



แปลงใหญ่มันสำปะหลัง ตำบลทุ่งพระยา อำเภอสนามชัยเขต จังหวัดฉะเชิงเทรา



พื้นที่

1,488 ไร่

- เป็นพื้นที่ราบ
- ความเหมาะสมของพื้นที่ คือ S1 , S2 เหมาะสำหรับการปลูกมันสำปะหลัง
- อยู่ห่างเขตชลประทาน อาศัยน้ำฝน และแหล่งน้ำธรรมชาติ
- สภาพดินเป็นดินร่วนปนลูกรัง

คน

53 ราย

หมู่ 3,5,9,18 ตำบลทุ่งพระยา อำเภอสนามชัยเขต จังหวัดฉะเชิงเทรา

สถานะกลุ่ม

วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแปลงใหญ่มันสำปะหลัง

รูปแบบการรวมกลุ่ม

- ปี 2560 ได้ดำเนินการจัดตั้งกลุ่มแปลงใหญ่
- มีการแบ่งบทบาทหน้าที่ชัดเจน
- แต่คณะกรรมการกลุ่มยังไม่มีคามเข้มแข็ง
- กลุ่มมีการผลิตปุ๋ยสั่งตัดใช้กันเอง
- ภายในกลุ่ม โดยการวิเคราะห์ดินและนำผลการวิเคราะห์มาจัดทำปุ๋ยตามค่าวิเคราะห์ดิน





สถานการณ์การผลิต

- พันธุ์มันสำปะหลัง ได้แก่ เกษตรศาสตร์ 50, หัวยบง 60, ระยอง 89
- ผลิตมันสำปะหลัง (หัวมันสด) ส่งโรงงานเฉลี่ย 4.5 ตัน/ไร่ (ประมาณ 6,600 ตัน/ปี)
- ปรับปรุงบำรุงดินโดยใช้ปุ๋ยคอก
- ใช้ปุ๋ยตามค่าวิเคราะห์ดิน

เทคโนโลยีการผลิต

- การเตรียมดิน กลุ่มมีรถไถ จำนวน 2 คัน และจัดซื้อเพิ่มโดยใช้สินเชื่อแปลงใหญ่อีก 1 คัน
- ระยะการปลูก 1 x 1 เมตร (1,600 ตัน/ไร่)
- ใช้เครื่องทุ่นแรงติดท้ายรถแทรกเตอร์

สถานการณ์ตลาด

- อำเภอสนามชัยเขต มีโรงแปง 1 โรง โรงงานเอทานอล 2 โรง และลานมันมากกว่า 7 ลาน
- เกษตรกรขายผลผลิตให้ลานมันในพื้นที่อำเภอสนามชัยเขต และบริษัท อิมเพลส เอทานอล จำกัด

เงื่อนไขบริษัท อิมเพลส เอทานอล จำกัด

- 1) พันธุ์มันสำปะหลัง ได้แก่ ระยอง 9 และ เกษตรศาสตร์ 50 ให้ % แป้งดี
- 2) ประกันราคาหัวมันสด (คละ) ขั้นต่ำ 2 บาท/กก. หากราคาตลาดสูงกว่า 2 บาท/กก. จะรับซื้อตามราคาตลาด
- 3) การรับซื้อหัวมันสดโดยคิด % แป้ง จะทำการสุ่มตรวจ 3 ครั้ง
 - เกษตรกรสุ่มหยิบหัวมันสดเอง
 - เจ้าหน้าที่บริษัทสุ่มหยิบหัวมันสดเอง ผลการสุ่มตรวจครั้งที่ 1 และ 2 % แป้งไม่แตกต่างกันถือว่าผ่าน หาก % แป้ง แตกต่างกัน จะทำการสุ่มตรวจครั้งที่ 3
 - เจ้าหน้าที่บริษัทจะทำการสุ่มตรวจหัวมันสดรถบรรทุก

บริษัท อิมเพลส เอทานอล จำกัด

- ต้องการพันธุ์มันสำปะหลัง ระยอง 9 , KU 50
- กำลังการผลิตตลอดทั้งปี โดยหยุดการผลิต 1 เดือน
- รับซื้อมันเส้น 500,000 ตัน/ปี
- สามารถผลิตเอทานอลประมาณ 200,000 ลิตร/วัน
- ระหว่างดำเนินการจัดทำ Application ระบบ Andriod มีชื่อว่า “BioMatLink” เป็นระบบบริหารจัดการการปลูกมันสำปะหลังแบบครบวงจร พร้อมตลาดโรงงานอุตสาหกรรมรองรับ





