



ใบรับรองวิทยานิพนธ์
บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์สหกรณ์)
ปริญญา

เศรษฐศาสตร์สหกรณ์	สหกรณ์
สาขา	ภาควิชา
เรื่อง	การเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชน กรณีศึกษา: กลุ่มเกษตรกร “โครงการผักประสาณใจ” อำเภอด่านช้าง จังหวัดสุพรรณบุรี
	Community Supported Agriculture Case Study: A Farmer Group “Pak Pra Sarn Jai Project” Dan Chang District, Suphan Buri Province
نامผู้วิจัย	นายอนุรักษ์ ปานสีด้า
ได้รับพิจารณาเห็นชอบโดย	
อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก	(ผู้ช่วยศาสตราจารย์วิจิตต์ศรี สงวนวงศ์, Dr. rer. oec. soc.)
อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ร่วม	(รองศาสตราจารย์วินัย อัจฉกหาญ, M.A.)
หัวหน้าภาควิชา	(ผู้ช่วยศาสตราจารย์วิจิตต์ศรี สงวนวงศ์, Dr. rer. oec. soc.)

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์รับรองแล้ว

(รองศาสตราจารย์กัญจนา วีระกุล, D. Agr.)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

วันที่ เดือน พ.ศ.

วิทยานิพนธ์

เรื่อง

การเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชน กรณีศึกษา: กลุ่มเกษตรกร “โครงการผักประสานใจ”
อำเภอด่านช้าง จังหวัดสุพรรณบุรี

Community Supported Agriculture Case Study: A Farmer Group “Pak Pra Sarn Jai Project”
Dan Chang District, Suphan Buri Province

โดย

นายอนุรักษ์ ปานสีด้า

เสนอ

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์สหกรณ์)

พ.ศ. 2553

อนุรักษ์ ปานสีด้า 2553: การเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชน: กรณีศึกษา: กลุ่มเกษตรกร “โครงการผัก
ประสานใจ” อำเภอด่านช้าง จังหวัดสุพรรณบุรี ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์
สหกรณ์) สาขาเศรษฐศาสตร์สหกรณ์ ภาควิชาสหกรณ์ อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก:
ผู้ช่วยศาสตราจารย์จิตต์ศรี สงวนวงศ์, Dr. rer. oec. soc. 73 หน้า

การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาวิธีการดำเนินงานของกลุ่มเกษตรกร “โครงการผัก
ประสานใจ” ที่นำแนวคิดของการเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชนมาประยุกต์ใช้ 2) ศึกษาแรงจูงใจในการเข้าร่วม
“โครงการผักประสานใจ” ของสมาชิก 3) ศึกษาความสัมพันธ์ของข้อมูลพื้นฐาน ได้แก่ อายุ เพศ ระดับการศึกษา
อาชีพ และรายได้ ของสมาชิกกับแรงจูงใจในการเข้าร่วม “โครงการผักประสานใจ” 4) ศึกษาความพึงพอใจใน
การเข้าร่วม “โครงการผักประสานใจ” ของสมาชิก 5) ศึกษาความสัมพันธ์ของข้อมูลพื้นฐาน ได้แก่ อายุ เพศ
ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้ ของสมาชิกกับความพึงพอใจในการเข้าร่วม “โครงการผักประสานใจ” โดย
ในการศึกษาใช้การสัมภาษณ์เชิงลึกในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้นำโครงการฯ จำนวน 1 คน และใช้
แบบสอบถามเพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลในส่วนของสมาชิกจำนวน 46 คน ซึ่งเป็นกลุ่มตัวอย่างจากประชากร
ทั้งหมด การวิเคราะห์ผลใช้สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าโคสแควร์ และค่าสัมประสิทธิ์การจรรยา
เพื่อให้การศึกษานี้บรรลุตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้

ผลการศึกษาพบว่า การดำเนินงานของ “โครงการผักประสานใจ” มีการดำเนินงานโดยยึดหลักของ
แนวคิดการเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชนทุกประการ อีกทั้งยังพบว่ากิจกรรมในการดำเนินงานประกอบไปด้วย
กิจกรรมในทุกหมวดกิจกรรมตามแนวคิดห่วงโซ่คุณค่า ในส่วนของแรงจูงใจ พบว่า “โครงการผักประสานใจ”
สามารถตอบสนองต่อแรงจูงใจในการเข้าร่วมของสมาชิกโดยรวมอยู่ในเกณฑ์มาก เมื่อศึกษาถึงความสัมพันธ์ของข้อมูล
ทั่วไปกับแรงจูงใจพบว่า ไม่มีความสัมพันธ์ซึ่งกันและกันที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 ส่วนของความพึงพอใจ พบว่า
โดยรวมสมาชิกมีความพึงพอใจอยู่ในเกณฑ์มาก และเมื่อดูถึงความสัมพันธ์ของข้อมูลทั่วไปกับความพึงพอใจ
พบว่า อาชีพ มีความสัมพันธ์กับความพึงพอใจที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 เพียงตัวแปรเดียว จากผลการศึกษาสามารถ
สรุปได้ว่ามูลเหตุที่ทำให้สมาชิกสนับสนุนโครงการประกอบด้วยปัจจัย 2 ประการ ได้แก่ ความสามารถในการ
ตอบสนองต่อแรงจูงใจในการเข้าร่วมโครงการของสมาชิก และความสามารถในการสร้างความพึงพอใจให้แก่
สมาชิก ซึ่งสอดคล้องกับปัจจัยสำคัญในการสร้างฐานลูกค้า และการสร้างความภักดีในตราสินค้า ดังนั้นหากกลุ่ม
เกษตรกรหรือสหกรณ์ใดที่ต้องการที่จะมีกลุ่มลูกค้าหรือสมาชิกเพิ่มขึ้น รวมถึงมีความภักดีต่อองค์กร จึงควรให้
ความสำคัญกับการตอบสนองต่อความต้องการและความคาดหวังของลูกค้าหรือสมาชิก รวมถึงการสร้างความ
พึงพอใจเป็นสำคัญ

Anurak Panseedum 2010: Community Supported Agriculture Case Study: A Farmer Group “Pak Pra Sarn Jai Project” Dan Chang District Suphan Buri Province. Master of Arts (Cooperative Economics), Major Field: Cooperative Economics, Department of Cooperative. Thesis Advisor: Assistant Professor Vijitsri Sanguanwonges, Dr. rer. oec. soc. 73 pages.

This study aims to 1) study how the operations of the farmers “Pak Pra Sarn Jai Project” that has applied the concept of Community Supported Agriculture. 2) study the motivation of member to participate in the project. 3) study the relationship between the general information of members such as age, gender, education level, career and income and the motivation to participate in the project. 4) study the satisfaction of member in the project. 5) study the relationship between the general information of members such as age, gender, education level, career and income and the satisfaction of member in the project. For data collection use an in-depth-interview to the leader of the project and structured questionnaire to 46 members in collecting data which are the sampling of population. Descriptive statistics such a percentage, mean, chi-square and contingency coefficient will be used to complete this study.

The results showed that the operation of the project is implemented by the principles of the concept of Community Supported Agriculture. It also found that in operating activities consist of activities in each activity category of value chain concept. The level of motivation in participating were at good level. When to see a relationship between the general information and the motivation found, no reciprocity at 0.05 level of significant. In the level of the satisfaction of member in the project were at good level. When viewing the relationship between the general information and the satisfaction of member found that only career correlated at 0.05 level of significant. From the results can concludes that the ability in against for motivation and satisfaction of the member are the main factor to make the member participate in the project. Which coincident with the key factors to make new customer or member and royalty for brand. There for if any group of farmer of co-operatives need to maintain an old customer and make new customer for your own organization do not miss to pay attention for motivation and satisfaction of the customer

Student's signature

Thesis Advisor's signature

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยดีด้วยความกรุณาจากผู้ช่วยศาสตราจารย์วิจิตรศรี
สงวนวงศ์ ประธานกรรมการที่ปรึกษา รองศาสตราจารย์วินัย อาจคงหาญ กรรมการวิชาเอก ที่ให้
คำแนะนำในการปรับปรุงแก้ไขจนสำเร็จสมบูรณ์ด้วยดี ผู้ศึกษาขอขอบพระคุณไว้ ณ ที่นี้

ขอขอบพระคุณ คุณระวีวรรณ และคุณประยงษ์ ศรีทอง ผู้เป็นแกนนำของ “โครงการฝึก
ประสานใจ” ที่อำนวยความสะดวกในเรื่องข้อมูลของ “โครงการฝึกประสานใจ” และการ
ประสานงานในการติดต่อกับสมาชิก และขอขอบคุณสมาชิกของ “โครงการฝึกประสานใจ” ที่ให้
ความร่วมมือเป็นอย่างดีในการให้ข้อมูล ทำให้วิทยานิพนธ์เล่มนี้สำเร็จลุล่วงด้วยดี

สุดท้ายขอขอบพระคุณ คุณพ่อ คุณแม่ และผู้เป็นกำลังใจให้ทุกๆ คนที่คอยให้กำลังใจใน
การทำวิจัยครั้งนี้ จึงทำให้การวิจัยครั้งนี้สำเร็จลุล่วงด้วยดี

อนุรักษ์ ปานสีด้า
มกราคม 2553

สารบัญ

หน้า

สารบัญตาราง	(3)
สารบัญภาพ	(5)
บทที่ 1 บทนำ	1
ความสำคัญของปัญหา	1
วัตถุประสงค์ในการศึกษา	2
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	3
ขอบเขตในการศึกษา	3
นิยามศัพท์	4
บทที่ 2 การตรวจเอกสาร	5
แนวคิดห่วงโซ่คุณค่า	5
แนวคิดของการเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชน	8
แนวคิดและทฤษฎีแรงจูงใจ	11
แนวคิดเกี่ยวกับความพึงพอใจของลูกค้า	17
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	18
สมมติฐานในการศึกษา	20
บทที่ 3 วิธีการศึกษา	21
การเก็บรวบรวมข้อมูล	21
เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา	21
ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	22
การวิเคราะห์ข้อมูล	23
บทที่ 4 ผลการศึกษาและวิจารณ์	27
ผลการศึกษา	27
ข้อวิจารณ์	48

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ	50
สรุป	50
ข้อเสนอแนะ	52
เอกสารและสิ่งอ้างอิง	54
ภาคผนวก	
ภาคผนวก ก ข้อมูลทั่วไปบ้านห้วยหินคำ อำเภอด่านช้าง จังหวัดสุพรรณบุรี	58
ภาคผนวก ข ใบสมัครสมาชิก “โครงการฝึกประสานใจ” ผู้ผลิตเพื่อผู้บริโภค และสิ่งแวดล้อม	60
ภาคผนวก ค แบบสอบถาม	67
ประวัติการศึกษา และการทำงาน	73

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	การจำแนกสิ่งจูงใจในการซื้อ	15
2	ความสอดคล้องในการดำเนินงานของ “โครงการฝึกประสานใจ” กับหลักของการเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชน	34
3	สภาพเศรษฐกิจและสังคมของสมาชิก “โครงการฝึกประสานใจ”	37
4	การทราบความแตกต่างระหว่างผักอินทรีย์ ผักไร้สาร และผักปลอดภัยจากสารพิษของสมาชิก “โครงการฝึกประสานใจ”	39
5	จำนวนครั้งในการประกอบอาหารเองต่อสัปดาห์ของสมาชิก “โครงการฝึกประสานใจ”	39
6	สาเหตุของการซื้อผักอินทรีย์ของสมาชิก “โครงการฝึกประสานใจ”	40
7	ระดับราคาที่ยอมรับได้ในการซื้อผักอินทรีย์ของสมาชิก “โครงการฝึกประสานใจ”	40
8	แรงจูงใจที่มีผลต่อการเข้าร่วม “โครงการฝึกประสานใจ” ของสมาชิก	41
9	ความพึงพอใจที่มีต่อ “โครงการฝึกประสานใจ” ของสมาชิก	42
10	ความสัมพันธ์ระหว่างข้อมูลพื้นฐานของสมาชิกกับแรงจูงใจในการเข้าร่วมโครงการของสมาชิก	46

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่		หน้า
11	ความสัมพันธ์ของข้อมูลพื้นฐานของสมาชิกกับแรงจูงใจในการเข้าร่วมโครงการของสมาชิก	46
12	ความสัมพันธ์ของข้อมูลพื้นฐานของสมาชิกกับความพึงพอใจในการเข้าร่วมโครงการของสมาชิก	47
13	ความสัมพันธ์ของข้อมูลพื้นฐานของสมาชิกกับความพึงพอใจในการเข้าร่วมโครงการของสมาชิก	48

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	กิจกรรมเครือข่ายในการสร้างห่วงโซ่คุณค่า	6
2	การเกิดความพึงพอใจของบุคคล	18
3	ขบวนการในการเริ่มต้นของ “โครงการฝึกประสานใจ”	29
4	การจัดชุดฝึกสำหรับจัดส่งฝึกให้แก่สมาชิก	32
5	ชุดฝึกที่ถูกบรรจุลงบรรจุภัณฑ์ (ลัง และถุงพลาสติก)	33
6	ขบวนการขั้นตอนและกิจกรรมการดำเนินงานของ “โครงการฝึกประสานใจ” ตามรูปแบบของแบบจำลองห่วงโซ่คุณค่า	35

บทที่ 1

บทนำ

ความสำคัญของปัญหา

ในโลกยุคปัจจุบันที่การเข้าถึงข้อมูลข่าวสารของผู้บริโภคทำได้ง่ายและสะดวกรวดเร็ว ส่งผลให้ผู้บริโภคเริ่มหันมาตระหนักถึงสิ่งต่างๆรอบตัวที่มีผลต่อความเป็นอยู่มากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งเรื่องของอาหารซึ่งเป็นหนึ่งในปัจจัยสี่ของมนุษย์ที่มีผลโดยตรงต่อการดำรงชีวิต

จากการให้ความสำคัญในประเด็นเรื่องอาหารของผู้บริโภคที่มุ่งเน้นในการบริโภคอาหารปลอดภัยจากสารพิษ โดยเฉพาะอย่างยิ่งอาหารที่มีกระบวนการผลิตแบบอินทรีย์ เป็นผลให้การดำเนินกิจกรรมทางการเกษตรรูปแบบหนึ่งที่มีชื่อว่าการเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชน (Community Supported Agriculture) เกิดขึ้น ซึ่งการเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชน เป็นแนวคิดที่เกิดขึ้นมาจากการให้ความสำคัญกับความปลอดภัยด้านอาหารของผู้บริโภค และการมุ่งแสวงหาความมั่นคงทางเศรษฐกิจในการประกอบอาชีพทางการเกษตรของเกษตรกร จากความต้องการของทั้งสองฝ่ายที่สอดคล้องกันจึงทำให้ทั้งสองฝ่ายเกิดความร่วมมือกัน เพื่อตอบสนองความต้องการซึ่งกันและกัน โดยรูปแบบการดำเนินงานจะเป็นไปในลักษณะที่มีการติดต่อกันโดยตรงของเกษตรกรผู้ผลิตและผู้บริโภค เพื่อสร้างความมั่นคงในระบบอาหาร โดยเฉพาะระบบอาหารในท้องถิ่น สำหรับการดำเนินงานของการเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชนนั้นผู้บริโภคจะทำการจ่ายเงินค่าดำเนินงานในการเพาะปลูกของเกษตรกรในช่วงต้นฤดูเพาะปลูกตามจำนวนที่ตกลงไว้ เพื่อให้เกษตรกรนำไปใช้เป็นทุนสำหรับการซื้อปัจจัยการผลิต และเป็นค่าแรงของเกษตรกร ซึ่งในการจ่ายเงินล่วงหน้าของผู้บริโภคจะเป็นการร่วมรับความเสี่ยงในการผลิตของเกษตรกรอันเกิดจากปัจจัยแวดล้อมทางธรรมชาติ รวมถึงช่วยจัดปัญหาในเรื่องการตลาดแก่เกษตรกร สำหรับสิ่งที่ผู้บริโภคจะได้รับเป็นการตอบแทน คือ ผลผลิตในฤดูเพาะปลูกนั้นๆ เป็นรายสัปดาห์หรือตามข้อตกลงที่มีการพูดคุยกันไว้ รวมถึงการรู้ถึงที่มาที่ไปของอาหารที่บริโภค และนอกจากนั้นแนวทางของการเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชนยังได้มีการดำเนินกิจกรรมในการส่งเสริมความสัมพันธ์ระหว่างผู้บริโภคและเกษตรกร โดยการจัดกิจกรรมให้ผู้บริโภคได้มีโอกาสช่วยงานฟาร์มและกิจกรรมที่เป็นการเสริมสร้างความรู้แก่ผู้บริโภค (Demuth, 1993)

สำหรับในประเทศไทยพบว่าได้มีเกษตรกร 1 ราย คือ สวนดวงตะวัน เขตหนองจอก และกลุ่มเกษตรกร 1 กลุ่ม ที่ใช้ชื่อว่า “โครงการผักประธานใจ” ที่นำแนวคิดของการเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชนมาใช้ โดยปัจจุบันทาง สวนดวงตะวัน ได้มีการปิดตัวลงทำให้กลุ่มเกษตรกร “โครงการผักประธานใจ” เป็นกลุ่มเดียวที่มีความชัดเจนในการดำเนินงานตามแนวคิดของการเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชน ซึ่งจากข้อมูลในการดำเนินงานของกลุ่มพบว่าตั้งแต่การเริ่มดำเนินงานอย่างเป็นทางการในปี พ.ศ. 2547 ทางโครงการมีจำนวนสมาชิกเพิ่มขึ้นและมีอัตราการเพิ่มขึ้นของสมาชิกอย่างต่อเนื่อง ด้วยเหตุของการเพิ่มขึ้นของสมาชิกที่เข้าร่วมโครงการ ทำให้ผู้วิจัยเกิดความสนใจที่จะศึกษาถึงวิธีการดำเนินงานของกลุ่มเกษตรกร “โครงการผักประธานใจ” ที่นำแนวคิดของการเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชนมาประยุกต์ใช้จนประสบความสำเร็จ ตลอดจน ความพึงพอใจ และแรงจูงใจของสมาชิกในการตัดสินใจเข้าร่วมโครงการ เนื่องด้วยการเข้าร่วมโครงการสมาชิกจะต้องยอมรับในข้อตกลงของทางโครงการบางประการซึ่งขัดกับพฤติกรรมการซื้อในความเป็นจริงของผู้บริโภค เช่น การต้องจ่ายเงินล่วงหน้าก่อนการได้รับสินค้าและต้องยอมรับในคุณลักษณะของสินค้าที่ผลิตได้ รวมถึงต้องยอมรับในปริมาณที่อาจจะน้อยกว่าที่ทำการตกลงเอาไว้ เป็นต้น

วัตถุประสงค์ในการศึกษา

1. ศึกษาวิธีการดำเนินงานของกลุ่มเกษตรกร “โครงการผักประธานใจ” ที่นำแนวคิดของการเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชนมาประยุกต์ใช้
2. ศึกษาแรงจูงใจในการเข้าร่วม “โครงการผักประธานใจ” ของสมาชิก
3. ศึกษาความสัมพันธ์ของข้อมูลพื้นฐาน ได้แก่ อายุ เพศ ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้ของสมาชิกกับแรงจูงใจในการเข้าร่วม “โครงการผักประธานใจ”
4. ศึกษาความพึงพอใจในการเข้าร่วม “โครงการผักประธานใจ” ของสมาชิก
5. ศึกษาความสัมพันธ์ของข้อมูลพื้นฐาน ได้แก่ อายุ เพศ ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้ของสมาชิกกับความพึงพอใจในการเข้าร่วม “โครงการผักประธานใจ”

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ทราบถึงขบวนการและขั้นตอนในการดำเนินงานของ “โครงการฝึกประสานใจ” ที่นำแนวคิดของการเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชนมาประยุกต์ใช้เป็นหลักในการดำเนินงาน และทราบถึงมูลเหตุที่ทำให้สมาชิกยอมรับในของตกลงในการเข้าร่วม “โครงการฝึกประสานใจ” เช่น การจ่ายเงินล่วงหน้าก่อนการได้รับสินค้าและต้องยอมรับในคุณลักษณะของสินค้าที่ผลิตได้ รวมถึงต้องยอมรับในปริมาณที่อาจจะน้อยกว่าที่ทำการตกลงเอาไว้ ซึ่งขัดกับพฤติกรรมการซื้อขายโดยทั่วไปของผู้บริโภค เพื่อนำไปใช้เป็นข้อมูลในการปรับปรุงและพัฒนาการดำเนินกิจการสำหรับกลุ่มเกษตรกรและสหกรณ์ รวมถึงเป็นข้อมูลสำหรับกลุ่มเกษตรกร “โครงการฝึกประสานใจ” ในการนำไปใช้พัฒนาการดำเนินงานของโครงการต่อไป

ขอบเขตในการศึกษา

การศึกษาในครั้งนี้จะทำการศึกษาทั้งในส่วน of ขบวนการและขั้นตอนการดำเนินงานของ “โครงการฝึกประสานใจ” โดยการสัมภาษณ์ผู้นำโครงการ และจะทำการเก็บข้อมูลในส่วนแรงจูงใจ รวมถึงความพึงพอใจของสมาชิกที่มีระยะเวลาในการเข้าร่วม “โครงการฝึกประสานใจ” เป็นระยะเวลาไม่ต่ำกว่า 1 ปี

นิยามศัพท์

โครงการผักประธานใจ หมายถึง กลุ่มเกษตรกรใน อำเภอด่านช้าง จังหวัดสุพรรณบุรี ที่ได้มีการรวมกลุ่มกันโดยไม่มีการจดทะเบียนอย่างเป็นทางการ เพื่อพัฒนาความเป็นอยู่ของตนเองให้ดีขึ้น โดยใช้แนวทางของการเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชนเป็นตัวขับเคลื่อนในการดำเนินงาน

การเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชน หมายถึง ความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นระหว่างเกษตรกร และ ผู้บริโภค ซึ่งทั้งสองฝ่ายสามารถตอบสนองความต้องการซึ่งกันและกัน โดยผู้บริโภคจะได้รับอาหารที่สด สะอาด ปลอดภัย และเกษตรกรจะได้ความมั่นคงในการประกอบอาชีพเกษตรกรรม และนอกจากนั้นความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นโดยตรงระหว่างเกษตรกรและ ผู้บริโภค ยังก่อให้เกิดจิตสำนึกในการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน

สมาชิก หมายถึง ผู้บริโภคที่ให้การสนับสนุน “โครงการผักประธานใจ”

ชุมชน หมายถึง กลุ่มผู้บริโภคในประเทศไทยที่เป็นสมาชิกและให้การสนับสนุน “โครงการผักประธานใจ” และมีความประสงค์ในการแสวงหาอาหารที่สด สะอาด ปลอดภัย ที่ให้การสนับสนุน “โครงการผักประธานใจ”

บทที่ 2

การตรวจเอกสาร

การศึกษาวิจัยเรื่อง การเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชน กรณีศึกษา: กลุ่มเกษตรกร “โครงการผักประธานใจ” อำเภอด่านช้าง จังหวัดสุพรรณบุรี ได้อาศัยแนวคิด ทฤษฎี และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อใช้เป็นแนวทางในการศึกษาดังนี้

1. แนวคิดห่วงโซ่คุณค่า
2. แนวคิดของการเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชน
3. แนวคิดและทฤษฎีแรงจูงใจ
4. แนวคิดความพึงพอใจ
5. ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดห่วงโซ่คุณค่า

โมเดลห่วงโซ่คุณค่าเป็นโมเดลที่ถูกนำมาใช้เป็นเครื่องมือในการตรวจสอบและแยกแยะกิจกรรม เพื่อหาทางสร้างหรือเพิ่มคุณค่าเพิ่ม (Value added) ให้แก่ผลิตภัณฑ์ที่จะส่งมอบให้แก่ลูกค้า (คู่แข่ง บิสซิเนส สคูล, 2541: 44) โดยการดำเนินงานของห่วงโซ่คุณค่าจะประกอบไปด้วยกิจกรรมที่มีความสัมพันธ์เชื่อมโยงและสนับสนุนกัน โดยกิจกรรมจะประกอบด้วย กิจกรรมหลัก และกิจกรรมสนับสนุน (ภาพที่ 1)

