

**รูปแบบการจัดการห่วงโซ่อุปทานและรูปแบบการตลาด
พืชผักปลอดภัยที่เหมาะสมสำหรับเกษตรกร
อำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่ ***

**Supply Chain Management Model and Marketing Model of
Safe Vegetables for Farmers in Mae Chaem District,
Chiang Mai Province**

ชญญา สุวรรณเสรีรักษ์ และเก็จวลี ศรีจันทร์
Charunya Suwannasereerak and Ketwalee Srijun
คณะบริหารธุรกิจและศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา
Faculty of Business Administration and Liberal Arts
Rajamangala University of Technology Lanna, Thailand
Corresponding Author, Email: charunya_app@hotmail.com

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาและพัฒนาารูปแบบการจัดการห่วงโซ่อุปทานและรูปแบบการตลาดพืชผักปลอดภัยที่เหมาะสมสำหรับเกษตรกรอำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่ เป็นการศึกษาแบบผสมผสาน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ การสัมภาษณ์เชิงลึก และการสำรวจ

ผลการวิจัยพบว่า รูปแบบการจัดการห่วงโซ่อุปทานพืชผักปลอดภัยดั้งเดิม ตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ ได้แก่ 1) การบริหารจัดการส่วนต้นน้ำ ขาดการวางแผนอย่างเป็นระบบ 2) การบริหารจัดการส่วนกลางน้ำ ขาดการตรวจคุณภาพ และมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ก่อนจำหน่าย 3) การบริหารจัดการส่วนปลายน้ำ ขาดระบบการกระจายผลผลิตไปสู่ผู้บริโภค รูปแบบการตลาดพืชผักปลอดภัยดั้งเดิม ได้แก่ 1) ด้านผลิตภัณฑ์ น้ำหนักไม่ได้มาตรฐาน 2) ด้านราคา ขายปลีก

* ได้รับความเห็นชอบ: 8 มิถุนายน 2563; แก้ไขบทความ: 8 ตุลาคม 2563; ตอรับตีพิมพ์: 3 พฤศจิกายน 2563



กำละ 10 บาท 3) ด้านการจัดจำหน่าย ผ่านตลาดนัดหน้าอำเภอ 4) ด้านการส่งเสริมการตลาด มีการออกงานแสดงสินค้าและการประชาสัมพันธ์

ความต้องการซื้อของลูกค้า ได้แก่ ลูกค้าผู้บริโภคในชุมชน และลูกค้าหน่วยงานในอำเภอแม่แจ่ม ส่วนใหญ่นิยมซื้อผักพื้นบ้านตามฤดูกาล และยินดีซื้อพืชผักของเกษตรกร

การจัดการห่วงโซ่อุปทานพืชผักปลอดภัยที่เหมาะสมสำหรับเกษตรกร ควรพัฒนาทั้งระบบตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ ได้แก่ 1) การบริหารจัดการส่วนต้นน้ำ ควรจัดตั้งกลุ่มและวางแผนการผลิตอย่างเป็นระบบ 2) การบริหารจัดการส่วนกลางน้ำ ควรตรวจสอบสารเคมีตกค้าง และคุณภาพมาตรฐานของผลผลิตก่อนจำหน่าย 3) การบริหารจัดการส่วนปลายน้ำ ควรกระจายผลผลิตตามความต้องการของลูกค้า รูปแบบการตลาด ได้แก่ 1) ด้านผลิตภัณฑ์ ผลิตตามความต้องการของตลาด 2) ด้านราคา กำหนดราคาโดยเอิร์ท เซฟ 3) ด้านการจัดจำหน่าย ได้แก่ ช่องทางตรง และช่องทางอ้อม 4) ด้านการส่งเสริมการตลาด ควรใช้การประชาสัมพันธ์ และการส่งเสริมการขาย

คำสำคัญ: รูปแบบการจัดการห่วงโซ่อุปทาน; รูปแบบการตลาด; พืชผักปลอดภัย

Abstract

The objective of this research was to develop a supply chain management model and marketing model of safe vegetable for farmers in Mae Chaem District, Chiang Mai Province. This research study combines methods for data collection. The research tools are in-depth interview and survey.

The results show that: the traditional supply chain management model of safe vegetable to these three phases. 1) In the initial management, They lacked systematic planning. 2) In the middle phase of management, Vegetables were lacked quality check before being sold. 3) In the final phase of management, They lacked systematic distribution. The traditional marketing model as follow 1) Product, Vegetables were not standard weight. 2) Price, Vegetables sold in bundles



of 10 baht each. 3) Distribution, They distributed in Mae Chaem District market. 4) Promotion, They went to event and public relations.

Market's demands that consumers and corporate clients in Mae Chaem District such as the most customer bought seasonal local vegetables and willing to buy vegetables from them.

The supply chain management model suitable for farmers should be applied to improve these three phases. 1) In the initial management, the farmers are connection and proper group establishment. They also have effective plans on farming. 2) In the middle phase of management, Vegetables were preliminary check before being sold. 3) In the final phase of management, farmers should distribute vegetable products according to the needs of customers. The marketing model suitable for farmers should be consider the customer's demands with the marketing mixed as follows 1) Product, produce according to market's demands. 2) Price, determined by Earth Safe. 3) Distribution, such as using direct channels and using indirect channels for vegetable shops in Mae Chaem District market. 4) Promotion, used public relations and sales promotions.

Keywords: supply chain management model; marketing model; safe Vegetable

1. บทนำ

ประเทศไทยมีมูลค่าการส่งออกสินค้าทางการเกษตรประเภทผักสดแช่เย็น แช่แข็ง และแห้งไปยังประเทศต่าง ๆ ทั่วโลกจัดอยู่ในลำดับต้น ๆ ของประเทศ ซึ่งตั้งแต่ปี 2560 จนถึง 2562 มีมูลค่าการส่งออกเท่ากับ 8,979.07 ล้านบาท 9,719.91 ล้านบาท และ 9,469.25 ล้านบาท ตามลำดับ (ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร, 2563) ส่งผลให้ภาคการเกษตรมีความสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศ รัฐบาลจึงมีนโยบายส่งเสริมและพัฒนาภาคการเกษตรอย่างยั่งยืน ปัญหาส่วนใหญ่ในภาคการเกษตรได้แก่ ความเหลื่อมล้ำทางด้านรายได้เมื่อเทียบกับนอกภาคการเกษตร เกษตรกรยังคงพึ่งพาปัจจัยภายนอกในกระบวนการผลิต โดยมีการใช้สารเคมีในปริมาณที่สูงและยาปราบ



