

รายงาน Business Creation and Networking

สศต. ไมอามี ประเทศ สหรัฐฯ
วันที่ 7 เดือน กันยายน พ.ศ. 2561

1. ข้อมูลบุคคล/องค์กรที่เข้าพบ

ชื่อ Mr. Winai Salajai
ตำแหน่ง Owner บริษัท/องค์กร Winai Farm (ฟาร์มลุงนัย)
ที่อยู่ 12153 SW Fox Brown Rd., Indiantown, FL
รหัสไปรษณีย์ 34956 ประเทศ สหรัฐอเมริกา
โทรศัพท์ 1-772-597-5588 โทรสาร -
Email Website -

2. รายละเอียดบริษัท/องค์กร

2.1) ก่อตั้งเมื่อ พ.ศ. 2533 (24 ปี)

2.2) ประวัติความเป็นมา

คุณวินัย สละใจ เดินทางมาเผชิญโชคที่สหรัฐอเมริกาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2530 โดยเริ่มจากการเป็นพ่อครัวในร้านอาหารไทย ภายหลังแต่งงานกับภรรยาชาวอเมริกันในปี พ.ศ. 2531 ทำให้สามารถทำงานได้อย่างถูกต้องตามกฎหมายในสหรัฐฯ ต่อมาร้านอาหารเลิกกิจการ คุณวินัยจึงหันมาเช่าซื้อที่ดินขนาด 10 เอเคอร์เป็นรายแรกในพื้นที่แถบเมือง Indiantown ซึ่งในขณะนั้นที่ดินมีราคาเพียงเอเคอร์ละ 4,000 เหรียญฯ เท่านั้น ในปี พ.ศ. 2534 คุณวินัยจึงกู้เงินมาเพื่อซื้อและลงทุนทำสวนผลไม้อย่างจริงจังโดยตั้งใจว่าจะปลูกแต่พืชผักและผลไม้ที่มีในประเทศไทย แล้วก็สามารถคืนทุนได้ในระยะเวลาเพียง 5 ปี ทั้งนี้คุณวินัยปลูกผลไม้แบบปลอดสารเคมีและให้เติบโตเองตามธรรมชาติเป็นหลัก

2.3) รูปแบบของการดำเนินธุรกิจ

■ โรงงานผู้ผลิต ■ ผู้ขายส่ง ■ ผู้ขายปลีก

2.4) สินค้าและบริการของบริษัท/องค์กร

ผลไม้เขตร้อน ได้แก่ ลำไย ขนุน มะม่วงน้ำดอกไม้ มะม่วงเขียวเสวย น้อยหน่า แก้วมังกร พุทรา ลิ้นจี่ และผักต่าง ๆ เช่น มะกรูด ชะอม มะเขือพวง ฯลฯ นอกจากนี้ผลไม้ต่าง ๆ ดังที่กล่าวไปแล้วนั้นยังมีต้นไผ่ ซึ่งโดยหลัก แล้วปลูกไว้เพื่อเป็นแนวบังลมให้กับพืชผลไม้ในสวน เมื่อมีพายุมา โดยไผ่ที่ปลูกไว้ก็ยังมีประโยชน์อื่น คือสามารถตัดหน่อไม้ไปขายได้ด้วยเพื่อนำไปปรุงอาหาร

3. สรุปผลของการหารือ/เข้าพบ

3.1 ผลไม้ที่ปลูกเป็นผลไม้จากเขตเมืองร้อน ซึ่งซื้อพันธุ์มาจากในสหรัฐอเมริกา แต่ผลไม้บางชนิดก็ปลูกได้ไม่ดีนัก เช่น ลำไยสีชมพู ในช่วงเริ่มต้น คุณวินัยก็นำไปขายตามแหล่งจำหน่ายหลัก เช่น Farmer Market หรือซูเปอร์มาร์เก็ตเอเชียใกล้ๆ โดยรวมกับน้องสาวที่ปลูกผักสำหรับปรุงอาหารแบบเอเชียในไร่ข้างๆ ไปขายด้วยกัน ทำให้มีลูกค้ารู้จัก

มากขึ้น ในระยะหลังผู้ซื้อจึงมาซื้อถึงสวนเอง โดยเป็นกลุ่มชุมชนเอเชียในฟลอริดา เช่น ชุมชนชาวลาว ชาวแกมพูชา และชุมชนชาวไทย แล้วนำไปขายส่งต่อให้กับซูเปอร์มาร์เก็ตเอเชีย และร้านอาหารต่าง ๆ

- 3.2 ปัจจุบันนอกจากจะมีผู้ขายส่งสินค้าผลไม้สดมาซื้อตรงจากสวนแล้ว ยังมีคุณบิลลี สละใจซึ่งเป็นบุตรชายของคุณวินัย ยังช่วยทำตลาดผ่านสื่อสังคมออนไลน์ คือ Facebook มาช่วยในการประชาสัมพันธ์ด้วย โดยจะเป็นการขายแบบ Agritourism คือให้นักท่องเที่ยวเข้ามาชมสวนและเก็บผลไม้ไปด้วย ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นช่วงฤดูที่ผลไม้ออกผลมาก ๆ คือมิถุนายน - สิงหาคมของทุกปี

