

นครหาดใหญ่ เมื่อวันที่ ๒๑ - ๒๗ พฤศจิกายน ๒๕๕๓ ตลาดสีเขียวได้รับผลกระทบหนักมาก เช่นหลายพื้นที่ใน อ.หาดใหญ่ ที่ทำให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินงานตลาดสีเขียว และงานวิจัย ซึ่งเชื่อมสัมพันธ์กัน อย่างมาก ประการแรกเอกสารต่างๆสูญหายไปกับน้ำ ประการที่สอง จากเหตุการณ์ครั้งนี้ทำให้ต้องย้ายสถานที่ตั้งตลาดจากที่เดิม (เขื่องวัดโคกนาว) และกว่าจะได้เปิดเป็นตลาดสีเขียว ใหม่ ก็ใช้เวลา ล่วงเลยกว่า ๕ เดือน เพราะต้องดำเนินการหาสถานที่ใหม่ จัดปรับพื้นที่ จัดโครงสร้างพื้นฐานใหม่ จัดสถานที่ และวางระบบตลาดใหม่ ส่งผลต่อการดำเนินตลาดสีเขียว และงานวิจัย ที่ไม่สามารถดำเนินการได้ในช่วงนั้น

และเมื่อจัดสร้างตลาดสีเขียวใหม่แล้วเสร็จ จึงได้เริ่มดำเนินการตลาดสีเขียวต่อ งานวิจัยจึงได้เริ่มดำเนินการต่อ แต่สถานการณ์หลายเรื่องเปลี่ยนแปลงไป ดังเช่น การดำเนินงานตลาดในช่วงนี้ เป็นไปอย่างทุลักทุเล เนื่องจากความไม่พร้อมในหลายด้าน เช่น คณะกรรมการตลาด ผู้ขาย และผู้บริโภค อีกจำนวนหนึ่งไม่ทราบว่าการตลาดดำเนินการอยู่ เป็นต้น ประกอบกับ คณะทำงานวิจัย บางท่านมีการโยกย้าย ไปทำงานอื่น

กว่าจะมีการตั้งตลาดได้ และเริ่มดำเนินการได้อย่างเต็มที่ ก็ล่วงเข้าในปีถัดมา การดำเนินงานวิจัยจึงได้เริ่มดำเนินการต่อ ร่วมไปกับการก่อตั้งตลาดครั้งใหม่นี้ และดำเนินการเก็บข้อมูลเพิ่มเติมย้อนหลังจากที่สูญหายไป

แผนการดำเนินงานวิจัยหลายๆกิจกรรม จึงต้องมีการจัดปรับเปลี่ยนให้สอดคล้องกับสถานการณ์ใหม่ เช่น การสรุปงานของคณะกรรมการตลาดสีเขียว ในทุกวันศุกร์ ซึ่งเป็นข้อมูลประกอบการวิเคราะห์ และดำเนินการกิจกรรมหลักๆ ดังนี้

- กิจกรรมการเตรียมงานวิจัยแบบมีส่วนร่วม ในวันที่ ๒๓-๒๔ พ.ค. , ๒๕-๒๖, ๒๙-๓๐ มิ.ย. , ๑-๒ ก.ค. เพื่อเตรียมความพร้อมของนักวิจัย
- กิจกรรมสำรวจข้อมูลพื้นฐานบริบทชุมชนของกลุ่มเป้าหมาย และผลผลิต ทั้งประเภท ชนิด ปริมาณ ความต่อเนื่องของการผลิต จึงได้ทำร่วมกับโครงการนำร่องเพื่อพัฒนาเกษตรกรรายย่อยของเครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือกภาคใต้
- กิจกรรมสำรวจข้อมูลเชิงปริมาณและคุณภาพผู้บริโภคและผู้ประกอบการรายย่อยในเขตเทศบาลนครหาดใหญ่ ดำเนินการจัดเก็บ โดยอาสาสมัครตลาดสีเขียว ในช่วงเดือนมิถุนายน-สิงหาคม ๒๕๕๔
- กิจกรรมพัฒนา ระบบฐานข้อมูลตลาด มีการจัดทำนิทรรศการ ทำฐานข้อมูลการผลิตของชุมชนเป้าหมาย
- กิจกรรมเวทีเสวนาพัฒนาตลาดสีเขียว
- กิจกรรมสนทนากลุ่มแบบเจาะลึก ก็ได้กระทำในเวทีทุกวันศุกร์ ที่คณะกรรมการตลาดประชุมประจำสัปดาห์ เก็บตกในประเด็นที่ต้องการเพิ่มเติม

- เวทีมาตรฐานสินค้า ในพหุศักราช ปี ๒๕๕๔
- กิจกรรม ผู้ผลิตและผู้บริโภค กำหนดมาตรฐานผลิตภัณฑ์สีเขียว ในอาทิตย์แรกของต้น
เริ่มตั้งแต่กันยายน – ธันวาคม ๒๕๕๕
- กิจกรรมสัมมนาเพื่อจัดทำแผนการตลาดสีเขียว
- กิจกรรม เวทีสังเคราะห์ข้อมูลเพื่อจัดทำแผนการตลาดที่เหมาะสม กระทำร่วมกับการสรุป
บทเรียนของคณะกรรมการตลาดและสมาชิกเป็นระยะ ทุกสัปดาห์ นอกจากนี้ก็มีการจัด
กิจกรรม เพื่อเสริมคณะกรรมการบริหารจัดการตลาด เพิ่มเติม ดังเช่น

กิจกรรมฝึกอบรมการพัฒนาการบริหารจัดการและการตลาด

กลุ่มเป้าหมายทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภคได้มาร่วมเรียนรู้ พัฒนาการบริหารจัดการตลาดเป็นประจำ
ในวันศุกร์กับวันเสาร์ของทุกสัปดาห์ ซึ่งกำหนดเป็นวันตลาดนัดสีเขียว ในส่วนของโครงการได้ดำเนิน
กระบวนการเสริมการเรียนรู้โดยการ

๑) สนับสนุนให้ผู้ผลิตได้ฝึกทักษะการวางแผนผลิตสินค้าอย่างสอดคล้องกับความต้องการของ
ตลาดผู้บริโภค ด้วยการทำแบบข้อมูลสรุปประเมินผลยอดขายรายของสินค้าเป็นรายประเภทและชนิดใน
ทุกสัปดาห์ สำหรับนำมาใช้ปรับปรุงการเสนอจำหน่ายในช่วงเวลาต่อมาว่า สินค้าสีเขียวใดเป็นที่ต้องการ
ของผู้บริโภคขนาดไหน ควรผลิตอย่างไรหรือจะรณรงค์ส่งเสริมการบริโภคเช่นไรต่อไป

๒) สนับสนุนการจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้การบริหารจัดการตลาด โดยในทุกคืนวันศุกร์ของ
ตลาดนัดสีเขียวเมื่อเสร็จสิ้นการซื้อขายแล้ว สมาชิกตลาดสีเขียวทั้งหมดมาร่วมเวทีการพัฒนาการจัดการ
ตลาดของเครือข่ายร่วมกัน โดยเชิญนักวิชาการและนักธุรกิจด้านการตลาดมาให้งานคิดเสนอแนะและเสริม
ทักษะการบริหารจัดการแก่สมาชิกด้วยอย่างต่อเนื่อง

ผลการดำเนินงาน

๑) สมาชิกผู้ผลิตของเครือข่ายที่มาทำกิจกรรมการตลาดอยู่ในทุกสัปดาห์ได้มีทักษะการจัดการ
ขาย การจัดการสินค้า และการจัดร้านของกลุ่มผลิตตนเอง

๒) เครือข่ายตลาดสีเขียวภาคใต้ได้แผนการลงทุน การระดมทุน การรณรงค์ประชาสัมพันธ์
ตลาด

ข้อสังเกต

ผู้บริโภคของตลาดสีเขียวส่วนใหญ่อยู่ในเขตเมืองมีวิถีชีวิตที่เร่งรีบ โอกาสเข้ามามีส่วนร่วมกับ
เครือข่ายตลาดสีเขียวจึงเฉพาะในช่วงที่ทำการซื้อขายกันเท่านั้น มีอยู่จำนวนน้อยมากที่จะได้ร่วมกัน คาด
ว่าในลำดับต่อไปของโครงการจะได้ดำเนินการประสานหากิจกรรมที่สอดคล้องกับผู้บริโภคให้ได้มีโอกาส
เข้ามามีส่วนร่วมได้มากขึ้น

กิจกรรมการฝึกอบรมพัฒนามาตรฐานผลผลิต

๑) ทำการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการให้กับกรรมการเครือข่ายตลาดสีเขียวในทุกวันตลาดนัดและการลงพื้นที่ตามชุมชนสมาชิก โดยให้สามารถสร้างเกณฑ์มาตรฐานของผลผลิตสินค้าสีเขียว แล้วนำมาใช้ในการตรวจสอบคุณภาพกระบวนการผลิตในพื้นที่การผลิต การขนส่งและการตั้งราคาและรูปแบบการเสนอขาย

๒) สนับสนุนกรรมการเครือข่ายตลาดสีเขียวฝึกอบรมพัฒนามาตรฐานการผลิตร่วมกับเครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือกภาคเหนือในโอกาสจัดงานสืบสานล้านนา

ผลการดำเนินงาน

๑) กรรมการเครือข่ายตลาดสีเขียวร่วมกับสมาชิกดำเนินการพัฒนาผลผลิตสินค้าของตลาดให้มีความเป็นที่ต้องการ ยอดการบริโภคจึงมากขึ้น

๒) ตัวแทนกรรมการที่ร่วมอบรมกับงานสืบสานล้านนานำประสบการณ์ที่ตนได้เรียนรู้มาถ่ายทอดให้สมาชิกตลาดได้รับไปพัฒนาการตลาดของตนเองและของเครือข่ายร่วมกัน

กิจกรรมสัมมนามาตรฐานผลผลิตปลอดภัย

จัดงานเทศกาลตลาดสีเขียวในโอกาสฉลองครบรอบ ๑ ปี ระหว่างวันที่ ๒๔- ๓๐ เมษายน ๒๕๕๓ โดยจัดให้มีเวทีการสัมมนามาตรฐานผลผลิตสินค้าสีเขียว การฟื้นฟูวิถีไทและการออกร้านฝึกการจำหน่ายสินค้าธรรมชาติปลอดภัยของสมาชิกเครือข่ายตลาดสีเขียว โดยในเวทีได้มีการเรียนเชิญให้วิทยากรผู้มีประสบการณ์มาให้ความคิดการจัดดำเนินการกำหนดมาตรฐานสินค้าสีเขียว

ผลการดำเนินงาน

๑) เครือข่ายตลาดสีเขียวได้กรอบแนวคิดการสร้างมาตรฐานผลผลิตสินค้าสีเขียว

๒) ได้เกณฑ์การกำหนดมาตรฐานผลผลิตที่เป็นแนวทางของตลาดสีเขียวเอง

กิจกรรม ฝึกอบรมอาสาสมัครตลาดสีเขียว

ฝึกอบรมทักษะการเป็นอาสาสมัครเพื่อสังคม ในวันที่ ๑-๒ เม.ย ๒๕๕๓ โดยการจัดเวทีการศึกษาเรียนรู้ ถ่ายทอดประสบการณ์จากนักพัฒนารุ่นพี่แก่อาสาสมัครตลาดสีเขียว โดยทำการแลกเปลี่ยนในพื้นที่การดำเนินงานของโครงการพัฒนาต่างๆ

ผลการดำเนินงาน

๑) อาสาสมัครได้มีความเข้าใจในจุดมุ่งหมายของการทำงานเพื่อสังคม

๒) เครือข่ายตลาดสีเขียวมีอาสาสมัครเข้ามาร่วมกิจกรรมการพัฒนาตลาดอย่างต่อเนื่อง

แผนงานต่อไป

- ๑) ฝึกอบรมทักษะการใช้คอมพิวเตอร์ในงานพัฒนาในวันที่ ๑๙-๒๑ มิ.ย ๒๕๕๓
- ๒) จัดการฝึกอบรมทักษะการทำงานวิจัย ในวันที่ ๕-๖ ก.ค ๒๕๕๓

กิจกรรม กรรมการมาตรฐานลงพื้นที่การผลิต

โดยกรรมการเครือข่ายตลาดสีเขียวและตัวแทนลงพื้นที่ ตรวจเยี่ยมให้การศึกษา กำลึงกับกลุ่มสมาชิกผู้ผลิตเพื่อพัฒนาระดับมาตรฐานการผลิตสินค้าสีเขียวของสมาชิก

- ๑) วันที่ ๒๙-๓๐ ม.ค ๕๓ ที่บ้านน้ำรา-บ้านค่ายรวมมิตร จ.สตูล
- ๒) วันที่ ๒๖-๒๗ ก.พ ๕๓ ที่บ้านหนูแร่ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา
- ๓) วันที่ ๑๘-๑๙ มี.ค. ๕๓ ที่บ้านเขาคราม จ.พัทลุง

ผลการดำเนินงาน

- ๑) ทำให้กรรมการได้ทราบระดับมาตรฐานการผลิตของสมาชิก
 - ๒) สมาชิกผู้ผลิตรับแนวทางการพัฒนาการผลิตที่เหมาะสมกับสภาพความเป็นในพื้นที่
- แผนการดำเนินงานต่อไป

- ๑) ๒๐-๒๑ พ.ค ๕๓ ที่บ้านเหมก จ.ตรัง
- ๒) ๓-๔ มิ.ย ๕๓ ที่ทะเลน้อย - ที่บ้านในวัง จ.พัทลุง
- ๓) ๑๑ ก.ค.๕๓ ที่บ้านท่าพูด อ.นบพิตำ จ.นครศรีธรรมราช
- ๔) ๑๒ ก.ค.๕๓ ที่บ้านบางหว้า อ.เฉลิมพระเกียรติ จ.นครศรีธรรมราช
- ๕) ๒๔ ก.ค.๕๓ ที่บ้านนิคมหน้าเขา อ.คลองท่อม จ.กระบี่

กิจกรรมการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมชุมชนการผลิต

ดำเนินโดยการใช้งบที่สมทบเข้ากับโครงการ จัดให้สมาชิกผู้ผลิตและผู้บริโภคได้มีโอกาสในการทดลองสร้างกิจกรรมกระบวนการท่องเที่ยวของชุมชนสมาชิกขึ้น -----

- ๑) วันที่ ๒๙-๓๐ ม.ค ๕๓ ที่บ้านน้ำรา-บ้านค่ายรวมมิตร จ.สตูล
- ๒) วันที่ ๒๖-๒๗ ก.พ ๕๓ ที่บ้านหนูแร่ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา
- ๓) วันที่ ๑๘-๑๙ มี.ค. ๕๓ ที่บ้านเขาคราม จ.พัทลุง

ผลการดำเนินงาน

- ๑) ชุมชนสมาชิกได้สร้างกระบวนการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมชุมชนขึ้นอย่างสอดคล้อง
- ๒) กับแผนการจัดการผลิต

แผนการดำเนินการต่อไป ลงพื้นที่จัดกิจกรรมกล่าว

- ๑) ๒๐-๒๑ พ.ค ๕๓ ที่บ้านเหมก จ.ตรัง
- ๒) ๓-๔ มิ.ย ๕๓ ที่ทะเลน้อย - ที่บ้านในวัง จ.พัทลุง
- ๓) ๑๑ ก.ค.๕๓ ที่บ้านท่าพูด อ.นบพิตำ จ.นครศรีธรรมราช
- ๔) ๑๒ ก.ค.๕๓ ที่บ้านบางหว้า อ.เฉลิมพระเกียรติ จ.นครศรีธรรมราช
- ๕) ๒๔ ก.ค.๕๓ ที่บ้านนิคมหน้าเขา อ.คลองท่อม จ.กระบี่ *๒๙-๓๐ ม.ค ๕๓ บ้านน้ำนรา

กิจกรรมเสวนาบทบาทผู้ผลิตและผู้บริโภค

จัดเวทีการพูดคุยระดมความต้องการและความคิดเห็น

- ๑) ๓๐ ม.ค ที่บ้านบ้านน้ำนรา
- ๒) *๒๗ ก.พ ที่บ้านหูแร่
- ๓) *๑๕ มิ.ย ที่ พัทลุง

บทเรียนจากกระบวนการวิจัย

๑) กระบวนการศึกษา หากมีเหตุ ให้ชะงัก ลักระยะหนึ่งแล้ว การเริ่มงานใหม่ย่อมยาก และไม่ต่อเนื่องทั้งในแง่กระบวนการ เนื้อหา และคนทำงานวิจัย ดังเช่นที่เกิดกับงานวิจัยครั้งนี้

๒) ประเด็นที่ทำการวิจัย เช่นประเด็นการบริหารจัดการระบบตลาดสีเขียว เป็นประเด็นที่ซับซ้อน ต้องใช้ทักษะ ความมุ่งมั่น และเวลาในการดำเนินงานทั้งของผู้ปฏิบัติการตลาด และของคณะผู้วิจัย การปฏิบัติไม่บรรลุ ย่อมสัมพันธ์กับการศึกษา จึงทำให้การศึกษาต้องใช้เวลาระยะยาว และความละเอียด รอบด้านในการศึกษาพอสมควร

๓) การทำการศึกษา ร่วมกับการปฏิบัติการในประเด็นที่มีความซับซ้อน ละเอียด และต้องทุ้งเท เช่นประเด็นการบริหารจัดการตลาด หากผู้ทำวิจัย ไม่มีความชัดเจนในบทบาทของตนเอง การดำเนินการงานวิจัยอาจจะไม่ประสบความสำเร็จ เพราะจะยุ่งกับการปฏิบัติการ เนื่องจากภารกิจมาก จนขาดการบันทึก และการวิเคราะห์ เป็นระยะ ๆ

๔) ในการดำเนินงานพัฒนา(ปฏิบัติการ) และกระบวนการศึกษา แม้ว่าจะดำเนินควบคู่กันไป แต่ในเรื่องงบประมาณ ในการดำเนินการ ควรมีการจัดสรรแยกกันให้ชัดเจน มิฉะนั้นจะมีปัญหาในการบริหารจัดการทางบัญชี ของทั้งงานพัฒนาและงานวิจัย

๕) กระบวนการวิจัยเชิงปฏิบัติการ หากมีอุปสรรคเกิดความล่าช้าขึ้น เมื่อมีจังหวะควรรีบดำเนินการให้แล้วเสร็จ ให้เร็วที่สุด หากปล่อยไว้ ก็จะทำให้เกิดความล่าช้าของคณะวิจัย ข้อมูลสูญหาย ไม่ต่อเนื่อง แล้วก็มีแนวโน้มที่จะไม่เสร็จมากขึ้น

บทที่ ๔

ผลการศึกษา

พัฒนาการของตลาดสีเขียว

องค์กรสมาชิก

กลุ่มผู้ผลิต

กลุ่มผู้บริโภค

กลุ่มผู้ประกอบการ

องค์กรสนับสนุน

รูปแบบและโครงสร้างการบริหารจัดการ

แนวทางการพัฒนาตลาดสีเขียว

บทที่ ๔

ผลการศึกษาระบบการบริหารจัดการตลาดสีเขียว

๑. พัฒนาการตลาดสีเขียว

ในการดำเนินการตลาดสีเขียวขนาดใหญ่ มีจุดกำเนิดจากผลการดำเนินงานของเครือข่ายเกษตรกรทางเลือกภาคใต้ ซึ่งมีการก่อตั้งเครือข่ายขึ้นในภาคใต้ เป็นทางการตั้งแต่ ๒๔ เมษายน ๒๕๓๔ ในขณะนั้นมีสมาชิกเริ่มต้นเพียง ๑๐๐ กว่าคน(เอกสารประกอบการสัมมนา วิถีชีวิต ทะเล ป่า ผลไม้ วัชวายและไร่นา : พื้นปัญญาจากแผ่นดิน, ๒๒-๒๔ เมษายน ๒๕๓๔) ในเวลาไม่นานนัก ทางเครือข่ายฯ ได้ พัฒนาระบบการผลิตและการตลาด โดยค่อยๆ ขยายผลออกมา จากบทเรียนและกิจกรรมต่างๆ ซึ่งแบ่งพัฒนาการ ออกเป็น ๔ ช่วงตามระยะเวลาในการเกิดตลาดสีเขียว

ช่วงที่ ๑ ช่วงปรับแผนการผลิต (พ.ศ.๒๕๓๔-๒๕๓๖)

ในช่วงเริ่มต้น สิ่งที่ได้รับความสนใจมากเป็นพิเศษคือการค้นหากลุ่มที่สนใจ และกลุ่มปราชญ์ชาวบ้านหรือผู้รู้ชาวบ้าน ซึ่งมีจำนวนจำกัด ในภาคใต้ช่วงระยะเวลานี้ ผู้รู้ที่โดดเด่นมากได้แก่ หะยีปะหรนหมัดหลี(นายหรน หมัดหลี) นายเคียง คงแก้ว นายเสนอ วารีเพชร และนายเสรี เขาสูง เป็นต้น ผู้รู้เหล่านี้ เป็นตัวอย่างของผู้ที่มีบทเรียนและประสบการณ์ ในด้านการผลิต การแปรรูปและการตลาดครบวงจร ในตัวเอง แต่เนื่องจาก เป็นช่วงเริ่มต้น กระแสทั่วไปยังให้ความสำคัญกับประสบการณ์และบทเรียนแต่ละคน อันถือว่าเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่น ที่นำไปสู่การพึ่งตนเอง ดังนั้นช่วงแรกสิ่งที่เป็นกระแสเคลื่อนไหวทางสังคม และได้รับการส่งเสริมมากจึงมุ่งเน้นหนักเทคโนโลยีการผลิต การพัฒนารูปแบบการผลิต เช่น เกษตรผสมผสาน เกษตรธรรมชาติ วนเกษตร รวมทั้งเกษตรอินทรีย์ เป็นเรื่องหลัก

ช่วงที่ ๒ ช่วงทดลองเปิดตลาดทางเลือก (พ.ศ.๒๕๓๖-๒๕๓๙)

เป็นช่วงที่ ทางเครือข่ายเกษตรกรทางเลือกทั้งภาคใต้ และทั่วประเทศ เริ่มมีผลผลิต และเริ่มค้นหารูปแบบการนำผลผลิต ออกสู่ตลาด โดยเฉพาะในภาคใต้ เริ่มมีการใช้เงินหมุนเวียนเข้าไปสนับสนุนให้ทำการผลิตที่ปลอดภัยพอิช ขณะเดียวกัน เทคนิคในด้านการใช้สมุนไพรป้องกันและกำจัดแมลง ได้นำมาทดลองใช้ กอปรกับมีการจัดการผู้ผลิตพบผู้บริโภค ทั่วประเทศ พร้อมกัน ถึง ๒ ครั้ง ครั้งแรกจัดในปี พ.ศ. ๒๕๓๗ ที่มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ เป็นการออกร้านและนำเสนอผลงานร่วมกันครั้งแรก คำที่ถูกนำเสนอและถกเถียงกัน จนเห็นว่าเหมาะสมคือ “ ตลาดทางเลือก ”

หลังการจัดการครั้งที่ ๑ คณะกรรมการเครือข่ายฯ ทั้ง ๔ ภาค ต่างเห็นว่า สินค้าที่ทางเครือข่ายฯ นำเสนอ จำหน่ายได้ดี และเป็นที่ต้องการของสังคมมาก กอปรกับมีกระแสความตื่นตัวผลกระทบของสารเคมี เริ่มมีการเปิดร้านค้าเพื่อจำหน่ายสินค้าปลอดภัยเคมีทั่วไป ในส่วนของภาคใต้เองมีการเปิดการจำหน่ายผลผลิตพืชผักปลอดภัยพอิช โดยโครงการส่งเสริมการใช้สมุนไพรทดแทนสารเคมี โดยเปิดพื้นที่ที่

ตำบลบางเหริ่ง อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา จากนั้นมีการเปิดร้านค้าสุขภาพขึ้นในหาดใหญ่ ซึ่งในระยะต่อมาได้ถอนกิจการให้กับชมรมเพื่อนสุขภาพปักษ์ใต้ ซึ่งก่อตั้งขึ้น เพื่อรองรับการเคลื่อนไหวทางด้านตลาดทางเลือกของภาคใต้ ต่อมาทางชมรมฯ ซึ่งสมาชิกส่วนใหญ่เป็นผู้ผลิตในเครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือกภาคใต้ ได้เปิดร้านสุขภาพเรียกว่า “ร้านเพื่อนสุขภาพปักษ์ใต้” เริ่มเปิดทดลองดำเนินการในช่วงต้นปี พ.ศ. ๒๕๓๙ ในท่าเลใกล้ตลาดสดเทศบาลเมืองหาดใหญ่

