

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

การศึกษาวิจัยในครั้งนี้ประกอบด้วยการศึกษาช่องทางการจัดจำหน่ายและปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกช่องทางการจัดจำหน่ายผักปลอดสารพิษของเกษตรกรรวมทั้งพ่อค้าคนกลาง สามารถสรุปได้ 6 เรื่อง คือ ข้อมูลทั่วไปที่เกี่ยวข้องกับการจัดจำหน่ายผักปลอดสารพิษ ข้อมูลเกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่าย ข้อมูลเกี่ยวกับระยะเวลาการจำหน่ายผักปลอดสารพิษ และรายได้ต่อเดือน ข้อมูลเกี่ยวกับการบรรจุ การเก็บรักษา และการขนส่ง ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกช่องทางการจัดจำหน่าย ข้อมูลเกี่ยวกับการสัมภาษณ์พ่อค้าคนกลาง

5.1 ข้อมูลทั่วไปที่เกี่ยวข้องกับการจัดจำหน่ายผักปลอดสารพิษ

เกษตรกรส่วนใหญ่ มีระยะเวลาการจำหน่ายผักปลอดสารพิษในช่วง 3 – 5 ปี มีความหลากหลายในการจำหน่ายชนิดผักปลอดสารพิษอยู่ในช่วง 5 - 10 ชนิด รายได้ต่อเดือนจากการจำหน่ายผักปลอดสารพิษมากกว่า 15,000 บาท

5.2 ข้อมูลเกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่าย

จากผลการศึกษาพบว่า

1. ระดับของช่องทางการจัดจำหน่าย พบว่าระดับของช่องทางการจัดจำหน่ายของ เกษตรส่วนใหญ่เป็นศูนย์ระดับ คือเกษตรกรไปยังผู้บริโภคโดยตรง รองมาคือช่องทางการจัดจำหน่าย จากเกษตรกรไปยังพ่อค้าคนกลาง

2. ทำเลที่ตั้งของแหล่งจำหน่าย พบว่าส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างไม่มีทำเลที่ตั้งของแหล่งจำหน่ายเนื่องจากจำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลาง รองมาใช้ ตลาดสดและสถานที่ราชการ เป็นที่ตั้งของแหล่งจำหน่าย นอกจากนี้ยังมีการจำหน่ายตามโรงเรียน และจำหน่ายหน้าสวนของตนเอง

3. การรวมกลุ่มเพื่อจำหน่าย พบว่ากลุ่มตัวอย่างที่ใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งสามแบบมีการรวมกลุ่มเพื่อจำหน่ายมากที่สุด

4. ประเภทคนกลาง พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จำหน่ายผลผลิตโดยตรงสู่ผู้บริโภค รองมาคือหัวหน้ากลุ่มเกษตรกรเป็นคนกลางรวบรวมผลผลิต และมีเพียง บางส่วนให้ผู้รวบรวมในท้องถิ่นรวบรวมผลผลิตเพื่อจำหน่าย

5. การสั่งซื้อล่วงหน้า พบว่าเกือบทั้งหมดของกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ไม่มีการสั่งซื้อล่วงหน้า และมีเพียงส่วนน้อยที่มีการสั่งซื้อล่วงหน้า เนื่องมาจากการผลิตเป็นระบบปลอดสารพิษจึงทำให้การควบคุมปริมาณผลผลิตที่ออกมายาก อีกทั้งเกษตรกรยังทำการเกษตรระบบเก่ายังไม่มีการใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยเข้ามาช่วยในเรื่องการควบคุมปริมาณและคุณภาพของผลผลิต แม้จะมีการสั่งซื้อล่วงหน้าเกษตรกรก็ไม่สามารถผลิตได้ตรงตามคำสั่งซื้อได้ เนื่องมาจากปัญหาด้านโรคและแมลง รวมถึงปัจจัยในด้านฤดูกาลผลิต

6. การทำสัญญาซื้อขาย พบว่าเกือบทั้งหมดของกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ไม่มีการทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้าแต่มีเพียงส่วนน้อยที่ทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้า

7. ความคิดเห็นเกี่ยวกับราคาขายผักปลอดสารพิษเมื่อเทียบกับผักทั่วไป พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีราคาขายผักปลอดสารพิษแพงกว่าผักทั่วไป รองมาคือมีราคาขายผักปลอดสารพิษเท่าผักทั่วไป และมีราคาขายผักปลอดสารพิษถูกผักทั่วไป

8. การเปลี่ยนแปลงราคาขายผักปลอดสารพิษ พบว่าส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างมีการเปลี่ยนแปลงราคาขายผักปลอดสารพิษเนื่องมาจากฤดูกาลเป็นหลัก รองมาคือมีการเปลี่ยนแปลงราคาขายผักปลอดสารพิษเนื่องมาจากราคาผักตลาดใกล้เคียง และเปลี่ยนแปลงราคาขายผักปลอดสารพิษเนื่องมาจากการกำหนดราคาผักปลอดสารพิษจากผู้รวบรวม

9. เงื่อนไขการจ่ายเงิน พบว่าเงื่อนไขการจ่ายเงินของกลุ่มตัวอย่างเกือบทั้งหมดมีการจ่ายเป็นเงินสด ส่วนเงื่อนไขการจ่ายเงินแบบเครดิตมีน้อยมาก

