



รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่ากาแฟชุมพร

โดย

นายเชาวน์วัศ หอมชุ่ม และคณะ

มิถุนายน 2552

## รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

### โครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่ากาแฟชุมพร

หัวหน้าโครงการวิจัย : นายเชาวน์วัศ หอมชุ่ม

หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม : นายสุพจน์ สุขสมงาม

คณะผู้ร่วมวิจัย สหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด

นายนัด ดวงใส นายชาญชัย เสถียร

นายวิโรจน์ ทิมทอง นายธีระพงษ์ นาคแป้น

นายสุรชัย อินทร์จันทร์ นางสุนีย์ เรืองหิรัญ

นายทองม้วน ปะดั่งคะเน นายอุคร ขนอม

นายปรีชา คำแสงทอง นางวันทนีย์ คำมี

นายกฤษณะ เมทิน นางนาลอน พิมเสน

นายพิชัย รอดมา นางสาวดวงดี ไทยวังชัย

นายละม้าย เศษจันทิก นายวิรัตน์ ศรีจันทร์

นายปิยะ หนูสุค นางสุพัตรา เงินทอง

นายชาติรี เงินทอง

ที่ปรึกษา

รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์

## คำนำ

รายงานวิจัยโครงการเครือข่ายคุณค่ากาแฟชุมพร ฉบับนี้เป็นรายงานส่วนหนึ่งของชุดโครงการวิจัยการขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม ซึ่งดำเนินการวิจัยในลักษณะของการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง โดยการสนับสนุนจากสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) โดยมีสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด เป็นแกนนำ ทั้งนี้ได้นำชุดความรู้ตลอดจนแนวคิด การเชื่อมโยงเครือข่าย การเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทานสินค้ากาแฟ โดยมีการพัฒนากระบวนการต่างๆ อาทิ การพัฒนาช่องทางการตลาด การสร้างตราสินค้า ตลอดจนการสร้างตัวแบบของการทำสวนกาแฟ อย่างเป็นระบบเพื่อลดต้นทุน เพิ่มผลผลิต และนำไปสู่การเป็นศูนย์เรียนรู้ในอนาคต

ในโอกาสนี้ใครขอขอบพระคุณ รศ. จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ ผู้ทรงคุณวุฒิ คณะกรรมการดำเนินการ/สมาชิกสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด ตลอดจนผู้เกี่ยวข้องที่ได้ทำให้งานวิจัยดำเนินการตามวัตถุประสงค์ ทั้งนี้หากมีข้อผิดพลาด คำแนะนำของท่านผู้อ่านติชมจะเป็นประโยชน์แก่นักวิจัยเป็นอย่างยิ่ง

คณะนักวิจัย

มิถุนายน 2553

## รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

### โครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่ากาแฟชุมพร

หัวหน้าโครงการวิจัย : นายเชาวน์วิศ หอมชุ่ม

หัวหน้าโครงการวิจัยร่วม : นายสุพจน์ สุขสมงาม

ที่ปรึกษา : รศ.จุฑาทิพย์ ภักธาวาท ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์

คณะผู้ร่วมวิจัย สหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด

นายนัด ดวงใส ประธานกรรมการ

นายวิโรจน์ ทิมทอง รองประธาน 1

นายชาญชัย เสถียร รองประธาน 2

นายธีระพงษ์ นาคแป้น เลขานุการ

นายสุรชัย อินทร์จันทร์ กรรมการ

นางสุนีย์ เรืองหิรัญ กรรมการ

นายทองม้วน ปะตังคะเน กรรมการ

นายอุดร ขนอม กรรมการ

นายปรีชา คำแสงทอง กรรมการ

นางวันทนีย์ คำมี กรรมการ

นายกฤษณะ เมคิน กรรมการ

นางนาลอน พิมเสน กรรมการ

นายพิชัย รอดมา กรรมการ

นางสาวดวงดี ไทยวังชัย กรรมการ

นายละม้าย เศษจันทิก ผู้ตรวจสอบกิจการ

นายวิรัตน์ ศรีจันทร์ ผู้ตรวจสอบกิจการ

นายปิยะ หนูสุด ผู้จัดการ

นางสุพัตรา เงินทอง สมาชิกสหกรณ์

นายชาติรี เงินทอง สมาชิกสหกรณ์

ภายใต้ชุดโครงการการขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม

สนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย

## บทสรุปผู้บริหาร

จังหวัดชุมพรมีการผลิตพืชเศรษฐกิจหลักที่สำคัญของประเทศ คือกาแฟ ปัจจุบันมีพื้นที่ปลูกมากกว่าจังหวัดอื่นๆ ในภาคใต้พื้นที่ปลูกส่วนใหญ่อยู่ในพื้นที่ อำเภอท่าแซะ อำเภอสวี อำเภอสวี ใต้ จังหวัดชุมพรได้กำหนดให้กาแฟเป็นพืชเศรษฐกิจของจังหวัดที่ต้องพัฒนาทั้งด้านปริมาณและผลผลิตที่มีคุณภาพ

สหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด ดำเนินธุรกิจมาตั้งแต่ปี พ.ศ.2540 ปี พ.ศ.2552 มีสินทรัพย์ทั้งสิ้น 54,632,802 บาท มีบริการสมาชิกแบบเอนกประสงค์ ธุรกิจรวบรวมผลผลิตจากสมาชิกเป็นธุรกิจที่สำคัญมีมูลค่าการรวบรวมผลผลิตถึง 50,223,324 บาท มีกำไรจากการรวบรวมผลผลิต 1,243,896 บาท

สืบเนื่องจากนโยบายการเปิดเสรีทางการค้า หรือ FTA เป็นการ ลดภาษีกาแฟนำเข้าและส่งออกเป็น 0% ซึ่งจะทำให้มีผลกระทบต่อตลาดกาแฟในประเทศไทยอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ เนื่องจากราคาของกาแฟในประเทศไทยสูงกว่าตลาดราคาในตลาดโลกและจะเป็นสาเหตุให้กาแฟต่างประเทศหรือกาแฟของประเทศเพื่อนบ้านเข้ามาตีตลาดกาแฟในประเทศไทย ย่อมส่งผลกระทบต่อการค้าและธุรกิจของสหกรณ์และรายได้ของเกษตรกรผู้ปลูกกาแฟ ดังนั้นจึงจำเป็นต้องหาแนวทางบริหารจัดการสหกรณ์ต้องให้ความสำคัญในการปรับตัวเพื่อรองรับกับผลกระทบดังกล่าว

โครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่ากาแฟชุมพรในครั้งนี้มีลักษณะรูปแบบการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมในการเชื่อมโยงเครือข่ายคุณค่ากาแฟชุมพร จากเกษตรกรผู้ผลิตไปสู่มือผู้บริโภค ให้สามารถปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ สังคม เศรษฐกิจ วัฒนธรรม ที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างยั่งยืน ภายใต้แนวคิดการพึ่งพาตนเอง การช่วยเหลือซึ่งกันและกันบนหลักการสหกรณ์

การดำเนินโครงการวิจัยมีวัตถุประสงค์ของการวิจัย 3 ประการด้วยกันคือ 1.) เพื่อศึกษาทางเลือกสำหรับเทคโนโลยีการปลูกกาแฟที่เหมาะสม สำหรับสมาชิกสหกรณ์เพื่อให้เกิดการลดต้นทุนและเพิ่มผลผลิตต่อไร่ ซึ่งเป็นการยกระดับศักยภาพในระดับการผลิตของสมาชิกสหกรณ์ 2.) เพื่อเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจกาแฟ ตั้งแต่การผลิตถึงการกระจายสินค้าถึงผู้บริโภค ภายใต้การดำเนินงานของสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟ จำกัด และการเชื่อมโยงช่องทางการตลาด 3.) เพื่อสร้างตัวแบบการสร้างตราสินค้ากาแฟ ในมิติของการอนุรักษ์ทรัพยากร-สิ่งแวดล้อมและการค้าที่เป็นธรรม

ผลงานวิจัยในรอบ 1 ปีได้ดำเนินการทำการสำรวจข้อมูลสมาชิกสหกรณ์จำนวน 815 ราย เพื่อจัดทำฐานข้อมูลสมาชิกอย่างเป็นระบบสำหรับใช้เป็นข้อมูลประกอบการจัดทำแผนกลยุทธ์สหกรณ์ ภายใต้ทีมที่ปรึกษาให้คำแนะนำจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ทำแผนกลยุทธ์เพื่อเป็นกรอบทิศทางการบริหาร

จัดการสหกรณ์อย่างเป็นระบบมีแบบแผน โดยมีวิสัยทัศน์คือ เป็นแกนนำเครือข่ายผลิตภัณฑ์กาแฟที่มีคุณภาพจากแหล่งผลิตที่ดีที่สุดในประเทศสู่ผู้บริโภค

การขับเคลื่อนแผนกลยุทธ์ไปสู่การปฏิบัตินั้น ได้นำไปสู่การปฏิบัติในสิ่งใหม่ๆ ได้แก่การจัดทำคู่มือเขียนกาแฟโดยรวบรวมองค์ความรู้ประสบการณ์การทำสวนกาแฟอย่างยาวนานจากคณะกรรมการสหกรณ์ถ่ายทอดเป็นตัวอักษรเพื่อการถ่ายโอนความรู้การผลิตกาแฟแบบดั้งเดิม

การริเริ่มทำสวนกาแฟต้นแบบก็เป็นอีกโครงการที่เกิดขึ้น โดยคาดหวังว่าในอนาคตจะช่วยลดต้นทุนการผลิต มีการบริหารจัดการสวนกาแฟที่ได้อย่างมีระบบ มีการจัดบันทึกการทำงานอย่างมีแบบแผนตลอดกระบวนการผลิต เพื่อให้ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพ และขยายผลไปสู่สมาชิกเกษตรกรรายอื่น ทั้งนี้ได้คัดเลือกสมาชิกสหกรณ์จำนวน 3 รายเข้าร่วมการพัฒนาสวนกาแฟต้นแบบโดยมุ่งเน้นไปที่คุณสมบัติของดินในการนำร่องโดยได้เก็บตัวอย่างดินในแปลงสวนกาแฟต้นแบบทั้ง 3 แปลงไปตรวจวิเคราะห์คุณภาพที่โครงการพัฒนาวิชาการดิน ปุ๋ยและสิ่งแวดล้อม ภาคปฐพีวิทยา คณะเกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ผลการตรวจวิเคราะห์พบว่าโครงสร้างของดินทั้ง 3 แปลงพบว่าเป็นดินที่ไม่เหมาะสมกับการปลูกกาแฟ มีความเป็นกรดสูง มีธาตุอาหารไม่สมบูรณ์ สืบเนื่องจากการใช้สารเคมีสะสมมาเป็นเวลานานกว่า 10 ปี จากผลการตรวจวิเคราะห์ดังกล่าวสมาชิกเกษตรกรสวนต้นแบบทั้ง 3 รายพร้อมด้วยคณะกรรมการจึงได้ร่วมวิเคราะห์วางแผนการปรับปรุงโครงสร้างดินให้เหมาะสมกับการปลูกกาแฟโดยใช้โดโลไมต์และปุ๋ยอินทรีย์ เป็นองค์ประกอบสำคัญในการปรับปรุงดินในสัดส่วนที่เหมาะสมกับปุ๋ยเคมีตามคำแนะนำจากผลการตรวจวิเคราะห์ประกอบกับภูมิปัญญาประสบการณ์การปลูกกาแฟของเกษตรกรเอง

ทั้งนี้ยังได้เปิดโอกาสให้แก่สมาชิกสหกรณ์ สมาชิกสวนกาแฟต้นแบบ และคณะกรรมการร่วมศึกษาดูงานสวนผลไม้คุณภาพ ภายใต้การดำเนินการ โครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าผลไม้ ณ สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด จังหวัดจันทบุรี เพื่อศึกษาการบริหารจัดการสวนผลไม้คุณภาพในการเป็นต้นแบบนำมาปรับใช้กับการดูแลสวนกาแฟอย่างเป็นระบบ ตลอดจนเพื่อศึกษาและพัฒนาแบบฟอร์มการจดบันทึกข้อมูลต่างๆ

ภายใต้ชุดความรู้การเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทานและการสร้างแบรนด์ นั้น นักวิจัยพร้อมด้วยคณะกรรมการและฝ่ายบริหารจัดการสหกรณ์ได้ดำเนินการหาช่องทางตลาดใหม่มีการออกแบบพัฒนาแผนพับโบว์ซัวร์ ประชาสัมพันธ์แหล่งผลิตภูมิสังคม กลุ่มเกษตรกรรายย่อยเข้ามาเป็นจุดขายในอนาคตที่สามารถตั้งรับกับผลกระทบเขตการค้าเสรีได้

โดยมีพันธมิตร บริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด, ชมพรคาวาร์น่ารีสอร์ทและเครือข่ายขบวนการสหกรณ์ สำหรับ บริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด ซึ่งเป็นช่องทางตลาดใหม่ ผู้บริโภคกลุ่มใหม่ได้มีโอกาสเข้าถึงผลิตภัณฑ์ โดยได้ดำเนินการติดต่อประสานงานวางจำหน่ายกาแฟ 3 in 1 ในที่ทำการไปรษณีย์ทั่วประเทศ มียอดจำหน่ายกาแฟจำนวน 13,159 ห่อมีมูลค่า 1,249,505 บาท ตลอดระยะเวลา 4 เดือนในการวางจำหน่าย จากช่องทางจำหน่ายผ่านที่ทำการไปรษณีย์ ซึ่งประสบการณ์จากการปฏิบัติดังกล่าว

ส่งผลให้สหกรณ์มีการปรับปรุงระบบติดตามการชำระเงินระหว่าง บริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด การติดตามตัดยอดบัญชีลูกหนี้ มีการปรับปรุงระบบการจัดการสต็อกสินค้าของสหกรณ์เองและการต่อรองทางธุรกิจเพื่อรักษาผลประโยชน์ของสมาชิกสหกรณ์

การวางจำหน่ายกาแฟในชุมพรคาบาร์น่าริสอร์ท ซึ่งจะมีนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและต่างชาติ เข้าพักและซื้อเป็นของฝากกลับไปเป็นการประชาสัมพันธ์กาแฟชุมพรให้เป็นที่รู้จักแก่กลุ่มนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและต่างชาติ ภายหลังจากได้ดำเนินการทดลองวางจำหน่ายที่ศูนย์จำหน่ายสินค้าของฝากของชุมพรคาบาร์น่าริสอร์ท ผลตอบรับเป็นที่น่าพอใจ ซึ่งสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด จะได้ดำเนินการติดต่อนำผลิตภัณฑ์ไปวางจำหน่ายเพิ่มและติดตามอย่างต่อเนื่อง

ทั้งนี้ยังได้ดำเนินการเชื่อมโยงเครือข่ายขบวนการสหกรณ์ด้วยกัน โดยมีกลุ่มเป้าหมายเป็นสหกรณ์ออมทรัพย์และสหกรณ์การเกษตรขนาดใหญ่ ที่มีการจัดสัมมนาหรือมีสมาชิกมาติดต่อ สหกรณ์ต่างๆสามารถนำกาแฟ 3 in 1 มาบริการสมาชิกได้

การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมมีอุปสรรคหลายประการ ได้แก่ แนวคิดที่แตกต่าง ความไม่เข้าใจในกระบวนการวิจัยร่วมกันของผู้นำ/เจ้าหน้าที่และการขาดการมองแบบบูรณาการของคณะกรรมการ ปัจจัยสภาพแวดล้อมด้านสังคม วัฒนธรรมองค์กร ระบบการบริหารจัดการ ทักษะความรู้ที่แตกต่างกัน จึงต้องมีวิธีการทำงานที่พร้อมปรับตัวให้กลมกลืนสามารถเข้าถึงและเข้าใจสถานการณ์เพื่อการทำงานได้อย่างเหมาะสม แนวคิดการสร้างแบรนด์ก็เป็นอีกหนึ่งอุปสรรค ซึ่งมีกระบวนการที่ซับซ้อนและชุดความรู้ที่ไกลเกินไปสำหรับคณะกรรมการ การสร้างแบรนด์เป็นกระบวนการที่ใช้ระยะเวลาอันยาวนาน มีองค์ประกอบหลายประการในการหนุนเสริม การผลิตและการสร้างอสังหาริมทรัพย์ อย่างเช่น โรงงานอย่างเดียวคงไม่พอ การสร้างแบรนด์เป็นสิ่งที่สำคัญกับธุรกิจสหกรณ์ที่สามารถสร้างมูลค่า ตกทอดไปยังรุ่นต่อไปได้

ผลกระทบจากนโยบายรัฐในการส่งเสริมสหกรณ์ โครงการช่วยเหลือจากกองทุน FTA ก็เป็นอีกหนึ่งข้อจำกัด โครงการของรัฐบาลที่ช่วยเหลือสหกรณ์ในครั้งนี้มีรูปแบบการดำเนินงานทับซ้อนกับโครงการวิจัย ทำให้เจ้าหน้าที่ของรัฐเข้ามามีบทบาทในการส่งเสริมแนะนำสหกรณ์มากขึ้น ซึ่งความเข้าใจหรือกระบวนการที่แตกต่างทำให้คำปรึกษาโดยปราศจากข้อมูลที่เพียงพอและแท้จริงส่งผลต่อการดำเนินงานโครงการวิจัย

ดังนั้นกระบวนการวิจัยจะเกิดประโยชน์และเกิดคุณค่าอย่างแท้จริงได้นั้นต้องได้รับความร่วมมือจากทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง ตั้งแต่สมาชิกสหกรณ์ผู้ผลิตระดับฟาร์ม สหกรณ์ (คณะกรรมการ/ฝ่ายจัดการ) ภาครัฐ ผู้ประกอบการ(ช่องทางกระจายสินค้าถึงผู้บริโภค) โดยต้องมีกระบวนการสังเคราะห์นำเสนอประเด็นปัญหาอย่างแท้จริง มีกระบวนการที่สน มีเป้าหมายร่วมกันซึ่งจะทำให้ทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องสามารถมองปัญหาและแก้ไขได้อย่างเข้าใจและตรงประเด็น นำไปสู่การสร้างคุณค่าในแก้ไขปัญหาอย่างยั่งยืนด้วยการมีส่วนร่วมของทุกฝ่ายและการดำเนินการส่งเสริมสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง

## สารบัญ

	หน้า
<b>บทสรุปสำหรับผู้บริหาร</b>	<b>ก</b>
<b>บทที่ 1</b>	<b>1</b>
ความเป็นมาของงานวิจัย	1
คำถามการวิจัย	3
วัตถุประสงค์	4
ผลลัพธ์ที่คาดว่าจะได้รับ	4
ขั้นตอนและกระบวนการดำเนินการ	4
แผนการดำเนินการวิจัย	5
<b>บทที่ 2</b>	
<b>แนวคิดทฤษฎี</b>	<b>7</b>
แนวคิดทางสหกรณ์	7
การเพิ่มผลผลิต	8
แนวคิดทางการตลาด	10
แนวคิดในการสร้างตราสินค้า	11
Brand (ตราสินค้า)	12
<b>บทที่ 3</b>	
<b>สถานการณ์ก่อนดำเนินการวิจัย</b>	<b>15</b>
สถานการณ์ทั่วไป	15
สถานการณ์การผลิต/การตลาด	15
แนวคิดทางการตลาด	10
ปัญหา แรงงาน ต้นทุนราคา การผลิต	21
ความเป็นมาของสหกรณ์	22
การวิเคราะห์สถานการณ์ธุรกิจ	22



## สารบัญ

	หน้า
<b>บทที่ 4</b>	
<b>ผลการดำเนินการ</b>	<b>25</b>
วัตถุประสงค์ข้อที่ 1	25
วัตถุประสงค์ข้อที่ 2	40
วัตถุประสงค์ข้อที่ 3	47
<b>บทที่ 5</b>	
<b>บทสรุปและข้อเสนอแนะจากการดำเนินการวิจัย</b>	<b>51</b>
<b>บรรณานุกรม</b>	<b>56</b>
ภาคผนวก ก. ตารางกิจกรรม	59
ภาคผนวก ข. ภาพกิจกรรม	65
ภาคผนวก ค. รายงานการสำรวจข้อมูลสมาชิกสหกรณ์	74
ภาคผนวก ง. แบบสอบถาม	86
ภาคผนวก จ. โครงการสวนกาแฟต้นแบบ	91
ภาคผนวก ฉ. โครงการศึกษาดูงาน โครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าผลไม้	95
ภาคผนวก ช. เอกสารเผยแพร่	98
ภาคผนวก ซ. ผลการตรวจวิเคราะห์ดินสวนต้นแบบ	100

# บทที่ 1

## บทนำ

### 1. ความเป็นมาของงานวิจัย

การดำเนินงานโครงการวิจัย “เครือข่ายคุณค่ากาแฟชุมพร” เกิดจากการเล็งเห็นคุณค่าของเกษตรกรต่อการประกอบอาชีพที่ยั่งยืน โดยการสนับสนุนงบประมาณจากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย อีกทั้งยังได้รับความช่วยเหลือจากสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ ที่เป็นสื่อกลางและ เป็นผู้ประสานงาน ด้าน ต่าง ๆ โดยมีแกนนำการขับเคลื่อนเครือข่ายเป็นสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด เพื่อแก้ไขความยากจนของสมาชิกและสมาชิกมีอาชีพที่ยั่งยืนสืบทอดให้กับลูกหลานในการประกอบอาชีพต่อไป

สืบเนื่องจากในปี 2523 จังหวัดชุมพร เกิดอุทกภัยพายุเกย ทำให้พื้นที่เกษตรกรได้รับความเสียหาย พื้นที่ป่าถูกทำลาย ประชาชนขาดรายได้ไม่มีที่พักอาศัย ทางภาครัฐจึงมีนโยบายให้เกษตรกรหันมาปลูกพืชเศรษฐกิจที่ให้ผลผลิตเร็วและมีอายุยืนยาวเกษตรกรจึงสนองตอบนโยบายของรัฐ โดยการปลูกพืชกาแฟทดแทนพื้นที่เกษตรกรที่ถูกทำลายและพื้นที่ป่าบริเวณเทือกเขาดงนาครีที่ถูกพายุพัดทำลายเกษตรกรก็ได้ปลูกกาแฟทดแทนพื้นที่ป่าเช่นเดียวกัน

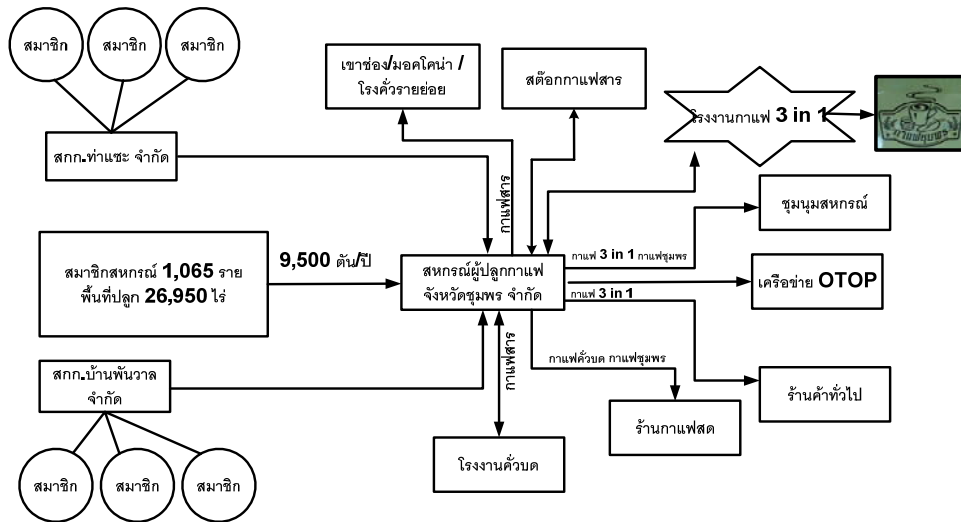
ต่อมาในปี 2540 ตลาดกาแฟในประเทศไทยประสบกับภาวะตกต่ำทางด้านราคาเกษตรกรที่มีพื้นที่อยู่ในเขตจังหวัดชุมพร ทั้ง 8 อำเภอ ได้รวมตัวกันเป็นกลุ่ม และได้จดทะเบียนจัดตั้งเป็นสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด เมื่อวันที่ 20 มกราคม 2540 มีสมาชิกในขณะนั้น 647 ราย ในการจัดตั้งเป็นสหกรณ์ครั้งนี้เพื่อต่อรองราคากับพ่อค้ารายใหญ่ในประเทศต่อมาในปี 2543 สหกรณ์มีนโยบายแปรรูปผลผลิตที่รวบรวมได้จากสมาชิกส่วนหนึ่งเป็นกาแฟแก้ว-บด

ปัจจุบันสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด ได้ดำเนินงานมาเป็นระยะเวลา 12 ปีมีธุรกิจเกิดขึ้นเพื่อบริการสมาชิกมากมาย ธุรกิจที่สำคัญที่สุดเป็นธุรกิจรวบรวมผลผลิตจากสมาชิกเพื่อการแปรรูป ในปี 2553 ที่กำลังจะมาถึงนี้รัฐบาลมีนโยบายการเปิดเสรีทางการค้า หรือ FTA เป็นการ ลดภาษีกาแฟนำเข้าและส่งออกเป็น 0 % ซึ่งจะทำให้มีผลกระทบต่อตลาดกาแฟในประเทศไทยอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ เนื่องจากราคาของกาแฟในประเทศไทยสูงกว่าตลาดราคาในตลาดโลกและจะเป็นสาเหตุให้กาแฟต่างประเทศหรือกาแฟของประเทศเพื่อนบ้านเข้ามาตีตลาดกาแฟในประเทศไทยทำให้เกษตรกรชาวสวนกาแฟขาดรายได้จากการขายผลผลิตและเลิกประกอบอาชีพการทำสวนกาแฟในที่สุด

จังหวัดชุมพรมีการผลิตพืชเศรษฐกิจหลักที่สำคัญของประเทศที่มีการส่งออกและบริโภคภายในประเทศหลายชนิด โดยเฉพาะกาแฟ ปัจจุบันมีพื้นที่ปลูกมากกว่าจังหวัดอื่นๆ ในภาคใต้หรือ

ประมาณ 216,899 ไร่ ผลผลิตประมาณ 30,073 ตันคิดเป็นมูลค่าประมาณ 1,503 ล้านบาทต่อปี มีเกษตรกรผู้ปลูกกาแฟ 17,270 ราย โดยพื้นที่ปลูกส่วนใหญ่อยู่ในพื้นที่ อำเภอน้ำหนาว อำเภอสามโก้ อำเภอพะโต๊ะ จังหวัดชุมพร กำหนดให้เป็นพืชเศรษฐกิจของจังหวัดที่ต้องพัฒนาให้มีปริมาณและคุณภาพเพิ่มขึ้น เพื่อให้ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพ ซึ่งจะส่งผลให้การจำหน่ายผลผลิตกาแฟของจังหวัดชุมพรได้รับการยอมรับจากผู้ซื้อทั้งภายในและภายนอกประเทศ

สหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด ก่อตั้งขึ้นในปี พ.ศ. 2540 จากการรวมตัวกันของเกษตรกรผู้ปลูกกาแฟภายในจังหวัดชุมพร สหกรณ์ฯ เป็นองค์กรที่มีความเข้มแข็งและมีศักยภาพในการพัฒนากาแฟแบบครบวงจร ประกอบด้วยสมาชิก จำนวน 1,028 ราย พื้นที่ปลูกกาแฟของสมาชิก จำนวน 26,950 ไร่ ผลผลิตประมาณ 9,500 ตัน มูลค่าประมาณ 475 ล้านบาท มีทุนจดทะเบียน 127,110 บาท ทุนเรือนหุ้นของสหกรณ์ 11,804,990 บาท ทุนดำเนินการ 44,504,367.82 ล้านบาท เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์กาแฟของสมาชิกและสร้างความเชื่อมั่นด้านอาชีพให้ชาวสวนกาแฟในปี 2544 สหกรณ์ฯ ได้ดำเนินการผลิตกาแฟสดคั่ว-บด ภายใต้ชื่อ กาแฟชุมพร (Chumphon Coffee) จำหน่ายให้แก่ผู้ประกอบการร้านกาแฟสดทั่วไปตลอดจนยังได้เป็นผู้จัดจำหน่ายโดยตรงมียอดจำหน่ายต่อปีประมาณ 3,000,000 กว่าบาท ในปี 2547 สหกรณ์ฯ ได้เพิ่มการผลิตสินค้าชนิดใหม่ คือกาแฟปรุงสำเร็จพร้อมดื่มชนิดบรรจุขวด ตราพิศภัท จำหน่ายภายในจังหวัดชุมพรและจังหวัดใกล้เคียง ในปี 2548- 2550 สหกรณ์ฯ ได้เป็นผู้รวบรวมกาแฟสาร โรบัสต้าให้แก่โรงคั่วต่างๆ ในประเทศ และผู้ส่งออกกาแฟเป็นจำนวนมาก ทำให้มีความสัมพันธ์ที่ดีกับบริษัทโรงคั่วต่างๆ ซึ่งเป็นผู้ผลิตกาแฟ ในปี 2550 สหกรณ์ฯ จึงจัดทำโครงการแปรรูปกาแฟผงเป็นกาแฟปรุงสำเร็จ 3 in 1 โดยใช้ชื่อว่ากาแฟชุมพร (Chumphon Coffee) เพื่อต้องการเพิ่มมูลค่าผลผลิตให้ได้มากยิ่งขึ้นและพัฒนาสินค้าใหม่ออกสู่ตลาด ขยายโอกาสทางการตลาดเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดที่ยังมีช่องว่างอีกมาก ประกอบกับแนวโน้มของผู้บริโภคนิยมบริโภคกาแฟกันอย่างแพร่หลายและมากยิ่งขึ้น โดยจะใช้พันธมิตร คือ โรงงานผู้ผลิตกาแฟเป็นผู้สนับสนุนวัตถุดิบกาแฟ เพื่อทำกาแฟปรุงสำเร็จ 3 in 1 โดยสหกรณ์ฯ เป็นรวบรวมวัตถุดิบกาแฟสารจากสมาชิกของสหกรณ์ฯ และเกษตรกรผู้ปลูกกาแฟให้กับโรงคั่วเป็นการตอบแทน โดยสหกรณ์ฯ ได้กำหนดกลยุทธ์ในการประกอบธุรกิจให้ประสบความสำเร็จโดยเน้นการทำตลาดกับพันธมิตรทางธุรกิจ สหกรณ์ฯ เครือข่ายไม่เอาเปรียบผู้บริโภคใช้วัตถุดิบในท้องถิ่น แข่งขันทางการตลาดด้วยนโยบายประหยัดต้นทุน ราคาขายต่ำกว่าของผู้แข่งขัน สร้างเอกลักษณ์เฉพาะถิ่น สร้างจุดขายความเป็นแหล่งปลูกกาแฟที่มากที่สุดและสำคัญที่สุดในประเทศ ในปี 2550 สหกรณ์ฯ ได้สนับสนุนโรงเรือนอาคารผลิตกาแฟ 3 in 1 จากทางองค์การบริหารส่วนจังหวัดชุมพร สหกรณ์ฯ ได้ตั้งพยากรณ์ยอดขายไว้ที่เดือนละ 2,500 ลัง ปีละ 30,000 ลัง ปี 2551 ยอดขายเพิ่มขึ้นจากปีที่ 1 15% และปีที่ 3 ยอดขายเพิ่มขึ้นจากปีที่ 2 20% จำหน่ายทั่วประเทศผ่านเครือข่ายชุมนุมสหกรณ์การเกษตรเครือข่าย OTOP ทั่วประเทศ บริษัท C.P. (เซเว่นอีเลฟเว่น) ร้านค้าทั่วไป (ดังรูปที่ 1)



รูปที่ 1 โซ่อุปทานผลผลิตกาแฟของสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟชุมพร จำกัด (2552)

ในปัจจุบันราคาของกาแฟสดต้องขึ้นกับบริษัทยักษ์ใหญ่เป็นผู้กำหนดราคาในการรับซื้อ ทำให้เกษตรกรต้องขาดทุนในการขายผลผลิตประกอบกับปัจจัยการผลิตปรับตัวลดลงทำให้ราคาขายต่ำกว่าต้นทุนการผลิต เกษตรกรต้องยอมขายสารกาแฟทั้งที่ราคาต่ำเนื่องจากค่าใช้จ่ายในการเก็บเกี่ยวเกิดขึ้น ประกอบกับต้องนำเงินที่ได้มาชำระหนี้สินให้กับร้านค้าต่างๆ ที่ตนเองขอสินเชื่อ ป้าย ยาต่างๆมาใช้ในไร้กาแฟ จึงเป็นสาเหตุที่ทำให้เกษตรกรส่วนหนึ่งตัดต้นกาแฟทิ้งเพราะในหนึ่งปีขายได้ครั้งเดียว ดังนั้นการแปรรูปสินและการพัฒนาผลิตภัณฑ์รวมถึงการส่งเสริมการขายจึงมีความสำคัญต่อเกษตรกรเพื่อที่เกษตรกรจะได้มีอาชีพการทำสวนกาแฟที่ยั่งยืนสืบต่อไป

## 2. คำถามการวิจัย

1. ทางเลือกสำหรับเทคโนโลยีการปลูกกาแฟเพื่อให้เกิดการลดต้นทุนและเพิ่มผลผลิตต่อไร่มีอะไรบ้าง
2. การบริหารจัดการโซ่อุปทานกาแฟ โดยสหกรณ์การเกษตร เพื่อนำประโยชน์สู่สมาชิกควรเป็นอย่างไร
3. การสร้างตราสินค้ากาแฟในมิติของการอนุรักษ์ทรัพยากร-สิ่งแวดล้อมจะเป็นไปได้หรือไม่

### 3. วัตถุประสงค์

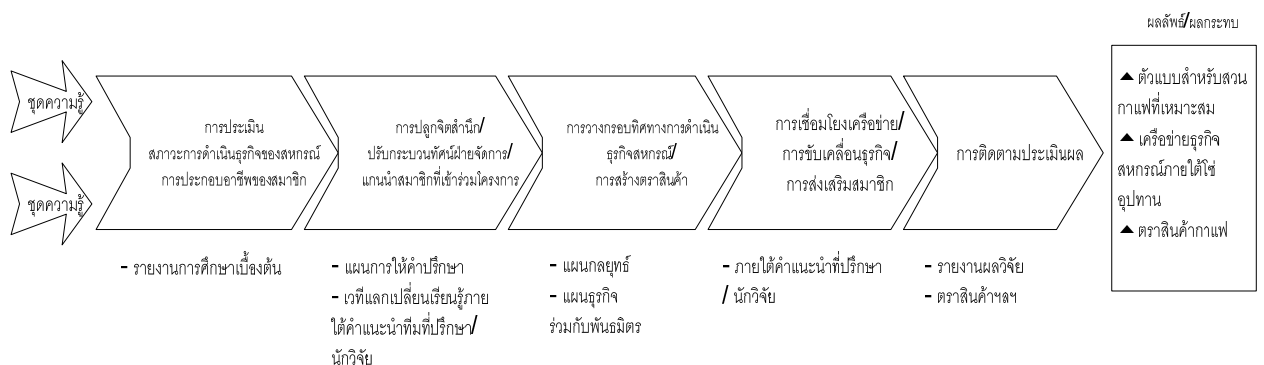
1. เพื่อศึกษาทางเลือกสำหรับเทคโนโลยีการปลูกกาแฟที่เหมาะสม สำหรับสมาชิกสหกรณ์ เพื่อให้เกิดการลดต้นทุนและเพิ่มผลผลิตต่อไร่
2. เพื่อเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจกาแฟ ตั้งแต่การผลิตถึงการกระจายสินค้าถึงผู้บริโภค ภายใต้การดำเนินงานของสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟชุมพร จำกัด
3. เพื่อสร้างตัวแบบการสร้างตราสินค้ากาแฟ ในมิติของการอนุรักษ์ทรัพยากร-สิ่งแวดล้อม และการค้าที่เป็นธรรม

### 4. ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

1. เพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการประกอบอาชีพของเกษตรกรผู้ปลูกกาแฟ
2. การยกระดับความสามารถของสหกรณ์ในการประกอบธุรกิจกาแฟภายใต้โซ่อุปทาน
3. ชุดความรู้การสร้างแบรนด์ผลิตภัณฑ์ผลการเกษตรในมิติของการอนุรักษ์ทรัพยากร-สิ่งแวดล้อมและการค้าที่เป็นธรรม

### 5. ขั้นตอนและกระบวนการดำเนินการ

การดำเนินการวิจัยเป็นไปภายใต้กรอบคิดของโครงการวิจัย “การขับเคลื่อนการพัฒนาสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม” ซึ่งใช้ชุดความรู้หลัก คือ “การเชื่อมโยงเครือข่ายคุณค่า” ซึ่งมีกิจกรรมการเสริมหนุนชุดความรู้ใน 4 มิติ ได้แก่ มิติด้านปรัชญา-อุดมการณ์ มิติด้านกระบวนการที่เกี่ยวกับการให้ความรู้เกี่ยวกับการบริหารจัดการธุรกิจภายใต้โซ่อุปทาน การสร้างตราสินค้า มิติด้านหลักการ ได้แก่ การบริหารจัดการเชิงกลยุทธ์บนกรอบการดำเนินงานของสหกรณ์ และมิติด้านแนวปฏิบัติ



รูปที่ 2 กรอบการดำเนินงานวิจัย

การวิจัยในปีแรก จะประกอบด้วย 5 ขั้นตอน ได้แก่

**ขั้นตอนที่ 1 :** การประเมินสถานะการดำเนินธุรกิจของสหกรณ์ และการประกอบอาชีพของ สมาชิกเพื่อให้ทราบสถานการณ์ก่อนเริ่มโครงการ

**ขั้นตอนที่ 2 :** การจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ภายใต้อำเภอที่ปรึกษา/นักวิจัยเกี่ยวกับการปลูกจิตสำนึก ความร่วมมือ และปรับกระบวนการทัศน์แก่ฝ่ายจัดการ และแกนนำของสมาชิกที่เข้าร่วมโครงการให้มีความพร้อม โดยมีชุดความรู้หลัก ได้แก่

- เทคโนโลยีการปลูกกาแฟ ตามแนวทางของ GAP
- การบริหารจัดการโซ่อุปทาน
- การจัดทำแผนธุรกิจ
- การสร้างมูลค่าเพิ่ม/คุณค่าให้กับตัวสินค้า
- การสร้างตราสินค้า

