



สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

งานวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาศักยภาพในการพัฒนาขีดความสามารถการท่องเที่ยวเชิงเกษตรและวิสาหกิจชุมชน ศึกษาแผนกลยุทธ์ในการพัฒนาขีดความสามารถการท่องเที่ยวเชิงเกษตรและวิสาหกิจชุมชน ศึกษากระบวนการการผลิตเชิงเกษตรและผลิตภัณฑ์ชุมชน ประเมินมาตรฐานผลิตภัณฑ์และความเข้มแข็งของกลุ่ม และสังเคราะห์แนวทางการส่งเสริมและกิจกรรมการท่องเที่ยวเชิงเกษตรและวิสาหกิจชุมชนการศึกษาได้ผลวิจัยดังต่อไปนี้

สรุปผลการวิจัย

กลุ่มเกษตรที่มีศักยภาพการเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่ดีเยี่ยม ได้แก่ สวนพวงขัวญ รongลงมาคือ สวนส้มพวงฉัตรมีศักยภาพการเป็นแหล่งท่องเที่ยวในระดับดีมาก ส่วนสวนส้มโออุคม และสวนส้มโอรูงกลัน มีระดับศักยภาพอยู่ในระดับดี ส่วนโรงเรียนชานา มีศักยภาพการเป็น แหล่งท่องเที่ยว อยู่ในระดับปานกลาง และกลุ่มที่มีศักยภาพการเป็นแหล่งท่องเที่ยวอยู่ในระดับ ควรปรับปรุง คือ สวนผักวรรณ สวนส้มแหวน และสวนมะเขือยาวเสียบยอด

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่มีศักยภาพการเป็นแหล่งท่องเที่ยวอยู่ในระดับสูง ได้แก่ กลุ่มน้ำปลาตราเขื่อนเจ้าพระยา กลุ่มแชมพูสมุนไพร กลุ่มชานาเพชรามิก กลุ่มเครื่องปั้นดินเผา และกลุ่มลูกปิด ส่วนกลุ่มที่มีศักยภาพอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ กลุ่มหุ่นฟางนก กลุ่มเปลือกส้มโอควน กลุ่มข้าวแตน และกลุ่มที่นอน ส่วนกลุ่มที่มีศักยภาพอยู่ในระดับน้อย ได้แก่ กลุ่มท้าวบสมุนไพร ปลาอย่าง กลุ่มกล้วยม้วน และน้ำพริกแม่แก้ว

ศักยภาพในการพัฒนาขีดความสามารถการท่องเที่ยวเชิงเกษตรและวิสาหกิจชุมชน

ศักยภาพในพัฒนาขีดความสามารถการท่องเที่ยวของแปลงเกษตร พบว่า สวนพวงขัวญสามารถพัฒนาให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวโดยการจัดให้มีการอบรมขยายพันธุ์พืช การทำปุ๋ยน้ำ และการอบรมเกษตรกรทฤษฎีใหม่ ส่วนสวนส้มโอพวงฉัตร สวนส้มโอรูงกลัน สวนส้มโออุคม สามารถพัฒนาให้เป็นแหล่งท่องเที่ยว โดยจัดให้มีการสาธิตการปลูก การตัดแต่งกิ่ง และการดูแลรักษา และเลือกซื้อส้มโอขาวแตงกวาเป็นของฝากได้ โรงเรียนชานา พัฒนาให้เป็นแหล่งท่องเที่ยว โดยการจัดให้มีการสาธิตการผลิตปุ๋ยและสารสมุนไพรปราบศัตรูพืช สาธิตการเพาะกล้าโดยใช้เทคโนโลยีแบบใหม่ และร่วมการปลูกข้าวโดยวิธีการ โยนกล้า สำหรับมะเขือยาวเสียบยอด สวนส้มโอรูงแหวน สวนผักสวนผสมวรรณ ไม่มีศักยภาพการเป็นแหล่งท่องเที่ยว

ศักยภาพในการพัฒนาขีดความสามารถการท่องเที่ยวของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน พบว่า กลุ่มน้ำปลาตราเขื่อนเจ้าพระยา การพัฒนาโดยให้นักท่องเที่ยวสามารถเข้าชมกิจกรรมการผลิตน้ำปลาและปลาร้า การเข้าร่วมกิจกรรมในการผลิต และสามารถเลือกซื้อสินค้าได้ กลุ่มแชมพูสมุนไพร การพัฒนาโดยการให้เข้าร่วมกิจกรรมในการผลิต การเยี่ยมชมโรงเรือนและการเลือกซื้อสินค้า กลุ่มชัชวาทชาวมิก พัฒนาโดยการจัดให้มีการสาธิตร่วมเขียนลายครามและเบญจรงค์ เข้าชมวิธีการผลิตเครื่องลายครามและเบญจรงค์ และสามารถเลือกซื้อเป็นของที่ระลึกได้ กลุ่มเครื่องปั้นดินเผา พัฒนาให้เป็นแหล่งการท่องเที่ยวได้โดย การจัดกิจกรรมการปั้นเครื่องปั้นดินเผา ชมกรรมวิธีการผลิต และการเลือกซื้ออุปกรณ์การแต่งบ้านชาวมิกเป็นของที่ระลึก กลุ่มลูกปัด พัฒนาโดยการ จัดให้มีการกรรมการสอนการร้อยลูกปัด วิธีการนำลูกปัดเข้าผสมผสานกับอุปกรณ์เครื่องใช้ รวมถึงสามารถเลือกชมสินค้านำไปเป็นของที่ระลึกได้ กลุ่มหุ่นฟางนก พัฒนาโดยการจัดให้มีการเยี่ยมชมกระบวนการผลิตหุ่นฟางนก และการเลือกซื้อหุ่นฟางนกขนาดเล็กเป็นของที่ระลึก กลุ่มเปลือกส้มโอหวาน พัฒนาโดยการจัดให้มีการเยี่ยมชมกระบวนการผลิต และสามารถเลือกซื้อสินค้าเป็นของที่ระลึกได้ กลุ่มข้าวแตน พัฒนาโดยการจัดกิจกรรมการสาธิตการทำข้าวแตนหน้าต่าง ๆ และเลือกซื้อสินค้าเป็นของฝากได้ กลุ่มทีนออน พัฒนาโดย จัดให้มีการสาธิตการทำทีนออน และหมอนประเภทต่าง ๆ นอกจากนี้ยังสามารถเลือกซื้อสินค้าเป็นของฝากได้ กลุ่มกล้วยม้วน น้ำพริกแม่แก้ว กลุ่มถั่วอบสมุนไพร และปลาแห้ง ไม่สามารถพัฒนาให้เป็นแหล่งการท่องเที่ยวได้

กลยุทธ์ในการพัฒนาขีดความสามารถท่องเที่ยวเชิงเกษตรและวิสาหกิจชุมชน

กลยุทธ์ในการพัฒนาขีดความสามารถท่องเที่ยวเชิงเกษตรและวิสาหกิจชุมชนสามารถสรุปรวมได้ดังนี้

1. การพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์เพื่อการยอมรับ ความปลอดภัยในการบริโภค และการสั่งซื้อ
2. การพัฒนารูปแบบสินค้าหลากหลายรูปแบบ เพื่อโอกาสเลือกตามความชอบของผู้บริโภค
3. การพัฒนาการออกแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อเป็นการดึงดูดใจผู้ซื้อ
4. การพัฒนาภูมิปัญญาและเทคโนโลยีการผลิตเพื่อเพิ่มศักยภาพการผลิต
5. การพัฒนาการผลิตวัตถุดิบในพื้นที่ และลดต้นทุนการผลิต
6. การพัฒนาเครือข่ายเพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ แลกเปลี่ยนสินค้า และวัตถุดิบ
7. การพัฒนาเป็นศูนย์การเรียนรู้เพื่ออบรม ดูงาน เผยแพร่และสืบทอดภูมิปัญญา
8. การพัฒนาการตลาด การเข้าถึงและการโฆษณาประชาสัมพันธ์

กระบวนการการผลิตเชิงเกษตรและผลิตภัณฑ์ชุมชน

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ตามเกณฑ์มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนจนได้ลงทะเบียนสำนักงานอาหารและยา (อ.ย.) ใบรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน(มพช.) และได้รับการคัด

สรรเป็นหนึ่งผลิตภัณฑ์หนึ่งชุมชน ส่วนการผลิตทางการเกษตรมีการผลิตตามภูมิปัญญาเน้นการใช้สารชีวภาพ ทดแทนสารเคมีตามแนวทฤษฎีใหม่ สามารถเป็นแปลงเกษตรตัวอย่าง และมีศักยภาพในการท่องเที่ยวเชิงเกษตรทุกกลุ่มได้ไ้รับรองมาตรฐานคุณภาพสินค้าเกษตร

มาตรฐานผลิตภัณฑ์และความเข้มแข็งของกลุ่ม

มาตรฐานผลิตภัณฑ์ด้านการผลิตและพัฒนาของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน กลุ่มน้ำปลาตราเขื่อนเจ้าพระยา กลุ่มแชมพูสมุนไพร กลุ่มชัชนาทเซรามิก กลุ่มเครื่องปั้นดินเผา กลุ่มลูกปัด กลุ่มหุ่นฟางนก และกลุ่มข้าวแตน มีระดับการผลิตและพัฒนาอยู่ในระดับสูง ส่วนกลุ่มเปลือกส้มโอหวาน กลุ่มที่นอน กลุ่มถั่วอบสมุนไพร และน้ำพริกแม่คนแก้ว มีการผลิตและพัฒนาอยู่ในระดับปานกลาง ส่วนกลุ่มปลาอย่าง และกลุ่มกล้วยม้วน มีการผลิตและพัฒนาอยู่ในระดับน้อย

มาตรฐานผลิตภัณฑ์ด้านการตลาดและรายได้ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ของกลุ่มแชมพูสมุนไพร กลุ่มชัชนาทเซรามิก กลุ่มเครื่องปั้นดินเผา กลุ่มหุ่นฟางนก มีการตลาดและรายได้อยู่ในระดับสูง ส่วนกลุ่มน้ำปลาตราเขื่อนเจ้าพระยา กลุ่มลูกปัด กลุ่มเปลือกส้มโอหวาน กลุ่มข้าวแตน และกลุ่มปลาอย่าง มีการตลาดและรายได้อยู่ในระดับปานกลาง ส่วนกลุ่มที่นอน กลุ่มถั่วอบสมุนไพร และกลุ่มกล้วยม้วน มีการตลาดและรายได้อยู่ในระดับน้อย

มาตรฐานผลิตภัณฑ์ด้านการสนับสนุนจากองค์กรต่าง ๆ กลุ่มแชมพูสมุนไพร และกลุ่มข้าวแตน ได้รับการสนับสนุนจากองค์กรต่าง ๆ อยู่ในระดับสูง ส่วนกลุ่มน้ำปลาตราเขื่อนเจ้าพระยา กลุ่มชัชนาทเซรามิก กลุ่มเครื่องปั้นดินเผา กลุ่มลูกปัด กลุ่มหุ่นฟางนก กลุ่มเปลือกส้มโอหวาน และกลุ่มที่นอน ได้รับการสนับสนุนจากองค์กรต่าง ๆ อยู่ในระดับปานกลาง ส่วนกลุ่มถั่วอบสมุนไพร ปลาอย่าง กลุ่มกล้วยม้วน และน้ำพริกแม่คนแก้ว ได้รับการสนับสนุนจากองค์กรต่าง ๆ อยู่ในระดับน้อย

ด้านความเข้มแข็งของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ของกลุ่มน้ำปลาตราเขื่อนเจ้าพระยา กลุ่มแชมพูสมุนไพร กลุ่มเครื่องปั้นดินเผา กลุ่มลูกปัด มีความเข้มแข็งของกลุ่มอยู่ในระดับสูง ส่วน กลุ่มชัชนาทเซรามิก กลุ่มเปลือกส้มโอหวาน กลุ่มข้าวแตน มีความเข้มแข็งของกลุ่มอยู่ในระดับ ปานกลาง ส่วนกลุ่มที่นอน กลุ่มถั่วอบสมุนไพร กลุ่มปลาอย่าง กลุ่มกล้วยม้วน และน้ำพริกแม่คนแก้ว มีความเข้มแข็งของกลุ่มอยู่ในระดับน้อย

แนวทางการส่งเสริมและกิจกรรมการท่องเที่ยวเชิงเกษตรและวิสาหกิจชุมชน

กิจกรรมการท่องเที่ยวเชิงเกษตร พบว่า สวนพวงฉัตร สวนส้มโอดุกถิ่น และสวนส้มโอดุ้ม สามารถจัดกิจกรรมการสาธิตการดูแลสวนส้ม วิธีการทำสวนส้มให้ได้มาตรฐาน และการทำสวนส้มชีวภาพ ส่วนสวนพุงขั้วญู โรงเรียนชาวนา สามารถจัดกิจกรรมแบบเศรษฐกิจพอเพียง คือ

มีวิธีการสาธิตการผลิตสารชีวภาพ วิธีการปลูกพืชแบบผสมผสาน และระบบการบริหารจัดการแปลงเกษตร

กิจกรรมการท่องเที่ยวของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน พบว่า น้ำปลาตราเขื่อนเจ้าพระยา แชมพูสมุนไพร กลุ่มชัชวาทชาวมิก กลุ่มเครื่องปั้นดินเผา กลุ่มลูกปัด กลุ่มหุ่นฟางนก กลุ่มเปลือกส้มโอกวน กลุ่มข้าวแตน และกลุ่มที่นอน สามารถร่วมชมวิธีการผลิตผลิตภัณฑ์ ร่วมกิจกรรมการผลิต เช่น การเขียนลายครามบนเครื่องเซรามิก ร่วมกระบวนการผลิต และเลือกซื้อสินค้ากลับเป็นของฝากได้

แนวทางการส่งเสริมกิจกรรมการท่องเที่ยว พบว่า สามารถจัดทำแนวทางการส่งเสริมกิจกรรมการท่องเที่ยวได้ ทั้งหมด 9 โครงการ คือ 1) โครงการพัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวกแหล่งท่องเที่ยวที่มีศักยภาพแหล่งท่องเที่ยวทั้ง 8 แห่ง และวิสาหกิจชุมชนทั้ง 13 แห่ง 2) โครงการจัดศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชนในบริเวณแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร 3) โครงการพัฒนาความเข้มแข็งของกลุ่มและเครือข่ายของแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร 4) โครงการพัฒนาศูนย์เรียนรู้ให้มีสิ่งอำนวยความสะดวกในการเยี่ยมชมและฝึกอบรม 5) โครงการพัฒนาโฮมสเตย์และสาธารณูปโภคในแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร 6) โครงการทำเส้นทางท่องเที่ยว(Package Tour) 7) โครงการท่องเที่ยวเชิงเกษตรสวนส้ม ลิ้นจี่และเศรษฐกิจพอเพียง 8) โครงการรับขวัญข้าว และ 9) โครงการวันเศรษฐกิจพอเพียง

อภิปรายผล

1. ศักยภาพในการพัฒนาขีดความสามารถการท่องเที่ยวเชิงเกษตรและวิสาหกิจชุมชน

1.1 ศักยภาพในการพัฒนาขีดความสามารถของการท่องเที่ยวเชิงเกษตร พบว่า สวนพวงข้วย สามารถพัฒนาให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวโดยการจัดให้มีการอบรมขยายพันธุ์พืช การทำปุ๋ยน้ำน้ำส้มควันไม้ และการอบรมเกษตรกรทฤษฎีใหม่ ส่วนสวนส้มโอพวงฉัตร สามารถผลิตสารบำรุงพืชปุ๋ยชีวภาพ และสารปราบศัตรูพืชชีวภาพจำนวน 18 ชนิด สามารถเป็นวิทยากรถ่ายทอดความรู้ไปยังเกษตรกร เป็นแหล่งเรียนรู้การทำสวนส้ม สวนส้มโอลูกกลิ้ง ทำการทดลองวิจัยร่วมกับคณะศรัทธามหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ในด้านเทคนิคการปลูก และการดูแลรักษาส้มโอ โดยเฉพาะการใช้กระดาษเซลลูโลสชนิดพิเศษห่อผลส้มป้องกันแมลงเพิ่มน้ำหนักรสหวานและนอกจากนี้ยังร่วมสร้างเครือข่ายชมรมสวนส้มโอในการเผยแพร่ความรู้ในด้านเทคนิคการปลูกป้องกันรากเน่าเป็นวิธีที่แพร่หลาย คือ เทคนิคการปลูกกิ่งที่ทาบหรือตอนที่มิรากติดแล้วให้จัดระเบียบรากก่อนปลูก แล้วปลูกแบบหลังเต่าสามารถป้องกันรากเน่าและดูต้นไม้ไปเลี้ยงลำต้นได้ดี ไม่มีโรคใบเหลือง เช่นเดียวกับสวนส้มโออุดม การจัดให้มีการสาธิตการปลูก การตัดแต่งกิ่ง และการดูแลรักษา และเลือกซื้อส้มโอขาวแตงกวาเป็นของฝากได้ โรงเรียนชาวนา การจัดให้มีการสาธิตการผลิตปุ๋ยและยาสมุนไพรปราบ

ศัตรูพืช สารเคมีกำจัดวัชพืชโดยใช้เทคโนโลยีแบบใหม่ และร่วมการปลูกข้าวโดยวิธีการโยนกล้า สำหรับมะเขือยาวเสียบยอด สวนส้มโอลูกหวาน สวนผักสวนผสมบรรณา ไม่มีศักยภาพการเป็นแหล่งท่องเที่ยว

จากศักยภาพที่กล่าวมาข้างต้น แหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรสามารถแบ่งออกเป็น 2 ด้าน คือ ด้านเศรษฐกิจพอเพียง เทคนิคการปลูก การขยายพันธุ์พืชด้าน และการพัฒนาสารชีวภาพ โดยแบ่งเป็นสารบำรุงพืชและสารปราบศัตรูพืช เพื่อลดการใช้สารเคมี ลดการกระจายสารเคมีลงสู่แหล่งน้ำ ลดการเจ็บป่วยที่เกิดการใช้สารเคมี ทั้งสวนพยุ่งขวัญและสวนพวงฉัตร พบว่า เป็นต้นแบบแห่งการเกษตรทฤษฎีใหม่ และการเกษตรแบบชีวภาพ สอดคล้องกับ พวงผกา (2550) ได้ทำวิจัยเรื่องผลกระทบจากทำเกษตรกรรมโดยใช้สารเคมีในระบบนิเวศเกษตรกรรมในจังหวัดเพชรบูรณ์ ผลการศึกษาพบว่า ปริมาณฟอสฟอรัสในการทำเกษตรกรรมแบบไม่ใช้สารเคมีสูงกว่าเกษตรกรรมที่ใช้สารเคมี ส่วนปริมาณสารอื่น ๆ มีค่าใกล้เคียงกัน เกษตรกรในพื้นที่ยังมีความต้องการใช้สารเคมีในการทำเกษตรกรรม และพบว่า การใช้สารเคมีในระบบนิเวศเกษตรกรรมมีผลกระทบต่อสุขภาพอย่างไรก็ตามเกษตรกรยังคงมีความต้องการการใช้สารเคมีเพื่อเพิ่มผลผลิต ควบคุมแมลงและวัชพืช ขณะเดียวกันเกษตรกรยังมีความต้องการใช้สารชีวภาพในการทำเกษตรกรรม การวิเคราะห์สัดส่วนต้นทุนและผลตอบแทน พบว่าการทำเกษตรกรรมแบบไม่ใช้สารเคมีจะได้รับผลตอบแทนที่ดีกว่าใช้สารเคมีทั้งในด้านผลตอบแทนและสุขภาพ

ด้านศูนย์เรียนรู้การจัดการจัดฝึกอบรมและศึกษาดูงาน ซึ่งมีที่พักและการบริการอาหาร ในการรับรองนักท่องเที่ยว ในด้านเศรษฐกิจพอเพียง ปีละไม่น้อยกว่า 9 รุ่น สามารถทำรายได้จากการขยายพันธุ์ลิ้นจี่ และ ใผ่หวาน รวมทั้งการขายพืชผัก ปลอดสารพิษ ไม่น้อยกว่าสองหมื่นบาทต่อปี และผลผลิตลิ้นจี่ปีละไม่น้อยกว่าหนึ่งแสนบาท ผลผลิตดังกล่าวถือว่าเป็นจุดดึงดูดใจให้กับนักท่องเที่ยว การเข้าสะดวกถึงมีความสะดวกสอดคล้องกับทฤษฎี 3A ของคอลเลอร์และฮาร์ราเวย์ (Collier & Harraway. 1997: 18) ในด้านความสะดวก(Amenities) และการเข้าถึง(Accessibility) ส่วนศักยภาพการดึงดูดใจ(Attraction) มีคะแนนประเมินอยู่ในเกณฑ์ระดับสูง นอกจากนี้ยังมีคะแนนในองค์ประกอบด้านศักยภาพการจัดการ การตลาด และการบริการการท่องเที่ยว อยู่ในระดับสูงเช่นกัน จึงนับว่าเป็นแหล่งท่องเที่ยว เชิงเกษตรที่มีศักยภาพของ ตำบลตลุก อำเภอ สรรพยา จังหวัดชัยนาท สำหรับสวนส้มพวงฉัตร หากจัดเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรจำเป็น ต้องอาศัยองค์ประกอบในการรองรับแหล่งท่องเที่ยว ได้แก่ ที่พัก อาหาร สาธารณูปโภค และ สิ่งอำนวยความสะดวกอื่น ๆ ในสถานที่ใกล้เคียง ได้แก่ สวนอาหาร โรงแรมชัยนาทธานี โรงแรมมนตรี โรงแรมนำชัย และร้านอาหารในเขตจังหวัดชัยนาทซึ่งมีความสะดวกในการ เดินทางระยะทาง 1-5 กิโลเมตร

ด้านของการท่องเที่ยวเชิงเกษตรแบบชีวภาพในแปลงเกษตร ได้แก่ สวนพวงฉัตร โรงเรียนชานา ซึ่งเป็นศูนย์เรียนรู้การปลูกและบำรุงรักษาส้มโอ และนาข้าว จัดทำเป็นโรงเรียนชานาให้การอบรมการผลิตและการใช้สารชีวภาพ สอดคล้องกับ เย็นฤดี(2546) กระบวนการและ

ปัจจัยที่มีผลต่อการขยายผลวิธีจัดการศัตรูพืชแบบผสมผสานโดยเกษตรกร : กรณีศึกษาโรงเรียนบ้านหลั่น ตำบลท่าฉนวน อำเภอมนोरย์ จังหวัดชัยนาท ผลการศึกษาพบว่า เกษตรกรที่สามารถขยายผลได้จะมีลักษณะเป็นผู้นำ อุทิศตน มีความรับผิดชอบ และมีความสามารถในการสื่อสาร การศึกษาพบว่า เกษตรกรมักใช้การแลกเปลี่ยนเรียนรู้และการอ้างอิงถึงประสบการณ์ของตนเป็นแนวทางการขยายผล

1.2 ศักยภาพในการพัฒนาขีดความสามารถของการท่องเที่ยววิถีสาธิตชุมชน พบว่า ผลผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชนมีการพัฒนาโรงเรือน ผลผลิตภัณฑ์ เครื่องมือ และหีบห่อ ให้ได้มาตรฐาน ได้แก่ กลุ่มน้ำปลาตราเขื่อนเจ้าพระยา กลุ่มแชมพูสมุนไพร กลุ่มชัยนาทเซรามิก เครื่องปั้นดินเผา กลุ่มลูกปัด กลุ่มหุ่นฟางนก กลุ่มเปลือกส้มโอหวาน กลุ่มเปลือกส้มโอหวาน กลุ่มข้าวแตน กลุ่ม ที่นอน น้ำพริกแม่เหล็ก กลุ่มถั่วอบสมุนไพร นอกจากนี้ยังสามารถจัดเป็นศูนย์เรียนรู้ในการผลิตและจำหน่ายสินค้า ให้กับนักท่องเที่ยวหรือผู้ที่สนใจได้ เมื่อพิจารณาภาพรวมของผลการประเมินศักยภาพการประเมินมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน พบว่า กลุ่มที่มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุด คือ กลุ่มแชมพูสมุนไพร ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.66 อยู่ในระดับสูง รองลงมาคือ กลุ่มเครื่องปั้นดินเผา มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.56 อยู่ในระดับสูง และน้อยที่สุดคือกลุ่มปลาอย่าง มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.17 อยู่ในระดับน้อย สำหรับการรวมกลุ่มของวิสาหกิจชุมชน พบว่า มีการดำเนินการผลิตแบบรวมกลุ่มจำนวน 4 กลุ่ม ได้แก่ เปลือกส้มโอสามรส หุ่นฟางนก แชมพูสมุนไพรและข้าวแตน นอกนั้นเป็นกลุ่มที่พัฒนามาเป็นการลงทุนโดยประธานกลุ่มเอง ได้แก่ ที่นอนดักกระสุน ลูกปัดเขาท่าพระ ปลาร้า น้ำปลา ปลารมควัน ถ้วยม้วน ถั่วอบสมุนไพร ชัยนาทเซรามิกและเครื่องปั้นดินเผา ผลผลิตภัณฑ์ชุมชนทั้งหมดส่วนใหญ่ได้ผ่านการคัดสรรจากกรมการพัฒนาชุมชน ที่มีระดับดาวแตกต่างกัน ตั้งแต่ 4 ดาวจนถึง 1 ดาวมีการพัฒนากลุ่มเพื่อให้ผ่านการคัดสรรแต่บางกลุ่มยังมีคะแนนบางด้านต่ำจึงได้ระดับดาวน้อย เช่น ใช้วัตถุดิบนอกพื้นที่ ปัญหาโรงเรือนไม่ได้มาตรฐาน การรวมกลุ่มสมาชิกน้อยลง ทุนกลุ่มไม่เพียงพอ และขาดการสนับสนุนการพัฒนา กลุ่ม สินค้าของกลุ่มที่ผ่านการคัดสรรสามารถเป็นสิ่งที่ดึงดูดใจในการท่องเที่ยวเพื่อเลือกซื้อสินค้าได้ในจุดรวม ร้านซีอีโอจังหวัด เขื่อนสวนนก และควรเชื่อมโยงการจัดวางตามสถานที่ท่องเที่ยวที่มีศักยภาพ ซึ่งศักยภาพโดยรวมตามผลการสัมภาษณ์ ทุกกลุ่มมีผู้นำกลุ่มที่มีความเข้มแข็ง มีทักษะภูมิปัญญา การใช้ทุนของตนเองและครอบครัว โดยไม่ได้อาศัยเงินสมาชิก การผลิต และตลาดตั้งชื่อสม่ำเสมอสอดคล้องกับสภาพ

(2548) ได้ทำการวิจัยเรื่อง ประสบการณ์การเรียนรู้ของชุมชนในการพัฒนาธุรกิจขนาดย่อม กรณีศึกษาเปรียบเทียบ 4 กลุ่มธุรกิจชุมชนในภาคกลาง ผลการวิจัยพบว่า ภูมิปัญญาในท้องถิ่นมีประวัติศาสตร์มายาวนาน เป็นองค์ความรู้ด้านเทคโนโลยีที่ไม่ซับซ้อน เป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่นซึ่งมีความประณีต ละเอียด สวยงาม เป็นสินค้าที่ได้รับความนิยมทางการตลาด ผู้นำที่มีทักษะความชำนาญในการผลิตและออกแบบผลิตภัณฑ์ ซึ่งศักยภาพทั้งสองด้านดังกล่าวนี้จะช่วยสนับสนุนให้เกิด

การเรียนรู้ การพัฒนา และการใช้เทคโนโลยี สามารถควบคุมมลภาวะ ทุนการผลิต ในลักษณะการระดมทุนกลุ่มและออมทรัพย์เพื่อการผลิต และการติดตามคุณภาพชิ้นงาน การพัฒนาผลิตภัณฑ์และเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์

2. แผนกลยุทธ์ในการพัฒนาขีดความสามารถการท่องเที่ยวเชิงเกษตรและวิสาหกิจชุมชน

แผนกลยุทธ์ในการพัฒนาขีดความสามารถการท่องเที่ยวเชิงเกษตรและวิสาหกิจมีทั้งหมด 8 กลยุทธ์ ซึ่งได้มาจากกระบวนการวิเคราะห์เนื้อหา การสัมภาษณ์กลุ่มเกษตรกรและวิสาหกิจ โดยกลยุทธ์ทั้ง 8 กลยุทธ์ที่ได้มีความสอดคล้องกับโครงการในยุทธศาสตร์จังหวัดชัยนาท ดังนี้

กลยุทธ์ที่ 1 การพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์เพื่อการยอมรับ ความปลอดภัยในการบริโภค และการสั่งซื้อ สอดคล้องกับโครงการในยุทธศาสตร์จังหวัดชัยนาท ในโครงการส่งเสริมและพัฒนาเพื่อยกระดับสินค้า โดยมีหน่วยงานที่รับผิดชอบของจังหวัด คือ พัฒนาชุมชนจังหวัดชัยนาทซึ่งได้ให้ความร่วมมือในการสัมภาษณ์ข้อมูลวิสาหกิจชุมชน ในด้านศักยภาพของกลุ่ม กระบวนการผลิต การพัฒนาผลิตภัณฑ์และการตลาด ทำให้ได้ข้อมูลด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ จนกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสามารถกำหนดกลยุทธ์ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน เพื่อให้เป็นสินค้าจูงใจในการท่องเที่ยว จัดกิจกรรมสาธิตและนักท่องเที่ยวมีส่วนร่วมในกิจกรรมเยี่ยมชมกลุ่ม เลือกซื้อผลิตภัณฑ์และส่งเสริมการขาย

กลยุทธ์ที่ 2 การพัฒนารูปแบบสินค้าหลากหลายรูปแบบ เพื่อโอกาสเลือกตามความชอบของผู้บริโภค และกลยุทธ์ที่ 3 การพัฒนาการออกแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อเป็นการดึงดูดใจผู้ซื้อ สอดคล้องกับโครงการในยุทธศาสตร์จังหวัดชัยนาท ในโครงการพัฒนาและยกระดับประสิทธิภาพการผลิตแก่ผู้ประกอบการอุตสาหกรรม หน่วยงานที่รับผิดชอบ อุตสาหกรรมจังหวัดชัยนาท ส่วนใหญ่เป็นเรื่องการฝึกอบรมอาชีพ การออกแบบผลิตภัณฑ์ การหีบห่อ และคุณภาพผลิตภัณฑ์สามารถยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์เพื่อการคัดสรรและการผลิตจำหน่ายเป็นเชิงอุตสาหกรรม

กลยุทธ์ที่ 4 การพัฒนาภูมิปัญญาและเทคโนโลยีการผลิตเพื่อเพิ่มศักยภาพการผลิต สอดคล้องกับโครงการส่งเสริมเพิ่มโอกาสการเรียนรู้กระบวนการผลิตทางการเกษตรที่ทันสมัย หน่วยงานที่รับผิดชอบ หน่วยงานสังกัดกรมส่งเสริมการเกษตรและกรมวิชาการเกษตร ได้แก่ ศูนย์ถ่ายทอดเทคโนโลยีการเกษตร เกษตรอำเภอ เกษตรจังหวัด ศูนย์วิจัยข้าว สถานีทดลองพืชไร่ โดยเฉพาะหน่วยงานที่ใกล้ชิดกลุ่มเกษตรกรมากที่สุด คือ เกษตรอำเภอและศูนย์ถ่ายทอดเทคโนโลยีการเกษตรช่วยแนะนำเทคโนโลยีการผลิตสมัยใหม่ การใช้สารชีวภาพ การปลูก ดูแลรักษา และการเก็บเกี่ยวจนเกิดกลุ่มนาข้าวต้นแบบ ชีวภาพและต้นแบบการโยนกล้า โครงการทฤษฎีใหม่ ไร่นาสวนผสม การขยายปรับปรุงพันธุ์ และการดูแลรักษาส้มโอ

กลยุทธ์ที่ 5 การพัฒนาการผลิตวัตถุดิบในพื้นที่ และลดต้นทุนการผลิตสอดคล้องกับโครงการส่งเสริมเพิ่มโอกาสการเรียนรู้กระบวนการผลิตทางการเกษตรที่ทันสมัย หน่วยงานที่รับผิดชอบ หน่วยงานสังกัดกรมส่งเสริมการเกษตรและกรมวิชาการเกษตร ได้แก่ ศูนย์ถ่ายทอดเทคโนโลยีการเกษตร เกษตรอำเภอ เกษตรจังหวัด ศูนย์วิจัยข้าว สถานีทดลองพืชไร่ โดยเฉพาะหน่วยงานที่ใกล้ชิดกลุ่มเกษตรกรมากที่สุด คือ เกษตรอำเภอและศูนย์ถ่ายทอดเทคโนโลยีการเกษตรช่วยแนะนำเทคโนโลยีการผลิตสมัยใหม่ การใช้สารชีวภาพ ด้านปุ๋ยชีวภาพและสมุนไพรปราบศัตรูพืช การปลูก ดูแลรักษาและการเก็บเกี่ยว เพื่อการลดต้นทุนในการผลิต

กลยุทธ์ที่ 6 การพัฒนาเครือข่ายเพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ แลกเปลี่ยนสินค้า และวัตถุดิบกลยุทธ์ที่ 7 การพัฒนาเป็นศูนย์การเรียนรู้เพื่ออบรม ศึกษาดูงาน เผยแพร่และสืบทอดภูมิปัญญา โครงการศึกษาวิจัยการศึกษาดูงานการพัฒนาผลิตภัณฑ์สินค้า OTOP หน่วยงานที่รับผิดชอบ คือ พัฒนาชุมชนจังหวัดชัยนาท การสนับสนุนจากองค์การบริหารส่วนตำบลและเทศบาลตำบล ในการให้งบประมาณการก่อสร้างร่วมกับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจัดตั้งเป็นศูนย์การเรียนรู้ในการผลิตเป็นสถานที่ศึกษาดูงานของผู้สนใจในทุกกระดับ

กลยุทธ์ที่ 8 การพัฒนาการตลาด การเข้าถึงและการโฆษณาประชาสัมพันธ์โครงการส่งเสริมประชาสัมพันธ์หมู่บ้านต้นแบบ OTOP หน่วยงานที่รับผิดชอบ พัฒนาชุมชนจังหวัดชัยนาท ในกลยุทธ์ประชาสัมพันธ์เป็นกลยุทธ์เกี่ยวข้องกับการเข้าถึงกลุ่มและผลิตภัณฑ์ โดยใช้วิธีการจัดแสดงสินค้าในงานประจำจังหวัด งานคัดสรร งานประจำปีของจังหวัด งานนก งานวันส้มโอ งานสินค้าโอท็อป งานแสดงสินค้าทั่วประเทศที่เมืองทองธานี และภาคต่าง ๆ ของประเทศรวมทั้งการประชาสัมพันธ์สินค้า รูปแบบ การผลิต ราคา สถานที่ติดต่อสั่งซื้อทางอินเทอร์เน็ตของกรมการพัฒนาชุมชนสอดคล้องกับงานวิจัยของ นางเยาว์ (2549) ได้ทำวิจัยเรื่อง กลยุทธ์ในการส่งเสริมการตลาดกับสถานการณ์การท่องเที่ยวไทย ผลการวิจัยพบว่า กลยุทธ์ในการส่งเสริมการตลาดการท่องเที่ยวไทยเชิงรุกตามแผนการพัฒนาการท่องเที่ยวมี 2 ประเด็นหลักดังนี้ 1. ด้านการพัฒนาภาคบริการ คือ การปรับปรุงและพัฒนาปัจจัยพื้นฐานที่จำเป็นต่อการเพิ่มประสิทธิภาพของการท่องเที่ยว เช่น การพัฒนาปัจจัยพื้นฐาน เป็นต้น 2. การส่งเสริมการท่องเที่ยว คือ พื้นที่ระดับความสัมพันธ์กับประเทศเพื่อนบ้าน เพื่อให้ประเทศไทยเป็นประตูผ่านหลักของการท่องเที่ยวในภูมิภาค โดยใช้กลยุทธ์การตลาดเชิงรุกด้วยเน้นการสร้างกิจกรรมท่องเที่ยวในทุกระดับทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ

3. กระบวนการการผลิตเชิงเกษตรและผลิตภัณฑ์ชุมชน

ผลการวิจัยกระบวนการผลิตทางการเกษตร พบว่า สวนพยุงขวัญ สวนพวงฉัตร และโรงเรียนชานา เป็นการเกษตรแบบทฤษฎีใหม่แบ่งที่ดินเป็นสามส่วน คือ ที่อยู่อาศัย แหล่งน้ำ และที่เพาะปลูกเพื่อการบริโภคแบบพอเพียงและเหลือขายเป็นรายได้ เนื่องจากคุณพยุงเป็นผู้เลื่อมใสในทฤษฎีใหม่ตามแนวพระราชดำริและมีความวิสาหะพัฒนาจนเป็นแหล่งเรียนรู้ในการสาธิตการผลิตปุ๋ยน้ำหมัก น้ำส้มควันไม้ การขยายพันธุ์พืชโดยวิธีตอน ทาบกิ่งลื่นจี๋ มะม่วง การดอกกอไผหวานเพื่อขยายพันธุ์ เป็นที่ศึกษาดูงาน ฝึกอบรมกิจกรรมในสวน นอกจากนี้ยังมีการขยายกิจกรรมสร้างที่พักระหว่างฝึกอบรมพร้อมทั้งบริการอาหารจากผลผลิตในไร่นาสวนผสม และพัฒนาหลักสูตรพร้อมเอกสารกิจกรรมของสวน เป็นศูนย์ฝึกอบรมของกระทรวงเกษตร และผู้สนใจทั่วไปปีละ 9 ครั้ง

สำหรับแหล่งท่องเที่ยวสวนส้ม มีผลการทดลองสูตรสารชีวภาพถึง 18 สูตรจำแนกเป็นสารบำรุงพืช ปุ๋ยชีวภาพและสารชีวภาพกำจัดศัตรูพืช พัฒนางานสวนส้มมีผลผลิตคุณภาพได้ เครื่องหมายรับรองคุณภาพจากกระทรวงเกษตร และนำความรู้ไปขยายผลเป็นวิทยากรสอนและสาธิตการผลิตสารชีวภาพให้กับเกษตรกรทั้งอาชีพทำนาและทำสวนในเขตจังหวัดชัยนาทและจังหวัดใกล้เคียง จนสามารถลดการใช้สารเคมีได้จำนวนหนึ่ง เกิดเป็นศูนย์เรียนรู้ และโรงเรียนชานาขึ้นในจังหวัดชัยนาท สำหรับแหล่งการท่องเที่ยวเชิงเกษตรที่เหลือยังขาดองค์ประกอบในการอำนวยความสะดวกในการท่องเที่ยว ได้แก่ การรองรับนักท่องเที่ยวในด้านที่พัก อาหาร สาธารณูปโภค การจัดการการตลาดและการบริการการท่องเที่ยวซึ่งจำเป็นต้องได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานในท้องถิ่นทั้งภาครัฐและเอกชนในการสร้างองค์ประกอบการท่องเที่ยวที่พบว่ายังไม่มีความพร้อม

ผลการวิจัยวิสาหกิจชุมชนได้เรียนรู้ด้านสูตรการผลิต ขั้นตอนการผลิต และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการส่งเสริมการตลาด โดยการจัดวางผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายบริเวณ สวนนก เขื่อนเจ้าพระยา และร้านซีอีโอจังหวัดชัยนาท กลุ่มวิสาหกิจส่วนใหญ่ต้องพึ่งพาอาศัยภาครัฐในการสนับสนุนอย่างต่อเนื่องในด้าน โรงเรือน อุปกรณ์ ทุนหมุนเวียน การพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ การตลาด และการบริหารจัดการ การศึกษาวิจัยกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ทำให้เกิดสินค้าของฝากที่ดึงดูดใจนักท่องเที่ยวที่มาเยี่ยมชมการสาธิตและสามารถเป็นแหล่งฝึกอบรมกระบวนการผลิตเพื่อนำไปประกอบอาชีพในพื้นที่อื่นต่อไป ดังผลงานวิจัยของ นพมาศ (2550) ได้ศึกษาเรื่อง กระบวนการผลิตสินค้าสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ กรณีศึกษาประเภทผลิตภัณฑ์เซอิมในภาคกลาง ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยสำคัญที่มีส่วนทำให้ผลิตภัณฑ์ ได้รับการคัดเลือกเป็นสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ในความคิดเห็นของผู้ผลิต ได้แก่ ความเด่นของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มและกรรมวิธีในการผลิต รองลงมาได้แก่ คุณภาพของผลิตภัณฑ์ วิธีการดำเนินการของกลุ่ม ความเข้มแข็งของผู้นำกลุ่ม การได้รับการสนับสนุนจากรัฐ และองค์กรภายนอก ในด้านความเข้มแข็งของกลุ่ม การพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการตลาด

4. มาตรฐานผลิตภัณฑ์และความเข้มแข็งของกลุ่ม

ผลการประเมินมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ส่วนใหญ่มีการพัฒนา โรงเรือนการผลิต วัตถุประสงค์ ขัณฑการผลิต การผ่านประเมินคุณภาพ และได้รับเลขทะเบียนอาหาร และยาจากสาธารณสุขจังหวัดและได้รับการคัดสรรในระดับ 4 ดาว (กรมการพัฒนาชุมชน, 2551) ได้แก่ แชมพูสมุนไพร เครื่องปั้นดินเผา ถูกบีด เซรามิกและน้ำปลาเข็ญเจ้าพระยา สอดคล้องกับ คะแนนประเมินมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน ในระดับสูง นอกนั้นอยู่ในระดับปานกลางและระดับต่ำ และได้รับการคัดสรรในระดับ 3 และ 2 ดาวตามลำดับ จำเป็นต้องพัฒนาด้านวัตถุประสงค์ท้องถิ่น สิ่งแวดล้อม และโรงเรือน ให้ได้มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนนอกจากนี้ยังต้องพัฒนาในด้าน เงินทุน ช่องทางการตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์ รูปแบบ บรรจุภัณฑ์ และดำเนินาณภูมิปัญญาเพื่อเพิ่มความ เชื่อมันในผลิตภัณฑ์

ความเข้มแข็งของกลุ่มขึ้นอยู่กับวิวัฒนาการของกลุ่มในปัจจุบันกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส่วน ใหญ่เป็นการรวมกลุ่มในเครือญาติ ลงหุ้ในอัตราต่ำ และจดทะเบียนกลุ่มให้ได้ตามจำนวนที่กรม ส่งเสริมการเกษตรกำหนด แต่ในความเป็นจริงพบว่า ประธานกลุ่มดำเนินธุรกิจวิสาหกิจชุมชนเอง และมีสมาชิกกลุ่มบางคนเป็นแรงงาน หรือจ้างแรงงานจากท้องถิ่นชุมชน วัตถุประสงค์ในการ ดำเนินการจึงเปลี่ยนไป เป็นธุรกิจขนาดย่อมในชุมชนทำให้ลักษณะกลุ่มตามแนวคิดความเข้มแข็ง เปลี่ยนเป็นผู้ประกอบการในชุมชน กลุ่มจึงไม่มีการแบ่งปันผลประโยชน์ให้แก่สมาชิก แม้จะได้รับ เงินช่วยเหลือในการดำเนินการวิสาหกิจชุมชน และเริ่มใช้ทุนในการดำเนินการจากเจ้าของ ผู้ประกอบการ เนื่องจากสมาชิกกลุ่มไม่สามารถรับผิตชอบหรือมีส่วนร่วมในการสมทบเงินลงทุนได้ แม้ผลการประเมินความเข้มแข็งของกลุ่มจะอยู่ในเกณฑ์สูงและปานกลางหลายกลุ่ม แต่เป็นภาพของ สมาชิกกลุ่มที่เป็นแรงงาน ผลผลิตมีการผลิตต่อเนื่อง มีการตลาดดี ผ่านการคัดสรรหนึ่งตำบลหนึ่ง ผลิตภัณฑ์ แต่ขาดการมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการ ขาดการลงทุนจากสมาชิก การประชุม การแบ่ง เงินปันผล ระเบียบกลุ่ม และจำนวนสมาชิกลดลง สอดคล้องกับการวิจัยของ (สถาพร ถาวรธวัช, 2548) เรื่องประสบการณ์การเรียนรู้ของชุมชนในการพัฒนาธุรกิจขนาดย่อม ว่า กลยุทธ์สร้างความ เข้มแข็งกลุ่มควรมีการ ประชุมสม่ำเสมอ การพัฒนาผู้นำ การบริหารจัดการ การสร้างธรรมาภิบาล การทำระเบียบกลุ่ม การขยายเครือข่ายสมาชิก และการจัดสรรผลประโยชน์ และยังสอดคล้องกับ เกรียงไกร (2548) ทำการวิจัยเรื่องเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนเพื่อความเข้มแข็งและยั่งยืนกรณีศึกษา: กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านห้วยหลิม หมู่ที่ 9 (บ้านอุดมสุข) ตำบลมะบ้า กิ่งอำเภอทุ่งเขาหลวง จังหวัด ร้อยเอ็ด ผลการวิจัยพบว่า วิสาหกิจชุมชนจะพัฒนาให้มีเครือข่ายที่เข้มแข็งนั้น จะต้องอาศัยการมีส่วนร่วมจากทุกฝ่ายทั้งจากกลุ่มวิสาหกิจเอง องค์กรภาครัฐ องค์กรเอกชน สถานศึกษา เยาวชน ผู้นำชุมชน เพราะแนวคิดของวิสาหกิจชุมชน นั้นเพื่อการพึ่งพาตนเองอย่างยั่งยืน การที่เครือข่ายจะตั้งอยู่อย่าง

มันคงได้ต้องอาศัยความไว้วางใจซึ่งกันและกัน ร่วมมือร่วมใจกัน ที่จะสานต่อและดำเนินกิจกรรมอย่างต่อเนื่อง และเปิดโอกาสให้ทุกคนได้เข้ามามีส่วนร่วมในการดำเนินกิจกรรมของเครือข่าย

5. สังเคราะห์รูปแบบและกิจกรรมการท่องเที่ยวเชิงเกษตรและวิสาหกิจชุมชน

การสังเคราะห์รูปแบบกิจกรรมตามมาตรฐานการท่องเที่ยว พบว่า ในเรื่องการเข้าถึงแหล่งท่องเที่ยว กลุ่มเกษตรและวิสาหกิจชุมชนทุกกลุ่มสามารถเข้าถึงได้โดยสะดวก ในเรื่องสิ่งอำนวยความสะดวก มีเพียงสวนพยุขงวัญ และกลุ่มแชมพูสมุนไพรเท่านั้นที่มีความพร้อม และในเรื่องระบบการดูแลรักษา ได้แก่ สวนพยุขงวัญ กลุ่มหุ่่นฟางนก กลุ่มแชมพูสมุนไพร กลุ่มเปลือกส้มโอหวาน กลุ่มชัชนาทเชรามิก กลุ่มข้าวแตน และกลุ่มเครื่องปั้นดินเผา ที่มีความพร้อมในระบบการดูแลรักษา สถานที่ท่องเที่ยวของชุมชน

มาตรฐานด้านการบริการการท่องเที่ยว พบว่า ด้านความปลอดภัยในกลุ่มเกษตรและวิสาหกิจชุมชน มีความปลอดภัยในการท่องเที่ยวทุกกลุ่ม

ส่วนมาตรฐานด้านการรองรับนักท่องเที่ยวด้านที่พักกับร้านอาหารจะมีเพียงสวนพยุขงวัญที่มีการบริการที่พักและอาหารให้ในตัว ในกลุ่มอื่น ๆ ต้องอาศัยร้านอาหารในบริเวณข้างเคียงในการบริการอาหาร สำหรับสินค้าที่ให้บริการนั้นกลุ่มมะเจือพวงเสียบยอดและโรงเรียนชวานานัน ไม่มีสินค้าในการให้บริการ แต่มีวิธีการสาธิตขั้นตอนการทำสวนเกษตรโดยใช้ทฤษฎีแนวใหม่ในการทำเกษตร สำหรับกลุ่มเกษตรและกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มอื่นนั้นจะมีสินค้าของกลุ่มไว้บริการแก่นักท่องเที่ยว ด้านที่พักสวนพยุขงวัญมีที่พักรองรับ สำหรับกลุ่มเกษตรและวิสาหกิจชุมชนกลุ่มอื่นจะต้องใช้บริการโรงแรมที่อยู่บริเวณใกล้เคียง การนำเที่ยวนั้นจะมีผู้นำกลุ่มและ มัคคุเทศก์เยาวชนในการนำเที่ยว หรือเป็นชุมชนในท้องถิ่น ผู้นำนักท่องเที่ยวเข้าเยี่ยมชม ด้านบันเทิงกลุ่มเกษตรและวิสาหกิจชุมชน ทุกกลุ่มไม่มีสิ่งบันเทิง ด้านไอที สวนส้มโอลุงกลั่น กลุ่มน้ำพริก กลุ่มที่นอน กลุ่มร้อยลูกปัด กลุ่มน้ำปลาปลาสร้อย กลุ่มหุ่่นฟางนก กลุ่มแชมพูสมุนไพร เปลือกส้มโอหวาน ถั่วอบสมุนไพร กลุ่มชัชนาทเชรามิก กลุ่มข้าวแตน และกลุ่มเครื่องปั้นดินเผา สามารถเข้าถึงได้จากหลายเว็บไซต์ เพราะเป็นกลุ่มที่มีชื่อเสียงของตำบล จึงได้ลงรายละเอียดของกลุ่มและสินค้าไว้ ด้านการบริการขนส่ง กลุ่มเกษตรและกลุ่มวิสาหกิจชุมชนทุกกลุ่มไม่มีบริการขนส่ง

มาตรฐานด้านการตลาดท่องเที่ยว พบว่า ด้านการกำหนดแผนการท่องเที่ยว กลุ่มเกษตรและวิสาหกิจชุมชนไม่มีการกำหนดการท่องเที่ยว กิจกรรมการท่องเที่ยว ทุกกลุ่มสามารถพัฒนากิจกรรมและการสาธิตให้นักท่องเที่ยวเข้าร่วมได้ ในส่วนการโฆษณากลุ่มท่องเที่ยว สวนส้มโอ ลุงกลั่น กลุ่มน้ำพริกแม่คนแก้ว กลุ่มที่นอน กลุ่มร้อยลูกปัด กลุ่มน้ำปลาปลาสร้อย กลุ่มหุ่่นฟางนก กลุ่มแชมพูสมุนไพร กลุ่มเปลือกส้มโอหวาน กลุ่มถั่วอบสมุนไพร กลุ่มชัชนาทเชรามิก และกลุ่มข้าวแตน ได้มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์กลุ่ม

ความสำเร็จของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนอยู่ในระดับมากในด้าน การตลาด รายได้ กระบวนการกลุ่ม การบริหารจัดการ และภูมิปัญญาอยู่ในระดับปานกลาง ส่วนการผลิตในบ้านสมาชิก เครือข่ายกลุ่มและการประชุมกลุ่มอยู่ในระดับน้อยน้อย ส่วนกลุ่มที่ไม่ได้ประเมินเนื่องจากไม่มีการผลิตอย่างต่อเนื่อง

สำหรับการท่องเที่ยวเชิงเกษตรเป็นแปลงที่คัดเลือกโดยชุมชนว่าเป็นแปลงเกษตรดีเด่น และไม่ได้เป็นวิสาหกิจชุมชน แปลงเกษตรทั้ง 7 แปลงเป็นภูมิปัญญาทางการเกษตรด้าน นาข้าวสวนส้ม โอและผักสวนผสม แปลงเกษตรที่มีศักยภาพสูงที่สุดได้แก่ สวนพุงขั้วใหญ่ รองลงมาได้แก่ ส้มพวงฉัตร โรงเรียนชานา ส้มโกลูกกลิ้ง ส้มโอดม ส้มโอดมหวาน และมะเขือยาวเสียบยอด

การพัฒนางิจกรรมการท่องเที่ยว การจัดกิจกรรมการท่องเที่ยวคล้ายกัน เช่น การสาธิต การฝึกอบรม การร่วมกระบวนการผลิต การเยี่ยมชมผลิตภัณฑ์ การสั่งซื้อ และนำความรู้ไปขยายผล การผลิตและพัฒนาสอดคล้องกับงานวิจัยของ โสภณ บุญล้ำ (มมป.)รูปแบบกิจกรรมและเส้นทางท่องเที่ยวเชิงเกษตรของกลุ่มผู้ผลิตไข่เค็มไชยา ตำบลเสม็ด อำเภอไชยา จังหวัดสุราษฎร์ธานี ผลการวิจัยพบว่ากลุ่มผลิตไข่เค็มไชยาและภาคีที่เกี่ยวข้องนำเสนอรูปแบบกิจกรรมและเส้นทางท่องเที่ยว มีดังนี้ มีผู้นำเที่ยวที่มีความรู้ในแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร มีศูนย์ให้บริการนักท่องเที่ยว มีการสาธิต/แสดง/ให้นักท่องเที่ยวได้ชมการผลิตไข่เค็ม มีการบรรยายกรรมวิธีการผลิตไข่เค็มแบบดั้งเดิม พักค้างแรมและร่วมกิจกรรมวิถีชีวิตกับชุมชน เปิดโอกาสให้นักท่องเที่ยวได้ทดลองปฏิบัติด้วยตัวนักท่องเที่ยวเอง มีผลผลิตไข่เค็มให้นักท่องเที่ยวได้ชิมและจำหน่าย มีบริการอาหารที่ทำมาจากผลิตผลภายในกลุ่มผลิตไข่เค็มนั้น ๆ มีบอร์ดนิทรรศการแสดงกิจกรรมที่ชัดเจนครบถ้วน และมีการจัดแสดงประเพณีวัฒนธรรมท้องถิ่น

ข้อเสนอแนะ

จากผลการวิจัยและการอภิปรายผลดังกล่าวมาแล้ว คณะผู้วิจัยได้นำมาจัดทำเป็นข้อเสนอแนะที่ได้จากการวิจัยไว้เป็น 3 ระดับ ดังนี้

1. ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

1.1. จังหวัดชยันตควรกำหนดเป็นนโยบายให้เกษตรกรนำปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้ในการบริหารจัดการทางการเกษตรโดยมีหลักความพอเพียง ความมีเหตุผล ความมีภูมิคุ้มกัน การมีความรู้ และคุณธรรม ด้วยความขยันอดทน มุ่งมั่นเพื่อให้เกิดผลผลิตแบบพอเพียงและเพิ่มรายได้ให้กับตนเอง ชุมชน และจังหวัด

1.2. รัฐควรวางนโยบายสนับสนุนงบประมาณ บุคลากร วัสดุอุปกรณ์ ให้กับแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรและกลุ่มวิสาหกิจชุมชนตามแผนยุทธศาสตร์อย่างต่อเนื่อง

1.3. รัฐควรวางนโยบายสนับสนุนปัจจัยการผลิตรวมทั้งสาธารณูปโภคที่จำเป็น และแต่งตั้งคณะกรรมการประมวลผลแจ้งรายงานให้กับผู้ว่าราชการจังหวัดทราบเป็นระยะ

2. ข้อเสนอแนะสำหรับผู้ปฏิบัติ

2.1. ภาครัฐควรมีบทบาทในการพัฒนาสาธารณูปโภคเพื่อเชื่อมโยงแหล่งท่องเที่ยวที่มีศักยภาพเพื่อการรองรับนักท่องเที่ยว

2.2. ภาคเอกชนควรมีบทบาทในการดำเนินการจัดทำธุรกิจการท่องเที่ยว การจัดทำเส้นทางท่องเที่ยว การรองรับการท่องเที่ยว การตลาด และการบริการ สำหรับการท่องเที่ยวเชิงเกษตรและวิสาหกิจชุมชน

2.3. สถานที่ท่องเที่ยวทั้ง 14 กลุ่ม พัฒนาศักยภาพด้านการท่องเที่ยวตามองค์ประกอบ การเข้าถึงสถานที่ท่องเที่ยว การดึงดูดใจการท่องเที่ยว และพัฒนากิจกรรม เพื่อให้นักท่องเที่ยวมีส่วนร่วมกิจกรรม

2.4. หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยว ได้แก่ หอการค้า การท่องเที่ยวจังหวัด ประชาสัมพันธ์จังหวัด ศูนย์ท่องเที่ยวจังหวัด อุตสาหกรรมจังหวัด พัฒนาชุมชน และเกษตรจังหวัด และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรร่วมเครือข่าย ดำเนินการตามแผนยุทธศาสตร์และปรับปรุงแผนปฏิบัติการให้สอดคล้องกับผลวิจัย

2.5. สำนักงานการท่องเที่ยวและประชาสัมพันธ์จังหวัดควรจัดทำเส้นทางท่องเที่ยวเชื่อมโยงกันภายในจังหวัดและจังหวัดใกล้เคียงจากแหล่งท่องเที่ยวจากผลการวิจัย และประชาสัมพันธ์เส้นทางท่องเที่ยวดังกล่าว

3. ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษาวิจัยครั้งต่อไป

3.1. ควรขยายพื้นที่การวิจัยจาก 3 อำเภอเป็น 8 อำเภอ รวมทั้งตำบลต่าง ๆ ในเขตอำเภอเพื่อเชื่อมโยงแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรและวิสาหกิจชุมชนในจังหวัดชัยนาทและจังหวัดใกล้เคียง

3.2. ควรเพิ่มหัวข้อการวิจัยในด้านกิจกรรมวัฒนธรรมชุมชน และนำผลวิจัยมาเชื่อมโยงกับ การท่องเที่ยวเชิงประวัติศาสตร์ เชิงเกษตรและวิสาหกิจชุมชน

3.3. ควรวิจัยหาดัชนีชี้วัดศักยภาพของแหล่งท่องเที่ยวทั้งการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมเชิงประวัติศาสตร์ เชิงเกษตรและวิสาหกิจชุมชนเพื่อสะดวกในการประเมินไปในทางเดียวกัน

3.4. การวิจัยเชิงคุณภาพแบบผสานวิธีมีจำนวนกลุ่มตัวอย่างมากกว่า 21 กลุ่ม ควรลดจำนวนกลุ่มตัวอย่างลง เพื่อดำเนินการวิจัยเชิงลึกเฉพาะกลุ่มให้ได้ข้อมูลทันกับกำหนดเวลา

3.5. การวิจัยแบบชุดโครงการ 5 หัวข้อโดยบุคลากรที่อยู่คนละสังกัด ภาระงานสอนต่างกันและไม่สามารถจัดเวลาแบบบูรณาการได้สมบูรณ์ จึงควรเลือกวางทีมงานที่มีภาระงานตรงกันดำเนินการ

3.6. ควรวิจัยด้านสารชีวภาพการเกษตรในด้านชนิด ขนาดและวิธีการใช้เพื่อให้มีปริมาณเพียงพอทันต่อฤดูกาลและพัฒนาเชิงพาณิชย์

บรรณานุกรม

กรมการส่งเสริมการเกษตร .2551. การท่องเที่ยวเชิงเกษตร. [สืบค้นเมื่อ 19 มกราคม 2551]

<http://agrotourism.doae.go.th/2551>

การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย. 2538. นโยบายและแนวทางการพัฒนาการ

ท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์. จุลสารการท่องเที่ยว.