10. การมีหน่วยงานเข้ามาช่วยเหลือ พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีหน่วยงานที่เข้ามาช่วยเหลือ และมีส่วนน้อยที่ไม่มีหน่วยงานเข้ามาช่วยเหลือ กลุ่มเกษตรกรตัวอย่างที่มีระดับของช่องทางการจัดจำหน่ายแบบ เกษตรกร ไปยังผู้บริโภค ส่วนใหญ่มีหน่วยงานเข้ามาช่วยเหลือ พบเพียงบางส่วนที่ไม่มีหน่วยงานเข้ามาช่วยเหลือ กลุ่มเกษตรกรตัวอย่างที่มีระดับของช่องทางการจัดจำหน่ายแบบ เกษตรกร ไปยังพ่อค้าคนกลาง ส่วนใหญ่ไม่มี หน่วยงานเข้ามาช่วยเหลือ พบเพียงบางส่วนที่มีหน่วยงานเข้ามาช่วยเหลือ กลุ่มเกษตรกรตัวอย่างที่มีระดับของช่องทางการจัดจำหน่ายแบบ เกษตรกร ไปยังผู้บริโภคและพ่อค้าคนกลาง ส่วนใหญ่มีหน่วยงานเข้ามาช่วยเหลือ ส่วนที่ไม่มีหน่วยงานเข้ามาช่วยเหลือพบเพียงเล็กน้อย

หน่วยงานที่เข้ามาช่วยเหลือ เช่น สำนักงานสาธารณสุขจังหวัดเชียงใหม่ ที่ว่าการอำเภอ สารภี มหาวิทยาลัยต่างๆ การให้ความช่วยเหลือจากหน่วยงานมีความยั่งยืน คือการให้ความรู้ในด้านการผลิตและการจัดการ สนับสนุนด้านปัจจัยการผลิตพื้นฐานตามความเหมาะสม และการจัดหาตลาดเพื่อรองรับผลผลิตล่วงหน้าให้เพียงพอกับปริมาณผลผลิตโดยไม่เกิดปัญหาผลผลิตราคาตกต่ำ

เนื่องจากไม่มีแหล่งจำหน่าย นอกจากนี้ยังมีการประชาสัมพันธ์ให้ผู้บริโภคหันมาบริโภคผักปลอดสารพิษทดแทนผักที่ปลูกแบบใช้สารเคมี

5.3 ข้อมูลเกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่ายจำแนกตามระยะเวลาการจำหน่ายผักปลอดสารพิษ และ รายได้จากการจำหน่ายผักปลอดสารพิษต่อเดือน

1. จำแนกตามระยะเวลาการจำหน่ายผักปลอดสารพิษ

ช่องทางการจัดจำหน่าย กลุ่มตัวอย่างที่จำหน่ายผักปลอดสารพิษระหว่าง 3 ถึง 5 ปี และ 6 ถึง 10 ปี ส่วนใหญ่มีระดับของช่องทางการจัดจำหน่ายแบบ เกษตรกรไปยังผู้บริโภค ส่วนกลุ่มตัวอย่างที่จำหน่ายผักปลอดสารพิษน้อยกว่า 3 ปี และมากกว่า 10 ปี ส่วนใหญ่มีระดับของช่องทางการจัดจำหน่ายแบบเกษตรกรไปยังพ่อค้าคนกลาง

การรวมกลุ่ม กลุ่มตัวอย่างเกือบทั้งหมด มีการรวมกลุ่มเพื่อจำหน่าย มีเพียงส่วนน้อยที่ไม่มี การรวมกลุ่มเพื่อจำหน่าย

ประเภทคนกลาง กลุ่มเกษตรกรตัวอย่างที่ จำหน่ายผักปลอดสารพิษน้อยกว่า 3 ปีและ มากกว่า 10 ปี มีหัวหน้ากลุ่มเกษตรกร เป็นคนกลาง ส่วนกลุ่มตัวอย่างที่ จำหน่ายผักปลอดสารพิษ ระหว่าง 3 ถึง 5 ปีและระหว่าง 6 ถึง 10 ปี ส่วนใหญ่ไม่ผ่านคนกลาง

การสั่งซื้อล่วงหน้า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่หรือเกือบทั้งหมด ไม่มีการสั่งซื้อล่วงหน้า พบ เพียงส่วนน้อยที่มีการสั่งซื้อล่วงหน้า

ความช่วยเหลือจากหน่วยงานต่างๆ กลุ่มตัวอย่าง ส่วนใหญ่มีหน่วยงานเข้ามาให้ความช่วยเหลือ พบเพียงบางส่วนที่ไม่มีหน่วยงานช่วยเหลือ

2. จำแนกตามรายได้จากการจำหน่ายผักปลอดสารพิษต่อเดือน

ช่องทางการจัดจำหน่าย กลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้จากการจำหน่ายผักปลอดสารพิษต่อเดือน น้อยกว่า 5,000 บาท ระหว่าง 5,001 - 10,000 บาทและ มากกว่า 15,001 บาท ส่วนใหญ่ช่องทางการ จัดจำหน่ายเป็นแบบเกษตรกรไปยังผู้บริโภค ส่วนกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้จากการจำหน่ายผักปลอด สารพิษต่อเดือนระหว่าง 10,001 - 15,000 บาท ส่วนใหญ่ช่องทางการจัดจำหน่ายเป็นแบบเกษตรกร ไปยังพ่อค้าคนกลาง

การรวมกลุ่ม กลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้จากการจำหน่ายผักปลอดสารพิษต่อเดือน น้อยกว่า 5,000 บาท ส่วนใหญ่ไม่มีการรวมกลุ่มเพื่อจำหน่าย ส่วนกลุ่มเกษตรกรตัวอย่างที่มีรายได้จากการ จำหน่ายผักปลอดสารพิษต่อเดือน ระหว่าง 5,001 - 10,000 บาท ระหว่าง 10,001 - 15,000 บาท และ