กิจกรรมหลัก (Primary Activities) ประกอบด้วย

1. ระบบโลจิสติกส์ภายใน (Inbound Logistic) เป็นการรวมกิจกรรมการรับ การเก็บ และการบริหารจัดการ วัตถุดิบที่ป้อนเข้ากระบวนการ (Input) รวมทั้งส่วนที่เกี่ยวข้อง เช่น คลังสินค้า การควบคุมสินค้าคงเหลือ การกำหนดตารางอุปกรณ์ และการส่งคืนผู้จัดหา เป็นต้น

2. การปฏิบัติการ (Operation) รวมถึงกิจกรรมที่ต้องแปรสภาพจากวัตถุดิบเข้าไปสู่สินค้าสำเร็จรูป เช่น การบรรจุหีบห่อ การบำรุงรักษาวัสดุอุปกรณ์ และการทดสอบ เป็นต้น

3. ระบบโลจิสติกส์ภายนอก (Outbound Logistic) เป็นกิจกรรมส่วนของการกระจายสินค้าสำเร็จรูปไปสู่ผู้บริโภค ประกอบด้วยเรื่องของคลังสินค้า การจัดการวัตถุดิบ พาหนะ การจัดส่ง กระบวนการส่งตามคำสั่ง

4. การตลาดและการขาย (Marketing and Sale) ครอบคลุมกิจกรรมทางการตลาดทั้ง 4 ประเภท คือ สินค้า ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมทางการตลาด การจะใช้ประเภไหนขึ้นขึ้นอยู่กับความต้องการของแต่ละองค์กร และอาจต้องใช้ทุกประเภทร่วมกัน เช่น การตัดสินใจใช้สินค้าที่มีราคาซึ่งสร้างให้ลูกค้ารู้สึกว่ามีความคุ้มค่า แล้วทำการโฆษณาและกระจายช่องทางการจำหน่ายให้ทั่วถึงทั้งการขายตรงและผ่านร้านค้าปลีก เป็นต้น

5. การบริการ (Service) ผู้บริหารสามารถเพิ่มจุดเด่นโดยการสร้างบริการให้ลูกค้าตระหนักว่าเป็นกิจกรรมที่สร้างมูลค่าเพิ่มแก่ลูกค้า กิจกรรมเหล่านี้ประกอบด้วย การติดตั้ง ซ่อมแซม การฝึกอบรมให้ลูกค้า การปรับเปลี่ยนสินค้า ความสุภาพและการตอบสนองความต้องการหรือการร้องเรียนของลูกค้า เป็นต้น



ภาพที่ 1 กิจกรรมเครือข่ายในการสร้างคุณค่า (The Generic Value Chain)

ที่มา: คู่แข่ง บิสซิเนส สกูล (2541: 54)

กิจกรรมสนับสนุน (Support Activities) ประกอบด้วย

1. โครงสร้างพื้นฐานขององค์กร (Firm Infrastructure) ครอบคลุมกิจกรรมที่จะทำให้การสนับสนุนกิจกรรมพื้นฐานต่างๆ โดยจะสนับสนุนให้การสร้างเครือข่ายคุณค่า ทั้งหมดไปในทิศทางเดียวกันเหมาะสมสอดคล้องกับทุกระดับภายในองค์กร ซึ่งถือเป็นแหล่งของการสร้างความได้เปรียบในเชิงแข่งขัน ได้แก่ ปัจจัยพื้นฐานขององค์กร ในเรื่องต่างๆ ดังนี้

1.1. การเงินและการบัญชี หน้าที่งานด้านนี้เป็นบทบาทสำคัญต่อประสิทธิผลของการบริหารในองค์กร ความได้เปรียบหรือจุดแข็ง ขึ้นอยู่กับความสามารถในการเพิ่มทุนจากผู้ถือหุ้นหรือแหล่งเงินกู้ยืมต่างๆ มีการทำงานประมาณที่เหมาะสมทันสมัย และมีความเข้าใจวิธีการปฏิบัติในระบบต้นทุนทางบัญชีอย่างเพียงพอ

1.2. ประเด็นทางกฎหมายและความสัมพันธ์กับภาครัฐ การมีหนี้สินทางกฎหมายจะเป็นสาเหตุให้สินค้าเสื่อมความนิยม และสูญเสียชื่อเสียง ผู้บริหารต้องจัดหาการระงับข้อพิพาทที่มีศักยภาพเพียงพอ เพื่อให้บริษัทเผชิญหน้ากับสภาพแวดล้อมภายนอก ด้านการเมือง และกฎหมายได้

1.3. ระบบข้อมูล กิจกรรมที่มีคุณค่าที่แท้จริงต้องมีทั้งด้านกายภาพ และด้านระบบข้อมูล ซึ่งประกอบด้วย กิจกรรมที่จำเป็นเพื่อรวบรวม นำเข้ากระบวนการ และช่องทางของข้อมูลเพื่อปฏิบัติตามกิจกรรมเป็นความได้เปรียบเชิงแข่งขันที่โดดเด่น และจำเป็นที่สุดในปัจจุบันและอนาคต

1.4. การจัดการทั่วไป ครอบคลุมทั้งโครงสร้างและระบบการบริหาร ซึ่งจะช่วยสนับสนุนกิจกรรมของทั้งองค์กร อาจรวมถึงเรื่องทักษะความชำนาญ การปรับโครงสร้างองค์กรใหม่ หรือการเปลี่ยนแปลงพัฒนาองค์กรสร้างความได้เปรียบที่สำคัญเพิ่มขึ้นในองค์กร

2. การบริหารทรัพยากรมนุษย์ (Human Resource Management) เกี่ยวกับกิจกรรมการเลือกสรร ฝึกอบรม พัฒนา และการจ่ายผลตอบแทนแก่พนักงานทุกระดับ ควรพิจารณาต้นทุนที่แอบแฝงจากการหมุนเวียนของพนักงานเปรียบเทียบกับผลตอบแทนของผู้บริหาร ซึ่งมีเพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัด อันมีผลกระทบต่อตำแหน่งการแข่งขันในตลาด การปรับปรุงทักษะความชำนาญของพนักงาน และรักษาความสัมพันธ์ที่มีกับพนักงาน เป็นการสร้างคุณค่าที่สำคัญด้วยต้นทุนที่ต่ำ และ

ยังป้องกันปัญหาจากสภาพแรงงานภายใต้สภาพการแข่งขันรุนแรง ทรัพยากรมนุษย์ ซึ่งเป็นสิ่งที่มีค่ามีความยืดหยุ่นและสามารถพัฒนาได้มากที่สุด

3. การพัฒนาเทคโนโลยี (Technology Development) มีผลกระทบตั้งแต่ตัวผลิตภัณฑ์จนถึงกระบวนการ เป็นการลงทุนทำการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยีเพื่อช่วยให้บรรลุผลสำเร็จ และเป็นข้อได้เปรียบทางการแข่งขันที่ยั่งยืน รวมทั้งคุณภาพและคุณสมบัติของห้องทดลอง ห้องวิจัย ก็ต้องให้ความสนใจ และต้องไม่ลืมว่าการลงทุนพัฒนาเทคโนโลยี ถือเป็นความเสี่ยงสำหรับธุรกิจเช่นเดียวกัน เพราะอาจเกิดความไม่แน่นอนจากสาเหตุต่างๆ เช่น การเปลี่ยนแปลงความต้องการของผู้บริโภค การลอกเลียนแบบอย่างรวดเร็วของกลุ่มคู่แข่ง และวิวัฒนาการของเทคโนโลยีที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา เป็นต้น

4. การจัดซื้อ (Procurement) หมายถึง หน้าที่ด้านการจัดซื้อสิ่งป้อนเข้า (Input) ที่ใช้ในเครือข่ายคุณค่าของบริษัท ซึ่งได้แก่ วัตถุดิบ ผู้จัดหาวัตถุดิบ อุปกรณ์ เครื่องจักร และอาคารสถานที่ เป็นต้น สิ่งป้อนเข้าเหล่านี้มีบทบาทต่อกิจกรรมสนับสนุนมาก ตัวอย่างเช่น การตัดสินใจเลือกตัวแทนโฆษณา (Agency) เป็นต้น ดังนั้นผู้บริหารต้องตระหนักถึงความสำคัญและปรับปรุงกระบวนการจัดซื้อ เพื่อให้เกิดคุณภาพดี ลดต้นทุน ลดปัญหาของเสีย ลดเวลาการทำงาน และเพิ่มประสิทธิภาพโดยรวม

แนวคิดของการเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชน

การเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชนนั้นตั้งอยู่บนความคิดที่ในการนำมาซึ่งสำนึกในการเชื่อมโยงในส่วนของการใช้ที่ดินกับผู้ที่อาศัยอยู่ในเมือง และส่งเสริมให้เกิดสำนึกที่เข้มแข็งของชุมชนและความร่วมมือในการกำหนดเป้าหมายของสังคม เพื่อสร้างความมั่นคงทางอาหารสำหรับกลุ่มที่ด้อยโอกาส (Adam, 2006)

ความหมายของการเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชน

การเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชน การเกษตรที่คำนวณโดยชุมชน (ปัญญา ปิยะศิลป์, 2548) ชุมชนให้การสนับสนุนการเกษตร (สุภา ไยเมือง และ คณะ, 2539: 24) ต่างเป็นคำแปลในภาษาไทยของคำว่า “Community Supported Agriculture” ในภาษาอังกฤษ ซึ่งก็สามารถเรียกกันได้หลาย

รูปแบบ แต่โดยความหมายแล้วนั้นคือความหมายเดียวกัน ดังได้มีผู้รู้หลายท่านให้ความหมายไว้ต่าง ๆ กัน ดังต่อไปนี้

การเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชน คือ ความสัมพันธ์ของการสนับสนุนซึ่งกันและกัน รวมถึงการให้สัญญากันระหว่างเกษตรกรและสมาชิกของชุมชน ผู้ซึ่งจ่ายค่าสมาชิกรายปีแก่ผู้เกษตรกร เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินการผลิต โดยผลตอบแทนที่สมาชิกภายในชุมชนจะได้รับ คือ ผลผลิตของฟาร์มเป็นรายสัปดาห์ (Wilson College, 2008)

การเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชน คือ สภาพะในการเป็นหุ้นส่วนกันในการให้ความเชื่อมั่นซึ่งกันและกันระหว่างฟาร์มและชุมชนของผู้ให้การสนับสนุนฟาร์ม โดยฝ่ายผู้ให้การสนับสนุนนั้น จะทำให้เกิดการเชื่อมโยงกันโดยตรงระหว่างด้านผู้ผลิตและผู้บริโภค ซึ่งผู้ให้การสนับสนุนฟาร์ม นั้นจะให้การสนับสนุนฟาร์มในส่วน of ค่าใช้จ่ายรายปีของฟาร์ม โดยการซื้อหุ้นของผลผลิตในฤดูนั้น (Roth, 2008)

การเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชน คือ วิธีแห่งการซื้อหาอาหารที่นำไปสู่ความสัมพันธ์กับฟาร์มผู้ผลิต และการได้รับซึ่งผลผลิตของฟาร์มในรายสัปดาห์ (Localharvest, 2008)

การเกษตรที่สนับสนุนโดยผู้บริโภค คือ ความสัมพันธ์ซึ่งกันและกันของการให้การสนับสนุนระหว่างเกษตรกรและผู้บริโภค ซึ่งถือได้ว่าเป็นหุ้นส่วนกันระหว่างเกษตรกรและผู้บริโภค ที่ซึ่งความรับผิดชอบและสิ่งตอบแทนที่เกิดขึ้นจากฟาร์มก็คือ หุ้น นอกจากนี้ยังรวมถึงการสร้างเชื่อมโยงระหว่างผู้บริโภคร่วมกับท้องถิ่นและอาหารที่รับประทาน ซึ่งสิ่งเหล่านี้จะส่งผลให้เกษตรกรผู้ผลิตในเรื่องของความมั่นคงในรายได้ รวมถึงการสร้างสำนึกของชุมชน (Soil Association Food and Farming, 2007)

จากความหมายของการเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชนข้างต้น สามารถสรุปได้ว่า การเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชน คือ ความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นระหว่างเกษตรกร และผู้บริโภค ซึ่งทั้งสองฝ่ายสามารถตอบสนองความต้องการซึ่งกันและกัน โดยผู้บริโภคจะได้รับอาหารที่สดสะอาดปลอดภัย และเกษตรกรจะมีความมั่นคงในการประกอบอาชีพเกษตรกรรม และนอกจากนั้นความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นโดยตรงระหว่างเกษตรกรและ ผู้บริโภค ยังก่อให้เกิดจิตสำนึกในการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน

หลักการของการเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชน

เนื่องจากการเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชน หรือในชื่อภาษาอังกฤษว่า Community Supported Agriculture นั้นเป็นการถอดแบบมาจากแนวทางของ Teikei ในประเทศญี่ปุ่น ดังนั้นหลักการของ Teikei จึงสามารถนำมาใช้เป็นหลักการในการดำเนินงานของการเกษตรที่สนับสนุนโดยผู้บริโภคได้ โดยมีหลักการต่างๆ (Mile and Brown, 2005) ดังนี้

1. การช่วยเหลือซึ่งกันและกัน
2. การมุ่งมั่นในการผลิต
3. การยอมรับในผลผลิตที่ผลิตได้
4. การร่วมยอมรับในการตั้งราคาร่วมกัน
5. การยึดหลักความเป็นเพื่อน
6. การกระจายผลผลิตด้วยตัวเอง
7. การจัดการด้วยแนวทางประชาธิปไตย
8. การเรียนรู้กันร่วมกันระหว่างกลุ่ม
9. การคงไว้ซึ่งขนาดที่เหมาะสมของกลุ่ม
10. การรักษาไว้ซึ่งการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

แนวคิดและทฤษฎีแรงจูงใจ

ความหมายของแรงจูงใจ

แรงจูงใจ หมายถึง วิธีการที่จะชักนำพฤติกรรมของบุคคลให้ปฏิบัติตามวัตถุประสงค์ พฤติกรรมมนุษย์เกิดขึ้นต้องมีสิ่งจูงใจ (motive) หรือสิ่งกระตุ้น การจูงใจมีวัตถุประสงค์เพื่อกระตุ้นให้ผู้บริโภคเกิดความต้องการ (needs) โดยอาศัยสิ่งจูงใจหรือสิ่งกระตุ้นทางการตลาด การที่จะจัดสิ่งกระตุ้นอย่างไรมันต้องศึกษาความต้องการมนุษย์ (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2534: 73)

แรงจูงใจ หมายถึง ก. สภาวะที่อินทรีย์ถูกกระตุ้นให้แสดงพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่งเพื่อบรรลุจุดหมายปลายทางที่ตั้งไว้ ข. พฤติกรรมที่สนองความต้องการของมนุษย์และเป็นพฤติกรรมที่นำมาสู่จุดหมาย ค. พฤติกรรมที่ถูกกระตุ้นโดยแรงขับ (drive) ของแต่ละบุคคลมีแนวโน้มไปสู่จุดหมายปลายทางอย่างใดอย่างหนึ่ง และร่างกายอาจจะสมประสงค์ในความปรารถนาอันเกิดจากแรงขับนั้นๆ ได้ (ลักขณา สรวิวัฒน์, 2540: 128)

แรงจูงใจ หมายถึง การที่บุคคลถูกชักนำให้ก่อปฏิกิริยาไปในทิศทางหนึ่ง การจูงใจอาจเป็นปฏิกิริยา ในจิตสำนึกหรือจิตใต้สำนึกก็ได้ แต่มันก็เป็นพลังผลักดันให้ผู้บริโภคก่อปฏิกิริยานั้นเอง พลังดังกล่าวนี้เราเรียกว่า แรงจูงใจ (อดุลย์ จาตุรงค์กุล, 2530: 135)

แรงจูงใจ หมายถึง สิ่งที่จะกระตุ้นพฤติกรรมภายใน เช่น ความท้อ ความเหนื่อย ความกระหาย โดยมีเครื่องมือ คือ แรงจูงใจภายนอกเป็นการให้สิ่งตอบแทนแก่การแสดงพฤติกรรมนั้นๆ (ศิริโสภาคย์ บุรพาเดชะ, 2528: 55)

จากการความหมายของแรงจูงใจที่ได้มีผู้รู้หลายท่านได้ให้ความหมายไว้ข้างต้น สามารถสรุปความหมายของแรงจูงใจได้ว่า แรงจูงใจ หมายถึง สภาวะที่บุคคลถูกชักนำหรือถูกกระตุ้นให้แสดงออกในพฤติกรรม เพื่อให้ดำเนินไปถึงยังจุดประสงค์หรือจุดหมายที่ได้ตั้งเป้าเอาไว้

ขั้นตอนของการเกิดแรงจูงใจ

กระบวนการของแรงจูงใจประกอบด้วยขั้นตอนที่เกี่ยวข้องกัน 4 ขั้นตอนโดยเริ่มด้วยความต้องการ (need) และสิ้นสุดที่การตอบสนองซึ่งลดหรือขจัดสิ่งที่เป็แรงขับเคลื่อน โดยกระบวนการของแรงจูงใจ 4 ขั้นมีดังนี้ (พวงเพชร วัชรอยู่, 2526: 4)

1. ขั้นความต้องการ (need stage) ความต้องการเป็นภาวะขาดดุลย์ที่เกิดขึ้นเมื่อบุคคลขาดสิ่งที่จะทำให้ส่วนต่างๆ ภายในร่างกายดำเนินหน้าที่ไปตามปกติ สิ่งที่เขาขาดนั้นอาจจะเป็นสิ่งจำเป็นต่อชีวิตอย่างมหันต์ เช่น อาหาร หรืออาจเป็นสิ่งที่สำคัญต่อความสุขทุกข์ของจิตใจ เช่น ความรัก หรืออาจเป็นสิ่งที่จำเป็นเล็กน้อยสำหรับบางคน เช่น หนังสือพิมพ์ เป็นต้น บางครั้งความต้องการอาจเกิดขึ้นจากภาวะที่มากจากความทุกข์ทรมานของบุคคล เช่น ความเจ็บปวด จะทำให้บุคคลเกิดความต้องการแสดงพฤติกรรมที่จะป้องกันไม่ให้เกิดความเจ็บปวดนั้นๆ ขึ้น

2. ขั้นแรงขับ (drive stage) ความต้องการในขั้นแรกนั้นกระตุ้นให้เกิดแรงขับ คือ เมื่อเกิดความต้องการแล้ว บุคคลจะนั่งเฉยไม่ได้ อาจมีความกระวนกระวายไม่เป็นสุขภาวะที่บุคคลเกิดความกระวนกระวายอยู่เฉยๆ ไม่ได้นี้ เรียกว่า เกิดแรงขับ ซึ่งระดับความกระวนกระวายจะมีมากน้อยเพียงไรนั้นขึ้นอยู่กับระดับความต้องการด้วย ถ้าต้องการมากก็กระวนกระวายมาก เช่น เมื่อร่างกายขาดน้ำจะเกิดอาการคอแห้งกระหายน้ำ เกิดความรู้สึกระวนกระวายอยู่ไม่สุข

3. ขั้นพฤติกรรม (behavior stage) เมื่อเกิดความกระวนกระวายขึ้นความกระวนกระวายนั้นจะผลักดันให้บุคคลแสดงพฤติกรรมออกมา แรงขับจะเป็นพลังให้แสดงพฤติกรรมได้รุนแรงหรือมากน้อยต่างกัน เช่น คนกระหายน้ำต่างกันก็จะมีพฤติกรรมต่างกัน

4. ขั้นลดแรงขับ (drive reduction stage) เป็นขั้นสุดท้าย คือ แรงขับจะลดลงภายหลังการเกิดพฤติกรรมที่ตอบสนองความต้องการแล้ว

สภาวะที่ได้รับการจูงใจของผู้บริโภค

การที่ผู้บริโภคได้รับแรงจูงใจนั้นมีสภาวะ 3 ประการเกิดขึ้น (อดุลย์ จาตุรงค์กุล, 2534: 135) คือ ประการแรกมีการเล็งเห็นแหล่งหรือต้นตอ หรือต้นเหตุของความตึงเครียด ความตึงเครียด

ซึ่งเกิดจากการต้องการแสดงว่าผู้บริโภครู้สึกต้องการจะทำบางสิ่ง การเล็งเห็นความตึงเครียดเป็นสภาพความนึกคิดในตัวบุคคล ซึ่งอาจเกิดจากความหิว หรืออาจจะเป็นความตึงเครียดทางสังคม ประการที่สอง คือ จะต้องมีการรวม หรือระดมพลังงานบางอย่าง (some energy mobilization) ซึ่งเป็นเหตุให้ผู้บริโภคเกิดความต้องการที่จะจัดการกับความตึงเครียด การรวมพลังงานนี้ เป็นเรื่องภายในอย่างแท้จริง และมาจากตัวเอง ประการที่สาม คือ จะต้องมีความหมายที่นึกเห็นภาพพจน์ได้ และมีพลังงานพอที่จะทำให้ผู้บริโภคมุ่งไปสู่เป้าหมาย หรืออย่างน้อยที่สุดวิถีทางไปสู่เป้าหมายนั้น

ด้วยสภาวะดังกล่าวนี้ เพียงหนึ่งหรือสองสภาวะไม่เป็นการเพียงพอที่จะก่อให้เกิดการจูงใจจะต้องมีทั้งสามสภาวะ ผู้บริโภคอาจรู้สึกตึงเครียดเพียงแต่เมื่อเสื้อผ้าที่เขาสวมใส่อยู่นั้นเก่าแต่ก็ยังไม่ปฏิบัติใดๆ อย่างไรก็ตามการที่เพื่อนของเขาทักเกี่ยวกับเสื้อผ้านั้น อาจทำให้เขามีใจโอนเอียงให้เขาปฏิบัติตาม แม้แต่เมื่อมีความตึงเครียดเกิดขึ้น และมีการรวมพลังงานแล้วก็ตาม ผู้บริโภคก็ยังไม่สามารถปฏิบัติได้จนกว่าเป้าหมายของเขาจะชัดเจนเสียก่อน ผู้บริโภคจะต้องทำการพิจารณาสิ่งที่เขาจะต้องตัดสินใจอย่างแนบเนียนทั้งหมดเกี่ยวกับตรายี่ห้อ และวิธีการซื้อที่จำเป็นสำหรับเสื้อผ้านั้นเสียก่อน ดังนั้นการจูงใจเป็นสภาพเกี่ยวกับการนึกคิดที่จะชี้แนะการรวมพลังงานของผู้บริโภคให้ไปสู่เป้าหมายหนึ่งโดยเฉพาะ

ความหมายของสิ่งจูงใจ

สิ่งจูงใจ (motive) คือ สิ่งที่ทำให้เกิดการแสดงออกเพื่อมุ่งสู่เป้าหมาย ความต้องการที่ได้รับการเลือกเฟ้นไว้ สิ่งจูงใจเหล่านี้จะยังฝังแน่นอยู่ตลอดเวลา ซึ่งจะต่อต้านการเปลี่ยนแปลงที่เกิดจากอิทธิพลภายนอก และสิ่งจูงใจเหล่านี้จะเป็นส่วนประกอบทางจิตวิทยาที่สำคัญยิ่งของตัวคน ขณะเดียวกันก็จะได้รับการเสริมเข้ากับประสบการณ์ที่ได้รับตลอดชีวิตของเขา ด้วยเหตุนี้จึงควรที่จะได้ทราบถึงลักษณะ และระเบียบของสิ่งจูงใจ (ธงชัย สันติวงษ์, 2533: 82)

สิ่งจูงใจอาจจำแนกออกเป็นพวกได้ดังนี้ (อดุลย์ จาตุรงกกุล, 2534: 136)

1. สิ่งจูงใจแบบทั่วไป (generic-type motive) เป็นการจำแนกโดยดูว่าแต่ละพวกเป็นอะไร เช่น แยกเป็นความหิว ความกระหาย เพศ การดิ้นรน ความภูมิใจ ความกลัว เป็นต้น

