

Forbes

THAILAND

MAY 2021



บรรณกิจ ว่องกุศลกิจ

SUSTAINABLE WAYS "MITR PHOL"

เจนฯ 3 ไร้ออยยั้งยืนสู่ Bioeconomy

THE LIST

30 UNDER 30
พลังคนหนุ่มสาว
ยุคใหม่

ปีละศักดิ์
อุกฤษณ์บุญกุล
ภารกิจติดสปีด
"เงินติดล้อ"

พฤษภาคม 180 บาท

ISSN 2287-0342

96



CONTENTS

18 | COVER STORY
บรรณกิจ องค์กรสู่
Sustainable Ways
"Mitr Phol"
ไร้รอยขีดข่วนด้วย
Bioeconomy



บรรเทา ว่างกุศลกิจ

SUSTAINABLE WAYS “MITR PHOL”

ไร้อ้อยยั่งยืนต่อยอด
Bioeconomy

SDGs (Sustainable Development Goals) คือ เป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน 17 ข้อ
ที่สหประชาชาติวางเป็นทิศทางการพัฒนาของโลกมาตั้งแต่ปี 2558 กว่าการพัฒนาที่ยั่งยืน
ในหลายธุรกิจดำเนินการมาก่อนหน้านั้น เช่น กลุ่มมิตรผลผู้ปลูกผืนดินสร้างโอกาส
ชาวไร้อ้อยและธุรกิจน้ำตาลเติบโตคู่กันได้อย่างชัดเจน

“เราทำวิจัยและพัฒนามาตลอด 20 กว่าปีในการต่อยอดการผลิตอ้อยสู่น้ำตาล และต่อเนื่องไปยังผลิตภัณฑ์อื่นๆ เป้าหมายของเราอยากทำให้ถึง pharma grade”



ชาวไร่อ้อยคือ ต้นกำเนิดของธุรกิจในกลุ่ม “มิตรผล” กิจกรรมเกษตรอุตสาหกรรมของครอบครัว “ว่องกุลศิริกิจ” ที่ดำเนินต่อเนื่องมายาวนานถึง 65 ปี จากรุ่นบุกเบิกในฐานะชาวไร่อ้อยที่ จ. ราชบุรี เริ่มต้นด้วยพื้นที่ 10 ไร่ ก้าวสู่อาณาจักรไร่อ้อยและโรงงานน้ำตาล ด้วยเครือข่ายพื้นที่ปลูกอ้อยกว่า 2 ล้านไร่ทั่วประเทศ และ 40,000 ไร่ของมิตรผลในพื้นที่ปลูกอ้อยหลักที่อ. ด่านช้าง จ. สุพรรณบุรี

ความพิเศษของกลุ่มเกษตรอุตสาหกรรมน้ำตาลรายนี้คือ แนวคิดการพัฒนาธุรกิจอย่างยั่งยืนด้วยสโลแกน “ร่วมอยู่ ร่วมเจริญ” ที่พิสูจน์ให้เห็นจากความสำเร็จของบรรดาลูกไร่ พันธมิตรคู่ค้าที่เติบโตก้าวหน้าจากชาวไร่ดั้งเดิมสู่เกษตรกรสมัยใหม่ smart farmer ที่บริหารไร่แบบ modern farm ใช้เทคโนโลยีและเครื่องจักรการเกษตรมาทำให้ผลผลิตต่อไร่เพิ่มขึ้นหลายเท่าตัว

“ผมเป็นเจเนอเรชันที่ 3 ทำงานกับมิตรผลมา 40 ปี เพิ่งก้าวมารับตำแหน่งนี้ได้ราว 2 เดือน” บรรเทิง ว่องกุลศิริกิจ ประธานกรรมการบริหาร กลุ่มมิตรผล ออกตัวในการให้สัมภาษณ์ทีมงาน *Forbes Thailand* เมื่อกลางเดือนมีนาคมปี 2564 ซึ่งตอนนั้นเขาเพิ่ง

รับช่วงต่องานบริหารมาจาก อิศระ ว่องกุลศิริกิจ คุณลุงซึ่งเป็นผู้นำธุรกิจเจเนอเรชัน 2 ผู้สร้างการเติบโตให้กับอาณาจักรมิตรผลผืนหนึ่ง ในอุตสาหกรรมน้ำตาลของไทย เดิมทีความคุ้นเคยกับคู่ค้าลูกไร่ด้วยการทำมาค้าขายที่เป็นธรรม ไม่เอาเปรียบคู่ค้าและพันธมิตร “คุณพ่อผมมักพูดเสมอว่า อย่าโกงตราซังชาวไร่ นะกว่าเขาจะปลูกอ้อยได้มันเหนื่อย” เป็นประโยคจำที่ส่งผ่านรุ่นต่อรุ่น เพื่อปลูกฝังทายาทมิตรผลทุกคนให้รักษาความซื่อตรงในการค้าขายที่ยังคงยึดมั่นถึงปัจจุบัน

เป้าหมาย Bioeconomy

นอกจากทำธุรกิจแล้ว มิตรผลยังทำการเกษตร เป็นกลุ่มธุรกิจที่เกิดมาจากการเป็นเกษตรกร เดิมทีมาจากครอบครัวที่ทำไร่อ้อย จึงมีความใกล้ชิดกับชาวไร่ เข้าใจความต้องการ เห็นถึงความลำบาก จึงมีความตั้งใจที่จะช่วยพัฒนาชาวไร่ให้มีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น มีอาชีพที่มั่นคง และพยายามสร้างความเติบโตและพัฒนาชาวไร่ไปพร้อมๆ กับก้าวทางการพัฒนาของบริษัทที่ดำเนินควบคู่กันมาตลอด “อ้อย” คือ วัตถุดิบต้นทาง และหลังจากเข้าสู่กระบวนการผลิตได้น้ำตาล เหลือกากในการผลิตสามารถนำไปต่อยอดสู่ผลิตภัณฑ์อื่น โดยอ้อยเป็น

หัวใจหลักของการผลิต กำลังการผลิตที่เพิ่มขึ้นคือก้าวความสำเร็จที่เดินควบคู่กันไประหว่างมิตรผลและลูกไร่ที่เป็นทั้งพันธมิตรคู่ค้าและหุ้นส่วนสำคัญในวงจรธุรกิจ ซึ่งผู้นำมิตรผลมองว่า นับจากนี้ไปคงไม่ได้มีแค่น้ำตาล แต่จะต่อยอดไปสู่ผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ อีกหลายกลุ่ม

เป้าหมายของผู้นำมิตรผลคนใหม่คือ สร้างการเติบโตในธุรกิจที่ต่อยอดจากน้ำตาลไปสู่ธุรกิจพลังงานและอื่นๆ โดยมีปลายทางที่มุ่งหวังคือ biopharma ตามเทรนด์ความต้องการของโลก และพยายามพัฒนาไปสู่ bioeconomy value chain ด้วยการต่อยอดเพิ่มมูลค่าผลผลิตทางการเกษตร ด้วยการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยีการแปรรูปสินค้าจากพืชเศรษฐกิจสู่สินค้าแปรรูปขั้นสูง โดยกลุ่มมิตรผลมุ่งมั่นที่จะพัฒนาต่อยอดเพิ่มมูลค่าให้อ้อยและน้ำตาลเป็น value creation เพื่อมุ่งสู่ bioeconomy นำความรู้การวิจัยและพัฒนาเข้ามาเพิ่มโอกาสทางเศรษฐกิจให้กับองค์กร และสร้างความมั่นคงทางอาชีพให้กับชาวไร่ไปในเวลาเดียวกัน