**ขั้นตอนที่ 3 :** การวางกรอบทิศทางการดำเนินธุรกิจสหกรณ์/การสร้างตราสินค้าร่วมกับพันธมิตร

**ขั้นตอนที่ 4 :** การดำเนินการเชื่อมโยงเครือข่าย/การขับเคลื่อนธุรกิจตามแผนภายใต้อำเภอที่ปรึกษา

**ขั้นตอนที่ 5 :** การกิจการประเมินผล และการรายงานผลการวิจัย เมื่อสิ้นสุดปีที่ 1 ซึ่งคาดว่าจะได้ผลลัพธ์เป็น

- ตัวแบบสำหรับการทำสวนกาแฟ ทางเลือกใหม่เพื่อการลดต้นทุนและเพิ่มผลผลิตต่อไร่
- เครือข่ายธุรกิจภายใต้โซ่อุปทานที่จะเกิดช่องทางการตลาดใหม่ๆ ที่จะเกิดผลดีต่อการทำธุรกิจของสหกรณ์และประโยชน์ที่มีต่อสมาชิก
- ตราสินค้ากาแฟ ในมิติของการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและการสนับสนุนระบบการค้า ที่เป็นธรรม

6. แผนการดำเนินการวิจัย ปีที่ 1 (เป็นโครงการต่อเนื่อง)

ลำดับ	กิจกรรม	ระยะเวลา											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	การประสานงานผู้เกี่ยวข้อง	→											
2	การประเมินสถานการณ์ของสหกรณ์/สมาชิกที่เข้าร่วมโครงการ	→											
3	การจัดเวทีเรียนรู้	✓		✓			✓			✓			✓
4	การวางกรอบทิศทาง การดำเนินธุรกิจของสหกรณ์และการจัดทำแผนปฏิบัติการ		→										
5	การขับเคลื่อนแผนส่งเสริมเกษตรกรสมาชิกตามโครงการนำร่อง												→
6	การขับเคลื่อนแผนธุรกิจ (การขยายช่องทาง การตลาด) การสร้างตราสินค้า การพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการส่งเสริมการขาย ภายใต้อู่อุปทานภายใต้อำนาจของทีมที่ปรึกษา												→
7	การติดตาม / ประเมินผล												→
8	การจัดทำรายงานนำเสนอ							✓					✓

## บทที่ 2

### แนวคิด ทฤษฎี ประกอบ

#### 2.1 การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม

ในแวดวงของนักวิจัยและนักพัฒนา ภายใต้กระแสความคิดดั้งเดิมที่เชื่อมั่นในพลังของวิทยาศาสตร์เทคโนโลยี และการจัดการจากผู้รู้ ผู้เชี่ยวชาญ ทำให้กระบวนการวิจัยมักมุ่งไปที่การใช้วิธีการทางวิทยาศาสตร์แก้ปัญหา ด้วยการที่นักวิจัยเป็นผู้กำหนด โจทย์วิจัยหรือปัญหา จากนั้นก็จะตั้งสมมติฐาน การออกแบบวิจัย การเข้าไปศึกษาและเก็บรวบรวมข้อมูล วิเคราะห์ข้อมูลและจัดทำข้อสรุปให้เป็นองค์ความรู้ ซึ่งที่ผ่านมามีข้อมูลเชิงประจักษ์ที่ชี้ให้เห็นว่างานวิจัยต่างๆ เหล่านั้นมีเป็นจำนวนมากที่จะได้นำไปใช้ประโยชน์ในการแก้ปัญหา หรือนำไปใช้พัฒนาแต่อย่างใด<sup>1</sup>

ภายใต้กระแสความคิดของนักวิชาการ สำนักหลังความทันสมัย (Postmodern) ได้เปิดมุมมองในเรื่องของการแก้ปัญหา และการพัฒนาว่า “การพัฒนา” เป็นวาทกรรมที่ทำให้คนในสังคมที่เผชิญกับปัญหา มีทางออกต่อการแก้ปัญหาน้อยลง โดยเห็นว่า การแก้ปัญหาของสังคมนั้นควรต้องวิเคราะห์ให้เห็นถึงธรรมชาติของความสลับซับซ้อนและพลวัตของปัญหา และมีแนวทางการแก้ปัญหาอย่างเป็นระบบจึงจะนำไปสู่การพัฒนาในที่สุด

นักวิชาการสายชุมชน สหกรณ์ และองค์กรพัฒนาเอกชน ต่างก็มีแนวคิด “การพัฒนา” ต้องเกิดจากการมีส่วนร่วมของประชาคมหรือชุมชน หรือคนในสังคมที่เผชิญปัญหาด้วยตนเอง โดยมีแนวทางให้ใช้ภูมิปัญญาและพึ่งพาตนเองในการแก้ปัญหาร่วมกัน ซึ่งในที่สุดจะนำไปสู่การแก้ปัญหาเชิงโครงสร้างได้

การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม เป็นรูปแบบของการวิจัยที่ต้องไปจากงานวิจัยโดยทั่วไป ซึ่งได้พัฒนามาจากการวิจัยเชิงปฏิบัติการ (Action Research) และการพัฒนาแบบมีส่วนร่วม (Participatory Development) โดยกลุ่มนักวิชาการที่ขับเคลื่อนการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม มีความคิดว่า องค์ความรู้ ที่มาจากการวิจัยที่ผูกขาด โดยนักวิจัยนั้นผู้คิดและออกแบบวิธีวิจัยเองนั้นมีข้อจำกัดมากขึ้น และก่อให้เกิดช่องว่างระหว่างความรู้กับการปฏิบัติมากขึ้น ดังนั้น จึงเกิดการผสมผสานแนวคิดและแนวทางการวิจัยที่เป็นความลงตัวของกระบวนการที่ไม่มีรูปแบบตายตัว ไม่มีสูตรสำเร็จ แต่ต้องมีวิธีการที่เปิดกว้างและยืดหยุ่น โดยเริ่มต้นจากผู้คนที่รอบรู้เกี่ยวกับวิถีชีวิตของตนเอง และนำไปสู่การพัฒนาความรู้และทักษะในการปฏิบัติที่มีอยู่แล้วให้เกิดความรู้ใหม่ร่วมกัน

<sup>1</sup> อ่านรายละเอียดเพิ่มเติมจาก จุฬาลักษณ์ กัทราวาท และคณะ 2544 “สถานการณ์การวิจัยด้านสหกรณ์ที่ผ่านมาและแนวทางการวิจัยในอนาคต” รายงานวิจัยวรรณกรรมปริทัศน์และวิทยานิพนธ์ด้านสหกรณ์ พ.ศ. 2533-2543



**ความหมาย :** จุฑาทิพย์ ภัทราวาท (2552, 6) : เป็นรูปแบบของการวิจัยที่บุคคลที่เกี่ยวข้องกับการวิจัยได้มีส่วนร่วมในกิจกรรมการวิจัย ทั้งร่วมคิด ร่วมปฏิบัติในทุกขั้นตอน อันประกอบด้วย การกำหนดประเด็นปัญหาการวิจัย การเก็บข้อมูล การสรุปผลการวิจัย และการนำไปใช้แก้ปัญหาหรือสร้างการเปลี่ยนแปลงในสังคมโดยตรง

**หลักการ :** การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมเป็นรูปแบบของการวิจัยที่ผสมผสานด้วยกระบวนการค้นคว้า (Investigation) การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ (Knowledge sharing) และการปฏิบัติการ (Action) เพื่อให้กลุ่มเป้าหมายในการวิจัย (Unit of analysis) ได้มีส่วนร่วมในการสร้างความรู้ความเข้าใจ และหาความรู้ แนวทางใหม่ในการแก้ปัญหาาร่วมกัน โดยต้องให้ความสำคัญกับหลักการพึ่งพาตนเอง การมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ความเคารพต่อภูมิปัญญา วัฒนธรรมท้องถิ่นและทุนทางสังคมที่มีอยู่ การปลดปล่อยความคิดอย่างมีอิสระ และการยกระดับความรู้ในแนวทางการพัฒนาที่ยั่งยืน โดยรูปแบบของการวิจัยที่ผสมผสานด้วยกระบวนการตามหลักการดังกล่าว ย่อมจะนำไปสู่ผลผลิตงานวิจัยที่เป็นความรู้ใหม่หรือแนวทางใหม่ในการแก้ปัญหา<sup>2</sup>

## 2.2 แนวคิดการสร้างเครือข่าย

**2.2.1 เครือข่ายคุณค่า** (รศ.จุฑาทิพย์ ภัทราวาท,2551) กล่าวว่า กระบวนการสร้างเครือข่ายเป็นนวัตกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนที่ได้ผสมผสานเอาเรื่องคุณค่าสหกรณ์ (อุดมการณ์) เชื่อมร้อยผู้คนผ่านองค์กร สร้างเครือข่ายด้วยกระบวนการบริหารจัดการเชิงรุก (เชิงกลยุทธ์) ที่จะก่อให้เกิดการบูรณาการความร่วมมือในแนวนอน (Horizontal integration) ที่มีกลไกความเชื่อมโยงและจัดระเบียบความสัมพันธ์อย่างเหมาะสมบนความสมัครใจ โดยต่างฝ่ายต่างวางแผนและทำกิจกรรม ทางเศรษฐกิจ สังคม วิชาการ สัมมนาการ สวัสดิการ ซึ่งเป็นเรื่องของการประกอบอาชีพ และวิถีชีวิตของคนในชุมชน ซึ่งจะก่อให้เกิดความสุขร่วมกันอย่างยั่งยืน

**2.2.2 เครือข่ายคุณค่าในสหกรณ์**<sup>3</sup> กระบวนการสร้างเครือข่ายนั้นจะต้องเริ่มจาก การนำคุณค่าสหกรณ์ มาใช้เป็นปณิธานร่วม ซึ่งหมายความว่า องค์กรที่จะเข้ามาเป็นภาคี/พันธมิตรในเครือข่าวนั้นจะต้องยึดมั่นในคุณค่าสหกรณ์ (การช่วยเหลือตนเอง การรับผิดชอบตนเอง ประชาธิปไตย ความเที่ยงธรรม ความเสมอภาค ความซื่อสัตย์ การเปิดใจกว้าง ความรับผิดชอบต่อสังคม และเอื้ออาทรต่อผู้อื่น) จากนั้นจะต้องมีการกำหนดเป้าหมายร่วม โดยใช้กระบวนการบริหารจัดการเชิงกลยุทธ์เข้ามาดำเนินการ ซึ่งจะช่วยให้ภาคี/พันธมิตรภายใต้เครือข่าย มีการวางระบบความสัมพันธ์ซึ่งกันและกัน มีกระบวนการ

<sup>2</sup> อ่านรายละเอียดเพิ่มเติมจากจุฑาทิพย์ ภัทราวาท และคณะ 2553“ แนวคิดและกระบวนการสำหรับการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม “ การวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม เพื่อการพัฒนาการสหกรณ์

<sup>3</sup> อ่านเพิ่มเติม เครือข่ายคุณค่า (online ) <http://gotoknow.org/blog/valuenetwork-cai>

เรียนรู้ และการจัดการความรู้ ซึ่งจะช่วยให้เรื่องการวางระบบการบริหารจัดการและการขับเคลื่อน  
เครือข่ายเป็นไปอย่างเหมาะสมสอดคล้องกับความสามารถหลักของภาคี/พันธมิตรภายใต้เครือข่าย

**2.2.3 เครือข่ายธุรกิจสหกรณ์** หมายถึง การรวมกลุ่มธุรกิจอย่างเป็นระบบของสหกรณ์  
วิสาหกิจชุมชน หรือผู้ประกอบการ ซึ่งมีความเชื่อมั่น ศรัทธา และมีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ  
ทิศทางของการเป็นองค์การธุรกิจฐานสังคม (Social economy) การเข้ามาเป็นสมาชิกของกลุ่ม อยู่บน  
พื้นฐานของความเชื่อถือไว้วางใจ และพึ่งพาร่วมมือกัน อันจะนำไปสู่การรวมซื้อ การรวมขาย การร่วมมือ  
กันทำการตลาด และคิดค้นนวัตกรรมในการทำงานร่วมกันอย่างต่อเนื่องเพื่อบรรลุประโยชน์ร่วมกันของ  
สมาชิกและชุมชน กลุ่มธุรกิจสหกรณ์ ควรมีองค์ประกอบที่จะทำให้การขับเคลื่อนการทำงานของ  
กลุ่มเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และเกิดประโยชน์ ได้แก่ การมีระบบการบริหารจัดการของกลุ่มธุรกิจ การมี  
เงื่อนไขสำหรับการทำงาน เพื่อการนำมาซึ่งประโยชน์ร่วมกัน มีบรรยากาศของการเป็นสังคมเรียนรู้  
รวมถึงสมาชิกกลุ่มมีอุดมการณ์ และเป้าหมายของการดำเนินธุรกิจไปในทิศทางเดียวกันกับกลุ่มธุรกิจ

**2.2.4 การเชื่อมโยงเครือข่ายคุณค่า** นิยาม วงสัมพันธ์เชิงคุณค่าของกลุ่มองค์กรพันธมิตรใน  
ระยะยาว ก้าวทันการเปลี่ยนแปลงเน้นการเรียนรู้ ผู้ประสิทธิภาพของภาคีและคุณภาพชีวิตที่ดีของสมาชิก  
**ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการเชื่อมโยงเครือข่ายคุณค่า** ประกอบด้วยปัจจัย 2 กลุ่ม

1. ปัจจัยด้านทีมวิจัย/ทีมสนับสนุน มีองค์ประกอบ 4 ด้าน ได้แก่

- นักวิจัยมีความเข้าใจในกรอบคิดและกระบวนการเชื่อมโยงเครือข่าย
- มีจิตวิญญาณของนักพัฒนา
- มีทักษะของการทำงานวิจัยแบบมีส่วนร่วม
- มีการทำงานอย่างต่อเนื่องเพื่อการบรรลุเป้าหมายการเชื่อมโยงเครือข่าย

2. ปัจจัยด้านกลุ่ม/องค์กรที่เข้าร่วมในภาคีเครือข่าย มีองค์ประกอบ 4 ด้าน ได้แก่

- จิตสำนึกความร่วมมือของผู้นำองค์กร
- ความเชื่อถือไว้วางใจซึ่งกันและกัน ระหว่างผู้นำองค์กร
- ความตระหนักเห็นความสำคัญของเครือข่ายคุณค่า
- ภาพลักษณ์ด้านความมั่นคงของกลุ่ม/องค์กร/สหกรณ์

## 2.3 แนวคิดการสร้างผู้นำเชิงคุณค่า

ความรู้ดังกล่าวได้มาจากการดำเนินงานการพัฒนาหลักสูตรผู้นำเชิงคุณค่า และนำไปผ่าน  
กระบวนการถ่ายทอดความรู้ผู้นำสหกรณ์ / องค์กร ภายใต้กลไกของแผนงานบริการวิชาการสถาบัน  
วิชาการด้านสหกรณ์ และโครงการวิจัย “เครือข่ายคุณค่าจังหวัดนครศรีธรรมราช” จนเกิดเป็นชุดความรู้  
“4 มิติในการสร้างผู้นำเชิงคุณค่า” ซึ่งประกอบด้วย มิติการนำคุณค่าสหกรณ์ (การปลูกจิตสำนึกสหกรณ์)  
มิติการปรับกระบวนการทัศน์ (การเข้าถึงและเข้าใจในปัจจัยสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงที่มีผลต่อการ

ดำเนินงานสหกรณ์ในเชิงบวก และเชิงลบ) มิติด้านการยึดมั่นในหลักการ (ประกอบด้วยแนวคิดเรื่อง หลักการสหกรณ์ แนวคิดการพัฒนาที่ยั่งยืน) มิติแนวปฏิบัติ (แนวคิดการบริหารจัดการที่ดี)

## 2.4 แนวคิดการจัดการโซ่อุปทาน

ระบบเศรษฐกิจที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน ที่เป็นยุคเศรษฐกิจใหม่ (new economy) มีความซับซ้อน และเชื่อมโยงกันมากขึ้น ทั้งนี้เนื่องมาจากนโยบายการค้าเสรีตามพันธกรณีขององค์การการค้าโลก WTO ตลอดจนการรวมกลุ่มการค้าในภูมิภาคต่างๆ ของโลกได้ทวีสูงขึ้นเป็นลำดับ กอปรกับความก้าวหน้าของ เทคโนโลยีสมัยใหม่ ที่นำมาใช้ในการผลิต การตลาดการบริการ และการสื่อสารโทรคมนาคม ทำให้การแข่งขันทางการค้าทวีความรุนแรงมากขึ้นเป็นลำดับ แรงกดดันจากภาวะการแข่งขันดังกล่าว ผลักดันให้ ธุรกิจต่างๆ หันมาให้ความสำคัญในเรื่องการจัดการโซ่อุปทานมาใช้เป็นกลยุทธ์เพื่อเพิ่มศักยภาพ ในการแข่งขันและการบรรลุเป้าหมายของธุรกิจอย่างยั่งยืน

กรอบคิดการจัดการโซ่อุปทานที่นำมาใช้เป็นไปตามกรอบคิดของ Donald J. Bowersox David J. Closs และ M. Bixby Cooper, 2007 ซึ่งได้กล่าวถึงความหมายของการจัดการโซ่อุปทานแบบ ความร่วมมือของธุรกิจต่างๆ ภายใต้โซ่อุปทาน บริบทดังกล่าวจะก่อเกิดเป็นโครงสร้างของโมเดลการ จัดการธุรกิจของห่วงโซ่อุปทานซึ่งเป็นผลลัพธ์เชิงกลยุทธ์ความร่วมมือ (cooperative strategy) ที่จะส่งผล ต่อศักยภาพการแข่งขันของธุรกิจ เพื่อการนำผลิตภัณฑ์และบริการจากผู้ผลิตสู่ผู้บริโภค

คุณค่าที่เกิดจากการผนึกกำลังระหว่างพันธมิตรธุรกิจ (Strategy partners<sup>4</sup>) ภายใต้โซ่อุปทาน ดังกล่าวจะประกอบไปด้วยความร่วมมือในเรื่องข้อมูลข่าวสาร ผลิตภัณฑ์ บริการ การเงิน นวัตกรรม / ความรู้ โดยพันธมิตรธุรกิจจะร่วมมือกันในการดำเนินกิจกรรมจากกระบวนการในระดับต้นน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำ เพื่อดำเนินผลิตภัณฑ์และบริการพร้อมๆ กับการสร้างคุณค่า และมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ และบริการไปด้วยในตัวด้วยวิธีนี้ จึงคล้ายกับเป็นการสร้างกระบวนการร่วมมือกันภายใต้โซ่อุปทาน (Supply Chain Collaboration)

## 2.5 แนวคิดการสร้างแบรนด์

การสร้างแบรนด์สินค้าเกษตร<sup>5</sup> (รศ.วิฑูรย์ รุ่งเรืองผล 2549) กล่าวว่า การนำการตลาดมาใช้กับ สินค้าเกษตร กลยุทธ์ที่น่าจะนำมาใช้มีดังนี้

<sup>4</sup> อ่านรายละเอียดเพิ่มเติมจาก สมพร อิศวิลานนท์ และคณะ. 2552. “การศึกษาเศรษฐกิจการผลิตและการตลาดสินค้า เกษตรของโครงการหลวง : การศึกษาสถานภาพการแข่งขันของพืชผัก ผลไม้ และกาแฟของมูลนิธิ โครงการหลวง ภายใต้เขตกค้าเสรี”.

<sup>5</sup> ดูเพิ่มเติมจาก Marketeer (online) [http://www.marketeer.co.th/inside\\_detail.php?inside\\_id=5082](http://www.marketeer.co.th/inside_detail.php?inside_id=5082)

1. Branding Strategies หรือการสร้างตราหือสำหรับสินค้าเกษตร ในตลาดต่างประเทศเองมีการรวมกลุ่มของเกษตรกรเพื่อสร้างตราหือให้กับสินค้าเกษตรของเขาในการทำการตลาดในต่างประเทศ เช่น นิวซีแลนด์ มิลล์ หรือคอตตอน ยูเอสเอ เป็นต้น ผู้ประกอบการรายใหญ่ของไทยก็สามารถสร้างตราหือและพัฒนาตราหือให้เข้มแข็งอย่างต่อเนื่องได้ เช่น สัมธนาธร หรือฟาร์ม โขกชัย ที่มีการสร้างตราหือของตนมาอย่างต่อเนื่องจนสินค้าเกษตรของบริษัทเป็นที่รู้จักและมีมูลค่าเพิ่ม อย่างกรณีสัมธนาธร ที่มีตราหือที่เป็นที่รู้จักอยู่แล้วก็สามารถขยายสายผลิตภัณฑ์ไปผลิตผลไม้ชนิดอื่น เช่น ฝรั่งหรือมะม่วง ภายใต้ตราหือธนาธรได้ หรือจะต่อยอดจากส้มไปผลิตเป็นน้ำส้มบรรจุขวดขายหรือเปิดเป็นแฟรนไชส์ร้านขายน้ำส้มก็ยังสามารถทำได้

ปัจจุบันกลุ่มสหกรณ์การเกษตรหลายแห่งพยายามสร้างตราหือของตนเอง เช่น กลุ่มสหกรณ์ของอำเภอกระสัง จ.บุรีรัมย์ ที่ผลิตข้าวหอมมะลิ บรรจุถุงขายภายใต้หือของสหกรณ์เองกลุ่มเกษตรกรไทยหากมีการรวมกลุ่มกันอย่างเข้มแข็งและผลักดันมาตรฐานของสินค้า โดยใช้ตราหือร่วมกัน ได้อย่างกลุ่มสหกรณ์โคนมไทย-เดนมาร์ก หรือสหกรณ์โคนมราชบุรี (นมหนองโพ) จะช่วยให้สินค้าเกษตรมีมูลค่าเพิ่มได้อีกมาก ทั้งตลาดในประเทศและต่างประเทศ

2. พัฒนาสินค้าให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด โดยการศึกษาความต้องการและการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของลูกค้าอย่างเป็นระบบเพราะปัจจุบันวิถีชีวิต(Lifestyle) ของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไปมาก สินค้าเกษตรบางชนิดที่เคยได้รับความนิยมอาจไม่ค่อยเหมาะกับวิถีชีวิตของคนรุ่นใหม่ หากไม่มีการพัฒนาสินค้าหรือปรับตัวตามความต้องการของลูกค้า

ผลไม้อย่างทุเรียนที่ว่ากันว่าเป็นราชาแห่งผลไม้ ก็ดูจะไปกันไม่ค่อยได้กับกระแสอาหารเพื่อสุขภาพและการควบคุมน้ำหนักที่กำลังมาแรง รวมทั้งขนาดครอบครัวที่เล็กลง การใช้ชีวิตในห้องแอร์เกือบตลอดเวลาของคนชั้นกลาง เหล่านี้เป็นอุปสรรคต่อการขยายตลาดทุเรียนทั้งในและต่างประเทศ เพราะกลิ่นที่ฉุนหกรับประทานในห้องแอร์ ขณะที่ผลไม้อย่างส้ม มะม่วงหรือฝรั่งที่ขนาดเหมาะสมต่อการบริโภคคนเดียว การปอกเปลือกทำได้ง่าย ดูจะเป็นผลไม้ที่มีอนาคตที่ดีกว่า ทำการตลาดได้ง่ายกว่า

เกษตรกรเองก็ต้องหันมาเลือกพันธุ์ผลไม้ที่สอดคล้องกับชีวิตคนเมืองที่เป็นตลาดใหญ่ของสินค้า เช่น มะละกอหรือแดงโมพันธุ์ที่ผลมีขนาดใหญ่ ก็ต้องมุ่งไปทำการตลาดขายเข้าร้านอาหารหรืออุตสาหกรรมอาหาร หากจะขายปลีกให้กับลูกค้าทั่วไป มะละกอพันธุ์ที่ผลมีขนาดเล็กอย่างมะละกอฮาวายและแดงโมพันธุ์ที่มีผลเล็กดูจะมีโอกาสทางการตลาดมากกว่า

3. แปรรูปเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม สินค้าเกษตรมีข้อจำกัดในด้านอายุของสินค้าที่สั้น มีค่าใช้จ่ายในการเก็บรักษาสูง (ต้องเก็บในห้องควบคุมอุณหภูมิ) รวมทั้งมีการแข่งขันรุนแรงด้านราคา การจะสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าได้ต้องนำสินค้ามาแปรรูปเพื่อให้อายุสินค้ายาวขึ้นและง่ายต่อการสร้างความแตกต่างให้กับสินค้า ผลไม้หลายชนิดเมื่อนำมาแปรรูปเป็นน้ำผลไม้หรือนำมาผสมกันเป็นน้ำผลไม้รวม ผสมกับน้ำผักเป็นเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพหรือนำมาผสมกับนมหรือน้ำเต้าหู้ ก็จะช่วยให้สินค้ามีรูปลักษณ์ใหม่ๆ จูงใจให้ผู้บริโภคอยากซื้อไปบริโภคและจำหน่ายได้ราคาขึ้น

4. สร้างกระแสผ่านการโฆษณาประชาสัมพันธ์ สินค้าเกษตรก็ไม่ต่างจากสินค้าอุปโภคบริโภคทั่วไปที่สามารถใช้เครื่องมือในการโฆษณาประชาสัมพันธ์มาสร้างกระแสนิยมเพื่อกระตุ้นให้ตลาดเติบโตแบบก้าวกระโดดได้ อย่างเช่น ภาครัฐเคยมีโครงการณรงค์ให้คนดื่มนม ก็ช่วยให้ตลาดนมเติบโตขึ้นอย่างมาก

ต้นไม้อย่างลีลาวดีหรือที่เราเรียกกันอีกอย่างว่าลั่นทม ซึ่งเป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวางแต่ก็ไม่เคยเป็นไม้ยอดนิยม เนื่องจากความเชื่อเดิมว่าชื่อไม่เป็นมงคล ปลูกในวัด แต่เมื่อมีการเปลี่ยนชื่อและทำการตลาดแบบสร้างกระแสผ่านสื่อต่างๆ ทำให้กลายเป็นไม้ประดับยอดฮิตในช่วง 4-5 ปีที่ผ่านมา มีเกษตรกรผู้ปลูกต้นไม้นชนิดนี้ร่ำรวยขึ้นและน่าจะกลายเป็นต้นไม้เศรษฐกิจอีกชนิดหนึ่งของเกษตรกรไทย

สิ่งที่เกิดขึ้นกับต้นลีลาวดีก็เคยเกิดขึ้นมาแล้วกับกล้วยไม้ บอนสี โป๊ยเซียนและว่านต่างๆ ที่เคยได้รับความนิยมเป็นช่วงๆ เป็นต้นไม้ที่มีผู้นิยมปลูกเป็นงานอดิเรก มีตลาดซื้อขายแลกเปลี่ยนกันอย่างกว้างขวาง ซึ่งไม่ต่างอะไรกับสินค้าแฟชั่นอย่างเสื้อผ้าที่มีกระแสนิยมแบบขึ้นๆ ลงๆ ตัวเก๋เล็กฮิตก็จะมีตัวใหม่เข้ามาแทนที่ ดังนั้นสินค้าเกษตรประเภทไม้ดอก ไม้ประดับ รวมถึงเพาะสัตว์เลี้ยงก็น่าจะยืมแนวทางการตลาดของสินค้าแฟชั่นมาใช้ทำการตลาดได้ ไม่ว่าจะเป็นการปลูกกระแสผ่านคนดังหรือการจัดกิจกรรมทางการตลาดอย่างการจัด Exhibition หรือการประกวด เป็นต้น

**2.6 แนวคิดการสร้างแบรนด์เกิดบุญ เครือข่ายคุณค่าข้าวหอมมะลิสหกรณ์ไทย<sup>6</sup>** (บุญเกิด ภาวนนท์และวันชัย จันทร์ประเสริฐ, 2552) กล่าวว่า จุดที่มีผลต่อการสร้างแบรนด์เกิดบุญคือความพร้อมของเครือข่ายในด้านการผลิต การแปรรูป และคุณภาพสินค้า รวมทั้งประสบการณ์ของเครือข่ายฯ โดยสมาชิกเครือข่ายมีความเห็นร่วมกันว่าการขยายช่องทางการตลาด จะมีส่วนในการสร้างความเข้มแข็งให้กับเครือข่าย รวมทั้งการดำเนินงานของเครือข่ายเป็นไปอย่างต่อเนื่องและสาธารณะการประชุมได้รับการปฏิบัติทำให้เป้าหมายการดำเนินงานประสบผลสำเร็จ ผลลัพธ์จากการวิจัยนอกจากจะมี “เครือข่ายคุณค่าข้าวหอมมะลิสหกรณ์ไทย” แล้ว ยังมีแบรนด์เกิดบุญ ซึ่งเกิดจากแนวคิดร่วมกันของสมาชิกว่าข้าวสารหอมมะลิ 100 เปอร์เซ็นต์ที่มีคุณภาพของเครือข่าย เป็นผลผลิตของชาวนาที่เป็นสมาชิกสหกรณ์ ซึ่งเป็นผู้ผลิตปฐมภูมิเป็นชาวนาที่ยากจน เป็นแกนหลักของชาติในการผลิตข้าว การที่ผู้บริโภคซื้อผลผลิตจากชั้นสินค้าที่ส่งตรงจากเกษตรกรย่อมเป็นการอุดหนุนช่วยเหลือชาวนา ย่อมได้รับความอึดใจเป็นผลตอบแทน ก่อเกิดบุญมหาศาล

จุดที่ต่อเนื่องจากการเกิดแบรนด์เกิดบุญก็คือการเปิดช่องทางการตลาดให้ตรงถึงผู้บริโภคอันจะทำให้แบรนด์เกิดบุญ บรรลุวัตถุประสงค์ และเนื่องจากสมาชิกเครือข่ายฯ มีความมั่นใจในสินค้าและ แบรนด์ จึงตัดสินใจที่จะดำเนินการเอาสินค้าผ่านช่องทางเซเว่นอีเลฟเว่น เนื่องจากสามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างทั่วถึงและโดยตรง และจากการ

---

<sup>6</sup> อ่านรายละเอียดเพิ่มเติมจาก บุญเกิดภาวนนท์ และวันชัย จันทร์ประเสริฐ, 2552. “รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์ โครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าข้าวหอมมะลิสหกรณ์ไทย. สถาบันวิชาการก้านสหกรณ์

ประชุมร่วมกันระหว่างกรรมการบริหารเครือข่ายฯ กับทีมงานฝ่ายจัดซื้อของบริษัทซีพีออลที่ซีพีทาวเวอร์ สิลิม พบว่า ทีมงานของเซเว่นฯ ให้การยอมรับและสนใจในคุณภาพสินค้าของเครือข่ายฯ จึงมีการประชุมร่วมกันอย่างต่อเนื่อง จนกระทั่งได้มีการนำเสนอสินค้าข้าวหอมมะลิตราเกิดบุญเป็นเอกสารอย่างเป็นทางการ ประกอบด้วยใบนำเสนอสินค้า และเอกสารรับรอง GMP และ HACCP ของโรงสีสมาชิกเครือข่าย รวมทั้งใบแสดงผลการตรวจสอบคุณภาพข้าว ปริมาณอะไมโลส และความชื้น เป็นต้น รวมทั้งบริษัทฯ ได้แจ้งให้ทราบว่ามีค่าใช้จ่ายในการวางสินค้าครั้งแรกเป็น จำนวนเงิน 500,000 บาทต่อสินค้าหนึ่งชนิด ทำให้คณะกรรมการบริหารเครือข่ายฯ ประชุมร่วมกันเพื่อพิจารณาเงื่อนไข ของเซเว่นอีเลฟเว่นสำหรับค่าใช้จ่ายจำนวนนี้ กรอบแนวคิดในเรื่องค่าใช้จ่ายในการวางสินค้าของเซเว่นอีเลฟเว่นนี้ อยู่ บนพื้นฐานของการช่วยเหลือกันและกันของเครือข่ายฯ โดยที่ประชุมกรรมการบริหารเครือข่ายฯ เห็นว่าสหกรณ์ใหญ่ที่มี กำลังผลิต มีโรงสี และมีทุนสูง โดยเฉพาะสหกรณ์ที่มีโรงสี 9 แห่ง ได้ร่วมประชุมกัน และสรุปความเห็นตรงกันว่ายินดีที่จะร่วมลงขันกันในช่วงสหกรณ์ที่มีโรงสีเพื่อผลประโยชน์ระยะยาวของเครือข่ายฯ ซึ่งเชื่อว่าจะมีความคุ้มทุน และได้ผลตอบแทนต่อสมาชิกคุ้มค่า ทั้งนี้สหกรณ์หลักได้แก่ สหกรณ์การเกษตรเกษตรวิสัย จำกัด สหกรณ์การเกษตร ปราสาท จำกัด สหกรณ์การเกษตรพิมาย จำกัด ชุมชุมสหกรณ์การเกษตรบุรีรัมย์ จำกัด สหกรณ์การเกษตรสุวรรณภูมิ จำกัด สหกรณ์การเกษตรบรบือ จำกัด และสหกรณ์การเกษตรโพธิ์ทราย จำกัด ซึ่งได้รับการรับรองมาตรฐาน GMP แล้วส่วนใหญ่

**2.7 การสร้างแบรนด์<sup>7</sup>** ในยุคนี้แบรนด์คือทุกสิ่งทุกอย่างที่เป็นประสบการณ์ร่วม บทบาทของแบรนด์คือ การสร้างความผูกพัน ไม่ว่าจะเป็ความผูกพันให้คนใช้แล้วกลับมาใช้อีก ความผูกพันให้ลูกค้าสนับสนุน เราไปเรื่อย ๆ ความผูกพันให้ทุกคนที่เกี่ยวข้องกับเราช่วยขยายชื่อเสียงของเราไปเรื่อย ๆ อย่างไม่รู้จบ เพราะฉะนั้นเมื่อแบรนด์คือทุกสิ่งทุกอย่าง แบรนด์จึงไม่จำกัดบทบาทตัวเองอยู่แค่แผนการตลาดเท่านั้น แบรนด์เป็นเรื่องเกี่ยวกับทุกสิ่งทุกอย่างของการทำธุรกิจ ทั้งด้านองค์กร การบริหารจัดการ ฝ่ายผลิต ฝ่าย พัฒนาสินค้า การตลาด การขาย การรับพนักงาน การฝึกอบรมพนักงานแบรนด์คือ จุดศูนย์กลางของการ ทำธุรกิจ สำหรับคนที่คิดจะมีแบรนด์และรู้ว่าอยากให้เป็นอย่างไร แบรนด์นั้นเป็นตัวบ่งบอกว่า ต้องออกแบบบรรจุภัณฑ์อย่างไร ทำโฆษณาแบบไหน ส่งเสริมการขายอย่างไร เพราะทุกสิ่งทุกอย่างที่ จัดการ ดำเนินการ (ธุรกิจ) จะต้องสะท้อนความเป็น แบรนด์อย่างถ่องแท้ แบรนด์เป็นทั้งจุดเริ่มต้นและจุด สิ้นสุดท้ายของกระบวนการ

แบรนด์ - ชื่อเสียง (Reputation ไม่ใช่ Awareness) การสร้างแบรนด์คือการสร้าง ชื่อเสียง ชื่อเสียงสำคัญ มากเป็นที่มาของความไว้วางใจ (Trust) เป็นที่มาของเครดิต เป็นสิ่งที่บอกถึงอดีตและกำหนดอนาคต ฉะนั้นแบรนด์คือสิ่งที่ช่วยเพิ่มมูลค่าให้แก่ธุรกิจ

### 2.7.1 ภาพลักษณ์กับเอกลักษณ์

การสร้างเอกลักษณ์ต้องมีภาพลักษณ์เข้ามาเกี่ยวข้องแต่ภาพลักษณ์อย่างเดียว ไม่สามารถสร้างเอกลักษณ์ ให้กับแบรนด์ได้ การสร้างแบรนด์มีหลายกลยุทธ์แต่กลยุทธ์ที่แนะนำคือ การสร้างแบรนด์แบบมี เอกลักษณ์โดยที่เอกลักษณ์นั้น ๆ จะต้องโดดเด่น แตกต่างมีชื่อได้เปรียบ และเป็นจุดยืน มีฉะนั้นการ

<sup>7</sup> ดูเพิ่มเติมจาก การสร้างแบรนด์. (Online) <http://error1704.exteen.com/20080525/identity>

สร้างแบรนด์ก็จะเป็นการลงทุนระยะสั้นและสั้นเปลี่ยน ซึ่งผิดวัตถุประสงค์ของการสร้างแบรนด์ที่จะต้องเป็นการลงทุนระยะยาว และต้องครอบคลุมทั้งในด้านภาพ เสียง และ พฤติกรรม

Identity จะต้องมีการดำเนินการทั้งด้านการสื่อสาร (Communication) และกิจกรรม (Action) ภาพรวมของแบรนด์ที่คงเส้นคงวาจึงจะเกิดขึ้นได้ เหล่านี้คือสิ่งที่เรียกว่า Identity System ซึ่งเป็นกระบวนการควบคุม การถ่ายทอด ความเป็นแบรนด์ ออกสู่สาธารณะชนหรือตลาด

### 2.7.2 การสร้างแบรนด์อย่างเป็นระบบเริ่มจาก

การหาจุดยืนที่แตกต่างของแบรนด์ + บุคลิกภาพของแบรนด์= เอกลักษณ์ของแบรนด์

ในกระบวนการสร้างแบรนด์นั้น องค์ประกอบด้านพฤติกรรม เป็นสิ่งสำคัญที่สุด เอกลักษณ์แบรนด์ไม่ได้มีแค่การออกแบบโลโก้ แต่ต้องมีการถ่ายทอดในทุกกิจกรรมของแบรนด์ ซึ่งเป็นตัวการสร้างความผูกพันระหว่างแบรนด์กับกลุ่มเป้าหมายอย่างแท้จริง

## บทที่ 3

### สถานการณ์ก่อนดำเนินการวิจัย

#### 3.1 สถานการณ์ทั่วไป

เป็นที่ทราบกันว่าภาคใต้จังหวัดชุมพร เป็นแหล่งพื้นที่เพาะปลูกกาแฟสายพันธุ์โรบัสต้าที่สำคัญของประเทศ ในช่วงที่ผ่านมาการทำสวนกาแฟของเกษตรกรประสบปัญหาหลายด้าน โดยมีปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อหลายปัจจัยไม่ว่าจะเป็นปัญหาด้านการผลิต เกษตรกรส่วนใหญ่ประสบปัญหา

สภาวะอากาศที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ภัยธรรมชาติ ภาวะฝนแล้งทิ้งช่วงเป็นระยะเวลานานในช่วงที่ผลผลิตกำลังออกส่งผลทำให้คุณภาพปริมาณผลผลิตตกต่ำ ประกอบกับการที่ต้นทุนการผลิตยั้วตัวสูงขึ้น อาทิ ปุ๋ย ยากำจัดวัชพืช ค่าแรง ตลอดจนโรคระบาดกาแฟ สมาชิกเกษตรกรจึงมักประสบกับปัญหาการขาดทุน

นอกจากนี้ยังมีแนวโน้มการลดพื้นที่เพาะปลูกกาแฟ โดยเกษตรกรได้หันเหไปปลูกพืชเศรษฐกิจชนิดอื่น อาทิ ปาล์มน้ำมัน ยางพารา ปัจจัยที่ทำให้เกษตรกรหันไปปลูกพืชชนิดอื่นมีหลายปัจจัย เช่น ต้นทุนการผลิตที่เพิ่มขึ้น นโยบายรัฐในการสนับสนุนให้ปลูกพืชพลังงาน อีกทั้งมีการโค่นกาแฟบางส่วน เนื่องจากต้นปาล์มน้ำมัน และต้นยางพาราที่ปลูกแซมต้นกาแฟโตขึ้น

