

การพัฒนาช่องทางจัดจำหน่ายเนื้อสุกรของกลุ่มเกษตรกร บ้านทุ่งขาม จังหวัดน่าน

วินัย แก้วละมูล^{1*} ขจร นิติวรรักษ์¹ ศราวณี ชันมณี¹ และ วิชัย ทันตศุภารักษ์²

¹สำนักวิชาทรัพยากรการเกษตร จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330

²คณะสัตวแพทยศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330

*ผู้เขียนหลัก อีเมล: winai.k@chula.ac.th

วันที่รับบทความ: 18 กรกฎาคม 2561; วันแก้ไขบทความ: 8 ตุลาคม 2561; วันตอบรับบทความ: 18 ตุลาคม 2561



บทคัดย่อ

กลุ่มเกษตรกรบ้านทุ่งขาม อำเภอเมือง จังหวัดน่าน เลี้ยงสุกรในระบบหลุม มีสมาชิก 15 ราย แม่สุกร 37 ตัว ประสบปัญหาด้านการขายสุกรขุนให้พ่อค้าคนกลางและความผันผวนของราคา จึงร่วมกันทำเชิงจำหน่ายปลีกเนื้อสุกรและชิ้นส่วนโดยนำสุกรของสมาชิกส่งโรงเชือดมาตรฐานของเทศบาล แต่อัตราการขายเนื้อสุกรยังไม่มากนัก ทีมวิจัยจึงเข้าไปดำเนินการเพื่อช่วยแก้ปัญหาโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายเนื้อสุกรสดให้แก่กลุ่มเกษตรกร การดำเนินงานเริ่มจากการเตรียมความพร้อมของทีมวิจัยและการเตรียมความพร้อมของเกษตรกร มีกระบวนการเน้นให้เกษตรกรมีส่วนร่วมทุกขั้นตอนและกลุ่มสมาชิกเป็นผู้ตัดสินใจในการดำเนินการต่างๆ ศึกษารวบรวมข้อมูล

ร่วมกันโดยวิธีพูดคุย ประชุมกลุ่มสมาชิก เยี่ยมสถานที่เลี้ยงสุกร การปรับปรุงเชิงและสถานที่จำหน่ายเนื้อสุกรสดให้ถูกสุขลักษณะ จัดซื้ออุปกรณ์ที่จำเป็น จัดอบรมเพื่อเพิ่มองค์ความรู้และฝึกทักษะด้านการตัดแต่งเนื้อสุกร การวางแผนการเสนอขายเนื้อสุกรให้กับแหล่งต่างๆ ดำเนินการจดทะเบียนก่อตั้งเป็นวิสาหกิจชุมชนและออกแบบตราสินค้า “หมูยิ้มทุ่งขาม” จากผลการดำเนินงานทำให้เกษตรกรมีทักษะความสามารถในการตัดแต่งเนื้อสุกร มีช่องทางการจัดจำหน่ายเพิ่มขึ้น โรงพยาบาลน่านรับซื้อเนื้อสุกรจากกลุ่มเกษตรกรเป็นประจำโดยสั่งซื้อเนื้อสุกรล่วงหน้าเป็นรายเดือน ทำให้สามารถขายเนื้อสุกรได้เพิ่มมากขึ้น มีตราสินค้า “หมูยิ้มทุ่งขาม” และเป็นที่รู้จักของบุคคลทั่วไป ผลที่เกิดขึ้นกับเกษตรกรคือ เกษตรกรมีรายได้เพิ่มมากขึ้น เกิดเครือข่ายความร่วมมือการพัฒนาในท้องถิ่น ผู้บริโภคได้รับประทานเนื้อสุกรปลอดภัย และมีเกษตรกรรุ่นใหม่เข้าร่วมเป็นสมาชิกเพื่อสานต่อการพัฒนาการเลี้ยงสุกรของเกษตรกรให้ดียิ่งขึ้นและมีความยั่งยืนต่อไป

คำสำคัญ: จังหวัดน่าน บ้านทุ่งขาม เนื้อสุกร วิสาหกิจชุมชน เกษตรกรรายย่อย

Improving Marketing Outlets for Baan Thung-Khaam Pig Farms, Nan Province

Winai Kaewlamun^{1,*}, Kajohn Nitiwararuk¹, Sarawanee Khunmanee¹ and Wichai Tantasuparuk²

¹*School of Agricultural Resources, Chulalongkorn University, Bangkok, Thailand 10330*

²*Faculty of Veterinary Science, Chulalongkorn University, Bangkok, Thailand 10330*

*Corresponding author's E-mail: winai.k@chula.ac.th

Received: 18 July 2018; Revised: 8 October 2018; Accepted: 18 October 2018



Abstract

A group of 15 farmers in the Baan Thung-Khaam, Nan province, raised 37 sows to produce piglets for fattening. Finishing pigs are traditionally sold to middlemen, who decide pricing and sometimes force the price down. Like most Thai smallholders, this group of pig producers did not have entrepreneurship skills or the possibility to process pork for high-value products. The farmers tried to market the fresh pork themselves, but due to a lack of basic marketing know-how they encountered problems such as how to sell fresh pork daily. A research team was formed which consisted of lecturers, a veterinarian, an animal husbandry technical officer and students from the

School of Agricultural Resources, Chulalongkorn University. The objective of this study was to create additional marketing outlets for fresh pork produced by the Baan Thung-Khaam farmer group. At the request of the farmers a study was initiated which focused on encouraging farmer participation and boosting their development. Various activities were conducted, such as data collection, farmer relationship management, focus group discussions, farm visits, improving butchering hygiene, buying new machines or equipment, organizing training courses for farmers to improve pork cutting skills, establishing a community enterprise of swine farmers and brand development. After improving product quality, hygiene and processing, the group was able to sell fresh pork and other products to the provincial hospital and other new customers. “Moo Yim Thung-Khaam” or “smiling pig of Thung-Khaam” became the brand name for the farmer group and it has allowed customer recognition of the products. The farmer group was organized into a small community enterprise. This project had an impact on the socio-economics of the farmers and the community. Farmers earned more income from pig production. Development networking was established and young farmers started to participate in the group.

Keywords: Nan province, Baan Thung-Khaam, Pork, Community enterprise, Smallholder farmer

บทนำ

จังหวัดน่าน เป็นจังหวัดในกลุ่มภาคเหนือตอนบนมีแนวชายแดนติดกับประเทศลาว สภาภูมิประเทศมีทิวเขาหลวงพระบางและเทือกเขาฝิ่นน้ำทอดผ่านทั่วทั้งจังหวัด ที่ระดับความสูง 600 – 1,200 เมตรเหนือระดับน้ำทะเล พื้นที่โดยทั่วไปมีลักษณะเป็นลูกคลื่นร้อยละ 85 ของพื้นที่เป็นพื้นที่ลอนชันมากกว่า 30 องศา ส่วนพื้นที่ราบตามลุ่มน้ำเป็นพื้นที่แคบๆ ระหว่างหุบเขาตามแนวของลุ่มน้ำ จังหวัดน่านมีพื้นที่รวมทั้งสิ้น 7,170,045 ไร่ โดยเป็นพื้นที่ป่าไม้และภูเขารวมถึงป่าเสื่อมโทรมถึง 6,251,480 ไร่ หรือคิดเป็นประมาณร้อยละ 87.18 ของพื้นที่ทั้งจังหวัด มีพื้นที่สำหรับทำการเกษตรและพื้นที่ที่เป็นที่อยู่อาศัยเพียงประมาณร้อยละ 12 เท่านั้น จากสภาพภูมิประเทศดังกล่าวทำให้จังหวัดน่าน เป็นจังหวัดที่ไม่สามารถผลิตอาหารได้เพียงพอต่อการบริโภคภายในจังหวัด อาหารโปรตีนรวมถึงพืชผักที่บริโภคภายในจังหวัดส่วนใหญ่เป็นการนำเข้ามาจากต่างพื้นที่เพื่อให้เพียงพอต่อความต้องการของประชากรภายในจังหวัด นอกจากนี้พื้นที่ส่วนใหญ่ของจังหวัดน่านเป็นพื้นที่ลาดชัน เป็นป่าต้นน้ำ แต่ประสบปัญหาการบุกรุกป่า โดยเฉพาะการปลูกข้าวโพดเลี้ยงสัตว์บนพื้นที่สูง หน่วยงานภายในจังหวัดและหน่วยงานจากภายนอกทั้งภาครัฐและเอกชน ต่างมีความพยายามในการพัฒนาอาชีพทางเลือกเพื่อเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกร เพื่อให้มีรายได้ที่เพียงพอต่อการดำรงชีวิต

การเลี้ยงสุกรเป็นอาชีพเสริมอย่างหนึ่งของเกษตรกรในจังหวัดน่านที่มีมานานแล้ว ลักษณะการเลี้ยงสุกรเป็นการเลี้ยงแบบหลังบ้าน (Backyard farm) เลี้ยงสุกรพันธุ์พื้นเมืองที่มีลักษณะโตช้า สุขศาสตร์การเลี้ยงยังไม่ดี ส่วนใหญ่ใช้อาหารที่มีและหาได้ในท้องถิ่นในการเลี้ยงสุกร นอกจากนี้เกษตรกรยังขาดองค์ความรู้ด้านการเลี้ยงสุกร เช่น ไม่สามารถตรวจการเป็นสัตว์ที่แม่นยำ ผสมเทียมไม่เป็นการคลอดไม่เป็น อัตราความเสียหายสูง และให้ผลตอบแทนน้อย ต่อมาเกษตรกรได้รับการสนับสนุนและพัฒนาในด้านพันธุ์สัตว์ การจัดการและอาหาร แต่พบว่ายังมีปัญหาด้านการตลาดที่เกษตรกรไม่สามารถกำหนดหรือควบคุมได้ ซึ่งเกษตรกรบ้านทุ่งขาม ตำบลไชยสถาน อำเภอเมือง จังหวัดน่าน เป็นอีกหนึ่งกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรที่ประสบปัญหาด้านการตลาดเช่นกัน กลุ่มมีความพยายามที่จะต่อยอดการเลี้ยงและทำการตลาดโดยเปิดเชิงจำหน่ายเนื้อสุกรในชุมชน แต่พบว่าปริมาณการขายยังน้อย และยังขาดทักษะหลายด้าน ดังนั้นจึงมีความจำเป็นต้องส่งเสริม พัฒนาเกษตรกรให้มีความรู้ ความสามารถในการจัดการด้านการตลาด เพิ่มช่องทางการตลาด เพื่อยกระดับการเลี้ยงสุกรของเกษตรกรให้ครบวงจรตั้งแต่การผลิตจนถึงการตลาด ซึ่งโจทย์ของเกษตรกรกลุ่มนี้คือ ทำอย่างไรจึงจะเพิ่มปริมาณการขายเนื้อสุกรสดให้มากขึ้น สามารถขายเนื้อ

สุกรอย่างน้อยวันละ 1 ตัว ซึ่งจะทำให้เกษตรกรมีรายได้เพิ่มมากขึ้นจากการขายสุกร งานวิจัยนี้จึงมีวัตถุประสงค์ เพื่อเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายเนื้อสุกรสดให้แก่กลุ่มเกษตรกรบ้านทุ่งขาม ตำบลไชยสถาน อำเภอเมือง จังหวัดน่าน

สถานการณ์ที่เป็นอยู่เดิม

การเลี้ยงสุกรของเกษตรกรในเขตอำเภอเมืองน่าน เดิมเป็นการเลี้ยงของเกษตรกรรายย่อยและทำเป็นอาชีพเสริม มีลักษณะการเลี้ยงแบบหลังบ้าน พันธุ์สุกรที่เลี้ยงมีความหลากหลาย สุขศาสตร์การเลี้ยงยังไม่ดีเท่าที่ควร การผสมพันธุ์สุกร เกษตรกรใช้วิธีการผสมจริงโดยการเลี้ยงพ่อพันธุ์ของตนเอง หรือจ้างพ่อพันธุ์ของเกษตรกรรายอื่นมาทำการผสม เกษตรกรไม่มีทักษะการทำการตลาด การผสมเทียมและการเลี้ยงสุกรที่ถูกต้องตามหลักวิชาการ ต่อมาจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย โดยคณะสัตวแพทยศาสตร์ริเริ่มโครงการพัฒนาการเลี้ยงสุกรของเกษตรกรรายย่อยตั้งแต่ปี พ.ศ. 2548 ภายใต้โครงการความร่วมมือระหว่างจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยกับมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา วิทยาเขตน่าน ในระยะแรกตั้งแต่ปี พ.ศ. 2548 – 2551 (Am-in et al., 2010; Visalvethaya et al., 2011) และพัฒนาต่อเนื่องมาในระยะที่ 2 ตั้งแต่ พ.ศ. 2551 – 2555 (วิชัย ทันทศุภารักษ์ และคณะ, 2552; วิชัย ทันทศุภารักษ์ และคณะ, 2553; วิชัย ทันทศุภารักษ์ และคณะ, 2554; วิชัย ทันทศุภารักษ์ และคณะ, 2555) และมีความร่วมมือในการทำงานกับศูนย์การศึกษานอกโรงเรียนและการศึกษาตามอัธยาศัย (กศน.) อำเภอเมืองน่าน ผลการดำเนินการส่งผลให้มีการพัฒนาสายพันธุ์ในการเลี้ยงสุกร สุขศาสตร์การเลี้ยง และพัฒนาทักษะการเลี้ยงสุกรของเกษตรกร เกษตรกรสามารถตรวจการเป็นสัตว์ ผสมเทียม ทำคลอด การดูแลลูกสุกรหลังคลอด การตัดเชี้ยว ตัดหาง การฉีดธาตุเหล็กให้แก่ลูกสุกร การดูแลสุขภาพเบื้องต้นได้ด้วยตนเอง นอกจากนี้เกษตรกรที่มีศักยภาพยังได้รับการพัฒนาให้เลี้ยงแม่สุกรพันธุ์แท้เพื่อผลิตแม่สุกรทดแทนได้ ประสิทธิภาพการผลิตของเกษตรกรอยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกับฟาร์มขนาดใหญ่ที่เลี้ยงสุกรเพื่อการค้า (Khunmanee, 2014)

เกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรบ้านทุ่งขาม หมู่ที่ 8 ตำบลไชยสถาน จังหวัดน่าน มีจำนวนสมาชิก 15 ราย เกษตรกรส่วนใหญ่อายุมากกว่า 40 ปี จบการศึกษาระดับประถมศึกษาและมัธยมศึกษา ประกอบอาชีพหลักแตกต่างกันมีทั้งทำนา ทำสวน และเลี้ยงสุกร ดังตารางที่ 1 เกษตรกรกลุ่มนี้ได้รับการสนับสนุนเรื่องกระบวนการกลุ่มและองค์ความรู้ด้านต่างๆ ผลผลิตหลักของเกษตรกร คือสุกรขุน เมื่อเลี้ยงสุกรขุนจนได้ขนาดประมาณ 100 กิโลกรัม จะติดต่อขายให้กับพ่อค้าคนกลางมาจับสุกรไปส่งโรงเชือด โดยเกษตรกรจะเลี้ยงและขาย

สุกรเป็นชุดๆ ชุดละประมาณ 10 – 12 ตัว การขายสุกรขุนมีลักษณะเช่นเดียวกันกับการขายผลผลิตทางการเกษตรทั่วไป นั่นคือ ภาวะราคาจะเปลี่ยนแปลงตามสภาวะตลาด โดยไม่สามารถพยากรณ์ได้ล่วงหน้า บางครั้งราคาขายสุกรขุนมีราคาใกล้เคียงกับต้นทุนการผลิต นอกจากนี้เกษตรกรอาจถูกกดราคาจากพ่อค้าคนกลาง ไม่มีอำนาจในการต่อรอง เมื่อถึงกำหนดเวลาขาย หากเกษตรกรไม่ขายจะต้องเสียค่าอาหารเลี้ยงสุกรต่อไปและขาดสภาพคล่องของเงินหมุนเวียนก็ทำให้จำเป็นต้องขาย ดังนั้นเพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าและเป็นการดำเนินการให้ครบวงจรการผลิตตั้งแต่การผลิตไปจนถึงการขายให้ผู้บริโภค กลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรบ้านทุ่งขามจึงรวมตัวกันเปิดเลี้ยงขายเนื้อสุกรสดในหมู่บ้าน โดยนำสุกรขุนของสมาชิกที่ครบกำหนดขายหมุนเวียนกันส่งโรงเชือดและนำมาขายในหมู่บ้าน แต่เนื่องด้วยเกษตรกรไม่เคยขายเนื้อสุกรสดมาก่อนและการขายเนื้อสุกรสดมีอัตราการแข่งขันสูง ในการเปิดเลี้ยงขายเนื้อสุกรสดของกลุ่มเกษตรกร จึงพบปัญหาคือ สุกร 1 ตัว ต้องขาย 2 วัน ถึงจะขายได้หมด บางส่วนของสุกรก็ขายดี เช่น เนื้อแดง เนื้อสามชั้น แต่บางส่วนขายยากทำให้เหลือและต้องเก็บไว้เพื่อรอจำหน่ายและสะสมเพิ่มมากขึ้นในกรณีที่ไม่สามารถขายได้ เช่น หัวสุกร ขาสุกร หรือกระดูกซึ่งเป็นต้นทุนของเกษตรกรทั้งสิ้น

ตารางที่ 1 อายุ ระดับการศึกษา และอาชีพหลักของเกษตรกรที่เป็นสมาชิกกลุ่มผู้เลี้ยงสุกร

ข้อมูลพื้นฐานเกษตรกรสมาชิกกลุ่ม	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
อายุเกษตรกร (ปี)		
21 – 30	2	13.33
31 – 40	2	13.33
41 – 50	3	20.00
51 – 61	6	40.00
> 60	2	13.33
ระดับการศึกษา		
ประถมศึกษา	7	46.67
มัธยมศึกษา	6	40.00
ปริญญาตรี	2	13.33
อาชีพหลักของเกษตรกร		
ทำนา	4	26.67
ทำสวน	5	33.33
เลี้ยงสุกร	5	33.33
อื่นๆ	1	6.67

วิธีดำเนินการวิจัย

1) การเตรียมทีมผู้รับผิดชอบโครงการ

ทีมวิจัยเป็นการทำงานร่วมกันของอาจารย์ เจ้าหน้าที่และนิสิตของสำนักวิทยบริการการเกษตร เพื่อบูรณาการงานพัฒนานิสิตและการให้บริการวิชาการแก่ชุมชน นอกจากนี้ยังเป็นการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างสถาบันการศึกษาและชุมชนให้มีความใกล้ชิดกันมากขึ้น

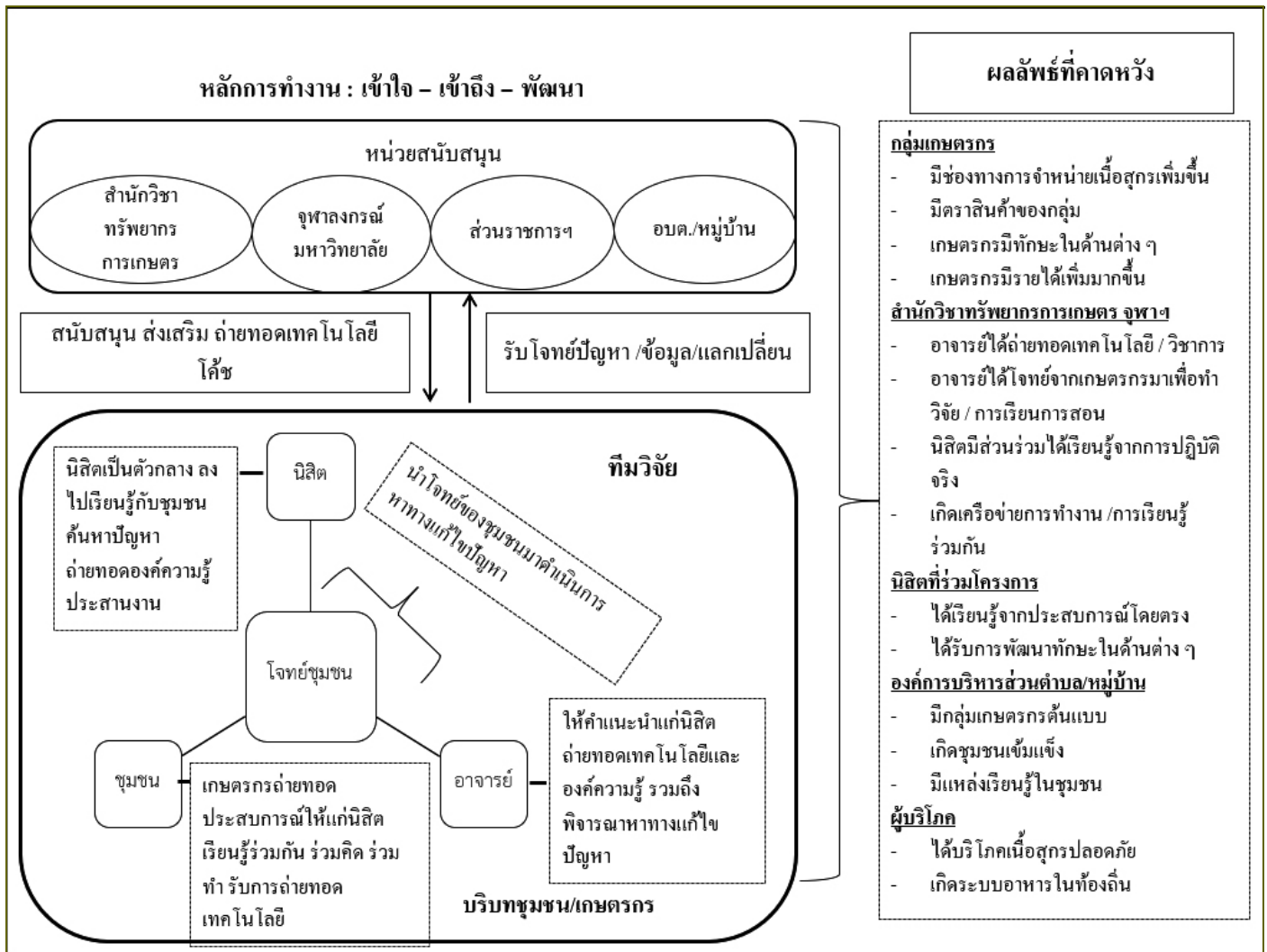
ทีมวิจัยได้ร่วมกันคิดและพัฒนากรอบการทำงาน (ภาพที่ 1) เกษตรกรหรือชุมชนไม่ได้มีส่วนร่วมในกระบวนการพัฒนากรอบแนวคิด จากกรอบและกระบวนการในการพัฒนาช่องทางการตลาดเนื้อสุกรของกลุ่มเกษตรกรบ้านทุ่งขาม เป็นการทำงานร่วมกันระหว่างอาจารย์และเจ้าหน้าที่ นิสิต และเกษตรกร โดยนำโจทย์ปัญหาหรือความต้องการของชุมชนมาเป็นตัวตั้งในการทำงาน ภายใต้หลักการกระบวนการมีส่วนร่วมในทุกขั้นตอน กลุ่มเกษตรกรเป็นผู้ที่ได้รับผลกระทบโดยตรงและเป็นเจ้าของปัญหา เป็นผู้มีส่วนร่วมสำคัญและเป็นผู้มีบทบาทหลักในการตัดสินใจและนำไปปฏิบัติ นิสิตมีบทบาทเป็นตัวกลางการประสานงานระหว่างอาจารย์และเกษตรกร ติดตามกระบวนการทำงาน รวบรวมข้อมูลตามแผนงาน ภายใต้การกำกับดูแลของอาจารย์ โดยอาจารย์เป็นผู้พิจารณาให้คำแนะนำ ถ่ายทอดองค์ความรู้สู่เกษตรกรโดยตรงและผ่านนิสิตไปสู่เกษตรกร และเสนอแนะแนวทางในการแก้ไขปัญหาต่างๆ

หน่วยงานสนับสนุน ประกอบด้วยสำนักวิทยบริการการเกษตร จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ที่อยู่ในพื้นที่ ทำหน้าที่สนับสนุนการทำงานในด้านต่างๆ ส่วนราชการต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น ภาครัฐจังหวัด ที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการเลี้ยงสุกร ที่สนับสนุนให้คำแนะนำที่เป็นประโยชน์ ในการดำเนินโครงการได้เชิญบุคลากรขององค์การบริหารส่วนตำบลและผู้นำชุมชน ผู้ใหญ่บ้านและสมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบลให้รับทราบและเข้ามามีส่วนร่วมในกระบวนการพัฒนา เพื่อให้เป็นส่วนหนึ่งของการดำเนินงานและรับรู้รับทราบกิจกรรมต่างๆ ที่เกิดขึ้น

ในการดำเนินการโครงการ นอกจากสามารถแก้ปัญหาการขายเนื้อสุกรสดของเกษตรกร พัฒนาผลิตภัณฑ์แปรรูปและสร้างตราสินค้าให้กับเกษตรกรแล้ว ระหว่างการดำเนินการยังมีความมุ่งหวังที่จะสร้างเครือข่ายการเรียนรู้และการทำงานร่วมกัน โดยทุกคนหรือทุกหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรจะได้ผลประโยชน์ร่วมกันในผลการดำเนินการของโครงการโดยมีรายละเอียดของผลลัพธ์ที่คาดหวังไว้ดังภาพที่ 1

2) การเตรียมความพร้อมของชุมชน

กลุ่มเป้าหมายของกระบวนการสร้างความเข้าใจและสร้างความร่วมมือกับกลุ่มเกษตรกร คือ สมาชิกกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยง



ภาพที่ 1 กรอบการทำงานของการพัฒนาช่องทางการตลาดเนื้อสุกรของกลุ่มเกษตรกรรายย่อย บ้านทุ่งขาม ตำบลไชยสถาน อำเภอมือง จังหวัดน่าน

สุกรบ้านทุ่งขามจำนวน 15 ราย และผู้นำชุมชนประกอบด้วยผู้ใหญ่บ้านทุ่งขามและสมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบลไชยสถานจากบ้านทุ่งขาม มีเป้าหมายเพื่อทำความรู้จัก อธิบายความตั้งใจที่จะช่วยพัฒนากลุ่มเกษตรกรและแนวทางในการทำงาน รับฟังปัญหา ความต้องการ แลกเปลี่ยนขอความเห็นจากสมาชิกของกลุ่ม ประเมินสถานการณ์และกำหนดทิศทางในการทำงาน และให้ผู้นำชุมชนคือ ผู้ใหญ่บ้าน สมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบล ได้รับทราบการทำงานในพื้นที่

ทีมวิจัยทำการสำรวจข้อมูลโดยทั่วไปของชุมชน ข้อมูลพื้นฐานสมาชิกกลุ่ม ข้อมูลจำนวนสุกร แม่พันธุ์ จำนวนสุกรขุน และสถานภาพของสุกรที่เกษตรกรเลี้ยง รูปแบบการเลี้ยง สุขศาสตร์การเลี้ยง โดยใช้แบบสอบถาม และเข้าไปพูดคุย เยี่ยมเกษตรกรถึงครัวเรือน และสถานที่หรือบริเวณที่ใช้เลี้ยงสัตว์ เพื่อให้เห็นสภาพจริง และสร้างความสัมพันธ์กับเกษตรกรผู้เลี้ยงสุกร

3) วิธีดำเนินการ

จากการเตรียมความพร้อมของชุมชนและการสำรวจข้อมูลพบปัญหาและอุปสรรค ดังนี้ 1) สถานที่จำหน่ายเนื้อสุกรสด (เชียง) มีอุปกรณ์และวัสดุที่จำเป็นไม่เพียงพอและยังไม่ถูกสุขศาสตร์ 2) เกษตรกรขาดทักษะและความชำนาญในการตัดแต่งเนื้อสุกร 3) มีช่องทางการจำหน่ายเดียวคือเฉพาะที่เชียงจำหน่าย และ 4) ไม่มีตราสินค้าทำให้ผู้ซื้อไม่สามารถทราบความแตกต่างของเนื้อสุกรจากบ้านทุ่งขามและเนื้อสุกรจากตลาดทั่วไป ทีมวิจัยและเกษตรกรจึงดำเนินการดังนี้

