



# วิทยานิพนธ์

การประเมินผลการดำเนินงานกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ:  
กรณีศึกษากลุ่มเกษตรกรห้วยพระ จังหวัดนครปฐม

AN OPERATIVE EVALUATION ON SAFETY CHEMICAL  
VEGETABLE GROWERS GROUP: CASE STUDY OF HUI  
PHRA FARMERS GROUP, CHANGWAT NAKHON  
PATHOM

นายณกุล คำสุจริต

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

พ.ศ. ๒๕๕๐



# ใบรับรองวิทยานิพนธ์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์เกษตร)

## ปริญญา

เศรษฐศาสตร์เกษตร

เศรษฐศาสตร์เกษตรและทรัพยากร

สาขา

ภาควิชา

เรื่อง การประเมินผลการดำเนินงานกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ: กรณีศึกษากลุ่มเกษตรกรหัวไผ่ จังหวัดนครปฐม

An Operative Evaluation on Safety Chemical Vegetable Growers Group: Case Study of Huai Phra Farmers Group, Changwat Nakhon Pathom

นามผู้วิจัย นายณกุล คำสุจริต

ได้พิจารณาเห็นชอบโดย

ประธานกรรมการ

( อาจารย์เอื้อ สิริจินดา, วท.ม. )

กรรมการ

( ผู้ช่วยศาสตราจารย์วิศิษฐ์ ลิ้มสมบุญชัย, Ph.D. )

หัวหน้าภาควิชา

( รองศาสตราจารย์เรืองไกร โตกฤษณะ, Ph.D. )

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์รับรองแล้ว

( รองศาสตราจารย์วินัย อัจคงหาญ, M.A. )

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

วันที่ ..... เดือน ..... พ.ศ. ....

วิทยานิพนธ์

เรื่อง

การประเมินผลการดำเนินงานกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ:  
กรณีศึกษากลุ่มเกษตรกรห้วยพระ จังหวัดนครปฐม

An Operative Evaluation on Safety Chemical Vegetable Growers Group: Case Study of  
Huai Phra Farmers Grou, Chamgwat Nakhon Pathom

โดย

นายณกุล คำสุจริต

เสนอ

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์  
เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์เกษตร)

พ.ศ. 2550

ณกุล คำสุจริต 2550: การประเมินผลการดำเนินงานกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ:  
กรณีศึกษา กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ จังหวัดนครปฐม ปรินญาปรินญาวิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต  
(เศรษฐศาสตร์เกษตร) สาขาเศรษฐศาสตร์เกษตร ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตรและทรัพยากร  
ประธานกรรมการที่ปรึกษา: อาจารย์เอื้อ สิริจินดา, วท.ม. 168 หน้า

การวิจัยในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงสภาพทั่วไปทางการผลิต การตลาด และประเมินผลใน  
การดำเนินงานโดยใช้เกณฑ์การประเมินประสิทธิผล และแบบจำลองซิปป์ (CIPP model) เป็นกรอบแนวคิดใน  
การประเมินผลการดำเนินงานของกลุ่ม ตลอดจนวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค รวมถึงกำหนด  
กลยุทธ์การดำเนินงานของกลุ่มเกษตรกรปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ ตำบลห้วยพระ อำเภอดอนตูม จังหวัด  
นครปฐม ในการศึกษาครั้งนี้ได้ใช้ข้อมูลจากการสัมภาษณ์สมาชิกกลุ่มเกษตรกรห้วยพระทั้งหมด 29 ตัวอย่าง  
เครื่องมือที่ใช้ได้แก่ การประเมินผลการดำเนินงานกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ การวิเคราะห์จุดแข็ง  
จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค สถิติที่ใช้ได้แก่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

ผลการวิจัย สรุปได้ว่า กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ มีประสิทธิภาพในการสร้างรายได้ให้แก่คนในชุมชนโดย  
สามารถเพิ่มรายได้เฉลี่ยให้แก่คนครัวเรือนของสมาชิกกลุ่ม โดยเฉพาะครัวเรือนที่มีรายได้เฉลี่ยคนละไม่เกิน  
2,000 บาทต่อปี ซึ่งถึงเป็นรายได้ขั้นต่ำเพื่อการใช้จ่ายตามเกณฑ์ จปฐ. ให้มีรายได้ผ่านเกณฑ์ได้ สำหรับการ  
ประเมินโดยใช้แบบจำลองซิปป์พบว่า ด้านบริบทกลุ่มมีผลการประเมินอยู่ในระดับสูง แสดงว่าสถานะแวดล้อม  
ต่างๆ ของกลุ่มมีความเหมาะสมที่จะจัดตั้งกลุ่มสูง ด้านปัจจัยนำเข้ากลุ่มมีผลการประเมินอยู่ในระดับสูง ด้าน  
กระบวนการและด้านผลผลิต ผลการประเมินอยู่ในระดับสูง แสดงว่ากลุ่มมีการบริหารงานได้อย่างมี  
ประสิทธิภาพ

ผลการศึกษาด้านการวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค พบว่ากลุ่มมีจุดแข็งด้าน  
ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพดี มีการพัฒนาคุณภาพของสินค้าตามที่ลูกค้าต้องการ จุดอ่อน คือ กลุ่มยังขาดความรู้  
ความสามารถในการตลาด และมีโอกาสที่ดีจากกระแสนิยมการบริโภคอาหารปลอดสารพิษมากขึ้น ในการ  
กำหนดกลยุทธ์กลุ่มอาชีพกลยุทธ์ที่ใช้จุดแข็งและโอกาสมาเป็นแนวทางในการดำเนินงาน และหลีกเลี่ยงสิ่งที่เป็น  
จุดอ่อนและอุปสรรคของกลุ่ม ข้อเสนอแนะที่ได้จากการศึกษาคือ กลุ่มควรเพิ่มช่องทางการตลาด และ  
พัฒนาผลผลิตให้มีคุณภาพและประสิทธิภาพมากขึ้น

Nakun Kamsucharit 2550: An Operative Evaluation on Safety Chemical Vegetable Growers Group: Case Study of Huai Phra Farmers Group: Changwat Nakhon Pathom. Master of Science (Agricultural Economics), Major Field: Agricultural Economics, Department of Agricultural and Resource Economics. Thesis Advisor: Mr. Aer Sirijinda, M.S. 168 pages.

The objectives of this thesis were to examine the general environments in production and marketing. Effectiveness and the CIPP model are used as conceptual criteria to study and to analyze strengths, opportunities and threats and also to strategically formulate of the safety of the Huai Phra farmers, chemical vegetable production group in Tambon Huai Phra , Amphoe Don Tum, Changwat Nakhon Pathom. The data used in this study were obtained from an interview of all 29 samples of the Huai Phra farmers group. Marketing chain analysis and the CIPP model were employed as an analytical tools to achieve the objectives.

The results of this thesis illustrate that sampling groups can effectively generate employment and the average income per person is lower than 20,000 bath per year, which is regarded as the minimum average income for expenditure under Basic Minimum Need criteria. When using the CIPP model to evaluate the sampling groups, the high level of Context evaluation was moderate due to the problems of insufficient econ and infra. The sampling groups level a level of Input and process evaluation. However, the overall product evaluation of the sampling groups had a high success level.

The results that the SWOT analysis indicated that the strengths of the sampling groups were good quality of products and a continuing in improvement and development of the quality of product. The weaknesses were high operational lack administration of marketing. The opportunities and the strengths were the growing of demand toward purchasing products . However Huai Phra farmers group can use some strategies focusing on them strategies and opportunities, while avoiding them weaknesses and threats. Taking account on of the overall results of the study, there is a need for the group to increase the marketing and product quality improvement, by doing this, the market performance of Huai Phra farmers group would become more efficient.

---

Student's signature

---

Thesis Advisor's signature

\_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_

## กิตติกรรมประกาศ

ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณ คุณพ่อปราโมทย์ คำสุจริต คุณแม่สุณีย์ คำสุจริต ที่สอนให้รู้ถึงความสำคัญของการศึกษา และสอนให้ผู้วิจัยรู้อยู่เสมอว่า การศึกษาเป็นสิ่งสำคัญในชีวิต แต่การศึกษาไม่ได้เป็นทุกอย่างของชีวิต ตลอดจนให้กำลังใจในการศึกษาเสมอมาและสนับสนุนกำลังทรัพย์ในการเรียนและการทำปริญญาโท และขอกราบขอบพระคุณ คุณอาประวิง จิระชาลวิสุทธิ ที่สอนให้ผู้วิจัยรู้จักและสนใจในวิชาเศรษฐศาสตร์ ตลอดจนให้กำลังใจในการวิจัยเสมอมา

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จได้ ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณ อาจารย์เอื้อ สิริจินดา ประธานกรรมการที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์และ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. วิศิษฐ์ ลิ้มสมบุญชัยกรรมการสาขาวิชาเอก เป็นอย่างสูง ซึ่งกรุณาให้คำปรึกษา ข้อเสนอแนะ และแก้ไขข้อบกพร่องของวิทยานิพนธ์มา และ ขอขอบพระคุณผู้แทนบัณฑิตวิทยาลัย รองศาสตราจารย์สุวรรณา ชูโชติ ที่ได้กรุณาให้คำแนะนำเพิ่มเติมเพื่อความสมบูรณ์ยิ่งขึ้นของวิทยานิพนธ์เล่มนี้และ ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณ รองศาสตราจารย์ ดร. อมรทิพย์ วงศ์กัลยานุช ที่ได้นำเสนอแบบจำลอง CIPP model มาปรับใช้ในการพัฒนาหลักสูตร ทำให้ผู้วิจัย เห็นถึงความสำคัญในการพัฒนาของกลุ่มอาชีพและ ความสำคัญในแบบจำลอง CIPP model

ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณ นางสมจิตรไพโรสิมวง ประธานกลุ่ม นายสมพงศ์ ไพโรสิมวง ที่ปรึกษากลุ่มและสมาชิกกลุ่มเกษตรกรห้วยพระทุกท่านที่ให้ความอนุเคราะห์ในด้านข้อมูลและ ให้ความสะดวกในการศึกษาครั้งนี้เป็นอย่างดี

สุดท้ายนี้ ขอขอบคุณ นาย สวรรค์ คำสุจริต (พี่ชาย) นางสาว ปณิตา คำสุจริต (น้องสาว) และขอขอบใจ คุณโอ้ หวาน นก ไก่ หนึ่ง พี่นิว พี่เบนซ์ พี่เอี้ยว พี่เจมส์ แป้ง ป้าอด พี่อ้อย คุณ YUN E.EAW และ น้องแก้ว รวมถึงเพื่อนๆ พี่ๆ MAE ที่คอยเป็นกำลังใจในการวิจัยครั้งนี้ อีกทั้งขอบคุณเพื่อนๆ KUSK 12 ที่ให้กำลังใจและความเป็นเพื่อน ตลอดมา

ณกุล คำสุจริต

เมษายน 2550

## สารบัญ

## หน้า

สารบัญตาราง	(4)
สารบัญภาพ	(9)
บทที่ 1 บทนำ	1
ความสำคัญของปัญหา	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	6
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	7
ขอบเขตของการศึกษา	7
นิยามศัพท์	7
บทที่ 2 แนวความคิดและทฤษฎี	9
การตรวจสอบเอกสาร	9
ส่วนที่ 1 ศึกษาเกี่ยวกับผักปลอดภัยจากสารพิษ	9
ส่วนที่ 2 ศึกษาเกี่ยวกับการประเมินการรวมกลุ่มอาชีพ	12
ส่วนที่ 3 ศึกษาเกี่ยวกับการวิเคราะห์กลุ่ม และการกำหนดกลยุทธ์	
ในการดำเนินงาน	14
แนวคิดทฤษฎีที่ใช้	16
แนวคิดทางการตลาด	16
แนวคิดพฤติกรรมผู้บริโภค	17
แนวคิดเกี่ยวกับการประเมินผล	17
ความหมายของการประเมินผล	18
ประเภทของการประเมินผล	19
รูปแบบการประเมินผล	20
แนวคิดส่วนประสมการตลาด	22
การวิเคราะห์ SWOT analysis	27
แนวคิดการพัฒนา กลุ่มอาชีพ	34

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 3 วิธีการศึกษา	36
การเก็บรวบรวมข้อมูล	36
การวิเคราะห์ข้อมูล	37
ตัวชี้วัดและเกณฑ์การวัดในการประเมิน	41
บทที่ 4 สภาพทั่วไปของท้องที่ที่ทำการศึกษา	61
สภาพทั่วไปของอำเภอคอนคมจังหวัดนครปฐม	61
ที่ตั้งและอาณาเขต	61
สภาพภูมิประเทศ	62
สภาพภูมิอากาศ	62
สภาพทางสังคม	64
ประวัติการดำเนินงานและโครงสร้างของกลุ่ม	65
ประวัติความเป็นมาของกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ	65
วัตถุประสงค์ของการก่อตั้งกลุ่ม	66
รูปแบบการบริหารกลุ่ม บทบาท และหน้าที่ของฝ่ายต่างๆ	66
สภาพทั่วไปทางสังคมของสมาชิกกลุ่ม	68
เพศ อายุ และระดับการศึกษา	68
สถานภาพสมรส จำนวนสมาชิกในครัวเรือน	70
อาชีพหลักและอาชีพรอง	70
การประกอบอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ	70
ประสบการณ์ในอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ	70
ระยะเวลาการเป็นสมาชิกของกลุ่ม	72
สาเหตุที่เข้าร่วมเป็นสมาชิกกลุ่ม	72
แหล่งที่มาของความรู้ในการผลิตผักปลอดภัยจากสารพิษ	73
ด้านการผลิต	74
รายชื่อผักที่ปลูกและช่วงเวลาของการปลูกผักแต่ละชนิด	74
หลักการผลิตผักปลอดภัยจากสารพิษของกลุ่ม	78
ลักษณะด้านการตลาด	83

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
วิธีทางการตลาด	83
ส่วนเหลือการตลาด (marketing margins)	85
การวิเคราะห์พฤติกรรมของผู้บริโภคที่ปลอดภัยจากสารพิษ	91
บทที่ 5 ผลการศึกษา	96
ส่วนที่ 1 การประเมินผลกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ	
กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ	96
ส่วนที่ 2 ด้านการวางแผนการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส	
และอุปสรรคและสร้างกลยุทธ์ทางเลือก	115
บทที่ 6 สรุปและข้อเสนอแนะ	157
สรุป	157
ข้อเสนอแนะ	162
ข้อเสนอแนะในการศึกษาวิจัยครั้งต่อไป	163
เอกสารและสิ่งอ้างอิง	165
ประวัติการศึกษา และการทำงาน	168

## สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	มูลค่าการส่งออกสินค้าเกษตรของประเทศไทย ปี 2546 - 2549	4
2	ตัวแปรหลัก องค์ประกอบตัวแปรหลัก ตัวชี้วัด และค่าหน่วยวัดที่ใช้ เพื่อการประเมินสภาวะแวดล้อม	44
3	ตัวแปรหลัก องค์ประกอบตัวแปรหลัก ตัวชี้วัด และค่าหน่วยวัดที่ใช้ เพื่อการประเมินปัจจัยนำเข้า	48
4	ตัวแปรหลัก องค์ประกอบตัวแปรหลัก ตัวชี้วัด และค่าหน่วยวัดที่ใช้ เพื่อการประเมินปัจจัยกระบวนการ	52
5	ตัวแปรหลัก องค์ประกอบตัวแปรหลัก ตัวชี้วัด และค่าหน่วยวัดที่ใช้ เพื่อการประเมินผลผลิต	57
6	ข้อมูลพื้นฐานของสมาชิกกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ	69
7	อาชีพหลักและอาชีพรองของสมาชิกกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ	71
8	ประสบการณ์ในการประกอบอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษของกลุ่มเกษตรกรห้วยพร	72
9	ระยะเวลาการเป็นสมาชิก สาเหตุที่เข้าร่วมเป็นสมาชิก สถานที่ที่ทำการผลิตผักปลอดภัยจากสารพิษของกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ	73

## สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่		หน้า
10	แสดงช่วงเวลาการปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษของกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ	77
11	ระยะเวลาในการเก็บเกี่ยวผักปลอดสารพิษในกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ	80
12	ราคาของกลุ่มขายผักบุงและกะเพราให้กับโระพาให้กับบริษัทกำแพงแสนคอมเมอร์เชียลกับราคาของผู้บริโภค	89
13	ราคาของกลุ่มขายผักบุงให้กับพ่อค้าในจังหวัดนครปฐม กับราคาของผู้บริโภค	91
14	แสดงข้อมูลของกลุ่มตัวอย่างของผู้บริโภคผักปลอดภัยจากสารพิษ	93
15	แสดงพฤติกรรมผู้บริโภคผักปลอดภัยจากสารพิษ	94
16	สาเหตุที่ไม่บริโภคผักปลอดภัยจากสารพิษ	94
17	แสดงพฤติกรรมผู้บริโภคผักปลอดภัยจากสารพิษ	94
18	ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคผักปลอดภัยจากสารพิษ	95
19	แสดงสื่อที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของผู้บริโภคผักปลอดภัยจากสารพิษ	95
20	รายละเอียดและสัดส่วนจำนวนสมาชิกกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระที่ครัวเรือนมีรายได้เฉลี่ยต่ำกว่าคนละ 20,000 บาทต่อปี	98

## สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่		หน้า
21	สัดส่วนรายได้เฉลี่ยต่อคนต่อปีในครัวเรือนของสมาชิกกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ	98
22	ผลการประเมินด้านบริบทหรือการประเมินด้านสภาวะแวดล้อม (context) ของกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ	101
23	ผลการประเมินด้านปัจจัยเข้า (input) ของกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ	104
24	ผลการประเมินด้านกระบวนการ (process) ของกลุ่มอาชีพเกษตรกรห้วยพระ	108
25	ผลการประเมินด้านปัจจัยออก (product) ของกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ	112
26	ความสำเร็จของกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ	114
27	การจำแนกผู้ให้ข้อมูล จำนวน และเครื่องมือแยกตามประเภทผู้ให้ข้อมูล	117
28	จุดแข็งที่ให้น้ำหนักแล้ว	124
29	จุดอ่อนที่ให้น้ำหนักแล้ว	128
30	โอกาสที่ให้น้ำหนักแล้ว	129
31	อุปสรรคที่ให้น้ำหนักแล้ว	131

## สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่		หน้า
32	SWOT เมตริกซ์ด้านการบริหารบุคคลและ การเงิน	134
33	SWOT เมตริกซ์ด้านการผลิต	135
34	SWOT เมตริกซ์ด้านตลาด	136
35	กลยุทธ์จุดแข็งและ โอกาสด้านการบริหารบุคคลและ การเงิน	137
36	กลยุทธ์จุดแข็งและอุปสรรคด้านการบริหารบุคคลและ การเงิน	138
37	กลยุทธ์จุดอ่อนและ โอกาสด้านการบริหารบุคคลและ การเงิน	139
38	กลยุทธ์จุดอ่อนและอุปสรรคด้านการบริหารบุคคลและ การเงิน	140
39	กลยุทธ์จุดแข็งและ โอกาสด้านการผลิต	141
40	กลยุทธ์จุดแข็งและอุปสรรคด้านการผลิต	142
41	กลยุทธ์จุดอ่อนและ โอกาสด้านการผลิต	143
42	กลยุทธ์จุดแข็งและ โอกาสด้านการตลาด	144
43	กลยุทธ์จุดแข็งและอุปสรรคด้านการตลาด	145
44	กลยุทธ์จุดอ่อนและ โอกาสด้านการตลาด	146
45	กลยุทธ์จุดอ่อนและอุปสรรคด้านการผลิต	147

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่		หน้า
46	การจัดลำดับความสำคัญของกลยุทธ์ โดยการจับคู่เปรียบเทียบแบบพบกัณฑ์	152

## สารบัญญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	ความสัมพันธ์ระหว่างการประเมินกับการตัดสินใจในแบบจำลอง	21
2	แบบจำลองซีพีพี (CIPP model)	23
3	ส่วนประสมการตลาด	25
4	การวิเคราะห์เมตริกซ์ (SWOT matrix)	32
5	กรอบแนวคิดขั้นตอนกระบวนการวิเคราะห์การประชุมปฏิบัติการ	39
6	กรอบแนวคิดในการศึกษา	60
7	แผนที่ จังหวัดนครปฐม	63
8	แผนที่อำเภอดอนตูม จังหวัดนครปฐม	64
9	โครงสร้างการบริหารงานกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ	67
10	ผักชีใบยาว (ผักชีฝรั่ง)	75
11	หน่อไม้ฝรั่ง	75
12	ผักกาดหอม	75
13	กะเพรา	76
14	ผักบุ้ง	76

## สารบัญภาพ (ต่อ)

ภาพที่		หน้า
15	โหระพา	76
16	ผักชี	77
17	ตะไคร้	77
18	ขั้นตอนการปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ	79
19	การปรับปรุงพื้นที่ดินโดยการไถดินตากแสงแดด	81
20	เก็บรักษาวัสดุการเกษตรอย่างมิดชิด	81
21	เก็บรักษาวัสดุการเกษตรอย่างมิดชิด	81
22	การเก็บเกี่ยว	82
23	การขนส่งโดยจะมีตะกร้ารองทุกครั้ง	82
24	การขนส่ง	82
25	ผักที่ถูกคัดต้นและใบที่ไม่ได้มาตรฐานทิ้ง	83
26	วิธีการตลาดผลผลิตกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วย พระ ปี พ.ศ. 2549	86
27	รูปผักนึ่งทำการล้างตัดแต่งและบรรจุในถุงถ่วงละ 50 กิโลกรัม	87

## สารบัญญภาพ (ต่อ)

ภาพที่		หน้า
28	รูปกะเพราทำการล้างตัดแต่งและบรรจุในถุงพร้อมส่งออกต่างประเทศหรือขายตามห้างสรรพสินค้าทั่วไป	87
29	รูปผักนึ่งทำการล้างตัดแต่งและบรรจุในถุงพร้อมส่งออกต่างประเทศ	88
30	รูปโรงแต่งผักของบริษัท	88
31	ส่วนเหลือมการตลาดของกลุ่มในการจำหน่ายผลผลิตจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภค (กรณีในกลุ่มขายผักนึ่งให้กับ บริษัทกำแพงแสนคอมเมอร์เชียล ในกรณีที่บริษัทส่งไปซูเปอร์มาร์เก็ต หรือห้างต่างต่าง)	90
32	ส่วนเหลือมการตลาดของกลุ่มในการจำหน่ายผลผลิตจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภค (กรณีในกลุ่มขายกะเพรากับโหระพาให้กับ บริษัทกำแพงแสนคอมเมอร์เชียล กรณีที่บริษัทส่งไปมาร์เก็ต หรือห้างต่างต่าง)	90
33	ส่วนเหลือมการตลาดของกลุ่มในการจำหน่ายผลผลิตจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภค (กรณีที่ส่งให้กับพ่อค้าในจังหวัดนครปฐม)	91
34	เก็บรักษาวัสดุการเกษตรอย่างมิดชิด	103
35	ผลการประเมินปัจจัยเข้าของกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ	107
36	ผลการประเมินกระบวนการของกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ	111
37	ผลการประเมินปัจจัยออกของกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ	114
38	ผลการประเมินความสำเร็จของกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ	115

# บทที่ 1

## บทนำ

### ความสำคัญของปัญหา

ภายใต้ระบบเศรษฐกิจทุนนิยมที่มีการเร่งรัดพัฒนาอุตสาหกรรมมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2504 ระบบเศรษฐกิจและสังคมไทยได้มีการเปลี่ยนแปลงไปมากจากระบบเศรษฐกิจที่มีภาคเกษตรเป็นภาคนำ มาสู่การพัฒนาอุตสาหกรรมการค้า และการบริการ อีกทั้งรูปแบบการพัฒนาเศรษฐกิจยังให้ความสำคัญกับการขยายตัวมุ่งเน้นด้านอุตสาหกรรมเป็นหลัก โดยไม่สนใจถึงการอยู่รอดของประชาชนตามแนวทางของตัวเอง ไม่สามารถทำให้เกิดการพัฒนาที่มีประสิทธิภาพและยั่งยืนได้ ซึ่งให้เห็นถึงการพัฒนาที่ขาดสมดุลซึ่งประสบความสำเร็จเฉพาะในเชิงปริมาณแต่ขาดสมดุลด้านคุณภาพ ซึ่งเป็นปัญหาสำคัญที่ส่งผลกระทบต่อคุณภาพชีวิตของคนไทย และเชื่อว่าจะน่าจะเป็นสาเหตุที่สำคัญที่ทำให้ประเทศต้องประสบกับวิกฤติทางเศรษฐกิจ และทำให้ระบบเศรษฐกิจของประชาชนนอกภาคอุตสาหกรรม ซึ่งเป็นอาชีพของประชาชนส่วนใหญ่ของประเทศอ่อนแอลง (อภิชัย พันธแสน, 2539)

วิกฤติทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นในปี พ.ศ. 2540 ได้ส่งผลทำให้ประเทศไทยประสบกับภาวะชะงักงันทางเศรษฐกิจและยังเป็นภาวะที่ทุกคนทุกองค์กรได้รับความเดือดร้อนโดยถ้วนหน้า การที่ประเทศไทยประสบปัญหาภาวะชะงักทางเศรษฐกิจ นักวิชาการจำนวนมากมองว่าเป็นผลมาจากประเทศไทยดำเนินนโยบายทางเศรษฐกิจเสรีมากเกินไปโดยที่พื้นฐานเศรษฐกิจยังไม่ดีพอ อีกทั้งเป็นการพัฒนาเศรษฐกิจโดยมุ่งเน้นเป้าหมายทางด้านเศรษฐกิจมากเกินไปเมื่อเทียบกับเป้าหมายด้านอื่นๆ เช่น การจัดสรรทรัพยากรให้ได้ประสิทธิภาพสูงสุด การรักษาเสถียรภาพทางเศรษฐกิจ และการกระจายรายได้ให้เป็นธรรมในสังคม (ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ และ พิทยา ว่องกุล, 2542)

สังคมไทยได้มีการทบทวนแนวทางการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมที่ผ่านมา การกลับไปหารากฐานเดิมคือ ภาคเกษตรและชุมชน จะเป็นทางออกที่คนจำนวนมากยอมรับ โดยรัฐบาลได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนาชุมชน โดยการจัดทำแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 9 (พ.ศ. 2545 – 2549) ซึ่งมุ่งเน้นการแก้ปัญหาความยากจนและยกระดับคุณภาพชีวิตของคนส่วนใหญ่ของประเทศ เพื่อให้เกิดการพัฒนาที่ยั่งยืน และความอยู่ดีมีสุข ซึ่งเป็นจุดมุ่งหมายในการพัฒนาประเทศใน 20 ปีข้างหน้า และรัฐได้มีโครงการหนึ่ง ที่จัดตั้งเพื่อส่งเสริมและสนับสนุน

กระบวนการพัฒนาท้องถิ่นให้ชุมชนเข้มแข็งและสามารถพึ่งพาตนเองได้คือ โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์

โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (One Tambon One Product : OTOP) เป็นหนึ่งในนโยบายสำคัญเร่งด่วนของรัฐบาล มุ่งเน้นเป้าหมายให้แต่ละชุมชนได้นำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาใช้ในการพัฒนาสินค้าโดยภาครัฐ พร้อมทั้งจะเข้าช่วยเหลือในด้านความรู้สมัยใหม่ และการบริหารจัดการเพื่อเชื่อมโยงสินค้าจากชุมชนสู่ตลาดทั้งในและต่างประเทศ เพื่อส่งเสริมสนับสนุนกระบวนการพัฒนาท้องถิ่น สร้างชุมชนที่เข้มแข็งพึ่งตนเองได้ ให้ประชาชนมีส่วนร่วมในการสร้างงาน สร้างรายได้ด้วยการนำทรัพยากรและภูมิปัญญาในท้องถิ่นมาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์และบริการที่มีคุณภาพ มีจุดเด่นและมีมูลค่าเพิ่ม เป็นที่ต้องการของตลาดทั้งในและต่างประเทศ สอดคล้องกับวัฒนธรรม และวิถีชีวิตท้องถิ่น

หลักการพื้นฐานของโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์มีลักษณะสรุปได้ดังนี้

1. มาตรฐานผลิตภัณฑ์คุณภาพระดับสากล คือ ผลิตภัณฑ์จะต้องมีคุณภาพได้มาตรฐาน มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องสอดคล้องกับวัฒนธรรม และมีจุดเด่นเฉพาะ เป็นที่ยอมรับของตลาดทั้งภายในและต่างประเทศ

2. มีเอกลักษณ์เป็นที่ลือชื่อเพียงหนึ่งเดียว คือต้องมีการระดมความคิดในการคิดค้นและพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อให้ได้สิ่งที่ดีที่สุด โดยคำนึงถึงวัฒนธรรมประเพณีในแต่ละท้องถิ่นให้สอดคล้องอย่างเหมาะสม ไม่ซ้ำแบบกัน และเป็นเอกลักษณ์เฉพาะของหมู่บ้านหรือตำบลให้เป็นที่ยอมรับทั่วไป

3. พัฒนาทรัพยากรมนุษย์ และการปรับปรุงเทคโนโลยี คือ การสร้างบุคคลที่มีความคิดกว้างไกล มีความรู้ความสามารถให้เกิดขึ้นในสังคม มีการวางแผนการตลาด มุ่งเน้นการผลิตและการบริการ โดยคำนึงถึงผู้บริโภคทั้งในและต่างประเทศเป็นสำคัญ

ถึงแม้ว่าธุรกิจชุมชนจะได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ แต่ก็ยังคงประสบกับปัญหาในด้านการพัฒนาให้ธุรกิจชุมชนนั้นเกิดความเข้มแข็งและยั่งยืน เนื่องจากมีข้อจำกัดต่าง ๆ คือ (ปิยารัช เษย วัฒนะ, 2545 อ้างใน สาวิตรี แก้วแสงใจ, 2548)

1. สินค้าหรือผลิตภัณฑ์จากธุรกิจชุมชน ยังไม่สามารถเข้าถึงตลาดใหญ่ ๆ ได้ เนื่องจากผู้ประกอบการขาดความรู้ ขาดข้อมูลข่าวสารทางการตลาด ตลอดจนไม่มีประสบการณ์ในการขยายช่องทางการจัดจำหน่าย
2. สินค้าหรือผลิตภัณฑ์จากธุรกิจชุมชน มีคู่แข่งที่เป็นสินค้าที่มีการใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยในการผลิต รวมไปถึงสินค้าที่มีตราสินค้า (brand name) จากต่างประเทศ
3. ผู้ประกอบการขาดข้อมูลทางการตลาด รวมถึงไม่มีการพัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์
4. ผู้ประกอบการไม่มีความรู้ในการใช้เทคนิคการผลิตเพื่อพัฒนาให้มีคุณภาพ
5. ผู้ประกอบการขาดความรู้ในด้านการจัดการองค์กรของตน รวมถึงขาดการรวมกลุ่มที่เข้มแข็ง
6. ผู้ประกอบการขาดเงินทุนที่ใช้ในการผลิต รวมถึงไม่สามารถหาแหล่งเงินทุนได้

อย่างไรก็ดีจากการที่รัฐบาลใช้นโยบายเพื่อที่จะส่งเสริมให้ธุรกิจชุมชนเข้มแข็ง สามารถพึ่งพาตนเองได้นั้น จำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องมีข้อมูลเกี่ยวกับด้านการผลิต การตลาด โอกาสทางการตลาด ตลอดจนปัญหาและอุปสรรค ของการผลิตสินค้าประเภทต่างๆ ซึ่งจะเป็นประโยชน์ในการกำหนดกลยุทธ์และมาตรการในการดำเนินงาน ของเกษตรกร กลุ่มเกษตรกรและ ธุรกิจชุมชนต่อไป

พืชผัก (vegetable) เป็นหนึ่งในสินค้าส่งออก 10 อันดับ ในสินค้าเกษตรของประเทศไทย (ตารางที่ 1) และผักเป็นอาหารหลักในอาหาร 5 หมู่ ที่ร่างกายต้องการและผักเป็นส่วนหนึ่งของอาหารที่เป็นปัจจัยสำคัญในการดำรงชีวิต ผักเป็นแหล่งให้พลังงาน แร่ธาตุ และผักยังมีคุณค่าทางอาหารสูงคือ เป็นแหล่งวิตามิน แร่ธาตุ และ โปรตีน ที่มีความสำคัญต่อร่างกายมาก การขาดอาหารประเภทผักหรือได้รับไม่เพียงพอแล้วร่างกายก็จะอ่อนแอ อาจเกิดอาการผิดปกติขึ้น ดังนั้นผักจึงเป็นพืชที่มนุษย์บริโภคกันทุกครัวเรือน (สุนทร เรื่องเกษม, 2539)

สำหรับการบริโภคอาหารของคนไทยแต่เดิมบริโภคอาหารตามธรรมชาติที่มีอยู่ในแต่ละท้องถิ่นของตน หากแต่ปัจจุบันความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีการผลิต ทำให้การผลิตผักมีได้ภายใน

ตารางที่ 1 มูลค่าการส่งออกสินค้าเกษตรของประเทศไทย ปี 2546 - 2549

รายการ	มูลค่า : ล้านบาท			
	2546	2547	2548	2549 (ม.ค.-ธ.ค)
1 ยางพารา	115,796.90	137,465.50	148,679.90	205,374.40
2 ข้าว	75,733.10	108,293.20	92,918.90	97,539.40
3 ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง	27,127.00	34,589.00	34,015.30	42,970.60
4 กุ้งสดแช่เย็น แช่แข็ง	35,921.20	32,536.10	37,730.30	37,802.50
5 ไก่แปรรูป	15,703.60	20,853.00	27,338.50	28,842.70
6 ปลาหมึกสดแช่เย็น แช่แข็ง	13,505.70	15,167.70	14,280.10	14,023.20
7 ผลไม้สดแช่เย็น แช่แข็ง	9,092.40	9,791.60	11,815.50	12,201.00
8 เนื้อปลาสดแช่เย็น แช่แข็ง	12,635.60	11,487.70	13,093.20	11,760.40
9 ผักสดแช่เย็น แช่แข็งและแห้ง	5,418.50	7,035.70	7,388.50	7,157.20
10 ปลาสด แช่เย็น แช่แข็ง	4,032.40	4,687.70	5,198.70	5,876.30
รวม 10 รายการ	314,966.50	381,907.00	392,459.00	463,547.70
อื่นๆ	3,010,663.60	3,492,916.0	4,046,851.0	4,474,960.50
มูลค่ารวม	3,325,630.10	3,874,823.0	4,439,310.0	4,938,508.20

หมายเหตุ: 2549 (ม.ค.-ธ.ค) เป็นตัวเลขเบื้องต้น

ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (2549)

ขึ้นผลิตเพื่อการบริโภคภายในครัวเรือน หรือบริโภคในประเทศเท่านั้น แต่ปัจจุบันยังเป็นสินค้าส่งออกที่ทำรายได้ให้กับประเทศหลายพันล้านบาทในแต่ละปี จากสถิติการส่งออกพืชผัก ในปี พ.ศ. 2546 พบว่า ผักสดแช่เย็น แช่แข็งและแห้ง มีมูลค่าส่งออก 5418,000,000 บาท และเพิ่มขึ้นเป็น 7,157,200,000 บาท ในปี พ.ศ. 2549 (ตารางที่ 1) ดังที่กล่าวมาข้างต้น ผักเป็นสินค้าที่มีโอกาสที่ดีในทางธุรกิจ ทั้งในด้านในตัวสินค้าที่เป็นสินค้าจำเป็น ที่สามารถตอบสนองความต้องการขั้นพื้นฐานคือการบริโภคของมนุษย์ และยังมีอนาคตโอกาสทางด้านการตลาดในตัวปริมาณการส่งออกที่สูงขึ้นทุกปี ทำให้เห็นได้ว่าอาชีพปลูกผักควรได้รับการส่งเสริม และสนับสนุนทั้งในด้านส่งออกที่สูงขึ้นทุกปี ทำให้เห็นได้ว่าอาชีพปลูกผักควรได้รับการส่งเสริม และสนับสนุนทั้งในด้านการผลิตและการตลาดให้แก่ผู้สนใจ ซึ่งในการพัฒนาการผลิตและการตลาด ในอาชีพปลูกผักในระดับท้องถิ่นนั้นเป็นการพัฒนาธุรกิจชุมชนอันส่งผลต่อเศรษฐกิจระดับประเทศต่อไป

ในปี พ.ศ. 2547 รัฐบาลได้เล็งเห็นความสำคัญในการคุ้มครองผู้บริโภคเพื่อให้อาหารที่ผลิตและบริโภคในประเทศมีความปลอดภัยได้มาตรฐานทัดเทียมกับสากล นำไปสู่การเป็นครัวอาหารของโลก จึงได้กำหนดให้เป็นปีแห่งสุขภาพอนามัย สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยาได้ตระหนักถึงภาระความรับผิดชอบที่มีความสำคัญอย่างยิ่งจึงได้มีการจัดทำโครงการศึกษาเพื่อลดการปนเปื้อนของสารเคมีฆ่าแมลง เพื่อดำเนินกิจกรรมความปลอดภัยด้านอาหารตามแผนยุทธศาสตร์ที่กำหนดอย่างบูรณาการ ได้แก่ การตรวจสอบเฝ้าระวังความปลอดภัยด้านอาหารในซูเปอร์มาร์เก็ต ตลาดขายส่ง และขายปลีก แหล่งเพาะปลูก และการสร้างกระแสการรณรงค์การเลือกซื้อ เลือกบริโภค และวิธีลดการปนเปื้อนของสารเคมีฆ่าแมลงในอาหารให้มีความปลอดภัย อีกทั้งเป็นข้อมูลเบื้องต้นในการเลือกซื้อ เลือกบริโภค และส่งผลให้ผู้ประกอบการ เกษตรกรมีความตระหนักในเรื่องการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารให้เป็นไปอย่างถูกต้องเหมาะสม รวมทั้งยังใช้เป็นข้อมูลให้ผู้บริหารสามารถตัดสินใจวางแผนการปฏิบัติงานได้ทันต่อเหตุการณ์และสนองตอบวัตถุประสงค์หลักของรัฐบาลในการที่จะให้ประเทศไทยเป็น “ดินแดนแห่งความปลอดภัยด้านอาหาร” เพื่อเป็นการคุ้มครองผู้บริโภคและเสริมสร้างสุขภาพของประชาชนอย่างยั่งยืน

จังหวัดนครปฐม เป็นจังหวัดหนึ่งในโครงการส่งเสริมการปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษของกรมส่งเสริมการเกษตร และเป็นจังหวัดที่อยู่ไม่ไกลจากกรุงเทพฯ ด้วยระยะทางเพียงประมาณ 56 กิโลเมตร ประกอบกับในจังหวัดนครปฐม มีการปลูกผักมากมายหลายชนิดและปลูกอย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี สามารถสนองความต้องการของตลาดภายในและภายนอกจังหวัดได้ นอกจากนี้ จังหวัดนครปฐมยังมีตลาดและผู้ซื้อรายใหญ่รายหลายในจังหวัด เช่น บริษัท กำแพงแสน คอมเมอร์เชียล บริษัท สยามจัสโก้ (มหาชน) จำกัด บริษัท บิ๊กซี (นครปฐม) จำกัดบริษัท ASIA (มหาชน) จำกัดและบริษัท EXTAR (มหาชน) จำกัด

ในการสนับสนุนและส่งเสริมของภาครัฐให้มีการพัฒนาประชาชนในระดับรากแก้ว ซึ่งเป็นรากฐานที่สำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ กลุ่มเกษตรกรจึงจัดได้ว่าเป็นกลุ่มที่มีบทบาทสำคัญอีกกลุ่มหนึ่งที่จะช่วยพัฒนาให้โครงสร้างเศรษฐกิจของจังหวัดนครปฐมและประเทศให้เข้มแข็งขึ้น และกลุ่มผู้ผลิตผักปลอดภัยจากสารพิษในจังหวัดนครปฐมนั้นมีมากมายหลายกลุ่มทั้งที่เป็นการดำเนินงานในลักษณะของกลุ่ม สหกรณ์ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรและกลุ่มเอกชน เป็นต้น ซึ่งในการศึกษาครั้งนี้ได้เลือกศึกษา กลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษของเกษตรกรห้วยพระเป็นตัวอย่างในการศึกษา เนื่องจากกลุ่มเกษตรกรห้วยพระเป็นกลุ่มที่มีการผลิตผักปลอดภัยจากสารพิษหลากหลายถึง 8 ชนิด ไม่เหมือนกลุ่มอื่นๆ ที่จะปลูกผักชนิดเดียวกันทั้งกลุ่ม และกลุ่มยังทำการผลิตผักปลอดภัยจากสารพิษที่ได้มาตรฐาน GAP และได้รับรางวัลชนะเลิศกลุ่มแม่บ้านปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ พ.ศ. 2541 รางวัลชนะเลิศ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรดีเด่นภาคตะวันตก พ.ศ. 2541

และภาคกลาง ปี พ.ศ. 2545 และยังได้รับรางวัล OTOP 5 ดาว ในปี พ.ศ. 2545 และชนะการประกวดพืชผักปลอดภัยจากสารพิษ ในปี พ.ศ. 2549 อีกด้วย จึงเป็นกลุ่มที่เหมาะสมที่จะทำการศึกษาในครั้งนี้

ดังนั้นในการศึกษาครั้งนี้จะทำการศึกษา ครอบคลุมถึงด้านการผลิตและการตลาด การจัดการ การดำเนินงาน การประเมินผลการดำเนินงานและ การกำหนดกลยุทธ์ ผลที่ได้จากการศึกษาคาดว่า สามารถบ่งบอกถึงความสำเร็จในการจัดตั้งหรือการดำเนินงานกลุ่ม ปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ที่เกิดขึ้น เพื่อนำไปวางแผนปรับปรุงแก้ไขการดำเนินงาน และวางแนวทางในอนาคตของสมาชิกของกลุ่มเกษตรกรปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ ตำบลห้วยพระ ทั้งนี้เพราะความสำเร็จหรือความล้มเหลวของนโยบาย แผนงาน โครงการ และกลุ่มต่าง ๆ จะต้องผ่านกระบวนการต่าง ๆ อีกมาก โดยเฉพาะกระบวนการบริหารโครงการ และการประเมินผลโครงการ และการวางแผนกลยุทธ์ ถ้าจะกล่าวให้เข้าใจง่าย ๆ ก็คือ การวางแผน เป็นเรื่องของการคิด การดำเนินการหรือการบริหารเป็นเรื่องของการทำ ส่วนการประเมินผล (evaluation) ก็คือ การเทียบระหว่างการคิดกับการกระทำนั่นเอง การประเมินและและการวางแผนกลยุทธ์จะทำให้เกิดประโยชน์กับเกษตรกรหรือกลุ่มที่ทำการผลิตอยู่ตลอดจนเกษตรกรหรือกลุ่มที่ยังไม่ได้ทำการผลิต รวมทั้งจะเป็นข้อมูลในให้ภาครัฐและกลุ่มผักปลอดสารอื่น ๆ สามารถนำแบบอย่างการดำเนินงานที่มีประโยชน์ไปใช้ในการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มตนได้ในอย่างถูกต้องและสามารถพึ่งตนเองได้ระยะยาว และมีความยั่งยืนต่อไป

### วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาถึงสภาพทั่วไปทางการผลิต และการตลาดของกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ อำเภอดอนตูม จังหวัดนครปฐม
2. เพื่อประเมินผลการดำเนินงานของกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ อำเภอดอนตูม จังหวัดนครปฐม
3. วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคในการดำเนินงานของกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ และสร้างกลยุทธ์ทางเลือกในการดำเนินงานของกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ อำเภอดอนตูม จังหวัดนครปฐม

## ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ผลการวิจัยและประเมินจะทำให้ทราบถึงสถานการณ์ปัจจุบันของการรวมกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ ทั้งในด้านการผลิต การตลาด และปัญหาอุปสรรค นอกจากนี้ยังเป็นข้อมูลให้ผู้นำกลุ่ม ผู้นำชุมชน หรือผู้ที่สนใจสามารถใช้เป็นแนวทางในการศึกษาวิเคราะห์เพื่อการรวมกลุ่มอาชีพให้มีความพร้อมมากขึ้น และสามารถใช้เป็นข้อมูลประกอบการกำหนดแนวทางในการดำเนินงานเพื่อส่งเสริมกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษให้สามารถพึ่งพาตนเองได้ในระยะยาว อีกทั้งหน่วยงานของรัฐที่เกี่ยวข้องสามารถนำไปเป็นข้อมูลพื้นฐานในการเข้าไปส่งเสริม และพัฒนา กลุ่มอาชีพให้มีความเข้มแข็งสามารถพึ่งพาตนเองได้ ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งในการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนให้แข็งแรง ซึ่งจะส่งผลถึงระบบเศรษฐกิจ และสังคมของประเทศต่อไป

## ขอบเขตของการศึกษา

เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์และได้รับประโยชน์ตามที่กล่าวมาจะทำการศึกษาคำเนินงานของกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ อำเภอคอนตูม จังหวัดนครปฐม ในการศึกษาครั้งนี้จะอาศัยข้อมูลปฐมภูมิในปีการผลิต 2549 โดยจะทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากเกษตรกรที่เป็นสมาชิกกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ 29 ราย และเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้บริโภคที่ซื้อผักปลอดภัยจากสารพิษของกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ 30 ราย ในงานเกษตรแห่งชาติ ปี พ.ศ. 2549 มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตกำแพงแสน

## นิยามศัพท์

ผักปลอดภัยจากสารพิษ หมายถึง ผักที่ปราศจากปริมาณสารพิษตกค้างรวมทั้งผักที่ยังมีสารพิษตกค้างเจือปนอยู่บ้างแต่ต้องไม่เกินค่า MRL (maximum residue limit) ตามประกาศกระทรวงสาธารณสุข ซึ่งกำหนดโดยองค์การอาหารและเกษตรแห่งสหประชาชาติ และองค์การอนามัยโลก

จปฐ. หรือ ความจำเป็นขั้นพื้นฐาน (basic minimum needs) กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2533) ได้ให้ความหมายไว้ ดังนี้

1. จปฐ. หมายถึง ความต้องการพื้นฐานที่จำเป็นสำหรับการดำรงชีวิตของมนุษย์แต่ละคนในสังคม
2. จปฐ. หมายถึง สิ่งจำเป็นแก่การครองชีพพื้นฐานของบุคคล หรือเป็นความต้องการขั้นต่ำของชุมชน เพื่อให้ทำให้เป็นเกณฑ์ตรวจสอบได้ว่าชุมชนหนึ่ง ๆ นั้นยังขาดแคลนในเรื่องใดบ้างและขาดแคลนแค่ไหน
3. จปฐ. หมายถึง ความต้องการขั้นต่ำที่ชาวบ้านทุกคนหรือชุมชน ควรจะมีหรือควรจะเป็น เพื่อให้มีชีวิตอย่างปกติสุขพอสมควร (พออยู่ พอกิน) ในช่วงเวลาหนึ่ง ๆ
4. จปฐ. หมายถึง ความต้องการต่ำสุดที่จะทำให้คุณภาพชีวิตของมนุษย์ดีขึ้นมาได้และสามารถดำรงชีวิตอยู่ในสังคมอย่างปกติสุขพอสมควร

## บทที่ 2

### แนวความคิดและทฤษฎี

#### การตรวจสอบเอกสาร

การตรวจสอบเอกสารในการศึกษาค้นคว้า จะทำการศึกษางานที่มีผู้ทำการศึกษาวิจัยมาแล้วในเรื่องต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับผักปลอดภัยจากสารพิษ การวิเคราะห์การรวมกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ ซึ่งรวบรวมจากเอกสารและหน่วยงานต่างๆ ซึ่งสามารถแบ่งได้เป็น 3 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 ศึกษาเกี่ยวกับผักปลอดภัยจากสารพิษ

ส่วนที่ 2 ศึกษาเกี่ยวกับการประเมินการรวมกลุ่มอาชีพ

ส่วนที่ 3 ศึกษาเกี่ยวกับการวิเคราะห์กลุ่ม และการกำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินงาน โดยใช้การวิเคราะห์ (SWOT analysis)

#### ส่วนที่ 1 ศึกษาเกี่ยวกับผักปลอดภัยจากสารพิษ

การศึกษาในส่วนนี้ผู้ศึกษาได้แบ่งการศึกษาออกเป็น 2 ส่วนหลัก คือ การผลิตและการตลาด ด้านการผลิต ผักปลอดภัยจากสารพิษได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับสภาพทั่วไปทางการผลิต ต้นทุนผลตอบแทนของผักปลอดภัยจากสารพิษ เพื่อเข้าใจถึงสภาพทั่วไปของการปลูกผัก ความจำเป็นของการปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ รวมถึงวิธีการปลูก และรูปแบบการปลูกที่ให้ต้นทุนและผลตอบแทนที่มีประสิทธิภาพเพื่อเป็นข้อมูลพื้นฐานในการศึกษาต่อไป

เบญจมาศ จันท์แก้ว (2538) ได้ทำการศึกษา เรื่องการวิเคราะห์ทางเศรษฐกิจของการผลิตผักโดยใช้สารธรรมชาติและสารเคมี เพื่อเปรียบเทียบต้นทุนและผลตอบแทน ประสิทธิภาพของการผลิตผักระหว่างเกษตรกรที่ใช้สารธรรมชาติและเกษตรกรที่ใช้สารเคมี โดยใช้ฟังก์ชันการผลิตแบบ Cobb-Douglas ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงผลผลิตผักแต่ละชนิด ที่มีนัยสำคัญทางสถิติ ได้แก่ แรงงานที่ใช้ในการผลิตและดูแลรักษา มูลค่าปุ๋ย มูลค่าสารป้องกันและสารกำจัดศัตรูพืช โดยปัจจัย ที่มีผลกระทบจะมีความแตกต่างกันตามชนิดของผัก และประเภทของ

การใช้สารกำจัดศัตรูพืช ทางด้านการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนพบว่า เกษตรกรที่ใช้สารธรรมชาติจะได้ กำไรสุทธิมากที่สุด ทั้งนี้เนื่องจากได้รับราคาผลผลิตที่สูงกว่า ส่วนเกษตรกรที่ใช้สารเคมีน้อยได้รับกำไรสูงกว่าเกษตรกรที่ใช้สารเคมีมาก เพราะมีต้นทุนที่ต่ำกว่า สำหรับผลของ การวัดประสิทธิภาพทางเศรษฐกิจในการผลิตผักโดยทั่วไปแล้วพบว่า เกษตรกรทุกกลุ่มควรจะลดการใช้แรงงานในการผลิตลง เกษตรกรใช้สารธรรมชาติควรลดการใช้ปัจจัยป้อน ขณะที่เกษตรกรที่ใช้สารเคมี ควรลดการใช้สารเคมี ทั้งนี้เพื่อที่จะได้รับกำไรสูงสุด

จากการสำรวจเอกสารในขั้นต้นพบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงผลผลิตผักที่มีนัยสำคัญ ทางสถิติ ได้แก่ แรงงานที่ใช้ในการผลิตและดูแลรักษา มูลค่าปุ๋ย มูลค่าสารป้องกัน และสารกำจัดศัตรูพืช มีผลกระทบต่อต้นทุนในการปลูกผักทั้งหมด และการที่จะเพิ่มประสิทธิภาพทางการผลิต ไม่ว่าจะเป็นการปลูกวิธีใดต้องลดการใช้ปัจจัยเหล่านี้เพื่อประสิทธิภาพทางเศรษฐกิจ และในปีเดียวกันก็ได้มีการศึกษาเปรียบเทียบในด้านต้นทุน แต่เป็นการเปรียบเทียบ ถึงการใช้ปัจจัยการผลิตที่มีประสิทธิภาพทางเศรษฐกิจมากที่สุด โดยการใช้สารเคมี และการใช้สารเคมีร่วมกับสารสกัดสะเดาโดย ศิริวรรณ ทีปะศิริ (2538) ได้ศึกษาการเปรียบเทียบต้นทุน รายได้และกำไรของการผลิตพืชผักโดยการใช้สารเคมี และการใช้สารเคมีร่วมกับสารสกัดสะเดา ในการกำจัดศัตรูพืช โดยการสัมภาษณ์เกษตรกรตัวอย่างที่ผลิตผักคะน้า และผักกาดเขียววางตุ้ง จากตำบลคลองขวาง ตำบลไทรน้อยและตำบลขุนศรี อำเภอไทรน้อย จังหวัดนนทบุรี โดยสุ่มตัวอย่างเกษตรกรได้ 50 ราย และแบ่งกลุ่มเกษตรกรตัวอย่างออกเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่กลุ่มตัวอย่างที่ใช้สารเคมีโดยไม่ใช้สารสกัดสะเดา จำนวน 41 ราย และกลุ่มเกษตรกรตัวอย่างที่ใช้สารเคมีร่วมกับสารสกัดสะเดาจำนวน 9 ราย ผลการศึกษาพบว่า เกษตรกรที่ใช้สารเคมีและใช้สารเคมีร่วมกับสารสกัดสะเดาในการผลิตคะน้าจะมีต้นทุน และกำไรสุทธิ ดังนี้คือ เกษตรกรมีการลงทุนเฉลี่ยเท่ากับ 9,516 และ 10,062 บาทต่อไร่ ซึ่งจะเป็นส่วนของค่าใช้จ่ายของสารเคมีและสารเคมีร่วมกับสารสกัดจากสะเดาเท่ากับ 404 และ 622 บาทต่อไร่ คิดเป็นผลกำไรสุทธิเท่ากับ 6,074 และ 6,575 บาทต่อไร่ ตามลำดับ และในการผลิต กวางตุ้ง จะมีต้นทุน รายได้และกำไรสุทธิดังนี้ คือเกษตรกรมีการลงทุนเฉลี่ยเท่ากับ 5,671 บาทต่อไร่และ 6,148 บาทต่อไร่ ซึ่งจะเป็นส่วนของค่าใช้จ่ายของสารเคมีและสารเคมีร่วมกับการสกัดสะเดา เท่ากับ 272 บาทต่อไร่และ 378 บาทต่อไร่ คิดเป็นผลกำไรสุทธิเท่ากับ 226 และ 242 บาทต่อไร่ตามลำดับ และจากการวิเคราะห์ความแตกต่างของกำไรสุทธิเฉลี่ยต่อไร่ของการผลิตพืชผักทั้ง 2 ชนิด ไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ทั้งนี้อาจจะเป็นเพราะจำนวนเกษตรกรตัวอย่างที่ใช้สารสกัดจากสะเดาร่วมด้วยเท่าที่พบจริงมีน้อยเกินไป จนไม่สามารถเป็นตัวแทนที่ดีได้ ผลการศึกษานี้จึงยังไม่มีน้ำหนักพอที่จะทำให้เกษตรกรหันมาใช้สารสกัดจากสะเดาในการป้องกันและกำจัดศัตรูพืช

และต่อมาได้มีการศึกษาถึงการพัฒนาในวิธีการผลิต โดยมองถึงวิธีการปลูกในมุ้งตาข่ายใน ลอนได้มีการศึกษา จักรวัฒน์ หนูท่านา (2546) การวิเคราะห์ทางการเงินของการลงทุนผลิตผัก ปลอดภัยจากสารพิษในตาข่ายในลอน : กรณีศึกษาเกษตรกรอำเภอคอนคม จังหวัดนครปฐม โดย แยกการวิเคราะห์ทางการเงิน ออกเป็น 3 กรณี กรณีแรก ปลูกผักคะน้าสลับกับผักกวางตุ้ง กรณีที่ สอง ปลูกผักคะน้าเพียงอย่างเดียว กรณีที่สาม ปลูกผักกวางตุ้งเพียงอย่างเดียว ผลการศึกษาต้นทุน ทั้งหมดเฉลี่ยของผักคะน้าและผักกวางตุ้งเฉลี่ยต่อรุ่นต่อไร่ เท่ากับ 11,230.23 บาท และ 10515.97 บาทตามลำดับ ส่วนปริมาณผลผลิตเฉลี่ยต่อรุ่นต่อไร่ เท่ากับ 2303.1 กิโลกรัม และ 2218.75 กิโลกรัมตามลำดับ และผลการศึกษาทางการเงินโดยใช้อัตราคิดลดร้อยละ 7 ทั้ง 3 กรณีพบว่ามีความคุ้มค่าต่อการลงทุนเนื่องจากมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) มีค่าเป็นบวก อัตราส่วนรายได้ต่อ ค่าใช้จ่าย (B/C) เท่ากับ 1.56 และอัตราผลตอบแทนภายในของการลงทุน (IRR) เท่ากับร้อยละ 71.49 เมื่อพิจารณาจากตัววัดผลแต่ละตัวได้แก่ NPV ซึ่งมีค่าเป็นบวก หมายความว่า การลงทุนปลูก ผักปลอดภัยจากสารพิษเมื่อลงทุนแล้วสามารถให้ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุนเมื่อคิดเป็นมูลค่าปัจจุบัน แล้วสูงกว่ามูลค่าปัจจุบันของค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นตลอดอายุของการปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ จึง ทำให้ผู้ลงทุนได้กำไร สำหรับตัววัด B/C มีค่ามากกว่า 1 และ IRR ที่ได้เท่ากับร้อยละ 71.49 หมายความว่า อัตราผลตอบแทนที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของรายได้ที่ได้รับจากการลงทุนเท่ากับมูลค่า ปัจจุบันของค่าใช้จ่าย และเมื่อไปเปรียบเทียบกับค่าเสียโอกาสของเงินลงทุนหรืออัตราคิดลด ซึ่ง เท่ากับร้อยละ 7 จะเห็นว่าอัตราผลตอบแทนของการลงทุนสูงกว่าอัตราคิดลด ดังนั้น การลงทุนปลูก ผักปลอดภัยจากสารพิษให้ผลตอบแทนทางการเงินคุ้มค่ากับการลงทุน และเมื่อพิจารณาราคา ผักคะน้าและกวางตุ้งสามารถลดลงได้ต่ำสุดเท่าใดจึงจะทำให้การลงทุนยอมรับได้สรุปได้ว่า เกษตรกรไม่ควรจะขายผักคะน้าและผักกวางตุ้งต่ำกว่าราคา 5.22 และ 5.09 บาทต่อกิโลกรัม ตามลำดับ และจากผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องข้างต้นที่กล่าวมาแสดงให้เห็นว่า เมื่อทำการเปรียบเทียบ กันระหว่างการผลิตต่าง ๆ เป็น การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทน ทำการศึกษาต้นทุนและ ผลตอบแทนต่อหน่วยพื้นที่การผลิต ซึ่งการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทน ทำให้ทราบถึงกำไรที่ เกษตรกรได้รับ เพื่อเป็นประโยชน์ในการพิจารณาถึงความสำเร็จหรือความล้มเหลว

การตลาดของผักปลอดภัยจากสารพิษ ในการศึกษาและสำรวจเอกสารครั้งนี้ ศึกษาเพื่อเป็น ข้อมูลทำให้ผู้ศึกษาเห็นภาพความสำคัญทางด้านพฤติกรรมและปัจจัยที่มีผลต่อการซื้อผักปลอดภัย และนำข้อมูลไปใช้ในการวางแผนกลยุทธ์ในการพัฒนากลุ่มผักปลอดภัยจากสารพิษ โดย วิไล ท้วม กลัด (2543) ทำการศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อและพฤติกรรมผู้บริโภคผักปลอดภัย จากสารพิษในเขตกรุงเทพฯ ผลการศึกษาพบว่า ส่วนมากกลุ่มตัวอย่างที่ได้จะเป็นเพศหญิง และปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อและพฤติกรรมผู้บริโภคผักปลอดภัยจากสารพิษ ได้แก่ ราคาผักปลอดภัย และส่วนต่างระหว่างราคาผักปลอดภัยกับผักสดทั่วไปที่ผลิตโดยใช้สารเคมี สำหรับครอบครัว

ที่มีขนาดเล็กจะมีผลทำให้ความน่าจะเป็นในการเลือกบริโภคผักปลอดสารพิษของผู้บริโภคเพิ่มขึ้น ในส่วนของผักกางดุ้ง ถั่วฟักยาว ผักบุงจีนและผักปลอดสารพิษโดยรวม ส่วนผู้บริโภคที่อาศัยอยู่ในเขตเมืองชั้นในมีแนวโน้มที่จะเลือกบริโภคผักกะหล่ำปลีและผักบุงจีนที่ปลอดสารพิษเพิ่มขึ้น และผลทางด้านเศรษฐกิจและสังคมพบว่า มีความสอดคล้องกับทัศนคติของผู้บริโภค มีทัศนคติในเชิงนิยมผักปลอดสารพิษ โดยให้ความเห็นว่าผักปลอดสารพิษมีประโยชน์ ลดความเสี่ยงในการสะสมพิษของร่างกายและสิ่งแวดล้อม แต่ผู้บริโภคยังไม่มี ความมั่นใจในคุณภาพของผักปลอดสารพิษ ซึ่งควรให้หน่วยงานที่รับผิดชอบมีการตรวจสอบอย่างเข้มงวดมากขึ้น และในด้านราคา ผู้บริโภคคิดว่าควรจะสูงกว่าราคาผักสดทั่วไปที่ผลิตโดยใช้สารเคมีไม่เกินร้อยละ 50 หรือมีราคา 1.5 เท่าของราคาผักสดทั่วไป และควรเพิ่มแหล่งจำหน่ายให้เพียงพอ กับความต้องการของผู้บริโภค โดยเฉพาะซูเปอร์มาเก็ต อีกทั้งควรให้ข้อมูลเกี่ยวกับขบวนการผลิตและการตรวจสอบคุณภาพของผักปลอดสารพิษ ให้มากขึ้นและกระทำอย่างต่อเนื่องในอนาคต ในการศึกษาส่วนที่ 1 ซึ่งเกี่ยวกับผักปลอดสารพิษ เพื่อนำมาเป็นความรู้พื้นฐาน

