

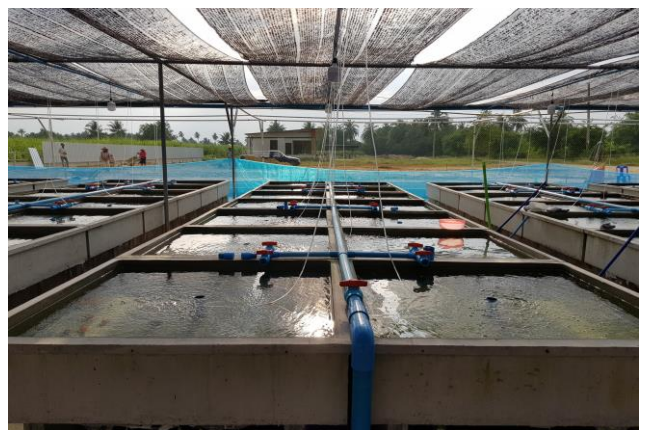
Covid-19 กับธุรกิจสัตว์น้ำสวยงาม : วิกฤต หรือ โอกาส



Covid-19 พบการระบาดครั้งแรกที่ตลาดค้าสัตว์ป่าเมืองอู่ฮั่น หรือตลาดขายอาหารทะเลสด South China Seaboard เมืองอู่ฮั่น มณฑลหูเป่ย์ ประเทศจีน จากนั้นการแพร่ระบาดกระจายไปในหลายพื้นที่ ไวรัสโคโรนาสายพันธุ์ใหม่ 2019 หรือโควิด-19 ทำให้ผู้ป่วยมีอาการปอดอักเสบรุนแรงจนถึงแก่ชีวิตได้ โดยที่เชื้อไวรัสตัวนี้สามารถแพร่กระจายจากคนสู่คนผ่านการ ไอ จาม หรือสัมผัสกับสารคัดหลั่งของผู้ป่วย

ปี 2019 หรือ พ.ศ. 2563 เจ้าไวรัสตัวร้าย Covid-19 ทำให้เศรษฐกิจทั่วโลกแทบจะล่มสลาย โดยเฉพาะธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวที่กำลังเติบโตอย่างรวดเร็ว ในช่วง 10 กว่าปี ที่ผ่านมา จากสถานการณ์การท่องเที่ยวที่เติบโตแบบก้าวกระโดด เนื่องจากมีต้นทุนค่าเดินทางต่ำจากสายการบิน low cost และการขยายตัวของที่พักที่มีให้เลือกหลายหลายรูปแบบ ในราคาที่จับต้องได้ นักท่องเที่ยวจึงบินไปมากันทั่วโลก สร้างรายได้ให้แก่ผู้คนที่เกี่ยวข้อง ในหลาย ๆ ประเทศ ส่งผลให้สินค้าเกษตรหลาย ๆ ชนิด ได้รับอานิสงส์ ขายดิบขายดีให้นักท่องเที่ยวไปด้วย

เมื่อการระบาดของเชื้อไวรัสเริ่มกระจายไปทั่วโลกรวมทั้งประเทศไทย ก่อให้เกิดผลกระทบโดยตรงกับธุรกิจท่องเที่ยว และเกิดความความวิตกกังวลแก่ผู้คนหลากหลายอาชีพ ซึ่งแน่นอน สินค้าเกษตรที่เคยขายให้นักท่องเที่ยวย่อมได้รับผลกระทบเป็นลูกโซ่



ธุรกิจสัตว์น้ำสวยงามก็เช่นเดียวกัน ในช่วงที่เกิดโควิดในช่วงแรก ต้องถือว่าเป็นวิกฤต เพราะเกษตรกรผู้เพาะเลี้ยงปลาสวยงาม จะเอาปลาไปขายใครล่ะ ในเมื่อไม่มีเที่ยวบินขาออก แล้วสินค้าจะออกไปอย่างไร เพราะผลผลิตสินค้าสัตว์น้ำสวยงาม 90 % คือการผลิตเพื่อส่งออก 10 % คือ จำหน่ายภายในประเทศ ซึ่ง ในประเทศเราก็อาการร่อแร่ ประชาชนได้รับผลกระทบเรื่องอาชีพ เรื่องรายได้ แถมยังมีมาตรการต่าง ๆ นานา ออกมาในการป้องกันการแพร่ระบาดของ Covid-19 เช่น การขนส่งที่ต้องหยุดเนื่องจากการลือคดาวน ห้ามการเดินทางนอกพื้นที่ เกษตรกรเริ่มคิดหนักในการแบกรับต้นทุน แม้จะมีข่าวว่ารัฐบาลจะเยียวยา แต่มันแค่พอให้มีเงินใช้เท่าที่จำเป็น ไม่สามารถนำมาเป็นต้นทุนในเลี้ยงปลา เลี้ยงลูกน้องในฟาร์มได้ ดังนั้น จึงเกิดข่าวลือต่าง ๆ ว่า เกษตรกรเลี้ยงปลากัด เทปลา ลงแหล่งน้ำ เพราะขายปลาไม่ได้ แถมสื่อโซเชียลต่าง ๆ มันไวมาก ลงภาพวันนี้ พรุ่งนี้ภาพไปปรากฏทั่วโลก ทำให้เกิดผลกระทบหนักขึ้นไปอีก เพราะสื่อต่างประเทศเอาภาพไปขยายความ ว่าผู้เลี้ยงปลากัดในประเทศไทย เลี้ยงปลาแล้วนำไปทิ้งลงแหล่งน้ำธรรมชาติ และการเลี้ยงปลาของเราไม่ถูกสุขลักษณะ เลี้ยงในขวดที่แคบสกปรก อะไรแบบนี้ เพื่อที่จะกีดกันสินค้าจากประเทศเรา (กรณี นี้ตรวจสอบข้อมูลแล้วพบว่า ภาพการเทปลาเป็นการเทปลาลงบ่อในฟาร์มตัวเอง ไม่ใช่ในแหล่งน้ำธรรมชาติ นักข่าวเอาไปลงมั่วเอง)

