

|                                              |                                   |
|----------------------------------------------|-----------------------------------|
| <b>Newspaper</b> : Post Today (@Weekly)      | <b>Date</b> : 04-10 November 2017 |
| <b>'HEADLINE'</b> : (เมื่อก)หอยทาก ออร์แกนิก | <b>Page</b> : 28                  |
| <b>Section</b> : -                           | <b>Column Inch</b> : 130          |
| <b>Circulation</b> : 320,000                 | <b>PR Value</b> : 413,400         |



ตั้งแต่อายุ 20 หย่อนๆ ที่ กฤตพงษ์ ภัทรธวานันท์ เลือกทำธุรกิจเกี่ยวกับการเกษตร และมุ่งเน้นไปที่ ออร์แกนิก ในช่วงแรกการเจรจาขอเงิน มาสานฝันธุรกิจเป็นไปด้วยความยากลำบาก แน่นอวลว่าย้อนเวลากลับไปเกือบ 40 ปี กระแสรักสุขภาพในเมืองไทยยังไม่เป็นที่ใคร่ ใสใจของผู้คน

ยิ่งธุรกิจเกี่ยวกับการเกษตรด้วยแล้ว การ คินทุนหรือผลกำไรอันจะเป็นกอบเป็นกำนั้น เหมือนแสงหิ่งห้อยในเมืองใหญ่ หากแต่เมื่อ หิ่งห้อยบินในป่าแสงของมันก็ส่องสว่าง คุ่มค่า เป็นดอกเป็นผล จนทำให้กฤตพงษ์ ในวัย 52 ปี กลายเป็นนักธุรกิจภาคการเกษตรที่มีมูลค่า ธุรกิจนับพันล้านบาท

"ที่บ้าน จ.ราชบุรี ทำด้านการเกษตรอยู่แล้ว ผมจบทางด้านวิทยาศาสตร์การอาหาร ซึ่งมันมี เรื่องการเอาวัตถุดิบทางการเกษตรมาแปรรูป เป็นอาหาร

สิ่งที่เอดেনทำ คือสิ่งที่คนไม่เลือกจะทำอยู่ แล้ว มีหลายคำถามว่าทำไมผมถึงทำในส่วน ที่ยาก ข้าวอินทรีย์มันต้องขาดทุน 3 ปี ในการ ทำธุรกิจไม่มีใครอยากทำ แต่ผมกลับมองว่า ทำให้คนทั้งโลกมีข้าวกิน ต้องวางแผนทั้ง ในระยะสั้นแล้วก็ระยะกลาง เมื่อถึงจุดหนึ่ง คนฐานะดีขึ้น คนเข้าสู่วัยสูงอายุจะมุ่งเข้า อาหารที่ปลอดภัย

ทุกวันนี้พิสูจน์แล้วว่าเป็นจริง กฤตพงษ์ ชี้ว่า

"คนทั่วโลกคิดเหมือนกัน สุขภาพดีคือสิ่ง ที่ทุกคนปรารถนา ยิ่งคนรวยจะยิ่งคิดได้เร็ว ในการที่จะป้องกันตัวเอง ดังนั้นเมื่อช่วงแรกๆ ที่เรายอมขาดทุน 3 ปี หลังจากพ้นปี 3 ไปแล้ว เราผ่านการรับรองมาตรฐานอินทรีย์ เป็นบริษัท ผู้ส่งออก ต่างประเทศก็มาขอซื้อข้าวจากเรา เราทำกำไรในปี 4 ปีที่ 5 ต่อไปเรื่อยๆ ซึ่งตอนนั้น คู่แข่งเรายังไม่มี เราจึงได้เปรียบ

จากประสบการณ์ที่ทำทางด้านเกษตร อินทรีย์มา 18 ปี ทำให้เรามีความชำนาญ ในการจัดการเกษตร ตั้งแต่วัตถุดิบไปยัง ผลิตภัณฑ์ปลายทาง ตั้งแต่ต้นน้ำจนถึง ปลายน้ำ มันเป็นความคิดที่ตกผลึกจาก ประสบการณ์ทำให้มันง่าย"

