

ถอดบทเรียนการส่งเสริมการเกษตรแปลงใหญ่
แปลงปี 2562 รหัสแปลง 5977 ชนิดสินค้า แดงโมไร่เมล็ด
ชื่อแปลงใหญ่ แปลงใหญ่วิสาหกิจชุมชนผู้ปลูกแดงโมไร่เมล็ดศรีสงคราม

1. ความเป็นมาก่อนเป็นแปลงใหญ่

เดิมพื้นที่อำเภอศรีสงครามมีการปลูกแดงโมมากทำให้มีผลผลิต สินค้ามีหลากหลายเกรด คุณภาพ ทำให้ราคาขายตกต่ำ จนทำให้เกิดความเสียหายโดยรวม เพื่อแก้ไขปัญหาระยะยาว จึงรวมกลุ่มเกษตรกรเพื่อรวบรวมผลผลิตและควบคุมคุณภาพให้ได้มาตรฐานเดียวกัน เริ่มจัดตั้งกลุ่มมีเกษตรกรรวมกลุ่ม 25 ราย แดงโมไร่เมล็ดประสบความสำเร็จในการผลิตเป็นเชิงการค้าในปี 2555 สำนักงานเกษตรศรีสงคราม เป็นพี่เลี้ยงและสนับสนุนให้มีการจัดตั้งกลุ่มขึ้นในปี 2559 ภายใต้ชื่อ วิสาหกิจชุมชนผู้ปลูกแดงโมไร่เมล็ดศรีสงคราม นครพนม ทว่า ตลาดในขณะนั้นยังไม่รู้จักแดงโมไร่เมล็ด ผลผลิตที่ได้มาจำหน่ายไม่ได้ ได้รับการแนะนำให้จำหน่ายผ่านห้างค้าปลีก จัดจำหน่ายผ่านบริษัท เพรช แอนด์ เทสต์ เพื่อทำหน้าที่จัดจำหน่ายแดงโมไร่เมล็ดให้กับห้างค้าปลีกชั้นนำ วิสาหกิจชุมชนผู้ปลูกแดงโมไร่เมล็ดศรีสงคราม นครพนม ต่อมาจึงได้มีการก่อตั้งกลุ่มแปลงใหญ่วิสาหกิจชุมชนผู้ปลูกแดงโมไร่เมล็ดศรีสงคราม ในปี พ.ศ.2562 โดยมีกรมส่งเสริมการเกษตรเป็นเจ้าภาพหลัก และได้ผ่านการรับรองเป็นแปลงส่งเสริมการเกษตรในรูปแบบแปลงใหญ่โดยคณะกรรมการขับเคลื่อนนโยบายกระทรวงเกษตรและสหกรณ์จังหวัดนครพนม (Single Command) จึงกลายมาเป็นผู้รวบรวมผลผลิตแดงโมคุณภาพรายใหญ่ที่สุดของประเทศไทยในปัจจุบัน ส่งผลให้เกษตรกรทั้งเครือข่ายมีรายได้เพิ่มขึ้นอย่างมากจากเดิมที่มุ่งเน้นการปลูกพืชไร่อย่างเดียว ได้ส่งเสริมให้ปลูกทั้งปีรวม 4 อำเภอ สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ 33 ครอบครัว พื้นที่ 800 ไร่ ส่งเสริมการผลิตและแปรรูปเพื่อป้อนผลผลิตออกสู่ตลาดต่อเนื่องตลอดทั้งปี รวมกลุ่มขายไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง เริ่มต้นทำตลาดเองและผลิตในคุณภาพเดียวกัน มีมาตรฐานความปลอดภัยตลอดการปลูก มาตรฐานการวัดความหวานก่อนจำหน่าย เพื่อให้ผู้บริโภคได้กินแดงโมไร่เมล็ดที่อร่อย และ ปลอดภัย โดยสมาชิกทั้งหมดผ่านการรับรองมาตรฐาน GAP (Good Agricultural Practice) รายบุคคล และ กลุ่มมีการดำเนินการตามแนวทาง “การตลาดนำการผลิต” ทั้งนี้กลุ่มได้ส่งผลผลิตออกไปจำหน่ายส่งขายห้างค้าปลีก ร้านสะดวกซื้อ ศูนย์ค่าส่งทั่วประเทศ และปัจจุบันมีหน้าร้านเองจำหน่ายจำหน่ายที่แสดงสินค้าของกลุ่ม และการออกร้านแสดงสินค้าและจำหน่ายสินค้าที่ภาครัฐและเอกชนจัดขึ้นทั้งในประเทศและต่างประเทศ และปัจจุบันจากกระแสการเติบโตของธุรกิจอีคอมเมิร์ซที่มีการแข่งขันกันอย่างดุเดือดตั้งแต่ต้นปี 2560 ส่งผลให้ผู้บริโภคให้ความสนใจและหันมาซื้อสินค้าออนไลน์กันมากขึ้น ทางกลุ่มนอกจากการตลาดแบบเดิมจึงเพิ่มช่องทางการจำหน่ายทางออนไลน์เพื่อส่งต่อสินค้าที่ปลอดภัยและมีคุณภาพ

