

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

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

ตัวแทนจากกลุ่มต่าง ๆ ที่ขับเคลื่อนตลาดทางเลือก 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 ผู้ตระกร้าปันผัก 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 ตะกร้าบ้านผัก

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 แอปพลิเคชันที่จะเก็บข้อมูลเกษตรกรที่ให้เกษตรกรเข้ามีอ็อปเคทอง คนกินมาติดตามดูขอบของใครซื้อได้เลย จ่ายเงินให้เกษตรกรโดยตรง

เกษตรกรได้กำไร ได้เงินเยอะกว่าตลาดอื่น ๆ จึงหาวิธีสื่อสารให้ผู้บริโภคเข้าใจว่าเกษตรกรได้ผลตอบแทนคุ้มค่ากว่า ทำให้เศรษฐกิจของเกษตรกรดีขึ้น สภาพสังคมดีขึ้น เพื่อเป็นการสร้างเศรษฐกิจให้ชุมชน

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

แนวทางการทำงาน เริ่มรับสมัครเฉพาะเกษตรกรที่อธิบายกลุ่มตัวเองได้ คือมีศักยภาพที่จะใช้เทคโนโลยีและเล่าเรื่องเป็น นำเสนอเป็น สินค้าไม่ได้จำกัดเฉพาะข้าว เป็นผลผลิตอย่างอื่นก็ได้ เป็นความรู้ เป็นบริการก็ได้ มีทั้งระบบที่ผู้ผลิตส่งสินค้าเอง และระบบที่ส่งมาสต็อกและกระจายจากส่วนกลาง

ปัจจุบันมีบริษัทขนส่งเกิดขึ้นมาก เป็นอีกทางเลือกหนึ่งสำหรับการทำตลาดหลากหลายรูปแบบ เช่น ขอนแก่นเป็นพื้นที่น่าสนใจ

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