3.1) การปรับปรุงเชียงและการจัดซื้อวัสดุ อุปกรณ์ที่จำเป็น สถานที่จำหน่ายเนื้อสุกรสดของเกษตรกรยังไม่ถูกสุขลักษณะเท่าที่ควร เช่น ไม่มีระบบระบายน้ำเสีย ตาข่ายกันแมลง ขำรูด พื้นบริเวณเชียงไม่สม่ำเสมอ มีน้ำขังหากมีฝนตก ภูมิทัศน์บริเวณเชียงไม่สวยงามไม่ดึงดูดให้ลูกค้าเข้ามาซื้อเนื้อสุกร จึงจำเป็น

ต้องปรับปรุงให้ดีขึ้น ทีมวิจัยดำเนินการโดยพิจารณาร่วมกับสมาชิก ในการวางแผนแนวทางการปรับปรุง จัดซื้อวัสดุอุปกรณ์มาปรับปรุง สมาชิกกลุ่มผู้เลี้ยงสุกรช่วยกันดำเนินการปรับปรุง นอกจากนี้ยัง ดำเนินการพิจารณาร่วมกันกับสมาชิกกลุ่มเกษตรกร เพื่อวางแผน การจัดหา และจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ ที่เกี่ยวข้องกับการขายเนื้อสุกร เพื่อให้เพียงพอต่อการใช้งาน

3.2) พัฒนาทักษะและองค์ความรู้ในการตัดแต่งเนื้อสุกรสด สมาชิกเกษตรกรกลุ่มนี้ไม่มีใครมีประสบการณ์ในการเปิด เชียงขายเนื้อสุกรสด เมื่อมาร่วมกันเปิดเชียงจำหน่ายเนื้อสุกรสด พบว่าสมาชิกไม่มีทักษะและความชำนาญในการตัดแต่งเนื้อสุกร ให้มีประสิทธิภาพ สวยงามตรงตามความต้องการของลูกค้าและมีความเสียหายน้อยที่สุด ขาดทักษะในการกำหนดปริมาณในการตัด แต่งเนื้อสุกรและชิ้นส่วนให้ถูกต้องแม่นยำ ทำให้บางครั้งขนาดเนื้อ สุกรใหญ่เกินไป เล็กเกินไป หรือมีน้ำหนักเกินจากที่ต้องการเล็กน้อย ทีมวิจัยทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการประสานงานให้เกษตรกร ได้มีโอกาสมาพบปะพูดคุยกัน ทำการวิเคราะห์สภาพปัญหา ความ ต้องการ และหาแนวทางในการพัฒนาทักษะองค์ความรู้ในด้าน ต่างๆ ร่วมกัน

3.3) เพิ่มช่องทางการจำหน่ายเนื้อสุกรสดและชิ้นส่วน จากปัญหาของกลุ่มเกษตรกรที่เมื่อนำสุกร 1 ตัวไปส่งโรงเชือดและ นำสุกรกลับมาจำหน่ายที่เชียงในชุมชน การจำหน่ายเนื้อสุกรหมด 1 ตัวใช้เวลาเฉลี่ย 2 วัน ดังนั้นการเพิ่มปริมาณการขาย จำเป็นต้องหา ตลาดภายนอกชุมชน โดยมีเป้าหมายช่องทางต่างๆ คือ โรงพยาบาล โรงเรียน ร้านอาหารในเขตเทศบาลเมืองน่าน ผู้ค้าเนื้อสุกรรายอื่นๆ หาสถานที่ในการเปิดร้านจำหน่ายเนื้อสุกรสด โดยมีแนวทางใน การประสานงานกลุ่มเป้าหมายคือ ประสานงานฝ่ายโภชนาการ โรงพยาบาลน่าน ประสานงานกับชมรมผู้ประกอบการค้าอาหาร จังหวัดน่าน ติดต่อสอบถามเชียงจำหน่ายเนื้อสุกรอื่นๆ

3.4) การพัฒนาตราสินค้า การดำเนินการของเกษตรกร ในการเปิดเชียงขายเนื้อสุกรและชิ้นส่วน ยังไม่มีแบรนด์หรือตรา สินค้าของกลุ่ม ซึ่งเนื้อสุกรจากระบบการเลี้ยงของบ้านทุ่งขาม มี จุดขายที่แตกต่างจากเนื้อสุกรที่จำหน่ายในตลาดทั่วไป การไม่มี ตราสินค้าทำให้การสื่อสารกับผู้ซื้อและการสร้างการรับรู้เกี่ยวกับ เนื้อสุกรจากบ้านทุ่งขามทำได้ยาก หากกลุ่มจะพัฒนาต่อไปใน อนาคตจะต้องทำผลิตภัณฑ์แปรรูปและเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย ให้มากขึ้น และจำเป็นต้องมีการสร้างแบรนด์ให้กับสินค้าของกลุ่ม เกษตรกร กระบวนการพัฒนาตราสินค้าดำเนินการไปพร้อมกันกับ กระบวนการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายเนื้อสุกรสด

3.5) การจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชน ในการดำเนินการ การที่ผ่านมา กลุ่มผู้เลี้ยงสุกรยังไม่มีจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจ ชุมชนอย่างเป็นทางการ เป็นเพียงการรวมกลุ่มคนที่เลี้ยงสุกรใน รูปแบบเดียวกัน มีกิจกรรมกลุ่ม มีการออมเงิน มีการช่วยเหลือกัน

ในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ด้านการเลี้ยงสุกร เมื่อไม่ได้จดทะเบียน เพื่อรับรองการเป็นวิสาหกิจชุมชนตามกฎหมายทำให้ในบางครั้งไม่ สามารถขอรับการสนับสนุนจากทางราชการได้ การดำเนินการใน ครั้งนี้จึงมีแนวทางในการพิจารณาร่วมกันกับเกษตรกรเพื่อยื่นขอจด ทะเบียนวิสาหกิจชุมชน การพิจารณาชื่อวิสาหกิจชุมชน การเตรียม เอกสารและการดำเนินการจดทะเบียน

3.6) การพัฒนาระบบการบริหารงานของกลุ่ม กลุ่ม ผู้เลี้ยงสุกรต้องสามารถดำเนินการต่อไปได้ด้วยตนเอง ดังนั้นเพื่อ ให้กลุ่มมีความพร้อมและสามารถบริหารจัดการกลุ่มการขายเนื้อ สุกรให้ดำเนินไปด้วยความเรียบร้อย จำเป็นต้องมีการเตรียมความ พร้อมก่อนที่จะมีการถนัดตัว ซึ่งดำเนินการโดยจัดให้มีการพูดคุย แลกเปลี่ยนซึ่งกันและกันในระหว่างสมาชิก เพื่อกำหนดรูปแบบ การบริหารจัดการ การแบ่งหน้าที่รับผิดชอบ ทีมวิจัยทำหน้าที่เป็น ผู้ประสานงาน และเป็นฝ่ายสนับสนุนด้านกระบวนการ ข้อกำหนด ข้อตกลงต่างๆ และการแบ่งหน้าที่รับผิดชอบเป็นการตัดสินใจร่วมกัน ของสมาชิกในกลุ่ม ทีมวิจัยเข้าไปมีส่วนร่วมในการดำเนินการตั้งแต่ เดือนมิถุนายน พ.ศ. 2556 – เมษายน พ.ศ. 2557 หลังจากนั้นทีม วิจัยถนัดตัว และให้เกษตรกรดำเนินการต่อด้วยตนเอง

4) การถนัดตัวของทีมวิจัยและการติดตามการทำงาน ของกลุ่ม

หลังจากดำเนินการพัฒนาในด้านต่างๆ ตามแผนงาน แล้ว ทีมวิจัยให้เกษตรกรดำเนินการต่อด้วยตนเอง ปรับเปลี่ยน บทบาทของทีมวิจัยจากผู้ร่วมคิดร่วมลงมือทำมาเป็นผู้สนับสนุน และคอยติดตามการดำเนินการของเกษตรกร สำหรับโครงการนี้มีการติดตามต่อเนื่องตั้งแต่เดือนเมษายน พ.ศ. 2557 เป็นต้นมา และ สรุปผลการติดตามการดำเนินการจนถึงสิ้นปี พ.ศ. 2560 ทีมวิจัย ได้พิจารณาแผนทีพลัสเพื่อใช้ในการประเมินติดตามการปฏิบัติ งานโดยพิจารณาถึงปัจจัยนำเข้า กิจกรรม ผลผลิต ผลลัพธ์และ ผลกระทบที่เกิดขึ้น

ผลการวิจัย

1) การเตรียมทีมผู้รับผิดชอบโครงการ

ทีมวิจัยที่ขับเคลื่อนการดำเนินงานโครงการ ประกอบด้วย อาจารย์ 2 คน เจ้าหน้าที่ 2 คน และนิสิต 5 คน ที่ร่วมทำงานเป็นตัว หลักในการขับเคลื่อนการทำงานร่วมกับกลุ่มเกษตรกร นิสิตที่มา ร่วมทีมเป็นนิสิตที่อาสาด้วยความสมัครใจ และการดำเนินงานของ นิสิตบางส่วนเป็นส่วนหนึ่งของโครงการกล้าใหม่สร้างสรรค์ชุมชน ปีที่ 8 สนับสนุนการดำเนินการโดยธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) นิสิตได้รับการเตรียมความพร้อมก่อนการดำเนินการโดย ฝึกอบรมเป็นเวลา 2 วัน ได้รับการฝึกอบรมในหัวข้อ การทำงานร่วม กับชุมชน การสร้างการมีส่วนร่วมในชุมชน และการจัดการโครงการงาน

สู่เป้าหมาย และนิสิตได้ฝึกปฏิบัติการลงพื้นที่ชุมชนร่วมกับโค้ช 1 ครั้ง ผลจากการฝึกอบรม การเตรียมทีมทำให้สมาชิกในทีมมีความเข้าใจตรงกันในแนวทางของการพัฒนาดำเนินการทำงานกับชุมชน

2) การเตรียมความพร้อมของชุมชน

กระบวนการสร้างความเข้าใจและสร้างความร่วมมือกับกลุ่มเกษตรกร ทีมวิจัยลงพื้นที่ไปทำงานที่หมู่บ้านทุ่งขาม ในเบื้องต้นได้ประสานกับแกนนำเกษตรกรเพื่ออธิบายแนวคิดที่จะเข้าไปช่วยเหลือสนับสนุนเกษตรกรและเชิญกลุ่มเกษตรกรเข้าร่วมเป็นส่วนหนึ่งของการดำเนินการ หลังจากนั้นจึงได้เชิญเกษตรกรที่เป็นสมาชิกกลุ่มมาประชุมร่วมกันทั้งหมด โดยการประชุมขึ้นเตรียมความพร้อมมีการประชุม 2 ครั้ง ครั้งที่ 1 เพื่อชี้แจงเป้าหมายและแนวทางการดำเนินงานโครงการและรับฟังความเห็นจากสมาชิกและลงมติว่าจะร่วมดำเนินการโครงการตามที่เสนอหรือไม่ (ภาพที่ 2) ผลการประชุมครั้งที่ 1 เกษตรกรมีความเข้าใจแนวทางการทำงานของโครงการและลงมติเป็นเอกฉันท์ที่จะเข้าร่วมดำเนินการ ครั้งที่ 2 เพื่อพูดคุยแผนการทำงานและแจ้งรายละเอียดให้ผู้ใหญ่บ้านและสมาชิกองค์การบริหารส่วนตำบลในหมู่บ้านรับทราบ การประชุมครั้งที่ 2 ทำให้เกษตรกรเข้าใจและรับทราบแผนการทำงานร่วมกัน โดยในเบื้องต้นเกษตรกรยังไม่มี ความมั่นใจว่าจะสามารถดำเนินการโครงการได้สำเร็จตามเป้าหมายที่ต้องการได้หรือไม่ ทีมวิจัยโดยมีกลุ่มนิสิตเป็นกำลังสำคัญในการใช้เวลาหลังเลิกเรียนในการลงชุมชนเพื่อไปพูดคุยกับเกษตรกรสมาชิกกลุ่มทุกครัวเรือน รับฟังปัญหาการเลี้ยงสุกรและความต้องการของเกษตรกรและอธิบายแลกเปลี่ยนความเห็นอย่างต่อเนื่องกับเกษตรกรที่เป็นสมาชิกของกลุ่มอย่างสม่ำเสมอ นิสิตสรุปประเด็นปัญหามาพูดคุยกับทีมวิจัยเพื่อทำการวิเคราะห์และวางแผนการทำงานกับเกษตรกร นอกจากนี้ยังได้เชิญผู้บริหารของสำนักวิทยบริการการเกษตรไปพบปะเกษตรกรทำให้

เกษตรกรมีความมั่นใจมากขึ้น

ทีมวิจัยหมุนเวียนพบปะเกษตรกรที่เป็นสมาชิกกลุ่มทุกครัวเรือนสัปดาห์ละ 2-3 ครั้ง ยังสถานที่เลี้ยงสุกร ซึ่งส่วนใหญ่อยู่ในนาและสวน ทำให้ทีมวิจัยเข้าใจสถานการณ์จริง ได้เห็นสถานที่จริงของเกษตรกร เกิดความเข้าใจในกระบวนการเลี้ยง ปัญหาและอุปสรรคของเกษตรกรมากขึ้น นอกจากนี้การลงพื้นที่ยังก่อให้เกิดความสัมพันธ์ที่ดีกับเกษตรกร เกิดความไว้วางใจซึ่งกันและกันนำไปสู่การร่วมกันคิดและร่วมกันทำ ก่อเกิดความร่วมมือตามมา

จากการดำเนินการพบว่าผู้นำกลุ่มมีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนการดำเนินงานในการสื่อสารกับสมาชิกของกลุ่มเกษตรกรและนำเสนอแนวทางที่เป็นประโยชน์ อาจารย์และนิสิตทำหน้าที่เป็นผู้ประสานงานหรือเป็นตัวกลางระหว่างเกษตรกรและผู้เชี่ยวชาญ ในการดำเนินการโครงการนี้ได้ประสานงานกับผู้เชี่ยวชาญด้านการเลี้ยงสุกรมาให้ข้อมูลและให้คำแนะนำแก่เกษตรกร 1 ครั้ง เชิญผู้เชี่ยวชาญด้านกระบวนการกลุ่มและการพัฒนาชุมชนมาพบเกษตรกร 1 ครั้ง เพื่อสื่อสารทำความเข้าใจสร้างความเชื่อมั่นกับผู้นำและผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในทุกระดับ

3) ผลการปฏิบัติงานในการพัฒนา

ผลการดำเนินการของโครงการสามารถสรุปเป็นแผนที่ผลลัพธ์ ดังภาพที่ 3 จากปัจจัยนำเข้า ไปสู่กิจกรรมที่ดำเนินการก่อให้เกิดผลลัพธ์ ผลลัพธ์ และผลกระทบในด้านต่างๆ โดยมีรายละเอียดดังนี้

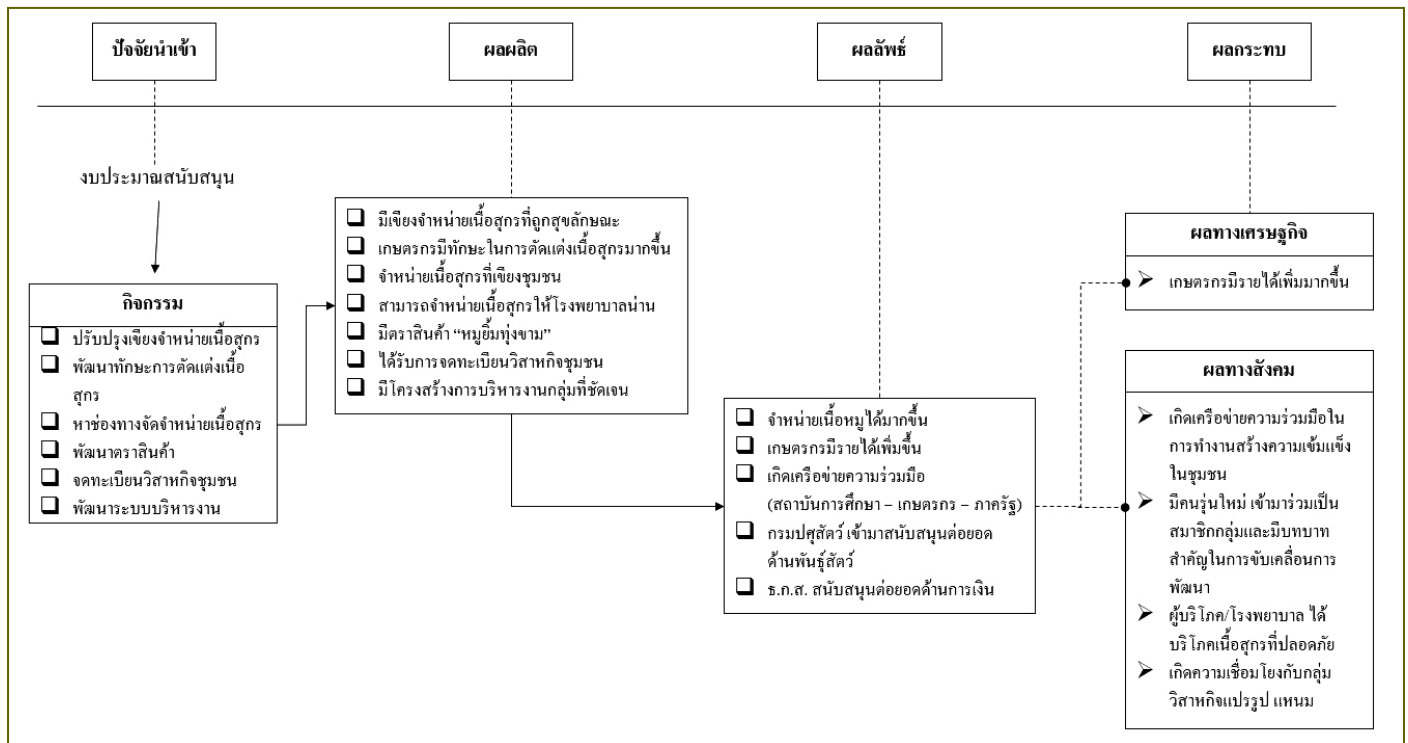
3.1) การปรับปรุงเชิงจำหน่ายเนื้อสุกรและการจัดซื้อวัสดุ อุปกรณ์ที่จำเป็น สมาชิกกลุ่มเกษตรกรได้ร่วมกันปรับปรุงบริเวณเลี้ยงสุกรโดยทำความสะอาดบริเวณรอบเขียง ทำให้มีความสะอาดและเป็นระเบียบเรียบร้อย มีการปรับพื้นดินบริเวณโดยรอบเขียงให้มีความเรียบสม่ำเสมอ นำหินคลุกมาเทพื้นปรับให้เรียบ



ภาพที่ 2 ทีมงานประชุมพูดคุยกับเกษตรกร เพื่อหาแนวทางร่วมกันพัฒนาช่องทางการตลาดเนื้อสุกรทุ่งขาม การพูดคุยเป็นไปในลักษณะของการแลกเปลี่ยนและรับฟังปัญหา และการดำเนินการเป็นผลจากการลงมติร่วมกันของสมาชิก

ทำให้มีการระบายน้ำดี ไม่ขึ้นและ ทำความสะอาดและทาสีโรงเรือน
จำหน่ายเนื้อสุกรให้มีสีสันสวยงาม นำแผ่นพื้นสำเร็จรูปมาวางเป็น
พื้น ปรับปรุงระบบการระบายน้ำทิ้งลงบ่อซึม (ภาพที่ 4) จัดหาโต๊ะ
และเก้าอี้สำหรับสมาชิกและบุคคลทั่วไปสามารถนั่งพูดคุยและทำ
กิจกรรมร่วมกันได้ ทำให้บริเวณเชิงจำหน่ายมีกิจกรรมการพบปะ
กันของสมาชิกและประชาชนในหมู่บ้านมากขึ้น เกษตรกรที่เป็น

สมาชิกกลุ่มมีกิจกรรมร่วมกันมากขึ้น และมีการนำสินค้าทางการ
เกษตรอื่นๆ มาวางจำหน่ายที่เชิง ทั้งการฝากขายและขายเอง เช่น
ผักต่างๆ ที่ปลูกเอง พักทอง และอาหารสำเร็จรูป เช่น ลาบไก่ พะโล้
จากหัวสุกร (ภาพที่ 5) เป็นต้น พบว่าเกษตรกรที่ขายอาหารสำเร็จรูป
มีกำไรประมาณวันละ 300 – 500 บาท เดือนละประมาณ 9,000
– 15,000 บาท ทำให้บริเวณเชิงจำหน่ายเนื้อสุกรเป็นศูนย์รวมของ



ภาพที่ 3 แผนที่ผลลัพธ์ของการดำเนินการโครงการ



ภาพที่ 4 สมาชิกกลุ่มผู้เลี้ยงสุกรร่วมกันพัฒนาเชิงจำหน่ายเนื้อสุกรสด



ภาพที่ 5 เชียงจำหน่ายเนื้อสุกรสด และป้ายประชาสัมพันธ์การขายเนื้อสุกรภายใต้ แบรนด์ “สุกรยิ้มทุ่งขาม” และบริเวณเชียงสุกร กลายเป็นสถานที่พบปะของผู้คนในชุมชน เปิดโอกาสให้เกษตรกรรายอื่นนำผลผลิตมาวางจำหน่าย

คนในหมู่บ้านมากขึ้น

3.2) พัฒนาทักษะและองค์ความรู้ในการตัดแต่งเนื้อสุกรสด จากโจทย์ที่สมาชิกกลุ่มผู้เลี้ยงสุกรขาดทักษะและองค์ความรู้ในการตัดแต่งเนื้อสุกรสดนั้น ผลจากการจัดเวทีพูดคุย แลกเปลี่ยนความคิดเห็นและหาทางออกร่วมกันพบว่า สมาชิกของกลุ่มผู้เลี้ยงสุกรที่รู้จักและมีความสัมพันธ์อันดีกับแม่ค้าขายเนื้อสุกรในตลาดอำเภอเมืองน่าน ซึ่งเป็นแม่ค้าที่มีประสบการณ์ขายเนื้อสุกรในตลาดสดมากกว่า 20 ปี สามารถวางแผนและมีเทคนิคการตัดแต่งเนื้อสุกรเพื่อขายให้มีมูลค่าสูงสุดได้เป็นอย่างดี เสนอกับสมาชิกในกลุ่มให้เชิญแม่ค้าท่านนี้มาเป็นวิทยากรถ่ายทอดความรู้ให้กับสมาชิกในกลุ่ม โดยสมาชิกที่เป็นผู้เสนอรับอาสาเป็นผู้ประสานงานเพื่อเชิญแม่ค้าท่านนี้มาเป็นวิทยากร สมาชิกกลุ่มให้ความเห็นชอบกับข้อเสนอนี้

ผลจากการประสานงานแม่ค้ามีความยินดีเป็นวิทยากรถ่ายทอดความรู้ให้อย่างไม่ปิดบัง โดยให้เหตุผลว่าอยากสนับสนุนกลุ่มเกษตรกรที่ต้องการพัฒนาตนเองให้สามารถพึ่งพาตนเองได้ โดยเฉพาะเป็นคนในท้องถิ่นเดียวกันและมีความดีใจและภาคภูมิใจที่ได้ใช้ความรู้ความสามารถและประสบการณ์ที่สั่งสมมากกว่า 20 ปีให้เป็นประโยชน์กับผู้อื่น

การถ่ายทอดองค์ความรู้และพัฒนาทักษะในการตัดแต่งเนื้อสุกรสดดำเนินการโดย กลุ่มเกษตรกรนำสุกรส่งโรงเชือดจำนวน 1 ตัว เพื่อนำมาใช้เป็นสื่อในการอบรม สมาชิกทุกคนมาร่วมกันเรียนรู้ โดยการอบรมจัดขึ้นที่บริเวณเชียงจำหน่ายเนื้อสุกร วิทยากรได้ถ่ายทอดวิธีการ รวมถึงเทคนิคในการตัดแต่งเนื้อสุกรส่วนต่างๆ การจัดการตัดแต่งเนื้อแดง การจัดการตัดแต่งเนื้อสามชั้น การ

จัดการหัว ขา หาง และกระดูกสุกร และเทคนิคอื่นๆ ที่เป็นประโยชน์กับเกษตรกร รวมถึงการเตรียมเนื้อสุกรเพื่อการบด หรือหั่นด้วยเครื่องบดหรือเครื่องหั่น โดยที่วิทยากรทำการสาธิตและให้สมาชิกในกลุ่มได้ทดลองทำด้วยตนเอง (ภาพที่ 6)

หลังจากเกษตรกรเข้ารับการอบรมพัฒนาทักษะและองค์ความรู้ในการตัดแต่งเนื้อสุกรสด เกษตรกรให้ความเห็นว่า ได้เรียนรู้และเข้าใจเทคนิคและวิธีการตัดแต่งเนื้อสุกรสดมากขึ้น ได้เรียนรู้สิ่งใหม่ที่เป็นประโยชน์ในการดำเนินการจำหน่ายเนื้อสุกรสดของกลุ่ม การอบรมพัฒนาทักษะและองค์ความรู้ในการตัดแต่งเนื้อสุกรสด เป็นการเติมเต็มสิ่งที่เกษตรกรยังขาด ทำให้เกษตรกรมีความมั่นใจเพิ่มมากขึ้น มีความหวังว่าการรวมกลุ่มกันเพื่อจำหน่ายเนื้อสุกรและชิ้นส่วนจะประสบความสำเร็จ แต่ยังขาดความชำนาญหรือความคล่องแคล่วในการตัดแต่งให้เหมือนกับที่วิทยากรสาธิต และเห็นว่าต้องอาศัยการสะสมประสบการณ์และน่าจะมีผู้เชี่ยวชาญเพิ่มมากขึ้นในอนาคต

3.3) เพิ่มช่องทางการจำหน่ายเนื้อสุกรสดและชิ้นส่วน

การเพิ่มช่องทางการจำหน่ายเนื้อสุกรสดและชิ้นส่วน โดยร่วมกันพิจารณากลุ่มเป้าหมายที่ขายเนื้อสุกรดังนี้ 1) โรงพยาบาลน่าน 2) ร้านอาหารในอำเภอเมืองน่าน และ 3) โรงเรียนในอำเภอเมืองน่าน ซึ่งทีมวิจัยและสมาชิกร่วมกันพิจารณากำหนดข้อดี (จุดขาย) ของเนื้อสุกรจากบ้านทุ่งขามเพื่อกำหนดเป็นจุดขายของเนื้อสุกรดังนี้

- (1) เป็นเนื้อสุกรที่เลี้ยงด้วยระบบหมุนกลม ภายใต้การเลี้ยงของเกษตรกรรายย่อย ที่มีการเลี้ยงจำนวนไม่มาก ทำให้มีเวลาดูแลอย่างดี เลี้ยงสุกรไม่หนาแน่น ส่งผลดีต่อสุขภาพของสุกร
- (2) เมื่อสุกรสุขภาพดีทำให้การใช้จ่ายปฏิชีวนะน้อย



ภาพที่ 6 กระบวนการพัฒนาทักษะการตัดแต่งเนื้อสุกร การเตรียมเนื้อสุกรแบบต่างๆ เพื่อจำหน่าย โดยเชิญผู้ประกอบการขายเนื้อสุกรที่มีประสบการณ์มาถ่ายทอดองค์ความรู้

หรือไม่ใช้เลย และหากจำเป็นต้องใช้จะอยู่ภายใต้การดูแลของนายสัตวแพทย์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยที่ให้บริการดูแลสุขภาพสัตว์

(3) ไม่มียาปฏิชีวนะผสมในอาหารเพื่อป้องกันการติดเชื้อแบคทีเรียในระบบทางเดินอาหารและระบบทางเดินหายใจ หรือเพื่อเร่งการเจริญเติบโต

(4) ไม่มีการใช้สารเร่งเนื้อแดงผสมในอาหารเลี้ยงสุกร

(5) ระบบการเลี้ยงเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม การเลี้ยงด้วยระบบหมุนเวียนใช้น้ำน้อย มีการใช้จุลินทรีย์เพื่อช่วยในการหมักและย่อยสลาย ไม่มีกลิ่นรบกวน และได้ปุ๋ยหมักจากคอกหมูหลุมเพื่อไปใช้ในการเพาะปลูก

(6) ส่งเสริมอาชีพและความเป็นอยู่ที่ดีแก่เกษตรกร ส่งเสริมการบริโภคอาหารที่ผลิตในท้องถิ่น