“เราทำวิจัยและพัฒนามาตลอด 20 กว่าปีในการต่อยอดการผลิตอ้อยสู่น้ำตาล และต่อเนื่องไปยังผลิตภัณฑ์อื่นๆ เป้าหมายของเราอยากทำให้ถึง pharma grade” เป็น

เป้าหมายการพัฒนาผลิตภัณฑ์ต่อเนื่องจากการผลิตน้ำตาลไปสู่ bioenergy, biochemical & materials (PLA/PBS), food & feed, cosmetics, nutrition, และ biopharma ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าสูงขึ้นเรื่อยๆ แน่นอนว่าสัดส่วนรายได้ในอนาคตของกลุ่มมิตรผลย่อมเปลี่ยนไป แม้ยังไม่อาจจะบ่งชี้ส่วนใหม่ที่ชัดเจนได้ แต่แม้ทัพอาณาจักรน้ำตาลอันดับ 1 ก็ได้วางเป้าหมายเรื่องรายได้ไว้ชัดเจนว่า ภายในปี 2568 กลุ่มมิตรผลจะมีรายได้แตะยอด 1 แสนล้านบาท (ปัจจุบันอยู่ที่ 8.5 หมื่นล้านบาท) โดยปัจจุบันสัดส่วนรายได้ธุรกิจน้ำตาลมาจากการส่งออก 70% ขายในประเทศ 30%



แผนภาพความยั่งยืนของกลุ่มมิตรผล จากเกษตรกรชาวไร่สู่โรงงานผู้ผลิตสินค้าคุณภาพสู่สังคมอย่างยั่งยืนครบวงจร



นั่นคือเป้าหมายตัวเลขทางธุรกิจ แต่นอกเหนือจากตัวเลขแล้ว แม่ทัพเจเนอเรชั่น 3 ย้ำว่าสิ่งที่มิตรผลทำมาตลอดคือการพัฒนาความยั่งยืนร่วมกับคู่ค้าและพันธมิตร ตั้งแต่เริ่มตั้งองค์กรในยุคบุกเบิกโดยซื้อกลุ่มมิตรผลมาจากคำว่า “มิตร” และ “ผล” ซึ่งแปลได้ว่า เป็นผลผลิตจากมิตรแท้ที่ร่วมทุกข์ร่วมสุขกันมา จนเกิดเป็นแนวทางการดำเนินธุรกิจแบบ “ร่วมอยู่ร่วมเจริญ” ซึ่งเขายกมาว่า การพัฒนาทุกอย่างเกิดจากการวิจัยและพัฒนาเพื่อผลผลิตที่ดีที่สุดไม่ใช่สำหรับบริษัทเท่านั้น แต่ต้องดีมาตั้งแต่ต้นทาง ดีสำหรับชาวไร่ ดีต่อสังคมสิ่งแวดล้อม และไปถึงปลายทางคือ ดีต่อผู้บริโภค

“การอยู่ร่วมในชุมชน สังคมอยู่ได้ เรา

อยู่ได้ ถ้ารวยคนเดียวก็อยู่ไม่ได้ เราทำงานได้เงิน แต่ก็ต้องมีความสุข มีสุขภาพที่ดีด้วย” เป็นปรัชญาโดยสรุปที่แม่ทัพคนใหม่วัยต้น 60 ยึดมั่นสืบต่อมาจากผู้นำรุ่นแรกๆ ความมั่นคงของมิตรผลไม่ได้มาจากบริษัทเพียงอย่างเดียว แต่พันธมิตรชาวไร่คือองค์ประกอบที่สำคัญ

คุณภาพชีวิตต้องดีขึ้น

ความผูกพันระหว่างมิตรผลในฐานะหัวหน้าโควอดกับชาวไร่ที่เกี่ยวพันมาตลอด “เราช่วยทุกเรื่อง ช่วยค่าเทอมลูก ให้เงินไปหาหมอ จะว่าไปก็คล้ายๆ ผู้ใหญ่บ้านช่วยเหลือกัน ชาวไร่คู่สัญญาแรกๆ มีราว 10-20 ครอบครัว พอมาเป็นโรงงานน้ำตาลมีคู่ค้า 200 ราย ปัจจุบันมี 40,000-50,000

“การอยู่ร่วมในชุมชน
สังคมอยู่ได้ เราก็อยู่ได้
ถ้ารวยคนเดียวก็อยู่ไม่ได้
เราทำงานได้เงิน แต่ก็ต้องมี
ความสุข มีสุขภาพที่ดีด้วย”

ครอบครัว และ 7 โรงงานที่ต้องดูแล” บรรเทาลำดับก้าวอย่างของมิตรผลกับลูกไร่ที่เกี่ยวและผูกพันเหมือนครอบครัวเดียวกันตลอดมา เมื่อกิจการเริ่มเติบโตจากฐานการปลูกเดิมที่ จ. ราชบุรี ได้ย้ายไปอยู่ที่สุพรรณบุรี เนื่องจากมองอนาคตวัตถุดิบไม่พอ “ที่ราชบุรีตอนนั้นกำลังหีบทำได้แค่ 90 วัน แต่เราต้องทำให้ได้อย่างน้อย 120 วัน จึงย้ายไปที่ อ. ด่านช้าง จ. สุพรรณบุรี กำลังหีบเพิ่มขึ้นเท่าตัว”

เขาย้อนภาพในอดีตจุดเริ่มต้นของการเติบโตครั้งแรกว่า ช่วงที่ย้ายทำเลใหม่ๆ ขณะนั้นมีอ้อย 2 ล้านตันต่อโรงงานต่อปี ปัจจุบันเฉพาะโรงงานที่สุพรรณบุรีมีกำลังหีบถึง 50,000 ตันต่อวัน ในแต่ละปีหีบอ้อยได้ 4-5 ล้านตัน กำลังหีบเพิ่มขึ้นเป็น 2 เท่าต้องใช้รถบรรทุก 30 คันขนส่งหมุนเวียน 24 ชม. ปัจจุบันมีชาวไร่ที่สุพรรณบุรี 2,000 ราย ผลผลิตเพิ่มขึ้นคุณภาพชีวิตดีขึ้น



ผลิตภัณฑ์น้ำตาลของมิตรผลออกแบบและคิดค้นให้มีความหลากหลายตามความต้องการของผู้บริโภค และประเทศตลาด



บรรเทียว่า เขาได้รับการปลูกฝังมาทั้งเรื่องไม่โกงน้ำหนักน้อย และต้องดูแลชาวไร่ให้ดี เพราะผู้ที่มีมรดกทุกคนพูดเสมอว่า “เราต้องเป็นธรรม ก็ฝังหัวมาตลอด ชาวไร่ปลูกอ้อยใช้เวลา 1 ปี ถ้าราคาไม่ดียังโกงอีก อันนี้ไม่ควร เราต้องดูให้เหมาะสม เพราะถ้าไม่มีชาวไร่โรงงานน้ำตาลเราก็เป็นแค่เศษเหล็ก”

นอกจากไม่เอาเปรียบชาวไร่แล้ว ยังมองเรื่องต่อยอดการผลิต “ระยะหนึ่งทำเรื่องแค่อ้อยและน้ำตาลก็ได้ molasses (กากน้ำตาล) ผลผลิตที่ได้มาสมัยก่อน molasses ก็จะขายให้โรงงานสุราเจ้าเดียว สุดท้ายเราก็รู้ว่าถึงยุคที่ใช้ ethanol แล้ว จึงผันตัวเองเอา molasses ที่มีอยู่มาทำ ethanol สำหรับรถยนต์ต่อยอดไปอีกขั้น” นี่เป็นหนึ่งในธุรกิจใหม่ที่ไมขัดกับกฎของครอบครัวซึ่งบรรเทียบอกว่า “เป็นกฎเหล็กของครอบครัว

