

ผนวก ง

เค้าแก่ยอดนักสู้ ป.4 บุญมาก ลืมไพบูลย์ ลืมๆ ลุกๆ ไม่ทุกซั๊ก¹

บัณฑิต/อาภรณ์/ตลฤดี...เรื่อง

ชีวิตที่ผ่านความผิดหวังซ้ำแล้วซ้ำเล่า บางคนคงหมดกำลังในการต่อสู้ หมดหวังและท้อแท้กับผลที่ได้รับ น้อยนักที่จะมีใครตั้งสติมั่นและสร้างกำลังใจให้เข้มแข็งเพื่อต่อสู้กับความผิดหวังในชีวิตเหล่านั้นได้ แต่หนึ่งในจำนวนน้อยนั้นยังมี บุญมาก ลืมไพบูลย์ เกษตรกรนักสู้ผู้ซึ่งไม่เคยท้อถอยกับสิ่งใด ๆ เลย

ชีวิตที่ผ่านมา ไม่ว่าจะหันไปปลูก หรือว่าหยิบจับทำอะไร มักจะมีคำว่า "ล้มเหลว-ขาดทุน-หนี้สิน" ตามหลังเสมอ ด้วยความที่ไม่ยอมท้อถอยกับอะไรอย่างง่าย ๆ ในที่สุดเกษตรกรนักสู้ที่มีความรู้เพียง ป.4 ชาวสมุทรสงครามคนนี้ก็สามารพิชิตความจน คำว่าล้มเหลวและขาดทุนได้ด้วยการหยิบจับผลิตผลทางการเกษตรอย่าง น้ำตาลสด ขึ้นมาแปรรูปเป็นเครื่องดื่มแก้กระหายฝีมือคนไทยได้เป็นเจ้าแรก โดยใช้ชื่อสินค้าว่า มะพร้าว 9 ต้น ซึ่งเป็นที่รู้จักของคนไทยมาทุกวันนี้

ทั้งที่ใครๆ ก็หาว่าเขาบ้า เนื่องจากสมัยก่อน ผู้คนรู้จักแต่เพียงวิธีนำน้ำตาลสดมาแปรรูปเป็นน้ำตาลปีบเท่านั้น โดยไม่มีใครคิดว่าน้ำตาลสดจะสามารถนำมาทำเป็นเครื่องดื่มผลไม้มได้ เช่นเขา แต่ความบ้าของบุญมากในครั้งนั้น กลับทำให้มีเครื่องดื่มประเภทน้ำตาลสด ออกมาขายแข่งกันอีกมากมายหลายยี่ห้อจนปัจจุบัน รวมทั้ง ตรามะพร้าว 9 ต้นของเขาด้วย

กว่าจะมาถึงวันนี้ วันที่มีกิจการผลิตเครื่องดื่มผลไม้ประเภทน้ำตาลสด ซึ่งมีกำลังการผลิตต่อวันเป็นพันๆหีบ และขยายธุรกิจไปสู่สินค้าอย่างอื่นๆ เช่นมะพร้าวอบกรอบ น้ำตาลสดยี่ห้อเน็กต้า วันนี้เค้าแก่ประณม 4 วัย 55 ปี จึงผงาดอย่างน่าภาคภูมิใจ

พืชผล-จิตใจ

เหตุที่เกิดเป็นลูกชายคนโตในครอบครัวชาวสวนผู้ยากจน บุญมาก ลืมไพบูลย์ จึงไม่ได้รับ่าเรียนเท่าใดนัก

¹ บทความนี้ เป็นบทความที่เล่าถึงประวัติบางส่วนของลุงบุญมาก ลืมไพบูลย์ ที่ตีพิมพ์ในโลกธุรกิจรายสัปดาห์ ปีที่ 3 ฉบับที่ 120 12 กรกฎาคม 2538 หน้า 5-11.

