



รายงานการถอดบทเรียน

ผู้ประกอบการเพื่อให้บริการทางการเกษตร (Agricultural Service Provider: ASP)

และเกษตรกรผู้รับบริการ
ในพื้นที่จังหวัดสิงห์บุรีและจังหวัดชัยนาท

ภายใต้กิจกรรมพัฒนาต่อยอดเกษตรกรสู่ผู้ประกอบการ
เพื่อให้บริการด้านการเกษตร โครงการส่งเสริมการขยายผล
เทคโนโลยีและนวัตกรรมเกษตรที่เหมาะสมเชิงพื้นที่
ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2568

| จัดทำโดย

กองวิจัยและพัฒนางานส่งเสริมการเกษตร
กรมส่งเสริมการเกษตร



คำนำ

รายงานฉบับนี้จัดทำขึ้นภายใต้กิจกรรมพัฒนาต่อยอดเกษตรกรสู่ผู้ประกอบการเพื่อให้บริการด้านการเกษตร ภายใต้โครงการส่งเสริมการขยายผลเทคโนโลยีและนวัตกรรมเกษตรที่เหมาะสมเชิงพื้นที่ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๘ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อถอดบทเรียนจากเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร (Agricultural Service Provider: ASP) และผู้รับบริการในพื้นที่จังหวัดสิงห์บุรีและชัยนาท เพื่อศึกษารูปแบบการให้บริการ เทคนิค วิธีคิด และผลกระทบที่เกิดขึ้นจากการใช้บริการดังกล่าว ตลอดจนรวบรวมข้อเสนอแนะเชิงพื้นที่และเชิงนโยบายเพื่อการพัฒนา ระบบ ASP ในระยะยาว

รายงานนี้เกิดขึ้นจากความร่วมมือของคณะเจ้าหน้าที่จากกองวิจัยและพัฒนาส่งเสริมการเกษตร กรมส่งเสริมการเกษตร ร่วมกับเจ้าหน้าที่ในพื้นที่ รวมถึงการเสียสละเวลาในการให้ข้อมูลของเกษตรกรผู้ให้บริการและผู้รับบริการทุกท่าน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง นายสรศักดิ์ สิงห์ดี (คุณเนียบ) ซึ่งได้เปิดโอกาสให้ทีมงานศึกษาข้อมูลเชิงลึกทั้งในมิติเทคนิค องค์ความรู้ และประสบการณ์จริงในการพัฒนาตนเองและบริการ

คณะผู้จัดทำหวังเป็นอย่างยิ่งว่ารายงานฉบับนี้จะเป็นประโยชน์ต่อผู้บริหารนโยบาย และเจ้าหน้าที่ผู้ปฏิบัติงานในระดับพื้นที่ ในการส่งเสริมและพัฒนาระบบ ASP ให้เข้มแข็งยิ่งขึ้น ทั้งในด้านแนวทางการดำเนินงาน การสนับสนุนเชิงระบบ และการบูรณาการกับเครือข่ายการส่งเสริมเกษตรกรรมในระดับชุมชน เพื่อให้เกิดการยกระดับเกษตรกรไทยอย่างยั่งยืนในอนาคต

คณะผู้จัดทำ
สิงหาคม ๒๕๖๘

สารบัญ

	หน้า
• บทที่ ๑ บทนำ	๑
• บทที่ ๒ กระบวนการถอดบทเรียน	๒
• บทที่ ๓ ประเด็นสำคัญจากการถอดบทเรียน	๓
๑. ผู้ให้บริการทางการเกษตร (ASP)	๓
๑.๑ ประวัติและแรงบันดาลใจในการเป็นผู้ให้บริการทางการเกษตร (ASP)	๓
๑.๒ ความรู้ ความเชี่ยวชาญ และการพัฒนา	๘
๑.๓ รูปแบบและขอบเขตการให้บริการ	๙
๑.๔ ผลกระทบและประโยชน์ที่ ASP ได้รับ	๑๓
๑.๕ ปัจจัยความสำเร็จ อุปสรรค และโอกาสในการขยายบริการ	๑๔
๒. ผู้รับบริการทางการเกษตร	๑๖
๒.๑ กรณีศึกษาผู้รับบริการ ASP รายที่ ๑ นางพลอยพัชชา ศิริพรวุฒิ และนางอำพรทิพย์ ประทุมวงศ์	๑๖
๒.๒ กรณีศึกษาผู้รับบริการ ASP รายที่ ๒ นายเดชา ภูเงิน	๑๘
๒.๓ กรณีศึกษาผู้รับบริการ ASP รายที่ ๓ นายนิรุจน์ หอมชะเอม	๑๙
๒.๔ กรณีศึกษาผู้รับบริการ ASP รายที่ ๔ นางบุญเยื่อน กลัดกะยา	๒๑
๓. การบูรณาการข้อมูลจากผู้รับบริการเพื่อสะท้อนภาพรวมบริการ ASP	๒๓
๔. ข้อค้นพบที่สำคัญและประเด็นที่ควรขยายผล	๒๔
๕. ข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ/หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง	๒๕
• บทที่ ๔ แนวทางการส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพ ASP	๒๗
• บทที่ ๕ บทสรุป	๒๙
• คณะผู้จัดทำ	๓๐

บทที่ ๑ บทนำ

ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ภาคการเกษตรของไทยเผชิญกับความเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง ทั้งในด้านสภาพภูมิอากาศ ต้นทุนการผลิต ความต้องการของตลาด และการเปลี่ยนแปลงเชิงโครงสร้างของแรงงานในภาคเกษตร ทำให้เกิดความจำเป็นในการพัฒนาเครื่องมือ เทคโนโลยี และระบบสนับสนุนใหม่ ๆ ที่สามารถตอบสนองต่อความท้าทายเหล่านี้ได้อย่างยืดหยุ่นและตรงจุด หนึ่งในแนวทางที่กรมส่งเสริมการเกษตรให้ความสำคัญคือ การส่งเสริม “เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร” (Agricultural Service Provider: ASP) ซึ่งทำหน้าที่เป็นผู้ช่วยเชิงเทคนิคแก่เกษตรกรรายอื่น ๆ ในระดับชุมชน

เพื่อให้การพัฒนา ASP เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและสามารถขยายผลได้อย่างยั่งยืน กรมส่งเสริมการเกษตร โดยกองวิจัยและพัฒนาส่งเสริมการเกษตร ได้ดำเนินโครงการ “พัฒนาต่อยอดเกษตรกรสู่ผู้ประกอบการเพื่อให้บริการด้านการเกษตร” โดยมุ่งศึกษารูปแบบการทำงานของ ASP ที่มีศักยภาพจริงในพื้นที่ พร้อมทั้งถอดบทเรียนจากประสบการณ์ของผู้รับบริการ เพื่อนำมาใช้เป็นแนวทางพัฒนานโยบายและกิจกรรมส่งเสริมในระดับพื้นที่

การลงพื้นที่ศึกษาครั้งนี้ ดำเนินการเมื่อวันที่ ๑๖ – ๑๗ กรกฎาคม ๒๕๖๘ ในพื้นที่จังหวัดสิงห์บุรี และจังหวัดชัยนาท โดยมุ่งเน้นการเก็บข้อมูลจากเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร ๑ ราย คือ นายสรศักดิ์ สิงห์ดี หรือ “คุณเนียบ” ซึ่งมีความเชี่ยวชาญด้านการออกแบบและวางระบบการผลิตพืชในโรงเรือน และเกษตรกรผู้รับบริการอีกจำนวน ๔ ราย ที่มีลักษณะการประกอบอาชีพหลากหลาย ทั้งด้านการปลูกพืชผักผลไม้ การแปรรูป และการทำการเกษตรในพื้นที่จำกัด

รายงานฉบับนี้จัดทำขึ้นเพื่อถอดบทเรียนและสังเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกจากทั้งผู้ให้บริการและผู้รับบริการ ASP ในพื้นที่จริง อันจะนำไปสู่ความเข้าใจในศักยภาพ ปัจจัยความสำเร็จ อุปสรรค และโอกาสในการพัฒนาเกษตรกรเป็นผู้ให้บริการอย่างยั่งยืน ตลอดจนเสนอแนวทางส่งเสริมในเชิงพื้นที่และเชิงนโยบายให้แก่หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

บทที่ ๒ กระบวนการถอดบทเรียน

การถอดบทเรียนครั้งนี้เป็นส่วนหนึ่งของกิจกรรม “พัฒนาต่อยอดเกษตรกรสู่ผู้ประกอบการเพื่อให้บริการด้านการเกษตร” ภายใต้โครงการส่งเสริมการขยายผลเทคโนโลยีและนวัตกรรมเกษตรที่เหมาะสมเชิงพื้นที่ ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๘ ซึ่งดำเนินการโดยกรมส่งเสริมการเกษตร โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษารูปแบบการดำเนินงานของเกษตรกรที่ให้บริการทางการเกษตร (ASP) และวิเคราะห์ผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นกับผู้รับบริการในพื้นที่จริง

คณะเจ้าหน้าที่จากกองวิจัยและพัฒนาส่งเสริมการเกษตร ได้ดำเนินกิจกรรมถอดบทเรียนในพื้นที่จังหวัดสิงห์บุรีและจังหวัดชัยนาท เมื่อวันที่ ๑๖ – ๑๗ กรกฎาคม ๒๕๖๘ โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก (in-depth interview) กับกลุ่มเป้าหมายหลัก ได้แก่

๑. เกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร (ASP) จำนวน ๑ ราย ได้แก่ นายสรศักดิ์ สิงห์ดี (หรือคุณเนียบ) ซึ่งเป็นผู้ให้บริการด้านการวางระบบการผลิต เช่น โรงเรือน ระบบน้ำ และการปลูกพืชในระบบควบคุม
๒. ผู้รับบริการทางการเกษตร จำนวน ๔ ราย ซึ่งอยู่ในพื้นที่การดำเนินงานของ ASP รายนี้ ครอบคลุมทั้งเกษตรกรรายย่อย กลุ่มแปรรูป และเกษตรกรต้นแบบในระดับชุมชน

การเก็บข้อมูลมุ่งเน้นการแลกเปลี่ยนและสังเคราะห์ประสบการณ์จริงของทั้งสองฝ่าย โดยใช้แบบคำถามปลายเปิดที่พัฒนาขึ้นเฉพาะกิจกรรม เพื่อค้นหาแรงจูงใจ วิธีคิด รูปแบบการทำงาน ผลกระทบที่เกิดขึ้น ตลอดจนข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย โดยข้อมูลที่ได้ถูกจัดหมวดหมู่ วิเคราะห์เชิงเนื้อหา และเรียบเรียงเป็นรายงานฉบับนี้

บทที่ ๓ ประเด็นสำคัญจากการถอดบทเรียน

๑. ผู้ให้บริการทางการเกษตร (ASP)

๑.๑ ประวัติและแรงบันดาลใจในการเป็นผู้ให้บริการทางการเกษตร (ASP)



นายสรศักดิ์ สิงห์ดี หรือ “คุณเนียบ” เติบโตในครอบครัวชาวนา ในจังหวัดสิงห์บุรี จึงคุ้นเคยกับการทำเกษตรตั้งแต่วัยเยาว์ แม้จะเลือกศึกษาต่อในสายวิศวกรรมไฟฟ้า (มหาวิทยาลัยสยาม) และทำงานประจำในบริษัทเอกชนด้านการออกแบบแผงวงจร (PCB Design) แต่ด้วยความสนใจในงานเกษตร ประกอบกับทักษะด้านเทคนิคและวิศวกรรมไฟฟ้าที่ติดตัวมา ทำให้คุณเนียบเริ่มต้นทำเกษตรควบคู่กับงานประจำ ก่อนตัดสินใจออกจากงานมาเป็นเกษตรกรเต็มตัวในเวลาต่อมา

เส้นทางเกษตรกรและการต่อยอดเป็นผู้ให้บริการ (ASP)

๑.๑.๑ การเลี้ยงเป็ดไข่

เริ่มต้นในช่วงปี ๒๕๕๑ - ๒๕๕๒ ด้วยการเลี้ยงเป็ดไข่แบบโรงเรือนยกพื้น (ไม่ใช่เปิดโล่งทุ่ง) โดยมุ่งเน้นการนำหลักวิชาการมาใช้ในการเลี้ยงเป็ดไข่ เช่น การใช้แสงกระตุ้นรังไข่ และจัดบันทึกพฤติกรรม เปิดเพื่อนำไปวิเคราะห์เชิงระบบ นอกจากนี้ยังได้มีการปรับสูตรอาหารเลี้ยงเป็ดให้เหมาะสมตามฤดูกาลและพฤติกรรมการกินอาหารของเป็ด การทำฟาร์มเป็ดสามารถสร้างรายได้สูงสุดถึงเดือนละ ๖๐,๐๐๐ บาท ต่อมาได้รวมกลุ่มเกษตรกรในพื้นที่ เพื่อรวบรวมไข่เป็ดจากทั่วจังหวัดสิงห์บุรีมาจำหน่าย ในขณะนั้น สามารถรวบรวมไข่เป็ดเข้ามายังร้านค้าของกลุ่มได้ประมาณ ๑๐,๐๐๐ ถึง ๓๐,๐๐๐ ฟองต่อวัน อย่างไรก็ตาม เมื่อเข้าสู่การดำเนินงานในปีที่ ๓ สหกรณ์เริ่มประสบปัญหากับราคาผันผวนอย่างรุนแรง อันเนื่องมาจากการนำเข้าไข่เป็ดจากต่างประเทศโดยบริษัทรายใหญ่ ส่งผลให้สหกรณ์ ประสบปัญหาขาดทุน และต้องยุติกิจการในที่สุด

๑.๑.๒ การปลูกมะนาว

หลังจากเลิกกิจการการเลี้ยงเป็ดไข่ คุณเนียบได้มองหาธุรกิจเกษตรชนิดใหม่ นั่นคือ “การปลูกมะนาว” เนื่องจากมะนาวเป็นพืชที่มีราคาดี โดยได้ศึกษาข้อมูลราคามะนาวย้อนหลัง พบว่ามะนาวราคาต่ำสุดอยู่ที่ราคาถูกละ ๕๐ สตางค์ ถึง ๑ บาท และในช่วงฤดูแล้งราคามะนาวจะขยับไปสูงสุดอยู่ที่ถูกละ ๗ - ๙ บาท และหากเปรียบเทียบกับ การเลี้ยงเป็ดไข่ พบว่าโอกาสการเกิดความเสียหายระหว่างการขนส่งจะน้อยกว่าเป็ดไข่ และกำไรของมะนาว ๑ ลูก มากกว่าไข่เป็ด ๑ ฟอง นอกจากนี้ยังไม่ต้องเสี่ยงกับความผันผวนของราคาเหมือนกับไข่เป็ด ด้วยเหตุผลทั้งหมดนี้ จึงทำให้สนใจและทำการ ศึกษาการปลูกมะนาวอย่างจริงจัง โดยเริ่มต้นจากการอบรมการปลูกมะนาวกับมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และลงมือปลูกในพื้นที่ ๒ ไร่ (ประมาณ ๑๐๐ ต้นต่อไร่) พันธุ์ที่เริ่มต้นปลูก คือ สายพันธุ์แป้นบ้านแพ้วและแป้นพิจิตร โดยเลือกปลูกมะนาวแบบยกร่องสวน เนื่องจากรากต้นมะนาวสามารถหาอาหารมาสะสมที่ลำต้นได้อย่างเต็มที่มากกว่าการปลูกมะนาวในวงบ่อซีเมนต์ ซึ่งมีพื้นที่จำกัด