จากการดำเนินงานประมาณ ๑๘ เดือน โดยมีช่วงทางการตลาดผ่านการขายปลีกหน้าร้าน สินค้าส่วนใหญ่เป็นอาหารแห้งจากกลุ่มสมาชิกในพื้นที่ทั้งภาคใต้และส่วนกลาง เช่น ข้าวสารปลอดสารพิษจากชมรมเพื่อนธรรมชาติ กรุงเทพฯ รวมทั้งผลผลิตจากปทุมธานี จ.นครปฐม การขายปลีกประสบปัญหาในช่วงหลัง ๆ จากการที่สต็อกเสียหาย เนื่องจากสินค้าบางส่วนถูกหนูกัดกิน ขึ้นราและหมดอายุจำนวนมาก ระบบการจัดทำบัญชีไม่เป็นปัจจุบันนัก ทำให้ประเมินสต็อกยาก คณะกรรมการบริหารเอง ประชุมกันน้อยลง เนื่องจากเริ่มมีกิจกรรมอื่นของเครือข่ายมากขึ้น เริ่มมีรายได้ลดและต้องจัดให้มีการระดมหุ้นงวดใหม่ ต่อมาร้านได้เปิดช่องทางการขายปลีก ไปตามสถานที่ต่างๆ โดยการเช่ารถไปออกร้าน ขายสินค้าตามหน่วยงานราชการ รวมทั้ง หมู่บ้านจัดสรรในหาดใหญ่ ๒-๓ แห่งต่อสัปดาห์ โดยจะไปในวัน เวลา และสถานที่ที่แน่นอนเช่น ที่ธนาคารแห่งประเทศไทย สาขาภาคใต้ ที่มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ และสถาบันราชภัฏสงขลา เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม แม้ได้เปิดช่องทางการตลาดมากขึ้น ยังไม่สามารถทำให้กิจการมีกำไรมากขึ้น กอปรกับทุนหมุนเวียนที่ไม่เพียงพอ การเลือกทำเลที่ยังไม่เหมาะสม ทำให้ร้านค้าจำเป็นต้องหยุดกิจการชั่วคราว โดยในระหว่างที่หยุดกิจการนั้น เครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือก ๔ ภาค ได้จัดงาน ขึ้นเป็นครั้งที่ ๒ ในปี พ.ศ. ๒๕๓๙ ณ บริเวณสำนักงานคณะกรรมการวัฒนธรรมแห่งชาติ โดยใช้ชื่อว่า “ประสานผู้บริโภคเพื่อชีวิต ประสานผู้ผลิตเพื่อธรรมชาติ” ทีมที่ดำเนินการร้านค้าสุขภาพ ได้ร่วมกันออกร้านต่างได้บทเรียนและมีการสรุปร่วมกันว่า ยังไม่สมควรตั้งร้านค้า ขณะนี้ผู้บริโภคยังต้องการสินค้า และต้องมีการพัฒนาความสัมพันธ์ใหม่ จึงกลับมาเริ่มให้มีการขายตรง เริ่มจากการรับฝากพื้นบ้านของกลุ่มพืชผักพื้นบ้านทุ่งพัก-น้ำหรา จ.สตูล และจากกลุ่มบ้านหน้าเขา จ.กระบี่ รวมผักแล้วนำมาจัดจำหน่ายที่มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ โดยเฉพาะบริเวณศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาผู้สูงอายุ คณะพยาบาลศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ บางส่วนขายส่งตามร้านข้าวแกงโรงอาหารในมหาวิทยาลัย และโรงพยาบาลมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ ดำเนินการเช่นนี้ในทุกวันอังคาร ทุกสัปดาห์ อยู่ประมาณ ๙ เดือน ใช้รถกระบะ ของเครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือกภาคใต้เป็นพาหนะหลัก จนกระทั่งในปลายปี พ.ศ. ๒๕๓๙ ผู้ดำเนินการคือ นายกำราบ พานทอง ไม่มีเวลาเนื่องจากต้องรับผิดชอบงานประสานงานโครงการอื่นๆ เพิ่มมากขึ้น กอปรกับ ไม่มีผู้สานงานต่อ การรับส่งผักดังกล่าวจึงหยุดกิจการไป

ช่วงที่ ๓ บทเรียนตลาดเปิดท้ายขายของตลาดนัดสีเขียว

หลังจากหยุดดำเนินการตลาดขายตรงพืชมักพื้นบ้าน ได้เพียง ๑-๒ เดือน ทางคณะทำงานที่สนใจงานตลาดทางเลือก ได้จัดเวทีพูดคุยสรุปบทเรียน โดยเชิญสื่อมวลชนท้องถิ่นคือหนังสือพิมพ์โฟกัสสงขลา เข้ามาร่วมหารือ ที่ประชุมได้เรียนรู้บทเรียนงานร้านเพื่อนสุขภาพ มีการวิเคราะห์เปรียบเทียบสถานการณ์กับการเริ่มมีกิจกรรมเปิดท้ายขายของ บ้างแล้ว จนในที่สุดที่ประชุมมีมติว่าควรยกวางแผนการลงทุน ด้านตลาดทางเลือกขึ้นมาใหม่ โดยดำเนินการแบบมีอาชีพ มีการระดมทุนที่ชัดเจนมากขึ้น และสานต่อบทเรียนจากที่ดำเนินการเดิม โดยใช้ฐานลูกค้าเดิม ระยะเวลาที่กำลังพัฒนาโครงการเป็นช่วงที่เกิดเศรษฐกิจตกต่ำทั่วประเทศ ชุมชนทั่วไปใช้บทเรียนของตลาดเปิดท้ายขายของ เปิดตลาดนัดชุมชนขึ้นทั่วไป ดังนั้นคณะทำงานได้นำบทเรียนต่างๆ มาปรับแผน นำเสนอบทเรียนเข้าที่ประชุมประจำปี เครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือกภาคใต้ในยุทธศาสตร์ด้านการตลาด มีการแต่งตั้งคณะทำงานขึ้นมา ๑ ชุด เป็นคณะกรรมการจากเครือข่ายบริหารจัดการ ติดตามและสนับสนุนการบริหารจัดการตลาดสีเขียว ตั้งแต่ ๑๔ กรกฎาคม ๒๕๔๑ เป็นมา ใช้เวลาอีกเกือบปี จึงเริ่มดำเนินการโดยมีการเช่าพื้นที่ประมาณ ๑ ไร่ โดยร่วมเช่ากับหนังสือพิมพ์โฟกัสสงขลา ณ พื้นที่หน้ามหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ ถนนธรรมานุวัติ ตำบลคอหงส์ อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา

บทเรียนในด้านการขายปลีกและเปิดเป็นร้านขายของชำ ทำให้เห็นข้อจำกัดในด้านทำเล การตกแต่งร้าน คณะกรรมการ จึงได้ขยายพื้นที่ดำเนินการในพื้นที่ใหม่ เป็นพื้นที่โล่ง ใช้รูปแบบตลาดนัด ก่อสร้างแผงให้เช่าอย่างสวยงาม ในลักษณะคล้ายซุ้ม จำนวน ๒๕ แผง กำหนดวันเปิดตลาดที่แน่นอน สัปดาห์ละ ๑ ครั้ง คือวันเสาร์และอาทิตย์ ช่วงบ่ายและเช้า ต่อมาเห็นว่าไม่สอดคล้องกับพฤติกรรมวันหยุด ของผู้บริโภค มากนัก จึงปรับช่วงเวลา เป็นช่วงบ่ายวันเสาร์ และเช้าวันอาทิตย์ ใช้ชื่อตลาดที่เปิดตัวว่า " ตลาดนัดสีเขียว " เปิดตลาดนัดครั้งแรกตั้งแต่วันที่ ๒๔ มีนาคม พ.ศ.๒๕๔๒

อย่างไรก็ตาม ในการดำเนินการ ในพื้นที่หน้ามหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์นั้น ดำเนินการได้เพียงปีกว่าเนื่องจากเกิดเหตุการณ์น้ำท่วมใหญ่ช่วงวันที่ ๒๑-๒๕ พฤศจิกายน ๒๕๔๓ โดยเฉพาะใน ๒ วันแรกน้ำท่วม ๑ เมตรกว่า ทำให้ทรัพย์สินของตลาดคือแผงร้านต่างๆ และทรัพย์สินของผู้ร่วมเช่าคือสำนักงานหนังสือพิมพ์โฟกัสสงขลา เสียหายมาก จำเป็นต้องเลิกสัญญาเช่า และหาตลาดใหม่ คณะกรรมการได้ทำเลใหม่ห่างออกไป ประมาณ ๑ กิโลเมตร ติดด้านข้างมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ เช่าพื้นที่ ๑๐ ปี เนื้อที่ประมาณ ๑ ไร่ ๒ งาน ได้เริ่มก่อสร้างและเปิดดำเนินการต่อเนื่องในรูปแบบเดิม ตั้งแต่เดือนมกราคม ๒๕๔๔

ช่วงที่ ๔ การปรับตัวในสนามแข่งขันทางการตลาด (๒๕๒๙-๒๕๔๖)

เป็นช่วงล่าสุดที่ตลาดนัดสีเขียวกำลังดำเนินการอยู่ เนื่องจากหลังน้ำท่วมใหญ่ ในภาคใหญ่เมื่อปลายปี พ.ศ.๒๕๔๓ นั้น มีตลาด / ผู้ประกอบการเปิดร้านค้าสุขภาพเกิดขึ้นอีกหลายรายอาทิเช่น

ก. ตลาดเกษตร มอ.

มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ ได้จัดตั้งตลาดเกษตรมีลักษณะคล้ายคลึงกับตลาดสีเขียวขึ้นมาเช่นกัน ในพื้นที่ประมาณ 1 ไร่เศษ ข้างมหาวิทยาลัย ห่างจากตลาดสีเขียวใหม่ ประมาณ ๕๐๐ เมตร มีสิ่งดำเนินการเหมือนตลาดสีเขียวหลายประการ อาทิเปิดดำเนินการวันศุกร์ ช่วงเย็น(รวมทั้งช่วงอื่น อีก ๒ วันคือวันจันทร์และพุธ) สิ่งที่ต่างกันคือในการเปิดตลาดเกษตรครั้งนี้ ได้มีการดึงดูดลูกค้าของตลาดสีเขียวจำนวนมาก เข้าไปด้วย การจัดที่มีความถี่มากกว่า และมีความหลากหลายของสินค้ามากกว่า แม้ว่าจะไม่ได้โฆษณาว่าปลอดสารพิษ ในทุกสินค้า ทำให้กิจการของตลาดเกษตรเติบโตได้เร็ว และลูกค้ามากกว่าตลาดสีเขียว อย่างเห็นได้ชัด

ข. ตลาดผลผลิตเกษตรอินทรีย์ ของบริษัทฟูกเทียนกรุ๊ป จำกัด

ตั้งอยู่หน้ามหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ ห่างจากตลาดสีเขียวใหม่ ประมาณ ๕๐๐ เมตร เป็นบริษัทที่ทำการส่งเสริมการผลิต จำหน่ายปัจจัยการผลิต มีการรับซื้อผลผลิต แปรรูปและจัดทำบรรจุภัณฑ์ รวมทั้งส่งออก ด้วยตนเอง สินค้าส่วนใหญ่ ใช้เครื่องจักรช่วยในการแปรรูปและบรรจุหีบห่อ สินค้าจะเหมาะกับคนในเมืองมากกว่า ตลาดสีเขียว เช่น ผักจีน(ผักตลาด)ทั่วไป เครื่องสำอางสมุนไพร เป็นต้น เปิดจำหน่ายปลีกและส่งในเวลาทำการ

ค. ห้างทีสโกโลดส์ หาดใหญ่

เป็นซูเปอร์มาร์เก็ต ที่มีทั้งขายปลีกและขายส่ง เป็นบริษัทข้ามชาติ เพิ่งเปิดกิจการสาขาแรก ในจังหวัดสงขลา ที่หน้ามหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ บนพื้นที่ ๓๕ ไร่ ห่างจากตลาดสีเขียว ประมาณ ๘๐๐ เมตร มีทั้งผลผลิตทั้งสดและแห้ง จำนวนมาก เปิดดำเนินการทุกวันตั้งแต่ ๐๙.๐๐ - ๒๓.๐๐ น. ตั้งแต่ห้างเปิดดำเนินการ ได้ดึงดูดลูกค้าจำนวนหนึ่งไป อย่างเห็นได้ชัด

ง. ตลาดนัดเปิดท้ายขายของ ตลาดอาเขียนเทรค

เป็นตลาดที่มีลักษณะเป็นตลาดนัดขนาดใหญ่ และถือว่าใหญ่ที่สุดในภาคใต้ ตั้งอยู่ห่างจากตลาดสีเขียวประมาณ ๑ กิโลเมตร จำหน่ายสินค้าทั้งอุปโภคและบริโภค เปิดตั้งแต่เวลาประมาณ ๑๕.๐๐ น.- ๒๔.๐๐ น.ยกเว้นบางสัปดาห์คล้ายตลาดสด จะมีทุกวัน มีลูกค้าหลายระดับจำนวนมาก เข้าใจบริการ ไม่ได้ระบุว่าเป็นสินค้าปลอดสารพิษ

จากพัฒนาการที่น่าเสียดังกล่าว จะพบว่าตลาดสีเขียวมีพัฒนาการที่ต้องมีการบริหารจัดการที่

ต้องปรับทั้งทิศทาง กลไกการทำงาน การบริหารจัดการ แม้กระทั่ง การเผยแพร่และขยายผล อันเป็นผลให้องค์กรบริหารเอง จำต้องกลับมาทบทวนและปรับปรุงเป็นระยะ โดยเฉพาะโครงสร้างการบริหารจัดการ เช่นกัน

กลุ่มองค์กรสมาชิกของตลาดสีเขียว

สมาชิกเครือข่ายตลาดสีเขียว ประกอบด้วย

กลุ่มผักพื้นบ้านหนูแร่ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา

กลุ่มผักพื้นบ้านบ้านควน ต.เขาพระ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา

กลุ่มผักพื้นบ้านบ้านค่ายรวมมิตร ต.ทุ่งนุ้ย อ.ควนกาหลง จ.สตูล

กลุ่มผักพื้นบ้านปลอดสารพิษบ้านน้ำหยา - ทุ่งพัก ต.ทุ่งนุ้ย อ.ควนกาหลง จ.สตูล

กลุ่มสังคมวนเกษตรบ้านลำไย - เขาคราม ต.บ้านนา กิ่ง อ.นครินทร์ จ.พัทลุง

กลุ่มเกษตรยั่งยืนบ้านโนนวัง ต.เขาปู่ อ.ศรีบรรพต จ.พัทลุง

กลุ่มเกษตรกรรมทางเลือกบ้านหมอก ต.ละมอ อ.นาโยง จ.ตรัง

กลุ่มเกษตรกรรมยั่งยืนบ้านหน้าเขา ต.คลองท่อมเหนือ อ.คลองท่อม จ.กระบี่

กลุ่มเกษตรกรรมทางเลือกบ้านท่าพูด ต.นาหมอง กิ่งอ.นบพิตำ จ.นครศรีธรรมราช

กลุ่มเครื่องปั้นดินเผาบ้านโนไร่ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา

กลุ่มเกษตรกรรมชุมชน บ้านห้วยไธสง ต.กำแพงเพชร อ.รัตภูมิ จ.สงขลา

กลุ่มเกษตรกรรมทางเลือกบ้านบางหว้า ต.เชียรเขา อ.เฉลิมพระเกียรติ จ.นครศรีธรรมราช

กลุ่มธุรกิจชุมชนภาคใต้ ต.ชิงโค อ.สิงหนคร จ.สงขลา

กลุ่มหัตถกรรมพื้นบ้าน บ้านทะเลน้อย ต.พนาตุ้ง อ.ควนขนุน จ.พัทลุง

องค์กรสมาชิกในตลาดสีเขียว ส่วนใหญ่อยู่ในเครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือกภาคใต้ และจะเห็นว่ากลุ่มองค์กรที่เป็นสมาชิกตลาดสีเขียว มีกระจายในภูมิภาคนครศรีธรรมราชหรือเชิงภูเขา ส่วนใหญ่เป็นชาวสวนผลไม้ผสม-ผสม สวนยางพารา มีทั้งที่เป็นสวนยางเชิงเดี่ยวและสวนพืชร่วมยาง ภูมิภาคพื้นที่ที่ราบ ที่ราบลุ่ม ซึ่งส่วนใหญ่ทำนา ทำการเกษตรแบบผสมผสานหรือเกษตรทฤษฎีใหม่หรือไร่สวนผสม และภูมิภาคชายฝั่งริมทะเลสาบสงขลา ริมทะเลน้อย ส่วนใหญ่เป็น ชาวนาและชาวประมง ทั้งน้ำจืดและน้ำเค็ม

กลุ่มผู้ผลิต

กลุ่มผู้ผลิตของตลาดสีเขียวส่วนใหญ่ เป็นสมาชิกขององค์กรสมาชิกตลาดสีเขียว และเครือข่ายเครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือก

จากการศึกษาจากผู้ผลิต พบว่าผลผลิตได้แก่ ข้าว พืชผักได้แก่ มะเขือ ตำลึง ผักหวาน ขมิ้น ตะไคร้ พริกขี้หนู แตงกวา พริกเขียว ผักเหมียง มันปู สะเดา หนาม ดาหลา ส้มแขก มะพร้าว สะตอ ผลไม้ ได้แก่ ขนุน จำปาตะ พุเรียน เงาะ ลองกอง ลางสาด มังคุด ส้มโอ สัตว์ปีก สัตว์บกและสัตว์น้ำ ได้แก่ ไก่ เป็ด วัว หมู ขี้พริ้ว ปลา

จุดแข็งของกลุ่มผู้ผลิต

๑. กลุ่มผู้ผลิตของตลาดสีเขียว มีพื้นฐาน ความเข้าใจในเรื่องเกษตรกรรมทางเลือก
๒. ฐานกลุ่มการผลิตมีหลากหลาย เช่น ผักพื้นบ้าน หัตถกรรม

ปัญหาของกลุ่มผู้ผลิต

๑. กลุ่มผู้ผลิต ซึ่งส่วนใหญ่เป็นองค์กรสมาชิก อยู่กระจัดกระจาย และห่างไกล ทำให้จัดการเรื่องการขนส่งผลผลิตยาก และต้นทุนสูง
๒. แผนการผลิตของกลุ่มผู้ผลิตไม่ชัดเจน ดังที่แกนนำเล่าว่า
๓. ปริมาณผลผลิตยังน้อย หรือผลผลิตบางช่วงมีมากเกินไปเกินความต้องการ
๔. ชนิดของผลผลิตยังไม่หลากหลาย และคุณภาพไม่แน่นอน
๕. ผลผลิตส่วนใหญ่เป็นสินค้าสด ขาดการแปรรูป
๖. ขาดการวางแผนการผลิตให้มีผลผลิตที่ต่อเนื่อง

กลุ่มผู้บริโภค

จากการศึกษาจากผู้บริโภค ที่บริโภคผักพื้นบ้านและสินค้าปลอดสารพิษ ซึ่งเป็นสินค้าประเภทเดียวกันที่มีจำหน่ายในตลาดสีเขียว จากกลุ่มผู้บริโภคที่อาศัยอยู่ในเขตเทศบาลขนาดใหญ่ กระจายไปตามพื้นที่ต่าง ๆ ๑๐ พื้นที่ ได้แก่

๑. ตลาดนัดเกษตร มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ (เปิดจำหน่ายในวันจันทร์ พุธ และศุกร์)
๒. ตลาดสดคลองเรียน (ตลาดบาย)
๓. ตลาดสดไก่โค้ง (ตลาดเช้า)
๔. ตลาดสดเทศบาลนครหาดใหญ่ใน (ตลาดเช้า)
๕. ร้านเพื่อนสุขภาพ (เปิดจำหน่าย ๐๗.๐๐ – ๑๘.๐๐ น.)
๖. สวนหย่อม ใกล้บริเวณวัดชีอาม (ใกล้ร้านเพื่อนสุขภาพ)
๗. ชุมชนบริเวณถนนกาญจนวนิช (ใกล้ตลาดนัดเกษตร มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ตลาดสดคลองเรียน และตลาดสีเขียว)
๘. ชุมชนบริเวณถนนเพชรเกษม (ใกล้ตลาดสดเทศบาลนครหาดใหญ่ใน)
๙. ชุมชนบริเวณถนนศรีภูวนารถ (ใกล้ตลาดสดไก่โค้ง)

๑๐. ตลาดสีเขียว

จากการสัมภาษณ์กลุ่มผู้บริโภค พบว่า ผู้บริโภค ที่เข้ามาซื้อสินค้า ส่วนใหญ่เป็นสตรี ร้อยละ ๖๔ มีอายุ ๓๕ ปี ขึ้นไป ส่วนใหญ่ร้อยละ ๗๒ ไม่เคยเข้าร่วมกิจกรรม ที่เกี่ยวกับสินค้าจากชุมชน แต่มีความสนใจสินค้าจากชุมชน

ร้อยละ ๓๔ รู้จักตลาดสีเขียว โดยการรู้จักเอง และ เพื่อนบอก ที่รู้จักสื่อ มีเพียงร้อยละ ๒๓.๕๐

กลุ่มอาชีพหลักที่เข้ามาใช้บริการสินค้า มี อาชีพรับจ้าง ค้าขายและนักศึกษา และส่วนใหญ่เคยเข้าร่วมกิจกรรมกับตลาดสีเขียว ร้อยละ ๔๖.๔๗ ในเรื่องการซื้อสินค้า สินค้าที่ต้องการ คือ ข้าวกล้อง อาหารแปรรูป หัตถกรรม เนื้อสัตว์ สมุนไพร

จุดแข็งของตลาดสีเขียว เป็นเรื่องความปลอดภัยซื้อสินค้าจากเกษตรกรโดยตรง และมีสินค้าพวกพืชผักผลไม้ มาก และจุดอ่อน คือ ปริมาณ และคุณภาพสินค้า

โดยสรุปพบว่า กลุ่มผู้บริโภค ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มผู้หญิง อายุ ๓๕ ปีขึ้นไป ประกอบอาชีพรับจ้าง และค้าขาย สาเหตุสำคัญของการตัดสินใจ ได้แก่ เป็นสินค้าที่ปลอดภัย มีผลดีต่อสุขภาพกาย กินแล้วสบายใจ เพื่อนส่งเสริมและสนับสนุน ผลิตรักษ์ทำด้วยความประณีต และไม่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

สินค้าที่ต้องการได้แก่ ข้าวกล้อง เนื้อสัตว์ น้ำตาลแว่น(เคยมีแต่ตอนนี้ไม่มีแล้ว) อาหารสำเร็จรูป ของกินเล่น ขนมขบเคี้ยว อาหารแปรรูป พร้อมปรุง เพื่อความสะดวกในการประกอบอาหาร หัตถกรรมพื้นบ้าน เสื้อผ้า, กระเป๋า สมุนไพรประพูนความงาม และสนใจในเรื่องรูปลักษณ์และราคา ผลผลิต

กลุ่มผู้ประกอบการ

จากการเก็บข้อมูล สถานะภาพผู้ประกอบการจำหน่าย สินค้า ผลผลิต ผลิตรักษ์ปลอดภัย ผู้ประกอบการจำหน่าย สินค้า ผลผลิต ผลิตรักษ์ปลอดภัย หรือผู้ขายสินค้านี้ได้ศึกษาเป็นผู้ประกอบการรายย่อย บางคนเป็นเกษตรกรผู้ผลิตและนำสินค้ามาจำหน่ายเองโดยตรง บางคนซื้อสินค้ามาโดยตรงจากเกษตรกร ไม่ผ่านมือพ่อค้าส่งในตลาด ทำให้ต้นทุนไม่สูง ผลผลิตมาจากพื้นที่ใกล้เคียงในอำเภอหาดใหญ่

แต่การจำหน่ายสินยายังอยู่ในระบบการค้า ที่ให้เน้นกำไรเป็นหลัก การขายสินค้าได้คือความสำคัญ ไม่ได้คำนึงถึงความเท่าเทียมในฐานะผู้ผลิตและผู้บริโภค และขาดการคำนึงความยั่งยืนของทรัพยากรในท้องถิ่น รวมถึงยังขาดการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างผู้ผลิตกับผู้บริโภค

สถานที่ในการจำหน่ายสินค้า ได้แก่ ตลาดสดพลั่วซ่า (จำหน่ายทั้งวัน) ตลาดเทศบาลขนาดใหญ่ (ตลาดเช้า) ตลาดสดไก่โขง (ตลาดเช้า) ตลาดสดคลองเรียน (ตลาดบ่าย) และตลาดนัดมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ (จำหน่ายวันจันทร์ พุธ ศุกร์)