เวลาผ่านไป สถานการณ์การระบาดของ Covid-19 ทั่วโลก มีมากขึ้น เกษตรกรผู้เลี้ยงปลาสวยงาม ใครสายป่านสั้นก็เลิกการผลิต ใครสายป่านยาว ก็ลดจำนวนการผลิตลงเพื่อลดต้นทุนค่าจ้างลูกน้อง ค่าอาหารปลา เลี้ยงตัวกันไป กันไป

แต่แล้ว ... เมื่อสถานการณ์เริ่มผ่อนคลาย สถานการณ์ในประเทศไทย ประเทศจีนดี และหลาย ๆ ประเทศ เริ่มดีขึ้น สามารถควบคุมการระบาดได้ สินค้าเกษตรหลาย ๆ ตัวเริ่มออกสู่ตลาด เริ่มมีการติดต่อซื้อขายจากลูกค้าต่างประเทศ โดยเฉพาะทุเรียน ลูกค้าจากจีน เริ่มมีการติดต่อซื้อและมีการขนส่งทางเรือสินค้า ประกอบกับประเทศไทยเริ่มมีเที่ยวบินขาออก คือ เที่ยวบินที่นำคนไทยกลับบ้าน แล้วขาออกก็บรรทุกสินค้าออกได้ และเที่ยวบินขาออกที่เป็น การขนส่งสินค้าอย่างเดียว แต่ค่าขนส่งก็แพงขึ้นเนื่องจากเที่ยวบินไม่ได้รับผู้โดยสารที่เป็นนักท่องเที่ยวเต็มลำเช่นเดิม มีเฉพาะคนไทยที่ได้รับอนุญาตให้กลับบ้าน โดยมีการโดยสารแบบหลวม ๆ ตามคอนเซ็ป social distancing หรือ การรักษาระยะห่างทางสังคม

แล้วยังไงล่ะ ใครจะรับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้น ?

นับว่าเป็นเรื่องโชคดี เพราะการซื้อขายสัตว์น้ำสวยงามในปัจจุบัน ผู้ซื้อและผู้ขาย มีการติดต่อกันผ่านระบบโซเชียล ทั้งเฟซบุ๊ก ไลน์ อินสตาแกรม ฯลฯ ทำให้ง่ายต่อการเจรจาซื้อขาย เมื่อมีเที่ยวบิน มีคนอยากซื้อปลาสวยงาม ค่าขนส่งเพิ่มขึ้น แต่คนซื้อยอมจ่ายส่วนที่เพิ่ม เพราะอยากได้ของ เรื่องมันก็จบง่าย ๆ เกษตรกรผู้เพาะเลี้ยงปลาสวยงามของไทย เริ่มมีรอยยิ้ม ขายปลาได้ แต่มันก็จะมีอุปสรรคบ้างนะ ไม่ได้ราบรื่นทุกอย่าง เช่น การเลื่อนเที่ยวบิน เนื่องจากสถานการณ์ทางปลายทางไม่สะดวก เป็นต้น

เมื่อความต้องการปลาสวยงามในตลาดต่างประเทศเริ่มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง แต่ปัญหาคือ เกษตรกรไม่มีปริมาณปลาเพียงพอที่จะจำหน่าย เพราะว่า หลายฟาร์มลดกำลังผลิต ทำให้ปลาโตไม่ทัน เกิดการแย่งชิงสินค้ากันขึ้น เมื่อเกษตรกรเริ่มรู้สถานการณ์ จึงกลับมาเพิ่มกำลังการผลิตกันอย่างต่อเนื่องเพื่อรองรับออเดอร์ที่เข้ามา แต่ปลากัดต้องใช้เวลาอย่างน้อย 2-3 เดือน ถึงจะโตพอที่จะขายได้ ผู้รวบรวมปลา ผู้ส่งออก เริ่มวิ่งหาปลาและจัดการกับเที่ยวบินให้ทันช่วงที่

