



วารสาร

ส่งเสริมการเกษตร

กรมส่งเสริมการเกษตร (Department of Agricultural Extension)



High Value Products

สร้างคุณค่า มากกว่าผลผลิต



02

Agri-Spotlight

ยกระดับสินค้าเกษตรมูลค่าสูง
แนวทางขับเคลื่อนสู่ความยั่งยืน
ของภาคเกษตรไทย

07

Agri-Insight

อัปเดตการผลิต
แปลงใหญ่แก้วเหลืองฝักสด
จังหวัดอุทัยธานี
เรียนรู้แบบวิถีฯ
เพิ่มผลผลิต พืชดัดแปลง

11

Agri-Inspire

ถอดรหัสความสำเร็จจากความตั้งใจ
อโวกาโดปากช่องสู่สินค้าเกษตรมูลค่าสูง
ณัฐกร เอกสมัย Grande Farm

Agri-Next

บทบรรณาธิการ

วัตถุประสงค์

เป็นสื่อกลางในการเผยแพร่นโยบาย ภารกิจ กิจกรรม ส่งเสริมการเกษตรและองค์ความรู้ในประเด็นที่สำคัญ เสริมสร้างความรู้ความเข้าใจ สร้างการมีส่วนร่วมกับ กลุ่มเป้าหมาย รวมทั้งเผยแพร่ข้อมูล การดำเนินงาน ขับเคลื่อน และแรงบันดาลใจในการทำงานเพื่อเกษตรกร ของเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรในทุกระดับ

ที่ปรึกษา :

อัญชลี สุวจิตตานนท์

อธิบดีกรมส่งเสริมการเกษตร

รพีทัศน์ อุ่นจิตตพันธ์

รองอธิบดีกรมส่งเสริมการเกษตร

วิรัชดี บุญเชิญ

รองอธิบดีกรมส่งเสริมการเกษตร

สุริยะ คำปวง

รองอธิบดีกรมส่งเสริมการเกษตร

ธัญธิดา บุญญะณีกุล

รองอธิบดีกรมส่งเสริมการเกษตร

อำนวยการ :

สุจิตรา กิจเจริญ

ผู้อำนวยการสำนักพัฒนาการถ่ายทอดเทคโนโลยี

บรรณาธิการ :

พนิดา ธรรมสุรักษ์

ผู้อำนวยการกลุ่มพัฒนาสื่อส่งเสริมการเกษตร

ผู้ช่วยบรรณาธิการด้านเนื้อหา :

วรรณวิทย์ เอลอยผล

ผู้ช่วยบรรณาธิการด้านการออกแบบ :

สรุยา เทียงสุข

ผู้ช่วยบรรณาธิการด้านสื่อประกอบ :

พศุตม์พงศ์ ชัยวงศ์

กองบรรณาธิการ :

สุนันท์ หล้าริ้ว

สมิทธิณี ขาวศรี

ชนกชนม์ ชิมงาม

จัดทำ :

กลุ่มพัฒนาสื่อส่งเสริมการเกษตร

สำนักพัฒนาการถ่ายทอดเทคโนโลยี กรมส่งเสริมการเกษตร

☎ 0 2579 9546

✉ agrijournal2025@gmail.com

ออกแบบและผลิต :

บริษัท เพร ทู ดีไซน์ จำกัด

ท่ามกลางการเปลี่ยนแปลงของสภาพภูมิอากาศ และต้นทุนการผลิต ที่เพิ่มสูงขึ้น ทำให้การขับเคลื่อนภาคการเกษตร ไม่อาจยึดติดอยู่กับการผลิต เพื่อให้ได้ปริมาณมากเหมือนในอดีต หากแต่จำเป็นต้องปรับมุมมองใหม่สู่การ **“สร้างคุณค่า”** บนฐานทรัพยากร ความรู้ และนวัตกรรมที่เหมาะสม แนวคิด **“สินค้าเกษตรมูลค่าสูง”** จึงเป็นทิศทางของการพัฒนา ที่มุ่งยกระดับสินค้าเกษตร ไปสู่สินค้าที่มีอัตลักษณ์ และตอบโจทย์ตลาดเฉพาะกลุ่ม อย่างแม่นยำ ผ่านการใช้เทคโนโลยี การจัดการข้อมูล และความคิดสร้างสรรค์

การเปลี่ยนผ่านสู่ตลาดนำการผลิตที่ให้ความสำคัญกับความต้องการของผู้บริโภค เกษตรกรจึงไม่ได้เป็นเพียงผู้ผลิต แต่กำลังก้าวสู่การเป็น **“ผู้ประกอบการเกษตร”** ที่ต้องมีทักษะทั้งด้านการผลิต การตลาด การบริหารจัดการ และการใช้ข้อมูลในการตัดสินใจ ขณะเดียวกัน การพัฒนาสินค้าเกษตรมูลค่าสูงยังต้องอาศัยการเชื่อมโยงตลอดห่วงโซ่คุณค่า ตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ ไปจนถึงปลายน้ำ เพื่อให้เกิดการเพิ่มมูลค่าอย่างครบวงจร ทั้งในรูปของสินค้าแปรรูป การสร้างแบรนด์ การเล่าเรื่อง (Storytelling) และการพัฒนาเป็นบริการเชิงสร้างสรรค์ เช่น การท่องเที่ยวเชิงเกษตร ซึ่งล้วนเป็นกลไกสำคัญในการสร้างรายได้และกระจายโอกาสสู่ชุมชน การยกระดับสินค้าเกษตรมูลค่าสูงจึงไม่ใช่เพียงเรื่องของเทคโนโลยีหรือการตลาดเท่านั้น แต่ยังเกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการทรัพยากรอย่างรู้คุณค่า การออกแบบระบบการผลิตให้สอดคล้องกับศักยภาพของพื้นที่ และการสร้างสมดุลระหว่างเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม เพื่อให้เกิดความยั่งยืน

วาระส่งเสริมการเกษตร ฉบับนี้ จึงมุ่งนำเสนอแนวคิด ทิศทาง และตัวอย่างการขับเคลื่อนสินค้าเกษตรมูลค่าสูงในมิติต่าง ๆ เพื่อสะท้อนให้เห็นถึงศักยภาพและโอกาสของภาคการเกษตรไทยในการก้าวข้ามข้อจำกัดเดิมสู่การเป็นระบบการผลิตที่ขับเคลื่อนด้วยข้อมูล นวัตกรรม และความคิดสร้างสรรค์ อาจไม่ใช่เพียงการ **“เพิ่มมูลค่า”** ให้กับสินค้าเท่านั้น แต่คือการ **“เพิ่มศักยภาพ”** ให้กับเกษตรกรไทย ให้สามารถปรับตัว ยืนหยัด และเติบโตอย่างมั่นคง สู่อนาคตเกษตรไทยที่มีคุณค่าและยั่งยืน

กองบรรณาธิการ

มิถุนายน 2569

Content

Agri-Spotlight

02

การยกระดับสินค้าเกษตร
และบริการมูลค่าสูง
แนวทางขับเคลื่อนสู่ความยั่งยืน
ของภาคการเกษตรไทย



07

Agri-Insight

อัปเกรดการผลิตแปลงใหญ่
ถั่วเหลืองฝักสด จังหวัดอุทัยธานี
เรียนรู้แบบวิถีไทย เพิ่มผลผลิต
พืชต้นทุเรียน



11

Agri-Inspire

ยกระดับอะโรว์คาโดปากช่อง
สู่สินค้าเกษตรมูลค่าสูง
ถอดรหัสความสำเร็จจากความตั้งใจ
“ณัฐกร เอกสมัย” Grande Farm

Agri-Learning

15

เสริมแกร่งนักส่งเสริมการเกษตร
ด้วยหลักสูตร “การผลิตพืชมูลค่าสูง”

18

Agri-Around

จาก “ดินเหนียว”
สู่ “น้ำผึ้งมูลค่าสูง”
ณ บ้านคลองป่อแสน



Agri-Lite

21

5 เคล็ดลับ
เป็น Storytelling
สินค้าเกษตร



ยกระดับ สินค้าเกษตรและบริการมูลค่าสูง แนวทางขับเคลื่อนสู่ความยั่งยืนของภาคการเกษตรไทย

ภาคการเกษตรของประเทศไทย ยังคงมีบทบาทสำคัญ ต่อระบบเศรษฐกิจฐานราก และความมั่นคงทางอาหารของประเทศ เกษตรกรส่วนใหญ่เป็นรายย่อย ที่ใช้รูปแบบการผลิตแบบดั้งเดิม ส่งผลให้มีต้นทุนการผลิตที่สูง ประสิทธิภาพการผลิตต่ำ ประกอบกับข้อจำกัดด้านการตลาด ทั้งในด้านราคา ช่องทางการจำหน่าย และโอกาสในการแข่งขัน

นอกจากนี้ การผลิตสินค้าเกษตรในหลายพื้นที่ ยังขาดการเชื่อมโยงกับความต้องการของตลาด ส่งผลให้เกิดปัญหาผลผลิตล้นตลาด และราคาผันผวนในบางช่วงเวลา

ภายใต้บริบทดังกล่าว ภาครัฐจึงได้มีการกำหนดนโยบาย ในการยกระดับภาคการเกษตร โดยมุ่งเน้นการพัฒนา “สินค้าเกษตรและบริการมูลค่าสูง” ภายใต้แนวคิด “ตลาดนำ วัฒนธรรมเสริม เพิ่มรายได้” เพื่อปรับเปลี่ยนโครงสร้างการผลิต จากเชิงปริมาณไปสู่เชิงคุณภาพ ซึ่งจะนำไปสู่การเพิ่มรายได้ของเกษตรกร และเสริมสร้างความเข้มแข็งของเศรษฐกิจฐานรากอย่างเป็นระบบและยั่งยืน



เกษตรมูลค่าสูง จากปริมาณสู่คุณภาพ

เกษตรมูลค่าสูง หมายถึง การทำเกษตรแบบประณีตหรือเกษตรแม่นยำสูง โดยใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรม เช่น เทคโนโลยีชีวภาพ เทคโนโลยีการผลิตสมัยใหม่ และการจัดการข้อมูล เพื่อเพิ่มคุณค่าและความแตกต่างของสินค้าเกษตร ทั้งในด้านโภชนาการ เศรษฐกิจสร้างสรรค์ และการต่อยอดสู่ภาคอุตสาหกรรม นอกจากการเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจแล้ว ยังมุ่งเน้นการพัฒนา “คุณค่าเชิงฟังก์ชัน” และ “คุณค่าเชิงอัตลักษณ์” ของสินค้าเพื่อสร้างความโดดเด่นและตอบสนองตลาดเฉพาะกลุ่ม (Niche Market) มากยิ่งขึ้น แนวคิดดังกล่าวไม่เพียงช่วยเพิ่มมูลค่าผลผลิตแต่ยังเป็นกลไกสำคัญในการลดความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของสภาพภูมิอากาศ ต้นทุนการผลิต และความไม่แน่นอนของตลาดโลก อีกทั้งยังช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของสินค้าเกษตรไทยในระดับสากล



