

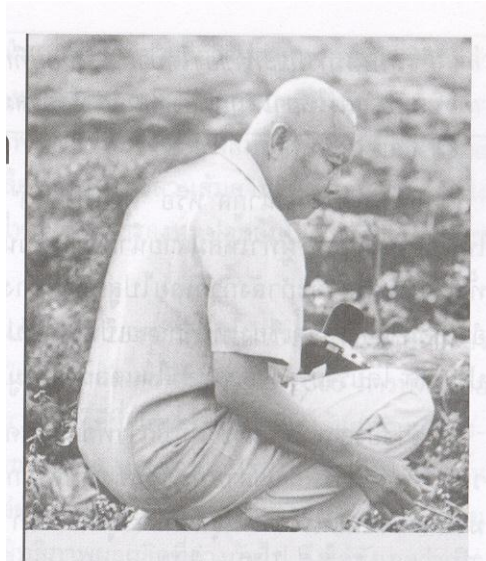
บทที่ 13

กรณีศึกษาธุรกิจการทำฟาร์ม

ธุรกิจการทำฟาร์ม ปัจจุบันมีผู้ที่มีความรู้ความสามารถที่ให้ความสนใจกับธุรกิจการทำฟาร์มมากขึ้น ซึ่งมีทั้งผู้ที่เคยมีประสบการณ์ในสาขาการเกษตร และมีทั้งผู้ที่ไม่เคยทำการเกษตรแต่ผันวิถีชีวิตตนเองมาเป็นเกษตรกร บุคคลที่ผันตัวเองมาเป็นเกษตรกรยุคใหม่ มีความรู้ทางด้านการจัดการและรู้จักนำเทคโนโลยีใหม่ๆมาใช้ บุคคลเหล่านี้แม้จะประกอบอาชีพทางการเกษตรต่างกิจการต่างชนิดกัน แต่พวกเขาเหล่านี้ก็มีลักษณะบางอย่างที่เหมือนกันที่จะนำธุรกิจของตนไปสู่ความสำเร็จ ทำให้ธุรกิจอยู่รอดและโดดเด่นมีชื่อเสียงได้ คือความมุ่งมั่นและตั้งใจจริง พุ่มเทกกับธุรกิจ และรู้จักการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีต่างๆมาปรับใช้ให้เข้ากับธุรกิจของตนเอง อีกทั้งเข้าใจตลาดหรือความต้องการของผู้บริโภค และนำเสนอสินค้าและบริการที่ผู้บริโภคต้องการ ในบทต่อไปเราจะได้ศึกษากรณีเกษตรกรตัวอย่าง ที่ถือได้ว่าประสบความสำเร็จกับการประกอบอาชีพธุรกิจฟาร์ม ดังจะกล่าวต่อไป

สวนส้มธนาธร

บัณฑิต จิระวัฒนานุกูล หรือ คุณเป็งฮวด แห่งสวนส้ม “ธนาธร” ผู้เปิดตำนานส้มสายน้ำผึ้ง จังหวัดเชียงใหม่ อายุ 60 ปี จบการศึกษาชั้นประถมศึกษาปีที่ 3 เดิมเป็นพ่อค้าส้มและปลาหมูก่อน เริ่มปลูกส้มเป็นอาชีพในปี 2519 โดยที่ไม่มีประสบการณ์ในการทำสวนส้มมาก่อน เริ่มจากการเช่าที่ดิน 40 ไร่ในบริเวณอำเภอฝาง ปัจจุบันมีพื้นที่สวน 2,600 ไร่ ผลผลิตส้มที่เคยได้สูงสุด 500,000-700,000 กิโลกรัม เฉลี่ยไร่ละ 7-8 ตัน และเป็นผู้ริเริ่มพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่หีบห่อส้มในรูปแบบใหม่ คือ บรรจุกล่องสวยงามพร้อมติดยี่ห้อ “ธนาธร”



คุณบัณฑิต จิระวัฒนานุกูล

รูปภาพที่ 41 แสดงภาพเจ้าของสวนส้มธนาธร

ที่มา: (โฆษิต เปี่ยมวิษณุ, 2548, หน้า 37)

บัณฑิต จิระวัฒนานุกูล หรือ “คุณเบ้งฮวด” เกษตรกรผู้ประสบความสำเร็จในเรื่องของ “ส้ม” ผู้ทำให้ส้มสายน้ำผึ้งจากสวนธนาธรเป็นที่รู้จักกันแพร่หลายทั้งในประเทศและกำลังก้าวเลยไปสู่ตลาดต่างประเทศ และยังเป็นผู้ที่ทำให้อำเภอฝาง จังหวัดเชียงใหม่ กลายเป็นแหล่งปลูกส้มสายน้ำผึ้งที่ใหญ่ที่สุดของประเทศ โดยรายได้จากสวนส้มในแต่ละปีจะมีมูลค่าไม่ต่ำกว่า 100 ล้านบาท เจ้าของสวนส้มธนาธรผู้มีการพัฒนาเทคโนโลยีในการผลิตส้มอย่างครบวงจร ตั้งแต่การพัฒนาสายพันธุ์ส้มซึ่งเริ่มจากการแสวงหาสายพันธุ์ที่ดี และนำมาทดลองจนแน่ใจว่าพันธุ์ดังกล่าวคุ้มค่าต่อการผลิตเพื่อการค้า การบริหารจัดการสวนส้มก็เพื่อให้มีการใช้ปุ๋ยและยาอย่างมีประสิทธิภาพและให้ผลผลิตส้มที่มีคุณภาพที่ดี ตลอดจนการพัฒนาการจัดการหลังการเก็บเกี่ยวเพื่อให้ส้มคงความสดอยู่ยาวนาน ความสำเร็จของคุณบัณฑิตในการปลูกส้มกลายเป็นต้นแบบให้กับชาวสวนส้มจำนวนมาก แต่ท่านก็ยังไม่หยุดยั้งที่จะพัฒนาความรู้ของตนเอง หลายคนเรียกคุณบัณฑิตว่าเป็น “ปรมาจารย์ด้านส้ม” ของเมืองไทย ผู้รู้จริงทั้งเรื่องการผลิตและการตลาด จนได้รับเชิญไปเป็นวิทยากรบรรยายเรื่องส้มหลายครั้งหลายครา จากความสำเร็จดังกล่าวจึงได้รับปริญญาดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์ สาขาวิชาพืชศาสตร์ (ไม้ผล) จากมหาวิทยาลัยแม่โจ้

จุดเริ่มต้น

เส้นทางชีวิตของ “คุณเบ๊ฮวด” แปรกกว่าเกษตรกรก้าวหน้าท่านอื่นตรงที่มีไร่เป็นผู้ที่มีประสบการณ์ทางการเกษตรมาก่อน แต่อาชีพดั้งเดิมคือพ่อค้าผลผลิตทางการเกษตร ซึ่งหากมีไร่เป็นเพราะประสบปัญหาทางการค้าแล้ว วันนี้ตำนานสวนส้มสายน้ำผึ้งก็คงไม่มีคนชื่อ “คุณเบ๊ฮวด” การเปลี่ยนอาชีพจากพ่อค้ามาเป็นเกษตรกรสวนส้ม เกิดจากการที่โชคชะตาได้เล่นตลกกับคุณเบ๊ฮวด เพราะในขณะนั้นซึ่งเป็นปี 2518 คุณเบ๊ฮวดทำการค้าปลาทุแกช ขายดีมากจนถึงขนาดว่านับเงินไม่ทันต้องขยายห้องเย็นออกไปทุกภูมิภาคเพื่อเก็บปลาทุแกชจำหน่าย แต่เมื่อมีข่าวลือว่าปลาทุแกชมีพยาธิกินแล้วเกิดโรคจู่เท่านั้น ปลาทุแกชตามห้องเย็นต่าง ๆ ขายไม่ออก และทำให้ประสบปัญหาขาดทุนแทบล้มละลาย ไม่มีเงินพอใช้หนี้แม้ว่าจะขายสมบัติทุกชิ้นที่มีอยู่ในขณะนั้น โชคดีที่ได้รับความช่วยเหลือจากเจ้าของสวนส้มสุวิมลหรือดอยทอง ซึ่งได้ให้ความช่วยเหลือโดยออกเงินให้ก่อนในการลงทุนปลูกส้มในพื้นที่เช่าประมาณ 40 ไร่ แม้ว่าก่อนที่จะเริ่มทำสวนส้มในปี 2519 นั้น คุณเบ๊ฮวดไม่เคยทำการเกษตรมาก่อนก็จริง แต่ก็เคยเป็นพ่อค้าส้มมาก่อนตั้งแต่ปี 2506 การที่ต้องซื้อส้มมาขายทำให้ต้องเดินทางไปสวนส้มที่มีชื่อเสียงในขณะนั้น ได้แก่ สวนส้มวังน้ำค้างของอาจารย์พันธ์เลิศ บุรณะศิลป์ และสวนส้มไร่กำนันจุล ซึ่งในครั้งนั้นแม้ไม่ได้คิดจะก้าวมาปลูกส้ม แต่ด้วยความเป็นคนช่างคิดช่างสังเกตก็พบว่า สวนส้มแต่ละแห่งมีคุณภาพและประสิทธิภาพผลผลิตที่ต่างกันไป จึงได้สังเกตว่าเป็นเพราะสาเหตุใด สิ่งที่ได้พบก็คือ สวนส้มแต่ละแห่งมีวิธีการจัดการสวนตั้งแต่การใส่ปุ๋ยและยากำจัดศัตรูพืช ตลอดจนการให้น้ำไม่เหมือนกัน ความช่างสังเกตได้สร้างประสบการณ์เรื่องส้มให้อย่างไม่รู้ตัว เมื่อมาลงมือปลูกส้มเองในปี 2519 ซึ่งเป็นพันธุ์ส้มเขียวหวานที่เริ่มให้ผลผลิตในปี 2522 ซึ่งโชคดีที่ว่าส้มในช่วงดังกล่าวได้ราคาดี ประกอบกับผลผลิตต่อไร่สูง ทำให้มีเงินพอที่จะผ่อนชำระหนี้

สังเกตและบันทึก: คุณสมบัติของเกษตรกรก้าวหน้า

ความสำเร็จในการปลูกส้มของคุณเบ๊ฮวดมาจากการเป็นคนช่างคิด วิเคราะห์ ช่างสังเกต และช่างทดลอง โดยจะมีการบันทึกข้อมูลต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นจากการทดลองของตนเอง โดยการบันทึกได้เริ่มทำตั้งแต่ทำสวนส้มใหม่ ๆ ในปี 2519 การบันทึกเน้นใน 2 เรื่องคือ ผลที่เกิดขึ้นจากการใส่ปุ๋ยและยาฆ่าแมลงและวงจรชีวิตของแมลง เพราะส้มจัดว่ามีโรคหลายอย่าง การปลูกส้มจึงควรเข้าใจวงจรชีวิตแมลง จึงบันทึกเพื่อให้เข้าใจเหตุเข้าใจผลว่าทำไมจึงเกิดสิ่งนั้นแล้วเตรียมป้องกันล่วงหน้า และเพื่อลดค่าใช้จ่ายด้านยาฆ่าแมลง เช่น ในเรื่องของปุ๋ยและยากี่จะวิเคราะห์ผลของการที่คุณภาพส้มออกมาเป็นอย่างไรเนื่องจากการใช้ปุ๋ยและยาอย่างไรในปีที่

ผ่านมา และปีนี้เดือนไหนแมลงชนิดไหนจะมา หนอนซอนไบจะมาเดือนไหน เพลี้ยไฟจะมาเดือนไหน ข้อมูลที่มีการบันทึกไว้นั้น คุณเบ็ญจหวดเล่าว่าได้มีการนำมาใช้ประโยชน์ได้หมด เช่น ในช่วงที่ต้นส้มเริ่มแตกใบอ่อนก็คาดการณ์แล้วว่าแมลงจะต้องมา ก็จะทำกรป้องกันก่อน และในเดือนมีนาคมหนอนซอนไบจะมีมาก ก็จะทำกรฉีดยาป้องกัน การสังเกตการเปลี่ยนแปลงของส้มเป็นอีกสิ่งหนึ่งที่จะต้องทำ ถ้าพบว่าใบผิดปกติไป 20% ก็รู้แล้วว่าต้องมีอะไรผิดปกติ

ไผ่หาความรู้ตลอดเวลา

แม้จะผ่านประสบการณ์ทำสวนส้มมา 23 ปีแล้ว คุณเบ็ญจหวดยังถือว่าตนเองรู้ไม่หมด และจะต้องหาความรู้ใหม่ ๆ ตลอดเวลา และยังชอบที่จะไปดูงานสวนส้มทั้งต่างประเทศและในประเทศ สำหรับต่างประเทศจะให้ความสนใจประเทศที่มีชื่อเสียงในการปลูกส้มเป็นพิเศษ เช่น อิสราเอลและสเปน ซึ่งเป็นผู้ส่งออกส้มไปยุโรปรายใหญ่ที่สุด และแม้ว่าจะพูดภาษาอังกฤษไม่ได้ คุณเบ็ญจหวดก็ยังไปร่วมประชุมเรื่องส้มที่จัดขึ้นในต่างประเทศเป็นประจำ คุณเบ็ญจหวดเล่าว่า ในประเทศไทยตนเป็นคนเดียวที่เป็นสมาชิกการวิจัยเรื่องส้ม ซึ่งมีการประชุมทุก 4 ปี ซึ่งต้องไปด้วยตนเองทุกครั้งเพื่อหาความรู้ใหม่ ๆ วิธีการคือ ฟังและซักถาม และยังชอบเดินทางไปดูงานแสดงสินค้าเกี่ยวกับเทคโนโลยีส้มที่จัดขึ้นไม่ว่าจะจัดในประเทศใด ไปทุกปี บางเทคโนโลยีก็ได้นำมาดัดแปลงใช้ มาทดลอง บางเทคโนโลยีก็ใช้ไม่ได้

ทดลองให้รู้จริง

เมื่อได้ความรู้ใหม่ ๆ มาแล้วจะไม่นำมาใช้ทันที แต่จะใช้วิธีทดลองดูก่อนโดยเฉพาะในเรื่องของพันธุ์ส้ม ซึ่งคุณเบ็ญจหวดให้ความสำคัญเป็นอันดับ 1 โดยจะเดินทางไปหาพันธุ์ใหม่ ๆ จากต่างประเทศมาทำการทดลองตลอดเวลา ซึ่งขณะนี้กำลังทดลองปลูกส้มกว่า 70 พันธุ์ ถ้าได้เพียง 2-3 ชนิดก็ถือว่าคุ้มแล้ว ในการทดลองจะไม่ใช้พื้นที่มาก แต่จะทดลองเป็นแปลง ๆ เพื่อศึกษาความแตกต่างระหว่างต้นที่ทดลองและไม่ได้ทดลอง และใช้เวลาทดลอง 5 ปีขึ้นไป เพื่อให้แน่ใจว่าให้ผลดีทั้งคุณภาพและผลผลิต เพราะหากเพียงคุณภาพดีแต่ผลผลิตไม่ดีก็ไม่คุ้มค่าที่จะปลูกขาย ปริมาณผลผลิตต้องเพิ่มตลอดเวลาจึงจะมีสิทธิ์ขยายพันธุ์ จากการทดลองบางครั้ง พบว่า พันธุ์ส้มที่จัดว่าเป็นอันดับ 1 ของบางประเทศ แต่เมื่อมาปลูกที่ประเทศไทยอาจไม่ได้ผล เช่น ที่ประเทศสเปนมีส้มไร้เมล็ดที่มีชื่อเสียงมาก แต่เมื่อนำมาทดลองปลูกในเมืองไทยกลับพบว่า ผลผลิตไม่ดี ซึ่งอาจเนื่องมาจากสภาพดินฟ้าอากาศของเมืองไทยที่ร้อนกว่า สำหรับพันธุ์ “ธนาธร เบอร์ 1” ที่มีเปลือกหนา คือ พันธุ์ผสมระหว่างส้มเปลือกกล่อน

