



รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการ

“การจัดการตลาดผักปลอดสารพิษที่เหมาะสมและเป็นธรรม
ในช่วงการปรับเปลี่ยนระบบการผลิตสู่เกษตรกรรมยั่งยืน
เครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือก อ.ขุนยวม จ. แม่ฮ่องสอน”

โดย

นางสาวอรุณี เวียงแสง และคณะ

พฤศจิกายน 2549

รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการ

“การจัดการตลาดผักปลอดสารพิษที่เหมาะสมและเป็นธรรม
ในช่วงการปรับเปลี่ยนระบบการผลิตสู่เกษตรกรรมยั่งยืน
เครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือก อ.ขุนยวม จ.แม่ฮ่องสอน”

โดย

นางสาวอรุณี เวียงแสง
นายวัฒน์ สุวรรณเขตน์คม
นางสาวจินตนา โพธิ์ทิพย์
นายสมชัย แซ่ตัน
นางไพศาล พุทธพันธ์

สนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)
(ความเห็นในรายงานนี้เป็นของผู้วิจัย สกว.ไม่จำเป็นต้องเห็นด้วยเสมอไป)

การจัดการตลาดผักปลอดสารพิษที่เหมาะสมและเป็นธรรมในช่วงการปรับเปลี่ยนระบบการผลิตสู่เกษตรกรรมยั่งยืนเครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือก อ.ขุนยวม จ.แม่ฮ่องสอน

อรุณี เวียงแสง, วัฒนะ สุวรรณเชตนิคม, จินตนา โพธิ์ทิพย์, สมชัย แซ่ตัน และ ไพโรศา พุทธพันธ์

บทคัดย่อ

การปลูกผักปลอดสารพิษ เป็นกิจกรรมการผลิตหนึ่งในระบบเกษตรกรรมยั่งยืน ซึ่งพบว่ามักมีปัญหาด้านการตลาด เนื่องจากเป็นระบบการผลิตเพื่อกิน เหลือจึงขาย การจัดการตลาดจึงยากโดยเฉพาะอย่างยิ่งด้านการวางแผนการผลิตในออกมาอย่างสม่ำเสมอตามความต้องการของผู้บริโภค การวิจัยนี้จึงเกิดขึ้นเพื่อหารูปแบบตลาดผักปลอดสารพิษและการจัดการร่วมกัน ระหว่างผู้ผลิตผู้บริโภคที่เหมาะสมและเป็นธรรม ในช่วงปรับเปลี่ยนระบบผลิตสู่ระบบเกษตรกรรมยั่งยืนว่าควรจะเป็นอย่างไร

ในช่วง 6 เดือนแรก เป็นการศึกษาสถานการณ์ที่เกี่ยวข้องรวม 5 ด้าน ด้วยกัน พบว่า 1) ประสพการณ์ตลาดทางเลือก เครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือก อ.ขุนยวม เคยทำตลาดทางเลือกมาตั้งแต่ปี 2546 ในรูปของตลาดนัด แต่มีปัญหาคือผลผลิตไม่ต่อเนื่อง ขาดการจัดการที่ดี และผู้บริโภคที่เข้าใจตลาดทางเลือกมีน้อย 2) ความต้องการของผู้บริโภคผักปลอดสารพิษ ได้สำรวจในเขตอ.ขุนยวมและเมืองแม่ฮ่องสอน รวม 123 ราย พบว่า ผู้บริโภคต้องการซื้อผักปลอดสารพิษ แต่ มีปัญหาคือ ไม่รู้จะไปซื้อที่ไหน ไม่มั่นใจในคุณภาพ ไม่มีผักที่ต้องการ และมีผักไม่สม่ำเสมอ ส่วนผักๆ ที่สนใจเลือกซื้อจะคำนึงถึงความปลอดภัย แหล่งผลิตที่เชื่อถือได้ ราคาสมเหตุสมผล และหีบห่อที่เป็นธรรมชาติ 3) ปริมาณและปฏิทินอาหารจากป่า จากการสำรวจพบว่า ในพื้นที่ อ. ขุนยวม มีอาหารจากป่า กว่า 13 ชนิด ที่ทยอยออกมาทั้งปี โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงฤดูฝน พืชเศรษฐกิจจากป่าได้แก่ เห็ดต่างๆ และหน่อไม้ 4) ช่องทางการตลาดผักปลอดสารพิษ เนื่องจากผักปลอดสารพิษมีการผลิตน้อยในพื้นที่ จึงได้สำรวจตลาดผักทั่วไป แทนโดยสัมภาษณ์แม่ค้าผัก 48 ราย พบว่า เมืองแม่ฮ่องสอนต้องสั่งซื้อผักจากเชียงใหม่มาบริโภค ร้อยละ 51.37 ชาวแม่ฮ่องสอนบริโภคผักผ่านระบบตลาด 1,452 ต้น/ปี เส้นทางการซื้อทั้งหมด 4 เส้นทาง 5) การสำรวจและประเมินศักยภาพผู้ผลิต พบว่า ทั้ง 11 คน ที่เป็นสมาชิกโครงการวิจัยฯ อยู่ใน 2 ภูมินิเวศน์ คือ ที่สูง (3 คน) ปลูกผักเป็นอาชีพหลัก ที่ราบและที่ดอน (8 คน) ปลูกผักเพื่อบริโภค เหลือจึงขาย ผู้ผลิตยังมีปัญหาเรื่องน้ำ หนี้สิน และการวางแผนการผลิตร่วมกัน แต่มีศักยภาพด้านเทคนิคการผลิต และแนวคิดเกษตรยั่งยืน

จากข้อมูลดังกล่าว ได้กำหนดกิจกรรมปฏิบัติการเพื่อหาทางจัดการตลาดผักปลอดสารพิษ ที่สามารถเสริมรายได้แก่ผู้ผลิต และเอื้อโอกาสให้ผู้บริโภคได้เข้าถึงสินค้าปลอดสารพิษ โดยได้ทดลองตลาดนัดในหน่วยงาน 4 แห่ง และตลาดนัดวันอาทิตย์ พบว่า สามารถสนองต่อผู้ผลิตและผู้บริโภคได้ระดับหนึ่ง และเกษตรกรได้เรียนรู้การจัดการตลาด ตั้งแต่การหีบห่อ การรวบรวมผลผลิต การขนส่ง การขาย การเงิน การบริหารจัดการกลุ่ม แต่ เวลาในการทดลองปฏิบัติการยังไม่มากพอที่จะเป็นข้อสรุปว่าเหมาะสมหรือไม่ จึงเสนอคำนิพนธ์การวิจัยต่อเนื่องในระยะที่ 2 อีก 1 ปี

สารบัญ

หน้า

บทคัดย่อ

บทนำ

หลักการและเหตุผล	1
วัตถุประสงค์ในการวิจัย	4
นิยามศัพท์"ตลาดที่เป็นธรรม"	6

วิธีดำเนินการวิจัย

หลักการและแนวทางดำเนินงาน	17
การวางแผนขั้นตอนการวิจัย	17
กระบวนการดำเนินงานตามแผน	18

ผลและการอภิปรายผลการวิจัย

ประสบการณ์และบทเรียนการจัดการตลาดผักปลอดสารพิษ	21
ผลการศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคกลุ่มต่าง ๆ	24
ผลการศึกษาอาหารจากป่า และพฤติกรรมของผู้บริโภค	32
ผลการศึกษาช่องทางการตลาดที่เป็นไปได้ใน 3 ระดับ	42
ผลการทบทวนศักยภาพและข้อจำกัดของผู้ผลิต	57

ผลการทดลองปฏิบัติการรูปแบบตลาดและการพัฒนาศักยภาพผู้ผลิต

สรุปภาพรวมข้อมูลความรู้ที่ศึกษา	64
ข้อเสนอแนะทางการจัดการตลาดผักปลอดสารพิษ	66
กิจกรรมที่ได้ทดลองทำและผลของกิจกรรม	69

สรุปและข้อเสนอแนะ

สรุปผลการดำเนินงานตามวัตถุประสงค์ของโครงการ	85
วิเคราะห์ผลการดำเนินงาน 1 ปี	94
ข้อเสนอแนะในการดำเนินงานระยะต่อไป	97

ภาคผนวก

ประมวลภาพงานวิจัย	104
แบบสำรวจข้อมูลเส้นทางผักจากแหล่งปลูก-มือผู้ซื้อ	106
แบบสำรวจข้อมูลความต้องการผู้บริโภคต่อผักปลอดสารพิษ	110
แบบสำรวจผู้ผลิตผักปลอดสารพิษ	114

บทที่ 1

บทนำ

หลักการและเหตุผล

1) สถานการณ์ด้านเกษตรยั่งยืนในพื้นที่

เครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือก อำเภอขุนยวม จังหวัดแม่ฮ่องสอน ได้รวมตัวกันขึ้นเมื่อปลายปี 2544 โดยมีฐานสมาชิกจากเครือข่ายเกษตรทฤษฎีใหม่ อำเภอขุนยวม ที่รวมตัวกันมาตั้งแต่ ปี 2542 เป็นแกนหลัก จำนวนสมาชิก ณ ปัจจุบัน ประกอบด้วย กลุ่มเกษตรกร 7 กลุ่ม จำนวนประมาณ 140 ครัวเรือน 7 หมู่บ้าน เครือข่ายมีการดำเนินกิจกรรมอย่างต่อเนื่อง โดยใช้ฐานงานสร้างความรู้และสร้างคน จากงานวิจัยเพื่อท้องถิ่น จำนวน 5 โครงการเป็นตัวแทนเสริมมาตั้งแต่ ปี 2544 จนถึงปัจจุบัน

นอกจากฐานงานวิจัยดังกล่าวแล้ว ยังได้รับการสนับสนุนจากองค์กรและหน่วยงานในพื้นที่ ที่สำคัญคือ ศูนย์ส่งเสริมการศึกษาเพื่อการพัฒนา บ้านหนองป่าก่อ ต.ขุนยวม ที่ก่อตั้งมาตั้งแต่ปี 2543 มีกิจกรรมและสถานภาพที่หลากหลาย เป็นทั้งศูนย์สาธิตเกษตรยั่งยืน ศูนย์ฝึกอบรมเกษตรกร และเชื่อมกิจกรรมกับเครือข่ายกิจกรรมไร้สารพิษแห่งประเทศไทย อีกทั้งเป็นแหล่งเรียนรู้เกษตรยั่งยืนของจังหวัด ปัจจุบันนี้ศูนย์ยังเป็นที่ตั้งของเครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือกจังหวัดแม่ฮ่องสอน ที่สามารถเชื่อมโยงการทำงานร่วมกันกับเครือข่ายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องทุกระดับ เพื่อสร้างฐานการผลิตในพื้นที่ การสื่อสารสาธารณะด้านเกษตรยั่งยืน และการร่วมผลักดันเชิงนโยบายในโอกาสต่าง ๆ

การดำเนินงานของเครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือกจังหวัดแม่ฮ่องสอน และอำเภอต่าง ๆ รวม 7 อำเภอ นั้น ได้รับการสนับสนุนงบประมาณจาก สถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน (พอช) โดยแบ่งเป็น 2 ส่วน คือ ด้านงานวิจัยชาวบ้าน เรื่อง “กลไกการจัดการองค์ความรู้เกษตรยั่งยืนของเครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือกจังหวัดแม่ฮ่องสอน” ระหว่างปี 2547-48 และงานพัฒนาองค์กรเครือข่ายผ่านยุทธศาสตร์เชิงประเด็น ระหว่างปี 2547 - 48 งบประมาณ 1,156,600 บาท

2) ปัจจัยเอื้อต่อการพัฒนาระบบเกษตรยั่งยืน

อำเภอขุนยวม นับว่ามีความพร้อมหลายประการในการพัฒนาเกษตรกรรมยั่งยืน ในเชิงเปรียบเทียบกับพื้นที่อื่น ๆ ซึ่งสามารถประมวลได้ดังนี้

- ระบบการผลิตมีการใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น ร่วมกับการประยุกต์ใช้องค์ความรู้จากงานวิจัยและความรู้จากภายนอก อีกทั้งสภาพการผลิตยังไม่ถูกทำลายมากนัก บางพื้นที่ยังคงไม่รู้จักสารเคมี เช่นในพื้นที่สูงที่แห่งไกล ที่ยังคงรักษาระบบเกษตรดั้งเดิมไว้ได้ อีกทั้งระบบปลูกพืชเชิงเดี่ยวเพื่อขายยังไม่รุนแรงมากเหมือนที่อื่น จะมีเพียงกระเทียมและถั่วเหลือง เท่านั้นที่ปลูกเป็นพืชเศรษฐกิจหลักของชุมชน

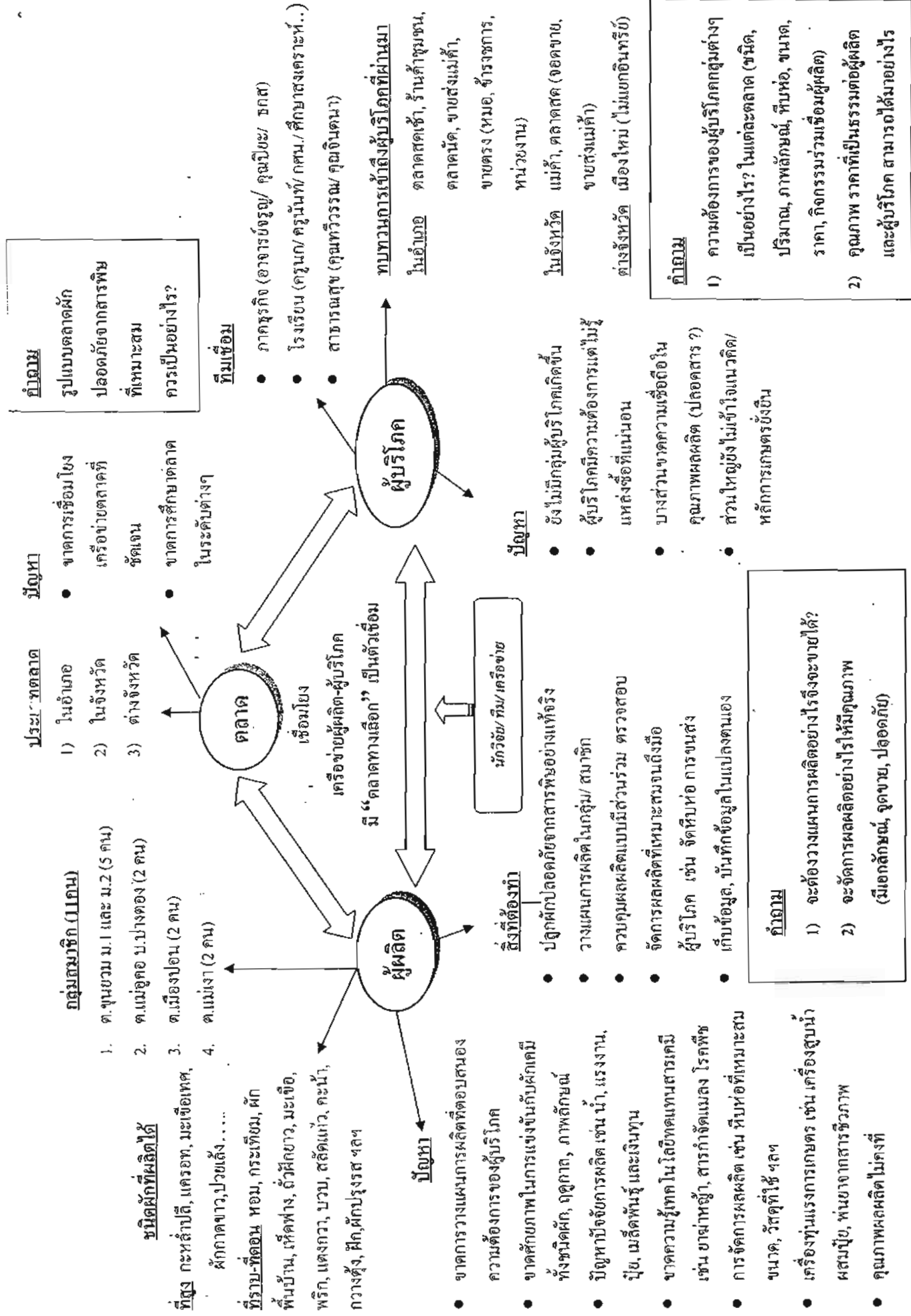
- ทรัพยากรด้านการเกษตรยังคงความสมบูรณ์ ในเชิงเปรียบเทียบ เป็นพื้นที่โล่ง อากาศถ่ายเทสะดวก ป่าไม้อุดมสมบูรณ์ มีน้ำที่สมบูรณ์และหลายสาขา ดินยังคงสภาพดี มีอ่างเก็บน้ำและระบบเหมืองฝาย
- มีกลุ่ม เครือข่าย ที่สามารถเชื่อมโยงการทำงานได้หลายระดับ ที่สามารถเข้าถึงข้อมูลความรู้ในการขับเคลื่อนงานได้ระดับหนึ่ง
- ได้รับการสนับสนุนจากองค์กรทุน เพื่อดำเนินกิจกรรมเครือข่ายฯ มาอย่างต่อเนื่อง เช่น สกว. พอช. สสส. ตลอดจนมีหน่วยงานรัฐหลายส่วนในพื้นที่เห็นความสำคัญ ใช้เป็นฐานงานด้านอาหารปลอดภัย ตามนโยบายรัฐ และฐานเครือข่ายในการผลักดันยุทธศาสตร์ด้านเกษตรอินทรีย์ ทั้งระดับจังหวัดและอำเภอ
- นโยบาย ยุทธศาสตร์ และแนวทางการพัฒนา ของจังหวัด และอำเภอ มีด้านเกษตรเอื้อสุขภาพ เกษตรอินทรีย์ ธนาคารอาหารชุมชน ซึ่งเป็นระบบที่เอื้อกับการพัฒนาเกษตรกรรมยั่งยืน

จากสถานการณ์ข้างต้น การดำเนินงานกว่า 5 ปี ที่ผ่านมานั้น สามารถสร้างฐานการผลิตได้ระดับหนึ่ง ทั้งจำนวนเกษตรกรสมาชิกเครือข่ายและฟาร์มตัวอย่างที่เพิ่มขึ้น สำหรับด้านการผลิตยังคงมีปัญหาหลายประการที่ยังจะต้องช่วยกันแก้ไขต่อไป แต่ปัญหาใหญ่ที่เครือข่ายให้ความสำคัญมากขณะนี้ คือ ปัญหาด้านการตลาดและการเชื่อมโยงกับเครือข่ายผู้บริโภคในระดับต่างๆ ที่ยังไม่มีความชัดเจน

3) สถานการณ์ด้านการตลาด และผู้บริโภคปัญหาที่เรายังแก้ไม่ได้

การดำเนินงานด้านการตลาดของเครือข่ายที่ผ่านมานั้น มีการทดลองดำเนินงานตลาดนัด สัปดาห์ละ 1 ครั้ง ที่ท่ารถอำเภอขุนยวม แต่ก็มีปัญหาว่า ผลผลิตที่ออกมาไม่สม่ำเสมอ บางฤดูกาลก็ไม่สามารถเปิดตลาดนัดได้ เครือข่ายจึงได้สรุปร่วมกันว่า น่าจะมีการจัดการแบบใหม่ ทั้งการวางแผนการผลิต การจัดการตลาด แต่ก็ยังหาทางออกไม่ได้ว่าจะต้องทำอะไร อีกทั้งรูปแบบตลาดนัดอย่างเดียว ไม่สามารถสร้างรายได้ที่พอเพียงแก่ครอบครัวได้ ที่ผ่านมามีเครือข่ายจึงได้มีการทำตลาดหลายรูปแบบ ทั้งขายตรง ส่งตลาดในเมืองแม่ฮ่องสอน แต่ก็ประเมินร่วมกันอีกว่า ยังไม่สามารถสร้างเอกลักษณ์ของสินค้าที่แตกต่างจากผลผลิตเกษตรเคมีได้ อีกทั้งยังไม่สามารถทราบความต้องการที่แท้จริงของผู้บริโภคในระดับต่าง ๆ (รายละเอียดตามภาพ)

การตลาดนับว่าเป็นส่วนสำคัญ ที่จะเป็น “แรงจูงใจ” ในการขยายสมาชิกของเครือข่าย ให้เพิ่มขึ้น เพราะเกษตรกรส่วนใหญ่ในอำเภอขุนยวม ยังมีภาระหนี้สิน และภาระค่าใช้จ่ายในการครองชีพอื่น ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การศึกษาเล่าเรียนของลูกหลาน แต่การตลาดเป็นเรื่องซับซ้อน มีประเด็นที่ต้องศึกษาร่วมกันอีกมากทั้งความต้องการของผู้บริโภค การจัดการผลผลิต และช่องทางการตลาดในระดับต่าง ๆ ซึ่งลำพังเกษตรกร และทีมงานเครือข่ายเองยังมีการที่ต้องทำการผลิต และทำงานตามแผนในโครงการพัฒนาที่สนับสนุน ย่อมไม่สามารถทำงานในเชิงลึกแบบนี้ได้ จึงควรให้มีการศึกษาวิจัยในเรื่องนี้



ภาพที่ 1 กรอบความคิดโครงการวิจัย "การจัดการตลาดผักปลอดสารพิษที่เหมาะสมฯ อ.ขุนวม" .เครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือก อ.ขุนวม

คำถามการวิจัย

รูปแบบตลาดผักปลอดสารพิษและการจัดการร่วมกัน ระหว่างผู้ผลิตผู้บริโภคที่เหมาะสมและเป็นธรรม ในช่วงปรับเปลี่ยนระบบผลิตสู่ระบบเกษตรกรรมยั่งยืนควรเป็นอย่างไร?

วัตถุประสงค์ในการวิจัย

- 1) เพื่อทบทวนประสบการณ์ และบทเรียนการจัดการตลาดผักปลอดสารพิษในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา
- 2) เพื่อศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภค กลุ่มต่าง ๆ ต่อพืชผักปลอดสารพิษ
- 3) เพื่อศึกษาพฤติกรรมการบริโภคผักปลอดสารพิษ และพฤติกรรมผู้บริโภค ต่ออาหารเหล่านั้น
- 4) เพื่อศึกษา ช่องทางการตลาดที่เป็นไปได้ใน 3 ระดับ คือ ระดับอำเภอ จังหวัด และต่างจังหวัด
- 5) เพื่อหาแนวทางการจัดการด้านการตลาดทางเลือกที่เหมาะสม และเป็นธรรมต่อผู้ผลิตผู้บริโภค

ขอบเขตการวิจัยและกลุ่มเป้าหมาย

1) กลุ่มผู้ผลิต จำนวน 11 คน เป็นผู้ที่มีความพร้อมในด้านการผลิต ที่ได้ปรับเปลี่ยนระบบการผลิตเป็นเกษตรยั่งยืน โดยไม่ใช้สารเคมีในระบบการผลิตทั้งฟาร์ม จำนวน 6 คน และ แบ่งพื้นที่ฟาร์มบางส่วนทำสวนผักปลอดภัยจากสารพิษ จำนวน 5 ราย ได้แก่

1. ต.ขุนขวม ม.1 และ ม.2 จำนวน 5 คน
2. ต.แม่อุค บ.ปางดง จำนวน 2 คน
3. ต.เมืองปอน จำนวน 2 คน
4. ต.แม่เงา จำนวน 2 คน

2) กลุ่มผู้บริโภค ในพื้นที่อำเภอขุนขวม และอำเภอเมืองจังหวัดแม่ฮ่องสอน ทั้งที่เป็นผู้บริโภคทั่วไป ผู้บริโภคตามหน่วยงาน เช่น โรงเรียน โรงพยาบาล ผู้บริโภคที่เป็นกลุ่ม/องค์กรที่สนใจอาหารปลอดสารพิษ เป็นต้น

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- 1) ได้ข้อมูล ความรู้เกี่ยวกับการจัดการตลาดทางเลือกของเครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือก แม่ฮ่องสอน
- 2) ทราบความต้องการของผู้บริโภคระดับต่าง ๆ ต่อพืชผักปลอดสารพิษ ทั้งชนิด ปริมาณ ราคา รูปลักษณ์ และช่วงเวลาที่ต้องการ รวมถึงข้อเสนอต่อแนวทางการจัดการด้านการตลาดที่เป็นธรรม
- 3) ทราบพฤติกรรมการบริโภคผักปลอดสารพิษ และพฤติกรรมผู้บริโภค ต่ออาหารเหล่านั้น

- 4) ทราบช่องทาง รูปแบบการตลาด รวมถึงกระบวนการจัดการตลาดร่วมกันที่เหมาะสมและเป็นธรรม ต่อทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภค
- 5) เกิดการเชื่อมโยงระหว่างกลุ่มผู้ผลิต และผู้บริโภค หรือเชื่อมโยงระหว่างชนบทกับเมือง โดยใช้การซื้อขายแลกเปลี่ยน (การตลาด) เป็นฐานการเชื่อมโยง

ระยะเวลาการดำเนินงาน

เป็นเวลา 1 ปี ระหว่าง วันที่ 1 ตุลาคม 2548 – วันที่ 30 สิงหาคม 2549 (ขยายเวลาอีก 2 เดือน)

ผู้ใช้งานวิจัย

1) เกษตรกรเป้าหมาย ใช้ความรู้จากการร่วมในกระบวนการวิจัย จนสามารถจัดการผลผลิตของตนและกลุ่ม เพื่อจำหน่าย เป็นทางเลือกของรายได้ในครัวเรือน และสามารถพัฒนาศักยภาพในการถ่ายทอดขั้นตอนกระบวนการทำงานสู่เครือข่ายเกษตรกรทางเลือกรายอื่น ๆ ได้

2) ชุมชน ชุมชนเป้าหมายได้ร่วมแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ทั้งในระดับชุมชน และระดับเครือข่ายผ่านกระบวนการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม ชุมชนมีความสามารถเพิ่มมากขึ้นในการจัดการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นในชุมชนและพัฒนาศักยภาพ ในการจัดการตลาดทางเลือกพืชผักปลอดสารพิษ

3) หน่วยงานภาครัฐและเอกชน ได้แก่ หน่วยงานสังกัดกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ กระทรวงสาธารณสุข กระทรวงศึกษาธิการ สำนักงานจังหวัดและอำเภอ รวมไปถึงหน่วยงานต่างๆ และนักพัฒนา นักวิชาการในพื้นที่ ได้ร่วมแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกับชุมชน สามารถยกระดับองค์ความรู้ในเรื่องนี้ นำไปสู่การใช้ความรู้เป็นฐานในการทำงาน และการสร้างความร่วมมือในการแก้ไขปัญหาอื่นๆ ที่สอดคล้องกับบริบทและศักยภาพชุมชน

4) เครือข่ายเกษตรกรทางเลือกจังหวัดแม่ฮ่องสอน สามารถนำข้อมูลความรู้ไปพัฒนางานและพัฒนาศักยภาพทีมงานที่ร่วมในกระบวนการวิจัย

ทีมงานวิจัยและผู้เกี่ยวข้อง

1) ทีมวิจัยหลัก

- | | |
|---------------------------|-----------------|
| 1) นางสาวอรุณี เวียงแสง | นักวิจัย |
| 2) นายวัฒนะ สุวรรณเขตนิกม | ผู้ช่วยนักวิจัย |
| 3) นางไพเราะ พุทธนันท์ | ผู้ช่วยนักวิจัย |

2) ทีมวิจัยร่วม

- | | |
|---------------------------------|--|
| 1) นางสาวทวิวรรณ สัมพันธ์สิทธิ์ | สำนักงานสาธารณสุขจังหวัดแม่ฮ่องสอน |
| 2) นางสาวจินตนา โพธิ์ทิพย์ | โรงพยาบาลศรีสังวาลย์ จังหวัดแม่ฮ่องสอน |
| 3) นางสาวกรองทอง เหง้าสุวรรณ | โรงเรียนห้องสอนศึกษา จังหวัดแม่ฮ่องสอน |

- 4) นางศิริรัตน์ คงเพชรศักดิ์ ศูนย์การศึกษานอกโรงเรียนแม่ฮ่องสอน
- 5) นายจำรูญ บุญทา รองประธานเครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือก อ.ขุนยวม
- 6) นายสนั่น คัมหาบุรุษ กลุ่มเกษตรชีวภาพบ้านปางตอง ต.แม่ฮูกอ

3) ที่ปรึกษาทีมวิจัย

- 1) นายชมชวน บุญระหงษ์ สถาบันชุมชนเกษตรกรรมยั่งยืน จ.เชียงใหม่
- 2) นายสมชัย แซ่ตัน ศูนย์ส่งเสริมการศึกษาเพื่อการพัฒนา อ.ขุนยวม
- 3) ดร.จรูญ คำวนตา โรงแรมพานอรามาแม่ฮ่องสอน
- 4) นายวัลลภ สุวรรณอาภา เครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือก จ.แม่ฮ่องสอน
- 5) นายไมตรี นันตะจันทร์ สำนักงานเกษตรและสหกรณ์จังหวัดแม่ฮ่องสอน

นิยามศัพท์ “ตลาดที่เป็นธรรม”

เนื่องจากโจทย์วิจัยกล่าวถึง “รูปแบบตลาดที่เหมาะสมและเป็นธรรม” ซึ่งหลายฝ่ายอาจยังไม่เข้าใจความหมายของคำนี้ ผู้เกี่ยวข้องจึงได้ร่วมกันกำหนด “นิยามศัพท์” ของ “ตลาดที่เป็นธรรม” เพื่อให้เกิดความเข้าใจตรงกัน มีข้อสรุปว่า ตลาดที่เป็นธรรมที่โครงการวิจัยนี้พยายามจะทำนั้น เป็นสิ่งเดียวกันกับ “ตลาดทางเลือกสินค้าเกษตรกรรมยั่งยืน” จึงได้เชิญคุณชมชวน บุญระหงษ์ ที่ปรึกษาโครงการ มาเล่าประสบการณ์การศึกษาวิจัย และการปฏิบัติการตลาดที่เป็นธรรม ในช่วง 10 ปี ที่ผ่านมา ในเวทีประชุม ซึ่งมีข้อสรุปเกี่ยวกับแนวคิดหลักการ ความหมาย และรูปแบบตลาดที่เป็นธรรม ที่โครงการนี้จะใช้เป็นฐานในการจัดการตลาดต่อไป ดังนี้

ความหมายระบบตลาดทางเลือกสินค้าเกษตรกรรมยั่งยืน

ระบบตลาดทางเลือกสินค้าเกษตรกรรมยั่งยืน หมายถึง **ความสัมพันธ์ที่ดีของกลุ่มองค์กรเกษตรกร และองค์กรผู้บริโภค ในการจัดการผลผลิตเกษตรกรรมยั่งยืน โดยมีเป้าหมายเพื่อความมั่นคงทางด้านอาหาร ความมั่นคงทางด้านเศรษฐกิจ การมีสุขภาพ สังคม วัฒนธรรม สิ่งแวดล้อมที่ดี และเป็นธรรม**

หลักการระบบตลาดทางเลือกสินค้าเกษตรกรรมยั่งยืน

จากการศึกษาตลาดทางเลือกสินค้าเกษตรกรรมยั่งยืน อาจสรุปเป็นหลักการที่สำคัญได้ดังนี้

1) ต้องให้การผลิตนำการตลาด ไม่ใช่ให้ตลาดนำการผลิต

เหตุผล การตลาดโดยทั่วไปพ่อค้าและผู้บริโภคจะเป็นผู้กำหนดผลผลิต หากผู้บริโภคต้องการอะไร พ่อค้าจะพยายามจัดหาตอบสนองความต้องการให้ได้ การทำการเกษตรนอกฤดูกาลจึงเกิดขึ้น ทำให้มีการใช้สารเคมีทางการเกษตรมากขึ้น ปัญหาทางด้านสุขภาพและสิ่งแวดล้อมจึงเกิดขึ้นตามมา นั่นหมายถึงการเอาตลาดกำหนดผลผลิต แต่หลักการตลาดทางเลือกจะต้องเน้นการจำหน่ายสินค้าตามผลผลิตที่ได้ มีเหลือจากการบริโภคน้อยก็ขายน้อย มีเหลือมากก็ขายมาก ขายเท่าที่มีเท่าที่ได้ ไม่ผลิตฝืนธรรมชาติ ส่วนรูปแบบการตลาดจะเป็นแบบไหนก็ขึ้นอยู่กับผลผลิต มีผลผลิตน้อยก็มีการขายใกล้ มีมากก็มีการขายไกลขึ้น

2) ให้ความสำคัญในการจำหน่ายผลผลิตหรือสินค้าแก่ผู้บริโภคในชุมชนเดียวกันก่อนเป็นอันดับแรก หากยังคงมีสินค้าเหลืออยู่ จึงค่อยขายไปขายในชุมชนอื่นที่อยู่ใกล้เคียง หรือห่างไกลทีละน้อย

เหตุผล

(1) เพื่อให้คนในชุมชนได้บริโภคอาหารที่มีคุณค่าก่อนเป็นอันดับแรก เป็นการสร้างความมั่นคงทางด้านอาหารแก่คนในชุมชน

(2) เพื่อให้เกิดการสร้างความสัมพันธ์ที่ดี และการหนุนช่วยระหว่างเกษตรกรและผู้บริโภคที่อยู่ในชุมชนใกล้เคียงกัน (การสร้างเครือข่ายที่ดี และยั่งยืนจะต้องเริ่มจากชุมชนที่อยู่ใกล้กันก่อนเป็นอันดับแรก)

3) จำหน่ายสินค้าที่ใช้กระบวนการผลิตทางธรรมชาติ ไม่ใช่ปุ๋ยเคมี สารเคมีป้องกันกำจัดศัตรูพืช ไม่ใช้สารเคมีในกระบวนการผลิต แปรรูปและการตลาด รวมทั้งไม่เอาเปรียบแรงงานเด็ก สตรี คนด้อยโอกาส

เหตุผล

(1) เพื่อให้เกษตรกรได้ห่างไกลจากการใช้สารเคมีและผู้บริโภคมีอาหารปลอดสารเคมี

บริโภค

(2) เพื่อเป็นการฟื้นฟูทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม

(3) เพื่อไม่ให้เกิดการเอาเปรียบแรงงานของเด็ก สตรี คนด้อยโอกาสที่เป็นแรงงาน

รับจ้างในไร่นาและโรงงาน

4) ใช้หีบห่อที่เน้นความสะอาด ประหยัด ใช้วัสดุท้องถิ่น และอนุรักษ์ธรรมชาติ

เหตุผล สินค้าที่มีจำหน่ายในปัจจุบันไม่ได้ให้คุณค่าภายในของตัวสินค้า แต่ให้คุณค่าที่ภายนอกโดยเฉพาะหีบห่อ (บางครั้งซื้อสินค้าเพราะเห็นว่ามีหีบห่อที่สวยงาม แต่ไม่ได้ต้องการที่ตัวสินค้า) รูปทรง ขนาดที่เท่ากัน สีที่สวยงาม แต่กลับปนเปื้อนสารเคมี และใช้วัสดุที่ทำลายสิ่งแวดล้อม

ในขณะที่ตลาดทางเลือกจะให้ความสำคัญที่คุณค่าภายใน คุณค่าทางโภชนาการ เน้นการใช้วัสดุจากท้องถิ่น โดยไม่คำนึงถึงขนาด รูปทรงที่เท่ากันของสินค้า

5) ซื้อและจำหน่ายสินค้าในราคายุติธรรม

เหตุผล

(1) ราคาสินค้าที่จำหน่ายในตลาดทั่วไปเป็นราคาเทียม เป็นราคาไม่จริง เป็นราคาที่แม่ค้าพ่อค้าไปเอาเปรียบหรือกดราคาจากเกษตรกร ยิ่งพ่อค้าซื้อได้ราคายิ่งถูกเท่าไร ยิ่งได้กำไรมากเท่านั้น ยิ่งขายสินค้าได้เร็วกว่าคู่แข่ง และผู้บริโภคก็ยังได้ซื้อสินค้าราคาถูกด้วย แต่ตรงกันข้ามเกษตรกรกลับยิ่งขาดทุน ยิ่งจนลง และมีหนี้สินเพิ่มมากขึ้น นั่นหมายถึงว่าปัจจุบันผู้บริโภคเคยชินกับสินค้าราคาถูกและเป็นราคาที่ไม่เป็นธรรม

การที่เกษตรกรเป็นผู้กำหนดราคาเอง หรือมีส่วนร่วมในการกำหนดราคา หรือรู้ราคาล่วงหน้าอย่างน้อยสามเดือน ทำให้เกษตรกรไม่เสี่ยงต่อการขาดทุน ทำให้เกษตรกรมีความมั่นใจว่าหากเขาปลูกหรือเลี้ยงสัตว์แล้ว จะขายได้ในราคาเท่าใด เป็นการสร้างความมั่นคงทางรายได้แก่เกษตรกร

(2) เนื่องจากราคาสินค้าในตลาดไม่แน่นอน ขึ้นลงรวดเร็ว และราคาแพงเพราะเสียค่าใช้จ่ายไปสำหรับค่าการตลาด (ค่าหีบห่อ ค่าเช่าสถานที่ ค่าขนส่ง ค่าประชาสัมพันธ์) เป็นส่วนมาก ทำให้ราคาแพงโดยใช่เหตุ คนจน คนด้อยโอกาสเข้าถึงสินค้าหรืออาหารค่อนข้างยาก ทำให้ขาดอาหารบริโภค และเกิดโรคขาดสารอาหาร ดังนั้นตลาดทางเลือกจึงเป็นระบบตลาดที่ส่งเสริมให้เกิดการกระจายอาหารที่ทุกคนสามารถเข้าถึงได้

6) เกษตรกรเป็นเจ้าของสถานที่จำหน่าย มีส่วนร่วมในการบริหารและการจัดการตลาด

เหตุผล

(1) จุดจำหน่ายหรือตลาดหลาย ๆ แห่ง สร้าง หรือเริ่มต้นด้วยคนจนแต่เมื่อตลาดมีชื่อเสียงเจ้าของสถานที่จะขึ้นราคาค่าเช่า และแพงจนคนจนไม่สามารถจ่ายค่าเช่าได้ พ่อค้าแม่ค้าที่รวยกว่าก็จะมาแทนที่

(2) หากตลาดไหนมีชื่อเสียง ก็จะเก็บค่าเช่าแพง มีค่าเช่าที่สูง เกษตรกรไม่มีทุนพอ หากเป็นรูปเปอร์มาเก็ต ก็จะต้องเอาอกเอาใจเจ้าของและฝ่ายจัดซื้อ บางครั้งต้องเอาของไปฝากเป็นสินน้ำใจ เอาเงินให้ได้โต๊ะ หากไม่ทำอย่างนั้นก็จะได้จุดหรือทำเลที่ว่างสินค้าไม่ดี

(3) ระบบตลาดในปัจจุบันเป็นระบบตลาดที่ทำลายศักยภาพ และภูมิปัญญาของชาวบ้าน ดังจะเห็นได้จากหากสินค้าตัวไหนไม่ได้ดรา อย. ก็ไม่สามารถวางขายได้ตามร้านค้าทั่วไป หรือซูเปอร์มาร์เก็ต ซึ่งสินค้าบางอย่างผลิตได้โดยไม่ต้องใช้โรงงานหรือวัสดุอุปกรณ์ตาม มาตรฐาน อย. ก็ใช้ได้ เช่นอาหารหมักดอง ยาสมุนไพร เป็นต้น ดังนั้นการที่เกษตรกรได้เป็นเจ้าของตลาดเอง ก็จะเป็นการให้โอกาสแก่เกษตรกรในการพัฒนาสินค้าได้หลากหลายมากขึ้น

7) ลดหรือใช้ค่าใช้จ่ายในการตลาดให้น้อยลง

เหตุผล การจัดการตลาดโดยทั่วไปจะใช้งบประมาณสูงในการจัดการตลาดแต่ประโยชน์ที่เกษตรกรและผู้บริโภคได้รับน้อย เช่น ใช้เงินไปกับค่าเช่าสถานที่ที่โอ้อาใหญ่โต ค่าแอร์ คอนดิชัน ค่าไฟฟ้า ค่าขนส่ง ค่าตกแต่งอาคารสถานที่ ค่าโฆษณา เป็นต้น ซึ่งต้นทุนทั้งหมดนี้จะผลักภาระให้ผู้ผลิต เกษตรกร และผู้บริโภคเป็นผู้รับผิดชอบ ดังนั้นรูปแบบและการจัดการทางการตลาดที่เหมาะสมกับเกษตรกรไม่จำเป็นต้องทันสมัยหรือใหญ่โต แต่ต้องเอื้อประโยชน์ให้เกษตรกรได้ขายสินค้าในปริมาณมากที่สุด ราคายุติธรรม และมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการ

8) เน้นรูปแบบการตลาดแบบขายตรง

เหตุผล เพื่อให้เกษตรกรได้มีโอกาสในการแลกเปลี่ยน เรียนรู้ข้อมูลข่าวสารภายนอกชุมชน ได้พบปะเพื่อนเกษตรกร ได้เรียนรู้ความต้องการของผู้บริโภคเพื่อจะได้กลับไปพัฒนาความหลากหลายในไร่นา ขณะเดียวกันผู้บริโภคก็ได้เรียนรู้ปัญหาของเกษตรกร ได้เรียนรู้ในกระบวนการผลิต ความยากง่ายในการทำการเกษตร และเกิดความเข้าใจที่ดีต่อกันมากขึ้น ทำให้เกษตรกรและผู้บริโภคมีเพื่อนใหม่ เป็นการเชื่อมโยงและหนุนช่วยกันระหว่างคนในเมืองและคนในชนบท

9) ส่งเสริมการซื้อขายสินค้าจากกลุ่มเกษตรกรรายย่อยโดยตรง

เหตุผล การส่งเสริมให้เกษตรกรรวมกลุ่มเป็นเป้าหมายที่สำคัญ เพราะการรวมกลุ่มจะช่วยให้เกษตรกรได้มีโอกาสแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ผลักดัน ดัชนีชี้วัด เพื่อแก้ไขปัญหาของเกษตรกรที่มีอยู่ในหลาย ๆ เรื่อง นอกจากนี้การรวมกลุ่มจะเป็นการพัฒนาและควบคุมคุณภาพของสินค้าด้วย

ขณะเดียวกันการซื้อขายสินค้าจาก “กลุ่มเกษตรกรรายย่อยโดยตรง” เป็นการลดขั้นตอนการตลาด และเป็นการให้โอกาสแก่เกษตรกรรายย่อยซึ่งเป็นเกษตรกรส่วนใหญ่ของประเทศที่ได้รับผลกระทบจากระบบการค้าเสรี

10) ผู้บริโภคคือเพื่อนของเกษตรกรผู้ผลิต

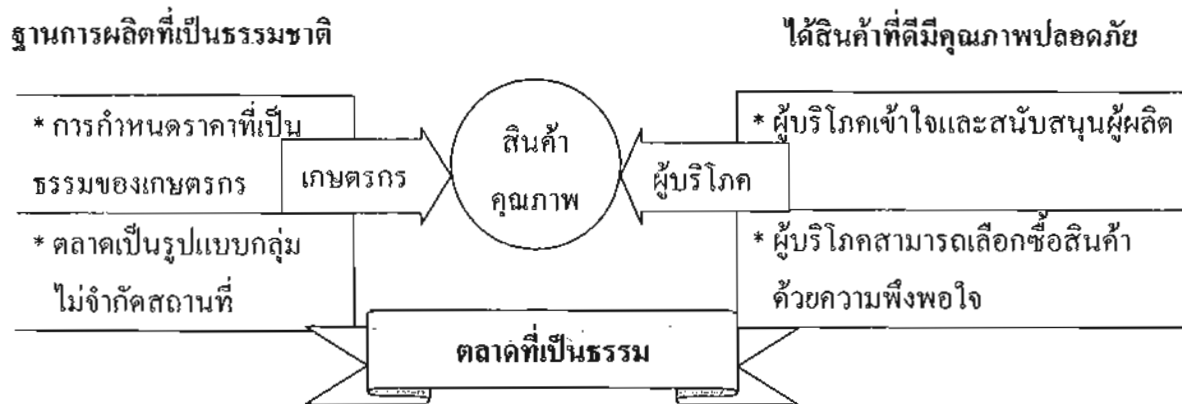
เกษตรกรผู้ผลิตต้องตระหนักอยู่เสมอว่า ความสัมพันธ์ระหว่างเกษตรกรกับผู้บริโภคเป็นความสัมพันธ์ที่เกื้อหนุนกันและกัน เท่าเทียมกัน ผู้บริโภคไม่ใช่เจ้านาย หรือเทวดามาจากไหน แต่เป็นผู้ที่มีเป้าหมายเหมือนกับเกษตรกรคือต้องการอาหารที่ปลอดภัยและมีคุณภาพ สิ่งแวดล้อมที่ดี อยากได้เพื่อนที่มีความจริงใจ อยากเห็นสังคมที่มีการช่วยเหลือเกื้อกูลกัน เช่นเดียวกัน

คุณค่าตลาดทางเลือกสินค้าเกษตรกรรมยั่งยืน

จากการศึกษาพบว่าตลาดทางเลือกสินค้าเกษตรกรรมยั่งยืนมีคุณค่าที่สำคัญดังต่อไปนี้

- 1) ช่วยสร้างสังคมใหม่ที่เป็นสังคมแห่งการช่วยเหลือเกื้อกูลกันและได้เพื่อนใหม่ โดยเฉพาะการเกิดความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างเกษตรกรกับผู้บริโภค ระหว่างเมืองกับชนบท เพราะตลาดทางเลือกจะเน้นการขายตรงระหว่างเกษตรกรกับผู้บริโภค ทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างกัน
- 2) ช่วยให้เกษตรกรมีโอกาสที่จะได้รับรู้ข้อมูลข่าวสารจากภายนอกชุมชน การที่คนมีโอกาสออกไปเรียนรู้นอกชุมชนทำให้มีประสบการณ์มากขึ้น ทำให้เกิดความรู้และเท่าทันกับคนอื่นที่จะมาเอาเปรียบได้
- 3) ทำให้เกิดการเรียนรู้ในเรื่องการเกษตรแก่ผู้บริโภคและทำให้เพิ่มความหลากหลายทางชีวภาพในไร่นา เพราะเวลาที่ผู้บริโภคถามซื้อผลผลิตที่ไม่สามารถปลูกได้ในฤดูกาลนั้น เกษตรกรก็จะให้ความรู้แก่ผู้บริโภคให้ปรับเปลี่ยนพฤติกรรมมาบริโภคผลผลิตตามฤดูกาล ขณะเดียวกันความต้องการของผู้บริโภคจะมีผลทำให้เกษตรกรกลับไปศึกษาพัฒนาไร่นาของตนเองให้มีความหลากหลายมากขึ้น เป็นการฟื้นฟูระบบนิเวศในไร่นา
- 4) ทำให้เกิดกลุ่มและเครือข่ายเกษตรกร เพราะการบริหารและจัดการตลาดทางเลือกนั้น เกษตรกรจะเป็นหลักในการบริหารจัดการ ซึ่งการจัดการนั้นจะต้องอยู่ในรูปของกลุ่มและเครือข่าย นอกจากนี้ตลาดทางเลือกยังเป็นการเสริมความเข้มแข็งองค์กรเกษตรกรรายย่อยด้วย
- 5) ทำให้เกษตรกรได้มีโอกาสเรียนรู้ในการบริหารจัดการองค์กรทางตลาด ทางธุรกิจ เช่น การมีโอกาสเป็นผู้บริหารธุรกิจชุมชน เป็นต้น
- 6) ทำให้เกษตรกรมีความมั่นคงทางรายได้ เพราะเกษตรกรสามารถกำหนดราคาได้เอง รู้ว่าอย่างน้อยในฤดูกาลเพาะปลูกนั้น ๆ เขาสามารถจำหน่ายผลผลิตในราคาเท่าไร คู่ค้าหรือไม่ สามารถคำนวณรายรับและรายจ่ายได้เลย นอกจากนี้ตลาดทางเลือกบางรูปแบบเช่น ซีเอสเอ เกษตรกรยังสามารถที่จะขอรับเงินเพื่อนำไปลงทุนก่อนฤดูกาลผลิต หรือนำไปใช้จ่ายในครอบครัว แล้วค่อยใช้คืนในรูปแบบผลผลิตแก่ผู้บริโภคในช่วงเก็บเกี่ยวได้อีกด้วย ขณะเดียวกัน ตลาดทางเลือกยังทำให้เกษตรกรมีรายรับเกือบทุกวัน เพราะสามารถขายได้ทุกวัน มีรายรับที่หลากหลาย เช่นรายวัน รายสัปดาห์ รายเดือน รายปี เป็นต้น
- 7) ทำให้ผู้บริโภคได้ซื้อสินค้าในราคายุติธรรม มีความมั่นคงทางอาหาร ทำให้ทุกคนไม่ว่าจะเป็นคนจนหรือคนรวยก็สามารถเข้าถึงสินค้าปลอดภัยได้
- 8) ทำให้เกษตรกรและผู้บริโภค มีสุขภาพดี ปลอดภัยจากสารเคมีทางการเกษตร เพราะตลาดทางเลือกเน้นการจำหน่ายสินค้าที่ใช้กระบวนการผลิตทางธรรมชาติ
- 9) ทำให้สิ่งแวดล้อมดี เพราะวัสดุที่ใช้ทำหีบห่อจะเป็นวัสดุทางธรรมชาติ
- 10) ทำให้เกษตรกรสามารถพึ่งตนเองได้ทั้งทางเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม การเมือง การศึกษาและสิ่งแวดล้อม

ภาพที่ 2 ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภคในตลาดที่เป็นธรรม



จากภาพที่ 2 แสดงถึง ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ผลิตกับผู้บริโภค ในตลาดที่เป็นธรรม ที่ผู้ผลิตผลิตสินค้าที่อิงธรรมชาติ ไม่ใช่สารเคมีทางการเกษตร การจัดการตลาดจะผ่านกระบวนการกลุ่ม ไม่ใช่เพียงเป็นการแสวงหากำไรแบบปัจเจก มีการกำหนดราคาที่เหมาะสมสมดุล ไม่เอาเปรียบผู้บริโภค ส่วนผู้บริโภคเกิดความพึงพอใจที่ได้สินค้าคุณภาพ ปลอดภัย มีความเข้าใจและสนับสนุนผู้ผลิต โดยใช้ตลาดเป็นสื่อกลางในการสร้างความสัมพันธ์

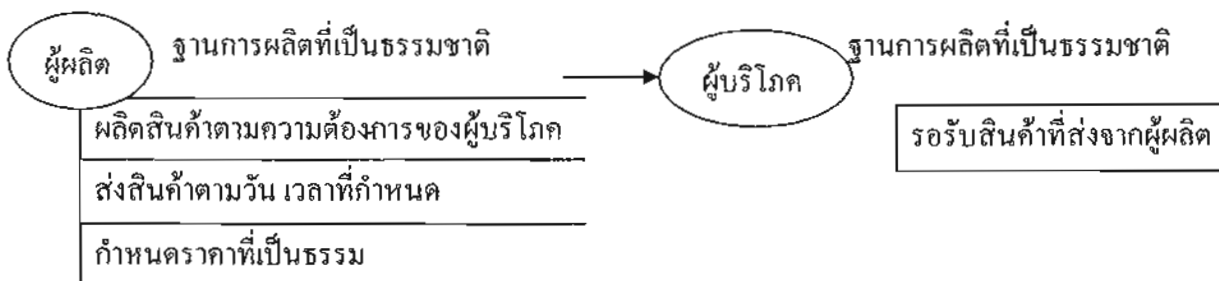
รูปแบบตลาดทางเลือก

ซึ่งตลาดที่เป็นธรรมอาจมีรูปแบบของตลาดที่มีหลายรูปแบบ ดังนี้

1. ตลาดขายตรง

เป็นรูปแบบตลาดที่เดิมเป็นแนวคิดของเกษตรกรชาวญี่ปุ่นที่มองว่า การตลาดแบบการค้าเสรีเกิดการเสียเปรียบของผู้ผลิต ดังนั้นจึงคิดรูปแบบตลาดขายตรงขึ้นมา โดยใช้การสอบถามความต้องการของผู้บริโภคว่าต้องการสินค้าชนิดใด มีการจ่ายเงินให้ก่อน มีการนัดวันผลิตและส่งสินค้าให้กับผู้บริโภคที่อยู่ในเมือง —

