



การถอดบทเรียนการส่งเสริมการเกษตรแบบแปลงใหญ่

กรณี : แปลงใหญ่ต้นแบบ (มังคุด) อำเภอเวียง จังหวัดนราธิวาส



จัดทำโดย

สำนักงานเกษตรอำเภอเวียง จังหวัดนราธิวาส

กรมส่งเสริมการเกษตร

คำนำ

การดำเนินงานส่งเสริมการเกษตรในรูปแบบแปลงใหญ่ เป็นการส่งเสริมการเกษตรที่ยึดพื้นที่-คน-สินค้าเป็นหลักในการดำเนินงานในลักษณะบูรณาการระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง โดยมีผู้จัดการพื้นที่เป็นผู้บริหารจัดการทุกกิจกรรมตลอดห่วงโซ่อุปทาน ในการนี้ได้ถอดบทเรียนการดำเนินงานแปลงใหญ่(มังคุด) กรณี นายถวิล โฉมอุทัย เกษตรอำเภอแว้ง จังหวัดนราธิวาส เพื่อเป็นตัวอย่าง และสร้างแรงบันดาลใจในการดำเนินงานให้กับเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรในการดำเนินงานส่งเสริมการเกษตรรูปแบบแปลงใหญ่ทั้งผู้จัดการ และผู้ช่วยผู้จัดการขอขอบคุณ นายถวิล โฉมอุทัย เกษตรอำเภอแว้ง จังหวัดนราธิวาสที่ให้ข้อมูลในการถอดบทเรียน และให้ความอนุเคราะห์ในการดำเนินงานทุกอย่างเป็นอย่างดี ขอขอบคุณพี่ๆ เพื่อนๆ และน้อง ๆ นักส่งเสริมการเกษตรทุกท่านที่ช่วยอ่านตรวจทาน ให้ข้อเสนอแนะในการถอดบทเรียนจนเสร็จสมบูรณ์ หวังว่าการถอดบทเรียนการดำเนินงานส่งเสริมการเกษตรในรูปแบบแปลงใหญ่ อำเภอแว้ง จังหวัดนราธิวาสครั้งนี้ จะเป็นประโยชน์กับผู้สนใจไม่มากนัก

กรกฎาคม ๒๕๕๙

ถอดบทเรียนการดำเนินงานส่งเสริมการเกษตรในรูปแบบแปลงใหญ่ต้นแบบ (มังคุด) อำเภอแว้ง จังหวัดนราธิวาส

หลายคนอาจสงสัยว่าถอดบทเรียน คืออะไร ?

ถอดบทเรียน คือ การดึงประสบการณ์จากการทำงานของคนที่ทำงาน ซึ่งมีความคิด ความเชื่อ เทคนิค เคล็ดลับ เบื้องหลังการทำงาน ปัญหาที่ต้องพบเจอระหว่างทาง รวมทั้งวิธีการแก้ปัญหา สิ่งเหล่านี้ล้วนต้องมีวิธีการบริหารจัดการ เพื่อให้งานบรรลุเป้าหมายที่วางไว้ บทเรียนจึงเป็นการอธิบายเหตุการณ์และเงื่อนไขที่เกิดขึ้น ไม่ใช่เพียงการเล่าเรื่องในอดีต แต่มีการอธิบายที่มีคุณค่าที่จะนำไปปฏิบัติต่อ สิ่งสำคัญ คือ บทเรียนช่วยให้เกิดการเรียนรู้เพื่อไม่ให้เกิดซ้ำอีก ดังนั้น การถอด ถะบทเรียนที่เป็นประสบการณ์จากการสะสมมาเป็นเวลายาวนาน ซึ่งเป็นความรู้ฝังลึก (Tacit Knowledge) ออกมาเป็นความรู้ชัดแจ้ง (Explicit Knowledge) เป็นบทเรียนให้คนทำงานได้เรียนรู้ นำไปประยุกต์ใช้ ต่อยอดการทำงานของตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น รวมทั้งสามารถเป็นแรงบันดาลใจในการทำงาน การฝ่าฟันปัญหา อุปสรรคนานา ทั้งจากภายในและภายนอกจิตใจของตนเอง จึงนับว่าเป็นบทเรียนอันมีค่าควรแก่การเรียนรู้

การถอดบทเรียนครั้งนี้เป็นการถอดบทเรียนแบบเล่าเรื่อง (Story Telling) ด้วยการให้เกษตรกรอำเภอแว้ง จังหวัดนราธิวาส ซึ่งมีความรู้จากการปฏิบัติงานส่งเสริมการเกษตรในพื้นที่มาเป็นระยะเวลาอันยาวนาน ได้ปลดปล่อยความรู้ที่ซ่อนเร้นอยู่ในตัวออกมาแลกเปลี่ยนความรู้ โดยผู้เล่าจะเล่าความรู้ที่ฝังลึกอยู่ในตัวที่เกิดจากการปฏิบัติงาน ซึ่งผู้ฟังสามารถตีความได้โดยอิสระ และเมื่อเกิดการแลกเปลี่ยนผลการตีความแล้ว จะทำให้ได้ความรู้ที่สามารถบันทึกไว้เป็นชุดความรู้ การถอดบทเรียนในลักษณะนี้เป็นการสกัดความรู้จากเรื่องที่เล่าออกมาว่ามีคุณค่าและสามารถนำมาใช้ประโยชน์ได้อย่างไร

