

## SMEs หัวบวบ ช่วยขับเคลื่อนการแก้หนี้เกษตรกรไทย

กฤษณ์ พิสิษฐศุภกุล  
ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานภาคใต้

เครื่องมือหนึ่งในการบรรเทาปัญหาหนี้ให้กับเกษตรกรรายย่อย คือการออกมาตรการพักชำระหนี้ เพื่อให้ลูกหนี้มีสภาพคล่องเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามการพักชำระหนี้เป็นการประวิงเวลาได้ในระยะสั้น เนื่องจากเงินต้นและดอกเบี้ยยังเป็นหนี้สินที่ต้องจ่ายหลังระยะเวลาพักชำระหนี้สิ้นสุด ดังนั้น การยกระดับศักยภาพในการสร้างรายได้และการวางแผนการใช้จ่าย จึงเป็นสิ่งจำเป็นที่ควรให้ความสำคัญในการจัดปัญหาหนี้สินของเกษตรกรไทยในระยะยาว

ต้นเดือนกุมภาพันธ์ที่ผ่านมา ตัวแทนจาก ธปท. สำนักงานภาคใต้มีโอกาสไปลงพื้นที่ศึกษาการทำเกษตรของกลุ่มเกษตรกรรุ่นใหม่และธุรกิจ SME ที่ร่วมกันผลิตและจัดจำหน่ายกล้วยหอมทอง ภายใต้โครงการฟื้นฟูพัฒนาลูกค้าพักชำระหนี้และการเสริมศักยภาพธุรกิจ SME ของ ธ.ก.ส. ณ บ้านควนที่แรด อำเภอกงหรา จังหวัดพัทลุง ความน่าสนใจไม่ใช่แค่ปลูกกล้วยหอมทองเพื่อขาย แต่เป็นการใช้โมเดลตลาดนำการผลิต ซึ่งมีธุรกิจ SME กำหน้าที่เป็น “หัวบวบ” ขับเคลื่อนธุรกิจให้เติบโตไปพร้อมกับการสร้างให้เกษตรกรมีรายได้อย่างยั่งยืนและสามารถนำไปชำระหนี้ได้

### “ตลาดนำ นวัตกรรมเสริม เพิ่มรายได้”

คุณเปิ้ล กัณฑ์รณพณ์ สภาพันธ์ ผู้ก่อตั้ง บริษัท พีเจ ริช อินเตอร์กรุป จำกัด ทำธุรกิจรับซื้อกล้วยหอมจากเกษตรกรและจำหน่ายให้กับ Modern trade อาทิ Makro Lotus Go Wholesales รวมถึง ร้านสะดวกซื้อ 7-11 การทำธุรกิจครั้งนี้ยึดมั่นปณิธานดำเนินธุรกิจให้อยู่รอดควบคู่กับความยั่งยืนของเกษตรกร โดยพีเจ ริช ไม่เพียงแค่รับซื้อกล้วยหอม แต่ยังรับสมาชิกลูกสวน ผู้สนใจปลูกกล้วยหอมทอง และเป็นพี่เลี้ยงให้ความรู้ คำปรึกษาตั้งแต่เริ่มปลูก จนการันตีรับซื้อผลผลิตตลอดทั้งปี ซึ่งคุณเปิ้ลจับมือกับ Young smart farmer ในพื้นที่จังหวัดต่างๆ อาทิ พัทลุง สตูล ชุมพร ยะลา นครราชสีมา ผู้ซึ่งทำหน้าที่เป็นตัวแทนเกษตรกรรวบรวมผลผลิต ประสานงานระหว่างเกษตรกรกับตลาดซื้อขายต่าง ๆ ทั้งในจังหวัดและต่างจังหวัด ตลอดจนเชื่อมโยงเครือข่ายด้านองค์ความรู้ในการพัฒนาอาชีพกับหน่วยงานภาครัฐและเอกชน



คุณเปิ้ล กัณฑ์รณพณ์ สภาพันธ์  
หัวบวบ SMEs ขับเคลื่อนธุรกิจให้เติบโตไปพร้อมกับความยั่งยืนของรายได้เกษตรกร