ภาพที่ 3 ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภคในตลาดขายตรง

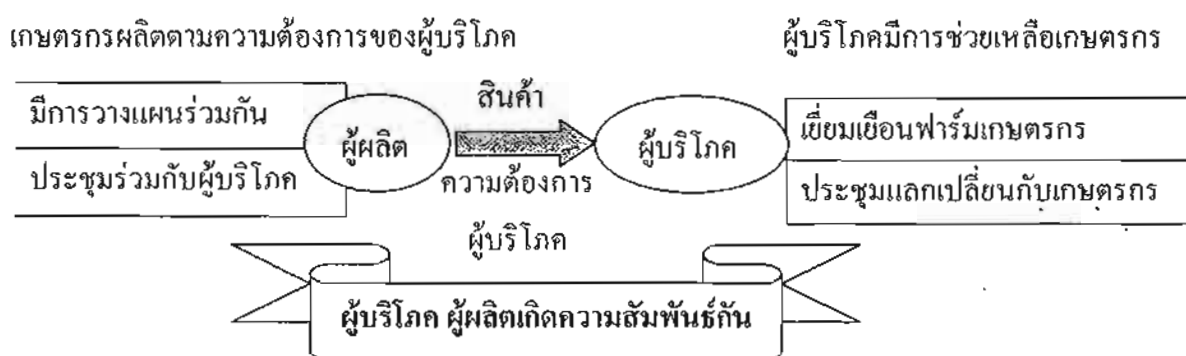


สรุป ตลาดขายตรงเป็นการผลิตและขายโดยตรงจากผู้ผลิตสู่มือผู้บริโภค มีความสัมพันธ์กันในระดับหนึ่ง ผู้ผลิต → สินค้า → ผู้บริโภค

2. ตลาดแบบเตเก้ (ภาษาญี่ปุ่น)

เป็นรูปแบบตลาดที่มีการรวมกลุ่มของผู้ผลิตสอบถามความต้องการผู้บริโภคที่อยู่ในเมือง ซึ่งผู้บริโภคเองมีการรวมกลุ่มสนับสนุนสินค้าของผู้ผลิตและมีการนัดประชุมแก้ไขปัญหาร่วมกันมีการพบปะเขียนเขียนแลกเปลี่ยนสินค้า การกำหนดราคา วันผลิต วันจำหน่าย และกำหนดวันการจ่ายค่าซื้อผลผลิต รวมถึงการมีกฎกติการ่วมกันระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภค

ภาพที่ 4 ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภคในตลาดเตเก้



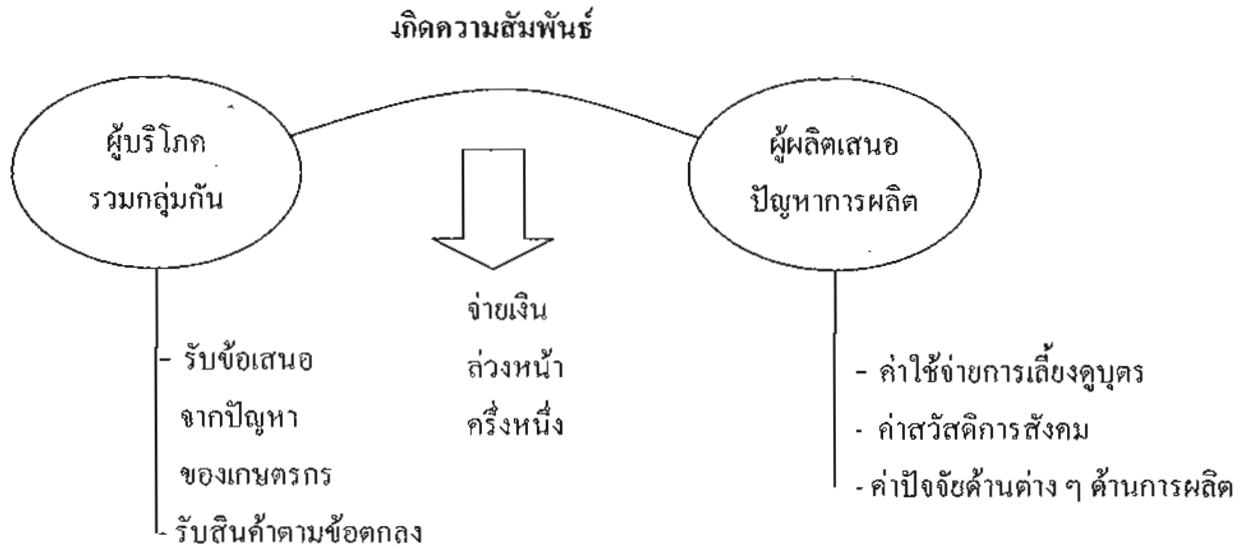
สรุป ตลาดในรูปแบบนี้นิยมกันมากในประเทศญี่ปุ่น เป็นการรวมกลุ่มผู้ผลิตกับกลุ่มผู้บริโภค วางแผนร่วมกันรับทราบข้อมูลการผลิตร่วมกัน มีการเชื่อมโยงฟาร์มร่วมกัน จึงเกิดมีความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มผู้ผลิตกับกลุ่มผู้บริโภค

กลุ่มผู้ผลิตในชนบท → ความสัมพันธ์ต่างๆ → กลุ่มผู้บริโภคในเมือง

3. กลุ่มผู้บริโภคช่วยเหลือเกษตรกร (นิยมในแบบยุโรปและสหรัฐอเมริกา)

เป็นตลาดที่เกิดจากกลุ่มผู้ผลิตและผู้บริโภคเสนอปัญหาด้านต่างๆ ของปัจจัยการผลิตและค่าใช้จ่ายของกลุ่มผู้ผลิตที่ต้องการให้กลุ่มผู้บริโภคมีการจ่ายเงินล่วงหน้าครึ่งหนึ่งของราคารวมสินค้าทั้งหมด เป็นการตกลงวางแผนร่วมกันของทั้งสองฝ่ายโดยเมื่อผลผลิตได้มากผู้บริโภคได้สินค้ามาก แต่หากเกิดภัยพิบัติ การผลิตสินค้าอาจทำได้น้อย กลุ่มผู้บริโภคก็ได้สินค้าน้อยตามไปด้วย

ภาพที่ 5 ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภคในตลาดกลุ่มผู้บริโภคช่วยเหลือเกษตรกร



สรุป ชุมชนผู้บริโภคเกิดการช่วยเหลือกลุ่มเกษตรกรมีการแก้ไขปัญหาาร่วมกัน

ชุมชนผู้บริโภค → ความช่วยเหลือด้านต่างๆ → ผู้ผลิต

4. ระบบสหกรณ์

เป็นตลาดที่เกิดจากผู้บริโภคเสนอความต้องการสินค้าต่างๆ ให้กับสหกรณ์ในประเทศ สหกรณ์จะทำหน้าที่หาสินค้าตามความต้องการของผู้บริโภคหากผลิตเองไม่ได้ภายในประเทศ สหกรณ์จะติดต่อหาสินค้าที่ต้องการจากสหกรณ์ในต่างประเทศที่เป็นสหกรณ์เป็นผู้ผลิต

ภาพที่ 6 ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภคในตลาดระบบสหกรณ์

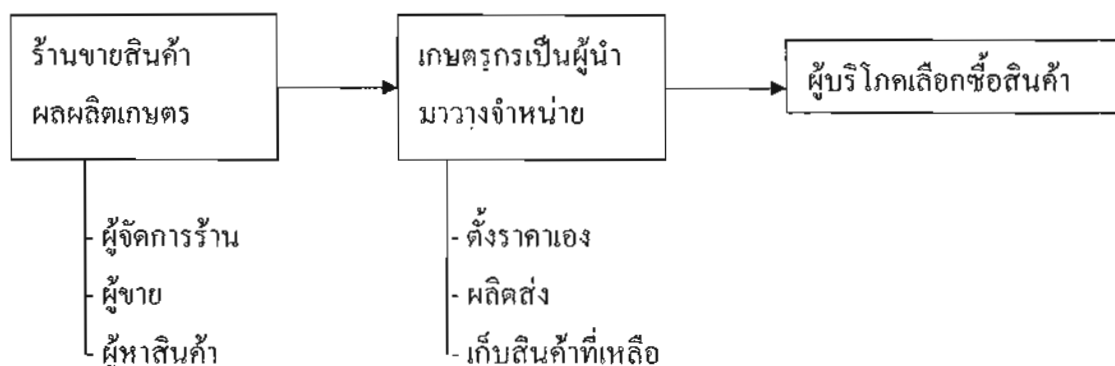


สรุป ผู้บริโภคเสนอความต้องการสินค้าโดยผ่านสหกรณ์ภายในประเทศ

5. ตลาดชาวนา

เป็นตลาดที่มีลักษณะเป็นร้านขายสินค้าต่างๆ ของเกษตรกร โดยมีสินค้าที่หลากหลายทั้งอาหารสดและแปรรูป โดยมีการเช็กและนำสินค้ามาวางจำหน่ายทุกวัน โดยภายในร้านมีผู้จัดการ 1 คน ผู้ขาย 1 คน ผู้จัดการสินค้า 1 คน โดยผ่านระบบตรวจเช็กสินค้ารหัสสินค้าติดตั้งราคาเองโดยจะมีเกษตรกรนำสินค้ามาวางจำหน่ายทุกวัน

ภาพที่ 7 ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภคในตลาดชาวนา

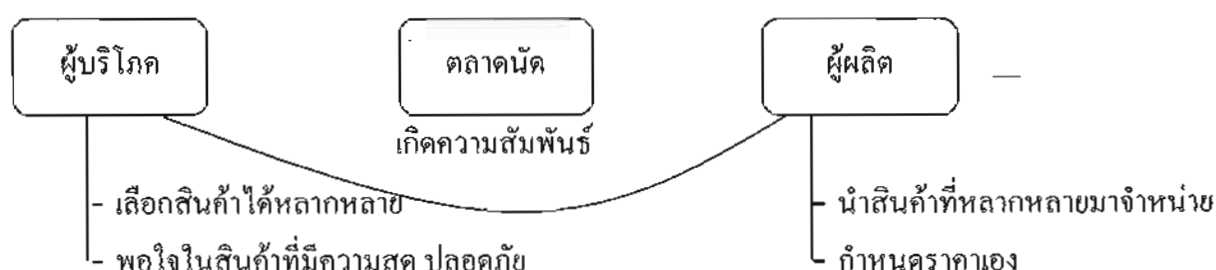


สรุป การตลาดแบบชาวนาเป็นการยกระดับสินค้าที่มีคุณภาพและสร้างความเชื่อถือกับผู้บริโภค และผู้บริโภคได้รับสินค้าที่หลากหลาย

6. ตลาดนัด

เป็นตลาดที่เป็นรูปแบบที่นิยมกันมากในประเทศเยอรมนี ในปัจจุบัน ซึ่งสาเหตุมาจากการวางขายในซูเปอร์มาร์เก็ตนั้นมีข้อจำกัดคือ สินค้ามีไม่มาก แต่ผู้บริโภคมีความต้องการสินค้าที่หลากหลาย อีกทั้งผู้ผลิตได้รับเงินเป็นรายเดือน เพื่อหาทางออกผู้ผลิตจึงคิดรูปแบบตลาดนัดขึ้นมา ส่งผลให้ผู้บริโภคได้พบผู้ผลิตโดยตรง ผู้บริโภคได้เลือกซื้อสินค้าที่หลากหลาย สด ปลอดภัย เกิดความสัมพันธ์ระหว่างผู้บริโภคนและผู้ผลิต ผู้ผลิตกำหนดราคาเองได้

ภาพที่ 8 ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภคในตลาดนัด



สรุป การตลาดในรูปแบบตลาดนัดนับว่าเป็นการสร้างความเป็นธรรมให้กับทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภคที่สามารถติดต่อถึงกันได้โดยผ่านตลาดนัดแลกเปลี่ยนความรู้และสินค้าต่างๆ ให้กันได้

รูปแบบตลาดที่เป็นธรรมในประเทศไทย บทเรียนจากจังหวัดเชียงใหม่

- 1) ตลาดในสวน (ฟาร์ม) คือ การขายสินค้าในสวน ผู้บริโภคเดินทางเยี่ยมชมซื้อสินค้าในสวน เป็นแหล่งอาหารให้กับชุมชน คนในชุมชนสามารถเลือกซื้อสินค้าที่เป็นผักต่างๆ ได้เอง
- 2) ตลาดในชุมชน คือ ตลาดที่ผู้คนในชุมชนสามารถมีแหล่งซื้อสินค้าที่หลากหลาย โดยไม่ต้องพึ่งพิงสินค้าภายนอก เป็นตลาดที่อาจมีสถานที่ที่แน่นอน หรือวางจำหน่ายหน้าบ้าน หรืออาจไม่มีสถานที่วางจำหน่ายก็ได้ เพราะคนในชุมชนย่อมรู้ว่าใครปลูกเลี้ยงอะไร จึงไปซื้อหาที่บ้านโดยตรง หรือผู้ผลิตอาจใช้มอเตอร์ไซค์ จักรยาน ไปเร่ขายในหมู่บ้าน
- 3) ร้านค้ารวบรวมสินค้า เป็นร้านค้ารวบรวมสินค้าทั้งสดและแปรรูปโดยสามารถขายสินค้าต่างๆ ร้านค้าแบบนี้ไม่มีผู้ขายมาหาจากผู้ผลิตโดยตรง ผู้บริโภคต้องการสินค้าที่หลากหลาย และการรับเงินต้องได้ในสิ้นเดือน
- 4) ตลาดนัดในโรงเรียน ในโรงพยาบาล เป็นตลาดนัดที่ขายสินค้าให้กับผู้ที่ต้องการบริโภคผักหรืออาหารปลอดภัย มีกำลังซื้อในราคาที่ยุติธรรม
- 5) ตลาดสดในเมือง เป็นตลาดที่อาศัยผู้ขายรับซื้อสินค้าจากแหล่งผลิต ขายต่อให้กับผู้บริโภค
- 6) ตลาดนัด เป็นตลาดที่ผู้ผลิตนำมาจำหน่ายโดยตรงกับผู้บริโภค ตลาดแบบนี้เป็นที่นิยมกันมากและเหมาะสมที่สุด เพราะเป็นการพบกันระหว่างผู้ผลิตกับผู้บริโภคทำให้เกิดความสัมพันธ์กัน แลกเปลี่ยนกัน ผู้ผลิตสามารถกำหนดราคาเองได้ สินค้ามีความหลากหลาย มีการรวมกลุ่มกันเพื่อผลิตจำหน่าย มีผู้ขายที่เรียกว่า แม่กาด มีการประชุมกันทุก 2 เดือน หาแนวทางร่วมกันในการแก้ไขปัญหา
- 7) ตลาดขายส่ง เป็นแนวคิดขายสินค้าเกษตรปลอดสารพิษที่เกษตรกรผู้ผลิตที่ผลิตสินค้าได้ในปริมาณมาก สามารถส่งสินค้าไปยังตลาดกลาง ตลาดกลางทำหน้าที่รับซื้อสินค้าและ ผู้บริโภคสามารถรู้แหล่งรับซื้อ จำหน่ายจากตลาดกลาง มีการเชื่อมโยงสินค้าประเภทที่มีตราสัญลักษณ์ที่สร้างความเชื่อถือให้กับผู้บริโภคได้

สิ่งที่จะทำให้ตลาดที่เป็นธรรมประสบผลสำเร็จได้

- 1) การประชาสัมพันธ์ที่ดี คือการที่ผู้ผลิตสื่อสารกับผู้บริโภคมีการบอกถึงขั้นตอนการผลิต การแปรรูปการปรุงอาหารของสินค้าต่างๆ การบอกต่อหรือพูดบอกต่อปาก เป็นพลังเสียงที่ดี
- 2) การมีหน่วยงาน องค์กร ให้การรับรองคุณภาพ หรือมาตรฐาน จะสำเร็จได้ต้องมีการตรวจสอบแต่ละกลุ่ม เพื่อให้เกิดความมั่นใจกับผู้บริโภค
- 3) สถานที่ต้องคิดกับถนน มีป้ายโฆษณาประชาสัมพันธ์ ตลอดจนแผ่นพับเสนองาน หรือเรื่องราวที่ผู้ผลิตอยากสื่อสารถึงผู้บริโภค เพื่อสร้างความเข้าใจระหว่างกัน
- 4) มีเวทีผู้บริโภคพบผู้ผลิต มีการเยี่ยมชมฟาร์มของผู้ผลิตเป็นครั้งคราว เช่น 1 เดือนครั้ง

ข้อดีของการทำตลาดที่เป็นธรรมที่เป็นตลาดนัด

- 1) มีสินค้าที่หลากหลายทั้งพืชปลูก และอาหารพืชจากธรรมชาติ (จากป่า)
- 2) เป็นสินค้าที่เป็นอาหารปลอดภัย หรือได้จากธรรมชาติที่มีตามฤดูกาล
- 3) ผู้ผลิตกำหนดราคาเอง
- 4) ได้เงินเร็วกว่าตลาดประเภทอื่น
- 5) มีการรับรองความปลอดภัย ความน่าเชื่อถือขององค์กรที่ให้การสนับสนุน
- 6) สร้างความเชื่อมั่น ความมั่นคงให้กับตัวเกษตรกร ครอบครัว และชุมชน

เอกลักษณ์ ภาพลักษณ์ของสินค้าเกษตรที่เป็นธรรม

- 1) การให้ความสำคัญในกระบวนการผลิตในแนวทางเกษตรยั่งยืน
- 2) มองถึงที่มาของผลผลิตว่า เส้นทาง ลักษณะผลผลิตเป็นอย่างไร
- 3) เน้นการบรรจุภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อธรรมชาติ
- 4) การมีสินค้าที่หลากหลาย ทั้งจากการผลิตเองและได้จากธรรมชาติ
- 5) ผู้ผลิตและผู้บริโภคได้มีส่วนร่วม เกิดความสัมพันธ์กัน

โดยสรุป การทำตลาดที่เป็นธรรมจะอาศัยบุคคล 2 ฝ่าย คือผู้ผลิตและผู้บริโภค ทำหน้าที่คนละอย่างเพื่อให้บรรลุเป้าหมายเดียวกัน คือได้ผลผลิตที่ปลอดภัยทั้งแก่ผู้ผลิต ผู้บริโภคและสิ่งแวดล้อม เชื่อมโยงความสัมพันธ์ ความเข้าใจ ความเห็นอกเห็นใจ ระหว่างกัน และพบว่า “ตลาดนัด” เป็นตลาดที่เหมาะสมที่สุด เพราะมีรูปแบบที่ไม่มีใครได้เปรียบเสียเปรียบ

บทที่ 2

วิธีดำเนินการวิจัย

หลักการ/แนวทางการดำเนินงาน

- 1) งานวิจัยนี้ถือเป็นส่วนหนึ่งของการขับเคลื่อนงานพัฒนาของเครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือก โดยภาพใหญ่ ระหว่างการดำเนินงานอาจมีการปรับเปลี่ยนกิจกรรม ทั้งช่วงเวลาดำเนินการ และประเด็นหลัก ตามสถานการณ์ที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว แต่ยังคงคำถามและวัตถุประสงค์เดิมไว้
- 2) เป็นการทำงานเชิงบูรณาการ กับงานพัฒนาที่เกี่ยวข้องในพื้นที่ โดยในบางกิจกรรม ที่เป็นเวที อาจเป็นเวทีร่วมกับกิจกรรมของเครือข่าย โดยบูรณาการทั้งผู้เข้าร่วมเวที งบประมาณ การจัดการ เป็นต้น
- 3) การจัดจ้างทีมงานที่จะสำรวจข้อมูลต่าง ๆ ระหว่างการศึกษาจะเน้นให้เกิดการเรียนรู้ ของผู้สัมภาษณ์ด้วย จึงต้องคัดเลือกคนทำงาน เพื่อสนองวัตถุประสงค์ดังกล่าว นอกจากความเข้าใจในเรื่องที่จะสำรวจอย่างถ่องแท้

การแบ่งช่วงการดำเนินงาน โดยแบ่งออกเป็น 2 ช่วง ดังนี้

ช่วงที่ 1 ระยะเวลา 6 เดือน ระหว่างเดือน กันยายน 2548 – กุมภาพันธ์ 2549

ดำเนินการเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ข้อที่ 1 - 4

ช่วงที่ 2 ระยะเวลา 6 เดือน ระหว่างเดือน มีนาคม – สิงหาคม 2549

ดำเนินการเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ข้อที่ 4

โดยนำข้อมูล ความรู้ ที่ได้จากผลการศึกษาในช่วงที่ 1 มาวิเคราะห์ และวางแผนการจัดการตลาดผักปลอดสารพิษโดยมีส่วนร่วมทั้งผู้ผลิต ผู้บริโภค แล้วเลือกบางแนวทางไปทดลองปฏิบัติการจริง เพื่อศึกษา วิเคราะห์ และหาข้อสรุปร่วมกันว่าแนวทางการจัดการตลาดผักปลอดสารพิษที่เหมาะสมและเป็นธรรมต่อทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภคเป็นอย่างไร

การวางแผนขั้นตอนการวิจัย

ช่วงที่ 1

- 1) ศึกษาข้อมูลที่เกี่ยวข้อง โดยมีขั้นตอน ดังนี้
 - 1.1) ศึกษาผลงานวิจัยและพัฒนาด้านการจัดการตลาดทางเลือก สินค้าปลอดสารพิษ หรือ สินค้าเพื่อสุขภาพ ของส่วนต่าง ๆ ในระดับมหภาค โดย การตรวจสอบเอกสารมือ 2
 - 1.2) ทบทวนประสบการณ์และบทเรียนการจัดการตลาดผักปลอดสารพิษ ของเครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือก จ.แม่ฮ่องสอน ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา โดย การตรวจสอบเอกสารมือ 2 และสัมภาษณ์ผู้เกี่ยวข้อง หรือ จัดสนทนากลุ่มย่อย (Focus group)
 - 1.3) สังเคราะห์องค์ความรู้ จากข้อ 1.1 และ ข้อ 1.2 สู่เวทีทบทวนประสบการณ์ ในข้อ 2

- 2) เวทีทบทวนประสบการณ์และบทเรียนการจัดการตลาดผักปลอดสารพิษ เพื่อนำเสนอตรวจสอบข้อมูล และเก็บข้อมูลเพิ่มเติม ให้ได้ประเด็นปัญหาที่สำคัญ นำสู่การทบทวนประเด็นวิจัย และวางแผนการทำงานร่วมกัน ให้บรรลุเป้าหมายโครงการ
- 3) ศึกษาความต้องการของผู้บริโภคต่อพืชผักปลอดสารพิษในระดับต่าง ๆ โดยดำเนินการดังนี้
 - 3.1) เวทีระดมความคิด เพื่อกำหนดกรอบ หรือประเด็นการศึกษา การคัดเลือกกลุ่มเป้าหมาย วิธีการศึกษา การสรุป วิเคราะห์ผล และผู้ดำเนินการศึกษาตามวิธีการที่กำหนด
 - 3.2) จัดทำเครื่องมือในการศึกษา เช่น แบบสำรวจ สื่อ กรอบคำถามหลักของแต่ละกลุ่มเป้าหมาย
 - 3.3) แสวงหา สร้างความเข้าใจทีมศึกษา สำรวจ ในการใช้เครื่องมือ เทคนิค กระบวนการ และเป้าหมายการทำงาน และวางแผน หรือ ปฏิทินการดำเนินงาน
 - 3.4) ดำเนินการศึกษาตามแผนงานที่กำหนด
 - 3.5) ประมวลผล วิเคราะห์ข้อมูลสู่เวที
 - 3.6) เวทีคืนข้อมูลผลการศึกษา เพื่อนำเสนอข้อมูล ตรวจสอบ เติบโต
- 4) เพื่อศึกษาปฏิทินอาหารจากป่า และพฤติกรรมผู้บริโภค ต่ออาหารเหล่านั้น มีขั้นตอนการดำเนินงานเหมือนข้อ 3
- 5) ศึกษาช่องทางการตลาดที่เป็นไปได้ใน 3 ระดับ คือ ระดับอำเภอ จังหวัด และต่าง ๆ จังหวัด มีขั้นตอนการดำเนินงานเหมือนข้อ 3
- 6) เวทีสังเคราะห์ข้อมูล เพื่อกำหนดแนวทางการจัดการตลาดในรูปแบบต่าง ๆ
 - นำเสนอผลการศึกษาข้อมูล จากข้อ 1- 4
 - วางแนวทางการจัดการตลาดผักปลอดสารพิษที่ควรเป็น
 - เลือกแนวทางนำไปทดลองทำในช่วง 6 เดือน (มีแผนการปฏิบัติการ)
- 7) เขียนรายงานความก้าวหน้าตามกรอบ สกว.

การดำเนินงานวิจัยตามแผน

ด้วยงานวิจัยนี้ เป็นงานวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม (Participatory Action Research) นอกจากนี้เป้าหมายหลักเพื่อให้ได้องค์ความรู้ต่าง ๆ ตามผลที่คาดว่าจะได้รับแล้ว ยังประสงค์ที่จะให้มีการปฏิบัติการ ทดลองทางเลือกต่าง ๆ ตามผลวิเคราะห์ข้อมูลความรู้ที่ได้ศึกษาในช่วงที่ 1 เพื่อให้ได้รูปแบบ วิธีการ และแนวทางการจัดการตลาดทางเลือกที่เหมาะสมในบริบทของแม่ฮ่องสอน ซึ่งสามารถเพิ่มความมั่นใจแก่เกษตรกรให้ปรับระบบการผลิตสู่การลด ละ เลิก การใช้สารเคมีทางการเกษตร และให้เกษตรกรมีรายได้เพิ่มขึ้นจากตลาดดังกล่าว

ดังนั้นกระบวนการเรียนรู้ผ่าน กิจกรรมดำเนินการ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็น เวทีหลายรูปแบบ ดังนี้

1) **เวทีประชุมประจำเดือน** ซึ่งกำหนดให้มีทุกเดือนในช่วงที่ 2 โดยจัดไป 6 ครั้ง เพื่อให้ทีมวิจัย สมาชิกโครงการ (เกษตรกรเป้าหมาย ผู้รู้ และผู้เกี่ยวข้อง ได้มีโอกาสได้ แลกเปลี่ยนเรียนรู้ ร่วมกันอย่างต่อเนื่อง เป็นการติดตามความก้าวหน้าของโครงการ ปัญหาอุปสรรคในเดือนที่ผ่านมา แนวทางการจัดการร่วมกันในเดือนต่อไป รวมถึงเปิดโอกาสให้ผู้สนใจทั่วไปเข้าร่วม เรียนรู้การดำเนินงานของโครงการด้วย ซึ่งตลอดระยะเวลาของโครงการได้จัดไปจำนวน

2) **เวทีอื่น ๆ** ในช่วงที่ 1 จัดไป 5 ครั้ง ได้แก่ ดังนี้

2.1) เวทีสร้างความเข้าใจโครงการจัดเมื่อ วันที่ 1 ตุลาคม 2549 ณ วัดค้อแพะ บ้านค้อแพะ ต.แม่เงา อ.ขุนยวม มีผู้เข้าร่วมจำนวน 22 คน

2.2) เวทีแลกเปลี่ยน # 2 “การกำหนดข้อมูลเชิงลึกพืชผักจากป่าและการเยี่ยมชมฟาร์ม ของสมาชิก จัดเมื่อ วันที่ 26 ตุลาคม 2549 ณ สวนของนายบุญยัง ภารี มีผู้เข้าร่วมจำนวน 13 คน

2.3) เวทีแลกเปลี่ยน # 3 “การกำหนดข้อมูลเชิงลึกและเส้นทางผักของชุมชนม้ง” จัดเมื่อ วันที่ 27-28 พฤศจิกายน 2549 ณ สวนของนายสนันต์ มหามารูช บ้านแม่ฮุดค้อ ต.แม่ฮุดค้อ อ.ขุนยวม มีผู้เข้าร่วมจำนวน 16 คน

2.4) เวทีคืนข้อมูลและแลกเปลี่ยนเรียนรู้ จัดเมื่อ วันที่ 26 มกราคม 2549 ณ ห้องประชุม ชั้น 2 ที่ว่าการอำเภอขุนยวม อ.ขุนยวม มีผู้เข้าร่วมจำนวน 40 คน

2.5) เวทีคืนข้อมูลและกำหนดแผนกิจกรรมช่วงที่ 2 จัดเมื่อ วันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2549 ณ ศาลากลางจังหวัดชั้น 2 อ.เมือง มีผู้เข้าร่วมจำนวน 43 คน

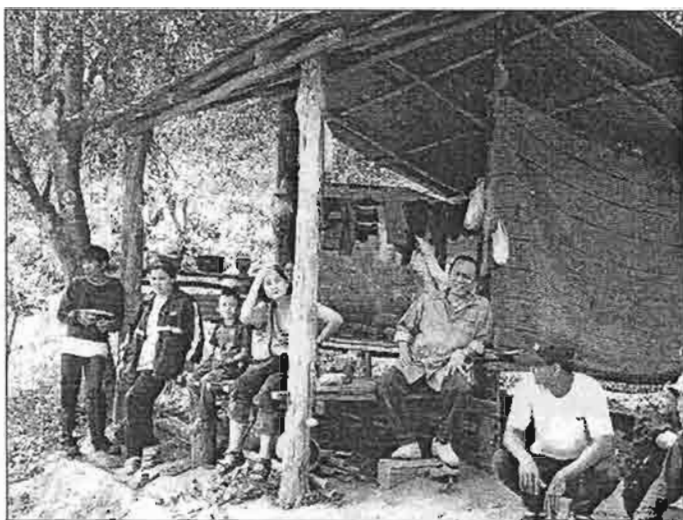
ในช่วงที่ 2 จัดอีก 2 ครั้ง ดังนี้

2.6) เวทีทบทวนแผนกิจกรรมช่วงที่ 2 จัดเมื่อ วันที่ 6 มีนาคม 2549 ณ ศูนย์ส่งเสริม การศึกษาเพื่อการพัฒนา บ้านหนองปากอ้อ อ.ขุนยวม มีผู้เข้าร่วมจำนวน 10 คน

2.7) เวทีผู้ผลิตพบผู้บริโภค ครั้งที่ 1 จัดเมื่อ วันที่ 13 กรกฎาคม 2549 ณ ศาลากลาง จังหวัด ชั้น 2 อ.เมือง มีผู้เข้าร่วมจำนวน 30 คน

ส่วนที่สำคัญในกระบวนการวิจัยอีกประการหนึ่ง คือการสำรวจข้อมูลเชิงลึก ซึ่งจะมีวิธีการหลาย อย่าง เช่น การสำรวจด้วยตัวอย่าง การทำสนทนากลุ่ม การสัมภาษณ์ผู้รู้ ฯลฯ ซึ่งขึ้นอยู่กับข้อมูลที่ต้องการว่า จะเหมาะกับวิธีการใด รายละเอียดในวิธีการศึกษาดังกล่าวปรากฏในบทที่ 3 ว่าด้วยผล การศึกษาในแต่ละด้าน

ประมวลภาพวิธีการดำเนินการวิจัย

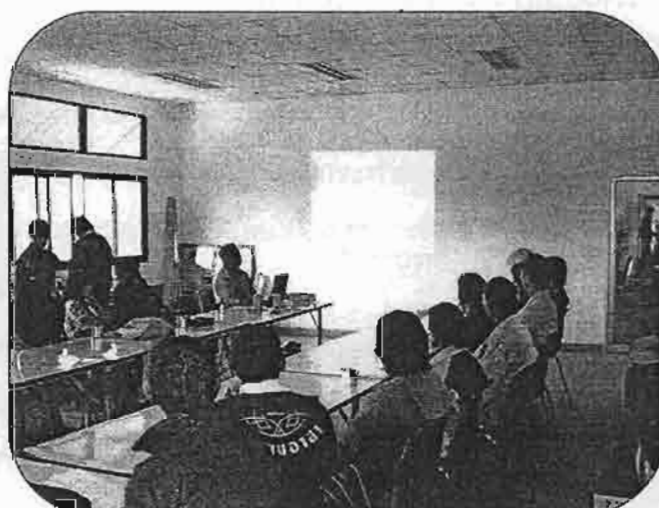


เก็บข้อมูลเชิงลึกผู้ผลิต

ประชุมประจำเดือน



เวทีคืนข้อมูล/ เสนอผลงาน



บทที่ 3

ผลและอภิปรายผลการวิจัย

3.1 ประสบการณ์ และบทเรียนการจัดการตลาดผักปลอดสารพิษในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา

บททวนประสบการณ์และบทเรียนการจัดการตลาดผักปลอดสารพิษ ของเครือข่ายเกษตรกรรวมทางเลือก จ.แม่ฮ่องสอน ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา โดย การตรวจสอบเอกสารมือ 2 สัมภาษณ์ผู้เกี่ยวข้อง และจัดสนทนากลุ่มย่อย (Focus group) โดยใช้โอกาสในการประชุมเครือข่าย ผลการศึกษา สรุปได้ดังนี้

1) สถานการณ์ตลาดทางเลือก อ.ขุนยวม และ อ.เมืองแม่ฮ่องสอน

ผักปลอดสารพิษ เป็นผลที่เกิดขึ้นจากงานพัฒนาของภาคส่วนต่าง ๆ ในจังหวัดแม่ฮ่องสอน ทั้งส่วนราชการ เช่น หน่วยงานสังกัดกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ กระทรวงสาธารณสุข มหาไพบูลย์ ที่มีโครงการสนับสนุนผู้ผลิตผักปลอดสารพิษโดยตรง เช่น สถานีเกษตรที่สูงห้วยมะเขือส้ม โครงการในพระราชดำริ โครงการธนาคารอาหารชุมชน โครงการเกษตรทฤษฎีใหม่ เป็นต้น

และในช่วง 2 – 3 ปี ที่ผ่านมานี้ กระแสการบริโภค “อาหารปลอดภัย” มาแรงจึงทำให้การสนับสนุนการผลิตผักปลอดภัย มีมากขึ้น แต่ การจัดการด้านการตลาดของพืชผักเหล่านี้ ยังไม่ชัดเจนนัก ยังไม่มีการจัดการอย่างเป็นระบบและต่อเนื่อง ทำอย่างกระจัดกระจาย เช่น กลุ่มเกษตรกรภายใต้โครงการ Food bank บ้านนาป่าแปง มีการนำพืชผักปลอดสารพิษมาจำหน่ายที่ศาลากลางจังหวัด และที่ตลาดสาขะหุด โดยมีกรบรรจุหีบห่อ (มีตรา) แต่การจำหน่ายทำได้เป็นบางช่วงเท่านั้น เพราะผลผลิตออกไม่สม่ำเสมอ จึงขาดความต่อเนื่อง ส่วนราคาจำหน่ายก็ไม่แตกต่างจากผักเคมี (ราคาใกล้เคียงกัน)

สหกรณ์การเกษตรอำเภอเมือง จำกัด ก็มีการสนับสนุนให้เกษตรกร นำผลผลิตปลอดภัยจากสารพิษมาฝากขายที่ศูนย์จำหน่ายสินค้าของสหกรณ์ ใจกลางเมืองแม่ฮ่องสอน ซึ่งเป็นผลผลิตจากกลุ่มเกษตรกรบ้านสบสอย (มีสมาชิก 50 ราย) เป็นหลัก แต่ก็ไม่ค่อยประสบผลสำเร็จในการจำหน่ายเท่าที่ควร ไม่มีการบรรจุหีบห่อ ไม่มีตราสัญลักษณ์ เป็นการชั่งขายค้ำยในตลาดทั่วไป ในราคาตลาด

นอกจากนี้ ยังมีโรงพยาบาลศรีสังวาลย์ ที่มีโครงการผักปลอดสารพิษ และมีนโยบายจะซื้อสินค้าผักปลอดสารพิษ เป็นอันดับแรกหากเกษตรกรมาเสนอขาย และอยากจะทำสถานที่จำหน่ายสินค้าปลอดสารพิษในบริเวณโรงพยาบาลด้วย แต่ที่ผ่านมาพบว่า ผลผลิตผักปลอดสารพิษยังมีไม่สม่ำเสมอทางโรงพยาบาล จึงยังต้องซื้อผักจากการประมูล เป็นหลักอยู่

จากการศึกษายังพบว่า มีผู้ผลิตผักปลอดสารพิษอยู่กระจัดกระจายในแหล่งปลูกต่าง ๆ ซึ่งส่วนใหญ่จะมีเป้าหมายการปลูกเพื่อการบริโภคในครัวเรือนที่เหลือจึงขาย โดยจะเห็นได้จาก การสำรวจผู้บริโภคในหน่วยงาน ที่รู้จักผู้ปลูกผักปลอดสารพิษรายย่อยหลายราย และบางครั้งที่มีผลผลิตมากก็จะนำมาจำหน่ายให้กับเพื่อน ๆ ในที่ทำงานด้วย

2) ทบทวนประสบการณ์ตลาดผักปลอดสารพิษของเครือข่ายฯ อ.ขุนยวม

อดีต ปี 2542 – 2546

ตลาดสีเขียวจัดทำโดยกลุ่มเกษตรกรทางเลือกอำเภอขุนยวม เริ่มจากมีการรวมกลุ่มกันจากหลาย ๆ หมู่บ้านเป็นเครือข่ายเกษตรทฤษฎีใหม่ มีการผลิตผักต่าง ๆ จำหน่ายในตลาดเช้าของแต่ละหมู่บ้านจากนั้น ในปี 2546 เริ่มมีการทำตลาดผักปลอดสารพิษเป็นตลาดนัดวันศุกร์ (บริเวณท่ารถขุนยวม) ซึ่งจะมีสมาชิก หมุนเวียนมาจำหน่ายสินค้า และหยุดขายไป เนื่องจากการผลิตไม่ต่อเนื่อง ไม่สม่ำเสมอ เพราะขาดการวางแผนการผลิตร่วมกัน

การก่อเกิดจากเครือข่ายเกษตรทฤษฎีใหม่ ปี 2544 มีการคิดระเบียบกฎเกณฑ์ในการจัดการตลาดร่วมกัน ดังนี้

- 1) หากขายสินค้าได้ 100 บาท หักเข้ากลุ่ม 10 บาท (10%)
- 2) มีเงินกู้ยืมเพื่อการผลิตแก่สมาชิก รายละ 4,000 บาท
- 3) สมาชิกนำผักมาจำหน่ายในตลาดนัดด้วยตนเอง เช่น บล็อกโคลี่ กะหล่ำปลี แครอท พริก กวางตุ้ง ฯลฯ

ปัจจุบัน ปี 2547 – 2549

มีการทบทวนงานที่ผ่านมาในกลุ่มผู้ผลิต มีการเปลี่ยนชื่อเป็นกลุ่มเกษตรกรทางเลือกอำเภอขุนยวม ขึ้น เพื่อให้สอดคล้องกับชื่อเครือข่ายในระดับจังหวัด ในช่วงนี้มีสมาชิกที่ปรับเปลี่ยนแนวคิดจากเกษตรเคมีมาเป็นเกษตรชีวภาพหรืออินทรีย์ ในระดับ ลด ละ มากขึ้น อยู่ในกลุ่มหมู่บ้านต่างๆ อาทิ บ้านต่อแพ เมืองปอน ขุนยวม ปางตอง นำสินค้ามาวางจำหน่ายใน ตลาดวันจันทร์ ตลาดนัด “กาดจันทร์” ข้างที่ว่าการอำเภอขุนยวม สินค้ามีประเภทผักต่างๆ จากสมาชิกที่ปลูก และผักพื้นบ้าน ผักจากป่า ได้รับการตอบสนองจากผู้นิยมบริโภคผักปลอดภัยมาก

การจัดการตลาดนัดสีเขียว มีตัวหลักในการจัดการ คือ นางจินดา สุวรรณอาภา ทำหน้าที่เป็นแม่ค้าที่ผลิตผักปลอดสารพิษ ทำเอง จำหน่ายเอง และส่งขายให้กับโบสถ์คริสต์เดียน เร่ขาย และขายในตลาดนัดวันจันทร์ หรือ “กาดจันทร์” ในบริเวณที่ว่าการอำเภอขุนยวม ผักที่ผลิตได้แก่ ผักกินง่าย ผักชีฝรั่ง ผักอีหลิน ผักกาดแก้ว พริกขี้หนู เห็ดนางฟ้า นอกจากนี้ยังทำหน้าที่รวบรวมผลผลิตจากผู้ผลิตอื่น ๆ ในกลุ่มมาขายต่อด้วย เช่น จากนายอินสม กระบวนสง่า กลุ่ม Food bank บ้านเปียงหลวง ต.แม่อ้อ อ.ขุนยวม และพืชผักพื้นบ้านจากไร่ของชนเผ่ากะเหรี่ยงบนดอยในฤดูฝน เป็นต้น

นอกจากนี้ กลุ่มแม่บ้านของชุมชนม้งบ้านปางตอง จะนิยมปลูกพืชหลากหลายไว้จำหน่ายตลาดนัดวันจันทร์ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นผักเมืองหนาวที่ปลูกง่าย แต่จะมีวิธีการขายเป็นกิโล เป็นมัด รูปแบบยังคงไม่น่าซื้อ การบรรจุยังไม่ค่อยดี ผักที่นิยมนำมาขายได้แก่ ต้นหอม ผักชี แครอท กระเทียม มะเขือเทศ ผักแก้ว ตะไคร้ต้น มันฝรั่ง หัวไชเท้า ผักกาดม้ง ผักขี้หูด สมุนไพรบางชนิด และผักกาดเขียวปลี

อย่างไรก็ตาม พบว่า ขาดความสม่ำเสมอของการนำผักมาจำหน่าย และส่วนใหญ่มีไม่เพียงพอกับความ
ต้องการของผู้ซื้อ

การจัดตั้งตลาดนัดสีเขียว ยังเป็นกิจกรรมหนึ่ง ภายใต้ยุทธศาสตร์ที่ 1 ด้านการพัฒนาการผลิต
การแปรรูปและการตลาดเกษตรกรรมยั่งยืน ของเครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือก จังหวัดแม่ฮ่องสอน
ภายใต้ประเด็นการเสริมสร้างการเรียนรู้และความเข้าใจการพัฒนาระบบเกษตรกรรมยั่งยืน โดยมี
วัตถุประสงค์ เพื่อส่งเสริมให้เกิดการพัฒนาระบบตลาดสีเขียวในพื้นที่

การจัดตั้งตลาดนัดสีเขียว กำหนดให้มีการดำเนินการในพื้นที่ 4 อำเภอ ได้แก่ อำเภอแม่สะเรียง
อำเภอขุนยวม อำเภอเมือง และอำเภอปาย ซึ่งได้มีการจัดเวที เพื่อทำความเข้าใจการจัดตั้งตลาดนัดสีเขียว
และการจัดทำสถานที่ เพื่อเป็นที่จำหน่ายผลผลิตในระบบเกษตรยั่งยืนของสมาชิก ซึ่งในบางพื้นที่ยังมี
ปัญหาในเรื่องของผลผลิตที่มีไม่ต่อเนื่อง ไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้บริโภค

ผลการดำเนินการในระดับพื้นที่ พบว่า เครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือกอำเภอปาย ได้มีการจัดเวที
สร้างความเข้าใจเกี่ยวกับตลาดนัดสีเขียวขึ้น ในวันที่ 4 กุมภาพันธ์ 2548 ณ ศูนย์ถ่ายทอดเทคโนโลยี
ทางการเกษตรประจำตำบลแม่มาเต็ง มีผู้เข้าร่วมกิจกรรมรวมจำนวน 14 คน

พื้นที่เครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือกอำเภอแม่สะเรียง ได้มีการเปิดตลาดนัดสีเขียว ณ บริเวณที่ว่าการ
อำเภอแม่สะเรียง ในวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2548

จากการจัดเวทีเพื่อสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับตลาดนัดสีเขียว ที่อำเภอปาย และการเปิดตลาดนัด
เขียวที่อำเภอแม่สะเรียง ช่วยทำให้ทั้งกลุ่มผู้ผลิตและกลุ่มผู้บริโภคได้มีโอกาสพูดคุยแลกเปลี่ยน รับรู้ข้อมูล
เกี่ยวกับผลผลิตทางการเกษตรที่ปลอดภัยต่อสุขภาพร่วมกัน อาทิ กลุ่มผู้ผลิตก็ได้รับรู้ว่า กลุ่มผู้บริโภคมี
กลุ่มใดบ้าง อยู่ที่ไหน มีความต้องการบริโภคอะไรบ้าง ปริมาณมากน้อยเพียงใด สำหรับกลุ่มผู้บริโภคก็
ได้รับรู้ข้อมูลว่ากลุ่มผู้ผลิตมีกลุ่มใดบ้าง อยู่ที่ไหน สามารถผลิตอะไรได้บ้าง มากน้อยเพียงใด และสามารถ
ผลิตได้ในช่วงใดบ้าง ซึ่งจะเป็นตลาดทางเลือกให้กับทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภค

ปัญหา / บทเรียนการจัดการตลาดนัด อ.ขุนยวม

ด้านการผลิต

- 1) ผู้ผลิตบางคนยังไม่ตกผลึกในความคิดด้านเกษตรยั่งยืน
- 2) ขาดการวางแผนการผลิตร่วมกัน ผลผลิตออกไม่ต่อเนื่อง ขาดความหลากหลายของชนิดพืช
- 3) ผู้ผลิตกับผู้ขายเป็นคนเดียวกัน การจัดสรรเวลาให้ทั้งผลิต และการออกมาขายลงด้วยาก
- 4) มีข้อจำกัดด้านแรงงาน (มีน้อย 1 – 2 คน) ดินขาดความอุดมสมบูรณ์ และขาดระบบการ
จัดการน้ำในการผลิตที่ดี
- 5) ขาดการประสานงานในกลุ่มที่ดี

- 6) ราคาจำหน่าย / ภาพลักษณ์ ผู้ผักเคมีไม่ได้เพราะขนาดรูปลักษณะภายนอกยังไม่สวย หรือเป็นโรคเน่า แต่ต้องขายในราคาที่แพงกว่าผักเคมีเพราะได้ผลผลิตน้อย หากขายส่ง พ่อค้าต้องการราคาถูก เพื่อนำไปขายต่อ

ด้านผู้บริโภค

- 1) ผู้บริโภคมีจำกัด เป็นเพียงผู้บริโภคเฉพาะกลุ่มที่เห็นกระบวนการผลิต ผักปลอดสารพิษอย่างแท้จริง ผู้บริโภคทั่วไปยังไม่เข้าใจ
- 2) กลุ่มที่สนใจซื้อสินค้าผักปลอดสารพิษ ยังเป็นเพียงกลุ่มที่เฉพาะเจาะจง เช่นชนชั้นกลางที่มีการศึกษา ข้าราชการ ที่เข้าใจและตระหนักในเรื่องความปลอดภัย แต่ผู้บริโภคทั่วไปยังมีน้อย



แนวทางในการจัดการตลาดสีเขียว อ.ขุนยวม

- 1) ต้องมียุทธศาสตร์ แผนงานอย่างชัดเจนและพยายามดำเนินงานตามนั้นให้ได้
- 2) ต้องเลือกผู้ผลิตที่สนใจและพร้อมจริง ๆ รวมถึงต้องมีความเข้าใจเรื่องเกษตรยั่งยืนเป็นอย่างดี
- 3) ต้องเรียนรู้และเข้าใจธรรมชาติของสมาชิก และ ผู้สนับสนุนอย่างแท้จริง
- 4) ค้นหา / รวบรวมข้อมูล / เข้าใจกลุ่มผู้ผลิตและกลุ่มผู้บริโภคให้มากขึ้น
- 5) ไม่จำเป็นต้องทำการส่งเสริมสมาชิกทุกคน เลือกเฉพาะที่เหมาะสม และเป็นจริงได้

ข้อสรุป

ต่อจากนี้เมื่อมีงานวิจัยตลาดผักปลอดสารพิษเกิดขึ้น ก็ถือว่าเป็นแนวทางที่ตลาดสีเขียวของขุนยวมจะหารูปแบบตลาดที่เหมาะสมได้ เนื่องจากมีการศึกษาข้อมูลการตลาด ผู้บริโภค ศักยภาพการผลิต เพื่อกำหนดกิจกรรม หารูปแบบตลาดที่เหมาะสม และเป็นธรรมต่อไป

3.2 ผลการศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภค กลุ่มต่าง ๆ ต่อพืชผักปลอดสารพิษ

กระบวนการศึกษา เครื่องมือที่ใช้ คือ “แบบสอบถาม” มี 2 รูปแบบ ได้แก่

แบบที่ 1 สำหรับผู้บริโภคทั่วไป ที่คาดว่าจะเป็นผู้เข้าร่วมกัน โดยกระจายแบบสอบถามไปที่หน่วยงานสาธารณสุขจังหวัด โรงพยาบาล โรงเรียนบ้านจองคำ โรงเรียนห้องสอนศึกษา โรงเรียนอนุบาลแม่ฮ่องสอน

แบบที่ 2 สำหรับผู้บริโภคนเฉพาะ คือโรงเรียนต่าง ๆ ที่ทำอาหารให้เด็กรับประทานในเวลา
กลางวัน โรงพยาบาล

หลังจากนั้นได้นำข้อมูลจากแหล่งต่าง ๆ มาประมวล

ผลการศึกษาเบื้องต้น สรุปได้ดังนี้

1) ข้อมูลเกี่ยวกับกลุ่มเป้าหมายที่สำรวจ พื้นที่การสำรวจมี 2 อำเภอ คือ อ.ขุนยวม และ อ.เมือง
เพศที่สำรวจส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย อายุเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถาม คือ 38 ปี ระดับ
การศึกษาส่วนใหญ่จบระดับชั้นมัธยมศึกษาความนิยมพบว่าคนชนชั้นกลางชอบกินผักปลอดสารพิษ
อาชีพที่สำคัญ คือ ลูกจ้าง ค้าขาย และราชการ รายได้ต่อเดือนอยู่ระหว่าง 5,000 – 10,000 บาท ส่วน
ข้าราชการ ระดับการศึกษาปริญญาตรี-โท รายได้ต่อเดือน 8,000-20,000 บาท จำนวนคนต่อครัวเรือน
ประมาณ 3.8 คน รายละเอียดตามตารางที่ 1

ตารางที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ตอบแบบสอบถาม

รายการ	อ. ขุนยวม	ร้อยละ	อ. เมือง	ร้อยละ
1.1 จำนวนตัวอย่างที่สำรวจ (คน)	50		73	
1.2 เพศ	50	100	73	100
- ชาย (คน)	15	30.00	15	20.55
- หญิง (คน)	35	70.00	58	79.45
1.3 อายุเฉลี่ย (ปี)	37.3		38	
1.4 ระดับการศึกษา (คน)	50	100	73	100
- ไม่ได้เรียนหนังสือ	1	2.00	1	1.37
- จบระดับประถมศึกษา	6	12.00	4	5.48
- จบระดับมัธยมศึกษา	17	34.00	13	17.81
- จบระดับ ปวช. หรือ ปวส.	9	18.00	10	13.70
- จบระดับปริญญาตรี	7	14.00	36	49.32
- จบระดับปริญญาโท	0	0.00	8	10.96
- จบสูงกว่าปริญญาโท	0	0.00	1	1.37
1.5 อาชีพ	50	100	73	100
- รับราชการ	12	24.00	42	57.53
- ลูกจ้าง	17	34.00	24	32.88

รายการ	อ. ขุนยวม	ร้อยละ	อ. เมือง	ร้อยละ
- ค้าขาย	12	24.00	0	0.00
- เกษตรกร	2	4.00	1	1.37
- อื่น ๆ (แม่บ้าน นักเรียน นักศึกษา)	0	0.00	7	9.59
1.6 ระดับรายได้ (บาทต่อเดือน)	50	100	73	100
- < 5,000 บาท	12	24.00	14	19.18
- 5,000 - 10,000 บาท	24	48.00	17	23.29
- 10,001 - 30,000 บาท	13	26.00	39	53.42
- > 30,000 บาท	1	2.00	3	4.11
1.7 จำนวนคนเฉลี่ยต่อครัวเรือน	3.8		3.8	

2) ข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับการบริโภคผักปลอดสารพิษ ส่วนใหญ่เลยซื้อผักปลอดสารพิษที่ขายในรูปแบบต่าง ๆ เช่น ซื้อจากโครงการหลวง สถานีเกษตรที่สูงห้วยมะเขือส้ม ที่นำมาขายตามหน่วยงานหรือจากเจ้าหน้าที่สาธารณสุขนำมาขายในสำนักงาน ครูซื้อมาขายในโรงเรียน ซึ่งมีการจำหน่ายเพียงเล็กน้อยไม่มาก การทำอาหาร พบว่าส่วนใหญ่ชาวแม่ฮ่องสอนทำอาหารรับประทานในครัวเรือนเกือบทุกวัน นาน ๆ ครั้งทำอาหารรับประทานจะมีอยู่บ้าง ส่วนผู้ที่ไม่ทำอาหารเลยมีจำนวนน้อย ซึ่งเป็นโอกาสดีในการนำเสนอผักปลอดสารพิษแก่ผู้บริโภค (ตารางที่ 2)

ตารางที่ 2 ข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับการบริโภคผักปลอดสารพิษ

รายการ	อ. ขุนยวม	ร้อยละ	อ. เมือง	ร้อยละ
2.1 การซื้อผักปลอดสารพิษ	50	100	73	100
- ไม่เคยซื้อ	7	14.00	8	10.96
- เคยซื้อ	43	86.00	65	89.04
2.2 การทำอาหารบริโภค	50	100	73	100
- ไม่เคยทำ	1	2.00	6	8.22
- ทำทุกวัน	34	68.00	31	42.47
- ทำนาน ๆ ครั้ง	15	30.00	36	49.32