อีกทั้งเป็นที่คาดการณ์ว่าผลผลิตต่อไร่ของกาแฟจะลดลง เนื่องจากสภาพภูมิอากาศที่ไม่เอื้ออำนวย ฝนทิ้งช่วงในช่วงกาแฟออกดอก ทำให้ดอกเสียหาย

#### 3.2 สถานการณ์การผลิต/การตลาด

กรณีของไทยจะต้องลดอัตราภาษีนำเข้าและยกเลิกมาตรการโควตาภาษีสินค้าเกษตรตามข้อตกลงการเปิดการค้าเสรีอาเซียน หรือ AFTA จำนวนทั้งสิ้น 23 รายการ ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2553 เป็นต้นไป เมล็ดกาแฟจะต้องทำการลดอัตราภาษีนำเข้าตามข้อตกลงดังกล่าวด้วย ในขณะที่เมล็ดกาแฟจัดเป็นสินค้าที่อยู่ในบัญชีสินค้าอ่อนไหวสูงจะยังคงอัตราภาษีนำเข้าที่ร้อยละ 5

ประเทศไทยผลิตเมล็ดกาแฟไทย ส่วนใหญ่ใช้แปรรูปเพื่อการบริโภคในประเทศและการส่งออกไปยังในรูปแบบของเมล็ดกาแฟ และแปรรูปเป็นกาแฟสำเร็จรูป

การใช้เมล็ดกาแฟเพื่อบริโภคภายในมีไม่เพียงพอกับความต้องการ ประเทศไทยจึงต้องมีการนำเข้าเมล็ดกาแฟจากต่างประเทศเพื่อรองรับความต้องการของผู้บริโภคในประเทศ ซึ่งปริมาณการนำเข้า



เมล็ดกาแฟในแต่ละปีมีไม่สูงนัก เนื่องจากจะต้องเสียภาษีนำเข้าสูง และผู้ที่นำเข้าจะต้องมีใบอนุญาตจากหน่วยงานราชการเท่านั้น

ทั้งนี้เป็นการนำเข้ามา แปรรูปและบริโภคในประเทศและการนำเข้ามาแปรรูปเพื่อการส่งออก นอกจากนี้ไทยยังมีการนำเข้ากาแฟในรูปของกาแฟสำเร็จรูปเพื่อมาบริโภคในประเทศโดยตรง อาทิ กาแฟกระป๋อง กาแฟผงสำเร็จรูป และไทยยังมีการนำเข้ากาแฟสำเร็จรูปมาผ่านกระบวนการปรุงแต่งเพื่อจำหน่ายในประเทศ และบางส่วนก็ส่งออกไปยังต่างประเทศอีกด้วย

ในส่วนของเกษตรกรไทยที่ผลิตเมล็ดกาแฟนั้นคาดว่าจากการลดอัตราภาษีนำเข้าเมล็ดกาแฟจะส่งผลกระทบต่อเกษตรกรไทยที่จะต้องเผชิญกับการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งเวียดนามซึ่งถือเป็นผู้ค้ารายใหญ่ติด 1 ใน 3 ของโลก รองจากบราซิลและโคลัมเบีย ซึ่งมีต้นทุนในการผลิตที่ต่ำกว่าไทยมาก

แม้ไทยยังมีข้อได้เปรียบในเรื่องของเมล็ดกาแฟที่มีคุณภาพ และมาตรฐานที่แตกต่างจากเมล็ดกาแฟของประเทศเพื่อนบ้าน ซึ่งยังตรงกับความต้องการของผู้บริโภคในประเทศ และต่างประเทศ ส่งผลให้ผู้ประกอบการแปรรูปในประเทศยังคงต้องการเมล็ดกาแฟของไทย ซึ่งเกษตรกรไทยควรที่จะรักษาข้อได้เปรียบในส่วนนี้ไว้ ด้วยการส่งเสริมการวิจัย และพัฒนาพันธุ์อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้เพื่อที่จะขยายโอกาสในการส่งออกเมล็ดกาแฟจากการเปิดการค้าเสรี และสามารถแข่งขันกับประเทศต่างๆ ในอาเซียนได้

แนวโน้มว่า หากมีการเปิดนำเข้าเสรีภายใต้กรอบอาฟต้า ผู้ประกอบการบางรายจะหันไปนำเข้าเมล็ดกาแฟจากประเทศเพื่อนบ้านเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากมีราคาถูกกว่า ซึ่งส่งผลให้ต้นทุนการผลิตกาแฟสำเร็จรูปและผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการในประเทศถูกลง

การปรับลดอัตราภาษีนำเข้า เมล็ดกาแฟ อาจทำให้ผู้ผลิตหันไปนำเข้าเมล็ดกาแฟเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากมีต้นทุนที่ถูกกว่าและทำให้มีการผลิตกาแฟสำเร็จรูปมีต้นทุนที่ต่ำลงด้วย นอกจากนี้ผู้ประกอบการในประเทศยังต้องเผชิญกับการแข่งขันกับกาแฟสำเร็จรูปที่จะเข้ามาจากประเทศต่างๆ ในอาเซียนด้วย เนื่องจากมีต้นทุนการผลิตที่ถูกกว่า

มาตรการเปิดการค้าเสรีอาเซียน (AFTA) ส่งผลให้เมล็ดกาแฟคั่วมีอัตราภาษีลดเหลือ 0% และเมล็ดกาแฟสดเหลือ 5% ในเดือน พ.ค. 2553 จะส่งผลให้เมล็ดกาแฟจากประเทศเพื่อนบ้านเข้ามาตีตลาดไทยมากขึ้น ทั้งอินโดนีเซีย ลาว พม่า จีน โดยเฉพาะเวียดนาม ซึ่งถือเป็นคู่แข่งสำคัญ และผลิตกาแฟในต้นทุนต่ำกว่าไทย โดยกาแฟโรบัสต้าราคา 40 บาทต่อ กก. ส่วนไทยอยู่ที่ 60-65 บาทต่อ กก. และปริมาณผลผลิตต่อไร่สูงกว่าไทยทั้งนี้ ช่วง 2 เดือนที่ผ่านมา (มกราคมและกุมภาพันธ์ 2553) เนสท์เล่ท์ เขาช่อง และมอคโคน่า เริ่มชะลอคำสั่งซื้อเมล็ดกาแฟในประเทศแล้วเพื่อรอมาตรการภาษีใหม่ โดยยอดนำเข้าเมล็ดกาแฟจากเวียดนามเพิ่มขึ้นเป็น 5,000 ตัน และยังคงส่งผลให้กลุ่มธุรกิจยักษ์ใหญ่ เช่น บุญรอดบริวเวอรี่และกลุ่มนายเจริญ สิริวัฒนภักดี หันไปสัมปทานพื้นที่เพาะปลูกกาแฟในประเทศเพื่อนบ้านอย่างลวามากขึ้น มีพื้นที่เพาะปลูกราว 6,000 ไร่ "อีกทั้งไทยยังสูญเสียโอกาสทางธุรกิจ

หลายพันล้านจากความวุ่นวายทางการเมือง เพราะคู่ค้าแถบตะวันออกกลางไม่เข้ามาเจรจาทางการค้าและหันไปซื้อจากประเทศเพื่อนบ้านแทน

จากสถานการณ์ดังกล่าวเกษตรกรไทยควรมีการรับมือ ด้วยการอาศัยความได้เปรียบในเรื่องของคุณภาพของกาแฟไทย มากกว่าการแข่งขันทางด้านราคา ควบคู่กับการศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภค เพื่อที่จะทำการขยายผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของตลาด

ควรมีการวางแผนเพื่อรองรับกับสถานการณ์การแข่งขันที่จะเกิดขึ้นอย่างรุนแรง จึงเป็นกรณีที่น่าเป็นไม่ว่าจะเป็นการส่งเสริม ให้ปลูกกาแฟพันธุ์ดีทดแทนพันธุ์เก่า เพื่อเป็นการเพิ่มคุณภาพของกาแฟ รวมทั้งเป็นการเพิ่มผลผลิตต่อไร่ให้มากขึ้น ควบคู่กับการสนับสนุนให้ผู้ปลูกกาแฟมีการปรับตัวสามารถผลิตกาแฟที่มีคุณภาพสูง

### **ผลผลิตโดยรวมสรุปสถานะการผลิต การตลาด และราคาในประเทศ**

สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร ได้วิเคราะห์ผลการสำรวจกาแฟปี 2553 โดยมีเนื้อที่ยืนต้น 382,189 ไร่ เมื่อเปรียบเทียบกับปีที่แล้ว เพิ่มขึ้น 965 ไร่ หรือร้อยละ 0.25 เนื้อที่ให้ผล 359,489 ไร่ เมื่อเปรียบเทียบกับปีที่แล้ว ลดลง 5,848 ไร่ หรือลดลงร้อยละ 1.60 ผลผลิต 48,955 ตัน เมื่อเปรียบเทียบกับปีที่แล้ว ลดลง 7,360 ตัน หรือลดลงร้อยละ 13.07 ผลผลิตต่อไร่ 136 กิโลกรัม เมื่อเปรียบเทียบกับปีที่แล้ว ลดลง 180 กิโลกรัม/ไร่

### **สถานะการผลิตการตลาดและราคาในต่างประเทศ**

#### **ประเทศเวียดนาม**

รายงานจากกระทรวงเกษตรและพัฒนาของเวียดนาม รายงานว่าในเดือนมกราคม 2553 เวียดนามส่งออกเมล็ดกาแฟ 139,000 ตัน เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมาร้อยละ 2 และมีมูลค่าการส่งออก 6,369 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 8.30

ในเดือนกุมภาพันธ์ ราคากาแฟในตอนกลางของจังหวัด Daklak ราคาประมาณกิโลกรัมละ 42.66 บาท หรือ ตันละ 23.7 ล้านบาท ลดลงจากช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมาร้อยละ 30

สำหรับผลผลิตของเวียดนามปี 2553 ปริมาณ 1,080,000 ตัน โดยเวียดนามส่งออกกาแฟมีมูลค่าร้อยละ 20 ของมูลค่าการส่งออกสินค้าเกษตรทั้งหมดของเวียดนาม

## ราคาในตลาดต่างประเทศ มีดังนี้

ราคาเมล็ดกาแฟดิบอาราบิก้า ตลาดนิวยอร์กซื้อขายทันทีเฉลี่ย 159.38 เซนต์/ปอนด์ (116.80 บาท/กิโลกรัม) สูงขึ้นจาก 158.21 เซนต์/ปอนด์ (115.10 บาท/กิโลกรัม)

ราคาเมล็ดกาแฟดิบโรบัสตา ตลาดนิวยอร์กซื้อขายทันทีเฉลี่ย 71.95 เซนต์/ปอนด์ (52.73 บาท/กิโลกรัม) ลดลงจาก 74.00 เซนต์/ปอนด์ (53.84 บาท/กิโลกรัม)

## สรุปสถานการณ์ราคาในประเทศ

ราคาเมล็ดกาแฟเกรดคละที่เกษตรกรขายได้ในช่วงฤดูการรวบรวม ปี 2552/2553 เฉลี่ย 61.99 บาท/กิโลกรัม ราคาเมล็ดกาแฟเกรดคละช่วงสัปดาห์ที่ผ่านมา (21 – 28 ก.พ. 53) เฉลี่ย กก.ละ 61.99 บาท เพิ่มขึ้นราคาเมล็ดกาแฟจังหวัดชุมพรสูงสุดเฉลี่ยกิโลกรัมละ 63 บาท เนื่องจากผลผลิตในมือเกษตรกรเหลือน้อยมากประมาณร้อยละ 5 ของผลผลิตทั้งหมด สำหรับพ่อค้ารับซื้อกาแฟรายใหญ่ได้หยุดรับซื้อกาแฟแล้ว ในวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2553 เนื่องจากไม่มีกาแฟ ยังคงเหลือบริษัท เนสเลย์ ที่ยังเปิดรับซื้อในราคากิโลกรัมละ 61 บาท ราคากาแฟอาราบิก้าตลาดนิวยอร์ก สูงขึ้นเล็กน้อย จากแรงซื้อไม่มากนัก หลังจากที่ไม่มีการปรับขึ้นราคาจากค่าเงินดอลลาร์

สำหรับราคากาแฟโรบัสตาตลาดนิวยอร์กปรับตัวลดลง เช่นเดียวกับราคากาแฟโรบัสตาตลาดลอนดอน หลังจากที่มีแรงขายของกองทุนเข้ามา เนื่องจากเงินดอลลาร์แข็งค่าขึ้น แต่ราคาในประเทศสูงขึ้นจากสัปดาห์ก่อนเล็กน้อย เนื่องจากกาแฟในมือเกษตรกรเหลือน้อย

## 3.3 การผลิตและสถิติผลผลิต

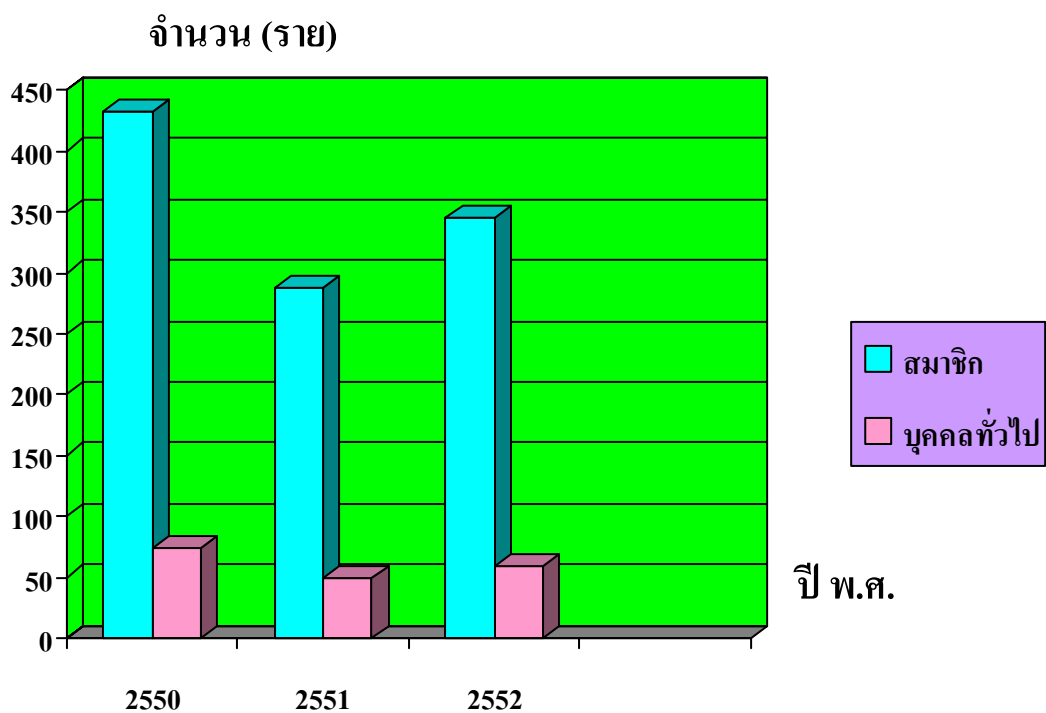
### สถานการณ์การผลิตโดยรวมของทั้งประเทศ

ปี พ.ศ.	จำนวนผลผลิต / ตัน	เฉลี่ย / ไร่ / กิโลกรัม	ร้อยละ
2545	29,556	125	11.75
2546	29,753	124	11.83
2547	34,405	142	13.68
2548	34,933	143	13.89
2549	27,710	122	11.02
2550	32,597	135	12.96
2551	29,219	134	11.62
2552	33,268	160	13.23

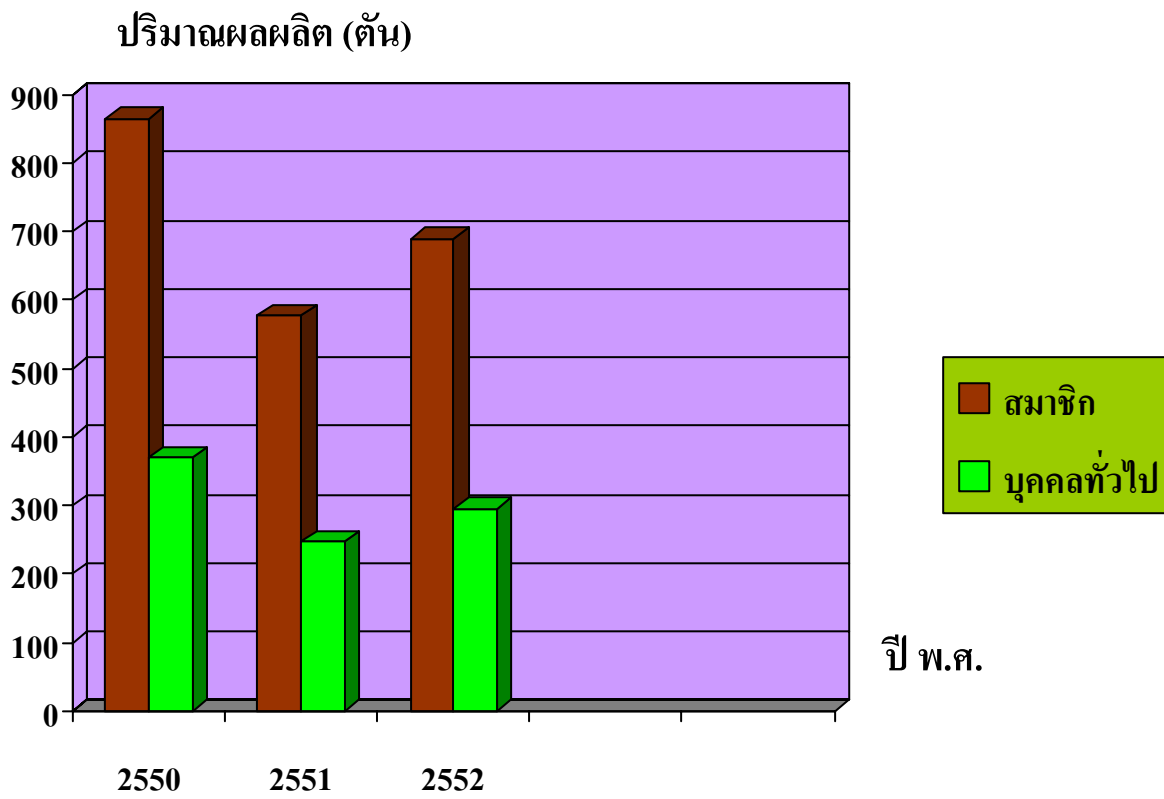
สถานการณ์การรวบรวมผลผลิตของสหกรณ์

ปี พ.ศ.	จำนวนผลผลิต / ตัน	ร้อยละ/ภาพรวม ของประเทศ	ร้อยละ
2551	646.21	2.21	34.8
2552	888.29	2.67	47.9
2553	318.88	2.07	17.2

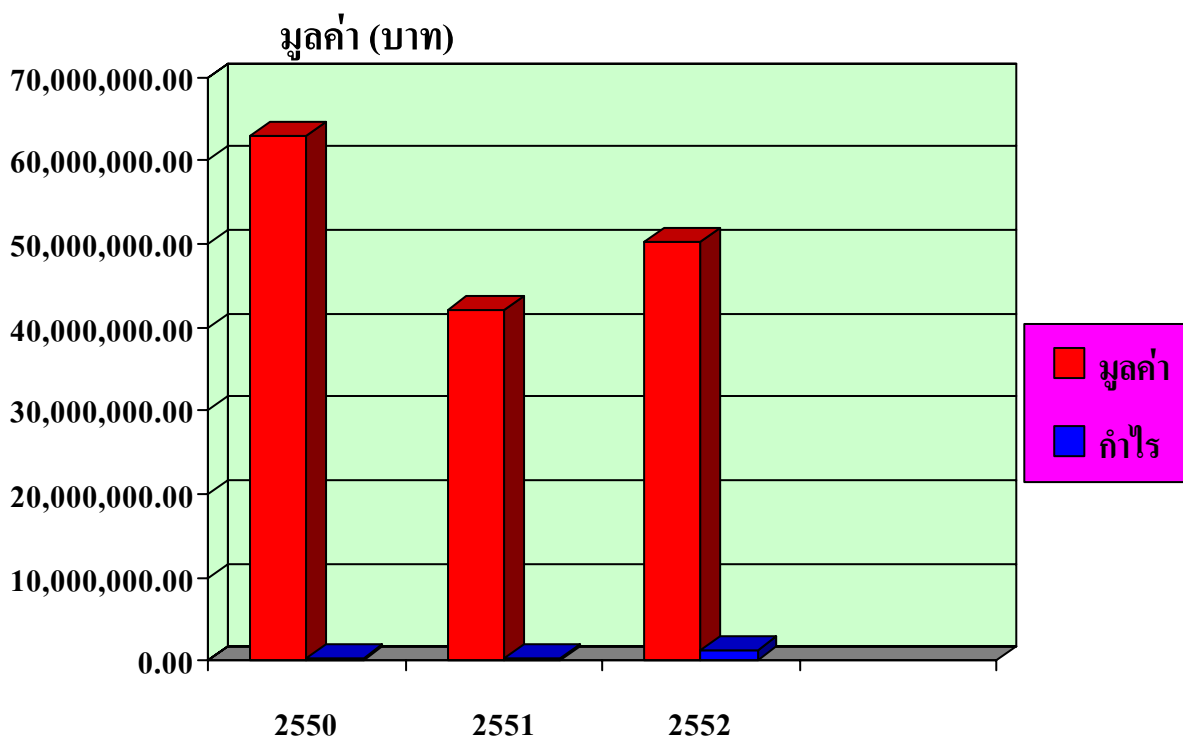
แผนภูมิแสดงปริมาณสมาชิกที่นำกาแฟมาจำหน่ายต่อบุคคลทั่วไป



แผนภูมิแสดงปริมาณผลผลิตที่รวบรวมได้จากสมาชิกต่อบุคคลทั่วไป



แผนภูมิแสดงมูลค่าสินค้าจากสมาชิกต่อบุคคลทั่วไป



ตารางราคาสารกาแฟโรบัสต์แต่ละในจังหวัดต่างๆ หน่วยเป็น บาท/กิโลกรัม

ปี พ.ศ.

จังหวัด	มกราคม 2553	กุมภาพันธ์ 2553	+ ( % )
กระบี่	57.00	60.75	6.58
พังงา	55.00	60.00	9.09
ชุมพร	56.25	61.25	8.89
สุราษฎร์ธานี	57.50	60.00	4.35
ระนอง	55.50	60.50	9.01

3.4 ปัญหา แรงงาน ต้นทุน ราคา พฤติกรรมเกษตรกรในการผลิต-การตลาด การขาย ธรรมชาติ ภัยต่างๆ  
คุณภาพผลผลิต การขนส่ง

ด้านแรงงาน

ปัญหาที่พบมากในการผลิตกาแฟในพื้นที่จังหวัดชุมพรเป็นเรื่องของแรงงานในการเก็บเกี่ยวผลผลิตเนื่องจากกาแฟเป็นพืชที่มีผลสุกเร็วและจะร่วงทันทีเมื่อเมล็ดสุกแดงภายใน 3-4 วันทำให้ต้องหาแรงงานมาช่วยในการเก็บเกี่ยวเมื่อถึงฤดูกาลโดยส่วนมากมักเป็นแรงงานนอกพื้นที่ที่มาจากภาคฐานของประเทศไทยโดยมีนายหน้าเป็นผู้จัดหาแรงงานให้และคิดค่าหัวคิวแรงงานจากเกษตรกรรายละประมาณ 1,500 บาทต่อคนหลังจากนั้นก็ให้นำมาส่งให้กับนายจ้างผู้เป็นเกษตรกรแรงงานที่เข้ามาจะคิดค่าแรงในการเก็บเกี่ยวกาแฟกิโลละ 1-2 บาท

เพราะเหตุนี้กาแฟในประเทศไทยจึงมีราคาที่แตกต่างกันจากประเทศเพื่อนบ้านประกอบกับปัจจัยการผลิตเช่น ปุ๋ย ยาปราบ มีราคาไม่แน่นอนร้านค้าวัสดุทางการเกษตรจึงปล่อยสินเชื่อเป็นปุ๋ยหรือยาให้แก่เกษตรกรก่อนเมื่อผลผลิต ออกผลและเก็บเกี่ยวแล้วค่อยนำเงินหรือกาแฟที่ได้มาขายให้กับที่ร้านก็ได้แต่ความแตกต่างระหว่างร้านค้าผู้รับซื้อกับสหกรณ์คือความซื่อสัตย์ต่อลูกค้าในเรื่องตาชั่งก็ดีหรือการใช้สิ่งมีนเมามาล่อใจสมาชิกให้หันไปสนใจในเรื่องของโปร โมชั่นของทางร้าน

ในอดีตสมาชิกยังไม่เข้าใจถึงกลยุทธ์ทางธุรกิจของพ่อค้าในพื้นที่เท่าที่ควรแต่ปัจจุบันเกษตรกรมีการเฝ้าสังเกตโดยการเปรียบเทียบตาชั่งเมื่อนำผลผลิตมาขายให้สหกรณ์กับพ่อค้าในพื้นที่ที่มีความแตกต่างกันมากจึงนำผลผลิตบรรทุกใส่รถกระบะมาจำหน่ายให้แก่สหกรณ์โดยมีระยะทางจากในพื้นที่ ประมาณ 40 – 80 กิโลเมตร เป็นอย่างนี้ นี้แสดงให้เห็นถึงความซื่อตรงต่อสมาชิกของสหกรณ์ได้อีกทางหนึ่งสำหรับการดำเนินธุรกิจรวบรวมผลผลิต

สมาชิกส่วนใหญ่ ใ้ปุ๋ยโดยไม่คำนึงถึงผลกระทบระยะยาวเพียงต้องการเร่งรัดผลผลิตให้ได้มาก ๆ จึงต้องใช้ปุ๋ยเคมีเพื่อการเจริญเติบโตของกาแฟ ซึ่งเกษตรกรทำสวนกาแฟแบบนี้มาเป็นเวลานาน และส่ง

กระทบต่อสภาพความเสื่อมโทรมของดินในปัจจุบันทำให้ต้นกาแฟเสื่อมโทรมใบเหลือง เกษตรกรขาดการดูแลรักษา มีโรคชนิดใหม่เกิดขึ้น โดยที่กาแฟยืนต้นตายเป็นหย่อม ๆ เกษตรกรเรียกเป็นภาษาชาวบ้านว่ากาแฟเป็นเอดส์

### 3.5 ความเป็นมาของสหกรณ์

สหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด จัดทะเบียนเมื่อวันที่ 20 มกราคม พ.ศ. 2540 มีดำเนินธุรกิจ 4 ด้าน คือ

1. ธุรกิจบริการด้านสินเชื่อ
2. ธุรกิจบริการด้านรับ-ฝากเงิน
3. ธุรกิจบริการจัดหาสินค้า สหกรณ์จัดหาปัจจัยการผลิตและสินค้ามาจำหน่ายตามความต้องการของสมาชิก อาทิ ปุ๋ย ยา เคมีเกษตร
4. ธุรกิจบริการแปรรูป
5. ธุรกิจรวบรวมและจำหน่ายผลผลิต

ปัจจุบันสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด มีสมาชิกทั้งสิ้นจำนวน 1,010 รายใน 26 กลุ่ม มีทุนเรือนหุ้น 13,204,650 บาท มีทุนสำรอง 1,650,885.86 บาท มีกำไรสุทธิ( 856,807.53)บาท มีสินทรัพย์ 8,582,022.23 บาท หนี้สิน 39,529,714.29บาท มีทุนดำเนินงานทั้งสิ้น 54,632,802.11บาท

### 3.5 การวิเคราะห์สถานการณ์ธุรกิจ

#### 3.5.1 วิเคราะห์จุดแข็ง (การผลิต)

1. พื้นที่เพาะปลูกมีความเหมาะสม ทั้งภูมิประเทศ ภูมิอากาศ เหมาะสมกับการปลูกกาแฟ
2. สมาชิกเกษตรกรมีความรู้ความสามารถ มีองค์ความรู้ในกาพัฒนากระบวนการผลิต

#### 3.5.2 วิเคราะห์จุดแข็งการ (ตลาด)

1. สหกรณ์มีธุรกิจรวบรวมการซื้อ-การขาย มีตลาดจำหน่ายกาแฟสารที่แน่นอน
2. การดำเนินธุรกิจที่ยาวนานและเป็นองค์กรสหกรณ์จึงได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐและเป็นที่รู้จักในวงกว้าง มีเครือข่ายในขบวนการสหกรณ์

### 3.5.3 วิเคราะห์จุดอ่อน (การผลิต)

1. การทำสวนกาแฟให้ผลผลิตออกมามีคุณภาพ ทำให้ต้นทุนสูง
2. ปัญหาสิ่งแวดล้อมเริ่มส่งผลกระทบต่อการผลิต เช่น ฝนทิ้งช่วง สารตกค้างในดิน
3. ปัญหาด้านการขาดแรงงานในการเก็บเกี่ยวผลผลิต
4. ระยะเวลาการติดต่อระหว่างสมาชิกและสหกรณ์ค่อนข้างไกล การคมนาคม ติดต่อสื่อสาร

ไม่สะดวก

### 3.5.4 วิเคราะห์จุดอ่อน (การตลาด)

1. สหกรณ์ขาดบุคลากร/เจ้าหน้าที่ด้านการตลาด
2. สหกรณ์อยู่ห่างไกลจากบ้านสมาชิก ทำให้การให้บริการ การซื้อขายกับสมาชิกมี

อุปสรรค

### 3.5.5 วิเคราะห์โอกาส

กาแฟเป็นพืชเศรษฐกิจที่สำคัญมีความต้องการบริโภคในปริมาณสูง ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

### 3.5.6 วิเคราะห์อุปสรรค

1. ภัยธรรมชาติ ฝนทิ้งช่วง โรค แมลง
2. การขนส่งเป็นระยะทางไกล และการคมนาคมที่ไม่สะดวก ทำให้ต้นทุนการขนส่งสูง
3. นโยบายเขตการค้าเสรี
4. เสถียรภาพทางการเมือง ตลอดจนนโยบายส่งเสริม

### สถานการณ์ในพื้นที่

- สหกรณ์มีศักยภาพในการผลิต ในการแปรรูป แต่ขาดความรู้ทางการตลาด
- อ.ท่าแซะเป็นพื้นที่ผลผลิตกาแฟมากที่สุด ร้อยละ 90 เป็นสมาชิกสหกรณ์ สหกรณ์รวบรวมได้มากกว่ากำลังการผลิต
- สหกรณ์ส่งกาแฟให้บริษัท เนสเล่ จำกัด เป็นอันดับ 1 กาแฟของสหกรณ์นั้นมีคุณภาพสูง



- สหกรณ์สามารถช่วยเหลือสมาชิกด้านสินเชื่อได้ 10 %

- สหกรณ์ได้รับมาตรฐาน อย.เพียงอย่างเดียว

- สหกรณ์ต้องการให้คนทั้งประเทศรู้จักกาแฟชุมพร

- สมาชิกอยู่ห่างไกลจากสหกรณ์เป็นระยะทางไกล การเดินทางการคมนาคมไม่สะดวก เนื่องจากภูมิประเทศเป็นป่าเขา ทำให้เกิดอุปสรรคในเรื่องของการให้บริการและการรับบริการระหว่างสมาชิกและสหกรณ์ โดยเฉพาะการขนส่งผลผลิตของสมาชิกมาจำหน่ายยังสหกรณ์เกิดผลกระทบมากคือ ต้นทุนค่าขนส่งที่เพิ่มขึ้น ทำให้สหกรณ์เสียเปรียบพ่อค้าคนกลางที่เปิดจุดรับซื้อในพื้นที่ซึ่งสมาชิกเกษตรกรเองไม่ต้องรับภาระความเสี่ยงกับความเสียหายของผลผลิตและลดค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการขนส่งได้อีกทาง แต่ก็ยังมีสมาชิกบางส่วนที่เห็นคุณค่าความสำคัญและรักดีแก่สหกรณ์ยังจำหน่ายผลผลิตให้กับสหกรณ์

- ในช่วงของการเก็บเกี่ยวผลผลิตสมาชิกเกษตรกรประสบปัญหาด้านการขาดแคลนแรงงานในการเก็บเกี่ยวต้องจ้างแรงงานนอกพื้นที่ โดยเฉพาะแรงงานจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือ นอกจากนี้ยังมีการจ้างแรงงานต่างด้าวจากประเทศเพื่อนบ้าน ซึ่งมีค่าจ้างที่ถูกกว่า

## บทที่ 4

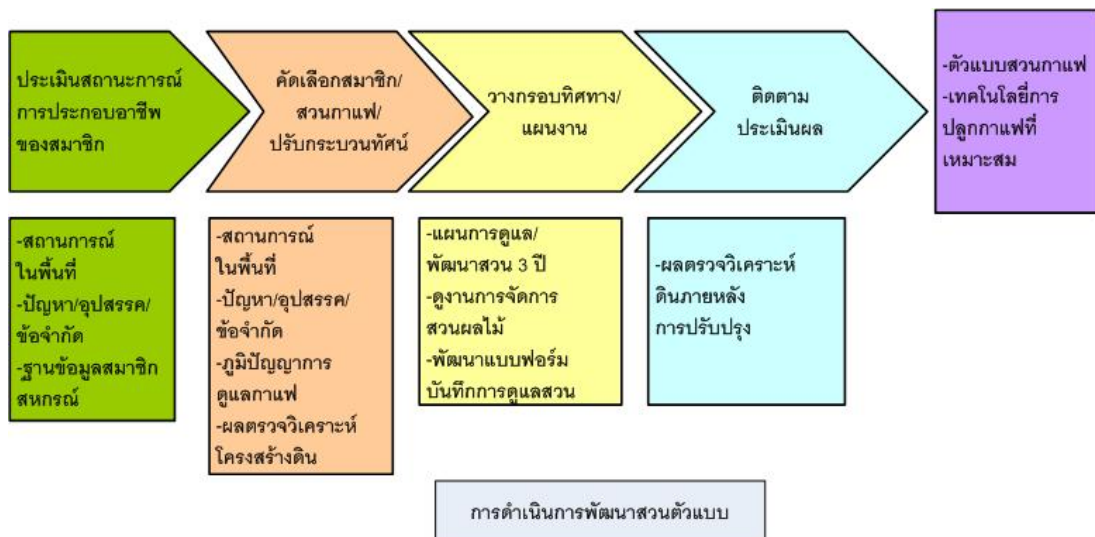
### ผลการดำเนินงาน

เพื่อให้การดำเนินการวิจัยในครั้งนี้บรรลุวัตถุประสงค์ของการวิจัยที่ได้ตั้งไว้ 3 ข้อ คือ

1. เพื่อศึกษาทางเลือกสำหรับเทคโนโลยีการปลูกกาแฟที่เหมาะสม สำหรับสมาชิกสหกรณ์ เพื่อให้เกิดการลงทุนและเพิ่มผลผลิตต่อไป
2. เพื่อเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจกาแฟ ตั้งแต่การผลิตถึงการกระจายสินค้าถึงผู้บริโภค ภายใต้การดำเนินงานของสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟชุมชนพร จำกัด
3. เพื่อสร้างตัวแบบการสร้างตราสินค้ากาแฟ ในมิติของการอนุรักษ์ทรัพยากร-สิ่งแวดล้อม และการค้าที่เป็นธรรม

สำหรับวัตถุประสงค์ข้อ 1 เพื่อศึกษาทางเลือกสำหรับเทคโนโลยีการปลูกกาแฟที่เหมาะสม สำหรับสมาชิกสหกรณ์เพื่อให้เกิดการลงทุนและเพิ่มผลผลิตต่อไป ได้มีการดำเนินการวิจัยมีดังนี้

#### การขับเคลื่อนพัฒนาสวนต้นแบบสมาชิกผู้ปลูกกาแฟ



สำหรับการดำเนินการจัดทำสวนต้นแบบในขั้นตอนแรกนั้นนักวิจัยพร้อมด้วยคณะกรรมการได้ประชุมหารือเพื่อประเมินสถานการณ์การประกอบอาชีพของสมาชิกสหกรณ์และได้ข้อสรุปการจัดทำฐานข้อมูลสมาชิกสหกรณ์ โดยมีวัตถุประสงค์ของการเก็บข้อมูลในครั้งนี้คือ

1. สหกรณ์และสมาชิกได้มีโอกาสแลกเปลี่ยนเรียนรู้ข้อมูลเชิงประจักษ์ซึ่งกันและกันพร้อมเห็นความสำคัญของโครงการวิจัย
2. บุตรหลานสมาชิกสหกรณ์ได้รับทราบสถานการณ์ตลอดจนข้อมูลการประกอบอาชีพปลูกกาแฟและตระหนักถึงความสำคัญของอาชีพและสหกรณ์ของผู้ปกครอง
3. จัดทำฐานข้อมูลสมาชิกอย่างเป็นระบบ เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจทำแผนพัฒนาสมาชิกสหกรณ์อย่างถูกต้อง บนหลักการพึ่งพาตนเอง ช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ในสถานการณ์ปัจจุบัน



### กระบวนการและขั้นตอน

หลังจากที่ได้สร้างแบบสอบถามการเก็บข้อมูลสมาชิก นักวิจัยพร้อมด้วยเจ้าหน้าที่สหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟชุมพร จำกัด ได้นัดหมายเยาวชนบุตรหลานสมาชิกสหกรณ์ร่วมประชุมวางแผนการเก็บข้อมูลสมาชิกพร้อมทั้งอธิบายข้อมูลที่ต้องการตามแบบสอบถามที่ได้จัดทำขึ้น

### วิธีการดำเนินการเก็บข้อมูล

จากประชุมคณะกรรมการสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟชุมพร จำกัด เพื่อวางแผนขับเคลื่อนการเก็บข้อมูลฐานสมาชิกสหกรณ์เมื่อวันที่ 23 กรกฎาคม 2552 ที่ประชุมได้วางหลักการดำเนินการเก็บข้อมูลเบื้องต้นคือ

1. สมาชิกที่มีบุตรหลานเข้าร่วมโครงการทำฐานข้อมูลสมาชิกประมาณ 10 คน
2. บุตรหลานสมาชิก 1 คนต่อการนำเก็บข้อมูลสมาชิกประมาณ 2 กลุ่มใช้แบบฟอร์มเป็นแบบสอบถามเก็บข้อมูลสมาชิกจำนวน 1,025 ราย
3. กำหนดอบรมให้กับบุตรหลานของสมาชิกก่อนการทำฐานข้อมูลในวันที่ 1 ส.ค.52 ณ ศาลาเอนกประสงค์บ้านพันวาล

4. เพื่อให้ผู้ออกสำรวจเข้าใจถึงหลักการและอุดมการณ์ของสหกรณ์และรับรู้ข้อมูลสถานการณ์การปลูกกาแฟของผู้ปกครองเกษตรกรผู้ปลูกกาแฟช่วยเหลือผู้ปกครองของตนเองประกอบอาชีพอย่างเท่าทันอีกทั้งเข้าใจในเรื่องผลกระทบจากการเปิดเสรีทางการค้า ทั้งนี้มีกำหนดส่งข้อมูลในวันที่ 26-27 ส.ค.52

