

วงแลกเปลี่ยนเล็ก ๆ ว่าด้วย รูปแบบตลาดทางเลือกในการสนับสนุนกลุ่มเกษตรกรอย่างยั่งยืน ในงาน “จากเมล็ดพันธุ์สู่จานข้าว” เมื่อวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2559 บริเวณตลาดสีเขียวเมืองขอนแก่น ณ บึงแก่นนคร อ.เมือง จ.ขอนแก่น

จัดขึ้นเพื่อแลกเปลี่ยนประสบการณ์การจัดการตลาดทางเลือกในรูปแบบต่างๆ ที่เปรียบเสมือนช่องทางหรือสะพานส่งต่ออาหารคุณภาพจากแปลงปลูกถึงมือผู้บริโภค และเปิดพื้นที่เชื่อมโยงเกษตรกรกับผู้บริโภคให้ได้เรียนรู้และสนับสนุนซึ่งกันและกันอันมิตร ซึ่งเกษตรกรสามารถสร้างรายได้จากการส่งต่อผลผลิตที่ดูแลใส่ใจมาอย่างดีให้กับผู้บริโภค ส่วนผู้บริโภคเองก็ได้รับความพึงพอใจจากการได้รับประทานอาหารดี มีประโยชน์ต่อสุขภาพ และยังได้รับข้อมูลต่าง ๆ ตั้งแต่การปลูกจนถึงการนำมาปรุงเป็นอาหารจากเกษตรกรโดยตรงอีกด้วย จึงนับได้ว่า “ตลาดทางเลือก” ที่หลากหลายเป็นกลไกเกื้อกูลให้อาชีพเกษตรกรยังคงอยู่ได้ต่อไปอย่างยั่งยืน โดยมี คุณกิงกร นรินทรกุลฯ จากกินเปลี่ยนโลกเป็นคนชวนคุยซักถาม

ตัวแทนจากกลุ่มต่าง ๆ ที่จับเคลื่อนตลาดทางเลือก ในรูปแบบที่น่าสนใจมาร่วมแลกเปลี่ยนในครั้งนี้ ได้แก่ คุณจงกล พารา ผู้ประสานงานตลาดนัดสีเขียว จ.ขอนแก่น ตลาดเขียวน้องใหม่จะใจคนเมือง และคนรักสุขภาพ คุณวัลภา รินทริก ประธานตลาดนัดสีเขียว จ.มหาสารคาม

- ตลาดเขียวรุ่นคลาสสิกส่งความภูมิใจจากแปลงปลูกถึงมือผู้บริโภค คุณนันทา ประสารวงษ์ กลุ่มโหนดชุมชนบ้านคลองโยง-ลานตากฟ้า จ.นครปฐม ตลาดนัดเดินสายหลากหลายสไตล์ ต้อนรับกลุ่มเป้าหมายหลากหลาย คุณอนุกุล ทรายเพชร Folk rice ตลาดค้าขายออนไลน์บนโลกอินเทอร์เน็ต และแอฟฟลิเคชั่นสุดซิค และ คุณพอทิพย์ เพชรปรี เจ้าของร้านอาหารมังสวิรัตเพื่อสุขภาพ Health me ซึ่งจะมาแชร์ประสบการณ์การทำ CSA ผู้ตะกร้าปันผัก ตลาดสามมิตรเชื่อมสายใย ปันผักดีดีเพื่อสุขภาพ

- กินเปลี่ยนโลก ขอสรุปแนวทางการทำงาน จากกลุ่มต่างๆ ไว้สำหรับท่านที่สนใจ กำลังทำเกษตรอินทรีย์ เกษตรยั่งยืน จะทำเป็นกลุ่ม ทำคนเดียว ได้ผลผลิตมาแล้วจะนำไปขายที่ไหน หวังว่าจะได้ทำไปเป็นแนวทางสร้างแรงบันดาลใจกันได้

- เริ่มจาก คุณวัลภา รินทริก ประธานตลาดนัดสีเขียว จ.มหาสารคาม

ตลาดสุขภาพของคนเมืองมหาสารคาม ซึ่งปัจจุบันเป็นทั้งแหล่งซื้อหาอาหารดี มีคุณภาพ เป็นแหล่งเรียนรู้ของผู้บริโภค ของนักศึกษา เริ่มจากกลุ่มพี่เลี้ยงจากเครือข่ายมันยืนเมื่อปี 2549 มีการร่วมตัวกันของผู้ผลิตจาก 28

