

MiC MATICHON INFORMATION CENTER	Subject Heading :
Source : ผู้จัดการรายวัน	60115838
Date : 30 ส.ค. 2560 Page : ๑๖๑๖	No :

น้ำตาลไทยรุ่งเรือง ต่อยอดซีเอสอาร์ หนุนชุมชนเกษตรกรชาวไร่อ้อยยั่งยืน

- เส้นทางสู่ความสำเร็จของกลุ่มบริษัทน้ำตาลไทยรุ่งเรือง คือการเสริมสร้างองค์กรให้เก่ง+ดี
- ความใส่ใจผู้มีส่วนได้เสีย โดยเฉพาะเกษตรกรชาวไร่อ้อย อย่างต่อเนื่องนำไปสู่ความยั่งยืนของธุรกิจ
- เปิดโมเดลการบริหารจัดการน้ำเพื่อการเกษตรพืชไร่อ้อยแห่งแรก ผ่านแนวคิด CSV ในพื้นที่ตำบลชัยสมบูรณ์ จังหวัดเพชรบูรณ์

ไม่ใช่เพราะว่ากลุ่มบริษัทน้ำตาลไทยรุ่งเรือง ผู้ผลิตและส่งออกน้ำตาลรายใหญ่ วางแผนการพัฒนาเพื่อให้ “เก่ง” แต่ทางธุรกิจ หากอีกด้านสำคัญที่ใส่ใจในการพัฒนาให้เติบโตควบคู่กันด้วย คือการตั้งเป้าหมายเป็นองค์กรที่ “ดี” ต่อสังคม และสิ่งแวดล้อมอันนำไปสู่ความยั่งยืน (Sustainability) ของธุรกิจ

ซึ่งสอดคล้องกับคำมั่นสัญญาของกลุ่มบริษัทฯ ที่ว่า “จะผลิตน้ำตาลคุณภาพตลอดไป สร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ใหม่ให้เป็นอีกทางเลือกหนึ่งของผู้บริโภค และพร้อมจะอยู่เคียงข้างครอบครัวไทยและครอบครัวโลกอย่างแท้จริง”

ใส่ใจผู้มีส่วนได้เสียต่อเนื่อง

ดร.ณัฐพล อธิภากร กรรมการบริหารกลุ่มบริษัทน้ำตาลไทยรุ่งเรือง กล่าวว่า บริษัทฯเติบโตก้าวหน้าอย่างมั่นคง มีมาตรฐานการดำเนินงานในระดับมาตรฐานสากลจนเป็นที่ยอมรับและยกย่องทั้งในและต่างประเทศ เนื่องจากความใส่ใจต่อชุมชน สังคมและสภาพแวดล้อมในแหล่งที่ตั้งโรงงาน ในฐานะโรงงานน้ำตาล เราต้องรับผิดชอบต่ออ้อยจากเกษตรกร หรือพนักงานของเราเองที่พำนักอาศัยอยู่ในชุมชน เรามองไปถึงความสุขของทุกภาคส่วน

เมื่อมองย้อนกลับสมัยก่อตั้งโรงงานซึ่งตั้งอยู่กลางทุ่ง

แม้กระทั่งอาหารการกินยังหาลำบาก พอผ่านไประยะหนึ่งเติบโตกลายเป็นเมือง เราก็รู้สึกภาคภูมิใจที่ได้ร่วมสร้างเศรษฐกิจที่ดีให้กับชุมชนเกิดความยั่งยืน เพราะความยั่งยืนของชาวไร่ ของสังคมมีส่วนสำคัญโดยตรงกับความยั่งยืนของบริษัท เมื่อเกษตรกรชาวไร่อ้อยปลูกแล้วได้ผลผลิตดี สร้างกำไรได้รับความสุข ก็หมายความว่าโรงงานน้ำตาลก็ได้วัตถุดิบป้อนการผลิตได้ดีและยั่งยืนเช่นกัน

