

เกษตร “สองไร่สโลว์ไลฟ์” ฟาร์ม

โดย อาจารย์คำพันธ์ แก้วมา

บรรยายในงานนิทรรศการหมุนเวียน “ธ สถิตในดวงใจ...นิรันดร” วันที่ 11 ตุลาคม 2563



คุณคำพันธ์ แก้วมา อดีตวิศวกรที่ผันตัวมาเป็นเกษตรกร โดยมีเป้าหมายอยากสร้างรายได้วันละ 1,000 บาท ในพื้นที่ 2 ไร่ จากการเริ่มค้นหาพื้นที่เพื่อทำเกษตรเพียงอย่างเดียวจนปัจจุบันเป็นฟาร์มเกษตรอินทรีย์ที่มีฟาร์มคาเฟ่และฟาร์มสเตย์อยู่ในพื้นที่เดียวกัน ด้วยแนวคิดเกษตรทฤษฎีใหม่มาประยุกต์ใช้ทำเกษตรในพื้นที่ขนาดเล็กให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด

มีคนเมืองเป็นจำนวนมากที่หันหลังให้กับระบบทุนนิยมแล้วมาทำการเกษตรเพื่อพึ่งพาตนเองแต่จะมีกี่คนที่ประสบความสำเร็จ เพราะการลงมือปฏิบัติจริงนั้นมืองค์ประกอบหลายอย่าง อีกทั้งประสบกับปัญหาและอุปสรรคอื่น ๆ มากมาย ดังนั้นจึงต้องมีการบริหารจัดการ เพื่อลดความเสี่ยงปิดจุดอ่อนของปัญหาซึ่งหัวใจสำคัญใน

การทำเกษตรอินทรีย์ก็คือ ทุน เวลา ระยะเวลา และการตลาด ซึ่งระหว่างทำการเกษตรนั้น จะมีค่าใช้จ่ายหากไม่หารายได้กลับมาจะทำให้เกษตรกรรู้สึกท้อ และล้มเลิกความตั้งใจซึ่งล้มเลิกมาหลายคนแล้วคุณคำพันธ์ แก้วมา กล่าวว่า “ต้องเอาเกษตรวิถีชีวิต และเกษตรธุรกิจมาอยู่ด้วยกัน โดยต้องไม่มองว่าเกษตรธุรกิจคือความไม่พอเพียง เพราะความพอเพียงของแต่ละคนนั้นมีความแตกต่างกัน” “สองไร่สโลว์ไลฟ์ฟาร์ม” คือการทำเกษตรภายใต้สโลแกน “ทำเกษตรแบบไทย ใช้ชีวิตในแบบญี่ปุ่น บริหารจัดการฟาร์มแบบฝรั่ง”



การทำเกษตรแบบ สองไร่สโลว์ไลฟ์ฟาร์ม

การทำธุรกิจนั้น หลายคนส่วนใหญ่อาจนึกถึงกำไรก่อน แต่ความเสี่ยงคือสิ่งที่สำคัญที่สุด เมื่อมีความเสี่ยงต่ำ จะทำให้ได้กำไรมากขึ้น ทำสิ่ง

ที่ตนทำได้ ใช้แรงงานของตนเองเป็นหลัก และต้องมีเป้าหมายที่ชัดเจน เมื่อได้พื้นที่ทำการเกษตรแล้ว สิ่งแรกที่ต้องคิดคือการสร้าง “แบรนด์” ทำอย่างไรก็ได้ให้ผู้บริโภครู้ว่าสินค้าที่วางขายอยู่นั้นมาจากฟาร์มของเรา คนส่วนใหญ่มักตั้งชื่อตัวเองเป็นชื่อแบรนด์ ซึ่งทำให้ผู้บริโภคจดจำได้ยาก และไม่สื่อถึงอัตลักษณ์ที่โดดเด่นของฟาร์ม ดังนั้นจึงควรตั้งชื่อฟาร์มตามอัตลักษณ์ที่บ่งบอกความเป็นตัวตนของเจ้าของฟาร์ม