(พันธุ์ Mandarins) และพันธุ์ Tangerin ซึ่งคุณเบ็ญจหวดซื้อลิขสิทธิ์มาจากประเทศอิสราเอลพร้อมกับเจ้าของสวนส้มพวงทองที่อยู่ภาคกลาง และทำการทดลองอยู่หลายปี พันธุ์ที่ทดลองอยู่ขณะนี้คือส้มพันธุ์ไรเมล็ดซึ่งทดลองมา 8 ปีแล้ว ได้ผลเป็นที่น่าพอใจแต่ยังไม่สามารถจำหน่ายได้เนื่องจากปัญหาลิขสิทธิ์ แม้ว่าจะขึ้นขอความก้าวหน้าในด้านเทคโนโลยีการปลูกส้มของอิสราเอลและนำมาประยุกต์ใช้ แต่ในเรื่องของระบบน้ำ คุณเบ็ญจหวดกลับเห็นว่าระบบสปริงเกอร์และระบบน้ำหยด ตลอดจนการให้น้ำปุ๋ยพร้อมน้ำซึ่งที่ประเทศอิสราเอลใช้อยู่ที่นั่นแม้จะดีแต่ก็ไม่เหมาะกับสวนส้มที่ฝาง โดยเหตุผลว่าสภาพดินไม่เหมือนกับของอิสราเอล ซึ่งเป็นดินทราย แต่ที่ฝางเป็นดินเหนียว และประเทศไทยมีฝนตกหนักปีละกว่า 1,000 มิลลิเมตร ในขณะที่อิสราเอลตกปีละกว่า 100 มิลลิเมตร เมื่อส้มเคยได้รับน้ำปริมาณมากมีผลทำให้รากขยายไปหาน้ำ การที่จะเปลี่ยนความเค็มชินของรากให้รับน้ำน้อยลงจึงไม่พบกับความต้องการ การให้น้ำปุ๋ยพร้อมน้ำก็ไม่เหมาะกับส้มเช่นกัน เพราะการให้น้ำปุ๋ยปริมาณน้อยหากสวนมีหญ้ารกหญ้าจะกินปุ๋ยก่อนส้ม แต่ปัจจุบันคุณเบ็ญจหวดใช้การหว่านปุ๋ย แม้หญ้าจะเอาไปใช้บางส่วนก็ยังมีเหลือให้ต้นส้ม แต่ถ้าจะเอาหญ้าออกก็ทำไม่ได้ เพราะหญ้าช่วยไม่ให้ดินแข็ง ที่สวนส้มธนาธรจะใช้ปุ๋ยอินทรีย์คือขี้วัวอย่างเดียว ร่วมกับปุ๋ยที่ตนเองเป็นตัวแทนจำหน่ายคือตราเรือใบ

การปลูกส้มของสวนธนาธรใช้ระบบปลูกชิด เนื่องจากไม่ยอมให้ต้นใหญ่เกินไป ทั้งนี้ถ้าปลูกห่าง 1 ไร่ จะปลูกได้ 55 ต้น ปลูกชิดไร่ละ 90 ต้น สายน้ำฝั่งปลูกห่างระยะ 6 x 3 เมตร เพราะทรงพุ่มจะไม่ใหญ่เท่าส้มเขียวหวานซึ่งต้องปลูกห่างระยะ 7 x 4 เมตร ต้นทุนตกไร่ละ 130,000 บาท และขายมีรายได้ 180,000 บาทต่อไร่

บริหารต้นทุนไม่ใช่ลดต้นทุน

คุณเบ็ญจหวดยังได้ให้ข้อคิดเรื่องการลดต้นทุนการผลิตว่า นักวิชาการมักจะพูดเสมอว่า “ลดต้นทุน เพิ่มผลผลิต” แต่เห็นว่ามันถูกต้อง ตัวอย่างเช่น ถ้าเราลงทุนไร่ละ 60,000 บาท ได้ผลผลิต 6 ตัน คิดเป็นกิโลกรัมละ 10 บาท ถ้าให้เกิดต้นทุนคือ ให้เหลือค่าใช้จ่าย 40,000-50,000 บาท แต่ผลผลิตเหลือ 3 ตันครึ่ง กลายเป็นกิโลกรัมละ 15 บาท จึงกลายเป็นเพิ่มต้นทุนต่อกิโลกรัม ถ้ามองอีกแง่หนึ่ง ถ้าเพิ่มค่าใช้จ่ายเป็น 65,000 บาท ได้ 7 ตัน ถือว่าลดต้นทุน แต่ถ้าเพิ่มเป็น 65,000 บาทต่อไร่แล้วได้ผลผลิตเท่าเดิม ถือว่าการให้ผลของต้นไม่เต็มที่แล้ว ให้ปัจจัยการผลิตเพิ่มอย่างไรก็รับไม่ได้ เราก็ไม่ควรเพิ่มเราจึงควรทำทุกอย่างให้ได้คุณภาพสูงสุด เกษตรกรที่จะทำของได้มาก ได้ดี อยู่ที่การสังเกตให้น้ำ ให้ปุ๋ย และให้ยาให้ถูกต้อง การรักษาคุณภาพอยู่ที่การจัดการ ทุกอย่างต้องสมดุล

การตลาดเน้นความซื่อสัตย์

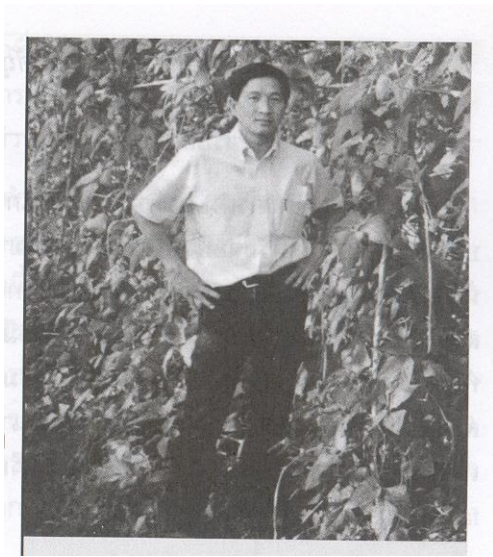
ความสำเร็จอีกอย่างหนึ่งของสวนส้มธนาธร คือ ความสามารถในการตลาด คุณเบ๊ฮวดใช้กลยุทธ์ในการตลาดทั้งเน้นคุณภาพโดยการทำแบรนด์รับรองคุณภาพ การหีบห่อที่สวยงาม และการจัดเกรดสินค้าโดยใช้เครื่องคัดส้ม นอกจากนี้เป็นผู้จำหน่ายส้มสายน้ำผึ้งรายใหญ่ที่สุดของประเทศแล้ว ยังเป็นผู้บุกเบิกตลาดต่างประเทศ โดยเริ่มส่งออกตั้งแต่ปี 2522

สิงคโปร์เป็นประเทศแรกที่ทำกาส่งออกซึ่งขณะนั้นยังเป็นส้มเขียวหวาน แต่การส่งออกขณะนั้นคุณเบ๊ฮวดเล่าว่าไม่ใช่เรื่องง่ายตายเลย เนื่องจากชื่อเสียงของผลไม้ไทยในช่วงนั้นคือประมาณปี 2522 ยังไม่เป็นที่ไว้วางใจของผู้นำเข้าในเรื่องความสม่ำเสมอของคุณภาพ โคนผู้ซื้อกล่าวหาว่าพ่อค้าคนไทยไม่ซื่อสัตย์ เทียนี่มาตี เทียนหน้าไม่สวย ในปีแรกที่ส่งออกนั้นพ่อค้าสิงคโปร์ยอมขายให้แต่ห้ามไม่ให้ติดชื่อประเทศไทยโดยให้พิมพ์เป็นภาษาจีนว่ามาจากไต้หวัน 2 ปีแรกคุณเบ๊ฮวดยอมทุกอย่าง แต่พอปีที่ 3 คุณเบ๊ฮวดแอบพิมพ์ตัวหนังสือไทยตัวเล็ก ๆ เข้าไป พอมาปีที่ 4 พิมพ์ตัวใหญ่ขึ้น พอปีที่ 5 ใส่ภาษาไทยอย่างเดียว ในที่สุดสิงคโปร์ก็ยอมรับโดยเหตุที่ยอมรับคุณเบ๊ฮวดเล่าว่า เป็นเพราะส้มที่ส่งออกคัดเกรดเอจึงสวยทุกลูก หลังจากนั้นชื่อส้มธนาธรก็เริ่มติดตลาดสิงคโปร์ เหตุผลที่ทำให้สวนส้มธนาธรติดตลาดทั้งในและต่างประเทศ หลักการสำคัญคือ ความซื่อสัตย์ มั่นคง และความเสมอต้นเสมอปลาย ปัจจุบันส้มธนาธรได้มีการส่งออกไปในหลายประเทศ ได้แก่ สิงคโปร์ แคนาดา มาเลเซีย ที่ซาราวักและกัวชิงอินโดนีเซีย และฟิลิปปินส์ และเริ่มทดลองตลาดที่ฟลอริดาดินแดนแห่งสวนส้มของสหรัฐอเมริกา การที่ต้องส่งออกทั้ง ๆ ที่จะไม่ได้อายุดีเสมอไป เนื่องจากการส่งออกที่ได้ราคาสม่ำเสมอจะทำให้มีความมั่นคงและทำให้ขยายสวนได้ ในขณะที่ราคาส้มในประเทศผันผวนมากบางปีขึ้นสูงสุดและบางปีลงต่ำสุด แต่โอกาสในการส่งออกยังมีอีกมาก เพราะขณะนี้หลายประเทศให้ความสนใจที่จะนำเข้า เช่น ผู้นำเข้าเกาหลีต้องการที่จะนำเข้าอย่างมาก แต่ติดปัญหาที่ต้องให้กรมวิชาการเกษตรรับรองเรื่องแมลงวันทองจึงจะเข้าประเทศได้ แต่ทางกรมวิชาการเกษตรยังไม่ทำการรับรองให้สำหรับส้ม ถ้าสามารถส่งส้มไปเกาหลีได้จะมีกำลังซื้อมหาศาล ยุโรปก็มีโอกาสที่จะทำตลาดโดยให้เหลือมฤตูกับสเปนซึ่งเป็นประเทศผู้ส่งออกรายใหญ่ แต่ปัญหาคือการกีดกันการค้า คุณเบ๊ฮวดมองว่าการส่งออกนั้นจำเป็น เนื่องจากพื้นที่ปลูกส้มของไทยขยายตัวไปมาก จึงคาดว่าในปี 2548 จะมีผลผลิตออกมามากและเกิดปัญหาราคาส้มตกต่ำ

มูลค่าการส่งออกของสวนส้มฉนวนใน ปี 2544 มีประมาณ 10 ล้านบาท ตลาดต่างประเทศนั้นคุณเบ็ญจจะดำเนินการด้วยตนเอง ซึ่งพบว่า มีการเติบโตในอัตราที่น่าพอใจ ส้มฉนวน เบอร์ 1 ในปี 2543 มีปริมาณส่งออก 6-7 ตู้คอนเทนเนอร์ ในปี 2544 เพิ่มขึ้นเป็น 40 ตู้คอนเทนเนอร์ ผู้เชี่ยวชาญของประเทศอิสราเอลมาเห็นเราปลูกส้มแล้วตกใจ พันธุ์เบอร์ 1 เขาปลูก 8 ปี ได้ 7 ตันต่อไร่ ประสิทธิภาพเท่ากับสวนส้มฉนวนปลูก 4 ปี แต่ตอนนี้อิสราเอลกำลังจะมาลงทุนปลูกส้มที่จังหวัดเชียงราย 1,000 ไร่ คุณเบ็ญจให้ความเห็นว่า การปลูกส้มมีองค์ประกอบสำคัญคือ น้ำ ดิน อากาศ และเงินทุน ทั้งนี้อากาศเป็นปัจจัยสำคัญอันดับ 1 เพราะไม่สามารถปรับได้ เงินทุนเป็นปัจจัยสุดท้าย สวนส้มขนาดใหญ่อาจไม่มีคุณภาพและต้นทุนที่ดีกว่าสวนส้มขนาดเล็ก ซึ่งมีเจ้าของดูแลทั่วถึง สิ่งที่เจ้าของสวนส้มฉนวนคาดหวังไม่ใช่ อยู่ที่เป็นสวนส้มที่ใหญ่ที่สุดในประเทศ เพียงแค่ติด 1 ใน 3 ก็พอแล้ว แต่ที่ต้องการมากกว่าคือ การเป็นสวนส้มที่มีคุณภาพ ชื่อเสียงของสวนส้มฉนวนในต่างประเทศดังกว่าเมืองไทย โดยเฉพาะที่ประเทศมาเลเซีย สำหรับประเทศจีนปลูกส้มมากกว่าประเทศไทยหลายเท่าและจำหน่ายในราคาถูกลงมาก แต่คุณภาพและรสชาติสู้ของเราไม่ได้

ผักดอกเตอร์

ดร.กิตติ วิฑูรวิทย์ลักษณะ ผู้บุกเบิกการปลูกผักปลอดสารพิษเพื่อการค้า ภายใต้ชื่อ “ผักดอกเตอร์” เรียนจบระดับปริญญาตรีทางด้านเกษตรจากมหาวิทยาลัยขอนแก่น และจบปริญญาเอกเรื่องการผลิตพันธุ์ผักที่สหรัฐอเมริกา ทำงานกับบริษัทเมล็ดพันธุ์ผักที่รัฐแคลิฟอร์เนีย ก่อนที่จะผันตนเองมาเป็นเกษตรกรผู้บุกเบิกทำการทดลองปลูกผักปลอดสารพิษเพื่อป้อนตลาดมากกว่า 10 ปี จึงนับว่าเป็นผู้ที่มีทั้งความรู้และประสบการณ์ในการปลูกผักปลอดสารพิษ



ดร.กิตติ วิฑูรวิทย์ลักษณะ

รูปภาพที่ 42 แสดงภาพเจ้าของธุรกิจผักปลอดสารพิษ ชื่อ “ผักดอกเตอร์”

ที่มา: (โฆษิต เปี่ยมรัชฎ์, 2548, หน้า 53)

ผักเป็นผลผลิตการเกษตรที่ขาดไม่ได้ในการบริโภคประจำวัน คนไทยเราบริโภคผัก 50 กิโลกรัมต่อปี หรือมีมูลค่าประมาณ 100,000 ล้านบาทต่อปี ซึ่งนับว่ายังน้อยมากเมื่อเทียบกับอีกหลายประเทศ ความตื่นตัวในเรื่องผักปลอดสารพิษในบ้านเราเพิ่งเกิดขึ้นไม่นานนัก เมื่อมีการตรวจพบว่าผักที่วางขายในท้องตลาดมีสารพิษตกค้างอย่างน่ากลัวจนเริ่มที่จะมีการรณรงค์ในเรื่องนี้ แต่สำหรับตลาดโลกโดยเฉพาะในประเทศที่พัฒนาแล้ว ความต้องการผลผลิตการเกษตร