ในช่วงเวลานั้น ทางคุณเนียบยังทำงานประจำที่บริษัทเอกชน และใช้เวลาในช่วงวันหยุดดูแลสวนมะนาว ซึ่งพบว่าต้องใช้เวลามากในการให้น้ำด้วยสายยางรดน้ำ จึงมีความสนใจในการนำระบบการให้น้ำมาใช้ในสวนมะนาว เพื่อความสะดวกและประหยัดเวลาในการรดน้ำต้นมะนาว โดยเริ่มต้นจากการเข้ารับการอบรมการวางระบบน้ำอัตโนมัติจากสภาวิศวกร และด้วยความรู้และประสบการณ์ด้านวิศวกรรมไฟฟ้าที่สะสมมานาน จึงทำให้มีความสนใจในการพัฒนาไปสู่การทดลองใช้ระบบน้ำอัตโนมัติที่สวนมะนาว

ปัจจุบันยังคงทำสวนมะนาว และได้เพิ่มกิจกรรมการขายกิ่งพันธุ์มะนาวพันธุ์ต่าง ๆ หลากหลายชนิด และได้ให้บริการและคำแนะนำแก่ผู้สนใจการปลูกมะนาว ตั้งแต่การเลือกพันธุ์มะนาวที่เหมาะสมกับสภาพพื้นที่และวัตถุประสงค์การปลูกมะนาวของลูกค้า รวมทั้งการออกแบบแปลงการปลูกมะนาวตามความเหมาะสมของพื้นที่เดิมและความต้องการของลูกค้า เช่น บางรายมีพื้นที่จำกัด จะแนะนำให้ปลูกมะนาวในวงบ่อซีเมนต์เพื่อให้ง่ายต่อการจัดการและเหมาะสมกับพื้นที่ขนาดเล็ก และให้บริการติดตั้งระบบน้ำทั้งในรูปแบบระบบน้ำอัตโนมัติและระบบน้ำธรรมดา ซึ่งการปลูกมะนาวนับได้ว่าเป็นจุดเริ่มต้นที่สำคัญในการประกอบอาชีพผู้ให้บริการด้านการเกษตร

๑.๑.๓ การปลูกเมลอน

คุณเนียบเริ่มปลูกเมลอนในช่วงปี ๒๕๕๘ – ๒๕๕๙ เนื่องจากเมลอน เป็นผลไม้ที่มักถูกนำไปเป็นของฝาก เป็นพืชมูลค่าสูงที่เป็นที่ต้องการของตลาด จึงได้ทำการศึกษาข้อมูลจากวารสารเทคโนโลยีชาวบ้าน งานวิจัย และร้านเคมีเกษตร เนื่องจากในยุคนั้นข้อมูลจากอินเทอร์เน็ต YouTube ยังมีไม่มากนัก จึงเริ่มจากการปลูกกลางแจ้งในถุงดำ ๓๐ ต้น โดยเพาะเมล็ดเอง ได้ผลผลิตดีในรุ่นแรก และหลังจากปลูกรุ่นต่อมาพบปัญหาเรื่องแมลงศัตรูพืช จึงมีแนวคิดในการนำเมลอนไปปลูกในมุ้งตาข่ายกันแมลง ซึ่งทดลองใช้มุ้งแบบกางนอนหลังใหญ่ที่สุดที่มีในท้องตลาด โครงสร้างโรงเรือนใช้ท่อ PVC ขนาดโรงเรือน ๒ x ๓ เมตรคลุมด้วยพลาสติกทั่วไป เพื่อป้องกันแมลงเข้าทำลายเมลอนซึ่งได้ผลดี แต่ต่อมาต้องการทำโรงเรือนที่มีขนาดใหญ่ขึ้น(ขนาด ๘ x ๙ เมตร) พัฒนาเป็นโรงเรือนที่ทำจากโครงเหล็ก และใช้พลาสติกสำหรับทำโรงเรือนโดยเฉพาะ และจากการสอบถามเพิ่มเติมในเรื่องความคงทนของโรงเรือนและปัญหาที่มักจะพบเป็นประจำ เช่น พลาสติกจะขาดและเปิดแยกออกจากโรงเรือนหลังโดนลมพายุ ทางคุณเนียบให้คำตอบว่าการออกแบบโรงเรือนจะต้องนำความรู้เรื่องทิศทางลมและแสงอาทิตย์เข้ามาประยุกต์ และคำนึงถึงคุณภาพของวัสดุโรงเรือนมาใช้ในการดำเนินการจึงทำให้ไม่พบปัญหาพลาสติกขาดหรือแยกออกหลังโดนลมพายุ ยกเว้นในกรณีที่พลาสติกที่ใช้เสื่อมสภาพหรือหมดอายุการใช้งาน ซึ่งทางบริษัทจะรับประกันคุณภาพตามอายุการรับประกันของวัสดุที่นำมาติดตั้ง และให้บริการหลังการขายอย่างต่อเนื่อง

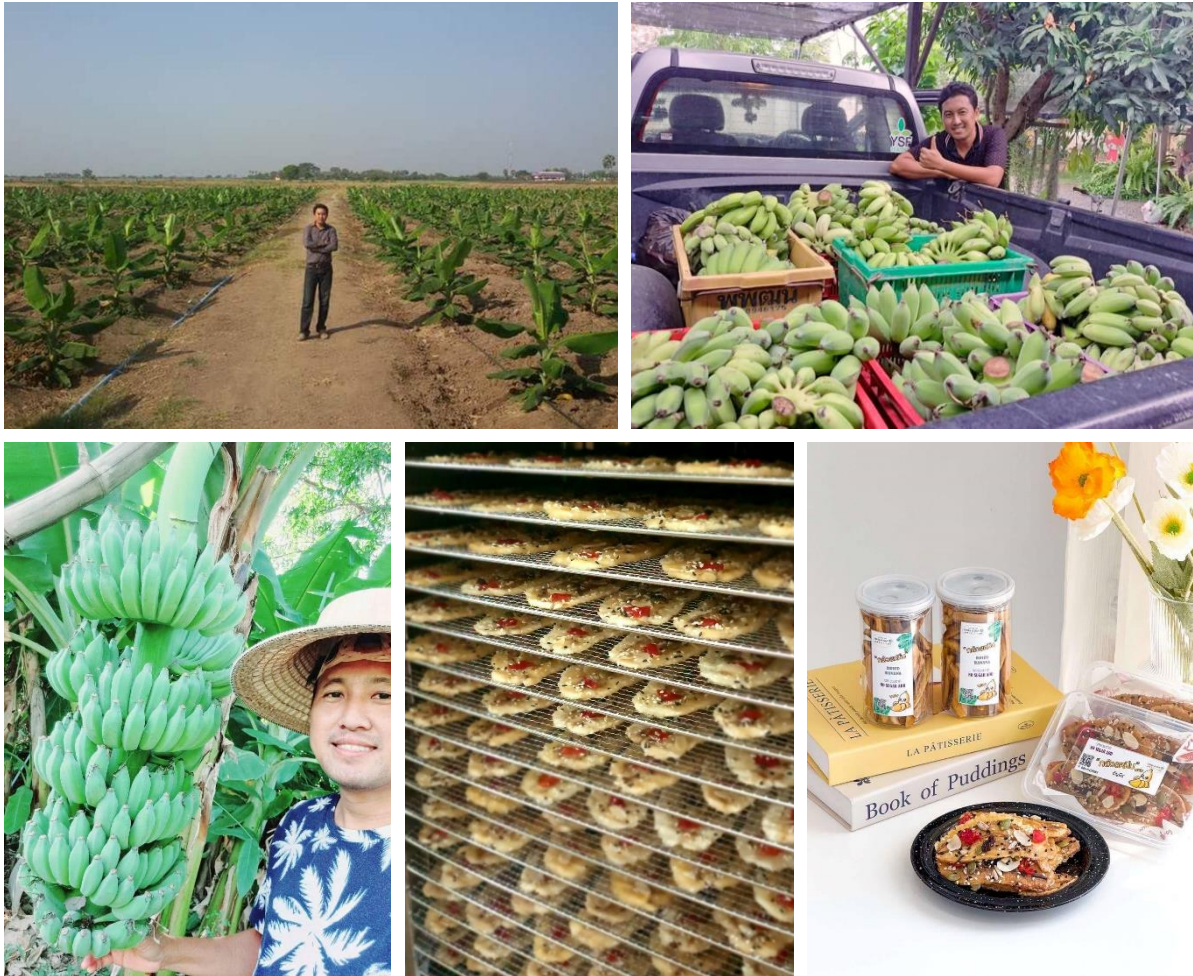


สำหรับการปลูกเมลอน จะมุ่งเน้นการปลูกให้ได้เมลอนที่มีคุณภาพดี มีความหวานไม่ต่ำกว่า ๑๕ - ๑๗ องศาบริกซ์ และให้ความสำคัญกับการปรับปรุงสายพันธุ์เมลอนเป็นอย่างมาก โดยในปัจจุบันมีการสั่งซื้อเมล็ดพันธุ์จาก breeder และเมล็ดเมลอนสายพันธุ์อื่นๆจากประเทศญี่ปุ่น มีการแบ่งจำหน่ายเมล็ดพันธุ์เมลอนให้กับเกษตรกรรายอื่นๆ ในพื้นที่ และผู้สนใจทั่วไป และมีความสนใจในการปลูกแบบอินทรีย์ โดยทำการปรับเปลี่ยนจากการปลูกแบบไฮโดรโปนิคส์ (Hydroponics) หรือ การปลูกพีชไร้ดิน (Soilless Culture) ซึ่งใช้วัสดุปลูกขุยมะพร้าวเป็นชั้นสเตรตร่วมกับปุ๋ยเคมี มาเป็นการใช้ดินในการปลูก ซึ่งในดินมีอินทรีย์วัตถุที่มีธาตุอาหารในตัวอยู่แล้ว จึงทำให้ได้ผลผลิตเมลอนอินทรีย์ สำหรับด้านตลาดและการจำหน่าย ทางคุณเนียบจะจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ โดยใช้ช่องทาง Page, Facebook, Shopee และมีหน้าร้านที่บ้านเกษตรฟาร์ม คาเฟ่ แอนด์ ฟาร์ม ที่ จ.สิงห์บุรี เท่านั้น และมีการวางแผนการปลูกเมลอนเพื่อขายในช่วงที่ตลาดมีความต้องการสูง เช่น เทศกาลปีใหม่ สงกรานต์ วันแม่แห่งชาติ

สำหรับกิจการการให้บริการทางการเกษตรของเมลอน จะให้บริการออกแบบและติดตั้งโรงเรือนสำหรับปลูกเมลอน พร้อมวางระบบน้ำแบบอัตโนมัติ และระบบ IoT ตามความต้องการของลูกค้า พร้อมให้คำแนะนำในการปลูกเมลอนตั้งแต่เริ่มต้นไปจนถึงผลผลิตออก ซึ่งกลุ่มลูกค้าจะเป็นคนที่ทำงานประจำและผู้เกษียณอายุ ซึ่งสนใจปลูกเมลอนเป็นงานอดิเรกและจำหน่าย นอกจากนี้หากลูกค้าไม่มีตลาดที่จะจำหน่ายเมลอน ทางคุณเนียบยินดีช่วยรับซื้อผลผลิตไปจำหน่ายต่อให้อีกด้วย ซึ่งนับเป็นการให้บริการทางการเกษตรที่ครบวงจร

๑.๑.๔ การปลูกกล้วย

กล้วยหอม เป็นไม้ผลอีกชนิดที่น่าสนใจเนื่องจากราคาดีและเป็นที่ต้องการของตลาด คุณเนียบจึงตัดสินใจปลูกกล้วยหอม จำนวน ๑๒ ไร่ ต่อมาในปี พ.ศ. ๒๕๕๙ ได้เข้าร่วมเป็นสมาชิกและคณะกรรมการแปลงใหญ่กล้วยหอม จังหวัดสิงห์บุรี ซึ่งการเข้าร่วมเป็นกรรมการแปลงใหญ่กล้วยหอม ส่งผลให้คุณเนียบมีบทบาทสำคัญในการทำหน้าที่เป็นผู้ให้บริการด้านการเกษตรอย่างชัดเจน กล่าวคือ ได้เป็นผู้ให้บริการติดตั้งระบบน้ำให้กับสมาชิกแปลงใหญ่กล้วยหอม และต้องมีการปรับที่ดิน/แปลงปลูกกล้วยหอมให้เหมาะสมกับการวางระบบน้ำ ซึ่งต้องใช้เครือข่ายช่างเฉพาะทางหลายด้านเข้ามาร่วมดำเนินการดังกล่าว ทั้งนี้ ทางคุณเนียบไม่ได้คิดค่าจ้างในลักษณะจ้างเหมา แต่ได้ดำเนินการประสานช่างเฉพาะทางแต่ละแห่งให้เข้ามาให้บริการโดยตกลงค่าจ้างกับเจ้าของแปลงเอง นอกจากนี้ยังได้มีการจ้างผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์ในการปลูกกล้วยมาให้คำแนะนำการผลิตกล้วยหอมที่มีคุณภาพดีกับกลุ่มสมาชิกแปลงใหญ่กล้วยหอม จังหวัดสิงห์บุรี



อย่างไรก็ตาม การปลูกกล้วยหอม เป็นไม้ผลต้องการการดูแลค่อนข้างสูง และต้องมีความระมัดระวังพิเศษในการเก็บเกี่ยวกล้วยหอมให้ได้ผลผลิตที่สวยงามตรงตามความต้องการของตลาด เช่น ผิวเปลือกของผลกล้วยหอมต้องสวย ไม่มีตำหนิ ไม่มีรอยมืดซึ่งอาจเกิดขึ้นได้ในขณะเก็บเกี่ยว ดังนั้น จึงทำให้การผลิตกล้วยหอมมีข้อจำกัดในด้านต้นทุนแรงงาน นอกจากนี้ กล้วยหอมยังมีความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของสภาพอากาศสูงมาก ทำให้ไม่ได้ขยายกิจกรรมต่อไปในระยะยาวได้ จึงหันมาปลูกกล้วยน้ำว้าบนพื้นที่ของตนเองขนาด ๔ ไร่ เหตุผลในการตัดสินใจมาปลูกกล้วยน้ำว้า เนื่องจากกล้วยน้ำว้ามีจุดเด่น คือ ปลูกง่าย ดูแลง่าย ขายง่าย ไม่ต้องกังวลเรื่องความสวยงามของเปลือกผลเหมือนกล้วยหอม อีกทั้งยังสามารถนำไปแปรรูปได้หลายรูปแบบ เช่น กล้วยหนึบ และแปงกล้วย เป็นต้น

การปลูกกล้วยน้ำว้า ได้นำไปสู่ธุรกิจชนิดต่าง ๆ เช่น การแปรรูปกล้วยเป็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ อาทิเช่น กล้วยหนึบ กล้วยผง กล้วยตากพลังงานแสงอาทิตย์ เป็นต้น และธุรกิจการทำโรงตากพลังงานแสงอาทิตย์ ซึ่งเกิดจากการทำใช้เอง และรับจ้างทำให้กับผู้สนใจทั่วไป ซึ่งในช่วงปี ๒๕๖๐ - ๒๕๖๑ กรมส่งเสริมการเกษตร ได้ดำเนินงานโครงการ ๙๓๐๑ ตามรอยเท้าพ่อ ภายใต้ร่มพระบารมี เพื่อการพัฒนาการเกษตรอย่างยั่งยืน ซึ่งเป็นโครงการที่สนับสนุนให้ชุมชนทำกิจกรรมทางการเกษตรตามความต้องการของชุมชน ทั้งนี้ กิจกรรมที่ชุมชนในจังหวัดสิงห์บุรี ต้องการทำโรงตากพลังงานแสงอาทิตย์ เพื่อแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร เช่น กล้วย พริก กระเจี๊ยบแดง ซึ่งเป็นการเพิ่มมูลค่าให้แก่ผลผลิต ทางชุมชนนี้ได้รับงานการ