หนึ่งใน Young smart farmer ในจังหวัดพัทลุง คือ คุณเอก นพดล อัมสังข์ หัวเรือหัวแรงในการรวบรวมสมาชิกและการวางแผนผลผลิตจากลูกสวนทั้งหมด คุณเอกใช้ความรู้ของเกษตรกรรุ่นใหม่ที่เหมาะสมใช้นวัตกรรมควบคู่ไปกับการถ่ายทอดที่เข้าใจง่ายให้พี่น้องเกษตรกร เพื่อเพิ่มผลผลิต ลดต้นทุนและรักษาสิ่งแวดล้อม เช่น การทำเกษตรแม่นยำ เกษตรอินทรีย์ การสอนให้เกษตรกรเรื่องจัดการข้อมูลทาง

การเกษตร เช่น การจดบันทึกจำนวนหน่อกล้วย การใช้ปุ๋ย การจัดทำบัญชีต้นทุน-รายรับ รวมไปถึงการทำธนาคารหน่อกล้วย ที่มีหลักการผู้ปลูกกล้วยนำเงินไปก่อน และคืนด้วยหน่อกล้วยในภายหลัง

### “ประกันราคาขั้นต่ำ ทำตลาดกว้าง มุ่งสร้างรายได้ที่มั่นคง”

แน่นอนว่าการปลูกกล้วยหอมย่อมได้รับความเสี่ยงจากราคาตลาดที่ผันผวนทั้งจากความต้องการของตลาดและผลผลิตที่ออกในแต่ละช่วง แต่ในการรับซื้อผลผลิตกล้วยหอมทองจะมีการประกันราคาขั้นต่ำอยู่ที่ 12 บาทต่อกิโลกรัม คุณเปิ้ลกล่าวว่า **“เราไม่ใช่คนซื้อกล้วยแพงที่สุด แต่เราซื้อในราคาที่ยั่งยืนที่สุด”** เนื่องจากราคากล้วยหอมทองบางพื้นที่เกิดผันผวนไม่นิ่งและราคาบางช่วงเวลาตกลงมาอยู่ที่ระดับ 9 บาทต่อกิโลกรัม แต่บริษัทยังคงรับซื้อราคาเต็ม และในบางเดือนที่อากาศค่อนข้างร้อนหรือเกิดเหตุน้ำท่วมในบางพื้นที่จนทำให้ราคาสูงขึ้น บริษัทจะปรับราคาขายให้สูงขึ้นตาม เพื่อสร้างความเชื่อมั่นและความมั่นคงในอาชีพให้กับเกษตรกรผู้ปลูกกล้วย นอกจากนี้ คุณเปิ้ลจะไม่พึ่งพิงตลาดเดียว แม้จะทำหน้าที่เป็น supplier ส่งขายไปยังห้างสรรพสินค้า แต่ยังคงส่งขายไปยังตลาดในท้องถิ่นหลายแห่ง และขยายตลาดไปยังต่างประเทศ เพื่อป้องกันสินค้าล้นตลาดและให้มั่นใจว่าขายกล้วยที่รับซื้อมาได้ทั้งหมด

การบริหารธุรกิจปลายน้ำส่งผลต่อการบริหารจัดการเกษตรกรต้นน้ำ ราคาขายที่ทราบแน่นอน ทำให้เกษตรกรต้นน้ำอย่างคุณเอก พยายามคิดวิธีควบคุมการปลูกกล้วยหอมให้มีต้นทุนการผลิตรวมไม่เกิน 8 บาทต่อกิโลกรัม เพื่อให้เกษตรกรเห็นผลกำไรและสามารถจูงใจให้มีสมาชิกลูกสวนเพิ่ม ด้วยคำพูดมัดใจของคุณเอกที่ว่า **“ปลูกกล้วยเพียงต้นเดียวก็ร่วมขบวนกับเราได้”** นอกจากนี้ คุณเอกได้ถ่ายทอดความรู้ให้เกษตรกรที่เข้าร่วมเครือข่าย โดยสอนให้รู้จักการใช้ปุ๋ยอินทรีย์ที่ได้จากซากพืช ซากสัตว์ มูลสัตว์ในพื้นที่ การปรับปรุงดินด้วยมูลไส้เดือน เพื่อลดต้นทุนและผลิตให้ได้ตามมาตรฐาน GAP สินค้าเกษตรปลอดภัยพร้อมส่งขายไปยังห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ และมีการวางแผนการผลิตให้เหมาะสมกับความต้องการตลาด เช่น แต่ละพื้นที่จะทราบว่าจะปลูกกี่ต้น ให้ผลผลิตทั้งหมดเท่าไร เก็บเกี่ยวแล้วจะขายหรือส่งไปที่ไหน มีการรายงานความเสียหายกรณีเจอกภัยธรรมชาติ เพื่อให้มั่นใจว่ามีผลผลิตเพียงพอต่อความต้องการซื้อในแต่ละรอบ



