



สรุปหัวข้อข่าวด้านการเกษตรที่สำคัญ ประจำวันที่ 11 กันยายน 2564

เรื่อง

1. คอลัมน์: โฟกัสเกษตร: เครื่องปรับปรุงเมล็ดพันธุ์ นวัตกรรมพัฒนาข้าวไทย
2. กรมชลประทานโครงการแก้ไขปัญหา'ขาดแคลนน้ำ-อุทกภัย'ภูเก็ต
3. ทำเล่นๆ แต่ต้นรวย! หนุ่มขายกล้วยไม้ออนไลน์ฟันรายได้ 3 ล้านต่อเดือน!!
4. 'ระยอง'ปั่นทุเรียนแปลงใหญ่ ป้อนห้องเย็น EFC ขายตลอดทั้งปี
5. วิสาหกิจชุมชนชานรับ ธ.ก.ส. สินเชื่อปลูกกล้วยชา ดอกเบญจก้านละร้อย!
6. คอลัมน์: เกษตรทำเงิน: ทุเรียนรสนิยมมาตรฐาน GAP
7. อศจ.สงขลาหนุนปลูกพืชสมุนไพรสู้โควิด
8. "น้ำพลังแสงอาทิตย์" ช่วยบางกลอย
9. น้ำฟาร์มสุกรนำมาทำปุ๋ย
10. บทความพิเศษ: สมุนไพรไทยโอกาสการแพทย์ทางเลือก

สื่อ

- สยามธุรกิจ  
สยามธุรกิจ  
ผู้จัดการสุดสัปดาห์ 360 องศา  
สยามธุรกิจ  
สยามธุรกิจ  
สยามธุรกิจ  
ไทยรัฐ (กรอบบ่าย)  
ไทยรัฐ (กรอบบ่าย)  
ข่าวสด (กรอบบ่าย)  
สยามรัฐสัปดาห์วิจารณ์

\*\*\*\*\*



## เครื่องปรับปรุงเมล็ดพันธุ์ นวัตกรรมพัฒนาข้าวไทย

ความต้องการเมล็ดพันธุ์ที่ยังคงไม่เพียงพอต่อความต้องการของเกษตรกร เพราะในปัจจุบันประเทศไทยมีความต้องการใช้เมล็ดพันธุ์ข้าวทั้งประเทศเป็นจำนวนถึง 1,373,000 ตัน โดยแบ่งเป็นเมล็ดพันธุ์ข้าวที่เกษตรกรเก็บไว้ใช้เองปีละ 686,400 ตัน และเมล็ดพันธุ์ข้าวที่เกษตรกรต้องการใช้/ซื้อนอกเหนือจากที่เก็บไว้ใช้เองปีละ 686,600 ตัน



เพื่อให้สามารถผลิตเมล็ดพันธุ์ข้าวให้มีประสิทธิภาพ และเป็นไปตามเป้าหมายกรมการข้าวในการเพิ่มศักยภาพการผลิตเมล็ดพันธุ์ เพื่อยกระดับรายได้และฟื้นฟูผู้ที่ได้รับให้กับเกษตรกรจึงได้มีโครงการเพิ่มศักยภาพและปรับปรุงสภาพเมล็ดพันธุ์ของศูนย์เมล็ดพันธุ์ข้าวขึ้น เพื่อยกระดับการผลิตเมล็ดพันธุ์จากเดิม กรมการข้าวสามารถผลิตเมล็ดพันธุ์ได้ 86,000-96,000 ตัน ให้สามารถเพิ่มกำลังการผลิตได้อีก 34,000 ตัน รวมได้เป้าหมายการผลิตใหม่เป็น 120,000 ตัน กรมการข้าวจึงมีการดำเนินงานโดยโครงการเพิ่มศักยภาพและปรับปรุงสภาพเมล็ดพันธุ์ของศูนย์เมล็ดพันธุ์ข้าวที่ประกอบด้วย 1.ชุดเครื่องจักรบรรจุ พร้อมระบบจัดเรียงแบบอัตโนมัติ ประจำโรงงานปรับปรุงสภาพเมล็ดพันธุ์ โรงงานเพิ่มศักยภาพ จำนวน 20 ศูนย์ ศูนย์เมล็ดพันธุ์ข้าว นครราชสีมา ลำปาง สทปบุรี พัทลุง เชียงใหม่ พะเยา กำแพงเพชร อุบลราชธานี ร้อยเอ็ด อุดรธานี กาฬสินธุ์ แพร่ นครสวรรค์ สุรินทร์ ขอนแก่น สกลนคร ชลบุรี ราชบุรี สุโขทัย และสุราษฎร์ธานี

2.ปรับปรุงระบบไฟฟ้าควบคุมเครื่องจักร พร้อมอุปกรณ์ ประจำโรงงานปรับปรุงสภาพเมล็ดพันธุ์ โรงงานเพิ่มศักยภาพ ศูนย์เมล็ดพันธุ์ข้าว นครราชสีมา ลำปาง พัทลุง เชียงใหม่ พะเยา กำแพงเพชร อุบลราชธานี ร้อยเอ็ด อุดรธานี กาฬสินธุ์ แพร่ นครสวรรค์ สุรินทร์ ขอนแก่น สกลนคร ราชบุรี สุโขทัย และสุราษฎร์ธานี 3.ปรับปรุงเครื่องจักรอุปกรณ์เพื่อการปรับปรุงสภาพเมล็ดพันธุ์ ประจำโรงงานปรับปรุงสภาพเมล็ดพันธุ์ โรงงาน OECE จำนวน 5 ชุด ศูนย์ ได้แก่ ศูนย์



เมล็ดพันธุ์ข้าวกำแพงเพชร ร้อยเอ็ด แพร่ นครสวรรค์ และราชบุรี 4.จ้างก่อสร้างอาคารปรับปรุงสภาพเมล็ดพันธุ์ โรงงานใหม่ จำนวน 4 แห่ง ศูนย์เมล็ดพันธุ์ข้าวพิษณุโลก นครราชสีมา ชัยนาท และสุโขทัย จัดซื้อและติดตั้งเครื่องจักรอุปกรณ์เพื่อการปรับปรุงสภาพเมล็ดพันธุ์ โรงงานใหม่ จำนวน 4 แห่ง ได้แก่ ศูนย์เมล็ดพันธุ์ข้าวพิษณุโลก นครราชสีมา ชัยนาท และสุโขทัย

ทั้งนี้ โครงการเพิ่มศักยภาพและปรับปรุงสภาพเมล็ดพันธุ์ของศูนย์เมล็ดพันธุ์ข้าว จะเข้ามามีส่วนช่วยเพิ่มศักยภาพการปรับปรุงสภาพเมล็ดพันธุ์ของศูนย์เมล็ดพันธุ์ข้าว และเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการเมล็ดพันธุ์ ผ่านเทคโนโลยีการผลิตสมัยใหม่ ที่จะทำให้กรมการข้าวบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ ตลอดจนช่วยเหลือเกษตรกรชาวนาไทยที่ได้รับผลกระทบจากวิกฤตการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (Covid 19) ให้สามารถประกอบอาชีพเป็นผู้ผลิตเมล็ดพันธุ์ต่อไปในอนาคต

จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ทำให้ผู้บริโภคตระหนักถึงเรื่องสุขภาพซึ่งจะเป็นแรงผลักดันให้เกิดความต้องการสินค้าเกษตรอินทรีย์ทวีมากขึ้น ซึ่งรัฐบาลโดยเฉพาะกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ได้ให้ความสำคัญกับการทำเกษตรอินทรีย์อย่างเต็มที่ เพราะจะเป็นประโยชน์กับตัวเกษตรกรและผู้บริโภคในประเทศ รวมทั้งเป็นสินค้าเกษตรแห่งอนาคต (Future Food) ที่มีโอกาสเติบโตในตลาดโลกได้อย่างมาก

คณะทำงานด้านเกษตรทฤษฎีใหม่และเกษตรผสมผสานและคณะทำงานด้านวนเกษตรและเกษตรธรรมชาติโดยรัฐบาลได้จัดงบประมาณปี 2564 จำนวน 1.9 พันล้านบาท สนับสนุนโครงการของกระทรวงทบวงกรมต่างๆ รวมทั้งสิ้น 209 โครงการ เช่น โครงการข้าวอินทรีย์ ที่ขยายพื้นที่ได้ปีละประมาณ 3 แสนไร่

ทั้งนี้ ในปี 2563 ที่ผ่านมา คณะกรรมการพัฒนาระบบเกษตรกรรมยั่งยืนที่มีนายเฉลิมชัย ศรีอ่อน รัฐมนตรีว่าการกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ เป็นประธาน ได้เร่งขับเคลื่อนแผนปฏิบัติการปี 2564-2565 เด่นหน้าจัดทำร่าง พ.ร.บ.เกษตรกรรมยั่งยืน พร้อมกับอนุมัติให้มีการจัดตั้งสถาบันเกษตรอินทรีย์แห่งชาติ รวมทั้งการจัดทำโครงการเกษตรกรรมยั่งยืนในเมือง (Urban Farming) และโครงการธนาคารสีเขียว (Green Bank) เพื่อสร้างโอกาสในวิกฤติโควิด-19 ได้มอบให้สำนักงานมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติ (มกอช.) จัดทำหลักเกณฑ์การรับรองมาตรฐานเกษตรอินทรีย์แบบมีส่วนร่วม (PGS) พร้อมกับจัดตั้ง “สภาเกษตรอินทรีย์ พีจีเอส.(PGS) แห่งประเทศไทย” เป็นครั้งแรก

## กรมชลฯ ผุดโครงการแก้ไขปัญหา'ขาดแคลนน้ำ-อุทกภัย' ภูเก็ต

นายเฉลิมเกียรติ คงวิเชียรวัฒน์ รองอธิบดีฝ่ายวิชาการ กรมชลประทาน กล่าวว่า ตามที่กรมชลประทาน กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ได้ดำเนินการศึกษา โครงการศึกษาความเหมาะสมและผลกระทบสิ่งแวดล้อมเบื้องต้น การแก้ไขปัญห การขาดแคลนน้ำและบรรเทาอุทกภัย จังหวัดภูเก็ต โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อแก้ไข ปัญหาการขาดแคลนน้ำและบรรเทา อุทกภัยในพื้นที่จังหวัดภูเก็ตอย่างบูรณา การและยั่งยืน ซึ่งจากข้อมูลพบว่าเมื่อ ภูเก็ต Sand Box ประสบความสำเร็จนัก ท้องเที่ยวจะเข้ามาในจังหวัดภูเก็ตจะเพิ่ม มากขึ้น ปริมาณความต้องการใช้น้ำในพื้นที่ จังหวัดภูเก็ตเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในอนาคต โดยคาดว่าในปี 2568 จะมีปริมาณความ ต้องการใช้น้ำในกิจกรรมต่างๆ รวม 70 ล้าน ลบ.ม./ปี ในปี 2578 จะเพิ่มเป็น 82 ล้าน ลบ.ม./ปี และปี 2593 จะเพิ่มมากกว่า 112 ล้าน ลบ.ม./ปี การผลิตน้ำประปาของ เกาะภูเก็ตนั้นกำลังการผลิตสูงถึง 75 ล้าน ลบ.ม./ปี แต่มีปริมาณน้ำต้นทุนสำหรับผลิต น้ำประปาที่ 60 ล้าน ลบ.ม./ปี

สำหรับแนวทางการพัฒนาแหล่งน้ำ และการบริหารจัดการน้ำตามศักยภาพ และความเหมาะสม ดังนี้ 1.เพิ่มประสิทธิ-



ภาพแหล่งเก็บกักน้ำและเพิ่มศักยภาพการ จ่ายน้ำของแหล่งน้ำ เช่น การเพิ่มความจุ อ่างเก็บน้ำ/ขุมน้ำ และการขุดลอกแหล่ง น้ำ 2.เพิ่มปริมาณการสูบน้ำจากน้ำท่า ให้มากขึ้น เช่น การสร้างสถานีสูบน้ำเพิ่ม ทั้งเพื่อการนำไปใช้โดยตรงและการสูบน้ำ เก็บสำรองในแหล่งน้ำ 3.ส่งเสริมเอกชนผลิต ขยายน้ำประปาให้รัฐในระยะยาว 4.บริหาร จัดการน้ำโดยในฤดูฝนมุ่งเน้นให้ใช้น้ำท่า เป็นหลักและเก็บสำรองน้ำในแหล่งเก็บกัก น้ำไว้ใช้ในช่วงแล้ง

นอกจากนี้ ยังมีแผนงานโครงการ พัฒนาแหล่งน้ำในจังหวัดภูเก็ต จำนวน 25 โครงการ ประกอบด้วย แผนงานระยะสั้น (ปี 2566-2570) 18 โครงการ แผนงาน ระยะกลาง (ปี 2571-2580) 6 โครงการ

และแผนงานระยะยาว (ตั้งแต่ปี 2580 อีก 1 โครงการ) ซึ่งจากการศึกษาและการ ประชุมมีส่วนร่วมกับประชาชนได้พิจารณา คัดเลือก 2 โครงการสำคัญ เพื่อนำมา ศึกษาความเหมาะสมและศึกษาผลกระทบ สิ่งแวดล้อมจากการพัฒนาและปรับปรุง โครงการ ประกอบด้วย 1) โครงการแก้ม ลิงบ้านโคกโดนดหรือระบบผันน้ำไปยัง อ่างเก็บน้ำบางเหนียวดำ ครอบคลุมพื้นที่ 50.46 ไร่ องค์กรประกอบโครงการอยู่ใน 3 ตำบล ได้แก่ ต.เทพกระษัตรี ต.เชิงทะเล และ ต.ศรีสุนทร อ.กลาง จ.ภูเก็ต แก้มลิง มีความจุเก็บกัก 0.20 ล้าน ลบ.ม. รูปแบบ สระเก็บน้ำแก้มลิงมีการป้องกันการรั่วซึม โดยลาดด้านข้างและกันสระเป็น คอนกรีตเสริมเหล็ก โดยแก้มลิงแห่งนี้ จะ มีระบบสูบน้ำผันน้ำไปยังอ่างเก็บน้ำบาง เหนียวดำเพื่อสำรองน้ำในอ่างเก็บน้ำไว้ใช้ ในช่วงแล้ง และแก้มลิงจะช่วยสนับสนุน ระบบผลิตน้ำประปาของการประปาสวน ภูมิภาค (สถานีผลิตบ้านบางโจ) ในช่วง ฝนที่ต้องใช้แหล่งน้ำจากน้ำท่า โดย สามารถขยายกำลังผลิตจาก 12,000 ลูกบาศก์เมตร/วัน เป็น 35,000 ลูกบาศก์ เมตร/วัน อีกทั้งยังเป็นแหล่งน้ำสำรอง ของชุมชนใกล้เคียงสำหรับอุปโภค-บริโภค

# สยามธุรกิจ

Siam Turakij  
Circulation: 120,000  
Ad Rate: 1,160

Section: First Section/-

วันที่: เสาร์ 11 - ศุกร์ 24 กันยายน 2564

ปีที่: 27

ฉบับที่: 1833

หน้า: 5(กลาง)

