

ISSUE 8
NOVEMBER-DECEMBER 2018

ข้าวบาน



HEART



HEALTH



HOME

เมล็ดพันธุ์แห่งความยั่งยืน

CONTRACT FARMING... PARTNERSHIPS FOR GROWTH



ซีพี...เพื่อความยั่งยืน

SUSTAINABLE DEVELOPMENT

SD Story : ดร.นิพนธ์ พิวพงศกร

Contract Farming เป็นความสัมพันธ์ระยะยาว

Creating a Better Life :

Contract Farming เพื่อนร่วมทาง...สู่ความยั่งยืน

Think Forward :

กรีนมาร์เก็ต : ตลาดสดสีเขียว

EDITOR'S NOTE

โลกเปลี่ยนไป เกษตรกรรมเปลี่ยนแปลง

ยุค 4.0 มีความเปลี่ยนแปลงแบบคาดไม่ถึง (Disruption) เกิดขึ้นในทุกห้วงเวลา สิ่งสำคัญคือ 'คน' กับ 'ความเร็ว' คือหัวใจสำคัญ ทุกภาคส่วนต้องเร่งปรับตัวอย่างจริงจัง จังๆ ไม่เว้นแม้แต่ภาคเกษตร ที่เป็นกลไกสำคัญของการขับเคลื่อนเศรษฐกิจประเทศ คำถามสำคัญคือ เราจะทำอะไร เมื่อเกษตรกรมีแนวโน้มลดลง ในขณะที่ความเสี่ยงเพิ่ม ตลาดต้องการสินค้าที่มีทั้งปริมาณและคุณภาพสูงขึ้น

ภาคการเกษตรของไทยมี 'เกษตรกร' ซึ่งยังใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีไม่เต็มเม็ดเต็มหน่วย บ้างขาดการจัดการที่ดี บ้างประสบปัญหาการลงทุน การตลาด ขาดเงินทุนสนับสนุน มีเพียงความรู้ และประสบการณ์ที่สืบทอดต่อกันยาวนาน ทั้งนี้ เกษตรกรยังต้องเผชิญความเสี่ยงทั้งโรคระบาด ภัยธรรมชาติ ความผันผวนของราคาสินค้า (Commodities) จึงมีหนีสินล้นพ้นตัว หลายฝ่ายจึงมีแนวคิดนำการเกษตรรูปแบบใหม่มาเป็นทางเลือกให้แก่เกษตรกร เพื่อให้หลุดพ้นวังวนกับดักรายได้ปานกลาง (Middle Income Trap) ไปให้ได้

มีการพูดถึงการนำนวัตกรรมมาใช้เพื่อลดความเสี่ยง เช่น การวางแผนจัดการพื้นที่ (Zoning, Geo Strategy vs Market) เพื่อจัดการพื้นที่ปลูกให้เหมาะสมกับสภาพภูมิศาสตร์และตามที่ต้องการ เช่น การวางแผนปลูกมะพร้าว รองรับตลาดในเมืองจีนที่นิยมคั้นน้ำมะพร้าวมากขึ้น ฯลฯ

แนวทางการนำนวัตกรรมมาใช้ในการบริหารจัดการน้ำให้เพียงพอ เพื่อช่วยให้ผลผลิตดีขึ้น ทำให้เกษตรกรมีรายได้เพิ่ม ซึ่งจะช่วยแก้ปัญหาความยากจนของเกษตรกรได้ นอกจากนี้ยังมี Seed and Soil หรือการพัฒนาเมล็ดพันธุ์และดิน หากเกษตรกรมีเมล็ดพันธุ์ที่ดี มีการเตรียมดินที่เหมาะสม จะทำให้ได้ผลผลิตที่ดีมีคุณภาพ สามารถแข่งขันกับต่างประเทศได้

อย่างไรก็ตาม เกษตรกรยังต้องเผชิญปัญหาการแข่งขันที่สูงขึ้น มีคู่แข่งเบียดเบียน ออกมาบังคับใช้มากมาย ผู้บริโภคมีมาตรฐานสูงขึ้น เน้นและใส่ใจคุณภาพมากขึ้น หลายประเทศในโลกจึงต้องหันมาใช้การเกษตรยุคใหม่ ในรูปแบบฟาร์มขนาดใหญ่ หรือ Mega Farming

บางประเทศในยุโรปใช้รูปแบบ 'สหกรณ์' (Co-Op) แนวทางนี้เกษตรกรและผู้นำเกษตรกร ต้องมีความเข้มแข็ง และสามารถควบคุมคุณภาพของผลผลิตได้ มีการปรับใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม มีการบริหารจัดการที่ดี จะช่วยเสริมศักยภาพในการแข่งขันได้เป็นอย่างดี

ทั้งนี้ สหรัฐอเมริกาประสบความสำเร็จจาก 'เกษตรพันธสัญญา' (Contract Farming) และ Mega Farm เพราะช่วยให้เข้าถึงเทคโนโลยี การตลาด การบริหารจัดการ และทำให้เกษตรกรบางส่วนผันตัวไปอยู่ในอุตสาหกรรมต่างๆ รวมทั้งภาคธุรกิจบริการมากขึ้น เป็นการยกระดับมาตรฐานเกษตรกรไทย

สำหรับประเทศไทย 'เกษตรพันธสัญญา' เป็นเพียงทางเลือกหนึ่งซึ่งยังมีอีกหลากหลายทางเลือกที่มีทั้งจุดเด่น จุดด้อย อยู่ที่ว่าจะเลือกใช้อย่างไรให้เหมาะสมกับพื้นที่และความพร้อมของเกษตรกร สิ่งสำคัญคือ เกษตรกรจะต้องปรับตัว โดยเฉพาะในยุคที่มีการตรวจสอบย้อนกลับ (Traceability) และการมีเครือข่ายเก็บข้อมูล ซึ่งมีบทบาทสำคัญ

อย่างไรก็ตาม หัวใจสำคัญของการทำเกษตรพันธสัญญาคือ อยากรู้เพียงแค่ว่า เราต้องรู้วิธีปฏิบัติที่ถูกต้อง ซึ่งการที่เรามีระบบค้นหาและตรวจสอบย้อนกลับได้จะช่วยเชื่อมโยงห่วงโซ่คุณค่า ทำให้เราควบคุมต้นทุนค่าขนส่งและทำให้ลดลงได้ และยังช่วยควบคุมคุณภาพรวมทั้งความผันผวนของวัตถุดิบ ทำให้การแข่งขันมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

วันนี้โลกยุคใหม่ขับเคลื่อนโดยคนรุ่นใหม่ที่มีเรื่องความยั่งยืน องค์กรระดับโลก คนเก่งระดับโลก ต่างตระหนักและให้ความสำคัญเรื่องความยั่งยืน องค์กรมีกำไร แต่ไม่มีเป้าหมายด้านความยั่งยืน สุดท้ายก็ไม่ยั่งยืน

ดังนั้น ภาคเกษตรของไทยต้องยึดหลักการพัฒนาที่ยั่งยืน เพื่อให้เติบโตอย่างยั่งยืนไปพร้อมกับทุกภาคส่วน และต้องรักษาสมดุลทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม สิ่งแวดล้อม เพื่อให้โลกใบนี้อยู่ได้อย่างยั่งยืนและมีความสุข

ดร.ธีระพล วัฒนศักดิ์ยุทธ

บรรณาธิการบริหาร

GreenPrint
Carbon Neutral

1777-73851277-73851278-VCU-009

เครื่องเจียวโกกัณฐ์มีความตระหนักถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม จึงเลือกผลิตวารสารเล่มนี้ผ่าน 'นวัตกรรม การพิมพ์สีเขียว' ที่มีส่วนช่วยลดปริมาณก๊าซเรือนกระจกจากกระบวนการผลิต เทียบเท่าการปิดหลอดไฟ 1 ชั่วโมง ในการพิมพ์ครั้งละครั้ง จำนวน 4,678 ดวง ต่ovarสาร 5,000 เล่ม และในส่วนที่ไม่สามารถลดปริมาณก๊าซเรือนกระจก ได้จัดทำคาร์บอนเครดิตมาชดเชยเท่ากับศูนย์ จากปริมาณการปล่อยก๊าซเรือนกระจกทั้งหมด 1.03 ตัน เพื่อให้ได้หนังสือคุณภาพดี และเป็นส่วนหนึ่งในการทำให้โลกยั่งยืน



เมล็ดพันธุ์แห่งความยั่งยืน

โลกจะยั่งยืนได้ต้องอาศัยความร่วมมือในการขับเคลื่อน ภายใต้กรอบ

3Hs HEART - HEALTH - HOME

HEART มุ่งมั่น...ทำธุรกิจด้วยใจที่ยั่งยืน

HEALTH มุ่งมั่น...สร้างสังคมยั่งยืน

HOME มุ่งมั่น...เพื่อสิ่งแวดล้อมยั่งยืน

บรรณาธิการบริหาร :