1 ท้องถิ่น 1 สินค้าเกษตรมูลค่าสูง

กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ได้ขับเคลื่อนโครงการ “1 ท้องถิ่น 1 สินค้าเกษตรมูลค่าสูง” โดยมีเป้าหมายสำคัญในการพัฒนาและยกระดับสินค้าเกษตรในระดับพื้นที่ (ตำบล) จำนวนไม่น้อยกว่า 500 ตำบล ภายในปี พ.ศ. 2570 โดยให้ความสำคัญกับการคัดเลือก “สินค้าเป้าหมาย” หรือสินค้าเด่นของแต่ละพื้นที่ เพื่อใช้เป็นกลไกหลักในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจชุมชน พร้อมทั้งส่งเสริมให้เกษตรกรพัฒนาไปสู่การเป็น “ผู้ประกอบการเกษตร (Agri-Entrepreneur)” ที่สามารถบริหารจัดการการผลิต การตลาด และธุรกิจได้อย่างครบวงจร โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าเกษตรและบริการมูลค่าสูง และยกระดับรายได้ของครัวเรือนเกษตรกร

โดยสินค้าเกษตรมูลค่าสูง สามารถจำแนกออกเป็น 3 กลุ่มหลัก ได้แก่



สินค้าเพื่อการส่งออก



สินค้าแปรรูปมูลค่าสูง



สินค้าและบริการเชิงสร้างสรรค์

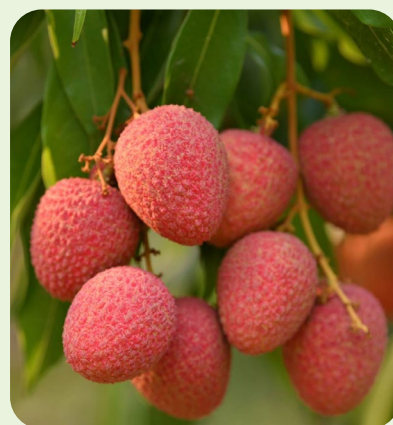
ซึ่งในกลุ่มสินค้าเชิงสร้างสรรค์ ยังครอบคลุมถึงการพัฒนาประสบการณ์สินค้า เช่น การท่องเที่ยวเชิงเกษตร และการสร้างเรื่องราว (Storytelling) เพื่อเพิ่มมูลค่าและสร้างความเชื่อมโยงกับผู้บริโภค โดยมีเป้าหมายเชิงผลสัมฤทธิ์ให้รายได้สุทธิทางการเกษตรของเกษตรกรเพิ่มขึ้น 3 เท่า ภายในระยะเวลา 4 ปี (ปีงบประมาณ พ.ศ. 2567 - 2570) ดำเนินการโดยใช้แนวทางบูรณาการระหว่างหน่วยงาน ทั้งในระดับส่วนกลาง และระดับพื้นที่ ครอบคลุมการคัดเลือกสินค้า การจัดทำแผนพัฒนา การถ่ายทอดเทคโนโลยี และการพัฒนาศักยภาพเกษตรกร ตลอดจนการติดตามและประเมินผลอย่างเป็นระบบ



เดินหน้าสู่เป้าหมาย

ยกระดับ 200 แปลง เกษตรมูลค่าสูง

กรมส่งเสริมการเกษตร ได้ขับเคลื่อนการทำการเกษตรให้มีมูลค่าสูง ด้วยโครงการส่งเสริมและพัฒนาเพื่อเข้าสู่ห่วงโซ่อุปทานและบริการมูลค่าสูง ปี 2568 ซึ่งเป็นการพัฒนาโครงการสินค้าเกษตรและบริการมูลค่าสูง “1 ท้องถิ่น 1 สินค้าเกษตรมูลค่าสูง” ด้านพืช แมลงเศรษฐกิจ และบริการเชิงสร้างสรรค์ ปี 2567 จาก 46 กลุ่มแปลงใหญ่ 46 ตำบล 42 อำเภอ 26 จังหวัด เป็น 200 address (100 กลุ่มแปลงใหญ่, 50 วิสาหกิจชุมชน และ 50 SF/YSF) โดยการทำเกษตรแบบประณีตหรือเกษตรแม่นยำสูงที่ใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีชีวภาพ เทคโนโลยีหุ่นยนต์ เพื่อยกระดับการผลิตและคุณค่าเป็นสินค้าเกษตรโภชนาการสูง ตลอดจนเพื่อใช้ประโยชน์ด้านวัสดุชีวภาพ ด้านเกษตรกรรมด้านเศรษฐกิจสร้างสรรค์ สร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ส่งผลต่อรายได้ให้เพิ่มขึ้น โดยขับเคลื่อนผ่านกลยุทธ์สำคัญ 4 ประการ ได้แก่



การใช้ตลาดนำการผลิต



การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต



การพัฒนามาตรฐาน
และสร้างมูลค่าเพิ่ม



การสร้างความหลากหลาย
ของสินค้าและรายได้



ทั้งนี้ ยังให้ความสำคัญกับการเชื่อมโยงห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain) ตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำอย่างครบวงจร เพื่อให้เกิดการพัฒนาอย่างเป็นระบบ

ขณะเดียวกัน มุ่งเน้นให้เกษตรกรพัฒนาศักยภาพสู่ปัจจัยความสำเร็จพื้นฐาน 8 ประการ ได้แก่

- 1 การปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิต (Improve Productivity) พร้อมกับการศึกษาวิจัย ประสิทธิภาพของฟาร์มตนเองอย่างสม่ำเสมอ
- 2 การใช้ประโยชน์จากความก้าวหน้าทางวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรม (Science Technology and Innovation) ในการพัฒนาวิธีการผลิต และการปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิต เพื่อให้ได้ผลผลิตตามความต้องการของตลาด ได้แก่ การวิเคราะห์ตลาดและประเมินสุขภาพการเงินธุรกิจ การใช้ข้อมูลแนวโน้มสภาพแวดล้อมเพื่อประเมินความเสี่ยงและปรับสมดุลให้เหมาะสม ใช้โอกาสและจังหวะให้เกิดประโยชน์ การใช้ Farm Layout จัดทรัพยากรที่ดินให้เกิดประโยชน์สูงสุด การจัดสมดุลพลังงานเพื่อให้เจริญเติบโตแต่ละระยะเป็นไปอย่างสมบูรณ์ การจัดการโรคและแมลงศัตรูพืชแบบผสมผสาน การจัดการสุขอนามัยพืช การจัดการหลังการเก็บเกี่ยว การพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยคำนึงถึงมาตรฐานและคุณภาพที่สอดคล้องกับความต้องการของตลาด และการทำการตลาดโดยใช้ช่องทางดิจิทัล เป็นสื่อกลางการเข้าถึงและเข้าใจกลุ่มเป้าหมาย
- 3 การบริหารทางการเงินและบัญชี การลงทุนในตลาดทุน (Financial and Accounting Management, Equity Investment)
- 4 การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Logistics Supply Chain Management)
- 5 การจัดการข้อมูล และการวิเคราะห์ข้อมูล (Data Management and Data Analytics) ซึ่งเป็นการใช้ข้อมูลที่มีในการบริหาร จัดการภาคการผลิต
- 6 การบริหารการประหยัดต่อขนาด และการบริหารความมั่นคงวัตถุดิบในห่วงโซ่อุปทาน (Economic of Scale and supply Chain Security)
- 7 การบริหารจัดการภายในแปลงให้เกิดการหมุนเวียนของปัจจัยการผลิต และผลผลิตอย่างยั่งยืน (Circular and Sustainable Business Model : Lean and Clean Factory/Energy) ซึ่งเป็นการบริหารหน่วยผลิตให้บรรลุเป้าหมายการหมุนเวียน ทั้งพลังงาน น้ำ ของเสีย และก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์
- 8 การบริหารจัดการองค์ความรู้ภาคการผลิตภายใต้แนวคิดเกี่ยวกับการพัฒนาขององค์กรอย่างยั่งยืน (Environmental, social, corporate governance, ESG) รวมถึงการปรับตัวให้เหมาะสมกับปัจจุบันและอนาคต สามารถพลิกฟื้นจากปัญหาได้เร็วขึ้น และดีขึ้นกว่าเดิม

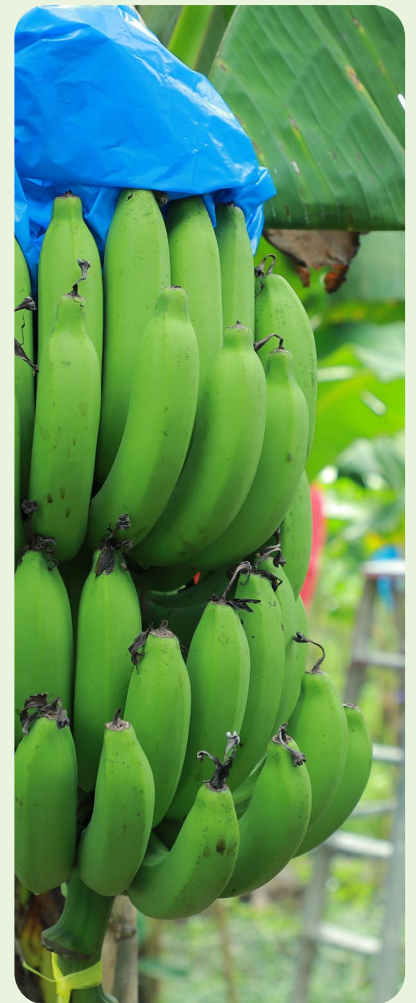
ซึ่งล้วนเป็นปัจจัยสำคัญในการยกระดับห่วงโซ่มูลค่าสินค้าเกษตรอย่างครบวงจร โดยเฉพาะการใช้เทคโนโลยีดิจิทัล การใช้ข้อมูลขนาดใหญ่ (Big Data) และการพยากรณ์แนวโน้ม (Forecasting) มาใช้ในการวางแผนและตัดสินใจ รวมถึงการพัฒนาเกษตรอัจฉริยะ (Smart Farming) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและลดความเสี่ยงทางการเกษตร