ที่ปลอดสารพิษโดยเฉพาะในระดับที่เรียกว่า เกษตรอินทรีย์ (Organic Farm) มีการขยายตัวสูงมาก

ในสหรัฐอเมริกา ปี 2543 ผลผลิตเกษตรอินทรีย์อย่างเดียวกคิดเป็นมูลค่า 10,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือประมาณ 430,000 ล้านบาท และมีแนวโน้มกำลังขยายตัวเร็ว การค้าสินค้าเกษตรอินทรีย์ในแคนาดามีมูลค่า 1,000 ล้านดอลลาร์แคนาดา และโตปีละ 20% ทางด้านรัฐบาลของประเทศออสเตรเลียก็ได้ประกาศเมื่อปี 2542 ว่า 20% ของผลผลิตทางการเกษตรของประเทศต้องไร้สารพิษ และยังกำหนดว่าอีก 6 ปีข้างหน้า 50% ของผลผลิตทางการเกษตรต้องเป็นเกษตรอินทรีย์ โดยทางรัฐบาลจะช่วยอุดหนุนในด้านวัสดุ เป็นต้นว่าถ้าเกษตรกรทำเกษตรในพื้นที่ 10 ไร่ และต้องการจะทำเกษตรอินทรีย์จำนวน 2 ไร่ จะต้องใช้ปุ๋ยคอกจำนวนเท่าไรรัฐบาลก็จะจัดให้ ดร.กิตติ วิฑูรวิทย์ลักษณ์ ผู้เรียกตนเองว่าเป็น “เกษตรกรรุ่นใหม่” เนื่องจากเป็นผู้บุกเบิกการปลูกผักไร้สารพิษเมื่อ 10 กว่าปีมาแล้ว ด้วยการทดลองวิธีต่าง ๆ ด้วยตนเองและยังให้ข้อคิดในเรื่องการทำเกษตรที่เป็นประโยชน์ต่อเกษตรกรเป็นอย่างมาก ดร.กิตติได้อธิบายว่า คำว่า “ผักปลอดสารพิษ” ที่วางจำหน่ายในท้องตลาดมีหลายระดับได้แก่

- **ผักอนามัย** หมายถึง ผักที่ปลอดภัยจากสารพิษ คือ อนุญาตให้มีการใช้สารเคมีได้ แต่ต้องไม่มีสารพิษตกค้างหลังการเก็บเกี่ยว ผักชนิดนี้ทำได้ไม่ยากและเป็นผลผลิตส่วนใหญ่ที่ขายกันอยู่ในขณะนี้
- **ผักอินทรีย์** คำจำกัดความคือ ห้ามใช้สารเคมีสังเคราะห์ ยกเว้นสารเคมีที่เกิดตามธรรมชาติ เช่น น้ำ ปูน ซึ่งก็เป็นสารเคมีเหมือนกันแต่ให้ใช้ได้ นอกจากนี้ดินที่จะทำการปลูกยังต้องปลอดภัยจากสารเคมี โดยก่อนที่เกษตรกรจะเริ่มทำการปลูกต้องมีเจ้าหน้าที่มาทำการตรวจดินกรวดน้ำก่อนว่าระดับสารเคมีตกค้างเป็นเท่าไร อีก 2 ปี จึงมาตรวจอีกครั้ง ซึ่งจากการตรวจครั้งหลังนี้ ปริมาณสารเคมีที่อยู่ในดินต้องลดลง ถ้าผ่านการตรวจสอบแล้วจึงเรียกว่าผักอินทรีย์ หรือผักไร้สารพิษ ซึ่งเป็นสินค้าที่ทั่วโลกต้องการมหาศาล

จุดเริ่มต้นของการบุกเบิกผักไร้สารพิษ

ก่อนที่จะหันมาปลูกผักปลอดสารพิษเมื่อ 10 ปีที่แล้วนั้น ดร.กิตติทำงานกับบริษัทการเกษตรที่สหรัฐอเมริกา แต่เหตุจูงใจที่ทำให้หันมาปลูกผักไร้สารพิษในเมืองไทยมาจากการที่ไปพบเห็นว่าที่สหรัฐอเมริกานั้น การที่เกษตรกรจะซื้อสารเคมีมาใช้จะมีข้อกำหนดที่เข้มงวดมาก แต่เมื่อมาเห็นที่เมืองไทยซึ่งบริษัทที่ทำงานอยู่ได้ส่งมาดูงานที่เมืองไทย กลับพบว่าเกษตรกรไทย

มีการใช้สารเคมีอย่างฟุ่มเฟือย จึงคิดว่าคนไทยรวยขึ้นแต่อาจต้องตายเร็ว ทำไมคนไทยจะกินผักดีๆ คือ ผักที่มีสารเคมีน้อยไม่ได้ ถามว่าถ้ามีผักปลอดสารพิษขายคนจะซื้อบริโภคหรือไม่ คำตอบก็คือ น่าจะซื้อ แต่คำถามต่อมาคือจะเอาอะไรไปยืนยันว่าผักนั้นปลอดภัยจริง

จากความสนใจที่จะเริ่มต้นปลูกผักปลอดสารพิษ ในที่สุดก็ได้ตัดสินใจลาออกจากบริษัท เพื่อทำการปลูกผักปลอดสารพิษ แต่ปัญหาก็คือ เมื่อ 10 ปีที่แล้วในช่วงที่ ดร.กิตติเริ่มปลูกผัก ไม่มีใครมาสอนว่าวิธีการปลูกผักปลอดสารพิษควรทำอย่างไร ยังไม่มีตำราในเรื่องนี้ออกมา จึงต้องทุ่มเททำทุกอย่างโดยทำตัวเป็นสถานีทดลองค้นคว้าในเรื่องนี้ โดยทดลองปลูกในที่ดินที่รังสิต จำนวนกว่า 100 ไร่ ผลปรากฏว่า ผักรุ่นแรกที่ปลูกนั้นตายหมด สาเหตุมาจากสภาพดินที่เปรี้ยวมาก ความเป็นกรด-ด่าง (pH) ไม่เหมาะสม คือมีค่า pH อยู่ที่ 3 สิ่งที่ค้นพบคือ ถ้าดินไม่อุดมสมบูรณ์ทำอะไรก็ไม่สำเร็จ หัวใจอยู่ที่ตรงนั้น เพราะธาตุอาหารในดินมีความสำคัญ แต่ดินที่ทำการเกษตรมานานจะขาดความอุดมสมบูรณ์ เพราะมีการนำเอาธาตุอาหารจากดินมาใช้ผลิตโดยไม่ได้ให้ความอุดมสมบูรณ์คืนให้กับดิน เพราะตลอดเวลาเกษตรกรให้แต่ของปลอมคือให้สารเคมี ปุ๋ยเคมี และปุ๋ยวิทยาศาสตร์ แต่ปุ๋ยธรรมชาติก็คือปุ๋ยคอก ปุ๋ยหมัก หรือปุ๋ยพืชสด ใส่ลงไปน้อยมาก และพบว่าบางแห่งก็ไม่มีการใส่ปูนขायปรับค่า pH ดังนั้นจุดเริ่มต้นของการทำเกษตรคือทำอะไรก็ได้ให้ดินอุดมสมบูรณ์ ซึ่งพืชก็เป็นสิ่งมีชีวิตที่ต้องการสิ่งแวดล้อมที่ดี หลักการในการปลูกพืชคือ (1) ดินต้องอุดมสมบูรณ์ (2) การใช้เทคนิคต่างๆ ได้แก่ การปลูกพืชหมุนเวียน กติกา คือ การไม่ปลูกผักซ้ำชนิดในร่องเดียวกันภายใน 2 ปี โดยให้ทำการจดบันทึกว่าร่องไหนปลูกผักชนิดอะไร เนื่องจากการปลูกพืชซ้ำชนิดจะทำให้ดินโทรม

โรคและแมลงเป็นปัญหาสำคัญ

สิ่งที่ยากในการทำผักปลอดสารพิษที่จะไม่ใช้สารเคมี คือ การควบคุมโรคและแมลง ซึ่งขึ้นอยู่กับความอุดมสมบูรณ์ของดิน การปลูกพืชหมุนเวียนจะไม่มีกรหมักหมม เป็นการปรับปรุงสภาพดินอยู่เรื่อยๆ ถ้าสภาพแวดล้อมไม่มีเชื้อ โรคซึ่งเชื้อโรคจะมากับอากาศ ถ้าอากาศเหมาะสม ดินเปรี้ยวดี แมลงก็จะมาลง

ดร.กิตติได้เคยทดลองควบคุมแมลงหลายวิธี ตั้งแต่การลงทุนทำมุ้งในพื้นที่ 50 ไร่ ใช้เงินลงทุนถึง 5,000,000 บาท นับว่าแพงมากเพราะต้นทุนตกตารางเมตรละ 150 บาท ให้ลองคิดว่าจะต้องปลูกคะน้ากี่รุ่นจึงจะได้ทุนคืน การใช้มุ้งจึงไม่ใช่คำตอบสุดท้าย เป็นเพียงวิธีเบื้องต้นว่าเป็นแนวทางที่ช่วย นอกจากนี้ยังเคยใช้ผ้าคลุมแปลงผักที่เป็นผ้าใยสังเคราะห์ซึ่งใช้คลุมผักเพื่อป้องกันแมลงแต่สามารถให้อากาศและน้ำผ่านได้ (Nonwoven Fiber) แต่พบว่าเพื่อความร้อนให้แปลงผัก จึงไม่ได้ผล ในเรื่องของโรค เชื้อโรคส่วนใหญ่ที่พบในผักคือโรคเชื้อรา ซึ่ง

การจะทำอะไรต้องศึกษาให้รู้แน่ก่อนว่าโรคพืชแต่ละอย่างเกิดได้อย่างไร เติบโตได้อย่างไร เช่น ระดับ pH ที่เชื้อโรคต้องการมากที่สุดในการเติบโตคือน้อยกว่า 5 ถ้ามากกว่า 5 เมื่อไรก็ไม่สามารถสร้างสปอร์ได้ วิธีแก้ปัญหาคือ ทำอย่างไรให้สภาพแวดล้อมทั้งหมดเป็นด่างอยู่เสมอเพื่อไม่ให้เป็นกรด ในส่วนของดินก็ให้ใส่ปูนขาวหรือปูนมาร์ล ในส่วนของน้ำก็ใส่ปูน เวลาที่จะใส่ปุ๋ยก็ต้องตรวจสอบความเป็นกรด-ด่าง ว่าทำอย่างไรจะปรับสภาพแวดล้อมให้เหมาะสมกับพืชแต่ไม่เหมาะสมกับโรคพืชและแมลง สารชีวภาพที่จะกำจัดโรคนั้น ในอดีตเราต้องนำเข้าจากอเมริกาใต้ ซึ่งทั่วโลกยอมรับว่าได้ผลในการปราบศัตรูพืช เพราะใส่อะไรก็ตายหมดซึ่งเป็นสิ่งที่ดีมาก อย่างไรก็ตามที่ขอแนะนำคือ *โรดีน* ที่เมืองไทยเคยปลูกกันมากที่อำเภอพนัสนิคมและมีการส่งออกด้วย แต่ขณะนี้กลับหายาก โรดีนมีประสิทธิภาพดีเนื่องจากใส่ลงไปแล้วไม่ว่าหนอนชนิดไหนก็จะตายหมด และมีสารพิษตกค้างน้อยจนแทบจะบริโภคได้เลย สำหรับน้ำหนักรูทินทรีย์ (Effective Microorganism : EM) ยังไม่ได้พิสูจน์

ปัจจุบันมียากำจัดศัตรูพืชที่ทำมาจากสารชีวภาพหลายตัว ล่าสุดพบว่ามียาชนิดหนึ่ง ที่เมื่อฉีดแล้วจะสร้างสปอร์ สามารถฆ่าหนอนได้ทันทีที่อยู่ใกล้ตัวคือ *ยาชีวบีที* ซึ่งมีขายในท้องตลาด แต่เกษตรกรจะบอกว่าใส่ไม่ได้ผล ทั้งนี้เนื่องจากการใช้ไม่ถูกวิธีโดยฉีดขณะที่มีแดดจัด แต่ที่ถูกคือ ให้ฉีดขณะที่แดดไม่จัด ดร.กิตติให้ความเห็นว่า “ที่ผมเคยทำที่จังหวัดตาก ตอนสองทุ่ม ฉีดยาฆ่าเชื้อพบว่าหนอนไก่อไม่มีเหลือ เราสามารถกินได้ทันทีที่ทั่วโลกยอมรับ แต่ปัญหาคือ เราใช้สารชีวเคมีไม่เป็นแล้วไปด่วนสรุปว่าไม่ได้เรื่อง ไม่ได้ผล ของแพงไม่จำเป็นต้องได้ผลเสมอไป หลายอย่างที่เราใช้สิ้นเปลืองมาก 70% ของค่าใช้จ่ายที่ฟาร์มเป็นค่าแรง แต่บางฟาร์มเป็นค่ายาปราบศัตรูพืช ผมคิดว่าเทคนิคในการปลูกผักปลอดสารพิษ การดูแลโรคแมลงไม่ยาก สิ่งที่ยากที่สุดคือตัวเกษตรกรเองที่เข้าใจไม่ได้ ผมเองมีประสบการณ์ว่าเคยเจอหนอนกระทู้ ผักที่ปลูกไม่เหลือเลย แต่เมื่อเชื่อว่าเราจะทำอย่างไร ตั้งใจว่าจะเป็เกษตรกรก้าวหน้าก็ไม่ใช้ยา”

แนวทางการทำเกษตรไร้สารพิษ

การทำเกษตรไร้สารพิษหรือเกษตรอินทรีย์ในระยะแรกจะมีต้นทุนที่สูงกว่าการทำเกษตรทั่วไป เป้าหมายของเกษตรไร้สารพิษของไทยขณะนี้จึงต้องส่งออก ที่พบคือ ทุกวันนี้มีเกษตรกรปลูกผักไร้สารพิษจริง ๆ โดยฝรั่งเอาเงินมาให้แล้วส่งออกคะน้าราคา 220 บาทต่อกิโลกรัมจากสวน ซึ่งเกษตรกรจะหวังให้ตลาดในเมืองไทยซื้อคะน้าในราคาดังกล่าวนี้คงไม่ได้ สิ่งที่ต้องทำคือต้องมีจุดหมาย ต้องรู้ว่าทำเพื่ออะไร ระบบเก่า ๆ ต้องล้ม ต้องสร้างทีมสัก 5 คนที่รู้เรื่องเงิน เรื่องผลิต มีทีมที่ปรึกษาเรื่องโรค เรื่องแมลง เรื่องปุ๋ย อย่าไปทำคนเดียว ให้มีทีมก่อนจึงลงมือ