กรมปกครอง กระทรวงมหาดไทย(2550) รายงานสถิติจำนวนประชากร และบ้าน ทั่วประเทศ และ

รายจังหวัด [สืบค้นเมื่อ 9 พฤศจิกายน 2550]

http://www.dopa.go.th/xstat/p4918_01.html

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม. 2543. โครงการสนับสนุนการพัฒนาอุตสาหกรรมชนบท สอช. กรุงเทพฯ:

ศูนย์สารสนเทศ, กระทรวงอุตสาหกรรม.

กองส่งเสริมการวิจัย. 2547. สรุปผลการสัมมนาเรื่องการประเมินโครงการผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบลหนึ่ง

ผลิตภัณฑ์. กรุงเทพฯ: สำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ.

เกรียงไกร กันแก้ว. 2548. เครือข่ายวิสาหกิจชุมชนเพื่อความเข้มแข็งและยั่งยืนกรณีศึกษา: กลุ่มแม่บ้าน

เกษตรกรบ้านห้วยหลิม หมู่ที่ 9 (บ้านอุดมสุข) ตำบลมะบ้า กิ่งอำเภอทุ่งเขาหลวง จังหวัด

ร้อยเอ็ด. สำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา มหาวิทยาลัยราชภัฏร้อยเอ็ด

ณัฐกร สงคราม (2551) การท่องเที่ยวเชิงเกษตร [สืบค้นเมื่อ 3 กุมภาพันธ์ 2551]

http://www.kmitl.ac.th/agritech/nutthakorn/04090035_2202/multiweb/agrotour/profile.htm

ไทยตำบล. 2551. ข้อมูลตำบลจังหวัดชัยนาท. [สืบค้นเมื่อ 26 มีนาคม 2551]

<http://www.Thaitambon.com>, 2551

บุญเลิศ จิตตั้งวัฒนา. 2542. การวางแผนพัฒนาการท่องเที่ยวแบบยั่งยืน. (อัครสำเนา)

ปกครองจังหวัดชัยนาท. 2549. รายงานสถิติจำนวนประชากรแยกรายเทศบาล/อำเภอ/กิ่งอำเภอ

ธันวาคม 2549. [www.dopa.go.th/xstat/p4918_01.html\(2550\)9/11/2550](http://www.dopa.go.th/xstat/p4918_01.html(2550)9/11/2550)

ประจักษ์ ทรัพย์อุดม .2551. แนวทางการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ด้วย Competency [26 มีนาคม 2551]

<http://www.mea.or.th/internet/hdd/4.doc>

พวงผกา แก้วกรม. 2550. การศึกษาผลกระทบจากการทำเกษตรกรรมโดยใช้สารเคมีในระบบนิเวศเกษตรกรรมในจังหวัดเพชรบูรณ์. คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

นงเยาว์ จิตตะปุตตะ. 2549. กลยุทธ์ในการส่งเสริมการตลาดกับสถานการณ์การท่องเที่ยวไทย.

วารสารสุขโขทัยธรรมมาธิราช ปีที่ 19, ฉบับที่ 2 (ก.ค.-ธ.ค. 2549), หน้า 47-59

นพมาศ พูลเจริญศิลป์ .2550 .กระบวนการผลิตสินค้าสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ กรณีศึกษาประเภทผลิตภัณฑ์เชื่อมโยงในภาคกลาง . วิทยานิพนธ์ คหกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

นิมิตร โกมลานนท์. 2547. การพัฒนาศักยภาพของกลุ่มเกษตรกรในการจัดการการท่องเที่ยว

เกษตร ตำบลข้างกลาง กิ่งอำเภอข้างกลาง จังหวัดนครศรีธรรมราช. วิทยานิพนธ์ ปริญญาโท ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี.

นรินาม.2551.การท่องเที่ยวคืออะไร. [สืบค้นเมื่อ 22 กุมภาพันธ์ 2551]

<http://dit.dru.ac.th/home/023/travel/>

มาลี ดอกไม้แดง. 2542. ศาสน์และศิลปภูมิปัญญาพื้นถิ่นเมืองอ่างทอง. กรุงเทพฯ: คอมแพคพริ้นท์ จำกัด.

-----, 2542. สองมือชาวนาภูมิปัญญาคนชัยนาท. กรุงเทพฯ: คอมแพคพริ้นท์ จำกัด.

เย็นฤดี สุปะมา. 2546. กระบวนการและปัจจัยที่มีผลต่อการขยายผลวิธีจัดการศัตรูพืชแบบ

ผสมผสานโดยเกษตรกร : กรณีศึกษาโรงเรียนบ้านเกษตรกรบ้านหลั่น ตำบลท่าฉนวน อำเภอ
มโนรมย์ จังหวัดชัยนาท. ปรินญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต(การจัดการทรัพยากร) สาขาการ
จัดการทรัพยากร โครงการสหวิทยาการระดับบัณฑิตศึกษา

รำไพพรรณ แก้วสุริยะ. 2547. การท่องเที่ยวเชิงนิเวศและการท่องเที่ยวอย่างยั่งยืน.

การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย. (อัคราเสนา)

_____ .2551. การท่องเที่ยวเชิงเกษตร. [สืบค้นเมื่อ 2 กุมภาพันธ์ 2551]

<http://www.trekkingthai.com/cgi-bin/webboard/print.pl?content=0394&board=travel> 2551

สุชีรา ปลั่งประเสริฐ .2551. ชีตความสามารถและแนวทางการพัฒนาการตลาดของสินค้าหนึ่งตำบล
หนึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทผลิตภัณฑ์สมุนไพรใน 4 จังหวัดของพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
ตอนล่าง วิทยานิพนธ์ปริญญาโท มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี

สุรพล กาญจนะจิตรา. 2527. ระเบียบวิธีวิจัยทางสังคมศาสตร์. กรมการพัฒนาชุมชน : กรุงเทพฯ

สถาพร ถาวรธิวาสน์. 2548. ประสบการณ์การเรียนรู้ของชุมชนในการพัฒนาธุรกิจขนาดย่อม:
กรณีศึกษาเปรียบเทียบ 4 กลุ่มธุรกิจชุมชนในภาคกลาง. วิทยานิพนธ์ดุขฎิบัณฑิต,
มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

สถาบันพัฒนาการท่องเที่ยวเพื่อการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม. 2548. โครงการสัมมนาเพื่อการ
วางแผนยุทธศาสตร์ในการพัฒนาการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์แบบบูรณาการอย่าง
ยั่งยืนในจังหวัดระนอง. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.

สำนักงานการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย. 2547-2551. ยุทธศาสตร์การท่องเที่ยว. กรุงเทพฯ.

สำนักงานการท่องเที่ยวและกีฬา .2551. โครงการสานสัมพันธ์เครือข่ายชุมชน เพื่อการท่องเที่ยวที่ยั่งยืน
[สืบค้นเมื่อ 18 มกราคม 2551] <http://www.greenzonethailand.com/index.php?lay>

=show&ac= article&Id=131866&Ntype=4

สำนักงานเกษตรจังหวัดชัยนาท .2548 .แผนพัฒนาจังหวัด 4 ปี. จังหวัดชัยนาท

สำนักงานจังหวัดชัยนาท .2550. แผนพัฒนาจังหวัด 4 ปี. จังหวัดชัยนาท

สำนักงานเลขาธิการคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน. 2550. รายงานสรุปรายละเอียดชนิดสินค้า/บริการของวิสาหกิจชุมชน/เครือข่ายวิสาหกิจชุมชนที่อนุมัติแล้ว6/11/2550. ชัยนาท : กรมส่งเสริมการเกษตร

สำนักงานสหกรณ์จังหวัดชัยนาท. 2551. ความหมายของวิสาหกิจชุมชน. [สืบค้นเมื่อ 2 มีนาคม 2551]
http://www.chainat.go.th/sub/cpd/coop_data/coop_015.htm#

โสภณ บุญดำ. มมป. รูปแบบกิจกรรมและเส้นทางท่องเที่ยวเชิงเกษตรของกลุ่มผู้ผลิตไข่เค็มไชยา ตำบลเลม็ด อำเภอไชยา จังหวัดสุราษฎร์ธานี (ออนไลน์) <http://www.rajabhatwijai.sru.ac.th/upload/%E0%B8%9C%E0%B8%A8.%E0%B9%82%E0%B8%AA%E0%B8%A0%E0%B8%93%20%E0%B8%9A%E0%B8%B8%E0%B8%8D%E0%B8%A5%E0%B9%89%E0%B8%B3.doc> [สืบค้นเมื่อ 1 พฤศจิกายน 2552]

อัศวิน แสงพิบูล. 2551. การท่องเที่ยวเชิงเกษตร. [สืบค้นเมื่อ 19 กุมภาพันธ์ 2551]
http://conservation.forest.ku.ac.th/ecotourdb/Cgi-bin/ARTICLE/tour_agro.asp

อารีรัตน์ ภาคพิขเจริญ .2548. ชีตความสามารถในการรองรับของแหล่งท่องเที่ยวเชิงนิเวศโดยชุมชน กรณีศึกษา หมู่บ้านท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์บ้านทรงไทย จังหวัดสมุทรสงคราม ปริญญา นิพนธ์ การจัดการทรัพยากร โครงการสหวิทยาการระดับบัณฑิตศึกษา

อุไรพรรณ ปรางอุดมทรัพย์ .2544. ศักยภาพของชุมชนท้องถิ่นในการจัดการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์: กรณีศึกษาชุมชนบ้านทุ่งสูง จังหวัดกระบี่. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท การจัดการทรัพยากร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

Collier, Alan and Harraway, Sue. 1975. *The New Zealand Tourism Industry*.
 Auckland: Longman, 1995.

กลุ่มสัมภาษณ์

- กัญญาภัทร สุภอม. 2551. พัฒนาการอำเภอวัดสิงห์ จังหวัดชัยนาท. สัมภาษณ์.
- กลิ่น เหมือนกลุคและทองเลียบ เหมือนกลุค. กลุ่มส้มโอมะขามเฒ่า. 2551. สัมภาษณ์.
- ฉลวย ทามา. 2551. กลุ่มที่นอนธรรมามูล. สัมภาษณ์.
- เฉลียว น้อยแสง. 2551. สัมภาษณ์.
- ชดิษฐ์ชาห์ สุจนาค. 2551. กลุ่มเซรามิกท่าระบาด. สัมภาษณ์.
- ชูทิศ คำพันธ์. 2551. กลุ่มถั่วอบสมุนไพร. สัมภาษณ์.
- ดวงพร เพชรวงษ์. 2551. กลุ่มเปลือกส้มโอสามรส. สัมภาษณ์.
- นกแก้ว จันทสาย. 2551. กลุ่มน้ำพริกเผา. สัมภาษณ์.
- นฤมิตร เชี่ยวชาญ. 2551. กลุ่มชัยนาทเซรามิก. สัมภาษณ์.
- นิรันดร ชวนคิดและสัญญา ชวนคิด. 2551. กลุ่มหุ่นฟางนก. สัมภาษณ์.
- บุญช่วย วันเดช. 2551. กลุ่มร้อยลูกปัด. สัมภาษณ์.
- บุญสม ชัยเจริญและสุมาลี ชัยเจริญ. 2551. กลุ่มน้ำปลาตราเขื่อนเจ้าพระยา. สัมภาษณ์.
- บุษบา โภชนา. 2551. นักวิชาการสำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดชัยนาท. สัมภาษณ์.
- ปาน เอี่ยมสุภา. 2551. กลุ่มขนมสมุนไพร. สัมภาษณ์.
- ประสาธ จอนพงษ์. 2551. กลุ่มสวนผักมะเขือยาวเสียบยอด. สัมภาษณ์.
- พยุง สงพูล. 2551. สวนเศรษฐกิจพอเพียง. สัมภาษณ์.
- มลวิภา บุญมาก. 2551. พัฒนาการอำเภอเมือง จังหวัดชัยนาท. สัมภาษณ์.
- ศรีสุดา ศรีสุวรรณ. 2551. พัฒนาการอำเภอเมือง จังหวัดชัยนาท. สัมภาษณ์.
- สมใจ อยู่ชู. 2551. กลุ่มกล้วยม้วน. สัมภาษณ์.
- สำเนาวิ มาตำราญ. 2551. กลุ่มข้าวแตน. สัมภาษณ์.
- สำฤทธิ์ เกิดแก้วและจรรยา ชาแสง. 2551. กลุ่มปลาอย่าง. สัมภาษณ์.
- เสรี กล้าน้อยและอารักษ์ แต่งฉ่ำ. 2551. สวนส้มพวงฉัตร. สัมภาษณ์.
- แหวน เอี่ยมฉ่ำ. 2551. กลุ่มส้มโอวัดพระแก้ว. สัมภาษณ์.

ภาคผนวก ก

ผลการวิจัยเชิงคุณภาพโดยการสัมภาษณ์

1. ข้อมูลแปลงเกษตร

การพัฒนาศักยภาพในการท่องเที่ยว

การพัฒนาขีดความสามารถในการท่องเที่ยวของสวนส้มโอตำบลมะขามเฒ่า

ด้านการเกษตร สวนส้มโอได้พัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ จนได้รับการคัดสรรเป็นหนึ่งในผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบล การพัฒนาการผลิตมีการศึกษาเทคนิคการปลูกส้มโอการดูแลตกแต่งและการเก็บผลผลิต ทดลองการดูแลศัตรูพืชและปุ๋ยชีวภาพรวมทั้งการทดลองห่อผลส้มด้วยเชลลูโลสชนิดพิเศษ จนประสบความสำเร็จในการเพิ่มน้ำหนักส้มและคุณภาพผิวส้มเนียน

การพัฒนาไม้ผลอื่นเพื่อเป็นทางเลือกของผู้ซื้อ

การจัดตั้งศูนย์เรียนรู้การปลูกและดูแลรักษาส้มโอเพื่อการฝึกอบรมและศึกษาดูงาน

สามารถสาธิตการปลูก การขยายพันธุ์ และการดูแลรักษาต้นส้มโอ

ความพร้อมในการท่องเที่ยว

สามารถเข้าเยี่ยมชมสวนได้ครั้งละ 15 คน เนื่องจากมีศูนย์การเรียนรู้บรรยายและสาธิตการปลูก ดูแล บำรุงรักษาและการเก็บผลผลิตโดยโทรศัพท์ที่หมายเลข 089-9074990 เยี่ยมศูนย์เรียนรู้ส้มโอลูกกลิ้ง เหมือนกรูด จากอำเภอเมืองถึงอำเภอวัดสิงห์ 15 กิโลเมตร เข้ากราบไหว้ หลวงปู่สุขวัดปากคลองมะขามเฒ่า แล้วเดินทางต่อไปอีก 5 กิโลเมตร ถึงสวนส้มโอ ดังข้อมูลศักยภาพของสวนส้ม

สวนส้มโอลูกกลิ้ง

ชื่อ นายกลั่น เหมือนกรูด นางทองเลียบ เหมือนกรูด

ที่อยู่ 185 หมู่ 10 ตำบลมะขามเฒ่า อำเภอวัดสิงห์ จังหวัดชัยนาท โทร. 089-9074990

ภาพภาคผนวกที่ 1 ศักยภาพสวนส้มโอลูกกลิ้ง



ความเป็นมา เมื่อก่อนที่น้ำท่วม เกษตรอำเภอก็ช่วย ไปเอาพันธุ์มาให้ใหม่ ไม่ต้องซื้อ พันธุ์ที่เอามากีก็เป็นพันธุ์แท้ เขาบอกว่ามาจากต้นตำรับ แถวนีเขาเรียกว่าคลองมอญ มันเป็นเกาะ แม่น้ำล้อมรอบใกล้กันมีเขื่อนพลเทพ นับว่าแหล่งน้ำเพียงพอ

ตำบลมะขามเต่าเดิมมีที่ดินทั้งหมด 170 ไร่ ทำสวนส้มโอ กลิ่น เหมือนกรุดสวนเดียว เดิมเป็นชานาทำนา 20 ไร่ ได้ข้าว 3-4 เกียนหน้าแล้งปลูกหอมแดง สลับมะเขือแดงกวาทอง เลี่ยม 2551 เล่าว่า “ลูกกลิ่น ปลูกข้าวนาปรังคนแรกเมื่อ 40 ปีที่แล้วเพราะใกล้น้ำ ศัตรูข้าวคือ หนอนชอร์ตได้ครั้งละ 20 กิโลกรัม นอกจากนี้ยังทำข้าวโพดฤดูหนึ่งได้ 1,000 บาท”

ปี 2531 เริ่มต้นปลูก 300 ต้น

ปี 2538 น้ำท่วมเหลือ 20 ต้น

ปี 2549 ลงใหม่ 400 ต้น

กระบวนการผลิตและพัฒนา

การปลูก

ควรขุดหลุมฝังรากโดยไม่ได้จัดรากให้กระจายก่อนกลบดิน พบว่าระยะต่อมา ส้มโอ เหลืองร่วงหล่น ทำสวนส้มโอ 12 ปี พบปัญหาดังกล่าวมีคนขายเคมีเกษตรมาขายสารเคมี อ้างเป็น โรควงช้าง ลุงบอก “โรค จอบกับขวน คือ ขูด และฟันทิ้ง” แล้วจึงขูดดู ปรากฏรากชี้ไปทิศทางเดียวกันบางส่วนรากกดทับเบียดกัน ไม่กระจายรอบทุกทิศทาง กิ่งพันธุ์ตอนที่จะปลูกจะ อยู่ในถุง ขำ รากไม่เป็นระเบียบ เมื่อนำมาปลูกต้องวางแกนกิ่งส้มโอลงในแนวตรงและตั้งราก ให้แยกจากกันรอบต้น ภายในสองสัปดาห์จะแตกใบเร็ว ถ้าไม่จัดระเบียบปลูกโดยปล่อยให้ ราก ทับกัน ท่อน้ำเลี้ยงก็จะ ทับกัน เวลาให้อาหารรอบต้น รากจะดูดอาหารได้น้อยกว่าปกติ

“เมื่อก่อนนี้เขาทำกันไม่ได้ทำแล้วตายหมด เพราะเขาขุดหลุมลึกแล้วฝังดินลงไปแล้ว ส้มโอจะตาย แล้วน้ำก็ขังหลุมเน่า เขาไม่ค้ำก็ตายหมด ดากินเลยแนะนำให้พูนดินก่อนแล้วขูด ลงไปนิดหนึ่งแล้ววางดินลงไป ก็ทำได้ดีกัน ถึงได้ขยายออกไป เมื่อก่อนทำกันแล้วตาย ที่นี้ทาง อำเภอซื้อกิ่งพันธุ์มา นายอำเภอก็เรียกดากินไปสาธิตให้ดูที่อำเภอ เมื่อก่อนแจกมาเท่าไรก็ตาย หมด”

ตอนนี้มีทั้งหมด 22 ไร่ การศึกษาดูงาน เคยไปดูงานที่นครปฐม เมื่อตอนแรก ๆ มี เจ้าหน้าที่การเกษตรพาไป ได้พันธุ์ข้าวหอมมาปลูก โดยไม่รู้วิธี เพราะไม่มีการสาธิตให้ดู ไป ศึกษาดูงานกัน แต่ที่ทำได้มีแต่ดากินคนเดียว ที่อำเภอวัดสิงห์ปลูกแล้วตายหมด ปัจจุบันตายหมด เพราะน้ำท่วมปี 2538

ปุ๋ย เริ่มแรกใช้ฟอส ชื่อสามัญไม่ทราบ จิตตอนออกลูก

ต้นทุเรียน นำมูลค้างคาวมาจากเขาอุ อำเภอนองมะโมง และเขาหน่อ จังหวัดนครสวรรค์ กิโลกรัมละ 140-400 บาท อัตราที่ใช้ ไร่ละ 6 ตัน ปุ๋ยขี้ไก่ 1,700 บาท ต่อไร่ ทุเรียนใช้ 6 ตัน ปุ๋ยเสริมให้ลูกโต 15-15-15 หรือ 16-16-16 ปีละ 10 ลูก ช่วงลูกโตอีก 5 ลูก ช่วงทำยใช้ 8-24-24 ปีละ 7 ลูก เพิ่มสังกะสี และโพแทสเซียม

ปุ๋ย จะใช้ชีวภาพใช้เฉพาะขี้ค้างคาวกับขี้ไก่ ปุ๋ยชีวภาพชนิดนี้เหมาะกับมะนาวรสชาติทำให้ได้รสดี แต่ถ้าเอามาใช้กับส้มโอรสชาติจะเปลี่ยนไป ทำให้ส้มโอออกรสขม การใช้ปุ๋ยขี้ไก่ต้องนำมาหมักไว้จนกว่าสารประกอบในขี้ไก่จะสลายตัวทิ้งไว้ประมาณ 2-3 เดือน เวลาสั่งซื้อครั้งละหนึ่งรถ 10 ล้อ รถละ 1,700 บาทใช้ได้ถึง 1 ปี ต้อง การทิ้งไว้ให้สลายตัวก่อนนำมาใส่โคนต้นส้มโอ นำมาใส่ทันทีไม่ได้ จะเกิดความร้อนเป็นเหตุให้ต้นส้มโอตาย

ยาปราบศัตรูพืช

ยาอะบาแมกติน ยาฆ่าหนอนซอนไบ ยาโอโม้ ฆ่าเพลี้ยไฟ ไรแดง การฉีดยาต้องระวัง 3 อย่าง คุทิศทางลม ฉีดตัดทางลม และมีอุปกรณ์ปิดใบหน้าจมูก ช่วงเวลาที่ศัตรูพืชชุก คือ พฤษภาคม มากที่สุด หน้าแล้งออกดอกแล้วไม่เป็นไร ใช้ฉีดพวกไร พวกหนอนเจาะดอก เดิมไม่มีศูนย์ไบโอเพราะสมัยก่อนไม่มีการส่งเสริมเกษตรชีวภาพ

จะฉีดพอสเมื่อเริ่มออกดอก ช่วงเริ่มต้นใหม่ศัตรูพืชน้อย ฉีดนานาน ๆ ครั้ง ประมาณ 1 เดือนต่อครั้ง ตอนนี้ศัตรูพืชมามากขึ้น เช่น หนอนซอนไบ ต้องใช้ยาอะบา

เข้ากลุ่มชมรมสวนส้มโอขาวแตงกวา แต่ไม่ค่อยช่วยเรื่องการตลาด ความรู้ได้จาก ดร. อำไพวรรณ จากมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์มาให้ความรู้เรื่องการตัดแต่งกิ่ง ปุ๋ย ยาไม่ได้แนะนำ แต่บอกว่าใช้ได้ ตามระยะเวลา

ส้มโอปีส้มทวาย

เริ่มเก็บตั้งแต่ก่อนงานส้มโอจังหวัดชัยนาท และเริ่มออกผลผลิตมากช่วงงานส้มโอเมื่อเดือนสิงหาคมและ กันยายน จะออกมาประมาณ 2 เดือน ต่อจากนั้นจะเป็นส้มโอทวาย ช่วงที่แก่มาก จะเก็บทุกวัน การเก็บก็แล้วแต่จะมีผู้สั่งมาซื้อ เก็บวันละ 300 ลูก – 500 ลูก ถ้าไม่มีการสั่งซื้อก็ไม่เก็บ เวลาเก็บจะต้องดูว่าลูกไหนแก่ที่สุดแล้วเก็บก่อน ส้มโอที่แก่จัดแล้วต้องเก็บ ลูกแก่ไม่พร้อมกัน เนื่องจากเวลาออกดอกไม่ได้ออกวันเดียวทยอยออกหลายวัน ส้มโอจึงแก่ไม่เท่ากัน ส้มโอแก่จัดถ้าไม่เก็บเนื้อส้มโอจะเป็นหัวข้าวสาร ส้มโออ่อนไปก็เก็บไม่ได้เพราะจะมีรสขม ถ้าไม่มีใครมารับก็ต้องตัดไว้ ส้มโออยู่ได้เป็นเดือน ๆ ถ้าไม่ซำ ก็จะไม่เสีย

เวลาตัดส้มโอจะจ้างไม่ได้เพราะเดี๋ยวพลาด ตัดไม่ถูก ตัดอ่อนบ้างแก่บ้าง เจ้าของสวนตัดเองคนเดียว โดยใช้กรรไกรสอยหนีบติดลงมา แล้วคนงานก็จะคอยรับเอามากองไว้ คนงานมี 1 คน

ช่วงที่ออกมากอีกที่ช่วงสงกรานต์ ที่สวนใหม่จะออกมากกว่าสวนเก่า สวนเก่า ก็จะออกสม่ำเสมอ ออกมากช่วงสงกรานต์ ตัดแต่งเมื่อเก็บลูกแล้วเมื่องานส้มโอ ก็จะเริ่มแต่งกิ่ง แต่งกิ่งประมาณ 1 เดือน

การเก็บผลปีที่สี่ทยอยออกผล ต้นละ 100 ผล เอาไว้เพียง 60 ผลไม่ให้ต้นโทรม ขาย กิโลกรัมละ 25 บาทส่ง 20 บาท

การแต่งกิ่ง

แต่งกิ่งให้โปร่ง ไม่ต้องเสียคายกิ่งตัดแต่งหลังวันส้มโอเดือน กันยายน 1 เดือน ความโปร่งช่วยให้แสงแดดส่องถึง มาเชื้อโรคได้ ต้นหนึ่งให้ผลผลิตสูงสุด 300 ลูก ต้องเสริมปุ๋ยมาก ถ้าไม่เคยปลิดออก ในช่วง 6 ปีแรกอย่าให้เกิน 100 ลูก จะเกิดอันตรายกับต้นส้มโอโทรม ใบกลม เหลือง และร่วง การตัดส้มโอเก็บผลผลิตต้องใช้ทักษะการเลือก และอาจตัดส้มโอไม่ถูกวิธี การตัดแต่งจะเริ่มเมื่อเก็บลูกหมดครุ่น เช่น หลังงานวันส้มโอ จะเริ่มตัดแต่งกิ่ง ใช้เวลา ประมาณ 1 เดือน

การพัฒนา

เทคนิคการใช้ถุงหุ้มผลเป็นการทดลองใช้ถุงเส้นใยชนิดหนึ่งของประเทศไต้หวัน ผลการทดลองทำให้ ผิวส้มโอ เรียบละเอียด นวลสวย ส่วนรสชาติไม่แตกต่างกัน แต่น้ำหนักเพิ่มขึ้น 300 กรัม ราคาถุงละ 25-30 บาท ใช้ได้ 2 รอบ

พัฒนาไม้ผลอื่น เช่น มะม่วง 3 ไร่ มะปราง เอากิ่งพันธุ์นครนายกเพาะต้นตอมะปรางป่าหา กินเก่ง ทดลองมานาน 9 ปี ให้ลูกสาวลงทุนพ่อดูแล 4 ไร่ ระยะเวลา 2 ปี ออกลูก เอาไว้ 2% 12 ลูกต่อน้ำหนัก 1 กิโลกรัม ปีต่อไป 16 ลูกต่อกิโลกรัม ปีที่ 5-6 มากขึ้นผลผลิต 20 ต้น ต่อ 1 ต้น 4 ไร่ 120 ต้น

สร้างศูนย์เรียนรู้ เผยแพร่ความรู้ มี อาจารย์จาก คณะเกษตรมหาวิทัยส้มโอ

การตลาด ราคาสั่งซื้อกิโลกรัมละ 25 บาท ขายส่งกิโลกรัมละ 20 บาทปีหนึ่งได้ ผลผลิต 35 ต้น มีรายได้ประมาณ 5-6 แสนบาท ช่วงส้มโออายุ 5-8 ปีรายได้ปีละ 8 แสนบาท ปัญหาชาวนาเลิกทำนามาเรียนทำส้มโอจนผลผลิตล้นตลาดราคาตก แต่หากรักษาคุณภาพไว้ได้ก็อยู่ได้

การศึกษาดูงาน ไปดูงานหลายแห่ง สมุทรสงคราม วัดสิงห์

เครือข่าย นายวินัย จำกล้าเป็นประธานชมรม สวนส้มโอ เจ้าของสวนปัญญาพร ปัจจุบันมีการเผยแพร่ความรู้ ร่วมกับอาจารย์มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ มาร่วมทดลอง เดิมทดลองเอง เรียนรู้จากการทดลอง จนมีคนมาดูงานจาก กำแพงเพชร จันทบุรี สมุทรสงคราม สุโขทัย เชียงใหม่

จุดแข็ง มีทักษะในการทำสวนส้มโอคนแรกของตำบลจากการทำนา

เป็นศูนย์เรียนรู้และวิจัยเรื่องส้มโอ พัฒนาผลไม้อื่นได้ผล

จุดอ่อน การรวมกลุ่มเป็นเพียงสมาชิกชมรม พื้นที่น้ำท่วมและยังใช้สารเคมี

4. กลยุทธ์ สร้างเครือข่ายศูนย์เรียนรู้การพัฒนาคุณภาพส้มโอ การลดต้นทุนในการผลิต การใช้สารชีวภาพเพื่อลดสารเคมี

5. กิจกรรมการท่องเที่ยว เยี่ยมชมสวน ฟังคำบรรยายการปลูก การขยายพันธุ์ และการดูแลรักษา ชมการสาธิตและฝึกปฏิบัติการทาบกิ่งพันธุ์ ชื่อผลไม้โดยสาธิตการเลือกส้มโอที่มีคุณภาพ

การพัฒนาศักยภาพในการท่องเที่ยวเชิงเกษตร

การพัฒนาขีดความสามารถในการท่องเที่ยวของสวนผักผสมผสาน

กลุ่มมีการพัฒนางานเพาะปลูกผักแบบสวนผสมผสาน ประสบความสำเร็จในการแก้ปัญหาโรคต้นมะเขือยาวต้นเหี่ยว โดยการเสียบยอดมะเขือยาวกับต้นตอมะเขือพวงสามารถเพิ่มผลผลิตได้ 20-50 ต้น ในพื้นที่ 6 ไร่ นอกนั้นเป็นผักอย่างอื่น

ความพร้อมในการท่องเที่ยว สามารถเยี่ยมชมการสาธิตการเสียบยอดมะเขือ ชมสวนผักแบบผสมผสาน ตามฤดูกาลการผลิต

มะเขือพวงเสียบยอด

ชื่อ ประสาท จอนพงษ์

ที่อยู่ 271 หมู่ 4 ตำบลธรรมามูล อำเภอเมืองชัยนาท จังหวัดชัยนาท โทร. 086-5206048

ความเป็นมา

เดิมคุณประสาท จอนพงษ์เป็นชาวนา จบการศึกษาชั้นประถมปีที่ 6 อาชีพเสริมเป็นช่างยนต์ พัฒนาจากการทำนาแบ่งนามาทำสวนผักเพื่อเพิ่มรายได้จากการทำนา พบว่ามีรายได้ดีกว่าทำนาจึงเริ่มทำสวนกับภรรยาชื่อ คุณฉลวย จอนพงษ์ เริ่ม 4 ไร่ จากนั้นจึงขยายไปรวมกลุ่มกับญาติพี่น้องซึ่งยังลำบากได้น้อย รวมกลุ่มกัน 8 ครอบครัวปลูกผักโดยเช่าที่ดินวัด 22 ไร่ ที่ดินเป็นป่ารกกลายเป็น แปลงผักปลูกหมุนเวียนตลอดปี ผักที่ปลูกได้แก่ มะระจีน มะเขือยาว ทำสวนมาเป็นระยะเวลา 6 ปี ในกลุ่มพี่น้องมีการแบ่งหน้าที่กันเช่น การดูแลเรื่องปุ๋ย การจัดการแปลงผัก บัญชี การเงิน บัญชีเงินฝาก เงินปันผลทุกสิ้นปี จ่ายค่าตอบแทนทุกวันที่ 15 ของเดือน การทำงานเป็นกลุ่มเครือญาติเป็นการทำงานแบบให้ความไว้วางใจกัน หากมีปัญหาการผลิตหรือการตลาดผลตอบแทนน้อยลงสามารถประชุมชี้แจงกันให้เข้าใจได้ง่าย หากเป็นคนนอกอาจมีปัญหารื่องผลประโยชน์

เหตุผลในการเลือกทำสวนผัก

การเลือกชนิดผัก ควรเลือกผักที่เหมาะสมกับพื้นที่ และความต้องการของตลาด คุณประสาทเลือกผักประเภทมะระและมะเขือยาวเนื่องจากมีน้ำหนักราคาดี ดังเช่นมะเขือยาวได้ราคาเฉลี่ย

8-10 บาทต่อกิโลกรัม ขึ้นอยู่กับคุณภาพนอกจากนี้ยังเป็นพืชอายุยืนถึง 6 เดือนสามารถทยอยเก็บผลผลิตได้ตลอดฤดูกาลผลิต การตลาดมีความต้องการตลอดปี ส่วนมะระจีนเป็นพืชที่ต้องแก้ปัญหาตลอดเวลา อาศัยความขยันอดทนต้องตื่นมาเก็บผลผลิตตอนตี 2 ใช้ไฟส่องเก็บผลบรรจุถุงส่งตลาดสี่มุมเมืองโดยหน้าที่ภรรยาและพี่เขย

ขั้นตอนปลูกมะเขือยาวเสียบยอด

ใช้ประสบการณ์ การคิดค้นคว้าจากการอ่านตำราและลงมือปฏิบัติ การปลูกมะเขือยาวมักประสบปัญหาโรคเหี่ยวผลผลิตลดลงกว่าครึ่งไม่สามารถเก็บผลผลิตได้ พบว่าในต่างประเทศป้องกันโรคเหี่ยวโดยการเสียบยอดกับต้นตอที่มีความทนทานต่อโรคที่เกิดจากดิน การปรึกษาจากเอกชนและนักวิชาการแล้วจึงเริ่มลงมือทดลองเดิมปลูก 4 ไร่เกิดปัญหาโรคเหี่ยวทยอยเหี่ยวทุกวันวันละ 20-30 ต้นจนหมดแปลง การทดลองเริ่มทำ 30 ต้นแบ่งให้เพื่อนบ้านไปปลูกเอาไว้ออง 6 ต้นปรากฏผลการทดลองได้ผลดี ผลผลิตเป็นที่พอใจจึงขยายงานโดยเฉพาะมะเขือพวงต้นตอนำมาเสียบยอดด้วยมะเขือยาวลูกผสมพันธุ์โทมาฮ็อก จำนวน 3,000 ต้น ได้ผล 70 %

ขั้นตอนการเสียบยอด

1. เตรียมเพาะเมล็ดมะเขือพวงสำหรับเป็นต้นตอ(root stock) โดยหว่านเมล็ดลงแปลงเนื่องจากเมล็ดมะเขือพวงจะงอกช้ากว่ามะเขือยาว
2. เมื่อต้นกล้ามะเขือพวงที่มีใบจริงประมาณ 4-5 ใบ หว่านเมล็ดมะเขือยาวที่จะทำเป็นยอดพันธุ์(scion) ในถาดหลุมพลาสติก
3. เมื่อได้ต้นกล้ามะเขือยาวมีใบจริง 2-3 ใบพร้อมที่จะทำการเสียบยอดได้แล้วให้คัดเลือก ต้นที่สมบูรณ์ขนาดลำต้นใกล้เคียงกัน ตัดเหนือโคนต้นขึ้นไปประมาณ 2-3 เซนติเมตรทำเป็น ลิ่มขนาดพอเหมาะ
4. ใช้มีดคม ๆ ตัดลำต้นของมะเขือพวง แล้วผ่ากลางนำยอดมะเขือยาวเสียบเข้าด้วยกัน
5. ใช้ก๊ิบไม้ไผ่หนีบไว้ให้แน่นหรือก๊ิบหนีบสำเร็จรูปก็ได้ราคาตัวละ 3 บาทใช้ไม้ไผ่ตัดแปลง
6. คลุมด้วยพลาสติกใสทิ้งไว้ประมาณ 2 สัปดาห์ ถ้ามียอดแตกใบเขียวแสดงว่าติดแล้วให้เปิดพลาสติกคลุมออก
7. ย้ายต้นกล้าเสียบยอด(grafting) ใส่ถุงดำเพื่อเลี้ยงให้ต้นแข็งแรงจึงย้ายปลูกลงแปลงต่อไป สภาพต้นจะแข็งแรงไม่พบโรคเหี่ยวระยะชิด 80/80 ซม. ให้ผลผลิตคกน้ำหนักมาก

ภาพภาคผนวกที่ 2 แสดงขั้นตอนการผลิตมะเขือยาวเสียบยอด



“บางคนเขามองว่าทำไมผมทำเรื่องง่ายให้เป็นเรื่องยาก ย้ายต้นกล้าปลูกก็จบ แต่วันนี้เขาต้องหันกลับมามองแล้ว เพราะถ้าต้นมะเขือยาวที่เขาปลูกค่อย ๆ ททยอยเหี่ยวทุกวัน ๆ หมายถึงความเสี่ยงเกิดขึ้นแล้ว ผลผลิตก็ตกลงด้วย แล้วจะเสี่ยงไปทำไม วันนี้ผมทำเสียบยอด ผมพบแล้วว่ามันมีโอกาสจริงเพราะช่วยแก้ปัญหาให้เราได้ ผมทำเพราะความอยู่รอดของผม ไม่ได้มองแค่การค้าหรือการตลาด เพราะโรคเหี่ยวในมะเขือนี้ถ้าใครเอาชนะได้ก็อยู่รอดได้เพราะเชื่อมั่นมาได้หลายทาง ทั้งที่อยู่ในด้านไปทางน้ำ ติดมากับเมล็ด ถ้าเป็นโรคแล้วต้องเว้นพื้นที่นานถึง 3 ปี แล้วเราเป็นชาวสวนระดับนี้จะไปหาพื้นที่ใหม่ได้ที่ไหน แต่เทคนิคนี้สามารถที่จะปลูกซ้ำพื้นที่เดิมได้อีกที่ผมได้ลองทำมาแล้ว” (ประสาธ จอนพงษ์, 2551)

ใช้ต้นตอมะเขือพวงพันธุ์พื้นเมืองทนโรคเหี่ยวได้ดี โรคเหี่ยวในพืชตระกูลมะเขือ-พริก มีสาเหตุจากเชื้อราและแบคทีเรีย ราที่พบบ่อยได้แก่ *Fusarium oxysporum* ทำให้ต้นมะเขือเหี่ยวอย่างช้า ๆ ใบที่โคนต้นเปลี่ยนเป็นสีเหลืองและร่วง จนในที่สุดเหี่ยวทั้งต้น เมื่อผ่าดูจะพบว่าลำต้นระดับ

เหนือดินมีท่ออาหารเป็นสีน้ำตาล สำหรับ โรคที่เกิดจากแบคทีเรีย มักพบเชื้อพวก *Pseudomonas solanacearum* อาการของต้นมะเขือจะเหี่ยวเริ่มจากใบ เพิ่มอย่างรวดเร็ว ไม่มีอาการใบเหลือง แต่จะตายในที่สุด การทดสอบ โดยการถอนต้นมาผ่าตามยาวพบลำต้นระดับดิน ใ้กกลางต้นมีลักษณะข้ำสีเข้มกว่าปกติ เมื่อนำไปแช่น้ำที่อุณหภูมิจะมีเมือกสีขาวขุ่นไหลออกจากรอยตัด เชื้อชนิดนี้อาศัยอยู่ในดินและมักเข้าทำลายพืช สามารถแพร่กระจายได้โดยไหลไปกับน้ำหรือวัสดุเกษตรอื่น ๆ

วิธีการแก้ไขโรคเหี่ยวในมะเขือยาว

การเตรียมดินที่ดีไม่ปลูกพืชซ้ำ เลือกใช้พันธุ์ที่ทนต่อโรคเหี่ยว เมื่อพบต้นมีอาการเหี่ยวจนไม่สามารถรักษาได้ ต้องถอนทำลายต้นทิ้งทันที และไม่ให้แพร่กระจายต่อไป วิธีแก้ไขอีกวิธีคือ การใช้เทคโนโลยีการเกษตร การเสียบยอดเป็นวิธีที่ดีวิธีหนึ่งที่จะช่วยลดปัญหาโรคทางดินได้เป็นอย่างดี ต่างประเทศนิยมทำกันมาก ได้แก่ ประเทศญี่ปุ่น เกาหลี ไต้หวัน ทำกันมานานแล้วแต่เมืองไทยไม่นิยมทำกันในเชิงการค้า เนื่องจากมีขั้นตอนยุ่งยากมากชาวสวนไม่กล้าทดลองทำ

การเลือกใช้ต้นตอเป็นหัวใจที่สำคัญของการเสียบยอดพืช จะเห็นว่าปัจจุบันมีงานศึกษามากมายว่าพืชชนิดใดเหมาะที่จะใช้เป็นตัวต้นตอชนิดไหนถึงจะเข้ากันได้ดีและไม่มีผลเสียต่อคุณภาพการผลิต สำหรับการเลือกใช้ต้นตอเสียบยอดมะเขือยาวคุณประสาธเลือกที่จะใช้มะเขือพวง เพราะขาดการสังเกตพบว่ามะเขือพวงที่ปลูกค่อนข้างที่จะทน โรคจึงได้เลือกมาทดลองทำเป็นต้นตอโดยใช้มะเขือพวงจาก 3 แหล่งด้วยกัน คือ

1. มะเขือพวงพันธุ์ลูกผสม
2. มะเขือพวงพันธุ์พื้นเมืองมีหนาม
3. มะเขือพวงพันธุ์ท้องตลาด

ปลูกเปรียบเทียบกัน ผลปรากฏว่าจากการใช้ต้นตอมะเขือพวงพันธุ์พื้นเมืองมีหนามทนทานต่อโรคเหี่ยวได้ดีที่สุด พบอาการต้นเหี่ยวไม่ถึง 10%

“ผมพอใจมากแล้ว จากการปลูกมาแล้ว 2 รุ่น ในแปลงเดิมที่เคยปลูกพบว่าได้ผลผลิตดีรุ่นล่าสุดก่อนที่น้ำจะท่วมปลูกไว้ 6 ไร่ เก็บผลผลิตในช่วง 3 เดือนแรกได้ 50 ตัน ถ้าน้ำไม่ท่วมอาจได้อีก ประมาณ 20 ตัน ตอนนี้กำลังลงปลูกใหม่อีกรอบ” (ประสาธ จอนพงษ์, 2551)กล่าว

ใช้ต้นตอทนโรคอย่างเดียวไม่สามารถช่วยแก้ปัญหาได้ทั้งหมด

ถึงแม้ว่าจะมีต้นตอที่ทนทานต่อโรคมามากแค่ไหนแต่หากไม่มีการจัดการที่ดีกับพืช โอกาสที่จะเป็นโรคก็เกิดขึ้นได้เช่นเดิม ดังนั้นการให้ความสำคัญกับเรื่องสุขภาพพืชและการจัดการในแปลงจึงต้องทำควบคู่กันเสมอ คุณประสาธบอกว่าที่สวนให้ความสำคัญในเรื่องของการให้ปุ๋ยบำรุงต้นทั้งทางดินและทางใบ เมื่อคิดผลตกก็จะพ่นปุ๋ยทางใบเพื่อไม่ให้ต้นโทรมเร็วเพราะเป็นช่วงที่พืชใช้อาหารมาก และวางระบบให้น้ำแบบน้ำหยดที่มีประสิทธิภาพ พยายามรักษาความสะอาด

ภายในแปลงอยู่เสมอ อย่าให้รากเกิดบาดแผล และเลือกใช้สารเคมีป้องกันกำจัดศัตรูพืชรวมทั้งสารชีวภาพต่าง ๆ ที่มีคุณภาพปลอดภัยทั้งผู้ใช้และผู้บริโภค เช่น บีโตรีเลียมออย เชื้อบีที นอกจากนี้คุณประสาทมียพื้นฐานทางด้านช่างมาก่อนจึงสามารถตัดแปลงทำเครื่องมือที่นำมาใช้งานในแปลงได้อย่างมีประสิทธิภาพ เช่น รถพ่นสารเคมีขนาดเล็กสามารถเข้าไปพ่นในแปลงได้อย่างทั่วถึงใช้เวลาเพียง 2 ชั่วโมงก็แล้วเสร็จในพื้นที่ขนาด 6 ไร่ เมื่อพืชได้รับการดูแลเป็นอย่างดี อายุของต้นก็ยืนยาวในที่สุดผลผลิตก็เพิ่มมากขึ้นด้วย นอกจากนี้คุณประสาทยังเน้นในเรื่องการทำคุณภาพมะเขือยาวคัดทุกผลก่อนนำไปจำหน่าย

“ในการเก็บผลผลิตเราจะต้องตัดเอาเฉพาะผลตรงหรือเบอร์สวย ส่วนผลที่บิดเบี้ยวมาก ๆ หรือเบอร์งอจะตัดทิ้งตั้งแต่อยู่บนต้นจะไม่นำไปขายเด็ดขาด เพราะการขายไม่ได้ราคาดีและยังแย่งอาหารจากต้นด้วย ชาวสวนบ้านเราส่วนใหญ่ที่มีปัญหา เพราะมันจะเน้นผลผลิตให้ได้พื้นที่มาก ๆ แต่ไม่ได้เน้นที่การจัดการ เมื่อผลผลิตออกมาไม่ได้คุณภาพก็ขายไม่ได้ราคา แต่ของผมปลูกไม่มากดูแลให้ดีและคัดเอาเฉพาะของที่มีคุณภาพไปขายให้พออยู่ได้” ไม่ใช่ยามาหญ้า จะใช้วิธีเอาผ้าใบคลุมการคลุมหญ้า ถ้าเป็นหญ้าเล็ก ๆ อ่อน ๆ 2 วันก็ได้แล้ว แต่ต้องใช้ผ้าใบทึบแสง แล้วกร่องเป็นร่องลึก พื้นที่ยาวประมาณ 60 เมตร ความกว้างของแปลงประมาณ 1.5 เมตร ในพื้นที่ 7 ไร่ จะไม่เป็นผักขึ้น แต่จะมีสิ่งแวดล้อม เช่น ต้นปอเทือง มันจะช่วยปรับปรุงดิน ปลูกสลับกัน กับผัก ที่อยู่ในแปลง จะสามารถป้องกันแมลงได้ส่วนหนึ่ง เพราะว่ามันจะเป็นตัวล่อ นอกจากนี้ยังใช้เป็นปุ๋ยสดได้โดยไถกลบเลย การศึกษาดูงาน ไปเยี่ยมชมโครงการพระราชดำริที่โลกสำโรง

การทำมะระ ราคาสูงสุดอยู่ที่ 12 บาท ถ้าว ราคาสูงที่สุดอยู่ที่ 40 บาท เพราะช่วงปลายฝนต้นหนาวผลผลิตจะไม่ออก เพราะว่าพืชผักพืชผล เวลาอากาศหนาวจะหยุดให้ผลมะเขือ ที่ทำอยู่ 7,000 ต้น เก็บได้ 3 ตัน เป็นแบบเสียบยอด ต้นต่อเป็นมะเขือพวง ยอดเป็นมะเขือยาว ยอดมะเขือยาวจะเพาะเอง

ทางบริษัทจะเอาเมล็ดพันธุ์มาทดลองให้ ไม่คิดเงิน เพราะมีส่วนหนึ่งที่สนับสนุนมาให้ เปอร์เซ็นการงอกถ้าเป็นของศรแดง จะได้เกือบ 100 เปอร์เซ็นคือ เพาะไปแล้วขึ้นหมด พันธุ์มะเขือพวงของศรแดงเป็นพันธุ์ที่ตลาดมีความต้องการ ส่วนมะเขือยาวเป็นพันธุ์พื้นเมือง ได้ทำการทดลองมาเป็นปี ต้นต่อที่ทน โรคที่สุด คือ พันธุ์ศรแดง ต้นมะเขือเป็นต้นต่อเหมือนกันแต่ไม่ทนเท่าอายุของกิ่งที่จะเสียบได้ จะต้องสูง 3 นิ้ว แล้วตัดให้พ้นจากดินประมาณ 1 นิ้ว แล้วเอายอดอ่อนมะเขือยาวมาเสียบ จะใช้วิธีผ่าเฉย ๆ แล้วเอามะเขือยาวมาเสียบเพราะว่ามันเล็กมาก ศูนย์กลางประมาณ 4 มิลลิเมตร แล้วใช้ไม้หนีบ เพราะตัวก้านนี้ต้องสั่งจากไต้หวัน ตัวละ 3-4 บาท เสร็จแล้วคลุมทั้งแปลง “ที่ต้องทำเพราะว่ามันมีโรค ที่ชื่อเหี่ยวเฉียว โรคนี้มันมากับน้ำกับสิ่งแวดล้อม ถ้าเป็นโรคนี้อย่าง พวกตระกูลพริกมะเขือ ไม่ต้องลงปลูก เพราะเมื่อจะเก็บผลผลิตมันจะเหี่ยวหมด ครั้ง

แรกที่ทำ ทำได้ 1 ปี เจอโรคเลยไปไม่รอด พออ่านหนังสือ พบว่าต่างประเทศเขาใช้วิธีเสียขอดกัน ของมหาวิทยาลัยเกษตรเขาให้อบดิน ทดลองแล้วก็ไม่ไ้ผล เวลาเสียขอดจะต้องรอให้แข็งแรงก่อน ดิคก่อน จึงนำไปลงแปลง การดิคจะเสียหายประมาณ 30 % ไม่นับที่ไขมันไม่มาตรฐาน บางที่ไม่ ไขมันต่ำ ทำให้ไม่ดิค ใช้เทพพันก็ไม่ได้ เพราะว่ามันเล็กมาก ไม่เหมือนผการอง ที่เขาใช้เชือกพันได้ เพราะลำต้นใหญ่ แต่ย้งลำต้นเล็กจะย้งดิคดี ทำครั้งละ 7,000 ต้น”

เรื่องปุ๋ย ตอนแรกจะใช้เคมีล้วน ระบบน้ำหยด ตอนนั้นมันมีต้นทุน พลาดไม่ได้ ถ้าพลาด ก็ล้มเหลว คือ ทำอย่างไรก็ได้ให้มะเขืออยู่ได้ ในระยะแรกก่อนจะเก็บเกี่ยวจะป้องกันเป็นอนุบาล ที่สุด พอหลังจากเก็บเกี่ยว จะมีวิธีทางชีวภาพ ใช้แบคทีเรีย ไวรัส ที่หลีกเลี่ยงความเป็นพิษ สำหรับ ไวรัสนี้จะมีการขยายเองเพาะเอง โดยไปขอไวรัสจากศูนย์ไบโอแล้วนำมาเลี้ยงหนอน เก็บหนอน เอาไว้ฉีด เชื้อไวรัสนี้เป็นโรคอย่างหนึ่งของหนอน ต้องทำให้มันกิน ถ้าโดนตัวก็ไม่ตาย ก็จะเอา หนอนที่ตายแล้ว 20 ตัวต่อน้ำ 20 ลิตร ไม่ค่อยเป็นพิษ เพราะเชื้อมันอยู่ที่ตัวหนอนอยู่แล้ว แต่ทุก วันนี้ที่ต้องหยุดใช้ เพราะต้นทุนสูง สำหรับปุ๋ยที่ใช้จะเป็นปุ๋ยแบบเกล็ด คือ ละลายน้ำ แล้วปั๊มจ่าย ไปตามระบบน้ำหยด

ต้นทุน ถ้า 7,000 ต้น ถ้าหากมะเขือนี้ ต้นทุนจะอยู่ 60,000-70,000 บาท แล้วได้ไปขาย 3 ต้น ในฤดูนั้น ปีพ.ศ. 2549 มีการปลูกเต็มพื้นที่เพราะได้ราคาดี แต่ก็มีเหตุไม่ท่วมหมดบางส่วนที่ น้ำไม่ท่วม ยังเก็บได้ราคาดี ตัวอย่างเที่ยวหนึ่งไปส่งรายได้สูงสุด คือ 5 หมื่นบาท ถ้าต่ำก็ไม่ต่ำกว่า 2 หมื่นบาท วันเว้นวัน ถือต้นเก็บได้ 4 แสนบาท ประมาณ 3 เดือน โชคดีใช้หนี้หมด หลัง 3 เดือนแล้วน้ำท่วมหมด ตอนเก็บเก็บตั้งแต่เช้าถึงเวลาค่ำ ถ้าหากน้ำไม่ท่วมก็ต้องเก็บได้อีก 2 เดือน กว่า พอหมดก็ต้องทิ้งต้น เพราะถ้ามะเขืออายุมากแล้ว ผลจะออกเป็นมะเขือพวงแทน ต้องถอน แล้วเอาต้นใหม่ไปลงแทน การปลูกมะเขืออย่างเดียว จะเป็นการปลูกพืชเชิงเดี่ยว จะมีแมลงมารบกวนมากขึ้น

หลังจากเก็บไปแล้ว 4-5 เดือน จะเว้นในช่วงเดือนเมษายน ในเดือนมิถุนายนจะเก็บต้อง หมดแล้ว เพราะมะเขือยาวจะสู้สิ่งแวดล้อมไม่ได้ ฤดูร้อนแล้งมาก แล้วจะไปเริ่มอีกครั้ง ก็ใกล้ ๆ ฤดูฝน เว้นช่วงประมาณ 3 เดือน ช่วงนั้นก็หว่านปอเทืองทิ้งไว้

มะเขือต้นทุนยังไม่สูงเท่ามะระ ปุ๋ยที่ใส่จะเป็นสูตร ถ้าตอนต้นเล็ก ๆ ก็จะเป็น 30-20-10 พอใกล้ ๆ เก็บเกี่ยว ก็จะใช้ 21-13-40 ในช่วงเก็บผลผลิต การใส่อยู่ที่ฤดูด้วย ถ้าฤดูฝนก็ต้องลดตัว หน้า ถ้าฤดูแล้งก็ต้องเพิ่มตัวหน้า