3) ความต้องการในการบริโภคผักปลอดสารพิษ

- การให้เหตุผลในการเลือกซื้อผักปลอดสารพิษ ระดับคะแนนมีตั้งแต่ 5 มากที่สุด 4 มาก 3 ปานกลาง 2 น้อย 1 น้อยที่สุด ผลเฉลี่ยส่วนใหญ่อยู่ในระดับคะแนน 4 ซึ่งล้วนเป็นเหตุผลที่ดี และให้น้ำหนักกับทุกเรื่องใกล้เคียงกัน คือ ใส่ใจสุขภาพของตนเอง สนับสนุนเป็นกำลังให้ผู้ผลิต คำนึงถึงความปลอดภัยของผู้บริโภค อยากให้เกษตรกรปรับเปลี่ยนเป็นการผลิตระบบเกษตรอินทรีย์ คำนึงถึงคุณค่าโภชนาการอาหาร และเพื่อสุขภาพของเกษตรกรผู้ผลิต ตามลำดับ

- การให้ความสำคัญกับการเลือกซื้อผัก 3 ประเภท ได้แก่ 1. ผักปลอดภัย ซึ่งเป็นระบบการผลิตในระดับต้น (ลดการใช้สารเคมี) คือ ผู้ผลิตมีการใช้ปุ๋ยเคมีและยาฆ่าแมลง แต่การเก็บเกี่ยวผลผลิตจะเก็บในระยะปลอดภัย 2. ผักปลอดสารพิษ คือ ยังมีการใช้ปุ๋ยเคมี แต่ยาฆ่าแมลงไม่ใช้ 3. ผักอินทรีย์ ไม่ใช้ปุ๋ยและยาฆ่าแมลง ผู้บริโภคส่วนใหญ่ให้น้ำหนักที่ “ผักปลอดสารพิษ” และ “ผักอินทรีย์” ซึ่งมีความต้องการที่จะบริโภคมากที่สุด รองลงมา คือ “ผักปลอดภัย”

- ข้อมูลที่ใช้ในการตัดสินใจเลือกซื้อผักปลอดสารพิษ ปัจจัยหลักที่ทำให้ผู้บริโภคในเขต อ. ขุนยวม และอ.เมือง ตัดสินใจเลือกซื้อผักปลอดสารพิษ คือ ความสดใหม่ ที่ผลผลิตเก็บมาแล้วสามารถบริโภคได้สด ซึ่งคุณค่าอาหารจะมีอยู่ตามระยะเวลาของการเก็บ ประการต่อมาคือแหล่งที่มาของผักเชื่อถือได้ ราคาสมเหตุสมผล สิ่งที่น่าสนใจคือชาวแม่ฮ่องสอนนั้นนิยมเลือกซื้อผักปลอดสารพิษโดยไม่คำนึงถึงรูปลักษณ์ภายนอก และหีบห่อมากนัก ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความเข้าใจของผู้บริโภคเกี่ยวกับคุณค่าของผักปลอดสารพิษว่าแท้จริงเป็นอย่างไร (ตารางที่ 3)

ตารางที่ 3-ความต้องการในการบริโภคผักปลอดสารพิษ

รายการ	อ. ขุนยวม	อ. เมือง	หมายเหตุ
3.1 เหตุผลที่เลือกซื้อผักปลอดสารพิษ (คะแนน)	5	5	
1) ใส่ใจต่อสุขภาพของตนเอง	4.7	4.6	
2) สนับสนุนเป็นกำลังให้ผู้ผลิต	4.1	4.3	
3) คำนึงถึงความปลอดภัยผู้บริโภค	4.3	4.5	
4) อยากให้เกษตรกรปรับเปลี่ยนระบบการผลิต	4.5	4.5	
5) คำนึงถึงคุณค่าทางโภชนาการ	4.6	4.6	
6) คำนึงถึงสุขภาพของเกษตรกร	4.5	4.5	
3.2 การให้ความสำคัญกับการเลือกซื้อผัก 3 ประเภท			
1) ผักอินทรีย์	2.36	2.51	
2) ผักปลอดสารพิษ	2.5	2.32	
3) ผักปลอดภัย	1.18	1.32	

รายการ	อ. ชุนยวม	อ. เมือง	หมายเหตุ
3.3 สิ่งที่กำลังดำเนินการตัดสินใจเลือกซื้อผักปลอดสาร			
1) ราคาสมเหตุ สมผล	4	3.9	
2) ความสดใหม่	4.5	4.6	
3) แหล่งที่มาของผักที่เชื่อถือได้	4.4	4.4	
4) การบรรจุหีบห่อ ถุง ที่มีเอกลักษณ์ เป็นธรรมชาติ	3.7	3.7	
5) รูปลักษณ์ภายนอก	3.5	3.4	
6) อื่น ๆ เช่น ชนิดผัก	0	0	



ความสด
ใหม่ คือสิ่ง
ที่ผู้บริโภค
ต้องการ

4) ข้อมูล/ ความรู้เกี่ยวกับผักปลอดสารพิษ (ตารางที่ 4)

- การรู้จักแหล่งผลิตผักปลอดสารพิษ ผู้บริโภคใน อ.ชุนยวม รู้จักและไม่รู้จักจะมีสัดส่วนที่เท่ากัน ส่วนอ.เมือง จะมีสัดส่วนการรู้จักมากกว่า ซึ่งผลการสำรวจทั้ง 2 พื้นที่ส่วนใหญ่สัดส่วนอยู่ในระดับใกล้เคียงกัน

- ฐานการรู้จักเครือข่ายเกษตรกรรวมทางเลือก ผู้บริโภคอ.ชุนยวมจะรู้จักมากกว่าใน อ.เมือง สาเหตุที่ผู้บริโภคในเขตอำเภอเมืองรู้จักเครือข่ายฯ เพราะมีการนำส้มไปขายตามหน่วยงานครั้งหนึ่ง ซึ่งข้อมูลดังกล่าวนี้ จะนำไปสู่การวางแผนการทำงาน และกำหนดบทบาทร่วมกันต่อไป

- ประสิทธิภาพการซื้อผักปลอดสารพิษ สัดส่วนผู้เคยซื้อและไม่เคยซื้อในเขต อำเภอชุนยวมเท่ากัน อำเภอเมืองมีประสิทธิภาพมากกว่า แต่อย่างไรก็ดีประสิทธิภาพในการซื้อผักปลอดสารพิษยังคงมีปริมาณที่น้อย ส่วนใหญ่จะซื้อผักธรรมดาตามท้องตลาดทั่วไป

- ความสนใจในการปลูกผักปลอดสารพิษไว้บริโภค ทั้ง 2 พื้นที่มีจำนวนผู้สนใจปลูกผักปลอดสารพิษไว้รับประทานมาก แนวโน้มต่อไปสามารถขยายผู้ผลิตในเขตเทศบาลอำเภอเมือง ให้สามารถพัฒนาการปลูกผักปลอดสารพิษในรูปแบบผักสวนครัวรั้วกินได้อีกช่องทางหนึ่ง

- ปัญหาในการซื้อผักปลอดสารพิษ ปัญหาหลัก คือ หาซื้อยากทั้งในเขตอำเภอชุนยวมและอำเภอเมือง นอกจากนี้ผู้บริโภคเองยังไม่แน่ใจในผลผลิตว่ามีความปลอดภัยจริง ผลผลิตที่ต้องการหาซื้อยากและราคาแพง

ตารางที่ 4 ข้อมูล/ ความรู้ เกี่ยวกับผักปลอดสารพิษ

รายการ	อ. ชุนยวม	ร้อยละ	อ. เมือง	ร้อยละ
4.1) การรู้จักแหล่งผลิตผักปลอดสารพิษ	50	100	73	100
- ไม่รู้จัก	25	50.00	35	47.95
- รู้จัก	25	50.00	38	52.05
4.2) การรู้จักเครือข่ายเกษตรกรทางเลือก	50	100	73	100
- ไม่รู้จัก	33	66.00	44	60.27
- รู้จัก	17	34.00	29	39.73
4.3) ประสบการณ์ในการซื้อผักปลอดสารพิษ	50	100	73	100
- ไม่เคยซื้อ	25	50.00	35	47.95
- เคยซื้อ	25	50.00	38	52.05
4.4) ความสนใจในการปลูกผักปลอดสารพิษ ไว้บริโภคเอง	50	100	73	100.00
- ไม่สนใจ	15	30.00	16	21.92
- สนใจ	35	70.00	57	78.08
4.5) ปัญหาในการซื้อผักปลอดสารพิษ	50		73	
- หาซื้อยาก	33	66.00	50	68.49
- ราคาแพง	6	12.00	14	19.18
- ไม่มีผลผลิตที่ต้องการ	18	36.00	25	34.25
- ไม่แน่ใจในความปลอดภัย (ปลอดสารจริงไหม)	19	38.00	42	57.53
(ข้อ 5 ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)				

5) ข้อเสนอแนะต่อการพัฒนาตลาดผักปลอดสารพิษ ระดับการให้ความสำคัญต่อการปรับปรุงและพัฒนาผักปลอดสารพิษ ผลจากการสำรวจปรากฏว่า ผู้บริโภคให้ความสำคัญใกล้เคียงกัน ได้แก่ ราคาที่เป็นธรรมต่อทั้งคนปลูกและคนกิน เพิ่มชนิดผักให้หลากหลาย ให้มีตรารับรองคุณภาพผลผลิต การปรับปรุงคุณภาพให้ดีขึ้น มีจำหน่ายอย่างต่อเนื่องทุกฤดูกาล

6) รูปแบบตลาดที่หลากหลาย เช่น ตลาดนัด ตลาดขายตรง จากผู้ผลิตถึงผู้บริโภค มีแผงขายประจำในตลาดสด ตลาดขายตรงในหน่วยงาน ผลการสำรวจ ผู้บริโภคส่วนใหญ่ให้ความสำคัญใกล้เคียงกัน

7) การสนับสนุนให้เกิดกลุ่มผู้บริโภค ผู้บริโภคส่วนใหญ่อยากให้เกิดขึ้นทั้งในโรงเรียน/หน่วยงาน และในกลุ่มผู้บริโภคทั่วไป ซึ่งข้อมูลที่ได้จากการสำรวจนี้ จะนำไปสู่การค้นหาแนวทางในการดำเนินงานร่วมกันในการเลือกทดลองรูปแบบตลาดที่เหมาะสม ระหว่างผู้ผลิต-ผู้บริโภคต่อไป

8) การปรับปรุงการบรรจุหีบห่อ ผู้บริโภคส่วนใหญ่ต้องการให้มีการบรรจุหีบห่อที่เป็นธรรมชาติ เช่น ห่อใบตองตึง และมีเอกลักษณ์ เช่น ตรา/สัญลักษณ์ ซึ่งต้องการหรือแนวทางการจัดการกันต่อไป

9) กิจกรรมร่วมผู้ผลิตและผู้บริโภค กิจกรรมร่วมที่ผู้บริโภคสนใจ ได้แก่ ถ่ายเยาวชนเรียนรู้สวนผักปลอดสารพิษเพื่อเรียนรู้ของจริง มีสารานจากผู้ผลิตถึงผู้บริโภคแทรกไว้ในถุงขาย เพื่อบอกกล่าวสถานการณ์ปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นให้ผู้บริโภคทราบ นอกจากนั้นยังมีกิจกรรมเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างกัน และผู้บริโภคเยี่ยมชมสวน ข้อเสนอผลการสำรวจในเชิงปริมาณมีรายละเอียด ดังตารางที่ 5

ตารางที่ 5 ข้อเสนอแนะต่อการพัฒนาตลาดผักปลอดสารพิษ

รายการ	อ. ชุนยวม	อ. เมือง	หมายเหตุ
5.1 ระดับการให้ความสำคัญ ต่อ การปรับปรุงและพัฒนาผักปลอดสารพิษ			(คะแนนเต็ม 5)
1) ราคาที่เป็นธรรม ต่อทั้ง คนปลูก คนกิน	4.4	4.3	
2) เพิ่มชนิดผักให้หลากหลาย	4.3	4.4	
3) ให้มีตรา รับรองคุณภาพผลผลิต	4	4.4	
4) การปรับปรุงคุณภาพ ให้ดีขึ้น	4.3	4.4	
5) มีจำหน่ายอย่างต่อเนื่องทุกฤดูกาล	4.5	4.5	
6) มีรูปแบบตลาดที่หลากหลาย			
6.1) ตลาดนัด	4.3	4.1	
6.2) ตลาดขายตรง (จากผู้ผลิต ถึง ผู้บริโภค)	4.2	4.1	
6.3) มีแผงขายประจำในตลาดสด	4.1	4.3	
6.4) ตลาดขายตรง ในหน่วยงาน	4	4	
7) การสนับสนุนให้เกิดกลุ่มผู้บริโภค			
7.1) กลุ่มผู้บริโภคในโรงเรียน/ หน่วยงาน	4.1	4.4	
7.2) กลุ่มผู้บริโภคทั่วไป	4.2	4.3	
7.3) กลุ่มแบบอื่น ๆ (ระบุ).....			

รายการ	อ. ขุนยวม	อ. เมือง	หมายเหตุ
8) การปรับปรุงการบรรจุหีบห่อ			
8.1) สร้างเอกลักษณ์ / เป็นธรรมชาติ	3.9	4.1	
8.2) ใส่อุปพลาสติก/ มีตราแหล่งผลิต	3.8	3.8	
8.3) ไม่มีการบรรจุก่อนขาย	3	3.5	
9) กิจกรรมร่วมผู้ผลิต และผู้บริโภค			
9.1) ผู้บริโภคเยี่ยมชมสวน	3.8	3.9	
9.2) ค่าเช่าสวนเรียนรู้สวนผักปลอดภัย	3.9	4.1	
9.3) สารานุกรมผู้ผลิต ถึงผู้บริโภค แทรกมาฯ	3.7	4.06	
9.4) เวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างกัน	3.6	3.9	
9.5) อื่น ๆ (ระบุ).....			

10) ชนิดผักที่ผู้บริโภคต้องการซื้อ

10.1) อำเภอขุนยวม

ผักที่บริโภคต้องการซื้อ เรียงตามลำดับความสำคัญจากมากไปหาน้อย ซึ่งเป็นผลการสำรวจ

ผู้บริโภคในอำเภอขุนยวม จำนวน 50 ราย

ชนิดผัก	คะน้า	ผักกาด	ผักบุ้ง	กะหล่ำปลี	แตงกวา	ถั่วฝักยาว	กะหล่ำดอก	ผักชี	มะเขือเทศ
จำนวนผู้ตอบ	23	21	18	18	12	12	11	8	8

ชนิดผัก	พริก	กวางตุ้ง	ต้นหอม	ผักชีเขียว	บ๊วยโคลี่	บวบ	ผักสดทุกชนิด	ผักกาดแก้ว	ฟักทอง
จำนวนผู้ตอบ	5	5	5	4	4	3	3	3	2

ชนิดผัก	มะเขือ	ผักทุกประเภท	ฮ่องเต้	ต้นหอม	ผักกาดขาว	ถั่วลันเตา	เขียวยาลี่	ปวยเล้ง
จำนวนผู้ตอบ	2	2	2	2	2	2	1	1

นอกจากนี้ยังมีผักชนิดต่าง ๆ ที่ผู้บริโภค ระบุว่า “ต้องการซื้อ” จำนวน 1 คน จาก 50 คน ที่สำรวจ ได้แก่ แครอท ผักสลัด ผักกาดหอม ถั่วพู ผักกูด ถั่วต่าง ๆ ข่า ตะไคร้ ชะอม ตำลึง เห็ด ผักใบสีเขียว และ ผักกินใบอื่นๆ

10.2) อำเภอเมือง

มีชนิดผักที่ผู้บริโภครับว่าต้องการซื้อ เรียงจากมากไปหาน้อย ดังนี้ กระน้ำ (43 ราย) ผักบุ้ง (29 ราย) ผักกาด (20 ราย) กระหล่ำปลี (20 ราย) กระหล่ำดอก (19 ราย) ผักกาดขาวปลี (15 ราย) ผักชี (14 ราย) กวางตุ้ง (10 ราย) ต้นหอม (10 ราย) บล๊อคโครี (8 ราย) ถั่วฝักยาว (8 ราย) มะเขือเทศ (7 ราย) แตงกวา (6 ราย) มะเขือ (4 ราย) แครอท (4 ราย)

ผู้บริโภครับชนิดพืช (3 ราย) ได้แก่ ข้าวปลี, ผักสลัด, ถั่วต่าง ๆ , ถั่วฝักยาว, และผักใบเขียว

ผู้บริโภครับชนิดพืช (2 ราย) ได้แก่ ปวยเล้ง, ผักทอง, กระเทียม, พริก, มันฝรั่ง, และผักสดทุกชนิด

ผู้บริโภครับชนิดพืช (1 ราย) ได้แก่ ถั่วถัสด, หอมแดง, ผักกูด, ซาโยเต้, มันเทศ, โหระพา ผักสวนครัวทุกชนิด และพืชผักทุกอย่าง

3.3 ผลการศึกษาอาหารจากป่า และพฤติกรรมผู้บริโภค ต่ออาหารเหล่านั้น

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

- 1) เพื่อต้องการทราบความสำคัญอาหารจากป่าในบริบทอำเภอขุนยวม
- 2) เพื่อทราบชนิด/ประเภท/ปริมาณและราคาพืชผักจากป่าในอำเภอขุนยวม
- 3) เพื่อทราบช่วงเวลาออกสู่ตลาด (ปฏิทินอาหารจากป่า)
- 4) เพื่อทราบสัดส่วนการขายในตลาดเทียบกับพืชผักที่ปลูกและช่องทางการตลาด
- 5) เพื่อรู้ถึงแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงเชิงปริมาณ ราคา และพฤติกรรมผู้บริโภคต่อพืชผักจากป่า
- 6) เพื่อใช้ข้อมูลจากข้อ 1-5 ประกอบการวางแผนการปลูกพืชผักให้สอดคล้องกับฤดูกาล

วิธีการศึกษา

- 1) การระดมความคิดโดยใช้เวทีประชุมประจำเดือนของเครือข่าย ในเดือนตุลาคม 2548 เพื่อกำหนดวัตถุประสงค์ของการศึกษา กำหนดกรอบหรือประเด็น การคัดเลือกกลุ่มเป้าหมาย (ขั้นแรก เป็นผู้รู้ในการหาของป่า จำนวน 6 ราย) วิธีการศึกษา (โดยการสัมภาษณ์เชิงลึก)
- 2) กำหนดทีมศึกษา สร้างความเข้าใจทีมในการใช้เครื่องมือ เทคนิค กระบวนการและเป้าหมายการทำงาน และจัดทำปฏิทินการดำเนินงาน
- 3) ดำเนินการศึกษาตามแผนงานที่กำหนด (ตค.-พย. 48)
- 4) ประมวลผล วิเคราะห์ข้อมูลสู่เวที (ธค.48)
- 5) เวทีคืนข้อมูลผลการศึกษา เพื่อนำเสนอข้อมูล ตรวจสอบ เติบโต (26 มค.49)

การสำรวจข้อมูลชนิดและปริมาณ ราคา และช่องทางการตลาด พืชผักจากป่า ยังไม่สามารถประมาณสรุปได้อย่างชัดเจนในขณะนี้ ในช่วงแรกนี้เป็นการสัมภาษณ์เชิงลึก ผู้รู้เรื่องอาหารจากป่า

จำนวน 6 คน ในพื้นที่ ตำบลแม่เงา ตำบลขุนยวม และตำบลเมืองปอน สิ่งที่ได้ในเบื้องต้นนี้ที่สามารถนำเสนอได้ ได้แก่ ชนิด และประเภทพืชผักจากป่า ปฏิทินพืชผักจากป่า ช่องทางการตลาด พฤติกรรมของผู้บริโภคในบางประเด็น

ผลการศึกษา

1. ความสำคัญของอาหารจากป่าในบริบทของอำเภอขุนยวม

อำเภอขุนยวมนับว่ามีศักยภาพด้านทรัพยากรป่าไม้ที่มีความหลากหลายทางชีวภาพจะพบได้จากประเภทของป่าที่มีหลากหลายประเภท อาทิเช่น ป่าเบญจพรรณ ป่าดิบชื้น ป่าเหล่านี้ถือกำหนดภายใต้ต้นน้ำขุม ซึ่งเป็นแหล่งสายน้ำสำคัญที่หล่อเลี้ยงชุมชนต่างๆ ในอำเภอขุนยวม การที่มีป่าไม้อุดมสมบูรณ์และความหลากหลายทำให้เกิดสิ่งมีชีวิตมากมาย ทั้งที่เป็นทั้งพืชและสัตว์มี ทั้งบริโภคได้และบริโภคไม่ได้ ก่อให้เกิดการเกื้อกูลกันระหว่างคนกับป่าชุมชนแต่ละชุมชนพึ่งพิงป่าและทรัพยากรต่างๆ ในป่ามาดำรงชีพด้านปัจจัย 4 อันได้แก่ อาหาร ที่อยู่อาศัย เครื่องนุ่งห่ม ยารักษาโรค ดังตัวอย่างที่ชุมชนพึ่งพิงปัจจัย 4 จากป่า

ตัวอย่างการพึ่งพิงปัจจัย 4 จากป่า

อาหาร เช่น เก็บเห็ด, หน่อไม้, ปลา, ผักตบชวา ตามป่าห้วย หนอง บึงมาบริโภคและจำหน่ายที่อยู่อาศัย เช่น การใช้ไม้ไผ่มาทำฝากระดาน การแปรรูปไม้ทำอาคารบ้านเรือน เครื่องนุ่งห่ม เช่น การจักสาน, การย้อมผ้าจากวัสดุธรรมชาติ อันได้แก่ ราก เปลือก ผลของพืชป่า ยารักษาโรค เช่น การนำส่วนต่างๆ ของพืชบางชนิด สมุนไพรรักษาโรคตามภูมิปัญญาชาวบ้าน โดยใช้ส่วนต่างๆ ของพืช เช่น ราก ใบ ผล เปลือก เป็นต้น

เมื่อชุมชนพึ่งพิงป่าโดยเฉพาะอย่างยิ่งการหาของป่ามาบริโภคตามฤดูกาล หากมีปริมาณมากก็นำมาจำหน่ายเป็นอาชีพเสริม และเป็นยังชีพหลักของคนบางกลุ่ม ที่แสวงหาของป่ามาจำหน่ายเพื่อยังชีพ จากการให้ประโยชน์จากป่าดังกล่าว เป็นเหตุผลที่มีการสืบทอดอาชีพนี้อยู่ และเป็นเหตุผลให้ป่ายังคงสภาพที่สมบูรณ์อยู่ พิธีกรรมและความเชื่อของบรรพบุรุษบอกเล่าให้ลูกหลานแต่ละชุมชนจดจำและถือเป็นการเคารพป่าดังจะเห็นได้จากพิธีกรรมและข้อห้ามในการเข้าป่าในเชิงอนุรักษ์

พิธีกรรมและความเชื่อในการเข้าป่า

1. ห้ามเข้าป่าในวันพระ
2. ห้ามขนย้ายหินก้อนยาวๆ โดยการลาก
3. เวลาจะทานข้าวต้องให้ข้าวเจ้าที่ก่อน
4. เวลาคั้นน้ำห้วยห้ามใช้ช้อนตักกิน
5. ห้ามพูดสิ่งที่ไม่เป็นมงคลเมื่ออยู่ในป่า เช่น คำหยาบ คำลามกหรือลบหลู่

6. เวลานอนให้หันศีรษะไปยังทิศตะวันออก

7. จะดื่มน้ำห่วยให้แช่ด้วยมิด

การที่ยังมีการหาของป่ามาบริโภค และจำหน่าย อาจขึ้นอยู่กับปัจจัยต่าง ๆ ดังนี้

1. พฤติกรรมการบริโภคของชุมชน
2. การหาของป่า เป็นการลงทุนต่ำ ผู้คนจึงแสวงหามาบริโภคและจำหน่าย
3. ความหลากหลายของชนิดพืชผักจากป่าที่มีตามฤดูกาล
4. ความสมบูรณ์ของป่า

2. ชนิด ประเภท ปริมาณและราคาพืชผักจากป่าในชุมชนอำเภอขุนยวม

พืชผักจากป่าส่วนใหญ่ข้อมูลที่ได้จะจำกัดอยู่ที่พืชผักที่มีผู้นิยมบริโภคกันมาก ผู้คนนิยมหากันมากจึงได้ข้อมูลด้านราคา ปริมาณที่หาได้จาก 1 คน ต่อ 1 วัน (โดยเฉลี่ย) เป็นสัปดาห์ ต่อ 1 เดือน โดยเฉลี่ย 45 วัน ส่วนใน 1 ปี ถือเป็นฤดูกาลตามชนิดพืชที่ออก ดังแสดงตารางที่ 6

ตารางที่ 6 ปริมาณและราคาพืชผักจากป่า อ.ขุนยวม

ชนิดพืช	ระยะเวลาหา / ครั้ง	วัน / หน่วย (สัปดาห์)	ราคา (บาท)	เดือน/หน่วย	ราคา (บาท)	ปี/หน่วย	ราคา (บาท)
หน่อปลิง	3-4 วัน/ครั้ง	3 กก.	20	90 กก.	1,800	90x6 เดือน	972,000
เห็ดถอบ	1-45 วัน	3 ลิตร, 15 ลิตร, 30 ลิตร	100-20	1,500x45 วัน	67,500	1,500x45 วัน	67,500
เห็ดปลวก	4-5 วัน/ครั้ง	7-8 กก.	80-50	315x45 วัน	14,175	315x45 วัน	14,175
ผักเสี้ยน	1 อาทิตย์/ครั้ง	1-1.5 กก.	5	150x15 วัน	2,250	150x15 วัน	2,250
ผักกูด	2 อาทิตย์/ครั้ง	10-20 กก.	5	50x12 เดือน	18,500	50x12 เดือน	18,000
ผักส้มป่อย	3 วัน/ครั้ง	1-2 กก.	5	150x15 วัน	2,250	150x15 วัน	2,250

หมายเหตุ พืชผักป่าเศรษฐกิจและช่วงเวลาในการหาขึ้นอยู่กับชนิดพืชที่มีอายุแตกต่างกัน

สรุปเบื้องต้น ข้อมูลปริมาณที่ได้จะคิดโดยเฉลี่ยจากประสบการณ์ของผู้รู้ ผู้รู้ลงความเห็นว่าจะประเมินตัวเลขชัดเจนไม่ได้ จึงเฉลี่ยปริมาณ ราคาและจำนวนวันหา ให้ได้ข้อมูลเทียบกับ 1 คน ที่เป็นผู้หาของป่าโดยตรง และยังสรุปในเวทีรวมกันว่า อาหารที่เป็นผักป่า สามารถแยกประเภทที่เป็นผักป่าเศรษฐกิจ 3 ประเภท คือ

- 1) หน่อไม้ ได้แก่ หน่อปลิง หน่อหาง และหน่อไร่
- 2) เห็ดต่าง ๆ ได้แก่ เห็ดถอบ เห็ดปลวกหรือเห็ดโคน เห็ดแดง และเห็ดม่อนไข่
- 3) ผักเสี้ยนต่าง ๆ ได้แก่ ผักกูด ผักส้มป่อย ผักอี และผักชะอมคอบ

การลงความเห็นอ้างอิงจากคามนิยมของผู้ซื้อ ผู้บริโภคที่นิยมกันมากในชุมชนและนอกชุมชน โดยมีปัจจัย ดังนี้

- 1) ผู้บริโภคนิยมความสะดวก สะอาด การบรรจุหีบห่อที่เป็นธรรมชาติ ปลอดภัย ปลอดภัยสารพิษ
- 2) มีผู้รับซื้อไปจำหน่ายให้กับผู้บริโภคในเมืองที่นิยมผักป่าเศรษฐกิจที่ออกตามฤดูกาล
- 3) เป็นผักท้องถิ่น ซึ่งแหล่งที่อื่น ๆ ไม่มี

เมื่อเปรียบเทียบราคาและปริมาณช่วงเวลาออกของผักป่าเศรษฐกิจกับผักปลูกจะทราบได้ว่า ผักป่าจะมีผู้นิยมบริโภคในช่วงต้น ๆ ของฤดูฝน ช่วงเดือนพฤษภาคม – กรกฎาคม ทั้งเห็ด หน่อไม้ ผักเขียวจากบนดอย ทะขอยออกสู่ตลาด จึงทำให้เป็นคู่แข่งของผักบ้าน ผักปลูก จึงไม่มีผู้นิยมปลูกผักขายในช่วงนี้เป็นผลให้ราคาของผักป่ามีราคาที่สูงในช่วงต้น ๆ และผู้บริโภคจะนิยมซื้อในช่วงเวลาของผักป่าแต่ละชนิด ออกไม่เกิน 15 วัน

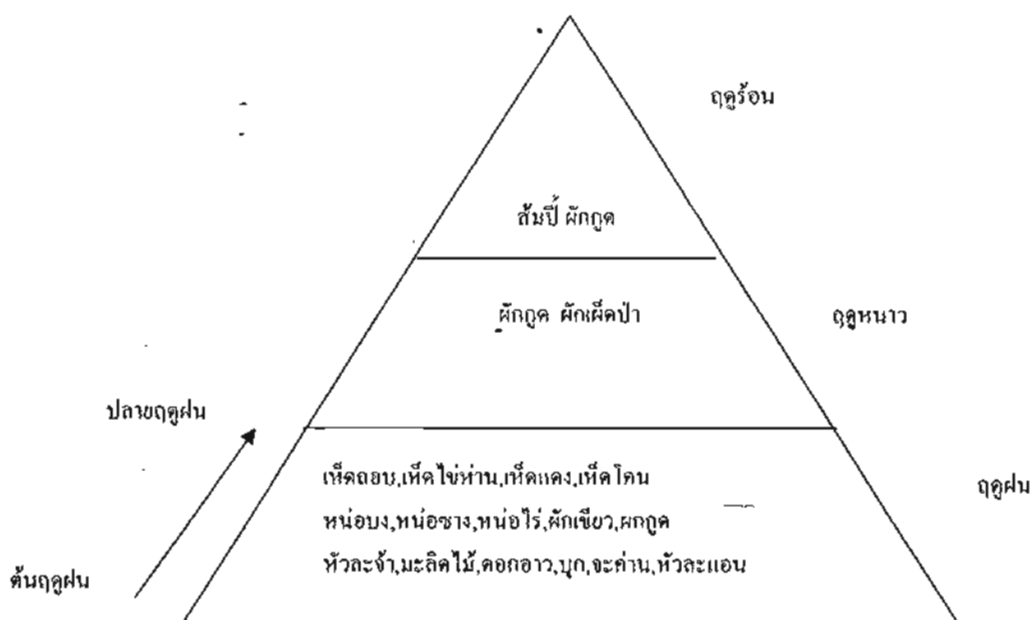
3. ช่วงเวลาออกสู่ตลาด (ปฏิทินแสดงอาหารจากป่า)

ตารางที่ 7 ปฏิทินพืชผักจากป่า อ.ขุนขวม

ลำดับ	ชนิดพืช	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
1.	เห็ดถอบ												
2.	เห็ดไข่ห่าน												
3.	เห็ดบด												
4.	เห็ดหอม												
5.	เห็ดโคน												
6.	เห็ดขาง												
7.	เห็ดไม้ข้าวหลาม												
8.	เห็ดแดง												
9.	หน่อบง												
10.	หน่อขาง												
11.	หน่อไร่												
12.	หน่อไม้ข้าวหลาม												
13.	ผักกูด												
14.	ผักเขียว												
15.	สั้มปี												
16.	ผักพ้อคำดีเมีย												
17.	ดอกอาว												

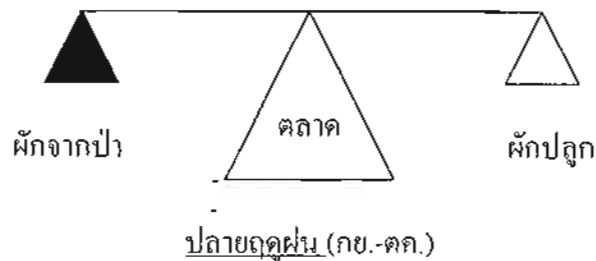
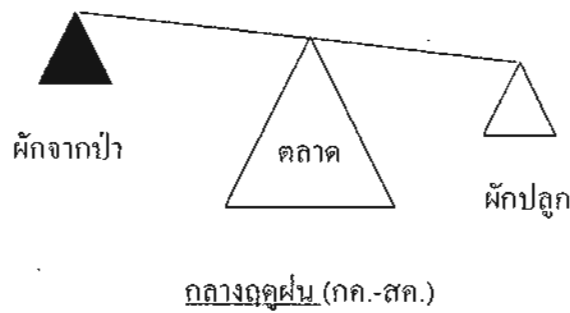
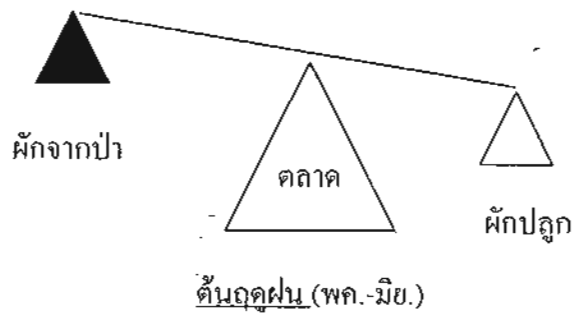
ลำดับ	ชนิดพืช	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
18.	หัวตะเอน												
19.	ชิงป่า												
20.	อึ้งอ												
21.	ปลีกกล้วยป่า												
22.	จะค่าน												
23.	ผักเผ็ดป่า												
24.	หัวตะอ้า												
25.	มะลิดไม้												

จากตารางปฏิทินอาหารจากป่าจะทราบถึงช่วงเวลาที่ปริมาณและการออกของอาหารจากป่าที่มีความสำคัญต่อผักปลูกในแต่ละเดือนจะเห็นได้ว่าในช่วงฤดูฝนจะมีปริมาณผักจากป่าออกมากโดยเฉพาะเห็ด หน่อไม้ ผักเขียวบางชนิด (พ.ค.-ก.ค.) ซึ่งจะทราบได้จากแผนภูมิภาพที่ชัดเจนมากขึ้นและอธิบายดังนี้



ภาพที่ ๑ ผักป่าในอำเภอขุนยวม ที่ออกตามฤดูกาล

แผนภูมิภาพแสดงผักป่าที่ออกตามฤดูกาลที่มีระยะไม่ยาวนานจึงจัดแสดงให้ทราบว่าผลผลิตผักต่างๆ จากป่าจะมีและพบมากในช่วงต้นฝนและจะเบาบางในปลายฤดูฝน ทั้งนี้มีปัจจัยหลายปัจจัยที่ทำให้มีผลต่อผักปลูกสามารถแบ่งสัดส่วนของการตลาดเปรียบเทียบระหว่างอาหารจากป่าสู่ตลาดกับผักปลูก และเส้นทางของผักป่าสู่เส้นทางใดบ้างที่มีผลต่อผักปลูกดังจะเห็นได้จากขั้นตอนรูปดังนี้



จากภาพแสดงให้เห็นว่า ปริมาณที่มีผลผลิตอาหารจากป่าออกมาก จะพบในช่วงต้นฤดูฝนถึงช่วงกลางฤดูฝน (พ.ค.-ส.ค.) จะมีพืชพรรณที่หลากหลายออกสู่ตลาดเป็นจำนวนมาก ซึ่งมีทั้งผักป่าที่เป็นผักป่าเศรษฐกิจ สาเหตุที่ทำให้ผักป่าเหล่านี้กลายเป็นสินค้าที่ได้รับการยอมรับและสร้างอาชีพให้กับคนบางกลุ่ม ซึ่งมองตามข้อมูลจะพบว่า ช่องทางการตลาดที่พบโดยทั่วไป และเป็นเอกลักษณ์ก็คือ การวางขายตามหน้าบ้าน (เป็นการขายตรงจากผู้ขายสู่ผู้บริโภค) สาเหตุน่าจะมาจากการที่สินค้าหายากใช้เวลาสูง ความเสี่ยงสูง ดังนั้นผู้ขายจึงต้องกำหนดราคาเองแต่เปรียบเทียบกับผักป่าเศรษฐกิจ เช่น เห็ดถอบ เห็ดบด หน่อไม้ จะพบว่าปริมาณการออกมากในช่วงต้นฤดู 4-5 วัน เมื่อเริ่มออกจะมีราคาสูงถึง 100 บาท ต่อลิตร หากนานวันมีปริมาณการออกมากจะพบว่าราคาถูกลง เนื่องจากการหาเพิ่มขึ้น ปริมาณเห็ดมีมากขึ้น เป็นต้น ดังนั้นช่องทางหรือสัดส่วนมีความสำคัญในช่วงฤดูฝนที่มีความหลากหลายของอาหารทั้งที่ปลูกและขึ้นเองตามธรรมชาติ

4. เส้นทางของผักป้าสู่มือผู้บริโภคจะมีด้วยกัน 3 ลักษณะ ดังนี้

เส้นทางพืชผักจากป้า และสัดส่วนตลาดสินค้าผักป้าในท้องถิ่นอำเภอขุนยวม มี 3 ช่องทาง คือ อันดับที่ 1 คือ ตลาดหน้าบ้าน ขายตรง ขายตามชุมชน เร่ขาย วิธีนี้เป็นเอกลักษณ์ของพืชผักจากป้าและผู้หาจะนิยมขายแบบนี้ เพราะสามารถตั้งราคาขายเอง การกำหนดราคาเองจะใช้เกณฑ์การกำหนดจากปริมาณ ประเภท และวิธีการหาว่า มีความยากง่ายเพียงใด

อันดับที่ 2 คือ ตลาดเช้าในท้องถิ่น เป็นการขายสินค้าพืชผักจากป้าที่ได้ราคาและเป็นแหล่งขายต่อมากที่สุด

อันดับที่ 3 คือ ขายส่งให้พ่อค้าแม่ค้าคนกลาง จะมีแม่ค้าพ่อค้ามารับซื้อเพื่อจะขายต่อไปยังแหล่งอื่น ๆ ในจังหวัดที่ใกล้เคียง ที่ไม่มีพืชอาหารจากป้าที่เพียงพอ



อาหารจากป้าจำพวกเห็ดบางชนิดที่มีราคาแพง เช่น เห็ดปลวก จะนิยมขายเองและมีแม่ค้ามารับซื้อเพื่อจำหน่ายต่อ ส่วนเห็ดดอกจะมีเส้นทางมากถึง 3 เส้นทาง ที่สำคัญได้แก่เส้นทางจากผู้หาสู่พ่อค้าขายส่งไปยังพ่อค้าคนกลาง นำส่งโรงงาน ราคาขึ้นลงตามจำนวนคนหาของป้า และปริมาณการสุกแก่ของชนิดผักนั้นๆ ด้วย

5. สรุปข้อคิดเห็นแนวโน้มอาหารจากป้า

จากความเห็นของผู้รู้ที่เล่าให้ฟังตามประสบการณ์ และการประเมินจากค่านิยมของผู้บริโภคพอสรุปเป็นหัวข้อต่างๆ ได้ดังนี้

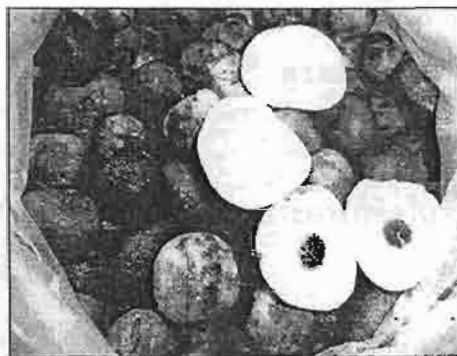
ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนแปลงชนิดและปริมาณของพืชผักจากป้า

- 1) สภาพป่าสมบูรณ์น้อยลง
- 2) สภาพฟ้าฝนที่ไม่ตกต้องตามฤดูกาล
- 3) ถูกคนจากที่อื่นอพยพย้ายถิ่นแย่งอาชีพการหาของป้าเพิ่มมากขึ้นทำให้ปริมาณสินค้ามีมากตามกำลังการหาของแต่ละคน
- 4) สภาพชนิดผักและขึ้นอยู่กับไฟป่า

- 5) คนรุ่นใหม่ไม่สนใจการหาของป่า
- 6) ผู้คนมีเวลาไปหาของป่าน้อยลง

แนวโน้มปริมาณอาหารจากป่าที่เป็นค่านิยมของผู้บริโภค

- 1) คนรุ่นใหม่ไม่นิยมรับประทานอาหารจากป่า
- 2) ผักบางอย่างผู้คนนิยทานกันน้อยหรือมีปริมาณมากไม่ได้ราคา
- 3) ความสนุกแก้มือต่อราคาสินค้าที่ผู้บริโภคนิยมต่อรอง
- 4) ผู้บริโภคนิยมบริโภคกันเป็นช่วงๆ



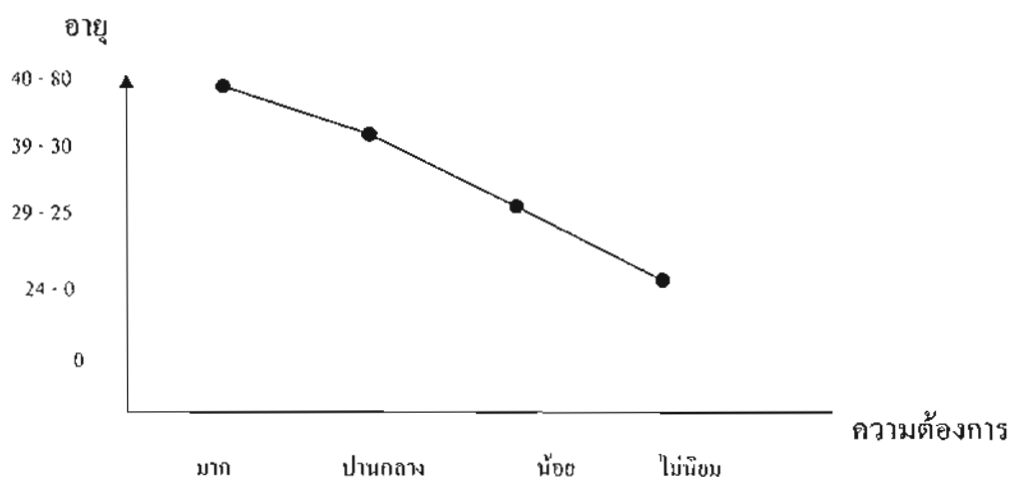
แนวโน้มจากธรรมชาติ

- 1) อุณหภูมิในแต่ละปีสูงขึ้นเกิดความแห้งแล้ง พืชบางชนิดทนความร้อนหรืออุณหภูมิที่สูง พืชบางชนิดสูญพันธุ์ หรือลดจำนวนลงเพราะทนอากาศที่แห้งไม่ไหว
- 2) การที่มีความเปลี่ยนแปลงของธรรมชาติตลอดเวลา และเกิดขึ้นไม่ตรงตามฤดูกาล ส่งผลให้ พืชพันธุ์มีปริมาณออกมาก ออกน้อย หรือออกไม่ตรงการปฏิทินอาหาร
- 3) การเกิดไฟป่า หากพืชบางชนิดไม่มีตัวกระตุ้นจากไฟป่าก็จะเจริญได้ไม่ดี ปริมาณการออกมีน้อย
- 4) ปริมาณน้ำฝน หากปริมาณฝนที่ตกในช่วงฤดูฝนมีน้อย ส่งผลให้สิ่งมีชีวิตเล็ก ๆ เจริญได้ไม่ดี หรือฝนมากเกินไปก็มีอาหารจากป่าเพิ่มปริมาณมากขึ้นตามไปด้วย
- 5) พืชที่เกิดแหล่งอาหารจากป่าถูกทำลายลงมาก เนื่องจากกลุ่มคนแต่ละชุมชนนิยมถางป่าเพื่อการเกษตร ขยายครัวเรือนออกสู่ป่าเรื่อย ๆ เมื่อขยายที่มาก ทำให้แหล่งเดิมที่เคยมีอาหารจากป่าถูกทำลาย และลดปริมาณลง ต้องเดินทางไปหาในพื้นที่ ๆ ไกลออกไป

การเปลี่ยนแปลงจากคน

- 1) คนรุ่นใหม่ไม่นิยมบริโภคอาหารจากป่า สาเหตุมาจาก
 - 1.1) ไม่ชอบบริโภคอาหารจากป่า
 - 1.2) ไม่รู้จักชนิดและแหล่งหาอาหารจากป่า
 - 1.3) ไม่มีเวลาที่จะออกเสาะหา คัดการเลือก
 - 1.4) พ่อแม่ ผู้ปกครองไม่ค่อยส่งเสริมแนะนำการบริโภคอาหารจากป่า
 - 1.5) พ่อแม่ที่มีความชำนาญในการหาของป่า ไม่ถ่ายทอดให้กับลูกหลาน

ภาพที่ 10 ระดับอายุ และสัดส่วนความต้องการบริโภคผักจากป่าของคนชุมชน



จากตารางพบว่า กลุ่มคนอายุ 24-0 ไม่ค่อยนิยมบริโภคอาหารจากป่า เพราะการที่ติดในรสชาติอาหารอื่น ๆ โดยได้รับสาร ผ่านสื่อต่าง ๆ จึงไม่ค่อยรู้จักพืชผักจากป่า

2) คนอพยพจากแหล่งอื่นเข้ามายึดอาชีพการหาของป่า เช่น กลุ่มคนต่างด้าวที่อาศัยอยู่ ต.แม่เงา ต.เมืองปอน และ ต.ขุนยวมบางส่วน นิยมหาของป่ามาจำหน่ายโดยเฉพาะผักจากป่า และเห็ดผลที่คนกลุ่มที่เป็นแรงงาน เมื่อไม่มีงานทำ จึงสามารถมีเวลาหาของป่าได้ตลอดเวลา อีกทั้งการลงทุนก็ไม่

3) การเก็บแบบทำลาย การเก็บของป่าที่เป็นพืชผักป่าเศรษฐกิจ บางคนนิยมเอาทั้งหมด ไม่เหลือเก็บไว้เพื่อการขยายพันธุ์ของพืชนั้นต่อ จึงทำให้แหล่งหาของป่าหายากขึ้น

วิธีการอนุรักษ์พืชผักจากป่าบางอย่างให้คงการสืบเผ่าพันธุ์ได้ต่อ มีดังนี้



ตารางที่ 8 วิธีการอนุรักษ์พืชผักจากป่าบางอย่างให้คงการสืบเผ่าพันธุ์ได้ต่อ

ชนิดพืช	วิธีการเก็บอนุรักษ์	ลักษณะการสังเกต
1) กระชายป่า	เอาเฉพาะส่วนเหง้า	เลือกที่เป็นสีแดงอ่อน ๆ
2) หน่อไม้ทุกชนิด	เลือกเอาหน่ออ่อน ๆ	หน่อยาว ๆ ก็ไม่ควรเก็บ
3) เห็ดโคน	ถอนเอาต้นสูง ห้ามขุด	ขุดลึกมาก ๆ ทำให้เห็ดไม่ขึ้นมาอีก
4) ผักเขี้ยวต่าง ๆ เช่น ผักกูด ส้มป่อย	เก็บเฉพาะยอดอ่อน เหลือยอดใบแก่ไว้	ไม่มีการแตกยอดอ่อนอีก

4) กลุ่มคนหาของป่ามีจำนวนคนหาในชุมชนลดลง

ตารางที่ 9 รายชื่อกลุ่มคนนิยมหาของป่า ในแต่ละตำบล

ชื่อ - นามสกุล	ที่อยู่	หมายเหตุ
1. นายปึก ใจยาว	ม.2 ชุนขวม	บ้านต่อแพมีกลุ่ม คนหาของป่าที่เป็น คนต่างดาวหากต้อง การทราบข้อมูล ผู้รู้ นายปัญญา นวลหนักแน่น จะเป็นผู้นำไป พบ เก็บข้อมูล เพื่อประโยชน์ต่อไป
2. นางคำโ	ม.1 ชุนขวม	
3. นายแหลง	ม.1 ชุนขวม	
4. นายจิ้น ใจยาว	ม.2 ชุนขวม	
5. นางผ่องพรรณ	ม.2 ชุนขวม	
6. นางเป ประสานสุข	ม.1 ชุนขวม	
7. นางนวลจิ่ง	ม.1 ชุนขวม	
8. นางนวลอิ่ง	ม.1 ชุนขวม	
9. นางนงค์ แซ่เฮง	ม.2 ชุนขวม	
10. นางหนู แซ่เฮง	ม.2 ชุนขวม	
11. นางจิ่ง	ต.เมืองปอน	
12. นางอุรา	ต.เมืองปอน	
13. นายภู	ต.เมืองปอน	
14. ดุงปัญญา พินทอง (สมุนไพร)	ต.เมืองปอน	



ผู้รู้ในการหาของป่า อ.ชุนขวม



3.4 ช่องทางการตลาดที่เป็นไปได้ใน 3 ระดับ

ได้มีการศึกษาข้อมูลเส้นทางผักจากแหล่งปลูกถึงมือผู้ซื้อของอำเภอเมือง จังหวัดแม่ฮ่องสอน โดยมีคุณจินตนา โพธิ์ทิพย์ ทีมวิจัยเป็นผู้ศึกษาหลักรายละเอียด สรุปได้ดังนี้

วิธีการศึกษา

การสำรวจเส้นทางผักจากแหล่งปลูกถึงมือผู้ซื้อของอำเภอเมือง จังหวัดแม่ฮ่องสอน ได้ดำเนินการสำรวจข้อมูลโดยใช้การสัมภาษณ์เชิงลึก พ่อค้า/แม่ค้า ที่ขายผักที่ตลาด 2 แห่ง คือ ตลาดสายหยุดและตลาดวันอาทิตย์ และผู้ปลูกผักในเขตเมือง ตำบลจองคำ บ้านผาบ่อง ตำบลผาบ่อง บ้านนามะปิ่น และบ้านชานเมือง ตำบลปางหมู รวมทั้งสิ้นจำนวน 40 คน โดยมีประเด็นข้อมูลการสัมภาษณ์ ดังนี้

1. ข้อมูลทั่วไปของผู้ถูกสัมภาษณ์
2. ข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับการขายผัก ได้แก่
 - 2.1 ประเภทการขาย
 - 2.2 ข้อมูลผู้ซื้อ (ลูกค้า)
 - 2.3 แหล่งที่รับผักมาขายต่อ
3. ชนิดและปริมาณผักที่ซื้อมาขาย หรือนำมาขาย / ราคาผักที่ขาย / ความแตกต่างของผักจากแหล่งต่าง ๆ วิธีการขนส่งพืชผัก และต้นทุนหรือราคาขนส่งผัก
4. ความสัมพันธ์กับผู้ปลูกผัก การรับรู้ถึงคุณภาพผัก
5. ข้อคิดเห็นอื่น ๆ

ระยะเวลาในการศึกษา ช่วงเดือน ธันวาคม 2548 – มกราคม 2549

ผลการศึกษา

• ข้อมูลทั่วไปของผู้ถูกสัมภาษณ์

1. เพศผู้ถูกสัมภาษณ์ พบว่า เป็นเพศหญิงอันดับหนึ่ง จำนวน 35 คน คิดเป็นร้อยละ 87.50 รองลงมาเป็นเพศชาย จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 12.50
2. อายุของผู้ถูกสัมภาษณ์ พบว่าช่วงอายุ 31 – 50 ปี เป็นอันดับหนึ่งจำนวน 28 คน คิดเป็นร้อยละ 70.00 รองลงมาได้แก่ช่วงอายุ 20 – 30 ปี และอายุ 51 ปีขึ้นไป จำนวนช่วงอายุละ 6 คนเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 30.00
3. สัญชาติและเชื้อชาติผู้ถูกสัมภาษณ์ พบว่า สัญชาติไทยและเชื้อชาติไทยเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 55.00 รองลงมาคือ สัญชาติพม่าและเชื้อชาติไทยใหญ่ จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 37.50 และสัญชาติจีนและเชื้อชาติจีน จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 7.50 ตามลำดับ

4. อาชีพหลักผู้ถูกสัมภาษณ์ พบว่า มีอาชีพค้าขายเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 52.50 อาชีพรองลงมาได้แก่ ปุ่กผักขาย จำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 40.00 อาชีพทำนา จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 5.00 และอาชีพรับจ้าง จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 2.50 ตามลำดับ

5. อาชีพเสริมผู้ถูกสัมภาษณ์ พบว่า ไม่มีอาชีพเสริมเป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 33 คน คิดเป็นร้อยละ 82.50 รองลงมาได้แก่ อาชีพรับจ้างทั่วไป จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 10.00 และอาชีพปลูกผักขาย จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 7.50 ตามลำดับ