ดร.ธีระพล วัฒนศักดิ์ยุทธ

คณะบรรณาธิการ : สำนักกิจกรรม

สื่อสารองค์กร เครื่องเจียวโกกัณฐ์

เจ้าของ : สำนักกิจกรรมสื่อสารองค์กร

บริษัท เครื่องเจียวโกกัณฐ์ จำกัด

อาคารทิวทาวเวอร์ ชั้น 25 เลขที่ 18

ถนนรัชดาภิเษก แขวงห้วยขวาง

เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310

โทรศัพท์ : 0-2858-6286,

0-2858-2964, 0-2858-6254

โทรสาร : 0-2858-2977

อีเมล : prcpgroup@cp.co.th

จัดพิมพ์โดย : บริษัท พรินท์ ซิตี้ จำกัด

29/45-46 ซอยวัดสามง่าม ถนนพระราม

ที่ 1 แขวงรองเมือง เขตปทุมวัน

กรุงเทพฯ 10330

ร่วมสร้างสรรค์เนื้อหาและศิลปกรรมโดย :

บริษัท เปเปอร์คอรุส จำกัด

โทรศัพท์ : 0-2887-4830

โทรสาร : 0-2887-0486

อีเมล : paperchorus@hotmail.com



กรีนมาร์ท : ตลาดสดสีเขียว เชื่อมโยงผู้ซื้อ ถึงมือผู้ขาย



พูดถึงตลาดสด ภาพแรกทีนึกถึงคือสถานที่
ในย่านชุมชน มีผู้คนมากหน้าหลายตา เป็น
แหล่งรวบรวมสินค้านานาชนิด ทั้งสินค้า
อุปโภค บริโภค ผักสด ผลไม้ มีสินค้าให้เลือกซื้อ
เลือกหาหลากหลายประเภท เชื่อว่าทุกคน
รู้จักและคุ้นชินกับภาพตลาดสดในรูปแบบ
เดิมๆ กันดีอยู่แล้ว

แต่นี่รูปแบบการตลาดการค้าขายเปลี่ยนแปลง
ไปตามยุคสมัย โดยเฉพาะในยุคที่เทคโนโลยี
เข้ามามีส่วนอย่างมากกับชีวิตของผู้คน

ทุกวันนี้ เราพูดถึงเทคโนโลยีในยุค 4.0 ที่ทำ
ให้ชีวิตประจำวันของคุณง่ายขึ้นกว่าที่เคย เมื่อ
พูดถึงตลาดสินค้าออนไลน์ เราจะนึกภาพออก
ทันทีว่า มีการซื้อขายเสื้อผ้า เครื่องสำอาง
กระเป๋าแบรนด์เนมหรูๆ ผ่านอินเทอร์เน็ต
ผ่านสื่อสังคมออนไลน์ ผ่านแอปพลิเคชัน ฯลฯ
ซื้อขาย คล่อง สะดวกรวดเร็ว ส่งของตรง
ถึงบ้าน ไม่ต้องเดินทางให้หงุดหงิดกับการ
จราจรที่ติดหนึบ

อยากจะบอกว่าไม่เพียงการขายสินค้า
ออนไลน์ที่เราได้พูดถึงไปแล้ว เรายังมี **'ตลาดสด
สีเขียว'** หรือที่เรียกว่า **'กรีนมาร์ท'**

ฟังดูก็ยังไม่รู้สิกรรมธมาดา ไม่น่าตื่นเต้นอะไร
แต่สิ่งที่จะบอกต่อก็คือ **'กรีนมาร์ท'** เป็นการ
นำเอาตลาดสด ผักผลไม้มาอยู่บนจอสีเหลี่ยม

พร้อมทั้งเปิดให้ซื้อขายผ่านแอปพลิเคชัน
บนโทรศัพท์มือถือกันแล้วนะ

อาชีพเกษตรกรเป็นอาชีพดั้งเดิมของ
คนไทย เรามีทรัพยากรในดินสินน้ำ มีผลผลิต
ทางการเกษตรมากมายที่หารายได้มาสู่
ประเทศเป็นกอบเป็นกำ

แต่ชื่อหรือไม่ **'เกษตรกร'** บ้านเราส่วนใหญ่
ยังเป็นเกษตรกร 1.0 และยังคงจมอยู่
เกษตรกรขาดเทคโนโลยี ขาดการบริหาร
จัดการที่ดี ที่สำคัญขาดความเชื่อมโยงกับ
ตลาด ปลูกอะไร ขายอะไร ก็ทำกันมาแบบนั้น
ปัญหาหนึ่งคือ การนำเทคโนโลยีมาใช้ให้เกิด
ประโยชน์ในภาคการเกษตรน้อยมาก

กลุ่มนวัตกรรมจึงได้ตั้งต้นจากคำถามที่ว่า ทำ
อย่างไรให้เกษตรกรรู้ว่า ปลูกอะไรแล้วขายได้
ความต้องการของตลาดคืออะไร ผู้บริโภคจะซื้อ
อะไร ทีมงานจึงพัฒนาแอปพลิเคชันขึ้นมาเพื่อ
เชื่อมโยงผู้ซื้อกับผู้ขายให้มาพบกันโดยตรง
ไม่ต้องผ่านตัวกลาง ทำให้เกษตรกรเข้าใจผู้บริโภค
มากขึ้น และมีระบบช่วยบริหารจัดการข้อมูล
การซื้อขายที่สะดวกรวดเร็ว อีกทั้งยังเป็นการ
ส่งเสริมเกษตรกรให้ผลิตสินค้าคุณภาพและ
มีความต่อเนื่อง และเมื่อมีสินค้าผลผลิตเข้าสู่ตลาด
เกษตรกรก็มีรายได้ ที่สำคัญผู้บริโภคได้สินค้า
ที่มีคุณภาพในราคาที่สะท้อนต้นทุนที่แท้จริง

'กรีนมาร์ท' มีจุดเด่นตรงที่เกษตรกร
สามารถระบุตำแหน่งของสินค้าในแผนที่
สามารถสั่งซื้อสินค้าล่วงหน้า ชุมชนเกษตรกร
สามารถตั้งทีมตรวจสอบคุณภาพก่อนส่งสินค้า
มีการวางแผนจัดการระบบขนส่งของชุมชน
ทำให้กลุ่มเกษตรกรเรียนรู้การทำธุรกิจ ที่สำคัญ
สินค้าส่งไปยังผู้บริโภคโดยตรง

ที่ผ่านมาได้ทดลองใช้ในหลายพื้นที่ และมี
เกษตรกรนำสินค้าในภาคการเกษตรที่เป็น
สินค้า **'เกษตรอินทรีย์'** เช่น ผัก ผลไม้ปลอด
สารพิษ รวมทั้งสินค้าแปรรูปต่างๆ มาโพสต์
ขายออนไลน์บนแอปพลิเคชัน **'กรีนมาร์ท'**
ซึ่งนอกจากความสะดวกสบายแล้วยังเป็นการ
เพิ่มช่องทางการขายของชาวชุมชนบนสังคม
ออนไลน์ ช่วยสร้างความแข็งแกร่งให้ชาว
ชุมชนได้อีกด้วย

จากนี้ไป ทีมงานที่พัฒนาแอปฯ ตลาดสีเขียว
หวังเป็นอย่างยิ่งว่า จะยกระดับเกษตรกร
จาก 1.0 ค่อยๆ ไตร่ระดับขึ้นไป และในไม่ช้าคง
ได้เห็นภาพคุณลุง คุณป้า คุณตา คุณยายขาย
ผักผลไม้สดๆ ใหม่ๆ รวมถึงสินค้าแปรรูปที่มี
คุณภาพดีได้มาตรฐานผ่านออนไลน์มากขึ้น
โดยผู้ซื้ออย่างเรา ไม่ต้องเดินทางไปไหนไกล
เพียงหยิบโทรศัพท์มือถือเข้าแอปพลิเคชัน
'กรีนมาร์ท' สินค้าที่คุณต้องการจะส่งตรงถึง
มือคุณเพียงปลายนิ้วสัมผัส

'กรีนมาร์ท' จึงนับเป็นก้าวใหม่ที่สำคัญของ
เกษตรกรไทย ที่จะพลิกโฉมหน้าจากเกษตรกรยุค
1.0 ไปสู่นยุค 4.0 ได้อย่างเต็มภาคภูมิ 🌱

กรีนมาร์ท แอปพลิเคชันนี้ได้รับรางวัลการันตี
คุณภาพ

1. รางวัลเหรียญทอง Seoul International Invention Fair 2017 จาก ประเทศเกาหลีใต้
2. รางวัลพิเศษ Special Award 2017 จาก Taiwan Invention Association
3. Excellent Award 2017 จาก ประเทศเลบานอน



เรื่อง : Inner_hong ภาพ : ธนอมศักดิ์ บุญวิภาส

Contract Farming เพื่อนร่วมทาง... สู่ความยั่งยืน



นับเป็นข่าวดีที่ทำให้เกษตรกรไทยยิ้มได้ เมื่อประกาศใช้พระราชบัญญัติส่งเสริมและพัฒนาาระบบเกษตรพันธสัญญา พ.ศ. 2560 โดยภาครัฐก้าวเข้ามามีบทบาทในการกำหนดหลักเกณฑ์ในการทำสัญญาในระบบเกษตรพันธสัญญา เพื่อให้เกิดความเป็นธรรมแก่ทุกฝ่าย ทั้งฝ่ายผู้ประกอบการเกษตรและฝ่ายเกษตรกร รวมถึงกำหนดกลไกในการส่งเสริมและพัฒนาาระบบเกษตรพันธสัญญา

“ซีพีเอฟได้ขึ้นทะเบียนเป็นผู้ประกอบธุรกิจทางการเกษตรในระบบเกษตรพันธสัญญาและจัดทำหนังสือชี้ชวนตามหลักเกณฑ์ของ พ.ร.บ. เรียบร้อยแล้ว”