2. สถานการณ์

ปัจจุบันมีเกษตรกรในกลุ่มกว่า 39 ครอบครัว รวมพื้นที่ปลูกกว่า 2,000 ไร่ แดงโมไร่เมล็ด ระยะเวลาปลูกจนเก็บผลผลิตประมาณ 90 วัน เริ่มตั้งแต่การเพาะต้นกล้าในถาดปลูก ใช้เวลา 10-15 วัน จากนั้นนำลงแปลงปลูก เมื่ออายุ 45 วัน เกษตรกรจะทำการผสมเกสรเพื่อให้ติดผล 1 ไร่ ปลูกได้ 800 ต้น น้ำหนักแดงโมต่อลูกเฉลี่ย 4-10 กิโลกรัม 1 ไร่ ได้ผลผลิตราว 5,000 กิโลกรัม มีเอกชนมารับซื้อในราคาประกัน หน้าสวนกิโลกรัมละ 12-15 บาท ส่วนราคาท้องตลาดขายกิโลกรัมละ 25-30 บาท ต้นทุนต่อกิโลกรัมละ 8 บาทแต่ละปีจะมีผลผลิตของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผู้ปลูกแดงโมไร่เมล็ดศรีสงครามออกสู่ท้องตลาดปีละกว่า 5,000-6,000 ตัน โดยส่งขายห้างค้าปลีก ร้านสะดวกซื้อ ศูนย์ค้าส่งทั่วประเทศ และปัจจุบันมีหน้าร้านเอง จำหน่าย นอกจากจำหน่ายผลผลิตแดงโมแล้ว ทางกลุ่มยังได้มีการจำหน่ายแดงโมแปรรูปอีกด้วย ทั้งน้ำแดงโม แดงโมโซดา เนื้อแดงโมแช่แข็ง แดงโมนีบหนับ