สมัยก่อนผู้ประกอบการอุตสาหกรรมอาจจะรับซื้ออย่างเดียว ถึงเวลาเก็บเกี่ยวก็นำมาขายให้โรงงานก็จบ หากเรามองไกลถึงความสุขของเขา เราจึงพยายามเข้าไปส่งเสริมระบบการเกษตรแบบพันธสัญญา (Contract Farming) ซึ่งหมายถึง ระบบการผลิตทางการเกษตรที่มีการจัดการร่วมกันระหว่างผู้ประกอบการ หรือผู้ซื้ออีกฝ่ายหนึ่งคือ ผู้ผลิต ซึ่งก็คือเกษตรกรที่มีปัจจัยการผลิตบางประเภทอยู่ในครอบครอง เช่น ที่ดิน ทุน แรงงาน ฯลฯ โดยทั้ง 2 ฝ่ายเจรจาตกลงทำสัญญาระหว่างกันไว้ล่วงหน้าถึงปริมาณ คุณภาพ ผลผลิต ราคาและช่วงเวลาที่จะรับซื้อ ส่วนผู้ประกอบการหรือบริษัทจะให้การสนับสนุนเรื่องของทุน พันธุ์พืช นักวิชาการที่ปรึกษาและเทคโนโลยีในการผลิต

ไทยรุ่งเรือง

ดังกล่าวนี้ เป็นวิธีการทำให้เกษตรกร ได้รับความสุข คือเราอยากจะให้ชาวไร่อ้อย ปลูกอ้อยได้ดี ในการปลูกอ้อย จริงๆ แล้ว คล้ายกับการปลูกหญ้า พอดีก็ตัด แล้วมัน จะงอกขึ้นมาใหม่ สามารถตัดได้หลายครั้ง ถ้าดูแลดีๆ แต่การลงทุนจะค่อนข้างสูง เนื่องจากพืชมีกรอบอายุค่อนข้างนาน เรื่อง การเงินจึงเป็นเรื่องที่ชาวบ้านมักจะติดปัญหา บางคนอยากทำอ้อยแต่ไม่มีเงิน รอคอบปี มี รายได้ค่อยมาทำซึ่งมันนานเกินไป

“เราเข้าไปส่งเสริมด้านการเงินให้กับ ชาวไร่ แต่บางทีการให้เงินอย่างเดียวอาจจะ ไม่เกิดผลลัพธ์ที่ดี เราจึงใส่ความรู้เข้าไปด้วย สอนในเรื่องการปลูกอ้อย แนะนำเทคโนโลยี ที่เหมาะสมกับพื้นที่ การใช้เครื่องจักรกลที่ ทันสมัย ใช้ข้อมูลจากการทำวิจัย การวิเคราะห์ ดิน ดังกล่าวนี้เรามีทีมงานพันธุ์อ้อย รวมถึง กิจกรรมของชุมชน งานแต่งงาน งานบวช เราก็ก้าวไปร่วม เพราะเราเห็นเขาเป็นพันธมิตร ที่มีส่วนได้เสีย หากเกษตรกรชาวไร่อ้อย ประสบปัญหาใดๆ คนแรกที่เขานึกถึงจึงมัก เป็นโรงงาน”

พนัก “โคคา-โคลา” หนุนสตรี ชาวไร่อ้อย เพิ่มศักยภาพตลอด ห่วงโซ่การผลิต

ปีที่ผ่านมา กลุ่มธุรกิจโคคา-โคลา รั บภารกิจสานต่อพันธกิจหลักของบริษัทแม่ ลงทุนจำนวน 4 ล้านบาท จัด โครงการธุรกิจ ยั่งยืนกับโคคา-โคลา เพิ่มศักยภาพทาง เศรษฐกิจเกษตรกรสตรีชาวไร่อ้อย ร่วมกับ กลุ่มบริษัทน้ำตาลไทยรุ่งเรือง และสถาบัน คีโนแห่งเอเชีย ภายใต้การสนับสนุนโดย สำนักงานคณะกรรมการอ้อยและน้ำตาล หวาย กระทรวงอุตสาหกรรม โดยโครงการ นำร่องจะเพิ่มศักยภาพเกษตรกรสตรีชาวไร่ อ้อย 600 คน ในอำเภอศรีเทพ จังหวัด