“จบแค่ ป.4 เอง อยากจะไปเรียนเราก็ไม่มีปัญญาเพราะว่าเรามันจน ไร่เราเป็นลูกคนโต จะเรียน ก็เรียนไม่ได้ เต็มวันจะขาดกำลังที่จะส่งคนอื่นเรียน เราเลยออกมาช่วยพ่อแม่ทำงาน”
ทำงานของบุญมาก ไม่ใช่แค่ช่วยพ่อแม่ทำสวนเท่านั้น

“ตอนเด็ก ๆ เราก็เข้าไปช่วยพ่อ ปลูกพริก ปลูกหอม ศึกษามันไปด้วย ไร่เราก็รัก อยากจะค้าขาย ก็หาทางค้าขายเล็ก ๆ น้อย ๆ มาเรื่อย เกษตรกรเมืองไทยมักจะเสียเปรียบพ่อค้าคนกลาง เพราะฉะนั้นต้องรู้จักค้าขายให้เป็นบ้าง”

จวบจนเติบโตพอที่จะเข้ามารับช่วงอาชีพชาวสวนต่อจากพ่ออย่างจริงจัง บุญมาก ก็ได้ยึดอาชีพชาวสวนเรื่อยมา กระทั่งปี 2517 ก็จัดตั้งกลุ่มเกษตรกรขึ้นมาเพื่อเป็นแนวร่วมเดียวกัน โดยเขาเองเป็นหัวหน้า

“คนเขาเห็นเราทำอะไรแล้วก็เออ...ไปได้ เขาก็มักจะทำตามเราหมด ทุกอย่าง เราสั่งเราบอกอะไร ก็เออออกกันหมด พอเราตั้งกลุ่มเสร็จ ไม่มีสำนักงาน ก็เอาบ้านเรานี่แหละเป็นสำนักงานไปเลย”

ปีแรกที่ตั้งกลุ่ม หัวหน้าก็ช่วยผลงานทันที

“ช่วงนั้นปลูกพริก เราก็พยายามหาคนงานมาให้ หาน้ำยา สารเคมีอะไรต่าง ๆ มาให้เอาปุ๋ยมาให้ ตราไข่มุกที่มีโลโก้เป็นรูปเรือไวก็งั้นนะ ไม่รู้ยังงั้นเขาให้เครดิตมา เราก็เอามาแจกจ่ายให้สมาชิก โดยที่ไม่มีทำสัญญากัน แต่เราทำสัญญากับทางบริษัทปุ๋ย แต่ช่วงนั้นราคาพริกมันถูกลง เพราะว่าคนแห่กันปลูก จากราคาโลโก้โลโก้ 25 บาท เหลือ 7-8 บาท เราขาดทุน ก็บอกกับคุณประวิทย์ วิจารณ์เพียรสถิต เจ้าของปุ๋ยตามตรงว่า เราไม่ไหวแล้ว ลูกสวนเขาก็ไม่ไหวเหมือนกัน เราก็ไม่รู้จะทำยังไง บ้าน ที่ดิน ถ้าเขาจะยึด ก็ให้เขายึดไป”

ราคาสูงอยู่ดี ๆ โหงขาดทุนไปได้ เจ้าของปุ๋ยตราไข่มุกถึงกับรูดมาดูถึงที่ทีเดียว

“คุณประวิทย์ดีมาก เขาบอกว่า การค้าเขาไม่ยึดกันหรอก แล้วก็ถามว่า ลูกสวนทั้งหมดกว่า 80 ราย นี้คุณได้หรือเปล่า ถ้าได้ให้ถอนพริกทิ้งให้หมด แล้วมาปลูกข้าวโพดอ่อนแทน”

หนทางแก้ไขดูเหมือนจะมีดมณ เมื่อมีใครมาชี้ทางสว่างให้ โหงเลย จะไม่ยอมเสี่ยงดูสักครั้ง “ปีนั้นเป็นปี 2508 ได้ เขามีโรงงานได้วันมาตั้งที่ไทย แถว ๆ ปราณบุรี ทำข้าวโพดอ่อน กระจ่าง เพื่อนของประวิทย์เขาได้โควตาส่งข้าวโพดอ่อนป้อนโรงงานนี้อยู่ คุณประวิทย์เขาก็เขียนจดหมายฝากเรากับเพื่อน ให้ช่วยรับซื้อข้าวโพดของเรา”

ความปรีดาปราโมทย์ที่เกิดขึ้นพลันแทบมลายไป

“ลูกสาวเขาบอกให้คนอื่นทำไปแล้ว พ่อซึ่งเป็นเพื่อนกับคุณประวิทย์ ก็บอกว่าไม่ได้ ต้องช่วยเหลือเพื่อนสนิทหลุดส่าห์ฝากมา ยังไงก็ต้องช่วย”