3. เป้าหมาย 5 ด้าน

- 1).ลดต้นทุนการผลิต ลดต้นทุนการผลิต 17,250 บาท/ไร่ ลดเหลือ 12,120 บาท/ไร่
 - การวางแผนการผลิตและการเพาะปลูก
 - กระบวนการเตรียมดิน การใส่ปุ๋ย การดูแลรักษา)
 - ใส่ปุ๋ยตามค่าวิเคราะห์ดิน และลดการใช้ปุ๋ยเคมี
 - ใช้ปุ๋ยอินทรีย์ ปุ๋ยชีวภาพ ปูน
 - ให้น้ำโดยใช้ระบบน้ำหยดและการให้ปุ๋ยทางระบบน้ำ
- 2.เพิ่มผลผลิต จาก 3,000 กก/ไร่ เป็น 6,000กก./ไร่
 - การวางแผนการผลิตและการเพาะปลูก
 - กระบวนการจัดการดิน การใส่ปุ๋ย การดูแลรักษา
 - ใส่ปุ๋ยตามค่าวิเคราะห์ดิน
 - ใช้ปุ๋ยอินทรีย์ ปุ๋ยชีวภาพ ปูนมาลย์
- 3.การเพิ่มคุณภาพและมูลค่าเพิ่ม .พัฒนาคุณภาพผลผลิตให้ได้มาตรฐาน GAP การสร้างมูลค่าเพิ่ม
 - จัดทำมาตรฐาน GAP
 - การทำเกษตรอินทรีย์
 - การแปรรูปผลผลิตการเกษตรโดยใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรม
 - การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์
- 4.การตลาด วางแผนการตลาดคาดการณ์ปริมาณผลผลิต การเพิ่มยอดขาย เพิ่มพึงพอใจ
 - เตรียมการขายล่วงหน้า 15 วัน
 - มีตลาดจำหน่ายผลผลิตที่แน่นอน
 - จำหน่ายห้างต่างๆ
 - การพัฒนาผลิตภัณฑ์

- เพิ่มช่องทางการประชาสัมพันธ์ตลาดออนไลน์
- ยิ่งโฆษณาเน้นเจาะกลุ่มลูกค้า

5.การบริหารจัดการ จัดทำแผน IFPP การใช้ปัจจัยการผลิตร่วมกัน กองทุนหมุนเวียน การจัดทำบัญชี .การประชุม การจัดสรรโควตาการตลาด ช่วยเหลือเกษตรกรแก้ไขปัญหาภายในแปลง

- วางแผนการผลิตตามความต้องการของตลาด (รายบุคคล)
- จัดหาปัจจัยการผลิตร่วมกัน
- กองทุนหมุนเวียนจากการจำหน่ายผลผลิต เงินหุ้นของสมาชิก
- จัดทำบัญชี ต้นทุน รายรับรายจ่าย
- ประชุมทุกเดือน
- การจัดคิวส่งผลผลิตให้ตลาด
- ปลูกพืชทดแทน กรณีเกิดปัญหาภายในแปลงเพื่อทดแทนรายได้

4. การขับเคลื่อนการดำเนินงาน

มีคณะกรรมการบริหารกลุ่ม ตามมติของสมาชิกกลุ่ม ดังนี้

- 1) นางสาวเตือนใจ บุพศิริ ประธานกลุ่ม
- 2) นายภุชงค์ บุพศิริ รองประธานกลุ่ม
- 3) นายธานินทร์พลิน การผลิต/ควบคุมคุณภาพ
- 4) นางสาวชยาภัสร์ บุพศิริ ฝ่ายบัญชี
- 5) นางพนมทิพย์ บุพศิริ การตลาด/ประชาสัมพันธ์

หน้าที่

1. มีการจัดประชุมกลุ่ม มีการจัดบันทึกการประชุมอย่างสม่ำเสมอมีการเชิญบุคคลภายนอกซึ่งมีคุณสมบัติมีความความสามารถและเหมาะสมร่วมเป็นคณะกรรมการที่ปรึกษาในการบริหารงานให้มีการพัฒนามากยิ่งขึ้น

2. กลุ่มทำหน้าที่เป็นแกนกลางในด้านการตลาดและการผลิตระหว่างกลุ่มกับสมาชิกและเครือข่าย ไม่ว่าจะเป็นเรื่องติดต่อประสานงานกับลูกค้า การตกลงราคา การตรวจสอบคุณภาพ การขนส่งสินค้า และการเป็นสื่อกลางระหว่างผู้ผลิตกับผู้ซื้อ เพื่อให้เกิดความเป็นธรรมกับทุกฝ่าย

3. การเสริมสร้างความเป็นผู้นำให้กับคณะกรรมการและสมาชิก โดยกลุ่มสนับสนุนและส่งเสริมให้คณะกรรมการสมาชิกและกลุ่มเครือข่าย ได้เข้ารับการฝึกอบรมสัมมนากับหน่วยงานภาครัฐ เอกชน และองค์กรต่างๆ อย่างสม่ำเสมอ

