



รายงานฉบับสมบูรณ์

โครงการ “การพัฒนากลไกการจัดการตลาดพริกปลอดภัยโดยกลุ่มเกษตรกร

บ้านหนองโจด ตำบลโคกก่อ อำเภอมือง จังหวัดมหาสารคาม”

สัญญาเลขที่ RDG60E0018

โดย

นายโกสินทร์ โคช่วย และคณะ

สนับสนุนโดย

สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย(สกว.)

ฝ่ายวิจัยเพื่อท้องถิ่น

กันยายน 2560

รายงานฉบับสมบูรณ์

โครงการ “การพัฒนากลไกการจัดการตลาดพริกปลอดภัยโดยกลุ่มเกษตรกร

บ้านหนองโจด ตำบลโคกก่อ อำเภอมือง จังหวัดมหาสารคาม”

คณะผู้วิจัย

1. นายโกสินทร์ โคช่วย	หัวหน้าโครงการวิจัย
2. นางสาวพัชรี ตันเสดี	ทีมวิจัย
3. นางชม บาลศรี	ทีมวิจัย
4. นายสุที ธรรมประเสริฐ	ทีมวิจัย
5. นางสาวเวียน อนุศรี	ทีมวิจัย
6. นางทองวาส สุริยะ	ทีมวิจัย
7. นางฉวี มงคลวีราพันธ์	ทีมวิจัย
8. นางสาวสิหา สุริยะ	ทีมวิจัย

สนับสนุนโดย

สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย(สกว.)

ฝ่ายวิจัยเพื่อท้องถิ่น

คำนำ

การสร้างการพัฒนากลไกการตลาดพริกปลอดภัย โดยกลุ่มเกษตรกรบ้านหนองโจด ต.โคกก่อ อ.เมือง จ.มหาสารคาม เพื่อให้ชุมชนได้เรียนรู้เรื่องของกลไกการตลาดขายพริกปลอดภัย เพื่อขายส่งและจัดการผลผลิตให้สอดคล้องกับตลาด เกษตรกรในชุมชนรวมตัวกันขายพริกของชุมชน เพื่อสามารถต่อรองเรื่องราคาที่เป็นธรรมของระบบขายส่งพริกปลอดภัย และจากข้อมูลเบื้องต้น พบว่าเกษตรกรบ้านหนองโจดยังขาด

ประสบการณ์ในการขายพริกในปริมาณมากๆ เช่นการขายส่งด้วยตนเอง ดังนั้นการพัฒนาตลาดพริกปลอดภัยโดยกลุ่มเกษตรกรจึงมีความสำคัญอย่างยิ่ง และเป็นที่มาในการรวมกลุ่มศึกษาโดยใช้งานวิจัยในครั้งนี้

ทีมวิจัยได้ดำเนินการศึกษา ปริมาณและคุณภาพของผลผลิตพริกปลอดภัย และการศึกษาระบบตลาดค้าส่งผลผลิตพริก กลไกการกำหนดราคาพริก ปริมาณผลผลิตพริกและราคาที่เปลี่ยนแปลงไปในแต่ละช่วงปี เพื่อสามารถวางแผนการผลิตและแผนการตลาดได้ ทีมวิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่า ข้อมูลจากการศึกษารั้งนี้จะช่วยให้เกิดองค์ความรู้ในการจัดการตลาดพริกโดยกลุ่มเกษตรกร อันจะเป็นประโยชน์ทั้งต่อกลุ่มเกษตรกรอื่นๆ ที่ทำการตลาดผลผลิตการเกษตรอินทรีย์ และจะเป็นบทเรียนสำคัญในการพัฒนาเรื่องดังกล่าวในอนาคต

โกสินทร์ โคช่วย และคณะ

ตุลาคม 2560

บอกเล่าเพื่อความเข้าใจร่วมกัน

งานวิจัยเพื่อท้องถิ่นเป็นกระบวนการที่คนในชุมชนได้มาร่วมคิดทบทวนสถานการณ์ ตั้งคำถาม วางแผน หาข้อมูล ทดลองทำ วิเคราะห์ สรุปผลการทำงานและหาคำตอบเพื่อปรับปรุงงานต่อไป” กล่าวคือ งานวิจัยเพื่อ ท้องถิ่นเป็นเครื่องมือหนึ่งที่เน้นการให้ “คน” ในชุมชนเข้ามาร่วมในกระบวนการวิจัย ตั้งแต่การ เริ่มคิด การตั้งคำถาม การวางแผน และค้นหาคำตอบอย่างเป็นระบบเป็นรูปธรรม โดยเรียนรู้จากการ ปฏิบัติการจริง (Action Research) อันทำให้ชุมชนได้เรียนรู้ สร้างผลงาน มีความเข้มแข็งในการแก้ปัญหาของ ตนเอง และสามารถใช้กระบวนการนี้ในการแก้ไขปัญหาอื่น ๆ ในท้องถิ่น โดยมีกระบวนการศึกษาเรียนรู้อย่าง เป็นเหตุเป็นผล ดังนั้น จุดเน้นของงานวิจัยเพื่อท้องถิ่น จึงอยู่ที่ “กระบวนการ” มากกว่า “ผลลัพธ์” เพื่อให้ ชาวบ้านได้ประโยชน์จากงานวิจัยโดยตรง และให้งานวิจัยมีส่วนในการแก้ปัญหาของชาวบ้าน รวมทั้งเกิดการ เปลี่ยนแปลงขึ้นจริงในชุมชน ซึ่งจะต้องอาศัย “เวที” (การประชุม เสวนา พุดคุยถกเถียง) เป็นวิธีการเพื่อให้คน ในชุมชน ทั้งชาวบ้าน ครู นักพัฒนา สมาชิกอบต. ข้าราชการ หรือกลุ่มคนอื่นๆ เข้ามาร่วมหา ร่วมใช้ “ปัญญา” ในกระบวนการวิจัย

“กระบวนการวิจัยเพื่อท้องถิ่น” หมายถึง การทำงานอย่างเป็นขั้นตอน เพื่อตอบ “คำถาม” หรือ “ความสงสัย” บางอย่าง ดังนั้นสิ่งสำคัญคือประเด็น “คำถาม” ต้องคมชัด โดยมีการแยกแยะประเด็นว่า ข้อ สงสัยอยู่ตรงไหน มีการหา “ข้อมูล” ก่อนทำ มีการวิเคราะห์ความน่าเชื่อถือของข้อมูล มีการ “วางแผน” การ ทำงานบนฐานข้อมูลที่มีอยู่ และในระหว่างลงมือทำมีการ “บันทึก” มีการ “ทบทวน” ความก้าวหน้า “วิเคราะห์” ความสำเร็จและอุปสรรคอย่างสม่ำเสมอ เพื่อ “ถอด” กระบวนการเรียนรู้ที่เกิดขึ้นออกมาให้ ชัดเจน ในที่สุดก็จะสามารถ “สรุปบทเรียน” ตอบคำถามที่ตั้งไว้แล้วอาจจะทำใหม่ให้ดีขึ้น ตลอดจนสามารถ นำไปใช้เป็นบทเรียนสำหรับเรื่องอื่น ๆ หรือพื้นที่อื่น ๆ ต่อไป ซึ่งทั้งหมดนี้กระทำโดย “ผู้ที่สงสัย” ซึ่งเป็นคน ในท้องถิ่นนั่นเอง ดังนั้นกระบวนการงานวิจัยเพื่อท้องถิ่นจึงเป็นงานวิจัยอีกแบบหนึ่งที่ไม่ยึดติดกับระเบียบแบบ แผนทางวิชาการมากนัก แต่เป็นการสร้างความรู้ในตัวตนท้องถิ่น โดยคนท้องถิ่น เพื่อคนท้องถิ่น โดยมุ่งแก้ไข ปัญหาด้วยการทดลองทำจริง และมีการบันทึกและวิเคราะห์อย่างเป็นระเบียบ การวิจัยแบบนี้จึงไม่ใช่เครื่องมือ ทางวิชาการ ไม่ใช่ของศักดิ์สิทธิ์ที่ผูกขาดอยู่กับครูบาอาจารย์ แต่เป็นเครื่องมือธรรมดาที่ชาวบ้านก็ใช้เป็น ประโยชน์ในชีวิตประจำวันได้

สกว.ฝ่ายวิจัยเพื่อท้องถิ่น ได้ใช้วิธีการสนับสนุนงานวิจัยเพื่อท้องถิ่นตามแนวคิดและหลักการดังกล่าว มาแล้วในระยะเวลาหนึ่ง พบว่า ชาวบ้านหรือทีมวิจัยส่วนใหญ่สามารถสะท้อนการดำเนินงานด้วยการบอกเล่า ได้เป็นอย่างดี ในขณะเดียวกันก็พบว่า การเขียนรายงาน เป็นปัญหาที่สร้างความหนักใจให้แก่นักวิจัยเป็น อย่างยิ่ง ดังนั้น ด้วยความตระหนักถึงสถานการณ์ปัญหาดังกล่าว สกว.ฝ่ายวิจัยเพื่อท้องถิ่น จึงได้ปรับปรุงแบบ การเขียนรายงานวิจัย ให้มีความยืดหยุ่น และมีความง่ายต่อการนำเสนอออกมาใน รูปแบบที่นักวิจัยถนัด โดยไม่ยึดติดในเรื่องของภาษาและรูปแบบที่เป็นวิชาการมากเกินไป ซึ่งเป้าหมายสำคัญของรายงานวิจัยยังคง มุ่งเน้นการนำเสนอให้เห็นภาพของกระบวนการวิจัยมากกว่าผลลัพธ์ที่ได้จากการวิจัย โดยกลไกสำคัญที่จะช่วย

ให้นักวิจัยให้มีความสามารถเขียนรายงานที่นำเสนอกระบวนการวิจัยได้ชัดเจนยิ่งขึ้น คือ ศูนย์ประสานงานวิจัย (Node) ในพื้นที่ ซึ่งทำหน้าที่เป็นพี่เลี้ยงโครงการวิจัยมาตั้งแต่เริ่มต้นจนกระทั่งจบการทำงานวิจัย ดังนั้น Node จะรับรู้พัฒนาการของโครงการวิจัยมาโดยตลอด บทบาทการวิเคราะห์เนื้อหาหรือกิจกรรมของโครงการ จึงเป็นการทำงานร่วมกันระหว่าง Node และนักวิจัย ซึ่งความร่วมมือดังกล่าวได้นำมาซึ่งการถอดบทเรียน โครงการวิจัยสู่การเขียนมาเป็นรายงานวิจัยที่มีคุณค่าในที่สุด

อย่างไรก็ตาม รายงานวิจัยเพื่อท้องถิ่นอาจไม่สมบูรณ์แบบดังเช่นรายงานวิจัยเชิงวิชาการโดยทั่วไป หากแต่ได้คำตอบและเรื่องราวต่างๆ ที่เกิดขึ้นจากกระบวนการวิจัย ซึ่งท่านสามารถเข้าไปค้นหา ศึกษาและเรียนรู้เพิ่มเติมได้จากพื้นที่

สกว.ฝ่ายวิจัยเพื่อท้องถิ่น

บทสรุปสำหรับผู้บริหาร

การศึกษากลไกการจัดการตลาดพริกปลอดภัยโดยกลุ่มเกษตรกรบ้านหนองโจด ผลการวิจัยพบว่า ในด้านปริมาณและคุณภาพของผลผลิตพริกปลอดภัยของบ้านหนองโจด นั้น โดยภาพรวมแล้วชุมชนสามารถผลิตพริกที่มีคุณภาพตรงตามความพึงพอใจของเกษตรกร และตรงกับความต้องการของตลาด โดยเกษตรกรผลิตพริกในปี 2559-2560 ได้ 26,140 กิโลกรัม ผลิตพริกได้มาตรฐานที่กลุ่มตั้งไว้ใน 4 ข้อ ได้แก่ ปริมาณเม็ดพริกต่อ 1 กิโลกรัม ผลิตได้เฉลี่ย 856 เม็ดต่อกิโลกรัม คุณภาพเม็ดพริกพบว่าเม็ดพริกมีผลสมบูรณ์เฉลี่ย 87.14 % ผลไม่สมบูรณ์และผลเน่ารวมกันเฉลี่ย 11.91 % ส่วนขนาดของเม็ดพริกทั้ง 2 รุ่น ได้ตามมาตรฐาน ได้แก่ รุ่นที่ 1 ความยาวเฉลี่ย 10.37 ซม. และรุ่นที่ 2 ความยาวเฉลี่ย 8.58 ซม. ด้านมาตรฐานสีของพริกที่ผลิตได้พริกสีแดงก่ำและสีแดงล้วนรวมกันเฉลี่ย 76.18 % ด้านความปลอดภัยในการผลิตพริกพบว่า ไม่พบสารพิษตกค้างในเม็ดพริกร้อยละ 100 อย่างไรก็ตามข้อมูลที่ศึกษานี้จำเป็นต้องศึกษาเปรียบเทียบกับข้อมูลการผลิตพริกในปีถัดไปด้วย เพราะการผลิตพริกในปี 2559/2560 มีปัจจัยส่งผลให้เกษตรกรผลิตพริกได้น้อยลงหากเทียบกับปีก่อน เพราะมีสถานการณ์การขาดดอกหนองน้ำ พื้นที่บางแห่งใหม่สำหรับการเพาะปลูกพริก ทำให้การผลิตพริกของชาวบ้านต่างจากปีก่อนๆ

ด้านต้นทุนการผลิต การเก็บผลผลิต และต้นทุนการขายพริก พบว่าในการผลิตพริกปี 2559/2560 เกษตรกรมีต้นทุนการผลิตพริกเฉลี่ย 12,394.44 บาทต่อไร่ และได้ผลผลิตเฉลี่ย 934 กิโลกรัมต่อไร่

ด้านความต้องการปลูกพริกในฤดูกาลผลิตถัดไป เกษตรกรต้องการปลูกพริกในฤดูกาลจำนวน 45 ราย คิดเป็นพื้นที่ 217.1 งาน และต้องการปลูกพริกนอกฤดูกาลจำนวน 10 ราย คิดเป็นพื้นที่ 47.2 งาน ซึ่งแน่นอนว่าหากเกษตรกรต้องการผลิตพริกตามฤดูกาลจำนวนมาก จำเป็นต้องวางแผนการจัดการพริกที่ออกสู่ตลาดพร้อมกัน ทั้งเรื่องการเชิฐูราคาที่ไม่เป็นไปตามต้องการ และการจัดการผลผลิต

ในด้านระบบตลาดค้าส่งผลผลิตพริก กลไกการกำหนดราคาพริก ปริมาณผลผลิตพริกและราคาที่เปลี่ยนแปลงไปในแต่ละช่วงปีเพื่อวางแผนการผลิตและแผนการตลาด ผลการศึกษาพบว่า ด้านสถานการณ์ปริมาณและราคาการขายพริกของชุมชนบ้านหนองโจด ราคาขายพริกแห้งและพริกสดของชุมชนโดยขายผ่านพ่อค้าคนกลาง ขายพริกได้ในราคาต่ำกว่าที่ต้องการ และต่ำกว่าการนำพริกไปขายปลีกเองของชุมชน ขณะเดียวกันด้านราคาพริก พริกสดราคาเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในช่วงเดือนธันวาคม และราคาเฉลี่ยต่ำสุดอยู่ในช่วงเดือนเมษายน ส่วนพริกแห้งราคาเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในช่วงเดือนมีนาคม และราคาเฉลี่ยต่ำสุดอยู่ในช่วงเดือนเมษายน

ด้านการสรุปต้นทุน/กำไรการขายพริกของชาวบ้านหนองโจดพบว่า ชาวบ้านมีต้นทุนการผลิตพริกเฉลี่ยต่อไร่ 12,394.44 บาท และจะได้กำไรจากการขายพริกประมาณ 52,237.60 บาท ต่อไร่ หากขายได้ตามสถานการณ์ราคาตลาดพริกเบื้องต้น

ด้านเส้นทางตลาด และแหล่งขายพริกของชุมชนบ้านหนองโจดพบว่า เกษตรกรขายพริกให้พ่อค้าคนกลางในหมู่บ้านและนอกหมู่บ้านปริมาณพริกเฉลี่ยรวม 39.68 % และนำพริกไปขายเองยังตลาดค้าปลีกต่างๆ ในจังหวัดมหาสารคาม ได้แก่ ตลาดธ.ก.ส., ตลาดเขียวศรีสวัสดิ์, ตลาดแวงนาง, และตลาดมมส. ปริมาณพริกเฉลี่ยรวม 60.32 % นอกจากนี้มีการศึกษาช่องทางการขายพริกแบบค้าส่งในตลาดศรีเมืองทองขอนแก่น เพื่อเปรียบเทียบราคาขายส่งในหมู่บ้าน และขายปลีกนอกหมู่บ้านพบว่า ราคาขายปลีกนอกหมู่บ้านสูงกว่าช่องทางอื่นๆ ส่วนราคาขายส่งในตลาดศรีเมืองทองขอนแก่น ได้ราคาต่ำกว่าการขายส่งในหมู่บ้าน

ด้านบทเรียนการจัดการตลาดพริกที่ผ่านมา พบว่าชาวบ้านหนองโจดปลูกพริกในฤดูแล้งเป็นหลัก ทำให้ผลผลิตออกพร้อมกับผลผลิตพริกในตลาดทั่วไป ซึ่งเป็นช่วงที่พบปัญหาเรื่องราคาพริกตกต่ำ ถ้าราคาพริก

ตกต่ำ เกษตรกรจะตกเป็นพริกแห้งขาย แต่จะต้องเสียเวลาในการตาก เกิดความยุ่งยากในการจัดการ ส่วนการจัดการขายพริกที่ผ่านมามี 2 ระยะ ได้แก่ ระยะที่ 1 มีพ่อค้าคนกลางในชุมชนมารับซื้อ และเอาพริกไปขายปลีกในตลาดต่างๆ และระยะที่ 2 มีพ่อค้าคนกลางจากนอกชุมชนมารับซื้อ อีกทั้งเกษตรกรต่างคนต่างขายผ่านพ่อค้าคนกลางทำให้ไม่มีพลังในการกำหนดราคา

ช่องทางการตลาดที่เป็นระบบการขายผลผลิตพริกของชุมชนส่งตรงถึงที่ให้แก่ร้านส้มตำ/ร้านอาหารตามสั่งเป็นช่องทางที่มีความเป็นไปได้ในแง่ของการลงทุนและได้กำไร ถือว่าช่องทางนี้เป็นช่องทางหนึ่งที่จะทำให้ชาวบ้านหนองโจดที่ผลิตพริกปลอดภัยสามารถขายพริกได้ในปริมาณมาก มีความต่อเนื่อง ซึ่งจะทำให้สามารถแก้ไขปัญหาเรื่องพริกผันตลาดและการกดราคาจากพ่อค้าคนกลางได้

สารบัญ	หน้า
คำนำ	
บอกเล่าเพื่อความเข้าใจร่วมกัน	
บทสรุปสำหรับผู้บริหาร	
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ความสำคัญและความเป็นมาของการศึกษา	1
1.2 โจทย์การวิจัย	3
1.3 วัตถุประสงค์	3
1.4 ความสำคัญของการศึกษา	3
1.5 ขอบเขตของการศึกษา	3
1.6 นิยามศัพท์เฉพาะ	3
1.7 กรอบแนวคิดการศึกษา	4
1.8 ผลที่คาดว่าจะได้รับ	4
บทที่ 2 บริบทที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาวิจัย	5
2.1 ประวัติศาสตร์ชุมชน	5
2.2 ข้อมูลทางภูมิศาสตร์	5
2.3 ข้อมูลทางสังคม	6
2.4 ข้อมูลด้านการศึกษา	7
2.5 ข้อมูลด้านเศรษฐกิจ	7
2.6 ข้อมูลด้านสาธารณสุขอนามัย	8
2.7 ข้อมูลด้านประเพณีวัฒนธรรมชุมชน	8
2.8 ข้อมูลด้านทรัพยากรและสิ่งแวดล้อม	10
2.9 พัฒนาการการปลูกพริกบ้านหนองโจด	12
2.10 ข้อมูลลักษณะพันธุ์พริกบ้านหนองโจด	14
2.11 กระบวนการปลูกพริก และรูปแบบการจัดการผลผลิตพริก	15
2.12 บทเรียนการทำงานที่ผ่านมา	21
2.13 รายงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	23
บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย	29
3.1 วิธีดำเนินการศึกษา	29
3.2 ขอบเขตการวิจัย	29
3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล	30
3.4 ขั้นตอนการวิจัย	30
3.4.1 การดำเนินกิจกรรมวิจัย	31

สารบัญ	หน้า
บทที่ 4 ผลการศึกษา	35
4.1 ปริมาณและคุณภาพของผลผลิตพริกปลอดภัยบ้านหนองโจด สู่การวางแผนการผลิตพริกให้สอดคล้องกับตลาด	35
4.2 ระบบตลาดค้าส่งผลผลิตพริก กลไกการกำหนดราคาพริก ปริมาณผลผลิตพริกและราคาที่เปลี่ยนแปลงไปในแต่ละช่วงปีเพื่อวางแผนการผลิตและแผนการตลาด	44
4.2.1 สถานการณ์ปริมาณและราคาการขายผลผลิตพริกสดและพริกแห้งของชุมชนบ้านหนองโจด	44
4.2.2 เส้นทางตลาด และแหล่งขายพริกของชุมชนบ้านหนองโจด	48
4.2.3 บทเรียนการจัดการตลาดพริกที่ผ่านมา	52
4.3 ปฏิบัติการวิจัย	52
4.3.1 สรุปผลกิจกรรมทดลองปฏิบัติการขายพริกส่งให้กับร้านส้มตำในเมืองมหาสารคาม	54
4.3.2 ผลจากการปฏิบัติการศึกษาดูงาน	66
บทที่ 5 สรุปผลการศึกษา บทเรียน และข้อเสนอแนะ	68
5.1 สรุปผลการศึกษา	68
5.2 ข้อจำกัด ปัญหาอุปสรรคที่พบในการศึกษา	70
5.3 บทเรียนสำคัญ	70
5.4 การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น	71
5.5 แนวทางการทำงานต่อเนื่อง	73

สารบัญตาราง	หน้า
ตารางที่ 1 แสดงระยะเวลาการระบวนการปลูกพริก และรูปแบบการจัดการผลผลิตพริก	15
ตารางที่ 2 แสดงข้อมูลผลผลิตพริกประเภทต่างๆ จำแนกตามกิโกรัม ปี 2559/2560	35
ตารางที่ 3 ข้อมูลผลผลิตพริกของเกษตรกร 21 ราย จำแนกตามปริมาณ,คุณภาพ,สี,ขนาด,ผลตรวจสอบสารตกค้าง และข้อสังเกต	36
ตารางที่ 4 แสดงข้อมูลปริมาณพริกที่เก็บได้จากเกษตรกร 21 ราย จำแนกตามกิโกรัม	41
ตารางที่ 5 แสดงข้อมูลคุณภาพเม็ดพริกโดยเฉลี่ยของเกษตรกร 21 ราย จำแนกตามกิโกรัม	41
ตารางที่ 6 แสดงข้อมูลผลเฉลี่ยขนาดเม็ดพริกของเกษตรกร 21 ราย จำแนกตามรุ่นผลผลิตพริก	41
ตารางที่ 7 แสดงข้อมูลสีพริก จำแนกตามผลผลิตของเกษตรกรทั้ง 21 ราย	42
ตารางที่ 8 แสดงข้อมูลผลการตรวจสอบสารตกค้างในพริกของเกษตรกร 21 ราย จำแนกตามระดับความปลอดภัย	42
ตารางที่ 9 แสดงข้อมูลต้นทุนการผลิตพริกบ้านหนองโจด ปี 2559/2560	43
ตารางที่ 10 ความต้องการปลูกพริกในฤดูกาลผลิตถัดไป จำแนกตามจำนวนผู้ต้องการปลูก และพื้นที่การปลูก	44
ตารางที่ 11 แสดงราคาขายพริกในหมู่บ้านแต่ละเดือน โดยมีพ่อค้าคนกลางในหมู่บ้าน และนอกหมู่บ้านมารับซื้อ จำแนกตาม ประเภทพริกสดและพริกแห้ง	45
ตารางที่ 12 แสดงราคาขายพริกนอกหมู่บ้านแต่ละเดือน โดยคนในหมู่บ้านนำพริกออกไปขายเอง จำแนกตาม ประเภทพริกสดและพริกแห้ง	45
ตารางที่ 13 สรุปภาพรวมต้นทุน/รายได้ และราคาเฉลี่ยของพริกสดและพริกแห้ง	46
ตารางที่ 14 แสดงข้อมูลปริมาณการขายพริกสดในหมู่บ้านและขายปลีกนอกหมู่บ้าน ในแต่ละเดือน ของชาวบ้านหนองโจด ปี 2559/2560	47
ตารางที่ 15 แสดงข้อมูลปริมาณการขายพริกแห้งในหมู่บ้านและขายปลีกนอกหมู่บ้าน ในแต่ละเดือน ของชาวบ้านหนองโจด ปี 2559/2560	48
ตารางที่ 16 เปรียบเทียบราคาพริกในตลาดศรีเมืองทอง, ตลาดมหาสารคาม และตลาดค้าส่งในหมู่บ้านระหว่างเดือนธันวาคม 2559 ถึงเดือนเมษายน 2560	49
ตารางที่ 17 สรุปข้อมูลปริมาณการขายพริกคิดเป็นกิโกรัมทั้งขายส่งและขายปลีกของชุมชนบ้านหนองโจด ในตลาดจังหวัดมหาสารคาม	50
ตารางที่ 18 แสดงผลกำไร-ขาดทุนการทดลองขายพริกส่งร้านส้มตำ	60
ตารางที่ 18 แสดงผลกำไร-ขาดทุนจากการทดลองปฏิบัติการขายส่งพริกให้ร้านส้มตำ โดยใช้เงินกองทุนของกลุ่มเกษตรกร	61

บทที่ 1 บทนำ

1.1 ความสำคัญและความเป็นมาของการศึกษา

บ้านหนองโจด หมู่ที่ 9 ตำบลโคกกอ อำเภอมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม อยู่ห่างจากตัวเมืองมหาสารคามประมาณ 13 กิโลเมตร จำนวนพื้นที่มีพื้นที่ทั้งหมด 1,481 ไร่ พื้นที่ทำการเกษตร 1,019 ไร่ เป็นพื้นที่ตั้งบ้านเรือน 400 ไร่ ที่สาธารณะประโยชน์ 40 ไร่ เป็นอ่างเก็บน้ำขนาดเล็ก 1 แห่ง ขนาด 4 ไร่จำนวนครัวเรือนในหมู่บ้านหนองโจด หมู่ที่ 9 มีทั้งหมด 138 ครัวเรือน มีประชากร รวม 402 คน ชาย 176 คน หญิง 226 คน

บ้านหนองโจดมีแหล่งทรัพยากรธรรมชาติที่สำคัญคือ ป่าไม้มีพื้นที่ 200 ไร่ มีความอุดมสมบูรณ์มีต้นไม้ใหญ่ เป็นที่อาศัยของสัตว์นานาชนิด ทำรายได้เข้าชุมชนเลี้ยงปากท้องของชุมชนได้ตลอดมา อ่างเก็บน้ำหินเหิบมีคลองส่งน้ำตามไร่นา ใช้ในฤดูกาลทำนาและหลังการเก็บเกี่ยวผลผลิต ทำให้คนในชุมชนสามารถเพาะปลูกพืชนาชนิดได้ อ่างหินเหิบสามารถรับน้ำจากป่ามาเก็บไว้ได้มาก เพื่อที่จะสามารถทำการเพาะปลูกและส่งน้ำตามคลองรับน้ำลงไปให้ชาวบ้านได้ทำนาและเก็บไว้ในสระเล็กๆ ในที่นาเพื่อทำการเกษตรหลังเก็บเกี่ยวผลผลิตอ่างเก็บน้ำห้วยคะคางเป็นแหล่งน้ำขนาดใหญ่ของคนในชุมชน ซึ่งมีคลองสาขาย่อยใช้ในการส่งน้ำในการปลูกข้าวและหลังการเก็บเกี่ยวเป็นการปลูกผัก เพื่อเป็นอาหารและเพิ่มรายได้ให้แก่ครอบครัวบ่อน้ำสาธารณะประโยชน์ในหมู่บ้าน

บ้านหนองโจด เป็นหมู่บ้านที่มีการปลูกพริกมากเป็นพิเศษ โดยเริ่มปลูกมาตั้งแต่ปี พ.ศ.2510 จากที่เริ่มปลูกพริกในปี 2510 จำนวน 7 คนต่อมาปี พ.ศ. 2520 จำนวนคนปลูกพริกเพิ่มขึ้นเป็น 20 ราย เนื่องจากมีการขุดคลองอ่างเก็บน้ำโคกกอ คนจึงไปจับจองพื้นที่ปลูกพริกบริเวณรอบอ่างโคกกอ สำหรับคนที่ไม่ได้จับจองพื้นที่ ก็จะไปปลูกในพื้นที่ของตนเอง การขายพริกในตอนนั้น จะมีแม่ค้าที่เป็นคนในชุมชนรับซื้อพริกไปขายต่อที่ตลาดสดในจังหวัดมหาสารคาม ต่อมาปี พ.ศ. 2530 เริ่มมีแม่ค้าจากภายนอกชุมชนเข้ามาซื้อพริกภายในชุมชน จึงได้มีคนปลูกพริกเพิ่มขึ้นจาก 20 ราย เป็น 40 ราย เพราะแม่ค้าเริ่มเข้ามาซื้อเยอะขึ้นโดยวิธีการขายจะมี 2 แบบ ได้แก่ แบบที่ 1 ขายผ่านคนในชุมชน โดยจะนำพริกไปขายต่อที่ตลาด และแบบที่ 2 ขายที่แปลงโดยจะมีแม่ค้าจากภายนอกเข้ามาซื้อปัจจุบันบ้านหนองโจด ตำบลโคกกอ อำเภอมหาสารคาม มีเกษตรกรปลูกพริกประมาณ 70 ครัวเรือน พื้นที่ปลูกของเกษตรกรแต่ละคนจะใช้พื้นที่ 1 ไร่ – 2 ไร่ ได้ผลผลิต 800 – 1,000 กิโลกรัมต่อปี ใช้เวลาปลูกและเก็บผลผลิต 6 เดือน ช่วงระหว่างเดือน พย. – เมย. ทั้งนี้ปัญหาสำคัญของการปลูกพริกของเกษตรกรคือ เรื่องการตลาด เนื่องจากผลผลิตส่วนใหญ่จะถูกขายผ่านแม่ค้าคนกลางและเรื่องราคาพริกที่เกษตรกรไม่สามารถกำหนดราคาเองได้ โดยเฉพาะฤดูกาลที่พริกออกสู่ตลาดมาก ทำให้ราคาตกต่ำและการมารับซื้อที่ไม่ตรงเวลาของแม่ค้า

พันธุ์พริกที่ชาวบ้านหนองโจดนิยมปลูก โดยปลูกมาตั้งแต่ พ.ศ.2510 ซึ่งชาวบ้านเรียกว่าพริกพันธุ์โคกกอนั้น เป็นพันธุ์พริกขี้นกผลใหญ่ ที่เรียกว่าพันธุ์จินดา ทั้งนี้ พริกจินดาเป็นที่ต้องการของตลาดไม่ว่าจะในรูปพริกสดหรือพริกแห้งและยังสามารถนำไปแปรรูปในรูปแบบต่างๆ ได้อีกมากมาย เป็นพริกที่มีรสชาติเผ็ดกลาง มีผลโต สีสดใสสวยงาม โดยเมื่อยามที่ผลยังอ่อนอยู่จะมีสีเขียวแก่ แต่เมื่อแก่จัดจะเปลี่ยนเป็นสีแดงเข้ม เมื่อเก็บผลผลิตแล้วสามารถอยู่ได้นาน ทนทานไม่เหี่ยวง่าย สามารถนำไปประกอบอาหารได้ทุกชนิดตามที่ต้องการ จึงเป็นที่ถูกอกถูกใจเหล่าพ่อค้าแม่ค้าและผู้บริโภคเป็นอย่างมาก โดยสามารถพบเห็นพริกจินดาในแผงที่ขายผักแทบจะทุกแผง ชาวบ้านหนองโจดนิยมปลูกพริกพันธุ์นี้โดยไม่ยอมปลูกพริกพันธุ์อื่นเลย เนื่องจากมีคุณสมบัติเด่น คือ ลูกดก ทน

ต่อโรค เหมาะกับสภาพพื้นที่ น้ำหนักดี รสชาติดี ผีต หอม สีสวย ปลุกง่ายแห้งไว เก็บไว้ได้นาน แตกกิ่งดี ผิวบาง และเมล็ดเยาะ กระบวนการปลูกพริกของชาวบ้านหนองโจดจะปลูกในช่วงปลายปีหรือปลูกฤดูแล้ง เพราะช่วงฤดูฝนจะปลูกได้ยากและมีโรคมากทำให้ต้องใช้สารเคมีมากขึ้น แต่การปลูกในฤดูแล้งจะไม่ค่อยมีโรคและไม่ต้องใช้สารเคมีมาก กระบวนการปลูกจะเริ่มจากการเพาะกล้าพริกช่วงเดือนกันยายนถึงตุลาคม จากนั้นจะนำพริกลงปลูกช่วงเดือนพฤศจิกายนถึงมกราคม และเก็บเกี่ยวผลผลิตตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ถึงเมษายน ทั้งนี้ช่วงเวลาที่ผลผลิตพริกออกเป็นช่วงเวลาที่ราคาพริกในตลาดจะต่ำ เนื่องจากมีพริกออกสู่ตลาดเยอะ จึงเป็นที่มาของปัญหาทางการตลาดพริกของชาวบ้านโคกก่อ

บทเรียนจากการทำงานวิจัย จากสภาพปัญหาที่เกิดขึ้นทำให้ชุมชนได้ทำวิจัยพัฒนาช่องทางการตลาดพริกปลอดภัย ภูมิศึกษา บ.หนองโจด ต.โคกก่อ อ.เมือง จ.มหาสารคาม เพื่อศึกษาหาวิธีในการพัฒนาช่องทางการตลาดพริกปลอดภัยของชุมชนที่ทำให้ชาวบ้านสามารถขายพริกได้ในราคาที่ดี โดยจากการเก็บข้อมูลปี 2557/58 บ้านหนองโจดมีจำนวนคนปลูกพริก 73 ราย ใช้พื้นที่ปลูกพริกทั้งหมด 57.1 ไร่ ได้ผลผลิตพริกทั้งหมด 116,558 กิโลกรัม หรือ 116.558 ตัน โดยผลผลิตทั้งหมดชาวบ้านจะเก็บไว้บริโภคจำนวน 2,749 กิโลกรัม หรือ 2.749 ตัน ขายเป็นพริกสด 56,548 กิโลกรัม หรือ 56.548 ตัน นำผลผลิตไปผลิตพริกแห้งสำหรับกินเอง 1,520 กิโลกรัม หรือ 1.520 ตัน แบ่งพริกแห้งไปขาย 14,902 กิโลกรัมหรือ 14.902 ตัน ส่วนระบบการขายนั้น จะขายผ่านแม่ค้าคนกลาง แบ่งเป็นขายพริกสด 52,608 กิโลกรัม หรือ 52.608 ตัน ขายเป็นพริกแห้ง 31,659 กิโลกรัม หรือ 31.659 ตัน นำพริกสดไปขายเองในตลาดสดแวงนาง 1,813 กิโลกรัม หรือ 1.813 ตัน ขายเองในตลาดนัดสี่เหลี่ยมมหาสารคาม ขายพริกสด 4,576.5 กิโลกรัม หรือ 4.576 ตัน ขายพริกแห้ง 210 กิโลกรัม และขายเองในตลาดสดแบ่งเป็น ขายพริกสด 5,547 กิโลกรัม หรือ 5.547 ตัน ขายพริกแห้ง 1,206 กิโลกรัม หรือ 1.206 ตัน ผลผลิตพริกทั้งหมดเมื่อนำไปขายจะคิดเป็นเงินรวมทั้งสิ้น 3,770,460 บาท คิดเป็นเงินที่ขายพริกสดได้ 2,328,400 บาท คิดเป็นเงินที่ขายพริกแห้งได้ 1,442,060 บาท ทั้งนี้ผลผลิตพริกและส่วนแบ่งการตลาดส่วนใหญ่จะตกอยู่กับแม่ค้าคนกลาง จากการประเมินกำไรที่แม่ค้าคนกลางจะได้ไปคือ 20 – 40 บาทต่อกิโลกรัม หรือประมาณ 1 ล้านบาทต่อปี