ภายหลังที่ได้ดำเนินการจริงกลับประสบกับอุปสรรคในหลายๆด้านไม่ว่าจะเป็นการอาศัยอยู่ของสมาชิกสหกรณ์ที่อยู่กระจายกันตามป่าเขา ซึ่งการเดินทางเข้าพื้นที่ไปสัมภาษณ์สมาชิคนั้นเป็นเรื่องยากอีกทั้งการติดต่อสื่อสารกับสมาชิกค่อนข้างลำบากสัญญาณโทรศัพท์บางพื้นที่ไม่มี ทางนักวิจัยและเจ้าหน้าที่สหกรณ์จึงได้ปรับเปลี่ยนวิธีการดำเนินการใหม่ โดยในช่วงเวลาที่สหกรณ์นัดหมายประชุมกลุ่มสมาชิกสิ้นเชื่อและทำการสัมภาษณ์สำรวจข้อมูลสมาชิกในคราวเดียวกัน

ปัญหาอุปสรรคอีกประการหนึ่งคือ การที่นำเยาวชนบุตรหลานของสมาชิกเข้าไปสัมภาษณ์ต่างพื้นที่ต่างหมู่บ้านนั้นมีความเสี่ยงในเรื่องของการทะเลาะวิวาทกันของวัยรุ่นทางเจ้าหน้าที่ของสหกรณ์จึงป้องกันปัญหาโดยการเข้าพื้นที่บางพื้นที่ไม่ได้นำเยาวชนเข้าไปด้วย กอปรกับในช่วงเวลาที่ทำการเก็บข้อมูลอยู่นั้นเป็นเวลาเปิดภาคเรียนทำให้เยาวชนบางส่วนไม่สามารถร่วมเก็บข้อมูลได้ตามจำนวนที่คาดหวังอีกทั้งเยาวชนที่เข้าร่วมเก็บข้อมูลมีอายุค่อนข้างน้อย โดยการเก็บข้อมูลในครั้งนี้มีบุตรหลานสมาชิกสหกรณ์เข้าร่วม 4 คน และเจ้าหน้าที่สหกรณ์ 5 คน

จากการหารือในวันที่ 6 พฤษภาคม 2552 นั้นได้ข้อสรุปว่าจะคัดเลือกสมาชิกสหกรณ์จำนวน 15 ราย โดยมีเกณฑ์คัดเลือกสมาชิกเกษตรกรต้องมีคุณสมบัติเบื้องต้นคือสมาชิกมีความสนใจเข้าร่วมโครงการด้วยความสมัครใจมีความมุ่งพัฒนาตัวเอง

แต่ด้วยข้อจำกัดและข้อมูลจากการประชุมหารือในหลายๆเวทีจึงได้ข้อสรุปการปรับเปลี่ยนจำนวนสมาชิกจัดทำสวนต้นแบบเหลือเพียง 3 ราย คือ

1. นายชาติกร เงินทอง ได้นำแปลงเข้าร่วมโครงการจำนวน 3 ไร่ โดยตั้งชื่อแปลงที่เข้าร่วมว่าแปลงฮ่องเต้
2. นายชาญชัย เสถียร ได้นำแปลงเข้าร่วมโครงการจำนวน 3 ไร่ มีชื่อว่าแปลงน้องจอย
3. นายวรพันธ์ วรดิษฐ์ นำแปลงเข้าร่วมจำนวน 3 ไร่ มีชื่อว่าแปลงป่าบางมาศโดยคุณชาญชัย เสถียรและคุณวรพันธ์ วรดิษฐ์

โดยวัตถุประสงค์ของการจัดทำสวนต้นแบบนั้นคือ

1. สร้างตัวแบบการบริหารจัดการสวนกาแฟและปลูกกาแฟให้มีคุณภาพ โดยเริ่มต้นจากการปรับปรุงดิน
2. เพื่อเป็นการทดลองและศึกษาทางเลือกเทคโนโลยีในการลดต้นทุนและเพิ่มผลผลิตต่อไร่
3. เพื่อการระดมความคิดและภูมิปัญญาของเกษตรกรที่มีอยู่ในแต่ละบุคคล โดยมีเวทีเรียนรู้

เป็นศูนย์กลางในการถ่ายทอดและจัดบันทึกไว้ถ่ายทอดให้เกษตรกรรายอื่นทราบถึงภูมิปัญญาในการทำสวนกาแฟของแต่ละบุคคล

4. พัฒนาสวนต้นแบบของสมาชิกทั้ง 3 รายให้ป็นศูนย์เรียนรู้การปลูกกาแฟอย่างมีคุณภาพ

### การตรวจวิเคราะห์โครงสร้างดิน

ผลจากการประชุมหารือแลกเปลี่ยนเรียนรู้คณะกรรมการและเกษตรกรตัวแบบพบว่าการทำสวนกาแฟปัจจัยหนึ่งที่ส่งผลต่อการประกอบอาชีพคือการใช้ปุ๋ยเคมีเป็นระยะเวลานานจนทำให้ดินในสวนกาแฟเสื่อมคุณภาพเห็นได้จากจากนำตัวอย่างดินของสวนกาแฟทั้ง 3 แปลงไปตรวจวิเคราะห์ที่โครงการพัฒนาวิชาการดิน ปุ๋ยและสิ่งแวดล้อม ภาควิชาปฐพีวิทยา คณะเกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ (บางเขน)

ภายหลังจากที่ได้เกษตรกรตัวแบบเข้าร่วมโครงการแล้วนั้นได้มีการเก็บตัวอย่างดินของทั้ง 3 แปลง โดยได้ชุดตัวอย่างดินชั้นบนและดินชั้นล่างดิน ชุดโดยดินชั้นบนและดินชั้นล่างมีระยะห่างกัน 50 เซนติเมตรถึง 1 เมตร พบว่าปัญหาของเกษตรกรทั้ง 3 รายคือการที่ดินมีสภาพเป็นกรดรุนแรง มีค่า Ph ไม่เหมาะสมกับการปลูกกาแฟ ซึ่งค่า Ph หรือค่าความเป็นกรด-ด่างที่เหมาะสมกับการปลูกกาแฟจะอยู่ระหว่าง 5.5-6.5 และมีความอุดมสมบูรณ์ของธาตุอาหารต่างๆปานกลาง

### ผลการตรวจวิเคราะห์โครงสร้างดินแปลงต้นแบบของคุณชาญชัย เถียร

แปลงดิน	ความเป็นกรด-ด่าง	เนื้อดิน	ระดับปริมาณธาตุอาหาร				
			ไนโตรเจน	ฟอสฟอรัส	โพแทสเซียม	แคลเซียม	แมกนีเซียม
ชั้น 1 (บน)	กรดรุนแรงมาก	ร่วนปนทราย	ต่ำ	สูงมาก	ต่ำมาก	ต่ำ	ต่ำ
ชั้น 2 (ล่าง)	กรดรุนแรงมาก	ร่วนปนทราย	ต่ำมาก	ต่ำ	ต่ำมาก	ต่ำ	ต่ำ

### ผลการตรวจวิเคราะห์ดิน

พบว่าตัวอย่างที่นำไปวิเคราะห์ทั้งดินบนและดินล่างโดยส่วนใหญ่มีลักษณะคล้ายกัน กล่าวคือ มีสภาพเป็นกรดรุนแรงมากเนื้อดินเป็นดินร่วนปนทราย ดินมีปริมาณไนโตรเจนต่ำในดินบนและต่ำมากในดินล่าง ฟอสฟอรัสมีสูงมากในดินบน แต่มีต่ำในดินชั้นล่างโพแทสเซียมต่ำมาก แคลเซียมและแมกนีเซียมต่ำ ทั้งดินบนและดินล่าง

## คำแนะนำการปรับปรุงดินและการใช้ปุ๋ย

การปลูกกาแฟแนะนำให้ปรับสภาพกรดของดินโดยใช้ปูนโคโลไมต์ ใส่ในอัตราประมาณ 250 กก./ไร่ การใช้ปุ๋ยแนะนำให้ใช้ปุ๋ยอินทรีย์ ร่วมกับปุ๋ยเคมี โดยปุ๋ยอินทรีย์ใส่ไร่ละ 1 ตันหรือมากกว่า แบ่งใส่ปีละ 2 ครั้งปุ๋ยเคมีให้ใช้สูตร 15-5-20 ใส่ 3 เดือน/ครั้ง ครั้งละประมาณ 25 กก./ไร่

### ผลการตรวจวิเคราะห์โครงสร้างดินแปลงตัวอย่างของคุณชาตรี เงินทอง

แปลงดิน	ความเป็นกรด-ด่าง	เนื้อดิน	ระดับปริมาณธาตุอาหาร				
			ไนโตรเจน	ฟอสฟอรัส	โพแทสเซียม	แคลเซียม	แมกนีเซียม
ดินชั้น 1 (บน)	กรดรุนแรงมาก	ร่วนปนทราย	ปานกลาง	สูงมาก	ต่ำ	ต่ำ	ต่ำ
ดินชั้น 2 (ล่าง)	กรดรุนแรงมาก	ร่วนเหนียวปนทราย	ต่ำ	ปานกลาง	ต่ำ	ต่ำ	ต่ำ
ดินชั้น 3	กรดรุนแรงมาก	ร่วนเหนียวปนทราย	ต่ำ	ต่ำ	ต่ำ	ต่ำ	ต่ำ

### ผลการตรวจวิเคราะห์ดิน

ดินชั้นบนมีสภาพเป็นกรดรุนแรงมาก เนื้อดินเป็นดินร่วนปนทราย ดินมีปริมาณธาตุไนโตรเจนปานกลาง ฟอสฟอรัสสูงมาก โพแทสเซียมและแมกนีเซียมต่ำ

ดินชั้น 2 มีสภาพกรดรุนแรงมาก เนื้อดินเป็นดินร่วนเหนียวปนทราย ดินมีปริมาณไนโตรเจนต่ำ ฟอสฟอรัสปานกลาง โพแทสเซียม แคลเซียมและแมกนีเซียมต่ำ

ดินชั้น 3 มีสภาพเป็นกรดรุนแรงมาก เนื้อดินเป็นดินร่วนเหนียวปนทราย ดินมีปริมาณไนโตรเจนต่ำมาก ฟอสฟอรัส โพแทสเซียม แคลเซียมและแมกนีเซียมต่ำ

## คำแนะนำการปรับปรุงดินและการใช้ปุ๋ย

แนะนำให้ปรับสภาพกรดของดินโดยใช้ปูนโคโลไมต์บด โดยใส่ในอัตราประมาณ 400 กก./ไร่ การใช้ปุ๋ยแนะนำให้ใช้ปุ๋ยอินทรีย์ ร่วมกับปุ๋ยเคมี โดยใช้ปุ๋ยอินทรีย์พวกปุ๋ยหมักหรือมูลวัวเก่าใส่ประมาณ 1 ตัน/ไร่/ปี โดยแบ่งใส่ครั้งปี/ครั้ง สำหรับปุ๋ยเคมีใช้สูตร 15-5-20 ใส่ 3 เดือนครั้ง ใส่ครั้งละประมาณ 25 กก./ไร่

## ผลการตรวจวิเคราะห์โครงสร้างดินแปลงตัวอย่างของวรพันธ์ วรดิษฐ์

แปลงดิน	ความเป็นกรด-ด่าง	เนื้อดิน	ระดับปริมาณธาตุอาหาร				
			ไนโตรเจน	ฟอสฟอรัส	โพแทสเซียม	แคลเซียม	แมกนีเซียม
ชั้น 1 (บน)	กรดรุนแรง มาก	ร่วนปน ทราย	ปานกลาง	สูงมาก	ต่ำมาก	ต่ำ	ต่ำ
			ไนโตรเจน	ฟอสฟอรัส	โพแทสเซียม	แคลเซียม	แมกนีเซียม
ชั้น 2 (ล่าง)	กรดรุนแรง มาก	ร่วนปน ทราย	ต่ำมาก	สูง	ต่ำมาก	ต่ำ	ต่ำ

### ผลการตรวจวิเคราะห์ดิน

ดินชั้นบนมีสภาพเป็นกรดรุนแรงมาก เนื้อดินเป็นดินร่วนปนทราย ดินมีปริมาณธาตุไนโตรเจนปานกลาง ฟอสฟอรัสสูงมาก โพแทสเซียมและแมกนีเซียมต่ำ

ดินชั้น 2 มีสภาพกรดรุนแรงมาก เนื้อดินเป็นดินร่วนเหนียวปนทราย ดินมีปริมาณไนโตรเจนต่ำมาก ฟอสฟอรัสสูงมาก โพแทสเซียมต่ำมาก แคลเซียมและแมกนีเซียมต่ำ

### คำแนะนำการปรับปรุงดินและการใช้ปุ๋ย

แนะนำให้ปรับสภาพกรดของดินโดยใช้ปูนโดโลไมต์บด โดยใส่ในอัตราประมาณ 250 กก./ไร่ การใช้ปุ๋ยโดยใช้ปุ๋ยอินทรีย์พวกปุ๋ยหมักหรือมูลวัวเก่าใส่ประมาณ 500 กก./ไร่ หรือมากกว่านี้ก็ได้ สำหรับปุ๋ยเคมีใช้สูตร 15-5-20 ใส่ทุกๆ 3 เดือนใส่ครั้งละประมาณ 25 กก./ไร่

### การวางแผนการปรับปรุงดินและสวนกาแฟ

ภายหลังที่ได้ทราบปัญหาโครงสร้างของดินแล้วนั้น โครงการวิจัยได้ดำเนินการจัดทำโครงการศึกษาดูงานการดูแลสวนผลไม้ของโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าผลไม้ ณ สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด เมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2552 โดยมีวัตถุประสงค์ที่สำคัญคือ

1. เป็นการเพิ่มพูนความรู้และสร้างองค์ความรู้ใหม่เพื่อต่อยอดในการทำการเกษตร
2. เป็นการสร้างวิสัยทัศน์ ของเกษตรกรให้มีมุมมองที่กว้างไกลยิ่งขึ้นในการผลิตสินค้าด้านการเกษตร

การเกษตร

3. เพื่อการศึกษาทางเลือกสำหรับเทคโนโลยีการปลูกกาแฟเพื่อให้เกิดการลดต้นทุนและเพิ่มผลผลิตต่อไร่

4. เพื่อศึกษาระบบการบริหารจัดการส่วนและแปลงสาธิตของเกษตรกรสมาชิกสหกรณ์ การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด ไว้เป็นแนวทางในการบริหารจัดการสวนกาแฟตัวแบบ

5. เพื่อศึกษาวิธีการจัดบันทึกข้อมูลต่างๆในแปลงผลไม้มัดตัวอย่างของเกษตรกรชาวสวนผลไม้ เพื่อเป็นแนวทางในการบริหารจัดการสวนกาแฟตัวแบบ

การไปศึกษาดูงานในครั้งนี้ได้เดินทางไปพร้อมกับคณะกรรมการพร้อมด้วยเกษตรกรสมาชิกสหกรณ์สวนต้นแบบจำนวนคนคือ

การศึกษาดูงานของโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าผลไม้ในครั้งนี้แบ่งออกได้เป็น 2 ช่วงคือ การบรรยายสรุปและการชมสวนต้นแบบผลไม้คุณภาพ

#### 1.การบรรยายสรุป

โดยผู้จัดการสหกรณ์ได้บรรยายวิธีการดำเนินงานของสหกรณ์และสมาชิกในการดำเนินโครงการ สามารถสรุปประเด็นการบรรยายได้ดังนี้

1.วิธีบริหารจัดการตั้งแต่ต้นน้ำจนถึงปลายน้ำว่าในกระบวนการต้นน้ำนั้นเกษตรกรมีการรวมกลุ่มกันเพื่อผลิตผลไม้ ในแต่ละเดือนจะมีการลงตรวจเยี่ยมฟาร์มของสมาชิกที่ผลิตผลไม้คุณภาพ โดยเจ้าหน้าที่ของสหกรณ์แต่บางครั้งผู้ประกอบการส่งออกจะเข้าตรวจเยี่ยมด้วย เพราะในการส่งออกนั้นผู้ค้าร่วมหรือผู้ส่งออกต้องการสินค้าที่มีคุณภาพและได้มาตรฐาน

2.การบริหารจัดการคุณภาพนั้นถ้าเกษตรกรมีการทำเกรดมาให้ทางสหกรณ์ก็จะบวกค่าจัดการให้เพิ่มจากราคารับซื้อ ที่ผ่านมาสหกรณ์ได้สร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้าที่ร่วมทำธุรกิจด้วยจึงทำให้เกิดความสมดุลในเรื่องของราคา

3.เรื่องคุณภาพผลไม้สหกรณ์มีวิธีการ โดยการแบ่งกลุ่ม พอดำเนินการได้ระยะหนึ่งจะเกิดตัวแบบของเกษตรกรและผลไม้ที่ได้คุณภาพให้เห็น ทุกคนก็หันมาทำผลไม้คุณภาพตาม เมื่อคุณภาพผลผลิตดีผู้ส่งออกก็มั่นใจ ราคา ก็จะสูงขึ้นตามมา

#### 2.การชมสวนต้นแบบผลไม้คุณภาพ

ผู้จัดการและคณะกรรมการสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด ได้เชิญคณะศึกษาดูงานสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด ไปที่บ้านของคุณวิชัย ประกอบทรัพย์ ประธานกลุ่มเครือข่ายผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ เพื่อศึกษาวิธีการจัดการคุณภาพผลไม้

**ข้อคิดจากคุณวิชัย ประกอบทรัพย์:** การทำผลไม้คุณภาพต้องอาศัยความอดทน อย่าหวังเพียงรายได้ที่จะเพิ่มขึ้น เพราะการทำเกษตรนั้น เอาจนนอนกับผลผลิตไม่ได้ แต่เราสามารถควบคุมทำ



ผลไม้คุณภาพเพื่อเปิดช่องทางตลาดใหม่เพื่อการส่งออกได้ ตนเองนั้นได้รับพื้นที่ทำกินมาจากพ่อแม่  
ดังนั้น ก็อยากให้ลูกได้เจริญรอยตามตนเอง เพื่อในอนาคตจะได้ไม่ต้องไปเป็นลูกจ้างใคร

**ข้อคิดจากประธานสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด :** “กลับไปเราจะไปตัดต้นทุเรียน  
ที่มันแก่ๆทิ้งมั่ง เพราะเราได้พบสังขรณ์ในการทำสวนแล้วว่าพืชที่มันแก่มากๆ ให้ผลผลิตน้อยไม่คุ้มกับ  
ค่าดูแลรักษาหรือบำรุงแล้วที่จันเขาทำแค่ 15 ปีก็ตัดทิ้งแล้วปลูกใหม่ กาแฟของเราทำเป็น 20-30 ปี  
ผลผลิตน้อยก็ใส่ปุ๋ยเร่งเข้าไปอีก ทำให้ดินเสียหมด”

### การพัฒนาสวนกาแฟตัวแบบ สหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟชุมพร

การส่งเสริมสมาชิกในการปลูกกาแฟ มีกระบวนการดำเนินงาน คือ

- 1.สำรวจแปลงสมาชิก
- 2.การตรวจวิเคราะห์ดิน
- 3.ศึกษาดูงานการจัดการสวนผลไม้
- 4.ส่งเสริมให้สมาชิกพัฒนาการดูแลสวนกาแฟจากผลการตรวจวิเคราะห์ดิน

หลังจากที่ได้ดำเนินการศึกษาดูงานแล้วนั้นทีมวิจัยพร้อมด้วยผู้มีส่วนเกี่ยวข้องได้ดำเนินการ  
พัฒนาแบบฟอร์มการจดบันทึกและร่วมแลกเปลี่ยนเรียนรู้ถอดบทเรียนจากผลการตรวจวิเคราะห์ดินของ  
สวนต้นแบบทั้ง 3 ราย เมื่อวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2553 ณ สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์  
มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์โดยได้หารือแลกเปลี่ยนเรียนรู้จากผลการตรวจวิเคราะห์ดินของสมาชิก  
สหกรณ์สวนต้นแบบ

จากการหารือในเวทีสรุปประเด็นปัญหาของสวนกาแฟโดยรวมได้คือ

1. ผลตรวจวิเคราะห์ที่ออกมาแสดงถึงการเสื่อมคุณภาพของดินที่สะสมมาเป็นระยะเวลา  
กว่า 20 ปี จากการใช้สารเคมี ปุ๋ยเคมีในการบำรุงต้นกาแฟ

2. ชาวสวนใช้สารเคมีมาตลอดทำให้ดินเสื่อม สำหรับสารเคมีที่ชาวสวนกาแฟใช้อยู่มี 2 ชนิด  
คือ

1. ประเภทเผาไหม้ คือนิดแล้ววัชพืชตาย แต่ไม่นานวัชพืชจะขึ้นใหม่มาอีก

2. ประเภทดูดซึม 48% คือนิดแล้ววัชพืชตาย ใช้เวลานานกว่าวัชพืชจะขึ้นใหม่ 2-3 เดือน แต่  
จะทำให้ดินเสื่อม ดินแข็งกระด้าง ไล่เดือนตาย สำหรับกาแฟหนุ่มในระยะสั้นไม่มีผลกระทบมากเท่าไร  
แต่ในระยะยาวจะมีผลกระทบมาก

3. พื้นที่สวนกาแฟสวนใหญ่เป็นเนินเขาลาดชัน เวลาฝนตก น้ำฝนจะชะล้างทำลายหน้าดิน  
จากการแลกเปลี่ยนเรียนรู้อาไรโดโลไมต์ตามคำแนะนำจากผลการวิเคราะห์ดิน

ในการหารือในเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ที่คณะกรรมการและเกษตรกรสวนต้นแบบได้ลง  
รายละเอียดในส่วนของการใส่โดโลไมต์และการใส่ปุ๋ยตามคำแนะนำ

ภายในการหารือเบื้องต้นที่ประชุมมีความคิดที่หลากหลาย โดยรวมแล้วมีความคิดเห็นสรุปได้ว่าจากคำแนะนำแก้ไขปัญหาดินจากผลการวิเคราะห์ดินของเกษตรกรตัวแบบแต่ละแปลง ไม่ควรทำตามคำแนะนำหมดทุกอย่าง ควรทำตามความเหมาะสมค่อยๆปรับสภาพดินไป การฟื้นฟูสภาพดินต้องใช้เวลาดำเนินการ ปุ๋ยบางสูตรมีราคาแพงอาจจะมีการใช้ปุ๋ยสูตรที่ใกล้เคียงกันใส่ทดแทนกันเพื่อลดต้นทุนคำแนะนำบางอย่างส่งผลกระทบต่อต้นทุนค่าใช้จ่ายในการผลิตของเกษตรกรซึ่งขัดแย้งกับวัตถุประสงค์ของการลดต้นทุนเพิ่มผลผลิต

การใส่ปุ๋ยปีละ 4 ครั้ง นั้นมีค่าใช้จ่ายค่อนข้างมาก ไม่ว่าจะเป็นค่าปุ๋ย ค่าแรงงาน ที่สำคัญการใส่ปุ๋ยแต่ละครั้งต้องอาศัยน้ำ โดยเฉพาะน้ำฝนจากธรรมชาติ เป็นที่ทราบกันดีในปัจจุบันฝนค่อนข้างทิ้งช่วงบ่อยครั้ง โดยมีประเด็นการแสดงความคิดเห็นที่น่าสนใจคือ

โดโลไมต์เป็นปูนคาร์บอเนตชนิดหนึ่ง สามารถใส่ลงดินเปรี้ยวหรือดินที่มีค่า Ph สูงๆ เพื่อแก้ไขความเป็นกรดหรือปรับค่า Ph ของดินให้เหมาะสม นอกจากนี้โดโลไมต์ยังมีองค์ประกอบของแคลเซียมและแมกนีเซียม การใส่โดโลไมต์ลงในดินจึงเป็นการเพิ่มธาตุอาหารรองให้แก่พืชอีกด้วย จึงจัดได้ว่าโดโลไมต์เป็นปุ๋ยแมกนีเซียมและแคลเซียมราคาถูกและหาได้ง่าย เบื้องต้นนั้นที่ประชุมเห็นชอบใส่โดโลไมต์ตามคำแนะนำ อาจมีการปรับในส่วนของจำนวนครั้งที่ใส่ โดยจะวางแผนการปรับเปลี่ยนกันอีกครั้งตามความเหมาะสม

นอกจากนี้ยังได้แนวทางการขับเคลื่อนสวนต้นแบบเบื้องต้นการพัฒนาสวนต้นแบบ

**คุณธีรพงษ์ :** จะไม่ทำตามคำแนะนำทั้งหมด คิดว่าในส่วนของ การปรับสภาพดินด้วยโดโลไมต์ ไม่จำเป็นต้องใส่ทุกปี 3-4 ปี อาจจะใส่โดโลไมต์ 1 ครั้ง ส่วนปุ๋ยเคมีกับปุ๋ยอินทรีย์เราก็ใส่ควบคู่กันปรกติ แต่ปุ๋ยเคมีจะต้องลดปริมาณลง และการใส่ปุ๋ยปีละ 4 ครั้ง ในสภาพความเป็นจริงไม่สามารถทำได้ มีปัจจัยหลายอย่างที่มีผลกระทบ เช่น ฝนแล้ง ปุ๋ยบางสูตรสามารถใช้ปุ๋ยสูตรที่ใกล้เคียงกันทดแทนเพื่อลดต้นทุน

**ประธานสหกรณ์ :** ปุ๋ยสูตร 15-15-20 ต้นทุนจะสูงน่าจะเปลี่ยนจาก 3 เดือน/ 1 ครั้ง เป็น 3 ครั้ง/1 ปี

คณะกรรมการสหกรณ์ยังมีแนวคิดที่ต้องการให้สมาชิกสวนต้นแบบได้รับจะต้องแตกต่างกับสมาชิกรายอื่นเพื่อสร้างแรงจูงใจสำคัญสำหรับสมาชิกที่เข้าร่วมโครงการเช่น

1. สหกรณ์อาจจะช่วยเหลือในส่วน of ค่าใช้จ่าย อุปกรณ์ ปุ๋ยเพื่อให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ของโครงการ

2. จะต้องมีการรับประกันในเรื่องของราคา โดยรายละเอียดต่างๆนั้นทางคณะกรรมการจะได้อธิบายต่อไป ในส่วนของค่าใช้จ่ายการดูแลสวนต้นแบบนี้ในปีงบประมาณมีการตั้งงบประมาณประกอบอาชีพสมาชิกจำนวน 50,000 บาท จากการประชุมคณะกรรมการสหกรณ์ประจำเดือนมีนาคม 2553 มีมติไม่สามารถอนุมัติเงินงบประมาณ จำนวน 50,000 บาท ได้สืบเนื่องจากงบประมาณดังกล่าวเป็น

งบประมาณที่สหกรณ์ให้แก่สมาชิกทุกราย ถ้าหากนำมาให้สมาชิกเพียง 3 ราย จะเป็นการไม่เหมาะสมและไม่ยุติธรรมต่อสมาชิกที่เหลือ สหกรณ์จะหาแนวทางวิธีการอื่นสนับสนุนช่วยเหลือต่อไป

หลังจากที่ได้ศึกษางานแล้วนั้นเกษตรกรและนักวิจัยได้ร่วมประชุมหารือการจัดการทำแผนแปลงตัวแบบปีที่ 1 รวมถึงการใช้ปัจจัยในการผลิตที่จะส่งผลดีต่อแปลงสาธิตโดยในเวทีมีการพูดกันถึงเรื่องคุณสมบัติของปุ๋ยมูลวัวซึ่งนักวิจัยได้ติดต่อกับฟาร์มเลี้ยงวัวนมที่จังหวัดราชบุรี แต่เกษตรกรได้ให้ข้อสังเกตเกี่ยวกับมูลวัวว่าเป็นมูลวัวไหมในการเลี้ยงนั้นเกษตรกรผู้เลี้ยงวัวมักให้อาหารเป็นพวกอาหารสำเร็จรูปหรืออาหารจำพวกเปลือกสับปะรด ทำให้มูลวัวที่ออกมาไม่มีความเป็นกรด รวมถึงกรรมวิธีการเลี้ยงนั้นเป็นแบบเลี้ยงในคอกทำให้ส่งผลถึงมูลวัวที่ออกมาจะปะปนกับปัสสาวะของวัวทำให้ง่ายเพิ่มความไม่เป็นกรด ในกระบวนการตรวจสอบคุณภาพดินพบว่าดินที่ส่งตรวจนั้นพบว่าเป็นกรดอย่างรุนแรง เพราะฉะนั้นปุ๋ยที่จะนำมาใส่ต้องเป็นปุ๋ยมูลวัวเก่าจะดีกว่าเพื่อให้ผลในการปรับปรุงดินนั้นเกิดประสิทธิภาพสูงสุด

สำหรับการดูแลสวนกาแฟสมาชิกเกษตรกรทั้ง 3 ราย ได้วางแผนการดูแลสวน

## แปลงฮ่องเต้

จากคำแนะนำในผลตรวจวิเคราะห์ดินทำให้นาย ชาตรี เงินทอง มีการปรับเปลี่ยนการปฏิบัติต่อสวนกาแฟของตนเองเพื่อเป็นแปลงกาแฟตัวแบบ โดยการใช้ปุ๋ย มูลวัว ตามคำแนะนำและ ใช้ปุ๋ยเคมีควบคู่เพื่อบำรุงต้นกาแฟตามช่วงเวลาที่ต้นกาแฟต้องการสารอาหาร

โดยใช้ปุ๋ยสูตร 46-0-0 ในช่วงเดือนกุมภาพันธ์เพื่อบำรุงต้นกาแฟทั่วไปหลังเก็บเกี่ยวแล้ว จากนั้นทั้งช่วงดูแลสวนทั่วไปแต่ในขณะนี้จะใส่ปุ๋ยมูลวัวเพื่อปรับสภาพดินและใส่ปุ๋ยสูตร 21-7-14

ในช่วงปลายเดือนมิถุนายนเป็นช่วงที่กาแฟเริ่มผลิดอกออกผลจึงจำเป็นต้องดูแลบำรุง ถือเป็นช่วงที่ต้นกาแฟต้องการธาตุอาหารเป็นอย่างมากเพื่อบำรุงต้นและผลอ่อนให้แข็งแรงและมีน้ำหนัก

ส่วนปุ๋ยสูตร 15-7-18 จะใส่ช่วงต้นเดือน สิงหาคม และปลาย ตุลาคมเพื่อบำรุงเมล็ดให้มีขนาดใหญ่และมีน้ำหนักดีในช่วงนี้จะใส่ปุ๋ยมูลวัวเพื่อเพิ่มธาตุอาหาร

แผนการปฏิบัติกิจกรรมในแปลงกาแฟตัวแบบ ปีที่ 1

นายชาติร์ เงินทอง (แปลงฮ่องเต้)

กิจกรรม	ม.ค.-53		ก.พ.-53		มี.ค.-53		เม.ย.-53		พ.ค.-53		มิ.ย.-53		ก.ค.-53		ส.ค.-53		ก.ย.-53		ต.ค.-53		พ.ย.-53		ธ.ค.-53					
	สัปดาห์		สัปดาห์		สัปดาห์		สัปดาห์		สัปดาห์		สัปดาห์		สัปดาห์		สัปดาห์		สัปดาห์		สัปดาห์		สัปดาห์		สัปดาห์					
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
หาคมนงาน																												
เก็บเกี่ยว																												
ตากกาแฟ																												
หักแขนง																												
ตัดหญ้า																												
ปุ๋ย 46-0-0																												
ปุ๋ย 15-7-18																												
ปุ๋ย 13-13-21																												
ปุ๋ย 14-14-21																												
ปุ๋ย 21-7-14																												
ปุ๋ย 15-15-15																												
ปุ๋ยมูลไก่																												
ปุ๋ยมูลวัว																												
โคคลอไมต์																												
ดูแลทั่วไป																												
ให้น้ำ																												
ตรวจวิเคราะห์ดิน																												

แปลงห้องจอย

จากผลตรวจวิเคราะห์ดินทำให้นายชาญชัย เสถียร ได้ปฏิบัติตามคำแนะนำของผลตรวจวิเคราะห์ดิน พร้อมไปกับการปฏิบัติตามภูมิปัญญาของตนเอง โดยสรุปได้ดังนี้

ใช้ปุ๋ยสูตร 46-0-0 ในช่วงเดือน มีนาคม เพราะเป็นช่วงที่ต้นกาแฟเริ่มแตกกิ่งใหม่หลังจากหักแขนงและเริ่มมีใบอ่อนการใส่ปุ๋ยสูตร46-0-0 จะช่วยบำรุงกิ่งก้านที่แตกใหม่ให้แข็งแรงใบของต้นกาแฟจะมีสีเขียวโดยใส่ปุ๋ยต้นละ 200 กรัม พร้อมกับใส่โคโลไมต์เพื่อปรับสภาพดินไปพร้อมกัน

ใช้ปุ๋ยสูตร 15-15-15 เพื่อบำรุงต้นในช่วงเดือน พฤษภาคม เพราะในช่วงนี้ฝนทิ้งช่วงจึงจำเป็นต้องบำรุงต้นด้วยปุ๋ยสูตร 15-15-15 พร้อมกับให้น้ำในตอนเย็น

ใช้ปุ๋ยสูตร 13-13-21 ในช่วงเดือน ตุลาคม เพื่อเป็นการบำรุงผลกาแฟให้มีขนาดใหญ่และมีน้ำหนัก





## แปลงฮ่องเต้

- พบว่าแปลงกาแฟตัวแบบมีการให้น้ำตลอดจึงทำให้ต้นกาแฟมีลักษณะทรงรูปไม่มีความเปลี่ยนแปลง
- การใส่โดโลไมต์โดยการหว่านกระจายให้รอบบริเวณแปลงกาแฟตัวแบบในขณะเดียวกันก็ได้ใส่ปุ๋ยมูลวัวหว่านโดยรอบโคนต้นกาแฟโดยจ้างแรงงานในพื้นที่วันละ 250 บาท
- ในช่วงฝนแล้งตอนนี้จะไม่เก็บใบทำความสะอาดสวนกาแฟเหมือนเกษตรกรรายอื่นๆ แต่จะปล่อยให้คลุมหน้าดินเพื่อรักษาความชื้นในสวนกาแฟ และไม่ตัดหญ้าทิ้งปล่อยให้ปกคลุมดินเก็บความชื้น

## แปลงน้องจอย

- พบว่าแปลงกาแฟมีการใส่โดโลไมต์และปุ๋ยมูลวัวพร้อมกันเพื่อป้องกันการกระจายของฝุ่นผงโดโลไมต์เพราะอากาศแห้งแล้งแต่สิ่งที่
- พบในแปลงกาแฟของนายชาญชัยพบว่าต้นกาแฟมีใบเขียวมีฝนตกเป็นช่วงๆแต่ช่วงที่มาตรวจแปลงนั้นฝนได้ทิ้งช่วงมาเป็นเวลาประมาณ 2-3 สัปดาห์แล้ว
- ปัญหาที่พบคือกาแฟมีลักษณะคือ ยอดของกาแฟแห้งตาย ตั้งแต่ยอดบนสุดใบหงิกงอแห้งดำไล่ลงมาถึงโคนต้นสมาชิกเกษตรกรทั้ง 2 ได้ตั้งข้อสังเกตว่าถ้ากาแฟโดยมอดเจาะเข้าไปอยู่ในแกนกลางลำต้นหรือกิ่งก็จะเป็นลักษณะเดียวกัน แต่เมื่อผ่าแกนกลางออกมาดูไม่ปรากฏมอดหรือหนอนดังนั้นกาแฟที่ตายยอดจึงไม่ทราบสาเหตุว่าตายได้อย่างไร โดยจะสังเกตอีกสักระยะ

ต้นทุนในการผลิตแบบเดิมพบว่าในหนึ่งปี จะทำการใส่ปุ๋ยประมาณ 3 ครั้ง โดยเฉลี่ยแล้วค่าปุ๋ย 1 กระสอบ ราคาประมาณ 960 บาท ปริมาณที่ใส่ต่อไร่ใช้ประมาณ 5 กระสอบต่อไร่ ในการคำนวณได้ค่าใช้จ่ายที่เกษตรกรต้องจ่ายเป็นเงินประมาณ 14,400 บาท

จากคำแนะนำในการตรวจวิเคราะห์ดินทำให้มีการปรับวิธีการผลิตเคมีใช้แต่ปุ๋ยเคมีมาเป็นปุ๋ยมูลวัวเก่าเพื่อปรับสภาพดิน โดยหว่านโดโลไมต์ก่อนเป็นอันดับแรกจากนั้นเกษตรกรจะทิ้งระยะประมาณ 2 สัปดาห์ แล้วจึงใส่ปุ๋ยมูลวัวเก่า

## ตารางเปรียบเทียบต้นทุนการผลิตต่อไร่

ชื่อเกษตรกร	ต้นทุนการผลิตเก่า	ต้นทุนการผลิตใหม่	ส่วนต่าง
นายชาติรี เงินทอง	14,400	8,001	6,399
นายชาญชัย เสถียร	14,400	7,931	6,469
นายวรพันธ์ วรดิษฐ์	14,400	6,190	8,210

ตารางเปรียบเทียบค่าใช้จ่ายนี้ได้คำนวณต้นทุนการผลิตจากค่าปุ๋ยเคมีในการผลิตแบบเก่า ส่วนการผลิตแบบใหม่ได้ใช้ต้นทุนของราคาปุ๋ยมูลวัว โคโลไมด์ และปุ๋ยเคมี รวมทั้งค่าขนส่งมาใช้เป็นฐานในการคำนวณ จะเห็นความแตกต่างกันระหว่างสองกรณีได้อย่างชัดเจนในส่วนต่าง

จากตารางคำนวณเปรียบเทียบต้นทุนการผลิตนั้นจะพบว่าจากเดิมเกษตรกรมีการใส่ปุ๋ยเคมีประมาณ 1.5 – 2 กิโลกรัม ต่อกาแฟ 1 ต้น และการใส่ 1 ครั้ง ซึ่งปุ๋ยเคมีที่เกษตรกรใช้นั้นส่วนใหญ่เป็นสูตรเสมอ เช่น 15-15-15 ทำให้ธาตุอาหารที่ต้นกาแฟต้องการในแต่ละช่วงไม่เท่ากัน นั้นหมายถึง ธาตุอาหารที่กาแฟไม่ต้องการจะสะสมอยู่ในดินบริเวณที่ใส่ปุ๋ยทำให้มีการสะสมของสารเคมีอยู่เป็นเวลานาน

ได้จัดหาปุ๋ยมูลวัวให้แก่เกษตรกร โดยส่งตัวอย่างปุ๋ยตามที่เกษตรกรต้องการเพื่อตรวจสอบความเหมาะสมของปุ๋ยก่อนที่จะนำมาใช้โดยมีข้อสังเกตว่าถ้ามีการร่วมกลุ่มกันเพื่อผลิตกาแฟนั้นในการจัดซื้อปุ๋ยมูลวัวที่มีคุณภาพจากต่างจังหวัดนั้นจะลดต้นทุนได้มากกว่าซื้อรายเดียว