องค์กรสนับสนุน

ที่ผ่านมาตลาดสีเขียว ยังคงพึ่งพาการสนับสนุนงบประมาณจากองค์กรภายนอกเป็นหลัก ในระยะแรกที่ก่อเริ่มเรื่องตลาด ได้ทำงานศึกษา เรื่องผักพื้นบ้าน โดยได้รับการสนับสนุนงบประมาณจากสถาบันแพทย์แผนไทย ศูนย์สารนิเทศชุมชน (สสม.) ต่อมาได้รับการสนับสนุนจากออสเอดในเรื่องการจัดการตลาดสีเขียว โครงการเกษตรชุมชนในเรื่องการส่งเสริมการผลิต ซึ่งสนับสนุนการทำงานในพื้นที่ห้วยแร้ง บ้านค่าย บ้านน้ำหრა และห้วยโอน ต่อมาได้พัฒนาเป็นงานวิจัยได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย และปัจจุบันได้รับการสนับสนุนบางส่วนจากโครงการนำร่องเพื่อการพัฒนากระบวนการที่ยั่งยืนของเกษตรกรรายย่อย

แม้ว่าจะมีองค์กรสนับสนุนหลายองค์กร ในอีกด้านหนึ่งกลับสร้างปัญหาในการบริหาร การกำหนดทิศทาง ของตลาด เนื่องจากองค์กรสนับสนุนเหล่านั้นมีทิศทางที่แตกต่างกัน ทำให้ส่งผลต่อทิศทางของตลาดสีเขียว ที่ต้องปรับเปลี่ยนตามองค์กรสนับสนุนแต่ละช่วง

๑. ปัญหาขององค์กรสนับสนุน

๑. แนวโน้มที่มีองค์กรสนับสนุนงบประมาณโดยตรง มีน้อยลง
๒. เป้าหมายการสนับสนุนขององค์กรสนับสนุนที่ไม่ตรงกับทิศทางของตลาดสีเขียว

๒. รูปแบบและโครงสร้างการบริหารจัดการ

จากผลการศึกษา รูปแบบการบริหารจัดการตลาดสีเขียว โดยคำนึงถึงทั้งปัจจัยการบริหารที่เป็น การบริหารจัดการแบบธรรมชาติ การบริหารจัดการแบบเป็นทางการ หรือการจัดการแบบธุรกิจและแบบ สหกรณ์ ขอบข่ายการบริหารจัดการตลาดสีเขียว ออกเป็น ๔ รูปแบบคือ

ก. แบบพึ่งพาอาศัย หรือแบบวัฒนธรรมชุมชน

เป็นรูปแบบของการทำงานที่มีความคาดหวังอยู่กับการจัดการเชิงวัฒนธรรม ที่ทุกคนต่างเป็น เจ้าของตลาด เอาสินค้ามาแลกเปลี่ยนกัน สถานที่ที่เป็นเสมือนที่พักพิง สำหรับผู้ที่มาจากถิ่นไกลๆ การทำงานในลักษณะเช่นนี้แสดงออกมาในรูปแบบตลาดนัด ซึ่งเป็นภาพของการเริ่มต้นตลาดสีเขียวครั้งแรก ตั้งแต่ปี พ.ศ.๒๕๔๒ จุดเด่นในด้านการบริหารแบบนี้คือความเป็นเจ้าของมีมากในช่วงแรกๆ ที่มีกิจกรรม การร่วมกันหลายอย่างเช่นก่อสร้างตลาด ร่วมกันออกแบบผังตลาด ดูแลและจัดการพื้นที่และสินค้า แต่เมื่อเริ่มมีการขยายกิจการตลาดให้มีขนาดใหญ่ สินค้ามีมากขึ้น ตลาดรูปแบบเช่นนี้จึงเริ่มมีข้อจำกัดลง

ทุกขณะ ที่สำคัญ จากเดิมการลงทุนแทบไม่ต้องใช้อะไรมากเพราะมีการช่วยเหลือเรื่องโครงสร้างพื้นฐานจากภายนอกซึ่งเป็นทั้งการบริจาคและร่วมสมทบ ต่อมาทุนภายนอกไม่เพียงพอ จำเป็นต้องลงทุนเพิ่มหลายอย่างเช่นสร้างแผงขายสินค้าเพิ่มจำนวน จาก ๔-๕ แผง เป็น ๒๐ แผงและมีการจัดการเรื่องเวรยามดูแลทรัพย์สิน ตั้งแต่ช่วงกลางปี พ.ศ.๒๕๔๓ รูปแบบความลำพันจึงค่อยๆ เปลี่ยนไป เป็นผลให้ต้องพัฒนาการบริหารจัดการใหม่ เป็นแบบที่ต้องมีอาสาสมัครเข้ามาช่วย

ข. แบบกึ่งจัดการ กึ่งอาสาสมัคร

เป็นรูปแบบความสัมพันธ์ที่ต่อมาจากรูปแบบเชิงวัฒนธรรมที่ร่วมอยู่ร่วมสร้างร่วมอาศัย เป็นการมีผู้ทำหน้าที่เป็นเสมือนเจ้าหน้าที่ แต่ไม่มีค่าตอบแทน อาจจะมีค่าสมนาคุณมาก โดยบทบาทหลักของอาสาสมัครคือ การทำหน้าที่จัดการด้านความเป็นระเบียบเรียบร้อย ของตลาด ความสะอาด ความปลอดภัย มีโครงสร้างการบริหารจัดการแบบคณะทำงานฝ่ายต่างๆ ได้แก่ ฝ่ายสถานที่ ฝ่ายสวัสดิการ ฝ่ายประชาสัมพันธ์ และฝ่ายประสานงาน แต่ละฝ่ายจะสร้างทีมทำงานขึ้นมาเอง โดยกิจกรรมที่จะมาพบกันคือวันที่มีตลาดนัด ช่วงที่ดำเนินการรูปแบบนี้ จะมีตลาดนัดสีเขียวเดือนละ ๒ ครั้งคือวันศุกร์-เสาร์ สัปดาห์แรก และสัปดาห์ที่ ๓ ของทุกเดือน กิจกรรมร่วมที่มีคือการมาขายสินค้าร่วมกัน การมีลานเสวนาพูดคุยหลังการขายสินค้า และการมีอ้อมกอดทรัพย์ตลาดสีเขียวกันโดยมีการลงหุ้น เป็นการฝากเงินแบบสัจจะออมทรัพย์ สามารถกู้ได้ แต่ช่วงแรกยังไม่ปล่อยกู้

การดำเนินการเช่นนี้มีจุดเด่นในด้านความตื่นตัวและความสดของคณะกรรมการ ในช่วง ๑-๒ เดือนแรก ทุกคนมาเกือบพร้อมเพรียงกันมาก หากไม่ติดธุระจริงๆ จะไม่มีใครอยากขาดการมาจำหน่ายสินค้า สินค้าที่นำมาหลากหลายและสดมาก ลูกค้าน่าแน่นทุกนัด จนมีความรู้สึกถึงความแปลกใหม่เป็นตลาดสุขภาพแห่งเดียวที่ให้ทั้งสีสันเชิงวัฒนธรรมและอาหารพื้นบ้าน แต่การดำเนินการดังกล่าวเมื่อผ่านมาระยะหนึ่ง อย่างเข้าเดือนที่ ๓-๔ เริ่มมีเสียงบ่นว่า ต้นทุนสูง ไม่ค่อยคุ้มค่ารถบ้าง ไม่มีกำลังคนมาช่วยเพียงพอบ้าง จึงมีการประชุมร่วมหาทางออกว่า บรรดากลุ่มต่างๆ ๑๒ กลุ่มนั้น มีทั้งกลุ่มใกล้เคียงบ้านหุ่ย ตำบลทุ่งตำเสา อำเภอหาดใหญ่ บ้านห้วยโธ ตำบลกำแพงเพชร อำเภอรัตภูมิ จ.สงขลา และทีมสายที่ไปทางสตูล เช่นกลุ่มบ้านค่ายรวมมิตร และกลุ่มบ้านน้ำนรา-ตำบลทุ่งนุ้ย อำเภอควนกาหลง จังหวัดสตูลนั้น จะมีรถของเครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือกภาคใต้ ไปรับและส่ง จึงไม่เดือนร้อนเรื่องค่าใช้จ่าย แต่กลุ่มอื่นๆ ต้องเอาเงินกำไร มาหักเป็นค่าใช้จ่าย ระยะแรกนำสินค้ามามากและแปลกใหม่ จึงคุ้มค่า ต่อมาเมื่อสินค้าเริ่มจืดจาง จึงมีสินค้าเหลือ และเกิดความเสียหาย กอปรกับอาสาสมัครเอง เริ่มเห็นว่างานนี้ต้องดำเนินการระยะยาว ลูกค้าเริ่มติดแล้ว จะหยุดก็ไม่ได้ แต่มาก็ยังไม่คุ้ม จึงคิดค้นทางออกว่า รูปแบบที่น่านำมาใช้คือการขอรับการสนับสนุนจากราชการ โดยการประสานกับธนาคารออมสิน ในโครงการกองทุนเพื่อการลงทุนทางสังคม ได้เสนอโครงการอยู่ระยะหนึ่งแต่ยังไม่ได้รับ มีเพียงรับในหลักการ เท่านั้น ประสานงานกับธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ ได้รับการตอบรับด้าน

การประชาสัมพันธ์ ยังไม่เพียงพอ จึงเขียนโครงการขอรับสารสนับสนุนจากสถานทูตออสเตรเลีย ได้รับการสนับสนุนงบประมาณมาในปีถัดไป ประมาณ 1 ล้านบาท

จากการที่ได้รับทุนมาในโครงการพัฒนาเครือข่ายตลาดสีเขียว ดังกล่าวทำให้รูปแบบการบริหารจัดการ จำเป็นต้องเปลี่ยนไปมากขึ้น โดยปรับไปเป็น " การบริหารโครงการ "

ค.แบบบริหารโครงการ

เริ่มดำเนินการตั้งแต่ปลายปี พ.ศ.๒๕๔๓ - ต้นปี พ.ศ. ๒๕๔๔ ระยะเวลาดำเนินการ ๑ ปี ทางคณะทำงานตลาดสีเขียว ได้ตกลงกันปรับโครงสร้างใหม่ รองรับทุนและการดำเนินการแบบใหม่ โดยการปรับโครงสร้างเป็น คณะกรรมการบริหารโครงการพัฒนาเครือข่ายตลาดสีเขียว มีนายไพโรจน์ ชูวงศ์กร เป็นประธาน มีนายจันท บัวเนียว เป็นผู้ประสานงานโครงการ และนายสันติ สังข์ผุด เป็นผู้ประสานงานสนาม มีการปรับรูปแบบอาสาสมัครใหม่ จากเดิม อาสาสมัครมาจากคณะกรรมการ เป็นการคัดเลือกอาสาสมัครที่มาจากเยาวชนในชุมชน หรือบัณฑิตที่เพิ่งจบใหม่ มีเกณฑ์ที่กำหนดร่วมกันสำหรับการคัดเลือกคือ เป็นผู้ที่มีความคล่องตัว มีความสนใจการทำงานตลาด และมีความซื่อสัตย์สุจริต จากการดำเนินการคัดเลือกอาสาสมัครจากพื้นที่ต่างๆ จำนวน ๑๒ กลุ่ม ได้อาสาสมัครจำนวน ๑๒ คน มีทั้งผู้ที่เพิ่งจบปริญญาตรี อยู่ต่างจังหวัด และเป็นผู้ที่มาจากชุมชน การฝึกฝนนั้นใช้วิธีการปฐมนิเทศ ฝึกอบรมและการแบ่งงานให้ช่วยผู้ประสานงานชุมชน และช่วยในกิจการตลาด

จากการดำเนินงานในรูปแบบนี้ระยะปีกว่า พบว่างานหลักๆ ที่กรรมการเคยทำได้ ถูกมอบหมายไปให้อาสาสมัครมาจนบางครั้ง บางบทบาทควรเป็นคณะกรรมการ ซึ่งเป็นผู้อาวุโสกว่าทำดีกว่า เช่นการเป็นโฆษก การขับบทหนังตะลุง มโนราห์นั้น อาสาสมัครทำไม่ได้ คณะกรรมการก็ไม่ทำเพราะมีคนช่วยอยู่แล้ว จึงเกิดช่องว่างและมีการเกี่ยงงานกันบ่อยครั้ง บทบาทที่ชัดเจนและเป็นจุดเด่นคือการลงพื้นที่เก็บข้อมูล การบันทึกการประชุม การโฆษณาโดยการนำรถแห่ ได้ทำมากกว่าเมื่อช่วงก่อน อย่างไรก็ตาม มีปัญหาที่ตามมาและเกิดขึ้นทันทีเมื่องบประมาณโครงการหมด การบริหารซึ่งได้รับงบประมาณอุดหนุนนั้น ช่วยให้อาสาสมัครมีค่าตอบแทน เมื่อเงินหมด จำเป็นต้องหาค่าใช้จ่าย ซึ่งหาไม่ถ่ย่ายนัก ทำให้เกิดการทบทวนกระบวนการบริหารจัดการใหม่ หลังจากงบประมาณหมดจริงๆ อาสาสมัครจำนวนหนึ่งลาออกไป เหลือเจ้าหน้าที่บางส่วนได้พัฒนากิจกรรมใหม่ เพื่อให้เกิดการทบทวนและสรุปทเรียนเรียกว่าการวิจัยแบบมีส่วนร่วม โดยประสานคณะทำงานและคณะกรรมการ รวมทั้งอาสาสมัคร เข้ามาเป็นทีมวิจัยชาวบ้าน มีที่ปรึกษาเป็นนักวิชาการ จนในที่สุดได้รับการสนับสนุนจากกองทุนสนับสนุนการวิจัย กระบวนการทำงานจึงมีการปรับอีกครั้ง โดยเริ่มทำการวางแผนและศึกษาสู่ทางการลงทุนระยะยาวจัดทำข้อมูลเป็นระบบ ปรับปรุงองค์กร ในครั้งนั้น(ปลายปี พ.ศ.๒๕๔๓) มีรูปแบบที่ได้ข้อสรุปแล้ว พร้อมจัดการให้ดำเนินการไปพร้อมกันคือ สหกรณ์สีเขียว และการจดทะเบียนเป็นบริษัทสีเขียว จำกัด เพื่อให้

การเตรียมการเป็นไปตามระบบและก้าวสู่การพัฒนาแผนธุรกิจ จึงมีการปรับปรุงการบริหารจัดการใหม่ เรียกว่า " คณะกรรมการบริหารตลาดสีเขียวขนาดใหญ่ " ซึ่งเป็นรูปแบบกึ่งธุรกิจ

จ. แบบกึ่งธุรกิจ

รูปแบบ การเช่นนี้ เมื่อมีการปรับปรุงและดำเนินการประมาณ กันยายน พ.ศ.๒๕๔๓ เป็นต้นมา นั้น คณะกรรมการได้ประชุมเชิงปฏิบัติการจัดทำวิสัยทัศน์ตลาดสีเขียว กำหนดภารกิจ เป้าหมาย ยุทธศาสตร์ รวมทั้งหามาตรการที่เหมาะสมเตรียมดำเนินการ ระหว่างนี้ ประชุมต่อเนื่องเดือนละ ๑ ครั้ง

ช่วงปลายปี พ.ศ.๒๕๔๓ เกิดเหตุการณ์ที่ไม่คาดฝัน ในวันที่ ๒๑-๒๕ พฤศจิกายน พ.ศ.๒๕๔๓ เกิดน้ำท่วมใหญ่มาก น้ำป่าทะลักเข้าท่วมตัวเมืองหาดใหญ่ความสูง ๒-๔ เมตร ตลาดสีเขียวเองเจอน้ำท่วมสูง ๑ เมตรกว่า ๒ รอบ ทำให้ทรัพย์สินเสียหาย หลังเหตุการณ์นี้เกิดการเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่ เนื่องจากผู้ที่ร่วมเช่าที่ดินเสียหายมาก ขอยกเลิกสัญญาเช่า นำมาสู่การรื้อถอนและโยกย้ายตลาด ซึ่งคณะกรรมการบริหาร เห็นสมควรดำเนินการต่อ โดยให้หาที่เช่าใหม่ ระหว่างที่กำลังเปลี่ยนแปลงทั้งที่อยู่ และกิจการนี้ เกิดความระส่ำระสาย เพราะงบประมาณหมด ที่ตั้งหาไม่ได้ กิจการตลาดต้องบูรณะมาก และต้องลงทุนใหม่ ความยากลำบากเหล่านี้ ทำให้แผนธุรกิจที่คิดไว้ จำเป็นต้องชะลอและปรับเปลี่ยน แผน ใหม่ ระหว่างที่รื้อและย้ายที่ใหม่ได้ใช้เวลาอีกประมาณเกือบปี จึงปรับปรุงที่ตั้งใหม่เสร็จ เมื่อปลายปี พ.ศ.๒๕๔๔ จึงกลับมาทบทวนและศึกษารูปแบบการบริหารจัดการใหม่ ในช่วงนี้หลายฝ่ายขอให้ ยืนยันการดำเนินการทางธุรกิจต่อเนื่อง เพราะต้องหารายได้มาจ่ายค่าเช่าที่ดิน ๑.๕ ไร่ เดือนละ ๖,๐๐๐ บาท ๕ ปีแรก ๕ ปีหลังเดือนละ ๑๒,๐๐๐ บาทระยะเวลาสัญญาเพียง ๑๐ ปี

การดำเนินการในช่วงนี้เป็นทั้งกึ่งธุรกิจและกึ่งพัฒนา เพราะทางตลาดสีเขียวได้มีการปรับปรุง โครงสร้างใหม่ เข้าไปอยู่ภายใต้การบริหารจัดการของเครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือกภาคใต้ ได้รับ งบประมาณลงทุนเรื่องอาคารสถานที่ และการส่งเสริมกิจกรรม การดำเนินการส่วนใหญ่ จึงต้องปรับ ทิศทางให้สอดคล้องกับนโยบายเครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือกเรื่อยมาจนปัจจุบัน ซึ่งคณะกรรมการได้ ถูกปรับเปลี่ยน โดยมีตัวแทนจากเครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือกเข้าร่วม มีตัวแทนจากผู้บริหาร จาก นักวิชาการ องค์กรพัฒนาเอกชน และองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นเช่นเทศบาลตำบลในพื้นที่ เข้าร่วมด้วย

ผลการดำเนินงานในรูปแบบกึ่งธุรกิจภายใต้โครงสร้างพัฒนา ได้ก่อให้เกิดผลการดำเนินการที่ ลุ่มๆ ดอนๆ ซึ่งไม่เฉพาะเพียงจากการบริหารแต่มีปัจจัย แวดล้อม หลายอย่างประกอบกัน อาทิ ทำเลที่ตั้ง ยังใหม่ และลงทุนมาก มีคู่แข่งเพิ่ม ผู้ประกอบการร้านค้ายังไม่กล้ามาลงทุน เพราะอยู่ไกลเมื่อไม่มีการ ถูหนุนจึงถอนตัว ผู้ผลิตเดิมมีกิจกรรมอื่นเช่นโครงการนำร่องเพื่อการพัฒนาเกษตรกรรมยั่งยืนเข้ามา จึง มีเวลาน้อยลง เป็นต้น

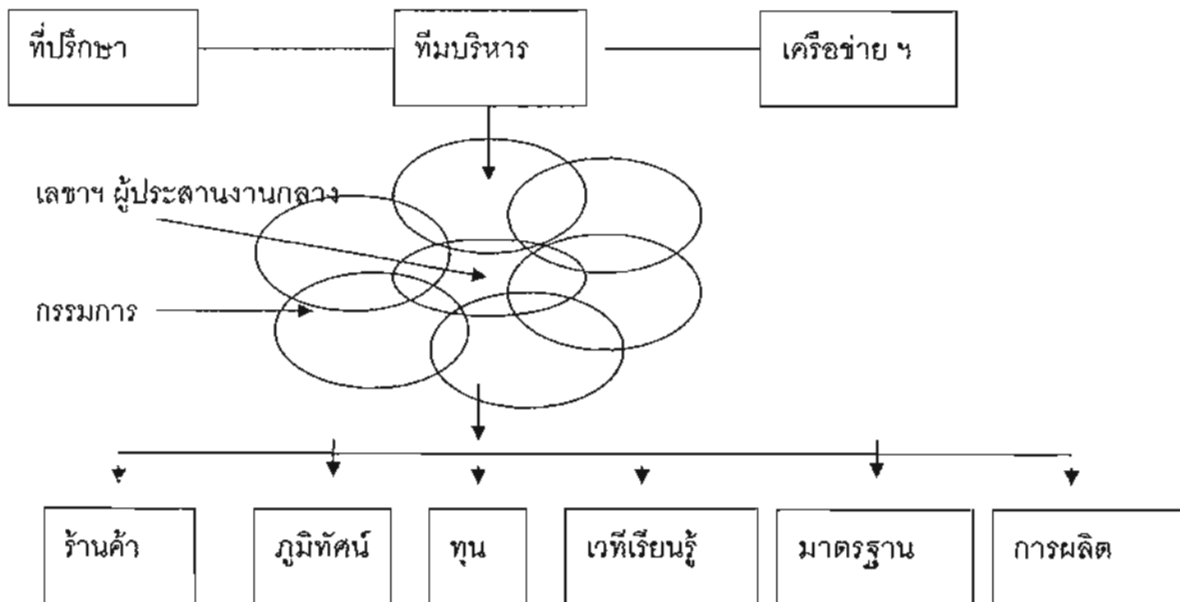
๓. สถานภาพปัจจุบันของการบริหารจัดการ

จากการศึกษา ได้พบจุดอ่อน จุดแข็ง โอกาสและอุปสรรค ของการบริหารจัดการตลาดสีเขียว อดีตจนถึงในปัจจุบันดังนี้

โอกาส	อุปสรรค
๑. สอดคล้องกับกระแสของสังคม ๒. โครงการน่ารักๆ มีแผนสนับสนุนอย่างชัดเจน ๓. แหล่งทุนสนับสนุน ๔. คนซื้อเข้าใจ	๑. วันนัดตรงกับวันราชการ ๒. ความเข้าใจร่วมของผู้บริโภคและผู้ผลิต ๓. ผลผลิตที่นำมาจำหน่าย ๔. เจ้าหน้าที่น่ารักๆ ไม่แปลงแผนลงปฏิบัติในระดับพื้นที่ ๕. อนุกรรมการ ไม่เข้าใจ ขัดต่อยุทธศาสตร์ ๖. การจ่ายหนี้ การคืนทุน ไม่ชัดเจน
จุดแข็ง	จุดอ่อน
๑. มีการขายของอย่างต่อเนื่อง ๒. ตลาดสีเขียวเป็นจุดศูนย์กลางของการประชุม ๓. เป็นตลาดของผู้รู้และเข้าใจเรื่องของสุขภาพ และคุณภาพของสินค้า	๑. ขาดการทำกิจกรรมที่ต่อเนื่อง เช่น การประชุม กิจกรรมอบรมฯ ฯลฯ ๒. คนทำงาน ไม่ชัดเจนและไม่ต่อเนื่อง ; กรรมการ เจ้าหน้าที่ ; ขาดคนทำหน้าที่ในประสานงานและคนชงเรื่องเพื่อดำเนินการต่อ ๓. ขาดความมั่นใจของคนทำงาน ; ๔. ขาดการสนับสนุนที่ต่อเนื่อง เช่น งานของโครงการน่ารักๆ ๕. สมาชิกน่ารักๆ :การผลิตไม่ผสม ไม่ทำแผน ขออนุมัติงบประมาณ ๖. ไม่มีแผนการลงทุน ขยายผลผลิต

๔. แนวทางการพัฒนาการบริหารจัดการ

๔.๑. ปรับปรุงโครงสร้างการบริหาร จากรูปแบบโครงการ เป็นรูปแบบคณะกรรมการ ทำงานถึงธุรกิจ ภายใต้เครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือกภาคใต้



๔.๒ การพัฒนากิจกรรมต่อเนื่อง โดยพัฒนาจากร้านค้าประจำ

๑. รูปแบบของร้านค้าประจำ → บริหารโดยเอกชน → เปิดลงทุนได้

- กิจกรรม ; ๑. ร้านขนมจีนเส้นสด

๒. ร้านน้ำชา

๓. ร้านของที่ระลึก

๒. ตลาดนัดสุขภาพ / ตลาดนัดสีเขียว

- รูปแบบ ; ๑ วัน / สัปดาห์ (วันพฤหัสบดี)

- กิจกรรม ; ๑. ขายผัก , ผลไม้ แบบแผงลอย (ของสด) ขายปลีก

๒. อาหารสำหรับ / อาหารปันโด (ข้าวเหนียว)

๓. ขายส่ง

- แผงตลาดที่เหลือยากให้กลุ่มห้วยโธน เขาพระ และกลุ่มใกล้เคียงนำผักมาขาย โดยให้ทางกลุ่มเป็นผู้มาดำเนินการขายเอง