ศัตรูพืช เพื่อเร่งให้ผลผลิตสามารถจำหน่ายได้ทันต่อความต้องการของตลาด ส่งผลให้ต้นทุนการผลิตสูง เกษตรกรมีรายได้จากการจำหน่ายสินค้าต่ำ และคุณภาพของสินค้าเกษตรมีปริมาณสารพิษตกค้างส่งผลเสียต่อสุขภาพของเกษตรกรและผู้บริโภค ทำให้ทิศทางการพัฒนาประเทศจึงให้ความสำคัญกับการเสริมสร้างความเข้มแข็งภาคการเกษตรและการพัฒนาแบบยั่งยืน โดยกำหนดยุทธศาสตร์ที่สำคัญคือ การสร้างความเข้มแข็งให้กับการผลิตภาคการเกษตรและการผลิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม โดยมุ่งเน้นประสิทธิภาพการผลิตและการสร้างมูลค่าเพิ่มผลผลิตทางการเกษตร ทำให้เกษตรกรมีความมั่นคงทางรายได้ (สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2560) การพัฒนาประเทศโดยการเชื่อมโยงมิติของการพัฒนาให้มีความสอดคล้องกันทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคมและสิ่งแวดล้อม ซึ่งมีการกำหนดนโยบายการพัฒนาประเทศผ่านแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 12 (2560 - 2564) ซึ่งนำหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาช่วยในการพัฒนาประเทศ โดยพัฒนากระบวนการด้านเกษตรกรรมที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมตลอดห่วงโซ่การผลิต การบริโภคมีคุณภาพมาตรฐานและความปลอดภัย ซึ่งดำเนินการพัฒนาตั้งแต่กิจกรรมต้นน้ำถึงปลายน้ำ และมุ่งหวังผลลัพธ์ให้เกษตรกรและประชาชนในพื้นที่ที่มีความปลอดภัยจากสารตกค้างในสินค้าเกษตร

ชุมชนบ้านแม่ขี้มูก อำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่ มีการปลูกพืชแบบผสมผสานและปลอดภัย โดยแบ่งประเภทของพืชที่เพาะปลูกเป็น 4 ประเภทคือ ไม้ผล ไม้ใช้ประโยชน์ ข้าวไร่ และพืชสวนครัว ซึ่งสามารถแบ่งการเพาะปลูกได้ออกเป็น 2 ช่วง คือช่วงเดือนมิถุนายนถึงเดือนตุลาคมมีการเพาะปลูกข้าวโพดและข้าวไร่ในบางพื้นที่ และในช่วงเดือนพฤศจิกายนถึงเดือนพฤษภาคมได้มีการปลูกผักสวนครัว เกษตรกรชุมชนบ้านแม่ขี้มูก อำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่ เป็นกลุ่มเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการกิจกรรมธรรมชาติศาสตร์พระราช ซึ่งมีการรวมกลุ่มกันปลูกพืชผักปลอดภัยแบบผสมผสานและปลอดภัย พืชผักที่ทางกลุ่มเกษตรกรปลูกจะพืชผักพื้นบ้าน จากการศึกษาบริบทของกลุ่มเกษตรกรเกี่ยวกับการจัดการห่วงโซ่อุปทานของกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกพืชผักปลอดภัยชุมชนบ้านแม่ขี้มูก อำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่ พบว่าเกษตรกรผู้ปลูกพืชผักปลอดภัย ยังขาดความรู้ความเข้าใจทางด้านการจัดการห่วงโซ่อุปทานตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ จึงทำให้มีต้นทุนการเพาะปลูกสูง ผลผลิตที่จำหน่ายมีราคาต่ำ ซึ่งการจัดการห่วงโซ่อุปทานเป็นห่วงโซ่ที่เชื่อมต่อระหว่างนักการตลาดกับผู้ซื้อหรือกลุ่มเป้าหมาย (Kotler, 1997) ซึ่งเป็นการรวบรวมกระบวนการภายในตั้งแต่แหล่งวัตถุดิบเปลี่ยนเป็นผลิตภัณฑ์แล้วนำส่งถึงมือผู้บริโภค เพื่อเป็นการสร้างมูลค่าให้แก่ผลผลิตและลดต้นทุนการผลิตลง เกษตรกร



ควรมีการจัดการห่วงโซ่อุปทานตั้งแต่ต้นน้ำจนถึงปลายน้ำ ด้วยกระบวนการบริหารจัดการ 5 ด้าน (SCOR Model) ได้แก่ 1) การวางแผน (Plan) เป็นกระบวนการเพื่อให้เกิดความสมดุลระหว่างความต้องการ (Demands) และความสามารถในการจัดส่ง (Supply) 2) การจัดหาวัตถุดิบ (Source) เป็นกระบวนการเพื่อสามารถตอบสนองความต้องการแผนการที่ได้วางไว้และความต้องการขององค์กรปัจจุบันและอนาคต 3) การผลิต (Make) เป็นกระบวนการที่เกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงสภาพของวัตถุดิบที่พร้อมจำหน่ายให้สอดคล้องกับความต้องการของแผน 4) การจัดส่ง (Delivery) เป็นกระบวนการจัดส่งสินค้าหรือบริการ การรับคำสั่งซื้อ การจัดทำจำหน่าย การบริหารคลังสินค้า และการขนส่ง 5) การรับคืนสินค้า (Return) เป็นกระบวนการรับผลิตภัณฑ์ที่ถูกส่งคืนจากลูกค้า ซึ่งรวมอยู่ในกระบวนการบริหารจัดการ “ห่วงโซ่อุปทาน” (ธนิต โสรัตน์, 2550)

ทั้งนี้ คณะผู้วิจัยได้ตระหนักถึงความสำคัญในการจัดการเศรษฐกิจของชุมชน โดยเริ่มจากแนวคิดการพัฒนาสินค้าเกษตรกรรมเพื่อการจัดจำหน่ายในพื้นที่อำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่ จึงศึกษาการจัดการห่วงโซ่อุปทานและรูปแบบทางการตลาดพืชผักปลอดภัยที่เหมาะสมสำหรับเกษตรกรอำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่ โดยมุ่งเน้นการสร้างเสริมความเข้มแข็งภายในกลุ่ม สร้างอำนาจต่อรอง สร้างเครือข่ายของกลุ่มเกษตรกรผู้ผลิตพืชผักปลอดภัยโดยบูรณาการกับความรู้ด้านภูมิปัญญาท้องถิ่น และปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง เพื่อให้สามารถจัดจำหน่ายผลผลิตในพื้นที่อำเภอแม่แจ่ม และสามารถที่จะขยายผลไปสู่พื้นที่อื่นอีกด้วย

2. วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษารูปแบบการจัดการห่วงโซ่อุปทานและรูปแบบการตลาดพืชผักปลอดภัยดั้งเดิมของเกษตรกรอำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่
2. เพื่อศึกษาความต้องการซื้อของลูกค้าที่มีต่อพืชผักปลอดภัยของเกษตรกรอำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่
3. เพื่อนำเสนอรูปแบบการจัดการห่วงโซ่อุปทานและรูปแบบการตลาดพืชผักปลอดภัยที่เหมาะสมสำหรับเกษตรกรอำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่