2. สิ่งจูงใจทางสรีระและทางจิตวิทยา (physiological and psychological) สิ่งจูงใจทางสรีระเกี่ยวข้องกับหน้าที่ต่างๆ ของร่างกายเบื้องต้น (basic physical body functions) เช่น ความหิว ความกระหาย เพศ การขับถ่าย การพักผ่อน การออกกำลังกาย และความสบายตัว ส่วนสิ่งจูงใจทางจิตวิทยานั้นประกอบด้วยสิ่งต่างๆ ที่มีอยู่ในความนึกคิด เช่น ความมั่นคง ความรัก การแสดงตนเอง ชื่อเสียง การแสวงหาฐานะ ความมีส่วนร่วม และอำนาจ เป็นต้น เป็นที่แน่นอนว่าไม่มีสิ่งใดที่เป็นสิ่งจูงใจทางสรีระอย่างเดียวหรือทางจิตวิทยาอย่างเดียวโดยตลอด สิ่งจูงใจหลายๆ สิ่งเป็นได้ทั้งสองอย่างในขณะเดียวกัน อย่างใดก็ตีการแบ่งแยกเป็นสองอย่างทำให้เราเข้าใจถึงสภาพของสิ่งจูงใจต่างๆ ของผู้บริโภคได้ดีขึ้น

3. ความเร่งด่วน (urgency) สิ่งจูงใจต่างๆ อาจจำแนกตามที่มันต้องการปฏิบัติการโดยพลัน และอาจจะเลื่อนเวลาออกไปได้ เป็นการยากที่จะจำแนกด้วยวิธีนี้เพราะสิ่งจูงใจเหล่านี้ผันแปรไปตามตัวของผู้บริโภคและกาลเวลา ความหิวอาจจะสำคัญกว่าความภูมิใจในเวลาหนึ่ง แต่ก็ไม่สำคัญกว่าในเวลาหนึ่ง เป็นต้น

4. ปฐมภูมิและทุติยภูมิ (primary and secondary) การจำแนกแบบนี้ขึ้นอยู่กับความสำคัญที่เกี่ยวข้อง สิ่งจูงใจปฐมภูมิได้รับการพิจารณาว่าติดมากับตัวผู้บริโภค ส่วนสิ่งจูงใจทุติยภูมิได้มาโดยการเรียนรู้และจะมีความสำคัญก็เมื่อความต้องการเกี่ยวกับสิ่งจูงใจปฐมภูมิได้รับการตอบสนองจนเป็นที่พอใจแล้ว การที่เราซื้อพรมมาปูพื้นซีเมนต์ ในบ้านเพื่อให้ความอบอุ่นเป็นส่วนที่เกี่ยวข้องกับสิ่งจูงใจปฐมภูมิ แต่การที่เราเลือกพรมที่ดีสวย トラที่มีชื่อเสียงมาก เป็นสิ่งจูงใจทุติยภูมิ

5. สิ่งจูงใจที่รู้ตัวและไม่รู้ตัว (conscious and unconscious) ไม่มีสิ่งซึ่งเราเรียกว่า “ความต้องการที่ไม่รู้ตัว” บุคคลต้องมีความรู้ตัวเกี่ยวกับความต้องการต่างๆ ของเขาแต่เขาไม่จำเป็นต้องรู้ตัวเกี่ยวกับสิ่งจูงใจต่างๆ ของเขา สิ่งจูงใจอาจมีได้ทั้งรู้ตัวและไม่รู้ตัว มีบุคคลน้อยคนนักที่รู้ตัวเกี่ยวกับสิ่งจูงใจในการซื้อของเขาโดยถ่องแท้ โดยปรกติความต้องการอย่างหนึ่งอาจเกี่ยวพันกับสิ่งจูงใจหลายอย่างและกาลเวลาใดเวลาหนึ่ง ผู้บริโภคอาจจะรู้ตัวเพียงหนึ่งหรือสองอย่างเท่านั้น บุคคลอาจไม่รู้ตัวเกี่ยวกับสิ่งจูงใจที่แท้จริงของเขา เราทุกคนหาเหตุผลให้กับพฤติกรรมของเราในการที่จะเกิดความต้องการกับสิ่งที่เราต้องการให้เป็นความจริง แม้บ้านผู้ซื้อเสื้อชุดใหม่เพื่อสวมใส่นั้น อาจจะไม่ว่าเนื้อผ้าดี ราคาเหมาะสมและสวย ด้วยเธออาจไม่เล็งเห็นถึงความรู้สึกอื่นที่สำคัญต่อตัวเธอเท่ากัน เช่น สามีอาจไม่ชอบมันเลย หรืออาจลืมนึกไปว่าเธอต้องการใส่สวดเพื่อนบ้านเธอด้วย

การจำแนกสิ่งจูงใจดังกล่าวข้างต้นสามารถนำมาประยุกต์ให้เป็นสิ่งจูงใจในการซื้อได้ โดยอาศัยการพิจารณาสิ่งจูงใจต่างๆ ควบคู่ไปกับพฤติกรรมของผู้บริโภค และส่วนผสมทางการตลาด โดยเราอาจจะจำแนกสิ่งจูงใจต่างๆ ออกเป็นสิ่งจูงใจที่เป็นเหตุผล (rational buying motives) และสิ่งจูงใจที่เป็นไปโดยอารมณ์ (emotional buying motives) นอกจากนั้นเราอาจพิจารณาจำแนกสิ่งจูงใจต่างๆ ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับแหล่งต่างๆ ซึ่งอาจมีการซื้อเกิดขึ้น ซึ่งเราเรียกว่าสิ่งจูงใจที่เกี่ยวข้องกับการอุปถัมภ์ (patronage) ของผู้บริโภคที่มีต่อร้านค้า สิ่งจูงใจดังกล่าวพอจะสรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 1 การจำแนกสิ่งจูงใจในการซื้อ

สิ่งจูงใจให้เกิดการซื้อ ด้านเหตุผล	สิ่งจูงใจให้เกิดการซื้อ ด้านอารมณ์	สิ่งจูงใจที่ส่งผลให้เกิด การอุปถัมภ์
1. สะดวกในการใช้งาน	1. โคดเด่น	1. ผู้ซื้อสามารถเชื่อถือได้
2. ประสิทธิภาพในการใช้	2. ทำตามแบบผู้อื่น	2. จัดส่งตรงต่อเวลา
3. เชื่อถือได้ในการใช้งาน	3. เอาอย่างในทางเศรษฐกิจ	3. จัดส่งอย่างถูกต้อง
4. เชื่อถือได้ในคุณภาพ	4. ภูมิใจในความเด่นของตน	4. มีของตรงตามข้อกำหนด
5. เชื่อถือได้ในบริการ	5. ภูมิใจในความเด่นของทรัพย์สิน	5. มีความหลากหลายของสินค้า
6. ความคงทนถาวร	6. สัมฤทธิ์ผลในสังคม	6. บริการมีความเหมาะสม
7. มีคุณค่าเพิ่มขึ้น	7. มีความคล่องแคล่ว	7. บริการซ่อมแซมที่เชื่อถือได้
8. มีส่วนในการเพิ่มผลผลิต	8. แสดงรสนิยมของศิลปะ	8. สถานที่ไปมาสะดวก
9. ความประหยัดในการใช้งาน	9. ของขวัญที่ทำให้สุขใจ	
10. ช่วยลดการซื้อซ้ำ	10. ทะเยอทะยาน	
	11. สัญชาตญาณของความรัก	
	12. รักสุขภาพ	
	13. ความสะอาด	
	14. เลี้ยงเด็กได้ดี	
	15. พอใจในการเจริญอาหาร	
	16. ความรู้สึกพอใจในรสนิยม	
	17. แสวงหาความสบายส่วนตัว	
	18. ลดงานที่ใช้กำลัง	
	19. ปลอดภัยจากอันตราย	
	20. ความสุขในการพักผ่อน	
	21. การรับรอง	
	22. มีโอกาสพักผ่อนมากขึ้น	

ตารางที่ 1 (ต่อ)

สิ่งจูงใจให้เกิดการซื้อ ด้านเหตุผล	สิ่งจูงใจให้เกิดการซื้อ ด้านอารมณ์	สิ่งจูงใจที่ส่งผลให้เกิด การอุปถัมภ์
---------------------------------------	---------------------------------------	---

23. แสวงหาความสุขในบ้าน

ที่มา: Copeland (1924: 163 - 215 อ้างใน อดุลย์ จาตุรงคกุล, 2534: 139)

คุณสมบัติของสิ่งจูงใจ

สิ่งจูงใจมีความสำคัญเบื้องต้นแก่พฤติกรรมผู้บริโภคมาก เนื่องจากได้ให้แนวทางแต่พฤติกรรมผู้บริโภคทั้งหมด ดังนั้น ถ้ามีความเข้าใจเกี่ยวกับสภาพของสิ่งจูงใจเหล่านั้นก็อาจจะทราบได้อย่างมากมายเกี่ยวกับแหล่งต่างๆ ที่ทำให้เกิดการปฏิบัติการและทำให้ผู้บริโภคคนหนึ่งแตกต่างไปจากคนอื่นๆ ได้ สิ่งจูงใจต่างๆ นั้น แสดงให้เห็นว่ามีคุณสมบัติร่วมดังนี้

1. สิ่งจูงใจตั้งอยู่ในความต้องการ
2. สิ่งจูงใจเป็นตัวเร้า
3. สิ่งจูงใจเป็นแนวทางแก่การปฏิบัติต่างๆ
4. สิ่งจูงใจเป็นผู้เลือกเป้าหมาย
5. ความมุ่งหมายของสิ่งจูงใจ คือ การลดความตึงเครียด
6. สิ่งจูงใจปฏิบัติการในสิ่งแวดล้อม

แนวคิดเกี่ยวกับความพึงพอใจ

ความหมายของความพึงพอใจ

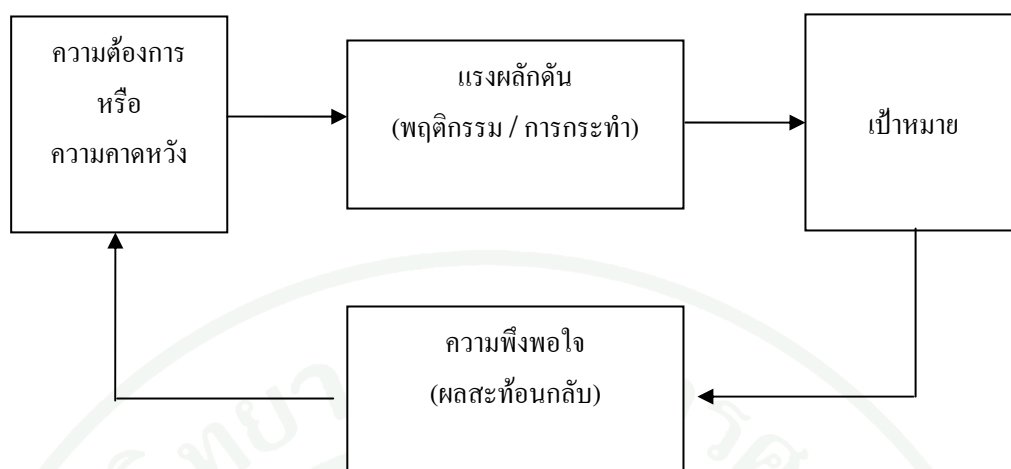
ความพึงพอใจ หมายถึง ภาวะทางอารมณ์ที่เกิดขึ้นเมื่อบุคคลได้รับการตอบสนองตามเป้าหมายที่คาดหวังไว้ (Rober, 1989 อ้างใน รุ่งทิพย์ ปันศรี, 2543: 16)

เทพพนม เมืองแมน และสวีน สุวรรณ (2540: 98) กล่าวว่า ความพึงพอใจเป็นภาวะของการมีอารมณ์ในทางบวกที่มีผลเกิดขึ้น เนื่องจากการประเมินประสบการณ์ของคนๆ หนึ่ง สิ่งที่ทำให้หายไประหว่างการเสนอให้กับสิ่งที่ได้รับจะเป็นรากฐานแห่งความพอใจและไม่พอใจได้

Ernest and Llgen (1980: 306) กล่าวว่า “ความพึงพอใจเป็นแรงจูงใจของมนุษย์ที่ตั้งอยู่บนความต้องการพื้นฐาน มีความเกี่ยวข้องกันอย่างใกล้ชิดกับผลสัมฤทธิ์และแรงจูงใจ และพยายามหลีกเลี่ยงสิ่งที่ไม่ต้องการ”

Mullin and Luarie (1985: 230) กล่าวว่า ความพึงพอใจเป็นทัศนคติของบุคคลที่มีต่อสิ่งต่างๆ หลายๆ ด้าน เป็นสภาพภายในที่มีความสัมพันธ์กับความรู้สึกของบุคคลที่ประสบความสำเร็จในงาน ทั้งด้านปริมาณและคุณภาพ เกิดจากมนุษย์จะมีแรงผลักดันบางประการในตัวบุคคล ซึ่งเกิดจากการที่ตนเองพยายามจะบรรลุถึงเป้าหมายบางอย่าง เพื่อจะสนองตอบต่อความต้องการหรือความคาดหวังที่มีอยู่ และเมื่อบรรลุเป้าหมายแล้ว ก็จะเกิดความพอใจเป็นผลสะท้อนกลับไปยังจุดเริ่มต้นเป็นกระบวนการหมุนเวียนต่อไปอีก ดังแสดงในภาพที่ 2

ตามความหมายของความพึงพอใจที่มีผู้รู้ได้ให้ความหมายได้ดังข้างต้น สามารถสรุปได้ว่า ความพึงพอใจ หมายถึง สภาวะทางอารมณ์ของบุคคลที่เกิดขึ้นจากการได้รับการตอบสนองต่อความคาดหวังหรือความต้องการที่มีอยู่เดิม โดยความพึงพอใจที่เกิดขึ้นจะเป็นไปในทางบวกหรือทางลบ จะขึ้นอยู่กับระดับของความสามารถในการตอบสนองต่อความคาดหวังหรือความต้องการที่ได้ตั้งเอาไว้



ภาพที่ 2 การเกิดความพึงพอใจของบุคคล

ที่มา: Mulins, Luarie. (1985: 230)

ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

กุศล ทองงาม และคณะ (2542) ได้ทำการศึกษาพฤติกรรมการบริโภคผักปลอดสารพิษและความสนใจต่อการพัฒนาเกษตรแบบมีส่วนร่วมของผู้บริโภคในจังหวัดเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นข้อมูลในการพัฒนากระบวนการขยายการตลาดผักปลอดสารพิษ ซึ่งจะมีผลส่งต่อการพัฒนาการผลิตผักปลอดสารพิษต่อไป ผลการศึกษาพบว่าเมื่อมองในด้านผู้บริโภคหรืออุปสงค์ผักปลอดสารพิษ จะเห็นว่ามีอยู่สูง แต่มีข้อจำกัดที่สำคัญ คือหาซื้อได้ยาก และรวมทั้งความไม่มั่นใจในมาตรฐานความปลอดภัยของผัก ด้านความสนใจของผู้บริโภคต่อการพัฒนาการเกษตรแบบมีส่วนร่วมโดยการเป็นสมาชิกจ่ายเงินค่าผักล่วงหน้า นั้น พบว่ามีเพียงกลุ่มผู้ที่บริโภคผักปลอดสารพิษเป็นประจำบางส่วนเท่านั้นที่สนใจ

นิภา หวังสินทวีกุล (2550) ได้ทำการศึกษาห่วงโซ่อุปทานของมะม่วงพันธุ์น้ำดอกไม้ เพื่อการส่งออกไปประเทศญี่ปุ่น ในจังหวัดฉะเชิงเทรา โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์สภาพการผลิตการตลาด รวมถึงความเชื่อมโยงของเกษตรกรกับชมรมชาวสวนในจังหวัด และความเชื่อมโยงระหว่างชมรมชาวสวนกับผู้ประกอบการธุรกิจส่งออก ผลการศึกษาพบว่าเกษตรกรมีการผลิตภายใต้ข้อกำหนดตามโครงการเกษตรที่ดีที่เหมาะสม สำหรับผลผลิตที่เกษตรกรผลิตได้จะทำการจัดส่งไปยังชมรมชาวสวนจังหวัดเพื่อทำการรวบรวมผลผลิต ถัดมาผู้ประกอบการธุรกิจส่งออกจะมาดำเนินการต่อเพื่อเพิ่มมูลค่าผลผลิตก่อนการส่งออก สำหรับการวิเคราะห์ห่วงโซ่อุปทานมะม่วง

น้ำดอกไมเบอร์ 4 เพื่อการส่งออกนั้นพบว่า มีการจัดการเพื่อการส่งออกที่ไม่มีประสิทธิภาพ เนื่องจากความไม่สมบูรณ์ของข่าวสารที่มีผลต่อปริมาณผลผลิต

Sharp, Imerman, and Peter (2002) ได้ทำการศึกษาเรื่อง การเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชนกับการสร้างชุมชนระหว่างเกษตรกรและผู้บริโภค ผลการศึกษาพบว่า การเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชนนั้นเป็นรูปแบบหนึ่งที่สามารถเชื่อมความสัมพันธ์ของคนภายในชุมชน โดยการสร้างให้เกิดความร่วมมือ ความไว้วางใจ และความคุ้นเคย ผ่านขบวนการผลิตอาหารท้องถิ่น ซึ่งประเด็นสำคัญที่ทำให้เกิดการเชื่อมความสัมพันธ์ภายในชุมชนผ่านการดำเนินงานของรูปแบบการเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชน ประกอบด้วย

1. การทำให้เกิดการมีปฏิสัมพันธ์เพิ่มขึ้นระหว่างเกษตรกร โดยผ่านการรวมตัวกันเพื่อให้ผลผลิตมีความหลากหลาย
2. การเกิดขึ้นของตลาดที่ไร้ซึ่งคนกลาง
3. การเกิดของต้นทุนทางสังคม โดยผ่านขบวนการร่วมมือกันของเกษตรกร และการมีปฏิสัมพันธ์กันมากขึ้นระหว่างเกษตรกรและผู้บริโภค

Tegtmeier and Duffy (2005) ได้ทำการศึกษาเรื่อง การเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชนในช่วงตอนกลางทางแถบตอนใต้ของสหรัฐ: ขอบข่ายการดำเนินงาน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อประเมินความอยู่รอดในการดำเนินงานของฟาร์มที่ดำเนินโครงการการเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชน และนำเสนอข้อมูลขอบข่ายการดำเนินงานของฟาร์ม ผลการศึกษาพบว่า ฟาร์มที่ดำเนินโครงการเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชนนั้นส่วนหนึ่งทำการผลิตแบบทั่วไปไปด้วย จึงทำให้ฟาร์มนั้นมีการจ้างแรงงานเข้ามาใช้ในฟาร์ม แต่ผลการสำรวจพบว่าแรงงานที่ใช้ในโครงการจะเป็นแรงงานภายในครอบครัวเป็นส่วนใหญ่ โดยหากคิดเป็นร้อยละพบว่าแรงงานภายในครอบครัวจะทำงานภายในโครงการอยู่ที่ร้อยละ 75 - 100 ในส่วนการตั้งราคาผลผลิตนั้นโครงการจะใช้การตั้งราคาโดยให้ความสำคัญกับราคาที่ผู้บริโภคได้รับได้เป็นหลักมากกว่าการตั้งราคาผลผลิตตามราคาตลาด

ในส่วนของรายได้ที่เกิดขึ้นจากโครงการพบว่า รายได้สุทธิต่อไร่โครงการอยู่ที่ 2,467 เหรียญต่อเอเคอร์ ซึ่งสูงกว่ารายได้ต่อเอเคอร์ของพืชเศรษฐกิจของสหรัฐอเมริกา เช่น ข้าวโพด

(172.11 เหรียญ) ถ้าวเหลือ (134.46 เหรียญ) เป็นต้น สำหรับปัจจัยที่มีอิทธิพลอย่างมากต่อรายได้ของโครงการ คือ การรับสมาชิกและการรักษาสมาชิกที่ให้การสนับสนุนโครงการ

สมมติฐานในการศึกษา

1. ข้อมูลพื้นฐาน ได้แก่ อายุ เพศ ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้ มีความสัมพันธ์กับแรงจูงใจในการเข้าร่วมโครงการของสมาชิก

2. ข้อมูลพื้นฐาน ได้แก่ อายุ เพศ ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้ มีความสัมพันธ์กับความพึงพอใจในการเข้าร่วมโครงการของสมาชิก

บทที่ 3

วิธีการศึกษา

การศึกษาเรื่อง การเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชน กรณีศึกษา: กลุ่มเกษตรกร “โครงการผักประสาธใจ” อำเภอด่านช้าง จังหวัดสุพรรณบุรี ได้มีการดำเนินการในการเก็บรวบรวมข้อมูล และวิเคราะห์ข้อมูล เพื่อให้การศึกษาเป็นไปตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ โดยมีรายละเอียดดังนี้

การเก็บรวบรวมข้อมูล

1. การเก็บข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) เป็นข้อมูลที่ได้จากการสำรวจ โดยจะแบ่งการสำรวจออกเป็น 2 ส่วน ดังนี้

1.1 ผู้นำ “โครงการผักประสาธใจ” การเก็บข้อมูลจะใช้การสัมภาษณ์เชิงลึกเป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูล

1.2 สมาชิก ในการเก็บข้อมูลจะใช้แบบสอบถามในการรวบรวมข้อมูลถึงมูลเหตุของแรงจูงใจในการเข้าร่วมโครงการของสมาชิก และความพึงพอใจของสมาชิกที่มีต่อการเข้าร่วมโครงการ

2. การเก็บข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เป็นข้อมูลที่รวบรวมจากเอกสาร สิ่งพิมพ์ สื่ออิเล็กทรอนิกส์ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนข้อมูลที่หน่วยราชการและเอกชนได้เก็บรวบรวมไว้

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

1. การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) ซึ่งจะกำหนดประเด็นคำถามเป็นคำถามปลายเปิดเพื่อใช้ในการพูดคุย โดยกรอบของประเด็นคำถามนั้นผู้วิจัยได้แบ่งออกเป็น 2 ส่วนดังนี้

1.1 ขบวนการในการเริ่มต้นของ “โครงการฝึกประสานใจ”

1.2 ขบวนการและขั้นตอนในการดำเนินงานของ “โครงการฝึกประสานใจ” ที่ได้นำแนวคิดของการเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชนมาประยุกต์ใช้

2. แบบสอบถาม (Structured Questionnaire) โดยแบ่งแบบสอบถามออกเป็น 5 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 เป็นคำถามเกี่ยวกับข้อมูลพื้นฐานทั่วไป คือ เพศ อายุ การศึกษา อาชีพ และรายได้ของครัวเรือน

ตอนที่ 2 เป็นคำถามเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้อผัก โดยจะถามถึงความรู้ความเข้าใจในความแตกต่างของผักอินทรีย์ ผักปลอดสารพิษ และผักปลอดภัยจากสารพิษ รวมถึงข้อมูลในเรื่องของความถี่ในการประกอบอาหาร สาเหตุของการซื้อผักอินทรีย์ และระดับราคาที่ยอมรับได้ในการซื้อผักอินทรีย์

ตอนที่ 3 เป็นคำถามเกี่ยวกับแรงจูงใจที่มีผลต่อการเข้าร่วม

ตอนที่ 4 เป็นคำถามที่เกี่ยวกับความพึงพอใจที่มีต่อโครงการ

ตอนที่ 5 ข้อเสนอแนะ

การทดสอบแบบสัมภาษณ์ และแบบสอบถาม ผู้วิจัยได้ออกแบบและนำไปปรึกษาคณะกรรมการที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ เพื่อขอคำแนะนำในการแก้ไขปรับปรุงให้ตรงตามเนื้อหา และครอบคลุมถึงวัตถุประสงค์ในการวิจัย จากนั้นนำไปทำการทดลองกับกลุ่มตัวอย่าง เพื่อนำผลที่ได้มาปรับปรุงแก้ไขข้อบกพร่อง

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรในการศึกษาครั้งนี้ประกอบด้วยประชากร 2 ส่วน ได้แก่ ผู้ผลิต และผู้บริโภค โดยในส่วนของผู้ผลิตนั้นประชากรกลุ่มเป้าหมาย คือ ผู้นำกลุ่มโครงการฝึกประสานใจ จำนวน 1 คน

และในส่วนของผู้บริโภคนั้นประชากรกลุ่มเป้าหมาย คือ สมาชิกที่อยู่กับโครงการไม่ต่ำกว่า 1 ปี ซึ่งมีจำนวน 51 คน