ในการศึกษาทำให้ทราบถึงสภาพทั่วไปของการปลูกและความเป็นมาของการปลูกผักปลอดสารพิษ รวมถึงวิธีการปลูก และรูปแบบพื้นฐานต่างๆ ของผักปลอดสารพิษและพฤติกรรมผู้บริโภคบริโภคผักปลอดสารพิษ เพื่อนำข้อมูลดังกล่าวรวมถึงความรู้ที่ได้มาไปพัฒนาในการศึกษาครั้งนี้ต่อไป

## ส่วนที่ 2 ศึกษาเกี่ยวกับการประเมินการรวมกลุ่มอาชีพ

จากการสำรวจเอกสารในส่วนแรกทำให้ผู้ศึกษาได้ทราบถึงข้อมูลพื้นฐานทางการตลาดและผลิตของผักปลอดสารพิษพอสมควร และในส่วนการศึกษาเกี่ยวกับการประเมินการรวมกลุ่มอาชีพ เพื่อต้องการความรู้และความเข้าใจถึงเครื่องมือและตัวชี้วัดต่างๆ ในแบบจำลองที่ได้ดีขึ้น การตรวจสอบเอกสารในส่วนนี้จะทำให้ผู้ศึกษาเข้าใจถึงการรวมกลุ่มอาชีพและวิธีการประเมินผลโดยใช้แบบจำลองซิปป์ (CIPP model) ได้เป็นอย่างดี เช่น ปราโมทย์ ใค้วารินทร์ และคณะ (2542) ศึกษาเรื่อง การประเมินผลโครงการอบรมกลุ่มสตรีด้านอาชีพเสริมของเทศบาลเมืองลำพูน โดยใช้แบบจำลองซิปป์ (CIPP model) ได้ทำการประเมิน 2 ส่วน คือ 1) การประเมินในส่วน of เจ้าหน้าที่อบรม และ 2) การประเมินในส่วน of สมาชิกกลุ่มแม่บ้านที่เข้ารับการอบรม โดยได้ผลการประเมินดังนี้ การประเมินผลโครงการในส่วน of เจ้าหน้าที่นั้น พบว่า การวางแผนของโครงการมีความสำเร็จค่อนข้างมาก การดำเนินงานตามโครงการมีความสำเร็จมาก และผลที่ได้รับจากโครงการเป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนดไว้ ส่วนการประเมินความพึงพอใจของเจ้าหน้าที่ที่มีต่อ

โครงการนั้น พบว่าเจ้าหน้าที่ที่มีความพึงพอใจในโครงการมาก การประเมินผลโครงการในส่วนของกลุ่มแม่บ้าน พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเข้าร่วมโครงการของกลุ่มแม่บ้านคือ เห็นว่าเป็นประโยชน์กับตน ส่วนการวางแผนก่อนการดำเนินงานยังไม่ดีพอ การดำเนินการฝึกอบรมคืออยู่แล้ว และผลที่ได้จากโครงการนั้นอยู่ในระดับปานกลาง กล่าวคือ ทำให้ความรู้ความสามารถ และความสามัคคีในกลุ่มดีขึ้น ทำให้มีรายได้เพิ่มขึ้น ส่วนคุณภาพชีวิตไม่ได้ดีขึ้นกว่าเดิม และมีการศึกษาของชนิดา คุ่มภัย (2543) ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกลุ่มสตรีสหกรณ์ในจังหวัดลพบุรี มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาข้อมูลสถานภาพของกลุ่มสตรีสหกรณ์ และระดับความสำเร็จในการดำเนินกิจกรรม ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยนำเข้า ได้แก่ การศึกษา การได้รับการฝึกอบรม ระยะเวลาการเป็นสมาชิกกลุ่ม และการได้รับการฝึกอบรม มีผลต่อความสำเร็จของกลุ่ม แต่อายุ อาชีพ รายได้ และการเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มอื่น ไม่มีผลต่อความสำเร็จของกลุ่ม

ด้านกระบวนการ การมีส่วนร่วมในกิจกรรมของกลุ่ม การติดต่อประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และการได้รับผลประโยชน์ของสมาชิกกลุ่ม มีผลต่อความสำเร็จของกลุ่ม แต่ความรู้ความเข้าใจในวัตถุประสงค์ของกลุ่มไม่มีผลต่อความสำเร็จของกลุ่ม และได้มีการประเมินกลุ่มที่เป็นธุรกิจชุมชนในโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ โดย บวรรัตน์ ศุภระกาญจน์ (2545) ศึกษาการประเมินผลการดำเนินงานขององค์กรธุรกิจชุมชนตามโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ กรณีศึกษา ตำบลโคกสะอาด อำเภอศรีเทพ จังหวัดเพชรบูรณ์ โดยศึกษาตามแบบจำลอง ซิปป์ มีกรอบแนวคิดในการศึกษา ดังนี้ 1) ด้านบริบท ได้แก่ การวางแผน 2) ด้านปัจจัยนำเข้า ประกอบด้วย บุคลากร งบประมาณ สถานที่ วัสดุอุปกรณ์ และการสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ 3) ด้านกระบวนการ ประกอบด้วยการบริหารงาน การจัดการองค์กรของกลุ่มเกี่ยวกับบทบาทของสมาชิก และผู้นำกลุ่ม 4) ด้านผลผลิต ประกอบด้วย การพัฒนารูปแบบและมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการจัดสรรผลประโยชน์ให้แก่สมาชิกกลุ่ม สรุปผลได้ว่า การดำเนินงานขององค์กรธุรกิจชุมชนตำบลโคกสะอาด ประสบความสำเร็จในระดับหนึ่ง โดยอาศัยขบวนการของชุมชนที่จะมาสร้างชุมชนให้เกิดความเข้มแข็ง สอนให้คนคิดเป็น ทำเป็น และใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นในการบริหารจัดการต่าง ๆ

อมรทิพย์ แท้เที่ยงธรรม (2546) ศึกษาการประเมินผลกลุ่มหัตถกรรมภายใต้โครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ กรณีศึกษาจังหวัดนครศรีธรรมราช โดยการสำรวจและวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้แบบจำลองซิปป์ ผลการศึกษากลุ่มหัตถกรรมตัวอย่างจำนวน 4 ประเภท คือ กลุ่มจักสานย่านลิเภา กลุ่มแกะตัวหนังสือสูง กลุ่มผลิตภัณฑ์กระชูด และกลุ่มพับใบกระท่อม รวมทั้งสิ้น 7 กลุ่ม ประสบความสำเร็จในระดับสูง โดยกลุ่มอาชีพจักสานใบกระท่อม บ้านอ้ายเลา ประสบความสำเร็จในระดับสูงที่สุด ผลการประเมินในรายละเอียดพบว่า กลุ่มหัตถกรรมตัวอย่างส่วนใหญ่ มีบริบทที่เอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับสูง โดยกลุ่มพัฒนาอาชีพจักสานย่านลิเภา มีบริบทที่เอื้อ

ประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มมากที่สุด ผลการประเมินปัจจัยนำเข้า พบว่า กลุ่มอาชีพจักสาน ฝ้าใบกะพ้อบ้านอ้ายเลามีผลประเมินปัจจัยนำเข้าในระดับที่สูงที่สุด ผลการประเมินกระบวนการ พบว่า กลุ่มอาชีพจักสาน ฝ้าใบกะพ้อบ้านอ้ายเลา และกลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์กระจูดเป็นกลุ่มที่มีกระบวนการในการบริหารจัดการกลุ่มที่ดีที่สุด สำหรับผลการประเมินปัจจัยออก พบว่า ทุกกลุ่ม ทัศนคติส่วนใหญ่อยู่ในระดับที่น่าพอใจมาก

มนกานต์ พรหมวรทธร (2547) ศึกษาการประเมินผลโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ กรณีศึกษากลุ่มอาชีพดอกไม้ประดิษฐ์ในจังหวัดนนทบุรีมีวัตถุประสงค์เพื่อประเมินผลการดำเนินงานของกลุ่มตามแบบจำลองซิปป์ประกอบด้วยการประเมินบริบท ปัจจัยนำเข้า กระบวนการ และผลผลิต ตลอดจนศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานกลุ่มอาชีพดอกไม้ประดิษฐ์ จำนวนกลุ่มผลการศึกษา พบว่า ด้านบริบท กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีผลการประเมินอยู่ในระดับสูง ด้านปัจจัยนำเข้า กลุ่มตัวอย่างที่มีผลการประเมินในระดับต่ำ คือ กลุ่มดอกไม้ประดิษฐ์จากดิน ระดับปานกลาง ได้แก่ กลุ่มดอกไม้ประดิษฐ์จากผ้าใยบัว กลุ่มบ้านใหม่สมานฉันท์ 7 และกลุ่มดอกไม้ประดิษฐ์ (ผ้าเคลือบขาวเคมี) และอีก 2 กลุ่ม คือ กลุ่มอาชีพสตรีแปรรูปอาหารและศิลปะประดิษฐ์ และกลุ่มสตรีสหกรณ์ดอกไม้ประดิษฐ์พิกุลทองอยู่ในระดับสูง ด้านกระบวนการ และด้านผลผลิต กลุ่มตัวอย่างมีผลการประเมินอยู่ในระดับสูง จากการทบทวนเอกสารที่เกี่ยวกับการประเมินที่ใช้แบบจำลองซิปป์ นี้ เกณฑ์และตัวชี้วัดดังกล่าวสามารถใช้เป็นเครื่องมือในการประเมินผลโครงการได้ดี ซึ่งจะครอบคลุม มิติด้านเศรษฐกิจ สังคม ด้านบริหารจัดการ ด้านทรัพยากร และด้านสิ่งแวดล้อม เป็นต้นนอกจากนั้นยังสามารถวัดถึงความสำเร็จ และความล้มเหลวของโครงการพัฒนาต่างๆ ของรัฐได้ ซึ่งในทางปฏิบัตินักประเมินผลจะต้องนำเกณฑ์ และตัวชี้วัดดังกล่าวมาปรับใช้ให้เหมาะสมกับลักษณะ และบริบทของโครงการด้วย และยังทำให้เกิดความเข้าใจแนวทางในการประเมินผลในแต่ละด้านของแบบจำลองและทำให้สามารถนำแบบจำลองมาประยุกต์ใช้กับงานศึกษาได้ โดยการนำกรอบแนวคิดของการศึกษาเหล่านี้มาปรับใช้ เพื่อให้ได้กรอบแนวคิดและสร้างตัวชี้วัดในแต่ละด้านของการประเมินผลกลุ่มอีกด้วย

### ส่วนที่ 3 ศึกษาเกี่ยวกับการวิเคราะห์กลุ่ม และการกำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินงาน

คาราวรรณ วิรุพพผล (2545) ได้ทำการวิจัยสถานการณ์ด้านการผลิต การตลาดและโอกาสทางการตลาดของสินค้าศิลปหัตถกรรมพื้นบ้านภายใต้โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ของภาคเหนือ:กรณีศึกษาผ้าทอตีนจกพื้นเมืองของจังหวัดแพร่ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคของการดำเนินการทางด้านการผลิตของผ้าทอตีนจก จังหวัดแพร่ โดยเลือกกลุ่มตัวอย่างจากอำเภอวังชิ้นและอำเภอลอง ผลการศึกษาพบว่า ชาวบ้านผู้ทอผ้าตีนจกส่วนใหญ่มีอาชีพทำนา

และทำการทอผ้าเป็นอาชีพเสริมโดยทอผ้าในช่วงระยะเวลาที่ว่างจากการทำนา ในส่วนของการคิดต้นทุนนั้น ชาวบ้านผู้ทอผ้าไม่ได้ประเมินค่าจ้างแรงงานของตนเองเข้าไปในต้นทุน ด้วยทั้งนี้เพราะชาวบ้านมีความเห็นว่าทอผ้าเพราะไม่มีอะไรจะทำเป็นการใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ จึงไม่ได้มีการรวมค่าแรงงานของตนเองเข้าไปเป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนและนอกจากนี้ชาวบ้านทอผ้าโดยมีการสืบเรื่อยมานับตั้งแต่ได้รับการฝึกอบรมเมื่อปี 2541 ซึ่งส่งผลให้ชาวบ้านผู้ทอรู้สึกว่าต้นทุนในการทอผ้าต่ำมาก ดังนั้นเมื่อมีผู้ทอมากขึ้น มีจำนวนผ้าที่ทอได้มากขึ้นก็เกิดปัญหาของการตัดราคากันเอง อันส่งผลให้ราคาผ้าทอดินจกมีราคาตกต่ำในปัจจุบัน เมื่อเปรียบเทียบกับราคาในอดีตที่สูงกว่านี้ ในด้านการตลาดชาวบ้านผู้ทอไม่ได้มีการแปรรูปผ้าทอให้เป็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ให้มีรูปแบบหลากหลาย การทอผ้ามักเป็นการทอตามความพอใจของผู้ทอมากกว่าเป็นไปตามความต้องการของผู้บริโภค จึงส่งผลให้สินค้าไม่เป็นที่นิยมแพร่หลาย อีกทั้งประสบกับปัญหาการแข่งขันของผ้าทอที่มาจากจังหวัดอื่น และผ้าทอที่มาจากประเทศลาวและพม่า ประกอบกับวัตถุดิบที่ใช้ปัจจุบันชาวบ้านไม่ได้มีการทำเส้นด้ายเองดังเช่นในอดีตต้องใช้ด้ายประดิษฐ์และด้ายเกลียว ซึ่งต้องทำการซื้อ หามาจากที่อื่น ส่งผลให้คุณภาพไม่ดีไม่มีความทนทาน ทางแก้ไขที่สามารถทำได้ก็คือให้มีการจัดตั้งหน่วยงานหรือองค์กรซึ่งประกอบไปด้วยตัวแทนจากภาครัฐบาล ภาคเอกชน และกลุ่มชาวบ้านผู้ทอผ้าดำเนินการแก้ปัญหา และทำหน้าที่ดำเนินงานในลักษณะที่ครบวงจรจากการผลิตสินค้าไปจนถึงการตลาด และร่วมกันกำหนดราคารับซื้อจากชาวบ้านผู้ทอในราคาที่เหมาะสมรวมไปถึงการวิจัยตลาดผู้บริโภค การพัฒนา และออกแบบผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคอีกด้วย

อมรทิพย์ แท้เที่ยงธรรม (2545) ได้ทำการวิจัยเรื่องสถานการณ์ด้านการผลิต การตลาด โอกาสทางการตลาด และกลยุทธ์ทางการตลาด ของสินค้าศิลปหัตถกรรมพื้นบ้านภายใต้โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์: กรณีศึกษาเครื่องจักสานจังหวัดนครราชสีมาและอ่างทอง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อมุ่งเน้นการศึกษาสถานการณ์การผลิต การตลาด ปัญหาและอุปสรรคด้านการผลิต และการตลาด โดยทำการศึกษาดังกล่าวด้วยวิธีการสำรวจตลอดจนวิเคราะห์โอกาสทางการตลาดด้วยวิธี SWOT Analysis และกำหนดกลยุทธ์สำหรับกลุ่มผู้ผลิตจักสานตัวอย่างในจังหวัดนครราชสีมาและอ่างทอง จากการศึกษาพบว่า ผู้ผลิตจักสานส่วนใหญ่ทำจักสานเป็นอาชีพเสริมจากการทำเกษตร โดยรายได้จากการทำจักสานประมาณรายละ 2,000-3,000 บาทต่อเดือนต่อครัวเรือน รูปแบบผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิตส่วนใหญ่จะกำหนดด้วยตนเอง หรือกำหนดกันเองในกลุ่มสมาชิกหรือเป็นรูปแบบที่ได้รับการถ่ายทอดมาจากบรรพบุรุษ วัตถุดิบที่ใช้ในการทำจักสานส่วนใหญ่จะเป็นวัตถุดิบที่หาได้ในท้องถิ่น เครื่องมือเครื่องใช้ในการทำจักสานมักจะเป็นเครื่องมือที่ง่าย ผลิตภัณฑ์จักสานที่ผลิตได้จะมีคุณภาพไม่คงที่และปริมาณที่ผลิตได้ก็ไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับช่วงเวลาที่ทำการผลิต นอกจากนี้ยังพบว่าผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มผู้ผลิตจักสานตัวอย่างผลิตมีชนิด รูปแบบ และขนาดของ

ผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย การพัฒนาชนิดและรูปแบบของผลิตภัณฑ์เป็นไปอย่างช้า ๆ ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้เน้นการใช้วัสดุจากธรรมชาติที่หาได้ในท้องถิ่นและใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น ราคาจำหน่ายผลิตภัณฑ์ค่อนข้างต่ำ โดยส่วนใหญ่เป็นการขายผ่านพ่อค้าคนกลาง ปัญหาและอุปสรรคที่กลุ่มผู้ผลิตจักสานประสบที่สำคัญได้แก่ ปัญหาความไม่เพียงพอของเงินทุน การขาดทักษะในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ และการขาดตลาดรองรับผลิตภัณฑ์ที่แน่นอน ผลการวิเคราะห์โอกาสทางการตลาดพบว่า กลุ่มผู้ผลิตส่วนใหญ่มีสภาพแวดล้อมภายในเข้มแข็งในระดับปานกลาง และสภาพแวดล้อมภายนอกมีผลต่อกลุ่มผู้ผลิตในระดับปานกลาง ดังนั้นกลยุทธ์ที่เหมาะสมสำหรับกลุ่มผู้ผลิตจึงได้แก่ “กลยุทธ์รักษาสถานะเดิม”

จากการตรวจสอบเอกสารที่เกี่ยวข้อง ทำให้ผู้ศึกษาได้ทราบถึงข้อมูลพื้นฐานด้านการผลิตและการตลาดของผักปลอดภัยจากสารพิษ รวมถึงวิธีการกำหนดองค์ประกอบของตัวแปรหลักในแต่ละด้านที่ใช้ในการประเมินผลของแบบจำลองซิมป์ ซึ่งทำให้ผู้ศึกษาได้ทราบถึงวิธีการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค และการกำหนดกลยุทธ์ รวมถึงการได้มาถึงข้อมูลที่น่าสนใจในการวิเคราะห์ (SWOT analysis) ได้เป็นอย่างดี ซึ่งในการศึกษาครั้งนี้จะมีความแตกต่างจากการศึกษาที่ตรวจสอบเอกสารมาคือ ในการศึกษาครั้งนี้จะศึกษาการดำเนินงานและการประเมินประสิทธิผลและประเมินกลุ่มเกษตรกรปลูกผักที่ปราศจากปริมาณสารพิษตกค้าง รวมทั้งผักที่ยังมีสารพิษตกค้างเจือปนอยู่บ้างแต่ต้องไม่เกินค่า MRL ตามประกาศกระทรวงสาธารณสุขโดยใช้แบบจำลองซิมป์และวิเคราะห์หาจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค และทำการกำหนดกลยุทธ์ โดยวิธีการประชุมเชิงปฏิบัติการต่อไป

### แนวคิดทฤษฎีที่ใช้

#### แนวคิดทางการตลาด

วิธีการตลาด (marketing channels) เป็นการศึกษาถึงลักษณะการเคลื่อนย้ายของสินค้าจากผู้ผลิต ไปสู่ผู้ค้าประเภทใดและผู้ค้าแต่ละประเภทได้รับในปริมาณเท่าใดก่อนที่จะไปถึงมือผู้บริโภคคนสุดท้ายโดยปกติแสดงปริมาณในรูปร้อยละ ซึ่งวิธีการตลาดจะแสดงถึงลักษณะการกระจายผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตถึงผู้บริโภคในที่สุด (สมคิด ทักษิณาวิสุทธิ, 2548)

ส่วนเหลือการตลาด (marketing margin) หมายถึง ความแตกต่างระหว่างราคาของผู้บริโภคจ่ายและราคาของผู้บริโภคได้รับซึ่งเกิดจากการเคลื่อนย้ายสินค้าจากผู้ผลิตมายังผู้บริโภคทำให้เกิด

ค่าใช้จ่ายหรือค่าบริการทางการตลาดต่างๆ (marketing services) เช่น ค่าขนส่ง ค่าเก็บรักษา ค่าโฆษณาบรรจุ ซึ่งค่าบริการการตลาดเหล่านี้รวมกันก็คือ ต้นทุนการตลาด (marketing cost) และเมื่อรวมกับผลกำไรของพ่อค้าก็จะเป็นส่วนเหลือมการตลาด ดังนั้น ส่วนเหลือมการตลาดประกอบด้วย 2 ส่วนด้วยกัน คือต้นทุนในการดำเนินการตลาดและกำไรของผู้ค้า (สมคิด ทักษิณวิสุทธิ, 2548)

### แนวคิดพฤติกรรมผู้บริโภค

พฤติกรรมผู้บริโภค (consumer behavior) หมายถึง พฤติกรรมซึ่งผู้บริโภคทำการค้นหาการซื้อ การใช้ การประเมินผลและการใช้สอยผลิตภัณฑ์และบริการ ซึ่งคาดว่าสนองความต้องการของเขา (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2541)

การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค (analyzing consumer behavior) เป็นการค้นหาหรือวิจัยเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้อและการใช้ของผู้บริโภค เพื่อทราบลักษณะความต้องการและพฤติกรรมการซื้อและการใช้ของผู้บริโภค (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2541)

เกณฑ์ในการพิจารณาตัดสินใจเลือกซื้อ ตลอดจนความพึงพอใจในการใช้ผลิตภัณฑ์จะใช้วิธีการวิเคราะห์แบบสถิติเชิงพรรณนา (descriptive statistics) โดยใช้ระดับการให้คะแนนความพึงพอใจในการบริโภคผ้ากบฏ มีการให้คะแนนสำหรับคำถาม

### แนวคิดเกี่ยวกับการประเมินผล

ในการดำเนินงานตามโครงการหรือการบริหารโครงการไม่ว่าจะเป็นโครงการของรัฐวิสาหกิจ หรือเอกชนก็ตาม จะต้องมีการวางแผนโครงการโดยกำหนดเป็นวัตถุประสงค์และเป้าหมายไว้เพื่อคาดหวังผลลัพธ์ที่จะเกิดขึ้นภายหลัง เมื่อวางแผนโครงการและมีการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ ตลอดจนการออกแบบโครงการเป็นอย่างดีแล้ว ผู้ที่มีอำนาจก็จะทำการคัดเลือกโครงการและอนุมัติโครงการต่อไป ต่อจากนั้นก็จะมีให้นำโครงการไปปฏิบัติ หรือที่เราเรียกว่า การบริหารโครงการ (project management) ความเป็นจริงแล้วการวางแผนโครงการที่ดีแค่จะช่วยเพิ่มโอกาสสำหรับความสำเร็จเท่านั้น แต่ก็มีใช่เป็นหลักประกันความสำเร็จของนโยบายแผนงานโครงการสาธารณะทั้งหมด ทั้งนี้เพราะความสำเร็จหรือความล้มเหลวของนโยบาย

แผนงาน โครงการต่าง ๆ จะต้องผ่านกระบวนการต่าง ๆ อีกมาก โดยเฉพาะกระบวนการบริหาร โครงการและการประเมินผลโครงการ ถ้าจะกล่าวให้เข้าใจง่าย ๆ ก็คือการวางแผน (planning) เป็นเรื่องของการคิด การดำเนินการหรือการบริหาร (implementation operation) เป็นเรื่องของการทำ ส่วนการประเมินผล (evaluation) ก็คือการเทียบ ระหว่างการคิดกับการกระทำนั่นเอง

### ความหมายของการประเมินผล

คำว่า “การประเมินผล” ตรงกับคำในภาษาอังกฤษว่า “evaluation” ซึ่งมีผู้ให้ความหมายไว้ ดังนี้

การประเมินผล หมายถึง กระบวนการที่มุ่งแสวงหาคำตอบว่า นโยบาย แผนงาน โครงการ บรรลุตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่กำหนดไว้หรือไม่เพียงใด โดยมีมาตรฐานและเครื่องมือในการวัดที่แม่นยำ ตรงและเชื่อถือได้ การประเมินผลจึงคล้ายกับการหาใครสักคนหนึ่งเอากระจกมาส่อง ให้เราเห็นหน้าตาตัวเองว่า สวยงามดีแล้วหรือยัง มีข้อบกพร่องอะไรบ้าง จะได้ปรับปรุงแก้ไขตนเองได้ (เยาวดี ราชชัยกุล วิบูลย์ศรี, 2542)

นอกจากนั้น (มนกานต์ พรหมวรารท, 2547 อ้างถึง สมหวัง พิธิยานุวัฒน์, 2540) ได้สรุปความหมายของคำว่าประเมินผลไว้ว่า ในการประเมินค่าสิ่งใดก็ตามจะต้องประกอบด้วย ส่วนประกอบที่ได้จากการวัดกับการตัดสินใจคุณค่าของส่วนประกอบนั้น โดยการเปรียบเทียบ ส่วนประกอบที่ได้จากการวัดกับเกณฑ์การประเมินองค์ประกอบของการประเมินค่า จึงสรุปได้ว่าการประเมินหรือการประเมินค่า คือ การวัดและการตัดสินใจ จะเห็นได้ว่าการให้ความหมายคำว่า ประเมินผลตามที่กล่าวนี้ การประเมินผลจะมีขึ้นได้ก็ต่อเมื่อมีการวัด และนำสิ่งที่ได้จากการวัดไปเทียบกับเกณฑ์ แล้วจึงทำการตัดสินใจ ซึ่งจากความหมายดังกล่าวนี้แสดงให้เห็นว่าเป็นความหมายทั่ว ๆ ไป ของคำว่าประเมินค่า (ประเมินผล) โดยมีได้มุ่งหมายถึงการประเมินค่าสิ่งใดสิ่งหนึ่งเป็นการเฉพาะ

อย่างไรก็ดี (ชลทิตย์ เอี่ยมสำอางค์, 2544 อ้างใน สมหวัง พิธิยานุวัฒน์, 2540) ได้ให้ความหมายของการประเมินไว้ว่าการประเมิน หมายถึงการกำหนดคุณค่า (value) และประสิทธิผลของการดำเนินงานของแผนงานและโครงการ โดยการเก็บรวบรวมข้อมูล การจัดข้อมูลเพื่อการตัดสินใจในการปฏิบัติต่อการดำเนินการในระยะ ต่อ ๆ ไป

(Daneil L. Stufflebeam, 1985 อ้างใน เขาวดี, 2542) ให้นิยามว่า การประเมิน คือ กระบวนการของการระบุ หรือกำหนดข้อมูลที่ต้องการ รวมถึงการดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล และนำข้อมูลที่จัดเก็บมาแล้วนั้น มาจัดทำให้เกิดเป็นสารสนเทศที่มีประโยชน์เพื่อนำเสนอสำหรับใช้เป็นทางเลือกในการประกอบการตัดสินใจต่อไป

จากความหมายของคำว่าประเมินผลที่กล่าวมาทั้งหมดนั้น การประเมินผล จึงเป็น กระบวนการเก็บรวบรวมข้อมูลมาวิเคราะห์หาคัดสินใจในคุณค่าของสิ่งต่างๆ ควบคู่กับการวัด การ วิจัย และการดำเนิน โครงการ เพื่อให้ทราบความก้าวหน้า ปัญหาอุปสรรค ผลสำเร็จหรือล้มเหลว ของโครงการที่ดำเนินการอยู่ และใช้ผลการประเมินนี้มาเทียบกับเกณฑ์ในการตัดสินใจเพื่อ ปรับปรุง ยุติ หรือดำเนินการโครงการดังกล่าวต่อไป

### ประเภทของการประเมินผล

ในการประเมินผลโครงการแบ่งออกได้เป็นหลายประเภท ตามหลักเกณฑ์การแบ่งที่ แตกต่างกันในที่นี้จะแบ่งตามระยะเวลาของโครงการซึ่งแบ่งการประเมินออกเป็น 3 ระยะ ดังนี้

การประเมินในช่วงระยะก่อนดำเนินงาน โครงการเพื่อศึกษาความเหมาะสม ความเป็นไป ได้ และการวิเคราะห์โครงการเพื่อวิเคราะห์ค่าใช้จ่ายและผลตอบแทนที่จะได้รับ ตลอดจนการ ประเมินร่างแผนงานโครงการที่ทำเสร็จแล้ว เพื่อตรวจสอบความเหมาะสมของสิ่งที่กำหนดไว้ได้แก่ หลักการและเหตุผล วัตถุประสงค์ เป้าหมาย วิธีการดำเนินงาน เพื่อให้โครงการมีความเหมาะสม และสมบูรณ์มากขึ้น

การประเมินผลระหว่างการดำเนินงานโครงการ เป็นการประเมินในช่วงระยะเวลาการ ปฏิบัติงานโครงการ เพื่อตรวจสอบว่าการดำเนินงานเป็นไปตามที่กำหนดไว้หรือไม่ อย่างไร การ ดำเนินงานเป็นไปตามแผนหรือไม่ หรือมีข้อผิดพลาดประการใด ต้องปรับปรุงแก้ไขอย่างไร เพื่อให้ การดำเนินงานต่อไปได้อย่างมีประสิทธิภาพเป็น การประเมินกระบวนการเพื่อปรับปรุง ประสิทธิภาพการทำงาน

การประเมินหลังการดำเนินการเป็นการตรวจสอบวิเคราะห์ผลการดำเนินงานและ ผลกระทบที่เกิดขึ้น

## รูปแบบการประเมินผล

การประเมินเป็นกระบวนการเก็บรวบรวมข้อมูลและตัดสินคุณค่าของสิ่งต่าง ๆ โดยเทียบกับเกณฑ์ที่กำหนด ซึ่งแบ่งได้หลายประเภทตามแต่จะใช้เกณฑ์ใดเป็นหลักในการแบ่ง เช่น แบ่งตามจุดมุ่งหมายของการประเมิน แบ่งตามหลักยึดในการประเมิน หรือ แบ่งตามลำดับเวลาที่ประเมิน เป็นต้น การประเมินมีหลายรูปแบบซึ่งผู้ประเมินสามารถพิจารณาเลือกรูปแบบการประเมินที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ที่มุ่งประเมิน เช่น

1. รูปแบบการประเมินที่เน้นจุดมุ่งหมาย (objective – based model) เป็นรูปแบบที่มุ่งผลลัพธ์ที่เกิดจากการปฏิบัติงานว่าบรรลุตามจุดมุ่งหมายที่กำหนดไว้หรือไม่ ได้แก่ รูปแบบการประเมินของ ไทเลอร์ (Tyler) ครอนบาค (Cronbach) และ เกริกแพตทริก (Kirkpatrick) เป็นต้น

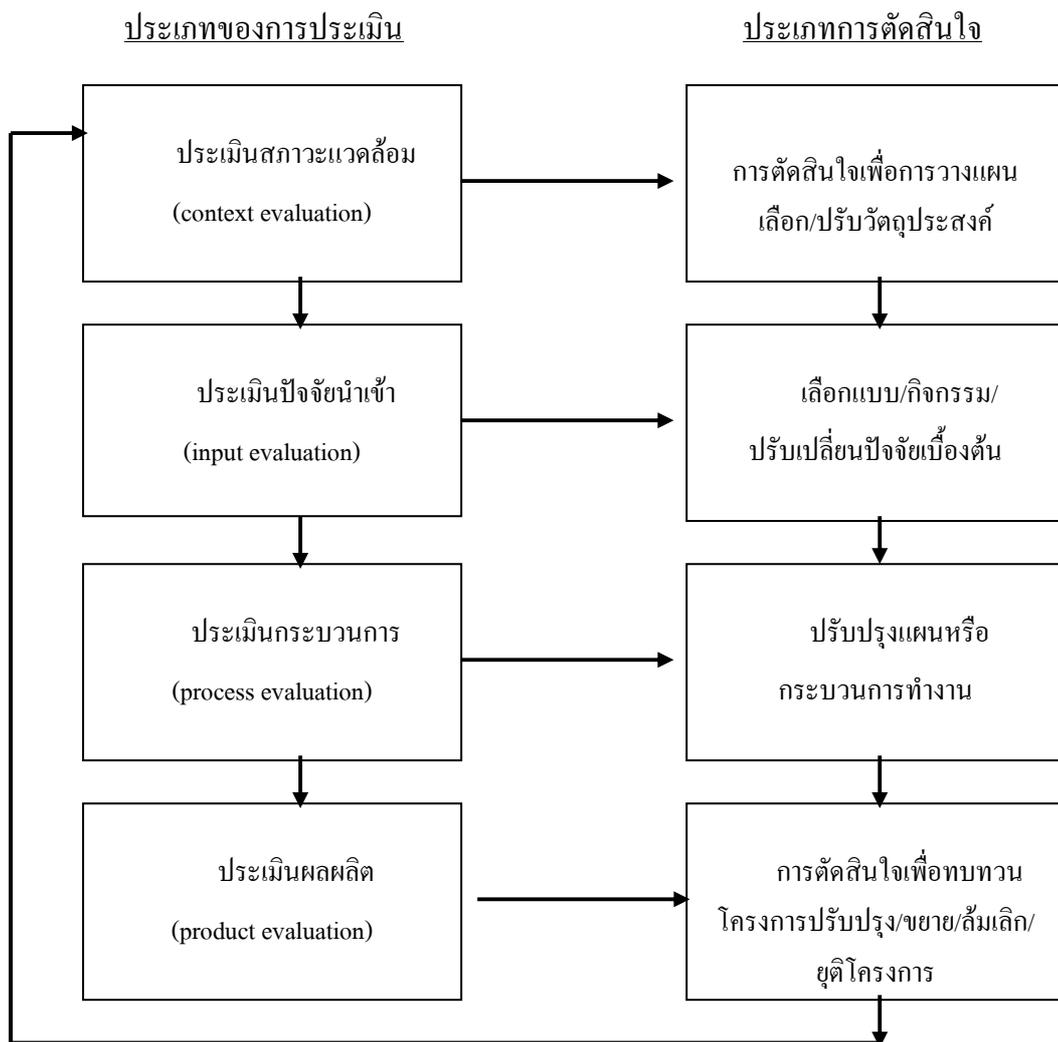
2 . รูปแบบการประเมินตัดสินคุณค่า (judgmental evaluation model) เป็นรูปแบบที่มุ่งให้ได้มาซึ่งข้อมูลสารสนเทศสำหรับกำหนดและวินิจฉัยคุณค่าของโครงการนั้น ได้แก่ รูปแบบการประเมินของ สเตค (Stake) สคริฟเวน (Seriven) และ โพรวิส (Provus) เป็นต้น

3. รูปแบบการประเมินที่เน้นการตัดสินใจ (decision – oriented evaluation model) เป็นรูปแบบที่มุ่งให้ได้มาซึ่งข้อมูลและข่าวสารต่าง ๆ เพื่อช่วยในการตัดสินใจเลือกทางเลือกต่าง ๆ ได้อย่างถูกต้อง ได้แก่ รูปแบบการประเมินของสตัฟเฟิลบีม (Stufflebeam) เวลช์ (Welch) และ อัลคิน (Alkin) เป็นต้น (เยาวดี ราชชัญกุล วิทยุศรั, 2542)

CIPP เป็นรูปแบบการประเมินที่เน้นการตัดสินใจที่นิยมใช้กันอย่างกว้างขวาง ซึ่งนำเสนอโดย เดเนียล แอล สตัฟเฟิลบีม (Daneil L. Stufflebeam) ที่เรียกกันทั่วไปว่า ซีบีพีโมเดล (CIPP model) เป็นการประเมินที่เป็นกระบวนการต่อเนื่อง โดยมีจุดเน้นสำคัญเพื่อหาข้อมูลประกอบการตัดสินใจบริหารโครงการอย่างต่อเนื่อง ดังภาพที่ 1

(Stufflebeam D.L. and Shrinkfield, 1985 อ้างใน เยาวดี ราชชัญกุล,2542) ได้ให้คำนิยามคำว่า “การประเมิน” คือ กระบวนการของการระบุ หรือกำหนดข้อมูลที่ต้องการ รวมถึงการดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล และนำข้อมูลที่จัดเก็บมาแล้วนั้น มาจัดทำให้เกิดเป็นสารสนเทศที่มีประโยชน์ เพื่อนำเสนอสำหรับใช้เป็นทางเลือกในการประกอบการตัดสินใจออกเป็น 4 ประเภท และแสดงความสัมพันธ์ระหว่างการประเมินกับการตัดสินใจ ดังภาพที่ 1

1. การตัดสินใจเพื่อการวางแผน (planning decisions) เป็นการตัดสินใจที่ใช้ข้อมูลจากการ



ภาพที่ 1 ความสัมพันธ์ระหว่างการประเมินกับการตัดสินใจในแบบจำลอง (CIPP model)

ที่มา: Stufflebeam, and Shrinkfield (1985)

ประเมินสภาพแวดล้อมที่ได้นำไปใช้ในการกำหนดจุดประสงค์ของโครงการให้สอดคล้องกับแผนการดำเนินงาน

2. การตัดสินใจเพื่อกำหนดโครงสร้างของโครงการ (structuring decisions) เป็นการตัดสินใจที่ใช้ข้อมูลจากปัจจัยนำเข้าที่ได้นำไปใช้ในการกำหนดโครงสร้างของแผนงาน และขั้นตอนของการดำเนินการของโครงการ

3. การตัดสินใจเพื่อนำโครงการไปปฏิบัติ (implementation decisions) เป็นการตัดสินใจที่ใช้ข้อมูลจากการประเมินกระบวนการ เพื่อพิจารณาควบคุมการดำเนินการให้เป็นไปตามแผน และปรับปรุงแก้ไขการดำเนินการให้มีประสิทธิภาพมากที่สุด

4. การตัดสินใจเพื่อทบทวนโครงการ (recycling decisions) เช่น การตัดสินใจเพื่อใช้ข้อมูลจากการประเมินผลผลิต (output) ที่เกิดขึ้น เพื่อพิจารณาการยุติล้มเลิก หรือขยายโครงการ

**Stufflebeam** ได้กำหนดประเด็นที่ประเมินออกเป็น 4 ประเภท เป็นแบบจำลอง (CIPP model) ซึ่งเป็นรูปแบบของการประเมินโดย 4 ประการ และมีตัวแปลหลัก องค์ประกอบของตัวแปรหลัก ดังภาพที่ 2

1. การประเมินสถานะแวดล้อม หรือ บริบท (context evaluation : C) เป็นการประเมินก่อนการดำเนินการโครงการ เพื่อพิจารณาหลักการและเหตุผล ความจำเป็นที่ต้องดำเนินโครงการ ประเด็นปัญหาและความเหมาะสมของเป้าหมายโครงการ

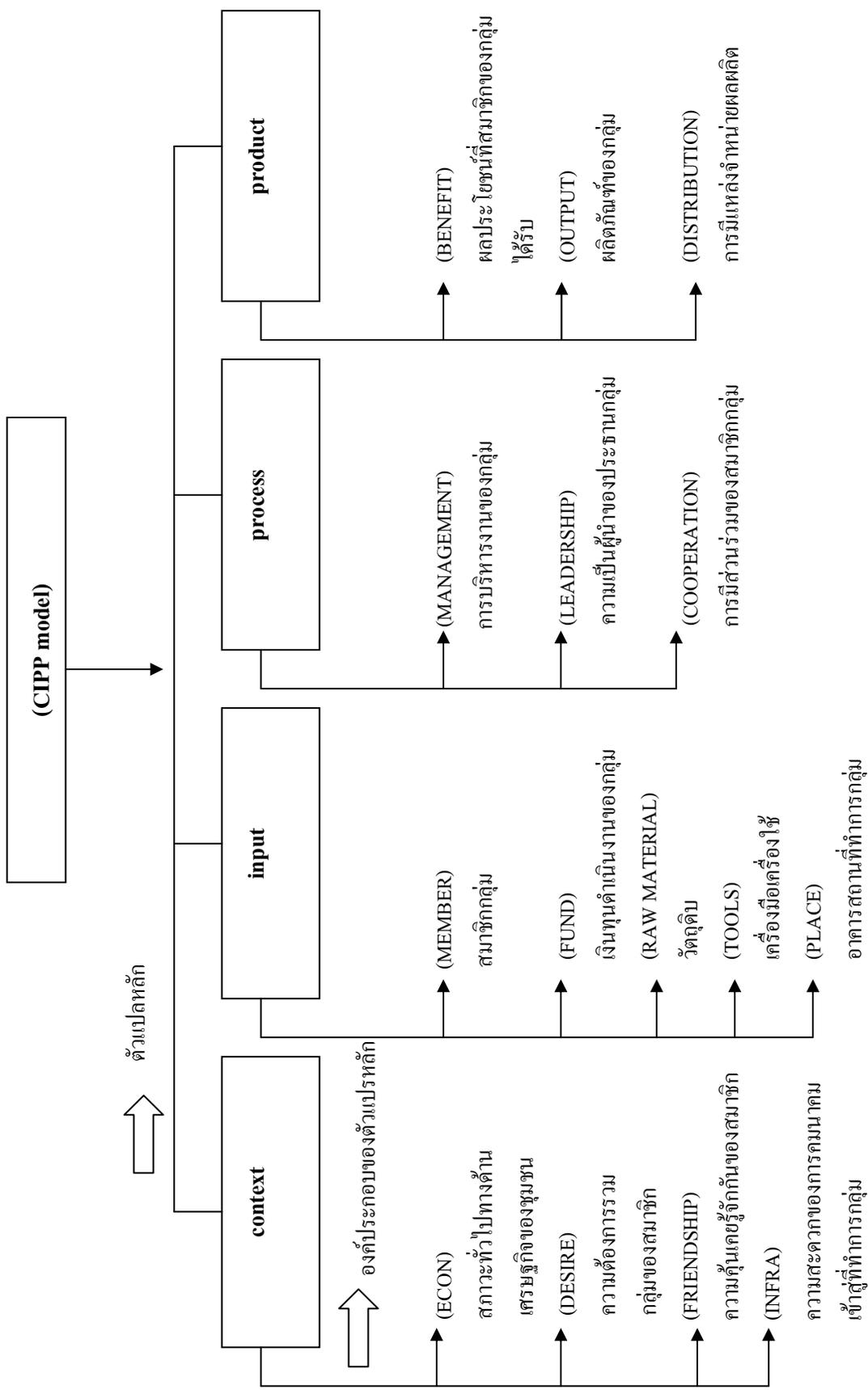
2. การประเมินปัจจัยนำเข้า (input evaluation : I) เป็นการประเมินเพื่อพิจารณาความเหมาะสมของความพอเพียงของทรัพยากร เช่น จำนวนคน งบประมาณ วัสดุอุปกรณ์ รวมทั้งเทคโนโลยีและแผนการของการดำเนินการโครงการ

3. การประเมินกระบวนการ (process evaluation : P) เป็นการประเมินเพื่อหาข้อบกพร่องของการดำเนินการที่จะใช้เป็นข้อมูลในการพัฒนา แก้ไข ปรับปรุง ให้การดำเนินการช่วงต่อไปมีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยมีการบันทึกไว้เป็นหลักฐานทุกขั้นตอน

4. การประเมินผลผลิตที่เกิดขึ้น (product evaluation : P) เป็นการประเมินเพื่อเปรียบเทียบผลผลิตที่เกิดขึ้นกับวัตถุประสงค์ของโครงการ รวมทั้งการพิจารณาในประเด็นของการขุบเล็ก ขยาย หรือปรับเปลี่ยนโครงการแต่การประเมินผลแบบนี้มิได้ให้ความสนใจต่อเรื่องผลกระทบ (impact) และผลลัพธ์ (outcomes) ของนโยบาย / แผนงาน / โครงการเท่าที่ควร

### แนวคิดส่วนประสมการตลาด

ส่วนประสมการตลาด (marketing mix หรือ 4Ps) หมายถึงเครื่องมือการตลาดที่ธุรกิจต้องใช้เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์การตลาดในตลาดเป้าหมายประกอบด้วยเครื่องมือต่อไปนี้ (ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ 2546 อ้างถึง Etzel and Stanton, 2001) ดังแสดงในภาพที่ 3



ภาพที่ 2 แบบจำลองซีบีพี (CIPP Model)

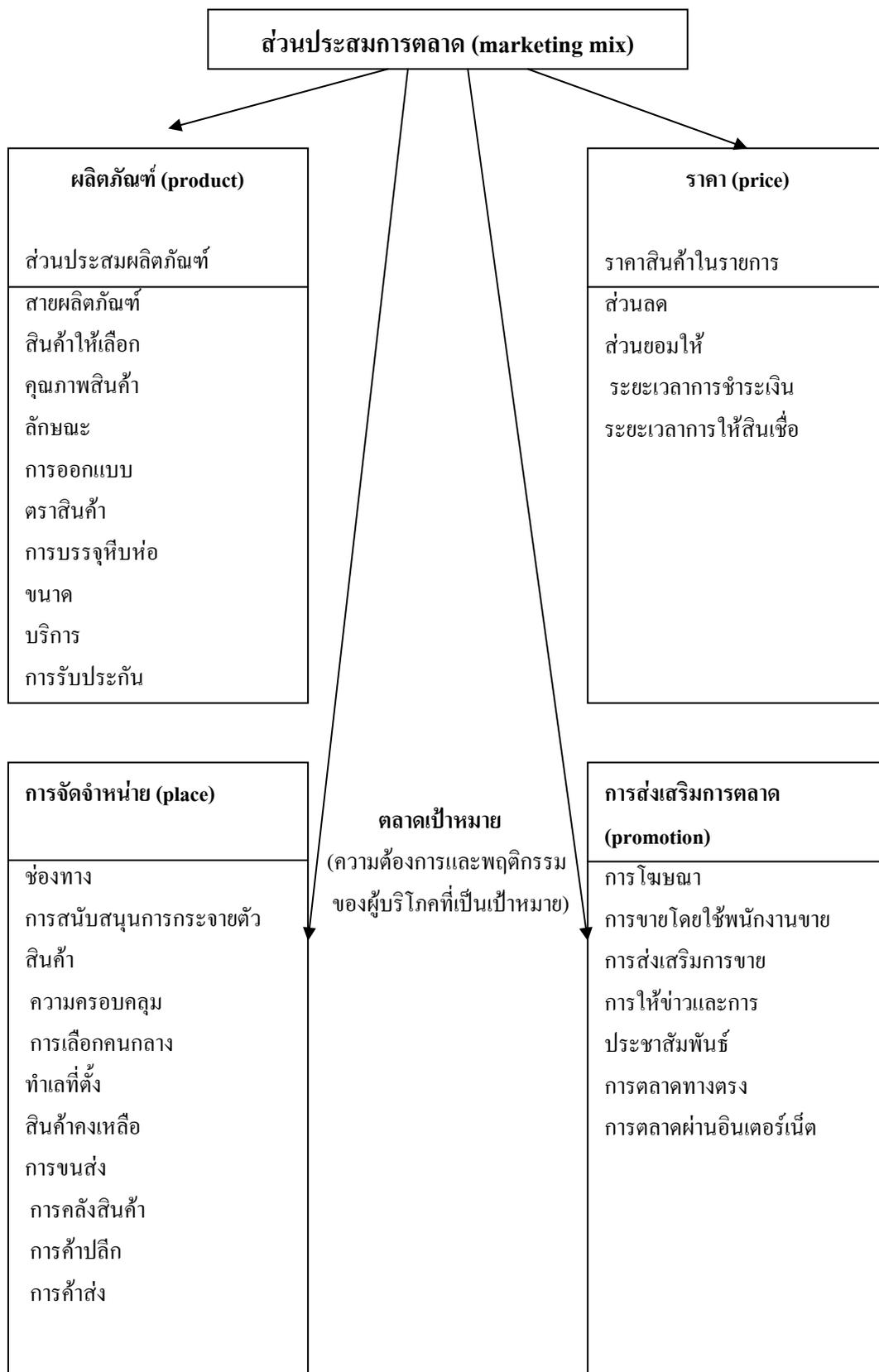
ที่มา: Stufflebeam and Shrinkfield (1985)

1. ผลิตภัณฑ์ (product) หมายถึง สิ่งที่เสนอขายโดยธุรกิจ เพื่อตอบสนองความจำเป็นหรือความต้องการของลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจ ประกอบด้วยสิ่งที่สัมผัสได้ และสัมผัสไม่ได้ เช่น บรรจุภัณฑ์ สี ราคา คุณภาพ ตราสินค้า บริการและชื่อเสียงของผู้ขาย ผลิตภัณฑ์อาจจะเป็นสินค้า บริการ สถานที่ บุคคล หรือความคิด ผลิตภัณฑ์ที่เสนอขายอาจจะมีตัวตน หรือไม่มีตัวตนก็ได้ ผลิตภัณฑ์จึงประกอบด้วย สินค้า บริการ ความคิด สถานที่ องค์กรหรือบุคคล ผลิตภัณฑ์ต้องมีอรรถประโยชน์ (utility) มีคุณค่าในสายตาของลูกค้าจึงจะมีผลทำให้ผลิตภัณฑ์สามารถขายได้ การกำหนดกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ต้องพยายามคำนึงถึงปัจจัยต่อไปนี้ (1) ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ และ (หรือ) ความแตกต่างทางการแข่งขัน (2) องค์กรประกอบ (คุณสมบัติ) ของผลิตภัณฑ์ เช่น ประโยชน์พื้นฐาน รูปลักษณ์ คุณภาพ การบรรจุภัณฑ์ ตราสินค้า ฯลฯ (3) การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ เป็นการออกแบบผลิตภัณฑ์ของบริษัทเพื่อแสดงตำแหน่งที่แตกต่าง และมีคุณค่าในจิตใจของลูกค้าเป้าหมาย (4) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีลักษณะใหม่และปรับปรุงให้ดีขึ้น ซึ่งต้องคำนึงถึงความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น (5) กลยุทธ์เกี่ยวกับส่วนประสมผลิตภัณฑ์ และสายผลิตภัณฑ์

2. ราคา (price) หมายถึง มูลค่าผลิตภัณฑ์หรือจำนวนเงินหรือสิ่งอื่น ๆ ที่มีความจำเป็นต้องจ่ายเพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์หรือ หมายถึง คุณค่าผลิตภัณฑ์ในรูปตัวเงิน ราคาเป็น  $P$  ตัวที่สองที่เกิดขึ้นถัดจาก product ราคาคือต้นทุนของลูกค้า ผู้บริโภคจะเปรียบเทียบระหว่างคุณค่าของผลิตภัณฑ์กับราคาของผลิตภัณฑ์นั้น ถ้าคุณค่าสูงกว่าราคา ผู้บริโภคก็จะตัดสินใจซื้อ ดังนั้นผู้กำหนดกลยุทธ์ด้านราคาต้องคำนึงถึง (1) คุณค่าที่รับรู้ในสายตาของลูกค้าซึ่งต้องพิจารณาการยอมรับของลูกค้าในคุณค่าของผลิตภัณฑ์ว่าสูงกว่าราคาผลิตภัณฑ์นั้น (2) ต้นทุนสินค้า และค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง (3) การแข่งขันปัจจัยอื่น ๆ (4) กลยุทธ์ด้านราคา

3. การจัดจำหน่าย หมายถึง โครงสร้างของช่องทางซึ่งประกอบด้วยสถาบัน และ กิจกรรมใช้เพื่อเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์และบริการจากองค์กรไปยังตลาด สถาบันที่นำผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาดเป้าหมาย คือสถาบันการตลาด รวมถึงกิจกรรมที่ช่วยในการกระจายตัวสินค้า ประกอบด้วย การขนส่ง การคลังสินค้า และการเก็บรักษาสินค้าคงคลัง การจัดจำหน่ายจึงประกอบด้วย 2 ส่วนดังนี้

3.1 ช่องทางการจัดจำหน่าย หมายถึง กลุ่มของบุคคลหรือธุรกิจที่มีความเกี่ยวข้องกับการเคลื่อนย้ายกรรมสิทธิ์ในผลิตภัณฑ์ หรือเป็นการเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคหรือผู้ใช้ทางธุรกิจ หรือหมายถึง เส้นทางที่ผลิตภัณฑ์ และ (หรือ) กรรมสิทธิ์ที่ผลิตภัณฑ์ถูกเปลี่ยนมือไปยังตลาดผู้ใช้ทางอุตสาหกรรมในระบบช่องทางการจัดจำหน่าย ประกอบด้วย ผู้ผลิต คนกลาง ผู้บริโภค หรือผู้ใช้ทางอุตสาหกรรม ซึ่งอาจจะใช้ช่องทางตรงจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคหรือผู้ใช้ทางอุตสาหกรรม และใช้ช่องทางอ้อมจากผู้ผลิตผ่านคนกลางไปยังผู้บริโภคหรือผู้ใช้ทางอุตสาหกรรม



ภาพที่ 3 ส่วนประสมการตลาด

ที่มา: ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ (2546 อ้างถึง Kotler, 2003)

3.2 การกระจายตัวสินค้า หรือการสนับสนุนการกระจายตัวสินค้าสู่ตลาด หมายถึง งานที่เกี่ยวข้องกับการวางแผน การปฏิบัติการตามแผน และการควบคุมการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบ ปัจจัยการผลิต และสินค้าสำเร็จรูป จากจุดเริ่มต้นไปยังจุดสุดท้ายในการบริโภคเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าโดยมุ่งหวังกำไร หรือหมายถึง กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการเคลื่อนย้ายตัวผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภค หรือผู้ใช้ทางอุตสาหกรรม การกระจายตัวสินค้าที่สำคัญมีดังนี้ (1) การขนส่ง (2) การเก็บรักษาสินค้า และการคลังสินค้า (3) การบริหารสินค้าคงเหลือ

4. การส่งเสริมการตลาด (promotion) เป็นเครื่องมือการสื่อสารเพื่อสร้างความพึงพอใจต่อตราสินค้า หรือบริการ หรือความคิด หรือต่อบุคคล โดยใช้เพื่อจูงใจให้เกิดความต้องการ เพื่อเตือนความทรงจำในผลิตภัณฑ์ โดยคาดว่าจะมีอิทธิพลต่อความรู้สึก ความเชื่อ และพฤติกรรม การซื้อ หรือเป็นการติดต่อสื่อสารระหว่างข้อมูลเกี่ยวกับผู้ซื้อหรือผู้ขาย เพื่อสร้างทัศนคติ และพฤติกรรม การซื้อ การติดต่อสื่อสารอาจใช้พนักงานขาย ทำการขาย และการติดต่อโดยไม่ใช้คน เครื่องมือในการติดต่อสื่อสารมีหลายประการ องค์การอาจเลือกใช้หนึ่ง หรือหลายเครื่องมือซึ่งต้องใช้หลักการ เลือกใช้เครื่องมือการสื่อสารการตลาดแบบประสมประสานกัน โดยพิจารณาถึงความเหมาะสมกับลูกค้า ผลิตภัณฑ์ คู่แข่งขัน โดยบรรลุจุดมุ่งหมายร่วมกันได้ เครื่องมือการส่งเสริมการตลาดที่สำคัญมีดังนี้

4.1 การโฆษณา เป็นกิจกรรมในการเสนอข่าวสารเกี่ยวกับ องค์การ และ (หรือ) ผลิตภัณฑ์บริการ หรือความคิด ที่ต้องมีการจ่ายเงิน โดยผู้อุปถัมภ์รายการ กลยุทธ์ในการโฆษณา จะเกี่ยวข้องกับกลยุทธ์การสร้างสรรค้งานโฆษณา และยุทธวิธีการโฆษณา กลยุทธ์สื่อ

4.2 การขายโดยใช้พนักงานขาย เป็นการสื่อสารระหว่างบุคคลกับบุคคลเพื่อพยายามจูงใจผู้ซื้อที่เป็นกลุ่มเป้าหมายให้ซื้อผลิตภัณฑ์หรือบริการ หรือมีปฏิกริยาต่อความคิด งานในข้อนี้จะเกี่ยวข้องกับ กลยุทธ์การขายโดยใช้พนักงานขาย การบริหารหน่วยงานขาย

4.3 การส่งเสริมการขาย เป็นสิ่งจูงใจที่มีคุณค่าพิเศษที่กระตุ้นหน่วยงานขายผู้จัดจำหน่าย หรือผู้บริโภคคนสุดท้าย โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อให้เกิดการขายในทันทีทันใด ซึ่งสามารถกระตุ้นความสนใจการทดลองใช้ หรือการซื้อ โดยลูกค้าคนสุดท้ายหรือบุคคลอื่นในช่องทางการจัดจำหน่าย การส่งเสริมการขาย มี 3 รูปแบบ คือ (1) การกระตุ้นผู้บริโภค เรียกว่า การส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่ผู้บริโภค (2) การกระตุ้นคนกลาง เรียกว่า การส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่คนกลาง (3) การกระตุ้นพนักงานขาย เรียกว่า การส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่พนักงานขาย

4.4 การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ มีความหมายดังนี้ (1) การให้ข่าวเป็นการเสนอข่าวเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือบริการหรือตราสินค้าหรือบริษัทที่ไม่ต้องมีการจ่ายเงิน (ในทางปฏิบัติ

จริงอาจต้องมีการจ่ายเงิน) โดยผ่านสื่อกระจายหรือสื่อสิ่งพิมพ์ การให้ข่าวเป็นกิจกรรมหนึ่งของการประชาสัมพันธ์ (2) การประชาสัมพันธ์หมายถึงความพยายามในการสื่อสารที่มีการวางแผนโดยองค์การหนึ่งเพื่อสร้างทัศนคติที่ดีต่อองค์การต่อผลิตภัณฑ์หรือต่อนโยบายให้เกิดกับกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง มีจุดมุ่งหมายเพื่อส่งเสริมหรือป้องกันภาพพจน์หรือผลิตภัณฑ์ของบริษัท

4.5 การตลาดทางตรง การโฆษณาเพื่อให้เกิดการตอบสนองโดยตรงและการตลาดเชื่อมตรงหรือการโฆษณาเชื่อมตรง มีความหมายต่างกันดังนี้ (1) การตลาดทางตรง เป็นการติดต่อสื่อสารกับกลุ่มเป้าหมายเพื่อให้เกิดการตอบสนองโดยตรง หรือหมายถึงวิธีการต่าง ๆ ที่นักการตลาดใช้ส่งเสริมผลิตภัณฑ์โดยตรงกับผู้ซื้อ และทำให้เกิดการตอบสนองในทันที ทั้งนี้ต้องอาศัยฐานข้อมูลลูกค้าและการใช้สื่อต่างๆ เพื่อสื่อสารโดยตรงกับลูกค้า เช่น ใช้สื่อโฆษณาและแคตตาล็อก (2) การโฆษณาเพื่อให้เกิดการตอบสนองโดยตรง เป็นข่าวสารการโฆษณาซึ่งถามผู้อ่าน ผู้รับฟัง หรือผู้ชมให้เกิดการตอบสนองกลับโดยตรงไปยังผู้ส่งข่าวสาร ซึ่งอาจจะให้จดหมายตรง หรือสื่ออื่น เช่น นิตยสาร วิทยุ โทรทัศน์ หรือป้ายโฆษณา (3) การตลาดเชื่อมตรง หรือการโฆษณาเชื่อมตรง หรือการตลาดผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ เป็นการโฆษณาผ่านระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์หรืออินเทอร์เน็ตเพื่อสื่อสาร ส่งเสริม และขายผลิตภัณฑ์หรือบริการโดยมุ่งหวังผลกำไร และการค้าเครื่องมือที่สำคัญในข้อนี้ประกอบด้วย (1) การขายทางโทรศัพท์ (2) การขายโดยใช้จดหมายตรง (3) การขายโดยใช้แคตตาล็อก (4) การขายทางโทรทัศน์ วิทยุ หรือหนังสือพิมพ์ ซึ่งมุ่งใจให้ลูกค้ามีกิจกรรมการตอบสนอง เช่น ใช้คู่มือแลกซื้อ

#### การวิเคราะห์ SWOT analysis

ไม่ว่าจะเป็นการวางแผนโครงการ การบริหารโครงการ หรือการประเมินผลเป็นการพัฒนาองค์กรและเป็นสิ่งสำคัญและจำเป็นสำหรับองค์กรรวมถึงการวางแผนกลยุทธ์ก็เป็นสิ่งสำคัญและจำเป็นสำหรับองค์กรเพราะองค์กรใช้กลยุทธ์ในการทำงานเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ของตน โดยกลยุทธ์ของแต่ละองค์กรจะถูกกำหนดตามธรรมชาติและลักษณะขององค์กรนั้น ๆ ทั้งนี้ องค์กรจะกำหนดกลยุทธ์ได้นั้นต้องรู้สถานภาพหรือสภาวะขององค์กรของตนเสียก่อนนอกจากนี้ยังต้องมีกระบวนการกำหนดกลยุทธ์ที่เหมาะสมสำหรับตนเอง วิธีการและเทคนิคในการวิเคราะห์สภาวะขององค์กรและกระบวนการกำหนดกลยุทธ์มีหลายวิธีด้วยกัน หนึ่งในวิธีการเหล่านี้ คือ กระบวนการวิเคราะห์ SWOT ซึ่งเป็นวิธีการที่รู้จักและใช้กันอย่างแพร่หลาย (เน้นทิยา หุตานูวัตร และ ฌรงค์ หุตานูวัตร, 2542)