จัดทำโรงตากพลังงานแสงอาทิตย์ให้กับหลายชุมชนในจังหวัดสิงห์บุรี และในขณะนั้นคุณเนียบจึงตัดสินใจเปิดบริษัท บ้านเกษตรฟาร์ม จำกัด เพื่อทำธุรกิจในการให้บริการทางการเกษตร เช่น ติดตั้งระบบน้ำทั้งในรูปแบบอัตโนมัติ และระบบ IoT ติดตั้งและออกแบบโรงเรือนปลูกพืช ติดตั้งและออกแบบโรงตากพลังงานแสงอาทิตย์ และในอนาคตมีแผนที่จะจัดทำโรงงานแปรรูปและขอรับการขึ้นทะเบียน ออ. เพื่อแปรรูปผลผลิตของตนเอง และเครือข่าย และรับจ้างแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร นอกจากนี้ทางคุณเนียบได้เปิดรับซื้อผลผลิตในชุมชนอย่างต่อเนื่องตลอดปี เพื่อนำไปจำหน่ายเป็นผลผลิตสด และนำมาแปรรูป ซึ่งเป็นการสร้างความมั่นใจให้กับเกษตรกรคู่ค้า แม้ว่าตลาดจะมีราคาผันผวน

๑.๑.๕ การปลูกมะเขือเทศเชอร์รี่

การปลูกมะเขือเทศเชอร์รี่เป็นหนึ่งในกิจกรรมที่คุณเนียบพัฒนาอย่างต่อเนื่อง โดยการนำมะเขือเทศมาปลูกภายในโรงเรือน เน้นการปลูกมะเขือเทศในถาดดิน เพื่อควบคุมปัจจัยด้านธาตุอาหารและสภาพแวดล้อมให้เหมาะสมกับการเติบโตของพืช ตลอดจนลดการใช้สารเคมีในกระบวนการผลิต โดยจะเลือกปลูกมะเขือเทศพันธุ์ที่เหมาะสมกับการบริโภคสดและเป็นที่ยอมรับของตลาด ซึ่งจะมีมูลค่าสูง

สำหรับกิจการการให้บริการทางการเกษตรของมะเขือเทศ จะมีลักษณะเหมือนกับเมลอน คือให้บริการรับออกแบบและติดตั้งโรงเรือนปลูกมะเขือเทศ พร้อมทั้งให้ความรู้เรื่องการปลูกมะเขือเทศเชอร์รี่ในโรงเรือนและให้บริการทางการตลาดหากลูกค้าไม่มีช่องทางจำหน่าย หรือผลผลิตออกเป็นจำนวนมาก โดยจะนำไปจำหน่ายในตลาดของคุณเนียบเองซึ่งเป็นตลาดออนไลน์ นอกจากนี้ทางคุณเนียบยังได้นำมะเขือเทศมาแปรรูป เป็นมะเขือเทศอบแห้งและผงมะเขือเทศ ซึ่งได้รับองค์ความรู้จากสถาบันการศึกษาในพื้นที่ นอกจากนี้ยังได้รับทุนสนับสนุนงานวิจัยการแปรรูปมะเขือเทศเชอร์รี่ผง และน้ำมะเขือเทศเชอร์รี่พาสเจอร์ไรส์ จากสำนักงานพัฒนาการวิจัยการเกษตร (องค์การมหาชน) หรือ สวก.

สำหรับสิ่งที่พบในระหว่างการทำธุรกิจให้บริการทางการเกษตรของมะเขือเทศเชอร์รี่ พบว่ามีลูกค้าบางรายที่ได้รับถ่ายทอดความรู้ด้านการปลูกและการคัดเลือกสายพันธุ์มะเขือเทศไปให้กับเกษตรกรรายอื่น ซึ่งแม้จะสะท้อนให้เห็นถึงความสำเร็จในการถ่ายทอดองค์ความรู้ แต่ก็กลายเป็นปัญหาในเชิงธุรกิจเนื่องจากลูกค้ารายใหม่บางรายเหล่านั้นกลายเป็นคู่แข่งในตลาดเดียวกัน จากกรณีดังกล่าว คุณเนียบจึงปรับแนวทางการผลิตโดยมะเขือเทศเชอร์รี่สายพันธุ์อื่นแทน พร้อมควบคุมคุณภาพและความเป็นเอกลักษณ์ของผลผลิต ซึ่งถือเป็นการวางรากฐานที่ชัดเจนสำหรับการเป็นผู้ให้บริการด้านเกษตรกรรมเชิงธุรกิจในระยะยาว



๑.๑.๖ แนวคิดและวิสัยทัศน์

คุณเนียบมีจุดเด่นด้านความเป็นนักสังเกต คิดวิเคราะห์ ทดลอง เสาะแสวงหาข้อมูล และพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่อง ไม่ยึดติดกับวิธีเดิม พร้อมปรับเปลี่ยนและ ออกแบบระบบต่าง ๆ ให้เหมาะกับพื้นที่จริงและความต้องการของลูกค้าแต่ละราย รวมถึงการวางแผนผลิตภัณฑ์ในอนาคต เช่น โรงงานแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร การนำคาร์บอนไดออกไซด์จากโรงเห็ด (เคยออกแบบให้ลูกค้า) ไปใช้ในโรงเรือนปลูกพืช หรือไม้ผลอื่นๆ และการใช้คาร์บอนเครดิต

นอกจากนี้ยังมีทัศนคติที่ดีในการทำงาน เช่น การ “ไม่ปฏิเสธงาน” มองเห็นโอกาสในการทำงาน มักจะรับงานไว้มาก่อน แล้วหาวิธีทำในการดำเนินการให้สำเร็จลุล่วง พร้อมทั้งศึกษาวิธีแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นระหว่างดำเนินการ ซึ่งกลายเป็นหลักสำคัญของการเป็นผู้ให้บริการที่เข้าใจลูกค้า และสามารถพัฒนาไปพร้อมกับความต้องการในแต่ละพื้นที่

๑.๒ ความรู้ ความเชี่ยวชาญ และการพัฒนา

การให้บริการทางการเกษตรของคุณเนียบไม่ได้เกิดจากพื้นฐานวิชาชีพเกษตรโดยตรง แต่เกิดจากการสะสมความรู้ข้ามสายอาชีพจากด้านวิศวกรรมไฟฟ้า มาประยุกต์ใช้กับการทำเกษตรอย่างเป็นระบบ โดยคุณเนียบมีแนวทางการเรียนรู้ที่ชัดเจนว่า “ต้องทดลองเองให้เห็นผลจริง” ควบคู่กับการแสวงหาความรู้จากแหล่งที่หลากหลาย ทั้งด้านการผลิต การออกแบบระบบ เทคโนโลยีการเกษตร และตลาดสินค้าเกษตร

๑.๒.๑ แหล่งความรู้และกระบวนการเรียนรู้

ก่อนเริ่มต้นเป็นผู้ให้บริการทางการเกษตร คุณเนียบได้ศึกษาหาความรู้จากหลากหลายแหล่งอย่างต่อเนื่อง โดยเน้นการเรียนรู้ที่สามารถนำไปใช้จริงในแปลงเกษตรได้ทันที แหล่งความรู้ที่สำคัญ ได้แก่

๑) สถาบันการศึกษาและหน่วยงานวิชาการ

- มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ อบรมด้านการปลูกมะนาว เมล่อน ผักต่าง ๆ และการจัดการเกษตรปลอดภัย

- สภาวิศวกร อบรมระบบน้ำทางการเกษตร

๒) หน่วยงานภาครัฐและวิสาหกิจชุมชน

- กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ให้คำแนะนำด้านการแปรรูปและธุรกิจเกษตร
- กลุ่มวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่ เช่น กลุ่มผู้เลี้ยงแพะที่จัดหามูลสัตว์สำหรับผลิตปุ๋ยหมักและดินปลูกพืชแบบอินทรีย์

๓) แหล่งข้อมูลออนไลน์

- YouTube และเว็บไซต์ต่างประเทศ ใช้ศึกษาวิธีการปลูกพืช การทำระบบน้ำ การจัดการโรงเรือน
- เฟซบุ๊กกลุ่มเกษตร ใช้ติดตามเทคโนโลยีใหม่ ๆ และแนวโน้มความต้องการของผู้บริโภค

๔) หนังสือและงานวิจัย โดยเฉพาะสื่อเกษตรสำหรับเกษตรกร เช่น เทคโนโลยีชาวบ้าน และบทความวิจัยที่เกี่ยวข้องกับพืชแต่ละชนิด เช่น เมล่อน มะเขือเทศ มะนาว

ความรู้จากแหล่งต่าง ๆ เหล่านี้ไม่เพียงถูกนำมาใช้ แต่ยังถูกทดลองและปรับใช้จริง จนเกิดเป็นองค์ความรู้เฉพาะของตนเอง ซึ่งสามารถนำไปต่อยอดเป็นบริการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

๑.๒.๒ การพัฒนาตนเองและทีมงาน

คุณเนียบให้ความสำคัญกับ “การเรียนรู้จากการปฏิบัติจริง (learning by doing)” โดยเน้นให้ทั้งตนเองและทีมงานมีประสบการณ์ตรงในการออกแบบ สร้าง และดูแลระบบการผลิตพืชในแต่ละพื้นที่ แนวทางการพัฒนามีดังนี้

๑) การทดลองและบันทึกผลในแปลงจริง เช่น การเปรียบเทียบระบบน้ำ การใช้วัสดุปลูกชนิดต่าง ๆ สูตรดินปลูกเฉพาะพืช การควบคุมแสงและอุณหภูมิในโรงเรือน ฯลฯ โดยมีการจดบันทึกข้อมูลอย่างสม่ำเสมอ เช่น น้ำหนักเมลอนในแต่ละช่วงของอายุ ระยะเวลาปลูก รายรับ - รายจ่าย

๒) การวิเคราะห์เชิงเทคนิคและวิศวกรรม เช่น การเลือกโครงสร้างโรงเรือนให้เหมาะสม ทิศทางลมและแสงแดด การออกแบบระบบระบายอากาศ และการวางระบบน้ำให้มีแรงดันสม่ำเสมอในพื้นที่ลาดเอียง

๓) การฝึกอบรมและส่งเสริมการเรียนรู้ของทีมงาน แม้คุณเนียบไม่มีลูกจ้างประจำ แต่มีทีมงานหลักซึ่งเป็นกลุ่มแรงงานที่ร่วมงานกันบ่อยกว่า ๓๐ คน ได้รับการแนะนำให้เข้าร่วมการอบรม และฝึกปฏิบัติงานจริงภาคสนาม รวมถึงเข้าใจลักษณะของระบบต่าง ๆ เพื่อสามารถให้บริการลูกค้าได้ในภาคส่วนต่าง ๆ อย่างมั่นใจ

๔) การใช้เครื่องมือสมัยใหม่ในการเรียนรู้ เช่น การสื่อสารกับลูกค้าโดยใช้ slide presentation และแบบจำลองช่วยในการทำให้เข้าใจง่าย เห็นภาพชัด และตัดสินใจได้เร็วขึ้น หรือการทดสอบระบบ IoT ร่วมกับแอปพลิเคชันสมาร์ตโฟนเพื่อนำเสนอบริการติดตั้งระบบน้ำแบบดิจิทัล

คุณเนียบยึดหลัก “เรียนรู้ไม่หยุด พัฒนาไม่สิ้นสุด” โดยเชื่อว่าการเป็นผู้ให้บริการทางการเกษตรที่ดี ไม่เพียงต้องมีความรู้ แต่ต้องแปลความรู้ให้ใช้งานได้จริงในพื้นที่ของลูกค้า รวมถึงต้องสามารถอธิบายและถ่ายทอดได้อย่างเข้าใจง่าย ซึ่งเป็นพื้นฐานสำคัญที่ทำให้เขาสามารถพัฒนาเครือข่ายลูกค้าและผู้ให้บริการรุ่นใหม่ได้อย่างยั่งยืน

๑.๓ รูปแบบและขอบเขตการให้บริการ

ภายหลังจากสั่งสมประสบการณ์ในภาคการผลิตพืชและพัฒนาเทคโนโลยีการเกษตรในพื้นที่ของตนเองอย่างต่อเนื่อง คุณเนียบได้ต่อยอดองค์ความรู้มาสู่การเป็น ผู้ให้บริการทางการเกษตร (ASP) ภายใต้อัฒิบริษัท “บ้านเกษตรฟาร์ม” โดยมีรูปแบบการให้บริการที่หลากหลาย ครอบคลุมตั้งแต่การก่อสร้างโรงเรือน การออกแบบระบบน้ำ การจัดทาววัสดุปลูก ตลอดจนการให้คำปรึกษาแบบครบวงจรตามบริบทของพื้นที่และความต้องการของลูกค้า



๑.๓.๑ ประเภทของบริการ

บริการของคุณเนียบมีลักษณะเป็น “บริการครบวงจร (Turnkey Service)” โดยครอบคลุมทั้งระบบการผลิตในโรงเรือน ระบบน้ำ และการจัดการหลังการขาย ซึ่งสามารถจำแนกได้เป็นหมวดหมู่หลักดังนี้

๑) การออกแบบและก่อสร้างโรงเรือน

การออกแบบและก่อสร้างโรงเรือนเป็นบริการหลักของคุณเนียบ โดยเฉพาะโรงเรือนปลูกเมลอน มะเขือเทศ และผักสลัด ซึ่งมีการออกแบบให้สอดคล้องกับพื้นที่จริง ลักษณะของพืช และงบประมาณของลูกค้า โดยโรงเรือนที่ให้บริการมีเป็นรูปแบบโครงเหล็กมาตรฐานหลากหลายขนาดตามความต้องการของลูกค้า(ขนาดใหญ่สุด ๑๕ x ๖๐ เมตร) มีทั้งหลังคาโค้งเดี่ยว และหลังคาจั่วสองชั้น เพื่อรองรับการระบายอากาศและควบคุมอุณหภูมิอย่างเหมาะสม

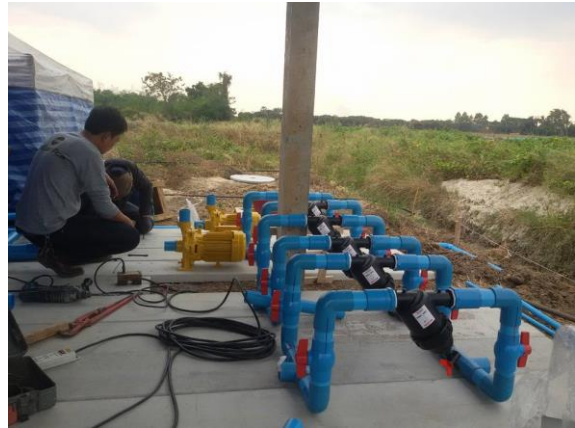


ในขั้นตอนการนำเสนอ คุณเนียบจะสอบถามข้อมูลเบื้องต้น เช่น ขนาดพื้นที่ ประเภทพืช และความพร้อมของลูกค้า จากนั้นดำเนินการจัดทำแบบจำลองโรงเรือนในรูปแบบ ๓ D ด้วยโปรแกรม SketchUp พร้อมคำอธิบายประกอบ เพื่อให้ลูกค้าเข้าใจข้อดีข้อเสียของแต่ละรูปแบบได้ชัดเจน ทั้งด้านอายุการใช้งาน ค่าบำรุงรักษา และความเหมาะสมทางเศรษฐกิจ