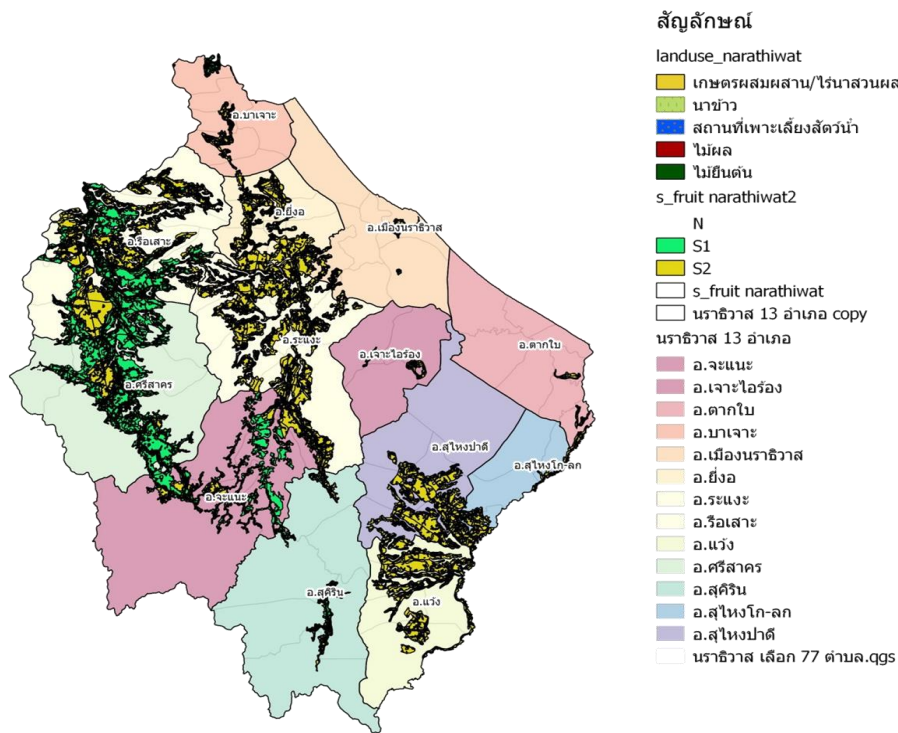
การถอดบทเรียนครั้งนี้จึงเป็นการถอดบทเรียนประสบการณ์การทำงานในบทบาทผู้จัดการแปลงใหญ่ของเกษตรกรอำเภอแว้ง จังหวัดนราธิวาส หวังว่าสามารถสร้างแรงบันดาลใจให้นักส่งเสริมการเกษตรรุ่นใหม่ไฟแรง หรือนักส่งเสริมรุ่นเก่าที่ยังมีไฟ ใช้เป็นบทเรียนในการพัฒนางานส่งเสริมการเกษตรในรูปแบบแปลงใหญ่ เพื่อประโยชน์ของพี่น้องเกษตรกรให้สามารถพึ่งพาตนเองได้ จากการคิด วิเคราะห์ ลงมือทำ แก้ปัญหา พัฒนาอาชีพการเกษตร และพัฒนาชุมชนของตนเอง โดยมีนักส่งเสริมการเกษตรเป็นผู้สนับสนุน

กว่าจะมาเป็น...แปลงใหญ่

ในปี ๒๕๔๔ นายถวิล โฉมอุภัย เป็นเกษตรกรตำบลสุคีริน จังหวัดนราธิวาส เป็นตำบลที่มีการปลูกไม้ผลหลายชนิด เช่น มังคุด ลองกอง เงาะ และทุเรียน เป็นต้น จากการสอบถามราคามังคุดที่เกษตรกรขายได้อยู่ที่กิโลกรัมละ ๘ บาท โดยขายให้กับพ่อค้าที่มารับซื้อที่สวนในราคาเหมาสวน ปัญหาการเก็บมังคุดของพ่อค้าในสมัยนั้นเป็นการเก็บแบบเขย่าต้น ทำให้มังคุดแข็งตัวภายในเวลาไม่เกิน ๓๐ นาที เมื่อพ่อนำไปขายไม่สามารถขายได้เพราะไม่มีคนซื้อ ทำให้มังคุดของจังหวัดนราธิวาสเสียชื่อเสียง จึงมีแนวคิดที่จะพัฒนาคุณภาพมังคุดตั้งแต่การผลิตจนถึงการเก็บเกี่ยวตั้งแต่นั้นมา

สืบเนื่องมาในปี ๒๕๕๒ เมื่อพี่ถวิลมารับตำแหน่งเกษตรกรอำเภอแว้ง จังหวัดนราธิวาส ซึ่งมีพื้นที่เพาะปลูกมังคุดทั้งสิ้น ๓,๐๙๓ ไร่ และผลผลิตที่ออกสู่ท้องตลาดมีปริมาณมาก มีจำนวนทั้งสิ้น ๒,๑๕๑,๐๐๐ กิโลกรัม ผลผลิตดังกล่าว

เป็นที่ต้องการของตลาดผู้บริโภคและตลาดส่งออกเพียง ร้อยละ ๓ ของผลผลิตทั้งหมด ส่วนผลผลิตที่เหลืออีกร้อยละ ๙๗ ไม่เป็นที่ต้องการของตลาดส่งออก ด้วยเหตุผลที่มาจากผลผลิตด้อยคุณภาพ เนื้อแก้วยางไหล และผลเล็กเกินไป ซึ่งทำให้เกษตรกรขาดรายได้อันพึงจะได้ คิดโดยประมาณการจากข้อมูลราคาเปรียบเทียบจากอำเภอใกล้เคียงแล้ว เกษตรกรผู้ผลิตมังคุดจะสูญเสียรายได้โดยภาพรวมแล้วประมาณปีละ ๑๕-๒๐ ล้านบาท (สำนักงานเกษตรอำเภอแว้ง, ๒๕๕๘)