คือ ตอนนี้มีโครงการจะให้นักเรียนมาช่วย อย่างเช่นช่วงหนอนระบาด ก็ให้นักเรียนมา ช่วยเก็บหนอน แล้วไปเลี้ยงไวรัส

เอาพริกพันธุ์มาปลูก เมื่คมันจะไม่สวย แต่มันได้ความบริสุทธิ์ ปลอดภัยไม่มียาไม่มีสารเคมี สำหรับกล้วยถ้ำลัมก็จะมีหน่อมาเสริม ส่วนพริกก็ปลูกสลับผักอื่น ไม่ได้เอาสวยงาม การทำสวนพริกต้องเตียน ต้องคลุมฟาง และต้องมีพลาสติกคลุม

ข้อคิดจากประสาธ จอนพงษ์(2551) คือ “ การให้ข้อมูลครั้งนี้ผมไม่ได้หวังจะให้ชาวสวนต้องไปซื้อต้นกล้าผักเสียบยอดมาปลูก แต่ผมต้องการให้ลงมือทำด้วยตนเองอย่างซื่อ ความสบาย เพราะถ้าลงมือทำเองอย่างน้อยก็จะได้รู้ได้คิดด้วยตนเอง ผมไม่ต้องการให้ใครล้มเหลว จึงเอาประสบการณ์จริงที่คิดว่าทำแล้วได้ผลดีแนะนำให้คนอื่นลองทำบ้าง ต้องพยายามอ่านหนังสือ ค้นคว้าหาข้อมูลอยู่เสมอ อย่าชอบอะไรที่เป็นสูตรสำเร็จ เห็นคนอื่นทำแล้วดีผลดีก็อยากทำตาม ต้องลงมือทำด้วยตนเอง หาวิธีแก้ปัญหาไปเรื่อย ๆ ทำเกษตรสมัยนี้ยากกว่าเมื่อก่อนเพราะสภาพแวดล้อมเปลี่ยนไปมากจะทำแบบเดิม ๆ ไม่ได้แล้ว”

การพัฒนา ประสบความสำเร็จในการเสียบยอดมะเขือยาวกับมะเขือพวง และปลูกผักอื่น สลับกับปอเทืองปรับปรุงดิน การปราบศัตรูพืชใช้หนอนระบาคฆ่าไวรัสและแบคทีเรีย

การตลาด ส่งตลาดสี่มุมเมือง กรุงเทพฯ และตามการสั่งซื้อของลูกค้า

การสืบทอด รวมกลุ่มญาติพี่น้องสืบทอดอาชีพการเกษตร ทำนาสวนผสมสามารถทำการเกษตรแทนกันได้ทุกคน

จุดแข็ง

ของกลุ่ม มีความรู้เรื่องช่างยนต์สามารถดัดแปลงเครื่องจักรเพื่อการเกษตรได้

ทดลองทำการเสียบยอดมะเขือยาวกับมะเขือพวงประสบความสำเร็จ

การใช้วิธีชีวภาพกำจัดศัตรูพืช

จุดอ่อน

พื้นที่ลุ่มน้ำท่วมถึง

มีความจำเป็นต้องใช้สารเคมีการเกษตร

กลยุทธ์

พัฒนาอุปกรณ์การเกษตรสมัยใหม่เพื่อลดต้นทุนการผลิต

การพัฒนาสวนผักแบบสวนผสมชีวภาพ

การพัฒนาศักยภาพในการท่องเที่ยวเชิงเกษตร

การพัฒนาขีดความสามารถในการท่องเที่ยวของกลุ่มส้มโอพวงฉัตร

พัฒนาสวนส้มโอจากพันธุ์ขาวเตงกวาแท้ที่มีรสหวาน จนมีส้ม 2,500 ต้น

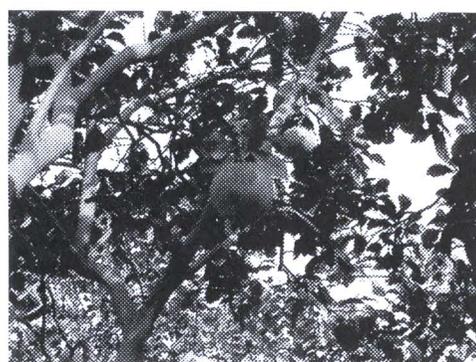
พัฒนาระบบน้ำท้อสปริงเกิด ลดแรงงาน คัดค้นสมุนไพรปราบศัตรูพืชและปุ๋ยลดต้นทุนการดูแลส้มโอและเป็นวิทยากรขยายความรู้ไปยังโรงเรียนเกษตรกร โรงเรียนชาวนาในชัยนาททุกสัปดาห์

ความพร้อมในการท่องเที่ยว สถานที่ผลิตเดินทางเข้าชมสะดวก ใกล้ทางเข้าจังหวัดชัยนาทในเส้นทางแยกสวนนกซึ่งเป็นสถานที่ท่องเที่ยวหลัก มีศูนย์เรียนรู้สามารถอบรมและสาธิตการทำปุ๋ยชีวภาพและสมุนไพรปราบศัตรูพืช รวมทั้งการสาธิตการปลูกและดูแลรักษาส้มโอด้วยสวนส้มพวงฉัตร

ชื่อ คุณเสรี กล้าน้อย

ที่อยู่ 445 หมู่ 4 ตำบลเขาท่าพระ อำเภอเมืองชัยนาท จังหวัดชัยนาท โทร. 081-9871983

ภาพภาคผนวกที่ 3 แสดงศักยภาพสวนพวงฉัตร



ความเป็นมา

“เมื่อก่อนที่นี่ให้เขาทำนา โดยไม่ได้เก็บค่าเช่าเนื่องจากให้หลานเป็นคนทำ ช่วงที่พ่อไม่สบายถามว่าจะกลับบ้านไหมให้มาดูแลบ้านเช่าบริเวณซอยบ้านกล้วย 2 เพราะเมื่อก่อนอยู่กรุงเทพฯ ก็บอกพ่อว่า กลับซิพ่อ เพราะบ้านเราอยู่ชัยนาท และก็มีห้องเช่าอยู่ที่บ้านกล้วย 2 หลังจากนั้นไม่ถึงสองเดือนพ่อก็เสียชีวิต ก็เลยนึกว่า ได้ให้สัญญากับพ่อไว้ ก็คิดว่าถ้ากลับมาแล้วจะกลับมาทำอะไร ก็คิดว่าเมื่อก่อนมาชัยนาทก็จะซื้อส้มโอไปฝากผู้ใหญ่ ไปฝากนาย ครั้งละประมาณ 2,000-3,000 บาท ใส่ท้ายรถกระบะไป ก็เลยให้หลานแม่ที่ทำงานอยู่บอกว่าจะไม่ให้ทำนาแล้วเดี๋ยวจะทำเอง” อารักษ์ แดงฉำ(2551)

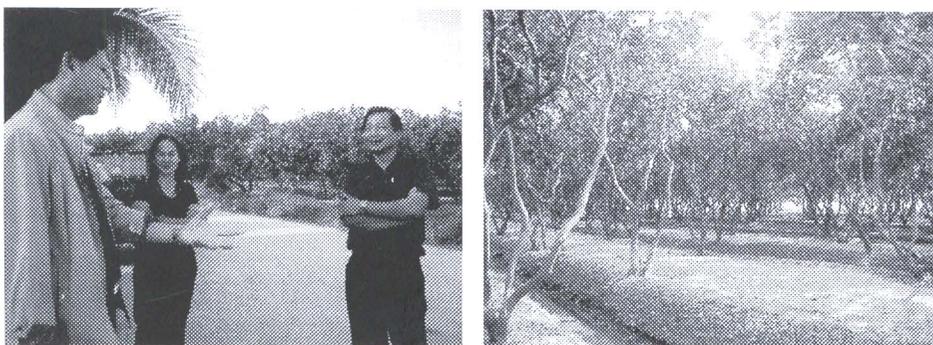
อาชีพเดิม อารักษ์ แดงฉำเป็นลูกชาวนามีบ้านทำเป็นห้องเช่าสองหลัง เมื่อบิดาอายุมากและเจ็บป่วยบ่อยเลิกทำนา ทำให้ที่ดินว่างเปล่าและให้เขาทำนาจนกระทั่งบิดาเสียชีวิต จึงตัดสินใจกลับมาทำสวนส้มโอ

ปี 2540 เริ่มต้นจากการไปดูตัวอย่างสวนส้มโอทุกสวนในจังหวัดชัยนาท พบว่ามีการใช้ยามาแมลงกันเป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะสวนส้มโอตัวอย่างแปลงที่มีรสชาติดหวานแท้ เลือกลัดกิ่งพันธุ์หวานแท้ที่เพาะชำขายในราคาต้นละ 50-70 บาท เริ่มปลูกครั้งแรก 2,500 ต้น ในพื้นที่

ทั้งหมด 67 ไร่ ทำแปลงส้มโอสองแบบ คือ แบบมีร่องและแบบไม่มีร่อง ผลปรากฏว่าส้มโอที่ปลูกบริเวณไม่มีร่อง ไม่เจริญเติบโต ปีแรกลงทุนเริ่มต้น 5 ล้านบาท โดยใช้เงินทุนจากธุรกิจที่กรุงเทพฯ มาลงทุนทำสวนส้มโอ

ปี 2544 ผลิต ปีที่ 3-4 ก็เริ่มให้ผลผลิต

ภาพภาคผนวกที่ 4 แสดงศักยภาพในการผลิตส้มโอของสวนพวงฉัตร



ศักยภาพในการผลิต

ศักยภาพด้านเงินทุน ปัจจุบันประกอบธุรกิจ มีกิจการที่กรุงเทพฯ เป็นกิจการ เกี่ยวกับการดูแลซ่อมบำรุงรถ ของ ขสมก. ยี่ห้อมิซูมิชิ ทั้งหมด 510 คัน เป็นอยู่รับซ่อมกับบริษัทมิซูมิชิซึ่งรับช่วงจาก ขสมก. มีช่างทั้งหมด 100 คน อยู่ซ่อมรถมีทั้งหมด 6 อยู่ นำเงินรายได้จากกรุงเทพฯ มาเป็นทุนค่าใช้จ่ายในการทำสวนส้มโอ เริ่มแรกค่าใช้จ่าย 5 ล้านบาท แล้วจ่ายเพิ่มเติมอีก 8 ล้านบาท ค่าคนงานอีก 20,000 บาทต่อสัปดาห์ สำหรับปุ๋ยมีค่าใช้จ่าย 80,000 บาท โดยการสั่งซื้อปุ๋ยครั้งละ 53,000 บาท นอกจากนั้นเป็นค่าใช้จ่ายในการผลิตอาหารจานด่วนประเภทฮอว์มोन ใช้ไข่ไก่ครั้งละรถกระบะเพื่อทำฮอว์มोनไข่ สำหรับเร่งดอกให้มีขนาดใหญ่เพื่อการผสมเกสรทำให้การติดผลมากขึ้น เวลาฉีดก็จะผสมน้ำฉีดตามสัดส่วน

ศักยภาพด้านทรัพยากร ที่ดิน 67 ไร่ พันธุ์ส้มโอจากจังหวัดชัยนาท 2,500 ต้น ราคาต้นละ 50 บาท เครื่องสูบน้ำเข้าสวน 25,000 บาทพร้อมท่อน้ำ พีวีซี สามจุด จุดละ 20 ไร่

ศักยภาพทางสังคม กลุ่มเครือญาติทางแม่และคนงานรวม 20 คน นอกนั้นเป็นกลุ่มเครือข่ายโรงเรียนชานา

กระบวนการผลิต

ช่วงเริ่มต้นที่ปลูกส้มโอ ใช้แรงงานคนจำนวนมาก ประมาณ 20 คน ค่าแรงวันละ 120 บาท จ่ายเงินทุกสัปดาห์ ปัจจุบันมีแรงงานดูแลสวนจำนวน 6 คน รสชาติผลผลิตได้ความหวานตามต้องการ การดูแลประเมินรสชาติแล้ว สังเกตวิเคราะห์ดูว่าต้นไหนรสชาติไม่ดี ขาดธาตุอาหารอะไรจึงเติมลงไปให้ต้นนั้น เสร็จ ถ้าน้อย มีอาจารย์ทางเกษตรคอยช่วยแนะนำ และตรวจวิเคราะห์

ธาตุอาหารในดิน ใส่ธาตุอาหารตามคุณภาพดิน นอกจากนี้ยังมีการบำรุงด้วยกลูโคสฮอร์โมน
ฉีดยาป้องกันแมลงศัตรูพืชด้วยสมุนไพรผสมพริกไทยกระเทียม และยาสูบ

การปลูก

มีการยกร่องกับแปลงไม่ยกร่อง กลุ่มยกร่องได้ผลดีกว่า ทำร่องน้ำทุกร้อยเมตรขนาด
กว้าง 25 เซนติเมตรยาว 20 เซนติเมตรสันร่องกว้างประมาณ 6 เมตร ร่องปลูกกว้างยาว 1
เมตร ปลูกหลุมขนาด 50 เซนติเมตร ร่องด้วยปุ๋ยคอกและฟอสเฟต กลบดินเป็นหลังเต่า ผูกเชือก
กันลำต้นโคลง การรดน้ำ จะพรมน้ำก่อนใส่ปุ๋ย พอใส่ปุ๋ยแล้วพรมน้ำอีกครั้ง การพรมน้ำจะขึ้นอยู่กับ
กับน้ำในดินของแต่ละแปลง แปลงไหนที่มีความชื้นใช้น้ำน้อย ดูที่ความชื้นของดิน เวลารดน้ำใช้
ท่อน้ำสปริงเกิดต่อจากเครื่องสูบน้ำ 3 จุด ตั้งเวลาครั้งละประมาณ 20 นาทีต่อการให้น้ำแต่ละครั้ง
ระหว่างการตัดแต่งกิ่งและใส่ปุ๋ย เพื่อให้ออกดอก ต้องใช้ฮอร์โมนไข่ช่วยในช่วงเดือนมกราคม
การตัดแต่งกิ่ง ใส่ปุ๋ย บำรุงต้นทางใบ แล้วเสริมบำรุงด้วยฮอร์โมนไข่ ฉีดอาทิตย์ละครั้ง เวลาออก
จะออกมาพร้อมกันทั้งตาและดอก

ศัตรูพืช

ช่วงต้นส้มโอผลิดอก ต้องเฝ้าระวังเพลี้ยไฟโดยใช้กระเทียมพริกไทย หมักกับ
แอลกอฮอล์ 95% การป้องกันเพลี้ยไฟ ไรแดง และเพลี้ยหอย ซ็อมมาครั้งละปี๊บ แทงเกอร์จะมาช่วง
ฤดูฝน มากับฝน ถ้าช่วงฤดูแล้งมีศัตรูพวกเพลี้ยหนอนมากกว่า แทงเกอร์ไม่มีในส้มโอปี แต่จะมีใน
ส้มทวาย ไม่สามารถแก้ปัญหาได้หมด ต้องใช้สารสะเดาและยาสูบป้องกันพวกหนอน ใช้สลับกันมี
สรรพคุณเหมือนกัน

ปุ๋ย

ทางสวนพวงฉัตรเป็นสวนส้มโอที่ใช้ปุ๋ยชีวภาพ และสารกำจัดศัตรูพืชที่ไม่ใช่สารเคมี ปุ๋ย
ชีวภาพและสารกำจัดศัตรูพืชมีดังนี้

1. สูตรอาหารจานด่วน สำหรับพืชที่ชะงักการเจริญเติบโต
2. ฮอร์โมนไข่เร่งดอก
3. การขยายเชื้อบีทีฆ่าหนอนกินใบพืช
4. จุลินทรีย์หน่อกล้วย
5. สูตรน้ำสกัดชีวภาพชนิดสมุนไพรป้องกันกำจัดแมลงศัตรูส้มโอ
6. สูตรฮอร์โมนผลไม้สุกเร่งการเจริญเติบโต
7. สูตรปุ๋ยหมักแห้งชีวภาพ
8. สมุนไพรไล่แมลง คือ ขมิ้นชัน ข่า พริกไทย สะเดา กระเทียม ผกากรอง
ตะไคร้หอม หนอนตายยาก ฤน ยี่โถ และว่านน้ำ

การตัดแต่งกิ่ง

คนทำมี 6 คน ตัดแต่งที่แปลงจนกว่าจะเสร็จสิ้น ในช่วงหลังเก็บผลผลิต จะเริ่มตัดแต่งกิ่ง แล้วส้มโอจะเริ่มแตกยอดอ่อน ผลิดอกในช่วงปีใหม่ การตัดแต่งกิ่ง จะตัดแต่งไม่ให้ต้นสูง เพื่อให้เก็บผลและดูแลง่าย หลังจากตัดแต่งแล้ว ต้องใส่ปุ๋ยบำรุงต้นสูตร 46-0-0/ 16-20-0 และ 0-0-60 มาผสมในอัตราส่วนของเรา หรือจะไปซื้อปุ๋ยก็ ใช้สูตร 15-5-20 ที่ผสมสำเร็จรูปแล้ว นำไปโรยปลายทรงพุ่มของต้นส้มโอ ใช้ในปริมาณ 2 กิโลกรัมต่อต้น การตัดแต่งกิ่ง ตัดกิ่งแห้ง กิ่งที่ชนซ้อนกัน ระหว่างสวนที่มีร่อง ต้องตัดกิ่งที่ชนกับอีกร่องหนึ่งที่ติดกัน หรือในระหว่างร่องที่มีกิ่งติดกันทำให้แสงแดดส่องเข้าถึง ตัดกิ่งที่โค้งงอออก หรือกิ่งที่ให้ลูกแล้วและกิ่งที่ไม่สมบูรณ์

การรดน้ำ

ฤดูหนาวรดน้ำสัปดาห์ละ 2 ครั้ง ฤดูฝนไม่ต้องรดน้ำ ต้นส้มโอไม่ชอบให้น้ำท่วมราก ต้องฉีดสมุนไพรอยู่ ประมาณ 7-8 เดือน สลับกับการให้น้ำ จนกว่าจะเก็บผลผลิต ปัญหาโรครากเน่าหากยกร่องสวนจะช่วยแก้ปัญหา สวนที่น้ำท่วมขังโคนต้น ต้นส้มโอจะตายภายใน 2 วัน เนื่องจากรากเน่า สำหรับส้มโอทวายผลผลิตทยอยออกไม่แน่นอน ส่วนใหญ่จะออกช่วงมีนาคม-เมษายน ฤดูนี้ผลผลิตจะออกมาเรื่อย ๆ และเก็บผลแก่ทุกสอง-สามเดือน การติดตามดูแลมีคนดูแลประจำ 6 คน กลับมาดูแลเองทุกวันพฤษภาคมถึงวันอาทิตย์ ต้นส้มโอไม่ชอบน้ำ ไม่ควรให้น้ำมากเกินไป ควรใช้ระบบสปริงเกลอร์ ให้น้ำประมาณสัปดาห์ละครั้ง ช่วงฤดูหนาวต้องเริ่มให้ความชื้นกับต้นส้มโอ เนื่องจากอีกประมาณ 2 เดือน ผลส้มโอปีจะออกดอก ส้มโอที่ปรากฏให้เห็นช่วงเดือนมกราคมเป็นส้มโอทวาย ส้มโอปีจะเก็บผลผลิตช่วงเดือนสิงหาคม ส้มโอทวายเก็บผลเดือนเมษายน ในปีหนึ่งส้มโอมีผลผลิตสองครั้ง คือ ส้มปีกับส้มทวาย ส้มโอที่สวนพวงฉัตรมีรสชาติหวานอร่อยทุกช่วงฤดู

การเก็บผลผลิต

เก็บทุกวัน วันละ 2-3 ตัน จนกว่าจะหมดแปลง ใช้เวลาเก็บ 2 เดือน ในช่วงส้มโอตก ถ้าผลผลิตน้อยใช้เวลามากกว่า 1 เดือน ส่วนส้มทวายนอกฤดู ผลผลิตจะมีไม่มาก ทยอยออกมาเป็นเวลา 2-3 เดือน ส่วนใหญ่ผลผลิตจะเก็บได้ช่วงเดือนมีนาคม ปัจจุบันผลผลิตออกเรื่อย ๆ การเก็บส้มทวายเก็บ 3-4 วันต่อครั้ง ได้ผลผลิตประมาณ 3-4 ตัน ก่อนเวลาเก็บจะฉีดสมุนไพรช่วงเวลาเช้า ถึง 3 โมงเช้า แล้วจึงตัดส้มโอ ถึง 4 โมงเย็น หลังเก็บผลผลิตฉีดสมุนไพรอีกอีกครั้งหนึ่ง จึงรดน้ำขึ้นอยู่กับช่วงฤดู ฤดูฝนรดน้ำ สองสัปดาห์ต่อครั้ง ขึ้นอยู่กับความชื้นของดิน

การตลาด

ราคาส้มโอ สวนพวงฉัตรมีราคาเดียวกันหมดไม่ว่าจะเป็นส้มปีหรือส้มทวาย กิโลกรัมละ 25 บาท ไม่ว่าจะซื้อมากหรือน้อยก็ 25 บาท ไม่มีการขายให้คนกลางขายเพราะเหตุผลจะมี

การปลอมปนโดยเอาส้มโอของพวงฉัตร ไปปนกับส้มโอของสวนอื่น ส่วนมากผู้ซื้อจะมาซื้อตัวเอง ถึงสวน เช่น ซื้อไปฝากผู้ใหญ่ที่กรุงเทพฯ ส่งซื้อทางโทรศัพท์ ช่วงผลผลิตออกผู้ซื้อจะมาซื้อถึงสวน ผลผลิตส้มโอแก่เต็มที่เก็บไว้ไม่เกินสองวัน ผู้สั่งซื้อจองผลผลิตหมด แม้ขนาดส้มโอไม่สวยก็มีผู้ซื้อไป ปกติผิวส้มโอพวงฉัตรมักจะไม่วสวยแต่รสชาติดี สวนส้มโอที่ผิวสวย มักจะขายมาแมลงจำนวนมาก ส้มโอพวงฉัตรไม่ได้ขายจากสารเคมีทั้งหมด กรณีผิวมีตำหนิเพราะเชื้อแบงเกอร์ ผิวเป็นจุดใหญ่สีแดงดำเป็นเฉพาะบางผล ฉีดสมุนไพรทันทีจะไม่มีเชื้อรบกวน สำหรับการตลาด ปัญหา คือ ไม่พอขาย

เรื่องตลาดไม่มีปัญหา การประชาสัมพันธ์เป็นวิธีปากต่อปาก แล้วผู้ซื้อจะสั่งซื้อล่วงหน้า เมื่อถึงฤดูส้มโอออกแก่ได้ก็จะใช้โทรศัพท์ติดต่อสื่อสารกับผู้ซื้อ ส้มโอราคาเดิมอยู่ที่กิโลกรัมละ 20 บาท ระยะเวลาหลัง ราคาขึ้นไปเป็นกิโลกรัมละ 25 บาท เพราะต้องขึ้นราคาเป็นค่าใช้จ่ายคนงาน ส่วนใหญ่การขนส่ง ผู้ซื้อมารับส้มโอเอง มีการส่งบางรายตามที่ตลาด/ผู้ซื้อสั่งซื้อ 20-30 กิโลกรัม หรือผู้ซื้อเจ้าประจำ/เครือข่ายที่ไว้วางใจจึงจัดส่งให้ ลูกค้ากรุงเทพฯ ที่มาซื้อไปขายจะมารับส้มโอเอง มารับครั้งละ 2 ตัน คนขายเป็นเพื่อนกับคุณเสรี สั่งซื้อไปขายคนที่ออกกำลังกายตอนเช้า แถวย่านสวนลุมพินีและ จตุจักร กลุ่มลูกค้าผู้ใหญ่ส่วนมากจะซื้อไปฝากผู้ใหญ่ด้วยกัน

ช่วงฤดูที่ส้มโอส่วนใหญ่ออก คือ เดือนสิงหาคม แต่ที่นี้จะออกก่อน ถึงช่วงสิงหาคม ผลผลิตจะจำหน่ายออกหมดแล้ว เนื่องจากผลผลิตออกก่อนงานส้มโอ และหลังงานส้มโอ จึงเป็นช่วงเดียวกับที่ผลไม้อื่นออก ไม่กระทบกับการตลาด

แหล่งเรียนรู้

ถ้ามาศึกษาดูงานก็จะมีกิจกรรมบรรยาย ฝรั่งเศสมาบ่อย ระหว่างเจ้าของสวนไม่อยู่ให้คนดูแลเครือญาติต้อนรับแทน นอกจากนี้คุณเสรียังเป็นวิทยากร โรงเรียนชาวนาให้กลุ่มเกษตรกรทุกวันเสาร์ในเรื่อง ปุ๋ยชีวภาพ ฮอร์โมนสารบำรุงพืชและยาปราบศัตรูพืชสมุนไพร

การพัฒนา

นี้ยังมีนา ทำอยู่ 6 ไร่ ทำส้มโอด้วยทำนาด้วย น่าจะได้ประมาณ 5 ไร่ เป็นการทำเพื่อขายมากกว่าทำกิน ข้าวอ่อนจะไม่ค่อยทนกับพวกแมลง ถ้าเป็นพันธุ์ชัยนาทจะทนแมลงมากกว่า การดูแล น้อยกว่าส้มโอ จะถือส้มโอเป็นหลักมากกว่า

เพิ่มผลไม้อื่น นอกจากส้มโอแล้วจะมี ชมพู 40 ตัน มะม่วง 20-30 ตัน เป็นพันธุ์เขียวสวย น้ำดอกไม้ ทับทิมจันทร์

การขายกิ่งพันธุ์ โดยการตอนกิ่งส้มโอ ขายกิ่งละ 50 บาท แต่ยังไม่ค่อยขายพื้นที่ปลูกเพิ่ม เพราะยังไม่พร้อม ขณะนี้มีการเตรียมแปลงที่จะขยายต้นส้มโออีกประมาณ 100 ตัน และยังมีต้นส้มโอเล็กปลูกสำรองทดแทนสำรองไว้สำหรับต้นที่มีอายุมาก

สมุนไพรจะหมักครั้งละ 1 ถัง หมักอาทิตย์ละครั้ง อย่างฮอร์โมนไข่จะใช้ประมาณ 20 ลิตร ถ้าเป็นกระเทียมพริกไทยจะใช้ 20 ลิตร พอหมักอาทิตย์ก็หมักใหม่ ฮอร์โมนไข่ถ้าสำหรับคนจะใช้น้ำผึ้ง สำหรับฉีดบำรุงพืชจะใช้กากน้ำตาล การทำสมุนไพร พวกกระเทียมพริกไทย จะหมักลงในแอลกอฮอล์ แล้วใส่น้ำมันยูคาลิปตัส เพื่อให้เกิดกลิ่นฉุน จะมีกระเทียม พริกไทยคั่วป่น พริกแห้งป่น และน้ำมันยูคาลิปตัส หมัก 7 วัน คั้นเอาแต่น้ำ

จุดแข็ง

ได้ใบรับรอง Q และเป็นขาวแดงกว่าแท้ ไม่มีเม็ด ไร้สาร ขายหมด แม้กระทั่งลูกที่ไม่สวย โดยเฉลี่ยแล้วน้ำหนักจะอยู่ประมาณ 1-3 กิโลกรัม

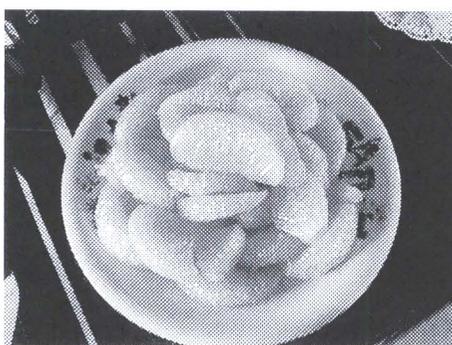
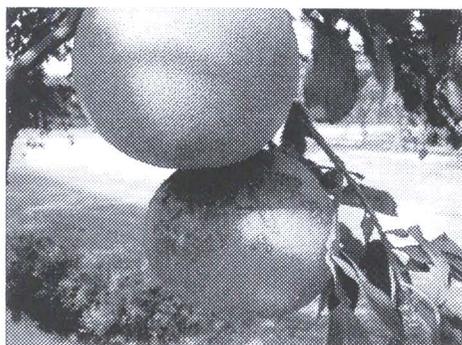
จุดอ่อน

ผิวไม่สวย คุณภาพสำหรับเป็นของฝากผู้ใหญ่ ต้องเป็นส้มโอผิวสวย สำหรับลูกค้าประจำ ขนาดของผลไม่เกี่ยวกับรสชาติ เพราะความต้องการมีสูง ขนาดที่เหมาะสมกับของฝากผู้ใหญ่มีขนาดผลละ 2 กิโลกรัมขึ้นไป

การปลอมปนโดยเอาส้มโอของพวงฉัตรไปปนกับส้มโอของสวนอื่นตามแผงลอยหน้าสวนนก และร้านขายส้มโอทั่วไป ทำให้เสียชื่อเสียงในด้านคุณภาพส้มโออื่นซึ่งรสชาติไม่เหมือนส้มโอพวงฉัตร

กลยุทธ์การพัฒนากลุ่ม

สร้างศูนย์การเรียนรู้ส้มโอแบบชีวภาพ และสร้างเครือข่ายการใช้สารสมุนไพร
 ภาภาคผนวกที่ 5 แสดงผลผลิตส้มโอพวงฉัตร



กิจกรรมท่องเที่ยว ชมสวนส้ม ชมสาธิตการปลูกและการดูแล การฝึกทำปุ๋ยและสมุนไพร

ตารางภาคผนวกที่ 1 แสดงกลยุทธ์กลุ่ม

จุดแข็ง	จุดอ่อน
<p>เป็นศูนย์การเรียนรู้สารชีวภาพของจังหวัด</p> <p>เป็นวิทยากรของโรงเรียนชวานา</p> <p>เป็นสวนส้มโอพื้นที่ใหญ่ที่สุดในจังหวัด</p> <p>มีทักษะในการดูแลสวนส้มโอ</p> <p>ได้ใบรับมาตรฐาน GAP</p>	<p>ยังคงต้องพึ่งสารเคมี</p> <p>แรงงานในพื้นที่หายาก</p> <p>ไม่มีการรวมกลุ่ม</p>



กลยุทธ์การพัฒนากลุ่ม โครงการสร้างเครือข่ายศูนย์เรียนรู้สารชีวภาพเพื่อลดต้นทุน

การพัฒนาศักยภาพในการท่องเที่ยวเชิงเกษตร

การพัฒนาขีดความสามารถในการท่องเที่ยวของกลุ่มสวนพุงขั้ว

สวนพุงขั้วได้พัฒนาจากอาชีพทำนาเป็นสวนเกษตรทฤษฎีใหม่ มีผลผลิตผลไม้ลิ้นจี่
 แห่งเดียวในจังหวัดชัยนาท มีการแบ่งสัดส่วนพื้นที่เพื่อทำนา ทำสวน แหล่งน้ำ สวนผักกินได้
 และที่อยู่อาศัย เป็นศูนย์เรียนรู้เกษตรทฤษฎีใหม่แบบเศรษฐกิจพอเพียง

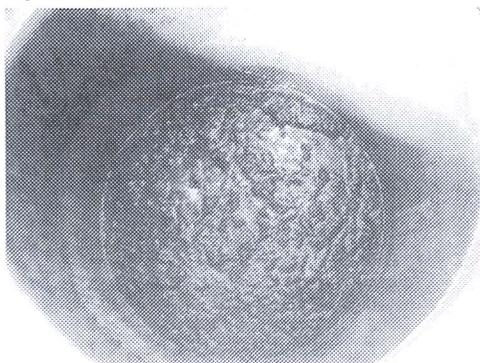
ความพร้อมของกลุ่ม สามารถจัดอบรมเกษตรกรปีละ 9 รุ่น อบรมการทำปุ๋ยน้ำ น้ำส้ม
 กลวันไม้ ขยายพันธุ์พืชไม้ผล ไม้หวานและทฤษฎีเศรษฐกิจพอเพียง รองรับคนได้ครั้งละ 50 คน
 พร้อมอาหารและอาหารว่าง 3 มื้อ

สวนพุงขั้ว

นายพุง สงพูล โทร 056-451035

226 หมู่ 6 ต. ตลุก อ. สรรพยา จังหวัดชัยนาท

ภาพภาคผนวกที่ 6 แสดงศักยภาพศูนย์การเรียนรู้พุงขั้ว



ความเป็นมา

เริ่มต้นทำมาแล้ว 23 ปีเต็ม และได้เปลี่ยนเป็นเกษตรทฤษฎีใหม่เมื่อ 12 ปีก่อน

นายพุง สงพุด ชีวิตครอบครัวทำอาชีพเกษตรกร ตั้งแต่รุ่นบิดามารดา เป็นผู้ช่วยเหลือครอบครัวและถือเป็นหัวแรงหลักของครอบครัวสะสมความรู้และความคิดว่าการทำนาของปู่ ย่า ตา ยาย ต้องอาศัยธรรมชาติถ้าปีไหนฝนดี ข้าวดี ปีไหนฝนแล้งข้าวก็ตาย และการตลาดชาวนาไม่สามารถกำหนดราคาได้เองขึ้นอยู่กับพ่อค้าผู้มารับซื้อ จนคิดว่าการทำพืชเชิงเดี่ยวทำให้เราต้องพึ่งคนอื่น ถ้าปลูกพืชแบบผสมผสานตามแนวทฤษฎีของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว หรือ การปลูกข้าว เลี้ยงปลา ปลูกผัก และไม้ผล ทำให้มีงานทำทั้งปีโดยไม่ต้องรอคอยธรรมชาติและตลาด จึงปรับเปลี่ยนจากการทำนาอย่างเดียว มาทำเกษตรทฤษฎีใหม่ ดังนี้ ทำนา 10 ไร่ ทำสวนลีนี่ 4 ไร่ ปลูกไม้ผล เช่น มะม่วง ฝรั่ง ชมพู ใผ่สีทอง มะพร้าวหอม ตามร่องสวน ปล่อยปลา เช่น ปลาดุก ปลาหมอ ปลาตะเพียน ปลาช่อน ในร่องสวน 2 ไร่ มีเนื้อที่พักอาศัยประมาณ 1 ไร่ ปลูกผักสวนครัวไว้กินเองในครัวเรือนบริเวณที่อาศัย

ทุน ส่วนใหญ่แล้วการทำงานในสวนจะใช้แรงงานของครัวเรือนเป็นหลัก ซึ่งมีภรรยา ลูกเขยช่วยอีกแรงหนึ่งในการดูแลต้นไม้ และลีนี่ หรือหลาน ๆ เมื่อเวลาปิดเทอม เสาร์อาทิตย์ ก็จะช่วยในการเก็บผลผลิตในสวน เช่น ลีนี่ มะม่วง ชมพู ในการเก็บใบและตัดก้าน บรรจุถุง ส่วนในการบริหารศูนย์การเรียนรู้ จะใช้คณะกรรมการในการทำงานซึ่งได้แบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบกันไปในแต่ละด้านแล้ว

การผลิต ผลผลิตส่วนใหญ่ของครอบครัวไม่ได้เน้นเชิงธุรกิจการค้า ส่วนใหญ่เน้นการบริโภคในครัวเรือน เหลือจึงขายแต่ไม่มากนัก รายได้ส่วนใหญ่ได้จากการทำนา และขายกิ่งพันธุ์ ลีนี่ ใผ่หวาน และพืชผักสวนครัว ภรรยาจะนำไปขายที่ตลาดเช้าบางกระบือของทุกเช้า

การขยายผลการเรียนรู้และการสร้างเครือข่าย

เป็นศูนย์เครือข่ายปราชญ์ชาวบ้าน (ศูนย์การเรียนรู้เกษตรพุงขวัญ) เพื่อพัฒนาการเกษตรตามแนวคิดทฤษฎีใหม่ โดยยึดหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง กับสมาชิกและเครือข่ายไปแล้ว จำนวน 9 รุ่น รุ่นๆ ละ 3 วัน 2 คืน มีผู้ผ่านการอบรมทั้งสิ้น 270 ราย ซึ่งมีหลักสูตรการขยายผล ดังนี้

หลักสูตร การทำน้ำส้มควันไม้กับนาข้าวและพืชสวน

หลักสูตร การทำปุ๋ยชีวภาพ

หลักสูตร การตัดแต่งกิ่งลีนี่การขยายพันธุ์ลีนี่และการดูแลรักษาแบบชีวภาพ

หลักสูตร การทำบัญชีประกอบอาชีพและบัญชีครัวเรือน

หลักสูตรการปลูกสบู่ดำพลังงานทดแทนไป โอดีเซล

หลักสูตรการทำปุ๋ยหมักแห้งจากมูลสัตว์

หลักสูตร การทำสมุนไพรรไล่แมลง

กระบวนการขายผลการเรียนรู้

หลักสูตร การตัดแต่งกิ่งลินจี่ การขยายพันธุ์ลินจี่ และการดูแลรักษาแบบชีวภาพ

1. การทำลินจี่ให้ได้ผลดีต้องขยายพันธุ์ด้วยวิธีการตอนกิ่งอย่างเดียว จะทำให้ลินจี่รักษาคุณภาพได้อย่างดีไม่มีกลายพันธุ์
2. การปลูกต้องใช้ระยะที่เหมาะสมต้องปลูกในระยะ 6x6 และต้องให้น้ำ 2-3 วัน ครั้ง
3. พอปลูกลินจี่ได้ 4 เดือน ขึ้นไปควรใส่ปุ๋ยหมัก 4 เดือน ต่อครั้ง จะลดต้นทุนไม่ต้องใช้ปุ๋ยเคมี
4. เมื่อลินจี่อายุได้ 2 ปี ขึ้นไปควรตัดแต่งกิ่ง เช่นตัดกิ่งน้ำค้างออก
5. เมื่อลินจี่เริ่มออกใบอ่อนหรือเปลี่ยนผลัดใบควรใช้น้ำหมักชีวภาพที่เราสามารถทำได้เองเพื่อฉีดพ่นไล่แมลง
6. เมื่อลินจี่อายุได้ 3 ปี ก็ปล่อยให้ติดผลได้เลย ลินจี่ที่ศูนย์เกษตรพยุขะวัญจะออกก่อนภาคเหนือ 2 เดือน เรือตลาดจะไม่มีปัญหา จะขายในราคา กิโลละ 50 บาท จะเก็บเกี่ยวตั้งแต่วันที่ 28 มีนาคม ของทุกปี คือ ความได้เปรียบของศูนย์เกษตรพยุขะวัญที่ปลูกลินจี่เป็นอาชีพหลัก

หลักสูตร การทำน้ำส้มควันไม้กับนาข้าวและพืชสวน

น้ำส้มควันไม้

น้ำส้มควันไม้ คือ การนำไม้ที่ได้จากการตัดแต่งกิ่งผลไม้ในสวน และไม้อื่น ๆ มาเผาเตาเผาถ่าน เราจะได้ของเหลือจากการดักเก็บควัน ไม้ที่ทำการเผาถ่าน สามารถนำน้ำส้มควันไม้ไปใช้ประโยชน์ในการเกษตรได้

ประโยชน์ที่ได้รับ

1. นำไปใช้กับนาข้าว
2. นำไปใช้กับสวนผลไม้
3. นำไปใช้กับพืชผัก
4. ได้ถ่านจากการเผาไม้ ทดแทนพลังงานในการหุงต้มครัวเรือน

การนำน้ำส้มควันไม้ไปใช้ในด้านการเกษตร

1. อัตราส่วน 1-20 ลิตร หรือผสมน้ำ 20 เท่า ใช้พ่นลงดินหรือมาจุลินทรีย์ และผสมลงในดิน เช่น โรคน้ำและจากแบคทีเรีย โรคน้ำจากเชื้อรา ใส่เดือนฝอย ควรทำก่อนการเพาะปลูก 10 วัน

2. อัตราส่วน 1 ต่อ 50 หรือผสมน้ำ 50 เท่า ใช้พ่นลงในดินหรือ ฉ่ำจุลินทรีย์ที่ทำลายพืช หากใช้ความเข้มข้นมากกว่านี้ รากพืชอาจได้รับอันตรายได้

3. อัตราส่วน 1 ต่อ 100 หรือผสมน้ำ 100 เท่า ใช้ราดโคนไม้รักษาโรคราและโรคเน่า รวมทั้งป้องกันแมลงไม่ให้วางไข่

4. อัตราส่วน 1 ต่อ 200 หรือผสมน้ำ 200 เท่า ใช้ฉีดใบไม้รวมทั้งพื้นดิน รอบ ๆ ต้นพืช ทุก ๆ 7-5 วัน เพื่อขับไล่แมลงและป้องกันเชื้อราและโรคโคนต้นเพื่อเร่งการเจริญเติบโต

ไผ่เลี้ยงหวานสีทอง

ไผ่เลี้ยงนั้นจัดได้ว่าเป็นพืชที่อยู่ในความสนใจ ในการลงทุนของเกษตรกรอีกชนิดด้วยข้อได้เปรียบตรงที่เป็นพืชที่ต้องการการดูแลน้อย ต้นทุนการดูแลต่ำไม่ต้องใช้สารเคมีป้องกันโรคและแมลง เป็นพืชที่ปลูกได้ในแทบทุกพื้นที่ ให้ผลผลิตเร็วโดยเน้นผลผลิตในการบริโภคสูง ขณะที่ผ่านมาไผ่ที่ปลูกเชิงการค้าจะมีพื้นที่การผลิตขนาดใหญ่อยู่เพียงไม่กี่แห่ง แหล่งใหญ่เป็นที่ปราจีนบุรี กาญจนบุรี พื้นที่อื่นยังมีการปลูกกันอยู่กระจัดกระจายขณะที่ความต้องการบริโภคหน่อไม่มีอยู่ทั่วประเทศโดยเฉพาะในช่วงนอกฤดูที่ไผ่ให้ผลผลิตน้อย จึงยังมีปริมาณไม่เพียงพอกับความต้องการของตลาดราคาหน่อไม่จึงค่อนข้างสูง

ไผ่เลี้ยงหวานสีทอง เป็นไผ่พันธุ์ดีมีคุณสมบัติเด่นหลายประการของไผ่เพื่อปลูกในเชิงการค้าอย่างแท้จริง ไผ่เลี้ยงชนิดนี้ให้หน่อดกมากกว่าไผ่เลี้ยงสายพันธุ์อื่นๆ รสชาติดี หวาน อร่อย หน่อตั้งตรง ต้นไม่กลวง ซึ่งมีคุณสมบัติที่หาได้ยากในไผ่เลี้ยงทั่วไป การให้ผลผลิตและการตลาด

ไผ่จะเริ่มให้หน่อเก็บได้ประมาณ 8 เดือนหลังปลูกช่วงฤดูกาลที่ไผ่จะให้หน่อดกก็ประมาณเดือนพฤษภาคม – กรกฎาคม จะขายเป็นหน่อไม้ดิบแล้วยังดัมเป็นหน่อไม้ดัมและแปรรูปเป็นหน่อไม้ดอง หน่อไม้อัดปิ้งได้อีกด้วยเพื่อเพิ่มราคาให้กับหน่อไม้ดิบ

สำหรับการให้ผลผลิตของไผ่ปีแรก ไผ่จะให้ผลผลิตประมาณ 18-20 กิโลกรัม/วัน/ไร่ ปีที่ 2 ผลผลิตจะเพิ่มขึ้นเป็น 20-245 กก/วัน/ไร่ ปีที่ 3 ผลผลิตก็จะเพิ่มเป็น 25-30 กก/วัน/ไร่ ภายใน 1 ปีเก็บหน่อไม้เฉลี่ย 7-8 เดือน จะได้ผลผลิตประมาณ 4,500-6,000 กก

การปลูกไผ่และการดูแลรักษาไผ่ ควรจะปลูกช่วงฤดูแล้ว ประมาณ เดือนกุมภาพันธ์ กำลังเหมาะ ปลูกโดยใช้กิ่งพันธุ์ ใช้ระยะปลูก 2x3 เมตร พื้นที่ 1 ไร่ จะปลูกได้ 270 ต้น ขุดหลุมปลูกให้มีความกว้างและลึกพอ มีดรากร หลังจากปลูกแล้วก็คอยดูแลรดน้ำให้ชุ่มอย่างน้อยสัปดาห์ละ 1 ครั้ง คอยดูแลอย่างให้มีวัชพืชคลุมต้น ช่วงฤดูฝนเมื่อไผ่โตแล้วไม่ต้องรดน้ำ

เวลาการเปิดอบรม

รุ่นที่ 1	ระหว่าง 28 เดือน พฤศจิกายน 2551 ถึงวันที่ 30 เดือน พฤศจิกายน 2551
รุ่นที่ 2	ระหว่าง 8 เดือน ธันวาคม 2551 ถึงวันที่ 10 เดือน ธันวาคม 2551
รุ่นที่ 3	ระหว่าง 19 เดือน ธันวาคม 2551 ถึงวันที่ 21 เดือน ธันวาคม 2551
รุ่นที่ 4	ระหว่าง 23 เดือน มกราคม 2552 ถึงวันที่ 10 เดือน มกราคม 2552
รุ่นที่ 5	ระหว่าง 6 เดือน กุมภาพันธ์ 2552 ถึงวันที่ 8 เดือน กุมภาพันธ์ 2552
รุ่นที่ 6	ระหว่าง 20 เดือน กุมภาพันธ์ 2552 ถึงวันที่ 22 เดือน กุมภาพันธ์ 2552
รุ่นที่ 7	ระหว่าง 6 เดือน มีนาคม 2552 ถึงวันที่ 8 เดือน มีนาคม 2552
รุ่นที่ 8	ระหว่าง 13 เดือน มีนาคม 2552 ถึงวันที่ 15 เดือน มีนาคม 2552

กลอนสอนใจ

“ขอแนะนำเกษตรกรผสมผสาน	ต้องมีงานหลายอย่างในนาสวน
ก่อนลงมือถือเครื่องเขียนเพียรคำนวณ	ตามขบวนการผลิตคิดค้นแปลง
วัดพื้นที่มีกี่ไร่ในขอบเขต	แยกประเภทกิจกรรมที่ประสงค์
น้อมสนองโครงการของพระองค์	ท่านได้ทรงดำริเพื่อเกษตรกร
ที่เหลือนั้นเอาสามหารงานบรรจง	ปลูกพืชลงจัดแหล่งน้ำและทำนา
ตั้งเป้าหมายให้อะไรเป็นงานหลัก	มีประจักษ์ผลกำไรในวันหน้า
การปลูกผักเลี้ยงสัตว์และทำนา	ให้เลี้ยงปลาพร้อมกับไก่ได้ผลดี
พืชหลายชนิดเราปลูกรวมกันได้	ไม่ทำลาย ฟังพากันไม่หวั่นไหว
พริกชะพลูปลูกไว้ไม่เป็นไร	งอกงามได้เจริญดีมีไว้กิน
บ่อเลี้ยงปลาจัดหาไว้ในที่ร่ม	ปลูกกล้วยคลุมตามคันบ่อและมะเขือ
ปลาหลายชนิดเราเลี้ยงรวมกันได้	ปลาจีน นิลในคูยี่สกเทศ ตะเพียนขาว
ใส่ปุ๋ยคอกให้น้ำเขียวไม่เหม็นคาว	ขอให้ข้าวเกษตรกรคิดพัฒนา
ซึ่งสำคัญต้องขยันอดทนบ้าง	เป็นแบบอย่างลูกหลานเหลนได้ยึดถือ
ให้ความรู้และเทคนิคเป็นเครื่องมือ	นี่ก็คือกระดูกสันหลังของชาวไทย
ในทำนองนี้ผลขอเชิญชวนให้	เกษตรกรไทยทุกหัวหน้า
ขอเชิญมาทำเกษตรผสมผสาน	ใจเบิกบานรวยได้ดีมีสุขเอย”

ตารางภาคผนวกที่ 2 แสดงตารางฝึกอบรมของสวนพวยงวัลย์

ตารางฝึกอบรมศูนย์เครือข่ายปราชญ์ชาวบ้าน (ศูนย์การเรียนรู้เกษตรกรพวยงวัลย์)

วันที่	เวลา	วิชา/กิจกรรม/วิทยากร	เวลา	หมายเหตุ
2 เม.ย.51	07.30-08.00 น.	ลงทะเบียน	30 นาที	
	09.00-09.30น.	ประธานเปิดการฝึกอบรม แนะนำหลักสูตร โดยผู้ว่าราชการจังหวัด ท่านประภากร สมิตี	30 นาที	
	09.30-09.45 น.	รับประทานอาหารว่าง	15 นาที	
	09.45-11.00 น.	อบรมเรื่องทฤษฎีใหม่ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง โดยพวยง สงพูล	1 ชั่วโมง	
	11.00-12.00 น.	การทำบัญชีประกอบอาชีพ และบัญชีครัวเรือน โดยคุณนันทพร ธรรมสุทธิใจ สำนักงานตรวจบัญชี สหกรณ์ จังหวัดชัยนาท	1 ชั่วโมง	
	12.00-13.00 น.	รับประทานอาหารกลางวัน	1 ชั่วโมง	
	13.00-14.30 น.	อบรมเรื่องการทำปุ๋ยน้ำชีวภาพ โดยคุณसानิตย์ ศีประเสริฐ	1 ชั่วโมง 30 นาที	
	14.30-14.50 น.	รับประทานอาหารว่าง	20 นาที	
	14.50-17.00 น.	สาธิตการทำน้ำปุ๋ยชีวภาพ	3 ชั่วโมง	คณะกรรมการ วิทยากรร่วมกัน
	17.00-18.00	เวลาส่วนตัว(ตามอัธยาศัย)	1 ชั่วโมง	
	18.00-18.30	เคารพธงชาติ/รับประทานอาหารเย็น	30 นาที	
	18.30-20.00	ทบทวนการเรียนรู้/แลกเปลี่ยนความคิดเห็น	1 ชั่วโมง 30 นาที	
	20.00-20.30	สวดมนต์ ทำสมาธิก่อนเข้านอน	30 นาที	
	3 เม.ย.51	05.30-06.00	บริหารร่างกาย	30 นาที
06.00-07.00		เวลาส่วนตัว(ตามอัธยาศัย)	1 ชั่วโมง	
07.00-07.30		รับประทานอาหารเช้า	30 นาที	
07.30-08.00		ลงทะเบียน/เคารพธงชาติ	30 นาที	
08.00-09.00		สนับค้ำปลังงานทดแทน ไบโอดีเซล โดยคุณธรรมบุญ บุญปรากฏ	1 ชั่วโมง	
09.00-09.15		รับประทานอาหารว่าง	15 นาที	
09.15-10.15		การขยายพันธุ์และการดูแลต้นจี่ โดยคุณพวยงสงพูล	1 ชั่วโมง 45 นาที	
10.15-12.00	ลงแปลงปฏิบัติ การตอนกิ่งลิ้นจี่	1 ชั่วโมง 45 นาที		

ตารางภาคผนวกที่ 3 แสดงตารางฝึกอบรมของสวนพฤษศาสตร์(ต่อ)

วันที่	เวลา	วิชา/กิจกรรม/วิทยากร	เวลา	หมายเหตุ
	12.00-13.00	รับประทานอาหารกลางวัน	1 ชั่วโมง	
	13.00-14.30	ลงแปลงปฏิบัติ การดูแลแปลง	1 ชั่วโมง	
			30 นาที	
	14.30-14.50	รับประทานอาหารว่าง	20 นาที	
	14.50-17.00	ลงแปลงปฏิบัติ การดูแลแปลง	2 ชั่วโมง	
			10 นาที	
	17.00-18.00	เวลาส่วนตัว(ตามอรรถาศัย)	1 ชั่วโมง	
	18.00-18.30	เคารพธงชาติ/รับประทานอาหารเย็น	30 นาที	
	18.30-20.00	ทบทวนการเรียนรู้/แลกเปลี่ยนความคิดเห็น	30 นาที	
	20.00-20.30	สวดมนต์ทำสมาธิ	30 นาที	
4 เม.ย.51	05.30-06.00	บริหารร่างกาย	30 นาที	
	06.00-07.00	เวลาส่วนตัว(ตามอรรถาศัย)	1 ชั่วโมง	
	07.00-07.30	รับประทานอาหารเช้า	30 นาที	
	07.30-08.00	ลงทะเบียน/เคารพธงชาติ	30 นาที	
	08.00-09.00	การขยายพันธุ์ไม้หว้านพืชเศรษฐกิจและการดูแลรักษา โดยคุณโสภณ ชมเกิด	1 ชั่วโมง	
	09.00-10.30	- ลงแปลงปฏิบัติ การดูแลแปลงไม้และการขยายพันธุ์	30 นาที	
	10.30-10.45	รับประทานอาหารว่าง	15 นาที	
	10.45-12.00	อบรมเรื่องการทำน้ำส้มควันไม้ให้กับนาข้าวและพืชสวน โดยคุณชะลอ รักษาวังสันต์	1 ชั่วโมง	
			15 นาที	
	12.00-13.00	รับประทานอาหารกลางวัน	1 ชั่วโมง	
	13.00-14.30	สาธิตการทำน้ำส้มควันไม้	30 นาที	
	14.30-14.50	รับประทานอาหารว่าง	20 นาที	
	14.50-16.00	สรุปการฝึกอบรม และตอบข้อซักถามแลกเปลี่ยนความคิดเห็น	1 ชั่วโมง	
			10 นาที	
	16.00-16.30	ประธานศูนย์ กล่าวปิดการฝึกอบรม	30 นาที	

จุดแข็ง เป็นศูนย์เรียนรู้เศรษฐกิจพอเพียง ใช้สารชีวภาพในการทำสวน มีเครือข่ายความร่วมมือ
จุดอ่อน ขาดเงินทุนในการขยายศูนย์ฝึกอบรม สถานที่ถนนคับแคบ การขยายเครือข่ายสู่
 การปฏิบัติ

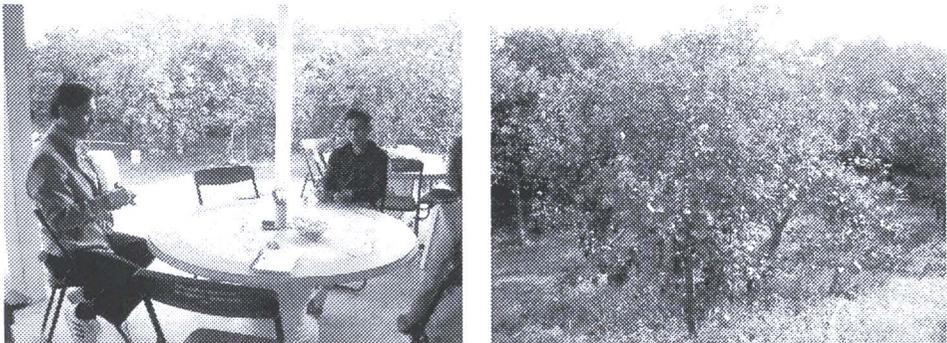
กลยุทธ์การพัฒนากลุ่ม ขยายโครงการอบรมและเครือข่ายขับเคลื่อนการนำทฤษฎีสู่การปฏิบัติ
กิจกรรมการท่องเที่ยว เยี่ยมชมไร่นาสวนผสมแบบทฤษฎีใหม่ ชมการสาธิตการทำ
 น้ำส้มควันไม้ ปุ๋ยน้ำ การขยายพันธุ์ไม้ผลและต้นไม้ หวาน หรือร่วมฝึกอบรมทฤษฎีใหม่ตามแนว
 พระราชดำริ

สวนส้มโออุดม

ชื่อ อุดม สุขนาม

ที่อยู่ 168 หมู่ 4 ต.หาดท่าเสา อําเภอเมืองชัยนาท ทำสวนส้มโอมา 30 ปีเริ่มตั้งแต่ พ.ศ. 2517

ภาพภาคผนวกที่ 7 แสดงศักยภาพสวนส้มโออุดม



ความเป็นมา

ปี 2517 เริ่มทำสวนส้มโอ เพราะชอบต้นส้มโอ “คิดว่าต้นส้มและดอกส้มมีความสวยงาม
 แต่ไม่มีความรู้เรื่องส้มโอ และเริ่มปลูกเป็นคนแรก ของหมู่บ้านนี้ ทดลองต้นเดียวก่อน แต่ไม่
 ประสบผลสำเร็จเนื่องจากน้ำท่วม และปลูกไม่เป็น ขุดหลุมใหญ่มากเกินไป กว้างยาวประมาณ 1
 เมตร แล้วก็ไปขนแกลบ มูลสัตว์ มาใส่ แล้วก็วางต้นลงในหลุม จนต้นจมหลุมที่ขุดไว้ ไม่
 เจริญเติบโต ตามหลักฐานที่ปรากฏอยู่ ประสบความล้มลุกคลุกคลานมาเรื่อย ครั้งแรกก็ ปลูกสัก
 ปลูกมิดโคนไม่เจริญเติบโต ต้องวางไว้ไม่ลึกแล้วพูนดินกลบอีก 30 เซนติเมตร”
 (อุดม สุขนาม,2551)