หมู่บ้าน 288 คน 28 องค์กร จากจรรยาบรรณและพื้นที่ใกล้เคียง

ในช่วงแรกที่เปิดตลาดก็ยังไม่ได้รับความเชื่อถือจากผู้บริโภค ขายของไม่ได้อยู่เกือบ 2 ปี ใช้วิธีแลกเปลี่ยนของที่ขายไม่หมดไปกินกันเองระหว่างแม่ค้าจากพื้นที่ต่างๆ จากนั้น จึงได้หาทางแก้ไขด้วยการไปศึกษาดูงาน จนกลับมาทำกิจกรรมเพื่อสร้างความสัมพันธ์ ความเชื่อมั่น ระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภค เช่น การพาผู้บริโภคไม่เยี่ยมชมแปลง เวลามาขายของที่ตลาดก็ต้องอธิบายว่าปลูกยังไง อธิบายผลเสียของการใช้สารเคมี คนปลูกได้รับผลกระทบยังไง ทำไมถึงเปลี่ยนมาทำเกษตรยั่งยืน

ผ่านมา 10 ปี ปัจจุบันมีผู้ผลิตที่เป็นสมาชิก 200 ราย ตลาดเขียวสร้างรายได้ต่อนัด เฉลี่ยที่ประมาณ 3,000 - 4,000 บาท ต่อนัด รายได้สูงสุดที่ขายได้ 8,000 บาท/ราย/นัด น้อยสุด 2,000 บาท/ราย/นัด ซึ่งเป็นผู้ผลิตที่มีสินค้าหลากหลาย รู้จักแปรรูปก็จะขายได้มาก

### **คุณนันทา ประสารวงษ์** กลุ่มโหนดชุมชนบ้านคลองโยง-ลานตากฟ้า จ.นครปฐม

พื้นที่เกษตรของบ้านคลองโยง - ลานตากฟ้า ล้อมรอบด้วยหมู่บ้านจัดสรร กลุ่มเกษตรกรรวมตัวกันเมื่อปี 2554 หลังน้ำท่วมใหญ่ ปรับเปลี่ยนระบบผลิต โดยละเลิกสารเคมี และเพิ่มความหลากหลายของผลผลิตข้าวและผัก ปัจจุบันเป็นพื้นที่เรียนรู้ของคนที่สนใจการทำนา การทำเกษตรอินทรีย์มากมายหลายกลุ่ม มีคนเดินทางเข้ามาเรียนรู้สม่ำเสมอและแนวโน้มมากขึ้นเรื่อย ๆ เนื่องจากพื้นที่อยู่ใกล้กรุงเทพมหานคร เดินทางสะดวก

ช่วงแรกมีสมาชิกเริ่มต้นเพียง 2 ครอบครัว ตอนนี้มี 7 ครอบครัว พื้นที่ทำนา 70 ไร่ การขายข้าวมีทั้งขายผ่านระบบล่วงหน้า และนำไปขายตามนัดต่าง ๆ เช่น มหาวิทยาลัยมหิดล จุฬาฯ ตลาด ส.ป.ก.ที่กระทรวงเกษตรฯ ตลาดน้ำคลองลัดมะยม เป็นต้น โดยจะมีสมาชิกที่รับเป็นฝ่ายขายมารับผลผลิตจากกลุ่มโดยต้องซื้อขาด ช่วงแรกก็ประสบปัญหาขายไม่หมด เหลือ คนขายก็ท้อที่ต้องแบกรับต้นทุน แต่ก็ผ่านมาได้ด้วยการค่อย ๆ ทำความเข้าใจธรรมชาติของผู้บริโภคในแต่ละที่ ว่าชอบผักอะไร ตลาดนี้ผักอะไรขายดีบ้าง ถ้าสั่งผักที่ถูกตลาดก็ขายหมด จนท้ายที่สุดสมาชิกที่รับหน้าทีไปขายก็จะกลับมาบอกว่าต้องปลูกอะไร เป็นการวางแผนการผลิตที่สอดคล้องกับตลาดในที่สุด

ปัญหาพื้นฐานอีกอย่างหนึ่งคือ ไม่กล้าพูด ไม่นำเสนอ นำเสนอไม่เป็น แต่ก็ผ่านมาจนถึงจุดหนึ่งที่สามารถพูดได้ทุกคนและทุกคนเห็นความสำคัญของการอธิบาย ซึ่งก็คือว่าได้เปรียบเพราะคนปลูกคนขายคนเดียวกัน ทุกคนต้องอธิบายการปลูกได้

คนเมืองมีความเชื่อว่าพืชบางชนิดไม่มีสารเคมี พวกผักพื้นบ้าน สมุนไพร เช่น ตะไคร้ ใบมะกรูด ฯลฯ ที่เราต้องให้ความรู้ได้ เราต้องลุกขึ้นเป็นนักคิด ใส่ใจคนกิน

### **คุณพอทิพย์ เพชรปรี** ตะกร้าปันผัก

Community Support Agriculture(CSA) ซึ่งเป็นระบบการซื้อขายที่ชุมชนผู้บริโภคให้การสนับสนุน