## ความหมายของ SWOT

SWOT เป็นคำย่อมาจากคำว่า strengths, weaknesses, opportunities, and threats (นันทิยา หุตานุวัตร และณรงค์ หุตานุวัตร, 2542)

strengths คือ จุดแข็ง หมายถึง ความสามารถและสถานการณ์ภายในองค์กรที่เป็นบวก ซึ่งองค์กรนำมาใช้เป็นประโยชน์ในการทำงานเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ หรือหมายถึง การดำเนินงานภายในที่องค์กรทำได้ดี

weaknesses คือ จุดอ่อน หมายถึง สถานการณ์ภายในองค์กรที่เป็นลบและด้อยความสามารถ ซึ่งองค์กรไม่สามารถนำมาใช้เป็นประโยชน์ในการทำงานเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ หรือหมายถึง การดำเนินงานภายในที่องค์กรทำได้ไม่ดี

opportunities คือ โอกาส หมายถึง ปัจจัยและสถานการณ์ภายนอกที่เอื้ออำนวยให้การทำงานขององค์กรบรรลุวัตถุประสงค์ หรือหมายถึง สภาพแวดล้อมภายนอกที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินการขององค์กร

threats คือ อุปสรรค หมายถึง ปัจจัยและสถานการณ์ภายนอกที่ขัดขวางการทำงานขององค์กรไม่ให้บรรลุวัตถุประสงค์ หรือหมายถึง สภาพแวดล้อมภายนอกที่เป็นปัญหาต่อองค์กร

## ประโยชน์ของการวิเคราะห์ SWOT

การใช้ SWOT เป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์สภาพแวดล้อม ช่วยให้ผู้จัดการการตลาดได้รับประโยชน์มากมายหลายประการในการวางแผนการตลาด ประโยชน์ที่สำคัญพอสรุปได้ดังนี้ (พิบูล ทิปะปาล, 2547)

1. สามารถปฏิบัติได้ง่าย (simplicity) การวิเคราะห์ SWOT สามารถทำได้ง่ายและสะดวก โดยผู้ทำการวิเคราะห์ไม่จำเป็นต้องผ่านการฝึกอบรมโดยเฉพาะ หรือจะต้องใช้ทักษะพิเศษมากมาย เพียงแต่จะต้องมีความเข้าใจลักษณะของบริษัทยุทธศาสตร์ที่บริษัทเข้าไปดำเนินการอยู่เป็นอย่างดีเท่านั้น

2. ค่าใช้จ่ายต่ำ (lower costs) ด้วยเหตุที่การวิเคราะห์ SWOT ไม่จำเป็นต้องใช้ผู้ที่ต้อง

ผ่านการฝึกอบรมหรือมีทักษะมีความชำนาญ โดยเฉพาะเป็นผู้ปฏิบัติงาน ดังนั้นจึงเสียค่าใช้จ่ายต่ำซึ่งจะมีผลต่อการวางแผนเชิงกลยุทธ์อีกด้วย หลายบริษัทเริ่มเข้าใจถึงประโยชน์ของ SWOT ในด้านนี้ จึงได้ลดขนาด (downsize) ของแผนการวางแผนเชิงกลยุทธ์ (strategic planning department) ให้มีขนาดเล็กลง หรือตัดแผนกนี้ออกไป ซึ่งแผนกนี้มักจะพบว่าบ่อยครั้งมักจะประกอบด้วยพนักงานที่ได้รับการฝึกอบรมมาอย่างดี และมีทักษะในเชิงวิเคราะห์สูง แต่มีความเข้าใจในธุรกิจหรืออุตสาหกรรมที่พวกเขากำลังวางแผนอยู่น้อยมาก

3. มีความยืดหยุ่น (flexibility) นอกจากสามารถปฏิบัติได้ง่าย และค่าใช้จ่ายต่ำแล้วการวิเคราะห์ SWOT ยังสามารถทำให้คุณภาพของการวางแผนเชิงกลยุทธ์ของบริษัทดีขึ้นอีกด้วย โดยไม่จำเป็นว่าจะต้องมีระบบข้อมูลทางการตลาดอย่างกว้างขวาง อย่างไรก็ตามหากบริษัทมีระบบข้อมูลกว้างขวางครอบคลุมหลายด้าน ข้อมูลทั้งหมดสามารถนำมาจัดรวบรวมให้อยู่ในโครงสร้าง SWOT ได้โดยตรง ข้อมูลบางอย่างแม้ว่าไม่จำเป็น แต่ก็ยังสามารถช่วยให้การวิเคราะห์ SWOT ที่ต้องการทำซ้ำๆ สามารถกระทำได้สะดวกและมีประสิทธิภาพมากขึ้น

4. ช่วยให้เกิดการบูรณาการ (integration) การวิเคราะห์ SWOT ทำให้ผู้จัดการการตลาดสามารถบูรณาการและสังเคราะห์ข้อมูลต่างๆ ที่หลากหลายเข้าด้วยกัน ทั้งข้อมูลที่มีลักษณะเชิงปริมาณและคุณภาพ ข้อมูลที่เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง รวมทั้งข้อมูลที่เพิ่งจะได้รับมาหรือเพิ่งค้นพบใหม่จากแหล่งข้อมูลหลายๆ แห่ง รวมทั้งช่วยให้ทีมงานการวางแผนตกลงกันได้ ข้อมูลบางอย่างที่อาจทำให้เกิดปัญหาในกระบวนการวางแผนเชิงกลยุทธ์

5. ช่วยให้เกิดความร่วมมือกัน (collaboration) ประโยชน์สำคัญที่สุดท้ายของการวิเคราะห์ SWOT คือ ช่วยให้เกิดความร่วมมือประสานสัมพันธ์กันระหว่างผู้จัดการฝ่ายต่างๆ เพราะทุกฝ่ายได้เข้ามารับรู้ เข้าใจถึงปัญหาและข้อจำกัดของแต่ละฝ่ายร่วมกัน ทำให้ผู้จัดการการตลาดสามารถแก้ปัญหาอันเป็นอุปสรรคสำคัญก่อนการวางแผนการตลาดได้

### ขั้นตอนกระบวนการวิเคราะห์

ซึ่งมีรูปแบบของการวิเคราะห์โดยมุ่งประเมิน 3 ขั้นตอน (นันทิยา หุตานูวัตร และ ณรงค์ หุตานูวัตร, 2542)

#### 1. จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT analysis)

2. กลยุทธ์ทางเลือกการดำเนินงานจากการวิเคราะห์ (SWOT matrix)

3. การปรับปรุงและประเมินกลยุทธ์ทางเลือก

### จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค (SWOT analysis)

ในการวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค จะมีการวิเคราะห์ 2 ส่วนคือ สถานการณ์ภายในองค์กรและ การวิเคราะห์สถานการณ์ภายนอกองค์กร ดังนี้ จุดแข็ง (strengths) จุดอ่อน (weaknesses) โอกาส (opportunities) และอุปสรรค (threats)

1. จุดแข็ง (strengths) หมายถึง การวิเคราะห์การดำเนินงานภายในขององค์กรหรือหน่วยธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานการตลาด การผลิต การวิจัยและพัฒนาเพื่อการพิจารณาถึงจุดแข็งของการดำเนินงานภายในขององค์กร องค์กรที่บรรลุความสำเร็จจะนำมาประกอบการกำหนดกลยุทธ์ขององค์กร โดยใช้ประโยชน์จากจุดแข็งจากการดำเนินงานภายในเหล่านี้

2. จุดอ่อน (weaknesses) หมายถึง การวิเคราะห์การดำเนินงานภายในเพื่อนำไปปรับความสามารถในการดำเนินการของกลุ่มให้มีประสิทธิภาพและประสบความสำเร็จขององค์กรด้านต่าง ๆ ได้แก่ การบริหาร การเงิน การตลาด การผลิต การวิจัยและพัฒนา ที่องค์กรไม่สามารถกระทำได้ดี หรือเป็นจุดอ่อนขององค์กร เพื่อให้ทราบจุดอ่อนที่สร้างปัญหาให้องค์กรที่จำเป็นต้องแก้ไข องค์กรจะประสบความสำเร็จได้ก็ต่อเมื่อองค์กรทำการกำหนดกลยุทธ์ที่สามารถลดล้าง หรือปรับปรุงจุดอ่อนของการดำเนินงานภายในเหล่านี้ให้ดีขึ้น

3. โอกาส (opportunities) หมายถึง สภาพแวดล้อมภายนอกที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงานขององค์กร องค์กรจะต้องคาดคะเนการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมภายนอกเช่น เศรษฐกิจ สังคม การเมือง เทคโนโลยี การพัฒนาของคอมพิวเตอร์ และการเปลี่ยนแปลงของประชากร การเปลี่ยนแปลงค่านิยม ทักษะคติของสมาชิกและ การแข่งขันจากต่างประเทศที่รุนแรงขึ้น เป็นต้น การเปลี่ยนแปลงเหล่านี้อาจทำให้ความต้องการของลูกค้าเปลี่ยนแปลงไปซึ่งจะทำให้ผลิตภัณฑ์ บริการ และกลยุทธ์ของกลุ่มต้องเปลี่ยนแปลงตามไปด้วย

4. อุปสรรค (threats) หมายถึง สภาพแวดล้อมภายนอกที่คุกคามต่อการดำเนินงานขององค์กร สภาพแวดล้อมภายนอกเหล่านี้ อาทิเช่น เศรษฐกิจ สังคม การเมือง เทคโนโลยี การแข่งขัน ความเข้มแข็งของกลุ่มแข่งขัน และอัตราดอกเบี้ย เป็นต้น

### กลยุทธ์ทางเลือกการดำเนินงานจากการวิเคราะห์ (SWOT matrix)

เมื่อทำการวิเคราะห์ถึงจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค ขององค์กรแล้ว ขั้นตอนต่อไปเป็นการสร้างกลยุทธ์ที่เป็นทางเลือกโดยการนำเอา จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคที่มีผลกับกลุ่มมาใช้ กล่าวคือจะนำเอา จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคที่ให้น้ำหนักมาใช้ในการกำหนด ซึ่งองค์กรต้องพิจารณาและตัดสินใจเลือกใช้เป็นกลยุทธ์เพื่อใช้เป็นแนวทางปฏิบัติขององค์กร การสร้างกลยุทธ์ทางเลือกกระทำในขอบเขตจุดอ่อน จุดแข็งโอกาสและอุปสรรคขององค์กร โดยใช้วิธีการที่เรียกว่า (SWOT matrix) ดังแสดงในภาพที่ 3

การสร้างกลยุทธ์ทางเลือกโดยใช้วิธีการจับคู่เช่น ระหว่างจุดแข็งและโอกาส หากคู่ใดเกิดความสอดคล้องก็จะทำให้ได้กลยุทธ์ทางเลือกนั้น ในการจับคู่นั้นอาจใช้จุดแข็งหรือโอกาสมากกว่าหนึ่งข้อก็ได้ หรืออาจจะใช้เพียงอย่างเดียวก็ได้หรือบางข้ออาจไม่ทำให้เกิดกลยุทธ์และกลยุทธ์ทางเลือกในส่วนนี้เรียกว่า “กลยุทธ์จุดแข็งและมีโอกาส” และในจุดอ่อนได้ “กลยุทธ์จุดอ่อนแต่มีโอกา”

การสร้างกลยุทธ์ทางเลือกโดยใช้จุดแข็งขององค์กรเลี้ยงอุปสรรคที่คาดว่าจะเกิดขึ้น โดยใช้วิธีการจับคู่ระหว่างจุดแข็งและอุปสรรค หากคู่ใดเกิดความสอดคล้องกันก็จะทำให้ได้กลยุทธ์ทางเลือกนั้น ในการจับคู่นั้นอาจใช้จุดแข็งหรืออุปสรรคมากกว่าหนึ่งข้อก็ได้หรืออาจจะใช้เพียงอย่างเดียวก็ได้หรือบางข้ออาจไม่ทำให้เกิดกลยุทธ์และกลยุทธ์ทางเลือกในส่วนนี้ เรียกว่า “กลยุทธ์จุดแข็งแต่มีอุปสรรค” และในจุดอ่อนจะได้ “กลยุทธ์จุดอ่อนและมีอุปสรรค” ดังแสดงในภาพที่ 4

จากภาพที่ 3 สามารถอธิบายได้ดังนี้

1. กลยุทธ์เพิ่มศักยภาพ (strategy to increase potential) S+O ใช้ประโยชน์จากจุดแข็งที่มีอยู่ และสภาพโอกาสที่เอื้ออำนวย เพิ่มศักยภาพในการทำงานของหน่วยงาน เกิดเป็นปริมาณและคุณภาพงานให้สูงที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้
2. กลยุทธ์สร้างภูมิคุ้มกัน (strategy to build security) S+T ใช้ประโยชน์จุดแข็งที่มีอยู่ให้มีประสิทธิภาพมากที่สุด เพื่อบรรเทาผลกระทบจากสภาพแวดล้อมที่เป็นอุปสรรคต่อการทำงานให้ลดน้อยลง
3. กลยุทธ์เร่งพัฒนา (strategy to accelerate development) W+O ใช้ประโยชน์จากสภาพ

	จุดแข็ง (strengths)	จุดอ่อน (weaknesses)
โอกาส (opportunities)	การมีจุดแข็งและมีโอกาส	การมีจุดอ่อนแต่มีโอกาศ
อุปสรรค (threats)	การมีจุดแข็งแต่มีอุปสรรค	การมีจุดอ่อนและมีอุปสรรค

#### ภาพที่ 4 การวิเคราะห์เมตริกซ์ (SWOT matrix)

ที่มา: พิบูล ทีปะปาล (2547)

โอกาสและสภาพแวดล้อมที่เอื้ออำนวยต่อการทำงาน เป็นปัจจัยผลักดันจากภายนอกให้เกิดการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงภายในหน่วยงานที่มีจุดอ่อนรอกคอยการ แก้ไขอยู่

4. กลยุทธ์แก้วิกฤติ (strategy to solve the crisis) W+T ใช้ประโยชน์จากสภาพโอกาสที่เลวร้าย และจุดอ่อนของหน่วยงานที่มีอยู่ แสวงหาแนวทางใหม่ ๆ และปรับรื้อระบบการทำงานให้ต่างจากเดิม เพื่อหาทางอยู่รอดให้ได้ภายใต้สภาพแวดล้อมที่ไม่เอื้ออำนวย

#### การปรับปรุงและประเมินกลยุทธ์ทางเลือก

ในกรณีที่อาจพบว่า ผู้เข้าร่วมคาดการณ์การเปลี่ยนแปลงทางสังคมเศรษฐกิจที่จะมีผลกระทบต่อธุรกิจของกลุ่มได้ไม่กว้างขวางนัก ผู้ดำเนินการมีความจำเป็นต้องจัดกระบวนการเสริมความรู้หรือข้อมูล โดยอาจเชิญบุคคลที่มีข้อมูลหรือความรู้ นั้น ๆ มาเป็นวิทยากร เพื่อขยายความคิดหรือมุมมองที่กว้างขวางขึ้น โดยมีขั้นตอนดังนี้

##### 1. การจัดกระบวนการเสริมข้อมูล

ผู้ดำเนินการควรทราบแล้วว่าผู้เข้าร่วมยังขาดข้อมูลในส่วนตัว ควรจะเพิ่มข้อมูลในด้านใด ซึ่งในการนี้ผู้ดำเนินการจะติดต่อวิทยากรมาบรรยายวิเคราะห์ข้อมูลการเปลี่ยนแปลงทางสังคมเศรษฐกิจในอนาคต หรือผู้ดำเนินการและผู้เข้าร่วมอาจช่วยกันหาข้อมูลเพิ่มเติม แล้วนำมาวิเคราะห์ร่วมกันได้

## 2. การปรับปรุงกลยุทธ์ทางเลือก

การปรับปรุงกลยุทธ์ทางเลือกโดยวิเคราะห์โอกาสและอุปสรรคที่จะเกิดขึ้นกับกลุ่มเพิ่มเติม แล้วสร้างกลยุทธ์ทางเลือกเพิ่มขึ้นจากนั้นนำเอากลยุทธ์ทางเลือกที่สร้างไว้แล้วและกลยุทธ์ที่เพิ่งได้มาสรุปเป็นกลยุทธ์ทางเลือกชุดใหม่

## 3. การประเมินกลยุทธ์ทางเลือก

ผู้เข้าร่วมทำการประเมินกลยุทธ์ทางเลือกทั้งหมด กลยุทธ์ทางเลือกที่ผ่านการประเมินแล้ว จะเป็นกลยุทธ์ที่นำไปปฏิบัติต่อไป ทั้งนี้ การประเมินกลยุทธ์ทางเลือกจะกระทำ 2 ขั้นตอน คือ

3.1 พิจารณาและตรวจสอบความสอดคล้องระหว่างกลยุทธ์ทางเลือกกับวัตถุประสงค์ของกลุ่ม โดยคาดว่าเมื่อนำกลยุทธ์ทางเลือกใด ๆ ไปปฏิบัติ แล้วจะสามารถบรรลุวัตถุประสงค์ของกลุ่มได้

3.2 ประเมินโดยการใช้เกณฑ์ 3 ประการ คือ มีความเหมาะสม หรือไม่ เป็นไปได้หรือไม่ และยอมรับกันหรือไม่ ทั้งนี้อาจมีกลยุทธ์ทางเลือกที่ไม่ผ่านเกณฑ์ทั้ง 3 ประการ

## 4. การจัดลำดับความสำคัญของกลยุทธ์

ผู้เข้าร่วมจัดลำดับความสำคัญของกลยุทธ์ โดยการจับคู่เปรียบเทียบทีละคู่ทุกกลยุทธ์ ในแต่ละคู่กลยุทธ์ที่เปรียบเทียบกัน กลยุทธ์ที่สำคัญกว่าจะถูกให้เครื่องหมายไว้ เช่น กลยุทธ์ที่หนึ่งเปรียบเทียบกับกลยุทธ์ที่สอง หากกลยุทธ์ที่หนึ่งสำคัญกว่ากลยุทธ์ที่สอง ก็จะทำเครื่องหมายไว้ที่กลยุทธ์ที่หนึ่ง จากนั้น ดำเนินการเปรียบเทียบกลยุทธ์ที่หนึ่งกับสาม ... จนกระทั่งเสร็จสิ้นการเปรียบเทียบทุกคู่ จึงรวมคะแนนของเครื่องหมายที่กลยุทธ์แต่ละข้อได้รับ กลยุทธ์ที่ได้คะแนนมากที่สุดจะเป็นกลยุทธ์ที่มีความสำคัญเป็นอันดับแรก และกลยุทธ์ที่มีคะแนนรองลงไป ก็จะเป็นกลยุทธ์ที่มีความสำคัญอันดับสอง เป็นลำดับไป ทั้งนี้การจับคู่เปรียบเทียบกลยุทธ์กระทำตามการจำแนกประเภทของกลยุทธ์ คือกลยุทธ์การบริหารคน กลยุทธ์การบริหารเงิน กลยุทธ์การบริหารการ

## 5. การจัดลำดับความสำคัญของกลยุทธ์โดยสมาชิก

ผู้เข้าร่วมเสนอกลยุทธ์ที่ยังไม่ได้จัดลำดับความสำคัญให้แก่สมาชิกของกลุ่มแล้วเปิดให้สมาชิกซักถาม อภิปราย และเสนอความเห็นเพิ่มเติม เมื่อซักถามเสร็จเรียบร้อยแล้ว ก็ให้สมาชิกจัดลำดับความสำคัญตามวิธีของขั้นตอนที่ผ่านมาหากกลุ่มมีสมาชิกมาก อาจคัดตัวแทนหรือสุ่มตัวแทนของสมาชิกก็ได้ แต่หากสมาชิกไม่มากนัก การประชุมสมาชิกทั้งหมดก็สามารถทำได้ ขั้นตอนนี้อธิบายให้สมาชิกมีส่วนร่วมในกระบวนการวางกลยุทธ์และมีความเข้าใจกลยุทธ์ (แผนงานของกลุ่ม) ซึ่งทำให้เขาเกิดความรู้สึกเป็นเจ้าของและมีพันธะผูกพันกับกลุ่มมากขึ้น

## 6. การพิจารณาขั้นสุดท้ายของการจัดลำดับความสำคัญของกลยุทธ์

ผู้เข้าร่วมพิจารณาการเปรียบเทียบลำดับความสำคัญของสมาชิกและผู้เข้าร่วม เพื่อหาข้อสรุปสุดท้ายของการลำดับความสำคัญของกลยุทธ์ เมื่อจัดทำข้อสรุปเสร็จแล้ว องค์กรหรือ กลุ่มจะได้แผนงานกลยุทธ์ซึ่งกลุ่มจะใช้เป็นแนวทางในการทำงานของกลุ่มต่อไป

## แนวคิดการพัฒนากลุ่มอาชีพ

ประเทศไทยเป็นประเทศเกษตรกรรม โดยการเกษตรถือเป็นรากฐานแห่งความมั่นคงของเศรษฐกิจของประเทศ เกษตรกรผู้ทำการผลิตยังคงประสบปัญหาการขาดความรู้และเทคนิควิทยาการใหม่ ๆ ที่จะนำมาใช้ในการผลิตเพื่อให้มีประสิทธิภาพ สภาพการจำหน่ายผลผลิตตกอยู่ภายใต้อิทธิพลของพ่อค้าคนกลาง และเป็นหนี้สินอยู่ ดังนั้น ในการพัฒนาอาชีพของราษฎรจึงพยายามที่จะเปลี่ยนสภาพการประกอบอาชีพในลักษณะต่อไปนี้

- เปลี่ยนจากทำเพื่อกินเพื่อใช้ เป็นทำเพื่อขาย
- เปลี่ยนจากทำตามมีตามเกิด เป็นทำอย่างมีเทคนิค มีหลักวิชา
- เปลี่ยนจากทำเป็นอย่างไรไม่มีโครงการ เป็นทำอย่างมีโครงการ
- เปลี่ยนจากทำอย่างไม่ลงทุน เป็นทำอย่างลงทุน
- เปลี่ยนจากเป็นอยู่อย่างง่าย ๆ เป็นอยู่อย่างมีระเบียบแบบแผน
- เปลี่ยนจากอยู่เพื่อประทังชีวิต เป็นการอยู่อย่างมั่งคั่ง
- เปลี่ยนจากการทำคนเดียว เป็นการทำกับกลุ่มผู้มีอาชีพอย่างเดียวกัน

ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญสำหรับแนวคิดนี้ความต้องการเกี่ยวกับด้านการผลิตของประชาชนล้วนแล้วแต่จำเป็นจะต้องมีการรวมกลุ่มกันทั้งสิ้น การที่คนหลายคนมีความสนใจร่วมกัน มีอาชีพอย่างเดียวกัน ประสบปัญหาที่เกิดขึ้นในลักษณะเดียวกัน หากมารวมกลุ่มกันเพื่อช่วยกันคิดแก้ไขและจัดความเดือดร้อนของสมาชิกกลุ่มย่อยทำให้กลุ่มเกิดกำลังมีอำนาจในการต่อรองมากขึ้น และการให้ความช่วยเหลือของรัฐบาลหรือเจ้าหน้าที่ต่าง ๆ จะมุ่งช่วยเหลือกลุ่มมากกว่าการช่วยเหลือเป็นรายบุคคล จึงได้มีการรวมกลุ่มอาชีพกันขึ้นอย่างแพร่หลาย ทั้งกลุ่มที่เป็นไปตามระเบียบของทางราชการได้แก่ กลุ่มที่จัดตั้งขึ้นโดยกรมการพัฒนาชุมชนและหน่วยราชการต่าง ๆ ที่มีนโยบายส่งเสริมอาชีพของประชาชน กับกลุ่มที่ไม่เป็นทางการ ซึ่งเกษตรกรหรือประชาชนรวมกลุ่มกันเองเพื่อต่อต้านปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ และเพื่อรับความช่วยเหลือจากทางราชการอีกด้วย (ศิริชัย กาญจนาวาสี, 2536 อ้างใน มนกานต์ พรหมวราร, 2547)

### บทที่ 3

## วิธีการศึกษา

### การเก็บรวบรวมข้อมูล

ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาประกอบด้วย

1 ข้อมูลปฐมภูมิ (primary data) เก็บข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาสำรวจเกษตรกรโดยใช้แบบสอบถามกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ ในจังหวัดนครปฐม ซึ่งมีจำนวนสมาชิกทั้งหมด 29 ราย ดังนี้

1.1 ทำการสอบถามประธานกลุ่ม และรองประธานกลุ่ม และสัมภาษณ์ ถึงกระบวนการผลิต ปริมาณการผลิต การจัดการ และ วิธีการตลาด ส่วนเหลือการตลาด ลักษณะการดำเนินงานของกลุ่ม

1.2 ออกแบบสอบถามเจ้าหน้าที่เกษตรอำเภอและเกษตรจังหวัดใช้เป็นแนวทางในการศึกษาและสัมภาษณ์กลุ่มเกษตรกรต่อไป

1.3 ออกแบบสอบถาม ใช้สอบถามสมาชิกทั้งหมดในกลุ่มจำนวน 29 รายประกอบด้วยคำถาม 3 ส่วน

ก. ข้อมูลพื้นฐานของสมาชิก

ข. ข้อมูลเพื่อการประเมินผลตามแบบจำลองชิปปี

ค. ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหา อุปสรรค และแนวทางแก้ไขปัญหา

ง. ข้อมูลเกี่ยวกับจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค เป็นแบบแนวทางสัมภาษณ์ใช้ในการประชุมปฏิบัติการ

1.4 ออกแบบสอบถาม ถึงพฤติกรรมของผู้บริโภคผักปลอดภัยจากสารพิษจำนวน 30 ราย ในงานเกษตรแห่งชาติ ปี พ.ศ. 2549

### 1.5 จัดการประชุมปฏิบัติการ 2 ครั้ง

- ก. การประชุมปฏิบัติการครั้งที่ 1 การวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็ง โอกาสและอุปสรรค
- ข. การประชุมปฏิบัติการครั้งที่ 2 การสร้างกลยุทธ์ทางเลือก
- ค. การประชุมปฏิบัติการครั้งที่ 2 การปรับปรุงและประเมินกลยุทธ์ทางเลือก

2. ข้อมูลทุติยภูมิ (secondary data) เป็นข้อมูลที่รวบรวมจากรายรับรายจ่ายของกลุ่มและเอกสาร รายงานการศึกษา บทความ งานวิจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนข้อมูลที่ได้จากหน่วยงานต่างๆ เช่น กรมวิชาการเกษตร กรมส่งเสริมการเกษตร กรมการพัฒนาชุมชน สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร เป็นต้น

### การวิเคราะห์ข้อมูล

1. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ ข้อที่ 1 ศึกษาสภาพการณ์ทั่วไปของกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ ตำบลห้วยพระจะทำการวิเคราะห์ข้อมูลสภาพเศรษฐกิจและสังคม ได้แก่ อายุ เพศ ระดับการศึกษา รายได้ ลักษณะครอบครัว การประกอบอาชีพ โดยการศึกษาสภาพการณ์ทั่วไปของกลุ่ม จะใช้การวิเคราะห์เชิงพรรณนา ซึ่งเป็นการอธิบายประกอบตารางหรือแผนภาพ ค่าสถิติที่ใช้เป็นค่าเฉลี่ย (mean) อัตราส่วนร้อยละ (percentage) ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (standard deviation) ค่าสูงสุด (maximum) และค่าต่ำสุด (minimum) ในส่วนที่เป็นคำถามเปิดจะมีการคัดลอก และพิมพ์คำตอบแล้วนำมาจัดหมวดหมู่เพื่อศึกษาแบบแผน โครงสร้าง เพื่อนำมาใช้ประกอบการเขียน โดยเฉพาะส่วนที่เกี่ยวกับการแสดงความคิดเห็น

2. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ข้อที่ 2 อธิบายการประเมินผลของกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกผักปลอดภัย จากสารพิษ ตำบลห้วยพระ โดยการประเมินการดำเนินงานของกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ ตำบลห้วยพระ จะใช้เกณฑ์การประเมินประสิทธิภาพที่ได้จากการดำเนินงานตามโครงการของกลุ่ม จะนำผลลัพธ์และผลกระทบที่ได้จากการดำเนินงานตามโครงการของกลุ่ม มาเทียบกับวัตถุประสงค์ของโครงการว่าสามารถบรรลุวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายในการสร้างงานสร้างรายได้ให้แก่ชุมชนหรือไม่ เพียงไร

นอกจากการใช้เกณฑ์ข้างต้นแล้ว ได้ทำการประเมินผลการดำเนินงานกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ ตำบลห้วยพระโดยใช้แบบจำลองซีพี (CIPP model) ซึ่งเป็นการประเมินปัจจัยต่าง ๆ 4 ด้าน โดยมีรายละเอียดดังนี้

- ก. ประเมินสถานะแวดล้อมหรือ ประเมินบริบท (context evaluation)
- ข. ประเมินปัจจัยนำเข้า (input evaluation)
- ค. ประเมินกระบวนการ (process evaluation)
- ง. ประเมินผลผลิต (product evaluation)

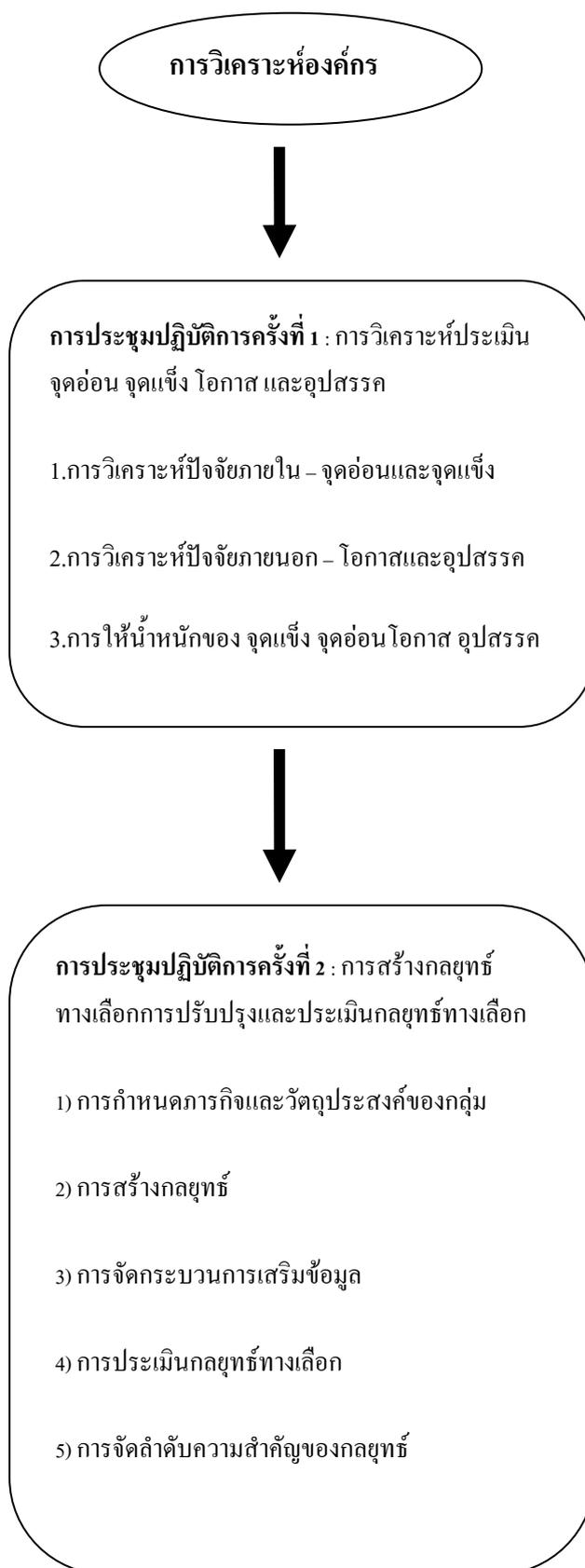
ซึ่งในแบบจำลองซิปป์ (CIPP model) ผู้ศึกษาจะทำการประเมินปัจจัย 4 ด้านและมีมาตรวัด และเกณฑ์การชี้วัดวัดในการศึกษาครั้งนี้มี 5 ปัจจัยได้แก่

- ก. ประเมินสถานะแวดล้อมหรือ ประเมินบริบท (context)
- ข. ประเมินปัจจัยนำเข้า (input)
- ค. ประเมินกระบวนการ (process)
- ง. ประเมินผลผลิต (product)
- จ. ประเมินผลความสำเร็จของกลุ่ม (success)

และจากการศึกษาการประเมินโดยแบบจำลองซิปป์จะทำให้ทราบถึงสภาพแวดล้อมภายใน และสภาพแวดล้อมภายนอก โดยผ่านกระบวนการประเมินสถานะแวดล้อมหรือ ประเมินบริบท ปัจจัยนำเข้า กระบวนการและประเมินผลผลิต จะสามารถใช้ข้อมูลที่กล่าวมาใช้ในการวิเคราะห์ สถานการณ์ภายในองค์กรและสถานการณ์ภายนอกองค์กรเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ข้อที่ 3 ต่อไป

3. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ข้อที่ 3 ด้านสร้างกลยุทธ์ให้กับองค์กรโดยการวิเคราะห์ SWOT เพื่อกำหนดกลยุทธ์ให้กับองค์กร ซึ่งจะใช้ข้อมูล จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค ที่ได้จากการสัมภาษณ์และนำข้อมูลจากการประเมินในแบบจำลองซิปป์ การผลิตและการตลาดของกลุ่ม มาช่วยเป็นแนวทางการวิเคราะห์และสัมภาษณ์ จากนั้นจะนำข้อมูลที่ได้เกี่ยวกับปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกมาใช้ในการประชุมปฏิบัติการได้ดังนี้ (ดังภาพที่ 5)

จากภาพที่ 5 อธิบายได้ถึงขั้นตอนการวิเคราะห์และเกณฑ์การวัดที่ใช้ได้ดังนี้จากการประชุมปฏิบัติการครั้งที่ 1 จะ ได้ข้อมูลจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค จากนั้นมาคำนวณเป็นคะแนนโดยให้ค่า ต่ำมาก = 1 ต่ำ = 2 กลาง = 3 สูง = 4 สูงมาก = 5 แล้วรวมเป็นคะแนนของแต่ละข้อ และให้ค่าเป็นเครื่องหมายบวก (+) หรือ (-) ลบและนำค่าให้นำหนักแล้วมาสร้างกลยุทธ์ที่เป็นทางเลือกซึ่งองค์กรต้องพิจารณาและตัดสินใจเลือกใช้เป็นกลยุทธ์เพื่อใช้เป็นแนวทางปฏิบัติขององค์กร การสร้างกลยุทธ์ทางเลือกกระทำในขอบเขตของ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคของ



ภาพที่ 5 กรอบแนวคิดขั้นตอนกระบวนการวิเคราะห์การประชุมปฏิบัติการ

องค์กรที่ได้มา โดยใช้วิธีการที่เรียกว่า SWOT matrix ในการประชุมปฏิบัติการครั้งที่ 2 ได้แก่

- ก. มีจุดแข็งและมีโอกาส
- ข. มีจุดอ่อนแต่มีโอกา
- ค. มีจุดแข็งแต่มีอุปสรรค
- ง. มีจุดอ่อนและมีอุปสรรค

### การประชุมปฏิบัติการครั้งที่ 2 โดยมีขั้นตอนนี้เป็นการสร้างกลยุทธ์ที่เป็นทางเลือกดังนี้

1. แยกจุดอ่อน จุดแข็ง โอกาส และอุปสรรคตามประเภทหน้าที่ของกลุ่ม ในที่นี้ แยกเป็นการบริหารบุคคล การเงิน การผลิต และการตลาด
2. คัดเฉพาะจุดอ่อน จุดแข็ง โอกาส และอุปสรรค ที่มีคะแนนสูง ซึ่งปัจจัยเหล่านี้เป็นปัจจัยที่มีความสำคัญ ส่วนจุดอ่อน จุดแข็งที่มีคะแนนต่ำจะไม่นำมาพิจารณา แต่สามารถย้อนกลับไปพิจารณาปัจจัยที่มีคะแนน ต่ำได้
3. เรียงจุดอ่อน จุดแข็ง โอกาส และอุปสรรค ตามลำดับคะแนน โดยจำแนกตามการบริหารบุคคล การเงิน การผลิต และการตลาด
4. สร้างตาราง matrix ของแต่ละประเภท โดยจุดแข็งและจุดอ่อนที่เรียงคะแนนไว้แล้วอยู่ในแนวนอน และ โอกาสและอุปสรรคที่เรียงคะแนนไว้แล้วอยู่ในแนวตั้ง
5. สร้างกลยุทธ์ทางเลือกในการบริหารบุคคล โดยใช้จุดแข็งของกลุ่มไปช่วงชิงโอกาสที่คาดว่าจะเกิดขึ้น โดยใช้วิธีการจับคู่ระหว่างจุดแข็งและโอกาส หากคู่ใดเกิดความสอดคล้องในที่นี้ว่า “ปิ้ง2” ก็ทำการบันทึกกลยุทธ์ทางเลือกนั้นไว้ ในการจับคู่ที่นี้อาจใช้จุดแข็งหรือโอกาสมากกว่าหนึ่งข้อก็ได้ หรืออาจจะใช้เพียงอย่างเดียวก็ได้ หรือบางข้ออาจไม่ทำให้เกิดกลยุทธ์ และกลยุทธ์ทางเลือกในส่วนนี้ เรียกว่ากลยุทธ์จุดแข็งและมีโอกาส
6. สร้างกลยุทธ์ทางเลือกในการบริหารบุคคล การผลิตและการตลาดโดยใช้จุดแข็งของกลุ่มเลี้ยงอุปสรรคที่คาดว่าจะเกิดขึ้น โดยใช้วิธีการจับคู่ระหว่างจุดแข็งและอุปสรรค หากคู่ใดเกิดความสอดคล้องที่เรียกในที่นี้ว่า “ปิ้ง2” ก็ทำการบันทึกกลยุทธ์ทางเลือกนั้นไว้ ในการจับคู่ที่นี้อาจใช้จุดแข็งหรืออุปสรรคมมากกว่าหนึ่งข้อก็ได้ หรืออาจจะใช้เพียงอย่างเดียวก็ได้ หรือบางข้ออาจไม่ทำให้เกิดกลยุทธ์ และกลยุทธ์ทางเลือกในส่วนนี้ เรียกว่า กลยุทธ์จุดแข็งแต่มีอุปสรรค

7. สร้างกลยุทธ์ทางเลือกในการบริหารบุคคล การผลิตและการตลาดโดยใช้โอกาสที่คาดว่าจะเกิดขึ้นของกลุ่มมาแก้ไขจุดอ่อน โดยใช้วิธีการจับคู่ระหว่าง จุดอ่อนและโอกาส หากคู่ใดเกิดความสอดคล้องที่เรียกในที่นี้ว่า “ปิ้ง” ก็ทำการบันทึกกลยุทธ์ทางเลือกนั้นไว้ ในการจับคู่ที่นี้อาจใช้จุดอ่อนหรือโอกาสมากกว่าหนึ่งข้อก็ได้ หรืออาจใช้เพียงอย่างเดียวก็ได้ หรือบางข้อก็ไม่ทำให้เกิดกลยุทธ์ กลยุทธ์ทางเลือกในส่วนนี้ เรียกว่า กลยุทธ์จุดอ่อนแต่มีโอกาส

8. สร้างกลยุทธ์ทางเลือกในการบริหารบุคคลโดยการลดจุดอ่อนของกลุ่มและเลี่ยงอุปสรรคที่คาดว่าจะเกิดขึ้น โดยใช้วิธีการจับคู่ระหว่างจุดอ่อนและอุปสรรค

9. เมื่อถึงขั้นนี้ จะได้กลยุทธ์ทางเลือกทั้ง 4 แบบนี้ คือ กลยุทธ์จุดแข็งและมีโอกาส กลยุทธ์จุดแข็งแต่มีอุปสรรค กลยุทธ์จุดอ่อนแต่มีโอกาสและ กลยุทธ์จุดอ่อนมีอุปสรรค

10. จากนั้น จะได้กลยุทธ์ในเรื่องการบริหารบุคคล การบริหารการผลิต และการบริหารการตลาด ตามลำดับในการประชุมปฏิบัติการ ครั้งที่ 2

จากการพิจารณาขั้นสุดท้ายคือ การจัดลำดับความสำคัญของกลยุทธ์ผู้เข้าร่วมพิจารณาการเปรียบเทียบลำดับความสำคัญของสมาชิกและผู้เข้าร่วม เพื่อหาข้อสรุปสุดท้ายของการลำดับความสำคัญของกลยุทธ์ เมื่อจัดทำข้อสรุปเสร็จแล้ว กลุ่มจะได้แผนงานกลยุทธ์ซึ่งกลุ่มจะใช้เป็นแนวทางในการทำงานของกลุ่มต่อไป

ดังที่กล่าวมาข้างต้น การวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็ง โอกาส และอุปสรรค รวมถึงการกำหนดกลยุทธ์ ตลอดจนการประเมินจะทำให้ได้ข้อมูลมาจัดทำเกิดเป็นสารสนเทศที่มีประโยชน์เพื่อนำเสนอสำหรับใช้เป็นทางเลือกในการประกอบการตัดสินใจต่อไปและนำข้อมูลมาประกอบในการสร้างกลยุทธ์และจัดลำดับความสำคัญของกลยุทธ์เพื่อมาดำเนินการให้ได้ผลประโยชน์กับกลุ่มมากที่สุดเพื่อใช้เป็นแนวทางปฏิบัติขององค์กรให้มีการพัฒนาต่อไป

## ตัวชี้วัดและเกณฑ์การวัดในการประเมิน

### 1. เกณฑ์การวัดประสิทธิผล

เกณฑ์การวัดประสิทธิผลจะพิจารณาจาก การที่กลุ่มสามารถบรรลุวัตถุประสงค์หรือเป้าหมายในการสร้างงาน สร้างรายได้ให้แก่ชุมชน โดยได้กำหนดตัวชี้วัดสำหรับเกณฑ์นี้ไว้ 3

ตัวชี้วัด คือตัวชี้วัดผลการเพิ่มการใช้แรงงานเฉลี่ยในครัวเรือนของสมาชิกกลุ่ม ตัวชี้วัดผลการลดจำนวนสมาชิกกลุ่มที่ครัวเรือนมีรายได้ต่ำกว่าเกณฑ์ จปฐ. และตัวชี้วัดผลการเพิ่มรายได้ของสมาชิกกลุ่ม โดยมีรายละเอียดดังนี้

### 1.1 ตัวชี้วัดผลการเพิ่มการใช้แรงงานเฉลี่ยในครัวเรือนของสมาชิกกลุ่ม

ตัวชี้วัด คือ จำนวนแรงงานเฉลี่ยในครัวเรือน โดยพิจารณาเปรียบเทียบการใช้แรงงานเฉลี่ยในครัวเรือนของสมาชิกกลุ่มเมื่อก่อนเข้าร่วมกลุ่มอาชีพกับการใช้แรงงานเฉลี่ยในครัวเรือนหลังเข้าร่วมกลุ่มอาชีพ หากจำนวนดังกล่าวเพิ่มมากขึ้น แสดงว่า การดำเนินงานของกลุ่มอาชีพสอดคล้องตามวัตถุประสงค์การสร้างงานให้แก่ชุมชนของโครงการ ฯ ซึ่งหมายความว่า กลุ่มมีประสิทธิผลในการดำเนินงาน แต่หากจำนวนดังกล่าวคงที่หรือลดลง แสดงว่า การดำเนินงานกลุ่ม ไม่มีประสิทธิผล เนื่องจากไม่สอดคล้องตามวัตถุประสงค์ของโครงการ ฯ นั่นเอง

### 1.2 ตัวชี้วัดผลการลดจำนวนสมาชิกกลุ่มที่ครัวเรือนมีรายได้ต่ำกว่า เกณฑ์จปฐ.

ตัวชี้วัด คือ จำนวนสมาชิกกลุ่มที่ครัวเรือนมีรายได้ต่ำกว่าเกณฑ์ จปฐ. หรือมีรายได้เฉลี่ยต่ำกว่าคนละ 20,000 บาทต่อปีโดยพิจารณาเปรียบเทียบจำนวนสมาชิกกลุ่มที่ครัวเรือนมีรายได้ต่ำกว่าเกณฑ์ จปฐ. เมื่อก่อนเข้าร่วมกลุ่มอาชีพ กับจำนวนสมาชิกกลุ่มที่ครัวเรือนมีรายได้ต่ำกว่าเกณฑ์ จปฐ. หลังจากเข้าร่วมกลุ่มอาชีพ หากจำนวนดังกล่าวลดลงแสดงว่าสอดคล้องตามวัตถุประสงค์การสร้างรายได้ให้แก่ชุมชน และหากผลการลดจำนวนสมาชิกที่ครัวเรือนมีรายได้ต่ำกว่าเกณฑ์ จปฐ. มีสัดส่วนน้อยกว่าร้อยละ 33.33 แสดงว่า มีประสิทธิผลในระดับต่ำ ตั้งแต่ร้อยละ 33.33 – 66.66 แสดงว่า มีประสิทธิผลในระดับปานกลาง และถ้ามากกว่าร้อยละ 66.66 แสดงว่า มีประสิทธิผลในระดับสูง

### 1.3 ตัวชี้วัดผลการเพิ่มรายได้ของสมาชิกกลุ่ม

ตัวชี้วัด คือ จำนวนรายได้เฉลี่ยต่อคนต่อปีในครัวเรือนของสมาชิกกลุ่ม โดยเปรียบเทียบจำนวนรายได้เฉลี่ยต่อคนต่อปีในครัวเรือนของสมาชิกกลุ่มเมื่อก่อนเข้าร่วมกลุ่มอาชีพกับเมื่อหลังเข้าร่วมกลุ่มอาชีพ หากจำนวนดังกล่าวเพิ่มขึ้น แสดงว่า สอดคล้องกับวัตถุประสงค์การสร้างรายได้ให้แก่ชุมชน หากผลการเพิ่มรายได้เฉลี่ยต่อคนต่อปีในครัวเรือนของสมาชิกกลุ่มมีสัดส่วนน้อยกว่าร้อยละ 33.33 แสดงว่า มีประสิทธิผลในระดับต่ำตั้งแต่ร้อยละ 33.33 – 66.66 แสดงว่า มีประสิทธิผลในระดับปานกลาง และถ้ามากกว่าร้อยละ 66.66 แสดงว่า มีประสิทธิผลในระดับสูง

## 2. ตัวชี้วัดและเกณฑ์การวัดเพื่อการประเมินผลตามแบบจำลองซิปป์

การประเมินผลกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ โดยใช้แบบจำลองซิปป์ ประกอบด้วยตัวแปรหลักในการประเมินใน 4 ส่วนได้แก่ (1) การประเมินด้านบริบทหรือการประเมินสภาวะแวดล้อม (context) โดยจะพิจารณาจากสภาวะด้านเศรษฐกิจของชุมชน สภาวะการรวมกลุ่มอาชีพในอดีต ความต้องการการรวมกลุ่มของสมาชิกและความคุ้นเคยรู้จักกันของสมาชิก (2) การประเมินด้านปัจจัยนำเข้า (input) โดยจะพิจารณาจากสมาชิกกลุ่มเงินทุนในการดำเนินงานของกลุ่ม วัตถุประสงค์และเครื่องมือเครื่องใช้ และสถานที่ในการดำเนินงานของกลุ่ม (3) การประเมินด้านกระบวนการ (process) โดยจะพิจารณาจากลักษณะการบริหารงานของกลุ่ม ความเป็นผู้นำของประธานกลุ่ม และการมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม (4) การประเมินด้านปัจจัยออก (output) จะพิจารณาจากผลประโยชน์ที่สมาชิกในกลุ่มได้รับ และลักษณะผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ทั้งหมดนี้สามารถจะนำมาสรุปเพื่อบ่งชี้ในเบื้องต้นถึงความสำเร็จของกลุ่มได้ และจากตัวแปรหลักดังกล่าว จะนำมาใช้สร้าง มาตรฐานวัดเพื่อการประเมิน ได้ 5 มาตรฐานวัดผลได้แก่

- ก. มาตรฐานวัดผลประเมินสภาวะแวดล้อม หรือประเมินบริบท
- ข. มาตรฐานวัดผลประเมินปัจจัยนำเข้า
- ค. มาตรฐานวัดผลประเมินกระบวนการ
- ง. มาตรฐานวัดผลประเมินผลผลิต
- จ. มาตรฐานวัดผลประเมินผลความสำเร็จของกลุ่ม

ซึ่งในการประเมินผลกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ ผู้วิจัยได้นำ ตัวชี้วัด และค่าหน่วยวัดขององค์ประกอบหลัก ของผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. อมรทิพย์ แท้เที่ยงธรรม ในรายงานการวิจัยเรื่องการประเมินผลกลุ่มหัตถกรรมภายใต้โครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ กรมศึกษาจังหวัดนครศรีธรรมราช มาเป็นตัวชี้วัด ในการประเมินสภาวะแวดล้อม ปัจจัยนำเข้า กระบวนการและผลผลิต โดยมีรายละเอียดของตัวแปรหลัก องค์ประกอบของตัวแปรหลัก ตัวชี้วัด และค่าหน่วยวัดขององค์ประกอบหลัก โดยแต่ละมาตรฐานวัดที่สร้างขึ้นและมีรายละเอียดของเกณฑ์การวัดดังนี้

1. การประเมินสภาวะแวดล้อมของกลุ่มผลิตภัณฑ์หรือบริบท (context) เป็นการประเมินสภาวะแวดล้อมภายในท้องถิ่นของกลุ่มผลิตภัณฑ์ ซึ่งเป็นรากฐานสำคัญที่นำไปสู่การรวมกลุ่ม โดยพิจารณาจากสภาวะทั่วไปทางด้านเศรษฐกิจ ความต้องการการรวมกลุ่มของสมาชิก สภาวะการ

รวมกลุ่มในอดีต ความคุ้นเคยรู้จักกันของสมาชิก และความสะดวกของการคมนาคมเข้าสู่ที่ทำการกลุ่มโดยมีมาตรวัดดังนี้ (ตารางที่ 2)

**ตารางที่ 2** ตัวแปรหลัก องค์ประกอบตัวแปรหลัก ตัวชี้วัด และค่าหน่วยวัดที่ใช้ เพื่อการประเมินสถานะแวดล้อม

ตัวแปรหลัก	องค์ประกอบตัวแปรหลัก	ตัวชี้วัด	ค่าหน่วยวัด
บริบท	สถานะทั่วไปทางด้านเศรษฐกิจของชุมชน (econ)	- การมีอาชีพหลักของคนในชุมชน (EC1) - การไปทำงานต่างถิ่นของคนในชุมชน (EC2) - การมีที่ดินทำกินเป็นของตนเองของคนในชุมชน (EC3)	0 = มีจำนวนน้อย 1 = มีจำนวนปานกลาง 2 = มีจำนวนมาก
	ความต้องการรวมกลุ่มของสมาชิก (desire)	- การมีความต้องการการรวมกลุ่มผลิตภัณฑ์ (D)	0 = ไม่ต้องการ 1 = ต้องการ
	ความคุ้นเคยรู้จักกันของสมาชิก (friendship)	- ชาวบ้านได้รับการพบปะอย่างสม่ำเสมอในงานทอดกฐิน ผ้าป่า งานวัดและงานบุญต่างๆ ของชุมชน (F1) - นอกจากการพบปะกันที่วัดแล้วชาวบ้านยังมีการไปชุมนุมร่วมกันในสถานที่อื่นๆ ในชุมชนอยู่เสมอ (F2) - เมื่อเว้นว่างจากงานแล้วชาวบ้านมักอยู่กันตามลำพังไม่ค่อยมีโอกาสสนทนากัน (F3) - หากมีคนนอกหมู่บ้านถามถึงคนใดคนหนึ่ง ในหมู่บ้านชาวบ้านสามารถบอกได้ว่าเป็นลูกเต้าเหล่าใคร (F4) - ในละแวกบ้าน ใกล้เคียงภายในหมู่บ้านท่านชาวบ้านยังรู้จักสนิทสนมกันดี (F5)	0 = ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 = ไม่เห็นด้วย 2 = เห็นด้วย 3 = เห็นด้วยอย่างยิ่ง
	ความสะดวกของการคมนาคมเข้าสู่ที่ทำการกลุ่ม (infra)	- สภาพของถนนที่เข้าสู่ที่ทำการกลุ่ม (R1) - ระยะทางจากถนนสายหลักเข้าสู่ที่ทำการกลุ่ม (R2)	0 = ถนนไม่ดี 1 = ถนนดี 2 = ถนนดีมาก 0 = ตั้งบนถนนหลัก 1 = ห่างจากถนนสายหลัก 1-10 กม. 2 = ห่างจากถนนมากกว่า 10 กม.