ภาพที่ ๑ แผนที่การทำเกษตรของจังหวัดนราธิวาส

พีถวิลเริ่มด้วยการเข้าไปคุยกับเกษตรกรเพื่อแก้ไขปัญหามังคุดไม่มีคุณภาพ และสามารถขายมังคุดได้ในราคา สูงขึ้น ในช่วงแรกเกษตรกรก็ไม่ค่อยให้ความสนใจ พีถวิลก็ใช้ความอดทนด้วยการเข้าไปคุยกับเกษตรกรเรื่อยๆ ประมาณ ๑๕ วัน เกษตรกรเริ่มเห็นใจจึงเข้าไปตั้งกลุ่ม เน้นการผลิตมังคุดแบบอินทรีย์ เพราะทำให้ระบบนิเวศดี รวมทั้งลดต้นทุนการผลิต และจัดหาตลาดมังคุดให้เกษตรกร โดยใช้เครดิตของเจ้าหน้าที่เกษตรให้บริษัทส่งตัวแทนมารับซื้อผลผลิต

การดำเนินการส่งเสริมดังกล่าวเป็นการทำงานที่สอดคล้องกับนโยบายการส่งเสริมการเกษตรแบบแปลงใหญ่ ที่ต้องการให้มีการรวมกลุ่มเกษตรกร เพื่อพัฒนาประสิทธิภาพการผลิตมังคุดให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด เพราะเกษตรกรรายย่อยต่างคน ต่างทำ ยากต่อการถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตและการเก็บเกี่ยวที่มีประสิทธิภาพ รวมทั้งขาดพลังการต่อรองต่างๆ ทั้งเรื่องการจัดซื้อปัจจัยการผลิตราคาถูกลง เพื่อลดต้นทุนการผลิต โดยธรรมาภิบาลให้เกษตรกรผู้ปลูกมังคุดในพื้นที่ปรับปรุงคุณภาพมังคุด ให้มีคุณลักษณะเป็นที่ต้องการของตลาดโดยทั่วไปทั้งตลาดผู้บริโภคและตลาดส่งออก โดยเน้นให้เกษตรกรได้เข้าใจและเรียนรู้ถึงวิธีการเก็บเกี่ยวผลผลิตให้ถูกวิธีและถูกระยะของ ดัชนีการเก็บเกี่ยว พร้อมทั้งวิธีการจัดการให้ผลมีขนาดใหญ่เป็นที่ต้องการของตลาด เพื่อที่จะเพิ่มพูนรายได้แก่เกษตรกร สามารถจัดการส่งเสริมแบบมีอาชีพ (MRCF) โดยแนวทางการส่งเสริมการเกษตรรูปแบบแปลงใหญ่



ภาพที่ ๒ พื้นที่แปลงใหญ่มังคุดของอำเภอแว้ง จังหวัดนราธิวาส

เป้าหมายการพัฒนาแบบเจาะจง ที่ได้จากการวิเคราะห์ตามระบบ MRCF มีดังนี้

- เกษตรกรผู้ปลูกมังคุด GAP หมู่ที่ ๕ บ้านขอเกาะ อำเภอแว้ง จำนวน ๒๕ ราย จำนวน ๒๕ แปลง พื้นที่ ๕๔ ไร่
- เกษตรกรผู้ปลูกมังคุดรายอื่นๆ ที่สนใจในพื้นที่อำเภอแว้ง จำนวน ๑๔๒ ราย พื้นที่ ๒๕๖ ไร่
- ผลิตมังคุดคุณภาพร้อยละ ๑๕

ผลสำเร็จที่คาดว่าจะเกิดขึ้น

- เกษตรกรรู้จักและเรียนรู้การคัดมังคุดคุณภาพเพื่อการส่งออกในอนาคต
- เกษตรกรเก็บเกี่ยวมังคุดที่เหมาะสมและถูกต้องกับระยะเก็บเกี่ยวเพื่อการส่งออก และระยะเก็บเกี่ยวเพื่อบริโภค
- เกษตรกรสามารถจัดการผลผลิตมังคุด หลังจากการเก็บเกี่ยว ตั้งแต่การ คัดขนาดผล การคัดสีของผล และการทำความสะอาดผิวผลก่อนการบรรจุภัณฑ์ส่งจำหน่าย
- เกษตรกรรู้จักคุณลักษณะของผลผลิตมังคุดที่มีคุณภาพดี และลักษณะผลผลิตมังคุดที่ด้อยคุณภาพ เพื่อการแยกแยะผลผลิตในการจำหน่ายสู่ผู้บริโภคและผู้ส่งออก
- เกษตรกรสามารถผลิตมังคุดคุณภาพ เพื่อการส่งออก เพิ่มขึ้นจำนวนร้อยละ ๑๐ จากเป้าหมาย ร้อยละ ๑๕





การดำเนินการส่งเสริมการเกษตรแปลงใหญ่มังคุดอำเภอ แว้ง จังหวัดนราธิวาส

กระบวนการต้นน้ำ ประกอบด้วย ข้อมูลพื้นฐาน ปัจจัยการผลิต การรวมกลุ่มและการบริหารจัดการกลุ่ม การจัดการการผลิตและเทคโนโลยีการผลิต และการเก็บเกี่ยว