รุ่งขึ้นของอีกวัน บุญมาก สั่งลูกสวนทั้งหมดดอนพริกทิ้ง พร้อมทั้งนำเมล็ดพันธุ์ข้าวโพดไปแจกจ่ายให้เพาะปลูกเหมือนเช่นเคย

นักลอง-ของใหม่

สถานการณ์ทำท่าว่าจะดีขึ้น แต่ปัญหาก็ยังมีอยู่ เมื่อเกษตรกรไม่เคยค้าขายข้าวโพดฝักอ่อน

“ตอนนั้น เราได้โควตาจากเขา 10 ตันต่อวัน ก็เอาเมล็ดพันธุ์มาให้ลูกสวนปลูก แต่เขาไม่เข้าใจคำว่าข้าวโพดอ่อน เพราะเคยแต่ปลูกข้าวโพดฝักแก่ บอกให้หักมาขายตอนอ่อน ๆ ก็ไม่มีใครยอมหัก ปัญหาตรงนี้ แก่ยากเหลือเกิน บอกเท่าไรก็ไม่ยอมหัก กลัวว่าจะได้ราคาน้อยกว่าหักขายตอนแก่ เขาคิดว่าข้าวโพดอ่อนมันฝักนิดเดียวจะได้หักเท่าไรกันเชียว กิโลหนึ่งก็หกสลึง สองบาทเอง”

ท้ายสุด บุญมากตัดสินใจใช้วิธีเหมาซื้อทั้งท้องร่องไปเลย

“ร่องหนึ่งยาว 30 วาให้เขาร่องละ 100 บาท เอาเรือไปวิ่งเก็บเลย ไร่ไร่ ร่องหนึ่งได้ตั้ง 100-150 กิโลกรัม เชียวนะ ผมทำไม่กี่เดือน หลุดหนี้เลย”

เก็บเกี่ยวผลกำไรได้ไม่เท่าไร ดินที่ใช้ปลูกข้าวโพดก็มีที่ท่าว่าจะมีปัญหาขึ้นมาอีก

“พืชมันต้องการแร่ธาตุไม่เหมือนกัน พอปลูกไปนานแร่ธาตุที่ข้าวโพดต้องการก็เริ่มหมดผลผลิตน้อย ไม่คุ้มกับการลงทุน มันต้องเปลี่ยนแล้ว”

ด้วยความที่บุญมากเป็นคนที่ชอบศึกษาหาความรู้อยู่เสมอ ดังนั้น เมื่อมีการอบรมความรู้เกี่ยวกับเกษตรกรรมให้กับเกษตรกรที่ไร่ เขาจึงไม่เคยพลาดสักครั้ง “เคยไปอบรมเกี่ยวกับการปลูกพืชสลัดก็พอดีไปรู้จักพ่อค้าที่ตลาดดำเนินสะดวก คุยกับเขา เขาก็พาไปคุยกับทางโรงงานทำฝักทองตรานกพิราบ ทางนั้น ก็รับปากว่าจะซื้อไปทำซีซีค๋่าย เราก็บอกลูกสวนมาปลูกอันนี้อีก เขาก็ทำตามนะ ทำไปสักพัก มีปัญหาอีก ราคาตก”

บุญมาได้ยื่นประกาศทางวิทยุว่า เมนทอลที่นำมากลั่นเป็นน้ำมัน มีราคาดี เขาไม่รีรอที่จะเข้าไปขอข้อมูลที่กรมส่งเสริมการเกษตรทันที

“เมนทอลตันหนึ่งกลั่นเป็นน้ำมันได้ประมาณ 5 กิโลกรัม ปลูก 60 วัน ก็สามารถตัดได้แล้วราคาก็ดี เมนทอลตันหนึ่ง หลังจากกลั่นเสร็จแล้ว ขายได้ถึง 2,000 กว่าบาท ราคาซื้อวัตถุดิบ กิโลละบาทเอง ดูแล้วมันก็น่าจะกำไรดี เราก็ไปถามผู้รู้ว่าจะสั่งเครื่องกลั่นได้ที่ไหน ก็สั่งเครื่องมาจากภูหน้ำซึมสินเขาอีก ก็พาลูกสวนปลูกเมนทอลขายอีกแหละ โดยที่เรารับประกันราคาซื้อให้ด้วย”