แม้ว่าชาวบ้านจะมีการทำการตลาดหลายแบบ แต่ช่องทางตลาดหลักคือ การขายผ่านแม่ค้าคนกลาง ซึ่งข้อดี คือสามารถขายได้ในปริมาณมาก แต่ข้อเสีย คือไม่สามารถกำหนดราคาเองได้ ต้องขึ้นอยู่กับราคาตลาด และหลายครั้งราคาตกต่ำ ส่วนการแปรรูปพริก เช่น พริกป่น มีข้อจำกัดในการผลิต เนื่องจากต้องใช้เวลาในการคั่ว ตำ ร่อน ซึ่งชาวบ้าน ยังไม่มีเครื่องมือที่ทันสมัย ส่วนการแปรรูปเป็นพริกแห้งจะเลือกช่วงที่พริกราคาตกต่ำ และไม่คุ้มที่จะขายพริกสด ก็จะนำมาทำพริกแห้ง แต่ทั้งนี้ก็ต้องใช้เวลาและสถานที่ในการตาก และมีความยุ่งยากมากขึ้น การขายพริกสดจะสะดวกกว่าและคุ้มค่ากว่ามาก ส่วนการนำพริกไปขายเอง ชาวบ้านจะนำไปขายตลาดสดและขายในตลาดนัดสี่เหลี่ยมมหาสารคาม ซึ่งมีข้อดี คือ ขายได้ในราคาที่กำหนดเอง แต่ข้อเสีย คือ ขายได้ในปริมาณน้อยไม่เพียงพอต่อปริมาณผลผลิตพริกที่มี ทั้งนี้จากการศึกษาวิจัยชาวบ้านได้เห็นช่องทางการตลาดพริกมากขึ้น ทั้งตลาดค้าส่ง ตลาดพริกอินทรีย์ โดยกระบวนการผลิตชาวบ้านหนองโจดมีความรู้ในการปลูกพริกให้มีคุณภาพและปลอดภัย เพียงแต่ยังขาดการทำการตลาดพริกโดยเกษตรกร และการขายผลผลิตพริกในปริมาณมากๆ มีความจำเป็นอย่างมาก แต่จะหาอย่างไรที่กลุ่มเกษตรกรจะมีความสามารถในการจัดการผลผลิตและทำการตลาดได้เอง โดยลดการผ่านคนกลางให้มากที่สุด และนำผลผลิตไปขายเองที่ตลาดค้าส่งผลผลิต เพื่อให้ผลกำไรคืนกลับมาสู่เกษตรกรให้มากที่สุด การศึกษาวิจัยที่ผ่านมาเกษตรกรยังไม่สามารถทำการตลาดได้เอง เพราะ

ยังขาดการจัดรูปองค์กรและกลไกการจัดการตลาดโดยกลุ่มชาวบ้านเอง ชาวบ้านยังขาดการพัฒนากระบวนการบริหารจัดการและการสร้างความเข้มแข็งและความมั่นใจในการทำตลาด ด้วยเหตุนี้จึงต้องมีการศึกษาวิจัยต่อว่า ชุมชนบ้านหนองโจดจะมีวิธีการจัดการตลาดพริกปลอดภัยโดยกลุ่มเกษตรกรได้อย่างไร โดยมีการพัฒนากลไกการจัดการผลผลิตพริกของกลุ่มเกษตรกรและนำผลผลิตพริกไปสู่ตลาดได้เองโดยลดกลไกพ่อค้าคนกลางให้มากที่สุด

1.2 โจทย์การวิจัย

ชุมชนบ้านหนองโจดจะมีวิธีการจัดการตลาดพริกปลอดภัยโดยกลุ่มเกษตรกรได้อย่างไร ทั้งการพัฒนา กลไกการจัดการผลผลิตพริกของกลุ่มเกษตรกรและการนำผลผลิตพริกไปสู่ตลาดค้าส่ง

1.3 วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาปริมาณและคุณภาพของผลผลิตพริกปลอดภัยบ้านหนองโจด นำไปสู่การวางแผนการผลิตพริกให้สอดคล้องกับตลาด
2. เพื่อศึกษาระบบตลาดค้าส่งผลผลิตพริก กลไกการกำหนดราคาพริก ปริมาณผลผลิตพริกและราคาที่เปลี่ยนแปลงไปในแต่ละช่วงปีเพื่อสามารถวางแผนการผลิตและแผนการตลาดได้
3. เพื่อศึกษาแนวทางการพัฒนากลไกการจัดการผลผลิตและการจัดการตลาดพริกปลอดภัยโดยกลุ่มเกษตรกร บ้านหนองโจด

1.4 ความสำคัญของการศึกษา

เพื่อค้นหาว่าชุมชนบ้านหนองโจดจะมีวิธีการจัดการตลาดพริกปลอดภัยโดยกลุ่มเกษตรกรได้อย่างไร ทั้งการพัฒนา กลไกการจัดการผลผลิตพริกของกลุ่มเกษตรกรและการนำผลผลิตพริกไปสู่ตลาดค้าส่ง

1.5 ขอบเขตของการศึกษา

1. ขอบเขตพื้นที่วิจัย บ้านหนองโจด หมู่ที่ 9 และ หมู่ที่ 13 ตำบลโคกก่อ อำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม
2. ขอบเขตกลุ่มเป้าหมาย
 - กลุ่มเป้าหมายหลัก ได้แก่ เกษตรกรผู้ปลูกพริกระดับปลอดภัย จำนวน 45 ราย สาเหตุที่เลือก 45 ราย เพราะมีข้อมูลความปลอดภัยในการผลิตและรู้ระบบการผลิต
 - กลุ่มเป้าหมายรอง เกษตรกรผู้ปลูกพริกระดับอินทรีย์ จำนวน 5 ราย และเกษตรกรปลูกพริกค้าเมล็ดพันธุ์ 1 ราย
3. ขอบเขตเนื้อหา
4. ขอบเขตระยะเวลาดำเนินงาน 13 เดือน (มีนาคม 2560 – เมษายน 2561)

1.6 นิยามศัพท์เฉพาะ

1.7 กรอบแนวคิดการศึกษา

การทำการตลาดพริกปลอดภัย โดยมีกลุ่มเกษตรกรเป็นหน่วยธุรกิจของชุมชนในการจัดการตลาดพริก ที่นำผลผลิตพริกส่งตลาดค้าส่ง ที่เอื้อให้กับเกษตรกรทั้งในเรื่องปริมาณการรับซื้อ และราคาซื้อขายที่เป็นธรรม โดยมีการสนับสนุนระบบการปลูกพริกที่เน้นความปลอดภัยให้กับสมาชิกกลุ่ม

1.8 ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทีมวิจัยได้ข้อมูลปริมาณและคุณภาพของผลผลิตพริกปลอดภัย บ.หนองโจด
2. ได้แผนการผลิตและการตลาดพริกของกลุ่มเกษตรกร
3. ทีมวิจัยมีความรู้ความเข้าใจระบบตลาดค้าส่งผลผลิตพริก กลไกการกำหนดราคาพริก ปริมาณผลผลิตพริกและราคาเปลี่ยนแปลงไปในแต่ละช่วงปี เพื่อสามารถสร้างวางแผนการผลิตและการตลาดได้
4. ได้พัฒนากลไกการจัดการผลผลิตและการจัดการตลาดพริกปลอดภัยโดยกลุ่มเกษตรกรบ้านหนองโจด
5. ได้ความรู้และประสบการณ์การทำตลาดและการค้าพริกปลอดภัย โดยกลุ่มเกษตรกรบ้านหนองโจด

บทที่ 2

บริบทที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาวิจัย

2.1 ประวัติศาสตร์ชุมชน

บ้านหนองโจด

หมู่ที่ 9 ตำบลโคกก่อ อำเภอเมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม เดิมมีชนกลุ่มน้อยย้ายถิ่นฐานมาจากบ้านเปลือยไฟใหม่จังหวัดร้อยเอ็ด และอีกกลุ่มอพยพมาจากอำเภอแกดำหรือสมัยก่อนเป็นกิ่งแกดำ ได้มาพบหนองน้ำที่มีความอุดมสมบูรณ์มี กุ้ง หอย ปู ปลามากมายและมีต้นโจด¹ ขึ้นรายรอบหนองน้ำ จึงได้ลงหลักปักฐานตั้งเป็นหมู่บ้านโดยให้ชื่อว่า “บ้านหนองโจด” และมีผู้ใหญ่บ้านมาจนถึงปัจจุบันเป็นจำนวน 14 คน ดังนี้

1. นายราช่าบาล
2. นายดีต้า
3. นายขุนศักดิ์
4. นายแก้วดวงตา
5. นายดีต้า
6. นายปี ยะวร
7. นายถา
8. นายคุณ
9. นายจันทุ่น
10. นายกา
11. นายปี ยะวร
12. นายทองอิน ชมภูหลง
13. นายสมพร บาลศรี
14. นายดาวเรือง สุริยะ²

2.2 ข้อมูลทางภูมิศาสตร์

บ้านหนองโจด หมู่ที่ 9 ตำบลโคกก่อ อำเภอเมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม มีระยะทางห่างจากองค์การบริหารส่วนตำบลโคกก่อประมาณ 2 กิโลเมตร มีระยะห่างจากตัวเมืองมหาสารคามประมาณ 13 กิโลเมตร โดยมีทิศเหนือจรดบ้านหนองปลิง ตำบลหนองปลิง มีทิศใต้จรดบ้านโคกก่อ ตำบลโคกก่อ มีทิศตะวันออกจรดบ้านหนองคู ตำบลหนองปลิง และมีทิศตะวันตกจรดบ้านหัวช้าง ตำบลโคกก่อ

จำนวนพื้นที่มีพื้นที่ทั้งหมด 1,481 ไร่ พื้นที่ทำการเกษตร 1,019 ไร่ เป็นพื้นที่ตั้งบ้านเรือน 400 ไร่ ที่สาธารณะประโยชน์ 40 ไร่ เป็นอ่างเก็บน้ำขนาดเล็ก 1 แห่ง ขนาด 4 ไร่

¹ ต้นโจดมีลักษณะคล้ายต้นไผ่แต่มีลำต้นเล็กกว่า

² ผู้ใหญ่บ้านบ้านหนองโจด หมู่ที่ 9 คนปัจจุบัน

2.3 ข้อมูลทางสังคม

จำนวนครัวเรือนในหมู่บ้านหนองโจด หมู่ที่ 9 มีทั้งหมด 138 ครัวเรือน ไม่อยู่จริง 12 ครัวเรือน เนื่องจากอพยพแรงงาน จำนวนประชากรในหมู่บ้านหนองโจด หมู่ที่ 9 มีประชากรรวม 402 คน ชาย 176 คน หญิง 226 คน

การปกครอง

การปกครองบ้านหนองโจด หมู่ที่ 9 ตำบลโคกก่อ อำเภอเมืองมหาสารคาม จังหวัดมหาสารคาม เป็นหมู่บ้านขนาดกลางมีนายดาวเรือง สุริยะ เป็นผู้ใหญ่บ้าน มีผู้ช่วย 2 คน คือ นายธงชัย อุทัยดา และนายประชาธิปไตย บาลศรี

มีสมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบล 2 คน คือ นายประดิษฐ์ พารหาร (ประธานสภา) และนายต่อต้าน อุทัยดา

ฝ่ายผู้บริหาร คือ นายธารณ ภักดีสุวรรณ (นายกองค์การบริหารส่วนตำบล) และมีนาย รัตนชัย งามดี เป็นกำนันตำบลโคกก่อ โดยเพื่อพัฒนาชุมชนให้เข้มแข็งจึงได้แบ่งชุมชนออกเป็น 5 คุ่ม ได้แก่

คุ่มตะวันยอแสง	มีนางทองวาด สุริยะ	เป็นหัวหน้าคุ่ม
คุ่มมะลิวัลย์	มีนางดม มาลี	เป็นหัวหน้าคุ่ม
คุ่มริมดง	มีนางซารี ชมพูหลง	เป็นหัวหน้าคุ่ม
คุ่มศรีไสว	มีนางหนูพูน อุทัยดา	เป็นหัวหน้าคุ่ม
คุ่มตะวันลับฟ้า	มีนางทองศุณย์ ไทดาสี	เป็นหัวหน้าคุ่ม

หัวหน้าคุ่มทุกคนจะเป็นผู้ประสานงานและสร้างความสัมพันธ์และร่วมพัฒนาชุมชนให้เข้มแข็ง โดยจะอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของผู้ใหญ่บ้าน ผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้าน และสมาชิกองค์การบริหารส่วนท้องถิ่น เป็นผู้สนับสนุนการปฏิบัติงาน

2.4 ข้อมูลด้านการศึกษา

บ้านหนองโจด มีโรงเรียนประถมศึกษาในหมู่บ้าน 1 แห่ง คือ โรงเรียนบ้านหนองโจดสวนม่อน เป็นโรงเรียนร่วมระหว่าง 2 หมู่บ้านได้แก่ บ้านหนองโจดและบ้านสวนม่อน ซึ่งในอดีตคนในชุมชนจะส่งลูกหลานเข้าโรงเรียนประถมแห่งนี้นักเรียนต่อระดับสูงกว่าในโรงเรียนตำบล หรือโรงเรียนในตัวเมืองมหาสารคาม แต่เมื่อ 10-20 ปี มาแล้ว ชาวบ้านหนองโจดประมาณ 70 % เลือกที่จะส่งลูกหลานไปเรียนในโรงเรียนนอกหมู่บ้าน ส่วนหนึ่งเป็นปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจของคนในชุมชนที่มีรายได้เพิ่มมากขึ้นจากการทำอาชีพ และอีกเหตุผลหนึ่งคือ เรียนที่โรงเรียนหมู่บ้าน “เด็กน้อยบ่ได้หนังสือ” เมื่อเด็กๆจบจากโรงเรียนประถมในหมู่บ้านแล้ว ประมาณ 50% ของคนในชุมชนส่งลูกหลานไปเรียนต่อที่โรงเรียนมัธยมประจำตำบลโคกก่อ สัดส่วนข้อมูลด้านการศึกษาของคนในชุมชนจำแนกได้ดังนี้ อายุระหว่าง 18-45 ปี จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาปีที่ 6 และปริญญาตรี ส่วนอายุ 45 ปี ขึ้นไป จบการศึกษาระดับประถมศึกษาปีที่ 6

2.5 ข้อมูลด้านเศรษฐกิจ

ชุมชนหนองโจดซึ่งนอกจากยึดอาชีพทำนาเป็นกิจกรรมหลักทุกปีแล้ว ชาวบ้านได้ประกอบอาชีพอื่นๆ ตลอดทั้งปีไปด้วยดังนี้

- ชาวบ้านประมาณ 45 % ยึดอาชีพ ปลูกพริกขาย มีรายได้เฉลี่ยครอบครัวละ 30,000 บาท/ปี
- ทำอาชีพรับจ้างประมาณ 22 % โดยออกไปรับจ้างในโรงงานแหวน และโรงงานเย็บผ้านอก หมู่บ้านมีรายได้เฉลี่ยครอบครัวละ 50,000 บาท/ปี
- ทำอาชีพเก็บเห็ดขายประมาณ 45 % ชุมชนมีป่าชุมชนดอนปู่ตาที่เป็นแหล่งทรัพยากรอาหารของชุมชน ชาวบ้านจึงเข้าไปหาเห็ดในช่วงที่เห็ดออก ซึ่งอาชีพนี้มีความสัมพันธ์กับสภาพฝน ฟ้าอากาศในแต่ละปีด้วย เพราะเป็นปัจจัยทำให้เกิดเห็ดธรรมชาติ โดยส่วนใหญ่ระยะเวลาการเก็บเห็ดได้อยู่ช่วงระหว่างเดือนเมษายนถึงเดือนตุลาคม ชาวบ้านมีรายได้จากการเก็บเห็ดขายเฉลี่ยครอบครัวละ 35,000 บาท/ปี
- ทำอาชีพปลูกผักขายประมาณ 20 % มีรายได้เฉลี่ยครอบครัวละ 50,000 บาท/ปี

ทั้งนี้ จากข้อมูลการประกอบอาชีพที่หลากหลายของชุมชน ทำให้ครอบครัวหนึ่ง จะมีรายได้จากการประกอบอาชีพดังกล่าว เฉลี่ยประมาณครอบครัวละ 50,000-200,000 บาท/ปี

2.6 ข้อมูลด้านสาธารณสุขอนามัย

สถานให้บริการด้านสาธารณสุข มีโรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตั้งอยู่ที่บ้านโคกก่อห่างจากหมู่บ้านหนองโจดประมาณ 1 กิโลเมตร มี อ.ส.ม. ประจำหมู่บ้าน 10 คน มีการชั่งน้ำหนักเด็กอายุ 0-5 ปีทุกๆ 3 เดือน ถ้าเด็กมีน้ำหนักต่ำกว่ามาตรฐานจะมีงบประมาณจากโรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพตำบล เพื่อมาทำอาหารเสริมให้เด็กรับประทานให้เด็กมีน้ำหนักเพิ่มขึ้นตามเกณฑ์มาตรฐาน มีการดูแลผู้สูงอายุและผู้ด้อยโอกาสมีการดูแลสุขภาพโดยการชั่งน้ำหนัก วัดคามดันโลหิต ผู้ป่วยโรคเรื้อรัง ฯลฯ โดย อ.ส.ม. จะแบ่งเขตการดูแลรับผิดชอบลูกน้ำยุงลาย ทุกๆวันศุกร์ เพื่อป้องกันการเป็นโรคไข้เลือดออก

ภูมิปัญญาชาวบ้าน จะมีหมอเป่ากำเลิบเด็กอ่อน หมอยาน้ำนม หมอนวดแผนโบราณ หมอน้ำมันต์ หมอกำเลิบเด็กร้องไห้ หมอกำเลิบตัวเขียว หมอกำเลิบชักกระตุก หมอจะเป่ามนต์และผูกสายสิญท์ ให้ครบสามวัน และทุกวันพระจะต้องมาผูกแขนจนกว่าอาการจะอายุ 1-2 ปี ตามความเหมาะสมแต่สมควร

หมอยาน้ำนม สำหรับคุณแม่หลังคลอดบุตรถ้าไม่มีน้ำนมหมอจะไปขอหาน้ำนมกับหมอสมุนไพรในหมู่บ้าน

หมอนวดแผนโบราณ เมื่อมีอาการเคล็ด ขัด ยอกตามร่างกาย ก็จะไปนวดกับหมอนวดแผนโบราณ จะช่วยบรรเทาอาการ คลายเส้น และลดอาการเจ็บปวดลงได้

หมอน้ำมนต์ เมื่อมีคนเกิดอุบัติเหตุ ขาหัก แขนหัก ก็จะไปขอบูชาหมอน้ำมนต์และเป่าคาถากับหมอนจนกว่าจะหายดี

2.7 ข้อมูลด้านประเพณีวัฒนธรรมชุมชน

ชุมชนยังคงมีกิจกรรมสำคัญของหมู่บ้านซึ่งปฏิบัติขึ้นทุกปี ได้แก่

เดือนอ้าย – ทำบุญปีใหม่

ทุกวันรวมญาติ เหตุเพราะลูกหลานไปทำงานต่างถิ่น จะกลับบ้านเพราะเป็นงานเทศกาล และมีการสังสรรค์กินเลี้ยงส่งท้ายปีเก่าต้อนรับปีใหม่

เดือนยี่ – เอาบุญคุณลานหรือบุญกัมข้าวใหม่

คือ การนำข้าวไปรวมกันที่วัดและทำพิธีสู่ขวัญข้าวหรือคือทุกครัวเรือนในหมู่บ้านที่ทำนาจะต้องนำข้าวไปรวมกันที่วัดเพื่อบูชาพระแม่โพสพ ทำพิธีเสร็จจึงนำข้าวไปขายได้ และนำเงินส่วนนั้นมาสร้างสาธารณประโยชน์และเป็นค่าน้ำ ค่าไฟ ในวัด โดยอีกส่วนหนึ่งจะแบ่งให้คนในชุมชนที่ไม่มีที่ทำกินในราคาถูก

เดือนสาม – บุญข้าวจี

พอถึงเดือนสามจะมีการประชุมบุญ พ่อแม่ตกทายกแม่ทายิกา และลูกบ้านทุกครัวเรือนว่าจะทำบุญข้าวจีในเดือนสาม และทุกครัวเรือนพอถึงวันรวมจะพากันจีข้าวและทำข้าวเกรียบ เพื่อนำไปทำบุญที่วัด เป็นการสืบทอดประเพณีแต่โบราณ

เดือนสี่ – บุญผะเหวด

เกี่ยวกับพระเวสสันดรชาดก ทุกครอบครัวในหมู่บ้านต้องลงไปวัดเพื่อจับสลาก 13 กัณฑ์ แล้วแต่ละจับได้อันไหน แล้วแต่งเป็นกัณฑ์เทศไปถวายพระ มีการแห่ดอกไม้รอบหมู่บ้าน และแห่ข้าวพันก้อน

เดือนห้า – บุญสงกรานต์

มีการทำบุญขนทรายเข้าวัด มีการสรงน้ำพระ สรงปู่ดอ น ปู่หนอง และทำบังสุกุลอัฐิให้แก่บรรพบุรุษ ลูกหลานที่ไปทำงานที่ต่างจังหวัดจะกลับบ้านมาเพื่อสรงน้ำขอพรจากผู้ใหญ่

เดือนหก – บุญบั้งไฟ

มีการทำบั้งไฟถวายพญาแถนเพื่อขอฝน มีขบวนแห่บั้งไฟ ขบวนฟ้อนรำ มาแต่งกับนางไอ่คำ และมีการจุดบั้งไฟที่เสี่ยง มีทั้งหมด 4 บั้ง บั้ง 1 บ่าวสาว บั้ง 2 เสี่ยงฝน บั้ง 3 วัว บั้ง 4 ควาย บั้งไหนจุดแล้วขึ้นสูงสุดแสดงว่าสิ่งนั้นดี

เดือนเจ็ด – มีการทำบุญกลางบ้านหรือเรียกอีกอย่างว่า “บุญข้าชะ”

มีการนิมนต์พระสงฆ์มาสวดเวลาเย็นเป็นเวลา 3 ค่ำ โดยชาวบ้านจะเอาน้ำมารวมกันเพื่อทำน้ำมนต์ และนำหิน ทราย มารวมกันเพื่อนำไปหวนรอบบริเวณบ้านของตัวเอง เพื่อกันเสนียดจรรไร และมีการนำสายสิญจน์มารวมกันเพื่อให้พระสงฆ์สวดบุญสะกิดให้ครบ 3 ค่ำ แล้วตอนเช้าค่อยทำบุญตักบาตรจนเสร็จ จึงได้นำน้ำมนต์ และสายสิญจน์มาผูกข้อมือให้ลูกหลานเพื่อความอยู่เย็นเป็นสุข

เดือนแปด – บุญเข้าพรรษา

ชาวบ้านได้นำรูปเทียน ผ้าอาบน้ำฝน และเครื่องบริขารนำไปถวายพระสงฆ์ที่กำลังจะจำพรรษาที่วัดและทุกๆปีจะมีการทอดเทียนรวมหรือทุกวัดในตำบลโคกกอกและหนองโน ได้นำต้นเทียนและปัจจัยมาทอดกบดินที่วัดบ้านหนองโจดในวันที่คณะกรรมการนัดหมาย

เดือนเก้า – บุญข้าวประดับดิน

เป็นการทำบุญเพื่ออุทิศส่วนบุญส่วนกุศลแด่ญาติที่ล่วงลับไปแล้ว โดยจะนำเครื่องทักทายทานไปรวมกัน (สมัยก่อนนำไปฝังดิน) แต่ปัจจุบันนำไปวางไว้ 4 ทิศ เพื่ออุทิศแด่เจ้ากรรมนายเวร บุญข้าวประดับดินเป็นวันเดือนดับของเดือนเก้า

เดือนสิบ – บุญข้าวสาก

ทำคล้ายบุญข้าวประดับดินแต่ทำเป็นตอง เอาไปกระจายที่ธาตุของบรรพบุรุษของแต่ละครอบครัว คือ บุญข้าวสากเป็นวันเพ็ญเดือน 11 ของทุกปี ลูกหลานจะนำอาหารต่างๆทั้งของคาวหวานทุกอย่างไปรวมกัน โดยญาติผู้ใหญ่จะนำของที่มีไปแลกเปลี่ยนกับอีกหลายคน เพื่อนำไปอุทิศส่วนกุศลให้แก่บรรพบุรุษที่ล่วงลับและเจ้ากรรมนายเวร

เดือนสิบเอ็ด – บุญออกพรรษา

บุญตักบาตรเทโว บุญกฐิน หลังจากครบสามเดือนที่พระสงฆ์จำพรรษาจะมีการตักบาตรเทโว คือ การที่ชาวบ้านจะนำดอกไม้ธูปเทียน ข้าวสาร อาหารแห้งไปใส่บาตร บุญกฐินชาวบ้านจะพากันทอดทุกปี บางปีอาจเป็นกฐินสามัคคี รวมหมดบ้าน) บางที่เป็นกฐินอุทิศ (ส่วนตัว)

เดือนสิบสอง – งานลอยกระทง

ในวันเพ็ญเดือนสิบสอง ชาวบ้านจะทำกระทงไปลอยเพื่อขอขมา แม่น้ำคงคา บางกลุ่มไปลอยที่อ่างเก็บน้ำ(อ่างหินเหิบ) บางกลุ่มลอยที่สระบาดาล และส่วนมากจะไปลอยที่งานที่ อ.บ.ต. จัด และมีการประกวดนางนพมาศ และกระทง

2.8 ข้อมูลด้านทรัพยากรและสิ่งแวดล้อม

บ้านหนองโจดถือเป็นชุมชนที่มีแหล่งทรัพยากรที่อุดมสมบูรณ์แห่งหนึ่ง ที่ชาวบ้านสามารถเข้าไปพึ่งพาอาศัยได้ตลอดทั้งปี แหล่งทรัพยากรต่างๆ ได้แก่

ป่าไม้

สภาพป่ามีพื้นที่ 200 ไร่ ทิศเหนือติดบ้านหนองปลิง ทิศตะวันออกติดถนนวาปี ทิศตะวันตกติดบ้านหนองโจด ทิศใต้ติดบ้านหนองโจด สภาพป่ามีความอุดมสมบูรณ์มีต้นไม้ขนาดใหญ่ เป็นที่อาศัยของสัตว์นานาชนิด ทำรายได้เข้าชุมชนเสียงปากท้องของชุมชนได้ตลอดมา

ป่าเปรียบเสมือนตู้เย็นขนาดใหญ่ของคนในชุมชน ซึ่งตู้เย็นจะมีอาหารตามฤดูกาล เช่น ตอนฤดูฝนจะมีเห็ด อังอ่าง แยม ไข่แดง จั๊น ดอกกระเจียว แยมแดง ตักแตน แยมทับ จักจั่น กิ้งก่า จิ้งโกร่ง หนู พังพอน กระต่าย อีเห็น กระรอก ฯลฯ และยังผลไม้มากมาย เช่น มะขามป้อม ฯลฯ อาหารเหล่านี้ล้วนเป็นทั้งอาหารและสมุนไพรได้ทั้งนั้น และป่าก็ยังเป็นตู้เก็บยาสมุนไพรขนาดใหญ่ของคนในชุมชนและเป็นหมอโบราณอีกด้วย

ดิน

ประโยชน์ของดินในที่ต่างๆ

- ดินดินโคก เป็นดินร่วนสามารถปลูกป่า มันสำปะหลัง และแตงโมได้
- ดินที่ราบดินโคก เป็นที่สาธารณะรอบอ่างหินเหิบ เป็นที่ราบลุ่มเหมาะแก่การเพาะปลูกพริก และผักรอบอ่าง ให้อ่างสามารถใช้ทำนาหลังเก็บเกี่ยว และสามารถปลูกพริก ข้าวโพด มันสำปะหลัง แตงโม ถั่ว ฯลฯ
- ดินที่โนน เป็นดินร่วนปนทราย สามารถทำการเลี้ยงสัตว์และทำการเกษตรปลูกพริกและพืชสวนครัว เป็นรายได้เลี้ยงปากท้องคนในครอบครัว อีกทั้งยังสามารถเป็นสินค้าเพิ่มรายได้แก่ครอบครัว
- ดินที่ดอน เป็นที่อยู่อาศัย และเลี้ยงสัตว์
- ดินที่ราบลุ่ม เป็นดินร่วนปนทรายเหมาะแก่การเพาะปลูก ทำนา ปลูกพริก โดยใช้ น้ำจากคลอง น้ำที่ไหลลงมาจากห้วยคะคาง

น้ำ

อ่างเก็บน้ำหินเหิบ

อ่างเก็บน้ำหินเหิบมีคลองส่งน้ำตามไร่นา ใช้ในฤดูกาลทำนาและหลังการเก็บเกี่ยวผลผลิต ทำให้คนในชุมชนสามารถเพาะปลูกพืชนาชนิดได้ อ่างหินเหิบสามารถรับน้ำจากป่ามาเก็บไว้ได้มาก เพื่อที่จะสามารถทำการเพาะปลูกและส่งน้ำตามคลองรับน้ำลงไปให้ชาวบ้านได้ทำนาและเก็บไว้ในสระเล็กๆในที่นาเพื่อทำการเกษตรหลังเก็บเกี่ยวผลผลิต

อ่างเก็บน้ำห้วยคะคาง

เป็นแหล่งน้ำขนาดใหญ่ของคนในชุมชน ซึ่งมีคลองสาขาย่อยใช้ในการส่งน้ำในการปลูกข้าวและหลังการเก็บเกี่ยวเป็นการปลูกผัก เพื่อเป็นอาหารและเพิ่มรายได้ให้แก่ครอบครัว

บ่อน้ำบาดาล

เป็นบ่อน้ำสาธารณะประโยชน์ในหมู่บ้าน บ่อที่ 1 ได้มีการปล่อยปลาเพื่อทำประโยชน์ในชุมชน เมื่อมีงานบุญก็จะจับปลามาประกอบอาหารในงานบุญ และได้ใช้ประโยชน์จากน้ำในการเพาะปลูกพืช

บ่อนองโจด

เป็นบ่อน้ำสาธารณะประโยชน์ในหมู่บ้าน บ่อที่ 2 บ่อน้ำจะมีพื้นที่นารอบและมีการปล่อยปลาเพื่อทำประโยชน์ในชุมชนหลังฤดูกาลทำนาได้มีการเพาะปลูกพืชรอบๆบริเวณอีกด้วย

ห้วยคะคางและห้วยน้อย

เป็นที่ระบายน้ำในฤดูฝนและใช้น้ำในการเพาะปลูกพืชผักต่างๆ เพื่อบริโภคและขายเพิ่มรายได้ให้แก่ครอบครัว

สภาพอากาศ

ฤดูร้อน

สามารถปลูกพริกได้แต่ไม่ได้ในจำนวนมาก โดยส่วนมากเพาะปลูกใกล้แหล่งน้ำ อีกปัจจัยหนึ่ง คือ อากาศที่ร้อนทำพริกไม่สามารถเจริญเติบโตได้เท่าที่ควร หนาวซ้ำในแหล่งน้ำก็เริ่มต้นขึ้น จึงนิยมปลูกพริกที่ใช้น้ำในปริมาณที่น้อย เช่น ถั่ว ข้าวโพด ถั่วลิสง เป็นต้น

ฤดูฝน

ฤดูฝน

จะมีการเพาะปลูก ทำนา และมีการหาของป่าของชุมชนมาบริโภค และปลูกพริกได้ เช่น การปลูกพริก ทำโพหรือตามดอนเพราะจะได้ไม่ขึ้น รักษาง่าย หากเราปลูกในที่ราบไม่ได้ผล

ฤดูหนาว

เป็นฤดูที่สามารถปลูกพริกได้หลากหลายกว่าฤดูอื่น เพราะมีอากาศหนาวเย็นเหมาะแก่การเพาะปลูกพริก เพราะในชุมชนมีการปลูกพริกมากเป็นอันดับหนึ่ง เพราะพริกเป็นพืชที่คนทั่วไปบริโภคเป็นหลังรองจากข้าว เพราะพริกเป็นส่วนประกอบของอาหารหลายๆอย่าง เพราะคนไทยชอบนิยมรับประทานอาหารรสจัด คนในชุมชนจึงนิยมปลูกพริก เพราะสามารถแปรรูปได้หลากหลาย

2.9 พัฒนาการการปลูกพริกบ้านหนองโจด

สภาพพื้นที่ของบ้านหนองโจด มีความเหมาะสมกับการปลูกพริก ทั้งสภาพดิน สภาพแหล่งน้ำ และมีพันธุ์พริก เฉพาะถิ่น จากการศึกษาบ้านหนองโจดเริ่มปลูกพริกมาตั้งแต่ปี 2510 โดยผลการศึกษาวิจัยครั้งก่อนได้แบ่ง ประวัติศาสตร์การปลูกพริกออกเป็น 4 ยุค ได้แก่

1. ยุคริเริ่มการปลูกพริก

เริ่มจากปี 2510 ที่เริ่มมีคนนำพริกพันธุ์โคกก่อมาปลูก โดยได้พันธุ์มาจากบ้านโคกก่อ ที่อยู่ใกล้ๆกัน เนื่องจากพื้นที่เป็นเครือญาติได้ให้พริกเป็นของฝาก จึงได้นำเอาเมล็ดพันธุ์ไปเพาะกล้าแล้วปลูก เมื่อปลูกจนถึงเวลาออกผล ก็พบว่าพริกมีผลดกจึงเป็นที่สนใจของคนในชุมชน ในช่วงแรกมีคนปลูก 7 คน ได้ปลูกพริกอยู่รอบอ่างหินเหิบ เป็นการปลูกพริกเพื่อกินเป็นหลัก

ปีพ.ศ. 2520 จำนวนคนปลูกพริกเพิ่มขึ้นเป็น 20 ราย ในปีดังกล่าวมีการชุดคลองอ่างโคกก่อ ชาวบ้านจึงไปจับจองพื้นที่ปลูกพริกบริเวณรอบอ่างโคกก่อ ในช่วงนี้เริ่มมีแม่ค้าซึ่งเป็นคนในชุมชนรับซื้อพริกไปขายต่อที่ตลาดสดในจังหวัดมหาสารคาม โดยจะรับซื้อวันละ 10-20 กิโลกรัม

ปีพ.ศ. 2525 เริ่มมีแม่ค้าจากนอกชุมชนเข้ามาซื้อ แม่ค้าจะเข้ามาซื้อพริกอาทิตย์ละครั้ง จุดซื้อจะซื้อที่แก่งหินเหิบ และมาซื้อที่บริเวณคลองของหมู่บ้าน โดยจะมีการนัดหมายการซื้อขาย พริกที่ขายได้จะเป็นพริกที่กำลังจะสุกกับพริกที่สุกแล้ว แต่ละครึ่งคนปลูกจะเก็บได้ครั้งละ 5-10 กิโลกรัม เพราะมีพื้นที่ปลูกคนละ 1-2 งาน

2. ยุครุ่งเรืองการปลูกพริก

จากการที่มีแม่ค้าจากนอกชุมชนมาซื้อมากขึ้น ปีพ.ศ. 2530 จึงมีคนในชุมชนปลูกพริกเพิ่มขึ้นจาก 20 ราย เป็น 40 ราย โดยการขาย จะขายผ่าน 2 รูปแบบ ได้แก่

รูปแบบที่ 1 ขายเป็นคนในชุมชน โดยจะนำพริกไปขายต่อที่ตลาด

รูปแบบที่ 2 ขายที่แปลง โดยจะมีแม่ค้าจากนอกชุมชนเข้ามาซื้อ ในช่วงนี้แม่ค้าจะเข้ามารับซื้อพริกที่ขึ้น แต่ปริมาณการซื้อแต่ละครั้งยังเท่าเดิม ในการขายแต่ละครั้งคนปลูกพริกจะกำหนดราคาพริกไม่ได้ เพราะไม่รู้ราคาพริกในตลาด จึงทำให้ต้องขายพริกตามราคารับซื้อของแม่ค้าที่ตั้งไว้