### 1.1 มาตรการวัดผลการประเมินสถานะทั่วไปทางด้านเศรษฐกิจชุมชน (econ)

การประเมินสถานะทางด้านเศรษฐกิจของชุมชนจะพิจารณาจากการมีอาชีพและรายได้ของคนในชุมชน มาตรการวัดผลการประเมินด้านสถานะทางเศรษฐกิจของชุมชน มีรายละเอียดดังนี้

$$\text{econ} = \frac{\sum_{j=1}^n \left( \frac{\sum_{i=1}^3 EC_i}{3} \right)}{n} \times \frac{100}{2}$$

โดยที่  $EC_i$  = ตัวแปรหลักด้านเศรษฐกิจของชุมชน ลำดับที่  $i$   
 $n$  = จำนวนรวมของสมาชิกกลุ่ม  
 $j$  = ลำดับที่ของสมาชิกของกลุ่ม:  $j = 1, 2, 3, \dots, n$

ดังนั้น มาตรการวัดผลการประเมินสถานะแวดล้อมด้านสถานะทั่วไปทางด้านเศรษฐกิจชุมชน จะมีช่วงคะแนนระหว่าง 0-100 คะแนน

### 1.2 มาตรการวัดผลการประเมินความต้องการการรวมกลุ่มของสมาชิก (desire)

พิจารณาจากการเคยหรือไม่เคยมีการรวมกลุ่มอาชีพในอดีต ระยะเวลาตั้งแต่การเริ่มมีการรวมกลุ่มอาชีพครั้งแรกถึงปัจจุบันจำนวนสมาชิกกลุ่มอาชีพเมื่อแรกตั้งเปรียบเทียบกับจำนวนสมาชิกกลุ่มอาชีพในปัจจุบัน

$$\text{desire} = \frac{\sum_{j=1}^n D_j}{n} \times 100$$

โดยที่  $D_j$  = การมีความต้องการของกลุ่มอาชีพของสมาชิกกลุ่มคนที่  $j$

มาตรการวัดผลการประเมินความต้องการของการรวมกลุ่มจะมีช่วงคะแนนระหว่าง 0-100 คะแนน

### 1.3 มาตรการวัดผลการประเมินความคุ้นเคยรู้จักกันของสมาชิกในกลุ่ม (friendship)

พิจารณาจากความคุ้นเคยรู้จักกันและจาก การพบปะอย่างสม่ำเสมอในกลุ่ม โดยมี รายละเอียดดังนี้

$$\text{friendship} = \frac{\sum_{j=1}^n \left( \frac{\sum_{i=1}^5 F_i}{5} \right)}{n} \times \frac{100}{3}$$

โดยที่  $F_i$  = ตัวแปรหลักเกี่ยวกับความคุ้นเคยรู้จักกันลำดับที่  $i$

ดังนั้นมาตรวัดการประเมินความคุ้นเคยรู้จักกันจะมีช่วงคะแนนระหว่าง 0-100 คะแนน

#### 1.4 มาตรวัดผลการประเมินความสะดวกของการคมนาคมเข้าสู่ที่ทำการกลุ่ม (infra)

พิจารณาจากสภาพของถนนที่เข้าสู่ที่ทำการกลุ่ม และระยะทางจากถนนสายหลักเข้าสู่ที่ทำการกลุ่ม โดยมีรายละเอียดดังนี้

$$\text{infra} = \frac{\sum_{j=1}^n \left( \frac{\sum_{i=1}^2 R_i}{2} \right)}{n} \times \frac{100}{2}$$

โดยที่  $R_i$  = ตัวแปรหลักเกี่ยวกับความสะดวกของการคมนาคมเข้าสู่ที่ทำการกลุ่ม

ดังนั้นมาตรวัดผลการประเมินความสะดวกของการคมนาคมเข้าสู่ที่ทำการกลุ่มจะมีช่วงคะแนน ระหว่าง 0-100 คะแนน

มาตรวัดผลประเมินสภาวะแวดล้อม คำนวณได้ดังนี้

$$\text{CONTEXT} = \left[ \frac{\text{ECON} + \text{DESIRE} + \text{FRIENDSHIP} + \text{INFRA}}{4} \right]$$

มาตรวัดผลการประเมินสภาวะแวดล้อมของกลุ่มจะมีช่วงคะแนนระหว่าง 0-100 คะแนน การแปลความหมายมาตรวัดผลการประเมินสภาวะแวดล้อมของกลุ่ม

(1) ถ้าค่ามาตรวัดผลการประเมินสถานะแวดล้อมของกลุ่มมีค่า 0-20 คะแนน หมายความว่า สถานะแวดล้อมของกลุ่มมีส่วนในการเอื้อให้เกิดการรวมกลุ่มและเอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับต่ำมาก

(2) ถ้าค่ามาตรวัดผลการประเมินสถานะแวดล้อมของกลุ่มมีค่า 20.1-40 คะแนน หมายความว่า สถานะแวดล้อมของกลุ่มมีส่วนในการเอื้อให้เกิดการรวมกลุ่มและเอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับต่ำ

(3) ถ้าค่ามาตรวัดผลการประเมินสถานะแวดล้อมของกลุ่มมีค่า 40.1-60 คะแนน หมายความว่า สถานะแวดล้อมของกลุ่มมีส่วนในการเอื้อให้เกิดการรวมกลุ่มและเอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับปานกลาง

(4) ถ้าค่ามาตรวัดผลการประเมินสถานะแวดล้อมของกลุ่มมีค่า 60.1-80 คะแนน หมายความว่า สถานะแวดล้อมของกลุ่มมีส่วนในการเอื้อให้เกิดการรวมกลุ่มและเอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับสูง

(5) ถ้าค่ามาตรวัดผลการประเมินสถานะแวดล้อมของกลุ่มมีค่า 80.1-100 คะแนน หมายความว่า สถานะแวดล้อมของกลุ่มมีส่วนในการเอื้อให้เกิดการรวมกลุ่มและเอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับสูงมาก

2. การประเมินปัจจัยนำเข้า (input) เป็นการประเมินเพื่อพิจารณาความเหมาะสมและพอเพียงของทรัพยากรของกลุ่ม โดยพิจารณาจากสมาชิกกลุ่ม เงินทุนดำเนินการของกลุ่ม วัตถุประสงค์ภายในท้องถิ่น วัสดุอุปกรณ์ เครื่องมือเครื่องใช้ อาคารสถานที่ และการสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ การประเมินปัจจัยนำเข้าจะทำให้ทราบว่าปัจจัยนำเข้าต่างๆ ของกลุ่มเอื้ออำนวยต่อการดำเนินงานของกลุ่มมากน้อยโดยมีมาตรวัดดังนี้ (ตารางที่ 3)

#### 2.1 มาตรวัดผลการประเมินสมาชิกกลุ่ม (member)

พิจารณาจากความเพียงพอของจำนวนสมาชิกของกลุ่ม และทักษะของสมาชิกในการทำผลิตภัณฑ์

ตารางที่ 3 ตัวแปรหลัก องค์ประกอบตัวแปรหลัก ตัวชี้วัด และค่าหน่วยวัดที่ใช้เพื่อการประเมินปัจจัยนำเข้า

ตัวแปรหลัก	องค์ประกอบตัวแปรหลัก	ตัวชี้วัด	ค่าหน่วยวัด
ปัจจัยนำเข้า	สมาชิกกลุ่ม (member)	- ความเพียงพอของจำนวนสมาชิกกลุ่ม (ME1)	0 = ไม่เพียงพอ 1 = เพียงพอ
		- ระดับทักษะของสมาชิกในการทำผลิตภัณฑ์ (ME2)	0 = น้อยกว่าร้อยละ 50 1 = มากกว่าร้อยละ 50
	เงินทุนดำเนินงานของกลุ่ม (fund)	- ความเพียงพอของเงินทุนในการดำเนินงานของกลุ่ม (FU1)	0 = ไม่เพียงพอ 1 = เพียงพอ
		- การได้รับการสนับสนุนด้านเงินทุนจากหน่วยงานอื่นๆ (FU2)	0 = ไม่เคยได้รับ 1 = ได้รับ
วัตถุดิบ (raw material)	- ความเพียงพอของวัตถุดิบภายในท้องถิ่น (RM1)	0 = ไม่เพียงพอ 1 = เพียงพอ	
	- คุณภาพของวัตถุดิบภายในท้องถิ่น (RM2)	0 = คุณภาพไม่ดี 1 = คุณภาพดี	
	- การเคยได้รับการสนับสนุนด้านวัตถุดิบจากหน่วยงานต่างๆ (RM3)	0 = ไม่เคยได้รับ 1 = ได้รับ	
เครื่องมือเครื่องใช้ (tools)	- คุณภาพของเครื่องมือเครื่องใช้ (T1)	0 = คุณภาพไม่ดี 1 = คุณภาพดี	
	- ความเพียงพอของเครื่องมือเครื่องใช้ (T2)	0 = ไม่เพียงพอ 1 = เพียงพอ	
	- การเคยได้รับการสนับสนุนด้านเครื่องมือเครื่องใช้จากหน่วยงาน (T3)	0 = ไม่เคยได้รับ 1 = ได้รับ	
อาคารสถานที่ทำการกลุ่ม (place)	- การมีอาคารสถานที่เฉพาะเพื่อการดำเนินงานของกลุ่ม (P1)	0 = ไม่เคยมีอาคาร 1 = เคยมีอาคาร	
	- อาคารสถานที่ที่มีขนาดเหมาะสมกับความต้องการใช้ของกลุ่ม (P2)	0 = ขนาดไม่เหมาะสม 1 = ขนาดเหมาะสม	
	- อาคารสถานที่ที่มีจำนวนเพียงพอกับการดำเนินงานของกลุ่ม (P3)	0 = จำนวนไม่เพียงพอ 1 = จำนวนเพียงพอ	
	- การเคยได้รับการสนับสนุนด้านอาคารสถานที่จากหน่วยงาน (P4)	0 = ไม่เคยได้รับ 1 = ได้รับ	

$$\text{member} = \frac{\sum_{j=1}^n \left( \frac{2}{\sum_{i=1}^2} \text{ME}_{i/2} \right)}{n} \times 100$$

โดยที่  $M_i$  = ตัวแปรหลักเกี่ยวกับสมาชิกกลุ่ม ลำดับที่  $i$

มาตรวัดผลการประเมินสมาชิกกลุ่มจะมีช่วงคะแนนระหว่าง 0-100 คะแนน

## 2.2 มาตรวัดผลการประเมินเงินทุนดำเนินงานของกลุ่ม (fund)

พิจารณาจากความเพียงพอของเงินทุนในการดำเนินงานของกลุ่ม และการเคยได้รับการสนับสนุนด้านเงินทุนจากหน่วยงานภาครัฐหรือเอกชน

$$\text{fund} = \frac{\sum_{j=1}^n \left( \frac{2}{\sum_{i=1}^2} \text{FU}_{i/2} \right)}{n} \times 100$$

โดยที่  $FU_i$  = ตัวแปรหลักเกี่ยวกับเงินทุนดำเนินงานของกลุ่ม ลำดับที่  $i$

มาตรวัดผลการประเมินเงินทุนดำเนินงานของกลุ่มจะมีช่วงคะแนนระหว่าง 0-100 คะแนน

## 2.3 มาตรวัดผลการประเมินของวัตถุดิบ (raw material)

พิจารณาความเพียงพอของวัตถุดิบภายในท้องถิ่น คุณภาพของวัตถุดิบภายในท้องถิ่น และการเคยได้รับการสนับสนุนด้านวัตถุดิบจากหน่วยงานของภาครัฐหรือเอกชน

$$\text{raw material} = \frac{\sum_{j=1}^n \left( \frac{3}{\sum_{i=1}^3} \text{RM}_{i/3} \right)}{n} \times 100$$

โดยที่  $RM_i$  = ตัวแปรหลักเกี่ยวกับวัตถุดิบ ลำดับที่  $i$

มาตรการวัดผลการประเมินวัตถุประสงค์จะมีช่วงคะแนนระหว่าง 0-100 คะแนน

#### 2.4 มาตรการวัดผลการประเมินวัตถุประสงค์และเครื่องมือเครื่องใช้ (tools)

พิจารณาจากคุณภาพของวัตถุประสงค์และเครื่องมือเครื่องใช้ ความเพียงพอของวัตถุประสงค์ และการเคยได้รับการสนับสนุนด้านวัตถุประสงค์และเครื่องมือเครื่องใช้จากภาครัฐหรือเอกชน

$$\text{tools} = \frac{\sum_{j=1}^n \left( \frac{\sum_{i=1}^3 T_i}{3} \right)}{n} \times 100$$

โดยที่  $T_i$  = ตัวแปรหลักเกี่ยวกับวัตถุประสงค์และเครื่องมือเครื่องใช้ ลำดับที่  $i$

มาตรการวัดผลการประเมินวัตถุประสงค์และเครื่องมือเครื่องใช้จะมีช่วงคะแนนระหว่าง 0-100 คะแนน

#### 2.5 มาตรการวัดผลการประเมินอาคารสถานที่ทำการกลุ่ม (place)

พิจารณาจากการมีอาคารสถานที่เฉพาะเพื่อดำเนินงานของกลุ่ม การมีอาคารสถานที่ที่มีขนาดเหมาะสมกับความต้องการใช้ของสมาชิกในกลุ่ม การมีอาคารสถานที่ที่มีจำนวนเพียงพอกับการดำเนินงานของกลุ่ม และการเคยได้รับการสนับสนุนด้านอาคารสถานที่จากหน่วยงานภาครัฐหรือเอกชน

$$\text{place} = \frac{\sum_{j=1}^n \left( \frac{\sum_{i=1}^4 P_i}{4} \right)}{n} \times 100$$

โดยที่  $P_i$  = ตัวแปรหลักเกี่ยวกับอาคารสถานที่ ลำดับที่  $i$

มาตรการวัดผลการประเมินอาคารสถานที่จะมีช่วงคะแนนระหว่าง 0-100 คะแนน

มาตรการวัดผลการประเมินปัจจัยนำเข้า กำหนดได้ดังนี้

$$\text{INPUT} = \left[ \frac{\text{MEMBER} + \text{FUND} + \text{RAWMATERIAL} + \text{TOOLS} + \text{PLACE}}{5} \right]$$

มาตรวัดผลการประเมินปัจจัยนำเข้าจะมีช่วงคะแนนระหว่าง 0-100 คะแนน

การแปลความหมายมาตรวัดผลการประเมินปัจจัยเข้าของกลุ่ม

- (1) ถ้าค่ามาตรวัดผลการประเมินปัจจัยเข้าของกลุ่มมีค่า 0-20 คะแนน หมายความว่า กลุ่มมีทรัพยากรที่จำเป็นสำหรับดำเนินงานของกลุ่มในระดับต่ำมาก
- (2) ถ้าค่ามาตรวัดผลการประเมินปัจจัยเข้าของกลุ่มมีค่า 20.1-40 คะแนน หมายความว่า กลุ่มมีทรัพยากรที่จำเป็นสำหรับดำเนินงานของกลุ่มในระดับต่ำ
- (3) ถ้าค่ามาตรวัดผลการประเมินปัจจัยเข้าของกลุ่มมีค่า 40.1-60 คะแนน หมายความว่า กลุ่มมีทรัพยากรที่จำเป็นสำหรับดำเนินงานของกลุ่มในระดับปานกลาง
- (4) ถ้าค่ามาตรวัดผลการประเมินปัจจัยเข้าของกลุ่มมีค่า 60.1-80 คะแนน หมายความว่า กลุ่มมีทรัพยากรที่จำเป็นสำหรับดำเนินงานของกลุ่มในระดับสูง
- (5) ถ้าค่ามาตรวัดผลการประเมินปัจจัยเข้าของกลุ่มมีค่า 80.1-100 คะแนน หมายความว่า กลุ่มมีทรัพยากรที่จำเป็นสำหรับดำเนินงานของกลุ่มในระดับสูงมาก

2 การประเมินกระบวนการ (process) เป็นการประเมินกระบวนการในการดำเนินงานของกลุ่ม โดยพิจารณาจากการบริหารงานของกลุ่ม ความเป็นผู้นำของกลุ่ม และการมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม การประเมินกระบวนการจะทำให้ได้ข้อมูลย้อนกลับเกี่ยวกับข้อบกพร่องของการดำเนินงาน สามารถใช้เป็นข้อมูลในการพัฒนาแก้ไขปรับปรุงให้กระบวนการในการดำเนินงานของกลุ่มในช่วงต่อไปมีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยมีมาตรวัดดังนี้ (ตารางที่ 4)

### 2.1 มาตรวัดผลการประเมินการบริหารงานของกลุ่ม (management)

พิจารณาจากการมีประธานหรือหัวหน้ากลุ่ม การเลือกคณะกรรมการดำเนินงาน การมีการกำหนดระเบียบเป็นลายลักษณ์อักษรเกี่ยวกับการดำเนินงาน การมีการชี้แจงการดำเนินงานของกลุ่มแก่สมาชิกอย่างสม่ำเสมอ การมีการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายในกลุ่ม การมีการจัดสรรผลประโยชน์ที่ได้จากการรวมกลุ่ม และการประชุมกลุ่มแต่ละครั้งมีสมาชิกเข้าร่วมประชุมเกินกว่าร้อยละ 60

ตารางที่ 4 ตัวแปรหลัก องค์ประกอบตัวแปรหลัก ตัวชี้วัด และค่าหน่วยวัดที่ใช้เพื่อการประเมิน ปัจจัยกระบวนการ

ตัวแปรหลัก	องค์ประกอบตัวแปรหลัก	ตัวชี้วัด	ค่าหน่วยวัด
กระบวนการ	การบริหารงาน	- การมีประธานหรือหัวหน้ากลุ่ม (M1)	0 = ไม่มี
	ของกลุ่ม (management)	- การมีการเลือกคณะกรรมการดำเนินงาน (M2) - การมีการกำหนดระเบียบเป็นลายลักษณ์อักษร (M3) - การมีการชี้แจงการดำเนินงานกลุ่มแก่สมาชิก (M4) - การมีการจัดทำบัญชีรายรับรายจ่ายในกลุ่ม (M5) - การมีการจัดสรรผลประโยชน์ที่ได้จากการรวมกลุ่ม (M6) - การประชุมกลุ่มแต่ละครั้งมีสมาชิกเข้าร่วมเกินร้อยละ 60 (M7)	1 = มี
ความเป็นผู้นำของประธานกลุ่ม (leadership)		- ผู้นำกลุ่มเป็นผู้ริเริ่มให้มีการรวมกลุ่ม (L1)	0 = ไม่เห็นด้วย
		- การมีกิจกรรมใหม่ๆ ส่วนใหญ่เกิดจากผู้นำกลุ่ม (L2)	อย่างยิ่ง
		- ปัญหาที่เกิดขึ้นภายในกลุ่ม สมาชิกในกลุ่มมีโอกาสช่วยแก้ปัญหาที่นั่นเสมอ (L3)	1 = ไม่เห็นด้วย
		- ผู้นำกลุ่มสามารถจัดหาวัตถุดิบที่มีในท้องถิ่นมาใช้ให้เกิดประโยชน์ (L4)	2 = เห็นด้วย
		- ผู้นำร่วมรับฟังความคิดเห็นของสมาชิก (L5)	3 = เห็นด้วย
		- เมื่อกลุ่มมีปัญหาผู้นำกลุ่มสามารถช่วยแก้ปัญหาได้ (L6)	อย่างยิ่ง
		- ผู้นำกลุ่มมีความมุ่งมั่นที่จะทำให้กลุ่มประสบความสำเร็จ (L7)	
		- ผู้นำกลุ่มมีความสามารถในการทำผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม (L8)	
การมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม (cooperation)		- สมาชิกเข้าร่วมประชุมทุกครั้งที่มีการประชุมกลุ่ม (C1)	0 = ไม่เห็นด้วย
		- ทุกครั้งที่กลุ่มมีปัญหา สมาชิกร่วมกันให้ข้อเสนอแนะในการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นอย่างสม่ำเสมอ (C2)	อย่างยิ่ง
		- เมื่อมีการลงคะแนนเสียงภายในกลุ่ม สมาชิกมีส่วนร่วมเสมอ (C3)	1 = ไม่เห็นด้วย
			2 = เห็นด้วย

## ตารางที่ 4 (ต่อ)

ตัวแปรหลัก	องค์ประกอบตัวแปรหลัก	ตัวชี้วัด	ค่าหน่วยวัด
		- สมาชิกกลุ่มเข้าร่วมพบปะสังสรรค์กันอย่างสม่ำเสมอ (C4)	3 = เห็นด้วยอย่างยิ่ง
		- มีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นระหว่างสมาชิกด้วยกันเอง (C5)	
		- สมาชิกกลุ่มช่วยกลุ่มจัดหาตลาดสำหรับจำหน่ายผลผลิตของกลุ่มอย่างสม่ำเสมอ (C6)	

$$\text{management} = \frac{\sum_{j=1}^n \left( \frac{\sum_{i=1}^7 M_i}{7} \right)}{n} \times 100$$

โดยที่  $M_i$  = ตัวแปรหลักเกี่ยวกับการบริหารงานของกลุ่ม ลำดับที่  $i$

มาตรวัดผลการประเมินการบริหารงานของกลุ่มจะมีช่วงคะแนนระหว่าง 0-100 คะแนน

## 2.2 มาตรวัดผลการประเมินความเป็นผู้นำของประธานกลุ่ม (Leadership)

พิจารณาจากผู้นำกลุ่มเป็นผู้ริเริ่มให้มีการรวมกลุ่มอาชีพการทำกิจกรรมใหม่ ๆ ส่วนใหญ่เกิดจากผู้นำกลุ่ม ปัญหาที่เกิดขึ้นภายในกลุ่มไม่ว่าปัญหาเล็กหรือใหญ่สมาชิกกลุ่มมีโอกาสตัดสินใจปัญหานั้นเสมอ ผู้นำกลุ่มสามารถจัดหาวัตถุดิบในท้องถิ่นมาใช้ให้เกิดประโยชน์ ผู้นำกลุ่มมักตัดสินใจโดยร่วมรับฟังความคิดเห็นของสมาชิก เมื่อกลุ่ม มีปัญหาผู้นำกลุ่มช่วยแก้ปัญหาได้ กลุ่มมีผู้นำกลุ่มที่มุ่งมั่นจะทำให้กลุ่มประสบความสำเร็จกลุ่มมีผู้นำที่มีความรู้ความสามารถในอาชีพที่รวมกลุ่ม และกลุ่มมีผู้นำที่เชื่อถือและไว้วางใจได้ มาตรวัดผลความเป็นผู้นำของประธานกลุ่มเป็นดังนี้

$$\text{leadership} = \frac{\sum_{j=1}^n \left( \frac{\sum_{i=1}^8 L_i}{8} \right)}{n} \times \frac{100}{3}$$

โดยที่  $L_i$  = ตัวแปรหลักที่เกี่ยวกับความเป็นผู้นำของกลุ่มของประธานกลุ่มลำดับที่  $i$

มาตรวัดผลการประเมินผลความเป็นผู้นำของกลุ่มประธานกลุ่มจะมีช่วงคะแนนระหว่าง 0-100 คะแนน

### 2.3 มาตรวัดผลของการมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม (cooperation)

พิจารณาจาก สมาชิกกลุ่มเข้าร่วมประชุมทุกครั้ง สมาชิกร่วมกันให้ข้อเสนอแนะในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นอย่างสม่ำเสมอ สมาชิกมีส่วนร่วมในการลงคะแนนเสียงอย่างสม่ำเสมอ สมาชิกเข้าร่วมพบปะสังสรรค์พูดคุยกับสมาชิกท่านอื่นอย่างสม่ำเสมอ มีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นระหว่างสมาชิกกลุ่มด้วยกันอย่างสม่ำเสมอ และสมาชิกกลุ่มช่วยกลุ่มจัดหาตลาดสำหรับจำหน่ายผลผลิตของกลุ่มอย่างสม่ำเสมอ มาตรวัดผลการประเมินการมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่มเป็นดังนี้

$$\text{cooperation} = \frac{\sum_{j=1}^n \left( \frac{\sum_{i=1}^6 C_i}{6} \right)}{n} \times \frac{100}{3}$$

โดยที่  $C_i$  = ตัวแปรหลักเกี่ยวกับการมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม ลำดับที่  $i$

มาตรวัดผลการประเมินกระบวนการ คำนวณได้ดังนี้

$$\text{PROCESS} = \left[ \frac{\text{MANGEMENT} + \text{LEADERSHIP} + \text{COOPERATION}}{3} \right]$$

มาตรวัดผลการประเมินกระบวนการจะมีช่วงคะแนนระหว่าง 0-100 คะแนน

การแปลความหมายมาตรวัดผลการประเมินกระบวนการของกลุ่ม

(1) ถ้าค่ามาตรวัดผลการประเมินกระบวนการของกลุ่มมีค่า 0-20 คะแนน หมายความว่า กลุ่มมีวิธีการบริหารจัดการกิจกรรมของกลุ่มในลักษณะที่ก่อให้เกิดการบรรลุวัตถุประสงค์ของกลุ่มในระดับต่ำมาก

(2) ถ้าค่ามาตรวัดผลการประเมินกระบวนการของกลุ่มมีค่า 20.1-40 คะแนน หมายความว่า กลุ่มมีวิธีการบริหารจัดการกิจกรรมของกลุ่มในลักษณะที่ก่อให้เกิดการบรรลุวัตถุประสงค์ของกลุ่มในระดับต่ำ

(3) ถ้าค่ามาตรวัดผลการประเมินกระบวนการของกลุ่มมีค่า 40.1-60 คะแนน หมายความว่า กลุ่มมีวิธีการบริหารจัดการกิจกรรมของกลุ่มในลักษณะที่ก่อให้เกิดการบรรลุวัตถุประสงค์ของกลุ่มในระดับปานกลาง

(4) ถ้าค่ามาตรวัดผลการประเมินกระบวนการของกลุ่มมีค่า 60.1-80 คะแนน หมายความว่า กลุ่มมีวิธีการบริหารจัดการกิจกรรมของกลุ่มในลักษณะที่ก่อให้เกิดการบรรลุวัตถุประสงค์ของกลุ่มในระดับสูง

(5) ถ้าค่ามาตรวัดผลการประเมินกระบวนการของกลุ่มมีค่า 80.1-100 คะแนน หมายความว่า กลุ่มมีวิธีการบริหารจัดการกิจกรรมของกลุ่มในลักษณะที่ก่อให้เกิดการบรรลุวัตถุประสงค์ของกลุ่มในระดับสูงมาก

3. การประเมินปัจจัยออก (product) เป็นการประเมินผลที่เกิดขึ้นจากการดำเนินโครงการ โดยพิจารณาจากการตอบสนองต่อเป้าหมายหรือวัตถุประสงค์ของกลุ่ม ผลประโยชน์ที่สมาชิกของกลุ่มได้รับและผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ได้แก่ การมีผลิตภัณฑ์หลักที่เป็นที่ต้องการของตลาด การมีการพัฒนารูปแบบและมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการมีแหล่งจำหน่ายผลผลิตโดยมีมาตรวัดดังนี้ (ตารางที่ 5)

### 3.1 มาตรวัดผลการประเมินผลประโยชน์ที่สมาชิกของกลุ่มได้รับ (benefit)

พิจารณาจากการได้รับรายได้เพิ่มขึ้นจากการเข้าร่วมกลุ่มของสมาชิกกลุ่มได้จัดสรรผลประโยชน์จากผลิตภัณฑ์ ให้แก่สมาชิกอย่างเสมอภาคและเป็นธรรม และการมีการจัดสวัสดิการให้แก่สมาชิก

$$\text{benefit} = \frac{\sum_{j=1}^n \left( \sum_{i=1}^3 B_{i/3} \right)}{n} \times 100$$

โดยที่  $B_i$  = ตัวแปรหลักเกี่ยวกับผลประโยชน์ที่สมาชิกของกลุ่มได้รับลำดับที่  $i$

มาตรวัดผลการประเมินผลประโยชน์ที่สมาชิกของกลุ่มได้รับจะมีช่วงคะแนนระหว่าง 0-100 คะแนน

### 3.2 มาตรวัดผลการประเมินผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม (output)

พิจารณาจากการที่กลุ่มมีการพัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์อย่างสม่ำเสมอ และการที่ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มได้รับการยอมรับและเป็นที่ต้องการของตลาด

$$\text{output} = \frac{\sum_{j=1}^n \left( \sum_{i=1}^2 O_{i/2} \right)}{n} \times 100$$

โดยที่  $O_i$  = ตัวแปรหลักเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ลำดับที่  $i$

มาตรวัดผลการประเมินผลิตภัณฑ์ของกลุ่มจะมีช่วงคะแนนระหว่าง 0-100 คะแนน

### 3.3 มาตรวัดการมีแหล่งจำหน่ายผลผลิต (distribution)

พิจารณาจากการที่กลุ่มมีแหล่งจำหน่ายผลผลิตหรือตลาดในการ จำหน่ายผลผลิต มาตรวัดผลการประเมินการมีแหล่งจำหน่ายผลผลิตของ กลุ่มเป็นดังนี้

$$\text{distribution} = \frac{\sum_{j=1}^n DT_j}{n} \times 100$$

โดยที่  $DT_j$  = ตัวแปรหลักเกี่ยวกับการมีแหล่งจำหน่ายผลผลิต ลำดับที่  $j$

มาตรวัดผลการมีแหล่งจำหน่ายผลผลิตจะมีช่วงคะแนนระหว่าง 0-100 คะแนน

ตารางที่ 5 ตัวแปรหลัก องค์ประกอบตัวแปรหลัก ตัวชี้วัด และค่าหน่วยวัดที่ใช้เพื่อการประเมินผลผลิต

ตัวแปรหลัก	องค์ประกอบตัวแปรหลัก	ตัวชี้วัด	ค่าหน่วยวัด
ผลผลิต	ผลประโยชน์ที่สมาชิกของกลุ่มได้รับ (benefit)	- การได้รับรายได้เพิ่มขึ้นจากการเข้าร่วมกลุ่มของสมาชิก (B1)	0 = ไม่ได้รับรายได้เพิ่ม 1 = ได้รับรายได้เพิ่ม
		- กลุ่มได้จัดสรรผลประโยชน์จากกิจกรรมให้แก่สมาชิก อย่างเสมอภาคและเป็นธรรม (B2)	0 = ไม่เสมอภาคและไม่เป็นธรรม 1 = เสมอภาคและเป็นธรรม
		- กลุ่มมีการจัดสวัสดิการให้แก่สมาชิก (B3)	0 = ไม่มีการจัดสวัสดิการให้แก่สมาชิก 1 = มีการจัดสรรสวัสดิการให้แก่สมาชิก
ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม (output)	- ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีการพัฒนารูปแบบอย่างสม่ำเสมอ (O1)	0 = ไม่มีการพัฒนารูปแบบอย่างสม่ำเสมอ 1 = มีการพัฒนารูปแบบอย่างสม่ำเสมอ	
	- ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มได้รับการยอมรับและเป็นที่ต้องการของตลาด (O2)	0 = ไม่เป็นที่ยอมรับและต้องการของตลาด 1 = เป็นที่ยอมรับและต้องการของตลาด	
การมีแหล่งจำหน่ายผลผลิต (distribution)	- กลุ่มมีแหล่งจำหน่ายผลผลิตหรือมีตลาดในการจำหน่ายผลผลิต (DT)	0 = ไม่มี 1 = มี	

มาตรวัดผลการประเมินผลผลิตที่เกิดขึ้น คำนวณ ได้ดังนี้

$$\text{PRODUCT} = \left[ \frac{\text{BENEFIT} + \text{OUTPUT} + \text{DISTRIBUTION}}{3} \right]$$

มาตรวัดผลการประเมินปัจจัยออกจะมีช่วงคะแนนระหว่าง 0-100 คะแนน

การแปลความหมายมาตรวัดผลการประเมินปัจจัยออกของกลุ่ม

(1) ถ้าค่ามาตรวัดผลการประเมินปัจจัยออกของกลุ่มมีค่า 0-20 คะแนน หมายความว่า ผลที่ได้รับจากการดำเนินงานของกลุ่มเป็นไปตามที่ได้ระบุไว้ตามวัตถุประสงค์ของกลุ่มในระดับต่ำมาก

(2) ถ้าค่ามาตรวัดผลการประเมินปัจจัยออกของกลุ่มมีค่า 20.1-40 คะแนน หมายความว่า ผลที่ได้รับจากการดำเนินงานของกลุ่มเป็นไปตามที่ได้ระบุไว้ตามวัตถุประสงค์ของกลุ่มในระดับต่ำ

(3) ถ้าค่ามาตรวัดผลการประเมินปัจจัยออกของกลุ่มมีค่า 40.01-60 คะแนน หมายความว่า ผลที่ได้รับจากการดำเนินงานของกลุ่มเป็นไปตามที่ได้ระบุไว้ตามวัตถุประสงค์ของกลุ่มในระดับปานกลาง

(4) ถ้าค่ามาตรวัดผลการประเมินปัจจัยออกของกลุ่มมีค่า 60.1-80 คะแนน หมายความว่า ผลที่ได้รับจากการดำเนินงานของกลุ่มเป็นไปตามที่ได้ระบุไว้ตามวัตถุประสงค์ของกลุ่มในระดับสูง

(5) ถ้าค่ามาตรวัดผลการประเมินปัจจัยออกของกลุ่มมีค่า 80.1-100 คะแนน หมายความว่า ผลที่ได้รับจากการดำเนินงานของกลุ่มเป็นไปตามที่ได้ระบุไว้ตามวัตถุประสงค์ของกลุ่มในระดับสูงมาก

##### 5. มาตรวัดและเกณฑ์การชี้วัดเพื่อประเมินผลความสำเร็จของกลุ่ม (success)

การประเมินผลความสำเร็จของกลุ่ม พิจารณาจากผลการประเมินสภาวะแวดล้อม ปัจจัยเข้า กระบวนการและปัจจัยออก ซึ่งคำนวณได้ดังนี้

$$\text{SUCCESS} = \left[ \frac{\text{CONTEXT} + \text{INPUT} + \text{PROCESS} + \text{PRODUCT}}{4} \right]$$

มาตรวัดความสำเร็จของกลุ่มจะมีช่วงคะแนนระหว่าง 0-100 คะแนนการแปลความหมายมาตรวัดความสำเร็จของกลุ่ม

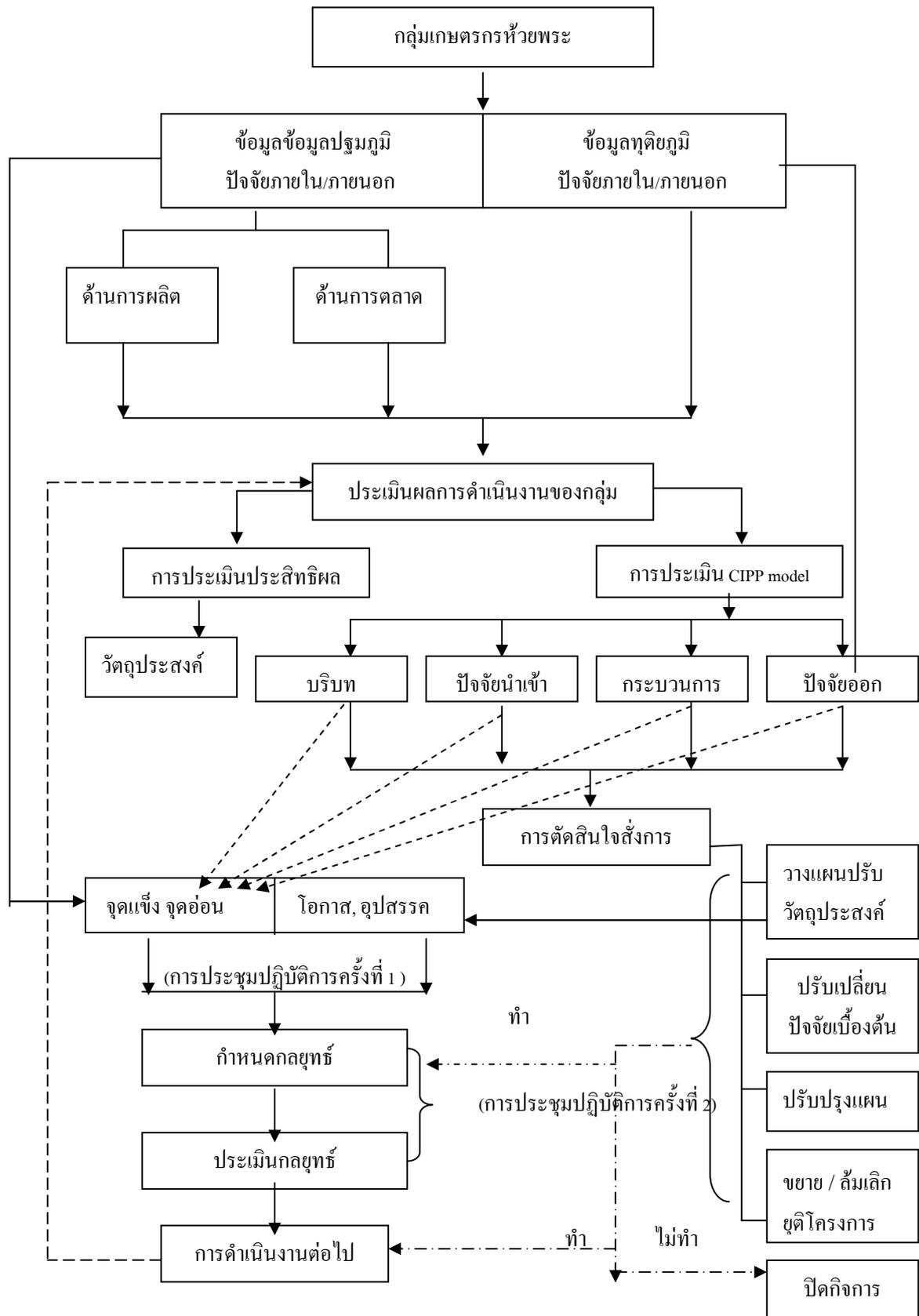
(1) ถ้าค่ามาตรวัดความสำเร็จของกลุ่มมีค่า 0-20 คะแนน หมายความว่า กลุ่มประสบความสำเร็จในระดับต่ำมาก

(2) ถ้าค่ามาตรวัดความสำเร็จของกลุ่มมีค่า 20.1-40 คะแนน หมายความว่า กลุ่มประสบความสำเร็จในระดับต่ำ

(3) ถ้าค่ามาตรวัดความสำเร็จของกลุ่มมีค่า 40.1-60 คะแนน หมายความว่า กลุ่มประสบความสำเร็จในระดับปานกลาง

(4) ถ้าค่ามาตรวัดความสำเร็จของกลุ่มมีค่า 60.1-80 คะแนน หมายความว่า กลุ่มประสบความสำเร็จในระดับสูง

(5) ถ้าค่ามาตรวัดความสำเร็จของกลุ่มมีค่า 80.1-100 คะแนน หมายความว่า กลุ่มประสบความสำเร็จในระดับสูงมาก



ภาพที่ 6 กรอบแนวคิดในการศึกษา

## บทที่ 4

### สภาพทั่วไปของท้องที่ที่ทำการศึกษา

ในบทนี้จะกล่าวถึงสภาพทั่วไปของอำเภอคอนตูม จังหวัดนครปฐม และสภาพทั่วไปของกลุ่ม รวมถึงสภาพทั่วไปทั้งด้านการผลิตและการตลาดของกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรหัวพระ

### สภาพทั่วไปของอำเภอคอนตูมจังหวัดนครปฐม

อำเภอคอนตูมเป็นหนึ่งใน 7 อำเภอของจังหวัดนครปฐม อำเภอคอนตูมตั้งอยู่ทางตอนกลางก่อนไปทางเหนือของจังหวัด อำเภอคอนตูมมี 8 ตำบล 68 หมู่บ้าน 1 เทศบาล มีประชากรประมาณ 45,820 คน มีสถานศึกษา 29 แห่ง มีวัด 18 วัด ชื่ออำเภอคอนตูมมาจากการผสมระหว่างคำว่า “คอน” กับคำว่า “ตูม” คำว่า “คอน” มาจากทำเลที่ตั้ง มีพื้นที่อยู่ในที่สูง ไม่เคยมีประวัติถูกน้ำท่วมใหญ่เลย ส่วนคำว่า “ตูม” สันนิษฐานว่ามาจากชื่อในอดีตเรียกบริเวณนี้ว่า “เมืองตูม” เป็นหัวเมือง แต่เดิมคงเป็นหัวเมืองเก่าแก่เมืองหนึ่ง เป็นเมืองที่มีร่องรอย เจดีย์เก่าโบสถ์ และคูเมือง ฯลฯ บริเวณเมืองเก่าปัจจุบันคือวัดคอนตูม หลังจากเมืองตูมร้างลง ราษฎรย้ายไปอยู่ที่บ้านสามแก้วและขยายเป็นชุมชนใหญ่ ต่อมาราชการจึงตั้งเป็นอำเภอใหม่ชื่อว่า “อำเภอกำแพงแสน” อยู่ในเขตปกครองของจังหวัดนครปฐมแต่เนื่องจากอำเภอกำแพงแสนมีพื้นที่กว้างขวาง ในปี 2509 จึงมีประกาศให้พื้นที่แถบเมืองตูมเก่าเป็น “กิ่งอำเภอคอนตูม” มีที่ทำการเป็นเรือนไม้สองชั้น ตั้งอยู่ที่ “บ้านสามแก้ว” ซึ่งอยู่ห่างจากเมืองตูมเก่าประมาณ 3 กิโลเมตร และวันที่ 12 มีนาคม 2512 ได้ประกาศยกฐานะขึ้นเป็น “อำเภอคอนตูม” トラาจนปัจจุบัน

### ที่ตั้งและอาณาเขต

อำเภอคอนตูมเป็นอำเภอหนึ่งของจังหวัดนครปฐม ตั้งอยู่ทางทิศเหนือของจังหวัดนครปฐม อยู่ห่างจากตัวจังหวัดนครปฐม ประมาณ 19 กิโลเมตร มีพื้นที่ทั้งสิ้น 171.35 ตารางกิโลเมตร ประมาณ 107,096 ไร่

ทิศเหนือ ติดต่อดำบลคอนข่อย ตำบลทุ่งกระพังโหม อำเภอกำแพงแสน และตำบลไผ่หูช้าง  
อำเภอบางเลน จังหวัดนครปฐม

ทิศใต้ ติดต่อดำบลแหลมบัว อำเภอนครชัยศรี และตำบลทุ่งน้อย ตำบลมาบแค และตำบล  
ตาก้องอำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม

ทิศตะวันออก ติดต่อดำบลดอนตูม ตำบลบางระกำ อำเภอบางเลน และตำบลบางพระตำบล  
แหลมบัว อำเภอนครชัยศรี จังหวัดนครปฐม

ทิศตะวันตก ติดต่อดำบลห้วยขวาง ตำบลคอนข่อย ตำบลทุ่งกระพังโหม อำเภอกำแพงแสน  
จังหวัดนครปฐมดังภาพที่ 7 และภาพที่ 8

### สภาพภูมิประเทศ

สภาพพื้นที่ทั่วไป เป็นที่ราบลุ่มเหมาะแก่การทำนา ทำไร่ และเลี้ยงสัตว์ ไม่มีภูเขาและป่าไม้  
มีลำคลองที่เชื่อมต่อจากแม่น้ำท่าจีนและแม่น้ำแม่กลอง 3 สาย คือ คลองอ้ายเสาใหญ่ คลองลาด  
สะแก และคลองลานแหลม สำหรับพื้นที่และการใช้ประโยชน์เป็นลักษณะที่ดอน มีระบบ  
ชลประทานไหลผ่าน พื้นที่ใช้เพาะปลูกและเลี้ยงสัตว์และใช้เป็นสถานที่ตั้งโรงงานอุตสาหกรรม  
จำนวนเล็กน้อย

### สภาพภูมิอากาศ

ลักษณะภูมิอากาศของอำเภอดอนตูมแบ่งออกเป็น 3 ฤดูคือ ฤดูร้อน เริ่มตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์  
จนถึงเดือนพฤษภาคม ฤดูฝน เริ่มตั้งแต่เดือนมิถุนายน จนถึงเดือนตุลาคม ส่วนฤดูหนาวจะเริ่ม  
ตั้งแต่เดือนพฤศจิกายนจนถึงเดือนมกราคม

### การปกครอง

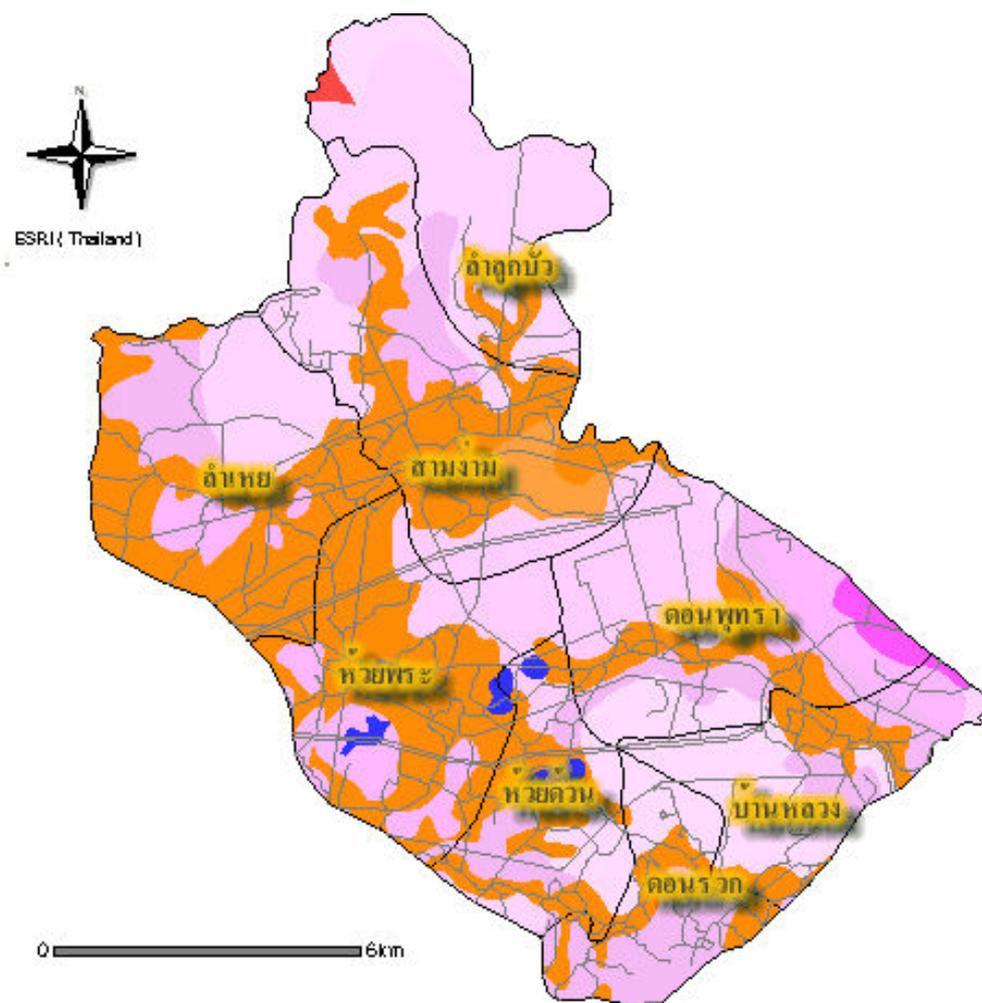
อำเภอดอนตูม แบ่งเขตการปกครองตาม พ.ร.บ. ลักษณะปกครองท้องที่ พ.ศ. 2457  
เป็น 8 ตำบล 68 หมู่บ้าน ดังนี้



ภาพที่ 7 แผนที่ จังหวัดนครปฐม

ที่มา: กรมพัฒนาที่ดิน (2547)

1. ตำบลลำเหย	จำนวน 15 หมู่บ้าน	มีพื้นที่ 30.326 ตารางกิโลเมตร
2. ตำบลสามง่าม	จำนวน 12 หมู่บ้าน	มีพื้นที่ 27.910 ตารางกิโลเมตร
3. ตำบลดอนพุทรา	จำนวน 10 หมู่บ้าน	มีพื้นที่ 20.902 ตารางกิโลเมตร
4. ตำบลห้วยพระ	จำนวน 8 หมู่บ้าน	มีพื้นที่ 30.438 ตารางกิโลเมตร
5. ตำบลห้วยด้วน	จำนวน 7 หมู่บ้าน	มีพื้นที่ 14.467 ตารางกิโลเมตร



ภาพที่ 8 แผนที่อำเภอดอนตูม จังหวัดนครปฐม  
ที่มา: กรมพัฒนาที่ดิน (2547)

6. ตำบลลำลูกบัว	จำนวน 6 หมู่บ้าน	มีพื้นที่ 22.166 ตารางกิโลเมตร
7. ตำบลดอนรวก	จำนวน 5 หมู่บ้าน	มีพื้นที่ 12.744 ตารางกิโลเมตร
8. ตำบลบ้านหลวง	จำนวน 5 หมู่บ้าน	มีพื้นที่ 12.401 ตารางกิโลเมตร

#### สภาพทางสังคม

การศึกษา มีสถานศึกษา ดังนี้

สังกัดสำนักงานการประถมศึกษา จำนวน 25 แห่ง

สังกัดกรมสามัญศึกษา จำนวน 2 แห่ง

สังกัดสำนักงานการศึกษาเอกชน จำนวน 2 แห่ง

ศาสนา

ประชากรส่วนใหญ่นับถือศาสนาพุทธ

มีวัด 18 แห่ง

โบสถ์คริสต์ 2 แห่ง

### ประวัติการดำเนินงานและโครงสร้างของกลุ่ม

#### ประวัติความเป็นมาของกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ

สำหรับความเป็นมาของกลุ่มปลูกผักจากการสัมภาษณ์ประธานกลุ่มและเกษตรกรอำเภอที่รวมก่อตั้งกลุ่ม กลุ่มผู้ปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษบ้านห้วยพระ ตำบลห้วยพระ อำเภอคอนทูน จังหวัดนครปฐม จัดตั้งเมื่อปี 2536 ด้วยสาเหตุหลักก็คือการหารายได้เพิ่มจากการทำนา มีสมาชิกเพียง 6 คนเมื่อเริ่มตั้งกลุ่ม ต่อมาได้รับการอบรมจากกรมส่งเสริมการเกษตร เริ่มต้นจากการปลูกผักกางมุ้งในเนื้อที่ 2 งาน ซึ่งผักที่เพาะปลูกคือ คะน้าและกวางตุ้ง ขณะนั้นยังมีตลาดไม่แน่นอน เพราะความตื่นตัวของผู้บริโภคที่ห่วงเรื่องสุขภาพยังไม่ีมากอย่างทุกวันนี้ แรกๆ คณะกรรมการกลุ่มได้จัดให้สมาชิคนำผักไปวางขายที่ตลาดกลางจังหวัดนครปฐมสัปดาห์ละ 1 ครั้งในวันศุกร์ ขายได้วันละ 500-800 บาท ลูกค้าที่ซื้อผักส่วนใหญ่เป็นข้าราชการในจังหวัด กลุ่มมีตลาดน้อยและวิธีการปลูกแบบผักกางมุ้งก็มีผลผลิตไม่ดีเท่าที่ควร ต่อมาปี 2537 บริษัท กำแพงแสนคอมเมอร์เชียล จำกัด หรือ KC fresh ซึ่งเป็นบริษัทส่งออกพืชผักสด ได้เข้ามาติดต่อรับซื้อผัก เพื่อส่งออกขายต่างประเทศ พร้อมทั้งแนะนำให้ปลูกเพิ่มอีกหลายชนิด เช่น ผักบุ้งจีน กะเพรา โหระพา ตะไคร้ หน่อไม้ฝรั่ง เป็นต้น นับจากนั้นเป็นต้นมา กิจการของกลุ่มมีความเข้มแข็งขึ้น มีตลาดแน่นอน จำนวนพื้นที่ปลูกและสมาชิกก็เพิ่มขึ้นเป็น 29 คน

## วัตถุประสงค์ของการก่อตั้งกลุ่ม

1. เพื่อให้เกิดความสามัคคีในหมู่คณะ
2. ใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์
3. เพื่อให้เกิดการช่วยเหลือกันในหมู่คณะ
4. เพื่อพัฒนาและสร้างงานให้เกิดรายได้ในหมู่คณะ
5. เพื่อส่งเสริมการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชน

## รูปแบบการบริหารกลุ่ม บทบาท และหน้าที่ของฝ่ายต่างๆ

โดยบทบาทและหน้าที่ของแต่ละฝ่ายมีรายละเอียดดังนี้

### 1. ประธานกลุ่ม

- 1.1 ติดต่อหน่วยงานและประสานงานกับหน่วยงานภายนอก
- 1.2 ดูแลการปฏิบัติงานภายในกลุ่ม
- 1.3 ให้คำแนะนำและแก้ไขปัญหาภายในกลุ่ม
- 1.4 เสนอแนวคิดและวิธีการพัฒนาการทำงานภายในกลุ่ม

### 2. รองประธาน

- 2.1 เป็นตัวแทนในการประชุมกับหน่วยงานภายนอกแทนประธาน
- 2.2 ปฏิบัติหน้าที่แทนประธานในกรณีที่ประธานไม่อยู่

### 3. ทรัพย์ญิก

- 3.1 ดูแลด้านการเงินและจัดทำบัญชีย่อย

### 4. เลขานุการ

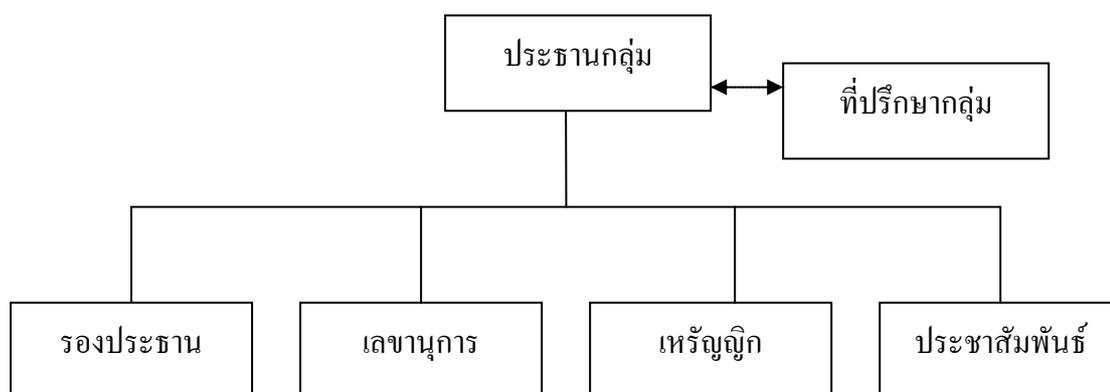
- 4.1 บันทึกการใช้จ่ายเงินและรวบรวมรายละเอียดการจ่ายเงิน

#### 4.2 บันทึกการประชุมภายในกลุ่มทุกครั้ง

### 5. ประชาสัมพันธ์

#### 5.1 แจกข่าวสารและข้อมูลข่าวสารแก่สมาชิกภายในกลุ่ม

กลุ่มเกษตรกรห้วยพระได้มีรูปแบบการบริหารจัดการกลุ่ม และรายชื่อคณะกรรมการบริหารงานกลุ่ม ดังภาพที่ 9



ภาพที่ 9 โครงสร้างการบริหารงานกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ  
ที่มา: จากการสัมภาษณ์

และมีรายชื่อคณะกรรมการบริหารงานกลุ่มดังนี้

นางสมจิตร ไพรสีม่วง ประธานกลุ่ม

นายสมพงษ์ ไพรสีม่วง ที่ปรึกษากลุ่ม

นายสมคิด พันธุ์โชติ รองประธาน

นางประนอม บุญภิมุข เลขานุการ

นางแจกัน พันธุ์โชติ เหรัญญิก

นางहनุ่น ม่วงอยู่ ประชาสัมพันธ์

## สภาพทั่วไปทางสังคมของสมาชิกกลุ่ม

สภาพทั่วไปทางสังคมของสมาชิกกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ จะทำการศึกษาถึงข้อมูลทางด้านเพศ อายุ ระดับการศึกษา จำนวนสมาชิกในครัวเรือน ระยะเวลาการเข้าเป็นสมาชิก ระยะเวลาในการประกอบอาชีพ ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับความสามารถในการจัดการทั้งในด้านการผลิต การตลาด และการบริหารจัดการ ตลอดจนความสามารถในการแก้ไขปัญหาต่าง ๆ รวมถึงการวางแผนเพื่อใช้เป็นแนวทางปฏิบัติในการสร้างกลยุทธ์ทางเลือกอีกด้วย ซึ่งข้อมูลพื้นฐานของสมาชิกมีรายละเอียดดังนี้

### เพศ อายุ และระดับการศึกษา

จากการสัมภาษณ์สมาชิกกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ ทั้งหมด 29 คนพบว่า เป็นเพศหญิงจำนวน 17 คน และเพศชาย 12 คน โดยเพศหญิงคิดเป็นร้อยละ 58.62 และเพศชายคิดเป็นร้อยละ 41.38 ของจำนวนสมาชิกทั้งหมด ทางด้านอายุของสมาชิกกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ พบว่า ส่วนมากสมาชิกกลุ่มจะมีอายุระหว่าง 41-50 ปี จำนวน 13 ราย คิดเป็นร้อยละ 44.83 รองลงมา คือช่วงอายุ 51-60 ปีจำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 20.69 ช่วงอายุ 31-40 ปี จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 17.24 ช่วงอายุมากกว่า 60 ปี จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 10.34 และน้อยสุดคือช่วงอายุ น้อยกว่า 20 ปี และ 20- 30 ปี มีจำนวน 1 ราย เท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 3.45 ของจำนวนสมาชิกทั้งหมด ดังแสดงอยู่ในตารางที่ 6

การศึกษาของสมาชิกกลุ่มนั้นพบว่าส่วนมากร้อยละ 68.97 จบการศึกษาชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 รองลงมาคือจบการศึกษาระหว่างมัธยมศึกษาปีที่ 1 ถึงมัธยมศึกษาปีที่ 3 ร้อยละ 24.14 และไม่ได้ศึกษา คิดเป็นร้อยละ 6.9 ซึ่งถือได้ว่าสมาชิกโดยส่วนมากมีความรู้ตามเกณฑ์การศึกษาภาคบังคับ และในส่วนที่มีความรู้ต่ำกว่าการศึกษาภาคบังคับก็มีความสามารถในการอ่านออกเขียนได้ ดังนั้นในการที่จะส่งเสริมความรู้ในการผลิตหรือการดำเนินงานในด้านต่าง ๆ ให้กับสมาชิกจึงไม่ใช่อุปสรรคในการส่งเสริมหรือพัฒนา

ตารางที่ 6 ข้อมูลพื้นฐานของสมาชิกกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรหัวพระ

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
จำนวนสมาชิก	29	100.00
เพศ		
- หญิง	17	58.62
- ชาย	12	41.38
อายุ (ปี)		
- น้อยกว่า 20 ปี	1	3.45
- 21-30	1	3.45
- 31-40	5	17.25
- 41-50	13	44.83
- 51-60	6	20.69
- มากกว่า 60 ปี	3	10.34
ระดับการศึกษา		
- ไม่ได้ศึกษา	2	6.9
- ประถมศึกษา	20	68.97
- มัธยมศึกษาตอนต้น	7	24.14
- มัธยมศึกษาตอนปลาย	-	-
สถานภาพสมรส		
- โสด	1	3.45
- มีคู่	-	-
- สมรส	28	96.55
สมาชิกในครอบครัว (คน)		
- 1-2	-	-
- 3-4	15	51.72
- 5-6	12	41.38
- มากกว่า 6คน	2	6.9

ที่มา: จากการสัมภาษณ์

### สถานภาพสมรส จำนวนสมาชิกในครัวเรือน

สถานภาพการสมรส การสมรสมีจำนวนมากที่สุดคือ 28 ราย คิดเป็นร้อยละ 96.55 และสถานภาพโสดมี 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.45 และจำนวนสมาชิกในครัวเรือนจะแสดงถึงแรงงานในการผลิตในครัวเรือน จากผลการศึกษาพบว่า มีจำนวนสมาชิกในครัวเรือน โดยส่วนใหญ่แล้วครัวเรือนจะมีจำนวนสมาชิก 3 คน รองลงมาซึ่งมีจำนวนสมาชิกในครัวเรือน 5-6 และมากกว่า 6 คน ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 51.72 , 41.38 และร้อยละ 6.9 ตามลำดับ ดังแสดงอยู่ในตารางที่ 6

### อาชีพหลักและอาชีพรอง

อาชีพหลักคืออาชีพที่ก่อให้เกิดรายได้เป็นส่วนมากเมื่อเทียบกับรายได้ทั้งหมด จากการศึกษาพบว่า สมาชิกในกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ ประกอบอาชีพหลักคือ อาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ 24 ครัวเรือนคิดเป็นร้อยละ 82.76 รองลงมาคือ การทำนา 5 ครัวเรือน คิดเป็นร้อยละ 17.24 ดังแสดงในตารางที่ 6 อาชีพรองคืออาชีพที่ก่อให้เกิดรายได้เสริมเพิ่มจากอาชีพหลัก จากการศึกษาพบว่า สมาชิกในกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ นั้น ส่วนมากไม่ได้ประกอบอาชีพรองซึ่งมีมากถึงมี 13 ครัวเรือน คิดเป็นร้อยละ 44.83 รองลงมาคือ การทำนา 6 ครัวเรือน คิดเป็นร้อยละ 20.69 อาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ 5 ครัวเรือน คิดเป็นร้อยละ 17.24 อาชีพรับจ้างทั่วไป 3 ครัวเรือน คิดเป็นร้อยละ 10.34 และอื่น ๆ เช่น อาชีพเลี้ยงกบ และไก่ อย่างละ 1 ครัวเรือน คิดเป็นร้อยละ 3.45 ดังแสดงในตารางที่ 7

เมื่อดูแล้วโดยสรุปแล้วจะเห็นได้ว่า สมาชิกกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ กลุ่มเกษตรกรห้วยพระนั้น ส่วนมากจะทำอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษเป็นอาชีพหลักจากข้อมูลการประกอบอาชีพของกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระแสดงได้ว่า อาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษเป็นอาชีพที่สร้างรายได้ทั้งรายได้หลักและรายได้เสริมให้กับสมาชิกของกลุ่มได้

### การประกอบอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ

ทำการศึกษาถึงข้อมูลด้าน ประสิทธิภาพการในอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ ระยะเวลาการเป็นสมาชิกของกลุ่ม สาเหตุที่เข้าร่วมเป็นสมาชิกกลุ่มและแหล่งที่มาของความรู้ในการผลิตผักปลอดภัยจากสารพิษ ดังนี้

### ประสบการณ์ในอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ

จากการศึกษาถึงประสบการณ์ในสมาชิกกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ นั้นพบว่าร้อยละ 37.93 ของสมาชิกทั้งหมดมีประสบการณ์ในการผลิตมากกว่า 9 ปีขึ้นไป รองลงมา ร้อยละ 34.48 มีประสบการณ์ในการผลิต ระหว่าง 6-9 ปี และน้อยที่สุดมีประสบการณ์ในการผลิต 0-3 ปี และ 3-6 ปี นั้น คิดเป็นร้อยละ 13.79 เท่ากัน ดังนั้นจะเห็นได้ว่าสมาชิกกลุ่มมีประสบการณ์ในการผลิตและความชำนาญในการผลิตผักปลอดภัยจากสารพิษค่อนข้างสูง ซึ่งจะส่งผลทำให้ผลผลิตของกลุ่มที่ผลิตออกมานั้นค่อนข้างดีดังแสดงใน ตารางที่ 8

ตารางที่ 7 อาชีพหลักและอาชีพรองของสมาชิกกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ

รายได้ อาชีพ	ไม่มี	น้อยกว่า 1000	1000 ถึง 2000	2001 ถึง 3000	3001 ถึง 4000	มากกว่า 4000	รวม (คน)	ร้อยละ
อาชีพหลัก								
ปลูกผัก	-	-	-	-	-	24	24	82.76
ทำนา	-	-	-	-	-	5	5	17.24
รับจ้าง	-	-	-	-	-	-	-	-
ค้าขาย	-	-	-	-	-	-	-	-
รวม(คน)							29	100.00
อาชีพรอง								
ไม่มี	13	-	-	-	-	-	13	44.83
ทำนา	6	-	-	-	-	6	6	20.69
ปลูกผัก	5	-	-	-	-	5	5	17.24
รับจ้าง	3	-	1	2	-	3	3	10.34
เลี้ยงกบ, ไก่	2	-	-	1	1	-	2	6.9
รวม(คน)							29	100.00

ที่มา: จากการสัมภาษณ์

ตารางที่ 8 ประสพการณ์ในการประกอบอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษของกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ

ประสพการณ์ในอาชีพ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
0-3ปี	1	13.79
3-6ปี	1	13.79
6-9ปี	10	34.48
มากกว่า 9 ปี	11	37.93
รวม	29	100.00

ที่มา: จากการสัมภาษณ์

#### ระยะเวลาการเป็นสมาชิกของกลุ่ม

ในกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ ระยะเวลาการเป็นสมาชิกส่วนใหญ่จะเป็นสมาชิกตั้งแต่เริ่มก่อตั้งกลุ่มคือ มากกว่า 6 ปี คิดเป็นร้อยละ 68.97 และรองลงมาคือ 2-4 ปี คิดเป็นร้อยละ 20.69 น้อยกว่า 1ปี จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 6.9 และ 4-6 ปี คิดเป็นร้อยละ 3.45 ดังแสดงในตารางที่ 9

#### สาเหตุที่เข้าร่วมเป็นสมาชิกกลุ่ม

สาเหตุที่เกษตรกร เข้าร่วมเป็นสมาชิกของกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ มีความแตกต่างกันไม่มากนัก สาเหตุหลักหรือเรียกได้ว่าสาเหตุสำคัญที่เกษตรกรรวมกลุ่มกันคือ เพื่อเพิ่มรายได้ คิดเป็นร้อยละ 89.66 ของทั้งหมด รองลงมาคือ มีความสามารถในการผลิตผักปลอดสาร คิดเป็นร้อยละ 6.9 และ เพื่อต้องการใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์ คิดเป็นร้อยละ 3.45 ดังแสดงในตารางที่ 9

**ตารางที่ 9** ระยะเวลาการเป็นสมาชิก สาเหตุที่เข้าร่วมเป็นสมาชิก สถานที่ที่ทำการผลิตผักปลอดภัย  
จากสารพิษของกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ

รายการ	จำนวน(คน)	ร้อยละ
จำนวนสมาชิก	29	100.00
ระยะเวลาการเป็นสมาชิก (ปี)		
- น้อยกว่า 1 ปี	2	6.5
- 1-2	-	-
- 2-4	6	20.69
- 4-6	1	3.4
- 6-9	20	68.97
สาเหตุที่เข้าร่วมเป็นสมาชิก		
- เพิ่มรายได้	25	89.66
- มีความสามารถการผลิต	3	10.34
- ใช้เวลาว่างให้เกิดประโยชน์	1	3.45
- ต้องการความรู้เพิ่มเติม	-	-

ที่มา: จากการสัมภาษณ์

**แหล่งที่มาของความรู้ในการผลิตผักปลอดภัยจากสารพิษ**

ความรู้ในการผลิตผักปลอดสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระได้มาจากการฝึกอบรมจากหน่วยงานของรัฐคือมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตกำแพงแสน และองค์กรเอกชน คิดเป็นร้อยละ 86.21 กลุ่มจะเข้าไปอบรมทุกครั้งที่มาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ มีการจัดอบรม และทางองค์กรเอกชนจะส่งคนมาสอนและให้ความรู้ในการผลิตผักปลอดสารพิษอยู่ตลอด รองลงมาคือได้รับความรู้จากกลุ่มผู้ผลิต คิดเป็นร้อยละ 10.34 และสนใจศึกษาค้นคว้าด้วยตัวเอง คิดเป็นร้อยละ 3.45จากการศึกษาเมื่อพิจารณาในสภาพทั่วไปของท้องที่ที่ทำการศึกษากลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ มีสภาพทั่วไปที่ดีเนื่องจากจังหวัดนครปฐมเป็นจังหวัดที่มีความอุดมสมบูรณ์ ทั้งด้านดิน น้ำ และอากาศ

ส่วนสภาพทั่วไปของกลุ่ม กลุ่มมีวัตถุประสงค์ของการก่อตั้งกลุ่ม คือการเพิ่มรายได้เป็นวัตถุประสงค์ที่สำคัญที่สุด โดยกลุ่มมีโครงสร้างการบริหารงานกลุ่มที่ดีและมีการจัดบทบาทและ

หน้าที่ของแต่ละฝ่ายอย่างมีระบบ แต่ในการทำงานของกลุ่มที่แท้จริงกลุ่ม มิได้ใช้บุคลากรตามหน้าที่ของแต่ละฝ่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพเท่าที่ควร สมาชิกของกลุ่มที่มีประสบการณ์ในการผลิตมาก ทำให้กลุ่มมีความสามารถผลิตผลผลิตได้มีคุณภาพและส่วนใหญ่จะเป็นสมาชิกตั้งแต่เริ่มก่อตั้งกลุ่มเมื่อปี 2536 จึงทำให้สมาชิกกลุ่มมีความคุ้นเคยกัน และส่งผลดีต่อการพูดคุยหรือการทำงานในกระบวนการต่างๆ ของกลุ่มได้ดี ในการประกอบอาชีพของสมาชิกในกลุ่มส่วนมากจะทำ อาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ เป็นหลัก ความรู้ในการผลิตผักปลอดสารพิษของกลุ่มเกษตรกรห้วยพระได้มาจากการฝึกอบรมของมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตกำแพงแสน และทาง องค์กรเอกชนจะส่งคนมาสอนและให้ความรู้ในการผลิตผักปลอดสารพิษอยู่ตลอด จึงทำให้ภาพรวมกลุ่มมีความพร้อมในตัวเองค์กร มีความพร้อมในรับความรู้หรือเทคโนโลยีในการปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ

### ด้านการผลิต

จากการศึกษาการดำเนินงานของกลุ่มด้านสภาพทั่วไปของการผลิต ทำให้ได้ผลการศึกษา และรายชื่อผักที่ปลูกของกลุ่ม รวมถึงช่วงเวลาของการปลูกผักแต่ละชนิดระยะเวลาในการเก็บเกี่ยว รวมถึงหลักการผลิตผักปลอดภัยจากสารพิษของกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ ดังนี้

#### รายชื่อผักที่ปลูกและช่วงเวลาของการปลูกผักแต่ละชนิด

- |                            |                 |             |
|----------------------------|-----------------|-------------|
| 1. ผักบุ้ง                 | 2. ผักกาดหอม    | 3. ผักชีลาว |
| 4. ผักชีใบยาว (ผักชีฝรั่ง) | 5. หน่อไม้ฝรั่ง | 6. กะเพรา   |
| 7. โหระพา                  | 8. ตะไคร้       |             |

กลุ่มได้ทำการผลิตผัก 8 ชนิดดังแสดงในภาพที่ 10 ถึง ภาพที่ 17 และผักแต่ละชนิดของกลุ่มมีช่วงเวลาของการปลูกได้ตลอดปีดังแสดงในตารางที่ 10 จึงทำให้กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ มีสินค้าที่หลากหลายและ ทำการผลิตผลผลิตได้ตลอดปี



ภาพที่ 10 ผักชีใบยาว (ผักชีฝรั่ง)



ภาพที่ 11 หน่อไม้ฝรั่ง



ภาพที่ 12 ผักกาดหอม



ภาพที่ 13 กะเพรา



ภาพที่ 14 ผักบุ้ง



ภาพที่ 15 โหระพา



ภาพที่ 16 ผักชี



ภาพที่ 17 ตะไคร้

ตารางที่ 10 แสดงช่วงเวลาการปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษของกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ  
กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ

ชนิดผัก	ช่วงเวลาการปลูก(เดือน)
1. ผักบุ้ง	ตลอดปี
2. ผักกาดหอม	ตลอดปี
3. ผักชี	ตลอดปี
4. ผักชีใบยาว (ผักชีฝรั่ง)	ตลอดปี
5. หน่อไม้ฝรั่ง	ตลอดปี
6. กะเพรา	ตลอดปี
7. โหระพา	ตลอดปี
8. ตะไคร้	ตลอดปี

ที่มา: จากการสัมภาษณ์

## หลักการผลิตผักปลอดภัยจากสารพิษของกลุ่ม

### การจัดการพื้นที่ปลูก

หลีกเลี่ยงการใช้ดินและน้ำที่ปนเปื้อนสารพิษ เช่น น้ำที่ไหลผ่านฟาร์มสัตว์ต่างๆ รวมถึงการปรับปรุงพื้นที่ให้สะดวกต่อการปฏิบัติงานการคือการใช้ดินตากแสงแดด 30 วัน เกษตรกรจะใช้วิธีการปลูกแบบหมุนเวียนที่ดินโดยเกษตรกรจะมีที่ดินปลูกผักอย่างน้อยคนละ 2 - 3 แปลง เมื่อทำการปลูกผักและเก็บเกี่ยว 1 รุ่นก็จะทำการตากดินไว้อย่างน้อย 30 วันแล้วใช้ทำการผลิตต่อ และมีห้องเก็บรักษาวัสดุการเกษตรอย่างมิดชิด และขั้นตอนการปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษแสดงในภาพที่ 19 20 และ 21

### การเตรียมเมล็ดพันธุ์และกล้าพันธุ์

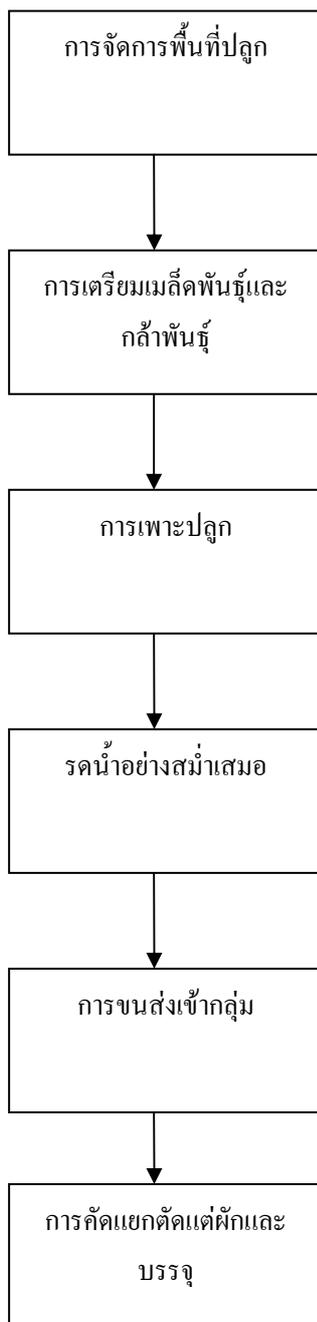
เลือกพันธุ์ตรงตามความต้องการของตลาด และแช่เมล็ดพันธุ์ในน้ำอุ่น 50-55 องศาเซลเซียส เพาะกล้าและคัดต้นกล้าที่แข็งแรงนำไปปลูก

### การเพาะปลูก

การจัดการธาตุอาหารพืชและความสมบูรณ์ของดินรวมถึงการจัดการวัชพืช เช่น การปรับปรุงความเป็นกรด ด่าง ของดินให้เป็นกลาง ใส่ปุ๋ยเคมี โดยใช้สูตรและอัตราที่เหมาะสมกับอายุผักเตรียมดินให้เหมาะต่อการเจริญเติบโตของผักแต่ละชนิด โดยกลุ่มจะทำการจ่ายยาตามเวลาและอาการของโรคให้กับสมาชิกกลุ่ม จะมีการจดบันทึกว่าสมาชิกใช้ยาอะไรควรเก็บเกี่ยวได้เมื่อใด และส่วนการให้น้ำจะให้น้ำอย่างสม่ำเสมอ การตัดแต่งทรงพุ่มให้โปร่ง ถอนทำลายต้นที่เป็นโรค และตัดกิ่งที่มีศัตรูทำลายให้กับผักบางชนิด และกำจัดวัชพืชต้นเล็ก คลุมดินด้วยฟางข้าว โดยระยะเวลาการเก็บเกี่ยวของผักในกลุ่มจะแสดงในตารางที่ 11

### การขนส่งผัก

ขนส่งด้วยในกลุ่มจะต้องระมัดระวังการชอกช้ำ และจัดเรียงผักให้สามารถระบายความร้อนสะสมโดยการเก็บเกี่ยวจะทำการตัดแต่งและทำความสะอาดผักก่อนจะตัดแต่งผักให้เท่ากันตะกร้า



ภาพที่ 18 ขั้นตอนการปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ

ที่มา: จากการสัมภาษณ์

พลาสติกที่กลุ่มให้ไป ในการเก็บเกี่ยวทุกครั้งจะต้องมีพลาสติกรองพื้นทุกครั้ง ดังแสดงในภาพที่ 22 และ 24 ในการขนส่งก็จะต้องมีตะกร้าพลาสติกรองพื้นทุกครั้งหนึ่งชั้นก่อนวางผัก ดังแสดงในภาพที่ 23 และ 24

ตารางที่ 11 ระยะเวลาในการเก็บเกี่ยวผักปลอดสารพิษในกลุ่มเกษตรกรหัวพระ

ชนิดผัก	ระยะเวลาการปลูกจนถึงเก็บเกี่ยว (วัน)	จำนวนครั้งในการเก็บเกี่ยวผลผลิต (ครั้ง)
ผักบุ้ง	20 - 25	1
ผักกาดหอม	50 - 60	1
ผักชีลาว	40 - 50	1
ผักชีฝรั่ง	45 - 50	1
หน่อไม้ฝรั่ง	90 - 180	32 - 52
กะเพรา	30 - 40	14 - 16
โหระพา	30 - 35	14 - 16
ตะไคร้	90 - 100	1 - 2

ที่มา: จากการสัมภาษณ์

หลังจากขั้นตอนการปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษและการขนส่งมาถึงกลุ่ม กลุ่มจะทำการซังน้ำหนักรักที่สมาชิกนำมาส่งแล้ว ทำการล้างผักอีก 2 ครั้ง จากนั้นจะทำการแยกผักไปตัดแต่ง รวมถึงบรรจุ ตามแต่ประเภทที่ผู้รับซื้อตามความต้องการของแต่ละราย ในการตัดแต่งยังต้องคัดทิ้งผักต่างๆ ที่ในความเป็นจริงแล้วผักบุ้ง ต้นเล็ก อ่อนๆ ที่คัดทิ้งนั้นยังสามารถนำมาประกอบอาหารได้ ซึ่งสิ่งนี้ทำให้ผลผลิต ได้น้อยลง อย่างเช่นผักบุ้ง

แต่ละวันหากทางกลุ่มเก็บผักได้ 100 กิโลกรัมเมื่อทำการตัดแต่งแล้วจะเหลือเพียงแค่ 75-80 กิโลกรัมเท่านั้น ทำให้กลุ่มเกษตรกรต้องสูญเสียรายได้จากการคัดผัก ทิ้งไปพอสมควร แสดงถึงภาพที่ 25 แต่ในน้ำหนักรักที่เกษตรกรจะได้รับนั้นจะเป็นน้ำหนักรักที่ส่งเข้ามาของกลุ่มก่อนที่จะทำการคัดต้นและใบที่ไม่ได้มาตรฐานทิ้ง แต่ถ้าสมาชิกนำผักมาส่งกับกลุ่มแล้วมีผักเสีย เกิดว่าร้อยละ 10 ของจำนวนผักกลุ่มก็จะหักน้ำหนักรักตามความเป็นจริง

เมื่อพิจารณาถึงด้านการผลิตของกลุ่ม กลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรหัวพระมีผลผลิตหลากหลาย มาก 8 ชนิด เมื่อเทียบกับกลุ่ม อื่นส่วนมากจะทำการปลูกชนิดเดียวเช่น หน่อไม้ฝรั่ง ก็จะทำการผลิตอย่างเดียว กลุ่มมีการจัดการพื้นที่ปลูกที่ดีเป็นระบบ การเพราะปลูก



ภาพที่ 19 การปรับปรุงพื้นที่ดินโดยการไถดินตากแสงแดด



ภาพที่ 20 เก็บรักษาวัสดุการเกษตร อย่างมิดชิด



ภาพที่ 21 เก็บรักษาวัสดุการเกษตรอย่างมิดชิด



ภาพที่ 22 การเก็บเกี่ยว



ภาพที่ 23 การขนส่งโดยจะมีตะกร้า รองทุกครั้ง



ภาพที่ 24 การขนส่ง



ภาพที่ 25 ผักที่ถูกคัดต้นและใบที่ไม่ได้มาตรฐานทิ้ง

ของกลุ่ม มีคุณภาพและมีการจัดการที่ดี ทำให้คนทุกคนได้ผลประโยชน์เท่าเทียมกันในกระบวนการผักปลอดสารของการผลิตกลุ่มสามารถทำได้ดี สมาชิกทุกคนมีระเบียบในการรักษาคุณภาพได้ดีมากเช่นการใช้สารเคมี จะใช้ตามที่กลุ่มกำหนดและให้ใช้ การเก็บเกี่ยวและขนส่งมีการทำตามขั้นตอนอยากถูกต้องเพื่อไม่ให้ผลผลิตมีปัญหา และจะส่งผลกลับมาถึงกลุ่มอีกด้วย

### ลักษณะด้านการตลาด

ในส่วนนี้เป็นอธิบายถึงต้นทุนการตลาดและวิธีการตลาดแล้ว จะอธิบายส่วนเหลืออมการตลาดซึ่งจะทำให้ทราบถึงลักษณะการจำหน่ายผลผลิตและการตลาดของกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ เพื่อเป็นสารสนเทศที่มีประโยชน์ในการนำเสนอสำหรับใช้เป็นทางเลือกในการประกอบการตัดสินใจทางการประเมิน ซึ่งเป็นแนวทางในการพัฒนาของกลุ่มและยังใช้สารสนเทศที่ได้มา ประกอบการคิดวิเคราะห์สถานการณ์ภายในองค์กร เพื่อสร้างกลยุทธ์ทางเลือกในการบริหารกลุ่ม ปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ ต่อไป (สมคิด ทักษิณาวิสุทธิ, 2548)

### วิถีทางการตลาด

วิถีทางการตลาดหรือ ช่องทางการตลาดในการจำหน่ายผลผลิต อันเป็นการแสดงถึงสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่ง เมื่อเคลื่อนย้ายจากผู้ผลิตแล้ว ไปสู่คนกลางประเภทใดบ้างก่อนสินค้านั้นจะถึงมือผู้บริโภคคนสุดท้าย วิธีการตลาดของกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระมีวิธีการตลาดดังนี้

จากการศึกษาวิถีทางการตลาดของกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ กลุ่มเกษตรกรห้วยพระในการศึกษาปี พ.ศ. 2549 มีช่องทางการตลาด 2 ทางคือ ดังภาพที่ 26

1. ช่องทางแรกเป็นช่องทางการจำหน่ายของกลุ่มที่มีปริมาณมากที่สุดคือ ทางกลุ่มจะมีบริษัทมารับผลผลิตของกลุ่มไป กลุ่มมีออเดอร์วันละ 1,800 กิโลกรัมทุกวัน ผักทุกชนิดบริษัทรับซื้อ ในราคาประกัน ดังนี้ ผักบุ้งจีน วันละ 1,200 กิโลกรัม ราคา 10 บาทต่อกิโลกรัม กะเพรา กับ โหระพา รวมกันวันละ 400 กิโลกรัม ราคา 10 บาทต่อกิโลกรัม ตะไคร้ วันละ 200 กิโลกรัม ราคา 12 บาทต่อกิโลกรัม นอกจากนี้ ยังมีผักชีฝรั่งวันละ 100 กิโลกรัม ราคา 40 บาทต่อกิโลกรัม หน่อไม้ฝรั่งมีการรับออเดอร์ไม่จำกัดให้ราคาตามขนาดสินค้าหรือมีการคัดเกรดสามขนาด คือ A, B และ C ราคา 95, 65 และ 55 บาทต่อกิโลกรัม ตามลำดับและ ผักบางชนิดซึ่งปลูกตามความต้องการของตลาด เช่น ผักกาดหอมและผักชี ราคาเฉลี่ยกิโลกรัมละ 40 บาท บริษัทและพ่อค้าคนกลางในกลุ่มนี้ จะมารับผลผลิตจากกลุ่มเอง ภายในหนึ่งวันจะมารับผลผลิต 3 ครั้ง คือเที่ยงวัน บ่ายสองและบ่ายสี่โมงเย็นตามลำดับ ในช่องทางแรกจะแบ่งการตัดแต่งเป็น 2 วิธีคือ

1.1 จะทำการล้างตัดแต่งบรรจุในถุงถุงละ 50 กิโลกรัมเพื่อรถของบริษัทรถหรือ รถพ่อค้าคนกลางมารับในส่วนการบรรจุในวิธีแรกนี้จะเป็นการขายให้กับบริษัท ASIA และบริษัท EXTAR และ พ่อค้าคนกลาง จักรพา (เจ้แดง) ดังแสดงภาพที่ 27

1.2 จะทำการล้างตัดแต่งและบรรจุในถุงตามออเดอร์ พร้อมส่งออกต่างประเทศหรือขายตาม ห้างสรรพสินค้าทั่วไป แสดงดังภาพที่ 28 และ 29 ซึ่งผักปลอดภัยจากสารพิษในการบรรจุดังกล่าวจะมีบาร์โค้ด (barcode) ซึ่งเป็นเครื่องหมายแห่งการตรวจสอบเรื่องคุณภาพและความปลอดภัย เพราะเป็นรหัสที่สามารถตรวจสอบไปถึงเกษตรกรผู้ผลิตได้และจะ ส่งเข้าห้องเย็นที่ควบคุมอุณหภูมิ เพื่อรถของบริษัทรถซึ่งควบคุมความเย็นมารับ วิธีที่ 2 นี้ส่งให้กับ บริษัท กำแพงแสน คอมเมอร์เชียล จำกัด หรือ KC Fresh ที่เดียวเท่านั้น เนื่องจากทางบริษัทได้มีการสร้างโรงแต่งผักให้กับหัวหน้ากลุ่มแสดงดังภาพที่ 30 เพื่อลดต้นทุนความสูญเสียในการขนส่งผักออกไป จึงทำให้การบรรจุในรูปแบบที่ 2 นั้นจะทำให้กับบริษัท กำแพงแสน คอมเมอร์เชียล เพียงรายเดียว ซึ่งเป็นผู้รับผลผลิตของกลุ่มเป็นจำนวนมากที่สุดอีกด้วย

2. ช่องทางที่สอง จะมีพ่อค้าในจังหวัดนครปฐมมารับไป แต่ในช่องทางนี้จะมีการจำหน่ายแค่ผักบุ้งจีนเพียงอย่างเดียวประมาณวันละ 250 – 300 กิโลกรัมทุกวัน ซึ่งราคาดังกล่าวนี้อาจจะเพิ่มขึ้นหรือลดลงตามแต่สภาวะตลาดของผักในแต่ละช่วงฤดูการปลูก แต่ราคาเฉลี่ยอยู่ที่ 9 บาทต่อกิโลกรัม ผักบุ้งจีนในช่องทางการตลาด นี้จะเป็นผักบุ้งจีนที่เหลือจากการจำหน่ายจากส่วนแรกและ

ผักบุงที่อยู่บริเวณขอบแปลง คือมีขนาดที่ไม่ได้มาตรฐาน สั้นไป ยาวไป หรือเป็นต้น ต้นเล็กๆ อ่อนๆ ในกรณีนี้พ่อค้าในจังหวัดจะไปรับผักบุงที่บ้านของเกษตรกรเอง โดยจะรับไปในลักษณะมีรากติดต้น จะไม่มีการตัดแต่งผักก่อนเหมือนดังช่องทางการตลาดแรก

### ส่วนเหลือการตลาด (marketing margins)

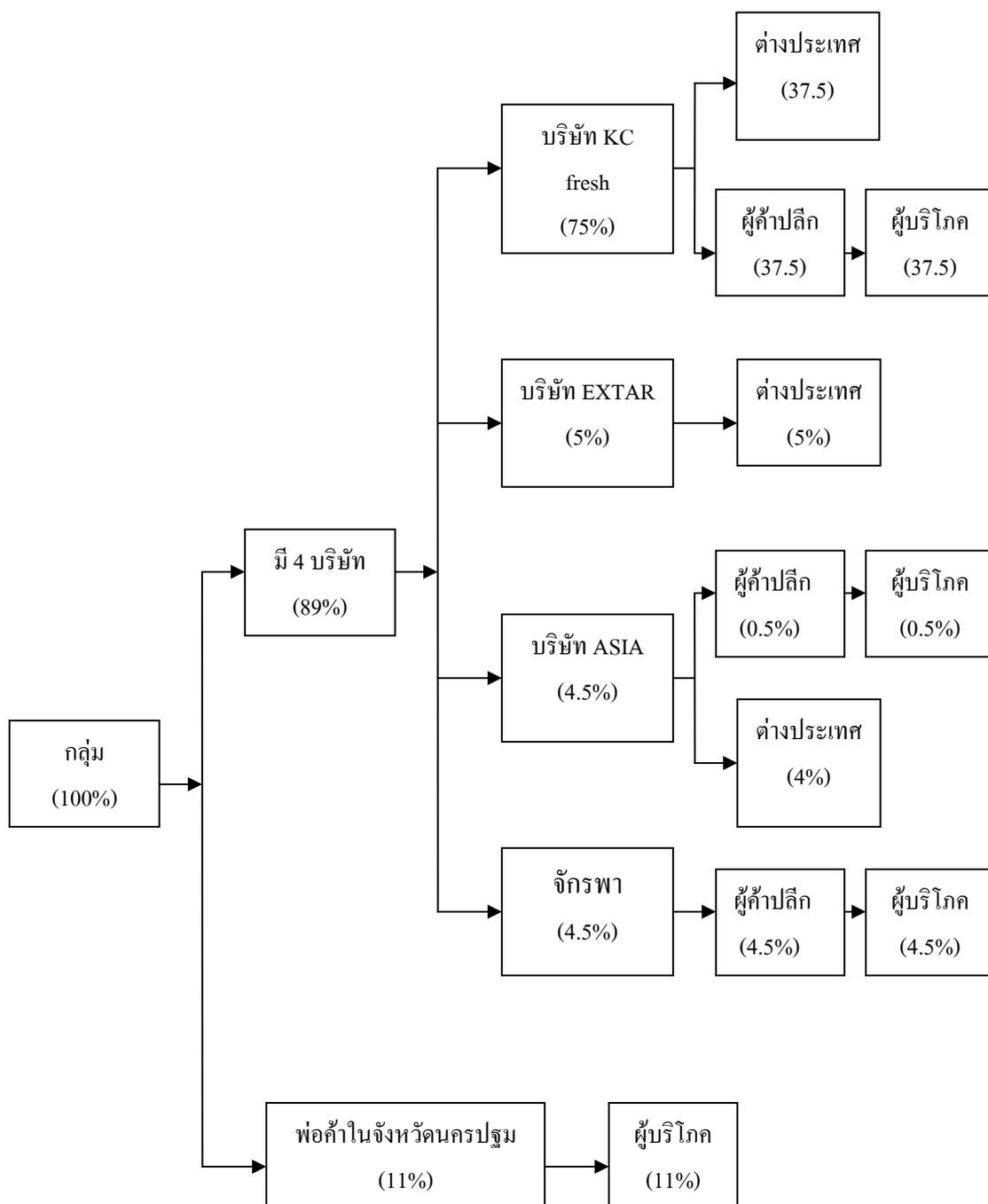
ความหมายในระบบการตลาดโดยทั่วไป ผู้ผลิตและผู้บริโภคไม่ได้ซื้อขายกันโดยตรง โดยเฉพาะสินค้าเกษตรแล้วผู้ผลิตและผู้บริโภคอยู่กันคนละแห่ง ประกอบกับลักษณะสินค้าเกษตรที่ผู้ผลิตผลิตได้ส่วนใหญ่ไม่ได้อยู่ในลักษณะที่ผู้บริโภคต้องการ จึงต้องมีนักการตลาดหรือคนกลางประเภทต่างๆ เข้ามาเกี่ยวข้อง จึงทำให้ราคาจากผู้บริโภคจ่ายหรือราคาขายปลีก (retail price, Pr) กับราคาเกษตรกรได้รับ (farmer price, Pf) นั้นแตกต่างกัน ความแตกต่างของราคาทั้งสองนี้ (Pr - Pf) เรียกว่า ส่วนเหลือการตลาดนั่นเอง การศึกษาครั้งนี้พบว่ากลุ่มมีผลผลิตจำนวนมากในด้านส่วนเหลือทางการตลาดของกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ กลุ่มเกษตรกรห้วยพระผู้ศึกษาจึงจะศึกษาส่วนต่างทางการตลาดของกรณีของกลุ่มส่งผลผลิตให้กับบริษัท กำแพงแสน คอมเมอร์เชียล และส่วนต่างทางการตลาดของกลุ่มกับพ่อค้าในจังหวัดเท่านั้น ซึ่งจะมีผลต่อข้อมูลสารสนเทศในการพัฒนาของกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระมากที่สุดและเป็นข้อมูลที่มีประสิทธิภาพมากที่สุด

### ส่วนเหลือการตลาดจากผู้ผลิตถึงผู้บริโภคของกลุ่มจะทำการศึกษา 2 กรณีคือ

1. ส่วนเหลือการตลาดของกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระส่งให้กับบริษัท กำแพงแสน คอมเมอร์เชียล

2. ส่วนเหลือการตลาดส่งให้กับพ่อค้าคนกลางในจังหวัดนครปฐม ดังนี้

1. กรณีส่วนเหลือการตลาดของกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระส่งให้กับบริษัทกำแพงแสน คอมเมอร์เชียล มีรายละเอียดดังนี้กลุ่มได้ขายผักบุง กะเพราและโหระพาในราคาโลกรั่มละ 10 บาท ราคาขายส่งให้กับบริษัท กำแพงแสน คอมเมอร์เชียลและบริษัทขายต่อให้ซูเปอร์มาร์เก็ตหรือ ห้างทั่ว ในราคาโลกรั่มละ 60 บาท ราคาขายปลีกที่ขายอยู่ซูเปอร์มาร์เก็ตหรือ ห้างทั่วในราคาโลกรั่มละ 75 บาท ผู้บริโภคจะมีส่วนเหลือการตลาด



ภาพที่ 26 วิธีทางการตลาดผลผลิตกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ ปี พ.ศ.

2549

ที่มา: จากการสัมภาษณ์



ภาพที่ 27 รูปผักบุ้งทำการล้างตัดแต่งและบรรจุในถุงถุงละ 50 กิโลกรัมเพื่อส่งออกของบริษัทหรือรถพ้อค้าคนกลางมารับ



ภาพที่ 28 รูปกะเพราทำการล้างตัดแต่งและบรรจุในถุงพร้อมส่งออกต่างประเทศหรือขายตามห้างสรรพสินค้าทั่วไป



ภาพที่ 29 รูปผักบุ้งทำการล้างตัดแต่งและบรรจุในถุงพร้อมส่งออกต่างประเทศหรือขายตามห้างสรรพสินค้าทั่วไป



ภาพที่ 30 รูปโรงแต่งผักของบริษัท

ระหว่างบริษัทกับเกษตรกรในกรณีที่บริษัทส่งไปซูเปอร์มาร์เก็ต หรือห้างต่างๆที่ในกรณีของผักนึ่งเท่ากับ 65 บาท และกะเพรากับโหระพาเท่ากับ 170 บาท ดังแสดงในตารางที่ 11 และจากภาพที่ 31 แสดงให้เห็นถึงส่วนเหลือการตลาดจากผู้ผลิตถึงผู้บริโภคนั้นเฉลี่ยใน 1 กิโลกรัมที่ผู้บริโภคจะต้องจ่ายส่วนเหลือการตลาดคิดเป็นร้อยละ 86.66 และอีกร้อยละ 13.34 เป็นต้นทุนทางการผลิตของผักนึ่ง และจากภาพที่ 32 แสดงให้เห็นถึงส่วนเหลือการตลาดจากผู้ผลิตถึงผู้บริโภคของกะเพรากับโหระพา 94.45 และอีกร้อยละ 5.55 เป็นต้นทุนทางการผลิตของกะเพรากับโหระพา

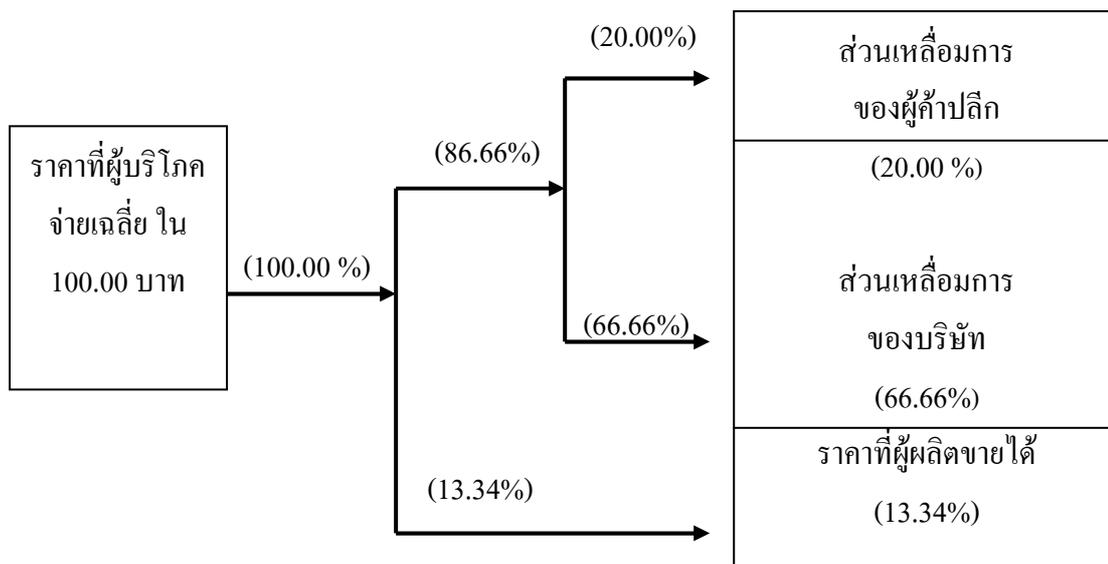
2. กรณีส่วนเหลือการตลาดของผู้บริโภคที่กลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระส่งให้กับพ่อค้าในจังหวัดนครปฐมกลุ่มจะขายแก่ผักนึ่งชนิดเดียวเท่านั้น กลุ่มได้ขายผักนึ่งในราคา กิโลกรัมละ 9 บาท และราคาขายปลีกที่ขายอยู่ในตลาดตัวเมือง (ตลาดปฐมมงคล) ราคา กิโลกรัมละ 30 บาท ผู้บริโภคจะมีส่วนเหลือการตลาดเท่ากับ 21 บาท (ดังตารางที่ 12) ส่วนเหลือการตลาดจากผู้ผลิตถึงผู้บริโภคนั้นเฉลี่ยใน 1 กิโลกรัมที่ผู้บริโภคจะต้องจ่ายส่วนเหลือการตลาดคิดเป็นร้อยละ 70.00 และอีกร้อยละ 30.00 เป็นต้นทุนทางการผลิต ของผักนึ่ง ดังแสดงในจากภาพที่ 33

ตารางที่ 12 ราคาที่กลุ่มขายผักนึ่งและกะเพรากับโหระพาให้กับบริษัทกำแพงแสนคอมเมอร์เชียลกับราคาของผู้บริโภค

(หน่วย: บาท/กก.)

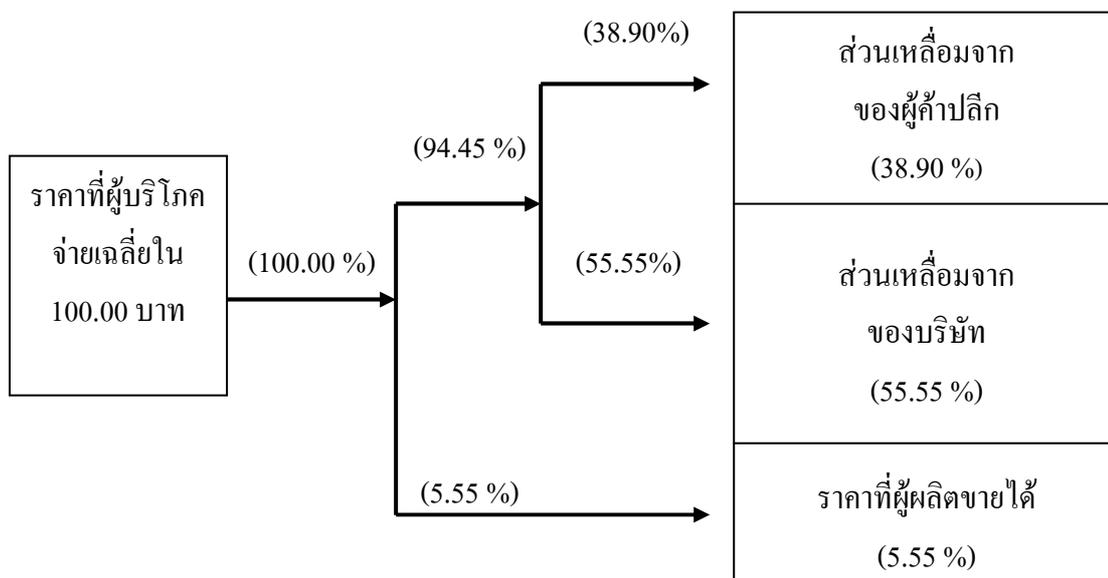
ผู้ผลิต/พ่อค้าส่ง/ ผู้ค้าปลีก	ผักนึ่ง	กะเพรากับโหระพา
ราคาที่เกษตรกรจำหน่าย (ผู้ผลิต)	10	10
บริษัทกำแพงแสนคอมเมอร์เชียล (พ่อค้าส่ง)	60	80
ราคาซูเปอร์มาร์เก็ต หรือห้างทั่วไปจำหน่าย (ผู้ค้าปลีก)	75	180
	50	70
	15	100

ที่มา: จากการสำรวจ



ภาพที่ 31 ส่วนเหลือมการตลาดของกลุ่มในการจำหน่ายผลผลิตจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภค (กรณีที่กลุ่มขายผักนึ่งให้กับ บริษัทกำแพงแสนคอมเมอร์เชียล ในกรณีที่บริษัทส่งไปซูเปอร์มาร์เก็ต หรือห้างต่างๆ)

ที่มา: จากการวิเคราะห์



ภาพที่ 32 ส่วนเหลือมการตลาดของกลุ่มในการจำหน่ายผลผลิตจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภค (กรณีที่กลุ่มขายกะเพราให้กับ โหระพาให้กับ บริษัทกำแพงแสนคอมเมอร์เชียล กรณีที่บริษัทส่งไปซูเปอร์มาร์เก็ต หรือห้างต่างๆ)

ที่มา: จากการวิเคราะห์

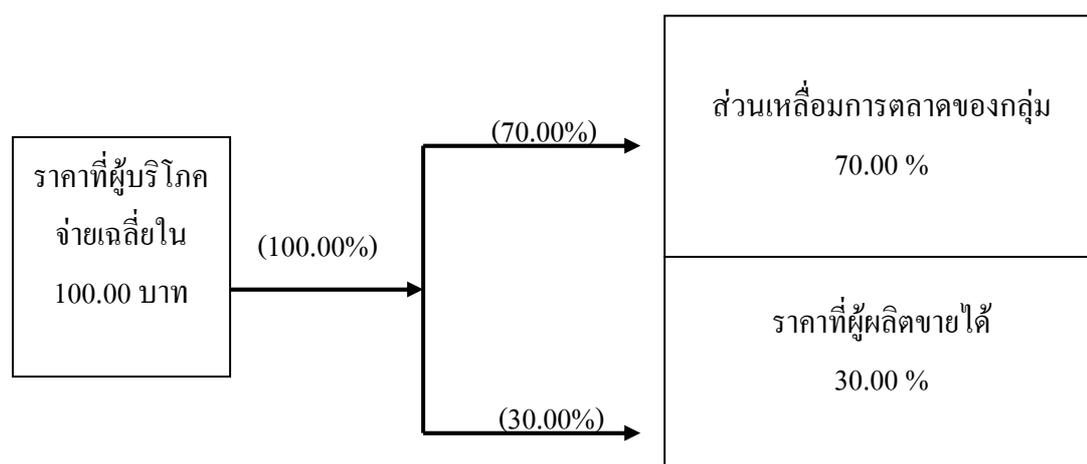
ตารางที่ 13 ราคาที่ที่กลุ่มขายผักบั้งให้กับพ่อค้าในจังหวัดนครปฐม กับราคาของผู้บริโภค

(หน่วย: บาท/กก.)

ผู้ผลิต/ ผู้ค้าปลีก	ผักบั้ง
ราคาที่เกษตรกรจำหน่าย (ผู้ผลิต)	9
พ่อค้าคนกลางในจังหวัด ราคาในตลาดปฐมมงคลจำหน่าย (ผู้ค้าปลีก)	30

21

ที่มา: จากการสำรวจ



ภาพที่ 33 ส่วนเหลือการตลาดของกลุ่มในการจำหน่ายผลผลิตจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภค (กรณีที่ตั้งให้กับพ่อค้าในจังหวัดนครปฐม)

ที่มา: จากการวิเคราะห์

### การวิเคราะห์พฤติกรรมของผู้บริโภคผักปลอดภัยจากสารพิษ

การศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคเป็นการศึกษาเกี่ยวกับ ข้อมูลด้านเหตุผลในการบริโภค ผู้มีอิทธิพลต่อการบริโภค ความถี่ในการซื้อ ระดับราคาที่ยอมรับ ความสำคัญในการซื้อ และสาเหตุการใช้ พอใจของผู้บริโภคในการใช้ผลผลิต โดยใช้สถิติการวิเคราะห์ข้อมูลการศึกษาถึงพฤติกรรมผู้บริโภคด้านความพึงพอใจในการใช้ผลผลิต ถึงแม้ว่าสินค้าที่กลุ่มผลิตจะทำการผลิตตาม ออเดอร์ของบริษัท ทำให้สินค้าขั้นสุดท้าย (final goods) จะขึ้นอยู่กับทางบริษัท แต่ในการศึกษารั้งนี้ผู้

ศึกษาจะใช้ข้อมูลดังกล่าว เพื่อเข้าใจถึงพฤติกรรมของผู้บริโภคผักปลอดภัยจากสารพิษ และ ใช้ในการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคและกำหนดกลยุทธ์ของกลุ่ม ในด้านการตลาดและเพื่อให้มีข้อมูลพื้นฐานในการศึกษาอย่างครบถ้วนและผลของการศึกษาดังนี้

ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับตัวอย่างพบว่า ผู้บริโภคผักปลอดภัยจากสารพิษส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงมีจำนวน 23 ชาย 7 คน คิดเป็นร้อยละ 76.66 และ 23.33 ตามลำดับ และส่วนใหญ่อายุของผู้บริโภคผักปลอดภัยจากสารพิษ อายุ 30 ถึง 40 ปี คิดเป็นร้อยละ 36.66 และรองลงมาคือ ช่วงอายุ 40 ขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 33.33 มีสถานภาพ สมรส เป็นส่วนมาก ถึงร้อยละ 63.33 และระดับการศึกษาของกลุ่มตัวอย่างที่บริโภคผักปลอดภัยจากสารพิษจะมีระดับปริญญาตรีหรือเทียบเท่า เป็นส่วนมากถึงร้อยละ 50.00 และในจำนวนสมาชิกของครอบครัว ของกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จะอยู่ที่ 3 ถึง 4 คน ต่อครัวเรือน ดังแสดงในตารางที่ 14

ผลของการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคพบว่า ส่วนมากผู้บริโภคจะบริโภคผักปลอดภัยจากสารพิษเป็นครั้งคราวถึงร้อยละ 93.33 ของทั้งหมดและที่บริโภคเป็นประจำมีเพียงร้อยละ 6.66 เท่านั้น (ตารางที่ 15) สาเหตุที่ผู้บริโภคไม่บริโภคผักปลอดภัยจากสารพิษ ส่วนใหญ่เนื่องจากความไม่สะดวกในการซื้อผักปลอดภัยจากสารพิษ 73.33 ดังแสดงในตารางที่ 16 พฤติกรรมการซื้อผักปลอดภัยจากสารพิษผู้บริโภคส่วนมากจะซื้อจากห้างสรรพสินค้า ถึงร้อยละ 93.33 ดังแสดงในตารางที่ 17 หลักในการซื้อการพิจารณาตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคผักปลอดภัยจากสารพิษจะพิจารณาด้านคุณภาพของผัก ถึงร้อยละ 46.66 ดังแสดงในตารางที่ 18 และสื่อที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของผู้บริโภคผักปลอดภัยจากสารพิษผู้บริโภคจะรับทราบ ณ จุด ถึงรองลงมาคือโทรทัศน์ ร้อยละ 33.33 ดังแสดงในตารางที่ 19

และเมื่อพิจารณาในด้านการตลาด ของกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษได้ทำการศึกษาถึงวิถีทางการตลาด ส่วนเหลือการตลาดจากผู้ผลิตถึงผู้บริโภค และการวิเคราะห์พฤติกรรมของผู้บริโภคผักปลอดภัยจากสารพิษ วิถีทางการตลาดของกลุ่มมีช่องทางการตลาดที่ดี มีราคาประกันที่แน่นอน แต่ในด้านราคากลุ่มได้ราคาในการขายต่ำเกินไป ในส่วนเหลือการตลาดจากผู้ผลิตถึงผู้บริโภคราคาทำการศึกษ ส่วนเหลือการตลาดของกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ กลุ่มเกษตรกรช่วยพระส่งให้กับบริษัทและ ส่วนเหลือการตลาดส่งให้กับพ่อค้าคนกลางในจังหวัด นครปฐม ทั้งสองช่องทางมีส่วนเหลือมาก แสดงว่าราคาหน้าจากผู้ผลิต ที่ขายได้ราคาต่ำ เมื่อเปรียบเทียบกับราคาที่ขายปลีก และกลุ่มยังขาดการจัดการด้านราคา คือ ขายผักสองชนิดในราคาเดียวกัน เช่น ผักนึ่งกับ กะเพรากับ โหระพา แต่ในความเป็นจริงราคาขายปลีกของกะเพรากับ โหระพา มีราคาสูงกว่าผักนึ่งถึง กิโลกรัมละ 105 บาท

ด้านพฤติกรรมการบริโภคในการศึกษาคั้งนี้พบว่าส่วนใหญ่ผู้บริโภคจะเป็นเพศ หญิงอายุ อยู่ในช่วง 30 – 40 ปี และพฤติกรรมการบริโภคจะบริโภคเป็นครั้งคราว เนื่องจากหาซื้อผักปลอดภัย จากสารพิษยากส่วนมากผู้บริโภคจะหาซื้อผักปลอดภัยจากสารพิษที่ห้างสรรพสินค้าทั่วไปเช่น Big C หรือ Lotus หรือที่ร้านค้าย่อยในจังหวัดนครปฐม ในการสอบถามผู้บริโภคสนใจในด้านคุณภาพ ของผักมากกว่าด้านราคา เนื่องจากส่วนมากผู้บริโภคผักปลอดสารส่วนมากจะเป็นผู้มีอายุมากและ รายได้ที่สูง หลักในการซื้อการพิจารณาตัดสินใจซื้อ ด้านราคาก็ยังมีความสำคัญในการพิจารณา ตัดสินใจซื้อ รองลงมาจากด้านคุณภาพของผัก และเป็นที่น่าสนใจว่าสื่อที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ ของผู้บริโภคกลับเป็นอิทธิพลของการสื่อสารให้ทราบถึงความปลอดภัยจากสารพิษ รับประทาน ณ จุด ขาย

ตารางที่ 14 ข้อมูลข้อมูลตัวอย่างของผู้บริโภคผักปลอดภัยจากสารพิษ

ข้อมูลส่วนบุคคล	รายละเอียด	จำนวน (คน)	ร้อยละ
เพศ	ชาย	7	23.33
	หญิง	23	76.66
อายุ	ต่ำกว่า 25 ปี	2	6.66
	25 ถึง 30 ปี	7	23.33
	30 ถึง 40 ปี	11	36.66
	40ปี ขึ้นไป	10	33.33
สถานภาพ	โสด	10	33.33
	สมรส	19	63.33
	หย่าร้าง	1	3.33
ระดับการศึกษา	ต่ำกว่าปริญญาตรี	7	23.33
	ปริญญาตรีหรือเทียบเท่า	15	50.00
	ปริญญาโท	8	26.66
	ปริญญาเอก	1	3.33
จำนวนสมาชิก ในครอบครัว	1-2 คน	10	33.33
	3-4 คน	17	56.66
	5-6 คน	3	10.00
รวม		30	100.00

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 15 พฤติกรรมการบริโภคผักปลอดภัยจากสารพิษ

พฤติกรรมการบริโภค ผักปลอดภัยจากสารพิษ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
บริโภคเป็นประจำ	2	6.66
บริโภคเป็นครั้งคราว	28	93.33
รวม	30	100.00

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 16 สาเหตุที่บริโภคผักปลอดภัยจากสารพิษเป็นครั้งคราว

สาเหตุที่บริโภคผักปลอดภัยจากสารพิษ เป็นครั้งคราว	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ไม่สะดวกในการซื้อ	20	71.43
ราคาผักปลอดสารมีราคาสูง	5	17.86
ชนิดของผักไม่หลากหลาย	2	7.14
ไม่เข้าใจตัวสินค้า	1	3.57
รวม	28	100.00

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 17 แสดงพฤติกรรมการซื้อผักปลอดภัยจากสารพิษ

แหล่งที่ซื้อหรือสถานที่ซื้อ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ตลาด	2	6.66
ห้างสรรพสินค้า	28	93.33
รวม	30	100.00

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 18 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ ผักปลอดภัยจากสารพิษของผู้บริโภค

หลักในการพิจารณา	จำนวน (คน)	ร้อยละ
คุณภาพของผัก	14	46.66
ราคา	7	23.33
การรับรองมาตรฐาน	5	16.66
สถานที่ขาย	1	3.33
บรรจุภัณฑ์	2	6.66
ตราสินค้า	1	3.33
รวม	30	100.00

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 19 สื่อที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของผู้บริโภคผักปลอดภัยจากสารพิษ

ชนิดของสื่อ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
รับทราบ ณ จุดขาย	14	46.66
โทรทัศน์	10	33.33
หนังสือ	2	6.66
คนรู้จักแนะนำ	1	3.33
รวม	30	100.00

ที่มา: จากการสำรวจ

## บทที่ 5

### ผลการศึกษา

ผลการศึกษาในบทนี้จะแบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ

ส่วนที่ 1 ด้านการประเมินผล กลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ

ส่วนที่ 2 ด้านการวางแผน โดยจะวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคและการกำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินงานของกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ อำเภอคอนตูมในจังหวัดนครปฐม

#### ส่วนที่ 1 การประเมินผลกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ

การประเมินผลกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ ประกอบด้วย 2 ส่วน คือ การประเมินผลการดำเนินงานกลุ่มโดยใช้เกณฑ์ประสิทธิผล และการประเมินผลกลุ่มตัวอย่างโดยใช้แบบจำลองซิปป์ ซึ่งผลการศึกษาได้นำเสนอตามลำดับ ดังนี้

1. ผลการประเมินตามเกณฑ์ด้านประสิทธิผล
2. ผลการประเมินตามแบบจำลองซิปป์

#### ผลการประเมินประสิทธิผล

การประเมินประสิทธิผลของกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ ได้แยกพิจารณาออกเป็น 2 ตัวชี้วัด ได้แก่ สัดส่วนผลการลดจำนวนสมาชิกกลุ่มอาชีพที่ครัวเรือนมีรายได้เฉลี่ยต่ำกว่าคนละ 20,000 บาทต่อปี (ตามเกณฑ์จปฐ.) และสัดส่วนรายได้เฉลี่ยต่อคนต่อปีที่เพิ่มขึ้นในครัวเรือนของสมาชิกกลุ่ม หลังเข้าร่วมกลุ่มอาชีพ ซึ่งผลการศึกษาได้นำเสนอตามลำดับ ตัวชี้วัด ดังนี้

1. สัดส่วนผลการลดจำนวนสมาชิกกลุ่มอาชีพที่ครัวเรือนมีรายได้เฉลี่ยต่ำกว่าคนละ 20,000 บาทต่อปี (ตามเกณฑ์จปฐ.)

จากการสำรวจกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ สมาชิกกลุ่มมีครัวเรือนที่มีรายได้เฉลี่ยต่ำกว่าคนละ 20,000 บาทต่อปี 6 ราย ก่อนเข้าร่วมกลุ่มอาชีพ ครัวเรือนของสมาชิกกลุ่มอาชีพเหล่านี้ หลังจากเข้าร่วมกลุ่ม เป็นผลให้ทุกครัวเรือนของสมาชิกกลุ่มมีรายได้เฉลี่ยสูงกว่าคนละ 20,000 บาทต่อปี ทุกรายหรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 100 ทั้งนี้จะคิดรายได้ที่มาจากการขายผักปลอดภัยจากสารพิษเพียงอย่างเดียว แสดงว่ามีประสิทธิภาพในระดับสูง โดยทำให้ครัวเรือนของสมาชิกกลุ่มมีรายได้เฉลี่ยต่อคนเพิ่มมากขึ้นจนผ่านเกณฑ์จปฐ อันเป็นรายได้ขั้นต่ำเพื่อการใช้จ่ายของครัวเรือน ทำให้เกิดการสร้างรายได้ให้แก่ชุมชนซึ่งตรงกับวัตถุประสงค์การรวมกลุ่มนึ่งเอง ดังแสดงในตารางที่ 20

## 2. สัดส่วนการเพิ่มขึ้นของรายได้เฉลี่ยต่อคนต่อปีในครัวเรือนของสมาชิกกลุ่มหลังเข้าร่วมกลุ่มอาชีพ

จากการสำรวจกลุ่ม พบว่า รายได้เฉลี่ยต่อคนต่อปีในครัวเรือนของสมาชิกกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ คิดจากรายได้ที่มาจากการขายผักปลอดภัยจากสารพิษเพียงอย่างเดียว เพิ่มสูงขึ้นเมื่อเทียบรายได้ทั้งหมดของสมาชิกช่วงก่อนเข้าเป็นสมาชิกกลุ่ม สมาชิกกลุ่มมีรายได้เฉลี่ยต่อปีสูงขึ้นเฉลี่ยต่อปี เพิ่มขึ้นถึงคนละ 68,715.00 บาท คิดเป็นร้อยละ 100.68 ของรายได้เฉลี่ยเดิมก่อนเข้าร่วมกลุ่มสมาชิก อย่างไรก็ตาม ถือได้ว่าการเข้าร่วมกลุ่ม มีส่วนในการสร้างรายได้ให้แก่สมาชิกกลุ่ม ดังแสดงในตารางที่ 21

เมื่อพิจารณาในภาพรวม พบว่า รายได้เฉลี่ยต่อคนต่อปีในครัวเรือนของสมาชิกกลุ่มอาชีพ ตัวอย่างเพิ่มสูงขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงก่อนเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มอาชีพถึง 68,715.00 บาท จึงถือได้ว่าการดำเนินงานกลุ่มมีประสิทธิภาพในการสร้างรายได้ให้แก่สมาชิกแต่ ผลการศึกษารายได้ดังกล่าวเป็นการ เปรียบเทียบการเพิ่มขึ้นของรายได้เฉลี่ยก่อน และหลังเข้าร่วมกลุ่มอาชีพจึงส่งผลให้ข้อมูลที่ได้มา เกษตรกรมีรายได้สูงขึ้นถึง 136,965 .00 บาทต่อปี แต่ในการเปรียบเทียบครั้งนี้สมาชิกส่วนใหญ่เป็นสมาชิกกลุ่มกว่า 9 ปีแล้ว จึงส่งผลให้ส่วนต่างของรายได้สูงถึง 68,715.00 บาทต่อปี

### ผลการประเมินตามแบบจำลองชิปปี้

การประเมินผลกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ โดยใช้แบบจำลองชิปปี้ ประกอบด้วยตัวแปรหลักในการประเมินใน 4 ส่วนได้แก่ (1) การประเมินด้านบริบทหรือการประเมินสภาวะแวดล้อม (context) โดยจะพิจารณาจากสภาวะด้านเศรษฐกิจของ

ตารางที่ 20 รายละเอียดและสัดส่วนจำนวนสมาชิกกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่ม  
เกษตรกรหัวพระที่ครัวเรือนมีรายได้เฉลี่ยต่ำกว่าคนละ 20,000 บาทต่อปี

รายการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
จำนวนตัวอย่างก่อนเข้าร่วมกลุ่มอาชีพ		
ที่มีรายได้ผ่านเกณฑ์ จปฐ.	23	89.66
ที่มีรายได้ไม่ผ่านเกณฑ์ จปฐ.	6	20.69
รวม	29	100.00
จำนวนตัวอย่างหลังเข้าร่วมกลุ่มอาชีพ		
ที่มีรายได้ผ่านเกณฑ์ จปฐ.	29	100.00
ที่มีรายได้ไม่ผ่านเกณฑ์ จปฐ.	–	–
รวม	29	100.00
สัดส่วนจำนวนสมาชิกกลุ่มอาชีพที่ครัวเรือน มีรายได้เฉลี่ยต่ำกว่าคนละ 20,000 บาท ต่อปี (เกณฑ์ จปฐ.) ลดลง	6	100.00
ระดับประสิทธิผล		สูง

ที่มา: จากการสำรวจและคำนวณ

ตารางที่ 21 สัดส่วนรายได้เฉลี่ยต่อคนต่อปีในครัวเรือนของสมาชิกกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจาก  
สารพิษ กลุ่มเกษตรกรหัวพระ

รายการ	รวม
รายได้เฉลี่ยต่อคนต่อปีในครัวเรือน ของสมาชิกกลุ่มก่อนเข้าร่วมกลุ่ม	68,250.00
รายได้เฉลี่ยต่อคนต่อปีในครัวเรือน ของสมาชิกกลุ่มหลังเข้าร่วมกลุ่ม	136,965 .00
สัดส่วนรายได้เฉลี่ยต่อคนต่อปีในครัวเรือน ของสมาชิกกลุ่มหลังเข้าร่วมกลุ่มเพิ่มขึ้น	68,715.00
คิดเป็นร้อยละ	100.68
ระดับประสิทธิผล	สูง

ที่มา: จากการสำรวจและคำนวณ

ชุมชน สภาพการรวมกลุ่มอาชีพในอดีต ความต้องการการรวมกลุ่มของสมาชิกและความคุ้นเคย รู้จักกันของสมาชิก (2) การประเมินด้านปัจจัยเข้า (input) โดยจะพิจารณาจากสมาชิกกลุ่ม เงินทุน

ในการดำเนินงานของกลุ่ม วัตถุประสงค์ วัสดุอุปกรณ์และเครื่องมือเครื่องใช้ และสถานที่ในการดำเนินงานของกลุ่ม (3) การประเมินด้านกระบวนการ (process) โดยจะพิจารณาจากลักษณะการบริหารงานของกลุ่ม ความเป็นผู้นำของประธานกลุ่ม และการมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม (4) การประเมินด้านปัจจัยออก (output) จะพิจารณาจากผลประโยชน์ที่สมาชิกในกลุ่มได้รับ และลักษณะผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ทั้งหมดนี้สามารถ จะนำมาสรุปเพื่อ บ่งชี้ใน เบื้องต้นถึงความสำเร็จของ กลุ่ม และจากตัวแปรหลักดังกล่าว จะนำมาใช้สร้าง มาตรฐานวัดเพื่อการประเมินกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ ได้ 5 มาตรฐาน ซึ่งผลการศึกษาได้นำเสนอตามลำดับ ดังนี้

1. ผลการประเมินบริบท (context)
2. ผลการประเมินปัจจัยนำเข้า (input)
3. ผลการประเมินกระบวนการ (process)
4. ผลการประเมินปัจจัยออกหรือผลผลิต (output)
5. ผลการประเมินความสำเร็จของกลุ่ม (success)

#### ผลการประเมินด้านบริบทหรือการประเมินด้านสถานะแวดล้อม (context)

การประเมินบริบทหรือสถานะแวดล้อมของกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ กลุ่มเกษตรกรหัวพระได้แยกพิจารณาออกเป็น 4 ด้าน ได้แก่ สถานะทางด้านเศรษฐกิจของชุมชน สภาพการรวมกลุ่มอาชีพในอดีต ความต้องการการรวมกลุ่ม ความคุ้นเคยรู้จักกันในชุมชนและความสะดวกของการคมนาคมเข้าสู่กลุ่ม ซึ่งผลการศึกษาเป็นดังนี้

1. สถานะทางด้านเศรษฐกิจของชุมชน (econ)

จากการสอบถามสมาชิกกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ พบว่า คนในหมู่บ้านมีงานทำเป็นจำนวนมาก การประกอบอาชีพหลักของคนในหมู่บ้านจะประกอบอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ และทำนาตามลำดับ โดยคนในหมู่บ้านมีที่ดินทำกินเป็นของตนเองจำนวนปานกลาง มีคนในหมู่บ้านจำนวนน้อยที่ย้ายไปทำงานที่จังหวัดอื่น แม้ว่าคนในชุมชนจะมีที่ดินทำกินเป็นของตนเองจำนวนไม่มากก็ตาม

ผลการประเมินสถานะทางด้านเศรษฐกิจของชุมชน จากคณะกรรมการมีคะแนน 44.44 คะแนน และจากสมาชิก 42.02 คะแนนทำให้ผลการประเมินของกลุ่มทั้งหมดมีคะแนนเฉลี่ย 42.52 คะแนน ดังตารางที่ 21 จึงส่งผลให้การประเมินด้านบริบทในส่วนสถานะทางด้านเศรษฐกิจของชุมชน นั้นเอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในปานกลาง

### 2. ความต้องการในการรวมกลุ่มของสมาชิก (desire)

จากการสอบถามสมาชิกกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ สมาชิกและคณะกรรมการส่วนใหญ่ต้องการให้มีการรวมกลุ่ม โดยมีเหตุผลว่า ต้องการเพิ่มรายได้ให้กับครอบครัว เนื่องจากในเวลานั้นเกษตรกรที่เป็นสมาชิกมีรายได้น้อยและขาดความรู้ในการปลูกผัก อีกทั้งสมาชิกกลุ่มมีความคุ้นเคยรู้จักสนิทสนมกันเป็นอย่างดี

ผลการประเมินความต้องการในการรวมกลุ่มของสมาชิก จากคณะกรรมการมีคะแนน 66.66 คะแนน และจากสมาชิก 73.91 คะแนนทำให้ผลการประเมินของกลุ่มทั้งหมดมีคะแนนเฉลี่ย 72.41 คะแนน ดังตารางที่ 22 จึงส่งผลให้การประเมินด้านบริบทในส่วนความต้องการในการรวมกลุ่มของสมาชิกนั้นเอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับสูง

### 3. ความคุ้นเคยรู้จักกันของสมาชิก (friendship)

ในส่วนนี้จากการสอบถามความคิดเห็นของสมาชิกและคณะกรรมการพบว่า ชาวบ้านมีการพบปะอย่างสม่ำเสมอในงานทอดกฐิน ฟ้าป่า งานวัด และงานบุญต่างๆ ของชุมชน นอกจากการพบปะกันที่วัดแล้วชาวบ้านยังมีการไปชุมนุมร่วมกันในสถานที่อื่นๆ ในชุมชนอยู่เสมอ และหากมีคนนอกหมู่บ้านถามถึงคนใดคนหนึ่งในกลุ่มบ้านชาวบ้านสามารถบอกได้ว่าเป็นลูกเต้าเหล่าใคร ผลการสำรวจโดยรวมพบว่าสมาชิกกลุ่มมีความคุ้นเคยรู้จักสนิทสนมกันเป็นอย่างดีเนื่องจากสมาชิกจะมีการจับกลุ่มการทำงานเป็นกลุ่มต่างๆ ตามชนิดของผลผลิตที่ตัวเองผลิตอยู่แล้ว ถึงแม้ว่าสมาชิกจะอยู่คนละหมู่บ้านกันก็ตาม

ผลการประเมินความคุ้นเคยรู้จักกันของสมาชิก จากคณะกรรมการมีคะแนน 88.88 คะแนน และจากสมาชิก 69.23 คะแนน ทำให้ผลการประเมินของกลุ่มทั้งหมดมีคะแนนเฉลี่ย 80.45 คะแนน ดังตารางที่ 21 จึงส่งผลให้การประเมินด้านบริบทในส่วนความคุ้นเคยรู้จักกันของสมาชิกนั้นเอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับสูงมาก

ตารางที่ 22 ผลการประเมินด้านบริบทหรือการประเมินด้านสภาวะแวดล้อม (context) ของกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ

ตัวแปรหลักและตัวชี้วัดด้านบริบท (context)	ผลการประเมิน			
	กรรมการ	สมาชิก	รวม	ระดับ
1. สภาวะด้านเศรษฐกิจของชุมชน (econ)	44.44	42.02	<b>42.52</b>	กลาง
- การมีอาชีพหลักของคนในชุมชน (EC1)	83.33	65.21	68.96	สูง
- การทำงานต่างถิ่นของคนในชุมชน (EC2)	50.00	50.00	50.00	กลาง
- การมีที่ดินทำกินของคนในชุมชน (EC3)	0	10.86	8.629	ต่ำมาก
2. ความต้องการรวมกลุ่มของสมาชิก (desire)	66.66	73.91	<b>72.41</b>	สูง
3. ความคุ้นเคยรู้จักกันของสมาชิก (friendship)	86.66	77.61	<b>80.91</b>	สูงมาก
- ชาวบ้าน ได้มีการพบปะกันอย่างสม่ำเสมอในงานทอดกฐิน ฟ้าป่า และงานบุญต่าง ๆ ของชุมชน (F1)	88.88	85.50	86.20	สูงมาก
- นอกจากการพบปะกันที่วัดแล้วชาวบ้านยังมีการไปชุมนุมร่วมกันในสถานที่อื่น ๆ ในชุมชนอยู่เสมอ (F2)	77.77	79.71	79.31	สูง
- เมื่อเว้นว่างจากงานแล้วชาวบ้านมักอยู่กันตามลำพังไม่ค่อยมีโอกาสสนทนาพูดคุยกัน (F3)	88.88	69.23	84.45	สูงมาก
- หากมีคนนอกหมู่บ้านถามถึงคนใดคนหนึ่งในหมู่บ้าน ชาวบ้านสามารถบอกได้ว่าเป็นลูกเต้าเหล่าใคร (F4)	83.33	81.15	81.60	สูงมาก
- ในละแวกบ้านใกล้เรือนเคียงภายในหมู่บ้านท่าน ชาวบ้านยังรู้จักสนิทสนมกันดี (F5)	94.44	72.46	77.01	สูง
4. ความสะดวกของการคมนาคมเข้าสู่ที่ทำการกลุ่ม (infra)	50.00	51.08	<b>50.86</b>	กลาง
- สภาพของถนน (R1)	50.00	52.17	51.72	กลาง
- ระยะทางจากถนนสายหลักสู่ที่ทำการกลุ่ม (R2)	50.00	50.00	50.00	กลาง
มาตรวัดผลการประเมินด้านบริบทหรือสภาวะแวดล้อมเฉลี่ย	61.94	61.15	<b>61.67</b>	สูง
ระดับการประเมินด้านบริบท				สูง