เราคือ จะไม่ทำการฆ่าสัตว์ตัดชีวิต ไม่ทำเรื่องสุรายาเมา การผลิต ethanol ให้รถยนต์อย่างเดียวจึงตรงกับเป้าหมาย แต่ปัจจุบันเราก็ดูเทรนด์โลกกำลังมาเรื่อง EV มาก การใช้ไฟฟ้าจะเพิ่มขึ้น เราก็มองเรื่องโรงงานไฟฟ้า”

เริ่มนำขานอ้อยมาทำเชื้อเพลิงหมุนเวียนเครื่องจักรไฟฟ้าให้เกิดเป็นพลังงานไฟฟ้าขายให้กับกรไฟฟ้าส่วนภูมิภาค และการไฟฟ้าฝ่ายผลิต ในแต่ละปีจะผลิตไฟฟ้าได้กว่า 300 เมกะวัตต์ และส่วนที่โรงงานใช้เองกว่า 200 เมกะวัตต์ รวมแล้วต่อปีสามารถผลิตไฟฟ้าได้กว่า 500 เมกะวัตต์ “เราเป็นผู้ผลิตไฟฟ้าจากชีวมวลที่โตมากที่สุดในประเทศ ท่วม 20 ปีแล้ว” บรรเทียย้ำ และว่า เรื่องการผลิตไฟฟ้าทางกลุ่มทำมาตั้งแต่ยุคต้มยำกุ้ง “เนื่องจากยุคนั้นต่างทราบกันดี อยู่ๆ เรามีหนี้เพิ่มขึ้นมาเป็นเท่าตัว จึงระดมสมองเพิ่มมูลค่าวัสดุเหลือใช้จากขานอ้อยซึ่งปกตินำไปเป็นปุ๋ย ส่วนหนึ่งไปทำ particle board ขณะเดียวกันก็หันมาดูว่าทำอย่างอื่นได้ดีกว่า คือใช้ความร้อนมาผลิตกระแสไฟฟ้าได้ดี เป็นที่มาของโรงไฟฟ้าชีวมวล”

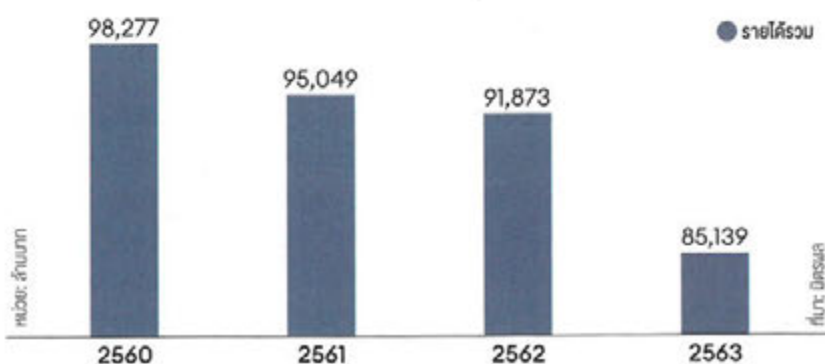
โรงไฟฟ้าชีวมวลพัฒนามานานแล้ว แต่หากเป็นการปรับตัวยุคล่าสุดก็มีการพัฒนาโปรดักต์ใหม่ออกมารองรับตามสถานการณ์ “ในช่วงโควิดเราก็ใช้ ethanol ไปฆ่าเชื้อ ส่วนที่บริหารจัดการค่อนข้างมาก เราพยายามไป S curve ต่อไป ลองมองไปข้างหน้าถ้า

คนไม่ยอมใช้น้ำมันแล้วแอลกอฮอล์ที่คุ้นมืออยู่จะไปอย่างไร มันอาจไปถึงขั้น BCG (Bio-Circular-Green Economy) จะทำอะไรเพื่อไปถึง pharma grade เช่น ทำอาหารเสริม ยา เราพยายามทำเรื่องนี้มากกว่า 10 ปีแล้ว ทำ R&D มา 20 ปี ตั้งแต่สมัยต้มยำกุ้งปี 2540”

ทั้งนี้ BCG model เป็นการพัฒนาเศรษฐกิจแบบองค์รวม โดยเน้นพัฒนาเศรษฐกิจ 3 มิติไปพร้อมกันคือ เศรษฐกิจชีวภาพ (bioeconomy) โดยระบบเศรษฐกิจชีวภาพจะมุ่งเน้นทรัพยากรชีวภาพเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม เน้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์มูลค่าสูง เชื่อมโยงกับเศรษฐกิจหมุนเวียน (circular economy) คำนึงถึงการนำวัสดุต่างๆ กลับมาใช้ประโยชน์ให้มากที่สุด และทั้งสองเศรษฐกิจนี้จะอยู่ภายใต้เศรษฐกิจสีเขียว (green economy)

เช่นเดียวกับผู้นำหลายคน บรรเทียมองว่า “ทุกครั้งที่วิกฤตย่อมมีโอกาสเสมอ เราเชื่อในคุณค่าคนจึงระดมสมองช่วยกัน ส่วนใหญ่ก็ in house มีหลายคนนอกมาช่วยบ้าง ทำต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน” การระดมสมองที่ทำมาตลอด 20 ปีสามารถออกโปรดักต์ไลน์ใหม่ๆ มีน้ำตาลชนิดใหม่ น้ำตาลลิดวิด น้ำตาลโลว์แคลอรี และไม่ใช่แค่น้ำตาลอย่างเดียวยังมีผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ จากช่วงโควิด พวกเจลล้างมือต่างๆ เขาบอกว่าแนวทางของมิตรผลคือ ต่อยอดโปรดักต์ไปเรื่อยๆ ให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้น

ผลประกอบการกลุ่มมิตรผล



“เรามีเป้าหมายจะเพิ่ม
สัดส่วนพลังงาน
เพราะกระแส EV มาแรง
ถ้าการใช้ไฟมากขึ้น
คนบริโภคน้ำตาลน้อยลง
เราก็ไปเพิ่มรายได้พลังงาน
มากขึ้น ส่วนจะเร็วหรือช้า
ก็ขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย”

“ตอนนี้เรากำลังดูเครื่องสำอาง ผลิตภัณฑ์บำรุงผิว เราอยากไป S curve ที่ 6 คือ pharma มีพวก prebiotics ปีนี้ น่าจะได้เห็นกำลังไล่จี้อยู่ทุกวัน แต่ยังไม่ไปถึงขั้นวัดซินไควดนะ อันนั้น advance เกิน” แม้ทัพนมิตรผลเล่าติดตลกอย่างอารมณ์ดี แต่เป้าหมายที่เขาตั้งไว้ก็ไม่ไกลเกินความสามารถที่จะทำได้ เขายังคงให้น้ำหนักกับพันธมิตรต้นน้ำคือ ชาวไร่้อย “หลักๆ ดูวัตถุดิบมาจาก้อยและมัน เรามีครอบครัวที่ดูแลกันมาเกิน 40 ปี ก็พยายามพ่วงให้เขาไปด้วย ถ้าน้อยลงก็จะกระทบ”

เกษตรสมัยใหม่

สิ่งที่มีมิตรผลทำมาโดยตลอดคือ กิจกรรมร่วมกับลูกไร่ ส่วนใหญ่เน้นหาแนวทางหลักว่าทำอย่างไรจะช่วยเพิ่มรายได้ให้ชาวไร่ จะมีการอบรมหาโอกาสและแนวทางใหม่ๆ พอใช้เครื่องจักรในการทำไร่ และมีระบบบริหารจัดการแบบ smart farming ก็ทำให้ชาวไร่มีเวลาเหลือ มิตรผลจึงต่อยอดไปทำโครงการที่เรียกว่า “ทำตามพ่อปลูก เพราะสุข” ซึ่งเขายกบอกว่า ชื่อโครงการมี 2 นัย