Col.Inch: 43.40

Ad Value: 50,344

PRValue (x3): 151,032

คลิป: สีสี่

หัวข้อข่าว: กรมชลฯ ผุดโครงการแก้ไขปัญหา'ขาดแคลนน้ำ-อุทกภัย' ภูเก็ต

ในช่วงฤดูแล้ง ซึ่งจะมีส่วนทำให้จังหวัดภูเก็ตมีปริมาณน้ำเพียงพอต่อการอุปโภคบริโภคตลอดทั้งปี 2) โครงการบรรเทาอุทกภัยลุ่มน้ำคลองกลาง ตั้งอยู่ในลุ่มน้ำคลองกลาง อำเภอกลาง จังหวัดภูเก็ต ประกอบด้วย การปรับปรุงคลองระบายน้ำสายหลัก ได้แก่ คลองกลาง คลองเสน่ห์โพธิ์หรือคลองบ้านบางขนุน และคลองบางโจ การขุดลอกคลองระบายน้ำที่ต้นเขิน ได้แก่ คลองบ้านยา 1 และคลองบ้านยา 2 และการปรับปรุงสิ่งกีดขวางทางน้ำ ได้แก่ ปตร.วัดพระทอง ปตร.โคกโดนด สะพานและท่อลอดถนน เพื่อบรรเทาอุทกภัย ปัญหาน้ำท่วมบริเวณตัวเมืองกลาง เพิ่มประสิทธิภาพการระบายน้ำในพื้นที่ลุ่มน้ำคลองกลางให้ระบายน้ำออกจากพื้นที่เมืองได้อย่างมีประสิทธิภาพ

“โครงการศึกษาความเหมาะสมและผลกระทบสิ่งแวดล้อมเบื้องต้น การแก้ไขปัญหการขาดแคลนน้ำและบรรเทาอุทกภัยจังหวัดภูเก็ต เริ่มดำเนินการเมื่อ 15 มิ.ย. 2563-7 ก.ย. 2564 ซึ่งหากสามารถดำเนินการตามแผนงานได้ทั้งหมดจะสามารถแก้ไขปัญหการขาดแคลนน้ำและบรรเทาปัญหาน้ำท่วมซ้ำซากได้อย่างยั่งยืนและเกิดประโยชน์สูงสุดแก่ประชาชนชาวจังหวัดภูเก็ตต่อไป” รองอธิบดีฝ่ายวิชาการ กรมชลประทาน กล่าวปิดท้าย

ผู้จัดการสุดสัปดาห์ 360°

Poo Jatkarn Weekend 360 Degree  
Circulation: 850,000  
Ad Rate: 400

Section: First Section/-

วันที่: เสาร์ 11 - ศุกร์ 17 กันยายน 2564

ปีที่: 12

ฉบับที่: 620

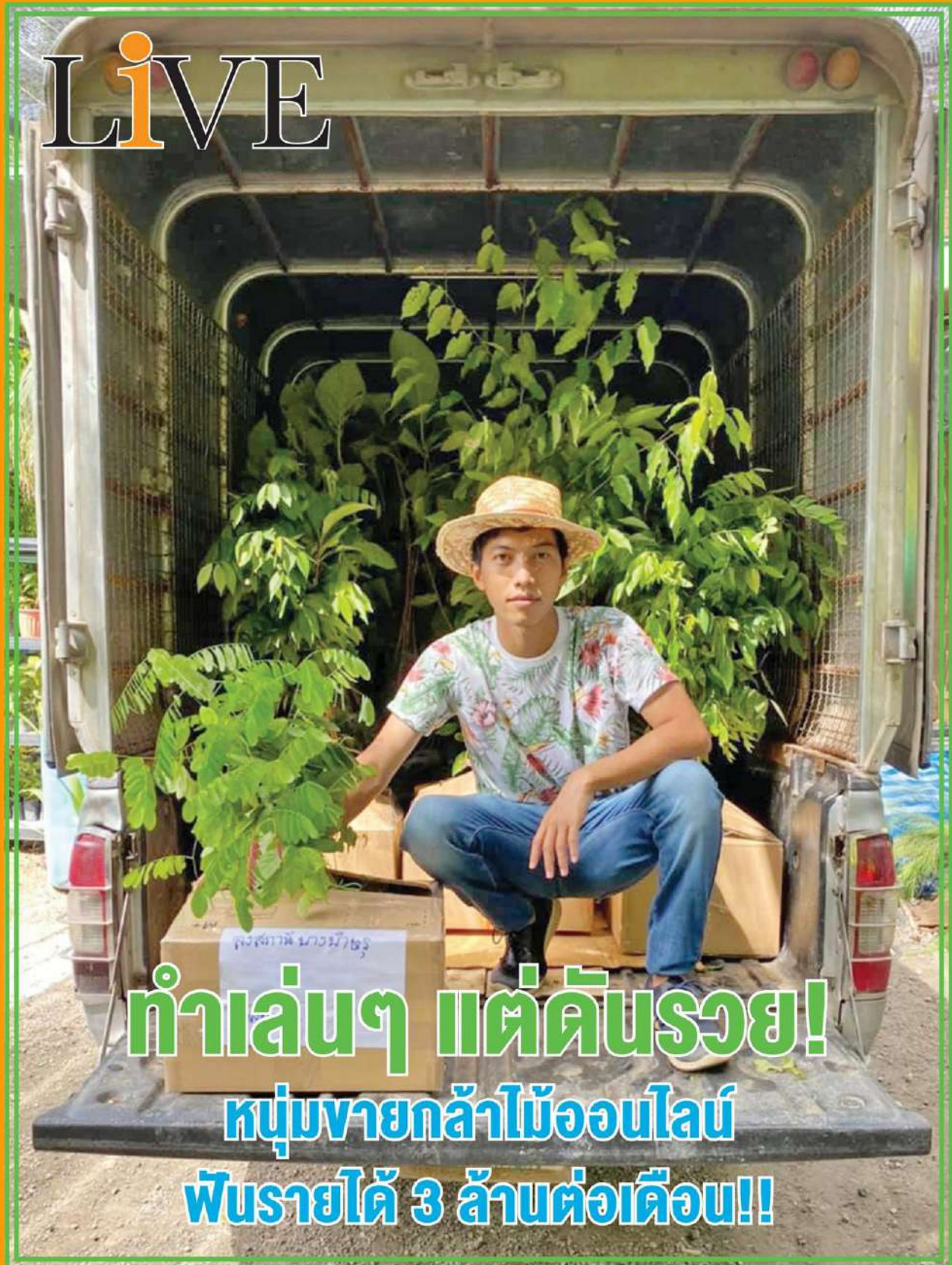
หน้า: 25to29(เต็มหน้า)

Col.Inch: 549.62 Ad Value: 219,848

PRValue (x3): 659,544

ศิลปิน: สีสี่

หัวข้อข่าว: ทำเล่นๆ แต่ดันรวย! หนุ่มขายกล้าไม้ออนไลน์ฟันรายได้ 3 ล้านต่อเดือน!!



**LIVE**

**ทำเล่นๆ แต่ดันรวย!**  
**หนุ่มขายกล้าไม้ออนไลน์**  
**ฟันรายได้ 3 ล้านต่อเดือน!!**

“อย่าหยุดกับความสำเร็จเดิมๆ” เปิดใจ อติตศรีเอทีพีหนุ่มเงินเดือนครึ่งแสน หันหลังให้เมืองหลวง ขายสินค้าเกษตรออนไลน์ที่บ้านเกิด กระตุ้นการจ้างงานคนในพื้นที่ ออกเดอร้ลรับทรัพย์ต่อเดือนหลายล้าน!!

**บอกลาเงินเดือนครึ่งแสน จากครีเอทีฟ สู่เกษตรกร**

“จริงๆ ผมจบเกี่ยวกับด้านนิเทศมา ทำงานประจำในสายโฆษณาประมาณ 4 ปีแล้ว ก็มีความรู้ด้านทำการตลาดพวกยิง ads ใน Facebook ประกอบกับพี่ชายเรียน ม.เกษตร เขาก็ชอบต้นไม้ เพาะต้นไม้อยู่แล้ว ผมเห็นว่าตัวนี้มันมีโอกาส มีศักยภาพ น่าจะต่อยอดได้ ก็เลยลองถ่ายรูปต้นไม้ลง Facebook แล้วลองยิง ads ดู ก็ได้ผลตอบรับที่ดีนะครับ

เดือนแรกผมขายยอดขายประมาณแสนกว่าบาทระหว่างนั้นทำงานประจำด้วย แล้วก็ pack ของด้วย ประมาณ 2 เดือน ผมก็เลยรู้สึกว่ามันไปได้ เราออกมาทำเต็มตัวดีกว่ามันน่าจะไปได้”

“อรรถ-อรรถกร เอี่ยมเจริญ” หนุ่มราชบุรี วัย 29 ปี เจ้าของเพจ “มอนทรีสวนป่า” กล่าวกับทีมข่าว MGR Live ถึงจุดเริ่มต้นของธุรกิจ “ขายสินค้าเกษตรออนไลน์” ไม่ว่าจะ เป็น กล้าพันธุ์ไม้กว่า 50 ชนิด, มะพร้าว น้ำหอมบ้านแพ้ว, ส้มโอขาวใหญ่ อัมพวา ฯลฯ นอกจากนี้ยังมี กล้องพัดลมและหนังสือพิมพ์มือสอง

**ทั้งหมดที่กล่าวมา สร้างรายได้ให้เขาเดือนละกว่า 3,000,000 บาท!!!**

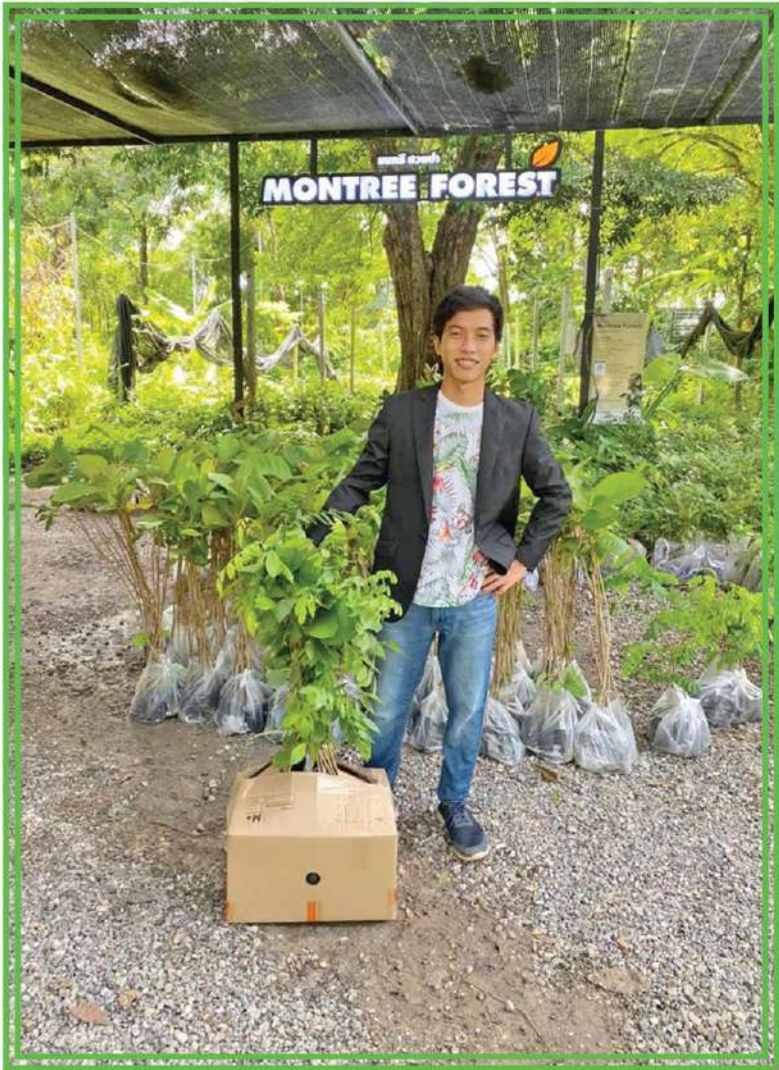
แต่กว่าจะมาถึงจุดนี้ไม่ใช่เรื่องง่าย อรรถเลยย้อนกลับไปสู่จุดเริ่มต้นของเรื่องราวเมื่อเกือบ 4 ปีก่อน ที่เคยเป็นมนุษย์เงินเดือน มีรายได้ประมาณ 50,000 บาท ได้ลองนำกล้าไม้จากพี่ชายมาขายเป็นรายได้เสริม ในระยะเวลาไม่ถึง 2 เดือนก็ กล้าไม้เหล่านี้ทำเงินให้เขาเป็นกอบเป็นกำ จึงทำให้ครีเอทีฟหนุ่มเกิดความคิดอยากจะทำลุยด้านนี้แบบเต็มตัว

“ผมเป็น creative วันนั้นต้องไปคุมงานดูงาน production ผมนั่งดูงานตั้งแต่เก้าโมงเช้าไปจนถึงตีสาม งานก็ยังไม่เสร็จ ปาไปจนเจ็ดโมงเช้า เราก็เลยคิดว่าทุกวันนี้เราทำอะไรอยู่ เราเสียเวลากับอะไรอยู่

พี่ชายผมเขาถนัดทำด้านนี้มาก่อนอยู่แล้ว จะรู้ว่าต้นนี้ต้องเพาะยังไง เราเห็นว่ามันมีตลาด ช่วงแรก(ลงทุน)เริ่มต้นที่ 5,000 บาท เราขายต้นไม้ที่เพาะเองก่อน พี่ชายเพาะไว้ข้างบ้านจนมันขึ้นเต็ม ไปแจกจ่ายชาวบ้าน ไปถวายวัด ให้อบต.เครือข่ายใกล้ๆ

ไม่พอก็ไปซื้อมาเพิ่ม จะเป็นพวกต้นพะยูน ไม้สัก ไม้มะค่า ต้นยางนา ไม้ยืนต้นใหญ่ๆ ที่คนรู้จักกัน แต่ตอนนั้นที่ทำงานประจำ เสาร์-อาทิตย์ก็กลับมาบ้านที่ราชบุรีเพื่อมาแพ็กต้นไม้ วันจันทร์เราก็เอาของไปส่งที่กรุงเทพฯ เพื่อให้มันถึงเร็ว

ผมดูยอดขาย ลองขายดูแล้วพอเป็นไปได้ อาทิตย์หนึ่งผมส่งประมาณ 20-30 กล้อง นี่คือทำเล่นๆ นะ แต่ถ้าเรา



ออกมาทำเต็มตัวละ มาลุยกับมันจริงจัง เลยปรึกษากับที่บ้านปรึกษาแม่ ปรึกษาเพื่อน ปรึกษาผู้ใหญ่ เขาก็ไม่ยอมให้เราออก ก็เสียชีวิต ทำงานประจำอยู่สบายๆ อยู่ห้องแอร์ แต่พอมาลุยพวกต้นไม้ก็ตากแดด ตากลม”

แม้จะมีเสียงคัดค้านจากคนรอบข้าง แต่หลังจากลองซึ่งดวงวัดถึงอนาคตดูแล้ว เขาเลือกที่จะเชื่อสัญชาตญาณของตนเอง

นี่จึงกลายเป็น “จุดเปลี่ยน” ครั้งสำคัญ ที่ทำให้ตัดสินใจเบี่ยงเส้นทางชีวิต จากครีเอทีฟหนุ่มในเมืองหลวง สู่การเป็นเกษตรกรที่บ้านเกิดอย่างเต็มตัว

“ช่วงแรกๆ ก็พออยู่ได้นะ แพ้กับพี่ชายอันดับ 2 ตี 3 อดหลับอดนอน หลังๆ ก็ต้องจ้างทีมงานมาช่วยเพราะทำเองไม่ทัน เราก็งพื้นที่ ไปรับจ๊อบปลูกต้นไม้ให้เขาบ้าง 5 ไร่ 10 ไร่ ลุยมาเยอะ มีเสียหายบ้าง เจ็บบ้าง ทำธุรกิจเป็นเรื่องธรรมดาที่ต้องเจอ ส่วนใหญ่จะโตได้เพราะปัญหา

ถ้าเราอยู่กรุงเทพฯ เราทำงานได้เงินเดือน 40,000-50,000 เรารอดคนเดียว แต่พอเราอยู่ต่างจังหวัด เรามาช่วย สร้างงาน สร้างอาชีพด้วย ปัจจุบันเราก็มีเครือข่ายทีมงาน เป็นชาวบ้าน ผมมีพนักงานกว่า 30 คน ทำที่บ้าน 20

กว่า แล้วก็มีน้อง admin หลังบ้าน รวมๆ 7-10 คน  
เราออกมาทำต้นไม้ มันช่วยให้โลกเพิ่มพื้นที่สีเขียว  
และรัฐบาลไม่ว่าจะเป็นรัฐบาลชุดไหน ก็มีนโยบาย Green  
Policy พื้นที่รกร้างว่างเปล่า ต้องแผ้วถางเพื่อปลูกป่าหรือ  
ทำอะไร ไม่ทิ้งไว้เป็นภายที่คืน"

**รายรับหลักล้าน แต่ค่าซื้อโฆษณาหลักแสน!!!**

อย่างทีกล่าวไปแล้วข้างต้น เมื่ออดีตครีเอทีฟรายนี้  
ตัดสินใจในทั้งเงินเดือนกว่าครึ่งแสนไว้เบื้องหลัง มุ่งหน้ากลับ  
บ้านเกิดในเส้นทางที่เป็นเกษตรกรเต็มตัว ทำให้ทั้งวิถีชีวิต  
และรายได้พลิกจากหน้ามือเป็นหลังมือ เพราะทุกวันนี้บรรดาล  
สินค้าที่เขาขาย ทำรายได้เดือนละหลายล้าน!!