ทำ เพื่อให้เป็นระบบ “ระบบบัญชีและการเงิน” เป็นหัวใจสำคัญและเป็นสิ่งที่เกษตรกร 99% ไม่เคยรู้และควรปรับปรุง ที่พบมานั้นไม่มีบัณฑิตเกษตรคนไหนรู้จบชุด แต่หวังเป็นเกษตรกรก้าวหน้า หน้าที่ของเราคือต้องรู้ระบบการเงินและบัญชี นี่คือนจุดที่ทำให้เราพลาด เราไม่เคยคิดต้นทุนจริง ๆ ว่าเป็นเท่าไร เราคิดแค่ว่าวันนี้ลงเท่าไร จะได้เงินเท่าไร ลบกันเหลือเท่าไร นั่นก็คือผลกำไรหรือขาดทุน ระบบเกษตรกรรมไทยต้องมีระบบบัญชีและการเงินเป็นพื้นฐาน นี่คือนสิ่งที่เราพลาดมาตลอด การเกษตรในอนาคตต้องทำในรูปแบบที่เรียกว่า ซัพพลายเชน (Supply Chain) เรียกว่า เป็นเกษตรลูกโซ่หรือเครือข่ายเกษตรกร ปัจจุบันเราคิดแต่ว่ามีหน้าที่ปลูกและขายไปก็จบหน้าที่ซึ่งไม่ถูกต้อง เราต้องรู้ทั้งหมดว่าในส่วนขอระบบผักทั้งหมดที่เราปลูกเราอยู่ตรงไหนขอระบบ เรามีส่วนอย่างไรในระบบและใครทำหน้าที่ในส่วนที่เหลือ ตัวอย่างที่พบมาเมื่อ 3 ปีก่อน เกษตรกรภาคเหนือมีการปลูกแครอทในปริมาณมากเพื่อป้อนโรงงานอาหารกระป๋องที่เชียงใหม่ ปรากฏว่ามีลูกค้าจากประเทศเยอรมนีมาสร้างระบบติดตามดูว่าแครอทในกระป๋องที่ส่งไปขายในประเทศเขานั้นปลูกที่ไหน เมื่อไร เก็บเกี่ยวเมื่อไร ซึ่งตามกฎหมายของประเทศเขา เจ้าหน้าที่ต้องตามย้อนกลับไปดู

เกษตรกรในเมืองไทยแทบจะไม่มี การจดบันทึกว่าทำอะไรบ้าง ชื่อเมล็ดพันธุ์จากไหน กระป๋องเท่าไร ราคาเท่าไร เตรียมแปลงวันไหน ใส่ปุ๋ยเมื่อไร เก็บเกี่ยวเมื่อไร เนื่องจากเราไม่เคยถูกสอนให้จด ในขณะที่คนซื้อขายต้องการข้อมูล จึงขอให้เริ่มจดบันทึก ในสหรัฐอเมริกา เกษตรกรในสหรัฐอเมริกาก็จะทำอะไรก็จะมีนักดาราศาสตร์สำหรับเกษตรกร (Astrology for Farmers) บอกว่าวันนี้ดาวนี้อยู่ตรงนี้ควรทำอะไร การหว่านผักช่วงขึ้น 15 ค่ำกับช่วงแรม 15 ค่ำจะไม่เหมือนกัน เกษตรกรควรต้องมีการเรียนรู้อยู่เสมอ

การตลาดเป็นหัวใจสำคัญ

แม้ว่าการผลิตจะดีเพียงไรแต่ถ้าทำแล้วไม่มีการตลาดก็ไปไม่รอด การตลาดไม่ได้หมายถึงการขาย การตลาดและการขายต่างกันอย่างไร พวกเราไม่มีใครรู้ตลาด เราต้องหามืออาชีพที่ทำตลาดจริง ๆ มาทำแผนตลาด ถ้าเป็นเกษตรกรก้าวหน้าต้องมีมืออาชีพ หมายถึง คนที่รู้จริงในเรื่องตลาด ตรงต่อเวลา และมีระบบทำงาน

สรุปแล้วสิ่งที่เกษตรกรก้าวหน้าควรปฏิบัติในการปลูกผักปลอดสารพิษคือ

- รักษาความอุดมสมบูรณ์ของดิน ดินต้องอุดมสมบูรณ์ ต้องปลูกพืชหมุนเวียน 2 ปี และดูโรคพืช
- มีเทคนิคการผลิต

- ตัวเราเองต้องแน่วแน่ที่จะทำเกษตรปลอดภัย
- ต้องทำอย่างมืออาชีพ มีระบบจัดการคือ มีระบบบัญชีและการเงิน

วีพี ฟาร์ม (ฟาร์มหมูครบวงจร)

ยุทธพงศ์ จีรประภาพงศ์ หรือที่ในวงการผู้เลี้ยงหมูเรียกว่า “เสี้ยมปิ้ง” อายุ 50 ปี เริ่มต้นเลี้ยงหมูในปี 2516 โดยเริ่มจากแม่หมู 4 ตัว และพ่อหมู 1 ตัว ปัจจุบัน วีพี ฟาร์ม จัดเป็นฟาร์มเลี้ยงหมูที่ใหญ่เป็นอันดับที่ 3 ของจังหวัดเชียงใหม่ รองจากริชท์ ซีพี และบริษัท ชัยพัฒนา โดยมีแม่พันธุ์ 4,618 ตัว พ่อพันธุ์ 105 ตัว อนุบาล 22,030 ตัว และหมูขุน 40,000 ตัว ผลผลิตหมูขุนให้ตลาดเฉลี่ยวันละ 240 ตัว และเป็นฟาร์มที่มีโรงเรือนเลี้ยงสัตว์ ถึง 40 โรง โดยมีการเลี้ยงสัตว์ที่ครบวงจรตั้งแต่เลี้ยงพ่อพันธุ์ แม่พันธุ์และอนุบาล ไปจนถึงหมูขุน โรงชำแหละ และโรงอาหารสัตว์



คุณยุทธพงศ์ จีรประภาพงศ์

รูปภาพที่ 43 แสดงภาพเจ้าของฟาร์มหมูครบวงจร “วีพี ฟาร์ม”

ที่มา: (โฆษิต เปี่ยมวิษฏ์, 2548, หน้า 61)

ผู้เลี้ยงหมูรายใดที่มีฟาร์มอยู่ในเขตชุมชนและยังคงใช้ระบบฟาร์มเปิดอยู่ อาจจะสร้างปัญหามลภาวะให้กับชุมชน ซึ่งในที่สุดแล้วฟาร์มหมูนั้นจะอยู่ไม่ได้ จากการจัดสนทนา

เทคโนโลยีการเกษตรเรื่องการเลี้ยงหมูโดยใช้เทคโนโลยีชีวภาพ (ไบโอแก๊ส) และโรงเรือนปิด (Evaporative Cooling System) หรือที่เรียกกันทั่ว ๆ ไปว่า ระบบอีแวป ที่ธนาคารกรุงเทพจัดขึ้นหลายจังหวัด พบว่ามีผู้เลี้ยงหมูหลายรายที่ให้ความสนใจทั้ง 2 ระบบอย่างมาก แต่ก็หวั่นเกรงในเรื่องของต้นทุนการผลิตที่จะเพิ่มขึ้น เนื่องจากทั้ง 2 ระบบนั้นมีการลงทุนค่อนข้างสูง ในขณะที่ผลตอบแทนคือราคาหมูยังมีความผันผวนมาก คุณยุทธพงศ์แห่งวีพี ฟาร์ม เป็นผู้ที่ได้เอาเทคโนโลยีทั้ง 2 มาดัดแปลงใช้กับฟาร์มของตน ทำให้มีต้นทุนต่ำ จึงนับเป็นเกษตรกรตัวอย่างที่น่าสนใจ คุณยุทธพงศ์เป็นวิทยากรบรรยายให้ความรู้กับเกษตรกรผู้เลี้ยงหมูในการสนทนาเทคโนโลยีการเกษตรที่ธนาคารกรุงเทพจัดขึ้นทุกภาค เนื่องจากมีคุณสมบัติที่เป็นเกษตรกรก้าวหน้าอย่างเต็มภาคภูมิ คือ เป็นผู้แสวงหาความรู้และเมื่อรู้แล้วก็ไม่ได้ลอกเลียนแบบ แต่มีการประยุกต์ความรู้ที่ได้มานั้นมาใช้ให้เหมาะสมกับฟาร์มของตนเอง

วีพี ฟาร์ม ปัจจุบันทำธุรกิจเกี่ยวกับหมูที่ครบวงจร โดยมีบริษัท วีพีเอฟ กรุ๊ป จำกัด อยู่ที่อำเภอแมริม ทำการเลี้ยงหมูพ่อพันธุ์แม่พันธุ์เพื่อผลิตลูกหมูและยังมีโรงงานผสมอาหารสัตว์ มีบริษัทแม่ทา วีพี จำกัด อยู่ที่อำเภอแม่ทา จังหวัดลำพูน เป็นฟาร์มอนุบาลและเลี้ยงหมูขุน และยังมีบริษัท วีแอนด์พี เฟรชฟู้ดส์ จำกัด ทำโรงงานชำแหละหมูที่จังหวัดลำพูน

ความจำเป็นที่ต้องแสวงหาเทคโนโลยีควบคุมอุณหภูมิ

ถ้าพิจารณาจากจำนวนสุกรที่มีจำนวนมาก เกษตรกรหลายท่านอาจคิดว่า วีพี ฟาร์ม เป็นฟาร์มขนาดใหญ่ จึงสามารถที่จะพัฒนาเทคโนโลยีเป็นของตนเอง แต่หากมองย้อนกลับไปที่ วีพี ฟาร์ม ก็เริ่มมาจากฟาร์มขนาดเล็กมาก่อน โดยเริ่มจากแม่หมูเพียง 4 ตัว แต่ได้ขยายกิจการก้าวหน้ามาตามลำดับ นอกจากนี้ก่อนที่จะหันมาเลี้ยงหมูในระบบโรงเรือนและบ่อแก๊สชีวภาพ โดยเริ่มในปี 2541 วีพี ฟาร์ม ก็มีรูปแบบการเลี้ยงแบบฟาร์มทั่วไป คือเลี้ยงในระบบเปิด แต่ต่อมาเมื่อปัญหาหมอกภาวะในฟาร์มมีความรุนแรงขึ้น การเลี้ยงหมูในระบบโรงเรือนเปิดซึ่งสร้างปัญหากลิ่นและแมลงวันให้กับชุมชนเป็นเรื่องที่ วีพี ฟาร์ม จำเป็นต้องปรับตัว มิฉะนั้นอาจจะต้องปิดกิจการ นอกจากนี้การเลี้ยงหมูยังเผชิญกับปัญหาเรื่องอุณหภูมิ เนื่องจากพ่อพันธุ์หมูจะนำเข้ามาจากประเทศที่มีอากาศหนาวเย็น เมื่อเผชิญกับสภาวะอากาศร้อน ประสิทธิภาพในการผลิตน้ำเชื้อก็จะลดลง ประกอบกับสภาพอุณหภูมิของจังหวัดเชียงใหม่เองจะมีความแตกต่างกันมากระหว่างเวลากลางวันและกลางคืนซึ่งไม่เป็นผลดีต่อการเลี้ยงหมู

หาความรู้และวิเคราะห์ข้อดีข้อเสียของทางเลือก

ในปี 2541 คุณยุทธพงศ์ ได้เริ่มแสวงหาวิธีแก้ปัญหาฟาร์มหมูทั้งในเรื่องของอุณหภูมิและสิ่งแวดล้อม โดยเริ่มจากการเดินทางไปศึกษาดูงานยังประเทศที่มีการเลี้ยงหมูจำนวนมาก เช่น เม็กซิโก สหรัฐอเมริกา ยุโรป และออสเตรเลีย เพื่อแสวงหาวิธีการที่เหมาะสมที่จะนำมาปรับใช้กับฟาร์มของตนเองพบว่า ในประเทศเม็กซิโกซึ่งเป็นประเทศที่มีอากาศร้อน ได้มีการเลี้ยงหมูในระบบเปิดก็จริง แต่ก็ได้พัฒนาให้มีการสร้างอ่างน้ำให้หมูลงไปนอนแช่เพื่อระบายความร้อนสำหรับระบบนี้ คุณยุทธพงศ์วิเคราะห์ว่าเป็นระบบกลาง ๆ สำหรับผู้ลงทุนคือ เป็นการลงทุนที่ใช้เงินไม่มาก แต่สามารถทำให้ประสิทธิภาพการผลิตดีขึ้น กลิ่นน้อยลงไปบ้าง แต่ก็ยังไม่หมดทีเดียว และยังมีปัญหาเรื่องน้ำเสียที่ต้องมีระบบบำบัด เพราะต้องเติมน้ำเข้าไปและปล่อยน้ำที่สกปรกออกมา ทั้งนี้ถ้าเป็นหมูที่ยังเล็กจะต้องเปลี่ยนน้ำสัปดาห์ละ 1 ครั้ง แต่หากเป็นหมูขุนแล้วก็ต้องเปลี่ยนน้ำ 3 วันต่อครั้ง ซึ่งน้ำเสียเหล่านี้ถ้าปล่อยไปโดยไม่มีระบบบำบัดน้ำเสียก็จะสร้างปัญหาให้กับชุมชน ระบบนี้จึงไม่เหมาะสำหรับฟาร์มที่อยู่ใกล้ชุมชน เช่น วีพี ฟาร์ม

ในด้านระบบโรงเรือนปิดแบบอิวแวนั้น พบจากการไปดูงานระบบผสมผสานระหว่างยุโรปและสหรัฐอเมริกา พบว่าเป็นระบบที่ต้องอาศัยการลงทุนสูงมาก แต่สามารถช่วยแก้ปัญหาเรื่องของกลิ่นได้ถึง 90% และต้องลงทุนสร้างระบบบำบัดน้ำเสียเช่นกัน ซึ่งการที่ระบบนี้ต้องใช้เงินลงทุนสูงเนื่องจากค่าเยื่อกระดาษซึ่งในช่วงดังกล่าวต้องนำเข้าจากสหรัฐอเมริกามีราคาถึงตารางเมตรละ 3,000 บาท คิดเป็นค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ถึง 200,000 บาทต่อโรงเรือน และยังมีอายุการใช้งานเพียง 3 ปีก็ต้องเปลี่ยน แต่ก็ถือเป็นระบบโรงเรือนปิดที่สมบูรณ์แบบคือไม่ได้ดัดแปลงเพื่อให้รู้จริง คุณยุทธพงศ์ได้ทดลองนำระบบนี้มาใช้กับโรงเรือน 2 หลัง พบว่า ใช้ได้ดีแต่มีปัญหาเรื่องตะไคร่น้ำและหนูอยู่บ้าง และเนื่องจากต้นทุนสูงจึงทดลองดัดแปลงใช้เป็นอิฐบล็อกเจาะรูให้น้ำไหลผ่านแทนเพื่อลดต้นทุน การใช้อิฐบล็อกมีต้นทุนอยู่ที่ 200-300 บาทต่อตารางเมตร ถูกกว่าเยื่อกระดาษกว่า 10 เท่าตัว แต่ต้องใช้เนื้อที่ในโรงเรือนเพิ่มมากกว่าการใช้เยื่อกระดาษซึ่งมีความบางกว่าถึง 3-4 เท่าตัว สำหรับประสิทธิภาพในด้านการปรับอุณหภูมิจะมีระดับความเย็นที่ใกล้เคียงกัน เช่น หากอุณหภูมิข้างนอกโรงเรือนอยู่ที่ 37 °C โรงเรือนที่ใช้เยื่อกระดาษจะมีอุณหภูมิ 23 °C ขณะที่โรงเรือนที่ใช้อิฐบล็อกจะมีอุณหภูมิ 25 °C คุณยุทธพงศ์ได้ย้ำว่าการที่เกษตรกรจะไปศึกษาดูงานที่ใดนั้น ขอให้ผู้ที่ไปดูงานถามเพื่อให้รู้จริงให้ได้ครบ 100% เพราะถ้าได้ความรู้มาไม่ครบ การนำมาปฏิบัติก็จะไม่รู้จริง วีพี ฟาร์ม ได้ตัดสินใจนำระบบอิวแวนที่ได้ดัดแปลงขึ้นนี้มาใช้ในฟาร์มทั้งพ่อพันธุ์แม่พันธุ์ อนุบาล และหมูขุน โดยคุณยุทธพงศ์ได้ศึกษาความต้องการของหมูทั้งในเรื่องอาหาร น้ำ อุณหภูมิและแสงในหมูรุ่นต่าง ๆ กัน เช่น ในเรื่องระบบแสง พ่อพันธุ์ต้องการแสงเพียง 8 ชั่วโมงต่อวัน ถ้ามากกว่านั้นความหนาแน่นของเชื้อจะลดลง ส่วนแม่พันธุ์ต้องการแสงที่ 16 ชั่วโมง สำหรับความต้องการระดับความเย็นจะ