เกื้อกูลเกษตรกรหรือผู้ผลิต ชำระเงินล่วงหน้า รับผักรายสัปดาห์หรือแล้วแต่จะต่อรองกัน

ตะกร้าปันผัก ก็เป็นระบบจ่ายล่วงหน้า แต่จะไม่ได้มาจากเกษตรกรแหล่งเดียว เรามีศูนย์รวบรวม จัดชุดผักที่หลากหลาย ตรงตามความต้องการของลูกค้า ภายใต้ข้อจำกัดของการผลิตแบบอินทรีย์ ตามฤดูกาล บริการส่งถึงบ้าน ในตระกร้ามี 10 อย่างขึ้นไป ส่งด้วยรถห้องเย็น มีตัวเลือกให้คือ

ชุดเล็ก (ผัก ผลไม้และเห็ด + ไข่ 5 ฟอง) สำหรับครอบครัว 3-4 คน 24 ครั้ง 8,400 บาท (ค่ามัดจำตะกร้า 500 บาท) 36 ครั้ง 12,600 บาท (ค่ามัดจำตะกร้า 500 บาท)

ชุดใหญ่ (ผัก ผลไม้และเห็ด + ไข่ 10 ฟอง) สำหรับครอบครัว 5-6 คน

ปัจจุบัน มีสมาชิก 101 ครอบครัว จากตอนเริ่มต้นมีเพียง 6 ครอบครัว ดำเนินการมา 2 ปีกว่าแล้ว ก่อนรับสมัครต้องมีการสัมภาษณ์ ตัวอย่าง คำถาม “ที่บ้านทำกับข้าวที่ครั้ง”

หากมีความจำเป็นสมาชิกสามารถแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 1 สัปดาห์ เพื่องดรับผัก หากไม่แจ้งล่วงหน้าทันตระกร้าปันผักจะนำผักไปบริจาคให้มูลนิธิสงเคราะห์เด็กกำพร้า

คนกรุงเทพมหานครผักน้อย และไม่ค่อยรู้จักผักที่หลากหลาย ตะกร้าปันผักเป็นตัวเลือกให้ผู้บริโภค ให้ทั้งความรู้ในการกินด้วย นอกจากจะมีจดหมายข่าวส่งถึงกันประจำแล้ว ยังมีกิจกรรมเยี่ยมแปลง เพื่อสร้างความเชื่อมั่น สร้างความเข้าใจกัน

#### คุณจกมล พารา ผู้ประสานงานตลาดนัดสีเขียว จ.ขอนแก่น

เมื่อปี 2558 มีองค์กรภาคประชาชน รัฐ เกษตร พาณิชย์จังหวัด เครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือกกับไทบ้าน ยโสธร สุรินทร์ มีการสำรวจจากไทยแพน การปนเปื้อนสารเคมีจากผัก จึงเกิดคำถามว่าทำไมขอนแก่นไม่มีตลาดเขียว จากนั้นได้ร่วมแลกเปลี่ยนกับทางมหาสารคาม (น้ำออง) หาแนวทางเลือกให้ผู้บริโภค และเป็นกระแสความต้องการอาหารปลอดภัยในขอนแก่น จึงเกิดตลาดสีเขียวขอนแก่นขึ้น

มาตรฐานสินค้าที่มาจำหน่ายที่ตลาดมี 2 ระดับ คืออินทรีย์ และปลอดภัย

สิ่งที่เป็นจุดแข็ง ข้อได้เปรียบที่ทำให้ตลาดเติบโตอย่างรวดเร็ว คือการได้รับความร่วมมือจากหลายส่วน ไม่ว่าจะเป็นท้องถิ่น เช่น เทศบาลเมืองขอนแก่นที่มีวิสัยทัศน์จะนำพาเมืองขอนแก่นไปในทิศทางเดียวกันกับเรา ได้เพื่อนนักศึกษาจากต่างประเทศมาช่วยคิด ออกแบบ ทำเว็บไซต์ เว็บไซต์ และได้แลกเปลี่ยนกันที่หอการค้า

ช่วงเปิดตลาดผู้ผลิตมาด้วยใจ ไม่มีงบประมาณ ซึ่งทำให้ตลาดมีความเข้มแข็งเพราะไม่ได้เติบโตด้วยการอุดหนุน

ตลาดถูกออกแบบด้วยคนในตลาด แม้จะพบปัญหาต่าง ๆ เสมอแต่ก็ช่วยกันคิดหาทางแก้ไข และนั่นทำให้ทุกคนมีความรู้สึกเป็นเจ้าของตลาดด้วยกัน