การบริหารจัดการ

- กลุ่มยังไม่เข้มแข็ง การดำเนินงานส่วนใหญ่ ดำเนินการโดยประธาน

ศักยภาพพื้นที่

- เป็นพื้นที่ที่มีความเหมาะสมสำหรับ ปลูกมันสำปะหลัง (S1 , S2)
- อยู่นอกเขตชลประทาน อาศัยน้ำฝนในการทำ การเกษตร
- ผลิตมันสำปะหลังได้ 6,600 ตัน/ปี

ประเด็นการพัฒนา

- พัฒนาระบบน้ำหยด เพื่อใช้สำหรับการปลูก มันสำปะหลัง โดยการสำรวจเพื่อขุดเจาะ บ่อบาดาล
- ใช้พันธุ์ที่เหมาะสมกับพื้นที่ และตรงตาม ความต้องการของตลาด
- ปรับปรุงสภาพดิน โดยการไถระเบิดดินดาน และใช้ปุ๋ยตามค่าวิเคราะห์ดิน
- เพิ่มประสิทธิภาพผลผลิตจาก 4.5 ตัน/ไร่ เป็น 7 ตัน/ไร่
- การสร้างมูลค่าเพิ่ม โดยการผลิตมันเส้น สะอาดส่งให้ บริษัท อิมเพลส เอทานอล จำกัด
- ส่งเสริมให้มีการผลิตมันอินทรีย์ เพื่อส่ง โรงงานอาหารสัตว์

ปัญหาการผลิต

- พื้นที่ส่วนใหญ่ไม่มีเอกสารสิทธิ์
- ขาดเครื่องจักรกลการเกษตรเพื่อไถระเบิดดินดาน
- ขาดลานตากมันเส้นและโกดังเก็บมันเส้น
- ขาดแคลนน้ำในช่วงฤดูแล้ง



ระยอง 9

เกษตรศาสตร์ 50

ข้อมูลแปลง Mega Farm

แปลงมันสำปะหลัง ตำบลทุ่งพระยา อำเภอสนามชัยเขต จังหวัดฉะเชิงเทรา

1. ข้อมูลพื้นฐาน	
พื้นที่	1,488 ไร่ (หมู่ 3,5,9,18)
เกษตรกร	53 ราย เป็นสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่
สินค้า	หัวมันสำปะหลังสด
มาตรฐานสินค้า	-
ลักษณะพื้นที่	พื้นที่ S1,S2 เป็นพื้นที่ราบสูง น้ำไม่ท่วม เหมาะสมสำหรับปลูกมันสำปะหลัง
สภาพดิน/แหล่งน้ำ	- เป็นดินร่วนปนลูกรัง - อยู่นอกเขตชลประทาน อาศัยน้ำฝน และแหล่งน้ำธรรมชาติ (ขาดแคลนน้ำในฤดูแล้ง)
สถานะกลุ่ม (วิสาหกิจ/สหกรณ์/องค์กร)	วิสาหกิจชุมชน
รูปแบบกลุ่ม/กิจกรรมกลุ่ม	รวมกลุ่มแบบวิสาหกิจชุมชน และแปลงใหญ่ กิจกรรม : รวมกลุ่มซื้อปัจจัยการผลิต ผลิตปุ๋ยสั่งตัดใช้เอง ใช้ปุ๋ยตามค่าวิเคราะห์ดิน อบรมความรู้ ศึกษาดูงาน
2. สถานการณ์การผลิต	
รูปแบบการผลิต	- พันธุ์ ได้แก่ เกษตรศาสตร์ 50 หัวยบง 60 ระยอง 89 - ไถเตรียมดิน ระยะปลูก 1 x 1 เมตร (1,600 ต้น/ไร่) - บำรุงดิน โดยใช้ปุ๋ยคอก และปุ๋ยเคมี โดยใช้ปุ๋ยตามค่าวิเคราะห์ดิน - ผลผลิตเฉลี่ย 5 ตัน/ไร่
การวางแผนการผลิต	- เกษตรกรไม่มีการวางแผนการผลิตร่วมกัน - ช่วงเวลาปลูกขึ้นอยู่กับเวลาที่ฝนตก และการไถ
การปลูกพืชผสมผสาน	สามารถปลูกพืชใช้น้ำน้อย หรือเลี้ยงสัตว์ เป็นรายได้เสริม
การปรับเปลี่ยนพืชอื่น	ไม่สามารถปรับเปลี่ยนได้ เนื่องจากปัจจุบันมันสำปะหลังราคาดี ผลผลิตไม่เพียงพอ กับความต้องการของตลาด รวมทั้งในพื้นที่ไม่มีแหล่งน้ำเพียงพอต่อการเกษตร
ผลผลิต	- หัวมันสด - มันเส้นสะอาด
ปริมาณการผลิต	6,600 ตัน/ปี
3. สถานการณ์ตลาด	
ตลาด	- ลานรับซื้อมันสำปะหลังในพื้นที่ - สกต. (รวบรวม เพื่อแปรรูปเป็นมันเส้นสะอาด ส่งบริษัท อิมเพรส เอทานอล จำกัด)

