



28 เมษายน วันมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

# 67 ปี มศว

## ข่าวประชาสัมพันธ์

### มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

114 สุขุมวิท 23 แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ 0-2649-5000

ภายใน 15666 โทรศัพท์/โทรสาร 02-259-6172

จากหนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ ฉบับประจำวันที 9 เดือนกันยายน หน้า 7 มูลค่าข่าว 861,192.-

ศูนย์สารสนเทศและการประชาสัมพันธ์ ได้จัดระบบข่าวสื่อสิ่งพิมพ์ สนใจดูได้ที่ <http://news.swu.ac.th/newsclips/>



## Mindful Markets อาหารดี สำนักดี สังคมดี

เรือ : ศูนย์วิจัย เกษตรศาสตร์

**ใ** บุคที่ข้าวปลาอาหารถูกทำให้เป็นเพียงแค่อินค้าที่สร้างรายได้ เราจะแน่ใจได้อย่างไร ผัก ปลา ไก่ ไข่ นม เนื้อ ที่มาจากการผลิตแบบอุตสาหกรรมเน้นปริมาณ จะมีความปลอดภัยต่อตัวเรา และเป็นระบบการผลิตที่ยั่งยืน

...นี่เป็นคำถามชวนคิดในเวทีประชุมแลกเปลี่ยนในภูมิภาคเอเชีย โครงการ "ตลาดที่มีจิตสำนึกแห่งเอเชีย ครั้งที่ 3" (The 3<sup>rd</sup> Mindful Markets Asia Forum) โดย สวนเงินมีมา ร่วมกับภาคีเครือข่าย อาทิ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ และสำนักงานกองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพ (สสส.)

Mindful Markets หรือ **ตลาดที่มีจิตสำนึก** เป็นจุดเริ่มต้นของการรวมพลังระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภคเพื่อสร้างตลาดทางเลือกในการเข้าถึงอาหารอินทรีย์ที่ดีต่อสุขภาพ และดีต่อระบบนิเวศน์ทั้งระบบ โดยการสร้างสำนึกใหม่ร่วมกันระหว่างผู้ผลิต ผู้ปลูกที่ทุ่มเทในการผลิตอาหารปลอดภัย ขณะที่คนกินที่มีสำนึกรู้ในคุณค่าของอาหารที่มาจากความใส่ใจของผู้ผลิต ช่วยเหลือเกื้อกูล บนวิถีแห่งการบริโภคที่เป็นธรรมกับทุกฝ่าย

หนึ่งในรูปแบบของตลาดที่มีจิตสำนึกคือ **ระบบ CSA (Community Supported Agriculture)** ที่มาจากแนวคิดนี้เริ่มมาจากกลุ่มแม่บ้านในประเทศญี่ปุ่น

ที่ไม่ต้องการบริโภคผักที่ปนเปื้อนสารเคมี จึงเกิดรูปแบบตลาดที่เรียกว่า "เตเก" (TEIKEI) คือ การติดต่อกันว่าจ้างเกษตรกรให้ปลูกพืชผักที่ไม่ใช้สารเคมีใดๆ โดยแม่บ้านเป็นผู้ลงเงินทุนให้กับเกษตรกร ต่อมาแนวคิดนี้จึงแพร่หลายไปทั้งในยุโรป อเมริกา และแคนาดา รวมถึงประเทศไทย โดยมี **ระวีวรรณ ศรีทอง** ผู้ประกอบการสังคมสีเขียว เป็นผู้บุกเบิกก่อตั้งกลุ่มซีเอสเอ ขึ้นในชื่อ "ซีเอสเอผักประสานใจ" เชื่อมโยงผลผลิตสู่ผู้บริโภคที่เป็นสมาชิกโดยตรง 60 ราย