"ปัจจุบันเปิดเป็นบริษัทจำกัดประมาณ 3 ปีกว่า ขึ้น  
ทะเบียนเกษตรแล้ว ยอดเงินที่เข้าบริษัทประมาณเดือนละ  
2-3 ล้านบาท ช่วงประมาณพฤษภาคม-มิถุนายน ช่วงเข้า  
หน้าฝนขายดี ถัวรวมๆ แล้วน่าจะตก 3-4 ล้านบาทต่อเดือน แต่  
ว่าค่าใช้จ่ายเราก็เยอะเป็นเงาตามตัว เรามีพนักงานกว่า 30

คนที่ต้องดูแล ถ้าถามว่ากำไรเหลือมัย อาจจะเหมือนบริษัทที่  
เปิดใหม่ๆ สมมติสิ้นปี 20-30 ล้าน แต่กำไรอาจจะเหลือไม่  
ถึงล้านหรือน้อยกว่านั้น เราลงทุนตลอด เพราะเรากำลังเติบโต

ผมขายสินค้าเกษตรออนไลน์ ไม่ได้จำกัดตัวเองว่าเรา  
จะต้องขายแค่ต้นไม้อย่างเดียว ผมมีมะพร้าว น้ำหอม มีส้ม  
โอของอัมพวา มีต้นไม้กว่า 50 ชนิด ไม้หายากพวกต้นมะริด  
ต้นกันเกรา ประดู่แดง จิกทะเล จิกเศรษฐี แล้วก็ไม้มงคล  
ไม้เงินहनหอมก็มี

ผมขายหนังสือพิมพ์ เป็นหนังสือพิมพ์มือสอง ใช้  
ทำความสะอาด เช็ดกระจก ไปปูพื้นรองห้องหามาห้องแมว  
จะมี ปูพื้นพอสี หรือท่อผลไม้ พวกกล่องพลาสติกก็ใช้แล้วหมด  
ไป ถ้าสินค้าเราคุณภาพดี แข็งแรงทนทาน หนา ไม่ยุบ ราคา  
ถูก เข้าถึงง่าย ก็เกิดการซื้อซ้ำกับ เราก็มีลูกค้าประจำ อะไร  
ที่อยู่ใกล้ตัว ที่เราพอทำตลาดได้ก็จะจับ"

อรรถธธิบายต่อว่า รายรับจำนวนมากต่อเดือนนี้ มี  
ที่มาจาก การ "ยิง ads" (Facebook Advertising หรือ  
การซื้อโฆษณาใน Facebook) เพื่อให้กลุ่มลูกค้ามองเห็น  
สินค้าของเขาได้มากขึ้น เป็นการนำความรู้จากที่เคยทำงาน  
ด้านโฆษณามาใช้ และในแต่ละเดือนเขามีจ่ายใช้จ่ายในส่วน  
นี้ตกหลักแสน

"เนื่องจากที่บ้านพอมีพื้นที่อยู่บ้างก็เลยไม่ได้ลงทุน  
อะไรมาก แต่ที่หน้าๆ น่าจะเป็นจ่ายค่าโฆษณาให้ Facebook  
ช่วงแรกตกอาทิตย์ละหลายพัน ปัจจุบันก็เยอะครับ ค่าโฆษณา  
เดือนหนึ่ง 200,000 - 300,000 เพราะนอกจากเพจบนหรือ ผม  
ยังมีเพจอื่นประมาณ 5-6 เพจ ก็เสียภาษี ให้บัญชีทำรายจ่าย

เรียกว่าได้ด้วยการยิง ads ตีกว่า การยิง ads มัน  
เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายที่กว้าง ลองถึงภาพสัณยก่อนกว่าจะเข้า  
หน้าร้านที่จตุจักร ลือกละหลายหมื่นเพื่อเปิดหน้าร้าน ให้คน  
เห็นเยอะๆ แต่ปัจจุบันโลกมันเปลี่ยนไป คนมาอยู่ในโลก  
online มากขึ้น เราก็ต้องไปสร้างการมองเห็นในพินที่นั้น ผม

ก็ถามเพื่อนที่เป็นนัก Ads Analyze ว่าเขาตั้งค่ายังไง ปัจจุบัน  
ผมก็จ้างเขาเป็นที่ปรึกษาอยู่ ให้เขาดูภาพรวม เขาก็จะคอย  
อัปเดตให้เราตลอด

Facebook พอเปิดเพจนานๆ เหมือนเราจะถูกลด  
การแสดงผล การมองเห็นมันจะต่ำลง เรายิง ads ไปที่กลุ่ม  
เป้าหมายเดิม ค่าโฆษณาจะสูงขึ้นเพราะว่ามันหาคนที่จะไป  
แสดงผลยากขึ้น เหมือนมันใช้โควตาคนนั้นไปแล้ว เราเลย  
ต้องเปิดเพจใหม่ หลังๆ ผมเห็นหลายสินค้า พยายามเปิด  
เพจใหม่เรื่อยๆ เพื่อสร้างการมองเห็นใหม่ๆ และหากกลุ่มเป้า  
หมายใหม่ๆ มากขึ้น ค่า ads ถูกลงด้วย"

แม้การจ่ายเงินเพื่อซื้อพื้นที่โฆษณาบน social media  
จะเป็นทางเลือกที่ช่วยให้ผู้ซื้อมองเห็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ และนำ  
ไปสู่การสั่งซื้อที่มากขึ้น แต่ขณะเดียวกันต้องอย่าลืมว่า  
"คุณภาพของสินค้า" คือปัจจัยสำคัญที่ทำให้ผู้บริโภคตัดสินใจ  
ซื้อสินค้านั้นๆ

"อย่าไปเน้นว่าฉันอยากเพิ่มยอดขายต้องอัดเงินไป  
เยอะๆ ไม่ใช่ ต้องพัฒนาผลิตภัณฑ์ของเราให้มันดี ถ้าสินค้า  
มันดีเราไม่ต้องเหนื่อยทำการตลาดมาก มันจะขับเคลื่อน  
ด้วยตัวเอง

หลังๆ ผมเน้นไปทำการตลาดใน Lazada มันมีบาง  
ตัวที่ผมขายแล้วติดอันดับ Top Hit 1 2 3 พอมันติดลมบน  
มันสามารถขายตัวมันเองได้เลย ไม่ต้องเสียตั้งค์ซื้อการแสดงผล  
พอสินค้าเราติดอันดับ มีการรีวิว มียอดซื้อหลายๆ การ  
แสดงผลของสินค้าเรามันจะอยู่อันดับต้นๆ มันจะเกิดการ  
ซื้อซ้ำ

อยากให้เตรียมตัวให้พร้อม เพราะบางที่โอกาสมันจะ  
เข้ามาหาเรา พยายามมองให้ต่างจากคนอื่น มันจะสามารถ  
ต่อยอดไปยังไงได้บ้าง มันไม่มีธุรกิจอะไรที่ลงทุนวันแรกแล้ว  
จะได้คืนมา มันต้องระยะเวลา 2-3 ปี จริงๆ อยากฝากไว้ว่า  
ทำธุรกิจเราต้องมีมากกว่า 1 ตะกร้า เพราะถ้าเราทำอะไรอย่าง  
เดียว ถ้าสมมติธุรกิจมันแย่ไป มันจะได้มีตัวอื่นมาพยุง"

นอกจากการยอมเสียค่ายิง ads นักธุรกิจหนุ่มวัย 29  
ผู้นี้ ก็ยังมีการจ้างพนักงานอีกนับ 10 ชีวิต เพื่อรับยอดสั่ง  
ซื้อลูกค้าทาง online ถือได้ว่าเป็นเงินจำนวนไม่น้อยในแต่ละ  
เดือนที่ทุ่มไปกับระบบหลังบ้าน แต่เขายอมรับว่าคุ้มค่ากับ  
เงินที่ลงทุนไป

"การยอมลงทุนจ้างแอดมินหลายๆ คนเพื่อให้ monitor  
ข้อความก็สำคัญ ลูกค้าใจร้อนอยากได้เลย พร้อมโอน แม้  
กระทั่งพยายามหาเทคโนโลยีมา support ผมเห็นหลายเจ้า  
เขาก็ใช้ chat bot หรือการ broadcast ข้อความคุยกับลูก  
ค้าเก่าๆ ได้เหมือนกัน ไม่จำเป็นต้องเสียตั้งค์เพื่อยิง ads  
การ broadcast ข้อความ เราดึงลูกค้าเก่าๆ ที่เคยซื้อมาซื้อ  
ซ้ำ มีประวัติการสั่งซื้อ ก็ช่วยให้ปิดการขายได้มากขึ้น

หรือการนำ chat bot มาช่วยตอบ บางคนหูกมากไม่มี  
แอดมินตอบ รอเป็นชั่วโมงก็ไม่อยากได้แล้ว ไปซื้อเจ้าอื่นที่  
พร้อมดีกว่า

**มันไม่ได้แค่เรื่องของการทำไร มันเป็นเรื่องความรู้ลึก**



**พื้ดการสุดสัปดาห์ 360°**

Poo Jatkarn Weekend 360 Degree  
Circulation: 850,000  
Ad Rate: 400

**Section:** First Section/-

**วันที่:** เสาร์ 11 - ศุกร์ 17 กันยายน 2564

**ปีที่:** 12

**ฉบับที่:** 620

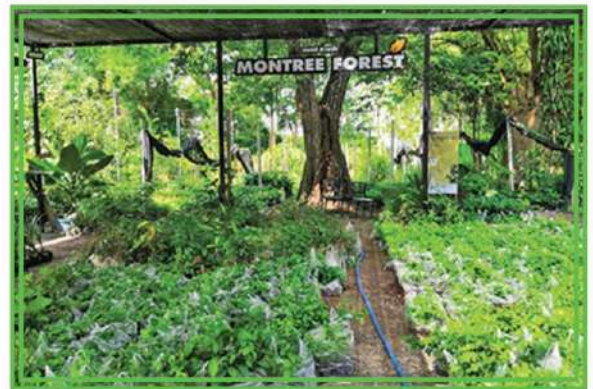
**หน้า:** 25to29(เต็มหน้า)

**Col.Inch:** 549.62 **Ad Value:** 219,848

**PRValue (x3):** 659,544

**ศิลปิน:** สีสี่

**หัวข้อข่าว:** ทำเล่นๆ แต่ดันรวย! หมู่มชชกกล้าไม่ออนไลน์พันรายได้ 3 ล้านต่อเดือน!!



**ลูกค้าด้วย** ถ้าเรายังตอบเร็วมากเท่าไร มันจะเกิดการสร้างปฏิสัมพันธ์ เขามีโอกาสที่จะมาซื้อเราซ้ำอีก การให้ภาษาที่สุภาพ เข้าใจง่าย ให้เกียรติเขา มันสำคัญ เราต้องคอยดูแล คอยเคลมสินค้า ถ้าถึงลูกค้าแล้วเขาไม่ happy ไม่โอเค เขา

ก็ไม่มาซื้อเราอีก”

**อยากขายดีต้อง “คิดแทนลูกค้า”**

สำหรับสินค้าหลักๆ ของเกษตรกรหนุ่มผู้นี้ จะเน้นไป

ที่กล้าพันธุ์ไม้ต่างๆ ซึ่งมีหลากหลายช่องทางให้กับผู้ที่สนใจได้เลือกซื้อ ทั้งหน้าร้านที่ จ.ราชบุรี และช่องทาง online แบบทุกแพลตฟอร์ม

“เราจับกลุ่มเป้าหมายกว้าง มีหลายอย่างครับ มีลูกค้าที่ซื้อไปปลูกเอง บางคนก็ซื้อไปขาย เราก็ให้ราคาพิเศษ ส่วนใหญ่จะ online เยอะกว่า อยู่เชียงใหม่ ยะลา บัตตานี นราธิวาสก็คุยกับเราได้ทั่วประเทศ แต่ on ground หน้าร้านจะใช้เป็นที่บ้านครับ อยู่ใกล้ๆ จากกรุงทพฯ นครปฐม ลูกค้าที่มาไกลๆ จากภูเก็ตมาราชบุรีโดยตรง เราก็เกรงใจ ก็ต้อนรับขับสู้อย่างดี

อย่างต้นไม้จะมีตลาดใน Google ชื่อ NanaGarden ใครมีสินค้าต้นไม้ก็ไปลงขายก็ได้ ใส่ข้อมูล ใส่เบอร์โทร.ให้ครบ ก็จะมีคนติดต่อมา ไม่ว่าจะทำธุรกิจอะไร ยิ่งเราสร้างระบบได้มากแค่ไหน เรา upload สินค้าได้มากแค่ไหน ยิ่งลูกค้าจะเข้าหาเราเอง

ยิ่งสร้างฐานข้อมูล big data ที่เป็น product ของเราหลายช่องทาง ไม่ว่าจะ Facebook, Line, Lazada หรือ Shopee สร้างไปเลย เต็มคนที่เขาสนใจเขาค้นหาข้อมูลแล้วจะเจอ แต่หลักๆ เราจะเน้น Facebook เพราะผมรู้สึกว่าการประชาสัมพันธ์ซื้อขาย ลูกค้าจะมีความคุ้นชินใน Facebook มากกว่า”

และกว่าที่ธุรกิจออนไลน์ของเขาจะลงตัวได้เช่นนี้ ต้องผ่านการคิดและทดลองหลากหลายวิธี ทั้งการลงโฆษณาฟรีหรือการทดลองเป็นลูกค้าเพื่อให้ทราบถึงความต้องการ

“คนที่เป็นเจ้าของควรจะมีมือทำด้วยตัวเอง เราจะรู้ detail ว่าถ้าเราทำแบบนี้เราจะได้ผลที่ดีกว่า ช่วงแรกมีปัญหาเรื่องการแพ็กของ แพ็กยังไงไม่ให้เสียหาย ต้องคิดเผื่อ **จำลองเวลาแพ็กเสร็จก็ต้องโยน ยกสูงๆ พุ่มไปแล้วเอามาเปิดดูว่าข้างในมันเป็นอย่างไง มันก็มีหักบ้างอะไรบ้าง ต้องค้นคิดวิธีอาจจะต้องเอาเชือกผูกล็อกไว้ ก็ลองมาเยอะ**

และไม่ว่าจะเป็นสินค้าอะไร ใส่รายละเอียดราคาให้ชัดเจน เข้าใจง่าย ให้ลูกค้าเคลียร์ คือลูกค้าดูภาพเสร็จ อ่าน caption ขอเลขบัญชี พร้อมโอนเงิน ถ้าเราทำได้ถึงจุดนั้นมันจะช่วยให้เราเปิดการขายได้ง่ายขึ้น และช่วยเพิ่มยอดขาย