๑.๑ ข้อมูลพื้นฐาน การสำรวจข้อมูลพื้นฐานของพื้นที่และข้อมูลของเกษตรกรเจ้าของแปลง เช่น พื้นที่ปลูก ผลผลิต ต้นทุน และแรงงาน เป็นต้น เพื่อใช้ในการวิเคราะห์แนวทางการพัฒนาแบบแปลงใหญ่

๑.๒ ปัจจัยการผลิต

- ปุ๋ยชีวภาพ
- ปุ๋ยเคมี
-

๑.๓ การจัดการการผลิต

- จัดทำแผนการผลิตระหว่างเจ้าหน้าที่กับเกษตรกร
- ดำเนินการพัฒนาคุณภาพผลผลิตตามหลัก GAP
- ลดต้นทุนการผลิต เป็นการลดแบบเกษตรอินทรีย์โดยเน้นการใช้ปุ๋ยชีวภาพเป็นหลัก
- ส่งเสริมการปรับปรุงบำรุงดิน โดยใช้ปุ๋ยเคมีเป็นปุ๋ยเสริม

หลักการทำงานกับกลุ่ม

เพื่อให้เกษตรกรพึ่งตนเองได้

ในปีที่ ๑ เจ้าหน้าที่เข้าไป

ส่งเสริมกิจกรรมต่างๆ

ในปีที่ ๒ ถอยออกมา ลอง

ปล่อยให้เกษตรกรดำเนิน

กิจกรรมกลุ่มด้วยตนเอง

ในปีที่ ๓ เจ้าหน้าที่เข้าไป

ติดตามผลการดำเนินงาน

๑.๔ การรวมกลุ่มและการบริหารจัดการกลุ่ม

■ **การรวมกลุ่ม** การดำเนินงานส่งเสริมแปลงใหญ่จะประสบความสำเร็จได้ก็เพราะกลุ่มมีความเข้มแข็ง ด้วยการสร้างกลุ่มต้นแบบและเครือข่ายแต่ละหมู่บ้านในพื้นที่อำเภอแว้ง โดยเน้นการมีส่วนร่วม ใช้กระบวนการศูนย์คัดแยกผลไม้ รวบรวม และคัดเกรดมังคุด

■ **ที่มาของคณะกรรมการกลุ่ม** เป็นตัวแทนจากทุกหมู่บ้าน คือ มีประธาน และรองประธาน ๕ คน ที่สมาชิกคัดเลือกกันเอง อายุประมาณ ๔๐ ปี ถ้าอายุเกินจะแต่งตั้งให้เป็นที่ปรึกษาของคณะทำงาน มาประชุมเลือกคณะกรรมการบริหารแปลงใหญ่ การแต่งตั้งคณะกรรมการศูนย์คัดแยกผลไม้ชุมชนระดับอำเภอ โดยให้มีคณะกรรมการระดับหมู่บ้านๆ ละ ๑ ชุด อำเภอแว้งมี ๖ ตำบล ๔๖ หมู่บ้าน มีคณะกรรมการระดับหมู่บ้านทั้งสิ้น ๔๖ ชุด แต่ละชุดจะมีอาสาสมัครเกษตรหมู่บ้านเพื่อทำหน้าที่ช่วยประสานกับสำนักงานเกษตรอำเภอ และมีคณะกรรมการของศูนย์ถ่ายทอดเทคโนโลยีการเกษตรประจำตำบล เพื่อจะได้นำข้อมูล/โครงการประสานหรือนำเสนอให้กับ อบต. โดยมีเครือข่ายของแต่ละหมู่บ้าน มี อคม.มาช่วยขับเคลื่อน กรรมการ ศบกต. นำเสนอข้อมูล อบต.

■ **คณะกรรมการ** แบ่งหน้าที่เป็น ๓ ฝ่าย คือ

- ๑) บริหารจัดการ เรื่องการรวบรวมผลผลิต การคัดแยก และการรับซื้อผลผลิตมังคุดจากสมาชิก
- ๒) แร่งงาน มาจากในชุมชน มาช่วยในการรวบรวมผลผลิต คัดแยก และขนส่งขึ้นรถ ทำให้ในชุมชน เช่น นักเรียน ชาวบ้านที่ว่างงาน แม่บ้านในชุมชนมีรายได้เพิ่มขึ้น
- ๓) ชั่ง คัดโดยให้กรรมการกลุ่มสอนเด็กนักเรียนคัดแยก และขนส่งขึ้นรถ

■ **กฎระเบียบ กติกา ข้อตกลงของกลุ่ม** ให้คณะกรรมการเป็นผู้ตกลงร่วมกันเอง การวางกฎกติกา เจ้าหน้าที่ยกร่างขึ้นมาแล้วให้สมาชิกกลุ่มร่วมลงความคิดเห็นยอมรับหรือไม่ เช่น วิธีการเก็บเกี่ยวที่เหมาะสม ใครเก็บผล โดยเขย่าต้นมังคุดไม่ให้เข้าร่วมเป็นสมาชิกกลุ่ม ห้ามใช้สารเคมี หรือห้ามใช้ยาฆ่าหญ้า



■ **การจัดการทุนของชุมชน**

- ทุนภายนอกกลุ่ม มาจากศูนย์คัดแยกฯ และอบต.