6. ภูมิลำเนาเดิมของผู้ถูกสัมภาษณ์ พบว่า อันดับหนึ่งเป็นคนแม่ฮ่องสอน จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 45.00 และเป็นคนต่างประเทศคือ พม่า จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 45.00 รองลงมาคือ เป็นคนที่อื่นภายในประเทศไทย ได้แก่ จังหวัดเชียงใหม่ 3 คน และภาคอีสาน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 10.00 (รายละเอียดดูตารางที่ 10)

ตารางที่ 10 แสดงข้อมูลทั่วไปของผู้ถูกสัมภาษณ์ อำเภอเมือง จังหวัดแม่ฮ่องสอน

ข้อมูลทั่วไป		จำนวนคน	ร้อยละ
1. เพศ	1.1 ชาย	5	12.50
	1.2 หญิง	35	87.50
	รวม	40	100.00
2. อายุ	2.1 20-30 ปี	6	15.00
	2.2 31-50 ปี	28	70.00
	2.3 51 ปีขึ้นไป	6	15.00
	รวม	40	100.00
3. สัญชาติ	3.1 ไทย	22	55.00
	3.2 พม่า	15	37.50
	3.3 จีน	3	7.50
	รวม	40	100.00
4. เชื้อชาติ	4.1 ไทย	22	55.00
	4.2 ไทยใหญ่	15	37.50
	4.3 จีน	3	7.50
	รวม	40	100.00

ข้อมูลทั่วไป		จำนวนคน	ร้อยละ
5. อาชีพหลัก	5.1 ค้าขาย	21	52.50
	5.2 ปลุกผักขาย	16	40.00
	5.3 ทำนาร	2	5.00
	5.4 รับจ้าง	1	2.50
	รวม	40	100.00
6. อาชีพเสริม	6.1 ไม่มีอาชีพเสริม	33	82.50
	6.2 ปลุกผักขาย	3	7.50
	6.3 รับจ้าง	4	10.00
	รวม	40	100.00
7. ภูมิสำเนาเดิม	7.1 เป็นคนแม่ฮ่องสอน	18	45.00
	7.2 เป็นคนต่างประเทศ (พม่า)	18	45.00
	7.3 เป็นคนถิ่นอื่นภายในประเทศ	4	10.00
	7.3.1 คนเชียงใหม่	3	
	7.3.2 คนอีสาน	1	
	รวม	40	100.00
8. ประสบการณ์ การขายผัก	8.1 น้อยกว่า 5 ปี	11	
	8.2 5-10 ปี	12	
	8.3 11-20 ปี	9	
	8.4 มากกว่า 20 ปี	3	
	รวม	35	

ที่มา การสำรวจข้อมูลในตลาดสายหยุดและตลาดวันอาทิตย์ อำเภอเมือง จังหวัดแม่ฮ่องสอน
เมื่อเดือนธันวาคม 2548 ถึงเดือนมกราคม 2549

- ข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับการขายผัก

1) ประเภทการขาย

ประเภทการขายผักของพ่อค้า / แม่ค้าในตลาดสายหยุด และตลาดวันอาทิตย์ พบว่าการ
ขายส่งและขายปลีก เป็นอันดับหนึ่ง จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 42.50 รองลงมาคือ ขายปลีก
จำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 37.50 , ขายส่ง ขายปลีกและขายตรง จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 7.50

ขายส่ง , ขายตรงและขายปลีกเท่ากัน คือ ประเภทละ 2 คน รวม 4 คน คิดเป็นร้อยละ 10.00 และขายส่ง และขายตรง จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 2.50 ตามลำดับ (ดูตารางที่ 11)

ตารางที่ 11 แสดงข้อมูลประเภทการขายผักของพ่อค้า/แม่ค้า อำเภอเมือง จังหวัดแม่ฮ่องสอน

ที่	ประเภทการขาย	จำนวนคน	ร้อยละ
1	ขายส่ง	2	5.00
2	ขายปลีก	15	37.50
3	ขายตรง	0	0.00
4	ขายส่งและขายปลีก	17	42.50
5	ขายส่งและขายตรง	1	2.50
6	ขายตรงและขายปลีก	2	5.00
7	ขายส่ง ขายปลีกและขายตรง	3	7.50
รวม		40	100.00

ที่มา การสำรวจข้อมูลที่ตลาดสายหยุดและตลาดวันอาทิตย์ อำเภอเมือง เมื่อเดือน

ธันวาคม 2548 ถึงเดือน มกราคม 2549

2) เส้นทางผัก อ.เมือง จ.แม่ฮ่องสอน

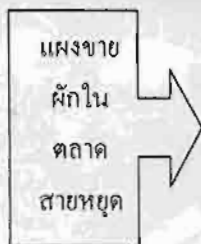
ผลการศึกษาพบว่า ผักที่จำหน่ายอยู่ในตลาดสายหยุดเมืองแม่ฮ่องสอน เส้นทางเดินของพืชผักมาจาก 2 จังหวัดหลัก คือ เชียงใหม่ และ ภายในจังหวัดแม่ฮ่องสอน ซึ่งจำแนกเส้นทางให้เห็นอย่างชัดเจนได้ 4 เส้นทาง ดังนี้

เส้นทางที่ 1 รับผลผลิตมาจากจังหวัดเชียงใหม่ แหล่งผลิตผัก ได้แก่ อ.อมก๋อย อ.หางดง อ.สะเมิง อ.ดอยสะเก็ด อ.แม่แตง โครงการหลวง อ.ดอยเต่า ผักที่ผลิตจากเชียงใหม่เป็นผลผลิตจากไร่ นา ทั้งหมด ผักที่ได้รับความนิยมรับประทาน เช่น ผักกาดขาว กะหล่ำปลี กะหล่ำดอก คื่นช่าย ส่งมายังตลาดเมืองใหม่ พ่อค้าคนกลางจากแม่ฮ่องสอนจะไปรับซื้อที่ตลาดเมืองใหม่ เมื่อพืชผักมาถึงตลาดสายหยุด พ่อค้าคนกลางที่ประกอบอาชีพจะไปรับผักมาอีกต่อหนึ่ง ทั้ง 2 เส้นทาง จะเข้าสู่ตลาดอำเภอเมือง เมื่อถึงตัวเมือง จะมีพ่อค้าคนกลางอีกคนมารับไปขายต่อในชุมชน

เส้นทางที่ 2 ผลผลิตจาก อ.ขุนยวม ส่งขายที่ตลาดเมืองใหม่ ได้แก่ ผักของชาวม้ง บ้านปางตอง และผลผลิตจากไร่ นา ที่ บ้านขุนยวม บ้านดอแพ บ้านเมืองปอน และบางส่วนเป็นอาหารจากป่า ซึ่งบางครั้งผู้ผลิตจะนำมาจำหน่ายเอง ผู้ผลิตบางส่วนจะนำไปขายต่อที่ตลาดขุนยวม และมีพ่อค้าคนกลาง ช่วงที่ 1 มารับซื้อต่อ และมีพ่อค้าคนกลางช่วงที่ 2 ของตลาดจากเมืองแม่ฮ่องสอนมารับซื้อไปอีกต่อหนึ่ง ซึ่งพ่อค้าคนกลางช่วงที่ 1 จะนำมาขายต่อยังเมืองแม่ฮ่องสอนเช่นกัน ลูกค้านำค้าและต่อเนื่องของ



ตลาดชุมชน นอกจากเป็นพ่อค้าในตลาด
อำเภอเมืองแล้ว ยังมีพ่อค้าตามหมู่บ้าน/
ชุมชนต่าง ๆ มารับต่อ จะเห็นวาระยะทางที่
พืชผักมาถึงผู้บริโภคที่แท้จริง ต้องส่งผ่าน



หลายทอด ซึ่งเป็นสาเหตุที่ทำให้พืชผักมีราคาสูงขึ้นตามไปด้วย

เส้นทางที่ 3 ผลผลิตจาก อ.เมืองแม่ฮ่องสอน 5 ตำบล ได้แก่ ผาบ่อง จองคำ ปางหมู หมอกจำแป่ และห้วยผา ส่วนใหญ่เป็นพืชผักจากไร่และจากป่า ส่วนหนึ่งผู้ผลิตนำมาจำหน่ายเอง พ่อค้าคนกลางซื้อจากผู้ผลิตนำมาส่งตลาดในอำเภอเมือง และลงสู่พ่อค้าคนกลางอีกต่อหนึ่ง

เส้นทางที่ 4 จากพี่น้องชนเผ่าอำเภอปางมะผ้า ส่วนใหญ่เป็นพืชผักจากป่า เช่น มะหนางไก่อ้ง ผักเบเน ชาวไทยใหญ่นิยมนำไปประกอบอาหารประเภทยำ และพืชจำพวกถั่ว เช่น ถัวนางฟ้า คือส่วนหนึ่งเป็นพ่อค้าคนกลาง ผู้ผลิตจากไร่จะขายให้พ่อค้าคนกลาง นอกจากนี้ยังมีการนำไปขายต่อที่พ่อค้าคนกลางในอำเภอ จากนั้นนำมาส่งต่อยังตลาดสดในเมืองแม่ฮ่องสอนเป็นอันดับสุดท้าย

4) ปริมาณ และราคาผักที่ขาย

ปริมาณผักที่ขายในตลาดอำเภอเมือง จ.แม่ฮ่องสอน จากทุกแหล่ง ข้อมูลที่ศึกษาพบว่า เป็นพืชผักจากไร่ของแม่ฮ่องสอน/ ชนขมุ 39.33% จากป่าแม่ฮ่องสอน/ชนขมุ 9.3% และจากเชียงใหม่ 51.37% ช่วงเวลาในการเก็บข้อมูลด้านพืชผักใช้ระยะเวลา 2 เดือน คือ ธันวาคม 2548 – มกราคม 2549 ชาวแม่ฮ่องสอนบริโภคผักประมาณ 1,452 ตัน/ ปี เป็นผักจากเชียงใหม่ 51.37% หรือ 745,850 กิโลกรัม ผักจากไร่ของแม่ฮ่องสอน 571,167 กิโลกรัม และจากป่า 135,121 กิโลกรัม ซึ่งจะเห็นว่าสัดส่วนค่อนข้างใกล้เคียงกันระหว่างพืชผักของแม่ฮ่องสอนกับเชียงใหม่ (ตารางที่ 12)

ตารางที่ 12 ปริมาณผักที่ขาย ในตลาดอำเภอเมือง จ.แม่ฮ่องสอน จากทุกแหล่งในรอบปี 2548 (กิโลกรัม/ปี)

ที่	แหล่งที่มาของผัก	ปริมาณที่ขายได้	ร้อยละ
1	ผักจากไร่นา ของอ.เมืองและอำเภอขุนยวม	571,167	39.33
2	ผักจากป่า ของอ.เมืองและอำเภอขุนยวม	135,121	9.3
3	ผักจากเชียงใหม่	745,850	51.37
	รวม	1,452,138	100



ปริมาณผักจากจังหวัดเชียงใหม่ ที่นำมาขายในตลาดอำเภอเมือง จังหวัดแม่ฮ่องสอน ผลการศึกษาพบว่า พืชผักจากเชียงใหม่ 8 อันดับแรก ที่ชาวแม่ฮ่องสอนนิยมรับประทาน ได้แก่ แดงกวา 8.51% บล๊อคเตอรี 7.87% ผักกาดขาว 6.98% หอมหัวใหญ่ 6.29% มะเขือเจ้าพระยา 5.71% กะหล่ำดอก 5.45% ผักกระเฉด 5.21% กระน้ำ (ผู้ผลิตให้ข้อมูลว่าใช้สารเคมีสูงมาก) 4.62%

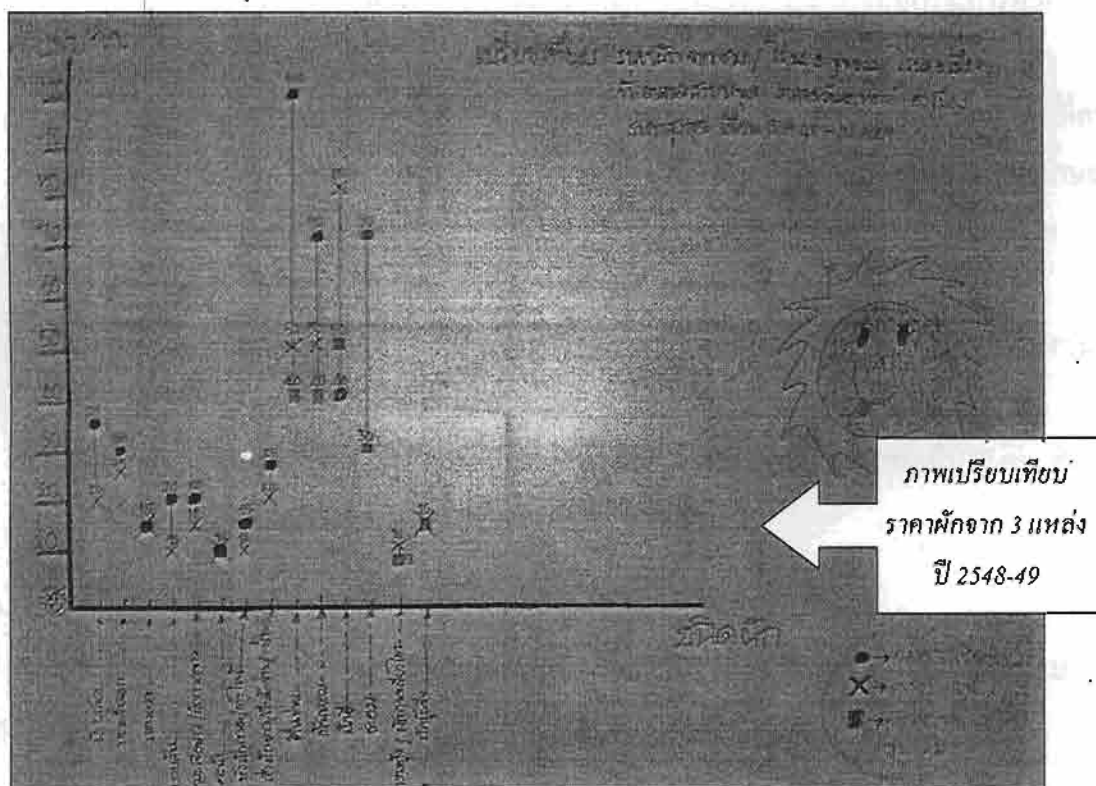
เปรียบเทียบราคาผักจากเชียงใหม่ กับราคาผักจากไร่นาแม่ฮ่องสอนในพืชผักชนิดเดียวกัน เช่น ผักสลัด เชียงใหม่ กก.ละ 35 บาท/ แม่ฮ่องสอน กก.ละ 20 บาท, กะหล่ำดอก เชียงใหม่ กก. ละ 30 บาท/ แม่ฮ่องสอน กก.ละ 25 บาท จะเห็นว่าพืชผักจากเชียงใหม่จะมีราคาแพงกว่าแม่ฮ่องสอน เนื่องจากมีต้นทุนค่าขนส่งสูง จึงทำให้ราคาของพืชผักสูงตาม (ตารางที่ 13)

ตารางที่ 13 ปริมาณผักจากจังหวัดเชียงใหม่ที่นำมาขายในตลาดอำเภอเมืองจังหวัดแม่ฮ่องสอน
ในรอบปี 2548 (กิโลกรัม/ปี)

ที่	ชนิดผักที่ขาย	ปริมาณผักที่ขายต่อปี (ก.ก.)					รวม	ร้อยละ
		แม่ค้า 1	แม่ค้า 2	แม่ค้า 3	แม่ค้า 4	แม่ค้า 5		
1	แตงกวา	3,650	5,475	36,000	20,800		65,925	8.51
2	บด็อกเคอรี่			9,000	52,000		61,000	7.87
3	ผักกาดขาว	5,475	3,650	45,000			54,125	6.98
4	หอมใหญ่	9,125	3,650	36,000			48,775	6.29
5	มะเขือเจ้าพระยา		5,475	18,000	20,800		44,275	5.71
6	กะหล่ำดอก	1,825	2,555	36,000	1,870		42,250	5.45
7	ผักกระเฉด					40,395	40,395	5.21
8	คะน้า	10,950	5,475	9,000	10,400		35,825	4.62
9	หัวผักกาด	1,825	2,190	18,000	10,400		32,415	4.18
10	มะเขือยาว		3,650	18,000	10,400		32,050	4.14
11	บวบถัสน	780	1,095	18,000	10,400		30,275	3.91
12	ต้นหอม	7,300	3,650	5,400	10,400		26,750	3.45
13	หอมแดง	3,650		18,000			21,650	2.79
14	แครอท	5,475	7,300	5,400	3,120		21,295	2.75
15	มะนาว	3,650	2,434	12,000	667		18,751	2.42
16	พริกชี้ฟ้าเขียว	5,475		9,000			14,475	1.87
17	ผักชี	1,825	3,650	1,800	6,240		13,515	1.74
18	ถั้วผักขาว	3,650		9,000			12,650	1.63
19	ไชยาเต้	3,650	2,190	5,400			11,240	1.45
20	มะเขือเทศลูกเล็ก(สีดา)	1,825		9,000			10,825	1.40
21	ผักคื่นฉ่าย	3,650	3,650	1,800	1,480		10,580	1.37
22	ข้าวโพดอ่อน			9,000	1,040		10,040	1.30
23	กะหล่ำปลี	7,300	1,825				9,125	1.18
24	มะเขือเทศใหญ่	5,475	3,650				9,125	1.18
25	ถั้วแบบ			9,000			9,000	1.16
26	พริกขีหนู	3,650	2,190	1,800			7,640	0.99

ที่	ชนิดผักที่ขาย	ปริมาณผักที่ขายต่อปี (ก.ก.)					รวม	ร้อยละ
		แม่ค้า 1	แม่ค้า 2	แม่ค้า 3	แม่ค้า 4	แม่ค้า 5		
27	มันอะลู	7,300					7,300	0.94
28	เห็ดหูหนู	3,650	1,460	1,800			6,910	0.89
29	มะระ	1,095	2,190	3,600			6,885	0.89
30	ถั่วลันเตา	1,825	730	3,600			6,155	0.79
31	เห็ดหอมสด	3,650	2,190				5,840	0.75
32	ผักสลัด	1,825	1,825	1,800			5,450	0.70
33	สลัดแก้ว	1,460		1,800	2,080		5,340	0.69
34	จิง	1,825	2,190				4,015	0.52
35	ชะอม			1,800	2,080		3,880	0.50
36	ฟักทอง	3,650					3,650	0.47
37	เห็ดฟาง			3,600			3,600	0.46
38	ตะไคร้	1,825	1,095				2,920	0.38
39	จิงชอย	1,825	730				2,555	0.33
40	ข่าแดง	1,095	1,095				2,190	0.28
41	พริกหวานใหญ่		2,190				2,190	0.28
42	พริกชี้ฟ้าแดง		2,190				2,190	0.28
43	หน่อไม้ดัมจืดอัดบีบ	2,000					2,000	0.26
44	กระชาย		1,825				1,825	0.24
45	กระเทียมกลีบใหญ่	1,460					1,460	0.19
46	ผักชีฝรั่ง				1,040		1,040	0.13
47	ดอกกุยช่าย	244	730				974	0.13
48	เห็ดนางฟ้า			750			750	0.10
49	หน่อไม้ฝรั่ง	730					730	0.09
50	เผือก	520					520	0.07
51	พริกไทยอ่อน		365				365	0.05
52	ใบมะกรูด	182					182	0.02
	รวม	126,366	84,559	358,350	165,217	40,395	774,887	100.00
	ตัน	126.37	84.56	358.35	165.22	40.40	774.89	

แนวโน้มราคา-ชนิดผัก ผักที่มีราคาดี คือ ขึ้นฉ่าย ต้นหอม ผักชี ตัวอย่างราคา เช่น กุ้งแช่แข็งใหม่ กก.ละ 100 บาท/ แม่ฮ่องสอน 50 บาท/ ขุนยวม กก. 40 บาท ส่วนต้นหอม ผู้ผลิตสามารถผลิตได้เพียงในช่วงฤดูหนาว สาเหตุที่ต้นหอมแพง เนื่องจากเมล็ดพันธุ์มีราคาแพง ปลุกยาก ใช้เวลานาน ได้ผลผลิตน้อย มีปัญหาในการดูแลรักษา พืชผักทั้ง 3 ชนิดให้ราคาดี เนื่องจากมีข้อจำกัดในการเพาะปลูกที่ต่างกัน และความนิยมในการนำไปประกอบอาหารในแต่ละครั้งใช้เพียงปริมาณที่ไม่มากนัก



จากข้อมูลราคาพืชผักดังกล่าว สามารถเชื่อมโยงไปถึงแนวโน้มในการผลิตผักของเกษตรกรแม่ฮ่องสอน(ทั้งปริมาณ/ ชนิดผักที่ชาวแม่ฮ่องสอนนิยมรับประทาน และราคาผัก) ซึ่งสามารถนำข้อมูลดังกล่าวไปวางแผนในการผลิตร่วมกับผู้บริโภคว่า จะทำอย่างไรในระยะต่อไปได้

● ความแตกต่างของชนิดผักระหว่างแหล่งผักจังหวัดเชียงใหม่กับจังหวัดแม่ฮ่องสอน

ได้ทำการสัมภาษณ์พ่อค้า/แม่ค้า จำนวน 18 คน จากจำนวนพ่อค้า/แม่ค้าที่สัมภาษณ์ทั้งหมดในครั้งนี้ จำนวน 40 คน คิดเป็นร้อยละ 45.00 ผลการสัมภาษณ์ พบว่า ชนิดผักของจังหวัดเชียงใหม่ไม่มีความแตกต่างจากชนิดผักของจังหวัดแม่ฮ่องสอน จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 55.56 รองลงมาคือพ่อค้า/แม่ค้าที่ไม่ให้ความเห็นในส่วนนี้ จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 27.78 และมีพ่อค้า/แม่ค้า บางส่วนที่ให้ความเห็นว่า ชนิดผักของจังหวัดเชียงใหม่มีความแตกต่างจากชนิดผักของจังหวัดแม่ฮ่องสอน จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 16.66 ตามลำดับ

นอกจากนี้พ่อค้า / แม่ค้า ยังให้ความเห็นเพิ่มเติมโดยเปรียบเทียบความแตกต่างของผักจากจังหวัดเชียงใหม่กับจังหวัดแม่ฮ่องสอน คือ

- 1) ปริมาณผักที่ผลิตได้ของจังหวัดแม่ฮ่องสอน มีปริมาณน้อยกว่าผักจาก จ.เชียงใหม่
- 2) จังหวัดแม่ฮ่องสอนสามารถปลูกผักได้เหมือนกับจังหวัดเชียงใหม่ โดยเฉพาะฤดูหนาว จ.แม่ฮ่องสอน สามารถปลูกผักได้ทุกอย่าง หรือมีผักบางชนิดที่ปลูกได้ตลอดปี เช่น ผักบุ้ง ผักกวางตุ้ง เพียงแต่ขอให้มีการแรงงาน มีน้ำเพียงพอและวัสดุอุปกรณ์การผลิตบางอย่างที่จำเป็น เช่น ไม้ทำซั้งให้ผักได้ขึ้น
- 3) ลักษณะของผักจะมีความแตกต่างกัน คือ พันธุ์ที่ใช้ปลูก เป็นคนละพันธุ์ พันธุ์ผักที่คนแม่ฮ่องสอนนิยมปลูก เป็นพันธุ์ผักมาจากพม่า เช่น ดงโฮ้ ถ้าเป็นพันธุ์เชียงใหม่ ลักษณะใบจะบาง ถ้าเป็นพันธุ์พม่าใบจะสั้น ดันไม่ใหญ่ / ผักเชียงใหม่ดันจะใหญ่หรือโต
- 4) การปลูกผักที่ จ.เชียงใหม่ มีต้นทุนสูงกว่าการปลูกผักที่ จ.แม่ฮ่องสอน
- 5) ชนิดผักของ จ.เชียงใหม่ ที่มีความแตกต่างจากชนิดผักที่ จ.แม่ฮ่องสอน คือ เห็ดหอมสด กับเห็ดหูหนู ถั่วลิสงเตา ข้าวโพดอ่อน สลัดแก้ว ปวยเล้ง (มีพ่อค้า / แม่ค้า ให้ความเห็น 1 คน คิดเป็นร้อยละ 33.33 และมีพ่อค้า / แม่ค้า ไม่ให้ความเห็น 2 คน คิดเป็นร้อยละ 66.67)

● เปรียบเทียบคุณภาพผักจากจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดแม่ฮ่องสอน

พ่อค้า / แม่ค้าส่วนใหญ่ (จำนวน 14 คน จาก 18 คน คิดเป็นร้อยละ 77.78) ให้ความเห็นว่าผักจากจังหวัดแม่ฮ่องสอนมีคุณภาพดีกว่าผักจากจังหวัดเชียงใหม่ กล่าวคือ

- 1) ผักมีความสด / ใหม่กว่า -
- 2) ผักมีความทนนาน แล้วยเก็บไว้ได้นานกว่า เหี่ยวช้า / เหลืองช้า / เน่าช้า
- 3) ผักมีรสชาติดีกว่า (รสหวาน / กรอบ / ไม่แข็ง โดยเฉพาะถ้าปลูกโดยไม่ใช้สารเคมี)
- 4) ผักมีกลิ่นหอมกว่า รสชาติจะดีมากกว่า โดยเฉพาะผักปรุงรส เช่นกะเพรา โหระพา
- 5) ผักมีราคาถูก เพราะไม่ต้องคิดค่าขนส่ง
- 6) ปลอดภัยกว่า หรือมีสารเคมีน้อยกว่า นั้นหมายถึงว่า มีความปลอดภัยกว่า
- 7) ผักบางชนิดสวยกว่า
- 8) ผักแม่ฮ่องสอนมีแมลงเจาะบ้าง

นอกจากนี้ยังมีพ่อค้า / แม่ค้า จำนวน 1 คน ที่ให้ความเห็นว่าคุณภาพผักจากจังหวัดเชียงใหม่กับผักจากจังหวัดแม่ฮ่องสอนมีคุณภาพใกล้เคียงกัน โดยให้เหตุผลว่า ใช้สารเคมีเหมือนกัน สำหรับผักจากจังหวัดเชียงใหม่ พ่อค้า / แม่ค้า ให้ความเห็นว่า ใช้สารเคมีในการปลูกผักมาก ผักสวยกว่าผักแม่ฮ่องสอน

คันอ้วน ไม่มีแมลงเจาะ เก็บไว้ได้ไม่นาน แข็งและเหลืองเร็ว โดยเฉพาะผักบางชนิดเน่าง่าย มีกลิ่นเหม็น
หืนเวลากิน

- การขนส่งผักจากแหล่งรับซื้อ

- 1) ผักจากเชียงใหม่

พ่อค้า/แม่ค้าที่รับซื้อผักจากจังหวัดเชียงใหม่มาขาย ส่วนใหญ่จำนวน 3 คน ใน 5 คน
มีรถยนต์เป็นของตนเอง มีแม่ค้าจำนวน 1 คน ที่เหมารถยนต์ผู้อื่นไปขนส่งและมีแม่ค้า 1 คนที่จ้างคน
อื่นขนส่งมาให้ ความถี่ของการขนส่งเฉลี่ยประมาณ 10-15 ครั้ง/เดือน สำหรับราคาค่าขนส่ง ถ้าเป็นรถ
ส่วนตัวมีค่าใช้จ่ายประมาณ 1,300 – 1,500 บาท ถ้าเป็นการเหมารถไป – กลับ มีค่าใช้จ่ายประมาณ 2,000
– 2,500 บาทต่อเที่ยว และถ้าจ้างผู้อื่นขนส่งให้ มีค่าใช้จ่ายประมาณ 30 บาทต่อผัก 7 กิโลกรัม

- 2) ผักจาก อ.ขุนยวม จ.แม่ฮ่องสอน

ตามที่ได้สัมภาษณ์แม่ค้าจำนวน 2 คน ที่ขายผักจากอำเภอขุนยวม คนหนึ่งมีรถยนต์เป็น
ของตนเอง ส่วนอีกคนหนึ่งขนส่งโดยใช้รถรับจ้าง 2 แถว คิดค่าใช้จ่ายในการขนส่ง 100 บาทต่อเที่ยว

- 3) ผักจาก อ.เมือง จ.แม่ฮ่องสอน

พ่อค้า/แม่ค้า ของอำเภอเมือง ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้ผลิต การขนส่งผักจากแหล่งผลิตถึง
ตลาดส่วนใหญ่ (จำนวน 10 คน) ใช้รถมอเตอร์ไซด์ ซึ่งเป็นของตนเอง มีแม่ค้าจำนวน 1 คน ใช้รถยนต์
รับจ้าง, มีพ่อค้าจำนวน 1 คน ใช้รถจักรยาน และผู้ผลิตบางส่วนไม่มีค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ เนื่องจากมี
พ่อค้า/แม่ค้ารายย่อยมารับซื้อผักถึงสวน ค่าขนส่งผักจากจุดต่าง ๆ ถึงตลาด มีดังนี้

1. บ.ผาบ่องถึงตลาดสายหยุด

- 1.1 กรณีเป็นรถรับจ้าง คิดค่าขนส่งครั้งละ 15-20 บาท

- 1.2 กรณีเป็นรถมอเตอร์ไซด์ ค่าขนส่งครั้งละ 30-35 บาท (ไป-กลับ)

2. บ.ขามเมือง ต.ปางหมู ถึงตลาดสายหยุด กรณีเป็นรถมอเตอร์ไซด์ ครั้งละ 10-20 บาท

3. บ.สบสอย ต.ปางหมู ถึงตลาดสายหยุด กรณีเป็นรถมอเตอร์ไซด์ ไป-กลับ 50 บาท

- ความสัมพันธ์กับผู้ปลูกผัก กับการรับรู้ถึงคุณภาพผัก

- 1) การรู้จักผู้ปลูก กรณีซื้อผักมาขาย

มีพ่อค้า/แม่ค้าที่ซื้อผักมาขาย จำนวน 13 คน จากที่สัมภาษณ์ข้อมูลในส่วนนี้ จำนวน
19 คน คิดเป็นร้อยละ 68.42 พบว่ามีพ่อค้า/แม่ค้ารู้จักผู้ปลูกจำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 76.93 ไม่
รู้จักผู้ปลูก 2 คน คิดเป็นร้อยละ 15.38 และไม่ได้สอบถาม 1 คน คิดเป็นร้อยละ 7.69 สำหรับรายชื่อผู้
ปลูกผักที่รู้จัก มีดังนี้

- | | |
|------------------|------------------------------|
| 1. คุณราตรี | อำเภอแม่แตง จังหวัดเชียงใหม่ |
| 2. นางนุ | บ.ผาบ่อง ม. 1 ต.ผาบ่อง |
| 3. นางคำ (คนไทย) | บ.ผาบ่อง ม. 1 ต.ผาบ่อง |

4. นางสาว	บ.ชานเมือง ม.12 ต.ปางหมู
5. นางกุ๋	บ.ชานเมือง ม.12 ต.ปางหมู
6. นายเป็ง	บ.ใหม่ ม.5 ต.ปางหมู
7. นางจำหลี่ กล้าหาญ	บ.สบสอย ม.7 ต.ปางหมู
8. นางสุคนธ์ คำหมาย	บ.สบสอย ม.7 ต.ปางหมู
9. นางถนอมศรี คำนวน	บ.สบสอย ม.7 ต.ปางหมู
10. นางละมุน เพียรดี	บ.สบสอย ม.7 ต.ปางหมู
11. นางหน่อหม้อละ เพียรดี	บ.สบสอย ม.7 ต.ปางหมู
12. นางสาวธิดา เพียรดี	บ.สบสอย ม.7 ต.ปางหมู
13. นางเปา	บ.สบสอย ม.7 ต.ปางหมู
14. อุงดง	บ.สบสอย ม.4 ต.ปางหมู (ปลูกผักกาดเขียวปลี)
15. พี่ปู่	บ.ผาบ่อง ม.1 ต.ผาบ่อง
16. นางແທ່ງ	บ.ผาบ่อง ม.1 ต.ผาบ่อง

2) การไปเยี่ยมชมหรือไปดูแหล่งปลูกของพ่อค้า/แม่ค้า

พ่อค้า/แม่ค้า จำนวน 7 คน จากพ่อค้าแม่ค้าที่สัมภาษณ์ 19 คน คิดเป็นร้อยละ 36.84
 เคยไปดูแหล่งปลูกผัก มีพ่อค้า/แม่ค้าจำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 47.37 ที่ไม่เคยไปดูแหล่งปลูกผัก
 ไม่ได้ถาม 1 คน คิดเป็นร้อยละ 5.26 และไม่ตอบ จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 10.53 สำหรับแหล่ง
 ปลูกผักที่รู้จัก มีดังนี้

1. นายอ่อง - นางมอน	บ.ใหม่ ม.5 ต.ปางหมู
2. พี่ปู่	บ.ใหม่ ม.5 ต.ปางหมู
3. นางແທ່ງ	บ.ผาบ่อง ม.1 ต.ผาบ่อง
4. นายเป็ง	บ.ใหม่ ม.5 ต.ปางหมู
5. นางจำหลี่ กล้าหาญ	บ.สบสอย ม.7 ต.ปางหมู
6. นางสุคนธ์ คำหมาย	บ.สบสอย ม.7 ต.ปางหมู
7. นางถนอมศรี คำนวน	บ.สบสอย ม.7 ต.ปางหมู
8. นางละมุน เพียรดี	บ.สบสอย ม.7 ต.ปางหมู
9. นางหน่อหม้อละ เพียรดี	บ.สบสอย ม.7 ต.ปางหมู
10. นางสาวธิดา เพียรดี	บ.สบสอย ม.7 ต.ปางหมู
11. มารดาของนางดาวรรณ คุ้มประทีป	บ.สบสอย ม.7 ต.ปางหมู
12. นางสาว	บ.ชานเมือง ม.12 ต.ปางหมู

- | | |
|-------------|--------------------------|
| 13. ป้าอุ่น | บ.ชานเมือง ม.12 ต.ปางหมู |
| 14. นางโหลง | บ.ชานเมือง ม.12 ต.ปางหมู |
| 15. นางผัด | บ.ชานเมือง ม.12 ต.ปางหมู |

3) ความปลอดภัยของผักและข้อคิดเป็นต่อผักปลอดสารพิษ

มีพ่อค้า / แม่ค้า ที่เคยซื้อผักปลอดสารพิษมาขายจำนวน 4 คน จากจำนวนพ่อค้า / แม่ค้าที่ สัมภาษณ์ 19 คน คิดเป็นร้อยละ 21.06 , พ่อค้า / แม่ค้าที่ไม่เคยซื้อผักปลอดสารพิษมาขาย 14 คน คิด เป็นร้อยละ 73.68 และไม่ได้ถาม 1 คน คิดเป็นร้อยละ 5.26 สำหรับสถานที่ปลูกผักปลอดสารพิษ มี ดังนี้

- | | |
|---------------------------------|---------------------|
| 1. นายอ่อง - นางมอน | บ.ใหม่ ม.5 ต.ปางหมู |
| 2. บ.ผาบ่อง | |
| 3. อ.ขุนขวม ไม่รู้จักเจ้าของสวน | |

ความต้องการของพ่อค้า / แม่ค้า ในการซื้อผักปลอดสารพิษมาขายพบว่า มีพ่อค้า / แม่ค้า ต้องการซื้อผักปลอดสารพิษมาขายจำนวน 11 คน จากจำนวนพ่อค้า / แม่ค้าที่สัมภาษณ์ 19 คน คิดเป็น ร้อยละ 57.89 , พ่อค้า / แม่ค้าที่ไม่ต้องการซื้อผักปลอดสารพิษมาขาย จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 26.32 , มีพ่อค้า / แม่ค้าที่ไม่ให้ข้อมูลในส่วนนี้ จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 10.53 และไม่ได้ถาม 1 คน คิดเป็นร้อยละ 5.26 สำหรับเหตุผลที่ต้องการซื้อผักปลอดสารพิษมาขาย คือ

1. เพื่อความปลอดภัยต่อสุขภาพของผู้บริโภค และผู้ผลิต (ตอบ 5 คน)
2. ผักปลอดสารพิษ ได้ขายดี / ผู้บริโภคชอบกินผักปลอดสารพิษมากขึ้น
3. ผู้บริโภคจะสอบถามก่อนซื้อว่าใช้สารเคมีในการปลูกหรือไม่ ถ้าคนขายตอบว่าไม่ใช้สาร ผู้บริโภคก็จะซื้อผัก
4. ถ้ามีผลผลิตเพียงพอ / ปริมาณซื้อมากทำให้ประหยัดเวลา ไม่ต้องเสียค่าขนส่งไปซื้อที่ จ.เชียงใหม่ (ตอบ 2 คน)
5. ถ้าราคาผักไม่แพงจนเกินไป (พอรับไหว / พอมีกำไรบ้าง) ถ้าราคาแพงเกินไป จะขายไม่ได้

ส่วนชนิดผักที่อยากขาย ได้แก่ ผักบุ้งจีน ขอดถั่วลิสงเตา ขอดมะระหวาน คื่นห่าน แตงกวา ผักกาดขาว ผักกาดขาวดอง ถั่วฝักยาว สลัด ผักกาดฮ่องเต้ ต้นหอม ผักชี และผักสวนครัวอื่น ๆ เช่น ตะไคร้ สารแหน่ ผักไผ่

สำหรับแหล่งผลิตผักปลอดสารพิษ ส่วนใหญ่พ่อค้า / แม่ค้าไม่ทราบแหล่งผลิต (6 คน) พ่อค้าแม่ค้าบางส่วนบอกว่าอยู่ที่ บ.ผาบ่อง

4) สำหรับเหตุผลที่ไม่อยากขายผักปลอดสารพิษ คือ

1. ไม่เชื่อ / ไม่มั่นใจว่าปลอดสารจริงหรือไม่
2. อยากขายผักปลอดสารเคมีที่ปลูกเอง ถ้าไปซื้อมาขายไม่ได้อะไร

5) การตรวจสอบสารตกค้างในพืชผัก

การตรวจสอบสารตกค้างในพืชผัก พ่อค้า / แม่ค้าให้ข้อมูลว่า มีเจ้าหน้าที่โรงพยาบาลมาตรวจ จำนวน 9 คน จากที่สัมภาษณ์ 17 คน คิดเป็นร้อยละ 52.95 , เจ้าหน้าที่สาธารณสุขมาตรวจ จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 5.88 , ไม่เคยมีใครมาตรวจ จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 35.29 และไม่ทราบเรื่องนี้ จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 5.88 ความถี่ในการตรวจ 1 ครั้งต่อปี (จำนวนตอบ 4 คน คิดเป็นร้อยละ 40.00) , ความถี่ 2-3 ครั้ง/ปี (จำนวนตอบ 5 คน คิดเป็นร้อยละ 50.00) และไม่ทราบจำนวนครั้งที่ตรวจ (จำนวนตอบ 1 คน คิดเป็นร้อยละ 10.00)

ชนิดผักที่ได้รับการตรวจสอบสารตกค้าง ได้แก่ หน่อไม้ดอง กระเจียว สะระแหน่ ผักชี ต้นหอม ถั่วฝักยาว คื่นห่าน ผักกาด แดงกวา ผักไผ่ ผักบุ้งจีน สำหรับการทราบผลตรวจ มีพ่อค้า / แม่ค้าที่ทราบผลการตรวจ จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 60.00 โดยพ่อค้า / แม่ค้าให้ข้อมูลผลการตรวจ คือ ผ่านเกณฑ์ (4 คน) , ไม่ผ่าน (1 คน) และปลอดสารเคมี (1 คน) สำหรับพ่อค้า / แม่ค้าจำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 40.00 ไม่ทราบผลการตรวจ

● ข้อคิดเห็น และข้อเสนอแนะ

1) ด้านการผลิต

- 1.1) อยากส่งเสริมให้คนแม่ฮ่องสอนปลูกผักปลอดสารเคมีมากขึ้น เพื่อผู้บริโภคจะได้มีความปลอดภัย
- 1.2) อยากให้แม่ฮ่องสอนผลิตผักได้ปริมาณมาก ๆ และเป็นผักปลอดสารเคมี ปัจจุบันคนต่างต่างปลูก ซึ่งมีใช้สารเคมีมาก
- 1.3) ถ้ามีเจ้าหน้าที่ไปสอน หรือให้คำแนะนำแก่เกษตรกร แม่ฮ่องสอนสามารถปลูกผัก (ชนิดผัก) ได้เหมือนกับ จ.เชียงใหม่
- 1.4) การปลูกผักต้องปลูกแบบผสมผสานถึงจะขายได้ (เจ้าหน้าที่สหกรณ์การเกษตรอำเภอเมืองเคยไปให้คำแนะนำแก่เกษตรกรบ้านสบสอย) โดยให้เกษตรกรแต่ละคนปลูกผักแค่ 1 ชนิด แล้วรวมกลุ่มกันขายผลผลิต เกษตรกรลองปลูกแล้ว ปรากฏว่าไม่สามารถขายผลผลิตได้ จึงต้องปลูกผักให้มีชนิดที่หลากหลายถึงจะขายได้ (ด้านการผลิตและด้านการตลาด)
- 1.5) การปลูกผักปลอดสารเคมีทำให้ปลอดภัยทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภค
- 1.6) ต้องการทราบวิธีการปลูกผักปลอดสารพิษ

- 1.7) อยากให้เจ้าหน้าที่เกษตรที่เข้าไปสนับสนุนชาวบ้านให้ปลูกผักปลอดสารและรับปากว่าจะหาตลาดให้ ไปติดตามงานอย่างต่อเนื่องและเป็นที่ปรึกษา
- 1.8) อยากทำผักปลอดสารไปเรื่อย ๆ อยากให้มีคนไปดูสวนแล้วให้คำแนะนำว่าควรปลูกพืชอะไร / ปลูกอย่างไร / วางผังฟาร์ม จุดแข็งของฟาร์มคือน้ำมีปริมาณเพียงพอ (นางแหล่งคำ วงศ์เจริญ)
- 1.9) อยากปลูกผักเลี้ยงคนแม่ฮ่องสอนให้ได้ และการปลูกผักต้องมีความปลอดภัยทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภค คือ ไม่ใช่สารเคมี เคยมีประสบการณ์แพ้สารเคมี มีอาการอยู่หลายวัน
- 1.10) ต้องการเสริมความรู้ เรื่อง การทำและใช้ปุ๋ยชีวภาพ , การปลูกผักปลอดสารเคมีและอยากทดลองปลูกผักโดยใช้ปุ๋ยหมัก
- 1.11) มั่นใจว่า สามารถผลิตผักได้พอเพียงตามที่ต้องการ เนื่องจากมีเครือข่ายผู้ผลิต แต่มีปัญหาคือยังไม่สามารถวางแผนการผลิตได้
- 1.12) ชนิดผักที่ได้ขายดีโดยเฉพาะในช่วงฤดูร้อน คือ ต้นหอม ผักชี ในปี 2549 จะปลูกพืช 2 ชนิดนี้เป็นหลัก (2 คน)

ปัญหาในการผลิต คือ

- 1) ขาดเงินทุนในการลงทุนด้านปัจจัยการผลิต เช่น ท่อน้ำ สายยาง (1 คน)
 - 2) ขาดการวางแผนในการผลิตผัก บางช่วงถ้าผักชนิดเดียวกันมีปริมาณมากในตลาดทำให้ขายไม่ดี ราคาถูกลง
 - 3) ปัจจุบันคนปลูกผัก / คนขายผักมีมากขึ้น แต่คนซื้อลดลง
 - 4) อยากใช้ปุ๋ยหมัก ไม่ทราบสถานที่ขาย อยากทำเองก็ไม่มีความรู้
- 2) ด้านการบริโภค (ผู้บริโภค)
- 2.1) อยากให้คนแม่ฮ่องสอนกินผักของแม่ฮ่องสอน ไม่ต้องไปซื้อผักจากเชียงใหม่ ปัจจุบันเกษตรกรแม่ฮ่องสอนปลูกผักมากแต่ขายไม่ได้ เพราะ ยังมีผักที่นำเข้าจากเชียงใหม่เป็นจำนวนมาก
 - 2.2) ผู้บริโภคชอบเลือกซื้อผักที่สวย ถ้าผักไม่สวยขายไม่ค่อยได้ แต่มีผู้บริโภคบางส่วนจำนวนไม่มากที่เลือกซื้อผักที่ไม่สวยและมีแมลงกัดกิน
 - 2.3) ผู้บริโภคไม่สนใจว่าผักปลอดสารหรือไม่ จะซื้อผักที่สวย ๆ ถึงร้อยละ 80 ผู้บริโภคอีก 20 % เลือกซื้อผักที่สวยปานกลางและสด
 - 2.4) ผู้บริโภคชอบกินผักที่ปลูกเองในแม่ฮ่องสอน เนื่องจากคิดว่าปลูกเองใช้สารเคมีน้อยหรือไม่ใช้สาร แต่ในความเป็นจริงผู้ปลูกใช้สารเคมีอยู่ ดูจากผักที่ขายนั้นสวยและช่วงที่เก็บผักออกขายไม่มั่นใจว่าอยู่ในช่วงปลอดภัยจากสารเคมีหรือไม่

3) ด้านการตลาด

- 3.1) การขายผักต้องทำให้ผักสวย โดยการคัดผักเอาใบที่เหลือง / เน่าออกทิ้ง จัดผักให้ดูไม่ยุ่งจืด จะดึงดูดลูกค้ามาซื้อได้ดี
- 3.2) อยากให้มีตลาดรองรับ ผักบางช่วงมีมาก ผักที่ปลูกในสวนต้องทิ้งไป
- 3.3) อยากรู้จักลูกค้าให้มากขึ้น จะเป็นช่องทางทำให้ขายผลผลิตได้เพิ่มขึ้น (ตลาดกว้างขวาง)
- 3.4) อยากได้ป้ายผักปลอดภัยจากกระทรวงสาธารณสุข จะทำให้ขายผลผลิตได้มากขึ้น
- 3.5) ราคาผัก เกษตรกรผู้ปลูกไม่สามารถกำหนดเองได้ ถ้าปริมาณผักมีมากในตลาด ราคาจะถูกลงโดยอัตโนมัติ
- 3.6) อยากมีลูกค้าประจำเพิ่มขึ้น
- 3.7) ราคาผักที่ขายขอให้ได้ราคาที่เป็นธรรม ผู้ปลูกอยู่ได้ ลูกค้าซื้อได้ไม่แพงจนเกินไป
เนื่องจากลูกค้า (คนบริโภคมีหลายระดับ) บางคนเป็นคนจนไม่มีกำลังซื้อ ถ้าผู้ปลูกขายไม่แพง ผู้บริโภคสามารถซื้อกินได้ มีความตั้งใจที่อยากขายผักที่ปลูกให้แก่ลูกค้าโดยตรง โดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง
- 3.8) ถ้าผู้บริโภครู้แหล่งผลิตผักปลอดสาร ผู้บริโภคจะไปซื้อถึงแหล่งผลิตเอง ผักจากเชิงเขาใหม่ จะลดปริมาณลงโดยปริยาย แม้ค้ารายย่อยก็จะไปซื้อถึงแหล่งผลิตมาขาย ทำให้มีผลกระทบกับพ่อค้า / แม่ค้ารายย่อยที่ขายผักในตลาด

3.5 ทบทวนศักยภาพและข้อจำกัดของผู้ผลิต

แม้ว่าผู้ผลิตจะมีการประชุมกันอย่างต่อเนื่อง รับรู้ข้อมูลระหว่างกันอยู่เสมอ แต่เมื่อพูดถึง “พืชผัก” เท่านั้น ในระบบเกษตรกรรมยั่งยืน กลับพบว่า มีหลายเรื่องที่ต้องสร้างความเข้าใจ ทั้งในเรื่อง ความสำคัญและบทบาทของพืชผักในระบบเกษตรยั่งยืน เป้าหมายการผลิต เงื่อนไข ข้อจำกัดในการผลิต และศักยภาพของผู้ผลิต ที่จะพัฒนาระดับการผลิตเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค (ถ้ามีมาก) ดังนั้น จึงต้องมีการศึกษาทบทวนในประเด็นดังกล่าวในเชิงลึก

วิธีการศึกษา

- 1) การพูดคุยกับกลุ่มผู้ผลิต (11 ราย) เพื่อกำหนดเป้าหมาย วัตถุประสงค์ และกรอบประเด็นการศึกษา (ในเวทีประชุมเครือข่าย/ กลุ่มย่อยเฉพาะ)
- 2) เก็บข้อมูลรายบุคคล (8 ราย) โดยใช้กรอบคำถามหลักในระยะแรก (ไม่มีแบบสำรวจ)
- 3) วิเคราะห์/ สังเคราะห์ข้อมูลสู่เวที คืบข้อมูลและเติมเต็มในเวที (2 ครั้ง)
- 4) ออกแบบสำรวจ เพื่อสำรวจข้อมูลให้ครอบคลุม สำหรับเป็นฐานข้อมูลผู้ผลิตเพื่อการติดตาม ประเมินผล และจัดการตลาดร่วมกัน
- 5) สำรวจและประมวลผลข้อมูลตาม ข้อ 4 (ทำในระยะที่ 2 ของโครงการ)

ผลการศึกษา

1. บทบาทของผักในระบบการผลิตของเกษตรกรเป้าหมาย

เกษตรกรเป้าหมายทั้ง 11 คนที่วางไว้ในเบื้องต้นนั้น เมื่อได้เริ่มดำเนินการจริง ๆ พบว่า สามารถเข้าร่วมโครงการได้อย่างเข้มข้นเพียง 8 คน เท่านั้นใน อำเภอขุนยวม (บ้านปางตอง จำนวน 3 ราย แบ่งเป็น 2 กลุ่มเป้าหมายในงานวิจัย และเป็นการปลูกพืชผักเชิงเศรษฐกิจ และ อ.ขุนยวม จำนวน 5 ราย ส่วนใหญ่เป็นพื้นราบ) เพราะอีก 3 ราย ในพื้นที่ราบ มีปัญหาเรื่อง การจัดสรรเวลา ที่จะให้แก่การปลูกผัก เพราะแรงงานครัวเรือนมีน้อย ไม่สามารถทุ่มเทให้กับการผลิตผักเพื่อขายได้ อีกทั้งมีภาระหนี้สิน และ ค่าใช้จ่ายสูง ต้องทุ่มเวลาให้กับกิจกรรมอื่น ๆ ที่ใช้เวลาน้อยกว่า

เหตุการณ์นี้เป็นเพียงส่วนหนึ่งที่สะท้อน ความสำคัญและบทบาทของผักว่า ในเชิงรายได้ (ปลูกขาย) นั้น มีน้อยในพื้นที่ราบ และในเกษตรกรที่ทำเกษตรกรรมยั่งยืน ส่วนใหญ่จะเป็นการปลูกเพื่อบริโภค ที่เหลือจึงขาย เพราะราคาผักในตลาดขุนยวมค่อนข้างต่ำ เมื่อเปรียบเทียบกับราคาผักในตลาด อ.เมืองแม่ฮ่องสอน หรือตลาดเชียงใหม่ และหลายครอบครัว ปลูกผักกินเอง อีกทั้งมีพืชผักจากป่าออกมาให้บริโภคตลอดทั้งปี อีกด้วย

ผู้ผลิตที่สามารถผลิตผักปลอดสารพิษและปลอดภัยได้ มีอยู่ 2 ภูมิโนเวศ ได้แก่

- 1) ที่ราบและที่ดอน เป็นคนในพื้นที่ในตัวอำเภอขุนยวม ได้แก่ หมู่ 1, หมู่ 2, บ้านต่อแพ, บ้านเมืองปอน เป้าหมายการผลิตเพื่อการบริโภค เหลือขาย และเกษตรกรที่ร่วมโครงการจะพยายามปลูกผักปลอดสารพิษ สามารถผลิตผักชนิดต่างๆ ได้แก่ ผักต่างที่เป็นผักจีน กระเทียม หอม ผักพื้นบ้าน เห็ด ฯลฯ
- 2) ที่สูง พื้นที่นี้ได้แก่หมู่บ้านปางตองและแม่ฮุกสามารถผลิตพืชผักเมืองหนาวสามารถผลิตในปริมาณมาก ๆ มีเป้าหมายการผลิตเพื่อขายเป็นอาชีพหลัก (ปลูกผักขาย) แต่ยังสามารทำได้เพียง “ผักปลอดภัยจากสารพิษ” เท่านั้น ผักที่ปลูกได้แก่ กะหล่ำปลี มะเขือเทศ แครอท ผักกาดขาว เป็นต้น