ปัจจุบัน กฤตพงษ์ ดำรงตำแหน่ง กรรมการผู้จัดการ บริษัท เอเดน อินเตอร์เนชั่นแนล ผู้ผลิต ส่งออกอาหารอินทรีย์ไปทั่วโลก และเป็นผู้ประกอบการออร์แกนิกริสอร์ท ภายใต้ชื่อ วิลล่า เอเดน

จากที่บริษัท เอเดน มีผลิตภัณฑ์อุปโภคบริโภคที่ไรสารเคมีจำหน่ายหลายอย่างแล้ว ในป็นีทางเอเดนได้คลอดผลิตภัณฑ์ใหม่คือ “เซรัมเมือกหอยทากเอเดนสเนล”

โดยได้รับความร่วมมือจากสำนักงานการศึกษานอกห้องเรียน จ.นครนายก คณะวิทยาศาสตร์มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และสถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย (วว.) วิจัยและพัฒนาเมือกหอยทาก แบบฟรีซดราย ภายใต้โครงการ “เกษตรยั่งยืน นครนายก” เพื่อส่งเสริมอาชีพในชุมชนและพัฒนาคุณภาพชีวิตของเกษตรกรไทย

ปัจจุบันมีเกษตรกรเข้าร่วมโครงการแล้วกว่า 73 ฟาร์ม ในพื้นที่ จ.นครนายก ปราจีนบุรี และ อ.ปากช่อง จ.นครราชสีมา

“ทำเลเหล่านี้มีความชุ่มชื้นแล้ว ก็ปลอดภัยพืชเหมือนๆ กันอย่าง จ.นครนายก ไม่มีโรงงานอุตสาหกรรม อันนี้เป็นเหตุผลสำคัญที่สุด มีความปลอดภัยพืชด้วยตัวพื้นที่เองมันแตกต่างจากจังหวัดอื่น

โคราชก็อยู่ในพื้นที่ที่ใกล้เคียงกัน นั่นคือเป้าหมายที่เราจะขยายใกล้ๆ คือเราเพิ่มใน 3 จังหวัด นครนายก ปราจีนบุรี

โคราช ในปี 2562 ผมตั้งใจจะขยายให้ได้ตามเป้าหมาย คือ 400 ฟาร์ม แค่นี้ก็เพียงพอแล้ว เพราะปัจจุบัน 73 ฟาร์มผลิตได้เดือนหนึ่งประมาณ 500 ลิตร ก็ถือว่าเยอะแล้ว”

นอกจากสร้างแบรนด์ของตัวเอง ยังส่งเมือกหอยทากแบบสกัดเป็นผง และแบบเซรัมส่งออกตลาดสหรัฐอเมริกา และเกาหลีใต้

“สองทีนี่เป็นผู้นำเข้ารายใหญ่เพื่อกระจายส่งไปทั่วโลกอยู่แล้ว ผมว่าความต้องการของเขาเฉลี่ยประมาณ 10 กก./เดือน ซึ่ง 1 กก. มีมูลค่าประมาณ 2 ล้านบาท”

จากจุดเริ่มต้นที่มองว่าหอยทากคือสัตว์ทำลายพืชผลการเกษตร จนกลายมาสู่สัตว์เศรษฐกิจสร้างรายได้มหาศาล

“ผมมองว่าหลักใหญ่คือการส่งเสริมอาชีพให้ชุมชนมากกว่า เราองว่าปัญหาที่ชุมชนเจอ คือหอยทากทำลายพืชผลการเกษตร แล้วที่ผ่านมายังไม่มีใครคิดเป็นรูปธรรมเลยว่าเราจะแก้ไขปัญหานี้ยังไง