ปีพ.ศ. 2535 มีคนปลูกพริกเพิ่มขึ้นเป็น 60 ราย เพราะว่ามีตลาดเข้ามาสั่งซื้อ แต่ปริมาณผลผลิตยังไม่เยอะ เนื่องจากยังใช้วิธีการปลูกแบบเดิม ในช่วงนี้ช่องทางการขายพริกเพิ่มขึ้นอีก 2 รูปแบบได้แก่

รูปแบบที่ 1 ตลาดพริกแปรรูป คือ ทำพริกป่นส่งขายให้กับโรงงานมาฆ่า โดยมีหน่วยงานราชการมาสนับสนุน แต่ขายได้เพียงครั้งเดียวจึงล้มเลิก เนื่องจากขั้นตอนทำพริกป่นใช้เวลานาน และลำบาก และชาวบ้านใช้วิธีตำ คั่ว ด้วยมือ ยังไม่มีเครื่องมือที่ทันสมัย กับโรงงานมาฆ่าเห็นว่าพริกโคกก่อมีความเผ็ด ต้องหาสิ่งเจือปนอื่นมาผสม เพื่อทำให้ความเผ็ดของพริกลดลง แต่ชาวบ้านไม่ทำจึงล้มเลิกไปในที่สุด

รูปแบบที่ 2 ขายตามงานกิจกรรมของหน่วยงานราชการ โดยฝากไปกับเจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชนไปขาย โดยสินค้าประเภทพริกที่นำไปขายเป็นสินค้าแปรรูปที่ได้รับการส่งเสริมจากเกษตรจังหวัด เช่น น้ำพริกนรก น้ำพริกปลาร้า น้ำพริกแมงดา พริกป่น น้ำส้มพริก แต่ขายไม่บ่อย เดือนละครั้ง 2 ครั้ง ขายไม่ค่อยดี การบรรจุภัณฑ์ไม่สวยงาม

หลังจากนั้นไม่นานกลุ่มที่รวมตัวกันทำพริกแปรรูปก็ได้ปิดตัวลง เนื่องจากชาวบ้านยังทำการตลาดไม่เก่ง เจ้าหน้าที่หน่วยงานราชการที่มาส่งเสริมก็ย้ายไปที่อื่น งานจึงไม่มีความต่อเนื่อง และล้มเลิกไปในที่สุด

3. ยุควิกฤตของคนปลูกพริก

ปีพ.ศ. 2537 – พ.ศ. 2538 หน่วยงานคือเกษตรจังหวัด ได้มาสนับสนุนการแก้ไขปัญหาเรื่องผลผลิตพริก โดยได้ก่อตั้งกลุ่มคนปลูกพริก และให้มีตัวแทนกลุ่มทำหน้าที่เป็นฝ่ายการตลาดคือเป็นคนรวบรวมผลผลิตจากสมาชิกและเอาไปจำหน่าย โดยนำไปจำหน่ายที่ตลาดสด ในการดำเนินงานสมาชิกในกลุ่มจะออกหุ้นกันแล้วซื้อพริกจากสมาชิก มีเงื่อนไขว่า ได้กำไร 10 บาท ตัวแทนกลุ่มที่นำพริกไปขายจะได้ 6 บาท สมาชิกในกลุ่มจะได้ 4 บาทซึ่งจะมีการปันผลกัน ตอนนั้นจะนำพริกไปขายทุกวัน วันละ 40 – 50 กิโลกรัม ขายเพียง 3 เดือน ก็ประสบกับปัญหา เพราะตัวแทนที่ไปขายไม่ยอมเสียสละ เพราะมีความยุ่งยาก ตนเองไม่ได้กำไร จึงกลับไปเป็นแม่ค้าคนกลางเหมือนเดิม

หลังปีพ.ศ. 2540 จากการพัฒนาแหล่งน้ำในชุมชน การใช้อุปกรณ์เครื่องทุ่นแรง เช่นการรดน้ำพริกด้วยเครื่องสูบน้ำ ทำให้ชาวบ้านสามารถขยายพื้นที่การปลูกพริก การเพิ่มผลผลิต จึงทำให้คนในชุมชนปลูกพริกเพื่อขายอย่างจริงจัง โดยเริ่มการใช้สารเคมี โดยเฉพาะนาฆ่าแมลง มาใช้ในการปลูกพริก ขณะที่ราคาพริก บางปี ก็ราคาสูง บางปีก็ราคาต่ำ ช่วงตั้งแต่ปี 2550 เป็นต้นมาชาวบ้านต้องเผชิญกับปัญหาการตลาดพริก โดยเจอปัญหาราคาพริกตกต่ำโดยเฉพาะในช่วงที่ผลผลิตพริกออกมาเยอะ ทำให้ต้องขายพริกในราคาต่ำให้กับแม่ค้าคนกลาง ชาวบ้านบางส่วนที่ไม่อยากขายเพราะราคาต่ำเกินไป ก็ต้องนำพริกมาตากแห้งไว้ขายในภายหลัง

	เดือน	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
ขั้นตอน													
ช่วง เพาะ กล้า										↔			

	เดือน	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
ขั้นตอน													
ช่วง ปลูก	→											←	
เก็บ เกี่ยว		←→											
จำหน่าย พริกสด		←→→→											
ตาก พริก แห้ง			←→→→										
จำหน่าย พริก แห้ง						←→→→→→→→							

จากตารางดังกล่าวข้างต้น สามารถอธิบายเพิ่มเติมเป็นรายละเอียดขั้นตอนต่างๆ ได้ดังนี้
การเตรียมเมล็ดพันธุ์ (การเพาะกล้า)

1. นำเมล็ดพันธุ์ไปตากแดดให้แห้ง แล้วนำไปดำใส่ครกหรือทุบเอาแต่เมล็ดพันธุ์
2. นำเมล็ดพันธุ์ห่อใส่ผ้าขาวบาง แล้วนำไปแช่น้ำอุ่นอุณหภูมิไม่เกิน 50 องศา ทั้งไว้ประมาณ 10 - 15 นาที แล้วนำไปแช่ทิ้งน้ำไว้ 1-2 คืน นำไปไว้ที่ชุ่มชื้น หรือฝังดินแล้วรดน้ำให้ชุ่ม ทั้งไว้ 5 - 7 วัน เมื่อรากเริ่มงอก แล้วนำไปหว่านลงแปลง การนำเมล็ดพันธุ์ไปแช่ในน้ำอุ่น จะช่วยกระตุ้นการงอกของเมล็ดพันธุ์ให้เร็วขึ้นและฆ่าเชื้อราในเมล็ด) หรือสำหรับคนที่ไม่มีเวลาจะนำพริกแห้งไปตำใส่ครกหรือทุบเอาแต่เมล็ดพันธุ์ นำไปหว่านลงแปลง

ซึ่งในช่วงการเตรียมเมล็ดพันธุ์ จากการสำรวจ พบว่า ชาวบ้านมีวิธีการนำเมล็ดพริกห่อผ้า(การหว่าน) จำนวน 20 ราย สาเหตุที่เลือกวิธีการนำเมล็ดพริกห่อผ้า เพราะช่วยเร่งการงอกของรากพริก ผลที่เกิดขึ้นต้นกล้าจะงอกพร้อมกัน ลดปัญหาวัชพืช และส่วนใหญ่ชาวบ้านจะเลือกวิธีการหว่านเลย 45 ราย สาเหตุที่เลือกการหว่าน เพราะความสะดวกและเหมาะสมกับสภาพพื้นที่ของแต่ละบุคคล ผลที่เกิดขึ้นต้นกล้างอกไม่พร้อมกันและมีวัชพืชขึ้นเร็ว

การเตรียมพื้นที่ และวิธีการเลือกพื้นที่ในการเพาะกล้า

1. ที่โนนระบายน้ำได้ดี
2. เป็นดินร่วนปนทราย
3. ไกลแหล่งน้ำ
4. เดือนที่เหมาะสมกับการเพาะต้นกล้าคือ เดือนสิงหาคม – เดือนตุลาคม

จากการสำรวจ พบว่า การเตรียมดิน มีการเลือกพื้นที่โนน 16 ราย สาเหตุที่เลือกพื้นที่โนน เพราะเป็นพื้นที่สำหรับปลูกตอนปลายฤดูฝน ส่วนใหญ่จะเลือกพื้นที่ราบ 39 ราย สาเหตุที่เลือกเพราะเหมาะสำหรับการปลูกในตอนต้นฤดูหนาว และบางส่วนเลือกพื้นที่ราบ-โนน 10 ราย สาเหตุที่เลือกเพราะปลูกได้ทั้งปลายฤดูฝนและต้นฤดูหนาว

การเตรียมเพาะกล้า

1. ถ้าทำแปลงเดือนสิงหาคม ต้องยกพื้นที่ปลูกขึ้นจากพื้นปกติ 10 – 15 เซนติเมตร เพราะต้องระบายน้ำได้ดี แปลงต้องมีลักษณะพื้นดินคล้ายหลังเต่า
2. ถ้าทำแปลงเดือนตุลาคม ไม่ต้องยกพื้นที่ปลูกสูงมาก
3. แปลงไม่ควรกว้างเกิน 1.20 เมตร เพราะถ้ากว้างกว่านี้จะดูแลยาก และความยาวพอประมาณ
4. เตรียมแปลงเสร็จรดน้ำพอชุ่ม หว่านเมล็ดพันธุ์ลงไปแปลงพอประมาณ เสร็จแล้วนำปุ๋ยคอกไปหว่านให้ทั่วแปลง นำฟางมาคลุมอีกรอบและรดน้ำ พอ 5-10 วัน เมล็ดเริ่มงอก ให้นำฟางออกจากแปลง รดน้ำเช้า-เย็น

การดูแลต้นกล้า

จากการสำรวจ พบว่า ชาวบ้านไม่มีการใช้สารเคมี 15 ราย สาเหตุที่ไม่ใช้สารเคมี เพราะชาวบ้านใช้ปุ๋ยหมักและปุ๋ยคอก นอกจากนั้นชาวบ้านส่วนใหญ่ยังคงเลือกที่จะใช้สารเคมีในปริมาณปลอดภัยจำนวน 50 ราย สารเคมีที่ยังใช้อยู่ คือ ปุ๋ยสูตร 15-15-15 สาเหตุที่ยังมีการใช้สารเคมีอยู่ เพราะดินยังขาดความอุดมสมบูรณ์และอีกทั้งยังคงเป็นความเคยชินของคนปลูก

วิธีการย้ายต้นกล้า

1. กล้าที่เหมาะสมกับการปลูกจะอยู่ที่ 25 – 30 วัน
2. ควรรดน้ำก่อนถอนต้นกล้า เพราะจะทำให้ถอนง่าย
3. เลือกต้นที่สมบูรณ์ เด็ดยอดกล้า หากต้นกล้ามีอายุมาก การเด็ดยอดต้นกล้าจะทำให้แตกกิ่งมากขึ้น และตาไม่ดีขึ้น
4. ควรตัดรากแก้วออก เพราะจะทำให้แตกตาดี

จากการสำรวจ พบว่า ชาวบ้านมีการถอนทั้งแปลง 7 ราย สาเหตุเพราะไม่อยากไปถอนบ่อยและจะนำมาคัดต้นที่ไม่สมบูรณ์ทิ้ง มีผลดี คือ ไม่เสียเวลาไปรดน้ำแปลงต้นกล้าอีก ผลเสีย คือ ไม่มีต้นกล้ามาซ่อมแซมต้นกล้าที่เสียไป(ต้นกล้าที่ตายไปในแปลงปลูก)

มีการเลือกกล้าต้นที่สมบูรณ์ 52 ราย สาเหตุเพราะจะได้ต้นกล้าที่แข็งแรงและสมบูรณ์ตามต้องการ ผลเสีย คือ เสียเวลาในการรดน้ำและการรอตักกล้าให้ได้ความสมบูรณ์

มีการตัดรากแก้ว 6 ราย สาเหตุเพราะรากแก้วยาวเกินไป ตอนปลูกจะทำให้ต้นล้มง่าย มีผลดี คือ ทำให้ไม่ล้มเวลาปลูก ผลเสีย คือ เมื่อนำต้นกล้าไปปลูกจะทำให้พื้นตัวช้า

มีการตัดยอดกล้า 62 ราย สาเหตุเพราะทำให้ต้นกล้าติดเร็ว มีผลดี คือ แตกตาดี ไม่มีผลเสีย

วิธีปลูกและลักษณะการปลูก

การปลูกพริกให้ได้ผลดีจะปลูกเดือนตุลาคม ถ้าเกษตรกรรายไหนผลผลิตออกก่อนก็จะได้ราคาพริกที่สูงกว่าเกษตรกรรายอื่น แต่การปลูกพริกแบบดังกล่าวมีปัญหา/อุปสรรค คือจะต้องเจอกับฝนที่ตก หญ้าจะแย่งกล้าจะเน่าตาย เป็นเชื้อรา ถ้าใครใส่ใจก็จะแก้ไขปัญหาดังกล่าวได้ ในการแก้ปัญหาเรื่องโรคเน่าเกษตรกรบางรายจะใช้วิธีการยกทรงให้สูงหรือไปกล้าพริกไว้ตามโพน บางวิธีการชาวบ้านจะไม่เอาน้ำฝน ชาวบ้านได้บทเรียนว่าการที่จะขายพริกให้ได้ราคาดีต้องการพริกให้ได้แต่หัวปี ต้องรีบปลูกก่อนตุลาคม เพื่อให้ไปผลผลิตออกก่อนปีใหม่ เพื่อที่จะได้ราคาดี ระยะเวลาการปลูกพริกของบ้านโคกก่อ 3 เดือน จะได้ผลผลิต ทั้งนี้คนปลูกพริกบ้านหนองโจดจะมีวิธีการการปลูกพริกอยู่ 6 รูปแบบ ดังนี้

รูปแบบที่ 1 แถวเดี่ยว ต้นเดี่ยว

รูปแบบที่ 2 แถวเดี่ยวต้นคู่

รูปแบบที่ 3 แถวคู่ ต้นเดี่ยว

รูปแบบที่ 4 แถวคู่ ต้นคู่

รูปแบบที่ 5 แถวคู่ ต้นเดี่ยวสับหว่าง

รูปแบบที่ 6 แถวคู่ ต้นคู่สับหว่าง

ซึ่งการปลูกรูปแบบที่ 1 และรูปแบบที่ 2 จะมีแปลงปลูกขนาดความกว้าง 20 – 25 เซนติเมตร ระยะห่างระหว่างแถว 70 – 100 เซนติเมตร

การปลูกรูปแบบที่ 3 - 6 จะปลูกพริกระยะห่างระหว่างแถว 10 – 15 เซนติเมตร ระยะห่างระหว่างต้น 15 – 20 เซนติเมตร ความกว้างระหว่างแปลง 70 – 100 เซนติเมตร

จากการสำรวจ พบว่า มีการเลือกปลูกแถวเดี่ยว-ต้นเดี่ยว 7 ราย สาเหตุเพราะมีต้นกล้าน้อย มีผลดี คือ ดูแลง่ายและประหยัดต้นกล้า ผลเสีย คือ หากดินไม่อุดมสมบูรณ์จะทำให้ผลผลิตต่ำลง

การปลูกต้นเดี่ยว-แถวคู่มี 16 ราย สาเหตุเพราะป้องกันการสูญเสียผลผลิตหากต้นใดต้นหนึ่งตาย ผลดี คือ ดูแลง่าย ผลเสีย คือ สิ้นเปลืองต้นกล้า

การปลูกแถวคู่-ต้นเดี่ยวมี 6 ราย สาเหตุเพราะพื้นที่ในการเพาะปลูกน้อย มีผลดี คือ ผลผลิตเพิ่มขึ้น ผลเสีย คือ ดูแลยาก

การปลูกต้นคู่-แถวคู่มี 13 ราย สาเหตุเพราะพื้นที่ในการเพาะปลูกน้อย มีผลดี คือ ผลผลิตเพิ่มขึ้น ผลเสีย คือ ดูแลยากและเปลืองต้นกล้า

การปลูกสลับหว่างระหว่างต้นมี 18 ราย สาเหตุเพราะทำให้ต้นพริกไม่ต้องแย่งอาหารกันและได้รับสารอาหารที่เพียงพอ มีผลดี คือ กำจัดวัชพืชร่าย ผลเสีย คือ เปลืองต้นกล้า

ข้อควรระวังในการปลูกพริก

หากน้ำในสระขุ่นห้ามนำไปรดใบพริกเด็ดขาด เพราะจะทำให้พริกไม่สามารถสังเคราะห์แสงได้ดี ทำให้ผลผลิตไม่สวยงาม

ความเชื่อในการปลูก

คำพูด คือ “มะลิตีตติง แดกกิ่งละหย้า เก็บได้สามตะกล้า เหลือห้าเล่มเกวียน เป็นหน่วยมาอย่าขูอย่าแบาย เป็นหน่วยแล้วอย่าแบายอย่าแมง เก็บแต่เช้าเท่าแลง ให้เหลือเท่าเก่า โอม... สุขย์ ปิด”

วันปลูก คือ ปลูกพริกวันพฤหัสบดีจะทำให้พริกออกลูกมาก พริกมีลูกดก

การดูแลพริกพันธุ์โคกก่อ

1. เตรียมแปลงเสร็จรดน้ำพอชุ่ม นำต้นกล้าที่เตรียมฝังลงในแปลง หลังจากนั้นรดน้ำพอชุ่มเช้า และเย็น ปลูกได้ 3 – 5 วัน ควรใส่ปุ๋ยคอก แล้วใส่ปุ๋ยสูตร 15 – 15 – 15 ลงไปพอประมาณ
2. วันที่ 7 ให้หว่านปุ๋ยสูตร 15 – 15 – 15 พอประมาณ แล้วรดน้ำให้พอชุ่ม ฉีดยาฆ่าแมลง หรือน้ำหมักไล่แมลง และฉีดฮอร์โมนแตกตา
3. อายุได้ 2 เดือน จะแตกพุ่มใหญ่ ให้หมั่นกำจัดวัชพืช พรวันดิน และรดน้ำพอชุ่ม เช้าและเย็น
4. อายุได้ 3 เดือน จะออกดอก ผล ที่ยังไม่สุกมาก อายุ 110 – 120 วัน จะเริ่มสุกพร้อมเก็บผลผลิต ช่วงนี้ต้องฉีดฮอร์โมนให้ดอกผลติดดีไม่ร่วงง่ายและให้น้ำให้เพียงพอ

จากการสำรวจ พบว่า ช่วงการดูแลรักษามีการใช้ปุ๋ยอินทรีย์ 1 คน สาเหตุที่เลือกเพราะลดค่าใช้จ่าย ลดสารเคมี ผลดี คือ ประหยัดและง่ายต่อการหาวัสดุในการทำปุ๋ยอินทรีย์ ผลเสีย คือ ใช้ระยะเวลานานในการทำปุ๋ยหมัก

มีการใช้ปุ๋ยเคมีผสมปุ๋ยอินทรีย์ 65 ราย สาเหตุที่เลือกเพราะต้องการลดการใช้สารเคมีในระยะแรกไปจนถึงไม่มีการใช้สารเคมี ผลดี คือ ดีต่อสุขภาพของผู้ผลิตและผู้บริโภค ลดต้นทุนการผลิต

โรคและวิธีการแก้ไข

1. โคนเน่า เกิดจากการให้น้ำมากเกินไป ควรอย่าให้น้ำท่วมขังนานเกิน 24 ชั่วโมง หากเกิดอาการโคนเน่า ให้ถอนต้นพริกทิ้ง

2. กุ้งแห้ง ถอนตนพริกทิ้ง
3. ใบหยิก เกิดจากเพลี้ยกินใบ ใส่ปุ๋ยคอกแล้วให้น้ำไม่เพียงพอ วิธีการแก้ไขฉีดยาฆ่าเพลี้ย
4. แมลงศัตรูพริก ได้แก่ เพลี้ย หนอน แมลงเต่าทอง แมงจิซอน และหนู ถ้าเป็นหนอนให้หมั่นเก็บออกตอนกลางคืน เพราะหนอนจะกินใบตอนกลางคืน หัวค้ำ และใกล้สว่าง

การเก็บผลผลิตและการจัดการผลผลิต

การเก็บพริกให้ดูที่ผลพริกจะมีสีแดง น้ำตาล(ห่าม) ช่วงเวลาดังกล่าวผลผลิตจะออกมาจำนวนมาก ประมาณ 300 – 400 กิโลกรัม แต่แม่ค้าจะรับซื้อเพียง 100 กิโลกรัมเท่านั้น ในส่วนพริกที่เหลือชาวบ้านจะตากเป็นพริกแห้ง ซึ่งเป็นวิธีการจัดการพริกสดที่ขายไม่หมด

จากปัญหาผลผลิตล้นตลาดคนปลูกพริกแก้ปัญหาโดยเอาพริกมาตากแห้ง เพื่อจะขายพริกแห้ง เพราะพริกแห้งจะขายได้นาน ตากตามหลังคาบ้านเรือนเพื่อให้พริกแห้ง ถ้าตากใส่สังกะสีของพริกจะสดใสมากกว่าตากที่พื้น ชาวบ้านจะไม่นิยมตากบนพื้นดินเพราะจะแห้งช้า และสกปรก พริกจะมีสีคล้ำเพราะอากาศไม่ถ่ายเท บางคนจะนำมุ้งมารองก้นคอกตาก เพื่อแก้ปัญหาเวลาฝนตกจะได้เก็บพริกได้ทัน วิธีการดูพริกว่าแห้งหรือไม่จะใช้วิธีการบีบพริก ถ้าพริกกรอบแสดงว่า พริกแห้งแล้ว บางทีก็จะหักขั้วพริกดู ว่าขั้วแห้งหรือยัง ถ้าขั้วแห้งสนิทแสดงว่าพริกแห้งแล้ว

การเก็บพริกแห้ง จะเก็บช่วงบ่าย 3-4 โมงเย็น ถ้าอากาศเย็นพริกจะไม่แห้ง จากนั้นนำพริกแห้งใส่ถุงมัดไว้ จะเก็บได้ 1 ปี ถ้าเก็บพริกที่ยังไม่แห้งพริกจะเปลี่ยนเป็นสีดำ ก็จะนำพริกมาตากอีกครั้ง ก่อนที่จะนำไปตากจะบ่มพริกไว้ 2 คืน เพื่อให้พริกเปลี่ยนสีให้สีแดงสดอีกที ในการเก็บพริกมาตากชาวบ้านจะเลือกพริกที่ยังไม่แก่ออก เลือกก้านพริกและใบออก เพื่อแก้ไขปัญหาลูกพริกเน่า เนื่องจากใบพริกที่ปนมา การตากพริกจะใช้เวลาตาก 10 วัน ปริมาณพริกที่ตาก สถานที่ตาก มีผลกับการแห้งของพริก ถ้าแดดก้านพริกออกจะแห้งช้า เพราะถ้าไม่มีก้านพริกจะทำให้พริกกองถึกัน มีความหนาแน่นมากเกินไปไม่มีระยะห่างให้อากาศถ่ายเท ทำให้พริกแห้งช้า

ในอดีตชาวบ้าน เคยทำที่ตากพริกโดยตีไม้ขึ้นเป็นร้าน และมีสังกะสีรอง แต่ก็ไม่เป็นผล เพราะปริมาณพริกมีมากเกินไป บางคนเนื้อที่น้อยในการทำที่ตาก จึงต้องตากบนหลังคาบ้าน

2.12 บทเรียนการทำงานที่ผ่านมา

ชุมชนบ้านหนองโจดเคยมีการศึกษาวิจัยเรื่องการพัฒนาช่องทางการตลาดพริกปลอดภัย กรณีศึกษาบ้านหนองโจด ตำบลโคกก่อ อำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม ซึ่งมีข้อมูลที่เป็นประโยชน์ในการนำมาใช้วิเคราะห์การพัฒนาตลาดพริก โดยเฉพาะการศึกษาบทเรียนการทำงานตลาดของบ้านหนองโจดที่ผ่านมา ได้แก่

1. บทเรียนเรื่องเส้นทางการขายพริก/ตลาดรับซื้อพริกในรูปแบบต่างๆ และความเป็นไปได้ของ

ช่องทางการตลาดแต่ละรูปแบบ

ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบันบ้านหนองโจดมีช่องทางการจำหน่ายพริกอยู่ 6 รูปแบบ ได้แก่

- รูปแบบที่ 1 ขายผ่านคนกลางในชุมชน โดยจะนำพริกไปขายต่อที่ตลาด
- รูปแบบที่ 2 ขายที่แปลง คือ การขายให้แม่ค้าคนกลางจากนอกชุมชนเข้ามาซื้อผลผลิตในแปลง

- **รูปแบบที่ 3** ขายพริกแปรรูป คือ ทำพริกปั่นส่งขายให้กับโรงงานมาแล้ว 1 ตัน โดยมีราคาตันละ 50,000 บาท ซึ่งมีการรวมกลุ่มแม่บ้าน 50 คน ในการผลิตพริกปั่น โดยมีการประสานงานติดต่อโรงงานโดยหน่วยราชการ คือ เจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชน และเจ้าหน้าที่เกษตรจังหวัด ในการขายพริกให้โรงงาน ขายได้เพียงครั้งเดียว เนื่องจากขั้นตอนพริกใช้เวลานาน และลำบาก ต้องคว่ำ ตำ ร่อนแบบชาวบ้าน ยังไม่มีเครื่องมือที่ทันสมัย ต้องใช้เวลาในการแปรรูปนาน 15 วัน และอีกสาเหตุที่เลิกส่งพริกให้กับโรงงานเพราะรับเงื่อนไขการแปรรูปไม่ได้ ที่ระบุว่า พริกโคกก่อมีความเผ็ด ต้องหาสิ่งเจือปนอื่นมาผสม เพื่อให้ความเผ็ดของพริกลดลง
- **รูปแบบที่ 4** ขายตามงานกิจกรรมของหน่วยงานราชการ ขายเป็นสินค้าแปรรูปที่ได้รับการส่งเสริมจากเกษตรจังหวัด
- **รูปแบบที่ 5** ขายในตลาดสด การปลูกและการขายด้วยตนเอง โดยนำไปขายในตลาดสดใกล้หมู่บ้าน
- **รูปแบบที่ 6** ขายในตลาดนัดสีเขียว เป็นการนำผลผลิตของตนเองมาขายให้ผู้บริโภคโดยตรง โดยผลผลิตที่นำมาขายจะเป็นผลผลิตที่มีความปลอดภัย

ประเด็นสำคัญคือรูปแบบการขายพริก 4 รูปแบบของบ้านหนองโจดนั้น เป็นระบบการขายตรงระหว่างมือผู้ผลิตกับผู้บริโภค ซึ่งสามารถขายผลผลิตพริกได้ระดับหนึ่ง แต่ยังไม่เพียงพอต่อความต้องการขายพริกของชุมชน ทำให้เกิดพริกแห้งจำนวนมาก ส่วนรูปแบบการขายส่งอีก 2 รูปแบบ คือ ขายส่งผ่านคนกลางในชุมชน ซึ่งกลุ่มไม่สามารถกำหนดราคาได้เอง ขึ้นอยู่กับกลไกราคาตลาดพริก ทำให้ได้ราคาขายที่ไม่เป็นธรรม ส่วนการขายส่งผ่านโรงงานมาแล้ว ไม่ได้ส่งขายแล้วเนื่องจากยอมรับเงื่อนไขการแปรรูปที่ต้องใส่สิ่งเจือปนในพริกไม่ได้

2. บทเรียนการสร้างมาตรฐานพริกปลอดภัยของชุมชน

ปัจจุบันผู้ปลูกพริกบ้านหนองโจดมีมาตรฐานในการรับรองผลผลิตพริกปลอดภัย ซึ่งมีอยู่ด้วยกัน 2 มาตรฐาน ได้แก่ มาตรฐานตลาดเขียวมีการติดตามตรวจสอบผลผลิตของผู้ผลิตที่นำมาขายในตลาดเพื่อดูแลคุณภาพของผลผลิตให้สะอาด ปลอดภัยจากสารเคมี และสนองตอบกับความต้องการของผู้บริโภคได้จริง และมาตรฐาน GAP เป็นมาตรฐานรับรองการผลิตของเกษตรกรเพื่อให้เกิดความน่าเชื่อถือแก่ผู้บริโภค ซึ่งทั้ง 2 มาตรฐานจะมุ่งเน้นการผลิตที่ปลอดภัย สะอาด

การมีมาตรฐานและการติดตามตรวจสอบผลผลิตของกลุ่ม ช่วยให้สมาชิกผลิตพริกได้ตามมาตรฐาน เพราะยอมรับข้อตกลงร่วมกัน สมาชิกให้ความร่วมมือในการทำงาน ทำให้กลุ่มไม่มีปัญหาในการผลิตพริกที่สะอาด ปลอดภัย ตรงตามความต้องการของผู้บริโภค

3. บทเรียนการพัฒนาช่องทางการตลาดพริกปลอดภัยของชุมชนที่ทำให้ชาวบ้านสามารถขายพริกได้ในราคาดีและมีความเป็นธรรม

จากการทดลองปฏิบัติการในงานศึกษาวิจัยที่ผ่านมา ทำให้เห็นช่องทางตลาดพริกที่ทำให้ชาวบ้านหนองโจดสามารถขายพริกได้ในราคาดีและมีความเป็นธรรม ได้แก่

(1) การพัฒนาคุณภาพของพริกให้มีมาตรฐานทั้งในระดับอินทรีย์และปลอดภัย ทั้งนี้ทั้งนั้นถ้ามีตรารับรองจากหน่วยงานที่เชื่อถือได้จะเป็นการการันตีคุณภาพเวลาขาย สร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้บริโภค จะทำให้มีตลาดที่เปิดกว้างมากขึ้น สามารถขายพริกได้ในราคาที่สูง

(2) การใช้เทคโนโลยี เช่น เทคนิคเพาะต้นกล้า เทคนิคการทำน้ำหยดมาใช้ในแปลงพริกจะทำให้ชาวบ้านสามารถผลิตพริกได้นอกฤดู ประหยัดน้ำ ดูแลง่าย อีกทั้งไม่ต้องเสียเวลาตายหญ้า ลดต้นทุนในการผลิต เมื่อผลิตพริกได้นอกฤดู ราคาขายพริกจะมีราคาสูง อย่างไรก็ตามการปลูกพริกนอกฤดูควรปลูกในช่วงต้นเดือนกุมภาพันธ์เป็นต้นไป ไม่ควรปลูกในฤดูฝน เพราะจากการปฏิบัติการในช่วงฤดูฝนจะทำให้ยาก เนื่องจากดินมีความชื้นสูง ทำให้พริกเป็นโรคได้ง่าย

(3) การปลูกพริกโดยใช้เทคนิคการตกแต่งกิ่งพริกจะทำให้พริกแตกกิ่งได้เยอะ ต้นสูง ทำให้ลมผ่านได้ดี ลดการเป็นโรคในพริก ซึ่งก็จะทำให้สามารถเก็บผลผลิตได้มากขึ้น อีกทั้งลดต้นทุนในการผลิต

(4) การปลูกพริกเหลื่อมฤดูกาลหรือการปลูกก่อนฤดูปกติประมาณ 2 เดือนตามคำแนะนำของผู้เชี่ยวชาญที่มาให้ความรู้ ซึ่งปกติคนในชุมชนจะปลูกพริกประมาณเดือนกันยายน เมื่อมีการปลูกก่อนฤดูปกติ 2 เดือน อาสาสมัครในชุมชนที่ทดลองปฏิบัติการ 6 ราย ได้เริ่มเพาะกล้าพริกในเดือนกรกฎาคม ซึ่งยังอยู่ในช่วงฝนกำลังตกชุก ผู้ทดลองปฏิบัติการได้ใช้วิธีการเพาะกล้าในถาดหลุมแทนการหว่านเมล็ดในแปลง เนื่องจากการทดลองครั้งแรกชาวบ้านยังไม่มี ความชำนาญในการดูแลกล้าพริก ทำให้มีผู้ทดลองที่ทำได้สำเร็จ 3 ราย เมื่อมีการเก็บผลผลิตที่ออกก่อนฤดูปกติ 2 เดือนทำให้ผู้ทดลองสามารถขายพริกได้ในราคาสูง ขายได้ง่ายเนื่องจากความต้องการของตลาดมีมาก ผู้ผลิตสามารถกำหนดราคาเองได้ในราคาที่สูงกว่าราคาปกติ 80 บาท-140 บาท เมื่อเทียบกับราคาในฤดูกาลปลูกพริกที่ราคา 25-50 บาทต่อกิโลกรัม ถึงแม้ว่าผลผลิตของการปลูกพริกเหลื่อมฤดูมีผลผลิตต่อไร่อาจน้อยกว่าการปลูกพริกตามฤดูกาลปกติ เช่น การปลูกตามปกติจะได้ผลผลิตอยู่ที่ไร่ละ 2 ตัน (2,000 กิโลกรัม X ราคาพริกโดยเฉลี่ย 30 บาท/ ก.ก. คิดเป็นเงินที่ขายพริกได้ต่อไร่คือ 60,000 บาท) ในขณะที่การปลูกพริกเหลื่อมฤดูผลผลิตต่อไร่ละ 800 กิโลกรัม (800 ก.ก.X ราคาพริกโดยเฉลี่ย 100 บาท/ก.ก. คิดเป็นเงินที่ขายพริกได้ต่อไร่คือ 80,000 บาท) อย่างไรก็ตามยังถือได้ว่าการปลูกพริกเหลื่อมฤดูสามารถขายผลผลิตต่อไร่ได้สูงกว่าการปลูกในฤดูกาลปกติถึง 20,000 บาทต่อไร่ ดังนั้นการปลูกพริกเหลื่อมฤดูจึงเป็นช่องทางการตลาดหนึ่งที่ยังเปิดกว้างที่จะทำให้ผู้ผลิตพริกสามารถผลิตและขายพริกได้ในราคาที่เป็นธรรม

(5) การรวมตัวกันของชาวบ้านเพื่อที่จะรวบรวมพริกของสมาชิกไปขายเองโดยตรงยังตลาดค้าส่ง เป็นอีกช่องทางหนึ่งที่ทีมนักวิจัยคาดว่าจะสามารถทำให้ขายพริกได้ในราคาที่เป็นธรรม

(6) ช่องทางการขายพริกที่ทำให้กลุ่มได้ราคาขายที่เป็นธรรม ได้แก่ การขายตรงในตลาด ธกส. มหาสารคาม และขายในตลาดเขียวศรีสวัสดิ์ เพราะเป็นพื้นที่เฉพาะผู้ผลิตที่ผลิตแบบปลอดภัย ซึ่งสามารถกำหนดราคาขายได้เอง ส่วนการขายผ่านช่องทางการตลาดอื่นๆ ได้แก่ ขายส่งในชุมชน การกำหนดราคายังขึ้นอยู่กับกลไกราคาตลาด

2.13 รายงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

โครงการวิจัยได้ทบทวนรายงานวิจัยที่เกี่ยวกับการตลาดพริกในภาคอีสาน โดยเน้นที่รายงานวิจัยของสกว. ซึ่งศึกษาเรื่องพริกไว้หลายพื้นที่คือ

1. การศึกษา เรื่อง “การศึกษาสถานการณ์การตลาด การแปรรูป และ ตลาดของผลิตภัณฑ์พริกในเขต