ณรงค์ เจียมใจบรรจง รองกรรมการผู้จัดการอาวุโส บริษัท เจริญโภคภัณฑ์อาหาร จำกัด (มหาชน) หรือ ซีพีเอฟ กล่าวและเล่าต่อไปว่าปัจจุบันซีพีเอฟมีเกษตรกรในระบบ Contract Farming อยู่ 5,960 คู่สัญญา ครอบคลุมการเลี้ยงไก่เนื้อ ไก่ไข่ และสุกร โดย 60% ของจำนวนคู่สัญญานี้เป็นเกษตรกรที่อยู่กับบริษัทมายาวนานกว่า 10 ปี

“ความจริงแล้ว Contract Farming ซีพีเอฟ นำแนวทางนี้เข้ามาส่งเสริมชาวบ้านตั้งแต่

พ.ศ. 2518 หรือ 40 กว่าปีแล้ว โดยส่งเสริมโครงการเลี้ยงไก่กระต๊อบที่อำเภอศรีราชา มีเกษตรกรเข้าร่วมอยู่ประมาณ 200 ราย รายละ 10,000 ตัว ทานประธานอาวุโสธนินท์อภิวาท ‘เกษตรกรคือชีวิต’ เกษตรกรก็คือพาร์ทเนอร์ของเรา เพราะฉะนั้นในการทำธุรกิจ จะต้องได้รับประโยชน์ทั้งเกษตรกร ภาครัฐ และบริษัท เพราะถ้าเกษตรกรอยู่ไม่ได้ บริษัทก็อยู่ไม่ได้เหมือนกัน”

ระบบสหกรณ์ - ระบบเกษตรพันธสัญญา

ในระดับโลก การส่งเสริมอาชีพเกษตรกรมี 2 แนวทางใหญ่ๆ คือ แนวทางจากฝั่งยุโรปนิยมส่งเสริมอาชีพเกษตรกรโดยใช้ระบบสหกรณ์ คือ ให้เกษตรกรรวมกลุ่มกันเพื่อการเลี้ยงสัตว์ การบริหาร การผลิต การตลาด ไปจนถึงการจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภค และแนวทางจากทางฝั่งสหรัฐอเมริกา ที่ส่งเสริมระบบ Contract Farming โดยถือว่าผู้ซื้อและผู้ขายทำธุรกิจร่วมกัน มีการแบ่งหน้าที่กันทำ และมีข้อตกลงร่วมกัน

“Contract Farming สามารถที่จะตอบโจทย์ได้ทั้งหมด เมื่อเกษตรกรเข้ามาเป็นสมาชิกโครงการของเรา จะได้รับความรู้ ได้โน้หว้าว เทคโนโลยีต่างๆ สามารถเข้าถึงแหล่ง

เงินทุน เพราะสถาบันการเงินก็พร้อมที่จะปล่อยเงินกู้ให้กับเกษตรกรที่ทำ Contract Farming และแน่นอนว่าสุดท้ายคือผลิตแล้วมีตลาดรองรับแน่นอน”

นอกจากนี้บริษัทยังได้พัฒนาปรับปรุงสัญญาโดยอิงแนวทางสากลของ UNIDROT (The International Institute for the Unification of Private Law) ซึ่งเป็นหน่วยงานอิสระทางกฎหมายสากลอันดับ 1 ของโลก มาสร้างมาตรฐานการดำเนินโครงการคอนแทร็กฟาร์มมิ่งที่ดี ให้ความสำคัญกับเกษตรกรในฐานะพันธมิตรธุรกิจที่เติบโตไปด้วยกัน สัญญา Contract Farming ของซีพีเอฟจึงได้รับการประเมินจากคณะนิติศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ว่ามีความเป็นธรรมและเป็นสากล ขณะเดียวกัน องค์การอาหารและการเกษตรแห่งสหประชาชาติ ยังให้การยอมรับโดยนำไปเป็นตัวอย่างในหลายประเทศด้วย

ประการสำคัญ ซีพีเอฟในส่วนของภาคปศุสัตว์เป็นรายแรกที่ ‘ประกันภัย’ รองรับความเสี่ยงแทนเกษตรกรรายย่อยในประเภทประกันรายได้ (หรือฝากเลี้ยง) โดยเพิ่ม ‘การประกันภัย’ เพื่อช่วยลดความเสี่ยงของโรงเรือนและอุปกรณ์ซึ่งเป็นทรัพย์สินของเกษตรกรหากเกิดภัยพิบัติ

“ตามปกติเกษตรกรรายใหม่จะมีเงื่อนไขของสถาบันการเงินให้ทำประกันโรงเรือนและอุปกรณ์เป็นเวลา 8 ปี แต่หลังจากชำระหนี้เงินกู้ครบถ้วน เกษตรกรส่วนใหญ่ก็จะไม่ทำประกันต่อ ซึ่งถ้าเกิดอะไรขึ้นมา เช่น ไฟไหม้ เขาหมดอาชีพเลยนะ บริษัทจึงมีแนวคิดที่จะช่วยรองรับความเสี่ยงตรงนี้แทนเกษตรกรเพื่อสร้างความมั่นคงอย่างยั่งยืนให้แก่เกษตรกรกลุ่มนี้” รองกรรมการผู้จัดการอาวุโสกล่าวถึงแนวคิดใหม่

นับเป็นสร้างประวัติศาสตร์หน้าใหม่อีกครั้งของระบบ Contract Farming เพราะถือได้ว่าซีพีเอฟเป็นบริษัทแรกและบริษัทเดียวในเมืองไทยที่ทำประกันภัยให้เกษตรกร 🌱



เรื่อง : ศศิธร ภาพ : เนาวรัตน์ บุญวิภาส, ธนอมศักดิ์ บุญวิภาส

Contract Farming... Partnerships for Growth

ความร่วมมือเพื่อก้าวสู่ความมั่นคงและยั่งยืนภาคการเกษตรด้วยระบบ Contract Farming



ดร.นิพนธ์ พัวพงศกร

“ความสำเร็จของ Contract Farming ขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์ระหว่างทั้งสองฝ่าย”

“ความยั่งยืนจะเกิดขึ้นได้ เศรษฐกิจต้องยั่งยืน สังคมต้องยั่งยืน แล้วก็สถานะแวดล้อมต้องยั่งยืนด้วย”

ดร.นิพนธ์ พัวพงศกร นักวิชาการเกียรติคุณ สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย หรือ TDRI ฉายภาพความยั่งยืนที่จะเกิดขึ้นได้จริงราวกับจะยิ่งตอกย้ำว่าทุกสิ่งบนโลกนี้จำเป็นต้องเชื่อมโยงกัน และสำหรับเมืองไทยเราที่ภาคการเกษตรมีความโดดเด่นเป็นอัตลักษณ์ของประเทศ จึงไม่อาจละเลยการพัฒนาอย่างยั่งยืนควบคู่กันไปในทุกด้าน ซึ่งก็เป็นโอกาส

อันดีที่ ‘บัวบาน’ ฉบับนี้ได้พูดคุยกับผู้ทรงคุณวุฒิด้านการวิจัย เพื่อรับทราบถึงมุมมองด้านความยั่งยืนภาคการเกษตร โดยเฉพาะในส่วนของเรื่องเกี่ยวกับการสร้างผลผลิตผ่านรูปแบบ Contract Farming

Contract Farming กับมิติ ‘เกษตรยั่งยืน’ จากนิยามที่ดร.นิพนธ์ นักวิชาการผู้ทรงคุณวุฒิให้ไว้ว่า “Contract Farming หมายถึง ‘สัญญาการค้าขายระหว่างเกษตรกรกับพ่อค้า’ โดยเฉพาะผู้ค้าปลีกหรือโรงงานแปรรูป เนื่องจากเกษตรกรไม่ได้ค้าขายกับผู้บริโภคโดยตรง

แต่ส่งผ่านพ่อค้าที่อยู่ใกล้กับผู้บริโภคที่สุด”

จึงพอหมายรวมได้ว่า ระบบ Contract Farming เป็นอีกแนวทางหนึ่งในการพัฒนาภาคการเกษตรในประเทศไทย ไปสู่เป้าหมาย ‘เกษตรยั่งยืน’ ตามที่ถูกระบุไว้ในแผนพัฒนาเศรษฐกิจ โดยในช่วงแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 9 กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ก็ได้นำ Contract Farming มาสนองนโยบายการแก้ไขปัญหาคาความยากจน ส่งผลให้เกษตรกรที่ร่วมโครงการมีรายได้ที่มั่นคง ส่วนผู้ซื้อ ผู้ประกอบการ ก็มีกำลังการผลิต



สามารถส่งออกสินค้าที่ได้มาตรฐาน

แม้กระทั่งในมิติแห่งความยั่งยืนด้านการเกษตรที่ให้ความสำคัญเป็นอันดับต้นๆ กับ ‘ความปลอดภัยในอาหาร’ เพราะเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพของผู้คนทั่วโลก ก็ต้องยอมรับว่าระบบ Contract Farming ถือเป็นส่วนหนึ่งของห่วงโซ่ผลิตอาหารปลอดภัย หรือ Food Safety ที่คำนึงถึงความปลอดภัยของผู้บริโภคเป็นหลัก ด้วยเงื่อนไขเกี่ยวกับการส่งออกของบริษัทผลิตอาหาร ทำให้ต้องรักษามาตรฐานการผลิตอย่างเคร่งครัด สามารถตรวจสอบย้อนกลับได้ทุกกระบวนการ จึงเชื่อมั่นได้ว่าผลผลิตปลายทางจะมีความปลอดภัยสูง

ที่มาข้อมูล - หนังสือ ‘ชนบทไทย จากอดีตสู่อนาคต’ จามะรี เชียงทอง จัดทำโดย แผนงานสร้างเสริมนโยบายสาธารณะที่ดี (นสธ.)