ที่มา:จากการสำรวจและคำนวณ

#### 4. ความสะดวกของการคมนาคมเข้าสู่ที่ทำการกลุ่ม (infra)

สำหรับทางด้านทำเลที่ตั้งของกลุ่มนั้นพบว่า กลุ่มค่อนข้างที่จะอยู่ไกลจากถนนหลัก และสภาพถนนที่เข้าไปยังที่ทำการกลุ่มนั้นมีสภาพดีโดยระยะทางจากถนนสายหลักเข้าสู่ที่ทำการกลุ่มห่างจากถนนสายหลัก 2 กิโลเมตร

ผลการประเมินความสะดวกของการคมนาคมเข้าสู่ที่ทำการกลุ่ม จากคณะกรรมการมีคะแนน 50 คะแนน และจากสมาชิก 51.08 คะแนนทำให้ผลการประเมินของกลุ่มทั้งหมดมีคะแนนเฉลี่ย 55.86 คะแนน ดังตาราง ที่ 22 จึงส่งผลให้การประเมินด้านบริบทในส่วนของความสะดวกของการคมนาคมเข้าสู่ที่ทำการกลุ่ม นั้นถือประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในกลุ่มในระดับปานกลาง

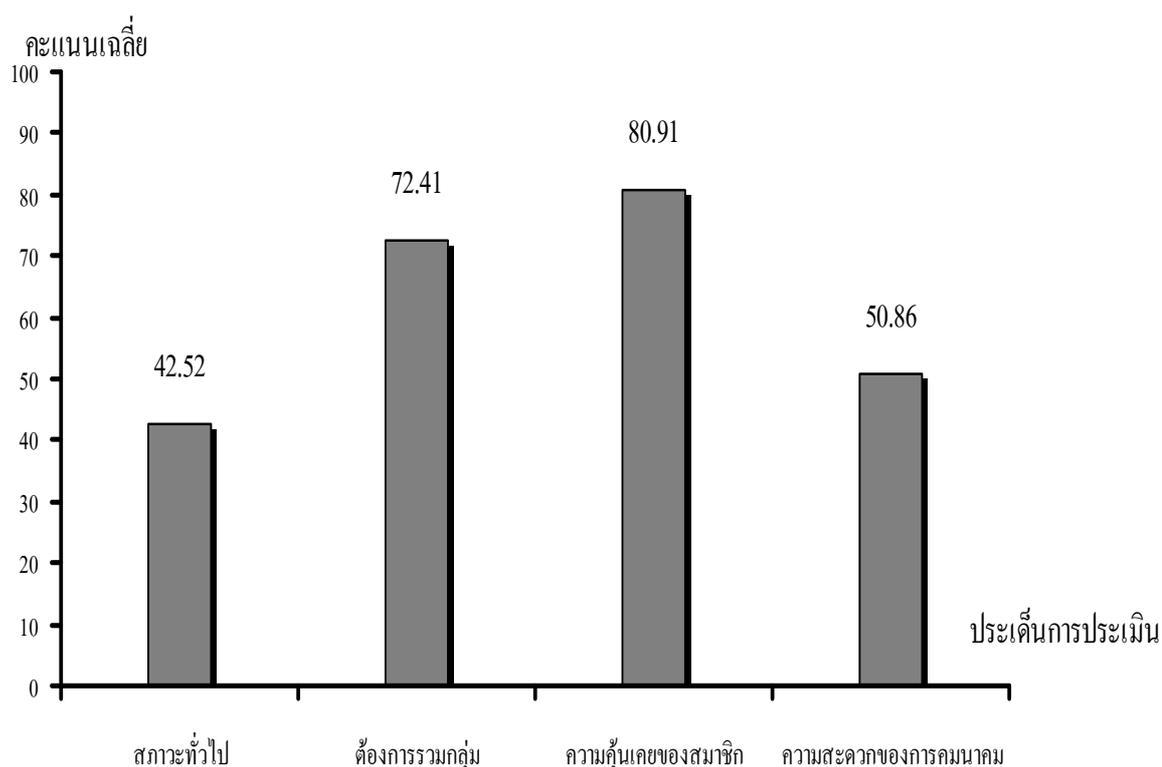
สรุปผลการประเมินด้านบริบทนั้นเป็นการประเมินเพื่อพิจารณาความเหมาะสมด้านสภาวะแวดล้อมที่เอื้อต่อความสำเร็จของกลุ่ม โดยจะพิจารณาจากสภาวะเศรษฐกิจของชุมชน (econ) มีคะแนนเฉลี่ย 42.52 คะแนน สภาวะการรวมกลุ่มในอดีต ความต้องการรวมกลุ่มของสมาชิก (desire) มีคะแนนเฉลี่ย 72.41 คะแนน ความสัมพันธ์กันระหว่างสมาชิก (friendship) และสถานที่ตั้งกลุ่ม (infra) มีคะแนนเฉลี่ย 80.91 คะแนน และ 50.86 คะแนน ตามลำดับ ซึ่งจากการประเมินด้านบริบทจากตัวแปร 4 ด้านของกลุ่มอาชีพกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ กลุ่มเกษตรกรห้วยพระสรุปได้ว่า มีคะแนนเฉลี่ยของการประเมินด้านบริบทเท่ากับ 58.86 คะแนน นั้นแสดงให้เห็นว่ากลุ่มมีสภาวะแวดล้อมที่เอื้อต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับสูง โดยจะเห็นได้จากตัวแปรหลักในด้านต่าง ๆ ตามภาพที่แสดงในภาพที่ 34

### ผลการประเมินด้านปัจจัยเข้า (input)

ในการประเมินด้านปัจจัยเข้าเป็นการประเมินเพื่อพิจารณาถึงความเหมาะสมและความพอเพียงของทรัพยากรและการใช้ทรัพยากรด้านต่าง ๆ ให้สอดคล้องกับกระบวนการผลิตและการดำเนินกิจการต่าง ๆ ของกลุ่มได้ นอกจากนี้ ความสำเร็จของการดำเนินงานจะมีมากน้อยเพียงใดขึ้นอยู่กับความเหมาะสมในการใช้ทรัพยากรต่าง ๆ โดยเฉพาะปริมาณและคุณภาพของทรัพยากรที่ใช้เป็นปัจจัยในการผลิตโดยจะเห็นได้จากตัวแปรหลักและตัวชี้วัดในด้านต่าง ๆ ดังนั้นการประเมินปัจจัยนำเข้าในการศึกษาครั้งนี้ ประกอบด้วย การประเมินด้านสมาชิกกลุ่ม (member) ด้านเงินทุน (fund) ด้านวัตถุดิบ (raw material) ด้านวัสดุอุปกรณ์และเครื่องมือเครื่องใช้ (tools) และด้านอาคารสถานที่ (places)

#### 1. สมาชิกกลุ่ม

จากการศึกษาด้านความพอเพียงของจำนวนสมาชิกกลุ่ม พบว่า เมื่อสอบถามความคิดเห็นเกี่ยวกับความเพียงพอของสมาชิกกลุ่ม พบว่า สมาชิกกลุ่มอาชีพกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ สมาชิกกลุ่มทุกคนมีความคิดเห็นว่า จำนวนสมาชิกกลุ่มของตนมีเพียงพอ



ภาพที่ 34 ผลการประเมินปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมของกลุ่มปลูกผักปลอดสารพิษ

สมาชิกในกลุ่มพบว่า ส่วนใหญ่มีคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับสูง เนื่องจากสมาชิกกลุ่มได้รับการฝึกอบรมจากหน่วยงานต่างๆ มากมาย เช่น มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตกำแพงแสน และทางองค์กรเอกชนจะส่งคนมาสอนและให้ความรู้ในการผลิตผักปลอดสารพิษอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งสมาชิกทุกคนจะต้องผ่านเกณฑ์ได้รับมาตรฐาน (GAP) ทุกคน จึงทำให้สมาชิกทุกคนมีทักษะในการปลูกสูง

ผลการประเมินสมาชิกกลุ่ม จากคณะกรรมการมีคะแนน 83.33 คะแนน และจากสมาชิก 100 คะแนน ทำให้ผลการประเมินของกลุ่มทั้งหมดมีคะแนนเฉลี่ย 96.55 คะแนน ดังแสดงอยู่ในตารางที่ 23 จึงส่งผลให้การประเมินด้านปัจจัยเข้า ในส่วนสมาชิกกลุ่มนั้นเอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในกลุ่มในระดับสูงมาก

## 2. เงินทุนดำเนินงานของกลุ่ม

จากการสอบถามความคิดเห็นเกี่ยวกับความพอเพียงของเงินทุนในการดำเนินงาน พบว่าสมาชิกกลุ่มอาชีพกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ ได้รับการสนับสนุนด้านเงินทุนจากหน่วยงานจากจังหวัดนครปฐม

ตารางที่ 23 ผลการประเมินด้านปัจจัยเข้า (input) ของกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ  
กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ

ตัวแปรหลักและตัวชี้วัดด้านปัจจัยเข้า (input) ระดับ	ผลการประเมิน			
	กรรมกร	สมาชิก	รวม	
1. สมาชิกกลุ่ม (member)	83.33	100.00	<b>96.55</b>	สูงมาก
- ความเพียงพอของสมาชิก (M1)	66.66	100.00	93.10	สูงมาก
- ระดับทักษะในการทำผลิตภัณฑ์ (M2)	100.00	100.00	100.00	สูงมาก
2. เงินทุนในการดำเนินงาน (fund)	100.00	89.13	<b>91.37</b>	สูงมาก
- ความเพียงพอของเงินทุน ในการดำเนินงาน (FU1)	100.00	91.30	93.10	สูงมาก
- กลุ่มเคยได้รับการช่วยเหลือด้านเงินทุนหรือไม่ (FU2)	100.00	86.95	89.65	สูงมาก
3. วัตถุดิบ (raw material)	88.88	97.10	<b>95.40</b>	สูงมาก
- ความเพียงพอของวัตถุดิบในท้องถิ่น (RM1)	66.66	91.30	86.20	สูงมาก
- คุณภาพของวัตถุดิบในท้องถิ่น (RM2)	100.00	100.00	100.00	สูงมาก
- กลุ่มเคยได้รับการช่วยเหลือด้านวัตถุดิบหรือไม่ (RM3)	100.00	100.00	100.00	สูงมาก
4. วัสดุอุปกรณ์และเครื่องมือเครื่องใช้ (tools)	83.33	94.20	<b>90.80</b>	สูงมาก
- ความเพียงพอของวัสดุอุปกรณ์ และเครื่องมือเครื่องใช้ (T1)	66.66	100.00	93.10	สูงมาก
- คุณภาพของวัสดุอุปกรณ์ และเครื่องมือเครื่องใช้ (T2)	83.33	95.65	89.65	สูงมาก
- กลุ่มเคยได้รับการช่วยเหลือด้านวัสดุอุปกรณ์หรือไม่ (T3)	100.00	86.95	89.65	สูงมาก
5. อาคารสถานที่ในการดำเนินงาน (places)	91.66	100.00	<b>98.27</b>	สูงมาก
- การมีอาคารสถานที่เฉพาะ เพื่อการดำเนินงานของกลุ่ม (P1)	100.00	100.00	100.00	สูงมาก
- อาคารสถานที่ที่มีขนาดเหมาะสมต้อง การใช้ของกลุ่ม (P2)	66.66	100.00	93.10	สูงมาก
- อาคารสถานที่ที่มีจำนวนเพียงพอหรือไม่ (P3)	100.00	100.00	100.00	สูงมาก
- การเคยได้รับการสนับสนุนด้านอาคารสถานที่ ที่จากหน่วยงาน (P4)	100.00	100.00	100.00	สูงมาก
มาตรวัดผลการประเมินด้านปัจจัยเข้า	89.44	96.08	<b>94.47</b>	สูงมาก
ระดับการประเมินด้านปัจจัยเข้า		สูงมาก		

ที่มา: จากการสำรวจและคำนวณ

ผลการประเมินด้านเงินทุนดำเนินงานของกลุ่ม จากคณะกรรมการมีคะแนน 100 คะแนน และจากสมาชิก 89.13 คะแนน ทำให้ผลการประเมินของกลุ่มทั้งหมดมีคะแนนเฉลี่ย 91.31 คะแนน ดังตารางที่ 22 จึงส่งผลให้การประเมินด้านปัจจัยเข้า ในส่วนเงินทุนดำเนินงานของกลุ่ม นั้นเอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในกลุ่มในระดับสูงมาก

### 3. วัตถุดิบ

จากการสำรวจความคิดเห็นเกี่ยวกับความเพียงพอของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตและคุณภาพของวัตถุดิบที่แต่ละกลุ่มใช้ในการผลิตของกลุ่ม พบว่า กลุ่มมีวัตถุดิบที่มีคุณภาพดีและมีจำนวนเพียงพอ นอกจากการสำรวจด้านความเพียงพอและคุณภาพของวัตถุดิบที่ใช้ในการทำการผลิตผลของกลุ่มแล้ว ยังได้ทำการสำรวจการได้รับการสนับสนุนด้านวัตถุดิบจากหน่วยงานภาครัฐและองค์กรเอกชนอีกด้วย ซึ่งพบว่าเคยได้รับการสนับสนุนด้านวัตถุดิบจากอำเภอองค์การบริหารส่วนจังหวัด

ผลการประเมินด้านวัตถุดิบจากคณะกรรมการมีคะแนน 88.88 คะแนน และจากสมาชิก 97.10 คะแนน ทำให้ผลการประเมินของกลุ่มทั้งหมดมีคะแนนเฉลี่ย 95.40 คะแนน ดังตารางที่ 23 จึงส่งผลให้การประเมินด้านปัจจัยเข้า ในส่วนวัตถุดิบของกลุ่มนั้นเอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในกลุ่มในระดับสูงมาก

### 4. เครื่องมือเครื่องใช้

จากการสำรวจวัสดุอุปกรณ์และเครื่องมือเครื่องใช้ในการผลิตซึ่งเป็นวัสดุอุปกรณ์และเครื่องมือเครื่องใช้ที่หาซื้อได้ทั่วไปตามท้องตลาด ไม่มีความยุ่งยากซับซ้อนมากนัก การสำรวจความคิดเห็นของความเพียงพอของวัสดุอุปกรณ์และเครื่องมือเครื่องใช้ พบว่า มีเพียงพอ แต่เมื่อสอบถามทางด้านคุณภาพของวัสดุอุปกรณ์และเครื่องมือเครื่องใช้ พบว่า มีคุณภาพดี ส่วนการเคยได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ และองค์กรเอกชน พบว่า เคยได้รับการสนับสนุนจากองค์การบริหารส่วนตำบล องค์การบริหารส่วนจังหวัด พัฒนาชุมชนจังหวัดนครปฐม และบริษัท กำแพงแสน คอมเมอร์เชียล

ผลการประเมินด้านเครื่องมือเครื่องใช้ จากคณะกรรมการมีคะแนน 83.33 คะแนนและจากสมาชิก 94.20 คะแนน ทำให้ผลการประเมินของกลุ่มทั้งหมดมีคะแนนเฉลี่ย 90.80 คะแนน ดัง

ตารางที่ 22 จึงส่งผลให้การประเมินด้านปัจจัยเข้า ในส่วนเครื่องมือเครื่องใช้ ของกลุ่มนั้นเอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในกลุ่มในระดับสูงมาก

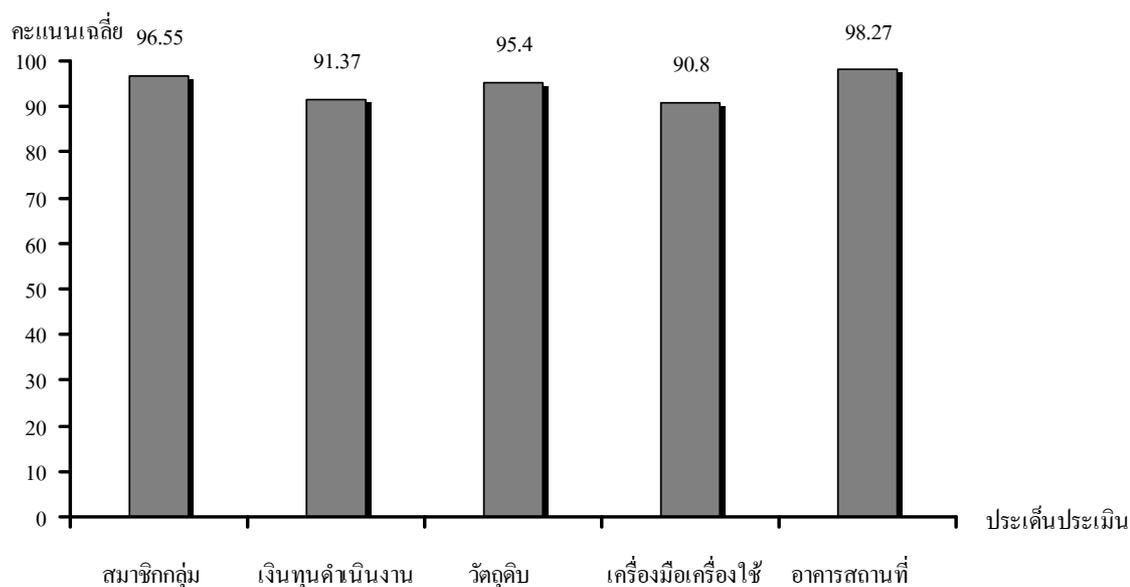
#### 5. อาคารสถานที่ทำการกลุ่ม

จากการสำรวจพบว่า กลุ่มมีอาคารสถานที่ในการดำเนินงานและรองรับจำนวนสมาชิกของกลุ่มได้ทั้งหมด สมาชิกมีความเห็นว่าอาคารสถานที่ของกลุ่มมีขนาดที่เหมาะสมต่อการดำเนินงานของกลุ่ม และมีคุณภาพที่ดีและได้รับการสนับสนุนด้านอาคารสถานที่จาก บริษัท กำแพงแสน คอมเมอร์เชียล ผลการประเมินด้านอาคารสถานที่ทำการกลุ่ม จากคณะกรรมการมีคะแนน 91.66 คะแนนและจากสมาชิก 100 คะแนนทำให้ผลการประเมินของกลุ่มทั้งหมดมีคะแนนเฉลี่ย 98.27 คะแนน ดังตารางที่ 22 จึงส่งผลให้การประเมินด้านปัจจัยเข้า ในส่วนอาคารสถานที่ทำการกลุ่ม ของกลุ่ม นั้นเอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในกลุ่มในระดับสูงมาก

จากการศึกษาด้านปัจจัยนำเข้าสามารถสรุปได้ว่า การประเมินปัจจัยเข้าเป็นการประเมินเพื่อพิจารณาถึงความเหมาะสมและความพอเพียงของทรัพยากรที่เป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินกิจกรรม โดยจะพิจารณาจากสมาชิก มีคะแนนเฉลี่ย 100.00 คะแนน เงินทุน มีคะแนนเฉลี่ย 98.00 คะแนน วัสดุคิบบ มีคะแนนเฉลี่ย 89.00 คะแนน อุปกรณ์และเครื่องมือเครื่องใช้ มีคะแนนเฉลี่ย 94 คะแนน และอาคารสถานที่ในการดำเนินกิจกรรมของกลุ่ม มีคะแนนเฉลี่ย 100.00 คะแนน ซึ่งจากการประเมินด้านปัจจัยนำเข้าจากตัวแปร 5 ด้านของกลุ่มอาชีพกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ สรุปได้ว่า มีคะแนนเฉลี่ยของการประเมินด้านปัจจัยเข้า เท่ากับ 96.20 คะแนน นั้นแสดงให้เห็นว่ากลุ่มมีความพอเพียงของทรัพยากรที่เอื้อต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับสูงมาก โดยจะเห็นได้จากตัวแปรหลักในด้านต่าง ๆ ตามรูปภาพที่แสดงในรูปที่ 35

#### ผลการประเมินด้านกระบวนการ (process)

การประเมินกระบวนการสามารถพิจารณาได้ 3 ประการคือการบริหาร (management) การเป็นผู้นำของประธานกลุ่ม (leadership) การมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม (cooperation) ซึ่งนับว่ามีความสำคัญที่จะช่วยให้ผลผลิตของกลุ่มบรรลุตามวัตถุประสงค์และประสบความสำเร็จและยังสามารถนำไปปรับปรุงและพัฒนาการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น



ภาพที่ 35 ผลการประเมินปัจจัยนำเข้าของกลุ่มปลูกผักปลอดสารพิษ

### 1. การบริหารงานกลุ่ม

การบริหารกลุ่มจะพิจารณาจากด้านต่าง ๆ ดังต่อไปนี้ การมีประธานหรือหัวหน้ากลุ่ม การมีคณะกรรมการดำเนินงาน การมีการกำหนดระเบียบเป็นลายลักษณ์อักษรเกี่ยวกับการดำเนินงาน การมีการชี้แจงการดำเนินงานแก่สมาชิกอย่างสม่ำเสมอ การมีการจัดทำบัญชีรายรับรายจ่ายภายในกลุ่ม การมีการจัดสรรผลประโยชน์ผลกำไรที่ได้จากการรวมกลุ่มอาชีพและการมีสมาชิกเข้าร่วมประชุมเกินร้อยละ 60 ในการประชุมแต่ละครั้ง

ผลการประเมินการบริหารงานกลุ่ม จากคณะกรรมการมีคะแนน 100.00 คะแนนและจากสมาชิก 91.30 คะแนนทำให้ผลการประเมินของกลุ่มทั้งหมดมีคะแนนเฉลี่ย 92.61 คะแนน ดังตารางที่ 24 จึงส่งผลให้การประเมินด้านกระบวนการในด้านการบริหารงานกลุ่ม ของกลุ่ม นั้นถือประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในกลุ่มในระดับสูงมาก

### 2. การเป็นผู้นำของประธานกลุ่ม

ประธานกลุ่มหรือหัวหน้ากลุ่มเป็นผู้ที่มีบทบาทสำคัญในการรวมกลุ่ม การจัดหางานมาแจกจ่ายให้กับสมาชิกกลุ่ม การกำกับดูแลกลุ่มให้มีการดำเนินงานให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ ตลอดจนการแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น โดยความเป็นผู้นำของประธานกลุ่มจะพิจารณาถึง

ตารางที่ 24 ผลการประเมินด้านกระบวนการ (process) ของกลุ่มอาชีพเกษตรกรท้าวพระ

ตัวแปรหลักและตัวชี้วัดด้านกระบวนการ (process)	ผลการประเมิน			
	กรรมการ	สมาชิก	รวม	ระดับ
1. การบริหารงานกลุ่ม (management)	100.00	91.30	<b>92.61</b>	สูงมาก
- การมีประธานกลุ่มหรือหัวหน้ากลุ่ม (M1)	100.00	100.00	100.00	สูงมาก
- การมีการเลือกคณะกรรมการดำเนินการ (M2)	100.00	73.91	82.75	สูงมาก
- การมีการกำหนดระเบียบเกี่ยวกับ การดำเนินงานเป็นลายลักษณ์อักษร (M3)	100.00	82.60	86.20	สูงมาก
- การมีการชี้แจงการดำเนินงานกลุ่ม แก่สมาชิกอย่างสม่ำเสมอ (M4)	100.00	95.65	93.10	สูงมาก
- การมีการจัดทำบัญชีรายรับรายจ่ายในกลุ่ม (M5)	100.00	100.00	100.00	สูงมาก
- การมีการจัดสรรผลประโยชน์/ผลกำไรที่ได้ จากการรวมกลุ่มอาชีพ (M6)	100.00	86.95	86.20	สูงมาก
- ในการประชุมกลุ่มแต่ละครั้งมีสมาชิก เข้าร่วมเกินกว่าร้อยละ60 (M7)	100.00	100.00	100.00	สูงมาก
2. ความเป็นผู้นำของประธานกลุ่ม (leadership)	86.80	77.35	<b>78.37</b>	สูง
- ผู้นำกลุ่มท่านเป็นผู้ริเริ่มให้มีการรวมกลุ่มอาชีพ (L1)	83.33	75.36	77.01	สูง
- การทำกิจกรรมใหม่ ๆ ส่วนใหญ่เกิดจากผู้นำ (L2)	83.33	76.81	78.16	สูง
- เมื่อเกิดปัญหาเล็กหรือใหญ่ที่เกิดขึ้นภายในกลุ่ม สมาชิกกลุ่มมีโอกาสตัดสินใจหาหน้ันเสมอ (L3)	83.33	76.81	78.16	สูง
- กลุ่มท่านมีผู้นำกลุ่มที่สามารถจัดหาวัตถุดิบที่ มีอยู่ในท้องถิ่นมาใช้ให้เกิดประโยชน์ (L4)	83.33	68.11	71.26	สูง
- ผู้นำกลุ่มมักจะตัดสินใจโดยรวมรับฟัง ความคิดเห็นของสมาชิก (L5)	94.44	79.71	78.16	สูง
- เมื่อกลุ่มมีปัญหา ผู้นำกลุ่มสามารถช่วย แก้ปัญหาได้ (L6)	83.33	76.81	78.16	สูง
- ผู้นำกลุ่มของท่านที่มีความมุ่งมั่นจะทำ กลุ่มให้ประสบความสำเร็จ(L7)	88.88	79.71	81.60	สูงมาก
- ผู้นำกลุ่มของท่านที่มีความรู้ความสามารถ ในอาชีพที่รวมกลุ่ม (L8)	94.44	85.50	87.35	สูงมาก

## ตารางที่ 24 (ต่อ)

ตัวแปรหลักและตัวชี้วัดด้านกระบวนการ (process)	ผลการประเมิน			
	กรรมการ	สมาชิก	รวม	ระดับ
3. การมีส่วนร่วมของสมาชิก (cooperation)	68.51	66.42	<b>67.24</b>	ปานกลาง
- สมาชิกเข้าร่วมประชุมทุกครั้งที่มีการประชุมกลุ่ม (C1)	83.33	86.95	87.35	สูงมาก
- ทุกครั้งที่กลุ่มมีปัญหา สมาชิกกลุ่มร่วมกันให้ข้อเสนอแนะในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นอย่างสม่ำเสมอ (C2)	72.22	72.46	72.41	สูง
- เมื่อมีการลงคะแนนเสียงภายในกลุ่ม สมาชิกมีส่วนร่วมอย่างสม่ำเสมอ (C3)	88.88	75.36	78.16	สูง
- สมาชิกกลุ่มเข้าร่วมพบปะสังสรรค์พูดคุยกับสมาชิกท่านอื่นอย่างสม่ำเสมอ (C4)	72.22	69.56	70.11	สูง
- มีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นระหว่างสมาชิกกลุ่มด้วยกันเองอย่างสม่ำเสมอ (C5)	88.88	79.71	82.75	สูงมาก
- สมาชิกกลุ่มช่วยกลุ่มในการจัดหาตลาดเพื่อจำหน่ายผลผลิตของกลุ่มอย่างสม่ำเสมอ (C6)	5.55	14.49	12.64	ต่ำมาก
มาตรวัดผลการประเมินด้านกระบวนการ	85.10	78.35	<b>79.40</b>	สูง
ระดับการประเมินด้านกระบวนการ		สูง		

ที่มา: จากการสำรวจและคำนวณ

ลักษณะและคุณสมบัติต่าง ๆ ที่ประธานกลุ่มควรมีเพื่อจะสามารถนำพากลุ่มอาชีพให้ประสบความสำเร็จ และจากการสอบถามความคิดเห็นของสมาชิกกลุ่มที่มีต่อประธานกลุ่มของตน พบว่าประธานกลุ่มมีความสามารถนำพากลุ่มอาชีพให้ประสบความสำเร็จได้ดี

ผลการประเมินด้านการเป็นผู้นำของประธานกลุ่ม จากคณะกรรมการมีคะแนน 86.80 คะแนนและจากสมาชิก 77.35 คะแนนทำให้ผลการประเมินของกลุ่มทั้งหมดมีคะแนนเฉลี่ย 78.37 คะแนน ดังตารางที่ 24 จึงส่งผลให้การประเมินด้านกระบวนการในส่วนการเป็นผู้นำของประธานกลุ่ม นั้นเอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในกลุ่มในระดับสูงมาก

### 3. การมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม

สมาชิกกลุ่มถือเป็นปัจจัยสำคัญปัจจัยหนึ่งที่จะส่งผลให้กลุ่มประสบความสำเร็จ ดังนั้นกลุ่มจะดีได้ย่อมต้องได้รับการร่วมมือ หรือการมีส่วนร่วมที่ดีจากสมาชิกกลุ่ม ซึ่งการมีส่วนร่วมของ

สมาชิกกลุ่มสามารถพิจารณาได้จาก การเข้าร่วมประชุมทุกครั้งที่มีการประชุมกลุ่ม การเข้าร่วมพบปะสังสรรค์พูดคุยแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกันระหว่างสมาชิก และการช่วยจัดหาตลาดจำหน่ายผลผลิตของกลุ่ม พบว่า สมาชิกกลุ่มมีส่วนร่วมที่ดีจากการเข้าร่วมประชุมทุกครั้งและให้ความร่วมมือดีแต่พบว่า ในด้านการจัดหาตลาดจำหน่ายผลผลิตของกลุ่มสมาชิกส่วนมากไม่ได้ช่วยจัดหาตลาดเนื่องจากกลุ่มได้จัดหาตลาดจำหน่ายผลผลิต ของกลุ่มไว้พอเพียงแล้ว

ผลการประเมินด้านกระบวนการในการมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม จากคณะกรรมการมีคะแนน 68.51 คะแนนและจากสมาชิก 66.42 คะแนนทำให้ผลการประเมินของกลุ่มทั้งหมดมีคะแนนเฉลี่ย 67.24 คะแนน ดังตารางที่ 24 จึงส่งผลให้การประเมินด้านกระบวนการในการมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม นั้นเอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในกลุ่มในระดับสูง

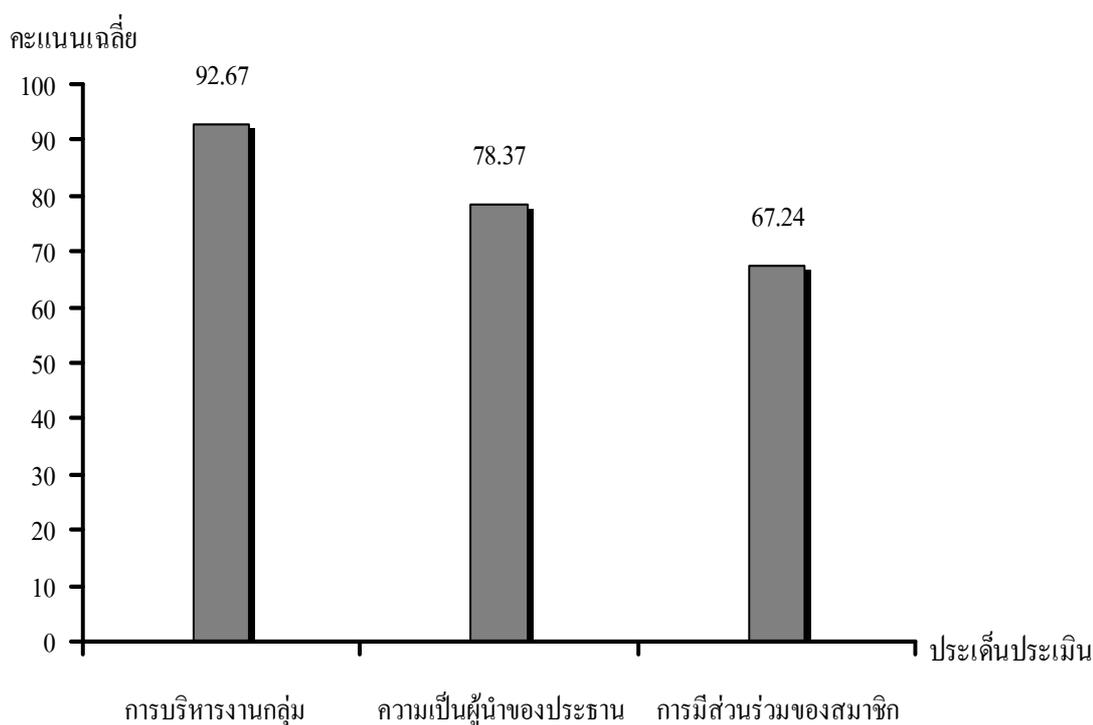
รูปแบบการประเมินด้านกระบวนการจะเป็นการพิจารณาจากกระบวนการบริหารของกลุ่ม ความเป็นผู้นำของกลุ่มของประธาน และการมีส่วนร่วมของสมาชิก ในด้านการบริหารงานกลุ่ม มีคะแนนเฉลี่ย 85.10 คะแนน การเป็นผู้นำของประธานกลุ่ม มีคะแนนเฉลี่ย 78.35 คะแนนการมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม มีคะแนนเฉลี่ย 79.40 คะแนนซึ่งจากการประเมินด้านกระบวนการจากตัวแปร 3 ด้านของกลุ่มอาชีพกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ กลุ่มเกษตรกรห้วยพระสรุปได้ว่า มีคะแนนเฉลี่ยของการประเมินกระบวนการ อยู่ในระดับสูงเท่ากับ 79.55 คะแนน นั้นแสดงให้เห็นว่ากลุ่มมีกระบวนการที่เอื้อต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับสูงโดยจะเห็นได้จากตัวแปรหลักในด้านต่าง ๆ ตาม ภาพที่ 36

### ผลการประเมินด้านปัจจัยออก (product)

การประเมิน ด้านปัจจัยออก จะได้ผลถึง ผลผลิตที่ได้รับจากการดำเนินงานต่าง ๆ ที่ผ่านมาของกลุ่มอาชีพ ในการประเมินผลผลิตในครั้งนี้จะแบ่งออกเป็น 3 ประการ คือ ผลประโยชน์ (benefit) ที่สมาชิกกลุ่มได้รับและผลิตภัณฑ์ (output) ของกลุ่มการมีแหล่งจำหน่ายผลผลิต (distribution)

#### 1. ผลประโยชน์ที่สมาชิกกลุ่ม

จากการสำรวจพบว่า สมาชิกกลุ่มได้รับค่าตอบแทนจากการผลิตเป็นตามน้ำหนัก โดยแต่ชนิดมีการกำหนดผลตอบแทนไว้อย่างชัดเจน ดังนั้น ผลตอบแทนที่สมาชิกกลุ่มจะได้รับในแต่ละเดือนขึ้นอยู่กับความสามารถและความขยันของสมาชิกด้วยผลการประเมินด้านปัจจัยออก ในด้านผลประโยชน์ที่สมาชิกกลุ่มได้รับจากคณะกรรมการมีคะแนน 100.00 คะแนนและจากสมาชิก 97.10



### ภาพที่ 36 ผลการประเมินปัจจัยด้านกระบวนการของกลุ่มปลูกผักปลอดสารพิษ

คะแนน ทำให้ผลการประเมินของกลุ่มทั้งหมดมีคะแนนเฉลี่ย 97.70 คะแนน ดังตารางที่ 25 จึงส่งผลให้การประเมินด้านปัจจัยออก ในส่วนผลประโยชน์ที่สมาชิกกลุ่มนั้นเอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในกลุ่มในระดับสูงมาก

#### 2. ผลผลิตของกลุ่ม

ผลผลิตของกลุ่มที่ทำการศึกษา พบว่า มีรูปแบบผลผลิตที่ที่หลากหลายและมีการพัฒนาปรับปรุงรูปแบบผลผลิตอยู่เสมอ เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด โดยกลุ่มได้มีการพัฒนาปรับปรุงรูปแบบผลผลิตหรือ ชนิดผลผลิตอยู่เสมอเพื่อรองรับความต้องการบริโภคผักปลอดภัยจากสารพิษ และรองรับ มาตรฐานต่างๆ ในการส่งผักออกไปขายยังต่างประเทศ

ผลการประเมินด้านผลผลิตของกลุ่ม จากคณะกรรมการมีคะแนน 100.00 คะแนนและจากสมาชิก 93.47 คะแนน ทำให้ผลการประเมินของกลุ่มทั้งหมดมีคะแนนเฉลี่ย 94.82 คะแนน ดังตารางที่ 25 จึงส่งผลให้การประเมินด้านปัจจัยออกในส่วนผลผลิตของกลุ่มนั้นเอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในกลุ่มในระดับสูงมาก

ตารางที่ 25 ผลการประเมินด้านปัจจัยออก (product) ของกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ  
กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ

ตัวแปรหลักและตัวชี้วัดด้านปัจจัยออก (output)	กรรมการ	ผลการประเมิน		
		สมาชิก	รวม	ระดับ
1. ผลประโยชน์ที่สมาชิกกลุ่มได้รับ (benefit)	100.00	97.10	<b>97.70</b>	สูงมาก
- การจัดสรรผลประโยชน์จากกิจกรรมให้แก่สมาชิกอย่างเสมอภาคและเป็นธรรม (B1)	100.00	100.00	100.00	สูงมาก
- การมีสวัสดิการให้แก่สมาชิก (B2)	100.00	91.30	93.10	สูงมาก
- การได้รับรายได้เพิ่มขึ้นจากการเข้าร่วมเป็นสมาชิก (B3)	100.00	100.00	100.00	สูงมาก
2. ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม (product)	100.00	93.47	<b>94.82</b>	สูงมาก
- มีการพัฒนารูปแบบอย่างสม่ำเสมอ (P1)	100.00	91.30	93.10	สูงมาก
- การยอมรับและความเป็นที่ต้องการของตลาด (P2)	100.00	95.65	96.55	สูงมาก
3 การมีแหล่งจำหน่ายผลผลิต (distribution)	100.00	100.00	<b>100.00</b>	สูงมาก
มาตรวัดผลการประเมินด้านปัจจัยออก	100.00	96.85	<b>97.50</b>	สูงมาก
ระดับการประเมินด้านปัจจัยออก			สูงมาก	

ที่มา: จากการสำรวจและคำนวณ

### 3.การมีแหล่งจำหน่ายผลผลิต

การมีแหล่งจำหน่ายผลผลิตของกลุ่มนับว่ามีความสำคัญมาก การหาแหล่งจำหน่ายและการติดต่อประสานงานหรือหาตลาดส่วนใหญ่จะเป็นหน้าที่ของประธานกลุ่มหรือคณะกรรมการกลุ่มเป็นหลัก สมาชิกมีส่วนร่วมในการหาตลาดเพื่อจำหน่ายผลผลิตน้อยมาก

ผลการประเมินด้านการมีแหล่งจำหน่ายผลผลิต จากคณะกรรมการมีคะแนน 100.00 คะแนนและจากสมาชิก 100.00 คะแนน ทำให้ผลการประเมินของกลุ่มทั้งหมดมีคะแนนเฉลี่ย 100.00 คะแนน ดังตารางที่ 25 จึงส่งผลให้การประเมินด้านปัจจัยออก ในส่วนการมีแหล่งจำหน่ายผลผลิตนั้นเอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในกลุ่มในระดับสูงมาก

สรุปผลการประเมินด้านปัจจัยออกนั้นจะเป็นการประเมินโดยพิจารณาจากประโยชน์ที่ได้รับจากการเข้าร่วมกลุ่ม และด้านผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม จากการศึกษาพบว่าผลประโยชน์ที่สมาชิกกลุ่ม มีคะแนนเฉลี่ย 100.00 คะแนนและผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม มีคะแนนเฉลี่ย 96.85 คะแนน การมีแหล่งจำหน่ายผลผลิต มีคะแนนเฉลี่ย 97.50 คะแนนซึ่งจากการประเมินด้านปัจจัยออก จากตัวแปร 3 ด้านของกลุ่มอาชีพกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ กลุ่มเกษตรกรห้วยพระสรุปได้ว่า มีคะแนนเฉลี่ยของการประเมินด้านปัจจัยออก เท่ากับ 97.50 คะแนน นั้นแสดงให้เห็นว่ากลุ่มมีปัจจัยออก ที่เอื้อต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับสูงโดยจะเห็นได้จากตัวแปรหลักในด้านต่าง ๆ ตามรูปภาพที่แสดงในรูปที่ 37

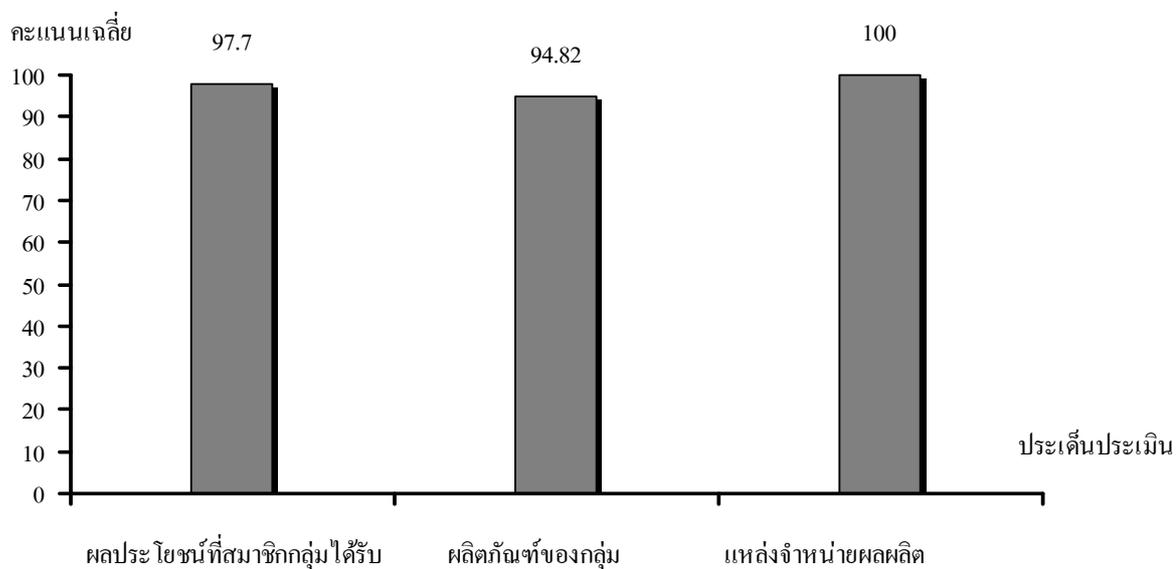
### ผลการประเมินความสำเร็จ (success)

ความสำเร็จของกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ นั้นจะพิจารณาจากผลการประเมินด้านต่าง ๆ ได้แก่ ผลการประเมินด้านบริบท ผลการประเมิน ด้านปัจจัยเข้า ผลการประเมินด้านกระบวนการ และผลการประเมินด้านปัจจัยออกของกลุ่มจากการประเมิน จะเห็นได้ว่าด้านสถานะแวดล้อม ซึ่งเป็นการประเมินรากฐานที่จะนำไปสู่การจัดการตั้งกลุ่มมีผลการประเมินในระดับสูง ในส่วนของการประเมินปัจจัยเข้าซึ่งเป็นการประเมินสิ่งที่เอื้ออำนวยต่อการดำเนินงานของกลุ่มให้มีประสิทธิภาพ ทางกลุ่มมีปัจจัยเข้าที่ดีทำให้มีผลการประเมินในระดับสูงมากด้านการประเมินกระบวนการซึ่งเป็นการประเมินการดำเนินงานของกลุ่มว่ามีจุดเด่นจุดด้อยอย่างไร ซึ่งมีผลการประเมินอยู่ในระดับสูง และการประเมินด้านผลผลิต ซึ่งเป็นการประเมินการดำเนินงานที่ผ่านมาของกลุ่มสามารถบรรลุเป้าหมายได้เพียงใดพบว่า มีการประเมินอยู่ในระดับสูงมาก คือสมาชิกกลุ่มได้รับรายได้เพิ่มจากการเข้าร่วมกลุ่ม และที่สำคัญผลผลิตของกลุ่มเป็นที่ต้องการและยอมรับของตลาดทั้งในและต่างประเทศในระดับสูง

ดังนั้น ผลการประเมินต่าง ๆ ทั้ง 4 ด้าน จึงสามารถบ่งชี้ได้ว่ากลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ สามารถดำเนินงานในด้านต่าง ๆ อยู่ในระดับสูงและผลการประเมินความสำเร็จของกลุ่มมีผลการประเมินอยู่ในระดับสูงมาก ดังแสดงตารางที่ 26 และภาพที่ 38

ในการศึกษาการประเมินตามแบบจำลองซิปป์ ได้ผลการประเมินความสำเร็จสูงมาก เมื่อพิจารณาแต่ละปัจจัยที่ได้ผลการประเมินในระดับน้อย เช่น ผลการประเมินด้านบริบทหรือการประเมินด้านสถานะแวดล้อม สถานะด้านเศรษฐกิจของชุมชนของกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ ประสบปัญหาด้านการมีที่ดินทำกิน ของคนในชุมชนที่น้อยมากและความ สะดวกใน การคมนาคมเข้าสู่ที่ทำการกลุ่ม อยู่ในระดับปานกลาง ส่วนปัญหาที่ดินสมาชิกกลุ่มมีที่ดินทำกินเป็นของตัวเอง

น้อยเนื่องจากสมาชิกกลุ่มต้องมีที่ดินอย่างน้อยคนละ 2 ไร่ เพื่อทำการพักดินและตากดินเพื่อฆ่าเชื้อโรค จึงทำให้สมาชิกกลุ่มต้องมีที่ดินทำกินต่อคนจำนวนมาก แต่ทุกคนมีที่ดินทำกินเพียงพอกับความต้องใช้ในการผลิต ผลการประเมินด้านปัจจัยเข้า อยู่ในระดับสูงมากแสดงถึง ความเหมาะสม

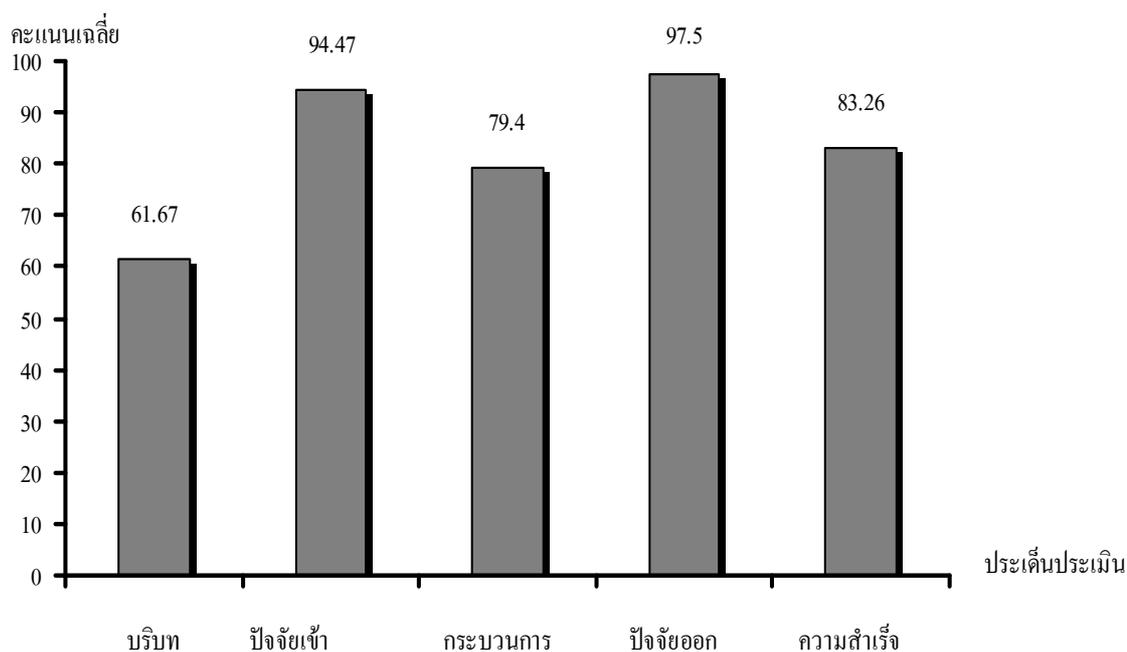


ภาพที่ 37 ผลการประเมินปัจจัยออกของกลุ่มปลูกผักปลอดสารพิษ

ตารางที่ 26 ความสำเร็จของกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ

ประเด็นการประเมิน	คะแนนเฉลี่ย	ระดับการประเมิน
บริบท (context)	61.67	สูง
ปัจจัยเข้า (input)	94.47	สูงมาก
กระบวนการ (process)	79.40	สูง
ปัจจัยออก (product)	97.50	สูงมาก
ความสำเร็จของกลุ่ม(success)	83.26	สูง

ที่มา: จากการสำรวจและคำนวณ



ภาพที่ 38 ผลการประเมินความสำเร็จของกลุ่มปลูกผักปลอดสารพิษ

และความพอเพียงของทรัพยากรในการใช้ทรัพยากรด้านต่าง ๆ ให้สอดคล้องกับกระบวนการผลิตได้ดี แต่ในมุมมองของกรรมการ กับสมาชิก ในเรื่องปัจจัยเข้ามีความคิดเห็นที่แตกต่างก็พอสมควร เช่น ความเพียงพอของสมาชิก ในความคิดของกรรมการ คิดว่าความเพียงพอของสมาชิกยังมีน้อยอยู่ แต่ในสมาชิกกลับคิดว่ามีความเพียงพอของสมาชิกพอแล้วยังสามารถเพิ่มการผลิตได้ และผลการประเมินด้านกระบวนการและการประเมินด้านปัจจัยออกอยู่ในระดับสูงมากและสูงตามลำดับ และในความคิดด้านกระบวนการและผลผลิตที่ได้รับจากการดำเนินงานต่างของกรรมการ และสมาชิกกลุ่มใน ส่วนนี้ไม่แตกต่างกันมากนัก ดังนั้นจากการประเมินการดำเนินงานของกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรหัวขระ ความสำเร็จอยู่ในระดับสูง ในระดับคะแนนที่ 84.23

## ส่วนที่ 2 ด้านการวางแผนการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคและสร้างกลยุทธ์ทางเลือก

ในการดำเนินงานต่าง ๆ องค์กรหรือกลุ่มจะต้องมีการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกกลุ่มเสียก่อน เพื่อให้ทราบถึงสถานะการแข่งขันภายในธุรกิจนั้น ๆ จึงจะสามารถนำข้อมูล

ที่ได้ทั้งหมดมาใช้ในการวิเคราะห์และกำหนดกลยุทธ์ของกลุ่ม โดยในการศึกษาคั้งนี้จะมี การศึกษาวิเคราะห์และ กำหนดกลยุทธ์ของกลุ่มโดยมีขอบเขตดังที่กล่าวมาใน บทที่ 3 ดังต่อไปนี้

1. จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT analysis)
2. กลยุทธ์ทางเลือกการดำเนินงานจากการวิเคราะห์ (SWOT matrix)
3. การปรับปรุงและประเมินกลยุทธ์ทางเลือก

ดังนั้นจึงจำเป็นต้องศึกษาถึงจุดแข็งจุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค โดยใช้การวิเคราะห์ องค์การ (SWOT analysis) เพื่อนำมาสร้างกลยุทธ์การดำเนินงานต่อไป

#### **จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT analysis)**

การศึกษาความต้องการของชุมชน เป็นการสำรวจความต้องการ เพื่อสรุปมาเป็นแนวทาง ในการดำเนินงานในการตอบสนองความต้องการของชุมชน การวิเคราะห์สภาพขององค์กรทาง การศึกษา เพื่อกำหนดแนวทางในการพัฒนาการศึกษาจะต้องวิเคราะห์ผลกระทบที่เกิดจากปัจจัย ต่าง ๆ ด้วย เรียกว่า SWOT analysis กระบวนการวิเคราะห์ SWOT ของกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัย จากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ ประกอบด้วย 2 ขั้นตอน

1. การศึกษาวิเคราะห์องค์กรโดยการสัมภาษณ์รวมถึงนำข้อมูลที่ได้จากการการประเมินมา ช่วยในการวิเคราะห์ขั้นต้น จะได้จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค ที่มาจากสมาชิกแต่ยังไม่ได้มี การให้นำหน้า

2. การประชุมปฏิบัติการ SWOT การศึกษาวิเคราะห์สภาพของกลุ่มใช้วิธีการสำรวจด้วย แบบสอบถามและการสัมภาษณ์ โดยมีกรอบการศึกษาวิเคราะห์ตามกรอบการศึกษาในบทที่ 2 และมีจำนวนกลุ่มเป้าหมายให้ข้อมูลจำแนกตามเครื่องมือที่ใช้เก็บข้อมูล ดังตารางที่ 27

#### **1. การศึกษาวิเคราะห์องค์กร**

จากการศึกษาวิเคราะห์องค์กรโดยการสัมภาษณ์รวมถึงนำข้อมูลที่ได้จากการการประเมิน มาช่วยในการวิเคราะห์ขั้นต้น โดยใช้วิธีการสำรวจด้วยแบบสอบถามและการสัมภาษณ์ โดยมีกรอบ

การศึกษาวิเคราะห์ตามกรอบการศึกษาตารางที่ 27 จะได้จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคที่ได้จากสมาชิกกลุ่มโดยยังไม่ได้มีการให้ให้น้ำหนักดังนี้

ตารางที่ 27 การจำแนกผู้ให้ข้อมูล จำนวน และเครื่องมือแยกตามประเภทผู้ให้ข้อมูล

ผู้ให้ข้อมูล	จำนวน	เครื่องมือ
ผู้นำ	2	แบบแนวทางสัมภาษณ์
สมาชิก	27	แบบสอบถาม
เกษตรกรอำเภอ	2	แบบแนวทางสัมภาษณ์

#### จุดแข็ง (strength: S)

1. กลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระมีกำลังการผลิตมีความพอเพียงในการรองรับความต้องการของตลาดได้อย่างดี
2. กลุ่มมีการวิจัยและพัฒนาคุณภาพของผลผลิตอยู่เสมอเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยการวิจัยและพัฒนาคุณภาพของผลผลิตจะเป็นการวิจัยตรวจสอบวิธีการผลิต การขนส่งสินค้าเข้ากลุ่ม วิธีการนิตยา รวมถึงพัฒนาคุณภาพของผลผลิตให้อยู่ในเกณฑ์มาตรฐาน GAP อยู่ตลอดเวลา
3. ทางกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ มีช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพ แน่นนอน ทั้งในด้านราคาและปริมาณ
4. ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพที่ดีได้รับมาตรฐาน GAP ทุกแปลง และกลุ่มยังได้รับมาตรฐาน EUREPGAP เป็นที่ยอมรับของลูกค้า คือระบบการผลิตพืชผักที่ปลอดภัย ช่วยป้องกันอันตรายจากการใช้สารกำจัดศัตรูพืชทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภค ลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และสามารถสอบกลับได้ถึงแหล่งผลิตได้
5. เกษตรกรมีประสบการณ์และชำนาญ มีความรู้ในการผลิตผักปลอดภัยจากสารพิษที่ดี ส่วนมากกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระจะมีประสบการณ์ โดยจากการศึกษาพบว่าร้อยละ 37.93 ของสมาชิกทั้งหมดมีประสบการณ์ในการผลิตมากกว่า 9 ปีขึ้นไป

รองลงมาร้อยละ 34.48 มีประสบการณ์ในการผลิต ระหว่าง 6-9 ปี ทำให้เห็นว่ากลุ่มเกษตรกรมีประสบการณ์และความชำนาญในการปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษมาก

6. การมีทรัพยากรบุคคลที่ดีมีคุณภาพทั้งในตัวสมาชิกและผู้นำ เช่น การรับฝึชอบของสมาชิก การพัฒนาของตัวสมาชิก รวมถึง การรับฝึชอบของผู้นำ ความสามารถของผู้นำและ ความเป็นธรรมของผู้นำ

7. กลุ่มมีโครงสร้างองค์กรที่มีประสิทธิภาพที่ดี การแบ่งงานและความรับผิดชอบที่ดี และการทำงานเป็นทีม การประสานงานและการสื่อสารที่มีคุณภาพ มีการประชุมทุกครั้งเมื่อใช้อำนาจในการตัดสินใจ และการกระจายข่าวสารข้อมูลที่ดี

8. ในตัวผลผลิตมีความหลากหลายสามารถตอบสนองความต้องการของบริษัทและผู้บริโภคได้

9. กลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระเป็นแหล่งศึกษาดูงาน ฝึกอบรมของจังหวัด หน่วยงานของรัฐและ เอกชน เป็นการโฆษณากลุ่มไปในทางอ้อม จึงส่งผลให้กลุ่มมีจุดแข็งในด้านการตลาด

10. ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มและกลุ่มมีชื่อเสียงโดยได้รับรางวัลดีเด่น อีกทั้งได้รับรองผลิตภัณฑ์ให้เป็นผลิตภัณฑ์สุดยอด OTOP ไทยระดับห้าดาวของจังหวัดนครปฐม และได้รับรางวัลชนะเลิศการประกวดผักปลอดภัยจากสารพิษประจำปี พ.ศ. 2549 ได้รับรับรองกลุ่มเกษตรกรดีเด่น ในจังหวัดนครปฐม ประจำปี พ.ศ. 2541 ได้รับรองกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรดีเด่น ภาคตะวันตก ประจำปี พ.ศ. 2541

11. วัตถุประสงค์ของกลุ่มมีความพอเพียง โดยกลุ่มมีการจัดซื้อจัดหาวัตถุดิบ เช่น ยา เมล็ดพันธุ์ จากกลุ่มให้สมาชิก จึงส่งผลให้สมาชิกสามารถผลิตผลผลิตได้อย่างต่อเนื่องและมี ประสิทธิภาพ

#### **จุดอ่อน (weakness: W)**

1. กลุ่มขาดระบบจัดการ และระบบบัญชีการเงินที่เป็นมาตรฐาน ทำให้ขาดข้อมูลแสดงทางการเงินที่ช่วยพิจารณาตัดสินใจด้านการจัดการได้อย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพ

2. กลุ่มไม่มีตราสินค้ายังไม่เป็นที่รู้จักของผู้บริโภค เนื่องจากยังไม่มีโปรโมชั่นและประชาสัมพันธ์ตราสินค้าของกลุ่มให้ผู้บริโภครับรู้

3. สถานที่ตั้งของกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระอยู่ไกลจากแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญของจังหวัด เป็นจุดอ่อนที่ทำให้กลุ่มไม่สามารถทำการผลิตและขายปลีกในรูปแบบของฝากตามแหล่งต่างๆ ได้

4. ในด้านการกำหนดราคา ทางกลุ่มไม่สามารถตั้งราคาสูงได้ เพราะมีราคาสัญญาซื้อสินค้ากับทางบริษัท สำหรับช่องทางการขายให้ กับพ่อค้าในจังหวัดราคาจะขึ้นลงตามราคาตลาด

5. กลุ่มขาดประสบการณ์และทักษะทางการตลาด

6. มีการใช้ระบบครอบครัวในการบริหารงานในกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ

7. ราคาผักปลอดภัยจากสารพิษเมื่อเปรียบเทียบกับราคาของผักแบบธรรมดาจะสูงกว่ามาก ทำให้เกิดจุดอ่อนทางการเปรียบเทียบต่างราคา

8. เกษตรกรในกลุ่มส่วนมากไม่มีที่ดินทำกินเป็นของตัวเองในการผลิตผักปลอดภัยจากสารพิษ

### โอกาส (opportunities: O)

1. รัฐบาลส่งเสริมช่วยในการขยายตลาดให้ โดยจะเห็นได้จากการพยายามที่จะให้มีการแสดงสินค้าตามสถานที่ต่าง ๆ มากขึ้น

2. หน่วยงานของภาครัฐให้การสนับสนุนการรวมกลุ่มของเกษตรกรส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กอย่างจริงจัง เพื่อเพิ่มรายได้และต่อรองราคา โดยจะเห็นได้จากการมีโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ส่งผลให้กลุ่มรัฐวิสาหกิจและเอกชน หันมาให้ความสนใจกับกลุ่มมากขึ้น

3. ปัจจุบันด้านผู้บริโภคมีกระแสนิยมในการบริโภคใส่ใจเกี่ยวกับความปลอดภัยจากสารพิษและสุขภาพกันมากขึ้น ทำให้ผู้บริโภคหันมาบริโภคผักปลอดภัยจากสารพิษมากขึ้น

4. รัฐบาลส่งเสริมให้สถาบันการเงินจำนวนมากปล่อยสินเชื่อเงินกู้ตลอดจนมีโครงการในการปล่อยสินเชื่อต่าง ๆ มากมาย เช่น โครงการธนาคารเพื่อประชาชนของธนาคารออมสิน หรือโครงการกองทุนหมู่บ้าน จะส่งผลในด้านโอกาสของกลุ่มในการกู้เงินเพื่อการขยายการลงทุนในการผลิตผักปลอดภัยจากสารพิษได้มากขึ้น