๑) **ทุนของศูนย์คัดแยกฯ** ซึ่งแต่ละศูนย์ฯ จะมีทุนหมุนเวียนอยู่ศูนย์ฯ ละ ๒ ล้านบาท สำหรับการเบิกจ่ายได้ทำสัญญาร่วมกับ ธกส. ให้มีชื่อเจ้าของบัญชี ๔ คน คือ ปลัดตำบล เกษตรตำบล สมาชิก ๒ คน เพื่อช่วยกันบริหารจัดการเรื่องการถอนและฝาก “ตั้งคำถามว่า ถ้าเราไปค้าขายเองต้องมีเงินทุน?” ดังนั้น จึงดำเนินการโดยให้ชุมชนเข้ามามีส่วนร่วมในการบริหารจัดการ ด้วยการเขียนแต่งตั้งคณะทำงานระดับตำบลเขียนโครงการเสนออำเภอ

เรื่องการคัดเลือกและรับซื้อผลผลิตมังคุดของเกษตรกร โดยมีคณะกรรมการระดับอำเภอ มีนายอำเภอเป็นประธาน อนุมัติโครงการ โดยมีระบบการเบิกจ่ายชัดเจน (ปลัดอำเภอ เกษตร ตำบล เกษตรกร ๒ คน ต้องมีลายเซ็นรับรองการเบิกจ่ายเงินอย่างน้อย ๒ คน

๒) อบต. จะสนับสนุนเงินทุนหมุนเวียนเมื่อเปิดศูนย์ฯ ๑๐๐,๐๐๐ บาท และคืนกลับ อบต. เมื่อปิดศูนย์ เพื่อรับซื้อผลผลิตของเกษตรกร โดยมีฝ่ายเลขาช่วยในการทำบัญชี

■ **การรับสมาชิกใหม่** การชักชวนเกษตรกรให้มาเข้าร่วมกลุ่ม เริ่มแรกจากชวนมาฟัง โดยให้คนรุ่นเก่าที่เข้าร่วมกลุ่มก่อนเป็นผู้ชักชวนและเป็นพี่ปรึกษา ปัจจุบันมีสมาชิกเพิ่มขึ้น เกษตรกรมาขอเข้าร่วมเอง เนื่องจากเห็นราคาที่แตกต่างกันระหว่างราคาพ่อค้ามารับซื้อกับราคาที่ศูนย์คัดแยกรับซื้อ นอกจากนี้พยายามสร้างคนรุ่นใหม่เพิ่มขึ้น โดยชวนมาเข้าร่วมประชุม ซึ่งต้องใช้เวลาพอสมควรในการชักชวน ด้วยการตั้งคำถามให้คิด เช่น “คนทำงานเป็นลูกจ้างในโรงงานอายุเกิน ๕๐ ปีจะทำไหม ??” สิ่งสำคัญ คือ ค่านิยมเป็นลูกจ้าง ต้องใช้เวลาในการปรับเปลี่ยนค่านิยมของคนรุ่นใหม่ให้มาทำการเกษตรที่สามารถเลี้ยงตนเองได้

■ **การประชาสัมพันธ์** ใช้การประชาสัมพันธ์โดยให้เกษตรกรประชาสัมพันธ์กันปากต่อปาก เล่าสู่กันฟังในเรื่องของผลที่ได้จากการเข้าร่วมกับศูนย์ฯ ซึ่งจะขายได้ราคาที่ดีกว่าขายกับพ่อค้าทั่วไป

■ **เป้าประสงค์ในการทำงานกับกลุ่ม** คือ พยายามผลักดันให้เป็นภาระของกลุ่มเกษตรกรให้ได้ เพื่อความยั่งยืน

๓. การจัดการการผลิต

ก่อนเกิดการรวมกลุ่ม นายถวิล โฉมอุภัย ได้นำทีมงานเจ้าหน้าที่ลงพื้นที่เกือบทุกวัน เพื่อส่งเสริมให้เกษตรกรมารวมกลุ่มกันพัฒนาคุณภาพมังคุด โดยใช้เวลาเกือบ ๒ เดือน กว่าเกษตรกรจะหันมาร่วมกันพัฒนาคุณภาพมังคุด โดยส่งเสริมให้มีการตัดแต่งมังคุด โดยใน ๑ ต้น ให้ไว้กิ่งไม่เกิน ๓๐ กิ่ง และ ๑ กิ่ง ให้ไว้ดอก ผล ๒๐ ดอก ที่เหลือตัด เด็ดทิ้ง ส่วนการให้น้ำเกษตรกรส่วนใหญ่ไม่มีระบบการให้น้ำ เพราะอำเภอแวงมีปริมาณน้ำฝนเยอะ ที่เรียกว่าฝน ๘ แดด ๔ ส่งผลให้ต้นทุนการผลิตต่ำ

การให้ปุ๋ย เกษตรกรไม่ได้ใช้ปุ๋ยหรือสารเคมีในการปลูกมังคุด ใช้ปุ๋ยคอก ปุ๋ยอินทรีย์ ปุ๋ยหมัก เป็นหลัก เพื่อเป็นการปรับปรุงคุณภาพดินควบคู่ไปด้วย ดินมีคุณภาพดี ร่วนซุยสังเกตจากไส้เดือนเป็นดัชนีชี้วัดถึงดินที่มีคุณภาพดี และให้ปุ๋ยเคมีเป็นปุ๋ยรอง

