

## การมีส่วนร่วมของเกษตรกรในการผลิตผักปลอดสารพิษ : กรณีศึกษาบ้านปิงห้อย ต. สันทราย อ. สารภี จ. เชียงใหม่

### โอกาสและตลาดผักปลอดสารพิษ

การมีส่วนร่วมของเกษตรกรไม่เฉพาะแต่กระบวนการผลิตแต่ยังรวมกับกระบวนการตลาด ผักปลอดสารพิษ ซึ่งเกษตรกรมีโอกาสเข้ามามีส่วนการจัดการ

- ปรับปรุงขยายตลาด
- การสนับสนุนการวางแผนการผลิตผักปลอดสาร เพื่อลดความเสี่ยง และการคำนวณการผลิตและการจำหน่าย
- เข้าใจเกี่ยวกับการปรับปรุงคุณภาพผักปลอดสารพิษ

### การตลาด

เกษตรกรสามารถจำหน่ายผลผลิตได้ 2 ทาง คือ

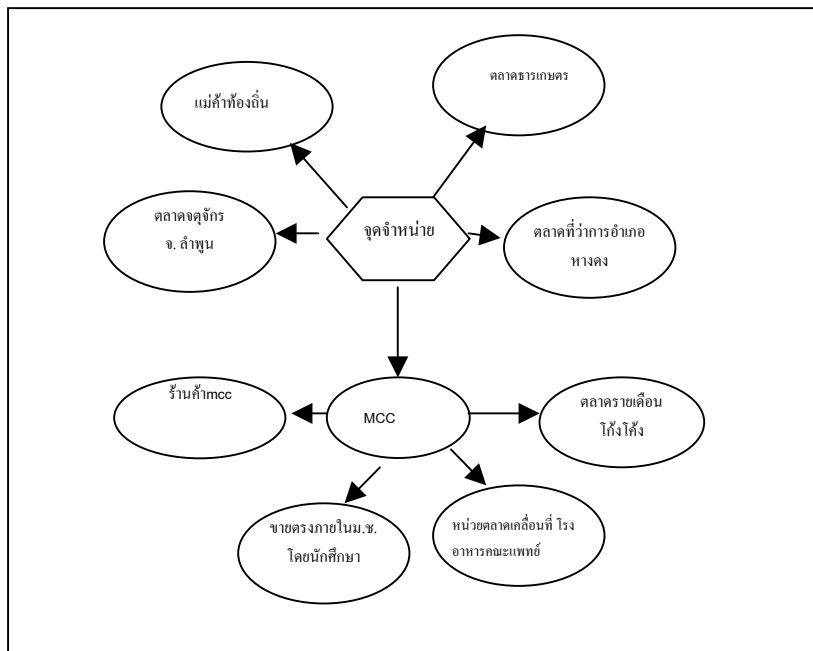
1. การจำหน่ายผลผลิตแบบเดิมที่ต้องอาศัยพ่อค้าคนกลางมารับซื้อในพื้นที่
2. การจำหน่ายผลผลิตในตลาดผักปลอดสารพิษ โดยวิธีการต่างๆ ดังต่อไปนี้
  - ผู้อำนวยการศูนย์ถ่ายทอดเทคโนโลยี ต.สันทราย ร่วมกับทางอำเภอสารภี จัดพื้นที่ให้เกษตรกรขายผลผลิตภายในที่ว่าการอำเภอ
  - นำผลผลิตไปฝากขายกับศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร (ศวพก.)
  - นำผลผลิตไปฝากขายที่ร้านในบริเวณ “ลำพูนจตุจักร” ซึ่งมีญาติของสมาชิกในกลุ่มได้ทำการขายอยู่ ซึ่งจะทำให้เกษตรกรมีทักษะทางการจัดการตลาด ไม่ต้องรอพ่อค้าคนกลางมารับซื้อเพียงอย่างเดียวอีกต่อไป