จากการดำเนินงานในปี 2567 (ระหว่างเดือนมกราคม - 30 กันยายน 2567) พบว่า สามารถเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและรายได้ของเกษตรกรได้อย่างมีนัยสำคัญ เช่น กล้วยไม้ จากแปลงใหญ่กล้วยไม้ ตำบลหนองนกไข่ อำเภอกะทู้มณฑล จังหวัดสมุทรสาคร มีประสิทธิภาพการผลิตเพิ่มขึ้น 1,823 กิโลกรัมต่อไร่ คิดเป็น 5.8% จากที่ผ่านมา และมีอัตราการเติบโตของรายได้ คิดเป็น +50.47% กาแฟ จากแปลงใหญ่ กาแฟ บ้านบางปูเลาะ ตำบลแม่ใจ อำเภอศรีถ้อย จังหวัดพะเยา มีประสิทธิภาพการผลิตเพิ่มขึ้น เป็น 510 กิโลกรัมต่อไร่ เพิ่มขึ้น 49% จากที่ผ่านมา และมีอัตราการเติบโตของรายได้ คิดเป็น +76.67% และกล้วยหอมทอง จากแปลงกล้วยหอมทอง ตำบลนพรัตน์ อำเภอหนองเสือ จังหวัดปทุมธานี มีประสิทธิภาพการผลิตเพิ่มขึ้น เป็น 4,191 กิโลกรัมต่อไร่ เพิ่มขึ้น 137.32% จากที่ผ่านมา และมีอัตราการเติบโตของรายได้ คิดเป็น +191.69% ซึ่งผลสำเร็จดังกล่าวสะท้อนให้เห็นถึงการเปลี่ยนผ่านจาก “การผลิตนำการตลาด” ไปสู่ “การผลิตตามความต้องการของตลาด” ได้อย่างเป็นรูปธรรม และแสดงให้เห็นถึงศักยภาพของการประยุกต์ใช้เทคโนโลยี และการบริหารจัดการเชิงระบบในการเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจของสินค้าเกษตร

การพัฒนาเกษตรมูลค่าสูงให้ประสบความสำเร็จอย่างยั่งยืน จึงจำเป็นต้องอาศัย การจัดการข้อมูลและการวิเคราะห์ศักยภาพพื้นที่ การใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรม การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน การบริหารการเงินและการลงทุน และการพัฒนา องค์ความรู้ของเกษตรกร รวมทั้งการสร้างเครือข่ายความร่วมมือระหว่างภาครัฐ ภาคเอกชน สถาบันการศึกษา และเกษตรกร เพื่อพัฒนาระบบนิเวศทางการเกษตร (Agri-ecosystem) ที่เข้มแข็ง และการดำเนินงานภายใต้กรอบเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (SDGs)



การยกระดับสินค้าเกษตรและบริการมูลค่าสูง จึงมิใช่เพียงการเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจของผลผลิต หากแต่เป็นการพลิกโฉมภาคการเกษตรไทยทั้งระบบ จากฐานการผลิตแบบเดิม สู่ระบบที่ขับเคลื่อนด้วย ข้อมูล เทคโนโลยี นวัตกรรม และความต้องการของตลาด ซึ่งแนวทาง “1 ก่อถิ่น 1 สินค้าเกษตรมูลค่าสูง” ไม่เพียงเป็นกลไกในการสร้างรายได้และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของเกษตรกร แต่ยังเป็นจุดเริ่มต้นของการสร้างระบบนิเวศทางการเกษตร (Agri-ecosystem) ที่เชื่อมโยงตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ เกิดการกระจาย โอกาส ลดความเหลื่อมล้ำ และเสริมสร้างความมั่นคงให้กับเศรษฐกิจฐานราก โดยในท้ายที่สุด ความสำเร็จของการขับเคลื่อนเกษตรมูลค่าสูงจะไม่ได้วัดเพียงตัวเลขรายได้ที่เพิ่มขึ้นเท่านั้น แต่จะสะท้อนผ่าน “ความสามารถในการปรับตัว” ของเกษตรกรไทย ในการยืนหยัดท่ามกลางการเปลี่ยนแปลงและความผันผวนของโลก ก้าวสู่ภาคการเกษตรที่สมดุล ทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม เป็นทิศทางใหม่ของเกษตรไทย ที่ไม่ได้มุ่งเพียง “ผลิตให้มาก” แต่คือ “สร้างคุณค่าให้มากกว่า” เพื่ออนาคตที่มั่นคงและยั่งยืน

อัปเดตการผลิต แปลงใหญ่ถั่วเหลืองฝักสด จังหวัดอุทัยธานี

เรียนรู้แบบวิถีฯ เพิ่มผลผลิต พืชต้นทุน

ปัจจุบันการผลิตถั่วเหลืองฝักสดในประเทศไทยยังไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาด และภาคอุตสาหกรรม ส่งผลให้เกิดโอกาสทางเศรษฐกิจที่สำคัญ อย่างไรก็ตาม การผลิตถั่วเหลืองฝักสดยังคงต้องเผชิญกับความท้าทายจากหลายปัจจัยไม่ว่าจะเป็นคุณภาพดิน สภาพภูมิอากาศที่แปรปรวนอย่างรุนแรง ปัญหาโรคและแมลงศัตรูพืช รวมถึงข้อจำกัดด้านการบริหารจัดการทรัพยากรและการตลาด ซึ่งล้วนจำเป็นต้องได้รับการแก้ไขอย่างเป็นระบบและต่อเนื่อง

ถั่วเหลืองฝักสด (*Glycine max* (L.) Merr.) เป็นพืชเศรษฐกิจมูลค่าสูงที่มีความต้องการบริโภคมาก โดยเฉพาะตลาดต่างประเทศ ได้แก่ ญี่ปุ่น และไต้หวัน ซึ่งให้ความสำคัญต่อคุณภาพฝัก สี ความสด และมาตรฐานความปลอดภัยทางอาหาร



ในพื้นที่ตำบลทุ่งโพ อำเภอหนองฉาง จังหวัดอุทัยธานี ถั่วเหลืองฝักสด กำลังได้รับการยกระดับการผลิตอย่างน่าสนใจ ด้วยพื้นที่แห่งนี้มีลักษณะดินร่วนปนทราย ประกอบกับมีแหล่งน้ำ และระบบชลประทานที่เหมาะสม จึงถูกมองเห็นศักยภาพ และได้รับการส่งเสริมให้เป็นพื้นที่นำร่องของ “แปลงใหญ่ถั่วเหลืองฝักสดเพื่อการส่งออก” โดยมีการรวมกลุ่มแปลงใหญ่ถั่วเหลืองฝักสด ตำบลทุ่งโพ อำเภอหนองฉาง จังหวัดอุทัยธานี ภายใต้การสนับสนุนของกรมส่งเสริมการเกษตร ร่วมกับบริษัทเอกชนผู้รับซื้อผลผลิตแบบมีสัญญา (Contract Farming) ซึ่งช่วยสร้างความมั่นใจทั้งในด้านตลาด ลดความเสี่ยงเรื่องราคา และทำให้การวางแผนการผลิตมีทิศทางที่ชัดเจนมากขึ้น

การผลิตถั่วเหลืองฝักสดในพื้นที่นี้ จึงไม่ได้หยุดอยู่แค่ “การปลูกให้ได้ผลผลิต” แต่เป็น “การผลิตถั่วเหลืองฝักสดมูลค่าสูง” คือ เพิ่มผลผลิตภาพการผลิตต่อไร่ การลดต้นทุนการผลิต การนำเศษวัสดุเหลือใช้ภายในแปลงที่มีจำนวนมากกลับมาใช้ประโยชน์ และสร้างมูลค่าได้มากที่สุด และสร้างรายได้ที่มั่นคง

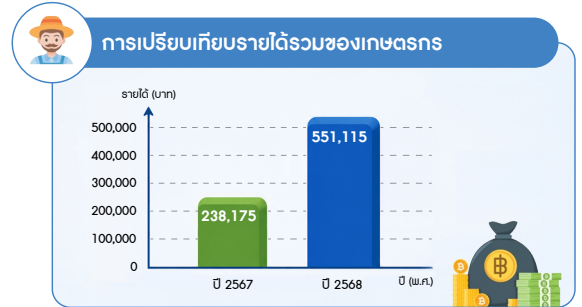
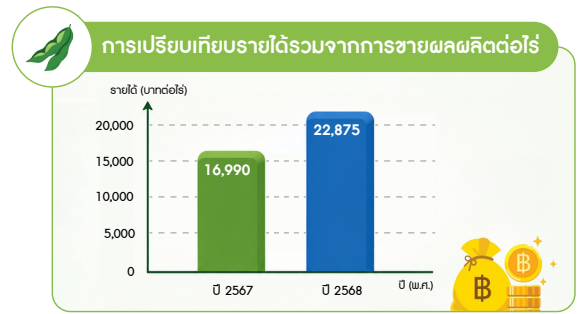
ในปี 2568 จึงได้ตั้งเป้าหมายไว้อย่างท้าทาย นั่นคือการยกระดับรายได้ให้เติบโตผ่านเกณฑ์ตัวชี้วัดรายได้ “ $2i = Y$ ” * เพื่อสะท้อนการเติบโตของรายได้หลังเข้าร่วมโครงการ

* $2i = Y$ คือ สมการวัดผลสำเร็จเชิงปริมาณ (รายได้) ของโครงการ โดยกำหนดให้ i (Income) คือ รายได้ปีก่อนหน้า และ Y (Yield/ Year) คือ รายได้ในปีปัจจุบัน หรือกล่าวได้ว่า เป็นการทำให้รายได้ในปีปัจจุบันเพิ่มขึ้นเป็น 2 เท่าของปีก่อนหน้า

ผลผลิตถั่วเหลืองฝักสดภายหลังการดำเนินโครงการ

การดำเนินโครงการในปี 2568 ได้แสดงให้เห็นถึงแนวโน้มการพัฒนาที่ชัดเจน ทั้งในด้านปริมาณผลผลิตและรายได้ของเกษตรกร โดยพบว่ามียาได้รวมจากการขายผลผลิตเพิ่มขึ้นเป็น 22,875 บาท ต่อไร่ หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 34.64 ซึ่งเป็นผลโดยตรงจากการเพิ่มขึ้นของผลผลิตเฉลี่ยอยู่ที่ 1.20 ตันต่อไร่ ส่งผลให้รายได้รวมของเกษตรกรของกลุ่มอยู่ที่ 551,115 บาท ซึ่งสูงกว่าเกณฑ์ตัวชี้วัดรายได้ที่กำหนดไว้ ($2i = Y$) ผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นนี้เป็นผลมาจากการเลือกใช้พันธุ์ถั่วเหลืองฝักสดเบอร์ 75 A ซึ่งเป็นพันธุ์การค้า ที่มีการตอบสนองต่อสภาพภูมิอากาศหนาวเย็น ทำให้ผลผลิตเฉลี่ยต่อไร่สูงขึ้นตามศักยภาพพันธุ์

ในขณะที่ต้นทุนการผลิตก่อนและหลังดำเนินโครงการฯ ไม่แตกต่างกันมากนัก เนื่องจากเกษตรกรต้องผลิตตามเงื่อนไขที่กำหนดตามสัญญา แต่เมื่อพิจารณาในภาพรวม พบว่าต้นทุนการผลิตของกลุ่มยังคงต่ำกว่าค่าเฉลี่ยระดับประเทศถึงร้อยละ 22.80