“พ่อผมเป็นชาวไร่ เรื่องการปลูก้อย ถ้ามองที่โลโก้โครงการคำว่าตามจะมีเลข ๙ แอบอยู่ เพราะได้นำปรัชญาในหลวง ร. 9 มาทำคู่สัญญาดัชนีความสุข 80% ตอนนี้ มีเกษตรกรร่วมโครงการอยู่ 8,200 ราย ก็ไม่ได้หือหาวาใหญ่โต มีโรงเรือนแค่เล็กๆ เหมาะกับแต่ละครัวเรือน”

ทุกวันนี้เริ่มเห็นการเปลี่ยนแปลง จากเกษตรกรไร่้อยยุคเก่าเริ่มเปลี่ยนเป็นเกษตรกรยุคใหม่ ทำเกษตรสมัยใหม่ มีคนหนุ่มสาวเข้ามาเป็นเกษตรกรมากขึ้น “ผมมีสาว ๆ จบมหาวิทยาลัยขับแทรกเตอร์ตัด้อยเองหลายคน ซึ่งทุกวันนี้ทำแล้วสนุกไม่เหนียว เพราะใช้เครื่องจักรที่ทันสมัย รถทุกคันติดแอร์ มี GPS วิ่งได้เองแค่กดปุ่มเดียวซ้ายขวาเท่านั้น ทุกวันนี้บอกได้ว่าเกษตรกรชาวไร่้อยเราใช้เทคโนโลยีเทียบเท่ากับต่างประเทศ แต่เพิ่งเริ่มต้นยังไม่ครบทุกครัวเรือน”

ถ้าถามว่า อนาคตจะเป็นอย่างไร แม้ทัพนมิตรผลมองว่า ในอนาคตชาวไร่จะได้ใช้เครื่องจักรการเกษตรระดับครัวเรือนที่มีขนาดเล็กลง แทรกเตอร์เล็กกว่านี้ “เรามี

โครงการทายาทเจ้าแก้วไร่้อย รุ่นลูกหลานอายุ 33 จบ ป. ตรี มาไม่นาน อายุ 35 ใช้เทคโนโลยีเครื่องจักรมาช่วยทุนแรง และใช้เทคโนโลยีไอทีในการควบคุม ทุกวันนี้เด็กลงไปอีกมีเกษตรกรใหม่อายุ 21 จบวิศวกรรม-อุตสาหกรรม จบบริหารธุรกิจ ม. ตะวันออกเฉียงเหนือ มาทำไร่สบายใจ ตอนนี้มีมีความสุขไม่เหมือนเดิม สามารถซื้อรถตัด้อยราคา 11 ล้านบาทได้ มี้อยส่ง 13-15 ตันต่อไร่ จากที่สมัยก่อนทำได้แค่ 8-10 ตันต่อไร่ ตอนนั้นต้นละพันกว่าบาท”

เขายกอีกว่า เด็กรุ่นใหม่มาเป็นชาวไร่หน้าตาสายระดับนางแบบก็มี เป็นเกษตรกรเรียนจบด้านการเกษตรโดยตรง ใช้แอปคล่องมาก ทำให้การพัฒนาไร่เดินหน้าได้ค่อนข้างดี “ลองคิดเล่นๆ จบ ป. ตรี ทำงานได้เงินเดือนราว 25,000 บาท แต่มาเป็นเกษตรกรบริหารงานในไร่มูลค่า 10-20 ล้านบาทต่อปี ผมพยายามทำให้ชาวไร่ไม่เหมือนชาวไร่แบบเดิม เป็นชาวไร่ทันสมัย ขับรถไฟร์วอลล์คันเป็นล้าน ทุกเครื่องจักรในไร่ติดแอร์ ทำงานสะดวกไม่เหนียว ทำให้ได้ผลผลิตมากกว่าเดิม”

เครื่องจักรการเกษตรเทคโนโลยีที่เข้ามาช่วยในการทำไร่้อยสะดวกสบายขึ้น และเพิ่มผลผลิตได้เป็นเท่าตัว

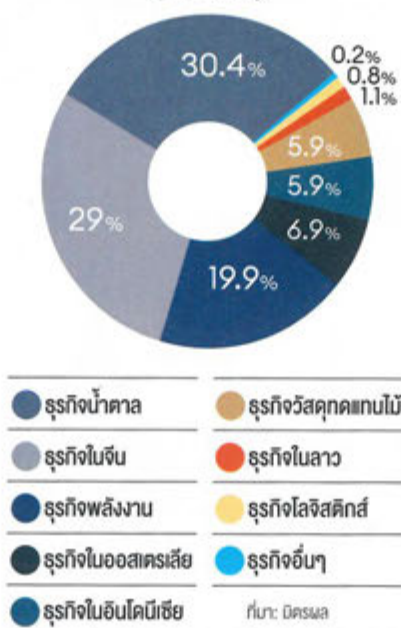


นอกจากพัฒนาการเกษตรกับคู่ค้าแล้ว มิตรผลยังได้ร่วมมือด้านเทคโนโลยีกับมหาวิทยาลัยต่างๆ ในจังหวัดที่มีโรงงานน้ำตาลมิตรผลตั้งอยู่ เช่น ม. ขอนแก่น, ม. สุรนารี ส่วนที่กรุงเทพฯ ก็จะมีสถาบันพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง ร่วมกันพัฒนาเทคโนโลยีต่างๆ ที่จะสามารถพัฒนาไปได้ทุกเรื่อง ทั้งอาหารและงานวิจัยต่างๆ ต่อยอด มีความร่วมมือกับ ม. แม่ฟ้าหลวงด้วย เพราะเขามองว่า แต่ละมหาวิทยาลัยมีความสามารถแตกต่างกัน ความร่วมมือจะเป็นทั้งการเพิ่มมิตรและขยายโอกาสไปพร้อมกัน

“ตอนแรกเราทำเล็กๆ เรื่องประหยัดพลังงาน ใช้แอปต่างๆ เช่น One Agri App เราไปร่วมกับมหาวิทยาลัย ตอนนั้นกำลังทำอาหารเสริม เครื่องสำอาง ทำ MOU กับ ม. เนศวร ขายออนไลน์ ทำมา 2 ปีแล้ว ไม่ได้ทำมาก แต่กำลังจะทำให้ใหญ่ขึ้น” บรรเทิงบอกว่า เขากำลังมองหากลุ่มสตาร์ทอัพใหม่ที่จะมาตอบโจทย์การขยายธุรกิจเหล่านี้ “กำลังมองหาสตาร์ทอัพในเมืองไทย สตาร์ทอัพต่างๆ ที่น่าสนใจ ดูเรื่องอาหารเสริม และ plant-based เพราะบางทีสตาร์ทอัพอย่างเดียวยังไม่พอ เราคิดว่าทำอย่างไรให้มันเร็วขึ้น เพิ่มมูลค่าเพื่อตอบโจทย์รายได้เรา ซึ่งตั้งเป้าไว้ว่าปี 2568 จะมีรายได้แสนล้าน ตอนนี้เราอยู่ 8-9 หมื่นล้านบาท”