### ตลาดในระยะต่างๆ ที่กลุ่มเข้ามามีส่วนร่วมในการตลาด

การปลูกผักรอบที่ 1-2 (ใช้เวลาประมาณ 60 วัน) ระยะเริ่มต้น (ช่วงระยะ 1 เดือน) เป็นระยะที่ผลผลิตเริ่มออก ชนิดผักที่นำมาจำหน่ายได้แก่ ผักชี ,พริกหนุ่ม, ผักบุ้ง, กวางตุ้ง, ผักกาดขาวปลี, ปวยเล้ง ,กะหล่ำหัวใจ ,ฮ่องเต้ พบว่า ผักบุ้ง และปวยเล้ง มีปริมาณผลผลิตล้นตลาด ขายได้ไม่ดี อย่างไรก็ตามในระยะแรกเกษตรกรได้นำผักที่ผลิตในกลุ่มโดยผ่านช่องทางการจำหน่ายดังรูปภาพที่ 1

การจัดการกลุ่มในระยะเริ่มแรก เนื่องจากสมาชิกในกลุ่มมีเพียงเกษตรกร 1 รายที่มีประสบการณ์ด้านการจำหน่าย ดังนั้นการตลาดระยะแรกเป็นการจำหน่ายร่วมกับศวพก. นอกจากผักในโครงการแล้วเกษตรกรได้นำเอาผักพื้นบ้านปลอดสารพิษตามฤดูกาลมาจำหน่ายเพื่อ

เพิ่มความหลากหลายให้กับชนิดผัก ซึ่งได้แก่ ผักชี ตำลึง ใบบัวบก ชะอม ขนุน ผักปลัง ข่า ตะไคร้ ขมิ้น ละมุด พริกหนุ่ม มะนาว ปลีกล้วย ยอดฟักทอง กะเพรา โหระพา และชุดแกงแค



รูปภาพที่ 1 ช่องทางการตลาดของกลุ่มเกษตรกรบ้านปิงน้อย

ตารางที่ 1 ค่าใช้จ่ายและกำไรจากการจำหน่ายผักปลอดสารพิษ

สถานที่	วันที่	รายได้	รายจ่าย	กำไร
มหาวิทยาลัยแม่โจ้	23 ม.ค.	1,568	1,478	90
	24 ม.ค.	795	1,180	- 385
	25 ม.ค.	1,530	1,400	130
	26 ม.ค.	2,645	921	1,724
	รวม		6,538	4,979
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่	30 ม.ค.	3,280	3,407	- 127
	31 ม.ค.	1,320	1,054	266
	1 ก.พ.	1,530	1,120	410
	รวม		6,130	5,581
รวมทั้งสิ้น		12,668	10,560	2,108

- การจำหน่ายร่วมกับศพก. ยังไม่ประสบความสำเร็จเนื่องจากต้นทุนค่ายานพาหนะและค่าแรง เมื่อเทียบกับสัดส่วนจากการขายยังไม่พอ

### การตั้งราคาของกลุ่ม

- หลักการกระจายผลประโยชน์ที่เป็นธรรม เนื่องจากระบบการผลิตเดิมที่มีฝักอยู่ 6 ชนิด และการปลูกฝักแบบหลือมเวลาเพื่อความสะดวกและการกำหนดปริมาณฝักส่งผลกระทบต่อเกษตรกรทั้งกลุ่ม โดยที่ตลาดในระยะเริ่มต้นยังมีช่องทางการจำหน่ายน้อย อีกทั้งแต่ละรายมีผลผลิตที่พร้อมตัดจำหน่ายในเวลาเดียวกัน เนื่องจากสภาพฝนตกหนักในบางช่วงเกษตรกรต้องปลูกพืชในเวลาใกล้เคียงกันและผลผลิตที่ออกมาในเวลาใกล้เคียงกันเนื่องจากสภาพดินที่มีความอุดมสมบูรณ์แตกต่างกัน และการจัดการแตกต่างกัน ทำให้ผลผลิตพร้อมกันส่งผลถึงการจำหน่ายซึ่งก็มีช่องทางจำหน่ายน้อยอยู่ในปัจจุบัน
- เกษตรกรเพิ่มช่องทางการจำหน่าย โดยการจำหน่ายตลาดท้องถิ่น เป็นตลาดช่วงบ่ายทุกวัน โดยสมาชิกเกษตรกร 1 รายได้ทำการเช่าพื้นที่จำหน่ายเป็นการส่วนตัว และจะรับซื้อฝักโดยการตัดขาดจากกลุ่มในราคาเฉลี่ย กก.ละ 7 ซึ่งได้ราคาดีกว่าตลาดฝักทั่วไป