ผลจากการเรียนรู้เชิงวิทยาศาสตร์

ในการติดตามผลการผลิต ได้มีการสุ่มเลือกเกษตรกรตัวอย่างจำนวน 9 ราย จากกลุ่ม เพื่อเป็นตัวแทนให้ข้อมูลการผลิตในพื้นที่ โดยมีการเก็บข้อมูลสำคัญของการเจริญเติบโตและผลผลิตของถั่วเหลืองฝักสดอย่างครบถ้วน ไม่ว่าจะเป็นความสูงต้น (เซนติเมตร) ความยาวราก (เซนติเมตร) จำนวนฝักต่อต้น น้ำหนักฝักต่อต้น (กรัม) น้ำหนักต่อฝัก (กรัม) จำนวนปมรากต่อต้น และปริมาณผลผลิตเฉลี่ย (กิโลกรัมต่อไร่) เพื่อนำมาวิเคราะห์ความสัมพันธ์กับปริมาณผลผลิตต่อไร่ควบคู่กันนั้นภายหลังจากการเก็บเกี่ยวผลผลิต ได้มีการเก็บตัวอย่างดินในแปลงมาตรวจวิเคราะห์ ค่าความเป็นกรด - ด่าง (pH), Total N (%), EC (1:5) ds/m at 25°C, อินทรีย์วัตถุ (OM) (%), ฟอสฟอรัส (P) (ppm) และโพแทสเซียม (K) (ppm) เพื่อหาแนวทางการผลิตที่เหมาะสม เสนอให้ผู้ประกอบการและกลุ่มเกษตรกรนำไปใช้พัฒนาการผลิตถั่วเหลืองฝักสดในปีการผลิตถัดไป



1 ด้านคุณภาพดิน

ดินมีค่า pH อยู่ระหว่าง 4.76 - 7.42 ในขณะที่อินทรีย์วัตถุอยู่ระหว่างร้อยละ 0.84 - 2.03 ซึ่งแปลงที่ให้ผลผลิตเฉลี่ยต่อไร่มากที่สุด ค่าฟอสฟอรัสและโพแทสเซียมจะอยู่ในระดับที่ต่ำลงตามไปด้วย ในขณะที่ค่า pH 7.42 ให้จำนวนปมรากถั่วสูงที่สุด เมื่อพิจารณาจากแปลงที่ให้ผลผลิตเฉลี่ยสูงที่สุด 2 ลำดับ และต่ำที่สุด 2 ลำดับ พบว่า แปลงที่มีค่า pH ดินสูงกว่า มีแนวโน้มที่จะให้ผลผลิตได้สูงกว่า และแปลงที่มีค่า pH ดินต่ำกว่าจะมีแนวโน้มให้ผลผลิตต่ำกว่าด้วยเช่นกัน ซึ่งอาจเกิดจากธาตุอาหารในดินจะสามารถถูกปลดปล่อยและนำไปใช้ประโยชน์ได้มากกว่า ดังจะเห็นจากแปลงที่ให้ผลผลิตสูงและมีค่า pH ดินสูง จะมีฟอสฟอรัสและโพแทสเซียมในดินหลังการเก็บเกี่ยวต่ำ แสดงให้เห็นว่าฟอสฟอรัสและโพแทสเซียมถูกปลดปล่อยให้พืชนำไปใช้ได้อย่างเต็มที่



เมื่อพิจารณาจำนวนปมรากต่อต้นที่เกิดขึ้น มีปมรากต่อต้นสูงที่สุดในแปลงที่มีค่า pH 7.42 และมีปมรากต่อต้นต่ำที่สุดในแปลงที่มีค่า pH 5.47 แต่ไม่สอดคล้องกับ จำนวนปมรากต่อต้นที่เกิดขึ้นในแปลงที่มีค่า pH ต่ำที่สุด คือ 4.76 ซึ่งพบปมรากเฉลี่ยจำนวน 59.20 ปมรากต่อต้น สูงกว่าแปลงที่มีค่า pH 5.47 ที่มีจำนวนปมรากเฉลี่ยเพียง 10 ปมต่อต้นเท่านั้น ดังนั้น การปรับปรุงดินด้วยปูนขาวหรือโดโลไมท์เพื่อปรับค่า pH ให้อยู่ในช่วงเหมาะสม (5.5 - 6.5) ตามที่กรมส่งเสริมการเกษตร (2560) แนะนำ จึงเป็นสิ่งจำเป็น โดยอาจปรับดินให้มีค่า pH ที่สูงกว่าก็ได้เล็กน้อย นอกจากนี้ สถาบันการจัดการเทคโนโลยีและนวัตกรรมเกษตร (2565) ยังแนะนำให้เกษตรกรกรเลือกสายพันธุ์ถั่วที่มีความเหมาะสมในพื้นที่และเพิ่มความอุดมสมบูรณ์ดินด้วยการคลุมเชื้อไรโซเบียมกับเมล็ดก่อนปลูกโดยใช้เชื้อไรโซเบียม ซึ่งการคลุมเชื้อไรโซเบียมในพื้นที่ปลูกที่ดินมีความอุดมสมบูรณ์ต่ำ จะสามารถทดแทนการใช้ปุ๋ยเคมีไนโตรเจนได้มากกว่าร้อยละ 50 ซึ่งสามารถใช้ร่วมกับการใช้ปุ๋ยเคมีตามลักษณะเนื้อดิน เช่น กรมส่งเสริมการเกษตร (2560) แนะนำสูตร 12 - 24 - 12 หรือ 16 - 16 - 8 สำหรับพื้นที่เป็นดินร่วนปนทราย หรือใช้ปุ๋ยตามค่าวิเคราะห์ดิน เช่น กรมส่งเสริมการเกษตร (2557) แนะนำว่า หากค่าวิเคราะห์อินทรีย์วัตถุ น้อยกว่าร้อยละ 1 การคลุมเชื้อไรโซเบียมร่วมกับปุ๋ยไนโตรเจนอัตรา 0 - 3 กิโลกรัมต่อไร่ เพื่อให้ได้ผลผลิตสูงที่สุด อย่างไรก็ตาม เทคนิคการคลุมเชื้อไรโซเบียมการนำไปใช้ปลูก และการดูแลรักษา ยังมีรายละเอียดปลีกย่อยที่มีความแตกต่างกันไปในเกษตรกรแต่ละราย



2 ด้านประสิทธิภาพการผลิต

ความสูงต้นเฉลี่ยสูงที่สุดที่ 46.40 เซนติเมตร ความยาวรากเฉลี่ยยาวที่สุดที่ 29.80 เซนติเมตร จำนวนปมรากเฉลี่ยต่อต้นสูงที่สุด 110.4 ปม จำนวนฝักเฉลี่ยต่อต้นสูงที่สุด 40.8 ฝัก น้ำหนักฝักเฉลี่ยต่อต้นสูงที่สุด 132.6 กรัม ปริมาณผลผลิตเฉลี่ยสูงที่สุด จำนวน 1,442.19 กิโลกรัมต่อไร่ เมื่อพิจารณาจากจำนวนปมเฉลี่ยต่อต้น พบว่า จำนวนปมจะส่งผลต่อปริมาณผลผลิตเฉลี่ย จำนวนฝัก และน้ำหนักฝัก เมื่อจำนวนปมเฉลี่ยต่อต้นสูงกว่า 100 ปม ในขณะที่จำนวนปมไม่มีความสัมพันธ์ต่อความสูงต้นและความยาวราก อาจเนื่องมาจากการเจริญเติบโตในช่วงแรกที่ต้นถั่วเหลืองสามารถได้รับไนโตรเจนจากดินได้อย่างเพียงพอ แต่เมื่อมีการติดดอกและพัฒนาฝักต้นถั่วเหลืองต้องการใช้ในโตรเจนในปริมาณมาก การที่มีจำนวนปมรากที่มากจึงทำให้มีการพัฒนาของฝักได้อย่างต่อเนื่องและสมบูรณ์ จึงให้จำนวนฝัก น้ำหนักฝัก และปริมาณผลผลิตเฉลี่ยที่สูงกว่า

3 ด้านสิ่งแวดล้อม

เกษตรกรผลิตถั่วเหลืองฝักสด เบอร์ 75 A มีผลผลิตเฉลี่ยต่อไร่สูงขึ้นกว่าปีที่ผ่านมา อาจเนื่องมาจากตั้งแต่ช่วงปลายปี 2567 จนถึงช่วงต้นปี 2568 ในพื้นที่มีอุณหภูมิเฉลี่ยลดลง ซึ่งเป็นช่วงที่มีการปลูกถั่วเหลืองฝักสดของกลุ่ม โดยเฉพาะในช่วงเดือนมกราคมที่เป็นช่วงพัฒนาฝักนั้น มีข้อมูลจากกรมอุตุนิยมวิทยา (2568) รายงานว่า ในช่วงเวลาดังกล่าว อุณหภูมิเฉลี่ยของประเทศต่ำกว่าค่าปกติประมาณ 1.0 องศาเซลเซียส โดยภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีอากาศหนาวต่อเนื่องและหนาวจัดในบางพื้นที่ ขณะที่ภาคอื่น ๆ มีอากาศเย็นทั่วไปและมีอากาศหนาวในบางพื้นที่



4 ด้าน Pain Point และข้อจำกัด

จากการสำรวจในปี 2567 พบว่า ปัญหาหลักในกระบวนการผลิต ทั้งในด้านคุณภาพผลผลิตด้วย เช่น ขนาดเล็ก สีของเมล็ดไม่สม่ำเสมอ ในขณะที่ด้านต้นทุนการผลิตกลับมีแนวโน้มสูงขึ้นและสมาชิกที่ยังต้องพึ่งพาปัจจัยการผลิตภายนอกเป็นสำคัญในกระบวนการผลิต อีกปัญหาหนึ่งด้านแหล่งน้ำ โดยเฉพาะในช่วงฤดูแล้งที่ปริมาณน้ำไม่เพียงพอต่อการเพาะปลูก และสุดท้ายคือ ด้านเศษวัสดุเหลือใช้จากการผลิตภายในแปลง เช่น กิ่ง ต้น ใบ และฝักดิบของถั่วเหลืองฝักสด ซึ่งปัญหาเหล่านี้เชื่อมโยงและส่งผลกระทบต่อรายได้ของเกษตรกร รวมถึงความสามารถในการแข่งขัน