- ตลาดตั้งร้านค้ากลางอาทิตย์ละ ๑ วัน และให้ใช้รถเครือข่ายฯ เพื่อขนส่งผักมาขายตลาด

- การดำเนินการ ;

๑. เปิดแผงให้เต็ม

๒. ขยายส่งและขายปลีก
๓. เปิดการขนส่งโดยเครือข่าย
๔. แผงกลาง กรณีที่ไม่มีตัวแทนกลุ่มนำมาเอง

๔.๓ การปรับปรุงทัศนียภาพของตลาด

- ป้ายตลาด ทำใหม่ ลักษณะป้ายเป็นแผงไฟฟ้า
- ทำลานวัฒนธรรม
- จัดทำผังตลาดใหม่

๔.๔ การเพิ่มทุนและพัฒนาทุนหมุนเวียน

ทุนหมุนเวียน

- ออมทรัพย์ตลาดสีเขียว
- ออมทรัพย์เครือข่ายฯ
- ทุนสำรอง ฯ
- ทุนหมุนเวียนโครงการนำร่อง ฯ โดยคณะกรรมการตลาดสีเขียวดูแลรับผิดชอบ

เพิ่มทุนและการลงทุน

- ลงหุ้น กิจกรรมขายส่ง
- รายได้จากกิจการ
 - ห้องประชุม
 - แผงขายสินค้า
 - ค่าเช่าสำนักงาน
 - ที่พัก

๔.๕ เวทีเรียนรู้ และรณรงค์เผยแพร่

กิจกรรม

๑. ศูนย์สารสนเทศชุมชน / การสื่อสาร
๒. เวทีแลกเปลี่ยน ๓ เดือน / ครั้ง
๓. เยี่ยมแปลง ๓ เดือน / ครั้ง
๔. สาธิตการแปรรูปผลผลิต

๔.๖ การพัฒนามาตรฐานผลผลิตและผลิตภัณฑ์สุขภาพ

กิจกรรม

๑. เวทียกร่างมาตรฐาน ระดับกลุ่ม / จังหวัด / ภาค
๒. เวทีวิเคราะห์มาตรฐาน
๓. เวทีนำเสนอมาตรฐาน
๔. การบริหารจัดการองค์กร
๕. รณรงค์เผยแพร่มาตรฐาน

๔.๗. การพัฒนาแผนงานผลิต ปลอดสารเคมี

กิจกรรม : ประชุม / สัมมนา / ศึกษาดูงาน

๑. เลือกกลุ่มนำร่อง ๑ / ๓ ของกลุ่มเป้าหมายสมาชิกนำร่อง ๓ ทำสวนผักเพื่อสุขภาพ ประมาณ ๑๐๐ ครัวเรือน
๒. การพัฒนาฐานข้อมูลผู้ผลิต + แผนการผลิต + แผนการตลาด
๓. พัฒนาการแปรรูปผลผลิต
๔. เวทีทำแผนกับผู้บริโภค
๕. ศูนย์แลกเปลี่ยนและกระจายผลผลิตสุขภาพ

บทที่ ๕

บทสรุปและข้อเสนอแนะ

กลุ่มองค์กรสมาชิกของตลาดสี่เขียว

องค์กรสนับสนุน

รูปแบบและโครงสร้างการบริหารจัดการ

แนวทางการพัฒนาการบริหารจัดการ

ปัญหา อุปสรรคที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงาน

สิ่งที่ชาวบ้านและทีมวิจัยได้เรียนรู้จาก

กระบวนการวิจัย

ข้อค้นพบและข้อเสนอแนะ

บทที่ ๕ สรุปผลการวิจัย

การดำเนินงานวิจัยตลาดสีเขียว ได้มีการวางวัตถุประสงค์ไว้ คือ เพื่อหารูปแบบขององค์กร และการบริหารจัดการตลาดสีเขียวเมืองหาดใหญ่ที่เหมาะสม ทั้งในปัจจุบันและอนาคต เพื่อศึกษา แผนการจัดการตลาดสีเขียว และแนวทางในการรณรงค์ผู้ผลิต ผู้ประกอบการ และผู้บริโภคในพื้นที่เมือง หาดใหญ่ และใกล้เคียงที่มีประสิทธิภาพ เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนากิจกรรมการตลาด ของพื้นที่เป้าหมายอย่างเชื่อมโยงถึงกันกับเครือข่าย ตลาดสีเขียวทุกระดับ ซึ่งการดำเนินงานวิจัย สามารถตอบวัตถุประสงค์ของโครงการได้ รวมทั้งการหาแนวทางในการพัฒนาระบบ และการบริหาร จัดการตลาดสีเขียว ให้เห็นเป็นรูปธรรมมากขึ้น

สำหรับในเรื่องกลุ่มและรูปแบบขององค์กรของการบริหารจัดการตลาดสีเขียว จากพัฒนาการของ ตลาดสีเขียว จะพบว่าตลาดสีเขียวมีพัฒนาการที่ต้องมีการบริหารจัดการที่ต้องปรับทั้งทิศทาง กลไกการ ทำงาน การบริหารจัดการ แม้กระทั่ง การเผยแพร่และขยายผล อันเป็นผลให้องค์กรบริหารเอง จำต้อง กลับมาทบทวนและปรับปรุงเป็นระยะ โดยเฉพาะโครงสร้างการบริหารจัดการเช่นกัน

จากการดำเนินงานวิจัยได้มีการรวบรวมกลุ่ม / องค์กรที่สัมพันธ์และดำเนินกิจกรรมร่วมกับตลาด เขียวอย่างต่อเนื่อง ดังนี้

กลุ่มองค์กรสมาชิกของตลาดสีเขียว

ส่วนใหญ่กลุ่มองค์กรสมาชิกของเครือข่ายตลาดสีเขียว เป็นกลุ่ม / องค์กรสมาชิกร่วมกันกับ สมาชิกเครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือกภาคใต้ และจะเห็นว่ากลุ่มองค์กรที่เป็นสมาชิกตลาดสีเขียว มี กระจายในภูมิภาคตะวันตกหรือเชิงภูเขา ส่วนใหญ่เป็นชาวสวนผลไม้ผสม-สวน สวนยางพารา มีทั้งที่เป็นสวนยางเชิงเดี่ยวและสวนพืชร่วมยาง ภูมิภาคพื้นที่ราบ ที่ราบลุ่ม ซึ่งส่วนใหญ่ทำนา ทำการเกษตร แบบผสมผสานหรือเกษตรทฤษฎีใหม่หรือไร่สวนผสม และภูมิภาคชายฝั่งริมทะเลสาบสงขลา ริม ทะเลน้อย ส่วนใหญ่เป็น ชาวนาและชาวประมง ทั้งน้ำจืดและน้ำเค็ม ซึ่งประกอบด้วย

กลุ่มผักพื้นบ้านหุแระ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา

กลุ่มผักพื้นบ้านบ้านควน ต.เขาพระ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา

กลุ่มผักพื้นบ้านบ้านค่ายรวมมิตร ต.ทุ่งนุ้ย อ.ควนกาหลง จ.สตูล

กลุ่มผักพื้นบ้านปลอดสารพิษบ้านน้ำนรา - ทุ่งพัก ต.ทุ่งนุ้ย อ.ควนกาหลง จ.สตูล

กลุ่มสังคมอนเกษตรบ้านลำใน - เขาคราม ต.บ้านนา กิ่ง อ.นครินทร์ จ.พัทลุง

กลุ่มเกษตรยั่งยืนบ้านในวัง ต.เขาปู่ อ.ศรีบรรพต จ.พัทลุง
 กลุ่มเกษตรกรรมทางเลือกบ้านหมอก ต.ละมอ อ.นาโยง จ.ตรัง
 กลุ่มเกษตรกรรมยั่งยืนบ้านหน้าเขา ต.คลองท่อมเหนือ อ.คลองท่อม จ.กระบี่
 กลุ่มเกษตรกรรมทางเลือกบ้านท่าพูด ต.นาแห้ว กิ่ง อ.นบพิตำ จ.นครศรีธรรมราช
 กลุ่มเครื่องปั้นดินเผาบ้านโนไร่ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา
 กลุ่มเกษตรกรรมชุมชน บ้านห้วยโธน ต.กำแพงเพชร อ.รัตภูมิ จ.สงขลา
 กลุ่มเกษตรกรรมทางเลือกบ้านบางหว้า ต.เชียรเขา อ.เฉลิมพระเกียรติ จ.นครศรีธรรมราช
 กลุ่มธุรกิจชุมชนภาคใต้ ต.ชิงโค อ.สิงหนคร จ.สงขลา
 กลุ่มหัตถกรรมพื้นบ้าน บ้านทะเลน้อย ต.พนาตุ้ง อ.ควนขนุน จ.พัทลุง

กลุ่มผู้ผลิต

กลุ่มผู้ผลิตของตลาดสีเขียวส่วนใหญ่ เป็นสมาชิกขององค์กรสมาชิกตลาดสีเขียว และเครือข่ายเครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือก จากการศึกษากลุ่มผู้ผลิต พบว่าผลผลิตได้แก่ ข้าว พืชผักได้แก่ มะเขือ ตำลึง ผักหวาน ขมิ้น ตะไคร้ พริกขี้หนู แตงกวา พักเขียว ผักเหมียง มันปู สะเดา หนาม ดาหลา ส้มแขก มะพร้าว สะตอ ผลไม้ ได้แก่ ขนุน จำปาตะ พุเรียน เงาะ ลองกอง ลางสาด มังคุด ส้มโอ สัตรว์ ปีก สัตรว์บกและสัตรว์น้ำได้แก่ ไก่ เป็ด วัว หมูซี่พัว ปลา

กลุ่มผู้บริโภค

จากการศึกษาผู้บริโภค ที่บริโภคผักพื้นบ้านและสินค้าปลอดสารพิษ ซึ่งเป็นสินค้าประเภทเดียวกันที่มีจำหน่ายในตลาดสีเขียว จากกลุ่มผู้บริโภคที่อาศัยอยู่ในเขตเทศบาลหาดใหญ่ กระจายไปตามพื้นที่ต่าง ๆ ๑๐ พื้นที่ ได้แก่

๑. ตลาดนัดเกษตร มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ (เปิดจำหน่ายในวันจันทร์ พุธ และศุกร์)
๒. ตลาดสดคลองเรียน (ตลาดบ้าย)-
๓. ตลาดสดไถ่ไค้ง (ตลาดเช้า)
๔. ตลาดสดเทศบาลนครหาดใหญ่ใน (ตลาดเช้า)
๕. ร้านเพื่อนสุขภาพ (เปิดจำหน่าย ๐๗.๐๐ - ๑๘.๐๐ น.)
๖. สวนหย่อม ใกล้บริเวณวัดจือฉาง (ใกล้ร้านเพื่อนสุขภาพ)
๗. ชุมชนบริเวณถนนกาญจนวนิช (ใกล้ตลาดนัดเกษตร มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ตลาดสดคลองเรียน และตลาดสีเขียว)
๘. ชุมชนบริเวณถนนเพชรเกษม(ใกล้ตลาดสดเทศบาลนครหาดใหญ่ใน)

๙. ชุมชนบริเวณถนนศรีภูวนาด (ใกล้ตลาดสดโค้งโค้ง)

๑๐. ตลาดสีเขียว

จากการสัมภาษณ์กลุ่มผู้บริโภค พบว่า ผู้บริโภค ที่เข้ามาซื้อสินค้า ส่วนใหญ่เป็นสตรี ร้อยละ ๖๔ มีอายุ ๓๕ ปี ขึ้นไป ส่วนใหญ่ร้อยละ ๗๒ ไม่เคยเข้าร่วมกิจกรรม ที่เกี่ยวกับสินค้าจากชุมชน แต่มีความสนใจสินค้าจากชุมชน ร้อยละ ๓๘ รู้จักตลาดสีเขียว โดยการรู้จักเอง และ เพื่อนบอก ที่รู้จักสื่อ มีเพียงร้อยละ ๒๓.๕๐

กลุ่มอาชีพหลักที่เข้ามาใช้บริการสินค้า มีอาชีพรับจ้าง ค้าขายและนักศึกษา และส่วนใหญ่เคยเข้าร่วมกิจกรรมกับตลาดสีเขียว ร้อยละ ๙๖.๙๗ ในเรื่องการซื้อสินค้า สินค้าที่ต้องการ คือ ข้าวกล้อง อาหารแปรรูป หัตถกรรม เนื้อสัตว์ สมุนไพร

จุดแข็งของตลาดสีเขียว เป็นเรื่องความปลอดภัย ซื้อสินค้าจากเกษตรกรโดยตรง และมีสินค้าพวกพืชผักผลไม้ มาก และจุดอ่อน คือ ปริมาณ และคุณภาพสินค้า

โดยสรุปพบว่า กลุ่มผู้บริโภค ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มผู้หญิง อายุ ๓๕ ปีขึ้นไป ประกอบอาชีพรับจ้าง, และค้าขาย สาเหตุสำคัญของการตัดสินใจ ได้แก่ เป็นสินค้าที่ปลอดภัย มีผลดีต่อสุขภาพกาย กินแล้วสบายใจ เพื่อนส่งเสริมและสนับสนุน ผลกระทบที่ทำความประทับใจ และไม่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

สินค้าที่ต้องการได้แก่ ข้าวกล้อง เนื้อสัตว์ น้ำตาลแว่น(เคยมีแต่ตอนนี้ไม่มีแล้ว) อาหารสำเร็จรูป ของกินเล่น ขนมขบเคี้ยว อาหารแปรรูป พร้อมปรุง เพื่อความสะดวกในการประกอบอาหาร หัตถกรรมพื้นบ้าน เสื้อผ้า, กระเป๋า สมุนไพรประพูนความงาม และสนใจในเรื่องรูปลักษณ์และราคา ผลผลิต

กลุ่มผู้ประกอบการ

จากการเก็บข้อมูล สถานะภาพผู้ประกอบการจำหน่าย สินค้า ผลผลิต ผลิตภัณฑ์ปลอดภัย ผู้ประกอบการจำหน่าย สินค้า ผลผลิต ผลิตภัณฑ์ปลอดภัย หรือผู้ขายสินค้านี้ได้ศึกษาเป็นผู้ประกอบรายย่อย บางคนเป็นเกษตรกรผู้ผลิตและนำสินค้ามาจำหน่ายเองโดยตรง บางคนซื้อสินค้ามาโดยตรงจากเกษตรกร ไม่ผ่านมือพ่อค้าส่งในตลาด ทำให้ต้นทุนไม่สูง ผลผลิตมาจากพื้นที่ใกล้เคียงในอำเภอหาดใหญ่

แต่การจำหน่ายสินยายังอยู่ในระบบการค้า ที่ให้เน้นกำไรเป็นหลัก การขายสินค้าได้คือความสำคัญ ไม่ได้คำนึงถึงความเท่าเทียมในฐานะผู้ผลิตและผู้บริโภค และขาดการคำนึงความยั่งยืนของทรัพยากรในท้องถิ่น รวมถึงยังขาดการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างผู้ผลิตกับผู้บริโภค

สถานที่ในการจำหน่ายสินค้า ได้แก่ ตลาดสดพลาซ่า (จำหน่ายทั้งวัน) ตลาดเทศบาลหาดใหญ่

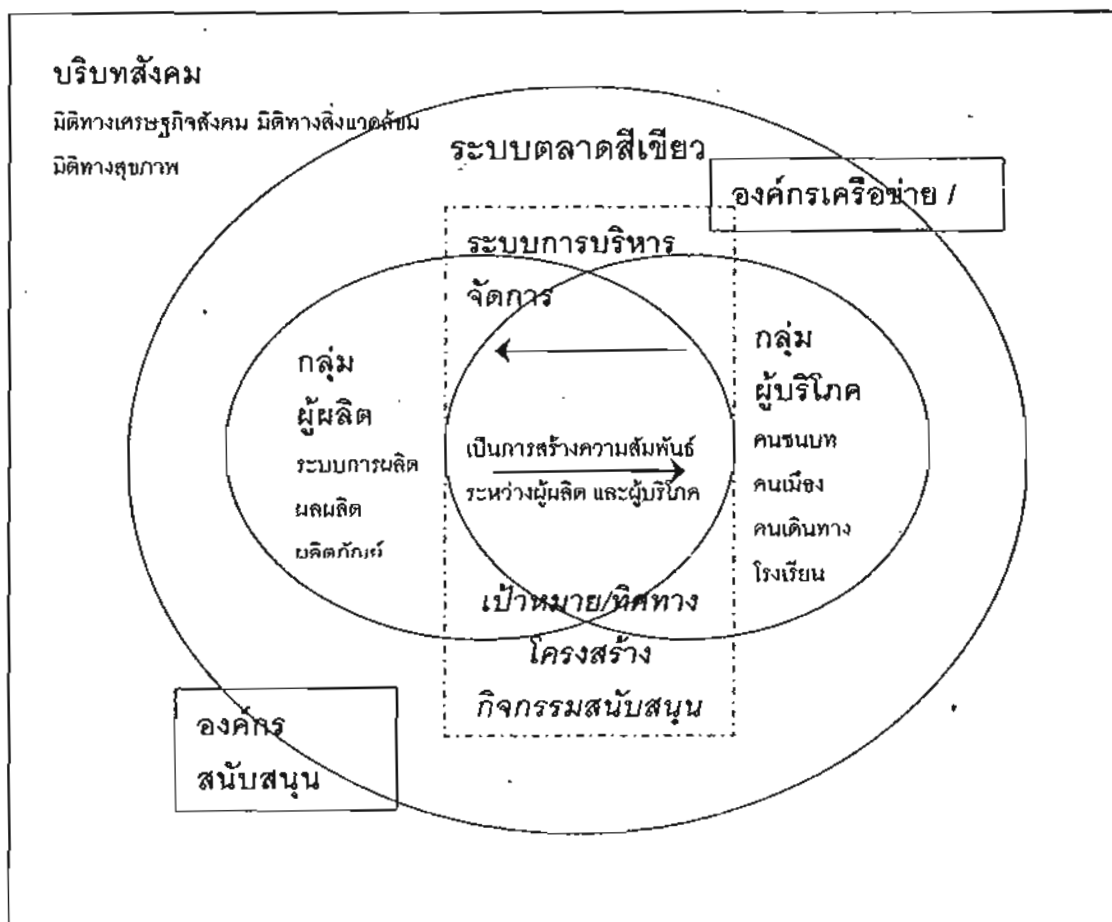
ใน (ตลาดเช้า) ตลาดสดไก่กิ้ง (ตลาดเช้า) ตลาดสดคลองเรียน (ตลาดบ่าย) และตลาดนัดมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ (จำหน่ายวันจันทร์ พุธ ศุกร์)

องค์กรสนับสนุน

ที่ผ่านมาตลาดสีเขียว ยังคงพึ่งพาการสนับสนุนงบประมาณจากองค์กรภายนอกเป็นหลัก ในระยะแรกที่ก่อเริ่มเรื่องตลาด ได้ทำงานศึกษา เรื่องผักพื้นบ้าน โดยได้รับการสนับสนุนงบประมาณจากสถาบันแพทย์แผนไทย ศูนย์สาธารณะสุขมูลฐาน (สสม.) ต่อมาได้รับการสนับสนุนจากออสเอดในเรื่องการจัดการตลาดสีเขียว โครงการเกษตรชุมชนในเรื่องการส่งเสริมการผลิต ซึ่งสนับสนุนการทำงานในพื้นที่ห้วยแร่ บ้านค่าย บ้านน้ำหრა และห้วยโอน ต่อมาได้พัฒนาเป็นงานวิจัยได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย และปัจจุบันได้รับการสนับสนุนบางส่วนจากโครงการนำร่องเพื่อการพัฒนาระบบเกษตรกรรมยั่งยืนของเกษตรกรรายย่อย

แม้ว่าจะมีองค์กรสนับสนุนหลายองค์กร ในอีกด้านหนึ่งกลับสร้างปัญหาในเชิงการบริหาร การกำหนดทิศทาง ของตลาด เนื่องจากองค์กรสนับสนุนเหล่านั้นมีทิศทางที่แตกต่างกัน ทำให้ส่งผลต่อทิศทาง ของตลาดสีเขียว ที่ต้องปรับเปลี่ยนตามองค์กรสนับสนุนแต่ละช่วง

ภาพแสดงองค์ประกอบที่เกี่ยวข้องกับระบบตลาดสีเขียว



รูปแบบและโครงสร้างการบริหารจัดการ

จากผลการศึกษารูปแบบการบริหารจัดการตลาดสีเขียว โดยคำนึงถึงทั้งปัจจัยการบริหารที่เป็น การบริหารจัดการแบบธรรมชาติ การบริหารจัดการแบบเป็นทางการ หรือการจัดการแบบธุรกิจและแบบ สหกรณ์ ขอแบ่งการบริหารจัดการตลาดสีเขียว ออกเป็น ๔ รูปแบบคือ

ก. แบบพึ่งพาอาศัย หรือแบบวัฒนธรรมชุมชน

เป็นรูปแบบของการทำงานที่มีความคาดหวังอยู่กับการจัดการเชิงวัฒนธรรม ที่ทุกคนต่างเป็น เจ้าของตลาด เอาสินค้ามาแลกเปลี่ยนกัน สถานที่ที่เป็นเสมือนที่พักพิง สำหรับผู้ที่มาจากถิ่นไกลๆ การ ทำงานในลักษณะเช่นนี้แสดงออกมาในรูปแบบตลาดนัด

ข. แบบกึ่งจัดการ กึ่งอาสาสมัคร

เป็นรูปแบบความสัมพันธ์ที่ต่อมาจากรูปแบบเชิงวัฒนธรรมที่ร่วมอยู่ร่วมสร้างร่วมอาศัย เป็นการ มีผู้ทำหน้าที่เป็นเสมือนเจ้าหน้าที่ แต่ไม่มีค่าตอบแทน อาจจะมีค่าสมนาคุณมาก โดยบทบาทหลักของ อาสาสมัครคือ การทำหน้าที่จัดการด้านความเป็นระเบียบเรียบร้อย ของตลาด ความสะอาด ความ ปลอดภัย มีโครงสร้างการบริหารจัดการแบบคณะทำงานฝ่ายต่างๆ ได้แก่ ฝ่ายสถานที่ ฝ่ายสวัสดิการ ฝ่ายประชาสัมพันธ์ และฝ่ายประสานงาน แต่ละฝ่ายจะสร้างทีมทำงานขึ้นมาเอง โดยกิจกรรมที่จะ มาพบกันคือวันที่มีตลาดนัด ช่วงที่ดำเนินการรูปแบบนี้ จะมีตลาดนัดสีเขียวเดือนละ ๒ ครั้งคือวันศุกร์- เสาร์ สัปดาห์แรก และสัปดาห์ที่ ๓ ของทุกเดือน กิจกรรมร่วมที่มีคือการมาขายสินค้าร่วมกัน การมีลาน เสวนาพูดคุยหลังการขายสินค้า และการมีออสมหัพย์ตลาดสีเขียวกันโดยมีการลงหุ้น เป็นการฝากเงินแบบ สัจจะออสมหัพย์ สามารถกู้ได้ แต่ช่วงแรกยังไม่ปล่อยกู้

ค. แบบบริหารโครงการ

เริ่มดำเนินการตั้งแต่ปลายปี พ.ศ.๒๕๔๓ - ต้นปี พ.ศ. ๒๕๔๔ ระยะเวลาดำเนินการ ๑ ปี ทาง คณะทำงานตลาดสีเขียว ได้ตกลงกันปรับโครงสร้างใหม่ รongรับทุนและการดำเนินการแบบใหม่ โดย การปรับโครงสร้างเป็น คณะกรรมการบริหารโครงการพัฒนาเครือข่ายตลาดสีเขียว มีนายไพโรจน์ ชู วงศกร เป็นประธาน มีนายจำนง บัวเนียว เป็นผู้ประสานงานโครงการ และนายสันติ สังข์สุด เป็นผู้ ประสานงานสนาม มีการปรับรูปแบบอาสาสมัครใหม่ จากเดิม อาสาสมัครมาจากคณะกรรมการ เป็น การคัดเลือกอาสาสมัครที่มาจากเยาวชนในชุมชน หรือบัณฑิตที่เพิ่งจบใหม่ มีเกณฑ์ที่กำหนดร่วมกัน สำหรับการคัดเลือกคือ เป็นผู้ที่มีความคล่องตัว มีความสนใจการทำการตลาด และมีความซื่อสัตย์ สุจริต จากการดำเนินการคัดเลือกอาสาสมัครจากพื้นที่ต่างๆ จำนวน ๑๒ กลุ่ม ได้อาสาสมัคร จำนวน ๑๒ คน มีทั้งผู้ที่เพิ่งจบปริญญาตรี อยู่ต่างจังหวัด และเป็นผู้ที่มาจากชุมชน การฝึกฝนนั้นใช้วิธีการ ปรุมนิเทศ ฝึกอบรมและการแบ่งงานให้ช่วยผู้ประสานงานชุมชน และช่วยในกิจการตลาด