ถ้าเราทำเป็น album มันจะถูกจำกัดด้วยภาพหลายภาพ แต่ถ้าเราทำเป็น pic post สีเหลี่ยม เอภาพไปอัดไว้แน่นๆ มันจะไปแสดงผลใน marketplace หรือในจุดอื่นๆ ได้อีกมากมาย ดูภาพแล้วควรจะจบ ราคาเท่าไร ส่งยังไง

**อ่านต่อหน้า 28 ▼**

ได้ก็ตื่น ได้ก็โล ได้ก็ขึ้น ใน caption มี emoji มั้ย ต้องมี พาดหัวที่หยุดนิ้วให้ได้ใน 3 วิ ต้องไปศึกษาเพิ่มเติม

อย่ามัวรอให้ขามาถามว่า ขึ้นละเท่าไร ค่าส่งเท่าไร มันเสียเวลา กว่าเราจะมาตอบก็ช้า ที่ผมทำอยู่ ยางนาชุด 30 ต้น รวมส่งแล้ว 290 บาท คือตอบไปแล้ว 290 บาทคุณได้ต้นไม้ 30 ต้น เก็บปลายทางได้ด้วย **คิดแทนลูกค้าไปเลย**”

เขื่อนอนว่าสินค้าออนไลน์ไม่ว่าจะเป็นประเภทใดก็ตามย่อมมาคู่กับการขนส่งเสมอ ซึ่งตรงนี้ก็ถือเป็นอีกภาคส่วน

สำคัญที่จะทำให้ธุรกิจขับเคลื่อนไปอย่างรวดเร็ว

“ขายของออนไลน์ก็ต้องมองหาขนส่งที่ดี ต้องมีขนส่งมากกว่า 1 เจ้า เพราะว่าบางเจ้าเกิดวิกฤตของสินค้า หรือพนักงานมีปัญหา เรายังมีตัวสำรอง ผมลองส่งกับขนส่งหลายเจ้า ทั้งสีส้ม ไปรษณีย์ไทย สีแดง สีเหลืองก็มีบ้าง ลองหาขนส่งที่เหมาะสมกับเราที่สุด ลองเปลี่ยนใช้ดูเรื่อยๆ แล้วจะรู้ว่าเจ้าไหนเหมาะสมกับเรามากที่สุด

ถ้าพวกของเร็วผมส่งกับสีส้ม ถ้าใครมียอดส่งเยอะๆ ลองติดต่อเขาดู เขาจะมีราคาพิเศษให้ลูกค้าประจำ แต่ถ้าใครส่งของเขา แนะนำส่งกับค่ายสีเหลืองครับ ราคาถูกแล้วก็รวดเร็วเหมือนกัน ใครส่งของหนัก ก็ให้เน้นกับค่ายสีส้มก็ได้ หรือสีแดงก็ได้

เขียนบอกว่าพัสดุเป็นต้นไม้ ระวังแตก อย่าโยน บางทีเขาเห็นว่าเป็นต้นไม้อาจช่วยเซฟให้เราหน่อย ก็ช่วยได้ครับ โควิดกระทบมัย ก็มีบ้าง ส่งไปแล้วตีกลับ ค้างนานหลายวันที่ศูนย์คัดแยก แต่หลักๆ ธุรกิจที่อยู่ได้ก็พวกขายของออนไลน์ การได้ partner ที่ดี ก็สำคัญในการทำธุรกิจผมว่า เขาจะช่วย support เราได้เยอะ”

นอกจากนี้เขายังมีคำแนะนำสำหรับใครก็ตามที่สนใจอยากหารายได้เสริมจากการทำธุรกิจ online ให้ลองหาสินค้าที่มีระบบ downline เพราะสินค้าลักษณะนี้แทบไม่ต้องมีเงินลงทุนก็สามารถทำการค้าขายได้

“เงินลงทุนสำหรับคนที่เริ่มต้น อาจจะลงทุนซัก 5,000 ไปซื้อต้นไม้ที่เราชอบและสนใจ และคิดว่าจะต้องรอดทางการตลาดได้ ลองซื้อมา 20 ต้น แล้วก็ถ่ายรูป ทำราคาให้เรียบริ่อยแล้วโพสต์ลงใน Facebook หรือสร้างเพจขึ้นมา เรื่องบัญชีต้องแยกให้ชัดเจน ว่าเป็นค่าใช้จ่ายในส่วนไหน

ถ้าไม่รู้จักทำยังไงเข้า Google หรือเข้า Youtube ก็ได้หาวิธีขายของออนไลน์ทำยังไง เดียวนี้มีกูรูผู้เชี่ยวชาญเขาสอนไว้เต็ม ถ้าเราตั้งใจศึกษาจริงๆ ผมว่ามันไม่ยาก คนอื่นทำได้เราก็ทำได้ **แต่ปัจจุบันขายของออนไลน์แทบจะจับเสือมือเปล่า ไม่ใช่แค่นั้นได้อย่างเดียวจะครบ ทุกอย่างเลย** มันมีระบบ downline หรือเอาระบบขายตรงมาก็ได้ ไม่จำเป็นต้องมีสินค้า คุณแค่ซอรูปภาพสินค้าจากวันค้า แล้วไปทำการตลาดเองใน Marketplace ใน Facebook แกะใจเป็นราคาเป็น caption ของคุณ เดียวมันจะมียอดขายเข้ามาเอง

แต่ว่าใน Lazada ช่วงแรกอาจจะต้องให้คนใกล้ตัวมาช่วยสั่งซื้อแล้วรีวิวให้ เปิดการมองเห็นและสร้างความน่าเชื่อถือให้สินค้า พอมันติดหลักร้อยหรือหลักพันต่อเดือนเดี๋ยวยอดขายจะมาเอง มันจะแสดงผลอันดับแรกๆ สิ่งเกตง่ายๆ ถ้าเราเห็นอันไหนคนสั่งซื้อเยอะ มีรีวิว เราก็จะกดซื้อทั้งๆ ที่บางเจ้าอาจจะถูกกว่า คนจะเชื่อรีวิวกับยอดสั่งซื้อมากกว่า”

**ปลูกความหวัง ทำเงินจากพื้นดิน**

ด้วยความที่ อรรถ เป็นทั้งนักขายและคนรักต้นไม้ จึงทำให้การทำงานในแต่ละวันของเขาดำเนินไปได้อย่างมีความสุขที่ได้เห็นผลผลิตเติบโต

**พื้ดการสั้ดสั้ปการ 360°**

Poo Jatkarn Weekend 360 Degree  
Circulation: 850,000  
Ad Rate: 400

**Section:** First Section/-

**วันที่:** เสาร์ 11 - ศักร์ 17 กันยายน 2564

**ปี:** 12

**ฉบับ:** 620

**Col.Inch:** 549.62 **Ad Value:** 219,848

**หน้า:** 25to29(เต็มหน้า)

**PRValue (x3):** 659,544

**ศิลปะ:** สี่สี่

**หัวข้อข่าว:** ทำเล่นๆ แต่ดันรวย! หมู่มชายกล้าไม้ออนไลน์ปันรายได้ 3 ล้านต่อเดือน!!



“เราเคยขายของออนไลน์มาก่อน ขายเลโก้เป็นของเล่น ตัวต่อ ผมมีพื้นฐานด้านการขายอยู่แล้ว เราสนุกกับมันแล้วรู้สึกว่าการขายมันเป็นเรื่องที่สนุกแล้ว เกิดมาเพื่อขายอะไรซักอย่าง

สมัยผมขายของเล่นก็มีความสุขกับมันแบบเดียว แต่พอมาทำต้นไม้ ผมรู้สึกว่าเป็นอาชีพที่มีประโยชน์กับโลก ช่วยเพิ่มพื้นที่สีเขียว เพิ่ม Oxygen ตัดมาขายได้ เพิ่มมูลค่าของที่ดิน คนที่ปลูกก็มีความสุข การที่เราเอาต้นไม้ต้นหนึ่งเติบโตมันมีความสุข อยู่ที่การเอาใจใส่ ต้นไม้มันเหมือนคนต้องอาศัยการดูแลรดน้ำ ต้องการแสงแดด ใส่ปุ๋ย ดูแลดีก็เจริญเติบโตได้ดี ไม่เกี่ยวกับว่ามีอีร่อนมือเย็น”

สำหรับสินค้าหลักอย่างกล้วยไม้กว่า 50 ชนิด จะมีการผลิตเปลี่ยนหมุนเวียนไปตามกระแสความนิยม แต่จะมีกล้วยไม้อยู่ 5 ชนิดที่เรียกได้ว่าเป็นสินค้าขายดีประจำร้าน ประกอบด้วย ลักทอง, พะยุง, ยางนา, มะฮอกกานี และ ประดู่ป่า

“ที่มีประมาณ 10 ไร่ได้ครับ ก็ปลูกต้นไม้แซมไป ตอนหลังก็ปรับปรุงเป็นที่เพาะกล้วยไม้ ที่พักพื้น ต้องทำด้วยตัวเองก่อน บางทีเราสั่งเมล็ดพันธุ์มาเราก็ต้องทำเองให้รู้ก่อนถึงจะไปสอนน้องในร้านได้ ถ้าหัวหน้าไม่รู้ก็บอกเขาไม่ได้ เราก็ศึกษาเพิ่มเติม อ่านหนังสือ ดูใน Google ตามจากผู้รู้บ้าง บางอย่างมันก็ไม่ค่อยมีข้อมูลในระบบ ต้องถามคนที่เคยทำ

(สินค้าขายดี) ของผมที่เป็นต้นไม้อื่นๆ ต้นลักทอง ต้นพะยุง ต้นยางนา มะฮอกกานีที่ทำก็ตัดแล้วก็ประดู่ป่าทำเฟอร์นิเจอร์ มีการอัปเดตเรื่อยๆ ครับ ไม้ต่างยังไปได้ไกลพวกตระกูลไม้ใบ Monstera ไทรใบสัก ผมว่ายังไปได้อยู่ล่าสุดลูกค้ามาถามหาต้นกระท่อมต่าง กระท่อมเฉยๆ ก็ไม่ขายแล้ว อย่างเมื่อก่อนต้นกัญชา เราไม่ยุ่ง เรามาสายชิวแล้ว ไม่เอาดีกว่า

หลังๆ ผมไปหา ต้นทำมิ่ง กลิ่นมันเหมือนแมงดาแต่มันเป็นไม้ใบ ผมไปเห็นโพสหนึ่งเขาขายดีมาก สินค้าแปลกๆ ที่ไม่คิดว่าจะมีขายในโลก online ลองนึกภาพคนเอาหัวปลีเอาเปลือก เอาหอยดอง เอาไม้ไฟที่เวลาปลูกกukulหาลบปากไว้ไม่ให้ลึ้ม เขาขายดีมาก ใครที่อยากขายของดี ต้องมองหาอะไรที่ยังไม่ถูก upload มาขายบนโลก online ถ้าเราจับตัวนั้นขึ้นมาได้ เราจะเป็นผู้ชนะในตลาด

เราต้องวิเคราะห์จุดแข็งตัวเองก่อนว่าเรามีความได้เปรียบส่วนไหน อย่างผมมีความได้เปรียบเชิงพื้นที่ ราชบุรีเป็นจังหวัดที่ใกล้เคียงกับกรุงเทพฯ เป็นแหล่งเพาะพันธุ์พืชผักที่ส่งเข้าไปในตลาดใหญ่ๆ อย่าง ตลาดไท ตลาดสี่มุมเมือง ผมอยู่ใกล้กับบ่อแก้ว แหล่งมะพร้าวน้ำหอมที่ดี อยู่ใกล้กับส้มโอขาวใหญ่ อยู่ใกล้กับกาญจนบุรี ที่เป็นแหล่งเพาะกล้วยไม้ ก็เอาสิ่งพวกนี้มาต่อยอดทำประโยชน์”

และแม้สินค้าที่มีอยู่ในมือขณะนี้จะติดอันดับขายดีหลายอย่าง แต่ในฐานะคนที่ธุรกิจก็หนึ่งนอนใจไม่ได้ ต้องคอยมองหาอะไรใหม่ๆ มาเติมเต็มความต้องการของผู้บริโภคอยู่เสมอ

“มีความเสี่ยง อาจจะมีผลลึ้มเหลว ไม่ใช่ว่าอย่างนี้



เราหวังก็ได้ ต้องเผื่อใจไว้ ลงทุนจึงก็มีหลายอย่าง เช่น เล็ดมะริด ค่าเม็ด 70,000-80,000 ลองซื้อเม็ดมามันก็ไม่งอก เน่า ยกถัง ต้นหลุมพอ ลงทุนไป 3,000 เพาะเม็ดก็ไม่ขึ้น ต้นมะเกลือ ต้นอินจันทร์เคยเพาะก็ไม่ขึ้น มีศัตรูพืช หอยทาก ตัวเล็กๆ มากิน ต้องคอยๆ บางอย่างไม่มั่นใจต้องคอยๆ ทำตามไปอาจจะได้ผลลัพธ์แบบที่คาดหวังก็ได้

ช่วงที่ผ่านมาฟ้าทะเลสาบโจรก็เหมือนกัน ผมก็ผลิตเลยทำเลย ขายได้แน่นอน สุดท้ายก็เจียบคดับ โตออกดอก ต้นไม้ยังอยู่ที่เดิม ขายไม่ได้ ช่วงหน้าแล้งต้นไม้ขายไม่ได้ ไม่มีใครปลูกตอนแดดเปรี้ยวๆ อาจจะมีส้มโอมาช่วย มีผลไม้อื่นๆ มีกล่องหรือบางทีเราก็ต้องพักตัว



ช่วงที่มันยอดตกหรือขายไม่ตี ไม่ถึง 10 ออร์เดอร์ต่อวันก็มี ลองหันกลับมาดูลูกน้อง 10 กว่าคนรอแพคของ ลำพังค่าใช้จ่ายของพนักงานวันหนึ่งก็เป็นหมื่นแล้ว เราก็ต้องทำใจยอมรับ เราต้องพักฟื้น เตรียมลงทุนเพื่อรอผลผลิตในฤดูกาลใหม่ เพราะว่าสินค้าทุกตัวมีช่วงพักๆ ขายดี แล้วมีช่วงขาด เพราะฉะนั้นการหาสินค้าใหม่ๆ อะไรที่จะตอบใจผู้บริโภคได้ ต้องพัฒนาอยู่เรื่อยๆ อย่าหยุดกับความสำเร็จเดิมๆ ของเราว่าอันนี้ตัวนี้ มันขายได้อยู่ ต้องหา product ใหม่ๆ ตลอด ไม่งั้นเราจะไม่ทันคู่แข่ง เขาไปถึงไหนแล้ว"

**หันหลังให้เมืองหลวง สร้างงานให้บ้านเกิด**

ทั้งนี้ ผู้สัมภาษณ์ได้ให้เกษตรกรหนุ่มวัย 29 ปีผู้นี้ ช่วยสะท้อนถึงการที่ผู้คนพากันเดินทางเข้ามาแย่งกรุงเทพฯ มหานครเพื่อหางานทำ เขาให้ความเห็นว่า การเลือกที่จะหันหลังให้เมืองหลวงกลับบ้านเกิด แม้จะไม่สะดวกสบายเท่าแต่ได้รับความสบายใจกลับมาแทน และที่สำคัญยังเป็นการสร้างอาชีพให้กับคนในพื้นที่ด้วย

"ที่ผมทำอยู่ทุกวันนี้นั้นไม่ใช่แค่เราอดคนเดียว เราย้ายที่ทำงานจากกรุงเทพฯ มาต่างจังหวัด เราช่วยสร้างงานสร้างอาชีพให้ชาวบ้าน บางคนอาจจะเรียนออนไลน์ แล้วผมไม่ได้จ้างตามวุฒิ ผมจ้างตามความสามารถ