อย่างไรก็ตาม ภายใต้ปัญหาหลักจากการผลิตยังมีโอกาสในการพัฒนาแฝงอยู่ โดยเฉพาะการเพิ่มมูลค่าจากทรัพยากรที่มีอยู่ในแปลง ผ่านการประยุกต์ใช้แนวคิด Zero Waste Farming ที่นำเศษวัสดุเหลือใช้จากการผลิตภายในแปลงต่อยอดสร้างมูลค่าเพิ่ม ด้วยการแปรรูปเป็นวัสดุปลูกสำหรับไม้ดอกไม้ประดับและสมุนไพร ซึ่งเป็นกิจกรรมใช้ระยะเวลาไม่นานและมีแหล่งรับซื้ออยู่ในพื้นที่ นับเป็นอีกช่องทางหนึ่งในการเพิ่มรายได้ให้กับเกษตรกร แม้ในปัจจุบันยังอยู่ในช่วงของการพัฒนาและยังไม่ได้มีการจำหน่ายเชิงพาณิชย์อย่างจริงจัง ทำให้ยังไม่สามารถประเมินเป็นรายได้เพิ่มเติมได้อย่างชัดเจน แต่ก็ถือเป็นจุดเริ่มต้นที่น่าสนใจของการต่อยอดสู่ระบบการผลิตที่คุ้มค่าและยั่งยืนมากยิ่งขึ้น ขณะเดียวกัน อาจส่งเสริมให้มีการถกเถียงเศษวัสดุเหล่านี้กลับลงสู่แปลงเพื่อเพิ่มความอุดมสมบูรณ์ลงในดินและเตรียมความพร้อมสำหรับการเพาะปลูกในฤดูถัดไป



แปลงใหญ่ถั่วเหลืองฝักสด จังหวัดอุทัยธานี นับเป็นตัวอย่างการยกระดับการผลิตจากระบบดั้งเดิมสู่การจัดการแบบมีข้อมูลรองรับ (Data-driven Farming) และสอดคล้องกับแนวทางเกษตรมูลค่าสูงของกรมส่งเสริมการเกษตร ปัจจัยหนึ่งที่สำคัญของการผลิตอยู่ที่การเลือกใช้พันธุ์ถั่วเหลืองฝักสด เบอร์ 75 A ซึ่งตอบโจทย์ความต้องการของตลาด โดยเฉพาะในภาคอุตสาหกรรมแปรรูปและการส่งออก ควบคู่กับการทำ Contract Farming อย่างเป็นระบบกับบริษัทผู้แปรรูป ช่วยสร้างความมั่นคงทั้งด้านราคาและปริมาณรับซื้อ ขณะเดียวกัน ยังให้ความสำคัญกับนำเศษวัสดุเหลือใช้ภายในแปลงมาสร้างมูลค่าเพิ่ม อีกหนึ่งมิติที่โดดเด่น คือการมองเห็นถึงความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนปมรากกับปริมาณผลผลิตในเชิงวิทยาศาสตร์ จนนำไปสู่การจัดตั้งเป็น **“แปลงเรียนรู้การประเมินปมราก (Nodule Learning Plot)”** ซึ่งเป็นพื้นที่สำหรับแลกเปลี่ยนเรียนรู้แนวทางการใช้เชื้อไรโซเบียมได้อย่างเหมาะสม และการปรับสภาพดินให้มีความเหมาะสมในรอบการผลิตต่อไป โดยเฉพาะการปรับค่า pH ให้อยู่ในช่วงเหมาะสม (5.5 - 7.5) ถือเป็นอีกหนึ่งกระบวนการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วมที่สร้างองค์ความรู้ใหม่จากการพัฒนาอย่างเป็นระบบดังกล่าว แปลงใหญ่แห่งนี้จึงมีศักยภาพที่จะต่อยอดสู่การเป็นต้นแบบ Smart - Low Carbon - Export Farming Model ของจังหวัด และขยายผลรูปแบบการผลิตและการเรียนรู้เชิงวิทยาศาสตร์นี้ไปยังแปลงใหญ่ใกล้เคียงต่อไป

เอกสารอ้างอิง

กรมส่งเสริมการเกษตร. 2557. เอกสารวิชาการที่ 1/2557 การจัดทำศูนย์เมล็ดพันธุ์พืชชุมชน (ถั่วเหลืองถั่วเขียว ถั่วลิสง). กรุงเทพมหานคร: กรมส่งเสริมการเกษตร.

_____. 2560. เอกสารคำแนะนำที่ 7/2560 การปลูกถั่วเหลืองในฤดูแล้ง. กรุงเทพมหานคร: กรมส่งเสริมการเกษตร.

กรมอุตุนิยมวิทยา. 2568. สภาพอากาศประเทศไทย เดือนมกราคม 2568. สืบค้น ตุลาคม 21, 2568. จาก <https://www.tmd.go.th/media/climate/climate-monthly/มกราคม-2568.pdf>.

สถาบันการจัดการเทคโนโลยีและนวัตกรรมเกษตร. 2565. ปลูกถั่วเขียวพันธุ์ดีด้วยความรู้ ให้ผลผลิตสูง รายได้งาม. กรุงเทพมหานคร: วาย.ซี.เอช.มีเดีย.

ถอดรหัสความสำเร็จจากความตั้งใจ

“อะโวคาโดปากช่อง” สู่สินค้าเกษตรมูลค่าสูง

ณัฐกร เอกสมัย Grande Farm

ท่ามกลางกระแสการพัฒนาสินค้าเกษตรมูลค่าสูง ซึ่งเป็นเป้าหมายสำคัญ ที่เกษตรกรไทยต่างมุ่งไปให้ถึง Agri-Inspire ฉบับนี้จึงขอพาทุกท่าน ถอดรหัสความสำเร็จของ **คุณณัฐกร เอกสมัย** แห่ง Grande Farm **ประธานกลุ่มแปลงใหญ่อะโวคาโดปากช่อง จังหวัดนครราชสีมา** ผู้ยกระดับการทำเกษตรและผลักดัน “อะโวคาโดปากช่อง” ให้โดดเด่นทั้งด้านคุณภาพและมูลค่า ด้วยการจัดการและความมุ่งมั่นตั้งใจ



จากพืชเดิม สู่การหาโอกาสใหม่

ก่อนที่อะโวคาโดจะเข้ามามีบทบาท บริเวณพื้นที่อำเภอปากช่องปลูกน้อยหน้าและพืชสวนอื่นเป็นหลัก แม้จะสร้างรายได้ แต่ก็เผชิญข้อจำกัดทั้งเรื่องโรคพืช อายุการเก็บรักษาที่สั้น และความยากในการขยายตลาด โดยเฉพาะในยุคที่ช่องทางออนไลน์เริ่มมีบทบาทมากขึ้น

การมองหาพืชทางเลือกจึงไม่ใช่เรื่องใหม่ แต่สิ่งที่แตกต่างคือ “กรอบความคิด” ที่เปลี่ยนไป คุณณัฐกรไม่ได้มองเพียงว่าปลูกอะไรดี แต่ตั้งคำถามว่า อะไรคือพืชที่มีอนาคต และสอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภค “อะโวคาโด” จึงกลายเป็นคำตอบ ในจังหวะที่กระแสรักสุขภาพเริ่มเติบโต

“แรกเริ่มผมปลูกน้อยหน้า ซึ่งเจอปัญหาหนักคร่ำ มีทั้งเรื่องโรค อย่างโรคใบหงิก อายุหลังการเก็บเกี่ยว มันก็สั้นมากหาตลาดยาก โดยเฉพาะเราขายเอง มันขายออนไลน์ไม่ได้ ใส่กล่องก็ไม่ได้ อีกอย่างคือมีปัญหาเรื่องโรคที่ยังหาทางแก้ไม่ได้ ทำให้เราต้องเริ่มมองหาพืชตัวใหม่ ที่มันไปได้ในระยะยาว

ตอนนั้นเริ่มมีคนปลูกอะโวคาโด ก็เลยหาความรู้เกี่ยวกับไม้ผลตัวนี้ แล้วลองปลูกครับ ตอนนั้นตลาดยังไม่ชัด คนไทยก็ยังไม่ค่อยรู้จัก กินไม่เป็น ขายก็ยาก แต่พอมองภาพรวม มันเป็นไม้ผลที่มีอนาคต โดยเฉพาะกระแสสุขภาพที่กำลังมา ซึ่งจริง ๆ อะโวคาโดปลูกในปากช่องมานานแล้วครับ แต่ในอดีตที่ผ่านมาไม่มีตลาด ไม่มีความรู้ แล้วก็ไม่มีการรวมกัน มันเลยไม่ถูกพัฒนา พอช่วงหลังที่กระแสเริ่มมา บวกกับมีการศึกษาที่จริงจังมากขึ้น ทำให้เริ่มกลับมา แล้วก็พัฒนาจนกลายเป็นพืชทางเลือกที่มีศักยภาพในช่วง 6 - 7 ปีที่ผ่านมาครับ”



ค้นพบความต่าง ถึงเอกลักษณ์ท้องถิ่นสู่จุดขาย

จุดเปลี่ยนสำคัญที่ทำให้อะโวคาโดปากช่องเป็นที่นิยมคือการค้นพบว่า “ของเราดีและต่างอย่างมีเหตุผล”

จากการสังเกตและทดลองอย่างต่อเนื่อง คุณณัฐกร พบว่าอะโวคาโดในพื้นที่ปากช่อง มีลักษณะเฉพาะ คือ เนื้อแห้งเหนียว มัน และมีกลิ่นหอม ซึ่งต่างจากหลายแหล่งผลิต

“ผมมองว่าความต่างของอะโวคาโดปากช่อง ไม่ได้อยู่ที่รสชาติอย่างเดียวครับ แต่มาจากพื้นที่ด้วย ทั้งดินที่ระบายน้ำได้ดี สภาพอากาศ และองค์ประกอบของดินที่ค่อนข้างเฉพาะตัว พอเราดูแลจัดการให้เหมาะสม ผลผลิตก็จะมีเนื้อสัมผัส ความมัน และรสชาติที่เป็นเอกลักษณ์ของเรา”

ความแตกต่างของรสชาติ ไม่ได้เกิดขึ้นเพียงเพราะลักษณะของพื้นที่เท่านั้น แต่ยังมาจากความละเอียดละไมในการดูแลทุกขั้นตอนร่วมด้วย ซึ่งกลายเป็นจุดแข็งที่ทรงพลังในการสร้างแบรนด์และเพิ่มมูลค่าให้กับผลผลิต

“ส่วนนี่ก็เป็นจุดขายหนึ่ง ที่เพิ่มมูลค่าให้กับอะโวคาโดของเราด้วยครับ ทำให้ผู้บริโภคได้เห็นถึงความตั้งใจและใส่ใจในทุกขั้นตอน ตั้งแต่ปลูกยันเก็บเกี่ยว สิ่งสำคัญคือเราต้องรักษาคุณภาพให้ได้จริง ตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ เพราะสุดท้ายคนที่ตอบเราคือผู้บริโภค ถ้าเขากินแล้วรู้สึกว้าวดี เขาจะกลับมาซื้อซ้ำ แล้วมันก็ทำให้เราสามารถเพิ่มมูลค่าได้จริงครับ”