ปี 2551 ได้ไปรับรองแหล่งผลิตพืช(GAP) ตามโครงการปลอดภัยอาหาร

ปี 2551 ได้ไปรับรองเกษตรกรต้นแบบ(ครูคิดแผ่นดิน) ตามโครงการกระบวนการส่งเสริม
 การเกษตรเพื่อลดต้นทุนการผลิตพืชยุทธศาสตร์ของจังหวัดชัยนาท (ศรีสุดา ศรีสุวรรณ, 2551)

ปี 2537 ปีได้เงินจากส้มโอเป็นล้านบาท

ทุน

การทำสวนส้มโอสวนนี้ใช้ทุนของตนเอง ไม่มีการกู้เงิน นอกจากกู้เงินซื้อที่ดินเพื่อขยายสวนส้มโอ ไร่ละ 100,000-200,00 บาท ต้นทุน ค่าน้ำมันก็ 20-25 ลิตร 13 ไร่ ใช้ทั้งเครื่องตัดแบบเข็นและแบบสะพาย เฉพาะสวนส้มโอ 30 ไร่ 1 ปีต้องใช้ทุนประหยัดที่สุด ประมาณ 150,000 บาท ค่าจ้างตัดหญ้าก็ 300 บาท น้ำมันของผู้จ้าง ตัดแต่งกิ่งวันละ 250 ตัดเฉพาะกาฝาก

เครือข่ายส้มโอ

มีชมรม มีสมาชิกทุกอำเภอ ประมาณร้อยคน เพื่อการตลาด เรื่องการแก้ปัญหาในการทำสวนส้มโอ ส้มโอที่มาจากที่สวนนก ส้มโอจากพิจิตร ไม่ใช่ของชัชนา ห้าไม่ได้ เดิมมีป้ายบอกจังหวัดพิจิตร ป้ายจังหวัดอุทัย และชัชนา ผู้ขายเอาป้ายออกกลัวขายไม่ได้ ตัดราคาผลละ 15 บาท นำมาขายที่ชัชนาขายผลละ 30 บาท ทำให้เสียชื่อเสียง ส่วนใหญ่เวลามาซื้อส้มโอควรมาซื้อที่สวนโดยตรง ได้ทั้งชิม ได้ทั้งคุณลักษณะส้มโอว่าเป็นอย่างไร

กระบวนการผลิต

ปัจจุบัน วิธีที่ดีที่สุด คือ ขร่องแล้วขุดหลุมรองปุ๋ย แหวกหลุมดิน วางต้นส้มโอลง แล้วพูนดินเป็นหลังเต่า การปลูกใช้เวลาประมาณวันละ 1,000 ต้น “เมื่อสมัยที่เริ่มต้นปลูกใหม่ ๆ ได้วันละ 50 ต้น กิ่งพันธุ์ ตอนมาจากแม่พันธุ์ที่อำเภอมนโรรมณ์ ขอพันธุ์ตามสวนที่มีกิ่งพันธุ์ ขอมมาแห่งละกิ่ง ได้มารวมครั้งละห้ากิ่ง ใช้เวลาถึง 10 ปีจึงรู้วิธีการ”(อุดม สุขนาม,2551) ปกติผลผลิตจะออก 2 ฤดู คือ ช่วงเดือนเมษายนและสิงหาคมและทยอยออกมาตลอดปี

การศึกษาดูงาน

โครงการศึกษาดูงานที่นครปฐม สมุทรสงคราม ปทุมธานี พิจิตรไปดู การแต่งกิ่งกิ่งที่ทับกับ กิ่งที่ไม่ดี เริ่มตัดตั้งแต่ปีที่ 2 จะไม่ให้มีกิ่งเล็ก และตัดให้ทรงพุ่มบานออกให้โปร่งขึ้น รวมทั้งกิ่งฝอย ในปีที่ 3 ทรงพุ่มที่ไม่มีกิ่งละ จะมีทรงพุ่มสวย หากปล่อยให้สูงจะต้องตัดยอด เนื่องจากน้ำเลี้ยงไม่สามารถขึ้นไปเลี้ยงถึงยอดได้ ยอดส้มโอจะเสียหาย ช่วงเวลา 5-10 ปีผลผลิตยังไม่ค่อยได้ผลดี หลังจาก 10 ปีไปแล้วผลผลิตดีขึ้น รสชาติเหมือนกันทุกผล

การบำรุงปุ๋ย

ช่วงเดือนกันยายนสูตร 16-16-16 / 13-13-21 กับ 21-24-12 เดือนกุมภาพันธ์ใส่ปุ๋ยบำรุงคอกไม่ได้จะทำให้เปลือกส้มโอหนา คุณภาพใช้ไม่ได้ เนื้อส้มโอจะเสีย เปลี่ยนจากสีน้ำผึ้ง เป็นสีชมพูทั้งหมด รสชาติไม่หวาน และเนื้อแฉะ ช่วงหลังจากติดลูกแล้วลูกใหญ่ขนาดประมาณ ก้นแก้วจะต้องเริ่มใส่ปุ๋ยสูตร 16 รอบที่หนึ่งหลังจาก 5 เดือนไปแล้วเปลี่ยนปุ๋ยเป็นสูตร 14-14-21 ถ้าต้องการเพิ่มปุ๋ยทางใบต้องใช้ตัวหน้ามาก ปุ๋ยชีวภาพควรใส่ ช่วงหลังเก็บเกี่ยวแล้ว ช่วงที่ ไม่มีผล

ระหว่างเดือนสิงหาคม-กันยายน ระหว่างออกดอก ห้ามใส่ปุ๋ยชีวภาพ ต้องใส่หลังเก็บผลเท่านั้น ปัจจุบันใส่ปุ๋ยชีวภาพซึ่งทำมา 2-3 ปี ทำให้ผลผลิตมีคุณภาพดีขึ้น ฉะนั้นต้องรู้จักเวลาใส่ปุ๋ยที่เหมาะสม “ที่อำเภอสรรคบุรีชาวสวนส้มโอบอกว่าใส่ปุ๋ยชีวภาพแล้วไม่หวานเลย ถ้าเป็นช่วงผลิตและดอกแล้ว ห้ามใส่ ต้องใส่ช่วงที่ตัดลูกแล้ว” ช่วงเดือนกันยายน ให้ใส่ปุ๋ยเคมี โดยโรยบาง ๆ ประมาณ 1 กิโลกรัมต่อต้น หลังจากตัดลูกแล้วควรใส่ปุ๋ยจี้ค้างคาว แล้วปล่อยให้ถึงช่วงเก็บเกี่ยวผลจึงเพิ่มปุ๋ยทางใบ ใช้สูตรเพิ่มรสหวาน เพิ่มน้ำหนักและบำรุงผิวให้สวย สวนชัชนาทเคยพบดินเสีย ดันส้มโอเสียหายไปหมดแล้ว แล้วมาฟื้นใช้ไซโคเดอมา 2-3ปี สำหรับฆ่าเชื้อราในดิน มีศูนย์ไบโอสเป็นศูนย์ที่ใช้เชื้อราฆ่าเชื้อราด้วยกัน

นำส้มโอนครปฐมมา 80 กิ่ง เดิมที่เชื้อราในที่ดินชัชนาทไม่เคยมี หลังจากนำส้มโอจากนครปฐมมาปลูกไว้ช่วงต้น ๆ ผลปรากฏว่าพบโรคโคนเน่ารากเน่า สมัยนั้นยังไม่ได้ใช้หัวฉีดน้ำแบบสปริงเกอร์ ใช้แบบสูบลวดทั้งหมด ทำให้เชื้อรากระจายไปทั่ว ช่วงเริ่มต้นทำเพียง 5 ไร่ ทดลองใช้ไซโคเดอมาที่ราก อารีพันธ์ อุปานิสากร/ นวลพรรณรณศุขย์ไบโอสชัชนาทมาให้คำแนะนำ มาศึกษาดูงาน นำดินไปวิเคราะห์ พิสูจน์กรณีรากเน่า “น้ำไม่ท่วม จะมีรากเน่าได้อย่างไร” หลังจากวิเคราะห์ จึงนำผลวิเคราะห์มาฉายแสงดูให้ดู “พบเชื้อราลักษณะ มันยิบ ๆ เลย ดินที่เอาไปวางเนี่ยมันยิบ ๆ หมดเลย เดินไม่ได้เลย ถ้าไม่มีรองเท้าไม่กล้าเดินเลย” “ครั้งแรกก็ไม่เชื่อ เพราะฝนตกลงมาดินเดียวตันส้มโอทั้งหมด ขุดดินลงไปพบรากเน่า ดินมีกลิ่นเหม็น เรียกว่า โรคโคนเน่า เกิดจากเชื้อราชนิดหนึ่ง วิธีแก้ไข คือใช้เชื้อราใส่ให้ทำลายกันเองแบบชีวภาพ” (อุดม สุขนาม, 2551)

ศัตรูที่เป็นปัญหาใหญ่สุด คือ รากเน่า ใช้สารอินทรีย์ 3 ปี ใช้สารเคมี ปนสารอินทรีย์ ปุ๋ยอินทรีย์ที่มีจุลินทรีย์ ใส่ต้นส้มโอเพื่อเพิ่มจุลินทรีย์ เชื้อราฆ่าเชื้อราในดิน หลังจากใช้วิธีชีวภาพ ต้นส้มโอก็ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพดี การปลูกส้มโอทำง่ายกว่ามะนาว สำหรับต้นส้มโอที่มีใบเหลือง กิ่งงอ มักจะเกิดจากรากเป็นต้นเหตุ การกำจัดเพื่อบนต้นส้มโอทำได้ง่ายกว่าราก ถ้าดูแลรากส้มโอดีขึ้น ลำต้นข้างบนก็จะมีความทนทาน ไม่ต้องฉีดยามาก ลดการฉีดยาจาก 10 ครั้งเป็น 5 ครั้ง ปัจจุบันหลังจากออกดอกฉีดยาไม่เกิน 5 ครั้ง กิ่งพันธุ์ของนครปฐมมีพันธุ์ขาวหอมดีกว่า ขาวน้ำผึ้ง คุณภาพดีที่น้ำหนักดี ผลหนึ่งน้ำหนักก็เป็นกิโลกรัม เปลือกบางมากไม่ถึงครึ่งเซนติเมตรจิกไปถึงเนื้อส้มโอ นำพันธุ์มาปลูก 80 ต้น

การดูแล

ปัจจุบันต้องดูแล คือ ระวังโรค และ คอยตัดแต่ง “ การทำสวนส้มโอแล้วช่วยให้ผ่อนคลาย ไม่เครียด เมื่อก่อนนี้เครียดทำไม่ได้เลยครับ มันไม่ได้เงินเลย” ในขั้นตอนของการ ตัดแต่ง จะทำเอง ไม่ใช่จ้างเพราะจะทำให้เสียหาย

การพัฒนา

ทำสวนมะนาวควบคู่กันไปอีก 10 ไร่ ต้องดูแลระบบรากจากเชื้อรา โรค แทงเกอร์ ทำให้ใบเป็นแผล โรคจะน้อยลงถ้าความชื้นจากฝนไม่มากเกินไป เป็นแบคทีเรีย ชนิดหนึ่ง เรียกติดปากว่า แทงเกอร์ ถ้าเป็นมะนาวจะลงทำลายบริเวณกิ่งมะนาวทำให้ กิ่ง โกง ถ้าเป็นมะกรูดทนกว่ามะนาว มะนาวเก็บได้เมื่ออายุ 1 ปี 8 เดือน สัมโอ 5 ปียังไม่ให้ผลผลิต เคยคำนวณมะนาวต้นหนึ่งได้ผลผลิต 4,000-5,000 ผล แต่มีระยะเวลาเก็บน้อยกว่า คือ ตั้งแต่เดือนมีนาคม-เมษายน ราคาได้ผลละ 4 บาท ประมาณ 2 รุ่นผลผลิตมีจำนวนน้อยกว่าสวนมะนาว 4 ไร่ สวนสัมโอไร่ละ 100 ลูก ควรเอาไว้เพียง 80 ผล จำนวนสูงสุดเคยได้ผลถึง 130 ผล โดยเฉลี่ยแล้วได้ 80 ผล การเลือกพันธุ์ คุณลักษณะพันธุ์ที่ทนโรคแมลง เลือกเอาต้นนั้นไว้ ต้นที่ลูกดก ลักษณะต้นจะไม่สูง ต้นที่ไม่สูง จะมีลักษณะดี แต่ถ้าสูง ลักษณะที่ไม่ดีจะได้ผลอย่างมาก 40-50 ผล ปัญหาที่ต้องระวัง คือ โรคครากเฝ้า

การทำนาควบคู่เป็นรายได้เพิ่มเติมอีก 45 ไร่ พันธุ์ข้าวสุพรรณ จ้างเหมาตั้งแต่ไถ ย่ำ หว่าน ชักร่องจนเสร็จไม่เกิน 500 บาทไร่ มีทีมงานมารับจ้าง เจ้าของที่มีหน้าที่สูบน้ำเข้ามา แล้วให้ทีมงานจัดการจนเสร็จ การหว่านปุ๋ยต้องจ้างอีก ไร่ละ 20-30 บาท รวมทั้งสิ้น 5,000 ต่อไร่ ผลผลิตข้าวมากกว่า 100 เกวียน รวมได้ 1,200 ถัง ผู้จ้างไม่ต้องทำอะไรเพียงคอยดูน้ำ กำจัดวัชพืชเท่านั้น ไม่มีศัตรูพืชพวกหอย หนู ถ้ามีใช้กากชา

การตลาด

เรื่องตลาดไม่มีปัญหา ส่งเดอะมอลล์ บิ๊กซีเรื่องราคา กิโลกรัมละ 20 บาทครึ่ง สูงสุด 25 – 30 บาทต่ำกว่านี้ไม่ได้ทุน สัมโอที่ไม่มีคุณภาพไม่ควรขาย สัม โอตกเกรด คุณภาพไม่ดีไม่ดีก็มีคนมารับไปขายราคาผลละ 5-10 บาท ขนาดมาตรฐาน คือ 1,500-1,800 กรัม รสชาติรับประกันได้ทุกลูก

ตลาดมะม่วงจะออกช่วงเดือนใกล้ ๆ กับเดือนเมษายน ผู้ซื้อส่งคนมาดูที่สวนก่อนว่าผ่านการปลอดสารพิษหรือไม่ มี GAP หรือไม่ ที่สวนอุดมนี้ได้รับ Q ของกระทรวงเกษตรก่อนแปลงอื่น มีการเอาทีมงานมาตรวจ ทั้งไทยและต่างประเทศ การขายเป็นการขายตรง โดยมีคนรับไปอีกต่อหนึ่ง ส่งขายในห้างสรรพสินค้าหลายแห่งโดยไม่ได้ขายเป็นผล ใช้วิธีปอกห่อส่งขายไม่คำนึงถึงผิวเปลือกที่มีตำหนิ

กิจกรรม

การศึกษาดูงาน ดูสวน มีการสาธิต ตัดแต่งกิ่งอย่างไร วิธีดูแลรักษาและการตลาด

ศูนย์การเรียนรู้

สุราษฎร์ธานี สระบุรี พิษณุโลก นครนายกมาดูงานแล้วเปรียบเทียบว่าของจังหวัดตนคุณภาพ รสชาติ และเนื้อสัมโอสู้ไม่ได้ขายเพียงผลละ 5 บาท

พัฒนา มะปร่าง กับกระท้อนผมก็ปลูกไว้ ต่อมาดูแลยากเพราะต้นสูง โคนกระท้อนออก ปลูกส้มโอเหมือนเดิม มะปร่างก็เช่นกัน ออกดอกแต่ไม่ค่อยติดลูก

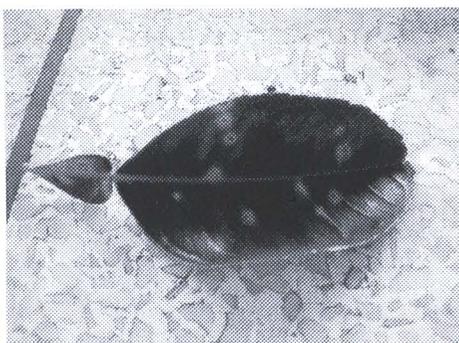
การสนับสนุน ส่วนราชการคือ คุณอรพันธ์ อุปานิสากร เป็นหัวหน้าหน่วยศูนย์ไบโอ ตอนคอยช่วยเหลือเรื่องโรครากเน่า

จุดแข็ง เป็นสวนส้มรุ่นใหม่ ผลผลิตยังดีอยู่ ได้รับใบรับรองความปลอดภัยไม่มีพิษตกค้าง ใช้ระบบน้ำสปริงเกิด การตลาดไม่เพียงพอ

จุดอ่อน ยังมีการใช้สารเคมี ปนสารอินทรีย์ สัมทนายผิวไม่สวย

กลยุทธ์การพัฒนา สร้างเครือข่ายการพัฒนาคุณภาพส้มโอ และการลดการใช้สารเคมี กิจกรรมท่องเที่ยว เยี่ยมชมสวนส้ม ฟังบรรยายการปลูกและการดูแลส้ม สาธิตการขยายพันธุ์และการปลูก

ภาพภาคผนวกที่ 8 แสดงผลผลิตของสวนส้มโออุดม



ศักยภาพในการท่องเที่ยวเชิงเกษตร

การพัฒนาการท่องเที่ยว

การพัฒนาขีดความสามารถในการท่องเที่ยวของกลุ่มโรงเรียนชานา

พัฒนาจากกลุ่มจากอาชีพเลี้ยงไก่ประสบปัญหาเปลี่ยนมาเป็นการทำนาและตั้งกลุ่มผลิตปุ๋ยชีวภาพและยาปราบศัตรูพืชสมุนไพร จนสามารถจัดตั้งเป็นโรงเรียนชานาอบรมเกษตรกรผลิตปุ๋ยชีวภาพและสมุนไพรปราบศัตรูพืช

ความพร้อมของกลุ่ม สมาชิกส่วนใหญ่รวมกลุ่มผลิตพันธุ์ข้าวและปุ๋ยเพื่อลดต้นทุนการทำนา นายเฉลียว น้อยแสงได้รับฉายาเจ้าแห่งนาข้าว สามารถสาธิตการเพาะกล้าโดยใช้เทคโนโลยีแบบใหม่ สาธิตการผลิตปุ๋ยและยาสมุนไพรปราบศัตรูพืช

โรงเรียนชานา

ชื่อ เฉลียว น้อยแสง

ที่อยู่ บ้านเลขที่ 42/3 หมู่ 10 ตำบลแพรกศรีราชา อำเภอสรรคบุรี จังหวัดชัยนาท

ภาพภาคผนวกที่ 9 แสดงภูมิปัญญาโรงเรียนชานา



ความเป็นมา

เดิมเป็นทหารเรือ ลาออกมาเลี้ยงไก่ 10 ปี เป็นไข้ 1 ปี พบโรคระบาด ทำให้เปลี่ยนเป็นทำนา 30 ไร่ ผ่านการอบรมชานาอาชีพ จังหวัดปทุมธานี 5 วัน เรียนรู้ เริ่มการทดลองและการเรียนรู้จากเครือข่าย กลุ่มโรงเรียนชานามีสมาชิก 30 คน เริ่มต้นปี 2544

การส่งเสริมจากหน่วยงาน

กรมวิชาการเกษตร แนะนำวิธีการเพาะกล้าและ

พันธุ์ข้าว 3,000 กิโลกรัม

ปุ๋ย 4,000 กิโลกรัม (ยูเรีย 16-20-0)

สนับสนุนโดยให้ยืม ได้คือเป็นเงิน 70,000 บาท

ปัจจุบันมียอดทั้งหมด 200,000 บาท

มีการผลิตพันธุ์ข้าวครั้งละ 50-70 ตัน

นโยบายกลุ่ม

1. ลดต้นทุนการทำนา

2. ผลิตพันธุ์ข้าวให้ได้พันธุ์ดี

ต่อมาผู้พ่อค้าไม่ได้ทำได้เพียง 20 ตัน ทำให้เกษตรกรมีรายได้เพิ่มขึ้นจากเดิมตันละ 500-700 บาท

ผลิตปุ๋ยได้ครั้งละ 200 ลูก แบ่งคนละ 10 ลูก

ได้กำไรจากสมาชิกลูกละ 10 บาท รวม 2,000 บาท

การทำนา ปีละ 2 - 3 ครั้ง ทำนาปี ในช่วงมิถุนายน เว้นช่วงเดือนเว้นช่วงเดือนตุลาคม เริ่มอีกครั้ง ช่วงเดือนพฤศจิกายน เนื่องจากการลงข้าวแล้วเจริญเติบโตในฤดูหนาวจะมีผลกระทบ

จำนวนการผลิต ไร่ละ 50 ถัง ข้าวเปลือก ช่วงเดือนกุมภาพันธ์จะได้เวลาเก็บเกี่ยวข้าว
โรงเรียนชาวนา มีวิทยากรช่วย คือ คุณเสรี กล้าน้อย คุณสุวัฒน์ ทรัพย์ประภา(สุวัฒน์กรีน
ผลิตอาหารเสริม) ให้ความรู้ถึงความต้องการของปุ๋ยข้าว จำนวนเมล็ดพันธุ์ และจำนวนปุ๋ย

ผลผลิตปุ๋ยชีวภาพ

จำนวน 1 ตัน มีไนโตรเจน 22 กิโลกรัม

ฟอสฟอรัส 7.1 กิโลกรัม

โปตัสเซียม 31.8 กิโลกรัม

เครือข่ายได้แก่ ตำบลคงคร ตำบลสรรพยา หันคา และสรรคบุรี การอบรมมี ธนาคาร
เพื่อการเกษตร

สนับสนุน งบประมาณค่าใช้จ่ายฝึกอบรม

กระบวนการปลูกข้าว แบบใหม่ เพาะกล้าในถาดละ 350-500 เม้า เรียกว่า “การเพาะแห้ง”
เม้าหนึ่งจะใช้ข้าว 2 เมล็ด 1 ไร่ใช้เมล็ดพันธุ์ ลดลงจากการหว่านข้าวปกติ 10 กิโลกรัม
ลดแรงงานลงทำได้คนละ 3-5 ไร่ และลดยาฆ่าหญ้า

การเพาะข้าวใช้เวลา 15 วัน แล้วถอนออกจากเม้าใส่ตะกร้าใช้วิธีการปรับดินให้ได้ที่แล้ว
โยนต้นข้าวซึ่งมีดินติดราก ให้ตกลงในแปลงนาเองโดยไม่ต้องดำนา และซ่อมได้ เป็นเทคโนโลยี
การผลิตข้าวจากจังหวัดปทุมธานี

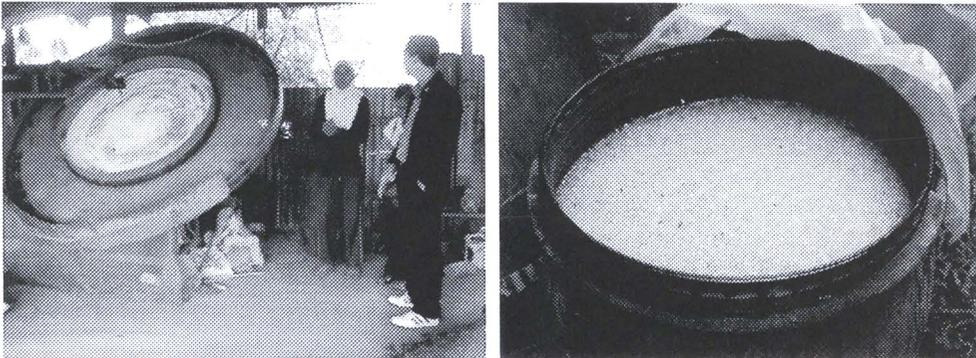
กระบวนการผลิต

เปรียบเทียบการเตรียมดินแบบเฉาะฟาง เตรียมดินง่าย ฟางไม่ติดคัน ไถ กับไม่เฉาะฟาง
แปลงที่ไม่เฉาะฟาง ต้องไถนาขวางแปลงเตรียมดินยากกว่าการเฉาะฟาง แต่จะทำให้ได้ปุ๋ยจากฟาง
ต่อจากนั้น ให้จุลินทรีย์หน่อกล้วยย่อยสลาย โดยใช้ไร่ละ 5 ลิตรในเวลา 10 วัน หว่านข้าวได้
แปลงที่เฉาะฟาง ใช้เวลา 7-10 วัน เช่นกัน คิดประดิษฐ์ รถไถพรวน ไถคาคแล้ว “เอารถเล็กอีคลูกดี”
ให้ละไม่เป็นก้อน หากที่ไม่สม่ำเสมอ “ใช้รถอีเหินปรับดิน” ทำเทือก แซ่ข้าว 2 คืบ อากาศร้อน 1
คืบ 1 วัน ช่วงระยะแปลง 3 เมตร ซักร่อง 1 ร่อง ใช้ลูกมะพร้าวครูดเป็นร่อง ไล่เลนมีไม้ปัก 2
ข้าง มุมแปลง มีช่องน้ำไหล 2 ช่อง ไหลมาชนกัน “หน้าฝนต้องฉีดยาบาเม็กดิน ฆ่าหอยก่อน”
หรือใช้เอ็นโดซันแฟน หรือใช้กากชาและผักกุนบดละเอียด บางครั้งมีนกกมาช่วยกินหอย (อาจใช้ยา
ชาเลนฉีด คุมวัชพืช(3 ไร่/ขวด) สมาชิกโรงเรียนชาวนาใช้น้ำหมักชีวภาพได้ 5 ลิตร/ไร่
ครั้งที่ 1 ใส่ปุ๋ย 20-25 วัน ใส่ปุ๋ยยูเรีย 10-15 กิโลกรัม/ไร่
ครั้งที่ 2 เวลา 50-60 วัน ปุ๋ยสูตร 16-20-0 2 ไร่/ลูก(700 บาท)

70 วัน คูแลแมลง ฉีดพ่นไล่แมลง ฮอร์โมนบำรุง

85 วัน ตั้กรวง ปุ๋ย 3-5 กิโลกรัม/ไร่

ภาพภาคผนวกที่ 10 แสดงขั้นตอนการผลิตปุ๋ยชีวภาพ



การดูแล ตรวจสอบแมลง ช่วงฤดูออกดอก 80 เปอร์เซ็นต์ นับไปอีก 28 วัน สามารถเก็บเกี่ยวได้ (รถอาจเสีย หรือเกี่ยวพร้อมกันหลายเจ้า ทำให้การเก็บเกี่ยวล่าช้า) โรงสีมีความสัมพันธ์กับรถเกี่ยวกับรถบรรทุก (ออกใบเสร็จให้ก่อนแล้วจ่ายทีหลัง) หรือจ้างรถนำไปขาย โรงสีให้คนขนต้นละ 100 บาท (กลยุทธ์ควรมีตาชั่งส่วนกลางที่ยุติธรรม ราคาประกันต้นละ 10,700 บาท แก้ปัญหาข้าวที่มีดินหินปน

พันธุ์ข้าว

พันธุ์ ประทุมธานี 1 พันธุ์ชัยนาท

พันธุ์ พิษณุโลก 75 วัน (ข้าวเบา) ควรมีกฎหมายห้ามเผาฟาง ควบคุม

ศัตรูข้าว ปลาไหล ทำให้เกิดรูในดิน ทำให้น้ำไหลออกจากแปลงข้าว (เคยใช้เอ็นโดซันแฟน แต่กฎหมายห้ามใช้แล้ว)

หนุณา ใช้ไฟฟ้าช็อต – ใช้พริกไทย 250 กรัม และกล้วย 50 กิโลกรัม คลุกทิ้งไว้ 24 ชั่วโมง โดยตามทางเดินของหนุณาแบ่งมันผสมยาค่า ซึ่งฟอสไฟด์ หรือใช้พริกขี้หนูยัดก้นหนุณา แล้วปล่อยให้ไปกัดพวกเดียวกันตาย กรณีใช้ตาข่ายดัก พอไฟดับหนุณาสามารถกระโดดหนีได้ ตำบลโพธิ์งามมีชาวนาตายจากการช็อตไฟฟ้าหนุณา

ต้นทุนแปลงสาธิต ไร่ละ 2,100 บาท รวมค่าเก็บเกี่ยว

จุดแข็ง เป็นศูนย์เรียนรู้เรื่องเกษตรอินทรีย์ ผลิตปุ๋ยชีวภาพราคาต่ำ มีอุปกรณ์ผลิตปุ๋ยเม็ดและปุ๋ยน้ำ และมีสถานที่สาธิต

จุดอ่อน ขาดความรู้ในการเขียนโครงการ การขยายเครือข่ายเกษตรอินทรีย์

กลยุทธ์การพัฒนา กลุ่ม รมรงค์เรื่องเกษตรอินทรีย์ การสร้างเครือข่ายเกษตรอินทรีย์

กิจกรรมการท่องเที่ยว เยี่ยมชมแปลงนาสาธิต ฟังคำบรรยายและร่วมทำปุ๋ยน้ำ/ปุ๋ยเม็ด/

สารชีวภาพ

ศักยภาพในการท่องเที่ยวเชิงเกษตรส้มโอ

การพัฒนา

การพัฒนาขีดความสามารถในการท่องเที่ยวของกลุ่มส้มโอ พัฒนาจากเจ้าของโรงสีทำสวนส้มแก้ความเครียด จนมีสวนส้มโอคุณภาพ

ความพร้อมของกลุ่ม ได้รับฉายาเป็นเจ้าแห่งสวนส้มโอสรรคบุรี ลักษณะเป็นสวนแบบปิดทำเป็นงานอดิเรก ไม่สะดวกในการเยี่ยมชม ต้องนัดหมายล่วงหน้าจึงเข้าเยี่ยมชมได้

สวนส้มโอ
แหวน เอี่ยมฉ่ำ “เมื่อก่อนผมทำอยู่โรงสี ทำงานหนักรับสีข้าวจากหมู่บ้านและอำเภอใกล้เคียง เดี่ยวเครื่องเสีย เดี่ยวปัญหาอื่น พอมาทำสวนส้มโอแล้วช่วย คลายความเครียด” การทำโรงสีมีปัญหาการดูแลเครื่องจักรสีข้าว ราคาเชื้อเพลิง เงินหมุนเวียน และราคาข้าวที่ขึ้นลงไม่มีความแน่นอนในแต่ละฤดูการผลิต ตลอดปี (แหวน เอี่ยมฉ่ำ, 2551)

ปี 2537 เริ่มปลูกในพื้นที่ 7 ไร่ ไร่ละ มากกว่า 20 ต้น ระยะห่างต้นละสี่วาผลผลิต ไร่ละ 80-90 ผล

ภาพภาคผนวกที่ 11 แสดงศักยภาพของสวนคุณแหวน เอี่ยมฉ่ำ



การปลูก ช่วงที่ส้มโอรสชาติดีที่สุด คือ ช่วงสงกรานต์ มีพื้นที่ทั้งหมด 7 ไร่ ปลูกห่างกัน 4 วา ใช้สารเคมีเดือนละครั้ง ประมาณหมื่นกว่าบาท การใส่ปุ๋ยจะใส่ 2 เดือนครั้ง ใส่ปุ๋ยต้นละ 1 กิโลกรัม การใส่ปุ๋ยคอกจะทำให้เปลือกหนา การรดน้ำก็จะค่อย ๆ ให้ทีละน้อยก่อน ไม่รดน้ำช่วงเริ่มต้นจนน้ำ ค่อย ๆ ให้น้ำทีละน้อยจนกระทั่งต้นส้มโอค่อย ๆ ปรับตัว “กรณีน้ำธรรมชาติจากน้ำฝนมักมีปัญหา น้ำฝนมีความเป็นกรด ใบส้มโอเมื่อถูกฝนทุกครั้งใบจะเหลือง ยังไม่สามารถแก้ปัญหาได้ ต้องปล่อยเลยตามเลย เพราะเกินกำลังการดูแลโดยไม่คุ้มทุน” (แหวน เอี่ยมฉ่ำ, 2551) หลังจากใบร่วงหล่นแล้วต้นส้มโอจะแตกใบใหม่ เจ้าของสวนต้องคอยดูแลรักษาใบใหม่ให้เจริญเติบโต

การดูแลรักษา ช่วงเริ่มออกดอกจะต้องระวังไร การดูแลสวนต้องสังเกตตามกลีบดอก ใบตามเวลาพวกศัตรูพืชประเภทไรมาจะมารวดเร็วมาก มากับลม บางครั้งฉีดยาไม่ทัน มีวิธีการป้องกัน

คือ ปลุกต้นไม้ใหญ่รอบ ๆ สวนก็ป้องกันไม่อยู่ ควรสังเกตตามกิ่งตามพุ่ม อยู่ทีบก็อาจถูกกินจนเสียหาย “อยู่กับส้มโอมาจนเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันเลย เป็นงานชิ้นสุดท้ายที่จะทำให้ได้ผลงาน ใช้เวลาทำมาเกือบ 20 ปี คือ การทำให้คลายเครียด กลายเป็นรายได้หลักเลย” การปราบวัชพืช ตัดหญ้าเดือนละครั้ง และคอยปรับปรุงดิน “งานในสวนมีมากจนในวันหนึ่งจะไม่ได้หยุดเลย บางครั้งทำไม่รู้ไม่ชี้ปล่อยไปบ้าง ถ้าใจไม่รักทำไม่ไหว” (แหวน เอี่ยมฉ่ำ, 2551)

การตัดแต่ง หากการตัดแต่งกิ่งในปีที่ผ่านมาตัดแต่งไปมาก ปีต่อมาควรเว้นการตัดแต่งบ้าง เว้น โดยเฉพาะในปีที่ผ่านมาที่เปลี่ยหอยมาระบาด ลักษณะต้นเป็นสีขาวไปหมด จึงสมควรตัดแต่งปัญหาเปลี่ยหอยที่สามารถพบได้บ่อย ๆ เช่น ต้นมะละกอ เปลี่ยหอยจะพบมากที่ผลมะละกอในช่วงฤดูหนาว ฤดูหนาวจึงต้องเตรียมดูแลตรวจตรา ต้นทุนการใช้จ่ายปราบศัตรูพืช เดือนละหมื่นบาท

ยากำจัดศัตรูพืช หรือฆ่าหญ้านี้แรงที่สุดที่ใช้ คือ อะบาเม็คติน รองลงมา คอมแพริฟอร์ท ใช้เมื่อมีศัตรูพืชนั้น ที่โรงเรียนชาวนามีการอบรมและนำมาใช้ ได้แก่ ขมึ้นกับมั่งคุดซึ่งกำลังทำอยู่

ปุ๋ย สารเคมีที่ใช้เป็นปุ๋ยสูตรเสมอ 15-15-15/16-16-16 ซึ่งจำเป็นสำหรับไม้ผล ที่ต้องการการบำรุงดอกและผล เนื่องจากผลส้มโอมีขนาดใหญ่ต้องการอาหารมาก โดยเฉพาะสารโปแตสเซียม กับสังกะสีก็ควรใช้ร่วมกับแคลเซียม และ โบรอน ธาตุอาหารเสริมขาดไม่ได้ ช่วงเวลาการบำรุงผลก่อนเก็บต้องใส่โปแตสเซียม

การตลาด ต้นหนึ่งมีผลผลิตประมาณ 90 ลูก ถึงร้อยละลูก กิโลกรัมละ 20 บาท ราคาในสวนเป็นราคาที่คุ้มทุน ไร่หนึ่งมี 20-30 ต้น สวนเดิมได้ GAP ทั้งสองแปลง ได้รับเครื่องหมาย Q ทำให้โชคดี การตรวจคุณภาพเรื่องยาปราบศัตรูพืชจะไม่มีการตกค้าง ผลผลิตจะหมดก่อนงานส้มโอประจำปีของจังหวัดชัยนาท

กลยุทธ์การพัฒนา ขยายสวนส้มโอในพื้นที่ใหม่เพื่อทดแทนสวนเก่าที่มีอายุมากแล้ว ในการปลูกส้มโอในสวนใหม่ที่ขยายเพิ่มเติมมีการวางแผนดีกว่าสวนส้มโอเก่า การผลิตยาสมุนไพรปราบศัตรูพืช โดยเป็นเครือข่ายโรงเรียนชาวนาเฉลิม น้อยแสง

กิจกรรมการท่องเที่ยวสวน

เป็นสวนปิด ทำกิจกรรมร่วมได้ในลักษณะการขยายพันธุ์ด้วยการทาบกิ่งหรือตอนกิ่ง และการสาธิตการปลูกส้มโอ

ภาพภาคผนวกที่ 12 แสดงผลผลิตส้มโอของสวนลุงแหวนเอี่ยมฉ่ำ



จุดแข็ง มีทักษะการปลูกและดูแลส้มโอ ได้รับใบรับรองคุณภาพส้มโอ พัฒนาสวนใหม่ ได้รับการยกย่องเป็นเจ้าของสวนส้มโอสรรคบุรี

จุดอ่อน เป็นสวนปิด งานหลัก คือ โรงสี งานส้มโอเป็นงานรอง ขาดผู้สืบทอด
กลยุทธ์ การสืบทอดทักษะการปลูกและดูแลสวนส้มโอ

2. กลุ่มวิสาหกิจชุมชน

วิสาหกิจชุมชนกลุ่มน้ำพริก

การพัฒนาศักยภาพในการท่องเที่ยว

การพัฒนาขีดความสามารถในการท่องเที่ยวของกลุ่มน้ำพริกนกแก้ว

กลุ่มน้ำพริกเผาดอกแก้ว มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์จนได้รับคัดสรรเป็นผลิตภัณฑ์ชุมชน และขยายผลิตภัณฑ์เป็นน้ำพริกปลาร้า น้ำพริกตาแดง น้ำพริกนรก และน้ำพริกเมงดา ขยายตลาดไปยังชุมชนอื่นในจังหวัดชัยนาท จังหวัดใกล้เคียงและขยายไปถึงชลบุรี

ความพร้อมในการท่องเที่ยว

สามารถเข้าเยี่ยมชมได้ร่วมกับงานส่งเสริมต้นสบู่ดำ โดยมีการสาธิตการทำน้ำพริกได้ หากติดต่อล่วงหน้า ทางโทรศัพท์หมายเลข 089-0977528 แต่ต้องจัดอบรมทำระบบโรงเรียนใหม่ ให้ได้มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน

น้ำพริกแม่่นกแก้ว

แม่่นกแก้ว อินทสาย

ที่อยู่ หมู่ 6 ตำบลมะขามเฒ่า อำเภอวัดสิงห์ จังหวัดชัยนาท

โทร 089-0977528

ตารางภาคผนวกที่ 4 แสดงความเป็นมาของกลุ่ม

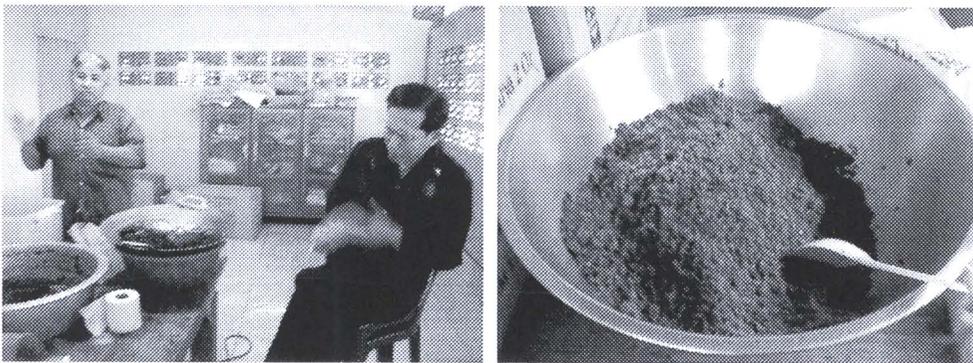
ปี	การจัดตั้งกลุ่ม
ปี 2537	ทำกลุ่มแม่บ้านสหกรณ์ผลิตน้ำพริก
ปี 2538	ยุบกลุ่มแม่บ้านสหกรณ์ หันมาทำนา สามีทำสบู่ดำ
ปี 2544	เริ่มผลิตน้ำพริกตราแม่เหล็กแก้ว

ศักยภาพของกลุ่ม

ศักยภาพทางด้านทรัพยากร วัตถุดิบที่นำมาทำน้ำพริกนั้น จะหาได้จากตลาดในพื้นที่ และกลุ่มผู้เกษตรกรที่ผลิต โดยวิธีการสั่งซื้อ ในกรณีปลาที่นำมาเป็นส่วนผสมจะหาซื้อจากตลาด หรือถ้าสามีดักจับปลาได้ ก็จะใช้ปลานั้นในการผลิต

ศักยภาพทางด้านเศรษฐกิจ ในช่วยเริ่มในการผลิต จะเดินขายตามบ้านโดยขายปลีก กระปุกละ 10 บาท ขายอยู่ประมาณ 1 เดือนก็เริ่มส่งตามร้านค้า และเริ่มส่งที่อำเภอวัดสิงห์ แล้วไปที่อำเภอเมือง และอำเภอหันคา ปัจจุบัน ทำใส่ถุง ถุงละ 1 กิโลกรัมส่งไปชลบุรีและส่งตามร้านค้า

ภาพภาคผนวกที่ 13 แสดงภูมิปัญญาการผลิตน้ำพริกแม่เหล็กแก้ว



ความเป็นมา

เดิมเรียนจากเจ้าของโรงสีโดยช่วยเป็นลูกมือก่อน สอนผัดน้ำพริก แล้วจัดตั้งกลุ่มแม่บ้านสหกรณ์ ผลิตน้ำพริกขาย โดยผู้ที่เป็นหัวหน้าคือน้องสาว แต่สูตรที่ใช้ในการผลิตเป็นสูตรคุณนงแก้ว ต่อมาประธานขอเงินอุดหนุนมา 500 บาท ทำให้ไม่พอกับการผลิต และกำไรที่ได้ไม่พอที่จะแบ่งให้กับลูกกลุ่ม กระทั่งมีปัญหากันในกลุ่มจนต้องล้มเลิกไป จากนั้นจึงมาทำอาชีพทำนา 20 ไร่สามีทำสบู่ดำ หลังจากได้เลิกทำกลุ่มแม่บ้านสหกรณ์ แล้ว 7 ปี พ.ศ. 2544 จึงได้เริ่มทำน้ำพริกอีกครั้ง โดยมีทางพัฒนาการอำเภอให้การสนับสนุนงบมา 20,000 บาท พอมาเริ่มทำ ลูกกลุ่มเดิมได้มาดูแลว่า “ไอ้แก้วมันจะทำได้อย่างไร ขโมยสูตรมา” ทางคุณนงแก้วกล่าวว่า “ลูกศิษย์จะมา

ล้างครู่ให้มันรู้ไปซิ” เพราะความจริงคุณนกแก้วเป็นผู้บอกสูตรของกลุ่มว่าอะไรควรใส่เท่าไร และเป็นผู้ผสมเองทั้งหมด (นกแก้ว อินทสาย,2551)

การส่งเสริมและสนับสนุน

พัฒนาการให้งบประมาณสนับสนุน 20,000 บาท

กระบวนการผลิต

ใช้วัสดุ เกลือ 2 ถุง ปลา رأى่าง 1 วัน 1 ตีน กลิ่นแมงดา กะปิปิ้ง 4 กิโลกรัม กิโลกรัม ละ 20 บาท มะขาม 2 กิโลกรัม ตะไคร้ ผีวมะกรูด กระชาย ทุน 4,000 บาท ต่อครั้ง สัปดาห์ละ 2 ครั้ง 500 กระปุก กระปุกละ 100 กรัม กำไร 1,000 บาท น้ำปลา 15 ขวด น้ำตาล 5 กิโลกรัม แยก ตาแดง 5 กิโลกรัม น้ำพริกเผา 3 กิโลกรัม พริกชี้หนู 2 กิโลกรัม พริกชี้ฟ้า 2 กิโลกรัม (กิโลกรัมละ 120 บาท) หมู 3 กิโลกรัม กระเทียม 6 กิโลกรัม (เป็นกลีบขนาดกลาง) หัวหอม 4 กิโลกรัม ปลา 7-8 กิโลกรัม (อย่างจนแห้งบดละเอียด) ทุกอย่างตากแห้ง กรอบแต่ไม่ไหม้ คั่วบด พร้อมกันบด ผสมแยก น้ำพริกเผาธรรมชาติ น้ำพริกตาแดง ตาแดง+ แมงดา น้ำพริกนรก น้ำพริก ปลา رأى่า ภาชนะบรรจุ กระปุก 500/810 บาท

ขั้นตอนการผลิต

เลือกพริกที่ขายธรรมดา กิโลกรัมละ 70-80 บาทไม่เอา เลือกที่ดีที่สุด กระเทียมจะใช้ เป็นกระเทียมกลีบ ไม่เอาแบบหัว ขนาดกลาง เอามาตากแดดให้แห้งอีกครั้ง หลักสำคัญเวลาเข้า เครื่องผสมทุกอย่างจะต้องแห้ง สำคัญที่สุดคือ พริกและกระเทียมจะต้องแห้งมากที่สุด เมื่อตากแห้ง แล้วจะนำมาทอดให้กรอบเหลือง อย่าให้ดำ พริกมีเทคนิค คือ ห้ามคั่วเพราะว่าพริกจะสุกไม่ถึงเนื้อใน

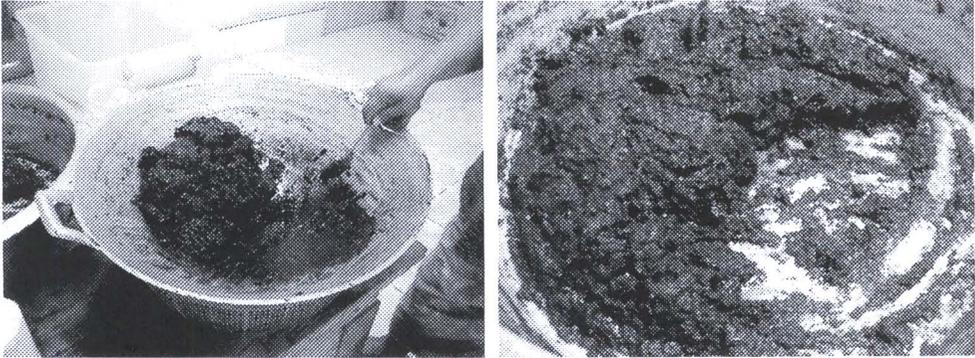
การย่างปลา เตาที่ใช้ในการย่างปลา ใช้ถังน้ำมันผ่าครั้งแล้วเอาตะแกรงรอง จากนั้นใส่ไฟ ลงในด้านล่างของตะแกรง แล้วเอาซี่เข้าปิดทั้งหมดไม่ให้ไฟลุก เรียงปลาไว้บนตะแกรง แล้วปิดฝา ใช้เวลาอย่าง 1 วันกับอีก 1 ตีน อย่างเช่น ใส่ปลาไว้ในช่วงเช้า ประมาณ 4-5 โมงเย็นจึงไปกลับปลา แล้วปิดฝาไว้อีกครั้ง ถึงไฟจะมอดหมดแล้ว แต่ความร้อนยังคงมีเหลือ ให้ทิ้งไว้จนกระทั่งเช้า แล้ว เปิดอีกครั้ง ปลาที่ได้จะแห้งสนิท

การปิ้งกะปิ กะปิที่ใช้เป็นกะปิธรรมดาไม่ได้ใช้กะปิเคย และเป็นกะปิสุก โดยการใช้ ใบตองห่อกะปิแล้วนำไปปิ้งให้แห้งแต่ไม่ไหม้

ปลา رأى่า ปลา رأى่าจะไม่ใช้เครื่องบด แต่จะใช้ครกในการบดแทน เพราะถ้าเอาเข้าเครื่องแล้ว มันจะไม่เหนียว ต้องใช้ครกเท่านั้น และเครื่องเทศที่ผสมจะเข้าเนื้อกว่า ในกรณีที่ถูกค้ำตั้งปลา رأى่า สุก จะต้องนำปลา رأى่าเข้าอบด้วย แต่ถ้าเป็นปลา رأى่าดิบ ไม่ต้องเอาเข้าอบ ปลา رأى่าดิบจะใช้วิธีการสับให้ ละเอียด จนกระทั่งเวลารับประทานจะไม่เจอก้าง

น้ำพริกผัดหมู ปิ้งปลาช่อนใส่ลงไปด้วย นำส่วนผสมน้ำพริกทั้งหมดเข้าเครื่องลงไปบดพร้อมกัน จากนั้นจึงนำมาปรุงแต่งรสและกลิ่น เนื้อน้ำพริกพร้อมกันแล้วประมาณ 1 กิโลกรัมนำไปผสมกับปลา 3 กิโลกรัม

ภาพภาคผนวกที่ 14 แสดงขั้นตอนการผลิตน้ำพริกแม่่งแก้ว



การพัฒนาผลิตภัณฑ์

เริ่มต้นจากน้ำพริกผัด แล้วจึงพัฒนามาเป็นน้ำพริกตาแดง น้ำพริกแมงดา น้ำพริกปลาร้า ปัจจุบันกำลังทดลองการทำน้ำพริกนรก การพัฒนาจำหน่ายน้ำพริกทำมา 2 ปี รวมกลุ่มกันอีกเพื่องบประมาณซื้ออุปกรณ์ 20,000 บาท ซื้อเครื่องบด หุ่นจาก 100-700 คน และอุปกรณ์กระทะกะละมัง 70,000 บาท และทุนหมุนเวียน 6,000 บาท กระปุกบรรจุร้อยละ 500-810 บาท

การตลาด

ลูกค้าซื้อไปบรรจุเอง คิดตราเอง เริ่มเดินขายพี่น้อง ขายปลีก ขายส่งไหลละ 120 บาท แจกสมาชิกสปู่ดำ แจกนายอำเภอจนชอบ สั่งไปในงานเลี้ยงอำเภอ วางขายสรรคบุรี หันคา วัดสิงห์ ร้านละ 40 กระปุก อำเภอเมือง ชุมชนท่าไม้ จังหวัดชลบุรี 10 กิโลกรัม

บุตรสาวออกแบบตรา ขึ้นเอกสารขอ อย. เลือกวัตถุคิบบคุณภาพดี/แห้ง ฉลากมีเบอร์โทรศัพท์ มีเว็บไซต์โอทอปพัฒนาชุมชน

พริกแมงดา 15 บาท

พริกนรก 20 บาท

การสืบทอดภูมิปัญญา

ปัจจุบันลูกชายและลูกสาวได้เข้ามาช่วยในการผลิตน้ำพริกโดยจะช่วยเหลือเตรียมเครื่องปรุงทั้งหมดแล้วคุณนงแก้วจะเป็นผู้ผสม การเป็นวิทยากรให้นักศึกษาที่มาดูงาน ถ่ายทอดความรู้ให้กับนักศึกษา

ตารางภาคผนวกที่ 5 การสร้างกลยุทธ์ผลิตน้ำพริกแม่คนแก้ว

จุดแข็ง	จุดอ่อน
ผลิตภัณฑ์มีปัญหาที่มีการสืบทอด ใช้วัตถุดิบท้องถิ่น	ปัญหาการรวมกลุ่ม ตลาดอยู่ในชุมชนและต่างจังหวัด ไม่มีเครือข่าย

กลยุทธ์ในการพัฒนา การสร้างกลุ่มเครือข่ายน้ำพริกเพื่อการตลาด และพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน

กิจกรรมการท่องเที่ยว ปรับปรุงโรงเรียนให้ได้มาตรฐานอย. สามารถร่วมกิจกรรมสาธิตการทอด อย่างวัตถุดิบ การผสมปรุงรส และบรรจุ ผักทำน้ำพริกเผาและน้ำพริกชนิดอื่น และเยี่ยมชมแปลงปลูกผักพลังงานทางเลือก

วิสาหกิจชุมชนที่นอน

การพัฒนาศักยภาพการท่องเที่ยว

การพัฒนาขีดความสามารถในการท่องเที่ยวของกลุ่มที่นอน

การพัฒนาของกลุ่มที่นอน พัฒนาที่นอนแบบต่าง ๆ ให้มีลวดลาย มีหลายขนาด รวมทั้งมีผลิตภัณฑ์อื่น ๆ เช่น หมอนหนุน หมอนข้าง หมอนขวาน ฯลฯ สามารถขยายอาชีพไปสู่กลุ่มอื่น ๆ ในหมู่บ้านเดียวกัน ได้รับคัดสรรเป็นผลิตภัณฑ์ชุมชนของจังหวัด

ความพร้อมในการท่องเที่ยว สถานที่ผลิตเดินทางเข้าชมสะดวก สามารถเยี่ยมชมการสาธิต ออกแบบลวดลาย และฝึกเย็บที่นอนได้ด้วยตัวเอง

กลุ่มที่นอน

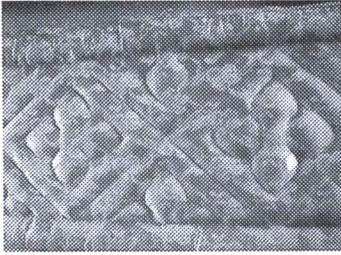
ชื่อ ฉลวย ทามา

ที่อยู่ 126 หมู่ 2 ตำบลธรรมามูล อำเภอเมืองชัยนาท จังหวัดชัยนาท โทร. 089-9075030

ตารางภาคผนวกที่ 6 แสดงความเป็นมาของกลุ่ม

ปี	การจัดตั้งกลุ่ม
ปี 2510	เริ่มต้นทำที่นอน โดยมีแม่ครูบุญช่วย เป็นผู้สอนวิชาการทำที่นอน ผลิตภัณฑ์แรกที่เริ่มทำคือที่นอน
ปี 2550	พัฒนาจากที่นอนธรรมดา ให้มีลวดลาย มีหลายขนาด รวมทั้งมีผลิตภัณฑ์อื่น ๆ เช่น หมอน หมอนข้าง หมอนขวาน ฯลฯ

ภาพภาคผนวกที่ 15 แสดงภูมิปัญญาของกลุ่มที่นอน



ศักยภาพด้านทรัพยากร ผ้าญี่ปุ่น สั่งซื้อจากกรุงเทพ สำหรับหนุนที่ไซ้ นำมาจากขอนแก่น แล้วนำมาปั่น โดยด้านหลังมีเครื่องปั่นหนุนที่สามารถทำการปั่นเองได้

ศักยภาพทางด้านเศรษฐกิจ ราคาต้นทุนและราคาขาย หมอนขวาน 300 บาท ขาย 500 บาท หมอนแต่งงานคู่ละ 350 บาทที่นอน 3 ฟุตครึ่ง 2,500 บาท 6 ฟุต ขาย 3,800 บาทขึ้นกับความหนาด้วย ถ้าหนา 6 นิ้ว ขาย 3,800 บาท ถ้าหนา 8 นิ้ว ขาย 4,000 บาท พลาสติกที่ไซ้ห่อซื้อมา 350 บาท ห่อได้ 9 ชุด ที่นอนหลังใหญ่ 3.5 ฟุต หนา 6 นิ้ว ไซ้หนุน 18 กิโลกรัม หมอนข้างไซ้ 2 กิโลกรัม เตียงเตี้ยว แบบ 3 ชั้น ไซ้ 40 กิโลกรัม ถ้าแบบชั้นเดียวก็ไซ้ 42 กิโลกรัม

ศักยภาพทางด้านสังคม กลุ่มเกษตรกร มีสมาชิก 16 คน ตอนแรกลงหุ้น มาตอนนี้ไม่ลงหุ้นแล้ว ส่วนปันผลก็จะให้ตอนสิ้นปี ขายได้ก็หักแล้วปันผลให้หลังละ 5 บาท นอกเหนือจากค่าแรง ค่าแรงหลังใหญ่จะให้ 100 บาท อันเล็ก 50 บาท หมอนให้ 5 บาท ที่ปันผลจะต้องเป็นงานประเภทที่ราคาเกิน 100 จึงจะปันผลให้ทุกเดือน

