

แรงบันดาลใจ

✓ โศภชัย สัจจาทิ

ปัญจพร คู่สามารถ สานฝันเกษตรกรที่ยั่งยืน



จากแนวทางการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท น้ำตาลมิตรผล ที่มี อิศระ ว่องกุศลกิจ เป็นประธานกรรมการ และเป็นสมาชิกสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย ต้องการตอบโจทย์รัฐบาลที่ต้องการลดความเหลื่อมล้ำและสร้างความยั่งยืนในสังคม สำหรับเกษตรกรเพื่อให้เขาเหล่านั้นจะต้องอยู่ได้ด้วยตนเอง

ปัญจพร คู่สามารถ ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายสื่อสารองค์กร บริษัท น้ำตาลมิตรผล ผู้ร่วมสานฝันให้ธุรกิจน้ำตาลเติบโตอย่างยั่งยืน โดยให้เกษตรกรปลูกไร่อ้อยปลูกพืชผัก เพื่อใช้กินภายในชุมชนแล้วก้าวต่อไปจะสามารถต่อยอดในการรวมกลุ่มกันผลิตสินค้าทางการเกษตร รวมกลุ่มกันแปรรูปและนำไปจัดจำหน่าย ซึ่งตรงกับหลักสำคัญปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงเกษตรทฤษฎีใหม่ของในหลวง รัชกาลที่ 9

เริ่มจากการสนับสนุนให้เกษตรกรปลูกผักกินในสวนหลังบ้าน จะทำอย่างไรให้ได้มาตรฐานเพื่อนำสินค้าไปขายในซูเปอร์มาร์เก็ตได้นั้นมีความท้าทายหลายอย่าง ไม่ว่าจะเป็นการสร้าง ความเข้าใจกับเกษตรกร เพื่อพัฒนาคุณภาพการผลิตให้เขาเป็นผู้ประกอบการจะทำได้อย่างไร เริ่มจากการปลูกเพื่อกิน แต่ในส่วนของ การแปรรูป การสร้างแบรนด์สินค้า การทำการตลาดซึ่งไม่ใช่สิ่งที่เขาเหล่านั้นมีความชำนาญ

นี่จึงกลายเป็นที่มาของฝ่ายกิจการเพื่อสังคมมิตรผล คือมาดำเนินการสานต่อในช่วงกลางน้ำจนถึงปลายน้ำ พัฒนาคุณภาพการผลิต สร้างมาตรฐาน สร้างแบรนด์สินค้า ไปจนถึงการทำโอกาสทางการตลาด

การดำเนินงานเริ่มจากการส่งเสริม 4 โจทย์หลัก คือ 1.พืชผลทางการเกษตร 2.กลุ่มหัตถกรรม 3.แปรรูปสินค้าเกษตร 4.พัฒนาช่องทางขายเรื่องการทำตลาด

เริ่มจากเรื่องแรก คือ การส่งเสริมให้ปลูกพืชผลทางการเกษตรนั้นเห็นผลได้เร็วที่สุด โดยมีทีมพัฒนาชุมชนจะอยู่ร่วมกันกับเกษตรกรในทุกตำบลที่มีโรงงานน้ำตาลมิตรผลตั้งอยู่ เริ่มตั้งแต่การนำองค์ความรู้ไปกับเกษตรกร 21 ตำบล ใน 7 จังหวัด วิธีการทำงานของทีมพัฒนาชุมชนนั้นจะเริ่มจากตำบลที่อยู่รอบโรงงานก่อนในรัศมี 5 กิโลเมตร รอบโรงงานที่ทำงาน โดยจะมีทีมงานสำรวจหาครัวเรือนหรือผู้นำที่มีศักยภาพพัฒนารวมกลุ่มต่อ ขณะที่การพัฒนาชุมชนนั้นจะแบ่งออกเป็นทั้งในเชิงสุขภาพภาวะจิตใจ ทรัพยากรสิ่งแวดล้อม เศรษฐกิจและสังคม ซึ่งต้องสำรวจดูว่าในแต่ละชุมชนแต่ละพื้นที่มีจุดใดที่จะสามารถต่อยอดการพัฒนาได้บ้าง

ที่ผ่านมาปัญหาส่วนใหญ่ที่เจอ คือ เรื่องหนี้สิน ไม่ว่าจะเป็นการบริโภคในครัวเรือน หรือการประกอบอาชีพเกษตรกร สิ่งที่ต้องส่งเสริมให้ทำบัญชีครัวเรือนเพื่อ



ลดรายจ่ายและเพิ่มรายได้ได้อย่างไร เริ่มจากการปลูก อยู่ปลูกรับประทานเองก่อน โดยใช้วิธีเกษตรอินทรีย์ที่ไม่ใช้สารเคมีคือเอาของที่เหลือใช้จากการบริโภคในครัวเรือนมาทำเป็นปุ๋ย สามารถลดรายจ่ายไม่ต้องซื้อไม่ต้องใช้สารเคมี พอเขาปลูกได้ขายก็จะไปเพิ่มรายได้