2. ศักยภาพผู้ผลิต

ศักยภาพผู้ผลิต โดยภาพรวม ทั้ง 2 ภูมิโนเวศ มีดังนี้

- 1) ทุกคนมีการผ่านการอบรมแนวความคิดการทำเกษตรยั่งยืน มีการทำงานวิจัยด้านการลดต้นทุน โดยใช้ปุ๋ยชีวภาพ อบรมแนวความคิดการเพิ่มผลผลิตและฐานการผลิต มีการศึกษาดูงานนอกสถานที่ มีการหมุนเวียนแลกเปลี่ยนการประชุมกลุ่มทุกเดือน
- 2) มีการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมตนเองคือ ลด ละ เลิก การใช้สารเคมีทางการเกษตร การดูแลรักษาการให้น้ำใช้วิธีพื้นบ้านเช่น การดักน้ำรด และการปล่อยให้น้ำไหลท่วม

3) ผู้ผลิตมีศักยภาพในการผลิตพืชผักได้ต่อเนื่อง หรือมีตลอดปี แต่ความสำคัญของพืชผักในระบบการผลิตของเกษตรกร เป็นเพียงงานเสริมรายได้ในบางช่วงเท่านั้น พืชหลักของฟาร์มในการทำเกษตรยังขึ้นเกษตรกรเน้นการผลิตข้าวไว้ให้พอบริโภคในครัวเรือนเป็นหลัก ที่เหลือก็กินจึงขาย นอกจากนี้ยังมีพืชไร่ ที่ปลูกเพื่อขายอีกด้วย

4) พืชผักที่ผู้ผลิต อ. ขุนยวม (11 ราย) สามารถปลูกได้

หมายเหตุ - ตัวเลขในวงเล็บหมายถึง จำนวนผู้ผลิตที่ระบุว่า มีความชำนาญในการปลูก
- เก็บข้อมูล ธันวาคม 2548 โดยการสัมภาษณ์ผู้ผลิต มีประเด็นคำถามหลัก (Key Question) โดยไม่ใช่แบบสอบถาม

ชนิดผักที่มีศักยภาพในการปลูก ได้แก่

กะหล่ำปลี (7)	คะน้า (4)	ผักกาดจ้อน (3)	บวบ (2)
กวาดตุ้ง/ผักกาด (7)	ขาวปลี (4)	มันฝรั่ง (3)	ผักทอง (2)
พริก (6) ถั่วฝักยาว (6)	มะเขือเทศ (3)	แครอท (3)	ผักบุ้ง (2)
แตงกวา (5)	มะเขือเทศเล็ก (3)	ผักพื้นบ้าน (3)	กะหล่ำดอก (2)
มะเขือ (4)	ต้นหอมผักชี (3)	ชะอม (2)	ผักชีต้น (2)

นอกจากนี้ยังมีผักที่มีผู้ผลิต ระบุว่าสามารถผลิตได้อีกชนิดละ 1 คน ได้แก่ ถั่วพุ่ม บร็อคโครี และ ผักพื้นบ้านม้ง

หากจะแยกชนิดผักที่สามารถผลิตได้ในแต่ละภูมิภาค สามารถแบ่งได้ โดยเรียงลำดับตามความสามารถที่จะปลูกได้ จากมากไปหาน้อย ดังนี้

ภูมิภาค/ ผู้ปลูก	ชนิดผักที่สามารถปลูกได้
ที่ราบ ผู้ปลูก 5 ราย	ผักกาดกวาดตุ้ง กะหล่ำปลี พริก ผักพื้นบ้าน ถั่วฝักยาว แตงกวา มะเขือ ต้นหอม/ผักชี บวบ คะน้า เขียวปลี ชะอม ผักทอง มะเขือลูกเล็ก ผักบุ้ง กะหล่ำดอก และขาวปลี
ที่ดอน ผู้ปลูก 3 ราย	ถั่วฝักยาว ผักกาดกวาดตุ้ง พริก มะเขือเทศลูกเล็ก แตงกวา คะน้า ชะอม ผักทอง ผักบุ้ง ต้นหอม/ผักชี ถั่วพุ่ม และบร็อคโครี
ที่สูง ผู้ปลูก 3 ราย	กะหล่ำปลี มะเขือเทศ ขาวปลี มันฝรั่ง แครอท ผักชีต้น กะหล่ำดอก เขียวปลี และผักพื้นเมืองม้ง

3. สภาพการผลิตและการจัดการผลผลิต

ปริมาณผลผลิต ที่ได้ยังน้อย เนื่องจากเน้นการปลูกข้าวไว้บริโภค และพืชไร่เป็นรายได้ (ถั่วเหลือง กระเทียม ถั่วลิสง และงา) มากกว่า ทำให้เวลาที่จะปลูกผักนั้นลดลง นอกจากนี้ยังมีพืชผักจากป่า

เป็นส่วนแบ่งตลาดอีกทางหนึ่ง รวมทั้งมีการนำมาบริโภคในครัวเรือน จึงทำให้เวลาในการปลูกลดน้อยลง ปัจจัยหลักคือผู้ผลิตยังอยู่ในช่วงการปรับตัวในการปลูกผักให้มีตลอดปี นอกจากนี้ยังมีในเรื่องของราคา คือ พืชผักของ อ.ขุนขวม มีราคาค่อนข้างถูก ตลาดไม่แน่นอน ผู้บริโภคมีส่วนในการเป็นผู้กำหนดปริมาณ เนื่องจากบางครั้งผู้บริโภคต้องการบริโภคผักแบบตามใจ ไม่ได้ดูตลาดว่าผู้ผลิตสามารถผลิตได้หรือไม่ เพราะในบางฤดูกาลผลิตยาก การตลาดเน้นปลูกเพื่อกินเหลือจึงขาย เช่น พืชผักริมรั้วขาดแรงจูงใจเรื่องตลาดและราคา ช่องทางการจำหน่ายของผู้ผลิตคือเร่ขาย ขายส่ง และขายภาคจันทร์ รวมทั้งตลาดทั่วไป เช่น มีประชุมที่ไหนก็จะนำพืชผักไปจำหน่ายด้วย

อำเภอขุนขวม มีรูปแบบการผลิตพืชผัก 2 ระบบ คือ เกษตรอินทรีย์และเกษตรเคมี ซึ่งเป็นเรื่องสำคัญที่จะต้องค้นหาวางจะต้องทำอะไรให้ทั้ง 2 ระบบดังกล่าวเกิดความสมดุลกัน เพราะหลายสิ่งไม่สามารถเปลี่ยนแปลงไปสู่เกษตรอินทรีย์ได้ทั้งหมด โดยเฉพาะการปลดปล่อยหนี้สินของผู้ผลิตในช่วงเวลา 5 ปีแรกของการปรับเปลี่ยนระบบการผลิตจากเกษตรเคมีไปสู่เกษตรอินทรีย์ ช่วงระหว่างนั้นเกษตรกรจะอยู่ได้อย่างไร ซึ่งเป้าหมายของงานวิจัยนี้ เพื่อสร้างรายได้ให้กับชาวบ้านและลดความยากจนในระดับหนึ่ง แนวทางต่อไปคือผู้ผลิต-ผู้บริโภคจะสนับสนุนกันอย่างสม่ำเสมอได้อย่างไร

4. เงื่อนไข/ ปัจจัย ที่เป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาศักยภาพผู้ผลิต

อุปสรรคโดยภาพรวม ได้แก่ หนี้สินและเงินทุน การใช้ยาฆ่าแมลง (จ่ายเกินตัว) ขาดเงินทุน ขาดการวิเคราะห์การตลาด และปัญหาความยากจน

สาเหตุที่เกี่ยวข้อง คือ ขาดการวิเคราะห์ อบรมฯ ด้านทุนการผลิตสูง (เคมี) ระบบส่งเสริมผิดพลาด ปัญหาภัยธรรมชาติ ขาดความรู้ ภาวะค่าใช้จ่ายในครอบครัวเยอะ ราคาผลผลิตตกต่ำ ตลาดไม่แน่นอน ขาดระบบบัญชี

ได้นำประเด็นที่เห็นว่า เป็นประเด็นร่วมของกลุ่ม และเป็นอุปสรรคสำคัญทั้งต่อการพัฒนาศักยภาพของกลุ่มสู่การปรับเปลี่ยนสู่เกษตรกรรมยั่งยืน มาวิเคราะห์หาสาเหตุและแนวทางแก้ไข ดังนี้

อุปสรรคที่ 1 จ่ายเกินตัว , ใช้ยาฆ่าแมลง

- | | |
|--------|--|
| สาเหตุ | <ul style="list-style-type: none"> - มีภาระเลี้ยงดูบุตรหลาน ในด้านการศึกษา - ซื้อสิ่งฟุ่มเฟือยเกินจำเป็น หรือ ไม่จำเป็น - ไม่คิดถึงการออม - ค่านิยม เชื้อโฆษณา เกิดความอยากทันสมัย - สาเหตุรักความสะดวกสบาย - อยากรู้/ อยากเห็น/ อยากลองเสพ - ขาดการวางแผนใช้จ่าย |
|--------|--|

- การแก้ไข
- วางแผนการใช้จ่ายเงิน โดยใช้จ่ายสิ่งที่จำเป็นที่สุดก่อน
 - มีการออม 10% ของรายได้
 - พยายามไม่ยืมเงินลงทุนเกินจำเป็น (เพิ่มหนี้)
 - ลดความโลภลงมา สอนให้ลูกหลานรู้จักอดออม

อุปสรรคที่ 2 หนี้สิน / ขาดเงินทุน

ได้วิเคราะห์สาเหตุ เกิดประเด็นมุมมองหลายหลาก จัดหมวดหมู่ใหม่ได้ 3 ประเด็น คือ

1) ต้นทุนสูง คือ ต้นทุนในการดำรงชีวิต และ ต้นทุนในการประกอบอาชีพเกษตร

สาเหตุ 1. ใช้จ่ายฟุ่มเฟือย , ดิถอบายมุข , ความอยาก , รักสบาย , มีภาระเยอะ เช่น เลี้ยงลูกและค่าการศึกษา , ไม่รู้จักอดออม , ดิถค่านิยมผิด เชื่อโฆษณา , นิยมความทันสมัย เช่น ทีวี ตู้เย็น โทรศัพท์ ขาดการวิเคราะห์และระบบบัญชี

2. บั้ย , บาเคมีแพง , ค่าแรงงานแพง , น้ำมันแพง , เมล็ดพันธุ์แพง ขาดการวิเคราะห์วางแผนที่ดี การส่งเสริมที่ไม่เป็นระบบ ขาดการทำบัญชีฟาร์ม สินค้าแพงขึ้นทุกวัน และต้องจ่ายดอกเบี้ย

แนวทางแก้ไข

ลดความฟุ่มเฟือย ใช้เท่าที่จำเป็น ลดความอยาก ดิถอบายมุข วางแผนการใช้จ่ายเงิน , ทำบัญชีครัวเรือน รู้จักต่อรอง ศึกษาราคาค่าต้นทุน วางแผนการออมเงิน หาพืชที่ลงทุนน้อย รู้จักทำกินทำให้เอง ลด ละ เลิก การใช้บั้ย – บาเคมี ใช้วัสดุที่ทำได้ – หาได้ในท้องถิ่น รวมถึงภูมิปัญญาท้องถิ่น พึ่งตนเองมากขึ้น ปรับจากเกษตรเคมี เป็น เกษตรอินทรีย์ เอาชนะใจตัวเอง อย่าโลภ เน้นปลูกเพื่อกิน เหลือจึงขาย ลดต้นทุน ทำบั้ย/ บาชีวภาพใช้เอง หันมาทำเกษตรยั่งยืน ทดลองทำจากน้อยไปมาก วิเคราะห์ต้นทุน ความเสี่ยงในการลงทุน และจุดคุ้มทุน

2) รายได้ ราคาผลผลิตต่ำ ขาดทุน

สาเหตุ ถูกกดราคา , มีการแข่งขันสูง , ขาดการวางแผนการตลาด , เกิดโรคพืช , สินค้าล้นตลาด ฝนไม่ตกต้องตามฤดูกาล , ไม่สามารถกำหนดราคาเองได้

แนวทางแก้ไข ต้องวางแผนการตลาดและการผลิต – เน้นความหลากหลายทั้งชนิดพืชและสัตว์

วางแผนให้มีผลผลิต มีรายได้หมุนเวียนตลอดปี บางพืชปลูกตลอดฤดูกาล , หาอาชีพเสริม รวมกลุ่มผลิต – ต่อรองราคา หาตลาดทางเลือกที่จะกำหนดราคาสินค้าเองได้ , สร้างเครือข่ายและรวมกันเพื่อความเข้มแข็ง , สร้างระบบประกันราคา , หาเทคนิคพัฒนาคุณภาพผลิตผล ,

3) ระบบรัฐ – พ่อค้า

สาเหตุ ระบบส่งเสริมผลิตผล เช่น ส่งเสริมการผลิตเชิงเดี่ยว , เกมี ปุ๋ย/ยา การลงทุนขนาดใหญ่ นโยบายการค้าเสรี FTA ระบบตลาดไม่เป็นธรรม โฆษณาชวนเชื่อ นายทุนควบคุมทั้งระบบ สื่อ , ปังจ๊ับ , ทุน , ตลาด – นโยบาย , วิถีคิด , ความเชื่อ ที่เป็นระบบไม่เอื้อต่อเกษตรกรรายย่อย

แนวทางการแก้ไข วิเคราะห์ข้อมูลที่ได้ อย่างเชื่อตามง่าย ๆ ต้องศึกษาตลาดและวิเคราะห์ให้ชัดเจน ศึกษาต้นทุน / ความผันผวนของราคาสินค้า เน้นความหลากหลาย ผสมผสานเพื่อลดความเสี่ยง เน้นพึ่งตนเอง ปลูก,ทำ เพื่อกินใช้เหลือจึงขาย ไม่โลภ ระวังการถูกหลอกจากพ่อค่านายทุนที่มาส่งเสริม เน้นระบบบัญชี ระบบข้อมูล เพื่อใช้ในการตัดสินใจ ถ้ามีโครงการจากรัฐเข้ามา ต้องช่วยกันออกความเห็นและวางแผนการเงิน รวมกลุ่มผลิตต่อรองราคา สร้างตลาดทางเลือกที่สามารถกำหนดราคาที่เป็นธรรมได้

อุปสรรคที่ 3 ด้านการผลิต

1. ขาดน้ำฤดูแล้ง

สาเหตุ ขาดระบบน้ำ

แนวทางแก้ไข ครุอินสม (บ้านเปียงหลวง ต.แม่กิ๊)

วางท่อและถังพักน้ำระบบประปาภูเขา โดยทำโครงการขอขีมนเงินจากกองทุนหมุนเวียน (อยู่ระหว่างดำเนินการ) สำหรับเกษตรกรที่หาแหล่งน้ำไม่ได้ ก็ทำกิจกรรมอื่นแทน เช่น เตรียมพื้นที่ ฯลฯ

2. ขาดแรงงาน

สาเหตุ พื้นที่มาก , ขาดเงินจ้าง

แนวทางแก้ไข ทำเท่าที่แรงงานตัวและครอบครัวทำได้ อาจจะต้องลดพื้นที่

- ใช้กิจกรรมลงแขก

- หาเครื่องทุ่นแรงมาช่วย มีหลายรายขอขีมนเงินกองทุนหมุนเวียน

3. ขาดปุ๋ย

สาเหตุ ปุ๋ยแพง , ขาดวัสดุ

แนวทางแก้ไข ข้อมูลสัตว์ , หาเก็บวัสดุในท้องถิ่นมาทำใช้เอง มีการทำโครงการเลี้ยงสัตว์เพื่อจะได้มูลสัตว์มาใช้ในฟาร์ม , ประยุกต์สูตรปุ๋ย โดย ใช้เศษไม้ใบหญ้า , เศษอาหาร , ผลไม้ , ขยะจากตลาด , เศษซากสัตว์ มาทำปุ๋ย

4. ขาดพันธุ์พืช

สาเหตุ พันธุ์แพง , บางพืชเก็บพันธุ์ไม่ได้

แนวทางแก้ไข ควรเก็บ , คัด , ปรับปรุงพันธุ์ในพืชที่ทำได้ ควรปลูกพืชพื้นบ้าน – ชนิดหลากหลาย

5. การคลุมหญ้า

สาเหตุ หญ้ามีมาก , โตไว มีผลกระทบต่อผลผลิต

แนวทางแก้ไข 1. ใช้น้ำหวานหมัก (น้ำฟอง,น้ำแม่) 1 ลิตรต่อน้ำ 1 โปโด ฉีดพ่น สามารถฆ่าหญ้าอ่อน ๆ

หญ้าใบกว้างได้ ช้ำยังช่วยบำรุงดินและปลอดภัย

2. ใช้เกลือ 1 กก. ต่อน้ำ 1 โปโด พ่นช่วงแดดจัด ๆ สามารถฆ่าหญ้าได้ดี

3. ผ้าขาว UV คลุมแปลง (พลาสติกสองหน้าดำ-บรอนด์) ใช้โดยเตรียมดิน , ปูขี้ มูล
แปลงแล้วนำผ้าขาวคลุมหาวัสดุทับผ้าขาวให้ตึง เเจาะรูตามระยะห่างของต้นพืช นำกล้างปลอก ดันทุนม้วน
ละ 800 บาท ต่อ 1 ไร่ อายุการใช้งาน 2 ปี

4. คลุมฟาง 10 ซม. หรือคลุมหนา 50 ซม. ขึ้นไป ร่อนฟางสุกแล้วแหวกหน้าดินลง
ปลอก จะดีมากแต่หา/ขนฟางยาก

ภาพฟาร์มเกษตรกรเป้าหมาย อ. ชุนยวม



บทที่ 4

ผลทดลองปฏิบัติการรูปแบบตลาดและพัฒนาศักยภาพผู้ผลิต

4.1 สรุปภาพรวมข้อมูลความรู้ที่ศึกษาและแนวทางการจัดการตลาด

1) ด้านผู้ผลิต

1.1) ในอำเภอขุนยวม ได้แบ่งผู้ผลิตออกเป็น 2 กลุ่ม เพื่อง่ายในการจัดการที่แตกต่าง เพราะทั้ง 2 กลุ่ม มีบริบทที่แตกต่างกันมาก ในด้านต่าง ๆ ได้แก่

- ด้านภูมินิเวศ ที่แบ่งเป็นที่ราบ-ดอน และที่สูง
- ด้านเป้าหมายการผลิต แบ่งเป็นเพื่อบริโภคเหลือขาย และเพื่อขายเป็นอาชีพหลัก
- ด้านบทบาทของพืชผัก ที่เป็นรายได้เสริม และรายได้หลัก
- ด้านคุณภาพของพืชผัก แบ่งเป็นผักปลอดสารพิษ และผักปลอดภัยจากสารพิษ
- ด้านระบบการผลิต แบ่งเป็นแบบผสมผสาน และแบบเชิงเดี่ยว

1.2) ผู้ผลิตในรูปแบบผสมผสานนั้น (ในพื้นที่ราบ-ที่ดอน) มีข้อจำกัดด้านแรงงาน คือมีระหว่าง 1-2 คน ต่อครัวเรือน และต้องใช้แรงงานในครัวเรือนเป็นหลักในการทำเกษตร เพราะค่าจ้างแรงงานสูง ไม่คุ้มที่จะจ้างมาช่วยปลูกผัก เพราะผักขายได้ราคาถูกในพื้นที่ อีกทั้งตลาดในจังหวัดก็ยังไม่มีความแน่นอนอีกด้วย กลุ่มนี้จึงอยากทำการตลาด “ผลผลิตปลอดสารพิษ” อื่น ๆ เช่น ข้าวกล้อง ส้ม อาหารแปรรูป และไม้ดอก ควบคู่กันไปด้วย นอกเหนือจากพืชผัก เพราะโดยระบบเกษตรกรรมที่ยั่งยืนนั้น เป็นแบบผสมผสาน มีความหลากหลายด้านชนิดพืช - สัตว์ หากจะให้น้ำหนักแก่ผักอย่างเดียวอาจผิดหลักการเกษตรยั่งยืน และไม่ตรงกับสภาพความเป็นจริง ของการจัดการตลาดทางเลือก

1.3) ค่าขนส่งเป็นต้นทุนหนึ่ง ในการกำหนดราคาร่วมกัน ผลตอบแทนของผู้ผลิตอาจลดลง หากผู้ผลิตอำเภอขุนยวมจะทำตลาดกับผู้บริโภคอำเภอเมือง ดังนั้นควรยึดตลาดชุมชน ในอำเภอดนเป็นหลัก อาจจะมีการทำตลาดนัดกับผู้บริโภคในเมืองได้ แต่เป้าหมายหลักอาจไม่ใช่รายได้ แต่เป็นการประชาสัมพันธ์ กิจกรรมและผลผลิตของเครือข่ายให้เป็นที่รู้จัก

1.4) ควรเก็บข้อมูลเชิงลึก ใน 2 เรื่อง คือ ข้อมูลผู้ผลิตรายบุคคล เพื่อเป็นฐานข้อมูลของกลุ่มในการทำงานต่อเนื่องต่าง ๆ และ ข้อมูลพืชเศรษฐกิจจากป่าในพื้นที่อำเภอขุนยวม เช่น เห็ด และหน่อไม้ ที่เป็นพืชที่ผู้บริโภคนิยม บางปีทำรายได้มากกว่าพืชที่ปลูกสำหรับผู้ผลิต เพื่อเป็นฐานในการวางแผนการผลิต และการจัดการตลาด ต่อไป

1.5) ควรขยายฐานการผลิตผักปลอดสารพิษ จากอำเภอขุนยวม มาที่อำเภอเมือง เพราะจากข้อมูลการศึกษา พบว่า มีกลุ่มผู้ผลิตที่สนใจ และมีศักยภาพในการพัฒนา ที่บ้านสบสอย อ.เมือง ซึ่งมีการ

ปลูกผักขายเป็นอาชีพ (50 ราย) และมีบางรายที่อยากพัฒนาเป็นผักปลอดสารพิษ มีพื้นฐานอยู่แล้ว ประมาณ 5 ราย ซึ่งจะสอดคล้องกับข้อมูลเกี่ยวกับผู้บริโภครวมใหญ่ ที่อาศัยอยู่ในเขตอำเภอเมือง

2) ด้านผู้บริโภค

มี 2 รูปแบบใหญ่ คือผู้บริโภคเฉพาะ (โรงเรียน โรงพยาบาล) ที่ทำอาหารให้นักเรียน คนไข้ และเจ้าหน้าที่ ซึ่งจากข้อมูลพบว่า ต้องการผักปลอดสารพิษ แต่ปริมาณไม่มากนัก ในส่วนนี้ ทางทีมงานอยากจะทำตลาดขายตรงกับ โรงเรียนบ้านจองคำ และโรงเรียนอนุบาลแม่ฮ่องสอน เป็นอันดับแรก

รูปแบบที่ 2 ผู้บริโภคในหน่วยงาน

ปัญหาของผู้บริโภค เรียงตามลำดับความสำคัญคือ ผักปลอดสารพิษหาซื้อได้ยาก หรือหากหาได้ก็ไม่มั่นใจในความปลอดภัย ว่าปลอดสารพิษจริงหรือไม่ อีกทั้งไม่ค่อยมีผลผลิตที่ต้องการ (ไม่หลากหลายพอ) และประเด็นสุดท้ายที่ให้ความสำคัญคือ มีราคาแพง

จากการสำรวจด้วยแบบสอบถามทุกคนต้องการผักปลอดสารพิษ ที่มีความสดใหม่ หลากหลาย ชนิด จากแหล่งผลิตที่เชื่อถือได้ มีให้ซื้ออย่างต่อเนื่อง สม่าเสมอ ราคาสมเหตุสมผล และส่วนใหญ่จะต้องการผักปลอดสารพิษ และผักอินทรีย์มากกว่าผักปลอดภัย รูปแบบตลาดที่สนใจคือ ตลาดนัด มีแผงประจำในตลาดสด ขายตรงจากผู้ผลิตถึงผู้บริโภค และตลาดขายตรงในหน่วยงาน ตามลำดับ

ข้อเสนอ ต่อการพัฒนาด้านการตลาดของผู้บริโภคคือ จัดให้มีผักปลอดสารจำหน่ายอย่างต่อเนื่อง ทุกฤดูกาล เพิ่มชนิดผักให้หลากหลาย ปรับปรุงคุณภาพให้ดีขึ้น กำหนดราคาที่เป็นธรรมทั้งต่อคนกิน คนปลูก และจัดให้มีตรารับรองคุณภาพผลผลิต ให้มีการการบรรจุหีบห่อให้ เป็นเอกลักษณ์/ เป็นธรรมชาติ และควรมีการสนับสนุนให้เกิดกลุ่มผู้บริโภค ทั้งในหน่วยงานและผู้บริโภคทั่วไป

นอกจากนี้ยังมีข้อเสนอให้มีกิจกรรมร่วมระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภค ได้แก่ การจัดค่ายเยาวชน เรียนรู้สวนผักปลอดสารพิษ ผู้บริโภคเยี่ยมชมสวนผู้ผลิต ให้มีสารานจากผู้ผลิตถึงผู้บริโภคแทรกมาในถุงผัก และให้มีเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกัน ตามลำดับ.

3) ด้านการตลาด

ได้ศึกษา 2 ด้าน ได้แก่

3.1) ตลาดนัดสีเขียว เป็นตลาดทางเลือกรูปแบบเดียวที่มีการจัดการร่วมกันอย่างชัดเจน ตั้งแต่ปี 2546 พบว่า ยังไม่ประสบผลสำเร็จเนื่องจาก ขาดการวางแผนการผลิตร่วมกัน ทำให้มีผลผลิตออกมาจำหน่ายไม่ต่อเนื่อง ผักไม่หลากหลาย ขาดความแน่นอน แต่ก็ยังคงทำกันอยู่ ผู้ผลิตที่นำสินค้ามาขาย มีเพียง 3 – 4 รายเท่านั้น ผู้ผลิตหลายรายที่ปลูกผักปลอดสารพิษในพื้นที่ขายผักในตลาดปกติ (ตลาดกระแสดเหล็ก : เเคม) ซึ่งมักมีปัญหาด้านราคา เพราะผักจะสวยสู้ผักเคมีไม่ได้

3.2) การศึกษาตลาดผักกระແສหลัก ในเขตอำเภอเมือง เพื่อหาช่องทางจำหน่ายในระบบตลาด
กระແສหลัก ทราบทัศนคติของแม่ค้าขายผัก (40 ราย) ต่อผักปลอดสารพิษ พบว่า แม่ค้าต้องการขายผัก
ปลอดสารพิษ และอยากให้มีผักจากแม่ฮ่องสอนมาขายอย่างสม่ำเสมอ (ขณะนี้ ต้องสั่งผักจากเชียงใหม่มา
ขาย ร้อยละ 51) เพราะผักแม่ฮ่องสอนจะสดกว่า เก็บได้นาน แต่ยังมีบางชนิดที่ไม่ได้ปลูกต้องสั่งจาก
เชียงใหม่ที่ต้องจ่ายค่าขนส่งเพิ่ม ทำให้ราคาผักจากเชียงใหม่สูงกว่าแม่ฮ่องสอน

การศึกษาช่องทางการตลาดนี้ยังสามารถสืบสาวไปถึงกลุ่มผู้บริโภค รอบ ๆ อำเภอเมือง ได้แก่ กลุ่ม
ผู้ปลูกผักบ้านสบสบอย และในเขตเทศบาลเมือง ซึ่งจะเป็พื้นฐานข้อมูลสำคัญในการขยายฐานการผลิตผัก
ปลอดสารพิษสู่เขตเมืองในระยะต่อไป

4.2 ข้อเสนอแนะทางการจัดการตลาดผักปลอดสารพิษ

ในเวทีคีนข้อมูลที่ได้ศึกษา ทั้งด้านผู้ผลิต ด้านผู้บริโภค และด้านการตลาด มีข้อเสนอที่หลากหลาย
ของผู้เข้าร่วมเวทีต่อแนวทางการจัดการตลาดปลอดสารพิษ ซึ่งสามารถประมวลได้ ดังนี้

▪ ด้านผู้ผลิต

1) การวางแผนการผลิตเพื่อให้พอเพียงกับการบริโภค

1.1) มีแผนในการสนับสนุนปัจจัยการผลิตพืชผักเพื่อให้สามารถผลิตได้ตลอดปี โดยมีการจัดการ
ระบบน้ำ ได้แก่ ระบบสปริงเกอร์ ใ้ปุ๋ยชีวภาพ/ ยากำจัดแมลงแบบชีวภาพ ผู้ผลิตต้องมีความรู้
ในการวางแผนฟาร์ม และมีระบบท่อ เพื่อส่งน้ำที่เหมาะสมกับพืชและพื้นที่

1.2) ศึกษาความสามารถในการผลิตพืชผักของสมาชิก เช่น การผลิตพืชหลัก - พืชรอง มีการจัดทำ
ปฏิทินการผลิตของตัวเอง ด้านการเกษตร ด้านสังคม และด้านวัฒนธรรม เพื่อใช้ในการวางแผน
การผลิตให้สอดคล้องกับบริบทดังกล่าว และมีการศึกษาความเหมาะสมในการผลิตกับความ
ต้องการของตลาด

1.3) สร้างกลไกการดูแลแผนการผลิตของสมาชิก เช่น แบ่งกลุ่มตามภูมิโนเวศน์หรือตามกลุ่มเป้าหมาย
ในการผลิต โดยแบ่งเป็น การผลิตบนพื้นที่ราบ ในลักษณะของการผลิตแบบหมุนเวียน(ในเขต
รอบ อ.ขุนขวม) และการผลิตบนพื้นที่สูง ในลักษณะของการผลิตแบบเชิงเดี่ยว(กรณีบ้านปาง
ทอง แม่ฮูคอ) มีการจัดทำแผนการผลิตตามช่วงฤดูกาล เช่น แผนผลิตแบบรายเดือน หรือครึ่ง
เดือน เพื่อให้ผลผลิตที่ออกมาไม่ล้นตลาด หรือมีพืชผักซ้ำชนิดกัน นอกจากนี้ควรมีการกำหนด
ผู้ติดตาม ในการดูแลแผนการผลิตที่มีคุณภาพ ซึ่งผู้ติดตามนั้นควรมีคุณสมบัติ คือ ประสานงาน
ได้ กระตุ้นให้ผู้ผลิตสามารถดำเนินการให้เป็นไปตามแผนที่วางไว้ได้ พื้นที่อำเภอขุนขวม ได้วาง
ผู้ติดตามไว้ คือ คุณสมชัย แซ่ตัน

- 2) การเชื่อมโยงกับผู้บริโภค การที่ผู้ผลิตจะเชื่อมโยงกับผู้บริโภคได้นั้นต้องรู้ว่าผู้บริโภคอยู่ที่ไหน ซึ่งกิจกรรมเชื่อมโยง ได้แก่ มีการเจรจาทำข้อตกลงร่วมกัน การผลิตเชิงเดี่ยวของบ้านปางตอง อาจเชื่อมโยงตลาดกับโครงการตลาดนำผลผลิต ของ ธกส.
- 3) กลุ่มผู้ผลิตมีกิจกรรมร่วมกับกลุ่มผู้บริโภค มีสื่อหรือข่าวสารจากผู้ผลิตถึงผู้บริโภคเพื่อส่งข่าว หรือสถานการณ์ปัญหาให้เกิดการรับรู้ถึงกัน มีเวทีย่อยในการพบปะ ระหว่างกลุ่มผู้ผลิตกับกลุ่มผู้บริโภคและหน่วยงานที่มีความต้องการในการซื้อพืชผักที่ชัดเจน ซึ่งอาจมีการจัดเวทีในระดับอำเภอ ทั้งอำเภอขุนยวมและอำเภอเมือง เดือนละ 1 ครั้ง

■ ด้านผู้บริโภค

เห็นควรให้มีคนกลางในการประสานงานกับกลุ่มผู้บริโภค ซึ่งคนกลางนั้นควรจะต้องรู้ข้อมูลความต้องการของผู้บริโภคเป็นอย่างดี ว่าผู้บริโภคเองมีความจำเป็นในการรวมกลุ่ม/ เครือข่ายผู้บริโภคหรือไม่ นอกจากนี้คนกลางประสานงานเองควรจะทราบว่าผู้บริโภคมีความต้องการ ชนิดและปริมาณพืชผักแต่ละที่เท่าไร

กลุ่มผู้บริโภคที่เป็นเป้าหมายนั้นควรจะเป็นกลุ่มหน่วยงานที่มีความต้องการในการบริโภคที่ชัดเจน และอาจเป็นกลุ่มผู้บริโภคทั่วไป นอกจากนี้อาจมีการใช้กลไกเดิมของสหกรณ์การเกษตรอำเภอเมือง ซึ่งมีการดำเนินงานอยู่แล้วในปัจจุบันเป็นตัวเชื่อมค้าในตลาด ในการรับซื้อผลผลิตจากผู้ผลิตหรือติดต่อระหว่างผู้ผลิต-ผู้บริโภค

■ ด้านการตลาด

- 1) ควรมีตลาดหลายรูปแบบ เพื่อสนองตอบต่อความต้องการของผู้บริโภคในพื้นที่ ตามศักยภาพของผู้ผลิต ตามสภาพพื้นที่ผลิตและชนิดผัก และการมีส่วนร่วมของผู้บริโภค แต่ไม่ควรแข่งขันกันเอง และมีความชัดเจนในตลาดแต่ละระดับ ตั้งแต่ชุมชน อำเภอ และจังหวัด
- 2) ควรมีการจัดการตลาด 2 ระดับ คือ ตลาดภายใน และตลาดภายนอกจังหวัด ไม่ควรยึดเฉพาะตลาดภายใน ถ้ามีเหลือแล้วควรจะมีจำหน่ายให้ตลาดภายนอกด้วย
- 3) ทำตลาดในรูปแบบขายตรง ตลาดนัดเดิมและใหม่ ทั้ง อ.ขุนยวมและ อ.เมือง ศาลากลาง
- 4) มีตลาดกลาง หรือจุดประสานงาน เพื่อรวบรวมข้อมูลความต้องการของผู้บริโภค โดยมีผู้ทำการตลาดที่ชัดเจน และมีตัวแทนจำหน่าย (ผู้ขาย) หรือ มีระบบสหกรณ์รองรับ ซึ่งจากการพูดคุยก่อนข้างจะมีความยุ่งยากแต่สมาชิกกลุ่มเห็นควรวางจะมี
- 5) มีกลไกการบริหารจัดการ เช่น มีคณะกรรมการ ซึ่งอาจเป็นกลไกเดิมของเครือข่ายเกษตรทางเลือกจังหวัดแม่ฮ่องสอน ร่วมกับกลุ่มผู้บริโภคที่จะเกิดขึ้นใหม่ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการทำการตลาดโดยเฉพาะในระดับอำเภอและจังหวัดต่อไป มีคนทำงานและบทบาทที่ชัดเจน ควรมีทุน มีระบบสมาชิก และคนขาย

- 6) มีผู้ทำหน้าที่ด้านการตลาด ในการสื่อสารความรู้ด้านการผลิต-คุณภาพของผลิตผล
- 7) มีการประชาสัมพันธ์ที่ดีผ่านทางวิทยุ และอื่น ๆ ตามความเหมาะสม มีการสร้างจุดขายที่เด่นทั้งภายในและภายนอกจังหวัด
- 8) สร้างสำนักผู้บริโภค มีทัศนคติหรือเกิดพฤติกรรมบนฐานของวิสัยทัศน์ของเครือข่ายฯ ซึ่งอาจต้องอาศัยการประชาสัมพันธ์ หรือกระบวนการวิจัยแบบมีส่วนร่วม หัวใจ คือ สร้างวัฒนธรรมให้กลายเป็นคุณค่า ให้คนอื่นเข้าใจและเข้ามาสนับสนุน มาตลาดนัดได้นานโดยไม่หุคหิด มีการทดลองชิม ทดลองทำ ทำให้ผู้บริโภคและผู้ผลิตกลายเป็นเพื่อนกัน
- 9) มีการกำหนดราคาที่เป็นธรรมระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภคร่วมกัน โดยกำหนดราคาาร่วมกัน
- 10) มีการพัฒนาองค์ความรู้ที่ทำมา โดยทำวิจัยควบคู่ไปกับการปฏิบัติงานจริง(การพัฒนา)ที่ต่อเนื่อง
- 11) มีการกำหนดมาตรฐาน ทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภคในระดับท้องถิ่น เพื่อให้ได้ผลผลิตที่ปลอดภัย
- 12) สร้างศรัทธาระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภค ให้เกิดการหลอมรวมกันและจัดการให้มีสัดส่วนของ Demand – Supply ที่สมดุลกัน

ระบบตลาด/สังคมที่พึงประสงค์

ระบบตลาดหรือสังคมที่พึงประสงค์ ควรมีการเชื่อมโยงกับวัฒนธรรม วิถีชีวิต และสิ่งแวดล้อม โดยมีทุนและระบบรองรับที่ดี สัมพันธ์กับผู้เกี่ยวข้องที่หลากหลาย จนเกิดความเชื่อถือซึ่งกันและกัน ช่วยเหลือเกื้อกูลระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภค มีแผนการทำงาน มีคุณธรรมจริยธรรม จนเกิดการพึ่งตนเองและเอื้ออาทรต่อผู้อื่น

ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

- 1) ควรมีความชัดเจนในเป้าหมายหรือนโยบายของเครือข่ายเกษตรทางเลือก และแนวทางการจัดการ รวมทั้งมีการผสมผสานระหว่างวิชาการและพื้นบ้าน
- 2) ปังจัยในการผลิตทางเกษตร ควรมีการปรับใช้วิถีความเหมาะสม เพื่อเป็นเกษตรธรรมชาติอย่างแท้จริง เพื่อเพิ่มมูลค่าผลผลิตและสร้างวิถีชีวิตแบบดั้งเดิม ซึ่งสามารถพัฒนาไปสู่การท่องเที่ยวแบบ Home Stay ในอนาคต
- 3) แนวทางของเกษตรยั่งยืน เป้าหมายคือมีกำไร ซึ่งหมายถึง การมีกินมีใช้และเกื้อกูลกัน ไม่ใช่วัดที่ตัว “เงิน” เป็นหลัก สิ่งที่จะทำให้เกิดความยั่งยืนได้ คือ เป็นเกษตรที่หลากหลายและมีระบบตลาดที่เป็นธรรม
- 4) ชาวบ้านถูกครอบงำโดยกระบวนการทุนเก่า คือ มีวิธีคิด วิธีปฏิบัติ และการให้คุณค่าต่อตนเอง ต่อสังคม และต่อสิ่งแวดล้อม แบบแยกส่วน และมองว่าทุกอย่างเป็นปัจเจกการผลิต หากชาวบ้านถูก

ครอบงำด้วยกระบวนทัศน์เก่า สังคมจะเจ็บป่วยมากขึ้น ดังนั้น ควรให้กระบวนทัศน์ใหม่กับชาวบ้านเพื่อให้ปรับเปลี่ยนพฤติกรรม ให้สังคมเกิดการเปลี่ยนแปลงสู่ความยั่งยืน

4.3 กิจกรรมที่ได้ทดลองทำและผลของกิจกรรม

จากการสังเคราะห์ผลการศึกษา เบื้องต้น 4 ประเด็นหลัก คือ ผู้ผลิต อาหารจากป่า ผู้บริโภค และการตลาด แล้วนำผลการศึกษามาเสนอในเวทีใหญ่เพื่อเปิดรับข้อเสนอแนะจากผู้เกี่ยวข้อง ในวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2549 จนได้แนวทางการจัดการตลาดผักปลอดสารพิษ (ในข้อ 4.2) ซึ่งเป็นข้อเสนอที่หลากหลาย ครอบคลุมหลายเรื่อง ซึ่งคงไม่สามารถปฏิบัติการได้ครบทุกเรื่องในช่วงที่ 2 นี้ ซึ่งมีเวลาเพียง 6 เดือนเท่านั้น

ทางทีมวิจัยจึงได้นำข้อเสนอดังกล่าว มาคัดกรอง และจัดลำดับความสำคัญให้ชัดเจน เนื่องจากเรื่องที่จะต้อง “ทดลองทำ” ในกระบวนการคัดกรองนั้นจะดูจากข้อมูลความรู้ที่ได้ศึกษาในช่วงแรกพบว่า ปัญหาใหญ่ที่ต้องทำควบคู่ไปกับการแสวงหารูปแบบและการจัดการตลาดที่เหมาะสมและเป็นธรรมคือ “การพัฒนาศักยภาพผู้ผลิต” และการเตรียมขยายผู้ผลิตในเขตเมือง กิจกรรมที่ได้ทดลองทำและผลของกิจกรรม ในช่วงที่ 2 (มีค.-สค.49) และขยายเวลาอีก 2 เดือนเป็น 8 เดือน ได้แก่

- 1) การทดลองจัดตลาดนัดในหน่วยงาน
- 2) การทดลองจัดตลาดนัดวันอาทิตย์
- 3) การพัฒนาศักยภาพผู้ผลิต
- 4) การเตรียมขยายฐานการผลิตในเขตเมือง

การทดลองปฏิบัติการ และผลที่เกิดขึ้น สรุปได้ ดังนี้

1) การทดลองจัดตลาดนัดในหน่วยงาน

หลักการและเหตุผล

ผลการศึกษาแนวทางและแผนการจัดการตลาดผักปลอดสารพิษ ในช่วงที่ 1 ได้มีการ ค้นหาแนวทางการจัดการด้านตลาดผัก ซึ่งพบว่า ลู่ทางการตลาดผักปลอดสารพิษก่อนช่วงมีศักยภาพและโอกาสในการเชื่อมกับส่วนต่าง ๆ เช่น หน่วยงานราชการส่วนท้องถิ่น นักวิชาการ ฯลฯ ให้เข้าร่วมในการสนับสนุนผู้ผลิตและผู้บริโภค และพบว่ามีช่องทางในการทำตลาดขายตรงกับหน่วยงาน เช่น โรงพยาบาล โรงเรียน ดังนั้น ทีมงานวิจัยจึงได้วางแผนงาน/กิจกรรมเพื่อหาแนวทางการจัดการตลาดทางเลือกที่เหมาะสมและเป็นธรรมต่อผู้ผลิตและผู้บริโภค โดยได้ทำการทดลองรูปแบบตลาดผักปลอดสารพิษ ในรูปแบบตลาดนัดในหน่วยงานขึ้น วัตถุประสงค์เพื่อค้นหารูปแบบตลาดที่เหมาะสมผ่านการปฏิบัติการจริง ซึ่งคาดว่าจะได้บทเรียนและข้อสรุปของรูปแบบการตลาดที่ทดลองทำว่าเหมาะสมหรือไม่ เพราะอะไร พร้อมเผยแพร่ข้อมูลและวางแผนการดำเนินการต่อเนื่องต่อไป

วิธีการศึกษา/กระบวนการ

1) กำหนดรูปแบบตลาดที่เป็นไปได้จากฐานข้อมูลที่ศึกษาในระยะที่ 1

2) ดำเนินการจัดการตลาด

▪ เตรียมความพร้อม

- ติดต่อประสานงานเตรียมสถานที่จัดตลาดนัดในหน่วยงานทั้ง 3 แห่ง
- วางแผนการนำผลผลิตมาวางจำหน่ายตามกำหนดวันกับกลุ่มเกษตรกรผู้ผลิตในพื้นที่ อ.ขุนยวม และ อ.เมือง
- จัดทำป้ายผ้า/ใบปลิว และประชาสัมพันธ์ผ่านสถานีวิทยุ อสมท.และสวท. ให้ผู้บริโภคในเขต อ.เมือง ได้รับรู้

▪ วันตลาดนัด

- ผู้ผลิตแบ่งบทบาท/หน้าที่ความรับผิดชอบร่วมกัน(การขนส่ง/การขาย/ให้ข้อมูล)
- จัดแผงขายผลผลิต/หีบห่อ โดยใช้วัสดุจากธรรมชาติและถุงพลาสติก
- เชิญชวนผู้บริโภคเลือกซื้อผลผลิต

▪ วิเคราะห์หลังปฏิบัติการ

- ด้านเนื้อหา
- ด้านกระบวนการ
- การปรับปรุงต่อเนื่อง

3) ประชุมประจำเดือน หาผลสรุปและปรับแผนการจัดการตลาด



ตลาดนัดในหน่วยงาน # 2 ที่ กศน.

เป้าหมายการขายผักของเกษตรกร

ผลผลิตที่นำมาขายต้องปลอดสารพิษ และมีความหลากหลายในชนิดหรือประเภท

- 1) เน้นผู้จำหน่ายที่เป็นเกษตรกรผู้ผลิตผักปลอดสารพิษ จำนวน 5 รายหลัก คือ ผู้ผลิตจาก อ.ขุนยวม จำนวน 3 ราย และบ้านสบสอย อ.เมือง จำนวน 2 ราย
- 2) เพื่อให้ผู้ผลิตและผู้บริโภคมีโอกาสได้รู้จักกัน ในภาพของเครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือก จังหวัดแม่ฮ่องสอน ซึ่งจะได้อีเมลตลาดขายตรงในอนาคตต่อไป

ระยะเวลาดำเนินการ

ระหว่างเดือนมีนาคม - มิถุนายน 2549 ได้ทดลองจัดตลาดนัดในหน่วยงานขึ้นภายในอำเภอเมือง จังหวัดแม่ฮ่องสอน จำนวน 3 ครั้ง ๆ ละ ครั้งวันเช้า โดยมีปฏิทินดำเนินงานดังนี้

- ครั้งที่ 1 วันที่ 30 มีนาคม 2549 ณ โรงพยาบาลศรีสังวาลย์

- ครั้งที่ 2 วันที่ 27 เมษายน 2549 ณ ศูนย์การศึกษานอกโรงเรียนจังหวัดแม่ฮ่องสอน
- ครั้งที่ 3 วันที่ 25 พฤษภาคม 2549 ณ สถานีวิทยุกระจายเสียงแห่งประเทศไทย

ผลสรุปจากการทดลองรูปแบบตลาดผักปลอดสารพิษ - แบบตลาดนัดในหน่วยงาน

1) ผลการจำหน่ายผักปลอดสารพิษ

▪ ด้านผู้ผลิต

ผลจากการทดลองตลาดนัดในหน่วยงาน พบว่า ผู้ผลิตผักปลอดสารพิษกลุ่มเป้าหมายหลักเป็นเกษตรกรจากเครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือก อ.ขุนยวม ที่ผลิตผักในพื้นที่ราบ จำนวน 11 ราย เกษตรกรผู้ผลิตได้แบ่งบทบาทหน้าที่โดยการหมุนเวียนการนำผักมาจำหน่ายในเมืองแม่ฮ่องสอน ได้แก่ นายบุญทวี-นางบัวตอง สิลามณี, นายจรูญ-นางสาวอังคณา บุญทา, นางจินดา-นายวัลลภ สุวรรณอาภา, นางวีระนุช พูมา-นายบุญอิง กิระ, นายวัฒน์ สุวรรณเขตนิคม, นายรักษ์-นางองค์มัย ชัยยะ, นางสาวอำพร ศิริชวลักษณ์, นายสมชัย แซ่ตัน และผู้ผลิตผักปลอดสารพิษบางส่วนจาก อ.เมือง จำนวน 3 ราย ได้แก่ นายสวาท สอาดจิต, นางเยาวลักษณ์ คำนวน, นายศุภชัย สายศิลป์มงคล

▪ ผลผลิตที่นำมาจำหน่าย

พืชผักที่กลุ่มเกษตรกรผู้ผลิตได้นำมาจำหน่ายทั้ง 2 พื้นที่ (อ.ขุนยวม/อ.เมือง) ส่วนใหญ่เป็นผักพื้นบ้าน ผักปลูก และผักจากป่า ที่ผู้บริโภคค่อนข้างนิยมรับประทานกันอยู่แล้ว ช่วงเวลาของการทดลองตลาดนัดในหน่วยงานตรงกับช่วงฤดูร้อน ระหว่างเดือนมีนาคม – พฤษภาคม 2549 ซึ่งเป็นฤดูที่มีปริมาณของผักป่าออกมามาก แต่ปริมาณของผักปลูกลดลง เนื่องจากขาดน้ำ(แล้งน้ำ) ปลูกยาก แผลงขอบรบกวน ดังนั้นสัดส่วนของผักทั้ง 3 ประเภทจึงมีค่อนข้างน้อย

ผลจากการทดลองรูปแบบตลาดนัดในหน่วยงาน พบว่า สินค้าทุกชนิด ผู้บริโภคให้การตอบรับดี พืชผักที่จำหน่ายได้ดีและเป็นที่นิยมของกลุ่มผู้บริโภค คือ ผักพื้นบ้าน ผักปลูก และผักจากป่าที่ผู้บริโภคนิยมรับประทานในชีวิตประจำวัน ซึ่งอยู่ในระดับของการขายที่ดีมากถึงปานกลาง เช่น ชะอม ตำลึง มะเขือพวง ขาโยเด่ ผักบุ้ง ฯลฯ ส่วนพืชผักที่ผู้บริโภคไม่นิยมรับประทาน จะเป็นพืชผักที่มีลักษณะผลใหญ่ ยุ่งยากต่อการนำไปปรุงอาหาร เช่น ฟักหม่น ขนุน ฟักทอง จะค่าน เป็นอาหารแปรรูปแบบแห้ง เช่น มะตูม กระเจี๊ยบแห้ง หรือผักที่ใช้ใส่ประกอบอาหารเล็ก ๆ น้อย ๆ เช่น ผักลาวทอง ผักกัปลาบ ซึ่งจะอยู่ในระดับที่ขายได้น้อยหรือขายไม่ได้เลย

2) วิเคราะห์รูปแบบการจัดการตลาดนัดในหน่วยงาน

- ผู้บริโภคที่มาซื้อผักส่วนใหญ่เป็นเจ้าหน้าที่ทุกหน่วยที่มาจากการประชาสัมพันธ์โดยตรง
- บรรยากาศการขายผักปลอดสารพิษในหน่วยงาน ผู้บริโภคต้องการให้ผู้ผลิตมาขายอีก
- การขายผักในหน่วยงานใช้เวลาครึ่งวันเช้า ผักที่นำมาจำหน่ายหมดได้เร็ว เป็นการซื้อขายที่ไม่ใช้เวลามาก เนื่องจากผู้บริโภคมีจำนวนที่แน่นอน ซึ่งจะทราบคืออยู่แล้วจากการประชาสัมพันธ์ว่าจะมีการจำหน่ายผัก ดังนั้นการจำหน่ายจึงใช้เวลาที่ค่อนข้างสั้น

- ปริมาณของผู้บริโภคในหน่วยงานมีน้อยแตกต่างกันขึ้นอยู่กับโครงสร้างของหน่วยงานนั้น ๆ และความใส่ใจตระหนักต่อพิษภัยจากอาหาร โดยส่วนใหญ่ผู้บริโภคในหน่วยงานทั้ง 3 แห่ง คือ โรงพยาบาลศรีสังวาลย์ กศน. และ สวท. ให้การตอบรับพืชผักปลอดสารพิษเป็นอย่างดี
- การวางจำหน่ายพืชผักผู้ผลิตได้จัดแผงผักง่าย ๆ คือ วางบนพื้นรองด้วยผ้าแคนท์ และวางบนโต๊ะ
- ในกรณีที่ผู้บริโภคในหน่วยงานมีจำนวนน้อย แต่พืชผักที่นำมาจำหน่ายมีปริมาณมากทำให้ขายไม่หมด ผู้ผลิตต้องหาวิธีในการนำผลผลิตไปขายต่อในที่อื่น ๆ
- การจำหน่ายได้ทำให้ผู้บริโภครู้จักกับผู้ผลิตมากขึ้น ผ่านคุณศิริรัตน์ คงเพชรศักดิ์ ซึ่งเป็นตัวต่อสำคัญที่ทำงานในศูนย์การศึกษานอกโรงเรียน

3) วิเคราะห์การบรรลุ/ไม่บรรลุวัตถุประสงค์การทดลองตลาดนัดในหน่วยงาน

สิ่งที่บรรลุตามวัตถุประสงค์

- สินค้ามีความหลากหลาย(ผัก+ผลไม้) และเป็นผักที่ผลิตแบบปลอดสารพิษ ซึ่งมีประโยชน์ต่อสุขภาพ และเป็นผักที่ผู้บริโภคนิยม
- ผักพื้นเมืองจะเป็นพืชผักที่ผู้บริโภคส่วนใหญ่ชื่นชอบไม่มีเสียงบ่นว่าผลผลิตมีราคาแพง
- สินค้าทุกชนิดผู้บริโภคให้การตอบรับดี
- การจัดแผงผักสามารถจัดและขายได้ตามกำหนดเวลาที่วางไว้ คือ เวลา 08.00 น. - 13.30 น.
- ผู้ผลิตมีการเตรียมวัสดุ-อุปกรณ์มาเอง ลงตัว เพราะคนขายน้อย หากจะมีการขายแบบเต็มตัวต้องเช่าสถานที่ล่วงหน้า
- เจ้าของสถานที่ให้ความร่วมมือในการให้พื้นที่ในการจำหน่ายเป็นอย่างดี สถานที่วางขายเป็นแบบธรรมชาติ