ความเป็นมา

ทำครั้งแรก เมื่อตอนอายุ 16-17 ปี โดยมารดาลงทุนให้ มารดาคุณบุญช่วยเป็นแม่ครู เป็นคนเริ่มต้นและสอนทำที่นอน เริ่มทำครั้งแรกทำที่นอน แต่ตอนนี้รูปแบบเดิมไม่มีแล้ว พัฒนามาเป็นหมอน และที่นอนแบบอื่น ๆ ทำมาจนกระทั่งอายุ 59 แล้ว ผ้าที่ตัดจะทำเองทั้งหมด ในหนึ่งวันทำที่นอนได้ประมาณ 5-6 หลัง

การส่งเสริมสนับสนุน

เงินอยู่ดีมีสุข ให้เครื่องปั่นหนุนมา 1 เครื่อง ประมาณ 1 แสนบาท

เงินของเกษตรกรให้มา 1.5 แสน ในชื่อกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทำที่นอน

กองทุนซิบ ให้จักรเย็บผ้า 4 คัน

พัฒนา ให้งบประมาณ 30,000 บาท และ จักรเย็บผ้า 2 คัน

กระบวนการผลิต

ผ้าที่ไซ้เป็นไหมญี่ปุ่น ต้นทุนเมตรละ 75 บาท จะนำมาตัดให้ได้ขนาดของที่นอนที่ต้องการทำ ในรูปแบบของลายในที่นอน จะคิดขึ้นเอง นำมาวาดลงในกระดาษ แล้วตัดกระดาษให้เป็นรูปที่ต้องการ นำไปทาบนผ้าที่จะใช้ทำที่นอน จากนั้น วาดลาย แล้วเย็บที่นอนให้ได้ตามรูปที่ต้องการ

ใช้นุ่น ช่วยในการทำให้ลายมีลักษณะนูนขึ้น การตั้งชื้อนุ่นตั้งครั้งละ 200 กิโลกรัม ๆ ละ 70 บาท ตั้งอาทิตย์ละครั้ง ส่วนผ้าไหมญี่ปุ่น พับละ 3000 บาท ตั้งครั้งละ 7-8 ม้วน ม้วนละ 40-50 หลา ตั้งครั้งละ 1-2 เดือน ประมาณ 5-6 หมื่นบาท ผ้าฝ้าย หลาละ 30 บาท ม้วนละ 40-50 หลา ชื้อครั้งละ 4-5 ม้วน ถูหนาวใบสั่งชื้อผ้าฝ้ายจะมาก สำหรับฤดูอื่นใช้ผ้าไหมญี่ปุ่น สำหรับผ้าจะมีผ้าไหมญี่ปุ่นกับผ้าฝ้ายเป็นหลัก

ขั้นตอนการผลิต

เวลาตัดใช้ไม้เมตรวัดไป 6 ฟุต แล้วตัดเป็นชิ้นผ้าเลย สำหรับความกว้างความยาว มีการสอนและจดให้คนเย็บเข้าใจทั้งหมด วัดได้ 6 ฟุต แล้วพับไปมา คือตัดให้ได้ 3 ชั้น หลังหนึ่ง 6 ฟุต จะใช้ 4 ชั้น พอตัดแล้วก็จะวาดลาย แล้วจึงเย็บตามลาย แล้วยัดนุ่นเข้าไปตามลายให้นูนออกมา ด้านในก็จะมียาคันอยู่เพื่อเวลายัดนุ่นลายดอกจะนูนออกมาสวย ลายที่ได้ก็ออกแบบเอง โดยเริ่มทดลองวาดในกระดาษก่อน ไม่มีแบบหนังสือให้ สมัยก่อนจะใช้มือ ไม่มีจักร เริ่มต้นผลิตส่งลพบุรีที่ละ 200-300 ลูก

ภาพภาคผนวกที่ 16 แสดงขั้นตอนการผลิต



การพัฒนาผลิตภัณฑ์ พัฒนาจากแบบธรรมดา เป็นที่นอนลายมีดอก จากนั้นพัฒนาไปเป็นหมอน หมอนขวาน และหมอนข้าง ขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้า

การตลาด ปัจจุบันเปิดร้านขายสินค้าอยู่ที่ อำเภอเมืองชัยนาท โดยมีลูกค้าเป็นคนในตำบล และลูกค้าจรที่เดินทางผ่านมา แล้วต้องการแวะชื้อ

ปัญหาที่ผ่านมาที่เป็นปัญหาที่สุดคือ ทุนไม่ค่อยพอ เพราะไม่ได้กู้เงินลงทุน ต้นทุนผ้าญี่ปุ่นสูง และนุ่นสำหรับทำเป็นไส้ จะมีราคาแพง

การศึกษาดูงาน ได้ไปศึกษาดูงานที่จังหวัดพิจิตร

ตารางภาคผนวกที่ 7 การกลยุทธ์ของกลุ่ม

จุดแข็ง	จุดอ่อน
มีทักษะในการตัดเย็บจากภูมิปัญญา	ใช้วัตถุดิบผ้า และนุ่นนอกชุมชน
มีเครือข่ายสมาชิกเป็นแรงงานผลิต	ไม่ส่งคัดสรร

กลยุทธ์การพัฒนากลุ่ม การพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ และการสร้างเครือข่ายผลิตวัตถุดิบ
ในชุมชน

กิจกรรมการท่องเที่ยว ชมการสาธิตการออกแบบ การตัดผ้า เย็บลวดลายที่นอน และ
เลือกซื้อผลิตภัณฑ์ตามความชอบ

วิสาหกิจชุมชนกลุ่มลูกปิด

การพัฒนาศักยภาพการท่องเที่ยว

การพัฒนาขีดความสามารถในการท่องเที่ยวของกลุ่มลูกปิด มีการพัฒนารูปแบบและ
ลวดลายได้หลายประเภท การสืบทอดหลายกลุ่มทำให้มีแรงงานในการร้อยลูกปิด อย่างเพียงพอ
และได้รับการคัดสรรเป็นผลิตภัณฑ์ชุมชน 4 ดาว

ความพร้อมของกลุ่ม สามารถสาธิตให้ชมในบริเวณสถานที่ท่องเที่ยวสวนนกและใน
หมู่บ้านซึ่งมีพื้นที่ติดต่อกับบริเวณสวนนก เป็นศูนย์เรียนรู้อบรมงานประดิษฐ์ร้อยลูกปิด

ผลิตภัณฑ์จากลูกปิด กลุ่มอาชีพร้อยลูกปิดบ้านคลองสำโรง

ชื่อ บุญช่วย วันเดช

ที่อยู่ 68 หมู่ 2 ตำบลเขาท่าพระ อำเภอเมือง โทร. 089-5632848

ตารางภาคผนวกที่ 8 แสดงการพัฒนากลุ่มร้อยลูกปิด

ปี	การจัดตั้งกลุ่ม
ปี 2540	เริ่มเรียนวิธีการร้อยลูกปิด เป็นสมาชิกกลุ่มแม่บ้านสานตะกร้าผัก ตบ
ปี 2543	เปลี่ยนจากกลุ่มสานตะกร้า เป็นกลุ่มร้อยลูกปิด
ปี 2546	นำเข็มขัดลูกปิดเข้าคัดสรร ได้รับการคัดสรร 4 ดาว
ปี 2547	นำสร้อยคอ และเข็มขัดเข้ารับการคัดสรร ได้รับการคัดสรร 3 ดาว
ปี 2549	นำกระเป๋าหิ้วเข้ารับการคัดสรร ได้รับการคัดสรร 2 ดาว

ศักยภาพของกลุ่ม

ศักยภาพทางด้านทรัพยากร วัตถุดิบที่ใช้เป็นลูกปิดและเอ็นสำหรับร้อย จะสั่งซื้อมาจาก
กรุงเทพฯ ในราคาถุงละ 120 บาท ในการผลิตจะแตกต่างกันไป คือ ถ้าใช้ผลิตพวงกุญแจหรือแหวน
จะได้ปริมาณชิ้นงานหลายร้อยอัน แต่หากผลิตชิ้นใหญ่คือ เข็มขัด จะต้องใช้ 8 ถุง (กละสีกัน) จะ
ได้เข็มขัด 7 เส้น

ศักยภาพทางด้านเศรษฐกิจ เงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มรวมทั้งหมด 38,000 บาท มีการจำหน่ายแบบขายส่งและแบบขายปลีก โดยรับใบสั่งซื้อให้ผลิตเป็นรูปแบบต่าง ๆ ได้ สถานที่จำหน่ายจะอยู่ที่บริเวณหน้าสวนนก และออกขายต่างจังหวัด เช่น งาน 4 ภาค สิงบุรี ลพบุรี งานของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม งานสวนนก หรืองานที่ทางราชการจัดให้มีการออกร้านสินค้า OTOP

ศักยภาพทางด้านสังคม สมาชิกในปัจจุบันมี 24 คน ทั้ง 24 คนเป็นแรงงานช่วยในการผลิต โดยที่สามารถรับงานไปทำที่บ้านได้ ใช้เวลาว่างจากการทำนาหรือทำสวน ร้อยลูกปิด ลงหูน คนละ 100 บาท ป็นผลจะได้คนละ 800-900 บาท แต่จะได้รายเดือน คือ ร้อยลูกปิดส่งจะได้มากกว่า คือ สูงสุดคนละ 3,200 บาท ที่เหลือ ประมาณ 2,000 บาท มีเครือข่ายเป็นร้านขายยาตามสมุนไพรรคยช่วยรับส่งให้ในช่วงออกร้านไปในที่ต่าง ๆ

ภาพภาคผนวกที่ 17 แสดงภูมิปัญญาของกลุ่มร้อยลูกปิด



ความเป็นมา

ก่อนที่จะได้มาทำอาชีพร้อยลูกปิด ได้ทำนาและเลี้ยงปลามาก่อน มีนาทั้งหมด 4 ไร่ แล้วจะผลัดกันทำกับน้อง ปลาที่เลี้ยง เป็นปลาดุก ในหนึ่งปีสามารถเลี้ยงได้ 3 ครั้ง ได้ประมาณ 2,500 - 2,000 ตัว ใช้เวลาเลี้ยงประมาณ 1-2 เดือนสามารถจับขายได้

ปี 2540 ชาวบ้านในหมู่บ้านบางคน ได้นำผักตบชวาที่มีอยู่ตามแหล่งน้ำธรรมชาติมาตากแห้งและจักสานเป็นเครื่องใช้ และทำขาย แต่ยังขาดประสบการณ์ และความรู้เรื่องรูปแบบและการเก็บรักษา จึงทำจำหน่ายต่อไปไม่ได้

ต่อมาปี 2542 มีการรวมกลุ่มแม่บ้าน และได้รับการสนับสนุน งบประมาณ จากสำนักงานเกษตรอำเภอเมืองชัยนาท จำนวน 20,000 บาท เพื่อสนับสนุนด้านอาชีพให้แก่กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรกลุ่มจึงได้ปรึกษากันเพื่อทำเป็นอาชีพเสริม โดยมีนางพะยอม ซึ่งเป็นสมาชิกกลุ่ม เคยเห็นการร้อยลูกปิดของชุมชนอื่นมา จึงนำเสนอให้กลุ่มทดลองร้อยลูกปิดดู โดยกลุ่มได้ประสานงานด้านการให้ความรู้ เรื่องการร้อยลูกปิดจากสำนักงานเกษตรอำเภอเมืองชัยนาท และเรื่องการบริหารของงานกลุ่มจากสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอเมืองชัยนาท ระยะแรกจะรวมตัวกันร้อยลูกปิดตามที่ลูกค้าสั่ง

โดยยึดรูปแบบผลิตภัณฑ์ตามความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก ต่อมากลุ่มได้ศึกษารูปแบบผลิตภัณฑ์ของกลุ่มตัวเอง ซึ่งมีหลากหลายผลิตภัณฑ์ และมีตลาดรองรับ จนทำให้สมาชิกมีรายได้เพิ่มขึ้น

สมาชิกกลุ่ม

กลุ่มร้อยลูกปิดบ้านคลองเรือได้มีการคัดเลือกคณะกรรมการ 1 คณะ จำนวน 5 คนดังนี้

- | | |
|------------------------|---------------|
| 1. นางบุญช่วย วันเดช | ประธาน |
| 2. นางตุ้ม อ่ำคา | รองประธาน |
| 3. นางธิดารัตน์ ภูมทอง | เลขา |
| 4. นางปราณี เล็กแจ้ | เหรัญญิก |
| 5. นางวรรณมา จำเพ็ชร | ประชาสัมพันธ์ |

การส่งเสริมสนับสนุน

พ.ศ. 2542 สำนักงานเกษตรอำเภอเมืองชัยนาทสนับสนุนด้านอาชีพเป็นจำนวน 20,000 บาท

กระบวนการผลิต

การประดิษฐ์สินค้า กลุ่มแบ่งเป็น 2 แนวทางคือ

- ผลิตตามที่ลูกค้าสั่ง โดยคณะกรรมการจะเป็นตัวแทนกลุ่ม ตกลงรับประดิษฐ์สินค้า โดยตกลงด้านรูปแบบ สี ขนาด ลวดลาย ราคา จำนวนสินค้า และระยะเวลาที่ส่งสินค้า
 - ประดิษฐ์ตามความคิดของกลุ่มเอง เพื่อจำหน่ายโดยกลุ่มเอง
- การประดิษฐ์ผลิตภัณฑ์จากลูกปิด จะมีส่วนประกอบคล้ายกัน มีความแตกต่างกันบ้างตามรูปแบบของสินค้า ส่วนประกอบหลัก คือ

ส่วนประกอบที่เป็นวัสดุ

- | | |
|-------------------------------|--------------|
| 1. ลูกปิดขนาดต่าง ๆ และหลากสี | 2. เชือกเอ็น |
| 3. หนังแผ่น | 4. ไหมวินัส |

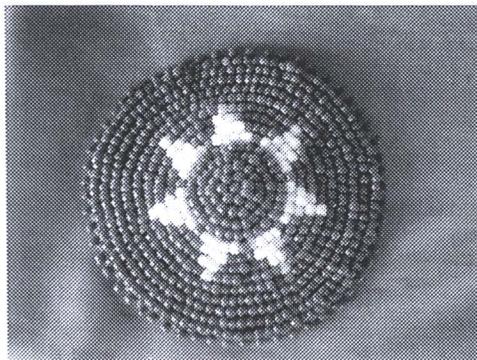
ส่วนที่เป็นอุปกรณ์การผลิต

- | | |
|---------------|--------------|
| 1. กระดาษแข็ง | 2. กระดาษมัน |
| 3. เข็ม | 4. กาว |

ขั้นตอนการผลิต

หลังจากมีการตกลงรับผลิตสินค้าให้ลูกค้าแล้ว คณะกรรมการจะประชุมสมาชิกกลุ่มและมอบหมายงานให้สมาชิกทำพร้อมรูปแบบ ลวดลายสีที่ลูกค้ากำหนด และกำหนดระยะเวลาให้สมาชิกทำให้ทันตามกำหนด โดยเน้นความถนัดของสมาชิกแต่ละคน เพราะการมอบงานให้สมาชิกทำนั้น ชิ้นงานส่วนใหญ่จะแยกส่วนกันทำ สินค้าบางอย่างที่สมาชิกสามารถทำได้คนเดียวเสร็จ เช่น เข็มขัด ในส่วนที่เป็นสินค้า แยกส่วน เช่น สร้อยคอ คณะกรรมการจะจ่ายงานให้สมาชิกตาม

ความถนัดของแต่ละคน เช่น ส่วนที่เป็นสาย ส่วนที่เป็นวงกลม และส่วนที่เป็นชิ้นเดียวกันนำมาประกอบกัน หลังจากนั้นคณะกรรมการจะตรวจสอบมาตรฐานก่อนส่งจำหน่ายหรือส่งลูกค้าที่สั่งทำ ภายภาคผนวกที่ 18 แสดงขั้นตอนการผลิตการร้อยลูกปัด



การพัฒนาผลิตภัณฑ์

การเริ่มต้นพัฒนาเกิดขึ้นจากสมาชิกส่วนใหญ่ผลิตสินค้าตามรูปแบบที่ลูกค้าสั่ง จึงทำให้กลุ่มมีสินค้าที่ไม่หลากหลายพอที่จะดึงดูดลูกค้าทั่วไปที่นอกเหนือจากลูกค้าที่สั่งสินค้าประจำ และมีลูกค้าบางรายที่มาเยี่ยมชมได้ให้ข้อเสนอแนะในการผลิตสินค้าที่มีรูปแบบแต่ละรูปแบบเพิ่มขึ้น

กลุ่มมีโอกาสหาประสบการณ์จากกลุ่มที่ประดิษฐ์สินค้าที่เป็นลูกปัดและสังเกตุกลุ่มบุคคลเป้าหมายที่นิยมแต่งตัวและนำลูกปัดมาเป็นส่วนประกอบของการแต่งกายและตัดแปลงจากกลุ่มเป้าหมาย เช่น กลุ่มวัยรุ่นนิยมสวมสร้อยคอที่ทำจากลูกปัด กลุ่มจึงทดลองทำโดยสมาชิกกลุ่มจะออกความคิดเรื่องลวดลายได้เองจากประสบการณ์ การประดิษฐ์ผลิตภัณฑ์จากลูกปัดโดยใช้ชื่อเรียกตามสมัยนิยมว่าสร้อยคอช็อคเกอร์ และทดลองออกวางตลาดจำหน่ายปรากฏว่าสามารถจำหน่ายได้ กลุ่มจึงผลิตสร้อยคอช็อคเกอร์อย่างต่อเนื่องและถือเป็นผลิตภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์ของกลุ่มฯเองเนื่องจากสมาชิกกลุ่มได้คิดค้นและออกแบบลวดลายเองซึ่งผลิตภัณฑ์ประเภทเดียวกันแต่มีลวดลายไม่ซ้ำกับกลุ่มอื่น

ต่อมากลุ่มได้คิดพัฒนาสินค้าในรูปแบบต่าง ๆ ออกมามากมาย คือ สร้อยคอวงกลม กระเป๋าใส่โทรศัพท์สองหน้า เข็มขัดลายนก ปลอกมิด สร้อยคอระย้า แหวนลูกปัด ต่างหู พวงกุญแจรูปแบบต่าง ๆ ส่วนประกอบรองเท้าวัดไม้ สายคล้องแว่นตา ค้ำพัด ปิ่นปักผม กีบติดผม สร้อยข้อมือชนิดบ่วง ไม้เท้า และสร้อยคอลูกหวาย

การตลาด

กลุ่มแบ่งตลาดที่รองรับผลิตภัณฑ์ ดังนี้

1. ตลาดตามที่มีลูกค้าสั่งทำเฉพาะ คิดเป็นร้อยละ 70
2. ตลาดโดยทั่วไปที่กลุ่มนำไปจำหน่ายเอง คิดเป็นร้อยละ 30 ประกอบด้วย

- ตลาด ณ ที่ทำการกลุ่ม
- ร้านค้าชัชนาพ CEO ทั้ง 3 สาขา
- ร้านชัชนาพเซรามิก
- ร้านอาหารเรือแพ

การสืบทอดภูมิปัญญา

มีนักเรียนจากชัชนาพ นครสวรรค์ อุทัยธานี มาให้สอนทำผลิตภัณฑ์จากลูกปัด นักเรียนส่วนใหญ่จะมาให้ช่วยสอนเอง บางครั้งโรงเรียนเชิญไปเป็นวิทยากร สอนให้ฟรี และถ้าอยากมีรายได้ ก็ให้ทำมาส่ง จะได้ค่าผลิตตามราคาสินค้า

ตารางภาคผนวกที่ 9 การสร้างกลยุทธ์กลุ่มร้อยลูกปัด

จุดแข็ง	จุดอ่อน
กลุ่มได้รับมาตรฐาน มพช. การมีเอกลักษณ์ ลวดลายสะท้อนความเป็นชุมชน ผลิตภัณฑ์สะท้อนภูมิปัญญาของชุมชน	งบประมาณช่วงที่มีใบสั่งเข้ามาจะไม่พอ ตลาดมีความต้องการน้อย

กลยุทธ์การพัฒนาในกลุ่ม โครงการพัฒนาเครือข่ายผู้ผลิตและการตลาด

กิจกรรมการท่องเที่ยว ชมการสาธิตและฝึกร้อยลูกปัดตามรูปแบบง่าย ๆ และการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์

วิสาหกิจชุมชนกลุ่มหุ่นฟางนก

การพัฒนาศักยภาพการท่องเที่ยว

การพัฒนาขีดความสามารถในการท่องเที่ยวของกลุ่มหุ่นฟางนก

เป็นกลุ่มที่พัฒนามาจากการฝึกอบรมทำหุ่นฟางนกเล็ก และสามารถประยุกต์สร้างเป็นนกขนาดใหญ่เหมือนจริง นอกจากนี้ยังพัฒนาการเพิ่มเทคโนโลยีการสร้างนกให้เคลื่อนไหวและมีเสียงร้องได้ โดยติดตั้งมอเตอร์ไฟฟ้าไว้ภายในเหมือนหุ่นนก พัฒนางานได้รับคัดสรรเป็นผลิตภัณฑ์ชุมชนที่ใช้วัสดุฟางข้าวเหลือใช้มาทำหุ่นฟางนก

การพัฒนาในกลุ่ม สามารถเป็นศูนย์เรียนรู้การประดิษฐ์หุ่นฟางนกทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่ เป็นที่ฝึกอบรมสาธิตผู้มาเยี่ยมชมได้ครั้งละ 50 คน พร้อมอาหารและเครื่องดื่ม

กลุ่มหุ่นฟางนกเล็กวัดโคกเข็ม

ชื่อ นิรันดร ชวนคิด

ที่อยู่ 3 หมู่ 12 ตำบลตลุก อำเภอสรรพยา จังหวัดชัยนาท โทร. 056415081

ตารางภาคผนวกที่ 10 แสดงการพัฒนากลุ่มหุ่นฟางนก

ปี	การจัดตั้งกลุ่ม
ปี 2548	เริ่มต้นรวมกลุ่มหุ่นฟางนกเล็กวัดโคกเข็ม
ปี 2548	ศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงานจังหวัดชัยนาท ฝึกสอนในการทำหุ่นฟางนกเล็ก
ปี 2549	ได้รับคัดสรรเป็น 1 ใน 5 ผลิตภัณฑ์โอท็อป จังหวัดชัยนาท
ปี 2550	ดำเนินการปรับปรุงซ่อมแซมศูนย์การเรียนรู้และฝึกอบรมกลุ่มอาชีพตำบลตลุก ณ กลุ่มหุ่นฟางนกเล็กวัดโคกเข็ม
ปี 2551	ได้รับการสนับสนุนปรับปรุงซ่อมแซมศูนย์การเรียนรู้และฝึกอบรมกลุ่มอาชีพ ตำบลตลุกมีอาคารศูนย์ฝึกอาชีพและที่จัดแสดงสินค้า จำนวน 1 หลัง

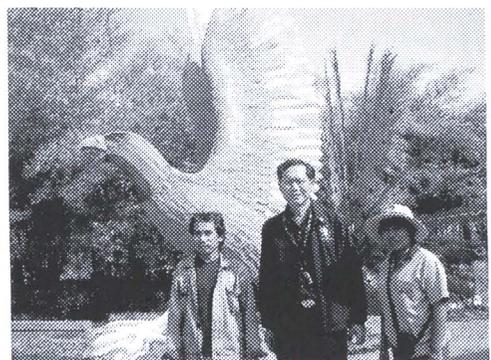
ศักยภาพของกลุ่ม

ศักยภาพทางด้านทรัพยากร วัสดุที่ใช้ คือ ฟาง นำมาจากจังหวัดนครพนม เพราะว่าข้าวที่ปลูกที่นครพนมนี้เป็นข้าวนาปีปลูกในที่ดอน ทำให้ฟางมีลักษณะเป็นเส้นละเอียด กว่าฟางที่จังหวัดชัยนาท และการเก็บเกี่ยวจะใช้เครื่องในการเก็บเกี่ยวไม่ได้ เพราะจะทำให้ฟางชำและหักได้ง่าย การเก็บเกี่ยวจะต้องใช้แรงงานคนเท่านั้น เพื่อป้องกันการชำของฟางข้าว

ศักยภาพทางด้านเศรษฐกิจ การระดมทุนจากสมาชิก ทุนละ 100 บาท รวมทั้งหมด 15,300 บาท และได้รับการสนับสนุนงบประมาณอย่างต่อเนื่องจาก องค์การบริหารส่วนตำบลตลุก จำนวนเงิน 40,000 บาท กรมส่งเสริมการปกครองส่วนท้องถิ่น จำนวนเงิน 24,960 บาท

ศักยภาพทางด้านสังคม กลุ่มมีสมาชิกทั้งหมดรวม 153 คน มีแรงงานช่วยในการผลิต จำนวน 25 คน

ภาพภาคผนวกที่ 19 แสดงภูมิปัญญาของกลุ่มหุ่นฟางนก



ความเป็นมา

“ท่านผู้ว่าราชการจังหวัดชัยนาท นายพันทชัย สุนทรพิพิธ ได้มีนโยบาย ให้พัฒนาชุมชน จังหวัดดำเนินการตั้งกลุ่มหุ่นฟางนกเล็กขึ้นมา เพราะเป็นผลิตภัณฑ์ที่เป็นหน้าเป็นตาของจังหวัดเรา” (นิรันดร์ ชวนคิด, 2551) ซึ่งโครงการนี้ได้ตรงกับความต้องการ ทำให้ได้จัดการตั้งกลุ่มในวันที่ 20 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2548 และคัดเลือกคณะกรรมการขึ้นทันที มีสมาชิกระดมหุ้นทั้งหมด 153 คน คนละ 1 หุ้น ๆ ละ 100 บาท เหมือนกัน ทุกคน เป็นเงิน 15,300 บาท

วันที่ 9 มีนาคม พ.ศ. 2548 ศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงานจังหวัดชัยนาท พัฒนาการจังหวัด นายอำเภอสรรพยา นายกองค้การบริหารส่วนตำบลตลุก ปลัดองค์การบริหารส่วนตำบลตลุก และคณะกรรมการกลุ่ม สมาชิกกลุ่ม รวม 90 คน ประชุมเตรียมการฝึกอบรมมีสมาชิกพร้อมฝึกอบรม 40 คน โดยศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงาน และอาจารย์จบ เงินฉลาด เป็นวิทยากรผู้ฝึกสอนในการทำ หุ่นฟางนกเล็ก

วันที่ 14 มีนาคม 2548 ท่านผู้ว่าราชการจังหวัดชัยนาท มาทำการเปิดฝึกอบรมพร้อม หัวหน้าส่วนราชการทุกส่วน ซึ่งมีระยะเวลาการฝึกอบรมจำนวน 15 วัน

วันที่ 1 เมษายน 2548 ท่านผู้ว่าราชการจังหวัดชัยนาท และหัวหน้าราชการทุกส่วน และสมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบลตลุก กำหนด ผู้ใหญ่บ้าน ผู้นำชุมชนตลุก มาทำพิธีเปิด การฝึกอบรมให้สมาชิก และท่านผู้ว่าราชการจังหวัด ได้มอบใบประกาศนียบัตรให้กับสมาชิกทั้ง 40 คน สมาชิกทั้ง 40 คน ได้ความรู้ และสามารถทำรายได้ให้แก่ครอบครัวเพิ่มขึ้น แต่ยังไม่มากนัก เนื่องจากเพิ่งเริ่มต้น แต่ทุกคนก็พอใจ และภูมิใจ ที่นำฟางข้าวที่เหลือมาใช้เป็นสินค้า และเป็นผลิตภัณฑ์ที่สวยงาม ราคาดี ผู้ว่าราชการจังหวัดชัยนาท หัวหน้าส่วนราชการทุกส่วน องค์การบริหารส่วนตำบลตลุก ได้ให้การสนับสนุนเป็นอย่างดี

ในปี 2549 ยังได้รับคัดสรรเป็น 1 ใน 5 ผลิตภัณฑ์โอท็อป จังหวัดชัยนาท และได้รับรางวัล จากงานมหกรรมหุ่นฟางนกขนาดใหญ่ ประเภทบุคคลทั่วไป ชนะเลิศ

สมาชิกกลุ่ม

คณะกรรมการบริหารมีดังนี้

- | | |
|------------------------|----------------|
| 1. นายนิรันดร์ ชวนคิด | ประธานกลุ่ม |
| 2. นายสมชาย คุ้มปรางค์ | รองประธานกลุ่ม |
| 3. นายพิชญ์ ดิบบาง | รองประธานกลุ่ม |
| 4. นางสาวสิริญา ชวนคิด | เหรัญญิก |
| 5. นายสมศักดิ์ คำภา | เลขานุการ |
| 6. นางพรพรรณ มีสง่า | ประชาสัมพันธ์ |

7. นางสาวดวงพร เพ็ชรรัมย์	นายทะเบียน
8. นายฉลวย อุ่มอยู่	กรรมการ
9. นายอำนาจ ชูเข้ม	กรรมการ
10. นายศักดิ์ พานิชกุล	กรรมการ
11. นายภักดี ภักดีรักษ์	กรรมการ
12. นายเทิดศักดิ์ ภักดีรักษ์	กรรมการ
13. นายวิชัย เอี่ยมสะอาด	กรรมการ

การส่งเสริมสนับสนุน

พ.ศ. 2549 องค์การบริหารส่วนตำบลตุ๊ก จำนวนเงิน 40,000 บาท

พ.ศ. 2549 กรมส่งเสริมการปกครองส่วนท้องถิ่น จำนวนเงิน 24,960 บาท

พ.ศ. 2550 องค์การบริหารส่วนตำบลตุ๊ก เป็นเงิน 30,000 บาท

พ.ศ. 2550 อำเภอสรรพยาจัดสร้างอาคารศูนย์ฝึกอาชีพและจัดแสดงสินค้าโอท็อป ณ กลุ่ม
หุ้่นฟางนกเล็กวัด โศกเข้่ม เป็นงบประมาณทั้งสิ้น จำนวน 447,500 บาท

พ.ศ. 2551 จัดซ่อมแซมอาคารศูนย์ฝึกอาชีพและจัดแสดงสินค้าโอท็อป ณ กลุ่มหุ้่นฟางนก
เล็กวัด โศกเข้่ม เป็นงบประมาณทั้งสิ้น จำนวน 447,500 บาท

กระบวนการผลิต

ชนนกันนี้ได้จากการนำต้นข้าวไปทุบเอาเมล็ดออกจนกลายเป็นฟางข้าวที่มียอดฟูกคล้ายขน
นกแล้วลอกใบออกจนเหลือแต่ต้นตรงกลาง(ลักษณะคล้ายไม้กวาดดอกหญ้า)ดั่งนั้นฟางที่ได้จาก
การใช้รถเกี่ยว-รคนวดสีข้าวเราจะไม่นำมาทำหุ้่นฟางนกเพราะฟางเหล่านี้มักจะหักและขาดจนใช้
งานไม่ได้

ในการทำชนนกันนั้นเราจะใช้ฟางสองส่วนคือ

1. ส่วนลำต้นของฟางข้าวจะใช้ทำชนปีกและหาง

2. ส่วนยอดของฟางข้าวซึ่งมีลักษณะคล้ายขนอ่อนของนกเราจึงนำมาทำเป็นชนที่หน้าทีคือ

และหลังตามจุดต่างๆที่เป็นขนอ่อนของนก

ขั้นตอนการผลิต

การเตรียมสร้างโครงนกเพื่อรอการประกอบ

1. โครงจะทำจากเหล็กเส้นนำมาเชื่อมต่อกันเป็นรูปร่างตามแบบที่ได้วาดออกแบบไว้

2. นำกระดาษมาแปะเป็นผิวหนังเพื่อรองรับชนนกันที่ทำไว้

วิธีทำชนปีกคือ

1. นำกระดาษแข็งมาตัดเป็นรูปชนนกตามขนาดที่ต้องการ
2. ทากาว(กาวยาง)แล้วนำฟาง(ลำต้น)มาแปะติดให้เป็นรูปชนนก
3. ในการแปะชนนั้นจะให้ฟางยื่นออกมาจากขอบกระดาษนิดหน่อยเพื่อนำมาตัดแต่งให้

สวยงาม

4. ชนอ่อนนั้นวิธีการทำคล้ายกันแต่จะแตกต่างที่รูปร่างกระดาษแข็งตามแต่ตำแหน่งของชนว่าจะอยู่ที่อวัยวะส่วนใดของนก หรืออาจจะแปะที่โครงของนกโดยตรงหรือบางที่อาจแปะรวมอยู่ที่โคนชนปีก

การแปะชนต้องเริ่มจากล่างสุดไปหาด้านหน้าและด้านบน(สังเกตจากขนนกจริง)

สำหรับปากและขานั้นอาจปั้นจากปูนปลาสเตอร์ผสมกระดาษหรือจากดินขี้เถ้าตามแต่จะหาวัสดุมาปั้นได้ ลูกนัยน์ตาทำจากลูกบอลหรือลูกพลาสติกตามแต่จะหาวัสดุได้เช่นกัน จากนั้นพ่นสีตามสีของนกจริงสีที่ใช้ก็สีน้ำมันหรือสีอะคริลิกก็ได้เช่นกัน

ภาพภาคผนวกที่ 20 แสดงขั้นตอนการผลิตหุ่นฟางนก



การพัฒนาผลิตภัณฑ์

มีการฝึกอบรมลูกกลุ่มให้มีการพัฒนาฝีมือในการทำหุ่นฟางนกเล็ก อย่างประณีต สวยงาม และเหมือนจริงมากขึ้น และได้พัฒนาการผลิตนกไฮเทค คือ มีเสียงร้องรวมทั้งสามารถกระพือปีกได้ และส้อม โอ๊กซ์ ไฮเทค เพื่อประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวจังหวัดชัยนาท

การตลาด

ผลงานออกแสดงผลิตภัณฑ์ ดังนี้

1. ที่โรงแรมแอมบาสเตอร์ กรุงเทพฯ ในงาน กศน.
2. ที่เซ็นทรัลพลาซ่า กรุงเทพฯ ในงานชุมนุมทางอาชีพ
3. ที่ศูนย์ศิลปาชีพบางไทร พระนครศรีอยุธยา ในงานศิลปาชีพระหว่างประเทศ
4. งานมหกรรมหุ่นฟางนกจังหวัดชัยนาท
5. งานส้อม โอ๊กซ์ จังหวัดชัยนาท

6. งานวัดค่ารางวัลที่จังหวัดปทุมธานี ณ งานแสดงสินค้าโอท็อป สำนักงาน

สำรวจภูธรภาค 1

การสืบทอดภูมิปัญญา เป็นวิทยากร โรงเรียนวิชาศิลปะ กลุ่มสมาชิกที่มีทักษะผ่านการฝึกอบรม

ตารางภาคผนวกที่ 11 การสร้างกลยุทธ์กลุ่มหุ่นฟางนก

จุดแข็ง	จุดอ่อน
ได้รับคัดสรรเป็น 1 ใน 5 ผลิตภัณฑ์โอท็อป จังหวัดชัยนาท	ตลาดมีความต้องการน้อย
ได้รับรางวัลจากงานมหกรรมหุ่นฟางนก ขนาดใหญ่ ประเภทบุคคลทั่วไป ชณะเลิศ	วัตถุดิบต้องสั่งพิเศษ ไม่สามารถหาได้จากพื้นที่
ได้รับรางวัล 1 ใน 82 ประเทศ ของผู้มีทักษะฝีมือโดดเด่น งานศิลปะระหว่างประเทศ	

กลยุทธ์การพัฒนา กลุ่ม การสร้างเครือข่ายผลิตวัตถุดิบในพื้นที่ พัฒนาคุณภาพการผลิต นกเท่า ตัวจริง พัฒนาเทคโนโลยีในการผลิต

กิจกรรมการท่องเที่ยว ชมการสาธิตการทำหุ่นฟางนกชนิดต่าง ๆ ขนาดเล็กสามารถทดลองทำ และชมหุ่นฟางนกขนาดใหญ่ที่ชนะเลิศการประกวดแบบต่าง ๆ ซึ่งเป็นศูนย์เรียนรู้เรื่องนกของชุมชน

วิสาหกิจชุมชนเปลือกส้มสามรส

การพัฒนาศักยภาพการท่องเที่ยว

การพัฒนาขีดความสามารถในการท่องเที่ยวของกลุ่มเปลือกส้มโอหวานสามรส

จากอาชีพเย็บเสื้อผ้าทำแคบหมูทอด มาตั้งกลุ่มแม่บ้านบางกระบือพัฒนาจากกลุ่มกระยาสารทและผักกวน จึงมาทำเปลือกส้มโอหวานรสต่าง ๆ ตามพืชสมุนไพรในท้องถิ่น เช่น รสกระเจี๊ยบ รสอันัญญู รสใบเตย รสมะนาว และมะขาม ได้รับการคัดสรรเป็นผลิตภัณฑ์ชุมชนหลายครั้ง

ความพร้อมของกลุ่ม เป็นศูนย์เรียนรู้การทำผลิตภัณฑ์เปลือกส้มโอหวานมีสมาชิกเครือข่ายผลิตเองที่บ้านแล้วมารวมกลุ่ม สามารถให้การอบรมอาชีพและเยี่ยมชมซื้อผลิตภัณฑ์อื่นที่มีการผลิตเพิ่มเติมจากเปลือกส้มโอ

กลุ่มแม่บ้านบ้านใหม่บางกระเบียนผลิตภัณฑ์เปลือกส้มโอหวาน

ชื่อ คุณดวงพร เพ็ชรวงศ์

ที่อยู่ 124 หมู่ 12 บ้านใหม่บางกระเบียน ตำบลตลุก อำเภอสรรพยา จังหวัดชัยนาท

โทร. 056 415081, 081 953 8304

ตารางภาคผนวกที่ 12 แสดงการพัฒนาของกลุ่มเปลือกส้มโอหวาน

ปี	การจัดตั้งกลุ่ม
ปี 2544	ทำกระยาสารทขาย และทำฟักกวน
ปี 2544	ได้เริ่มต้นทำเปลือกส้มโอหวาน
ปี 2544	ประกวดเปลือกส้มโอหวานที่งานส้มโอประจำปี และได้รางวัลที่ 1
ปี 2545	ได้ทำเปลือกส้มโอเชื่อมแบบเป็นชิ้น
ปี 2545	ประกวดเปลือกส้มโอเชื่อมแบบเป็นชิ้นงานส้มโอประจำปี และได้รับรางวัลที่ 1
ปี 2546 - 2547	ส่งเปลือกส้มโอหวานเข้าคัดสรรดาว ได้รับการคัดสรรดาว 5 ดาว
ปี 2548	ส่งกล้วยกวนเข้าคัดสรรดาว ได้รับการคัดสรร 3 ดาว

ศักยภาพของกลุ่ม

ศักยภาพทางด้านทรัพยากร วัตถุประสงค์ที่ใช้ในการทำเปลือกส้มโอหวานสามารถหาได้จากในพื้นที่จังหวัดชัยนาท ซึ่งเป็นแหล่งผลิตส้มโอขาวแตงกวา สำหรับสถานที่ นั้น เดิมเป็นศาลาของหมู่บ้าน หลังจากได้งบประมาณของธุรกิจมาทำให้พัฒนาโรงเรียน จากเดิม 2 ห้อง เพิ่มเป็น 4 ห้องและต่อเติมฝาผนัง ทำให้โรงเรียนดูสะอาดตา และได้มาตรฐานมากขึ้น

ศักยภาพทางด้านเศรษฐกิจ มีงบประมาณจากการลงหุ้นของสมาชิกรวมทั้งหมด 5,300 บาทในเริ่มแรก ซึ่งรายได้ต่อเดือนประมาณ 35,000 บาท

ศักยภาพด้านสังคม สมาชิกเริ่มแรกมีจำนวน 53 คน ลงหุ้นคนละ 100 บาท ในปีแรกปีนผลได้คนละประมาณ 100 บาท ภายหลังจากสมาชิกเพิ่มมากขึ้นเป็น 87 คน เมื่อปีนผลแล้วได้คนละ 122 บาท แรงงานการผลิตทั้งหมด 9 คน

ภาพภาคผนวกที่ 21 แสดงภูมิปัญญาของกลุ่มเปลือกส้มโอหวาน



ประวัติความเป็นมา

อาชีพเดิมทำอาชีพเย็บเสื้อผ้าอยู่แถวศาลากลางจังหวัดชัยนาท ทำอาชีพเย็บผ้าอยู่ 6 ปี เนื่องจากได้ไปเรียนที่โรงเรียนสอนตัดเสื้อผ้าพระศรี ปัจจุบันไม่ได้เย็บผ้าแล้วเนื่องจากสายตาไม่ดี ระหว่างที่ได้เย็บผ้ามีอาชีพเสริมคือ ทำแคบหมูขาย แต่เนื่องจากทำแคบหมูมีความสกปรก เพราะต้องชุดมันและเมื่อออกทำให้ลึบเลิกลงไป ต่อมา เมื่อพ.ศ. 2544 อบต. มีงบเกษตรลงมาที่หมู่บ้าน 20,000 บาท ให้จัดตั้งกลุ่มแม่บ้านขึ้นมา ในครั้งแรก ไม่ทราบว่าต้องดำเนินการอย่างไร ทาง อบต. ได้ให้ผู้ใหญ่บ้านเรียกประชุม ทำให้เกิดการรวมกลุ่มขึ้น และสมาชิกในกลุ่มได้เลือก ดวงพร เพชร วงศ์เป็นประธานกลุ่ม โดยบอกว่า “เอาคนนี้แหละเป็นประธาน เพราะว่ามันชอบทำไอ้โน่น ไอ้โน้” ครั้งแรกที่เริ่มทำ ทำกระยาสาทรก่อน ในตอนนั้นเริ่มต้นทำกัน 18 คน วัตถุประสงค์ทั้งหมดหาซื้อมาจากตลาด ทำอยู่ได้ไม่ถึงปี ต่อมาเมื่อพ.ศ. 2544 เป็นช่วงที่ผลผลิตฟักมีมาก จึงมีความคิดว่าจะนำมา กวน ตอนนั้นกิโลละ 6 สตึง สั่งซื้อครั้งละ 1,000 กิโลกรัม ถึง 2,000 กิโลกรัม บางครั้งมีเยอะมาก ราคาอาจอยู่ที่กิโลกรัมละ 1 บาท ผลิตรักษาขายดี แต่ทำได้ประมาณ 1 ปีแล้วราคาฟักสูงขึ้นมาก ทำให้ต้องลึบเลิกลงไป ต่อมา มีงานประกวดส้มโอประจำปี จึงได้คิดผลิตเปลือกส้มโอกวนและได้ ส่งเข้าประกวด จนได้รับรางวัลชนะเลิศ พอถึง พ.ศ. 2545 ก็ได้ทำส่งประกวดอีกและเพิ่มผลิตรักษา เปลือกส้มโอเชื่อมแบบจีนส่งเข้าประกวดด้วยผลการประกวด คือ ได้รับรางวัลทั้ง 2 ผลิตรักษา

สมาชิกกลุ่ม

เริ่มแรกมีสมาชิกทั้งหมด 53 คน เมื่อปี้นผล ได้หุ้นละ 100 บาท

ภายหลังสมาชิกเพิ่มขึ้นเป็น 87 คน เมื่อปี้นผล ได้หุ้นละ 122 บาท

ฝ่ายผลิตรักษาทั้งหมด 9 คน

การส่งเสริมสนับสนุน

กรมส่งเสริมการเกษตร พ.ศ. 2546 ให้งบประมาณมา 87,000 บาท นำมาซื้อเครื่องกวน และตุ๋นและให้กล่องบรรจุภัณฑ์ขนาดเล็กมา 10,000 กล่อง

อุตสาหกรรมจังหวัด ให้กล่องบรรจุภัณฑ์กล่องใหญ่มา 3,000 กล่อง ทำสติ๊กเกอร์ตรา ให้ เครื่องปั่นแห้ง เครื่องพ่นกัญญาภาศ รวมแล้วประมาณ 200,000 บาท เครื่องบรรจุสุญญาภาศ

ที่ให้มาปัจจุบันไม่ได้ใช้ เพราะว่าเวลาบรรจุแล้วจะคุดน้ำออกจากเปลือกส้มโอควน แล้วทำให้สีของน้ำกระเจี๊ยบ สีของอัญชัน หรืออื่น ๆ ผสมกันไปหมด และเม็ดไม่คงสภาพ เม็ดแฟบ

พัฒนาชุมชน ใ้งบประมาณ 225,000 บาท นำมาทำโรงเรือน ซึ่งเดิมเป็นศาลาของหมู่บ้าน เดิมมี 2 ห้องแล้วต่อเติมเพิ่มขึ้นอีก 2 ห้อง

กล่องแบบเล็กที่ได้มา มีอาจารย์มาออกแบบให้โดยเรียกให้ไปที่โรงแรมมารวย และบอกว่ามีงบให้ 40 กลุ่ม สำหรับกลุ่มทั้งหมดมีจำนวน 83 กลุ่ม ทำการคัดเลือกโดยให้ขึ้นไปนำเสนอ และมีกรรมการตัดสิน โดยไม่บอกผลการคัดเลือกและจะติดต่อกลับมา พอถึงเวลามีหนังสือมาให้ไปรับบรรจุภัณฑ์ จึงเหมารถไปรับโดยไม่ทราบว่าเป็นบรรจุภัณฑ์ประเภทใด เหมารถไปประมาณ 2,000 บาท และได้บรรจุภัณฑ์มา 10,000 ชิ้น และได้ถุงบรรจุข้างในมาด้วย แต่หากจำหน่ายหมดแล้ว ต่อไปต้องสั่งซื้อเอง แต่บรรจุภัณฑ์ที่ได้รับมานั้น ไม่เป็นที่นิยมเพราะว่าเป็นกล่องที่ปิดสนิทมองไม่เห็นผลิตภัณฑ์ด้านใน

กระบวนการผลิต

การทำเปลือกส้มโอควนนั่นจะกวนทุกวัน วันละ 2 กระทะ กระทะหนึ่ง 50 กิโลกรัม โดยกวนวันนี้ แล้วนำมาปั่นพุงนี้ ขณะปั่นก็จะกวนกระทะใหม่ต่อไปด้วย ถ้าปั่นมือหนัก เปลือกส้มโอควนจำนวน 1 กิโลกรัมจะปั่นได้ประมาณ 290 เม็ด แต่ถ้ามือเบาปั่นได้ขนาดเล็กจะได้ประมาณ 300 กว่าเม็ด ซึ่งจะมองไม่ออกว่ามีขนาดแตกต่างกัน ทำให้เวลาขายจะนับเม็ดไม่ได้ เพราะว่าเล็กใหญ่ไม่เท่ากัน จะใช้วิธีการขายเป็นกิโลกรัม โดยมีขนาดบรรจุ 150 กรัม และขนาด 250 กรัม

กระบวนการผลิต

ฟักกวน

ส่วนประกอบ

ฟัก 1 กิโลกรัม

น้ำตาล 200 กรัม

เบะแซ 300 กรัม

ขั้นตอนการผลิต

1. นำฟักมาต้มแล้วบดให้ละเอียด ใส่น้ำตาลแล้วคลุกให้เข้ากัน
2. แล้วค่อย ๆ เทเบะแซลงไปนในกระทะแล้วกวนต่อ ใช้เวลาในการกวนประมาณ 3

ชั่วโมง โดยใช้ไฟอ่อน ๆ

3. ทิ้งไว้ให้เย็น

4. นำมาปั่น ให้เป็นก้อนกลม แล้วคลุกด้วยน้ำตาลทราย

5. ห่อบรรจุ

เปลือกส้มโอกวนรสกระเจียบ

ส่วนประกอบ

เปลือกส้มโอบดละเอียดแล้ว	5	กิโลกรัม
น้ำตาล	2	กิโลกรัม
เบะแซ	4	กิโลกรัม
กระเจียบแบบสด	1	กิโลกรัม หรือแบบแห้ง 300 กรัม
มะนาว	1	ผล

ขั้นตอนการผลิต

1. กระเจียบแบบสด ให้นำไปบดให้ละเอียด หรือถ้าเป็นกระเจียบแบบแห้งให้นำไปต้มโดยใช้น้ำพอประมาณ ต้มจนกระทั่งกระเจียบและแล้วนำไปปิ้งรวมกันทั้งหมด
2. นำเปลือกส้มโอบดละเอียดใส่กระทะ แล้วใส่น้ำตาล และกระเจียบที่เตรียมไว้ แล้วกวนโดยใช้ไฟอ่อน กวนให้เข้ากัน
3. แล้วค่อย ๆ เทเบะแซลงไป ในกระทะแล้วกวนต่อโดยใช้ไฟอ่อน ใช้เวลาในการกวนประมาณ 3 ชั่วโมง
4. เมื่อเกือบครบเวลา ให้บีบน้ำมะนาวลงไป เพื่อให้สีของกระเจียบเข้มและไม่เปลี่ยนสีเมื่อโดนลม
5. ทิ้งไว้ให้เย็น
4. นำมาปั่น ให้เป็นก้อนกลม แล้วคลุกด้วยน้ำตาลทราย
5. ห่อบรรจุ

เปลือกส้มโอกวนรสมะนาว

ส่วนประกอบ

เปลือกส้มโอบดละเอียดแล้ว	5	กิโลกรัม
น้ำตาล	2	กิโลกรัม
เบะแซ	4	กิโลกรัม
มะนาว	30	ผล

ขั้นตอนการผลิต

- 1 นำเปลือกส้มโอบดละเอียดใส่กระทะ ใส่น้ำตาล แล้วกวนโดยใช้ไฟอ่อน กวนให้เข้ากัน
2. แล้วค่อย ๆ เทเบะแซลงไป ในกระทะแล้วกวนต่อโดยใช้ไฟอ่อน

3. เมื่อกวนไปได้ซักพัก นำมะนาวมาคั้นเอาแต่น้ำใส่ลงไป
4. ใช้เวลาในการกวนประมาณ 3 ชั่วโมง
5. นำมาปั่น ให้เป็นก้อนกลม แล้วคลุกด้วยน้ำตาลทราย
6. ห่อบรรจุ



เปลือกส้มโอกวนรสมะขาม

ส่วนประกอบ

เปลือกส้มโอบดละเอียดแล้ว	5	กิโลกรัม
น้ำตาล	2	กิโลกรัม
เบะแซ	4	กิโลกรัม
มะขาม	500	กรัม

ขั้นตอนการผลิต

1. นำมะขามมาแช่น้ำ แล้วขยำ ดึงกากและเม็ดออก แล้วใส่เข้าเครื่องบดพร้อมกันกับเปลือกส้มโอ
2. นำเปลือกส้มโอที่บดพร้อมเนื้อมะขาม ใส่กระทะ ใส่น้ำตาล แล้วกวนโดยใช้ไฟอ่อน กวนให้เข้ากัน
3. แล้วค่อย ๆ เทเบะแซลงไป ในกระทะแล้วกวนต่อโดยใช้ไฟอ่อน
4. ใช้เวลาในการกวนประมาณ 3 ชั่วโมง
5. นำมาปั่น ให้เป็นก้อนกลม แล้วคลุกด้วยน้ำตาลทราย และห่อบรรจุ

เปลือกส้มโอกวนรสใบเตย

ส่วนประกอบ

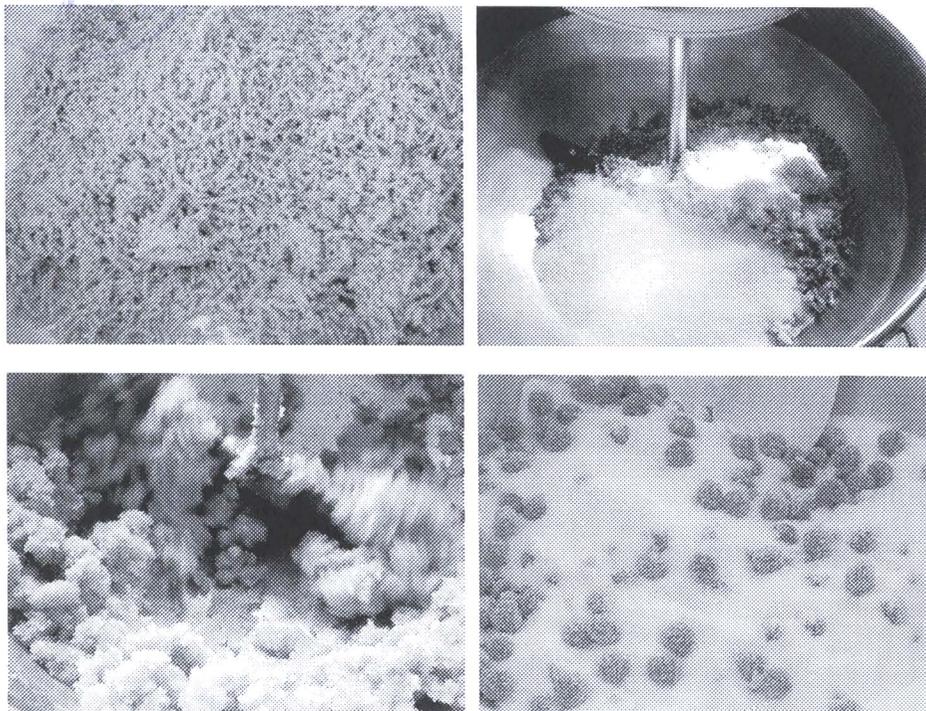
เปลือกส้มโอบดละเอียดแล้ว	5	กิโลกรัม
น้ำตาล	2	กิโลกรัม
เบะแซ	4	กิโลกรัม
ใบเตย	200	กรัม
น้ำ	250	กรัม

ขั้นตอนการผลิต

1. นำใบเตยมาปั่นกับน้ำ แล้วคั้นเอาแต่น้ำ พักไว้
2. นำเปลือกส้มโอที่บดละเอียดใส่กระทะ ใส่น้ำตาล และน้ำใบเตย แล้วกวนโดยใช้ไฟอ่อน กวนให้เข้ากัน
3. แล้วค่อย ๆ เทเบะแซลงไป ในกระทะแล้วกวนต่อโดยใช้ไฟอ่อน

4. ใช้เวลาในการกวนประมาณ 3 ชั่วโมง
5. นำมาปิ้ง ให้เป็นก้อนกลม แล้วคลุกด้วยน้ำตาลทราย
6. ห่อบรรจุ

ภาพภาคผนวกที่ 22 แสดงภาพขั้นตอนการผลิตเปลือกส้มโอหวาน



การพัฒนา

พัฒนาเปลือกส้มโอเชื่อมแบบจีน

พัฒนาผลิตภัณฑ์กล้วยกวน

พัฒนาผลิตภัณฑ์ข้าวแตงน้าธัญพืช โดยใช้เมล็ดทานตะวัน เม็ดมะม่วงหิมพานต์

อยากทำข้าวแตงน้าธัญพืช และทำขนาดเล็ก ๆ เพราะว่าสมัยใหม่เขาไม่กินจีนโต เวลาที่เขาเอาไปจัดเลี้ยงจะเอาแต่จีนเล็ก ๆ และจะทำน้ำธัญพืชหลาย ๆ อย่างเพื่อให้ดูหลากหลาย

การตลาด

วางขายหน้าส่งเสริมการท่องเที่ยวสวนนก และร้านค้า CEO นอกจากนี้ก็จะมีวางขายตามงานออกร้านสินค้าต่าง ๆ ที่ทางจังหวัดจัดให้

การสืบทอดภูมิปัญญา

อบรมให้นักเรียนที่โรงเรียน บางครั้งมีโรงเรียนต่างอำเภอมาให้อบรมบ้าง ส่วนใหญ่จะเป็นของสหกรณ์การเกษตร และพัฒนาชุมชน เวลาไปสาริตเขาจะให้คำวิทยากร

ตารางภาคผนวกที่ 13 แสดงการสร้างกลยุทธกลุ่มเปลือกส้มโอหวาน

จุดแข็ง	จุดอ่อน
กลุ่มเข้มแข็ง	ความต้องการตลาดมีน้อย
ผู้นำกลุ่มมีทักษะในการผลิต	การรักษาคุณภาพเครือข่ายการผลิต
ผลผลิตได้รับรางวัล	การผลิตไม่ต่อเนื่อง
ผลิตจากวัสดุเหลือใช้ในท้องถิ่น	

กลยุทธการพัฒนา การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลาย และการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ตามมาตรฐาน มผช.