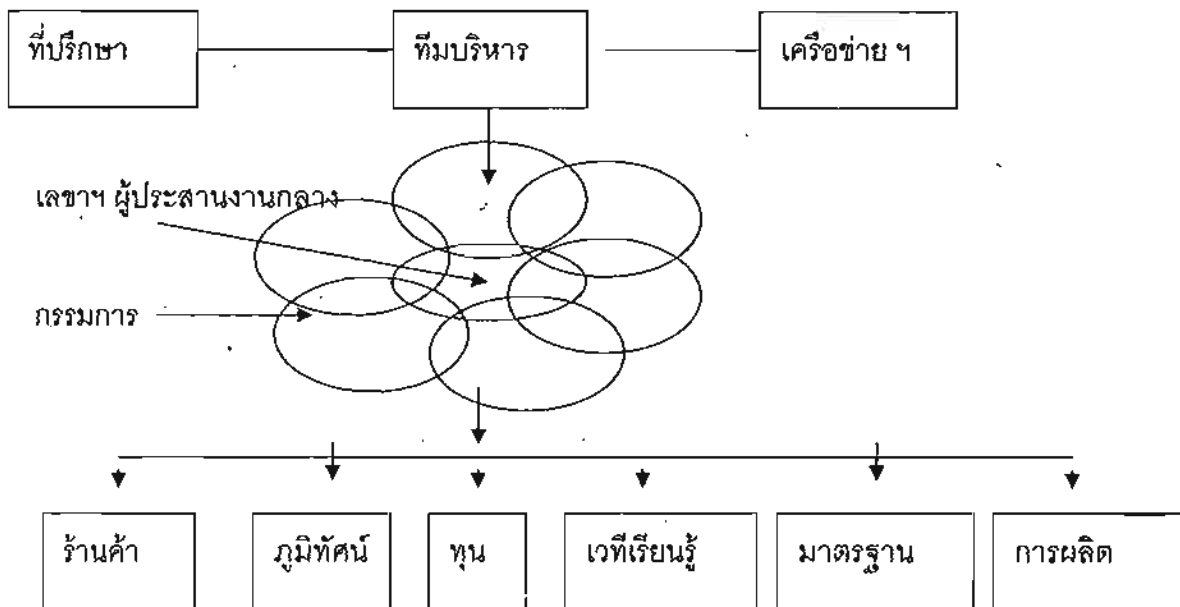
ง. แบบกึ่งธุรกิจ

รูปแบบ การเช่นนี้ เมื่อมีการปรับปรุงและดำเนินการประมาณ กันยายน พ.ศ.๒๕๔๓ เป็นต้นมา นั้น คณะกรรมการได้ประชุมเชิงปฏิบัติการจัดทำวิสัยทัศน์ตลาดสีเขียว กำหนดภารกิจ เป้าหมาย ยุทธศาสตร์ รวมทั้งหามาตรการที่เหมาะสมเตรียมดำเนินการ ระหว่างนี้ ประชุมต่อเนื่องเดือนละ ๑ ครั้ง

ผลการดำเนินงานในรูปแบบกึ่งธุรกิจภายใต้โครงสร้างพัฒนา ได้ก่อให้เกิดผลการดำเนินการที่ ลุ่มๆ ดอนๆ ซึ่งไม่เฉพาะเพียงจากการบริหารแต่มีปัจจัย แวดล้อม หลายอย่างประกอบกัน อาทิ ทำเลที่ตั้ง ยังใหม่ และลงทุนมาก มีคู่แข่งเพิ่ม ผู้ประกอบการร้านค้ายังไม่กล้ามาลงทุน เพราะอยู่ไกลเมื่อไม่มีการอุดหนุนจึงถอนตัว ผู้ผลิตเดิมมีกิจกรรมอื่นเช่นโครงการนำร่องเพื่อการพัฒนาเกษตรกรรมยั่งยืนเข้ามา จึงมีเวลาน้อยลง เป็นต้น

แนวทางการพัฒนาการบริหารจัดการ

- ปรับปรุงโครงสร้างการบริหาร จากรูปแบบโครงการ เป็นรูปแบบคณะกรรมการ ทำงาน กึ่งธุรกิจ ภายใต้เครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือกภาคใต้



- การพัฒนากิจกรรมต่อเนื่อง โดยพัฒนาจากร้านค้าประจำ
 ๑. รูปแบบของร้านค้าประจำ → บริหารโดยเอกชน → เปิดลงทุนได้
 ๒. ตลาดนัดสุขภาพ / ตลาดนัดสีเขียว
- การปรับภูมิทัศน์ของตลาด

- ป้ายตลาด ทำใหม่ ลักษณะป้ายเป็นแผงไฟฟ้า
- ทำลานวัฒนธรรม
- จัดทำผังตลาดใหม่

➤ การเพิ่มทุนและพัฒนาทุนหมุนเวียน

ทุนหมุนเวียน

- ออมทรัพย์ตลาดสีเขียว
- ออมทรัพย์เครือข่ายฯ
- ทุนสำรอง ฯ
- ทุนหมุนเวียนโครงการนำร่อง ฯ โดยคณะกรรมการตลาดสีเขียวดูแลรับผิดชอบ

เพิ่มทุนและการลงทุน

- ลงหุ้น กิจการขายส่ง
- รายได้จากกิจการ
 - ห้องประชุม
 - แผงขายสินค้า
 - ค่าเช่าสำนักงาน
 - ที่พักร

➤ เวทีเรียนรู้ และรณรงค์เผยแพร่

➤ การพัฒนามาตรฐานผลผลิตและผลิตภัณฑ์สุขภาพ

➤ การพัฒนาแผนงานผลิต ปลอดภัยและมี

ปัญหา / อุปสรรค ที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงาน

๑. กลุ่มผู้ผลิต ซึ่งส่วนใหญ่เป็นองค์กรสมาชิก อยู่กระจัดกระจาย และห่างไกล ทำให้จัดการเรื่อง การขนส่งผลผลิตยาก และต้นทุนสูง
๒. แผนการผลิตของกลุ่มผู้ผลิตไม่ชัดเจน
๓. ปริมาณผลผลิตยังน้อย หรือผลผลิตบางช่วงมีมากเกินไปเกินความต้องการ
๔. ชนิดของผลผลิตยังไม่หลากหลาย และคุณภาพไม่แน่นอน
๕. ผลผลิตส่วนใหญ่เป็นสินค้าสด ขาดการแปรรูป
๖. ขาดการวางแผนการผลิตให้มีผลผลิตที่ต่อเนื่อง
๗. แนวโน้มที่จะมีองค์กรสนับสนุนงบประมาณโดยตรง มีน้อยลง
๘. เป้าหมายการสนับสนุนขององค์กรสนับสนุนที่ไม่ตรงกับทิศทางของตลาดสีเขียว

๙. คนทำงาน ไม่ชัดเจนและไม่ต่อเนื่อง ; กรรมการ เจ้าหน้าที่ ; ชาวคนทำหน้าที่ใน ประสานงานและคนชงเรื่องเพื่อดำเนินการต่อ
๑๐. ผลการดำเนินงานในรูปแบบถึงธุรกิจภายใต้โครงสร้างพัฒนา ได้ก่อให้เกิดผลการดำเนินการ ที่ลุ่ม ๆ ดอน ๆ ซึ่งไม่เฉพาะเพียงจากการบริหารแต่มีปัจจัย แวดล้อม หลายอย่างประกอบกัน อาทิ ทำเลที่ตั้งยังใหม่ และลงทุนมาก มีคู่แข่งเพิ่ม ผู้ประกอบการร้านค้ายังไม่กล้ามา ลงทุน เพราะอยู่ไกลเมื่อไม่มีการอุดหนุนจึงถอนตัว ผู้ผลิตเดิมมีกิจกรรมอื่นเช่นโครงการนำ ร่องเพื่อการพัฒนาเกษตรกรรมยั่งยืนเข้ามา จึงมีเวลาน้อยลง เป็นต้น
๑๑. การบริหารจัดการที่ไม่ชัดเจน ไม่มีทีมที่ดำเนินการอย่างต่อเนื่อง ทำให้งานวิจัยมีความล่าช้า เป็นอย่างมาก
๑๒. การดำเนินงานในช่วงที่ไม่มีงบประมาณไม่สามารถดำเนินงานไปได้
๑๓. เนื่องจากทีมวิจัยชุดใหญ่ และมีการกักเออะ ในการสร้างกระบวนการมีส่วนร่วมของทีมวิจัย ยังไม่เกิดการประสานอย่างทั่วถึงและต่อเนื่อง
๑๔. มีการปรับเปลี่ยนผู้ประสานงานโครงการบ่อย ทำให้งานที่ทำไม่มีความต่อเนื่อง และทำให้ เกิดความล่าช้า
๑๕. ทีมวิจัยยังไม่ได้มีกระบวนการในการพัฒนาศักยภาพเท่าที่ควร

สิ่งที่ชาวบ้านและทีมวิจัยได้เรียนรู้จากกระบวนการวิจัย

๑. ทีมวิจัยได้รู้และเข้าใจกระบวนการทำงานเป็นเครือข่าย
๒. ทีมวิจัยได้เรียนรู้ในเรื่องการทำงานในเชิงธุรกิจ ซึ่งจำเป็นต้องมีการวางแผน และการบริหารจัดการที่ดีพอ
๓. ทีมวิจัยและชุมชนมีความตั้งใจ และมีแนวคิดในการพัฒนาระบบตลาดทางเลือก เพื่อต่อ สุขภาพของชุมชน และเป็นการพึ่งพาตนเอง การสร้างเศรษฐกิจพอเพียงในครอบครัวและ ชุมชน
๔. เกิดการทบทวนการทำงาน และนำปัญหา / อุปสรรค รวมทั้งข้อดี หรือโอกาสในการทำงาน มาปรับและประยุกต์ใช้จนถึงปัจจุบัน
๕. เกิดการเรียนรู้การทำงานจากความผิดพลาด และความล้มเหลว นำเอาประสบการณ์การ ทำงานมาประยุกต์ใช้ในครั้งต่อไป

ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

ข้อค้นพบจากการดำเนินงานวิจัย

สิ่งที่ค้นพบจากการทำงานวิจัย คือ การดำเนินธุรกิจนั้น ต้องดำเนินการภายใต้การบริหารจัดการที่มีการวางแผนในเรื่องทุน วัตถุดิบ แรงงาน และการบริหารจัดการที่ดี และต้องมีการสรุป หรือถอดบทเรียนการทำงานเป็นระยะ ๆ เพื่อให้งานสามารถดำเนินไปได้อย่างต่อเนื่อง และปรับเปลี่ยนวิธีการทำงานให้สอดคล้องกับสภาพความเป็นจริงมากที่สุด

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอเชิงการบริหาร

- ๑ การปรับปรุงศาสตร์ของตลาดให้สอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบัน
- ๒ การเสริมการเรียนรู้ในเรื่องฐานคิดตลาดสีเขียวหรือตลาดทางเลือก แก่ทุกส่วนที่เกี่ยวข้อง
- ๓ การเสริมสร้างความเข้มแข็ง และทักษะการบริหารตลาดแก่คณะกรรมการบริหารตลาด
- ๔ การพัฒนาระบบบริหารแก่ผู้จัดการ โดยเฉพาะการบริหารเชิงการขาย
- ๕ การสร้างนักขายทั้งที่เป็นนักขายของและนักขายความคิด (นักรณรงค์)
- ๖ แผนการผลิต แก่กลุ่มผู้ผลิตให้มีผลผลิตที่เป็นรายได้ต่อวัน รายได้ต่อสัปดาห์ รายได้ต่อเดือน และรายได้ต่อปี รวมถึงการเสริมทักษะ เทคนิคการผลิต และปัจจัยการผลิตที่จำเป็น
- ๗ รูปแบบตลาดที่หลากหลาย เช่น การเปิดเป็นร้านสะดวกซื้อ การขายตรง การค้าส่ง การรับสั่งสินค้า เป็นตลาดนัด และการจัดมหกรรมสินค้าสีเขียว เป็นระยะๆ ผสานกับการเป็นตลาดนัดทางสังคม

ข้อเสนอแนะต่อทีมวิจัย

- ๑ ทีมวิจัยต้องมีส่วนร่วมในการดำเนินงานวิจัย การแลกเปลี่ยน / แสดงความคิดเห็น ร่วมมือร่วมใจกันมากกว่านี้
- ๒ ต้องมีกระบวนการในการกระตุ้นให้เกิดการถอดบทเรียนการทำงาน ปรับปรุง และประยุกต์การทำงานจากความล้มเหลว และนำเสนอต่อทีม แลกเปลี่ยนอย่างตรงไปตรงมาเพื่อให้เกิดการปรับเปลี่ยนการทำงาน
- ๓ ทีมวิจัยต้องมีทักษะในการทำงานด้านการตลาด เรียนรู้และเพิ่มการฝึกอบรม
- ๔ ทีมวิจัยต้องมีใจรักในการทำงาน ยึดถือเป้าหมายการทำงานเป็นที่ตั้ง มากกว่าเรื่องงบประมาณ

๕. ต้องมีการวางแผนการทำงานอย่างชัดเจน และมีการแบ่งบทบาทหน้าที่ให้มีการกระจายการทำงานอย่างทั่วถึง
๖. ทีมวิจัยต้องมีการวางแผนในการจัดการงานวิจัยให้มีประสิทธิภาพมากกว่านี้ โดยให้ความสำคัญกับการดำเนินงาน และการเขียนรายงาน เป็นสำคัญ และส่งงานตามกำหนดระยะเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญา ไม่ใช่ล่าช้ามากอย่างนี้
๗. หากทีมวิจัยมีปัญหาอุปสรรคในการทำงาน ควรแจ้งหรือปรึกษาพี่เลี้ยง หรือที่ปรึกษาโครงการ เพื่อให้มีกระบวนการช่วยกันคลี่คลายปัญหาได้ทัน่วงที

ข้อเสนอแนะต่อพี่เลี้ยง

๑. พี่เลี้ยงต้องมีการติดตามงานอย่างต่อเนื่อง รวมวางแผนและช่วยแก้ปัญหาในเรื่องที่เป็นจุดอ่อนของทีมวิจัยตั้งแต่นั้น
๒. พี่เลี้ยงน่าจะเสริมความรู้ในเรื่องการตลาด หรือเรื่องใด ๆ ที่มีการติดตามงาน เพื่อให้สามารถแลกเปลี่ยน และช่วยแสดงความคิดเห็น รวมทั้งให้คำแนะนำทีมวิจัยได้

ภาคผนวก

บันทึกการประชุม

แบบสอบถาม

ข้อมูลแปลงสมาชิก

ภาพประกอบกิจกรรม

ภาคผนวก

การประชุมกรรมการตลาดสีเขียว

วันที่ ๑๒ สิงหาคม ๒๕๔๕

ณ ตลาดสีเขียว

ประเด็นการพูดคุย

๑. สถานการณ์ของตลาดสีเขียว

สถานการณ์โดยรวมเป็นช่วงระยะผ่าน ของการพัฒนาการตลาด เพราะเป้าหมายหลักของตลาด เป็นสถานที่พบปะแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างผู้ผลิตกับผู้บริโภค

โครงการนำร่องฯ ได้เอาโครงการเดิมของตลาดสีเขียวซึ่งเป็นยุทธศาสตร์ของเครือข่าย เกษตรกรรมทางเลือกภาคใต้

จุดคาดการณ์ตลาด / จุดอ่อน

๑. ขณะนั้นคิดว่าคนที่เข้าร่วมโครงการนำร่องฯ จะเป็นคนที่สามารถกุมสภาพได้ (สมาชิก เครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือก และที่สำคัญเครือข่ายเกษตรฯ ไม่ได้เป็นกลุ่มอย่างแท้จริง มารวมตัวกัน เป็นกลุ่มกันอย่างจริง ๆ จัง ๆ เมื่อโครงการนำร่องฯ ลงมาแล้ว) แต่เมื่อโครงการนำร่องฯ เกิดขึ้น จริง ๆ กลับไม่สามารถกุมสภาพความเป็นจริงได้จากสมาชิกทั้งหมด

๒. คาดหวังว่ากลุ่มออมทรัพย์ตลาดสีเขียว เป็นฐานในการขยายตัวของเครือข่ายตลาด แต่ไม่ เป็นจริง

๓. เมื่อโครงการนำร่องฯ ลงมา ทำให้สมาชิกแยกตัวไปก่อตั้งกลุ่มใหม่เพื่อรองรับโครงการนำ ร่องฯ โดยละทิ้งฐานกลุ่มเดิม

ยุทธศาสตร์ตลาดสีเขียว เป็น ๑ ใน ๕ ของยุทธศาสตร์เกษตรกรรมทางเลือก ช่วงแรก ๆ ที่ ตลาดสามารถเดินไปได้เพราะมีเงินทุนสนับสนุนจากเกษตรชุมชน (ได้รับเงินสนับสนุนจากแคนาดา พันธุ์) การลงทุนกับตลาดที่ผ่านมา มุ่งเน้นไปในเรื่องของการรณรงค์ และค่าตอบแทนคนทำงาน

๔. จุดอ่อนอีกประการหนึ่งของตลาด คือการเกี่ยวพันของกลุ่มคนเพียงไม่กี่คน ที่เริ่มต้นมา จากระบบกลุ่ม แต่บุคลากรมีอย่างจำกัด

๕. เครือข่ายผักพื้นบ้าน เป็นเครือข่ายหลักหรือองค์กรหลัก ที่ตั้งมาเพื่อระดมทุน ประมาณปี ๓๖ - ๓๗ - ๓๘ ได้เงินมาจาก สวช. จัดเวทีเรื่องผักพื้นบ้าน

๖. ตัวแปร / จุดอ่อน

- ความคาดหวังว่าคุณสันติ จะเป็นคนสานต่อในเชิงยุทธศาสตร์
- เมื่อมีผู้จัดการ (คุณเลื้อ) รับมาแต่โครงการแต่ไม่ได้รับแนวคิดเชิงยุทธศาสตร์ (บริหารแต่คน ไม่ได้บริหารเชิงยุทธศาสตร์) ความรู้สึกการเป็นเจ้าของจึงมีจำกัด

เกิดมาจากการคิดงานให้คนอื่นทำ (คุณ เสือรับเงินเดือนจากออสเอดส์ แต่คุณสันติ รับเงินจากเครือข่ายเกษตรฯ)

- หากไม่มีนาร่องฯ โครงการตลาดสามารถไปได้ดี เพราะได้มีการคุยเรื่อง การพึ่งตนเองกันมากขึ้น เช่นเดียวกันกับเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นที่ตลาดมีเงินสนับสนุน ๑ ล้านบาทจากออสเอดส์
- ขณะนั้นเงินพัฒนาอาสาสมัครไม่ได้มีการตั้งไว้ แต่ของสมาชิกได้มีการตั้งเอาไว้ ขณะนั้นจะมีการประชุมกรรมการทุกวันศุกร์ เพราะมีค่าเดินทาง และรายงานการประชุมของแต่ละครั้งจะต้องมีรายงานประกอบเบิกค่าเดินทาง
- ผลดีจากการประชุมกันบ่อย ๆ ในครั้งนั้น ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงภายในองค์กรไปในทิศทางที่ดี
- จุดเปลี่ยนในญ่อีกประการหนึ่ง คือการคิดกลไกการจัดตั้งสหกรณ์ที่แยกออกมาจากเครือข่ายเกษตรฯ ทำให้เกิดความคิดแยกส่วน
- ตอนแรกคิดว่าเงินนาร่องฯ ๕๐๐,๐๐๐ บาท คิดว่าเป็นเงินลงทุน เงินรายเดือนที่ได้มาคิดว่าเป็นเงินรายจ่ายในรอบเดือน แต่ในความเป็นจริงไม่ได้เป็นไปอย่างนั้น กลับตรงกันข้าม
- สถานภาพเครือข่ายเกษตรฯ ถึงแม้ไม่เป็นจริงแต่ก็ไม่ตาย / เครือข่ายเกษตรฯ เป็นภาพเชิงนโยบาย ไม่ใช่ตัวเล่นจริง ตัวเล่นจริง ๆ ก็คือว่า บุคคล และกลุ่ม เป็นตัวขับเคลื่อน / กลุ่มที่สามารถพึ่งตนเองได้
- ก่อนเกิดโครงการนาร่องฯ เอาลุ่มน้ำฯ เป็นแก่น ตอนแรกเสนอไป ๙ ลุ่มน้ำ เมื่อถูกคัดลุ่มน้ำออกไป ทำให้มีการแสวงหากลุ่มใหม่ เช่น กลุ่มแพรงหา
- ระยะเวลาเป็นตัวกลั่นกรอง ทำให้เกิดการปรับเปลี่ยนสมาชิก / กลุ่ม อยู่เป็นระยะ ๆ
- ความคาดหวัง (๑) คิดค้นรูปแบบใดออกมาก็เอาอย่างนั้น (๒) หากจะทำตลาดนัด ออกมาอาจเป็นตลาดนัดลอยฟ้าก็ได้ (๓) เมื่อก่อนหน้านั้นกรรมการตลาดจะมีผู้หญิงจำนวนมาก สินค้าขายดี แต่ระยะหลังผู้ชายยึดอำนาจ ส่งผลให้สินค้าพลอยชะลอการขายไปด้วย

ข้อเสนอแนะ

๑. เสนอให้อาสาสมัครที่มาใหม่ต้องเป็นนักขาย เพราะที่ผ่านมาเราสร้างอาสาสมัครเป็นนักพัฒนามาโดยตลอด (การสร้างแรงจูงใจ)
๒. สร้างภาพลักษณ์ตลาดสีเขียวให้มากกว่าภาพลักษณ์ที่มากกว่าปลอดภัยเคมี สังคมเริ่มไม่ไว้วางใจต่อคำว่า “ ปลอดภัยเคมี ” เพราะมีการใช้กันเยอะมาก

คำว่า " ผลิตภัณฑ์สุขภาพ " มีความหมายกว้าง ดังนั้นภาพลักษณ์ตลาดสีเขียวจะต้องมากกว่าตลาดปลอดสารเคมี

๓. ต้องมีการพัฒนาคนเครือข่ายเกษตรฯ ขึ้นมาเป็น " ผู้จัดการ " ขึ้นมาให้ได้ หรือเป็นผู้จัดการเงาเพื่อรองรับเมื่อผู้จัดการตัวจริงมีปัญหาในเรื่องของการบริหาร
๔. อยากให้เน้นไปที่ระบบการบริหารจัดการ (ระบบขายตรงผสมกับเซเวนอีเลฟเวน)
๕. โครงสร้างคณะทำงานเพื่อคิดค้นงาน ต้องมีการทบทวน เพราะปัจจุบันได้หายไป (โครงสร้างจะต้องเริ่มมาจากคนภายในและดึงคนภายนอกเข้ามาช่วย เพื่อร่วมเป็นทีมคณะทำงานเฉพาะกิจ เพื่อประเมินสถานการณ์ที่เป็นจริงและสามารถปฏิบัติการได้จริงได้ด้วย) เพื่อสร้างทีมพัฒนาการ / เทคนิค การทำการตลาด
๖. ต้องมี " ผู้จัดการ " ที่ทำงานเต็มเวลา เพื่อทำงานอย่างต่อเนื่องและเชื่อมประสานกับภาคส่วนต่าง ๆ

๒. สถานการณ์ปัจจุบัน

- แผนการผลิต จะต้องมีการทบทวน และจะต้องมีการผลักดันให้เกิดแผนการผลิตรายวัน / สัปดาห์ / เดือน
- นำร่องฯ ถูกกระจายให้เป็นจังหวัด ทำให้งบประมาณที่เกี่ยวข้องเรื่องตลาดจึงถูกแยกส่วน
- ตลาดสีเขียว เป็นความก้าวหน้า / ทำหาย ขององค์กรภาคประชาชนที่ก้าวขึ้นมาทำการบริหารจัดการ / แผนงาน / ทิศทาง การจัดการองค์กร บนความไม่พร้อมของภาคประชาชนที่ก้าวมาทำธุรกิจ (ทักษะของคุณตา (คุณสมศิริ))
- สิ่งที่คิดค้นของตลาดสีเขียว เป็นรูปแบบหนึ่งของการพึ่งตนเอง ในเชิงโครงสร้าง (การพึ่งตนเองของสายครูชบ เริ่มต้นจากกองทุน / ออมทรัพย์ นำไปสู่การสร้างภูมิปัญญา / ตลาดสีเขียวน่าจะสร้างจุดร่วมมาจากฐานกลุ่ม ไม่จำเป็นที่จะต้องเน้นเชิงปริมาณ แต่เน้นการ做实จริง ร่วมกันกำหนดทิศทาง ร่วมกันทำเชิงอุดมการณ์ เพื่อเป็นแกนนำในการพัฒนาองค์กร)
- ทางออกของตลาดสีเขียว ต้องเริ่มต้นมาจากคนภายในที่มีความพร้อมอยู่แล้ว เริ่มต้นจากจุดเล็ก ๆ เพื่อเป็นแกนนำ เช่น ลงขันเปิดร้านกาแฟ (ซึ่งเป็นรูปแบบการขับเคลื่อนช่วงแรก ๆ ของกลุ่มตลาดโตนตของคุณสามารถ สะกวี)
- การจัดการระบบในพื้นที่ เป็นบทเรียนของตลาดสีเขียว ดังนั้นการจัดทัพในพื้นที่เป็นเรื่องสำคัญ โดยเฉพาะการจัดตั้งสถาบันจัดการความรู้ ซึ่งเป็นยุทธศาสตร์ใหม่ทาง

สังคม และจะมีการแลกเปลี่ยนพูดคุยในวันที่ ๑๓ สิงหาคม ๒๕๕๕ ที่ตลาดสีเขียว ร่วมกับหน่วยงานรัฐ (สสม. และ ศูนย์สุขภาพ เขต ๑๑)

ผู้เข้าร่วมประชุม

- | | |
|---------------|-------------|
| 1. นายสุภาพ | ภูทับทิม |
| 2. นายคลี | ชุมแก้ว |
| 3. นายไพโรจน์ | ชวงศกร |
| 4. นายชีพ | แก้วบุญส่ง |
| 5. นายกำราบ | พานทอง |
| 6. นางสมศิริ | ยิ้มเมือง |
| 7. นายเสรี | กลั่นจันทร์ |
| 8. นางประไพ | คงโต |

· ตลาดสีเขียว
ประชุมกรรมการตลาดสีเขียว
วันที่ ๓๐ พฤษภาคม ๒๕๔๕
ณ ตลาดสีเขียว
.....