One Agri Application มาจากคอนเซ็ปต์แอปเดียวครบจบทุกความต้องการด้านการเกษตร ซึ่งเป็น one stop service ให้กับเกษตรกร ช่วยอำนวยความสะดวกให้กับชาวไร่ ซึ่งแอปพลิเคชันนี้มี 6 ฟังก์ชันหลัก ได้แก่ ห้องซื้อ-ขาย (เครื่องมือการเกษตร) ข่าวสารข้อมูล เช่น การพยากรณ์อากาศ สื่อความรู้เกี่ยวกับการทำไร่อย่างสมัยใหม่ ข่าวสารภาครัฐ ธนาการเพื่อความสะดวกในการทำธุรกรรม ระบบคิวและรับซื้ออ้อย ขอรับการส่งเสริมจากกลุ่มมิตรผล เทคโนโลยีนี้ยังมีระบบให้นำจากมือถือ ซึ่งใช้งานร่วมกับอุปกรณ์ตรวจวัดความชื้นในดิน เป็นการนำเทคโนโลยีเซนเซอร์เข้ามาผสมผสาน

สัดส่วนรายได้กลุ่มมิตรผล (ปี 2563)



ความรู้ด้านการเกษตรเพื่อช่วยแก้ไขปัญหาให้เกษตรกรไทยสามารถทำเกษตรได้อย่างแม่นยำสูง ช่วยเพิ่มปริมาณและคุณภาพผลผลิต ประหยัดต้นทุนและเวลา สะดวก รวดเร็ว สามารถสั่งการด้วยโทรศัพท์มือถือ สามารถดูข้อมูลสภาพความชื้นในแปลง และกดสั่งการให้น้ำได้ง่ายๆ ทุกที่ทุกเวลา

อย่างไรก็ตาม บรรเทิงบอกว่า อยู่ที่ว่าจุดนี้เป็นหลัก ธุรกิจหลักน้ำตาลและการต่อยอดอื่นๆ ส่วนเรื่องไฟฟ้ามีสัญญาการไฟฟ้าภาครัฐเป็นตัวกำกับ ถ้าจะขยายเพิ่มก็อาจไปร่วมกับบริษัทอื่นที่มีสัญญา บรรเทิงเผยว่า ที่ผ่านมาก็มีบ้างไปร่วมเล็กๆ หลายแห่ง มีทั้งชีวมวลและแสงอาทิตย์

“เรามีเป้าหมายจะเพิ่มสัดส่วนพลังงานเพราะกระแส EV มาแรง ถ้าการใช้ไฟมากขึ้น คนบริโภคน้ำตาลน้อยลง เราก็ไปเพิ่มรายได้พลังงานมากขึ้น ส่วนจะเร็วหรือช้าก็ขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย” บรรเทิงอธิบายถึงเป้าหมายที่วางไว้ค่อนข้างยืดหยุ่นตามความต้องการตลาด แต่ไม่ว่าจะก้าวไปสู่ธุรกิจใดเพิ่มเติม สิ่งหนึ่งที่จะไม่เปลี่ยนแปลงคือ แนวคิดการทำธุรกิจบนความยั่งยืนที่ทุกภาคส่วนต้องรับรู้ถึงการเติบโต และก้าวไปพร้อมกับ

องค์กร ทั้งคู่ค้า พันธมิตร สังคม ชุมชน และสิ่งแวดล้อม

ยั่งยืนในทุกขั้นตอน

ล่าสุดกลุ่มมิตรผลเพิ่งได้รับการจัดอันดับโดย S&P Global ให้เป็นผู้นำด้านความยั่งยืนอันดับ 4 ของโลก ในอุตสาหกรรมอาหาร รางวัล “Sustainability Award Silver Class 2021” และสมาชิกในรายงานความยั่งยืนต่อเนื่อง 2 ปีซ้อน (S&P Global Sustainability Yearbook Member) จากผลการประเมินความยั่งยืนขององค์กรประจำปี 2563 (Corporate Sustainability Assessment) ยิ่งตอกย้ำสิ่งที่ผู้นำมิตรผลยืนยันเรื่องความยั่งยืนว่า อยู่ในกระบวนการทำธุรกิจและเติบโตอย่างแข็งแกร่งมาพร้อมกับการเติบโตขององค์กรและพันธมิตรคู่ค้า ซึ่งรางวัลระดับโลกที่ได้รับล่าสุดถือเป็นอีกหนึ่งการยืนยันถึงความยั่งยืนของการดำเนินธุรกิจ

“หลายคนชอบถามมิตรผลต่างจากคนอื่นอย่างไร สิ่งที่ผมตอบได้ก็คือ เราดูแลชาวไร่คู่สัญญา 40,000 กว่าครอบครัว หลายคนชอบพูดว่า ลดความเหลื่อมล้ำ เราคิดว่ามันจะลดอะไรได้บ้างเงินน้อย จึงส่งเสริมให้ชาวไร่มีรายได้มากขึ้น โดยเข้าไปทำหลายเรื่อง เช่น ถ้าเราปลูกอ้อย ใช้เครื่องจักรเข้ามา ก็มีเวลาเหลือ สมัยก่อนหลังสุ่ฟ้าหน้าสู้ดิน พอมีเครื่องทุ่นแรง ‘อ้อได้ โอ้ทีก็ใช้เวลา’ น้อยในการจัดการ เวลาที่เหลือก็ไปทำอย่างอื่นเสริม” ทำให้ผลผลิตเพิ่ม โดยไม่ใช้พื้นที่มากเกินไป พื้นที่เหลือนำมาขุดสระเป็นชลประทานน้ำในไร่อยู่แล้วยังสามารถเลี้ยงปลา ปลูกผัก เป็นรายได้เสริมหมุนเวียนในครอบครัว ในชุมชนแลกเปลี่ยนกัน มิตรผลช่วยบริหารการตลาด บางทีผลิตภัณฑ์จากชุมชนมาไม่สวยบริษัทก็ช่วยดีไซน์ให้ใหม่ สิ่งเหล่านี้ช่วยสร้างรายได้กลับไปยังชุมชน ทำให้มีเงินเข้าสู่ชุมชนมากขึ้น ชีวิตดีขึ้น ซึ่งเขามองว่า ทำสิ่งเหล่านี้มาได้เกือบ 10 ปีแล้ว

หลักคิดที่น่าสนใจของมิตรผลในการอยู่ร่วมกับชุมชนด้วยปณิธานที่ว่า “ถ้าชุมชน



“เราต้องเป็นธรรม
ก็ฝังหัวมาตลอด ชาวไร่
ปลูกอ้อยใช้เวลา 1 ปี
ถ้าราคาไม่ดียังโกงอีก
อันนี้ไม่ควร เราต้องดู
ให้มันเหมาะสม เพราะถ้า
ไม่มีชาวไร่ โรงงานน้ำตาล
เราก็เป็นแค่เศษเหล็ก”

อยู่ได้ สังคมอยู่ได้ เราก็อยู่ได้” ดังนั้น นอกจากการพัฒนาที่ช่วยยกระดับศักยภาพในการทำเกษตรของชาวไร่แล้ว มิตรผลยังดูแลชุมชนและสังคม มุ่งสร้างชุมชนเข้มแข็งและยั่งยืน “ปีนี้ครบรอบ 10 ปีที่กลุ่มมิตรผลได้ดำเนินโครงการพัฒนาชุมชนยั่งยืนใน 3 ด้านคือ การจัดการชุมชนอย่างยั่งยืน การพัฒนาระบบเกษตรชุมชนและอาหารปลอดภัย และการพัฒนาระบบเศรษฐกิจชุมชน โดยทำงานผ่านเครือข่ายตำบล มิตรผลร่วมพัฒนาจำนวน 23 ตำบลใน 8 จังหวัด ได้สร้างการเปลี่ยนแปลงในท้องถิ่นได้จริง เช่น สร้างกลุ่มอาชีพในชุมชน รวมรายได้หมุนเวียนกว่า 2.8 ล้านบาทต่อปี สร้างอาหารปลอดภัยให้ชุมชน สร้างผู้นำการเปลี่ยนแปลงในชุมชน สร้างสุขภาพที่ดีให้ชุมชน สร้างความภาคภูมิใจให้ผู้พิการได้มีงานทำให้ท้องถิ่น สร้างองค์ความรู้สู่ชุมชน สร้างเทคโนโลยีชุมชน เป็นต้น

