

เปิดกลยุทธ์ 'สหกรณ์บ้านตลาด'

ชุมชนเข้มแข็งต้นแบบชาวบ้านปี่สุ่ย

อีก หนึ่งชุมชนเข้มแข็ง... ที่ขึ้นชื่อของไทย จนพลิกฟื้นชาวบ้านให้อยู่ดีกินดีมีสุขจนถึงทุกวันนี้ คงหนีไม่พ้น “สหกรณ์การเกษตรบ้านลาด” จังหวัดเพชรบุรี ที่ขึ้นชื่อลือชาในเรื่องของการส่งออก “กล้วยหอมทอง” ไปยังประเทศญี่ปุ่น ซึ่งเป็นที่ยอมรับและสร้างชื่อเสียงให้กับประเทศไทยอย่างมาก

ที่สำคัญ!! สหกรณ์แห่งนี้ยังได้นำมาหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง รวมถึงการทำเกษตรทฤษฎีใหม่ของในหลวง รัชกาลที่ 9 มาดำเนินการในทุกด้าน จึงทำให้ชาวบ้าน ทำให้สมาชิกเกษตรกร ทำให้ชุมชน อ.บ้านลาด จ.เพชรบุรี เข้มแข็งอย่างที่เราเห็นกันอยู่ทุกวันนี้ โดยหลักการสำคัญของการบริหารงานไม่ได้เน้นเรื่องการลงทุนที่มีความเสี่ยงเพื่อให้ได้ผลตอบแทนสูง แต่เน้นการดูแลสมาชิกโดยให้สวัสดิการเช่น ค่ารักษาพยาบาล ค่าฌาปนกิจ แทนการจ่ายเป็นเงินปันผลมาก ๆ

ปัจจุบันสหกรณ์ได้ดำเนินธุรกิจอย่างครบวงจร ทั้งการปล่อยสินเชื่อให้สมาชิกรู้ไปลงทุนประกอบอาชีพ ธุรกิจการจัดหาสินค้ามาจำหน่ายให้สมาชิก ไม่ว่าจะเป็นวัสดุการเกษตร เครื่องอุปโภค บริโภค วัสดุก่อสร้าง รวมทั้งป้อนน้ำมัน ขณะเดียวกันก็มีธุรกิจการขาย และแปรรูป สหกรณ์รวบรวมข้าวเปลือกจากสมาชิกและเกษตรกรทั่วไป เพื่อทำการแปรรูปในโรงสีของสหกรณ์ที่ได้รับการรับรองในหลายมาตรฐาน และจำหน่าย ข้าวขาว 5% ภายใต้ตราข้าวสารสหกรณ์ที่มีคุณภาพ ปลอดภัย และราคายุติธรรม

นอกจากนี้ยังมีธุรกิจส่งเสริมการเกษตรและการส่งออก โดยส่งเสริมให้สมาชิก ปลูก “กล้วยหอมทองปลอดสารเคมี” เป็นรายได้เสริม เพื่อส่งออกไปขายญี่ปุ่น โดยทำข้อตกลงซื้อขายระหว่าง สหกรณ์การเกษตรบ้านลาด จำกัด กับสหกรณ์ผู้บริโภค PAL SYSTEM ประเทศญี่ปุ่น มาตั้งแต่ปี 2539 ปัจจุบันมีสมาชิกเข้าร่วมโครงการ 520 ราย จนปัจจุบันผลผลิตกล้วยหอมทองบ้านลาดมีไม่พอจำหน่าย และกลายเป็นธุรกิจที่สร้างชื่อเสียงและสร้างรายได้ให้อย่างต่อเนื่อง ขณะเดียวกันก็มีธุรกิจตลาดกลางพืชผักผลไม้ โดยเปิดโอกาสให้ผู้ซื้อและผู้ขายมีศูนย์กลางในการตกลงซื้อขายผลผลิตทางการเกษตรด้วย

“ศิริชัย จันทรราม” ผู้จัดการสหกรณ์การเกษตรบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี บอกว่า ความสำเร็จที่เกิดขึ้นในวันนี้ ส่วนหนึ่งมาจากองค์ความรู้ของ **“มูลนิธิปิดทองหลังพระ สืบสานแนวพระราชดำริ”** ที่ส่งเจ้าหน้าที่มาให้ความรู้ โดยเฉพาะเรื่องของชุมชนพึ่งตนเอง เพื่อเดินตามรอยปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง ขณะเดียวกันก็ได้วิชาการด้านการเกษตรจากเกษตรตำบล อำเภอ และจังหวัด และยังได้นำองค์ความรู้ที่ได้เข้าไปศึกษาดูโครงการพระราชดำริต่าง ๆ มาต่อยอด มาปรับใช้ เพื่อให้ชาวบ้านเข้มแข็ง

จากเดิมที่ชาวบ้านทำนา ทำการเกษตร ทำตาลโตนด เลี้ยงวัว ปลูกกล้วยน้ำว้า มะนาว เพาะเห็ดฟาง และอื่น ๆ แต่ไม่ประสบความสำเร็จ เพราะถูกพ่อค้าคนกลางเอาเปรียบ ทำให้รายได้ที่ทำมาหาได้เท่าใดก็ไม่เพียงพอ เป็นหนี้เป็นสิน ด้วยเหตุนี้เกษตรกรในพื้นที่จึงได้รวมตัวกันจัดตั้งเป็นสหกรณ์ขึ้นเป็นครั้งแรกเมื่อปี 2483 ซึ่งการรวมตัวในครั้งนั้นก็ประสบความสำเร็จ เพราะไม่ได้จดทะเบียน และมี

เปิดกลยุทธ์ ‘สหกรณ์การเกษตรบ้านลาด’

ชุมชนเข้มแข็ง



ปัญหาอุปสรรคในการดำเนินงานในเรื่องของการหาทุน

อย่างไรก็ตามจนถึงปี 2518 จึงได้จดทะเบียนจัดตั้งเป็นสหกรณ์การเกษตรบ้านลาด จำกัด ตามพ.ร.บ.สหกรณ์ และร่วมกันลงขันเพื่อร่วมกันบริหารงาน จากเดิมที่มีสมาชิกเพียงแค่ 100 กว่าคน แต่เวลานี้มีสมาชิกไม่ต่ำกว่า 12,000 คน หรือกว่า 90% ของประชากรอำเภอบ้านลาด

ทั้งนี้สมาชิกต่างให้ความสำคัญกับระบบสหกรณ์ มีความรักและศรัทธาต่อองค์กร เพราะมีความรู้สึกว่าเป็นเจ้าของสหกรณ์ จึงร่วมมือร่วมใจกันดำเนินธุรกิจและเข้ามาใช้บริการของสหกรณ์กันอย่างต่อเนื่อง โดยล่าสุดในปี 60 มีรายได้กว่า 1,300 ล้านบาท มีกำไรสุทธิ 28.4 ล้านบาท ซึ่งมาจากการให้สินเชื่อและธุรกิจอื่น ทั้งการเป็นตัวแทนรับซื้อและบรรจุกล้วยหอมทองเพื่อส่งออกและขายในประเทศ รวมถึงรายได้จากตลาดกลางผักและผลไม้ ธุรกิจข้าวสารสหกรณ์ เป็นต้น

ไม่เพียงเท่านั้น... สหกรณ์นี้

ยังได้รับการคัดเลือกให้เป็น 1 ใน 100 โครงการดีเด่นของประเทศไทย ประจำปี 2558 ภายใต้โครงการยุทธศาสตร์สหกรณ์วาระแห่งชาติ การผลิตและการตลาดให้กับสินค้าเกษตร การเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าเกษตรต่าง ๆ ช่วยให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงสินค้าเกษตรได้โดยตรง ขณะเดียวกันสหกรณ์ก็มีสิทธิในการนำสินค้าไปขายในต่างประเทศ เพื่อเพิ่มรายได้ให้กับสมาชิกและเกษตรกรในพื้นที่อื่น เพื่อนำเงินไปช่วยเหลือสมาชิกและเกษตรกรที่ยากลำบาก ซึ่งเท่ากับว่าเป็นการทำให้อุตสาหกรรมกล้วยหอมทองเป็นสินค้าที่มีคุณภาพ ราคายุติ

กลยุทธ์ 'สหกรณ์บ้านลาด'

แข่งขันเชิงต้นชาวบ้านมีสุข



เฉลี่ยคืนอีกด้วย และยังมีโครงการ “ฟาร์มเมอร์ส ชี้อป” เพื่อเปิดตลาดสินค้าเกษตรชุมชนที่ให้ สมาชิกสหกรณ์ และเกษตรกร นำสินค้าเกษตรปลอดภัยจากสารพิษและผ่านการรับรองมาตรฐาน GAP มาจำหน่ายให้กับผู้บริโภคโดยตรง

“ศิริชัย” บอกอีกว่าในเรื่องของ “กล้วยหอมทอง” นั้น ได้วางแผนเพิ่มสัดส่วนการส่งออกให้ได้ 50% ภายในปีนี้ เพื่อเพิ่มรายได้ให้กับเกษตรกร จากปัจจุบันที่ส่งออกได้ 30% หรือปีละ 300 ตัน หรือคิดเป็นรายได้ประมาณ 30 ล้านบาท เพราะเวลานี้ราคาส่งออกมีแนวโน้มสูงขึ้นมาก โดยเฉพาะในช่วงที่มีความต้องการสูงในช่วงเดือน พ.ค.-ก.ค. ที่พบว่าราคาจะสูงขึ้นถึง กก.ละ 30 บาท จากราคา กก.ละ 12 บาท

ขณะที่ผลผลิตอีก 70% นั้นได้ส่งขายให้กับเซเว่น อีเลฟเว่น ที่รับซื้อตามขนาดเฉลี่ยลูกละ 2-3 บาท โดยสหกรณ์จะนำจุดเด่นของกล้วยหอมทองบ้านลาด ไปจดทะเบียนจีโอ หรือสินค้าสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ เพื่อเพิ่มมูลค่าด้วยเพราะมีลักษณะเด่น คือมีกลิ่นหอม

เนื้อแน่น เปลือกบาง และมีสีเหลืองทอง ที่เกิดจากความสมบูรณ์ของธาตุอาหารในดินและได้ความชุ่มชื้นจากแม่น้ำเพชรบุรี ทำให้มีผลผลิตที่แตกต่างจากพื้นที่อื่น รวมทั้งจะเพิ่มมูลค่าด้วยการแปรรูปเป็นเครื่องสำอาง และอาหารแปรรูปอื่น ๆ เพื่อเพิ่มความหลากหลายและนำมาซึ่งรายได้ให้กับสมาชิกเพิ่มมากขึ้นด้วย

อย่างไรก็ตามเวลานี้ต้องยอมรับว่า ผู้บริหารสหกรณ์ต่างมีอายุล่วงเลยกันมาพอสมควร จึงจำเป็นต้องเร่งสร้างตัวตายตัวแทน โดยการสร้างเกษตรกรรุ่นใหม่ เพื่อให้เข้ามาบริหารจัดการสหกรณ์และชุมชนให้เข้มแข็งและยั่งยืน ผ่านโครงการสมาร์ท ฟาร์มเมอร์ โดยการสร้างแรงบันดาลใจให้เห็นว่าการที่ประสบความสำเร็จได้ ส่วนมาจากพ่อแม่ที่ทำการเกษตรทั้งนั้น ซึ่งก็มีเกษตรกรรุ่นใหม่.

เรื่องของการหาทุน

จึงได้จดทะเบียนจัดตั้งเป็นสหกรณ์ ซึ่งได้รับการคัดเลือกให้เป็น 1 ใน 15 ศูนย์กระจายสินค้าสหกรณ์นำร่อง ภายใต้ยุทธศาสตร์สหกรณ์วาระแห่งชาติ เพื่อพัฒนาระบบเชื่อมโยงเครือข่ายการผลิตและการตลาดให้กับสินค้าสหกรณ์อีกด้วย ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของ การเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าสหกรณ์ให้กระจายไปตามแหล่งต่าง ๆ ช่วยให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงสินค้าสหกรณ์ได้สะดวก

ไม่เพียงเท่านี้...สหกรณ์บ้านลาด

ยังได้รับการคัดเลือกให้เป็น 1 ใน 15 ศูนย์กระจายสินค้าสหกรณ์นำร่อง ภายใต้ยุทธศาสตร์สหกรณ์วาระแห่งชาติ เพื่อพัฒนาระบบเชื่อมโยงเครือข่ายการผลิตและการตลาดให้กับสินค้าสหกรณ์อีกด้วย ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของ การเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินค้าสหกรณ์ให้กระจายไปตามแหล่งต่าง ๆ ช่วยให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงสินค้าสหกรณ์ได้สะดวก

ขณะเดียวกันสหกรณ์ มีสินค้าข้าวอยู่แล้ว ก็ได้สร้างเครือข่ายกับสหกรณ์ในพื้นที่อื่น เพื่อนำสินค้าอุปโภคบริโภคมาจำหน่ายรวมถึงกระจายไปยังสหกรณ์และร้านค้าของสมาชิก ในจังหวัดเพชรบุรีอีกทอดหนึ่ง ซึ่งเท่ากับว่าเป็นการทำให้สมาชิกมีแหล่งขายสินค้าได้มากขึ้น โดยเป็นสินค้าที่มีคุณภาพ ราคายุติธรรม รวมทั้งสมาชิกยังได้รับเงินปันผล