Contract Farming จากจุดเริ่มสู่ก้าวต่อแห่งความยั่งยืน

“โชนคดีที่ประเทศไทยเกิด Contract Farming ก่อนประเทศอื่นๆ ในเอเชีย จากการส่งเสริมของภาคเอกชน โดยในส่วนของ การส่งเสริมเลี้ยงไก่เริ่มจากเครือเจริญโภคภัณฑ์ที่เอาระบบมาจาก อาร์เบอร์ เอเคอร์ส แต่ปัจจุบันนี้ได้ขยายขอบเขตเปลี่ยนแปลงไปมาก ซึ่งเป็นผลมาจากการที่เกษตรกรมีความรู้มากขึ้น มีทั้งเทคโนโลยี และมีตลาดรองรับ”

Contract Farming เกิดขึ้นครั้งแรกในสหรัฐอเมริกา ด้วยสาเหตุเพราะการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีที่สำคัญ นั่นคือเทคโนโลยีที่นำมาใช้ในการเลี้ยงไก่ ทำให้ผู้เลี้ยงได้ผลผลิตสูงขึ้น จากอัตราแลกเนื้อ (Feed Conversion Ratio) และอัตราการตายของไก่ลดลง Contract

Farming จึงได้รับความนิยมแพร่หลายมากขึ้น ปัจจุบันรูปแบบของ Contract Farming เปลี่ยนแปลงตามพัฒนาการของระบบเศรษฐกิจจากการเติบโตของ Modern Trade

“ซูเปอร์มาร์เก็ตต่างชาติเริ่มขยายฐานสู่ไทย เพื่อสนองตลาดคนชั้นกลาง Contract Farming จึงพัฒนาสู่อีกยุคหนึ่ง โดยซูเปอร์มาร์เก็ตต่างแข่งขันให้บริการที่ดีที่สุดแก่ผู้บริโภค เทคโนโลยีสารสนเทศทำให้รู้จักความต้องการของลูกค้า จึงถ่ายทอดความต้องการของลูกค้าไปยังเกษตรกรว่าลูกค้าอยากได้แบบไหน ะม่วงต้องน้ำหนักขนาดนี้ ทุเรียนต้องตัดกี่วันก่อนสุก เป็นต้น จากนั้นขยับไปถึงจุดที่มีการไปคุยกับกลุ่มเกษตรกรบางกลุ่มที่มีฝีมือให้ผลิตสินค้าให้ เกิดเป็นการทำ CSR องค์กร เช่นเดียวกันกับองค์กร NGO ในต่างประเทศ ที่รณรงค์เรื่องอาหารปลอดภัย อยากรู้ของมีคุณภาพไปขายในยุโรป เพื่อให้ผลตอบแทนคืนกับเกษตรกรในราคาที่ดีกว่า ลักษณะเหมือนกลุ่มสหกรณ์ สุดท้ายยังมีอีกกลุ่มวิวัฒนาการคือบริษัทผลิตอาหารรายใหญ่เริ่มเข้าไปหาเกษตรกรโดยตรง เพราะเล็งเห็นว่ากระแสโลกต้องการอาหารที่ปลอดภัย ถ้าบริษัทนั่งอยู่เฉยๆ อาจจะไม่พอซูเปอร์มาร์เก็ตที่มีทางเลือกให้ตรง ความต้องการผู้บริโภค ก็เลยลุกขึ้นมาดำเนินการส่งเสริมเรื่องการผลิตอาหารที่มีคุณภาพ ปลอดภัย ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม ซึ่งประเทศไทย โชนคดีที่ภาคเกษตรเราเป็นภาคเปิด อะไรดีที่เข้ามา เช่น องค์กรมาตรฐานสินค้าอินทรีย์ เราเปิดรับหมด

“ดังนั้น พัฒนาการของ Contract Farming จึงมาถึงยุคที่การผลิตของเกษตรกรเชื่อมโยง

กับความต้องการของตลาด ไม่ว่าจะอยู่ในรูปแบบของข้อตกลงใดๆ ก็ตาม เนื่องจากผมเดินทางไปประชุมวิชาการค่อนข้างเยอะ สำหรับวิวัฒนาการของระบบสัญญาาระหว่างเกษตรกรกับผู้ขายในตลาดวันนี้ เมืองไทยก้าวมาถึงระดับที่เมื่อเทียบกับประเทศอื่นๆ ในเอเชียแล้ว ผมคิดว่าเราก้าวหน้าที่สุดในเรื่องนี้”

Contract Farming ในมิติที่ไร้มาคาคติ

นอกเหนือจากการเป็นส่วนหนึ่งของห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) ที่ผู้ซื้อ (บริษัทคู่สัญญา) ต้องควบคุมกระบวนการผลิตทุกขั้นตอนของเกษตรกร และมีระบบการตรวจสอบย้อนกลับได้ (Traceability) เพื่อให้อาหารส่งถึงมือผู้บริโภคอย่างมีคุณภาพและปลอดภัย ตอบโจทย์ความยั่งยืนส่วนหนึ่งแล้ว ก็ยังมีอีกหลากหลายมิติความยั่งยืนที่เกิดจากระบบ Contract Farming

“ปัจจุบัน Contract Farming ได้วิวัฒนาการไปสู่จุดที่ก่อให้เกิดการจ้างงานเพิ่มเติมในชนบท เพราะเกษตรกรมีการรวมกลุ่มกันเป็นวิสาหกิจชุมชนที่นอกจากจะรวมตัวกันผลิต เช่น การปลูกผักปลอดภัยแล้ว วิสาหกิจชุมชนยังตั้งโรงเรียนคัดและบรรจุขึ้นในชุมชน ทำให้มีการจ้างงานคนในชุมชนในกิจกรรมต่อเนื่องตั้งแต่การจ้างแรงงานเก็บผัก พอเก็บเสร็จก็ต้องมีโรงเรียนในการคัด ทำความสะอาด บรรจุหีบห่อ ก็ต้องจ้างคนในท้องถิ่น เมื่อเกิดการจ้างงานอย่างนี้ได้ คนก็ต้องย้ายเข้าเมือง มีชีวิตอยู่อย่างมีความสุขในชนบท มีงานทำ ซึ่งไม่ใช่งานเกษตรกรรม แต่เป็นลักษณะงานในอุตสาหกรรมแปรรูป นี่คือการที่ยั่งยืนของการพัฒนาอีกมิติหนึ่ง”

แม้ท้ายที่สุดแล้วความร่วมมือระหว่างผู้จ้างกับผู้ผลิตจะส่งผลสำเร็จในเรื่องความมั่นคงทางรายได้หากแต่ต้องยอมรับว่าในอดีตที่ผ่านมา ระบบ Contract Farming มักถูกมองในภาพลบ และยังมีความเข้าใจผิดอยู่มากเกี่ยวกับความเป็นธรรมในสัญญาจ้างผลิตถึงขนาดถูกประทับตราเรียกขานว่าเป็น ‘สัญญาทาส’ และเกษตรกรก็คือ ‘ลูกทาส’

“Contract Farming จะอยู่ได้ก็ต่อเมื่อทั้งสองฝ่ายไว้วางใจซึ่งกันและกัน (Trust) งานวิจัยที่เราทำกันมาเป็นเวลา 20 กว่าปี พบว่ามีการเบี่ยงกันทั้งสองฝ่าย ทั้งฝั่งเกษตรกรเบี่ยงบริษัทที่ทำสัญญา เมื่อราคาลดลงมันสูงกว่าราคาในสัญญา หรือถ้าเมื่อไรราคาลดต่ำมาก บริษัทก็เบี่ยงเกษตรกร ไม่มาซื้อตาม

ตกลง สุดท้ายแล้วไปไม่รอดทั้งคู่ แต่เมื่อเวลาเปลี่ยนไป บริษัทที่ทำดีสัญญาที่อยู่ไม่ได้ ส่วนบริษัทที่ทำดีมีความซื่อสัตย์ก็พัฒนาขึ้นเรื่อยๆ และหลายบริษัทใหญ่เดี่ยวนั้นขยับมาทำสัญญากับวิสาหกิจชุมชน ต่างจากสมัยก่อนที่ทำสัญญากับเกษตรกรรายเดียว ทำให้กลุ่มมีอำนาจต่อรองใกล้เคียงกันในการค้าขาย เป็นบริบทหนึ่งที่ทำให้การค้าเกิดความยุติธรรมและยั่งยืน

“ถามว่าทุกวันนี้ยังมีการผิดสัญญากันไหม ทั้งสองฝ่าย มีครับ ทางแก้ไขสำหรับผมคือทั้งสองฝ่าย ทั้งเกษตรกร ทั้งบริษัทธุรกิจการเกษตร ต้องร่วมมือกัน ในด้านการทำธุรกิจบนพื้นฐานของ ‘ความไว้วางใจ’ กัน เพราะถ้าสัญญาเหล่านี้เป็นสัญญาระยะยาว ถ้าเราอยากจะทำงานกันในระยะยาว ก็ต้องเข้าใจก่อนว่าบางครั้งบางช่วง บางฤดู มันมีการได้เสียนะ แต่เราอดเปรี้ยวไว้กินหวานได้หรือเปล่าในระยะยาว ในภาววิชาการถึงเรียก Contract Farming ว่าเป็นความสัมพันธ์ระยะยาว เหมือนคู่สามี