สิ่งที่ไม่บรรลุตามเป้าหมาย

ด้านผู้ผลิต

- การวางแผนการผลิตไม่ได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ เดิมได้มีการวางแผนการนำผลผลิตมาจำหน่าย เพื่อให้สินค้ามีความหลากหลายไม่ซ้ำชนิด มีการจัดทำป๊อชโดยได้ระบุชนิดของสินค้าและทำการประชาสัมพันธ์ล่วงหน้า แต่ผู้ผลิตไม่สามารถนำผลผลิตมาจำหน่ายได้แสดงให้เห็นว่าผู้ผลิตไม่สามารถผลิตสินค้าได้ตามที่ผู้บริโภคต้องการ

- ระหว่างการจำหน่ายสินค้าส่วนใหญ่เป็นการซื้อขายกันมากกว่า ผู้ผลิตและผู้บริโภคมีโอกาสสนทนาลดลงเล็กน้อย เนื่องจากบางเวลาผู้บริโภคมีจำนวนมาก ผู้ผลิตมีน้อยทำให้ไม่มีเวลามากนัก
- ระหว่างการขายผักไม่ได้เตรียมคนเพื่อให้ข้อมูลด้านการผลิตกับผู้บริโภคที่มีคำถามหรือข้อสงสัยในผลผลิตที่นำมาขาย การให้ข้อมูลควรมีผู้ที่สามารถให้ข้อมูลกับผู้บริโภคมาก ๆ เพื่อให้ผู้บริโภคได้รับรู้ข้อมูลที่ต้องการและเกิดความเชื่อใจในผลผลิตที่นำไปจำหน่าย
- สินค้าที่ผู้ผลิตมีชนิดผักเหมือนกัน ควรมีราคาและปริมาณที่เท่ากัน ซึ่งอาจช่างกิโลกก่อนแล้วทำเป็นมัดวางขาย
- ฝนตกในเวลาเย็นก่อนวันตลาดนัดทำให้เป็นอุปสรรคในการเก็บผลผลิต ดังนั้นผู้ผลิตควรพึงพยากรณ์อากาศให้ดี
- ผู้ผลิตควรมีการติดราคาสินค้าไว้ที่หีบห่อ เนื่องจากผู้มาช่วยขายและผู้บริโภคจะได้ทราบราคาที่แน่นอน
- ผู้ผลิตบางรายไม่ได้ตรวจเช็คปริมาณพืชผักที่นำมาจำหน่ายล่วงหน้า ทำให้เกิดความยุ่งยากในการตรวจเช็คเมื่อการจำหน่ายสิ้นสุดลง

ด้านการประสานงาน

- การประสานงานติดต่อกับเกษตรกรผู้ผลิต ควรมีการประสานงานล่วงหน้าก่อนวันขายผักอย่างน้อย 5 วัน เพื่อนำข้อมูลที่ได้ถูกต้องนำไปจัดทำใบปลิวประชาสัมพันธ์ ข้อมูลที่ผู้ผลิตควรส่งให้ผู้ประสานงาน ได้แก่ ชนิดผัก และปริมาณที่จะนำมาจำหน่าย
- ควรมีการประสานงานบอกจำนวนผู้บริโภคในหน่วยงานให้ผู้ผลิตทราบ เพื่อสามารถวางแผนนำผลผลิตมาจำหน่ายได้เหมาะสม
- ผู้ประสานงานระหว่าง อ.ขุนยวม และ อ.เมือง ควรมีการประสานงานกันอย่างต่อเนื่อง

ด้านการประชาสัมพันธ์

- ก่อนทำการประชาสัมพันธ์ ควรเช็คข้อมูลรายละเอียดของสินค้าที่ผู้ผลิตสามารถนำมาจำหน่ายได้ชัดเจนแน่นอน

4) ข้อเสนอแนะต่อแนวทางการจัดการตลาดนัดในหน่วยงาน

ด้านการประสานงาน

- ผู้ประสานงานควรมีการติดตามข้าเมื่อใกล้ถึงกำหนดวันจำหน่าย เพื่อให้ผู้ผลิตเกิดความมั่นใจในกำหนดการที่แน่นอน เช่น กรณี พี่เขวาลักษณ์ที่ไม่มาขายผักในครั้งนี้
- ควรเตรียมความพร้อมด้านอุปกรณ์ในการเก็บภาพ เช่น กล้องถ่ายรูป

ด้านผู้ผลิต

- ผู้ผลิตควรมีการเตรียมหีบห่อเพื่อบรรจุสินค้า เงินทอง เครื่องคำนวณ มาด้วยทุกครั้ง
- ในช่วงต้นฤดูฝน ผักและกล้าไม้ ควรนำมาจำหน่ายหลากหลายชนิด
- ผักที่นำมาจำหน่ายควรมีการทำความสะอาด มัด หรือตัดให้เรียบร้อย
- การบรรจุหีบห่อ ควรใช้วัสดุที่เป็นธรรมชาติ เช่น ใช้ตอกมัดห่อด้วยตองติง แล้วจึงใส่รวมในถุงพลาสติกใบใหญ่รวมกันครั้งเดียว
- หากฝนตก อาจจะมีการย้ายไปจำหน่ายในเรือนไม้ หรือมีที่หลบแดด ฝนได้
- ผู้บริโภคมีความต้องการอยากทานผลไม้และดอกไม้ปลอดสารพิษ ผู้ผลิตสามารถวางแผนการผลิตให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคได้
- เมื่อเสร็จสิ้นการจำหน่ายควรเก็บขยะและทำความสะอาดบริเวณสถานที่ทุกครั้ง
- ระยะเวลาในการจัดตลาดนัดในหน่วยงานควรจำหน่ายเพียงครั้งวัน เนื่องจากการจำหน่ายให้กับผู้บริโภคในหน่วยงานซึ่งจะทราบที่อยู่แล้วจากการประชาสัมพันธ์ล่วงหน้า
- ผู้ผลิตควรมาจำหน่ายสินค้าด้วยตัวเอง และจดบันทึกรายการสินค้าที่นำมาจำหน่ายด้วยทุกครั้ง
- ควรวางสินค้าในชนิดผักให้มีความใกล้เคียงกัน และการจำหน่ายผู้ผลิตควรให้ความช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ไม่ขายเฉพาะของตนเองเท่านั้น
- ในกรณีที่จำหน่ายผลผลิตในสถานที่ที่ต้องทำอาหารมาก ๆ ผู้ผลิตควรสามารถผลิตสินค้าได้สม่ำเสมอ
- ควรจะขายในพื้นที่ที่มีคนพลุกพล่าน เช่น โรงพยาบาล ตลาดสด
- การจำหน่ายผลผลิตมีการขนย้ายขึ้นลงรถ อาจต้องมีผู้ขายที่เป็นผู้ชายมาเพิ่ม
- ผู้ขายควรมีการแบ่งสัดส่วนในการรับฝากขายเพื่ออำนวยความสะดวกในการเช็คยอดหลังการขายสิ้นสุดเพื่อภาระไม่ตกหนักที่ผู้ขายคนใดคนหนึ่ง
- การจำหน่ายผลไม้ที่ผู้บริโภคไม่คุ้นเคย ควรจะมีตัวอย่างให้ผู้บริโภคทดลองชิมก่อนซื้อ
- สถานที่ขายควรติดต่อขอใช้ล่วงหน้าประมาณ 3 วัน
- พืชผักที่นำมาจำหน่ายจาก อ.ขุนยวม มีราคาถูก อาจมีการตั้งราคาให้สูงขึ้นอีกเล็กน้อย
- ควรมีการเช็คความพร้อมก่อนนำพืชผักมาจำหน่าย กรณีที่ปริมาณผักหามาได้มากกว่ารายการที่กำหนดไว้มาก เพื่อจะได้ติดต่อแหล่งรับซื้อไว้ล่วงหน้า
- พืชผักที่มีการฝากขาย ผู้ขายควรช่วยเหลือกันแบ่งเบาระยะ โดยอาจแบ่งผู้รับผิดชอบหลัก 2 คน คือ นางจินดา สุวรรณอาภา และนายรักษ์ ชัยยะ ในการรวบรวมผลผลิตและทำการตรวจเช็คปริมาณทั้งก่อนและหลังการจำหน่ายผลผลิตเสร็จสิ้น

ด้านการประชาสัมพันธ์

- การขายผักในหน่วยงานจำเป็นต้องมี “ตัวต่อ” ซึ่งเป็นคนทำงานภายใน และในใบปลิว ควรมีเบอร์โทรศัพท์ของบุคคลที่เป็นตัวต่อระบุไว้ด้วย

- การขายผักในโรงพยาบาล ผู้บริโภคมีข้อจำกัดด้านเวลา เนื่องจากมีการเข้า – ออกกะ ฉะนั้นควรระบุเวลาในการจำหน่ายในใบปลิวประชาสัมพันธ์ที่แน่นอน
- ควรประชาสัมพันธ์ล่วงหน้า 1 – 2 วัน และหากให้คิดควรจะมีการทำโปสเตอร์ติดตามจุดประชาสัมพันธ์ของสถานที่ เพื่อให้ผู้มาใช้บริการและสัญจรไปมาได้อ่านด้วย
- ควรมีการนำนิทรรศการมาวางประชาสัมพันธ์ เพื่อเป็นการให้ข้อมูลต่อผู้บริโภค หรืออาจแจกข้อมูลของเกษตรกรพร้อมกับใบปลิว หรือทำบอร์ดข้อมูลไว้ในระยะที่โครงการวิจัยยังดำเนินอยู่ เช่น ขั้นตอนการผลิต จนถึงมือผู้บริโภค
- การประสานงานควรทราบปริมาณ/ชนิดผักที่จะนำมาจำหน่ายล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน เพื่อวางแผนในการจำหน่ายไม่ให้มีพืชผักตกค้างมากนัก
- บริเวณที่จัดตลาดนัดควรเป็นสถานที่ค่อนข้างเปิด ผู้บริหารของสถานที่เห็นด้วยที่จะให้มีการจำหน่ายผลผลิต การคมนาคมสะดวก

การทำงานต่อเนื่อง ตลาดนัดถาวรในโรงพยาบาลศรีสังวาลย์

จากผลการทดลองตลาดนัดในหน่วยงาน ทั้ง 3 ครั้ง ทีมวิจัยและสมาชิก เลือกที่จะทำตลาดนัดแบบถาวรที่โรงพยาบาลศรีสังวาลย์ทุกวันพุธแรกของเดือน โดยเริ่มครั้งที่ 1 วันพุธ ที่ 2 สิงหาคม 2549 ครั้งที่ 2 ในวันที่ 6 กันยายน 2549 และครั้งที่ 3 ในวันที่ 4 ตุลาคม 2549 ผลของการดำเนินการ ทั้ง 3 ครั้ง มีรายละเอียดดังนี้

สถานที่ พื้นที่หลักให้ใช้ที่เดิม คือ ใต้ต้นहुกวาง ซึ่งทางโรงพยาบาลตั้งใจทำเป็นลานวัฒนธรรมที่มีชีวิต ซึ่งการจำหน่ายผักบริเวณใต้ต้นहुกวางสามารถปูผ้าใบแบบวิถีของชุมชน ไม่จำเป็นต้องตั้งโต๊ะก็ได้ แต่หากเป็นฤดูฝน จะมีพื้นที่สำรองให้ด้านบนบริเวณระเบียงไม้หน้าอาคารเวชกรรม โดยปูผ้าใบบนพื้นอุปกรณ์ ผ้าปูพื้น โต๊ะสำหรับวางผลผลิต ผู้ผลิตเตรียมมาเอง

การประชาสัมพันธ์ ผู้ผลิตได้ทำป้ายเอง มีป้ายบอกสินค้าปลอดสารพิษ มีโลโก้ผู้ผลิต ส่วนรายการสินค้าที่จะนำมาขายได้แจ้งล่วงหน้าเพื่อให้ทางโรงพยาบาลประชาสัมพันธ์ให้ เมื่อมีสินค้าเพิ่มเติม นอกเหนือจากรายการที่แจ้งไว้เบื้องต้น ในวันจำหน่ายจะแจ้งเพิ่มเติม นอกจากนี้ยังมีช่องทางการประชาสัมพันธ์อีกช่องทางหนึ่ง คือ จังหวัดร่วมกับ สวท. เวลา 17.30 – 18.00 น. ที่พร้อมจะเปิดสายให้กับฝ่ายประชาสัมพันธ์ (PR) ของโรงพยาบาล เพื่อประชาสัมพันธ์งานได้

ด้านความพร้อมของผู้ผลิต เน้นผู้ผลิตหลักจาก อ.ขุนยวม เพราะมั่นใจว่า สามารถผลิตผักปลอดสารพิษอย่างแท้จริง เนื่องจากมีประสบการณ์มานาน ผู้บริโภคในโรงพยาบาลมีจำนวนมาก และเป็นความต้องการของโรงพยาบาลอยู่แล้วที่ต้องการทำตลาดผักปลอดสารพิษ จึงไม่มีปัญหาด้านการจัดการร่วม

ระยะเวลาการจำหน่าย ผู้บริหารโรงพยาบาลอยากให้จำหน่ายสัปดาห์ละ 1 ครั้ง แต่จากการหารือร่วมกันผู้ผลิตกังวลว่าจะผลิตได้ไม่ทัน สินค้าจะไม่หลากหลาย หากเป็นไปได้จะขอให้มีการจำหน่ายเดือนละ 1 ครั้ง ทางเครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือก อ.ขุนยวม อาจจะทดลองทำเป็นระยะเวลาประมาณ 1 ปี เพื่อให้เห็นผลที่เกิดขึ้นชัดเจน ซึ่งขึ้นอยู่กับความพร้อมของทั้ง 2 ฝ่าย กำหนดการจำหน่าย ทุกวันพุธ สัปดาห์แรกของเดือน

จากการหารือจะเห็นว่าหลายหน่วยงานพร้อมให้ความอนุเคราะห์มากมาย ในเบื้องต้นจะทำการตลาดนัดที่โรงพยาบาลเป็นอันดับแรก ส่วนการเปิดตลาดจำหน่ายในที่อื่นๆ จะได้หารือกันต่อเนื่องเป็นระยะๆ

ผลจากการจัดตลาดนัด 3 ครั้ง พบว่า ผู้บริโภคที่เป็นเจ้าหน้าที่โรงพยาบาลให้การสนับสนุนผู้ผลิตเป็นอย่างดี สินค้าจะขายเกือบหมดทุกครั้ง หากมีเหลือมากในบางรายการที่นำมาชนกันมากทางโรงพยาบาลก็จะรับซื้อไว้ เพื่อทำอาหารให้คนไข้และเจ้าหน้าที่ จะมีปัญหาเพียงผู้ผลิตเท่านั้นที่บางครั้งมีสินค้าน้อยเกินไปไม่หลากหลายพอ

2) กิจกรรมทดลองตลาดนัดวันอาทิตย์

แนวคิดในการจัดการตลาด เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้บริโภคทั่วไปได้มีโอกาสเข้าถึงผักปลอดสารพิษ เพราะในจังหวัด ไม่มีตลาดประจำ สินค้าเน้น “ผักปลอดภัยจากสารพิษ” ในช่วง 1 ปีแรก แต่ในระยะยาวประมาณ 3 ปี อาจปรับไปสู่การจำหน่ายแบบผักปลอดสารพิษได้ เพราะผู้ผลิตยังมีปัญหาเรื่องการผลิตผัก อาจมีการรับซื้อผักจากเกษตรกรในหมู่บ้านที่สมัครเข้ามาเป็นสมาชิกใหม่ เป็นการขยายฐานสมาชิก โดยใช้ตลาดเป็นแรงจูงใจอีกทางหนึ่ง หรืออาจเป็นพืชผักพื้นบ้าน และผักจากป่าตามฤดูกาล

จุดเริ่มช่วงระยะเวลาการขาย จำหน่ายผักในตลาดนัดวันอาทิตย์โดยเริ่มตั้งแต่วันอาทิตย์ ที่ 13 สิงหาคม 2549 เป็นต้นไป เวลา 06.30 น. ถึง 15.00 น. ได้จัดการขายต่อเนื่องทุกอาทิตย์ไม่มีการหยุด ณ สิ้นเดือน ตุลาคม 2549 ทดลองทำไปแล้ว 13 ครั้ง เพื่อให้มีลูกค้าประจำ

สถานที่ขาย ได้รับความอนุเคราะห์จาก อ.สุเทพ นุชทรวง นายกเทศมนตรีเทศบาลเมืองแม่ฮ่องสอน ที่รับผิดชอบตลาดอยู่ ให้มาขายได้ โดยไม่คิดค่าแผง ตอนแรกขายบริเวณริมทางเดิน เยื้องร้านข้างโดยหันหน้าเข้าร้าน ต่อมาเจ้าของร้านอนุญาตให้ใช้ขายคาร์รอนเป็นที่ขายได้ สามารถหลบแดด หลบฝน และไม่ขวางทางเท้า ผู้ขายหันหน้าออกสู่ถนน ทำเลและการสื่อสารกับลูกค้าทำได้สะดวกขึ้น

อุปกรณ์การขาย ทำโต๊ะขึ้นใหม่ 3 ตัว โดยใช้ไม้ และไม้ไผ่เป็นวัสดุ ทำชั่วคราวแบบง่าย อิงธรรมชาติ มีเครื่องชั่งขนาดเล็ก 1 อัน ผ้าปูโต๊ะ มีเต็นส์ 1 อัน ร่มใหญ่กันแดด 3 อัน ป้ายผ้าประชาสัมพันธ์แบบถาวร 1 อัน ซึ่งทุกอย่างผู้ผลิตเป็นผู้จัดการกันเอง โครงการวิจัยสนับสนุนวัสดุอุปกรณ์บางส่วน

คนขาย จะมีเกษตรกรที่มีผลผลิตมาก ขายเป็นหลักอยู่ 4 คน คือ นายรักษ์ ป่าบัวทอง นางทองคำ และนางวีระนุช คนอื่น ๆ ที่มาบ้าง คือ นางจินดา นายสุวิทย์ นายจำรูญ นายบุญยิ่ง นายสมชัย เป็นต้น ซึ่งทุกคนได้เรียนรู้การขาย รวม 13 ครั้ง จนสามารถพัฒนาตนเองดีขึ้นเรื่อย ๆ

ตลาดนัด
วันอาทิตย์
ตลาด
ที่มากกว่า
การซื้อขาย
สินค้า
แต่เชื่อม
ผู้ผลิตกับ
ผู้บริโภค



สรุปผลการทดลองตลาดนัดมีรายละเอียดในตารางที่ 20-21

ตารางที่ 20 สรุปรายได้จากการทดลองขายผักปลอดสารพิษ
 "โครงการวิจัยการจัดการตลาดผักปลอดสารพิษฯ อ.ขุนยวม ระยะที่ 1" (สค.-คค.49)

ลำดับ ที่	ชื่อสมาชิก	ทดลองขาย ใน หน่วยงาน	ขาย ในงาน จุลกรรม	ตลาดนัด ใน รพ.	ตลาดนัด วันอาทิตย์ (กาดต๊อด)	รวม รายได้	ร้อยละ	จำนวน ครั้งที่ขาย รายคน
	จำนวนครั้งที่ขาย	4	1	3	12	20		
1	นายบุญทวี ศิลาภรณ์	4,510	820	2,961	7,940	16,231	21	15
2	นางทองคำ สุวรรณเขตนิคม	252	1,140	2,972	9,348	13,712	18	15
3	นางจินดา สุวรรณอาภา	4,862	2,818	2,494	3,442	13,616	18	18
4	นายบุญยั้ง ภีระ	943	320	785	8,980	11,028	14	18
6	นายรักษ์ ชัยยะ	1,716	-	1,130	4,532	7,378	10	12
5	นายสุวิทย์ วารินทร์	539	618	1,039	4,686	6,882	9	16
7	นายจำรูญ บุญทา	705	-	150	1,072	1,927	2	11
8	นายจรรยา จันทกอง	1,860	-	-	-	1,860	2	3
9	นางสุพิน เกษม	880	-	353	240	1,473	2	9
10	นางเพ็ญพิกา เตือนขวัญ	-	-	-	1,141	1,141	1	3
11	นายสวาท สะอาดจิต	1,130	-	-	-	1,130	1	2
12	นายปัญญา พิณทอง	795	-	-	-	795	1	3
13	นางอำพร ศรีตชลักษณ์	595	-	-	-	595	1	1
14	นายศุภชัย สายศิลป์มงคล	514	-	-	-	514	1	1
15	นายชูชัย ศรีทราธรรม	-	-	-	470	530	1	3
16	นางเยาวลักษณ์ คำนวน	305	-	-	-	305	0	1
17	นายอัญชลี แหล่งป่าหมูน	-	-	-	218	218	0	1
18	นางจันทร์สม ทิพาคำ	-	-	-	165	165	0	1
19	นายสาคร ทานา	-	-	-	149	184	0	4
20	นายสมชัย แซ่ตัน	-	-	-	134	134	0	1
21	นายอินสม กระบวนสง่า	-	-	100	54	154	0	2
22	นางดวงดา กาวิชัย	-	-	-	95	95	0	2
23	แม่น้องกว้าง	90	-	-	-	90	0	1
24	นายกุล	-	-	86	-	86	0	1
25	นายบุญตัน	-	-	-	25	25	0	1
26	นายรส สังขสิทธิ์	20	-	-	-	20	0	1
27	นางภัสสร วงศ์แจ่ม	-	-	-	18	18	0	1
รวม		20,716	5,716	12,070	39,132	77,634	100	
จำนวนผู้ขาย		16	5	10	18	27		
รายได้เฉลี่ยต่อคน		1,295	1,143	1,207	2,174	2,875		

ข้อเสนอแนะต่อการจัดการตลาดนัดวันอาทิตย์

1. ควรมีการแบ่งพื้นที่ให้ชัดเจน ว่า มีการจำหน่ายผักปลอดสารพิษ มีการให้ความรู้เกี่ยวกับผักปลอดภัย การจำหน่ายผักทั้ง 2 ประเภท (ผักปลอดสารพิษ และผักปลอดภัยจากสารพิษ) นั้นสามารถวางจำหน่ายใกล้กันได้ แต่ควรแยกให้เห็นถึงความแตกต่าง ระบุให้ชัด อาจใช้ LOGO สี หรือป้าย เป็นตัวแยกก็ได้ เพื่อกระตุ้นให้ผู้ผลิตอยากพัฒนาตนเองสู่การผลิตผักปลอดสารพิษ และเกิดความเป็นธรรมสำหรับผู้บริโภค ที่สามารถเลือกประเภทผักได้ตามสภาพจริง

2. การให้ความรู้ด้านเกษตรทางเลือก เพื่อให้ผู้บริโภคในเมืองแม่ฮ่องสอนเข้าใจประโยชน์ของการบริโภคผักปลอดสารพิษ และตระหนักในอันตรายจากการบริโภคผักที่ไม่ปลอดสารพิษสาธารณสุขจังหวัดมีงานวิจัยเกี่ยวกับความรู้เหล่านี้มากมายในหน่วยงาน ซึ่งทางเครือข่ายฯ สามารถประสานความร่วมมือขอข้อมูลด้านนี้เพื่อนำมาประกอบเผยแพร่ต่อไปได้

3. การประชาสัมพันธ์ มี 2 ระดับ คือ การประชาสัมพันธ์ในพื้นที่ขายผัก ควรมีการทำป้ายผ้า โลโก้ โทรโซ่ง เปิดเทปอัดเสียง สวมเสื้อผ้าที่เป็นเอกลักษณ์ ประชาสัมพันธ์ให้ข้อมูลความรู้แก่ผู้บริโภคที่สัญจรผ่านไปมาบริเวณตลาดนัดทราบ การประชาสัมพันธ์ในวงกว้าง สำนักงานประชาสัมพันธ์จังหวัดแม่ฮ่องสอน เสนอว่า หากทางเครือข่ายฯ มีความพร้อมเมื่อไร สามารถประสานงานได้ที่จังหวัด เพื่อทำสรุปผ่านรายการโทรทัศน์ช่อง 11

4. การตรวจสอบสารเคมีในผัก ทางสาธารณสุขจังหวัดแม่ฮ่องสอน มีรถโมบายออกตรวจเป็นประจำ หากเครือข่ายฯ ต้องการให้มีการตรวจยามาแมลงในผัก สามารถแจ้งสาธารณสุขเพื่อกำหนดวันตรวจให้ตรงกับวันจำหน่ายได้

3) การพัฒนาศักยภาพผู้ผลิต

สถานการณ์

เกษตรกรเป้าหมายทั้ง 11 คนที่วางไว้ในเบื้องต้นนั้น เมื่อได้เริ่มดำเนินการจริง ๆ พบว่าสามารถเข้าร่วมโครงการได้อย่างเข้มข้นเพียง 8 คน เท่านั้นในพื้นที่ราบ 3 ตำบล ของอำเภอขุนยวม ได้แก่ ด.ขุนยวม ด.แม่เงา และด.เมืองปอน เพราะอีก 3 ราย ในพื้นที่สูง ดัดสินใจเข้าร่วมในโครงการตลาดนำผลผลิต ของรทส.แม่ฮ่องสอน เพราะมีเป้าหมายด้านการตลาด และระบบการผลิตที่สอดคล้องกันมากกว่า

ความสำคัญและบทบาทของผักในเชิงรายได้ (ปลูกขาย) นั้น มีน้อยในพื้นที่ราบ และในเกษตรกรที่ทำเกษตรกรรมยั่งยืน ส่วนใหญ่จะเป็นการปลูกเพื่อบริโภค ที่เหลือจึงขาย เพราะราคาผักในตลาดขุนยวมค่อนข้างต่ำ เมื่อเปรียบเทียบกับราคาผักในตลาด อ.เมืองแม่ฮ่องสอน หรือตลาดเชียงใหม่ และหลายครอบครัว ปลูกผักกินเอง อีกทั้งมีพืชผักจากป่าออกมาให้บริโภคตลอดทั้งปี อีกด้วย

ผู้ผลิตที่สามารถผลิตผักปลอดสารพิษและปลอดภัยได้ มีอยู่ 2 ภูมิภาค ได้แก่

1) ที่ราบและที่ดอน เป็นคนในพื้นที่ในตัวอำเภอขุนขวม ได้แก่ หมู่ 1, หมู่ 2, บ้านต่อแพ, บ้านเมืองปอน เป้าหมายการผลิตเพื่อการบริโภค เหลือขาย และเกษตรกรที่ร่วมโครงการจะพยายามปลูกผักปลอดสารพิษ สามารถผลิตผักชนิดต่างๆ ได้แก่ ผักต่างที่เป็นผักจีน กระเทียม หอม ผักพื้นบ้าน เห็ด ฯลฯ

2) ที่สูง พื้นที่นี้ ได้แก่ หมู่บ้านปางตองและแม่ฮ่อสามารถผลิตพืชผักเมืองหนาว สามารถผลิตในปริมาณมาก มีเป้าหมายการผลิตเพื่อขายเป็นอาชีพหลัก (ปลูกผักขาย) แต่ยังสมารถทำได้เพียง “ผักปลอดภัยจากสารพิษ” เท่านั้น ผักที่ปลูกได้แก่ กระหล่ำปลี มะเขือเทศ แครอท ผักกาดขาว เป็นต้น (ได้ถอนตัวออกจากโครงการในภายหลัง)

ศักยภาพผู้ผลิตโดยภาพรวม ทั้ง 2 ภูมิภาค มีดังนี้

1. ทุกคนมีการผ่านการอบรมแนวทางการทำเกษตรยั่งยืน มีการทำงานวิจัยด้านการลดต้นทุนโดยใช้ปุ๋ยชีวภาพ อบรมแนวทางการเพิ่มผลผลิตและฐานการผลิต มีการศึกษาดูงานนอกสถานที่ มีการหมุนเวียนแลกเปลี่ยนการประชุมกลุ่มทุกเดือน

2. มีการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมตนเองคือ ลด ละ เลิก การใช้สารเคมีทางการเกษตร การดูแลรักษาการให้น้ำใช้วิธีพื้นบ้านเช่น การดักน้ำรด และการปล่อยให้น้ำไหลท่วม

3. ผู้ผลิตมีศักยภาพในการผลิตพืชผักได้ต่อเนื่อง หรือมีตลอดปี แต่ความสำคัญของพืชผักในระบบการผลิตของเกษตรกร เป็นเพียงงานเสริมรายได้ในช่วงเท่านั้น พืชหลักของฟาร์มในการทำเกษตรยั่งยืนเกษตรกรเน้นการผลิตข้าวไว้ให้พอบริโภคในครัวเรือนเป็นหลัก ที่เหลือกินจึงขาย นอกจากนี้ยังมีพืชไร่ ที่ปลูกเพื่อขายอีกด้วย

การพัฒนาศักยภาพในช่วง 1 ปี

1) การศึกษาดูงาน รวม 3 วันระหว่างวันที่ 18-20 สิงหาคม 2549 มีรายละเอียด ดังนี้

วันที่ 18 กันยายน 2549

นัดเดินทาง 04.00 น. ออกเดินทาง 04.40 น. ขาดครูโรงเรียนพุทธเกษตรไป 2 ท่าน มีครูสังเวียนเป็นตัวแทนโรงเรียนพุทธเกษตรเพียงคนเดียว นับผู้เข้าร่วมเดินทางได้ทั้งหมด 13 คน โดยเดินทางไปทาง อ.เมือง ผ่าน อ.ปาย แม่มาลัย ไปเชียงใหม่ แวะทานอาหารที่ อ.เมือง มีอ.เข้า แม่มาลัยมือเที่ยง ถึงสวนปรางค์ 13.30 น. ผู้จัดการจัดการและรองฯไม่อยู่ มีคุณแสนและลุงเปี้ยก (ปัญญา เกาทอง) คอยแนะนำสถานที่และที่พัก พื้นที่สวนมี 263 ไร่ เป็นทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ ของสมเด็จพระนางเจ้าพระบรมราชินีนาถ มีพระราชเสาวนีย์ให้คุณ F เป็นคนจัดการ ให้อนุรักษ์ดินและน้ำ พร้อมพระราชทานนามว่าสวนปรางค์ เท่าที่ดูมีรายได้หลักจากการปลูกผักอินทรีย์ในแปลงทางมุ้งใหญ่ 40 กว่าแปลง มีการเลี้ยงหมูป่า เลี้ยงแพะ ปลูกพืชสมุนไพร ไม้ผล ปลูกแบบผสมผสาน มีบ่อ

ปลาใหญ่อยู่ 1 ปอ 10 ไร่ บ่อขนาดกลาง 1 งาน – 1 ไร่ 6 ปอ มีปอเลี้ยงกบ โรงปุ๋ย โดยหมักเป็นชั้นๆ
ทิ้งไว้ 1 เดือน จึงผสมใส่ถุงขาย มีห้องเย็นพร้อมอาคารเตรียมตัดแต่งผักก่อนเข้าห้องเย็น มีการเลี้ยง
วัว

ส่วนนี้ใช้ E.M. เป็นหลัก มีแรงงาน 40 คน โดยจ้างรายวันจากบ้านใกล้เคียง ปัญหาที่บรรยาย
พาดูงานก่อนข้างสูบบหรี่จัด เป็นอดีตครูเก่า ได้ศึกษาด้านการเกษตรจากศูนย์คิวเซสระบุรี

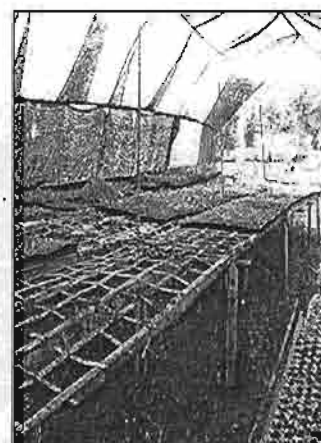
สวนแห่งนี้พยายามรับการช่วยเหลือจากรัฐน้อย เพื่อให้ดูสมพระเกียรติ สวนนี้เตรียมการปี
2540 – 2541 ตั้งเมื่อ 2542 ได้รับการรับรองมาตรฐาน เกษตรอินทรีย์

ปัจจุบันยังขาดทุนอยู่ แม้จะขายผักได้ราคาดี ได้รับการสนับสนุนจากบริษัทส่งผักของ
ญี่ปุ่น ทางวิทยากรเตรียมสอนเทคนิค เดิมไฟพลังการรวมกลุ่ม ขอช่วยปรับแผนให้ตรงกับ
วัตถุประสงค์ของคณะเราด้วย

อาหารเย็นมีการเลี้ยงเหล้าขาว พร้อม .357 (ชุกำลัง) ทั้งที่เราปฏิเสธไป 2 รอบแล้ว ก่อนนอน
จึงต้องมีการสรุปแผนปรับทำที่ใหม่ รวมทั้งหาที่ดูงานเพิ่มโดยประสานไปยังศูนย์การเรียนรู้ปรัชญา
เศรษฐกิจพอเพียง อ.แมริม ไว้เป็นแห่งที่ 2 ในการดูงานวันรุ่งขึ้น

สำหรับจุดสนใจในวันนี้ คือ เรือนเพาะและถาดหลุมเพาะกล้าไม้ กล้าไม้กล้าดอกที่เรายังไม่มี
เช่น ไม้หวานเมืองเลย ดอกดาหลาสีขาว จากนั้นได้เข้าที่พัก คืนนี้ฝนตกหนัก

ผู้ผลิต
ไปศึกษาดู
งาน
ที่สวน
ประกาศิต



วันที่ 19 กันยายน 2549

อาหารมื้อเช้าเป็นข้าวต้มเครื่อง หลังจากอิ่มแล้วก็มีการแลกเปลี่ยนกับลุงปัญญา (เปี้ยก) อ้าย
เสนอห์ จากนั้นได้ดูโรงปุ๋ยและคูเพาะ โรงปุ๋ยเป็นอาคารถาวร ขนาดประมาณ 80 ตารางเมตร ได้รับปูน
โดโลไมต์ กรดซัลฟอน ฟรีจากฟูกเทียน หลายสิบตัน รวมทั้งลำไยอบแห้งที่มีการทุจริดแล้วเขาเอาไป
ทำลายทิ้งในที่ดินทหารอีกหลายสิบตัน 11.00 น. มาสรุปเล็กน้อยที่โรงอาหารแล้วแยกกันไปซูดกล้า
ไม้ พอหลังเที่ยง คุณเอก มณีใส ได้มีแลกเปลี่ยนแนวคิดอีก 1 ชั่วโมงครึ่ง ได้พูดถึงสถานการณ์เกษตร
เคมี อินทรีย์ ในปัจจุบัน ปัญหาหนี้สิน สุขภาพเกษตรกร ความฟุ่มเฟือยของคนปัจจุบัน และระบบ
ผูกขาดของบริษัทและบรรษัทขนาดใหญ่

14.30 น. จึงได้ออกจากสวน เดินทางไปสวน เดินทางไปศูนย์ฯ อ.แมริม ประมาณ 15.30 น.
ฟังบรรยาย ดูงานฐานต่างๆ เช่น นาข้าว แปลงผัก สมุนไพร เลี้ยงหมู เตาเศรษฐกิจ เตาเผาขยะ ดิน

ซีเมนต์ บล็อกประสน เต้าเผาถ่าน บ่อปลา เสร็จประมาณ 17.00 น. เดินทางไปซื้ออาหารแถวสันทราย นำไปทานที่โรงงานท้อแสงทอง พร้อมเช่าห้องพัก

วันที่ 20 กันยายน 2549

ติดใจกับชาวปฎิวัติ ดูข่าว ประชุมเตรียมงานดูงาน ชมรมมังสวิรัตเชียงใหม่ ดูร้านจำหน่ายผักผลไม้ปลอดสารพิษ แปรรูปเป็นน้ำสมุนไพร สลัดและอาหารอีกมากมาย

จากนั้นไปดูกลุ่มแม่ท้าวที่นำผักมาขายที่เจเจกาดคำเที่ยง ได้ดูรูปแบบตลาด และได้แลกเปลี่ยนพูดคุยซื้อสินค้า จากนั้นแวะซื้อวัสดุอุปกรณ์การเกษตร กล้าไม้ พันธุ์ไม้ ก่อนแยกรถกันกลับ รถกลับก่อน รถกระบะแวะซื้อเมล็ดพันธุ์ผักที่กาดหลวง แล้วจึงกลับตามิ รถถึงขุนยวม 17.00 น. รถกระบะถึง 21.30 น.

3) การประชุมสัญจร ตามฟาร์มเกษตรกร ซึ่งสามารถเป็นกำลังใจให้ผู้ผลิตในการทำผักปลอดสารพิษ เป็นการตรวจตราฟาร์มทางอ้อม เป็นยุทธวิธีการควบคุมคุณภาพ วิธีการผลิตผักปลอดสารพิษทางสังคมอีกรูปแบบหนึ่ง ทำให้ผู้บริโภคอยากพัฒนาฟาร์มตัวเอง เพื่อจะได้ "อวด" สมาชิกอื่น ๆ ที่มาประชุมได้

4) การจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ทั้งโดยโครงการวิจัยเอง และเครือข่ายพันธมิตรต่าง ๆ สมาชิกสามารถเข้าร่วมได้ตามความสะดวก สามารถยกระดับความรู้ของตนเองได้

5) การเรียนรู้ผ่านการปฏิบัติการจริง ทั้งการทดลองปลูกผักใหม่ ๆ ในฟาร์มของตนเอง การบันทึกผล นำเสนอแก่กลุ่มในเวทีประชุมประจำเดือน การจัดทำบัญชีครัวเรือน การลงใบเสร็จรายการสินค้าของตนเองที่ขายได้ การประชาสัมพันธ์ผ่านรายการวิทยุ การให้สัมภาษณ์การดำเนินงานโครงการ การเป็นพ่อค้าแม่ค้า เป็นต้น

6) การเตรียมขยายฐานสมาชิก

เนื่องจากในช่วง 1 ปีที่ผ่านมา เวลามีไม่มากพอที่จะขยายฐานสมาชิกสู่อำเภอเมืองได้อย่างเต็มตัว จึงทำได้เพียงการเตรียมการขยายฐานสมาชิกเท่านั้น โดยได้ดำเนินงานดังนี้

1) เก็บข้อมูลเชิงลึกผู้บริโภคในเขตเมือง จำนวน 20 รายเพื่อเป็นข้อมูลพื้นฐานในการขยายฐานสมาชิกในการดำเนินงานวิจัยในระยะที่สองต่อไปโดยมีประเด็นข้อมูล ได้แก่ ข้อมูลทั่วไปของผู้ผลิต ข้อมูลการผลิต ระบบการผลิต ชนิดผัก การปลูกการดูแล และการจัดการด้านการตลาด ปัญหาที่พบ เป็นต้น

2) การเปิดโอกาสให้ผู้ผลิตที่มั่นใจว่ามีการผลิตปลอดสารพิษอยู่แล้วมาทดลองขายผักในตลาดนัดในหน่วยงานรวม 3 ครั้ง และเชิญเข้าร่วมเวทีโครงการวิจัยที่จัดในอำเภอเมืองทุกครั้ง

3) ทีมวิจัยเยี่ยมสวนผักของผู้ผลิตในเขตเมืองตามสภาพ และความพร้อมของทีม

4) ประสานงานกับเทศบาลเมืองที่กำลังจะสนับสนุนผู้ผลิต

ตารางที่ 21 สรุปข้อมูลเบื้องต้นผู้ผลิตในเขตเทศบาลเมือง และชานเมืองแม่ฮ่องสอนปี 2548-49

ที่	ชื่อ-นามสกุล	ที่อยู่	โทรศัพท์	หมายเหตุ
1.	นางอัมพร — นายบุญเพ็ง เลย์โซ (คนอีสาน - เช้ามาคุณนายแมว)	16/6 ชุมชุมประพาส ต.จองคำ (อยู่หลัง รร.เทศบาล)	-	ปลูกผักมา 12 ปี ผักบุ้ง ถั่วพุ่ม...
2.	นางหล้า (ไม่มีนามสกุล) (คนพม่า - เข้าที่ทำงาน)	บ.ทุ่งกองมู ม.3 ต.ปางหมู (อยู่ถนนนอกเมืองเส้นใหม่)	-	มะเขือ กวางตุ้ง มะนอยงู
3.	นางจำปา ถือชัย (พี่อู๊ด) (คนแม่ฮ่องสอน - เข้าพื้นที่ 7 ไร่)	162/1 ม.1 ต.ผาป่อง	-	ต้นหอม ผักชี สะระแหน่ กะเพรา โหระพา แมงลัก
4.	นางเขวาลักษณ์ คำนวน (คนแม่ฮ่องสอน— ปลูกผักมา 23 ปี)	16 บ้านสบสอย ต.ปางหมู (ทำของตนเอง 8 ไร่)	089-8534453	มะเขือ ถั่วฝักยาว แตงกวา บวบ กะหล่ำดอก ฟักทอง ถั่วแมงกี้
5.	นายทุน (ไม่มีนามสกุล) — พม่า (พื้นที่ 3 งาน หรือ 0.75 ไร่)	อาศัยอยู่ในที่นาของนายความ เกียะ บ.นามะปิ่น ต.ปางหมู	-	ผักบุ้งจีน ผักสลัด กวางตุ้ง ต้นหอม ผักชี
6.	นางเม็ยะเอ (ไม่มีนามสกุล) — พม่า(พื้นที่ 1 ไร่)	อาศัยอยู่ในที่นาของนายความ เกียะ บ.นามะปิ่น ต.ปางหมู	-	ผักบุ้งจีน ผักกาดฮ่องเต้ ผักสลัด กวางตุ้ง ผักชี ถั่วฝักยาว
7.	นายห่ม (ไม่มีนามสกุล) - พม่า (มีสหกรณ์-เกษตร ไปแนะนำ ขาย)	41/2 บ้านชานเมือง ต.ปางหมู (ปลูกผักบริเวณสวนลุงหยาง)	089-6616349	ผักกาดขาว กวางตุ้ง ผักบุ้งจีน กะหล่ำดอก ขึ้นฉ่าย ผักสลัด ปวยเล้ง ผักกาดเขียวปลี
8.	นางดาวรรณ คุณประทีป (คน มส.) (ปลูกที่ บ.ขุนกลาง สพานแขวน)	62 บ้านสบสอย ต.ปางหมู	087-1794206	ถั่วฝักยาว กวางตุ้ง แตงกวา (ประสบการณ์ 10 ปี)
9.	นางน้อม (ไม่มีนามสกุล) - พม่า	16/3 ถ.ประชาชนเสรี ซอย 2 ต.จองคำ (โรงเจ สวนสน หน้า โรงฆ่าสัตว์เทศบาล)	053-611435 085-7083156	กวางตุ้ง ผักกาดฮ่องเต้ ผักบุ้งจีน ต้นหอม ผักชี ตังโอ้ ยอดถั่ว ต้นเตา ปวยเล้ง
10.	นางแหล่งคำ วงศ์เจริญ (เป็นคนแม่ฮ่องสอน ไม่ใช้สารเคมี ในการปลูกผัก อบรมปฐวีชีวภาพ/ EM)	100 บ้านผาป่องเหนือ ต.ผาป่อง (เข้าพื้นที่ 17 ไร่ บ่อปลา 1 บ่อ ปลูกผัก 2 ไร่)	-	ต้นหอม ผักชี ผักกาดขาว กวางตุ้ง กระบี่ มะเขือกรอบ สะระแหน่ ผักบุ้งหนอง ผักกูด ผักหนอก ตะไคร้
11.	นายสาม (ไม่มีนามสกุล) - พม่า พื้นที่ 2 ไร่เศษ หรือ 2.5 ไร่	2/2 ถ.ประชาธิปไตย ต.จองคำ (ทำฟรีในที่คนกรุงเทพฯ 3 ปี)	-	ผักบุ้งจีน ขึ้นฉ่าย ผักชี กวางตุ้ง ปวยเล้ง ผักสลัด ยอดถั่วต้นเตา
12.	นางอินทิรา รักพินิจยิ่ง (เป็นคนแม่ฮ่องสอน)	216/1 บ.ผาป่อง ต.ผาป่อง (ทำที่บ้านแม่จ๋าน้อย 15 ไร่ ปลูกผัก 7 ไร่ กลั้ว 8 ไร่)	-	ต้นหอม ผักชี กะเพรา โหระพา ผักไผ่ สะระแหน่ ผักชีฝรั่ง แมงลัก ตะไคร้ ข่าอ่อน
14.	นางอาเจียง แซ่เลี้ยว - จีนยูนนาน (ปลูกผัก 2 งาน หรือ 0.5 ไร่)	สวนนายเล้าเหย๋ ทำข้าวซอยคัต บ้านชานเมือง ม.12 ต.ปางหมู	086-9241588	ผักบุ้งจีน แตงกวา ผักกาดหัว

ที่	ชื่อ-นามสกุล	ที่อยู่	โทรศัพท์	หมายเหตุ
15.	นางคำ-นายซอ(ไม่มีนามสกุล) (พม่า ปลุกผักมา 10 ปี)	9/4 บ.ชานเมือง ม.12 ต.ปางหมู (ทำพิธีสวนของหมอสุนัข -2 ไร่)	-	ผักบั้ง ค่ะน้ำ ดันหอม ผักชี ตั้งโอ้ ผักกาดขาว ผักสลัด บอค ถั่วลิ้นเตา
16.	นายปาน-นางคำหู่ (ไม่มี นามสกุล) --พม่า ทำมา 12 ปี	บ.ชานเมือง ม.12 ต.ปางหมู (ทำพิธีสวนของหมอสุนัข -4 ไร่)	-	ผักบั้งจีน ค่ะน้ำ กวางตุ้ง ขึ้นฉ่าย ผักไผ่ สะระแหน่
17.	นางกู่ (ไม่มีนามสกุล) --พม่า (ปลุกผักมา 10 ปี)	9/4 บ.ชานเมือง ม.12 ต.ปางหมู (ทำพิธีสวนหมอสุนัข -2 งาน หรือ 0.5 ไร่)	089-4357919	ผักบั้ง ค่ะน้ำ ดันหอม ผักชี ผัก สลัด ตั้งโอ้ บอคถั่วลิ้นเตา โหระพา กะเพรา ผักไผ่ ผักชี หมู้ง กวางตุ้ง
18.	นายหมู-นางลำ (ไม่มีนามสกุล) -- พม่า	บ.ชานเมือง ม.12 ต.ปางหมู (ทำพิธีของร้านสมใจ เช่า 2 ไร่ เศษ หรือ 2.5 ไร่)	-	ค่ะน้ำ กวางตุ้ง บอคถั่วลิ้นเตา ดันหอม ผักชี ช้องเต้ ผักกาดขาว ผักกาดแก้ว ผักไผ่ สะระแหน่ สลัด
19.	นายจ่อละ-นางศรีนวล (ไม่มี นามสกุล) - พม่า	47/9 บ.ชานเมือง ม.12 ต.ปาง หมู(ที่ของร้านสมใจ เช่า 2 ไร่ เศษ)	089-4348718	กวางตุ้ง ค่ะน้ำ ผักบั้งจีน
20.	นายอุตะมา-นางคัต (ไม่มี นามสกุล) -- พม่า ปลุกผัก 12 ปี	36 บ้านชานเมือง ม.12 ต.ปาง หมู (ทำพิธี ที่ของขุนศรีเพ็ญ เพียรดี อสม.ชุมชนปางล้อ 4 ไร่)	-	กวางตุ้ง ผักบั้งจีน ค่ะน้ำ ผักกาดขาวช้องเต้ ตั้งโอ้ ขึ้นฉ่าย สะระแหน่ ผักไผ่

สรุป 1) จำนวนผู้ปลูก ทั้งหมด 20 ราย

2) พื้นที่ปลูก (ไม่มีข้อมูล 5 ราย มีข้อมูล 15 ราย) รวมทั้งสิ้น (15 ราย) 44.25 ไร่ เฉลี่ย 3 ไร่ ต่อ
ครัวเรือน

3) ผู้ปลูกส่วนใหญ่ ปลูกโดยวิธีการลด ละ การใช้สารเคมีในการเกษตร โดยเฉพาะปลูกเคมีที่มี
ราคาแพงโดยหันมาใช้ ปุ๋ยชีวภาพ และ EM ทดแทนมากขึ้น

4) ทุนคนสนใจ การลด ละ เลิก การใช้สารเคมีเกษตร สาเหตุหลัก คือต้องลดต้นทุนการผลิต
รองลงมาคน พืชภัยต่อตนเอง

บทที่ 5

สรุปผลและข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลการดำเนินงานตามวัตถุประสงค์โครงการ

ผลการดำเนินงานระยะที่ 1 (1 ปี) ระหว่าง กันยายน 2548 – สิงหาคม 2549 มีดังนี้

1) ทบทวนประสบการณ์และบทเรียนการจัดการตลาดผักปลอดสารพิษ

ทบทวนประสบการณ์และบทเรียนการจัดการตลาดผักปลอดสารพิษ ของเครือข่ายเกษตรกรรวมทางเลือก จ.แม่ฮ่องสอน ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา โดยการตรวจสอบเอกสารมือ 2 สัมภาษณ์ผู้เกี่ยวข้อง และจัดสนทนากลุ่มย่อย (Focus group) โดยใช้โอกาสในการประชุมเครือข่ายฯ ผลการศึกษา สรุปได้ดังนี้

1.1) สถานการณ์ตลาดทางเลือก อ.ขุนยวม และ อ.เมืองแม่ฮ่องสอน

ผักปลอดสารพิษ เป็นผลที่เกิดขึ้นจากงานพัฒนาของภาคส่วนต่าง ๆ ในจังหวัดแม่ฮ่องสอน ทั้งส่วนราชการ เช่น หน่วยงานสังกัดกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ กระทรวงสาธารณสุข มหาวิทยาลัย ที่มีโครงการสนับสนุนผู้ผลิตผักปลอดสารพิษโดยตรง เช่น สถานีเกษตรที่สูงห้วยมะเขือส้ม โครงการในพระราชดำริ โครงการธนาคารอาหารชุมชน โครงการเกษตรทฤษฎีใหม่ เป็นต้น

และในช่วง 2 – 3 ปี ที่ผ่านมานี้ กระแสการบริโภค “อาหารปลอดภัย” มาแรงจึงทำให้การสนับสนุนการผลิตผักปลอดภัย มีมากขึ้น แต่ การจัดการด้านการตลาดของพืชผักเหล่านี้ ยังไม่ชัดเจนนัก ยังไม่มีการจัดการอย่างเป็นระบบและต่อเนื่อง ทำอย่างกระจัดกระจาย เช่น กลุ่มเกษตรกรภายใต้โครงการ Food bank บ้านนาป่าแปง มีการนำพืชผักปลอดสารพิษมาจำหน่ายที่ศาลากลางจังหวัด และที่ตลาดสายหยุด โดยมีการบรรจุหีบห่อ (มีตรา) แต่การจำหน่ายทำได้เป็นบางช่วงเท่านั้น เพราะผลผลิตออกไม่สม่ำเสมอ จึงขาดความต่อเนื่อง ส่วนราคาจำหน่ายก็ไม่แตกต่างจากผักเคมี (ราคาใกล้เคียงกัน)

สถานการณ์เกษตรอำเภอเมือง จำกัด ก็มีการสนับสนุนให้เกษตรกร นำผลผลิตปลอดภัยจากสารพิษมาฝากขายที่ศูนย์จำหน่ายสินค้าของสหกรณ์ ใจกลางเมืองแม่ฮ่องสอน ซึ่งเป็นผลผลิตจากกลุ่มเกษตรกรบ้านสบสอยเป็นหลัก (มีสมาชิก 50 ราย ทำผักปลอดสารพิษ 4 ราย) แต่ก็ไม่ค่อยประสบผลสำเร็จในการจำหน่ายเท่าที่ควร ไม่มีการบรรจุหีบห่อ ไม่มีตราสัญลักษณ์ เป็นการชั่งขายคละในตลาดทั่วไป ในราคาตลาด

นอกจากนี้ ยังมีโรงพยาบาลศรีสังวาลย์ ที่มีโครงการผักปลอดสารพิษ และมีนโยบายจะซื้อสินค้าผักปลอดสารพิษ เป็นอันดับแรกหากเกษตรกรมาเสนอขาย และอยากจะทำสถานที่จำหน่ายสินค้าปลอดสารพิษในบริเวณโรงพยาบาลด้วย แต่ที่ผ่านมาพบว่า ผลผลิตผักปลอดสารพิษยังมีไม่สม่ำเสมอทางโรงพยาบาล จึงยังต้องซื้อผักจากการประมูล เป็นหลักอยู่

จากการศึกษายังพบว่า มีผู้ผลิตผักปลอดสารพิษอยู่กระจัดกระจายในแหล่งปลูกต่าง ๆ ซึ่งส่วนใหญ่จะมีเป้าหมายการปลูกเพื่อการบริโภคในครัวเรือนที่เหลือจึงขาย โดยจะเห็นได้จาก การสำรวจผู้บริโภคในหน่วยงาน ที่รู้จักผู้ปลูกผักปลอดสารพิษรายย่อยหลายราย และบางครั้งที่มีผลผลิตมากก็จะนำมาจำหน่ายให้กับเพื่อน ๆ ในที่ทำงานด้วย