สำหรับช่องทางแรกของการจัดจำหน่ายที่ติดต่อประสานงานคือ โรงพยาบาลน่าน โดยใช้วิธีการขนัตพบนำเสนอขายเนื้อสุกรและชิ้นส่วนต่อผู้อำนวยการโรงพยาบาลน่าน ผลจากการเข้าพบผู้อำนวยการโรงพยาบาลน่านและฝ่ายโภชนาการของโรงพยาบาลโรงพยาบาลได้ให้ความสนใจในหลักการที่จะซื้อเนื้อสุกรสดของทางกลุ่ม และได้ให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อทางกลุ่มเพื่อตัดสินใจและพิจารณาร่วมกันด้วยคือ 1) โรงพยาบาลมีรายการอาหารที่จะต้องกำหนดล่วงหน้าเป็นเวลา 1 เดือน เพื่อที่จะทราบปริมาณวัตถุดิบ

ที่จะใช้ และสั่งซื้อเข้ามาในโรงครัวเพื่อประกอบอาหาร 2) โรงครัวของโรงพยาบาลต้องประกอบอาหารทุกวันและกลุ่มเกษตรกร ต้องส่งเนื้อสุกรตามชนิดและปริมาณที่สั่งทุกวัน 3) ระบบการจ่ายเงินของโรงพยาบาลทำการเบิกจ่ายด้วยระบบเงินเชื่อ จะได้รับเงินเป็นงวดๆ

เพื่อให้เกิดความมั่นใจของทั้งสองฝ่าย คณะผู้บริหารและเจ้าหน้าที่โภชนาการของโรงพยาบาลได้ทำการตรวจเยี่ยมกระบวนการเลี้ยงและกระบวนการตัดแต่งเนื้อสุกร โดยได้มาเยี่ยมชมถึงคอกเลี้ยงสุกรของเกษตรกร และเยี่ยมชมบริเวณเขียงจำหน่ายเนื้อสุกร ซึ่งใช้เป็นสถานที่ในการตัดแต่งเนื้อสุกรเพื่อส่งขายให้กับทางโรงพยาบาลด้วย นอกจากนี้ยังได้พูดคุยทำการตกลงในรายละเอียดอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการซื้อขาย ระบบการสั่งซื้อ ระบบการจ่ายเงิน ระบบเอกสาร และเมื่อทุกอย่างเป็นไปด้วยความเรียบร้อย โรงพยาบาลน่านจึงรับซื้อเนื้อสุกรจากกลุ่มเกษตรกรบ้านทุ่งขาม โดยมีคำสั่งซื้อเริ่มต้นในเดือนตุลาคม พ.ศ. 2556 เป็นต้นไป เพื่อนำไปใช้ประกอบอาหารในโรงครัวของโรงพยาบาลเป็นประจำทุกวัน ส่งผลให้จากเดิมที่เกษตรกรเมื่อเชือดสุกร 1 ตัว จะจำหน่ายที่เขียงอย่างเดียว หลังจากที่มีการซื้อขายกับโรงพยาบาล เมื่อเชือดสุกร 1 ตัว ที่มีน้ำหนักประมาณ 100 กิโลกรัม น้ำหนักจะหายไปกับของเสียต่างๆ ร้อยละ 10 เตรียมส่งโรงพยาบาลประมาณ ร้อยละ 30 - 35 ขายที่เขียงประมาณร้อยละ 55 - 60 โดยทางโรงพยาบาลจะมีคำสั่งซื้อมาก่อนล่วงหน้าเป็นรายเดือน กำหนดลักษณะเนื้อสุกรที่ต้องการ

เป็นจำนวนแน่นอนทำให้เกษตรกรสามารถวางแผนการดำเนินการได้ ทำให้กลุ่มมีรายได้เพิ่มขึ้น ดังนั้นจากเดิมที่เมื่อเชือดสุกร 1 ตัวจะต้องใช้เวลาขาย 2-3 วัน ก็สามารถที่จะดำเนินการขายหมดภายใน 1 วันได้

รายการสั่งซื้อของโรงพยาบาลน่านโดยทั่วไปจะประกอบด้วย เนื้อหมูปด เนื้อหมูซอย ซีโครงหมูสับชิ้น เลือดหมูก้อน ปริมาณการสั่งซื้อในแต่ละวันของสัปดาห์ (จันทร์ - อาทิตย์) จะเหมือนกันในเดือนนั้น จากข้อมูลการสั่งซื้อของโรงพยาบาลน่าน พบว่านับตั้งแต่เดือนตุลาคม พ.ศ. 2556 ที่เริ่มซื้อขายจนถึงเดือนธันวาคม พ.ศ. 2560 (ตารางที่ 2) มีมูลค่าการซื้อเฉลี่ยแต่ละเดือนอยู่ที่ 117,139.30 บาท และมูลค่ารวมทั้งหมดคิดเป็น 5,974,104 บาท

3.4) การพัฒนาตราสินค้า การออกแบบตราสินค้า เป็นงานที่ต้องใช้ทักษะและความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านในการออกแบบพัฒนาตราสินค้า ที่วิจัยจึงเห็นว่าควรขอความร่วมมือจากหน่วยงานภายนอกในการดำเนินการ โดยประสานงานนำโจทย์และความต้องการของกลุ่มเกษตรกรไปปรึกษากับอาจารย์ภาควิชาออกแบบอุตสาหกรรม คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย โจทย์เรื่องตราสินค้าจากกลุ่มเกษตรกร จึงถูกนำไปใช้เป็นโจทย์ของนิสิตสำหรับการออกแบบในวิชาเรียน ผลจากการออกแบบทำให้ได้รูปแบบของตราสินค้าจำนวน 15 รูปแบบ จึงได้นำรูปแบบทั้งหมดมานำเสนอให้แก่สมาชิกกลุ่มผู้เลี้ยงสุกร เพื่อให้ความเห็น วิเคราะห์ และลงมติเลือกรูปแบบที่กลุ่มพึงพอใจ และใช้รูปแบบนั้นสำหรับ

ตารางที่ 2 มูลค่าการซื้อขายเนื้อสุกรสดและชิ้นส่วนกับโรงพยาบาลน่านในช่วงปี พ.ศ. 2556 - 2560

เดือน	มูลค่าการขายรายปี (บาท)				
	2556	2557	2558	2559	2560
มกราคม		152,950	137,544	76,606	166,482
กุมภาพันธ์		38,270	97,536	100,996	77,294
มีนาคม		94,060	172,062	166,644	123,484
เมษายน		103,632	70,666	126,064	74,888
พฤษภาคม		110,300	106,484	219,470	133,304
มิถุนายน		126,380	79,526	202,852	80,076
กรกฎาคม		82,690	177,052	131,874	104,846
สิงหาคม		102,704	75,006	124,884	202,194
กันยายน		30,180	123,664	147,212	226,712
ตุลาคม	127,350	107,480	123,664	50,648	110,220
พฤศจิกายน	123,540	128,084	42,928	131,536	112,000
ธันวาคม	126,800	106,664	89,936	127,386	99,280
รวมแต่ละปี	377,690	1,183,394	1,296,068	1,606,172	1,510,780
รวมทั้งสิ้น	5,974,104 (ห้าล้านเก้าแสนเจ็ดหมื่นสี่พันหนึ่งร้อยสี่บาท)				

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มต่อไป กลุ่มมีมติเลือกมา 1 แบบ ดังภาพที่ 7 โดยผู้ออกแบบได้ออกแบบโลโก้แบรนด์ “หมูยิ้มทุ่งขาม” เป็นรูปสุกรกระโดดออกจากหลุมด้วยลักษณะของใบหน้าที่ยิ้มแย้ม อารมณ์ดี สวมมงกุฎ สื่อถึงคุณภาพชั้นยอด เกรด A สำหรับแนวคิดของการออกแบบชิ้นงานนี้ คือ อร่อย อารมณ์ดี สนุก การออกแบบเลือกใช้ภาพกราฟิก เพื่อให้ดูสนุก ทันสมัย เข้ากับกลุ่มเป้าหมาย กระบวนการพัฒนาตราสินค้าดำเนินการไปพร้อมๆ กับการพัฒนาช่องทางการจำหน่ายเนื้อสุกรสด โดยที่กระบวนการพัฒนาตราสินค้าดำเนินการเสร็จก่อนที่จะเริ่มจำหน่ายให้โรงพยาบาลน่าน ตราสินค้า “หมูยิ้มทุ่งขาม” ที่ถูกเลือกใช้ ถูกนำมาจัดพิมพ์ติดบนบรรจุภัณฑ์/ภาชนะ สำหรับจำหน่ายเนื้อสุกรสดหรือผลิตภัณฑ์แปรรูปจากเนื้อสุกรในอนาคต และนำไปใช้ในเอกสารเพื่อการประชาสัมพันธ์ในช่องทางต่างๆ จากการดำเนินการขายสินค้าให้กับโรงพยาบาล การประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางต่างๆ และการนำผลิตภัณฑ์แปรรูปไปขายที่ตลาดนัดโรงพยาบาลน่านและถนนคนเดิน ทำให้ “หมูยิ้มทุ่งขาม” เป็นที่รู้จักมากขึ้น ทั้งจากการประชาสัมพันธ์และการที่ลูกค้า “บอกปากต่อปาก” นับว่าเป็นจุดเริ่มต้นของการสร้างตราสินค้า “หมูยิ้มทุ่งขาม” ให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น

3.5) การจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชน เดิมการรวมกลุ่มกันของเกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรยังไม่มีจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชน จากการเสนอขายเนื้อสุกรปลอดภัยให้กับโรงพยาบาลน่านได้นั้น ในกระบวนการซื้อ - ขายกับโรงพยาบาล ซึ่งเป็นหน่วยงานราชการจำเป็นต้องดำเนินการตามระเบียบและเพื่อให้การรวมกลุ่มของเกษตรกรได้รับการรับรองที่ถูกต้องตามกฎหมาย จึงได้ร่วมกัน



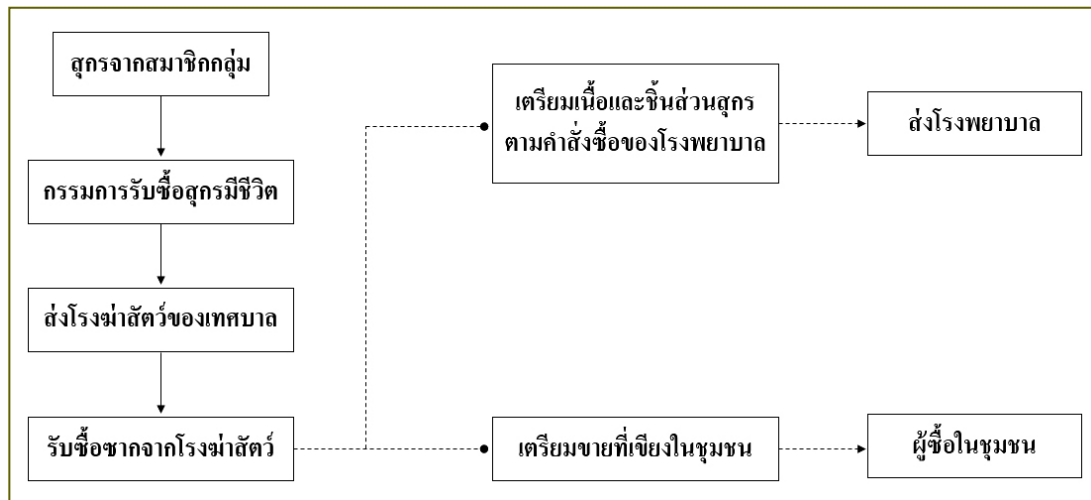
ภาพที่ 7 ตราสินค้าหมูยิ้มทุ่งขาม

จดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชนในชื่อ “วิสาหกิจชุมชนกลุ่มเลี้ยงหมูบ้านทุ่งขาม” รหัสทะเบียน 6-55-01-04/1-0084 ทำให้กลุ่มมีความเข้มแข็งมากขึ้นและสามารถติดต่อซื้อขายกับหน่วยราชการ และหน่วยงานอื่นๆ ได้ การดำเนินการจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชนใช้เวลาในการดำเนินการประมาณ 3 สัปดาห์และจดทะเบียนแล้วเสร็จก่อนที่จะเริ่มจำหน่ายเนื้อสุกรให้โรงพยาบาลน่านประมาณ 1 เดือน ดังนั้นการทำใบเสนอราคาจำหน่ายเนื้อสุกรให้แก่โรงพยาบาลน่านจึงดำเนินการในนามกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มเลี้ยงหมูบ้านทุ่งขาม นอกจากการจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชนแล้ว ยังเปิดบัญชีเงินฝากของกลุ่มในชื่อบัญชีวิสาหกิจ ผลจากการจดทะเบียนวิสาหกิจทำให้กลุ่มต้องพัฒนาตัวเองเพิ่มขึ้นเพราะต้องมีการจดบันทึก การทำบัญชี และการสรุปผลการดำเนินงานตามที่กฎหมายกำหนด

3.6) การพัฒนากระบวนการในการทำงานของกลุ่มและการแบ่งปันผลประโยชน์ สำหรับการจำหน่ายเนื้อสุกรสดนั้นการทำงานร่วมกับกลุ่มเกษตรกรพัฒนาช่องทางจัดจำหน่ายทำให้มีผลประโยชน์เกิดขึ้น จึงต้องมีการพัฒนากระบวนการในการทำงานและทำให้เกษตรกรมีรายได้จากการมีส่วนร่วมในการดำเนินการในกระบวนการต่างๆ เกษตรกรได้ร่วมกันเสนอข้อคิดเห็นและพิจารณาร่วมกันและนำไปลงมือปฏิบัติพร้อมทั้งประเมินผลที่เกิดขึ้น เมื่อพบว่ามีปัญหา ก็จะนำมาปรึกษาหารือและกำหนดแนวทางแก้ไขร่วมกันจึงได้กระบวนการทำงาน ดังภาพที่ 8 ผู้ที่เกี่ยวข้องตั้งแต่การจับสุกรไปส่งโรงเชือด รับชิ้นส่วนสุกรกลับมาชำแหละ เตรียมเนื้อสุกร ส่งเนื้อสุกรไปโรงพยาบาล ได้รับคำตอบแทนจากการทำงานตามข้อตกลงของสมาชิกในกลุ่ม โดยคำตอบแทนของกรรมการซึ่งนำหน้าหกรับซื้อสุกรขุนจะได้ 50 บาท/วัน ค่าตอบแทนสมาชิกที่นำสุกรไปส่งโรงฆ่าและไปรับซากกลับ 300 บาท/วัน ค่าตอบแทนสมาชิกที่มาเตรียมเนื้อสุกร (หัน/บด) 50 บาท/คน/ครั้ง ค่าตอบแทนสมาชิกที่นำเนื้อสุกรไปส่งโรงพยาบาล 200 บาท/วัน โดยกระบวนการเลือกงานและจัดสรรงานเป็นการร่วมกันคิดและตกลงร่วมกันในการประชุมของสมาชิกกลุ่ม เป็นไปตามความสมัครใจ ความพร้อมและความถนัดของสมาชิกแต่ละคน