3. วิธีดำเนินการวิจัย

1. การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยในลักษณะผสมผสาน ประกอบด้วย การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ได้แก่ การสัมภาษณ์เชิงลึก (Depth Interview) โดยใช้แบบสัมภาษณ์ 1) เกษตรกรผู้ปลูกพืชผักปลอดภัย เกี่ยวกับความต้องการขาย และความสามารถทางการตลาด 2) ผู้ประกอบการของหน่วยงานภาครัฐ และเอกชนในอำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่ เกี่ยวกับพฤติกรรม การซื้อพืชผักปลอดภัย และการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) ได้แก่ การสำรวจ (Survey) โดยใช้แบบสอบถามสำรวจคนในชุมชนบ้านแม่ขี้มูก เกี่ยวกับพฤติกรรม การซื้อพืชผักปลอดภัย โดยผู้วิจัยนำแบบสัมภาษณ์ และแบบสอบถามดังกล่าวให้ผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดจำนวน 3 คน ตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือก่อนดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลจริง เพื่อให้แบบสัมภาษณ์ และแบบสอบถามมีความสมบูรณ์ และตรงประเด็นวัตถุประสงค์งานวิจัย วิเคราะห์ข้อมูลในรูปแบบเชิงคุณภาพ และเชิงปริมาณ

2. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง ประกอบด้วย 3 กลุ่ม ดังนี้

กลุ่มที่ 1 เกษตรกรผู้ปลูกพืชผักปลอดภัยเพื่อจำหน่าย ชุมชนบ้านแม่ขี้มูก จำนวน ทั้งหมด 17 ราย

กลุ่มที่ 2 คนในชุมชนบ้านแม่ขี้มูกที่มีความต้องการบริโภคพืชผักปลอดภัยในครัวเรือน จำนวนทั้งหมด 33 ราย

กลุ่มที่ 3 ผู้ประกอบการของหน่วยงานภาครัฐ และเอกชนในเขตอำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งเป็นหน่วยงานขนาดใหญ่ที่มีความต้องการซื้อพืชผักอย่างต่อเนื่องในปริมาณ มาก หน่วยงานภาครัฐ ได้แก่ โรงเรียน โรงพยาบาล เป็นต้น และหน่วยงานภาคเอกชน ได้แก่ คนกลางทางการตลาดที่จำหน่ายพืชผัก ทั้งนี้ไม่ทราบจำนวนประชากรที่ชัดเจน จึงกำหนดการ เลือกตัวอย่างแบบไม่อาศัยความน่าจะเป็น ใช้วิธีแบบเจาะจง (Purposive Sampling) ทำการ คัดเลือกตัวแทนผู้ประกอบการของหน่วยงานภาครัฐที่เป็นหน่วยงานขนาดใหญ่ และมีความ ต้องการซื้อพืชผักเพื่อใช้ในการดำเนินงานภายในองค์กรอย่างต่อเนื่อง จำนวน 4 แห่ง ได้แก่ โรงเรียนราชประชานุเคราะห์ 31 โรงเรียนแม่แจ่ม โรงพยาบาลเทพรัตนเวชชานุกูล เฉลิมพระ เกียรติ 60 พรรษา และศูนย์พัฒนาเด็กเล็กบ้านทัพไร่ และตัวแทนผู้ประกอบการเอกชนที่มี ความต้องการซื้อพืชผักอย่างต่อเนื่องเพื่อการจำหน่าย จำนวน 4 แห่ง ได้แก่ วิสาหกิจชุมชน เกษตรธรรมชาติปลอดภัยบ้านแม่ปาน-สันเกี๋ย ผู้ประกอบการจำหน่ายพืชผักในตลาดสดอำเภอ แม่แจ่ม จำนวน 3 แห่ง

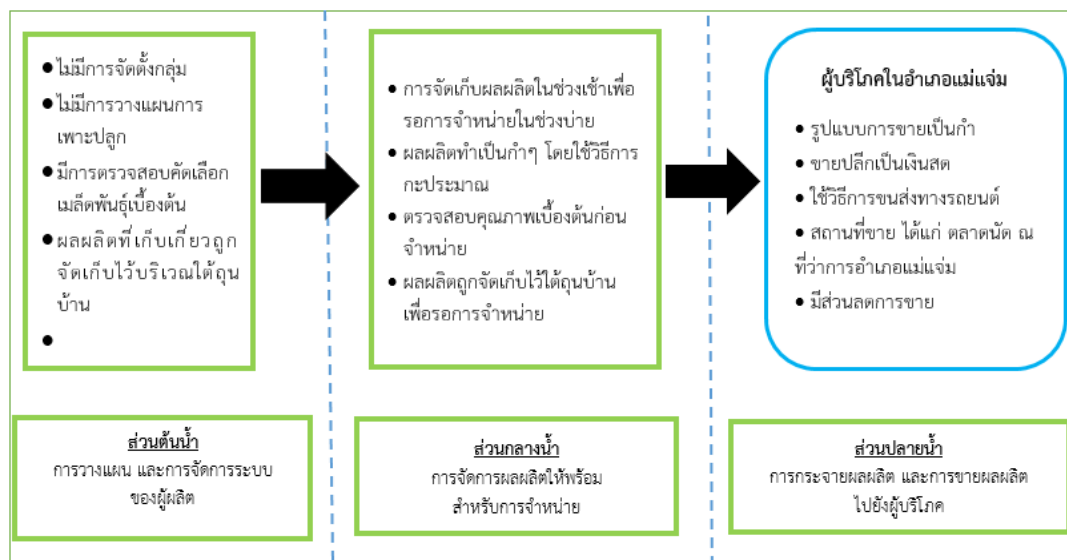


4. สรุปผลการวิจัย

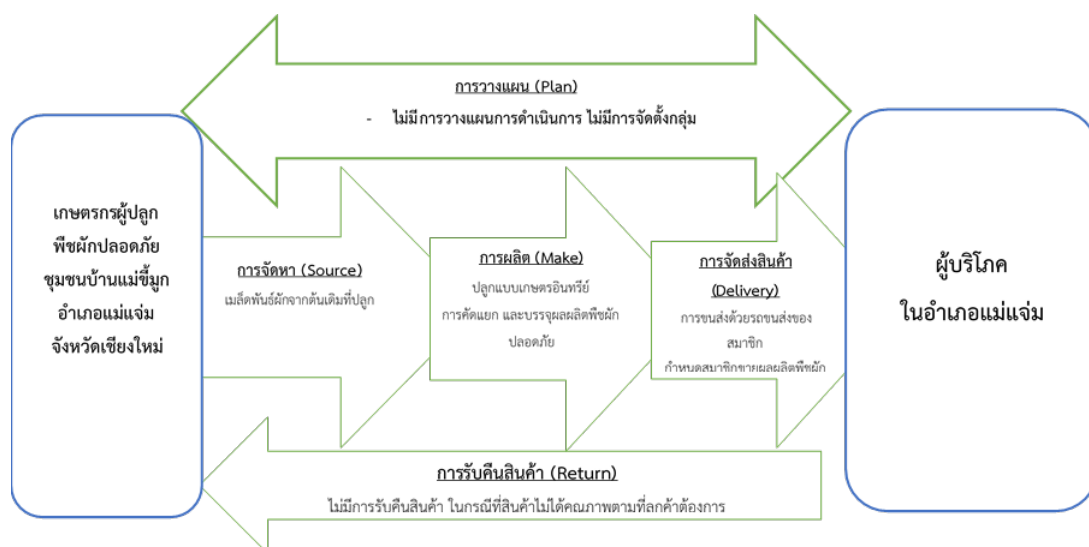
ส่วนที่ 1 การจัดการรูปแบบห่วงโซ่อุปทานและรูปแบบทางการตลาดพืชผักปลอดภัยดั้งเดิมของเกษตรกรอำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่