หลักการทำงานกับกลุ่ม เพื่อให้เกษตรกรพึ่งตนเองได้

ในปีที่ ๑ เจ้าหน้าที่ เข้าไป

ส่งเสริมกิจกรรมต่างๆ

ในปีที่ ๒ ถอยออกมา ลอง

ปล่อยให้เกษตรกรดำเนิน

กิจกรรมกลุ่มด้วยตนเอง

ในปีที่ ๓ เจ้าหน้าที่ เข้าไป

ติดตามผลการดำเนินงาน

๔. การถ่ายทอดเทคโนโลยี

นายถวิล โหมออุ้ย ใช้กลไกที่มีอยู่ในการถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตมังคุดให้ได้คุณภาพสู่เกษตรกร เช่น ศพก.มังคุดอำเภอแว้ง/อบรม ศพก.ภัยแล้ง ๒๕๐ ราย ซึ่งมีเกษตรกรต้นแบบ คือ นายกมล ไชรัตน์ หมู่ที่ ๕ บ้านผ่านศึก ตำบลขอเลาะ อำเภอแว้ง จังหวัดนราธิวาส แปลงเรียนรู้มีสวนมังคุด พื้นที่ปลูก ๓ ไร่ ประเด็นในการเรียนรู้ ประกอบด้วย การจัดการมังคุดเพื่อการส่งออก โดยเน้นการตัดแต่งกิ่งหลังการเก็บเกี่ยว การตัดยอด การจัดการให้ผลมังคุดมีขนาดใหญ่เป็นที่ต้องการของตลาด การเก็บเกี่ยวผลผลิตให้ถูกวิธีและถูกระยะดัชนีการเก็บเกี่ยว

ฐานการเรียนรู้ การจัดการมังคุดคุณภาพ



เกษตรกรที่เข้ามาเรียนรู้ จำนวน ๓๐๐ ราย



การเก็บเกี่ยว เดิมเกษตรกรใช้วิธีเขย่าต้น ทำให้ผลผลิตเสียหาย พ่อค้าไม่รับซื้อ หรือมังคุดที่บรรทุกโดยการใส่กระสอบ เพราะจะเกิดการกระแทกทำให้ผลมังคุดแข็งได้ เมื่อไปถึงตลาดเพียง ๒-๓ วัน ผลมังคุดจะแข็งรับประทานไม่ได้ ดังนั้นต้องปรับพฤติกรรมของเกษตรกร โดยกลุ่มวางกฎกติกาขึ้นมา คือ ใครเก็บมังคุดโดยวิธีเขย่าต้นมังคุดไม่ให้เข้าร่วมเป็นสมาชิกกลุ่ม หากเกษตรกรนำมังคุดระยะที่แก่ลูกดกมาขาย ก็จะรับซื้อไว้แต่ไม่ส่งต่อให้พ่อค้า แต่จะซื้อตั้งไว้ที่สำนักงานให้เกษตรกร เจ้าหน้าที่ที่มาติดต่องานได้บริโภค การเก็บเกี่ยวจะเก็บทีละ ๑ ลูก และทางกลุ่มพัฒนาไม้ที่ใช้เก็บมังคุดที่ผลิตขึ้นเองจากภูมิปัญญาท้องถิ่น เพื่อประหยัดต้นทุน ซึ่งการเก็บมังคุดส่งออกต้องไม่เก็บมังคุดที่แก่เกินไป ต้องเก็บระยะที่ยังเป็นสายเลือดอยู่ คือ อายุ ๔๗ วัน

เทคนิคเก็บมังคุดส่งออก
มังคุดระยะ ๒ ผิวผลเป็นสายเลือด การเก็บให้ได้มังคุดระยะนี้ คือ ครั้งแรกเก็บผลสุกทั้งหมดก่อน จากนั้นเก็บวันเว้นวันจะได้มังคุดเกรดส่งออก

ข้อควรระวัง ช่วงที่ฝนตกทำให้เนื้อผลเป็นมังคุดแก้ว ไม่เก็บมาขาย เพราะจะทำให้สูญเสียตลาด ซึ่งเกษตรกรไม่เข้าใจจะว่าเจ้าหน้าที่เกษตร เราก็ต้องอดทน

๑. กระบวนการกลางน้ำ ประกอบด้วย การคัดเกรด และการกำจัดเศษเหลือ

การคัดเกรด จะคัดมังคุดที่ผิวมัน ผิวลายไม่เกิน ๑๐-๑๕% กีบดอกครบ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความต้องการของพ่อค้าแต่ละรายและแหล่งรับซื้อ พ่อค้าบางรายไม่รับซื้อแบบคัดเกรด แต่จะรับซื้อผลผลิตแบบคละเกรด เพราะต้นทุนต่ำกว่า คนทำหน้าที่คัดเกรดเป็นสมาชิกกลุ่ม สามารถคัดเกรดเองได้ ใน ๑ ชั่วโมงคัดได้ ๑๐๐ กิโลกรัม ซึ่งเริ่มแรกให้เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรสอนเกษตรกรที่เป็นสมาชิก และสอนให้เด็กนักเรียนคัดเกรด สามารถเป็นรายได้เสริม



การกำจัดเศษเหลือ

- เปลือก สำหรับส่วนที่เหลือจากการบริโภคและส่วนที่เหลือจากการแกะเอาเนื้อเพื่อนำไปแปรรูปไว้บริโภค นำไปตัดหัวท้ายทิ้งแล้วผ่าเป็นชิ้นเล็ก ๆ ประมาณ ๔ ส่วน นำไปตากแดด ๔ แดด ส่งขายได้ กิโลกรัมละ ๘-๑๕ บาท และอนาคตก็จะมีแผนที่จะรับซื้อเปลือกมังคุดเอง

- กลีบดอก และส่วนของเปลือกที่ตัดหัวท้ายทั้งนำมาใช้ทำน้ำหมัก ปุ๋ยหมัก

- กิ่ง วางไว้ระหว่างแถวปลูกให้ย่อยสลายเป็นปุ๋ยเอง

๒. กระบวนการปลายน้ำ คือ การบริหารจัดการด้านการตลาด ประกอบด้วย การคิดเกรดมังคุด การกำหนดราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการประชาสัมพันธ์