การศึกษาครั้งนี้เนื่องด้วยจำนวนประชากรกลุ่มเป้าหมายสำหรับการเก็บรวบรวมข้อมูลมีปริมาณไม่มาก ดังนั้นจึงทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากประชากรทั้งหมด โดยการเก็บข้อมูลจากผู้นำ “โครงการฝึกประสานใจ” จะใช้การลงพื้นที่เพื่อทำการสัมภาษณ์แบบตัวต่อตัว และในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากสมาชิกจะใช้การส่งแบบสอบถามให้แก่สมาชิกตอบทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์และทางโทรสาร และใช้การสัมภาษณ์ทางโทรศัพท์ รวมถึงการสัมภาษณ์แบบตัวต่อตัว เนื่องด้วยในการเก็บข้อมูลจริงสมาชิกบางรายติดภาระกิจอยู่ในต่างจังหวัดและต่างประเทศ จึงทำให้สามารถรวบรวมข้อมูลได้เพียง 46 คน ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 90.19 ของประชากรทั้งหมด

การวิเคราะห์ข้อมูล

เพื่อให้การศึกษานี้บรรลุตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้จะใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ได้แก่ ค่าร้อยละ (Percentage) จะใช้เพื่อวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของประชากรและรายงานผลการศึกษา, ค่าเฉลี่ย (Mean) ใช้เพื่อวิเคราะห์และอธิบายระดับแรงจูงใจและความพึงพอใจ ค่าไคสแควร์ (Chi-Square) ใช้ทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรว่ามีความสัมพันธ์กันตามสมมติฐานที่ตั้งไว้หรือไม่ และใช้ค่าสัมประสิทธิ์การจร (Contingency Coefficient) เพื่อทดสอบระดับความสัมพันธ์ โดยกำหนดระดับความมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

การคำนวณค่าไคสแควร์ (Chi-Square) มีสูตรดังนี้

$$\text{Chi-Square} = x^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}}$$

x^2 = จำนวนหรือความถี่ของข้อมูลที่มีลักษณะ i ของตัวแปร ที่หนึ่งและมีลักษณะที่ j ของตัวแปรที่ 2

r = จำนวนลักษณะของตัวแปรที่หนึ่ง

c = จำนวนลักษณะของตัวแปรที่สอง

E_{ij} = ความถี่หรือจำนวนที่คาดหวังไว้ของลักษณะที่ i ของตัวแปรที่หนึ่ง
และลักษณะที่ j ของตัวแปรที่สอง

การหาค่าสัมประสิทธิ์การจร (Contingency Coefficient) มีสูตรดังนี้

$$C = \sqrt{\frac{x^2}{x^2 + n}}$$

x^2 = Chi-Square

n = ขนาดตัวอย่าง

เมื่อค่า C เข้าใกล้ 1 แสดงว่าตัวแปรเชิงกลุ่มทั้ง 2 ตัวมีความสัมพันธ์กันมาก

เมื่อค่า C เข้าใกล้ 0 แสดงว่าตัวแปรเชิงกลุ่มทั้ง 2 ตัวไม่มีความสัมพันธ์กันหรือสัมพันธ์กัน
น้อยมาก

ในการวัดแรงงใจและความพึงพอใจของสมาชิก ได้กำหนดเกณฑ์ในการให้คะแนนเป็น
ช่วง ดังนี้

5 คะแนน หมายถึง เป็นแรงงใจระดับสูงสุด และมีความพึงพอใจมากที่สุด

4 คะแนน หมายถึง เป็นแรงงใจระดับสูง และมีความพึงพอใจมาก

3 คะแนน หมายถึง เป็นแรงงใจระดับปานกลาง และมีความพึงพอใจปานกลาง

2 คะแนน หมายถึง เป็นแรงงใจระดับน้อย และมีความพึงพอใจน้อย

1 คะแนน หมายถึง เป็นแรงจูงใจระดับน้อยที่สุด และมีความพึงพอใจน้อยที่สุด

คะแนนที่ได้นำมาแบ่งเป็นช่วง เพื่อพิจารณาแรงจูงใจ และความพึงพอใจของสมาชิก โดยใช้สูตรอินเตอร์ภาคชั้น (Class Interval)

$$\begin{aligned}\text{อินเตอร์ภาคชั้น} &= \frac{\text{พิสัย (Range)}}{\text{จำนวนชั้น}} \\ &= \frac{\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด}}{\text{จำนวนชั้น}}\end{aligned}$$

การศึกษาครั้งนี้กำหนดให้

5 = คะแนนสูงสุด

4 = คะแนนสูง

3 = คะแนนปานกลาง

2 = คะแนนน้อย

1 = คะแนนน้อยที่สุด

จำนวนชั้น = 5

$$\text{อินเตอร์ภาคชั้น} = \frac{5-1}{5} = 0.80$$

ดังนั้นในการจัดช่วงคะแนนเฉลี่ยเพื่อวัดแรงจูงใจและความพึงพอใจ สามารถวัดได้ดังนี้

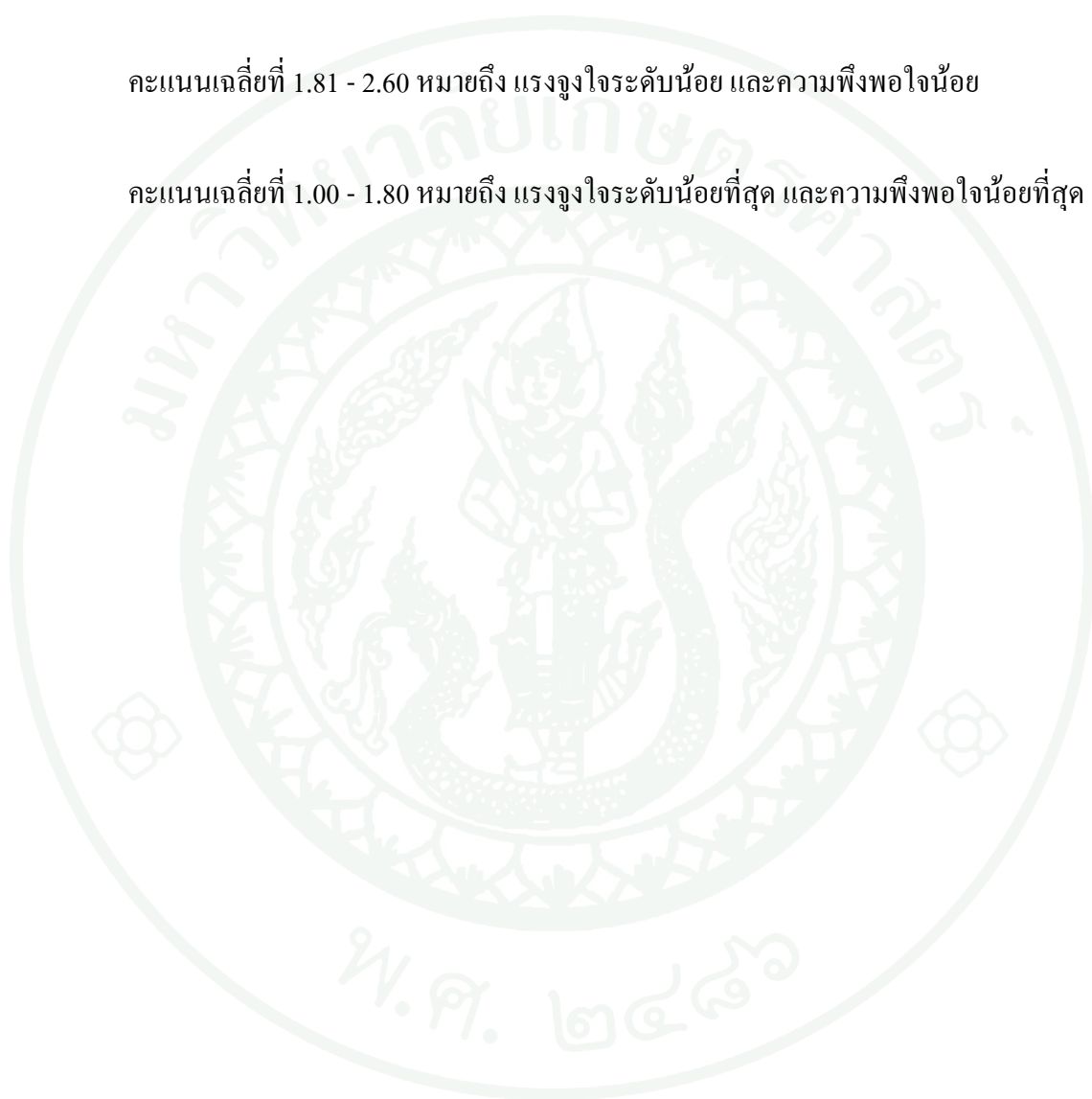
คะแนนเฉลี่ยที่ 4.21 - 5.00 หมายถึง แรงจูงใจในระดับมากที่สุด และความพึงพอใจมากที่สุด

คะแนนเฉลี่ยที่ 3.41 - 4.20 หมายถึง แรงจูงใจในระดับมาก และความพึงพอใจมาก

คะแนนเฉลี่ยที่ 2.61 - 3.40 หมายถึง แรงจูงใจในระดับปานกลาง และความพึงพอใจปานกลาง

คะแนนเฉลี่ยที่ 1.81 - 2.60 หมายถึง แรงจูงใจระดับน้อย และความพึงพอใจน้อย

คะแนนเฉลี่ยที่ 1.00 - 1.80 หมายถึง แรงจูงใจระดับน้อยที่สุด และความพึงพอใจน้อยที่สุด



บทที่ 4

ผลการศึกษาและวิจารณ์

ผลการศึกษา

จากการเก็บรวบรวมข้อมูลในแต่ละส่วนและนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์สามารถแบ่งการนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลออกเป็น 7 ส่วนดังนี้

- ส่วนที่ 1 ขบวนการในการเริ่มต้นของ “โครงการฝึกประสานใจ”
- ส่วนที่ 2 ขบวนการขั้นตอนในการเริ่มต้นของ “โครงการฝึกประสานใจ”
- ส่วนที่ 3 สภาพทั่วไปทางเศรษฐกิจและสังคมของสมาชิก “โครงการฝึกประสานใจ”
- ส่วนที่ 4 พฤติกรรมการซื้อผักของสมาชิก “โครงการฝึกประสานใจ”
- ส่วนที่ 5 แรงจูงใจในการเข้าร่วม “โครงการฝึกประสานใจ” ของสมาชิก
- ส่วนที่ 6 ความพึงพอใจในการเข้าร่วม “โครงการฝึกประสานใจ” ของสมาชิก
- ส่วนที่ 7 การวิเคราะห์เพื่อทดสอบสมมติฐาน

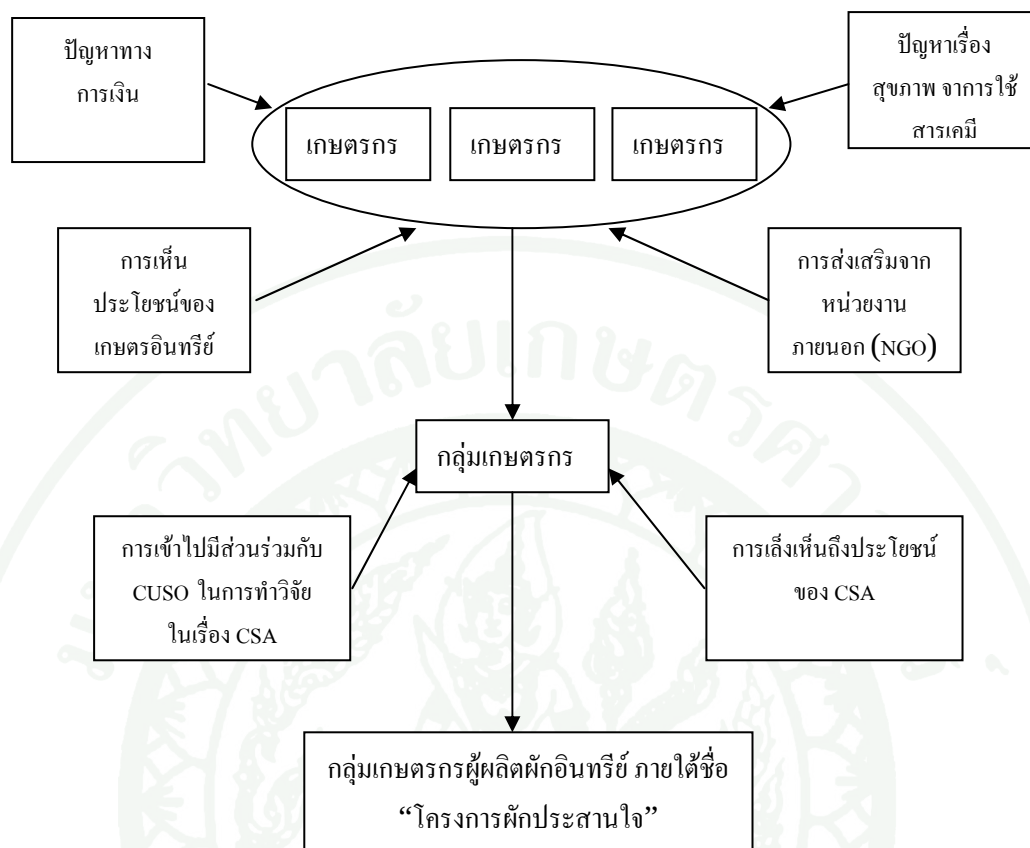
ส่วนที่ 1 ขบวนการในการเริ่มต้นของ “โครงการฝึกประสานใจ”

เมื่อปี 2538 ได้มีการก่อตั้งโครงการพัฒนาระบบนิเวศเกษตรกร และอนุรักษ์พันธุ์พืช ซึ่งเป็นองค์กรพัฒนาเอกชน ที่พยายามศึกษาค้นคว้าหาวิธีการทำเกษตรอินทรีย์โดยประสานความรู้จากทั้งภาคทฤษฎีและปฏิบัติเข้าด้วยกัน และจากการทำงานของโครงการจึงทำให้ชาวบ้านเริ่มเห็นประโยชน์ของการทำเกษตรอินทรีย์ เพราะที่ผ่านมามีชาวบ้านหมดเนื้อหมดตัวและเสียสุขภาพไปมากกับการทำเกษตรเชิงเดี่ยว ที่ต้องใช้ปุ๋ยและยาฆ่าแมลงเป็นจำนวนมาก พอถึงต้นปี 2540 จึงได้มีการรวมตัวของชาวบ้านจำนวน 14 ครัวเรือน ที่บ้านห้วยหินดำ ม.6 ต. วังยาว อ.ด่านช้าง และบ้านบึงชะโค ม.1 ต.เขาโจด อ.ศรีสวัสดิ์ จ.กาญจนบุรี ซึ่งได้หันมาทำการผลิตในระบบเกษตรอินทรีย์ โดยได้รับการสนับสนุนทางเทคนิควิชาการ และการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานจากโครงการพัฒนาระบบนิเวศเกษตรกรและอนุรักษ์พันธุ์พืช

ระบบการเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชน (Community Supported Agriculture: CSA) โดยต่อไปนี้จะขอเรียกว่า ระบบ CSA ซึ่งระบบ CSA ของด้านข้างเริ่มมาจากโครงการของ CUSO (Canadian University Study Oversea) ที่ต้องการศึกษาว่าภายใต้กรอบวัฒนธรรมสังคมแบบไทยๆ จะทำระบบสนับสนุนเกษตรอินทรีย์โดยชุมชนได้สำเร็จได้อย่างไร ทางกลุ่มก็เอาแนวคิดนี้ไปช่วยขยายต่อในทุกเวทีที่มีโอกาส และได้เริ่มนำแนวคิดของทำ CSA มาประยุกต์ใช้อย่างจริงจังจากรายปี 2547 โดยใช้ชื่อโครงการในระบบ CSA ของกลุ่มว่า “โครงการผักประสาธใจ” เริ่มแรกมีผู้บริโภคประมาณ 3 ราย มีเกษตรกรเข้าร่วม 5 ฟาร์ม ต่อมาคุณคิสทัต ที่หนองจอก กรุงเทพฯ ซึ่งทำ CSA แบบ delivery ตามแนวทางของอเมริกาอยู่ก่อน ซึ่งต่อมาเจ้าของฟาร์มมีปัญหาเรื่องสุขภาพจึงโอนสมาชิกมาให้กับเกษตรกรด้านข้าง 10 ราย ระบบจึงมีการพัฒนาต่อเรื่อยมาจนปัจจุบัน

“ระบบ CSA โดยตัวของระบบเองไม่ใช่ระบบที่มุ่งค้ากำไร ไม่เน้นการขยายกำลังการผลิตเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค แต่เน้นการผลิตในระดับที่เหมาะสมกับศักยภาพของเกษตรกรและพื้นที่การเกษตร ไม่ใช่พื้นที่ทรัพยากรเกินความจำเป็นดังนั้นเป้าหมายของระบบจึงไม่ใช่การมุ่งที่ปริมาณ แต่จะขยายจำนวนผู้บริโภคให้เหมาะสมกับกำลังการผลิตที่ทางกลุ่มผลิตได้เท่านั้น สำหรับข้อดีที่มองเห็นจากระบบ CSA คือความมั่นคงที่ทำให้เกษตรกรทุ่มเทการผลิตแบบไม่ทำลายสุขภาพและสิ่งแวดล้อม เพราะสมาชิกจะจ่ายเงินสนับสนุนการผลิตมาก่อนล่วงหน้า 1 ปี และถ้าผลผลิตมีปัญหาเรื่องฤดูกาลแปรปรวนผู้บริโภคก็เข้าใจห่วงใย สอบถามมาเหมือนเป็นญาติพี่น้อง เป็นความสัมพันธ์ที่อบอุ่นใกล้ชิด” คุณระวีวรรณ ศรีทอง กล่าว

เพื่อให้สามารถมองเห็นภาพของการเกิดขึ้นของโครงการผักประสาธใจ ได้อย่างชัดเจน จึงได้จัดเรียงขั้นตอนของการเกิด “โครงการผักประสาธใจ” เป็นภาพ (ภาพที่ 3) ดังนี้



ภาพที่ 3 ขบวนการในการเริ่มต้นของ “โครงการฝึกประสานใจ”
ที่มา: จากการสำรวจ

ส่วนที่ 2 ขบวนการและขั้นตอนในการดำเนินงานของ “โครงการฝึกประสานใจ”

วิธีในการรับผู้บริโภคนั้นจะเข้ามาสนับสนุนโครงการ ทางโครงการจะให้การร่วมพูดคุยผ่านเวทีที่มีความเกี่ยวข้อง การร่วมกิจกรรมกับโรงเรียนที่ให้ความสำคัญกับเกษตรกรอินทรีย์ รวมถึงการใช้เครือข่ายเกษตรกรอินทรีย์ ร้านค้าที่ขายผลิตภัณฑ์เกษตรกรอินทรีย์เป็นหลัก ในการเผยแพร่ข้อมูลโครงการ และหากกลุ่มผู้บริโภคนั้นมีความต้องการให้การสนับสนุนโครงการ สำหรับกฎระเบียบและขั้นตอนในการรับผู้บริโภคนั้นทางโครงการมีการจัดทำข้อตกลงให้ผู้บริโภคที่ต้องการเข้าร่วมเป็นสมาชิกพร้อมยอมรับและเข้าใจ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ทางโครงการจะจัดส่งผักให้สมาชิกเป็นประจำทุกสัปดาห์ อย่างต่อเนื่อง จนกว่าสมาชิกจะบอกเลิกสัญญา

2. สมาชิกต้องมารับผัก ณ จุดรับ-ส่ง ตามที่กำหนดไว้ โดยจะจัดส่งให้ใน วันจันทร์ และ หรือวันพฤหัสบดี ในแต่ละสัปดาห์

3. สมาชิกต้องร่วมรับภาระความเสียหายของผลผลิตที่เกิดจากภัยธรรมชาติ โดยยินยอมรับผลผลิตตามสภาพในปริมาณที่เป็นจริง

4. สมาชิกต้องมาร่วมประชุมระหว่างกลุ่มผู้ผลิต และผู้บริโภค ปีละ 1 ครั้งเป็นอย่างน้อย เพื่อแลกเปลี่ยนประเด็นปัญหา และสรุปผลการดำเนินงาน รวมทั้งวางแผนการผลิตในรอบปีต่อไป

ทางโครงการจะทำการเปิดรับสมัครสมาชิกอย่างเป็นทางการปีละ 2 เทอม เทอมละ 25 สัปดาห์ (เทอม 1 เดือน ม.ค.-มิ.ย. และ เทอม 2 เดือน ก.ค.-ธ.ค.) และมีการให้ผู้บริโภคที่มีความสนใจเข้าเป็นสมาชิกทดลองเข้ารับผักกับโครงการ ในระยะสั้นตามการตกลงกับโครงการเป็นรายกรณี โดยปริมาณและจำนวนครั้งในแต่ละอาทิตย์ของการส่งผักให้สมาชิกได้เลือกจะมี 2 ทางเลือก 4 แบบ ดังนี้

ทางเลือกที่ 1 รับผักเฉพาะวันจันทร์ หรือวันพฤหัสบดี สัปดาห์ละ 1 ครั้ง

1.1. ชุดเล็กน้ำหนักรวม 3 กิโลกรัม จำนวน 50 สัปดาห์ เป็นเงิน 12,500 บาท (สัปดาห์ละ 250 บาท)

1.2. ชุดใหญ่น้ำหนักรวม 5 กิโลกรัม จำนวน 50 สัปดาห์ เป็นเงิน 17,500 บาท (สัปดาห์ละ 350 บาท)

ทางเลือกที่ 2 รับผักทุกวันจันทร์ และพฤหัสบดี แบ่งจัดส่งออกเป็น 2 ครั้ง ต่อสัปดาห์

2.1. ชุดเล็กน้ำหนักรวม 4 กิโลกรัม ครั้งละ 2 กก. จำนวน 50 สัปดาห์ เป็นเงิน 18,000 บาท (สัปดาห์ละ 360 บาท)

2.2. ชุดใหญ่น้ำหนักรวม 6 กิโลกรัม ครั้งละ 3 กก. จำนวน 50 สัปดาห์ เป็นเงิน 23,000 บาท (สัปดาห์ละ 460 บาท)

การจัดส่งผักให้แก่สมาชิก ทางโครงการจะจัดส่งผักโดยรถกระบะจากที่ทำการของโครงการ หลังจากได้รับผักจากเกษตรกร โดยเกษตรกรจะเป็นผู้นำผักส่งแก่ทางโครงการเอง และเกษตรกรจะทำการบรรจุผักลงในถุงพลาสติกและล้างโดยการร่วมแรงกันของกลุ่มเกษตรกร (ภาพที่ 4 และ 5) ทางโครงการจะนำชุดผักออกจากที่ทำการในเวลาประมาณ 3.00 น. ของวันรุ่งขึ้น เพื่อให้ผักไปถึงยังจุดรับส่งผักในช่วงเช้า ซึ่งจะเป็นการเลี่ยงไม่ให้ผักโดนความร้อนจากอุณหภูมิที่ร้อนของช่วงเวลากลางวัน และผลประโยชน์ในทางอ้อมของการขนส่งในช่วงก่อนแดดออกคือ การลดค่าใช้จ่ายในการจัดทำตู้คอนเทนเพื่อบรรจุผักสำหรับติดรถกระบะที่ใช้ในการขนส่ง สำหรับผู้บริโภคที่ไม่สะดวกในการมารับผักที่จุดรับส่งหรืออยู่นอกเขตจุดรับส่งแต่ไม่ไกลมากสามารถขอให้ทางโครงการจัดส่งให้ถึงที่ได้ โดยจะต้องมีการจ่ายค่าขนส่งเพิ่มให้แก่ทางโครงการ

นอกจากข้อตกลงที่ผู้บริโภคจะต้องร่วมยอมรับแล้ว การเข้าร่วมโครงการของผู้บริโภคยังมีสิทธิประโยชน์ให้แก่ผู้เข้ามาเป็นสมาชิกด้วยเช่นกัน ได้แก่ การร่วมกิจกรรมเยี่ยมชมแปลงปลูกและพักผ่อนในพื้นที่ในลักษณะโฮมสเตย์ การร่วมประชุมประจำปีเพื่อแลกเปลี่ยน และเสนอแนะความต้องการ รวมถึงปัญหา ของทั้งฝ่ายเกษตรกรและสมาชิก สิทธิในการบอกเลื่อนการรับผักในสัปดาห์ที่ไม่สะดวก การรับการชดเชยปริมาณผักสำหรับสัปดาห์ที่ทางโครงการไม่สามารถส่งผักให้ได้ตามข้อตกลง และการรับรู้ข่าวสารรวมถึงกิจกรรมต่างๆของโครงการ โดยใช้จดหมายข่าว ซึ่งจะนำส่งในรูปแบบของจดหมาย และจดหมายอิเล็กทรอนิกส์