บรรเทิงเล่าว่า ในสมัยก่อนการทำโรงงานน้ำตาลครอบครัวชาวไร่จะมีรายได้เสริมไม่ถึง 10,000 บาทต่อปี ขณะนี้เพิ่มมาเป็น 20,000-30,000 บาท และมีความสุขได้อยู่ในสวนผักในฟาร์ม มีมวลความสุข 80% มีผลพลอยได้ไม่ต้องไปใช้ชีวิตอยู่กับมลภาวะสารพิษจากผักในตลาด มาเป็นเกษตรอินทรีย์ ปลูกผักกินเอง “สิ่งที่เราทำเรียกว่า One Agri ช่วยบริหารจัดการ โดยผู้รับเหมาเป็นตัวชาวไร่เอง ใครมีรถก็มาให้บริการเหมือนสร้างอาชีพ สมัยก่อนรถบรรทุกใช้งานแค่ 4 เดือน เราพยายามให้ใช้มากขึ้น ตอนนี้ใช้ 10 เดือน ชาวสวนดินฟ้าอากาศบอกล่วงหน้าได้ 10 วัน จะมีฝนหรือแดดแรงอย่างไร ทำให้ชาวไร่เตรียมตัวรองรับได้”

“ตอนนี้มี smart farmer คนรุ่นใหม่ทุกคนมีมือถือบริหารจัดการได้ ชดเชยแรงงานคนที่เหมือนโดนบังคับทางอ้อม เพราะ aging society ทำให้แรงงานลดลง การนำระบบบริหารจัดการฟาร์มเข้ามาใช้ช่วยโดยตรงเกษตรกรชาวไร่อย่างเราเรียก มิตรชาวไร่จะเก่งขึ้นมาได้ เรามี Modern Farm Academy ทำหน้าที่พัฒนาเกษตรกรโดยตรง”

นั่นคือนวัตกรรมที่มาพร้อมการพัฒนาและแรงบันดาลใจจากสถานการณ์แรงงาน ทำให้มิตรผลตั้ง Academy สำหรับการพัฒนาเกษตรกรสมัยใหม่ขึ้นมา โดยเขาบอกว่า ในปีหนึ่งๆ สอนอยู่ 2 รุ่นๆ ละ 30-40 คน ส่วนใหญ่เป็นลูกหลานชาวไร่ จบการศึกษาระดับปวช.-ปวส. มาอบรมการจัดการฟาร์ม การขับแทรกเตอร์ ซ่อมแทรกเตอร์ และยังมีการสอนปลูกอ้อย สอนทุกอย่างที่ใช้อยู่ในฟาร์ม พวกเขาได้เรียนรู้ทั้งภาคทฤษฎีและปฏิบัติ ทำมาได้ 3 ปี อบรมไปแล้ว 6 รุ่นราว 200 คน นั่นคือก่อนโควิด มาในช่วงโควิดโครงการได้เปลี่ยนเป็นสอนเป็นออนไลน์ แต่คงต้องมาพบตัวกันใหม่ เพราะขับแทรกเตอร์คงต้องใช้ของจริง

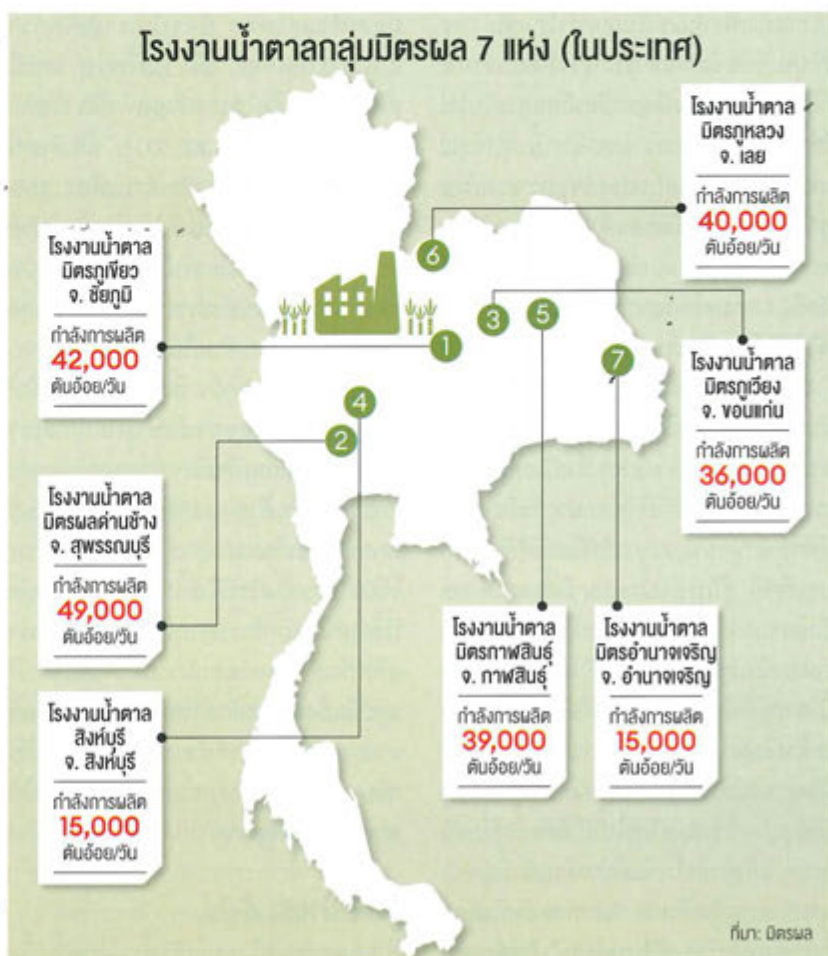
“ได้การตอบรับที่ดี เรามีการวัดผลด้วย หลังอบรมมีการแจกพื้นที่ให้ทดลองปลูก

หน่วยละ 20 ไร่ ให้ทำแข่งกัน” ได้ผลงานที่น่าพอใจ โดยล่าสุดเกษตรกรรุ่นใหม่สามารถทำผลผลิตได้ถึงไร่ละ 20 ตัน จากปกติทำได้ไร่ละ 8 ตัน เพิ่มมาเกือบ 3 เท่า เรื่องหลักๆ ที่จัดการคือ ดูแลเรื่องปุ๋ย เรื่องน้ำ และใช้เครื่องจักรในการปลูกและดูแล ใช้แอปพลิเคชันช่วยในการบริหารจัดการฟาร์ม

เพิ่มผลผลิตเพิ่มรายได้

ไร่อ้อยในกลุ่มมิตรผลมีการนำเครื่องจักรกลการเกษตรเข้ามาช่วยบริหารจัดการในทุกขั้นตอน ตั้งแต่การเตรียมดิน บำรุงดิน และตัดอ้อย เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ลดต้นทุน ลดปัญหาการขาดแคลนแรงงาน และช่วยรักษาสินแวดล้อม โดยเครื่องจักรการเกษตรที่ใช้มีตั้งแต่เครื่องเตรียมดิน เครื่องปลูกอ้อย เครื่องไถพรวนดิน เครื่องสางใบอ้อย เครื่อง

โรงงานน้ำตาลกลุ่มมิตรผล 7 แห่ง (ในประเทศไทย)