เพื่อให้ได้ข้อมูลตามจริง เราได้มีการพูดคุยกับเกษตรกรหลายราย แต่จะยกตัวอย่างสัก 3 ราย ที่น่าสนใจ รายที่หนึ่ง เป็นเกษตรกรเลี้ยงปลากัดจังหวัดนครปฐม ชื่อน้องเมจิ และน้องแบงค์ ตอนที่เราเข้าไปเยี่ยมที่ฟาร์ม ปรากฏว่า ลูกน้อง 10 กว่าคนในฟาร์ม กำลังแพ็คถุงปลากันอย่างเร่งรีบ (ลูกน้องต่างตัวที่ถูกต้องตามกฎหมาย แต่ไม่ได้กลับบ้านช่วงโควิด) น้องเมจิบอกว่า ปลาโตไม่ทัน เลยต้องส่งแต่ปลาวัยรุ่นเพราะลูกค้าต้องการมาก

รายที่ 2 เป็นผู้ผลิตรายใหญ่ของไทยที่มีออเดอร์ทั้งปี ส่งให้ผู้ส่งออกรายใหญ่ที่เป็นเจ้าประจำ คือลุงหนู แกเล่าให้ฟังว่า ช่วงแรกก็ได้รับผลกระทบเช่นกัน แต่ลุงหนูไม่ปล่อยเวลาว่างให้ไร้ประโยชน์ ถึงโอกาสปรับระบบ การอนุบาลปลาให้ได้จำนวนเพิ่มมากขึ้น ปรับปรุงบ่อโน่นนี่นั่น พอมีออเดอร์มาลุงหนูก็จัดเต็ม ลุงมี 2 ฟาร์ม ของตนเองที่หนึ่งและของภรรยาอีกที่ แค่นี้ 2 ฟาร์มนี้ มีคนงานต่างตัว 30 กว่าคน (ถูกต้องตามกฎหมาย) ยังไม่รวม ลูกฟาร์ม ค่าใช้จ่ายในการจ้างคนค่อนข้างสูง แต่ลุงหนูสายป่านยาว แค่อะทบเล็กน้อย เพราะแค่ไม่กี่เดือนปลาก็ขายหมดฟาร์ม เช่นกัน

รายที่ 3 แซมป์ฟาร์ม ที่นครปฐม เช่นกัน เป็นฟาร์มผลิตด้วยและรวบรวมปลาส่งออกด้วย เล่าว่าได้รับผลกระทบน้อยเพราะไม่ได้หยุดการผลิต ตอนที่ออเดอร์เริ่มฟื้น คนอื่นไม่มีปลา แต่แซมป์ฟาร์มมีปลา ดังนั้นช่วงปลาขาดตลาด กลายเป็นโอกาส เพราะขายเกลี้ยงฟาร์มแถมได้ราคาดีเพราะคนอื่นไม่มีของ

มาฟังผู้ส่งออกบ้าง อย่าง CGS ฟาร์ม ได้รับผลกระทบ เนื่องจากมีดอกเบียเงินกู้ที่ต้องชำระ ดังนั้นช่วงโควิด จึงต้องวิ่งเต้นติดต่อแบงค์เพื่อให้ช่วยชะลอการเก็บดอกเบีย ได้ผลบ้างไม่ได้บ้าง แต่ภาพรวมถือว่ายังโชคดีที่มีออเดอร์สั่งซื้อเข้ามาต่อเนื่อง จึงมีรายได้เข้ามาถึงไม่มากแต่ก็ยังดีกว่าไม่มีรายได้

อ่านถึงตรงนี้ ท่านผู้อ่านรู้สึกยังไงบ้างคะ

สรุปว่า ธุรกิจสัตว์น้ำสวยงาม กับสถานการณ์การแพร่ระบาดของ Covid-19 เป็นวิกฤต หรือเป็นโอกาส ?

...

สำหรับตัวผู้เขียนเอง ขอสรุปว่า ในวิกฤตย่อมมีโอกาส เมื่อเกิดวิกฤต เราต้องปรับตัว ลดต้นทุนการผลิต แต่อย่าทอดทิ้ง อย่าเสียกำลังใจ เตรียมพร้อมรับสถานการณ์กันให้ดี ติดตามข่าวสารบ้านเมืองและวิเคราะห์สถานการณ์กันให้ดี แล้วเราจะเห็นว่า โอกาสมันจะเข้ามาเสมอสำหรับคนที่ไม่ทิ้งโอกาส