ต่างกัน โดยฟอสฟอรัสถ้าอุณหภูมิเกิน 25 °C น้ำเชื้อจะตายมาก ถ้าจะทำอะไรต้องศึกษาให้ลึก โดยที่มาของเทคโนโลยีมาจากการศึกษาคูงานย้งที่ต่าง ๆ แล้วนำมาดัดแปลงเอง ได้แก่ การใช้ระบบคอมพิวเตอร์ควบคุมการให้อาหารและน้ำ มีการผสมสูตรอาหารสัตว์เอง และผสมเทียมเอง เพื่อลดการนำเข้าหมูพันธุ์จากต่างประเทศ

ผลที่ได้พบว่า หมูไม่ประสบปัญหาการเปลี่ยนแปลงของอุณหภูมิ ทำให้การเจริญเติบโตดีขึ้น สามารถกินอาหารได้ดี เนื่องจากหมูขุนต้องการอุณหภูมิที่ 18-20 °C จึงจะกินอาหารได้ดี ถ้าเกินกว่านี้การเจริญเติบโตจะลดลง ปัญหาขุ่ย เหลืออบ และแมลงวันจะหมดสิ้นไป ปัญหาคลื่นหายไป รอบการเลี้ยงมากขึ้น 3.5-4 รอบ เทียบกับปกติได้ 2.5 รอบ น้ำเชื้อฟอสฟอรัสเข้มข้นขึ้น 1 : 75 ความหนาแน่นของสัตว์ต่อตารางเมตรเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม ถ้าเทียบเงินลงทุน การใช้ระบบอ่างน้ำจะถูกลงกว่ามาก วิพี ฟาร์ม ได้คิดเป็นต้นทุนในการลงทุนทั้งระบบอีแวป (ไม่รวมค่าที่ดิน) ตกตัวละ 2,000 บาท แต่ถ้าเป็นระบบอ่างน้ำจะตกตัวละ 500-800 บาท ดังนั้นเพื่อลดต้นทุนต่อกิโลกรัมของหมู จึงจำเป็นต้องให้รอบการเลี้ยงหมูเร็วขึ้นโดยให้กินมากขึ้นเปรียบเทียบกับคนเราซึ่งถ้าทานอาหารในห้องติดแอร์ก็จะทานได้มากกว่าห้องที่มีอากาศร้อน

การจัดการที่ดีมีความจำเป็น

อย่างไรก็ดี คุณยุทธพงศ์ย้ำว่าทุกอย่างไม่ใช่สูตรสำเร็จ การที่ฟาร์มหมูมีการติดตั้งระบบอีแวปแล้วไม่ได้หมายความว่า จะได้ประสิทธิภาพที่ดีขึ้น ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับวัตถุดิบที่ป้อนเข้าไป หมายถึงหมูเล็กที่จะเข้าไปขุนมีสุขภาพดีหรือไม่ดี ก็เปรียบเหมือนกับการที่เราใช้วัตถุดิบคุณภาพไม่ดีป้อนเข้าไปในเครื่องจักรที่แม้จะมีประสิทธิภาพเพียงไร ผลที่ได้ก็คงไม่ดี การจัดการฟาร์มจึงมีความสำคัญเพื่อให้หมูเล็กมีสุขภาพดี การนำหมูเข้าในเล้าอนุบาลจะต้องใช้วิธีเข้าหมดออกหมด โดยให้ออกภายใน 3 วันให้หมดและต้องให้หมูที่อายุเท่ากันเข้าพร้อมกัน เพราะถ้านำหมูต่างอายุกันเข้าพร้อมกันจะเกิดปัญหาว่ารุ่นพี่จะถ่ายเชื้อให้รุ่นน้อง การจัดการฟาร์มหมุนั้น การให้อาหาร การจัดการ และการดูแลหมูต้องสัมพันธ์กัน ระบบอีแวปจึงจะส่งผลที่ดีในส่วนของ วิพี ฟาร์ม จะส่งพนักงานไปฝึกอบรมและดูงาน และการจัดการฟาร์มจะใช้ระบบคอมพิวเตอร์ควบคุม โดยมีการจัดทำระบบข้อมูลที่สามารถติดตามและเรียกดูได้ตลอดเวลาที่เรียกว่าระบบข้อมูลเพื่อการจัดการ (Management Information System : MIS)

การดัดแปลงเทคโนโลยีชีวภาพหรือไบโอแก๊ส

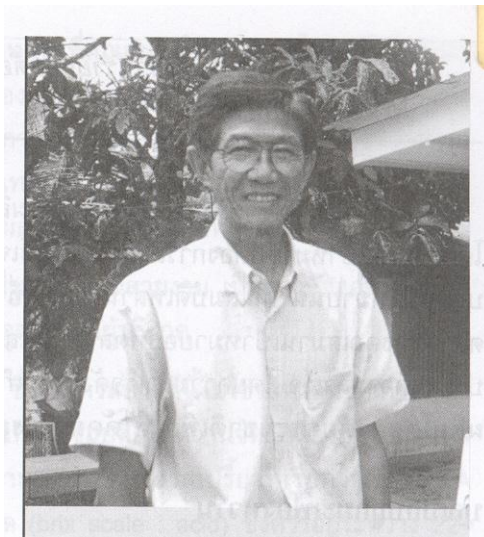
ในส่วนของเทคโนโลยีชีวภาพหรือไบโอแก๊สที่มีความจำเป็นมากในจังหวัดเชียงใหม่ เนื่องจากถ้าฟาร์มไม่มีการติดตั้งระบบไบโอแก๊สแล้ว ทาง อบต. จะไม่ต่อใบอนุญาตให้ โดยปริมาณน้ำเสียในโรงวานต้องไม่เกิน 60 BOD (Biochemical Oxygen Demand : เป็นหน่วยวัดปริมาณออกซิเจนในน้ำ) ก่อนที่ทาง วีพี ฟาร์ม จะติดตั้งได้เดินทางไปดูงานที่จังหวัดราชบุรีซึ่งมีฟาร์มหมูขนาดใหญ่ที่ได้มีการลงทุนติดตั้งไบโอแก๊สไปแล้ว โดยใช้เวลาเดินทางไปกลับดูงานหลายเดือนเพื่อให้ชัดเจนในเรื่องของแนวทางการทำงานของไบโอแก๊ส ในที่สุดเมื่อคิดว่ามีความรู้เพียงพอแล้วก็ได้คิดลงทุนติดตั้งระบบไบโอแก๊สในฟาร์มหมูที่อำเภอแมริมซึ่งเป็นฟาร์มหมูขุน โดยเลือกขนาดบ่อความจุขนาด 2,000 ลูกบาศก์เมตรโดยใช้วิธีการดัดแปลงเช่นกัน โดยดัดแปลงจาก 3 ระบบ ได้แก่ ระบบของหน่วยก๊าซชีวภาพของมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ระบบของลอสแอนเจลิส เรียกว่า เทคโนโลยีซิลค์โรด (Silkroad) และระบบของกรมส่งเสริมการเกษตร โดยใช้แบบฟิกส์โดม และใช้เครื่องปั่นไฟฟ้า 6 ชุดเล็ก ซึ่งพัฒนาเองจากเครื่องของญี่ปุ่นโดยพัฒนาเครื่องปั่นไฟมอเตอร์ให้ใหญ่ขึ้น ทำให้สามารถลดต้นทุนโดยใช้เงินเพียง 30% คือ 4.70 ล้านบาทในการลงทุน เทียบกับถ้าหากว่าใช้ระบบของหน่วยก๊าซชีวภาพเต็มรูปแบบจะต้องใช้เงินลงทุนกว่า 10 ล้านบาท ซึ่งเมื่อเทียบในด้านประสิทธิภาพการทำงานแล้วไม่ต่างกัน สำหรับเครื่องปั่นไฟฟ้า (Generator Set) ที่ดัดแปลงเองทำให้สามารถประหยัดค่าใช้จ่ายได้จาก 6,000,000 บาทเหลือ 1,000,000 บาท

ในเรื่องไบโอแก๊สนี้คุณยุทธพงศ์ย้ำว่า เกษตรกรที่จะพัฒนาไปใช้ต้องมีความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับไบโอแก๊สให้ดีพอก่อนที่จะไปพัฒนา ไม่ใช่เวลานี้บอกอยากจะทำทำทันที เนื่องจากถ้ามีปัญหาแล้วจะแก้ไขยาก เป็นเรื่องที่ต้องระวังมาก นอกจากนี้ก็ต้องดูพื้นฐานของฟาร์มก่อนว่าเป็นอย่างไร สิ่งที่ได้จากระบบนี้นอกจากเรื่องลดปัญหาสิ่งแวดล้อมที่ดีขึ้นอย่างเห็นได้ชัดแล้วก็คือการประหยัดค่ากระแสไฟฟ้า ซึ่งปกติแล้วฟาร์มที่แมริมจะเสียค่าไฟฟ้าเดือนละ 250,000 บาท และถ้าอีกกระยะหนึ่งที่โครงการขยายสร้างเสร็จ ความต้องการใช้ไฟฟ้าจะเพิ่มเป็น 400,000 บาทต่อเดือน แต่ถ้าทำระบบไบโอแก๊สเสร็จสิ้นลง ในแต่ละวันคาดว่าจะผลิตกระแสไฟฟ้าได้ 8,000 หน่วย หรือเดือนละ 500,000 บาท ซึ่งจะมีมูลค่ากระแสไฟฟ้าส่วนเกินอีก 100,000 บาท ซึ่งกำลังมองหากิจกรรมอื่นมาทำเพิ่มเพื่อไม่ให้ไฟฟ้าสูญเปล่า สำหรับฟาร์มหมูที่ไม่มีโรงงานอาหารสัตว์ด้วยนั้น การลงทุนไบโอแก๊สอาจไม่คุ้มหรือใช้เวลานานที่จะถึงจุดคุ้มทุน แต่ในส่วนของฟาร์มเองถือว่าคุ้มค่า เพราะเป็นระบบฟาร์มเลี้ยงสัตว์แบบครบวงจรและยังมีการติด

ระบบอีแวนซึ่งต้องการใช้ไฟฟ้ามามากในทุกโรงเรือน และมองไปข้างหน้าแล้วปัญหาสิ่งแวดล้อมจะทำให้ผู้ประกอบการหนีไม่พ้นที่จะต้องติดตั้งระบบไบโอแก๊ส ผลที่ได้จากการนำเทคโนโลยีอีแวนและไบโอแก๊สมาใช้นั้นคุ้มค่ามากในด้านสิ่งแวดล้อม ช่วยแก้ปัญหาอุณหภูมิเปลี่ยนแปลงแก้ปัญหาเรื่องยุ้ง กลิ่น ทำให้อัตราการรอดตายของลูกหมูในห้องคลอดสูงขึ้นโดยมีอัตรา 88% จากเฉลี่ยของค่ามาตรฐานที่ 80-85% น้ำเชื้อพ่อพันธุ์ 1 : 75 อัตราแลกเนื้อ (ที่น้ำหนัก 50 กิโลกรัม หย่านมที่ 21 วัน เข้าขุนที่ 70 วัน) จำนวนรอบการผลิต 3.5-4 รอบ ต้นทุนเลี้ยงหมูต่อกิโลกรัม 31 บาท ในด้านการตลาดยังส่งผลดีทำให้ราคาเนื้อหมูของ วีพี ฟาร์ม มีราคาสูงกว่าท้องตลาดเนื่องจากเนื้อหมูมีคุณภาพดี ซึ่งจากการเลี้ยงแบบเล้าปิดจะทำให้ผิวของหมูดีขึ้น เพราะไม่โดนยุ้งกัด คุณยุทธพงศ์เห็นว่า การเลี้ยงสุกรในยุคนี้จะต้องเป็นมืออาชีพเท่านั้น เนื่องจาการเงินค่อนข้างต่ำ ฟาร์มไหนต้นทุนต่ำก็อยู่รอด ตนเองจะบอกกับลูก ๆ อยู่เสมอว่าให้ไปทำอาชีพอื่น ไม่ต้องคิดว่าพ่อแม่ทำอะไร เพราะฟาร์มหมูต้องอาศัยมืออาชีพจึงจะไปรอด วีพี ฟาร์มเคยทำแคบหมูขายยี่ห้อวีพี ซึ่งได้รับความนิยมมาก แต่ตัดสินใจเลิกไปเพราะคิดว่าควรเลือกทำในสิ่งที่ถนัด ไม่ควรไปแข่งขันกับลูกค้า ปัจจุบันคุณยุทธพงศ์ดำรงตำแหน่งกรรมการสมาคมผู้เลี้ยงสุกรแห่งประเทศไทย และมีเครือข่ายเกษตรกรผู้เลี้ยงหมูชั้นนำของประเทศเพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลกันอยู่เสมอ

เอ เอส ฟาร์ม (มะม่วงพันธุ์มหาชนก)

สมาน ศิริภัทร อายุ 65 ปี จบการศึกษาระดับปริญญาตรีภาควิชาพืชไร่ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ส่วนคุณอัครณาผู้เป็นภรรยาจบการศึกษาระดับปริญญาตรี คณะเศรษฐศาสตร์เกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ คุณสมานเคยทำงานในบริษัทอุตสาหกรรมเกษตรหลายแห่ง และเคยเป็นกรรมการผู้จัดการของบริษัท ไซโก้ ซึ่งเป็นบริษัทผู้ผลิตและส่งออกสับปะรด ปัจจุบันดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการอำนวยการฝ่ายปฏิบัติการเกษตรบริษัท ไซโก้ คุณสมานได้ทดลองปลูกมะเฟืองเมื่อ 17 ปีที่แล้ว ในพื้นที่ 10 ไร่ ในบริเวณอำเภอนิคมพัฒนา จังหวัดระยอง และสามารถพัฒนาไปสู่การค้าและได้ขยายพื้นที่เพาะปลูกผลไม้ไปยังอำเภอโป่งน้ำร้อน จังหวัดจันทบุรี โดยปลูกผลไม้หลายชนิดในระบบผสมผสานรวมทั้งมะม่วงพันธุ์ “มหาชนก” ปัจจุบันสามารถผลิตมะเฟืองหวานได้ปีละ 20-25 ตัน และเริ่มปลูกมะม่วงมหาชนก 300 ตัน โดยเริ่มให้ผลผลิตและทำตลาดได้เมื่อปี 2544