แปลงใหญ่: กลไกสู่การเติบโตไปด้วยกัน

การรวมกลุ่มแปลงใหญ่อะโวคาโดปากช่อง คือกลไกสำคัญ ที่ทำให้อะโวคาโดปากช่องเป็นที่รู้จัก จากเดิมที่เกษตรกรต่างคนต่างทำ ขาดการแลกเปลี่ยนข้อมูล และเผชิญปัญหาการตลาดอย่างโดดเดี่ยว ปัจจุบันกลุ่มมีสมาชิกเพิ่มจาก 31 ราย เป็น 64 ราย และยังคงขยายตัวต่อเนื่องเป็น “พลังรวม” ในการขับเคลื่อนทั้งระบบ

ในมุมของผู้นำกลุ่ม ที่ทำหน้าที่ขับเคลื่อนภาพรวม “การรวมตัว” จึงไม่ใช่แค่การเพิ่มจำนวนคน แต่เป็นการสร้างระบบและทิศทางร่วมของทั้งเครือข่าย

“เรารวมกลุ่มกัน โดยมีสำนักงานเกษตรอำเภอเข้ามาช่วยสนับสนุน จนเกิดเป็นแปลงใหญ่ที่ไม่ได้แค่รวมคน เรารวมทั้งข้อมูล ความรู้ และการกำหนดทิศทางร่วมกัน โดยเฉพาะการนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วย เช่น การตรวจเปอร์เซ็นต์ไขมันและเนื้อแห้ง เพื่อยกระดับมาตรฐานผลผลิตให้แม่นยำ และตอบโจทย์ตลาดมูลค่าสูง

จากเดิม ที่เกษตรกรทำลำพังอาจขาดองค์ความรู้ และทิศทางที่ชัดเจน แต่เมื่อเกษตรกร นักวิชาการ และภาครัฐทำงานร่วมกัน ก็เหมือนขาตั้งสามขาที่ต้องพยุ่งกันไป

ขณะเดียวกัน เราให้ความสำคัญกับการตลาด โดยร่วมมือกับภาคเอกชนมากขึ้น มีการจัดงานเทศกาลอะโวคาโดปากช่องที่ไม่ใช่เป็นเพียงพื้นที่ขายสินค้า แต่เป็นเวทีที่ทำให้ผู้บริโภคได้รู้จักคุณภาพ ได้ชิมได้เข้าใจเรื่องราวของผลผลิต

ทำให้การตลาดของเราไม่ใช่แค่รอคนมาซื้อ แต่เป็นการ ‘สร้างโอกาส’ และ ‘สร้างการรับรู้’ ให้แบรนด์ชุมชน ซึ่งช่วยเพิ่มมูลค่าให้สินค้าเกษตรได้โดยตรง”



ด้านเกษตรกรผู้ปฏิบัติงานจริงอย่าง **นายปुरुเชษฐ์ มาลัย** กรรมการฝ่ายทะเบียน กลุ่มแปลงใหญ่อะโวคาโดปากช่อง มองว่าการมีเครือข่ายสนับสนุน ทำให้การทำเกษตรไม่ใช่ การลองผิดลองถูกเพียงลำพังอีกต่อไป แต่เป็นการเดินไป ข้างหน้าพร้อมข้อมูลและการช่วยเหลือที่ชัดเจน

“เมื่อก่อนเกษตรกรต่างคนต่างทำ พอมีปัญหา ก็แก้กันเอง ข้อมูลมันไม่ถูกแชร์ ทำให้บางเรื่องคนอื่น อาจเคยเจอและแก้ได้แล้ว แต่เราไม่รู้ ส่วนเวลาเราขาย ก็มักจะเจอปัญหา ถูกกดราคา ไม่มีอำนาจต่อรอง พอมารวมกันเป็นแปลงใหญ่ ทำให้เราได้แชร์ข้อมูล เห็นภาพรวมของการผลิต และช่วยกันแก้ปัญหาได้ ตรงจุดมากขึ้น ที่สำคัญคือทำให้เรามีทิศทางเดียวกัน ทั้งกลุ่มและค่อย ๆ พัฒนามาจนถึงจุดนี้ครับ”



อีกมิติหนึ่งของความสำเร็จจากการรวมกลุ่ม คือการมี นักวิชาการเข้ามาช่วย “ทำให้ความหลากหลายกลายเป็น ความชัดเจน” โดย **อาจารย์เรืองศักดิ์ กมขุนทด** ที่ปรึกษา **กลุ่มแปลงใหญ่อะโวคาโดปากช่อง** ได้เข้ามามีบทบาทสำคัญ ในการช่วยให้เกษตรกรตัดสินใจบนฐานความรู้ที่แม่นยำ ลดความเสี่ยง และยกระดับการผลิต ให้ตอบโจทย์ตลาด มูลค่าสูงได้อย่างเป็นรูปธรรม

“ในฐานะนักปรับปรุงพันธุ์ พบว่าหลายพื้นที่ปลูก อะโวคาโดจากเมล็ด ซึ่งทำให้เกิดการกลายพันธุ์เกือบ 100% แต่ละสวนจึงมีพันธุ์แตกต่างกันมาก จนเกษตรกร รายใหม่ ไม่รู้จะเลือกปลูกพันธุ์ไหน เกิดความเสี่ยงทั้งด้าน คุณภาพและตลาด



ผมก็เข้ามาช่วยดูเรื่องการคัดเลือกพันธุ์ที่ดีที่สุด จาก ความหลากหลายนั้น ด้วยหลักวิชาการและข้อมูลต่าง ๆ เพื่อให้ได้พันธุ์ที่มีคุณภาพใกล้เคียงหรือดีกว่าพันธุ์การค้า ระดับโลก เช่น แฮส หรือ บูธ 7 แล้วส่งต่อข้อมูลที่ชัดเจน ให้เกษตรกรใช้ตัดสินใจ เมื่อมีข้อมูลที่แม่นยำ เกษตรกร ก็ลดความเสี่ยงจากการลองผิดลองถูก วางแผนการผลิต ได้ตรงกับตลาดครับ”

เมื่อข้อมูลกลายเป็น เครื่องมือสำคัญของเกษตรกร

หนึ่งในหัวใจสำคัญ ของการยกระดับสินค้าเกษตร มูลค่าสูงคือการเปลี่ยนจาก “การทำตามประสบการณ์” ไปสู่ “การตัดสินใจบนฐานข้อมูล”

สำหรับกลุ่มแปลงใหญ่อะโวคาโดปากช่อง ข้อมูลไม่ใช่ เพียงตัวเลขสำหรับการรายงาน แต่คือเครื่องมือสำคัญในการ วางแผนและยกระดับการผลิต ตั้งแต่การตรวจวิเคราะห์ดิน การติดตามสภาพอากาศ ไปจนถึงการประเมินคุณภาพ ผลผลิต คุณณัฐกร เล่าถึงการนำข้อมูลมาใช้จริงในแปลงว่า





“ทุกวันนี้เราขับเคลื่อนด้วยข้อมูลครับ สมาชิกทุกคนต้องตรวจดินทุกปี แล้วส่งข้อมูลกลับมาให้กลุ่ม เราจะเห็นเลยว่าแต่ละแปลงมีปัญหาอะไร บางพื้นที่ ค่า pH ไม่เหมาะสม บางพื้นที่ธาตุอาหารขาด เราก็แนะนำให้ใส่ปุ๋ยตรงจุด ทำให้เขาไม่สิ้นเปลือง รวมถึงการอัปเดตข้อมูลสภาพอากาศ เพื่อแจ้งเตือนสมาชิกให้ปรับการดูแลสวนให้เหมาะสม

พอเรามีข้อมูล เราจะรู้เลยว่าปัญหาคืออะไร แล้วแก้ได้ตรงจุด ทั้งเรื่องโรค แมลง หรือคุณภาพผิวผลผลิต

อีกอย่างคือการเพิ่มผลผลิตจากต้นเดิม เช่น การตัดแต่งผลไม้ให้ต้นแบกภาระเกินไป การห่อผลเพื่อลดแมลง ทำให้ได้ผลผลิตเกรดเอมากขึ้น ทั้งหมดนี้มันเกิดจากการเอาข้อมูลมาวิเคราะห์แล้วปรับใช้จริงครับ”

สิ่งที่เกิดขึ้นคือ เกษตรกรสามารถลดต้นทุนได้อย่างมีนัยสำคัญ ขณะเดียวกัน คุณภาพผลผลิตก็สูงขึ้นอย่างชัดเจน สัดส่วนของผลผลิตเกรดพรีเมียมก็เพิ่มตามไปด้วย

ความสำเร็จ ที่ออกแบบและส่งต่อได้

ก่อนจะก้าวไปสู่การเป็นสินค้าเกษตรมูลค่าสูง ไม่ได้มีเพียงเทคนิคการผลิตหรือโอกาสทางการตลาดเท่านั้น แต่ยังรวมถึง “วิธีคิด” และ “มุมมอง” ของคนทำเกษตร ที่ต้องมองลึกกว่าการปลูกเพื่อขาย สู่การสร้างคุณค่าอย่างยั่งยืน ในมุมมองของคุณณัฐกร ได้ถ่ายทอดประสบการณ์และแนวคิดจากการลงมือทำจริง ที่ไม่เพียงเป็นบทเรียน แต่ยังเป็นคำแนะนำสำคัญสำหรับเกษตรกรที่อยากเริ่มต้นเส้นทางนี้ว่า

“ถ้าอยากเริ่มทำเกษตรมูลค่าสูง สิ่งแรกคือคุณต้องรู้จักสิ่งที่ตัวเองทำให้ลึกจริง ๆ ค้นหาให้ได้ทั้งคุณภาพและปริมาณ เพราะของดีอย่างเดียวไม่พอ ถ้าไม่มีปริมาณก็ไปตลาดไม่ได้ เมื่อถึงจุดหนึ่ง การรวมกลุ่มคือคำตอบที่จะทำให้เติบโตได้จริง

จากนั้นต้อง ‘เล่าเรื่องให้เป็น’ เอาข้อดีที่เราจะไปสื่อสารอย่างจริงจัง ให้ผู้บริโภคเข้าใจและเชื่อมั่น เพราะในตลาดที่มีของคล้ายกันมาก คนที่สื่อสารได้ชัดจะโดดเด่นกว่าเสมอและที่สำคัญที่สุดคือ ต้องรักษาคุณภาพให้ได้อย่างสม่ำเสมอ

และสุดท้าย อย่าลืมถามตัวเองว่าเรารักสิ่งนี้มากพอหรือไม่ เพราะเส้นทางนี้มีอุปสรรคเสมอ และการจะขายของในราคาที่สูงได้อย่างยั่งยืน มันต้องมีเหตุผล มีคุณค่า และทำให้ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำให้ได้ นั่นถึงจะเรียกว่า ‘มูลค่าสูง’ อย่างแท้จริง”