ภรรยาที่มีทะเลาะกันบ้างเป็นเรื่องธรรมดา แต่ทะเลาะกันแล้วยังสามารถปรับความเข้าใจแล้วอยู่ด้วยกันได้ เป็นวิวัฒนาการที่เราจะสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวในการค้าขายซึ่งกันและกัน ผมเรียกมันว่าสัญญาการทำธุรกิจ คือเอาความสุจริต ความตั้งใจ มองผลประโยชน์ระยะยาวของทุกฝ่ายเป็นที่ตั้ง อะไรที่เป็นปัญหาต้องร่วมมือกันแก้ไข

“Contract Farming จะประสบความสำเร็จได้หรือไม่ ก็ขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์ระหว่างทั้งสองฝ่ายด้วยว่าซื่อสัตย์สุจริตต่อกันไหม เพราะเงื่อนไขความสำเร็จของระบบนี้ต้องประกอบด้วยบริษัทมีเทคโนโลยีสนับสนุน

ผู้ผลิต มีตลาดมูลค่าสูง เกษตรกรลงทุนในด้านเครื่องจักร อุปกรณ์การผลิต พัฒนาความรู้ และทักษะ จากการใช้เทคโนโลยีใหม่ๆ และคู่สัญญาซื่อสัตย์ไม่บิดพลิ้วซึ่งกันและกัน”

ข้อมูลและความรู้คือหัวใจความสำเร็จ

“จากการศึกษาข้อมูลพบว่า เกษตรกรในระบบสัญญาซื้อขายได้สุทธิตั้งแต่ออกสัญญา ซึ่งผลตอบแทนนั้นไม่ใช่มาจากการมีที่ดิน แต่มาจากความรู้ ทักษะ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญ Contract Farming เป็นระบบที่ผู้จ้างสนับสนุนข้อมูล ความรู้ เทคโนโลยี แต่ก็ขึ้นอยู่กับเกษตรกรต้องสามารถปรับตัว เรียนรู้เพิ่มเติมด้วยตัวเอง เป็นความรู้ที่บรรยายให้หมดเปลือกไม่ได้ ต้องลงมือทำเอง เวลานี้เราเห็นเกษตรกรปลูกกล้วยหอม ปลูกพริก รายได้ดี สักพักคนอื่นแห่ปลูกตาม แต่สุดท้ายก็ไม่ประสบความสำเร็จ ในความเป็นจริงคือเราต้องลงทุนในสิ่งที่ควรลงทุน เพื่อให้ได้ผลตอบแทนจากการลงทุน เหล่านี้ล้วนเป็นเรื่องที่ต้องใช้ความรู้” 🌱

กำเนิด Contract Farming ในเมืองไทย

รัฐบาลไทยได้เริ่มสนับสนุนการทำ Contract Farming มาตั้งแต่ทศวรรษ 2520 โดยในยุคนั้น รัฐบาลไทยขอความช่วยเหลือจากสหรัฐอเมริกาเรื่องสร้างเขื่อนน้ำอูน ที่จังหวัดสกลนคร เพื่อแก้ปัญหาความยากจนและความมั่นคง โดยให้เกษตรกรสามารถทำเกษตรได้ในฤดูแล้ง จึงมีการส่งเสริมให้เกษตรกรปลูกมะเขือเทศเพื่อเพิ่มรายได้ โดยมีบริษัท ออติส เอ็นเตอร์ไพรเซส จำกัด เข้ามาร่วมส่งเสริมเกษตรกรปลูกมะเขือเทศ - หลังจากนั้นระบบ Contract Farming ก็แพร่หลายไปสู่พืชชนิดอื่นๆ เช่น ข้าวญี่ปุ่น ข้าวบาสมัติ พันธุ์ข้าวโพด ผักเมืองหนาวส่งออกยุโรปและญี่ปุ่น เป็นต้น

และจากการมองเห็นโอกาสการส่งออกเนื้อไก่สุญีปุ่น การส่งเสริมการลงทุนโรงงานชำแหละไก่ทำให้เครื่องเจริญโภคภัณฑ์เริ่มนำเทคโนโลยีการเลี้ยงไก่สมัยใหม่ พร้อมทั้งระบบ Contract Farming เข้ามาใช้ในประเทศไทย ส่งผลให้ไก่ราคาถูกกว่าหมูและปลา ไก่จึงกลายมาเป็นอาหารของคนจน สามารถเข้าถึงเนื้อสัตว์ที่มีโปรตีนสูงได้ จึงกล่าวได้ว่าภาคเอกชนเข้ามามีบทบาทสำคัญในการพัฒนาภาคเกษตร หลังเกิดการขยายตัวของภาคปศุสัตว์และตลาดส่งออก ขณะที่ซูเปอร์มาร์เก็ตต่างชาติเริ่มขยายฐานสู่ไทยเพื่อสนองตลาดคนชั้นกลาง ส่งผลให้ระบบ Contract

Farming แพร่หลายมากขึ้นในเมืองไทย

ในช่วงแรก การวิจัยพบว่าบริษัทธุรกิจการเกษตรยังปฏิบัติตนไม่ถูกต้อง เช่น ยึดสัญญาฉบับของเกษตรกร กำหนดราคาปัจจัยการผลิตที่สูงเกินราคาตลาด หลีกเลี่ยงที่จะมารับผลผลิตตามกำหนด ฯลฯ แต่ภายหลังแรงกดดันทางสังคมทั้งจากภายในประเทศและองค์กรระหว่างประเทศ ทำให้บริษัทต่างๆ เริ่มทำธุรกิจ Contract Farming ที่มีความรับผิดชอบมากขึ้น เช่น การดำเนินงานตามคู่มือแนะนำขององค์การอาหารและเกษตรแห่งสหประชาชาติ

จากรายงานในเอกสาร ‘การปฏิรูประบบเกษตรกรพันธสัญญาให้เป็นธรรม’ คาดการณ์ว่าจำนวนเกษตรกรที่อยู่ในระบบ Contract Farming น่าจะอยู่ที่ ประมาณ 150,000-200,000 ราย ครอบคลุมการเกษตรหลายชนิด เช่น มันฝรั่ง มะเขือเทศ ข้าวโพด สุก รส ไข่ไก่ ปลา โดยมีรูปแบบการทำ Contract Farming ที่แตกต่างกัน โดยในประเทศไทยสามารถแบ่งได้เป็น 3 รูปแบบหลักตามเงื่อนไขของเกษตรกรที่แตกต่างกัน ดังนี้

1. รูปแบบสัญญาแบบฝากเลี้ยง หรือแบบประกันรายได้ เกษตรกรต้องลงทุนปัจจัยพื้นฐานการผลิต เช่น โรงเรือน ส่วนผู้ซื้อจะเป็นผู้จัดหาปัจจัยการผลิต เช่น ลูกพันธุ์ เมล็ดพันธุ์ อาหารสัตว์ ยารักษาโรค โดยออกค่าใช้จ่ายให้ทั้งหมด กำหนดรับสินค้าเมื่อผลผลิตมีคุณภาพและปริมาณ

ที่กำหนด โดยรายได้จะแปรผันโดยตรงกับคุณภาพของสินค้าที่ผลิตได้ และบริษัทผู้ออกค่าใช้จ่ายเป็นผู้ถือกรรมสิทธิ์ทั้งหมดของปัจจัยการผลิตและแบกรับความเสี่ยงในการลงทุน ในขณะที่เกษตรกรเป็นผู้บริหารจัดการการเลี้ยงหรือการปลูกให้มีประสิทธิภาพ

2. รูปแบบสัญญาแบบประกันราคา เกษตรกรต้องลงทุนด้านปัจจัยการผลิตเอง โดยผู้ซื้ออาจจะจัดหาปัจจัยการผลิตมาให้เกษตรกร แต่ยังไม่ต้องจ่ายค่าปัจจัยการผลิตตอนที่ได้รับของ แต่จะถูกหักลดตอนที่บริษัทมารับซื้อผลผลิตจากเกษตรกร โดยผู้ซื้อต้องตกลงราคาปัจจัยการผลิต ราคาที่จะรับซื้อ ลักษณะการชำระเงิน มักจะทำในรูปแบบสินเชื่อ รูปแบบนี้เหมาะกับเกษตรกรรายใหญ่

3. รูปแบบสัญญาแบบประกันตลาด เกษตรกรจะต้องเป็นผู้ลงทุนปัจจัยการผลิตเอง แต่ในการตกลงการรับซื้อ ผู้ซื้อเพียงแค่ออกสัญญาว่าจะซื้อผลผลิตเท่านั้น จะไม่ระบุราคาซื้อขายไว้ ซึ่งราคาที่รับซื้อจะเท่ากับราคาตลาด ณ ขณะที่รับซื้อนั่นเอง รูปแบบนี้เกษตรกรต้องมีประสบการณ์ มีความรู้ และเงินทุน ที่สามารถรับความเสี่ยงทั้งด้านปัจจัยการผลิตและราคาสินค้าได้

ที่มา : สัมมนาวิชาการเรื่อง ‘ดับเครื่องการพัฒนาการเกษตรไทยด้วยเทคโนโลยี’ จัดโดยสถาบันวิจัยเศรษฐกิจ บัณฑิตวิทยาลัย สปท. 22 เมษายน 2561