มากกว่า 15,000 บาท มีการรวมกลุ่มเพื่อจำหน่าย เห็นได้ชัดว่าการรวมกลุ่มเพื่อจำหน่าย ช่วยให้มียอดขายได้สูงขึ้น เนื่องจากการรวมกลุ่มจะก่อให้เกิดความหลากหลายของสินค้า อีกทั้งยังมีปริมาณที่มากสามารถดึงดูดผู้บริโภค อีกทั้งยังส่งผลต่อการเลือกซื้อและตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค

ประเภทคนกลาง กลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้จากการจำหน่ายผักปลอดสารพิษต่อเดือน น้อยกว่า 5,000 บาทและมากกว่า 15,001 บาท ส่วนใหญ่ไม่ผ่านคนกลาง ส่วนกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ระหว่าง 5,001 - 10,000 บาท และระหว่าง 10,001 - 15,000 บาท มีหัวหน้ากลุ่มเกษตรกรเป็นคนกลาง

การสั่งซื้อล่วงหน้า กลุ่มตัวอย่างเกือบทั้งหมดไม่มีการสั่งซื้อล่วงหน้า พบเพียงส่วนน้อยที่มีการสั่งซื้อล่วงหน้า เนื่องมาจากการผลิตเป็นระบบปลอดสารพิษจึงทำให้การควบคุมปริมาณผลผลิตที่ออกมายาก อีกทั้งเกษตรกรยังทำการเกษตรระบบเก่ายังไม่มีการใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยเข้ามาช่วยในเรื่องการควบคุมปริมาณและคุณภาพของผลผลิต แม้จะมีการสั่งซื้อล่วงหน้าเกษตรกรก็ไม่สามารถผลิตได้ตรงตามคำสั่งซื้อได้ เนื่องจากปัญหาด้านโรคและแมลง รวมถึงปัจจัยในด้านฤดูกาลผลิต

ความช่วยเหลือจากหน่วยงานต่างๆ กลุ่มตัวอย่างเกือบทั้งหมด มีหน่วยงานเข้ามาช่วยเหลือส่วนกลุ่ม ที่มีรายได้จากการจำหน่ายผักปลอดสารพิษต่อเดือน น้อยกว่า 5,000 บาท พบว่าไม่มีหน่วยงานช่วยเหลือ สรุปได้ว่ากลุ่มที่ได้รับการช่วยเหลือจะมีรายได้ต่อเดือนสูงกว่าอีกกลุ่มอยู่มาก เนื่องจากได้รับการสนับสนุนด้านทำเลที่ขาย คือมีการจัดตลาดผักปลอดสารพิษเพื่อให้ช่วยให้เกษตรกร ได้เจอกับผู้บริโภค โดยตรงขายผักง่ายขึ้น ได้ราคาสูงขึ้น

5.4 ข้อมูลเกี่ยวกับการบรรจุ การเก็บรักษา และการขนส่ง

การบรรจุ พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ไม่มีการบรรจุ รองลงมาใช้การบรรจุถุงพลาสติก และตะกร้าพลาสติก ตามลำดับ เนื่องจากในส่วนผลผลิตที่จำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลางไม่จำเป็นต้องจัดการเรื่องการบรรจุเพราะเป็นหน้าที่รับผิดชอบของพ่อค้าคนกลาง และในส่วนผลผลิตที่นำมาขายเองก็จะบรรจุถุงพลาสติก ตะกร้าพลาสติก และตะกร้าไม้

การเก็บรักษา พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ ไม่มีการเก็บรักษา เพราะเน้นการจำหน่ายผลผลิตให้หมดแบบวันต่อวันเนื่องจากการจำหน่ายพ่อค้าคนกลางผลผลิตบางชนิดผ่านมีข้อจำกัดไม่สามารถเก็บไว้ได้ต้องเก็บตอนเช้ามีดและพ่อค้าคนกลางมารับตอนสาย ส่วนที่มีการเก็บรักษาจะใช้วิธีการตากน้ำค้าง แห่ตู้เย็น แห่กล่องโฟมหรือกล่องพลาสติก

ค่าใช้จ่ายในการขนส่ง พบว่าส่วนใหญ่มีค่าใช้จ่ายในการขนส่งน้อยกว่า 500 บาท รองลงมา มีค่าใช้จ่ายในการขนส่ง 500 – 1,000 บาท ผลผลิตเน้นการจำหน่ายในพื้นที่ใกล้เคียง พบเพียง

หัวหน้ากลุ่มหรือผู้รวบรวม ที่มีค่าขนส่งสูงบางรายอาจสูงกว่า 1,500 บาทต่อเดือน พิจารณาได้ว่าเกษตรกรส่วนใหญ่จำหน่ายผลผลิตให้หัวหน้ากลุ่มหรือผู้รวบรวม แทนการจำหน่ายผลผลิตเอง

ยานพาหนะในการขนส่ง กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ ใช้รถจักรยานยนต์ในการขนส่ง ทำให้ขนส่งได้ปริมาณจำกัด การขนส่งล่าช้า อาจเป็นสาเหตุที่ทำให้เกษตรกรหลายรายไม่สามารถนำผลผลิตของตนไปจำหน่ายในที่ไกลๆ ได้ ทำให้เสียโอกาสเพิ่มมูลค่าผักปลอดสารพิษของตน