เรื่องค่าตอบแทนผมจ้างวันละประมาณ 400-500 บาท บางคนก็มากกว่านั้น อยู่ที่ความรับผิดชอบของเขา น้อง

admin มีอยู่ในกรุงเทพฯ และที่อยู่ในราชบุรีประมาณ 7-8 คน คอยรับ order คู่กับลูกค้า ถ้างานแพคของหน้าร้านจะเป็นญาติๆ คนใกล้ชิด คนแถวบ้าน ก็ดึงมาให้มีรายได้ ช่างบ้านก็วางต้นไม้เต็ม ให้ป่าช่วยดูแลรดน้ำ พอเราขายได้ก็แบ่งปันค่าดูแล ค่าผลผลิต

อยากให้คิดย้อนกลับ ถ้าเราทำอะไรเหมือนกับคนอื่น มันก็จะเหมือนกับเขา แต่มันก็จะไปแออัดในกรุงเทพฯ ยิ่งเราขายได้สูง ค่าใช้จ่ายมันก็สูง ค่าภาษีสังคม ค่าเดินทาง ค่ากิน ค่าอยู่ ถ้าอยู่คอนโดด้วยก็ไปกันใหญ่ ถ้าเราอยู่อุทยานจังหวัดบางที่มีนเซฟอะไรหลายๆ อย่าง มาอยู่กับบ้านมันสบายใจ เหมือนทุกวันที่เราทำงานเป็นวันพักผ่อน อยากให้คนรู้สึกอย่างนั้น บางที่ทำงานจนลืมนวัน"

และสำหรับเพจ "มนตรีสวนป่า" ไม่เพียงเป็นพื้นที่สำหรับค้าขายเท่านั้น หากแต่ยังให้คำปรึกษาทั้งในเรื่องของการเกษตรและการทำธุรกิจอีกด้วย

"มีครับ มีทั้งปลูกยังไง จะทำการตลาดยังไง หรือบางคนอยากจับเสือมือเปล่าก็มี เขาถามว่าจะมาสมัครเป็น downline ได้มั้ย จะมาช่วยขาย อย่างไรก็แล้วแต่ทีมมะพร้าว น้ำหอมขึ้นมา เขาทำงานประจำที่กรุงเทพฯ แล้วเขาก็เอาภาพมะพร้าวไปโพสต์ เขาสามารถสร้างรายได้ขึ้นมาได้ ทำงานประจำและมีรายได้เสริมจากการขายของ online พอเขาได้ order มากก็ส่งให้ผม ผมก็แพคให้ สั้นอาทิตย์ก็โอนดั่งค์ค่าส่วนต่างให้เขา ก็ขายดีมาก ได้ค่า commission อาทิตย์ละ

เป็นหมื่น

ผมมองว่า life circle ของธุรกิจออนไลน์มันกว้างกว่านี้ มันยังเติบโตได้อีก มันเพิ่งมาได้ไม่ถึง 10 ปีด้วยซ้ำ และปัจจุบันมันเป็น new normal ใหม่ มันไม่ใช่เป็นแค่กระแสในช่วงโควิด แต่พฤติกรรมผู้บริโภคที่สั่งผลไม้ออนไลน์มากขึ้นที่บ้าน หรือสั่งอาหาร มันเปลี่ยนวิถีชีวิตเราไปแล้ว ถ้าใครอยากอยู่รอดก็ต้องปรับตัว ใครที่เคยขายเฉพาะ on ground หรือหน้าร้านก็ต้องปรับตัว

มีหลายๆ แบรินด์เขาไม่ปรับตัว ขายแต่หน้าร้านก็อยู่ไม่ได้ แต่บางแบรินด์ที่ปรับตัว เข้าตลาดออนไลน์ ก็ดูขายได้ดี แล้วบางที่การทำตลาดมันช่วยไปเพิ่มลูกค้าหน้าร้านด้วย เพราะบางคน ร้านอยู่ที่ไหน ฉันอยาก walk-in ไปดูของจริง มันช่วย support กัน"

เมื่อบทสนทนาดำเนินมาถึงช่วงสุดท้าย เกษตรกรคนเก่งยอมรับว่าเหนือความคาดหมายที่มาถึงจุดที่ขายได้หลักล้านต่อเดือน ในส่วนของธุรกิจในอนาคต เขายังไม่อยากจะเป้าหมายไว้ไกลเกินตัวมากนัก เพราะการที่ได้ทำงานกับบ้าน และช่วยให้คนรอบข้างมีรายได้ ก็เป็นความสุขให้กับเขาอย่างมากแล้ว

“มันมีแนวคิดอันหนึ่งที่ผมเคยได้ยิน เขาบอกว่าคิดแบบ startup คิดและทำอะไรใหม่ๆ แล้วก็ทำแบบบริษัทมหาชน ให้มองไกลแบบบริษัทที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์พยายามดึงเอาข้อดีของหลายๆ อย่างมาประกอบกัน มันช่วยให้เราอยู่รอดไปได้จริงๆ ยอดขายหลักแสนต่อเดือนก็เยอะแล้ว หลักล้านมันก็อัปสเกลขึ้นมาเยอะพอสมควรเกินคาด แต่เราต้องไม่หยุดที่จะพัฒนาสินค้าผลิตภัณฑ์

เราไม่ได้ตัวคนเดียว เรามีทีมงาน ช่วยให้ได้ก็ๆ มีงานทำ มีรายได้ ญาติพี่น้องเรามีงานทำ ไม่ต้องเดินทางไปต่างจังหวัด ก็มีรายได้ดูแลครอบครัว ไม่ต้องเดินทางไกลทำงานอยู่กับบ้าน ก็ไม่อยากจะตั้งเป้าให้สูง แค่ทำแล้วมีความสุข ถึงกำไรจะไม่มากแต่เราก็พออยู่ได้ครับ” ■



/LIVeStyle.official



lifestyle.official

สัมภาษณ์ : ทีมข่าว MGR Live

เรื่อง : กิรติ เอี่ยมโสภณ

ขอบคุณภาพ : เพจเฟซบุ๊ก "มนกรีสวนป่า"

## 10 อันดับจังหวัด ที่มีพื้นที่ปลูกมากที่สุด

▶ จันทบุรี	225,273 ไร่
▶ ชุมพร	192,685 ไร่
▶ ระยอง	73,650 ไร่
▶ ยะลา	67,164 ไร่

▶ นครศรีธรรมราช	65,495 ไร่
▶ อุตรดิตถ์	41,592 ไร่
▶ ตราด	40,439 ไร่
▶ ระนอง	39,184 ไร่
▶ นราธิวาส	30,803 ไร่
▶ สงขลา	15,456 ไร่

# 'ระยอง'ป็นทุเรียนแปลงใหญ่ ป้อนห้องเย็น EFC ขายตลอดทั้งปี

สกพอ. ร่วมมือ อบจ.ระยอง และเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนชนแปลงใหญ่ เร่งเครื่องพัฒนาไม้ผลครบวงจร ตามโครงการ EFC แผนพัฒนาการเกษตรพื้นที่อีอีซี (ชลบุรี-ระยอง-ฉะเชิงเทรา) นำร่องชาวสวนทุเรียนผลิตได้ตรงตลาด รักษาคุณภาพรสชาติด้วยห้องเย็นทันสมัย จัดระบบขายได้ตลอดปี สร้างรายได้สูงให้เกษตรกร ก่อนขยายสู่พื้นที่อื่นทั่วประเทศ

นายชาญนะ เอี่ยมแสง ผู้ว่าราชการจังหวัดระยอง และ ดร.คณิต แสงสุพรรณ เลขาธิการคณะกรรมการนโยบายเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (สกพอ.) ร่วมเป็นประธานและสักขีพยาน การลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือพัฒนาไม้ผลอย่างครบวงจรในพื้นที่เขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี) ภายใต้โครงการระเบียงผลไม้ภาคตะวันออก (Eastern Fruit Corridor : EFC) และแผนพัฒนาการเกษตรในพื้นที่เขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก

โดยบันทึกข้อตกลงฯ ครั้งนี้ จะช่วยยกระดับผลไม้ไทยให้มีคุณภาพมาตรฐานพรีเมียม



ชาญนะ เอี่ยมแสง



ดร.คณิต แสงสุพรรณ

## 5 อันดับโลก แหล่งปลูกทุเรียนสำคัญ

▶ ไทย	▶ เวียดนาม
▶ มาเลเซีย	▶ อินโดนีเซีย
	▶ ฟิลิปปินส์

ระดับสากล ตั้งแต่การเพาะปลูกจนถึงการทำตลาดด้วยนวัตกรรมใหม่ ตรงความต้องการตลาดผู้บริโภครายได้สูง และสนับสนุนโครงการระบบห้องเย็นตามโครงการ EFC ให้เกิดขึ้นอย่างมีประสิทธิภาพ ภายใต้ความร่วมมือสำคัญ 4 ด้าน ได้แก่

- สนับสนุนกลุ่มเกษตรกรไม้ผล ได้พัฒนาทักษะการประยุกต์ใช้นวัตกรรมในการผลิต แปรรูป การค้าการตลาดยุคใหม่อย่างครบวงจร สร้างโอกาสเข้าถึงทรัพยากร เพิ่มอำนาจต่อรองตลอดช่วงการผลิตสินค้า

- ยกระดับคุณภาพมาตรฐานผลไม้ไทย สร้างความเชื่อมั่นผู้บริโภคตลาดในและต่างประเทศ รักษาเสถียรภาพราคา ลดความเสี่ยงให้เกษตรกร

- พัฒนาการเก็บรักษา ยืดอายุผลผลิต ให้คุณภาพ รสชาติเดิมได้นาน ด้วยการใช้ประโยชน์ระบบห้องเย็น (Blast Freezer & Cold Storage)

- ส่งเสริมการวิจัยและต่อยอดการแปรรูปไม้ผลมูลค่าสูง ร่วมกับพันธมิตร ให้ตรงความต้องการตลาด และสนับสนุนด้านการตลาดสมัยใหม่อย่างครบวงจร

ทั้งนี้ ระยะแรกกลุ่มที่เข้าร่วมลงนามเพื่อผลิตทุเรียนพรีเมียม ประกอบด้วย

- กลุ่มวิสาหกิจแปลงใหญ่ 16 กลุ่ม
- เกษตรกรประมาณ 700 ราย
- พื้นที่ประมาณ 8,200 ไร่
- ผลิตทุเรียนได้ประมาณปีละ 13,000 ตันต่อปี

**ดร.คณิต แสงสุพรรณ** กล่าวว่า สารสำคัญการลงนามความร่วมมือครั้งนี้ จะสอดคล้องกับโครงการ EFC ที่เป็นโครงการหลักของแผนพัฒนาเกษตรในอีอีซี ประกอบด้วย 4 ส่วนสำคัญ คือ

- การสร้างสินค้าให้มีคุณภาพตามความต้องการตลาด มุ่งเน้นตลาดกลุ่มลูกค้าทุเรียนพรีเมียม

- การวางระบบการค้าสมัยใหม่ ผ่านระบบ e-commerce และ e-auction ผลผลิตที่ส่งออกต้องตรวจสอบและย้อนกลับได้

- การลงทุนห้องเย็นด้วยเทคโนโลยีทันสมัย เก็บรักษาให้มีความสดใหม่

- การจัดระบบสมาชิกชาวสวนผลไม้สหกรณ์ที่เข้าร่วม ให้พัฒนาผลผลิตได้คุณภาพ



▶ จันทบุรี	339,292 ตัน
▶ ชุมพร	277,729 ตัน
▶ ระยอง	108,093 ตัน
▶ ตราด	48,158 ตัน
▶ นครศรีธรรมราช	47,855 ตัน
▶ สุราษฎร์ธานี	45,825 ตัน
▶ ยะลา	42,053 ตัน
▶ ระนอง	28,854 ตัน
▶ อุตรดิตถ์	22,837 ตัน
▶ นราธิวาส	14,023 ตัน

ข้อมูล : 2563

ที่มา : สำนักงานนโยบายและยุทธศาสตร์การค้า

พรีเมียม

“คาดว่าในช่วง 3-4 ปีข้างหน้า การผลิตทุเรียนของไทยจะสูงถึง 2 ล้านตัน ปัจจุบันผลผลิตจากระยอง คิดเป็น 10% หรือกว่า 1 แสนตันต่อปี และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ซึ่งระบบห้องเย็นภายใต้โครงการ EFC จะสามารถจัดเก็บผลผลิต เพื่อขายในช่วงนอกฤดูเก็บเกี่ยวหรือช่วงขาดแคลนได้ โดยจะจัดเก็บทุเรียนได้ประมาณ 4,000 ตันต่อรอบ ซึ่งหากจัดการอย่างมีประสิทธิภาพจะจัดเก็บได้

มากกว่า 10,000 ตันต่อปี ช่วยรักษาความสดคงรสชาติ สร้างเสถียรภาพทางราคา สามารถส่งออกทุเรียนออกขายช่วงเทศกาลสำคัญที่มีความต้องการเป็นจำนวนมาก ขายได้ราคาสูงหรือกำหนดราคาเองได้ รวมทั้งรองรับกลุ่มนักท่องเที่ยวไทยและต่างประเทศให้กินทุเรียนของระยองได้ตลอดปี สร้างรายได้เพิ่มให้เกษตรกรอย่างยั่งยืน” ดร.คณิต กล่าว



# วิสาหกิจชุมชน ชาวนาไร่ ธ.ก.ส.



## สิ้นเชื่อปลูกกัญชา ดอกเบี๋ยถูก ล้านละร้อย!

### เงื่อนไขการขอสิ้นเชื่อปลูกกัญชา

- ✔ ต้องเป็นวิสาหกิจชุมชน วิสาหกิจเพื่อสังคม หรือ สหกรณ์การเกษตรที่จดทะเบียนถูกต้องตามกฎหมาย
- ✔ จัดทำบันทึกข้อตกลง (MOU) ร่วมกับหน่วยงานของรัฐ
- ✔ ได้รับใบอนุญาตให้ผลิตยาเสพติดให้โทษในประเภท 5 เฉพาะกัญชา

### วัตถุประสงค์การให้สิ้นเชื่อ

- ✔ เพื่อประโยชน์ทางการแพทย์ การศึกษาวิจัยและพัฒนา
- ✔ สร้างรายได้เพิ่มให้เกษตรกรและชุมชน
- ✔ สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับการปลูกพืชทางเลือก (กัญชา)

อ่านหน้า 6

# วิสาหกิจชุมชน ชาวนาไร่ ธ.ก.ส.

## สิ้นเชื่อปลูกกัญชา ดอกเบี๋ยถูก ล้านละร้อย!

วิสาหกิจชุมชนชาวนาไร่ ธ.ก.ส. จัดสิ้นเชื่อทุนการปลูกกัญชา เพื่อประโยชน์ทางการแพทย์และการศึกษาวิจัยพัฒนา ผ่านสิ้นเชื่อธุรกิจชุมชนสร้างไทย อัตราดอกเบี๋ยร้อยละ 0.01 ต่อปี หรือล้านละร้อย เชื่อยกระดับเกษตรผลิตวัตถุดิบพรีเมียมพัฒนาสินค้าแข่งตลาดโลก

ธ.ก.ส. สนับสนุนสิ้นเชื่อปลูกกัญชา เพื่อใช้ประโยชน์ทางการแพทย์

# สยามธุรกิจ

Siam Turakij  
Circulation: 120,000  
Ad Rate: 1,160

Section: First Section/หน้าแรก

วันที่: เสาร์ 11 - ศุกร์ 24 กันยายน 2564

ปีที่: 27

ฉบับที่: 1833

หน้า: 1 (กลาง), 6

Col.Inch: 201.53 Ad Value: 233,774.80

PRValue (x3): 701,324.40

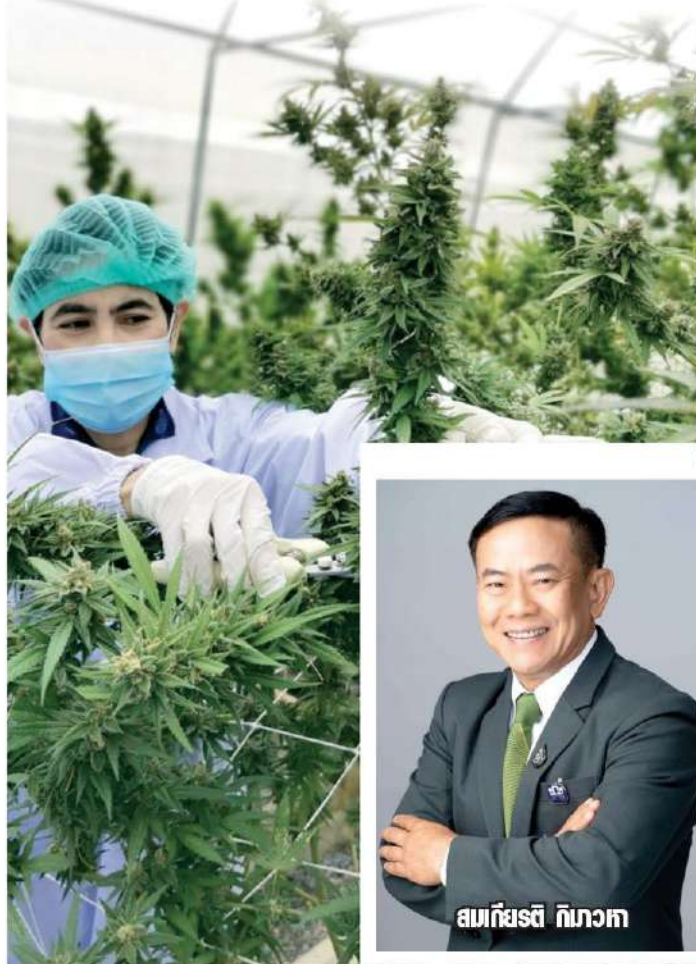
คลิ๊ป: สีสี่

หัวข้อข่าว: วิสาหกิจชุมชนชาวนา รับ ๕.ก.ส. ลินเชื้อปลูกกัญชา ดอกเบียร์ถูกถล่มร้านละร้อย!



แพทย์และการศึกษาวิจัยพัฒนาผ่านลินเชื้อธุรกิจชุมชนสร้างไทย อัตราดอกเบียร์ร้อยละ 0.01 ต่อปี หรือล้านละร้อย หรือลินเชื้อที่เหมาะสมกับธุรกิจ โดยผู้ก่อตั้งจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชน วิสาหกิจเพื่อสังคม หรือสหกรณ์การเกษตรที่จดทะเบียนถูกต้องตามกฎหมาย มีการจัดทำ MOU ในการดำเนินการภายใต้ความร่วมมือและกำกับดูแลระหว่างผู้ขออยู่กับหน่วยงานของรัฐ หรือสถาบันอุดมศึกษา และได้รับใบอนุญาตให้ผลิตยาเสพติดให้โทษในประเภท 5 เฉพาะกัญชา จาก อย.

นายสมเกียรติ กิมวาท รองผู้จัดการธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) เปิดเผยว่า ปัจจุบันมีผู้ให้ความสนใจในการปลูกพืชกัญชา เพื่อนำไปศึกษาวิจัยและพัฒนาสำหรับการใช้ประโยชน์ทางการแพทย์หรือเภสัชกรรมเป็นจำนวนมาก อีกทั้งตามมาตรา 9 แห่งพระราชบัญญัติยาเสพติดให้โทษ (ฉบับที่ 7) พ.ศ. 2562 มีผลบังคับให้สามารถนำกัญชาไปใช้ในกรณีจำเป็น เพื่อประโยชน์ทางการแพทย์ การศึกษาวิจัย รวมถึงการเกษตรกรรม พาณิชยกรรม วิทยาศาสตร์ และอุตสาหกรรม ภายใต้ความร่วมมือและกำกับดูแลของหน่วยงานของรัฐ ในกรณีนี้ เพื่อรอง



สมเกียรติ กิมวาท

รับความต้องการเพาะปลูกกัญชาที่เพิ่มขึ้น ธ.ก.ส.จึงได้มีแนวทางสนับสนุนลินเชื้อเพื่อการปลูกกัญชาเพื่อประโยชน์ทางการแพทย์ การศึกษาวิจัยพัฒนา และสร้างรายได้

เพิ่มให้เกษตรกรและชุมชน ใดๆก็ตาม การผลิตกัญชาซึ่งเป็นพืชที่มีความเสี่ยงสูงและถือเป็นยาเสพติดให้โทษ จำเป็นต้องมีการกำกับดูแลและดำเนินการภายใต้กฎหมาย ข้อ

กำหนดและกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง รวมถึงต้องมีการบริหารจัดการทั้งด้านการผลิต การเก็บรักษา และการตลาดเป็นการเฉพาะ

สำหรับคุณสมบัติของผู้ขอผู้ต้องเป็นวิสาหกิจชุมชน วิสาหกิจเพื่อสังคม หรือสหกรณ์การเกษตรที่จดทะเบียนถูกต้องตามกฎหมาย มีการจัดทำบันทึกข้อตกลง (MOU) ในการดำเนินการภายใต้ความร่วมมือและกำกับดูแลระหว่างผู้ขอผู้กับหน่วยงานของรัฐ หรือสถาบันอุดมศึกษา ที่มีหน้าที่ศึกษาวิจัยหรือจัดการเรียนการสอนหรือมีหน้าที่ให้บริการทางการแพทย์ เภสัชศาสตร์ วิทยาศาสตร์ หรือเกษตรศาสตร์ หรือมีหน้าที่ในการป้องกันปราบปรามและแก้ไขปัญหาเสพติด และต้องได้รับใบอนุญาตให้ผลิตยาเสพติดให้โทษในประเภท 5 เฉพาะกล้วยชา จากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.)

**นายสุพล ภัฏหามภลา** ที่ปรึกษาวิสาหกิจชุมชนรักจังฟาร์ม อำเภอวังน้ำเขียว จังหวัดนครราชสีมา ซึ่งถือได้ว่าเป็นหนึ่งในวิสาหกิจชุมชนต้นแบบที่ร่วมกับโรงพยาบาลของรัฐพัฒนาโมเดลการปลูกกล้วยชาทางการแพทย์ในรูปแบบโรงเรือน (กรีนเฮาส์) ตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำ เพื่อส่งผลผลิตไปผลิตเป็นตำรับยากล้วยชาที่โรงพยาบาลเจ้าพระยาอภัยภูเบศร เปิดเผย “สยามธุรกิจ” ว่า เห็นด้วยกับการออกลินเชื่อปลูกกล้วยชาของ 5.ก.ส. แต่อยากให้ 5.ก.ส. พิจารณางบเงินที่เหมาะสมกับโมเดลของธุรกิจ เนื่องจากกล้วยชาเป็นพืชเศรษฐกิจตัวใหม่ดูแล้วอนาคตน่าจะดี แต่ทั้งนี้ทั้งนั้น ถ้าธนาคารให้ลินเชื่อค่อยไป การ

ปลูกกล้วยชาก็จะไม่พัฒนาไปสู่ระดับพรีเมียม อย่างฟาร์มรักจังเฉพาะลงทุนโรงเรือนก็ 20 ล้านบาทแล้วยังมีส่วนที่ต้องลงทุนเครื่องจักร วัสดุติบ เทคโนโลยี เครื่องไม้เครื่องมือ อุปกรณ์ต่างๆ อีกกว่า 35 ล้านบาท ซึ่งตรงนี้อาจให้มองสัดส่วนของวงเงินลินเชื่อที่เหมาะสมกับธุรกิจ เพื่อไม่ให้เกษตรกรจมอยู่กับการใช้สารเคมีหรือแรงงานมากกว่าเทคโนโลยี ข้อสำคัญถ้าให้ลินเชื่อค่อยไปคุณภาพที่ออกมาจากผลผลิตก็จะไม่พัฒนา ถ้า 5.ก.ส. ให้โอกาสวิสาหกิจชุมชนขอลินเชื่อทำโรงงานแบบกรีนเฮาส์ หรือพัฒนาไปถึงระบบอินทรีย์ได้ยิ่งจะดีสำหรับวงการกล้วยชา ซึ่งปัจจุบันการทำกล้วยชาในระบบกรีนเฮาส์ยังน้อยไป เพราะต้องใช้เงินทุนพอสมควร ก็อยากให้ 5.ก.ส. พิจารณาให้เกษตรกรสามารถล้มฝัปล้างเหล่านี้ได้

ที่ปรึกษาวิสาหกิจชุมชนรักจังฟาร์ม ยังเล่าให้ฟังอีกว่า ปัจจุบันผลผลิตกล้วยชาของฟาร์มรักจังที่ผลิตในพื้นที่ 10 ไร่ ยังไม่เพียงพอกับความต้องการ จึงมีแผนขยายอีก 40 ไร่ ในรูปแบบวิสาหกิจชุมชน โดยให้ชาวบ้านนำพื้นที่มารวมกัน นอกจากการส่งวัสดุติบให้กับโรงพยาบาลแล้วยังมีผู้ประกอบการจำนวนมากติดต่อขอซื้อผลผลิตไปแปรรูป ตั้งแต่รากจนถึงดอก แต่ฟาร์มก็ต้องเก็บส่วนหนึ่งไว้สำหรับการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ของฟาร์มด้วย ตั้งแต่ผลผลิตชา ยาหม่อง ยาต้ม น้ำมันนวด เครื่องสำอาง ฯลฯ ภายใต้ชื่อแบรนด์รักจังฟาร์ม ซึ่งส่งเข้าไปขออนุญาตกับอย.แล้ว รอการอนุมัติเพื่อผลิตจำหน่ายในตลาด



## ทูเรียนรสเนยมาตรฐาน GAP



ในช่วงนี้เริ่มต้นไปจนถึงเดือนตุลาคม หากใครมีโอกาสผ่านไปอำเภอเทพสถิต จังหวัดชัยภูมิ ไม่ควรพลาดที่จะไปลิ้มรส ทูเรียนรสชาติคล้ายเนยที่สวนนราทอง ซึ่งเป็นสวนทูเรียนแห่งแรกของจังหวัดชัยภูมิ ที่ได้รับการรับรองแหล่งผลิตตามมาตรฐาน GAP จากศูนย์วิจัยและพัฒนาการเกษตร ชัยภูมิ กรมวิชาการเกษตร เมื่อวันที่ 21 มิถุนายน 2564 โดยมี นายธงชัย นราทอง และ นางสอาด นราทอง เป็นเจ้าของสวน ทูเรียนซึ่งตั้งอยู่ที่ตำบลบ้านไร่ อำเภอเทพสถิต จังหวัดชัยภูมิ

อย่างไรก็ตาม ก่อนจะมาเป็นสวนทูเรียนในวันนี้ เจ้าของสวนรายนี้เคยประกอบอาชีพค้าขายแดงโมมาก่อนที่จะเริ่มปลูกทูเรียนในปี 2556 เนื่องจากอำเภอเทพสถิตมีสภาพพื้นที่เหมาะสมต่อการเจริญเติบโตของทูเรียน และยังเป็นพืชที่เป็นที่ต้องการของตลาดและให้ผลตอบแทนสูง โดยเริ่มต้นจากปลูกทูเรียนในพื้นที่ 200 ไร่ ซึ่งขั้นตอนแรกของการผลิตทูเรียนให้ประสบผลสำเร็จนั้น นายธงชัยบอกว่า จำเป็นต้องมีการจัดการเรื่องระบบน้ำที่ดีจึงติดตั้งระบบน้ำแบบสปริงเกอร์และชุดบ่อน้ำขนาดพื้นที่ 14 ไร่ จากอีกฝั่งของสวนเพื่อส่งน้ำมายังสวนทูเรียนให้เพียงพอต่อความต้องการน้ำในแต่ละช่วงการ



เจริญเติบโต โดยมีการให้น้ำวันเว้นวัน ประมาณ 2 ชั่วโมง อัตรา 140 ลิตร/ต้น นายธงชัย ได้เรียนรู้วิธีการปลูกและดูแลแก้ไขปัญหาภายในสวนทูเรียนเพื่อให้ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพตามมาตรฐาน GAP จากศูนย์วิจัยและพัฒนาการเกษตรชัยภูมิ โดยปัญหาที่พบในการผลิต ได้แก่ ระยะออกดอกจนถึงการติดผล การหลุดร่วงของผลทูเรียน ซึ่งแนวทางแก้ไขคือต้องระวังไม่ให้ทุเรียนแตกใบอ่อน โดยพ่นปุ๋ยน้ำทางใบ อัตรา 20 ลิตร/ไร่ 1,000 ลิตร ตัดแต่งทรงพุ่มไม่ให้เกิน 5 เมตร และมีการตัดยอดเพื่อไม่ให้ต้นทูเรียนสูงเกินไปซึ่งจะทำให้ยากต่อการจัดการและเก็บเกี่ยวผลผลิต มีการสำรวจโรคแมลงอย่าง

สม่ำเสมอ รวมถึงการใช้สารเคมีเท่าที่จำเป็นตามคำแนะนำ และเก็บเกี่ยวผลผลิตในระยะปลอดภัย

นอกจากนี้ นายธงชัยยังมีเทคนิคในการนับวันเก็บเกี่ยวทูเรียน โดยการจดบันทึกตั้งแต่ดอกบาน นับไป 110-120 วัน จึงทำการเก็บเกี่ยวผลผลิต และก่อนเก็บเกี่ยวผลผลิตจะงดใช้สารเคมีประมาณ 2 สัปดาห์ ข้อควรระวังช่วงติดผลคือหากพบเพลี้ยแป้งที่ผลทูเรียน ผิวผลจะมีสีดำ ไม่ได้คุณภาพส่งผลกระทบต่อ การส่งออก ซึ่งทุเรียนที่จะส่งออกไปประเทศจีนมีการกำหนดมาตรฐานด้านคุณภาพตามมาตรฐาน GAP โดยช่วงเก็บเกี่ยวผลผลิตจะมีส่งจากจังหวัดจันทบุรี เข้ามารับซื้อผลผลิตที่ความสุก 75-80 เปอร์เซ็นต์ และหลังจากที่ต้นทูเรียนให้ผลผลิตหมดแล้วจะทำการบำรุงต้นทูเรียนให้อุดมสมบูรณ์เพื่อรองรับการติดดอกออก



### ผลในปีต่อไป

ทูเรียนพันธุ์หมอนทองของสวนนราทองมีเอกลักษณ์เฉพาะที่ไม่เหมือนสวนทูเรียนที่ใด คือ ไม่มีกลิ่นฉุน รสชาติหวานหอม เนื้อละเอียด ไม่มีเส้นใย เมื่อรับประทานแล้วจะมีรสชาติคล้ายเนย จึงเป็นที่นิยมของผู้บริโภค และเป็นที่ต้องการของตลาดต่างประเทศ โดยผลผลิตทูเรียนที่สวนนราทองจะส่งออกไปประเทศจีน จำหน่ายในราคา 140 บาท/กิโลกรัม ขายแบบรวมเกรด โดยเกรด A น้ำหนักผลเฉลี่ย 4-6 กิโลกรัม เกรด B น้ำหนักผลเฉลี่ย 3-4 กิโลกรัม และเกรด C น้ำหนักผลเฉลี่ย 2