การจัดการรูปแบบห่วงโซ่อุปทานพืชผักปลอดภัยดั้งเดิม แบ่งการบริหารจัดการออกเป็น 3 ส่วน ประกอบด้วย การบริหารจัดการส่วนต้นน้ำ ได้แก่ 1) ด้านการวางแผน (Plan) เกษตรกรผู้ปลูกพืชผักปลอดภัยชุมชนบ้านแม่ขี้มูกยังไม่มีวางแผนการดำเนินงาน ไม่มีการจัดตั้งกลุ่ม ไม่มีการวางแผนโครงสร้าง ไม่มีการคัดเลือกเมล็ดพันธุ์ และส่วนใหญ่เพาะปลูกในบริเวณหลังบ้าน 2) ด้านการจัดหาวัตถุดิบ (Source) การเพาะปลูกพืชผักปลอดภัยของชุมชนบ้านแม่ขี้มูกที่ผ่านมาไม่ได้เกิดจากการซื้อเมล็ดพันธุ์จากแหล่งจำหน่าย ส่วนใหญ่ใช้เมล็ดพันธุ์จากพืชผักที่ปลูกเดิมมาทำการเพาะกล้าเอง และในการเพาะปลูกไม่มีการใช้สารบำรุงดิน การบริหารจัดการส่วนกลางน้ำ ได้แก่ 3) ด้านการผลิต (Make) มีการจัดเก็บผลผลิตในช่วงเช้าเพื่อรอการจำหน่ายในช่วงบ่าย ผลผลิตที่เก็บมาจะถูกเก็บไว้ใต้ถุนบ้าน แล้วนำมาทำเป็นกำๆ โดยไม่มีการชั่งวัดน้ำหนัก และมีการตรวจสอบคุณภาพเบื้องต้นก่อนการจำหน่าย ซึ่งหากผลผลิตไม่ได้คุณภาพก็จะถูกส่งคืนเจ้าของ และการบริหารจัดการส่วนปลายน้ำ ได้แก่ 4) การจัดส่ง (Delivery) การขนส่งผลผลิตไปจำหน่ายที่ตลาด ณ ที่ว่าการอำเภอแม่แจ่ม โดยใช้รถยนต์ส่วนตัวของสมาชิก มีค่าใช้จ่ายในการขนส่งครั้งละ 200 บาท ระยะทางในการขนส่งประมาณ 10 - 12 กิโลเมตร ระยะเวลาในเดินทางเฉลี่ยครึ่งชั่วโมง และ 5) การรับคืน (Return) กลุ่มยังไม่เคยรับคืนสินค้าจากผู้บริโภค

รูปแบบการตลาดพืชผักปลอดภัยปลอดภัยดั้งเดิม ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) ได้แก่ ผลผลิตจัดทำในรูปแบบเป็นกำขนาดเท่ากับฝ่ามือ ไม่มีการชั่งวัดน้ำหนัก แต่มีการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์เบื้องต้นเท่านั้น ด้านราคา (Price) ได้แก่ รูปแบบการขายปลีก จ่ายเป็นเงินสด ราคาขายกำละ 10 บาท และจะมีการให้ส่วนลดแก่ลูกค้าเฉพาะกรณีขายไม่หมด ด้านการจัดจำหน่าย (Place) ได้แก่ ไม่จำหน่ายผ่านคนกลาง ไม่มีช่องทางสำหรับลูกค้าในการสั่งซื้อสินค้า สถานที่จำหน่ายประจำ ได้แก่ ตลาดนัด ณ ที่ว่าการอำเภอแม่แจ่ม ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion) ได้แก่ การออกงานแสดงสินค้า ณ ที่ว่าการอำเภอแม่แจ่ม และการประชาสัมพันธ์ผ่านหน่วยงานเอิร์ธ เซฟ (Earth Safe)



ภาพที่ 1 การจัดการรูปแบบห่วงโซ่อุปทานและรูปแบบทางการตลาดพืชผักปลอดภัยดั้งเดิมของเกษตรกรอำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่



ภาพที่ 2 การจัดการกระบวนการห่วงโซ่อุปทานพืชผักปลอดภัยดั้งเดิม โดยใช้ตัวแบบอ้างอิงการปฏิบัติงานห่วงโซ่อุปทาน (SCOR Model)



ส่วนที่ 2 การศึกษาความต้องการซื้อของลูกค้าที่มีต่อพืชผักปลอดภัยของเกษตรกรอำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่

ความต้องการซื้อของลูกค้า ประกอบด้วย 1) ลูกค้าผู้บริโภคในชุมชน ได้แก่ คนในชุมชนบ้านแม่ขี้มูกที่มีความต้องการบริโภคพืชผักปลอดภัยในครัวเรือน ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุมากกว่า 60 ปีขึ้นไป มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 3-4 คน นิยมบริโภคผักกาด ชะอม และมะเขือ ซึ่งส่วนใหญ่ปลูกผักสวนครัวหลังบ้าน และซื้อจากในหมู่บ้าน เคยบริโภคพืชผักปลอดภัยเป็นครั้งคราว ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อพืชผักปลอดภัย ได้แก่ ความปลอดภัย/ไร้สาร รongลงมา คือความสดใหม่ ผู้บริโภคซื้อผักสัปดาห์ละครั้ง มีค่าใช้จ่ายในการซื้อผักต่อครั้งโดยเฉลี่ยไม่เกิน 50 บาท ผู้ตัดสินใจในการซื้อพืชผักส่วนใหญ่ ได้แก่ ตนเอง และทราบแหล่งจำหน่ายพืชผักจากการพบเห็นของตนเอง และส่วนใหญ่ยินดีที่จะสนับสนุนโดยการซื้อพืชผักของเกษตรกรภายในชุมชน เนื่องจากปลอดภัย และดีต่อสุขภาพ 2) ลูกค้านักหน่วยงาน หรือองค์กรในอำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่ ประกอบด้วย ตัวแทนผู้ประกอบการของหน่วยงานภาครัฐที่มีความต้องการซื้อพืชผักเพื่อใช้ในการดำเนินงานภายในองค์กร และตัวแทนผู้ประกอบการของหน่วยงานเอกชนที่มีความต้องการซื้อพืชผักเพื่อการจำหน่าย ซึ่งแหล่งที่มาของพืชผักที่นำมาจำหน่ายส่วนใหญ่มาจาก 2 แหล่ง ได้แก่ 1) แปลงผักของชาวบ้านในอำเภอแม่แจ่ม ผลผลิตคือ พืชผักท้องถิ่น และ 2) ตลาดเมืองใหม่ ผลผลิตคือพืชผักที่ไม่สามารถปลูกได้ในท้องถิ่น โดยส่วนใหญ่นิยมซื้อพืชผักปลอดภัยที่สามารถแปรรูปได้หลากหลาย เช่น แดงกวา ผักกาดขาว และมะเขือเจ้าพระยา เป็นต้น โดยราคาของพืชผักที่ซื้อต้องเป็นราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพ มีบริการจัดส่งถึงสถานที่ และควรรับคืน หรือเปลี่ยนพืชผักให้ใหม่ในกรณีที่ไม่ได้คุณภาพตามต้องการ ส่วนใหญ่ยินดีที่จะรับซื้อผลผลิตจากเกษตรกร แต่ต้องสามารถทำตามเงื่อนไขที่องค์กรกำหนดไว้