5.5 ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกช่องทางการจัดจำหน่ายของเกษตรกร

การเลือกช่องทางการจัดจำหน่ายผักปลอดสารพิษ กลุ่มตัวอย่างใช้การตัดสินใจจาก ปริมาณผลผลิตผักปลอดสารพิษ ระยะทางการขนส่ง ความสะดวกรวดเร็ว เงื่อนไขการจ่ายเงิน ราคาขายของผักปลอดสารพิษแต่ละช่องทาง ต้นทุนน้อยกว่าช่องทางการจัดจำหน่ายอื่น ถ้าไรที่ได้รับจากการขายผักปลอดสารพิษ ความเสี่ยงของ การขนส่ง ความสามารถในการเปลี่ยนช่องทางการจัดจำหน่าย การได้รับข้อมูลจากผู้บริโภค เป็นหลัก เห็นได้ว่ากลุ่มตัวอย่างมีปัญหาด้านการผลิตมาก ไม่สามารถควบคุมการปริมาณผลผลิตได้ ทำให้เกิดความเสี่ยอื่นๆ ตามมาในการขนส่ง อาทิ ความคุ้มค่าในการขนส่ง จนทำให้เกษตรกรหันไปใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายอื่น เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว

5.6 ข้อมูลเกี่ยวกับการสัมภาษณ์พ่อค้าคนกลางเพื่อเก็บข้อมูลกิจกรรมในการจัดการด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ซึ่งแสดงผลการศึกษาดังหัวข้อต่อไปนี้

1. การจัดหาและจัดซื้อผักปลอดสารพิษ

การจัดหาและจัดซื้อเริ่มจากเจรจาสอบถามเรื่อง ชนิด ปริมาณ ราคา ขนาดและคุณภาพของผักปลอดสารพิษ เมื่อพอใจกันทั้งสองฝ่ายจะทำการนัดหมายเพื่อรับผักปลอดสารพิษ การจัดซื้อและจัดหาได้จากกลุ่มเกษตรกรเครือข่ายผักปลอดสารพิษโดยตรง นอกจากนี้หัวหน้ากลุ่มเกษตรกรยังมีการแลกเปลี่ยนผลผลิตบางชนิดระหว่างกันหากผลผลิตชนิดนั้นมีปริมาณมากเกินไปเพื่อเป็นการระบายผลผลิตไปอีกช่องทางหนึ่ง การรักษาเกษตรกรที่นำผลผลิตมาจำหน่ายให้กับพ่อค้าคนกลางทำโดยการรับผักจากเกษตรกรเป็นประจำสม่ำเสมอ และให้ราคาที่น่าพึงพอใจสำหรับเกษตรกร ส่วนใหญ่การซื้อเป็นแบบซื้อขาด ไม่มีการคืนสินค้าเมื่อขายไม่หมด ปัญหาการ จัดหาและจัดซื้อผักปลอดสารพิษ คือปัญหาปริมาณผักปลอดสารพิษไม่คงที่ เนื่องจากการผลิตยังมีปัญหาในเรื่องการควบคุมโรคพืชและแมลงระบาดควบคุมได้ยากมาก ซึ่งทำให้บางช่วงผักปลอดสารพิษมีปริมาณไม่เพียงพอ

2 . การรับและการเก็บรักษาผักปลอดสารพิษ

การรับผักปลอดสารพิษมีทั้งผู้ซื้อไปรับประทานหรือให้เกษตรกรมาส่ง การขนส่งใช้รถจักรยานยนต์และรถยนต์ เกณฑ์การรับซื้อคล้ายผักทั่วไป คือ ตามความนิยมของผู้บริโภค และส่วนต่างราคาขายเมื่อเทียบกับผักทั่วไป มูลค่าการรับซื้อแต่ละครั้งประมาณ 700 – 1,200 บาท ส่วนใหญ่รับซื้อวันเว้นวัน การเก็บรักษาผักปลอดสารพิษแยกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มแรกเป็นผลผลิตระหว่างรอการตัดแต่งจะเก็บในพื้นที่ที่เน้นความสะอาด อากาศถ่ายเทได้สะดวก เรียงในตะกร้าโดยไม่ให้ผักซ้อนกันมากเกินไปเพื่อไม่ให้ผักช้ำ และกลุ่มที่สองเป็นผลผลิตที่ได้รับในช่วงเย็นไม่สามารถส่งห้างสรรพสินค้าได้ในวันนั้นจะเก็บผักในตู้เย็นหรือตากน้ำค้างเพื่อรอการตัดแต่งในวันถัดไป ปัญหาในการรับผักปลอดสารพิษ คือ ชนิดและปริมาณผักปลอดสารพิษไม่ตรงตามมาตรฐานและความต้องการ ปริมาณผักส่วนใหญ่น้อยกว่าความต้องการ ซึ่งแก้ไขโดยหาแหล่งใหม่มาชดเชยสำหรับการแก้ไขในระยะยาวจะมีการพูดคุยกับเกษตรกรถึงปัญหาต่อไป

3. การตัดแต่งและคัดบรรจุ

บรรจุภัณฑ์มี 2 รูปแบบ คือ ถาดโฟมหุ้มพลาสติก และถุงพลาสติกใส การตัดแต่งผักทำโดยการล้างผักให้สะอาดแล้วตัดส่วนที่เน่าเสียทิ้ง การบรรจุโดยการเรียงผักปลอดสารพิษในบรรจุภัณฑ์ให้เป็นระเบียบและสวยงามตามขนาดและความยาว ค่าใช้จ่ายในการตัดแต่งและคัดบรรจุประมาณ 1,000 บาทต่อเดือน ปัญหาที่พบส่วนใหญ่คือการขาดแรงงานในการตัดแต่งและคัดบรรจุ เมื่อประสบปัญหาขาดแรงงาน ทำให้ต้องมีการเพิ่มเวลาในการตัดแต่งและคัดบรรจุแทนการเพิ่มแรงงาน