ในปีงบประมาณ 2549 มีโครงการภายใต้แผนยุทธศาสตร์ผู้ว่า CEO จำนวน 2 โครงการ คือ “โครงการตลาดนำผลผลิตฯ” และ “โครงการเตรียมชุมชนเพื่อรองรับเกษตรอินทรีย์ระยะที่ 2” ซึ่งมีการศึกษาด้านการตลาดร่วมด้วย ซึ่งกำลังดำเนินการอยู่ ณ ปัจจุบัน ควบคู่ไปกับโครงการวิจัยนี้

1.2) ประสบการณ์ตลาดผักปลอดสารพิษของเครือข่ายฯ อ.ขุนยวม

อดีต ปี 2542 – 2546 ตลาดสีเขียวจัดทำโดยกลุ่มเกษตรกรทางเลือกอำเภอขุนยวม เริ่มจากมีการรวมกลุ่มกันจากหลาย ๆ หมู่บ้านเป็นเครือข่ายเกษตรทฤษฎีใหม่ มีการผลิตผักต่าง ๆ จำหน่ายในตลาดเช้าของแต่ละหมู่บ้านจากนั้น ในปี 2546 เริ่มมีการทำตลาดผักปลอดสารพิษเป็นตลาดนัดวันศุกร์ (บริเวณท่ารถขุนยวม) ซึ่งจะมีสมาชิกหมุนเวียนมาจำหน่ายสินค้า และหยุดขายไป เนื่องจากการผลิตไม่ต่อเนื่อง ไม่สม่ำเสมอ เพราะขาดการวางแผนการผลิตร่วมกัน

ปัจจุบัน ปี 2547 – 2549 การจัดการตลาดสีเขียว มีตัวหลักในการจัดการ คือ นางจินดา สุวรรณอาภา ทำหน้าที่เป็นแม่ค้าที่ผลิตผักปลอดสารพิษ ทำเอง จำหน่ายเอง และส่งขายให้กับโบสถ์คริสต์เตียน เร่ขาย และขายในตลาดนัดวันจันทร์ บริเวณที่ว่าการอำเภอขุนยวม ผักที่ผลิตได้แก่ ผักคื่นห่อ ผักชีฝรั่ง ผักอีห่อน ผักกาดแก้ว พริกขี้หนู เห็ดนางฟ้า นอกจากนี้ยังทำหน้าที่รวบรวมผลผลิตจากผู้ผลิตอื่น ๆ ในกลุ่มมาขายต่อด้วย เช่น จากนายอินสม กลุ่ม Food bank บ้านเปียงหลวง ต.แม่กิ๊ อ.ขุนยวม และพืชผักพื้นบ้านจากไร่ของชนเผ่ากะเหรี่ยงบนดอยในฤดูฝน เป็นต้น

นอกจากนี้กลุ่มแม่บ้านของชุมชนม้งบ้านปางตอง จะนิยมปลูกพืชหลากหลายไว้จำหน่ายตลาดนัดวันจันทร์ และตลาดบริเวณดอยแม่ฮูดในฤดูการท่องเที่ยว ช่วงดอกบัวตองบาน (พฤศจิกายน-ธันวาคม) ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผักเมืองหนาวที่ปลูกง่าย แต่จะมีวิธีการขายเป็นกิโล เป็นมัด รูปแบบยังไม่น่าซื้อ การบรรจุยังไม่ค่อยดี ผักที่นิยมนำมาขายได้แก่ ต้นหอม ผักชี แครอท กระเทียม มะเขือเทศ ผักแก้ว ตะไคร้ต้น มันฝรั่ง หัวไชเท้า ผักกาดม้ง ผักขี้หูด สมุนไพรบางชนิด และผักกาดเขียวปลี

ปัญหา / บทเรียนการจัดการตลาดนัด อ.ขุนยวม

ด้านการผลิต

1. ผู้ผลิตบางคนยังไม่ตกผลึกในความคิดด้านเกษตรยั่งยืน
2. ขาดการวางแผนการผลิตร่วมกัน ผลผลิตออกไม่ต่อเนื่อง ขาดความหลากหลายของชนิดพืช
3. ผู้ผลิตกับผู้ขายเป็นคนเดียวกัน การจัดสรรเวลาให้ทั้งการผลิต และการออกมาขายลงด้วยยาก

4. มีข้อจำกัดด้านแรงงาน (มีน้อย 1 – 2 คน) ดินขาดความอุดมสมบูรณ์ และขาดระบบการจัดการน้ำในการผลิตที่ดี
5. ขาดการประสานงานในกลุ่มที่ดี
6. รูปลักษณะผักปลอดสารพิษ ผู้ผักเคมีไม่ได้เพราะขนาดเล็ก ไม่สวย หรือเป็นโรคเน่า
7. ราคาจำหน่ายพืชผักในตลาดอำเภอขุนยวมถูกกว่าตลาดแม่ฮ่องสอน ประมาณครึ่งหนึ่ง อีกทั้งไม่มีความแตกต่างระหว่างราคาผักปลอดสารพิษและผักเคมี ทำให้ผู้ผลิตขาดกำลังใจในการผลิตเพื่อขาย

ด้านผู้บริโภค

1. ผู้บริโภคมีจำกัด เป็นเพียงผู้บริโภคเฉพาะกลุ่มที่เห็นกระบวนการผลิตผักปลอดสารพิษอย่างแท้จริง ผู้บริโภคทั่วไปยังไม่เข้าใจ
2. กลุ่มที่สนใจซื้อสินค้าผักปลอดสารพิษ ยังเป็นเพียงกลุ่มที่เฉพาะเจาะจง เช่นชนชั้นกลางที่มีการศึกษา ข้าราชการที่เข้าใจและตระหนักในเรื่องความปลอดภัย แต่ผู้บริโภคทั่วไปยังมีน้อย
- 2) ศึกษาความต้องการของผู้บริโภคต่อพืชผักปลอดสารพิษในระดับต่าง ๆ

เก็บข้อมูลโดยใช้แบบสำรวจ ในพื้นที่ อ.เมือง 73 ราย และ อ.ขุนยวม จำนวน 50 ราย รวมทั้งสิ้น 123 ราย ผลการศึกษาพบว่า ผู้บริโภคมีความต้องการผักปลอดสารพิษมาก โดยเฉพาะผักใบเขียว ทุกชนิด ผักจีน และผักพื้นเมืองตามลำดับ โดยชนิดผัก 15 รายชื่อที่ผู้บริโภคระบุว่าต้องการมากที่สุด ได้แก่ คะน้า ผักกาด ผักบุ้ง กะหล่ำปลี แตงกวา ถั่วฝักยาว กะหล่ำดอก มะเขือเทศ พริก กวางตุ้ง ต้นหอม ผักชีเขียว บล๊อคเคอรี่ และบวบ ตามลำดับ

ผู้บริโภคมีปัญหาในการหาซื้อผักปลอดฯ หลายประการ เช่น ไม่รู้ว่าจะไปซื้อที่ไหน ไม่มั่นใจว่าปลอดสารจริงหรือไม่ หาซื้อไม่ได้ ไม่มีผักที่ต้องการ มีผักขายไม่สม่ำเสมอ เป็นต้น เหตุผลที่ตัดสินใจซื้อผักปลอดสารพิษ จะคำนึงถึง ความสดใหม่ แหล่งผลิตที่เชื่อถือได้ ราคาสมเหตุสมผล การหีบห่อที่เป็นธรรมชาติ ตามลำดับ นอกจากนี้ผู้บริโภคเสนอให้มีตลาดที่หลากหลายรูปแบบ เช่น ตลาดนัด ตลาดขายตรงในหน่วยงาน ตลาดในโรงเรียน โรงพยาบาล และมีแผงในตลาดสด ตามลำดับ

ผู้บริโภคเห็นด้วยกับการสร้างกลุ่มผู้บริโภค ในหน่วยงาน มีเครือข่ายผู้บริโภค เพื่อเชื่อมโยงกับผู้ผลิตในหลายช่องทางเช่น ผ่านระบบตลาด ผ่านการเยี่ยมชมฟาร์มผู้ผลิต ค่ายเด็กเยาวชนเรียนรู้เกษตร ยังขึ้นในฟาร์มต้นแบบ และเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ในโอกาสต่าง ๆ

- 3) ศึกษาอาหารจากป่า และพฤติกรรมผู้บริโภค ต่ออาหารเหล่านั้น

ได้ถอดองค์ความรู้ “พืชอาหารจากป่า” ในพื้นที่วิจัย 3 หมู่บ้าน ได้แก่ บ้านขุนยวม ม. 1 ต.ขุนยวม บ้านดอแพ ต.แม่เงา และบ้านเมืองปอน ต.เมืองปอน โดยสัมภาษณ์ผู้รู้ ในการหา/ค้าอาหารจาก

ป่า จำนวน 6 คน และใช้เวทีประชุมประจำเดือนโครงการวิจัยฯ เพื่อเก็บข้อมูลเพิ่มเติมจากผู้เข้าร่วมประชุม ผลการศึกษาพบว่า พืชผักจากป่ายังมีความสมบูรณ์สูง โดยเฉพาะในช่วงฝน พฤษภาคม – กรกฎาคม จะมีพืชผักออกมาเท่าที่สำรวจพบ ประมาณ 13 ชนิด อาหารที่เป็นผักป่า สามารถแยกประเภทที่เป็นผักป่าเศรษฐกิจ 3 ประเภท คือ

1. หน่อไม้ ได้แก่ หน่อขง หน่อซาง และหน่อไร่
2. เห็ดต่าง ๆ ได้แก่ เห็ดถอบ เห็ดปลวกหรือเห็ดโคน เห็ดแดง และเห็ดม่อนไข่
3. ผักสีเขียวต่าง ๆ ได้แก่ ผักกูด ผักสับปี่ ผักเหียด และผักชะอมคอบ

แม้ว่าคนรุ่นใหม่จะไม่ค่อยนิยมกินพืชผักจากป่า แต่ บางชนิด ยังขายได้ดี สามารถเป็นรายได้เสริมให้บางครอบครัวได้ ในบางครอบครัวพืชผักจากป่า เช่น เห็ดและหน่อไม้ สามารถสร้างรายได้มากกว่าพืชผักที่ปลูกเอง พืชผักจากป่าจึงมีบทบาทสำคัญในระบบอาหารของชุมชน

ในช่วงฝน พฤษภาคม – กรกฎาคม เป็นช่วงที่เกษตรกรในอำเภอบุณยวมให้ความสำคัญกับการปลูกพืชไร่ และข้าว ที่เป็นทั้งพืชเงินสด ที่ได้เป็นกอบเป็นกำ ประกอบกับผักป่าออกมาก รวมถึงอาหารจากป่าอื่น ๆ ด้วย เกษตรกรจึงไม่นิยมปลูกผักขายในช่วงนี้ (ถึงปลูกก็ขายยากไม่คุ้ม) อีกทั้งขายได้ราคาถูกลง และมีปัญหาเรื่องแรงงานไม่พออีกด้วย

4) ศึกษาช่องทางการตลาดที่เป็นไปได้ใน 3 ระดับ คือ ระดับอำเภอ จังหวัด และต่างจังหวัด

เนื่องจากเส้นทางผักปลอดสารพิษยังไม่มีใครทำ จึงไม่สามารถศึกษาในพื้นที่ได้ โครงการได้ศึกษาเส้นทางตลาดผักทั่วไป โดยใช้แบบสอบถาม ถามแม่ค้าผักในตลาดสด อ.เมือง 40 ราย และ อ.บุณยวม อีก 8 ราย ช่วงเวลาในการเก็บข้อมูลด้านพืชผักใช้ระยะเวลา 2 เดือน คือ ธันวาคม 2548 – มกราคม 2549 พบว่า ผักที่จำหน่ายในตลาดสด อ.เมือง เป็นพืชผักจากเชียงใหม่ 51.37% (745,850 กิโลกรัม) จากไร่นาของแม่ฮ่องสอน/บุณยวม 39.33% (571,167 กิโลกรัม) และจากป่าแม่ฮ่องสอน/บุณยวม 9.3%(135,121 กิโลกรัม) ชาวแม่ฮ่องสอนบริโภคผักประมาณ 1,452 ตัน/ปี

การสำรวจเส้นทางผัก พบว่า ผักที่จำหน่ายอยู่ในตลาดสายหยุดเมืองแม่ฮ่องสอน เส้นทางเดินของพืชผักมาจาก 2 แหล่ง คือ เชียงใหม่ และ ภายในจังหวัดแม่ฮ่องสอน ซึ่งสามารถจำแนกเส้นทางให้เห็นอย่างชัดเจนได้ 4 เส้นทาง คือ 1) รับผลผลิตมาจากจังหวัดเชียงใหม่ แหล่งผลิตผัก ได้แก่ อ.อมก๋อย อ.หางดง อ.สะเมิง อ.คอยสะเก็ด อ.แม่แตง โครงการหลวง อ.คอยเต่า 2) ผลผลิตจาก อ.บุณยวม ส่งขายที่ตลาดเมืองใหม่ ได้แก่ ผักของชาวม้ง บ้านปางตอง และผลผลิตจากไร่นา ที่บ้านบุณยวม บ้านค้อแพ บ้านเมืองปอน และบางส่วนเป็นอาหารจากป่า 3) ผลผลิตจาก อ.เมืองแม่ฮ่องสอน 5 ตำบล ได้แก่ ผาบ่อง จองคำ ปางหมู หมอกจำแป่ และห้วยผา ส่วนใหญ่เป็นพืชผักจากไร่นาและจากป่า ส่วนหนึ่งผู้ผลิตนำมาจำหน่ายเอง พ่อค้าคนกลางซื้อจากผู้ผลิตนำมาส่งตลาดในอำเภอเมือง และลงสู่พ่อค้าคนกลางอีกต่อหนึ่ง และ 4) จากพี่น้องชนเผ่าอำเภอปางมะค้ำ ส่วนใหญ่เป็นพืชผักจากป่า ส่วนหนึ่งเป็นพ่อค้าคนกลาง ผู้ผลิต

จากไร่นาจะขายให้พ่อค้าคนกลาง นอกจากนี้ยังมีการนำไปขายต่อที่พ่อค้าคนกลางในอำเภอ จากนั้นนำมาส่งต่อยังตลาดสดในเมืองแม่ฮ่องสอนเป็นอันดับสุดท้าย

5) การสำรวจ/ประเมิน ศักยภาพผู้ผลิต

เกษตรกรเป้าหมายทั้ง 11 คนที่วางไว้ในเบื้องต้นนั้น เมื่อได้เริ่มดำเนินการจริง ๆ พบว่าสามารถเข้าร่วมโครงการได้อย่างเข้มข้นเพียง 8 คน เท่านั้นในพื้นที่ราบ 3 ตำบล ของอำเภอขุนยวม ได้แก่ ต.ขุนยวม ต.แม่เงา และต.เมืองปอน เพราะอีก 3 ราย ในพื้นที่สูง ตัดสินใจเข้าร่วมในโครงการตลาดนำผลผลิต ของรทส.แม่ฮ่องสอน เพราะมีเป้าหมายด้านการตลาด และระบบการผลิตที่สอดคล้องกันมากกว่า

ความสำคัญและบทบาทของผักในเชิงรายได้ (ปลูกขาย) นั้น มีน้อยในพื้นที่ราบ และในเกษตรกรที่ทำเกษตรกรรมยั่งยืน ส่วนใหญ่จะเป็นการปลูกเพื่อบริโภค ที่เหลือจึงขาย เพราะราคาผักในตลาดขุนยวมค่อนข้างต่ำ เมื่อเปรียบเทียบกับราคาผักในตลาดอ.เมืองแม่ฮ่องสอน หรือตลาดเชียงใหม่ และหลายครอบครัว ปลูกผักกินเอง อีกทั้งมีพืชผักจากป่าออกมาให้บริโภคตลอดทั้งปี อีกด้วย

ผู้ผลิตที่สามารถผลิตผักปลอดสารพิษและปลอดภัยได้ มีอยู่ 2 ภูมินิเวศ ได้แก่

1. ที่ราบและที่ดอน เป็นคนในพื้นที่ในตัวอำเภอขุนยวม ได้แก่ หมู่ 1, หมู่ 2, บ้านต่อแพ, บ้านเมืองปอน เป้าหมายการผลิตเพื่อการบริโภค เหลือขาย และเกษตรกรที่ร่วมโครงการจะพยายามปลูกผักปลอดสารพิษ สามารถผลิตผักชนิดต่างๆ ได้แก่ ผักจีนหลายชนิด กระเทียม หอม ผักพื้นบ้าน เห็ด ฯลฯ
2. ที่สูง พื้นที่นี้ ได้แก่ หมู่บ้านปางตองและแม่ฮูกสามารถผลิตพืชผักเมืองหนาวสามารถผลิตในปริมาณมากๆ มีเป้าหมายการผลิตเพื่อขายเป็นอาชีพหลัก (ปลูกผักขาย) แต่ยังทำได้เพียง “ผักปลอดภัยจากสารพิษ” เท่านั้น ผักที่ปลูกได้แก่ กระหล่ำปลี มะเขือเทศ แครอท ผักกาดขาว เป็นต้น (ได้ถอนตัวออกจากโครงการในภายหลัง)

ศักยภาพผู้ผลิตโดยภาพรวม ทั้ง 2 ภูมินิเวศ มีดังนี้

1. ทุกคนมีการผ่านการอบรมแนวความคิดการทำเกษตรยั่งยืน มีการทำงานวิจัยด้านการลดต้นทุน โดยใช้ปุ๋ยชีวภาพ อบรมแนวความคิดการเพิ่มผลผลิตและฐานการผลิต มีการศึกษาดูงานนอกสถานที่ มีการหมุนเวียนแลกเปลี่ยนการประชุมกลุ่มทุกเดือน
2. มีการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมตนเองคือ ลด ละ เลิก การใช้สารเคมีทางการเกษตร การดูแลรักษาการให้น้ำใช้วิธีพื้นบ้านเช่น การดักน้ำรด และการปล่อยให้น้ำไหลท่วม
3. ผู้ผลิตมีศักยภาพในการผลิตพืชผักได้ต่อเนื่อง หรือมีตลอดปี แต่ความสำคัญของพืชผักในระบบการผลิตของเกษตรกร เป็นเพียงงานเสริมรายได้ในบางช่วงเท่านั้น พืชหลักของฟาร์ม

ในการทำเกษตรยังขึ้นเกษตรกรเน้นการผลิตข้าวไว้ให้พ่อบริโภคนครวัดเป็นหลัก ที่เหลือกินจึงขาย นอกจากนี้ยังมีพืชไร่ ที่ปลูกเพื่อขายอีกด้วย

6) กำหนดแนวทางการจัดการตลาดในรูปแบบต่าง ๆ

ในระยะที่ 1 (ปีที่ผ่านมา) ได้ดำเนินการทดลองจัดการตลาดในรูปแบบตลาดนัด 2 แห่ง คือ ตลาดนัดในหน่วยงาน (เดือนละ 1 ครั้ง) และตลาดนัดวันอาทิตย์ (สัปดาห์ละ 1 ครั้ง) โดยได้ทดลองการจัดการตลาดในลักษณะกลุ่มและเรียนรู้กิจกรรมทดลองตลาด จำนวน 20 ครั้ง (รายละเอียดตามตารางที่ 1) เพื่อหาข้อสรุปแนวทางการจัดการร่วมกันของเครือข่ายในประเด็นต่าง ๆ ดังนี้

1. การหีบห่อที่เหมาะสมของพืชผักแต่ละชนิด โดยยึดหลักอิงธรรมชาติ ใช้ถุงพลาสติกน้อยที่สุด ประหยัด คงความสดไว้นานที่สุด
2. การจัดวางสินค้า เพื่อสร้างความน่าสนใจ เป็นระเบียบ มีระดับ
3. การคัดคุณภาพ ยึดหลัก สะอาด ปลอดภัย คุณดี
4. การกำหนดราคาที่เป็นธรรมต่อทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภค
5. การจัดการผลผลิตให้มีสม่ำเสมอ ตามฤดูกาล (เป็นหลัก) และตามความต้องการของผู้บริโภค (เป็นรอง) โดยหามาตรการจูงใจให้ผู้บริโภคเห็นความสำคัญในการเลือกบริโภคพืชผักตามฤดูกาลมากกว่าตามความชอบ เพื่อลดการใช้สารเคมีเกษตรลง และได้กินผักที่สอดคล้องกับความต้องการของร่างกาย
6. การจัดการด้านการรวบรวมผลผลิตและการขนส่ง
7. การจัดการเรื่อง “กลุ่มและกองทุนด้านการตลาด”
8. การสื่อสารระหว่างผู้ผลิตกับผู้บริโภค และการประชาสัมพันธ์
9. การเก็บข้อมูลการทดลองตลาดและการจัดทำฐานข้อมูล

ทั้ง 9 เรื่องข้างต้น ยังไม่สามารถวิเคราะห์ผลอย่างสมบูรณ์ได้ในขณะนี้ เพราะอยู่ในช่วงการปฏิบัติการ ทดลองทำ สรุปผลกิจกรรม แต่สามารถสรุปผลเบื้องต้นที่เป็นข้อค้นพบร่วมกันของผู้ขาย โดยการสังเกตจากการทดลองขายจริง รวม 20 ครั้ง ดังนี้

การหีบห่อ

- 1) ผักบางชนิดไม่ควร पैคใส่ถุงพลาสติก เพราะจะเกิดไอน้ำภายในถุง ทำให้ถุงมัว มองไม่เห็นผักชัดเจน ดูไม่น่าซื้อ เช่น มะเขือต่าง ๆ แต่ถ้าต้องการใส่ถุงต้องเจาะรูถุงก่อน
- 2) การขายมะเขือ ควรมัดข้าวรวมกันเป็นมัดเล็ก ๆ มัดละ 2 บาท หรือ 3 มัด 5 บาท เหมือนที่ขายในตลาดทั่วไป เพราะผู้บริโภค ไม่นิยมซื้อมะเขือเป็นจำนวนมาก

- 3) การแปะใส่ถุงแล้ว ติด Logo หรือตราของเครือข่าย ไม่ค่อยมีอิทธิพลต่อผู้ซื้อ เพราะผู้ซื้อส่วนใหญ่ จะไม่ค่อยสนใจว่ามีตราหรือไม่ เพราะส่วนใหญ่จะดูคนขายแทนว่าเป็นเครือข่ายเกษตรทางเลือกหรือไม่
- 4) ของบางอย่างควรให้ผู้บริโภคมีโอกาสเลือก แล้วชั่งขาย เช่น ส้มเขียวหวาน เห็ด ไม่ควรใส่ถุงก่อน เพราะสามารถสร้างความพึงพอใจแก่ผู้บริโภคได้มากกว่า อีกทั้งวิธีการนี้จะยืดเวลาออกไป ทำให้ผู้ขายและผู้ซื้อสามารถสื่อสารกันได้มากขึ้น
- 5) แม้ว่าจะใช้วัสดุธรรมชาติ ได้แก่ ใบตอง (สัก และใบกล้วย) ห่อเบื้องต้น แต่ต้องใส่ถุงพลาสติก ให้ผู้ซื้ออีกชั้นหนึ่งเพราะผู้ซื้อต้องหิ้วของกลับบ้าน ทำให้เกิดต้นทุนในการซื้อถุงพลาสติก และการจัดการร่วมของกลุ่มเพราะผู้ที่ฝากขายมักไม่ให้ถุงมาด้วย เป็นภาระสำหรับเกษตรกรที่มาขายผัก

การจัดวางสินค้า/ สถานที่จำหน่าย

- 1) กว่าจะพัฒนาให้เป็นระเบียบ สะอาด และดูดี ก็ต้องใช้เวลานานพอสมควร เป็นการเรียนรู้ร่วมกันของเกษตรกรผู้ขายว่า ควรวางสินค้าอย่างไรให้ดูน่าสนใจ และดึงดูดลูกค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งในตลาดนัดวันอาทิตย์ ที่จะสามารถเข้าถึงคนทุกกลุ่มให้ได้
- 2) ทางกลุ่มได้จัดทำโต๊ะขายของ จำนวน 3 ตัว (ขนาด 1.20 x 2 เมตร) เพื่อวางของขาย โดยใช้ไม้และไม้ไผ่ แล้วปูด้วยผ้าพลาสติก หรือใบตอง ก่อนวางสินค้า แล้วแต่ความสะดวก
- 3) สถานที่จำหน่ายในตลาดนัดวันอาทิตย์ ถือว่าเป็นทำเลที่ดี เพราะอยู่ปากทางเข้าตลาด บริเวณหน้าร้านข้าง บริเวณทางเท้า ได้รับการสนับสนุนจากเทศบาลเมืองแม่ฮ่องสอน โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย ส่วนที่โรงพยาบาลศรีสังวาลย์ ขาดหน้าอาคารแผนกเวชกรรมชุมชน ซึ่งเป็นทำเลที่ดีเช่นกัน ทางกลุ่มจะนำโต๊ะ เก้าอี้ไปเอง โดยได้รับการอนุญาตจากโรงพยาบาลให้จำหน่ายได้ทุกวันพุธแรกของเดือน

การคัดคุณภาพ

- 1) ระยะแรกมีปัญหาในการคัดคุณภาพ เพราะเกษตรกรไม่คุ้นเคย ปัจจุบันมีการคัดในระดับดี ดูสะอาด สด เพราะเก็บขายวันต่อวัน สดจากสวน หรือเก็บเย็นขายเช้า ในกรณีที่ผักมีมาก และในระหว่างรอขายผัก ผู้ขายจะหมั่นคัดผักไม่ดีออก และพรมน้ำอย่างสม่ำเสมอ
- 2) ส่วนระดับการปลอดสารพิษนั้น พัฒนาอย่างต่อเนื่อง เพราะบางคนยังอยู่ในช่วงการปรับเปลี่ยนผลผลิต โดยมีข้อตกลงร่วมกันว่า กลุ่มขุนยวมจะขาย “ผักปลอดสารพิษ” และ “ผักอินทรีย์” เท่านั้น ไม่ใช่ผักปลอดภัย โดยใช้เวทีกลุ่ม การเยี่ยมเยือนผู้ผลิต การประชุมแบบสัญจร เป็นเครื่องมือในการตรวจสอบคุณภาพร่วมกัน

การกำหนดราคาที่เป็นธรรม

1. ปัจจุบันทางกลุ่มกำหนดราคาผลผลิตไม่แตกต่างจากผักเคมีมากนัก บางชนิดอาจถูกกว่า บางชนิดอาจแพงกว่าเล็กน้อย ซึ่งถือว่าเป็นช่วงแรกของการจัดการตลาด และลักษณะตลาดเป็นแบบเปิด (ตลาดนัดวันอาทิตย์) จึงต้อนรับผู้บริโภคทุกกลุ่ม เพื่อเปิดโอกาสให้เข้าถึงผักปลอดสารพิษอย่างเท่าเทียม
2. เหตุผลที่สามารถขายในราคาตลาดได้เป็นเพราะ
 - ✦ ดินและน้ำที่ยังสมบูรณ์ทำให้การปลูกผักปลอดสารพิษไม่ยุ่งยากมากเหมือนที่อื่นๆ อีกทั้งสมาชิกหลายรายมีประสบการณ์การปลูกผักปลอดสารพิษมาแล้ว
 - ✦ มีต้นทุนการผลิตที่ถูกกว่าผักเคมี เนื่องจากไม่ต้องซื้อปุ๋ยเคมีและยาฆ่าแมลง
 - ✦ มีการสนับสนุนปัจจัยการผลิต เช่น เมล็ดพันธุ์ผัก และปุ๋ยจากโครงการวิจัย รวมทั้งค่าขนส่งผลผลิตสู่ตลาด ค่าอาหารผู้ขาย จึงทำให้ผู้ผลิตขายไม่แพงได้ในขณะนี้ แต่ระยะต่อไปอาจเพิ่มราคาบ้างตามความเหมาะสมเพื่อให้ผู้ผลิตอยู่ได้

การวางแผนการผลิต หรือการจัดการผลผลิตให้มีอย่างสม่ำเสมอ

1. พบว่ายังเป็นปัญหาที่แก้ไม่ได้ เพราะมีปัจจัยภายนอกที่ควบคุมได้ยาก เช่นอากาศ ภาระหน้าที่ของคนปลูก กิจกรรมที่ต้องทำมีมาก ผลผลิตเสียหาย วางแผนแล้วมักไม่เป็นไปตามแผน มีผู้เสนอว่าให้แบ่งกันปลูกคนละชนิด 2 ชนิด ไม่ให้ซ้ำกัน แต่ก็ทำได้ยาก เพราะการปลูกผักของสมาชิก เป็นการปลูกเพื่อบริโภคเป็นหลัก ต้องปลูกหลายชนิด และเพื่อลดความเสี่ยงของการขายด้วย เพราะมีผักเพียง 15 ชนิดที่ขายดีและผู้บริโภคต้องการมาก เช่น กวางตุ้ง ต้นหอม-ผักชี แดงกวา กระหล่ำดอก กระหล่ำปลี พริกสด มะเขือเทศเล็ก ผักนึ่ง คะน้า มะเขือ เป็นต้น
2. ทางโครงการได้สนับสนุนปัจจัยการผลิตแก่สมาชิก เพื่อเสริมสร้างกำลังใจ ในการผลิตช่วงแรก ได้แก่เมล็ดพันธุ์พืชผักที่ขายได้ดี 2 ครั้ง และปุ๋ยอินทรีย์ รวมถึงเวทีแลกเปลี่ยนทุกเดือนเพื่อเรียนรู้ที่จะวางแผนการผลิตร่วมกัน
3. สมาชิกทุกคนมีข้อจำกัดด้านแรงงานในครัวเรือน ไม่เพียงพอในการผลิตพืชผักและการจัดการผลผลิต เพราะเป็นกิจกรรมที่ต้องใช้เวลามาก มีขั้นตอนมากกว่าจะเป็นผัก 1 กำ เพราะทุกครอบครัวทำเกษตรแบบผสมผสาน กิจกรรมหลักคือ การปลูกข้าวให้พอกินตลอดปี และการปลูกกระเทียมและถั่วเหลืองเป็นรายได้เสริม ส่วนผักเป็นพืชรองมาโดยตลอด เพราะที่ผ่านมาขายได้ราคาถูก ไม่คุ้มกับเวลาที่ใช้
4. ปัจจุบันสามารถทำการผลิตได้สม่ำเสมอกว่าเดิมมาก รวมถึงการรวบรวมผลผลิตจากเพื่อนบ้านที่ปลูกแบบปลอดสารพิษ แต่ยังไม่พร้อมที่จะร่วมโครงการ ซึ่งมีเกือบ 10 ราย และยังมีพืชผักจากป่า จากคอกอีกด้วย

การจัดการด้านการรวบรวมผลผลิตและการขนส่ง

- 1) การรวบรวมผลผลิตเป็นหน้าที่ของเจ้าของรถ ซึ่งเป็นสมาชิกโครงการ หมุนเวียนกันรับผิดชอบ ระหว่าง 2 คน (คุณสมชัย และคุณบุญยิ่ง) ซึ่งมีเงื่อนไขว่าจะต้องจัดการบรรทุกให้ได้ 1 คัน ต่อการมาขายในตลาดนัด 1 ครั้ง โดยจะมีทั้งไปรับถึงที่ ที่บ้านเมืองปอน และนำใส่รถจักรยานยนต์มาส่งที่จุดนัดพบ กรณี ม.1 ขุนขวม เพื่อให้เกิดการประหยัดมากที่สุด
- 2) พบว่าค่าขนส่ง (ค่าน้ำมัน) แพงมาก คำนวณแล้ว น่าจะหักจากยอดขาย 20 % จึงจะคุ้มทุนค่าขนส่ง ซึ่งจะทำให้กำไรของสมาชิกลดลงในอนาคต ซึ่งในขณะนี้ มีการหักค่าขนส่งเพียงร้อยละ 10 เพื่อเป็นแรงจูงใจให้สมาชิกผลิตผักออกจำหน่ายให้มากขึ้น เพราะมีโครงการวิจัยสนับสนุนค่าขนส่งอยู่ในช่วงนี้

การจัดการเรื่อง “กลุ่มและกองทุนด้านการตลาด”

กลุ่มเดิม คือ “เครือข่ายเกษตรกรรวมทางเลือก อ.ขุนขวม” มีการจัดตั้งมาตั้งแต่ปี 2546 มีเงินออมของกลุ่มอยู่แล้ว แต่สมาชิกโครงการวิจัยตลาดมีมติให้ตั้ง “กองทุนด้านการตลาดสินค้าปลอดสารพิษ” ขึ้นมาโดยเฉพาะ เพื่อให้มีเงินจัดการด้านการตลาดเท่านั้น โดยเงินทุนได้มากจากการบริจาคของเจ้าของรถขนของ (ที่เป็นสมาชิกโครงการ) เทียบละ 200 บาท และเงินบริจาคจากค่าอาหารของสมาชิกที่มาขายผัก (หัก 50 % ในช่วงแรก และ 100 % ในปัจจุบัน) นอกจากนี้ยังมีเงิน 10 % ที่หักจากยอดขายสินค้าของกลุ่ม ซึ่งจะมีรายได้เฉลี่ยประมาณ 700-1,000 บาท

รวมเงินกองทุนขณะนี้ จำนวนทั้งสิ้น 5,408 บาท จากการเก็บเงิน รวม 6 ครั้ง (จากการทดลองตลาดทั้งสิ้น 20 ครั้ง) ข้อมูล ณ 31 ตุลาคม 2549

ส่วนการบริหารจัดการกองทุนจะต้องลงทำ สรุปบทเรียน สร้างกฎระเบียบกลุ่ม และปรับตัวให้เหมาะสม ซึ่งมีเวลาอีก 1 ปีเต็มในระยะที่ 2 เพื่อหารูปแบบการจัดการที่ลงตัว

การสื่อสารกับผู้บริโภคและการประชาสัมพันธ์

มีการประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง โดยเริ่มจากการทดลองตลาดนัดในหน่วยงานก่อน (4 ครั้ง) มีการประชาสัมพันธ์ก่อนจัดตลาดนัดผ่านสถานีวิทยุ การทำป้ายผ้าประชาสัมพันธ์ และตามถนนมุมต่าง ๆ นอกจากนี้ยังมีการทำแผ่นพับเล็ก ๆ แจกในหน่วยงานเป็นรายบุคคล และประสานงานตัวต่อในหน่วยงานเพื่อประชาสัมพันธ์ บางแห่งมีการประชาสัมพันธ์ผ่านเสียงตามสาย

ส่วนการสื่อสารระหว่างผู้ขายกับผู้ซื้อ ระยะแรกนี้ยังทำได้น้อยเพราะ ผู้ขายที่เป็นแม่ค้ามือใหม่ ยังมีเรื่องต้องเรียนรู้หลายเรื่องในการจัดการผลผลิต ไม่ว่าจะเป็นการขาย ราคา การคิดเงิน ทอนเงิน ห่อของ จึงยังไม่พร้อมที่จะสื่อสารเชิงลึกกับผู้บริโภค จะพัฒนาอย่างต่อเนื่องในระยะต่อไป

การจัดทำข้อมูลด้านการจัดการตลาด

มีการบันทึกผลการขายทุกครั้ง ของสมาชิกแต่ละราย มีรายละเอียด เรื่อง ชื่อผู้ขาย ชนิดผักที่ขาย จำนวนสินค้าที่นำมาขาย ราคาต่อหน่วย จำนวนที่ขายได้ จำนวนที่เหลือ และมูลค่าที่ขายได้ โดย บันทึกข้อมูลลงในใบเสร็จรับเงิน จากนั้นนำข้อมูลมาลงเครื่องคอมพิวเตอร์ ใน Program Microsoft Excel เพื่อง่ายต่อการประเมินผล เป็นฐานข้อมูลในการจัดการตลาดต่อไป

5.2:วิเคราะห์ผลการดำเนินงาน 1 ปี

1) การบรรลุวัตถุประสงค์ของโครงการ

กล่าวได้ว่าการดำเนินโครงการในช่วง 1 ปี หรือครึ่งทางของโครงการนั้น สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ ข้อที่ 1 – 4 ได้เป็นอย่างดี โดยได้ข้อมูลความรู้จากการศึกษา ในเรื่องประสบการณ์และบทเรียนการจัดการตลาดผักปลอดสารพิษในช่วง 5 ปี การศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคกลุ่มต่าง ๆ ต่อพืชผักปลอดสารพิษ การศึกษาอาหารจากป่าและพฤติกรรมผู้บริโภคต่ออาหารเหล่านั้น และการศึกษาช่องทางการตลาดที่เป็นไปได้ใน 3 ระดับ คือระดับอำเภอ จังหวัด ต่างจังหวัด ดังรายละเอียดในบทที่ 4

ทั้งนี้โดยได้ดำเนินการศึกษา ประมวล สรุปผลการศึกษา การค้นข้อมูลแก่กลุ่มเป้าหมาย และการนำข้อมูลความรู้จากผลการศึกษาทั้ง 4 เรื่อง สู่กระบวนการสังเคราะห์ เพื่อกำหนดแผนกิจกรรมปฏิบัติการ เพื่อหาแนวทางการจัดการด้านการตลาดทางเลือกที่เหมาะสมและเป็นธรรมต่อผู้ผลิตผู้บริโภค ซึ่งได้ดำเนินการในช่วง 6 เดือนแรก

สำหรับช่วง 6 เดือนหลัง ได้ดำเนินการทดลอง ทำรูปแบบตลาด 2 แห่ง ซึ่งเป็นรูปแบบตลาดนัดที่เหมาะสมกับกลุ่มผู้ผลิตและผู้บริโภคในจังหวัดแม่ฮ่องสอนคือ ตลาดนัดวันอาทิตย์รวม 12 ครั้ง ตลาดนัดในโรงพยาบาล จำนวน 3 ครั้ง และตลาดอื่น ๆ ในระยะแรก 5 ครั้ง รวมทั้งสิ้น 20 ครั้ง ซึ่งเอื้อโอกาสให้ผู้ผลิตได้เรียนรู้ “การจัดการตลาด” ในเชิงลึก ทั้งด้านการจัดการผลผลิต เช่น การหีบห่อ การจัดวาง การคัดเกรด (คัดคุณภาพ) การวางแผนการผลิตที่ต่อเนื่อง รวมถึงการจัดการตลาดในเรื่อง การตั้งราคาที่เหมาะสมขายได้ การรวบรวมผลผลิต การขนส่ง การจัดการกลุ่ม การสื่อสาร/ การประชาสัมพันธ์ และการจัดทำฐานข้อมูลด้านการตลาด ซึ่งทั้งหมดกำลังอยู่ในช่วงของปฏิบัติการ สรุปบทเรียน เพื่อหาข้อสรุปตอบวัตถุประสงค์ ข้อสุดท้าย ในระยะที่ 2 ต่อไป

2) ผลกระทบที่เกิดขึ้นในช่วง 1 ปี

กลุ่มผู้ผลิต

มีความมั่นใจในการผลิตผักมากขึ้น เพราะสามารถขายผลผลิตได้ในราคาที่เหมาะสม การนำผักมาขายในเมืองแม่ฮ่องสอนทำให้ได้ราคาดีขึ้นกว่าเดิมมาก คือ เพิ่มจากการขายที่อำเภอขุนยวม “เท่าตัว”

และในช่วงนี้โครงการวิจัยสนับสนุนค่าขนส่ง 100 % ทำให้ผู้ผลิตมีรายได้น่าพอใจขึ้น แต่จะต้องจัดการสู่การพึ่งตนเองในอนาคต เมื่อโครงการสิ้นสุดลง โดยจะก่อตั้งกองทุนกลุ่มผู้ผลิตผักปลอดสารพิษขึ้น

นอกจากนี้ผู้ผลิตยังได้เรียนรู้ การขายผัก โดยการปฏิบัติจริง ทำให้สามารถเป็นแม่ค้าที่สามารถสร้างความสัมพันธ์กับผู้บริโภคได้ระดับหนึ่ง ในการสื่อสารสร้างความเข้าใจระหว่างกัน เพราะเริ่มมีลูกค้าประจำที่คุ้นเคยกันมากขึ้น

กลุ่มผู้บริโภค

เห็น “ตัวตน” ผู้บริโภคอาหารปลอดสารพิษในเขตเมือง ทั้งที่เป็นปัจเจก และกลุ่ม เช่นผู้บริโภคในหน่วยงาน 3 แห่ง คือ โรงพยาบาลศรีธัญญา การศึกษานอกโรงเรียน และสถานีวิจัยเกษตรยั่งยืนแห่งประเทศไทย จ.แม่ฮ่องสอน มีรายชื่อ ที่อยู่ และความต้องการ เพื่อเป็นฐานในการจัดตั้งกลุ่ม และเครือข่ายผู้บริโภค “อาหารปลอดสารพิษ” จ.แม่ฮ่องสอน ในระยะต่อไป

การขยายฐานการผลิต

จากการศึกษาข้อมูล/ ความรู้ด้านการผลิตและการตลาดผักปลอดสารพิษ และทดลองจัดการตลาด ในช่วง 1 ปีที่ผ่านมา ทำให้ได้มีโอกาสไปสร้างความสัมพันธ์กับผู้ผลิตรายใหม่ ๆ ในเขตเมืองแม่ฮ่องสอน ที่มีศักยภาพในการพัฒนาตนเองสู่การเป็นผู้ผลิตผักปลอดสารพิษได้ กว่า 20 ราย ทั้งในเขตเทศบาลเมืองแม่ฮ่องสอน และเขตตำบลรอบเมือง อีกทั้งนายกเทศมนตรีเมืองแม่ฮ่องสอน กำลังสนับสนุนการปลูกผักปลอดสารพิษในเขตเมือง จึงเห็นแนวทางการร่วมมือจัดการตลาดร่วมกันได้ในระยะที่ 2

3. ปัญหาอุปสรรค/ และแนวทางในการดำเนินงานระยะต่อไป

ปัญหา/ อุปสรรค

1. การกำหนดช่วงเวลาดำเนินโครงการ การวางแผนโครงการให้มีการทดลองตลาดผักในช่วงที่ 2 มีนาคม – สิงหาคม 2549 นั้น ตรงกับช่วงฤดูแล้ง และฤดูฝน ซึ่งการจัดการผลผลิตควบคุมได้ยาก การปลูกพืชผักในฤดูนี้ทำได้จำกัด ต้นทุนสูง จึงมีผลกระทบต่อการทดลองตลาดผักปลอดสารพิษ คือไม่สามารถผลิตได้มาก ไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้บริโภค สามารถทดลองตลาดได้เพียง 2 รูปแบบเท่านั้น อีกทั้งในช่วงฝนนั้น มีผักจากป่าจำนวนมาก ไม่ว่าจะเป็นหน่อไม้ เห็ดต่าง ๆ และผักใบเขียว จึงทำให้เกษตรกรไม่อยากจะปลูกผักมาก (เป็นความเคยชินว่าช่วงนี้จะต้องปลูกน้อย)

2. ผู้ผลิต ที่จะผันตนเองเป็น “แม่ค้ามือใหม่” มีปัญหาด้านการจัดการร่วมในช่วงแรก ๆ ต้องพัฒนาตนเองให้มากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในแง่การประชาสัมพันธ์เครือข่าย ควบคู่ไปกับการขายผัก เพราะการจัดการตลาดทางเลือกไม่มีเป้าหมายเพียงการขายให้ได้อย่างเดียว แต่มุ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์ ความเข้าใจกับผู้บริโภคในเขตเมืองด้วย จึงต้องฝึกฝนตนเองอีกมาก

3. การวางแผนการผลิต ยังเป็นปัญหาที่ยังแก้ไม่ได้ เพราะนอกจากผู้ผลิตไม่ทำตามแผนที่วางไว้แล้ว ปัจจัยภายนอกที่ควบคุมไม่ได้ เช่น โรคแมลง ภัยธรรมชาติ ยังเป็นสิ่งสำคัญมาก

แนวทางการดำเนินงานในระยะต่อไป

การดำเนินโครงการในระยะที่ 2 เป็นการดำเนินการต่อเนื่องจากระยะที่ 1 เพื่อตอบวัตถุประสงค์ข้อสุดท้ายของโครงการให้ได้ คือ เพื่อหาแนวทางการจัดการด้านการตลาดทางเลือกที่เหมาะสมและเป็นธรรมต่อผู้ผลิตผู้บริโภค โดยเพิ่มวัตถุประสงค์ อีก 3 ข้อ เพื่อให้สามารถบรรลุวัตถุประสงค์สุดท้ายได้ และมีการทำงานต่อเนื่องอย่างยั่งยืน ได้แก่ เพื่อให้เกิดเครือข่ายผู้บริโภคในเขตเมืองแม่ฮ่องสอน เพื่อให้เกิดความสัมพันธ์เครือข่ายผู้ผลิต – ผู้บริโภค ในพื้นที่ อ.เมือง และอ.ขุนยวม และเพื่อหาแนวทางการพัฒนาศักยภาพ และขยายเครือข่ายผู้ผลิต ทั้งใน อ.เมือง และอ.ขุนยวม

การดำเนินงานแบ่งออกเป็น 2 ช่วง คือ ช่วงที่ 1 พฤศจิกายน 2549 – เมษายน 2550 (6 เดือนแรก) ช่วงที่ 2 พฤษภาคม – ตุลาคม 2550 สำหรับกิจกรรมดำเนินการ สามารถระบุได้เฉพาะช่วงที่ 1 จำนวน 8 กิจกรรม เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ 4 ข้อในระยะที่ 2 ดังนี้

ช่วงที่ 1 พฤศจิกายน 2549 – เมษายน 2550 (6 เดือนแรก)

1. ศึกษา หาแนวทางจัดตั้งกลุ่มผู้บริโภคในเขตเมือง โดยมีขั้นตอนการดำเนินงานดังนี้

1.1 เวทีผู้บริโภคในเขตเมือง เพื่อทบทวน/ สร้างความเข้าใจในการจัดการตลาดร่วมกับผู้ผลิตและกำหนดประเด็นการศึกษาข้อมูลเชิงลึกกลุ่มผู้บริโภคด้วยกัน '

ศึกษาข้อมูลฯ ตามกรอบคำถามและวิธีการที่กำหนดจากข้อ 1.1

สังเคราะห์องค์ความรู้ จากข้อ 1.1 และ ข้อ 1.2 สู่เวทีคืนข้อมูลในข้อ 1.4

1.2 เวทีคืนข้อมูล และกำหนดแนวทางการสนับสนุนให้เกิดกลุ่มผู้บริโภคในเขตเมือง เพื่อนำเสนอ ตรวจสอบข้อมูล และเก็บข้อมูลเพิ่มเติม ให้ได้แนวทางที่สำคัญ และกลไกการจัดการกลุ่มที่ชัดเจน

2. การทดลองจัดการตลาดรูปแบบต่าง ๆ เป็นการทำงานต่อเนื่องจากระยะที่ 1 เพื่อหาความชัดเจนในรูปแบบตลาดที่เหมาะสม โดยทดลองรูปแบบตลาดใหม่ เช่น ตลาดขายตรงกับผู้บริโภค รายบุคคล ตลาดรถพุ่มพวงในอ.ขุนยวม เป็นต้น

3. การทำกิจกรรมร่วมระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภค ตามข้อเสนอในระยะที่ 1 ที่อยากให้มีกิจกรรมร่วม ในลักษณะ ครอบครัวยุคใหม่ เช่น การเยี่ยมชมฟาร์มผู้ผลิต เวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างกัน ค่ายเยาวชนศึกษาผักปลอดสารพิษ เป็นต้น

4. พัฒนาศักยภาพผู้ผลิต ผ่านกิจกรรมขยายฐานสมาชิก ระหว่างผู้ผลิตเก่า และผู้ผลิตรายใหม่ โดยดำเนินการดังนี้

4.1 จัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างผู้ผลิตเก่า-ใหม่ เพื่อหาประเด็นการพัฒนาศักยภาพตนเอง

4.2 จัดกิจกรรมเพื่อพัฒนาศักยภาพผู้ผลิต ตามข้อสรุปในเวทีผู้ผลิต ซึ่งอาจเป็น การศึกษาดูงาน การพัฒนาเทคนิคทางเลือกต่าง ๆ การพัฒนาแนวคิด จิตสำนึก และความรู้ความเข้าใจต่อการปรับเปลี่ยน การผลิต ซึ่งเป็นการต่อยอดจากเดิม โดยให้ผู้ผลิตเดิมเป็นพี่เลี้ยง

4.3 ผู้ผลิตจัดทำบัญชีครัวเรือนจำนวน 10 ราย เพื่อนำมาประมวลผล หาต้นทุนการผลิตพืชผักแต่ละชนิด ผู้การเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ และรณรงค์ด้านการผลิตและตลาดต่อไป

5. **เวทีสรุปบทเรียนทุกเดือน** เพื่อแลกเปลี่ยนพูดคุยถึงผลการดำเนินงานในแต่ละกิจกรรม ปัญหา อุปสรรคที่พบ เพื่อหาทางออกร่วมกัน และกำหนดรายละเอียดในการดำเนินกิจกรรมในเดือนต่อไป

6. **เวทีสังเคราะห์ข้อมูล** เพื่อกำหนดแผนกิจกรรมในช่วงที่ 2

- นำเสนอผลการดำเนินงานทั้งหมดว่าสามารถบรรลุวัตถุประสงค์ได้บ้าง
- วางแนวทางการดำเนินงานที่เอื้อต่อการบรรลุวัตถุประสงค์ในช่วงต่อไป
- เลือกแนวทางนำไปทดลองทำในช่วง 6 เดือน (มีแผนปฏิบัติการช่วงต่อไป)

7. **เขียนรายงานความก้าวหน้า** ตามกรอบ สกว.

