

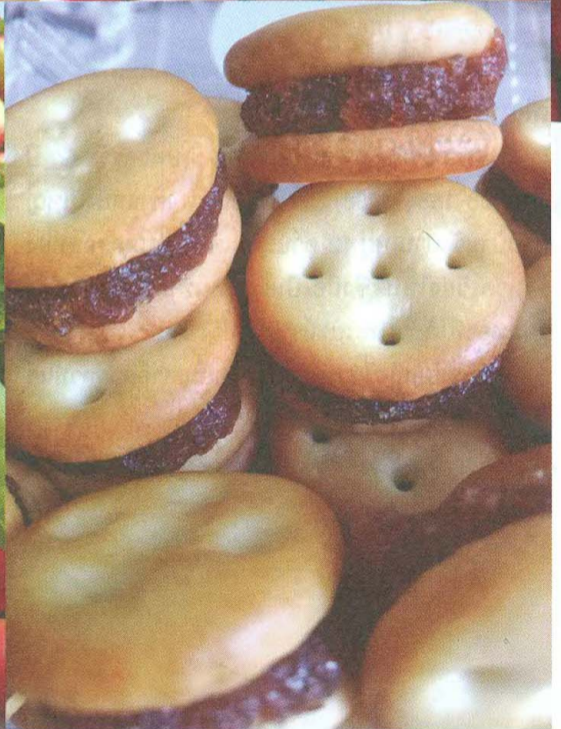


“มะม่วงหาวมะนาวโห่” สุดยอดไม้กินผลเล็กไทย ปลูก แปรรูปส่งขายปีละ 15 ตัน

จำนวนชมพู่ทับทิมจันทร์บนพื้นที่กว่า 10 ไร่ ไม่ได้สร้างรายได้ให้คุ้มกับค่าเหนื่อย แถมยังทำให้ผู้ปลูกได้รับผลกระทบจากสารเคมีและยาฆ่าแมลงที่ฉีดพ่น ไหนจะหนี้สินติดตามมาอีกก้อนใหญ่ ความเครียดไม่อาจแก้ปัญหา คุณดาวเรือง คางจรรยา ปัจจุบันอายุ 63 ปี อยู่บ้านเลขที่ 209 หมู่ 9 ตำบลนาขอม อำเภอไพศาลี จังหวัดนครสวรรค์ (โทรศัพท์ 08-4727-6209) จึงคิดหาทางนำพืชชนิดใหม่ปลูกทดแทน

กระทั่งภรรยาได้ทราบข่าวสารประโยชน์ของมะม่วงหาวมะนาวโห่ ซึ่งมีสรรพคุณดีหลายประการ บวกกับวิธีปลูกง่าย โตเร็ว ไม่มีโรคระบาด และศัตรูพืชน้อย สามารถปลูกแบบปลอดสารพิษได้ คุณดาวเรืองและภรรยาช่วยกันนำต้นพันธุ์มะม่วงหาวมะนาวโห่มาปลูกแซมไว้ระหว่างต้นชมพู่รวมแล้วราว 1,100 ต้น เมื่อลำต้นโตแข็งแรง จึงตัดต้นชมพู่ทับทิมจันทร์ทิ้ง เพื่อให้ต้นมะม่วงหาวมะนาวโห่เติบโตได้ดี

ทั้งนี้ในส่วนของกระบวนการปลูกไม่ยุ่งยาก เพียงนำต้นพันธุ์ที่ได้จากการเพาะเมล็ดขนาดความสูงไม่เกิน 1 ศอก (วิธีเพาะเมล็ด นำถุงดำใส่วัสดุปลูกจากนั้นขุดหลุมตื้น ๆ หยอดเมล็ดลงในหลุมกลบด้วยดิน รดน้ำ ไม่กี่วันต้นอ่อนก็จะงอกออกมา) ขุดหลุมให้กว้างและสูงกว่าถุงดำเล็กน้อย จากนั้นแกะถุงดำออกแล้ววางลำต้นลงในหลุมกลบด้วยดิน นำมูลวัวหรือมูลควายใส่รอบ ๆ โคนต้น ระยะปลูกห่างระหว่างต้นประมาณ 4.50-6 เมตร



พืชชนิดนี้ต้องการน้ำน้อย จึงให้น้ำ 10-15 วัน/ครั้ง ด้วยระบบสปริงเกอร์ (ระวังอย่าให้ดินแฉะเพราะจะทำให้ต้นตาย โดยสังเกตใบจะเหลืองและเริ่มร่วง) ประมาณ 3 ปี เริ่มตัดดอกในราวเดือนกุมภาพันธ์ ซึ่งระยะนี้ควรให้น้ำ 4 วัน/ครั้ง กระทั่งติดผลในราวเดือนเมษายน จึงทยอยเก็บผลแก่จัดสีแดงอ่อน ๆ เลือกลูกใหญ่ เก็บไปจนถึงราวเดือนมิถุนายน