๑. วาระแจ้งเพื่อทราบ :

๑. วันที่ ๑๘ พฤษภาคม ๒๕๔๕ กลุ่มแม่บ้านจากจังหวัดสมุทรสงคราม มาเยี่ยมชมกิจกรรมตลาดสีเขียว และได้รับเงินบริจาคเงินสมทบสร้างศาลาประชุม เป็นจำนวนเงิน ๑๔๖๐ บาท
๒. วันที่ ๒๙-๓๐ พฤษภาคม ๒๕๔๕ มูลนิธิของไทยใช้สถานที่ศาลาการประชุมและที่พักของสมาชิก รวมเป็นเงิน ๒๐๐๐ บาท
๓. วันที่ ๓๑ พฤษภาคม ๒๕๔๕ จะมีการนำเสนอแผนงานตลาดสีเขียวกับ พอช.

๒. วาระการประชุม

๑. เรื่องร้านค้ากลาง มติที่ประชุมไม่อนุมัติให้บุคคลภายนอกเช่าพื้นที่ร้านค้ากลาง สำหรับร้านเล็กหน้าสำนักงานการจัดการจะเรียบร้อยในวันนี้
๒. เรื่องรถเพื่อการตลาด ที่ประชุมเสนอขอใช้รถพร้อมน้ำมันจากโครงการนำร่องฯ มาใช้เพื่อกิจกรรมตลาดสีเขียวมาไว้ในวันพุธ - พฤหัสบดี ของแต่ละสัปดาห์ ช่วงที่ตลาดยังไม่ลงตัว

ประชุมตลาดสีเขียว

วันพฤหัสบดีที่ ๗ พ.ย. ๒๕๕๕

ณ ศาลาประชุมตลาดสีเขียว เวลา ๑๙.00 น.

.....

วาระการประชุม :

๑. การปรับปรุงพื้นที่ตลาดสีเขียว

- มีโครงการที่จะปรับปรุงพื้นที่ของตลาดใหม่ พร้อมด้วยการจัดผังร้านค้าใหม่
- ปรับพื้นที่ส่วนกลางของตลาดให้กว้างขึ้นเพื่อให้เป็นลานเอนกประสงค์
- ร้านค้าใหม่จะมีการปรับให้อยู่แนวด้านข้างทั้งสองด้านของตลาดและทุกร้านจะต้องมุ่งหลังคาด้วยกระเบื้องดินเหมือนกันหมด
- ปรับปรุงท่อระบายน้ำรอบ ๆ ตลาด
- ปรับพื้นที่ลานจอดรถ มีข้อเสนอในที่ประชุมว่าหากเป็นวันตลาดนัดให้จอดรถบริเวณด้านหน้าตลาดและฝั่งตรงข้ามกับตลาดข้างรั้ว มอ.

๒. การระดมทุนตลาดสีเขียว ;

- ข้อเสนอที่ประชุมให้มีการปรับเปลี่ยนหุ้นของสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์ที่หยุดดำเนินการไปแล้วมาเป็นหุ้นตลาด
- มติที่ประชุมให้รอการประชุมใหญ่ของสมาชิกออมทรัพย์ในวันที่ ๑๔ พ.ย. ๒๕๕๕ ก่อนที่ดำเนินการใด ๆ

๓. ศึกษากลุ่มเป้าหมายของตลาดสีเขียว ;

- ให้ตัวแทนศึกษาเปรียบเทียบจุดแข็ง / จุดอ่อน ระหว่างตลาด มอ. กับตลาดสีเขียว ในประเด็นเรื่องของการจัดการ / สถานที่ / รูปแบบร้านค้า- สินค้า / ความหลากหลายของสินค้า
- ศึกษา / สังเกตความสัมพันธ์เชื่อมโยงระหว่างแม่ค้ากับผู้บริโภค

๔. การบริหารสินค้า ;

- ความหลากหลายของสินค้า / สินค้าหมุนกลับ (สินค้าจากพื้นที่และสินค้ากลับสู่พื้นที่)
- มาตรฐานสินค้าปลอดภัย

- การบริหารสินค้าสดและแปรรูป
- รถบริการสินค้า

๕. การบริการจัดการตลาด ;

- ต้องทำการตลาด ๒ ขา ไปพร้อม ๆ กัน นั้นหมายถึงว่าขามาตลาดสีเขียวที่มีสินค้ามาจากพื้นที่และขากลับที่จะต้องมียืนค้ากลับไปชุมชนด้วย
- การจัดการตลาดต้องเป็นตลาด ๒ ระบบ คือตลาดเชิงรับและตลาดเชิงรุก ควบคู่กันไป
- สร้างภาพลักษณ์ / จุดขาย ของตลาดขึ้นมาให้ชัดเจน
- กลยุทธ์การตลาด เพื่อเจาะกลุ่มผู้บริโภค

๖. เวทีการเรียนรู้ ;

- เวทีกลางแจ้ง
- เวทีเสวนา
- บอร์ดนิทรรศการ

๗. กลยุทธ์การตลาด ;

- สร้างกลไกเชื่อมโยงระหว่างเครือข่ายผู้บริโภคกับเครือข่ายตลาดและเครือข่ายเกษตรกร
- เจาะกลุ่มเป้าหมายสินค้าปลอดสาร เช่น โรงเรียน โรงแรม โรงพยาบาลและกลุ่มผู้บริโภคคนทั่วไป
- การจัดการ / บริหารสินค้า

๘. การจัดการตลาด ;

- ประสานเชื่อมโยงระหว่างแม่ค้ากับลูกค้า
- บริหารสินค้า เชื่อมโยงฐานการผลิตในแปลง
- เชื่อมโยงทุกฝ่ายอย่างมีส่วนร่วม

๙.กิจกรรมการลงทุนตลาด (งบประมาณโดยประมาณการขอสนับสนุนการโครงการนำร่องฯ)

กิจกรรม	งบประมาณ
๑. ร้านค้า	๑๘๐,๐๐๐
๒. ปรับปรุงสถานที่ (ปรับพื้นที่ / ท่อระบายน้ำ)	๗๐,๐๐๐
๓. การขนส่ง (รถ)	๖๐๐,๐๐๐
๔. ทุนหมุนเวียนซื้อสินค้า (ขายส่ง / ปลีก)	๑๕๐,๐๐๐
๕. โรงงานปุ๋ย	๑๐๐,๐๐๐
๖. โรงงานบรรจุภัณฑ์ / แปรรูป	๑๐๐,๐๐๐
๗. สนับสนุนฐานการผลิต	๖๐๐,๐๐๐

๑๐.ผู้เข้าร่วมประชุม ;

- | | |
|------------------|------------|
| ๑. นายคลี | ชุมแก้ว |
| ๒. นางลอย | ชุมแก้ว |
| ๓. นายสันติ | สังขิบุตร |
| ๔. นายกำราบ | พานทอง |
| ๕. นายเสรี | กลีนจันทร์ |
| ๖. นายมานิต | สังขรัตน์ |
| ๗. นางปราณี | ช่วยนัย |
| ๘. นางเพียร | นิตมา |
| ๙. นางโลม | เกตด้วง |
| ๑๐. นายพัทตร์ | เกตด้วง |
| ๑๑. นายตึก | |
| ๑๒. นางแปลก | |
| ๑๓. อ. ชโลม | เกตุดินดา |
| ๑๔. นายประวิทย์ | เพชรขามาล |
| ๑๕. น.ส. นัสรียา | แสงนวล |
| ๑๖. น.ส. นฤมล | ชานนวล |

หมายเหตุ : การระดมทุนทำโรงขนมจีน (ครั้งที่ ๒)

๑.	นายกำราบ พานทอง	จำนวน	๑๐๐ บาท
๒.	นายสันติ สังข์ผุด	"	๒๐๐ "
๓.	นายคลี ชุมแก้ว	"	๒๐๐ "
๔.	นายเสรี กลิ่นจันทร์	"	๑๐๐ "
ยอดเดิม ๔๐๐ + ๕๐๐ =			๙๐๐ บาท

เวทีถอดบทเรียน ตลาดสีเขียว

วันที่ ๒๘ กันยายน ๒๕๕๕ ณ ศาลาประชุมตลาดสีเขียว

ประเด็นนำเสนอเพื่อการแลกเปลี่ยนพูดคุย.

๑. ปัญหาสถานการณ์โดยทั่วไปของตลาดสีเขียว
๒. ปัญหาโครงสร้างของตลาดสีเขียว
 - กรรมการตลาด
 - ออมทรัพย์
 - แผงร้านค้า
 - วันตลาดนัด (ที่กำหนดเป็นวันหยุด สอดคล้องกับสภาพความเป็นจริงหรือไม่ ?
 - สินค้า (สถานการณ์ที่ดำรงอยู่เป็นการค้าส่ง โดยส่วนใหญ่)
๓. ทบทวนในการทำธุรกิจของตลาดสีเขียว

โอกาส	อุปสรรค
▪ สอดคล้องกับกระแสของสังคม ▪ โครงการนำร่องฯ มีแผนสนับสนุนอย่างชัดเจน ▪ แหล่งทุนสนับสนุน ▪ คนซื้อเข้าใจ	▪ วันนัดตรงกับวันราชการ ▪ ความเข้าใจร่วมของผู้บริโภคและผู้ผลิต ▪ ผลผลิตที่นำมาจำหน่าย ▪ เจ้าหน้าที่นำร่องฯ ไม่แปลงแผนลงปฏิบัติในระดับพื้นที่ ▪ อนุกรรมการ ไม่เข้าใจ ขัดต่อยุทธศาสตร์ ▪ การจ่ายหนี้ การคืนทุน ไม่ชัดเจน
จุดแข็ง	จุดอ่อน
▪ มีการขายของอย่างต่อเนื่อง ▪ ตลาดสีเขียวเป็นจุดศูนย์กลางของการประชุม ▪ เป็นตลาดของผู้รู้และเข้าใจเรื่องของสุขภาพและคุณภาพของสินค้า	▪ ขาดการทำกิจกรรมที่ต่อเนื่อง เช่น การประชุม กิจกรรมออมทรัพย์ ฯลฯ ▪ คนทำงาน ไม่ชัดเจนและไม่ต่อเนื่อง ; กรรมการเจ้าหน้าที่ ; ขาดคนทำหน้าที่ในประสานงานและคนชงเรื่องเพื่อดำเนินการต่อ ▪ ขาดความมั่นใจของคนทำงาน ; ▪ ขาดการสนับสนุนที่ต่อเนื่อง เช่น งานของโครงการนำร่องฯ ▪ สมาชิกนำร่องฯ :การผลิตไม่ผสม ไม่ทำแผนขอ

	• อนุมัติงบประมาณ ▪ ไม่มีแผนการลงทุน ขยายผลผลิต
--	--

ข้อเสนอ

๑. ยกเครื่องตลาด เช่น กิจกรรมที่ทำ คนทำงาน
๒. ปรับภูมิทัศน์ สถานที่ใหม่
๓. เงินหน้าตัก เพิ่มทุนตลาดสีเขียว : กองทุนหมุนเวียนกลาง : ทำแผนเสนอกองทุนเกษตรทางเลือก

แนวทาง

- การทำร้านค้าประจำ กิจกรรมที่นำเสนอคือ ขายขนมจีน

สรุปแนวการดำเนินการต่อไป

๑. ปรับการบริหารจัดการใหม่ (๗)
๒. พัฒนากิจกรรมต่อเนื่องโดยพัฒนาจากร้านค้าประจำ (๑)
๓. ปรับภูมิทัศน์ของตลาด (๒)
๔. เพิ่มทุนและพัฒนาทุนหมุนเวียน (๓)
๕. มาตรฐานผลิตภัณฑ์ (๕)
๖. เวทีเรียนรู้และรณรงค์เผยแพร่ (๔)
๗. การผลิตปลอดภัย + แผน (๖)

เนื้อหา

๑. การพัฒนากิจกรรมต่อเนื่อง โดยพัฒนาจากร้านค้าประจำ
 ๑. รูปแบบของร้านค้าประจำ บริหารโดยเอกชน เปิดลงหุ้นได้

กิจการ ; ๑. ร้านขนมจีนเส้นสด (นางเสริญ รับผิดชอบ)

๒. ร้านน้ำชา (ประสานกับจเร เพื่อเปิดให้มีการระดมหุ้น)

๓. ร้านของที่ระลึก
 ๒. ตลาดนัดสุขภาพ / ตลาดนัดสีเขียว
- รูปแบบ ๑ วัน / สัปดาห์ (วันพฤหัสบดี)

กิจการ

๑. ขายผัก , ผลไม้ แบบแผงลอย (ของสด) ขายปลีก
๒. อาหารสำหรับ / อาหารปั่นโต (ซ้อเสนอ)
๓. ขายส่ง

ข้อเสนอ

- แผงตลาดที่เหลืออกยากให้กลุ่มห้วยโธน เขาพระ และกลุ่มใกล้เคียงนำผักมาขาย โดยให้ทางกลุ่มเป็นผู้มาดำเนินการขายเอง
- ตลาดตั้งร้านค้ากลาง อาทิตย์ละ ๑ วัน และให้ใช้รถเครือข่ายฯ เพื่อขนส่งผักมาขายตลาด

การดำเนินการ

๑. เปิดแผงให้เต็ม
 ๒. ขายส่ง + ขายปลีก
 ๓. เปิดการขนส่งโดยเครือข่าย
 ๔. แผงกลาง กรณีที่ไม่มีตัวแทนกลุ่มนำมาเอง
- การปรับปรุงทัศนียภาพของตลาด
 - ป้ายตลาด ทำใหม่ ลักษณะป้ายเป็นแผงไฟฟ้า
 - ทำลานวัฒนธรรม
 - จัดทำผังตลาดใหม่
 - การเพิ่มทุน + พัฒนาทุนหมุนเวียน
 - ก. ทุนหมุนเวียน
 - ออมทรัพย์ตลาดสีเขียว
 - ออมทรัพย์เครือข่ายฯ
 - ทุนสำรอง ฯ
 - ทุนหมุนเวียนโครงการนำร่อง ฯ โดยคณะกรรมการตลาดสีเขียวดูแลรับผิดชอบ
 - ข. เพิ่มทุน + ลงทุน
 - ลงหุ้น กิจการขายส่ง
 - รายได้จากกิจการ
 - ห้างประชุม
 - แผงขายสินค้า

- ค่าเช่าสำนักงาน

- ที่พัก

■ เวทีเรียนรู้ + รณรงค์เผยแพร่

ก. กิจกรรม

- ศูนย์สารสนเทศชุมชน / การสื่อสาร
- เวทีแลกเปลี่ยน ๓ เดือน / ครั้ง
- เยี่ยมแปลง ๓ เดือน / ครั้ง
- สาธิตการแปรรูปผลผลิต

■ มาตรฐานผลผลิตและผลิตภัณฑ์สุขภาพ

กิจกรรม

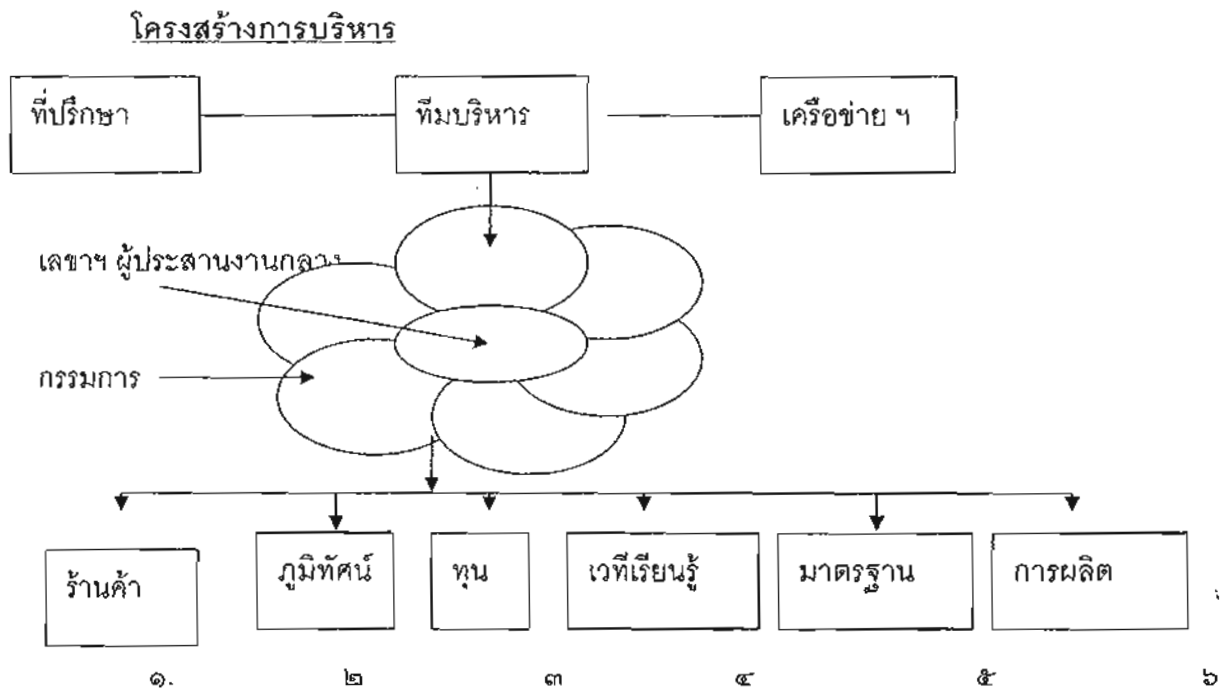
- เวทียกร่างมาตรฐาน ระดับกลุ่ม / จังหวัด / ภาค
- เวทีวิเคราะห์มาตรฐาน
- เวทีนำเสนอมาตรฐาน
- การบริหารจัดการองค์กร
- รณรงค์เผยแพร่มาตรฐาน

■ การผลิตปลอดภัย + การพัฒนาแผนงานผลิต

กิจกรรม ; ประชุม / สัมมนา / ศึกษาดูงาน

๑. เลือกกลุ่มนำร่อง ๑ / ๓ ของกลุ่มเป้าหมายสมาชิกนำร่อง ฯ ทำสวนผักเพื่อสุขภาพ ประมาณ ๑๐๐ ครัวเรือน
๒. การพัฒนาฐานข้อมูลผู้ผลิต + แผนการผลิต + แผนการตลาด
๓. พัฒนาการแปรรูปผลผลิต
๔. เวทีทำแผนกับผู้บริโภค
๕. ศูนย์แลกเปลี่ยนและกระจายผลผลิตสุขภาพ

■ ปรับการบริหารจัดการใหม่ / โครงสร้างการบริหารจัดการองค์กรตลาด



หมายเลข :	๑. นายวิจิต	แก้วมณี	(กรรมการฝ่ายร้านค้า)
	๒. นาง		(กรรมการฝ่าย ภูมิทัศน์)
	๓. นายคลี	ชุมแก้ว	(กรรมการฝ่าย ทุน)
	๔. นายไพโรจน์	ชวงศกร	(กรรมการฝ่ายเวทีการเรียนรู้)
	๕. นายสุภาพ	ภูทับทิม	(กรรมการฝ่าย มาตรฐาน)
	๖. นายอะเล็ม	โอ๊ะหมาน	(กรรมการฝ่ายการผลิต)
	๗. นายชีพ	แก้วบุญส่ง	ผู้ประสานงานกลาง

หมายเหตุ ; ตำแหน่งภูมิทัศน์ยังไม่มีรายชื่อบุคคล แต่ที่ประชุมลงวนไว้เป็นสุภาพสตรี

ทีมที่ปรึกษา

๑. นายกำราบ	พานทอง
๒. อ. ชโลม	เกตุนจินดา
๓. นางสมศิริ	ยิ้มเมือง
๔. นายเสรี	กลั่นจันทร์

กรรมการ ; มีจำนวนทั้งหมด ๗ คน

การเก็บข้อมูล ; การเก็บข้อมูลให้เตรียมสมาชิกในพื้นที่ไว้อย่างน้อย ๒-๓ คน เป็นคนเก็บ

วันนัดหมาย : - วันที่ ๓0 ก.ย. นัดหมายทำรายละเอียดงบประมาณสำรอง ฯ
 - กรรมการนัดประชุมทุกวันที่ ๑ ของทุกเดือน
 ปิดประชุมเวลา ๕.๕๕ น.