จะเห็นได้ว่าคนต่างจังหวัดพอได้เงินมากก็ต้องไปถอยรถมอเตอร์ไซด์ หรือมีรถกระบะ แต่เมื่อซื้อทุกอย่างแล้วไม่ทำ บัญชีก็จะไม่รู้เลยว่ารายจ่ายนั้นมากกว่ารายรับ เป็นเชิงมิติ เศรษฐกิจและสังคม ซึ่งแต่ละชุมชนจะมีการสนับสนุนโดยหาผู้นำที่ดีว่าเขาสามารถจะถ่ายทอดความรู้ให้กับชุมชนหรือหมู่บ้านรอบข้างได้หรือไม่ จำเป็นต้องพัฒนาให้เกิดเป็นครัวเรือนต้นแบบเพื่อให้ครัวเรือนรอบข้างนั้นมาศึกษาดูงาน

นอกจากนี้ การทยอยแก้ปัญหาเรื่องหนี้สินได้ก็จะส่งผลดีให้กับในมิติอื่นๆ เช่น เมื่อลดการใช้สารเคมีลงก็เป็นการลดต้นทุนได้ สุขภาวะเขาจะดีขึ้น ทรัพยากรธรรมชาติก็จะดีขึ้นตาม ระบบนิเวศธรรมชาติในหมู่บ้านจะค่อยดีขึ้นเรื่อยๆ เวลานี้ทีมพัฒนาชุมชนทำงานมา 5 ปีแล้ว ตลาดนัดสีเขียวจึงมีทุกตำบลที่อยู่รอบโรงงานมิตรผล ที่สร้างกระบวนการทำงานร่วมกัน เวลานี้จึงมีโครงการร่วมกันจำนวนมากไม่ต่ำกว่า 100 โครงการ ที่ทำร่วมกับชุมชนเมื่อดำเนินการมาได้จุดหนึ่งผลผลิตนั้นเริ่มเยอะ

ในแต่ละพื้นที่นั้น ใน 1 อาทิตย์จะต้องมีตลาดนัดสีเขียว

คือ ชุมชนจะนำผลิตที่ได้จากแต่ละบ้านของแต่ละคนมาเปิดขาย พอขายกันในชุมชนพอชุมชนอื่นที่รู้ว่าตรง นี้มีการขายก็จะมีพ่อค้าคนกลางเข้ามาในชุมชน รับซื้อ ทั้งหมดและนำไปขายในหมู่บ้านอื่น โดยบางครั้งเรือน จะปลูกพริก พักข้าว มะนาว บางครัวเรือนก็มีความรู้ ภูมิปัญญาดั้งเดิมที่สามารถต่อยอดได้ พอถึงจุดที่มี ชีพพลายเหลือก็จำเป็นต้องหาตลาดมารองรับ

จึงเป็นที่มาว่าการที่จะขายสินค้าออกนอกชุมชน สิ่ง สำคัญที่จะต้องมามีคือมาตรฐานการผลิตสินค้าอินทรีย์หรือ ออร์แกนิก 100% โดยต้องมีระบบรับรองที่ชุมชนมีส่วนร่วม หรือ PGS (Participatory Guarantee Systems) เป็นระบบที่มีการจัดบันทึกข้อมูล มีการตั้งคณะกรรมการ กันในกลุ่มตรวจสอบกันเอง คนที่เป็นผู้ซื้อก็สามารถเข้า มาเป็นคณะกรรมการเพื่อร่วมกันตรวจสอบได้ ว่าทำตาม กฎคือต้องไม่ใช้สารเคมีทุกชนิดในแปลงผักที่ปลูก ต้องมี ความซื่อสัตย์สุจริต ราคาขายเป็นธรรมทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย ใช้ความประชาธิปไตยของกลุ่ม ทุกคนตรวจสอบกันเอง ได้ โดยได้นำแนวทางปฏิบัติจากสามพรานโมเดลของ กลุ่มโรงแรมสามพรานโมเดิร์นเวอร์ซิโตมาใช้

ขณะเดียวกันเนื่องจากบริษัทมีโครงการ From Farm to Factory ที่ต้องเลี้ยงอาหารพนักงานในโรงงาน 3 มื้อต่อวัน จึงเป็นโอกาสให้ชุมชนในการส่งผลิตภัณฑ์ ที่มีคุณภาพให้กับโรงงานได้ก็ดึงโรงงานเข้ามามีส่วนร่วม ตั้งแต่ผู้อำนวยการโรงงาน หัวหน้าธุรการ จนถึงแม่ครัว มาทำเวิร์กช็อปร่วมกัน ซึ่งแม่ครัวก็ต้องเข้าใจเพราะต้อง ปรับเมนูให้เข้ากับสินค้าเกษตรที่ออกมาในช่วงเวลานั้นๆ จึงต้องดึงทุกคนเข้ามามีส่วนร่วมกันทั้งหมดในการวางแผน การผลิตตั้งแต่ต้นทาง ซึ่งเป็นวิธีการทำงานทั้งหมดที่ การทำตลาดจะต้องเข้าใจผู้บริโภค ขณะเดียวกันก็ต้อง พัฒนาช่องทางจำหน่ายใหม่ๆ เพิ่มขึ้น

เหล่านี้คือแรงบันดาลใจสำคัญในการทำงานที่จะยึด ถึงประโยชน์ส่วนตนฝ่ายเดียวไม่ได้ แต่ต้องมองถึงผู้มีส่วน ร่วม เพื่อร่วมสร้างการเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน ■