

รายงานสรุปผลการดำเนินการตามแผนปฏิบัติการ (Action Plan) ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๙

โครงการ ๑ ท้องถิ่น ๑ สินค้าเกษตรมูลค่าสูง (เนื้อมะเขือเทศ)

บทสรุปผู้บริหาร

โครงการ ๑ ท้องถิ่น ๑ สินค้าเกษตรมูลค่าสูง (เนื้อมะเขือเทศ) มุ่งเน้นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลผลิตปศุสัตว์ในจังหวัดศรีสะเกษ โดยมีเป้าหมายหลักในการยกระดับ "เนื้อมะเขือเทศ" ให้เป็นผลิตภัณฑ์ระดับพรีเมียมอันดับ ๑ ผ่านการพัฒนาศักยภาพสหกรณ์โคนอมะเขือเทศ ในด้านทักษะการตัดแต่ง (Butchering) การพัฒนานวัตกรรมแปรรูปเนื้อโค และการเชื่อมโยงตลาดแบบ B๒B เพื่อเจาะกลุ่มตลาดพรีเมียม ซึ่งจะช่วยให้เกษตรกรและยกระดับมาตรฐานผลผลิตและการแปรรูปตามนโยบายของกรมปศุสัตว์

บทนำ

โครงการนี้จัดทำขึ้นเพื่อสร้างแบรนด์ "เนื้อมะเขือเทศ" ให้เป็นเนื้อมะเขือเทศพรีเมียมอันดับ ๑ ของจังหวัดศรีสะเกษ ตลอดจนเพื่อยกระดับคุณภาพขึ้นเนื้อมะเขือเทศและเพิ่มช่องทางจำหน่าย ทั้งนี้ การดำเนินการดังกล่าวตอบสนองต่อนโยบาย "๑ ท้องถิ่น ๑ สินค้าเกษตรมูลค่าสูง" ของรัฐบาลและกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ รวมไปถึงนโยบายการยกระดับมาตรฐานผลผลิตและการแปรรูปของกรมปศุสัตว์

ขั้นตอนการดำเนินงาน

ขับเคลื่อนโดยสำนักงานปศุสัตว์จังหวัดศรีสะเกษเป็นหน่วยงานรับผิดชอบหลัก ร่วมบูรณาการกับสำนักงานเกษตรและสหกรณ์จังหวัด มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ สำนักงานพาณิชย์จังหวัด และหอการค้า ภายใต้แหล่งงบประมาณจากกระทรวงเกษตรและสหกรณ์และกรมปศุสัตว์ โดยมีรายละเอียดขั้นตอน ดังนี้

- **การประชุมวางแผนและสำรวจหลักสูตร:** ดำเนินการในไตรมาสที่ ๑ ปี ๒๕๖๙ จำนวน ๑ ครั้ง ณ จังหวัดศรีสะเกษ เพื่อสำรวจความต้องการอบรมและพัฒนาทักษะของกลุ่มสหกรณ์
- **การพัฒนาทักษะการตัดแต่งและชำแหละเนื้อ:** ดำเนินการในช่วงไตรมาส ๑-๒ ปี ๒๕๖๙ ณ สหกรณ์โคนอมะเขือเทศ โดยมีเป้าหมายคือสมาชิกสหกรณ์ ๓๐ ราย เพื่อพัฒนาทักษะตามมาตรฐานสากลและเพิ่มมูลค่าขึ้นเนื้อมะเขือเทศ
- **การพัฒนานวัตกรรมแปรรูปเนื้อโค:** ดำเนินการในช่วงไตรมาส ๒-๓ ปี ๒๕๖๙ ณ สหกรณ์โคนอมะเขือเทศ จังหวัดศรีสะเกษ เพื่อยืดอายุและเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์เป็นไส้กรอกเยอรมัน ไส้กรอกอังกฤษ และเนื้อแผ่นอบกรอบ โดยมีเป้าหมายการผลิต ๒๓๒ กิโลกรัมต่อปี
- **การเชื่อมโยงตลาด (B๒B) และ Business Matching:** ดำเนินการในช่วงไตรมาส ๓-๔ ปี ๒๕๖๙ เพื่อเจาะตลาดกลุ่ม Premium โดยจับคู่ธุรกิจกับโรงแรมและร้านอาหารชั้นนำ มีเป้าหมายเครือข่ายธุรกิจจำนวน ๕-๑๐ แห่ง

ปัจจัยแห่งความสำเร็จ (Key Success Factor)

- การบูรณาการความร่วมมืออย่างเป็นระบบกับหน่วยงานภาคีเครือข่าย ทั้งองค์กรด้านวิชาการอย่างมหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ และหน่วยงานด้านธุรกิจการค้าอย่างสำนักงานพาณิชย์จังหวัดและหอการค้า
- การวางแผนพัฒนาที่ครอบคลุมตั้งแต่กระบวนการตัดแต่งชำแหละ ไปจนถึงการสร้างนวัตกรรมแปรรูปและการเชื่อมโยงตลาด B2B อย่างครบวงจร

ปัญหา อุปสรรค

- การเจาะตลาดพรีเมียมระดับโรงแรมและร้านสเต็กชั้นนำ จำเป็นต้องอาศัยมาตรฐานการตัดแต่งและการชำแหละเนื้อในระดับสากลอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งเป็นความท้าทายของกลุ่มสมาชิกสหกรณ์ทั้ง ๓๐ ราย ในการรักษากำลังการผลิตและมาตรฐาน

ข้อเสนอแนะ

- ควรมีการติดตามประเมินผลความสำเร็จจากการทำ Business Matching กับเครือข่ายธุรกิจทั้ง ๕-๑๐ แห่งอย่างใกล้ชิด เพื่อนำข้อคิดเห็นจากผู้ประกอบการมาปรับปรุงหลักสูตรความต้องการอบรมเพื่อพัฒนาทักษะของกลุ่มสหกรณ์ในระยะต่อไป