5. การสนับสนุน

กลุ่มมีหน้าที่ปรึกษาและให้การสนับสนุนทั้งที่เป็นหน่วยงานของรัฐบาลและเอกชน ดังนี้

1. บจก.กรีนโกลบอลซีล

2. บจก.เฟรช&เทสตี
3. กรมส่งเสริมการเกษตร
4. กรมการพัฒนาชุมชน
5. จังหวัดนครพนม
6. กระทรวงเกษตรและสหกรณ์
7. ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ธ.ก.ส.
8. องค์การตลาดเพื่อเกษตรกร (อ.ต.ก.)

และในปีงบประมาณ 2564 กลุ่มยังได้รับการสนับสนุนจากโครงการยกระดับแปลงใหญ่ เป็นจำนวนเงิน 3,000,000 บาท เพื่อซื้อเครื่องแอร์บลาส (เครื่องแช่แข็ง) และยังได้รับการสนับสนุนกล่องบรรจุภัณฑ์จากสำนักงานเกษตรจังหวัดนครพนม

6. ผลลัพธ์ตามเป้าหมาย

- 1). ลดต้นทุนการผลิต สามารถลดต้นทุนการผลิต 17,250 บาท/ไร่ ลดเหลือ 12,120 บาท/ไร่ ตามเป้าหมายที่วางไว้
2. เพิ่มผลผลิต สามารถเพิ่มผลผลิตจาก 3,000 กก./ไร่ ได้เป็น 4,000กก./ไร่ จากเป้าหมายที่วางไว้ 6,000 กก./ไร่ สาเหตุ ที่ได้ไม่ตรงตามเป้าหมายเนื่องจากเกิดเพลี้ยไฟระบาด
3. การเพิ่มคุณภาพและมูลค่าเพิ่ม .พัฒนาคุณภาพผลผลิตให้ได้มาตรฐาน GAP การสร้างมูลค่าเพิ่ม สมาชิกกลุ่มทุกราย ได้รับมาตรฐาน GAP
4. การตลาด มีวางแผนการตลาดคาดการณ์ปริมาณผลผลิต การเพิ่มยอดขาย เพิ่มพึงพอใจ มีการแปรรูปสินค้า
5. การบริหารจัดการ จัดทำแผน IFPP การใช้ปัจจัยการผลิตร่วมกัน กองทุนหมุนเวียน การจัดทำบัญชี .การประชุม การจัดสรรโควตาการตลาด ช่วยเหลือเกษตรกรแก้ไขปัญหาภายในแปลง

7. ผลที่เกิดขึ้นเป็นอย่างไร

ด้านสังคม การสร้างกลุ่มตอบสนองต่อความต้องการของชุมชนมาก เพราะการเกิดกลุ่มทำให้คนในชุมชนสามารถสร้างรายได้ให้ครอบครัว และ พึ่งตนเองได้ คนในชุมชนจึงมีรายได้เพิ่มมากขึ้น ช่วยลดปัญหาการว่างงาน ไม่มีปัญหายาเสพติด ปัญหาอบายมุข และ การเคลื่อนย้ายแรงงานไปสู่ภาคอุตสาหกรรม ส่งผลให้หมู่บ้าน ชุมชน มีความสามัคคี เข้มแข็ง สามารถช่วยเหลือพึ่งพากันเองได้อย่างยั่งยืน

ด้านคุณภาพชีวิต ทางกลุ่ม ได้จัดกิจกรรมเกษตรกรในเครือข่ายผู้ปลูกแตงโมไร้เมล็ดในพื้นที่นครพนมและใกล้เคียง เข้าตรวจสุขภาพประจำปี ด้วยการเจาะเลือดหาสารเคมีตกค้าง กับเจ้าหน้าที่จากโรงพยาบาลศรีสงคราม และอบรมการปลูกแตงโมให้ปลอดภัย ไม่มีสารพิษตกค้าง เพื่อเป็นเครื่องการันตีต่อผู้บริโภคว่ารับประทานแตงโมไร้เมล็ดนครพนมของกลุ่มวิสาหกิจนี้ปลอดภัยต่อสุขภาพ การหาสารตกค้างใน