ส่วนที่ 3 การจัดการรูปแบบห่วงโซ่อุปทานและรูปแบบทางการตลาดพืชผักปลอดภัยที่เหมาะสมสำหรับเกษตรกรอำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่

การจัดการรูปแบบห่วงโซ่อุปทานพืชผักปลอดภัย เกษตรกรควรพัฒนาทั้งระบบตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ ประกอบด้วย การบริหารจัดการส่วนต้นน้ำ ได้แก่ 1) ด้านการวางแผน (Plan) เกษตรกรผู้ปลูกพืชผักปลอดภัยควรมีการจัดตั้งกลุ่มเพื่อสร้างความเข้มแข็ง 2) ด้านการจัดหาวัตถุดิบ (Source) ควรคัดสรรเมล็ดพันธุ์ที่มีคุณภาพ เพื่อให้ได้ผลผลิตสูงตรงตามความต้องการของตลาด และคุ้มค่ากับการลงทุนมากที่สุด และควรพิจารณาพื้นที่ที่จะใช้เพาะปลูกให้เหมาะสมต่อการเจริญเติบโตของผักที่จะปลูก เช่น ความอุดมสมบูรณ์ของดิน แหล่งน้ำ ลมฟ้าอากาศ

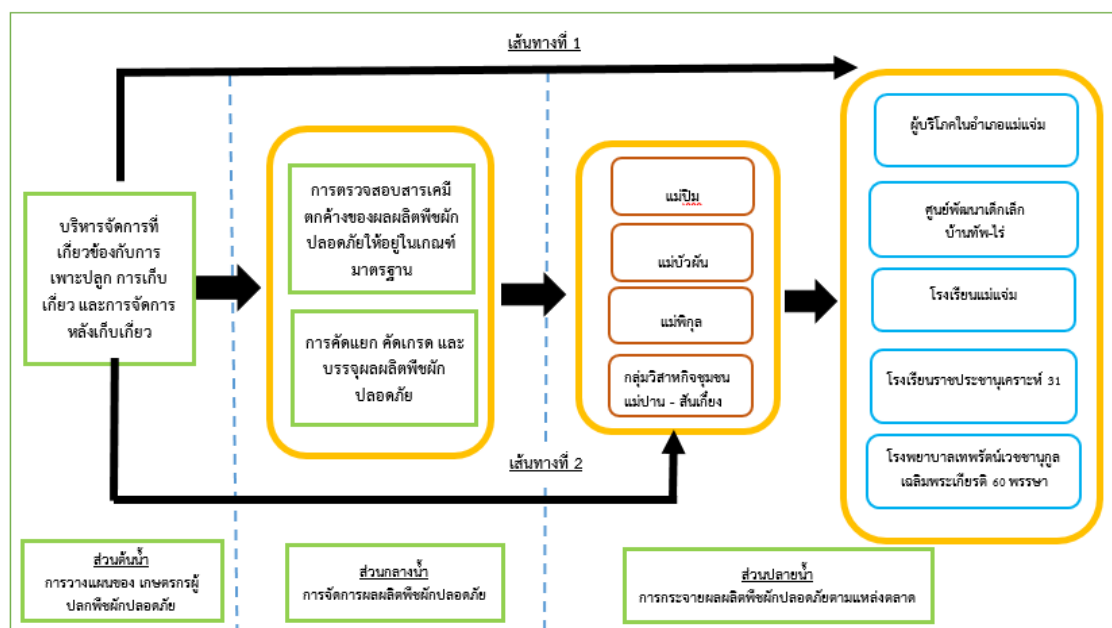


การวางแผนการเพาะปลูกควรจะมีการวางแผนการปลูกก่อนว่าต้องการผลผลิตต่อรอบปลูกมากน้อยเพียงใด ต้องการป้อนผลผลิตออกสู่ตลาดในแต่ละรอบเป็นระยะเวลาห่างกันเท่าใด และต้องการปลูกผักชนิดใดบ้าง การวางแผนการเก็บเกี่ยวควรจะวางแผนว่าจะเก็บเกี่ยวช่วงเวลาไหน สิ่งสำคัญที่เกษตรกรควรพิจารณาคือความต้องการพืชผักปลอดภัยของผู้บริโภค เพราะความต้องการของผู้บริโภคเป็นสิ่งที่กำหนดว่ากลุ่มเกษตรกรควรปลูกพืชผักปลอดภัยชนิดใด และเมื่อได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้า ควรมีการจัดสรรให้กับสมาชิกในกลุ่มอย่างเท่าเทียมกัน มีการอบรมให้สมาชิกเพื่อสร้างองค์ความรู้ให้แก่กลุ่มสมาชิกเกษตรกรผู้ปลูกพืชผักปลอดภัยอย่างยั่งยืน สามารถนำไปใช้ประโยชน์อื่น ๆ สร้างผลผลิตจำนวนมาก และมีคุณภาพตามมาตรฐานของกลุ่ม เพื่อช่วยลดต้นทุนและเพิ่มมูลค่าให้กับผลผลิต การบริหารจัดการส่วนกลางน้ำ ได้แก่ 3) ด้านการผลิต (Make) ควรมีการจัดการเพื่อให้ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพและมีความปลอดภัย มีการตรวจสอบสารเคมีตกค้างของผลผลิตพืชผักปลอดภัย สามารถตรวจสอบย้อนกลับมายังแหล่งผลิต รวมถึงการสุ่มตรวจสอบสารเคมีตกค้างในผลผลิตพืชผักปลอดภัยที่จัดจำหน่าย และการบริหารจัดการส่วนปลายน้ำ ได้แก่ 4) การจัดส่ง (Delivery) เกษตรกรผู้ปลูกพืชผักปลอดภัยควรกระจายผลผลิตพืชผักปลอดภัยให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคในอำเภอแม่แจ่ม โดยการจัดเวรรับผิดชอบในการขนส่งผลผลิตเพื่อขายแบบสมัครใจ และเท่าเทียมกัน ควรวางแผนการขนส่งพืชผักปลอดภัยไปยังลูกค้าในแต่ละช่องทาง เพื่อให้ผลผลิตมีความสดใหม่ และทันเวลาที่กำหนด (5) การรับคืน (Return) เกษตรกรควรรับคืนสินค้าในกรณีที่ผลผลิตไม่ได้คุณภาพตามที่ลูกค้าต้องการ ซึ่งจะสร้างความประทับใจและความเชื่อมั่นให้แก่ลูกค้า