ระวีวรรณ เล่าถึงจุดเริ่มต้นของการนำระบบซีเอสเอมาใช้ เนื่องจากมองเห็นสภาพปัญหาที่เกษตรกรถูกบีบรัดด้วยระบบตลาดที่คนกลางเป็นผู้กำหนด ไม่ว่าจะเป็นอย่างใดของพืชผัก การควบคุมปริมาณ และคุณภาพ ในขณะที่เกษตรกรต้องลงทุนเงินสด แต่ขายเงินเชื่อ อีกทั้งต้องแบกรับภาระความเสี่ยงเองทั้งหมดกรณีผลผลิตเสียหายจากสภาพดินฟ้าอากาศ

บทเรียนที่ได้ คือ เกษตรกรรายย่อยจะอยู่ได้ต้องรวมกลุ่มกัน โดยแต่ละรายเป็นผู้ผลิตขนาดเล็กที่มีเจตนาเดียวกันไม่ได้มุ่งผลิตเพื่อออกลูกใหญ่ๆ แต่เน้นการผลิตในพื้นที่ไม่ใหญ่มาก และสามารถจัดการตัวเองได้ ระบบซีเอสเอจึงเข้ามาตอบโจทย์เกษตรกรรายย่อย ข้อดี คือ เกษตรกรได้เงินล่วงหน้า และเป็นผู้กำหนดได้ว่าจะผลิตอะไรตามฤดูกาล โดยตัดขั้นตอนคนกลางออกไป ส่งตรงผักถึงมือผู้บริโภคซึ่งจ่ายเงินล่วงหน้าเป็นรายปี ผลผลิตในฟาร์มทั้งหมด

ถือเป็นการแชร์กัน เป็นการร่วมลงทุนที่แบกรับความเสี่ยงร่วมกัน ถ้าผลผลิตเสียหาย เรียกรองเงินคืนไม่ได้ แต่ถ้าผลผลิตมีมากก็ได้แบ่งปันมากขึ้นตามสัดส่วน"

ผู้ประกอบการ "ซีเอสเอผักประสานใจ" เล่าว่า **14 ปีที่ผ่านมาของการทำระบบซีเอสเอที่มีความเอื้ออาทรระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภคซึ่งมีความเป็นกัลยาณมิตรต่อกันนี้ สามารถช่วยชีพพอร์ดให้เกษตรกรอยู่รอดได้ แม้จะเกิดวิกฤติภัยแล้ง โดยไม่ได้เพิ่มราคากับผู้บริโภค แต่เกษตรกรมีความมั่นคงด้านรายได้ เพราะสามารถบริหารจัดการนำเงินที่ได้ไปอุดหนุนแก้ปัญหาภัยแล้ง**

ด้าน **ปรีดาพันธ์ุ จันทร์เรือง** อดีตวิศวกรชาวชัยนาทที่ผันตัวมาเป็นชาวนา ผู้ประกอบการแบรนด์ Origi Rice เป็นอีกหนึ่งตัวอย่างเกษตรกรรุ่นใหม่ที่น่าระบบซีเอสเอมาใช้ในการผลิตข้าวอินทรีย์ โดยได้แรงบันดาลใจจากการเข้าร่วมโครงการผูกพันตัวข้าว ซึ่งเป็นโครงการริเริ่มเมื่อสี่สิบปีก่อนที่ทำกันอินทรีย์กับผู้บริโภคได้ซื้อขายกันผ่านระบบออนไลน์ จากแนวคิดนี้ปรีดาพันธ์ุจึงรวมกลุ่มเกษตรกรก่อตั้ง

**วิสาหกิจชุมชนส่งเสริมกิจกรรมไร่สารพัดชัยนาท** โดยอาศัยช่องทางที่ตลาดหลักทรัพย์ฯ มีนโยบายผลักดันให้บริษัทจดทะเบียนต้องมีการทำ CSR นำมาสู่การใช้กลยุทธ์จับคู่กับกลุ่มบริษัทเหล่านี้โดยเสนอให้เป็นลูกค้าของล่วงหน้า 3 ปีผ่านระบบซีเอสเอ โดยบริษัทเอาพนักงานมาร่วมลงกิจกรรมแปลงนา ระบบนี้ช่วยให้