คุณเอก นพดล ฉับสังข์  
หัวเรี่ยวหัวแรงในการนำนวัตกรรมและ  
ความรู้มาถ่ายทอดให้แก่เกษตรกร

กล้วยหอมใช้เวลาจนถึง 8 เดือนกว่าจะเก็บเกี่ยวผลิตได้ ในช่วงที่รอผลผลิต เกษตรกรสามารถมีรายได้เสริมจากการจำหน่ายพันธุ์หน่อกล้วยให้กับเกษตรกรในจังหวัดอื่น และขายผลผลิตพีชล้มลุกที่ปลูกแซมระหว่างต้นกล้วยหอมในแปลง เช่น พริก มะเขือ ข้าวโพด ถือเป็นการใช้พื้นที่แปลงปลูกกล้วยหอมทองและการบริหารเวลาให้เกิดประโยชน์และรายได้มากที่สุด นอกจากนี้ รายได้ที่เกิดขึ้นทั้งหมดในแปลงปลูกกล้วยสามารถนำไปทยอยชำระหนี้ บรรเทาภาระหนี้สินทั้งหมดได้

## “กล้วยหอมทองเป็นที่ต้องการของตลาด สร้างโอกาสให้เกษตรกรไทย”

กล้วยหอมทองเป็นพืชที่ปลูกได้ทั่วประเทศทุกฤดูในไทย ปลูกง่าย เพียงแต่ต้องการการดูแลเพื่อให้ได้ผลผลิตที่ตรงตามความต้องการของตลาด ปัจจุบัน กล้วยหอมทองเป็นที่นิยมในหมู่ผู้บริโภค เนื่องจาก



กล้วยหอมทอง ผลไม้คู่คนไทยมาช้านาน กลายเป็นพืชเศรษฐกิจที่สร้างรายได้ให้เกษตรกรไทยได้ทั่วประเทศ

งานง่ายและเป็นผลไม้ที่อยู่คู่คนไทยมาช้านาน ทำให้ผลผลิตรวมยังคงไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า เครือข่ายเกษตรกรหลายจังหวัดยังคงหาสมาชิกเพิ่มเพื่อปลูกกล้วยหอมส่งขาย ยิ่งไปกว่านั้น ตลาดต่างประเทศ ได้แก่ จีน ญี่ปุ่น และมาเลเซีย มีความต้องการกล้วยหอมทองเป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะญี่ปุ่น ผู้บริโภคกล้วยหอมทองอันดับต้นๆของโลก ปลูกกล้วยหอมในประเทศได้ปริมาณน้อยเพราะอากาศไม่อำนวย ดังนั้นแต่ละปีจะต้องนำเข้ากล้วยเพื่อบริโภคมากกว่า 1 ล้านตัน และฟิลิปปินส์ ประเทศผู้ปลูกกล้วยหอมทองส่งออก ประสมรสสุ่มส่งผลกระทบต่อผลผลิต จึงไม่สามารถส่งออกได้ตามจำนวนที่

ตลาดต้องการ สิ่งเหล่านี้จึงเป็นโอกาสในการส่งออกกล้วยหอมทองไทยไปตลาดโลก ที่สำคัญกว่านั้น กล้วยหอมทองจะเป็นพืชเศรษฐกิจที่สร้างรายได้ให้เกษตรกรไทยได้ทั่วประเทศ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการแก้ปัญหาหนี้ได้อย่างยั่งยืน

“บทความนี้เป็นความคิดเห็นส่วนบุคคลจึงไม่จำเป็นต้องสอดคล้องกับความเห็นของธนาคารแห่งประเทศไทย”