ในส่วน of เกษตรกรผู้ผลิตภายในโครงการ การจะเข้าร่วมเป็นผู้ผลิตผักในโครงการ เกษตรกรผู้มีความประสงค์ในการเข้าร่วมสามารถเข้าร่วมโครงการได้โดยไม่มีค่าใช้จ่ายใดๆ แต่ทางโครงการจะดูในส่วน of ความสมัครใจและความตั้งใจในการเข้าร่วมเป็นเกณฑ์ และหากเกษตรกรรายใดไม่มีความรู้ในการทำเกษตรอินทรีย์ทางกลุ่มก็มีการจัดอบรมให้ เมื่อเกษตรกรได้เข้าร่วมเป็นส่วนหนึ่งในการผลิตในโครงการแล้วทางโครงการจะมีการจัดสรรโควตาในการเพาะปลูกให้แก่เกษตรกรแต่ละราย โดยหลักเกณฑ์ในการจัดสรรโควตานี้จะยึดเอาปริมาณความต้องการผักที่จะต้องผลิตเป็นหลัก หลังจากนั้นก็จะมาดูพื้นที่เพาะปลูกทั้งหมดที่เกษตรกรแต่ละรายภายในโครงการ หากเกษตรกรรายใดมีพื้นที่เพาะปลูกมากและมีศักยภาพที่สามารถดูแลได้ก็จะได้โควตาในการปลูกมาก หากเกษตรกรรายใดมีพื้นที่น้อยก็จะได้โควตาน้อยลงตามขนาดพื้นที่ที่มี และเมื่อเกษตรกรจะเริ่มทำการเพาะปลูกเกษตรกรจะได้รับทุนจากทางโครงการเพื่อนำไปซื้อปัจจัยการผลิต โดยปัจจัยการผลิตต่างๆ ที่ใช้ในการเพาะปลูกนั้นเกษตรกรจะนำทุนที่ได้รวมกันไปซื้อปัจจัยการผลิต เช่น เมล็ดพันธุ์ มูลสัตว์สำหรับทำปุ๋ย และวัสดุจำเป็นสำหรับทำปุ๋ยชีวภาพ เพื่อให้สามารถซื้อ

ได้ในราคาที่ถูกต้อง หลังจากนั้นปัจจัยการผลิตจะถูกแจกจ่ายให้แก่เกษตรกรแต่ละรายนำไปใช้และเก็บรักษาด้วยตัวเอง เมื่อได้ผลผลิตและนำส่งให้กับทางโครงการ เกษตรกรจะได้รับค่าผักที่กิโลกรัมละ 50 บาท สำหรับทุกชนิด โดยรายได้ที่เกษตรกรแต่ละรายได้รับนั้นจะต้องนำมาหักออกร้อยละ 20 เพื่อเป็นเงินตัดฝากแก่ทางกลุ่มออมทรัพย์ของทางโครงการซึ่งเป็นมติของเกษตรกรที่ต้องการให้มีขึ้นในการช่วยเก็บเงินให้แก่พวกเขาในการเอาไปใช้หนี้ในระบบ และเป็นเงินออม นอกจากนั้นทางเกษตรกรเองยังได้มีการเลือกตัวแทนในการร่วมทำบัญชีของรายรับรายจ่ายของทางโครงการในลักษณะบัญชีถูกันาน เพื่อเป็นการตรวจสอบเช็คกับบัญชีรายรับรายจ่ายของโครงการที่จะรายงานผลการดำเนินงานของโครงการให้แก่เกษตรกรทราบ



ภาพที่ 4 การจัดชุดผักสำหรับจัดส่งให้แก่สมาชิก



ภาพที่ 5 ชุดผักที่ถูกบรรจุลงบรรจุภัณฑ์ (ลังและถุงพลาสติก)

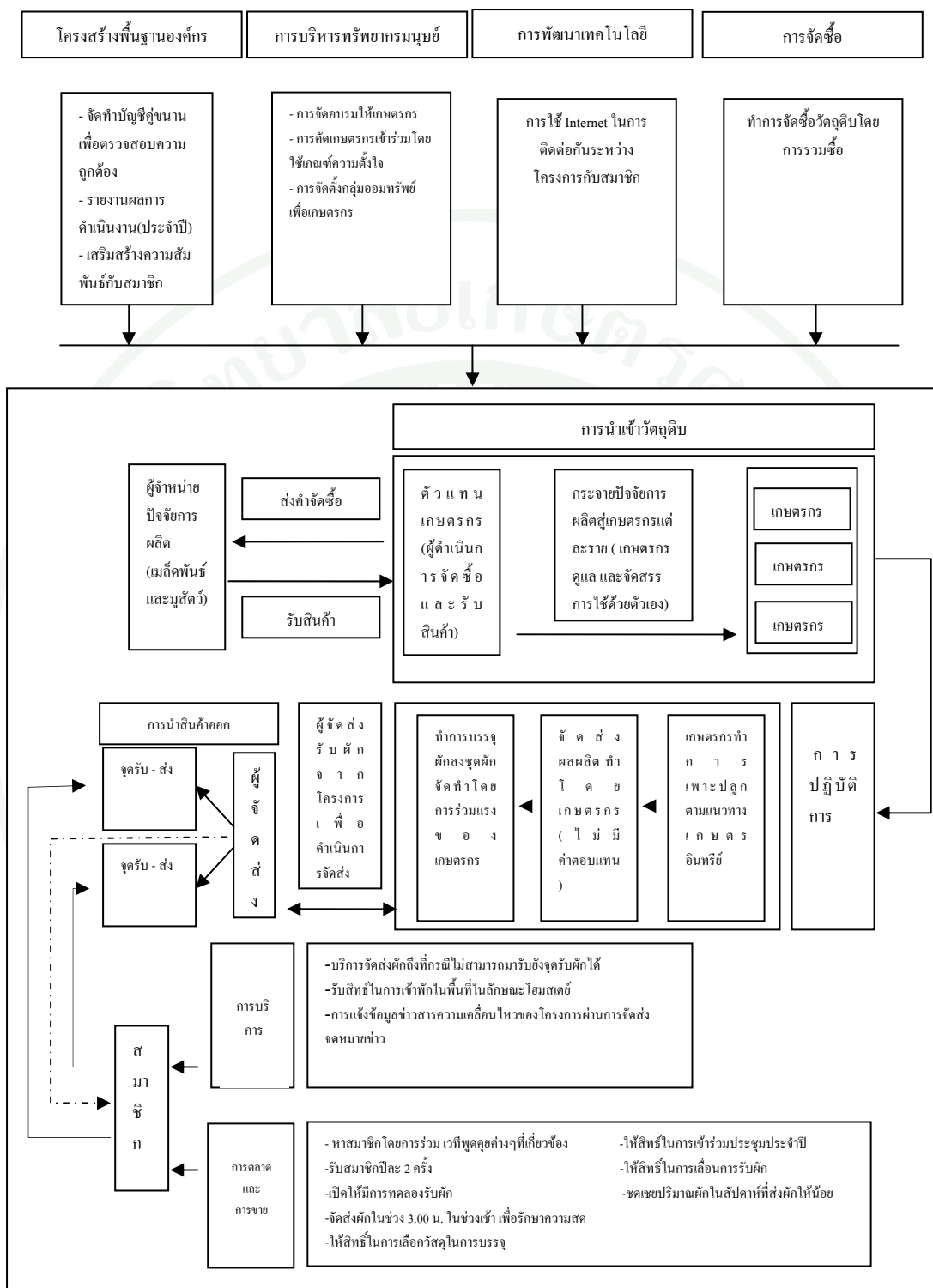
ในส่วนการสร้างความมั่นใจให้สมาชิกในมาตรฐานความเป็นสินค้าอินทรีย์ของโครงการทางโครงการไม่มีการของรับรองมาตรฐานการผลิตผักในระบบเกษตรอินทรีย์ใดๆ แต่อาศัยความเชื่อใจ และความไว้วางใจซึ่งกันและกันระหว่างเกษตรกร และสมาชิกผู้ให้การสนับสนุนโครงการเป็นหลัก ซึ่งเป็นแนวทางในการดำเนินการหลักประการหนึ่งในการดำเนินการตามแนวทางของการเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชน

จากข้อมูลในส่วนของขบวนการก่อตั้งโครงการ และการดำเนินงานสามารถนำมาจัดทำเป็นตารางเพื่อแสดงให้เห็นถึงการนำแนวคิดการเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชน ที่ทางกลุ่มเกษตรกร “โครงการผักประสานใจ” ได้นำมาประยุกต์ใช้ดังแสดงรายละเอียดในตารางที่ 2 และเพื่อแสดงให้เห็นกิจกรรมต่างๆ ในการดำเนินงานของโครงการจึงได้นำกิจกรรมที่เกิดขึ้นในการดำเนินงานของโครงการมาจัดทำเป็นแผนภาพดังแสดงในภาพที่ 4

ตารางที่ 2 ความสอดคล้องในการดำเนินงานของ “โครงการผักประธานใจ” กับหลักของการเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชน

หลักของการเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชน	การดำเนินงาน (โครงการผักประธานใจ)	
	เกษตรกร	สมาชิก
1. การช่วยเหลือซึ่งกันและกัน	การช่วยเหลือซึ่งกันและกันใน การผลิตระหว่างเกษตรกร	การจ่ายเงินค่าผักล่วงหน้าเพื่อเป็น ต้นทุนให้เกษตรกร
2. การมุ่งมั่นในการผลิต	การผลิตโดยปราศจากความกังวล ในเรื่องของแหล่งทุน และรายได้	-
3. การยอมรับในผลผลิตที่ผลิตได้	-	การยอมรับในปริมาณ และ คุณลักษณะของผลผลิตที่โครงการ จัดส่งให้
4. การยอมรับในการตั้งราคาร่วมกัน	การร่วมประชุมเพื่อเสนอ และ ตอบรับการปรับราคาของผัก	การร่วมประชุมเพื่อเสนอ และตอบ รับการปรับราคาของผัก
5. การยึดหลักความเป็นเพื่อน	การเพิ่มปริมาณผักให้สมาชิกใน ฤดูปลูกที่มีผลผลิตมาก	การถามไถ่ถึงปัญหาในการเพาะปลูก และยอมรับ เข้าใจในปัญหาของการ เพาะปลูก
6. การกระจายผลผลิตด้วยตัวเอง	การรวบรวมและจัดส่งผักสู่ โครงการด้วยตัวเกษตรกร	-
7. การจัดการด้วยแนวทางประชาธิปไตย	การจัดประชุมประจำปี เพื่อ แลกเปลี่ยนความคิด และ เสนอแนะ ถึงความต้องการและ ปัญหาของเกษตรกรและสมาชิก	การจัดประชุมประจำปี เพื่อ แลกเปลี่ยนความคิด และเสนอแนะ ถึงความต้องการและปัญหาของ เกษตรกรและสมาชิก
8. การเรียนรู้ร่วมกันระหว่างกลุ่ม	การได้เรียนรู้ถึงความต้องการ ของสมาชิก	การเรียนรู้ รับรู้ถึงขบวนการผลิต และ ปัญหาในการผลิตของเกษตรกร
9. การคงไว้ซึ่งขนาดที่เหมาะสมของกลุ่ม	การรับสมาชิกให้เหมาะสมกับ ขนาดของกำลังการผลิตที่ สามารถผลิตได้	-
10. การรักษาไว้ซึ่งการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง	เรียนรู้การผลิตและเทคนิคของ การผลิตตามแนวทางของเกษตร อินทรีย์	-

ที่มา: จากการสำรวจ



ภาพที่ 6 ขบวนการขั้นตอนและกิจกรรมการดำเนินงานของ “โครงการฝึกประสานใจ” ตามรูปแบบของแบบจำลองห่วงโซ่คุณค่า

ส่วนที่ 3 สภาพทั่วไปทางเศรษฐกิจและสังคมของสมาชิก “โครงการฝึกประสานใจ”

จากการศึกษาสภาพทั่วไปทางเศรษฐกิจและสังคมของสมาชิกจำนวน 51 คน แต่เนื่องด้วยการเก็บข้อมูลในส่วนนี้มีสมาชิกบางท่านไม่สามารถให้ข้อมูลได้ เนื่องจากติดภาระกิจอยู่ในต่างจังหวัดและต่างประเทศ จึงทำให้ได้ข้อมูลในส่วน of สมาชิกเพียง 46 คน ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 90.19 ของประชากรทั้งหมด โดยพบว่ามียอดเฉลี่ยในส่วนต่างๆดังต่อไปนี้ (ตารางที่ 3)

1. อายุ พบว่าสมาชิกส่วนใหญ่มีอายุอยู่ในช่วง 36 - 40 ปี คิดเป็นร้อยละ 30.40 รองลงมาคืออายุอยู่ที่ 46 - 50 ปี คิดเป็นร้อยละ 23.90 อายุ 41 - 45 ปี คิดเป็นร้อยละ 19.60 อายุ 25 - 30 ปี และอายุ 31 - 35 ปี คิดเป็นร้อยละ 8.70 อย่างละเท่าๆกัน อายุ 51 - 55 ปี คิดเป็นร้อยละ 6.50 และอายุ 55 ปีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 2.20 โดยอายุต่ำที่สุดของสมาชิกที่ให้ข้อมูลมีอายุอยู่ที่ 26 ปี อายุสูงสุดอยู่ที่ 56 ปี และอายุเฉลี่ยเท่ากับ 41.28 ปี

2. เพศ จากการสำรวจพบว่า สมาชิกเป็นเพศหญิงจำนวน 40 คน คิดเป็นร้อยละ 87.00 และเป็นเพศชาย 6 คน คิดเป็นร้อยละ 13.00

3. ระดับการศึกษา พบว่าสมาชิกส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาอยู่ในระดับ ปริญญาตรี และปริญญาโท คิดเป็นร้อยละ 47.80 เท่าๆ กัน รองลงมาคือการศึกษาอยู่ในระดับ มัธยมศึกษาตอนปลายหรือเทียบเท่า และอนุปริญญาหรือเทียบเท่า คิดเป็นร้อยละ 2.20 อย่างละเท่าๆ กัน

4. อาชีพ สมาชิกโดยส่วนใหญ่มีอาชีพ แม่บ้าน โดยคิดเป็นร้อยละ 37.00 รองลงมาคือค้าขาย/ ธุรกิจส่วนตัว คิดเป็นร้อยละ 34.80 อื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 19.60 และพนักงานบริษัท คิดเป็นร้อยละ 8.70 ตามลำดับ โดยสมาชิกที่ตอบ อื่นๆ พบว่าประกอบอาชีพรับจ้างอิสระ และเป็นพนักงานในองค์กรเอกชน (NGO)

5. รายได้ปัจจุบันของครอบครัว สมาชิกส่วนใหญ่มีรายได้อยู่ที่ 90,001 - 110,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 39.10 รองลงมาคือ 30,001 - 50,000 บาท 10,000 - 30,000 บาท 70,001 - 90,000 บาท และ 50,001 - 70,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 23.90, 17.40, 10.90 และ 8.70 ตามลำดับ โดยรายได้ต่ำสุดอยู่ที่ 20,000 บาท รายได้สูงสุดอยู่ที่ 180,000 บาท และรายได้เฉลี่ยอยู่ที่ 73,370 บาท

ตารางที่ 3 สภาพเศรษฐกิจและสังคมของสมาชิก “โครงการฝึกประสานใจ”

รายการ	รวม/เฉลี่ย	ร้อยละ
จำนวนตัวอย่าง (คน)	46	100
อายุ		
ต่ำกว่า 25 ปี	0	0
25-30 ปี	4	8.70
31-35 ปี	4	8.70
36-40 ปี	14	30.40
41-45 ปี	9	19.60
46-50 ปี	11	23.90
51-55 ปี	3	6.50
มากกว่า 55 ปี	1	2.20
อายุเฉลี่ย (ปี)	41.28	
เพศ		
ชาย	6	13.00
หญิง	40	87.00
ระดับการศึกษา		
ประถม	0	0
มัธยมต้น	0	0
มัธยมปลายหรือเทียบเท่า	1	2.20
อนุปริญญาหรือเทียบเท่า	1	2.20
ปริญญาตรี	22	47.80
ปริญญาโท	22	47.80
อื่นๆ	0	0
อาชีพ		
แม่บ้าน	17	37.00
ค้าขาย/ ธุรกิจส่วนตัว	16	34.80
พนักงานบริษัท	4	8.70

ตารางที่ 3 (ต่อ)

รายการ	รวม/เฉลี่ย	ร้อยละ
อาชีพ (ต่อ)		
รับราชการ/ รัฐวิสาหกิจ	0	0
นิสิต/ นักศึกษา	0	0
อื่นๆ	9	19.60
รายได้ของครอบครัว		
ต่ำกว่า 10,000 บาท	0	0
10,000-30,000 บาท	8	17.40
30,001-50,000 บาท	11	23.90
50,001-70,000 บาท	4	8.70
70,001-90,000 บาท	5	10.90
90,001-110,000 บาท	18	39.10
รายได้เฉลี่ย (บาท)	73,370	

ที่มา: จากการสำรวจ

ส่วนที่ 4 พฤติกรรมการซื้อผักของสมาชิก “โครงการผักประสาใจ”

จากข้อมูลที่ได้จากสมาชิกจำนวน 46 คน ในประเด็นของการทราบความแตกต่างระหว่างผักอินทรีย์ ผักไร้สาร และผักปลอดภัยจากสารพิษ พบว่าโดยส่วนใหญ่จำนวน 35 คน ทราบถึงความแตกต่าง คิดเป็นร้อยละ 76.10 และไม่แน่ใจถึงความแตกต่างจำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 23.90 รายละเอียดดังตารางที่ 4

จำนวนครั้งในการประกอบอาหารเองต่อสัปดาห์ สมาชิกส่วนใหญ่ประกอบอาหารอยู่ที่ 6 - 10 ครั้งต่อสัปดาห์ โดยคิดเป็นร้อยละ 37.00 รองลงมาคือ 11 - 15 ครั้งต่อสัปดาห์และ 21 - 25 ครั้งต่อสัปดาห์ ซึ่งอยู่ที่ร้อยละ 19.60 เท่ากัน ในลำดับต่อมาอยู่ที่ 16 - 20 ครั้งต่อสัปดาห์ และ 1 - 5 ครั้งต่อสัปดาห์ คิดเป็นร้อยละ 13.00 และ 10.90 ตามลำดับ โดยจำนวนครั้งในการประกอบอาหารเองต่อสัปดาห์น้อยที่สุดคือ 1 ครั้ง จำนวนครั้งต่อสัปดาห์ที่มากที่สุดคือ 21 ครั้ง และมีจำนวนครั้งในการประกอบอาหารเองต่อสัปดาห์โดยเฉลี่ยอยู่ที่ 12.02 ครั้ง ดังตารางที่ 5

เหตุผลในการซื้อผักอินทรีย์ พบว่าสมาชิกระบุถึงเหตุผลในการซื้อ ได้แก่ เพื่อดูแลสุขภาพ จำนวน 46 คน คิดเป็นร้อยละ 100 อยู่ในฐานะที่ซื้อได้จำนวน 24 คน คิดเป็นร้อยละ 52.20 เพื่อรักษาสีและรสชาติ 29 คน คิดเป็นร้อยละ 63 เพื่อประกอบอาหารให้เด็ก/ คนชรา/ ผู้ป่วย จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 45.70 สะดวกหาซื้อง่าย จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 8.70 และอื่นๆ จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 19.60 โดยในส่วนของสมาชิกที่ตอบว่าอื่นๆ ให้เหตุผลว่า เพื่อเป็นการส่งเสริมและช่วยเหลือเกษตรกรให้มีฐานะดีขึ้น และช่วยส่งเสริมเกษตรกรให้ทำการผลิตในระบบเกษตรอินทรีย์ รายละเอียดดังตารางที่ 6

ระดับราคาที่ยอมรับได้ในการซื้อผักอินทรีย์ จากการสำรวจพบว่าสมาชิกส่วนใหญ่ยอมรับราคาที่สูงกว่าผักทั่วไปตามท้องตลาดที่ร้อยละ 20 โดยคิดเป็นร้อยละ 37.00 รองลงมาคือยอมให้สูงกว่าราคาทั่วไปที่ร้อยละ 30, 10 และ 40 คิดเป็นร้อยละ 34.80, 15.20 และ 13.00 ตามลำดับ ดังตารางที่ 7

ตารางที่ 4 การทราบความแตกต่างระหว่าง ผักอินทรีย์ ผักไร้สาร และผักปลอดภัยจากสารพิษของสมาชิก “โครงการผักประสาใจ”

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
จำนวนกลุ่มตัวอย่าง (คน)	46	100
ทราบความแตกต่าง	35	76.10
ไม่แน่ใจในความแตกต่าง	11	23.90

ที่มา: จากการสำรวจ (n = 46)

ตารางที่ 5 จำนวนครั้งในการประกอบอาหารเองต่อสัปดาห์ของสมาชิก “โครงการผักประสาใจ”

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
จำนวนกลุ่มตัวอย่าง (คน)	46	100
1-5 ครั้ง	5	10.90
6-10 ครั้ง	17	37.00
11-15 ครั้ง	9	19.60
16-20 ครั้ง	6	13.00

ตารางที่ 5 (ต่อ)

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
21-25 ครั้ง	9	19.60

ที่มา: จากการสำรวจ (n = 46)

ตารางที่ 6 สาเหตุของการซื้อผักอินทรีย์ของสมาชิก “โครงการผักประสาใจ”

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
จำนวนกลุ่มตัวอย่าง (คน)	46	100
เพื่อดูแลสุขภาพ	46	100
อยู่ในฐานะที่ซื้อได้	24	52.20
เพื่อรักษาสีแกวเดลิ้อม	29	63.00
เพื่อประกอบอาหารให้เด็ก/ คนชรา/ ผู้ป่วย	21	45.70
สะดวกหาซื้อง่าย	4	8.70
อื่นๆ	9	19.60

ที่มา: จากการสำรวจ (n = 46)

ตารางที่ 7 ระดับราคาที่ยอมรับได้ในการซื้อผักอินทรีย์ของสมาชิก “โครงการผักประสาใจ”

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
จำนวนกลุ่มตัวอย่าง (คน)	46	100
สูงกว่าราคาผักทั่วไปในท้องตลาดที่ร้อยละ 10	7	15.20
สูงกว่าราคาผักทั่วไปในท้องตลาดที่ร้อยละ 20	17	37.00
สูงกว่าราคาผักทั่วไปในท้องตลาดที่ร้อยละ 30	16	34.80
สูงกว่าราคาผักทั่วไปในท้องตลาดที่ร้อยละ 40	6	13.00

ที่มา: จากการสำรวจ (n = 46)

ส่วนที่ 5 แรงจูงใจที่มีผลต่อการเข้าร่วม “โครงการผักประธานใจ” ของสมาชิก

สำหรับแรงจูงใจในการเข้าร่วม “โครงการผักประธานใจ” ของสมาชิก พบว่าแรงจูงใจโดยรวมของสมาชิกอยู่ในเกณฑ์มาก โดยมีคะแนนเฉลี่ยอยู่ที่ 3.82 และเมื่อพิจารณาเป็นรายประเด็นพบว่า การมีส่วนช่วยลดมลพิษจากสารเคมีในการทำการเกษตร การทราบทราบแหล่งที่มาของอาหารที่บริโภค การมีส่วนช่วยสนับสนุนเกษตรกรอินทรีย์ และความสะอาดของผัก เป็นประเด็นที่ได้รับคะแนนเฉลี่ยอยู่ในเกณฑ์มากที่สุด โดยมีคะแนนเฉลี่ยอยู่ที่ 4.63, 4.63, 4.50 และ 4.41 ตามลำดับ รายละเอียดดังตารางที่ 8