คุณสมาน ศิริภัทร

รูปภาพที่ 44 แสดงภาพเจ้าของธุรกิจมะม่วงพันธุ์มหาชนก “เอ เอส ฟาร์ม”

ที่มา: (โฆเซิต เปียมรัฐ, 2548, หน้า 69)

เกษตรกรก้าวหน้าผู้มีการวางแผนการผลิตแลการตลาดให้เชื่อมโยงกัน โดยกำหนดเป้าหมายที่ต้องการเอาไว้อย่างชัดเจน แล้วจึงทำการทดลองเพื่อให้บรรลุเป้าหมายนั้น คุณสมบัติเหล่านี้ยากนักที่จะพบในเกษตรกรทั่วไป คำว่า ตลาดของคุณสมานเป้าหมายอยู่ที่ตลาดบนและตลาดในต่างประเทศซึ่งทำจนประสบความสำเร็จ โดยความสำเร็จดังกล่าวเกิดขึ้นภายในแนวคิดที่ว่า “การผลิตโดยอาศัยธรรมชาติเพื่อให้ได้คุณภาพสูงสุดในต้นทุนที่ต่ำสุด”

บุกเบิกปลูกมะเฟืองหวาน

จากความรับผิดชอบที่จะต้องทำการวิจัยและพัฒนาสับปะรดให้กับบริษัท ไช้โก้ คุณสมานได้เพิ่มเติมการศึกษาทดลองไปยังผลไม้ชนิดอื่นด้วย ซึ่งประเภทผลไม้ที่อยู่ในความสนใจนั้นจะต้องแปรรูปได้ คุณสมานเล่าว่า เมื่อประมาณ 17-18 ปีที่แล้ว ได้เดินทางไปดูงานในหลายประเทศพบว่า บริการของสายการบินแทบทุกแห่งไม่ว่าจะเป็นแถบยุโรปหรือเอเชีย เช่น ได้วันลี้วนมีการเสิร์ฟน้ำให้ลูกค้าด้วยน้ำผลไม้ทั้งสิ้น จึงถูกคิดได้ว่าประเทศไทยนั้นเป็นดินแดนแห่งผลไม้ เรามีผลไม้หลากหลายชนิด แต่ทำไมยังมีการทำน้ำผลไม้ในรูปแบบอุตสาหกรรมเพื่อบริโภคน้อยมาก นี่คือนจุดเริ่มต้นที่คิดจะทำน้ำผลไม้ขึ้นมา

“มะเฟือง” เป็นผลไม้ประเภทแรกที่คุณสมานให้ความสนใจ แม้ว่าในขณะนั้นแทบจะไม่มีใครทำสวนมะเฟืองเลย เพราะมะเฟืองดูเหมือนเป็นผลไม้ที่ขึ้นตามธรรมชาติหลังบ้านเสียมากกว่า แต่ในยุโรปกลับพบว่ามะเฟืองวางขายอย่างแพร่หลาย โดยมาจากประเทศมาเลเซีย คุณสมานจึงให้ความสนใจผลไม้ชนิดนี้มาก เนื่องจากเห็นว่าเป็นผลไม้ที่มีคุณสมบัติดีหลายอย่าง

ประการแรก เป็นผลไม้ที่มีรูปลักษณะที่สวยงาม เป็นดาวห้าแฉก จึงเรียกว่า “สตาร์ฟรุต” และมีผิวสวยดึงดูดสายตาผู้บริโภค

ประการที่สอง มีรสชาติดี ซึ่งคำว่ารสชาติดีนี้ไม่ใช่รสหวานจัดแบบที่คนไทยส่วนใหญ่ชอบ แต่เป็นรสชาติที่ฝรั่งชอบคือ ไม่หวานจัดแต่ต้องมีความสมดุลกันระหว่างค่าความหวานกับความเป็นกรดหรือรสเปรี้ยวที่เรียกว่าค่า B : A (อัตราส่วนระหว่างน้ำตาลและกรด Brix Scale : Acid) ซึ่งควรอยู่ระหว่าง 22-28) สำหรับมะเฟืองจะมีค่า B : A อยู่ระหว่าง 21-22 เทียบกับมะม่วงสุกของเราซึ่งส่วนใหญ่จะมีค่านี้อยู่ระหว่าง 40-50 แสดงว่าหวานจัด ผลไม้ที่ไม่รสเปรี้ยว

หรือมีกรดต่ำ ฝรั่งจะไม่ชอบทาน เพราะในความเข้าใจของเขา ผลไม้ที่จะมีคุณค่าทางโภชนาการ ต้องมีรสเปรี้ยวคือมีวิตามินซี นอกจากนี้ผลไม้ที่มีกรดต่ำยังมีข้อเสียคือ อายุผลไม้จะสั้น และมีปัญหาโรคหัวเน่าหรือแอนแทรกโนส ทำให้ต้องมีการฉีดพ่นยาซึ่งไม่เป็นผลดีกับเกษตรกรคือ นอกจากจะต้นทุนสูงแข่งกับผู้ผลิตอื่นไม่ได้แล้ว ยังเกิดปัญหาสารตกค้างอีกด้วย

ประการที่สาม ผลมะเฟืองมีความสม่ำเสมอ มีขนาดใกล้เคียงกัน (หรือเรียกว่า ยูนิฟอร์ม)

ประการที่สี่ มีวิตามินและเกลือแร่มาก ในมะเฟือง 1 ผลจะมีวิตามินซีมากกว่าส้ม นอกจากนี้ยังสามารถนำมาแปรรูปทำน้ำผลไม้ได้ดี

จากข้อดีของมะเฟืองที่กล่าวมาแล้ว คุณสมานจึงตัดสินใจที่จะปลูกมะเฟือง โดยเริ่มต้นจากการคัดเลือกสายพันธุ์ก่อน แต่หลังจากทำการรวบรวมทุกสายพันธุ์ของไทยมาทดลองปลูก ก็พบว่าสายพันธุ์ของไทยยังมีปัญหาความสมดุลของค่า B : A ที่ไม่ได้มาตรฐานคือ พันธุ์ที่หวานจัด ที่เปรี้ยวก็เปรี้ยวจัด แต่ในที่สุดแล้วหลังจากนำพันธุ์มาเลเซียมาทดลองปลูก พบว่าได้ค่า B : A ตามที่ต้องการ การผลิตมะเฟืองของสวนนี้จะเน้นให้ได้ คุณภาพสูงสุดที่ต้นทุนต่ำสุด คุณสมานกล่าวว่า เหตุที่ต้องให้ความสำคัญเรื่องคุณภาพเพราะในปัจจุบันนี้คนมีรายได้สูงขึ้น เมื่อมีเงินมากขึ้นก็จะเลือกสินค้าที่มีคุณภาพดีขึ้น ผู้ขายสินค้าก็ต้องขายสิ่งที่เขาต้องการ นอกจากนี้คนยังกลัวตาย อยากอยู่นาน ๆ ก็อยากกินผลไม้ที่มีคุณภาพ มีคุณค่าทางโภชนาการ และมีความปลอดภัยจากสารเคมีตกค้าง และสุดท้ายแต่สำคัญมากคือในเรื่องการแข่งขัน ซึ่งหากขายผลไม้ประเภทเดียวกันแต่ผลไม้มีคุณภาพเด่นจะเป็นจุดขาย ซึ่งลูกค้าจะเต็มใจให้ราคา

สำหรับหลักการผลิตให้มีต้นทุนต่ำสุดนั้น *ข้อแรก* คุณสมานอธิบายว่าต้องมีเป้าหมายว่าเราคาดหวังจะได้คุณลักษณะอย่างไรจากผลไม้นั้น แล้วจึงคิดโดยใช้เหตุและผลว่าทำอย่างไรจึงจะได้คุณลักษณะอย่างนั้น เช่น อยากให้ผลไม้ไม่มีผิวเช่นนี้ควรต้องทำอย่างไร *หลักการข้อที่สอง* ในการปลูกผลไม้เราต้องเข้าใจและรู้ธรรมชาติของผลไม้แต่ละประเภท และทำการศึกษาค้นคว้าว่าเราจะเสริมธรรมชาติของเขาด้วยวิธีการอะไร “การทำเกษตรถ้าจะแข่งขันระยะยาวเพื่อให้เกิดความยั่งยืนแล้ว เราต้องใช้ธรรมชาติช่วย เพราะการสู้ด้วยปัจจัยธรรมชาติเท่านั้นเกษตรกรไทยจึงจะสู้กับเกษตรกรประเทศอื่นได้ สำหรับการแข่งด้วยเทคโนโลยีเราจะแข่งขันลำบาก เราไม่มีเทคโนโลยีอะไรที่เหนือกว่าประเทศที่พัฒนาแล้ว เช่น สหรัฐอเมริกา ออสเตรเลีย และอิสราเอล บทบาทของเทคโนโลยีในความเห็นของผมจึงเป็นเพียงตัวเสริมไม่ใช่ตัวนำ คือเสริมธรรมชาติเพื่อให้ได้คุณสมบัติตามที่ต้องการเท่านั้น” คุณสมานกล่าว

นอกจากนี้การใช้เทคโนโลยีที่ผิด ๆ ยังอันตราย เพราะจะไปทำลายสิ่งที่เป็นลักษณะเฉพาะ (Unique) ของผลไม้ชนิดนั้นอีกด้วย จึงไม่ควรฝืนธรรมชาติของผลไม้โดยใช้เทคโนโลยีเป็นตัวนำ ถ้าเป็นบริษัทขนาดใหญ่ที่มีทุนมากอาจทำได้ แต่สำหรับเกษตรกรรายย่อยไม่ควรทำ คุณสมานได้ให้ข้อคิดว่า สิ่งที่เกษตรกรควรทำคือการสังเกต หาเหตุและผล แล้วทำการทดลอง การสังเกตทำได้อย่างไร สังเกตสิ่งที่จะเกิดขึ้นกับต้นไม้ว่าถ้าชาวสวนทำอย่างนี้แล้วผลเป็นอย่างไร หรือถ้าเปลี่ยนวิธีใหม่จะดีกว่าก็ควรปรับให้ดีขึ้น ถือเป็นกระบวนการทดลองในสวน คุณสมานได้ยกตัวอย่างของตนเองว่าในช่วงที่ทำสวนใหม่ ๆ คือ ได้สังเกตว่าทำไมมะเฟืองในบางปีไม่ติดลูกหรือติดลูกที่มีความผิดปกติ เมื่อพิจารณาความผิดปกติของผลอย่างใกล้ชิดแล้ว ก็วิเคราะห์หาสาเหตุต่อไป การหาสาเหตุและการทดลองเป็นสิ่งจำเป็น เพราะจะทำให้เห็นสิ่งผิดปกติ คุณสมานจะเข้าไปดูสวนทั้งเช้าและบ่าย เป็นการเรียนรู้โดยลงมือทำจริง ดังนั้นเมื่อสังเกตความผิดปกติของผลดังกล่าว ก็พบว่าเกิดจากการมีหนอนมาเจาะตั้งแต่ลูกยังมีขนาดเล็กหรือมีเพลี้ยไฟเข้ามากิน เมื่อพบสาเหตุก็พยายามทดลองหาทางแก้ไข การทำสวนผลไม้มันต้องอาศัยการเอาใจใส่จากเกษตรกรอย่างใกล้ชิด เกษตรกรรายย่อยจึงมักจะทำสวนผลไม้ไม่ได้ดีกว่าการทำเป็นแปลงขนาดใหญ่ เพราะได้อยู่ใกล้ชิดกับต้นไม้ ถึงแม้ว่าวิชาการเองก็จะรู้ไม่เท่ากับชาวสวนในเรื่องของมะเฟือง ถึงแม้จะเป็นผลไม้ที่ไม่มีฤดูการ แต่ถ้าชาวสวนไม่เอาใจใส่ก็จะไม่ได้ผลผลิตที่ดีอย่างสม่ำเสมอทั้งปี ถ้าไม่ดูแลให้ดีในฤดูแล้งอาจจะไม่ออกผล แต่ถ้าเราดูแลอย่างดีก็จะออกผลต่อเนื่อง และถ้าจะเน้นคุณภาพดีจริง ๆ นั้น ต้องไม่ให้มะเฟืองมีลูกตก คือให้มีปริมาณประมาณไร่ละ 2 ต้นต่อปี ถ้าปล่อยให้ลูกตกผลผลิตจะสูงถึง 5-6 ต้นต่อปี แต่ไม่ได้คุณภาพ การจัดการไม่ให้ลูกตกเพื่อให้ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพจะอาศัยการตัดแต่งกิ่ง การปลูkmะเฟืองจึงไม่แนะนำให้ทำสวนแบบขยายพื้นที่แต่ให้เน้นการเอาใจใส่มากกว่า

แนวคิดและหลักการปลูกผลไม้ที่สวนของคุณสมานที่กล่าวมาแล้วนี้ไม่ได้ใช้เฉพาะกับมะเฟืองเท่านั้น แต่ยังสามารถประยุกต์ใช้กับผลไม้ทุกประเภทคือ *การให้มีคุณภาพสูงสุดตามที่ต้องการและทำให้ต้นทุนต่ำสุด* สำหรับมะม่วงที่สวนแห่งนี้เพิ่งเริ่มปลูกเมื่อไม่กี่ปีมานี้ก็นำเอาหลักการนี้มาใช้ ในเรื่องของมะม่วงคุณสมานได้ตั้งข้อสังเกตว่า ประเทศไทยปลูกมะม่วงหลากหลายพันธุ์และมีผลผลิตมากในแต่ละปี แต่กลับมีการส่งออกน้อยมาก เหตุผลสำคัญเนื่องจากคุณภาพไม่สอดคล้องกับรสนิยมของตลาดและราคาที่ยังสูง จึงแข่งขันยาก

มะม่วงมหาชนกเหมาะต่อการส่งออก

ในเรื่องของพันธุ์มะม่วงที่เราปลูกนั้นมีรสชาติที่หวานจัดไปและมีผิวบางเก็บได้ไม่นานเมื่อคิดจะปลูกมะม่วง คุณสมานจึงมองหาพันธุ์มะม่วงที่คิดว่ามีคุณสมบัติเด่นและสามารถสร้าง