พบปัญหาในการดำเนินงานเช่นเรื่องน้ำเพราะกาแฟเป็นพืชที่ต้องการน้ำมากกว่าพืชอื่นในพื้นที่เกษตรกรตัวแบบได้ให้ข้อมูลว่าเมื่อกาแฟขาดน้ำติดต่อกันประมาณ 2-3 สัปดาห์ จะทำให้ต้นกาแฟตาย แต่ถ้ามีฝนตกในช่วงนี้เกษตรกรจะทำการตัดแขนงบางแขนงทิ้งเพราะต้องการให้ต้นกาแฟแตกยอดใหม่เพื่อเลี้ยงลำต้นให้คงอยู่เพื่อรอผลผลิตออกในปีต่อไป

เกษตรกรตัวแบบได้ทำการจดบันทึกถึงขั้นตอนการผลิตตามแบบฟอร์มที่ได้ร่วมกันทำกับนักวิจัยได้อย่างถูกต้องและมีข้อมูลบางส่วนที่นอกเหนือจากแบบฟอร์มเกษตรกรได้จดบันทึกไว้ในสมุดบัญชีรายจ่าย



## วัตถุประสงค์ข้อที่ 2. เพื่อเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจกาแฟ ตั้งแต่การผลิตถึงการกระจายสินค้าถึงผู้บริโภค ภายใต้การดำเนินงานของสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟชุมพร จำกัด

สำหรับการดำเนินการเชื่อมโยงธุรกิจกาแฟนั้นได้มีการสำรวจตลาดกาแฟ 3 in 1 โดยความร่วมมือจากโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่ากระจายสินค้าที่ได้เอื้อเพื่อช่วยเหลือเก็บข้อมูลทดสอบตลาดกาแฟ 3 in 1 จากการศึกษาพฤติกรรมในการดื่มกาแฟพบว่า

กลุ่มผู้ที่ดื่มกาแฟส่วนใหญ่จะรู้จักและดื่มกาแฟสูตร 3in1 ในอัตราส่วนร้อยละ 68.57% และส่วนใหญ่ ที่กลุ่มตัวที่นิยมดื่มกาแฟเนื่องจากเพราะว่าต้องตื่นแต่เช้า มีถึงร้อยละ 30.48% รองลงมา เนื่องจากการที่ดื่มเป็นประจำอยู่แล้วทุกวันและต้องรีบไปทำงานหรืออ่านหนังสือร้อยละ 12.38%

ส่วนช่วงเวลาที่นิยมดื่มนั้นจะเป็นในช่วงเช้า(06.00 - 09.00) ถึงร้อยละ 33.33% รองลงมาจะเป็นช่วงเวลาตอนสาย(09.00 - 12.00) และช่วงเวลาบ่าย(13.00 - 16.00) 17.14% และ 14.29% ตามลำดับ ซึ่งสอดคล้องกับสถานที่ที่กลุ่มตัวอย่างนิยมดื่มซึ่งส่วนใหญ่ร้อยละ 24.76% จะนิยมดื่มในสถานที่ทำงาน รองลงมาจะนิยมดื่มในที่พักอาศัยและในระหว่างการเดินทางเช่นในร้านสะดวกซื้อ ป๊อมน้ำมัน เป็นต้น ร้อยละ 23.81% และ 11.43% ตามลำดับ

ซึ่งกลุ่มตัวอย่างที่นิยมดื่มกาแฟ 3in1 นี้จะมีความพึงพอใจในรสชาติของกาแฟร้อยละ 58.10% ซึ่งมีส่วนน้อยที่ไม่พึงพอใจในรสชาติเนื่องมาจากรสชาติที่ไม่พึงประสงค์ เช่น อาจจะหวานเกินไป หรือ จืดจนเกินไป ร้อยละ 9.52%

จากการทำการสำรวจพบว่ากลุ่มตัวอย่างนั้นระบุว่ายี่ห้อของกาแฟที่ตนรู้จักและดื่มบ่อยที่สุดจะเป็นกาแฟยี่ห้อ เนสกาแฟสูตร original ในอัตราส่วนร้อยละ 32.38% และ 29.52% ตามลำดับ ส่วนยี่ห้อและสูตรที่กลุ่มตัวอย่างนั้นรู้จักรองลงมาจากยี่ห้อแรกจะเป็น กาแฟเขาช่องสูตรคาปูชิโน ร้อยละ 19.24% และตามด้วยกาแฟเบอร์ดีสูตร original ร้อยละ 18.10%

ยี่ห้อกาแฟและสูตรที่กลุ่มตัวอย่างนิยมดื่มรองลงมาจาก กาแฟยี่ห้อเนสกาแฟสูตร original นั้นคือ กาแฟยี่ห้อเบอร์ดีไอซ์และสูตรoriginal ร้อยละ 2.86%

ซึ่งสถานที่ที่กลุ่มตัวอย่างนิยมไปซื้อคือ ร้านเซเว่นอีเลฟเว่น ร้อยละ 35.24% รองลงมาคือ เทสโก้โลตัส ร้อยละ 17.14% และที่บิ๊กซี ร้อยละ 6.67%

การดำเนินโครงการวิจัยนักวิจัยพร้อมด้วยคณะกรรมการดำเนินการและฝ่ายจัดการได้ประชุมหารือกันในหลายเวทีการประชุมโดยได้ดำเนินการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายกาแฟ ของสหกรณ์คือ

## 1. การดำเนินการและผลลัพธ์ช่องทางการตลาดผ่าน บริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด

สืบเนื่องจากการดำเนินโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่ากระจายสินค้า โดยมีคุณดวงทิพย์ ระเบียบ เป็นหัวหน้าโครงการวิจัยและเป็นผู้ประสานงานให้นักวิจัยของโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่า แฟงชุมพรได้เจรจาร่วมกับตัวแทนจากบริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด จากผลการเจรจาในหลายๆครั้ง ก่อให้เกิดผลลัพธ์คือ

1. การนำสินค้ากาแฟตีพิมพ์ในแผ่นพับประชาสัมพันธ์หลังจากนั้น
2. การวางจำหน่ายผลิตภัณฑ์กาแฟ 3 in 1 ณ ที่ทำการไปรษณีย์ทั่วประเทศ จากบริษัทไปรษณีย์ไทยเขต 8 ซึ่งจากการเจรจาเพื่อเชื่อมโยงเครือข่ายช่องทางการตลาดนั้นเบื้องต้นทางบริษัทไปรษณีย์มีเงื่อนไขข้อตกลง คือ

1. คิดค่าบริการในการจำหน่าย 15 %
2. คิดค่าโปรโมตสินค้า 20,000 บาท
3. ราคาขนส่งสินค้าเหมาลง ละ 120 บาท โดยจัดส่งให้ที่ทำการทั่วประเทศ

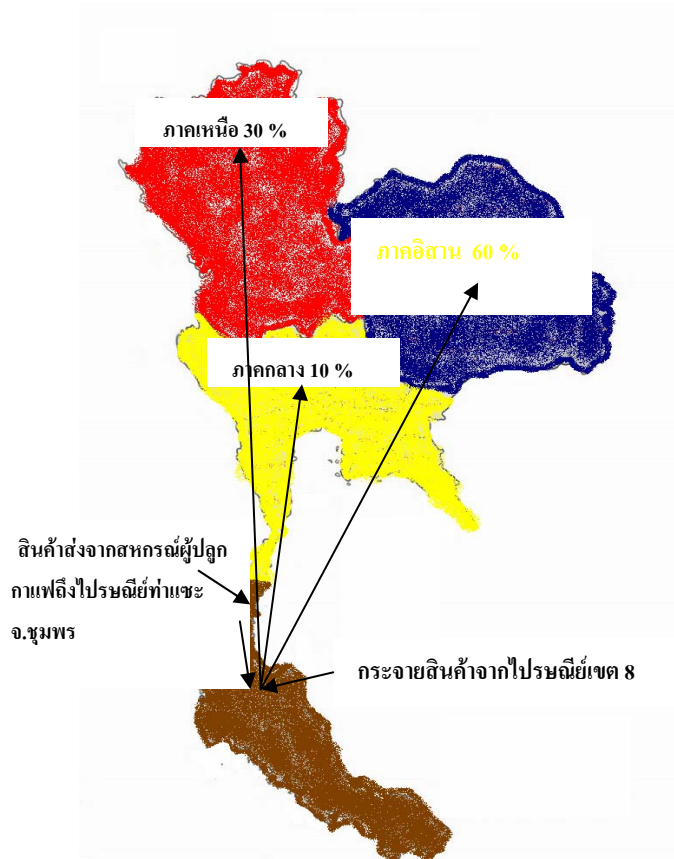
จากข้อเสนอดังกล่าวสหกรณ์จะประสบกับปัญหาเงินทุนหมุนเวียนในสหกรณ์ตลอดจนเพิ่มภาระในส่วนของต้นทุนการผลิตทางนักวิจัยจึงได้หารือกับคณะกรรมการสหกรณ์ทบทวนเงื่อนไขพร้อมเจรจาโดยการกำหนดพื้นที่ในการจำหน่ายให้กับ บริษัทไปรษณีย์ไทย รวม 719 แห่งโดยขอส่งสินค้าเต็มจำนวน 26 แห่ง และส่งสินค้า ครั้ง จำนวน รวม 693 แห่งโดยขอลดหย่อนค่าจัดส่งครั้งจำนวน อยู่ที่ราคา 80 บาท ต่อดังส่วนค่าจัดส่งสินค้าเต็มจำนวนอยู่ที่ 120 บาทต่อดัง และของค่าบริการ โปรโมตสินค้า รวมถึงการเปิดระบบของไปรษณีย์ 20,000 บาท เนื่องจากอยู่ในช่วงของงานวิจัยเพื่อทดลองการกระจายสินค้าและการสร้างเครือข่ายซึ่งบริษัทไปรษณีย์ไทยก็อนุมัติตามคำขอที่เสนอ สำหรับราคาจำหน่ายในที่ทำการ บริษัทไปรษณีย์ไทยนั้นราคาห่อละ 95 บาท ภายหลังจากได้ข้อสรุปเป็นข้อตกลงที่ตรงกันจึงได้นำผลการเจรจาเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการประจำเดือนเพื่ออนุมัติเป็นหลักการในการวางจำหน่ายสินค้า ณ ที่ทำการไปรษณีย์โดย บริษัทไปรษณีย์ไทย เริ่มส่งสินค้า เมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2552 เป็นต้นมา เริ่มทำการจำหน่าย ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2553

ในการเจรจาการค้าร่วมกับไปรษณีย์นั้นได้ดำเนินงานมาเป็นเวลานานจนสามารถนำสินค้าวางจำหน่ายได้ สิ่งที่สหกรณ์ได้จากการฝากสินค้าผ่านระบบเครือข่ายของไปรษณีย์นั้นทำให้สหกรณ์ได้เรียนรู้ถึงกระบวนการและขั้นตอนที่ต้องดำเนินงาน ร่วมกับเอกชนส่งผลให้เกิดความรู้ในแง่ของการเปิดตลาดทางสังคมโดยใช้เครือข่ายให้เป็นประโยชน์ต่อธุรกิจ ทำให้สินค้ากาแฟ เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายในบุคคลหลายกลุ่มโดยมียอดการสั่งซื้อเมื่อคิดเป็น เปอร์เซนต์ จากการฝากจำหน่ายในครั้งแรกดังนี้

เดือน	ยอดจัดส่ง (ห่อ)	มูลค่า(บาท)
ธันวาคม 2552	9,300	883,500
มกราคม 2553	1,104	104,880
กุมภาพันธ์ 2553	1,368	129,960
มีนาคม 2553	1,387	131,165
รวม	13,159	1,249,505

จะเห็นได้ว่ายอดการส่งสินค้ามียอดที่เพิ่มมากขึ้นในทุกเดือน นั้นแสดงให้เห็นถึงแนวโน้มการตอบรับที่มีอนาคต

ภาพการเดินทางของสินค้าและยอดขายในแต่ละภาคที่ผ่านช่องทางเครือข่ายไปรษณีย์



แต่อย่างไรก็ดีนักวิจัยยังไม่ทราบได้ถึงกลุ่มลูกค้าที่บริโภคกาแฟชุมพรผ่านเครือข่ายไปรษณีย์ได้ว่าเป็นกลุ่มใดบ้างและมีจังหวัดใดบ้างที่ขายสินค้าได้มากเป็นอันดับแรกซึ่งนักวิจัยหวังว่าจะได้ทำการศึกษาวิจัยเรื่องดังกล่าวในปีต่อไปเพื่อศึกษาข้อมูลของกลุ่มลูกค้าในกลุ่มนี้ไว้สำหรับนำมาปรับใช้กับกระบวนการผลิตให้เกิดประโยชน์ต่อทั้งสหกรณ์และเป็นทางเลือกให้ผู้บริโภคตลอดจนเกษตรกรผู้ปลูกกาแฟต่อไป

## ปัญหาอุปสรรค

1. สหกรณ์เป็นสหกรณ์ที่มีเงินทุนหมุนเวียนค่อนข้างจำกัด การผลิตหรือส่งสินค้าเป็นจำนวนมากโดยที่มีเครดิตเป็นระยะเวลานานทำให้สหกรณ์ประสบปัญหาด้านการเงิน
2. ด้วยระบบของการจัดการภายในองค์กร บริษัทไปรษณีย์ไทยการติดต่อประสานงานระหว่าง

## ผลลัพธ์จากการดำเนินการ

จากการดำเนินการดังกล่าวสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด ได้เรียนรู้ คือ

1. ประสบการณ์การเจรจาต่อรองทางธุรกิจ
2. การวางแผนการผลิตให้ทันตามคำสั่งซื้อ ตลอดจนความรับผิดชอบต่อคุณภาพการผลิตเพื่อให้ผู้บริโภคมั่นใจในคุณภาพ

## 2. การประชาสัมพันธ์โดยใช้หนังสือเวียนเชิญสั่งซื้อผลิตภัณฑ์กาแฟชุมพรและการเทลเซลล์

### ขั้นตอนการดำเนินการ



ในกิจกรรมนี้นักวิจัยได้จัดทำหนังสือเวียนเพื่อเชิญชวนสหกรณ์ในภาคออมทรัพย์ให้สั่งซื้อผลิตภัณฑ์โดยแนบโบว์ชัวร์ประชาสัมพันธ์ซึ่งมีสหกรณ์เป้าหมายอยู่ที่ 500 แห่งในเขตกรุงเทพมหานคร ในเนื้อหาของหนังสือเป็นเรื่องเกี่ยวกับสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด กำลังดำเนินการขับเคลื่อนโครงการนำร่องการเชื่อมโยงเครือข่ายสหกรณ์ออมทรัพย์กับสหกรณ์การเกษตร เพื่อเป็นประโยชน์ในการช่วยเหลือเกษตรกรสมาชิกผู้ปลูกกาแฟของสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด ต่อการรองรับการเปิดเขตการค้าเสรีสินค้ากาแฟและการฟื้นคืนสู่อาชีพที่ยั่งยืนหลังประสบภัยพิบัติพายุไต้ฝุ่นเกย์ เมื่อปี พ.ศ. 2532 โดยการแปรรูปสินค้ากาแฟ 3 in 1 ตรากาแฟชุมพรเพื่อจำหน่าย

สำหรับการจัดทำแผ่นพับโบว์ชิวประชาสัมพันธ์ ได้จัดจ้างบริษัทที่มีความชำนาญด้านการออกแบบจัดทำ ภายหลังจากจัดทำโบว์ชิวแล้วเสร็จ ได้นำตัวอย่างโบว์ชิว เสนอต่อคณะกรรมการในที่ประชุมประจำเดือนวัน 3 ธันวาคม 2552 แสดงความคิดเห็นร่วมกันในการปรับรูปแบบของโบว์ชิวว่ามีความเหมาะสมอย่างไร โดยคณะกรรมการมีมติที่ประชุมอนุมัติตามที่เสนอ

เพื่อเป็นการสนับสนุนช่วยเหลือเกษตรกรผู้ปลูกกาแฟให้มีอาชีพที่ยั่งยืนและสร้างเครือข่ายขบวนการสหกรณ์ให้เกิดการสนับสนุนช่วยเหลือซึ่งกันและกัน สหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด จึงขอความอนุเคราะห์สหกรณ์ออมทรัพย์ในการสนับสนุนสินค้ากาแฟ 3 in 1 ตรากาแฟชุมพร เพื่อใช้ในสำนักงานในการจัดเลี้ยง รับรอง และการจัดประชุมต่างๆตามแต่โอกาสอันสมควร ในราคาห่อละ 77 บาท ( ไม่รวมค่าขนส่ง )

โดยสามารถสั่งซื้อได้ที่สหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด โทร 081-271-1282 สำนักงาน 077-599-683 หรือที่ทำการ ไปรษณีย์ใกล้เคียง

ในการดำเนินงานนี้นักวิจัยส่งหนังสือเวียนตั้งแต่วันที่ 6 ธันวาคม 2552 เป็นต้นมา จนถึงวันที่ 15 มกราคม 2553

มีการติดตามสหกรณ์ออมทรัพย์เป้าหมายทั้งสิ้น 500 แห่ง โดยมีคำถามจากลูกค้าในเรื่องของรสชาติ ราคา และการหาซื้อผลิตภัณฑ์ ส่วนใหญ่พนักงานที่รับโทรศัพท์มักเป็นแผนกธุรการ แต่เป้าหมายในการทำเทเลเซลล์อยู่ที่ผู้จัดการสหกรณ์ ในการพูดคุยแต่ละสหกรณ์มักได้รับคำตอบว่า “ต้องเสนอต่อผู้จัดการ หรือเข้าที่ประชุมก่อนแล้วจะติดต่อกลับไป” นักวิจัยได้ทิ้งระยะในการติดต่อเป็นเวลา 2-3 สัปดาห์ แล้วจึงติดตามอีกครั้งหนึ่ง แต่ผลที่ออกมา คือไม่มีสหกรณ์ไหนสั่งซื้อผลิตภัณฑ์เนื่องจาก มีข้อจำกัดในเรื่องค่าขนส่ง นักวิจัยจึงแนะนำให้สนับสนุนผ่านเครือข่ายของไปรษณีย์แทน

ในระยะเวลาดำเนินการเทเลเซลล์นั้นได้มีพนักงานของสหกรณ์ออมทรัพย์ เทศบาลกรุงเทพ โทรมาเพื่อจะซื้อผลิตภัณฑ์แต่เป็นจำนวนน้อย เพียง 3 ห่อ ซึ่งไม่คุ้มกับค่าขนส่ง นักวิจัยจึงได้แนะนำให้สนับสนุนผ่านเครือข่ายของไปรษณีย์เช่นเคย

### 3.การเชื่อมโยงเครือข่ายกับรีสอร์ทในจังหวัดชุมพร

นักวิจัยได้ดำเนินการเชื่อมโยงเครือข่ายโดยการขอร้องจำหน่ายสินค้ากาแฟ 3 in 1 ตราชุมพร ณ บู๊ตแสดงสินค้าของรีสอร์ท ชุมพรคานาน่า สาเหตุที่ติดต่อเชื่อมโยงเครือข่ายกับชุมพรคานาน่านั้น เพราะที่รีสอร์ทแห่งนี้เป็นแหล่งเรียนรู้ทฤษฎีเศรษฐกิจพอเพียง ที่มีการรวบรวมเอาความรู้เกี่ยวกับการทำการเกษตรที่มีวิถีชีวิตตามแบบฉบับของชาวชุมพรมารวมไว้ รวมทั้งเป็นสถานที่จัดการประชุมสัมมนาของหน่วยงานราชการและเอกชนอยู่เป็นประจำ

ข้อสังเกตที่ทำให้ผลิตภัณฑ์มีผู้สนใจและซื้อหากลับไปเป็นของฝากนั้นพบว่าลูกค้าเป็นผู้ที่มาร่วมประชุมสัมมนาเพราะลูกค้าในกลุ่มนี้มักเข้ามาทำกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการทำงานของตนเองส่วนมากจะมาเป็นหมู่คณะหลังจากจบกิจกรรมและกลับบ้านจะซื้อผลิตภัณฑ์เป็นของฝาก

### ผลลัพธ์ที่ได้

1. นักวิจัยได้ทราบถึงกลุ่มลูกค้าที่ผลต่อผลิตภัณฑ์กาแฟชุมพร
2. ได้ทราบถึงวิธีการติดต่อทำธุรกิจกับริสอร์ทเพื่อวางจำหน่ายสินค้าโดยนักวิจัยได้ติดต่อขอวางจำหน่ายและมีเงื่อนไขในการชำระค่าสินค้าภายใน 15 วัน ทางริสอร์ทได้ให้ผู้เสนอขายสินค้าจัดทำใบส่งสินค้าเพื่อสะดวกต่อการชำระเงินต่อไป

ในการวางจำหน่ายสินค้านั้นสหกรณ์ได้ส่งสินค้าให้ในราคาห่อละ 80 บาท ซึ่งริสอร์ทได้มีการพูดคุยกับผู้ที่นำขอวางจำหน่ายว่าริสอร์ทต้องคิดค่าวางจำหน่ายสินค้าและค่าจัดการ โดยคิดจากราคาที่ส่งเพิ่มอีก 30 % ของราคาส่ง สรุปแล้วได้วางจำหน่ายสินค้าที่ราคาห่อละ 95 บาท

3. นักวิจัยได้ประสานงานกับเจ้าของกิจการเพื่อขอวางโบชัวร์ประชาสัมพันธ์สินค้าเพื่อส่งเสริมการตลาดโดยวางไว้ที่เคาเตอร์ต้อนรับลูกค้า

4. ผู้ประกอบการมีความสนใจที่จะเข้าร่วมเป็นเครือข่ายเป็นอย่างมากและได้ให้ข้อเสนอเกี่ยวกับการนำนักท่องเที่ยวไปคู่วิถีชีวิตเกษตรกรผู้ปลูกกาแฟจนถึงขั้นตอนในการแปรรูปที่สหกรณ์

### การเจรจาเปิดบูธจำหน่ายสินค้ากาแฟสดหรือกาแฟโบราณในห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์

จากการประชุมหารือในการจัดกิจกรรมเวทีเรียนรู้เมื่อวันที่ 21 สิงหาคม 2552 ในที่ประชุม ผู้ประสานงานกลางได้เปิดเวทีให้กับนักวิจัยเครือข่ายคุณค่ากาแฟชุมพรกับตัวแทนจาก ส่วนบริหารจัดการ บ.เดอะมอลล์ จำกัด ได้หารือถึงแนวทางการนำกาแฟชุมพรไปจำหน่ายในห้างเดอะมอลล์ ซึ่งอาจเป็นในลักษณะการจัดโปรโมชันให้จำหน่ายกาแฟชุมพรในเดอะมอลล์ฟรี 15 วัน ซึ่งต้องมีการหารือในโอกาสต่อไป โดยเบื้องต้นทาง บ.เดอะมอลล์ มีความสนใจที่จะร่วมมือกับโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่ากาแฟ โดยได้ให้สหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟชุมพร เตรียมข้อมูล อาทิ จุดเด่นข้อแตกต่างของกาแฟ เพื่อเดอะมอลล์จะได้ใช้สื่อสารกับผู้บริโภคได้

นักวิจัยได้ติดตามเพื่อขอคำแนะนำในการเข้าทดลองเปิดบูธในห้างเดอะมอลล์โดยมีการประชุมหารือกับผู้จัดการแผนกตลาดสด และร้องผู้จัดการแผนกถึงวิธีการในการเข้าทดลองตลาดสินค้า ผู้จัดการได้บอกถึงเงื่อนไขในการดำเนินการดังนี้

1. ทางห้างจะให้พื้นที่ ที่เหมาะสม โดยมีพื้นที่ประมาณ 2 X 2 เมตร
2. ให้ใช้เตาไฟฟ้าแทนเตาแก๊สในการประกอบอาหาร
3. ทางห้างจะไม่คิดค่าเช่าแต่จะคิดอัตราค่าบริการจากยอดขายในแต่ละวันในอัตราร้อยละ 25 % ถ้าเป็นประเภทเครื่องดื่มจะคิดที่ 30 %
4. ทางห้างจะชำระเงินในรอบบัญชีทุกวันที่ 25 ของทุกเดือน
5. ทางห้างจะหาพนักงานในการขายสินค้าให้หรือผู้ประกอบการจะหาพนักงานมาขายเองก็ได้

หลังจากนั้นได้นำเรื่องให้ที่ประชุมพิจารณาในการประชุมประจำเดือน วันที่ 8 กันยายน 2552 โดยมีเนื้อหาเกี่ยวกับการที่โครงการวิจัยและสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจะร่วมกันพัฒนาสินค้าโดยการทดลองแปรรูปเป็นกาแฟโบราณและทดลองวางจำหน่ายในห้างเดอะมอลล์เป็นเวลา 2 สัปดาห์ พร้อมกับเก็บข้อมูลแบบสอบถามต่อรสชาติ

ในการประชุมครั้งนี้ นักวิจัยได้เสนอโครงการทดลองสูตรกาแฟโบราณที่นักวิจัยได้ขอสูตรมาจากลุงเหนือเป็นผู้ผลิตกาแฟโบราณรายหนึ่งในจังหวัดชุมพร กระบวนการดำเนินงานนั้นจะเป็นแบบการเข้าดูงานวิธีการผลิตกาแฟโบราณจากลุงเหนือ โดยมีคณะกรรมการร่วมทำกิจกรรมในครั้งนี้ด้วย หลังจากนั้นนำข้อมูลที่ได้มาทดลองทำที่สหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟแล้วจดบันทึกถึงขั้นตอนและรายละเอียดในการทดลอง

ผลจากศึกษาการดำเนินงานดังกล่าวคณะกรรมการสหกรณ์ได้หารือแล้วมีความคิดเห็นให้ศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน สหกรณ์ยังขาดองค์ความรู้ขาดความชำนาญการในการปรุงรสชาติ /สูตรกาแฟสด ตลอดจนบุคลากรในการชงกาแฟ หากการดำเนินการทำให้สหกรณ์เกิดการขาดทุนหรือขาดความพร้อมก็ยังไม่สมควรที่จะดำเนินการ โดยจะดำเนินการศึกษาความเป็นไปในภายหลัง

ทั้งนี้ยังได้มีการเจรจาร่วมกับเจ้าของผู้ประกอบการกาแฟคอฟฟี่ฟาร์มเมื่อวันที่ 18 กุมภาพันธ์ 2553 โดยได้พบกับ นายกสมาคมชาวสวนกาแฟคุณประยูร

โดยได้หารือถึงแนวทางที่โครงการวิจัยจะดำเนินการเชื่อมโยงเครือข่ายผู้ประกอบการภายในจังหวัดชุมพร ให้เกิดการรวมตัวกันเพื่อผลิตกาแฟที่มีคุณภาพและมีชื่อเสียงให้เป็นที่ยอมรับของคนในประเทศ นายกสมาคมชาวสวนกาแฟ ได้ให้ข้อคิดเกี่ยวกับการรวมตัวกันของผู้ผลิตในจังหวัดชุมพรว่าถ้าโครงการวิจัยสามารถรวมกลุ่มผู้ผลิตกาแฟ 3 in 1 ในจังหวัดชุมพรได้จะเป็นเรื่องที่ดีเพราะปัจจุบันมีการแข่งขันของสินค้าที่ผลิตขึ้นมาโดยที่คนในสังคมรู้ว่าเป็นสินค้ามาจากจังหวัดชุมพร ส่วนราชการเช่นผู้ว่าราชการจังหวัดควรเรียกผู้ประกอบการทั้งหมดมานั่งคุยกันในเรื่องราคาของสินค้าที่มีความแตกต่างอยู่ในขณะนี้ เพราะทุกวันนี้สินค้าที่ขายกัน โคนตัดราคาจากผู้ผลิตที่มีกำลังการผลิตสูงเช่นเขาทะเล ถ้าทุกที่

รวมกันซื้อวัตถุดิบพร้อมกันได้จะทำให้ต้นทุนการผลิตลดลงมาก มันจะช่วยให้การกำหนดราคาให้ใกล้เคียงกันทำได้ง่าย

นักวิจัยได้ถามความคิดเห็นเกี่ยวกับการที่เกษตรกรจะทำคุณภาพของกาแฟसारให้มีคุณภาพ และเพื่อลดต้นทุนเพิ่มผลผลิตต่อไร่

นายกสมาคมชาวสวนกาแฟ ได้ให้ความคิดเห็นในส่วนนี้ว่าตนเองก็เคยทำเกี่ยวกับเรื่องแบบนี้แต่ปัญหาของเกษตรกรต้องแก้ที่ผู้นำสถาบันเกษตรกรก่อนเพราะผู้นำเกษตรกรมักชอบถามเกี่ยวกับเรื่องค่าจ้างในการเข้าร่วมอบรมที่จะให้เกษตรกรในการให้ความรู้แก่เกษตรกรถึงการประกอบอาชีพ มันเลยเป็นวัฒนธรรม ครั้งใดที่จัดการประชุมหรือมีหน่วยงานของรัฐเรียกเกษตรกรเข้าร่วมทำกิจกรรมใดๆก็ตามมักมีเรื่องของผลตอบแทนทางการเงินเป็นสำคัญ

เกษตรกรต้องให้ความสำคัญในการประกอบพัฒนาการทำสวนกาแฟของสมาชิกก่อนเพราะกาแฟที่ปลูกมีการใส่ปุ๋ยเคมีและมีการสะสมของสารพิษในดินมาเป็นเวลานานจะนั้นอย่างห้วงแต่เรื่องค่าจ้างค่าตอบแทนต้องพัฒนาการประกอบอาชีพของเกษตรกรก่อนเป็นอันดับแรก

**วัตถุประสงค์การดำเนินการวิจัยข้อที่ 3. เพื่อสร้างตัวแบบการสร้างตราสินค้ากาแฟ ในมิติของการอนุรักษ์ทรัพยากร-สิ่งแวดล้อมและการค้าที่เป็นธรรม**

เมื่อวันที่ 16 กันยายน 2552 นักวิจัยและคณะกรรมการสหกรณ์ฯ พร้อมด้วยผู้มีส่วนเกี่ยวข้องได้ประชุมหารือร่วมกันจัดทำแผนธุรกิจของสหกรณ์เพื่อใช้เป็นแนวทางในการบริหารสหกรณ์และสามารถขับเคลื่อนเครือข่ายโครงการวิจัยคุณค่ากาแฟชุมชน โดยมีที่ปรึกษาให้คำแนะนำในการทำแผนธุรกิจ จากการทำแผนกลยุทธ์ คณะกรรมการสหกรณ์เห็นชอบที่จะใช้แผนกลยุทธ์นี้ในการขับเคลื่อนการค้าสินค้าสหกรณ์และได้นำเข้าวาระการประชุมคณะกรรมการดำเนินการสหกรณ์มีมติเห็นชอบในหลักการ

สำหรับการจัดทำแผนกลยุทธ์คณะกรรมการและฝ่ายจัดการพร้อมด้วยเจ้าหน้าที่สหกรณ์ได้ร่วมกำหนดกรอบทิศทางงานที่ถ่วงถ่วงจากกระบวนการวิเคราะห์ปัจจัยสภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกของสหกรณ์ เพื่อหาแนวทางความได้เปรียบเสียเปรียบกับผู้ประกอบการในธุรกิจเดียวกับสหกรณ์ โดยมีกิจกรรมขับเคลื่อนที่เชื่อมโยงกันใน 4 มุมมอง คือ

1. มุมมองด้านการจัดการเรียนรู้และพัฒนา
2. มุมมองด้านกระบวนการภายใน
3. มุมมองด้านลูกค้า
4. มุมมองด้านการเงิน



ผลจากการประชุมแลกเปลี่ยนเรียนรู้ในครั้งนั้นก่อให้เกิดผลลัพธ์ คือ

1.แผนกลยุทธ์ขับเคลื่อนสหกรณ์ สามารถสรุปได้คือ

**วิสัยทัศน์สหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด**

เป็นแกนนำเครือข่ายผลิตภัณฑ์กาแฟที่มีคุณภาพจากแหล่งผลิตที่ดีที่สุดในประเทศสู่ผู้บริโภค

**เป้าหมายของสหกรณ์**

- 1.ความยั่งยืนในการปลูกกาแฟของสมาชิก
- 2.สมาชิกอยู่ดีกินดี (สวัสดิการ)
- 3.อนุรักษ์ทรัพยากรสิ่งแวดล้อม (การฟื้นตัวจากภัยธรรมชาติ : พายุเกย)
- 4.สร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จัก
- 5.ปกป้องชาวสวนกาแฟโรบัสต้าให้อยู่อย่างยั่งยืน
- 6.เสิร์ฟกาแฟที่มีคุณภาพจากชาวสวนที่มีตัวตน
- 7.ผู้บริโภคดื่มกาแฟในราคาที่เป็นธรรม
- 8.มีแบบแผนการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพและมีธรรมาภิบาล

**2.คู่มือเขียนกาแฟ**

จากเวทีเรียนรู้และจัดทำแผนธุรกิจที่ประชุมมีแนวคิดในการจัดทำคู่มือการปลูกกาแฟเพื่อใช้เป็นแนวทางการปลูกกาแฟที่ดีมีระบบการดูแลสวนที่มีมาตรฐาน ให้แก่สมาชิกสหกรณ์ได้ใช้ประโยชน์อย่างเป็นรูปธรรม โดยได้รับความร่วมมือจากคณะกรรมการสหกรณ์ที่มีประสบการณ์การปลูกกาแฟมาอย่างยาวนานเป็นผู้ร่วมจัดทำขึ้นมา เรียกว่า **เขียนกาแฟ** ประชุมเห็นชอบในการจัดทำคู่มือการปลูกกาแฟ ขึ้น โดยได้แบ่งหน้าที่รับผิดชอบคือ

บทที่	เนื้อหา	ผู้รับผิดชอบ
บทที่ 1 บทนำ	พันธุ์ที่ใช้ สภาพดิน สภาพน้ำ	คุณชาญชัย เสถียร
บทที่ 2 ขั้นตอนการปลูก	วิธีการ/ขั้นตอน	คุณธีรพงษ์ นาคแป้น
บทที่ 3 ขั้นตอนการดูแลรักษา	ใส่ปุ๋ย/ยา ปราบ ศัตรู	ประธานฯ นัค ดวงใส
บทที่ 4 ขั้นตอนการเก็บเกี่ยว	ขั้นตอนการเก็บ/การดูแลคุณภาพ การเก็บเกี่ยว	คุณวรพันธ์ วรดิษฐ์
บทที่ 5 ข้อเสนอแนะแก่เกษตรกร	เทคนิค เคล็ดลับ ข้อเสนอแนะ	กรรมการทุกท่าน

### 3. การส่งเสริมการสร้างตราสินค้าภายใต้แนวคิดการอนุรักษ์ธรรมชาติ

กิจกรรมส่งเสริมการสร้างตราสินค้านี้ได้แนวความคิดมาจากการเปิดเวทีเรียนรู้และการทำแผนธุรกิจ โดยในเวทีได้แนวคิดจากเรื่องราวในอดีตของชาวชุมชนที่ประสบกับภัยธรรมชาติทำให้เกิดความเสียหายมากมาย

ในอดีตมีการปลูกกาแฟกันจำนวนไม่มาก ผลจากพายุภัยพัดถล่มพื้นที่ทำการเกษตรของจังหวัดชุมพรพังเสียหาย ในปี 2532 ภาครัฐจึงมีนโยบายช่วยเหลือให้เกษตรกรปลูกพืชที่ให้ผลผลิตเร็วภายใน 3 ปี คือกาแฟ ทำให้กาแฟเป็นพืชเศรษฐกิจหลักของภาคใต้ แต่ต้องมาประสบปัญหาผลผลิตตกต่ำสุดๆในปี 2540 ถึงขนาดเกษตรกรต้องนำกาแฟมาเทบนพื้นถนนเพื่อประท้วงรัฐบาลที่ไม่ให้การช่วยเหลือ แต่ด้วยการมองเห็นการไกลของนายวิสุทธิ ทองคำ จึงรวบรวมเกษตรกรในจังหวัดชุมพร และแบ่งออกเป็นกลุ่มๆเพื่อให้ายต่อการบริหารจัดการ และได้จดทะเบียนเป็นสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด ในปี 2540 และได้นายวิสุทธิ ทองคำเป็นประธานกรรมการคนแรกของสหกรณ์ ในปีแรกที่สหกรณ์ได้ดำเนินการเป็นการต่อรองราคาที่มีสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟเป็นกันชนทางด้านราคาเพื่อต่อรองราคารับซื้อจาก เนสเล่ หรือพ่อค้าคนกลาง

จากเรื่องราวในอดีตดังกล่าวนักวิจัยได้ให้บริษัทรับออกแบบ โบชัวร์ประชาสัมพันธ์แล้วนั้น นักวิจัยได้นำตัวอย่าง โบชัวร์ ที่ออกแบบเสร็จเรียบร้อยแล้วเสนอต่อคณะกรรมการในที่ประชุมประจำเดือนวัน 3 ธันวาคม 2552 และจัดทำขึ้นทั้งสิ้น 3,000 ฉบับและดำเนินการเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ ดังที่ได้กล่าวมาข้างต้น



คู่มือเขียนกาแฟ ซึ่งคณะกรรมการสหกรณ์ได้  
ร่วมกันจัดทำขึ้น

รูปโบชัวร์ประชาสัมพันธ์ที่เป็น  
เครื่องมือในการประชาสัมพันธ์

## บทที่ 5

### บทสรุปและข้อเสนอแนะจากการดำเนินการวิจัย

กระบวนการวิจัยมุ่งเน้นในเรื่องการศึกษาถึงวิธีการเพิ่มผลผลิตต่อไร่ การเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจ กาแฟ และการสร้างตราสินค้าภายใต้การค้าที่เป็นธรรมต่อผู้มีส่วนเกี่ยวข้องไม่ว่าจะเป็นลูกค้า ผู้บริโภค ในการซื้อสินค้าต้องคุ้มค่ากับเงินที่จ่าย ซึ่งในการปฏิบัติงานตามกระบวนการวิจัย ได้ให้ความสำคัญในส่วนของการหาตัวแบบเกษตรกรเพื่อค้นหารูปแบบการทำสวนกาแฟที่มีคุณภาพและลดต้นทุนพร้อมทั้งได้ผลผลิตต่อไร่ที่เพิ่มมากขึ้น และได้มาตรฐาน โดยมีเวทีเรียนรู้ ที่เป็นเครื่องมือในการแลกเปลี่ยนประสบการณ์แบบมีส่วนร่วมระหว่างเกษตรกรสมาชิกด้วยกันรวมถึง สหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด ทีมวิจัย และผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง ในการพัฒนาสวนกาแฟตัวแบบให้เป็นแปลงสาธิตการทำสวนกาแฟที่มีคุณภาพได้อย่างแท้จริง

จากการดำเนินการวิจัยตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา นักวิจัยพร้อมด้วยผู้เกี่ยวข้องได้ร่วมดำเนินการตลอดระยะเวลา 1 ปีนั้น ได้ก่อให้เกิดการขับเคลื่อนการเปลี่ยนแปลงในหลายด้าน กับผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในขบวนการสหกรณ์ อีกทั้งยังได้รับแรงสนับสนุนจากหลายๆหน่วยงานที่เกี่ยวข้องที่ค้ำจุนและเห็นประโยชน์จากการดำเนินการวิจัย

ในอีกด้านหนึ่งก็พบว่ามืองค์ประกอบหรือสาเหตุหลายๆสิ่งหลายๆอย่างที่ทำการดำเนินการยังขาดความต่อเนื่องไม่เป็นไปตามแผนการที่ได้วางไว้ อนึ่งนั่นถือเป็นบทเรียนหรือข้อประสบการณ์จากการดำเนินงานที่สามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้ในอนาคตข้างหน้า

สำหรับสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด คณะกรรมการสหกรณ์ตลอดจนเจ้าหน้าที่ต่างให้ความสำคัญและมุ่งหวังที่จะให้การดำเนินการวิจัยนั้นส่งผลต่อการพัฒนาสหกรณ์เป็นอย่างยิ่ง คณะกรรมการสหกรณ์คาดหวังในส่วนของการเชื่อมโยงช่องทางการตลาดเป็นสำคัญ หากสหกรณ์สามารถจำหน่ายสินค้าได้ เกิดกำไรต่อการดำเนินธุรกิจแก่สหกรณ์ ถือเป็นตัวชี้วัดความสำเร็จอีกระดับหนึ่งของความสามารถในการบริหารของคณะกรรมการสหกรณ์

ผลจากการที่รัฐบาลไทยมีข้อตกลงทางการค้าเสรี (FTA) ทำให้คณะกรรมการสหกรณ์ฯ ตระหนักและพยายามหาทางป้องกันและเตรียมพร้อมรับมือกับการเปลี่ยนแปลงที่กำลังจะเกิดขึ้นต่อการประกอบอาชีพทำสวนกาแฟ สิ่งที่เห็นได้ชัดเจนคือคณะกรรมการสหกรณ์มีความรู้ความเข้าใจ พยายามเข้าถึงข้อมูลข่าวสาร โดยการเข้าร่วมประชุมสัมมนาต่างที่จัดขึ้นเกี่ยวกับข้อตกลงทางการค้าเสรี (FTA) อีกทั้งยังร่วมกิจกรรมประชาสัมพันธ์ส่งเสริมการขายสินค้ากาแฟของสหกรณ์ในงานต่างๆ

ภายหลังที่มีการดำเนินการวิจัยในกิจกรรมต่างๆคณะกรรมการได้มีการบรรจุวาระการประชุมติดตามความก้าวหน้าของโครงการวิจัยในทุกๆเดือน โดยคณะกรรมการสหกรณ์ได้นำแผนที่กลยุทธ์ที่ได้ร่วมจัดทำลงมติเห็นชอบดำเนินการตามแผนที่กลยุทธ์ โดยเมื่อวันที่ เมษายน 2553 ที่ประชุมคณะกรรมการสหกรณ์ได้แต่งตั้งคณะกรรมการติดตามความก้าวหน้าการดำเนินโครงการวิจัยโดยมีแผนงานระยะเวลาต่อเนื่อง 3 ปี

สำหรับสมาชิกสหกรณ์นั้นการมีส่วนร่วมกับสหกรณ์ในการดำเนินการวิจัยนั้นยังมีน้อย ด้วยสาเหตุหลายประการ สมาชิกบางส่วนยังขาดการมีส่วนในสหกรณ์ด้วยระยะทางและการเดินทางที่ไกล และด้วยความจำเป็นในการประกอบอาชีพ สมาชิกจะให้ความสำคัญกับการทำอาชีพหรือทำภารกิจส่วนตัวมากกว่าเข้าร่วมประชุมกับสหกรณ์หรือมีส่วนร่วมกับการงานวิจัย

การศึกษาดูงานเครือข่ายคุณค่าผลไม้ สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด จังหวัดจันทบุรี มีวัตถุประสงค์เพื่อเรียนรู้การบริหารจัดการสวนผลไม้คุณภาพเพื่อมาปรับใช้แก่สวนกาแฟโดยมีกลุ่มเป้าหมายต้องการให้สวนเกษตรกรตัวแบบทั้ง 3 ท่านเข้าร่วมศึกษาดูงานแต่ด้วยสมาชิกสวนตัวแบบบางท่านติดภารกิจจึงมีสมาชิกสวนตัวแบบเข้าร่วมเดินทางไปกับสมาชิกท่านอื่นเพียง 1 ราย จาก 3 ราย

หากสหกรณ์จะประชุมร่วมกับสมาชิกจะต้องจัดประชุมในพื้นที่ เห็นได้จากการประชุมกลุ่มเก็บข้อมูลสมาชิกสหกรณ์ซึ่งทำให้สมาชิกรับทราบถึงการดำเนินการวิจัย หากแต่ว่าการมีส่วนร่วมยังไม่เป็นไปตามที่คาดหวังมากนัก สมาชิกสหกรณ์สามารถรับรู้ข่าวสารได้จากประธานกลุ่มหรือคณะกรรมการสหกรณ์ในหมู่บ้าน

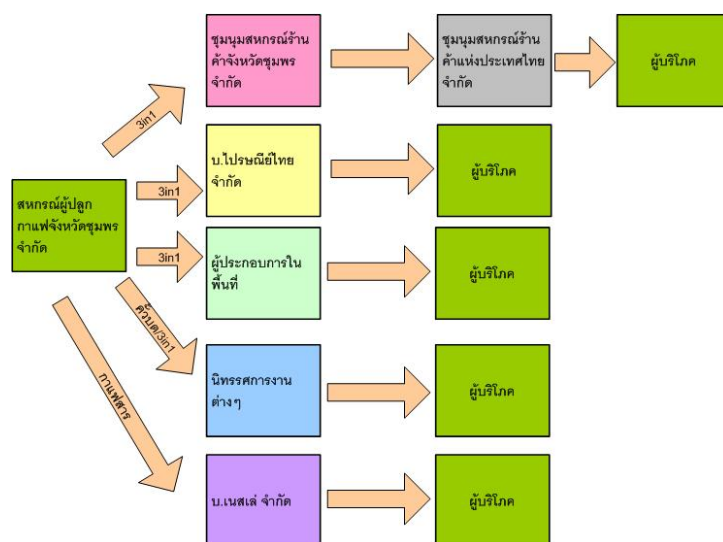
ในส่วนของภาคีเครือข่ายที่เกี่ยวข้อง อาทิ บริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด ห้างร้านโรงแรมในจังหวัดชุมพร โครงการวิจัยได้ประสานความร่วมมือ ซึ่งก็ได้รับความร่วมมือเป็นอย่างดีภายใต้เงื่อนไขของการดำเนินธุรกิจที่ได้ตกลงร่วมกัน ในบางกิจกรรมหรือบางเวลามีอุปสรรค อาทิ บริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด มีข้อจำกัดในการให้ข้อมูลยอดการจำหน่ายกาแฟของสหกรณ์ ด้วยระบบงานหรือโครงสร้างองค์กรที่ใหญ่อาจมีผลต่อการตัดสินใจหรือการติดต่อประสานงาน

สำหรับนักวิจัยเองนั้น จากการดำเนินการวิจัยพบว่ามิสสถานการณ์หรือมูลเหตุให้ทราบถึงข้อจำกัดและขีดความสามารถในการขับเคลื่อนโครงการวิจัยของตัวนักวิจัย คุณสมบัติการเป็นนักวิจัยที่ดีนั้นเป็นส่วนหนึ่งของการดำเนินโครงการอย่างยิ่ง ไม่ว่าจะเป็นการวิเคราะห์สถานการณ์ การสังเกต การเชื่อมโยงงาน และที่สำคัญการขาดประสบการณ์งานด้านการวิจัยซึ่งมีผลต่อการดำเนินการวิจัยเป็นอย่างยิ่ง อนึ่งนักวิจัยเองก็ได้พยายามทำความเข้าใจและขอคำปรึกษาจากผู้ประสานงานกลางเป็นระยะๆ เพื่อให้การดำเนินการวิจัยเป็นไปตามวัตถุประสงค์ที่ได้วางไว้

## ช่องทางการตลาดของผลิตภัณฑ์กาแฟของสหกรณ์

ปัจจุบันสหกรณ์มีช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่สำคัญอยู่ 5 ช่องทางคือ

1. การจำหน่ายผลิตภัณฑ์กาแฟ 3 in 1 ผ่านชุมนุมสหกรณ์ร้านค้าจังหวัดชุมพร จำกัดและชุมนุมสหกรณ์ร้านค้าแห่งประเทศไทย จำกัด
2. การจำหน่ายผลิตภัณฑ์กาแฟ 3 in 1 ผ่านบริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด
3. การจำหน่ายผลิตภัณฑ์กาแฟ 3 in 1 ผ่านผู้ประกอบการในพื้นที่จังหวัดชุมพร อาทิ ห้างร้านจุดซื้อของฝาก โรงแรมและรีสอร์ทต่างๆ
4. การจำหน่ายผลิตภัณฑ์กาแฟ 3 in 1 และกาแฟคั่วบด โดยการเข้าร่วมงานนิทรรศการต่าง
5. การจำหน่ายกาแฟสารแก่บริษัทเนสเล่ จำกัด



## แสดงช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด

สำหรับช่องทางการตลาดผ่านบริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด ทางสหกรณ์ได้ประสบกับปัญหาในเรื่องเงินทุนหมุนเวียนกอปรกับในช่วงเวลาดังกล่าวเป็นช่วงที่สมาชิกนำผลผลิตมาจำหน่ายแก่สหกรณ์จึงเป็นประเด็นที่คณะกรรมการเร่งติดตามความก้าวหน้าการจำหน่าย เพื่อแสดงให้เห็นถึงแนวคิดที่ตรงกันของคณะกรรมการและความเป็นเอกภาพในการจำหน่ายผ่านบริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด นักวิจัยโครงการจึงได้ดำเนินการสำรวจความคิดเห็นของคณะกรรมการ, ผู้ตรวจสอบกิจการและเจ้าหน้าที่สหกรณ์ต่อการจำหน่ายกาแฟ 3 in 1 ผ่านช่องทางการจำหน่ายบริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด โดยมีผู้แสดงความคิดเห็นเป็นคณะกรรมการจำนวน 8 ท่าน ผู้ตรวจสอบกิจการ จำนวน 1 ท่าน เป็นเจ้าหน้าที่สหกรณ์ 1 ท่าน และไม่ระบุจำนวน 2 ท่าน

ประเด็น	ระดับความคิดเห็น/จำนวน(คน)/%				
	เห็นด้วย อย่างยิ่ง	เห็นด้วย	เฉยๆ	ไม่ เห็น ด้วย	ไม่เห็นด้วย อย่างยิ่ง
1.ท่านเห็นด้วยกับวัตถุประสงค์ของการจัดจำหน่ายกาแฟผ่านช่องทางไปรษณีย์	5/41.7%	7/58.3%	0/0	0/0	0/0
2.การจำหน่ายกาแฟผ่านช่องทางไปรษณีย์ทำให้สหกรณ์และผลิตภัณฑ์กาแฟเป็นที่รู้จักมากขึ้น	4/33.3%	7/58.3%	0/0	1/8.3%	0/0
3.การจำหน่ายกาแฟผ่านช่องทางไปรษณีย์ทำให้สหกรณ์มียอดจำหน่ายกาแฟเพิ่มมากขึ้น	2/16.7%	10/83.3%	0/0	0/0	0/0
4.ท่านพอใจต่อยอดขายกาแฟผ่านช่องทางไปรษณีย์ที่อยู่แล้ว	1/8.3%	9/75%	1/8.3%	1/8.3%	0/0
5.ขั้นตอนเงื่อนไขข้อตกลงในการจำหน่ายกาแฟผ่านช่องทางไปรษณีย์ ยังต้องปรับปรุง	4/33.3%	7/58.3%	1/8.3%	0/0	0/0
6.การจำหน่ายกาแฟผ่านช่องทางไปรษณีย์ทำให้สหกรณ์เกิดปัญหา เงินทุนหมุนเวียนของสหกรณ์/เกิดต้นทุนบริหารจัดการสูงขึ้น	5/41.7%	4/33.3%	2/16.7%	1/8.3%	0/0
7.ท่านเห็นด้วยกับการจำหน่ายกาแฟผ่านช่องทางไปรษณีย์	0/0	12/100%	0/0	0/0	0/0
8.ถ้าไม่มีโครงการวิจัยสหกรณ์สามารถจำหน่ายกาแฟผ่านช่องทาง ไปรษณีย์ได้ (มี 1 ท่านไม่แสดงความคิดเห็น)*	0/0	3/25%	3/25%	4/33.3%	1/8.3%
9.การจำหน่ายกาแฟผ่านช่องทางไปรษณีย์เป็นเรื่องของผลประกอบการ การณ์ในระยะยาว	3/25%	6/50%	3/25%	0/0	0/0
10.สหกรณ์ควรจะดำเนินการจำหน่ายกาแฟผ่านช่องทางไปรษณีย์ ต่อไป	2/16.7%	9/75%	1/8.3%	0/0	0/0

หรับข้อคิดเห็นข้อที่ 1 ท่านเห็นด้วยหรือไม่กับวัตถุประสงค์ของการจัดจำหน่ายกาแฟผ่านช่องทางไปรษณีย์ มีผู้แสดงความคิดเห็นในระดับเห็นด้วย จำนวน 7 ท่านและเห็นด้วยอย่างยิ่งจำนวน 5 ท่าน คิดเป็น 58.3% และ 41.7% ตามลำดับ

2.การจำหน่ายกาแฟผ่านช่องทางไปรษณีย์ทำให้สหกรณ์และผลิตภัณฑ์กาแฟเป็นที่รู้จักมากขึ้น มีผู้แสดงความคิดเห็นในระดับเห็นด้วย 7 ท่าน ในระดับเห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 และไม่เห็นด้วย 1 ท่าน คิดเป็น 58.3%, 33.3% และ 8.3% ตามลำดับ

3. .การจำหน่ายกาแฟผ่านช่องทางไปรษณีย์ทำให้สหกรณ์มียอดจำหน่ายกาแฟเพิ่มมากขึ้น มีผู้แสดงความคิดเห็นในระดับเห็นด้วย 10 ท่าน และเห็นด้วยอย่างยิ่ง 2 ท่าน คิดเป็น 83.3% และ 16.7 %

4. ท่านพอใจต่อยอดขายกาแฟผ่านช่องทางไปรษณีย์ที่อยู่แล้ว

มีผู้แสดงความคิดเห็นในระดับเห็นด้วย 9 ท่าน เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 ท่าน เฉยๆ 1 ท่านและไม่เห็นด้วย 1 ท่าน คิดเป็น 75%, 8.3%, 8.3% และ 8.3 % ตามลำดับ

5. ขั้นตอนเงื่อนไขข้อตกลงในการจำหน่ายกาแฟผ่านช่องทางไปรษณีย์ยังต้องปรับปรุง

มีผู้แสดงความคิดเห็นในระดับเห็นด้วย 7 ท่าน เห็นด้วยอย่างยิ่ง 4 ท่าน และเฉยๆ 1 ท่าน คิดเป็น 58.3%, 33.3% และ 8.3% ตามลำดับ

6. การจำหน่ายกาแฟผ่านช่องทางไปรษณีย์ทำให้สหกรณ์เกิดปัญหาเงินทุนหมุนเวียนของสหกรณ์/เกิดต้นทุนบริหารจัดการสูงขึ้น

มีผู้แสดงความคิดเห็นในระดับเห็นด้วยอย่างยิ่ง 5 ท่านเห็นด้วย 4 ท่าน เฉยๆ 2 ท่านและไม่เห็นด้วย 1 ท่าน คิดเป็น 41.7%, 33.3%, 16.7% และ 8.3% ตามลำดับ

7. ท่านเห็นด้วยกับการจำหน่ายกาแฟผ่านช่องทางไปรษณีย์

ผู้ตอบแบบสอบถามทุกท่านต่างเห็นด้วยกับการจำหน่ายกาแฟผ่านช่องทางไปรษณีย์ทั้ง 12 ท่าน

8. ถ้าไม่มีโครงการวิจัยสหกรณ์สามารถจำหน่ายกาแฟผ่านช่องทางไปรษณีย์ได้

มีผู้แสดงความคิดเห็นไม่เห็นด้วย 4 ท่าน เห็นด้วย 3 ท่านเฉยๆ 3 ท่านไม่เห็นด้วย 1 ท่านไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง 1 ท่าน และไม่แสดงความคิดเห็น 1 ท่าน

9. การจำหน่ายกาแฟผ่านช่องทางไปรษณีย์เป็นเรื่องของผลประกอบการในระยะยาว

มีผู้แสดงความคิดเห็นในระดับเห็นด้วย จำนวน 6 ท่าน เห็นด้วยอย่างยิ่งและเฉยๆ ความคิดเห็นละ 3 ท่าน คิดเป็น 50%, 25% และ 25% ตามลำดับ

10 สหกรณ์ควรจะดำเนินการจำหน่ายกาแฟผ่านช่องทางไปรษณีย์ต่อไป

มีผู้แสดงความคิดเห็นในระดับเห็นด้วย จำนวน 9 ท่าน เห็นด้วยอย่างยิ่ง 2 ท่าน และเฉยๆ 1 ท่าน คิดเป็น 75%, 16.7% และ 2% ตามลำดับ

จะเห็นว่าคณะกรรมการผู้เกี่ยวข้องส่วนใหญ่มีทัศนคติในทิศทางที่ดีต่อการดำเนินการจำหน่ายผ่านบริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด เห็นสมควรที่จะดำเนินการต่อไปในระยะยาวเป็นการประชาสัมพันธ์กาแฟ 3 in 1 และสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพรไปพร้อมกัน

หลังจากการดำเนินการวิจัยในระยะที่ผ่านมา นักวิจัย คณะกรรมการดำเนินการสหกรณ์ ฝ่ายจัดการ ได้ร่วมเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ถอดบทเรียนสามารถสรุปผลกระทบที่ได้จากการดำเนินโครงการคือ

#### -ด้านการตลาด

1. ได้มีโอกาสเปิดช่องทางการตลาดใหม่ อาทิไปรษณีย์ ชุมพรคาบาน่า สหกรณ์ต่างๆ ซึ่งถือเป็นการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์กาแฟของสหกรณ์ให้เป็นที่แพร่หลายมากยิ่งขึ้น อันจะส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจของสหกรณ์และสมาชิกสหกรณ์ในอนาคต

2. การประชาสัมพันธ์ สินค้าสหกรณ์ ให้เป็นที่รู้จัก



3. ได้เรียนรู้วิธีการกำหนดราคา(Pricing) และนำมาปรับปรุงและเจรจาต่อรองการค้าของ สหกรณ์

4. เกิดตัวแบบสำหรับช่องทางการตลาดขายตรง กรณี บริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด (ซึ่งมียอดจำหน่ายจำนวน 13,159 ห่อในระยะเวลา 4 เดือน)

5. ได้เรียนรู้จุดด้อยในการทำงาน อาทิ การจัดการสต็อกสินค้า กระบวนการจัดส่ง การติดตามวางบิล การเจรจาต่อรอง และสามารถนำไปปรับปรุงระบบการทำงานให้ดียิ่งขึ้น

6. เกิดการขยายโอกาสช่องทางการตลาด 3 ช่องทาง (ไปรษณีย์ ชุมพรคานาน่า สหกรณ์ต่างๆ)

#### -ด้านเครือข่าย

1. เครือข่ายเงินทุน อาทิ สอ.วชิระพยาบาล จำกัด (เงินกู้/เงินฝาก) ก่อให้เกิดการเชื่อมโยงแหล่งเงินทุนแหล่งใหม่โดยการช่วยเหลือจากขบวนการสหกรณ์ด้วยตนเอง อีกทั้งยังเป็นการเพิ่มศักยภาพทางการดำเนินธุรกิจของสหกรณ์ มีสภาพคล่องทางการเงินที่ดีขึ้น เกิดการหมุนเวียนของแหล่งเงินทุน

#### -ได้ความรู้ใหม่

1. การทำงานสหกรณ์ต้องมีการวางแผนในระยะยาวแล้วถอดเป็นแผนปฏิบัติการระยะสั้นตามแผนที่เดินทาง (แผนกลยุทธ์) อย่างมีแบบแผน ภายใต้การเรียนรู้อย่างมีส่วนร่วม

2. ได้เรียนรู้การเข้าถึงช่องทางสำหรับแหล่งทุนใหม่ เพื่อประหยัดต้นทุนเงินทุน

3. ได้เรียนรู้แนวทางการสร้างแบรนด์ ทำอย่างไรให้ผู้บริโภคซื้อผลิตภัณฑ์

4. ได้ชุดความรู้การติดตามแบรนด์จากแบบสอบถามจากกลุ่มผู้บริโภครัฐศาสตร์จุฬา บทสรุปที่ได้สามารถนำไปปรับปรุงรสชาติให้ดียิ่งขึ้น

5. การเจรจาทางธุรกิจ กรณีของบริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด และชุมนุมสหกรณ์ร้านค้าจังหวัดชุมพร การบริหารจัดการโซ่อุปทาน

ผลพวงจากการดำเนินการดำเนินการและผลกระทบที่เกิดขึ้นนั้นส่งผลให้สหกรณ์มีการปรับปรุงระบบติดตามการชำระเงินระหว่าง บริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด มีการปรับปรุงระบบการจัดการสต็อกสินค้าของสหกรณ์เองและการต่อรองทางธุรกิจเพื่อรักษาผลประโยชน์ของสมาชิกสหกรณ์

#### แนวทางข้อเสนอแนะ

ข้อตกลงเขตการค้าเสรีอาเซียน หรืออาฟต้า มีผลบังคับใช้ตั้งแต่ต้นปี 2553 โดยไทยจะต้องลดภาษีนำเข้าและส่งออกสินค้า ซึ่งมีการคาดการณ์ว่าจะมีสินค้าหลายชนิดทะลักเข้าสู่ประเทศไทยเป็นจำนวนมากนั้น ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในระดับนโยบายควรมีมาตรการในการติดตามเฝ้าระวังผลกระทบที่จะเกิดขึ้นอย่างใกล้ชิด โดยเฉพาะการวางข้อกำหนดเรื่องการนำเข้าสินค้าชนิดต่างๆ ที่แม้ในทางปฏิบัติผู้นำเข้าจะไม่ต้องเสียภาษี หรือไม่มีข้อจำกัดในเรื่องของจำนวนสินค้าเช่นเดิม แต่สินค้าทุกชนิดที่จะนำเข้าต้องขอใบอนุญาตเพื่อประกอบการนำเข้าก่อน เพื่อยืนยันว่าสินค้านำเข้าเป็นสินค้าที่มีคุณภาพอย่างแท้จริง

กาแฟเป็นสินค้าที่ต้องระวังเป็นพิเศษ คือ ปริมาณสินค้าที่ถูกส่งเข้ามาอาจจะมีจำนวนมากเกินไปจนส่งผลกระทบต่อสินค้าของเกษตรกรที่ผลิตในประเทศ แนวทางการป้องกันปัญหาที่เหมาะสม ควรจะมีการกำหนดช่วงเวลานำเข้าของสินค้าเหล่านี้ ไม่ให้ชนกับผลผลิตของเกษตรกรในประเทศที่จะออกมา แต่การนำเข้าสินค้าจะต้องผ่านการตรวจสอบคุณภาพและต้องมีใบอนุญาตประกอบการนำเข้าเหมือนสินค้าชนิดอื่นด้วย

ปัญหาภายใต้ข้อตกลงอาฟตานี้ สิ่งที่น่าเป็นห่วงที่สุด คือ ปัญหาเรื่องการลักลอบนำเข้าสินค้าโดยใช้วิธีการเดินเท้าเข้ามาตามแนวชายแดนของประเทศ ที่คาดการณ์ว่าจะมีปริมาณค่อนข้างมาก และทำให้ไม่สามารถควบคุมเรื่องคุณภาพของสินค้าได้ จะต้องมีการควบคุมอย่างเข้มงวด

รัฐบาลควรมีนโยบายในการสร้างกลไกให้เกษตรกรผู้ปลูกกาแฟไทยผลิตสินค้าที่สามารถแข่งขันกับสินค้าจากต่างประเทศที่จะเข้ามาในประเทศไทยดำเนินงานเรื่องนี้อย่างจริงจัง เพื่อให้เกิดผลอย่างเป็นรูปธรรมมากที่สุด โดยเฉพาะเรื่องการหาทางลดต้นทุนการผลิตสินค้า ซึ่งถือเป็นข้อเสียเปรียบของเกษตรกรไทยกับสินค้าต่างประเทศ ในการผลิตสินค้าออกจำหน่าย เพราะแม้ว่าสินค้าของไทยจะมีคุณภาพดีเพียงใด แต่ไม่สามารถสู้กับสินค้าเพื่อนบ้านที่มีราคาถูกกว่ามากได้ อีกทั้งบริษัทผู้แปรรูปกาแฟหลายๆ บริษัทมีการย้ายฐานการผลิตไปยังประเทศเพื่อนบ้านที่มีต้นทุนการผลิตต่ำกว่า ทำให้เกิดการเคลื่อนย้ายแหล่งทุน และเทคโนโลยีตามไปด้วย จึงเป็นประเด็นให้ต้องหาแนวทางทำอย่างไรจะให้ผู้ประกอบการเหล่านั้นตระหนักและเห็นคุณค่าของการผลิตของเกษตรกรไทย

ในอดีตเกษตรกรทำการเกษตรแบบขาดการวางแผน ขาดความรู้ความเข้าใจในการจัดการฟาร์มอย่างแท้จริง การดูแลเอาใจใส่ผลผลิต ใช้ปุ๋ยเคมีมาเป็นเวลานานจนทำให้มีสารเคมีตกค้างอยู่ในดิน และบางช่วงเวลาใช้ปุ๋ยไม่ถูกต้อง เช่น ช่วงเวลาออกดอกแต่ใส่ปุ๋ยที่มีสัดส่วนของการเร่งยอด ทำให้ต้นกาแฟได้รับสารอาหารไม่เต็มที่

การดำเนินงานวิจัยยังขาดบุคลากรสนับสนุนจากหน่วยงานที่มีส่วนเกี่ยวข้องตลอดสาย กระบวนการผลิต ขาดบุคลากร ในการถ่ายทอดความรู้ด้านวิชาการและรับรู้ประสบการณ์จริงร่วมกันกับกลุ่มผู้ผลิต นำไปสู่การพัฒนาเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่เหมาะสมเพื่อพัฒนาผลผลิต

บุคลากรหรือผู้เชี่ยวชาญต่างมีภารกิจในหน้าที่หน่วยงานของตนเอง ในบางเวลาไม่สามารถเข้าร่วมถ่ายทอดความรู้การดำเนินโครงการวิจัยการจัดทำสวนตัวอย่างได้ ทำให้สูญเสียโอกาสในการได้รับความรู้จากผู้เชี่ยวชาญ ทางนักวิจัยจะต้องประสานงานสรรหาผู้เชี่ยวชาญเพื่อสนับสนุนองค์ความรู้ในด้านต่างๆ ในการดำเนินการวิจัย

ซึ่งจะช่วยให้สมาชิกเกษตรกรผู้ปลูกกาแฟพัฒนาประสิทธิภาพการผลิตเพื่อยกระดับคุณภาพสินค้าให้ได้มาตรฐานพร้อมปรับลดต้นทุนให้ต่ำลงเพื่อให้สามารถแข่งขันได้

ต้นกาแฟที่มีอายุมากหลังเก็บเกี่ยวผลผลิตควรตัดแต่งกิ่งเพื่อทำสาวต้นกาแฟ ทั้งยังต้องจัดการดินและปุ๋ยให้ตรงตามความต้องการของพืชเพื่อช่วยเพิ่มปริมาณผลผลิต นอกจากนี้ยังต้องใช้กาแฟพันธุ์ดีเข้าไปเสริมกับพันธุ์ที่ปลูกอยู่เดิม

จากการดำเนินการวิจัยพบว่ายังขาดการสนับสนุนการส่งเสริมจากผู้เกี่ยวข้องไม่มากนัก เป็นเพียงการตระหนัก หรือกลุ่มแนวคิดเล็กๆ ในขอบเขตที่จำกัด ยังไม่สามารถสร้างเครือข่ายที่ขยายใหญ่ได้ในระดับการผลิตจะเห็นว่าเบื้องต้นได้กำหนดสวนกาแฟแบบจำนวน 15 ราย แต่ด้วยข้อจำกัดในหลายๆ ด้าน อาทิ สวนกาแฟบางท่านเป็นช่วงอายุที่กำลังให้ผลผลิตในช่วงขาขึ้น กอปรกับด้วยค่าใช้จ่ายอันเป็นต้นทุนในการติดต่อหรือประชุมแต่ละครั้งมีค่าใช้จ่ายทั้งการเดินทาง การสละเวลาเข้าร่วมทำให้อายุขย สละเวลาทำภารกิจในงานปกติ

การแข่งขันกันเองของผู้ผลิตกาแฟในจังหวัดชุมพร การแข่งขันทางการตลาดที่มีแนวโน้มรุนแรงมากขึ้น การตัดราคากันเองเพื่อแย่งชิงลูกค้า ทำให้ไม่มีการร่วมมือกันเป็นกลุ่ม ขาดการประสานงานในหมู่ผู้ผลิตกันเอง ทำให้ไม่มีอำนาจในการต่อรอง เป็นที่ทราบกันดีในจังหวัดชุมพรมีกลุ่มผู้ผลิตกาแฟหลายแห่งมีการตั้งราคาแตกต่างกันมีการแข่งขันกันเอง ในอนาคตน่าจะมีการสร้างเครือข่ายร่วมกันของผู้ผลิตกาแฟในจังหวัดชุมพรเพื่อหาทางออกในด้านราคาที่แข่งขันกันอยู่ ซึ่งสุดท้ายผลได้หรือผลเสียก็ส่งผลกระทบต่อเกษตรกรผู้ประกอบอาชีพปลูกกาแฟ

การจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ที่มีผู้ผลิตกาแฟสำเร็จรูปมาคุยกันและหาทางออกถึงเรื่องความแตกต่างกันทางด้านราคาขายและการตัดราคากันเองซึ่งมีผลพวงมาจากต้นทุนการผลิตทั้งสิ้น โดยการประสานความร่วมมือให้ผู้เกี่ยวข้องร่วมหารือและแก้ไขการกำหนดราคาขายสินค้าให้มีความเท่าเทียมกัน อย่างเป็นรูปธรรม

ภาคผนวก ซ

ผลการตรวจวิเคราะห์ดิน



# โครงการพัฒนาวิชาการดิน-ปุ๋ย และสิ่งแวดล้อม

ภาควิชาปฐพีวิทยา คณะเกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์  
 SOIL-FERTILIZER-ENVIRONMENT SCIENTIFIC DEVELOPMENT PROJECT.  
 DEPARTMENT OF SOIL SCIENCE, FACULTY OF AGRICULTURE, KASETSART UNIVERSITY  
 Tel. 0-2942-8104-5# 109-110  
 Tel/Fax: 0-2561-4670

รายงานเลขที่ S.409  
 วันที่รับตัวอย่าง : 17/11/2552  
 วันที่เสนอรายงาน: 8/12/2552

ตัวอย่างดินของ : โครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่ากาแฟชุมพร  
 สถานที่เก็บตัวอย่างจาก : ๑๐๖ ซ.เอที / แม่สอง ซอย ๓  
 ตำบล  
 อำเภอ  
 จังหวัด ชุมพร

ผู้ทำการวิเคราะห์ นายสมชาย กริทธิกรมย์ และคณะ  
 ผู้ทำการตรวจสอบ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุเทพ ทองแพ

รหัส ตัวอย่าง	รหัส เดิม	พีเอช <sup>1/</sup>	ความ ต้องการปูน กก./CaCO <sub>3</sub> /ไร่	% ขนาดอนุภาค <sup>2/</sup>			เนื้อดิน <sup>2/</sup>	อินทรีย์วัตถุ <sup>3/</sup>		ฟอสฟอรัส <sup>4/</sup>		โพแทสเซียม <sup>5/</sup>		แคลเซียม <sup>5/</sup>		แมกนีเซียม <sup>5/</sup>	
				ทราย	ทรายแป้ง	ดินเหนียว		%	ระดับ	มก./กก.	ระดับ	มก./กก.	ระดับ	มก./กก.	ระดับ	มก./กก.	ระดับ
S409-1	หน้าดิน	4.1	941	58	26	16	SL	1.68	ปานกลาง	84	สูงมาก	50	ต่ำ	172	ต่ำ	18	ต่ำ
S409-2	ดินชั้น2	4.0	538	52	26	22	SCL	1.02	ต่ำ	25	ปานกลาง	50	ต่ำ	100	ต่ำ	10	ต่ำ
S409-3	ดินชั้น3	3.9	538	54	24	22	SCL	0.76	ต่ำมาก	6	ต่ำ	50	ต่ำ	88	ต่ำ	8	ต่ำ



(ผศ.ดร.สุเทพ ทองแพ)  
 หัวหน้าโครงการพัฒนาวิชาการ  
 ดิน ปุ๋ย และสิ่งแวดล้อม

S = ทราย, LS = ทรายร่วน, SL = ร่วนปนทราย, L = ร่วน, SiL = ร่วนปนทรายแป้ง, Si = ทรายแป้ง, CL = ร่วนเหนียว, SCL = ร่วนเหนียวปนทราย, SiCL = ร่วนเหนียวปนทรายแป้ง, SC = เหนียวปนทราย, SiC = เหนียวปนทรายแป้ง, C = เหนียว

1/ pH meter (soil:water = 1:1) 2/ Hydrometer (modified) 3/ Wet oxidation (Walkley and Black) 4/ Bay II (modified) 5/ NNH<sub>4</sub>OAc, Atomic Absorption Spectrophotometer



คำชี้แจงและแนะนำจากผลการวิเคราะห์ดิน  
โครงการพัฒนาวิชาการดิน ปุ๋ยและสิ่งแวดล้อม  
ภาควิชาปฐพีวิทยา คณะเกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ (บางเขน)  
โทร/โทรสาร. 0-2561-4670, 0-2942-8104-5 ต่อ 109,110

แผ่นที่ 1  
รายงานเลขที่ S.409

ผู้ให้คำแนะนำ ผศ.ดร. สุเทพ ทองแพ

ผู้ทำการวิเคราะห์ นายสมชาย กฤษาภิรมย์และคณะ

เสนอต่อ โครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่ากาแฟชุมพร

แปลง ที่ดิน	ความเป็น กรด-ด่าง	เนื้อดิน	ระดับปริมาณธาตุอาหาร					
			ไนโตรเจน	ฟอสฟอรัส	โพแทสเซียม	แคลเซียม	แมกนีเซียม	
หน้าดิน	กรดรุนแรง มาก	ร่วนปนทราย	ปานกลาง	สูงมาก	ต่ำ	ต่ำ	ต่ำ	
ดินชั้น2	กรดรุนแรง มาก	ร่วนเหนียว ปนทราย	ต่ำ	ปานกลาง	ต่ำ	ต่ำ	ต่ำ	
ดินชั้น3	กรดรุนแรง มาก	ร่วนเหนียว ปนทราย	ต่ำมาก	ต่ำ	ต่ำ	ต่ำ	ต่ำ	

คำอธิบายผลการวิเคราะห์ดิน  
และคำแนะนำการปรับปรุงดินและ/หรือการใช้ปุ๋ย

ตัวอย่างดินที่วิเคราะห์ดินบน มีสภาพเป็นกรดรุนแรงมาก เนื้อดินเป็นดินร่วนปนทราย ดินมีปริมาณไนโตรเจนปานกลาง ฟอสฟอรัสสูงมาก โพแทสเซียม แคลเซียมและแมกนีเซียมต่ำ

ดินชั้น2 มีสภาพเป็นกรดรุนแรงมาก เนื้อดินเป็นดินร่วนเหนียวปนทราย ดินมีปริมาณไนโตรเจนต่ำ ฟอสฟอรัสปานกลาง โพแทสเซียม แคลเซียมและแมกนีเซียมต่ำ

ดินชั้น3 มีสภาพเป็นกรดรุนแรงมาก เนื้อดินเป็นดินร่วนเหนียวปนทราย ดินมีปริมาณไนโตรเจนต่ำมาก ฟอสฟอรัส โพแทสเซียม แคลเซียม และแมกนีเซียมต่ำ

การปลูกกาแฟ แนะนำให้แก้ไขสภาพกรดของดิน โดยใส่ปูนโดโลไมต์บดในอัตราประมาณ 400 กก./ไร่ การใช้ปุ๋ยแนะนำให้ใส่ปุ๋ยอินทรีย์ ร่วมกับปุ๋ยเคมี โดยปุ๋ยอินทรีย์ใช้พวกปุ๋ยหมัก หรือมูลวัวเก่า ใส่ประมาณ 1 ตัน/ไร่/ปี โดยแบ่งใส่ครั้งปี/ครั้ง สำหรับปุ๋ยเคมี ใช้สูตร 15-5-20 ใส่3 เดือน/ครั้ง ใส่ครั้งละประมาณ 25 กก./ไร่



# โครงการพัฒนาวิชาการดิน-ปุ๋ย และสิ่งแวดล้อม

ภาควิชาปฐพีวิทยา คณะเกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

SOIL-FERTILIZER-ENVIRONMENT SCIENTIFIC DEVELOPMENT PROJECT.  
DEPARTMENT OF SOIL SCIENCE, FACULTY OF AGRICULTURE, KASETSART UNIVERSITY  
Tel. 0-2942-8104-5# 109-110  
Tel/Fax: 0-2561-4670

รายงานเลขที่ S.446  
วันที่รับตัวอย่าง : 26/11/2552  
วันที่เสนอรายงาน: 8/12/2552

ตัวอย่างดินของ : โครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่ากาแฟชุมพร  
สถานที่เก็บตัวอย่างจาก : ๐๘๕๑๖๕๕  
ตำบล ท่าแซะ  
อำเภอ ท่าแซะ  
จังหวัด ชุมพร

ผู้ทำการวิเคราะห์ นายสมชาย กริธาภิรมย์ และคณะ  
ผู้ทำการตรวจสอบ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุเทพ ทองแพ

รหัส ตัวอย่าง	รหัส เดิม	พีเอช <sup>1/</sup>	ความ ต้องการปูน กก./CaCO <sub>3</sub> /ไร่	% ขนาดอนุภาค <sup>2/</sup>			เนื้อดิน <sup>2/</sup>	อินทรีย์วัตถุ <sup>3/</sup>		ฟอสฟอรัส <sup>4/</sup>		โพแทสเซียม <sup>5/</sup>		แคลเซียม <sup>5/</sup>		แมกนีเซียม <sup>5/</sup>	
				ทราย	ทรายแป้ง	ดินเหนียว		%	ระดับ	มก./กก.	ระดับ	มก./กก.	ระดับ	มก./กก.	ระดับ	มก./กก.	ระดับ
S446-1	ชั้น1	4.4	538	74	14	12	SL	1.59	ต่ำ	48	สูงมาก	30	ต่ำมาก	128	ต่ำ	14	ต่ำ
S446-2	ชั้น2	4.0	403	66	16	18	SL	0.68	ต่ำมาก	3	ต่ำ	30	ต่ำมาก	56	ต่ำ	8	ต่ำ