๒) ระบบให้น้ำทางการเกษตร

ระบบน้ำที่ให้บริการมีตั้งแต่แบบอัตโนมัติที่ควบคุมด้วย Timer ไปจนถึงระบบ IoT ที่สามารถเชื่อมต่อกับแอปพลิเคชันบนสมาร์ตโฟน โดยลูกค้าสามารถเลือกเทคโนโลยีตามงบประมาณและระดับความเข้าใจในการใช้งาน ตัวอย่างเช่น ระบบ IoT จะเหมาะกับลูกค้าที่ต้องการเก็บข้อมูลเพื่อวิเคราะห์การใช้ น้ำและวางแผนการผลิต ขณะที่ระบบ Timer จะเหมาะกับผู้ที่ต้องการความสะดวกและประหยัด

ในกรณีลูกค้าอยู่ห่างไกล คุณเนียบมีการประสานกับเครือข่ายเกษตรกรในกลุ่ม YSF ซึ่งมีตัวแทนระดับภาคเพื่อช่วยให้คำแนะนำในพื้นที่



๓) โรงตากพลังงานแสงอาทิตย์

นอกจากโรงเรือนปลูกพืชแล้ว คุณเนียบยังให้บริการออกแบบและก่อสร้างโรงตากพลังงานแสงอาทิตย์เพื่อใช้แปรรูป เช่น พริกแห้ง หมูกรอบ ปลาตากแห้ง ฯลฯ โดยโครงสร้างทำจากเหล็กคลุมด้วยแผ่นโพลีคาร์บอเนต บนพื้นคอนกรีต และติดตั้ง พัฒลมเป่าลมร้อนควบคุมอุณหภูมิอัตโนมัติ และระบบควบคุมความชื้น ราคาเริ่มต้นประมาณ ๑๐๐,๐๐๐ บาท ขึ้นอยู่กับขนาด (เช่น ๓ x ๖ ม. / ๖ x ๖ ม. / ๖ x ๑๐ ม. / ๘ x ๑๐ ม.)



๔) บริการด้านคำปรึกษาและจัดหาวัสดุปลูก

คุณเนียบให้คำปรึกษาด้านการเลือกพันธุ์พืช วัสดุปลูก และสูตรดินที่เหมาะสม โดยเฉพาะดินปลูกอินทรีย์สำหรับเมลอน ซึ่งผลิตโดยกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่ ร่วมกับเกษตรกรผู้เลี้ยงแพะซึ่งจัดหาวัตถุดิบ เช่น มูลสัตว์ และเปลือกถั่วลิสง รวมถึงแนะนำการปลูกผักไฮโดรโปนิกส์โดยเน้นความรู้ด้าน EC, pH, และแสงแดด

นอกจากนี้ยังมีการรับซื้อผลผลิตจากลูกค้าที่ใช้บริการ เพื่อช่วยกระจายผลผลิตสู่ตลาด โดยเฉพาะในช่วงที่คุณเนียบมีคำสั่งซื้อล่วงหน้าจากลูกค้าเดิมหรือตลาดเฉพาะ



๑.๓.๒ เทคโนโลยีและเครื่องมือที่ใช้ในการให้บริการ

การให้บริการของคุณเนียบมีจุดเด่นคือ การใช้เทคโนโลยีที่เข้าใจง่ายและเหมาะสมกับลูกค้าแต่ละราย เช่น

- ระบบควบคุมน้ำแบบ IoT และ Timer
- โปรแกรมออกแบบโรงเรือน พร้อม slide presentation
- ระบบจัดการข้อมูลผลผลิตและต้นทุน ผ่านการจดบันทึกอย่างเป็นระบบ
- เครื่องมือก่อสร้างเฉพาะทาง เช่น เครื่องตัดเหล็ก โรงอบ, โครงเหล็ก, มุ้งคลุมพืช ฯลฯ

อุปกรณ์บางรายการ เช่น ระบบไฟฟ้า หรืออุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ มีการรับประกันนานถึง ๖ เดือน เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า

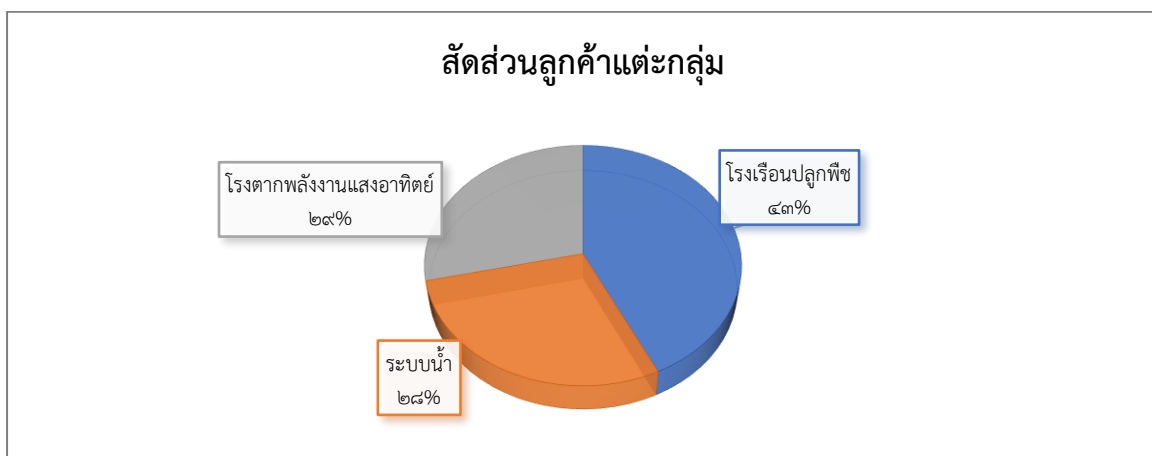
๑.๓.๓ ขอบเขตของการให้บริการและกลุ่มผู้ใช้บริการ

ตลอดระยะเวลากว่า ๕ ปีที่ผ่านมา คุณเนียบได้ให้บริการเกษตรกรหลากหลายกลุ่ม โดยสามารถสรุปได้ดังนี้

- ลูกค้าโรงเรือนปลูกพืช: กว่า ๓๐ ราย โดยในปี ๒๕๖๘ มีลูกค้าใหม่ ๘ ราย ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มเกษตรกรผู้สูงอายุหรือวัยเกษียณที่ปลูกผักเป็นงานอดิเรก

- ลูกค้าระบบน้ำ: ประมาณ ๒๐ ราย มีทั้งกลุ่มที่เริ่มต้นใหม่และเกษตรกรมืออาชีพ

- ลูกค้าโรงตากพลังงานแสงอาทิตย์ ประมาณ ๒๐ ราย ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มเกษตรกรรายย่อยหรือกลุ่มวิสาหกิจชุมชน



พื้นที่ให้บริการส่วนใหญ่อยู่ในจังหวัดสิงห์บุรีและจังหวัดใกล้เคียง โดยมีแนวโน้มขยายไปยังภูมิภาคอื่นผ่านเครือข่ายเกษตรกรและกลุ่ม YSF ของกรมส่งเสริมการเกษตร

๑.๔ ผลกระทบและประโยชน์ที่ ASP ได้รับ

การเป็นผู้ให้บริการทางการเกษตร (Agricultural Service Provider: ASP) ของคุณสรศักดิ์ สิงห์ดี หรือ “คุณเนียบ” ได้สร้างผลกระทบในเชิงบวกทั้งด้านรายได้ การยอมรับจากเครือข่ายเกษตรกร ตลอดจนการขยายขอบเขตการดำเนินธุรกิจสู่ระบบเกษตรครบวงจร โดยไม่จำกัดเฉพาะการผลิตในแปลงของตนเองเท่านั้น แต่ขยายไปสู่การเป็นผู้ให้บริการที่ตอบโจทย์ความต้องการของเกษตรกรรายอื่นในพื้นที่อย่างกว้างขวาง

๑.๔.๑ รายได้จากการให้บริการและการต่อยอดธุรกิจ

แม้คุณเนียบจะไม่ได้ระบุรายได้จากบริการ ASP ในรูปตัวเลขชัดเจนทุกประเภท แต่สามารถประเมิน “ความคุ้มค่า” และรายได้จากช่องทางต่าง ๆ ได้จากลักษณะของบริการที่หลากหลายและมีความต่อเนื่อง ดังนี้

๑) **ค่าก่อสร้างโรงเรือนและระบบน้ำ** เป็นแหล่งรายได้หลักของคุณเนียบ โดยเฉพาะโรงเรือนเมลอน โรงเรือนผักสลัด และระบบน้ำแบบ Timer/IoT มีอัตราค่าบริการตามขนาดพื้นที่และชนิดของวัสดุ โดยเฉพาะโรงเรือนขนาดมาตรฐาน เช่น ๕ x ๒๐ เมตร ซึ่งลูกค้านิยมใช้สำหรับปลูกผักในครัวเรือนหรือเพื่อจำหน่ายในชุมชน

๒) **การรับสร้างโรงตากพลังงานแสงอาทิตย์** เป็นบริการที่มีมูลค่าสูง โดยราคาเริ่มต้นประมาณ ๑๘๐,๐๐๐ บาทต่อโรงเรือน และได้รับความสนใจจากกลุ่มเกษตรกรรายย่อยที่ต้องการแปรรูปพืชผลในชุมชน เช่น พริกแห้ง หนุมรอบ ปลาแห้ง ฯลฯ

๓) **รายได้จากการขายผลผลิตทางการเกษตรของตนเอง** เช่น เมลอน มะนาว กลั้ว ฯลฯ ซึ่งนอกจากจะเป็นรายได้เสริมแล้ว ยังใช้เป็นพื้นที่ต้นแบบในการพัฒนาระบบที่นำไปให้บริการลูกค้าได้ด้วย

๔) **การจำหน่ายวัสดุปลูกและดินอินทรีย์** โดยเฉพาะดินปลูกเมลอนที่พัฒนาร่วมกับกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ช่วยเพิ่มมูลค่าให้กับวัตถุดิบในท้องถิ่น และสามารถจำหน่ายควบคู่กับการติดตั้งโรงเรือน

๕) **บริการให้คำปรึกษา** โดยไม่ได้เก็บค่าบริการในหลายกรณี ช่วยสร้างความเชื่อมั่นและนำไปสู่การปิดการขายในภายหลัง เช่น การออกแบบโรงเรือน การวิเคราะห์พื้นที่ และการวางแผนการผลิตตามฤดูกาล

ภาพรวมของแหล่งรายได้ดังกล่าว แสดงให้เห็นถึงความสามารถในการสร้าง “โมเดลธุรกิจเกษตรแบบครบวงจร” ที่สร้างรายได้ทั้งจากบริการ ผลผลิต และองค์ความรู้

๑.๔.๒ การเพิ่มคุณค่าและขยายเครือข่าย

นอกจากผลตอบแทนในรูปแบบรายได้แล้ว การเป็น ASP ยังช่วยเพิ่ม “คุณค่า” ให้กับคุณเนียบในหลายมิติ

๑) **ความเชื่อมั่นจากเกษตรกรในพื้นที่** การที่คุณเนียบได้รับความไว้วางใจให้เข้าไปช่วยวางระบบในฟาร์มของเกษตรกรรายอื่น ๆ ในพื้นที่ต่าง ๆ แสดงถึงการยอมรับในความสามารถและมาตรฐานของการให้บริการ โดยเฉพาะในกลุ่มผู้เริ่มต้นทำเกษตร หรือเกษตรกรที่ต้องการพัฒนาโรงเรือนแบบใหม่

๒) การขยายฐานลูกค้าและเครือข่าย จากเดิมที่เป็นเพียงผู้ผลิตรายหนึ่ง ปัจจุบันคุณเนียบมีฐานลูกค้ามากกว่า ๗๐ ราย ในหลากหลายประเภทบริการ (โรงเรียน ระบบน้ำ โรงอบ ฯลฯ) และยังเป็นสมาชิกของเครือข่ายเกษตรกรรุ่นใหม่ (YSF) ซึ่งช่วยให้สามารถแนะนำหรือส่งต่อบริการในพื้นที่อื่นได้อย่างต่อเนื่อง

๓) การเพิ่มบทบาทในระดับชุมชนและจังหวัด ไม่เพียงเป็นผู้ให้บริการ แต่คุณเนียบยังมีส่วนในการเชื่อมโยงเกษตรกร กลุ่มวิสาหกิจชุมชน และภาคส่วนต่าง ๆ เช่น การรวมกลุ่มผลิตดินปลูก การตั้งราคากล้วยน้ำว่าให้คงที่ทั้งปี เพื่อสนับสนุนเกษตรกรรายย่อยในท้องถิ่น

๑.๔.๓ ความคุ้มค่าจากการเป็นต้นแบบ

อีกหนึ่งประโยชน์สำคัญ คือ การที่คุณเนียบกลายเป็นต้นแบบของการทำเกษตรสมัยใหม่ ซึ่งเน้นการใช้เทคโนโลยีผสมผสานกับความรู้เชิงวิศวกรรม เพื่อให้ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพ และสามารถถ่ายทอดต่อได้จริง ลูกค้าหลายรายที่เคยใช้บริการสามารถต่อยอดระบบปลูกพืชได้ด้วยตนเอง บางรายนำความรู้ไปพัฒนาระบบโรงเรียนและกลายเป็นผู้ให้บริการในพื้นที่ตนเองต่อไป ก่อให้เกิด เครือข่ายเกษตรกรรุ่นใหม่ที่มีความรู้และพร้อมเติบโตต่อยอด จากรากฐานที่คุณเนียบวางไว้

โดยสรุป การให้บริการในฐานะ ASP ไม่เพียงสร้างรายได้ในหลายมิติแก่คุณเนียบเท่านั้น แต่ยังสะท้อนถึงความคุ้มค่าทางสังคมและการพัฒนาเครือข่ายเกษตรกรในพื้นที่อย่างยั่งยืน ซึ่งถือเป็นต้นแบบสำคัญของการสร้างอาชีพเกษตรที่ไม่หยุดอยู่แค่การผลิต แต่สามารถต่อยอดเป็นผู้ให้บริการและผู้พัฒนาได้พร้อมกัน

๑.๕ ปัจจัยความสำเร็จ อุปสรรค และโอกาสในการขยายบริการ

การดำเนินธุรกิจในฐานะผู้ให้บริการทางการเกษตร (ASP) ของคุณสรศักดิ์ สิ่งดี ได้สะท้อนถึงความสำเร็จที่เกิดจากการบูรณาการองค์ความรู้ ความเข้าใจลูกค้า และการปรับตัวอย่างต่อเนื่องตามบริบทของพื้นที่และกลุ่มเป้าหมาย อย่างไรก็ตาม ยังมีอุปสรรคและข้อจำกัดบางประการที่ท้าทายการขยายบริการในระยะยาว ซึ่งคุณเนียบได้นำมาวิเคราะห์เพื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการพัฒนาในอนาคต

๑.๕.๑ ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

๑) แนวคิด “ไม่ปฏิเสธงาน” แนวคิดนี้เป็นรากฐานสำคัญที่คุณเนียบใช้ในการรับงาน แม้ในกรณีที่ยังไม่ชำนาญหรือไม่มีข้อมูลครบถ้วนในเบื้องต้น คุณเนียบจะ “รับฟังและรับไว้ก่อน” แล้วค่อยศึกษาหาวิธีการหรือออกแบบแนวทางแก้ปัญหาภายหลัง ซึ่งช่วยให้ลูกค้ารู้สึกมั่นใจและกล้าขอคำปรึกษา รวมถึงเป็นการเปิดโอกาสในการเรียนรู้และขยายขอบเขตความสามารถอย่างต่อเนื่อง

๒) การเรียนรู้แบบลงมือทำและการวิเคราะห์ลูกค้า คุณเนียบใช้การทดลองและเก็บข้อมูลในแปลงจริงเพื่อปรับปรุงบริการให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า เช่น การเลือกวัสดุปลูกให้เหมาะกับพืช การปรับโครงสร้างโรงเรือนตามภูมิประเทศ และการใช้เทคโนโลยีควบคุมที่ลูกค้าเข้าใจและดูแลเองได้ ส่งผลให้บริการของคุณเนียบมีความยืดหยุ่นสูงและตรงจุด

๓) การใช้เครือข่ายความร่วมมือ การเชื่อมโยงกับกลุ่มเกษตรกร วิสาหกิจชุมชน และเครือข่าย YSF ทำให้สามารถเข้าถึงแหล่งทรัพยากรในพื้นที่ และมีผู้ช่วยสนับสนุนในกรณีที่ลูกค้าอยู่ห่างไกล การมีเครือข่ายระดับภาคยังช่วยลดภาระในการลงพื้นที่ด้วยตนเองและสร้างความมั่นใจให้ลูกค้าในเรื่องการดูแลระยะยาว

๔) **การนำเสนอมีอาชีพ** การออกแบบโรงเรือนและระบบต่าง ๆ จะมีการจัดทำ slide presentation และแบบจำลองอย่างชัดเจน พร้อมเปรียบเทียบข้อดีข้อเสียของแต่ละรูปแบบ ทำให้ลูกค้าตัดสินใจได้ง่ายและเข้าใจแนวคิดของบริการมากขึ้น

๑.๕.๒ อุปสรรคที่พบระหว่างการดำเนินงาน

๑) **ข้อจำกัดด้านเวลา** คุณเนียบได้รับความสนใจจากหน่วยงานราชการและสถาบันต่าง ๆ ที่เข้ามาศึกษาดูงานบ่อยครั้ง ซึ่งแม้จะเป็นประโยชน์ในแง่ภาพลักษณ์และเครือข่าย แต่กลับส่งผลต่อการจัดสรรเวลาในการดำเนินงานจริงในพื้นที่ของตน โดยเฉพาะในช่วงเวลาที่มีคำสั่งผลิตหรือบริการจำนวนมาก

๒) **การเข้าถึงพื้นที่และอุปกรณ์เฉพาะทาง** ในบางพื้นที่ที่มีลักษณะภูมิประเทศซับซ้อน เช่น พื้นที่ลาดชัน หรือพื้นที่เข้าถึงยาก การขนส่งวัสดุและติดตั้งระบบกลายเป็นภาระที่ต้องใช้แรงงานและต้นทุนสูง อีกทั้งยังมีข้อจำกัดในการจัดหาอุปกรณ์บางประเภทในพื้นที่ห่างไกล

๓) **ความเสี่ยงจากการถ่ายทอดองค์ความรู้** กรณีลูกค้าที่นำความรู้ที่ได้จากคุณเนียบไปขยายพันธุ์พืชหรือประกอบธุรกิจแข่งกันเอง โดยเฉพาะเมล็ดพันธุ์มะเขือเทศ ซึ่งในบางรายได้นำไปจำหน่ายในราคาต่ำกว่าตลาด สร้างผลกระทบต่อรายได้ของคุณเนียบโดยตรง แม้จะเป็นผลจากการประสบความสำเร็จในการถ่ายทอด แต่ยังเป็นความเสียหายในเชิงธุรกิจที่ต้องจัดการอย่างรอบคอบ

๔) **การแข่งขันในพื้นที่** ในบางพื้นที่มีผู้รับเหมาหรือผู้ให้บริการที่มีฐานลูกค้าเดิมอยู่แล้ว ทำให้การขยายบริการใหม่ต้องใช้เวลาในการสร้างความเชื่อมั่น หรือต้องปรับตัวตามข้อจำกัดที่ลูกค้าคุ้นชินกับบริการแบบเดิม

๑.๕.๓ วิสัยทัศน์และโอกาสในการขยายบริการ

๑) **การขยายบริการผ่านเครือข่ายเกษตรกร** คุณเนียบมองว่าโอกาสในการขยายบริการในระยะต่อไปจะเกิดขึ้นผ่านเครือข่ายเกษตรกรที่ใช้บริการแล้วประสบความสำเร็จ เช่น ลูกค้าบางรายพัฒนาตนเองจนสามารถเป็น ASP รายใหม่ในพื้นที่ของตนเอง หรือเป็นผู้ช่วยดูแลบริการให้กับเครือข่ายในภูมิภาค

๒) **การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่** มีแนวโน้มที่จะพัฒนาโรงเรือนปลูกพืชให้มีความยืดหยุ่นสูงขึ้น เช่น การปรับให้ใช้ร่วมกับระบบควบคุม CO₂ จากโรงเห็ด เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการเจริญเติบโตของพืชอย่างเมลอนและองุ่น รวมถึงการคิดค้นสูตรดินเฉพาะพืช และระบบควบคุมที่ประหยัดพลังงานมากขึ้น

๓) **โอกาสในการแปรรูปและเพิ่มมูลค่าผลผลิต** คุณเนียบมีแผนจะจัดตั้งโรงงานแปรรูปผลผลิตของตนเอง เช่น เมล่อนอบแห้ง มะเขือเทศอบแห้ง มะเขือเทศผง หรือกล้วยหนึบ เพื่อบรรจุภัณฑ์และสามารถให้บริการในลักษณะ contract processing แก่เกษตรกรที่ใช้ระบบของตน

๔) **การสร้างเชื่อมั่นผ่านมาตรฐานรัฐ** คุณเนียบเห็นว่า หากภาครัฐสามารถจัดระบบรับรองผู้ให้บริการทางการเกษตร (ASP) พร้อมเผยแพร่ข้อมูลให้เกษตรกรเข้าถึงได้ง่าย จะเป็นโอกาสสำคัญในการยกระดับภาพลักษณ์ของ ASP ทั่วประเทศ และทำให้เกษตรกรเกิดความมั่นใจในการใช้บริการจากผู้ผ่านการรับรองจริง

๒. ผู้รับบริการทางการเกษตร

ผู้รับบริการจากเกษตรกรผู้ให้บริการทางการเกษตร (ASP) คุณสรศักดิ์ สิงห์ดี หรือ “คุณเนียบ” ประกอบด้วยเกษตรกร ๔ ราย ซึ่งมีความหลากหลายทั้งในด้านลักษณะพื้นที่ กลุ่มผลิต พืชที่ปลูก และรูปแบบการดำเนินกิจกรรมทางการเกษตร โดยมีจุดร่วมสำคัญคือความมุ่งหวังในการยกระดับคุณภาพผลผลิต การลดต้นทุนแรงงาน และการใช้เทคโนโลยีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต ซึ่งเป็นแรงจูงใจสำคัญในการตัดสินใจใช้บริการ

๒.๑ กรณีศึกษาผู้รับบริการ ASP รายที่ ๑



นางพลอยพัชชา ศิริพรวุฒิ และนางอำพรทิพย์ ประทุมวงศ์
กลุ่มเกษตรกรแปรรูปผลิตภัณฑ์บ้านพรหมบุรี ต.พรหมบุรี
อ.พรหมบุรี จ.สิงห์บุรี

๒.๑.๑ ข้อมูลทั่วไปของผู้รับบริการ ASP

นางพลอยพัชชา ศิริพรวุฒิ และนางอำพรทิพย์ ประทุมวงศ์ เป็นผู้นำกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์ชุมชนบ้านพรหมบุรี ซึ่งมีสมาชิกประมาณ ๗ คน ส่วนใหญ่เป็นสตรีในวัยกลางคนถึงสูงอายุ มีบทบาทสำคัญในพื้นที่ ได้แก่ ผู้ใหญ่บ้านและผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้าน กลุ่มมีการดำเนินกิจกรรมบนพื้นที่ประมาณ ๑ – ๒ ไร่ โดยปลูกพืชพื้นบ้าน เช่น กลั้ว มะม่วง กระเจี๊ยบแดง และสมุนไพร เพื่อนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ OTOP ของชุมชน เช่น กลั้วตาก มะม่วงกวน น้ำสมุนไพร และฟ้าทะลายโจรแปรรูป

กลุ่มเริ่มใช้บริการจากคุณสรศักดิ์ สิงห์ดี (คุณเนียบ) ในปี พ.ศ. ๒๕๕๙ ภายใต้การสนับสนุนของโครงการ ๙๑๐๑ โดยได้รับคำแนะนำจากผู้นำท้องถิ่นในตำบลท่าช้าง กลุ่มได้ว่าจ้างให้คุณเนียบออกแบบและติดตั้งโรงอบพลังงานแสงอาทิตย์พร้อมตะแกรงตาก เพื่อใช้แปรรูปผลผลิตของกลุ่มให้ได้คุณภาพที่ดีขึ้นและสามารถจำหน่ายได้ในวงกว้าง

๒.๑.๒ ประสพการณ์ที่ได้รับ

ก่อนใช้บริการจากคุณเนียบ กลุ่มเกษตรกรใช้วิธีตากแดดตามธรรมชาติ ซึ่งประสบปัญหาอย่างมากในช่วงฤดูฝนและฤดูหนาว เช่น กลั้วไม่แห้งทันเวลา สีไม่สม่ำเสมอ และมีกลิ่นอับ ผลิตภัณฑ์บางชนิดไม่สามารถขายได้ หรือขายได้ในราคาต่ำ เนื่องจากคุณภาพไม่ถึงมาตรฐาน

เมื่อกลุ่มมีโอกาสได้รับงบประมาณสนับสนุนจากโครงการ ๙๑๐๑ ตามรอยเท้าพ่อ ภายใต้ร่มพระบารมีเพื่อการพัฒนาการเกษตรอย่างยั่งยืน กลุ่มจึงแสวงหาหน่วยงานที่สามารถช่วยแก้ปัญหาดังกล่าว และผู้นำท้องถิ่นได้แนะนำให้รู้จักกับคุณเนียบ ในฐานะเกษตรกรรุ่นใหม่ที่มีความสามารถด้านเทคโนโลยีการผลิต คุณเนียบสามารถอธิบายข้อดีข้อเสียของแต่ละระบบ เปรียบเทียบแบบโรงอบหลายรูปแบบ และเสนอทางเลือกที่เหมาะสมกับพื้นที่ของกลุ่มอย่างชัดเจน ทำให้กลุ่มมั่นใจและตัดสินใจใช้บริการ

บริการที่ได้รับประกอบด้วย

- การออกแบบและก่อสร้างโรงอบพลังงานแสงอาทิตย์แบบโครงเหล็กคลุมด้วยแผ่นโพลี

คาร์บอนเนต

- การติดตั้งตะแกรงตากที่สามารถปรับระดับและเคลื่อนย้ายได้
- การให้คำแนะนำเบื้องต้นเกี่ยวกับการใช้โรงอบและการแปรรูปเบื้องต้น



๒.๑.๓ ความเข้าใจและการนำไปใช้ประโยชน์

โรงอบที่ได้รับมีรูปแบบเข้าใจง่าย ใช้งานสะดวก กลุ่มสามารถเรียนรู้การใช้งานได้อย่างรวดเร็วโดยไม่ต้องมีความรู้ด้านเทคนิคมาก่อน การบำรุงรักษาทำได้ง่าย และสามารถดัดแปลงการใช้งานให้เหมาะกับวัตถุดิบที่หลากหลาย เช่น กล้วย มะม่วง ฟาพะลายโจร และสมุนไพรร

สมาชิกกลุ่มหลายรายยังได้นำความรู้จากการใช้โรงอบไปปรับใช้อย่างเหมาะสม เช่น การแปรรูปผลผลิตให้ตรงกับฤดูกาล การคำนวณต้นทุนต่อรอบ และการตั้งราคาขายที่สอดคล้องกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์

๒.๑.๔ ผลกระทบจากการให้บริการ

การใช้โรงอบพลังงานแสงอาทิตย์ช่วยเพิ่มคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่แปรรูป เช่น กล้วยตากมีสีเหลืองทองสม่ำเสมอ ไม่มีกลิ่นอับ และเก็บได้นานขึ้น ทำให้สามารถจำหน่ายได้ในราคาสูงขึ้น นอกจากนี้ยังสามารถแปรรูปพืชผลในช่วงฤดูฝนได้ ซึ่งเดิมเคยเป็นข้อจำกัดสำคัญของกลุ่ม

รายได้เฉลี่ยของสมาชิกกลุ่มอยู่ที่ประมาณ ๓,๐๐๐ - ๗,๐๐๐ บาทต่อคนต่อเดือน ขึ้นอยู่กับปริมาณวัตถุดิบและฤดูกาลผลิต มีการกระจายรายได้ในกลุ่มอย่างเป็นธรรม และช่วยสร้างอาชีพให้แก่สมาชิกที่ไม่มีที่ดินทำกินหรือไม่มีรายได้ประจำ

๒.๑.๕ มุมมองต่อผู้ให้บริการและข้อเสนอแนะ

กลุ่มเกษตรกรมีความพึงพอใจอย่างมากต่อคุณเนียบในฐานะผู้ให้บริการ โดยชื่นชมในความรู้ ความสามารถ และการให้บริการที่จริงใจ อธิบายรายละเอียดได้ชัดเจน มีความเข้าใจพื้นที่ และไม่เอาเปรียบลูกค้า กลุ่มให้ข้อเสนอแนะว่า หากภาครัฐสามารถสนับสนุนการจ้างงานคุณเนียบในพื้นที่อื่น ๆ อย่างเป็นทางการ จะเป็นประโยชน์ต่อชุมชนอีกมาก

นอกจากนี้ กลุ่มเห็นว่าโรงอบที่ใช้ในปัจจุบันยังสามารถพัฒนาเพิ่มเติมได้ เช่น การติดตั้งระบบพัดลมระบายอากาศ และแผ่นกันแมลง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการอบผลผลิต และควรมีช่องทางเผยแพร่ความรู้และต้นแบบการใช้งานให้กับกลุ่มอื่น ๆ ที่ยังไม่มีโอกาสเข้าถึงนวัตกรรมลักษณะนี้

๒.๒ กรณีศึกษาผู้รับบริการ ASP รายที่ ๒



นายเดชา ภูเงิน

เกษตรกร ต.แม่ลา อ.บางระจัน จ.สิงห์บุรี

๒.๒.๑ ข้อมูลทั่วไปของผู้รับบริการ ASP

นายเดชา ภูเงิน เป็นเกษตรกรที่มีประสบการณ์ทั้งในภาคเกษตรกรรมและภาคเอกชน มีพื้นที่ถือครองประมาณ ๑๐๐ ไร่ ใช้พื้นที่บางส่วนสำหรับปลูกพืชเชิงระบบ เช่น โรงเรือนปลูกผักปลอดภัยและโรงเรือนองุ่น พืชที่ปลูกหลากหลายตามฤดูกาล ได้แก่ มะเขือเทศ ถั่วฝักยาว พริก องุ่น และอ้อย โดยมีความตั้งใจพัฒนาแปลงเกษตรให้เป็นต้นแบบด้านการผลิตพืชคุณภาพ