เหมือนเคราะห์ซ้ำกรรมซ้ำต ไม่ทันได้เก็บเกี่ยวกำไร ราคากลับตกลงมาอีก

ขณะที่มีดไปหมดทั้งแปดด้าน แต่กำลังใจกลับยังไม่ได้หดหายไปไหน และดูเหมือนจะโชคดี เช่นเดียวกับทุกครั้งที่ผ่านมา เมื่อมีผู้แนะนำทางให้ “มีเพื่อนมันเคยเป็นทหารที่เกาหลี มันบอกว่าล่องซุน หรือหน่อไม้ฝรั่ง นี่ปลูกเมืองไทยได้นะ มันเอาเมล็ดจากที่โน่นมาปลูกที่บ้านมันเลย เราไม่เชื่อ เพราะว่าว่ามันปลูกได้เฉพาะที่เมืองหนาวเท่านั้น ไปดูที่บ้านมันเลย ใ้เราเห็นก็เออ มันน่าจะทำได้นะ ไปนั่งนับหน่อไม้ นับต้น คำนวณดูว่าปีหนึ่งจะได้เท่าไรหรอกก็เออ... นำทำ ราคามันก็ดี”

หนทางรวกกลับมาให้เห็นอีกครั้ง แต่ก็มีความเสี่ยงสูงเพราะตลาดเมืองไทยยังแคบ

“ไปเจียไต๋ สั่งเมล็ดพันธุ์จากต่างประเทศ มาปลูกหน่อไม้กิน เพราะมันไม่รู้จักล่องซุน เราใช้เวลาปลูก 9 เดือน ขณะที่เกาหลี ได้หวั่น 2 ปี พอได้หน่อไม้ดิบ ตัดหน่อขายเรียบ”

ปรากฏว่าขายไปได้ไม่กี่วัน ก็ขายไม่ได้ บุญมากถึงกับคิดจะถอนทิ้ง

“เพื่อนมันบอก มึงปลูกล่องซุนได้ แต่มึงขายไม่ได้... ได้ยังไง มึงเอาไปทำใส่กระป๋องส่งตามภัตตาคาร”

ความที่อยากจะขายให้ได้ บุญมากจึงเข้าหุ้กับเพื่อนโดยให้เพื่อนเป็นคนจัดจำหน่าย เนื่องจากเพื่อนคนนี้ค้าขายหน่อไม้ฝรั่งกับภัตตาคารต่างๆ อยู่แล้ว “ก็ให้เขาเป็นหุ้นลม เพราะการตลาดอยู่กับเขาทั้งหมด เราไม่รู้เรื่องเลย”

เพื่อนกิน-เพื่อนกัน

ความรู้เรื่องการทำเครื่องกระป๋องไม่มี บทสรุปบทแรกของหน่อไม้ฝรั่งกระป๋องจึงล้มไม่เป็นท่า

“คิดว่าเอามันมาต้มแล้ว ใส่กระป๋องก็เป็นอันเสร็จแล้ว ปรากฏไม่ใช่ กระป๋องบวมหมดเลย ก็ไปปรึกษาหัวหน้าฝ่ายจัดซื้อของ อสร. (องค์การอาหารสำเร็จรูป) สมัยนั้น ว่าช่วยทำเรื่องทดลองทำหน่อไม้ฝรั่งอัดกระป๋อง ให้ผมหน่อย แกบอกเฮ้ย...หน่อไม้กระป๋องปลูกเมืองไทยไม่ได้ เราก็บอกปลูกมาแล้ว ตัดหน่อมาให้แกดูเลย แกดีใจดีใจใหญ่ ช่วยทำเรื่องทดลองให้จนเสร็จ บอกสูตรมา จนเราสามารถทำได้ไม่เสียอีกแล้ว”

เครื่องมือ เครื่องมือ วัตถุดิบ ทุกอย่างพร้อมด้านการตลาด ก็ไม่มีปัญหา

“เพื่อนบอกว่าไม่ต้องกลัวว่าไม่มีตลาด หน้าที่เราคือทำอย่างเดียว มันบอกจะขายให้ตอนแรกก็เอาเงินมาให้แหละ พอทำไปสักปีเศษ ๆ โดนหักหลัง”