หลังจากนั้นจะเข้าสู่ช่วงพักต้น ตัดแต่งกิ่งให้ความสูงอยู่ประมาณ 2.50-3 เมตรเพื่อสะดวกเวลาเก็บเกี่ยวผลผลิต จากนั้นปลายฤดูหนาวจะให้ผลผลิตอีกครั้งแต่ไม่มากนัก

มะม่วงหาวมะนาวโห่ ให้ผลผลิตดีหลังจากปลูกเข้าสู่ปีที่ 4-5 เป็นต้นไป ส่วนการดูแลนั้นไม่ยุ่งยาก และไม่มีโรคระบาด นอกเสียจากอาจมีแมลงวันทองมาเจาะลูกอ่อน วิธีแก้คือนำสารไล่แมลงวันทองดักจับไว้ห่างจากพื้นที่ปลูกประมาณ 10 เมตร

แม้จะเป็นพืชโตเร็วและให้ผลผลิตดี แต่ทว่าเมื่อหลายปีก่อนความต้องการของตลาดยังไม่แพร่หลาย เนื่องจากเป็นพืชชนิดใหม่ที่ตลาดไม่ให้ความสนใจเท่าใดนัก

ผลสคขายไม่ได้ ปล่อยให้สุกแดงร่วงหล่น จนกระทั่งบุตรสาวคิดหาหนทางนำไปแปรรูป โดยซื้ออุปกรณ์หม้อต้มขนาดใหญ่เพื่อทดลองทำเครื่องดื่มมะม่วงหาวมะนาวโห่



และไม่เพียงเท่านั้นบุตรชายยังคิดต่อยอดนำเนื้อส่วนที่คั้นน้ำออกไปแล้วมาทำเป็นแยม ขนมอบเคี้ยว และลูกอมสินค้าใหม่ที่ตลาดให้ความสนใจอย่างมาก

"ตอนที่ผลผลิตออกแล้วขายไม่ได้ ก็ยอมรับว่ามีแรงกดดัน เพราะหนี้สินเรามี จะเปลี่ยนไปปลูกพืชชนิดอื่นก็ไม่ได้ เพราะหนี้หมายถึงทุน กู้ยืมอีกคงไม่ไหว ไหนจะค่าชาวบ้านเคยบอกไว้ว่าไม่ควรนำพืชมีหนามมาปลูก คัดทิ้งก็ยาก ตอนนั้นน้องสาว (คุณประยูร ธงไชย) อยู่แถวพระราม 2 เขาคัดสินใจลองนำวัตุดิบไปทำเครื่องดื่มแล้วไปเสนอขายตามร้านค้าต่าง ๆ วันแรกขายได้แค่ 120 บาท เพราะมันเป็นพืชใหม่ที่คนยังไม่รู้จัก และไม่ทราบถึงประโยชน์เท่าใดนัก" คุณสัญญา คางจรรยา อายุ 44 ปี บุตรชายคุณพ่อคาวเรือง เล่าถึงจุดเริ่มต้นกับการแปรรูป

แม้จะมีรายได้วันแรกเพียง 100 กว่าบาท แต่เชื่อว่า จะถอย ยังกงเดินหน้าหาดลาตอย่างต่อเนื่อง จนกระทั่ง 1 ปีผ่านพ้น ด้วยรสชาติที่ผู้บริโภคได้ลิ้มลองแล้วคิดใจสรรพคุณเริ่มเป็นที่รับรู้ ประกอบกับปรับเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์มาใช้ขวดแก้วทดแทนขวดพลาสติก สร้างแบรนด์เพื่อให้ภาพสินค้าเป็นที่น่าเชื่อถือ สินค้าจึงเริ่มเป็นที่ต้องการ

ผลดีต่อครั้งหรือราว 15-20 วัน 1,000 ขวด จำหน่ายหมดทุกรอบ ผู้ขายจึงเริ่มมีกำลังใจ ในขณะที่เดียวกันคุณสัญญา ซึ่งได้เข้าไปช่วยกิจการ เล็งเห็นการต่อยอดจากวัตุดิบเหลือใช้ ในส่วนของเนื้อมะม่วงหาวมะนาวโห่ ที่ขบทิ้งต่อครั้งกว่า 20 กิโลกรัม จึงนำมากวนผลิตเป็นแยมรสชาติอร่อย