การประกันภัยเกษตรพันธสัญญา ครั้งแรกของประเทศไทย เพิ่มความอุ่นใจให้เกษตรกรรายย่อย

เครือเจริญโภคภัณฑ์เป็นกลุ่มบริษัทที่ดำเนินธุรกิจหลักด้านการเกษตร โดยมีหลักคิดว่า ‘เกษตรกรคือชีวิต’ ซึ่งสอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจภายใต้หลักการพัฒนาที่ยั่งยืนที่ได้กำหนดเป้าหมายเชิงกลยุทธ์ ปี 2020 ด้านคุณค่าทางสังคม ด้วยการส่งเสริมอาชีพและคุณภาพชีวิตของเกษตรกรและผู้ประกอบการรายย่อย จึงมีนโยบายสนับสนุนให้บริษัทในเครือฯ ทำประกันภัยให้กับเกษตรกร ในโครงการเกษตรพันธสัญญา หรือ Contract Farming เพื่อสร้างความมั่นคงทางอาชีพแก่เกษตรกร ซึ่งกล่าวได้ว่าเครือเจริญโภคภัณฑ์เป็นผู้ประกอบการรายแรกในระบบ Contract Farming ของประเทศไทยที่ให้ความสำคัญเรื่องการบริหารความเสี่ยงแทนเกษตรกรรายย่อยทั้งในประเภทประกันรายได้ หรือแบบฝากเลี้ยง และประเภทประกันราคา

สุภาพร ฉัตรฉายแสง รองกรรมการผู้จัดการบริหาร สำนักประกันภัย เครือเจริญโภคภัณฑ์ เปิดเผยว่า เครือเจริญโภคภัณฑ์มีการทำประกันภัยให้กับเกษตรกรคู่สัญญา ทั้งที่กฎหมายไม่ได้บังคับและเกษตรกรไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายแต่อย่างใด โดยปัจจุบัน บมจ. เจริญโภคภัณฑ์อาหาร หรือ ซีพีเอฟ ได้เดินทางตามนโยบายประกันภัยให้แก่เกษตรกร Contract Farming ได้ทำประกันภัยแก่เกษตรกรรายย่อยทั้งหมดที่อยู่ในโครงการ Contract Farming ของซีพีเอฟ ซึ่งปัจจุบันมีอยู่จำนวนเกือบ 6,000 ราย

บมจ. เจริญโภคภัณฑ์อาหาร หรือ ซีพีเอฟ ได้จัดทำประกันภัยอาคารโรงเรือน อุปกรณ์การเลี้ยง และสต็อกสินค้าสิ่งมีชีวิตให้แก่เกษตรกร ให้การสนับสนุนการทำประกันภัยเพื่อสร้างความมั่นคงทางอาชีพแก่เกษตรกรรายย่อย โดยไม่รวมเกษตรกรรายใหญ่ (ผู้ประกอบการที่มีเงินทุนและดำเนินธุรกิจในลักษณะเป็นตัวแทน) ภายใต้โครงการสัญญาการเลี้ยงแบบฝากเลี้ยงและประกันราคาของบริษัทฯ เริ่มต้นฉบับแรกเมื่อปีที่ผ่านมา โดยเริ่มมีการเอาประกันภัย ปีที่ 1 ระยะเวลา 1 กันยายน 2560 - 1 สิงหาคม 2561 และปีที่ 2 ระยะเวลา 1 สิงหาคม 2561 - 1 สิงหาคม 2562

สำหรับโครงการสัญญาแบบฝากเลี้ยงนั้น บริษัทจะสนับสนุนการทำประกันภัยในส่วนของอาคารโรงเรือน ซึ่งได้แก่ 1. โถงพื้นเมือง 2. โถงกระถาง 3. เปิดไข่ 4. สุกรพันธุ์ 5. สุกรพันธุ์-ทดแทน 6. สุกรขุน ส่วนสัญญาแบบประกันราคา จะสนับสนุนการทำประกันภัยอาคารโรงเรือนและสต็อกสินค้าสิ่งมีชีวิตให้แก่เกษตรกร ซึ่งได้แก่ 1. โถงกระถาง 2. โถงไข่ 3. เปิดเนื้อ

ในส่วนของกรมธรรม์ประกันภัยทรัพย์สิน ซึ่งปัจจุบันทำกับบริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน) คัดกรองอาคาร โรงเรือน อุปกรณ์การเลี้ยง และระบบสาธารณูปโภคของเกษตรกรรายย่อย โดยมีค่าเบี้ยประกันภัย 0.084 % ความคุ้มครองตามระบุภัยที่กำหนดไว้ภายใต้กรมธรรม์ กรณีมีความเสียหายจากไฟไหม้ ฟ้าผ่า ภัยระเบิด ขดเซยตามความเสียหายที่เกิดขึ้นจริง แต่ไม่เกิทุนประกันภัย ความเสียหายจากการจลาจล นัตเหตุضان

เจตนาราย ขดเซยตามความเสียหายจริง แต่ไม่เกิทุนประกันภัย ขณะที่กรณีเกิดภัยธรรมชาติ เช่น พายุ แผ่นดินไหว ลูกเห็บ น้ำท่วม จะให้ความคุ้มครองตามประเภทของภัย ภายใต้วงเงิน 500 ล้านบาท ต่อครั้ง และไม่เกิทุน 1,000 ล้านบาท /ต่อปี กรณีความเสียหายต่อระบบไฟฟ้า จากการลัดวงจร การใช้ไฟฟ้า เกินกำลัง 50 ล้านบาท ต่อครั้ง และไม่เกิทุน 100 ล้านบาท /ต่อปี อย่างไรก็ตาม เฉพาะส่วนภัยน้ำท่วมมีเงื่อนไขเรื่องความรับผิดชอบส่วนแรกอยู่ที่ 10% ของความเสียหาย หรือขั้นต่ำ 50,000 บาท ต่อครั้ง ซึ่งหมายความว่าถ้ามีความเสียหายส่วนนี้เกิดขึ้น ผู้เอาประกันภัยจะต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายก่อนเคลม

ด้านการประกันภัยสต็อกสิ่งมีชีวิต บริษัทรับประกันภัยได้แก่บริษัทอลิอันซ์ประกันภัย จำกัด (มหาชน) คัดกรองความเสี่ยงทุกชนิดจากสาเหตุภายนอก รวมถึงที่ส่งผลให้สัตว์ขาดอากาศหายใจ ภายใต้ Global Property Program แต่ยกเว้นสัตว์ที่ตายจากโรค โดยหากเกิดความเสียหาย อัตราค่าเบี้ยอยู่ที่ประมาณ 0.063% โดยมีค่าความรับผิดชอบส่วนแรก 10,000 เหรียญสหรัฐต่อครั้ง และทุกครั้ง ขณะที่มูลค่าการชดใช้จ่ายตามต้นทุนการเลี้ยง ณ วันเกิดเหตุ



สำหรับรายละเอียดการจัดประกันภัย
ปีแรกภายใต้สัญญาแบบฝากเลี้ยง ในปีแรก
บริษัทช่วยเหลือเกษตรกรชำระค่าเบี้ยประกันภัย
ในช่วงเวลา 11 เดือน ทั้งในส่วนสัญญาแบบ
ฝากเลี้ยงและประกันราคาเป็นเงินรวมอยู่
ที่ราวๆ 8.2 ล้านบาท ขณะที่ปีที่ 2 ซึ่งเริ่มต้น
อายุประกันเมื่อสิงหาคมที่ผ่านมา จำนวน
เบี้ยประกันที่ชำระเพิ่มขึ้นเป็น 8,918,184 บาท
จำนวนเกษตรกรทำประกันภัยปีนี้อยู่ที่
5,234 ราย

มาถึงหมวดของการเรียกร้องค่าสินไหม
ในปีกรมธรรม์แรกได้รับรายงานความเสียหาย
ทั้งสิ้น 14 ราย มาจาก 3 โครงการส่งเสริม
เกษตรกร โดยภาพรวมความเสียหายที่ได้รับแจ้ง
เป็นเงินทั้งสิ้น 876,772 บาท ได้รับค่า
สินไหมทดแทน 764,772 บาท โดยปัจจุบัน
ได้รับการชดใช้จากกรุงเทพประกันภัยไปแล้ว
7400,000 บาท คงค้างอยู่ประมาณ
20,000 บาท

“จากนโยบายดังกล่าวเท่าที่บอกว่าตอนนี้
เกษตรกรรายย่อยที่อยู่กับโครงการ Contract
Farming ของซีพีเอฟทุกรายที่มีการทำประกันภัย
และเมื่อเกิดความเสียหายตามภัยที่คุ้มครองได้

ก็จะสามารถเคลมค่าสินไหมได้” สุภาพร
ฉัตรฉายแสง ต่อย้ำบทสรุปด้วยรอยยิ้มภูมิใจ

“ส่วนใหญ่ในประเทศไทยยังไม่มีกรม
รับประกันสต็อกสิ่งมีชีวิต เราจึงต้องนำเข้ามาทำ
ประกันร่วมกับทรัพย์สินของเครือฯ โดยให้
ความคุ้มครองแบบเดียวกัน เป็นกรณีไฟไหม้
ภัยธรรมชาติ ความเสี่ยงภัยจากภายนอก แต่