■ ลักษณะมังคุดที่เหมาะสมกับตลาด

- มังคุดส่งออก ยังบริโภคไม่ได้เพราะส่วนเนื้อกับเปลือกยังไม่แยกจากกัน

- มังคุดบริโภค มังคุดสุกตลาดจะแคบกว่ามังคุดระยะ ๒ คือ ระยะที่เป็นสายเลือด ซึ่งตลาดกว้างกว่า เพราะจะเก็บไว้ได้นานกว่า

- มังคุดอินทรีย์บรรจุกล่อง พร้อมจัดทำ QR- code เพื่อให้สามารถตรวจสอบย้อนกลับได้

■ **หลักการกำหนดราคา** สมดุลระหว่างพ่อค้าและเกษตรกร คิดในเรื่องการบริหารจัดการเดิมราคา ๕ บาท เป็น ๑๐ บาท เป็นพ่อค้าในชุมชน

- เกรด A ราคา ๒๐-๓๐ บาท

- เกรด B ราคา ๑๕ บาท

- เกรด C และเกรดคละ ราคา ๑๒ บาท

การตั้งราคาแต่ละเกรดให้ต่างกัน เพื่อให้เกษตรกรพัฒนาผลผลิตให้ได้เกรดสูงขึ้น

เทคนิคส่งเสริมด้านการตลาด

สำนักงานส่งเสริมการเกษตรเป็นผู้จัดหาตลาด แต่จะผลักดันให้เกษตรกรเป็นผู้เจรจา ต่อรอง และตกลงกับพ่อค้าเอง เพื่อให้เกษตรกรสามารถทำความเข้าใจกับพ่อค้า และอนาคตก็จะสามารถติดต่อได้ด้วยตนเอง รวมทั้งลดข้อครหาที่มีต่อสำนักงานส่งเสริมการเกษตรในเรื่องของการหักค่านายหน้าต่าง ๆ

■ **ช่องทางการจัดจำหน่าย**

ระยะแรก สำนักงานเกษตรหาตลาดให้เกษตรกร โดยให้ผู้ผลิตกับผู้รับซื้อพูดคุยกันเองไม่ผ่านเจ้าหน้าที่ เพื่อให้การผลิตสินค้าตรงตามความต้องการของลูกค้า และให้ผู้ซื้อ ผู้ขายตกลงราคากันเอง เพื่อป้องกันข้อครหา

ปัจจุบัน ตลาดกลางเกษตรผลไม้ อำเภอเย็งอ จังหวัดนราธิวาส และบริษัทรินไทยอิมพอร์ตเอ็กพอร์ท เป็นบริษัทที่รับซื้อประจำ

อนาคต มีแผนจัดทำการตลาดโดยวิธีการประมูล โดยการรวบรวมผลผลิต และติดต่อให้มีพ่อค้าหลายๆ รายมารับซื้อด้วยวิธีการประมูล และวางแผนขยายตลาดไปตลาดบูกะตา ประเทศมาเลเซีย

■ **การประชาสัมพันธ์** ผ่าน Facebook สอน.เกษตรอำเภอแว้ง/ศูนย์คัดแยกผลไม้ชุมชน



เคล็ดลับการทำงานในบทบาทผู้จัดการ

✚ **การบูรณาการการทำงาน** พี่ถวิล มีเทคนิคในการบูรณาการการทำงานกับหน่วยงานต่างๆ ดังนี้

➢ **เน้นการสร้างสัมพันธ์ที่ดีกับหน่วยงานต่างๆ** ในพื้นที่รู้จักกันหมด ใช้การเสวนายามเช้า การทำงานร่วมกัน เช่น อำเภอเคลื่อนที่ ประกวตหมู่บ้าน เป็นต้น

➢ **การสร้างการยอมรับ** ทั้งชาวบ้านยอมรับ เกษตรอำเภอและหัวหน้าส่วนราชการในอำเภอให้การยอมรับ โดยทำให้ทุกคนเห็นความตั้งใจของเรา

➢ **หลักการบริหารงาน** มีการจัดแผนปฏิบัติงานส่งเสริมการเกษตร แต่ใน ๑ สัปดาห์จะเว้นไว้ ๒ วัน สำหรับเป็นแผนร่วมงานกับหน่วยงานอื่น แล้วแทรกงานของเราเข้าไปด้วย

➢ **ร่วมทำงานกับทุกหน่วยงาน** โดยยึดหลัก win-win งานเขาเราไปร่วม งานเราเขาก็มาเข้าร่วม จึงได้ประโยชน์ด้วยกันทั้ง ๒ ฝ่าย เพราะทุกหน่วยงานมีเป้าหมายเดียวกัน คือ ความต้องการของชาวบ้าน ตั้งไว้ให้สูง หน่วยงานต่างๆ เป็นเสาค้ำ