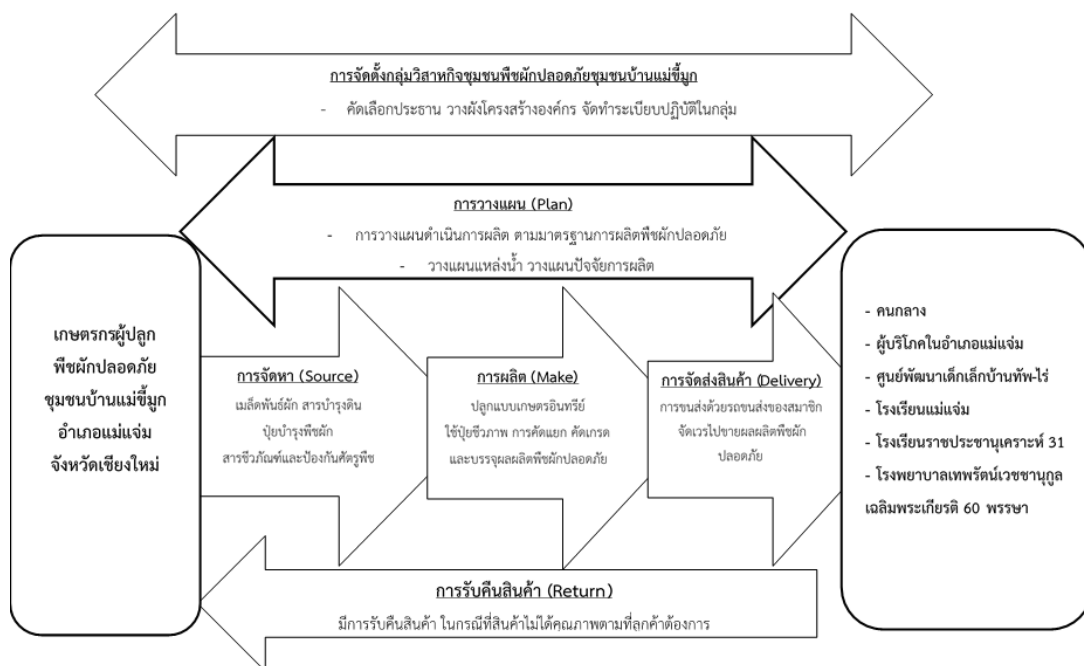
การจัดการรูปแบบทางการตลาดพืชผักปลอดภัย เกษตรกรควรกำหนดส่วนประสมทางการตลาด ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) ควรคัดแยกคัดเกรดผลิตภัณฑ์ การบรรจุผลผลิต ควรมีการชั่งน้ำหนักของพืชผักเพื่อคุณภาพของพืชผักปลอดภัยก่อนส่งขายไปยังผู้บริโภค ด้านราคา (Price) กำหนดราคาขายเป็นกำ ๆ ละ 10 บาท ตามที่หน่วยงานเอิร์ท เซฟ กำหนดไว้ ด้านการจัดจำหน่าย (Place) สามารถจัดจำหน่ายได้ 2 เส้นทาง ดังนี้ เส้นทางที่ 1 จำหน่ายผลผลิตพืชผักปลอดภัยไปยังลูกค้าโดยตรง ได้แก่ จำหน่ายให้ผู้บริโภคทั่วไปในอำเภอแม่แจ่ม เช่น ตลาดสดแม่แจ่ม ตลาดนัดหน้าอำเภอแม่แจ่ม ตลาดนัดแจ่มจริง หรือ จำหน่ายให้กลุ่มลูกค้าองค์กรภาครัฐ วิธีนี้เกษตรกรสามารถควบคุมกระบวนการได้ทั้งหมดตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำโดยไม่ผ่านคนกลาง เส้นทางที่ 2 จำหน่ายผ่านคนกลางในอำเภอแม่แจ่ม ได้แก่ จำหน่ายให้ร้านค้า จำหน่ายผักในตลาด อำเภอแม่แจ่ม วิธีนี้เกษตรกรสามารถควบคุมกระบวนการได้เพียงแค่ว่า



2 กระบวนการเท่านั้น คือ กระบวนการต้นน้ำ และกระบวนการกลางน้ำเท่านั้น และด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion) ควรกำหนดเครื่องมือการส่งเสริมการตลาดเพื่อสร้างการรู้จัก โดยใช้การประชาสัมพันธ์ผ่านหน่วยงานภาครัฐ และภาคเอกชนในพื้นที่ และกระตุ้นให้ลูกค้าเกิดความต้องการซื้อพืชผักปลอดภัยโดยใช้การส่งเสริมการขาย เช่น การลดราคา เป็นต้น



ภาพที่ 3 การจัดการรูปแบบห่วงโซ่อุปทานและรูปแบบทางการตลาดพืชผักปลอดภัยที่เหมาะสมสำหรับเกษตรกรอำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่



ภาพที่ 4 การจัดการกระบวนการห่วงโซ่อุปทานพืชผักปลอดภัยที่เหมาะสมสำหรับเกษตรกร อำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่ โดยใช้ตัวแบบอ้างอิงการปฏิบัติงานโซ่อุปทาน (SCOR Model)

5. อภิปรายผลการวิจัย

การจัดการรูปแบบห่วงโซ่อุปทานและรูปแบบทางการตลาดพืชผักปลอดภัยที่เหมาะสมสำหรับเกษตรกรอำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า เกษตรกรผู้ปลูกพืชผักปลอดภัยมีการจัดการรูปแบบห่วงโซ่อุปทานและรูปแบบทางการตลาดดั้งเดิมที่ยังขาดการวางแผนการจัดการที่ดี กล่าวคือ การบริหารจัดการส่วนต้นน้ำ ไม่มีการจัดตั้งกลุ่มอย่างเป็นระบบ ขาดการวางแผนการเพาะปลูก การกำหนดประเภทและปริมาณผลผลิต การบริหารจัดการส่วนกลางน้ำ ไม่มีการชั่งวัดน้ำหนัก มีการตรวจสอบคุณภาพเบื้องต้นก่อนการจำหน่าย และการบริหารจัดการส่วนปลายน้ำ ขาดการจัดการในการกระจายผลผลิตไปสู่ผู้บริโภคอย่างเป็นระบบ