E: หัวข่าว.doc 9/9/2016 8:00:57 AM

เกษตรได้เงินทุนล่วงหน้าโดยไม่ต้องกู้ยืม ธกส. ขณะที่บริษัทเองก็ได้ภาพลักษณ์ และ ผลผลิตข้าวอินทรีย์ไปแจกลูกค้าช่วงปีใหม่ ในนามวิสาหกิจชุมชนร่วมกับองค์กร

อีกหนึ่งเสียงจากฝั่งตัวแทนผู้ประกอบการประมงพื้นบ้านที่ก้าวสู่ธุรกิจเพื่อสังคม ในนามร้าน “คนจับปลา” นำโดย **เสาวลักษณ์ ประทุมทอง** เล่าว่า จากการทำงานร่วมกับชาวประมงพื้นบ้านในพื้นที่ จ.เพชรบุรี และ จ.ประจวบคีรีขันธ์ ทำให้มองเห็นถึงความยากจนของชาวประมงพื้นบ้านที่ไม่สามารถกำหนดราคาได้เอง แต่คนที่รวยมาก คือ คนกลางอย่างแพปลาที่มีอำนาจในการกำหนดราคา

โมเดลร้าน “คนจับปลา” จึงเกิดขึ้น เพื่อยกระดับวิถีความเป็นอยู่ของชาวประมงให้ดีขึ้น ขณะเดียวกันเป็นการส่งตรงอาหารทะเลสดและแปรรูปปลอดภัย ไม่ใช่สารเคมีถึงผู้บริโภคในราคาที่เหมาะสม ชาวประมงก็ได้ราคาซื้อที่เบ็ดเสร็จ และเป็นการผลิตภายใต้การใช้เครื่องมือประมงที่ถูกกฎหมายและไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม

การทำตลาดที่ผ่านมา เน้นการขายผ่านช่องทางอีเวนต์เพื่อสื่อสารให้ผู้บริโภคเข้าใจถึงคุณค่า และที่มาจากต้นทางการประมงพื้นบ้านที่ใส่ใจสิ่งแวดล้อม ล่าสุดยังอยู่ระหว่างการวางมาตรฐานร่วมกันที่เรียกว่า Blue Brand Standard เป็นทางเลือกให้ชาวประมงพื้นบ้านที่มีมาตรฐานนี้สามารถเป็นผู้ผลิตอาหารปลอดภัยได้ โดยไม่ต้องขายในนามร้านคนจับปลา ทำให้อาหารทะเลปลอดภัยเข้าถึงผู้บริโภคได้มากขึ้น

ด้านผู้ประกอบการในฐานะบทบาท “คนกลาง” ศูนย์รับและกระจายผลผลิตอินทรีย์ **จักรกฤษณ์ พูลสวัสดิ์กิติกุล** ผู้ประกอบการสังคมในโครงการเชื่อมโยงผลผลิตอินทรีย์และอาหารสุขภาพ บอกว่า เดิมหลายคนอาจมองว่าคนกลางคือคนที่เอาแต่กำไร เขาจึงอยากริเริ่มต้นแบบของ **“คนกลางที่ดี”** ภายใต้แนวคิดตลาดที่มีจิตสำนึก ยึดหลักล้มมาอาชีวะ คือ สามารถประกอบการได้จริง ไม่เบียดเบียนตัวเอง และเอื้อประโยชน์ให้กับชุมชนและสังคม ส่งตรงผลผลิตถึงมือผู้บริโภคในราคาที่เป็นธรรม