ดร.นิสุพล อัมภาร

เพชรบูรณ์และอำเภอบ้านไร่ จังหวัดอุทัยธานี โดยเกษตรกรสตรีชาวไร่อ้อยจะได้รับการฝึก อบรมหลักสูตรการบริหารจัดการการเงิน ทำ บัญชีและทำการเกษตรอย่างยั่งยืน ภายใน 1 ปี (สิงหาคม พ.ศ. 2559 - กรกฎาคม พ.ศ. 2560) โดยมีเป้าหมายเพื่อขยายผลการ ดำเนินโครงการฯ นำร่องไปสู่เกษตรกรสตรี ชาวไร่อ้อยและกลุ่มพันธมิตรผู้ผลิตวัตถุดิบ น้ำตาลรายอื่นในระยะต่อไป เพื่อพัฒนาความ เป็นอยู่ที่ดีของเกษตรกรชาวไร่อ้อยใน รูปแบบการสร้างคุณค่าร่วมกัน และการ เติบโตอย่างยั่งยืน สอดคล้องกับพันธกิจของ สำนักงานคณะกรรมการอ้อยและน้ำตาล หวายในการพัฒนาศักยภาพบุคลากรใน อุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาลทรายเพื่อก้าว สู่อุตสาหกรรมที่เป็นเลิศ

ทั้งนี้ หลักสูตรการยกระดับเน้น 2 ส่วน คือ การบริหารการเงินส่วนบุคคลและ การทำการเกษตรอย่างยั่งยืน พบว่า กลุ่ม เกษตรกรสตรีชาวไร่อ้อยเป็นผู้ที่มีบทบาท สำคัญในการดูแลครอบครัวและมีอำนาจ ตัดสินใจทางการเงิน แต่ยังคงขาดความรู้และ ทักษะในสองเรื่องนี้ ขณะที่การส่งเสริมเกษตร ยั่งยืน มุ่งเน้นการเตรียมและบำรุงดินเพื่อ เพิ่มอินทรีย์และปรับปรุงคุณภาพดิน การ



พัฒนาแหล่งน้ำเพื่อเพิ่มน้ำต้นทุน ไปจนกระทั่งการส่งเสริมการตลาดเผาอ้อยในฤดูเก็บเกี่ยว ตลอดจนมีการให้ความรู้ ความเข้าใจ เกี่ยวกับการปลูกอ้อยและการทำอุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาลทรายมาอย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้ยังเตรียมแผนระยะที่ 2 เพื่อจะขยายผลจากการดำเนินโครงการนำร่องนี้ ไปยังเครือข่ายเกษตรกรสตรีชาวไร่ อ้อยของกลุ่มบริษัทน้ำตาลไทยรุ่งเรืองที่อยู่ในจังหวัดอื่นๆ

ดร.ณัฐพลบอกว่า ตอนเริ่มโครงการนี้ ทางไค้กและเรามองเห็นสอดคล้องกันว่า จะทำอย่างไรให้ผู้หญิงมีการพัฒนาคุณภาพชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น จึงตั้งทีมงานเข้าไปสำรวจปัญหาของเกษตรกรคืออะไร ปัญหาสำคัญที่พบ คือได้เงินมาแล้วมีการจัดการ

ทางการเงินไม่ค่อยดีนัก เช่น ใช้เงินไปกับสิ่งที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ และมีแนวคิดที่ควร จะเปลี่ยนแปลงเพื่อให้เกษตรกรมีการจัดการทางการเงินที่ดี ก็คือควรเก็บเงินก่อน แล้วค่อยเอาไปใช้ ไม่ใช่ใช้เงินเหลือแล้วค่อยไปเก็บ

ความร่วมมือของพันธมิตรทางธุรกิจ ทั้งสองฝ่ายกับเกษตรกรสตรีชาวไร่ อ้อย ถือว่าเป็นการเพิ่มศักยภาพตลอดห่วงโซ่ อุปทาน ให้ความรู้ด้านการวางแผนทางการเงินและการลงทุนในอาชีพ ช่วยให้พันธมิตร คือ บริษัทน้ำตาลไทยรุ่งเรือง สามารถผลิตน้ำตาลและจัดหาวัตถุดิบที่ได้คุณภาพ ขณะที่โคคา-โคลากี้ได้แผนในการจัดหาวัตถุดิบน้ำตาลอย่างยั่งยืน ภาพรวมจึงเกิดการยกระดับอุตสาหกรรมอ้อยและน้ำตาลทรายของไทย