(ผศ.ดร.สุเทพ ทองแพ)

หัวหน้าโครงการพัฒนาวิชาการ  
ดิน ปุ๋ย และสิ่งแวดล้อม

S = ทราย, LS = ทรายร่วน, SL = ร่วนปนทราย, L = ร่วน, SiL = ร่วนปนทรายแป้ง, Si = ทรายแป้ง, CL = ร่วนเหนียว, SCL = ร่วนเหนียวปนทราย, SiCL = ร่วนเหนียวปนทรายแป้ง, SC = เหนียวปนทราย, SiC = เหนียวปนทรายแป้ง, C = เหนียว

1/ pH meter (soil:water = 1:1) 2/ Hydrometer (modified) 3/ Wet oxidation (Walkley and Black) 4/ Bay II (modified) 5/ NH<sub>4</sub>OAc, Atomic Absorption Spectrophotometer



คำชี้แจงและแนะนำจากผลการวิเคราะห์ดิน  
โครงการพัฒนาวิชาการดิน ปุ๋ยและสิ่งแวดล้อม  
ภาควิชาปฐพีวิทยา คณะเกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ (บางเขน)  
โทร/โทรสาร. 0-2561-4670, 0-2942-8104-5 ต่อ 109,110

แผ่นที่ 1  
รายงานเลขที่ S.446

ผู้ให้คำแนะนำ ผศ.ดร. สุเทพ ทองแพ

ผู้ทำการวิเคราะห์ นายสมชาย กิริทาภิรมย์และคณะ

### เสนอต่อ โครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่ากาแฟชุมพร

แปลง ที่ดิน	ความเป็น กรด-ด่าง	เนื้อดิน	ระดับปริมาณธาตุอาหาร					
			ไนโตรเจน	ฟอสฟอรัส	โพแทสเซียม	แคลเซียม	แมกนีเซียม	
ชั้น1 (บน)	กรดรุนแรง มาก	ร่วนปนทราย	ต่ำ	สูงมาก	ต่ำมาก	ต่ำ	ต่ำ	
ชั้น2 (ล่าง)	กรดรุนแรง มาก	ร่วนปนทราย	ต่ำมาก	ต่ำ	ต่ำมาก	ต่ำ	ต่ำ	

### คำอธิบายผลการวิเคราะห์ดิน และคำแนะนำการปรับปรุงดินและ/หรือการใช้ปุ๋ย

ตัวอย่างดินที่วิเคราะห์ ทั้งดินบนและดินล่าง โดยส่วนใหญ่มีลักษณะคล้ายกัน กล่าวคือ มีสภาพเป็นกรดรุนแรงมาก เนื้อดินเป็นดินร่วนปนทราย ดินมีปริมาณไนโตรเจนต่ำในดินบน และต่ำมากในดินล่าง ฟอสฟอรัสมีสูงมากในดินบน แต่มีต่ำในดินล่าง โพแทสเซียมต่ำมาก แคลเซียมและแมกนีเซียมต่ำ ทั้งดินบนและดินล่าง

การปลูกกาแฟ แนะนำให้ปรับสภาพกรดของดิน โดยใช้ปูนโดโลไมต์ ใส่อัตราประมาณ 250 กก./ไร่ การใช้ปุ๋ยแนะนำให้ใช้ปุ๋ยอินทรีย์ ร่วมกับปุ๋ยเคมี โดยปุ๋ยอินทรีย์ใช้พวกปุ๋ยหมักใส่ไร่ละ 1 ตันหรือมากกว่า แบ่งใส่ปีละ 2 ครั้ง ปุ๋ยเคมี ให้ใช้สูตร 15-5-20 ใส่ 3 เดือน/ครั้ง ครั้งละประมาณ 25 กก./ไร่





# โครงการพัฒนาวิชาการดิน-ปุ๋ย และสิ่งแวดล้อม

ภาควิชาปฐพีวิทยา คณะเกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

SOIL-FERTILIZER-ENVIRONMENT SCIENTIFIC DEVELOPMENT PROJECT.  
DEPARTMENT OF SOIL SCIENCE, FACULTY OF AGRICULTURE, KASETSART UNIVERSITY  
Tel. 0-2942-8104-5# 109-110  
Tel/Fax: 0-2561-4670

รายงานเลขที่ S.419  
วันที่รับตัวอย่าง : 20/11/2552  
วันที่เสนอรายงาน: 8/12/2552

ตัวอย่างดินของ : โครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่ากาแฟชุมพร  
สถานที่เก็บตัวอย่างจาก : อ.กรงปินัง จ.ยะลา ม.ร.ร. ม.ร.ร.  
ตำบล  
อำเภอ ท่าแซะ  
จังหวัด ชุมพร

ผู้ทำการวิเคราะห์ นายสมชาย กริธาภิรมย์ และคณะ  
ผู้ทำการตรวจสอบ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุเทพ ทองแพ

รหัส ตัวอย่าง	รหัส เดิม	พีเอช <sup>1/</sup>	ความ ต้องการปูน กก./CaCO <sub>3</sub> /ไร่	% ขนาดอนุภาค <sup>2/</sup>			เนื้อดิน <sup>2/</sup>	อินทรีย์วัตถุ <sup>3/</sup>		ฟอสฟอรัส <sup>4/</sup>		โพแทสเซียม <sup>5/</sup>		แคลเซียม <sup>5/</sup>		แมกนีเซียม <sup>5/</sup>	
				ทราย	ทรายแป้ง	ดินเหนียว		%	ระดับ	มก./กก.	ระดับ	มก./กก.	ระดับ	มก./กก.	ระดับ	มก./กก.	ระดับ
S419-1	ชั้น1	4.4	538	72	18	9	SL	1.78	ปานกลาง	46	สูงมาก	30	ต่ำมาก	52	ต่ำ	13	ต่ำ
S419-2	ชั้น2	3.9	269	72	18	9	SL	0.73	ต่ำมาก	30	สูง	20	ต่ำมาก	96	ต่ำ	8	ต่ำ



(ผศ.ดร.สุเทพ ทองแพ)

หัวหน้าโครงการพัฒนาวิชาการ  
ดิน ปุ๋ย และสิ่งแวดล้อม

S = ทราย, LS = ทรายร่วน, SL = ร่วนปนทราย, L = ร่วน, SiL = ร่วนปนทรายแข็ง, Si = ทรายแป้ง, CL = ร่วนเหนียว, SCL = ร่วนเหนียวปนทราย, SiCL = ร่วนเหนียวปนทรายแข็ง, SC = เหนียวปนทราย, SiC = เหนียวปนทรายแข็ง, C = เหนียว

1/ pH meter (soil:water = 1:1) 2/ Hydrometer (modified) 3/ Wet oxidation (Walkley and Black) 4/ Bay II (modified) 5/ NNH<sub>4</sub>OAc, Atomic Absorption Spectrophotometer



คำชี้แจงและแนะนำจากผลการวิเคราะห์ดิน  
โครงการพัฒนาดิน ปุ๋ยและสิ่งแวดล้อม  
ภาควิชาปฐพีวิทยา คณะเกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ (บางเขน)  
โทรโทรสาร. 0-2561-4670, 0-2942-8104-5 ต่อ 109,110

แผ่นที่ 1  
รายงานเลขที่ S.419

ผู้ให้คำแนะนำ ผศ.ดร. สุเทพ ทองแพ

ผู้ทำการวิเคราะห์ นายสมชาย กริทธิกรมย์และคณะ

### เสนอต่อ โครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่ากาแฟชุมพร

แปลง ที่ดิน	ความเป็น กรด-ด่าง	เนื้อดิน	ระดับปริมาณธาตุอาหาร				
			ไนโตรเจน	ฟอสฟอรัส	โพแทสเซียม	แคลเซียม	แมกนีเซียม
ชั้น1 (บน)	กรดรุนแรง มาก	ร่วนปนทราย	ปานกลาง	สูงมาก	ต่ำมาก	ต่ำ	ต่ำ
ชั้น2 (ล่าง)	กรดรุนแรง มาก	ร่วนปนทราย	ต่ำมาก	สูง	ต่ำมาก	ต่ำ	ต่ำ

#### คำอธิบายผลการวิเคราะห์ดิน

#### และคำแนะนำการปรับปรุงดินและ/หรือการใช้ปุ๋ย

ตัวอย่างดิน ชั้น1 (ดินบน) มีสภาพเป็นกรดรุนแรงมาก เนื้อดินเป็นดินร่วนปนทราย ดินมีปริมาณธาตุไนโตรเจนปานกลาง ฟอสฟอรัสสูงมาก โพแทสเซียมต่ำมาก แคลเซียมและแมกนีเซียมต่ำ

ดินชั้น2 (ดินล่าง) มีสภาพเป็นกรดรุนแรงมาก เนื้อดินเป็นดินร่วนปนทรายดินมีปริมาณธาตุไนโตรเจนต่ำมาก ฟอสฟอรัสสูง โพแทสเซียมต่ำมาก แคลเซียมและแมกนีเซียมต่ำ

การปลูกกาแฟ แนะนำให้ปรับสภาพกรดของดิน โดยใส่หินโดโลไมต์บด อัตราประมาณ 250 กก./ไร่ ใส่ปุ๋ยอินทรีย์พวกปุ๋ยหมัก หรือมูลวัวเก่า ประมาณ 500 กก./ไร่ หรือมากกว่านี้ก็ได้ ปุ๋ยเคมีให้ใช้สูตร 15-5-20 ใส่ทุกๆ 3 เดือน โดยใส่ครั้งละประมาณ 25 กก./ไร่

ภาคผนวก ก

ตารางกิจกรรมโครงการ

**ตารางกิจกรรมโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่ากาแฟชุมพร**  
**ภายใต้ชุดโครงการวิจัย “การขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม”**

ลำดับ ที่	ว.ด.ป.	โครงการ	กิจกรรม	กลุ่ม เป้าหมาย	จำนวน ผู้เข้าร่วม	สถานที่	ผลลัพธ์
1	6 พ.ค. 52	โครงการวิจัย เครือข่ายคุณค่า กาแฟชุมพร	การประชุมชี้แจงทำ ความเข้าใจการดำเนิน โครงการวิจัยและแนะนำ นักวิจัยก่อนดำเนิน โครงการ	-นักวิจัย -ประธาน สหกรณ์ -รองประธาน สหกรณ์ -ทีมที่ปรึกษา	5	ห้อง 212 อาคาร วิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตร ศาสตร์	-แนวทางการขับเคลื่อน โครงการวิจัย
2	12 พ.ค. 52	โครงการวิจัย เครือข่ายคุณค่า กาแฟชุมพร	การประชุม คณะกรรมการสหกรณ์ ประจำเดือน วาระเรื่องการดำเนิน โครงการวิจัยเครือข่าย คุณค่ากาแฟชุมพร	-นักวิจัย -คณะกรรมการ สหกรณ์	13	สหกรณ์ผู้ปลูก กาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด	-มติที่ประชุมเห็นชอบ การดำเนินโครงการวิจัย
3	27 พ.ค. 52	โครงการวิจัย เครือข่ายคุณค่า กาแฟชุมพร	เวทีเรียนรู้และปรับ กระบวนการที่สนใจให้แก่ คณะกรรมการและฝ่าย จัดการสหกรณ์	-นักวิจัย -คณะกรรมการ สหกรณ์ -เจ้าหน้าที่ สหกรณ์ -ทีมที่ปรึกษา	16	โรงแรมธนวิที จ.ประจวบคีรีขันธ์	-สถานการณ์ในพื้นที่ -ทิศทางการค้าและการ วิจัยและความเข้าใจที่ ตรงกันในการดำเนินการ วิจัย
4	12 มิ.ย. 52	โครงการวิจัย เครือข่ายคุณค่า กาแฟชุมพร	การประชุม คณะกรรมการ ประจำเดือน โดยมีวาระเรื่องความ คืบหน้าในการทำ โครงการวิจัยเครือข่าย คุณค่ากาแฟชุมพร	-นักวิจัย -คณะกรรมการ สหกรณ์ทั้งคณะ	12	สหกรณ์ผู้ปลูก กาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด	-นักวิจัยรายงาน ความก้าวหน้าการ ดำเนินการวิจัยต่อที่ ประชุมคณะกรรมการ
5	9 ก.ค. 52	โครงการวิจัย เครือข่ายคุณค่า กาแฟชุมพร	การประชุม คณะกรรมการ ประจำเดือน โดยมีวาระเรื่องความ คืบหน้าในการทำ โครงการวิจัย	-นักวิจัย -คณะกรรมการ สหกรณ์ทั้งคณะ	15	สหกรณ์ผู้ปลูก กาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด	-นักวิจัยรายงาน ความก้าวหน้าการ ดำเนินการวิจัยต่อที่ ประชุมคณะกรรมการ
6	14/7/52	โครงการวิจัย เครือข่ายคุณค่า กาแฟชุมพร	ประชุมการวางแผนการ ดำเนินงาน	ผู้ประสานงาน 1/นักวิจัย สถาบันฯ 1/ เจ้าหน้าที่ สกค. ผู้ปลูกกาแฟ 2	4	โรงแรมโรสการ์ เด็น ริเวอร์ไซด์ สวนสามพราน นครปฐม	-แนวทางการจัดทำ ช่องทางการตลาด -และให้ส่งแผนการวิจัย
7	8/8/52	โครงการวิจัย เครือข่ายคุณค่า	ประชุมอธิบายการเก็บ ข้อมูลสมาชิกและการลง	-นักวิจัย -เจ้าหน้าที่	5	ห้องประชุม สหกรณ์ผู้ปลูก	- การอธิบายการเก็บ ข้อมูลแบบสอบถามของ

**ตารางกิจกรรมโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่ากาแฟชุมพร  
ภายใต้ชุดโครงการวิจัย “การขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม”**

ลำดับ ที่	ว.ด.ป.	โครงการ	กิจกรรม	กลุ่ม เป้าหมาย	จำนวน ผู้เข้าร่วม	สถานที่	ผลลัพธ์
		กาแฟชุมพร	พื้นที่สวนกาแฟ	สหกรณ์ผู้ปลูก กาแฟชุมพร -เยาวชนบุตร หลานสมาชิก		กาแฟชุมพร จำกัด	สมาชิกสหกรณ์ โดย นักวิจัยสถาบันวิชาการ ด้านสหกรณ์ โดยผู้ที่ ดำเนินเก็บข้อมูล คือ เยาวชนบุตรหลานของ สมาชิก และเจ้าหน้าที่ ของสมาชิก - การเก็บข้อมูลจะเก็บใน วันเสาร์-อาทิตย์ - มีการลงศึกษาพื้นที่ ให้บริการของสหกรณ์ - อุปสรรคที่น่าจะเกิด จากการเก็บข้อมูล สมาชิกในครั้งนี้ คือ การ เดินทาง เนื่องจากสมาชิก อยู่ห่างไกลและกระจัด กระจาย - มีการปรับกระบวนการ ทัศน์ ฝ่ายจัดการ คณะกรรมการ สมาชิก
8	21/8/52	โครงการวิจัย เครือข่ายคุณค่า กาแฟชุมพร	ประชุมหารือแนว ทางการดำเนินการ โครงการ	ผู้ประสานงาน / นักวิจัยเครือข่าย กาแฟชุมพร/ นักวิจัยเครือข่าย คุณค่ากระจาย สินค้า/เจ้าหน้าที่ เดอะมอลล์ กรุ๊ป จำกัด/เจ้าหน้าที่ สถาบันวิชาการ ด้านสหกรณ์	9	ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและ พัฒนา มก.	- บ.เดอะมอลล์ ได้หารือ แนวทางการนำกาแฟ ชุมพร ไปจำหน่ายในห้าง เดอะมอลล์ อาจจัดใน ลักษณะของ Promotion - ให้ทางสหกรณ์ผู้ปลูก กาแฟชุมพร เตรียมข้อมูล และหาข้อแตกต่างของ กาแฟ - รายงานผลการเก็บ ข้อมูลสมาชิก
9	16/9/52	โครงการวิจัย เครือข่ายคุณค่า กาแฟชุมพร	เวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้	ผู้ประสานงาน/ นักวิจัย/ ผู้เกี่ยวข้อง	28	ห้อง 301 ชั้น 3 อาคารวิจัยและ พัฒนา มก.	- การจัดทำแผนธุรกิจ สหกรณ์ - การเสนอฐานข้อมูล สมาชิกจากชาวสวน กาแฟ สมาชิกสหกรณ์ผู้ ปลูกกาแฟชุมพร จำกัด

**ตารางกิจกรรมโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่ากาแฟชุมพร**  
**ภายใต้ชุดโครงการวิจัย “การขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม”**

ลำดับ ที่	ว.ด.ป.	โครงการ	กิจกรรม	กลุ่ม เป้าหมาย	จำนวน ผู้เข้าร่วม	สถานที่	ผลลัพธ์
							-แนวทางการทำคู่มือ เขียนกาแฟ
10	9-10/11 /52	โครงการวิจัย เครือข่ายคุณค่า กาแฟชุมพร	ติดตามความก้าวหน้า การดำเนินงานงาน โครงการวิจัย-	-ผู้ประสานงาน/ นักวิจัย/ -กรรมการและ เจ้าหน้าที่ สหกรณ์ผู้ปลูก กาแฟชุมพร -สหกรณ์จังหวัด ชุมพรและ เจ้าหน้าที่กรม ส่งเสริมสหกรณ์ -ผู้ทรงคุณวุฒิ สถาบันวิชาการ ด้านสหกรณ์	23	สหกรณ์ผู้ปลูก กาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด	-หารือช่องทางการตลาด -แสดงความคิดเห็น รูปแบบแผ่นพับ ประชาสัมพันธ์ -ลงพื้นที่สวนกาแฟ ตัวอย่าง -ให้ดำเนินการนำดินใน พื้นที่สวนกาแฟตัวอย่าง ไปทำการวิเคราะห์ และ ให้เปรียบเทียบผลการ ดำเนินการก่อนและหลัง ดำเนินการการทำสวน กาแฟตัวอย่าง
11	19 พ.ย. 52	โครงการวิจัย เครือข่ายคุณค่า กาแฟชุมพร	ประชุมหารือร่วมกับ ผู้ประกอบการเดอะ มอลล์	-นักวิจัย -ผู้จัดการแผนก ตลาดสด เดอะ มอลล์ -ผู้ช่วยผู้จัดการ ฯ	3	เดอะมอลล์ รามคำแหง	ความรู้ขั้นตอนเงื่อนไข การวางจำหน่ายสินค้าใน เดอะมอลล์
12	27 พ.ย. 52	โครงการวิจัย เครือข่ายคุณค่า กาแฟชุมพร	พบนักวิชาการเพื่อขอ คำแนะนำเรื่องการปลูก กาแฟและพบลุงหน่อ เพื่อขอสูตรกาแฟโบราณ	-นักวิจัย -คณะกรรมการ สหกรณ์ - ดร.สุรรัตน์ -ลุงหน่อ	3	อ.หลังสวน จ. ชุมพร	-ข้อเสนอการดูแลสวน ตามหลักวิชาการ -การพัฒนาการผลิต กาแฟสูตรโบราณ
13	3 ธ.ค. 52	โครงการวิจัย เครือข่ายคุณค่า กาแฟชุมพร	การประชุม คณะกรรมการ ประจำเดือน โดยมีวาระเรื่องความ คืบหน้าในการทำ โครงการวิจัย	-นักวิจัย -คณะกรรมการ สหกรณ์	14	สหกรณ์ผู้ปลูก กาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด	-นักวิจัยรายงาน ความก้าวหน้าการ ดำเนินการวิจัยต่อที่ ประชุมคณะกรรมการ
14	15 ธ.ค. 52	โครงการวิจัย เครือข่ายคุณค่า กาแฟชุมพร	ศึกษาดูงานสหกรณ์ การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด	นักวิจัย -คณะกรรมการ สหกรณ์ -สมาชิก -สมาชิกสวนตัว	8	สหกรณ์การเกษตร เขาคิชฌกูฏ จำกัด	-ความรู้การดูแลสวน ผลไม้คุณภาพเพื่อปรับ ใช้กับสวนกาแฟ -ขั้นตอนแบบฟอร์มการ จดบันทึกดูแลสวน

**ตารางกิจกรรมโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่ากาแฟชุมพร**  
**ภายใต้ชุดโครงการวิจัย “การขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม”**

ลำดับ ที่	ว.ด.ป.	โครงการ	กิจกรรม	กลุ่ม เป้าหมาย	จำนวน ผู้เข้าร่วม	สถานที่	ผลลัพธ์
				แบบ			
15	12 ม.ค. 52	โครงการวิจัย เครือข่ายคุณค่า กาแฟชุมพร	การประชุม คณะกรรมการ ประจำเดือน	-นักวิจัย -คณะกรรมการ สหกรณ์ทั้งคณะ	13	สหกรณ์ผู้ปลูก กาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด	รายงานความคืบหน้าใน การทำโครงการวิจัย
16	28/1/53	โครงการวิจัย เครือข่ายคุณค่า กาแฟชุมพร	ประชุมติดตามรายงาน ความก้าวหน้าและหารือ แนวทางการดำเนินงาน โครงการ	ผู้ประสานงาน/ หัวหน้า โครงการ/ นักวิจัย	3	ห้อง 204 ชั้น 2 อาคารวิจัยและ พัฒนาม.ก.	- บริษัท ไปรษณีย์ไทย ได้ มีการสั่งกาแฟ 3 in 1 จำนวน 1,104 ห่อ โดยมี ระยะเวลาในการวาง สินค้าที่ไปรษณีย์ 6 เดือน - นัดประชุม คณะกรรมการสหกรณ์ และเกษตรกรสวนตัว แบบประชุม วันที่ 3 กุมภาพันธ์ 53 ที่สถาบัน วิชาการด้านสหกรณ์ เพื่อ ประชุมหารือ
17	3/2/53	โครงการวิจัย เครือข่ายคุณค่า กาแฟชุมพร	ประชุมหารือ คณะกรรมการสหกรณ์ผู้ ปลูกกาแฟ	ผู้ประสานงาน/ นักวิจัย/ คณะกรรมการ สหกรณ์ผู้ปลูก กาแฟชุมพร	12	ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและ พัฒนาม.ก.	- ที่ประชุมมีความเห็น สอดคล้องกับการ จำหน่ายกาแฟ 3 in 1 ผ่าน บ.ไปรษณีย์ มี วัตถุประสงค์หลักเพื่อ ประชาสัมพันธ์ - จัดทำสวนตัวแบบเป็น โครงการสวนตัวแบบ โดยใช้ชุดความรู้และ คำแนะนำจากผลตรวจ วิเคราะห์ดิน - สหกรณ์และสมาชิก สวนตัวแบบวางแผน ดูแลสวนและวางแผน งบประมาณค่าใช้จ่าย ดูแลสวนตัวแบบ
18	9 ก.พ. 53	โครงการวิจัย เครือข่ายคุณค่า กาแฟชุมพร	ประชุมหารือร่วมกับ สมาชิกสวนตัวแบบ แปลงสาธิต	นักวิจัย -เกษตรกรสวน ตัวแบบ 3 ราย	4	ต.รับร้อ จ.ชุมพร	-วางแผนการดูแลสวน ของแต่ละราย -กรอบงบประมาณ ค่าใช้จ่าย
19	12 ก.พ.	โครงการวิจัย	การประชุม	-นักวิจัย	13	สหกรณ์ผู้ปลูก	-นักวิจัยรายงานผลการ

**ตารางกิจกรรมโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่ากาแฟชุมพร**  
**ภายใต้ชุดโครงการวิจัย “การขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม”**

ลำดับ ที่	ว.ด.ป.	โครงการ	กิจกรรม	กลุ่ม เป้าหมาย	จำนวน ผู้เข้าร่วม	สถานที่	ผลลัพธ์
	53	เครือข่ายคุณค่า กาแฟชุมพร	คณะกรรมการ ประจำเดือน โดยมีวาระเรื่องความ คืบหน้าในการทำ โครงการวิจัย	-คณะกรรมการ สหกรณ์ทั้งคณะ		กาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด	ดำเนินงานแก่ที่ประชุม
20	25 เม.ย. 53	โครงการวิจัย เครือข่ายคุณค่า กาแฟชุมพร	การเข้าตรวจเยี่ยมสวน กาแฟตัวแบบ	-เกษตรกรสวน ตัวแบบ 3 ราย	4	ต.รับร้อ จ.ชุมพร	-ติดตามการดูแลสวน การจดบันทึก -กาแฟขายออก ฝนทิ้ง ช่วง -รับทราบปัญหาที่ เกิดขึ้นในแปลง เพื่อ หาทางแก้ไขร่วมกัน -การจัดทำคู่มือการ พัฒนาสวนกาแฟตัวแบบ
21	10 พ.ค. 53	โครงการวิจัย เครือข่ายคุณค่า กาแฟชุมพร	เวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ถอดบทเรียนจากการ ดำเนิน	-นักวิจัย -คณะกรรมการ -สมาชิกสวนตัว แบบ	14	สหกรณ์ผู้ปลูก กาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด	-สรุปผลการดำเนิน โครงการวิจัย -บทเรียนจากการดำเนิน โครงการ
22	13 พ.ค. 53	โครงการวิจัย เครือข่ายคุณค่า กาแฟชุมพร	ประชุมหารือ เตรียมพร้อมขอ คำแนะนำเพื่อนำเสนอ ร่างรายงานฉบับสมบูรณ์	-ผู้ประสานงาน กลาง -นักวิจัย -สมาชิกสวนตัว แบบ	5	ห้อง 214 ชั้น 2 อาคารวิจัยและ พัฒนา ม.เกษตร	-รูปแบบการนำเสนอร่าง รายงานฉบับสมบูรณ์
23	14 พ.ค. 53	โครงการวิจัย เครือข่ายคุณค่า กาแฟชุมพร	รายงานผลการวิจัย	นักวิจัย คณะกรรมการ ผู้ทรงคุณวุฒิ ทีมที่ปรึกษา	30	ห้อง 601 ชั้น 6 อาคารวิจัยและ พัฒนา ม.เกษตร	รายงาน สรุปปัญหาและอุปสรรค ผลที่ได้รับจากงานวิจัย ข้อเสนอแนะ

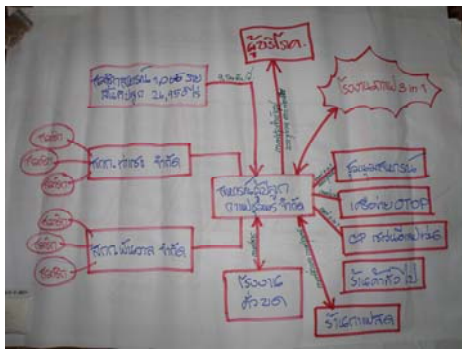




ภาคผนวก ข

ภาพกิจกรรมการดำเนินโครงการ

ภาพกิจกรรมการประชุมเวทีเรียนรู้ร่วมกับคณะกรรมการสหกรณ์ ณ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์



ภาพกิจกรรมการประชุมเก็บข้อมูลสมาชิก





## ภาพกิจกรรมการเก็บตัวอย่างดินและชี้แจงการทำสวนต้นแบบ



# ภาพกิจกรรมการศึกษางานเครือข่ายคุณค่าผลไม้



เวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ถอดบทเรียนจากผลการตรวจวิเคราะห์ดินและการดำเนินการวิจัย



การเชื่อมโยงช่องทางการตลาดร่วมกับภาคเอกชนในจังหวัดชุมพร



การตรวจเยี่ยมฟาร์มสวนทุเรียน



กาแฟ 3 in 1 วางจำหน่ายที่ทำการไปรษณีย์ สาขา ม.เกษตรศาสตร์





การติดตามการพัฒนาสวนตัวอย่างภายใต้การปรับปรุงตามคำแนะนำผลการวิเคราะห์ดิน



เวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ถอดบทเรียนจากการดำเนินโครงการวิจัย



ภาคผนวก ค

รายงานการสำรวจข้อมูลสมาชิกสหกรณ์ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด

## รายงานการสำรวจข้อมูลสมาชิกสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด

### 1.ความเป็นมา

สหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด ได้ดำเนินงานมาเป็นระยะเวลา 12 ปีมีธุรกิจที่สำคัญคือรวบรวมผลผลิตจากสมาชิกเพื่อการแปรรูป ในปี 2553 ที่กำลังจะมาถึงนี้รัฐบาลมีนโยบายการเปิดเสรีทางการค้า หรือ FTA เป็นการ ลดภาษีกาแฟนำเข้าและส่งออกเป็น 0 % ซึ่งจะทำให้มีผลกระทบต่อตลาดกาแฟในประเทศไทยอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ เนื่องจากราคาและต้นทุนการผลิตกาแฟในประเทศไทยสูงกว่าตลาดราคาในตลาดโลกซึ่งเป็นสาเหตุให้กาแฟจากประเทศเพื่อนบ้านซึ่งมีราคาและต้นทุนต่ำเข้ามาในประเทศไทย ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการอาชีพที่เกี่ยวข้องกับพืชกาแฟโดยเฉพาะสมาชิกเกษตรกรสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟ จำกัด อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

จากผลกระทบบดังกล่าว จึงทำให้เกิดการขับเคลื่อน โครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่ากาแฟชุมพร ขึ้น โดยขณะนี้ได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลสมาชิกสหกรณ์จำนวน 815 ราย โดยใช้ระยะเวลาในการเก็บข้อมูลเป็นเวลา 2 เดือนคือช่วงระหว่างเดือน สิงหาคม-กันยายน 2552

#### วัตถุประสงค์ในการเก็บข้อมูล

- 1.สหกรณ์และสมาชิกได้มีโอกาสแลกเปลี่ยนข้อมูลเชิงประจักษ์ซึ่งกันและกันพร้อมเห็นความสำคัญของโครงการวิจัย
- 2.บุตรหลานสมาชิกสหกรณ์ได้รับทราบสถานการณ์ตลอดจนข้อมูลการประกอบอาชีพปลูกกาแฟและตระหนักถึงความสำคัญของอาชีพและสหกรณ์ของผู้ปกครอง
- 3.จัดทำฐานข้อมูลสมาชิกอย่างเป็นระบบ เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจทำแผนพัฒนาสมาชิกสหกรณ์อย่างถูกต้อง บนหลักการพึ่งพาตนเอง ช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ในสถานการณ์ปัจจุบัน

**วิธีการ** โดยการสัมภาษณ์สมาชิกเป็นรายบุคคลโดยการนัดประชุมกลุ่มสมาชิกแต่ละกลุ่มจำนวน 21 กลุ่ม 815 รายโดยมีเจ้าหน้าที่สหกรณ์เป็นผู้สัมภาษณ์และมีเยาวชนลูกหลานเกษตรกรบางส่วนร่วมทำการเก็บข้อมูลด้วยเพื่อเป็นการปลูกฝังแนวคิดด้านสหกรณ์ อีกทั้งยังได้เรียนรู้ภาพรวมของการทำสวนกาแฟได้เห็นคุณค่าของการเป็นสมาชิกสหกรณ์

## 2.ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

### 2.1 ข้อมูลทั่วไปของสมาชิกเกษตรกรผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด ปี 2552

ข้อมูลทั่วไปของสมาชิกสหกรณ์จำแนกตามเพศ อายุ การศึกษา พบว่าสมาชิกสหกรณ์ส่วนใหญ่ร้อยละ 57.8 เป็นเพศชาย เป็นเพศหญิงร้อยละ 30.6 และไม่ระบุในแบบสอบถามร้อยละ 12 มีอายุระหว่าง 46-60 ปี ร้อยละ 51 รองลงมาร้อยละ 39,7,2,1 มีอายุระหว่าง 25-45 ปี ,มากกว่า 60 ,ไม่ระบุและต่ำกว่าหรือเท่ากับ 25 ปี ตามลำดับ (ตารางที่ 1)

ตารางที่ 1 เพศและอายุของสมาชิกสหกรณ์

รายการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
<b>เพศ</b>		
ชาย	471	57.8
หญิง	249	30.6
ไม่ระบุ	95	11.7
รวม	815	100.0
<b>อายุ</b>		
ต่ำกว่า 25 ปี	8	1.0
25-45 ปี	317	38.9
46-60 ปี	420	51.5
มากกว่า 60 ปี	56	6.9
ไม่ระบุ	14	1.7
รวม	815	100.0

จากตารางที่ 2 ซึ่งว่าสมาชิกในครัวเรือนของสมาชิกสหกรณ์เป็นเพศชาย 1,624 คน และ เพศหญิง 1,622 คน สมาชิกสหกรณ์ 1 รายจะมีสมาชิกในครัวเรือนเฉลี่ย 4 คน จำนวนสมาชิกในครัวเรือนของสมาชิกสหกรณ์ ส่วนมากมีสมาชิกในครอบครัวจำนวน 4 คน ร้อยละ34.5 รองลงมา จำนวน 3 คนร้อยละ 24.8 จำนวน 5,6, 2,7,1,เท่ากับหรือมากกว่า 8 และไม่ระบุ ร้อยละ21.1 ,7.1,7.1,2.2,2.0,0.9 และ0.4 ตามลำดับ

ตารางที่ 2 เพศสมาชิกในครัวเรือนของสมาชิก

รายการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
<b>เพศสมาชิกในครัวเรือน</b>		
ชาย	1,624	50
หญิง	1,622	50
ไม่ระบุ	9	
<b>รวม</b>	<b>3,255</b>	<b>100</b>
<b>จำนวนสมาชิกในครัวเรือน</b>		
1 คน	16	2.0
2 คน	58	7.1
3 คน	202	24.8
4 คน	281	34.5
5 คน	172	21.1
6 คน	58	7.1
<b>รายการ</b>	<b>จำนวน (ราย)</b>	<b>ร้อยละ</b>
7 คน	18	2.2
เท่ากับหรือมากกว่า 8 คน	7	0.9
ไม่ระบุ	3	0.4
<b>รวม</b>	<b>815</b>	<b>100</b>

สำหรับระดับการศึกษาสูงสุดของสมาชิกสหกรณ์สามารถเรียงลำดับได้คือสมาชิกส่วนมาก จบการศึกษาระดับชั้นประถมศึกษาจำนวน 640 ราย คิดเป็นร้อยละ 78.5 จบชั้นมัธยมศึกษาตอนต้น จำนวน 82 ราย คิดเป็นร้อยละ 10.1 จบชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย จำนวน 35 ราย คิดเป็นร้อยละ 4.3 จบการศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ จำนวน 16 ราย คิดเป็นร้อยละ 2 และจบระดับปริญญาตรี 3 ราย ร้อยละ 0.4 (ตารางที่ 3)

ตารางที่ 3 ระดับการศึกษาของสมาชิก

รายการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
<b>การศึกษา</b>		
ประถมศึกษา (ป.1-ป.7)	640	78.5
มัธยมศึกษาตอนต้น ( ม.1-ม.3 )	82	10.1
มัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.4- มศ.5)	35	4.3
ประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.-ปวส.)	16	2.0
ปริญญาตรี	3	0.4
ไม่ระบุ	39	4.8
<b>รวม</b>	<b>815</b>	<b>100.0</b>

## 2.2 ข้อมูลการถือครองที่ดิน

จากการสำรวจพบว่าสมาชิกสหกรณ์มีที่ดินในการปลูกกาแฟรวมทั้งสิ้น 17, 444 ไร่ สามารถจำแนกข้อมูลการถือครองเอกสารสิทธิ์จำแนกเป็น ไร่พบว่าที่ดินของสมาชิกส่วนมากร้อยละ 62.4 เป็นที่ดินที่ไม่มีเอกสารสิทธิ์ รองลงมาคือที่ดิน ส.ป.ก. ร้อยละ 6.5 นส.3 ร้อยละ 5.6 และไม่ระบุ ร้อยละ 25.5

ตารางที่ 4 การถือครองเอกสารสิทธิ์ในที่ดินจำแนกตามจำนวนไร่

รายการ	จำนวน (ไร่)	ร้อยละ
<b>เอกสารสิทธิ์ในการถือครองที่ดิน</b>		
สปก.	1,140	6.5
นส.3	969	5.6
ไม่มีเอกสารสิทธิ์	10,887.50	62.4
ไม่ระบุ	4,447.50	25.5
<b>รวม</b>	<b>17,444</b>	<b>100.0</b>

เอกสารสิทธิ์ในการถือครองที่ดินจำแนกเป็นรายสมาชิก สมาชิกส่วนมากไม่มีเอกสารสิทธิ์ในการถือครองที่ดินร้อยละ 82.1 รองลงมา ร้อยละ 8.6, 7.1 และ 2.2 เป็น สปก. นส.3 และไม่ระบุในแบบสอบถาม ตามลำดับ ( ตารางที่ 5 )

ตารางที่ 5 การถือครองที่ดินของสมาชิก

รายการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
<b>เอกสารสิทธิ์ในการถือครองที่ดิน</b>		
สปก.	70	8.6
นส.3	58	7.1
ไม่มีเอกสารสิทธิ์	669	82.1
ไม่ระบุ	18	2.2
รวม	815	100.0

### 2.3 ข้อมูลกาแฟ พันธุ์กาแฟ การดูแล

สายพันธุ์กาแฟที่สมาชิกเกษตรกรปลูกเป็นกาแฟสายพันธุ์โรบัสต้าทั้งหมด โดยมีอายุของต้นกาแฟต่ำสุดอยู่ที่ 1-10 ปีจำนวน 7,430 ไร่ และอายุสูงสุดของต้นกาแฟ อยู่ที่ 11-28 ปีจำนวน 9,733 ไร่ ประเภทของเมล็ดกาแฟสายพันธุ์โรบัสต้าเป็นแบบเมล็ดคู่ ทั้ง 815 ราย

สถานการณ์ในการปรับปรุงต้นกาแฟโดยวิธีการทำสาวมีการทำสาวของต้นกาแฟแล้ว 3,619 ไร่ และยังไม่เคยทำสาวกาแฟเลย 10,090 ไร่ และไม่ระบุจำนวน 3,735 ไร่

สาเหตุหลักที่สมาชิกยังไม่ทำสาวกาแฟเนื่องมาจากเมื่อทำสาวกาแฟแล้วจะทำให้ผลผลิตต่อไร่ตกต่ำในปีที่ทำสาวกาแฟ ทำให้สมาชิกเกิดความกลัวในเรื่องของราคาที่จะสูงขึ้นหรือต่ำลงแล้วแต่เป็นปัจจัยที่ทำให้สมาชิกยังไม่กล้าที่จะทำสาวกาแฟ ส่วนการทำสาวกาแฟจะเห็นผลก็ต่อเมื่อในปีถัดไปผลผลิตเริ่มออกสมาชิกก็จะมีผลผลิตเพิ่มมากขึ้น สมาชิกจึงมีวิธีการบำรุงต้นกาแฟโดยการหักแขนงที่มีผลผลิตแล้วออกจากลำต้นเพราะแขนงที่ออกผลแล้วในปีต่อไปจะให้ผลน้อยกว่าหรือไม่เกิดผลผลิตเลยเกษตรกรจึงนิยมหักแขนงเพื่อให้ธาตุอาหารไปเลี้ยงส่วนที่เป็นแขนงอ่อน