ตารางที่ 8 แรงจูงใจที่มีผลต่อการเข้าร่วม “โครงการผักประธานใจ” ของสมาชิก

รายการ	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	รวม	ระดับ คะแนน เฉลี่ย
	(5)	(4)	(3)	(2)	(1)	(กลุ่มตัวอย่าง)	
	จำนวน ()	จำนวน ()	จำนวน ()	จำนวน ()	จำนวน ()	จำนวน ()	
<u>สิ่งจูงใจให้เกิดการซื้อด้านเหตุผล</u>							
1. ความเหมาะสมของราคาดูผัก	4 (8.70)	17 (37.00)	18 (39.10)	6 (13.00)	1 (2.20)	46 (100)	3.37
2. การลดเซชปริมาณผัก	5 (10.90)	15 (32.60)	20 (43.50)	5 (10.90)	1 (2.20)	46 (100)	3.39
<u>สิ่งจูงใจให้เกิดการซื้อด้านอารมณ์</u>							
3. ความสะอาดของผัก	22 (47.80)	21 (45.70)	3 (6.50)	- (-)	- (-)	46 (100)	4.41
4. การมีส่วนช่วยสนับสนุนเกษตรกรอินทรีย์	26 (56.50)	17 (37.00)	3 (6.50)	- (-)	- (-)	46 (100)	4.50
5. การมีส่วนช่วยลดมลพิษจากสารเคมีในการทำการเกษตร	30 (65.20)	15 (32.60)	1 (2.20)	- (-)	- (-)	46 (100)	4.63
6. ทราบแหล่งที่มาของอาหารที่บริโภค	33 (71.70)	9 (19.60)	4 (8.70)	- (-)	- (-)	46 (100)	4.63
7. การชักชวนของสมาชิกโครงการ	4 (8.70)	13 (28.30)	13 (28.30)	10 (21.70)	6 (13.00)	46 (100)	2.98
8. การมีกิจกรรมเปลี่ยนแปลง และประชุมแลกเปลี่ยนความคิด	7 (15.20)	8 (17.40)	16 (34.80)	8 (17.40)	7 (15.20)	46 (100)	3.00
9. รูปแบบวิธีจัดส่ง	12 (26.10)	16 (34.80)	15 (32.60)	3 (6.50)	- (-)	46 (100)	3.80
<u>สิ่งจูงใจให้เกิดการอุปถัมภ์</u>							
10. ความหลากหลายของผักในชุดผัก	6 (13.00)	9 (19.60)	21 (45.70)	10 (21.70)	- (-)	46 (100)	3.24

ตารางที่ 8 (ต่อ)

รายการ	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	รวม	ระดับ
	(5)	(4)	(3)	(2)	(1)	(กลุ่มตัวอย่าง)	คะแนน
	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	เฉลี่ย
	()	()	()	()	()	()	
11. ความสะดวกในการเข้าถึงจุดรับส่ง	19	17	7	3	-	46	4.13
	(41.30)	(37.00)	(15.20)	(6.50)	-	(100)	

หมายเหตุ: ตัวเลขในวงเล็บแสดงค่าเป็นร้อยละ

ที่มา: จากการสำรวจ (n = 46)

ส่วนที่ 6 ความพึงพอใจที่มีต่อ “โครงการฝึกประสานใจ” ของสมาชิก

เมื่อพิจารณาถึงความพึงพอใจที่มีต่อ “โครงการฝึกประสานใจ” ของสมาชิก พบว่าความพึงพอใจโดยรวมของสมาชิกอยู่ในเกณฑ์มาก โดยมีคะแนนเฉลี่ยอยู่ที่ 3.88 และเมื่อพิจารณาเป็นรายประเด็นพบว่า รูปแบบและวิธีการเพาะปลูกที่ใช้ (ระบบเกษตรอินทรีย์) ความสดของผัก การยึดหลักปฏิบัติในการสร้างความเข้าใจ ความสัมพันธ์ และการมีส่วนร่วม ระหว่างสมาชิก โครงการและเกษตร ความเหมาะสมของช่วงเวลาการจัดส่ง และความเหมาะสมของบรรจุภัณฑ์ที่ใช้ เป็นประเด็นที่ได้รับคะแนนเฉลี่ยอยู่ในเกณฑ์มากที่สุด โดยมีคะแนนเฉลี่ยอยู่ที่ 4.70, 4.57, 4.52, 4.37 และ 4.26 ตามลำดับ รายละเอียดดังตารางที่ 9

ตารางที่ 9 ความพึงพอใจที่มีต่อ “โครงการฝึกประสานใจ” ของสมาชิก

รายการ	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	รวม	ระดับ
	(5)	(4)	(3)	(2)	(1)	(กลุ่มตัวอย่าง)	คะแนน
	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	เฉลี่ย
	()	()	()	()	()	()	
ระบบโลจิสติกส์ภายใน							
1. การให้สิทธิในการบริหารจัดการการผลิต ของเกษตรกรแต่ละราย จัดทำด้วยตัวเอง	11	19	15	-	1	46	3.85
	(23.90)	(41.30)	(32.60)	(-)	(2.20)	(100)	
การปฏิบัติการ							
2. รูปแบบและวิธีการเพาะปลูกที่ใช้ (ระบบเกษตรอินทรีย์)	33	12	1	-	-	46	4.70
	(71.70)	(26.10)	(2.20)	(-)	(-)	(100)	

ตารางที่ 9 (ต่อ)

รายการ	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	รวม	ระดับ คะแนน เฉลี่ย
	(5)	(4)	(3)	(2)	(1)	(กลุ่ม ตัวอย่าง)	
	จำนวน ()	จำนวน ()	จำนวน ()	จำนวน ()	จำนวน ()	จำนวน ()	
3. การดำเนินการบรรจุผักลงชุดผัก จัดทำโดยการร่วมแรงของเกษตรกร ผู้ผลิต (ไม่มีค่าตอบแทน)	10 (21.70)	19 (41.30)	16 (34.80)	1 (2.20)	- (-)	46 (100)	3.83
<u>ระบบโลจิสติกส์ภายนอก</u>							
4. ความเหมาะสมของช่วงเวลาการ จัดส่ง (ประมาณ 3.00 น.ของวันรุ่งขึ้น ในวันที่ต้องทำการจัดส่งผัก)	21 (45.70)	21 (45.70)	4 (8.70)	- (-)	- (-)	46 (100)	4.37
5. ความเหมาะสมของพาหนะที่ใช้ จัดส่ง	8 (17.40)	22 (47.80)	16 (34.80)	- (-)	- (-)	46 (100)	3.83
<u>การตลาดและการขาย</u>							
6. ความเหมาะสมของราคาต่อ ปริมาณผักที่ได้รับในชุดผัก	9 (19.60)	23 (50.00)	12 (26.10)	2 (4.30)	- (-)	46 (100)	3.85
7. ความเหมาะสมของราคากับความ หลากหลายของผักในชุดผัก	6 (13.00)	12 (26.10)	21 (45.70)	7 (15.20)	- (-)	46 (100)	3.37
8. ความถี่ในการเปิดรับสมาชิก (2 ครั้ง/ปี)	5 (10.90)	12 (26.10)	23 (50.00)	4 (8.70)	2 (4.30)	46 (100)	3.30
9. ความสะดวกในการติดต่อ โครงการ	8 (17.40)	14 (30.40)	19 (41.30)	5 (10.90)	- (-)	46 (100)	3.54
10. ความเพียงพอของชุดรับผัก	8 (17.40)	16 (34.80)	19 (41.30)	3 (6.50)	- (-)	46 (100)	3.63
11. ความเหมาะสมของตำแหน่งจุด รับผัก	17 (37.00)	20 (43.50)	6 (13.00)	3 (6.50)	- (100)	46 (100)	4.11
12. ความสดของผัก	30 (65.20)	12 (26.10)	4 (8.70)	- (-)	- (-)	46 (100)	4.57
13. ความเหมาะสมของบรรจุภัณฑ์ที่ ใช้	18 (39.10)	22 (47.80)	6 (13.00)	- (-)	- (-)	46 (100)	4.26
14. การเปิดให้ทดลองรับผัก ตาม ความต้องการของผู้มีความประสงค์ เป็นสมาชิก เพื่อเป็นการทดลองก่อน ตัดสินใจเข้าร่วมโครงการ	11 (23.90)	12 (26.10)	17 (37.00)	5 (10.90)	1 (2.20)	46 (100)	3.59
15. ความเพียงพอของการ ประชาสัมพันธ์ และเผยแพร่โครงการ	2 (4.30)	9 (19.60)	25 (54.30)	9 (19.60)	1 (2.20)	46 (100)	3.04
16. การมีทางเลือกให้สมาชิกในเรื่อง ของจำนวนครั้งในการรับผักคือ สัปดาห์ และน้ำหนักของผักที่จะรับ ต่อครั้ง	7 (15.20)	33 (71.70)	6 (13.00)	- (-)	- (-)	46 (100)	4.02

ตารางที่ 9 (ต่อ)

รายการ	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	รวม	ระดับ
	(5)	(4)	(3)	(2)	(1)	(กลุ่มตัวอย่าง)	คะแนน
	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	จำนวน	เฉลี่ย
	()	()	()	()	()	()	
17. การมีความขัดแย้งในการเลื่อน รับผิด ในสัปดาห์ที่สมาชิกไม่สะดวก รับผิด	15 (32.60)	19 (41.30)	12 (26.10)	- (-)	- (-)	46 (100)	4.07
18. การจัดกิจกรรมการประชุม ประจำปี เพื่อการแลกเปลี่ยนความ คิดเห็นและข้อมูลข่าวสารระหว่าง สมาชิกและเกษตรกร	4 (8.70)	28 (60.90)	11 (23.90)	2 (4.30)	- (-)	46 (100)	3.76
19. การชดเชยผิดในสัปดาห์ที่ไม่ สามารถส่งผิดให้ได้ตามที่ตกลงไว้	11 (23.90)	20 (43.50)	13 (28.30)	2 (4.30)	- (-)	46 (100)	3.87
<u>การบริการ</u>							
20. การบริการจัดส่งถึงที่ กรณี สมาชิกไม่สะดวกมารับที่จุดรับ - ส่ง (มีค่าบริการเพิ่ม)	10 (21.70)	21 (45.70)	15 (32.60)	- (-)	- (-)	46 (100)	3.89
21. การจัดกิจกรรมเชื่อมชมแปลง ปลูก	10 (21.70)	18 (39.10)	13 (28.30)	5 (10.90)	- (100)	46 (100)	3.72
22. การนำเสนอข้อมูล และความ เคลื่อนไหวของโครงการผ่าน จดหมายข่าว	11 (23.90)	24 (52.20)	11 (23.90)	- (-)	- (-)	46 (100)	4.00
<u>การจัดซื้อ</u>							
23. การจัดซื้อปัจจัยการผลิต เช่น เมล็ดพันธุ์ วัสดุสัตว์ ในรูปการรวมซื้อ	7 (15.20)	21 (45.70)	16 (34.80)	1 (2.20)	1 (2.20)	46 (100)	3.70
<u>การพัฒนาเทคโนโลยี</u>							
24. ความเหมาะสมของการใช้ เทคโนโลยีในการประชาสัมพันธ์ และติดต่อสื่อสารกับสมาชิก	6 (13.00)	18 (39.10)	15 (32.60)	7 (15.20)	- (-)	46 (100)	3.50
<u>การบริหารทรัพยากรมนุษย์</u>							
25. การรับเกษตรกรผู้ประสงค์เข้า ร่วมโครงการ ทางโครงการจะใช้ ความตั้งใจและความสมัครใจเป็น เกณฑ์ในการตอบรับ	7 (15.20)	28 (60.90)	11 (23.90)	- (-)	- (-)	46 (100)	3.91
26. การจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์สำหรับ เกษตรกร เพื่อสร้างนิสัยการออม	10 (21.70)	20 (43.50)	16 (34.80)	- (-)	- (-)	46 (100)	3.87
27. การจัดฝึกอบรมให้ความรู้วิธีการ เพาะปลูกแบบเกษตรอินทรีย์แก่ เกษตรกร	13 (28.30)	19 (41.30)	14 (30.40)	- (-)	- (-)	46 (100)	3.98

ตารางที่ 9 (ต่อ)

รายการ	มากที่สุด (5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)	รวม (กลุ่มตัวอย่าง)	ระดับ คะแนน เฉลี่ย
	จำนวน ()	จำนวน ()	จำนวน ()	จำนวน ()	จำนวน ()	จำนวน ()	
<u>โครงสร้างพื้นฐานองค์กร</u>							
28. การรายงานผลการดำเนินงานประจำปีแก่เกษตรกร	9 (19.60)	26 (56.50)	11 (23.90)	- (-)	- (-)	46 (100)	3.96
29. การจัดทำบัญชีขุนานระหว่างเกษตรกร และผู้ดูแลโครงการ เพื่อการตรวจสอบความถูกต้องในารรับ-รายจ่าย	11 (23.90)	19 (41.30)	16 (34.80)	- (-)	- (-)	46 (100)	3.89
30. การยึดหลักปฏิบัติในการสร้างความเข้าใจ ความสัมพันธ์ และการมีส่วนร่วม ระหว่างสมาชิก โครงการและเกษตรกร	28 (60.90)	14 (30.40)	4 (8.70)	- (-)	- (-)	46 (100)	4.52

หมายเหตุ: ตัวเลขในวงเล็บแสดงค่าเป็นร้อยละ
ที่มา: จากการสำรวจ (n = 46)

ส่วนที่ 7 การวิเคราะห์เพื่อทดสอบสมมติฐาน

สมมติฐานที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของสมาชิก ได้แก่ อายุ เพศ ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้ มีความสัมพันธ์กับแรงจูงใจในการเข้าร่วม “โครงการฝึกประสานใจ” ของสมาชิก

ผลการวิเคราะห์จากการใช้โปรแกรมสำเร็จรูปในการคำนวณ พบว่าค่าที่คำนวณได้ในทุกตัวแปรมีค่ามากกว่าระดับนัยสำคัญที่ 0.05 จึงสรุปได้ว่าข้อมูลทั่วไปของสมาชิก ได้แก่ อายุ เพศ ระดับการศึกษา อาชีพ และระดับรายได้ของครอบครัว ไม่มีความสัมพันธ์กับระดับแรงจูงใจเฉลี่ยที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 รายละเอียดดังตารางที่ 10

สำหรับผลในการหาระดับความสัมพันธ์ของแต่ละตัวแปรที่มีต่อระดับแรงจูงใจเฉลี่ย พบว่าอาชีพ มีระดับความสัมพันธ์กับระดับแรงจูงใจเฉลี่ยมากที่สุด รองลงมา คือ อายุ รายได้ปัจจุบันของครอบครัว ระดับการศึกษา และเพศ ตามลำดับ รายละเอียดดังตารางที่ 11

ตารางที่ 10 ความสัมพันธ์ระหว่างข้อมูลพื้นฐานของสมาชิกกับแรงจูงใจในการเข้าร่วมโครงการของสมาชิก

ข้อมูลพื้นฐานของสมาชิก	แรงจูงใจในการเข้าร่วมโครงการ
1. อายุ	0.581*
2. เพศ	0.595*
3. ระดับการศึกษา	0.924*
4. อาชีพ	0.093*
5. รายได้ปัจจุบันของครอบครัว	0.370*

หมายเหตุ: - * = ค่า P - Value

- ถ้า ค่า P - Value มากกว่าระดับนัยสำคัญที่กำหนดไว้ที่ 0.05 แสดงว่าตัวแปรทั้งสองไม่มีความสัมพันธ์กัน

- ถ้าค่า P - Value น้อยกว่าระดับนัยสำคัญที่กำหนดไว้ที่ 0.05 แสดงว่าตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์กัน

ตารางที่ 11 ความสัมพันธ์ของข้อมูลพื้นฐานของสมาชิกกับแรงจูงใจในการเข้าร่วมโครงการของสมาชิก

ข้อมูลพื้นฐานของสมาชิก	แรงจูงใจในการเข้าร่วมโครงการ
1. อายุ	0.429*
2. เพศ	0.149*
3. ระดับการศึกษา	0.202*
4. อาชีพ	0.437*
5. รายได้ปัจจุบันของครอบครัว	0.398*

หมายเหตุ: - * = ค่า C (Contingency Coefficient)

- ถ้าค่า C เข้าใกล้ 1 แสดงว่าตัวแปรทั้งสองกลุ่มมีระดับความสัมพันธ์กันมาก

- ถ้าค่า C เข้าใกล้ 0 แสดงว่าตัวแปรทั้งสองกลุ่มมีระดับความสัมพันธ์กันน้อย

สมมติฐานที่ 2 ข้อมูลพื้นฐานของสมาชิก ได้แก่ อายุ เพศ ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้ มีความสัมพันธ์กับความพึงพอใจในการเข้าร่วมโครงการของสมาชิก

จากการวิเคราะห์โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปในการคำนวณ พบว่าข้อมูลทั่วไปของสมาชิกในเรื่องอาชีพมีค่าน้อยกว่าค่าระดับนัยสำคัญที่ 0.05 จึงสรุปได้ว่า อาชีพ มีความสัมพันธ์กับระดับความพึงพอใจเฉลี่ยที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 สำหรับตัวแปรข้อมูลทั่วไปของสมาชิก ได้แก่ อายุ เพศ ระดับการศึกษา และระดับรายได้ของครอบครัว ไม่มีความสัมพันธ์กับระดับความพึงพอใจเฉลี่ยที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 รายละเอียดดังตารางที่ 12

สำหรับผลของการหาระดับความสัมพันธ์ของแต่ละตัวแปรที่มีต่อระดับความพึงพอใจเฉลี่ยพบว่า อาชีพ มีระดับความสัมพันธ์ต่อระดับความพึงพอใจเฉลี่ยมากที่สุด รองลงมา คือ รายได้ ปัจจุบันของครอบครัว อายุ ระดับการศึกษา และเพศ ตามลำดับ รายละเอียดดังตารางที่ 13

ตารางที่ 12 ความสัมพันธ์ระหว่างข้อมูลพื้นฐานของสมาชิกกับความพึงพอใจในการเข้าร่วมโครงการของสมาชิก

ข้อมูลพื้นฐานของสมาชิก	ความพึงพอใจในการเข้าร่วมโครงการ
1. อายุ	0.424*
2. เพศ	0.080*
3. ระดับการศึกษา	0.128*
4. อาชีพ	0.018*
5. รายได้ปัจจุบันของครอบครัว	0.078*

หมายเหตุ: - * = ค่า P - Value

- ถ้า ค่า P - Value มากกว่าระดับนัยสำคัญที่กำหนดไว้ที่ 0.05 แสดงว่าตัวแปรทั้งสองไม่มีความสัมพันธ์กัน

- ถ้าค่า P - Value น้อยกว่าระดับนัยสำคัญที่กำหนดไว้ที่ 0.05 แสดงว่าตัวแปรทั้งสองมีความสัมพันธ์กัน

ตารางที่ 13 ความสัมพันธ์ของข้อมูลพื้นฐานของสมาชิกกับความพึงพอใจในการเข้าร่วมโครงการของสมาชิก

ข้อมูลพื้นฐานของสมาชิก	ความพึงพอใจในการเข้าร่วมโครงการ
1. อายุ	0.459*
2. เพศ	0.314*
3. ระดับการศึกษา	0.421*
4. อาชีพ	0.499*
5. รายได้ปัจจุบันของครอบครัว	0.485*

หมายเหตุ: - * = ค่า C (Contingency Coefficient)

- ถ้าค่า C เข้าใกล้ 1 แสดงว่าตัวแปรทั้งสองกลุ่มมีระดับความสัมพันธ์กันมาก
- ถ้าค่า C เข้าใกล้ 0 แสดงว่าตัวแปรทั้งสองกลุ่มมีระดับความสัมพันธ์กันน้อย

ข้อเสนอแนะจากสมาชิก

ผลการสำรวจ พบว่าสมาชิกที่ตอบแบบสอบถามให้ข้อเสนอแนะในเรื่องของ การเพิ่มการดูแลคุณภาพผัก (ผักชำ) การเพิ่มความหลากหลายของชนิดผักในชุดผักให้มากขึ้น การเพิ่มจำนวนจุดรับส่ง เพิ่มการทำประชาสัมพันธ์โครงการ และควรมีการนำเสนอเมนูอาหารที่ใช้ผักที่ได้รับในแต่ละสัปดาห์ รวมถึงควรมีการเพิ่มทางเลือกในส่วน of ระยะเวลากการเป็นสมาชิก เช่น สมาชิกราย 3 เดือน

ข้อวิจารณ์

จากผลการศึกษาสามารถวิจารณ์ได้ว่ามูลเหตุที่ส่งผลให้สมาชิกเลือกที่จะให้การสนับสนุนโครงการประกอบด้วยปัจจัยที่สำคัญ 2 ประการ ดังนี้

1. ความสามารถในการตอบสนองต่อแรงงูใจในการเข้าร่วมโครงการของสมาชิก ดังจะเห็นได้จากผลการศึกษาในส่วน of แรงงูใจซึ่งพบว่าแรงงูใจโดยรวมของสมาชิกในการเข้าร่วมโครงการที่อยู่ในระดับ มาก

2. ความสามารถในการตอบสนองต่อความต้องการของสมาชิก ซึ่งจะเห็นได้จากความพึงพอใจโดยรวมของสมาชิกที่ได้จากการศึกษาอยู่ในระดับ มาก และด้วยความสามารถในการตอบสนองความต้องการของสมาชิกนี้เองจะส่งผลทำให้สมาชิกได้รับประสบการณ์ที่ดีจากโครงการ ทำให้เกิดการประชาสัมพันธ์โครงการในทางอ้อม เช่น การบอกต่อให้กับคนรอบข้าง ซึ่งการประชาสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นในลักษณะนี้จะมีผลอย่างมากต่อการช่วยตัดสินใจในการเข้าร่วมโครงการของสมาชิกรายใหม่



บทที่ 5

สรุปและข้อเสนอแนะ

สรุป

การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาวิธีการดำเนินงานของกลุ่มเกษตรกร “โครงการผักประสาใจ” ที่นำแนวคิดของการเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชนมาประยุกต์ใช้ 2) ศึกษาแรงจูงใจในการเข้าร่วม “โครงการผักประสาใจ” ของสมาชิก 3) ศึกษาความสัมพันธ์ของข้อมูลพื้นฐาน ได้แก่ อายุ เพศ ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้ ของสมาชิกที่มีผลกับแรงจูงใจในการเข้าร่วม “โครงการผักประสาใจ” 4) ศึกษาความพึงพอใจในการเข้าร่วม “โครงการผักประสาใจ” ของสมาชิก 5) ศึกษาความสัมพันธ์ของข้อมูลพื้นฐาน ได้แก่ อายุ เพศ ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้ ของสมาชิกที่มีผลกับความพึงพอใจในการเข้าร่วม “โครงการผักประสาใจ”

ผลการศึกษาพบว่า ขบวนการในการเกิดของ “โครงการผักประสาใจ” มีจุดเริ่มต้นจากการที่เกษตรกรเริ่มเห็นถึงประโยชน์ของการทำเกษตรอินทรีย์ จึงได้เกิดการรวมตัวเป็นกลุ่มเกษตรกรผู้ผลิตผักอินทรีย์ในช่วงต้นปี 2540 โดยได้รับการสนับสนุนทางวิชาการจากโครงการพัฒนาระบบนิเวศเกษตรและอนุรักษ์พันธุ์พืช สำหรับแนวความคิดของการเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชน (Community Supported Agriculture: CSA) ทางกลุ่มได้นำแนวคิดนี้เข้ามาใช้โดยมีจุดเริ่มจากโครงการของ CUSO (Canadian University Study Oversea) ที่ได้เข้ามาทำการศึกษาว่าภายใต้กรอบวัฒนธรรมสังคมแบบไทยๆ จะสามารถนำแนวคิดของการเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชนมาใช้ได้สำเร็จหรือไม่ ซึ่งทางกลุ่มได้มีโอกาสนำแนวคิดไปขยายต่อในทุกเวที จนกระทั่งเริ่มนำมาประยุกต์ใช้กับการดำเนินงานของกลุ่มอย่างเป็นรูปธรรมในปี 2547