เกษตรกรส่วนใหญ่มักให้ลูกหลานเรียนสูง ๆ ทำงานดี ๆ เป็นเจ้าคนนายคน เพื่อหลีกเลี่ยงจากการทำเกษตรทำให้ภาพลักษณ์ของอาชีพเกษตรกรเป็นอาชีพที่ยากจนเหน้อยยาก เนื่องจากการทำเกษตรแบบเดิม ๆ ปลูกพืชเชิงเดี่ยว ไม่มีการเปลี่ยนแปลง ทำให้ไม่สามารถกำหนดราคาเองได้ มีต้นทุนสูง ทำให้ขาดทุนและเป็นหนี้สิน ในความเป็นจริงแล้วการทำเกษตร จะต้องเรียนรู้อยู่ตลอดเวลา เรียนรู้โอกาส หาความรู้ใหม่ ๆ อยู่เสมอ และเมื่อโอกาสมาถึง ต้องรีบคว้าไว้ไม่ให้หลุดมือไป

สองไร่สโรว์ไลฟ์ฟาร์มตั้งอยู่ที่บางไทร จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ก่อนที่จะเป็นที่รู้จักในทุกวันนี้ เริ่มจากการทำฟาร์ม และเมื่อมีผู้ที่สนใจเข้ามาเรียนรู้ที่ฟาร์ม จึงเป็นโอกาสในการทำตลาดเป็นของตนเอง เพิ่มช่องทางในการสร้างรายได้โดยสร้างเป็นคาเฟ่สำหรับขายและโชว์สินค้า และสร้างฟาร์มสเตย์ เป็นสถานที่ทำกิจกรรมเรียนรู้



นอกจากการทำคาเฟ่แล้วจะต้องดึงดูดผู้เข้ามาชมฟาร์มด้วยเรื่องราวต่าง ๆ ของสินค้าเพื่อเพิ่มมูลค่าของผลผลิต เช่น การเลี้ยงไก่ไข่ โดยทั่วไปเกษตรกรที่ใช้หัวอาหารเลี้ยงไก่นั้น แทบจะไม่ได้กำไรเลยเพราะอาหารมีราคาแพง ยิ่งเลี้ยงมากต้นทุนก็ยิ่งสูง ทำอย่างไรให้ไข่ไก่ของเราไม่เหมือนคนอื่น ไม่จำเป็นต้องเลี้ยงจำนวนมาก แต่ต้องมีการสร้างเรื่องราวของแบรนด์ที่น่าสนใจ ทำให้อยากลอง อยากรู้อยากชิม และทำให้เราสามารถกำหนดราคาสินค้าเองได้โดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง รายได้จากการขายสินค้าหรือผลผลิตในช่วงแรก อาจจะยังไม่มากนัก แต่ให้ตั้งเป้าหมายการสร้างรายได้ในแต่ละวัน แล้วค่อย ๆ เพิ่มทีละน้อย หากไม่มีรายได้จะทำให้ไม่มีกำลังใจในการทำเกษตร ซึ่งจะเห็นได้จากผู้ที่ทำเกษตรและไม่ประสบความสำเร็จ ก็ล้มเลิกไปเป็นจำนวนมาก





ช่องทางการสร้างรายได้

การสร้างรายได้ไม่ได้มีแต่เฉพาะขายผลผลิตจากการปลูกพืชผักเพียงอย่างเดียวเท่านั้น แต่สามารถสร้างรายได้จากส่วนอื่น ๆ เพื่อลดความเสี่ยง *สองไร่สโลว์ไลฟ์ฟาร์ม* มีการสร้างรายได้จาก 3 ช่องทางด้วยกันคือ



1. รายได้จากฟาร์มคาเฟ่ (ออร์แกนิกซอป) เมื่อทำผลิตภัณฑ์ขึ้นมาแล้วนำมาโชว์ภายในคาเฟ่ เป็นการปิดช่องโหว่ทางการตลาด เพราะมีตลาดเป็นของตนเอง การแปรรูปผลผลิตที่ดีที่สุดคือผลิตภัณฑ์แปรรูปเกี่ยวกับอาหาร สามารถตั้งราคาเองได้ ไม่มีผลผลิตค้างสต็อก การทำเกษตรยังเป็นอาชีพที่มีส่วนแบ่งทางการตลาดสูงมาก เช่นที่ฟาร์มปลูกผักหวาน เมื่อขายดีขึ้น จะเริ่มมีคนปลูกตาม ส่วนแบ่งทางการตลาดก็จะกระจายกันไป แต่จะอย่างไรให้คนสนใจซื้อเฉพาะที่ฟาร์มของเรา ดังนั้น คาเฟ่หรือหน้าร้านจึงมีความสำคัญมาก และเมื่อลูกค้าติดใจก็จะกลับมาซื้อผักของเราอีก รายได้ส่วนนี้จะได้รับทุกวัน การทำคาเฟ่เป็นธุรกิจที่ไม่สามารถควบคุม