ส่วนกิจกรรมช่วงที่ 2 นั้น จะสามารถระบุรายละเอียดได้ เมื่อทำกิจกรรมช่วงที่หนึ่งแล้วเท่านั้น

5.3 ข้อเสนอแนะในการดำเนินงานระยะต่อไป

โครงการได้เปิดเวทีนำเสนอผลงานวิจัยและเปิดรับข้อเสนอแนะในการดำเนินโครงการในระยะ ที่ 2 ในวันที่ 8 พฤศจิกายน 2549 ณ ห้องประชุมชั้น 2 ศาลากลางจังหวัด อ.เมือง จ.แม่ฮ่องสอน ข้อเสนอแนะต่าง ๆ สรุปได้ ดังนี้

1. ด้านผู้ผลิตและการผลิต

1.1 สร้างรูปธรรมเกษตรอินทรีย์

- อยากให้มีตัวอย่าง **แปลงสาธิตเกษตรอินทรีย์ที่เป็นรูปธรรมชัดเจน** เพื่อเปรียบเทียบระหว่าง เกษตรอินทรีย์กับเกษตรเคมีว่า แตกต่างกันอย่างไร เพื่อยืนยันว่าเกษตรอินทรีย์สามารถทำจริง ผู้ผลิตอยู่ได้มีรายได้จากการเกษตรจริง เพื่อเป็นหลักฐานในเชิงประจักษ์ ให้คนสามารถสัมผัส รับรู้ได้จากของจริง

1.2 การจัดการ และระบบการผลิต

- นำจะลดพื้นที่ปลูกข้าวลง ให้ปลูกแค่พอกินแล้วเอาพื้นที่บางส่วนมาปลูกผักแทน
- เกษตรกรควรปลูกพืชให้มีความหลากหลาย สามารถเสริมรายได้ทั้งรายวัน รายสัปดาห์ รายเดือน และรายปี ซึ่งโครงการวิจัยน่าจะหาแนวทางการดำเนินงานในเรื่องนี้

1.3 พัฒนาศักยภาพ และการเรียนรู้ของผู้ผลิต

- ควรเสริมความรู้เรื่องเกษตรอินทรีย์ / เกษตรปลอดภัย ให้แก่ผู้ผลิต เนื่องจากผู้ผลิตเองก็เป็นผู้ค้าด้วย จึงมีโอกาสดำเนินการแลกเปลี่ยนกับผู้บริโภคมากขึ้น ให้ผู้ผลิตสามารถสื่อสารข้อมูลความรู้ได้อย่างถูกต้อง เพื่อเป็นพื้นฐานการทำงานร่วมกันต่อไป
- เกษตรกรควรมีความสมดุลทั้งทางด้านจิตใจ คือ มีความสุข และเรื่องเงินหรือรายได้ที่ได้รับ ถ้าเป็นไปได้อยากให้ประสบความสำเร็จทั้ง 2 ส่วน
- ควรมีการขยายฐานการผลิตมาที่ อ.เมือง และพัฒนาศักยภาพผู้ผลิตของ อ.เมือง ด้วย

1.4 ชนิดพืชที่น่าสนใจ/ แนะนำให้ปลูก

- ควรส่งเสริมให้เกษตรกรปลูกผักพื้นบ้าน ซึ่งดูแลง่ายและต้นทุนต่ำกว่าผักจีน และเสนอให้ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) หาดตลาดผักพื้นบ้านให้แก่เกษตรกรด้วย
- อยากให้เกษตรกรมองหาช่องทางการผลิตแบบอื่นๆ เสริมไว้ด้วย นอกจากการผลิตผัก หรืออาจปลูกพืชชนิดใหม่ๆ เช่น การปลูกไม้ผล ที่จะเน้นรายได้เสริมแก่เกษตรกร เช่น หม่อน มะม่วง อุ่น ฯลฯ หรือพืชไร่อื่นๆ เช่น อ้อย แล้วนำไปแปรรูปเป็นน้ำอ้อย หรือปลูกพืชผักชนิดใหม่ที่ราคาดีหรือแพง เช่น หน่อไม้ฝรั่ง หรือเลี้ยงสัตว์ เช่น วัว ซึ่งจะได้ใช้มูลสัตว์เป็นปัจจัยในการผลิตทำให้ลดต้นทุน หรือปลูกหญ้าหรือพืชอาหารสัตว์เพื่อเลี้ยงสัตว์ หรือการปลูกไม้ดอกไม้ประดับเมืองหนาวส่งขายตลาดภายนอกจังหวัด ซึ่งเป็นการกระจายความเสี่ยงได้ และไม่ทำลายของเก่าที่เคยทำมา
- การอนุรักษ์ ดูแลเรื่องธรรมชาติ โดยการปลูกไม้ผล เช่น ลูกหว้า จะทำให้มีการเพิ่มปริมาณของสัตว์ได้ เช่น นก กระรอก กระแต ฯลฯ ซึ่งเป็นการส่งเสริมการท่องเที่ยวของจังหวัดได้
- เกษตรกรควรปลูกพืชอย่างอื่นด้วยนอกจากปลูกผักแล้ว เช่น ไม้ดอก ไม้ประดับ ซึ่งตลาดแม่ฮ่องสอนมีความต้องการสูง เกษตรกรควรวางแผนผลิตพืชตามฤดูกาลมา ซึ่งจะช่วยให้เกษตรกรมีรายได้เสริมเพิ่มขึ้นด้วย
- ควรหาช่องทางอื่นๆ นอกจากการปลูกผักแล้ว เช่น ปลูกสมุนไพรแล้วนำไปแปรรูป เพื่อที่จะได้มีรายได้เสริม สำหรับไปแก้ปัญหาเรื่องหนี้สินของเกษตรกร

1.5 การศึกษาข้อมูลความรู้เพิ่มเติม

- ควรมีการคิดต้นทุนที่แท้จริงระหว่างการปลูกพืชหลัก เช่น ข้าวกับการปลูกพืชผัก ว่ามีความแตกต่างกันหรือไม่ แล้วนำเสนอข้อมูลให้เกษตรกรดูเพื่อพิจารณาและตัดสินใจว่าจะปลูกอะไรดี ซึ่งอาจปลูกทั้ง 2 อย่าง ทั้งพืชหลักและผัก หรือปลูกผักอย่างเดียวเพื่อเป็นรายได้เสริม นอกจากนั้น ควรมีการศึกษาต้นทุนเปรียบเทียบระหว่างปลูกผักปลอดภัยกับผักเคมีว่ามีความแตกต่างกันหรือไม่ แล้วนำข้อมูลที่ได้นำไปรณรงค์กระตุ้นเกษตรกรเพื่อขยายสมาชิกให้เพิ่มขึ้น และหาความเป็นไปได้ของตลาด

- เกษตรกรควรมีการบันทึกบัญชีรายรับ – รายจ่ายของครัวเรือนด้วย เพื่อเป็นฐานในการคิดต้นทุนที่แท้จริงในการผลิต และควรเสนอต้นทุนการผลิตให้ผู้บริโภคได้รับรู้ รับทราบ
- ควรมีการศึกษาวิจัยประโยชน์ของพืชผักจากป่าให้ชัดเจน เพื่อให้คนรุ่นใหม่ได้รู้จักและตระหนักในคุณค่าอาหารจากป่า
- การมองหาเทคโนโลยีใหม่ๆ และนำเทคโนโลยีเหล่านั้นมาช่วยในการผลิตหรือแปรรูป เช่น เครื่องหีบอ้อย เครื่องที่สลายและอัดใบไม้เพื่อทำปุ๋ยสำหรับปลูกพืช

มุมมองจากผู้ผลิต

1) คุณบุญทวี ศิลาภรณ์ (ผู้ผลิต บ้านเมืองปอน)

- การนำสินค้าหรืออาหารที่ได้จากป่าหรือธรรมชาติมาจำหน่ายในเมือง ไม่ใช่เป็นการทำลายธรรมชาติ เป็นการขายตามฤดูกาลและเป็นสินค้าตัวหนึ่งที่หารายได้เสริมให้แก่เกษตรกรรายย่อย หรือต้องหาสินค้าชนิดอื่นมาจำหน่ายด้วยถึงจะมีรายได้เพิ่มขึ้น เช่น ข้าวกล้อง
- การผลิตผักเองภายในครอบครัวต้องมีแรงงานประมาณ 4 – 5 คนขึ้นไป ถึงจะทำได้ เนื่องจากต้องมีคนทำตลาด คนทำหีบห่อ (ใช้ผัก/ ลัดแขก) และคนผลิต ซึ่งใช้แรงงานเยอะมากในการทำผัก
- การมาขายสินค้าที่ตลาดอำเภอเมืองแม่ฮ่องสอน มีความพึงพอใจมาก เนื่องจากมีรายได้เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ และมีกำไรอยู่ได้ แต่ต้องทำในรูปของกลุ่ม คือ มีสมาชิกประมาณ 5 รายขึ้นไปถึงจะอยู่รอด ถึงแม้ว่าโครงการวิจัยสิ้นสุดแล้วก็ตาม ซึ่งกลุ่มต้องมีการบริหารจัดการค่าใช้จ่ายหรืองบประมาณที่ดีด้วย

2) คุณสาคร ทานา (ผู้ผลิตบ้านแม่สุริน)

- เห็นด้วยกับการทำตลาด 2 รูปแบบ ทั้งตลาดล่างและตลาดบน ซึ่งเกษตรกรที่ยังไม่มีความพร้อมคือมีหนี้สินอยู่ ควรทำเกษตรแบบระบบเดี่ยวแค่ 2 วิธี คือ ทำทั้งเกษตรทางเลือกและเกษตรแบบนายทุน แต่เกษตรกรต้องมาหนุนหรือปรับเป้าหมายเข้าหากันให้ได้ ในช่วงแรกอาจต้องทำในระบบของ ธกส. เพื่อแก้ปัญหาเรื่องหนี้สินก่อน “เพื่อแก้” ในขณะเดียวกันก็ต้องทำเกษตรทางเลือก “เพื่อสร้าง” ไว้เป็นพื้นฐานของการพึ่งตัวเองให้ได้ในอนาคต

3) คุณสวาท สะอาดจิต (ผู้ผลิตบ้านสบสอย อ.เมือง)

- อยากให้มีการรณรงค์ สร้างความเข้าใจให้แก่ผู้บริโภคในการบริโภคผักปลอดสารพิษว่าจะต้องเลือกผักชนิดไหน / แบบไหน ถึงจะปลอดภัยกับสุขภาพของตัวเอง

2. ด้านการตลาด

2.1 รูปแบบการตลาด

- เนื่องจากขณะนี้ การจัดการด้านการตลาดที่ถือว่าเป็นทางเลือกใหม่ของเกษตรกรมี 2 แนวทาง (2 รูปแบบ) ได้แก่ ผลผลิตนำการตลาด ที่ทางโครงการวิจัยนี้กำลังทำอยู่ และ ตลาดนำผลผลิต ที่ ธกส. กำลังทำอยู่ เกษตรกรต้องตัดสินใจเองว่าจะเลือกผลิตแบบไหนระหว่างเกษตรกรผสมผสาน คือ ผลิตเพื่อกิน เหลือจึงขาย หรือผลิตเพื่อขายแบบ ธกส. ถ้าเป็นไปได้ก็อยากให้มีทั้ง 2 ระบบใน จังหวัดแม่ฮ่องสอน เพื่อให้ผู้บริโภคได้บริโภคของดีมีคุณภาพและเกษตรกรมีรายได้เพิ่มขึ้น ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับความพร้อมของเกษตรกรเอง
- โครงการวิจัยต้องยึดตามวัตถุประสงค์ของโครงการ คือ การสร้างตลาดที่เป็นธรรม ซึ่งจะทำให้ อย่างไร ตลาดที่กลุ่มทำอยู่ก็ไม่ยากหรือง่ายจนเกินไป แต่สิ่งที่สำคัญที่สุดตอนนี้ คือ ต้องพัฒนาศักยภาพของเกษตรกรให้สามารถพึ่งตนเองทางการเกษตรให้ได้อย่างแท้จริง คือมีรายได้จากด้าน เกษตรเป็นหลัก และควรมีการขายสมาชิกผู้ผลิตให้มากขึ้น รวมถึงกลุ่มผู้บริโภคให้เกิดขึ้นให้ได้ ส่วนตลาดก็อยากให้มีทั้งตลาดล่างและตลาดบน (ตลาดภายในจังหวัดและนอกจังหวัด)
- รูปแบบของตลาดที่โครงการวิจัยทำ อยากให้ชัดเจนไปเลยว่า เกษตรกรสามารถทำการตลาดในรูปแบบใดบ้าง ให้มีความเฉพาะลงไปเลย เพื่อให้เห็นความเป็นไปได้

2.2 การหีบห่อ/ คัดเกรด

- การ *package* (หีบห่อ) ผักที่ขาย กรณีใส่ถึงพลาสติกแล้วบีบปากถุง จนเกิดไอน้ำในถุงนั้น ควรเจาะรูที่ถุงก่อนบรรจุพืชผักลงไป เพื่อระบายไอน้ำของผักที่ระเหยออกมา และป้องกันฝุ่น
- การเตรียมพืชผักออกจำหน่าย ไม่ควรส่งขายทั้งต้น อาจจะตัดใบที่สวยงาม โดยจัดเป็นชุดไปขายใน อีกราคาหนึ่ง ส่วนที่ไม่สวยหรือเสียก็เก็บไว้บริโภคเอง ซึ่งเป็นกระบวนการจัดการเรื่องตลาด อีกแบบหนึ่ง

2.3 การพัฒนาผู้ขาย/ เทคนิคการขาย

- ควรมีการคัดเลือกคน (พ่อค้าแม่ค้า) ที่มีความชำนาญหรือมีประสบการณ์ในการขายสินค้า จะทำให้ประสบความสำเร็จในด้านการตลาดมากขึ้น
- ควรมีการหาเทคนิคใหม่ๆ ในการขายสินค้า เพื่อจะได้มียอดขายมากขึ้น

2.4 การสร้างความเข้าใจ/ เชื่อมพื้นที่

- ควรจะจัดเวทีประชุมกับกลุ่มผู้ค้าในตลาดสดที่ไปเก็บข้อมูลมาในการสร้างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับเกษตรปลอดภัย และระยะเวลาที่จัดประชุมควรเป็นช่วงที่พ่อค้า แม่ค้า ว่างจากภารกิจ อาจเป็นช่วงกลางวัน แต่ต้องดูด้วยว่าไม่มีละครฮิตที่กลุ่มผู้ค้าติดตามอยู่

- การทำตลาดสินค้าปลอดสารพิษมีช่องทางอยู่ และควรเป็นตลาดใหม่ๆ ที่เป็นตลาดขายตรงแก่ผู้บริโภค ไม่ผ่านคนกลาง โดยการหากลุ่มผู้บริโภคก่อน / มีการเสริมความรู้ สร้างความเข้าใจให้แก่ผู้บริโภค / การให้ผู้บริโภคเสนอความต้องการในการบริโภค รวมถึงผู้ผลิตมีการเสนอต้นทุนธุรกิจให้ผู้บริโภคทราบก่อน เพื่อการตัดสินใจร่วมกัน คือการสร้างตลาดที่เป็นธรรม

3 ด้านผู้บริโภค

- 3.1 อยากให้กลุ่มผู้บริโภคมีการจัดระบบการบริโภคของตนเอง เช่น เสนอความต้องการในการบริโภคว่าอยากบริโภคอะไร เพื่อให้ผู้ผลิตผลิตสินค้ามาสอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคทั้งในเรื่องชนิดและปริมาณสินค้า
- 3.2 ควรกำหนดกลุ่มผู้บริโภคที่จะทำตลาดผักปลอดสารพิษให้ชัดเจนว่าเป็นกลุ่มไหน เช่น กลุ่มข้าราชการ หรือเจ้าหน้าที่ในหน่วยงาน ผู้ประกอบการร้านอาหารและโรงแรม เด็กและเยาวชน เนื่องจากจะได้กำหนดวิธีการจัดการกับกลุ่มเป้าหมายได้อย่างเหมาะสม
- 3.3 อยากให้โครงการวิจัยมีการขยายตลาดไปยังผู้บริโภคกลุ่มใหม่ที่มีกำลังซื้อสูง เช่น โรงแรม โรงเรียน ค่ายทหาร เรือนจำ เป็นต้น
- 3.4 ควรจัดประชุมในกลุ่มผู้บริโภครายใหญ่ เช่น ผู้ประกอบการโรงแรม ร้านอาหาร โรงเรียน เพื่อนำเสนอข้อมูล ความรู้ สร้างความเข้าใจร่วมกันและเปิดโอกาสให้ผู้บริโภคเสนอความต้องการในการบริโภค
- 3.5 การประสานหรือเชื่อมโยงกับร้านอาหารในเมือง ทั้งร้านขนาดเล็กและขนาดใหญ่ให้ใช้ผักปลอดสารพิษในการประกอบอาหาร โดยมีหนังสือรับรองจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น สาธารณสุข และมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว หรือมีโลโก้ ติดไว้ที่ร้านอาหารให้เห็นเด่นชัด โดยเฉพาะเพื่อให้ผู้บริโภคได้รับรู้รับทราบข้อมูล และอยากจะบริโภค ซึ่งเป็นช่องทางหนึ่งในการสร้างตลาดผักปลอดสารพิษ นั่นคือสร้าง *brand* (เครื่องหมายการค้า) ผักปลอดสารพิษขึ้นมาใหม่
- 3.6 การสร้างเครือข่ายผู้บริโภคให้เกิดขึ้นให้ได้ และทำอย่างไรให้กลุ่มผู้บริโภคสามารถเปลี่ยนแนวความคิดได้ในการบริโภคสินค้าเกษตรอินทรีย์ / เกษตรปลอดสารพิษ
- 3.7 การรณรงค์ สื่อสาร ให้ผู้บริโภคเข้าใจความหมายของผักปลอดสารพิษกับผักอินทรีย์ว่า มีความแตกต่างกันอย่างไร เพื่อให้ผู้บริโภคมีความเข้าใจและสามารถตอบได้ชัดเจน
- 3.8 ควรมีการเก็บข้อมูล กลุ่มผู้บริโภคว่า มีความคิดเห็นอย่างไรเกี่ยวกับการจัดการตลาดในรูปแบบนี้

4 การประชาสัมพันธ์

- 4.1 ต้องมีงบประมาณประชาสัมพันธ์ด้านการตลาดผักปลอดสารพิษเพื่อเป็นการรณรงค์ให้ผู้บริโภคมีความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้อง ซึ่งจะช่วยในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของผู้บริโภค

- 4.2 ควรจะประชาสัมพันธ์ความรู้เรื่องเกษตรอินทรีย์ / เกษตรปลอดภัย ให้แก่กลุ่มพ่อค้าแม่ค้าด้วย ซึ่งกลุ่มนี้สามารถเป็นตัวขยายในการประชาสัมพันธ์ในเรื่องนี้ไปสู่ผู้บริโภคได้โดยตรงใน ลักษณะพูดคุยปากต่อปาก เนื่องจากผู้บริโภคจะเชื่อถือผู้ค้า ผู้ค้ามีความเชื่อถือผู้ผลิต ทำให้เกิด เครือข่ายและเกิดตลาดอีกช่องทางหนึ่ง
- 4.3 การรณรงค์ตรวจหาสารเคมีในเลือด อาจตรวจภายในคนๆ เดียวกัน โดยตรวจก่อนและหลังเข้าร่วมโครงการ เพื่อให้เห็นการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นว่าเป็นอย่างไร หรือเปรียบเทียบในกลุ่มคนทำ ว่าเป็นอย่างไร ซึ่งผลที่เกิดขึ้นจะสามารถนำไปประชาสัมพันธ์ รณรงค์ ในเกิดความตระหนักทั้ง ในกลุ่มของผู้ผลิตและผู้บริโภคได้

5 การใช้ประโยชน์จากงานวิจัย

- 5.1 เสนอให้มีการจัดประชุมหน่วยงานที่เกี่ยวข้องหรือมีบทบาทหน้าที่ที่สอดคล้องกับงานของ โครงการวิจัย เพื่อสร้างความเข้าใจและเป็นการขยายผลไปยังกลุ่มเป้าหมายในพื้นที่ต่างๆ ใน จังหวัดแม่ฮ่องสอน หลังจากโครงการวิจัยสิ้นสุด ซึ่งจะทำให้เกิดความต่อเนื่องและยั่งยืน
- 5.2 อยากให้มีการประสานความร่วมมือในการทำงานร่วมกันระหว่างหน่วยงานภาครัฐ / องค์กร ปกครองส่วนท้องถิ่นที่มีบทบาทหน้าที่เกี่ยวข้องกับงานของโครงการวิจัย จะได้หนุนเสริมกัน และทำงานไปในทิศทาง / แนวทางเดียวกัน เพื่อให้เกิดความยั่งยืน

6 ข้อเสนอต่อการจัดการโครงการ

- 6.1 ควรปรับระยะเวลาหรือช่วงเวลาในการเก็บข้อมูลเชิงลึกของโครงการวิจัยในระยะที่ 2 เนื่องจาก ตรงกับฤดูฝน อาจจะขยับเวลาขึ้นมาเป็นช่วงก่อนฤดูฝน
- 6.2 โครงการวิจัยนี้สามารถปรับเปลี่ยนแนวทางหรือกิจกรรมในการดำเนินงานหรืองบประมาณได้ ตามความเหมาะสม เนื่องจากถ้าสามารถตอบในสิ่งที่เราอยากรู้ สังคมอยากรู้ และช่วยชาวบ้าน ได้มากขึ้น
- 6.3 ให้เพิ่มวัตถุประสงค์การวิจัยอีก 1 ข้อ ในข้อเสนอโครงการในระยะที่ 2 คือ การประชาสัมพันธ์ ให้ความรู้กับผู้บริโภคเรื่องเกษตรปลอดภัย
- 6.4 เนื่องจากมีโจทย์หรือคำถามวิจัยเกิดขึ้นมากมายทั้งโจทย์ใหญ่และโจทย์ย่อยทั้งนี้เพื่อให้โจทย์ย่อย มีการเคลื่อนไหวในการหาคำตอบ จึงได้เสนอให้คุณอรุณี เวียงแสง ซึ่งมีศักยภาพเป็นผู้รับผิดชอบ ดูแลจัดการกับโจทย์ใหญ่ หากคนมาทำโจทย์ย่อยร่วมไปด้วย ซึ่งถ้าโจทย์ย่อยไม่มีการเคลื่อนไหว โจทย์ใหญ่ก็เคลื่อนไหวตามไปด้วย
- 6.5 เสนอโจทย์วิจัยใหม่ คือ จะทำอย่างไรให้เกษตรกรแม่ฮ่องสอนมีการปรับเปลี่ยนการผลิตพืชที่เป็นรายได้หลัก เช่น กระเทียม ถั่วเหลือง เป็นแบบปลอดภัยเคมี รวมถึงเรื่องการจัดการตลาดพืช

หลักด้วย ถ้าสามารถทำได้จะเป็นการแก้ปัญหาของเกษตรกรได้ส่วนหนึ่ง ซึ่งทำให้ปัญหานั้น คลี่คลายไปได้มาก

- 6.6 การทดลองตลาดของกลุ่มเกษตรกรในโครงการวิจัย ถือว่าเป็นการเรียนรู้ ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญในการทำงาน และต้องเรียนรู้ให้ถึงที่สุดจนกว่าจะได้คำตอบที่เป็นทางออกหรือทางเลือกสำหรับกลุ่มว่าจะจัดการในเรื่องตลาดของตนเองที่เหมาะสมได้อย่างไร
- 6.7 จะทำอย่างไรให้การผลิตพืชผักแบบปลอดภัยและการจัดการตลาดผักปลอดภัยมีความต่อเนื่องและยั่งยืน หลังจากโครงการวิจัยสิ้นสุดไปแล้ว

7 เรื่องเกี่ยวเนื่องอื่น ๆ

- 7.1 การอบรมให้ลูกหลานของเกษตรกรรู้เท่าทันกระแสทุนนิยม วัตถุนิยม บริโภคนิยม ให้คนรุ่นใหม่ได้รู้ถึงความเหมาะสมกับตัวเองเป็นอย่างไร ซึ่งสิ่งเหล่านี้ควรอยู่บนพื้นฐานของครอบครัว คนทำงานแบบพวกเราน่าจะเข้าไปช่วยตรงจุดนี้
- 7.2 เกษตรกรควรแสวงหาความรู้ใหม่ๆ ในการทำการเกษตร และผสมผสานทั้งความรู้จากภายนอกและภายใน ซึ่งเป็นความรู้ของตัวเองมาใช้ในการทำการเกษตรของตัวเอง และจะทำอย่างไรที่จะถ่ายทอดความรู้

เหล่านี้ให้แก่
ลูกหลานต่อไป

7.3 การรักษาสังคม

เอื้ออาทรของ
แม่ฮ่องสอนให้
คงอยู่ตลอดไป
ซึ่งเป็นจุดแข็ง
ของแม่ฮ่องสอน
โดยเริ่มตั้งแต่
ภายในครอบครัว
มีการช่วยเหลือ

เอามือกันในการทำเกษตร เป็นต้น



เวทีนำเสนอผลงานวิจัยและเปิดรับความคิดเห็น
วันที่ 8 พย.49 ณ ศาลากลาง จ.แม่ฮ่องสอน

บรรณานุกรม,

- ชมชวน บุญระหงษ์. 2546. ระบบตลาดทางเลือกที่เหมาะสมสำหรับสินค้าเกษตรกรรมยั่งยืน.
สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย สำนักงานภาค จ.เชียงใหม่.
- ทรงพล เจตนาวณิชย์ และคณะ. 2546. ประมวลสถานการณ์ความเคลื่อนไหวและองค์ความรู้เบื้องต้น
เกษตรกรรมยั่งยืนในประเทศไทย. โครงการประสานงานวิจัยเพื่อสังคม สำนักงานกองทุน
สนับสนุนการวิจัย (สกว.).
- บุญสุข เตือนชวัลย์ และคณะ. 2546. รายงานฉบับสมบูรณ์ โครงการการศึกษาทางเลือกที่เหมาะสม
ในการพัฒนาคุณภาพกระเทียมโดยไม่ใช้สารเคมีทางการเกษตรในกรณีบ้านแม่สุริน
ด.ขุนยวม อ.ขุนยวม จ.แม่ฮ่องสอน. สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย
สำนักงานภาค จ.เชียงใหม่.
- ประสงค์ อยู่สุขสำราญ. 2544. รายงานฉบับสมบูรณ์ โครงการรูปแบบองค์กรผู้บริโภคที่เหมาะสม
สำหรับอาหารปลอดภัยในระบบเกษตรกรรมยั่งยืน. สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย
สำนักงานภาค จ.เชียงใหม่.
- ไพศาล ญาดีศรี และคณะ. 2545. รายงานฉบับสมบูรณ์ โครงการรูปแบบการปรับเปลี่ยนระบบการผลิต
สู่การลด ละ เลิก การใช้สารเคมีของชุมชน ต.เมืองปอน อ.ขุนยวม จ.แม่ฮ่องสอน.
สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย สำนักงานภาค จ.เชียงใหม่.
- แสงทิพย์ เขมราช. 2544. รายงานฉบับสมบูรณ์ โครงการรูปแบบองค์กรผู้บริโภคที่เหมาะสมสำหรับ
อาหารปลอดภัยในระบบเกษตรกรรมยั่งยืน ระยะที่ 2 . สำนักงานกองทุนสนับสนุน
การวิจัย สำนักงานภาค จ.เชียงใหม่.
- ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางการเกษตร 2548. การพัฒนาตลาดสินค้าเกษตรปลอดภัยแบบมีส่วนร่วม.
เอกสารประกอบการเสวนาโต๊ะกลมเรื่อง “โรงเรียนเกษตรกรกับการลดการใช้สารเคมีเกษตรและ
การพัฒนาตลาดชุมชนอย่างยั่งยืน: กรณีศึกษาไทย-ญี่ปุ่น” วันที่ 17 พฤศจิกายน 2548 ณ ห้อง
ประชุมสุโขทัย อัสวาศน์ คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

ภาคผนวก

ประมวลภาพงานวิจัย

ประชุมประจำเดือนแบบสัจจกร ไปยังฟาร์มสมาชิก เพื่อเสริมกำลังใจ



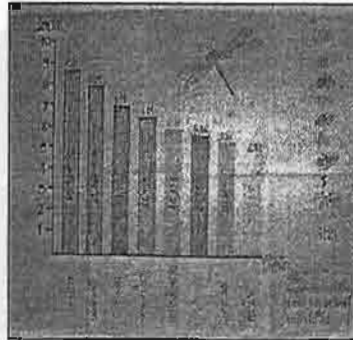
ศึกษาข้อมูลสถานการณ์ความรู้ 5 ด้าน ประสบการณ์ตลาด ช่องทางตลาด ผู้บริโภค ผู้ผลิต และอาหารจากป่า



สนับสนุนปัจจัยการผลิตแก่สมาชิก และพัฒนานาตักยภาพผู้ผลิต



เวทีคืนข้อมูล นำเสนอผลงานวิจัย และผู้ผลิตพบผู้บริโภค



ทดลองตลาดนัดในหน่วยงาน และตลาดนัดวันอาทิตย์



ขยายฐานการผลิต สมาชิกตลาดค้าปลีกปลอดสารพิษ ผู้อำเภอเมือง



แบบสำรวจข้อมูล “เส้นทางผักจากแหล่งปลูก - มือผู้ซื้อ”

อ.เมือง และ อ.ขุนยวม จ.แม่ฮ่องสอน

โดย..โครงการวิจัยการจัดการตลาดผักปลอดสารพิษที่เหมาะสมและเป็นธรรมในช่วงการปรับเปลี่ยนระบบ
การผลิตสู่เกษตรกรรมยั่งยืนเครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือก อ.ขุนยวม จ.แม่ฮ่องสอน

1. ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

- 1.1 ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์.....ที่อยู่.....
โทรศัพท์ (บ้าน).....มือถือ.....
1.2 เพศ ☐ ชาย ☐ หญิง อายุ.....ปี สัญชาติ.....เชื้อชาติ.....
1.3 อาชีพหลัก.....อาชีพเสริม.....
1.4 เป็นคนแม่ฮ่องสอนโดยกำเนิดหรือไม่ ☐ เป็นคนแม่ฮ่องสอน ☐ เป็นคนที่ไม่ใช่จาก.....

2. ข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับการขายผัก

- 2.1 ประเภทการขาย ☐ ขายส่ง (ร้อยละ.....) ☐ ขายปลีก (ร้อยละ.....) ☐ ขายตรง (ร้อยละ.....)

2.2 ข้อมูลผู้ซื้อ (ลูกค้า)

1) ขายส่งให้แก่ใครบ้าง

2) ขายตรงให้แก่ใครบ้าง

2.3 แหล่งที่รับผักมาขายต่อ

- 1) จากไร่นา (ร้อยละ.....) ☐ ปลูกเอง (ร้อยละ.....) สถานที่ปลูก.....
☐ ซื้อ (ร้อยละ.....) ซื้อจาก.....

- 2) จากป่า (ร้อยละ.....) ☐ ไปเก็บเอง (ร้อยละ.....) สถานที่เก็บ.....
☐ ซื้อ (ร้อยละ.....) ซื้อจาก.....

- 3) จากเชิงใหม่ (ร้อยละ.....) ซื้อจาก (ระบุ ตลาด หรือชื่อแม่ค้า).....

- 4) จากที่อื่น ๆ (ร้อยละ.....) ซื้อจาก (ระบุ ตลาด หรือชื่อแม่ค้า).....

3. ชนิดและปริมาณ ผักที่ซื้อมาขาย

3.1 ชนิดผักที่วางขายในวันสัมภาษณ์ (ดูแล้วบันทึกเลข หรือเก็บภาพมากรอกทีหลังก็ได้)

.....

.....

.....

3.2 ชนิดผัก ปริมาณขายและราคา

ที่	ชนิดผัก (ระบุชื่อ)	(ประมาณการ) ปริมาณผักที่ขาย (กก.)			ราคาขาย (บาท/กก.)	หมายเหตุ
		ต่อวัน	ต่อเดือน	ต่อปี		
1.						
2.						
3.						
4.						
5.						
6.						
7.						
8.						
9.						
10.						
11.						
12.						
13.						
14.						
15.						
16.						
17.						
18.						
19.						
20.						
21.						
22.						

ที่	ชนิดผัก (ระบุชื่อ)	(ประมาณการ) ปริมาณผักที่ขาย (กก.)			ราคาขาย (บาท/กก.)	หมายเหตุ
		ต่อวัน	ต่อเดือน	ต่อปี		
23.						
24.						
25.						
26.						
27.						
28.						
29.						
30.						
31.						
32.						
33.						
34.						
35.						
36.						
37.						
38.						
39.						
40.						

3.3 ผักจากแหล่งต่าง ๆ มีชนิดแตกต่างกันหรือไม่.....

1) ชนิดผักจากแม่ฮ่องสอน (ระบุ).....

2) ชนิดผักจากเชียงใหม่ (ระบุ).....

3) เปรียบเทียบคุณภาพผักจากทั้ง 2 แหล่ง.....

3.3 การขนส่งพืชผักจากแหล่งรับซื้อใช้วิธีใด (อธิบาย).....

ต้นทุนหรือราคาค่าขนส่งผักคิดอย่างไร เท่าใด (อธิบาย).....

4. ความสัมพันธ์ กับผู้ปลูกผัก การรับรู้ถึงคุณภาพผัก

4.1 ผักที่รับซื้อ (กรณีไม่ปลูกเอง) ท่านรู้จักผู้ปลูกหรือไม่ ☐ ไม่รู้จัก ☐ รู้จัก (ระบุ).....

4.2 ท่านเคยไปเยี่ยมชม หรือไปดูแหล่งปลูกผักหรือไม่ ☐ ไม่เคยไป ☐ เคยไปรู้จัก (ระบุ).....

4.3 ความปลอดภัยของผัก และข้อคิดเห็นต่อผักปลอดสารพิษ

1) ท่านเคยรับซื้อผักปลอดสารพิษมาจำหน่ายหรือไม่ ☐ ไม่เคย

☐ เคย (ระบุ) จากไหน.....

2) ท่านอยากรับซื้อผักปลอดสารพิษมาจำหน่ายหรือไม่ ☐ ไม่อยาก

☐ อยาก เพราะอะไร.....

จากไหน.....

ผักอะไรบ้าง.....

3) มีเจ้าหน้าที่มาตรวจสอบสารตกค้างในพืชผักหรือไม่ ☐ ไม่เคยมี

☐ เคยมาตรวจ ใคร.....

มาบ่อยแค่ไหน.....

ตรวจผักอะไร.....

ท่านทราบผลการตรวจหรือไม่ ผลเป็นอย่างไร.....

5. ข้อคิดเห็นอื่น ๆ

ชื่อผู้กรอก.....

ชื่อผู้สัมภาษณ์.....

หรือ

วันที่กรอก.....

วันที่สัมภาษณ์.....

แบบสำรวจข้อมูล “ความต้องการของผู้บริโภค ต่อผักปลอดสารพิษ”

อ.เมือง และ อ.ขุนยวม จ.แม่ฮ่องสอน

โดย..โครงการวิจัยการจัดการตลาดผักปลอดสารพิษที่เหมาะสมและเป็นธรรมในช่วงการปรับเปลี่ยนระบบ
การผลิตสู่เกษตรกรรมยั่งยืนเครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือก อ.ขุนยวม จ.แม่ฮ่องสอน

1. ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

- 1.1 ชื่อผู้ตอบ.....ที่อยู่.....
โทรศัพท์ (บ้าน).....มือถือ.....
- 1.2 เพศ ☐ ชาย ☐ หญิง อายุ.....ปี สัญชาติ.....เชื้อชาติ.....
- 1.3 ระดับการศึกษา ☐ ไม่ได้เรียนหนังสือ ☐ ประถมศึกษา ☐ มัธยมศึกษา ☐ ปวช./ปวส
☐ ปริญญาตรี ☐ ปริญญาโท ☐ สูงกว่าปริญญาโท
- 1.4 อาชีพ ☐ รับราชการ (ระบุ)..... ☐ ลูกจ้าง ☐ ค้าขาย ☐ เกษตรกร ☐ อื่น ๆ ระบุ.....
- 1.5 อาชีพเสริม(ระบุ).....
- 1.6 สถานที่ทำงาน.....
- 1.7 รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ☐ ต่ำกว่า 5,000 บาท ☐ 5,000 – 10,000 บาท
☐ 10,001 – 30,000 บาท ☐ มากกว่า 30,000 บาท
- 1.8 จำนวนสมาชิกในครอบครัวของท่าน.....คน

2. ข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับการบริโภคผักปลอดสารพิษ

- 2.1 ท่านเคยซื้อผักปลอดสารพิษหรือไม่
☐ ไม่เคย เพราะ.....(ข้ามไปตอบข้อ 2.4)
☐ เคย เพราะ..... (ถ้าเคยกรุณาตอบข้อ 2.2-2.3 ต่อ)
- 2.2 ความถี่ของการซื้อผักปลอดสารพิษ
☐ ซื้อเป็นประจำ ประมาณอาทิตย์ละ.....ครั้ง ☐ นาน ๆ ครั้ง ประมาณเดือนละ.....ครั้ง
- 2.3 สถานที่/แหล่งที่ท่านไปซื้อผักปลอดสารพิษ (ตอบได้มากกว่า 1 แห่ง)
☐ จากตลาดสด (ระบุ่ว่าที่ไหน)..... ☐ จากตลาดนัด (ระบุ่ว่าที่ไหน).....
☐ มีผู้มาขายถึงที่ทำงาน(ระบุว่าเป็นใคร).....มาขายช่วงไหน.....
☐ ไปซื้อที่สวนผัก (ระบุว่าที่ไหน).....
- 2.4 ท่านทำอาหารบริโภคเองหรือไม่ ☐ ไม่เคยทำ
☐ ทำทุกวัน ☐ ทำอาทิตย์ละ.....วัน

3. ความต้องการบริโภคผักปลอดสารพิษ

3.1 สาเหตุที่ท่านเลือก หรืออยากจะเลือกซื้อผักปลอดสารพิษ เป็นเพราะอะไร

ที่	ปัจจัย หรือสาเหตุ ที่เลือกซื้อ	ระดับการให้ความสำคัญ (ใส่ 3 ในช่องที่เลือก)				
		มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1.	ใส่ใจต่อสุขภาพของตนเอง และครอบครัว					
2.	สนับสนุน/ เป็นกำลังใจให้ผู้ผลิต					
3.	คำนึงถึงความปลอดภัยของสิ่งแวดล้อม					
4.	อยากให้เกษตรกรปรับเปลี่ยนระบบการผลิต					
5.	คำนึงถึงคุณค่าทางโภชนาการ					
6.	คำนึงถึงสุขภาพของเกษตรกร					

3.2 ท่านให้ความสำคัญกับการเลือกซื้อผัก แบบใด (กรุณาใส่หมายเลขในวงกลมเรียงลำดับความสำคัญ จากมากไปหาน้อย จาก 1 ถึง 3)

- ☐ ผักอินทรีย์ (ไม่ใช้สารเคมีเกษตรทุกชนิดในการผลิต)
- ☐ ผักปลอดสารพิษ (ยังมีการใช้ปุ๋ยเคมี ผสมผสานกับปุ๋ยอินทรีย์ แต่ไม่ใช้ยาฆ่าแมลง และสารเคมีอื่น ๆ)
- ☐ ผักปลอดภัย (ยังคงใช้ปุ๋ยเคมี ยาฆ่าแมลง และสารเคมีเกษตรอื่น ๆ แต่ จะเก็บเกี่ยวในเวลาที่ไม่ปลอดภัย)

3.3 การเลือกซื้อผักปลอดสารพิษ ท่านคำนึงถึงอะไร

ที่	ปัจจัย หรือสาเหตุ ที่เลือกซื้อ	ระดับการให้ความสำคัญ (ใส่ 3 ในช่องที่เลือก)				
		มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1.	ราคาที่สมเหตุสมผล					
2.	ความสด ใหม่					
3.	แหล่งที่มาของผักที่เชื่อถือได้					
4.	การบรรจุหีบห่อ ถุง ที่มีเอกลักษณ์ ธรรมชาติ					
5.	รูปลักษณ์ภายนอกของผัก (สวยงาม/ อวบ..)					
6.	อื่น ๆ (ระบุ).....					

3.4 กรุณาระบุชื่อ ผักปลอดสารพิษที่ท่านต้องการซื้อ.....

.....

4. ข้อมูล/ ความรู้เกี่ยวกับผักปลอดสารพิษ

4.1 ท่านรู้จักแหล่งผลิตผักปลอดสารพิษ ในพื้นที่ จ.แม่ฮ่องสอน หรือไม่

☐ ไม่รู้จัก

☐ รู้จัก ได้แก่.....

4.2 ท่านรู้จักเครือข่ายเกษตรกรทางเลือก จ.แม่ฮ่องสอน หรือไม่ ☐ ไม่รู้จัก ☐ รู้จัก

4.3 ท่านเคยซื้อผลผลิตปลอดสารพิษจากเครือข่ายเกษตรกรทางเลือกหรือไม่ ☐ ไม่เคย ☐ เคย

4.4 ท่านสนใจ อยากปลูกผักปลอดสารพิษไว้บริโภคในครัวเรือนหรือไม่

☐ ไม่สนใจ เพราะ.....

☐ สนใจ เพราะ.....

4.5 ปัญหาในการซื้อผักปลอดสารพิษของท่านคืออะไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

☐ หาซื้อยาก ☐ ราคาแพง ☐ ไม่มีผลผลิตที่ต้องการ ☐ ไม่แน่ใจในความปลอดภัย

☐ อื่น ๆ (ระบุ).....

5. ข้อเสนอต่อการพัฒนาการตลาดผักปลอดสารพิษจังหวัดแม่ฮ่องสอน

5.1 ท่านให้ความสำคัญกับการปรับปรุงและพัฒนาตลาดผักปลอดสารพิษ ด้านต่าง ๆ ในระดับใด

ที่	สิ่งที่อยากให้พัฒนา/ ปรับปรุง	ระดับการให้ความสำคัญ (ใส่ 3 ในช่องที่เลือก)				
		มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1.	ราคาที่เป็นธรรม ต่อทั้ง คนปลูก คนกิน					
2.	เพิ่มชนิดผักให้หลากหลาย					
3.	ให้มีตรา รับรองคุณภาพผลผลิต					
4.	การปรับปรุงคุณภาพ ให้ดีขึ้น					
5.	มีจำหน่ายอย่างต่อเนื่องทุกฤดูกาล					
6.	มีรูปแบบตลาดที่หลากหลาย					
	6.1 ตลาดนัด					
	6.2 ตลาดขายตรง (จากผู้ผลิต ถึง ผู้บริโภค)					
	6.3 มีแผงขายประจำในตลาดสด					
	6.4 ตลาดขายตรง ในหน่วยงาน					

ที่	สิ่งที่อยากให้พัฒนา/ปรับปรุง	ระดับการให้ความสำคัญ (ใส่ 3 ในช่องที่เลือก)				
		มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
	6.5 ตลาดอื่น ๆ (ระบุ).....					
7.	การสนับสนุนให้เกิดกลุ่มผู้บริโภค					
	7.1 กลุ่มผู้บริโภคในโรงเรียน/ หน่วยงาน					
	7.2 กลุ่มผู้บริโภคทั่วไป					
	7.3 กลุ่มแบบอื่น ๆ (ระบุ).....					
8.	การปรับปรุงการบรรจุหีบห่อ					
	8.1 สร้างเอกลักษณ์ / เป็นธรรมชาติ					
	8.2 ใต้อุณหภูมิ/ มีตราแหล่งผลิต					
	8.3 ไม่มีการบรรจุก่อนขาย					
	8.4 อื่น ๆ (ระบุ).....					
9.	กิจกรรมร่วมผู้ผลิต และผู้บริโภค					
	9.1 ผู้บริโภคเยี่ยมชมสวน					
	9.2 ค่ายเยาวชนเรียนรู้สวนผักปลอดภัย					
	9.3 สาร์นจากผู้ผลิต ถึงผู้บริโภค แทรกมาในผัก หรือ แจกโดยตรง					
	9.4 เวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างกัน					
	9.5 อื่น ๆ (ระบุ).....					
						

5.2 ข้อเสนอแนะอื่น ๆ

.....

ท่านเป็นส่วนหนึ่งในการพัฒนาตลาดผักปลอดภัย
 เพราะข้อมูลที่ท่านได้กรูณากรอกให้
 จะใช้เป็นฐานในการค้นหาแนวทางที่เป็นไปได้เพื่อให้เกิดตลาดที่เหมาะสม
 ที่ยังประโยชน์แก่ คนปลูก และคนซื้อ เป็นสำคัญ

ชื่อผู้สัมภาษณ์.....

วันที่กรอก/ สัมภาษณ์.....

แบบสำรวจผู้ผลิตผักปลอดสารพิษ
ในพื้นที่ อำเภอ ขุนยวม และอ.เมือง ในรอบปี 2548 (มกราคม-ธันวาคม)

โดย..โครงการวิจัยการจัดการตลาดผักปลอดสารพิษที่เหมาะสมและเป็นธรรมในช่วงการปรับเปลี่ยนระบบ
การผลิตสู่เกษตรกรรมยั่งยืนเครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือก อ.ขุนยวม จ.แม่ฮ่องสอน

1. ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

- 1.1 ชื่อผู้ตอบ.....ที่อยู่.....
โทรศัพท์ (บ้าน).....มือถือ.....
- 1.2 เพศ ☐ ชาย ☐ หญิง อายุ.....ปี สัญชาติ.....เชื้อชาติ.....
- 1.3 ระดับการศึกษา ☐ ไม่ได้เรียนหนังสือ ☐ ประถมศึกษา ☐ มัธยมศึกษา ☐ ปวช./ปวส
☐ ปริญญาตรี ☐ ปริญญาโท ☐ สูงกว่าปริญญาโท
- 1.4 อาชีพเสริม(ระบุ).....
- 1.5 รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ☐ ต่ำกว่า 5,000 บาท ☐ 5,000 – 10,000 บาท
☐ 10,001 – 30,000 บาท ☐ มากกว่า 30,000 บาท
- 1.6 จำนวนสมาชิกในครอบครัวของท่าน.....คน สามารถทำเกษตรได้.....คน
กำลังเรียนอยู่.....คน ระดับใดบ้าง.....
- 1.7 ระดับการผลิตผักปลอดสารพิษ ☐ ผักปลอดภัย ☐ ผักปลอดสารพิษ ☐ ผักอินทรีย์
- 1.8 เป็นสมาชิกของกลุ่มองค์กรใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
☐ กลุ่มเกษตรกรปลอดสารพิษในหมู่บ้าน (ระบุชื่อ).....
☐ เครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือก อ.ขุนยวม ☐ กลุ่มเกษตรกร ☐ กลุ่มสหกรณ์
☐ กลุ่ม สมาชิก ธกส ☐ กองทุนหมู่บ้าน ☐ กลุ่มผู้ใช้น้ำ ☐ กลุ่มแม่บ้าน
☐ กลุ่มอื่น ๆ (ระบุชื่อ).....

2. ข้อมูลด้านการเกษตร

- 2.1 การใช้พื้นที่ มีที่ดินทั้งหมด.....ไร่
☐ เป็นของตนเองทั้งหมด ☐ เป็นที่เช่า จำนวน.....ไร่
- 2.2 เอกสารสิทธิในที่ดิน ☐ เป็นโฉนด.....ไร่ ☐ เป็น น.ส.3.....ไร่
☐ เป็น น.ส. ก.....ไร่ ☐ เป็นเป็น น.ส. 3 ข.....ไร่
☐ เป็น ส.ก. 1.....ไร่ ☐ เป็น ส.ป.ก. 4-01.....ไร่

2.3 สภาพพื้นที่โดยรวม ☐ เป็นที่ราบ ☐ เป็นที่ดอน ☐ เป็นที่สูง (จากระดับน้ำทะเล.....เมตร)

2.4 การใช้น้ำ ☐ จากคลองชลประทาน โดย.....

☐ จากแม่น้ำ/ ลำห้วย โดย.....

☐ จากที่อื่น ๆ ได้แก่.....

2.5 กิจกรรมในฟาร์ม (ในรอบปี 2548)

กิจกรรม	พื้นที่ ปลูก (ไร่)	ผลผลิต (กิโลกรัม)	ขายได้ (บาท)	ราคาขาย (บาท/ กก.)	ช่วงเวลาที่ปลูก ถึงเก็บเกี่ยว (เดือน - เดือน)	หมายเหตุ
1.การปลูกข้าว						
2.การปลูกพืชไร่						
- กระเทียม						
- ถั่วเหลือง						
- ถั่วลิสง						
- ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์						
-						
3. การปลูกไม้ผล	(ต้น)					
- ส้ม						
- มะม่วง						
- ลิ้นจี่						
-						
4. พืชผัก						
- พริก						
- ถั่วฝักยาว						
- มะเขือเทศ						
- กะหล่ำปลี						
- ผักกาดขวางดุ้ง						
- กระน้ำ						
- ผักบุ้ง						
ระบุ ชื่อพืชผักอื่น ๆ ที่ปลูกเล็กน้อย						

กิจกรรม	จำนวน (ตัว)	ขายในปี 48 (บาท)	ราคาขาย (บาท/ตัว.)	ใช้บริโภค (ตัว)	เป้าหมายหลัก ในการเลี้ยงสัตว์
สัตว์ที่เลี้ยง					
1. วัว					
2. ควาย					
3. หมู					
4. เป็ด					
5. ไก่					
6. ห่าน					
7.....					
8.....					
9.....					
ปัญหาในการเลี้ยง สัตว์ ได้แก่					

3. ข้อมูลด้านการจัดการผลิต พืชผัก

3.1 การจัดการดินและธาตุอาหารของพืช (ในแปลงพืชผัก)...ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

- | | |
|---|---|
| ☐ ดางหญ้า เปรี้ยว พรวนดิน ขึ้นแปลงปลูก | ☐ ดางหญ้า พรวนดิน ใส่ปุ๋ยคอก หมัก ขึ้นแปลงปลูก |
| ☐ ใส่ปุ๋ยพืชสด ไถกลบ เตรียมดิน ขึ้นแปลงปลูก | ☐ ฉีดยามาหญ้า พรวนดิน ขึ้นแปลง ใส่ปุ๋ยเคมี ปลูก |
| ☐ ปรับปรุงดินโดยใช้ปูนขาว โคโลไมด์ ชีเด้า | ☐ ใช้ฟาง กากถั่ว แกลบดิบ เศษไม้ใบหญ้า คลุมฟาง |
| ☐ ใช้ปุ๋ยคอกหมัก ปุ๋ยมูลสัตว์ ปุ๋ยธรรมชาติ | จำนวน.....กิโลกรัม/ไร่ |
| ☐ ใช้ปุ๋ยวิทยาศาสตร์สูตร..... | จำนวน.....กิโลกรัม/ไร่ |
| ☐ ใช้ปุ๋ยน้ำหมักชีวภาพ | จำนวน.....กิโลกรัม/ไร่ |
| ☐ ใช้ปุ๋ย (ระบุ)..... | จำนวน.....กิโลกรัม/ไร่ |

3.2 การจัดการแมลงศัตรูพืช

■ แมลงที่พบ และทำลายพืชผักในแปลงของท่าน ในรอบปี 2548 มีอะไรบ้าง

- | | | | | |
|--|----------------------------------|-------------------------------------|---------------------------------|------------------------------------|
| ☐ แมลงหวี่ขาว | ☐ เพลี้ยอ่อน | ☐ ไร | ☐ มวน | ☐ หนอนกระทู้คอ |
| ☐ เพลี้ยจักจั่น | ☐ หนอน | ☐ หนอนเจาะลำต้น | ☐ หนอนชอนใบ | ☐ หนอนใยผัก |
| ☐ อื่น ๆ ระบุ..... | | | | |

■ ที่ผ่านมาใช้วิธีแบบไหน ในการกำจัดศัตรูพืช (ตอบได้มากกว่า 1 วิธี ตามที่ได้ทำจริง)

- ☐ ชีววิธี แมลงปราบแมลง ☐ จุลินทรีย์ฆ่าเชื้อโรค ☐ น้ำหมักจากผลไม้ พืชผัก
☐ น้ำหมักสมุนไพร ☐ ใช้ EM ☐ ใช้ตุตงใจ ☐ ใช้สารเคมี
☐ ใช้วิธีอื่น ๆ ระบุ.....

3.3 จำนวนค่าใช้จ่ายเพื่อการผลิตผักในฤดูกาล ปี 2548

- ☐ ปุ๋ยเคมีสูตรต่าง ๆ จำนวน.....ถุง ๆ ละบาท รวมเป็นเงิน.....บาท
☐ สารขับไล่และสารฆ่าแมลงลิตร ๆ ละ.....บาท รวมเป็นเงิน.....บาท
☐ ปุ๋ยหมัก ปุ๋ยมูลสัตว์ จำนวน.....ถุง ๆ ละบาท รวมเป็นเงิน.....บาท
☐ ปุ๋ยน้ำหมักชีวภาพ จำนวน.....ลิตร ๆ ละ.....บาท รวมเป็นเงิน.....บาท
☐ ฮอร์ตโมเนพืช จำนวน.....ขวด ๆ ละ.....บาท รวมเป็นเงิน.....บาท
☐ ยาฆ่าหญ้า จำนวน.....ขวด ๆ ละ.....บาท รวมเป็นเงิน.....บาท
☐ ค่าแรงงาน ปลุก ดูแลรักษา เก็บเกี่ยว รวมเป็นเงิน.....บาท
☐ ค่าไถ เพื่อการเตรียมแปลง รวมเป็นเงิน.....บาท
☐ ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง เช่น การไถคราด สูบน้ำ ขนส่งผลผลิต รวมเป็นเงิน.....บาท

4. ข้อมูลด้านการจัดการ ด้านการตลาดพืชผัก

4.1 วัตถุประสงค์ในการปลูกผัก ☐ เพื่อขายเป็นรายได้หลัก ☐ เพื่อขายเป็นรายได้เสริม

☐ เพื่อการบริโภค เหลือจึงขาย

4.2 การนำผักไปจำหน่าย ☐ จัดการเอง/ ทำคนเดียว ☐ รวมกลุ่มกันขาย/ จัดการ โดยกลุ่ม

4.3 ในรอบปีที่ผ่านมา (2548) ผักของท่านถูกกระจายไปอย่างไรบ้าง (ทั้งหมด 100 %)

☐ บริโภคในครัวเรือน ร้อยละ..... ☐ แจกจ่าย แบ่งปันเพื่อนบ้าน ร้อยละ.....

☐ ขาย ร้อยละ..... ☐ เก็บไว้ทำพันธุ์ ร้อยละ.....

4.4 ผักที่ท่านขาย ได้ขายให้ใครบ้าง (จากผักที่ขายทั้งหมด 100 %)

☐ ขายเอง (ไม่ผ่านคนกลาง/ ขายให้คนกินเลย) ร้อยละ..... ☐ ให้ชาวบ้านในหมู่บ้าน ☐ ตลาดนัดวันจันทร์

☐ ตลาดแม่ฮ่องสอน ☐ ตลาดเชียงใหม่ ☐ หน่วยงาน.....

☐ ขายส่งให้แม่ค้า ร้อยละ..... ☐ ในหมู่บ้าน ☐ ในตลาดชุมชน ☐ ในตลาดแม่ฮ่องสอน

☐ ในตลาดเชียงใหม่

4.5 การบรรจุหีบห่อ พืชผัก ทำอย่างไร

☐ ใส่ถุงพลาสติก ไม่มีตราองค์กร ☐ ใส่ถุงพลาสติก มีตราองค์กร

☐ ไม่ใส่ถุง/ ซั้งขาย ☐ อื่น ๆ ระบุ.....

5. ปัญหา/ อุปสรรค และข้อเสนอแนะในการผลิต/ การตลาด ผักปลอดสารพิษ

ปัญหาด้านการผลิต	สาเหตุของปัญหา	แนวทางการแก้ไข
1.		
2.		
3.		
ปัญหาด้านการตลาด		
1.		
2.		

ข้อเสนอแนะอื่น ๆ

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ขอขอบพระคุณที่ช่วยตอบคำถาม หรือ กรอกข้อมูลที่เป็นประโยชน์อย่างยิ่ง.....

.....ผู้สัมภาษณ์

.....วันที่สัมภาษณ์