4 . การขนส่ง

การขนส่งผักปลอดสารพิษจะใช้รถกระบะ โดยรวบรวมผักที่บรรจุหีบห่อแล้วใส่ในลังพลาสติกและกล่องโฟมเพื่อไม่ให้ผักเสียหาย หากแดดร้อนเกินไปจะมีการนำผ้าชุบน้ำมาคลุมผักเพื่อไม่ให้เสียหาย การดูแลด้านการขนส่ง มีการจัดตารางเวลาการทำงาน ตารางการเดินทางรับส่งผักปลอดสารพิษ การเพิ่มคนขับและรถยนต์ในการขนส่งช่วงเทศกาลพิเศษ

5 . การเก็บข้อมูลข่าวสารลูกค้า

การเก็บข้อมูลข่าวสารลูกค้าใช้บิลเงินสดในการบันทึกการซื้อขาย และใช้การจดบันทึกอย่างง่าย รวมถึงพูดคุยเพื่อสอบถามแนวคิดและความนิยมการบริโภคผักปลอดสารพิษ เพื่อใช้เป็นแนวทางในการปรับปรุงและจัดหาผักให้ตรงความต้องการของผู้บริโภค

อภิปรายผล

ธุรกิจการผลิตผักปลอดสารพิษของเกษตรกรในอำเภอสารภีพบว่าเกษตรกรไม่มีปัญหาด้านการตลาดเนื่องจากมีการช่วยเหลือจากหน่วยงานราชการด้านการจัดหาตลาด ซึ่งไม่สอดคล้องกับงานวิจัยของ กุศล ทองงาม และนิวัต เชาวน์ศิลป์ (2542) ซึ่งพบว่าปัญหาการจำหน่ายผลผลิตระยะแรก ผู้บริโภคยังไม่รู้จักและให้ความสนใจเท่าที่ควร ทำให้เกษตรกรผู้ผลิตต้องเข้าไปดำเนินการด้านการตลาดด้วยตัวเองทั้งหมด

การตัดสินใจเลือกช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มเกษตรกร ขึ้นอยู่กับปัจจัยของปริมาณผักปลอดสารพิษที่จำหน่ายเป็นหลัก กลุ่มเกษตรกร ใช้ช่องทางตรง (Direct Channel) มากกว่าช่องทางอื่น เนื่องจากช่องทางตรง (Direct Channel) เป็นการจำหน่ายตามสถานที่ใกล้บ้าน หน้าสวน หรือเป็นสถานที่ที่ทางราชการจัดให้ไปจำหน่าย ซึ่งผลผลิตมีชนิดผักที่หลากหลาย

ส่วนกลุ่มเกษตรกรที่เลือก ช่องทางหนึ่งระดับ (One-Level Channel) คือ ช่องทางที่ผ่านพ่อค้าคนกลางหรือหัวหน้ากลุ่มเพื่อจำหน่ายให้ผู้บริโภค กลุ่มเกษตรกรที่เลือกช่องทางนี้เนื่องจากปริมาณผักปลอดสารพิษมีน้อย ผลผลิตไม่มีความหลากหลาย ไม่มียานพาหนะในการขนส่ง การนำผลผลิตมาจำหน่ายเองไม่คุ้มค่า จึงเลือกช่องทางหนึ่งระดับ

ส่วนกลุ่มเกษตรกรที่เลือก ช่องทางสองระดับ (Two -Level Channel) คือ พ่อค้าคนกลางหรือหัวหน้ากลุ่มที่มีการทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้ากับเกษตรกร เพื่อนำผักปลอดสารพิษไปจำหน่ายยังห้างสรรพสินค้า เหตุผลที่เลือกช่องทางนี้คล้ายคลึงกับการเลือกช่องทางหนึ่งระดับ

การเลือกช่องทางทั้งสามระดับของเกษตรกรผู้ปลูกผักปลอดสารพิษในอำเภอสารภี สอดคล้องกับงานวิจัยของ กุศลและนิวัต (2542) ซึ่ง ได้แบ่งประเภทของตลาดผักก่อนนำมายังในจังหวัดเชียงใหม่ ออกเป็น 3 ประเภท ได้แก่ (1) ตลาดชั่วคราว โดยเกษตรกรนำผักออกมาวางจำหน่ายโดยตรง เช่น ตลาดอิมบูนูจำหน่ายผักอนามัยทุกวันเสาร์ (2) ตลาดที่เป็นร้านค้าเฉพาะวางขายเฉพาะ

ผักอนามัย เช่น ร้านค้อยคำและร้านค้าของศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางการเกษตร จะมีการวางจำหน่ายผักอนามัยตลอดทั้งปี และ (3) ตลาดตามห้างสรรพสินค้า เป็น ตลาดที่อยู่ใน

ห้างสรรพสินค้า เช่น โลตัส การ์ฟูร์ บิ๊กซีและแมคโคร มีการนำผักมาวางจำหน่าย เพื่ออำนวยความสะดวกให้ผู้ซื้อ ผักที่นำมาขายจะมีการจัดเกรดและมีบรรจุภัณฑ์ รวมถึงเครื่องหมายรับรอง