เมื่อรัฐบาลประกาศว่าหน่อไม้ฝรั่งเป็นสินค้าฟุ่มเฟือย ดังนั้น ภาษีนำเข้าสูง ราคาของหน่อไม้ฝรั่ง จึงแพงขึ้น บุญมากยิ่งมั่นใจตลาดมากขึ้น

แต่สี่มระแวงระวังหุ้ส่วน

คราวนี้เพื่อนกินเพื่อนกัน เพื่อนกันเขาไปกินด้วยวิธีที่แยบยล

“อาทิตย์หนึ่งเราส่งของเขาที่ เราให้เครดิตเพื่อน 1 เดือน ตอนนั้นทำได้เท่าไร เขาเอาหมด เราก็เห็นว่าตลาดมันดี ก็พยายามจะขยาย เราก็ให้ลูกสวนไปปลูก ที่นี้วัตถุดิบเราก็มีเยอะ สามารถทำให้เขามาก ๆ ได้ผลิตได้เท่าไร ส่งให้เพื่อนหมด เวลาไปส่งให้เอเยนต์ เราก็ไม่เคยไปด้วย เราไม่รู้เรื่องเลย มีอยู่ครั้งหนึ่ง เพื่อนเขาบอกเขาใจจี้ ใจมันเอาบัญชีไปหมดเงิน ก็เอาบัญชีหายมันก็เคลียร์ไม่ได้ เพื่อนมันก็บอกว่ามันจะออกจากหุ้น”

ด้วยความที่ไม่เคยไปขายเอง เมื่อหุ้นสวนออกไป หน่อไม้ฝรั่งกระป๋องที่ผลิตออกมาจึงเหลือบาน แต่ของเหลือไม่เท่าไร เพราะไม่เจ็บใจเท่าเพื่อนตั้งตนเป็นคู่แข่ง

“มันเห็นว่าตลาดไปได้ มันทำตลาดเองอยู่แล้ว ก็ให้หลานไปซื้อเครื่องมาทำแข่งเลย เตรียมตัวมากกว่านซื้อหน่อไม้ฝรั่งรับลูกสวนเรา ไร่เราก็แน่นเหมือนกันไหวตัวเสียก่อน สั่งลูกสวนถอนหน่อไม้ฝรั่งทั้งหมดเลยบอกลูกสวนว่า มันขายไม่ได้ที่เหลืออยู่บ้านเต็มเลย ลูกสวนก็ทำตามหมด”

ครั้งนั้น บุญมากจึงต้องพบกับความผิดหวังและการขาดทุนอีกครั้ง บุญมากถึงกับสาบานตนว่า ต่อไปนี้จะไม่หุ้นกับใครอีกแล้ว

ใจสู้-ใจแทบขาด

ช่วงที่สิ้นไร้หนทางอีกหน บุญมากก็ได้เกษตรกรจังหวัดเป็นผู้ชี้ทางให้

“ตอนที่ทำหน่อไม้ฝรั่งอยู่เรามีเม็ดแปดด้าน เราขาดทุนหน่อไม้กระป๋องเหลืออยู่ 500 ลัง ไม่รู้จะเอาไปขายไหนต้องตั้งทิ้งไว้เฉยๆ พอได้เกษตรกรจังหวัดเขามาบอกว่า มีการอบรมแปรรูปด้านการเกษตรอุตสาหกรรม แต่เขาเอาวุฒิ ม.ศ.3 เราจบแค่ ป.4 ก็ต้องให้หัวหน้าเขาช่วยเหลือ

ความรู้แค่ ป.4 ไม่ได้เป็นอุปสรรคสำหรับการเรียนรู้ของบุญมากเลย

“ตำราภาษาอังกฤษ เราก็ไม่รู้ ก็อาศัยเพื่อนที่ไปอบรมด้วยกันเขาช่วยแปลให้ เราก็จดสูตรขั้นตอนกรรมวิธีการทำเรื่องต่าง ๆ ที่เขาอบรมให้ตลอด”

ระหว่างนั้น บุญมากก็ต้องหารายได้เพื่อมาชดใช้หนี้สินต่าง ๆ ที่ค้างอยู่ โดยการหันมาปลูกองุ่น