ค่าใช้จ่าย จากตารางที่ 1 พบว่าค่าใช้จ่ายทั้งหมดเฉลี่ยต่อปี 9645 บาท (ยกเว้นค่าแรงงาน คิดค่าแรงงาน 100 บาท/วัน และค่าขนส่งถ้าใช้รถยนต์ 200 บาท/วัน) พบว่าค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อวันถ้าคิดค่าใช้จ่ายทั้งหมด 327 บาท/วัน โดยทั่วไปตลาดในระยะแรกมีผลกระทบต่อจำหน่ายเนื่องจากผู้บริโภคยังไม่รู้จักและตลาดจังหวัดลำพูนซึ่งมีลักษณะคล้ายตลาดท้องถิ่น ดังนั้นรายได้จากการจำหน่ายเฉลี่ยได้รายได้ประมาณ 300 บาท/วัน ซึ่งต่อมาเกษตรกรได้ปรับเปลี่ยนวิธีการ เป็นใช้การขนส่งโดยรถจักรยานยนต์สามารถลดค่าใช้จ่ายจากเดิมค่ารถยนต์ 200 บาทต่อวันเป็น 60 บาทต่อวัน อย่างไรก็ตามการจำหน่ายตลาดดังกล่าวยังไม่สามารถที่กระจายฝักได้ในปริมาณที่มากโดยเฉลี่ยประมาณ 20 กก./วัน

ดังนั้นโอกาสการขยายตัวทางการจำหน่ายจำเป็นต้องมีการขยายตลาด ซึ่งต่อมาได้ขยายตลาดไปยังที่ว่าการอำเภอหางดง

ตารางที่ 2 ค่าใช้จ่ายต่อการจำหน่าย (บาท/ วัน)

ค่าใช้จ่ายในการตลาด		
ค่าเช่าแผง (รวมตู้เก็บของ 2,000 บาท)	7,000	บาท
ค่าเช่ารายปี 500 บาท ต่อ 1 ตร.ม. แผงกว้าง 2.5 เมตร	1,250	บาท
ค่าเช่ารายวัน วันละ 20 บาท (20 × 365)	7,300	บาท
ค่าไฟ วันละ 3 บาท (3 × 365)	1,095	บาท
<b>รวม</b>	<b>9,645</b>	<b>บาท ต่อปี</b>
ถ้าคิดเฉพาะค่าเช่าที่ไม่รวมกับค่าเช่าแผงต้องได้ <b>กำไร</b> มากกว่าวันละ	27	บาท
ค่าแรงงานคนขาย ต่อวัน	100	บาท
ค่าขนส่ง	200	บาท
<b>รวมค่าใช้จ่ายต่อวัน</b>	<b>327</b>	<b>บาท</b>



## สถานการณ์การจำหน่ายตลาดต่าง ๆ

### ตลาดปัจจุบัน

- โรงอาหารคณะแพทยศาสตร์ โรงพยาบาลมหาสารนครเชียงใหม่ เวลา 11.00–14.00 น.
- ร้านค้าบริเวณหน้าแปลงทดลอง สถานีวิจัยเกษตรเขตชลประทาน ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
- ตลาดลำพูนจตุจักร เวลา 14.00 – 18.00 น. ได้รายได้ประมาณ ตั้งแต่ 200-500 บาท มีผู้บริโภคประมาณ 50 คนต่อวัน ช่วงเวลาที่มีผู้บริโภคมกที่สุดอยู่ในช่วงเวลา 18.00 น. แต่เนื่องจากขายได้ในปริมาณน้อยคาดว่าจะไปขายวันเว้นวัน
- แม่ค้ารับซื้อภายในหมู่บ้าน

### ตลาดใหม่

- ตลาดกลางธารเกษตร อ.สันป่าตอง จ.เชียงใหม่ เป็นศูนย์กลางการซื้อขายสินค้าประเภทผัก และผลไม้ อยู่บริเวณตรงข้ามตลาดนัดทุ่งฟ้าบดจะเปิดให้เกษตรกรนำผลผลิตไปจำหน่ายโดยไม่คิดค่าเช่าสถานที่ตั้งแต่ในช่วงปลายเดือนมีนาคม เป็นเวลา 3 เดือน