ในส่วนของขบวนการขั้นตอนในการดำเนินงานของโครงการ พบว่า “โครงการผักประสาใจ” ที่นำแนวความคิดของการเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชนมาประยุกต์ใช้เป็นหลักในการดำเนินงาน ดำเนินงานอยู่บนหลักของการเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชนทุกประการ ได้แก่ การช่วยเหลือซึ่งกันและกัน การมุ่งมั่นในการผลิต การยอมรับในผลผลิตที่ผลิตได้ การยอมรับในการตั้งราคาาร่วมกัน การยึดหลักความเป็นเพื่อน การกระจายผลผลิตด้วยตัวเอง การจัดการด้วยแนวทางประชาธิปไตย การเรียนรู้ร่วมกันระหว่างกลุ่ม การคงไว้ซึ่งขนาดที่เหมาะสมของกลุ่ม และการรักษา

ไว้ซึ่งการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง นอกจากนั้นยังพบว่าการดำเนินงานของโครงการมีการดำเนินกิจกรรมที่เป็นไปตามแบบจำลองห่วงโซ่คุณค่า ได้แก่ ระบบโลจิสติกส์ภายใน การปฏิบัติการระบบโลจิสติกส์ภายนอก การขายและการตลาด การบริการ โครงสร้างพื้นฐานขององค์กร การบริหารทรัพยากรมนุษย์ การพัฒนาเทคโนโลยี และการจัดซื้อ

สำหรับประเด็นของผู้บริโภค จากการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง โดยส่วนใหญ่มีอายุอยู่ในช่วง 36 - 40 ปี การศึกษาส่วนมากอยู่ในระดับปริญญาตรีและโทในระดับที่เท่ากัน ประกอบอาชีพแม่บ้านมากที่สุด รองลงมาคือค้าขาย/ ธุรกิจส่วนตัว และพบว่าส่วนใหญ่มีรายได้ของครอบครัวอยู่ในช่วง 90,000 - 110,000 บาท สำหรับส่วนของพฤติกรรมการซื้อผัก แรงจูงใจที่มีผลต่อการเข้าร่วมโครงการ และความพึงพอใจที่มีต่อโครงการมีรายละเอียดดังนี้

1. พฤติกรรมการซื้อผัก พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ทราบถึงความแตกต่างระหว่างผักอินทรีย์ ผักไร้สารพิษ และผักปลอดภัยจากสารพิษ โดยมีความถี่ในการซื้อต่อสัปดาห์อยู่ในช่วง 6 - 10 ครั้ง สำหรับเหตุผลหลักในการซื้อ คือ เพื่อดูแลสุขภาพ และระดับราคาสูงสุดที่กลุ่มตัวอย่างยอมรับให้สามารถสูงกว่าราคาผักตามท้องตลาดทั่วไปอยู่ที่ร้อยละ 20

2. แรงจูงใจที่มีผลต่อการเข้าร่วมโครงการ จากการศึกษาพบว่าแรงจูงใจโดยรวมของสมาชิกอยู่ในเกณฑ์มาก และเมื่อพิจารณาเป็นรายประเด็นพบว่า การมีส่วนช่วยลดมลพิษจากสารเคมีในการทำการเกษตร การทราบทราบแหล่งที่มาของอาหารที่บริโภค การมีส่วนช่วยสนับสนุนเกษตรอินทรีย์ และความสะอาดของผัก เป็นประเด็นที่ได้รับคะแนนเฉลี่ยอยู่ในเกณฑ์มากที่สุด

3. การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างข้อมูลพื้นฐานของสมาชิก ได้แก่ อายุ เพศ ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้ กับแรงจูงใจในการเข้าร่วมโครงการ พบว่าตัวแปรในส่วนของข้อมูลทั่วไปทุกตัวไม่มีความสัมพันธ์กับแรงจูงใจที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 และเมื่อทำการทดสอบถึงระดับความสัมพันธ์ของแต่ละตัวแปรที่มีต่อแรงจูงใจ พบว่า อาชีพ มีระดับความสัมพันธ์ต่อแรงจูงใจมากที่สุด รองลงมา คือ อายุ รายได้ปัจจุบันของครอบครัว ระดับการศึกษา และเพศ ตามลำดับ

4. ความพึงพอใจที่มีต่อโครงการ พบว่าความพึงพอใจโดยรวมของสมาชิกอยู่ในเกณฑ์มาก และเมื่อพิจารณาเป็นรายประเด็นพบว่า รูปแบบและวิธีการเพาะปลูกที่ใช้ (ระบบเกษตรอินทรีย์)

ความสดของผัก การยึดหลักปฏิบัติในการสร้างความเข้าใจ ความสัมพันธ์ และการมีส่วนร่วมระหว่างสมาชิก โครงการ และเกษตรกร ความเหมาะสมของช่วงเวลาการจัดส่ง และความเหมาะสมของบรรจุภัณฑ์ที่ใช้ เป็นประเด็นที่ได้รับคะแนนเฉลี่ยอยู่ในเกณฑ์มากที่สุด

5. การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างข้อมูลพื้นฐานของสมาชิก ได้แก่ อายุ เพศ ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้ กับความพึงพอใจในการเข้าร่วมโครงการ พบว่าข้อมูลพื้นฐานของสมาชิกในเรื่องอาชีพมีความสัมพันธ์กับความพึงพอใจที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 สำหรับตัวแปรข้อมูลทั่วไปของสมาชิก ได้แก่ อายุ เพศ ระดับการศึกษา และระดับรายได้ของครอบครัว ไม่มีความสัมพันธ์กับความพึงพอใจที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 เมื่อทำการหารระดับความสัมพันธ์ของแต่ละตัวแปรที่มีต่อความพึงพอใจ พบว่า อาชีพ มีระดับความสัมพันธ์ต่อความพึงพอใจมากที่สุด รองลงมา คือ รายได้ปัจจุบันของครอบครัว อายุ ระดับการศึกษา และเพศ ตามลำดับ

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาเรื่อง การเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชน กรณีศึกษา: กลุ่มเกษตรกร “โครงการผักประสาธใจ” อำเภอด่านช้าง จังหวัดสุพรรณบุรี ผู้ศึกษามีข้อเสนอแนะบางประการอันอาจจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ที่ทำการศึกษาต่อดังต่อไปนี้

ข้อเสนอแนะจากการศึกษา

จากผลการศึกษาพบว่า “โครงการผักประสาธใจ” สามารถตอบสนองต่อแรงจูงใจในการเข้าร่วม “โครงการผักประสาธใจ” ของสมาชิก ซึ่งมีระดับคะแนนเฉลี่ยโดยรวมอยู่ในเกณฑ์มาก และสามารถสร้างความพึงพอใจให้แก่สมาชิกที่เข้าร่วม “โครงการผักประสาธใจ” ซึ่งมีระดับคะแนนเฉลี่ยโดยรวมอยู่ในเกณฑ์มากอีกเช่นกัน ซึ่งสอดคล้องกับปัจจัยสำคัญในการสร้างฐานลูกค้าให้แก่องค์กร และการสร้างความภักดีให้แก่ตราสินค้า นั่นคือ ความสามารถในการตอบสนองต่อความต้องการหรือความคาดหวังของลูกค้า และการสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า ดังนั้นหากกลุ่มเกษตรกร หรือสหกรณ์ ต้องการที่จะมีกลุ่มลูกค้าหรือสมาชิกที่เพิ่มขึ้น รวมถึงมีความภักดีต่อองค์กร จึงควรให้ความสำคัญกับการตอบสนองต่อความต้องการและความคาดหวังของลูกค้าหรือสมาชิก รวมถึงการสร้าง ความพึงพอใจให้แก่สมาชิกเป็นสำคัญ

ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษารั้งต่อไป

เนื่องด้วยการศึกษาในครั้งนี้มุ่งทำการศึกษาในส่วนของสมาชิกซึ่งเป็นฝ่ายของผู้บริโภค ดังนั้นในการศึกษารั้งต่อไปจึงควรที่จะมีการมุ่งศึกษาในประเด็นของเกษตรกรในโครงการซึ่งเป็นฝ่ายของผู้ผลิต เพื่อที่จะได้ทราบถึงประโยชน์ที่เกษตรกรได้รับจากเข้าร่วมในโครงการที่ใช้แนวคิดของการเกษตรที่สนับสนุนโดยชุมชนมาประยุกต์ใช้ในการดำเนินงาน และควรมีการวิเคราะห์เพิ่มเติมในประเด็นของความสัมพันธ์ระหว่างข้อมูลพื้นฐานของสมาชิกกับแรงจูงใจ และความพึงพอใจของสมาชิกในการเข้าร่วม “โครงการฝึกประสบการณ์” เพื่อให้เกิดความชัดเจนในประเด็นของความสัมพันธ์มากยิ่งขึ้น

เอกสารและสิ่งอ้างอิง

- กุศล ทองงาม และคณะ. 2542. พฤติกรรมการบริโภคผักปลอดสารพิษ และความสนใจต่อการพัฒนาเกษตรแบบมีส่วนร่วมของผู้บริโภคในจังหวัดเชียงใหม่. รายงานการวิจัย. ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- คู่แข่ง บิสตินีส สกล. 2541. การบริหารการตลาด. กรุงเทพฯ: บริษัทคู่แข่ง จำกัด (มหาชน). แปลจาก Kotler. 1997. Marketing Management: Analysis, Planning, Implementation, and Control. Saddle River: Prentice Hall.
- เทพพนม เมืองแมน และสวิง สุวรรณ. 2540. พฤติกรรมองค์กร. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์ไทยวัฒนาพานิชย์.
- ธงชัย สันติวงษ์. 2533. พฤติกรรมผู้บริโภคทางการตลาด. พิมพ์ครั้งที่ 5. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์ไทยวัฒนาพานิชย์.
- นิภา หวังสินทวีกุล. 2550. ห่วงโซ่อุปทานของมะม่วงน้ำดอกไม้เพื่อการส่งออกไปประเทศญี่ปุ่นในจังหวัดฉะเชิงเทรา. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์เกษตร, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- ปัญญา ปิยะศิลป์. 2548. แนะนำสโตนีย์. สถาบันการจัดการเพื่อชนบทและสังคม. (Online). http://www.rasmi_trm.org/index.php?lay=show&ac=article&Id=28117, 12 กันยายน 2551.
- พวงเพชร วัชรอยู่. 2526. แรงจูงใจในการทำงาน. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- รุ่งทิพย์ ปันศรี. 2543. การศึกษาความพึงพอใจของผู้ป่วยนอกที่มีต่องานบริการห้องผ่าตัด โรงพยาบาลลำปาง: รายงานวิจัย, โรงพยาบาลลำปาง.
- ลักขณา ศรีวัฒน์. 2530. จิตวิทยาเบื้องต้น. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์โอเดียนสโตร์.

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. 2534. การบริหารการตลาดยุคใหม่. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์พัฒนาศึกษา.

ศิริโสภาคย์ บุรพาเดช. 2528. จิตวิทยาธุรกิจ. กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ศูนย์บริการนักท่องเที่ยวเชิงเกษตรตำบลวังยาว. 2551. เปิดตัวแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรตำบลวังยาว อำเภอด่านช้าง จังหวัดสุพรรณบุรี. (Online).
<http://suphanburi.doe.go.th/tourDCG01.htm>, 8 สิงหาคม, 2551

สุภา ไยเมือง และคณะ. 2539. ตลาดทางเลือก หุ่นส่วนเพื่อสังคมใหม่. กรุงเทพฯ: เครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือก.

อดุลย์ จาตุรงค์กุล. 2534. พฤติกรรมผู้บริโภค. พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

Demuth. 1993. **Defining Community Supported Agriculture.** (Online).
<http://www.nal.usda.gov/afsic/pubs/csa/csadef.shtml>, August 6, 2008.

Ernest, J. Ligen, R., and Ddaniel. 1980. **Industrial Psychology.** Englewood Cliff: N.I.

L. Adam. 2006. **Community Supported Agriculture.** (Online).
<http://attra.ncat.org/attra-pub/csa.html>, June 21, 2008.

Mile, and Brown. 2005. **Teaching Direct Marketing and Small Farm Viability: Resource for Instructors.** (Online).
<http://repositories.cllib.org/cgi/viewcontent.ci?article=1029&context=casfs>, July 8, 2008.

Mullin, Luarie J. 1985. **Management and Organization Behavior.** London: Pitman Company.

Qualtrics Survey University. 2008. **Customer Satisfaction Theory**. (Online).

http://www.qualtrics.com/wiki/index.php/Customer_Satisfaction_Theory, August 8, 2008.

Roth. 2008. **Vegetable Program: Community Supported Agriculture**. (Online).

http://www.umassvegetable.org/food_farming_systems/csa/index.html, July 15, 2008.

Sharp, Imerman, and Peters. 2002. **Community Supported Agriculture(CSA):**

Building Community Among Farmers and Non-Farmers. Journal of Extension.

vol. 40. n. 3 (June 2002) (Online). <http://www.joe.org>, June 21, 2008.

Soil Association Food Farming. 2007. **Community Supported Agriculture**. (Online).

<http://www.soilassociation.org/csa>, August 3, 2008.

Tegtmeier, and Duffy. 2005. **Community Supported Agriculture (CSA) in the Midwest**

United State: A region characterization. (Online).

http://www.leopold.iastate.edu/pubs/staff/files/csa_0105.pdf, July 27, 2008.

Wilson College. 2008. **What is Community Supported Agriculture(CSA)?**. (Online).

<http://www.wilson.edu/wilson/asp/contact.asp?id=1273>, August 3, 2008.





ภาคผนวก ก

ข้อมูลทั่วไป บ้านห้วยหินคำ ตำบลวังยาว อำเภอด่านช้าง จังหวัดสุพรรณบุรี

ข้อมูลทั่วไป บ้านห้วยหินดำ ตำบลวังยาว อำเภอด่านช้าง จังหวัดสุพรรณบุรี

เป็นชุมชนชาวไทยเชื้อสายกะเหรี่ยงโปว์ ที่มีการตั้งถิ่นฐานมานานกว่า 200 ปี ตัวหมู่บ้านตั้งอยู่ในตำบลวังยาว อำเภอด่านช้าง จังหวัดสุพรรณบุรี

สภาพภูมิประเทศ

ที่ตั้งของหมู่บ้านมีสภาพโดยทั่วไปเป็นภูเขา อยู่สูงกว่าระดับน้ำทะเล 700 เมตร มีอาณาเขตติดต่อกับอำเภอบ้านไร่ จังหวัดอุทัยธานี และอำเภอศรีสวัสดิ์ จังหวัดกาญจนบุรี มีพื้นที่รวมทั้งหมด 109,182 ไร่ อยู่ห่างจากตัวจังหวัดสุพรรณบุรี 158 กิโลเมตรและอยู่ห่างจากตัวอำเภอด่านช้าง 70 กิโลเมตร สภาพพื้นที่โดยทั่วไปมีความเหมาะสมกับการทำการเกษตร ที่ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นพืชผัก พืชไร่ และไม้ผล ซึ่งจากสภาพพื้นที่จะมีสวยงามและอากาศเย็นสบายตลอดทั้งปี



ภาคผนวก ข

ใบสมัครสมาชิก “โครงการฝึกประสานใจ” ผู้ผลิตเพื่อผู้บริโภค และสิ่งแวดล้อม

ใบสมัครสมาชิก “โครงการผักประธานใจ” ผู้ผลิตเพื่อผู้บริโภค และสิ่งแวดล้อม

(โครงการผักประธานใจผู้ผลิตเพื่อผู้บริโภค และสิ่งแวดล้อม ปี 2552)

ทุกวันนี้ผู้บริโภคเริ่มตระหนักถึงพิษภัยจากอาหารที่ปนเปื้อนสารพิษ ที่มีผลกระทบต่อสุขภาพและสิ่งแวดล้อมเพิ่มมากขึ้น แต่จะมีผู้บริโภคสักกี่ราย ที่เข้าใจถึงที่มาของปัญหาที่เผชิญอยู่อย่างแท้จริง ซึ่งพอจะสรุปประเด็นปัญหาหลักๆ ที่ส่งผลกระทบได้พอสังเขป ดังนี้

- นโยบายการส่งเสริมของภาครัฐ ที่มุ่งเน้นการผลิตเพื่อการค้าและการส่งออก การเพิ่มประสิทธิภาพต่อพื้นที่เพื่อให้ได้ผลผลิตเพิ่มมากขึ้น ทำให้มีการใช้สารเคมีอย่างแพร่หลาย ตั้งแต่การผลิต การดูแลรักษา การเก็บเกี่ยว ตลอดจนการขนส่ง ไปจนถึงมือผู้บริโภค ส่งผลกระทบโดยตรงต่อเกษตรกรผู้ผลิต และสิ่งแวดล้อมที่ปนเปื้อนสารพิษ ตลอดจนความเสี่ยงต่อการบริโภคอาหารที่มีสารพิษตกค้าง
- การที่ผลผลิตทางการเกษตร ถูกทำให้กลายเป็นสินค้า เกษตรกรเองจึงผลิตเพื่อขาย ทำให้ขาดความรับผิดชอบในการใช้สารเคมีโดยมิใส่ใจต่ออันตรายที่จะเกิดขึ้นกับผู้บริโภคและสิ่งแวดล้อม โดยมุ่งหวังเพียงเพื่อที่จะรักษาผลผลิตของตนให้สามารถขายได้ และได้เงินกลับมา จึงต้องพึ่งพาสารเคมีที่มีอันตรายเพิ่มมากขึ้น ซึ่งหมายถึงราคาค้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้นด้วย แต่ด้วยการขายที่ผ่านพ่อค้าคนกลาง ซึ่งไม่สามารถกำหนดราคาขายเองได้ สุดท้ายนำไปสู่ปัญหาภาระหนี้สินของเกษตรกร ทำให้สูญเสียการพึ่งพาตนเองด้านอาหารไปในที่สุด
- การที่ผู้บริโภคขาดความรู้ความเข้าใจ ต่อสภาพปัญหาที่แท้จริงของระบบการผลิตอาหาร ตลอดจนพฤติกรรมผู้บริโภคในปัจจุบัน ได้กลายเป็นส่วนหนึ่งที่สนับสนุนให้มีการใช้สารเคมีในกระบวนการผลิต การกดขี่แรงงาน และการค้าที่ไม่เป็นธรรมขึ้น อย่างกว้างขวาง
- การบริโภคในแบบอุตสาหกรรม ที่อาหารกลายเป็นสินค้าประเภทหนึ่ง ส่งผลให้คนจนไม่สามารถเข้าถึงอาหารที่ดีได้ อีกทั้ง การนำเข้าพืชผักผลไม้จากต่างประเทศ ทั้งที่ในบ้านเราก็สามารถผลิตเองได้ ทำให้เกษตรกรต้องล้มเลิกอาชีพเกษตร หันไปเป็นแรงงานรับจ้างแทน
- ผลผลิตที่ขายผ่านกลไกตลาดและพ่อค้าคนกลาง ทำให้ผู้บริโภคไม่รู้ว่าอาหารที่ตนบริโภคนั้นมาจากไหน มีกระบวนการผลิตอย่างไร ใครเป็นผู้ผลิต สด สะอาด หรือไม่ และราคาที่จ่ายไปเป็นธรรมหรือไม่ การที่ต้องขนส่งอาหารที่มาจากแดนไกล เป็นการเพิ่มมลพิษจากการใช้พลังงาน อีกทั้งยังเป็นการเพิ่มปริมาณขยะจากการบริโภคที่มากขึ้นด้วย
- จากการเปลี่ยนแปลงสภาพอากาศ หรือสภาวะโลกร้อน ส่งผลให้เกษตรกรต้องรับภาระความเสี่ยงต่อการผลิตที่เสียหายอันเกิดจากภัยธรรมชาติ แต่โดยลำพัง และจากปัญหาหนี้สินที่เกิดจากการลงทุน ทำให้ไม่สามารถมีวิถีชีวิตที่พอเพียงได้

ดังนี้ โครงการผักประสาใจฯ เกิดจากความร่วมมือกันระหว่างกลุ่มผู้ผลิตเกษตรอินทรีย์ใน จังหวัดกาญจนบุรี และกลุ่มผู้บริโภคในเขตกรุงเทพฯ ที่ต่างก็ตระหนักถึงสภาพปัญหาดังกล่าว และ เห็นถึงความสำคัญของการบริโภคอาหารที่ดี ที่ไม่ทำลายธรรมชาติ และปลอดภัยต่อผู้บริโภค และสิ่งแวดล้อม จึงได้หันมาให้การสนับสนุนเกษตรกรรายย่อยให้ทำการผลิตอาหาร ที่ผู้บริโภครู้ว่า อาหารนั้นมีกระบวนการผลิตอย่างไร และมาจากแหล่งผลิตที่ไหน ใครเป็นผู้ผลิต เพื่อเชื่อม ความสัมพันธ์ที่มากกว่าการเป็นผู้ซื้อหรือผู้ขาย

โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ

1. ยกกระดับพื้นฐานอาชีพของเกษตรกรรายย่อย ให้สามารถยืนอยู่ในสังคมได้อย่างภาคภูมิใจอย่างมีเกียรติ และมีวิถีชีวิตอยู่บนความพอเพียง
2. สร้างความร่วมมือระหว่างผู้ผลิต กับผู้บริโภค ให้มีความเข้าใจร่วมกันต่อกระบวนการผลิตอาหารที่ดี คือ สด สะอาดและปลอดภัย ต่อทั้งผู้ผลิต ผู้บริโภคและสิ่งแวดล้อม ลดปริมาณขยะ และลดการใช้พลังงาน ตลอดจนให้ทุกคนสามารถเข้าถึงอาหารที่ดีได้

ประโยชน์ที่จะได้รับ

1. ผู้บริโภค สามารถรู้ได้ว่า อาหารที่ตนบริโภคมาจากไหน มีกระบวนการผลิตอย่างไร และเงินที่จ่ายไปนั้น ไปสู่ใคร
2. ผู้บริโภค ได้รับอาหารที่สด สะอาด ปลอดภัยต่อทั้งสุขภาพ และสิ่งแวดล้อม รวมทั้งราคาที่เป็นธรรม
3. ผู้ผลิตมีความมั่นคงต่ออาชีพ ในระบบการเกษตรที่ดีต่อ ทั้งตนเอง ผู้อื่น และสิ่งแวดล้อม ทั้งยังสามารถพึ่งพาตนเองด้านอาหารได้

ข้อปฏิบัติระหว่างผู้ผลิตกับผู้บริโภคที่ร่วมโครงการฯ

เนื่องจากโครงการฯ นี้ มีองค์กรทางธุรกิจ และได้มีวัตถุประสงค์มุ่งแสวงหากำไร แต่เป็นความร่วมมือระหว่างกลุ่มผู้ผลิต ซึ่งเป็นเกษตรกรรายย่อยที่รวมตัวกัน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ ยกกระดับคุณภาพชีวิตความเป็นอยู่ และมีผู้บริโภคที่ต้องการบริโภคอาหารที่ดี เป็นผู้สนับสนุนการผลิตในระบบเกษตรอินทรีย์ ดังนั้น รายได้ของเกษตรกรจึงเป็นเหมือนเงินทุนที่จะนำไปหมุนเวียนเป็นค่าใช้จ่ายในการลงทุนทำการผลิตและการดำรงชีพ ด้วยเหตุนี้ ทางโครงการฯ จึงมีความประสงค์ที่จะขอรับการสนับสนุนจากผู้บริโภคที่ประสงค์เข้าร่วมโครงการผักประสาใจฯ โดยการชำระเงินล่วงหน้า ซึ่งทางโครงการฯ จะมอบผักและผลไม้สด สะอาด ปลอดภัย ให้กับสมาชิกสัปดาห์ละ 1 หรือ 2 ครั้ง ตลอดอายุการสนับสนุน โดยมีข้อตกลงร่วมกันว่า

- ทางโครงการฯ จะจัดส่งผักให้ท่านเป็นประจำทุกสัปดาห์ อย่างต่อเนื่อง จนกว่าสมาชิกจะบอกเลิกสัญญา
- สมาชิกต้องมารับผัก ณ จุดรับ-ส่ง ตามที่ได้กำหนดไว้ โดยจะจัดส่งให้ใน วันจันทร์ และ หรือวันพฤหัสบดี ในแต่ละสัปดาห์
- สมาชิกต้องร่วมรับภาระความเสียหายของผลผลิตที่เกิดจากภัยธรรมชาติ โดยยินยอมรับผลผลิตตามสภาพในปริมาณที่เป็นจริง
- สมาชิกต้องมาร่วมประชุมระหว่างกลุ่มผู้ผลิต และผู้บริโภค ปีละอย่างน้อย 1 ครั้ง เพื่อแลกเปลี่ยนประเด็นปัญหา และสรุปผลการดำเนินงาน รวมทั้งวางแผนการผลิตในรอบปีต่อไป