จำนวนลูกค้าได้จากสภาพดินฟ้าอากาศ แต่ที่ฟาร์มยังอยู่ได้เพราะเป็นการทำเกษตรแบบคาเฟ่



2. รายได้จากฟาร์มสเตย์ ฟาร์มสเตย์

แตกต่างจากโฮมสเตย์ตรงจุดขาย โฮมสเตย์มีจุดขายคือวิถีชีวิตในชุมชน คนที่ไปพักต้องการที่จะเรียนรู้วิถีชีวิตของคนในชุมชนนั้น แต่ฟาร์มสเตย์จะขายกิจกรรมภายในฟาร์ม ดังนั้นจึงต้องมีกิจกรรมในฟาร์ม เช่น การดำนา ปลูกข้าว ซี่ควาย เป็นต้น คนที่เข้ามาพักส่วนใหญ่สนใจการทำกิจกรรมภายในฟาร์มมากกว่าการมานอนพักผ่อน ต้องมีการแบ่งพื้นที่ระหว่างฟาร์มสเตย์กับคาเฟ่ให้ชัดเจน เพื่อไม่ให้รบกวนผู้เข้าพัก ซึ่งเหมาะกับฟาร์มสเตย์ที่อยู่ใกล้กรุงเทพฯ ส่วนฟาร์มที่อยู่ไกล ๆ สามารถทำฟาร์มสเตย์ร่วมกับคาเฟ่ได้ เพราะคนส่วนใหญ่ที่เดินทางไปมักจะไปพักผ่อนอยู่แล้ว การทำฟาร์มทั้ง 2 รูปแบบอยู่ร่วมกันจะค่อนข้างเหนื่อย เพราะต้องดูแลแขกที่คาเฟ่ตอนเช้า และดูแลแขกที่เข้าพักตอนค่ำ ฟาร์มบางแห่งจึงเลือกเพียงอย่างเดียวหนึ่ง ลักษณะของฟาร์มสเตย์ตามกฎหมายนั้นไม่ควรมีห้องพักเกิน 5 ห้อง หากเกินจำนวนที่กำหนดจะต้องจดทะเบียนเป็นโรงแรมหรือรีสอร์ท ซึ่งต้องผ่านการตรวจจากสาธารณสุข ระบบการบำบัดน้ำเสีย เป็นต้น เป็นขั้นตอนที่ค่อนข้างยุ่งยาก เราจึงสร้างเพียง 5 ห้อง เป็นธุรกิจฟาร์มสเตย์

ที่สามารถควบคุมได้ด้วยการจองที่พักล่วงหน้าและมีค่ามัดจำ



3. รายได้จากการเปิดเป็นศูนย์ฝึกอบรม

เมื่อประสบความสำเร็จจากการทำฟาร์ม จะมีผู้สนใจเข้ามาเรียนรู้ จึงเปิดให้ผู้ที่มีสนใจ กลุ่มนักเรียน นักศึกษา หน่วยงานต่าง ๆ เข้ามาศึกษา เป็นการสร้างรายได้ทั้งจากการเป็นวิทยากร เป็นอีกช่องทางหนึ่งที่น่าสนใจสำหรับผู้ที่มีความสามารถด้านการถ่ายทอดองค์ความรู้ให้แก่ผู้อื่น



จะเห็นได้ว่าการทำเกษตร แม้จะมีพื้นที่ไม่มากนักแต่ก็สามารถทำอะไรได้มากมายให้เกิดรายได้ ซึ่งกว่าจะประสบความสำเร็จต้องผ่านการเรียนรู้ การสั่งสมประสบการณ์ การพัฒนาแนวคิด และประยุกต์ใช้สิ่งต่าง ๆ ให้เป็นประโยชน์ และสร้างโอกาสให้กับตนเอง