เรื่องราวของอะโวคาโดปากช่อง ไม่ได้เป็นเพียงตัวอย่างของการปลูกพืชให้ประสบความสำเร็จ แต่คือภาพสะท้อนของการ “ออกแบบระบบเกษตรใหม่” จากต้นน้ำถึงปลายน้ำ ตั้งแต่เปลี่ยน Mindset สู่การใช้ข้อมูลเพิ่ม Productivity ต่อยอดด้วยการสร้างมูลค่าและแบรนด์ พร้อมขับเคลื่อนด้วยกลไกของเครือข่าย สิ่งเหล่านี้ประกอบร่างกันจนทำให้ผลไม่ธรรมดา กลายเป็นแบรนด์ที่มีชีวิตและทรงคุณค่า สะท้อนให้เห็นว่าเกษตรกรไทย สามารถเป็นผู้กำหนดอนาคต สร้างความแข็งแกร่ง และยกระดับคุณภาพชีวิตของตนเองได้อย่างภาคภูมิใจและยั่งยืน

เสริมแกร่งนักส่งเสริมการเกษตร ด้วยหลักสูตร “การผลิตพืชมูลค่าสูง”

ในยุคที่ภาคการเกษตรไทยต้องเผชิญกับความท้าทายรอบด้าน ทั้งการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศที่ผันผวน ต้นทุนการผลิตที่ขยับตัวสูงขึ้น และข้อกำหนดทางการค้าระดับสากลที่เข้มงวด บทบาทของ “เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตร” จึงไม่ได้เป็นเพียงผู้ส่งต่อความรู้แบบเดิมอีกต่อไป แต่ต้องก้าวสู่การเป็น “Smart Agent” หรือที่ปรึกษาทางการเกษตรมืออาชีพที่สามารถชี้นำเกษตรกรให้ปรับตัวสู่การผลิตที่มีมูลค่าเพิ่มอย่างแท้จริง

บทเรียนเรื่อง “การผลิตพืชมูลค่าสูง” (High-Value Crop Production) จึงเปรียบเสมือน “คู่มือเล่มเด็ด” ที่รวบรวมองค์ความรู้จากห้องปฏิบัติการสู่แปลงปฏิบัติจริง เพื่อเตรียมความพร้อมให้นักวิชาการส่งเสริมการเกษตร และเกษตรกรได้มีองค์ความรู้และแนวทางปฏิบัติที่เห็นภาพได้อย่างชัดเจนมากขึ้น

เราจะลึกลงใจของพืช:

เพราะความเข้าใจคือจุดเริ่มต้นของความสำเร็จ

หลายครั้งที่เราให้คำแนะนำเกษตรกรตามความคุ้นเคย แต่บทเรียนนี้จะพาเราย้อนกลับไปทำความเข้าใจสรีรวิทยาของพืชอย่างลึกซึ้ง ตั้งแต่กลไกการดูดซึมน้ำ เมแทบอลิซึม จนถึงการทำงานของฮอร์โมนพืช การเข้าใจ “ภาษาพืช” จะช่วยให้เราวิเคราะห์ปัญหาในแปลงได้อย่างแม่นยำ ทำไมพืชถึงสลัดดอก? ทำไมใส่ปุ๋ยแล้วไม่โต? คำตอบเหล่านี้มีพื้นฐานมาจากวิทยาศาสตร์พืชที่บทเรียนนี้สรุปมาให้เข้าใจง่ายและพร้อมใช้งาน



Climate Smart Agriculture:

รับมือโลกร้อนด้วยนวัตกรรม

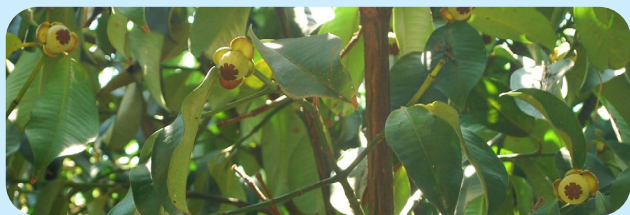
ปัญหาโลกร้อนไม่ใช่เรื่องไกลตัวอีกต่อไป บทเรียนนี้เน้นย้ำถึงแนวคิดการเกษตรชาญฉลาด (CSA) ซึ่งเป็นทักษะสำคัญที่เจ้าหน้าที่ส่งเสริมฯ ต้องนำไปถ่ายทอด ไม่ว่าจะเป็นการใช้เทคโนโลยี IoT ในการจัดการน้ำ การเลือกพันธุ์พืชที่ทนทานต่อสภาพอากาศที่ผันผวน หรือการจัดการดินแบบแม่นยำ เพื่อให้เกษตรกรไม่เพียงแต่รอดพ้นจากวิกฤต แต่ยังสามารถรักษาคุณภาพผลผลิตให้เป็นพืชมูลค่าสูงได้สม่ำเสมอ





ไฮไลต์สำคัญที่ห้ามพลาดในบทเรียนนี้

- เปลี่ยนผ่านจากผู้ผลิตสู่ผู้ประกอบการ: เรียนรู้วิธีปรับแนวคิดเกษตรกรให้มองรอบด้าน ทั้งการผลิต การตลาด และการสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Addition)
- Case Studies จากพื้นที่จริง: ถอดบทเรียนจากกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ ทั้งมังคุด กล้วยไม้ และพีชไร้ ที่นำเทคโนโลยีไปใช้จนเห็นผลกำไรที่จับต้องได้
- เทคนิคการจัดการหลังการเก็บเกี่ยว: ความลับของการเพิ่มมูลค่าที่หลายคนมองข้าม ตั้งแต่ระบบโลจิสติกส์จนถึงการยืดอายุผลผลิต



ปรับ Mindset:

สู่ “ผู้ประกอบการเกษตร”

เป้าหมายสุดท้ายของบทเรียนนี้คือการเปลี่ยนผ่านเกษตรกรจาก “ผู้ผลิต” สู่การเป็น “ผู้ประกอบการ” เจ้าของที่ส่งเสริมฯ จะได้เรียนรู้วิธีการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน การสร้างอัตลักษณ์สินค้า และการแปรรูปเบื้องต้น เพื่อให้ผลผลิตทางการเกษตรไม่ได้จบลงแค่ที่ตลาดนัดท้องถิ่น แต่สามารถก้าวไปสู่ตลาดมูลค่าสูงได้

เกษตรมูลค่าสูง ไม่ใช่เพียงการเพิ่มผลผลิตในแปลง แต่คือการเปลี่ยนวิธีคิดของเกษตรกร เมื่อความรู้ทางวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีการเกษตร และประสบการณ์ภาคสนามถูกผสาน เข้าด้วยกัน แปลงเกษตรจึงกลายเป็นพื้นที่แห่งการเรียนรู้และโอกาส การรวมกลุ่มช่วยเสริมพลังการต่อรองและการเข้าถึงตลาด ขณะที่การเพิ่มมูลค่าผลผลิตสร้างรายได้และความภาคภูมิใจ ในอาชีพเกษตรกรรวมถึงก้าวสู่ความยั่งยืนและเป็นรากฐานสำคัญของอนาคตสังคมไทย

จากทฤษฎีสู่ผลลัพธ์:

ตัวอย่างความสำเร็จ ที่นำไปทำตามได้ทันที



จุดเด่นที่น่าสนใจที่สุดของบทเรียนนี้ คือการรวบรวมกรณีศึกษา (Case Studies) ที่นักวิชาการส่งเสริมการเกษตร สามารถนำไปปรับใช้ในเขตพื้นที่รับผิดชอบได้ทันที เช่น เทคนิคการจัดการคุณภาพน้ำในแปลงกล้วยไม้ หรือการแก้ปัญหาเนื่อแก้วในมังคุดด้วยการวิเคราะห์ดินและน้ำ ซึ่งสิ่งเหล่านี้คือ “Pain Point” จริงที่เกษตรกรต้องการคำตอบ และบทเรียนนี้ได้จัดเตรียมโซลูชันเชิงวิชาการที่พิสูจน์แล้วว่าใช้งานได้จริงมาไว้ให้คุณ



ติดตามหลักสูตร “การผลิตพืชมูลค่าสูง”

ได้เร็ว ๆ นี้ ที่ <https://e-learning.doae.go.th>

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม

กลุ่มพัฒนาการเทคโนโลยีการฝึกอบรม
สำนักพัฒนาการถ่ายทอดเทคโนโลยี
☎ 0 2579 3839

5 กฎหมายสำคัญ

สู่ “เกษตรมูลค่าสูง”

เพิ่มรายได้ ยั่งยืน ด้วยเกษตรสมัยใหม่



1 ตลาดนำการผลิต (Market-Driven)

- ศึกษาเทรนด์ผู้บริโภค เน้นตลาดเฉพาะกลุ่ม (กลุ่มคนรักสุขภาพ/สินค้าพรีเมียม)
- ผลิตสิ่งที่ตลาดต้องการ ไม่ใช่ผลิตสิ่งที่ถนัด

นวัตกรรมและเทคโนโลยี (Innovation & Tech)

- ใช้เกษตรแม่นยำ (ระบบน้ำอัตโนมัติ, โดรน หรือโรงเรือนควบคุม)
- ควบคุมสภาพแวดล้อม เพิ่มคุณภาพ ลดต้นทุน



3 มาตรฐานการันตีคุณภาพ (Certified Standards)

- สร้างความเชื่อมั่นผ่านใบรับรอง (GAP, Organic หรือมาตรฐานส่งออก)
- เพิ่มมูลค่าและเข้าสู่ห้างสรรพสินค้า/ตลาดต่างประเทศ

การแปรรูปและการสร้างแบรนด์ (Value-Added & Branding)

- แปรรูปเพื่อยืดอายุและเพิ่มมูลค่า
- เล่าเรื่องราว (Storytelling) ผ่านบรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย



5 การบริหารจัดการเชิงธุรกิจ (Business Management)

- คิดแบบผู้ประกอบการ คิดกำไร-ขาดทุนให้ชัดเจน
- บริหารความเสี่ยงด้วยการเพิ่มช่องทางจำหน่ายทั้ง Online และ Offline

จาก “ต้นเหณา” ณ บ้านคลองบ่อแสน สู่ “น้ำผึ้งมูลค่าสูง”

หากคุณกำลังมองหาทริปที่ได้ทั้งเที่ยว เรียนรู้ และแรงบันดาลใจ ขอแนะนำ “บ้านคลองบ่อแสน” จังหวัดพังงา ชุมชนเล็ก ๆ ท่ามกลางธรรมชาติอันอุดมสมบูรณ์ ที่นำการเลี้ยงผึ้งมาต่อยอดจากอาชีพเสริม สู่การสร้างสินค้าเกษตรมูลค่าสูงผ่านการแปรรูปน้ำผึ้ง รวงผึ้ง และไขผึ้ง จนกลายเป็นผลิตภัณฑ์ชุมชนหลายชนิด

ที่นี่จึงไม่ได้มีเพียงความหวานของน้ำผึ้ง แต่ยังสะท้อนแนวคิดการใช้ทรัพยากรท้องถิ่นอย่างคุ้มค่า เชื่อมโยงภูมิปัญญา การท่องเที่ยว และการตลาดชุมชนเข้าด้วยกันอย่างเป็นระบบ