รูปแบบการตลาด	<ul style="list-style-type: none"> - ส่งขายลานมัน จะรับซื้อผลผลิตในรูปแบบหัตถ์มันสด - ส่งขายให้บริษัท อิมเพรส เอทานอล จำกัด จะมี 3 รูปแบบ <ol style="list-style-type: none"> 1) หัตถ์มันสดแบบคละ 2) หัตถ์มันสดแบบคิด % แบ่ง 3) มันเส้นสะอาด
ช่วงเวลาจำหน่ายผลผลิต	เดือนกันยายน – เมษายน แต่ช่วงที่ผลผลิตมันสำปะหลังออกสู่ตลาดมากที่สุด คือ ช่วงเดือนพฤศจิกายน – กุมภาพันธ์
4. การใช้เทคโนโลยีในขบวนการผลิต	
การเตรียมดิน	<ul style="list-style-type: none"> - ใส่ปุ๋ยคอกและไถพรวนดิน - ยกร่อง (กลุ่มมีรถแทรกเตอร์ 2 คัน และกำลังดำเนินการจัดซื้อเพิ่มอีก 1 คัน)
การปลูก	ใช้ระยะปลูก 1 x 1 เมตร (ประมาณ 1,600 ต้น/ไร่)
การเก็บเกี่ยว	ใช้เครื่องทุ่นแรงตัดท้ายรถแทรกเตอร์ทำการพลิกหน้าดิน เพื่อให้หัตถ์มันสำปะหลังหลุดจากดิน และใช้แรงงานคนเดินตามตัดหัตถ์มันออกจากเหง้า และขนส่งไปลานมัน
การดูแลระหว่างและหลังการเก็บเกี่ยว	มีการเก็บรวบรวมหัตถ์มันสดใส่รถบรรทุกเล็กส่งขายลานมันภายใน 24 ชั่วโมง แต่หัตถ์มันสดยังไม่มีคุณภาพที่ดี เนื่องจากมีสิ่งเจือปน (เศษดินและเหง้า) ติดไปกับหัตถ์มันสด
5. การบริหารจัดการ	
การบริหารจัดการกลุ่ม	มีการแต่งตั้งคณะกรรมการบริหารภายในกลุ่ม โดยแบ่งหน้าที่ต่างๆ ในการบริหารจัดการชัดเจน แต่การขับเคลื่อนการดำเนินงานส่วนใหญ่ ประธานกลุ่มเป็นผู้ดำเนินการ
การบริหารจัดการผลผลิต/การขนส่งผลผลิต (Logistic)	<ul style="list-style-type: none"> - เกษตรกรจะชุดหัตถ์มันสำปะหลังสดส่งขายเลย โดยไม่มีการเก็บไว้รอขาย - รถบรรทุกเล็ก
การจัดการวัสดุเหลือใช้จากการเกษตร	-
6. ศักยภาพพื้นที่	
การขยายผลในพื้นที่	มีหมู่บ้านอื่นที่สนใจเข้าร่วมเป็นสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ แต่กลุ่มยังไม่พร้อมที่จะรับสมาชิกเพิ่ม ต้องการบริหารจัดการกลุ่มให้มีความเข้มแข็งก่อนที่จะรับสมาชิกเพิ่ม
ปัจจัยที่จะประสบผลสำเร็จ	<ol style="list-style-type: none"> 1) พื้นที่ที่มีความเหมาะสม 2) มีตลาดรองรับผลผลิต <ul style="list-style-type: none"> - ความต้องการของตลาดมีมากกว่าผลผลิต - มีลานรับซื้อหลายจุด (อำเภอสนามชัยเขต มีโรงงานแป้ง 1 โรงงานเอทานอล 2 โรง และลานมันมากกว่า 7 ลาน) 3) มีบริษัทพร้อมที่จะบริหารจัดการ และเชื่อมโยงการผลิตการตลาดแบบครบวงจร

	<p>พร้อมประกันราคาซื้อขายขั้นต่ำ ได้แก่ บริษัท อิมเพรส เอทานอล จำกัด ซึ่งตั้งจุดรวบรวมผลผลิตในพื้นที่ โดยเชื่อมโยงผู้เกี่ยวข้องให้ความร่วมมือตลอดห่วงโซ่อุปทาน ทั้งด้านข้อมูล ความรู้ และการบริการทางการเกษตร โดยพัฒนาผ่าน Application “BioMatLink”</p>
<p>สภาพปัญหาของพื้นที่</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1) พื้นที่ส่วนใหญ่ไม่มีเอกสารสิทธิ์ 2) ขาดเครื่องจักรกลการเกษตรเพื่อไถระเบิดดินดาน 3) ขาดแคลนน้ำในช่วงฤดูแล้ง (แหล่งน้ำธรรมชาติมีไม่เพียงพอ) 4) ขาดลานตากมันเส้นและโกดังเก็บมันเส้น เพื่อส่งขายให้บริษัท อิมเพรส เอทานอล จำกัด เนื่องจากติดปัญหาเรื่องเอกสารสิทธิ์ที่จะใช้ในการดำเนินการก่อสร้าง 5) การรวมกลุ่มยังไม่เข้มแข็ง การขับเคลื่อนกลุ่มดำเนินการโดยประธานกลุ่ม
<p>7. ประเด็นการพัฒนา</p>	<p><u>ด้านการผลิต</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) พัฒนาระบบน้ำหยด เพื่อใช้สำหรับการปลูกมันสำปะหลัง โดยการสำรวจเพื่อขุดเจาะบ่อบาดาล 2) ใช้พันธุ์ที่เหมาะสมกับสภาพพื้นที่ และตรงตามความต้องการของตลาด ได้แก่ เกษตรศาสตร์ 50 และระยอง 9 3) ปรับปรุงสภาพดิน โดยเชื่อมโยงกับภาคเอกชนในการไถระเบิดดินดาน รวมทั้งใส่ปุ๋ยตามค่าวิเคราะห์ดิน 4) เพิ่มประสิทธิภาพการผลิต เพิ่มผลผลิตจาก 4.5 ตัน/ไร่ เป็น 7 ตัน/ไร่ 5) สร้างมูลค่าเพิ่ม โดยการผลิตมันเส้นสะอาดส่งให้บริษัท อิมเพรส เอทานอล จำกัด 6) ส่งเสริมให้มีการผลิตมันอินทรีย์ เพื่อส่งโรงงานอาหารสัตว์ <p><u>ด้านการตลาด</u></p> <p>เชื่อมโยงการผลิตและการตลาดระหว่างเกษตรกรกลุ่มแปลงใหญ่กับบริษัทอิมเพรส เอทานอล จำกัด เพื่อร่วมมือในด้านเทคโนโลยีการผลิต โดยมีตลาดรับซื้อที่แน่นอน มีการประกันราคาขั้นต่ำ และมีเครือข่ายมันสำปะหลังตลอดห่วงโซ่อุปทาน</p>



บริษัท อิมเพรส เอทานอล จำกัด IMPRESS ETHANOL CO., LTD.



- 1) ต้องการพันธุ์มันสำปะหลังที่มีเปอร์เซ็นต์แป้งดี (25 – 30%) ได้แก่ พันธุ์ระยอง 9 และเกษตรศาสตร์ 50
- 2) บริษัทมีกำลังการผลิตตลอดทั้งปี แต่จะหยุดการผลิต 1 เดือน
- 3) บริษัทต้องการรับซื้อมันเส้นสะอาดประมาณ 500,000 ตัน/ปี
- 4) สามารถผลิตเอทานอลประมาณ 200,000 ลิตร/วัน
- 5) บริษัทรับซื้อหัวมันสด (แบบคละ) โดยมีการประกันราคาผลผลิตขั้นต่ำ 2 บาท/กิโลกรัม แต่ถ้าราคาตลาดมากกว่า 2 บาท/กิโลกรัม บริษัทจะรับซื้อตามราคาตลาด
- 6) การรับซื้อหัวมันสด กรณีคิดเปอร์เซ็นต์แป้ง บริษัทจะทำการสุ่มตรวจ 3 ครั้ง
 - บริษัทให้เกษตรกรสุ่มหยิบหัวมันสดเอง
 - เจ้าหน้าที่ของบริษัทสุ่มหยิบหัวมันสดเอง ถ้าครั้งที่ 1 และ 2 เปอร์เซ็นต์แป้งไม่แตกต่างกันถือว่า “ผ่าน” แต่ถ้าเปอร์เซ็นต์แป้งครั้งที่ 1 และ 2 แตกต่างกัน บริษัทก็จะทำการสุ่มตรวจครั้งที่ 3
 - เจ้าหน้าที่บริษัทจะสุ่มหยิบหัวมันสดจากรถบรรทุกที่เกษตรกรขนมาส่งเอง
- 7) บริษัทกำลังดำเนินการจัดทำ Application โดยผ่านระบบ Andriod มีชื่อว่า “BioMatLink” เป็นระบบบริหารจัดการปลูกมันสำปะหลังแบบครบวงจร พร้อมตลาดโรงงานอุตสาหกรรมรองรับ ราคาดี กำไรงาม