“ตอนนั้น ชาวสวนเขาปลูกองุ่นกันเยอะ ผลผลิตสูง คนที่ปลูกเขาก็รวยกันเป็นแถว ๆ เราก็ปลูกมั่ง แต่ไม่ติด มันออกผลมานิดหน่อย มันไม่คุ้มกับการลงทุน”

แต่นี้สินที่อีรุงตุงนัง จะปล่อยให้ค้างคาอยู่อย่างนั้นก็ได้ บุญมากต้องดิ้นรนทุกทางเพื่อไม่ให้เสียเครดิต “ไม่มีเงินก็พยายามกู้ญาติ กู้เพื่อนฝูง ไปให้ธนาคาร ธกส. ที่ยืมมาเราจะไม่ให้

เสียเครดิตเด็ดขาด ถึงเวลาส่งคอกส่งเงินกู้ ต้องพยายามหาให้เขา ถ้าเราเสียเครดิต แล้วต่อไปเราจะกู้ไม่ได้ ตรงนี้จะไม่ยอมเด็ดขาด”

นอกจากเครดิตไม่ให้เสียแล้ว กำลังใจบุญมากก็ไม่ยอมให้เสียไปเช่นกัน

“โอ้โฮ แสนลำเค็ญเลยนะ แต่ไม่เคยท้อ บอกกับตัวเองว่ามึงต้องสู้ สู้จนกว่าจะรอดตาย พอดีมีเพื่อนมาบอกว่า มึงเป็นหนี้แค่นี้ละ ถ้ามึงปลุกมะพร้าวไม่เท่าไรก็หลุดหนี้แล้ว ตอนนั้นน้ำตาลปีบราคาดี ปีบหนึ่ง 450 บาท เราเห็นตัวอย่างเพื่อนว่าเขาทำ ก็หลุดหนี้เราก็อยากทำมึง”

เหมือนฟ้าแกล้งลิขิตให้ บุญมาก ต้องพบกับความผิดหวังทุกครั้ง และครั้งนี้ก็เช่นกัน

“พอเรามาปลุกมะพร้าวเท่านั้นแหละ ราคาน้ำตาลปีบมันลงไปเรื่อย ๆ จาก 450 ลงเหลือ 350 แล้ว 300 ท้ายสุด 180 บาท นี่เราอยู่ไม่ได้แล้ว ต้องหาอย่างอื่นทำ”

ความคิดแวบแรกที่เข้ามาในสมอง คือ วิชาการแปรรูปอาหารที่เคยจำเรียน มันน่าจะมีประโยชน์บ้าง และก็ไม่ใช่แค่คิดเท่านั้น บุญมากดันดันไปหาอาจารย์ที่เคยสอนวิชาความรู้ให้ทันที

“บอกอาจารย์เขาว่า ไม่ไหวแล้ว น้ำตาลสดที่เอามาเคี้ยวเป็นน้ำตาลปีบมันเยอะแล้ว ราคาน้ำตาลปีบก็ลงเอา ๆ อาจารย์เขาบอกว่าน้ำตาลสด เขาเคยวิเคราะห์พบว่ามันมีสารอาหารอยู่มาก แต่คนไทยไม่รู้จักกิน แกบอกเอามั้ย ทดลองทำเป็นเครื่องดื่ม เราก็บอกเอา เพราะเราไม่รู้จะทำยังไงแล้ว”

ทดลองจนได้สูตรเสร็จสรรพ แต่เครื่องไม้เครื่องมือไม่ทันสมัยเท่าที่มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ บุญมากก็พยายามประยุกต์เครื่องมือเท่าที่จะทำได้

“เขาใช้โอ เราใช้แก๊ส ตั้งกะทะไอน้ำ แล้วใช้ซึ่งหนึ่งขวด ต้มน้ำตาลใส่หม้อ ๆ ของเราไม่สามารถทำอุณหภูมิให้สูงเท่าที่ห้องทดลองได้ เราก็ต้มน้ำตาลให้นานเข้าไว้”

ทั้งที่มีคุณประโยชน์มากมาย แต่ไม่มีใครรู้จักเครื่องดื่มประเภทน้ำตาลสดเลย

“ใครก็หาว่าผมบ้าตอนนั้นไม่มีใครเขากินกัน เอาไปขายใครก็ได้ ไม่มีใครเอา เราต้องแจกให้กินฟรีเลยนะ ให้ทดลองชิมไปก่อน”