กิโลกรัม ซึ่งในปี 2564 ผลผลิตที่สวน  
นราทองมีจำนวนทั้งหมดประมาณ 80 ตัน  
โดยเฉลี่ยแล้วนายธงชัยมีรายได้จากการ  
จำหน่ายผลผลิตทุเรียนประมาณ 11.2  
ล้านบาทปี

นายสุพจน์ สัตยากุล ผู้อำนวยการ  
ศูนย์วิจัยและพัฒนาการเกษตรชัยภูมิ  
กล่าวว่า การตรวจประเมินและให้การรับรอง

แหล่งผลิต GAP เป็น  
อีกหนึ่งภารกิจของ  
ศูนย์วิจัยและ  
พัฒนาการเกษตร  
ชัยภูมิเพื่อให้เกษตรกร  
สามารถปฏิบัติตาม  
หลักเกณฑ์ข้อกำหนด  
ได้อย่างถูกต้องและ  
เหมาะสม รวมทั้งยัง  
ได้เข้าไปให้ความรู้การ  
ผลิตและแนวทางใน  
การขอรับรองตาม

มาตรฐานระบบคุณภาพ GAP

ซึ่งที่สวนนราทองแห่งนี้ นอกจาก  
เจ้าของสวนจะภาคภูมิใจที่สามารถผลิตผล  
ผลิตที่มีคุณภาพปลอดภัย และมีรสชาติ  
ดีเป็นเอกลักษณ์เฉพาะที่ไม่เหมือนที่ใด  
ทำให้ได้รับการรับรองตามมาตรฐาน GAP  
เป็นแห่งแรกของจังหวัดชัยภูมิแล้ว ที่สวน  
แห่งนี้ยังเป็นแหล่งเรียนรู้ให้กับเกษตรกร  
หรือผู้ที่สนใจในการผลิตทุเรียนให้มี  
คุณภาพและได้มาตรฐานเข้ามาเรียนรู้และ  
แลกเปลี่ยนประสบการณ์ในการปลูกทุเรียน  
อีกด้วย



Section: First Section/-

วันที่: เสาร์ 11 กันยายน 2564

ปีที่: 72

ฉบับที่: 23244

Col.Inch: 13.30

Ad Value: 14,630

หน้า: 10(ล่างขวา)

PRValue (x3): 43,890

คลิป: ชาว-ดำ

หัวข้อข่าว: อบจ.สงขลาหนุนปลูกพืชสมุนไพรสู้โควิด

นายไพเจน มากสุวรรณ นายก อบจ.สงขลา พร้อมด้วยนายชัยวุฒิ ผ่องแผ้ว รองนายก อบจ. นายปรีชัย มาละวรรณ โฉ นายเจ็ดเกียรติ เมธีลักษณะ ที่ปรึกษาฯ นายโยธิน ทองเนื้อแข็ง ส.อบจ.สงขลา เขตอ.กระเส็นสุ์ ร่วม Kick off ปลูกฟ้าทะลายโจร และสมุนไพรต้านโควิด-19 ที่วัดเกาะใหญ่ อ.กระเส็นสุ์ จ.สงขลา โดยความร่วมมือระหว่าง อบจ.สงขลา สำนักวิจัยและพัฒนาการเกษตรเขตที่ 8 สงขลา กรมวิชาการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์

## อบจ.สงขลาหนุนปลูกพืชสมุนไพรสู้โควิด

ชุมชนวัดและภาคส่วนต่างๆ ร่วมเสวนาวิชาการผลักดัน อำเภอต่างๆ ในจ.สงขลา ศูนย์เมืองสมุนไพรของประเทศไทย โดยมีพระครูวิจิตรสาธุรสเจ้าอาวาสวัดเกาะใหญ่และ นายรัชชวินที่สระรูโผผู้เชี่ยวชาญสวพ.8 ดำเนินรายการ นายไพเจนกล่าวว่าเพื่อพิจารณาแนวทางการ ขับเคลื่อน การผลิต การแปรรูป และการตลาด กำหนด

เป้าหมายพื้นที่ส่งเสริมการปลูกพืชสมุนไพรฟ้าทะลายโจร และสมุนไพรอื่นๆ ที่ใช้รักษาโรคโควิด-19 จำนวน 127,000 ต้น ผลิตรั้วกัญชามากกว่า 10 ล้านแคปซูล ทั้งนี้ ได้ประชุม ณ ห้องประชุมอาคารศรีเกียรติพัฒน์ อบจ. ส่งเสริมการปลูกพืชสมุนไพรในชุมชน 127 ตำบล เพื่อการพัฒนาการผลิตพืช จ.สงขลา ในเร็วๆ นี้.

## "น้ำพลังแสงอาทิตย์" ช่วยบางกลอย

นายภาดล ดาวฤกษ์รัตน์ อธิบดีกรมทรัพยากรน้ำ เปิดเผยว่า กรมทรัพยากรน้ำ ดำเนินแผนงานต่อยอดการพัฒนาคุณภาพชีวิตของชาวกะเหรี่ยงบ้านบางกลอย อ.แก่งกระจาน จ.เพชรบุรี ที่ได้รับการประกาศเป็นมรดกโลก ด้านงานบริหารจัดการน้ำ ซึ่งจากการสำรวจเก็บข้อมูลการใช้น้ำเบื้องต้นในพื้นที่ปรากฏว่า ชาวกะเหรี่ยงที่ได้รับจัดสรรที่ดินประสบปัญหาการขาดแคลนน้ำสำหรับการเกษตร ต้องใช้น้ำฝนอย่างเดียว ดังนั้น จึงวางแผนดำเนินโครงการก่อสร้างระบบกระจายน้ำด้วยพลังงานแสงอาทิตย์สูบน้ำจากแม่น้ำเพชรบุรี กระจายน้ำสู่พื้นที่ขาดแคลน จำนวน 12 แปลง 93 ไร่ แปลงสาธิตจำนวน 8 แปลง 75 ไร่ และก่อสร้างระบบกระจายน้ำด้วยพลังงานแสงอาทิตย์สูบน้ำจากแหล่งน้ำ กระจายน้ำสู่แปลงสาธิต จำนวน 2 แปลง 60 ไร่ ซึ่งเป็นการกระจายน้ำให้แก่พื้นที่ที่อยู่ไกลแหล่งน้ำ ได้มีน้ำกักเก็บเอาไว้ใช้เพียงพอต่อการอุปโภคบริโภคและการเกษตร และถือเป็นการเพิ่มต้นทุนน้ำใน

พื้นที่ที่รัฐได้จัดสรรให้กับราษฎรในพื้นที่โป่งลึก-บางกลอย

ด้านนายวรวิทย์ ชัยวัฒนกุลผล.ส่วนพัฒนาและฟื้นฟูแหล่งน้ำสำนักงานทรัพยากรน้ำภาค 7 (ราชบุรี) กล่าวว่า โครงการก่อสร้างระบบกระจายน้ำด้วยพลังงานแสงอาทิตย์บ้านโป่งลึก-บางกลอย ต.ห้วยเพรียง อ.แก่งกระจาน จ.เพชรบุรี กระจายน้ำสู่พื้นที่ขาดแคลน จำนวน 20 แปลง 168 ไร่ ประกอบด้วย 4 จุดใหญ่ จุดแรก 8 แปลง 75 ไร่ จุดที่สอง 6 แปลง 42 ไร่ จุดที่สาม 3 แปลง 28 ไร่ และจุดที่สี่ 3 แปลง 28 ไร่ โดยระบบท่อ ท่อสูบน้ำ/จ่ายน้ำ ทั้งหมดความยาวรวมประมาณ 4,520 เมตร สามารถส่งน้ำได้ 350-560 ลบ.ม.ต่อวัน มีถังเก็บน้ำ GFS 200 ลบ.ม. จำนวน 7 แห่ง ระบบสูบน้ำพลังงานแสงอาทิตย์ จำนวน 4 แห่ง เป็นต้น ซึ่งโครงการดังกล่าวจะสร้างความมั่นคงด้านน้ำ ลดต้นทุนการผลิตของเกษตรกร เพื่อให้มีคุณภาพชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นควบคู่ไปกับการอนุรักษ์พื้นที่.

## น้ำฟาร์มสุกรนำมาทำปุ๋ย

สุพรรณบุรี - นายสัมฤทธิ์ แดงหวาน เกษตรกร ต.สระกระโจม อ.คอนเจดีย์ จ.สุพรรณบุรี เผยว่า ใช้น้ำจากฟาร์มสุกร นพรัตน์ ของซีพีเอฟมานานกว่า 19 ปี เป็นรุ่นแรกที่รับน้ำปุ๋ยมาใช้กับแปลงผักเขียว ในพื้นที่ 8 ไร่ เล่าว่า ตลอด 19 ปีที่ผ่านมา เป็นการพึ่งพาอาศัยกันอย่างยั่งยืนของฟาร์มและเกษตรกร ยังมีเกษตรกรรอบข้างฟาร์มรายอื่นๆ ที่มาขอรับน้ำปุ๋ยไปใช้ ช่วยให้สามารถปลูกพืชได้ตลอดทั้งปี คุณสมบัติของน้ำปุ๋ย เป็นน้ำหลังการบำบัดในระบบไบโอแก๊สที่ได้มาตรฐานตามที่กฎหมายกำหนด และยังมีแร่ธาตุที่เหมาะสมกับการเติบโตของต้นไม้และพืช ทำให้ผลผลิตมีคุณภาพ โดยไม่จำเป็นต้องใช้ปุ๋ยเคมีอีกเลย ผลผลิตที่ปลอดสารเคมี ปลอดภัยต่อผู้บริโภค ช่วยลดต้นทุนของเกษตรกรในส่วนนี้ได้ 100%

เคยใช้ปุ๋ยเคมีต้นทุนเกือบ 2 หมื่นบาทต่อปี ตอนนี้มีเกษตรกรรอบข้างมาขอรับน้ำปุ๋ย ไปทำเป็นคลองส่งน้ำมาบรรจบกับคลองที่ฟาร์มปล่อยน้ำมาให้ เพื่อกระจายไปยังเกษตรกร



บทความพิเศษ ■ กับงานหญ้าแห้งปากคอก(ก้องถื่น)

# สมุนไพรไทยโอกาสการแพทย์ทางเลือก

การแพทย์แผนตะวันออกการแพทย์ทางเลือก “สมุนไพร” (Herbs) คืออะไร

นอกจากแพทย์แผนไทยแล้ว แพทย์แผนจีน ถือเป็นสมุนไพรเป็น “การแพทย์แผนตะวันออก” เป็น “การแพทย์ทางเลือก” (Alternative Medicine) ที่นำมาใช้ทดแทนการแพทย์แผนปัจจุบัน ประเทศไทยใช้สมุนไพรเพื่อการรักษามานานแต่บรรพบุรุษที่สั่งสมองค์ความรู้มาอย่างต่อเนื่อง มีร้านขายยาแผนโบราณ ทั้งแผนจีนและแผนไทย ปัจจุบันมีประกาศกระทรวงสาธารณสุข คุ่มครองตำราการแพทย์แผนไทยของชาติ 198 ตำรา และตำรับยาแผนไทยของชาติ 30,000 ตำรับ ตำรายาสมุนไพรที่สำคัญ เช่น “แพทย์ศาสตร์สงเคราะห์” สมัยรัชกาลที่ 5 กว่า 1,200 ตำรับ ตำรายาวัตรโธรี สมัยรัชกาลที่ 3

สมุนไพรเป็นสิ่งที่อยู่คู่คนไทยมานับพันปี ในที่นี้จะเน้นเฉพาะสมุนไพรที่เป็น “พืช” เพราะคำว่าสมุนไพรนั้น มีความหมายรวมไปถึงสิ่งที่ไม่ใช่พืชด้วย สมุนไพรนั้นจะหมายรวมถึง “ผลิตภัณฑ์ธรรมชาติที่ได้จาก พืช สัตว์ และแร่ธาตุ ที่ใช้เป็นยาหรือผสมกับสารอื่นตามตำรับยา เพื่อบำบัดโรค บำรุง ร่างกาย หรือใช้เป็นยาพิษ หากนำเอาสมุนไพรตั้งแต่สองชนิดขึ้นไปมาผสมรวมกันซึ่งจะเรียกว่า ยา ในตำรับยานอกจากพืชสมุนไพรแล้วยังอาจประกอบด้วยสัตว์และแร่ธาตุอีกด้วย

แต่เมื่อการแพทย์แผนปัจจุบันเริ่มเข้ามามีบทบาทคุณค่าของสมุนไพรภูมิปัญญาโบราณก็ถูกบดบังไปเรื่อยๆ และ



แต่โบราณมาสมุนไพรไทยเป็นสิ่งที่มีความค่าใช้ประโยชน์ได้จริงที่ใช้ได้อย่างกว้างขวาง เพราะแต่ก่อน และบ้านนอกชนบทไม่มีสถานพยาบาล หรืออยู่ไกล ส่วนใหญ่สถานพยาบาลจะมีอยู่ที่ตัวเมืองตัวจังหวัดเท่านั้น...”

ถูกทอดทิ้งไป แต่โบราณมาสมุนไพรไทยเป็นสิ่งที่มีความค่าใช้ประโยชน์ได้จริงที่ใช้ได้อย่างกว้างขวาง เพราะแต่ก่อน และบ้านนอกชนบทไม่มีสถานพยาบาล หรือ อยู่ไกล ส่วนใหญ่สถานพยาบาลจะมีอยู่ที่ตัวเมืองตัวจังหวัดเท่านั้น

สมุนไพรไทยได้รับการยอมรับในคุณค่าแล้ว

จุดเริ่มเมื่อภาครัฐเห็นคุณค่าของสมุนไพรไทยด้วยการแถลงนโยบายต่อรัฐสภาไว้เมื่อวันที่ 21 ตุลาคม 2535 ว่า “ให้มีการผสมผสานการแพทย์แผนไทยและสมุนไพรเข้ากับระบบบริการสาธารณสุขของชุมชนอย่างเหมาะสม” ในช่วงการส่งเสริมผลิตภัณฑ์สินค้าชุมชน “โครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์” (OTOP : One

Tambon, One Product) ก็มีการส่งเสริมภูมิปัญญาท้องถิ่นสมุนไพรไทยด้วยตามกำหนดระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรีว่าด้วยคณะกรรมการอำนวยการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์แห่งชาติ พ.ศ.2544 แบ่งหมวดหมู่ของผลิตภัณฑ์ออกเป็น 6 ประเภทคือ 1. อาหาร 2. เครื่องดื่ม 3. ผ้า เครื่องแต่งกาย 4. เครื่องใช้และเครื่องประดับตกแต่ง และ 5. ศิลปะประติมากรรมและของที่ระลึก และ 6. สมุนไพรที่ไม่ใช่อาหารและยา

ในที่สุดได้มีการประกาศใช้ พ.ร.บ. ผลิตภัณฑ์สมุนไพร พ.ศ.2562 ที่กำหนดบทนิยามคำว่า “ผลิตภัณฑ์สมุนไพร” ให้ครอบคลุมผลิตภัณฑ์ที่เป็นยาแผนไทยและผลิตภัณฑ์สมุนไพรที่ใช้สำหรับการรักษาบรรเทา ป้องกันโรคหรือให้เกิดผลแก่สุขภาพ โครงสร้าง หรือการทำหน้าที่ของร่างกายมนุษย์ รวมถึงกำหนดนิยามคำว่า “สมุนไพร” “ยาแผนไทย” “ยาพัฒนาจากสมุนไพร” “การแพทย์แผนไทย” ด้วย ซึ่งสมุนไพรในที่นี้จะไม่อยู่ในบังคับของ พ.ร.บ. ยา พ.ศ.2510 กล่าวคือกฎหมายว่าด้วยยาและกฎหมายว่าด้วยอาหาร แต่อย่างไร ก็มีคณะกรรมการผลิตภัณฑ์สมุนไพรทำหน้าที่ให้คำแนะนำแก่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงสาธารณสุขในการกำหนดหลักเกณฑ์เพื่อควบคุมและกำกับดูแลผลิตภัณฑ์สมุนไพรหวังในระดับสากลการส่งออกด้วย