เกษตรกรผู้ปลูกพืชผักปลอดภัยควรพิจารณาถึงความต้องการซื้อของลูกค้า ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ 1) ลูกค้าผู้บริโภคในชุมชน ได้แก่ คนในชุมชนบ้านแม่ขี้มูกที่มีความต้องการบริโภคพืชผักปลอดภัยในครัวเรือน ส่วนใหญ่นิยมบริโภคพืชผักปลอดภัยพื้นบ้านตาม



ฤดูกาล เช่น ผักกาด ชะอม และมะเขือ สอดคล้องกับ อดุลย์ จาตุรงค์กุล (2543) ได้กล่าวไว้ว่า พฤติกรรมผู้บริโภคเป็นปฏิกริยาของบุคคลที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการได้รับและใช้สินค้า และบริการทางเศรษฐกิจ รวมทั้งกระบวนการต่าง ๆ เหล่านั้น และสอดคล้องกับ ฉัตยาพร เสมอใจ (2550) ได้กล่าวไว้ว่า การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคเป็นการศึกษาพฤติกรรมของกลุ่มผู้บริโภคว่าเป็นอย่างไรในการดำเนินชีวิต รวมถึงการตัดสินใจซื้อและใช้สินค้า และบริการว่าเป็นอย่างไร และ 2) ลูกค้านักหน่วยงานหรือองค์กรในอำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่ ประกอบด้วย หน่วยงานภาครัฐที่มีความต้องการซื้อพืชผักเพื่อใช้ในการดำเนินงานภายในองค์กร และหน่วยงานเอกชนที่มีความต้องการซื้อพืชผักเพื่อการจำหน่าย ส่วนใหญ่นิยมซื้อพืชผักปลอดภัยที่สามารถแปรรูปได้หลากหลาย โดยราคาของพืชผักที่ซื้อต้องเป็นราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพ มีบริการจัดส่งถึงสถานที่ และควรรับคืน หรือเปลี่ยนพืชผักให้ใหม่ในกรณีที่ไม่ได้คุณภาพตามต้องการ หากในอนาคตเกษตรกรผู้ปลูกพืชผักปลอดภัยชุมชนบ้านแม่ขี้มูกสามารถปลูกพืชผักปลอดภัยเพื่อการจำหน่าย ลูกค้านักทั้งสองกลุ่มยินดีที่จะสนับสนุนโดยการซื้อพืชผักของเกษตรกร

ดังนั้น การจัดการรูปแบบห่วงโซ่อุปทานและรูปแบบทางการตลาดพืชผักปลอดภัยที่เหมาะสมสำหรับเกษตรกรอำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่ ควรพัฒนาระบบการจัดการห่วงโซ่อุปทานและรูปแบบทางการตลาดทั้งระบบตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ กล่าวคือ การบริหารจัดการส่วนต้นน้ำ เกษตรกรควรจัดตั้งกลุ่มเพื่อสร้างความเข้มแข็ง ควรบริหารจัดการตั้งแต่กระบวนการจัดการซื้อเมล็ดพันธุ์ผักโดยการคัดสรรเมล็ดพันธุ์ที่มีคุณภาพ ควรพิจารณาพื้นที่ที่จะใช้เพาะปลูกให้เหมาะสมต่อการเจริญเติบโตของผักที่จะปลูก มีการวางแผนการเพาะปลูก เกษตรกรควรพิจารณาถึงความต้องการซื้อพืชผักปลอดภัยของลูกค้า ซึ่งเป็นสิ่งที่กำหนดว่าควรปลูกอะไร และเมื่อได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าควรจัดสรรให้แก่สมาชิกในกลุ่มอย่างเท่าเทียมกัน มีการอบรมให้ความรู้แก่สมาชิกเกษตรกรผู้ปลูกพืชผักปลอดภัย เพื่อให้สามารถเพิ่มคุณภาพมาตรฐานและปริมาณผลผลิต ช่วยลดต้นทุนและเพิ่มมูลค่าให้แก่ผลผลิต สอดคล้องกับ สุจิตราภรณ์ จุสปาโล (2560) ได้กล่าวไว้ว่า เกษตรกรควรมีการวางแผนการผลิตให้เหมาะสมกับฤดูกาลเพื่อรักษาผลด้านการตลาด และการสร้างพันธมิตรทางการตลาด และสอดคล้องกับ ดุสิต นนทะนาคร (2552) ได้กล่าวว่า ระบบการจัดการห่วงโซ่อุปทานเป็นระบบการบริหารที่มีแนวคิดที่มุ่งเน้นความสอดคล้องสัมพันธ์กันอย่างต่อเนื่อง เป็นระบบการบริหารที่สนองความต้องการของลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ และประสิทธิผลด้วยการบริหารจัดการให้หน่วยงาน ผู้จัดส่งทั้งภายใน และภายนอกสามารถส่งมอบสินค้าหรือชิ้นงานให้กับหน่วยงานถัดไปได้อย่างต่อเนื่อง จนกระทั่งผลิต