ชื่อให้ประเทศไทยในลักษณะเดียวกับมะม่วงคาราบาวของฟิลิปปินส์หรืออัลฟองโซของอินเดีย และสามารถผลิตโดยมีต้นทุนที่แข่งขันได้คือ ผลิตได้ง่าย และสามารถแปรรูปเป็นน้ำมะม่วงได้ดีมาก ในที่สุดแล้วจากที่ได้ทำการทดลองจึงได้พบว่า มะม่วงพันธุ์มหาชนกมีคุณสมบัติเหมาะสมที่สุด *प्रकारแรก* เป็นมะม่วงที่มีผิวและเนื้อแน่นแข็งแรงและเรียวกว่ามะม่วงน้ำดอกไม้ และเมื่อสุกเต็มที่แล้วจะมีกลิ่นหอมและมีผิวสวยคือจะมีสีเหลืองทองจนถึงส้ม ส่วนหัวมีสีแดงทางด้านรูปร่างก็ใช้ได้ จะมีลักษณะยาวขนาดลูกจะไล่เลี่ยกันคือเรียกว่ามียูนิฟอร์ม น้ำหนักเฉลี่ย 3-4 ลูกต่อกิโลกรัม มีเมล็ดลีบ และติดผลง่าย ค่า B:A อยู่ที่ 27-28 คุณสมานเชื่อว่าสามารถทำต้นทุนได้เท่ากับมะม่วงแก้วคือ 4-5 บาทต่อกิโลกรัม และคุณภาพดีกว่าพันธุ์ คาราบาวของฟิลิปปินส์ซึ่งครองตลาดต่างประเทศอยู่ คุณสมานได้ทดลองปลูกมะม่วงมหาชนกในสวนที่อำเภอปองน้ำร้อน จังหวัดจันทบุรี ซึ่งที่อำเภอนี้มีคุณภาพดินเหมาะสมกับการปลูกผลไม้มาก เพราะมีค่า pH ที่ 6.5 ซึ่งนับว่าหายากมากในประเทศไทย และดินยังมีการระบายน้ำได้ดีด้วยวิธีการปลูกมะม่วงพันธุ์นี้ให้ได้คุณสมบัติที่ต้องการและมีต้นทุนต่ำคือในช่วงที่มะม่วงติดผลจะให้น้ำน้อยหรือไม่ให้เลย ถ้าลูกโตจะหยุดให้น้ำโดยจะปล่อยตามธรรมชาติ เพราะผลไม้ถ้าให้น้ำมากรสชาติจะจืดและเนื้อไม่แน่น เพื่อให้ได้รสชาติของมะม่วงเองต้องไม่ให้น้ำ การใส่ปุ๋ยให้ต้นไม่มากอาจจะได้ลูกโตก็จริงแต่จะทำให้รสชาติเสียไป คุณสมานได้คิดวิธีที่จะดูแลผิวมะม่วงไม่ให้เป็นคราบดำก็คิดได้ว่า การที่มะม่วงผิวไม่สวยมาจากสาเหตุอะไร คราบดำที่ผิวเกิดจากอะไร เมื่อทราบสาเหตุก็หาทางแก้ เช่น การป้องกันเพลี้ยกระโดดกับเชื้อราซึ่งจะเข้าในช่วงมะม่วงติดลูก โดยคุณสมานจะฉีดยาตอนติดลูก 2 ครั้ง *ครั้งแรก* เมื่อเริ่มติดลูก *ครั้งที่สอง* ก่อนเก็บมะม่วง 1 เดือน เพื่อกันเชื้อราแอนแทรคโนส

นอกจากนี้การจะทำให้มะม่วงมีผิวสวยตามที่ตลาดต้องการคือมีสีแดง ทำได้โดยให้มีใบน้อย เพื่อให้แสงแดดส่องเข้าไปถึง และเพื่อให้ปริมาณใบมีน้อยก็ทำได้โดยการใส่ปุ๋ยครั้งเดียวหลักตัดแต่งกิ่ง หลังจากนั้นจะไม่ทำอะไรอีก คุณสมานจะใช้เทคโนโลยีเท่าที่จำเป็น โดยกล่าวว่า “ปลูกมะม่วงก็ต้องเป็นมะม่วง ปลูกมะม่วงไม่ควรลงทุนมากมาย ไม่ต้องใส่ปุ๋ย ใช้น้ำ หรือใช้น้ำมากมายแบบทุเรียน”

เกษตรกรรายย่อยต้องมีแนวคิดของตนเอง

คุณสมานเห็นว่าการปลูกผลไม้ที่เกษตรกรควรมีวิธีคิดของตนเอง ไม่ใช่ทำตามที่กระทรวงการเกษตรฯ บอกหรือทำตามโฆษณา หลักการคือ (1) ให้รู้ว่าเราอยากได้อะไรก็คิดถึงเหตุและผลที่จะได้ตามที่ต้องการ (2) ต้องเข้าใจธรรมชาติของผลไม้ และรู้ว่าเราจะเสริมธรรมชาติของเขาด้วยวิธีการอะไร อย่าฝืนธรรมชาติโดยใช้เทคโนโลยีเข้าไป การให้ปุ๋ยสำหรับ

มะม่วงพันธุ์นี้ควรให้เพียงปุ๋ยตัวกลางและตัวสูงคือ ฟอสฟอรัสและโพแทสเซียม ส่วนไนโตรเจนไม่ต้องเพราะมะม่วงมหาชนกไม่ต้องการใบมาก เป็นมะม่วงที่มีเนื้อแข็งซึ่งเป็นที่ยีน (Gene) ของมะม่วงเอง มีผิวหนาตามธรรมชาติ ถ้าเราไม่ไปทำอะไรที่ผิดธรรมชาติก็ได้คุณสมบัติที่อยากได้ แต่ถ้าไปทำให้ผิดธรรมชาติเร่งให้มะม่วงโตเร็ว จะมีปัญหาและกลิ่นก็ไม่หอม และ (3) เกษตรกรต้องไม่ปลูกพืชชนิดเดียว ควรต้องมีพืชอายุสั้น พืชที่มีอายุปานกลาง และพืชที่มีอายุยาว เพื่อรักษาสภาพแวดล้อม คุณสมบัตินี้ยังให้ข้อคิดอีกว่า สำหรับมะม่วงมหาชนกนั้นเหมาะกับพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือมากที่สุด เหตุผลก็เพราะมีอากาศแห้ง มะม่วงเป็นพืชที่ทนแล้งและไม่ต้องการน้ำในช่วงออกดอก ภาคตะวันออกเฉียงเหนือฝนจะตกช้ากว่าภาคอื่น และมะม่วงจะออกผลเร็วกว่าภาคอื่น ฝนจะมาในช่วงที่มะม่วงแก่จัด ทำให้ได้คุณภาพดี

หลักการการตลาด

แนวคิดในเรื่องการตลาดนั้นเกษตรกรส่วนใหญ่ยอมรับว่าเป็นจุดอ่อน สำหรับคุณสมบัตินั้นว่าจะไม่ทำอะไรที่แข่งกับจีนคือ จะพยายามทำตลาดบนคือแข่งที่ราคาและคุณภาพ ในปัจจุบันถ้าเกษตรกรทำคุณภาพได้ ราคาจะตามมาเอง สำหรับมะเฟืองได้ทำตลาดมาหลายปีแล้ว เริ่มจากทดลองขายที่ห้างฟู๊ดแลนด์ ซึ่งในระยะแรกปรากฏว่ามีแต่ชาวญี่ปุ่นที่ซื้อแต่คนไทยไม่ซื้อ แต่หลังจากนั้นประมาณ 2-3 ปีก็เริ่มมีคนไทยซื้อ และคนที่ซื้อไปแล้วก็จะกลับมาซื้ออีก ปัจจุบันนี้นอกจากห้างฟู๊ดแลนด์แล้วยังมีวางตลาดที่ห้างเดอะมอลล์ทุกสาขา วิลล่าซูเปอร์มาร์เก็ต และที่โกลเด้นเพลส โดยปริมาณจำหน่ายปีละ 20-25 ตัน ในราคา กิโลกรัมละ 50 บาท ปัจจุบันยอดจำหน่ายเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ แต่คุณสมบัตินั้นยอมรับว่าตลาดมะเฟืองไม่กว้างนัก จึงไม่ควรขยายพื้นที่ปลูกมาก แต่ให้เน้นความต่อเนื่องดีกว่า นอกจากจำหน่ายในตลาดซูเปอร์มาร์เก็ตแล้ว ลูกค้าสำคัญของมะเฟืองคือ บริษัทการบินไทยซึ่งทำสัญญาซื้อไปจัดกระเช้าให้กับผู้โดยสารชั้นหนึ่ง เนื่องจากชอบรูปลักษณ์และผิวที่สวยงาม และปัจจุบันได้มีการขยายตลาดลงสู่ผู้บริโภคระดับกลางโดยมีผู้รับไปจำหน่ายที่ตลาดน้ำลำพระยา จังหวัดนครปฐม ตลาด อดท. (องค์การตลาดเพื่อการเกษตร) และมีแนวทางจะส่งออกไปจำหน่ายในตลาดโลก นอกจากนี้คุณสมบัตินี้ยังได้ทำการแปรรูปทำน้ำมะเฟืองเข้มข้นบรรจุขวดแก้วจำหน่ายในซูเปอร์มาร์เก็ต โกลเด้นเพลส เลมอนฟาร์ม และที่อื่น ๆ สำหรับมะม่วงมหาชนกซึ่งเริ่มให้ผลผลิตได้ไม่นานก็ได้มีการส่งไปจำหน่ายยังประเทศอังกฤษแล้วในปริมาณ 3-4 ตัน หลักการในการส่งมะม่วงออก คุณสมบัตินี้กล่าวว่า ต้นทุนต้องแข่งขันได้ เพราะถ้าแพงจะสู้กับฟิลิปปินส์ไม่ได้ คุณสมบัตินี้จึงได้เน้นการปลูกโดยธรรมชาติ ไม่ใช้ปัจจัยการผลิตเกินขอบเขตเพราะจะเป็นการเพิ่มค่าใช้จ่าย การผลิตต้องง่าย สำหรับเอ เอส ฟาร์ม ยืนยันว่าราคามะม่วงมหาชนกมีต้นทุนการผลิตต่ำจนสามารถสู้

ราคามะม่วงแก้วผลไม้ราคาถูกลงได้ ในด้านการตลาดผลไม้ คุณสมานให้ความสนใจประเทศจีน เนื่องจากเห็นว่าเป็นตลาดใหญ่ที่มีการกำหนดสเปกไม่เข้มงวด จึงน่าสนใจมาก

จากประสบการณ์ที่อยู่กับบริษัทอุตสาหกรรมเกษตรมานาน คุณสมานยังให้ข้อคิดว่า สำหรับผลไม้ที่ปลูกปริมาณมากหรือที่ซื้อขายกัน (Commodity) เช่น สับปะรด ก็ยังมีอนาคต เพียงแต่จะทำอย่างไรให้ได้ดี ยกตัวอย่างจากที่บริษัท ไช้ไก่ ได้มาบุกเบิกปลูกสับปะรดที่ จังหวัดระยองซึ่งเดิมไม่มี โดยนำเอาวิธีการปลูกแบบใหม่ไปใช้กับเกษตรกรผู้รับช่วงการผลิตคือ ให้มีกรรมวิธีผลิตเหมือนกันเพื่อให้ได้คุณภาพและขนาดเท่ากัน จากการพัฒนาวิธีปลูกมาอย่างต่อเนื่อง ปัจจุบันสามารถส่งออกสับปะรดในรูปผลสดส่งไปยังตลาดในยุโรป ญี่ปุ่น เกาหลี และ ตะวันออกกลางโดยการแช่เย็นด้วยอุณหภูมิ 10-15 °C ความต้องการในตลาดต่างประเทศก็ยิ่งเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ เกษตรกรที่ผลิตให้บริษัทก็ได้ราคาดีกว่าตลาดคือ ตลาดส่งออกรับซื้อ 4 บาท ขณะที่เกษตรกรส่งโรงงานได้ก็โลกรัมละ 3 บาท

หมายเหตุ มะม่วงมหาชนกเกิดจากการผสมข้ามพันธุ์ตามธรรมชาติระหว่างมะม่วง พันธุ์ชั้นเซทกับมะม่วงพันธุ์หนังกลางวัน เป็นมะม่วงที่เหมาะสมจะบริโภคสดและควรบริโภคเมื่อ ผลสุกหอมเต็มทั้งผล โดยสีของเปลือกจะมีสีเขียวอ่อนถึงเหลืองเข้มทั้งผล มีกลิ่นหอม เนื้อมีสีเขียวเหลืองจัดอมส้ม รสหวานหอม มีเนื้อต่อผลมาก เมล็ดลีบและบาง เมื่อสุกแล้วสามารถเก็บไว้ได้นาน 15-30 วัน เนื่องจากมีเปลือกหนาและทนทานกว่ามะม่วงพันธุ์อื่น ๆ

บริษัทไทยสง จำกัด

คุณ เกียรติศักดิ์ ตั้งเจริญสุทธิชัย หรือคุณโต เป็นเจ้าของบริษัท ไทยสง จำกัด ผู้ส่งออกผลไม้ไทย จากพ่อค้า มาทำแปลงสาธิตสวนผลไม้เกษตรกรศึกษา เพื่อพัฒนาคุณภาพผลไม้ออก คุณเกียรติศักดิ์ อายุ 46 ปี เป็นชาวอำเภอแก่ง จังหวัดระยอง เป็นผู้ค้าผลไม้ส่งออกรายใหญ่ของประเทศ ซึ่งมีมูลค่าการค้าเฉลี่ย 1,000 กว่าล้านบาท ส่งออกผลไม้ปริมาณมากในแต่ละปี ทั้งทุเรียน กล้วยไข่ มะละกอ ชมพูทับทิมจัน มังคุด และแม้แต่ลำไยก็ถือเป็นผู้ที่ส่งออกรายใหญ่ที่สุด แม้เป็นพ่อค้า แต่ก็ยังเป็นพ่อค้าที่มีความปรารถนาดีต่อเกษตรกร ทัศนคติของคุณเกียรติศักดิ์จึงเป็นประโยชน์ที่เกษตรกรควรรับฟัง เพราะเป็นทัศนคติของผู้เชี่ยวชาญทางการตลาด คุณเกียรติศักดิ์ได้อาศัยประสบการณ์ทางการตลาดสร้างสวนผลไม้เพื่อเป็นแบบอย่างการทำสวน โดยอาศัยความคิดด้านการตลาด ในปัจจุบันคุณเกียรติศักดิ์ทำสวนในพื้นที่เพาะปลูก 900 ไร่ โดยปลูกทุเรียนต้นเตี้ย 5,000 ต้น กล้วยไข่ และแก้วมังกร และมะละกอเพื่อส่งออก คุณเกียรติศักดิ์มองการณ์ไกลว่า ในอนาคตข้างหน้าถ้าชาวสวนผลไม้ยังไม่ให้ความสำคัญกับการผลิตผลไม้ที่มีคุณภาพตามที่ลูกค้าต้องการแล้ว การส่งออกผลไม้ของไทยอาจประสบปัญหา และเพื่อแสดงให้เห็นว่าการทำสวนผลไม้ที่มีคุณภาพดีสม่ำเสมอและต้นทุนต่อกิโลกรัมต่ำเป็นสิ่งที่เป็นไปได้ จึงได้ทำการทดลองทำสวนผลไม้คุณภาพด้วยตนเอง โดยนำเอาเทคโนโลยีการทำสวนผลไม้แบบใหม่ที่เรียกว่า "ต้นเตี้ย" มาใช้ จุดมุ่งหมายของเขาไม่ได้มุ่งหวังผลทางกำไร แต่เป็นแปลงสาธิตเพื่อให้ชาวสวนที่เรียกว่าเป็น คู่ค้า ค้าขายกับตนนั้นได้มาศึกษา และได้นำไปใช้ในพื้นที่ของตนเอง เพื่อมุ่งหวังเพิ่มส่วนแบ่งตลาดผลไม้ไทยในตลาดโลก การทำทุเรียนต้นเตี้ยในสวนของคุณเกียรติศักดิ์ได้พิสูจน์ให้เห็นว่าได้ผลในเรื่องของคุณภาพและต้นทุน