ความปลอดภัย เมื่อเปรียบเทียบกันพบว่า กลุ่มเกษตรกรในอำเภอสารภีที่เลือกช่องทางตรงและช่องทางหนึ่งระดับมีทั้งประเภทตลาดชั่วคราวและตลาดที่เป็นร้านค้าเฉพาะจำหน่ายผักปลอด

สารพิษ ส่วนกลุ่มเกษตรกรที่เลือกช่องทางสองระดับเป็นประเภทตลาดตามห้างสรรพสินค้า

ระบบการจำหน่ายผักปลอดสารพิษของเกษตรกรในอำเภอสารภี จะมีลักษณะการจำหน่าย

โดยจะจำหน่ายไปยังผู้บริโภคโดยตรงและพ่อค้าคนกลาง จำแนกออกเป็น 4 กลุ่มดังนี้ (1) ร้านหน้า

สวน (2) ร้านค้าในตลาดสด (3) สถานที่ราชการ (4) โรงเรียน และ (5) ห้างสรรพสินค้า ซึ่งไม่สอดคล้องกับงานวิจัยของ ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางการเกษตร (2546) พบว่าระบบการจำหน่าย ผักอนามัยของเกษตรกรในจังหวัดเชียงใหม่ จะมีลักษณะการจำหน่ายโดยจะจำหน่ายไปยังร้านค้า และตัวแทนจำหน่าย จำแนกออกไปเป็น 3 กลุ่ม คือ ห้างสรรพสินค้า ร้านค้าในตลาดสด และร้านค้ารายย่อย

การจำหน่ายผักปลอดสารพิษจากเกษตรกร ไปยังพ่อค้าคนกลางส่วนใหญ่เป็นแบบการขายขาด ไม่มีการรับคืนหรือเปลี่ยนสินค้า ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ พุกฤษ์ ยิบมันตะสิริและคณะ (2543) ซึ่งพบว่า การจำหน่ายผักปลอดสารพิษของผู้ผลิตไปยังร้านค้าหรือตัวแทนจำหน่ายมี 2 วิธี คือการฝากขายแบบเครดิต คือผู้ผลิตจะเป็นผู้กำหนดราคาขาย โดยร้านค้าจะหักเอากำไรเป็นเปอร์เซ็นต์ของราคาสินค้า อีกวิธี คือ การขายขาด การจำหน่ายผักปลอดสารพิษแบบขายขาดให้กับทางร้านค้า

เกษตรกรในอำเภอสารภีกำหนดราคาจำหน่ายผักปลอดสารพิษแต่ละชนิดต่อถุงในราคาคงที่ แต่จะมีการเพิ่มหรือลดปริมาณผักแต่ละถุงขึ้นอยู่กับปริมาณที่ผลิตผักได้มากหรือน้อย ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางการเกษตร (2546) พบว่า กลุ่มผู้ผลิตผักปลอดสารพิษจำหน่ายผักแต่ละชนิดต่อถุงในราคาคงที่ตลอด ไม่มีการเปลี่ยนแปลง แต่เกษตรกรจะใช้วิธีการเปลี่ยนแปลงปริมาณผักที่บรรจุในถุงจำหน่าย คือ ถ้าเป็นช่วงฤดูหนาวสามารถผลิตผักได้มาก เกษตรกรจะเพิ่มปริมาณผักในแต่ละถุง แต่ถ้าเป็นช่วงฤดูแล้งหรือฤดูฝน ผักบางชนิดสามารถผลิตได้น้อยก็จะลดปริมาณการบรรจุต่อถุงลง

หากจำแนกการตลาดผักปลอดสารพิษของเกษตรกรในอำเภอสารภีให้สอดคล้องกับงานวิจัยของเจนกิจ รังสีจรัส (2549) ซึ่งแบ่งการตลาดผลิตภัณฑ์เกษตรอินทรีย์ออกเป็น 3 รูปแบบ คือ (1) การตลาดระบบสมาชิก เป็นการตลาดที่เชื่อมตรงระหว่างเกษตรกรผู้ผลิตและผู้บริโภค ผู้บริโภคทำข้อตกลงกับเกษตรกรผู้ผลิตที่รับซื้อผลผลิตที่ผลิตได้จากฟาร์ม โดยผู้บริโภคจะชำระเงินล่วงหน้าให้กับเกษตรกร (2) การตลาดช่องทางเฉพาะ เป็นการตลาดที่ดำเนินการโดยผู้ประกอบการที่มีนโยบายในด้านเกษตรอินทรีย์ อาหารสุขภาพและผลิตภัณฑ์เพื่อสิ่งแวดล้อมที่ชัดเจน สามารถดำเนินการได้หลายรูปแบบ เช่น ร้านกรีน ร้านออร์แกนิก ร้านขายผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและสิ่งแวดล้อมหรือตลาดนัดเกษตรอินทรีย์ และ (3) การตลาดทั่วไป จำหน่ายใน ซูเปอร์มาร์เก็ตและห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ พบว่าการตลาดผักปลอดสารพิษของเกษตรกรในอำเภอสารภีมีการตลาดทั้ง 3 แบบ และสอดคล้องกับงานวิจัยของ พุกฤษ์ ยิบมันตะสิริ และคณะ (2543) เนื่องจากแบ่งกลุ่มของเกษตรกรตามศักยภาพการจัดการด้านการผลิตและการตลาดเป็น 5 กลุ่ม คือ (1) เกษตรกรธุรกิจ เป็นเกษตรกรที่ผลิตผักเป็นอาชีพหลัก สามารถจัดหาตลาดเอง มีทั้งเกษตรกรรายเดี่ยวและ