พื้นที่จังหวัดอุบลราชธานี และ ศรีสะเกษ” โดย ผศ.ดร.บุญส่ง เอกพงษ์ และคณะ 2549 ผลจากการศึกษาชี้ให้เห็นว่าการตลาดพริกในพื้นที่ศึกษายังมีปัญหาอยู่หลายประการ โดยเฉพาะราคาซื้อขายพริกของเกษตรกรไม่สามารถจะกำหนดราคาซื้อขายได้ แต่จะถูกกำหนดโดยพ่อค้าขายส่งในตลาดระดับถัดไป ซึ่งจะแปรผันไปตามปริมาณผลผลิตที่เข้าสู่ตลาดมากน้อยในแต่ละวัน อย่างไรก็ตามอาชีพในการปลูกพริกของเกษตรกรแม้ว่าจะมีความเสี่ยงต่อการขาดทุนสูง แต่ก็นับว่าเป็นอาชีพหนึ่งที่ทำรายได้ให้เกษตรกรกว่าพืชหลักหลายๆชนิดที่มีปลูกอยู่ในปัจจุบัน ระบบการซื้อขายพริกในพื้นที่ศึกษาจะเริ่มต้นในเดือนพฤศจิกายน และจะหยุดทำการซื้อขายพริกภายในเดือนพฤษภาคมหรือเดือนมิถุนายนของทุกปีซึ่งใกล้เคียงกับระยะเวลาการปลูกพริกของบ้านหนองโจด โดยพริกที่ทำการซื้อขายจะประกอบไปด้วยพริกเขียวสด พริกแดงสด และพริกแห้ง มีผู้เข้ามาเกี่ยวข้องในวิถีตลาดที่สำคัญ 2 ระดับ คือ 1) ผู้รวบรวมมีหน้าที่รวบรวมผลผลิตพริกจากเกษตรกร เพื่อขายส่งต่อไปให้กับพ่อค้าส่ง และ 2) พ่อค้าส่ง รวบรวมผลผลิตพริกจากผู้รวบรวมและเกษตรกรเพื่อขายส่งต่อไปให้กับพ่อค้าส่งในตลาดกลาง การกำหนดราคาการรับซื้อพริกในแต่ละวันราคาพริกในตลาดท้องถิ่นจะถูกกำหนดมาจากตลาดระดับต่อไปส่วนการรวบรวมข้อมูลการแปรรูปพริก และผลิตภัณฑ์พริก จังหวัดอุบลราชธานี และจังหวัดศรีสะเกษ ไม่พบว่ามีโรงงานแปรรูปพริกขนาดใหญ่ในเขตพื้นที่ศึกษา การแปรรูปพริกส่วนใหญ่จะเป็นอุตสาหกรรมครัวเรือน หรือกลุ่มแม่บ้านที่ทำการเฉพาะฤดูกาลที่มีพริกออกในปริมาณมากๆเท่านั้น หรือเป็นการแก้ปัญหาเฉพาะหน้าในช่วงฤดูกาลที่มีผลผลิตพริกล้นตลาด อุตสาหกรรมครัวเรือนที่ทำการแปรรูปพริกของกลุ่มแม่บ้านที่สำคัญได้แก่ การทำพริกแห้ง การแปรรูปพริกแห้งเป็นพริกป่น และการทำน้ำพริกชนิดต่างๆ

ทั้งนี้ปัญหาและอุปสรรคที่เกี่ยวข้องกับการตลาดคือราคาผลผลิตพริกตกต่ำ และไม่แน่นอน ไม่มีตลาดรองรับผลผลิตอย่างพอเพียง ค่าขนส่งและค่าถุงพลาสติกสำหรับบรรจุพริกมีราคาสูง ซึ่งงานวิจัยได้เสนอแนวทางแก้ปัญหาดังกล่าวคือการส่งเสริมให้มีการจัดตั้งโรงงานอุตสาหกรรมแปรรูปพริกในพื้นที่ และอุตสาหกรรมต่อเนื่องที่สร้างมูลค่าเพิ่ม เพื่อการส่งออก การวิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตและประสิทธิภาพการผลิตโดยการคัดเลือกสายพันธุ์ที่ให้ทั้งปริมาณสารแคปไซซินและผลผลิตสูง การเกษตรกรรมที่ปลอดภัยจากสารเคมี และการจัดการหลังการเก็บเกี่ยวที่เหมาะสม

2. งานการศึกษารูปแบบการจัดการห่วงโซ่อุปทานพริกสดอำเภอเกษตรสมบูรณ์และอำเภอจัตุรัส จังหวัดชัยภูมิ ของ วีระ ภาควุฑู และคณะ 2551 งานวิจัยได้เน้นให้เกษตรกรมีการรวมกลุ่มกันเพื่อผลิตพริกปลอดภัยได้มาตรฐาน GAP และสร้างรูปแบบการจัดการห่วงโซ่อุปทานพริกสด เพื่อลดความเสี่ยงภัยและสร้างความเชื่อมั่นให้แก่เกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการ โดยใช้วิธีการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม (Participatory Action Research) จำนวน 2 กลุ่มใน 2 อำเภอมีสมาชิกทั้งหมด 59 ราย อยู่ในอำเภอเกษตรสมบูรณ์ 34 ราย และอำเภอจัตุรัส 25 ราย สามารถผลิตพริกปลอดภัยออกสู่ตลาดในรูปแบบพริกสด 122.97 ตัน และพริกแห้ง 5.91 ตัน โดยพบว่ากลุ่มเกษตรกรที่ผลิตพริกแบบปลอดภัย สามารถมีกำไร จากการขายทั้งพริกสดและพริกแห้งสูงกว่าเกษตรกรที่ไม่ได้เข้าร่วมโครงการเกือบ 2 เท่าตัว เนื่องจากพริกปลอดภัยเป็นที่ต้องการของตลาดและสามารถขายได้ราคาดีกว่าพริกทั่วไป มีพ่อค้าส่งออกมาซื้อเป็นการเฉพาะโดยให้ราคาสูงกว่าพริกทั่วไป ปัญหาด้านราคาพริกจึงลดน้อยลงและเกษตรกรมีความพอใจในราคาพริกที่ได้รับ

ทั้งนี้การปลูกพริกเกษตรกรจะต้องมีการจัดการการผลิตให้เชื่อมโยงกับตลาดและผู้บริโภค โดยต้องมีแนวคิดในการลดต้นทุนการผลิต และมีการตัดสินใจในกระบวนการผลิตอย่างอิสระ บนพื้นฐานทางด้านข้อมูลการตลาด เช่น 1. จะปลูกพริกพันธุ์อะไรถึงจะตรงกับความต้องการของพ่อค้าเพราะพ่อค้าต้องขายส่งต่อไปยังตลาดภายในประเทศและตลาดต่างประเทศ ซึ่งมีความเข้มงวดเรื่องคุณภาพแลมาตรฐานขนาด สี น้ำหนักต่อผล ก้านพริก ขั้วพริก ต้องได้ตามกำหนด 2. จะปลูกพริกจำนวนเท่าไร ทั้งนี้เกษตรกรต้องประเมินความพร้อมของครัวเรือนตนเองทั้งเรื่องที่ดิน แรงงาน ทุน แหล่งน้ำ 3. จะปลูกพริกเมื่อไร โดยมีข้อมูลเรื่องราคาพริกที่ขายได้ในแต่ละช่วงของเกษตรกร เพื่อบริหารความเสี่ยงเรื่องราคาผลผลิตตกต่ำ เช่น มีการเพาะกล้าเป็น 2 ช่วง สำหรับรูปแบบการจัดการห่วงโซ่อุปทานนั้น จะต้องมีความเชื่อมโยงระหว่างผู้ผลิต ตลาดและผู้บริโภค โดยผู้ผลิตจะต้องมีแนวคิดในการลดต้นทุนการผลิต เพื่อลดความเสี่ยงภัยด้านราคาไม่ว่าจะด้วยการเพิ่มผลผลิตต่อไร่หรือการลดค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ในการผลิต และจะต้องสร้างแนวคิดให้เกษตรกรมีการใช้ข้อมูลในการวางแผนการผลิตให้สอดคล้องกับภาวะตลาดและความต้องการของผู้บริโภค ซึ่งต้องมีหน่วยงานเช่น สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กรมวิชาการเกษตร ให้การสนับสนุนข้อมูลด้านการผลิตและการตลาดพริกทั้งของประเทศไทยและของโลก เช่น ข้อมูลเกี่ยวกับชนิดและลักษณะของพริกที่ตลาดต้องการในแต่ละช่วงเวลา การกำหนดช่วงเวลาในการปลูกพริกในแต่ละพื้นที่ การรับรองมาตรฐานพริก และการใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม เป็นต้น

งานวิจัยได้สรุปว่าถ้ามีการขยายระบบการปลูกพริกปลอดภัยในหมู่บ้านอื่น ๆ ออกไปอีก ควรดำเนินการในลักษณะของการรวมกลุ่ม กลุ่มละประมาณ 30 ราย เพื่อให้ได้ผลผลิตพริก 1-2 ตันต่อวัน เพื่อจูงใจให้พ่อค้าเข้ามารับซื้อ ซึ่งจะช่วยลดค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ด้านการตลาดได้ ทั้งนี้เกษตรกรที่เข้าร่วมในกลุ่มควรมีพื้นที่ปลูกพริกอยู่ใกล้เคียงกัน เพื่อสะดวกต่อการติดตามของเจ้าหน้าที่และการเข้าไปรับซื้อพริกของพ่อค้า ตลอดจนลดปัญหาข้อขัดแย้งกับเกษตรกรที่ยังคงฉีดพ่นสารเคมีซึ่งจะทำให้แมลงศัตรูพืชเคลื่อนย้ายมายังพื้นที่ที่ปลูกพริกปลอดภัย การกำหนดช่วงเวลาการปลูกพริกเป็นเรื่องสำคัญเพื่อลดความเสี่ยงด้านราคา ซึ่งช่วงเวลาที่เหมาะสมในการปลูกพริกของเกษตรกรแต่ละรายอาจแตกต่างกันบ้างขึ้นอยู่กับสภาพพื้นที่และการคาดคะเนผลผลิตพริกที่จะออกสู่ตลาดจากพื้นที่อื่น ซึ่งเกษตรกรต้องร่วมกันวิเคราะห์และเลือกตัดสินใจบนพื้นฐานของข้อมูลดังกล่าวในแต่ละฤดูกาลผลิต การสร้างตราสินค้าสำหรับพริกปลอดภัยมีความสำคัญเพื่อให้แตกต่างจากพริกทั่วไป และถ้าสามารถระบุหมายเลขหรือชื่อของสมาชิกผู้ปลูกพริกปลอดภัยตลอดจนที่อยู่ได้ก็จะทำให้เกิดความมั่นใจทั้งแก่พ่อค้าและผู้บริโภค ซึ่งสามารถตรวจสอบย้อนกลับได้ เกษตรกรก็จะได้ราคาพริกที่สูงขึ้น ควรวางแผนร่วมกันระหว่างผู้ปลูกพริกปลอดภัยกับพ่อค้าที่รับซื้อ จะช่วยสร้างความเข้าใจและความเชื่อมั่นระหว่างกัน โดยพ่อค้าสามารถแจ้งภาวะตลาดเกี่ยวกับชนิดและมาตรฐานของสินค้าที่ตลาดต้องการ ตลอดจนช่วงเวลาที่เหมาะสมในการปลูกและราคาพริกได้ในระดับหนึ่ง ทำให้เกษตรกรมีความเข้าใจในเรื่องการตลาด และให้ความสำคัญกับการตลาดเพื่อนำไปสู่การวางแผนการผลิตได้ดีขึ้น

3. งานวิจัยเรื่องการขยายและการพัฒนาเครือข่ายการจัดการห่วงโซ่อุปทานพริกสดปลอดภัย อำเภอเกษตรสมบูรณ์และอำเภอจัตุรัส จังหวัดชัยภูมิ ของ วีระ ภาคอุทัย และคณะ 2552 ซึ่งเน้นการขยายและการพัฒนาเครือข่ายกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกพริกปลอดภัยให้กว้างขวางมากขึ้น โดยมีเกษตรกรเข้าร่วมปลูกพริกปลอดภัย 224 รายในอำเภอเกษตรสมบูรณ์และ 156 รายในอำเภอจัตุรัส ทั้งนี้ในงานศึกษามีเรื่องการตลาดพริกที่น่าสนใจคือ ในเรื่องของระบบการปลูกพริกสามารถแบ่งได้ 3 ระบบคือ 1. พริกฤดูฝน เกษตรกรจะเริ่มเพาะกล้าเดือน

มกราคม และพริกออกสู่ตลาดเดือน สค.-ตค. 2. พริกฤดูแล้ง จะเพาะกล้าเดือน พย.-ธค. ผลผลิตพริกจะออกสู่ตลาดเดือน เมย.-มีย. 3. พริกปลายฤดูแล้ง จะปลูกช่วงเดือน พค. และออกสู่ตลาดเดือน กค.-กย.

ทั้งนี้แต่ละพื้นที่จะมีการปลูกพริกในช่วงระยะเวลาที่แตกต่างกันขึ้นอยู่กับความเหมาะสมของสภาพพื้นที่ ความชำนาญ และความต้องการของตลาด โดยมีข้อมูลช่วงที่พริกสดจากแหล่งผลิตต่างออกสู่ตลาดคือ

- พริกจังหวัดชัยภูมิ จะออกสู่ตลาด 3 ช่วงคือ พริกฤดูแล้ง จะออกช่วงเดือน มีค.-เมย. พริกฤดูแล้งต้นฝนจะออกช่วงเดือน มีย.-สค. พริกฤดูฝน จะออกช่วงเดือน สค.—พย
- พริกจังหวัดอุบลราชธานีและศรีสะเกษ จะออกสู่ตลาด 2 ช่วงคือ . เดือน มค.-มีค. และเดือน มีค.-มีย.
- พริกจังหวัดนครราชสีมา/เลย/พิษณุโลก จะออกสู่ตลาด ช่วงเดือน สค.-กย.
- พริกจังหวัดนครสวรรค์ จะออกสู่ตลาด เดือน มค.-กพ.
- พริกจังหวัดอยุธยา จะออกสู่ตลาด เดือน พค.-สค.

ทั้งนี้ระบบตลาดพริก การกำหนดราคาตลาดกลางจะทำหน้าที่ในการกำหนดราคาคือ ตลาด 4 มุมเมือง ตลาดไท เพราะเป็นตลาดค้าส่งขนาดใหญ่ ราคาพริกจะเปลี่ยนแปลงตลอดเวลาแม้แต่วันเดียวกัน โดยระบบตลาดพริกจะมีพ่อค้าหรือคนรวบรวมผลผลิตคือ 1.พ่อค้ารวบรวมผลผลิตในหมู่บ้าน 2. พ่อค้าขายส่ง จะมี 3 กลุ่มคือ 2.1 พ่อค้าขายส่งในท้องถิ่น 2.2 พ่อค้าขายส่งจากต่างถิ่นโดยอาจจะเป็นพ่อค้าจากตลาด4มุมเมือง ตลาดไท เข้ามารับซื้อ 2.3 พ่อค้าขายส่งพริกปลอดภัยเป็นพ่อค้าที่เข้ามาซื้อเฉพาะพริกปลอดภัยที่ผ่านมาตรฐาน GAP ทั้งนี้พริกสดจะถูกนำเข้าสู่ระบบตลาดโดยพ่อค้าในแต่ละระดับจะทำหน้าที่การตลาดต่างๆกัน มีการเคลื่อนย้ายหรือขนส่งจากแหล่งผลิตในตอนเย็นหรือกลางคืนให้ถึงตลาดปลายทางเช่นตลาด 4 มุมเมือง ตลาดไท ฯลฯ ในเวลากลางคืนถึงตอนเช้าและกระจายพริกไปยังแหล่งต่างๆต่อไป

ทั้งนี้ในการศึกษาพบว่า การปลูกพริกปลอดภัยทำให้มีช่องทางการตลาดมากขึ้น โดยเฉพาะพริกสดจะเน้นคุณภาพและมาตรฐาน เช่นพริกสดส่งออกต่างประเทศ ตลาดชั้นนำ โรงงานแปรรูป ที่ต้องการใบรับรองมาตรฐาน ทั้งนี้การปลูกพริกปลอดภัยเกษตรกรต้องมีการวางแผนการผลิตก่อนปลูก ต้องเข้าใจและมีความรู้การปลูกพริกปลอดภัย เงื่อนไขทางการตลาด เนื่องจากการปลูกพริกปลอดภัยต้องใช้แรงงานในการดูแล เป็นการเกษตรแบบประณีต ทำให้ไม่สามารถปลูกต่อครัวเรือนได้มากนัก ปลูกน้อยเพียงพอกับเงื่อนไขแรงงานของครอบครัว ผลผลิตพริกได้มาก ขายพริกได้ราคาสูงกว่าพริกแบบทั่วไป แต่ปัจจัยสำคัญคือเกษตรกรต้องมีการรวมกลุ่ม เพื่อให้ได้ผลผลิตพริกในปริมาณที่มากพอที่พ่อค้าพริกปลอดภัยสามารถทำธุรกิจได้ ซึ่งจะก่อให้เกิดผลประโยชน์ทั้งเกษตรกร พ่อค้าและผู้บริโภค หรือได้ประโยชน์ร่วมกันทั้งห่วงโซ่อุปทาน

4. “สถานการณ์ทางการผลิต และสถานการณ์ทางการตลาดของพริกพื้นเมืองพันธุ์หัวเรือเพื่อการ

พัฒนาเครือข่ายและสร้างอาชีพอย่างยั่งยืน: กรณีศึกษาจังหวัดอุบลราชธานี” สถานการณ์ทางด้านการตลาดของพริกพื้นเมืองพันธุ์หัวเรือ ยังต้องขึ้นลงตามกลไกด้านราคาของตลาดตั้งแต่ระดับราคา 30-100 บาทต่อกิโลกรัม โดยมีพ่อค้ามารับซื้อถึงที่สวน ในทางการตลาดอาจกล่าวได้ว่าเป็นการจำหน่ายผลผลิตทางตรง เกษตรกรไม่ต้องขนส่งผลผลิตไปจำหน่ายเองที่ตลาด ในแง่โอกาสทางการตลาดมีสูง ทั้งนี้เพราะผู้บริโภคส่วนหนึ่งนิยมบริโภคพริกสดอีกส่วนหนึ่งนิยมบริโภคพริกที่แปรรูปในการปรุงอาหารเช่น พริกแห้ง พริกป่น ซอสพริก และน้ำพริกในรูปแบบต่างๆ สอดคล้องกับรูปแบบการดำเนินชีวิตของแต่ละบุคคล ในด้านจุดแข็งด้านการตลาด เกษตรกรมีตลาดรับซื้อแน่นอน จึงไม่มีความเสี่ยงในการขายผลผลิตเนื่องจากมีพ่อค้ารายใหญ่มารับซื้อถึงสวน เป็นการเน้นการบริหารความเสี่ยงต่ำของเกษตรกรและเกษตรกรส่วนใหญ่พึงพอใจลักษณะตลาดแบบนี้ เนื่องจากไม่ต้องแบกรับความเสี่ยงในระหว่างการขายส่ง แต่ก็พบจุดอ่อนด้านการตลาดคือ ราคาที่เกษตรกรได้รับมีความผันผวนมากตั้งแต่ 30-100 บาท เกษตรกรไม่มีอำนาจต่อรองราคาเท่าที่ควร ราคาจึงขึ้นอยู่กับผู้รับซื้อ นอกจากนี้เกษตรกรขาดความรู้ทางด้านกลไกการตลาด และการบริหารจัดการด้านการตลาดโดยเฉพาะข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับผู้บริโภคยุคใหม่ การขาดการวางแผนการตลาดกับผู้รับซื้อและโรงงานแปรรูป เกษตรกรได้รับการบอกเล่าจากผู้ประกอบการรับซื้อให้ผลิตให้อย่างเดียว โดยไม่มีการไหลของข้อมูลข่าวสารที่จำเป็นอย่างอื่น อีกทั้งผู้บริโภคบางส่วนยังไม่มั่นใจในคุณภาพของพริกและการตกค้างของสารเคมีเนื่องจากเกษตรกรผู้ปลูกพริกพื้นเมืองพันธุ์หัวเรือยังไม่ได้เสนอขอรับใบรับรองมาตรฐานการปลูกพริกแบบปลอดภัย (good agricultural practices: GAP)

โดยสรุปจากงานวิจัยนั้น ต้นทุนผลตอบแทนของเกษตรกรผู้ปลูกพริกพื้นเมืองพันธุ์หัวเรือในเชิงเศรษฐกิจ เกษตรกรมีกำไรในการปลูกพริก มีทุนทางสังคมที่ยืดเหนียวคือการรวมกลุ่มกันเป็นเครือข่ายภายใต้กลุ่มเกษตรกรอาสาช่วยเหลือเกื้อกูลกันในระบบการผลิต ด้วยเป้าหมายร่วมกันคือการสร้างมูลค่าเพิ่มด้วยแนวทางการผลิตที่ดำเนินการมาตรฐานการปลูกแบบปลอดภัยของกรมวิชาการเกษตร เพื่อการสร้างอาชีพอย่างยาวนานแต่ทั้งนี้ข้อเสนอก็จะต้องส่งเสริมความรู้ความเข้าใจในระบบการตลาด การวางแผนการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดเพื่อลดความเสี่ยงในการผันผวนของราคาพริกในบางฤดูกาล ส่งเสริมให้เกิดช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลายให้เกษตรกรให้มากกว่า 1 ทางเลือกซึ่งปัจจุบันมีทางเลือกเดียวคือการขายให้กับผู้รับซื้อซึ่งมาซื้อที่สวน ส่งเสริมทักษะการขายให้เกษตรกรจำหน่ายด้วยตนเองทั้งการขายปลีกและขายส่งเพื่อเป็นทางเลือกที่มากกว่าทางเลือกเดียว แต่อาจเน้นขายในตลาดท้องถิ่น เพื่อลดต้นทุนในการขนส่ง สร้างการตระหนักรู้ให้กับเกษตรกรอย่างต่อเนื่องในการรักษามาตรฐานการผลิตพริกปลอดภัยเนื่องจากผู้บริโภคในปัจจุบันได้ใส่ใจกับการรักษาสุขภาพ จึงเลือกบริโภคอาหารหรือวัตถุดิบประกอบอาหารที่มีมาตรฐานไม่มีสิ่งปนเปื้อนของสารเคมีที่เกินปริมาณ สนับสนุนการจัดอบรมให้ความรู้ วิธีดำเนินการ เพื่อเตรียมความพร้อมขอใบรับรองมาตรฐานการปลูกพริกพื้นเมืองพันธุ์หัวเรือให้เกิดขึ้นอย่างเป็นรูปธรรม ควรได้ร่วมมือกันกับเกษตรกรผู้ปลูกพริกในการพัฒนาสายพันธุ์ให้พริกมีความทนทานต่อโรค ก่อนที่เกษตรกรจะหันไปรับพันธุ์พริกทางเลือกอื่นๆ เข้ามาปลูกในพื้นที่เพื่อทดแทนพริกพื้นเมืองพันธุ์หัวเรือ

บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย

3.1 วิธีดำเนินการศึกษา

การศึกษาวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมของชาวบ้าน กลุ่มเป้าหมายหลัก ทีมวิจัย และนักพัฒนาเอกชนในพื้นที่ เป้าหมายสูงสุด คือ การสร้างการเรียนรู้ให้กับชุมชนด้วยกระบวนการวิจัยเพื่อท้องถิ่น เพื่อนำไปสู่การพัฒนากลไกการจัดการผลผลิตและการจัดการตลาดพริกปลอดภัยโดยกลุ่มเกษตรกร บ้านหนองโจด วิธีดำเนินการวิจัยประกอบด้วย 2 ระยะ คือระยะแรกเป็นการเตรียมความพร้อมของทีมวิจัยและพื้นที่ พร้อมทั้งการเก็บข้อมูลทั้ง เชิงปริมาณ เชิงคุณภาพ โดยเน้นการมีส่วนร่วมตั้งแต่การให้ข้อมูลจนถึงการเรียนรู้ร่วมกันของกลุ่มเป้าหมายและทีมวิจัย พร้อมทั้งมีการตรวจสอบข้อมูลโดยชุมชนเป็นระยะๆ ส่วนการวิเคราะห์ข้อมูลในชุมชนนั้น มีการเชื่อมโยงกับความรู้จากนอกชุมชนเข้ามาร่วมในการวิเคราะห์ด้วย เพื่อให้ชาวบ้านได้เรียนรู้การเปลี่ยนแปลงและผลจากจากเปลี่ยนแปลงภายนอกชุมชนต่อปรากฏการณ์ในชุมชน เพื่อออกแบบแนวทางในการทดลองให้เหมาะสมกับสถานการณ์

ส่วนช่วงที่ 2 ของการวิจัย เป็นการปฏิบัติการทดลองโดยทีมวิจัยและกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งกิจกรรมที่จะทดลองนั้น ขึ้นอยู่กับชุดความรู้ที่ได้จากการดำเนินการในระยะที่หนึ่ง และเน้นการนำเสนอและเผยแพร่ผลการวิจัยในชุมชน โดยกระบวนการวิจัยตั้งแต่เริ่มต้นจนถึงสิ้นสุดโครงการนั้น จะเน้นการมีส่วนร่วมของกลุ่มเป้าหมายในทุกขั้นตอน ตั้งแต่การพัฒนาโครงการ การค้นหาปัญหาของชุมชน การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย การกำหนดกรอบเนื้อหาและออกแบบเครื่องมือการเก็บข้อมูล การวิเคราะห์ข้อมูล การตรวจสอบข้อมูล รวมทั้งการออกแบบปฏิบัติการทดลอง การสรุปผลการทดลอง และการนำเสนอผลการทดลอง ตั้งแต่ร่วมคิดจนถึงร่วมรับผลประโยชน์

3.2 ขอบเขตการวิจัย

- 1) ขอบเขตพื้นที่วิจัย บ้านหนองโจด หมู่ที่ 9 และ หมู่ที่ 13 ตำบลโคกก่อ อำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม
- 2) ขอบเขตกลุ่มเป้าหมาย
 - กลุ่มเป้าหมายหลัก เกษตรกรผู้ปลูกพริกระดับปลอดภัย จำนวน 45 ราย สาเหตุที่เลือก 45 ราย เพราะมีข้อมูลความปลอดภัยในการผลิตและรู้ระบบการผลิต
 - กลุ่มเป้าหมายรอง เกษตรกรผู้ปลูกพริกระดับอินทรีย์ จำนวน 5 ราย และเกษตรกรปลูกพริกค้าเมล็ดพันธุ์ 1 ราย
 - ระยะเวลาดำเนินงาน 13 เดือนมีนาคม 2560 – เมษายน 2561

3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล

- 1) แบบสอบถามและ Time line (เส้นเวลา) ใช้ในการเก็บวิเคราะห์ข้อมูลและศึกษาปริมาณคุณภาพของผลผลิตพริกปลอดภัยบ้านหนองโจด นำไปสู่การวางแผนการผลิตพริกให้สอดคล้องกับตลาด 9.2 แบบสัมภาษณ์

- สัมภาษณ์รายบุคคล เช่น ลูกค้าประจำ สมาชิกกลุ่ม หน่วยงานที่สนับสนุน เพื่อศึกษาระบบตลาดค้าส่งผลผลิตพริก กลไกการกำหนดราคาพริก ปริมาณผลผลิตพริกและราคาเปลี่ยนแปลงไปในแต่ละช่วงปี เพื่อสามารถวางแผนการผลิตและแผนการตลาดได้
- ประชุมกลุ่มย่อย เพื่อศึกษาแนวทางการพัฒนากลไกการจัดการผลผลิตและการจัดการตลาดพริกปลอดภัย

2) การวิเคราะห์ข้อมูล

- เชิงปริมาณ ใช้สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน
- เชิงคุณภาพ นำข้อมูลเชิงคุณภาพมาวิเคราะห์เชื่อมโยงปัจจัยภายในภายนอก ผลกระทบที่เกิดขึ้น เป็นต้น

3.4 ขั้นตอนการวิจัย

การดำเนินงานโครงการการพัฒนากลไกการจัดการตลาดพริกปลอดภัยโดยกลุ่มเกษตรกร บ.หนองโจด ตำบลโคกก่อ อำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม แบ่งช่วงการดำเนินงานออกเป็น 2 ระยะ ดังนี้

ระยะที่ 1 การเก็บรวบรวมข้อมูลใช้เวลา 7 เดือน (มี.ค. – ส.ค. 60)

1. ประชุมทีมวิจัยประจำเดือน
 2. ชี้แจงโครงการต่อชุมชน
 3. อบรมแนวคิดการแตกกรอบการวิจัย
 4. อบรมพัฒนาศักยภาพนักวิจัย 8 ครั้ง
 5. เวทีออกแบบเครื่องมือการเก็บข้อมูล
 6. เก็บข้อมูลเกษตรกรผู้ปลูกพริก 45 ราย
 - เก็บข้อมูลพื้นที่การผลิตพริก
 - เก็บข้อมูลปริมาณผลผลิตพริกปี พ.ศ.60
 - เก็บข้อมูลเปรียบเทียบการปลูกพริก ก่อน-ระหว่าง-หลังฤดู
 - เก็บข้อมูล ประเมิน ความเข้มแข็งในการจัดการตลาดของกลุ่ม
 7. เก็บข้อมูลตลาดค้าส่งผลผลิตพริก
 - ตลาดศรีเมืองทอง
 - โรงงานอุตสาหกรรมแปรรูปพริก
 8. เวทีสรุปวิเคราะห์ข้อมูล
 9. รายงานความก้าวหน้าผลการดำเนินงานระดับชุดประเด็น
 10. รายงานความก้าวหน้าระดับศูนย์ประสานงาน
- เวทีคืนข้อมูลกับชุมชนและออกแบบแผนการปฏิบัติการวิจัย

ระยะที่ 2 ทดลองปฏิบัติการวิจัยใช้ระยะเวลา 6 เดือน (ก.ย. 60 – เม.ย. 61)

1. เพิ่มศักยภาพเกษตรกรผู้ปลูกพริกศึกษาดูงาน 1 ครั้ง
2. อบรมการปลูกพริกนอกฤดู
3. อบรมกลยุทธ์ทางการตลาด
4. ทดลองขายส่งผลผลิตพริก 8 ครั้ง

5. สรุปการทดลองปฏิบัติการวิจัย
6. เวทีรายงานผลการวิจัยระดับชุดโครงการ
7. เวทีคืนข้อมูลผลการวิจัยกับชุมชน
8. เวทีนำเสนอผลการวิจัยกับศูนย์ประสานงานและจัดรายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

3.4.1 การดำเนินกิจกรรมวิจัย

1. กิจกรรมพัฒนาโจทย์การศึกษาวิจัย ณ ศาลาอเนกประสงค์หมู่ที่ 9 บ้านหนองโจด โดยมีชุดโครงการวิจัยและทีมพี่เลี้ยงวิจัย ได้จัดประชุมเพื่อพัฒนาโจทย์วิจัย โดยนำบทเรียนจากการศึกษาวิจัยเรื่อง “การพัฒนาช่องทางการตลาดพริกปลอดภัย ของชาวบ้านหนองโจดฯ” เมื่อปี 2558 มาพัฒนา ประเด็นที่ทีมวิจัยสนใจได้แก่ ช่องทางการขายส่งพริกปลอดภัยและกลไกในการจัดการตลาดพริกปลอดภัยโดยชาวบ้าน
2. ร่วมเวทีพัฒนาโครงการวิจัยเพื่อเสนองบประมาณต่อ สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย โดยมีตัวแทนทีมวิจัยเข้าร่วมประชุม เมื่อวันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2560 ณ ศูนย์ประชุมบ้านสวนชุมชนฯ ในที่ประชุมทีมวิจัยได้นำเสนอหัวข้อการศึกษาวิจัยเรื่อง การพัฒนากลไกการจัดการตลาดพริกปลอดภัย โดยมีขอบเขตเวลาศึกษาวิจัย 15 เดือน ผู้ทรงฯเห็นสมควรให้ปรับเวลาศึกษาวิจัยเหลือ 13 เดือน และมีการปรับชื่อโครงการใหม่ให้เหมาะสม
3. เข้าร่วมเวทีกลั่นกรองโครงการ ที่ศูนย์ประชุมแก่งเลิงจาน ทีมวิจัยได้ส่งตัวแทนเข้าร่วมเพื่อทำความเข้าใจเกี่ยวกับรายละเอียดโครงการ การจัดการโครงการ และขั้นตอนการทำงานวิจัย โดยมีทีมเจ้าหน้าที่ไหนตวิจัยเพื่อท้องถิ่นมหาสารคาม เป็นผู้สร้างกระบวนการเรียนรู้
4. เข้าร่วมเวทีปฐมนิเทศโครงการวิจัยปี 60 โดยมีตัวแทนทีมวิจัยเข้าร่วมทั้งหมด 8 คน ที่ห้องประชุมแก่งเลิงจาน ในเวทีมีการให้ความรู้เรื่องการใช้เครื่องมือในการศึกษาวิจัย โดยมีการแบ่งกลุ่มเพื่อส่งตัวแทนทีมวิจัยไปเรียนรู้เครื่องมือวิจัยแต่ละอย่าง มีการฝึกการเก็บข้อมูลและนำเสนอข้อมูล
5. กิจกรรมอบรมแตกกรอบการใช้เครื่องมือ ณ ศาลาอเนกประสงค์หมู่ที่ 9 บ้านหนองโจด โดยอาจารย์วิเชียร แสงโชติ ที่ปรึกษาชุดโครงการวิจัยฯ จากสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนา มหาวิทยาลัยขอนแก่น มาให้ความรู้การแตกกรอบคำถาม เรื่องจุดอ่อนจุดแข็งในการปลูกพริก ต้นทุนการปลูกพริก กระบวนการวิจัย การตั้งคำถาม การบริหารจัดการพริกและกระบวนการกำหนดราคาพริก
6. ประชุมทีมวิจัยเพื่อแบ่งบทบาทหน้าที่ กิจกรรมจัดขึ้นในวันที่ 17 เมษายน 2560 ณ ศาลาอเนกประสงค์หมู่ที่ 9 บ้านหนองโจด ทีมวิจัยมีการแบ่งบทบาทหน้าที่ดังนี้ 1. หัวหน้าทีมวิจัย นายโกสินทร์ โคช่วย 2. เลขาทีมวิจัย นางสาวพัชรี ตันเสติ 3. เหนรัญญิก 2 คน ได้แก่ นางสาวเวียน อนุศรี และนางทองวาส สุริยะ 4. ฝ่ายประชาคม 2 คน ได้แก่ นางสาวสีหา สุริยะ และนางฉวี มลลลวีรพันธ์ 5. ฝ่ายประชาสัมพันธ์ 2 คน ได้แก่ นางชม บาลศรี และนายสุที ธรรมเสริฐ นอกจากนี้มีพี่เลี้ยงชุดโครงการวิจัย ได้ให้ความรู้เรื่องขอบเขตเวลาทำงาน ระยะที่ 1 ช่วงมีนาคม 2560 – สิงหาคม 2560 เป็นเวลา 6 เดือน ระยะที่ 2 ช่วงกรกฎาคม 2560 – เมษายน 2561 เป็นเวลา 7 เดือน และการบริหารจัดการบัญชีการเงิน โดยได้รับงบประมาณวิจัย เป็นเงิน 244,485 บาท ทีมวิจัยได้มีการตกลงกันว่า จะมีการจัดประชุมประเดือนๆละ 1 ครั้ง ทุกวันที่ 5 ของเดือน
7. เวทีทบทวนและสร้างการเรียนรู้เรื่องกรอบการศึกษาวิจัย ณ ศาลาอเนกประสงค์หมู่ที่ 9 บ้านหนองโจด โดยทีมพี่เลี้ยงชุดโครงการวิจัยเป็นผู้สร้างการเรียนรู้ หัวข้อการเรียนรู้ได้แก่ การแตกกรอบวิจัย การตั้งคำถามวิจัย การใช้เครื่องมือศึกษาวิจัยให้สอดคล้องกับข้อมูลที่ต้องการ

8. กิจกรรมชี้แจงโครงการวิจัยฯ ต่อชุมชน ณ ศาลาอเนกประสงค์หมู่ที่ 9 บ้านหนองโจด โดยได้เชิญที่ปรึกษาทีมวิจัยได้แก่ นางสาวประนอม ทะวะ จาก อบต. โคกก่อ มีผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้านหมู่ที่ 9 หัวหน้าหนองโจดวิชัย หัวหน้าชุดโครงการ กลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกพริกบ้านหนองโจด 45 ราย และทีมวิจัย เข้าร่วมกิจกรรม โดยหัวหน้าทีมวิจัยฯ ได้นำเสนอโครงการวิจัย และรายละเอียดโครงการ โดยมีพี่เลี้ยงชุดโครงการให้ความเห็นเพิ่มเติมและหัวหน้าหนองโจดวิชัยกล่าวทำความเข้าใจเกี่ยวกับขั้นตอน วิธีการศึกษาวิจัย