เป็นสินค้าที่มีคุณภาพ ส่งถึงมือลูกค้าได้ตามที่ลูกค้าต้องการ การบริหารจัดการส่วนกลางน้ำ เกษตรกรควรตรวจสอบสารเคมีตกค้างของผลผลิตพืชผักปลอดภัย และกำหนดส่วนประสมทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์ ควรผลิตพืชผักปลอดภัยตามความต้องการของตลาด ได้แก่ พืชผักพื้นบ้านตามฤดูกาล ควรมีการคัดแยก คัดเกรดผลผลิต และการบรรจุผลผลิตให้มีมาตรฐาน รวมถึงการสุ่มตรวจสอบสารเคมีตกค้างในผลผลิตพืชผักปลอดภัยที่จัดจำหน่าย การกำหนดมาตรฐานปริมาณผลผลิตโดยการชั่งน้ำหนักก่อนจัดส่งขายไปยังผู้บริโภค และการบริหารจัดการส่วนปลายน้ำ เกษตรกรควรกระจายผลผลิตพืชผักปลอดภัยตามความต้องการของลูกค้าในอำเภอแม่แจ่ม ด้านราคา กำหนดราคาขายตามที่หน่วยงาน เอิร์ท เซฟกำหนด ด้านการจัดจำหน่าย ประกอบด้วย 2 ช่องทาง ได้แก่ ช่องทางตรง คือ เกษตรกรผู้ปลูกพืชผักปลอดภัยจำหน่ายผลผลิตเอง (ไม่ผ่านกลาง) สำหรับลูกค้าผู้บริโภค สามารถจำหน่ายภายในชุมชน ตลาดนัด ณ ที่ว่าการอำเภอแม่แจ่ม และตลาดนัดแจ่มจริง ลูกค้าหน่วยงานหรือองค์กรในพื้นที่อำเภอแม่แจ่ม สามารถจำหน่ายผ่านหน่วยงานโดยตรง และช่องทางอ้อม คือ เกษตรกรผู้ปลูกพืชผักปลอดภัยจำหน่ายผลผลิตผ่านคนกลาง โดยการจำหน่ายผ่านร้านค้าจำหน่ายผักสดในตลาดอำเภอแม่แจ่ม ด้านการส่งเสริมการตลาด ควรกำหนดเครื่องมือการส่งเสริมการตลาดเพื่อสร้างการรู้จัก โดยใช้การประชาสัมพันธ์ผ่านหน่วยงานภาครัฐ และภาคเอกชนในพื้นที่ และกระตุ้นให้ลูกค้าเกิดความต้องการซื้อพืชผักปลอดภัยมากขึ้น โดยใช้การส่งเสริมการขาย เช่น การลดราคา เป็นต้น ซึ่งสอดคล้องกับ Kotler (1997) ที่กล่าวไว้ว่าห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) เป็นห่วงโซ่ที่เชื่อมต่อระหว่างนักการตลาดกับผู้ซื้อหรือกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งเป็นการรวบรวมกระบวนการภายในโรงงาน ตั้งแต่จากแหล่งวัตถุดิบเปลี่ยนเป็นผลิตภัณฑ์ แล้วนำส่งถึงมือผู้บริโภค และสอดคล้องกับ อายุสหยุดเย็น และคณะ (2556) ได้ศึกษาเกี่ยวกับการวิเคราะห์ระบบตลาดผักที่ผ่านมาตรฐานการรับรองตามระบบปฏิบัติการเกษตรที่ดี (GAP) สู่เกษตรกรอินทรีย์ในภาคเหนือตอนบน ซึ่งผลการวิจัยพบว่า การจัดจำหน่ายหัวหอมใหญ่ตามมาตรฐานการผลิตระบบ GAP มี 3 ช่องทาง คือ ช่องทางที่ 1 จำหน่ายผลผลิตให้แก่สหกรณ์ผู้ปลูกหัวหอมใหญ่ผาง ซึ่งจะได้รับราคาที่สูงขึ้น ช่องทางที่ 2 จำหน่ายให้กับพ่อค้ารวบรวมของพ่อค้าคนกลางในท้องถิ่น จากนั้นพ่อค้าคนกลางในท้องถิ่น จำหน่ายต่อไปยังสหกรณ์ผู้ปลูกหอมหัวใหญ่ผาง เพื่อส่งไปยังพ่อค้าส่งตลาดในกรุงเทพฯ ต่อไป และช่องทางที่ 3 จำหน่ายผลผลิตให้พ่อค้าปลีกในพื้นที่จำหน่ายผลผลิตโดยตรงให้แก่ผู้บริโภค



6. ข้อเสนอแนะ

1. เกษตรกรผู้ปลูกพืชผักปลอดภัยควรจัดตั้งกลุ่มเพื่อสร้างความเข้มแข็งให้เกิดขึ้นภายในกลุ่ม โดยนำหลักการ PDCA มาประยุกต์ใช้ด้วย ได้แก่ การวางแผน (Plan) เกษตรกรควรมีการวางแผนเกี่ยวกับการเพาะปลูก การเก็บเกี่ยว และการให้ความรู้แก่สมาชิกกลุ่ม การลงมือทำ (Do) เกษตรกรควรมีการจัดการเพื่อให้ได้ผลผลิตมีคุณภาพและมีความปลอดภัยเป็นมาตรฐานเดียวกัน การตรวจสอบ (Check) เกษตรกรควรมีการตรวจสอบสารเคมีตกค้างและคุณภาพมาตรฐานของผลผลิตพืชผักปลอดภัยให้อยู่ในเกณฑ์มาตรฐาน และการปรับปรุง (Action) หากตรวจสอบแล้วพบว่าผลผลิตพืชผักปลอดภัยไม่เป็นไปตามเกณฑ์มาตรฐานที่กำหนดไว้ จะต้องดำเนินการแก้ไขและหาสาเหตุของปัญหาที่เกิดขึ้น เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดความผิดพลาดอีกในอนาคต

2. เกษตรกรควรพิจารณาถึงความต้องการซื้อของลูกค้า (Demands) โดยเกษตรกรควรทราบว่าลูกค้าคือใคร ลูกค้ามีความต้องการและพฤติกรรมการซื้ออย่างไร อีกทั้ง เกษตรกรต้องทราบความพร้อมและศักยภาพของตนเอง (Supply) เพื่อให้สามารถผลิตสินค้าได้ตรงตามความต้องการภายใต้ศักยภาพและความพร้อมที่มี

เอกสารอ้างอิง

- ฉัตยาพร เสมอใจ. (2550). *พฤติกรรมผู้บริโภค*. กรุงเทพฯ : ซีเอ็ดดูเคชั่น.
- ดุสิต นนทะนาคร. (2552). *ถึงเราเก่ง แต่หากระบบโลจิสติกส์ล้มเหลวก็จอด*. สืบค้นเมื่อ 4 ธันวาคม 2562, จาก <http://logisticscorner.com>
- ธนิต โสรัตน์. (2550). *การประยุกต์ใช้โลจิสติกส์และโซ่อุปทาน*. กรุงเทพฯ : วี-เชิร์ฟ.
- ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศ และการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร. (2563). *การส่งออกสินค้าสำคัญของไทย*. สืบค้นเมื่อ 21 เมษายน 2563, จาก http://www.ops3.moc.go.th/export/recode_export_rank
- สุจิตราภรณ์ จุสปาโล. (2560). *แนวทางในการจัดการห่วงโซ่อุปทานผักปลอดสารพิษของวิสาหกิจชุมชนท่าสะพาน อำเภอมือง จังหวัดสงขลา. วารสารการพัฒนาชุมชนและคุณภาพชีวิต*, 5 (1), 155-162.



สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2560). *แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 12*. สืบค้นเมื่อ 21 เมษายน 2563, จาก https://www.nesdc.go.th/ewt_news.php?nid=6420&filename=develop_issue

อดุลย์ จาตุรงค์กุล. (2543). *พฤติกรรมผู้บริโภค*. พิมพ์ครั้งที่ 6. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

อายุส หยุ่เย็น และคณะ. (2556). การวิเคราะห์ระบบตลาดผักที่ผ่านมาตรฐานการรับรองตามระบบปฏิบัติการเกษตรที่ดี (GAP) สู่เกษตรอินทรีย์ในภาคเหนือตอนบน. *รายงานวิจัย*. มหาวิทยาลัยแม่โจ้.

Kotler, Philip. (1997). *Marketing Management: Analysis, Planning, Implement, and Control*. 9th ed., Prentice-Hall, Inc.