"พอคั้นส่วนน้ำไปทำเครื่องดื่ม จะเหลือเนื้อทิ้งจำนวนมาก จึงบอกกับน้องสาวว่ามันน่าจะนำไปกวนได้นะ น้องจึงเริ่มทดลอง เพราะเขาชอบเรื่องอาหารอยู่แล้ว ซึ่งส่วนผสมไม่มีอะไรมากแค่เกลือกับน้ำตาล เครื่องดื่มก็เช่นกัน เราไม่ใส่สารกันบูด ไม่ผสมสี แค่นี้ที่ได้จะมาจาก การนำผลแก่สีแดงจัดไปต้มแล้วคั้นน้ำเพื่อนำมาใช้

สำหรับแยมตอนแรกลองไปทานนมบั้งปรากฏว่าขึ้น ขายไม่ได้ จึงเปลี่ยนมาเป็นขนมอบกรอบ และขนมอบบั้งชีสเสก อายุการเก็บอยู่ได้นาน รสชาติอร่อย ยอดขายต่อครั้ง (15 วัน) 1,000 กล่อง และยังมีในส่วนของลูกอมขายได้

500 ห่อ/สัปดาห์ กับราคาขายส่งแพ็คเกจ 25 บาท แต่หากนำไปจำหน่ายปลีกราคา 35-39 บาท และปัจจุบันผลสดเริ่มเป็นที่ต้องการของตลาดโดยจะเก็บส่งขายตลาดสี่มุมเมืองวันละ 200-300 กิโลกรัม ราคา กิโลกรัมละ 25 บาท"

เมื่อเห็นว่าตลาดมีโอกาสดิบโต จึงมุ่งหน้ากลับบ้านเกิด จังหวัดนครสวรรค์ เพื่อจัดตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจนสำเร็จ ภายใต้ชื่อ "กลุ่มวิสาหกิจชุมชนไทยกรีน 2017" ซึ่งถือเป็นการส่งเสริมให้ญาติพี่น้องได้มีงานทำมีรายได้

"ถ้าอยู่กรุงเทพฯ อาจก้าวไปข้างหน้าได้ยาก อีกทั้งต้องแบกรับค่าเช่าห้องเย็นเพื่อเก็บผลสดต่อเดือนกว่า 1 หมื่นบาท และเพราะเราต้องการขยายตลาด การลงทุนต้องเพิ่มเติม แหล่งเงินทุนสำคัญมาก หากกลับไปจัดตั้งกลุ่มรวมตัวกันที่บ้าน การยื่นกู้สามารถทำได้ง่าย อีกทั้งยังได้รับคำแนะนำจากหน่วยงานราชการ รวมไปถึงช่องทางเข้าถึงตลาดกว้างขึ้นด้วย"

เรื่องมาตรฐานรองรับเป็นเรื่องสำคัญ ขณะนี้คุณสัญญา ได้เดินหน้านำเรื่องกับสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา

เพื่อขอรับรองเครื่องหมาย อย. เพราะถ้าได้เครื่องหมายนี้ จะส่งผลให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่ยอมรับมากขึ้น เวลานำสินค้าไปเสนอขายก็ไม่ต้องอธิบายมากนัก

"ถ้าได้เครื่องหมาย อย. ก็จะก้าวไปสู่ตลาดใหญ่ได้มากขึ้น โดยวางเป้าหมายกับการส่งจำหน่ายในห้างสรรพสินค้า ร้านค้าสะดวกซื้อ ร้านขายของฝากตามปั้มน้ำมัน"

ปัจจุบันผลิตภัณฑ์แบรนด์ไทยกรีน สามารถส่งจำหน่ายไปยังร้านค้าสุขภาพ ร้านขายของฝาก โดยมีตลาดใหญ่ในกรุงเทพฯ ปริมณฑล และอีกหลายจังหวัด โดยผลิตผลนำมาจำหน่ายและแปรรูปมากกว่า 10 ตัน/ปี หรือเรียกว่าเท่ากับวัตุดิบที่เก็บเกี่ยวได้ในสวน 10 กว่าไร่ของตนเอง (15 ตัน/ปี) แต่ด้วยแนวโน้มความต้องการตลาดยังคงสูง กำลังซื้อมากกว่ากำลังผลิต จึงเป็นที่มาของการริเริ่มโครงการให้สมาชิกได้ลงมือปลูกคนละ 10 ไร่ โดยรับประกันการรับซื้อ กิโลกรัมละ 30 บาท ซึ่งคาดว่าจะส่งเสริมให้สมาชิกมีรายได้ปีละราว 3 แสนบาท/รายเลยทีเดียว ๑