9. กิจกรรมตรวจคุณภาพพริก และตรวจสอบสารพิษตกค้าง ณ อาคารอเนกประสงค์บ้านหนองโจด หมู่ 9 โดยมีทีมวิจัยเข้าร่วม 8 คน และพี่เลี้ยงชุดโครงการฯ โดยนำพริกจากสมาชิกกลุ่มเกษตรกรปลูกพริก ปลอดภัยบ้านหนองโจดจำนวน 21 ราย มาตรวจคุณภาพมาตรฐานพริก 5 ด้าน ได้แก่ ปริมาณเม็ดพริกต่อ กิโลกรัม, ความสมบูรณ์ของเม็ดพริก, ขนาดของเม็ดพริก, สีของเม็ดพริก และตรวจสอบสารตกค้างในเม็ดพริก ผลการตรวจคุณภาพพริกทั้งหมด จะได้นำเสนอในบทที่ 4 ต่อไป

10. กิจกรรมสรุปและวิเคราะห์ข้อมูลงานวิจัย จัดที่บ้านหัวหน้าโครงการวิจัย หมู่ที่ 9 บ้านหนองโจด โดยมีทีมวิจัยเข้าร่วม 4 คน และพี่เลี้ยงชุดโครงการ 2 คน โดยนำข้อมูลที่เก็บรวบรวมได้ มาวิเคราะห์และสรุปผล เช่น การสรุปเรื่องราคาการขายพริกในแต่ละเดือน ปริมาณการขายพริกทั้งการขายส่งและขายปลีก สรุปต้นทุนการผลิตพริก เป็นต้น

11. กิจกรรมการเขียนรายงานการวิจัย นำข้อมูลที่รวบรวมและสรุปมาได้ มาเขียนเรียบเรียงเป็นรายงานการศึกษาวิจัย มีการตรวจเช็คข้อมูลวิจัยกับทีมวิจัย โดยยึดกรอบการเขียนรายงานตามกรอบของหนองโจดวิชัยท้องถิ่นมหาสารคาม

12. นำเสนอผลการศึกษาหรือรายงานความก้าวหน้าโครงการวิจัยกับผู้ทรงคุณวุฒิ บ้านสวนชุมแสง อ. เมือง จ.มหาสารคาม

13. หลังจากรายงานความก้าวหน้าแล้วทางทีมวิจัยได้ประชุมวางแผนออกแบบแผนปฏิบัติการในวันที่ 10 มกราคม 2561 โดยมีผู้ประสานงานหนองทบทวนวัดอุประสงค์ และหัวหน้าชุดประเด็นวางแผนการปฏิบัติงานร่วมกับทีมวิจัย โดยวางแผนการปฏิบัติการทดลองขายพริกให้กับร้านส้มตำในเมืองมหาสารคามและลงรายละเอียดเรื่องขั้นตอนการปฏิบัติการ

14. ในวันที่ 16 มกราคม 2561 พัฒนาศักยภาพ ครั้งที่ 1 มีทีมวิจัยส่งตัวแทนร่วมประชุม 3 ท่าน

15. ในวันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2561 มีการจัดประชุมประจำเดือน เพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็นและเก็บข้อมูลการปฏิบัติงาน

16. ในวันที่ 6 กุมภาพันธ์ 2561 ทีมวิจัยลงพื้นที่สำรวจกลุ่มเป้าหมายในเขตเทศบาล และได้สำรวจโดยการแจกแบบสอบถามและรวบรวมเก็บเป็นข้อมูล โดยการแบ่งหน้าที่ของทีมวิจัยทั้งหมด 8 คน มีค่าใช้จ่ายเยอะ เพราะต้องเหมารถรับจ้างเพื่อดำเนินงาน อย่างไรก็ตามกลุ่มเป้าหมายก็ให้ความร่วมมือเป็นอย่างดี โดยแสดงความคิดเห็นที่หลากหลายและบอกความต้องการพริกได้อย่างชัดเจน ส่วนบทเรียนที่ได้จากการเก็บข้อมูลในครั้งนั้นๆ ทำให้นักวิจัยทราบช่องทางการตลาดและความต้องการที่หลากหลายของกลุ่มเป้าหมาย

17. ต่อมาในวันที่ 7 กุมภาพันธ์ 2561 ทางทีมวิจัยก็ได้ประชุมวางแผนการปฏิบัติงาน เพื่อกำหนดแผนงานที่แน่ชัด

18. ในวันที่ 11 กุมภาพันธ์ 2561 ทางทีมวิจัยประชุมเตรียมการส่งผลผลิตให้กลุ่มเป้าหมาย จำนวน 8 คน โดยการคัดเลือกผลผลิตพริกให้ได้มาตรฐาน และบรรจุใส่บรรจุภัณฑ์ เพื่อจัดจำหน่ายแก่ลูกค้าต่อไป

19. ในช่วงระหว่างวันที่ 12- 17 กุมภาพันธ์ 2561 ทางทีมวิจัยได้ทดลองขายพริกให้กับร้านส้มตำ/ร้านอาหารตามสั่ง แต่มีอุปสรรค คือ ต้นทุนสูงเพราะปริมาณที่ทีมวิจัยมีมากต้องเหมารถ ค่ากินค่าอยู่แพง อย่างไรก็ตามทางกลุ่มสามารถจำหน่ายหมดตามปริมาณที่ตั้งไว้ จากการส่งพริกขายให้ลูกค้าโดยส่วนมากแล้วร้านค้าต้องการพริกที่เด็ดขั้ว ทำให้ทีมวิจัยต้องรวมตัวกันเพื่อเด็ดขั้ว ไม่มีเวลาให้ครอบครัวตัวเอง เนื่องจากพริกที่รับมาในแต่ละวันต้องสดใหม่ หากกินเวลาหลายวันน้ำหนักจะลดลง จึงต้องทำวันต่อวัน
20. ในวันที่ 5 มีนาคม 2561 ทีมวิจัยทั้ง 8 คนได้สรุปผลการทดลองขายร่วมกัน และเห็นว่าการทดลองขายใน 7 วันที่ผ่านมาเมื่อคิดเรื่องจุดคุ้มทุนแล้วถือว่าขาดทุนมาก ทางกลุ่มจึงได้วิเคราะห์หาสาเหตุว่าทำไมถึงขาดทุน และจึงหาวิธีการแก้ปัญหาาร่วมกัน โดยเฉพาะในเรื่องการจัดการเช่น ลดต้นทุนการขนส่งจากที่เคยเหมารถยนต์ไปเปลี่ยนเป็นรถพ่วง การบริหารคนภายในทีมจากเดิมที่ต้องไปด้วยกันทั้งหมดเหลือแค่เพียง 1-2 คนในการจัดส่งพริก ซึ่งกลุ่มคิดว่าจะสามารถลดต้นทุนในการจัดการได้
21. ในวันที่ 21 มีนาคม 2561 สรุปแผนปฏิบัติการ ณ ห้องประชุมสวนซุมแซง เพื่อเพิ่มศักยภาพการทำงานให้กับนักวิจัยชุมชน โดยส่งทีมวิจัยไปร่วมเวทีด้วย 4 คน จากนั้นหัวหน้ากลุ่มได้นำความรู้ที่ได้มาถ่ายทอดให้กับนักวิจัยชุมชนคนอื่นต่อ
22. หลังจากได้รับการพัฒนาศักยภาพแล้วในวันที่ 22 มีนาคม 2561 ทางทีมวิจัยได้ทดลองขายพริกที่ตลาดเทศบาลมหาสารคาม โดยนำผลผลิตพริก 200 กิโลกรัม การขายซบเซามาก ทำให้ขายได้เพียง 50 กิโลกรัมเพียงเท่านั้น โดยลูกค้าให้เหตุผลว่าเนื่องจากอยู่ในช่วงนักเรียนและนักศึกษาปิดภาคเรียน จึงทำให้ขายไม่ดี
23. จากนั้นในวันที่ 28 มีนาคม 2561 ทีมวิจัยทั้ง 8 คน ได้ร่วมกันสรุปผลปฏิบัติการขายพริก นำข้อมูลที่ได้มาพูดคุยแลกเปลี่ยนสรุปผลร่วมกัน จากนั้นนำมารวบรวมให้เป็นระบบมากขึ้น
24. วันที่ 6 พฤษภาคม 2561 ทางทีมวิจัยประชุมเตรียมความพร้อมไปศึกษาดูงาน ณ อำเภอกะชัง สมบูรณ์ จังหวัดชัยภูมิ
25. เข้าวันที่ 7 พฤษภาคม 2561 ทีมวิจัยได้จัดกิจกรรมศึกษาดูงาน ณ บ้านกุดเลาะ ตำบลกุดเลาะ อำเภอกะชัง สมบูรณ์ จังหวัดชัยภูมิ มีทีมวิจัย 8 คน เกษตรกรกลุ่มเป้าหมาย 7 คน พี่เลี้ยงชุดประเด็น 3 คน และเจ้าหน้าที่โหนด 2 คน รวมทั้งสิ้น 20 คน ผลที่ได้รับคือความรู้เรื่องการปลูกพริก และการจัดการตลาดของกลุ่มปลูกพริก GAP บ้านกุดเลาะ
26. ในเช้าวันต่อมาคือวันที่ 8 พฤษภาคม 2561สรุปผลการศึกษาดูงาน โดยทีมวิจัยทั้ง 8 คน และเกษตรกรกลุ่มเป้าหมายอีก 7 คนได้มาสรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้จากการดูงานร่วมกัน
27. จากนั้นทีมวิจัยได้นำข้อมูลที่ได้อธิบายทั้งหมดมาวิเคราะห์และสรุปเพื่อจัดเตรียมทำรายงานฉบับร่าง และเตรียมความพร้อมเพื่อนำเสนองานวิจัยปฏิบัติการแก่ผู้ทรงคุณวุฒิต่อไป

บทที่ 4 ผลการศึกษา

4.1 ปริมาณและคุณภาพของผลผลิตพริกปลอดภัยบ้านหนองโจด สู่การวางแผนการผลิตพริกให้สอดคล้องกับตลาด

การศึกษาปริมาณและคุณภาพพริกบ้านหนองโจดเพื่อกำหนดแผนการผลิตให้สอดคล้องกับตลาด แม้มีการศึกษาปริมาณการผลิตพริกบ้านหนองโจดไว้แล้วในงานวิจัยท้องถิ่นบ้านหนองโจดเรื่อง “การพัฒนาช่องทางการตลาดพริกปลอดภัย กรณีศึกษาบ้านหนองโจด ตำบลโคกก่อ อำเภอมือง จังหวัดมหาสารคาม” เมื่อปี 2558 แต่เนื่องจากการขุดลอกหนองโจดเมื่อปี 2559 ทำให้สภาพพื้นที่ปลูกพริกและการดูแลพริกตลอดปี 2559 ไม่อยู่ในสภาพเดิม ผลผลิตพริกที่ได้จึงไม่สม่ำเสมอเหมือนก่อน ทีมวิจัยจึงศึกษาข้อมูลปริมาณและคุณภาพพริกใหม่ทั้งหมด โดยเก็บข้อมูลจากพื้นที่การปลูกพริก จำนวน 58 แปลง รวม 27 ไร่ ผลการศึกษิตตามตารางที่ 1 แสดงข้อมูลผลผลิตพริกทุกรุ่นในประเภทต่างๆ จำแนกตามกิโลกรัม ปี 2559/2560 พบว่าเกษตรกรบ้านหนองโจดผลิตพริกสดได้ทั้งสิ้น 26,140 กิโลกรัม หรือ 26.14 ตัน โดยมีการแปรรูปนำไปขายแยกเป็นประเภทได้แก่ พริกสด 13,947 กิโลกรัม ประเภทพริกแห้ง¹ 3,220 กิโลกรัม ประเภทพริกผง² 90 กิโลกรัม ซึ่งหากเปรียบเทียบข้อมูลผลผลิตพริกปี 2558 พบว่าผลผลิตพริกปี 58 ทุกประเภทสูงกว่าผลผลิตพริกปี 59/60 มาก เนื่องจากการขุดลอกหนองน้ำเป็นเวลานาน และมีการนำดินมาถมในพื้นที่ปลูกพริกใหม่ทำให้ผลผลิตพริกลดลง โดยผลผลิตปี 2558 ผลิตพริกได้ทั้งสิ้น 116,558 กิโลกรัม หรือ 116.5 ตัน แยกเป็นพริกสด 56,548 กิโลกรัม และพริกแห้ง 14,902 กิโลกรัม ทั้งนี้ยังไม่นับการนำไปใช้ประโยชน์อื่นๆ เช่น บริโภคพริกสดและพริกแห้งในครัวเรือน

ตารางที่ 2 แสดงข้อมูลผลผลิตพริกประเภทต่างๆ จำแนกตามกิโลกรัม ปี 2559/2560 (พื้นที่การปลูกพริกจำนวน 58 แปลง 27 ไร่)

ประเภทผลผลิตพริก	ปริมาณกิโลกรัม
ผลผลิตพริกสดทั้งสิ้น	26,140
พริกสด	13,947
พริกแห้ง	3,220
พริกผง	90
เมล็ดพันธุ์พริก	83.9

ดังนั้นการใช้ประโยชน์จากข้อมูลการผลิตพริกในปี 2559/2560 จึงยังไม่สามารถสรุปภาพรวมศักยภาพการผลิตพริกอย่างต่อเนื่องของชุมชนได้ ซึ่งจำเป็นต้องศึกษาปริมาณผลผลิตในปีถัดไปด้วยว่าหลังการขุดลอกหนองน้ำ และสภาพดิน น้ำ อยู่ในสถานการณ์ปกติแล้ว การผลิตพริกของชุมชนบ้านหนองโจดจะเป็นอย่างไร

นอกจากการศึกษาข้อมูลปริมาณผลผลิตพริกของชุมชนบ้านหนองโจด ปี 2559/2560 ได้มีการเก็บรวบรวมพริกจากกลุ่มเกษตรกรตัวอย่างที่ปลูกพริกปลอดภัยจำนวน 21 รายๆละ 1 กิโลกรัม เพื่อสำรวจคุณภาพผลผลิตพริกต่อกิโลกรัมโดยศึกษาอยู่ 4 ด้าน ได้แก่ ศึกษาปริมาณเม็ดพริกต่อกิโลกรัม, ศึกษาความ

¹ (โดยพริกสดประมาณ 3.5 กก. ทำพริกแห้งได้ 1 กก.)

² (โดยพริกแห้งประมาณ 1 กก. ทำพริกผงได้ 8 ชีด)

สมบูรณ์ของเม็ดพริก, สีของพริก, ขนาดของพริก และตรวจวัดสารตกค้างในพริก ดังแสดงในตารางที่ 2

ตารางที่ 3 ข้อมูลผลผลิตพริกของเกษตรกร 21 ราย จำแนกตามปริมาณ,คุณภาพ,สี,ขนาด,ผลตรวจสารตกค้าง และข้อสังเกต

ชื่อเจ้าของพริก	ปริมาณเม็ดพริก/กิโลกรัม	คุณภาพ			สี	ขนาด	ผลตรวจสารตกค้าง	ข้อสังเกต / ข้อสรุป
		สมบูรณ์	ไม่สมบูรณ์	เน่า				
1. แม่สังเวียน	889	781	39	69	สีก่ำ 50% สีแดง 50%	ผลยาว 7 ชม. ผลสั้น 6 ชม.	ไม่พบ	- ผลปลาย รุ่นสอง - ขนาดผล เบอร์ 3
2.แม่ฉวี	990	830	160	-	สีก่ำ 50% สีแดง 50%	ผลยาว 8 ชม. ผลสั้น 7 ชม.	ไม่พบ	- ผลปลาย - ขนาดผล เบอร์ 3
3.พัชรี	1,702	618	55	29	สีก่ำ 10% สีแดง 90%	ผลยาว 11 ชม. ผลสั้น 7 ชม.	ไม่พบ	- ผลรุ่นแรก - ขนาดผล เบอร์ 2
4.บัวพัน	968	823	82	63	สีก่ำ 50% สีแดง 50%	ผลยาว 8 ชม. ผลสั้น 5 ชม.	ไม่พบ	- ผลรุ่นสอง - ขนาดผล เบอร์ 3
5.สมหมาย	690	643	35	12	สีก่ำ 60% สีแดง 40%	ผลยาว 8.5 ชม. ผลสั้น 5.5	ไม่พบ	- ผลรุ่นสอง - ขนาดผล เบอร์ 3

ชื่อเจ้าของ พริก	ปริมาณ เม็ด พริก/ กิโลกรัม	คุณภาพ			สี	ขนาด	ผลตรวจ สาร ตกค้าง	ข้อสังเกต / ข้อสรุป
		สมบูรณ์	ไม่ สมบูรณ์	เน่า				
						ชม.		
6.ววรรณ	1,101	833	104	164	สีก่ำ 30% สีแดง 70%	ผลยาว 8.5 ชม. ผลสั้น 5 ชม.	ไม่พบ	- ผลรุ่นสอง - ขนาดผล เบอร์ 3
7.สุภาภรณ์	878	827	-	51	สีก่ำ 10% สีแดง 90%	ผลยาว 8 ชม. ผลสั้น 6 ชม.	ไม่พบ	- ผลแดงสุก พร้อมตาก - ขนาดผล เบอร์ 3
8.โกสินทร์	743	716	-	27	สีก่ำ 20% สีแดง 80%	ผลยาว 10 ชม. ผลสั้น 7 ชม.	ไม่พบ	- ผลและสี สวย - ขนาดผล เบอร์ 2
9.สีดา	975	916	37	22	สีก่ำ 10% สีแดง 50% สีเขียว 40%	ผลยาว 8 ชม. ผลสั้น 6 ชม.	ไม่พบ	- ผลขนาด กลาง - ขนาดผล เบอร์ 3
10.เกษร	873	753	120	-	สีก่ำ 30% สีแดง 40% สีเขียว 30%	ผลยาว 7 ชม. ผลสั้น 5 ชม.	ไม่พบ	- ผลขนาด กลาง - ขนาดผล เบอร์ 3
11.ดวง	562	548	14	-	สีก่ำ 50% สีแดง	ผลยาว 10.5 ชม.	ไม่พบ	- ผลรุ่นแรก - ผลตรง สวย มี

ชื่อเจ้าของ พริก	ปริมาณ เม็ด พริก/ กิโลกรัม	คุณภาพ			สี	ขนาด	ผลตรวจ สาร ตกค้าง	ข้อสังเกต / ข้อสรุป
		สมบูรณ์	ไม่ สมบูรณ์	เน่า				
					50%	ผลสี 7.5 ชม.		น้ำหนัก - ขนาดผล เบอร์ 1
12.สุธี	568	566	2	-	สี 50% สีแดง 50%	ผลยาว 10 ชม. ผลสี 6 ชม.	ไม่พบ	- ผลรุ่นแรก - ผลตรง สวย มี น้ำหนัก - ขนาดผล เบอร์ 1
13.แม่ชม	1,100	1,004	26	70	สี 20% สีแดง 60% สีเขียว 20%	ผลยาว 11 ชม. ผลสี 6 ชม.	ไม่พบ	- ผลรุ่นสอง - ขนาดผล เบอร์ 3
14.แม่ยุไร (เม็ด / 1 กก.)	846	739	53	-	สี 30% สีแดง 70%	ผลยาว 8 ชม. ผลสี 5 ชม.	ไม่พบ	- ผลรุ่นสอง - ขนาดผล เบอร์ 3
15.มาย	768	690	78	-	สี 20% สีแดง 40% สีเขียว 40%	ผลยาว 8.5 ชม. ผลสี 5.5 ชม.	ไม่พบ	- ผลรุ่นสอง - ขนาดปาน กลาง - ขนาดผล เบอร์ 3
16.บุญเพ็ง	724	638	86	-	สี 20% สีแดง 30% สีเขียว 50%	ผลยาว 9.5 ชม. ผลสี 6 ชม.	ไม่พบ	- ผลรุ่นสอง - ขนาดผล เบอร์ 3

ชื่อเจ้าของ พริก	ปริมาณ เม็ด พริก/ กิโลกรัม	คุณภาพ			สี	ขนาด	ผลตรวจ สาร ตกค้าง	ข้อสังเกต / ข้อสรุป
		สมบูรณ์	ไม่ สมบูรณ์	เน่า				
17.บัวพันธ์	1,040	600	365	75	สีก่ำ 30% สีแดง 70%	ผลยาว 7.9 ชม. ผลสั้น 5.5 ชม.	ไม่พบ	- ผลรุ่นสอง - ขนาดผล เบอร์ 3
18.อุไรวรรณ	809	758	27	34	สีก่ำ 20% สีแดง 20% สีเขียว 60%	ผลยาว 10.7 ชม. ผลสั้น 5.2 ชม.	ไม่พบ	- ผลรุ่นสอง - ขนาดปาน กลาง - ขนาดผล เบอร์ 3
19.สีดา	912	772	12	28	สีก่ำ 20% สีแดง 80%	ผลยาว 9.1 ชม. ผลสั้น 6.5 ชม.	ไม่พบ	- ผลรุ่นสอง - ขนาดปาน กลาง - ขนาดผล เบอร์ 3
20.ไว้	989	878	90	21	สีก่ำ 50% สีแดง 50%	ผลยาว 7.8 ชม. ผลสั้น 5.4 ชม.	ไม่พบ	- ผลรุ่นสอง - ขนาดผล เบอร์ 3
21.ดาว	862	734	128	-	สีก่ำ 20% สีแดง 70% สีเขียว 10%	ผลยาว 10.5 ชม. ผลสั้น 7 ชม.	ไม่พบ	- ผลรุ่นสอง - ขนาดปาน กลาง - ขนาดผล เบอร์ 3

จากการสรุปข้อมูลผลการศึกษ ปริมาณเม็ดพริกต่อกิโลกรัมตามตารางที่ 3 พบว่า ปริมาณเม็ดพริกต่อกิโลกรัมสูงที่สุดได้แก่ผลผลิตของคุณพัชรี คือ 1,702 เม็ดต่อกิโลกรัม ปริมาณเม็ดพริกต่อกิโลกรัมต่ำที่สุดได้แก่

ผลผลิตพริกของเกษตรกร 562 เม็ดต่อกิโลกรัม ข้อมูลเฉลี่ยรวมผลผลิตพริกต่อกิโลกรัมของเกษตรกร 21 ราย ได้แก่ 856 เม็ดต่อกิโลกรัม

ตารางที่ 4 แสดงข้อมูลปริมาณพริกที่เก็บได้จากเกษตรกร 21 ราย จำแนกตามกิโลกรัม

ปริมาณ	เม็ดพริก/กิโลกรัม
สูงสุด (พัชรี)	1,702
ต่ำสุด (ดวง)	548
เฉลี่ย (21 ราย)	856

ส่วนผลการศึกษาข้อมูลคุณภาพเม็ดพริกโดยเฉลี่ยของเกษตรกร 21 ราย ตามตารางที่ 4 พบว่า โดยส่วนใหญ่คุณภาพเม็ดพริกของเกษตรกรมีผลที่สมบูรณ์เฉลี่ย 746 เม็ดต่อกิโลกรัม คิดเป็นร้อยละ 87.14 ส่วนเม็ดพริกที่ผลไม่สมบูรณ์เฉลี่ย 72 เม็ดต่อกิโลกรัม คิดเป็นร้อยละ 8.41 และพบผลพริกเน่าเฉลี่ย 30.38 เม็ดต่อกิโลกรัม หรือคิดเป็นร้อยละ 3.50 ซึ่งถือว่าเป็นผลผลิตพริกที่น่าพึงพอใจสำหรับความคาดหวังของเกษตรกร

ตารางที่ 5 แสดงข้อมูลคุณภาพเม็ดพริกโดยเฉลี่ยของเกษตรกร 21 ราย จำแนกตามกิโลกรัม

คุณภาพเม็ดพริกโดยเฉลี่ย	เม็ดพริก/กิโลกรัม	อัตราร้อยละ
ผลสมบูรณ์	746	87.14 %
ผลไม่สมบูรณ์	72	8.41 %
ผลเน่า	30.38	3.50 %

ผลการศึกษาข้อมูลขนาดเม็ดพริกโดยเฉลี่ยของเกษตรกร 21 รายจำแนกตามรุ่นผลผลิตพริก ตามตารางที่ 5 พบว่าขนาดของเม็ดพริกในรุ่นที่ 1 พบขนาดความยาวมากที่สุดเฉลี่ย 10.37 เซนติเมตร ส่วนเม็ดพริกผลสั้นสุดเฉลี่ย 6.87 เซนติเมตร ขณะเดียวกันในรุ่นที่ 2 พบขนาดพริกความยาวมากที่สุดเฉลี่ย 8.58 เซนติเมตร และผลขนาดสั้นสุด 5.74 เซนติเมตร ข้อสังเกตจากการศึกษาขนาดของพริกอาจกล่าวได้ว่า ขนาดของเม็ดพริกในรุ่นที่ 1 และ 2 มีขนาดที่ยาวและสั้นใกล้เคียงกัน ซึ่งยังเป็นสิ่งที่พึงพอใจของผู้ผลิตพริก และความต้องการของตลาดอยู่

ตารางที่ 6 แสดงข้อมูลผลเฉลี่ยขนาดเม็ดพริกของเกษตรกร 21 ราย จำแนกตามรุ่นผลผลิตพริก

รุ่นที่ 1		รุ่นที่ 2	
ความยาวมากที่สุด	ความสั้นสุด	ความยาวมากที่สุด	ความสั้นสุด
10.37 ซม.	6.87 ซม.	8.58 ซม.	สั้นสุด 5.74 ซม.

ส่วนข้อมูลสรุปผลการศึกษาสีของพริก จำแนกตามผลผลิตของเกษตรกร 21 ราย ตามตารางที่ 6 พบว่าสีของพริกที่มีสีแดงล้วนพบมากที่สุดในผลผลิตของเกษตรกรจำนวน 9 ราย คิดเป็นร้อยละ 42.85 รองลงมาได้แก่พริกที่มีสีแดง+กำ (เขียวที่กำลั้งแดง) พบในผลผลิตของเกษตรกรจำนวน 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 33.33 และสุดท้ายพริกสีเขียวพบในผลผลิตของเกษตรกรจำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 23.80 ซึ่งสอดคล้อง

กับความต้องการของตลาดเพราะโดยส่วนใหญ่ผู้บริโภครต้องการบริโภคพริกที่มีสีแดง+ดำ และสีแดงล้วน มากกว่าความต้องการบริโภคพริกที่มีสีเขียว

ตารางที่ 7 แสดงข้อมูลสีพริก จำแนกตามผลผลิตของเกษตรกรทั้ง 21 ราย

สีพริก	จำนวนเกษตรกร	อัตราร้อยละ
แดง+ดำ(เขียวที่กำลังแดง)	7 ราย	33.33 %
แดงล้วน	9 ราย	42.85%
สีเขียว	5 ราย	23.80%

ส่วนข้อมูลการตรวจสอบสารพิษตกค้างในพริกของเกษตรกร 21 ราย ใช้วิธีตรวจด้วยเครื่องมือตรวจวัดที่ผู้เชี่ยวชาญฝึกอบรมให้ สุ่มตรวจจากเกษตรกรโดยไม่ได้นัดหมายไว้ ข้อมูลดังแสดงในตารางที่ 7 พบว่า ผลผลิตพริกของเกษตรกรทั้ง 21 ราย ไม่พบสารพิษตกค้างในพริก คิดเป็นร้อยละ 100 ซึ่งแสดงให้เห็นว่ากลุ่มเกษตรกรเองมีมาตรฐานการผลิตพริกที่สะอาด ปลอดภัย เป็นเครื่องมือยืนยันได้ว่าผู้บริโภคที่ต้องการบริโภคพริกที่ปลอดภัย สามารถไว้วางใจกลุ่มเกษตรกรผลิตพริกปลอดภัยบ้านหนองโจดได้ ขณะเดียวกันก็สะท้อนให้เห็นว่าเกษตรกรเองก็ปฏิบัติตามข้อตกลงการผลิตพริกปลอดภัยซึ่งเป็นข้อตกลงร่วมกันของกลุ่มไว้ได้อย่างเคร่งครัด

ตารางที่ 8 แสดงข้อมูลผลการตรวจสอบสารตกค้างในพริกของเกษตรกร 21 ราย จำแนกตามระดับความปลอดภัย

ระดับความปลอดภัย					
พบในระดับปลอดภัย		พบในระดับไม่ปลอดภัย		ไม่พบ	
จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
-	0	-	0	21	100

สรุปผลการศึกษาปริมาณและคุณภาพพริกชุมชนบ้านหนองโจด พบว่าผลผลิตพริกที่นำมาตรวจสอบส่วนใหญ่อยู่ในช่วงรุ่นที่ 1 และรุ่นที่ 2 ของการเก็บผลผลิต ซึ่งผลผลิตเหล่านี้ถือว่ายังอยู่ในมาตรฐานความต้องการของผู้ผลิตพริก กล่าวคือ 500-800 เม็ดต่อกิโลกรัม รวมทั้งมาตรฐานคุณภาพความสมบูรณ์ ขนาดพริก สีของพริก และมาตรฐานความปลอดภัยในการผลิตพริก ก็เป็นไปตามความต้องการของตลาดด้วยเช่นกัน ขณะที่ผลผลิตพริกรุ่นที่ 3 โดยภาพรวม แม้มีค่าเฉลี่ยเม็ดพริกต่อกิโลกรัมมากกว่ารุ่น 1 และรุ่น 2 แต่คุณภาพความสมบูรณ์ของเม็ดพริกกลับไม่เป็นไปตามความต้องการของผู้ผลิตพริก รวมทั้งความต้องการของตลาดด้วย ซึ่งเกษตรกรเองมีความต้องการขายผลผลิตพริกรุ่นที่ 1 และรุ่นที่ 2 มากกว่า

เมื่อศึกษาข้อมูลปริมาณคุณภาพการผลิตพริกบ้านหนองโจดไปแล้ว ซึ่งผลการศึกษาก็เห็นข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการวางแผนการผลิตพริกอย่างไรให้สอดคล้องกับตลาด ขณะเดียวกันก็จำเป็นต้องศึกษาถึงต้นทุนที่เกิดขึ้นจากการผลิตพริกให้ได้ตามมาตรฐานปริมาณและคุณภาพที่ค้นพบ เพื่อให้รู้ว่า “ต้นทุน” ที่เกิดขึ้นทั้งหมดมีความสอดคล้องกับผลผลิตหรือไม่ อย่างไร โดยศึกษาต้นทุนการผลิต, ต้นทุนการเก็บผลผลิต

และต้นทุนการขาย โดยคำนวณจากพื้นที่การผลิตพริกปลอดภัยบ้านหนองโจดจำนวน 27 ไร่ ผลการศึกษาตามตารางที่ 8 พบว่าด้านต้นทุนการผลิตพริกมีค่าใช้จ่ายได้แก่ ค่าไถ ค่าเมล็ดพันธุ์ ค่าปลูก ค่าดูแลรักษา มีต้นทุนรวม 156,550 บาท ด้านต้นทุนการเก็บผลผลิตมีค่าใช้จ่ายได้แก่ ค่าจ้างแรงงานเก็บ และค่าจ้างเก็บเอง มีต้นทุนรวม 118,270 บาท ด้านต้นทุนการขาย มีค่าใช้จ่ายได้แก่ ค่าถุง ค่ารถบรรทุกไปขาย และค่ารถไปเก็บผลผลิต มีต้นทุนรวม 59,830 บาท ผลรวมต้นทุนการผลิตพริกบ้านหนองโจดจำนวน 27 ไร่ คือ 334,650 บาท เฉลี่ยต้นทุนต่อไร่ในการผลิตพริกบ้านหนองโจด ได้แก่ 12,394.44 บาท ต่อไร่ โดยมีผลผลิตพริกเฉลี่ย 934 กิโลกรัมต่อไร่ ดังนั้นต้นทุนการผลิตพริกของชาวบ้านหนองโจดเฉลี่ยต่อกิโลกรัมคิดเป็น 18.2 บาทต่อกิโลกรัม

ตารางที่ 9 แสดงข้อมูลต้นทุนการผลิตพริกบ้านหนองโจด ปี 2559/2560

ต้นทุนการผลิต				ต้นทุนการเก็บผลผลิต		ต้นทุนการขาย		
ค่าไถ	ค่าเมล็ดพันธุ์	ค่าปลูก	ค่าดูแลรักษา	จ้างแรงงาน	เก็บเอง	ค่าถุง	ค่ารถไปขาย	ค่ารถไปเก็บผลผลิต
15,300 บาท	5,320 บาท	19,700 บาท	116,230 บาท	18,200 บาท	100,070 บาท	9,730 บาท	36,940 บาท	13,160 บาท
รวม 156,550 บาท				รวม 118,270 บาท		รวม 59,830 บาท		
รวมต้นทุนทั้งสิ้น 334,650 บาท								
ต้นทุนเฉลี่ย 12,394.44 บาท ต่อไร่								
ต้นทุนต่อกิโลกรัม 18.2 บาท ต่อกิโลกรัม								
ผลผลิตเฉลี่ย 934 กิโลกรัม ต่อไร่								

สรุปภาพรวมต้นทุนการผลิตพริกของชาวบ้านหนองโจดเมื่อคำนวณออกมาเป็นต้นทุนเฉลี่ยต่อกิโลกรัมแล้วได้ 18.2 บาทต่อกิโลกรัม หากเปรียบเทียบกับราคาขายผลผลิตพริกในช่วงที่ราคาตลาดต่ำที่สุดคือประมาณเดือนมีนาคม-เดือนเมษายน อยู่ที่ราคากิโลกรัมละ 30 บาท เกษตรกรก็ยังสามารมีกำไรจากการผลิตพริกขายได้ ดังนั้นข้อมูลต้นทุนการผลิตพริกของชาวบ้านหนองโจดถือว่าอยู่ในระดับความพึงพอใจของเกษตรกรอยู่ ซึ่งเมื่อสอบถามข้อมูลความต้องการในการผลิตพริกของเกษตรกรบ้านหนองโจดตามตารางที่ 9 ก็พบข้อมูลที่สอดคล้องกัน กล่าวคือ เกษตรกรต้องการปลูกพริกในฤดูกาลจำนวน 45 ราย คิดเป็นพื้นที่ 54.27 ไร่ (217.1 งาน) และต้องการปลูกพริกนอกฤดูกาลจำนวน 10 ราย คิดเป็นพื้นที่ 11.8 ไร่ (47.2 งาน)

ตารางที่ 10 ความต้องการปลูกพริกในฤดูกาลผลิตถัดไป จำแนกตามจำนวนผู้ต้องการปลูกและพื้นที่การปลูก

ต้องการปลูกพริกในฤดูกาลถัดไป	จำนวนผู้ต้องการปลูก	พื้นที่การปลูก (ไร่)
ปลูกในฤดูกาล	45 คน	54.27
ปลูกนอกฤดูกาล	10 คน	11.8

4.2 ระบบตลาดค้าส่งผลผลิตพริก กลไกการกำหนดราคาพริก ปริมาณผลผลิตพริกและราคาเปลี่ยนแปลงไปในแต่ละช่วงปีเพื่อวางแผนการผลิตและแผนการตลาด

การศึกษาข้อมูลการค้าขายผลผลิตพริกของเกษตรกรปลูกพริกบ้านหนองโจด ได้ทำการศึกษาการขายพริกทั้งในชุมชนและนอกชุมชน โดยแยกเป็นการขายพริกสด การขายพริกแห้ง และการขายพริกป่น ตามแหล่งขายต่างๆ เพื่อศึกษาว่าช่องทางการขายพริกในแหล่งค้าขายต่างๆ แหล่งขายใดที่มีความเป็นไปได้ในการขายส่งพริก ช่วงใดที่มีความเหมาะสมต่อการขาย และขายพริกได้ในราคาที่เป็นธรรม อย่างไรก็ตามเพื่อให้ง่ายต่อการทำความเข้าใจภาพรวมทั้งหมดของหัวข้อนี้ จึงแยกอธิบายเป็น 2 ประเด็นใหญ่ๆ ได้แก่ สถานการณ์ปริมาณและราคาการค้าขายผลผลิตพริกสดและพริกแห้งของชุมชนบ้านหนองโจด และเส้นทางตลาด และแหล่งขายพริกของชุมชนบ้านหนองโจด