เป้าหมายของ
ชาวบ้าน



ความต้องการของชาวบ้าน ตั้งไว้ให้สูง
หน่วยงานต่างๆ เป็นเสาค้ำ

✚ การเรียนรู้

- การศึกษาหาความรู้จากสื่อต่างๆ หนังสือ เอกสารวิชาการ การศึกษาดูงาน (จันทบุรี) และดูศึกษาดูงานต่างประเทศ(ญี่ปุ่น) การสังเกต รวมถึงการค้นหาเทคโนโลยีใหม่ๆ จาก internet มาใช้ในการพัฒนาการเก็บเกี่ยวผลผลิต เช่น แผ่นเทียบสีมังคุดระยะที่เหมาะสมต่อการส่งออก หรือการทำให้มังคุดออกผลทั้งปี เป็นต้น,
- การค้นหาความรู้ภูมิปัญญาชาวบ้านจากผู้อาวุโสในชุมชน เคารพภูมิปัญญาชาวบ้าน โดยไปนั่งคุยกับชาวบ้านเพื่อเรียนรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่น แล้วนำมาถ่ายทอดสู่คนรุ่นหลัง แนะนำชาวบ้านคนอื่นๆ ต่อไป เพราะผู้อาวุโสในชุมชนมีบารมี สามารถถ่ายทอดภูมิปัญญาชาวบ้านให้คนอื่นได้ เช่น สมุนไพร ที่ใช้ป้องกันกำจัดเพลี้ยไฟ พริก ๓ กก. ข่า ๑ กก. ปั่นให้เข้ากัน หมักด้วยน้ำ ๑๐ ลิตร เอามาฉีดพ่น
- การต่อยอดภูมิปัญญา อาศัยประสบการณ์ ร่วมกับการประยุกต์วิทยาการสมัยใหม่กับภูมิปัญญาท้องถิ่นในการประดิษฐ์เครื่องเก็บมังคุดครั้งละ ๑ ผล ที่ไม่ทำให้ผลผลิตกระทบกระเทือน และประหยัดต้นทุนในการเก็บเกี่ยว

✚ การพัฒนาทีมงาน

- การสอนงานก็เป็นแบบพี่สอนน้อง พาน้องๆ (เกษตรกรตำบล) ออกพื้นที่ เดือนละ ๒-๓ ครั้ง ในปีแรกๆ ปีต่อไปก็ให้ออกพื้นที่เอง ปล่อยให้้องทำเอง การออกพื้นที่จะเน้นให้ชาวบ้านรู้คุณค่าของทรัพยากร และน้องๆ สามารถอ่านโจทย์ให้ชาวบ้านได้ โดยในการอธิบายต้องยกตัวอย่างเป็นตัวเงิน คิดเงินให้ดู คำนวณต้นทุน กำไร ให้ดูเพื่อให้ชาวบ้านเห็นความแตกต่าง ตอนแรกๆ ชาวบ้านก็ยังไม่ยอมรับ แต่ก็พยายามเรื่อย ๆ เข้าพื้นที่บ่อยๆ จนชาวบ้านเห็นความพยายามก็เลยลองทำตามดู มีการตั้งคณะทำงานตามความถนัดในแต่ละด้าน (กลุ่มยุทธศาสตร์ฯ กลุ่มการผลิตฯ กลุ่มพัฒนาเกษตรกร) ชาวบ้านติดต่อประสานงาน อะไรมีประโยชน์ต้องให้เกษตรกรก่อน จากจุดนี้ทำให้มีสังคมเป็นกันชนในการทำงานในพื้นที่

✚ การวางแผนการตลาด

- การวางแผนการตลาด หาบริษัทมาช่วยซื้อจากความสัมพันธ์ส่วนตัว ประสานหอการค้า กระทรวงพาณิชย์ มาช่วยให้คำแนะนำและหาช่องทางทางการตลาด เป้าหมายในอนาคตเรื่องการตลาดคือ ราคารวมมังคุดอยู่ในเกณฑ์ ๒๐-๒๒ บาท (ปกติราคา ๑๕ บาท และราคาต่ำสุดอยู่ที่ ๑๒ บาท) เพราะเป็นราคาที่เกษตรกร พ่อค้า และผู้บริโภคยอมรับได้

✚ การวางแผนการผลิต

- ในอนาคตจะเพิ่มผลผลิตมังคุดคุณภาพ เด่นเรื่องปลอดภัยจากสารพิษ

✚ การวางแผนการถ่ายทอดเทคโนโลยี

- ให้เกษตรกรต้นแบบถ่ายทอดเทคโนโลยีที่ประสบความสำเร็จแก่เกษตรกรด้วยตัวเอง เพราะไม่อยากให้เจ้าหน้าที่เป็นแกนนำหลัก ถ้าเจ้าหน้าที่ย้ายไป เกษตรกรสามารถยังทำได้

ปัจจัยสนับสนุน

- ๑) คณะกรรมการและสมาชิกศูนย์คัดแยกผลไม้ชุมชน/คณะกรรมการ ศบกต.ทุกตำบล เจ้าหน้าที่สำนักงานเกษตรอำเภอแว้ง และผู้นำ (smart office) เข้มแข็ง
- ๒) ทรัพยากรในท้องถิ่นอุดมสมบูรณ์ มีผลดีทางอ้อมคือช่วยลดต้นทุนในการผลิต
- ๓) อำเภอแว้งอยู่ใกล้และติดเขตแดนมาเลเซียถือว่าเป็นโอกาสที่ดีในการขยายโอกาสไปประเทศมาเลเซีย

ปัจจัยอุปสรรค

- ๑) พื้นที่ตั้งอยู่ในพื้นที่เสี่ยง ทำให้มีพ่อค้ามารับซื้อน้อย ไม่มีคู่แข่ง

เงื่อนไข/ข้อจำกัด

๑. ควรให้มีการบริหารจัดการศูนย์คัดแยกไม้ผลชุมชนให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดและมีความยั่งยืน
๒. ควรสร้างความเข้มแข็งให้สมาชิกแปลงใหญ่และสมาชิกเครือข่ายให้มีความยั่งยืนและมีประสิทธิภาพเพื่อขับเคลื่อนแผนงานการดำเนินงานให้บรรลุเป้าหมาย