เลือดประจำปีดำเนินการมาเป็นครั้งที่ 11 โดยเมื่อปีที่ผ่านมามีการสุ่มตรวจเกษตรกรจำนวน 100 ตัวอย่าง พบว่าป่วยด้วยโรคเรื้อรังเช่นเบาหวานแค่ 2 ราย ซึ่งไม่เกี่ยวกับการใช้สารเคมี เพราะส่วนใหญ่สวนแตงโมของกลุ่มวิสาหกิจแห่งนี้จะใช้ปุ๋ยอินทรีย์เป็นหลัก การใช้สารเคมีจะต้องเป็นไปตามมาตรฐานกำหนด โดยการตรวจเลือดไม่มีข้อบังคับจากหน่วยงานใด แต่กลุ่มใส่ใจในสุขภาพเกษตรกรผู้ปลูก ต้องมีสุขภาพดี ร่างกายไม่มีสารพิษตกค้าง ปลอดภัยถึงมือผู้บริโภค

ด้านสิ่งแวดล้อมการประกอบกิจกรรมของกลุ่มวิสาหกิจแห่งนี้จะใช้ปุ๋ยอินทรีย์เป็นหลัก การใช้สารเคมีจะต้องเป็นไปตามมาตรฐานกำหนด โดยการตรวจเลือดไม่มีข้อบังคับจากหน่วยงานใด แต่กลุ่มวิสาหกิจใส่ใจในสุขภาพเกษตรกรผู้ปลูก ต้องมีสุขภาพดี ร่างกายไม่มีสารพิษตกค้าง ปลอดภัยถึงมือผู้บริโภค

8. ปัจจัยที่ทำให้ประสบความสำเร็จและยั่งยืน

1) กลุ่มมีความเข้มแข็งและมีความสามัคคี มีการแบ่งบทบาทหน้าที่ของคณะกรรมการอย่างชัดเจน และช่วยกันทำงานตามบทบาทหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย

- มีการประชุมคณะกรรมการอย่างต่อเนื่อง
- มีการบริหารงานอย่างโปร่งใส ตรวจสอบได้ด้วยระบบบัญชี
- การมีส่วนร่วมของสมาชิก และชุมชน เช่น การลงทุน การออมเงินจากการจำหน่ายผลผลิตและมีการปันผลคืนให้กับสมาชิก

2) การบริหารงานของกลุ่ม ในการวางแผนการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด มีตลาดจำหน่ายที่แน่นอน และผลผลิตยังเป็นที่ต้องการของตลาดอีกจำนวนมาก และผลผลิตของสมาชิกสามารถจำหน่ายได้ทั้งหมด

3) การพัฒนาด้านคุณภาพ สินค้าได้รับมาตรฐาน GAP และสถานที่ในการดำเนินงานได้รับมาตรฐาน GMP

4) การเรียนรู้ และการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง การเพิ่มช่องทางการตลาดมากขึ้น และเรียนรู้การพัฒนาด้านการตลาด เช่น ลักษณะวิธีการจำหน่าย การพัฒนาผลิตภัณฑ์ และบรรจุภัณฑ์

5) ผู้นำ มีวิสัยทัศน์ แนวคิด การวางแผน การพัฒนา การแก้ไขปัญหาในการดำเนินงาน

6) มีหน่วยงานภาครัฐและเอกชนให้การสนับสนุนจำนวนมาก

7) การจดบันทึกของสมาชิกรายบุคคล ทำให้เห็นเงินรายได้ในแต่ละปีอย่างชัดเจน และทำให้เกษตรกรในชุมชนอยากเข้าร่วมเป็นสมาชิกมากขึ้น ข้อมูลการซื้อขายผลผลิตในแต่ละปี ทำให้ทราบสถานการณ์ของราคา และปริมาณผลผลิต กลุ่มนำมาใช้วางแผนในการผลิต เพื่อให้ได้ผลผลิตมากขึ้น และมีรายได้เพิ่มขึ้น