เริ่มใช้บริการจากศูนย์ศรศักดิ์ สิงห์ดี (คุณเนียบ) ตั้งแต่ปี พ.ศ. ๒๕๖๐ โดยเริ่มจากการสร้างโรงเรือนขนาดเล็กสำหรับทดลองปลูกผักควบคุมสภาพแวดล้อม และค่อย ๆ พัฒนาระบบร่วมกันในด้านอื่น ๆ เช่น ระบบน้ำอัตโนมัติ การติดตั้งเซ็นเซอร์วัดความชื้น และการออกแบบโครงสร้างโรงเรือนให้เหมาะกับพื้นที่ที่มีลมแรง

๒.๒.๒ ประสบการณ์ที่ได้รับ

คุณเดชาได้รู้จักกับคุณเนียบผ่านเพื่อนเกษตรกรในพื้นที่ที่เคยใช้บริการมาก่อน โดยมองว่าการปลูกพืชกลางแจ้งมีความเสี่ยงสูงต่อศัตรูพืช โรค และสภาพอากาศ จึงต้องการแนวทางการผลิตที่สามารถควบคุมคุณภาพได้มากขึ้น

บริการที่ได้รับจากคุณเนียบ ประกอบด้วย

- การออกแบบและก่อสร้างโรงเรือนปลูกผัก (โครงสร้างแข็งแรงรองรับลมแรง)
- การติดตั้งระบบน้ำอัตโนมัติ พร้อมเซ็นเซอร์ตรวจวัดความชื้นในดิน
- การจัดระบบปลูกและแนวทางการจัดการแปลงเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต

คุณเนียบยังให้คำแนะนำต่อเนื่องเกี่ยวกับการจัดการหลังปลูก การเลือกวัสดุปลูก และการติดตามข้อมูลการผลิตในแต่ละรอบ เพื่อวิเคราะห์ต้นทุนและรายได้อย่างแม่นยำ



๒.๒.๓ ความเข้าใจและการนำไปใช้ประโยชน์

การให้บริการของคุณเนียบมีความชัดเจน เข้าใจง่าย และสามารถนำไปปรับใช้ได้จริง โดยเฉพาะการอธิบายระบบให้น้ำแบบอัตโนมัติผ่านตัวอย่างจากแปลงที่ใช้งานจริง รวมถึงการเลือกวัสดุปลูกให้เหมาะสมกับพืชแต่ละชนิด

คุณเดชายังได้นำแนวคิดในการวางแผนการผลิตและควบคุมคุณภาพจากระบบโรงเรือนไปต่อยอดในการจัดการแปลงปลูกองุ่น เพื่อพัฒนาให้เป็นพื้นที่ต้นแบบเชิงพาณิชย์ และใช้เป็นแหล่งเรียนรู้แก่เกษตรกรในพื้นที่เดียวกัน

๒.๒.๔ ผลกระทบจากการใช้บริการ

หลังจากใช้ระบบโรงเรือนที่ออกแบบโดยคุณเนียบ คุณภาพผลผลิตดีขึ้นอย่างชัดเจน พืชเจริญเติบโตสม่ำเสมอ ลดความเสียหายจากศัตรูพืชและสภาพอากาศได้มาก ส่งผลให้สามารถขายผลผลิตได้ในราคาสูงขึ้น โดยเฉพาะในช่วงที่พืชกลางแจ้งของรายอื่นเสียหาย

คุณเดชายังเริ่มได้รับการยอมรับจากเกษตรกรในชุมชนในฐานะ “ต้นแบบเกษตรกรระบบโรงเรือน” และได้มีเกษตรกรหลายรายมาเยี่ยมชมแปลงเป็นประจำ รวมถึงมีแนวโน้มต่อยอดสู่การให้บริการในลักษณะของ ASP รายใหม่ในอนาคต

๒.๒.๕ มุมมองต่อผู้ให้บริการและข้อเสนอแนะ

คุณเดชามีความเชื่อมั่นในศักยภาพของคุณเนียบ โดยระบุว่าการให้บริการมีความยืดหยุ่นสูง ไม่จำกัดกรอบความคิดแบบตายตัว และสามารถออกแบบวิธีแก้ปัญหา (solution) ได้ตามลักษณะเฉพาะของแต่ละแปลง อีกทั้งยังติดตามผลอย่างใกล้ชิด และพร้อมให้คำปรึกษาตลอดการใช้งาน

ข้อเสนอแนะที่ให้คือ หากภาครัฐสามารถสนับสนุนงบประมาณหรือกลไกให้เกษตรกรที่ต้องการระบบเหล่านี้สามารถเข้าถึงบริการของคุณเนียบได้ง่ายขึ้น จะช่วยยกระดับคุณภาพการผลิตในระดับชุมชนได้กว้างขวางขึ้น โดยเฉพาะในกลุ่มเกษตรกรที่ต้องการปรับเปลี่ยนสู่ระบบปลูกแบบควบคุม

๒.๓ กรณีศึกษาผู้รับบริการ ASP รายที่ ๓



นายนิรุจน์ หอมชะเอม

เกษตรกรรุ่นใหม่ ต.แม่โพชนไก่ อ.บางระจัน จ.สิงห์บุรี

๒.๓.๑ ข้อมูลทั่วไปของผู้รับบริการ ASP

นายนิรุจน์ หอมชะเอม เป็นเกษตรกรรุ่นใหม่ในพื้นที่ตำบลแม่โพชนไก่ อำเภอบางระจัน จังหวัดสิงห์บุรี เดิมประกอบอาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชน ก่อนตัดสินใจกลับสู่ภูมิลำเนาเพื่อประกอบอาชีพเกษตรกรรมเต็มเวลา มีพื้นที่ทำการเกษตรประมาณ ๑.๕ ไร่ โดยปลูกพืชหลากหลายชนิด ได้แก่ มะเดื่อฝรั่ง (พืชหลัก), เมล่อน และหอมแบ่ง

เริ่มใช้บริการจากคุณสรศักดิ์ สิงห์ดี (คุณเนียบ) ในช่วงต้นปี พ.ศ. ๒๕๖๖ โดยเน้นการปรับปรุงพื้นที่ปลูกและระบบการผลิตให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ซึ่งครอบคลุมตั้งแต่การออกแบบโรงเรือน การวางระบบน้ำ และการให้คำแนะนำด้านเทคนิคการผลิต

๒.๓.๒ ประสบการณ์ที่ได้รับ

ก่อนใช้บริการของคุณเนียบ คุณนิรุจน์เคยทดลองปลูกเมลอนและพีชผักบางชนิดในลักษณะเปิดโล่ง แต่พบปัญหาหลายด้าน เช่น โรคและแมลง ความเสียหายจากฝน ระบบให้น้ำไม่ทั่วถึง และต้นทุนสูงจากการซื้อต้นกล้าและวัสดุเพาะปลูกที่ไม่ได้มาตรฐาน นำไปสู่ความไม่คุ้มค่าในการผลิต

เมื่อทราบถึงบริการของคุณเนียบจากการแนะนำของเครือข่ายเกษตรกรในพื้นที่ จึงตัดสินใจว่าจ้างให้สร้างโรงเรือนแบบกึ่งสำเร็จรูป พร้อมระบบน้ำแบบพ่นหมอกและคำแนะนำในการวางแผนการผลิต โดยเฉพาะอย่างยิ่งในพืชที่ต้องการการควบคุมสภาพแวดล้อมอย่างใกล้ชิด เช่น มะเดื่อฝรั่ง

๒.๓.๓ ความเข้าใจและการนำไปใช้ประโยชน์

การให้บริการของคุณเนียบมีความเข้าใจง่าย โดยสามารถอธิบายรายละเอียดในลักษณะที่เข้ากับพื้นฐานของเกษตรกรรุ่นใหม่ เช่น การเปรียบเทียบต้นทุนต่อหน่วย การประเมินผลตอบแทน การดูแลต้นกล้า การใช้วัสดุเพาะปลูกแบบอินทรีย์ และการบำรุงต้นให้ได้คุณภาพที่เหมาะสมสำหรับการขยายพันธุ์

คุณนิรุจน์สามารถนำความรู้ไปปรับใช้ต่อได้ทันที โดยเฉพาะในแง่การวางแผนการผลิตให้สอดคล้องกับตลาด และการใช้พื้นที่จำกัดให้เกิดประโยชน์สูงสุด รวมถึงมีการเก็บข้อมูลผลผลิตและต้นทุนในแต่ละรอบเพื่อประเมินความคุ้มค่า

๒.๓.๔ ผลกระทบจากการใช้บริการ

หลังจากเริ่มใช้บริการจากคุณเนียบ คุณนิรุจน์สามารถควบคุมคุณภาพผลผลิตของมะเดื่อฝรั่งได้ดีขึ้น โดยเฉพาะในเรื่องของขนาด สี และความสมบูรณ์ของผล ซึ่งมีผลต่อราคาจำหน่ายที่สามารถตั้งได้สูงกว่าตลาดทั่วไป อีกทั้งยังสามารถขยายผลสู่การผลิตกิ่งพันธุ์คุณภาพดีเพื่อจำหน่ายในราคาสูงกว่า ๑๐๐ บาทต่อกิ่ง ซึ่งกลายเป็นแหล่งรายได้สำคัญในช่วงที่ผลผลิตหลักยังไม่ออก

นอกจากนี้ ยังลดต้นทุนการผลิตจากเดิมได้อย่างมีนัยสำคัญ เช่น ลดการสูญเสียจากโรคแมลง ลดค่าน้ำ และเพิ่มประสิทธิภาพแรงงาน



๒.๓.๕ มุมมองต่อผู้ให้บริการและข้อเสนอแนะ

คุณนิรุจน์ประเมินว่าคุณเนียบมีความเข้าใจเกษตรกรทั้งรุ่นใหม่และรุ่นเก่า มีแนวทางแนะนำที่ยืดหยุ่น ปรับได้ตามงบประมาณของผู้ใช้บริการ ไม่เน้นการขายสินค้า แต่เน้นการให้คำปรึกษาเชิงระบบที่เหมาะสมกับบริบทของแต่ละราย

ข้อเสนอแนะที่ให้ได้คือ ภาครัฐควรสนับสนุนให้มีการรวมกลุ่มเกษตรกรรายย่อยที่สนใจเทคโนโลยีเหมือนกัน และจัดอบรมหรือพาไปดูงานในแปลงต้นแบบ เช่น แปลงของคุณเนียบ เพื่อให้เห็นความเป็นไปได้และแนวทางการลงทุนในระบบโรงเรือนที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งจะช่วยกระตุ้นการปรับตัวของเกษตรกรไทยในระยะยาว

๒.๔ กรณีศึกษาผู้รับบริการ ASP รายที่ ๔



นางบุญเรือน กลัดกะยา

เกษตรกรรายย่อย ต.ชัยนาท อ.เมืองชัยนาท จ.ชัยนาท

๒.๔.๑ ข้อมูลทั่วไปของผู้รับบริการ ASP

นางบุญเรือน กลัดกะยา เป็นเกษตรกรรายย่อยในเขตตำบลชัยนาท อำเภอเมืองชัยนาท จังหวัดชัยนาท โดยเดิมประกอบอาชีพด้านการเกษตรปลูกผักกลางแจ้ง และมีการเลี้ยงปลาและกบควบคู่ไปด้วย ในช่วงหลังเริ่มสนใจการปลูกผักปลอดภัย โดยได้รับแรงสนับสนุนจากบุตรสาวซึ่งเป็นสมาชิกเครือข่ายเกษตรกรรุ่นใหม่ YSF (Young Smart Farmer)

นางบุญเรือนมีพื้นที่ทำการเกษตรรวมประมาณ ๑ ไร่ และได้นำพื้นที่ส่วนหนึ่งมาพัฒนาเป็นแปลงปลูกผักสลัดระบบไฮโดรโปนิคส์ ขนาดประมาณ ๒๐๐ ตารางเมตร โดยปลูกผักหลากหลายชนิด เช่น ผักกาดหอม บัตเตอร์เฮด คอส ผักบุ้ง และตั้งโอ้ เพื่อจำหน่ายในชุมชนและตลาดใกล้เคียง

เริ่มใช้บริการจากคุณสรศักดิ์ สิงห์ดี (คุณเนียบ) ในช่วงกลางปี พ.ศ. ๒๕๖๖ โดยมุ่งหวังให้ช่วยออกแบบโรงเรือนที่เหมาะสมกับงบประมาณจำกัด และสามารถใช้วัสดุภายในท้องถิ่นร่วมกับระบบปลูกผักไฮโดรโปนิคส์แบบง่าย เพื่อให้เหมาะกับบริบทของครัวเรือนที่มีทุนไม่สูง

๒.๔.๒ ประสบการณ์ที่ได้รับ

นางบุญเรือนเลือกใช้บริการจากคุณเนียบเนื่องจากได้รับคำแนะนำจากบุตรสาว ซึ่งเคยร่วมกิจกรรมกับคุณเนียบในฐานะวิทยากร YSF และเชื่อมั่นในความสามารถด้านการออกแบบโรงเรือนและระบบปลูกที่เหมาะสมกับเกษตรกรรายย่อย

บริการที่ได้รับจากคุณเนียบ ได้แก่

- การออกแบบและติดตั้งโรงเรือนปลูกผักแบบครอบครั้ว โดยใช้งบประมาณประหยัด
- การให้คำแนะนำในการพัฒนา ปรับระบบน้ำ และอุปกรณ์ประกอบ (ฝาปิด/ระบบน้ำวน)

ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

- การให้คำปรึกษาเรื่องการเลือกชนิดผัก การใช้ปุ๋ยน้ำ และการดูแลพืชในแต่ละระยะ



คุณเนียบยังให้คำแนะนำแบบไม่เป็นทางการต่อเนื่อง หลังการติดตั้ง ทั้งในเรื่องการควบคุม อุณหภูมิ แสง และวิธีป้องกันแมลงศัตรูพืชโดยไม่ใช้สารเคมี

๒.๔.๓ ความเข้าใจและการนำไปใช้ประโยชน์

ระบบปลูกที่คุณเนียบช่วยพัฒนามีความเรียบง่าย ใช้วัสดุที่หาได้ง่ายในท้องถิ่น เช่น กล่องโฟม สำหรับปลูกผักไฮโดรโปนิกส์ และโครงโรงเรือนที่สามารถถอดประกอบได้ ทำให้เข้าใจง่ายและเหมาะกับเกษตรกร ที่ไม่มีพื้นฐานด้านเทคนิค

นางบุญเรือนสามารถดูแลระบบได้ด้วยตนเองภายในครอบครัว โดยไม่ต้องพึ่งพาแรงงาน เพิ่มเติม อีกทั้งยังสามารถวางแผนการปลูกหมุนเวียนได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะในช่วงที่ตลาดมีความ ต้องการผักปลอดภัยสูง เช่น ก่อนเทศกาลหรือฤดูฝน

๒.๔.๔ ผลกระทบจากการให้บริการ

หลังจากเริ่มใช้โรงเรือนและระบบไฮโดรโปนิกส์ของคุณเนียบ นางบุญเรือนสามารถผลิตผักที่มีคุณภาพ สด สะอาด และเป็นที่ต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น ทำให้สามารถขายได้ในราคาสูงกว่าเดิม และลด ปัญหาการเน่าเสียของผักที่เคยเกิดจากการปลูกในแปลงดิน