ผู้เข้าร่วมการประชุม

๑. นายคลี	ชุมแก้ว
๒. นายชีพ	แก้วบุญส่ง
๓. นายกำราบ	พานทอง
๔. นายหะเล็ม	โอะหมาน
๕. นายวิชุด	แก้วมณี
๖. นางลอย	ชุมแก้ว
๗. นางสมศิริ	ยิ้มเมือง
๘. นางเสริญ	ชูช่วย
๙. นายชลินทร์	ธรรมวาโร
๑๐. นายเสรี	กลิ่นจันทร์
๑๑. น.ส. นฤมล	ชาวนวล
๑๒. น.ส. นัฏริยา	แสงนวล
๑๓. นายประวิทย์	เพชรชาบาล
๑๔. นายมานิต	สังข์รัตน์
๑๕. นายพรเลิศ	รัตนธำรี
๑๖. นายสันติ	สังข์ผุด
๑๗. นายสุไลมาน	โต๊ะอาเหล็ม

เวทีพัฒนารูรกิจตลาดสีเขียว วันที่ ๒๔ ธันวาคม ๒๕๕๖ ณ ตลาดสีเขียว

๑. เรื่องแจ้งให้ทราบ

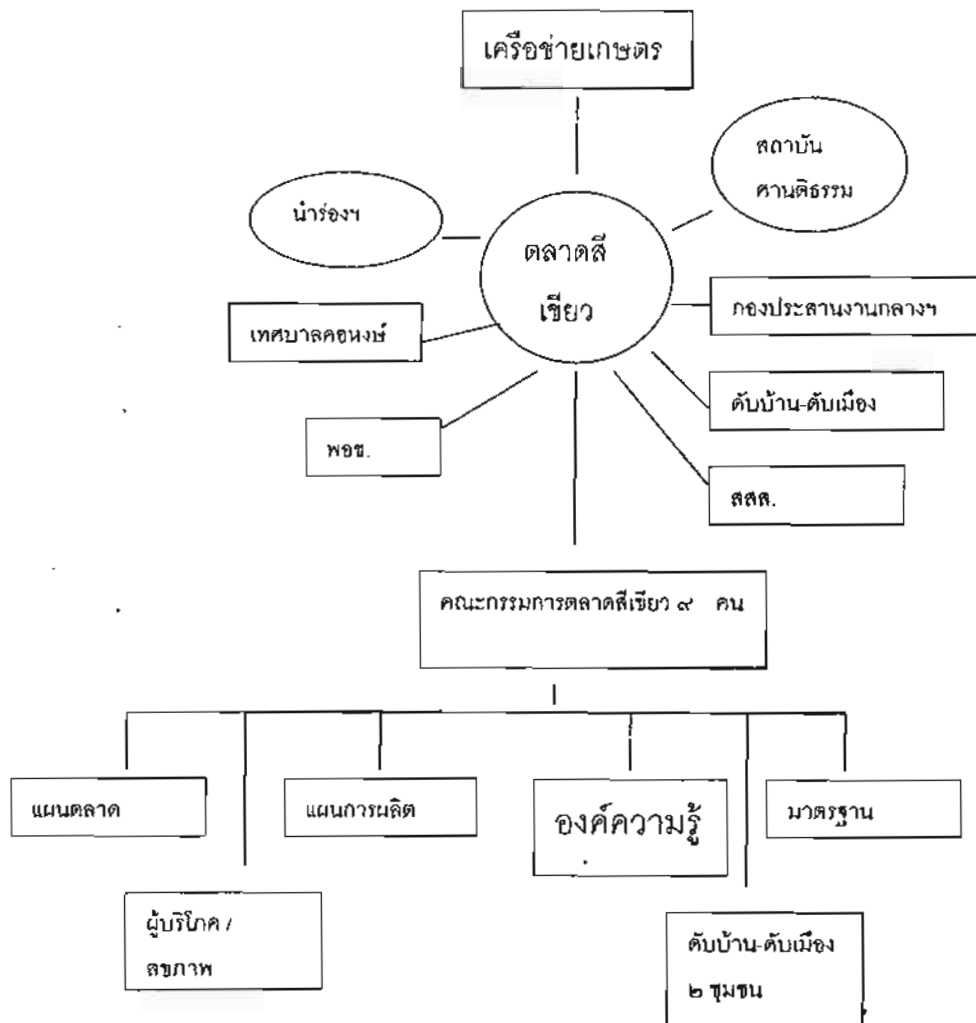
๑.๑ ดิของเครือข่ายเกษตรฯ (มติพะโต๊ะ) ที่เกี่ยวข้องกับตลาดสีเขียวมีดังต่อไปนี้

๑.๑.๑ ทรัพย์สิน ซึ่งประกอบด้วย ที่ดิน อาคาร และรถยนต์ เป็นทรัพย์สินของเครือข่าย

เกษตรฯ

๑.๑.๒ การจัดทำแผนการลงทุน (แผน ๓ ปี ของตลาดสีเขียว)

๑.๑.๓ การจัดการเงินทุนหมุนเวียน



๒. เป้าหมายในระยะ ๗ - ๑0 ปี ประกอบด้วย -

- ๒.๑ ทำกิจการให้ได้กำไร ในที่ดิน
- ๒.๒ จัดหาซื้อที่ดินเป็นของตนเอง
- ๒.๓ การแสวงหาช่องทาง / รายได้
- ๒.๔ แนวทางตลาดทางสังคม

๓. เป้าหมาย ๓ ปี (๒๕๔๗-๒๕๔๙)

- ๓.๑ สามารถสร้างรายได้เพื่อเลี้ยงพนักงานได้อย่างน้อย ๓ คน ซึ่งประกอบด้วย
 - ๓.๑.๑ ผู้จัดการตลาด
 - ๓.๑.๒ ฝ่ายบัญชีและการเงิน
 - ๓.๑.๓ ฝ่ายการตลาด
- ๓.๒ สร้างกำไรสุทธิ ๓00,000 บาท (๓ ปี)
- ๓.๓ สร้างสังคม / ชุมชน ๓๕0 ชุมชน เข้ามามีส่วนร่วมกับตลาดสีเขียว
- ๓.๔ สร้างยอดขาย / เดือน ๑๖๖,000 บาท
- ๓.๕ สมาชิกผู้บริโภค

เป้าหมาย	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	รวม
กำไรสุทธิ	-	๑00,000	๒00,000	๓00,000
ยอดขาย	- ๒๑,000 บาท / สัปดาห์ - ๘๔,000 บาท / เดือน - ๑,0๖0,000 บาท / ปี	- ๑๖๘,๐๐๐ - ๒๕๒,๐๐๐ / เดือน - ๓,000,000 บาท / ปี	๖,000,000 บาท	
การลงทุน	- ๕00,000	- ๔00,000	- ๓00,000	
สมาชิกตลาด	- ๒,000	- ๔,000	- ๗,000	

4. สินค้า

สินค้าสด	สินค้าแปรรูป	สินค้าบริการ
๑. ผัก ๒. ผลไม้ ๓. ปลา ๔. เนื้อสัตว์/ไข่ ฯลฯ	๑. ข้าวสาร ๒. ปลาแห้ง ๓. หัตถกรรม ๔. ปุ๋ยชีวภาพ ๕. ก้านไม้ ๖. อาหารบรรจุถุง ฯลฯ	๑. ค่าเช่าแผงตลาด

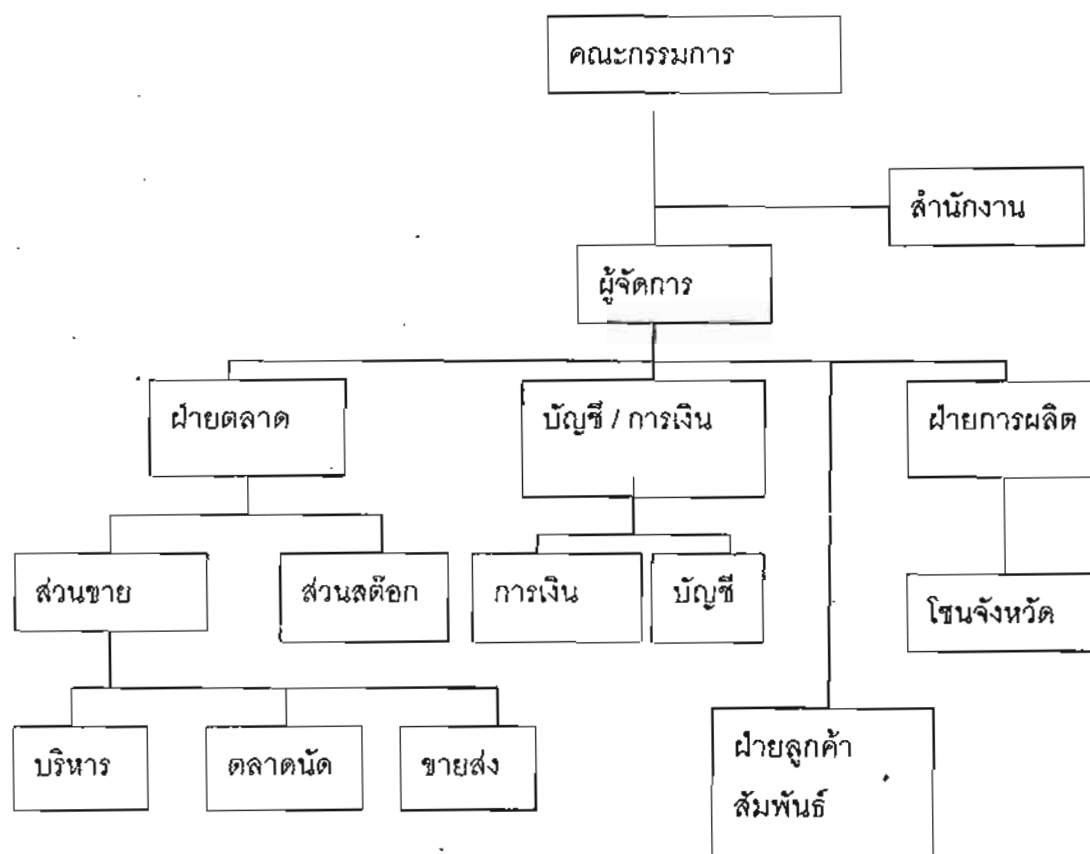
เวทีพัฒนารัฐกิจตลาดสีเขียว
วันที่ ๒๕ ธันวาคม ๒๕๕๖ ณ ตลาดสีเขียว หาดใหญ่

๑. ขั้นตอนการวางแผน

- ๑.๑ แผนการตลาด
- ๑.๒ แผนการผลิต
- ๑.๓ แผนการบริหารและบุคลากร
- ๑.๔ แผนการเงิน รายได้ รายจ่าย
- ๑.๕ แผนเงินสด

๒. แผนการบริหารและบุคลากร (๑.๓)

๒.๑ โครงสร้างการบริหาร



๒. รูปแบบการบริหารจัดการองค์กรตลาดสีเขียว

- ๒.๑.๑ มติที่ประชุม เสนอโครงสร้างองค์กรให้เป็นรูปแบบ " สหกรณ์ "
- ๒.๑.๒ ชื่อ " สหกรณ์ตลาดสีเขียว จำกัด "
- ๒.๑.๓ ประเภท สหกรณ์เกษตรฯ
- ๒.๑.๔ แดน / ขอบเขต ของสหกรณ์ " ทั่วประเทศ "

๓. บุคลากร / คนทำงาน

๓.๑ คุณสมบัติของคนทำงาน ตำแหน่งผู้จัดการ

- ๓.๑.๑ ประสบการณ์ด้านการตลาดและการบริหาร
- ๓.๑.๒ รู้จักพื้นที่ทั้งในเขตพื้นที่เมืองและชุมชน (ชนบท)
- ๓.๑.๓ คล่องตัวในการเดินทาง + ประสานงาน
- ๓.๑.๔ ทำงานเต็มเวลา
- ๓.๑.๕ เข้าใจกระบวนการของเครือข่ายเกษตรฯ

๓.๒ ค่าตอบแทนขั้นต้น (หดลองงาน)

- ๓.๒.๑ อัตราค่าตอบแทน ๑๒,๐๐๐ บาท / เดือน
- ๓.๒.๒ มีค่าคอมมิชชั่นจากยอดขายของแต่ละเดือน

๓.๓ แนวทางในการจัดหาคนทำงาน

- ๓.๓.๑ ใช้วิธีทาบทามตัวบุคคล
- ๓.๓.๒ ใช้วิธีการรับสมัคร
- ๓.๓.๒ พิจารณาจากคนภายในองค์กร

ภายในเดือนมกราคม ๒๕๕๗ จะมีการสรุปในเรื่องแนวทางในการจัดหาบุคลากร

๔. แผนการเงิน

รายรับ	รายจ่าย
๑. เงินสนับสนุน	ยอดลงทุนปีที่ ๑ งบประมาณ ๕๐๐,๐๐๐ บาท
1.1 โครงการนำร่องฯ ๖๐๐,๐๐๐ บาท	๑. ต้นทุนคงที่ (ทรัพย์สินหักค่าเสื่อมราคา) ประกอบด้วย
๒. เงินหุ้นสมาชิก (บุคคล) ๑๐๐,๐๐๐ บาท	๑.๑ ค่าเช่าที่ดิน ๖,๐๐๐x๑๒ = ๗๒,๐๐๐ บาท
๓. เงินหุ้นกลุ่ม ๑๕๐,๐๐๐ บาท	๑.๒ ค่าเครื่องมือ (ตู้แช่) = ๕๐,๐๐๐ บาท
๔. เงินกู้ยืมบุคคล	๑.๓ ค่าอาคาร+ก่อสร้าง (ต่อเติมอาคาร+ระบบไฟฟ้า
๔.๑ กลุ่ม / เครือข่าย ๑๒๐,๐๐๐ บาท	+โทรศัพท์ +พัฒนาสถานที่) = ๒๐๐,๐๐๐ บาท
๔.๒ ภายนอก ๔๙๙๒๖๔ บาท	๑.๔ รถยนต์คัน ราคา ๒๐๐,๐๐๐ บาท

รวมเงินกู้ ๖๑๙,๒๖๔ บาท ๕. ทรัพย์สิน ๕.๑ อาคาร ๑๐๐,๐๐๐ บาท ๖ รายรับจากการขายสินค้า ๕๐,๐๐๐ บาท / เดือน ในรอบ ๑ ปี รวม ๖๐๐,๐๐๐ + ๑๗๓,๘๕๒ บาท (เพิ่มยอดรายรับจากการขายสินค้า)	๑.๕ ค่าเสื่อมอาคาร = ๑๐,๐๐๐ บาท ๑.๖ ค่าเสื่อมราคารถยนต์ = ๔๐,๐๐๐ บาท ๑.๗ ค่าเสื่อมราคาเครื่องมือ = ๑๐,๐๐๐ บาท
รวมรายรับ ๒,๓๔๓,๑๑๖ บาท	รวมงบประมาณ ๕๘๒,๐๐๐ บาท
	๒. ต้นทุนผันแปร ๒.๑ เงินทุนหมุนเวียนสินค้า ๑๐๐,๐๐๐ บาท ๒.๒ ค่าตอบแทน+สวัสดิการคนทำงาน ๕ คน ๒.๒.๑ ผู้จัดการ ๑๒,๐๐๐ บาท ๒.๒.๒ ตลาด ๙,๐๐๐ บาท ๒.๒.๓ บัญชี/การเงิน ๗,๐๐๐ บาท ๒.๒.๔ การผลิต ๙,๐๐๐ บาท ๒.๒.๕ ลูกค้าสัมพันธ์ ๘,๐๐๐ บาท รวมค่าตอบแทนคนทำงาน ๑ปี รวม ๕๘๐,๘๐๐ บาท ๒.๓ สวัสดิการ+ประกันสังคม = ๔๖,๔๖๔ บาท ๒.๔ เงินลงทุนเพื่อการผลิต = ๕๐๐,๐๐๐ บาท ๒.๕ เงินลงทุนการตลาด +โฆษณา = ๒๕๐,๐๐๐ บาท ๒.๖ เงินลงทุนลูกค้าสัมพันธ์ = ๑๒๐,๐๐๐ บาท ๒.๗ ค่าใช้จ่ายอื่นๆ ๒.๗.๑ ข้าราชการเงินกู้ ๑๒๓,๘๕๒ บาท ๒.๗.๑ ดอกเบี้ยเงินกู้ ๕๐,๐๐๐ บาท รวมงบประมาณ ๑,๕๘๗,๒๖๔ บาท
	รวมงบประมาณทั้ง ๒ ยอด ค่าใช้จ่ายทั้งปี = ๒,๓๔๓,๑๑๖ บาท

๕. จุดคุ้มทุน

- 5.1 ตามแผนนี้ต้องใช้เวลา 4 ปี จึงจะถึงจุดคุ้มทุน
- 5.2 หากต้องการให้ถึงจุดคุ้มทุนภายใน 2 ปี จะต้องเพิ่มรายรับของยอดขายต้องให้ได้เดือนละ 70,000 บาท
- 5.3 ศักยภาพในการชำระหนี้

๖. การบ้านที่จะต้องคิดกันต่อไป ในเรื่องแนวทางและรายละเอียด ประกอบด้วย

- 6.1 แผนเงินลงทุนเพื่อการผลิต
- 6.2 แผนเงินลงทุนการตลาด
- 6.3 แผนเงินลงทุนลูกค้าสัมพันธ์

๗. คุณกำราบ พานทอง ได้แจ้งให้ที่ประชุมทราบว่า ได้มีการเปิดเว็บไซต์เพื่อการซื้อขายสินค้าทาง Internet ชื่อ " www.Greenmart.com "
- ประชุมครั้งต่อไป วันจันทร์ ๒๙ ธันวาคม ๒๕๕๖



แบบสอบถามผู้ขายผัก/หัตถกรรมพื้นบ้าน

เพศ

☐

ชาย

☐

หญิง

อาชีพ

☐

ขายผักสด

☐

ขายอาหาร

☐

ขายสินค้าหัตถกรรม

☐

อื่นๆ.....

สินค้า/ผักที่ขายมีอะไรบ้าง

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ทำไมถึงขายสินค้าชนิดนี้

.....

.....

.....

ลูกค้าส่วนใหญ่คือใคร

.....

.....

.....

มั่นใจหรือไม่ว่าเป็นสินค้าปลอดสารพิษ

- ☐ มั่นใจ
☐ ไม่มั่นใจ
☐ อื่น ๆ

ผักพื้นบ้าน/หัตถกรรมที่ซื้อ/.....วัน/.....สัปดาห์

- | | |
|--------------------------------------|--|
| ☐ 0-๒00 บาท | ☐ ๒0๑-๓00 บาท |
| ☐ ๓0๑-๔00 บาท | ☐ ๔0๑-๕00 บาท |
| ☐ ๕0๑-๖00 บาท | ☐ มากกว่า ๖00 บาท |

รายได้ต่อวัน

- | | |
|--------------------------------------|--|
| ☐ 0-๒00 บาท | ☐ ๒0๑-๓00 บาท |
| ☐ ๓0๑-๔00 บาท | ☐ ๔0๑-๕00 บาท |
| ☐ ๕0๑-๖00 บาท | ☐ มากกว่า ๖00 บาท |

แหล่งที่มาของผักพื้นบ้าน/สินค้าหัตถกรรม

.....

.....

.....

สินค้าที่ขายดีมาก

.....๑.....๓.....

.....๒.....๔.....

รู้จักตลาดสีเขียวหรือไม่

- ☐ รู้จัก ☐ ไม่รู้จัก

เคยมาซื้อของในตลาดสีเขียวหรือไม่

- ☐ เคย ☐ ไม่เคย

สิ่งที่น่าสนใจในตลาดสีเขียว

.....

.....

.....

.....

สิ่งที่ตลาดสีเขียวควรปรับปรุง

.....

.....

.....

.....

๑. ผู้ขายส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง
๒. ผู้ขายผักพื้นบ้านที่นำผักที่ตนปลูกมาขายเอง กล้ายืนยันว่าผักของตนปลอดสารพิษแต่ผู้ที่ซื้อจากผู้อื่นมาขายต่อไปกล้ายืนยัน
๓. ผู้ขายผักพื้นบ้านในตลาดคลองเรียน ตลาดไก่โค้ง ตลาดพลาซ่า ส่วนใหญ่ซื้อผักจากพ่อค้าที่นำมาขายส่งหน้าตลาดพลาซ่า ส่วนผู้ขายผักพื้นบ้านในตลาด มอ. ตลาดหาดใหญ่ใน ส่วนมากนำผักที่ตนปลูกเองมาขาย ผู้ขายผักในตลาดมอ.ส่วนใหญ่มาจากอำเภอคลองหอยโข่ง ผู้ขายผักพื้นบ้านในหาดใหญ่ในมาจากอำเภอบางกล่ำ
๔. ข้อมูลผู้ขายสินค้าหัตถกรรมได้จากผู้ขายสินค้าหัตถกรรมหน้าห้างสรรพสินค้าโอเชียน ชื่อสินค้าจากอำเภอชะอวดมาขาย ชื่อมาขายโดยไม่ได้เป็นบุคคลในพื้นที่ ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นชาวต่างชาติและต่างจังหวัด
๕. ส่วนผู้ขายสินค้าหัตถกรรมในตลาด มอ. นำสินค้ามาจากทะเลน้อยซึ่งเป็นคนในพื้นที่ ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นอาจารย์และข้าราชการในมอ.
๖. ต้นทุนในการขายผักพื้นบ้านอยู่ระหว่าง ๘๐๐-๑,๐๐๐ บาท/๒-๓ วัน โดยมีรายได้ต่อวันประมาณ ๓๐๐-๕๐๐ บาท
๗. ต้นทุนในการขายสินค้าหัตถกรรมสำหรับผู้ขายสินค้าหัตถกรรมในย่านกิมหยงอยู่ระหว่าง ๑๒,๐๐๐-๑๔,๐๐๐ บาท/สัปดาห์ และ ๑,๐๐๐-๒,๐๐๐ บาท/สัปดาห์สำหรับผู้ขายสินค้าหัตถกรรมในมอ.
๘. รายได้ของผู้ขายสินค้าหัตถกรรมในย่านกิมหยงอยู่ระหว่าง ๓,๐๐๐-๕,๐๐๐ บาท/วัน และรายได้ของผู้ขายสินค้าหัตถกรรมในมอ. อยู่ระหว่าง ๒๐๐-๓๐๐ บาท/วัน
๙. ผู้ขายผักพื้นบ้านในคลองเรียนทุกคนรู้จักตลาดสีเขียวและบางคนซื้อผักพื้นบ้านและผลไม้ในตลาดสีเขียวไปขาย ผู้ขายสินค้าในมอ. ทุกคนรู้จักตลาดสีเขียว แต่มีเพียงบางคนเท่านั้นเคยเข้ามาเที่ยวในตลาดสีเขียวแต่ไม่ได้ซื้อสินค้าในตลาดสีเขียวไปขาย ผักนำมาขายส่วนใหญ่ผู้ขายปลูกเองหรือซื้อมาจากคนข้างบ้านหรือผลิตภัณฑ์แปรรูปของกลุ่ม แม้ค้าตลาดไก่โค้งส่วนใหญ่ไม่รู้จักตลาดสีเขียวแม้ค้าในตลาดหาดใหญ่ในและตลาดพลาซ่าทุกคนไม่รู้จักตลาดสีเขียว ผู้ขายสินค้าหัตถกรรมในย่านกิมหยงหนึ่งคนไม่รู้จักตลาดสีเขียวอีกหนึ่งคนรู้จัก

๑๐. ผู้ขายผักพื้นบ้านที่รู้จักตลาดสีเขียว 10 คนเคยมาตลาดสีเขียวอีก 5 คนไม่เคยมาตลาดสีเขียวเนื่องจากไม่ทราบวันนัด

๑๑. ผู้ขายผักพื้นบ้านที่เคยมาตลาดสีเขียวประทับใจที่ตลาดสีเขียวมีผักพื้นบ้านขาย แต่สิ่งที่ไม่ประทับใจ คือ สินค้าในตลาดสีเขียวมีราคาแพง และมีแม่ค้าน้อย สินค้ามีให้เลือกน้อย สินค้าไม่มีคุณภาพ เช่น ผักตำลึงแก่

๑๒. ลูกค้าของผู้ขายผักพื้นบ้าน คือ แม่บ้าน

๑๓. ผักพื้นบ้านที่มีขายในตลาดต่าง ๆ ได้แก่

ใบชะพลู	ใบชะมวง	ใบโหระพา	ใบแมงลัก	ใบรา
หัวข่า	ยอดมะขาม	บวบ	มะระขี้นก	ชิง
ลูกมะกรูด	ผักหวาน	ตำลึง	ผักชีฝรั่ง	สายบัว
มะเขือพวง	ผักบุ้ง	ผักแว่น	ผักกูด	ผักกะเจต
ผักเสี้ยนดอก	มันปู	มะเขือ	ใบกระเพรา	ชะอม
ยอดเขลิยง	มะนาว	ผักเผ็ด	ฟัก	กล้วย
มะนาว	ยอดมะพร้าว	ผักกาดนกเขา	สะตอดอก	กระถิน
มะเขือ	ผักหอม	ถั่วพู	แตงไซ้	ถั่วฝักยาว
หนวก	พลู	ปูดแดง, ปูดขาว		

๑๔. สินค้าที่เกษตรกรที่มีขายได้แก่

กระเป๋	หนวก	กล่องใส่ทิชชู ตะกร้า	ที่ใส่ของจดหมาย
รองเท้า			

๑๕. เหตุผลที่ผู้ขายผักพื้นบ้านเลือกประกอบอาชีพนี้คือ ๑. ลงทุนน้อย ๒. ปลูกผักแล้วเหลือกินจึงนำมาขาย ๓. ทำมานานแล้ว

๑๖. เหตุผลที่ผู้ขายสินค้าที่เกษตรกรเลือกประกอบอาชีพนี้คือ สินค้าเป็นที่นิยมของคนทั่วไป โดยเฉพาะชาวต่างชาติ รายได้ดี สามารถกำหนดราคาสูงได้

แบบสอบถามข้อมูลผู้บริโภค

๑. เพศของผู้ให้สัมภาษณ์

☐ หญิง ☐ ชาย

๒. อายุ

☐ ๑๕-๒๕ ☐ ๒๕-๓๕ ☐ ๓๕-๔๕ ☐ ๔๕ ขึ้นไป

๓. อาชีพ

☐ นักศึกษา ☐ แม่บ้าน ☐ รับราชการ ☐ นักวิชาการ
☐ องค์กรพัฒนา ☐ เอกชน ☐ เกษตรกร ☐ รับจ้าง

อื่น ๆ

☐ ๔. ท่านสนใจสินค้า/ ☐ ผลผลิต/ผลิตภัณฑ์ปลอดสารพิษจากชุมชนหรือไม่
 สนใจ ไม่สนใจ

๕. สาเหตุใดที่ท่านจึงสนใจ/ไม่สนใจสินค้า/ผลผลิต/ผลิตภัณฑ์ปลอดสารพิษจากชุมชน

.....

☐ ☐

☐

๖. ท่านเคยเข้าร่วมกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับสินค้า/ผลผลิต/ผลิตภัณฑ์ปลอดสารพิษจากชุมชนหรือไม่

เคยเข้าร่วมกิจกรรม ไม่เคยเข้าร่วมกิจกรรม
☐ กิจกรรมอะไรที่ท่าน ☐ เข้าร่วม/กับหน่วยงานไหน

☐ ☐

☐

๗. ท่านรู้จักตลาดสีเขียวหรือไม่

☐ รู้จัก ไม่รู้จัก

๘. ท่านรู้จักตลาดสีเขียวจากไหน

สื่อประชาสัมพันธ์ เพื่อน/คนรู้จัก

☐ อื่น ๆ.....