จากสมาชิกเริ่มต้น 40 ราย ดำเนินงานผ่านไป 1 ปี ตอนนี้มีสมาชิกเพิ่มขึ้นเป็น 60 รายแล้ว การรับสมัครผู้ค้าจากที่อื่นอยากมาขาย มีขบวนการคัดกรอง รับข้อมูล ตรวจสอบแปลง ตรวจสอบดิน สุ่มตรวจทุกเดือน ต้องเป็นผู้ผลิต

โดยตรง มาตรฐานอาหารแปรรูป ก็มีทางเทศบาลเข้ามาช่วย

### คุณอนุชิต ทรายเพชร Folk rice

หลังน้ำท่วมปี 2554 กลับไปอยู่บ้านที่สุรินทร์ จึงลองทำนาที่บ้าน 2 ปี ทดลองหาตลาดเอง ขนของไปขายหลายที่ ขนของไปขายที่กรุงเทพฯ เลยตั้งคำถามกับตัวเองว่าคุ้มค่าหรือเปล่า มีวิธีที่ดีกว่านี้มั้ย เพราะไม่อยากวิ่งขายแบบนี้อีก ออกนุขไม่ไหว เห็นประเด็นที่ต้องการจะสื่อสารกับผู้บริโภคแต่ละจะใช้วิธีการอย่างไรดี

เริ่มต้นจากการได้รู้จักกับการรับรองมาตรฐานแบบมีส่วนร่วม Participatory Guarantee Systems (PGS) เลยคิดว่าในการขายจะดึงผู้บริโภคเข้ามารับรู้และสามารถให้คนกินติดตามกระบวนการผลิตได้ เป็นส่วนหนึ่งในการตรวจสอบคุณภาพ จึงคิด แอปพลิเคชันที่จะเก็บข้อมูลเกษตรกรที่ให้เกษตรกรเข้ามีอ็อปเคชั่นเอง คนกินมาติดตามดูขอบของใครซื้อได้เลย จ่ายเงินให้เกษตรกรโดยตรง

เกษตรกรได้กำไร ได้เงินเยอะกว่าตลาดอื่น ๆ จึงหาวิธีสื่อสารให้ผู้บริโภคเข้าใจว่าเกษตรกรได้ผลตอบแทนคุ้มค่ากว่า ทำให้เศรษฐกิจของเกษตรกรดีขึ้น สภาพสังคมดีขึ้น เพื่อเป็นการสร้างเศรษฐกิจให้ชุมชน

และก็ต้องเข้าใจผู้บริโภค ผู้บริโภคเองก็มีหลายระดับ บ้างก็รู้แล้วจ่ายเงินเลย บางคนซื้อตามกระแส บางคนซื้อเพราะเป็นห่วงตัวเองเป็นห่วงสุขภาพ คุณภาพดีราคาถูก และกลุ่มที่ไม่สนใจว่าอ็อปเคชั่น สนใจราคาถูก ความอร่อย มี 90 % ยิ่งผู้บริโภคบ้านเรามีของแถม ได้ส่วนลดจะดีมาก

แนวทางการทำงาน เริ่มรับสมัครเฉพาะเกษตรกรที่อธิบายกลุ่มตัวเองได้ คือมีศักยภาพที่จะใช้เทคโนโลยีและเล่าเรื่องเป็น นำเสนอเป็น สินค้าไม่ได้จำกัดเฉพาะข้าว เป็นผลผลิตอย่างอื่นก็ได้ เป็นความรู้ เป็นบริการก็ได้ มีทั้งระบบที่ผู้ผลิตส่งสินค้าเอง และระบบที่ส่งมาสต็อกและกระจายจากส่วนกลาง

ปัจจุบันมีบริษัทขนส่งเกิดขึ้นมาก เป็นอีกทางเลือกหนึ่งสำหรับการทำตลาดหลากหลายรูปแบบ เช่น ขอนแก่นเป็นพื้นที่น่าสนใจ

ตลาดทางเลือก น่าจะตอบโจทย์ให้ทั้งเกษตรกรรายย่อยและผู้บริโภค ในราคาที่ไม่สูงเกินเอื้อม ผู้บริโภคผู้ผลิตได้เจอกัน หากความรู้เรื่องอาหารร่วมกันและเห็นว่าระบบอาหารที่ดีต้องร่วมกันสร้าง เกิดความสัมพันธ์ที่ดีให้กำลังใจกันและกัน อนาคตการทำธุรกิจอาหารแบบนี้จะไปรอด เป็นเครือข่ายในการทำอาหารที่ดี มั่นคง คนเล็ก ๆ ก็อยู่ได้ เป็นทั้งความหวัง โอกาส บทเรียน และเป็นแนวทางในการพัฒนาช่องทางตลาดมีความหลากหลาย เห็นทิศทางในอนาคตของการทำงาน เกิดมุมมองที่หลากหลาย ได้ความรู้ ได้เพื่อน และจะเติบโตไปด้วยกัน