

อัตลักษณ์..ชมพู่เพชร ทำยังไงราคาไม่ตก??

“ชมพู่เมืองเพชร” หรือ “เพชรสายรุ้ง” นอกจากจะขึ้นชื่อในเรื่องรสชาติหวานกรอบรูปทรงสวยงาม...ยังถือเป็นชมพู่พันธุ์อมตะ ที่มีการปลูกมา 152 ปี แต่กลับไม่ค่อยมีปัญหาเรื่องราคาดกต่ำ ไม่เหมือนสินค้าเกษตรอย่างอื่น

สาเหตุมาจากอะไร...น่าจะเป็นบทเรียนให้คนในภาครัฐได้ขบคิด ตีโจทย์ให้แตก

“แม้ชมพู่เพชรจะขึ้นชื่อเรื่องราคาแพง กก.ละ 200 บาทขึ้นไป ไม่ใช่ไม่เคยเจอปัญหาราคาคดต่ำมาก่อน เราเจอมาแล้ว 2 ครั้ง แรกราวปี 84-85 หลังจากราคาชมพู่ดีมีคนกรุงเทพฯ มาซื้อที่ดินริมแม่น้ำเพชรปลูกชมพู่นับพันต้น



1 ใน 2 ต้นสุดท้ายเหี่ยวตายถึงความถึงปัญหาของชาวสวนชมพู่เมืองเพชรในยุคแรก...หลังเศรษฐกิจจากกรุงเทพฯ มาทำสวนเพิ่มปริมาณผลผลิต จนทำให้ราคาคงอยู่อย่างแรง ชาวสวนส่วนหนึ่งโค่นต้นชมพู่ทิ้ง หันไปทำอย่างอื่น ทำให้เหลือคนปลูกจริงๆ ไม่มาก...เมื่อผลผลิตน้อยราคาก็กลับมาดีอีกครั้ง

แต่ไม่นานวัฏจักรเดิมก็กลับมาอีกครั้ง พอเมื่อผลผลิตออกมามาราคาก็ตก เจ้าของสวนอยู่ได้แค่ 6-7 ปี ทุนแบกค่าใช้จ่ายดูแลรักษาไม่ไหว ม้วนเสื่อกลับไป”

ธนไชย อ่ำจัน ประธานวิสาหกิจชุมชนเกษตรกรสวนชมพู่เพชรสายรุ้งและแปรรูปผลไม้ บ้านคู่มิ เจ้าของชมพู่เพชรอายุกว่า 100 ปี

กำหนดยุทธศาสตร์ ปลูกเอง กำหนดราคาเอง



ขายเอง จากนั้นแต่ละคนเริ่มที่กำหนดราคาหน้าสวนตั้งแต่ 150 บาทขึ้นไป เข้ามาอยู่ในกระแสวิกครั้งอธิบายเสริม... ในอดีตใครมีที่ทางขายก็นำไปขายเองบ้างก็เปิดร้านเล็กๆริมถนน ขายคนรู้จัก และขายในงานที่หน่วยงานภาครัฐเอากลับมาจัดขึ้น

แต่มีเงื่อนไขเพื่อให้ได้รสชาติใกล้เคียงกัน ให้ได้ตั้งแต่ปุ๋ยหมัก ปุ๋ยอินทรีย์เท่านั้น เพราะดินแถบนี้เป็นดินร่วนปนทรายมีตะกอนธรรมชาติให้ความหวานชมพู่อยู่แล้ว หากไปเพิ่มปุ๋ยเคมีลงไปจะทำให้รสชาติหวานไม่ธรรมชาติ กินแล้วไม่ชุ่มคอ ปากแห้ง หิวน้ำบ่อย”

กิตติพร ภูมิร หนึ่งในสมาชิกกลุ่ม ผู้จุดประกายให้ชมพู่เพชรสายรุ้ง



ชาวสวนชมพู่เพชรค่อนข้างหวงพันธุ์ แบ่งให้เฉพาะสนิทกันจริง แต่พอราคาดีขึ้น ต่างคนต่างเริ่มขายพันธุ์และปลูกมากขึ้น จนของล้นตลาด พ่อค้าคนกลางเข้ามาอีกครั้ง ก็จะขายเองก็เกรงใจพ่อค้า เพราะไปยืมเงินเขามาใช้ขายในสวนก่อนเนื่องจากชมพู่เพชรที่ปลูกรวมกันกว่า 100 ไร่ มีต้นทุนสูง ต้องเสียค่าทำนังร้านเพื่อเก็บชมพู่ไม่ต่ำกว่าวันละ 8,000 บาท และยังต้องเสริมทำนังร้านให้แข็งแรงทุกปี

“แต่หลังตั้งกลุ่มขึ้นมาเกษตรกรส่วนใหญ่เริ่มขายเองเพราะได้ราคาดีเต็มเม็ดเต็มหน่วยกว่า อย่างผมขายชมพู่เกรดได้แค่ช่องละ 3 บาทก็ลำบากเก็บมาใส่ถุงขายเอง ได้ถุงละ 20 บาท ปรากฏว่าขายหมดไม่มีเหลือ จึงเปิดร้านเล็กๆขายหน้าบ้าน ส่วนลูกที่มีคุณภาพดีเอาไปขายเองที่กรุงเทพฯ ได้ราคาดี กก.ละ 180-250 บาท”

กรวิวัฒน์ วิณิล