4.2.1 สถานการณ์ปริมาณและราคาการค้าขายผลผลิตพริกสดและพริกแห้งของชุมชนบ้านหนองโจด

ในหัวข้อนี้ได้อธิบายผลการศึกษาราคาพริกในแต่ละเดือน รูปแบบการขายพริก และสัดส่วนการขายพริกในและนอกชุมชน ซึ่งจะได้อธิบายเป็นลำดับไป

การศึกษาราคาขายพริกระหว่างเดือนธันวาคมปี 2559 ถึง เดือนเมษายน ปี 2560 แยกเป็นพริกสดและพริกแห้ง โดยมีพ่อค้าคนกลางทั้งในหมู่บ้านและนอกหมู่บ้านมารับซื้อ ดังแสดงในตารางที่ 10 พบว่าราคาขายพริกสดในหมู่บ้านเดือนธันวาคม ราคาสม่ำเสมอตลอดทั้งเดือนคือ 80 บาทต่อกิโลกรัม ซึ่งเป็นราคาสูงสุดของราคาพริกสดทุกเดือน ส่วนเดือนเมษายนเป็นเดือนที่มีราคาขายพริกสดต่ำสุดกว่าทุกเดือน โดยราคาสูงสุดอยู่ที่ 50 บาทต่อกิโลกรัม และราคาขายต่ำสุดอยู่ที่ 30 บาทต่อกิโลกรัม ดังนั้นราคาเฉลี่ยพริกสดในเดือนเมษายนอยู่ที่ 38.75 บาทต่อกิโลกรัม

ส่วนการขายพริกแห้งในหมู่บ้าน เดือนธันวาคมราคาขายสม่ำเสมออยู่ที่ 110 บาทต่อกิโลกรัม เดือนมกราคม ราคาขายสม่ำเสมออยู่ที่ 100 บาทต่อกิโลกรัม ส่วนเดือนที่มีราคาขายพริกแห้งเฉลี่ยสูงสุด คือเดือนมีนาคม คือ 143.45 บาทต่อกิโลกรัม โดยราคาขายสูงสุดในเดือนนี้คือ 120 บาทต่อกิโลกรัม และราคาขายต่ำสุดคือ 110 บาทต่อกิโลกรัม ส่วนราคาเฉลี่ยเดือนกุมภาพันธ์กับเดือนเมษายนมีราคาเฉลี่ยเท่ากัน คือ 115 บาทต่อกิโลกรัม

ตารางที่ 11 แสดงราคาขายพริกในหมู่บ้านแต่ละเดือน โดยมีพ่อค้าคนกลางในหมู่บ้าน และนอกหมู่บ้านมารับซื้อ จำแนกตาม ประเภทพริกสดและพริกแห้ง

เดือน	ราคาเฉลี่ย/กก.		ราคาสูงสุด/กก.		ราคาต่ำสุด/กก.	
	พริกสด	พริกแห้ง	พริกสด	พริกแห้ง	พริกสด	พริกแห้ง
ธันวาคม	80	-	80	-	80	110
มกราคม	65	-	80	-	50	100
กุมภาพันธ์	54.28	115	80	120	35	110
มีนาคม	47.5	143.45	70	120	30	110
เมษายน	38.75	115	50	120	30	100

ขณะเดียวกันการนำพริกออกไปขายเองนอกหมู่บ้าน ก็มีราคาแตกต่างจากที่คนกลางมารับซื้อในหมู่บ้านแล้วไปขายต่อ ผลการศึกษาตามตารางที่ 11 แสดงราคาขายพริกนอกหมู่บ้านระหว่างเดือนธันวาคมปี 2559 ถึง เดือนเมษายน ปี 2560 แยกเป็นพริกสด และพริกแห้ง โดยคนในหมู่บ้านนำพริกออกไปขายเอง

พบว่าการขายพริกสดนอกหมู่บ้าน เดือนธันวาคมคือเดือนที่พริกสดมีราคาเฉลี่ยสูงสุดคือ 105 บาทต่อกิโลกรัม โดยราคาสูงสุดอยู่ที่ 120 บาทต่อกิโลกรัม และราคาต่ำสุดอยู่ที่ 90 บาทต่อกิโลกรัม ส่วนเดือนที่มีราคาขายพริกสดนอกหมู่บ้าน ราคาเฉลี่ยต่ำสุดคือเดือนเมษายน อยู่ที่ 55 บาทต่อกิโลกรัม โดยราคาสูงสุดของเดือนนี้คือ 80 บาทต่อกิโลกรัม และราคาต่ำสุดอยู่ที่ 30 บาทต่อกิโลกรัม

ส่วนการขายพริกแห้งนอกหมู่บ้าน จะเริ่มขายได้ตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ ถึงเดือนเมษายน โดยเดือนที่มีราคาขายพริกแห้งเฉลี่ยสูงสุดได้แก่เดือนมีนาคม คือ 162.5 บาทต่อกิโลกรัม ราคาขายสูงสุดในเดือนนี้คือ 200 บาทต่อกิโลกรัม และราคาขายต่ำสุดคือ 110 บาทต่อกิโลกรัม

ตารางที่ 12 แสดงราคาขายพริกนอกหมู่บ้านแต่ละเดือน โดยคนในหมู่บ้านนำพริกออกไปขายเอง จำแนกตาม ประเภทพริกสดและพริกแห้ง

เดือน	ราคาเฉลี่ย/กก.		ราคาสูงสุด/กก.		ราคาต่ำสุด/กก.	
	พริกสด	พริกแห้ง	พริกสด	พริกแห้ง	พริกสด	พริกแห้ง
ธันวาคม	105	-	120	-	90	-
มกราคม	83.33	-	120	-	50	-
กุมภาพันธ์	75	158.57	100	200	50	110
มีนาคม	60	162.5	80	200	40	110
เมษายน	55	152.5	80	190	30	110

จากข้อมูลราคาการขายพริกสดและพริกแห้งของชุมชนบ้านหนองโจดทั้งในหมู่บ้านและนอกหมู่บ้าน จะพบว่า ราคาขายพริกนอกหมู่บ้านโดยคนในหมู่บ้านนำออกไปขายเอง ราคาขายจะสูงกว่าการขายในหมู่บ้าน โดยผ่านคนกลางมารับซื้อ เพราะไม่สามารถกำหนดราคาเองได้ แม้เป็นช่วงที่ราคาตลาดพริกมีมูลค่าสูงก็ตาม ในทางกลับกัน การนำไปขายเองนอกหมู่บ้านแม้ได้ราคาขายที่สูง แต่ความต้องการขายพริกของเกษตรกรไม่เพียงพอต่อปริมาณผลผลิตพริกที่ผลิตได้ ทำให้เกิดพริกแห้งจำนวนมาก ซึ่งโดยปกติแล้วตลาดจะนิยมบริโภคพริกสดมากกว่าพริกแห้ง

อย่างไรก็ดี เมื่อนำข้อมูลต้นทุนการผลิตพริกของชาวบ้านหนองโจดบนพื้นที่ 27 ไร่ ในปี 2559/2560 และข้อมูลราคาขายพริกสดและพริกแห้งทั้งในและนอกหมู่บ้าน มาคำนวณหารายได้การขายพริกของชาวบ้านหนองโจดดังแสดงในตารางที่ 12 จะพบว่า เกษตรกรบ้านหนองโจดใช้ต้นทุนการผลิตพริกปลอดภัยเฉลี่ยไร่ละ 12,394.44 บาท มีต้นทุนการผลิตพริกต่อกิโลกรัมอยู่ที่ 18.2 บาท ซึ่งหากสามารถขายพริกสดได้ในราคาเฉลี่ย 69.7 บาทต่อกิโลกรัม และขายพริกแห้งได้ในราคาเฉลี่ย 127.5 บาทต่อกิโลกรัม จะทำให้เกษตรกรมีรายได้ไม่ต่ำกว่า 65,099.8 บาทต่อไร่ และเมื่อหักต้นทุนแล้ว จะมีกำไรจากการขายพริก 52,237.6 บาทต่อไร่

ตารางที่ 13 สรุปภาพรวมต้นทุน/รายได้ และราคาเฉลี่ยของพริกสดและพริกแห้ง

ผลผลิตพริกสดทั้งสิ้น 26,140 กิโลกรัม (26.1 ตัน)	
ต้นทุนการผลิต	334,650 บาท

เฉลี่ยต้นทุนต่อไร่	12,394.44 บาท ต่อไร่
เฉลี่ยต้นทุนต่อกก.	18.2 บาทต่อกิโลกรัม
ราคาขายพริกสดเฉลี่ย	69.7 บาทต่อกิโลกรัม
ราคาขายพริกแห้งเฉลี่ย	127.5 บาทต่อกิโลกรัม
รายได้	65,099.8 บาทต่อไร่
กำไร	52,237.6 บาทต่อไร่

เพื่อให้เห็นรายละเอียดเรื่องสัดส่วน และปริมาณการขายพริกสด/พริกแห้งในหมู่บ้าน และการขายปลีกนอกหมู่บ้านในแต่ละเดือน จึงได้ศึกษาข้อมูลการขายพริก ผลผลิตที่ขายได้ และรายได้แต่ละเดือนของชาวบ้านหนองโจดปี 2559/2560 ตามตารางที่ 13 ผลการศึกษาพบว่า การขายพริกสดของชาวบ้านหนองโจดเดือนที่มีปริมาณการขายผลผลิตมากที่สุดคือเดือนมีนาคม ได้แก่ 5,590 กิโลกรัม คิดเป็นขายปลีกนอกหมู่บ้าน 3,300 กิโลกรัม เป็นเงิน 232,800 บาท และขายในหมู่บ้าน 2,290 กิโลกรัม เป็นเงิน 128,800 บาท รวมรายได้การขายพริกในเดือนมีนาคม คิดเป็นเงิน 361,600 บาท ส่วนเดือนที่มีปริมาณการขายพริกสดได้น้อยที่สุดคือเดือนธันวาคม ขายผลผลิตได้ 300 กิโลกรัม คิดเป็นเงิน 28,500 บาท โดยเป็นการขายปลีกนอกหมู่บ้าน 150 กิโลกรัม เป็นเงิน 16,500 บาท และขายในหมู่บ้าน 150 กิโลกรัม เป็นเงิน 12,000 บาท รวมปริมาณการขายพริกสดตลอดระยะเวลา 6 เดือนระหว่างเดือนธันวาคม 2559 ถึง เดือนเมษายน 2560 รวม 13,947 บาท คิดเป็นเงิน 972,470 บาท

ตารางที่ 14 แสดงข้อมูลปริมาณการขายพริกสดในหมู่บ้านและขายปลีกนอกหมู่บ้าน ในแต่ละเดือนของชาวบ้านหนองโจด ปี 2559/2560

เดือน	จำนวน	ขายในหมู่บ้าน			ขายปลีก			รวมรายได้
	ผลผลิต	จำนวน กิโลกรัม	ราคาขาย	รวมเงิน	จำนวน กิโลกรัม	ราคาขาย	รวมเงิน	
ธ.ค.	300	150	80.2	12,000	150		16,500	28,500
ม.ค.	1,720	520		35,000	1,200		119,100	154,100
ก.พ.	3,577	1,117		70,860	2,460		208,800	279,660
มี.ค.	5,590	2,290		128,800	3,300		232,800	361,600
เม.ย.	2,760	750		34,400	2,010		114,210	148,610
รวม	13,947	4,827		281,060	9,120		691,410	972,470

ส่วนข้อมูลปริมาณการขายพริกแห้งในหมู่บ้านและขายปลีกนอกหมู่บ้าน ในแต่ละเดือน ของชาวบ้านหนองโจด ปี 2559/2560 จากข้อมูลตารางที่ 14 แสดงข้อมูลปริมาณการขายพริกแห้งในหมู่บ้านและขายปลีกนอกหมู่บ้าน ในแต่ละเดือนของชาวบ้านหนองโจดพบว่า เดือนที่ขายพริกแห้งได้มากที่สุดคือ เดือนมีนาคมขายได้ 1,413 กิโลกรัม คิดเป็นเงิน 153,180 บาท แบ่งเป็นขายในหมู่บ้าน 1,004 กิโลกรัม คิดเป็นเงิน 92,590 บาท และขายปลีกนอกหมู่บ้านขายได้ 409 บาท คิดเป็นเงิน 60,590 ส่วนเดือนที่ขายพริกแห้งได้น้อยที่สุดได้แก่เดือนกุมภาพันธ์ ขายได้ 406 กิโลกรัม คิดเป็นเงิน 59,060 บาท แบ่งเป็นการขายในหมู่บ้าน 195 กิโลกรัม คิดเป็นเงิน 22,800 บาท และขายปลีกนอกหมู่บ้าน 211 กิโลกรัม คิดเป็นเงิน 36,260 บาท ส่วน

เดือนที่ไม่มีการขายพริกแห้งได้แก่ เดือนธันวาคม และเดือนมกราคม ดังนั้นหากคำนวณปริมาณ และรายได้ การขายพริกแห้งตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ ถึงเดือนมีนาคม 2560 ขายพริกแห้งได้ทั้งหมด 3,220 กิโลกรัม คิดเป็นเงิน 410,700 บาท

ตารางที่ 15 แสดงข้อมูลปริมาณการขายพริกแห้งในหมู่บ้านและขายปลีกนอกหมู่บ้านในแต่ละเดือนของชาวบ้านหนองโจด ปี 2559/2560

เดือน	จำนวน	ขายในหมู่บ้าน			ขายปลีก			รวมรายได้
	ผลผลิต	จำนวน กิโลกรัม	ราคาขาย	รวมเงิน	จำนวน กิโลกรัม	ราคา ขาย	รวมเงิน	
ธ.ค.	-	-						-
ม.ค.	-	-						-
ก.พ.	406	195	120 = 4 คน 110 = 1 คน	22,800	211		36,260	59,060
มี.ค.	1,413	1,004	120 = 10 คน 110 = 2 คน 100 = 4 คน	92,590	409		60,590	153,180
เม.ย.	1,401	628	120 = 13 คน	69,030	773		129,430	198,460
รวม	3,220	1,827	110 = 1 คน	184,420	1,393		226,289	410,700

จากตารางแสดงข้อมูลปริมาณและรายได้การขายพริกสดและพริกแห้งในหมู่บ้าน-ขายปลีกนอกหมู่บ้าน ในแต่ละเดือน จะพบว่าปริมาณการขายพริกสดในหมู่บ้าน ขายได้น้อยกว่าขายปลีกนอกหมู่บ้าน โดยขายพริกสดในหมู่บ้านได้คิดเป็นร้อยละ 34.60 ส่วนขายปลีกนอกหมู่บ้านคิดเป็นร้อยละ 65.40 หากอธิบายตามข้อมูลนี้ จะพบว่าชุมชนหนองโจดเองพยายามขายพริกแบบขายปลีกมากกว่าขายส่ง เพราะราคาขายปลีกดีกว่า ส่วนราคาขายในหมู่บ้านซึ่งเป็นการขายในราคาส่ง ต้องยึดราคาตามกลไกตลาด ทั้งที่มาตรฐานการผลิตพริกของชุมชนเป็นมาตรฐานปลอดภัย แต่ก็ได้ราคาเท่ากับราคาตลาด ซึ่งหากราคาขายส่งมีราคาเทียบเท่าหรือดีกว่าราคาขายปลีก ชุมชนเองก็ต้องการขายพริกแบบขายส่งมากกว่า เพราะพยายามระบายพริกในช่วงที่ผลผลิตพริกออกพร้อมกัน ไม่ให้พริกกลายเป็นพริกแห้งมากเกินไป อย่างไรก็ตามชุมชนเองพยายามพัฒนา กลไกตลาดค้าส่งที่มีมาตรฐานราคาเป็นธรรมและสอดคล้องกับการผลิตพริกปลอดภัยของชุมชนด้วย

4.2.2 เส้นทางตลาด และแหล่งขายพริกของชุมชนบ้านหนองโจด

ในหัวข้อนี้จะอธิบายเรื่องเส้นทางตลาด และแหล่งขายพริกของชุมชนบ้านหนองโจด เพื่อให้เห็นการเดินทางของพริกตั้งแต่ต้นทางจนถึงปลายทางต่างๆ รวมถึงราคาและปริมาณผลผลิตพริกที่ถูกส่งไปยังตลาดเหล่านี้

โดยเบื้องต้นได้ศึกษาตลาดค้าส่งศรีเมืองทองขอนแก่น เพื่อนำข้อมูลมาวิเคราะห์เปรียบเทียบกับราคาขายส่งในหมู่บ้าน และขายปลีกในมหาสารคาม การจากการศึกษาราคาพริกทั้ง 3 ตลาด ระหว่างเดือนธันวาคม 2559 ถึงเดือนเมษายน 2560 เมื่อนำราคามาเปรียบเทียบกันดังแสดงข้อมูลในตารางที่ 15 พบว่า ราคาขายปลีกในตลาดมหาสารคามสูงกว่าราคาขายส่งในหมู่บ้าน และราคาขายส่งที่ตลาดศรีเมืองทองทุกเดือน เดือนที่

ราคาขายปลีกในตลาดมหาสารคามสูงที่สุดได้แก่ เดือนธันวาคม คือ 100 บาท/กิโลกรัม ส่วนเดือนที่ราคาขายปลีกต่ำสุดได้แก่ เดือนเมษายน คือ 45 บาท/กิโลกรัม ส่วนราคาขายส่งในหมู่บ้านกับราคาขายส่งในตลาดศรีเมืองทอง ราคาขายส่งในหมู่บ้านสูงกว่าราคาขายส่งในตลาดศรีเมืองทองเกือบทุกเดือน มีเพียงแค่เดือนธันวาคมเท่านั้นที่ราคาขายส่งในตลาดศรีเมืองทองสูงกว่าราคาขายส่งในหมู่บ้าน ได้แก่ 83.16 บาท/กิโลกรัม ต่อ 80 บาท/กิโลกรัม

จากข้อมูลราคาขายปลีกในตลาดค้าส่งศรีเมืองทองขอนแก่นกับค้าส่งในหมู่บ้าน จะเห็นว่าราคาขายส่งในหมู่บ้านดีกว่า ซึ่งหากราคาค้าส่งในตลาดศรีเมืองทองยังเท่าเดิม มีแนวโน้มว่าชุมชนน่าจะเลือกการขายปลีกแบบค้าส่งในหมู่บ้านต่อไป เพราะราคาดีและไม่ต้องเสียค่าน้ำมันขนส่งฟรี อย่างไรก็ตามราคาขายส่งในหมู่บ้านก็ยังถือว่าได้ราคาที่ไม่เป็นธรรมเท่าที่ควรหากมองว่าผลผลิตฟรีกของชุมชนนั้นผลิตแบบปลอดภัย ส่วนการขายปลีกในมหาสารคามก็ยังเป็นทางเลือกที่ดีของผู้ผลิตฟรีก แต่การค้าปลีกยังไม่สามารถระบายฟรีกช่วงที่ผลผลิตออกมาเยอะได้

ตารางที่ 16 เปรียบเทียบราคาฟรีกในตลาดศรีเมืองทอง, ตลาดมหาสารคาม และตลาดค้าส่งในหมู่บ้าน ระหว่างเดือนธันวาคม 2559 ถึงเดือนเมษายน 2560

เดือน	ตลาดศรีเมืองทอง ขอนแก่น	ขายปลีกตลาด มหาสารคาม	ขายส่งในหมู่บ้าน
ธันวาคม	83.16	100	80
มกราคม	47.54	80	65
กุมภาพันธ์	40.53	75	54.28
มีนาคม	33.22	65	47.5
เมษายน	27	45	38.75

* ราคาตลาดศรีเมืองทองคิดจากราคาตลาดไทบวกเพิ่มอีก 5 บาท

ขณะที่ผลการศึกษาเรื่องราคาฟรีกในตลาดต่างๆ ของชาวบ้านหนองโจด ชี้ให้เห็นว่าการขายฟรีกสดแบบขายปลีก ชาวบ้านได้ขายฟรีกในราคาที่เหมาะสมที่สุด เพราะเป็นตลาดที่มีมาตรฐานปลอดภัยและผู้บริโภคยอมรับได้ เช่น ตลาดเขียวศรีสวัสดิ์ ตลาด ธ.ก.ส. ตลาดมหาวิทยาลัยมหาสารคาม เป็นต้น อย่างไรก็ตามการขายปลีกก็ยังมีข้อจำกัดเรื่องการขาย เพราะชาวบ้านต้องใช้ระยะเวลาในการขายเพื่อขายให้ได้ปริมาณมาก ต่างจากการขายแบบค้าส่งที่ขายได้ปริมาณมากๆ ภายในเวลาไม่นาน แต่ได้ราคาไม่ดี ดังนั้นจึงเป็นโจทย์สำคัญของชุมชนต่อไปว่า หากจะขายฟรีกแบบค้าส่งที่ได้ราคาที่เหมาะสม หน้าตาของตลาดค้าส่งดังกล่าวจะเป็นอย่างไร ชุมชนจะมีส่วนร่วมในการจัดการตลาดและกำหนดราคาได้อย่างไร

เพื่อให้เห็นว่าปริมาณการขายฟรีกในตลาดมหาสารคามเป็นอย่างไร จะนำไปสู่การวิเคราะห์และวางแผนการตลาดค้าส่งฟรีกของชาวบ้านหนองโจดอย่างไร จึงได้สรุปปริมาณการขายฟรีกทั้งขายส่งและขายปลีกของชุมชนบ้านหนองโจด ในตลาดจังหวัดมหาสารคาม ดังแสดงข้อมูลในตารางที่ 16 ผลการศึกษพบว่าชาวบ้านหนองโจดขายฟรีกแบบค้าส่งให้กับพ่อค้าคนกลางในชุมชนในปริมาณมากที่สุดถึง 4,817 กิโลกรัม โดยแยกเป็นฟรีกสด 3,292 กิโลกรัม และฟรีกแห้ง 1,525 กิโลกรัม รองลงมาได้แก่การขายฟรีกในตลาดเขียวศรีสวัสดิ์ ปริมาณรวม 4,685 กิโลกรัม แยกเป็นฟรีกสด 3,805 กิโลกรัม และฟรีกแห้ง 840 กิโลกรัม แหล่งขายที่

ขายพริกได้น้อยที่สุดได้แก่ ตลาดมหาวิทยาลัยมหาสารคาม ขายได้ 1,045 กิโลกรัม แยกเป็นพริกสด 1,030 กิโลกรัม พริกแห้ง 10 กิโลกรัม และพริกป่น 5 กิโลกรัม

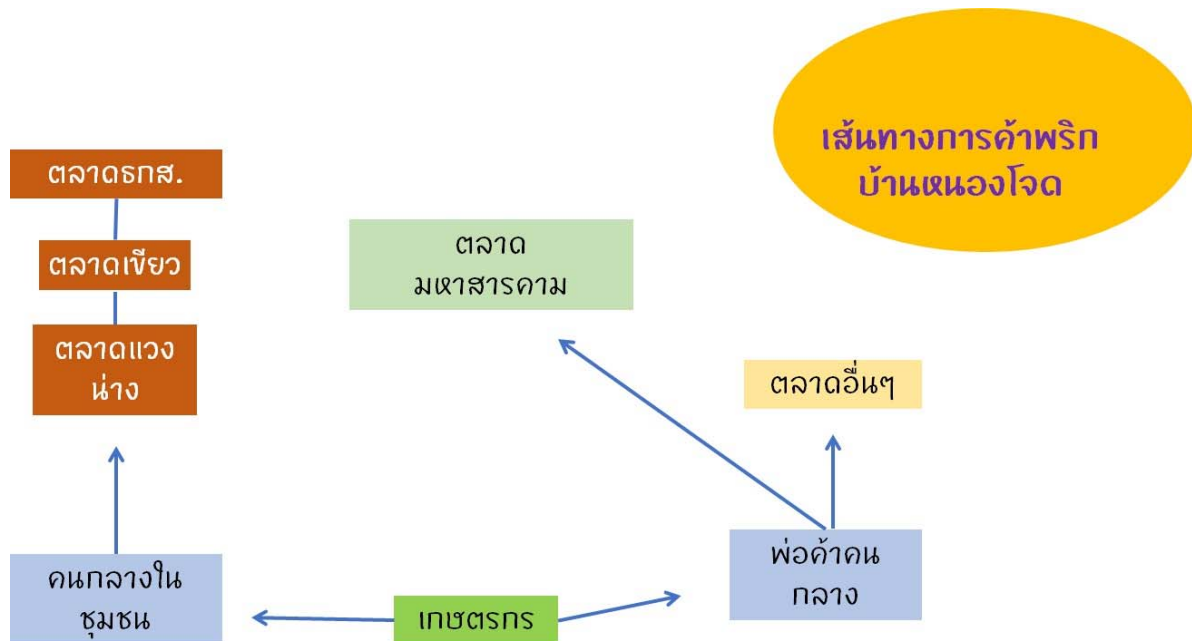
สรุปสัดส่วนการขายพริกของบ้านหนองโจด พบว่าการขายพริกแบบค้าส่งมีสัดส่วนปริมาณการขาย คิดเป็นร้อยละ 39.68 ของพริกที่ขายได้ทั้งหมด และสัดส่วนการขายปลีกในตลาดต่างๆในจังหวัดมหาสารคาม คิดเป็นร้อยละ 60.32 ซึ่งทำให้เห็นว่าการขายพริกแบบค้าส่งของชุมชนมีสัดส่วนน้อยกว่าการขายแบบปลีก

ตารางที่ 17 สรุปข้อมูลปริมาณการขายพริกคิดเป็นกิโลกรัมทั้งขายส่งและขายปลีกของชุมชนบ้านหนองโจด ในตลาดจังหวัดมหาสารคาม

แหล่งขาย \ ผลผลิตพริก	พริกสด	พริกแห้ง	พริกป่น	รวม	อัตราส่วน การค้าส่ง และค้าปลีก
ตลาด ธ.ก.ส.	2,180	300	-	2,480	60.32 %
ตลาดเขียวศรีสวัสดิ์	3,805	840	40	4,685	
ตลาดแวงนาง	1,925	230	45	2,200	
ตลาด มหาวิทยาลัยมหาสารคาม	1,030	10	5	1,045	
ตลาดสดเทศบาล	-	-	-	0	
พ่อค้าคนกลางนอกชุมชน	1,715	315	-	2,030	39.68 %
พ่อค้าคนกลางในชุมชน	3,292	1,525	-	4,817	
รวม	13,947	3,220	90	17,257	100 %

และเพื่อให้เห็นภาพเส้นทางการขายพริกของบ้านหนองโจดชัดเจนขึ้น จึงได้มีการศึกษาเส้นทางการขายพริกของชุมชนโดยนำเสนอเป็นแผนผังตามแผนผังที่ 1 ผลการศึกษาพบว่า เมื่อเกษตรกรผลิตพริกได้จะนำไปขายผ่าน 2 ช่องทางได้แก่ ช่องทางที่ 1 การขายผ่านพ่อค้าคนกลางนอกชุมชน โดยมีพ่อค้าจากภายนอกประมาณ 3 ราย มารับซื้อพริกจากเกษตรกร จากนั้นพ่อค้าเหล่านี้นำพริกไปขายต่อในตลาดจังหวัดมหาสารคาม และจังหวัดใกล้เคียงทั้งการขายส่งและขายปลีก ช่องทางที่ 2 การขายผ่านพ่อค้าคนกลางในชุมชน โดยมีพ่อค้าในหมู่บ้านประมาณ 5 ราย มารับซื้อพริกจากเกษตรกรไปขายต่อยังตลาดต่างๆในจังหวัดมหาสารคาม ได้แก่ ตลาดเขียวศรีสวัสดิ์ ตลาดแวงนาง และตลาด ธ.ก.ส. โดยแบ่งขายแบบปลีก

แผนผังที่ 1 เส้นทางการค้าพริก ของชาวบ้านหนองโจด



จากแผนผังเส้นทางการขายพริกของบ้านหนองโจดจะพบว่า เกษตรกรปลูกพริกตลอดทั้งบ้านหนองโจดมีทางเลือกในการขายพริกแบบค้าส่งผ่านพ่อค้าคนกลางได้เพียง 2 ช่องทางเท่านั้น ซึ่งการขายผ่านทั้ง 2 ช่องทางนี้ การกำหนดราคาพริกยังคงขึ้นอยู่กับกลไกราคาตลาด และขายพริกได้ในราคาไม่เป็นธรรม อย่างไรก็ตามภายหลังได้มีการศึกษาการขายส่งที่ตลาดศรีเมืองทองขอนแก่น แต่ยังพบว่าราคาที่ได้น้อยกว่าการขายส่งผ่านพ่อค้าคนกลางที่มารับซื้อในชุมชน อีกทั้งยังมีค่าใช้จ่ายในการขนส่งเพิ่มเติมเข้ามาด้วย ดังนั้นชุมชนจำเป็นต้องศึกษาช่องทางการค้าส่งผ่านตลาดอื่นๆ ที่เหมาะสม ทั้งเรื่องราคาและการมีส่วนร่วมในการจัดการกลไกตลาดค้าส่งของชุมชน เพราะที่ผ่านมาเกษตรกรยังคงต่างคนต่างขาย ทำให้ไม่มีพลังในการกำหนดราคาร่วมกัน

4.2.3 บทเรียนการจัดการตลาดพริกที่ผ่านมา

- ชาวบ้านหนองโจดจะปลูกพริกในฤดูแล้ง เป็นหลัก ทำให้ผลผลิตออกเยอะช่วงปลายเดือน กุมภาพันธ์ ถึง เดือนเมษายน ซึ่งช่วงนี้จะพบปัญหาเรื่องราคาพริกตกต่ำ
- การจัดการขายพริกที่ผ่านมา มี 2 ระยะ ได้แก่ ระยะที่ 1 มีพ่อค้าคนกลางในชุมชนมารับซื้อ และเอาพริกไปขายปลีกในตลาดต่างๆ และระยะที่ 2 มีพ่อค้าคนกลางจากนอกชุมชนมารับซื้อ
- เกษตรกรต่างคนต่างขายผ่านพ่อค้าคนกลาง
- ราคาถูกกำหนดจากพ่อค้าคนกลาง
- มีเกษตรกรนำพริกไปขายปลีก 18 ราย จาก 45 ราย
- ถ้าราคาพริกตกต่ำ เกษตรกรจะตากเป็นพริกแห้งขาย แต่จะต้องเสียเวลาในการตาก เกิดความยุ่งยากในการจัดการ
- ยังไม่มีกลไกการจัดการตลาดผ่านกลุ่มเกษตรกร

4.3 แนวทางการพัฒนาโลก การจัดการผลผลิตและการจัดการตลาดพริกปลอดภัยโดยเกษตรกรบ้านหนองโจด

จากเวทีรายงานความก้าวหน้างานวิจัยต่อผู้ทรงคุณวุฒิ นักวิจัยชาวบ้านได้รับคำแนะนำจากผู้ทรงคุณวุฒิในเรื่องการจัดการผลผลิตและการจัดการตลาดพริกที่เหมาะสมและมีความเป็นไปได้ในการปฏิบัติการว่าควรจะมีการปฏิบัติการกับกลุ่มเป้าหมายที่เป็นพ่อค้าแม่ค้าส้มตำในเขตเมืองมหาสารคาม เพราะไม่ต้องเดินทางไกลและเป็นกลุ่มเป้าหมายที่ใช้พริกเป็นวัตถุดิบหลักในการปรุงอาหารอยู่แล้วแทนการไปขายส่งกับตลาดใหญ่ที่อยู่ต่างจังหวัดซึ่งต้องอาศัยการจัดการหลายระดับ อีกทั้งพริกโคกก่อเป็นพริกจินดาที่เหมาะสมกับการทำส้มตำจึงควรเจาะกลุ่มแม่ค้า/พ่อค้าส้มตำโดยเฉพาะ จากเวทีดังกล่าวทีมวิจัยและพี่เลี้ยงนักวิจัยได้ปรึกษาหารือกันและได้แผนปฏิบัติการดังนี้

1. ทดลองปฏิบัติการขายพริกส่งให้กับร้านส้มตำในเมืองมหาสารคาม
2. กิจกรรมศึกษาดูงานเพื่อพัฒนาศักยภาพสมาชิกกลุ่มในเรื่องการพัฒนาช่องทางการตลาดจากกลุ่มปลูกพริกบ้านกุดเลาะ ต.กุดเลาะ อ.เกษตรสมบูรณ์ จ.ชัยภูมิ

1. ทดลองปฏิบัติการขายพริกส่งให้กับร้านส้มตำในเมืองมหาสารคามมีรายละเอียดขั้นตอนดังนี้

- 1) ประชุมวางแผนออกแบบแบบสอบถามร้านส้มตำ เพื่อต้องการถามความต้องการของร้านส้มตำว่าร้านส้มตำมีการใช้พริกในแต่ละวัน จำนวนพริกที่ใช้เท่าไร
- 2) สำรวจตลาดขายตรงร้านส้มตำ เพื่อส่งพริกให้ร้านส้มตำเพื่อทราบถึงความต้องการในการใช้พริกของกลุ่มเป้าหมาย ลักษณะพริกที่ใช้เป็นอย่างไร โดยกลุ่มได้นัดหมายวัน เวลา และสถานที่ที่ต้องการสำรวจ เมื่อสอบถามร้านส้มตำกลุ่มเป้าหมาย ทางทีมได้ร้านค้าที่สำรวจทั้งหมด จำนวน 25 ร้าน มีร้านส้มตำที่สนใจ 21 ร้านร้านส้มตำที่ไม่สนใจ 4 ร้าน เนื่องจากทั้งสี่ร้านส้มตำมีลูกค้าประจำที่จะซื้อด้วยแล้ว และเขาไม่ใช้พริกพันธุ์โคกก่อ เนื่องจากไม่ชอบรสชาติ จากการสำรวจความต้องการของร้านส้มตำพบว่าร้านส้มตำใช้พริกลักษณะแตกต่างกัน บางร้านชอบพริกเขียว บางร้านชอบพริกแดง บางร้านชอบทั้งพริกเขียวพริกแดง นอกจากนั้นยังมีข้อสังเกตว่าหากไปสำรวจร้านส้มตำที่ตลาดได้รุ่ง จังหวัดมหาสารคาม ต้องไปสำรวจตอนเย็น เพราะกลุ่มเป้าหมายจะเริ่มเปิดร้านช่วงบ่าย หากไปสำรวจร้านส้มตำต้องไปสำรวจตอนเช้า เนื่องจากช่วงเกือบเที่ยงและช่วงบ่าย กลุ่มเป้าหมายไม่มีเวลาในการพูดคุย เนื่องจากต้องขายอาหารในช่วงนั้น นอกจากพริกแล้ว ทางกลุ่มเป้าหมายที่สำรวจยังต้องการผักอื่นๆด้วย เช่น ต้นหอม ถั่วงอก และผักต่างๆที่ใช้เป็นวัตถุดิบในการทำส้มตำ เช่น มะละกอ มะนาว มะเขือเทศ มะกอก มะเขือลาย ฯลฯ นอกจากนั้นยังพบว่าไม่เฉพาะร้านส้มตำที่ต้องการซื้อพริก ทว่าร้านขายอาหารตามสั่งก็ต้องการซื้อเช่นกัน
- 3) การรวบรวมผลผลิต เพื่อให้ได้พริกเพื่อนำไปส่งกลุ่มเป้าหมาย เพื่อรู้จำนวนพริกที่จะนำไปส่ง และได้ทราบจำนวนผลผลิตพริกของกลุ่ม จากนั้นจึงได้ประสานกลุ่มปลูกพริก รวบรวมผลผลิตส่งตามจำนวนที่กลุ่มเป้าหมายสั่ง โดยการแบ่งบทบาทหน้าที่ของทีมวิจัย ตามความรับผิดชอบในการรวบรวมผลผลิต ให้ได้ 60 กิโลกรัม/วัน หากไม่พอต้องหามาเพิ่ม คัดแยกผลผลิตตามความต้องการ แบ่ง

บทบาทหน้าที่ที่จะรวบรวม จัดคิวที่จะซื้อผลผลิต และสามารถรวบรวมผลผลิตตามความต้องการ ได้ กำหนดราคาที่จะรับซื้อกับสมาชิก และราคาที่จะส่งกลุ่มเป้าหมาย