4. ข้อคิดเห็น/เสนอแนะ

- 4.1 สถิติการนำเข้าผลไม้สดและแช่แข็งของสหรัฐฯ ในปี 2516 และ 2517 มีมูลค่า 12.43 พันล้านเหรียญฯ และ 13.39 พันล้านเหรียญฯ ตามลำดับ โดยแหล่งผลิตสามอันดับแรก ได้แก่ เม็กซิโก (6.3 พันล้านเหรียญฯ) ชิลี (1.8 พันล้านเหรียญฯ) และกัวเตมาลา (1.2 พันล้านเหรียญฯ ส่วนสถิติการนำเข้าสินค้าผลไม้แปรรูปและผลไม้กระป๋องมีแหล่งนำเข้าที่สำคัญคือ อันดับที่ 1 เม็กซิโก (558 ล้านเหรียญฯ) อันดับที่ 2 จีน (504 ล้านเหรียญฯ) และอันดับที่ 3 ไทย (373 ล้านเหรียญฯ) สินค้าที่นำเข้าได้แก่ กล้วย มะนาว มะม่วงและสับปะรด 90.8% ผลไม้นำเข้าร้อยละ 90.8 ที่นำเข้ามาในสหรัฐฯ นั้น ได้แก่ อาโวคาโด กล้วย องุ่น เบอร์รี่ชนิดต่าง ๆ สับปะรด ฝรั่ง มะม่วง สตรอเบอรี่ มะนาว ส้มโอ แดงโม ส้ม แอปเปิ้ล
- 4.2 สดต. ไม่อามีเห็นว่าคุณวินัยเป็นแรงบันดาลใจให้คนไทยถึงโอกาสในการลงทุนในสหรัฐฯ นอกเหนือจากธุรกิจร้านอาหารที่เป็นที่นิยมในหมู่นักลงทุนชาวไทย ธุรกิจด้านกิจกรรมยังเป็นอีกทางเลือกหนึ่ง ซึ่งปัจจุบันมีผู้ประกอบการชาวเอเชีย โดยเฉพาะคนลาว แกมพูชา ไทย และเวียดนามที่ย้ายถิ่นฐานมาพำนักและมาทำสวนที่นี้ อย่างเป็นล่ำเป็นสัน ทั้งนี้เป็นที่น่าสังเกตว่าชุมชนชาติอื่น ๆ ในแถบเอเชียที่มาทำสวน/ไร่แถบนี้มักมีการรวมกลุ่มกันในลักษณะช่วยเหลือกันในการกระจายสินค้าสู่ตลาด ในขณะที่คนไทยจะมีการรวมตัวในงานบุญและสังคัมเสียมากกว่าที่จะเน้นความร่วมมือในเชิงธุรกิจกันอย่างเป็นระบบเครือข่ายเช่นชุมชนของชาติอื่น ๆ
- 4.3 อย่างไรก็ดี ขณะนี้การทำสวน/ไร่สำหรับปลูกพืชเขตร้อน เริ่มมีนักลงทุนกลุ่มฮิสแปนิกสนใจซื้อที่ขนาดใหญ่ขึ้นบ้าง ไร่และเพิ่มความสนใจปลูกพืชเขตร้อนมากขึ้น แต่ยังคงเริ่มต้นและยังไม่มีสายพันธุ์ที่ดี แต่ในระยะยาว เจ้าของฟาร์มกลุ่มนี้อาจกลายเป็นคู่แข่งสำคัญที่จะต้องคอยจับตา เพราะมีศักยภาพพอที่จะช่วงชิงส่วนแบ่งตลาดสหรัฐฯ ไปจากผลไม้ที่ปลูกโดยชาวไทยและเอเชียทั้งที่ปลูกในสหรัฐฯ และจากประเทศไทย
- 4.4 สำหรับนักลงทุนชาวไทย การเริ่มต้นทำสวนในสหรัฐฯ อาจมีต้นทุนสูงขึ้นมาแล้ว แต่ยังมีโอกาสเติบโตขึ้น โดยเฉพาะร้านอาหารไทยและชุมชนเอเชียในสหรัฐฯ ที่มีการขยายตัวเพิ่มสูงขึ้นทุก ๆ ปี นอกจากนี้สินค้ากลุ่มเกษตรอินทรีย์ที่เป็นที่นิยมในตลาดระดับ Mainstream อีกด้วย
- 4.5 อนึ่งประเด็นเรื่องการจัดส่งสินค้าและกระจายสินค้าเป็นประเด็นสำคัญสำหรับการประกอบธุรกิจสินค้าผัก/ผลไม้สด ผู้ประกอบการไทยทั้งจากประเทศไทยและนักลงทุนไทยที่ทำสวนอยู่ในสหรัฐฯ เองควรหาทางเชื่อมโยงเครือข่ายการผลิตและจัดจำหน่ายระหว่างกันให้มีระบบยิ่งขึ้น แล้ววางแผนการผลิตและ Logistics ที่ทำให้แหล่งผลิตในเครือข่ายสามารถผลิตพืชผักผลไม้ครบทุกชนิดได้ในทุกฤดู ซึ่งจะทำให้เป็นการง่ายในการจัดจำหน่ายให้แก่ลูกค้า ผู้รับซื้อสินค้าเกษตรในระดับ Premium ได้ง่ายขึ้น ทั้งนี้อาจพิจารณากลุ่มผู้ผลิตกลุ่มฮิสแปนิกเข้าร่วมในเครือข่ายด้วยจะสามารถช่วยให้เข้าสู่ตลาดได้ง่ายขึ้น

รูปภาพประกอบการเยี่ยมชม



คุณนิธิตา ศิริโกคากิจ ผอ. สคต. ไมอามี และคุณวินัย ศาลาใจ เจ้าของ Winai Farm (ฟาร์มลุงนัย)



“คุณวินัยขับรถนำชมไร่ทั้งหมด”



“อธิบายถึงสิ่งที่มีผลต่อความหวานของลำไย”



“ผลแก้วมังกรรอการเก็บเพื่อจำหน่าย”



“ผลลำไยรอการเก็บเพื่อจำหน่าย”



“ผลแก้วมังกรและหน่อไม้ที่เก็บมาแล้ว”



“ป้ายเตือนห้ามแอบเก็บผลไม้เอง”