เข้าร้านนั้น ออกร้านนี้อยู่นาน ก็ยังขายไม่ได้สักที แต่กว่าจะรู้ว่าที่ขายไม่ได้เพราะเหตุผลกลใด ก็กินเวลานานทีเดียว “เราเข้าร้านอาหาร เขาลองชิมดูก็บอกเออดีนี่ แต่เขาไม่มีเวลาคุยกับเราเพราะตอนที่เราไป มันเป็นเวลาเที่ยงพอดี ลูกค่านั่งร้าน เราก็อไม่รู้ กว่าจะรู้ว่าต้องไปเฉพาะตอนเช้า หรือบ่ายเท่านั้น กินานทีเดียว”

นอกจากนี้ บุญมากยังอาศัยทางราชการช่วยส่งเสริมอีกทาง

“ตอนนั้นไม่มีทางใดช่วยเกษตรกรในเรื่องราคาของน้ำตาลปีบลงได้เลย พอดีเราทำน้ำตาลสดออกมา ทางราชการเห็นว่าสามารถระบายน้ำตาลสดได้ ก็สนับสนุนเรา เราก็แจกตาม

หน่วยราชการเลย ซึ่งก็เป็นสื่อที่ดีให้กับเราเหมือนกัน ทางรองผู้ว่าฯ คุณธวัช โพธิ์สุนทร แก้วเอื้องไส้ย้ายรถไปแจกเลย โฆษณาให้เสร็จสรรพ แถมนั่งขับให้ร้านอาหารต่าง ๆ เอาสินค้าเราลงไว้ที่ร้าน ด้วยบอกว่ามันเป็นสินค้าพื้นเมืองของเรา ต้องสนับสนุน ขายไม่ได้ก็ต้องช่วยกันโฆษณา”

เริ่มแรกที่ทำน้ำตาลสดขาย แม้จะขาดทุนก็ต้องยอมเพราะไม่รู้จะหันหน้าไปพึ่งใครหรือปลูกพืชผลทางการเกษตรตัวไหนอีกแล้ว

“โอกาสของเรามีแล้ว เราจะทำอะไรก็เริ่มทำวันหนึ่งไม่กี่ขวด พอครบอาทิตย์ก็ไปส่งเขาที่ จ้างรถไปตั้ง 500 บาท ไม่คุ้มแต่เราต้องทำ ลูก ๆ ท้อหมด แต่เราไม่ท้อ เราสู้”

ทุกอย่างเริ่มแจ่มใส เมื่อผู้คนเริ่มให้ความสนใจน้ำตาลสด

ฝนซา-ฟ้าใส

น้ำตาลสดเริ่มขายได้ ลู่ทางรวยจึงเห็นอยู่ใส ๆ แต่ต้องมาเจอกรรมลิขิต

“เอเยนต์เขามาติดต่อบอกว่าจะเป็นตัวแทนขาย ใ้เราก็เป็นเกษตรกรรอขายของเขาเอาตัวเลขมาชี้แจงให้ดูเลยนะ อย่างนั้นอย่างนี้ เราก็เชื่อ เราดีใจ สินค้าเราจะขายได้ สัญญาเขาไม่ให้ดู เราอยากขายก็เซ็น เซ็นไป ไม่ได้ดู”

ค้าขายได้ไม่นาน เอเยนต์ก็ทำพิษ

“เราให้เครดิตเขาไปที่แรก ก็จ่ายเงินสดพอ หลัง ๆ มามันเบี้ยวเรา ไม่ยอมจ่าย เราไปหาผู้ว่าฯ เลย บอกมันโกง ผู้ว่าฯ ก็เรียกมันมาเลยเอาสัญญามาดู ไม่รู้เลยว่าสัญญามันมัดเราอย่างเดียว เลย ผิดสัญญาก็ขายคนอื่นไม่ได้ ต้องขายให้มันคนเดียว เราก็ตายสิ เขาไม่จ่าย เราก็ไม่ให้สินค้าก็ต้องกองไว้ตรงนั้น”