8) ลูกหลานของสมาชิกกลุ่มและคนในชุมชน มีรายได้เพิ่มขึ้น

9) ชุมชนใกล้เคียงเห็นผลงานความสำเร็จของกลุ่ม ทำให้มีการขยายผลสู่ชุมชนใกล้เคียง

9. ปัญหาและอุปสรรค

1) ปัญหาความอุดมสมบูรณ์ของดิน ดินทรายที่มีธาตุอาหารต่างๆ ใช้วิธีการปรับปรุงบำรุงดินด้วยปุ๋ยอินทรีย์ เช่น ปุ๋ยคอก ปุ๋ยหมัก ปุ๋ยพืชสด โดยใช้ปุ๋ยเคมีร่วมตามความจำเป็นซึ่งช่วยลดปริมาณการใช้ปุ๋ยเคมีลง ได้มาก และยังช่วยลดความรุนแรงของโรคราน้ำค้างได้อีกด้วย

2) ปัญหาเสียนดินเจาะผล แก้ปัญหาด้วยการใช้ถุงแกลบดิบ หรือแผ่นพลาสติกรองผล แทนการใช้ สารเคมี

3) ปัญหาต้นกล้าเน่าตาย และถูกหนอนหรือแมลงทำลายแก้ปัญหาด้วยการเพาะกล้าในโรงเรือนก่อนปลูก

4) ปัญหาเรื่องที่ดินในการปลูก เนื่องจากแตงโมเป็นพืชที่ปลูกในพื้นที่เดิมซ้ำๆไม่ได้ ซึ่งถ้าปลูกในพื้นที่เดิมซ้ำจะเสี่ยงต่อการเกิดโรคและแมลงระบาด ดังนั้นเกษตรกรต้องย้ายที่ปลูกไปเรื่อยๆ

10. แผนการพัฒนาที่กลุ่มได้วางไว้ต่อไป

- 1) การส่งออกแตงโมในรูปแบบแช่แข็ง อบแห้ง แบบผง และแตงโมในรูปแบบเนื้อเทียมจากแตงโม
- 2) การตั้งโรงงานคัดตัดแต่ง เพื่อแยกชิ้นส่วนของแตงโม เข้าสู่โรงงานอุตสาหกรรมด้านอาหาร
- 3) การทดลองวิจัยเพื่อหาสารสำคัญในแตงโม เพื่อต่อยอดสู่ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและความงาม
- 4) การปลูกในระบบโรงเรือน แบบเกษตรอินทรีย์ เพื่อเจาะกลุ่มตลาดแบบพรีเมียม
- 5) การพัฒนาต่อยอดสู่แหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรต่อไป
- 6) การขอมาตรฐานโรงงานคัดตัดแต่ง แปรรูปให้ได้มาตรฐาน GMP และ HACCP
- 7) ผลักดันแตงโมไร้เมล็ดศรีสงครามให้เป็นพืช GI
- 8) การพัฒนาแอปพลิเคชันสำหรับการปลูกแตงโมไร้เมล็ด บนมือถือ ซึ่งเกษตรกรที่โหลดแอปพลิเคชัน มา ก็จะได้เรียนรู้ว่าในระยะ 90 วัน นับตั้งแต่เพาะเมล็ด เกษตรกรจะต้องทำอะไรบ้างในแต่ละวัน

11. ข้อเสนอแนะ คำแนะนำต่างๆ

-

รูปภาพการดำเนินกิจกรรมกลุ่มแปลงใหญ่วิสาหกิจชุมชนผู้ปลูกแตงโมไร้เมล็ดศรีสงคราม