มันอัดใบอ้อย และรดตัดอ้อย ส่วนเทคโนโลยีดิจิทัลที่เข้ามาช่วยในการบริหารจัดการไร่ ช่วยเพิ่มความแม่นยำในการวางแผนและติดตามดูแลผลผลิตการเกษตร รวมถึงความสะดวกรวดเร็วในการเข้าถึงข้อมูลต่างๆ ที่จะช่วยสนับสนุนการทำเกษตรได้แม่นยำขึ้น เช่น การนำเทคโนโลยี UAV, โดรน, เซลล์โคปเตอร์ เพื่อการเกษตรเข้ามาช่วยจัดการไร่ และมีการพัฒนาแอปพลิเคชัน เพราะการทำเกษตรมีปัจจัยที่เหนือการควบคุมเยอะ ทั้งดิน ฟ้า อากาศ น้ำ ซึ่งคาดการณ์ได้ยาก ยิ่งในปัจจุบันโลกเผชิญกับสภาวะโลกร้อนที่ทวีความรุนแรงขึ้นทำให้เกิดภัยแล้งและน้ำท่วม ล้วนเป็นปัจจัยที่ต้องติดตาม

เทคโนโลยีที่นำมาใช้กับการเกษตรอย่างอากาศยานไร้คนขับ (Unmanned Aerial Vehicles: UAVs) โดรน และเซลล์โคปเตอร์ ใช้งานทั้งเพื่อทุ่นแรงในการทำไร่ เช่น การให้น้ำ หรือฉีดพ่นสารบำรุง ลดข้อจำกัดเดิมๆ คือ เรื่องปัญหาต้นทุนสูงเกินไป อีกทั้งประหยัดเวลา นอกจากนี้ อุปกรณ์เหล่านี้ยังใช้เพื่อการสำรวจและวางแผนดูการเจริญเติบโตของต้นอ้อยเพื่อนำมาคาดการณ์ผลผลิต และเข้าสู่กระบวนการตัดอ้อยตามความสูงแก่ของแต่ละแปลง เพื่อให้ได้ผลผลิตตามเป้าหมายอย่างแม่นยำ

เทคโนโลยีการเกษตรที่นำมาใช้เหล่านี้ นำมาสู่ไฮไลต์ที่มีใจคือ การได้การรับรองจากบองซูโคร (Bonsucro) ซึ่งเป็นมาตรฐานระดับโลกในการทำไร่อ้อยอย่างยั่งยืน หรือเรียกง่ายๆ ว่า มาตรฐานไร่อ้อยที่ดี ซึ่งคำว่าบองซูโคร คือใครคือน้ำตาล มิตรผลได้รับการรับรองบองซูโครในปี 2559 เป็นรายแรกในไทยและอาเซียน “ที่เป็นมาตรฐานว่าน้ำตาลที่ดีทำอย่างไร ก็มีเรื่องการหยุดเผาไม่จ้างแรงงานเด็กอายุต่ำกว่า 18 ปี สมัยก่อนจ้างงานไม่เป็นธรรม ไม่จ้างต่างด้าวที่ไม่มีใบอนุญาต ให้ทรัพยากรในไร่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ไม่ปลูกพืชในพื้นที่ป่าสงวนอันนี้สำคัญมาก” บรรเทงอธิบาย “เราทำสวนยางด้วยที่เราทำเฟอร์นิเจอร์ที่หาดใหญ่ไม่ใช่สารเคมี

“รับปากเรื่องอะไรแล้วต้องทำได้ การทำงานต้องตั้งเป้าหมายให้สูงและที่สำคัญผมเรียกว่า กกก คือ ต้องกำกับก”

มา 4 ปีแล้ว พยายามใช้น้อยลงมาเกิน 50% อย่างลูกหญ้าที่เกิดในพื้นที่ที่ไร่ใช้แทรกเตอร์มีทางไปมาแทนการใช้สารเคมี” ขณะเดียวกันเมื่อไม่เผาใบหญ้าจะเกิดน้อยการทำ modern farm มีประเด็นหลักๆ คือ ลดการไถพรวน ลดการเหยียบย่ำในพื้นที่ต้องเก็บใบไว้คลุมดิน ไม่ให้วัชพืชขึ้นดินไม่สโลว์ ทำนองเดียวกันในกลับมาเป็นปุ๋ย

“เราทำแคมเปญ 2 ปี หยุดเผาใบ-ฟางข้าว และรับซื้อต้นละ 1,000 บาท เรามีรถออกไปซื้อมันๆ มาเป็นโรลกล่มๆ นำมาทำเชื้อเพลิงผลิตกระแสไฟฟ้า ปัจจุบันเราซื้อได้กว่า 370,000 ต้นต่อปี เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ และมีเป้าหมายจะซื้อให้มากที่สุดเท่าที่โรงไฟฟ้าเราทำได้ 300,000 ต้น 300,000 ไร่” เห็นตัวเลขสูงขนาดนี้ครอบคลุมสัดส่วนเพียง 25% บรรเทงบอกว่า เป็นเรื่องที่ต้องช่วยกันหลายคน ลำพังมิตรผลมีมาร์เก็ตแชร์เพียง 20% ของพื้นที่ปลูกอ้อยทั่วประเทศ แม้จะใหญ่สุด แต่ก็ต้องการความร่วมมือจากทุกคน

แม้ที่มิตรผลคำว่า สิ่งที่เราทำคือให้เกษตรกรมีรายได้จากการขายใบ ทำให้เขามีรายได้เสริมแทนที่จะเผา ช่วยลดการเผาและได้ไฟฟ้าด้วย หากพูดถึง strategic direction มีเรื่องพลังงานไอน้ำและเรื่องการใช้ น้ำ ทำอย่างไรให้ใช้น้ำให้ประหยัดที่สุด โมลาสหรือกากน้ำตาลเอามาเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์น้ำตาลออกมาในหลายโปรดักต์ และมีแบ่งมันมาทำเอทานอล อาหารสัตว์ อาหารคน ตอนนี้กำลังมองเรื่องภาชนะอาหารหลอด แทนพลาสติก แทนโฟม กำลังเร่งจะไปตามโครงการรัฐบาล

รู้จริง ทำจริง ตั้งใจ

บรรยากาศในการสัมภาษณ์ครั้งนี้ดู

เรียบง่าย แต่ทุกคำตอบของผู้คนใหม่กลุ่มมิตรผลล้วนสะท้อนแนวคิดและตรรกะในการทำงาน การบริหาร และการผสมผสานความร่วมมืออย่างยั่งยืน เช่น เมื่อพูดถึงปัจจัยที่สร้างความสำเร็จให้กลุ่มมิตรผลเขามองว่า หัวใจคือ “ต้องรู้จริง รู้จักปัญหา” หรือ pain point ของชาวไร่ ลูกค้า ผู้บริโภค เรื่องดินฟ้าอากาศว่าเกี่ยวข้องกับต้นทุนค่าใช้สอย ราคาผลผลิตที่ขึ้นลง “เราเรียนรู้สิ่งเหล่านี้มาพอสมควร ทำให้แก้ไขปัญหาได้ถูกจุด เตรียมตัวตั้งรับพัฒนาต่อเนื่องมาเป็นลำดับ และที่สำคัญเรากระตือรือร้นที่จะแข่งขันและพัฒนาตัวเองตลอดเวลา เราคิดเสมอว่า หากชาวไร่อยู่ได้ เราก็อยู่ได้ ต้องซื้อสัตย์ต่อตัวเอง ต่อหน้าที่ ต่อลูกค้า คู่ค้า ภาครัฐาคูตุนี ถึงใจเขาใจเรา ไม่เอาเปรียบชาวไร่ และมอบองค์ความรู้ใหม่ๆ ให้พวกเขาอยู่เสมอ”