- 4) ประชุมกลุ่มวางแผนซื้อพริกกลุ่มผู้ปลูกพริกทั้ง 45 ราย ได้แผนและวิธีรวบรวมผลผลิตการซื้อพริก แบ่งบทบาทหน้าที่ที่จะรวบรวม จัดคิวที่จะซื้อผลผลิต ได้คิวการจัดซื้อพริกจากกลุ่มสมาชิก ได้ กำหนดราคาที่จะรับซื้อกับสมาชิก และราคาที่จะส่งกลุ่มเป้าหมาย
- 5) ทดลองขายพริกส่งร้านส้มตำ
- 6) ทดลองขายส่งตลาดเทศบาลมหาสารคาม มีเป้าหมายกิจกรรมเพื่อจะได้ขายพริกในปริมาณมาก โดยนำพริกไปขาย 200 กิโลกรัม ออกจากบ้านตีสองไปถึงตลาดตีสองครึ่ง ไปเดินสำรวจตลาดหาที่ จัดจำหน่าย พร้อมสำรวจราคาพริก ประมาณหกโมงเช้า กลับบ้านและเตรียมตัวไปขายของที่ตลาด ธกส. จมมหาสารคามต่อ ผลที่เกิดขึ้นคือได้ขายพริก 50 กิโลกรัม เนื่องจากไม่มีที่วางขาย เพราะมี เจ้าประจำอยู่แล้ว ทำให้เมื่อเกิดการเลือกซื้อ ลูกค้าจึงซื้อกับเจ้าประจำของตนเอง ทีมวิจัยที่เป็น แม่ค้าหน้าใหม่จึงขายราคาที่ต่ำกว่าเล็กน้อยเพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้า สิ่งที่ได้เรียนรู้จาก กิจกรรมนี้คือ ถ้าจะขายพริกให้ได้ปริมาณมากต้องมีแผงในตลาดเป็นของตัวเอง ต้องติดต่อกับ แม่ค้าที่จะขายพริกก่อน ตลาดซบเซาเพราะแม่ค้าขายของไม่ดี เนื่องจากเป็นช่วงนักเรียนปิดเทอม

4.3.1 สรุปผลกิจกรรมทดลองปฏิบัติการขายพริกส่งให้กับร้านส้มตำในเมืองมหาสารคาม

เป้าหมายของกิจกรรม

- ได้กลุ่มลูกค้าที่เป็นร้านส้มตำ

ประเด็นที่ต้องการคำตอบ

- กลุ่มจะสามารถขายพริกส่งให้กับแม่ค้า/พ่อค้าร้านส้มตำได้หรือไม่
- ร้านค้าดังกล่าวสามารถรองรับผลผลิตของชุมชนได้หรือไม่
- ได้รู้ผลปฏิบัติการว่ามีกำไร / ขาดทุน อย่างไร
- ได้ช่องทางตลาดขายพริกให้กับชุมชน
- เมื่อไปขายแล้วสามารถส่งผลผลิตได้ตลอดหรือไม่
- ทราบความต้องการของร้านส้มตำว่าต้องการพริกแบบใดบ้าง

กระบวนการดำเนินงาน

1. วางแผน
 - ประชุมออกแบบคำถาม
 - กำหนดเส้นทางดำเนินงาน
 - กำหนดคนที่เดินทางเพื่อสำรวจและติดต่อแม่ค้า/พ่อค้าร้านส้มตำ ซึ่งอยู่ในทีมนักวิจัยชาวบ้าน

- กำหนดวันเวลาที่จะไปให้แน่ชัด
 - เตรียมเทคนิคในการถาม
 - แบ่งบทบาทหน้าที่ของนักวิจัย
 - เตรียมพริกไปแนะนำ
2. สํารวจร้านส้มตำ
- สอบถามตามความต้องการของร้านส้มตำต้องการพริกแบบใด ปริมาณเท่าไร หากนำพริกมาเสนอขายจะสนใจหรือไม่
3. สรุปผล
- กำหนดจำนวนร้านส้มตำที่สนใจ
 - รูปแบบปริมาณของพริก
4. วางแผนส่ง
- ซื้อพริกจากสมาชิกวันละกี่กิโลกรัม
 - แบ่งหน้าที่รับผิดชอบ

หลังจากวางแผนการปฏิบัติการแล้ว ทีมวิจัยได้ทำตามขั้นตอนที่วางไว้ โดยสามารถติดต่อและส่งพริกให้แม่ค้า/พ่อค้าร้านส้มตำและร้านอาหารตามสั่งทั้งหมด 21 ร้านในเขตเมืองมหาสารคามดังนี้ ร้าน

1. **ร้านส้มตำยายใจ** ส่งทุกวัน วันละ 4 กิโลกรัม พริกเด็ดขั้วแบบผสมแดง-เขียว ร้านยายใจเป็นลูกค้าที่ดีที่สุด เพราะไม่ต่อรองราคาพร้อมทั้งพอใจในคุณภาพของพริก และเวลามีเหตุปิดร้านจะแจ้งล่วงหน้าให้ทราบก่อน
2. **ร้านส้มตำไก่อ่างยายนาง** ส่งทุกวัน วันละ 3-4 กิโลกรัม เป็นพริกเด็ดขั้วแบบผสมแดง-เขียว จะซื้อมะเขือเทศ และถั่วฝักยาวด้วย หากส่งผิดเวลาที่ตกลงกัน ทางร้านจะโทรตาม เพราะทางร้านติดใจในคุณภาพของพริกและมีความพึงพอใจในราคาของพริก
3. **ร้านสมตำแม่สมปอง** ส่งทุกวัน วันละ 2 กิโลกรัม พริกเด็ดขั้วแบบเขียวแก่ สาเหตุที่ซื้อพริกเขียว เพราะทำให้สมตำมีกลิ่นหอม รสชาติดี ทำให้เป็นเอกลักษณ์ของร้าน หากมีมะเขือเทศก็จะซื้อแต่ต้องเป็นมะเขือเทศลูกเล็กสีเขียวแก่ นอกจากนี้แล้วทางร้านสมปองยังซื้อมะเขือลาย ตระไคร้ ฝักชี กะหล่ำปลี และอื่นๆ
4. **ร้านลูกชิ้นยายแมว** ส่งทุกวัน วันละ 2-3 กิโลกรัม เป็นพริกเด็ดขั้วแบบแดงล้วน เพราะเอาไปทำน้ำจิ้ม จะทำให้น้ำจิ้มมีสีสวยและรสชาติดี
5. **ร้านส้มตำแก้มแดง** ส่งทุกวัน วันละ 4 กิโลกรัม พริกเด็ดขั้วผสมแดง-เขียว และมะเขือเทศลูกใหญ่ เวลามีเหตุปิดร้านจะแจ้งล่วงหน้าให้กลุ่มทราบก่อน
6. **ร้านลูกชิ้นแม่อ้อมห้าแยก** ส่งทุกวัน วันละ 2 กิโลกรัม พริกเด็ดขั้วแบบผสมแดง-เขียว ทางร้านจะทำอาหารตามสั่ง รับทำข้าวกล่อง เวลามีออเดอร์จากลูกค้าทางร้านจะสั่งซื้อของเพิ่ม เช่น พริก มะเขือเปาะ ฝักชี ต้นหอม กระเทียม เป็นต้น

7. **ร้านเบ้งจันท์** เป็นร้านอาหารตามสั่ง ทางร้านจะซื้อพริกไม่เด็ดหัววันเว้นวัน หากขายหมดทางร้านจะโทรสั่ง และยังซื้อผักต่างๆ เช่น ชะพลู ถั่วฝักยาว แตงกวา มะเขือลาย ตระไคร้ ต้นหอม มะเขือเทศ ผักชี กะหล่ำปลี สะระแหน่ ผักชีฝรั่ง
8. **ร้านยายนวลอาหารตามสั่ง** ทางร้านจะซื้อพริก 2-3 วัน / ครั้ง เป็นพริกเด็ดหัวแบบผสมแดง-เขียว หากขายหมดทางร้านจะโทรสั่งกับทางกลุ่ม
9. **ร้านยายฉวีวรรณหำแยก** เป็นร้านสมตำ 2-3 วัน / ครั้ง แล้วแต่ว่าขายดีหรือไม่ และซื้อผักต่างๆ ด้วย เช่น แตงกวา ต้นหอม ผักชี ถั่วฝักยาว มะเขือลาย มะเขือเทศ
10. **ร้านขายผักหำแยก** พริกไม่เด็ดหัวแบบผสมแดง-เขียว ครั้งละ 2-3 กิโลกรัม และผักต่างๆ จะซื้อ 2-3 วัน / ครั้ง แล้วแต่จะขายหมดหรือไม่ เพราะทางร้านจำหน่ายผักสด ไม่ได้ขายอาหาร
11. **ร้านอาหารตามสั่ง** จะซื้อพริกครั้งละ 1-2 กิโลกรัม วันเว้นวัน แบบเด็ดหัวผสมแดง-เขียว
12. **ร้านราไฟ** ขายส้มตำ ไก่ย่าง ปลาเผา ขนมหิน และอาหารสำเร็จรูป จะซื้อพริกทุกวัน วันละ 1 กิโลกรัม แบบผสมแดง-เขียวไม่เด็ดหัว และทางร้านจะสั่งซื้อผักด้วย เช่น ตระไคร้ ใบมะกรูด มะเขือเทศ มะเขือลาย ถั่วฝักยาว ต้นหอม ต้นหอม ผักชี แตงกวา เป็นต้น
13. **ร้านขายอาหารสำเร็จรูปหำแยก** ทางร้านจะซื้อพริก 2 วัน / 1 กิโลกรัม พริกแบบเด็ดหัวสีแดงล้วน
14. **ร้านตัว พ.** เป็นร้านขายอาหารตามสั่ง ทางร้านจะซื้อพริก 2 วัน / 1 กิโลกรัม พริกเด็ดหัวแบบสีแดงล้วน
15. **ร้านนกยางลาบก้อย ส้มตำ ปลาเผา** ทางร้านจะซื้อพริกแบบแดง-เขียวไม่เด็ดหัว 2 วัน / 1 กิโลกรัม และซื้อผักด้วย เช่น ผักชี ผักชีฝรั่ง ชะพลู ผักชีจีน ต้นหอม
16. **ร้านตานิลลาบเปิด(กยง)** ทางร้านจะซื้อพริก 2 -3 วัน / ครั้ง ครั้งละ 1 กิโลกรัม พริกไม่เด็ดหัวแบบผสมแดง-เขียว
17. **ร้านพี่อ้วนกยง** ทางร้านขายส้มตำ ปลาเผา ลาบก้อย จะซื้อพริกวันเว้นวัน ไม่เด็ดเด็ดหัวแบบผสมเขียว-แดง ครั้งละครั้งกิโลกรัม และผักต่างๆที่ใช้สำหรับทำลาบก้อย
18. **ร้านชาหนูหำแยก** ทางร้านจะซื้อพริกแบบเด็ดหัวสีแดงล้วน ครั้งละ 1 กิโลกรัม วันเว้นวัน สำหรับทำน้ำจิ้มชาหนู
19. **ร้านดาวเนื่อย่าง** ทางร้านจะซื้อพริกเด็ดหัวแบบสีแดงล้วน ครั้งละ 5 กิโลกรัม ซื้อทุกวัน
20. **ร้านยายสีลิบหำ** เป็นร้านขายของชำ ทางร้านจะซื้อวันเว้นวัน ครั้งละ 1 กิโลกรัม พริกไม่เด็ดหัวแบบผสมแดง-เขียว และซื้อมะเขือเทศด้วย
21. **ร้านขายอาหารตามสั่งตรงแยกกล้วยปิ้ง** ขายส้มตำและปลาเผา ทางร้านจะซื้อพริกไม่เด็ดหัวผสมแดง-เขียว ครั้งละ 1 กิโลกรัม วันเว้นวัน และยังซื้อมะเขือเทศและมะเขือลายด้วย

ลักษณะของพริกที่จัดจำหน่ายต่อวัน

1. พริกแดงเด็ดหัว 5 กก.

2. พริกเขียวเด็ดขั้ว 1 กก.
3. พริกแดงผสมเขียว เด็ดขั้ว 6 กก.
4. พริกแดงผสมเขียว ไม่เด็ดขั้ว 9 กก.

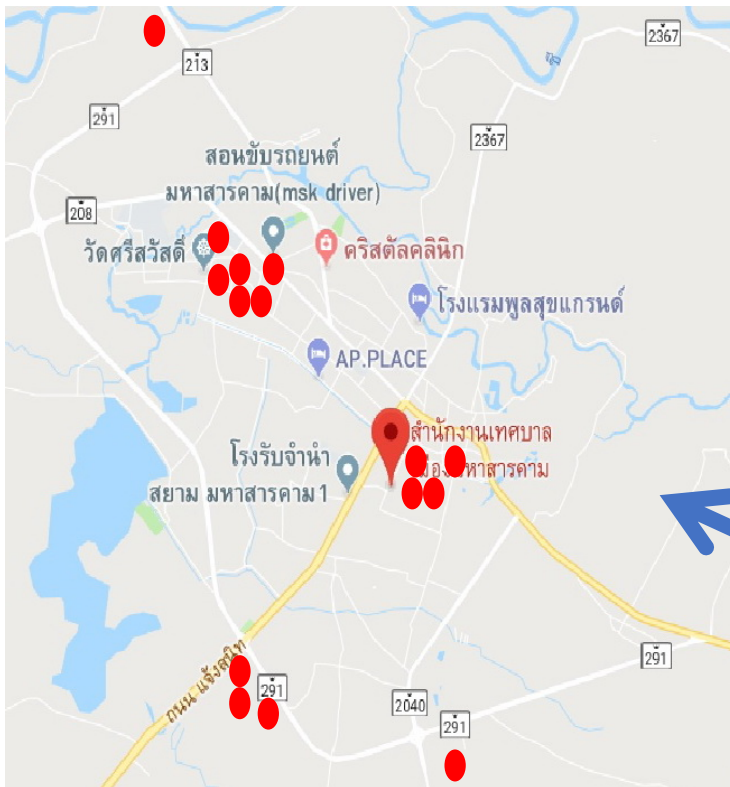
ปริมาณพริกที่ขายได้แบ่งตามระยะเวลาที่ส่งขาย

- ส่งทุกวัน
ทั้งหมด 8 ร้าน รวม 25 กิโลกรัม
- ส่งวันเว้นวัน
จำนวนร้านที่ซื้อพริกวันเว้นวัน มี 5 กิโลกรัม
- ส่ง 2-3 วัน / ครั้ง
จำนวนร้านที่ซื้อพริก 2-3 วัน / ครั้ง มี 6 กิโลกรัม
- ส่ง 1-2 วัน / ครั้ง
จำนวนร้านที่ซื้อพริก 1-2 วัน / ครั้ง มี 1 กิโลกรัม
- ส่ง 2 วัน / ครั้ง
จำนวนร้านที่ซื้อพริก 2 วัน / ครั้ง มี 3 กิโลกรัม

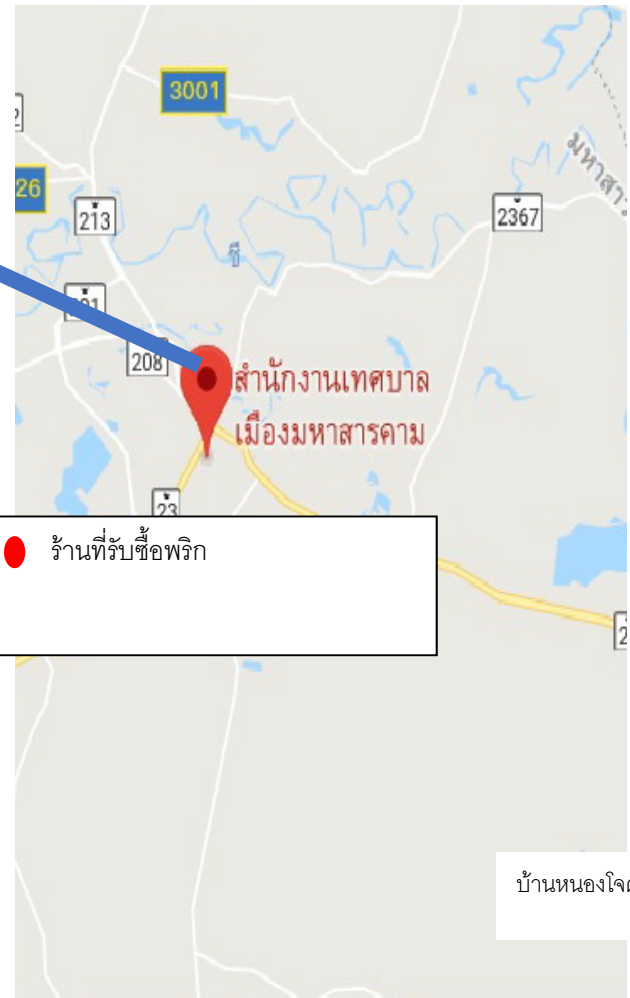
กล่าวโดยสรุปแล้วทางทีมวิจัยสามารถขายพริกให้กับร้านประจำ 6 ร้าน ได้แก่

1. ร้านส้มตำยายใจ วันละ 4 กิโลกรัม สัปดาห์ละ 28 กิโลกรัม
2. ร้านปากแดง วันละ 4 กิโลกรัม สัปดาห์ละ 28 กิโลกรัม
3. ร้านสมปอง พริกเขียว วันละ 2 กิโลกรัม สัปดาห์ละ 14 กิโลกรัม
4. ร้านยายแมวลูกขึ้นทอด วันละ 3 กิโลกรัม สัปดาห์ละ 21 กิโลกรัม (พริกแดงเด็ดขั้ว)
5. ร้านส้มตำยายแก้มแดง ไต้รุ่ง วันละ 4 กิโลกรัม สัปดาห์ละ 28 กิโลกรัม
6. ร้านอาหารราไฟ วันละ 2 กิโลกรัม สัปดาห์ละ 14 กิโลกรัม

นอกนั้นเป็นร้านที่ไม่ได้รับประจำ 16 ร้าน โดยส่งพริกได้ในปริมาณ 45 กิโลกรัม / วัน หรือประมาณสัปดาห์ละ 315 กิโลกรัม ทั้งนี้ร้านค้าจะอยู่ในรัศมีไม่เกิน 25 กม. นับจากหมู่บ้านหนองโจด โดยมักจะเป็นร้านอาหาร ส้มตำในย่านไต้รุ่ง ตลาดหัวแยก



แผนที่เส้นทางส่งพริกและร้านค้าพริก



เมื่อดูในส่วนของความคุ้มค่าหรือผลกำไรขาดทุนจากการขายส่งพริกแล้วจะทำให้เราทราบว่ามีความเป็นไปได้ในการพัฒนาช่องทางตลาดแบบนี้หรือไม่ ในช่วง 7 วันแรกทางทีมวิจัยได้ทดลองส่งพริก โดยใช้งบประมาณจากโครงการวิจัย ดังตารางที่ 18 (ด้านล่าง)

จากตารางแสดงให้เห็นว่าในช่วงทดลองปฏิบัติการงานวิจัยใน 7 วันแรกนั้นทีมวิจัยได้ซื้อพริกทั้งหมด จำนวน 372.3 กิโลกรัม ในราคา 35 บาท / กิโลกรัม รวมค่าซื้อพริกทั้งหมดเป็นเงิน 12,995 บาท ขายพริกได้ทั้งหมดเฉลี่ยกิโลละ 50.1 บาท รวมเป็นเงินทั้งหมด 16,630 บาท รายจ่ายทั้งหมด 24,285 บาท (ค่าซื้อพริก + ค่าขนส่ง) รายได้ทั้งหมด 16,630 บาท รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด - รายได้ทั้งหมด = -7,655 (ขาดทุน)

จากการทดลองขายพริกใน 7 วันแรก เมื่อมาสรุปผลกำไร-ขาดทุน พบว่าทางกลุ่มขาดทุนไป 7,655 บาท จึงทำให้ทีมวิจัยได้หาทางออกว่า ทำอย่างไรจะไม่ขาดทุน ทางกลุ่มจึงพบว่าค่าใช้จ่ายในเรื่องการขนส่งพริกมากเกินไปเพราะในช่วงแรกใช้วิธีเหมารถยนต์ไปส่ง ในขณะที่ส่งพริกในจำนวนที่ไม่มากนัก อีกทั้งนักวิจัย

ก็ไปด้วยกันหลายคนในการส่งผลผลิตพริกแต่ละครั้ง ทำให้ต้องเสียค่าใช้จ่ายมาก จึงวางแผนจัดแบ่งคนส่งพริกใหม่ โดยผลัดเวรกันไม่จำเป็นต้องไปด้วยกันทุกคน ส่วนรถขนส่งก็ใช้รถมอเตอร์ไซด์พ่วงแทน ซึ่งนำมาสู่การทดลองปฏิบัติการในช่วงที่ 2 ซึ่งใช้งบประมาณของกองทุนเกษตรกรกันเอง โดยได้ทดลองปฏิบัติการทั้งหมด 1 เดือนตั้งแต่วันที่ 19 กุมภาพันธ์ 2561-19 มีนาคม 2561 ดังตารางที่ 18 (ด้านล่าง) จากการทดลองในรอบที่ 2 หลังจากหักค่าใช้จ่ายแล้วพบว่าได้กำไรจากการส่งพริกจำนวน 3,819 บาท ซึ่งทางกลุ่มเห็นว่าการขายส่งพริกเองให้กับร้านขายส้มตำหรือร้านอาหารตามสั่งเป็นช่องทางการตลาดช่องทางหนึ่งที่สามารถระบายพริกของกลุ่มได้และสามารถทำได้อย่างยั่งยืน ซึ่งกลุ่มที่ทดลองปฏิบัติการในงานวิจัยมีสมาชิก 45 ครัวเรือน โดยปกติแล้วพริกบ้านหนองโจดจะเริ่มเก็บผลผลิตได้ตั้งแต่เดือนมกราคม-เดือนเมษายน ปีนี้เป็นปีที่ 2 หลังจากขุดลอกคลองทำให้ปริมาณพริกยังมีไม่มาก เนื่องจากดินยังไม่ดี ประกอบกับแม่ค้าที่มารับซื้อจากภายนอกไม่ค่อยเข้ามาซื้อเหมือนเมื่อก่อนเนื่องจากเห็นว่าพริกน้อย ไม่คุ้มกับการเข้ามาซื้อ ทำให้เกษตรกรในบ้านหนองโจดที่เคยปลูกเฉพาะพริกขายเริ่มลดพื้นที่การปลูกพริกลง ในทางตรงกันข้ามชาวบ้านเริ่มปลูกพืชที่หลากหลายมากขึ้น โดยจะเน้นปลูกพืชผักตามฤดูกาล ทำให้มีการใช้ประโยชน์พื้นที่ตลอดปี โดยผลผลิตพืชชนิดอื่นชาวบ้านจะฝากญาติพี่น้องไปขายยังตลาดต่างๆ เช่น ตลาดเขียว ตลาดแว่นาง ตลาดธกส. ตลาดคลองถม ตลาดหน้าเสริมไทยคอมเพล็กซ์มหาสารคาม อย่างไรก็ตามหากประเมินเรื่องการรองรับผลผลิตจากสมาชิกกลุ่ม 45 ราย หากมีการผลิตเฉพาะพริกได้ในปริมาณที่เคยผลิตได้ในการทำวิจัยช่วงแรก ร้านค้า 21 ร้านที่ทางกลุ่มไปส่งผลผลิตให้จะสามารถรองรับผลผลิตได้เพียง 30-40 เปอร์เซ็นต์ แต่เนื่องจากปีนี้ผลผลิตพริกมีปริมาณไม่มาก ร้าน 21 ร้านจึงสามารถรองรับผลผลิตของกลุ่มได้พอดี อย่างไรก็ตามหากปริมาณพริกมีจำนวนมากทางทีมวิจัยคาดว่าจะสามารถหาร้านส้มตำ/ร้านค้าที่สามารถส่งพริกได้โดยตรง เพราะจากการทดลองปฏิบัติการ การตอบรับจากร้านค้าต่างๆค่อนข้างมีความพอใจต่อผลผลิตพริกของกลุ่ม ต่อคำถามที่เคยตั้งไว้ว่ากลุ่มสามารถกำหนดราคาพริกได้ในราคาที่เป็นธรรม พบว่ากลุ่มเกษตรกรพอใจกับราคาพริกที่ขายได้เพราะได้ราคาสูงกว่าขายให้แม่ค้าคนกลางจากภายนอกชุมชน

ตารางที่ 18 แสดงผลกำไร-ขาดทุนการทดลองขายพริกส่งร้านส้มตำ (ใช้งบประมาณโครงการวิจัย)

วัน / เดือน / ปี	พริกที่รับจากกลุ่ม			พริกที่ส่งตลาด				ค่าขนส่ง	กำไร / ขาดทุน
	กก.	ราคา/ กก.	ค่าซื้อพริก	กก.	ราคา / กก. โดยเฉลี่ย	รายได้	เหลือ (กก.)		
12 กุมภาพันธ์ 61	60	35	2,100	60	49	2,960	-	2,790	-1,930
13 กุมภาพันธ์ 61	66	35	2,310	43	50	2,150	23	2,800	-2,960
14 กุมภาพันธ์ 61	74.3	35	2,600	69	52	3,650	5	1,100	-50
15 กุมภาพันธ์ 61	74	35	2,555	24	50	1,200	47	1,100	-2,455
16 กุมภาพันธ์ 61	20	35	700	52.3	50	2,615	14.7	2,500	-585
17 กุมภาพันธ์ 61	30	35	1,050	23.2	50	1,160	11.5	600	-490
18 กุมภาพันธ์ 61	48	35	1,680	58.5	50	2,895	-	400	815
รวม	372.3	35	12,995	372.3	50.1	16,630	-	11,290	-7,655

ตารางที่ 19 แสดงผลกำไร-ขาดทุนจากการทดลองปฏิบัติการขายส่งพริกให้ร้านส้มตำ โดยใช้เงินกองทุนของกลุ่มเกษตรกร

วัน / เดือน / ปี	พริกที่รับจากกลุ่ม			พริกที่ส่งตลาด				ค่าขนส่ง	กำไร / ขาดทุน
	กก.	ราคา/ กก.	ค่าซื้อพริก	กก.	ราคา / กก. โดยเฉลี่ย	รายได้	เหลือ (กก.)		
19 กุมภาพันธ์ 61	34	30	1,020	28	45	1,260	2	200	220
20 กุมภาพันธ์ 61	33	30	990	33	44	1,455	2	200	260
21 กุมภาพันธ์ 61	41.5	30	1,245	24	45	1,080	14.5	200	160
22 กุมภาพันธ์ 61	19	30	570	31	45	1,395	-	200	265
23 กุมภาพันธ์ 61	24	30	720	22	45	990	-	200	130
26 กุมภาพันธ์ 61	33	30	990	25	45	1,125	5	200	165
27 กุมภาพันธ์ 61	21	25	525	20	45	900	-	200	100
28 กุมภาพันธ์ 61	22	25	550	21	45	945	-	200	115
1 มีนาคม 61	14.5	25	375	14.9	45	670	-	200	23
2 มีนาคม 61	42.2	25	1,055	38	45	1,710	-	200	370
5 มีนาคม 61	32	25	800	29	44	1,270	-	200	200

วัน / เดือน / ปี	พริกที่รับจากกลุ่ม			พริกที่ส่งตลาด				ค่าขนส่ง	กำไร / ขาดทุน
	กก.	ราคา/ กก.	ค่าซื้อพริก	กก.	ราคา / กก. โดยเฉลี่ย	รายได้	เหลือ (กก.)		
6 มีนาคม 61	36	25	900	33	45	1,485	-	200	295
7 มีนาคม 61	24	30	720	22	45	990	-	200	130
8 มีนาคม 61	47.6	30	1,428	43	40	1,720	-	200	230
9 มีนาคม 61	42.6	30	1,278	38	40	1,520	-	200	180
10 มีนาคม 61	15	30	450	14	40	560	-	200	-80
11 มีนาคม 61	51.5	30	1,545	46	40	1,840	-	200	260
12 มีนาคม 61	22.2	30	666	20	40	800	-	200	-
13 มีนาคม 61	37.8	30	1,134	23	40	920	3	200	-414
14 มีนาคม 61	56.5	30	1,965	50	40	2,000	-	200	300
15 มีนาคม 61	21.4	30	642	19	40	760	-	200	-10
16 มีนาคม 61	50.2	30	1,526	45	40	1,800	-	200	250

วัน / เดือน / ปี	พริกที่รับจากกลุ่ม			พริกที่ส่งตลาด				ค่าขนส่ง	กำไร / ขาดทุน
	กก.	ราคา/ กก.	ค่าซื้อพริก	กก.	ราคา / กก. โดยเฉลี่ย	รายได้	เหลือ (กก.)		
17 มีนาคม 61	24.5	30	735	22	40	880	-	200	20
18 มีนาคม 61	75	30	2,250	67	40	2,680	-	200	470
19 มีนาคม 61	42.3	30	1,269	38	40	1,520	-	200	180
รวม	862.8	30	25,530	765.9	42.52	32,566	26.5	5,000	2,036

ปัญหา/อุปสรรคและวิธีการแก้ปัญหาในการขายพริกส่งให้ร้านขายส้มตำ/ร้านอาหารตามสั่ง

ปัญหา	วิธีแก้ปัญหา
1. ในช่วงแรกต้นทุนในการไปขายสูง เนื่องจากไปทั้งทีมวิจัย ทำให้ต้องหารถยนต์ไป และมีค่าใช้จ่ายต่างๆ เช่น ค่าแรง ค่าอาหารของทีมวิจัย	- วางแผนการส่งพริกใหม่โดยการลดจำนวนคนไปส่งพริกให้น้อยลง และต่อรองราคาค่าเหมารถให้น้อยลง - เปลี่ยนรถไปขายจากรถยนต์เป็นรถพ่วงและไปส่งสินค้าเพียง 1-2 คนเพื่อลดค่าใช้จ่าย
2. ในช่วงที่พริกออกเยอะลูกค้าตีเรื่องราคาว่าสูงกว่าท้องตลาดทั่วไป เช่น ราคาพริกตลาดอยู่ที่กิโลกรัมละ 30 บาท แต่ทางกลุ่มขายกิโลกรัมละ 35 บาท	- เจาะจ้อพริกจากสมาชิกในราคาที่ต่ำลง - ชี้แจงคุณสมบัติพริกพันธุ์โคกก่อให้ลูกค้าเข้าใจ เปรียบเทียบให้เห็นข้อดี เช่น ส่งถึงที่ บริการเด็ดขั้วให้ด้วย อีกทั้งพริกของกลุ่มเก็บได้นานกว่าพริกทั่วไป ทำให้ลูกค้ายอมรับเรื่องราคา
3. ลูกค้าขายของไม่ดี ทำให้ซื้อพริกน้อยลง	- หาลูกค้าเพิ่ม
4. ผลผลิตพริกไม่เพียงพอต่อความต้องการ	- หาสมาชิกผู้ผลิตเพิ่ม - วางแผนการผลิตพริกใหม่

ปัญหาการรวบรวมผลผลิตและแนวทางการแก้ปัญหา

การรวบรวมผลผลิต	วิธีแก้ปัญหา
1. เก็บผลผลิตไม่ทัน	- จ้างแรงงานเพิ่ม
2. เด็ดขั้วพริกไม่ทันตามเวลาที่ส่งพริก	- จ้างแรงงานเพื่อเด็ดขั้ว
3. สมาชิกติดธุระทำให้ไม่มีเวลาเก็บพริกให้ เนื่องจากติดงานบุญประเพณีหมู่บ้าน	- เว้นวันไปส่ง - ซื้อผลผลิตกักตุนไว้ในปริมาณที่มากขึ้น
4. พริกสุกไม่ทันตามเป้าหมาย เนื่องจากพริกของสมาชิกเริ่มมีไม่เพียงพอ เพราะ	- ซื้อจากกลุ่มนอกเป้าหมาย แต่อยู่ในเขตชุมชน

ผลผลิตพริกน้อยลง	
5.ใช้เวลาในการเด็ดขั้วนาน	- แบ่งผลผลิตไปจัดการที่กลุ่มย่อยเอง
6. การแบ่งบทบาทหน้าที่ยังไม่ชัดเจน	- ประชุมชี้แจงต่อสมาชิกให้ทราบบทบาทหน้าที่ของตนอย่างชัดเจน
7. ไม่มีเวลาทานอาหารเย็นกับครอบครัว เพราะมาเด็ดขั้วพริกอยู่ที่ทำการกลุ่ม	- แบ่งไปเด็ดขั้วพร้อมคัดแยกคุณภาพพริกที่บ้านของตนเอง ตามความรับผิดชอบ

บทเรียนที่ได้จากการขายพริกส่งตรงให้ร้านส้มตำ/ร้านอาหาร

1. ร้านส้มตำใช้พริกตำส้มตำไม่เหมือนกัน บางร้านชอบพริกดิบ บางร้านชอบพริกสุกทั้งหมด บางร้านชอบแบบคละพริกดิบและพริกสุก บางร้านชอบพริกเด็ดขั้ว บางร้านไม่ชอบพริกเด็ดขั้ว ประเด็นนี้ทำให้ทีมต้องมีการวางแผนบริหารจัดการมากขึ้น เช่น การคัดพริก การจัดการเพื่อจ้างแรงงานเด็ดขั้ว
2. การขายพริกแบบส่งตรงถึงที่ ตอนแรกตั้งเป้าหมายไว้เฉพาะร้านส้มตำ แต่เมื่อทดลองปฏิบัติการแล้วพบว่าไม่เฉพาะร้านส้มตำที่ต้องการซื้อพริก แต่ร้านอาหารตามสั่ง ร้านเนื้อย่าง หรือคนที่เดินผ่านไปมาก็สนใจซื้อพริก ทำให้ทางกลุ่มมีมุมมองและเห็นช่องทางการจำหน่ายพริกที่กว้างขึ้น
3. การไปขายส่งพริกครั้งละหลายๆคนหรือการเหมาถยนต์เพื่อขนพริกไปขายทำให้เกิดต้นทุนที่สูง จากปัญหาดังกล่าวทำให้ทีมวิจัยได้เรียนรู้เรื่องการคิดต้นทุนกำไรจากความเป็นจริงและพยายามปรับตัว นำไปสู่การวางแผนบริหารจัดการและแบ่งงานกันทำที่เป็นระบบ
4. จากการขายส่งพริกถึงที่ให้กับทางร้านส้มตำ/ร้านอาหาร ทำให้ทราบว่าทางร้านไม่ต้องการแค่พริก แต่ยังต้องการผักชนิดอื่นๆ ที่เป็นวัตถุดิบในการทำส้มตำและการทำอาหารด้วย ดังนั้นทางทีมวิจัยจึงได้นำผักที่ทางลูกค้าต้องการไปส่งขายให้ด้วย ทำให้เห็นช่องทางการขายผักชนิดอื่น นำไปสู่การวางแผนการผลิตพืชผักในแปลงให้มีความหลากหลายมากขึ้นและสามารถขายได้ในทุกฤดูกาล
5. การจัดการผลผลิตให้ทันและตรงความต้องการของผู้ซื้อเป็นสิ่งสำคัญที่จะทำให้รักษาลูกค้าและเกิดความยั่งยืนในการส่งพริกขายให้กับร้านส้มตำ/ร้านอาหาร

จากการปฏิบัติการนอกจากทีมวิจัยจะได้เรียนรู้เรื่องการคิดต้นทุน-กำไรจากการขายพริกในฐานะกลไกหนึ่งของชุมชนที่จัดการผลผลิตไปสู่ตลาดแล้ว การปฏิบัติการในครั้งนี่ยังทำให้ทีมวิจัยได้ทราบและเรียนรู้เรื่องความต้องการของพ่อค้า/แม่ค้าร้านส้มตำ และร้านอาหารตามสั่ง ได้รู้จักวิธีการเจรจาต่อรอง การนำเสนอสินค้าของกลุ่มว่าพริกของกลุ่มตนมีความโดดเด่นในด้านใดบ้าง ซึ่งก็ได้การตอบรับที่ดีถึงแม้บางครั้งราคาพริกของกลุ่มบ้านหนองโจดจะมีราคาแพงกว่าท้องตลาดทั่วไป แต่ด้วยคุณภาพที่พริกมีความสด ใหม่ สามารถเก็บได้นาน ทำให้ลูกค้าติดใจ สั่งซื้อพริกต่อเนื่อง รวมทั้งระบบการส่งตรงถึงที่ทำให้เกิดความสะดวกแก่ผู้ซื้อ และที่สำคัญ