แม้จะมีพื้นที่ปลูกไม่มาก แต่สามารถวางแผนการผลิตได้ต่อเนื่อง และได้รับผลตอบแทนคุ้มค่า กับต้นทุนที่ลงทุนไป โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านสุขภาพของผู้บริโภค และความมั่นใจของผู้ซื้อที่สามารถเยี่ยมชม แปลงผลิตได้จริง

๒.๔.๕ มุมมองต่อผู้ให้บริการและข้อเสนอแนะ

นางบุญเรือนมีความพึงพอใจต่อการให้บริการของคุณเนียบ โดยชื่นชมในความเอาใจใส่ การอธิบายที่เข้าใจง่าย และความสามารถในการปรับแบบโรงเรือนให้เหมาะสมกับงบประมาณของครัวเรือน ขนาดเล็ก

ข้อเสนอแนะคือ ภาครัฐควรมีโครงการสนับสนุนให้เกษตรกรรายย่อยเข้าถึงระบบโรงเรือน อย่างเหมาะสม และควรมีการเผยแพร่ต้นแบบโรงเรือนประหยัดต้นทุนในระดับชุมชน เพื่อขยายโอกาสในการ ผลิตพืชคุณภาพให้ครอบคลุมในพื้นที่มากขึ้น โดยเฉพาะในกลุ่มเกษตรกรที่ต้องการเปลี่ยนจากการใช้สารเคมีสู่ ระบบปลอดภัย

๓. การบูรณาการข้อมูลจากผู้รับบริการเพื่อสะท้อนภาพรวมบริการ ASP

จากการถอดบทเรียนของเกษตรกรผู้ให้บริการ ASP (คุณสรศักดิ์ สิงห์ดี/คุณเนียบ) ร่วมกับการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้รับบริการ ๔ รายในพื้นที่จังหวัดสิงห์บุรีและชัยนาท พบว่าภาพรวมของการให้บริการ ASP มีความสอดคล้องในหลายประเด็นหลัก แต่ในบางมิติยังมีความแตกต่างในเชิงมุมมองหรือการรับรู้ซึ่งสามารถสังเคราะห์ประเด็นสำคัญได้ดังนี้:

๓.๑ ความสอดคล้องของข้อมูลและมุมมอง

๓.๑.๑ คุณภาพบริการที่ออกแบบเฉพาะพื้นที่ ทั้งผู้ให้บริการและผู้รับบริการมีความเห็นตรงกันว่า การบริการของ ASP เน้นความเหมาะสมเฉพาะราย โดยพิจารณาจากข้อจำกัดด้านงบประมาณ ลักษณะพื้นที่ และเป้าหมายการผลิต ทำให้บริการมีลักษณะ "ปรับได้ตามบริบท" ซึ่งผู้รับบริการทุกคนต่างชื่นชมว่าเป็นจุดแข็งของคุณเนียบ และสะท้อนความเข้าใจในปัญหาเฉพาะพื้นที่ได้อย่างแท้จริง

๓.๑.๒ ความเข้าใจง่ายและการใช้งานจริง ASP ให้ความสำคัญกับการออกแบบที่เรียบง่าย ใช้วัสดุที่หาได้ในท้องถิ่น และมีแนวคิดในการอธิบายที่เข้าใจง่าย ซึ่งผู้รับบริการทั้ง ๔ ราย ระบุว่าสามารถเรียนรู้และใช้งานได้จริงด้วยตนเอง โดยไม่ต้องพึ่งพาช่างหรือผู้เชี่ยวชาญภายนอกในระยะยาว

๓.๑.๓ ผลลัพธ์ที่วัดได้ ทั้งสองฝ่ายมีความเห็นสอดคล้องกันว่าการพัฒนาระบบโรงเรือนและระบบน้ำ มีผลต่อคุณภาพของผลผลิตที่ดีขึ้นชัดเจน ลดต้นทุนในระยะยาว และช่วยเพิ่มรายได้หรือสร้างรายได้เสริม โดยเฉพาะในรายที่เน้นการแปรรูป หรือจำหน่ายกิ่งพันธุ์

๓.๑.๔ จุดเด่นของ ASP ผู้รับบริการระบุว่า “ความจริงใจ ซื่อสัตย์ ไม่นั่นขายของ” ของคุณเนียบ เป็นจุดที่ทำให้เกิดความไว้วางใจ ซึ่งสอดคล้องกับจุดเด่นที่คุณเนียบระบุว่าตนเองเน้น “การให้คำปรึกษา และออกแบบที่ตอบโจทย์จริง ไม่ยัดเยียดสินค้า”

๓.๒ ความแตกต่างหรือมุมมองที่ไม่ตรงกัน

๓.๒.๑ จุดแข็งของการให้บริการทางการเกษตร (ASP) คุณเนียบ มีความคิดเห็นว่า รูปแบบระบบน้ำและโครงสร้างโรงเรือนที่ออกแบบโดยบริษัท บ้านเกษตรฟาร์ม จำกัด มีจุดเด่นที่สุดของบริการ แต่ในขณะเดียวกัน ผู้รับบริการบางรายให้ความสำคัญกับ “การให้คำปรึกษาหลังการขาย” และ “การออกแบบที่ยืดหยุ่น” มากกว่าด้านเทคนิคเพียงอย่างเดียว สะท้อนว่าความคาดหวังของผู้รับบริการไม่ได้อยู่ที่สินค้าและการบริการเพียงอย่างเดียว แต่รวมถึงการดูแลอย่างต่อเนื่องและความสัมพันธ์เชิงความไว้วางใจด้วย

๓.๒.๒ การวัดความสำเร็จ ผู้ให้บริการมองความสำเร็จในเชิงเทคนิค (ระบบที่วางไว้สามารถดำเนินการได้ ผลผลิตออกตามเป้าหมายที่วางไว้) ขณะที่ผู้รับบริการบางราย เช่น รายที่ ๑ และ ๔ ให้ความสำคัญกับการมีรายได้เสริม และความมั่นคงในระยะยาวของกลุ่ม/ครัวเรือนมากกว่า

๓.๒.๓ ความพร้อมในการต่อยอด คุณเนียบมีแนวคิดในการต่อยอดสู่การพัฒนาโรงงานแปรรูป การใช้ประโยชน์จากคาร์บอนไดออกไซด์ การบริหารจัดการคาร์บอนเครดิต ขณะที่ผู้รับบริการส่วนใหญ่ยังมองเป้าหมายในระดับเบื้องต้น เช่น เพิ่มรายได้ ลดความเสี่ยง หรือพัฒนารูปแบบการผลิตที่มั่นคงก่อน สะท้อนช่องว่างในการพัฒนาแนวคิดนวัตกรรมร่วมกัน

๓.๓ บทสังเคราะห์ภาพรวม

การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงบูรณาการระหว่างผู้ให้บริการและผู้รับบริการแสดงให้เห็นว่าระบบการให้บริการ ASP ของคุณเนียบสามารถตอบโจทย์ของผู้รับบริการได้อย่างแท้จริง โดยเฉพาะในมิติของการ “ปรับตัวให้เหมาะกับแต่ละราย” และการส่งเสริมให้ผู้รับบริการสามารถพึ่งพาตนเองได้ในระยะยาว อย่างไรก็ตาม ในบางกรณี ความคาดหวังในด้านเทคโนโลยี การพัฒนาระบบต่อยอด หรือเป้าหมายทางธุรกิจในอนาคตยังมีช่องว่างที่สามารถใช้เป็นโอกาสในการพัฒนาองค์ความรู้และขยายบทบาทของ ASP ได้ต่อไป

๔. ข้อค้นพบที่สำคัญและประเด็นที่ควรขยายผล

การถอดบทเรียนจากเกษตรกรผู้ให้บริการ ASP และผู้รับบริการในพื้นที่จังหวัดสิงห์บุรีและชัยนาท สะท้อนให้เห็นถึงบทบาทที่เป็นรูปธรรมของเกษตรกรที่มีความสามารถด้านเทคนิคในการสนับสนุนเกษตรกรรายอื่นให้สามารถยกระดับกระบวนการผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ ภายใต้บริบทที่แตกต่างกัน ทั้งในด้านทรัพยากร งบประมาณ และระดับความรู้ของผู้รับบริการ

๔.๑ ข้อค้นพบที่สำคัญ

๔.๑.๑ ผู้ให้บริการด้านการเกษตร (ASP) สามารถออกแบบบริการที่ตอบโจทย์บริบทพื้นที่ได้อย่างเหมาะสม การให้บริการของคุณเนียบไม่ได้ใช้แนวทาง “หนึ่งแบบใช้ได้กับทุกคน” แต่มีความสามารถในการปรับเปลี่ยนให้เหมาะสมกับพื้นที่ ทุนทรัพย์ และความพร้อมของผู้รับบริการแต่ละราย ทั้งในด้านโครงสร้าง โรงเรือน ระบบน้ำ และวัสดุที่ใช้ ส่งผลให้ผู้รับบริการสามารถใช้งานได้จริงและพัฒนาได้ต่อเนื่อง

๔.๑.๒ การให้คำปรึกษาอย่างต่อเนื่อง เป็นหัวใจสำคัญของการยอมรับในตัวผู้ให้บริการด้านการเกษตร (ASP) ถึงแม้ว่า การให้บริการหลักจะเป็นในด้านของเทคนิคและเทคโนโลยี แต่ผู้รับบริการหลายรายกลับให้คุณค่าอย่างยิ่งต่อการ “ดูแลอย่างต่อเนื่อง” หลังการติดตั้ง ไม่ทอดทิ้งลูกค้า และยินดีให้คำปรึกษาเสริมในภายหลัง ซึ่งสร้างความเชื่อมั่นและทำให้ ASP มีภาพลักษณ์ที่แตกต่างจากผู้ให้บริการเชิงพาณิชย์ทั่วไป

๔.๑.๓ ผลลัพธ์ไม่ได้จำกัดอยู่แค่ “รายได้” แต่ยังครอบคลุมถึงความมั่นคงของชุมชน การพัฒนาระบบผลิตผ่าน ผู้ให้บริการด้านการเกษตร (ASP) ไม่เพียงสร้างรายได้เพิ่ม แต่ยังช่วยสร้าง “กลุ่มอาชีพ” “ต้นแบบ” และ “แรงบันดาลใจ” ให้เกิดการเปลี่ยนผ่านเกษตรกรรมจากรูปแบบการเกษตรแบบดั้งเดิมไปสู่ระบบการเกษตรที่มีการบริหารจัดการมากขึ้น เช่น รายที่ ๑ (กลุ่มแปรรูป) และรายที่ ๒ (เกษตรกรต้นแบบในชุมชน)

๔.๑.๔ ผู้ให้บริการด้านการเกษตร (ASP) เป็นสะพานเชื่อมระหว่างเทคโนโลยีกับชุมชนเกษตร การให้บริการของ ASP ทำให้เกษตรกรรายย่อยสามารถเข้าถึงนวัตกรรมระดับกลางที่ภาคเอกชนไม่สามารถให้ได้ในต้นทุนต่ำ เช่น โรงเรือนควบคุมอุณหภูมิ ระบบน้ำอัจฉริยะ หรือโรงอบพลังงานแสงอาทิตย์ ซึ่งเป็นระดับเทคโนโลยี “กึ่งพึ่งพาตนเอง” ที่ช่วยลดความเหลื่อมล้ำในการเข้าถึงความรู้และเครื่องมือ

๔.๒ ประเด็นที่ควรขยายผล

๔.๒.๑ การผลักดันให้เกิดเครือข่ายผู้ให้บริการด้านการเกษตร (ASP) ในระดับตำบลหรืออำเภอ จากรูปแบบการทำงานของ คุณเนียบ แสดงให้เห็นว่าผู้ให้บริการด้านการเกษตร (ASP) ควรมีความเข้าใจบริบท

ของพื้นที่ มีศักยภาพในการให้บริการอย่างมีคุณภาพ ทั้งนี้ หากสามารถคัดเลือกและพัฒนาเกษตรกรในพื้นที่อื่นให้มีบทบาทเช่นเดียวกัน จะช่วยกระจายการบริการในระดับชุมชนได้อย่างยั่งยืน

๔.๒.๒ การพัฒนาองค์ความรู้และชุดเครื่องมือสำหรับผู้ให้บริการด้านการเกษตร (ASP) ควรมีการจัดทำคู่มือ รูปแบบโรงเรียน และระบบที่ได้มาตรฐาน ซึ่งสามารถประยุกต์ได้ในหลายบริบท และใช้เป็นสื่อการเรียนรู้ให้แก่ ASP รายอื่น เพื่อยกระดับคุณภาพบริการให้เท่าเทียมและเป็นมาตรฐานเดียวกันมากขึ้น

๔.๒.๓ การบูรณาการกับหน่วยงานส่งเสริมการเกษตรในพื้นที่ แม้ผู้ให้บริการด้านการเกษตร (ASP) จะมีความสามารถเฉพาะตัว แต่หากไม่มีการเชื่อมโยงกับหน่วยงานภาครัฐในพื้นที่ เช่น สำนักงานเกษตรอำเภอ อบต. หรือศูนย์เรียนรู้การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตสินค้าเกษตร (ศพก.) อาจทำให้บริการเหล่านี้กระจายได้ช้า จึงควรมีแนวทางบูรณาการอย่างเป็นระบบ

๔.๒.๔ การสร้างระบบติดตามผลและประเมินผลกระทบจากบริการของผู้ให้บริการด้านการเกษตร (ASP) เพื่อให้บริการของ ASP ขยายตัวได้อย่างมีคุณภาพ ควรมีระบบติดตามผลกระทบต่อรายได้ คุณภาพชีวิต และต้นทุนการผลิตของผู้รับบริการ เพื่อใช้เป็นข้อมูลสนับสนุนเชิงนโยบายในระยะยาว

๕. ข้อเสนอแนะต่อภาครัฐ/หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

จากการถอดบทเรียนพบว่า ทั้งผู้ให้บริการด้านการเกษตร (ASP) และผู้รับบริการมีข้อเสนอแนะที่สอดคล้องกันในหลายประเด็น โดยเฉพาะในเรื่องความจำเป็นที่ภาครัฐควรเข้ามามีบทบาทในการสนับสนุนเชิงระบบ ทั้งในด้านการเชื่อมโยงองค์ความรู้ ทุน และกลไกการพัฒนา เพื่อให้การบริการของ ASP ขยายผลได้กว้างขึ้นและยั่งยืนมากขึ้น ดังนี้

๕.๑ ข้อเสนอแนะจากผู้ให้บริการด้านการเกษตร (ASP) (คุณเนียบ)

๕.๑.๑ การสนับสนุนให้ ASP ทำงานร่วมกับหน่วยงานรัฐในพื้นที่อย่างเป็นระบบ ควรมีกลไกกลางจากกรมส่งเสริมการเกษตรหรือหน่วยงานระดับจังหวัด/อำเภอ ที่ช่วยคัดเลือก สนับสนุน และรับรอง ASP ที่มีคุณภาพ เพื่อให้สามารถทำงานร่วมกับเจ้าหน้าที่ภาครัฐ เช่น สำนักงานเกษตรอำเภอ ได้อย่างเป็นทางการและต่อเนื่อง

๕.๑.๒ การสนับสนุนในด้านการพัฒนาความรู้และต้นแบบ ควรมีเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่าง ผู้ให้บริการด้านการเกษตร (ASP) ทั่วประเทศ เช่น การรวมกลุ่ม, ดูงาน, พัฒนาองค์ความรู้ หรือการอบรมเชิงเทคนิคเฉพาะด้าน เพื่อเพิ่มศักยภาพในการให้บริการที่ลึกซึ้ง เช่น ด้านระบบอัตโนมัติ, การออกแบบโรงเรือนประหยัดพลังงาน, การเกษตรแม่นยำ ฯลฯ