จากความตั้งใจสู่การปฏิบัติสะท้อนผ่านโครงการต่างๆ ที่มีมิตรผลทำกับชาวไร่ ไม่ว่าจะเป็นการพัฒนาชาวไร่ที่เชื่อมโยงกับการพัฒนาบุคลากรของบริษัทซึ่งต้องนำความรู้ความเชี่ยวชาญไปถ่ายทอดให้ชาวไร่ได้รู้จริง ทำจริง และตั้งใจ เพื่อเป้าหมายสู่ความสำเร็จ

FORBES FACTS

- บสริ่งเริ่มทำงานกับมิตรผลมาตั้งแต่อายุ 22 ประสบการณ์ 40 ปี เริ่มจากการดูแลไร่เป็นหลัก
- การต่อยอดผลิตจากโรงงานน้ำตาลสู่โรงไฟฟ้าชีวมวลเป็นแนวคิดที่บสริ่งเป็นผู้ผลักดัน
- โรงงานน้ำตาลของมิตรผลในสปป.ลาว ที่บสริ่งเป็นคนวางรากฐานแต่แรก ชื่อ “โรงงานน้ำตาลมิตรลาว” ส่งออกไปจำหน่ายที่ยุโรป
- บสริ่งได้รับพระราชทานปริญญาเกษตรศาสตร ศึกษบัณฑิตกิตติมศักดิ์ สาขาวิชาเกษตรบัณฑิตกรรณ จากมหาวิทยาลัยขอนแก่น ในฐานะผู้เชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาลมายาวนาน และพัฒนาบัณฑิตกรรณเกษตรสมัยใหม่



เทคโนโลยีการเกษตรจากอากาศยานไร้คนขับ โดรน และแอปพลิเคชัน
เครื่องมือในการจัดการ smart farming ที่แม่นยำและทรงประสิทธิภาพ

ในการทำเกษตรสมัยใหม่ ที่พร้อมทั้งเทคโนโลยี ความรู้ และบุคลากรรุ่นใหม่ สร้างการเติบโตในด้านผลผลิตได้อย่างก้าวกระโดด วันนี้ถือว่ามิตรผลเดินมาไกลพอสมควร ในการพัฒนาชาวไร่สู่เกษตรสมัยใหม่ แต่ยังคงต้องพัฒนาต่อไปเนื่องจากเครือข่ายชาวไร่ที่อยู่กับมิตรผลมีมากถึง 40,000 ครอบครัวหรือราว 160,000 คน เป็นจำนวนมหาศาล การพัฒนาจึงต้องขยับขยายให้เข้าถึงได้มากที่สุด

นั่นคือเป้าหมายการพัฒนาชาวไร่ ส่วนเป้าหมายของมิตรผลนอกจากน้ำตาลที่เป็นผู้นำตลาดอันดับ 1 อยู่แล้ว บรรเทิงบอกว่าสิ่งที่ทางกลุ่มอยากจะทำต่อไปคือธุรกิจในเศรษฐกิจใหม่ที่มีมูลค่าสูงขึ้น “เราจะไป S curve ที่มันสูงขึ้น เป้าหมายแรกรายได้เพิ่มขึ้น เทคโนโลยีล้ำสมัยต้องเปลี่ยนคนเราต้องมี re-skill, up-skill หลังโควิดต้องเป็น multi-skill “ยุคนี้คนต้องทำได้หลายอย่าง มิตรผลไม่มีนโยบายปลดคนออก เรามีพนักงานกว่า 5,000 คน และที่อยู่ในฟาร์มด้วยหลายหมื่นคน เป็นชาวไร่ 40,000 ครอบครัว มีที่สุพรรณบุรี สิงห์บุรี ขอนแก่น

เลย อำนาจเจริญ พื้นที่ปลูกโดยรวมกว่า 2 ล้านไร่ ส่วนใหญ่เป็นอ้อย มีมันสำปะหลังไม่มากนัก”

ไม่เฉพาะในประเทศไทยเท่านั้น มิตรผลยังได้ขยายธุรกิจไปยังประเทศเพื่อนบ้านอย่าง สปป.ลาว, ออสเตรเลีย, จีน และล่าสุดที่อินโดนีเซีย โดยเข้าไปร่วมทุนตั้งโรงงานน้ำตาลในประเทศเหล่านั้นและผลิตน้ำตาลป้อนตลาด ภายใต้แนวคิดการดำเนินธุรกิจแบบยั่งยืนทั้งในไทยและต่างประเทศ

บรรเทิงบอกว่า สิ่งที่มีมิตรผลพยายามทำอยู่ในขณะนี้คือ การเพิ่ม yield ในทางตั้ง ไม่ใช่ขยายไปบนพื้นที่มากขึ้น แต่จะเน้นไปที่การใช้เทคโนโลยีเพิ่มขึ้นใช้ทรัพยากรน้อยลง เช่น ใช้น้ำน้อยลงแต่ประสิทธิภาพสูงขึ้น “โรงงานน้ำตาลเราไม่มีน้ำเสียออกไปเลย หีบอ้อยเดียวน้ำตาลมีเอาน้ำกลับมาหมุนเวียนใช้ในโรงงาน ส่วนหนึ่งกลับมาไร่อ้อย ส่วนพวกดินที่มาจากโรงกรองกลับไปเป็นปุ๋ยหมักกลับไปไร่อ้อย” เป็นวัฏจักรหมุนเวียนของการผลิตที่เชื่อมโยงกับธรรมชาติ

“การที่เราทำ molasses ไปทำสาเหล้า เอาใส่ปุ๋ยปรับปรุงดิน ทำให้อ้อยทนแล้งได้

มากขึ้น ทำให้ผลผลิตจากเดิม 8 ตันต่อไร่เพิ่มเป็น 18 ตันต่อไร่ เทคโนโลยียังเพิ่มอีกได้ แต่ถ้าเพิ่มมากไปหากอ้อยสูง 4 เมตรต้นจะล้ม และยากในการเก็บเกี่ยว สมัยก่อนเราชอบต้นอวบ ตอนนี้มีเครื่องจักรมาตัดไม่ต้องอวบ แต่ในพื้นที่ 1 ไร่ควรมีอ้อย 20,000 ลำ เพราะการปลูกใช้เวลา 12 เดือนกว่าจะตัดได้ แต่ปลูกแล้วเก็บผลผลิตได้ 3-4 ปี ใช้เทคโนโลยีแล้วต้นทุนผลิตรายละ”

ก่อนจบการสัมภาษณ์ครั้งแรกในฐานะประธานคนใหม่มิตรผล กรุ๊ป บรรเทิงได้ฝากแนวคิดในการทำงานที่ทำให้เขาเติบโตและก้าวสู่การเป็นผู้นำว่ามาจากพื้นฐานสำคัญคือ ความตั้งใจและการปฏิบัติ “รับปากเรื่องอะไรแล้วต้องทำให้ได้ การทำงานต้องตั้งเป้าหมายให้สูง และที่สำคัญผมเรียกว่า ททท คือ ต้องทำทันที” หลักคิดง่ายๆ แค่นี้สำหรับประธานกรรมการบริหารกลุ่มมิตรผล ผู้ชายที่ดูติดดินและเต็มไปด้วยความมุ่งมั่น เรียนรู้ทั้งจากวิถีปฏิบัติและเทคโนโลยี เป็นผู้นำที่สะท้อนยุคแห่งการเปลี่ยนผ่านเทคโนโลยี จากเกษตรดั้งเดิมสู่ยุค modern farm ได้อย่างชัดเจน **F**