## ตารางที่ 6 อายุต้นกาแฟ การทำสาวกาแฟ

รายการ	จำนวน (ไร่)
<b>อายุต้นกาแฟ</b>	
อายุน้อยที่สุด 1-10 ปี	7,430
อายุมากที่สุด 11-28 ปี	9,733
<b>การทำสาวกาแฟ</b>	
ยังไม่ได้ทำสาว	10,090
ทำสาวแล้ว	3,619
ไม่ระบุ	3,735
<b>รวม</b>	<b>17,444</b>

## 2.4 วิธีการในการตากเพื่อให้เมล็ดกาแฟแห้ง

สมาชิกสหกรณ์มีวิธีการในการตากกาแฟแตกต่างกันไป บางรายมีวิธีการเก็บการตากกาแฟมากกว่า 1 วิธี โดยเลือกใช้อุปกรณ์ในการตากเพื่อให้เหมาะสมกับสภาพอากาศเพื่อสะดวกในการเก็บ หรืออุปกรณ์ที่สามารถหาได้ในท้องถิ่น ถ้าสมาชิกมีทุนทรัพย์ก็จะมีการทำลานปูน ใช้อ้อข้าว ถ้าทุนน้อยอาจจะตัดไม้ไผ่ในท้องถิ่นทำเป็นแคร่ไม้ไผ่สำหรับตากกาแฟ จากการสำรวจข้อมูลพบว่าวิธีการตากกาแฟของสมาชิกอันดับที่ 1 เป็นการตากแบบ ใช้อ้อข้าวปูรองพื้นก่อนการตากเพื่อถ่ายต่อการกลับเมล็ดกาแฟและเก็บเมล็ดกาแฟเมื่อมีฝนตกโดยมีสมาชิก 765 ราย ใช้วิธีนี้ รองลงมา เป็นการตากแบบลานดิน 430 ราย อันดับที่ 3 เป็นการตากแบบลานปูน 257 รายและ อื่นๆ 8 ราย

## ตารางที่ 7 วิธีการตากกาแฟของสมาชิกเกษตรกร

รายการ	จำนวน (ราย)
1. ตากบนอ้อข้าว	765
2. ตากบนดิน	430
3. ตากบนปูน	257
4. อื่นๆ	8

## 2.5 ข้อมูล การใช้ปุ๋ย ปริมาณการใช้ปุ๋ยของสมาชิก

จากตารางที่ 8 จะเห็นว่าสมาชิกสหกรณ์ส่วนใหญ่มีการใช้ปุ๋ยเคมีตั้งแต่ 101 – 120 กิโลกรัมต่อไร่ ร้อยละ 52.7 รองลงมาใช้ปุ๋ยปริมาณ 50- 60 กิโลกรัมต่อไร่ร้อยละ 22.0 ,ใช้ปุ๋ยปริมาณ 91- 100 กิโลกรัมต่อไร่ ,ปริมาณ 91- 100 กิโลกรัมต่อไร่ ,อื่นๆ,ปริมาณ 81- 90 กิโลกรัมต่อไร่, ปริมาณ 61- 70 กิโลกรัมต่อไร่ ปริมาณ 71- 80 กิโลกรัมต่อไร่ ร้อยละ 4.1,2.2,1.8,1.6 ตามลำดับ

ตารางที่ 8 แสดงปริมาณการใช้ปุ๋ย

รายการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
<b>ปริมาณการใช้ปุ๋ย</b>		
50-60 กก./ไร่	182	22.0
61-70 กก./ไร่	15	1.8
71-80 กก./ไร่	13	1.6
81-90 กก./ไร่	18	2.2
91-100 กก./ไร่	130	15.7
101-120 กก./ไร่	437	52.7
อื่นๆ	34	4.1
รวม	*829	100.0

\*หมายเหตุ สมาชิกบางรายมีปริมาณการใช้ปุ๋ยมากกว่า 1 ปริมาณ

ตารางที่ 9 จากการเก็บข้อมูลโดยให้สมาชิกเกษตรกรสามารถแสดงความคิดเห็นได้มากกว่า 1 ยี่ห้อ โดยยี่ห้อปุ๋ยที่ได้รับความนิยมและสมาชิกคุ้นเคยใช้เป็นประจำ อันดับ 1 คือ ปุ๋ยตราเรือใบ อันดับ 2 ปุ๋ยตรากระต่าย อันดับ 3 ปุ๋ยตรารุ่งอรุณ อันดับ 4 ปุ๋ยตราหัววัวคันไถ

สูตรปุ๋ยที่สมาชิกใช้ในการผลิต อันดับที่ 1 เป็นปุ๋ยสูตร 15-15-15 มีสมาชิกใช้ทั้งสิ้นจำนวน 644 ราย อันดับที่ 2 เป็นสูตร 13-13-21 มีสมาชิกใช้ทั้งสิ้น 501 ราย อันดับที่ 3 เป็นสูตร 21-0-0 มีสมาชิกใช้ทั้งสิ้น 434 ราย อันดับที่ 4 เป็นสูตร 46-0-0 มีสมาชิกใช้ทั้งสิ้น 430 ราย

ตารางที่ 9 แสดงข้อมูลในการใช้ปุ๋ย

รายการ	จำนวน (ราย)
<b>อันดับความนิยมการใช้ปุ๋ย 5 อันดับแรก ภายใต้ตราสัญลักษณ์ปุ๋ยต่างๆ</b>	
1. ตราเรือใบ	470
2. ตรากระต่าย	432
3. ตรารุ่งอรุณ	398
4. ตราหัววัวคันไถ	367
5. ตราตะวันดาว	54
<b>อันดับความนิยมการใช้ปุ๋ย 5 อันดับแรก ภายใต้ปุ๋ยสูตรต่างๆ</b>	
1. สูตร 15-15-15	644
2. สูตร 13-13-21	501
3. สูตร 21-0-0	434
4. สูตร 46-0-0	430
5. สูตร 0-0-60	47

: หมายเหตุ สมาชิกมีการใช้ปุ๋ยมากกว่า 1 ชนิด

สมาชิกสหกรณ์มีการใช้สารเคมีโดยสารเคมี แบทอ๊พ (คูดซิม โกลโฟเสท 48%) มีสมาชิกใช้เป็นจำนวน 467 ราย ปริมาณการใช้ 785.19 ลิตร, สารเคมี โกลโฟเสท 48% มีสมาชิกใช้จำนวน 312 ราย ปริมาณการใช้ 470.30 ลิตร

ตารางที่ 10 แสดงปริมาณการใช้สารเคมี

รายการ	จำนวน (ราย)	ปริมาณการใช้ ( ลิตร )
<b>ปริมาณการใช้สารเคมี</b>		
แบทอ๊พ (คูดซิม โกลโฟเสท 48%)	467	785.19
โกลโฟเสท 48%	312	470.30
อื่นๆ	120	108.50
หวิทอง (คูดซิม โกลโฟเสท 48%)	107	219

## 2.6 แรงงานในการเก็บเกี่ยวผลผลิตกาแฟ

จากการทำแบบสอบถามพบว่าสมาชิกที่ใช้แรงงานในครอบครัว 606 ราย และมีสมาชิกที่จ้างแรงงานนอกพื้นที่มีจำนวน 676 ราย โดยมีค่าใช้จ่ายในการจ้างแรงงานในการเก็บเกี่ยวกาแฟเฉลี่ยต่อไร่ 1,680 บาทต่อไร่

ตารางที่ 11 แสดงปริมาณแรงงานในการเก็บเกี่ยว

รายการ	จำนวน (ราย)
แรงงานในครัวเรือน	606
แรงงานจ้างภายนอก	676

## แหล่งเงินทุนในการทำสวนกาแฟกลุ่มสมาชิกตัวอย่าง

จากการเก็บข้อมูลพบว่าสมาชิกสหกรณ์มีแหล่งเงินทุนในการทำสวนกาแฟหลายทาง สมาชิกบางรายใช้เงินทุนของตนเองเพียงอย่างเดียว สมาชิกบางคนมีแหล่งเงินทุนมากกว่าหนึ่งแหล่งเงินทุน โดยผู้จากสหกรณ์บ้าง กู้จาก ธ.ก.ส. บ้าง นอกจากนี้ยังพบว่าแหล่งเงินทุนสินเชื่อที่เป็นแหล่งเงินทุนมากที่สุดคือ สหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟ จำนวน 32,986,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 46.0 เป็นรองลงมาเงินทุนของตนเอง 20,142,400 บาทคิดเป็นร้อยละ 28.1 สมาชิกสหกรณ์กู้จากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร หรือธนาคารพาณิชย์จำนวน 15,276,000 บาทคิดเป็นร้อยละ 21.3 และกู้ยืมจากแหล่งอื่นๆ เช่นกองทุนหมู่บ้าน จำนวน 3,300,500 บาท คิดเป็นร้อยละ 4.6 (ตารางที่ 12)

ตาราง 12 แสดงแหล่งเงินทุนของสมาชิกเกษตรกร

รายการ	จำนวน (บาท)	ร้อยละ
<b>แหล่งเงินทุน</b>		
สหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด	32,986,000	46.0
เงินทุนของตนเอง	20,142,400	28.1
ช.ก.ส./ธนาคารพาณิชย์	15,276,000	21.3
อื่นๆ เช่น กองทุนหมู่บ้าน	3,300,500	4.6
รวม	71,704,900	100.0

: หมายเหตุ สมาชิกมีแหล่งเงินทุนมากกว่า 1 แหล่ง

จากการถัวเฉลี่ยแล้วเราสามารถจำแนกสมาชิกที่กู้ยืมเงินจากแหล่งต่างๆ โดยมีภาระการชำระหนี้คือสมาชิกที่กู้เงินจากสหกรณ์ 785 ราย มีภาระหนี้โดยเฉลี่ย 42,020 บาท ต่อราย สมาชิกกู้เงิน ช.ก.ส 227 ราย โดยเฉลี่ย 67,295 บาท ต่อ รายสมาชิกกู้เงิน แหล่งเงินกู้อื่นๆ 134 ราย โดยเฉลี่ย 24,630 บาท ต่อ ราย สมาชิกใช้แหล่งเงินทุนของตนเอง 587 ราย โดยเฉลี่ย 34,314 บาท ต่อ ราย (ตารางที่ 11)

ตารางที่ 11 แสดงแหล่งเงินกู้โดยเฉลี่ยของสมาชิก

รายการ	จำนวน (ราย)	แหล่งเงินทุนเฉลี่ยต่อราย (บาท)
สหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟ	785	42,020
เงินทุนของตนเอง	587	34,314
ช.ก.ส/ช.พาณิชย์	227	67,295
อื่นๆ เช่น กองทุนหมู่บ้าน	134	24,630

ตารางที่ 12 แหล่งในการจำหน่าย

รายการ	จำนวนสมาชิก (ราย)	ร้อยละ	ปริมาณการจำหน่าย (กก.)	ร้อยละ
<b>แหล่งจำหน่าย</b>				
พ่อค้าคนกลาง	697	54.5	2,354,189	62.8
สหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟ	349	27.3	898,036	24.0
บ.เนสเล่ จำกัด	210	16.4	434,860	11.6
เก็บเพื่อรอราคา	13	1.0	38,400	1.0
อื่นๆ	11	0.9	20,500	0.5
รวม	1,280	100.0	3,745,985	100.0

จากการเก็บข้อมูลพบว่าผลผลิตของสมาชิกในปีที่ผ่านมา มีจำนวนทั้งสิ้น 3,745,985 กิโลกรัม โดยมีผลผลิตเฉลี่ย 215 กิโลกรัมต่อไร่ ในการจำหน่ายผลผลิตนั้น สมาชิกสหกรณ์จะตัดสินใจจำหน่ายให้แก่ผู้รับซื้อได้หลายแหล่ง โดยมีปัจจัยหลายองค์ประกอบที่สมาชิกรับไปใช้ประกอบการตัดสินใจ

ปริมาณการจำหน่ายผลผลิตกาแฟที่มากที่สุดของสมาชิกคือการจำหน่ายผลผลิตกาแฟให้แก่พ่อค้าคนกลางร้อยละ 62 ของผลผลิตกาแฟทั้งหมดที่สมาชิกผลิตได้ มีจำนวนสมาชิกที่จำหน่ายมากถึงร้อยละ 55 ซึ่งมีเหตุผลหลายประการที่สมาชิกตัดสินใจขายให้แก่พ่อค้า อาทิ พ่อค้าไปตั้งจุดรับซื้อถึงในพื้นที่ถึงหน้าบ้าน ซึ่งจะประหยัด ลดต้นทุนของสมาชิกที่ต้องมีค่าใช้จ่ายในการนำกาแฟมาจำหน่ายยังสหกรณ์ซึ่งเป็นระยะทางไกล อีกทั้งยังลดความเสี่ยงต่อความเสียหายของผลผลิตจากการขนส่งและสาเหตุอีกประการหนึ่งที่สหกรณ์รวบรวมผลผลิตจากสมาชิกได้น้อยกว่าพ่อค้าเนื่องมาจากสหกรณ์ขาดเงินทุนในการนำมาหมุนเวียนระหว่างการรับซื้อกาแฟสดจากสมาชิก

รองลงมาสมาชิกจำหน่ายผลผลิตให้แก่สหกรณ์ 349 รายเป็นจำนวน 898,036 กิโลกรัม คิดเป็นร้อยละ 24.0 และจำหน่ายให้แก่ เนสเล่ 434,860 กิโลกรัม คิดเป็นร้อยละ 11.6 โดยมีสมาชิกไปจำหน่ายจำนวน 210 รายสาเหตุที่สมาชิกไปจำหน่ายให้เพราะสมาชิกส่วนหนึ่งเกิดความกลัวว่าจะถูกตัดสิทธิ์ในการนำกาแฟมาจำหน่ายให้กับ เนสเล่ ในปีต่อไปเกษตรกรสมาชิกจึงต้องรักษาสีพท์โดยการนำกาแฟมาขายให้กับบริษัท

จากการเก็บข้อมูลพบว่าปัญหาที่สมาชิกสหกรณ์ประสบปัญหาอยู่นั้น ในด้านการผลิตสมาชิกมีปัญหาคือ ปัญหาเรื่องปุ๋ยและยารักษาแมลงทำให้ต้นทุนการผลิตสูง อันดับต่อมาคือปัญหาด้านการเก็บรักษากาแฟจากการถูกมอดเจาะ อันดับ 3 คือ ปัญหาดินเสื่อมสภาพเนื่องจากดินในพื้นที่เป็นดินที่มีการใส่ปุ๋ยเคมีมาเป็นเวลานาน อีกทั้งสมาชิกขาดการบำรุงรักษาดินที่ถูกต้องตามหลักการ

สำหรับปัญหาในด้านการจำหน่ายนั้น ปัญหาที่สมาชิกประสบอยู่คือ ปัญหาด้านราคากาแฟตกต่ำสมาชิกแสดงความคิดเห็นจำนวน 379 รายสำหรับปัญหาที่เกิดขึ้นทางด้านผลผลิตตกต่ำเกิดจากบริษัทยักษ์ใหญ่ในประเทศเป็นผู้กำหนดราคาการรับซื้อให้พ่อค้าคนกลางในพื้นที่เพื่อส่งเข้าบริษัทและบริษัทยักษ์ใหญ่เองก็เปิดจุดรับซื้อในพื้นที่เช่นเดียวกันแต่จะเปิดราคาซื้อที่ต่ำกว่าพ่อค้าคนกลางหรือเท่ากันเพื่อเป็นตัวเลือกให้เกษตรกร

อันดับต่อมาคือปัญหาด้านการขนส่งที่ไม่สะดวกด้วยสภาพภูมิประเทศที่เป็นป่าเขาทำให้การเดินทางการขนส่งเป็นปัญหาในหลายเรื่องๆ มีสมาชิกแสดงความคิดเห็น 267 และปัญหาจากการถูกพ่อค้าเอาเปรียบ

สิ่งที่สมาชิกต้องการให้สหกรณ์เข้ามาช่วยเหลืออันดับ 1 คือต้องการให้สหกรณ์ประกันราคา อันดับต่อมาคือ การเพิ่มวงเงินกู้ การเปิดจุดรับซื้อในพื้นที่ซึ่งเป็นสาเหตุหนึ่งที่สมาชิกส่วนใหญ่ตัดสินใจจำหน่ายผลผลิตให้แก่พ่อค้าคนกลางจึงทำให้เกิดปัญหาถูกพ่อค้าเอาเปรียบตามมา

ตารางที่ 13 ปัญหา ความต้องการบริการของสมาชิก

รายการ	จำนวน (ราย)
<b>ปัญหาด้านการผลิต</b>	
1.ปุ๋ย/ยาราคาแพง	544
2.มอดเจาะ	220
3.ดินเสื่อม	196
4.ชลประทาน	158
5.ต้นทุนสูง	46
6.แรงงานหายาก	47
7.หนอนกีดลำต้น/หนูกัดยอด	37
8.ขาดความรู้/ขาดเงินทุน	52
<b>ปัญหาด้านการจำหน่าย</b>	
1.ราคาคงต่ำ	331
2.การขนส่ง	276
3.ถูกพ่อค้าเอาเปรียบ	174
<b>บริการที่ต้องการให้สหกรณ์ช่วยเหลือ</b>	
1.ประกันราคา	269
2.เพิ่มวงเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ	319
3.เปิดจุดรับซื้อในพื้นที่	120
รายการ	จำนวน (ราย)
4.ลดราคาปุ๋ย	139
5.แนะนำวิธีการดูแลกาแฟ	71
6.ถ่ายทอดเทคโนโลยีปลูกกาแฟ	3

ภาคผนวก ง

แบบสอบถามที่ใช้ในการสำรวจ

## แบบสอบถามที่ใช้ในการสำรวจ

### โครงการเครือข่ายคุณค่ากาแฟชุมชน

ฐานข้อมูลของสมาชิกสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟชุมชน จำกัด ปี ถูเฉพาะปลูก 2551/2552

ให้สมาชิกตอบแบบสอบถามโดยใส่เครื่องหมาย  ลงในช่องสี่เหลี่ยมและใส่ข้อความในช่องว่างตามความเป็นจริง

#### 1. ข้อมูลทั่วไปของสมาชิก

ชื่อ.....นามสกุล.....เลขที่สมาชิก.....  
บ้านเลขที่.....หมู่ที่.....ตำบล.....อำเภอ.....  
อายุ.....ปี เข้าเป็นสมาชิกสหกรณ์ตั้งแต่ปี พ.ศ..... การศึกษาสูงสุด.....  
หมายเลขโทรศัพท์ที่สามารถติดต่อได้ .....

จำนวนสมาชิกในครัวเรือนรวม.....คน ชาย.....คน หญิง.....คน  
สมาชิกในครอบครัวช่วยทำสวนกาแฟกี่คน .....

สมาชิกในครอบครัวที่ออกไปประกอบอาชีพนอกพื้นที่กี่คน .....

#### 2. ปัจจุบันท่านมีที่ดินในการทำสวนกาแฟจำนวน.....แปลง รวมทั้งหมด.....ไร่

แปลงที่ 1 จำนวน.....ไร่ เอกสารสิทธิ์ <input type="checkbox"/> ส.ป.ก. <input type="checkbox"/> นส.3 <input type="checkbox"/> ไม่มีเอกสารสิทธิ์
แปลงที่ 2 จำนวน.....ไร่ เอกสารสิทธิ์ <input type="checkbox"/> ส.ป.ก. <input type="checkbox"/> นส.3 <input type="checkbox"/> ไม่มีเอกสารสิทธิ์
แปลงที่ 3 จำนวน.....ไร่ เอกสารสิทธิ์ <input type="checkbox"/> ส.ป.ก. <input type="checkbox"/> นส.3 <input type="checkbox"/> ไม่มีเอกสารสิทธิ์
แปลงที่ 4 จำนวน.....ไร่ เอกสารสิทธิ์ <input type="checkbox"/> ส.ป.ก. <input type="checkbox"/> นส.3 <input type="checkbox"/> ไม่มีเอกสารสิทธิ์
แปลงที่ 5 จำนวน.....ไร่ เอกสารสิทธิ์ <input type="checkbox"/> ส.ป.ก. <input type="checkbox"/> นส.3 <input type="checkbox"/> ไม่มีเอกสารสิทธิ์

#### 3. อายุของต้นกาแฟและพันธุ์กาแฟที่ปลูกในปัจจุบัน

แปลงที่อายุน้อยที่สุดปลูกมาแล้ว.....ปี สายพันธุ์

โรบัสต้า  อราบิก้า

แปลงที่อายุมากที่สุดปลูกมาแล้ว.....ปี สายพันธุ์

โรบัสต้า  อราบิก้า

#### 4. ประเภทของเมล็ดกาแฟท่านปลูก

เมล็ดเดี่ยว  เมล็ดคู่



5.การตากกาแฟของท่านเป็นแบบใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ตากบนลานดิน                       ตากบนลานปูน  
 ตากบนผ้าเขียว                       อื่นๆ ระบุ.....

6.กาแฟที่ปลูกอยู่ในปัจจุบันแปลงที่อายุน้อยที่สุดทำสาวมาแล้วกี่ครั้ง

- 1 – 3 ครั้ง                       3 – 5 ครั้ง                       5 – 10 ครั้ง  
 อื่นๆ ระบุ.....

7.ปีที่ผ่านมามีท่านทำสาวกาแฟแล้วหรือยัง

- ยังไม่ได้ทำสาว                       ทำสาวแล้ว.....ไร่

8.สูตรปุ๋ยเคมีที่ท่านใช้อยู่เป็นประจำ คือ

- 46 – 0 – 0                       0 – 0 – 60                       13 – 13 – 21                       15 – 15 – 15  
 14 – 10 – 30                       15 – 7 – 18                       13 – 7 – 35                       21 – 0 – 0  
 16 – 16 – 16                       18 – 4 – 5                       อื่นๆ ระบุ.....

9.ชื่อทางการค้าของปุ๋ยเคมีที่ท่านใช้ ในสวนกาแฟของท่าน คือ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- หัววัว                       รุ่งอรุณ                       เรือใบ                       ประกายดาว                       ตะวันดาว  
 กระต่าย                       หัวสิงห์                       ดาวฟ้า                       แหวนทอง                       ปูแดง  
 อื่นๆ ระบุ.....

10.ปีที่ผ่านมามีปริมาณการใช้ปุ๋ยในสวนกาแฟเฉลี่ยต่อไร่ของท่าน คือ

- 50-60 กก./ไร่                       61-70 กก./ไร่                       71 – 80 กก./ไร่  
 81-90 กก./ไร่                       91-100 กก./ไร่                       101-120 กก./ไร่  
 อื่นๆ โปรดระบุ.....

11.สารเคมีที่ท่านใช้ปราบวัชพืชและศัตรูพืชเป็นประจำคือ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- แบคอัพ (คูดซิมไกลโฟเสท 48%)                      ปริมาณการใช้.....ลิตร/ไร่  
 หัวทอง (คูดซิมไกลโฟเสท 48%)                      ปริมาณการใช้.....ลิตร/ไร่  
 ไกลโฟเสท 48%                      ปริมาณการใช้.....ลิตร/ไร่  
 อื่นๆ.....                      ปริมาณการใช้.....ลิตร/ไร่

12.แรงงานในการเก็บเกี่ยวผลผลิตได้ มาจาก (สามารถตอบได้ทั้ง 2 ข้อ )

แรงงานในครัวเรือน จำนวน.....คน

จ้างแรงงาน จำนวน.....คน ค่าจ้างต่อไร่.....บาท

13.เงินทุนที่ใช้ในการทำสวนกาแฟในปีที่ผ่านมา จำนวน.....บาทได้มาจาก ( ตอบได้มากกว่า 1ข้อ )

ของตนเอง.....บาท  ภูษณาการพาณิชย์ หรือ ช.ก.ส.....บาท

กู้สหกรณ์ .....บาท  อื่นๆ ระบุ.....บาท

14.ผลผลิตกาแฟที่ได้ท่านจำหน่ายให้กับ ( ตอบได้มากกว่า 1ข้อ )

สหกรณ์ จำนวน.....กก.  เนสเล่ จำนวน.....กก.

พ่อค้าคนกลาง จำนวน ..... กก.  เก็บเพื่อรอราคา จำนวน.....กก.

อื่นๆ ระบุ.....จำนวน.....กก.

15.ปีที่ผ่านมาท่านได้ผลผลิตกาแฟต่อไร่ จำนวน.....กก./ไร่

ได้ผลผลิตทั้งหมดรวม.....กก.

16. ปัญหาที่ประสบอยู่ในปัจจุบัน

-ด้านการผลิต

1.....

2.....

3.....

-ด้านการจำหน่าย

1.....

2.....

3.....

17. ท่านต้องการให้สหกรณ์ช่วยเหลือเรื่องใดเกี่ยวกับการผลิต

.....

.....

.....

18.ความต้องการอื่นๆ ซึ่งสหกรณ์จะนำไปพิจารณาเพื่อให้บริการสมาชิกต่อไป

.....  
.....  
.....

ภาคผนวก จ

โครงการสวนกาแฟต้นแบบ

## โครงการสวนกาแฟต้นแบบ

### 1. หลักการและเหตุผล

ตามที่ฝ่ายบริหารจัดการและคณะกรรมการของสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด มีมติเข้าร่วมโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่ากาแฟชุมพร โดยได้รับการสนับสนุนจากสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์และสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) ดำเนินการวิจัยในรูปแบบของการวิจัยปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม (Participatory Action Research) โดยมีสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟชุมพร จำกัดเป็นแกนนำเพื่อนำความรู้ที่ได้จากการวิจัยไปใช้ในการพัฒนาระบบการผลิตและการตลาด เพื่อหาทางเลือกสำหรับเทคโนโลยีในการลดต้นทุนการผลิตให้แก่สมาชิก รวมทั้งการจัดการหลังการเก็บเกี่ยว ตลอดจนการพัฒนาช่องทางการตลาด การสร้างตราสินค้า อีกทั้งยังเป็นการบริหารจัดการสหกรณ์ในการรองรับกับสถานการณ์ที่จะเกิดจากนโยบายเปิดเสรีการค้าในปี 2553

ภายหลังจากที่ได้ดำเนินโครงการมาคณะกรรมการดำเนินการสหกรณ์และนักวิจัยได้ร่วมขับเคลื่อนโครงการวิจัยและได้ประชุมหารือร่วมกับผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ในฐานะที่ปรึกษาโครงการวิจัยเมื่อวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2553 ที่ผ่านมามีมติเห็นชอบที่จะดำเนินการจัดตั้งสวนกาแฟต้นแบบขึ้น 3 แปลง เพื่อเป็นศูนย์เรียนรู้การบริหารจัดการสวนกาแฟอย่างมีแบบแผนมีประสิทธิภาพอย่างเป็นระบบ

### 2. วัตถุประสงค์

- 2.1 สร้างตัวแบบการบริหารจัดการสวนกาแฟและปลูกกาแฟให้มีคุณภาพโดยเริ่มต้นจากการปรับปรุงดิน
- 2.2 การพัฒนาการจดบันทึกการติดตามและประเมินผลในกิจกรรมการทำสวนกาแฟของเกษตรกรต้นแบบ
- 2.3 พัฒนาสวนต้นแบบของสมาชิกทั้ง 3 รายให้เป็นศูนย์เรียนรู้การปลูกกาแฟอย่างมีคุณภาพ

### 3. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

ปีที่ 1

1. เกษตรกรผู้ทำสวนกาแฟต้นแบบทั้ง 3 รายมีการนำความรู้และคำแนะนำที่ได้จากการตรวจสอบและวิเคราะห์ดินมาปรับใช้ผสมผสานกับภูมิปัญญาในการทำสวนกาแฟของตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ
2. มีการพัฒนาระบบบันทึกข้อมูลภายในสวนการกาแฟ เพื่อนำไปสู่การเรียนรู้ร่วมกันในการพัฒนาการปลูกกาแฟที่มีคุณภาพ

## ปีที่ 2

1. สวนกาแฟต้นแบบทั้ง 3 รายมีความเปลี่ยนแปลงในเรื่องของคุณภาพดินที่ดีขึ้น โดยการส่งตัวอย่างดินตรวจวิเคราะห์ความเปลี่ยนแปลง
2. ในสวนของต้นกาแฟที่เสื่อมโทรมมีการปรับสภาพไปในทางที่ดีขึ้น

## ปีที่ 3

1. ดินมีธาตุอาหารที่เหมาะสม ต้นกาแฟมีการปรับตัวในทางที่ดีขึ้น
2. ผลผลิตต่อไร่เพิ่มมากขึ้น ทำให้เกิดการลดต้นทุนและเพิ่มผลผลิตได้อย่างแท้จริง ทำให้เป็นสวนกาแฟต้นแบบได้อย่างมีประสิทธิภาพ

## 4. ผู้รับผิดชอบโครงการ

- 4.1 เกษตรกรสวนต้นแบบจำนวน 3 ราย
  1. นายชาติรี เงินทอง
  2. นายชาญชัย เสถียร
  3. นายวรพันธ์ วรดิษฐ์
- 4.2 สหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟชุมพร จำกัด

## 5. สถานที่ในการจัดดำเนินงาน

- 5.1 แปลงทดลอง ของ นายชาติรี เงินทอง จำนวน 3 ไร่ (แปลงฮ่องเต้)
- 5.2 แปลงทดลอง ของ นายชาญชัย เสถียร จำนวน 3 ไร่ (แปลงน้องจอย)
- 5.3 แปลงทดลอง ของ นายวรพันธ์ วรดิษฐ์ จำนวน 3 ไร่ (แปลงบ่าวบางมาศ)

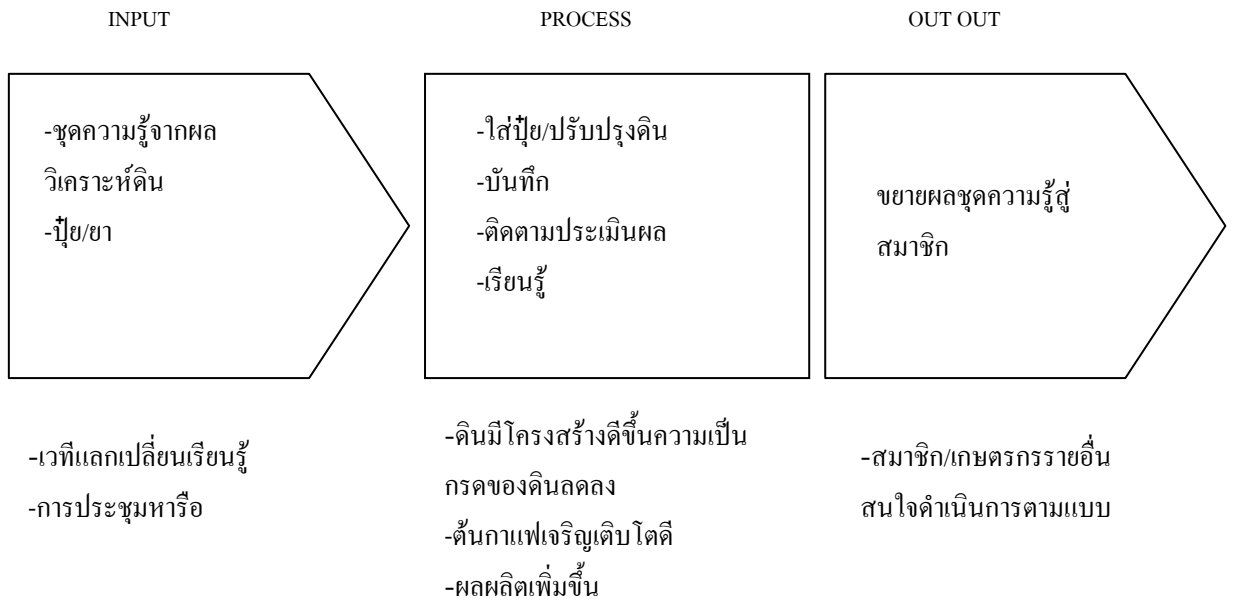
## 6. เป้าหมาย

- 6.1. สวนกาแฟของสมาชิกสหกรณ์เกิดเป็นศูนย์เรียนรู้ โดยเกษตรกรเป็นผู้ดูแล
- 6.2. มีระบบบันทึกข้อมูลการทำสวนกาแฟเพื่อพัฒนาไปสู่ระบบการผลิตกาแฟที่มีคุณภาพ
- 6.3. ขยายผลการเรียนรู้ไปสู่สมาชิกสหกรณ์รายอื่นๆ

## 7. วิธีการดำเนินงาน

- 7.1 สหกรณ์และเกษตรกรร่วมกันจัดทำแผนปฏิทินในระยะ 3 ปี
- 7.2 หาปัจจัยการผลิตเพื่อปรับสภาพของดินให้แก่เกษตรกรในช่วงแรกโดยใช้งบประมาณจากโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่ากาแฟชุมพรในส่วนของการติดตามและประเมินผลในแปลงกาแฟต้นแบบรวมทั้งการจัดการจัดเวทีเรียนรู้ และงบจากสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟเป็นปัจจัยการผลิตหน่วยงานละครั้ง
- 7.3 การติดตามประเมินผล

## 7.4 การขับเคลื่อนศูนย์เรียนรู้จากสมาชิกเกษตรกรนาร่อง



ภาคผนวก น

โครงการ ศึกษาดูงานโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าผลไม้  
สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด



## โครงการ ศึกษาดูงานโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าผลไม้สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด

วันที่ 15 ธันวาคม 2552

ณ สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด จังหวัดจันทบุรี

### 1. หลักการและเหตุผล

ตามที่ฝ่ายบริหารจัดการสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด ที่มีความต้องการที่จะเข้าร่วมโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่ากาแฟชุมพร เพื่อพัฒนาระบบการผลิตและการตลาด และหาทางเลือกสำหรับเทคโนโลยีในการลดต้นทุนการผลิตให้แก่สมาชิก รวมทั้งการจัดการหลังการเก็บเกี่ยว ตลอดจนการพัฒนาช่องทางการตลาด การสร้างตราสินค้า เพื่อเป็นการบริหารจัดการสหกรณ์ในการรองรับกับสถานการณ์ที่จะเกิดจากนโยบายเปิดเสรีการค้า

ภายหลังจากที่คณะกรรมการบุคลากรสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟ จำกัด ได้เข้าร่วมเวทีเสวนา.. ทำไมต้องนำคุณค่าสู่การพัฒนาสหกรณ์ เมื่อวันที่ 15 กันยายน 2552 ซึ่งจัดโดยสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ โดยได้ร่วมฟังการเสวนาการดำเนินโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าผลไม้ จากความสำเร็จของการดำเนินโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าผลไม้ ที่มีระบบการส่งเสริมการบริหารจัดการสวนผลไม้ของกลุ่มเกษตรกรในเครือข่าย มีการจัดบันทึก มีแบบแผนในการดูแลสวนผลไม้ที่เป็นระบบ จึงเห็นว่ารูปแบบการดำเนินงานของเกษตรกรชาวสวนผลไม้ โครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าผลไม้ เหมาะสมสามารถนำมาต้นแบบปรับใช้กับการดูแลสวนกาแฟได้

ทั้งนี้การศึกษาดูงานโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าผลไม้ สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด จึงเป็นส่วนหนึ่งในการศึกษาทางเลือกสำหรับเทคโนโลยีการปลูกกาแฟเพื่อให้เกิดการลดต้นทุนและเพิ่มผลผลิตต่อไร่ ให้เหมาะสมสำหรับสมาชิกให้เกิดการลดต้นทุนและเพิ่มผลผลิตต่อไร่รวมทั้งเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการประกอบอาชีพเกษตรกรผู้ปลูกกาแฟให้ยั่งยืนต่อไป

### 2. วัตถุประสงค์

- 2.1 เป็นการเพิ่มพูนความรู้และสร้างองค์ความรู้ใหม่เพื่อต่อยอดในการทำการเกษตร
- 2.2 เป็นการสร้างวิสัยทัศน์ ของเกษตรกรให้มีมุมมองที่กว้างไกลยิ่งขึ้นในการผลิตสินค้าด้านการเกษตร
- 2.3 เพื่อการศึกษาทางเลือกสำหรับเทคโนโลยีการปลูกกาแฟเพื่อให้เกิดการลดต้นทุนและเพิ่มผลผลิตต่อไร่
- 2.4 เพื่อศึกษาระบบการบริหารจัดการสวนและแปลงสาธิตของเกษตรกรสมาชิกสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด ไว้เป็นแนวทางในการบริหารจัดการแปลงสาธิตกาแฟ

2.5 เพื่อศึกษาวิธีการจัดบันทึกข้อมูลต่างๆในแปลงผลไม้ตัวอย่างของเกษตรกร เพื่อเป็นแนวทางในการบริหารจัดการแปลงสาธิตกาแพ

### 3.ผลที่คาดว่าจะได้รับ

3.1 เกษตรกรสมาชิกสามารถนำความรู้ที่ได้ไปปรับใช้กับแปลงกาแพของตนเองที่นำมาเข้าร่วมโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

3.2 ความรู้ที่ได้ในครั้งนี้เกษตรกรสามารถนำไปเผยแพร่ให้แก่เกษตรกรรายอื่นได้ทราบถึงวิธีการและขั้นตอนของการผลิตตั้งแต่อยู่ในแปลงของเกษตรกรเองได้อย่างถูกต้อง

3.3 นักวิจัยสามารถนำความรู้ที่ได้ไปปรับใช้กับแปลงกาแพที่สมาชิกลำมาเข้าร่วมเพื่อรวบรวมไว้เป็นข้อมูลในการนำไปเผยแพร่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

### 4. ผู้รับผิดชอบโครงการ

นักวิจัยเครือข่ายคุณค่ากาแพหมพรและสหกรณ์ผู้ปลูกกาแพจังหวัดชุมพร จำกัด

### 5. ระยะเวลา สถานที่ในการจัดดำเนินงาน

วันที่ 15 ธันวาคม 2552 ณ สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด

### 6.เป้าหมาย

1.เกษตรกรต้นแบบที่นำแปลงกาแพเข้าร่วมในโครงการลดต้นทุนและเพิ่มผลผลิตต่อไร่ จำนวน 3 ท่าน

2.คณะกรรมการฝ่ายศึกษาและประชาสัมพันธ์ สหกรณ์ผู้ปลูกกาแพจังหวัดชุมพร จำกัด 4 ท่าน

3.นักวิจัย 2 ท่าน

### 7. วิธีการดำเนินงาน

7.1 ศึกษาดูงานโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าผลไม้ถึงขั้นตอนในการดำเนินงานต่อระบบการจัดการในแปลงผลไม้ของเกษตรกร

7.2 มีวิทยากรให้คำแนะนำขณะศึกษาดูงานในแต่ละขั้นตอน

ภาคผนวก ข

เอกสารเผยแพร่

ผลการตรวจวิเคราะห์ดินของสวนกาแฟต้นแบบ