4) การถอนตัวของทีมวิจัยและการติดตามการทำงานของ

กลุ่ม ในช่วงของการปฏิบัติงานที่ทีมวิจัยได้ใช้กระบวนการมีส่วนร่วมในทุกๆ กิจกรรมเพื่อให้เกษตรกรได้เข้าใจและเห็นความสำคัญของการดำเนินการและสามารถลงมือปฏิบัติได้ด้วยตนเอง และเกษตรกรมีส่วนร่วมในทุกขั้นตอนของการดำเนินการเพื่อเตรียมความพร้อมให้เกษตรกรสามารถดำเนินการได้เมื่อเสร็จสิ้นภารกิจการดำเนินการและถอนตัวออกจากพื้นที่ ในการดำเนินการโครงการนี้ทีมวิจัยให้เกษตรกรรับดำเนินการต่อด้วยตนเองตั้งแต่เดือนเมษายน พ.ศ. 2557 เป็นต้นมา ในส่วนของทีมวิจัยที่ประกอบด้วยนิสิต อาจารย์ และเจ้าหน้าที่นั้นได้เปลี่ยนแปลงบทบาทของ



ภาพที่ 8 กระบวนการในการจับสุกรขุนส่งโรงเชือดและการจัดการกับเนื้อสุกรสมาชิกกลุ่มเกษตรกร

ตนเองเป็นผู้ทำหน้าที่ให้คำแนะนำให้คำปรึกษา ติดตามประเมินผล กับกลุ่มเกษตรกร ในกรณีที่เกษตรกรมีปัญหาหรือต้องการความช่วยเหลือ ผู้นำกลุ่มเกษตรกรสามารถติดต่ออาจารย์ได้ตลอดเวลา อาจารย์และเจ้าหน้าที่จะพิจารณาแนวทางการดำเนินการและเข้าไปช่วยเหลือหรือให้คำแนะนำ การติดตามประเมินผลประมาณ 2 – 3 เดือน/ครั้ง ในช่วง 1 ปีหลังจากถอนตัวมีทั้งรูปแบบการประชุมร่วมกับสมาชิกกลุ่มและการพูดคุยกับผู้นำกลุ่ม หลังจากนั้นส่วนใหญ่เป็นการพบปะพูดคุยกับผู้นำกลุ่มเป็นหลักและพบปะพูดคุยกับสมาชิกกลุ่มในการประชุมประจำปี ปีละ 1 ครั้ง

เมื่อนิสิตที่เป็นส่วนหนึ่งของทีมวิจัยจบการศึกษา อาจารย์ได้จัดนิสิตรุ่นต่อมาเข้ามามีส่วนร่วมในการลงพื้นที่ไปติดตามการดำเนินการของกลุ่มเกษตรกรอย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอ

สถานการณ์ใหม่ที่เปลี่ยนไปจากเดิม

ผลจากการดำเนินการของโครงการตั้งแต่เริ่มต้นโครงการ จนถึงสิ้นปี พ.ศ. 2560 พบว่าได้ก่อให้เกิดสถานการณ์ใหม่ที่เปลี่ยนแปลงไปจากเดิมและเกิดผลกระทบในด้านต่างๆ ดังนี้

1) ผลกระทบในด้านเศรษฐกิจ

โรงพยาบาลน่านมีการสั่งซื้อเนื้อสุกรอย่างต่อเนื่องทำให้เกษตรกรมีรายได้ประจำสม่ำเสมอ มีรายได้เพิ่มมากขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับก่อนการดำเนินการ เดิมเกษตรกรขายสุกรมี่ชีวิต 1 ตัว น้ำหนักเฉลี่ย 100 กิโลกรัม ราคาขายเฉลี่ยกิโลกรัมละ 65 บาท จะได้รับเงิน 6,500 บาท/ตัว เมื่อนำสุกร 1 ตัวมาส่งโรงเชือด นำเนื้อสุกรมาขายที่เขียงและส่งโรงพยาบาล เมื่อจัดการชิ้นส่วนต่างๆ ของซาก

สุกร 1 ตัว การขายให้โรงพยาบาลมีมูลค่าเฉลี่ยที่ 4,000 บาท/วัน และส่วนที่เหลือขายที่เขียงได้เฉลี่ย 4,900 บาท/วัน มูลค่ารวมจะ ได้รับเงินเฉลี่ย 8,900 บาท/ตัว จ่ายให้เจ้าของสุกรมี่ชีวิตในราคาซื้อ มากกว่าราคาตลาดทั่วไปกิโลกรัมละ 2 บาท เป็นเงิน 6,700 บาท จ่ายให้โรงฆ่าเทศบาล 120 บาท จ่ายคนจับคนละ 50 บาท จำนวน 2 คน เป็นเงิน 100 บาท จ่ายให้คนนำสุกรส่งโรงฆ่าและรับซากกลับ 300 บาท จ่ายให้สมาชิกที่มาช่วยเตรียมเนื้อส่งโรงพยาบาลเฉลี่ย วันละ 8 คนๆ ละ 50 บาท เป็นเงิน 400 บาท จ่ายให้คนนำเนื้อสุกรส่ง โรงพยาบาลวันละ 200 บาท จ่ายสมาชิกที่ทำการขายที่เขียง 300 บาท รวมจ่าย 8,120 บาท/สุกร 1 ตัว เงินที่เหลือเป็นเงินรายได้ของกลุ่มตัวละประมาณ 780 บาท จะเห็นว่าโครงการนี้ทำให้เกษตรกรมี รายได้ ในกิจกรรมต่างๆ 1,300 บาท/สุกร 1 ตัว จำหน่ายสุกรเฉลี่ยวัน ละ 1 ตัวจะทำให้สมาชิกของกลุ่มมีรายได้ 39,000 บาท/เดือน หรือ 468,000 บาท/ปี ซึ่งการขายแบบเดิมเกษตรกรจะไม่มีรายได้ส่วนนี้ นอกจากนี้ยังเป็นเสมือนภูมิคุ้มกันให้กับเกษตรกรในสภาวะที่ราคา เนื้อสุกรมีความผันผวนและมีการแข่งขันกันในระดับสูง

2) ผลกระทบในด้านสังคม

2.1) เพิ่มความมั่นคงทางเศรษฐกิจให้แก่เกษตรกร

ส่งผลให้เกษตรกรมีความสุขกับวิถีชีวิตและความมั่นคงในชุมชน โครงการทำให้เกษตรกรมีรายได้เพิ่มมากขึ้นเมื่อเปรียบเทียบกับ การขายสุกรมี่ชีวิตแบบเดิม ส่งผลให้เกษตรกรมีรายได้ที่จะมาใช้จ่ายใน ครอบครัว ในชีวิตประจำวันมากขึ้น ความเป็นอยู่ในครอบครัวดีขึ้น ลดการก่อหนี้ที่จะนำเงินมาใช้จ่ายในครอบครัว ทำให้เป็นครอบครัว ที่มีวิถีชีวิตที่มีความสุขและมีความมั่นคงทางเศรษฐกิจและสังคม (Socio-economic) นำไปสู่การเป็นชุมชนที่เข้มแข็ง

อภิปรายผล

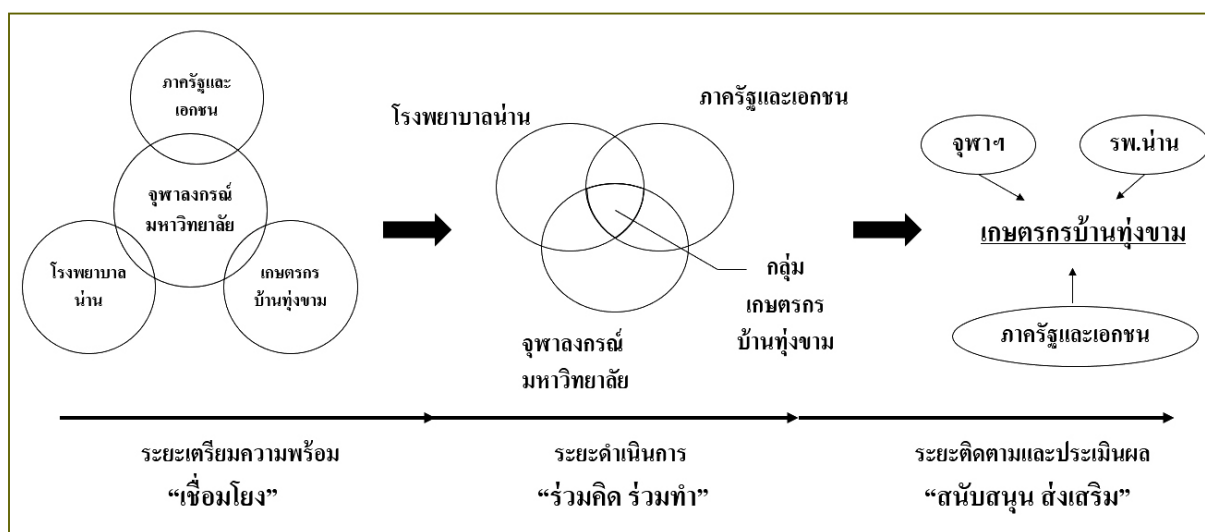
2.2) มีเกษตรกรรุ่นใหม่เข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่ม ในปี พ.ศ. 2557 ลูกหลานเกษตรกรในพื้นที่ที่จบการศึกษาจากมหาวิทยาลัย ที่มีความประสงค์จะกลับภูมิลำเนาและสนใจการเลี้ยงสุกรได้สมัครเป็นสมาชิกของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มเลี้ยงสุกรบ้านทุ่งขาม มีการทำงานร่วมกันระหว่างเกษตรกรรุ่นเก่าที่มีอายุเฉลี่ยมากกว่า 50 ปีกับเกษตรกรรุ่นใหม่ที่กำลังสำเร็จการศึกษาจากสถาบันการศึกษา ทำให้เกิดการเติมจุดอ่อนและเสริมจุดแข็งของสมาชิกและของกลุ่ม โดยเกษตรกรรุ่นใหม่ที่เป็นสมาชิกของกลุ่มเป็นผู้ที่มีบทบาทในการขับเคลื่อนการพัฒนาต่อยอดการผลิตของเกษตรกร นอกจากนี้ในปี พ.ศ. 2560 ลูกหลานเกษตรกรจำนวน 3 คนที่สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีเข้ามามีส่วนร่วมในกิจกรรมของกลุ่ม โดยที่เกษตรกรรุ่นใหม่เหล่านี้เข้ามามีส่วนร่วมในการทำการตลาด การจัดจำหน่ายเนื้อสุกรหรือผลิตภัณฑ์ที่พัฒนาและมีการเจรจาประสานงานกับเจ้าของกิจการร้านอาหารที่ต้องการเนื้อสุกรคุณภาพสูงที่มีความปลอดภัยเพื่อนำไปใช้ในการประกอบอาหารในร้านอาหาร ซึ่งอยู่ในกระบวนการพัฒนาธุรกิจร่วมกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ผลิต

2.3) ผู้บริโภคได้รับประทานเนื้อสุกรที่มีความปลอดภัย โดยเฉพาะผู้ป่วยของโรงพยาบาลที่รับประทานอาหารจากโรงครัวของโรงพยาบาล โรงพยาบาลซื้อเนื้อสุกรจากกลุ่มเกษตรกรช่วยสร้างภาพลักษณ์ที่น่าเชื่อถือให้กับสุกรและเนื้อสุกรของเกษตรกรบ้านทุ่งขาม ซึ่งเป็นเนื้อสุกรที่มีความปลอดภัยและผลิตโดยระบบที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม นอกจากนี้เพื่อสนับสนุนส่งเสริมการบริโภคอาหารปลอดภัยและการขยายช่องทางการจำหน่ายเนื้อสุกรสด กลุ่มเกษตรกรบ้านทุ่งขามมีแผนประสานงานเพื่อเสนอขายเนื้อสุกรให้แก่เทศบาลเมืองน่าน นำไปใช้ประกอบอาหารในโรงเรียนที่สังกัดเทศบาลเมืองน่าน และพัฒนาช่องทางจำหน่ายให้ผู้บริโภคทั่วไปเพิ่มขึ้น

2.4) เกิดเครือข่ายการทำงานการพัฒนาอย่าง ต่อเนื่อง ผลจากการดำเนินการทำให้เกิดเครือข่ายความร่วมมือในการดำเนินการพัฒนาการเลี้ยงสุกรของเกษตรกร นักวิชาการ ทรัพยากรการเกษตร ให้การสนับสนุนด้านวิชาการองค์ความรู้ สำนักงานปศุสัตว์จังหวัดน่านให้การสนับสนุนด้านพันธุ์สัตว์ คำนะนาด้านมาตรฐานฟาร์มระดับต่างๆ สำนักงาน ธ.ก.ส. จังหวัดน่าน สนับสนุนการเข้าถึงแหล่งงบประมาณในการพัฒนาการเลี้ยงสุกรของเกษตรกร โรงพยาบาลน่านเป็นผู้ซื้อเนื้อสุกรไปประกอบอาหารในโรงครัวของโรงพยาบาล กลุ่มเกษตรกรทำแฮมซีสเนื้อสุกรไปแปรรูปเป็นแฮมเพื่อจำหน่าย การทำงานของแต่ละหน่วยงานต่างล้วนสนับสนุนและส่งเสริมให้เกษตรกรสามารถดำเนินธุรกิจการเลี้ยงสุกรต่อไปได้ และมีแนวทางในการพัฒนาต่อยอดให้ดียิ่งขึ้นไป

การเลี้ยงสุกรสำหรับเกษตรกรรายย่อยได้รับการสนับสนุนและส่งเสริมเป็นจำนวนมากทั้งจากภาครัฐและส่วนอื่นๆ แต่โดยส่วนใหญ่เป็นการสนับสนุนพัฒนาการด้านการผลิต (อัษฎาภูธ สนั่นนาม และคณะ 2553; ดำรง กิตติชัยศรี และคณะ, 2554) งานวิจัยนี้เป็นการดำเนินการพัฒนาต่อยอดจากโครงการที่จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยได้ดำเนินการพัฒนาระบบการเลี้ยงหมูหลุม (Am-in et al., 2010; Visalvethaya et al., 2011) ผลสัมฤทธิ์จากโครงการดังกล่าว เกษตรกรมีทักษะในการผลิตสุกรที่มีคุณภาพดี แต่ยังมีปัญหาเรื่องการตลาดโดยเฉพาะเมื่อเกษตรกรเริ่มการจำหน่ายเนื้อสุกรด้วยตนเอง โครงการนี้จึงดำเนินการเพื่อเพิ่มช่องทางและปริมาณการจัดจำหน่ายเนื้อสุกรให้แก่กลุ่มเกษตรกรและสร้างตราสินค้าของกลุ่มเกษตรกรให้เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง

งานวิจัยนี้ใช้กระบวนการมีส่วนร่วมของทุกๆ ฝ่ายในการร่วมกันพัฒนาแก้ปัญหาให้กับเกษตรกร ซึ่งสอดคล้องกับการวิจัยและพัฒนาในเกษตรกรรายย่อยอื่นๆ ที่ให้ทุกฝ่ายมีส่วนร่วมในการดำเนินการ (ดำรง กิตติชัยศรี และคณะ, 2554; ทวนธง ครุฑจ้อน, 2560; พรธณิกา ชาวคำ และคณะ, 2561) งานวิจัยนี้ได้ให้นิสิตเข้ามามีส่วนร่วมที่สำคัญในการดำเนินการภายใต้การดูแลอย่างใกล้ชิดของอาจารย์และบุคลากรฝ่ายสนับสนุนของสำนักวิทยบริการการเกษตร การมีนิสิตเข้ามามีส่วนร่วมในการดำเนินการนับว่ามีข้อดีต่อการดำเนินการโครงการเป็นอย่างดี สถานภาพของความเป็นนิสิตนักศึกษาเมื่อลงพื้นที่ไปทำงานร่วมกับเกษตรกร เกษตรกรจะให้ความรักความเอ็นดูและให้ข้อมูลแก่นิสิตโดยที่เกษตรกรไม่รู้สึกเกร็งเมื่อเปรียบเทียบกับคนที่อาจารย์ นักวิจัย หรือเจ้าหน้าที่ลงไปทำงานร่วมกับเกษตรกร ทำให้โครงการนี้ดำเนินการไปอย่างรวดเร็ว เกิดการเรียนรู้ร่วมกันในทุกๆ ฝ่าย จากจุดเริ่มต้นของโครงการที่ทีมวิจัยทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการเชื่อมโยงส่วนต่างๆ เข้าด้วยกัน (ภาพที่ 9) เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้และเตรียมความพร้อมของชุมชนให้เกิดความเข้าใจและเกิดความเชื่อมั่นในสิ่งที่จะดำเนินการเพื่อเปลี่ยนแปลงแก้ไขปัญหามาเป็นของตนเอง เมื่อเกษตรกรมีความพร้อมมีความเข้าใจแล้ว ในระยะดำเนินการของทีมวิจัยจึงเปลี่ยนจากผู้เชื่อมโยงมาเป็นผู้ร่วมคิดร่วมทำกับเกษตรกร และเมื่อเกษตรกรสามารถดำเนินการได้ด้วยตนเอง ทีมวิจัยและหน่วยงานต่างๆ เปลี่ยนบทบาทมาเป็นผู้สนับสนุน หลังจากทีมวิจัยได้เปลี่ยนบทบาทมาเป็นผู้สนับสนุนแล้ว กลุ่มเกษตรกรได้เชื่อมโยงกับกลุ่มแปรรูปแฮมไบตอง ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีมาก่อนที่โครงการนี้จะเกิดขึ้น โดยกลุ่มแปรรูปแฮมเปลี่ยนมาใช้เนื้อและหนังสุกรของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มเลี้ยงสุกรบ้านทุ่งขาม นับว่าเป็นการต่อยอดและสร้างความร่วมมือและความเข้มแข็งให้เกิดขึ้นในชุมชน เกษตรกรที่ยังไม่



ภาพที่ 9 บทบาทของแต่ละหน่วยงานในกระบวนการของการพัฒนาระยะต่างๆ

เป็นสมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่ยังมีความสัมพันธ์กับกลุ่มในฐานะผู้ซื้อเนื้อสุกรจากเชียงใหม่ไปบริโภค หากสามารถพัฒนากิจกรรมให้เกษตรกรอื่นๆ ร่วมดำเนินการได้ เช่น การนำเนื้อสุกรมาแปรรูปเป็นหมูแดดเดียว แคมป์ และจัดจำหน่ายภายใต้ตราสินค้า "หมูยิ้มทุ่งขาม" จะเป็นการเพิ่มกิจกรรม เพิ่มความเข้มแข็งและยั่งยืนให้แก่กลุ่มเกษตรกร

ปัญหาด้านการตลาดเป็นอุปสรรคที่สำคัญในการพัฒนาหรือส่งเสริมอาชีพต่างๆ ให้กับเกษตรกร เมื่อเกษตรกรสามารถผลิตได้แล้วไม่สามารถหาตลาดหรือไม่มีช่องทางในการจัดจำหน่ายได้ สุดท้ายจะล้มเลิกการดำเนินการต่างๆ ไป การเลี้ยงสุกรของเกษตรกรรายย่อยเช่นเดียวกับการผลิตอื่นๆ แต่เกษตรกรกลุ่มนี้มีความพยายามที่จะพึ่งพาตนเองโดยการเปิดเชิงจำหน่ายเนื้อสุกร จากโจทย์ความต้องการของเกษตรกรที่ต้องการพัฒนาด้านการตลาดเนื้อสุกรขุนที่เลี้ยงด้วยระบบสุกรหลุมของกลุ่มของตนเอง ทีมวิจัยจึงเข้าไปช่วยส่งเสริมสนับสนุนและพัฒนาเกษตรกร ผลจากการดำเนินการสามารถขายเนื้อสุกรให้กับโรงพยาบาลน่านร้อยละ 30 ของสุกรแต่ละตัว นับว่าเป็นผลที่เกิดขึ้นจากความร่วมมือกันของหลายๆ ฝ่าย ต่างใช้ความรู้ความสามารถที่ตนมีมาช่วยกันพัฒนาและเติมเต็มซึ่งกันและกัน เกิดเป็นเครือข่ายการทำงานที่เข้มแข็ง

จากการศึกษาของ สมยศ นันทะพุทธ (2559) เกี่ยวกับพฤติกรรมทางเลือกซื้อเนื้อสุกรของผู้บริโภคพบว่า ความสำคัญด้านปัจจัยการตลาดที่ผู้บริโภคเลือกซื้อเนื้อสุกรในด้านผลิตภัณฑ์นั้น ปัจจัยที่สำคัญคือ ความสดใหม่ของเนื้อสุกร ปัจจัยด้านราคาคือ มีการตั้งราคาที่เหมาะสมกับความต้องการของผู้บริโภค ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ผู้บริโภคให้ความสำคัญกับความสะอาดของสถานที่ และด้านส่งเสริมการขายคือ ความชำนาญของผู้ขายในการ

ตัดแต่งสินค้า กิจกรรมที่ดำเนินการในโครงการนี้จึงสอดคล้องกับการพัฒนาปัจจัยด้านการตลาดต่างๆ ที่กล่าวมา การจำหน่ายเนื้อสุกรหมตวันต่อวันทำให้ผู้บริโภคได้รับเนื้อสุกรที่สดใหม่ จำหน่ายในราคาที่เหมาะสม การพัฒนาเชิง คือการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายให้มีความสะอาดและถูกสุขลักษณะ และการพัฒนาทักษะการตัดแต่งเนื้อสุกรเป็นการพัฒนาด้านการส่งเสริมการตลาด การที่เกษตรกรรวมกลุ่มกันและหันมาทำการตลาดเนื้อสุกรเอง ทำให้ผู้ผลิตสามารถพบกับผู้บริโภคได้โดยตรง มีมูลค่าเพิ่มเกิดขึ้นและเกษตรกรเป็นผู้ได้รับผลประโยชน์โดยตรง สามารถเพิ่มรายได้ให้กับเกษตรกรได้

จากการดำเนินการร่วมกันกับกลุ่มเกษตรกร พบว่าสมาชิกเกษตรกรส่วนใหญ่เป็นวัยผู้ใหญ่มีงานที่ต้องรับผิดชอบค่อนข้างมาก การมารวมตัวกันเพื่อทำกิจกรรมกลุ่มเป็นเรื่องที่ต้องสร้างความเข้าใจถึงเป้าหมายและความสำคัญของงานให้เกิดขึ้นกับเกษตรกรทุกคน การริเริ่มทำสิ่งใหม่ๆ ที่ไม่ใช่สิ่งที่คุ้นเคยสำหรับเกษตรกรจะเป็นอุปสรรคในการดำเนินการ ที่ผ่านมามีเกษตรกรเป็นเพียงผู้ผลิต คือ เลี้ยงสุกรขุนจนมีน้ำหนักที่ตลาดต้องการประมาณ 100 กิโลกรัม ก็จะดำเนินการขายส่งให้กับพ่อค้าคนกลางรับไปทำการตลาดต่อ เกษตรกรได้รับเงินจากการขายสุกรเป็นก้อนซึ่งสะดวกแก่เกษตรกร และการที่เกษตรกรขายสุกรเป็นชุดๆ จะสะดวกในแง่ของการจัดการหลังจากขายแล้ว สามารถที่จะซ่อมแซมคอก เตรียมคอก หรือมีเวลาไปดำเนินการอย่างอื่นได้ แตกต่างจากในโครงการนี้ที่เป็นการขายสุกรให้กับกลุ่ม ซึ่งจำนวนสุกรที่ต้องการมีวันละ 1-2 ตัว ถ้าสุกรครบถือนั้นหรือชุดนั้นมีสุกร 10 ตัว ต้องใช้เวลา 5-10 วันกว่าจะจับสุกรส่งโรงเชือดได้หมด หากสามารถพัฒนาระบบหรือการจัดการในส่วนนี้เพิ่มเติมที่ทำให้สามารถทำงานได้สะดวกขึ้นจะ

เป็นการตีแ่กลุ่มเกษตรกร อีกทั้งการปรับเปลี่ยนตนเองจากผู้ผลิตมาเป็น “ผู้ขาย” เป็นเรื่องใหม่ สำหรับเกษตรกร เกษตรกรไม่มีความคุ้นเคยกับการขายเนื้อสุกร จะต้องมาเรียนรู้ใหม่ และพบว่าการขายไม่ใช่งานที่จะสามารถทำได้ทุกคน สมาชิกโดยส่วนใหญ่ยังมีความถนัดในการเลี้ยงสุกรมากกว่าการขายเนื้อสุกร การแสวงหาหรือคัดเลือกสมาชิกที่มีความพร้อมหรือมีความอยากรเรียนรู้งานใหม่ หรือมีความถนัดในงานขาย จะทำให้สามารถต่อยอดพัฒนางานของกลุ่มได้มาก จากความถนัดและความเชี่ยวชาญที่เป็นลักษณะเฉพาะตัวของเกษตรกรแต่ละรายมีความแตกต่างกันไป การพัฒนาจากการผลิตไปจนถึงการตลาดอาจจะดำเนินการพิจารณารูปแบบธุรกิจและแบ่งหน้าที่กันดำเนินการ เช่น กลุ่มเกษตรกรผู้ผลิตมีหน้าที่ผลิตสุกรขุน มีบุคคลหรือกลุ่มบุคคลในชุมชนรับช่วงต่อเรื่องการชำแหละ การตลาด หรือการแปรรูป จะทำให้เกิดเครือข่ายความร่วมมือในชุมชนที่มีความสัมพันธ์กันและสร้างประโยชน์ให้เกิดขึ้นในชุมชน การค้นหาศักยภาพของคนในชุมชนจึงมีความสำคัญ ดังเช่นในโครงการนี้ เกษตรกรไม่มีทักษะในการตัดแต่งเนื้อสุกร ได้รับความอนุเคราะห์จากแม่ค้าที่ขายเนื้อสุกรในตลาดมาช่วยถ่ายทอดองค์ความรู้ให้เป็นการใช้ศักยภาพของชุมชนที่มีอยู่เพื่อการพัฒนา เพราะเมื่อคนในชุมชนรู้จักกันและทราบว่าใครมีศักยภาพอะไร การแลกเปลี่ยนเรียนรู้เพื่อที่จะพัฒนางานในระยะต่อไป อาจจะทำได้ง่าย ต่างจากที่ต้องนำวิทยากรจากบุคคลภายนอกเข้าไปตลอดเวลา