แก้สัญญาเก่าไม่ได้ ก็ต้องหาสัญญาใหม่มาแก้เกม

“ผู้ว่าฯ กับอัยการก็บอกให้ทำสัญญาใหม่ขึ้นมา เขาเป็นเกษตรกรจะมาโกงกันได้ยังไง เอเยนต์มันก็เล่นแง่อยู่นาน กว่าจะยอมทำสัญญาใหม่ให้ เราก็เลยเป็นไทแก้ตัวเอง”

หนนี้เอเยนต์หน้าใหม่เรียงหน้าเข้ามาอีก “ตอนนั้น เราเพิ่งโดนโกงมาหมาด ๆ ไม่เข็ดนะ ก็เราอยากขายนี้ แต่เรารักภูมิชน มีการทำสัญญาอะไรต่าง ๆ ชัดเจนมากขึ้น มีบริษัทฟู๊ดส์ไลน์ จำกัด เข้ามาติดต่อ แต่เป็นยี่ห้อของเขาอะ ตราตลาดน้ำ เน้นส่งตามห้างสรรพสินค้า”

ผลิตภัณฑ์น้ำตาลสดขายในยี่ห้อของคนอื่นมากๆ เข้า บุญมาก ก็นึกเสียดายตรามะพร้าว 9 ต้น ที่ตนผลิตออกขายในระยะแรก ๆ

“มีบริษัท ไทยชนฟู๊ดส์ จำกัด มาติดต่อเป็นเอเยนต์อีก เราก็ให้เขาขายในตราของเรา มะพร้าว 9 ต้นนี้แหละ แล้วยังทำมะพร้าวอบหอมขายในยี่ห้อนี้ด้วย”

หนทางสดใสอีกครั้งหลังจากที่พบอุปสรรคนานปี
กิจการดีขึ้นเรื่อยๆ เอเยนต์ทั้ง 2 ก็เร่งทำตลาดอย่างเข้มข้น โดยเน้นตลาดใหญ่อยู่ที่
ห้างสรรพสินค้าโดยเฉพาะต่างจังหวัด

“ตีตลาดกรุงเทพฯ ยาก เพราะว่ามีน้ำผลไม้ไม่รู้กี่ยี่ห้อ ที่เข้าห้างฯ เพราะว่าถ้าไปตาม
ร้านค้าทั่วไป จะต้องมียอดส่งเล็ก ๆ เข้าตามตรอกซอกซอย ในปริมาณจำนวนมาก ซึ่งมันอาจไม่คุ้ม
เอเยนต์ เขาก็เลยเน้นห้าง แล้วยังมีที่ส่งต่างประเทศด้วยนะ ส่งไปที่ อเมริกา ญี่ปุ่น สิงคโปร์”

ช่องว่างตลาดตรงนี้เองที่บุญมากหันมาทำตลาดเอง

“เรามองว่า เกษตรกรต้องค้าขายให้เป็น ไม่งั้นเสียเปรียบพ่อค้าคนกลางแน่ เลยมาจับ
ตลาดล่างทำตราขึ้นใหม่ยี่ห้อ เน็กต้า จับกลุ่มวัยรุ่นเริ่มเข้าตามมหาวิทยาลัย ทำตลาดกันเอง
เริ่มให้ลูก ๆ ทำตลาดแล้ว เราจะคุมเกมเองโดยที่ไม่พึ่งใคร”

สิบกว่าปีในการฟันฝ่าอุปสรรค กว่าจะทำให้คนรู้จักเครื่องดื่มประเภทน้ำตาลสดได้
บุญมากก็ต้องใช้ความพยายามอย่างมากมาย

แต่มาถึงวันนี้ชีวิตเริ่มต้น ตั้งแต่เป็นลูกชาวสวนที่ยากจนข้นแค้นขนาดต้องควักรดควั
ทรายมาดูดชดกับน้ำข้าวต้มของบุญมากสามารถก้าวขึ้นมาอยู่ในระดับที่มีอันจะกิน ถึงแม้เจ้าตัว
จะบอกว่าไม่ได้ร่ำรวยอะไรมาก แต่ทุกสิ่งทุกอย่างที่เขาสร้างขึ้นมาจากความลำบากยากแค้น น่าจะ
เป็นตัวอย่างของคนสู้ชีวิตได้อย่างดีทีเดียว