กิจกรรมการท่องเที่ยว ชมการสาธิตผลิต ร่วมกิจกรรมปั่นและห่อขนมได้ เลือกรื้อผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ที่กลุ่มพัฒนาเพิ่มเติมขึ้น

วิสาหกิจชุมชนน้ำปลา

การพัฒนาศักยภาพ

การพัฒนาขีดความสามารถในการท่องเที่ยวของกลุ่มน้ำปลาตราสร้อย กลุ่มได้พัฒนาจากอาชีพปลาร้าจนเป็นโรงงานน้ำปลาตราสร้อยขนาดเล็ก ชื่อน้ำปลาตราเขื่อนเจ้าพระยา ผลิตได้ปีละ 5,000 ขวด และพัฒนาผลิตภัณฑ์เพิ่มชาตะไคร้และซาไบหม่อนอบแห้ง

ความพร้อมของกลุ่ม เป็นศูนย์เรียนรู้การผลิตปลาร้าและน้ำปลา ที่ได้รับเลขทะเบียนอย. มีกิจกรรมสาธิตการผลิตน้ำปลาและซาไบหม่อน เข้าเยี่ยมชมได้ครั้งละ 50 คน

กลุ่มแม่บ้านผลิตน้ำปลาตราสร้อยบ้านกลาง ผลิตภัณฑ์น้ำปลาตราเขื่อนเจ้าพระยา

ชื่อ บุญสม ชัยเจริญ

ที่อยู่ เลขที่ 102 บ้านกลางหมู่ 5 ตำบลตลุก อำเภอสรรพยา จังหวัดชัยนาท โทรศัพท์

056-433035

ตารางภาคผนวกที่ 14 แสดงการพัฒนาของกลุ่มน้ำปลาตราเขื่อนเจ้าพระยา

ปี	การจัดตั้งกลุ่ม
2532	เริ่มผลิตปลาร้าและน้ำปลาต่อจากบิดาและมารดา
2538	จัดตั้งกลุ่มแม่บ้านผลิตน้ำปลาตราสร้อยบ้านกลางขึ้น
2546-2547	ส่งน้ำปลาเข้าคัดสรรดาว ได้รับการคัดสรร 4 ดาว
2549	ส่งน้ำปลาเข้าคัดสรรดาว ได้รับการคัดสรร 4 ดาว

ศักยภาพกลุ่ม

ศักยภาพทางด้านทรัพยากร วัตถุประสงค์ คือ ปลูกสร้อยหาได้จากเขื่อนแม่น้ำเจ้าพระยา ราคาปัจจุบันอยู่ที่กิโลกรัมละ 18 บาท ซึ่งเพิ่มขึ้นมาจากเมื่อก่อนที่ราคาอยู่ที่ 5-6 บาท ในช่วงที่ปลูกสร้อยหาได้น้อย สามารถใช้ปลากระตะททดแทนได้ และสามารถทำให้รสชาติเหมือนกับปลูกสร้อยได้

ศักยภาพทางด้านเศรษฐกิจ เงินหมุนเวียนในกลุ่ม 70,000 บาท ขายน้ำปลาได้ปีละประมาณ 5,000 ขวด เฉลี่ยแล้วจะขายได้เดือนละ 300-400 ขวด

ศักยภาพทางด้านสังคม สมาชิกเริ่มแรกมีอยู่ 11 คน หุ่นมากที่สุด 5,000 บาท ต่ำสุด 100 บาท ปัจจุบันสมาชิกมีจำนวน 25 คน แรงงานฝ่ายผลิตมีจำนวน 4-6 คน ปีผลทุกปี ปีละ 500-700 บาท

ภาพภาคผนวกที่ 23 แสดงภูมิปัญญาของกลุ่มน้ำปลาตราเขื่อนเจ้าพระยา



ประวัติความเป็นมา

อาชีพเดิมขายปลา ตั้งแต่สมัยรุ่นบิดามารดา นำปลาที่เหลือจากการขายและรับประทานแล้วมาทำปลาร้า เริ่มเต็มตัวเมื่อบิดาและมารดาเสียชีวิตทำมาได้ 20 ปีเช่นกัน ในสมัยรุ่นบิดามารดานั้น บิดาจะเป็นผู้หาลาและมารดาจะเป็นผู้ทำปลาร้าและน้ำปลา ในช่วงนั้นจะทำปลาร้าครั้งละ 4-5 โอง โองนำมาใช้หมักปลาจะเป็นโองจากราชบุรี ในช่วงที่ปลาเยอะอาจทำถึง 10 โอง ขึ้นอยู่กับปลาที่หาได้ว่าขณะนั้นจะมีปลามากหรือน้อย สมัยก่อนนั้นจะทำน้ำปลาบ้างแต่ไม่มาก ทำใส่ขวดแล้วนำไปขายบริเวณหมู่บ้านเท่านั้น โดยขายขวดละ 5 บาท ไม่ได้ติดตรา หลังจากที่ยุติการเสียชีวิต ในพ.ศ. 2532 จึงได้มารับช่วงการทำปลาร้าและน้ำปลาต่อ จนถึงปัจจุบันเป็นเวลา 20 ปี

สมาชิกกลุ่ม

- | | | |
|---------------|-----------|----------------|
| 1. นางสาวลิ | ชัยเจริญ | ประธานกลุ่ม |
| 2. นางสาวคิด | นิลพันธ์ | รองประธานกลุ่ม |
| 3. นางสาวพร | ลาภเจริญ | เลขานุการ |
| 4. นางสาวินดา | เนื่อนิ่ม | ผู้ช่วยเลข |

5. นางสมจิตรี โกสรานนท์ ปฏิคม
6. นางเขี้ยว มีลาภ กรรมการ
7. นางจง ครุฑโร กรรมการ
8. นายบุญสม ชัยเจริญ กรรมการ
9. นางสอิ่ง แสนตำราญ กรรมการ
10. นางกำเนิด กลีบแอม เหมัญญิก

การส่งเสริมและสนับสนุน

พ.ศ. 2551 กรมประมงให้ 58,000 บาท นำไปทำสถานที่ตั้งน้ำปลาใหม่

พ.ศ. 2552 กรมประมงให้อีก 67,000 บาท ซื้ออุปกรณ์ คือ เป็นเครื่องกรอง

กรมส่งเสริมการเกษตร ให้เดอบพร้อมแก๊ส

ราชการให้ตอนจัดตั้งกลุ่ม งบประมาณ 200,000 บาท

กระบวนการผลิต

ปลาร้านี้จะใส่ข้าวคั่วอย่างเดียว ซึ่งต่างจากอีสาน เพราะเขาจะใส่รำและข้าวสุกอีก เพราะว่าเขาต้องการรับประทานได้เร็ว และการใส่ข้าวสุกมันจะทำให้มีรสเปรี้ยว บางครั้งปลาร้าที่ภาคอีสานนั้น ใช้เวลาการหมักเพียง 1 เดือน ก็สามารถนำออกมารับประทานได้แล้ว รสชาติที่ได้จะมีรสเปรี้ยวและเค็ม และภาคอีสาน จะชอบปลาร้าที่มีกลิ่นแรงๆ ลักษณะของตัวปลาร้าจะละเอียด อ่อนเกลือ ทำให้กลิ่นแรง หากตรวจ มพช. ปลาร้าที่เราได้ทำการผลิต ลักษณะของตัวปลาจะต้องไม่ละเอียด รสชาตินี้จะต้องธรรมชาติ ไม่มีการปรุงแต่งสีสัง

ปลาร้า

ส่วนประกอบ

ปลาสร้อย 3 ส่วน

เกลือ 2 ส่วน

ข้าวคั่วตรงปลายข้าวที่ป่นแล้ว

ขั้นตอนการผลิต

เมื่อได้ปลาสร้อยมา หากเนื้อปลานุ่มให้นำมาทำน้ำปลา เพราะว่าถ้าหากปลาเนื้อนุ่มแสดงว่าปลานั้นไม่สดแล้ว ให้ใส่โอ่งก่อน แต่ถ้าหากปลาไม่สด ให้ตัดหัวไว้แล้วทำเป็นปลาร้า โดยควักไส้ออก เขี่ยบเกร็ดออก สมัยก่อนจะใช้เหย้า แล้วปลาจะถูกันเอง ย่ำไปเรื่อย ๆ ประมาณครึ่งชั่วโมง แต่ปัจจุบันมีเครื่องขูดเกล็ด โดยจะปั่นไปเรื่อย ๆ ประมาณ ครึ่งชั่วโมง ส่วนเกล็ดปลาที่เหลือจะเอาออกโดยใช้ช้อนขูด จากนั้นก็ผ่าเอาไส้ออก ล้างให้สะอาด และผึ่งไว้ 3-5 ชั่วโมง ให้เสี้น้ำ เกล็ดด้วยเกลือแล้วยัดลงโอ่ง ทิ้งไว้ประมาณ 15 วัน นำออกมาเคล้ากับข้าวคั่วที่เป็นปลาย

ข้าว แล้วนำลงไปหมักใหม่ การที่จะเพิ่มเกลือหรือไม่ขึ้นอยู่กับกลิ่นของปลา ถ้าปลามีกลิ่นเหม็นตุ ให้ใส่เกลือ โดยโรยผิว ๆ และโรยเกลือด้านบนอีกครั้งไม่ให้หนอนกิน ปิดด้วยกาบไม้ไผ่ แล้วใช้หินทับ หินที่ทับนั้นจะต้องล้างให้สะอาด ปิดไว้ 6 เดือน ก็สามารถนำออกมาจำหน่ายได้

น้ำปลา

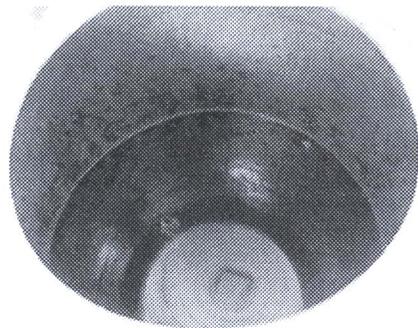
ปลาสร้อย 3 ส่วน

เกลือ 2 ส่วน

กระบวนการผลิต

จะใช้วิธีการเดียวกันกับการทำปลาร้า คือ จะนำปลาทั้งหัวมาเคล้ากับเกลือแล้วโรยผิว ด้านบนไม่ให้หนอนกิน โรยให้รอบและแผ่นหินมาปิดทับ ใช้เวลาในการหมัก 1 ปีขึ้นไป ถ้าระยะเวลาต่ำกว่านั้น ปลาจะละเอียดไม่หมด นำสับประคปอกเปลือกหมักกับปลา 7 วัน เพื่อให้ น้ำปลามีรสชาติอร่อย และสีส้มสวยงาม นำน้ำที่หมักใส่โถงขึ้นมาพัก แล้วต้มให้เดือด นำไปพักใส่โถงอีก 3 วัน จากนั้นนำมากรอง น้ำ 1 และน้ำ 2 สำหรับกากที่เหลือก็จะทิ้ง หากใครต้องการก็จะให้ไป

ภาพภาคผนวกที่ 24 แสดงภาพขั้นตอนการผลิตน้ำปลาตราเขื่อนเจ้าพระยา



การพัฒนาผลิตภัณฑ์

พัฒนาขาใบหม่อนอบแห้ง ให้สามารถผลิตและบรรจุหีบห่อ ได้

พัฒนาชาตะไคร้อบแห้ง และพัฒนาต่อเป็นชาตะไคร้ใบเตยอบแห้ง

พัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาร้า ให้เป็น น้ำพริกต่าง ๆ เช่น ปลาร้าน้ำพริกป่า ปลาร้าผัดทรงเครื่อง ปลาร้าผัดพริกปลาย่าง ปลาร้าป่าปรุงรส ปลาร้าผัดปรุงรส

การตลาด

การจำหน่ายผลผลิตของกลุ่ม มีการจำหน่ายทั้งปลีกและส่ง มีการสั่งโดยผู้ที่มาซื้อเอง และได้ไปวางขายในสถานที่ต่าง ๆ คือ ที่ร้านหัวเขื่อน ร้านค้า CEO บริเวณหน้าสวนนก ร้านค้าชุมชน ศูนย์รวมผลิตภัณฑ์หมู่บ้านและตำบล สหกรณ์โรงพยาบาลชัยนาทและริมเขื่อนเจ้าพระยา ที่ร้านริมเขื่อนเจ้าพระยานี้จะมารับครั้งละ 5 ถัง ถังละ 12 ขวด โดยจะให้ค่าขายในราคาขวดละ 5 บาท ซึ่ง

ทางร้านจะรับไปในราคาขวดละ 20 บาท และนำไปขายต่อในราคาขวดละ 25 หรือ ราคา 30 บาท ซึ่งราคาจะขึ้นอยู่กับทางร้าน ร้านที่อำเภอหันคา สั่งครั้งละ 5 ถัง ในกรณีที่ต้องการให้ไปส่ง จะสามารถไปส่งได้ถ้าสั่งเกิน 10 ถัง และสถานที่ส่งนั้นต้องอยู่ภายในตัวจังหวัด

การสืบทอดภูมิปัญญา

เป็นแหล่งศึกษาดูงานของนักเรียนนักศึกษาและเป็นศูนย์เรียนรู้ให้กับตำบล
ตารางภาคผนวกที่ 15 การสร้างกลยุทธกลุ่มน้ำปลาตราเขื่อนเจ้าพระยา

จุดแข็ง	จุดอ่อน
มาตรฐาน อ.ย. มพช.	เครื่องจักรไม่ทันสมัย ทำให้การผลิตช้า ต้องใช้มือ
การรับคัดสรร ได้ระดับ 4 ดาว	ตลอดทั้งกระบวนการผลิต
รางวัลชนะเลิศของจังหวัดและระดับภาค เป็นภูมิปัญญาของชาวบ้าน	ผลิตภัณฑ์ มีปริมาณน้อย และคุณภาพไม่ดีเท่าที่ควร ขาดเงินทุนที่จะนำมาซื้อเครื่องกรองและเครื่องสูบ เรื่องการเสียดาย การที่มีเครื่องจักร 3 แรงขึ้นไป จะ โดนเก็บภาษี

กลยุทธ์ การพัฒนาเตาต้มน้ำปลาลดกลิ่น พัฒนาเครื่องกรองเพิ่มผลผลิต สร้างเครือข่าย
ผลิตภัณฑ์จากปลาเพื่อจัดสรรวัตถุดิบ และการตลาดในพื้นที่ พัฒนาคุณภาพและรูปแบบผลิตภัณฑ์

กิจกรรมการท่องเที่ยว เยี่ยมชมกระบวนการผลิต ชิมซาบหอมและตะไคร้แห้ง ร่วม
กิจกรรมการผลิต และเลือกซื้อสินค้า

วิสาหกิจชุมชนปลาอย่าง

การพัฒนาขีดความสามารถในการท่องเที่ยวของกลุ่มปลาอย่าง พัฒนาอาชีพปลาอย่างรมควัน
ด้วยเตาอย่างเชื้อเพลิงขี้เลื่อยและทางมะพร้าว จนวัตถุดิบไม่เพียงพอต้องใช้ปลาจากแหล่งอื่น
นอกจากเขื่อนเจ้าพระยา

ความพร้อมของกลุ่ม มีโรงเรือนและอุปกรณ์รมควันสามารถเข้าเยี่ยมชมและเลือกซื้อปลา
ชนิดต่าง ๆ

ผลิตภัณฑ์ปลาอย่าง

ชื่อ จรรยา สาแขง สำฤทธิ์ เกตุแก้ว

ที่อยู่ เลขที่ 38/2 หมู่ 2 บางกระเบียน ตำบลตลุก อำเภอสรรพยา จังหวัดชัยนาท

ตารางภาคผนวกที่ 16 แสดงการพัฒนาของปลาอย่างรมควัน

ปี	การจัดตั้งกลุ่ม
ปี 2532	ลูกจ้างชั่วคราวสถานีพีชไร
ปี 2542	เริ่มอาชีพปลาอย่างรมควัน
ปี 2543	กู้เงินกองทุนหมู่บ้าน
ปี 2543-2545	ซื้อปลาจากอรัญประเทศ
ปี 2551	พัฒนาการเลี้ยงปลา

ศักยภาพกลุ่ม

ศักยภาพด้านทรัพยากร วัตถุประสงค์ คือ ปลาขนาดเล็ก โดยในช่วงเดือนธันวาคม – พฤษภาคม จะเป็นช่วงฤดูน้ำลด หมายถึง ช่วงที่น้ำหลากมาจากทางเหนือ จะทำให้ปลามีจำนวนมาก ในช่วงนี้จะได้ปลาจากท่า (ท่า คือ บริเวณริมแม่น้ำ วางไม้ชะมามวางซ้อนกันขนาด 3 เมตร เป็นที่ดักปลา ให้ปลาามาอาศัย โดยใช้อาหาร โรย และดักจับปลา) ในพื้นที่จังหวัดชัยนาท หลังจากเดือน พฤษภาคมไปแล้วปลาจะน้อยลง ช่วงนี้จะต้องไปนำปลาจากจังหวัดอ่างทอง อรัญประเทศ เครือข่ายเขมร และเวียดนาม เวลาปลาน้อยจะรับซื้อไว้ทั้งหมด ปลารวมนี้หลังจากได้มาต้องนำมาแยกอีกว่าเป็นปลาชนิดใด

ศักยภาพทางด้านเศรษฐกิจ มีลูกค้าประจำมารับถึงที่ผลิต คือ นางกุ่ม พิทักษ์พูนสิน มารับครั้งละ 400 ไม้ หรือ ครั้งละประมาณ 10,000 บาท สำหรับลูกค้าเจียน เชียงอั้ง และคุณแจ้ว โตใจ นั้น จะมาช่วยทำและซื้อไปเพื่อขาย จะรับไปครั้งละ 50-100 ไม้ แล้วแต่ว่าขณะนั้นจะมีปลามากน้อย และส่งปลาหมักเกลือไปที่สยามพารากอน

ศักยภาพทางด้านสังคม มีแรงงานในการ 3-4 คน และมีเครือข่ายส่งปลาให้ในช่วงที่ปลาขาด

ภาพภาคผนวกที่ 25 แสดงภูมิปัญญาการผลิตปลาอย่าง



ความเป็นมา

เมื่อก่อนเป็นลูกจ้างชั่วคราวอยู่ที่ศูนย์วิจัยพีชไร โดยมีหน้าที่ขุดดินกับค้ายหฐา อยู่ที่ศูนย์วิจัยประมาณ 10 ปี แต่เนื่องจากหัวหน้าเปลี่ยนคนและมีปัญหาเกี่ยวกับเพื่อนร่วมงานภายใน ทำให้

ลาออกมา สำหรับสามี ทำอาชีพเป็นช่างซ่อมรถแมคโครอยู่ แต่กิจการไม่ดี จึงได้ลาออกมา ปัจจุบันปิดกิจการไปแล้ว หลังจากลาออกมาก็ได้มาทำอาชีพการช่างปลา โดยการช่างปลานี้ได้ทำกันมาตั้งแต่สมัยรุ่นปู่ย่า แต่ไม่ได้ทำเป็นกิจการการค้า โดยเขาที่ทำในสมัยก่อนเป็นเตาแบบขุด โดยจะขุดดินลงไป ให้เป็นหลุมสี่เหลี่ยม เรียกว่าเตาดาด สำหรับพิน จะใช้ไม้ผุ ๆ ที่เป็นไม้มะม่วงหรือไม้ข่อย จะทำให้ปลานั้นเหลืองดี ปัจจุบันเปลี่ยนจากการใช้เตาขุดมาเป็นเตาแบบตั้งบนพื้น เชื้อเพลิงที่ใช้ จะเป็นขี้เลื่อย

กระบวนการผลิต

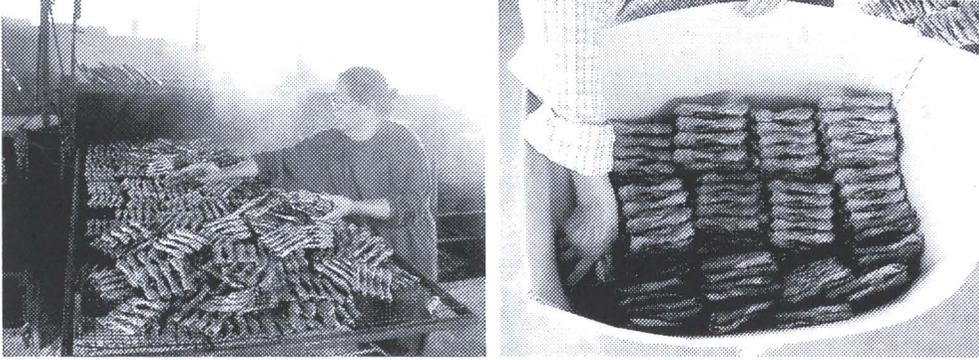
ปลาที่ได้จากก่ำ โดยที่ในแต่ละเจ้าที่ช่างปลา จะมีเจ้าของก่ำเจ้าประจำ เมื่อเขาขึ้นก่ำ อาจจะเป็นห้าวันหรือหนึ่งเดือน เขาก็จะโทรมาบอกว่าได้ปลา ปลาที่ได้ ถ้าเป็นปลาเล็กปลาน้อย ทางเราก็คงรับไว้หมด ยกเว้นปลาใหญ่ ซึ่งจะอยู่กับเจ้าของก่ำว่าต้องการขายที่ตลาดหรือขายกับร้านอาหารซึ่งจะเป็นสิทธิของเจ้าของก่ำ แต่ทางเราจะรับปลารวม หรือพวกปลาเล็กแดง คือ ปลาที่มีราคา กิโลกรัมละ 100-200 บาท จะต้องทำการแยกเอาไว้ ไปขาย และหากมีกุ้งก็ต้องแยกออกไว้ อีก ปลาในส่วนที่นำมาจากเขมรนั้นจะมีปลาชิวเยอะที่สุด ปลาหลด และปลากระดี่ ในกรณีที่ย่างไม่ทันจะใช้วิธีเก็บเข้าห้องเย็น เช้าเชงเย็น นำปลาเข้าครั้งแรกคิด 1.50 บาท ในวันต่อมาคิด กิโลกรัมละ 1 บาท ในตอนนี้ที่แช่ไว้มีประมาณ 2 ตัน จ่ายค่าเช่าเดือนละ 2,000 บาท ปลาที่นำมาแบบนี้จะไม่ใช้ปลาสร้อยทั้งหมด จะมีทั้งปลาตะเพียนทอง ปลาสร้อย ปลาอ้าว และปลากะมัง

ขั้นตอนในการผลิต

เมื่อได้ปลามาก็ต้องนำมาตัดหัวออก และเข้าเครื่องปั่นขอดเกล็ด ประมาณ 15-20 นาที หลังจากนั้นจึงนำขึ้นมาขอดเกร็ดที่ยังหลุดออกไม่หมดอีกครั้งด้วยช้อน แล้วนำเข้าเสียบกับไม้ไผ่ที่เหลาไว้แล้ว โดยดูจากขนาด ขนาดเล็ก 1 ไม้จะมี 10 ตัว ถ้าเป็นขนาดใหญ่ 1 ไม้จะมี 8 ตัว แล้วนำเข้าย่าง เชื้อเพลิงในการย่างจะใช้ขี้เลื่อย ซึ่งสามารถอบได้ตั้งแต่เช้าจนถึงเที่ยงคืน และไฟไม่ลุก เมื่อก่อน ไฟจะลุกตลอดต้องคอยปูดด้วยขี้เถ้าให้ไฟดับ โดยปลาสร้อยตัวเล็ก ๆ จะใช้เวลาในการย่างประมาณ 3 ชั่วโมง ปลาสวยใช้เวลาประมาณ 10 ชั่วโมง จึงจะแห้งหมดทั้งตัว

เกล็ดที่ขอดแล้วจะล้างให้สะอาดและจะมีคนมารับ โดยให้กิโลกรัมละ 7 บาท สำหรับหัวปลา ก็จะมีคนมารับไปเลี้ยงปลาคัง

ภาพภาคผนวกที่ 26 แสดงขั้นตอนของการผลิตปลาแห้ง



การพัฒนาผลิตภัณฑ์

สร้างบ่อปลา ต้องการเลี้ยงปลาสวย เพราะความต้องการนำหัวปลาที่เหลือจากการย่างปลา มาใช้ ในการเลี้ยงปลาต่อ

ปลารากกล้วยนำไปทำแก้มส่งขึ้นขาย ณ ห้างสรรพสินค้า

ต้องการทำปลาร้าขาย เนื่องจากในกรณีที่มีปลามากจะยังไม่ทัน ต้องการทำปลาร้า

การตลาด

คุณกุ่น พัทธ์ชัยพูนสิน อยู่บ้านท่าทราย เป็นลูกค้าประจำ มารับที่นี่แห่งเดียว

คุณแจ้ว ใจโต และคุณจำเนียร เชียงอั้ง จะมาช่วยผลิตและซื้อมากลับไปขายต่อ

การสืบทอดภูมิปัญญา คุณสำคัญกับบุตรชายเรียนจบช่างอาชีพศึกษาตัดแปลงอุปกรณ์
ขอคเค็ดปลา ตูรมควัน สืบทอดภูมิปัญญาต่อบิตามารดา

ตารางภาคผนวกที่ 17 แสดงการสร้างกลยุทธ์ปลาย่างรมควัน

จุดแข็ง	จุดอ่อน
ตลาดมีความต้องการสูง	ปลาน้อย ทำให้ไม่พอแก่ความต้องการ
ผลิตภัณฑ์ปลารมควันผลิตตามภูมิปัญญา	ปลาเยอะเกินไป ทำให้ยังไม่ทันและไม่มีที่เก็บ
สามารถเคลื่อนย้ายเตารมควันได้	แรงงานหายาก ปัจจุบันมีแรงงาน 10 คน หากปลามาก ก็จะทำไม่ทัน
มีเครือข่ายตลาด	มีตลาดแข่งขันปลาร้า
ต้นทุนเชื้อเพลิงมีราคาถูก	ไม่มีการรวมกลุ่ม

กลยุทธ์การพัฒนากลุ่ม การสร้างเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตปลารมควัน และการสร้างเครือข่ายวัตถุดิบปลาที่ใช้ในการผลิต

กิจกรรมการท่องเที่ยว สามารถเยี่ยมชมกระบวนการผลิตและการสาธิตการเตรียมและรมควันปลา

วิสาหกิจชุมชนแชมพูสมุนไพร

การพัฒนาศักยภาพการท่องเที่ยว

การพัฒนาขีดความสามารถในการท่องเที่ยวของกลุ่มแชมพูสมุนไพร

พัฒนาจากกลุ่มแม่บ้านถนอมอาหาร จนมาเป็นแชมพูสมุนไพรมาตรฐานอุตสาหกรรม ได้รับงบประมาณก่อสร้างศูนย์เรียนรู้ โรงเรียนเพื่อการผลิตขนาดใหญ่ และได้รับคัดสรรเป็นผลิตภัณฑ์ชุมชน พัฒนาเป็นแชมพูว่านหางจระเข้ อัญชัน มะกรูด ประคำดีควาย ครีมหาผิวและน้ำยาล้างจาน และขยายไปเป็นบริการสปา

ความพร้อมของกลุ่ม เป็นศูนย์เรียนรู้ชุมชนสามารถเข้าอบรมหรือเยี่ยมชมได้ครั้งละ 50-100 คน เป็นศูนย์เครื่องสำอางแห่งเดียวที่สาธารณสุขให้การรับรอง

กลุ่มแม่บ้านทำทราย ผลิตภัณฑ์แชมพูสมุนไพร

ชื่อ นางปาน เอี่ยมสุภา กลุ่มแม่บ้านทำทราย

ที่อยู่ 169 หมู่ 1 ตำบลบางหลวง อำเภอสรรพยา จังหวัดชัยนาท 17150

ตารางภาคผนวกที่ 18 แสดงการพัฒนากลุ่มแชมพูสมุนไพร

ปี	การจัดตั้งกลุ่ม
ปี 2533	จัดตั้งกลุ่มแม่บ้านทำทราย ทำกิจกรรมถนอมอาหาร คือ ทำข้าวเกรียบฟักทอง มะขามหยี มะขามแก้ว กลั้วฉาบ มันฉาบ
ปี 2535	เริ่มต้นผลิตแชมพูสมุนไพร
ปี 2537	รายการโทรทัศน์มาถ่ายทำรายการ และได้ทำขวดใส่แชมพูแบบมาตรฐานเป็นครั้งแรก
ปี 2545	ได้รับมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม
ปี 2546	ส่งแชมพูสมุนไพรว่านหางจระเข้ผสมมะกรูด เข้าคัดสรร ได้รับการคัดสรร 4 ดาว
ปี 2547	ส่งแชมพูสมุนไพรว่านหางจระเข้ผสมดอกอัญชัน เข้าคัดสรร ได้รับการคัดสรร 5 ดาว
ปี 2549	ส่งแชมพูสมุนไพรว่านหางจระเข้ผสมลูกประคำดีควาย เข้าคัดสรร ได้รับการคัดสรร 4 ดาว

ศักยภาพของกลุ่ม

ศักยภาพทางด้านทรัพยากร วัตถุดิบที่นำมาใช้ในการทำแชมพูนั้นได้นำมาจากบริษัทศรีสำอาง บริเวณสี่แยกวัดตึก กรุงเทพฯ สำหรับว่านหางจระเข้ได้มาจากกลุ่มผู้ปลูกว่านหางจระเข้ ซึ่ง

อยู่ในพื้นที่ มะกรูดได้จากในพื้นที่โดยจะขายร้อยละ 20-30 บาท โดยจะต้องไปสอยและไปขนเอง ดอกอัญชันนั้น ปลูกไว้เองในพื้นที่บริเวณที่ผลิต และสามารถเก็บนำมาผลิตตลอด ไขมันซึ่งจากกลุ่มผู้ปลูกอยู่ที่หมู่ที่ 3 โดยก่อนจะนำมาผลิตจะต้องนำมาผ่านและตากแห้งก่อน เพื่อไม่ให้เกิดยาง และ ลูกประคำดีควายนั้น นำมาจากห้วยขาแข้ง ชาวคอยที่ไปเดินป่าจะเก็บไว้ให้ ทางภาคใต้ของไทยก็พบมาก แต่จะมีลักษณะเหมือนลูก อินทผลาลำเชื่อม ลักษณะไม่แห้ง ไม่เหมือนที่ห้วยขาแข้ง ลูกประคำดีควายจะมีลักษณะแห้ง

ศักยภาพทางด้านเศรษฐกิจ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านท่าทราย ให้กลุ่มย่อยในแต่ละกิจกรรมบริหารเงินกองทุนหมุนเวียนและจัดสรรเงินจากการได้กำไรของแต่ละกลุ่มเอง สำหรับกลุ่มผลิตแชมพูสมุนไพรมีการระดมหุ้นจากสมาชิกมูลค่าหุ้นละ 50 บาท มีทั้งหมด 470 หุ้น มีการจัดสรรกำไรในแต่ละปี ดังนี้ ค่าตอบแทนให้สมาชิกผู้ผลิต ร้อยละ 75 ปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้น ร้อยละ 10 เข้ากองทุนหมุนเวียนของกลุ่มร้อยละ 10 และพัฒนาหมู่บ้าน ร้อยละ 5

ศักยภาพทางด้านสังคม ปัจจุบันสมาชิกกลุ่มมีทั้งหมด 147 คน และมีแรงงานในการผลิต 20 คน มีการประสานและเชื่อมโยงสร้างเครือข่ายทั้งในด้านการผลิต ด้านการแปรรูปผลิตภัณฑ์ ด้านการจำหน่าย และด้านการตลาดในระดับต่าง ๆ ประกอบด้วย

1. เครือข่ายระหว่างกลุ่มย่อยภายในกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านท่าทราย ได้แก่ กลุ่มผลิตสมุนไพร กลุ่มจักสาน กลุ่มน้ำพริกกลุ่มผู้ปลูกว่านหางจระเข้ อัญชัน มะกรูด ประคำดีควาย
2. เครือข่ายระหว่างกลุ่มภายในจังหวัด ได้แก่ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรกลุ่มต่าง ๆ กลุ่มแม่บ้านสตรี กลุ่มผู้ผลิตสินค้า โอท็อป กลุ่มวิสาหกิจชุมชน
3. เครือข่ายระหว่างจังหวัด ได้แก่ คณะกรรมการกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรระดับเขต ระดับประเทศ มีการจัดเวทีประชุมในการดำเนินกิจกรรมร่วมกัน

ภาพภาคผนวกที่ 27 แสดงภาพกลุ่มแชมพูสมุนไพร



ความเป็นมา

9 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2533 กลุ่มแม่บ้านท่าทรายได้จัดตั้งกลุ่มขึ้น โดยกิจกรรมที่ทำ คือ กิจกรรมการถนอมอาหาร สมาชิกแรกตั้งมีจำนวน 20 คนและมีนางปาน เอี่ยมสุภา เป็นประธานกลุ่ม โดยมีวัตถุประสงค์การจัดตั้งกลุ่มเพื่อให้สมาชิกมีรายได้จากการทำอาชีพเสริมในช่วงที่เว้นว่างจากการทำนา รู้จักการช่วยเหลือตนเอง การใช้เวลาว่างและการนำทรัพยากรที่มีอยู่ในท้องถิ่นมาปรับใช้ในการดำเนินกิจกรรมให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ในระยะเริ่มแรกเป้าหมายการดำเนินกิจกรรมส่วนใหญ่รวมตัวกันเพื่อรับความรู้ด้านการเกษตร ด้านการพัฒนาบ้านเรือนและด้านการสาธารณสุขควบคู่กับการฝึกปฏิบัติในการแก้ปัญหาและพัฒนาการประกอบอาชีพการเกษตรในท้องถิ่น เริ่มต้นด้วยการทำกิจกรรมถนอมอาหารประเภทต่าง ๆ ได้แก่ การทำข้าวเกรียบฟักทอง มะขามหยี มะขามแก้ว กล้วยฉาบ มันฉาบ มะกรูดเชื่อมสามรส ไข่เค็มพอกดินสอพอง ว่านหางจระเข้กรอบ น้ำพริกต่าง ๆ และหัตถกรรมจากผักตบชวา แต่ไม่ประสบความสำเร็จ เนื่องจากสมาชิกมีรายได้เพียง 500 บาทต่อคนต่อปี เกิดความไม่เข้าใจและการต่อต้าน จึงหารือกับสมาชิกและได้ข้อสรุปว่าในชุมชนมีมะกรูดซึ่งเป็นผลผลิตทางการเกษตรและเป็นทรัพยากรที่มีอยู่ในท้องถิ่นเป็นจำนวนมาก สามารถนำมาเป็นวัตถุดิบแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ได้หลายอย่างเพื่อใช้ในครัวเรือนได้เป็นอย่างดี จึงได้ขอสนับสนุนความรู้ด้านการแปรรูปผลผลิตมะกรูดจากหน่วยงานราชการ และเริ่มทดลองผลิตเป็นครั้งแรกทำการผลิตและบรรจุถุงพลาสติกจำหน่ายราคาถุงละ 10 บาท จำหน่ายในชุมชน ซึ่งได้รับการตอบรับจากคนในชุมชนเป็นอย่างดี กลุ่มจึงได้มีแนวคิดที่จะทำหาช่องทางในการประชาสัมพันธ์สินค้าให้เป็นที่รู้จักแพร่หลายแก่บุคคลหรือลูกค้าทั่วไป ด้วยการนำไปจำหน่ายตามงานต่าง ๆ ที่จังหวัดชัยนาทจัดขึ้นเป็นประจำ เช่น งานมหกรรมหุ่นฟางนก ชัยนาท งานวันส้มโอชัยนาท พร้อมทั้งติดต่อรายการโทรทัศน์รายการ “ถึงไหนถึงกัน” ให้มาถ่ายทำผลิตแชมพูของกลุ่มแม่บ้านและเมื่อรายการออกอากาศก็ประสบผลดี เป็นที่รู้จักของคนทั่วไป ทำให้ผลิตภัณฑ์แชมพูสมุนไพรได้รับการตอบรับและเป็นที่ยอมรับของตลาด มียอดการจำหน่ายเพิ่มมากขึ้น กระทั่งในปี 2535 มียอดจำหน่ายแชมพูสมุนไพรมากกว่า 3 ล้านบาท

วันที่ 14 ตุลาคม 2548 ได้รับอนุมัติการจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชนจากสำนักงานเลขานุการคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน กรมส่งเสริมการเกษตร ดำเนินกิจการโดยกลุ่มแม่บ้านท่าทราย ประเภทกิจการที่จดทะเบียนเป็นผลิตภัณฑ์ผลิตภัณฑ์สมุนไพรจำนวน 8 ประเภท ได้แก่ แชมพูสมุนไพรว่านหางจระเข้ผสมมะกรูด แชมพูสมุนไพรว่านหางจระเข้ผสมดอกอัญชัน แชมพูสมุนไพรว่านหางจระเข้ผสมประคำดีควาย ครีมน้ำสมุนไพรผสมขมิ้นชัน และครีมทาผิวสมุนไพรผสมขมิ้นชัน

สมาชิกกลุ่ม

คณะกรรมการบริหารงานกลุ่ม

นางปาน	เยี่ยมสุภา	ประธาน
นางสำรอง	พัคสอน	รองประธาน
นางหวาย	อ่อนปาน	เหรัญญิก
นางโสภกา	สิงห์วิจารณ์	เลขานุการ
นางหวาย	เกิดบุญ	ประชาสัมพันธ์
นางปลิว	บุญไฉ	ฝ่ายการตลาด
นางพนาวรรณ	อินทวัฒน์	ผู้ช่วยฝ่ายการตลาด
นางสายสวาท	เม่นน้อม	กรรมการ
นางลำพิ่ง	นกเกตุ	กรรมการ
นางสมัย	สุกเยี่ยม	กรรมการ
นางสนิท	มีแสง	กรรมการ
นางสนาม	เทศผล	กรรมการ
นางสำเนียง	แล้วลาวเวียง	กรรมการ

การส่งเสริมและสนับสนุน

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านท่าทราย ได้รับการสนับสนุนในการดำเนินงานกิจกรรมตั้งแต่เริ่มจัดตั้งกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร สรุปดังนี้

4.1 สภาพตำบลบางหลวง (ปัจจุบันยกฐานะเป็นเทศบาลตำบลบางหลวง) ในระยะเริ่มแรกของการจัดตั้งกลุ่มใหม่ ได้สนับสนุนการเนินของกลุ่มในการเสนอ โครงการและสนับสนุนงบประมาณเป็นกองทุนหมุนเวียนในการผลิตแชมพูสมุนไพร

4.2 กระทรวงสาธารณสุข สนับสนุนในการดำเนินกิจกรรม โครงการจัดการบ้านเรือน โครงการสุขภาพโภชนาการ – ครั้วชนบท โครงการตรวจสุขภาพผู้สูงอายุ โครงการแม่ตัวอย่าง โครงการส่งเสริมเลี้ยงลูกด้วยนมแม่ โครงการวางแผนครอบครัว โครงการรักษาสุขภาพ

4.3 กระทรวงมหาดไทย สนับสนุนในการดำเนินกิจกรรม โครงการอบรมพัฒนาสตรี โครงการเพิ่มประสิทธิภาพด้านการพัฒนาแม่ผู้นำสตรีชนบท กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตและธนาคารช่วยเหลือสมาชิกในหมู่บ้าน

4.4 กระทรวงศึกษาธิการ สนับสนุนในการดำเนินกิจกรรม โครงการปลูกอ่านทางจรเข้ สนับสนุนวิทยากรในการถ่ายทอดความรู้

4.5 กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ สนับสนุนในการดำเนินกิจกรรมโครงการแปรรูปและถนอมอาหาร โครงการให้ความรู้ด้านวิชาการเกษตรต่าง ๆ โครงการส่งเสริมการผลิตพืช โครงการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน

4.6 สถาบันการศึกษาและหน่วยงานวิจัยต่าง ๆ สนับสนุนการทำงานวิจัย เช่น มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี ได้ทำการศึกษาพื้นฐานและวิธีการเนืงงานของกลุ่มแม่บ้านทำทารายเพื่อนำข้อมูลทั้งหมดมาวางแผนทางการพัฒนาเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการโลจิสติกส์

กระบวนการผลิต

ส่วนประกอบแฮมพูที่นำมาใช้ในการผลิตจะมาเป็นเกลลอน ซึ่งหนึ่งเกลลอนจะมีอยู่ 30 ชุด ราคาประมาณ 3,000 บาท นำมาต้มผสมกับสมุนไพรที่ต้องการทิ้งไว้ให้เย็น แล้วใส่ผงขี้และน้ำหอม สำหรับ ครีมนวด จะแบบเกลลอนมาเช่นเดียวกับแฮมพู 1 เกลลอนมี 30 ชุด ราคาประมาณ 3,000 บาท ใช้วิธีการขังดวงแล้วนำไปต้มพร้อมสมุนไพร ทิ้งให้เย็นแล้วกรอกใส่ขวด

ขั้นตอนการผลิต

แฮมพูว่านทางจรจะเข้ผสมมะกรูด

สรรพคุณ

ช่วยจัดเรียงแก ผม ไม่ร่วง แก้ก้นศีรษะ ทำให้ผมนุ่มป้องกันผมหัก และแตกปลาย ช่วยบำรุงรากผม และหนังศีรษะได้เป็นอย่างดี

ส่วนผสม

1. ว่านทางจรจะเข้	2	แก้ว
2. น้ำมันมะกรูดที่คั้นแล้ว	2	แก้ว
3. น้ำสะอาด	1	ลิตร
4. ลาโนลีน	1	ช็อค
5. หัวเชื้อแฮมพู	1	กิโลกรัม
6. ผงฟอง	1	ช็อค
7. ผงขี้	1	ช็อค
8. หัวน้ำหอม	1	ออนซ์

วิธีทำ

1. นำว่านทางจรจะเข้มาล้างให้สะอาด
2. ปอกเปลือกว่านทางจรจะเข้เนื้อวุ้นแล้วล้างให้สะอาดนำไปปั่นให้ละเอียดกรองด้วยผ้าขาวบางคั้นเอาเฉพาะน้ำ

3. นำน้ำว่านหางจระเข้ มะกรูด และน้ำสะอาด ตามอัตราส่วน นำขึ้นต้มไฟให้เดือด

4. พอเดือดใส่หัวเชื้อแชมพู ลาโนลีน แล้วคนให้เข้ากัน เดือดแล้วยกลงใส่ผงฟองทิ้งไว้ให้เย็นจึงใส่ผงซัก คนให้เข้ากันจึงใส่น้ำหอมแล้วคนให้เข้ากันอีกครั้ง

5. นำไปบรรจุขวด

แชมพูว่านหางจระเข้ผสมดอกอัญชัน

สรรพคุณ

ช่วยให้ผมดกดำ เป็นเงา ทำให้ผมนุ่ม ช่วยบำรุงรากผม และหนังศีรษะได้เป็นอย่างดีเหมาะสำหรับผมทุกประเภท

ส่วนผสม

1. ว่านหางจระเข้	2	แก้ว
2. ดอกอัญชัน	2	ช็อค
3. น้ำสะอาด	2	ลิตร
4. ลาโนลีน	1	ช็อค
5. หัวเชื้อแชมพู	1	กิโลกรัม
6. ผงฟอง	1	ช็อค
7. ผงซัก	1	ช็อค
8. น้ำหอม	1	ออนซ์

วิธีทำ

1. นำว่านหางจระเข้มาล้างให้สะอาด

2. ปอกเปลือกว่านหางจระเข้เนื้ออ่อนแล้วล้างให้สะอาดนำไปปั่นให้ละเอียดกรองด้วยผ้าขาวบางคั้นเอาเฉพาะน้ำ

3. นำน้ำว่านหางจระเข้ มะกรูด และน้ำสะอาด ตามอัตราส่วน นำขึ้นต้มไฟให้เดือด

4. พอเดือดใส่หัวเชื้อแชมพู ลาโนลีน ดอกอัญชัน ตามอัตรา แล้วคนให้เข้ากัน

5. เดือดอีกครั้งแล้วยกลงจากเตา กรองดอกอัญชันออก แล้วจึงใส่ผงฟองทิ้งไว้จนละลาย

6. พอแชมพูเย็นดีแล้วจึงใส่ผงซัก คนให้เข้ากัน แล้วจึงใส่น้ำหอม คนให้เข้ากันอีกครั้ง แล้วบรรจุใส่ขวด

แชมพูว่านหางจระเข้ผสมประคำติควาย

สรรพคุณ

ป้องกันผมหงอกก่อนวัย ลดอาการคันศีรษะ แผลคันตุ หมร่วง การเกิดเชื้อรา รังแค ทำให้ผมดกดำเงางามเป็นธรรมชาติ

ส่วนผสม

- | | | |
|-------------------|---|----------|
| 1. ว่านหางจระเข้ | 2 | แก้ว |
| 2. ลูกประคำดีควาย | 2 | ขีด |
| 3. น้ำสะอาด | 2 | ลิตร |
| 4. ลาโนลีน | 1 | ขีด |
| 5. หัวเชื้อแชมพู | 1 | กิโลกรัม |
| 6. ผงฟอง | 1 | ขีด |
| 7. ผงขี้น | 1 | ขีด |
| 8. หัวน้ำหอม | 1 | ออนซ์ |

วิธีทำ

- นำว่านหางจระเข้มาล้างให้สะอาด
- ปอกเปลือกว่านหางจระเข้เนื้อวุ้นแล้วล้างให้สะอาดนำไปปั่นให้ละเอียดกรองด้วยผ้า

ขาวบางคั้นเอาเฉพาะน้ำ

นำลูกประคำดีควาย มาต้มให้ได้น้ำประคำ 2 แก้ว

- นำน้ำว่านหางจระเข้ น้ำประคำดีควาย และน้ำสะอาด ตามอัตราส่วน นำขึ้นต้มไฟให้

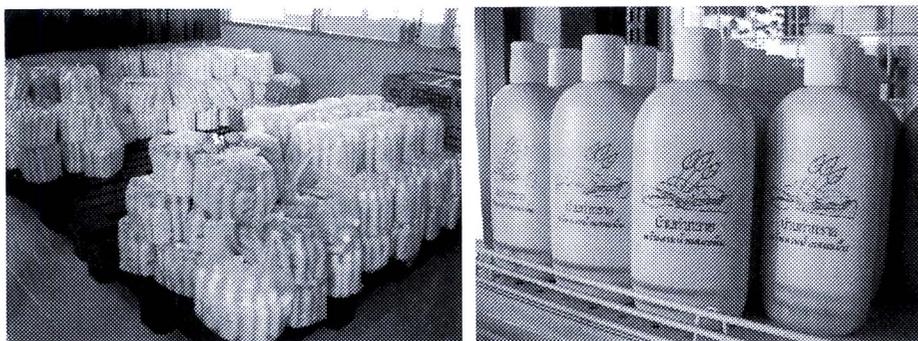
เดือด

- พอเดือดใส่หัวเชื้อแชมพู ลาโนลีน ตามอัตรา แล้วคนให้เข้ากัน

- พอเดือดใส่ผงฟองแล้วทิ้งไว้ให้เย็น แล้วจึงใส่ผงขี้น คนให้เข้ากัน แล้วจึงใส่หัวน้ำหอม

คนให้เข้ากันอีกครั้งแล้วบรรจุใส่ขวด

ภาพภาคผนวกที่ 28 แสดงขั้นตอนการผลิตแชมพูสมุนไพร



การพัฒนาผลิตภัณฑ์

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรท่าทรายได้พัฒนาสินค้าผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ และบรรจุภัณฑ์อย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่อง ทำให้ปัจจุบันมีผลิตภัณฑ์หลากหลายออกสู่ตลาด โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์

สินค้าที่ได้จดทะเบียนวิสาหกิจชุมชน โดยเริ่มต้นการผลิตภัณฑ์สมุนไพร คือ แชมพูสมุนไพร ว่านหางจระเข้ผสมมะกรูด แชมพูสมุนไพรว่านหางจระเข้ผสมดอกอัญชัน แชมพูสมุนไพรว่านหางจระเข้ผสมลูกประคำดีควาย

จากนี้ได้พัฒนาโดยได้รับคำแนะนำจากบริษัท ศรีตำอ่าง ผลิต ครีมนวดสมุนไพร ว่านหางจระเข้ ครีมนวดสมุนไพรผสมดอกอัญชัน ครีมนวดสมุนไพรผสมลูกประคำดีควาย ครีมอาบน้ำสมุนไพรผสมขมิ้นชัน และครีมทาผิวสมุนไพรผสมขมิ้นชัน ซึ่งได้ผ่านการรับรองมาตรฐาน “หลักเกณฑ์วิธีการที่ดีในการผลิตวัตถุอันตราย” หรือ GMP (Good Manufacturing Practice) และได้รับการยกย่องให้เป็น “ศูนย์การเรียนรู้ชุมชนต้นแบบการพัฒนาคุณภาพเครื่องสำอาง” ภายใต้การสนับสนุนของกระทรวงสาธารณสุข เป็นแห่งแรกและแห่งเดียวในประเทศไทย

การตลาด

- จำหน่าย ณ ที่ทำการกลุ่มแม่บ้านท่าทราย
- จำหน่ายที่ร้านค้าทั่วไปภายในจังหวัดชัยนาท
- จำหน่ายตามสั่งซื้อทาง รสพ. และพัสดุไปรษณีย์
- ออกร้านตามงานสำคัญต่างๆ ที่หน่วยงานราชการและเอกชนจัดขึ้น

การสืบทอดภูมิปัญญา

ทางกองทุนเพื่อสังคม ได้จัดให้กลุ่มแม่บ้านท่าทรายเป็น “ศูนย์การเรียนรู้เพื่อชุมชนบ้านท่าทราย” เพื่อเป็นการเผยแพร่ให้กับหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ในจังหวัดและต่างจังหวัด รวมทั้งชาวต่างประเทศ ได้มาศึกษาดูงานและฝึกปฏิบัติอาชีพเสริมรายได้ โดยคิดค่าบริการดังนี้

1. บริการศึกษาดูงานครั้งละ 300 บาท / คนละ
2. บริการฝึกปฏิบัติทำแชมพูสมุนไพร หลักสูตรละ 1500 บาท

ตารางภาคผนวกที่ 19 การพัฒนาผลิตภัณฑ์กลุ่มแชมพูสมุนไพร

จุดแข็ง	จุดอ่อน
ได้รับรางวัลกลุ่มแม่บ้านดีเด่นระดับจังหวัด ระดับภาค และระดับประเทศ	เกิดอุทกภัยหลายครั้ง ทำให้พื้นที่ปลูกว่านหางจระเข้ซึ่งเป็นวัตถุดิบสำคัญในการทำ
ได้รับรางวัลผู้นำอาสาพัฒนาชุมชนดีเด่น	แชมพูได้รับความเสียหาย
ได้รับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน	วัตถุดิบมีไม่เพียงพอในช่วงเทศกาลเพราะ
ความสามัคคีภายในกลุ่ม ไม่มีปัญหาขัดแย้ง	มีความต้องการของผู้บริโภคจำนวนมาก

กลยุทธ์การพัฒนากลุ่ม พัฒนารูปแบบและคุณภาพผลิตภัณฑ์ตามมาตรฐานอุตสาหกรรม และพัฒนาวัตถุดิบสมุนไพรในท้องถิ่นชุมชน

กิจกรรมการท่องเที่ยว เชื่อมชมกระบวนการผลิตและร่วมเตรียมวัตถุดิบหรือกรอกแชมพู ทดลองใช้บริการสปาเครือข่ายของกลุ่ม

วิสาหกิจชุมชน

การพัฒนาขีดความสามารถในการท่องเที่ยว

พัฒนาจากกลุ่มปลาย่างรมควัน ปลาร้า มาเป็นกล้วยม้วนรสต่าง ๆ และข้าวตัง สำหรับกล้วยม้วน สามารถส่งออก ได้ครั้งละ 2 ตัน จนผลิตไม่ทันจึงผลิตขายเฉพาะในชุมชน

ความพร้อมของกลุ่ม มีอุปกรณ์โรงเรือนในการผลิต ใช้เป็นศูนย์ฝึกอบรมกลุ่มแม่บ้าน การชมการสาธิตต้องติดต่อล่วงหน้าจึงจะมีการผลิตได้ตรงกับเวลาการเยี่ยมชม

กลุ่มแม่บ้านบ้านท่าน ผลิตกล้วยกล้วยปรุงรส

ชื่อ สมใจ อยู่ชู

ที่อยู่ 58/8 หมู่ 2 บ้านท่าน ตำบลบางหลวง อำเภอสรรพยา จังหวัดชัยนาท

ตารางภาคผนวกที่ 20 แสดงการพัฒนากลุ่มกล้วยม้วน

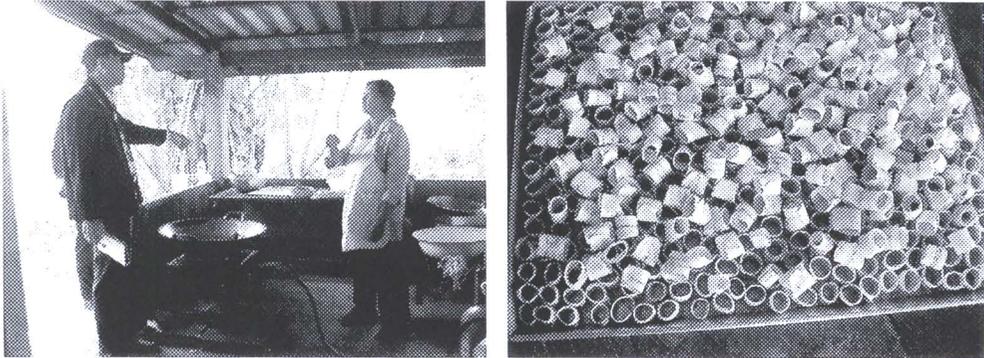
ปีที่เริ่มพัฒนา	การจัดตั้งกลุ่ม
ปี 2540	เริ่มต้นปลาย่างรมควัน
ปี 2542	เริ่มต้นทำปลาร้า
ปี 2543	เริ่มต้นทำกล้วยม้วน
ปี 2547	เริ่มต้นทำกล้วยแผ่น
ปี 2550	เริ่มต้นทำข้าวตัง

ศักยภาพของกลุ่ม

ศักยภาพทางด้านทรัพยากร กลุ่มกล้วยม้วนใช้วัตถุดิบในพื้นที่โดยกล้วยจะได้อมาจากเกษตรกรในพื้นที่ สำหรับวัตถุดิบอื่นๆ เช่น กระเทียม หอมแดง พริก ใบมะกรูด ฯ สามารถหาวัตถุดิบได้จากตลาด หรือสั่งจากเกษตรกรในหมู่บ้านที่ปลูก

ศักยภาพทางด้านเศรษฐกิจ ผลิตกล้วยม้วนส่งโรงเรียนเทคนิค และส่งโรงเรียนอื่น ๆ อาทิตย์ ละ 1 ครั้ง รวมแล้วประมาณ 1,000 ซอง ระหว่างที่ทำกล้วยม้วนส่งออกนั้น จะใช้กล้วยมากที่สุดอยู่ที่ 100 หัวต่อวัน ซึ่งจะต้องส่งให้ได้ 40 กิโลกรัมต่อวัน และใน 40 วันจะต้องผลิตให้ได้ รวม 2 ตัน รายได้ต่อเดือนประมาณ 16,000 – 20,000 บาท

ศักยภาพทางด้านสังคม กลุ่มมีสมาชิกรวมทั้งหมด 87 คน ส่วนของแรงงานการผลิตมีทั้งหมด 7 คน การปันผลจะให้ปีละ 10% โดยให้กลุ่ม 5% และให้พัฒนาหมู่บ้าน 5% ภาพภาคผนวกที่ 29 แสดงภูมิปัญญาของกลุ่มกล้วยม้วน



ความเป็นมา

ปี 2540 เริ่มรวมกลุ่มเมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2540 โดยเริ่มแรกทำปลาอย่างรมควันก่อน ผลิต วันต่อวัน ทำครั้งละ 400-500 กิโลกรัม ปลาที่ใช้เป็นปลาจากเขื่อนเจ้าพระยา เพราะบริเวณที่ผลิตจะใกล้กับแม่น้ำเจ้าพระยา

ปี 2542 เปลี่ยนจากการทำปลาเป็นปลาไร่ทรงเครื่อง โดยปลาที่ใช้เป็นปลาสร้อยอย่างเดียว

ปี 2543 เริ่มการผลิตกล้วยม้วน และเป็นเจ้าแรกของจังหวัดชัยนาทที่เริ่มการผลิต ภายหลังมีบริษัทมาติดต่อให้ทำส่งต่างประเทศ คือ ประเทศสิงคโปร์ และประเทศอินโดนีเซีย โดย 40 วันจะต้องทำการผลิตส่งให้ได้ 2 ตัน ต่อมา ได้พัฒนาจากกล้วยม้วนมาเป็นกล้วยแผ่น