การขายเนื้อสุกรให้กับโรงพยาบาลนั้นโรงพยาบาลต้องการความมั่นใจจากผู้ค้าที่ส่งอาหารให้กับทางโรงพยาบาลในเรื่องของคุณภาพสินค้าหรือวัตถุดิบตามที่ตกลงกัน ความสม่ำเสมอในการส่งของให้กับโรงพยาบาล เช่น หากกลุ่มเกษตรกรไม่สามารถส่งเนื้อสุกรให้กับทางโรงพยาบาลได้ จะกระทบต่อการประกอบอาหารให้กับผู้ป่วยของโรงพยาบาลทันที ดังนั้นการบริหารจัดการที่ดีสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้ซื้อจะมีส่วนในการสนับสนุนช่องทางด้านการตลาด โดยเฉพาะตลาดในท้องถิ่นที่มีความพร้อมและมีศักยภาพแต่ขาดการเชื่อมต่อเชื่อมโยงสิ่งที่มีอยู่เข้ามาด้วยกัน ทีมวิจัยในโครงการนี้จึงเป็นตัวกลางในการเชื่อมต่อระหว่างหน่วยงานหรือสถาบันที่มีอยู่ในชุมชนเข้ามามีส่วนช่วยสนับสนุนซึ่งกันและกัน การจำหน่ายเนื้อสุกรสดโดยเกษตรกรทำให้เกษตรกรผู้ขายได้มีโอกาสพบกับผู้ซื้อหรือผู้บริโภคโดยตรง สร้างความสัมพันธ์ เกิดการแลกเปลี่ยนความเห็นและองค์ความรู้ต่างๆ ให้เกิดขึ้น เมื่อผู้ซื้อรู้จักผู้ขายและทราบแหล่งที่มาของเนื้อสุกรที่ซื้อก่อให้เกิดความเชื่อใจในตัวสินค้า และนำไปสู่ความยั่งยืน ความเชื่อใจกันและกัน เป็นองค์ประกอบสำคัญในระบบอาหารในท้องถิ่น (Local food system) (Roy et al., 2017) ดังนั้นการที่โรงพยาบาลนำได้มาเยี่ยมชมสถานที่ผลิต กระบวนการผลิตและตกลงซื้อเนื้อสุกรไปประกอบอาหารในโรงครัวของโรงพยาบาลเมื่อหน่วยงานที่ดูแลด้านสุขภาพและมีบุคลากรที่มีองค์ความรู้ ซื่อ

สุกรจากกลุ่มเกษตรกร ย่อมสามารถสร้างความน่าเชื่อถือให้เกิดขึ้นกับผู้ซื้อรายอื่นๆ แต่อย่างไรก็ตามโครงการนี้ยังไม่สามารถเชื่อมต่อให้เกิดการซื้อขายระหว่างชมรมผู้ประกอบการค้าอาหารหรือที่พักในจังหวัดน่านให้หันมาใช้เนื้อสุกรที่ผลิตในท้องถิ่นได้ ซึ่งเป็นตลาดที่มีศักยภาพ หากสามารถทำได้จะเพิ่มและขยายช่องทางการจัดจำหน่ายเนื้อสุกรให้กว้างขวางขึ้น เกิดระบบอาหารในท้องถิ่นที่เข้มแข็งมากขึ้น

สมาชิกของกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรมีความถนัดแตกต่างกัน และส่วนใหญ่เป็นผู้ที่มีอายุมาก การมาทำธุรกิจจึงไม่ใช่เรื่องที่เปลี่ยนได้ง่าย การพัฒนาต่อยอดจากการขายให้โรงพยาบาลจึงยังมีไม่มากนัก แต่ผลจากการดำเนินงานทำให้มีคนรุ่นใหม่ที่จะจบการศึกษาระดับปริญญาตรีและมีทักษะความรู้ความสามารถทางเทคโนโลยีและเข้าถึงแหล่งข้อมูลแหล่งทรัพยากรต่างๆ ได้ง่ายเข้ามามีส่วนร่วมเป็นส่วนหนึ่งในการพัฒนาการเลี้ยงและการจำหน่ายเนื้อสุกรของกลุ่ม โดยเฉพาะด้านการตลาด ที่สมาชิกรุ่นใหม่เหล่านี้จะพัฒนาต่อเพื่อให้มีมูลค่าเพิ่มให้มากขึ้นและสร้างระบบให้ดีและเข้มแข็งยิ่งขึ้น การพัฒนาต่อยอดนี้เป็นการเปลี่ยนแปลงและเริ่มจากกลุ่มสมาชิกเองโดยที่ทีมวิจัยไม่ได้มีส่วนชี้นำ จึงน่าจะเป็นตัวบ่งชี้ได้ว่ากลุ่มเกษตรกรมีความพร้อมที่จะคิดและพัฒนาการทำธุรกิจหรือการประกอบอาชีพของกลุ่มให้ก้าวหน้าต่อไป การลุกขึ้นมาเปลี่ยนแปลงด้วยตนเองจะนำไปสู่ความยั่งยืนในอนาคต

สรุปผล

ผลการดำเนินการในโครงการนี้สามารถพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายเนื้อสุกรให้แก่กลุ่มเกษตรกรได้ โดยโรงพยาบาลมีคำสั่งซื้อเนื้อสุกรเป็นประจำทำให้เกษตรกรมีรายได้เพิ่มขึ้น และเกิดเครือข่ายความร่วมมือสร้างระบบอาหารในท้องถิ่นขึ้น นอกจากนี้ยังมีตราสินค้า “หมูยิ้มทุ่งขาม” เป็นตราสินค้าของกลุ่ม ทำให้เป็นที่รู้จักแก่คนทั่วไป และผลจากการดำเนินการโครงการนี้ ทำให้หน่วยงานหรือส่วนราชการอื่นเข้ามาสนับสนุนต่อยอดและมีเกษตรกรรุ่นใหม่เข้ามามีส่วนร่วมในการดำเนินการและพัฒนาการเลี้ยงสุกรและการจำหน่ายเนื้อสุกรต่อไป

ข้อเสนอแนะ

1) การสร้างกระบวนการมีส่วนร่วมของเกษตรกรมีความสำคัญในการดำเนินการพัฒนา การดำเนินโครงการต่างๆ ต้องให้ความสำคัญกับชุมชน โดยเอาชุมชนเป็นตัวตั้ง ให้ชุมชนได้มีส่วนร่วมในการคิด การบอกความต้องการ และการตัดสินใจในการดำเนินการหรือไม่ดำเนินการต่างๆ บนพื้นฐานข้อมูลที่เกี่ยวข้องพอและมีความเข้าใจ

ผลที่จะเกิดขึ้นอย่างรอบด้านจะทำให้เกษตรกรมีความรู้สึกของความ เป็นเจ้าของกิจกรรมหรือโครงการที่ดำเนินการ จะนำไปสู่ความร่วมมือ และก่อให้เกิดความยั่งยืนในอนาคต

2) บทบาทของการทำโครงการบริการวิชาการหรืองานวิจัย และพัฒนาที่ต้องการจะพัฒนาหรือแก้ไขปัญหาให้กับเกษตรกร ในด้านต่างๆ ควรจะมีการติดตามผลอย่างต่อเนื่องในแต่ละพื้นที่ หรือกลุ่มเกษตรกร ไม่ควรจัดการอบรมเพียงอย่างเดียว โดยไม่มี กระบวนการติดตามประเมินผลและให้คำปรึกษาอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้การบูรณาการการเรียนการสอน การพัฒนานิสิต หรือ งานวิจัยเข้าด้วยกัน จะทำให้เกิดประโยชน์กับทุกฝ่าย นิสิตเกิดการ เรียนรู้จากประสบการณ์จริง และได้ทำในสิ่งที่แก้ไขปัญหาให้กับ เกษตรกร

3) การพัฒนาด้านอาชีพให้แก่กลุ่มต่างๆ ในชุมชนส่วนใหญ่ จะจัดอบรมและดำเนินการในส่วนการผลิตเท่านั้น แต่ไม่ได้มีการ เตรียมความพร้อมเรื่องการตลาด ทำให้โครงการส่วนใหญ่ไม่ ประสบความสำเร็จ ดังนั้นการพิจารณาเพื่อดำเนินการกิจกรรม หรือโครงการในการสร้างอาชีพให้กับเกษตรกร ควรจะพิจารณาและ ประสานเรื่องการตลาดให้กับเกษตรกรด้วยจะทำให้การดำเนินการมี

โอกาสประสบความสำเร็จและเกิดผลประโยชน์ต่อเกษตรกรอย่าง แท้จริง

4) การสร้างเครือข่ายในการทำงานร่วมกันจะทำให้เกิดพลังใน การทำงานและนำไปสู่ความสำเร็จ การจัดเวทีให้แก่ผู้ที่เกี่ยวข้องใน ด้านต่าง ๆ เช่น ส่วนราชการ สถาบันการศึกษา ภาคเอกชน ท้องถิ่น ให้เข้ามามีส่วนร่วมในการพัฒนาจะทำให้สามารถบริหารโครงการให้ ประสบความสำเร็จและเกิดประโยชน์ต่อเกษตรกร

กิตติกรรมประกาศ

ขอขอบคุณโรงพยาบาลน่านที่สนับสนุนการดำเนินการ นิสิต สำนักรักษาพยาบาลการเกษตร จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยที่เข้า ร่วมโครงการกล้าใหม่ สร้างสรรค์ชุมชน ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) นิสิตอื่นๆ ที่ร่วมติดตามผลการดำเนินการ นิสิตและ อาจารย์สาขาวิชาการออกแบบอุตสาหกรรม คณะสถาปัตยกรรม ศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย สำหรับความช่วยเหลือด้านการ ออกแบบตราสินค้า งบประมาณบางส่วนโครงการนี้ได้รับการ สนับสนุนจากธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)

บรรณานุกรม

- ดำรง กิตติชัยศรี, อัจฉรา ภาณุรัตน์, จรัส สว่างทัพ และ นฤมล สมคุณา. (2554). การพัฒนารูปแบบการเลี้ยงสุกรพื้นเมืองตามปรัชญาของ เศรษฐกิจพอเพียงของเกษตรกรรายย่อยในลุ่มน้ำโขงตอนล่างโดยกระบวนการมีส่วนร่วม. *แก่นเกษตร*, 39, 389–398.
- ทวนธง ศุภจักษ์. (2560). แนวคิดการตลาดกับการบริหารจัดการท้องถิ่น: บทวิเคราะห์ความสัมพันธ์เชิงประจักษ์. *วารสารวิชาการตลาดและการ จัดการ*, 4(2), 1–15.
- พรธินา ขาวคำ, ปรีพธน์ แก้วเนตร, ณัฐมน สังวาล, งามนิจ แสนน้ำพล และ ภูวนารถ ศรีทอง. (2561). การพัฒนาชุมชนเพื่อเข้าสู่ตลาดธุรกิจ โรงแรม จังหวัดเชียงราย. *วารสารวิทยาลัยดุสิตธานี*, 12(1), 165–181.
- วิชัย ทันตศุภารักษ์, มงคล เตชะกำพุ, จันทรเพ็ญ สุวิมลธีระบุตร, วีรธิดา วิศาลเวทย์, ฉลองศรี พลโยธา, ขจร นิติวรารักษ์, นิชนันท์ ทนุ, ศราวณี ชันมณี และ ปวีณา ดิลกสัมพันธ์. (2552). *โครงการขยายเครือข่ายเกษตรกรรายย่อยและการเลี้ยงสุกรด้วยวิธีเกษตรธรรมชาติในจังหวัด น่าน (รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์)*. กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- วิชัย ทันตศุภารักษ์, มงคล เตชะกำพุ, จันทรเพ็ญ สุวิมลธีระบุตร, วีรธิดา วิศาลเวทย์, ฉลองศรี พลโยธา, ขจร นิติวรารักษ์, ศราวณี ชันมณี และ ปวีณา ดิลกสัมพันธ์. (2553). *โครงการขยายเครือข่ายเกษตรกรรายย่อยและการเลี้ยงสุกรด้วยวิธีปศุสัตว์อินทรีย์ในจังหวัดน่าน (รายงาน วิจัยฉบับสมบูรณ์)*. กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- วิชัย ทันตศุภารักษ์, มงคล เตชะกำพุ, จันทรเพ็ญ สุวิมลธีระบุตร, วีรธิดา วิศาลเวทย์, ณ พัทธ์ ปั่นทุกำพล, ฉลองศรี พลโยธา, ศราวณี ชันมณี, ปวีณา ดิลกสัมพันธ์ และ ขจร นิติวรารักษ์. (2554). *โครงการขยายเครือข่ายเกษตรกรรายย่อยและการเลี้ยงสุกรด้วยวิธีปศุสัตว์อินทรีย์ ในจังหวัดน่าน (รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์)*. กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- วิชัย ทันตศุภารักษ์, มงคล เตชะกำพุ, จันทรเพ็ญ สุวิมลธีระบุตร, วีรธิดา วิศาลเวทย์, ณ พัทธ์ ปั่นทุกำพล, ฉลองศรี พลโยธา, ศราวณี ชันมณี, ณัฐกานต์ ธนอมสุขสินชัย และ ขจร นิติวรารักษ์. (2555). *โครงการพัฒนาแม่แบบเพื่อส่งเสริมการผลิตสุกรอินทรีย์ การบริการ ด้านผสมเทียม และการสร้างฝูงผลิตแม่พันธุ์ทดแทนให้กับการเลี้ยงสุกรในระบบปศุสัตว์อินทรีย์ที่ศูนย์นวัตกรรมเพื่อการบริหารวิชาการแก่ ชุมชนน่าน (รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์)*. กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สมยศ นันทะพุทท. (2559). *พฤติกรรมทางเลือกซื้อเนื้อสุกรของผู้บริโภคในเขตเทศบาลนครหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา*. (วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจ มหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์, คณะวิทยาการจัดการ, สาขาวิชาบริหารธุรกิจ.

- อัยฎาวุธ สนั่นนาม, วันดี ทาตระกูล, วิภา หอมหวน, โอรส รักชาติ, กณิดา ธนเจริญชนภาส และ รักษ์ ด่านดำรงรักษ์. (2553). การศึกษาการเลี้ยงสุกรทิ้งชีวภาพ เพื่อประยุกต์ใช้สำหรับเกษตรกรรายย่อย. *วารสารการวิจัยเพื่อพัฒนาชุมชน*, 3(1), 55-64.
- Am-in, N., Tantasuparuk, W., & Techakumphu, M. (2010). Comparison of artificial insemination with natural mating on smallholder farms in Thailand, and the effects of boar stimulation and distance of semen delivery on sow reproductive performance. *Tropical Animal Health and Production*, 42(5), 921-924.
- Khunmanee, S. (2014). *Reproductive performance of three groups breeders of replacement gilt for backyard pig farm in Thailand*. (Master's Thesis). Chulalongkorn University, Faculty of Veterinary Science.
- Roy, H., Hall, C. M., & Ballantine, P. W. (2017). Thrust in Local food networks: The role of trust among tourism stakeholders and the impacts in purchasing decisions. *Journal of Destination Marketing & Management*, 6(4), 309-317.
- Visalvethaya, W., Tantasuparuk, W., & Techakumphu, M. (2011). The development of a model for artificial insemination by backyard pig farmers in Thailand. *Tropical Animal Health and Production*, 43(4), 787-793.