

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสภาพทั่วไป และการจัดการตลาดสำหรับผักพื้นบ้าน ในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา โดยการสอบถามและสัมภาษณ์ผู้ผลิต ผู้รวบรวม และผู้บริโภค จำนวน 200 ราย ผลการวิจัยพบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่จำหน่ายผักพื้นบ้านให้แก่ผู้รวบรวมท้องที่ ซึ่งมารับซื้อ ณ แหล่งผลิต ราคาผักพื้นบ้านถูกกำหนดโดยพ่อค้าคนกลางเกษตรกรไม่มีอำนาจต่อรอง

ด้านการตลาดผักพื้นบ้าน พบว่า มีผู้รวบรวมในท้องที่ทั้งสิ้น 5 ราย และมีการรับซื้อผักพื้นบ้านมานานกว่า 5 ปี ด้านวิธีการรับซื้อพบว่าผู้รวบรวมจะติดต่อกับผู้ผลิตโดยทางโทรศัพท์ และไปรับซื้อ ณ แหล่งผลิต ผู้รวบรวมจึงต้องมีรถยนต์และอุปกรณ์ต่างๆ เพื่อการขนส่ง อีกทั้งต้องเตรียมเงินสดไว้เป็นทุนหมุนเวียนเนื่องจากต้องจ่ายค่าผักพื้นบ้านแก่เกษตรกร ในการกำหนดราคารับซื้อนั้น ผู้รวบรวมกำหนดราคารับซื้อโดยพิจารณาจากราคาที่คาดว่าจะขายได้ และราคารับซื้อของคู่แข่ง ตลอดจนคุณภาพของผลผลิต ซึ่งปกติราคารับซื้อผักพื้นบ้านจากเกษตรกรจะถูกกว่าราคาที่จะขายได้ กิโลกรัมละ 3-5 บาท ด้านการขายผลผลิต พบว่าผู้รวบรวมท้องที่นี้จะจำหน่ายผลผลิตที่ผ่านการทำความสะอาดแล้ว โดยมีการคัดแยกเกรด ทั้งนี้ผู้รวบรวมจะได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าทางโทรศัพท์ เป็นส่วนใหญ่ ซึ่งราคาที่ขายถูกกำหนดโดยราคาซื้อขายในท้องตลาดขณะนั้น

สำหรับวิธีการตลาดผักพื้นบ้าน พบว่า ผักพื้นบ้านจะขายให้กับผู้รวบรวมในท้องที่ ร้อยละ 90 ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 10 นำไปขายเอง และเป็นท่อนพันธุ์ในการเพาะปลูกต่อไป โดยในส่วนของผู้รวบรวมเมื่อรับซื้อผลผลิตไปแล้ว จะนำผลผลิตไปขายที่ตลาดในจังหวัดอ่างทอง และตลาดไท ที่เหลือขายให้กับพ่อค้ารายย่อยในจังหวัดบางราย

ในด้านปัญหาการตลาด พบว่า ปัญหาที่สำคัญได้แก่ ราคาผลผลิตตกต่ำ ในขณะที่ค่าใช้จ่ายอื่นสูงขึ้น และความไม่ต่อเนื่องในการให้ความช่วยเหลือของภาครัฐ

This research aims to study the general Marketing and management for local vegetable. Call for interview by manufacturers and consumers gather of 200 results found. Most local farmers sell vegetables to the Local Collection. The producers at the purchase price is determined by the local vegetable farmers without middlemen bargaining power.

Marketing local vegetables showed the collection in the locality were 5 and has purchased local vegetables for more than five years on how the purchase was that the collection will contact the manufacturer by phone and to purchase at the source. The need to produce a collection of cars and equipment. To transport Also be prepared to cash in working capital due to paying for local vegetable farmers. To determine the purchase price. The collection of the purchase price based on the expected sale price was. And the purchase price of the competition. As well as product quality. Usually the purchase price from the local vegetable farmers will be more than the expected sale price was 3-5 baht per kg of product sales. Found that the collection will sell local products through clean and then the grade separations. The compiler will accept orders from customers via telephone mostly. The selling price is determined by sales price in the market at that time. Way for the local vegetable market was local vegetables are sold to local people collect 90 percent while the remaining 10 percent to sell the piece itself and the species in cultivation next in the collection of the products already purchased. Production will be sold at the market in Ang Thong province and the remaining Tiger market traders sell to retail in some provinces.

Problems in the market were major problems are product price slump while expenses increased and no continuity of government assistance.