ปี 2547 ผลิตกล้วยม้วนส่งโรงเรียนต่าง ๆ ในจังหวัดชัยนาท

ปี 2550 บริษัทต้องการให้ทำข้าวตังส่งทางบริษัท จึงได้เริ่มต้นการพัฒนาข้าวตัง โดยได้ทำการพัฒนาข้าวตังโดยใช้วิธีการทดลองและการสังเกตว่า ควรใช้วัตถุดิบประเภทไหน ทดลองจากข้าวเจ้าหลายครั้ง พบว่า ข้าวหอมมะลิจินได้ข้าวตัง เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่

สมาชิกกลุ่ม

สมาชิกที่รวมหุ้นทั้งหมด 87 คน

สมาชิกที่ช่วยในการผลิตทั้งหมด 7 คน โดยคิดค่าแรงที่ม้วนเป็นถาด ถาดละ 7 บาท และถ้าอยู่ในช่วงทำงานส่งออก จะมีนักเรียนมาช่วยในการผลิต ซึ่งจะได้ค่าแรงคนละ 50-60 บาท

การส่งเสริมการสนับสนุน

กรมประมง ให้เครื่องบด ทำจากสแตนเลส ราคาประมาณ 45,000 บาท

พัฒนาชุมชน ให้ตู้อบลมร้อนมา 2 ตู้ เป็นตู้อบลมร้อน 1 เครื่องราคาประมาณ 80,000 บาท และตู้อบเบเกอรี่ ราคาประมาณ 50,000 บาท

อบต. ให้ตู้อบลมร้อน 1 เครื่อง (ใช้การไม่ได้ เพราะน้ำท่วม)

กระบวนการผลิต

กล้วยที่ใช้จะเป็นพันธุ์น้ำว่าเขี้ยวน้ำว่าขาว ถ้าหากเป็นพันธุ์มะลิอ่อง จากจังหวัดพิจิตรและกำแพงเพชรจะใช้ไม่ได้ เพราะส่วนใหญ่จะนำมาทำกล้วยตาก แต่หากนำมาทอด กล้วยทอดที่ได้จะดำและกระด้างมาก กล้วยที่ใช้จะเป็นกล้วยดิบ ห้ามใช้กล้วยสุก เพราะเวลาทอดแล้วกล้วยจะมีสีดำ หัวกลิ้งที่ใช้ในการปรุงกิโกลกรัมละ 260 บาท

ขั้นตอนการผลิตการผลิตกล้วยม้วน

นำกล้วยมาฝานเปลือกออกทั้งหมด แล้วนำลงแช่น้ำ จากนั้นนำมาฝานตามแนวความยาวให้เป็นเส้น นำม้วนให้เป็นหลอดกลม ซึ่งมีเส้นผ่าศูนย์กลางประมาณ 3 เซนติเมตร ซึ่งเป็นขนาดที่พอดี ไม่ควรม้วนให้ใหญ่มากเกินไป เพราะเวลาทอดแล้วกล้วยจะแตกออกไม่เป็นหลอด แต่ถ้าม้วนเล็กเกินไป ลักษณะกล้วยหลังจากการทอดแล้วจะแข็งมาก กล้วยที่ม้วนจะติดกันเองโดยไม่ต้องใช้น้ำช่วยเพราะว่ากล้วยจะมียางอยู่ เวลาม้วนจะติดกันเอง หลังจากที่มีม้วนแล้วให้นำกล้วยลงไปทอดโดยใช้ไฟแรง การปรุงรสมี 2 แบบ คือ

1. ใส่กระเทียม น้ำเชื่อม ใช้นมสดเดียวกับน้ำตาล แล้วนำกล้วยม้วนทอดแล้วมาคลุก
2. ใส่ต้นหอม และน้ำเชื่อม แล้วนำกล้วยม้วนทอดแล้วมาคลุก

การผลิตกล้วยฝาน

นำกล้วยมาฝานเปลือกออกทั้งหมดนำไปล้างให้สะอาด แล้วนำมาฝานให้เป็นเส้น ๆ ลักษณะคล้ายการฝานมะละกอที่ใช้ในการทำส้มตำ นำมาทอดโดยใช้ไฟแรง จากนั้นนำเข้าอบที่อุณหภูมิ 50 องศาเซลเซียส หลังจากอบเสร็จแล้ว ปล่อยให้แห้ง นำมาผสมกับผงปรุงรส ใบมะกรูด หัวหอมทอด นำมาคลุกให้เข้ากัน แล้วบรรจุใส่ห่อ ซึ่งกล้วยฝาน จะมีรสหลายรส ได้แก่ รสบาบิควิ รสต้มยำ รสลาบ รสสาหร่าย และรสปลาหมึก

การพัฒนาผลิตภัณฑ์

การพัฒนาผลิตภัณฑ์จากกล้วย เริ่มต้นจากการผลิตกล้วยม้วน และดัดแปลงให้เป็นกล้วยแบบฝานและนำไปปรุงรส โดยเริ่มพัฒนาจากปรุงด้วยน้ำเชื่อม มาเป็นปรุงโดยใช้กลิ้งสำเร็จรูปชนิดผง และพัฒนาให้มีหลากหลายรสชาติ และตรงกับความต้องการของวัยรุ่น

ผลการทดลอง มีปัญหา ผลผลิตภัณฑ์ไม่สามารถเก็บไว้ได้นาน และตรวจพบเชื้อรา

ภาพภาคผนวกที่ 30 แสดงขั้นตอนการผลิตกล้วยม้วน



การตลาด

บริษัทให้ส่งออกกล้วยม้วนไปต่างประเทศ ทำส่ง 40 วัน 2 ตัน

ส่งโรงเรียนเทคนิค และ โรงเรียนอื่น ๆ อาทิตย์ ละ 1 ครั้ง รวม ประมาณ 1,000 ซอง

ส่งปลาร้าทรงเครื่องไปให้ร้านอาหารในต่างประเทศ ครั้งละ 4-5 กิโลกรัม แต่จะผลิตตามใบสั่งซื้อ

การสืบทอดกฎปัญญา

ผลิตกล้วยม้วนเป็นที่แรกของจังหวัด และเป็นທີ່ศึกษาดูงาน ปัจจุบันมีผู้ผลิตกล้วยม้วนที่ได้มาตรฐานแล้วได้ไปดำเนินการ ในจังหวัดแล้วไม่น้อยกว่า 5 กลุ่ม มีการอบรมกลุ่มแม่บ้านจากสำนักงานสหกรณ์จังหวัดเป็นประจำ

โครงการ

โครงการผลิตวัตถุดิบกล้วย

โครงการพัฒนาตลาดเครือข่าย

โครงการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของกลุ่มผู้ซื้อ

การจัดกิจกรรมร่วมกับการท่องเที่ยว

ตารางภาคผนวกที่ 21 แสดงการสร้างยุทธศาสตร์กลุ่มกล้วยม้วน

จุดแข็ง	จุดอ่อน
ความชำนาญในการผลิต	วัตถุดิบกล้วยไม่เพียงพอกับผลิต
ผลิตภัณฑ์ได้มาตรฐาน	เครือข่ายกลุ่มขาดทักษะในการผลิต
เป็นกลุ่มหลักในการฝึกอบรมอาชีพ	น้ำท่วมทุกปี ทำให้การผลิตไม่ต่อเนื่อง
มีอาคารและอุปกรณ์ครบถ้วน	ผลิตภัณฑ์ปลาร้าอบแห้งมีเชื้อรา
มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์หลากหลาย	

กลยุทธ์การพัฒนา กลุ่ม การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ การขยายพื้นที่ผลิตวัตถุดิบ

และการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์และหีบห่อ

กิจกรรมการท่องเที่ยว เยี่ยมชมการสาธิตการผลิต ร่วมเตรียมวัตถุดิบ ทอดและอบผลิตภัณฑ์

วิสาหกิจชุมชนถั่วสมุนไพร

การพัฒนาศักยภาพการท่องเที่ยว

การพัฒนาขีดความสามารถในการท่องเที่ยวของกลุ่มถั่วสมุนไพร

พัฒนาจากกลุ่มกล้วยอบเนย กล้วยอบน้ำผึ้ง และพัฒนาเป็นถั่วอบสมุนไพรตราบัวชมพู เป็นกลุ่มที่ต้องปรับปรุงโรงเรือนซึ่งยังไม่ได้เกณฑ์มาตรฐานแต่ได้รับคัดสรรผลิตภัณฑ์ชุมชน

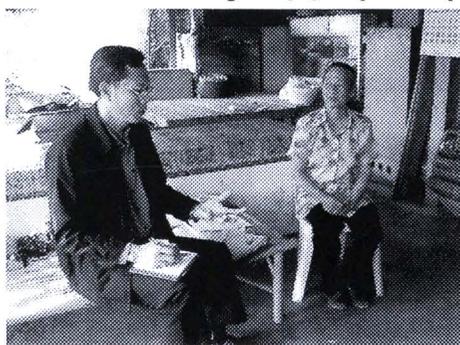
ความพร้อมของกลุ่ม สมาชิกส่วนใหญ่ทำนาทำสวน ประธานกลุ่มทำคนเดียว สามารถผลิตถั่วสมุนไพรแบบอุตสาหกรรมครัวเรือน

ถั่วอบสมุนไพร

คุณชอุทิศ คำพันธ์

157 หมู่ 5 บ้านวังยาง ตำบลชัยนาท อำเภอเมือง จังหวัดชัยนาท โทร : 056 405542,
081 727 7493

ภาพภาคผนวกที่ 31 แสดงภูมิปัญญาของกลุ่มถั่วสมุนไพร



ความเป็นมา

เริ่มต้นตั้งแต่ปี 2542 โดยใช้ทุน เริ่มแรก จากหุ้นสมาชิก จำนวน 25 คน คนละ 50 บาท บางคนถือหุ้น 1-10 หุ้นจำนวน 64 หุ้น รวม 3,200 บาท

พัฒนาชุมชนสนับสนุนเงินจัดซื้อวัสดุและเงินหมุนเงิน 20,000 บาท ใช้ซื้อ น้ำมัน น้ำตาล งาม เป็นต้น

ปี 2544 หน่วยงานเกษตรสนับสนุน 20,000 บาท กำหนด แบ่งงบประมาณให้ 8,000 บาท

ปี 2545 จัดทำโครงการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชน ใด้งบประมาณ 95,780 บาท จัดซื้อเตาอบ ตู้ สตริกเกอร์ ก่องบรรจุ 35,000 บาท แก๊สและเตาอบลมร้อน 28,000-30,000 บาท ก่อง 10,000 ใบ ๆ ละ 8 บาท

ปี 2547 ส่งกล้วยอบน้ำผึ้งคัดสรร ปี 2548 การศึกษานอกโรงเรียน สาธารณสุข สนับสนุนการศึกษาดูงานกล้วยอบ ที่จังหวัดกาญจนบุรี

ปี 2549 กล้วยอบเนย กล้วยอบน้ำผึ้ง ใด้รับคัดสรร 4 ดาว

ปี 2549 ทำถั่ว โดยไปดูงานแล้วมาดัดแปลงทำถั่วสมุนไพร ผสมด้วย ใบมะกรูด จิง ตะไคร้ พัฒนามาจากเศษกล้วยมาใส่ ใช้ประโยชน์ได้โดยไม่ทิ้ง ใช้สูตรน้ำผึ้ง ซึ่งแตกต่างกันจากเดิม สถานีทดลองพืชไร่ให้การสนับสนุนผู้อบแผ่น ผู้เตาถ่าน

เงินทุน

กลุ่ม เหลือ 10,000 บาท ปันผลหุ้นละ 22-27 บาท ส่งเสริมการศึกษาดูงาน กิจกรรมเป็นวิทยากรสาธิตในโรงเรียน

ขั้นตอนการผลิต

ใช้เนย 2 ชีดครึ่ง ตีกับน้ำตาล 2 ชีด น้ำตาลปีป 1 ชีด ให้เข้ากัน หั่นกล้วยทอด 2 กิโลกรัม วันหนึ่งใช้กล้วย 10 กิโลกรัม

ขั้นตอนกล้วยอบน้ำผึ้ง ใช้กล้วยดิบ ปอกและฝานเป็นแผ่นยาว นำมาผึ่งแล้วทอดให้กรอบ คลุกส่วนผสม น้ำตาล 1 กิโลกรัม เนย 100 ชีด นม 1 กระป๋อง น้ำผึ้ง 200 กรัม ตั้งไฟคน ให้เข้ากัน แล้วนำกล้วยผึ่งทอดกรอบลงคลุก อบ 1 ชั่วโมง

ขั้นตอนทำถั่วอบสมุนไพร ล้างถั่วให้สะอาด เลือกเศษผงออก ไม่แช่น้ำ ทอดน้ำมันด้วย ไฟแรง ชับน้ำมันคลุกกลับเกลือ 1 ส่วน น้ำตาล 2 ส่วน หัวหอม จิง ตะไคร้ ใบมะกรูด กล้วยทอด แยกคลุกทีหลัง ถั่ว 5 กิโลกรัม ตะไคร้ 2 กิโลกรัม หัวหอม 2 กิโลกรัม จิง 1 กิโลกรัม ใบมะกรูด 1 กิโลกรัม กล้วย 1.5 กิโลกรัม เคือนละ 2 ครั้ง ช่วงขายตีเพิ่มเป็น 4 ครั้ง

การพัฒนา

มีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ 4-5 แบบ พัฒนารสชาติหลากหลาย เช่น รสป่าปริก้า น้ำหวาน เกลือและน้ำผึ้ง การเพิ่มราคาขาย เนื่องจากต้นทุนเพิ่มขึ้น ตัวอย่างเช่น กล้วยเล็บมือนาง ถุงใหญ่ ถุงละ 100 บาท ขายไม่ออกต้องทำขนาดสามถุงร้อย โดยลดปริมาณลง

การตลาด

วางขายที่ สวนนก ร้านค้าซีอีโอศาลากลางจังหวัดชัยนาท สรรบุรี ส่งถุงละ 1-5 กิโลกรัม ผู้ขายนำไปบรรจุขายอีกต่อหนึ่ง

ปัญหากล้วยอบเนยล้นตลาด เปลี่ยนเป็นกล้วยอบน้ำผึ้ง กล้วยม้วน เปลี่ยนรสชาติ
รูปร่าง

ปัญหากลุ่มเล็กสมาชิกน้อย ชวนาไม่มีเวลารวมกลุ่ม รับจ้างที่อื่นวันละ 200 บาท
สถานที่ไม่พร้อม ควรปรับปรุงสถานที่ มีการสนับสนุนอบรมการทำบัญชีสหกรณ์ การอบรม
เครือข่าย ป่าชุมชนภาคกลาง นครสวรรค์ อุทัยธานี ชัยนาท สิงห์บุรี

จุดเด่น รสชาติต่างกับผลิตภัณฑ์ประเภทเดียวกัน

แบรนด์เป็นคอกรูปบัวชมพู จากคุณสรศักดิ์ สีสชมพูช่วยคุณดวงชะตาว่าเป็นมิ่งขวัญภายใต้
ดอกบัวหลวง จึงยึดเป็นฉลากบัวชมพู ระยะแรกบรรจุถุงไม่มีสติ๊กเกอร์

จุดอ่อน ไม่มีคนสืบทอดอาชีพ

กลยุทธ์การพัฒนา สร้างเครือข่ายการผลิตและวัตถุดิบในชุมชน พัฒนาคุณภาพ
ผลิตภัณฑ์ตามมาตรฐานชุมชน

กิจกรรมการท่องเที่ยว โรงเรือนยังไม่ได้เกณฑ์มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน

วิสาหกิจชุมชนเบญจรงค์

การพัฒนาการท่องเที่ยว

การพัฒนาขีดความสามารถในการท่องเที่ยวของกลุ่มเบญจรงค์

พัฒนาจากกลุ่มเซรามิกเดิม ซึ่งมีคนในหมู่บ้าน ทำมาก่อน พัฒนาอุปกรณ์เตาเผาจน
สามารถผลิต ผลิตภัณฑ์เบญจรงค์ที่มีคุณภาพประณีต ตามเกณฑ์มาตรฐาน ผลิตภัณฑ์ชุมชน ได้รับ
คัดสรรผลิตภัณฑ์ชุมชน มีผลิตภัณฑ์หลายรูปแบบ เช่น ลายครามดอกต่าง ๆ ลายไทย ลายครามลง
ทอง ลายมุก เบญจรงค์ และสีขาว ไม่มีลวดลาย

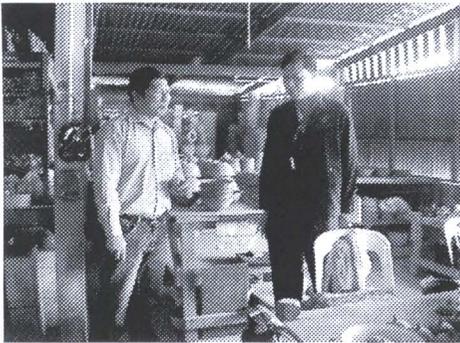
ความพร้อมของกลุ่ม สมาชิกส่วนใหญ่เป็นแรงงานในการผลิต ฝึกอบรมจากโรงเรียน
ในวังจันทน์วิทยุ รวมทั้งประธานกลุ่ม มีประสบการณ์จากศูนย์เซรามิกภาคเหนือ ลำปาง เป็นศูนย์
เรียนรู้อบรมการปั้นแบบเบญจรงค์ สาธิตการเขียนลายทองและลายคราม

เซรามิก เบญจรงค์/ลายคราม

ชื่อ นฤมิตร เชื้อวชาญ กลุ่มชัยนาทเซรามิก

ที่อยู่ 136 หมู่ 1 ตำบลชัยนาทอำเภอเมือง จังหวัดชัยนาท 17000 โทร 089-7087789

ภาพภาคผนวกที่ 32 แสดงภูมิปัญญาของกลุ่มเซรามิกนครฉะเชิงเทรา



ความเป็นมา

เดิมเป็นเจ้าหน้าที่ธนาคาร มีความชอบศิลปะหลากหลายต่าง ๆ พบว่ากลุ่ม เซรามิกจะขายกิจการจึงตัดสินใจซื้อมาทำเองและลาออกจากธนาคาร มาเริ่มต้นกิจการฝึกวาดลายที่โรงเรียนในวัง กรุงเทพฯ

ศักยภาพเงินทุน ใช้เงินกู้ค่าประกันเอง จำนวน 10,000,000 บาท

ศักยภาพทางสังคม กลุ่มสมาชิกแรงงาน คือ เยาวชนกลุ่มเดิมที่เคยทำมาก่อน และสร้างกลุ่มใหม่ ฝึกอบรมที่โรงเรียนในวังไม่ต่ำกว่าเดือน และใช้ลายต้นแบบจากหนังสือลายไทยมาประยุกต์ลวดลายในผลิตภัณฑ์ มากกว่า 10 คน

ศักยภาพด้านทรัพยากร ซื้อเตาเผาจากผู้ประกอบการเดิม เริ่มต้นเผาผลิตภัณฑ์แตกเสียหายเป็นจำนวนมาก จำเป็นต้องไปศึกษาดูงาน ปรับปรุงโดยความอนุเคราะห์จากศูนย์พัฒนาเครื่องปั้นดินเผาลำปางมาช่วยปรับปรุง

กระบวนการผลิต

นวดดินให้มีความเหนียวจนปั้นได้ จะมีช่างปั้นมานวดดินของเขาเอง นวดดินให้เป็นก้อน ๆ แล้วก็เอามาขึ้นแบบขึ้นรูป ใช้ก้อนยางเคาะแบบพิมพ์ เคาะรูป เวลาต้องปั้นลงไปแบบพิมพ์ อยากรู้แบบไหนก็ปั้น พิมพ์นี้ ได้แก่ พิมพ์จานรอง ต้องปั้นให้อยู่ในพิมพ์ โดยเอาดินอัดลงไปให้เรียบ เหมือนการกดแบบ ไม่ต้องปั้น อีกผลิตภัณฑ์ใช้วิธีปั้น คือ ปั้นด้วยมือ ใช้ดินเหนียวท้องถิ่นในท้องถิ่น พวกปั้นโอ่ง ขึ้นรูปด้วยมือโดยใช้เป็นหมุน แต่ถ้าเป็นจานรองก็ใช้การกดแบบพิมพ์ เพราะต้องใช้ครั้งละมาก ๆ เป็นจำนวนพัน ส่วนลายครามที่มีการสั่งซื้อ จะต้องนำเขียนลวดลายไทยตามแบบ เป็นลายครามกับลายทอง เขียน ลงสีก่อนแล้วเคลือบก่อนเผา ส่วนลายทองเคลือบเสร็จแล้ว จึงเขียนบนผลิตภัณฑ์ที่เคลือบแล้วเผาอีกครั้งหนึ่ง เป็นมุก เวลาเขียนไม่ต้องมีแบบร่าง ใช้พู่กันเขียนไปเลย โดยอาศัยความชำนาญ เขียนไปรอบภาชนะก็จะพอดีลาย เพราะความชำนาญ ส่วนใหญ่ลายจะใกล้เคียงกัน เทคนิค คือ เวลาเขียน จะหมุนดูที่ละข้าง ขึ้นตอนสุดท้ายจะไม่ค่อยมีปัญหา ส่วนใหญ่ลูกค้าจะรับได้ เพราะเป็นงานฝีมือ แต่พอหลังจากโดนความ

ร้อนลายจะเท่ากันพอดี ลายครามก็จะเขียนก่อนเคลือบ เวลาเขียนคนหนึ่งจะสามารถเขียนได้หลายแบบ ทั้งลายดอกพุดตาน มะลิ สาระ ดอกบัว ดอกผักชี และทุกคนสามารถเขียนลายเดียวกันได้ตามการสั่งซื้อ แต่ถ้าจำไม่ได้ก็จะเอาลายของเก่ามาดูเป็นแบบ เมื่อเห็นลายก็จะเขียนได้ทันที “อย่างคนเขียนคนนี้อยู่มา 10 ปีได้แล้ว ก่อนที่ผมจะมาได้ไม่นาน แต่ก่อนลายจะไม่มาก จะมีแต่ลายดอกพุดตานอย่างเดียว แต่พอเรามา ก็มาเพิ่มลาย เพราะลายดอกพุดตานนั้นที่ไหนก็เขียน แล้วเรามา ก็น่าจะมียลายให้เลือกมากกว่านี้ เพราะลายอย่างเดียวกันจะไปไม่รอด และบางที่ช่างมาใหม่ เขาเขียนลายนี้ไม่ได้ ผึกหัดอย่างไรก็ได้ เราก็ต้องเอาลายใหม่ให้ แล้วหัดลายนี้ไปเลยให้คล่องให้เป็นเลย แล้วถ้าคนไหนเขียนคล่องแล้วก็อาจจะมาหัดเขียนลายใหม่ ๆ เพิ่มขึ้น เมื่อก่อนคนนี้ได้เขียนลายดอกพุดตาน เขียนได้แต่ลายครามอย่างเดียว แต่เมื่อพอมีใบสั่งเข้ามา ก็ต้องฝึกหัด เพื่อมาช่วยเขียน แต่ส่วนใหญ่เขาจะตัดเส้นทอง เอาลายที่เขาเขียนเสร็จแล้วมาตัดทอง ตามลวดลาย ก็เลยบอกว่าจะต้องมาฝึกหัดเขียนลาย เขียนตัดทองก็จะเอาเข็มฉีดยามาตัดแปลง ก็จะเขียนได้เร็วขึ้น เป็นเทคนิคทำกันทั่วไป แต่เทคนิคส่วนบุคคลก็จะมีว่าจะใช้ไม้ ใช้นิ้ว ใช้อะไรก็ได้ แล้วเติมเอา ทองทำนี้ขวดละ 16,000 บาท กระจายพิษชูที่เป็นทองอยู่นี้ กิโลกรัมละ 2,500 บาท เพราะมันเป็นทองคำมันเนียนทองอยู่ เขาก็จะเอาไปแช่น้ำยาเอาทองสกัดออกมาอีก และขวดทองที่หมดแล้วมันจะมีทองเคลือบอยู่ที่ข้าง ๆ ขวด จะขายได้ขวดละ 25 บาท เขาจะมารับซื้อเลยมาแย่งกันซื้อ มีหลายเจ้า ที่มารับซื้อ แล้วไม่จำเป็นต้องให้เป็นกิโลกรัม แค่อัดสองขีดเขาก็เอา”

ขั้นตอนนี้ หลังจากขึ้นรูปตามแบบที่ต้องการแล้ว ก็จะเอามาผึ่งตากไว้ให้แห้ง ทิ้งให้แห้งตามธรรมชาติ ตากแดดไม่ได้ เพราะจะกรอบและเปี้ยว ทิ้งให้แห้งสนิทประมาณ 2 อาทิตย์ แบบนี้ต้องมีผลิตภัณฑ์สำรองไว้ตลอดให้เพียงพอ การเผาก็ต้องมีสำรองไว้อีก เพื่อให้ทันต่อการสั่งซื้อ หลังจากแห้งแล้ว ต้องนำเอามาแต่งขอบภาชนะทุกใบ มีการประยุกต์คัดแปลง อุปกรณ์ตกแต่งให้ทำงานง่ายขึ้น สมัยเริ่มต้นทำมีการเอาใบเลื่อยมาเจียเองใช้ เป็นเครื่องมือชุดตกแต่งความเรียบของภาชนะที่ปั้น นอกจากเครื่องมือที่เอาไปเจียใช้ชุดแล้ว ยังมีกระดาษทรายละเอียด ใช้ขัดตามร่องภาชนะให้เนียน ฟองน้ำชุบน้ำใช้เช็ดผิวให้เปียกหมาด ๆ ให้ชุดตกแต่งง่าย แต่ถ้าชุดทั้ง ๆ ที่แห้งจะทำให้บิ่นหลุดง่าย การเอาน้ำชุบก่อนจะช่วยให้ไม่บิ่น และในระหว่างที่เขาตกแต่ง แต่ถ้าเกิดชำรุด บิ่นหรือไม่สวยก็จะทุบทำลายทิ้ง ดินที่ทุบไปก็จะถูกนำกลับมาใช้ใหม่ หลังจากตากแห้งแล้วต้องนำมาขัดทุกชิ้น ที่มีตำนิให้ขัดตกแต่งและทำให้เสมอกัน ขั้นตอนการขัดจะต้องใช้คนใจเย็นทำ เพราะมันจะออกมาสวยหรือไม่สวย ตรงจุดนี้ก็สำคัญเช่นกัน การจะปล่อยให้ของไม่คือออกไป ก็จะทำให้เสียหายมาก พนักงานจะตรวจสอบคุณภาพกันเองหลังจากขัดตกแต่งกันเสร็จแล้วจะเอามาผึ่งไว้ อีกระยะเวลาหนึ่ง แล้วจึงเอาเข้าเตาเผา เวลายกขึ้นเตาเผาจะมีการตรวจสอบคุณภาพอีกครั้งหนึ่ง โดยช่วยกันตรวจดู ถ้ามีตำนิไม่ได้คุณภาพให้ทุบทิ้งได้เลย ไม่ให้ผ่านไปจะทำให้สิ้นเปลืองเตาเผา

สำหรับแบบหล่อ ในกรณีที่แบบไหนที่ขึ้นเป็นพิมพ์ไม่ได้ก็ต้องใช้แบบหล่อ แบบหล่อจะมี ลวดลายอยู่ในตัว วิธีแกะแบบออกต้องใช้ลมเป่าให้ร้อน ถ้าไม่ร้อน เวลาดึงออกมาจะทำให้ติดแบบ ทำให้เสียรูปทรง การใส่แบบหล่อจะต้องใส่ดินที่มีลักษณะเป็นน้ำเหลวลงไป ขณะที่พิมพ์ปูนจะ ดูคนน้ำออก คนทำต้องมีความชำนาญ คอยสังเกตดูว่า ใช้เวลานานแค่ไหนที่ดินจะเต็มแบบหล่อ พอดีแล้วเทน้ำดินที่เกินออก เวลาที่จะเทให้เต็มแบบ แล้วก็ต้องเทน้ำดินที่เหลือออก ซึ่งต้องใช้ ความชำนาญในการกะเวลาว่าเวลาเท่าไรประมาณ 1 ชั่วโมง แบบก็จะแล้วเสร็จ แต่รูปแบบที่ผู้ ซื่อสั่งมาต้องมาทำพิมพ์แม่แบบ การทำพิมพ์จะมีอีกแผนกหนึ่ง ดินที่จะใช้ปั้นต้องนำมาหมักและ ทิ้งไว้ให้อ่อนตัว เพราะดินที่จะเอามาครั้งแรกจะแข็ง ดังนั้นถ้าจะทำดินหล่อจะต้องนำมาหมักก่อน โดยผสมน้ำแล้วหมัก พอหมักไว้แล้วจึงนำที่ตีดินมาตีจนดินเหลว คล้ายซ็อกโกแลต เป็นน้ำดิน ใช้ ใบบัดไฟฟ้าคล้ายพัดลมตีจนเหลว พอเสร็จหมดแล้วก็จะเข้าเตาเผา ที่เตาจะมีราง เข็นเข้าเตาเผา ด้านในกรุด้วยอิฐที่ทนไฟ

ดินที่ใช้เป็นสีค่า หลังจากขึ้นรูปแล้วนำมาเผาเพื่อไล่ความชื้น ก่อนเผาจะเป็นสีเทาเข้ม หลังจากเผาจะได้สีออกขาว จากนั้นจึงเอาไปเขียนลายครามหรือลายอื่น ๆ แล้วเคลือบและเผา อีกครั้ง สรูปแล้วจะต้องเผาทั้งหมด 3 รอบ รอบแรก จะต้องเผาดินที่แห้งแล้ว รอบสองเคลือบแล้ว นำมาเผา รอบสามเขียนลายแล้วนำมาเผาอีก แต่ถ้าเป็นมุกก็ต้องเคลือบมุกก่อนแล้วจึงนำไปเผาอีก เป็นครั้งที่สี่ พอเขียนลายแล้วก็จะนำมาชุบน้ำเคลือบช่วงนี้จะไม่เห็นลวดลาย หลังจากเผาเสร็จแล้ว น้ำเคลือบจะละลายจนปรากฏลายขึ้นมา ถ้าเป็นแบบที่ไม่ได้เขียนดอกก็จะออกมาเป็นสีขาว แบบนี้ เราจะส่งไปขายที่กระทุ้มแบน อย่างตัวเช่น ผอบ ขนาดเล็ก ส่งไปที่เกาหลี เขาจะเอาไปใส่ เครื่องสำอาง ใส่กล่องสวย ๆ พวกครีมทาหน้า พวกนี้ใช้เซรามิกทำให้มันดูดี พวกนี้หลังจากเผา ภาชนะจะติดกัน เวลาจะจัดส่งต้องเคาะให้ตัวกับฝาแยกออกจากกัน เวลาส่งไปเขาจะนำไป ตรวจสอบคุณภาพอีกครั้ง ผู้ผลิตต้องตรวจคุณภาพทุกครั้ง การเผาพิเศษมีห้องเผาเบญจรงค์ โดยเฉพาะ ใช้เป็นเตาเผาแก๊ส ต้นทุนค่าแก๊สขึ้นอยู่กับจำนวนงาน เดือนไหนงานมาก ค่าแก๊ส ประมาณ 60,000-70,000 บาท สำหรับค่าไฟ ก็จะใกล้เคียงกัน ช่วงการสั่งซื้อน้อยเดือนหนึ่งอาจ ไม่กี่หมื่น เตาเผาขนาดเล็กนี้จะใช้เผาพวกเบญจรงค์ เพราะเบญจรงค์จะใช้เผาเตาใหญ่ไม่ได้ เตาหนึ่ง ก็จะได้ไม่กี่ชิ้น ความร้อนประมาณ 800 องศาเซ็นเซียส ขึ้นอยู่กับขนาดเตาและขนาดภาชนะว่า เป็นขนาดใหญ่หรือเล็ก ขนาดใหญ่เผาได้ใบเดียว เวลาในการเผาใช้ประมาณ 3-5 ชั่วโมงเตาใหญ่ ใช้เวลา 8-10 ชั่วโมง เพราะเป็นแบบเคลือบ และอุณหภูมิจะสูงกว่า ประมาณ 1,200 องศา มี ตัวเลขอุณหภูมิบอก เป็นระบบดิจิตอล และมีแท่งเหล็กใช้สำหรับวัดอุณหภูมิ เพื่อดูว่าอุณหภูมิใน เตาสม่ำเสมอหรือไม่ อีกรูปแบบเป็นแบบสด คือ แกะแล้วเผาเลยไม่เคลือบ เขาจะเอาไปแต่ง บ้าน สำหรับดิน ตอนนี้ได้ตัดแปลงใช้ดินท้องถิ่นบ้านเราทำให้ไม่มีปัญหาแหล่งวัตถุดิบในชุมชน

จุดแข็ง มีทักษะในการเขียนลวดลายและการปั้น มีผู้สืบทอด มีอุปกรณ์การผลิตพร้อม
จุดอ่อน การตลาด การใช้วัตถุดิบนอกชุมชน การผลิตใช้ต้นทุนสูง

กลยุทธ์การพัฒนา กลุ่ม การพัฒนาเครือข่ายการตลาด การพัฒนารูปแบบและคุณภาพ
ผลิตภัณฑ์

กิจกรรมการท่องเที่ยว เยี่ยมชมผลิตภัณฑ์ และขั้นตอนการปั้น วาดลาย เคลือบและเผา
ร่วมฝึกปั้นดินและเขียนลวดลายไทย

วิสาหกิจชุมชนเครื่องปั้นดินเผา

การพัฒนา

การพัฒนาขีดความสามารถในการท่องเที่ยวของกลุ่มเครื่องปั้นดินเผา

พัฒนาจากกลุ่มอุตสาหกรรมชนบท ฝึกเยาวชนในการปั้นดินเป็นอาชีพเสริม มีทั้งเครื่อง
ปั้นแบบเคลือบและไม่เคลือบ ใช้ตกแต่งสถานที่และที่พักอาศัยแห่งแรกในสรรคบุรี

ความพร้อมของกลุ่ม เป็นอุตสาหกรรมดินเผาหลากหลายรูปแบบ สำหรับตกแต่งที่อยู่
อาศัยและโรงแรมที่พัก สามารถรองรับผู้เยี่ยมชมกิจการและฝึกหัดปั้นดิน ครั้งละ 50 คน

กลุ่มเครื่องปั้นดินเผาบ้านท่าระบาด ผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผา

นายชดินทร์ชาห์ สุขนาค

บ้านท่าระบาด 60 หมู่ 2 ตำบลแพรกศรีราชา อำเภอสรรคบุรี จังหวัดชัยนาท

โทร 056-481391

ตารางภาคผนวกที่ 22 การพัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาท่าระบาด

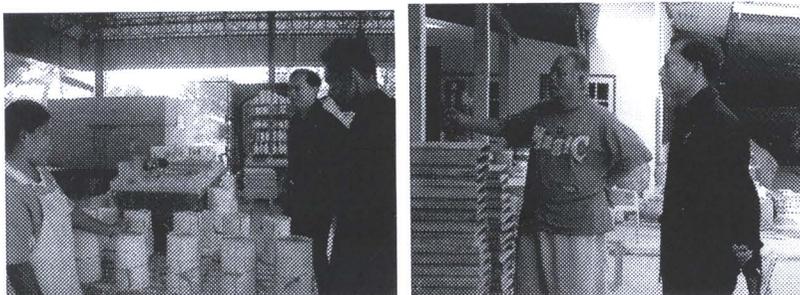
ปี	การจัดตั้งกลุ่ม
ปี 2542	เริ่มต้นในการก่อตั้งกลุ่ม ภายใต้โครงการสนับสนุนพัฒนาอุตสาหกรรมชนบท
ปี 2546	ได้ยื่นจดทะเบียนกลุ่มอย่างเป็นทางการกับสำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัด
ปี 2547	ได้ส่งผลงานเข้าร่วมการคัดสุดยอดผลิตภัณฑ์ดีเด่น ได้รับการคัดเลือกให้เป็น ผลิตภัณฑ์ดีเด่น 3 ดาว
ปี 2547	ได้รับการสนับสนุนโครงการกิจกรรม การยกระดับการแปรรูปการผลิต
ปี 2548	ได้รับงบประมาณจากคณะกรรมการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ เป็นจำนวน 1 ล้าน บาท
ปี 2548	ได้รับคัดเลือกให้เข้าโครงการพัฒนาระบบการบริหารคลังสินค้าและการขนส่ง
ปี 2549	ได้รับตราสัญลักษณ์ ชัยนาทแบรนด์ จังหวัดชัยนาท

ศักยภาพ

ศักยภาพทางด้านทรัพยากร เริ่มต้นผลิตกระดาษจะใช้วัตถุดิบ เทอราคอตต้า Terracotta แปลว่าดินเผาสีแดง เป็นดินที่ราบลุ่มเป็นดิน เทอราคอตต้า เราเรียกว่าดินเหนียว ที่แดงเพราะมีเหล็ก ออกไซด์อยู่ในดิน สีแดงก็ คือ สีสนิมอยู่ในดิน ดินท้องถิ่นจะมีสนิมผสมอยู่มาก ปัจจุบันได้ผลิต เซรามิกที่ใช้ในโรงแรมหรือสปา วัตถุดิบที่ใช้จะ ใช้ ดินเกาลิน (Kaolin) พบได้มากแถบเชียงใหม่ ถ้าปางจะเป็นดินภูเขาเป็นดินขาว ดินเกาลิน (kaolin) ไม่มีแร่เหล็ก จะมีพวกซิลิกา ไทเทเนียม เพราะว่าเป็นดินชั้นแรก ที่ได้เปลี่ยนแปลงมาการใช้ดินเกาลิน (kaolin) เพราะสามารถเพิ่มมูลค่าได้

ศักยภาพทางด้านเศรษฐกิจ ราคาสินค้าอยู่ที่ระดับ 10 บาท จนถึง 500 บาท สินค้าจะเป็นประเภทของใช้ในห้องน้ำ ในโรงแรม และในสปา ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ต้องมีการเปลี่ยนแปลง สำหรับราคาวัตถุดิบจะอยู่ที่ ต้นละ 4,500 บาท 1 ต้นจะสามารถผลิตสินค้าได้ประมาณ 1,000 ชิ้น แต่จะมีปริมาณการสูญเสีย อยู่ที่ 15 % ซึ่ง จะเหลือประมาณ 850 ชิ้น

ศักยภาพทางด้านสังคม มีสมาชิกกลุ่มอยู่ 15 คนและแรงงานในการผลิตสินค้า 20 คน ภาพภาคผนวกที่ 33 แสดงภูมิปัญญาของกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาทำระบาศ



ความเป็นมา

กลุ่มก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2542 ภายใต้โครงการสนับสนุนพัฒนาอุตสาหกรรมชนบท กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (กระทรวงอุตสาหกรรม) โดยการรวมตัวของสมาชิกในชุมชนทำระบาศ มี นายชรินทร์ชาห์ สุขนาถ ซึ่งเป็นคนในท้องถิ่นเข้าให้การฝึกอบรมสมาชิกในช่วงเริ่มต้น และเป็น ผู้ริเริ่มทำเครื่องปั้นดินเผาแห่งแรกในอำเภอสรรคบุรี

ชรินทร์ชาห์ สุขนาถ(2551) สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี ศิลปศาสตรบัณฑิต สาขา ออกแบบเครื่องเคลือบดินเผา คณะศิลปกรรม จากมหาวิทยาลัยรังสิต มีแนวคิด ที่จะสร้างกิจกรรม ในชุมชนบ้านเกิดของตนเอง เพื่อค้นหาภูมิปัญญาของชาวบ้านที่มีอยู่นำมาผสมผสานกับ เทคโนโลยีที่ได้เรียนมาสร้างสรรค์ให้เป็นผลิตภัณฑ์ ที่มีเอกลักษณ์ของชุมชน และถ่ายทอดเป็นวิชา ความรู้ให้ท้องถิ่นสืบไป อีกทั้งยังช่วยส่งเสริมให้ชาวบ้านมีรายได้หลังจากการทำนาและเป็นการ ช่วยลดปัญหาการย้ายถิ่นฐานที่ทำกินประกอบกับนายชรินทร์ชาห์ สุขนาถ มีความชอบในงานสาขานี้ อยู่แล้ว จึงรวบรวมสมาชิกและผลิตเครื่องปั้นดินเผาขึ้นในปี พ.ศ. 2540 สมาชิกเริ่มต้นมี 6 คน จน

ในปี พ.ศ. 2542 ได้เข้าร่วมโครงการกับศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 8 จังหวัดสุพรรณบุรี จัดให้มีการฝึกอบรมด้านอุตสาหกรรมเซรามิกขึ้น ซึ่งมีวัตถุประสงค์และแผนการดำเนินงานของโครงการ สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มในขณะนั้น ทำให้ชาวบ้านสนใจเข้าเป็นสมาชิกเพิ่มขึ้น มีจำนวนสมาชิกรวม 15 คน และได้เปลี่ยนชื่อเป็น กลุ่มเครื่องปั้นดินเผาบ้านท่าระบาด จากนั้นเป็นต้นมา

ปี พ.ศ. 2546 ได้ยื่นจดทะเบียนกลุ่มอย่างเป็นทางการกับสำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัด เพื่อเข้าสู่กระบวนการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ของรัฐบาล ในปีเดียวกันนี้ กลุ่มได้โอกาสส่งผลิตภัณฑ์เข้าร่วมคัดสรรสุดยอดผลิตภัณฑ์ดีเด่น 5 ดาว ระดับภาคประเภทเครื่องใช้และของตกแต่ง ได้รับการอนุญาตให้ใช้ตามสัญลักษณ์ของจังหวัด ชัยนาทแบรนด์ และได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนจากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม (ม.ผ.ช.)

ปี พ.ศ. 2547 ได้ส่งผลงานเข้าร่วมการคัดสรรสุดยอดผลิตภัณฑ์ดีเด่น หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ครั้งที่สอง ได้รับการคัดเลือกให้เป็นผลิตภัณฑ์ดีเด่น 3 ดาว ระดับประเทศ ประเภท ชุดเครื่องใช้ในห้องน้ำ

ปี พ.ศ. 2547 ได้รับการสนับสนุนโครงการกิจกรรม การยกระดับการแปรรูปการผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผา ภายใต้โครงการหนึ่งผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบล จากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมร่วมกับมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ระหว่างเดือน มีนาคม-พฤษภาคม 2547

ปี พ.ศ. 2548 ได้รับคัดเลือกจาก คณะอนุกรรมการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ของจังหวัด เพื่อขออนุมัติงบประมาณ 1 ล้านบาท จากกรมส่งเสริมการปกครองส่วนท้องถิ่น ในโครงการผลิตภัณฑ์ดาวรุ่งมุ่งส่งออก โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ยกระดับและเพิ่มศักยภาพในการผลิตให้สามารถแข่งขันกับตลาดโลกได้ในอนาคต

ปี พ.ศ. 2548 ได้รับคัดเลือกให้เข้าโครงการพัฒนาระบบการบริหารคลังสินค้าและการขนส่ง เพื่อเพิ่มผลผลิตและประสิทธิภาพในภาคอุตสาหกรรมและ EMEs จังหวัดชัยนาท ใช้งบประมาณกลุ่มจังหวัด โดยสำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดชัยนาทเป็นเจ้าภาพ

ปี พ.ศ. 2549 ได้รับงบประมาณยุทธศาสตร์การพัฒนาจังหวัด โครงการส่งเสริมเอกลักษณ์สินค้าที่ระลึกภายใต้ตราสัญลักษณ์ ชัยนาทแบรนด์ จังหวัดชัยนาท จากสำนักงานพาณิชย์จังหวัดชัยนาท

สมาชิกกลุ่ม

ชาวบ้านในพื้นที่จำนวน 15 คน ได้มีโอกาสฝึกงานปั้นเป็นอาชีพเสริม

การส่งเสริมสนับสนุน

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (กระทรวงอุตสาหกรรม) ส่งเสริมการจัดตั้งกลุ่ม
เครื่องปั้นดินเผาบ้านท่าระบาด

ส่งเสริมอุตสาหกรรม จัดการฝึกอบรมด้านอุตสาหกรรมเซรามิกให้กับกลุ่ม
เครื่องปั้นดินเผาบ้านท่าระบาด

สำนักงานพาณิชย์จังหวัดชัยนาท ได้รับงบประมาณยุทธศาสตร์การพัฒนาจังหวัด
โครงการส่งเสริมเอกลักษณ์สินค้าที่ระลึกภายใต้ตราสัญลักษณ์ ชัยนาทแบรนด์ จังหวัดชัยนาท

กระบวนการผลิต

กระบวนการผลิตจะแบ่งออกเป็น 5 การผลิตใหญ่ คือ (1) การขึ้นรูป (2) การทำแบบ
(3) การทำพิมพ์ (4) การขึ้นรูป (5) การเผา โดยที่การเผาก็จะมีอยู่ 2 อย่าง คือ เขียนลายก่อนเผา กับ
เผาเคลือบ จะมี 2 วิธี บางคนชอบเผ่นก็จะมิสให้เขียน เขาเรียกสีกี้ได้เคลือบ งานมันจะเป็นกึ่ง ๆ
อุตสาหกรรมกับหัตถกรรม เขาเรียกว่าอุตสาหกรรมศิลปะ

ดินที่ใช้ตันละ 4,500 กว่าบาท คิดแล้ว 1 ตันจะสามารถทำได้ประมาณ 1,000 ลูก แต่
จริง ๆ แล้วมันจะมีปริมาณ สูญเสียอยู่ที่ประมาณ 15 % ดิน 1 ตัน ประมาณ 15% จะถูกตัดออก
เพราะอย่างนี้คิดแล้ว 1 ตันก็จะเหลือประมาณ 850 ขึ้น ตอนทำจะเป็นดินเปียก คิดเป็นกิโลกรัม
ส่วนที่ตัดออกไปประมาณ 15 % นี้ไม่ได้ทิ้ง สามารถนำไปรีไซเคิลได้ เอาไปผสมกลับไปใช้ โดย
ใช้ในอัตราส่วน ดินใหม่ร้อยละ 70 ดินของเก่าร้อยละ 30 จะใช้ดินใหม่ทั้งหมดเลยไม่ได้ แต่ใน
กรณีที่ทำของชำร่วยนี้จะใช้ดินเก่า 100% เพราะของชำร่วยมันไม่ต้องการเคลือบหรือการเผา ที่งาน
ละเอียดนัก

สารเคลือบที่ใช้ถ้า 850 ลูก จะใช้สารเคลือบประมาณ 100 กิโลกรัม เรียกว่า ดิน 1 ตัน
ใช้ 100 กิโลกรัม มีลักษณะของสารเคลือบจะเป็นน้ำ สารเคลือบ 1 กิโลกรัม ราคา 25 บาท ถ้า
เป็นเคลือบธรรมดา พวกสีขาว สีใส สีงาช้าง สีเหล่านี้ราคาจะถูกลงมา แต่ถ้าต้องการเคลือบ สีฟ้า
สีแดง สีดำ สีกลุ่มนี้ราคา กิโลกรัมละ 2,000 บาท อย่างสีน้ำเงิน กิโลกรัมละ 2,500 บาท แต่เวลาใช้
จะใช้เพียง 7% ไม่ได้ใส่เข้าไปหมด ราคา 2,500 บาท คิดเป็นกิโลกรัม แต่เวลานำมาใช้จะใช้ 70
กรัม ต่อดิน 100 กิโลกรัม แล้วแต่สี ว่าต้องเจือจางลงขนาดไหน อย่างคุณนิรมิตจะใช้ทอง
จำนวนมาก กับลายคราม ก็คือ โคบอล โคบอลออกไซด์ กิโลกรัมละ 2,500 บาท สีของคุณนิรมิต
นี่จะเป็นแบบสำเร็จรูป จะมีกระบวนการทำให้เป็นน้ำ แต่มีสารประกอบเป็น โคบอล ก็คือ เอา
โคบอลมาผสมกับพวกยาง และลายน้ำแล้วขายเป็นออนด์ เป็นแบบที่เขาส่งขายตามโรงงาน
เบญจรงค์ทั่ว ๆ ไป เพราะฉะนั้นเขาซื้อสีน้ำเงินมันก็จะมาเป็นขวด แต่ของทางกลุ่มจะไม่ใช้ จะใช้
แร่โคบอล เอามาผสม จะทำเองหมด สีนี้ก็จะคิดเองเพราะเรียนมา ทำให้ทราบถึงสารประกอบหมด

ทุกตัวว่าจะมีอะไรบ้าง ก็จะนำโคบอลต์แล้วเอามาผสมกับกาวซีเมนต์ แล้วก็จุ่มเขียน แล้วทางกลุ่มก็มีการไหลไปตามกระแสน้ำอย่างถ้านาคดถ้าแก๊สแพงก็อาจหันกลับมาใช้ฟืนหรือใช้น้ำมัน เพราะเรามีความรู้ก็จะทำให้เราไม่ไปยึดติดกันกับปัจจัย หรือวัตถุดิบ

ขั้นตอนการผลิต

ผสมดินกับน้ำ ในปริมาณที่เหมาะสม คือจำกัด ปริมาณของน้ำให้น้อยที่สุด โดยเติมสารเคมีบางชนิด เพื่อช่วยให้ดิน กระจายตัว ไม่ตกตะกอน และทำให้น้ำดินไหลตัวได้ดี สารแขวนลอย ของดิน หรือวัตถุดิบอื่น กับตัวหล่อลื่น ซึ่งส่วนมาก คือน้ำ และสารเคมีช่วยกระจายลอยตัว

การขึ้นรูปผลิตภัณฑ์เซรามิก โดยการเหนี่ยวน้ำดินเหลวลงใน แบบพิมพ์ปูนพลาสติก เนื้อปูนพลาสติกมีรูเล็กๆ สามารถดูดซึมน้ำได้ดี รอจนกระทั่ง แบบพิมพ์ปูนพลาสติก ดูดซึมน้ำ ออกจากดินหล่อ เกิดการจับตัว ของเนื้อดิน ที่ผิวปูนด้านในของแบบพิมพ์ จึงเทดินที่เหลือ ออกจากแบบพิมพ์ http://www.mne.eng.psu.ac.th/staff/lek_files/ceramic/u6-3.htm

ภาพภาคผนวกที่ 34 แสดงขั้นตอนการผลิตเครื่องปั้นดินเผาทำระนาด



การพัฒนาผลิตภัณฑ์

ออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ทุก ๆ ปีตามความนิยมของตลาดต่างประเทศ โดยมีความเป็นเอกลักษณ์ของกลุ่ม และมีลิขสิทธิ์ของกลุ่มเอง

ออกแบบให้มีประโยชน์ในการใช้สอยให้ดีที่สุด และต้องผลิตได้ไม่ยุ่งยากซับซ้อน สามารถผลิตง่ายแต่ต้องดูดี และทำราคาได้สูง

การตลาด

ส่งตามใบสั่งจากโรงแรม และสปา โดยตรง

ส่งตามใบสั่งซื้อไปต่างประเทศ

การสืบทอดภูมิปัญญา

เป็นแหล่งศึกษาดูงานของสมาชิกและเยาวชน องค์กร โรงเรียน วัด ทั้งในจังหวัด และต่างจังหวัด

เป็นแหล่งเรียนรู้ ฝึกอาชีพ สำหรับผู้สนใจทั่วไปตั้งแต่ระดับเยาวชนจนถึงระดับผู้ใหญ่

นำผลผลิตที่ได้จากกลุ่มไปใช้ตกแต่งสถานที่โดยมีผลประโยชน์ร่วมกันของชุมชน เช่น โรงเรียน วัด

ตารางภาคผนวกที่ 23 การสร้างกลยุทธ์กลุ่มเครื่องปั้นดินเผาทำระนาด

จุดแข็ง	จุดอ่อน
ผลิตภัณฑ์มาจากฝีมือของคนในพื้นที่	แรงงานหาได้ยาก
การตลาดจากโรงแรมที่พัก	คนในชุมชนยังไม่เข้าใจโครงการ

กลยุทธ์การพัฒนากลุ่ม

การขยายแหล่งผลิตเซรามิก และการพัฒนาบุคลากรในการผลิตเซรามิก

วิสาหกิจชุมชนกลุ่มข้าวแตน

การพัฒนา

การพัฒนาขีดความสามารถในการท่องเที่ยวของกลุ่มข้าวแตน

พัฒนาจากกลุ่มเด้าเจี้ยวน้ำพริก และดอกไม้ประดิษฐ์ ส่งผลิตภัณฑ์ข้าวแตนประกวดจนได้รางวัล วันแม่โพสพ ของชัยนาท พัฒนาเป็นข้าวแตนหน้า กระเทียม งา น้ำพริก แต่งโม และเผือก มีเอกลักษณ์ตราขุนสรรรคพันเรื่อง อำเภอสรรคบุรี

ความพร้อมของกลุ่ม มีโรงเรือนผลิตตามเกณฑ์มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนเป็รศูนย์เรียนรู้การทำอาหารว่างและขนมไทยอื่น ๆ

ข้าวแตน

ชื่อ นางสาวเนาว์ มาสำราญ

ที่อยู่ 106 หมู่ 7 ตำบลแพรภคคีราราช อำเภอสรรคบุรี จังหวัดชัยนาท 17140 โทร 056 481506

การพัฒนากลุ่มข้าวแตน

ตารางภาคผนวกที่ 24 การพัฒนากลุ่มข้าวแตน

ปี	การจัดตั้งกลุ่ม
2529	เจ้าหน้าที่กรมส่งเสริมการเกษตร ส่งเสริมการรวมกลุ่มเริ่มต้น 15 คน อบรมทำเด้าเจี้ยว ดอกไม้ประดิษฐ์และน้ำพริก เนื่องจากกลุ่มไม่ยั่งยืนจึงหยุดดำเนินการ
2541	สส. ให้เงินทำดอกไม้ประดิษฐ์ 20,000 บาท มีสมาชิก 25 คน มีการอบรมทำยาสระผสม
2542	สาธารณสุขรับรองผลิตภัณฑ์
2544-2545	ส่งผลิตภัณฑ์จากข้าว ข้าวแตน เข้าประกวด วันแม่โพสพ ได้รางวัลชนะเลิศ 2 ครั้ง
2548	ผลิตภัณฑ์ข้าวแตนได้เป็นสินค้า OTOP คัดสรร 4 ดาว
ปัจจุบัน	กลุ่มมีสมาชิก 54 คน มีเงินกลุ่ม 30,000 บาท จัดทำระเบียบ สวัสดิการ มีการบริหารจัดการโดยประธานที่มีความเข้มแข็ง

ศักยภาพของกลุ่ม

ศักยภาพทางด้านทรัพยากร ใช้วัตถุดิบข้าวเหนียว จากนอกพื้นที่ เนื่องจากวัตถุดิบในพื้นที่ขาดคุณภาพ ส่วนใหญ่ในชุมชนผลิตข้าวเจ้าเป็นหลัก จึงต้องอาศัยวัตถุดิบจากภาคเหนือ ส่วนวัตถุดิบเครื่องปรุง ใช้ผลผลิตในพื้นที่ชุมชน สถานที่โรงเรียนเป็นของประธานกลุ่ม เครื่องมือและอุปกรณ์ ได้รับการสนับสนุนจากเทศบาลตำบล ช่วยงบประมาณเตาอบบรรจุภัณฑ์ แผงตากแห้ง พัฒนาชุมชน ให้การสนับสนุนเครื่องสกัดน้ำมัน ใช้การไม่ได้ สมาชิกสภาผู้แทนราษฎรสนับสนุนเงินหมุนเวียน

ศักยภาพทางด้านเศรษฐกิจ มีทุนจากเงินลงทุนของสมาชิก 54 คน 2,500 หุ้น เป็นเงิน 25,000 บาท ปัจจุบันมีเงินทุนหมุนเวียน 30,000 บาท

ศักยภาพทางด้านสังคม สมาชิกจำนวน 54 คน ฝ่ายผลิต 5 คน มีเครือข่าย ตลาดสวนนก ศูนย์ OTOP บ้านแพรงศรีราชา ศาลากลางจังหวัด และตลาดเทศบาล ภาพภาคผนวกที่ 35 แสดงภูมิปัญญากลุ่มข้าวแตน



ความเป็นมา

ก่อน 10 มิถุนายน 2529 เคยทำกลุ่มเลี้ยงปลาขาย ขายปุ๋ยมาก่อน คุณสำเนา มาสำราญ กับสามีคุณน้อม มาสำราญ เริ่มจัดตั้งกลุ่ม โดยกรมส่งเสริมการเกษตร และเกษตรจังหวัด มีสมาชิกเริ่มต้น 15 คน มีการอบรมทำเต้าเจี้ยว ดอกไม้ประดิษฐ์ และน้ำพริก สละให้เงินทุน ทำดอกไม้ปี 2541 เป็นเงิน 20,000 บาทและอบรมทำยาสระผมลงทุนคนละ 100 บาท จัดตั้งปี 2549 จาก 15 คน เหลือ 7 คน กระจายไปทำนากันหมด ทำผลผลิตแล้วขายไม่ได้ทำให้ลงทุนหายไปคนละ 100 บาท ปี 2545 เต้าเจี้ยวได้รับใบรับรองผลิตภัณฑ์ถึงปี 2544 งานวันแม่โพสพ จัดประกวดผลิตภัณฑ์จากข้าว “ปู่พอง ย่ำมาก เคยทำข้าวแตนขายมาก่อน เคยฝึกหัดทำได้ แต่เลิกทำมามากกว่า 10 ปี เจ้าหน้าที่เกษตรขอร้องให้ส่งผลิตภัณฑ์จากข้าวเข้าประกวด จึงได้ทดลองทำกับน้องสาว จนได้รางวัลชนะเลิศ ปี 2545 ได้รางวัลชนะเลิศกับรองชนะเลิศของน้องสาว” (สำเนา มาสำราญ, 2549) “การรวมกลุ่มครั้งแรกยังไม่ยั่งยืน เนื่องจากสมาชิกมีอาชีพหลักทำนา และทำผลิตภัณฑ์ที่ชุมชนไม่ได้บริโภคเป็นประจำจึงขาดตลาดรองรับ ต่อมาได้พัฒนาภูมิปัญญาดั้งเดิมเป็นอาหารว่างที่

มีตลาดผู้บริโภคนในท้องถิ่นยอมรับจึงพัฒนาผลิตภัณฑ์ต่อมาจนเป็นเอกลักษณ์ของตำบล” (สำเนา มาสำราญ, 2549)

2548 ผลิตภัณฑ์ได้รับคัดสรร 4 ดาว จากอำเภอจังหวัด ภาค และระดับประเทศ สาเหตุที่ไม่ได้ถึง 5 ดาว เนื่องจากสมาชิกไม่ได้ขยายเครือข่าย บรรจุภัณฑ์ดูงหิ้ว ผลิตภัณฑ์ไม่สม่ำเสมอ คะแนนรวมได้ 78 คะแนน ซึ่งเกณฑ์ 5 ดาว ต้องได้คะแนน 80 คะแนนขึ้นไป หลังจากนั้นมีการพัฒนาบรรจุภัณฑ์เป็นถุงกระดาษ ออกแบบฉลาก กล่อง รูปแบบใหม่ ทำให้ต้องเพิ่มทุนดูงละ 5 บาท และพัฒนารสแดงโม น้ำพริกเผา กระเทียมและเผือก เป็นต้น

สมาชิกกลุ่ม

คณะกรรมการกลุ่ม

นางสำเนา	มาสำราญ	ประธาน
นางแถม	รอดเหลือ	รองประธาน
นางสาวหนูมา	จันทร์สุเทพ	เลขานุการ
นางบุญปลุก	บุตรบ้านราช	เหรัญญิก
นางสาวชลอ	น้อยศรี	ประชาสัมพันธ์

ที่ปรึกษากลุ่ม

นายน้อย	มาสำราญ	ผู้ใหญ่บ้าน
นายสมชัย	บุตรบ้านราช	อบต.
นางลออ	ชุมก	อบต.

การรวมกลุ่มมีการตั้งระเบียบกลุ่ม โดยลงหุ้นละ 100 บาท ชายวันละ 350 ดูง ดูงละ 8 บาท ชายปลีก 10 บาท กำไรดูงละ 1 บาท เข้ากลุ่มร้อยละ 20 ปี้นผลร้อยละ 30 ปี้นผลหุ้นร้อยละ 10 ให้ กู้ดอกเบี่ยร้อยละ 10 ต่อปี งบประมาณกลุ่มปัจจุบันรวม 30,000 บาท

การส่งเสริมสนับสนุน

- 2529 กรมส่งเสริมการเกษตร ให้อบรมทำผลิตภัณฑ์เต้าเจี้ยว ดอกไม้และน้ำพริก หุ้น 1,500 บาท
- 2541 สส. ให้เงินสนับสนุนทำดอกไม้ 20,000 บาท
- 2549 พัฒนาชุมชนให้เครื่องปั่นสกัดน้ำมัน ทอด 90,000 บาท
- 2549 อบต. แพรกศรีราชาให้เตาอบ 39,000 บาท
- 2550 ขอเครื่องพริกดูง 10,000 บาท

นอกจากนี้ยังมีการสนับสนุนจากสาธารณสุขให้ อย. อุตสาหกรรมให้ มพช. และกระทรวงเกษตรให้เครื่องหมายการค้า Q

กระบวนการผลิต

ใช้วัตถุดิบข้าวเหนียวจากเชียงราย เนื่องจากข้าวเหนียวในท้องถิ่นคุณภาพต่ำ ลักษณะเมล็ดหัก ไม่เต็มเม็ดทอดเป็นแผ่นไม่ได้ ซื่อผ่านพ่อค้าหมู่บ้าน 50 กิโลกรัม ต่อลูก ๆ ละ 170 ทำเดือนละ 4 ลูก ใช้วันละ 30 กิโลกรัม กิโลกรัมละ 900 บาท น้ำมันปาล์มปีละ 500 บาท 14 กิโลกรัม ใช้วันละ 6 กิโลกรัม 216 บาทแก๊ส 15 กิโลกรัม 3 วันหมด

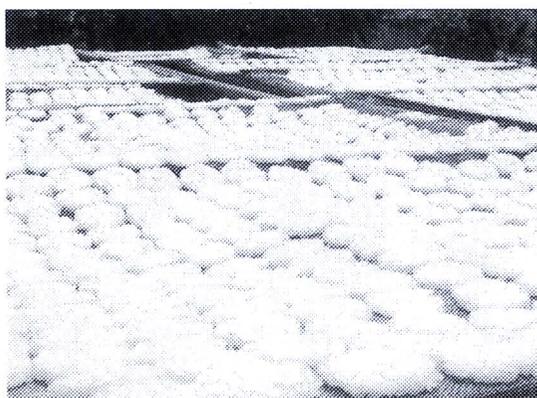
ใช้น้ำมันทอดวันละ 6 กิโลกรัม กะทิวันละ 2 กิโลกรัม กิโลกรัมละ 26 บาท งาถูกละ 0.5 กิโลกรัม 30 บาท น้ำตาลโตนด 4 กิโลกรัม กิโลกรัมละ 35 บาท น้ำตาลทราย 1.5 กิโลกรัม กิโลกรัมละ 18 บาท เกลือ 3 ชีด ทำวันละ 350 ลูก ลูกละ 9 แผ่น รวม 3,150 แผ่น ค่าถุงกระดาษบรรจุภัณฑ์ ลูกละ 8 บาท ใช้แรงงานผลิตละ 5 คน

ขั้นตอนการผลิต

แช่ข้าว (หัวคั่ว) จากนั้นตั้งหม้อน้ำข้าว (ดี 3) เตรียมส่วนผสมหน้าข้าวแตน แดงโม เผือก งามากระเทียม (เข้าเครื่องปั่น) ส่วนผสม กะทิ น้ำตาล เกลือ มุลข้าวเหนียว กับส่วนผสมขณะร้อน

การทำแผ่น(ใช้พิมพ์กับขนาด 1-2 มิลลิเมตร เส้นผ่าศูนย์กลาง 2 เซนติเมตร) นำมาเรียงบนแผงไม้ไผ่ ตากแดด 2 วัน หรือเข้าเตาอบ 180 องศาเซลเซียส 10 ชั่วโมง (ระวังสี ไม้ให้เข้ม ถ้าความร้อนสูงจะทำให้แตก) ทาหน้าทีเตรียมไว้ในข้อ 3 อบอีกครั้งหนึ่งจนสุก 20 นาที

ภาพภาคผนวกที่ 36 แสดงขั้นตอนการผลิตข้าวแตน



การพัฒนาผลิตภัณฑ์

มีการพัฒนาจากข้าวแตนธรรมดา เป็นข้าวแตนงา กระเทียม เผือก แดงโม น้ำพริก ตามการสั่งซื้อและยังรับทำขนมไทยตามสั่ง

การพัฒนาคุณภาพบรรจุภัณฑ์ มีการออกแบบเป็นภาพสัญลักษณ์ของอำเภอสรรคบุรี ชุนสรรค์ พันเรือง วีรชน จังหวัดชัยนาทและองค์ประกอบของผลิตภัณฑ์ พร้อมเครื่องหมาย อย. มผช. และเครื่องหมาย Q ของ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์เป็นวิสาหกิจชุมชน

การพัฒนาอุปกรณ์การผลิต โดยจากการตากแดดธรรมชาติ เป็นเตาอบ เครื่องปั้นดินเผา และดัดแปลงพิมพ์จากกันขวดยาสูบ เป็นพิมพ์ข้าวแตน ให้มีขนาดสม่ำเสมอ ในการผลิตและได้ขอจดลิขสิทธิ์ โดยพาณิชย์จังหวัด

การตลาด

มีคู่แข่ง 4 แห่งทางภาคเหนือ วางขายในการส่งเสริมการท่องเที่ยวสวนนกของจังหวัดชัยนาท 200-300 ถุง ศาลากลางจังหวัดมีศูนย์จำหน่าย OTOP ตลาดสดเทศบาล สัปดาห์ละ 100-200 ถุง มีเครื่องขายแลกเปลี่ยนสินค้า ศูนย์ถ่ายทอดเทคโนโลยีการเกษตร คอนอร์รัฐฎีก เทศบาลแพรกศรีราชา อำเภอสรรคบุรี ร้านศรีเพิ่มพูน เคยฝากโลตัส วางแผงขาย หนีสูญรวม 6,000 บาท จึงยกเลิกไปรับสั่งซื้อส่งทางรถทัวร์ และมีประสบการณ์จากการสั่งซื้อเป็นของฝากถึงต่างประเทศเก็บไว้ได้ 15 วัน ตลาดในหมู่บ้านวันละ 20 ถุง และตลาดนัดวันละ 100 ถุง

การสืบทอดภูมิปัญญา

มีการฝึกหัดทำมาจากรุ่นปู่และย่า จนถึงปัจจุบันรวม 20 ปีได้รับเชิญไปสอนโรงเรียนมัธยมวิทยาลัยเทคนิค 3 เดือนครั้ง

ตารางภาคผนวกที่ 25 การพัฒนากลยุทธ์กลุ่มข้าวแตน

จุดแข็ง	จุดอ่อน
1. ออกแบบขนาดเล็กพกพา หลากกรส	1. ใช้วัตถุดิบจากนอกพื้นที่
2. ออกแบบบรรจุภัณฑ์เป็นมาตรฐานสัญลักษณ์สรรคบุรี	2. คู่แข่งข้าวแตนมีหลายแห่ง
3. ได้รับมาตรฐาน อย. มพช. และ Q	3. ตลาดมีความต้องการน้อย
4. เป็นการสืบทอดภูมิปัญญาเป็นเอกลักษณ์ของอำเภอ	4. การขนส่งแตกง่าย

กลยุทธ์การพัฒนากลุ่ม การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้หลากหลาย(ทั้งข้าวเหนียวและข้าวเจ้า)การผลิตวัตถุดิบ ข้าวเหนียว ในพื้นที่ การพัฒนาตลาดเครือข่าย และการพัฒนาเป็นศูนย์การเรียนรู้ชุมชนด้านขนมไทย

กิจกรรมการท่องเที่ยว เชื่อมชมกระบวนการผลิต ร่วมผลิตรูปร่างขนมและบรรจุ

ภาคผนวก ข

แบบประเมินมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน

หลักเกณฑ์การพิจารณาด้านการผลิตและความเข้มแข็งของชุมชน 3 ประเด็น

ประเด็นที่ 1 ด้านการผลิต	(16 คะแนน)
1.1 แหล่งที่มาของวัตถุดิบ	(5 คะแนน)
ใช้วัตถุดิบภายในประเทศน้อยกว่าร้อยละ 80	1 คะแนน
ใช้วัตถุดิบภายในประเทศร้อยละ 80 ขึ้นไป	3 คะแนน
ใช้วัตถุดิบในประเทศทั้งหมด	5 คะแนน
1.2 การขยายแรงงาน	(3 คะแนน)
ไม่มีการขยายแรงงาน	1 คะแนน
มีการขยายแรงงานน้อยกว่า 20 %	2 คะแนน
มีการขยายแรงงานมากกว่า 20 %	3 คะแนน
1.3 การรักษาสິงแวดล้อมในกระบวนการผลิต	(5 คะแนน)
ไม่มีการคำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม	1 คะแนน
การผลิตมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมแต่มีการดำเนินการแก้ไข	3 คะแนน
การผลิตไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม	5 คะแนน
1.4 สักยภาพการผลิตจำนวนมากเพื่อจำหน่าย	(3 คะแนน)
ไม่สามารถผลิตซ้ำได้ในปริมาณและคุณภาพเดิม	1 คะแนน
สามารถผลิตซ้ำได้ในปริมาณและคุณภาพใกล้เคียงของเดิม	2 คะแนน
สามารถผลิตซ้ำได้ในปริมาณและคุณภาพเดิม	3 คะแนน
ประเด็นที่ 2 ด้านการตลาด	(12 คะแนน)
2.1 แหล่งจำหน่ายหลักของสินค้า	(3 คะแนน)
ตลาดภายในจังหวัด	1 คะแนน
ตลาดระหว่างจังหวัด	2 คะแนน
ตลาดต่างประเทศ	3 คะแนน
2.2 รายได้ในการจัดจำหน่ายสินค้า เทียบกับปีที่ผ่านมา	(3 คะแนน)
เพิ่มขึ้นไม่เกินร้อยละ 25	1 คะแนน
เพิ่มขึ้นร้อยละ 25 – 50	2 คะแนน

เพิ่มขึ้นร้อยละ 51 ขึ้นไป	3	คะแนน
2.3 ความต่อเนื่องของตลาด	(3 คะแนน)	
มีเฉพาะลูกค้าใหม่	1	คะแนน
มีลูกค้าเก่าแต่ไม่มีการสั่งซื้ออย่างสม่ำเสมอ	2	คะแนน
มีลูกค้าเก่าและลูกค้าใหม่ และมีการสั่งซื้ออย่างสม่ำเสมอ	3	คะแนน
2.4 ช่องทางจัดจำหน่าย	(3 คะแนน)	
จัดจำหน่ายเองในประเทศ	1	คะแนน
จัดจำหน่ายผ่านตัวแทนการค้าทั้งในและต่างประเทศ	2	คะแนน
จัดจำหน่ายเองทั้งในและต่างประเทศ	3	คะแนน

ประเด็นที่ 3 ด้านความเข้มแข็งของชุมชน (12 คะแนน)

1. ระยะเวลาในการจัดตั้งกลุ่ม(ตั้งแต่เริ่มทำธุรกิจ)	(3 คะแนน)	
น้อยกว่า 3 ปี	1	คะแนน
3-5 ปี	2	คะแนน
5 ปีขึ้นไป	3	คะแนน
2. ที่มาของแหล่งเงินทุนหลัก	(3 คะแนน)	
จากการกู้ยืมมากกว่าหุ้นสมาชิก	1	คะแนน
จากหุ้นสมาชิกมากกว่าการกู้ยืม	2	คะแนน
ระดมหุ้นจากสมาชิกอย่างเดียว	3	คะแนน
3. การบริหารจัดการองค์กร/กลุ่ม	(3 คะแนน)	
ไม่มีการรวมกลุ่ม ต่างคนต่างผลิต	1	คะแนน
มีผู้นำกลุ่มแต่ไม่มีการกำหนดระเบียบปฏิบัติของกลุ่ม	2	คะแนน
มีผู้นำกลุ่ม มีระเบียบและโครงสร้างการบริหารกลุ่ม	3	คะแนน
4. ระบบการบันทึกบัญชี	(3 คะแนน)	
ไม่มีการบันทึกบัญชี หรือบันทึกเมื่อนึกได้	1	คะแนน
มีการบันทึกบัญชีอย่างง่าย ๆ ไม่เป็นระบบ	2	คะแนน
มีการบันทึกบัญชีตามหลักระบบบัญชี	3	คะแนน

หลักเกณฑ์การพิจารณาด้านตัวผลิตภัณฑ์

ประเด็นที่ 1 ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์

(20 คะแนน)

1.1 ที่มาของรูปแบบ ขนาด ส่วนประกอบ ของผลิตภัณฑ์	(5 คะแนน)
เป็นการออกแบบและสร้างสรรค์ใหม่ทั้งหมด	1 คะแนน
เป็นภูมิปัญญาจากท้องถิ่นดั้งเดิม	3 คะแนน
เป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นดั้งเดิม และมีการพัฒนาสร้างสรรค์	5 คะแนน
1.2 การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ในรอบ 1 ปีที่ผ่านมา	(5 คะแนน)
พัฒนาจากผู้ผลิตอื่นเล็กน้อย	1 คะแนน
พัฒนาจากแนวคิดของกลุ่ม	3 คะแนน
พัฒนาตามคำแนะนำของลูกค้า	5 คะแนน
1.3 การพัฒนาบรรจุภัณฑ์	(5 คะแนน)
เป็นแบบดั้งเดิมไม่มีการพัฒนา	1 คะแนน
มีการพัฒนา แต่ไม่สม่ำเสมอ	3 คะแนน
มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ	5 คะแนน
1.4 รูปแบบของบรรจุภัณฑ์	(5 คะแนน)
“กรณีอาหารบริโภคสด”	
คัดขนาด (เล็ก กลาง ใหญ่)	1 คะแนน
คัดคุณภาพ ไม่มีตำหนิ	3 คะแนน
มีบรรจุภัณฑ์ตามมาตรฐานสากลเชิงการค้า	5 คะแนน
“กรณีอาหารแปรรูป”	
ไม่มีบรรจุภัณฑ์หรือมีบรรจุภัณฑ์เบื้องต้น เช่น ถุงกระดาษ	1 คะแนน
มีบรรจุภัณฑ์แบบง่าย ๆ รักษาคุณภาพได้ในระยะหนึ่ง	
แต่ขาดรายละเอียดที่ต้องระบุตามมาตรฐาน	3 คะแนน
มีบรรจุภัณฑ์ตามมาตรฐานสากลเชิงการค้า	5 คะแนน

ประเด็นที่ 2 ด้านเรื่องราวหรือตำนานของผลิตภัณฑ์

(10 คะแนน)

2.1 เรื่องราวของตัวผลิตภัณฑ์

(5 คะแนน)

ไม่มีเรื่องราวเกี่ยวกับตัวผลิตภัณฑ์	1	คะแนน
มีเรื่องราวเกี่ยวกับตัวผลิตภัณฑ์	3	คะแนน
มีเรื่องราวพร้อมทั้งวิธีการนำเสนอ เช่น มีเอกสารหรือคำอธิบายประกอบตัวผลิตภัณฑ์	5	คะแนน

2.2 ภูมิปัญญาท้องถิ่น/เอกลักษณ์ของท้องถิ่น

(5 คะแนน)

นำมาจากที่อื่นไม่ได้พัฒนาเพิ่มเติม	1	คะแนน
นำมาจากที่อื่นและพัฒนาเพิ่มเติม	3	คะแนน
เป็นของท้องถิ่น และพัฒนาเพิ่มเติม	5	คะแนน

หลักเกณฑ์การพิจารณาด้านมาตรฐานผลิตภัณฑ์

(30 คะแนน)

“กรณีอาหารบริโภคสด”

(30 คะแนน)

ไม่ได้รับการรับรองมาตรฐาน	1	คะแนน
อยู่ระหว่างยื่นขอรับการรับรองมาตรฐาน	10	คะแนน
ได้รับการรับรองมาตรฐาน	30	คะแนน

“กรณีอาหารแปรรูป”

(30 คะแนน)

ไม่ได้รับการรับรองมาตรฐาน	1	คะแนน
อยู่ระหว่างยื่นขอรับการรับรองมาตรฐาน	10	คะแนน
ได้รับการรับรองมาตรฐาน	30	คะแนน

แบบประเมินมาตรฐานผลิตภัณฑ์กลุ่มวิสาหกิจชุมชน

คำชี้แจง ให้กาเครื่องหมาย / ลงในช่องตามความเป็นจริง โดย 3 หมายถึง มากที่สุด 2 หมายถึง ปานกลาง และ 1 หมายถึง น้อย

ลำดับ	ระดับความสำเร็จของกลุ่ม	3	2	1
1	การใช้วัตถุดิบภายในท้องถิ่น			
2	การผลิตไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม			
3	การผลิตสามารถในจำนวนมากพอกับการสั่งซื้อ			
4	มีการผลิตอย่างต่อเนื่อง			
5	การพัฒนารูปแบบสินค้าตามคำแนะนำของลูกค้า			
6	การพัฒนาบรรจุภัณฑ์			
7	การปรับใช้เทคโนโลยีเพื่อการผลิตและการตลาด			
8	การผ่านการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน			
9	การใช้ภูมิปัญญาและเอกลักษณ์ท้องถิ่น			
10	สมาชิกกลุ่มและเครือข่าย มีจำนวนมากขึ้น			
11	การผลิตสินค้าในศูนย์กลางการผลิต			
12	การผลิตสินค้าในบ้านสมาชิก			
13	มีแหล่งจำหน่ายหลักในประเทศและต่างประเทศ			
14	มีรายได้เพิ่มขึ้นมากกว่า 25%			
15	มีการสั่งซื้ออย่างสม่ำเสมอ			
16	มีการจัดแบ่งเงินรายได้เพื่อสาธารณประโยชน์			
17	มีการจัดแบ่งเงินปันผลให้กับสมาชิก			
18	มีการจัดแบ่งรายได้เข้ากลุ่มเพื่อพัฒนากลุ่ม			
19	การรวมกลุ่มมานานกว่า 5 ปี			
20	การระดมทุนจากสมาชิกเอง			
21	การมีผู้นำกลุ่มเข้มแข็ง			
22	การบริหารจัดการตามระเบียบกลุ่ม			
23	การทำระบบบัญชีและรายงานการดำเนินการ			
24	การทำงานร่วมกันตามบทบาทหน้าที่			
25	มีการประชุมกลุ่มสม่ำเสมอ			
26	การมีส่วนร่วมในการวางแผนและแก้ปัญหากลุ่ม			
27	การสนับสนุนด้านการฝึกอบรมและการศึกษาดูงาน			
28	การสนับสนุนด้านงบประมาณ			
29	การสนับสนุนด้านการประชาสัมพันธ์และการตลาด			
30	การสนับสนุนวัสดุอุปกรณ์/สิ่งก่อสร้าง			

ภาคผนวก ค

แบบประเมินศักยภาพการท่องเที่ยวเชิงเกษตร

แบบประเมินศักยภาพแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร

โดย กรมส่งเสริมการเกษตร ร่วม
สถาบันวิจัยเพื่อพัฒนาการท่องเที่ยวไทย

ชื่อ-สกุล ผู้ประเมิน

ตำแหน่ง.....โทรศัพท์.....

ชื่อแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร

ที่อยู่.....

การประเมินศักยภาพแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร

นิยามแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร

สถานที่ที่เป็นแหล่ง/ชุมชน/ย่าน/ตำบล หรืออื่นๆ ที่บูรณาการเกษตรกรรม จนเป็นจุดท่องเที่ยวที่มีการจัดการบริการด้านต่างๆ เพื่อให้นักท่องเที่ยวสามารถเข้าไปเยี่ยมชมหรือพักได้ อาทิ การจัดเส้นทางท่องเที่ยวโดยมีวิทยากรนำชม การจัดสถานที่สาธิต หรือการเลี้ยงสัตว์ในฟาร์ม มีสถานที่จัดจำหน่ายสินค้าทางการเกษตร และของที่ระลึกที่มาจากงานด้านการเกษตรที่ทำอยู่ เป็นต้น และการดำเนินการนั้นต้องไม่ขัดแย้งกับการอนุรักษ์ธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม

องค์ประกอบการประเมินศักยภาพแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร

องค์ประกอบ	คะแนนเต็ม	คะแนนที่ได้
1. ศักยภาพในการรองรับของแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร	30	
2. ศักยภาพด้านการจัดการของแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร	40	
3. ศักยภาพการดึงดูดใจของแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร	10	
4. ศักยภาพการบริการการท่องเที่ยวของแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร	20	
รวม	100	

องค์ประกอบที่ 1 ศักยภาพและปัจจัยทางการรองรับของแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร (30 คะแนน)

คำชี้แจง ให้ผู้ประเมินทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ต้องการให้คะแนน ตามเกณฑ์ในการพิจารณาดังนี้

แหล่งท่องเที่ยวมีคุณสมบัติตรงกับดัชนีชี้วัด โดยดัชนี 1 ข้อ มีค่า 2 คะแนน

- มีเพียงพอ ให้ 2 คะแนน/มีแต่ไม่เพียงพอ ให้ 1 คะแนน/ ไม่มี ให้ 0 คะแนน
- มาก ให้ 2 คะแนน, ปานกลาง ให้ 1 คะแนน, ต่ำ ให้ 0 คะแนน
- ต่ำ ให้ 2 คะแนน, ปานกลาง ให้ 1 คะแนน, มาก ให้ 0 คะแนน

***ดัชนีที่ 2-3, 5 ต้องเทียบขนาดของแหล่งท่องเที่ยวก่อนการประเมิน

พื้นที่ 1-50 คน = แหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรขนาดเล็ก

พื้นที่ 51-500 คน = แหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรขนาดกลาง

พื้นที่ 501 คน ขึ้นไป = แหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรขนาดใหญ่

ศักยภาพในการรองรับของแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร

ดัชนี	ผลการประเมิน ระดับศักยภาพการรองรับ		
	มี เพียงพอ (2)	มีแต่ไม่ เพียงพอ (1)	ไม่มี (0)
1) มีที่พัก(บ้าน เต็นท์/สถานที่ต้อนรับ) เพียงพอต่อความต้องการของนักท่องเที่ยว			
2) มีห้องน้ำที่อนุญาตให้ใช้ (ห้องน้ำสาธารณะ/ห้องน้ำชาวบ้าน) เพียงพอต่อความต้องการของนักท่องเที่ยว (0-50 คน) 2 = มี 4 ห้อง, 1 = มีน้อยกว่า 4 ห้อง, 0 = ไม่มี (51-500 คน) 2 = มีมากกว่า 10 ห้อง, 1 = มี 2-10 ห้อง, 0 = น้อยกว่า 2 ห้อง (501 คนขึ้นไป) 2 = มีมากกว่า 20 ห้อง, 1 = มี 5-20 ห้อง, 0 = มีน้อยกว่า 5 ห้อง			

ดัชนี	ผลการประเมิน ระดับศักยภาพการรองรับ		
	มี เพียงพอ (2)	มีแต่ไม่ เพียงพอ (1)	ไม่มี (0)
<p>3) มีจุดบริการอาหาร (ร้านอาหาร จุดซื้อขายอาหาร จุดบริการจัดหาอาหารบริการนักท่องเที่ยว) เพียงพอต่อความต้องการของนักท่องเที่ยว</p> <p>(0-50 คน) 2 = มีมากกว่า 2 แห่ง, 1 = มี 1-2 แห่ง, 0 = ไม่มี</p> <p>(51-500 คน) 2 = มีมากกว่า 3 แห่ง, 1 = มี 1-3 แห่ง, 0 = ไม่มี</p> <p>(501 คนขึ้นไป) 2 = มีมากกว่า 4 แห่ง, 1 = มี 1-4 แห่ง, 0 = ไม่มี</p>			
<p>4) มีที่จอดรถเพียงพอต่อความต้องการของนักท่องเที่ยว</p>			
<p>5) มีจุดแวะซื้อสินค้าเกษตร/ศูนย์รวมสินค้าการเกษตร กระจายอยู่ตามบริเวณสำคัญภายในแหล่งท่องเที่ยว</p> <p>(0-50 คน) 2 = มีมากกว่า 2 แห่ง, 1 = มี 1-2 แห่ง, 0 = ไม่มี</p> <p>(51-500 คน) 2 = มีมากกว่า 3 แห่ง, 1 = มี 1-3 แห่ง, 0 = ไม่มี</p> <p>(501 คนขึ้นไป) 2 = มีมากกว่า 4 แห่ง, 1 = มี 1-4 แห่ง, 0 = ไม่มี</p>			
<p>6) มีสิ่งอำนวยความสะดวกเฉพาะสำหรับผู้พิการ</p> <p>(2 = มีสิ่งอำนวยความสะดวกสำหรับผู้พิการมากกว่า 1 ชนิด, 1 = มีสิ่งอำนวยความสะดวกสำหรับผู้พิการเพียง 1 ชนิด, 0 = ไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวกสำหรับผู้พิการ)</p>			
<p>7) มีระบบสาธารณูปโภค เช่น ไฟฟ้า ประปา โทรศัพท์สาธารณะรองรับความต้องการ</p>			

ดัชนี	ผลการประเมิน ระดับศักยภาพการรองรับ		
	มีเพียงพอ (2)	มีแต่ไม่ เพียงพอ (1)	ไม่มี (0)
8) มีป้ายบอกทาง และป้ายสื่อความหมายตามบริเวณที่สำคัญ			
9) มีจุดบริการการเดินทาง (ทางบกและทางน้ำ) ตั้งอยู่ไม่ไกลจาก แหล่งท่องเที่ยว (2 = ระยะทางไม่เกิน 5 กิโลเมตร, 1 = ระยะทางระหว่าง 6-10 กิโลเมตร, 0 = ระยะทางมากกว่า 10 กิโลเมตร)			

ดัชนี	ผลการประเมิน ระดับศักยภาพการรองรับ		
	มาก (2)	ปาน กลาง (1)	น้อย (0)
10) สามารถรองรับจำนวนนักท่องเที่ยวได้อย่างเหมาะสม			
11) มีการเดินทางเข้าถึงแหล่งท่องเที่ยวที่สะดวก			

ดัชนี	ผลการประเมิน ระดับผลกระทบของกิจกรรม		
	น้อย (2)	ปาน กลาง (1)	มาก (0)
12) กิจกรรมการท่องเที่ยวส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม			
13) กิจกรรมการท่องเที่ยวส่งผลกระทบต่อวัฒนธรรม			
14) กิจกรรมการท่องเที่ยวส่งผลกระทบต่อสังคม			

ดัชนี	ผลการประเมิน ระดับผลกระทบของกิจกรรม		
	มาก (2)	ปาน กลาง (1)	น้อย (0)
15) กิจกรรมการท่องเที่ยวส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจ			
คะแนนรวมองค์ประกอบที่ 1			

ระดับศักยภาพในการรองรับของแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร (30 คะแนน)

0-10 คะแนน = ศักยภาพระดับควรปรับปรุง

11-20 คะแนน = ศักยภาพระดับปานกลาง

21-30 คะแนน = ศักยภาพระดับดี

ดัชนี	ผลการประเมิน ระดับศักยภาพการจัดการ			
	สูง (3)	กลาง (2)	ต่ำ (1)	ขาดการ จัดการ (0)
5) มีการรวมกลุ่มหรือคณะกรรมการ โดยใช้กระบวนการมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการแหล่งท่องเที่ยว				
6) มีการกำหนดแนวทางการพัฒนาการท่องเที่ยวเชิงเกษตรโดยชุมชน				
7) มีกิจกรรมการท่องเที่ยวที่หลากหลายและเป็นที่น่าสนใจของนักท่องเที่ยว				
8) มีการท่องเที่ยวเชื่อมโยงกับแหล่งท่องเที่ยวอื่นๆ ในท้องถิ่น				
9) มีบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถถ่ายทอดข้อมูลแหล่งท่องเที่ยว				
10) มีการปรับปรุงภูมิทัศน์ภายในแหล่งท่องเที่ยวอย่างสม่ำเสมอ				
คะแนนรวมองค์ประกอบที่ 2 (มิตិความเป็นเจ้าบ้าน)				

ระดับศักยภาพด้านการจัดการของแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร (30 คะแนน)

0-10 คะแนน = ศักยภาพระดับควรปรับปรุง

11-20 คะแนน = ศักยภาพระดับปานกลาง

21-30 คะแนน = ศักยภาพระดับดี

ศักยภาพด้านการจัดการของแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร (มิติด้านการตลาด 10 คะแนน)

แหล่งท่องเที่ยวที่มีคุณสมบัติตรงกับดัชนีชี้วัดข้อใดบ้าง โดยดัชนี 1 ข้อ มีค่า 1 คะแนน

- ✍ หากมีคุณสมบัติตรงกับดัชนี ให้ 1 คะแนน
- ✍ หากไม่มีคุณสมบัติตรงกับดัชนี ให้ 0 คะแนน

ดัชนี	ผลการประเมิน ระดับศักยภาพการจัดการ	
	มีคุณสมบัติ (1)	ไม่มีคุณสมบัติ (0)
1) มีการนำเสนอราคาสำหรับการท่องเที่ยวอย่างโปร่งใสและยุติธรรม		
2) มีช่องทางการจัดจำหน่าย โปรแกรมการท่องเที่ยวที่หลากหลาย อาทิ การขายตรง, การขายผ่านอินเทอร์เน็ต เป็นต้น		
3) มีการส่งเสริมการขายในรูปแบบที่หลากหลาย อาทิ การโฆษณา, การประชาสัมพันธ์ เป็นต้น		
4) มีการสร้างเครือข่ายทางการท่องเที่ยวในการดำเนินกิจกรรมทางการตลาด กับภาคีอื่น		
5) มีการจัดทำโปรแกรมท่องเที่ยวสำเร็จรูป(แพคเกจ ทัวร์)		
6) มีการวางแผนการตลาดการท่องเที่ยว		
7) มีการสำรวจ หรือวิจัย หรือมีข้อมูลการตลาดการท่องเที่ยว		
8) มีการกำหนดจุดขายของแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร		
9) มีการพัฒนากระบวนการให้บริการอย่างสม่ำเสมอ		
10) มีการดำเนินการด้านการตลาดโดยไม่เน้นผลกำไรเป็นหลัก		
คะแนนรวมองค์ประกอบที่ 2 (มิติด้านการตลาด)		

ระดับศักยภาพด้านการจัดการของแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร (มิติด้านการตลาด 10 คะแนน)

- 0-3 คะแนน = ศักยภาพระดับควรปรับปรุง 4-7 คะแนน = ศักยภาพระดับกลาง
8-10 คะแนน = ศักยภาพระดับสูง

ระดับศักยภาพด้านการจัดการของแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร (40 คะแนน)

- 0-13 คะแนน = ศักยภาพระดับควรปรับปรุง 14-27 คะแนน = ศักยภาพระดับกลาง
28-40 คะแนน = ศักยภาพระดับสูง

องค์ประกอบที่ 4 ศักยภาพการบริการการท่องเที่ยวของแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร (20 คะแนน)

แหล่งท่องเที่ยวที่มีศักยภาพการบริการ โดยดัชนี 1 ข้อ มีค่า 2 คะแนน

- มีศักยภาพการบริการระดับสูง ให้ 2 คะแนน
- มีศักยภาพการบริการระดับปานกลาง ให้ 1 คะแนน
- มีศักยภาพการบริการระดับควรปรับปรุง ให้ 0 คะแนน

ศักยภาพการบริการการท่องเที่ยวของแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร

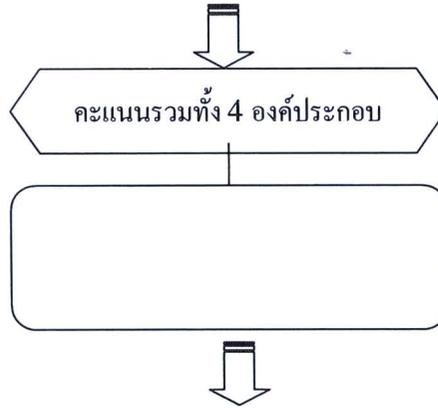
ดัชนี	ผลการประเมิน ระดับศักยภาพการบริการ		
	สูง (2)	ปาน กลาง (1)	ต่ำ (0)
1) การบริการนักท่องเที่ยว			
2) ทักษะการให้บริการ			
3) การสื่อสารกับนักท่องเที่ยว			
4) ความรู้และทักษะของผู้ให้บริการข้อมูล			
5) ความสุภาพ ความมีน้ำใจในการให้บริการแก่นักท่องเที่ยว			
6) การสร้างความน่าเชื่อถือของแหล่งท่องเที่ยว			
7) ความเสมอภาคในการให้บริการ			
8) กระบวนการให้บริการมีลำดับขั้นตอน			
9) เทคนิคการให้บริการเพื่อสร้างความประทับใจให้นักท่องเที่ยว			
10) ความเข้าใจความต้องการของนักท่องเที่ยว และตอบสนองอย่างทันที่			
คะแนนรวมองค์ประกอบที่ 4			

ระดับศักยภาพด้านการบริการการท่องเที่ยวของแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร

0-6 คะแนน = ศักยภาพระดับควรปรับปรุง

7-13 คะแนน = ศักยภาพระดับกลาง

14-20 คะแนน = ศักยภาพระดับสูง



ค่าคะแนน	ระดับมาตรฐาน	สัญลักษณ์
81 ขึ้นไป	ดีเยี่ยม	
71 - 80	ดีมาก	
61 - 70	ดี	
51 - 60	ปานกลาง	
50 หรือน้อยกว่า	ควรปรับปรุง	

ลงชื่อ.....ผู้ประเมิน
(.....)

วัน/เดือน/ปี ที่ประเมิน.....

ภาคผนวก ง

แผนที่เส้นทางการท่องเที่ยวภาพรวม

ภาคผนวก จ

แบบสอบถามและผลสรุปความต้องการของนักท่องเที่ยว

แบบสำรวจพฤติกรรมการท่องเที่ยวของคนไทยปี 2552

คำชี้แจง โปรดกาเครื่องหมาย / ลงในช่องที่กำหนดหรือเติมข้อความตามความเป็นจริง

ส่วน ก ข้อมูลทั่วไป

เพศ

- ชาย หญิง

อายุ

- น้อยกว่าหรือเท่ากับ 20 ปี 21 – 40 ปี
 41 - 60 ปี มากกว่า 60 ปี ขึ้นไป

ส่วน ข ข้อมูลความพฤติกรรมของนักท่องเที่ยว

วัตถุประสงค์ของการเดินทาง

- ทักทาย ท่องเที่ยว ร่วมงานแสดงสินค้า
 ประชุมสัมมนา เยี่ยมญาติพี่น้อง อื่น ๆ ระบุ.....

การหาข้อมูลการเดินทาง

- สิ่งพิมพ์ สื่อแผ่นพับ โทรทัศน์
 วิทยุ อินเทอร์เน็ต อื่น ๆ ระบุ.....

สถานที่ที่จะไปท่องเที่ยว

- แหล่งท่องเที่ยว งานประเพณี ท่องเที่ยวและงานประเพณี

ช่วงเวลาในการเดินทาง

- ฤดูร้อน ฤดูฝน ฤดูหนาว
 เวลาเช้า เวลากลางวัน เวลาเย็น

ลักษณะการเดินทาง

- รถส่วนบุคคล รถเหมา รถโดยสาร
 เรือ เครื่องบิน อื่น ๆ ระบุ.....

ประเภทแหล่งท่องเที่ยว

- | | | |
|---|--|---|
| <input type="checkbox"/> ประวัติศาสตร์ | <input type="checkbox"/> ท่องเที่ยวเชิงเกษตร | <input type="checkbox"/> ท่องเที่ยวธรรมชาติ |
| <input type="checkbox"/> ท่องเที่ยววัฒนธรรม | <input type="checkbox"/> อื่น ๆ ระบุ..... | |

กิจกรรมที่กระทำในการท่องเที่ยว

- | | | |
|---------------------------------------|-----------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> ปีนเขา | <input type="checkbox"/> เดินป่า | <input type="checkbox"/> ชิมอาหาร |
| <input type="checkbox"/> ไหว้พระทำบุญ | <input type="checkbox"/> ล่องเรือ | <input type="checkbox"/> อื่น ๆ ระบุ..... |

ประเภทการพักผ่อน

- | | | |
|----------------------------------|---|---------------------------------|
| <input type="checkbox"/> หอพัก | <input type="checkbox"/> บ้านเช่า | <input type="checkbox"/> โรงแรม |
| <input type="checkbox"/> รีสอร์ท | <input type="checkbox"/> อื่น ๆ ระบุ..... | |

ตาราง ของที่ระลึกที่สนใจ

- | | | |
|---|---------------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> อาหารแปรรูป | <input type="checkbox"/> หัตถกรรม | <input type="checkbox"/> เครื่องประดับ |
| <input type="checkbox"/> ผลผลิตการเกษตร | <input type="checkbox"/> สินค้าโอท็อป | <input type="checkbox"/> อื่น ๆ ระบุ..... |

ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

.....

.....

ผลการสำรวจพฤติกรรมกรรมการท่องเที่ยวของคนไทยปี 2552

ข้อมูลทั่วไปผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางภาคผนวกที่ 29 แสดงข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม (N = 100)

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน	ร้อยละ
เพศ		
ชาย	49	49.0
หญิง	51	51.0
อายุ		
น้อยกว่าหรือเท่ากับ 20 ปี	44	44.0
21 - 40 ปี	50	50.0
41 - 60 ปี	7	7.0
มากกว่า 60 ปี	0	0

จากตารางภาคผนวกที่ 29 พบว่า ประชากรเพศหญิงมีจำนวนมากที่สุด คือ จำนวน 51 คน คิดเป็นร้อยละ 51 และเพศชายมีจำนวน 49 คน คิดเป็นร้อยละ 49

อายุของประชากรที่มากที่สุด คือ ระหว่าง 21 – 40 ปี จำนวน 50 คน คิดเป็นร้อยละ 50 รองลงมาคือ อายุต่ำกว่าหรือเท่ากับ 20 ปี จำนวน 44 คน คิดเป็นร้อยละ 44 และน้อยที่สุด คือ อายุระหว่าง 41 – 60 ปี จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 7

ตารางภาคผนวกที่ 30 แสดงข้อมูลความต้องการของนักท่องเที่ยว

(N = 100)

การท่องเที่ยว	ใช่		ไม่ใช่	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
วัตถุประสงค์ของการเดินทาง				
ทัศนอาจร	25	25.0	75	75.0
ท่องเที่ยว	76	76.0	24	24.0
ร่วมงานแสดงสินค้า	29	29.0	71	71.0
ประชุมสัมมนา	7	7.0	93	93.0
เยี่ยมชมอุทยานแห่งชาติ	11	11.0	89	89.0
การหาข้อมูลการเดินทาง				
สิ่งพิมพ์	12	12.0	88	88.0
สื่อผ่านพีบ	30	30.0	70	70.0
โทรทัศน์	55	55.0	45	45.0
วิทยุ	7	7.0	93	93.0
อินเทอร์เน็ต	58	58.0	42	42.0
อื่น ๆ (จากญาติ)	7	7.0	93	93.0
สถานที่ที่จะไปท่องเที่ยว				
แหล่งท่องเที่ยว	29	29.0	71	71.0
งานประเพณี	20	20.0	80	80.0
ท่องเที่ยวและงานประเพณี	62	62.0	38	38.0
ช่วงเวลาในการเดินทาง				
ฤดูร้อน	17	17.0	83	83.0
ฤดูฝน	14	14.0	86	86.0
ฤดูหนาว	71	71.0	29	29.0
เวลาเช้า	28	28.0	72	72.0
เวลากลางวัน	35	35.0	65	65.0
เวลาเย็น	37	37.0	63	63.0

ตารางภาคผนวกที่ 30 (ต่อ)		(N = 100)			
การท่องเที่ยว	ใช่		ไม่ใช่		
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	
ลักษณะการเดินทาง					
รถส่วนบุคคล	29	29.0	71	71.0	
รถเหมา	5	5.0	95	95.0	
รถโดยสาร	29	29.0	71	71.0	
เรือ	5	5.0	95	95.0	
เครื่องบิน	6	6.0	94	94.0	
ประเภทแหล่งท่องเที่ยว					
ประวัติศาสตร์	22	22.0	78	78.0	
ท่องเที่ยวเชิงเกษตร	27	27.0	73	73.0	
ท่องเที่ยวธรรมชาติ	73	73.0	27	27.0	
ท่องเที่ยววัฒนธรรม	2	2.0	98	98.0	
กิจกรรมที่กระทำในการท่องเที่ยว					
ปีนเขา	23	23.0	77	77.0	
เดินป่า	56	56.0	44	44.0	
ชิมอาหาร	29	29.0	71	71.0	
ไหว้พระทำบุญ	42	42.0	58	58.0	
ล่องเรือ	6	6.0	94	94.0	
ประเภทการพักแรม					
หอพัก	7	7.0	93	93.0	
บ้านเช่า	14	14.0	86	86.0	
โรงแรม	63	63.0	37	37.0	
รีสอร์ท	27	27.0	73	73.0	

ตารางภาคผนวกที่ 30 (ต่อ)

(N = 100)

การท่องเที่ยว	ใช่		ไม่ใช่	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ของที่ระลึกที่สนใจ				
อาหารแปรรูป	23	23.0	77	77.0
หัตถกรรม	33	33.0	67	67.0
เครื่องประดับ	63	63.0	37	37.0
ผลผลิตการเกษตร	18	18.0	82	82.0
สินค้าโอท็อป	65	65.0	35	35.0

จากตารางภาคผนวกที่ พบว่า วัตถุประสงค์การเดินทางที่ได้รับคะแนนมากที่สุด คือ การท่องเที่ยว รองลงมา คือ ร่วมงานแสดงสินค้า และน้อยที่สุดคือ การประชุมสัมมนา

การหาข้อมูลเดินทาง พบว่า ได้รับข้อมูลมากที่สุดจากอินเทอร์เน็ต รองลงมา คือ โทรทัศน์ และน้อยที่สุดคือ จากวิทยุ และอื่น ๆ (จากญาติ)

สถานที่ที่จะไปท่องเที่ยว พบว่า ท่องเที่ยวแหล่งท่องเที่ยวและประเพณี มีจำนวนมากที่สุด คือ รองลงมาคือ แหล่งท่องเที่ยว น้อยที่สุด คือ งานประเพณี

ช่วงเวลาในการเดินทาง พบว่า ฤดูที่ประชากรเดินทางมากที่สุด คือ ช่วงฤดูหนาว รองลงมาคือฤดูร้อน และน้อยที่สุดคือ ฤดูฝน ช่วงเวลาที่ประชากรเดินทางมากที่สุด คือ เวลาเย็น รองลงมา คือ ช่วงเวลากลางวัน และน้อยที่สุดคือ เวลาเช้า

ลักษณะการเดินทาง พบว่า รถส่วนบุคคลและรถโดยสารเป็นจำนวนมากที่สุด รองลงมา คือ เครื่องบิน และน้อยที่สุด คือ เดินทางด้วยรถเหมา และเรือ

ประเภทแหล่งท่องเที่ยว พบว่า แหล่งท่องเที่ยวที่ประชากรสนใจมากที่สุด คือ แหล่งท่องเที่ยวธรรมชาติ รองลงมา ได้แก่ แหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร และน้อยที่สุด คือ แหล่งท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม

กิจกรรมการท่องเที่ยว พบว่า กิจกรรมที่ประชากรสนใจมากที่สุดคือ การเดินป่า รองลงมา คือ การไหว้พระทำบุญ และน้อยที่สุดคือ กิจกรรมล่องเรือ

ประเภทการพักผ่อน พบว่า การพักผ่อนที่ประชากรเข้าพักมากที่สุด คือ โรงแรม รองลงมา คือ รีสอร์ท และน้อยที่สุด คือ หอพัก

ของที่ระลึกที่สนใจ พบว่า ของที่ระลึกที่ประชากรสนใจมากที่สุดคือ สินค้าโอท็อป รองลงมาคือเครื่องประดับ และน้อยที่สุดได้แก่ ผลผลิตทางการเกษตร

ภาคผนวก ข

ภาพการสนทนากลุ่ม และการวิพากษ์งานวิจัย

ภาพการสนทนากลุ่ม



การวิพากษ์งานวิจัย ในโครงการ การประชุมผลงานวิจัย “จากหิ้งสู่รากหญ้า”



แบบสรุปผู้บริหาร
[Executive Summary]

1. ชื่อเรื่อง

(ภาษาไทย) การพัฒนาขีดความสามารถการท่องเที่ยวเชิงเกษตรและวิสาหกิจชุมชนแบบบูรณาการตามยุทธศาสตร์จังหวัดชัยนาท

(ภาษาอังกฤษ) Agro-tourism and Community Enterprise Tourism Capability Increasing Development by Integration Follow Chainat Province Strategic .

2. ชื่อคณะผู้วิจัย ผศ.ดร. สถาพร ถาวรธิวาสันน์

หน่วยงานที่สังกัด คณะเกษตรและชีวภาพ มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม

หมายเลขโทรศัพท์ 087-685-5735 โทรสาร 02-939-0547

3. งบประมาณและระยะเวลาในการทำวิจัย

ได้รับงบประมาณประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2552 งบประมาณที่ได้รับ 1,000,000 บาท

ระยะเวลาทำวิจัย ตั้งแต่ มิถุนายน พ.ศ. 2551 ถึง ธันวาคม พ.ศ. 2552

4. สรุปโครงการวิจัย

การวิจัยนี้เกิดจากแผนยุทธศาสตร์จังหวัดชัยนาทในยุทธศาสตร์ที่ 2 ได้แก่ การสร้างโอกาสและกระจายรายได้สามารถพัฒนากิจกรรม ตามแผนกลยุทธ์ทางเศรษฐกิจ การพัฒนาการตลาดและระบบ Logistic และ การพัฒนาการท่องเที่ยวและการบริการ ผู้วิจัยเห็นความสำคัญในการเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตด้านการเกษตร สร้างโอกาสและกระจายรายได้ของจังหวัดชัยนาท และนำผลวิจัยมาสังเคราะห์แนวทางพัฒนากิจกรรมการท่องเที่ยวตามองค์ประกอบการท่องเที่ยว เพื่อพัฒนาขีดความสามารถการท่องเที่ยว และนำกลุ่มการท่องเที่ยวเชิงเกษตรและวิสาหกิจชุมชนมาส่งเสริมเส้นทางท่องเที่ยวเชื่อมโยงกันในจังหวัดชัยนาทและจังหวัดใกล้เคียง

การวิจัยนี้ใช้วิธีวิจัยประยุกต์ จากการสนทนากลุ่มจากผู้นำท้องถิ่น เจ้าหน้าที่และภูมิปัญญาในชุมชน ในเขต 4 อำเภอ 7 ตำบล 140 คน กลุ่มวิสาหกิจชุมชน 13 กลุ่มและเกษตร 8 กลุ่มรวม 21 กลุ่ม ได้ผลวิจัยดังต่อไปนี้

ศักยภาพในการพัฒนาขีดความสามารถ พบว่า การท่องเที่ยวเชิงเกษตร สวนพวยงขวัญ มีการฝึกอบรมเกษตรกรทฤษฎีใหม่ ส่วนสวนส้มโอพวงฉัตร สวนส้มโอลูกกลิ้ง สวนส้มโออุดมโรงเรียนชาวนา สามารถสาธิตการปลูก และการผลิตสารชีวภาพกลุ่มวิสาหกิจชุมชน พบว่า กลุ่มน้ำปลาตราเขื่อนเจ้าพระยา กลุ่มแชมพูสมุนไพร ชัยนาทเซรามิก เครื่องปั้นดินเผา กลุ่มลูกบิด กลุ่มหุ่นฟางนก เปลือกส้มโอหวาน กลุ่มข้าวแตน กลุ่มที่นอนพัฒนาการสาธิตการผลิต และเลือกซื้อสินค้า

แผนกลยุทธ์ในการพัฒนาขีดความสามารถการท่องเที่ยวเชิงเกษตรและวิสาหกิจชุมชน สามารถสรุปรวมได้ดังนี้ (1) การพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์เพื่อการยอมรับ ความปลอดภัยในการบริโภค และการสั่งซื้อ (2) การพัฒนารูปแบบสินค้าหลากหลายรูปแบบ เพื่อโอกาสเลือกตามความชอบของผู้บริโภค (3) การพัฒนาการออกแบบบรรจุภัณฑ์เพื่อเป็นการดึงดูดใจผู้ซื้อ (4) การพัฒนาภูมิปัญญา และเทคโนโลยีการผลิตเพื่อเพิ่มศักยภาพการผลิต(5) การพัฒนาการผลิตวัตถุดิบในพื้นที่ และลดต้นทุนการผลิต(6) การพัฒนาเครือข่ายเพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ แลกเปลี่ยนสินค้า และวัตถุดิบ (7) การพัฒนาเป็นศูนย์การเรียนรู้เพื่ออบรม ศึกษาดูงาน เผยแพร่และสืบทอดภูมิปัญญา (8) การพัฒนาการตลาด การเข้าถึงและการโฆษณาประชาสัมพันธ์

กระบวนการการผลิตเชิงเกษตรและผลิตภัณฑ์ชุมชน กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์จนได้เลขทะเบียนสำนักงานอาหารและยา (อ.ย.) ใบรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.)และได้รับการคัดสรรเป็นหนึ่งในผลิตภัณฑ์หนึ่งชุมชน ส่วนการผลิตทางการเกษตรมีการผลิตตามภูมิปัญญาเน้นการใช้สารชีวภาพ ทดแทนสารเคมีตามแนวทฤษฎีใหม่ ทุกกลุ่มได้ใบรับรองมาตรฐานคุณภาพสินค้าเกษตร

มาตรฐานผลิตภัณฑ์และความเข้มแข็งของกลุ่ม

ด้านความเข้มแข็งของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ของกลุ่มน้ำปลาตราเขื่อนเจ้าพระยา กลุ่มแชมพูสมุนไพร กลุ่มเครื่องปั้นดินเผา กลุ่มลูกปัด มีความเข้มแข็งของกลุ่มอยู่ในระดับสูง ส่วนกลุ่มชัชวาทธรรมชาติ กลุ่มเปลือกส้มโอหวาน กลุ่มข้าวแตน มีความเข้มแข็งของกลุ่มอยู่ในระดับปานกลาง ส่วนกลุ่มทีนออน กลุ่มถั่วสมุนไพร กลุ่มปลาข่าง กลุ่มกล้วยม้วน และน้ำพริกแม่คนแก้ว มีความเข้มแข็งของกลุ่มอยู่ในระดับน้อย

แนวทางการส่งเสริมและกิจกรรมการท่องเที่ยวเชิงเกษตรและวิสาหกิจชุมชน

กิจกรรมการท่องเที่ยวเชิงเกษตร สามารถจัดกิจกรรมศึกษาดูงาน ฝึกอบรมการปลูกและดูแลรักษาสวนและนาข้าวแบบเศรษฐกิจพอเพียง การสาธิตการผลิตสารชีวภาพ การท่องเที่ยวกลุ่มวิสาหกิจชุมชน สามารถเยี่ยมชม ร่วมกิจกรรมการผลิต และเลือกซื้อสินค้ากลับเป็นของฝากได้

แนวทางการส่งเสริมกิจกรรมการท่องเที่ยว พบว่า สามารถจัดทำแนวทางการส่งเสริมกิจกรรมการท่องเที่ยวได้ ทั้งหมด 9 โครงการ คือ 1) การพัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวกแหล่งท่องเที่ยวที่มีศักยภาพแหล่งท่องเที่ยวทั้ง 8 แห่ง และวิสาหกิจชุมชนทั้ง 13 แห่ง 2) การจัดศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์วิสาหกิจชุมชนในบริเวณแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร 3) การพัฒนาความเข้มแข็งของกลุ่มและเครือข่ายของแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร 4) การพัฒนาศูนย์เรียนรู้ให้มีสิ่งอำนวยความสะดวกในการเยี่ยมชมและฝึกอบรม 5) การพัฒนาโฮมสเตย์และสาธารณูปโภคในแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร 6) การทำเส้นทางท่องเที่ยว(Package Tour) 7) การท่องเที่ยวเชิงเกษตรสวนส้ม ลิ้นจี่และเศรษฐกิจพอเพียง 8) การรับขวัญข้าว 9) การวันเศรษฐกิจพอเพียง