การปฏิบัติการครั้งนี้ยังทำให้ทีมวิจัยได้คำตอบเรื่องช่องทางการขายและการจัดการตลาดพริกปลอดภัยว่า การขายส่งพริกโดยตรงให้กับแม่ค้า/พ่อค้าร้านส้มตำเป็นช่องทางการตลาดที่เป็นไปได้ ปฏิบัติได้จริง มีผลกำไรจากการจำหน่ายและมีความยั่งยืนในการขายได้อย่างต่อเนื่อง

2. กิจกรรมศึกษาดูงานเพื่อพัฒนาศักยภาพสมาชิกกลุ่มในเรื่องการพัฒนาช่องทางการตลาดจากกลุ่มปลูกพริกบ้านกุดเลาะ ต.กุดเลาะ อ.เกษตรสมบูรณ์ จ.ชัยภูมิ

โดยมีเป้าหมายกิจกรรมคือเพื่อศึกษาการบริหารจัดการการตลาดของกลุ่ม

ประเด็นที่ต้องการคำตอบ

- ขายพริกอย่างไร
- รวมกลุ่มอย่างไร
- บริหารจัดการภายในกลุ่มอย่างไรในการขายพริก

4.3.2 ผลจากการปฏิบัติการศึกษาดูงาน ณ บ้านกุดเลาะ ตำบลกุดเลาะ อำเภอเกษตรสมบูรณ์ จังหวัดชัยภูมิ

ทีมวิจัยประชุมเตรียมความพร้อมในการไปศึกษาดูงาน นัดหมายเวลา ติดต่อรถที่จะพาไป โดยออกเดินทาง 6 นาฬิกาของวันที่ 7 พฤษภาคม 2561 เดินทางถึง อ.เกษตรสมบูรณ์ประมาณ 10 นาฬิกา ทางเกษตรอำเภอกล่าวาฬโดยรวมของอำเภอเกษตรสมบูรณ์ ให้ทีมวิจัย กลุ่มเป้าหมาย และคณะที่เลี้ยงทราบโดยสังเขป

จากนั้นวิทยากรซึ่งเป็นผู้ใหญ่บ้านและเป็นประธานของกลุ่มวิสาหกิจของ ตำบลกุดเลาะ มาให้ความรู้เรื่องการปลูกพริกและการจัดการกลุ่ม รวมถึงวิธีการขาย การปลูก การดูแลและพาเยี่ยมชมแปลงปลูกพริก

จากการศึกษาดูงานพื้นที่ปลูกพริกของอำเภอเกษตรสมบูรณ์ เป็นพื้นที่ที่มีลักษณะเป็นดินเหนียวปนทราย มีคุณสมบัติคือน้ำซึมผ่านได้ดี ทำให้สามารถปลูกพริกในฤดูฝนได้ เมล็ดพันธุ์ที่ปลูก จะใช้พันธุ์ดงเศรษฐกิจและซูปเปอร์ฮอต เป็นพันธุ์ลูกผสมไม่สามารถเก็บพันธุ์ได้ ต้องซื้อเมล็ดพันธุ์ทุกปี ต้นทุนเมล็ดพันธุ์อยู่ที่ 1,200 บาท / ไร่ โดยส่วนใหญ่ชาวบ้านกุดเลาะจะปลูกพริกแปลงใหญ่ ใช้วิธีการยกร่อง หนึ่งแปลงมี 3 – 4 แถว ระยะห่างระหว่างต้น 30-40 ซม. ระยะห่างระหว่างแถว 1 เมตร ส่วนการดูแลรักษาปล่อยน้ำลงร่องและใช้กระบวยรดน้ำ รดต้นพริก และยังใช้ยาฆ่าแมลงและปุ๋ยเคมี บางส่วนใช้น้ำหมักชีวภาพหรือยาชีวภาพในการดูแลรักษา มีการใช้กาวดักแมลง

สำหรับช่องทางการตลาดและกลไกในการจัดการผลผลิตพริกจะมีแม่ค้าคนกลางมารับซื้อ โดยแม่ค้าคนกลางจะนำเมล็ดพันธุ์ ปุ๋ย ยาฆ่าแมลงมาให้ เน้นการขายแบบผูกขาด และต้องขายให้แม่ค้าคนกลางที่เอาเมล็ดพันธุ์มาให้เท่านั้น มีการขอมราคาพริก เช่น วันนี้ซื้อกิโละยี่สิบบาท แต่อีกเจ้าหนึ่งซื้อยี่สิบสองบาท วันถัดมาเจ้าที่ซื้อยี่สิบบาท ต้องมาจ่ายย้อนหลังกิโละยี่สิบสองบาท เรียกว่าการขอมราคา ไม่สามารถต่อรองราคาได้

โดยในแต่ละวันราคาจะไม่คงที่ จะผันขึ้นลงตามราคาตลาดแล้วแต่แม่ค้าคนกลาง พริกที่ได้มาตรฐานGAP จะได้ราคาสูงกว่าปกติสองบาท

สิ่งที่ได้เรียนรู้จากการศึกษาดูงานคือปลูกพริกให้พอดีไม่มากเกินไป เพราะจะทำให้ราคาต่ำ เนื่องจากพริกล้นตลาด และไม่น้อยเกินไป เพราะจะไม่คุ้มทุนในการผลิต ทางกลุ่มบ้านกุดเลาะมีช่องทางการตลาดที่ค่อนข้างขึ้นอยู่กับแม่ค้าคนกลาง ซึ่งซื้อพริกไปขายต่อที่ตลาดไทและตลาดโคราช นอกจากนั้นพื้นที่บ้านกุดเลาะยังเป็นแหล่งผลิตเมล็ดพันธุ์แตงโมและข้าวโพด ทำให้มีการใช้สารเคมีและยาฆ่าแมลงมาก

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา บทเรียน และข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลการศึกษา

จากการศึกษากลไกการจัดการตลาดพริกปลอดภัยโดยกลุ่มเกษตรกรบ้านหนองโจด พบประเด็นที่น่าสนใจ ที่นำไปสู่การวิเคราะห์เพื่อวางแผนจัดการตลาดพริกของชาวบ้านหนองโจด ดังนี้

1. ปริมาณและคุณภาพของผลผลิตพริกปลอดภัยบ้านหนองโจด สู่การวางแผนการผลิตพริกให้สอดคล้องกับตลาด

สรุปผลการศึกษาในประเด็นนี้พบว่า โดยภาพรวมแล้วชุมชนสามารถผลิตพริกที่มีคุณภาพตรงตามความพึงพอใจของเกษตรกร และตรงกับความต้องการของตลาด โดยเกษตรกรผลิตพริกในปี 2559-2560 ได้ 26,140 กิโลกรัม ผลิตพริกได้มาตรฐานที่กลุ่มตั้งไว้ใน 4 ข้อ ได้แก่ ปริมาณเม็ดพริกต่อ 1 กิโลกรัม ผลิตได้เฉลี่ย 856 เม็ดต่อกิโลกรัม คุณภาพเม็ดพริกพบว่าเม็ดพริกมีผลสมบูรณ์เฉลี่ย 87.14 % ผลไม่สมบูรณ์และผลเน่ารวมกันเฉลี่ย 11.91 % ส่วนขนาดของเม็ดพริกทั้ง 2 รุ่น ได้ตามมาตรฐาน ได้แก่ รุ่นที่ 1 ความยาวเฉลี่ย 10.37 ซม. และรุ่นที่ 2 ความยาวเฉลี่ย 8.58 ซม. ด้านมาตรฐานสีของพริกที่ผลิตได้ พริกสีแดงก่ำและสีแดงล้วนรวมกันเฉลี่ย 76.18 % ด้านความปลอดภัยในการผลิตพริกพบว่า ไม่พบสารพิษตกค้างในเม็ดพริกร้อยละ 100 อย่างไรก็ตามข้อมูลที่ศึกษานี้จำเป็นต้องศึกษาเปรียบเทียบกับข้อมูลการผลิตพริกในปีถัดไปด้วย เพราะการผลิตพริกในปี 2559/2560 มีปัจจัยส่งผลให้เกษตรกรผลิตพริกได้น้อยลงหากเทียบกับปีก่อน เพราะมีสถานการณ์การขาดดอกหนองน้ำ พื้นที่บางแห่งใหม่สำหรับการเพาะปลูกพริก ทำให้การผลิตพริกของชาวบ้านต่างจากปีก่อนๆ

ด้านต้นทุนการผลิต การเก็บผลผลิต และต้นทุนการขายพริก พบว่าในการผลิตพริกปี 2559/2560 เกษตรกรมีต้นทุนการผลิตพริกเฉลี่ย 12,394.44 บาทต่อไร่ และได้ผลผลิตเฉลี่ย 934 กิโลกรัมต่อไร่

ด้านความต้องการปลูกพริกในฤดูกาลผลิตถัดไป เกษตรกรต้องการปลูกพริกในฤดูกาลจำนวน 45 ไร่ คิดเป็นพื้นที่ 217.1 งาน และต้องการปลูกพริกนอกฤดูกาลจำนวน 10 ไร่ คิดเป็นพื้นที่ 47.2 งาน ซึ่งแน่นอนว่าหากเกษตรกรต้องการผลิตพริกตามฤดูกาลจำนวนมาก จำเป็นต้องวางแผนการจัดการพริกที่ออกสู่ตลาดพร้อมกัน ทั้งเรื่องการเผชิญราคาที่ไม่เป็นไปตามต้องการ และการจัดการผลผลิต

2. ระบบตลาดค้าส่งผลผลิตพริก กลไกการกำหนดราคาพริก ปริมาณผลผลิตพริกและราคาเปลี่ยนแปลงไปในแต่ละช่วงปีเพื่อวางแผนการผลิตและแผนการตลาด

สรุปผลการศึกษาในประเด็นนี้พบว่า ด้านสถานการณ์ปริมาณและราคาการขายพริกของชุมชนบ้านหนองโจด ราคาขายพริกแห้งและพริกสดของชุมชนโดยขายผ่านพ่อค้าคนกลาง ขายพริกได้ในราคาต่ำกว่าที่ต้องการ และต่ำกว่าการนำพริกไปขายปลีกเองของชุมชน ขณะเดียวกันด้านราคาพริก พริกสดราคาเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในช่วงเดือนธันวาคม และราคาเฉลี่ยต่ำสุดอยู่ในช่วงเดือนเมษายน ส่วนพริกแห้งราคาเฉลี่ยสูงสุดอยู่ในช่วงเดือนมีนาคม และราคาเฉลี่ยต่ำสุดอยู่ในช่วงเดือนเมษายน

ด้านการสรุปต้นทุน/กำไรการขายพริกของชาวบ้านหนองโจดพบว่า ชาวบ้านมีต้นทุนการผลิตพริกเฉลี่ยต่อไร่ 12,394.44 บาท และจะได้กำไรจากการขายพริกประมาณ 52,237.60 บาท ต่อไร่ หากขายได้ตามสถานการณ์ราคาตลาดพริกเบื้องต้น

ด้านเส้นทางตลาด และแหล่งขายพริกของชุมชนบ้านหนองโจดพบว่า เกษตรกรขายพริกให้พ่อค้าคนกลางในหมู่บ้านและนอกหมู่บ้านปริมาณพริกเฉลี่ยรวม 39.68 % และนำพริกไปขายเองยังตลาดค้าปลีกต่างๆ ในจังหวัดมหาสารคาม ได้แก่ ตลาดธ.ก.ส., ตลาดเขียวศรีสวัสดิ์, ตลาดแว่นาง, และตลาดมมส. ปริมาณพริกเฉลี่ยรวม 60.32 % นอกจากนี้มีการศึกษาช่องทางการขายพริกแบบค้าส่งในตลาดศรีเมืองทองขอนแก่น เพื่อเปรียบเทียบราคาขายส่งในหมู่บ้าน และขายปลีกนอกหมู่บ้านพบว่า ราคาขายปลีกนอกหมู่บ้านสูงกว่าช่องทางอื่นๆ ส่วนราคาขายส่งในตลาดศรีเมืองทองขอนแก่น ได้ราคาต่ำกว่าการขายส่งในหมู่บ้าน

ด้านบทเรียนการจัดการตลาดพริกที่ผ่านมา พบว่าชาวบ้านหนองโจดปลูกพริกในฤดูแล้งเป็นหลัก ทำให้ผลผลิตออกพร้อมกับผลผลิตพริกในตลาดทั่วไป ซึ่งเป็นช่วงที่พบปัญหาเรื่องราคาพริกตกต่ำ ถ้าราคาพริกตกต่ำ เกษตรกรจะตากเป็นพริกแห้งขาย แต่จะต้องเสียเวลาในการตาก เกิดความยุ่งยากในการจัดการ ส่วนการจัดการขายพริกที่ผ่านมา มี 2 ระยะ ได้แก่ ระยะที่ 1 มีพ่อค้าคนกลางในชุมชนมารับซื้อ และเอาพริกไปขายปลีกในตลาดต่างๆ และระยะที่ 2 มีพ่อค้าคนกลางจากนอกชุมชนมารับซื้อ อีกทั้งเกษตรกรต่างคนต่างขายผ่านพ่อค้าคนกลางทำให้ไม่มีพลังในการกำหนดราคา

3. กลไกการจัดการผลผลิตและการจัดการตลาดพริกปลอดภัยโดยกลุ่มเกษตรกรบ้านหนองโจดเป็นระบบการรวบรวมผลผลิตพริกจากสมาชิกในชุมชน โดยแบ่งความรับผิดชอบให้กับทีมวิจัยทั้ง 8 คนในการรวบรวมผลผลิตจากสมาชิกแต่ละจุดมารวมกันตามปริมาณที่ลูกค้าสั่งในแต่ละวัน จากนั้นนำมาจัดการตามออเดอร์ของลูกค้าเช่น การแยกสีของพริก การเด็ดขั้ว การบรรจุ เสร็จแล้วตัวแทนกลุ่มซึ่งเป็นทีมวิจัยในชุมชนได้นำผลผลิตที่รวบรวมได้ไปส่งตรงถึงที่ให้แก่วัฒนสัมพันธ์/ร้านอาหารตามสั่ง กลไกการจัดการตลาดพริกปลอดภัยดังกล่าวถือได้ว่าเป็นช่องทางที่มีความเป็นไปได้ในแง่ของการลงทุนและได้กำไร ถือว่าช่องทางนี้เป็นช่องทางหนึ่งที่จะทำให้ชาวบ้านหนองโจดที่ผลิตพริกปลอดภัยสามารถขายพริกได้ในปริมาณมาก มีความต่อเนื่อง ซึ่งจะทำให้สามารถแก้ไขปัญหาเรื่องพริกผันตลาดและการกดราคาจากพ่อค้าคนกลางได้

4. สิ่งที่ได้เรียนรู้จากการศึกษาดูงานจากบ้านกุดเลาะ ต.กุดเลาะ อ.เกษตรสมบูรณ์ จ.ชัยภูมิ คือการปลูกพริกให้พอดีไม่มากเกินไป เพราะจะทำให้ราคาต่ำ เนื่องจากพริกผันตลาด และไม่น้อยเกินไป เพราะจะไม่มีต้นทุนในการผลิต ทางกลุ่มบ้านกุดเลาะมีช่องทางการตลาดที่ค่อนข้างขึ้นอยู่กับแม่ค้าคนกลาง ในขณะที่กลุ่มผู้ปลูกพริกบ้านหนองโจดมีช่องทางการตลาดที่ค่อนข้างหลากหลาย ทั้งตลาดทั่วไป ตลาดปลอดสารพิษ และตลาดขายตรงกับร้านส้มตำ/ร้านอาหาร ทำให้ผลผลิตพริกบ้านหนองโจดขายได้ในราคาที่ค่อนข้างสูงเมื่อเปรียบเทียบกับราคาขายพริกของกลุ่มบ้านกุดเลาะ

5.2 ข้อจำกัด ปัญหาอุปสรรคที่พบในการศึกษา

1. ในช่วงแรกทีมวิจัยมีข้อจำกัดเรื่องการวิเคราะห์ข้อมูล และการนำข้อมูลไปใช้ประโยชน์ และยังมีข้อจำกัดเรื่องการเขียนและเรียบเรียงงานวิจัยเป็นภาษาวิชาการ ปัจจุบันทีมวิจัยเริ่มวิเคราะห์อย่างเป็นระบบมากขึ้น สามารถเขียนรายงานได้
2. ในช่วงปฏิบัติการขายส่งพริกให้ร้านค้าในช่วง 7 วันแรก เมื่อคิดคำนวณต้นทุนและเงินที่ขายได้ ทำให้พบว่าทางกลุ่มขาดทุนเนื่องจากการบริหารจัดการเรื่องคนและค่าขนส่ง ดังนั้นทางทีมวิจัยจึงได้หาทางออกและวางแผนการจัดการใหม่ ทำให้การทดลองขายอีก 1 เดือนถัดมามีผลกำไรเกิดขึ้น
3. การจัดการผลผลิตเพื่อส่งลูกค้าในช่วงแรกยังมีปัญหาเนื่องจากไม่มีประสบการณ์ เช่น เด็ดขั้วพริกไม่ทัน หรือผลผลิตไม่มีขายหากในหมู่บ้านมีงานบุญประเพณี เพราะไม่มีคนเก็บพริกขาย ทาง

กลุ่มได้แก้ปัญหาโดยการจ้างคนเด็ดขั้วพริกเพิ่มและถ้ามีบุญประเพณีในหมู่บ้านก็ต้องมีการจัดการเก็บพริกไว้ก่อนวันงานหรือโทรแจ้งทางลูกค้า ซึ่งการทดลองปฏิบัติการถือว่าเป็นประสบการณ์ให้ทีมวิจัยได้เรียนรู้การแก้ไขปัญหาและคิดเรื่องการจัดการที่เป็นระบบมากขึ้น

5.3 บทเรียนสำคัญจากงานวิจัย

1. การศึกษาเรื่องข้อมูลปริมาณ/คุณภาพผลผลิตพริกของชุมชนในปี 2559/2560 เป็นข้อมูลสำคัญในการวิเคราะห์การผลิตพริกในรอบใหม่ เพราะพบข้อมูลต่างจากปีก่อน เนื่องจากบริบทแวดล้อมการปลูกพริกปีนี้มีปัจจัยเรื่องการขุดลอกหนองน้ำที่ใช้ปลูกพริกเข้ามาเกี่ยวข้อง ทำให้ปริมาณพริกที่ปลูกได้มีจำนวนน้อยลง
2. จากการศึกษางานวิจัยทำให้ทีมงานวิจัยและชาวบ้านรู้ต้นทุนในการผลิตและการจำหน่ายพริก รวมทั้งรู้ข้อมูลราคาการขายพริกในตลาดต่างๆ สำหรับการวางแผนจัดการตลาด
3. จากการพัฒนาไกลและค้นหาช่องทางการตลาดพริกปลอดภัย ทำให้ทีมวิจัยเห็นช่องทางการผลิตเมล็ดพันธุ์พริกสำหรับขาย ทำให้มีช่องทางการจำหน่ายพริกเพิ่มขึ้นอีกช่องทางหนึ่ง
4. ร้านส้มตำใช้พริกตำส้มตำไม่เหมือนกัน บางร้านชอบพริกดิบ บางร้านชอบพริกสุกทั้งหมด บางร้านชอบแบบคละพริกดิบและพริกสุก บางร้านชอบพริกเด็ดขั้ว บางร้านไม่ชอบพริกเด็ดขั้ว ประเด็นนี้ทำให้ทีมต้องมีการวางแผนบริหารจัดการมากขึ้น เช่น การคัดพริก การจัดการเพื่อจ้างแรงงานเด็ดขั้วพริก
5. การขายพริกแบบส่งตรงถึงที่ ตอนแรกตั้งใจเป้าหมายไว้เฉพาะร้านส้มตำ แต่เมื่อทดลองปฏิบัติการแล้วพบว่าไม่เฉพาะร้านส้มตำที่ต้องการซื้อพริก แต่ร้านอาหารตามสั่ง ร้านเนื้อย่าง หรือคนที่เดินผ่านไปมาก็สนใจซื้อพริก ทำให้ทางกลุ่มมีมุมมองและเห็นช่องทางการจำหน่ายพริกที่กว้างขึ้น
6. การไปขายส่งพริกครั้งละหลายๆคนหรือการเหมารถยนต์เพื่อขนพริกไปขายทำให้เกิดต้นทุนที่สูงจากปัญหาดังกล่าวทำให้ทีมวิจัยได้เรียนรู้เรื่องการคิดต้นทุนกำไรจากความเป็นจริงและพยายามปรับตัว นำไปสู่การวางแผนบริหารจัดการและแบ่งงานกันทำที่เป็นระบบมากขึ้น
7. จากการขายส่งพริกถึงที่ให้กับทางร้านส้มตำ/ร้านอาหาร ทำให้ทราบว่าทางร้านไม่ต้องการแค่พริก แต่ยังต้องการผักชนิดอื่นๆ ที่เป็นวัตถุดิบในการทำส้มตำและการทำอาหารด้วย ดังนั้นทางทีมวิจัยจึงได้นำผักที่ทางลูกค้าต้องการไปส่งขายให้ด้วย ทำให้เห็นช่องทางการขายผักชนิดอื่นนำไปสู่การวางแผนการผลิตพืชผักในแปลงให้มีความหลากหลายมากขึ้นและสามารถขายได้ในทุกฤดูกาล
8. การจัดการผลผลิตให้ทันและตรงความต้องการของผู้ซื้อเป็นสิ่งสำคัญที่จะทำให้รักษาลูกค้าและเกิดความยั่งยืนในการส่งพริกขายให้กับร้านส้มตำ/ร้านอาหาร

5.4 การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในชุมชนจากการทำงานวิจัยท้องถิ่น

1. จากการศึกษาและปฏิบัติงานวิจัยด้วยตนเองเป็นระยะเวลา 2 ปี ทำให้ทีมงานวิจัยที่เป็นนักวิจัยชุมชนบ้านหนองโจดมีความกล้าแสดงออก มีความมั่นใจในการนำเสนอข้อมูลงานวิจัย การสื่อสารกับวงภายนอกหรือแม้แต่การเจรจาต่อรองกับพ่อค้า/แม่ค้าร้านส้มตำ/ร้านอาหารตามสั่งซึ่งมีความชัดเจนและน่าเชื่อถือ

2. ทีมวิจัยได้เรียนรู้ทั้งจากการแลกเปลี่ยนในเวทีต่างๆและการศึกษาดูงาน ทำให้ทีมวิจัยได้เกิดกระบวนการคิด วิเคราะห์ว่าปลูกพริกอย่างเดียวหลายๆแล้วขายไม่ได้สิบลูกเห็ดแห้ง ต้องปลูกพืชหลากหลาย
3. จากการจัดกิจกรรมในระหว่างการทำงานวิจัยทำให้เกิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ รู้จักปัญหากัน และกัน มีการเรียนรู้ระหว่างสมาชิกในชุมชน เช่นการบอกเคล็ดลับของคนปลูกพริกตกได้ ผลผลิตดี ซึ่งแต่เดิมจะไม่ค่อยเปิดเผยให้คนอื่นรู้ งานวิจัยได้มาเพิ่มความรู้ และมีทุนให้ดำเนินการ ทำให้การรวมกลุ่มเข้มแข็งมากขึ้น ชาวบ้านมีการตื่นตัว อยากฟังความรู้ใหม่ เดียวนี้เย็นบ่ยาก มาพร้อมกัน อยากมาฟังว่าจะมีความรู้ใหม่ๆอะไรเกิดขึ้นบ้าง
4. ทีมวิจัยพบว่า ชุมชนตื่นตัวกับการผลิตพริกแนวทางใหม่ เช่น การปลูกพริกเหลื่อมฤดู การปลูกพริกนอกฤดูกาลที่สามารถหาตลาดขายได้ และได้ราคาสูง
5. การทำให้เห็นเป็นตัวอย่างโดยไม่ต้องบอกสอน ยังคงเป็นแนวทางที่ดีสำหรับการเปลี่ยนแปลงกับคนในชุมชน เช่น การเปลี่ยนแปลงเรื่องการลดใช้สารพิษ สารเคมีในการเพาะปลูกพริก การปลูกพืชผักหลากหลายชนิดแทนที่การปลูกพริกเพียงอย่างเดียว คนในชุมชนพบว่าการผลิตพริกแบบปลอดภัยยังสามารถทำผลผลิตได้เท่าเดิม โดยเห็นตัวอย่างจากทีมวิจัยที่ทำแล้วได้ผล จึงลองทำตามจากการสำรวจพบว่าสมาชิก 45 รายที่ขายพริกให้กลุ่มลดการใช้สารเคมีลงดังนี้คือไม่มีการฉีดยาฆ่าแมลงเลย แต่จะใช้สารชีวภาพและสมุนไพรในการไล่แมลง และปลูกดอกดาวเรืองไล่แมลง รวมทั้งปลูกพืชที่หลากหลายในแปลงด้วย สำหรับปุ๋ยเคมีมีการลดปริมาณการใช้ลง โดยมีการใช้น้ำหมักกับปุ๋ยหมักมาทดแทน จากสมาชิก 45 ราย ปัจจุบันมี 30 ราย ที่ไม่ใช้ปุ๋ยเคมีเลย ส่วนอีก 15 ราย ลดการใช้ในปริมาณที่น้อยลงซึ่งแต่เดิมชาวบ้านจะใช้ปุ๋ยเคมีประมาณ 1-3 กระสอบต่อไร่ ปัจจุบันลดเหลือครึ่งกระสอบต่อไร่ กรณีนี้ถือว่าเป็นผลสะท้อนที่เกิดขึ้นจากงานวิจัยโดยตรง
6. งานวิจัยทำให้สามารถตั้งจรรยาบรรณพ่อค้าคนกลางได้ พ่อค้าคนกลางหมดไปเพราะชาวบ้านไม่มีผลผลิตขายให้พ่อค้าคนกลาง อันเนื่องมาจากกลุ่มสามารถจัดการตลาดได้เอง หาตลาด/คนที่ต้องการพริก จัดการขายตรงกับผู้ประกอบการร้านอาหาร ปัจจุบันคนในชุมชนขายพริกและผลผลิตเอง สมาชิกในชุมชนเป็นแม่ค้าขายเองเดิมมี 18 ราย (ปี พ.ศ.2554-2555) ในปี 2559-2560 เพิ่มอีก 13 ราย ปีนี้เกิดตลาดชุมชนทำให้มีพ่อค้า/แม่ค้าในชุมชนเพิ่มใหม่อีก 15 ราย รวมทั้งหมด 46 รายที่เป็นแม่ค้า การรวมกลุ่มสามารถนำผลผลิตไปขายและต่อรองราคาได้ เพราะรู้ราคาตลาด ผลผลิตเอาใหม่สด มีคุณภาพ มีเทคนิคการขายเช่นให้อาไปใช้ก่อน มีการอธิบายที่มาและคุณภาพของพริก ราคาอิงตลาดและราคาสูงกว่าตลาดแต่เราไปส่งถึงร้านเก็บได้นาน กลุ่มสามารถกำหนดราคาพริกได้ ลงก็ไม่ลงหลาย ขึ้นก็ไม่ขึ้นหลายเกินไป เป็นราคาที่ยุติธรรมต่อทั้งผู้ผลิตและผู้ซื้อ ไม่เน้นขึ้นลงตามตลาด
7. สมาชิกในชุมชนมีการใช้พื้นที่เพาะปลูกได้อย่างคุ้มค่าเพราะคนในชุมชนปลูกพืชผักหลากหลายมากขึ้น อันเป็นผลสืบเนื่องมาจากการทำงานวิจัยที่ทำให้ชาวบ้านเห็นความต้องการของตลาดจากเดิมที่ในแปลงปลูกแต่พริกเพียงอย่างเดียว เมื่อตลาดหรือร้านค้าที่ซื้อพริกต้องการผักอย่างอื่นด้วย ทำให้ชาวบ้านเริ่มหันมาปลูกพืชที่หลากหลายชนิดมากขึ้น ดังนั้นพื้นที่ที่เคยปลูกพริกเฉพาะช่วงฤดูหนาวเท่านั้นถูกใช้เพื่อปลูกพืชผักตามฤดูกาลได้ทั้งปี ปัจจุบันสมาชิกทั้ง 45 รายมีการปลูกพืชที่หลากหลายหมดทุกคน

8. งานวิจัยส่งผลให้เกิดตลาดในชุมชน โดยทีมวิจัยได้ปรึกษาหารือกับชุมชนในการเปิดตลาดชุมชน และทีมวิจัยไปช่วย ประกาศ และนำของไปขาย ไปพูดข้อมูลต่างๆ เพื่อสร้างรายได้ในชุมชน และแลกเปลี่ยนสินค้ากัน คนในชุมชนได้ฝึกเป็นแม่ค้า ใช้วัตถุดิบในชุมชน ทำให้คนในชุมชนได้แลกเปลี่ยนความรู้และสินค้ามากขึ้น มีเวทีให้เจอกันมากขึ้น ได้คุยกัน แลกเปลี่ยนกันเรื่องการปลูกพืชผัก เรื่องการตลาด การขอความช่วยเหลือกัน ตลาดชุมชนแห่งนี้เดิมเปิดทุกวันอังคาร ปัจจุบันเปิดทุกวันเนื่องจากได้รับผลตอบรับที่ดีเพราะทำเลที่ตั้งเป็นเส้นทางผ่านไปหมู่บ้านอื่นๆ
9. ชุมชนรวมตัวกันเข้มแข็งขึ้น ผู้นำให้ความร่วมมือ เพราะเห็นว่าประเด็นงานวิจัยเป็นผลดีต่อชุมชน จึงช่วยประชาสัมพันธ์ อีกทั้งเรื่องที่ทีมวิจัยทำมันช่วยแก้ปัญหาของชุมชนได้ มันได้อะไร จุกประกายความรู้ให้กับชุมชน สามารถแก้ไขปัญหการผลิตและการตลาด เช่น วิธีการเพาะกล้า การปลูก เทคนิคการรดน้ำ เมื่อก่อนความรู้อยู่กับของเฒ่าของแก่ พอทำวิจัยมันได้มาแล้ว แลกเปลี่ยนเรียนรู้กัน นำกลับไปปรับใช้ในแปลงของตนเอง

5.5 แนวทางการทำงานต่อเนื่อง

1. การวางแผนการผลิตเพื่อส่งพริกและพืชผักชนิดอื่นๆขายให้กับร้านส้มตำ/ร้านอาหารตามสั่งได้อย่างต่อเนื่อง
2. ในกรณีที่หากชุมชนมีปริมาณพริกมากขึ้นในปัดต่อไป ทางทีมวิจัยจะค้นหาและติดต่อร้านพริกให้มีจำนวนมากขึ้นที่จะรองรับผลผลิตทั้งหมด
3. สมาชิกกลุ่มอาจจะมีการทดลองปลูกพริกชนิดอื่นๆ เพื่อสนองความต้องการกับลูกค้าที่มีความต้องการหลากหลาย เช่น พริกสำหรับทำพริกแกงที่กลุ่มคนในเมืองต้องการพริกปลอดสารพิษไปแปรรูปเป็นพริกแกงขาย
4. การปลูกพริกเหลื่อมฤดูเพื่อให้มีผลผลิตพริกขายได้อย่างต่อเนื่อง
5. ส่งเสริมให้สมาชิกมีการปรับปรุงดินให้มากขึ้นเพื่อเพิ่มผลผลิตพริก เพราะหลังจากการขุดลอกแหล่งน้ำทำให้ผลผลิตพริกลดลงจากที่เคยปลูกได้งานละ 1.4 ตัน เหลืองานละ 500 กก.
6. พัฒนากลุ่มผู้ผลิตพริกให้ผลิตพริกอินทรีย์ และทำเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก เครื่องมือวิจัย
แบบสัมภาษณ์ ข้อมูลกลุ่มผู้ปลูกพริกบ้านหนองโจด
โครงการวิจัยการพัฒนากลไกการจัดการตลาดพริกปลอดภัยโดยกลุ่มเกษตรกร บ้านหนองโจด
ตำบลโคกก่อ อำเภอมือง จังหวัดมหาสารคาม

วันที่.....เดือน.....พ.ศ..... เวลา.....สถานที่.....

1. ข้อมูลทั่วไป

1.1 ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์

ชื่อ (นาย / นาง / นางสาว)นามสกุล.....
อายุ.....ปี บ้านเลขที่.....หมู่..... ตำบลโคกก่อ อำเภอมือง จังหวัดมหาสารคาม โทรศัพท์.....

2. ข้อมูลผลผลิตพริกปี 2559 / 2560

2.2 ท่านมีผลผลิตพริกทั้งหมดปริมาณเท่าใด

.....
.....

3. พื้นที่ปลูกพริกทั้งหมด.....

4. ต้นทุนการผลิต

4.1 ต้นทุนในการเตรียมแปลง

.....
.....

4.2 ต้นทุนเมล็ดพันธุ์

.....
.....

4.3 ต้นทุนการเพาะกล้าพริก

.....
.....

4.4 ต้นทุนการเพาะปลูก

.....
.....

4.5 ต้นทุนการดูแลรักษา

.....
.....

4.6 ต้นทุนการเก็บผลผลิต

.....

.....

4.7 ต้นทุนการขาย

.....

.....

5. ความต้องการในการปลูกพริกฤดูกาลต่อไป

5.1 ปลูกในฤดูกาล.....

5.2 ปลูกนอกฤดูกาล.....

6. ในปีที่ผ่านมา (2559 - 2560) ท่านมีปริมาณการขายผลผลิตพริกและรายได้จำนวนเท่าใดบ้าง จำแนกตามช่องทางขาย

.....

.....

6.1 ข้อมูลการขายพริกสด

เดือน	จำนวน ผลผลิต	ขายในหมู่บ้าน			ขายปลีก			รวม รายได้
		จำนวน กิโลกรัม	ราคา ขาย	รวมเงิน	จำนวน กิโลกรัม	ราคา ขาย	รวมเงิน	
ธ.ค.								
ม.ค.								
ก.พ.								
มี.ค.								
เม.ย.								
รวม								

6.2 ข้อมูลการขายพริกแห้ง

เดือน	จำนวน ผลผลิต	ขายในหมู่บ้าน			ขายปลีก			รวม รายได้
		จำนวน กิโลกรัม	ราคา ขาย	รวมเงิน	จำนวน กิโลกรัม	ราคา ขาย	รวมเงิน	
ธ.ค.								
ม.ค.								
ก.พ.								
มี.ค.								
เม.ย.								
รวม								

ภาคผนวก ข
รายชื่อทีมวิจัย

- | | |
|-------------------------|-----------------|
| 1. นายโกสินทร์ โคช่วย | หัวหน้าทีมวิจัย |
| 2. นางสาวพัชรี ตันเสดี | เลขาทีมวิจัย |
| 3. นางสาวเวียน อนุศรี | เหรัญญิก |
| 4. นางทองวาส สุริยะ | เหรัญญิก |
| 5. นางสาวสีหา สุริยะ | ประชาคม |
| 6. นางฉวี มลคลวีราพันธ์ | ประชาคม |
| 7. นางชม บาลศรี | ประชาสัมพันธ์ |
| 8. นายสุที ธรรมเสริฐ | ประชาสัมพันธ์ |

ภาคผนวก ค
ภาพประกอบ
กิจกรรมชี้แจงโครงการ









กิจกรรมนำเสนอความก้าวหน้าโครงการวิจัยต่อโหนดฯ



ประชุมชี้แจงงานวิจัยกับสมาชิกในชุมชน



กิจกรรมสำรวจร้านส้มตำ/ร้านขายอาหาร





ปฏิบัติการส่งฟรีขายให้กับร้านส้มตำ/ร้านอาหาร



กิจกรรมศึกษาดูงาน ณ บ้านกุคเลาะ ต.กุคเลาะ อ.เกษตรสมบูรณ์ จ.ชัยภูมิ