ทั้งนี้ ทางโครงการฯ จะทำการผลิตผัก ในรอบระยะเวลา 12 เดือนต่อปี และจะจัดส่งให้สมาชิกเป็นจำนวน 50 สัปดาห์ โดยแบ่งออกเป็น 2 เทอม เทอมละ 25 สัปดาห์ (เทอม1 เดือน ม.ค.-มิ.ย. และ เทอม2 เดือน ก.ค.-ธ.ค.) โดยมีให้เลือก 4 ลักษณะ ดังนี้

ทางเลือกที่ 1 รับผักเฉพาะวันจันทร์ หรือวันพฤหัสบดี สัปดาห์ละ 1 ครั้ง

- 1.1 ชุดเล็กน้ำหนักรวม 3 กิโลกรัม จำนวน 50 สัปดาห์ เป็นเงิน 12,500 บาท (สัปดาห์ละ 250 บาท)
- 1.2 ชุดใหญ่น้ำหนักรวม 5 กิโลกรัม จำนวน 50 สัปดาห์ เป็นเงิน 17,500 บาท (สัปดาห์ละ 350 บาท)

ทางเลือกที่ 2 รับผักทุกวันจันทร์ และพฤหัสบดี แบ่งจัดส่งออกเป็น 2 ครั้ง ต่อสัปดาห์

- 1.1 ชุดเล็กน้ำหนักรวม 4 กิโลกรัม ครั้งละ 2 กก. จำนวน 50 สัปดาห์ เป็นเงิน 18,000 บาท (สัปดาห์ละ 360 บาท)
- 1.2 ชุดใหญ่น้ำหนักรวม 6 กิโลกรัม ครั้งละ 3 กก. จำนวน 50 สัปดาห์ เป็นเงิน 23,000 บาท (สัปดาห์ละ 460 บาท)

การชำระเงินค่าสมาชิก

ท่านที่สนใจสามารถแบ่งชำระได้ 2 งวด งวดละ 25 สัปดาห์ เป็นอย่างน้อย โดยโอนเงินผ่านธนาคาร หรือ ธนาคารใด มาที่

การโอนผ่านธนาคาร **ชื่อบัญชี** นางระวีวรรณ ศรีทอง ธนาคาร กสิกรไทย สาขาด่านช้าง เลขที่บัญชี **288-2-38660-3 บัญชีออมทรัพย์**

โอนทางธนาคาร **ส่งจ่าย** นางระวีวรรณ ศรีทอง **ตู้ ป.ณ. 15 ด่านช้าง สุพรรณบุรี 72180**

ไม่ว่าจะชำระเงินโดยวิธีใด โปรดส่งสำเนาการชำระเงินมาที่ นางระวีวรรณ ศรีทอง ตู้ ป.ณ. 15
ด่านช้าง สุพรรณบุรี 72180

หมายเหตุ หากสมาชิกต้องการยกเลิกสัญญา กรุณาแจ้งให้ทางโครงการฯ ทราบอย่างน้อย 1 เดือน
การให้บริการแก่สมาชิก เป็นดังนี้

1. โครงการฯ จะจัดผักชนิดต่างๆ ตามขนาดชุดที่สั่ง โดยจะมีผักรวมอยู่ประมาณ 6-10 ชนิด และ
ผลไม้ตามฤดูกาล(ถ้ามี)
2. โครงการฯ จะมีจดหมายข่าวจากฟาร์ม เพื่อเป็นช่องทางในการสื่อสารระหว่างสมาชิกกับ
เกษตรกรผู้ผลิต
3. โครงการฯ ยินดีตอบคำถามและให้บริการข้อมูลด้านการผลิตผักและผลไม้ในระบบเกษตร
อินทรีย์แก่สมาชิกที่สนใจทุกท่าน
4. โครงการฯ ยินดีต้อนรับหากสมาชิกที่จะมาเยี่ยมชมฟาร์ม และเข้าร่วมทำกิจกรรมต่างๆ
เหมือนกับเป็นฟาร์มของท่านเองได้ตลอดทั้งปีโดยไม่เสียค่าใช้จ่ายใด (ยกเว้นค่าเดินทางที่จะมา
ที่ฟาร์ม)

หมายเหตุ

❖ สำหรับผู้ที่ชำระเงินล่วงหน้าให้กับโครงการฯ ครบ 50 สัปดาห์ จะได้รับสิทธิพิเศษ ในการเข้า
ร่วมกิจกรรมที่เป็นประโยชน์ที่ทางโครงการฯ ได้จัดขึ้น อาทิเช่น การฝึกอบรมเกี่ยวกับเกษตร
อินทรีย์ การศึกษาดูงาน รวมถึงข้อมูลข่าวสารด้านอื่นๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อผู้บริโภค เป็นต้น

❖ หากมีข้อสงสัยเพิ่มเติม โปรดติดต่อ นางระวีวรรณ ศรีทอง ที่อยู่ ตู้ ป.ณ.15 อำเภอด่าน
ช้าง จังหวัดสุพรรณบุรี 72180

โทรศัพท์ 081-981-8581 e-mail : agrology@cscoms.com,e-mail:thai.csa@gmail.com

ตารางสัปดาห์ในรอบปี 2552 จำนวน 25 สัปดาห์ กรกฎาคม ถึง ธันวาคม 2552 (นับวัน
จันทร์เป็นวันเริ่มต้นสัปดาห์ที่ส่งผัก)

กรกฎาคม				สิงหาคม					กันยายน			
จ.6	จ.13	จ.20	จ.27	จ.3	จ.10	จ.17	จ.24	จ.31	จ.7	จ.14	จ.21	จ.28
พฤ. .9	พฤ.16	พฤ.23	พฤ.30	พฤ.6	พฤ.13	พฤ.20	พฤ.27	พฤ.3 ค.ย.	พฤ.10	พฤ.17	พฤ.24	พฤ.1 ต.ค.
ตุลาคม				พฤศจิกายน					ธันวาคม-มกราคม 2553			
อ.5	จ.12	จ.19	จ.26	จ.2	จ.9	จ.16	จ.23	จ.30	อ.8	จ.14	จ.21	จ.28
พฤ. .8	พฤ.15	พฤ.22	พฤ.29	พฤ.5	พฤ.12	พฤ.19	พฤ.26	พฤ.3 ธ.ค.	ศ.11	พฤ.17	พฤ.24	จ.4 ม.ค.53

หมายเหตุ กรุณาระบุ จำนวนสัปดาห์ ที่ท่านต้องการ โดยการกาเครื่องหมาย X ในช่องตัวเลข ของแต่ละสัปดาห์

ใบสมัครสมาชิก “โครงการฝึกประสานใจ” ผู้ผลิตเพื่อผู้บริโภค และสิ่งแวดล้อม

เลขที่

สมาชิก.....

วันที่รับ

สมัคร...../...../.....

ข้าพเจ้า นาย/นาง/นางสาว.....

บ้านเลขที่.....แขวง/ตำบล.....เขต/อำเภอ.....จังหวัด.....

ที่อยู่ที่สามารถติดต่อได้.....

เบอร์โทรศัพท์ที่บ้าน.....มือถือ.....E-mail

ขอสมัครเข้าร่วมเป็นสมาชิกโครงการฝึกประสานใจผู้ผลิตเพื่อผู้บริโภคและสิ่งแวดล้อม โดยขอสมัครเป็นสมาชิก

ในรอบการผลิตปี 25ระยะเวลาดังแต่วันที่.....เดือน.....ถึงวันที่.....เดือน.....

รวมจำนวน.....สัปดาห์ เป็นจำนวนเงิน.....บาท

โดยขอเลือกรับรายการดังนี้

รับผักเฉพาะวันจันทร์ หรือวันพฤหัสบดี สัปดาห์ละ 1 ครั้ง

☐ ชุดเล็กน้ำหนักรวม 3 กิโลกรัม จำนวน 50 สัปดาห์ เป็นเงิน 12,500 บาท (สัปดาห์ละ 250 บาท)

☐ ชุดใหญ่น้ำหนักรวม 5 กิโลกรัม จำนวน 50 สัปดาห์ เป็นเงิน 17,500 บาท (สัปดาห์ละ 350 บาท)

รับผักทุกวันจันทร์ และพฤหัสบดี แบ่งจัดส่งออกเป็น 2 ครั้ง ต่อสัปดาห์

☐ ชุดเล็กน้ำหนักรวม 4 กิโลกรัม ครั้งละ 2 กก. จำนวน 50 สัปดาห์ เป็นเงิน 18,000 บาท (สัปดาห์ละ 360 บาท)

☐ ชุดใหญ่น้ำหนักรวม 6 กิโลกรัม ครั้งละ 3 กก. จำนวน 50 สัปดาห์ เป็นเงิน 23,000 บาท (สัปดาห์ละ 460 บาท)

ข้าพเจ้าขอรับผักที่.....

โดยขอรับผัก

☐ วันจันทร์

☐ วันพฤหัสบดี

☐ วันจันทร์ และวันพฤหัสบดี

ข้าพเจ้ายินดีที่จะชำระเงินเป็นการล่วงหน้า โดยขอชำระเงิน ผ่านทาง

☐ ส่งเป็นธนาคัติ หรือตัวแลกเงิน ส่งจ่ายในนาม นางระวีวรรณ ศรีทอง ตู้ ป.ณ.15 ด่านช้าง จ.สุพรรณบุรี 72180

☐ โอนผ่านบัญชีธนาคาร กสิกรไทย สาขาด่านช้าง บัญชีออมทรัพย์ ชื่อบัญชี นางระวีวรรณ ศรีทอง

เลขที่บัญชี 288-2-38660-3 (กรุณาส่งสำเนาใบโอนเงินมาที่ ตู้ ป.ณ.15 ด่านช้าง สุพรรณบุรี 72180)

ข้าพเจ้ายอมรับและปฏิบัติตามเงื่อนไขข้อตกลงของโครงการฯ ทุกประการ

ลงชื่อ.....ผู้สมัคร

วันที่...../...../.....

หมายเหตุ

กรุณาส่งใบสมัครกลับมาซึ่ง ที่อยู่ทางไปรษณีย์ ตู้ ป.ณ.15 ด่านช้าง จังหวัดสุพรรณบุรี 72180

หรือ ทาง E-mail : agrology@cscoms.com, thai.csa@gmail.com

แบบตอบรับ ความต้องการผักของสมาชิก ในรอบ 12 เดือน

รายการ	รอบการผลิต 12 เดือน												ชนิดผักที่ผู้บริโภคต้องการ (ใส่เครื่องหมายลงหน้าช่อง)		
	ม.ค	ก.พ	มี.ค	เม.ย	พ.ค	มิ.ย	ก.ค	ส.ค	ก.ย	ต.ค	พ.ย	ธ.ค	ชอบมาก	ปานกลาง	ไม่ชอบ
ผักจีน															
ผักคะน้า	**	**	*				*	*	*	*	**	**			
ผักกวางตุ้งฮ่องกง	**	**	*				*	*	*	**	**	**			
ผักกวางตุ้งใบ	**	**	*				*	*	*	**	**	**			
ผักบุ้งจีน	*	**	**	**	**	**	**	**	**	**	*	*			
ผักกาดฮ่องเต้	**	**	*				*	*	*	**	**	**			
ผักกาดขาวบาง	**	**	*				*	*	*	*	**	**			
ลู้ย/ผักกาดขาว ปลี	*	*								*	*	*			
กะหล่ำปลี/แขนง	*	*						*	*	*	*	*			
บล็อคโคลี่	*	*								*	*	*			
กะหล่ำดอก	*	*								*	*	*			
หัวไชเท้า/แครอท	*	*			*	*	*	*	*	*	*	*			
ถั้วผักยาว/ถั้ว แขก	*	**	**	**	**	**	**	**	**	**	*	*			
ผักสลัดต่างๆ	**	**	*	*	*	*	*	*	*	**	**	**			
มะเขือเปราะ/ยาว	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*			
ผักโขมแก้ว/แดง	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*			
ผักบุ้งจีน/เชียง รุ่ง	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*			
ต้นหอม/ผักชี	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*			
แตงกวา/แตงร้าน	*	**	**	**	**	**	**	**	**	**	*	*			
ฟักทอง/ฟักอ่อน	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*			
มะเขือเทศ/ส้ม	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*			
คื่นฉ่าย	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*			
ผักพื้นบ้าน	ตามฤดูกาลที่มี														
ตำลึง							*	*	*	*	*	*			
ชะอม	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*			
ดอกแค/ดอกโสน	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*			
หัวปลี	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*			
ถั้วพู	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*			
ผักกูด/ผักหวาน			*	*	*	*	*	*	*	*	*	*			
กะเพรา/โหระพา		*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*			
ผักปลังขาว/แดง	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*			
ใบสาระแหน่	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*			
ใบผักชีฝรั่ง	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*			
พริกชี้หนู					*	*	*	*	*	*	*	*			
ลูกมะกรูด/ใบ	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*			
ข่า/ตะไคร้	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*			

หมายเหตุ: * ผลิตได้น้อย สม่่าเสมอ /ไม่ ** ผลิตได้มาก ช่องว่างหมายถึงผลิตไม่ได้ หรือ ทำได้ยาก



แบบสอบถาม

การศึกษาแรงจูงใจและความพึงพอใจในการร่วม “โครงการฝึกประสบการณ์” อำเภอคำชะอี จังหวัดสุพรรณบุรี

คำชี้แจง แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในระดับปริญญาโท เพื่อจัดทำวิทยานิพนธ์ เรื่อง ห่วงโซ่คุณค่าการเกษตรที่สนับสนุนชุมชน กรณีศึกษา: กลุ่มเกษตรกร “โครงการฝึกประสบการณ์” อำเภอคำชะอี จังหวัดสุพรรณบุรี มีวัตถุประสงค์ในประเมินแรงจูงใจและความพึงพอใจของผู้บริโภคที่มีต่อการร่วมสนับสนุนกลุ่มเกษตรกร “โครงการฝึกประสบการณ์” เพื่อเป็นข้อมูลประกอบในการหาคำตอบว่า เหตุใดผู้บริโภคจึงเลือกที่จะซื้อผักจากโครงการอย่างต่อเนื่อง

โปรดทำเครื่องหมายลงในช่องว่างที่ท่านคิดว่าตรงกับความต้องการของท่านมากที่สุด

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคล

1. ปัจจุบันท่านมีอายุ.....ปี

2. เพศ ☐ ชาย

☐ หญิง ☐ ชาย

3. ระดับการศึกษาสูงสุดของท่าน

☐ ประถม

☐ มัธยมต้น

☐ มัธยมปลายหรือ

เทียบเท่า

☐ อนุปริญญาหรือเทียบเท่า

☐ ปริญญาตรี

☐ ปริญญาโท

☐ ปริญญาเอก

4. อาชีพปัจจุบันของท่าน

☐ แม่บ้าน

☐ ค้าขาย/ธุรกิจส่วนตัว

☐ พนักงานบริษัท

☐ รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ

☐ นิสิต/นักศึกษา

☐ อื่นๆ.....

5. รายได้ปัจจุบันของครอบครัวของท่าน.....บาท/เดือน

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการซื้อผัก

ผักไร้สารพิษ หมายถึง ผักที่ระบบการผลิตไม่มีการใช้สารเคมีในการป้องกันและปราบศัตรูพืชใดๆ ทั้งสิ้น (แต่อาจมีการใช้ปุ๋ยเคมี หรือ ฮอร์โมน) และการผลผลิตที่เมื่อเก็บเกี่ยวแล้วต้องไม่มีสารพิษตกค้าง

ผักปลอดภัยจากสารพิษ หมายถึง ผักที่มีระบบการผลิตที่มีการใช้สารเคมีในการป้องกันและปราบศัตรูพืช รวมทั้งปุ๋ยเคมีเพื่อการเจริญเติบโต โดยผลผลิตที่ได้อาจจะไม่มีหรือไม่มีสารพิษตกค้าง แต่หากยังมีสารพิษตกค้างอยู่ ต้องไม่เกินปริมาณที่กำหนด เพื่อความปลอดภัยของผู้บริโภค

ผักอินทรีย์ หมายถึง ผักที่มีระบบการผลิตที่มุ่งเน้นการปรับปรุงดิน ลดการใช้ปัจจัยการผลิตจากภายนอก และหลีกเลี่ยงการใช้สารเคมีสังเคราะห์ เช่น ปุ๋ยเคมี สารเคมีกำจัดศัตรูพืช ในขณะที่เดียวกันก็พยายามประยุกต์ใช้ธรรมชาติในการเพิ่มผลผลิตและพัฒนาความต้านทานต่อศัตรูพืช

1. ท่านทราบความแตกต่างระหว่าง ผักอินทรีย์ ผักไร้สารพิษ และผักปลอดภัยจากสารพิษ ตามนิยามข้างต้นมาก่อนหรือไม่

() ทราบ

() ไม่แน่ใจ

2. ครอบครัวท่านประกอบอาหารเองสัปดาห์ละ.....ครั้ง

3. ท่านซื้อ ผักปลอดภัยจากสารพิษ เพราะ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

() เพื่อดูแลสุขภาพ

() อยู่ในฐานะที่ซื้อได้

() เพื่อรักษา

สิ่งแวดล้อม

() ประกอบอาหารให้เด็ก/คนชรา/ผู้ป่วย

() สะดวก หาซื้อง่าย

() อื่นๆ(ระบุ).....

4. ระดับราคาที่ท่านยอมรับได้ในการซื้อผักอินทรีย์ ไม่ควรเกินราคาผักทั่วไปในท้องตลาดร้อยละเท่าใด

() ร้อยละ 10

() ร้อยละ 20

() ร้อยละ 30

() ร้อยละ 40

ส่วนที่ 3 แรงจูงใจที่มีผลต่อการเข้าร่วม “โครงการผักประธานใจ”

แรงจูงใจ	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1.ความเหมาะสมของราคาชุดผัก					
2.การชดเชยปริมาณผัก เพื่อทดแทนช่วงที่ส่งผลผลิตให้ได้ปริมาณน้อยกว่าปริมาณที่ควรจะได้รับ					
3.ความสะอาดของผัก					
4.การมีส่วนในการช่วยเหลือและสนับสนุนการทำการเกษตรในระบบอินทรีย์					
5.การมีส่วนช่วยลดมลพิษต่อสิ่งแวดล้อมจากการใช้สารเคมีในการทำการเกษตร					
6.สามารถทราบถึงที่มาที่ไปต้นน้ำของผักที่บริโภค					
7.การชักชวนของผู้ที่บริโภคที่เป็นสมาชิกโครงการ					
8.การมีกิจกรรมเยี่ยมชมแปลงปลูก เพื่อการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นและข้อเสนอแนะระหว่างผู้บริโภคและเกษตรกร					
9.รูปแบบวิธีการจัดส่งผักจากโครงการยังจุดรับส่งผัก					
10.ความหลากหลายของผักในชุดผัก					
11.ความสะดวกในการเข้าถึงจุดรับส่งผัก					

ส่วนที่ 4 ความพึงพอใจที่มีต่อ “โครงการฝึกประสานใจ”

ประเด็น	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1.การให้สิทธิในการบริหาร (ใช้ จัดเก็บ ดูแล) ปัจจัยการผลิต เช่น เมล็ดพันธุ์ มูลสัตว์ ของเกษตรกรแต่ละราย ให้มีการดำเนินการด้วยตัวเกษตรกรผู้เป็นเจ้าของ					
2.รูปแบบและวิธีการเพาะปลูกที่ใช้ (ระบบเกษตรอินทรีย์)					
3.การดำเนินการบรรจุถุงลงชุดผัก จัดทำโดยการร่วมแรงของเกษตรกร (ไม่มีค่าตอบแทน)					
4.ความเหมาะสมของช่วงเวลาการจัดส่ง (ประมาณ 03.00 น. ของวันรุ่งขึ้นในวันที่ต้องทำการจัดส่งผัก) เพื่อการรักษาความสดของผักก่อนถึงมือสมาชิก					
5.ความเหมาะสมของพาหนะที่ใช้ในการจัดส่ง					
6.ความเหมาะสมของราคาต่อปริมาณผักที่ได้รับในชุดผัก					
7.ความเหมาะสมของราคากับความหลากหลายของผักในชุดผัก					
8.ความถี่ในการเปิดรับสมาชิก (2 ครั้ง/ปี)					
9.ความสะดวกในการติดต่อโครงการ					
10.ความเพียงพอของจำนวนจุดรับส่งผัก					
11.ความเหมาะสมของตำแหน่งจุดรับส่งผัก					
12.ความสดของผัก					
13.ความเหมาะสมของบรรจุภัณฑ์ที่ใช้บรรจุผัก					
14.การเปิดให้ทดลองรับผัก ตามความต้องการของผู้มีความประสงค์เข้าเป็นสมาชิก เพื่อเป็นการทดลองก่อนการตัดสินใจเข้าร่วม					
15.ความเพียงพอของการประชาสัมพันธ์และเผยแพร่โครงการ					
16.การมีทางเลือกให้สมาชิกในเรื่องของจำนวนครั้งในการรับผักต่อสัปดาห์ และน้ำหนักของผักที่จะรับต่อครั้ง					
17.ความยืดหยุ่นในการแจ้งความประสงค์ขอเลื่อนการรับผัก ในสัปดาห์ที่ไม่สะดวก					
18.การจัดกิจกรรมการประชุมประจำปี เพื่อการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นและข้อมูลข่าวสารระหว่างสมาชิกและเกษตรกร					
19.การช่วยเหลือ เพื่อทดแทนสัปดาห์ที่ไม่สามารถส่งผักให้ได้ตามปริมาณที่ตกลงไว้					

20.การมีบริการจัดส่งผักถึงที่ กรณีที่สมาชิกไม่สะดวกมารับที่จุดรับ-ส่ง (มีค่าบริการเพิ่ม)					
21.การจัดกิจกรรมเยี่ยมชมแปลงปลูก					
22.การนำเสนอข้อมูลและความเคลื่อนไหวของโครงการ ผ่านจดหมายข่าว การจัดฝึกอบรมให้ความรู้วิธีการเพาะปลูกแบบเกษตรอินทรีย์ แก่เกษตรกร					
23.การจัดซื้อปัจจัยการผลิต เช่น เมล็ดพันธุ์ มูลสัตว์ ในรูปแบบการรวมซื้อ					
24.ความเหมาะสมของการใช้เทคโนโลยีในการประชาสัมพันธ์ และติดต่อสื่อสารกับสมาชิก เช่น จดหมาย Internet					
25.การเปิดรับเกษตรกรผู้มีความประสงค์เข้าร่วมโครงการ ทางโครงการจะให้ความสนใจและความสนใจเป็นเกณฑ์ในการตอบรับ					
26.การจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์สำหรับเกษตรกร เพื่อสร้างนิสัยการออม					
27.การจัดฝึกอบรมให้ความรู้ในวิธีการเพาะปลูกแบบเกษตรอินทรีย์ แก่เกษตรกร					
28.การรายงานผลการดำเนินงานประจำปีแก่เกษตรกร					
29.การจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย ในลักษณะคู่ขนานระหว่างเกษตรกร และผู้ดูแลโครงการ เพื่อการตรวจสอบความถูกต้อง					
30.การยึดหลักปฏิบัติในการสร้างความเข้าใจ ความสัมพันธ์ และการมีส่วนร่วม ระหว่างผู้บริโภค ตัวโครงการ และเกษตรกร					

ส่วนที่ 5 ข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

.....

ขอขอบคุณ

นาย อนุรักษ์ ปานสีด้า

นิสิต ระดับปริญญาโท

คณะเศรษฐศาสตร์

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ประวัติการศึกษา และการทำงาน

ชื่อ –นามสกุล	นายอนุรักษ์ ปานสีด้า
วัน เดือน ปี ที่เกิด	11 ตุลาคม พ.ศ. 2524
สถานที่เกิด	นครศรีธรรมราช
ประวัติการศึกษา	วิทยาศาสตรบัณฑิต (การจัดการศัตรูพืช) มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
ตำแหน่งปัจจุบัน	นักวิชาการ
สถานที่ทำงานปัจจุบัน	สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่ง ประเทศไทย