ถ้าสามารถทำได้ การประกันภัยจะช่วย ยกระดับภาคการเกษตร



ก็มีกรณีพิเศษที่เราพยายามเพิ่มขึ้นมา
เช่น บางทีเกิดระบบไฟฟ้าช็อตทำให้เครื่อง
ปรับอากาศชดช้องแล้วสัตว์ขาดอากาศหายใจ
หรือเคยมีเคสสูงเข้าไปในโรงเรือนแล้วสัตว์

ตกใจตาย ถึงแม้ตัวสัตว์จะไม่ได้โดนไฟไหม้
แต่ก็ยังถือว่าอยู่ในความคุ้มครองได้

“สมัยก่อนบริษัทประกันอาจจะมีหลักเรื่อง
การมีส่วนได้ส่วนเสียในทรัพย์สินที่เอาประกัน
แต่พอมาดอนนี้บริษัทเราทำประกันโดย
พยายามยกผลประโยชน์ให้เกษตรกร และเป็น
ผู้เอาประกันเลย ซึ่งทางประกันภัยเอง
ก็สามารถวัดตรงนี้ได้ กับกรุงเทพประกันภัย
ถือเป็นพันธมิตรทางการค้า เวลาเคลมบางเคส
ในทางประกันอาจจะเคลมไม่ได้ ก็ต้องอาศัย
ว่าเชื่อใจกัน และมองภาพใหญ่ร่วมกัน คือ
ช่วยเหลือเกษตรกรเป็นหลัก

“ตอนนี้สิ่งที่ต้องทำมากที่สุดคือ การให้
ความร่วมมือ การให้ความรู้ แล้วก็การพัฒนา
ระดับของภัยที่รับประกัน เช่น สภาพโรงเรือน
ให้มีมาตรฐานที่ดียิ่งขึ้น ทุกสมัยเหมือนใน
ปัจจุบัน ถ้าสามารถทำได้ การประกันภัยจะช่วย
ยกระดับภาคการเกษตรได้เลย เพราะที่ผ่านๆ
มา ถึงแม้เราบอกว่าต้องทำประกัน แต่บางที
เกษตรกรไม่มีกำลังที่จะทำ เพราะเบี้ยมันแพง
ถ้าเทียบกับต่างประเทศที่มีระบบประกัน
ที่พัฒนาแล้ว ค่าเบี้ยของเขาจะถูกกว่าเรา” 🌱

Contract Farming ระดับ World Class ต้องมีความรับผิดชอบ

ตามข้อมูลจากหนังสือ Legal Guide on
Contract Farming by UNIDROIT/FAO/IFAD
ได้ระบุแนวทางสำคัญในการทำ Contract
Farming อย่างรับผิดชอบตามหลักสากล จะ
ต้องประกอบด้วยปัจจัยสำคัญ 6 ประการ

- 1) กำหนดองค์ประกอบของสัญญาให้มีเรื่อง
พื้นฐาน 3 ประเด็นสำคัญ คือ คู่สัญญา เงื่อนไข
ในสัญญา และรูปแบบแห่งสัญญา
- 2) หน้าที่ของคู่สัญญา กำหนดให้มีเรื่องหน้าที่
ของคู่สัญญาไว้ 4 ประการ คือ การ
กระจายความเสี่ยงภัยในการประกอบการ
เงื่อนไขที่เป็นสำหรับคู่สัญญา เงื่อนไขพิเศษ
ในการดำเนินงาน และการระงับพันธะหรือ
หน้าที่
- 3) การกำหนดให้ในสัญญามีเรื่องการยกเว้น
ความรับผิดในกรณีที่ไม่สามารถปฏิบัติตาม
สัญญาไว้ คือ เหตุสุดวิสัยและพฤติการณ์
ที่เปลี่ยนไปในสัญญาเพื่อการผลิตผลิตภัณฑ์
ทางเกษตร เหตุการณ์ที่สะท้อนให้เห็นถึง
เหตุสุดวิสัยและพฤติการณ์ที่เปลี่ยนแปลง
และผลลัพธ์จากการรับรู้ถึงเหตุสุดวิสัยและ
พฤติการณ์ที่เปลี่ยนแปลง
- 4) กำหนดเครื่องมือและวิธีการเมื่อไม่สามารถ

ปฏิบัติตามสัญญาได้

5) กำหนดให้ในสัญญามีเรื่องระยะเวลา การ
ต่ออายุสัญญา และการสิ้นสุดสัญญาไว้

6) กำหนดให้ในสัญญามีเรื่องการระงับข้อพิพาท
ต่างๆ ไว้

ทั้งนี้สัญญา Contract Farming ของ
CPF ให้ความสำคัญกับการมีส่วนร่วมของ
เกษตรกรในการดำเนินธุรกิจร่วมกัน เพื่อให้เติบโต
ไปด้วยกันอย่างยั่งยืน โดยเฉพาะในกรณีมีความเสี่ยง
มีการระบุรายละเอียดการจ่ายผลตอบแทน
อย่างชัดเจน และยังได้จัดทำป้ายฟาร์มใหม่ที่มีการ
ระบุชื่อฟาร์ม ที่อยู่ ประเภทของสัตว์ที่เลี้ยง เพื่อ
แสดงข้อมูลฟาร์มที่เข้าร่วมโครงการกับบริษัทฯ
แก่ชุมชนรอบข้าง แนวทางดังกล่าวนี้ได้รับการ
ยอมรับจากองค์การอาหารและเกษตรแห่ง
สหประชาชาติ (FAO) และ FAO ยังนำไปเป็น
ตัวอย่างให้หลายประเทศที่ดำเนินโครงการ
Contract Farming ได้ศึกษา เช่น ประเทศปากีสถาน
ได้นำตัวอย่างไปสร้างองค์ความรู้ใน Course on
'Planning and Implementing Contract
Farming Operations' รวมทั้งสาธารณรัฐ
ประชาธิปไตยประชาชนลาวที่ในอนาคตจะ
ผลักดันกฎหมาย Contract Farming ก็ได้นำ
ตัวอย่างสัญญา Contract Farming ของ CPF
ไปเป็นกรณีศึกษา เป็นต้น



ดร.อติป อัครานันท์ ผู้บริหารสำนักความยั่งยืน
ธรรมาภิบาล เครือเจริญโภคภัณฑ์ เปิดเผย
ว่า เครือเจริญโภคภัณฑ์ได้ดำเนินการยกระดับ
มาตรฐานของสัญญา Contract Farming
ซึ่งที่ผ่านมาได้รับการยืนยันจากคณะนิติศาสตร์
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยว่า สัญญา Contract
Farming ของเครือฯ มีแนวทางมาตรฐานตาม
หลักสากล โดยองค์การอาหารและเกษตร
แห่งสหประชาชาติ (FAO) ได้นำไปเป็นตัวอย่าง
ให้หลายๆ ประเทศ ได้ศึกษารูปแบบสัญญา
ที่เป็นธรรมอีกด้วย

ที่มา : UNIDROIT, FAO and IFAD. 2015. UNIDROIT/
FAO/IFAD Legal Guide on Contract Farming.
Rome
<http://www.fao.org/3/a-i4756e.pdf>
[https://mgronline.com/local/detail/
9600000047787](https://mgronline.com/local/detail/9600000047787)

“พาร์ทเนอร์ชิปเป็นเรื่องสำคัญ ต้องมีความไว้วางใจกัน” อานนท์ วังวสุ

ประธานสภาธุรกิจประกันภัย
และผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่
บริษัท กรุงเทพประกันภัย จำกัด (มหาชน)



บทบาทของธุรกิจประกันภัยกับการพัฒนาภาคเกษตร

“หลังจากปี 2554 เราเจอภาวะน้ำท่วมครั้งใหญ่ ทำให้เราต้องจ่ายค่าสินไหมทดแทนเป็นเงินก้อนใหญ่ที่สุดของธุรกิจวินาศภัยทั้งประเทศ ประมาณ 4.1 แสนล้านบาท ถือเป็นวิกฤติครั้งใหญ่ที่พิสูจน์ศักยภาพของธุรกิจวินาศภัย และเราสอบผ่าน จึงอยากกลับไปตอบแทนประเทศชาติด้วยการช่วยบริหารความเสี่ยงของประเทศ โดยมองเห็นปัญหาของประเทศที่ภาคประกันวินาศภัยควรกลับมาช่วยในสองประเด็น ก็คือภาคการเกษตร และสุขภาพของคนในชาติ

“ในส่วนของ Contract Farming ทางสภานิติบัญญัติแห่งชาติ ก็มีความคิดอยากให้ระบบประกันภัยเข้าไปเป็นส่วนหนึ่งของกฎหมาย

ซึ่งในการทำประกันภัยเราต้องการตัวเลขที่จะกำหนดอัตราเบี้ยที่เหมาะสมพอเพียงกับอัตราความเสียหาย เป็นความท้าทายและเป็นเป้าหมายของธุรกิจประกันภัยที่อยากเข้ามาช่วยภาคการเกษตร”

สองพาร์ทเนอร์ชิปผนึกกำลังทำประกันภัยให้เกษตรกร

“เมื่อทางเครือซีพีเริ่มโครงการประกันภัยปศุสัตว์ กรุงเทพประกันภัยเองก็พร้อมเข้ามาเป็นพาร์ทเนอร์ เพราะเราอยู่ในระดับแถวหน้าของธุรกิจนี้ ซึ่งสิ่งปลูกสร้าง โรงเรือนทั้งหลายเป็นเรื่องทั่วไปที่เรารับประกันอยู่แล้ว แต่ในอนาคตเราอยากขยายต่อไปที่การทำประกันตัวสัตว์ หรือสต็อกสิ่งมีชีวิต ไม่ว่าจะมาเป็นเป็ด หมู ไก่ ถ้าเราได้รับตัวเลขสถิติ อัตราความเสียหาย เพื่อคำนวณอัตราเบี้ยที่