จัดตั้งเป็นกลุ่ม (2) เกษตรกรอิสระ เป็นเกษตรกรที่ผลิตผักทั่วไปตลอดปี ซึ่งมีผู้รับซื้อประจำ ไม่รวมกันเป็นกลุ่ม ผลิตพืชผักชนิดเดียวกัน เกษตรกรมีทักษะในด้านการผลิตสูงแต่ไม่มีความกระตือรือร้นที่จะแสวงหาตลาดใหม่ (3) เกษตรกรอิสระรายย่อย เป็นเกษตรกรที่ผลิตพืชผักหลังฤดูนาปีเป็นอาชีพหลัก (4) เกษตรกรอิสระในโครงการพัฒนา เช่น เกษตรกรชาวไทยภูเขาภายใต้ความช่วยเหลือของมูลนิธิโครงการหลวง ซึ่งเป็นฝ่ายวางแผนการผลิตและการบริหารจัดการด้านตลาด และ (5) เกษตรกรอิสระรายย่อยในเครือข่ายขององค์กรพัฒนาเอกชน ซึ่งพบว่าเกษตรกรผู้ปลูกผักปลอดสารพิษในอำเภอสารภีอยู่ในกลุ่มเกษตรกรธุรกิจ และกลุ่มเกษตรกรอิสระรายย่อยในเครือข่ายขององค์กรพัฒนาเอกชน นอกจากนี้ยังสอดคล้องกับงานวิจัยของ ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางการเกษตร (2546) ซึ่ง แบ่งกลุ่มการจำหน่ายผักปลอดสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ของผู้ผลิตเพื่อการค้าดังนี้ (1) กลุ่มผู้ผลิตภายใต้การส่งเสริมของรัฐ เกษตรกรจำหน่ายผักของตนให้เพื่อนสมาชิกในกลุ่ม ที่ทำหน้าที่เป็นพ่อค้า คือ รับซื้อผลผลิตของสมาชิกคนอื่น (2) กลุ่มผู้ผลิตภายใต้การส่งเสริมขององค์กรพัฒนาเอกชน โดยรวบรวมผลผลิตจากเกษตรกรในกลุ่มช่วงปริมาณผักมีมาก ส่วนหนึ่งนำส่งศูนย์รวบรวมอิมบรู และจำหน่ายเอง (3) ผู้ผลิตเพื่อการค้ารายใหญ่ สำหรับผู้ผลิตเพื่อการค้ารายใหญ่หรือธุรกิจเอกชน วิธีการจำหน่ายเหมือนกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกผัก ทำหน้าที่การตลาดเอง และ (4) กลุ่มผู้ผลิตอื่น เช่น หน่วยงานราชการ สถาบันหรือองค์กรเอกชน ซึ่งพบว่าการแบ่งกลุ่มการจำหน่ายผักปลอดสารพิษของเกษตรกรในอำเภอสารภี แบ่งเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ (1) กลุ่มผู้ผลิตภายใต้การส่งเสริมของรัฐ (2) กลุ่มผู้ผลิตภายใต้การส่งเสริมขององค์กรพัฒนาเอกชน และ (3) ผู้ผลิตเพื่อการค้ารายใหญ่ สำหรับผู้ผลิตเพื่อการค้ารายใหญ่หรือธุรกิจเอกชน

สำหรับพ่อค้าคนกลางที่จำหน่ายผักปลอดสารพิษในอำเภอสารภีทำหน้าที่ดังนี้ (1) รวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้าปัจจุบัน ลูกค้าอนาคตและองค์กรอื่นที่เกี่ยวข้อง (2) เจรจาต่อรองให้บรรลุลูกค้าด้านราคาและเงื่อนไข (3) ส่งคำสั่งซื้อสินค้าไปยังผู้ผลิต (4) รับภาระความเสี่ยงจากการดำเนินกิจกรรมการจัดจำหน่าย และ (5) จัดให้มีคลังสินค้า และการเคลื่อนย้ายสินค้า

ข้อค้นพบ

1. ช่องทางการจัดจำหน่ายผักปลอดสารพิษของเกษตรกรในอำเภอสารภี เกษตรกรร้อยละ 44 เลือกช่องทางการจัดจำหน่ายศูนย์ระดับ (Zero channel levels) หรือเรียกช่องทางการจัดจำหน่ายทางตรง โดยจำหน่ายตรงสู่ผู้บริโภค และอีกร้อยละ 21.3 เลือกช่องทางการจำหน่ายตรงไปยังผู้บริโภครวมทั้งการจำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลาง สาเหตุที่เกษตรกรส่วนใหญ่เลือกการจำหน่ายตรงไปยังผู้บริโภค เนื่องจากเป็นช่องทางจำหน่ายดั้งเดิมของเกษตรกร โดยเริ่มจำหน่ายที่หน้าสวนตนเอง ตลาดในชุมชน จนขยายไปถึงสถานที่ราชการต่างๆ ที่หน่วยงานรัฐจัดให้ไปจำหน่าย

2. ประโยชน์จากการจำหน่ายตรงแก่ผู้บริโภค คือ การมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้จำหน่ายและผู้บริโภคจากการสั่งซื้อล่วงหน้า ทำให้ทราบถึงยอดขายล่วงหน้า และสามารถนำข้อมูลสั่งซื้อล่วงหน้าไปวางแผนด้านการผลิตต่อไป