รัฐธรรมนูญแห่งราชอาณาจักรไทย พ.ศ.2560 มาตรา 55 ว่าด้วยการสนับสนุนให้มีการพัฒนาด้านการแพทย์แผนไทยในการบริการสุขภาพ โดยบัญญัติให้รัฐต้องดำเนินการให้ประชาชนได้รับบริการสาธารณสุขที่มีประสิทธิภาพทั่วถึง เสริมสร้างให้ประชาชนมีความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับการส่งเสริมสุขภาพและการป้องกันโรค ส่งเสริมและสนับสนุนให้มีการพัฒนาภูมิปัญญาด้านแพทย์แผนไทยให้เกิดประโยชน์สูงสุด และ มาตรา 69 ว่าด้วยเรื่อง การ

ส่งเสริมการสร้างนวัตกรรมเพื่อสร้างเศรษฐกิจให้กับประเทศ และการสร้างนวัตกรรมยาสมุนไพรก็นับเป็นโอกาสทองของคนไทย

## สมุนไพรไทยสุดฮอตที่สำคัญ

พืชสมุนไพรไทยมีหลายชนิด หลายประเภทหลายแขนงสมุนไพรอยู่คู่ครัวเรือนชุมชนไทยมาหลายร้อยปี สำหรับคนบ้านนอกช่วง 40-60 ปีที่ผ่านมา จำความได้จากผู้เฒ่าผู้แก่เคยใช้สมุนไพรในท้องถิ่นด้วยคุณแม่นำมาใช้บำบัดรักษาโรคภัยไข้เจ็บต่างๆ ของคนในครอบครัวและในชุมชนพืชสมุนไพรที่จำได้คือ ใบกะเพราให้ความร้อนแรงฆ่าเชื้อโรคในลำไส้ในกระเพาะอาหาร หอม, ชิง, ข่า, ตะไคร้, มะนาว มีประโยชน์ช่วยเพิ่มวิตามินซี ใช้ปรุงในอาหารต้มยำต่างๆ มีสรรพคุณช่วยในเรื่องเหน็บชา แก้อ่อนใน พลุกับเหล้าขาวบดผสมให้ละเอียดช่วยแก้ผดผื่นและงูสวัด ใบขี้เหล็กใช้มาทำยาทำอาหารทำแกงขี้เหล็กมีความขมเป็นยา ดันทางจระเข้ใช้ทาสมานแผล ดันใบหมามูยใช้ทำยาเป็นเม็ดลูกกลอนเพิ่มสมรรถภาพทางเพศ พืชสมุนไพรฟ้าทะลายโจร กระชาย กัญชาและใบกระท่อมเพื่อสรรพคุณประโยชน์ที่นักวิทยาศาสตร์ นักวิจัย วงการแพทย์ทดลองแล้วผู้คนรู้จักกันโดยทั่วไปว่า เป็นพืชสมุนไพรในการบำบัดรักษาโรคโควิด-19 แต่ก่อนคนบ้านนอกจะมีการสูบโปงยา - ยาสูม (รมไอน้ำ) สมุนไพรต่างๆ ด้วยวิธี “สูมยาหรือโปงยา”

ในเมื่อสมุนไพรมีความสำคัญแล้วทำไมรัฐไม่ส่งเสริม เป็นคำถามที่ต้องหาคำตอบ การทำลายสังคมชนบทเป็นสังคมเมืองเป็นเหตุหนึ่งที่ทำให้คนไม่รู้จักสมุนไพรเด็กที่เติบโตในสังคมเมือง สังคมคอนกรีตไม่รู้จักชนบทท้องไร่ท้องนา ป่าเขา ธรรมชาติบ้านนอก ฯลฯ เพราะพืชสมุนไพรเป็นผลผลิตจากธรรมชาติที่คนรู้จักนำมาใช้เป็นประโยชน์ เป็นยา เพื่อการรักษา

โรคโรคร้ายไข้เจ็บมาตั้งแต่โบราณแล้ว เป็นอาหารพื้นบ้าน เครื่องดื่ม เครื่องสำอาง หรือประโยชน์อื่นใดก็ได้หลายอย่าง

ประโยชน์ที่เห็นๆ ของสมุนไพร เช่น (1) สามารถรักษาโรคบางชนิดได้ โดยไม่ต้องใช้ยาแผนปัจจุบัน ซึ่งบางชนิดอาจมีราคาแพง และต้องเสียค่าใช้จ่ายมาก อีกทั้งอาจหาซื้อได้ยากในท้องถิ่นนั้น (2) ให้ผลการรักษาได้ดีใกล้เคียงกับยาแผนปัจจุบัน และให้ความปลอดภัยแก่ผู้ใช้มากกว่าแผนปัจจุบัน (3) สามารถหาได้ง่ายในท้องถิ่น เพราะส่วนใหญ่ได้จากพืชซึ่งมีอยู่ทั่วไปทั้งในเมืองและชนบท เป็นต้น

สมุนไพรไทยนั้นเป็นจุดแข็งของประเทศไทย มีการใช้กันมาอย่างยาวนาน และเป็นภูมิปัญญาที่ส่งต่อรุ่นสู่รุ่นอย่างอึดอติสมุนไพรไทยยอดฮิตตามข่าวการแยกแยะต่างๆ กัน ขอยกตัวอย่างที่จะมีการจัดอันดับหรือการยกย่องลำดับเด่นจาก “สรรพคุณ” ที่มีชื่อสมุนไพรไทยต่างๆ ซ้ำๆ กัน เริ่มจาก ปี 2557 ก่อน

5 ชนิดผลิตภัณฑ์สมุนไพร (Thailand Champion Herbal Products : TCHP, 2557) โดยกรมพัฒนาการแพทย์แผนไทยและการแพทย์ทางเลือก ทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ได้แก่ 1. กวาวเครือขาว 2. กระชายดำ 3. ลูกประคบ 4. ไพล และ 5. บัวบก

20 ชนิดสมุนไพรยอดฮิต ที่คนไทยทุกคนรู้จักชื่อดี มีประโยชน์มากมาย ได้แก่ 1. ว่านหางจระเข้ (วันในใบสด) 2. ขมิ้นชัน 3. ทองพันชั่ง 4. กะเพรา 5. กระชายดำ 6. ว่านชักมดลูก 7. กระเจี๊ยบแดง 8. มะขามป้อม 9. ฟ้าทะลายโจร 10. ย่านาง 11. มะรุ้ม 12. ชุมเห็ดเทศ 13. บอระเพ็ด 14. เสลดพังพอน 15. มะแว้ง(มะเขือพวงขม) 16. รวงจืด 17. กระวาน 18. กานพลู 19. หญ้าหนวดแมว และ 20. บัวบก

10 พืชผักสมุนไพรสร้างภูมิคุ้มกันต้านโรค ที่ช่วยสร้างภูมิคุ้มกันของร่างกายได้

มีสารอาหารที่ดีมากมายสำหรับร่างกาย ได้แก่ 1. พลูควา(ผักคาวตอง) 2. มะกรูด 3. ชিং 4. โพล 5. ใบบัวบก 6. ผักแพว 7. ผักเพกหา(ลิ้นฟ้า) 8. ผักเชียงดา 9. ผักคะน้า และ 10. มะรุม

10 สมุนไพรต้านโควิดที่ต้องมีติดบ้าน ได้แก่ 1. ชিং 2. มะขามป้อม 3. สมอพิเภก 4. สมอไทย 5. พลูควา หรือผักคาวตอง 6. ตะไคร้ 7. กระชายขาว 8. ฟ้าทะลายโจร 9. หูเสือ และ 10. กะเพรา

6 สมุนไพรไทย สมุนไพรพื้นบ้านช่วยต้านโควิด-19 ได้แก่ 1. ฟ้าทะลายโจร 2. กระชายขาว 3. ชিং 4. มะขามป้อม 5. กระเทียม และ 6. ขมิ้นชัน

5 ชนิดยอด ได้แก่ 1. ฟ้าทะลายโจร 2. ชিং 3. มะขามป้อม 4. ขมิ้นชัน 5. กระเทียม

8 ชนิดขึ้นแทนโปรดักต์แชนเปียน สมุนไพรต้านโควิด รพ.อภัยภูเบศร ได้แก่ 1. ฟ้าทะลายโจร 2. กระชาย 3. ขมิ้นชัน 4. ชিং 5. มะขามป้อม 6. กระเทียม 7. สันพร้าวหอม และ 8. สายน้ำผึ้ง

### ฟ้าทะลายโจรและสมุนไพรไทยอื่น

ก่อนหน้านี้ช่วงการแพร่ระบาดของโควิดมีข้อสงสัยว่า “สมุนไพรไทยกับโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) เกี่ยวกันหรือไม่” จะใช้สมุนไพรรักษา หรือป้องกัน ได้หรือไม่ เพราะโรคโควิดยังไม่มียารักษา และในที่สุดคณะรัฐมนตรี (ครม.) เห็นชอบใช้ยาฟ้าทะลายโจรรักษาผู้ป่วยโควิด-19 ที่ยังไม่มีอาการ เพราะฟ้าทะลายโจรมีสารแอนโดร-กราฟโฟไลด์ (Andrographolide) มีฤทธิ์กระตุ้นภูมิคุ้มกัน (Immunostimulant) ในขณะที่เดียวกันก็มีฤทธิ์ปรับภูมิคุ้มกัน (Immunomodulator) โดยมีผลปรับการทำงานของเซลล์ภูมิคุ้มกันหลายชนิดในร่างกาย และมีฤทธิ์ต้านไวรัส “ช่วยยับยั้งการแบ่งตัวเชื้อโควิด” เข้าไปสู่เซลล์ร่างกาย นอกจากนี้ยังมีสมุนไพร



## “ สมุนไพรไทยนั้นเป็นจุดแข็งของประเทศไทย มีการใช้กันมาอย่างยาวนาน และเป็นภูมิปัญญาที่ส่งต่อรุ่นสู่รุ่น ...”

ไทยอีกหลายชนิดที่ช่วยลดเสี่ยงติดเชื้อโควิดได้

ข่าวดีนี้มีมติหมายว่า กรมวิทยาศาสตร์บริการ (วศ.) กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม (อว.) ลงนามความร่วมมือ อักเกรดคุณภาพสมุนไพรไทยสู่สากล ในส่วนของกรมราชทัณฑ์ ที่มีผู้ติดเชื้อโควิดมากมีการส่งเสริมให้เรือนจำเป็นคลังสำรอง “สมุนไพร” หวังทำฮับสมุนไพร ตั้งศูนย์วิจัยครบวงจร (เป้าหมายประเทศไทยคือประเทศสมุนไพร) ชาวฟ้าทะลายโจรไม่มีผลข้างเคียงต่อดับ ชาวจีนเดินทางทำการเพาะปลูกขยายพันธุ์ฟ้าทะลายโจรนับพันไร่ ชาวเกาส์ฯ จุฬาฯ ผลิต “วัคซีนใบยา” (ยาสูบ) ชาวพลวิจัยวิธีใช้ใบพืชสดและผงบดฟ้าทะลายโจรรักษาโควิดด้วยตนเอง ชาวคู่แข่งฟ้าทะลายโจรคือกะเพราที่ไม่มีอันตรายใดกินได้อย่างต่อเนื่อง ชาวสมุนไพรใบดีหมี หรือ ป่าช้าเหงา

หรือ หานานเฉาเหว่ย (สมุนไพรช่วยคุม น้ำตาลในเลือด) กินที่ละใบ ใบเดียวกับน้ำผึ้งใช้รักษาโควิด ชาวประกาศราชกิจจานุเบกษา เรื่องบัญญัติหลักแห่งชาติด้านสมุนไพรฟ้าทะลายโจร (เมื่อ 4 มิถุนายน 2564) ชาวอินเดียเอาโควิดสายพันธุ์เดลตาอยู่ ได้กลายจากโรคระบาดเป็นโรคประจำถิ่นในอินเดียไปแล้วเพราะอาจสืบเนื่องมาจากการที่คนส่วนใหญ่ในประเทศเกิดภูมิคุ้มกันตามธรรมชาติแล้ว คนอินเดียเกิดภูมิคุ้มกันโดยธรรมชาติไว เพราะคนอินเดียมีความต้านทานดี เช่นจากอาหารการกินสมุนไพร ฯลฯ เป็นต้น

ชาวไมตี้เริ่มจากชาวเก่าปี 2557 ชาวการเปิดเออีซี อนาคต “สมุนไพรไทย” นำหวังเพราะ “วัตถุดิบ” ลู่อเซียนไม่ได้ อีกทั้งเจอกฎหมายบีบซ้ำ ชาวไทยขาดวัตถุดิบสมุนไพรต้องนำเข้าจากจีน ชาวเกาหลี-ญี่ปุ่น ลงทุนปลูกในไทยแล้วชนกลับไป

### แปรรูปชายทั่วโลก

ข่าวปัจจุบัน เกรงว่าฟ้าทะลายโจรจะเป็นปมใหม่ค้ำดัน “CPTPP” หวั่นครอบครองสิทธิในสายพันธุ์ ชาวเกษตรกรถูกโจรตระเวนขโมยสมุนไพร “ซ่าเหลือง” ชาวกระชายรักษาโควิด ชิงป้องกันโควิด ชาติตลาด ราคาแพง ชาว “ผู้คนแห่ซื้อกักตุน” จนฟ้าทะลายโจรสกัดแบบแคปซูล กระชายสกัดยาแคปซูล วิตามินบำรุงร่างกาย ยาเขียวสรรพคุณขับสารพิษหาซื้อไม่ได้ ชาวพาณิชย์แจ้งจับร้านค้าที่โกงขายฟ้าทะลายโจร ชาว อย.ตรวจพบผลิตภัณฑ์ “ฟ้าทะลายโจรปลอม” แอบอ้างใช้เลข อย.ผลิตภัณฑ์อื่น ฯลฯ เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากมีข่าวปลอม (Fake News) หรือข่าวที่ไม่เป็นความจริง มีมากมายในโลกโซเชียลออนไลน์ ทำให้การเผยแพร่ข่าวสารโควิดที่ยังไม่มีการยืนยันรับรอง จะถูกแบน ถูกปิดกั้น ทำให้ข่าวจริงบางอย่างอาจไม่ได้รับการเผยแพร่ เพราะที่จริงข่าวก็คือข่าว

แม้ว่าไทยจะมีวัตถุดิบสมุนไพรที่มีคุณภาพ มีสารสกัดแปรรูปยาสมุนไพรที่มีมูลค่าสูง แต่ก็ติดปัญหา การขาด Know-How (เทคโนโลยีสูง) มีปัญหาการตลาด ในขณะที่ยาเคมีกำลังประสบปัญหา ก็มีข้อจำกัดในประสิทธิภาพการรักษา โดยเฉพาะการรักษากลุ่มโรคไม่ติดต่อเรื้อรังบางชนิดที่ไม่สามารถรักษาให้หายขาดได้ เช่น โรคหัวใจหลอดเลือด ความดันโลหิตสูง เบาหวาน มะเร็ง เป็นต้น ปัจจุบันมีคนป่วยด้วยไม่ติดต่อเรื้อรัง หรือ NCDs ฉะนั้น ด้วย “สถานการณ์วิกฤติโควิด” ช่วงนี้ จึงเป็นโอกาสของ “สมุนไพรไทย” เพื่อเปิดวิกฤติให้เป็นโอกาส ความหวังเป็นหนึ่งในอาเซียน เป็นฮับอาเซียนด้านสมุนไพร เป็นความหวังสุดๆ ที่ไม่ไกลเกิน คนไทยจะได้ลิ้มตาอ้าปากทางเศรษฐกิจได้บ้าง ■