ที่ผ่านมาจับมันโยนใส่ถังหมักหรือว่าทำให้มันตายด้วยวิธีไหนก็ได้ก็แค่นั้น แต่ปริมาณของมันมีเยอะมาก คือแค่ฝนตกคืนเดียวมันก็ขึ้นมาแล้ว ดังนั้นมันเป็นโอกาสของเราที่จะคิดต่อว่าทำยังไงจากการใช้ประโยชน์จากมัน”

ไม่เชื่อก็ต้องเชื่อแล้วละว่า การเกษตรแบบคลีนๆ ไรสารเคมี ก็ทำเงินมหาศาล



ได้เหมือนกัน

“เริ่มต้นผมมองไปที่ความสุขของการได้เห็นเพื่อนมีสุขภาพดีขึ้น แล้วก็ตัวเองมีความสุขกับครอบครัว มันไม่ใช่เรื่องการค้าต่อการค้าที่จะเอาแต่เรื่องผลกำไร

ผมกับภรรยาเรามองว่า การแท้จริงในเรื่องของความคิดความมั่งคั่งมันเกิดขึ้นจากภาพรวม ประเทศได้เงินตรามาในภาพรวม ไม่ได้กระจุกตัวเฉพาะกลุ่มบุคคล

ผลิตภัณฑ์ของเราจึงมีขายในที่ของเรา ถ้ามีคนมารับไปขายที่อื่น ผมมองว่าจะซื้อขายขนาดนั้นไม่ต้องมาจ.นครนายก ก็ได้ แต่ผมต้องการสร้างชื่อผูกชื่อไว้กับนครนายก

เหมือนในทางที่ต้องการผลิตภัณฑ์เอเดนไปวางจำหน่ายเราไม่ขายให้ คือเราต้องการให้ลูกค้าค้าปลีกค้าส่งมาซื้อกับเราที่เอเดน

การทำแบบนี้มีจุดยืนในแง่ที่ว่ามันทำให้ชุมชนมีความเข้มแข็ง อย่าลืมนะนักท่องเที่ยวเขามาเที่ยว จ.นครนายก เขาจ่ายโน่นนี่มันเกิดเศรษฐกิจที่ดีกับชุมชนอยู่แล้ว

ผมทำตรงนี้มา 2 ปี แต่เกษตรกรเพิ่งเลี้ยงจริงๆ จังๆ ประมาณ 8 เดือนเงินที่กระจายถึงเกษตรกรต่อไร่เงินเฉลี่ยอยู่ที่ 2 หมื่นบาท/เดือน”

ในการสร้างอาชีพให้เกษตรกรเลี้ยงหอยทาก กฤตพงษ์ การันตีการรับซื้อไม่ใช่สร้างฝันพาเฮโลเลี้ยงๆ แล้วหอยทากเกลื่อนไปหมด

“การล้มหายตายจากไม่มี เพราะว่าเราทำธุรกิจมา 18 ปีแล้ว เรื่องหอยทากเป็นเรื่องเล็ก เรื่องใหญ่ที่เราทำคืออินชูลิน เอเดนของเราเป็นผู้ค้าข้าวอินทรีย์ เฉพาะค้าข้าวอินทรีย์ก็ใหญ่ระดับประเทศอยู่แล้ว ตลาดใหญ่ของเราอยู่ในสหรัฐอเมริกา ยุโรป ซึ่งเกษตรกรอยู่จ.สุรินทร์ อำนาจเจริญ 6,000 ครอบครัว

หอยทากนี้แค่ 73 ครอบครัวเทียบกันไม่ได้ และเราควบคุมคุณภาพรับแต่ฟาร์มที่เราอนุมัติให้เลี้ยง เลี้ยงได้มาตรฐานปลอดภัยเรามี เราจะมีคนคอยแนะนำช่วยเหลือตลอดไม่มีทั้งกัน”