3. การรวมกลุ่ม และการให้ความช่วยเหลือของหน่วยงาน ราชการสามารถ ช่วยขยายช่องทางการจัดจำหน่ายให้กว้างมากขึ้น และเป็นการขยายตลาดผักปลอดสารพิษอีกทางหนึ่ง

4. การประสบความสำเร็จในการจำหน่ายผักปลอดสารพิษต้องมีหน่วยงานของภาครัฐเข้ามาสนับสนุนในระยะเริ่มแรกในการณรงค์ให้ผู้บริโภคหันมาสนใจในเรื่องผักปลอดสารพิษ การหาตลาดรองรับให้แก่กลุ่มเกษตรกร รวมถึงการรับรองกลุ่มเกษตรกรเข้าเป็นเครือข่ายเนื่องจากต้องได้รับความน่าเชื่อถือจากผู้บริโภคว่าผลิตเป็นสินค้าที่ปลอดสารพิษ

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะสำหรับเกษตรกร

1. เกษตรกรที่ยังไม่สามารถควบคุมเกี่ยวกับปริมาณและคุณภาพของผักปลอดสารพิษให้ตรงตามความต้องการของตลาดควรเข้ารับการอบรมจากหน่วยงานที่ให้ความรู้ด้านการผลิตผักปลอดสารพิษเพิ่มเติม เพื่อเพิ่มศักยภาพด้านการผลิตให้สามารถผลิตสินค้าที่มีคุณภาพและปริมาณที่เพียงพอ
2. หากเป็นเกษตรกรรายเล็กที่นำผลผลิตไปจำหน่ายเอง ควรเริ่มจากการรวมกลุ่ม กับเกษตรกรรายอื่นไปจำหน่าย เพื่อเพิ่มปริมาณผักปลอดสารพิษ ซึ่งช่วยประหยัดค่าขนส่งและค่าใช้จ่ายอื่น เช่น ค่าเช่าสถานที่จำหน่าย กว่า การไปจำหน่ายคนเดียวทำให้เกษตรกรได้รับ กำไรเพิ่มขึ้น
3. ควรมีการสร้างปฏิสัมพันธ์กับผู้บริโภคโดยสอบถามถึงความต้องการของผู้บริโภค เพื่อให้ได้รับคำสั่งซื้อล่วงหน้าเพื่อเป็นประโยชน์ในการนำข้อมูลไปวางแผนการผลิตต่อไป

ข้อเสนอแนะสำหรับพ่อค้าคนกลาง

1. ควรมีการรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับการบริโภคผักปลอดสารพิษของลูกค้านปัจจุบันเพื่อวางแผนในการจัดจำหน่ายให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค
2. ควรมีการขยายกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกผักปลอดสารพิษและจัดหาลูกกลุ่มเพิ่ม รวมทั้งมีการทำสัญญากับลูกกลุ่มไม่ให้นำมาผลิตแก่พ่อค้าคนกลางรายอื่น
3. ควรมีมาตรการรองรับหากเกิดปัญหาผลผลิตจำหน่ายไม่หมดด้วยการเพิ่มจำนวนวันจำหน่ายผักปลอดสารพิษ และการหาสถานที่จำหน่ายเพิ่ม

4. ควรพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่ใช้บรรจุผักปลอดสารพิษที่สามารถเก็บรักษาผลผลิตได้นานขึ้น และสามารถขนส่งระยะทางไกลได้โดยผลผลิตไม่เสียหาย เพื่อเพิ่มศักยภาพด้านการขยายช่องทาง การจัดจำหน่ายได้หลากหลายมากขึ้น

5. ควรมีการศึกษาค้นคว้าเพิ่มเติมด้านการแปรรูปผลิตภัณฑ์ผักปลอดสารพิษเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า

ข้อเสนอแนะสำหรับหน่วยงานราชการ

1. หน่วยงานราชการควรเข้าไปช่วยเหลือเกษตรกรในพื้นที่ที่ยังไม่ได้รับความช่วยเหลือ และส่งเสริมให้มีการขยายกลุ่มเครือข่ายเกษตรกรผู้ปลูกผักปลอดสารพิษให้กว้างมากขึ้น โดยมีการจัดอบรมการผลิตผักปลอดสารให้แก่เกษตรกรอย่างถูกวิธีและช่วยลดต้นทุนการผลิตของเกษตรกร เช่น จัดให้มีการอบรมเพื่อตรวจสอบสารพิษตกค้างในผักอย่างง่ายแก่หัวหน้ากลุ่มเกษตรกรเพื่อลดต้นทุนของเกษตรกรในการนำผักปลอดสารพิษไปตรวจในหน่วยงานภาครัฐซึ่งทำให้เกษตรกรต้องเสียค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบสูง

2. ควรมีการจัดตั้งตลาดกลางและตลาดย่อยเพื่อเป็นศูนย์กลางการจำหน่ายผักปลอดสารพิษโดยตรงเพื่อให้เกษตรกรได้ติดต่อกับผู้บริโภคโดยตรงเพื่อทราบถึงความต้องการการบริโภคผักปลอดสารพิษแล้วนำมาวางแผนด้านการผลิตต่อไป

3. ควรมีการประชาสัมพันธ์ให้ผู้บริโภคหันมาบริโภคผักปลอดสารพิษมากขึ้น

ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป

ในการศึกษาครั้งต่อไป ควรมีการศึกษาวิจัยในเรื่องเกี่ยวกับการจัดการความเสี่ยงด้านการตลาดของผักปลอดสารพิษของเกษตรกรในอำเภอสารภี จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อหาแนวทางป้องกันความเสี่ยงด้านการตลาดที่เกิดขึ้น