5. ผักเป็นอาหารที่อยู่คู่กับคนไทยมานาน และเป็นอาหารที่ได้รับความนิยมจากผู้บริโภคมาโดยตลอด ทำให้สินค้าสามารถขายได้อย่างสม่ำเสมอ

6. ปัจจุบันอายุเฉลี่ยของคนในประเทศไทยมีแนวโน้มสูงขึ้นจึงทำให้เป็นผลดีทางการตลาดของผักปลอดสารพิษ เพราะส่วนใหญ่ผู้ที่เลือกบริโภคผักปลอดภัยจากสารพิษจะเป็นคนสูงอายุซึ่งหันมาให้ความสนใจในเรื่องอาหารปลอดภัย

7. ยังไม่มีผู้ประกอบการที่ผลิต ผักปลอดภัยจากสารพิษประเภทเดียวกันในเขตพื้นที่อำเภอตอนตม จึงไม่มีปัญหาการแข่งขัน

8. รัฐบาลมีนโยบายใน ปี พ.ศ. 2547 มุ่งเน้นให้ประเทศไทยเป็นแหล่งผลิตอาหารที่ปลอดภัย (food safety) เพื่อเลี้ยงประชากรโลกหรือเป็นครัวของโลกโดยตั้งเป้าหมายไว้ในอีก 5 ปีข้างหน้า ประเทศไทยต้องเป็นแหล่งผลิตอาหาร 1 ใน 5 ของโลก และเป็นอันดับหนึ่งของโลก ในอีก 10 ปีข้างหน้าทำให้เกิดโอกาสทั้งเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาด การถ่ายทอดเทคโนโลยีและการลงทุนเกี่ยวกับอาหารที่ปลอดภัยของรัฐและเอกชนมากขึ้นและรัฐบาลมีกฎระเบียบที่ชัดเจนในการส่งออกผลผลิตทางการเกษตรต้องไม่มีสารพิษตกค้างเกินค่ามาตรฐานที่กำหนด

9. มีหน่วยงานของรัฐได้แก่ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตกำแพงแสน และบริษัทเอกชนให้ความช่วยเหลือและความรู้ในการถ่ายทอดเทคโนโลยีใหม่ๆ หรือความทันสมัยด้านวิชาการให้กับกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ

10. ภาคเอกชนมีการตื่นตัวทางด้านการขายสินค้าปลอดสารพิษกันมากขึ้น โดยจะเห็นได้จากการที่จำหน่ายผักปลอดสารตามสถานที่ต่าง ๆ มากขึ้น เช่น โครงการหลวง ตามห้างทั่วไป หรือแม้แต่วานสะดวกซื้อทั่วไปที่อยู่ในปั้มน้ำมันต่าง ๆ ทำให้เกิดโอกาสทางการตลาดที่มีมากขึ้น

11. ประเทศบางประเทศโดยเฉพาะประเทศพัฒนาแล้วมีแนวโน้มจะนำปัจจัยด้านสังคม วัฒนธรรม และสิ่งแวดล้อม มาใช้ในทางการกำหนด โดยกำหนดเป็น เงื่อนไขของกระบวนการผลิต สินค้านำเข้า และพยายามผลักดันให้มีการนำประเด็นดังกล่าวมาเจรจาในเวที WTO เช่น การนำ ข้ออ้างเรื่องสินค้าที่ผลิต โดยกระบวนการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมมาใช้เป็น แรงจูงใจในการตัดสินใจ เลือกซื้อของผู้บริโภค เช่น การปิดฉลากเขียว ISO 14000

### อุปสรรค (threats: T)

1. การที่รัฐบาลส่งเสริมและสนับสนุนให้มีการส่งเสริมช่วยในการขยายตลาดให้ โดยจะ เห็นได้จากการพยายามที่จะให้มีการแสดงสินค้าตามสถานที่ต่าง ๆ มากขึ้น ทำให้เกิดกลุ่มอาชีพ ปลุกผักปลอดภัยจากสารพิษมีมากขึ้นส่งผลให้มีการแข่งขันและเกิดการตัดราคากันมากขึ้น

2. ในปัจจุบันค่านิยมของวัยรุ่นในการสนใจในการเข้าไปทำงานในเมืองมากกว่าการทำงาน ในภาคเกษตรกรรมทำให้ขาดบุคลากรในการช่วยพัฒนาและวางแผนการเกษตร ดังนั้นคนที่ทำ การเกษตรโดยมากจะเป็นผู้มีอายุ ซึ่งถ้าไม่มีการแก้ไขอาจทำให้เกิดปัญหาขึ้นในภายหลังได้

3. ความรู้ทางการศึกษาของกลุ่มเกษตรกรปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ ส่วนมากไม่ผ่าน เกณฑ์การศึกษาขั้นพื้นฐาน

4. อุปสรรคในการเกิดเทคโนโลยีด้านการผลิตผักปลอดภัยจากสารพิษขึ้นมาใหม่อยู่ ตลอดเวลา จะมีผลต่อประสิทธิภาพของกลุ่มทั้งด้านกระบวนการผลิตที่มีมากขึ้นรวมถึงมีวิธีการ ผลิตผลผลิตอื่นๆ ที่มีมากขึ้นในการปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษจึงส่งผลให้กลุ่มต้องตื่นตัว ตลอดเวลาและต้องศึกษาเทคโนโลยีใหม่ๆ ให้ทันกับความต้องการของผู้บริโภคและตลาด

5. รัฐบาลมีกฎระเบียบที่ชัดเจนในการส่งออกผลผลิตทางการเกษตรต้องไม่มีสารพิษตกค้าง เกินค่ามาตรฐานที่กำหนดจึงส่งผลต่อการผลิตที่ต้องรักษามาตรฐานในการผลิตไว้ และยังคง พัฒนาเพื่อยกระดับมาตรฐานในการผลิตขึ้นไป

6. การที่รัฐบาลไทยมีการเปิดเขตการค้าเสรี (FTA) ภายใต้ความร่วมมือระหว่างประเทศ ส่งผลให้มีการแข่งขันในการพัฒนาด้านคุณภาพสินค้าเกษตรและส่งผลให้สินค้าทางการเกษตรที่มา จากการเปิดเขตการค้าเสรี (FTA) จากต่างประเทศ ทำให้ราคาของสินค้าทางการเกษตรต้องประสบ ภาวะการแข่งขันทางด้านราคาสูง ในเชิงราคาเปรียบเทียบและในเชิงสินค้าทดแทน “สภาวะการ แข่งขันในประเทศ”

7. ภาคเอกชนมีการตื่นตัวทางด้าน การขายสินค้าปลอดสารพิษกันมากขึ้น โดยจะเห็นได้จากการที่จำหน่ายผักปลอดสารตามสถานที่ต่าง ๆ มากขึ้น เช่น โครงการหลวง ตามห้างทั่วไปหรือแม้แต่ร้านสะดวกซื้อทั่วไปที่อยู่ในปั้มน้ำมันต่าง ๆ ทำให้ให้เกิดโอกาสทางการตลาดที่มีมากขึ้นจะส่งผลให้เกิดแรงจูงใจในการผลิตผักปลอดภัยจากสารพิษของรายอื่น ๆ มากขึ้นด้วย ทำให้เกิดคู่แข่งทางการค้าเพิ่มขึ้น

8. รัฐบาลส่งเสริมให้มีสถาบันการเงินจำนวนมากลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ ตลอดจนมีโครงการในการปล่อยสินเชื่อเงินต่าง ๆ มากมาย เช่น โครงการธนาคารเพื่อประชาชนของธนาคารออมสินและ โครงการกองทุนหมู่บ้าน เป็นต้น จะทำให้เกิดคู่แข่งในการผลิตมีมากขึ้น

9. ค่าเงินบาทของประเทศไทยมีการแข็งค่าขึ้นมากส่งผลให้การส่งออกได้น้อยลงและจะส่งผลถึงต่อราคากับบริษัท ของเกษตรกรเป็นไปได้อย่าง

10. กฎระเบียบ มาตรการแลกเปลี่ยนและการเคลื่อนย้ายสินค้าของประเทศเพื่อนบ้านในอนุภูมิภาคลุ่มแม่น้ำโขงตอนบนไม่เป็นมาตรฐานเดียวกัน จึงส่งผลให้การส่งออกผักของประเทศเสียเปรียบต่างประเทศและทำให้ปริมาณการส่งออกน้อยลงหรือ เกิดความเสียหายกับสินค้า

11. เริ่มมีผู้กลุ่มประกอบการปลูกผักปลอดสารพิษมากขึ้นในจังหวัดนครปฐม

## 2. การประชุมปฏิบัติการ SWOT

จากข้อมูล จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค จะนำมาทำการวิเคราะห์การประชุมปฏิบัติการ และผลการศึกษาวิเคราะห์องค์กร และการประชุมปฏิบัติการ SWOT การวิเคราะห์สถานการณ์ภายในองค์กรและ การวิเคราะห์สถานการณ์ภายนอกองค์กรโดยมีประเด็นการวิเคราะห์ถึงจุดแข็งจุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ซึ่งให้น้ำหนักจุดแข็งแต่ละข้อ โดยพิจารณาจาก เป็นจุดแข็งจุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ที่มีศักยภาพส่งผลกระทบต่อกลุ่ม (potential impact) และเป็นจุดแข็งจุดอ่อนโอกาสและอุปสรรค ที่มีความสำคัญเชิงเปรียบเทียบ (relative important) โดยใช้เกณฑ์ปริมาณต่ำมาก ต่ำ กลาง สูง สูงมาก จากนั้นนำเอาเกณฑ์นี้มาคำนวณเป็นคะแนน โดยให้ค่าต่ำมาก = 1 ต่ำ = 2 กลาง = 3 สูง = 4 สูงมาก = 5 แล้วรวมเป็นคะแนนของแต่ละข้อ และให้ค่าเป็นเครื่องหมายบวก (+) และ (-) เครื่องหมายลบ ดังแสดงไว้ในตารางที่ 27 และ 30

ดังนั้นจากตารางที่ 28 จะได้จุดแข็ง (strength: S) ที่ให้นำหนักจากการการประชุมปฏิบัติการ และจะกำหนดให้จุดแข็งที่ให้นำหนักแล้วคือ (S1 , S2 , S3 ,.....S11) ตามความสำคัญของน้ำหนักที่ให้ดังนี้

#### จุดแข็ง (strength: S)

1. ผลผลิตกันที่มีคุณภาพที่ดีได้รับมาตรฐาน GAP ทุกแปลง และกลุ่มยังได้รับมาตรฐาน EUREPGAP เป็นที่ยอมรับของลูกค้า คือระบบการผลิตพืชผักที่ปลอดภัย ช่วยป้องกันอันตรายจาก (กำหนดให้เป็น S1)

2. ทางกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ มีช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพ แนนอน ทั้งในด้านราคาแล้วปริมาณ (กำหนดให้เป็น S2)

3. กลุ่มมีการวิจัยและพัฒนาคุณภาพของผลผลิตอยู่เสมอเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยการวิจัยและพัฒนาคุณภาพของผลผลิตจะเป็นการวิจัยตรวจสอบวิธีการผลิตการขนส่งสินค้าเข้ากลุ่มวิธีการจัดยา รวมถึงพัฒนาคุณภาพของผลผลิตให้อยู่ในเกณฑ์มาตรฐาน GAP อยู่ตลอดเวลา (กำหนดให้เป็น S3)

4. เกษตรกรมีประสบการณ์และชำนาญ มีความรู้ในการผลิตผักปลอดภัยจากสารพิษที่ดี ส่วนมากกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระจะมีประสบการณ์พบว่าร้อยละ 37.93 ของสมาชิกทั้งหมดมีประสบการณ์ในการผลิตมากกว่า 9 ปีขึ้นไปรองลงมาร้อยละ 34.48 มีประสบการณ์ในการผลิต ระหว่าง 6-9 ปี และน้อยที่สุดมีประสบการณ์ในการผลิต 0-3 ปี และ 3-6 ปี นั้น คิดเป็นร้อยละ 13.79 เท่ากันทำให้เห็นว่ากลุ่มเกษตรกรมีประสบการณ์และความชำนาญในการปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษมาก ดูจากบทที่ 4 (กำหนดให้เป็น S4)

5. การมีทรัพยากรบุคคลที่ดีมีคุณภาพทั้งในตัวสมาชิกและผู้นำ เช่นการรับผิดชอบของสมาชิก การพัฒนาของตัวสมาชิกรวมถึง การรับผิดชอบของผู้นำ ความสามารถของผู้นำและความเป็นธรรมของผู้นำ (กำหนดให้เป็น S5)

6. การความพอเพียงของวัตถุดิบ โดยกลุ่มมีการจัดซื้อจัดหาวัตถุดิบเช่น ยา เมล็ดพันธุ์ จากกลุ่มให้ (กำหนดให้เป็น S6)

ตารางที่ 28 จุดแข็งที่ให้น้ำหนักแล้ว

จุดแข็ง (strength: S)	จุดแข็งที่มีศักยภาพส่งผลกระทบต่อ กลุ่ม (potential impact)					จุดแข็งที่มีความสำคัญเชิง เปรียบเทียบ (relative important)					รวม
	สูง มาก	สูง	กลาง	ต่ำ	ต่ำ มาก	สูง มาก	สูง	กลาง	ต่ำ	ต่ำ มาก	
1.กลุ่มมีกำลังการผลิตที่มีความพอเพียง			✓					✓			+ 6
2.กลุ่มมีการวิจัยและพัฒนาคุณภาพอยู่เสมอ		✓					✓				+ 8
3.กลุ่มมีช่องทางการจัดจำหน่ายมีประสิทธิภาพ	✓					✓					+ 10
4.ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพที่ดีได้รับมาตรฐาน GAP	✓					✓					+ 10
5.กลุ่มเกษตรกรมีประสบการณ์ในการปลูก		✓					✓				+ 8
6.การมีทรัพยากรบุคคลที่ดีทั้งตัวสมาชิกและผู้นำ		✓					✓				+ 8
7.กลุ่มมีโครงสร้างองค์กรที่มีประสิทธิภาพ		✓						✓			+ 7
8.ในตัวผลผลิตมีความหลากหลาย			✓					✓			+ 6
9.กลุ่มเป็นแหล่งศึกษาดูงานของจังหวัด				✓					✓		+ 4

ตารางที่ 28 (ต่อ)

จุดแข็ง (strength: S)	จุดแข็งที่มีศักยภาพส่งผลกระทบต่อ กลุ่ม (potential impact)					จุดแข็งที่มีความสำคัญเชิง เปรียบเทียบ (relative important)					รวม
	สูง มาก	สูง	กลาง	ต่ำ	ต่ำ มาก	สูง มาก	สูง	กลาง	ต่ำ	ต่ำ มาก	
10.กลุ่มได้รับรางวัล ดีเด่นมากมาย			✓						✓		+ 5
11. กลุ่มมีความ พอเพียงของวัตถุดิบ		✓						✓			+ 8

ที่มา: จากการคำนวณ

7. กลุ่มมีโครงสร้างองค์กรที่มีประสิทธิภาพที่ดี การแบ่งงานและความรับผิดชอบที่ดี และการทำงานเป็นทีม การประสานงานและการสื่อสารที่มีคุณภาพ มีการประชุมทุกครั้งเพื่อใช้อำนาจในการตัดสินใจ และการกระจายข่าวสารข้อมูลที่ดี (กำหนดให้เป็น S7)

8. ในตัวผลิตภัณฑ์มีความหลากหลายสามารถตอบสนองความต้องการของบริษัทและผู้บริโภคได้ บริษัทมีการฝึกอบรมพนักงานอยู่เสมอ (กำหนดให้เป็น S8)

9. กลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระมีกำลังการผลิตมีความพอเพียงในการรองรับความต้องการของตลาดได้อย่างดี (กำหนดให้เป็น S9)

10. ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีชื่อเสียงทางด้านการ โดยได้รับรางวัลดีเด่นอีกทั้งได้รับรองผลิตภัณฑ์ให้เป็นผลิตภัณฑ์สุดยอด OTOP ไทยระดับห้าดาวของจังหวัดนครปฐม และได้รับรางวัลชนะเลิศการประกวดผักปลอดภัยจากสารพิษประจำปี พ.ศ. 2549 ได้รับรับรองกลุ่มเกษตรกรดีเด่นในจังหวัดนครปฐม ประจำปี พ.ศ. 2541 ได้รับรองกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรดีเด่น ภาคตะวันตก ประจำปี พ.ศ. 2541 (กำหนดให้เป็น S10)

จากตารางที่ 29 จะได้ จุดอ่อน (weakness: W) ที่ให้น้ำหนักจากการการประชุมปฏิบัติการ และจะกำหนดให้จุดอ่อนที่ให้น้ำหนักแล้วคือ (W1 ,W2 ,W3 ,.....W8) ตามความสำคัญของน้ำหนักที่ให้นี้

### จุดอ่อน (weakness: W)

1. กลุ่มขาดระบบจัดการ และระบบบัญชีการเงินที่เป็นมาตรฐาน ทำให้ขาดข้อมูลแสดงทางการเงินที่ช่วยพิจารณาตัดสินใจด้านการจัดการได้อย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพ (กำหนดให้เป็น W1)

2. กลุ่มไม่มีตราสินค้าและยังไม่เป็นที่รู้จักของผู้บริโภค เนื่องจากยังไม่มีโปรโมชั่นและประชาสัมพันธ์ตราสินค้าของกลุ่มให้ผู้บริโภครับรู้ (กำหนดให้เป็น W2)

3. กลุ่มขาดประสบการณ์และทักษะทางการตลาด (กำหนดให้เป็น W3)

4. ราคาผักปลอดภัยจากสารพิษเมื่อเปรียบเทียบกับราคาของผักแบบธรรมดาจะสูงกว่ามาก (กำหนดให้เป็น W4)

5. ในด้านการกำหนดราคาทางกลุ่มไม่สามารถตั้งราคาสูงได้ เพราะมีราคาสัญญาซื้อสินค้ากับทางบริษัท (กำหนดให้เป็น W5)

6. สถานที่ตั้งของกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระอยู่ไกลจากแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญของจังหวัดเป็นจุดอ่อนที่ทำให้กลุ่มไม่สามารถทำการผลิตและขายปลีกในรูปแบบของฝากตามแหล่งต่างๆได้ (กำหนดให้เป็น W6)

7. มีการใช้ระบบครอบครัวในการบริหารงานในกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ (กำหนดให้เป็น W7)

8. เกษตรกรในกลุ่มส่วนมากไม่มีที่ดินทำกินเป็นของตัวเองในการผลิตผักปลอดภัยจากสารพิษ (กำหนดให้เป็น W8)

จากตารางที่ 30 จะได้โอกาส (opportunities: O) ที่ให้น้ำหนักจากการการประชุมปฏิบัติการ และจะกำหนดให้โอกาสที่ให้น้ำหนักแล้วคือ (O1 , O2 , O3 ,..... O10) ตามความสำคัญของน้ำหนักที่ให้นี้

## โอกาส (opportunities: O)

1. ใน ปีพ.ศ. 2547 รัฐบาลมุ่งเน้นให้ประเทศไทยเป็นแหล่งผลิตอาหารที่ปลอดภัย (food safety) เพื่อเลี้ยงประชากรโลกหรือเป็นครัวของโลกโดยตั้งเป้าหมายไว้ในอีก 5 ปีข้างหน้า ประเทศไทยต้องเป็นแหล่งผลิตอาหาร 1 ใน 5 โลก และเป็นอันดับหนึ่งของโลก ในอีก 10 ปีข้างหน้าทำให้เกิดโอกาสทั้งเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดการถ่ายทอดเทคโนโลยีและการลงทุนเกี่ยวกับอาหารที่ปลอดภัยของรัฐแล้วเอกชนมากขึ้น และรัฐบาลมีกฎระเบียบที่ชัดเจนในการส่งออกผลผลิตทางการเกษตรต้องไม่มีสารพิษตกค้างเกินค่ามาตรฐานที่กำหนด (กำหนดให้เป็น O1)

2. มีหน่วยงานของรัฐได้แก่ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์วิทยาเขตกำแพงแสนและบริษัทเอกชนให้ความช่วยเหลือและความรู้ในการถ่ายทอดเทคโนโลยีใหม่ๆ หรือความทันสมัยด้านวิชาการให้กับกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ (กำหนดให้เป็น O2)

3. ปัจจุบันด้านผู้บริโภคมีกระแสนิยมในการบริโภคใส่ใจเกี่ยวกับความปลอดภัยจากสารพิษและสุขภาพกันมากขึ้น ทำให้ผู้บริโภคหันมาบริโภคผักปลอดภัยจากสารพิษมากขึ้น (กำหนดให้เป็น O3)

4. รัฐบาลส่งเสริมให้มีสถาบันการเงินจำนวนมากลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ตลอดจนมีโครงการในการปล่อยสินเชื่อเงินต่าง ๆ มากมาย เช่น โครงการธนาคารเพื่อประชาชนของธนาคารออมสินและ โครงการกองทุนหมู่บ้าน เป็นต้น (กำหนดให้เป็น O4)

5. ยังไม่มีผู้ประกอบการที่ผลิต ผักปลอดภัยจากสารพิษประเภทเดียวกันในเขตพื้นที่ อ.ดอนตูม จึงไม่มีปัญหาการแข่งขัน (กำหนดให้เป็น O5)

6. หน่วยงานของภาครัฐให้การสนับสนุนการรวมกลุ่มของเกษตรกรส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กอย่างจริงจัง เพื่อเพิ่มรายได้และต่อราคา โดยจะเห็นได้จากการมีโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ส่งผลให้กลุ่มรัฐวิสาหกิจและเอกชน หันมาให้ความสนใจกับกลุ่มมากขึ้น (กำหนดให้เป็น O6)

7. ภาคเอกชนมีการตื่นตัวทางด้าน การขายสินค้าปลอดสารพิษกันมากขึ้น โดยจะเห็นได้จากการที่จำหน่ายผักปลอดสารตามสถานที่ต่าง ๆ มากขึ้นเช่น โครงการหลวง ตามห้างทั่วไป หรือ

แม้แต่ ร้านสะดวกซื้อทั่วไปที่อยู่ในปั้มน้ำมันต่าง ๆ ทำให้เกิดโอกาสทางการตลาดที่มีมากขึ้น  
(กำหนดให้เป็น 07)

ตารางที่ 29 จุดอ่อนที่ให้น้ำหนักแล้ว

จุดอ่อน (weakness: W)	จุดอ่อนที่มีศักยภาพส่งผลกระทบต่อ กลุ่ม (potential impact)					จุดอ่อนที่มีความสำคัญเชิง เปรียบเทียบ (relative important)					รวม
	สูง มาก	สูง	กลาง	ต่ำ	ต่ำ มาก	สูง มาก	สูง	กลาง	ต่ำ	ต่ำ มาก	
1.กลุ่มขาดระบบบัญชีการเงินที่เป็นมาตรฐาน		✓				✓					- 9
2.กลุ่มไม่มีตราสินค้า ยังไม่เป็นที่รู้จักของผู้บริโภค		✓				✓					- 9
3.สถานที่ตั้งของกลุ่มอยู่ไกลจากแหล่งท่องเที่ยว			✓					✓			- 6
4.กลุ่มไม่สามารถตั้งราคา เพราะมีราคาสัญญาซื้อ			✓				✓				- 7
5. กลุ่มขาดประสบการณ์และทักษะทางการตลาด		✓					✓				- 8
6.กลุ่มใช้ระบบครอบครัวในการบริหารงาน				✓					✓		- 4
7. ราคาฝักปลอดสารราคาจะสูงกว่าฝักธรรมดา			✓				✓				- 7
8.สมาชิกในกลุ่มไม่มีที่ดินทำกินเป็นของตัวเอง				✓					✓		- 4

ที่มา: จากการคำนวณ

ภาพที่ 30 โอกาสที่ให้น้ำหนักแล้ว

โอกาส (opportunities: O)	โอกาสที่มีศักยภาพส่งผลกระทบต่อ กลุ่ม (potential impact)					โอกาสที่มีความสำคัญเชิง เปรียบเทียบ (relative important)					รวม
	สูง มาก	สูง	กลาง	ต่ำ	ต่ำ มาก	สูง มาก	สูง	กลาง	ต่ำ	ต่ำ มาก	
1.รัฐบาลส่งเสริมช่วย ในการขยายตลาด			✓					✓			+ 6
2.รัฐสนับสนุนการ รวมกลุ่มของเกษตรกร		✓					✓				+ 8
3.มีกระแสนิยมในการ บริโภคผักปลอดสาร	✓						✓				+ 9
4.รัฐส่งเสริมให้มีการ ลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้		✓					✓				+ 8
5.ผักเป็นอาหารที่ได้รับความ นิยมนิยมจากผู้บริโภค			✓					✓			+ 6
6.อายุเฉลี่ยของคนใน ประเทศมีอายุสูงขึ้น				✓					✓		+ 4
7.ยังมีผู้ที่ผลิตผักปลอด สารพิษในพื้นที่น้อยอยู่		✓					✓				+ 8
8.รัฐบาลมีนโยบายใน (food safety)	✓						✓				+ 9
9.มีหน่วยงานให้ความรู้ ทางเทคโนโลยี	✓					✓					+ 10
10.เอกชนมีการตื่นตัว ขายสินค้าปลอดสารกัน	✓					✓					+ 10
11.มีการนำปัจจัยด้าน สังคม วัฒนธรรม การ กำหนดส่งออก					✓				✓		+ 3

ที่มา: จากการคำนวณ

8. รัฐบาลส่งเสริมช่วยในการขยายตลาดให้ โดยจะเห็นได้จากการพยายามที่จะให้มีการแสดงสินค้าตามสถานที่ต่าง ๆ มากขึ้น (กำหนดให้เป็น O8)

9. ผักเป็นอาหารที่อยู่คู่กับคนไทยมานาน และเป็นอาหารที่ได้รับความนิยมจากผู้บริโภคมาโดยตลอด ทำให้สินค้าสามารถขายได้อย่างสม่ำเสมอ (กำหนดให้เป็น O9)

จากตารางที่ 31 จะได้อุปสรรค (threats: T) ที่ให้น้ำหนักจากการการประชุมปฏิบัติการและจะกำหนดให้จุดแข็งที่ให้น้ำหนักแล้วคือ (T1 , T2 , T3 ,..... T12) ตามความสำคัญของน้ำหนักที่ให้ดังนี้

### อุปสรรค (threats: T)

1. การเกิดเทคโนโลยีด้านการผลิตที่มีผลต่อประสิทธิภาพของกลุ่มทั้งด้านกระบวนการผลิตที่มีมากขึ้นรวมถึงมีวิธีการผลิตผลผลิตอื่น ๆ ที่มีมากขึ้นในการปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ (กำหนดให้เป็น T1)

2. ภาคเอกชนมีการตื่นตัวทางด้าน การขายสินค้าปลอดสารพิษกันมากขึ้น โดยจะเห็นได้จากการที่จำหน่ายผักปลอดสารตามสถานที่ต่าง ๆ มากขึ้น เช่น โครงการหลวง ตามห้างทั่วไป หรือแม้แต่ ร้านสะดวกซื้อทั่วไปที่อยู่ในปั๊มน้ำมันต่าง ๆ ส่งผลให้ให้เกิดโอกาสทางการตลาดที่มีมากขึ้นจะส่งผลให้เกิดการผลิตผักปลอดสารมากขึ้นในอนาคต (กำหนดให้เป็น T2)

3. รัฐบาลส่งเสริมให้มีสถาบันการเงินจำนวนมากลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้จูงใจมีโครงการในการปล่อยสินเชื่อเงินต่าง ๆ มากมาย เช่น โครงการธนาคารเพื่อประชาชนของธนาคารออมสิน และโครงการกองทุนหมู่บ้าน เป็นต้น จะทำให้เกิด คู่แข่งในการผลิตมีมากขึ้น (กำหนดให้เป็น T3)

4. รัฐบาลมีกฎระเบียบที่ชัดเจนในการส่งออกผลผลิตทางการเกษตรต้องไม่มีสารพิษตกค้างเกินค่ามาตรฐานที่กำหนด (กำหนดให้เป็น T4)

5. การที่รัฐบาลส่งเสริมและสนับสนุนให้มีการส่งเสริมช่วยในการขยายตลาดให้ โดยจะเห็นได้จากการพยายามที่จะให้มีการแสดงสินค้าตามสถานที่ต่าง ๆ มากขึ้นขึ้น ทำให้เกิดกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษมีมากขึ้นส่งผลให้มีการแข่งขันและเกิดการตัดราคากันมากขึ้น (กำหนดให้เป็น T5)

ภาพที่ 31 อุปสรรคที่ให้น้ำหนักแล้ว

อุปสรรค (threats: T)	อุปสรรคที่มีศักยภาพส่งผลกระทบต่อกลุ่ม					อุปสรรคที่มีความสำคัญเชิงเปรียบเทียบ					รวม
	(potential impact)					(relative important)					
	สูง มาก	สูง	กลาง	ต่ำ	ต่ำ มาก	สูง มาก	สูง	กลาง	ต่ำ	ต่ำ มาก	
1.รัฐบาลส่งเสริมขยายตลาด			✓				✓				- 7
2.มีค่านิยมของวัยรุ่นเข้าไปทำงานในเมือง				✓				✓			- 5
3.ความรู้ทางการศึกษาของกลุ่มเกษตรกรน้อย				✓					✓		- 4
4.การเกิด เทคโนโลยีใหม่ด้านการผลิต	✓					✓					- 10
5.รัฐมีกฎระเบียบส่งออกต้องไม่มีสารตกค้าง			✓				✓				- 7
6.การที่รัฐบาลไทยมีการเปิดเขตการค้าเสรี (FTA)				✓				✓			- 5
7.เอกชนมีการตื่นตัวขายสินค้าปลอดสารกัน		✓					✓				- 8
8.รัฐส่งเสริมให้มีการลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้		✓					✓				- 8
9.ค่าเงินบาทของประเทศไทยมีการแข็งค่าขึ้น				✓					✓		- 4
10.กฎระเบียบเคลื่อนย้ายสินค้าที่ไม่เป็นธรรม				✓					✓		- 4
11. เริ่มมีผู้กลุ่มปลูกผักปลอดสารมากขึ้น			✓					✓			-6

ที่มา: จากการคำนวณ

6. เริ่มมีผู้กลุ่มประกอบการปลูกผักปลอดสารพิษมากขึ้นในจังหวัดนครปฐม (กำหนดให้เป็น T6)

7. ในปัจจุบันค่านิยมของวัยรุ่นในการสนใจในการเข้าไปทำงานในเมืองมากกว่าการทำงานในภาคเกษตรกรรมทำหมู่บ้านทำให้ขาดบุคคลากรในการช่วยพัฒนาและวางแผนพัฒนาการเกษตร ดังนั้นคนที่ทำการเกษตร โดยมากจะเป็นผู้มีอายุ ซึ่งถ้าไม่มีการแก้ไขอาจทำให้เกิดปัญหาขึ้นในภายหลังได้ (กำหนดให้เป็น T7)

8. การที่รัฐบาลไทยมีการเปิดเขตการค้าเสรี (FTA) ภายใต้อความร่วมมือระหว่างประเทศ ส่งผลให้มีการแข่งขันในการพัฒนาด้านคุณภาพสินค้าเกษตรและส่งผลให้สินค้าทางการเกษตรที่มาจาก การเปิดเขตการค้าเสรี (FTA) จากต่างประเทศ ทำให้ราคาของสินค้าทางการเกษตรต้องประสบ ภาวะการแข่งขันทางด้านราคาสูง ในเชิงราคาเปรียบเทียบและในเชิงสินค้าทดแทน “สถานะการ แข่งขันในประเทศ” (กำหนดให้เป็น T8)

#### กลยุทธ์ทางเลือกการดำเนินงานจากการวิเคราะห์ SWOT matrix

ขั้นตอนนี้เป็น การสร้างกลยุทธ์ที่เป็นทางเลือก ซึ่งกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ ต้องพิจารณาและตัดสินใจเลือกใช้เป็นแนวทางปฏิบัติให้บรรลุวัตถุประสงค์ ของกลุ่มการสร้างกลยุทธ์ทางเลือกกระทำในขอบเขตจุดอ่อน จุดแข็ง โอกาสและอุปสรรคของกลุ่ม โดยใช้วิธีการเรียกว่า SWOT matrix จะแยกจุดอ่อน จุดแข็ง โอกาส และอุปสรรคตามประเภทและ หน้าที่ แยกเป็น 3 ข้อดังนี้

1. การบริหารบุคคลและ การเงิน
2. การผลิต
3. การตลาด

จากการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค ที่ให้นำหนักแล้วจะนำมาสร้างกลยุทธ์ที่เป็นทางเลือก ด้าน การบริหารบุคคลและการเงิน การผลิต และการตลาดโดยเรียงจาก ความสำคัญของแต่ละปัจจัย ของกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ

พบว่า กลุ่มควรมีการวางกลยุทธ์ในการบริหารจัดการเพื่อเพิ่มศักยภาพในการดำเนินงานและการแข่งขันโดยใช้ SWOT matrix ได้ดังนี้แสดงใน ตารางที่ 32 ถึงตารางที่ 45 รายละเอียดดังนี้

### กลยุทธ์การพัฒนางองค์กร

กลยุทธ์การพัฒนางองค์กรเป็นกลยุทธ์ที่เปรียบเสมือนการเตรียมความพร้อมขององค์กร โดยการปรับปรุงระบบต่างๆ ขององค์กรให้มีความสามารถในการรองรับการปฏิบัติงานได้

### กลยุทธ์จุดแข็งและโอกาส (SO)

1. กลุ่มมีความชำนาญ มีความรู้ในการผลิตผักปลอดภัยจากสารพิษที่ดีกลุ่มต้อง พยายามที่จะรักษาคุณภาพหรือเพิ่มคุณภาพของผลผลิต โดยอาศัยประสบการณ์และทักษะในการผลิต อีกทั้งความได้เปรียบของการมีทรัพยากรบุคคลที่ดี และขอความช่วยเหลือจากภาครัฐให้เข้ามาช่วย ในด้านการอบรมให้ความรู้ด้านการรวมกลุ่มหรือด้านบริหารบุคคล (S2, S5, S7, O2, O4)

2. สร้างความรู้สึกรักความเป็นเจ้าของ การมีส่วนร่วม และพันธะผูกพันให้กับสมาชิกดังนี้ (S5, S7, O2)

2.1 ส่งเสริมการรวมกลุ่มในการจัดหรือร่วมในงานบุญต่างๆเพื่อสร้างความผูกพันและสร้างบรรยากาศความเป็นกลุ่มและ เป็นพี่น้องภายในกลุ่มให้มากขึ้น

2.2 จัดทำการประชุมและแลกเปลี่ยนความรู้หลังจากมีการอบรมด้านกระบวนการผลิต ด้านการบริหารและการตลาดต่างๆ

### กลยุทธ์จุดแข็งและอุปสรรค (ST)

1. สร้างค่านิยมของวัยรุ่นในการสนใจและชักชวนคนในรุ่นใหม่ ๆ ในหมู่บ้านให้เห็นความสำคัญของอาชีพเกษตรกรและการทำผลิตเพื่อที่จะได้เป็นการช่วยสืบทอดการปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ และกลุ่มจะได้มีบุคลากรใหม่ ๆ ที่สามารถผลิตผลผลิตได้แทนบุคลากรรุ่นเก่าที่มีอายุมากแล้ว โดยการให้บุคลากรรุ่นเก่าที่มีฝีมือมาถ่ายทอดความรู้ประสบการณ์และความชำนาญการ ในการผลิตผักปลอดภัยจากสารพิษให้กับบุคลากรรุ่นใหม่ต่อไป (S4, S5, S7, T7)

ตารางที่ 32 SWOT เมตริกซ์ด้านการบริหารบุคคลและการเงิน

	จุดแข็ง (strengths: S)	จุดอ่อน (weakness: W)
	S4...  S5...  S7...	W1...  W7...
โอกาส (opportunities: O)  O2...  O4...	กลยุทธ์จุดแข็งและ โอกาส SO  ตารางที่ 35	กลยุทธ์จุดอ่อนและ โอกาส WO  ตารางที่ 37
อุปสรรค (threats: T)  T3...  T7...	กลยุทธ์จุดแข็งและ อุปสรรค ST  ตารางที่ 36	กลยุทธ์จุดอ่อนและ อุปสรรค WT  ตารางที่ 38

ที่มา: จากการวิเคราะห์

ตารางที่ 33 SWOT เมตริกซ์ด้านการผลิต

	จุดแข็ง (strengths: S)	จุดอ่อน (weakness: W)
	S1...  S3...  S4...  S6...	W8...
<b>โอกาส (opportunities: O)</b>  O1...  O6...	กลยุทธ์จุดแข็งและ โอกาส SO  ตารางที่ 39	กลยุทธ์จุดอ่อนและ โอกาส WO  ตารางที่ 41
<b>อุปสรรค (threats: T)</b>  T1...  T4...	กลยุทธ์จุดแข็งและ อุปสรรค ST  ตารางที่ 40	กลยุทธ์จุดอ่อนและ อุปสรรค WT  ไม่พบคู่กลยุทธ์

ที่มา: จากการวิเคราะห์

ตารางที่ 34 SWOT เมตริกซ์ด้านตลาด

	<b>จุดแข็ง (strengths: S)</b> S1...  S2...  S8...  S9...	<b>จุดอ่อน (weakness: W)</b> W2...  W3...  W4...  W5...  W6...
<b>โอกาส (opportunities: O)</b> O1... O3... O5... O6... O7...	กลยุทธ์จุดแข็งและ โอกาส SO  ตารางที่ 42	กลยุทธ์จุดอ่อนและ โอกาส WO  ตารางที่ 44
<b>อุปสรรค (threats: T)</b>  T3...  T7...	กลยุทธ์จุดแข็งและ อุปสรรค ST  ตารางที่ 43	กลยุทธ์จุดอ่อนและ อุปสรรค WT  ตารางที่ 45

ที่มา: จากการวิเคราะห์

ตารางที่ 35 กลยุทธ์จุดแข็งและโอกาสด้านการบริหารบุคคลและการเงิน

	<p style="text-align: center;"><b>จุดแข็ง</b></p> <p>1. เกษตรกรมีประสบการณ์และชำนาญ มีความรู้ในการผลิตผักปลอดภัยจากสารพิษที่ดี ส่วนมากกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระจะมีประสบการณ์พบว่า ร้อยละ 37.93 ของสมาชิกทั้งหมดมีประสบการณ์ในการผลิตมากกว่า 9 ปีขึ้นไป รองลงมา ร้อยละ 34.48 มีประสบการณ์ในการผลิต ระหว่าง 6-9 ปี และน้อยที่สุดมีประสบการณ์ในการผลิต 0-3 ปี และ 3-6 ปี นั้น คิดเป็นร้อยละ 13.79 เท่ากันทำให้เห็นว่ากลุ่มเกษตรกรมีประสบการณ์และความชำนาญในการปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษมาก ดูจากบทที่ 4 ( S4)</p> <p>2. การมีทรัพยากรบุคคลที่ดีมีคุณภาพทั้งในตัวสมาชิกและผู้นำ เช่น การรับผิดชอบของสมาชิก การพัฒนาของตัวสมาชิกรวมถึง การรับผิดชอบของผู้นำ ความสามารถของผู้นำ และ ความเป็นธรรมของผู้นำ ( S5)</p> <p>3. กลุ่มมีโครงสร้างองค์กรที่มีประสิทธิภาพที่ดี การแบ่งงานและความรับผิดชอบที่ดี และการทำงานเป็นทีม การประสานงานและการสื่อสารที่มีคุณภาพ มีการประชุมทุกครั้งเพื่อใช้อำนาจในการตัดสินใจ และข่าวสารข้อมูลดี ( S7)</p>
<p style="text-align: center;"><b>โอกาส</b></p> <p>1. มีหน่วยงานของ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตกำแพงแสนและบริษัทเอกชนให้ความช่วยเหลือและความรู้ในการถ่ายทอดเทคโนโลยีใหม่ ๆ หรือความทันสมัยด้านวิชาการให้กับกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ (O2)</p> <p>2. รัฐบาลส่งเสริมให้มีสถาบันการเงินจำนวนมากลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ตลอดจนมีโครงการในการปล่อยสินเชื่อเงินต่าง ๆ มากมาย เช่น โครงการธนาคารเพื่อประชาชนของธนาคารออมสิน โครงการกองทุนหมู่บ้าน เป็นต้น (O4)</p>	<p style="text-align: center;"><b>กลยุทธ์จุดแข็งและโอกาส SO</b></p> <p>1. กลุ่มมีความชำนาญ มีความรู้ในการผลิตผักปลอดภัยจากสารพิษที่ดีกลุ่มต้อง พยายามที่จะรักษาคุณภาพหรือเพิ่มคุณภาพของผลผลิต โดยอาศัยประสบการณ์และทักษะในการผลิต อีกทั้งความได้เปรียบของการมีทรัพยากรบุคคลที่ดี และขอความช่วยเหลือจากภาครัฐให้เข้ามาช่วย ในด้านการอบรมให้ความรู้ด้านการรวมกลุ่มหรือด้านบริหารบุคคล ( S2 ,S5 ,S7 ,O2 ,O4 )</p> <p>2. สร้างความรู้สึกรักความเป็นเจ้าของ การมีส่วนร่วม และพันธะผูกพันให้กับสมาชิกดังนี้ (S5 ,S7 ,O2)</p> <p style="padding-left: 40px;">2.1 ส่งเสริมการรวมกลุ่มงานบุญต่างๆเพื่อสร้างความผูกพันและสร้างเป็นพี่น้องในกลุ่มมากขึ้น</p> <p style="padding-left: 40px;">2.2 จัดทำการประชุมและแลกเปลี่ยนความรู้</p>

ที่มา: จากการวิเคราะห์

ตารางที่ 36 กลยุทธ์จุดแข็งและอุปสรรคด้านการบริหารบุคคลและการเงิน

	<p style="text-align: center;"><b>จุดแข็ง</b></p> <p>1. เกษตรกรมีประสบการณ์และชำนาญ มีความรู้ในการผลิตผักปลอดภัยจากสารพิษที่ดี ส่วนมากกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระจะมีประสบการณ์พบว่าร้อยละ 37.93 ของสมาชิกทั้งหมดมีประสบการณ์ในการผลิตมากกว่า 9 ปีขึ้นไป รองลงมา ร้อยละ 34.48 มีประสบการณ์ในการผลิต ระหว่าง 6-9 ปี และน้อยที่สุดมีประสบการณ์ในการผลิต 0-3 ปี และ 3-6 ปี นั้น คิดเป็นร้อยละ 13.79 เท่ากัน ทำให้เห็นว่ากลุ่มเกษตรกรมีประสบการณ์และความชำนาญในการปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษมาก ดูจากบทที่ 4 (S4)</p> <p>2. การมีทรัพยากรบุคคลที่ดีมีคุณภาพทั้งในตัวสมาชิกและผู้นำ เช่น การรับผิดชอบของสมาชิก การพัฒนาของตัวสมาชิกรวมถึง การรับผิดชอบของผู้นำ ความสามารถของผู้นำและ ความเป็นธรรมของผู้นำ (S5)</p> <p>3. กลุ่มมีโครงสร้างองค์กรที่มีประสิทธิภาพที่ดี การแบ่งงานและความรับผิดชอบที่ดี และการทำงานเป็นทีม การประสานงานและการสื่อสารที่มีคุณภาพ มีการประชุมทุกครั้งเพื่อใช้อำนาจในการตัดสินใจ และข่าวสารข้อมูลดี (S7)</p>
<p style="text-align: center;"><b>อุปสรรค</b></p> <p>1. รัฐบาลส่งเสริมให้มีสถาบันการเงินจำนวนมากลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ตลอดจนมีโครงการในการปล่อยสินเชื่อเงินต่าง ๆ จะทำให้เกิดคู่แข่งในการผลิตมีมากขึ้น (T3)</p> <p>2. การที่รัฐบาลไทยมีการเปิดเขตการค้าเสรี (FTA) ทำให้เกิดภาวะการแข่งขันทางด้านราคาสูง ในเชิงราคาเปรียบเทียบและในเชิงสินค้าทดแทน “ ภาวะการแข่งขันในประเทศ ” (T7)</p>	<p style="text-align: center;"><b>กลยุทธ์จุดแข็งและอุปสรรค (ST)</b></p> <p>1. สร้างค่านิยมของวัยรุ่นในการสนใจและชักชวนคนในรุ่นใหม่ๆ ในหมู่บ้านให้เห็นความสำคัญของอาชีพเกษตรกรและการทำผลิตเพื่อที่จะได้เป็นการช่วยสืบทอดการปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ และกลุ่มจะได้มีบุคลากรใหม่ ๆ ที่สามารถผลิตผลผลิตได้แทนบุคลากรรุ่นเก่าที่มีอายุมากแล้ว โดยการให้บุคลากรรุ่นเก่าที่มีฝีมือมาถ่ายทอดความรู้ประสบการณ์และความชำนาญการในการผลิตผักปลอดภัยจากสารพิษให้กับบุคลากรรุ่นใหม่ต่อไป ( S4 ,S5 ,S7 ,T7)</p>

ที่มา: จากการวิเคราะห์

ตารางที่ 37 กลยุทธ์จุดอ่อนและโอกาสด้านการบริหารบุคคลและการเงิน

	<p style="text-align: center;"><b>จุดอ่อน</b></p> <p>1. กลุ่มขาดระบบจัดการ และระบบบัญชีการเงินที่เป็นมาตรฐาน ทำให้ขาดข้อมูลแสดงทางการเงินที่ช่วยพิจารณาตัดสินใจด้านการจัดการได้อย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพ (W1)</p> <p>2. มีการใช้ระบบครอบครัวในการบริหารงานในกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ (W7)</p>
<p style="text-align: center;"><b>โอกาส</b></p> <p>1. มีหน่วยงานของ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตกำแพงแสนและบริษัทเอกชนให้ความช่วยเหลือและความรู้ในการถ่ายทอดเทคโนโลยีใหม่ ๆ หรือความทันสมัยด้านวิชาการให้กับกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ (O2)</p> <p>2. รัฐบาลส่งเสริมให้มีสถาบันการเงินจำนวนมากลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ตลอดจนมีโครงการในการปล่อยสินเชื่อเงินต่าง ๆ มากมาย เช่น โครงการธนาคารเพื่อประชาชนของธนาคารออมสิน โครงการกองทุนหมู่บ้าน เป็นต้น (O4)</p>	<p style="text-align: center;"><b><u>กลยุทธ์จุดอ่อนและโอกาส WO</u></b></p> <p>1. ติดต่อและขอความช่วยเหลือจากภาครัฐให้เข้ามาช่วยในด้านการอบรมให้ความรู้ทางด้านการระบบจัดการ และระบบบัญชีการเงิน เพื่อข้อมูลแสดงทางการเงินที่ช่วยพิจารณาตัดสินใจด้านการจัดการได้อย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพ (W1, O2)</p>

ที่มา: จากการวิเคราะห์

ตารางที่ 38 กลยุทธ์จุดอ่อนและอุปสรรคด้านการบริหารบุคคลและการเงิน

	<p style="text-align: center;"><b>จุดอ่อน</b></p> <p>1. กลุ่มขาดระบบจัดการ และระบบบัญชีการเงินที่เป็นมาตรฐาน ทำให้ขาดข้อมูลแสดงทางการเงินที่ช่วยพิจารณาตัดสินใจด้านการจัดการได้อย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพ (W1)</p> <p>2. มีการใช้ระบบครอบครัวในการบริหารงานในกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรหัวพระ (W7)</p>
<p style="text-align: center;"><b>อุปสรรค</b></p> <p>1. รัฐบาลส่งเสริมให้มีสถาบันการเงินจำนวนมากลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ตลอดจนมีโครงการในการปล่อยสินเชื่อเงินต่าง ๆ จะทำให้เกิดคู่แข่งในการผลิตมีมากขึ้น (T3)</p> <p>2. การที่รัฐบาลไทยมีการเปิดเขตการค้าเสรี (FTA) ส่งผลให้มีการแข่งขันในการพัฒนาด้านคุณภาพสินค้าเกษตรและส่งผลให้สินค้าทางการเกษตรที่มาจากเขตการค้าเสรี (FTA) จากต่างประเทศเช่น ประเทศจีน มีปริมาณมากขึ้นทำให้เกิดภาวะการแข่งขันทางด้านราคาสูง ในเชิงราคาเปรียบเทียบและในเชิงสินค้าทดแทน “ สภาวะการแข่งขันในประเทศ ” (T7)</p>	<p style="text-align: center;"><b><u>กลยุทธ์จุดอ่อนและอุปสรรค (WT)</u></b></p> <p>1. หากคนรุ่นใหม่ที่มีความรู้ทางด้านระบบจัดการ และระบบบัญชีการเงินมาทำงานในกลุ่มเพื่อข้อมูลแสดงทางการเงินการจัดการได้อย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพและทำให้ค่านิยมของวัยรุ่นหันมาทำงานกันมากขึ้น (W1, T7)</p>

ที่มา: จากการวิเคราะห์

ตารางที่ 39 กลยุทธ์จุดแข็งและโอกาสด้านการผลิต

	<p style="text-align: center;"><b>จุดแข็ง</b></p> <p>1. ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพที่ดีได้รับมาตรฐาน GAP ทุกแปลง และกลุ่มยังได้รับมาตรฐาน EUREPGAP เป็นที่ยอมรับของลูกค้า คือระบบการผลิตพืชผักที่ปลอดภัย ช่วยป้องกันอันตรายจากการใช้สารกำจัดศัตรูพืชทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภค และสามารถสอบกลับได้ถึงแหล่งผลิตได้ ( S1)</p> <p>2. กลุ่มมีการวิจัยและพัฒนาคุณภาพของผลผลิตอยู่เสมอ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าโดยการวิจัยและพัฒนาคุณภาพของผลผลิตจะเป็นการวิจัยตรวจสอบวิธีการผลิตการขนส่งสินค้าเข้ากลุ่มวิธีการผลิต รวมถึงพัฒนาคุณภาพของผลผลิตให้อยู่ในเกณฑ์มาตรฐาน GAP ( S3)</p> <p>3.เกษตรกรมีประสบการณ์และชำนาญ มีความรู้ในการผลิตผักปลอดภัยจากสารพิษที่ดี ส่วนมากกลุ่มจะมีประสบการณ์พบว่าร้อยละ 37.93 ของสมาชิกทั้งหมดมีประสบการณ์ในการผลิตมากกว่า 9 ปีขึ้นไป ทำให้เห็นว่ากลุ่มเกษตรกรมีประสบการณ์และความชำนาญในการปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษมาก ( S4)</p> <p>4. การความพอเพียงของวัตถุดิบ โดยกลุ่มมีการจัดซื้อจัดหาวัตถุดิบเช่น ยา เมล็ดพันธุ์ จากกลุ่มให้ ( S6)</p>
<p style="text-align: center;"><b>โอกาส</b></p> <p>1. รัฐบาลมีนโยบายใน ปีพ.ศ.2547 รัฐบาลมุ่งเน้นให้ประเทศไทยเป็นแหล่งผลิตอาหารที่ปลอดภัย (food safety) ทำให้เกิดโอกาสทั้งเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดการถ่ายทอดเทคโนโลยี และการลงทุนเกี่ยวกับอาหารที่ปลอดภัยของรัฐแล้วเอกชนมากขึ้น (O1)</p> <p>2. หน่วยงานของภาครัฐให้การสนับสนุนการรวมกลุ่มของเกษตรกร โดยจะเห็นได้จากกรณีโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ส่งผลให้กลุ่มรัฐวิสาหกิจและเอกชน หันมาให้ความสนใจกับกลุ่มมากขึ้น (O5)</p>	<p style="text-align: center;"><b>กลยุทธ์จุดแข็งและโอกาส SO</b></p> <p>1.ขอความช่วยเหลือจากภาครัฐให้เข้ามาช่วยในด้านการอบรมให้ความรู้ทางด้านการผลิตกระบวนการผลิตและเทคโนโลยีในการปลูกผักปลอดภัยรวมทั้งอบรมถึงการจัดการ รวมถึงพัฒนาคุณภาพของผลผลิตให้อยู่ในเกณฑ์มาตรฐาน GAP เพื่อข้อมูลในการจัดการได้อย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพ ( S1 ,S3 ,S4 ,O1 ,O6 )</p>

ที่มา: จากการวิเคราะห์

ตารางที่ 40 กลยุทธ์จุดแข็งและอุปสรรคด้านการผลิต

	<p style="text-align: center;"><b>จุดแข็ง</b></p> <p>1. ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพที่ดีได้รับมาตรฐาน GAP ทุกแปลง และกลุ่มยังได้รับมาตรฐาน EUREPGAP เป็นที่ยอมรับของลูกค้า คือระบบการผลิตพืชผักที่ปลอดภัย ช่วยป้องกันอันตรายจากการใช้สารกำจัดศัตรูพืชทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภค และสามารถสอบกลับได้ถึงแหล่งผลิตได้ (S1)</p> <p>2. กลุ่มมีการวิจัยและพัฒนาคุณภาพของผลผลิตอยู่เสมอ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยการวิจัยและพัฒนาคุณภาพของผลผลิตจะเป็นการวิจัยตรวจสอบวิธีการผลิตการขนส่งสินค้าเข้ากลุ่มวิธีการจัดการ รวมถึงพัฒนาคุณภาพของผลผลิตให้อยู่ในเกณฑ์มาตรฐาน GAP (S3)</p> <p>3. เกษตรกรมีประสบการณ์และชำนาญ มีความรู้ในการผลิตผักปลอดภัยจากสารพิษที่ดี ส่วนมากกลุ่มจะมีประสบการณ์พบว่าร้อยละ 37.93 ของสมาชิกทั้งหมดมีประสบการณ์ในการผลิตมากกว่า 9 ปีขึ้นไป ทำให้เห็นว่ากลุ่มเกษตรกรมีประสบการณ์และความชำนาญในการปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษมาก (S4)</p> <p>4. การความพอเพียงของวัตถุดิบ โดยกลุ่มมีการจัดซื้อจัดหาวัตถุดิบเช่น ยา เมล็ดพันธุ์ จากกลุ่มให้ (S6)</p>
<p style="text-align: center;"><b>อุปสรรค</b></p> <p>1. การเกิด เทคโนโลยี ด้านการผลิตที่มีผลกระทบต่อประสิทธิภาพของกลุ่มทั้งด้านกระบวนการผลิตที่มีมากขึ้นรวมถึงมีวิธีการผลิตผลผลิต อื่นๆที่มีมากขึ้นในการปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ (T1)</p> <p>4. รัฐบาลมีกฎระเบียบที่ชัดเจนในการส่งออกผลผลิตทางการเกษตรต้องไม่มีสารพิษตกค้างเกินค่ามาตรฐานที่กำหนด(T4)</p>	<p style="text-align: center;"><b>กลยุทธ์จุดแข็งและอุปสรรค (ST)</b></p> <p>1. กลุ่มจะต้องรักษาคุณภาพและเพิ่มคุณภาพของการผลิตอาศัยประสบการณ์ทักษะในกระบวนการปลูกผักปลอดสารพิษ โดยเพิ่มการควบคุมคุณภาพของการผลิตตลอดจนการปลูก การเก็บเกี่ยว การขนส่งเข้ามาในกลุ่ม และการบรรจุภัณฑ์ ( S1 ,S3 ,S4 ,T1 ,T4 )</p>

ที่มา: จากการวิเคราะห์

ตารางที่ 41 กลยุทธ์จุดอ่อนและโอกาสด้านการผลิต

	<p style="text-align: center;"><b>จุดอ่อน</b></p> <p>1. เกษตรกรในกลุ่มส่วนมากไม่มีที่ดินทำกินเป็นของตัวเองในการผลิตผักปลอดภัยจากสารพิษ W8</p>
<p style="text-align: center;"><b>โอกาส</b></p> <p>1. รัฐบาลมีนโยบายใน ปีพ.ศ.2547 รัฐบาลมุ่งเน้นให้ประเทศไทยเป็นแหล่งผลิตอาหารที่ปลอดภัย (food safety) ทำให้เกิดโอกาสทั้งเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดการถ่ายทอดเทคโนโลยีและการลงทุนเกี่ยวกับอาหารที่ปลอดภัยของรัฐแล้วเอกชนมากขึ้น (O1)</p> <p>2. หน่วยงานของภาครัฐให้การสนับสนุนการรวมกลุ่มของเกษตรกร เพื่อเพิ่มรายได้และต่อรองราคา โดยจะเห็นได้จากการมีโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ส่งผลให้กลุ่มรัฐวิสาหกิจและเอกชน หันมาให้ความสนใจกับกลุ่มมากขึ้น (O6)</p>	<p style="text-align: center;"><b>กลยุทธ์จุดอ่อนและโอกาส WO</b></p> <p>1.ทางกลุ่มสามารถจัดหาเงินทุนหมุนเวียนให้แก่กลุ่มได้จากสถาบันการเงินต่าง ๆ ที่ปล่อยกู้ในอัตราดอกเบี้ยต่ำเพื่อใช้เป็นทุนหมุนเวียนในการซื้อที่ดินทำกินของสมาชิกกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ ( W8 ,O1 ,O6 )</p>

ที่มา: จากการวิเคราะห์

ตารางที่ 42 กลยุทธ์จุดแข็งและโอกาสด้านการตลาด

	<p style="text-align: center;"><b>จุดแข็ง</b></p> <p>1. ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพที่ดีได้รับมาตรฐาน GAP ทุกแปลง และกลุ่มยังได้รับมาตรฐาน EUREPGAP เป็นที่ยอมรับของลูกค้า คือระบบการผลิตพืชผักที่ปลอดภัย ช่วยป้องกันอันตรายจากการใช้สารกำจัดศัตรูพืชทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภค ลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และสามารถสอบกลับได้ถึงแหล่งผลิตได้ (S1) 2. ทางกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ มีช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพ แนนอน ทั้งในด้านราคาแล้วปริมาณ (S2) 3. ในตัวผลิตภัณฑ์มีความหลากหลายสามารถตอบสนองความต้องการของบริษัทและผู้บริโภคได้ บริษัทมีการฝึกอบรมพนักงานอยู่เสมอ (S8) 4. กลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระมีกำลังการผลิตมีความพอเพียงในการรองรับความต้องการของตลาดได้อย่างดี (S9)</p>
<p style="text-align: center;"><b>โอกาส</b></p> <p>1.รัฐบาลมีกฎระเบียบที่ชัดเจนในการส่งออก (O1) 2.รัฐบาลมีนโยบาย (food safety) ทำให้เกิดโอกาสการตลาด (O2) 3.ปัจจุบันด้านผู้บริโภคมีกระแสนิยมในการบริโภคใส่ใจเกี่ยวกับความปลอดภัยจากสารพิษและสุขภาพกันมากขึ้น ทำให้ผู้บริโภคหันมาบริโภคผักปลอดภัยจากสารพิษมากขึ้น (O3) 4.ไม่มีผู้ประกอบการที่ผลิต ผักปลอดสารพิษประเภทเดียวกันในเขตพื้นที่ อ.ดอนตูม O5 หน่วยงานของภาครัฐให้การสนับสนุนการรวมกลุ่มเกษตรกร (O6) 5.ภาคเอกชนมีการตื่นตัวทางด้านการขายสินค้าปลอดสารพิษทำให้เกิดโอกาสทางการตลาดที่มีมากขึ้น (O7)</p>	<p style="text-align: center;"><b>กลยุทธ์จุดแข็งและโอกาส SO</b></p> <p>1. กลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ ควรขอความร่วมมือจากหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้องมีการจัดทำประชาสัมพันธ์กลุ่มตลอดถึงการดำเนินงานของกลุ่ม และ ประชาสัมพันธ์ถึงผลผลิตที่ได้มาตรฐาน GAP ของกลุ่ม เช่น ผักนึ่ง กระเพาะ ไหระพา หน่อไม้ฝรั่ง ผักชีฝรั่ง ตะไคร้ และประชาสัมพันธ์ถึงความสำคัญของอาหารปลอดสาร ( S1 , S8 , O1, O6)</p> <p>2. จัดหาช่องทางการตลาดเพิ่มขึ้น โดยใช้โอกาสที่มีภาคเอกชนมีการตื่นตัวทั้งทางด้านกระแสนิยมรวมถึงการเพิ่มแหล่งขายสินค้าปลอดสารพิษที่มีมากขึ้น 3 ช่องทางตั้ง (S1 , S8 , S9 , O5, O7)</p> <p>3. กลุ่มควรให้ความสนใจในการออกร้านแสดงสินค้าตามสถานที่ต่าง ๆ ที่หน่วยงานภาครัฐและเอกชนจัดขึ้นเพื่อเป็นการให้ผู้บริโภคได้รับรู้ถึงผลิตภัณฑ์ของกลุ่มและกลุ่มได้มากยิ่งขึ้น ( S1 , S2 , S8 , S9 ,O6 ,O7 )</p>