..... ธรรมชาติที่เลี้ยงผึ้ง และผึ้งที่หล่อเลี้ยงชุมชน

หมู่บ้านเล็ก ๆ แห่งนี้โอบล้อมด้วยภูเขาหินปูน ป่าเขียวชอุ่ม น้ำตก และลำคลองที่ไหลผ่านกลางชุมชน สายน้ำเหล่านี้ไม่เพียงหล่อเลี้ยงชีวิตผู้คน แต่ยังเป็นหัวใจของระบบนิเวศที่เอื้อต่อ “การเลี้ยงผึ้งคุณภาพสูง”

ความพิเศษอยู่ที่ “ต้นเหหนา” หรือพืชท้องถิ่นหายากที่พบได้เฉพาะพื้นที่นี้ ช่อดอกของต้นเหหนาเป็นแหล่งอาหารชั้นดีของผึ้ง ทำให้น้ำผึ้งที่ได้มีกลิ่นหอมและรสชาติเป็นเอกลักษณ์ แตกต่างจากน้ำผึ้งทั่วไป

ที่นี้จึงไม่ใช่แค่แหล่งผลิตน้ำผึ้ง แต่คือ “ห้องเรียนธรรมชาติ” ที่ทำให้เราเข้าใจว่า การจัดการทรัพยากรอย่างสมดุล ทั้งน้ำ ป่า และความหลากหลายทางชีวภาพ สามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจได้จริง



จากน้ำผึ้งสู่ผลิตภัณฑ์มูลค่าสูง

วิสาหกิจชุมชนกลุ่มเลี้ยงผึ้งบ้านคลองบ่อแสน ไม่ได้หยุดอยู่แค่การขาย “น้ำผึ้งดิบ” แต่ต่อยอดสู่การแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์หลากหลาย เพื่อเพิ่มมูลค่าและกระจายรายได้สู่คนในชุมชน ตั้งแต่ น้ำผึ้งแท้ รวงผึ้ง ไปจนถึงผลิตภัณฑ์แปรรูปอย่าง

- สบู่ น้ำผึ้ง
- ยาหม่อง ไข่ผึ้ง
- ไข่ผึ้งและฟิโรโมน
- ผลิตภัณฑ์จาก “ลูกเหหนา” เช่น ลูกเหหนาในน้ำเชื่อม น้ำตาลเหหนา ท็อปปิ้ง

นี่คือภาพชัดของ “เกษตรมูลค่าสูง” ที่ใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า ลดของเสีย และสร้างรายได้หลายทางจากวัตถุดิบเดียว



ทำไมต้องมา “คลองบ่อแสน”

- มีน้ำผึ้งเอกลักษณ์จากช่อดอกเหหนา
- มีระบบนิเวศที่สมบูรณ์
- เรียนรู้การเลี้ยงผึ้ง ตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ
- เรียนรู้การแปรรูปน้ำผึ้ง
- ได้เห็นตัวอย่างการใช้วัตถุดิบจากผึ้ง อย่างคุ้มค่า ทั้งน้ำผึ้ง รวงผึ้ง และไข่ผึ้ง
- เข้าใจการเพิ่มมูลค่าสินค้าเกษตร จาก “ของกิน” สู่ “ของใช้-ของฝาก-ประสบการณ์ท่องเที่ยว”

..... 10 กิจกรรม เติมเต็มประสบการณ์

ความสนุกของที่นี่ คือการ “ไม่ใช่แค่ดู แต่ได้ทำจริง” ผ่านโปรแกรม 1 Day Trip ที่ออกแบบมาอย่างสร้างสรรค์

- 1 ผ้าพันท์ ไลฟ์สไตล์ แด้มสี เติมฝัน งานของเรา
- 2 ต้นเหณา ประรักเป็นลอยแก้ว และแว่นหวาน
- 3 ขนมพื้ดดอกจอก
- 4 ชมน้ำตก ล่องแพ แลถ้ำ คล้าหอย หรอยอาหารถิ่น
- 5 Honey Soap @ คลองบ่อแสน
- 6 มัดย้อมมัดรัก รู้จักที่บ่อแสน
- 7 ซ้อนรักประกบคู่ หยอดลูกเหณาตรงกลางใจ
- 8 หนุมานคลุกฝุ่น
- 9 เรอติดฉินปั้น รวมกันเป็นเหณา
- 10 ผูกรักมัดใจ ฟินได้ทั้งปี



เชื่อมเส้นทางเที่ยว จบในทริปเดียว

พื้นที่นี้ยังเชื่อมโยงกับแหล่งท่องเที่ยวชุมชนอื่น ๆ ได้สะดวก สามารถวางแผนทริปแบบ “เที่ยวเชิงเรียนรู้ทั้งวัน” ได้อย่างครบถ้วน เช่น

- วิสาหกิจชุมชนการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์บ่อแสน ห่างประมาณ 2 กม.
- วิสาหกิจชุมชนอยู่ข้าวอุ่นน้ำ นาห้วนอน ห่างประมาณ 12 กม.
- วิสาหกิจชุมชนบ้านโคกไคร ห่างประมาณ 16 กม.

มากกว่าความหวาน คือมูลค่าที่ยั่งยืน

บ้านคลองบ่อแสน เริ่มจากน้ำผึ้งหยดเล็ก ๆ ต่อยอดสู่ผลิตภัณฑ์ชุมชนที่หลากหลาย บนการใช้ทรัพยากรท้องถิ่นอย่างรู้คุณค่า และการส่งต่อภูมิปัญญาสู่สินค้าเกษตรมูลค่าสูง ที่นี้ทำให้เห็นว่า มูลค่าของสินค้าเกษตร ไม่ได้อยู่ที่ผลผลิตเพียงอย่างเดียว แต่อยู่ที่การแปรรูป เรื่องราว และการสร้างคุณค่าให้เติบโตไปพร้อมชุมชน



บ้านคลองบ่อแสน

24/4 หมู่ 3 ตำบลบ่อแสน อำเภอกันตุด จังหวัดพังงา



ตั้งเหณาบ้านคลองบ่อแสน



06 4158 2956



08 9888 5262

5 Storytelling

สินค้าเกษตร



1



เปิด “แหล่งกำเนิด” ค้นหาที่มาที่ไม่เหมือนใคร (Unique Origin)



Concept: เล่าเรื่องราวบอกความพิเศษของพื้นที่



Keyword: เน้นความพิเศษและหายากเช่น หนึ่งเดียวในโลก ภูมิอากาศ ดินภูเขาไฟ แหล่งน้ำบริสุทธิ์



Tip: ใช้ภาพแผนที่หรือภาพถ่ายมุมสูงของสวน

2



ชู “หัวใจ” คนทำ สร้างวีรบุรุษและอุปสรรค (Create Heroes and Hurdles)



Concept: แบ่งปันการเดินทางของผู้ก่อตั้ง เล่าถึงอุปสรรคที่เผชิญ การทดลอง และความมุ่งมั่น



Keyword: ปัญหาที่เคยฝ่าฟัน การฟันฝ่าวิกฤตธรรมชาติ ความขาดแคลน



Tip: ใช้รูปใบหน้าที่จริงจังหรือมือที่กำลังประกอบผลผลิต

3



โชว์ “ความพิถีพิถัน” แสดงฝีมือที่ประณีต (Show Meticulous Craftsmanship)



Concept: เน้นความพยายามของมนุษย์ เล่าขั้นตอนที่ยากและประณีตในการผลิตสินค้า



Keyword: คัดสรรด้วยมือ ปั่นนานเป็นเวลานาน ปลอดสาร 100% ควบคุมอุณหภูมิ ระดับองศา



Tip: ใช้ไอคอน Timeline หรือ Checkbox แสดงขั้นตอนสำคัญ

4



บรรยาย “รสสัมผัส” (The Senses)



Concept: ใช้คำบรรยายที่กระตุ้นจินตนาการ ไม่บอกว่า “ดี” แต่ต้องทำให้ “หิว” หรืออยากใช้



Keyword: กลิ่นหอมฟุ้ง, เนื้อละมุน, รสสัมผัสครีมมี่, หวานฉ่ำระเบิดในปาก



Tip: ใช้ภาพ Close-up เนื้อสัมผัสสินค้าที่ดูน่ากินที่สุด หรือ Icon ที่แสดงประสาทสัมผัส

5



มอบคุณค่าที่เหนือกว่าผลิตภัณฑ์ (Value Beyond Product)



Concept: กินแล้วได้อะไรมากกว่าแค่อิ่ม หรือใช้แล้วได้มากกว่าการครอบครอง



Keyword: สุขภาพที่ยั่งยืน, ออร์แกนิก, ความยั่งยืน, การดูแลสิ่งแวดล้อม หรือ การสนับสนุนชุมชนท้องถิ่น คืนลมหายใจให้ป่า



Tip: ใช้ไอคอนรูปหัวใจ หรือโลกสีเขียว เพื่อสร้างความภูมิใจให้ผู้ซื้อ

เอกสารอ้างอิง

กลุ่มพัฒนาสื่อส่งเสริมการเกษตร กรมส่งเสริมการเกษตร. 2568. เกษตรมีสไตล์ Next Gen | EP.4 สร้างคุณค่าผลผลิต ด้วยพลังของการสร้างแบรนด์.

สืบค้น 20 เมษายน 2569. จาก <https://youtu.be/l-8vzLd591w?si=cc8joily9YGRWRy->

Facebook IFARM.co.th. 2569. จากสินค้าเกษตรสู่สินค้าแบรนด์ที่ลูกค้าจดจำ ด้วย Storytelling. สืบค้น 20 เมษายน 2569.

จาก <https://www.facebook.com/share/p/18Ah9VGDCX/>.

คลังความรู้เกษตร

กรมส่งเสริมการเกษตร

ศูนย์รวมสื่อความรู้ด้านการเกษตรครบวงจร

ครบ • เชื่อถือได้ • ทันสถานการณ์

รวมองค์ความรู้ด้านการเกษตร ครอบคลุมการผลิต การจัดการทรัพยากร การตลาด และเทคโนโลยี
เรียนรู้ง่าย เลือกใช้ได้จริง พร้อมปรับตัวในทุกการเปลี่ยนแปลง

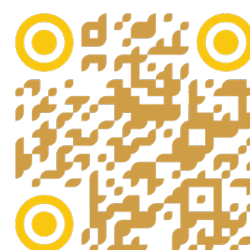
ตัวอย่างสื่อ
จากคลังความรู้เกษตร



เข้าถึงสื่อความรู้ด้านการเกษตร ได้ทุกที่ ทุกเวลา

 <https://khlankaset.doae.go.th>

สแกนเลย
คลังความรู้เกษตร



กรมส่งเสริมการเกษตร

2143/1 ถนนพหลโยธิน แขวงลาดยาว เขตจตุจักร

กรุงเทพมหานคร 10900

www.doae.go.th