บทบาทพ่อค้าส่งออกเน้นสร้างเครือข่ายการค้า

มีคนจำนวนมากที่พยายามจะตั้งตนเป็นพ่อค้าส่งผลไม้ส่งออกต่างประเทศ แต่ก็มีไม่กี่คนนักที่ประสบความสำเร็จ คุณเกียรติศักดิ์เองนั้นได้เริ่มทำธุรกิจส่งออกผลไม้ไทย เมื่อ 15 ปีที่แล้ว ซึ่งเป็นการเริ่มต้นด้วยมือเปล่า จากการชักชวนของเกษตรกรที่เป็น คู่ค้า กับตนซึ่งเป็นชาวฮ่องกง ซึ่งคุณเกียรติศักดิ์เรียกว่า "พาดเนอร์" ของเขา เนื่องจากพาดเนอร์ชาวฮ่องกงนี้ได้รับประสบการณ์ที่ไม่ซื่อสัตย์ของเกษตรกรคู่ค้าที่เป็นคนไทย คุณเกียรติศักดิ์ขณะนั้นเป็นเพียงลูกจ้างของบริษัท

ส่งออกผลไม้ไทยแห่งหนึ่ง เขาใช้เวลาตัดสินใจในอยู่ 1 ปีกว่า แต่หลังจากได้เห็นความจริงใจของ พาดเนอร์คนหนึ่งที่พาตนไปดูตลาดการค้าของเขาที่ประเทศฮ่องกง จึงตัดสินใจออกมาทำธุรกิจ ส่งออกผลไม้ของตนเอง ในตอนเริ่มต้นปริมาณการค้ามีเพียง 4 ตันต่อปี ธุรกิจได้ขยายตัวมาทุกปี จนกระทั่งปัจจุบันมีธุรกิจขนส่งสินค้าทางเครื่องบินของตนเอง และสามารถทำการส่งออกผลไม้ไปทั่วโลก มูลค่าการส่งออกในแต่ละปีมากกว่า 1,000 ล้านบาท เฉพาะในส่วนของทุเรียนจะส่งออก 2,000 ตันต่อปีไปทั่วโลก ในปีที่ราคาทุเรียนต่ำมากจะทำการแข่งขันงดการแข่งทุเรียนทั้งลูก ซึ่งจะดำเนินการเมื่อราคาทุเรียนมีราคาอยู่ระหว่าง 10-14 บาท เนื่องจากผลตอบแทนทุเรียนแข่ง แข็งจะต่ำกว่าทุเรียนสด การแข่งต้องเสียค่าจัดการมาก ทั้งเป็นค่าเก็บรักษาและค่าตู้คอนเทนเนอร์ จึงเป็นทางเลือกสุดท้ายเหมือนส่งผลไม้เข้าโรงงานกระป๋อง ปัจจุบันคุณเกียรติศักดิ์ส่งออกกล้วยไข่ มีรายได้มากกว่าการส่งออกทุเรียน โดยจะส่งไปยังฮ่องกงและจีนประมาณ 10,000-15,000 ตันต่อปี นอกจากนี้ยังส่งออกชมพูทับทิมจีนซึ่งมีแนวโน้มอนาคตที่ดี ประมาณปีละ 2,000 กล่อง ราคาจำหน่ายกิโลกรัมละ 100-300 บาท และยังมีข้อดีที่ระวางสายการบิน สำหรับชมพูจะถูกกว่าเนื่องจากไม่มีกลิ่นเหม็น สำหรับลำไยก็เป็นผู้ส่งออกรายใหญ่ที่สุดเช่นกัน ปัจจุบันมีเครือข่ายเกษตรกรที่เป็นลูกค้าถึง 2,000 ราย เฉพาะรายที่ขายให้คุณเกียรติศักดิ์คนเดียว ไม่ส่งให้คนอื่นเลยก็มีถึง 500 ราย โดยทุกรายติดต่อกันมานานและรู้จักประวัติกันดีทุกคน การที่มีเครือข่ายจำนวนมากเนื่องจากจะให้ราคาดีกว่าเจ้าอื่นๆถึง 5 บาทต่อกิโลกรัม เพราะต้องการรักษาน้ำใจคนที่พยายามสร้างคุณภาพ การที่ทำเช่นนี้ได้เนื่องจากตนเองสามารถขายได้แพงกว่า โดยได้มีการลงทุนทำห้องอบลำไยทั้งเปลือกให้มีคุณภาพดีและลงทุนสร้างห้องเย็นเก็บลำไย ในส่วนของเครือข่ายนั้น คุณเกียรติศักดิ์กล่าวว่า "คนเราจะเจริญได้ต้องมีฐานลูกค้าที่ดี เตาต้องมีความสัมพันธ์กับลูกค้า จะเลือกลูกค้าที่จริงใจกับเรา ลูกค้าที่เป็นลูกค้าประจำต้องขายเรา 100% ถ้าเขาจริงใจกับเรา เราก็จะให้เทคโนโลยีการผลิตและการจัดการ และบอกแนวทางให้ก้าวหน้า"

การสร้างเครือข่ายการค้า

เครือข่ายการค้าสำหรับตลาดในประเทศกระจายไปทั่วประเทศ ครอบคลุมทั้งตลาดไท ตลาดสี่มุมเมือง มีจำนวนกว่า 400-500 ราย ทั้งภาคใต้และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ การซื้อขายจะทำด้วยเงินสด ด้วยเหตุผลนี้เขาจึงไม่ส่งเข้าตลาดซูเปอร์มาเก็ตเพราะต้องให้เครดิต และมีผู้ขายมากมาย สำหรับเครือข่ายการค้าต่างประเทศอยู่ที่ประเทศจีน ฮ่องกง สิงคโปร์ อินโดนีเซีย และแคนาดา ตลาดรายย่อยในประเทศจีนจะมีชาวฮ่องกงเป็นผู้บริหาร และมีคนจากประเทศจีนดูแลให้จะไม่ใช่บริษัทจากจีนเลย แต่เป็นการขายเหมา เช่น ที่กวางเจามี 2-3 ตลาด ก็ซื้อให้เหมาไปเลย การจัดการในประเทศจีนมีการแบ่งแยกตลาดเป็นเซ็กเมนต์ ซึ่งเครือข่ายที่ฮ่องกงจะ

ส่งไปขายต่อที่ประเทศจีนอีกทีหนึ่ง ตลาดใหญ่อันดับที่สองอยู่ที่มาเลเซีย ที่สามที่สิงคโปร์ ที่สี่ที่แคนาดา สำหรับประเทศอื่นๆ เช่น เยอรมนีจะผ่านตัวแทนจำหน่าย การขายทั้งตลาดในประเทศและต่างประเทศจะขายเป็นเงินสด ไม่มีการให้เครดิต ยกเว้นจีน สำหรับการจำหน่ายในประเทศอื่น เช่น ยุโรป จะมีตัวแทนประเทศละ 1 คน ซึ่งจากชื่อเสียงเรื่องคุณภาพทำให้คนเหล่านี้เป็นผู้ติดต่อเราเอง โดยถามจากทางฮ่องกงว่ายี่ห้อไหนดี ใครเป็นคนส่ง การทำยี่ห้อจะมี 2 ส่วนคือ ยี่ห้อจากสวน และยี่ห้อจากพ่อค้า เป็นลักษณะการรับรองคุณภาพ การทำตลาดหมายถึงการสร้างภาพว่าถ้าจะกินลำไยดีต้องมาจากเมืองไทย แม้ลำไยจากเวียดนามยังปลอมว่าเป็นของเมืองไทย และถ้าเป็นของจากเมืองไทย ของที่ดีที่สุดคือไต่หรือแบรนต์ดำ ทั้งนี้การส่งออกจะประทับตรา "ดำ" เป็นสัญลักษณ์แห่งคุณภาพ ลูกค้าที่ฮ่องกงจะทราบดีว่าถ้าจะซื้อผลไม้คุณภาพต้องตรานี้

การทำเกษตรเริ่มจากการปรับโครงสร้างดิน

จากประสบการณ์การส่งออกผลไม้มาร่วม 15 ปี ทำให้รับรู้ปัญหา ปัญหาที่สำคัญคือผลไม้ไม่ได้คุณภาพตามมาตรฐานตามที่ลูกค้าต้องการ เป็นต้นว่า ทุเรียนมีสีไม่สม่ำเสมอ ตัดทุเรียนในขณะที่ยังอ่อน และเปลือกทุเรียนมีเชื้อโรค เช่น หนอน เพลี้ย รา และอื่นๆ ทำให้ส่งออกไม่ได้ ปัญหาเหล่านี้เป็นแรงบันดาลใจให้มีความสนใจในการทำแปลงทดลองทำสวนผลไม้ที่ได้คุณภาพ การที่คุณเกียรติศักดิ์ หรือคุณไต่ ได้มีโอกาสไปดูงานสวนเกษตรในต่างประเทศต่างๆ จึงได้พบเห็นวิธีการทำการเกษตรมากมาย จึงได้ทดลองทำ ความตั้งใจนี้เริ่มทำในปี 2541 จากการลงทุนซื้อที่ดินและปรับโครงสร้างดิน โดยการซื้อที่ดินที่เป็นนาเดิมจำนวน 900 ไร่ เป็นเงิน 60 ล้านบาท นอกจากนี้ลงทุนปรับที่ดิน ค่าชุด 20 ล้าน ค่าถม 20 ล้าน สร้างท่อน้ำ 30 ล้าน รวมลงทุนทำเกษตร 130 ล้านบาท และจ้างผู้เชี่ยวชาญชาวญี่ปุ่นอีกปีละล้านกว่าบาท ปีหนึ่งมา 3 ครั้ง จ้างเป็นเวลา 2 ปี เพื่อเรียนเกร็ดความรู้เกร็ดเล็กเกร็ดน้อยจากเขา การที่ต้องลงทุนมากขนาดนี้เพราะเห็นว่า การทำเกษตรนั้น การปรับโครงสร้างดินเป็นสิ่งที่สำคัญที่สุด ก่อนที่เกษตรกรจะปลูกอะไรต้องปรับโครงสร้างดินและวิเคราะห์ดินก่อน การปรับโครงสร้างดินคือการเอามูลสัตว์มาไถพรวนเพื่อปรับโครงสร้างดิน และต้องยกร่องจากขึ้นจากพื้นดินอย่างน้อย 20 นิ้ว หรือถึง 50 นิ้ว เพื่อให้การถ่ายเทระบายน้ำเป็นไปได้ดี ถ้าเกษตรกรสามารถยกร่องได้ถึง 50 นิ้ว ปลูกอะไรก็จะประสบความสำเร็จสูง ประโยชน์ข้อแรกถ้าเกษตรกรวางโครงสร้างการเพาะปลูกได้ดี มีการระบายน้ำดีเท่ากับเป็นการซื้อหลักประกัน เสียเงินแต่คุ้ม เพราะว่าฝนบ้านเราตกนาน 7 วัน 7 คืน ทำให้รากต้นไม้เน่า เกษตรกรใช้เวลาปลูกต้นไม้หลายปี แต่เวลาเกิดวิกฤติที่เดียวต้นไม้ตายหมดทั้งแปลง แต่ถ้าจัดการดี โดยลงทุนปรับโครงสร้างดินไร่ละ 20,000 บาท โดยเอาดินมาถม ฝนตกอย่างไรก็อยู่ได้ไม่เป็นไร

สรุปสาระสำคัญของบทที่

13

เกษตรกรจำนวนไม่น้อยที่ประสบความสำเร็จอย่างสูงในการทำธุรกิจฟาร์ม สามารถสร้างรายได้ให้กับครอบครัวได้อย่างมากมาย เกษตรกรที่เป็นนักธุรกิจเหล่านี้ มีทั้งที่ประสบความสำเร็จในกิจการที่ตนไม่ได้มีประสบการณ์มาก่อน แต่ก็ประสบความสำเร็จได้ เช่น ธุรกิจสวนส้มฉนวนที่อดีตเป็นพ่อค้าขายส้มและปลาหมึกมาก่อน แต่เพราะเป็นผู้ใฝ่รู้ ช่างสังเกต ทดลองเพื่อลดต้นทุนการผลิตและมีความซื่อสัตย์ ธุรกิจฟาร์มหมูครบวงจร ภายใต้ชื่อวีพี ฟาร์ม และมะม่วงพันธุ์มหาชนก ภายใต้ชื่อ เอ เอส ฟาร์ม และผู้มีประสบการณ์มาก่อนในกิจการนั้นๆ เช่น ผักปลอดสารพิษเพื่อการค้าของธุรกิจผักดอกเตอร์ เป็นเกษตรกรนักธุรกิจที่มีความเชี่ยวชาญในกิจการของตนสูง การใช้เทคโนโลยีเพื่อลดต้นทุน และที่สำคัญคือมีความสามารถในการบริหารจัดการ โดยให้ความสำคัญกับการเงินการบัญชีและการตลาด ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้ นอกจากนี้ยังมีบริษัทไทยสง จำกัด ซึ่งเจ้าของธุรกิจนั้น จากพ่อค้าผันตัวเองเป็นเกษตรกรด้วยเพื่อเป็นพ่อค้าที่ดี มีจิตใจที่เป็นเกษตรกร พยายามหาความรู้และยอมทุ่มเทให้กับการเป็นเกษตรกร ทดลองทำการเกษตร ใช้เทคนิคและเทคโนโลยีต่างๆ เพื่อช่วยให้ผลผลิตมีคุณภาพดี บุคคลเหล่านี้ประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจฟาร์มเหมือนกันด้วยปัจจัยที่ทั้งเหมือนและแตกต่าง ควรศึกษาเป็นกรณีตัวอย่างแก่เกษตรกรคนอื่นๆต่อไป

คำถามท้ายบท

1. วิเคราะห์ปัจจัยแห่งความสำเร็จของสวนส้มธนาธร และสิ่งที่อาจปรับปรุงให้ดีขึ้นได้
2. วิเคราะห์ปัจจัยแห่งความสำเร็จของผักดอกเตอร์ และสิ่งที่อาจปรับปรุงให้ดีขึ้นได้
3. วิเคราะห์ปัจจัยแห่งความสำเร็จของวีพี ฟาร์ม และสิ่งที่อาจปรับปรุงให้ดีขึ้นได้
4. วิเคราะห์ปัจจัยแห่งความสำเร็จของเอ เอส ฟาร์ม และสิ่งที่อาจปรับปรุงให้ดีขึ้นได้
5. วิเคราะห์ปัจจัยแห่งความสำเร็จของบริษัทไทยฮง จำกัด และสิ่งที่อาจปรับปรุงให้ดีขึ้นได้
6. วิเคราะห์สภาพเศรษฐกิจปัจจุบันว่าควรเลือกทำธุรกิจฟาร์มในกิจการใด จึงจะเหมาะสม เพราะเหตุใด
7. นำเสนอประวัติเกษตรกรดีเด่น สาขาใดก็ได้ 1 คน