๕.๑.๓ การส่งเสริมให้เกิดพื้นที่ต้นแบบที่เปิดให้เกษตรกรเรียนรู้ ภาครัฐควรสนับสนุนการจัดตั้ง “แปลงต้นแบบ ASP” ในพื้นที่จริงของเกษตรกรผู้ให้บริการ เพื่อให้เกษตรกรในชุมชนสามารถเข้าไปเรียนรู้ก่อนตัดสินใจใช้บริการ โดยเป็นรูปแบบเปิดที่ไม่เน้นเชิงพาณิชย์

๕.๑.๔ การพัฒนากลไกสนับสนุนเงินทุน ควรมีงบประมาณเฉพาะกิจที่เอื้อให้เกษตรกรรายย่อยสามารถจ้าง ASP อย่างถูกต้อง เช่น งบแปรรูป, งบพัฒนาโรงเรือน หรือโครงการฟื้นฟูพื้นที่เกษตรหลังภัยพิบัติ

๕.๒ เสนอแนะจากผู้รับบริการ

๕.๒.๑ ส่งเสริมช่องทางเข้าถึงบริการของผู้ให้บริการด้านการเกษตร (ASP) เกษตรกรส่วนใหญ่ไม่ทราบว่ามีการให้บริการลักษณะนี้อยู่ในพื้นที่ จึงควรมีการประชาสัมพันธ์เชิงรุก เช่น ผ่านสำนักงานเกษตรอำเภอ อบต. หรือเครือข่ายวิทยากรเกษตร เพื่อให้ผู้สนใจสามารถเข้าถึงได้ง่ายขึ้น

๕.๒.๒ พัฒนาชุดความรู้/คู่มือที่เข้าใจง่าย ควรมีคู่มือประกอบ เช่น แผนผังโรงเรือนเบื้องต้น ระบบน้ำ ราคาประหยัด หรือต้นทุนเปรียบเทียบ จะช่วยให้เกษตรกรรายอื่นสนใจและกล้าตัดสินใจลงทุนมากขึ้น

๕.๒.๓ สนับสนุนให้มีต้นแบบระดับชุมชน ผู้รับบริการหลายรายเสนอว่าควรมีพื้นที่เรียนรู้ที่จับต้องได้จริง เช่น กลุ่มแปรรูป (รายที่ ๑) หรือโรงเรือนต้นแบบ (รายที่ ๒ – ๔) ที่สามารถเปิดเป็นแหล่งดูงานภายในชุมชน เพื่อสร้างแรงจูงใจให้เกษตรกรรายอื่น ๆ

๕.๒.๔ สร้างเครือข่ายผู้ใช้บริการ หากภาครัฐสามารถรวบรวมผู้ที่เคยใช้บริการจาก ASP มาแลกเปลี่ยนกันในรูปแบบกลุ่มเล็ก ๆ หรือเวทีชุมชน จะช่วยให้เกิดการเรียนรู้ร่วมกัน ทั้งในด้านปัญหาและแนวทางแก้ไข และยังเป็นกลไกในการตรวจสอบคุณภาพบริการโดยไม่ต้องพึ่งพาหน่วยงานภายนอกทั้งหมด

๕.๓ สรุปข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอจากทั้งสองฝ่ายชี้ให้เห็นถึงศักยภาพของผู้ให้บริการด้านการเกษตร (ASP) ในฐานะ “ตัวกลางทางความรู้และเทคโนโลยี” ระดับชุมชน หากมีการพัฒนาและสนับสนุนในเชิงระบบจากภาครัฐ จะสามารถยกระดับภาคการเกษตรไทยจากฐานรากได้อย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน

บทที่ ๔ แนวทางการส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพ ASP

จากการลงพื้นที่ถอดบทเรียนการดำเนินงานของเกษตรกรผู้ให้บริการด้านการเกษตร (ASP) (คุณสรศักดิ์ สิงห์ดี/คุณเนียบ) และผู้รับบริการในจังหวัดสิงห์บุรีและชัยนาท พบว่ารูปแบบการให้บริการของ ASP รายนี้สามารถตอบโจทย์เกษตรกรรายย่อยได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีความยืดหยุ่น และปรับให้เหมาะสมกับข้อจำกัดของแต่ละราย ทั้งในด้านงบประมาณ พื้นที่ และเป้าหมายการผลิต

อย่างไรก็ตาม เพื่อให้การส่งเสริมผู้ให้บริการด้านการเกษตร (ASP) สามารถขยายผลและพัฒนาอย่างเป็นระบบ คณะเจ้าหน้าที่เสนอแนะแนวทางการส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพผู้ให้บริการด้านการเกษตร (ASP) ดังนี้

๑. ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายในภาพรวม

๑.๑ สร้างระบบ “รับรองมาตรฐานคุณภาพ” และพัฒนาขีดความสามารถของผู้ให้บริการด้านการเกษตร (ASP)

๑.๑.๑ จัดทำระบบขึ้นทะเบียน/รับรองมาตรฐานผู้ให้บริการด้านการเกษตร (ASP) ที่มีคุณสมบัติเหมาะสมในแต่ละพื้นที่ โดยเน้นศักยภาพการวิเคราะห์พื้นที่ ออกแบบระบบ และการให้คำปรึกษา ไม่ใช่เพียงแค่ทักษะช่างเทคนิค

๑.๑.๒ พัฒนาโปรแกรมฝึกอบรมเฉพาะสำหรับ ASP เพื่อยกระดับขีดความสามารถ เช่น ด้านการออกแบบระบบเกษตรแม่นยำ การสื่อสารกับเกษตรกร การติดตามผลลัพธ์เชิงระบบ และการเก็บข้อมูลแบบมีมาตรฐาน

๑.๒ บูรณาการผู้ให้บริการด้านการเกษตร (ASP) เข้ากับแผนงานส่งเสริมเกษตรของภาครัฐ

๑.๒.๑ ส่งเสริมให้ผู้ให้บริการด้านการเกษตร (ASP) ทำงานร่วมกับเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรระดับอำเภอในการวางแผนช่วยเหลือเกษตรกรรายย่อย โดยเฉพาะในกลุ่มเกษตรกรเปราะบาง เช่น ผู้เริ่มต้นทำเกษตร ผู้สูงอายุ หรือตลาดเฉพาะทาง

๑.๒.๒ ใช้ผู้ให้บริการด้านการเกษตร (ASP) เป็นกลไกสนับสนุนโครงการของรัฐ เช่น Smart Farmer, แปลงใหญ่, ส่งเสริมเกษตรอินทรีย์, หรือเกษตรสมัยใหม่ในพื้นที่จำกัด

๑.๓ สนับสนุนกลไกทางการเงินเพื่อเข้าถึงบริการของผู้ให้บริการด้านการเกษตร (ASP)

๑.๓.๑ พิจารณาจัดสรรงบประมาณส่งเสริม หรือร่วมกับสถาบันการเงินในรูปแบบ “เงินสนับสนุนพร้อมบริการ” เช่น โครงการสร้างโรงเรือนพร้อมระบบน้ำ โดยมีผู้ให้บริการด้านการเกษตร (ASP) ที่ผ่านการรับรองมาตรฐาน เป็นผู้ให้บริการ

๑.๓.๒ สนับสนุนการรวมกลุ่มเกษตรกรเพื่อเข้าถึงบริการ ASP โดยใช้กลไกสหกรณ์ วิสาหกิจชุมชน หรือกลุ่มแปรรูป

๒. ข้อเสนอแนะเชิงพื้นที่เพื่อการส่งเสริม ASP ที่เหมาะสม

จากลักษณะการให้บริการของคุณเนียบ ซึ่งเน้นการออกแบบโรงเรือนขนาดเล็ก-กลาง ระบบน้ำอัตโนมัติ และการให้คำปรึกษาอย่างต่อเนื่อง เหมาะกับพื้นที่ที่มีศักยภาพต่อไปนี้

๒.๑ ส่งเสริมให้เป็น “ASP ต้นแบบระดับตำบล”

คุณเนียบมีจุดแข็งด้านการออกแบบเฉพาะพื้นที่ ใช้วัสดุที่ประหยัด และดูแลลูกค้าแบบเกษตรกรถึงเกษตรกร ควรส่งเสริมให้พื้นที่ที่คุณเนียบดำเนินการอยู่เป็น ต้นแบบ ASP ระดับตำบลหรืออำเภอ พร้อมสนับสนุนการเปิดแปลงเรียนรู้ และเชื่อมโยงกับเครือข่าย Young Smart Farmer และกลุ่มแปรรูปในพื้นที่

๒.๒ พัฒนารูปแบบบริการมาตรฐานในราคาประหยัด

จากกรณีที่ได้รับบริการหลากหลายระดับทุน ควรพัฒนา “แพ็คเกจบริการมาตรฐาน” เช่น โรงเรือนมินิ, ระบบน้ำหยดอัตโนมัติราคาประหยัด, ชุดเพาะปลูกอินทรีย์ เพื่อให้เกษตรกรเริ่มต้นสามารถเข้าถึงได้ง่าย และมีมาตรฐานกลางในการขยายผล

๒.๓ เชื่อมโยงกับกลุ่มเป้าหมายเฉพาะ

พื้นที่ที่คุณเนียบดำเนินการอยู่มีศักยภาพในการเชื่อมโยงกับกลุ่มเป้าหมายเฉพาะ เช่น เกษตรกรในพื้นที่จำกัด, กลุ่มแปรรูป, วิสาหกิจชุมชน หรือกลุ่มผู้สูงอายุที่ต้องการระบบเกษตรที่ดูแลง่าย ควรสนับสนุนให้มีการทำงานแบบเจาะกลุ่มร่วมกับภาคีในพื้นที่ เช่น อบต. สำนักงานเกษตรอำเภอ หรือโรงเรียนเกษตร

๒.๔ สรุป

ผู้ให้บริการด้านการเกษตร (ASP) เป็นกลไกกลางที่สามารถทำให้เทคโนโลยีเข้าถึงเกษตรกรรายย่อยได้อย่างแท้จริง หากได้รับการสนับสนุนในเชิงนโยบาย การรับรอง และงบประมาณที่เอื้อต่อความยืดหยุ่น ก็จะสามารถต่อยอดเป็นพลังสำคัญในการยกระดับเกษตรกรรายย่อยในระดับพื้นที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

บทที่ ๕ บทสรุป

สรุปภาพรวมและข้อคิดที่สำคัญจากการถอดบทเรียนครั้งนี้

การถอดบทเรียนจากเกษตรกรผู้ให้บริการด้านการเกษตร (Agricultural Service Provider: ASP) และผู้รับบริการในพื้นที่จังหวัดสิงห์บุรีและชัยนาทครั้งนี้ ได้สะท้อนให้เห็นถึงศักยภาพของเกษตรกรในฐานะผู้เชี่ยวชาญภาคสนามที่สามารถทำหน้าที่เป็น "คนกลางทางเทคนิค" เพื่อส่งเสริมและยกระดับเกษตรกรรายอื่นได้อย่างเป็นรูปธรรม โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านการออกแบบระบบการผลิต การให้คำปรึกษา และการพัฒนาโรงเรือนและระบบน้ำที่เหมาะสมกับบริบทของเกษตรกรรายย่อย

ผู้ให้บริการด้านการเกษตร (ASP) (คุณเนียบ) มีแนวทางการทำงานที่เน้น "ความเข้าใจบริบทพื้นที่" มากกว่าการใช้เทคโนโลยีตายตัว โดยใช้ทักษะการสังเกต ความรู้จากประสบการณ์จริง และการสื่อสารที่เข้าใจง่าย เป็นเครื่องมือในการให้บริการ ส่งผลให้เกิดความไว้วางใจในวงกว้าง ทั้งจากเกษตรกรในพื้นที่เดิม และเครือข่ายใหม่ที่เกิดจากการบอกต่อแบบปากต่อปาก

ในขณะเดียวกัน ผู้รับบริการทั้ง ๔ ราย แม้มีภูมิหลังและวัตถุประสงค์ในการผลิตที่แตกต่างกัน แต่ทุกรายได้รับประโยชน์จากการให้บริการจาก ASP ทั้งในเชิงเทคนิคและเชิงความมั่นคงของอาชีพ สะท้อนให้เห็นว่าบริการของ ASP ที่มีคุณภาพสามารถ "ขยายโอกาส" ให้กับเกษตรกรรายย่อยที่อาจมีข้อจำกัดด้านทุนหรือความรู้ได้จริง

ข้อคิดสำคัญที่ได้จากการถอดบทเรียนนี้ ได้แก่

๑. การพัฒนาเกษตรกรให้เป็นผู้ให้บริการด้านการเกษตร (ASP) ที่มีคุณภาพ ไม่จำเป็นต้องเริ่มต้นจากเทคโนโลยีขั้นสูง แต่ต้องเริ่มจาก "การเข้าใจปัญหาของเกษตรกร" และสามารถแปลงความรู้เป็นบริการที่ใช้งานได้จริง

๒. ความยั่งยืนของบริการไม่ได้ขึ้นอยู่กับ “ผลิตภัณฑ์” เท่านั้น แต่อยู่ที่ “ความสัมพันธ์เชิงความไว้วางใจ” ระหว่างผู้ให้บริการกับเกษตรกร

๓. ภาครัฐควรส่งเสริมผู้ให้บริการด้านการเกษตร (ASP) ในลักษณะสนับสนุนเจ้าหน้าที่ภาครัฐเพื่อเป็นเครือข่ายสนับสนุนในพื้นที่ที่สามารถตอบสนองเกษตรกรในพื้นที่ได้อย่างรวดเร็ว มีความยืดหยุ่น และเข้าถึงได้ง่าย

สุดท้าย การถอดบทเรียนนี้ต้องการนำเสนอแนวทางการพัฒนาผู้ให้บริการด้านการเกษตร (ASP) ที่มีศักยภาพในระดับพื้นที่ และต้องชี้ให้เห็นถึง โอกาสในการใช้เครือข่ายผู้ให้บริการด้านการเกษตร (ASP) เป็นกลไกสำคัญในการขับเคลื่อนเกษตรกรรวมไทยให้ก้าวเข้าสู่การเกษตรยุคใหม่อย่างเป็นรูปธรรม และการมีส่วนร่วมในชุมชนอย่างยั่งยืน

คณะผู้จัดทำ

ที่ปรึกษา

นางปาลลิน พวงมี

ผู้อำนวยการกองวิจัยและพัฒนาางานส่งเสริมการเกษตร

ผู้จัดทำ

๑. นางสาวภัทรมาศ พานพุ่ม

ผู้อำนวยการกลุ่มภูมิปัญญาท้องถิ่นและนวัตกรรมด้านการเกษตร

๒. นางสาวจิรนนท์ ไทยสุชาติ

นักวิชาการส่งเสริมการเกษตรชำนาญการพิเศษ

๓. นายพิทยา ชุมเพชร

นักวิชาการส่งเสริมการเกษตรชำนาญการ

รายงานการถอดบทเรียน

ผู้ประกอบการเพื่อให้บริการทางการเกษตร
(Agricultural Service Provider: ASP)

และเกษตรกรผู้รับบริการ
ในพื้นที่จังหวัดสิงห์บุรีและจังหวัดชัยนาท

กองวิจัยและพัฒนาส่งเสริมการเกษตร
กรมส่งเสริมการเกษตร