. บรรณานุกรม

กำราบ พานทอง. บันทึกตลาดสีเขียว เล่ม ๑. ๒๕๕๓

ชมชวน บุญระหงษ์และคณะ. งานวิจัยระบบตลาดทางเลือกที่เหมาะสมสำหรับสินค้าเกษตร

กรรมยั่งยืน สนับสนุนโดย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย. ๒๕๕๓

วรรณา ประยุกต์วงศ์. งานวิจัยตลาดสินค้าเกษตรทางเลือก : กรณีศึกษาตลาดสีเขียว อำเภอ
หาดใหญ่ จังหวัดสงขลา. ๒๕๕๓

วิรตี ศรีอ่อน. ผักตะกร้า ผักไร้สารพิษออนไลน์ ส่งตรงถึงบ้าน. เกษตรกรรมธรรมชาติ วารสาร.

ฉบับที่ ๕/๒๕๕๓

วลลี เกิดกอบ. ปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการผักพื้นบ้านของผู้บริโภค กรณีศึกษา : ตลาดนัด
สีเขียว

WWW. Greennet.org

๙. ท่านเคยเข้าร่วมกิจกรรมกับตลาดสีเขียวหรือไม่

เคยเข้าร่วมกิจกรรม ไม่เคยเข้าร่วมกิจกรรม

๑๐. ท่านเคยเข้าร่วมกิจกรรมอะไร/อย่างไรกับตลาดสีเขียว

☐ ซื้อสินค้า ☐ รับสื่อประชาสัมพันธ์ ☐ แลกเปลี่ยนพูดคุย/เสวนา
ร่วมทำกิจกรรม ☐ อื่น ๆ.....

๑๑. ท่านต้องการสินค้าประเภทใดบ้างจากตลาดสีเขียว นอกจากพืชผักผลไม้

☐
☐
☐
☐

สมุนไพร

เนื้อสัตว์ เช่น ไก่ ปลา

อาหารแปรรูป

หัตถกรรม

อื่น ๆ.....

๑๒ ท่านรู้สึก / คิดอย่างไรเมื่อเข้าร่วมกิจกรรมกับตลาดสีเขียว

.....

.....

.....

๑๓. ภาพพจน์ตลาดสีเขียวในสายตาของท่านเป็นอย่างไร

จุดอ่อนของตลาดสีเขียว

☐

ที่จอดรถ

☐

คุณภาพสินค้า

☐

ปริมาณสินค้า

☐
☐

วันเวลาในการจัดจำหน่าย อื่น ๆ.....

.....

.....

จุดแข็งของตลาดสีเขียว

☐
☐
☐
☐

ปลอดภัย

☐

สินค้าจากชุมชน

ได้ซื้อกับเกษตรกรโดยตรง

ผัก/ผลไม้พื้นบ้าน

อื่น ๆ.....

.....

.....

๑๔. ท่านมีข้อเสนออย่างไรต่อการดำเนินกิจกรรมของตลาดสีเขียว

.....

.....

.....

๑๕. ท่านคิดว่าผู้บริโภคจะมีส่วนร่วมอย่างไร ต่อการดำเนินกิจกรรมของตลาดสีเขียว

.....

.....

.....

๑๖. ท่านคาดหวัง/อยากเห็น ตลาดสีเขียวดำเนินกิจกรรมอย่างไร

.....

.....

.....

๑๗. ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะอื่น ๆ ในการดำเนินกิจกรรมตลาดสีเขียว

.....

.....

.....

เพศของผู้ให้สัมภาษณ์

ชาย	๑๘	๓๖.00
หญิง	๓๒	๖๔.00
รวม	๕0.00	๑00.00

อาชีพ

นักศึกษา	๒	๔.00
แม่บ้าน	๗	๑๔.00
รับราชการ	๔	๘.00
นักวิชาการ	๔	๘.00
องค์กรพัฒนาเอกชน	๑	๒.00
เกษตรกร	๓	๖.00
รับจ้าง	๘	๑๖.00
ค้าขาย	๘	๑๖.00
อื่น ๆ	๑๓	๒๖.00
รวม	๕0	๑00.00

อายุ

๑๕-๒๕	๓	๖.00
๒๕-๓๕	๑๔	๒๘.00
35-45	๑๖	๓๒.00
๔๕ ขึ้นไป	๑๗	๓๔.00
รวม	๕0	๑00.00

การเข้าร่วมกิจกรรมที่เกี่ยวกับสินค้าจากชุมชน

เคยเข้าร่วม	๑๔	๒๘.00
ไม่เคยเข้าร่วม	๓๖	๗๒.00
รวม	๕0.00	๑00.00

รู้จักตลาดสีเขียวหรือไม่

รู้จัก	๓๘	๗๖.00
ไม่รู้จัก	๑๒	๒๔.00
รวม	๕0	๑00.00

ความสนใจสินค้าจากชุมชน

สนใจ	๔๔	๘๘.00
ไม่สนใจ	๖	๑๒.00
รวม	๕0	๑00.00

สินค้าอื่น ๆ ที่ต้องการ		
สมุนไพร	๕	๑๓.๑๖
เนื้อสัตว์	๑๒	๑๓.๕๘
อาหารแปรรูป	๘	๒๑.๐๕
หัตถกรรม	๗	๑๘.๔๒
อื่น ๆ	๖	๑๕.๗๙
รวม	๓๘	๑๐๐.๐๐

กิจกรรมที่เข้าร่วม		
ซื้อสินค้า	๓๑	๘๘.๕๗
แลกเปลี่ยนสินค้า	๒	๕.๗๑
ร่วมทำกิจกรรม	๒	๕.๗๑
อื่น ๆ	-	๐.๐๐
รวม	๓๓	๑๐๐.๐๐

จุดอ่อนของตลาดสีเขียว		
ที่จอดรถ	๒	
5.2632		
คุณภาพสินค้า	๗	๑๘.๔๒๑
ปริมาณสินค้า	11	๒๘.๙๔๗
วันเวลาในการจัดจำหน่าย	๒	๕.๒๖๓๒
อื่น ๆ	๑๖	๑๕.๗๙

การเข้าร่วมกิจกรรมกับตลาดสีเขียว		
เคยเข้าร่วม	๓๒	๙๖.๙๗
ไม่เคยเข้าร่วม	๑	๓.๐๓
รวม	๓๓	๑๐๐.๐๐

รู้จักตลาดสีเขียวได้อย่างไร		
สื่อประชาสัมพันธ์	๕	๒๓.๕๐
เพื่อน/คนรู้จัก	๑๖	๔๐.๐๐
รู้จักเอง	๑๙	๔๗.๕๐
รวม	๔๐	๑๐๐.๐๐

จุดแข็งของตลาดสีเขียว		
ปลอดภัย	๑๖	๔๒.๑๐๕
สินค้าจากชุมชน	๒	๕.๒๖๓๒
ได้ซื้อกับเกษตรกรโดยตรง	๔	๑๐.๕๒๖
ผัก/ผลไม้พื้นบ้าน	๑๐	๒๖.๓๑๖
อื่น ๆ	๖	๑๕.๗๘๙
รวม	๓๔	๑๐๐.๐๐

ข้อมูลในแปลงของสมาชิก

กลุ่มนำหრა-ทุ่งพัก

เจ้าของแปลง นายพัน ขวัญคำ

ที่อยู่ ๑๐๔/๑ หมู่ ๙ ต.ทุ่งนุ้ย อ.ควนกาหลง จ.สตูล

ประเภทการผลิต	ขนาดพื้นที่เป็นไร่หรือจำนวนกีดันหรือกีดัว			กินใช้เอง	ซื้อเพิ่มเติม	จำนวนที่ขาย	ปัญหาความคืดเห็น
	ก่อนปี ๒๕๓๔	หลังปี ๒๕๓๔ - ๒๕๔๒	ปี ๒๕๔๓				
ข้าว	๔ ไร่	-	-				
พริกขี้หนู	๑ ไร่		๑ ไร่	๑๐ กิโลกรัม	-	๒๐๐ กิโลกรัม	
แตงกวา	๒ ไร่	๒ ไร่	๒ ไร่	๒๐ กิโลกรัม	-	๕๐๐ กิโลกรัม	
ผักชีเยว	๒ ไร่	-	-	๒๐ กิโลกรัม	-	๑,๐๐๐ กิโลกรัม	
เงาะ			๕ ไร่				
ลองกอง		๕ ไร่					
ไถ่	๑๐ ตัว	๒๐ ตัว	๑๐ ตัว	๑๐ ตัว			
วัว	๓ ตัว	๓ ตัว	๓ ตัว			๔,๐๐๐ บาท	

กลุ่มนำหრა-ทุ่งพัก

เจ้าของแปลงนายคลี ชุมแก้ว ที่อยู่ ๑๔๓/๓ หมู่ ๙ ต.ทุ่งนุ้ย อ.ควนกาหลง จ.สตูล

ประเภทการผลิต	ขนาดพื้นที่เป็นไร่หรือจำนวนกัณฑ์หรือกัณฑ์			กินใช้เอง	ชื่อเพิ่มเติม	จำนวนที่ขาย	ปัญหาความคิดเห็น
	ก่อนปี ๒๕๓๔	หลังปี ๒๕๓๔ - ๔๒	ปี ๒๕๔๓				
ผักเหียง	-	๑๐๐ ต้น	-			๑๐,๐๐๐ บาท	
มันปู	-	-	-				.
เงาะ	๑๕ ต้น	-	-			๑๕,๐๐๐ บาท	
ทุเรียน	๕ ต้น	-	๕ ต้น				
ลองกอง	๗ ต้น	-	๕ ต้น				.
ส้มแขก	-	-	๕ ต้น				
จำปาตะ	๑๐ ต้น	-	๒๐ ต้น			๒,๐๐๐ บาท	
ไถ่	-	-	๒๐ ตัว				
เปิด	-	-	๑๐ ตัว				

กลุ่มนำหრა-ทุ่งพัก

เจ้าของแปลงนายประสพ คล้ายคง ที่อยู่ ๑๔๓ หมู่ ๖ ต.ทุ่งนุ้ย อ.ควนกาหลง จ.สตูล -

กลุ่มอาหาร-ทุ่งพัก

เจ้าของแปลงนายณรงค์ สุวรรณชาติ ที่อยู่-๓๓ หมู่ ๙ ต.ทุ่งนุ้ย อ.ควนกาหลง จ.สตูล

ประเภทการผลิต	ขนาดพื้นที่ที่เป็นไร่หรือจำนวนกีดันหรือกีดัว			กินใช้เอง	ชื่อเพิ่มเติม	จำนวนที่ขาย	ปัญหาความคิดเห็น
	ก่อนปี ๒๕๓๔	หลังปี ๒๕๓๔ - ๒๕๔๒	ปี ๒๕๔๓				
ข้าว		๖ ไร่ ๖ ไร่	๖ ไร่ ๖๐๐ กิโลกรัม				.
ลองกอง	๑ ไร่	๒ ไร่	๓ ไร่				
มังคุด	๒ ไร่	๓ ไร่	๕ ไร่				
ไถ่	๓ ตัว	๒๔ ตัว ๑๕ ตัว	๑๒ ตัว			๓๐ ตัว	.
เป็ด			๙ ตัว	๑๔๐ ฟอง			

กลุ่มน้ำหรา-ทุ่งพัก

เจ้าของแปลงนายวิโรจน์ ชุ่มแก้ว

ที่อยู่ ๑๔๓/๖ หมู่ ๙ ต.ทุ่งนุ้ย อ.ควนกาหลง จ.สตูล

ประเภทการผลิต	ขนาดพื้นที่ที่เป็นไรหรือจำนวนกีดันหรือกีดัว			กินใช้เอง	ซื้อเพิ่มเติม	จำนวนที่ขาย	ปัญหาความคิดเห็น
	ก่อนปี ๒๕๓๘	หลังปี ๒๕๓๘ - ๒๕๔๒	ปี ๒๕๔๓				
เงาะ	๒๐ ตัน ๒๐ ตัน		๒๐ ตัน			๑๐,๐๐๐ บาท	.
มังคุด	๑๐ ตัน	๑๐ ตัน	๑๐ ตัน				
ลองกอง	๑๐ ตัน	๑๐ ตัน	๑๐ ตัน				
ทุเรียน	๗ ตัน	๗ ตัน ๗ ตัน					.
จำปาดะ	๓ ตัน	๓ ตัน	๓ ตัน			๑,๕๐๐ บาท	

กลุ่มน้ำรา-ทุ่งพัก

เจ้าของแปลงนายช่วง จันทมาศ

ที่อยู่: ๑๕๗ หมู่ ๙ ต.ทุ่งนุ้ย อ.ควนกาหลง จ.สตูล

ประเภทการผลิต	ขนาดพื้นที่เป็นไร่หรือจำนวนกีดันหรือกีดัว			กินใช้เอง	ซื้อเพิ่มเติม	จำนวนที่ขาย	ปัญหาความคิดเห็น
	ก่อนปี ๒๕๓๘	หลังปี ๒๕๓๘ - ๒๕๔๒	ปี ๒๕๔๓				
ผักเหวียง	๔๐ ไร่					๔,๘๐๐ บาท	
ดอกกาหลา	๖ ไร่					๒,๔๐๐ บาท	
จำปาตะ	๒๐ ไร่	๒๐ ไร่					
ลองกอง	๑๐ ไร่						
ขนุน	๓ ไร่						
เงาะ	๒ ไร่					๓๐๐ บาท	
ไถ่		๓ ไร่					

กลุ่มผู้เฝ้า

เจ้าของแปลงนายมนัส รัตนวรรณ

ที่อยู่ ๑๕/๑ หมู่ ๙ ต.ทุ่งตัวเสา อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา

ประเภทการผลิต	ขนาดพื้นที่เป็นไร่หรือจำนวนกีดันหรือกีดัว			กินใช้เอง	ซื้อเพิ่มเติม	จำนวนที่ขาย	ปัญหาความคิดเห็น
	ก่อนปี ๒๕๓๔	หลังปี ๒๕๓๔ - ๒๕๔๒	ปี ๒๕๔๓				
ลองกอง		๓๐ ต้น		ไม่ได้บันทึกจำนวน			.
ทุเรียน		๒๐ ต้น		ไม่ได้บันทึกจำนวน			
เงาะ			๙ ต้น	ไม่ได้บันทึกจำนวน			.
มังคุด			๕ ต้น	ไม่ได้บันทึกจำนวน			
ส้มโอ			๑๔๕ ต้น	ไม่ได้บันทึกจำนวน			
สะเดา	๑๐ ต้น		๒๐ ต้น	ไม่ได้บันทึกจำนวน			
หนาม				ไม่ได้บันทึกจำนวน	ไม่ได้บันทึกจำนวน		
ปลา	.						

กลุ่มผู้ดูแล

เจ้าของแปลงนายทบ แก้วทองพันธ์ ที่อยู่ ๑๕๐ หมู่ ๓ ต.ทุ่งตำเสา อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา

ประเภทการผลิต	ขนาดพื้นที่เป็นไร่หรือจำนวนกีดันหรือกีดตัว		กินใช้เอง	ซื้อเพิ่มเติม	จำนวนที่ขาย	ปัญหาความคิดเห็น
	ก่อนปี ๒๕๓๘	หลังปี ๒๕๓๘-๒๕๔๒				
ข้าวเล็บนก	๔ ไร่ ๔ ไร่	๒๕๔๒	๑๐ กระสอบ			แปรรูปเป็นข้าวกล้องเพื่อขาย
มะเขือ	๑/๒ งาน	๑/๒ งาน	๒๕ กิโลกรัม			พืชผักปลูกรวมกัน ๑/๒ งาน
ตำลึง	๑/๒ งาน	๑/๒ งาน	๕ กิโลกรัม			
ผักหวาน	๑/๒ งาน	๑/๒ งาน	๕ กิโลกรัม			
ขมิ้น	๑/๒ งาน	๑/๒ งาน	ไม่ได้บันทึกจำนวน			
ตะไคร้	๑/๒ งาน	๑/๒ งาน	ไม่ได้บันทึกจำนวน			
สะเดา			ไม่ได้บันทึกจำนวน			
หนุ่ยพริก	๑๐ ตัว	๑๐ ตัว		๑๐ ตัว		
วาว	๕ ตัว	๕ ตัว ๑๐ ตัว		๑ ตัว		
ไก่	๓๐ ตัว	๓๐ ตัว	๑๒ ตัว			จัดการให้มีผลผลิตตลอดทั้งปี

กลุ่มศูนย์

เจ้าของแปลงนายทบ แก้วทองพันธ์

ที่อยู่ ๑๕๐ หมู่ ๓ ต.ทุ่งตำเสา อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา

ประเภทการผลิต	ขนาดพื้นที่ที่เป็นไร่หรือจำนวนกัณฑ์หรือกัณฑ์		กินใช้เอง	ซื้อเพิ่มเติม	จำนวนที่ขาย	ปัญหาความคิดเห็น
	ก่อนปี ๒๕๓๔	หลังปี ๒๕๓๔-๒๕๔๒				
ข้าวเล็บนก	๔ ไร่ ๔ ไร่		๑๐ กระสอบ			แปรรูปเป็นข้าวกล้องเพื่อขาย
มะเขือ	๑/๒ งาน	๑/๒ งาน	๒๕ กิโลกรัม			พืชผักปลูกรวมกัน ๑/๒ งาน
ตำลึง	๑/๒ งาน	๑/๒ งาน	๕ กิโลกรัม			
ผักหวาน	๑/๒ งาน	๑/๒ งาน ๑/๒ งาน	๕ กิโลกรัม			
ขมิ้น	๑/๒ งาน	๑/๒ งาน	ไม่ได้บันทึกจำนวน			
ตะไคร้	๑/๒ งาน	๑/๒ งาน	ไม่ได้บันทึกจำนวน			
สะเดา			ไม่ได้บันทึกจำนวน			
หมูขี้พรา	๑๐ ตัว	๑๐ ตัว		๑๐ ตัว		
วัว	๕ ตัว	๕ ตัว ๑๐ ตัว		๑ ตัว		
ไก่	๓๐ ตัว	๓๐ ตัว	๑๒ ตัว			จัดการให้มีผลผลิตตลอดทั้งปี

กลุ่มดูแล

เจ้าของแปลงนายทบ แก้วทองพันธ์ ที่อยู่ ๑๕๐ หมู่ ๓ ต.ทุ่งตำเสา อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา

ประเภทการผลิต	ขนาดพื้นที่เป็นไร่หรือจำนวนกัณฑ์หรือกัณฑ์			กินใช้เอง	ซื้อเพิ่มเติม	จำนวนที่ขาย	ปัญหาความคิดเห็น
	ก่อนปี ๒๕๓๘	หลังปี ๒๕๓๘-๒๕๔๒	ปี ๒๕๔๓				
ข้าวเล็บนก	๔ ไร่ ๔ ไร่	๔ ไร่ ๔ ไร่	๔ ไร่	๑๐ กระสอบ			แปรรูปเป็นข้าวกล้องเพื่อขาย
มะเขือ	๑/๒ งาน	๑/๒ งาน	๑/๒ งาน	๒๕ กิโลกรัม			พืชผักปลูกรวมกัน ๑/๒ งาน
ตำลึง	๑/๒ งาน	๑/๒ งาน	๑/๒ งาน	๕ กิโลกรัม			
ผักหวาน	๑/๒ งาน	๑/๒ งาน	๑/๒ งาน	๕ กิโลกรัม			
ขมิ้น	๑/๒ งาน	๑/๒ งาน	๑/๒ งาน	ไม่ได้บันทึกจำนวน			
ตะไคร้	๑/๒ งาน	๑/๒ งาน	๑/๒ งาน	ไม่ได้บันทึกจำนวน			
สะเดา				ไม่ได้บันทึกจำนวน			
หนุ่ยพรา	๑๐ ตัง	๑๐ ตัง	๑๕ ตัง		๑๐ ตัง		
กล้วย	๕ ตัง	๕ ตัง	๑๐ ตัง		๑ ตัง		
ไก่	๓๐ ตัง	๓๐ ตัง	๓๐ ตัง	๑๒ ตัง			จัดการใหม่ผลผลิตตลอดทั้งปี

กลุ่มผู้แพร่

เจ้าของแปลงนายสุญญา ชิดมณี ที่อยู่ 10/1 หมู่ 3 ต.ทุ่งตำเสา อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา

ประเภทการผลิต	ขนาดพื้นที่เป็นไร่หรือจำนวนกีดันหรือกีดตัว			กินใช้เอง	ซื้อเพิ่มเติม	จำนวนที่ขาย	ปัญหาความคิดเห็น
	ก่อนปี ๒๕๓๘	หลังปี ๒๕๓๘-๒๕๔๒	ปี ๒๕๔๓				
ข้าว			๓ ไร่	ไม่ได้บันทึกจำนวน			ต้นทุนสูง ใช้ปุ๋ยหมักลดต้นทุน
ผักเหมียง			๑๐๐ ต้น	ไม่ได้บันทึกจำนวน			ไม่มีตลาด
มะพร้าว				ไม่ได้บันทึกจำนวน			
ทุเรียน				ไม่ได้บันทึกจำนวน			
ลองกอง				ไม่ได้บันทึกจำนวน			
สะเดา	๒๐ ต้น		๒๐ ต้น				เติบโตเร็ว
ไถ่	๒๐ ตัว	๓๐ ตัว	๓๐ ตัว		ไม่ได้บันทึกจำนวน		
ปลา	๑,๐๐๐ ตัว				ไม่ได้บันทึกจำนวน		ไม่ได้ผลเพราะน้ำท่วมบ่อย

กลุ่มผู้แพร่

เจ้าของแปลงนายอุดม เรืองกุล

ที่อยู่ ๑๓๒ หมู่ ๓ ต.ทุ่งตำเสา อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา

ประเภทการผลิต	ขนาดพื้นที่เป็นไร่หรือจำนวนกีดันหรือกีดัว		กินใช้เอง	ซื้อเพิ่มเติม	จำนวนที่ขาย	ปัญหาความคิดเห็น
	ก่อนปี ๒๕๓๔	หลังปี ๒๕๓๔ - ๒๕๔๒	ปี ๒๕๔๓			
ข้าว			ไม่ได้บันทึกจำนวน			
ทุเรียน	๓ ไร่		ไม่ได้บันทึกจำนวน			ไม่ผลปูลูกรวมกัน 3 ไร่
เงาะ	๓ ไร่		ไม่ได้บันทึกจำนวน			
มังคุด	๓ ไร่		ไม่ได้บันทึกจำนวน			
สะตอ	๓ ไร่		ไม่ได้บันทึกจำนวน			
สะเดา	๑๐ ต้น		ไม่ได้บันทึกจำนวน			
ไถ่	๒๐ ตัว			ไม่ได้บันทึกจำนวน		
เป็ด	๕ ตัว			ไม่ได้บันทึกจำนวน		
พืชระดับล่างในสวน			ไม่ได้บันทึกจำนวน			

อย่างก้าวของ...ตลาดสี่เขียวภาคใต้



ตลาดสี่เขียวในช่วงที่กำลังก่อตัว





ผักตบหมัก ใช้แกง ผัด





ตลาดนัดสี่แยก

บ้านวังสมบูรณ์ 16 เมษายน 2542
เวลา 15.00-22.00 น.

บ้านวังสมบูรณ์ 17 เมษายน 2542
เวลา 05.00-12.00 น.

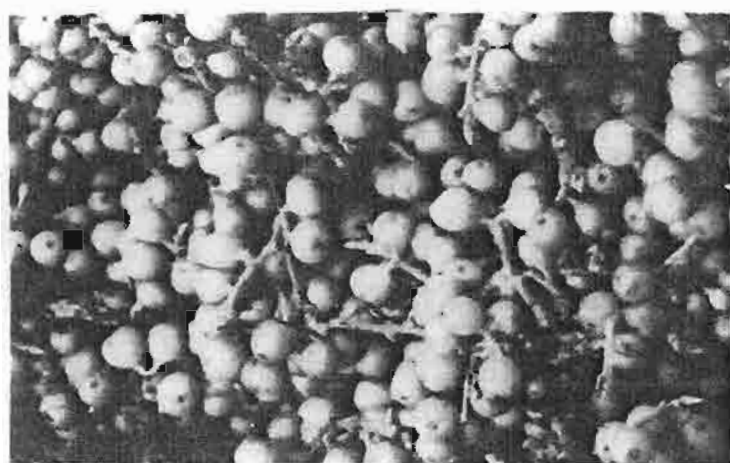
ดอกกาหลา(ดาหลา) ไข้ยา หรือกินสด



ผักเหมียง หรือผักเหียง ไข่ต้ม ผัดหรือกินสด



ลูกมะเดื่อข้าว(จีน) ใช้กินสด



เสริมสร้างวัฒนธรรมกินอาหารพื้นเมือง