ที่มา: จากการวิเคราะห์

ตารางที่ 43 กลยุทธ์จุดแข็งและอุปสรรคด้านการตลาด

	<p style="text-align: center;"><b>จุดแข็ง</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพที่ดีได้รับมาตรฐาน GAP ทุกแปลง และกลุ่มยังได้รับมาตรฐาน EUREPGAP เป็นที่ยอมรับของลูกค้า คือระบบการผลิตพืชผักที่ปลอดภัย ช่วยป้องกันอันตรายจากการใช้สารกำจัดศัตรูพืชทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภค ลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และสามารถสอบกลับได้ถึงแหล่งผลิตได้ (S1)</li> <li>2. ทางกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ มีช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพ แนนอน ทั้งในด้านราคาแล้วปริมาณ (S2)</li> <li>3. ในตัวผลิตภัณฑ์มีความหลากหลายสามารถตอบสนองความต้องการของบริษัทและผู้บริโภคได้ บริษัทมีการฝึกอบรมพนักงานอยู่เสมอ (S8)</li> <li>4. กลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระมีกำลังการผลิตมีความพอเพียงในการรองรับความต้องการของตลาดได้อย่างดี (S9)</li> </ol>
<p style="text-align: center;"><b>อุปสรรค</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. รัฐบาลส่งเสริมให้มีสถาบันการเงินจำนวนมากลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ตลอดจนมีโครงการในการปล่อยสินเชื่อเงินต่าง ๆ มากมาย เช่น โครงการธนาคารเพื่อประชาชนของธนาคารออมสิน โครงการกองทุนหมู่บ้าน เป็นต้นจะทำให้เกิดคู่แข่งในการผลิตมีมากขึ้น (T3)</li> <li>2. ในปัจจุบันค่านิยมของวัยรุ่นในการสนใจในการเข้าไปทำงานในเมืองมากกว่าการทำงานในภาคเกษตรกรรมทำหมู่บ้านทำให้ขาดบุคลากรในการช่วยพัฒนาและวางแผนพัฒนาการเกษตร ดังนั้นคนที่ทำการเกษตรโดยมากจะเป็นผู้มีอายุซึ่งถ้าไม่มีการแก้ไขอาจทำให้เกิดปัญหาขึ้นในภายหลังได้ (T6)</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>กลยุทธ์จุดแข็งและอุปสรรค (ST)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ทำการขยายการผลิตโดยอาศัยกู้ยืมเงินมาผลิตผลผลิตผักปลอดสารต่างๆ โดยเฉพาะการปลูกหน่อไม้ฝรั่งเนื่องจากได้ราคาดีและมีออเดอร์ ไม่จำกัดในขนาดนี้ (พ.ศ.2550) แต่มีการลงทุนที่สูงในการผลิตในการกู้ยืมเงินอัตราดอกเบี้ยต่ำที่รัฐสนับสนุนอยู่ในปัจจุบัน (S1 , S2 , T1, T3, T4 ,T6 ,T7 )</li> </ol>

ที่มา: จากการวิเคราะห์

ตารางที่ 44 กลยุทธ์จุดอ่อนและโอกาสด้านการตลาด

	<p style="text-align: center;"><b>จุดอ่อน</b></p> <p>1. กลุ่มไม่มีตราสินค้ายังไม่เป็นที่รู้จักของผู้บริโภค เนื่องจากยังไม่มีโปรโมชั่นและประชาสัมพันธ์ตราสินค้าของกลุ่มให้ผู้บริโภครับรู้เนื่องจากกลุ่ม ไม่แค่แบ่งขายเหลือขายปลีก (W2) 2. กลุ่มขาดประสบการณ์และทักษะทางการตลาด (W3) 3. ราคาผักปลอดภัยจากสารพิษเมื่อเปรียบเทียบกับราคาของผักแบบธรรมดาจะสูงกว่ามาก (W4) 4. ในด้านของการกำหนดราคาทางกลุ่มไม่สามารถตั้งราคาสูงได้ เพราะมีราคาสัญญาซื้อสินค้ากับทางบริษัทและใน ช่องทางขายกับพ่อค้าในจังหวัดราคาจะขึ้นลงตามราคาตลาด ( W5) 5. สถานที่ตั้งของกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระอยู่ไกลจากแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญของจังหวัดเป็นจุดอ่อนที่ทำให้กลุ่มไม่สามารถทำการผลิตและขายปลีกในรูปแบบของฝากตามแหล่งต่างๆ (W6)</p>
<p style="text-align: center;"><b>โอกาส</b></p> <p>1.รัฐบาลมีกฎระเบียบที่ชัดเจนในการส่งออก (O1) 2.ปัจจุบันด้านผู้บริโภคมีกระแสนิยมในการผู้บริโภคใส่ใจเกี่ยวกับความปลอดภัยจากสารพิษและสุขภาพกันมากขึ้น ทำให้ผู้บริโภคหันมาบริโภคผักปลอดภัยจากสารพิษมากขึ้น (O3) 3. ไม่มีผู้ประกอบการที่ผลิต ผักปลอดสารพิษประเภทเดียวกันในเขตพื้นที่ อ.ดอนตูม (O5) หน่วยงานของภาครัฐให้การสนับสนุนการรวมกลุ่มเกษตรกร (O6) 4.ภาคเอกชนมีการตื่นตัวทางด้านการขายสินค้าปลอดสารพิษทำให้เกิดโอกาสทางการตลาดที่มีมากขึ้น (O7)</p>	<p style="text-align: center;"><b>กลยุทธ์จุดอ่อนและโอกาส WO</b></p> <p>1. จัดทำการศึกษาพัฒนาเพิ่มความรู้และประสบการณ์ด้านการตลาดโดยขอความช่วยเหลือหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้องเช่น กรมส่งเสริมการเกษตร เกษตรจังหวัด เกษตรอำเภอ หรือ หน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องให้คำแนะนำเกี่ยวกับการตลาด ดังนี้</p> <p style="padding-left: 40px;">1.1 จัดทำตราสินค้าของกลุ่ม</p> <p style="padding-left: 40px;">1.2 ทำการประชาสัมพันธ์ตราสินค้าโดยหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้อง</p> <p style="padding-left: 40px;">1.3 มีการจัดสอนและอบรมให้กลุ่มหรือกรรมการกลุ่มเข้าใจถึงเรื่องทางการตลาด</p>

ที่มา: จากการวิเคราะห์

ตารางที่ 45 กลยุทธ์จุดอ่อนและอุปสรรคด้านการผลิต

	<p style="text-align: center;"><b>จุดอ่อน</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. กลุ่มไม่มีตราสินค้ายังไม่เป็นที่รู้จักของผู้บริโภค เนื่องจากยังไม่มีโปรโมชั่นและประชาสัมพันธ์ตราสินค้าของกลุ่มให้ผู้บริโภครับรู้เนื่องจากกลุ่ม ไม่แค่แบ่งขาย เหลือขายปลีก (W2)</li> <li>2. กลุ่มขาดประสบการณ์และทักษะทางการตลาด (W3)</li> <li>3. ราคาผักปลอดภัยจากสารพิษเมื่อเปรียบเทียบกับราคาของผักแบบธรรมดาจะสูงกว่ามาก (W4)</li> <li>4. ในด้านการกำหนดราคาทางกลุ่มไม่สามารถตั้งราคาสูงได้ เพราะมีราคาสัญญาซื้อสินค้ากับทางบริษัทและในช่องทางขายกับพ่อค้าในจังหวัดราคาจะขึ้นลงตามราคาตลาด (W5)</li> <li>5. สถานที่ตั้งของกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระอยู่ไกลจากแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญของจังหวัดเป็นจุดอ่อนที่ทำให้กลุ่มไม่สามารถทำการผลิตและขายปลีกในรูปแบบของฝากตามแหล่งต่างๆ (W6)</li> </ol>
<p style="text-align: center;"><b>อุปสรรค</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. รัฐบาลส่งเสริมให้มีสถาบันการเงินจำนวนมากลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ตลอดจนมีโครงการในการปล่อยสินเชื่อเงินต่างๆ มากมาย เช่น โครงการธนาคารเพื่อประชาชนของธนาคารออมสิน โครงการกองทุนหมู่บ้าน เป็นต้นจะทำให้เกิดคู่แข่งในการผลิตมีมากขึ้น (T3)</li> <li>2. ในปัจจุบันค่านิยมของวัยรุ่นในการสนใจในการเข้าไปทำงานในเมืองทำหมู่บ้านทำให้ขาดบุคลากรในการช่วยพัฒนาและวางแผนพัฒนาการเกษตรดังนั้นคนที่ทำการเกษตรโดยมากจะเป็นผู้มีอายุซึ่งถ้าไม่มีการแก้ไขอาจทำให้เกิดปัญหาขึ้นในภายหลังได้ (T6)</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>กลยุทธ์จุดอ่อนและอุปสรรค (WT)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ขอความช่วยเหลือหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้อง ให้คำแนะนำเกี่ยวกับการสร้างเครือข่ายระหว่างกลุ่มให้กลุ่มเกษตรกรปลูกผักต่างปลอดสารต่างๆ เข้าใจการทำงานของเครือข่ายเพื่อเป็นสามารถสร้างอำนาจการต่อรองทางการตลาดได้ ( W 2 , W 4 , W 5 ,T6 )</li> </ol>

ที่มา: จากการวิเคราะห์

### กลยุทธ์จุดอ่อนและโอกาส (WO)

1. ติดต่อกับและขอความช่วยเหลือจากภาครัฐให้เข้ามาช่วยในด้านการอบรมให้ความรู้ทางด้านการระบบจัดการ และระบบบัญชีการเงิน เพื่อให้กลุ่มมีข้อมูลแสดงทางการเงินที่ช่วยพิจารณาตัดสินใจด้านการจัดการได้อย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพ (W1, O2)

### กลยุทธ์จุดอ่อนและอุปสรรค (WT)

1. หากคนรุ่นใหม่ที่มีความรู้ทั้งด้านการระบบจัดการ และระบบบัญชีการเงินมาทำงานในกลุ่มเพื่อข้อมูลแสดงทางการเงินการจัดการได้อย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพและทำให้ค่านิยมของวัยรุ่นหันมาทำงานกันมากขึ้น (W1, T7)

### กลยุทธ์การผลิต

#### กลยุทธ์จุดแข็งและโอกาส (SO)

1. ขอความช่วยเหลือจากภาครัฐให้เข้ามาช่วยในด้านการอบรมให้ความรู้ทางด้านการผลิต กระบวนการผลิตและเทคโนโลยีในการปลูกผักปลอดสารพิษ รวมถึงอบรมถึงการจัดการ และพัฒนาคุณภาพของผลผลิตให้อยู่ในเกณฑ์มาตรฐาน GAP ในการจัดการได้อย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพ (S1, S3, S4, O1, O6)

#### กลยุทธ์จุดแข็งและอุปสรรค (ST)

1. กลุ่มจะต้องรักษาคุณภาพและเพิ่มคุณภาพของการผลิต อาศัยประสบการณ์ทักษะในกระบวนการปลูกผักปลอดสารพิษ โดยเพิ่มการควบคุมคุณภาพของการผลิตตลอดจนการปลูก การเก็บเกี่ยว การขนส่งเข้ามาในกลุ่ม และการบรรจุภัณฑ์ (S1, S3, S4, T1, T4)

### กลยุทธ์จุดอ่อนและโอกาส (WO)

1. ทางกลุ่มสามารถจัดหาเงินทุนหมุนเวียนให้แก่กลุ่มได้จากสถาบันการเงินต่าง ๆ ที่ปล่อยกู้ในอัตราดอกเบี้ยต่ำเพื่อใช้เป็นทุนหมุนเวียนในการซื้อที่ดินทำกินของสมาชิกกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ (W8, O1, O6)

## กลยุทธ์การตลาด

### กลยุทธ์จุดแข็งและโอกาส (SO)

1. กลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ ควรขอความร่วมมือจากหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้อง มีการจัดทำประชาสัมพันธ์กลุ่ม ถึงผลการดำเนินงานของกลุ่มและประชาสัมพันธ์ถึงผลผลิตที่ได้มาตรฐาน GAP ของกลุ่ม เช่น ผักนึ่ง กระเพาะ โหระพา หน่อไม้ฝรั่ง ผักชีฝรั่ง ตะไคร้ และประชาสัมพันธ์ถึงความสำคัญของอาหารปลอดภัย (S1, S8, O1, O6)

2. จัดหาช่องทางการตลาดเพิ่มขึ้นโดยใช้โอกาสที่ภาคเอกชนมีการตื่นตัวในด้านอาหารปลอดภัยจากสารพิษและ ทางมีกระแสนิยมการบริโภคผักปลอดสารพิษมากขึ้น รวมถึงการเพิ่มขึ้นของแหล่งขายสินค้าปลอดสารพิษที่มีมากขึ้น จะทำการจัดหาช่องทาง 3 ช่องทางดังนี้ (S1, S8, S9, O5, O7)

2.1 ขายตรงถึงผู้บริโภคโดยผ่านการช่วยเหลือจากหน่วยงานของรัฐ และองค์กรพัฒนาเอกชนและขายตรงกับร้านค้าต่างๆ ในจังหวัดนครปฐม

2.2 หาช่องทางการตลาดขายสินค้าในตลาดกลาง (ตลาดปฐมมงคล) ในจังหวัดนครปฐม

2.3 จัดทำแผนการผลิตและปริมาณผลผลิตไปเสนอให้กับบริษัทและพ่อค้าคนกลางต่าง ๆ

3. กลุ่มควรให้ความสนใจในการออกร้านแสดงสินค้าตามสถานที่ต่าง ๆ ที่หน่วยงานภาครัฐและเอกชนจัดขึ้นเพื่อเป็นการให้ผู้บริโภคได้รับรู้ถึงผลิตภัณฑ์ของกลุ่มและกลุ่มได้มากยิ่งขึ้น (S1, S2, S8, S9, O6, O7)

### กลยุทธ์จุดแข็งและอุปสรรค (ST)

1. ทำการขยายการผลิตโดยอาศัยกู้ยืมเงิน มาผลิตผลผลิตผักปลอดสารต่างๆ โดยเฉพาะการปลูกหน่อไม้ฝรั่งเนื่องจากได้ราคาดีและมีออเดอร์ ไม่จำกัดในขนาดนี้ (พ.ศ.2550) แต่มีการลงทุนที่สูงในการผลิตในการกู้ยืมเงินอัตราดอกเบี้ยต่ำที่รัฐให้การสนับสนุนอยู่ในปัจจุบัน (S1 , S2 , T1, T3, T4 ,T6 ,T7 )

### กลยุทธ์จุดอ่อนและโอกาส (WO)

จัดทำกรรณบัตรพัฒนาเพิ่มความรู้และประสบการณ์ด้านการตลาดโดยขอความช่วยเหลือหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้องเช่น กรมส่งเสริมการเกษตร เกษตรจังหวัด เกษตรอำเภอหรือหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องให้คำแนะนำเกี่ยวกับการตลาด ดังนี้

#### 1.1 จัดทำตราสินค้าของกลุ่ม

#### 1.2 ทำการประชาสัมพันธ์ตราสินค้าโดยหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้อง

#### 1.3 มีการจัดสอนและอบรมให้กลุ่มเข้าใจถึงเรื่องการตลาด

### กลยุทธ์จุดอ่อนและอุปสรรค (WT)

ขอความช่วยเหลือหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้อง ให้คำแนะนำเกี่ยวกับการสร้างเครือข่ายระหว่างกลุ่มให้กลุ่มเกษตรกร ปลูกผักปลอดสารต่างๆ เข้าใจการทำงานของเครือข่าย เพื่อสามารถสร้างอำนาจต่อรองทางการตลาด (W2, W 4, W 5, T6)

### การปรับปรุงและประเมินกลยุทธ์ทางเลือก

ผู้เข้าร่วมการศึกษาได้ทำการประเมินกลยุทธ์ทางเลือกทั้งหมด กลยุทธ์ทางเลือกที่ผ่านการประเมินแล้วจะเป็นกลยุทธ์ที่นำไปปฏิบัติต่อไป ทั้งนี้ การประเมินกลยุทธ์ โดยการจัดลำดับความสำคัญของกลยุทธ์ โดยการจับคู่เปรียบเทียบทีละคู่ทุกกลยุทธ์ ในแต่ละคู่กลยุทธ์ที่เปรียบเทียบกัน กลยุทธ์ที่สำคัญกว่าจะถูกให้เครื่องหมายไว้ เช่น กลยุทธ์ที่หนึ่งเปรียบเทียบกับกลยุทธ์ที่สอง หากกลยุทธ์ที่หนึ่งสำคัญกว่ากลยุทธ์ที่สอง ก็จะทำเครื่องหมายไว้ที่กลยุทธ์ที่หนึ่ง จากนั้นดำเนินการเปรียบเทียบกลยุทธ์ที่หนึ่งกับสาม ได้ จนกระทั่งเสร็จสิ้นการเปรียบเทียบทุกคู่ จึงรวมคะแนนของเครื่องหมายที่กลยุทธ์แต่ละข้อได้รับ กลยุทธ์ที่ได้คะแนนมากที่สุดจะเป็นกลยุทธ์ที่มีความสำคัญเป็นอันดับแรก และกลยุทธ์ที่มีคะแนนรองลงไป ก็จะเป็นกลยุทธ์ที่มีความสำคัญอันดับสอง สาม เป็นลำดับไป

จากการศึกษา กลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระกำหนดกระบวนการวิเคราะห์ SOWT analysis ได้ผลลำดับความสำคัญของกลยุทธ์การพัฒนา คือ กลยุทธ์

การ พัฒนางค์กร (การบริหารบุคคลและ การเงิน) กลยุทธ์การพัฒนาผลิตภัณฑ์ และกลยุทธ์การตลาดดังนี้ แสดงดังตารางที่ 46

ผลการกำหนดแผนกลยุทธ์ตลอดจนประเมินกลยุทธ์ทางเลือกและจัดลำดับความสำคัญจากกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ จากกระบวนการ SWOT คือ กลยุทธ์การพัฒนางค์กร (บุคคลและการเงิน) การพัฒนากลยุทธ์การผลิต และกลยุทธ์การตลาด ในที่นี้ได้นำเสนอกลยุทธ์ทั้งสามด้านเพื่อให้เห็นภาพรวมกลยุทธ์ของกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ ดังนี้

1. จัดหาช่องทางการตลาดเพิ่มขึ้นโดยใช้โอกาสที่มีภาคเอกชนมีการตื่นตัวทั้งทางด้านกระแส นิยมรวมถึงการเพิ่มแหล่งขายสินค้าปลอดสารพิษที่มีมากขึ้น

1.1 ขายตรงถึงผู้บริโภคโดยผ่านการช่วยเหลือจากหน่วยงานของรัฐ และองค์กรพัฒนาเอกชนและขายตรงกับร้านค้าต่างๆ ในจังหวัดนครปฐม

1.2 หาช่องทางการตลาดขายสินค้าในตลาดกลาง (ตลาดปฐมมงคล) ในจังหวัดนครปฐม

1.3 จัดทำแผนการผลิตและปริมาณผลผลิตไปเสนอให้กับบริษัทและพ่อค้าคนกลางต่างๆ

2. จัดทำการฝึกอบรมพัฒนาเพิ่มความรู้และประสบการณ์ด้านการตลาดโดยขอความช่วยเหลือหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้องเช่น กรมส่งเสริมการเกษตร เกษตรจังหวัด เกษตรอำเภอ หรือหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องให้คำแนะนำเกี่ยวกับการตลาด

2.1 จัดทำตราสินค้าของกลุ่ม

2.2 ทำการประชาสัมพันธ์ตราสินค้าโดยหน่วยงานรัฐ ที่เกี่ยวข้อง

2.3 มีการจัดสอนและอบรมให้กลุ่มหรือ กรรมการกลุ่มเข้าใจถึงเรื่องทางการตลาด

3. กลุ่มมีความชำนาญ มีความรู้ในการผลิตผักปลอดภัยจากสารพิษที่ดี กลุ่มต้องพยายามที่จะรักษาคุณภาพหรือเพิ่มคุณภาพของผลผลิต โดยอาศัยประสบการณ์และทักษะในการผลิต อีกทั้ง

ตารางที่ 46 การจัดลำดับความสำคัญของกลยุทธ์โดยการจับคู่เปรียบเทียบแบบพบกันหมด

กลยุทธ์ทางเลือก	การจัดลำดับความสำคัญ	ผลรวม
1. กลุ่มมีความชำนาญ มีความรู้ในการผลิตผักปลอดภัยจากสารพิษที่ดีกลุ่มต้อง พยายามที่จะรักษาคุณภาพหรือเพิ่มคุณภาพของผลผลิต โดยอาศัยประสบการณ์และทักษะในการผลิต อีกทั้งความได้เปรียบของการมีทรัพยากรบุคคลที่ดี และขอความช่วยเหลือจากภาครัฐให้เข้ามาช่วย ในด้านการอบรมให้ความรู้ด้านการรวมกลุ่มหรือด้านบริหารบุคคล	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14	9
2. สร้างความรู้สึกรักความเป็นเจ้าของ การมีส่วนร่วม และพันธะผูกพันให้กับสมาชิกดังนี้ -ส่งเสริมการรวมกลุ่มในการจัดหรือร่วมในงานบุญต่างๆ เพื่อสร้างความผูกพันและสร้าง บรรยากาศความเป็น กลุ่มเป็นพี่น้องในกลุ่มมากขึ้น - จัดทำการประชุมและแลกเปลี่ยนความรู้หลังจากมีการอบรมด้านกระบวนการผลิต ด้าน การบริหารและการตลาด - จัดทำระบบบัญชีการเงินที่เป็นมาตรฐาน มากขึ้น	2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14	7
3. สร้างค่านิยมของวัยรุ่นในการสนใจและชักชวนคนในรุ่นใหม่ ๆ ในหมู่บ้านให้เห็นความสำคัญของอาชีพเกษตรกร และการทำผลิตเพื่อที่จะได้เป็นการช่วยสืบทอดการปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ และกลุ่มจะได้มีบุคลากรใหม่ ๆ ที่สามารถผลิตผลผลิตได้แทนบุคลากรรุ่นเก่าที่มีอายุมากแล้ว โดยการให้บุคลากรรุ่นเก่าที่มีฝีมือมาถ่ายทอดความรู้ ประสบการณ์และ ความชำนาญการในการผลิตผักปลอดภัยจากสารพิษให้กับบุคลากรรุ่นใหม่ต่อไป	3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14	0
4. ติดต่อและขอความช่วยเหลือจากภาครัฐให้เข้ามาช่วยในด้านการอบรมให้ความรู้ทางด้านการระบบจัดการ และระบบบัญชีการเงิน เพื่อข้อมูลแสดงทางการเงินที่ช่วยพิจารณาตัดสินใจด้านการจัดการได้อย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพ	4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14	4
5. หากคนรุ่นใหม่ที่มีความรู้ทางด้านการระบบจัดการ และระบบบัญชีการเงินมาทำงานในกลุ่มเพื่อข้อมูลแสดงทางการเงินการจัดการได้อย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพและทำให้ค่านิยมของวัยรุ่นหันมาทำงานกันมากขึ้น	5 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14	4

## ตารางที่ 46 (ต่อ)

กลยุทธ์ทางเลือก	การจัดลำดับความสำคัญ	ผลรวม
6.ขอความช่วยเหลือจากภาครัฐให้เข้ามาช่วยในด้านการอบรมให้ความรู้ทางด้านการผลิตกระบวนการผลิตและเทคโนโลยีในการปลูกผักปลอดสารพิษรวมถึงอบรมถึงการจัดการ รวมถึงพัฒนาคุณภาพของผลผลิตให้อยู่ในเกณฑ์มาตรฐาน GAP เพื่อข้อมูลในการจัดการได้อย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพ	6 6 6 6 6 6 6 6	5
	7 8 9 10 11 12 13 14	
7. กลุ่มจะต้องรักษาคุณภาพและเพิ่มคุณภาพของการผลิตอาศัยประสบการณ์ทักษะในกระบวนการปลูกผักปลอดสารพิษ โดยเพิ่มการควบคุมคุณภาพของการผลิตตลอดจนการปลูก การเก็บเกี่ยว การขนส่งเข้ามาในกลุ่ม และการบรรจุภัณฑ์	7 7 7 7 7 7 7	7
	8 9 10 11 12 13 14	
8.ทางกลุ่มสามารถจัดหาเงินทุนหมุนเวียนให้แก่กลุ่มได้จากสถาบันการเงินต่าง ๆ ที่ปล่อยกู้ในอัตราดอกเบี้ยต่ำเพื่อใช้เป็นทุนหมุนเวียนในการซื้อที่ดินทำกินของสมาชิกกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ	8 8 8 8 8 8	2
	9 10 11 12 13 14	
9. กลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ ควรขอความร่วมมือจากหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้องมีการจัดทำประชาสัมพันธ์กลุ่มตลอดถึงการดำเนินงานของกลุ่มและ ประชาสัมพันธ์ถึงผลผลิตที่ได้มาตรฐาน GAP ของกลุ่ม เช่น ผักนึ่ง กระเพาะ ไทรพา หน่อไม้ฝรั่ง ผักชีฝรั่ง ตะไคร้ และประชาสัมพันธ์ถึงความสำคัญของอาหารปลอดสาร	9 9 9 9 9	8
	10 11 12 13 14	
10. จัดหาช่องทางการตลาดเพิ่มขึ้น โดยใช้โอกาสที่มีภาคเอกชนมีการตื่นตัวทั้งทางด้านกระแสนิยมรวมถึงการเพิ่มแหล่งขายสินค้าปลอดสารพิษที่มีมากขึ้น -ขายตรงถึงผู้บริโภค โดยผ่านการช่วยเหลือจากหน่วยงานของรัฐ และองค์กรพัฒนาเอกชนและขายตรงกับร้านค้าต่างๆ ในจังหวัดนครปฐม - หาช่องทางทางการตลาดขายสินค้าในตลาดกลาง (ตลาดปฐมมงคล) ในจังหวัดนครปฐม - จัดทำแผนการผลิตและปริมาณผลผลิตไปเสนอ ให้กับบริษัท และพ่อค้าคนกลางต่าง	10 10 10 10	13
	11 12 13 14	

## ตารางที่ 46 (ต่อ)

กลยุทธ์ทางเลือก	การจัดลำดับความสำคัญ	ผลรวม
11. กลุ่มควรวีความสนใจในการออกร้านแสดงสินค้าตามสถานที่ต่าง ๆ ที่หน่วยงานภาครัฐและเอกชนจัดขึ้น เพื่อเป็นการให้ผู้บริโภคได้รับรู้ถึงผลิตภัณฑ์ของกลุ่มและกลุ่มได้มากยิ่งขึ้น	11 11 11	9
	12 13 14	
12. ทำการขยายการผลิตโดยอาศัยกู้ยืมเงินมาผลิตผลผลิตผักปลอดสารต่างๆ โดยเฉพาะการปลูกหน่อไม้ฝรั่ง เนื่องจากได้ราคาดีและมี ออเดอร์ ไม่จำกัดในขนาดนี้ (พ.ศ.2550) แต่มีการลงทุนที่สูงในการผลิตในการกู้ยืมเงิน อัตราดอกเบี้ยต่ำที่รัฐสนับสนุนอยู่ในปัจจุบัน	12 12	2
	13 14	
13. จัดทำการฝึกอบรมพัฒนาเพิ่มความรู้และประสบการณ์ด้านการตลาดโดยขอความช่วยเหลือหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้องเช่น กรมส่งเสริมการเกษตร เกษตรจังหวัด เกษตรอำเภอ หรือ หน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องให้คำแนะนำเกี่ยวกับการตลาด - จัดทำตราสินค้าของกลุ่ม - ทำการประชาสัมพันธ์ตราสินค้าโดยหน่วยงานรัฐ ที่เกี่ยวข้อง - มีการจัดสอนและอบรมให้กลุ่มหรือ กรรมการกลุ่มเข้าใจถึงเรื่องทางการตลาด	13	12
	14	
14. ขอความช่วยเหลือหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้อง ให้คำแนะนำเกี่ยวกับการสร้างเครือข่ายระหว่างกลุ่มให้กลุ่มเกษตรกร ปลูกผักต่างปลอดสารต่างๆ เข้าใจการทำงานของเครือข่าย เพื่อเป็นสามารถสร้างอำนาจต่อรองทางการตลาดได้		9

ที่มา: จากการประชุมเชิงปฏิบัติการ

ความได้เปรียบของการมีทรัพยากรบุคคลที่ดี และขอความช่วยเหลือจากภาครัฐให้เข้ามาช่วย ในด้านการอบรมให้ความรู้ด้านการรวมกลุ่มหรือด้านบริหารบุคคล

4. กลุ่มควรให้ความสนใจในการออกร้านแสดงสินค้าตามสถานที่ต่าง ๆ ที่หน่วยงานภาครัฐและเอกชนจัดขึ้น เพื่อเป็นการให้ผู้บริโภครับรู้ถึงผลิตภัณฑ์ของกลุ่มและกลุ่มได้มากยิ่งขึ้น

5. ขอความช่วยเหลือหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้อง ให้คำแนะนำเกี่ยวกับการสร้างเครือข่ายระหว่างกลุ่มให้กลุ่มเกษตรกร ปลูกผักต่างปลอดสารต่างๆ เข้าใจการทำงานของเครือข่าย

6. กลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ ควรขอความร่วมมือจากหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้องมีการจัดทำประชาสัมพันธ์กลุ่มตลอดถึงการดำเนินงานของกลุ่มและประชาสัมพันธ์ถึงผลผลิตที่ได้มาตรฐาน GAP ของกลุ่ม เช่น ผักบุ้ง กระเพรา โหระพา หน่อไม้ฝรั่ง ผักชีฝรั่ง ตะไคร้ และประชาสัมพันธ์ถึงความสำคัญของอาหารปลอดสาร

7. สร้างความรู้สึกรักความเป็นเจ้าของและ การมีส่วนร่วม รวมทั้งสร้างพันธะผูกพัน ให้กับสมาชิกดังนี้

7.1 ส่งเสริมสมาชิกกลุ่ม ให้รวมกลุ่มในงานบุญต่างๆ เพื่อสร้างความผูกพันและ สร้างบรรยากาศความเป็น เป็นพี่น้องกันในกลุ่มมากขึ้น

7.2 จัดทำการประชุมและแลกเปลี่ยนความรู้หลังจากมีการอบรมด้านกระบวนการผลิต ด้าน การบริหารและการตลาดต่างๆ

7.3 จัดทำระบบบัญชีการเงินที่เป็นมาตรฐาน มากขึ้น

8. กลุ่มจะต้องรักษาคุณภาพและเพิ่มคุณภาพของการผลิต อาศัยประสบการณ์ทักษะในกระบวนการปลูกผักปลอดสารพิษ โดยเพิ่มการควบคุมคุณภาพของการผลิตตลอดจนการปลูก การเก็บเกี่ยว การขนส่งเข้ามาในกลุ่ม และการบรรจุภัณฑ์

9. ขอความช่วยเหลือจากภาครัฐให้เข้ามาช่วยในด้านการอบรมให้ความรู้ทางด้านการผลิต กระบวนการผลิตและเทคโนโลยีใหม่ๆ ในการปลูกผักปลอดสารพิษ รวมถึงความรู้ทางด้านการจัด

การพัฒนาคุณภาพของผลผลิตให้อยู่ในเกณฑ์มาตรฐาน GAP เพื่อให้กลุ่มมีประสิทธิภาพในการผลิตมากขึ้น

10. ติดต่อและขอความช่วยเหลือจากภาครัฐให้เข้ามาช่วยให้ความรู้ทางด้านระบบบัญชีการเงิน เพื่อให้กลุ่มมีข้อมูลแสดงทางการเงิน ที่ช่วยพิจารณาตัดสินใจด้านการจัดการได้อย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพ

11. หาคนรุ่นใหม่ที่มีความรู้ทางด้านระบบจัดการ ในด้านการเงินและระบบบัญชีมาทำงานในกลุ่ม

12. ทางกลุ่มสามารถจัดหาเงินทุนหมุนเวียนให้แก่กลุ่มได้จากสถาบันการเงินต่าง ๆ ที่ปล่อยกู้ในอัตราดอกเบี้ยต่ำ เพื่อใช้เป็นทุนหมุนเวียนในการซื้อที่ดินทำกินของสมาชิกกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ

เมื่อพิจารณา ถึงการศึกษาด้านการวางแผน การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค และการสร้างกลยุทธ์ทางเลือก ในส่วนนี้แสดงให้เห็นได้ว่า การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ของกลุ่มกลุ่มมีจุดแข็งในด้านตัวการผลิตที่มีความสามารถผลิตผักได้มาตรฐาน GAP และทั้งความสามารถในการผลิตแล้วเข้าใจกระบวนการผลิตของผักปลอดภัยจากสารพิษเป็นอย่างดี รวมถึงมีบุคลากรที่ดีทั้งสมาชิกและกรรมการ ก็ตาม ทำให้กลุ่มมีจุดแข็งมากในด้านการผลิตและบุคลากรที่แข็งแกร่งในองค์กรในเรื่องจุดอ่อนของกลุ่ม มีจุดอ่อนด้านการตลาดเป็นส่วนมากทั้งนี้ กลุ่มไม่มีความรู้ด้านการตลาดเท่าที่ควร จึงทำให้การขายของกลุ่มจะเป็นการขายส่งเป็นส่วนมาก ไม่มีตลาดสินค้า ทำให้กลุ่มมีจุดอ่อนในด้านการตลาดมาก และในการวิเคราะห์โอกาสของกลุ่ม กลุ่มมีโอกาสมากทั้งในด้านนโยบายของรัฐและเอกชน รวมถึงการตื่นตัวของผู้บริโภคที่หันมาใส่ใจความปลอดภัยของอาหารกันมากขึ้น ทั้งหมดนี้เป็นส่วนสำคัญที่เป็นโอกาสของกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ และผู้ผลิตอาหารปลอดสารทั้งหลาย แต่ในโอกาสที่เกิดขึ้นก็จะเป็นโอกาสให้กับทุก ๆ กลุ่มของการผลิตหรือผู้ผลิตทุกคนก็จะได้รับโอกาสด้วย ก่อให้เกิดอุปสรรคในอนาคตได้ กล่าวคือการที่ภาครัฐ และเอกชน รวมถึงผู้บริโภคมีความตื่นตัวกันมากขึ้นทำให้จะทำให้มีการส่งเสริมกันมากขึ้นทั้งมีความช่วยเหลือด้านต่าง ๆ มากมายรวมถึงช่องทางทางการตลาดที่มีแนวโน้มสูงขึ้น จะก่อให้เกิดกลุ่มผู้ผลิตผักปลอดภัยจากสารพิษเพิ่มขึ้น เกิดการแข่งขันด้านคุณภาพและราคามากขึ้น จึงไม่แปลกที่กลยุทธ์ทางเลือกที่กลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ สร้างขึ้น ส่วนใหญ่จะให้ความสำคัญทางการตลาด และรองลงมาให้ความสำคัญในกระบวนการผลิตทั้งนี้กลุ่มคิดว่า ถ้ากลุ่มมีตลาดมากขึ้นก็จะส่งผลถึงรายได้ที่มากขึ้นเช่นกัน เพราะ

ในด้านการผลิตในขณะนี้กลุ่มมีความสามารถในการการผลิตที่ดีได้มาตรฐาน และปัจจัยการผลิต รวมถึงกำลังการผลิตที่มีอย่างพอเพียง ในการหาตลาดใหม่ได้

## บทที่ 6

### สรุปและข้อเสนอแนะ

#### สรุป

การศึกษาในครั้งนี้ ทำการศึกษาการประเมินผลการดำเนินงานกลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ กรณีศึกษา กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ จังหวัดนครปฐม ทำการศึกษาเกษตรกรผู้ปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ ปีการเพาะปลูก พ.ศ. 2549 จำนวน 29 ราย

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ ศึกษาถึงสภาพทั่วไปทางการผลิต และการตลาดของกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ จะทำการศึกษาข้อมูลพื้นฐานและสภาพทั่วไปของกลุ่ม และปัจจัยในสภาพทั่วไปที่น่าจะมีผลต่อความสำเร็จหรือความล้มเหลวของกลุ่ม และการประเมินกลุ่มโดยใช้แบบจำลอง CIPP model เพื่อประเมินผลการดำเนินงานของกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ ว่ากลุ่มมีความสำเร็จ ในการดำเนินงานด้านใด เพียงใด ตลอดจนนำเสนอสาระสนเทศที่ได้ มาประกอบกับการสร้างกลยุทธ์ของกลุ่มในวัตถุประสงค์ข้อต่อไป และทำการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ในการดำเนินงานของกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ ตลอดจนสร้างกลยุทธ์ทางเลือกในการดำเนินงานให้กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ โดยใช้แบบสัมภาษณ์ในการออกแบบสอบถาม เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล แล้วนำข้อมูลมาวิเคราะห์ทางสถิติ เพื่อหาค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และทำการการประชุมเชิงปฏิบัติการในการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค และสร้างกลยุทธ์ทางเลือก ซึ่งสรุปผลการศึกษาได้ 3 ส่วนดังนี้

ส่วนที่หนึ่ง ลักษณะพื้นฐานทางเศรษฐกิจและสังคม พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ เป็นเพศชาย ร้อยละ 58.62 หญิงร้อยละ 41.38 และส่วนใหญ่เกษตรกรมีอายุในช่วง 41 – 50 ปี การศึกษาอยู่ระหว่างชั้นประถมศึกษา ป1- ป6 สถานภาพส่วนใหญ่ มีการสมรส และมีสมาชิกในครัวเรือนเฉลี่ย 4 คน พื้นที่ปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษเป็นของตนเองเฉลี่ย 1.2 ไร่ มีอาชีพหลักปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษร้อยละ 82 .76 ส่วนใหญ่มีประสบการณ์ปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษมากกว่า 9 ปี และสมาชิกส่วนมากเป็นสมาชิกกลุ่มมา มากกว่า 9 ปี คิดเป็นร้อยละ 68.97 ส่วนสาเหตุที่เข้าร่วมเป็นสมาชิกมีสาเหตุส่วนใหญ่เพื่อเพิ่มรายได้ คิดเป็นร้อยละ 89.66 ความรู้ในการผลิตผักปลอดสารพิษส่วนใหญ่ได้มาจากการฝึกอบรมของมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตกำแพงแสน และองค์กรเอกชน คิดเป็นร้อยละ 86.21

ส่วนที่สอง การประเมินผลการดำเนินงานของกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ โดยประเมินตามเกณฑ์ด้านประสิทธิผลพบว่ากลุ่มมีประเมินผลการดำเนินงานสามารถสร้างรายได้ให้กับสมาชิกในกลุ่มให้มีรายได้มากกว่าคนละ 20,000 บาทต่อปี (ตามเกณฑ์เป้า) สมาชิกกลุ่มมีรายได้เฉลี่ยต่อคนต่อปีเท่ากับ 136,965 .00 บาท และผลการศึกษาโดยใช้แบบจำลองซิปป์ (CIPP model) ทำการประเมิน 4 ด้าน คือ บริบท ปัจจัยนำเข้า กระบวนการ และผลผลิต ผลการประเมินด้าน ต่าง ๆ สรุปได้ดังนี้

การประเมินบริบทหรือสภาวะแวดล้อมของกลุ่มอาชีพ เป็นการประเมินภาพรวมของชุมชนที่เอื้อต่อความสำเร็จของกลุ่ม ตัวอย่าง แบ่งออกเป็น 4 ส่วน คือ สภาวะด้านเศรษฐกิจของชุมชนความต้องการรวมกลุ่มของสมาชิก ความคุ้นเคยรู้จักกันของสมาชิก และความสะดวกของการคมนาคมเข้าสู่ที่ทำการกลุ่ม ผลการศึกษาพบว่า ด้านสภาวะแวดล้อมเอื้อต่อความสำเร็จของกลุ่ม มีผลอยู่ในระดับสูงโดยการสำรวจสมาชิกกลุ่ม พบว่ากลุ่มมีสภาวะด้านเศรษฐกิจของชุมชน ที่ต่ำมากเนื่องจากสมาชิกในส่วนมากกลุ่ม ไม่มีที่ดินทำกินเป็นของตัวเอง

ในส่วนการประเมินปัจจัยนำเข้า เป็นการประเมินปัจจัยต่าง ๆ ที่เอื้อต่อการผลิต โดยทำการประเมินด้านสมาชิกกลุ่ม เงินทุน วัสดุุดิบ วัสดุอุปกรณ์เครื่องมือเครื่องใช้ และอาคารสถานที่ พบว่ากลุ่มมี สิ่งที่เอื้ออำนวยต่อการดำเนินงานของกลุ่มให้มีประสิทธิภาพอยู่ในระดับสูงมาก

เมื่อพิจารณาในรายละเอียด ด้านการประเมินกระบวนการ พบว่า ปัจจัยต่าง ๆ ที่เอื้อต่อความสำเร็จของกลุ่มเช่น การบริหารงานกลุ่ม ความเป็นผู้นำของประธานกลุ่ม การมีส่วนร่วมของสมาชิก เอื้ออำนวยต่อการดำเนินงานของกลุ่มให้มีประสิทธิภาพอยู่ในระดับสูง โดยเฉพาะ การบริหารงานกลุ่ม และความเป็นผู้นำของประธานกลุ่มที่สมาชิกเห็นว่า มีผลต่อความสำเร็จมาก อีกทั้งยังเปิดโอกาสให้สมาชิกมีส่วนร่วมในการดำเนินงาน หรือ ร่วมกันออกความคิดเห็นในการดำเนินงานอีกด้วย

การประเมินปัจจัยออกหรือผลผลิต เป็นการสำรวจความคิดเห็นเกี่ยวกับการดำเนินงานด้านผลประโยชน์ที่สมาชิกกลุ่มได้รับจากการเข้าร่วมกลุ่ม และด้านผลผลิตของกลุ่ม ผลการศึกษาพบว่ากลุ่ม มีผลการประเมินผลผลิตอยู่ในระดับสูงมาก เนื่องมาจากเมื่อสมาชิกกลุ่มเข้าร่วมทำการผลิตทำให้มีอาชีพและมีรายได้ที่ดี

การประเมินความสำเร็จของกลุ่มปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ กลุ่มเกษตรกรห้วยพระ พิจารณาจากผลการประเมินด้านต่าง ๆ คือ ผลการประเมินด้านบริบท ผลการประเมินด้านปัจจัยเข้า

เข้า ผลการประเมินด้านกระบวนการและ ผลการประเมินด้านปัจจัยออกของกลุ่ม จากการประเมินสรุปผลได้ว่า กลุ่มมีความสำเร็จในระดับสูง แม้ว่ากลุ่มจะมีปัญหาด้านสถานะแวดล้อมของกลุ่มก็ตาม ทำให้กลุ่มได้คะแนนในการประเมินด้านบริบท 61.67 แต่ก็ยังได้คะแนนในการประเมินด้านปัจจัยนำเข้า และผลการประเมินด้านกระบวนการสูงถึง 94.47 และ 79.40 ตามลำดับ และผลการประเมินด้านปัจจัยออก 97.50 คะแนน จึงส่งผลให้ กลุ่มมีความสำเร็จในระดับคะแนน สูงถึง 83.26 หมายความว่า กลุ่มประสบความสำเร็จในระดับสูงมาก

ส่วนสุดท้าย ผลของการวิเคราะห์ถึงจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของกลุ่มและการวิเคราะห์ SWOT matrix กำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินงานของกลุ่ม ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้ ผลจากการกำหนดแผนกลยุทธ์ 3 ด้านคือกลยุทธ์การพัฒนางานองค์กร (บุคคลและการเงิน) การพัฒนากลยุทธ์การผลิต และกลยุทธ์การตลาด ตลอดจนประเมินกลยุทธ์ทางเลือกและจัดลำดับความสำคัญจากการประชุมเชิงปฏิบัติการ จะทำให้ได้ผลของกลยุทธ์ ที่การจัดลำดับความสำคัญได้ดังนี้

1. จัดหาช่องทางการตลาดเพิ่มขึ้น โดยใช้โอกาสที่มีภาคเอกชนมีการตื่นตัวทั้งทางด้านกระแสนิยมรวมถึงการเพิ่มแหล่งขายสินค้าปลอดสารพิษที่มีมากขึ้น

1.1 ขายตรงถึงผู้บริโภค โดยผ่านการช่วยเหลือจากหน่วยงานของรัฐและองค์กรพัฒนาเอกชน และขายตรงกับร้านค้าต่างๆ ในจังหวัดนครปฐม

1.2 หาช่องทางการตลาดขายสินค้าในตลาดกลาง (ตลาดปฐมมงคล) ในจังหวัดนครปฐม

1.3 จัดทำแผนการผลิตและปริมาณผลผลิตไปเสนอให้กับบริษัทและพ่อค้าคนกลางต่างๆ

2. จัดทำการฝึกอบรมพัฒนาเพิ่มความรู้และประสบการณ์ด้านการตลาด โดยขอความช่วยเหลือหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้อง เช่น กรมส่งเสริมการเกษตร เกษตรจังหวัด เกษตรอำเภอ หรือหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องให้คำแนะนำเกี่ยวกับการตลาด

2.1 จัดทำตราสินค้าของกลุ่ม

2.2 ทำการประชาสัมพันธ์ตราสินค้า

2.3 มีการจัดสอนและอบรมให้กลุ่มหรือ กรรมการกลุ่มเข้าใจถึงเรื่องทางการตลาด

3. กลุ่มมีความชำนาญ มีความรู้ในการผลิตผักปลอดภัยจากสารพิษที่ดี กลุ่มต้องพยายามที่จะรักษาคุณภาพหรือเพิ่มคุณภาพของผลผลิต โดยอาศัยประสบการณ์และทักษะในการผลิต อีกทั้งความได้เปรียบของการมีทรัพยากรบุคคลที่ดี และขอความช่วยเหลือจากภาครัฐให้เข้ามาช่วย ในด้านการอบรมให้ความรู้ด้านการรวมกลุ่มหรือด้านบริหารบุคคล

4. กลุ่มควรให้ความสนใจในการออกร้านแสดงสินค้าตามสถานที่ต่าง ๆ ที่หน่วยงานภาครัฐและเอกชนจัดขึ้น เพื่อเป็นการให้ผู้บริโภคได้รับรู้ถึงผลิตภัณฑ์ของกลุ่มและกลุ่มได้มากยิ่งขึ้น

5. ขอความช่วยเหลือหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้อง ให้คำแนะนำเกี่ยวกับการสร้างเครือข่ายระหว่างกลุ่มให้กลุ่มเกษตรกร ปลูกผักต่างปลอดสารต่างๆ เข้าใจการทำงานของเครือข่าย

6. กลุ่มอาชีพปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษกลุ่มเกษตรกรห้วยพระ ควรขอความร่วมมือจากหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้องมีการจัดทำประชาสัมพันธ์กลุ่มตลอดถึงการดำเนินงานของกลุ่มและประชาสัมพันธ์ถึงผลผลิตที่ได้มาตรฐาน GAP ของกลุ่ม เช่น ผักบุ้ง กระเพรา โหระพา หน่อไม้ฝรั่ง ผักชีฝรั่ง ตะไคร้ และประชาสัมพันธ์ถึงความสำคัญของอาหารปลอดสาร

7. สร้างความรู้สึกรักความเป็นเจ้าของและการมีส่วนร่วม รวมทั้งสร้างพันธะผูกพัน ให้กับสมาชิกดังนี้

7.1 ส่งเสริมสมาชิกกลุ่ม ให้รวมกลุ่มในงานบุญต่างๆ เพื่อสร้างความผูกพันและ สร้างบรรยากาศความเป็น เป็นพี่น้องกันในกลุ่มมากขึ้น

7.2 จัดทำการประชุมและแลกเปลี่ยนความรู้หลังจากมีการอบรมด้านกระบวนการผลิต ด้านการบริหารและการตลาดต่างๆ

7.3 จัดทำระบบบัญชีการเงินที่เป็นมาตรฐาน มากขึ้น

8. กลุ่มจะต้องรักษาคุณภาพและเพิ่มคุณภาพของการผลิต อาศัยประสบการณ์ทักษะในกระบวนการปลูกผักปลอดสารพิษ โดยเพิ่มการควบคุมคุณภาพของการผลิตตลอดจนการปลูก การเก็บเกี่ยว การขนส่งเข้ามาในกลุ่ม และการบรรจุภัณฑ์

9. ขอความช่วยเหลือจากภาครัฐให้เข้ามาช่วยในด้านการอบรมให้ความรู้ทางการผลิต กระบวนการผลิตและเทคโนโลยีใหม่ๆ ในการปลูกผักปลอดสารพิษ รวมถึงความรู้ทางการจัดการพัฒนาคุณภาพของผลผลิตให้อยู่ในเกณฑ์มาตรฐาน GAP เพื่อให้กลุ่มมีประสิทธิภาพในการผลิตมากขึ้น

10. ติดต่อและขอความช่วยเหลือจากภาครัฐให้เข้ามาช่วยให้ความรู้ทางด้านระบบบัญชีการเงิน เพื่อให้กลุ่มมีข้อมูลแสดงทางการเงิน ที่ช่วยพิจารณาตัดสินใจด้านการจัดการได้อย่างถูกต้องและมีประสิทธิภาพ

### ข้อเสนอแนะ

#### ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

จากการศึกษาครั้งนี้ทำให้ได้ข้อเสนอแนะซึ่งอาจเป็นแนวทางในการปฏิบัติสำหรับผู้ผลิต ผักปลอดภัยจากสารพิษ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องตลอดจนผู้ที่สนใจในโครงการ ซึ่งในข้อเสนอแนะจากการวิจัยในครั้งนี้ผู้ศึกษา จะเน้นข้อเสนอแนะ ทางด้านนโยบายของรัฐ และข้อเสนอแนะในทางกลยุทธ์ เพิ่มเติมบางเรื่องจากการกำหนดกลยุทธ์ของกลุ่มที่มีไว้ครบทุกด้านอยู่แล้วดังนี้

1. หน่วยงานท้องถิ่นของรัฐ เช่น เกษตรอำเภอหรือ เกษตรจังหวัด ควรทำตามนโยบายที่รัฐบาลมอบหมายให้อย่างจริงจัง และควรมีการติดตามประเมินผลงานที่ทำไว้ มิใช่ทำงานเพื่อให้งบประมาณหมดไปโดยไม่มีการติดตามและประเมินผลจึงทำให้เกษตรกรไม่ได้รับประโยชน์อย่างเต็มที่

2. รัฐควรให้ความสนับสนุน และมีนโยบายในการส่งเสริมและสนับสนุน ด้านการค้า การตลาด ผักปลอดภัยจากสารพิษ และในด้านของกฎหมายที่เกี่ยวกับการส่งออก เพื่อให้ผู้ส่งออกสามารถประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจได้

3. กลุ่มควรจัดระบบการผลิตเพื่อให้สมาชิกกลุ่มช่วยเหลือกันโดยจัดระบบการผลิตแยก

ตามประเภทของผัก ในการเอาแรงกันหรือแลกเปลี่ยนความคิดหรือปัญหาในการผลิตผักแต่ละชนิด เพื่อลดต้นทุนด้านแรงงานและ เพื่อช่วยเหลือกันในด้านต่างๆ เพื่อแก้ไขปัญหาการผลิตที่เหมือนกัน เช่นในการผลิตส่วนของผักบุงที่มีการช่วยเหลือกัน โดยการเอาแรงกันทุกวัน

4. จากการศึกษาถึงพฤติกรรมของผู้บริโภคผักปลอดภัยจากสารพิษ ทำให้ทราบว่าผู้บริโภค คำนึงถึงคุณภาพของผลผลิตเป็นส่วนใหญ่ ดังนั้นกลุ่มควรที่จะคำนึงถึงคุณภาพในการผลิตผลผลิต เป็นหลัก กรรมการไม่ควรพิจารณาถึงการเพิ่มปริมาณผลผลิตที่มากเกินไป ซึ่งอาจทำให้คุณภาพ ของผลผลิต ไม่ดีเท่าที่ควร

5. ในฐานะที่กลุ่มเป็นที่ศึกษาคูงาน ควรจัดทำเอกสารโฆษณาผลผลิตของกลุ่มหรือโฆษณา กลุ่ม ว่าผลผลิตที่ได้ มีมาตรฐานอย่างไร ผลิตโดยวิธีใด และ อธิบายถึงความปลอดภัยของอาหาร ปลอดภัยจากสารพิษ และวาดแผนที่แสดงที่ตั้งกลุ่มลงในเอกสารหรือให้ เบอร์ติดต่อ ในแผ่นพับ โฆษณาของกลุ่ม แจกให้กับผู้ที่เยี่ยมชมหรือเข้าไปศึกษาคูงาน รวมถึงการออกร้าน ต่าง ๆ ที่ทาง มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตกำแพงแสนหรือหน่วยงานอื่นๆ เชิญไปออกงาน เพื่อเป็นการ โฆษณากลุ่มทางหนึ่ง

6. กลุ่มควรสนใจในตัวบุคลากรในอนาคต ควรที่มีคนรุ่นใหม่ ๆ ที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการผลิตต่อเนื่องจากสมาชิกกลุ่มเดิม ที่ส่วนมากจะเป็นผู้ที่มีอายุมากแล้ว โดยให้ บุคลากรรุ่นเก่า เช่น พ่อแม่เป็นผู้สอนเนื่องจากมีประสบการณ์ในการผลิต ดังนั้นในอนาคตถ้าไม่มีการสอนงานให้กับคนรุ่นใหม่แล้วอาจทำให้ผลผลิตของกลุ่มนั้นจะไม่สามารถรักษาคุณภาพหรือ พัฒนาตามเทคโนโลยีได้ทัน

7. สมาชิกกลุ่มควรมีส่วนร่วมหาตลาดใหม่ๆ ในการขายผักปลอดภัยจากสารพิษ มากขึ้น ไม่ควรปล่อยเป็นหน้าที่ของประธานกลุ่มเพียงคนเดียว

### ข้อเสนอแนะในการศึกษาวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรมีการศึกษาความคิดเห็นของเกษตรกรที่เคยปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษมาแล้ว แต่ ปัจจุบันไม่ได้ปลูกว่ามีความคิดเห็นอย่างไร และสาเหตุที่เกษตรกรเลิกปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษ ซึ่งจะสามารถนำไปแก้ไขจุดบกพร่องในการส่งเสริมให้มีการปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษต่อไป

2. ควรมีการศึกษาถึงการทัศนคติและยอมรับต่อเทคนิคการปลูกผักปลอดภัยจากสารพิษว่ามีปัจจัยอะไรบ้าง ที่มีผลในการยอมรับ และยอมรับเพราะอะไรมีความยากง่ายของการผลิต และปัญหาอุปสรรคต่าง ๆ

3. ควรมีการศึกษาถึง ศักยภาพของวิสาหกิจชุมชนและสถานการณ์ด้านการผลิต การตลาด โอกาสทางการตลาด และกลยุทธ์ทางการตลาดของอาหารปลอดภัยจากสารพิษ

4. และควรมีการศึกษาเรื่องลักษณะตลาดและความเคลื่อนไหวราคาและความเชื่อมโยงราคาของผักปลอดภัยจากสารพิษ

## เอกสารและสิ่งอ้างอิง

- กรมการพัฒนาชุมชน. 2529. การประเมินผลโครงการพัฒนากลุ่มอาชีพ. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์กระทรวงมหาดไทย.
- กรมส่งเสริมการเกษตร. 2533. เอกสารส่งเสริมการเกษตร. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์เกษตรสัมพันธ์.
- กรมส่งเสริมการส่งออก. 2545. โครงการ "หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์" (One Tambon -One Product). (อัดสำเนา).
- จักรวัฒน์ หนูท่านา. 2546. การวิเคราะห์ทางการเงินของการลงทุนผลิตผักปลอดภัยจากสารพิษในตาข่ายในล่อน : กรณีศึกษาเกษตรกรอำเภอดอนตูม จังหวัดนครปฐม. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์เกษตร, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- ชนิดา คุ่มภักย์. 2543. ปัจจัยที่ผลต่อความสำเร็จของกลุ่มสตรีสหกรณ์ในจังหวัดลพบุรี. ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต (พัฒนาสังคม) สาขาพัฒนาสังคม, สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์.
- ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ. 2542. ธุรกิจชุมชน เส้นทางที่เป็นไปได้. กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนสนับสนุนงานวิจัย.
- ดาราวรรณ วิรุฬพล. 2545. สถานการณ์ด้านการผลิต การตลาดและโอกาสทางการตลาดของสินค้าศิลปกรรมพื้นบ้านภายใต้โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ของภาคเหนือ: กรณีศึกษาผ้าทอตีนจอกของจังหวัดแพร่. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- นันทิยา หุตานุวัตร และ ณรงค์ หุตานุวัตร. 2542. SWOT: การวางแผนกลยุทธ์ธุรกิจชุมชน. กรุงเทพฯ: สถาบันชุมชนพัฒนาท้องถิ่น.

- บวรรัตน์ สุกระกาญจน์. 2545. ประเมินผลการดำเนินงานขององค์กรธุรกิจชุมชนตามโครงการ  
หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ กรณีศึกษา ตำบลโลกสะอาด อำเภอศรีเทพ จังหวัดเพชรบูรณ์.  
ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต (พัฒนาสังคม) สาขาพัฒนาสังคม, สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหาร  
ศาสตร์.
- เบญจมาศ จันทร์แก้ว. 2538. การวิเคราะห์ทางเศรษฐกิจของการผลิตผักโดยใช้สารธรรมชาติ  
และสารเคมี. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์เกษตร,  
มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- ปราโมทย์ ใค้ววรินทร์ และ คณะ. 2542. การประเมินผลโครงการอบรมกลุ่มสตรีด้านอาชีพ  
เสริมของ เทศบาลเมืองลำพูน. วิทยานิพนธ์รัฐประศาสนศาสตรมหาบัณฑิต สาขารัฐ  
ประศาสนศาสตร์, สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์.
- พิบูล ทีปะपाल. 2547. กลยุทธ์การตลาด : การตลาดสมัยใหม่ กรุงเทพฯ: อมรการพิมพ์.
- มนกานต์ พรหมวราท. 2547. การประเมินโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์: กรณีศึกษา กลุ่ม  
ดอกไม้ประดิษฐ์ในจังหวัดนนทบุรี. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขา  
เศรษฐศาสตร์, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- เยาวดี ราชชัยกุล. 2542. ประเมินโครงการ. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- วรเดช จันทรศร และ ไพโรจน์ ภัทรนรากุล. 2546. การประเมินผลในระบบเปิด. กรุงเทพฯ:  
โครงการเอกสารและตำราสมาคมรัฐศาสตรบัณฑิต.
- วิไล ท่วมกลัด . 2543. ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อและพฤติกรรมการบริโภคผักปลอดสารพิษ  
วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์เกษตร, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์. 2538. พฤติกรรมผู้บริโภค. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์พัฒนาศึกษา.
- \_\_\_\_\_. 2541. การบริหารการตลาดยุคใหม่. กรุงเทพฯ: บริษัทธีรฟิล์มและไวเทคจำกัด.

ศิริวรรณ ทีปะศิริ. 2538. การเปรียบเทียบต้นทุน รายได้ และกำไร ของการผลิตพืชผักโดยใช้  
สารเคมี และการใช้สารเคมีร่วมกับสารสกัดจากสะเดาในการกำจัดศัตรูพืช ในอำเภอไทรน้อย  
จังหวัดนนทบุรี. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์เกษตร,  
มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

สาวิตรี แก้วแสงใจ. 2548. การวิเคราะห์เศรษฐกิจ การผลิต การตลาด และการประเมินผลการ  
ดำเนินงานผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มทอผ้าบ้านช่างเคิ่ง ตำบลบ้านตาล อำเภอ  
ฮอด จังหวัดเชียงใหม่. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์เกษตร,  
มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

สมคิด ทักษิณาวิสูทธิ. 2548. หลักการตลาดสินค้าเกษตร. คณะเศรษฐศาสตร์:  
มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

สมหวัง พิธิยานุวัฒน์. 2540. รวบรวมบทความทางประเมินโครงการ. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่ง  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

สุนทร เรืองเกษม. 2539. คู่มือการปลูกผัก. กรุงเทพฯ: ม. ป. พ.

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. 2544. แผนพัฒนาเศรษฐกิจและ  
สังคมแห่งชาติ ฉบับที่เก้า พ.ศ. 2545 – 2549. กรุงเทพฯ: ม.ป.พ.

อมรทิพย์ แท้เที่ยงธรรม. 2545. สถานการณ์ด้านการผลิต การตลาด โอกาสทางการตลาดและกล  
ยุทธ์ทางการตลาดของสินค้าหัตถกรรมพื้นเมืองภายใต้โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์  
กรณีศึกษาเครื่องจักรสาน จังหวัดนครราชสีมาและอ่างทอง. คณะเศรษฐศาสตร์:  
มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

\_\_\_\_\_. 2546. รายงานการวิจัยเรื่องการประเมินผลกลุ่มหัตถกรรมภายใต้  
โครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ กรณีศึกษาจังหวัดนครศรีธรรมราช. คณะเศรษฐศาสตร์:  
มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

## ประวัติการศึกษา และการทำงาน

ชื่อ -นามสกุล	ณกุล คำสุจริต
วัน เดือน ปี ที่เกิด	26 กันยายน 2525
สถานที่เกิด	จังหวัดนครปฐม
ประวัติการศึกษา	คณะเศรษฐศาสตร์ (การเงิน) มหาวิทยาลัยรามคำแหง