“โจทย์ใหญ่ในส่วนผู้ประกอบการที่เราพบคือ ต้นทุนค่าขนส่งที่สูงถึงประมาณ 60 เปอร์เซ็นต์ เนื่องจากปริมาณของผลผลิตอินทรีย์ยังน้อย เทียบไม่ได้กับผลผลิตเกษตรเคมี ในขณะที่ผู้บริโภคยังอยู่แบบกระจัดกระจาย แนวทางจึงต้องส่งเสริมให้เกิดการรวมกลุ่ม สร้างเครือข่ายทั้งเกษตรกรและผู้บริโภค โดยปัจจุบัน เรามี organic station ที่จำหน่ายหลักอยู่ที่ตลาดถนนอมมิตร์ และสวนเงินมีมา รวมถึงการจำหน่ายเคลื่อนที่หมุนเวียนไปยังที่ต่างๆ และพร้อมเปิดรับผู้ที่สนใจอยากร่วมเป็นเครือข่ายในการขยาย organic station ซึ่งหากสามารถสร้างกลุ่มผู้บริโภคที่เข้มแข็งมาเชื่อมโยงกัน เชื่อว่าระบบนี้ก็จะเกิดขึ้นและอยู่ได้ด้วยตนเอง” จักรกฤษณ์ ในฐานะตัวแทน “คนกลาง” กล่าว

ปิดท้ายด้วยเสียงสะท้อนจากตัวแทนผู้บริโภคสีเขียว **ขวัญภัส วิวัฒน์วิชา** หรือที่รู้จักในนาม **“แม่แข็ง”** ผู้ปกครองนักเรียนโรงเรียนทอสี หนึ่งในกำลังสำคัญของรูปแบบการรวมกลุ่มรับซื้อผลผลิตอาหารปลอดภัย ที่เรียกกันว่า Collective Buying ปัจจุบัน มีผู้ปกครองในโรงเรียนทอสี กว่า 220 คนร่วมเป็นเครือข่ายผู้บริโภคสั่งซื้อผักผลไม้ ไข่ ข้าวสาร ผลไม้ ผ่านเครือข่ายโซเชียลมีเดีย โดย “แม่แข็ง” ทำหน้าที่เป็นคนกลางรวบรวมคำสั่งซื้อล่วงหน้า ส่งให้เกษตรกร โดยทุกวันพุธจะมีผลผลิตส่งตรงจากฟาร์ม เช่น ปากช่อง สระบุรี มาจัดส่งให้ที่โรงเรียนสัปดาห์ละหนึ่งครั้ง โดยผู้ปกครองจะเอาเงินใส่ซองพร้อมออเดอร์มารับของที่แบ่งไปด้วยตัวเอง

แม่แข็ง เล่าว่า ด้วยความที่ผู้ปกครองครู และเด็กในโรงเรียนได้ผ่านการเรียนรู้เรื่องคุณค่าของการบริโภคที่แท้จริง และไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม

“เราเป็นผู้บริโภคที่รู้ซึ่งถึงความตั้งใจของผู้ผลิต ไม่ได้มองว่าเราเป็นผู้ช่วย แต่น้อมคิดเสมอว่า เกษตรกรคือผู้มีพระคุณที่ผลิตอาหารที่ดีมีคุณภาพให้เรารับประทาน และรู้สึกยินดีที่ได้มีส่วนร่วมเป็นกลไกในการขับเคลื่อนระบบการผลิตอาหารปลอดภัย ความฝันของเราจึงอยากเห็นภาพของคนกลางแบบนี้ขยายไปสู่ชุมชนอื่นๆ เพราะเชื่อว่าหากมีเครือข่ายผู้บริโภคที่เข้มแข็ง

จะช่วยสร้างตลาดทางเลือกที่นำไปสู่ความยั่งยืนของอาหารปลอดภัยในอนาคต”

วันนี้ **แนวคิดตลาดที่มีจิตสำนึก** หรือ **Mindful Markets** เริ่มจุดประกายขึ้นแล้ว แต่ **“อาหารดี สำคัญดี สังคมดี”** จะขับเคลื่อนไปได้ไกลแค่ไหน ยังเป็นโจทย์ที่ทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภคต้องร่วมกันสนับสนุนผลักดัน 🍌