เหมาะสม ผมเชื่อว่าด้วยระบบที่ทันสมัยจะทำให้เรามีข้อมูลตรงนี้

“ผ่านมาสองปีแล้วกับการลงไปทำงานกับภาคเกษตร เราทำแล้วมีความสุขนะ อย่างน้อยเราเริ่มรู้จักเกษตรกรดีขึ้น จะทำธุรกิจกับใครต้องรู้จักเขาให้ดี แล้วถ้าเราเริ่มการเรียนรู้จากองค์กรใหญ่อย่างซีพี ก็เรียนรู้ได้ง่ายกว่า ทั้งเรื่องการบริหารจัดการ ยุคนี่เป็นยุคความร่วมมือ ชำนาญเรื่องอะไรก็เอามืออาชีพทำไปตรงนั้น แล้วจะได้แต่ของที่ดีที่สุด อย่างประกันภัยเราทำเรื่องความเสี่ยง ซีพีทำเรื่องปศุสัตว์ เราก็มาวางแผนร่วมกัน ซีพีไปสอนเกษตรกรเรื่องการบริหารจัดการ การทำฟาร์มที่ทันสมัยมีคำแนะนำให้ภาคเกษตรเพื่อช่วยให้ความเสี่ยงน้อย ถ้าเราตามไปด้วยกันในเรื่องประกันภัย ไปคู่กันโดยยึดประโยชน์ของเกษตรกรเป็นหลัก ผมว่าอย่างนั้นมันก็จะดี และยังช่วยประหยัดส่วนที่เป็นต้นทุนค่าใช้จ่ายพุดง่ายๆ ว่าสองบริษัทแต่เหมือนเป็นองค์กรเดียว ใครคนหนึ่งทำ อีกคนไม่ต้องทำซ้ำ ซีพีไปเจอเกษตรกร ไปดูความเสียหายอยู่แล้ว ผมก็ไม่ต้องไป เราก็จะเหลือแค่ต้นทุนที่เป็นค่าใช้จ่ายจริงๆ คอสดก็จะถูกกลง แล้วงานก็จะเร็วกว่าด้วย

“แต่นั้นหมายถึงว่าคนเราจะคบหากันได้ ต้องศีลเสมอกันนะ พาร์ทเนอร์ชิปเป็นเรื่องสำคัญ ต้องมีความเชื่อถือ มีความไว้วางใจกัน เป็นหัวใจสำคัญ เรากล้าเสมอที่จะรับทำประกันภัย ถ้าพอร์ตใหญ่พอและมีองค์กรที่น่าเชื่อถือ ถ้าไม่ใช่ซีพี ผมไม่กล้าทำหรอก”
หัวใจสำคัญของการทำประกันภัยด้านการเกษตร

“หัวใจสำคัญเลยนะ อยากให้ประเทศนี้มี Data ที่สมบูรณ์ ในแง่ของการประกันภัย ข้อมูลเป็นสิ่งสำคัญ สอง ความรู้ความเข้าใจของตัวเกษตรกรเอง เขาต้องเข้าใจเรื่องความเสี่ยง ต้องเข้าใจเรื่องต้นทุน เราเข้าไปให้ความรู้เขาว่าต้นทุนคุณมีเท่าไร รัฐบาลสงเคราะห์เท่าไร ประกันจ่ายเท่าไร ความเสียหายจริงๆ เท่าไร เพื่อที่จะประเมินความเสี่ยง ประเมินความเสียหายของตัวเอง ซึ่งทั้งสองส่วนนี้ก็อยู่ในระดับที่ต้องสร้างทั้งคู่ ต้องไปด้วยกัน

“อย่าง Contract Farming หลักการมันถูกนะ ก็เหมือนระบบประกัน ถ้าต่างคนต่างเลี้ยงก็ต้นทุนสูง แต่ถ้าเลี้ยงในระบบปิด ควบคุมโรคติดต่อได้ ควบคุมต้นทุนได้ รู้แม้กระทั่งระยะเวลาที่จะคืนผลตอบแทนได้ นับกันเป็นวันด้วยซ้ำ คือการใช้ข้อมูลจะมีประโยชน์ตรงนี้

แต่ภาพ Contract Farming ที่มักถูกมองว่าเอาเปรียบเกษตรกร ผมว่าอันนี้เป็นปัญหาของประเทศไทย มันกลายเป็นเรื่องความจริงกับความเชื่อ สังคมมักตัดสินอะไรตามความเชื่อ ธุรกิจประกันภัยเราก็มองว่าประกันกรรมตรงนี้มาหลายสิบปีแล้ว (หัวเราะ) ทั้งที่เราพยายามทำหน้าที่เพื่อช่วยเหลือคนที่เขาประสบภัย ดังนั้นทางออกหนึ่งก็คือเวลาทำอะไรก็ต้องสื่อสารให้คนรู้ มันมองข้ามเรื่องความเข้าใจไม่ได้นะ “สำหรับบทบาทของประกันภัย เราตั้งเป้า

ตั้งเป้าอยากคุ้มครองสิ่งมีชีวิตภาคเกษตรทั้งหมด ไม่ได้หวังทำอะไร แต่อยากช่วยภาคเกษตรให้มีความรู้ รู้จักบริหารความเสี่ยง

อยากจะคุ้มครองสิ่งมีชีวิตภาคเกษตรทั้งหมดเลยไม่ได้หวังทำอะไร แต่อยากช่วยภาคเกษตรให้มีความรู้ รู้จักบริหารความเสี่ยงของตัวเอง เพราะเวลาคนบอกว่าเกษตรกรเป็นกระดุกสันหลังช่วยทำกระดุกให้แข็งแรงหน่อย วิธีการหนึ่งคือไม่ใช่เอาเงินไปให้เขา แต่ต้องสอนให้เขา รู้จักความเสี่ยงในการประกอบอาชีพอย่างไร เหมือนที่ในหลวงรัชกาลที่ 9 ทรงสอนไว้ จะช่วยใคร อย่าให้ปลาเขา ต้องให้เบ็ดแล้วสอนเขาเรื่องการตกปลา” 🌱

จากใจเกษตรกร

สรระฐิน พิมพ์โพธา เจ้าของฟาร์มหมูสรระฐิน และเล็ก พิมพ์โพธา เจ้าของฟาร์มลูกเล็ก สองพี่น้องผู้เข้าร่วมโครงการส่งเสริมการเลี้ยงสุกรขุนปราจีนบุรี แบบฝากเลี้ยง



ลุงสรระฐินเข้าร่วมโครงการส่งเสริมการเลี้ยงสุกรขุนปราจีนบุรี แบบฝากเลี้ยง กับซีพีมาก่อนที่ชาย นั้บรวมตอนนี้ก็เป็นเวลา 12 ปีแล้ว เป็นเกษตรกรวัย 57 ปี ที่พร้อมเรียนรู้จากการลงมือทำและเปิดรับสิ่งใหม่ตลอดเวลา สัตว์บาลที่ดูแลพื้นที่นี้อยู่ถึงกับออกปากว่า ถ้าคุณลุงเป็นนักเรียนก็คงจัดอยู่ในระดับหัวกะทิที่ได้เกียรติคุณอันดับหนึ่งเลยทีเดียว

“อาชีพดั้งเดิมเป็นชาวนา เมื่อก่อนตรงนี้เป็นแปลงนา พอดีไปเห็นฟาร์มของตาบตำรวจคนหนึ่งเขาขึ้นเป็นต้นแบบอยู่ ก็เลยสนใจว่าทำไมเขาเลี้ยงหมูแล้วดี ได้ขยายเป็น 2 หลังก็เลยไปสอบถาม เขาก็แนะนำให้ปรึกษา

ผู้จัดการฝ่ายขยายโครงการ ทางซีพีจะขยายลูกเล็กเลี้ยงหมู ก็ตามมาให้คำแนะนำ พอได้โอกาสขึ้นฟาร์มก็เลยลองดูสักตั้ง เข้าโครงการฝากเลี้ยงมาตั้งแต่ปี 2549 มีสัญญาที่ละ 3 ปี หาแหล่งเงินกู้ให้ มาติดตั้งอุปกรณ์ให้ เอาหมูมาลง 750 ตัว ต่อหลัง เขาจะหารตารางเมตรต่อคอก คอกหนึ่งก็ตัว คำนวนอาหารด้วยหมูกิน 50 ตัว กินอาหารก็ถึง ถึงเวลาครบกำหนด บริษัทก็เอารถรับหมูไป คันละ 100 ตัว แต่ตอนแรกเราต้องลงทุนเองก่อน ต้องกู้เงินธนาคาร เอาที่นา 70 กว่าไร่ ไปจ้างง เงินกู้ก้อนแรก 1.3 ล้านบาท ตอนขยายมาขึ้นโรงเรือนหลังที่สอง 2.3 ล้าน ก็หวั่นๆ เหมือนกัน เพราะไม่เคยมีหนี้เป็นล้าน เขาบอกว่าลองดูลุงทำงานมาก็ปีแล้ว มันก็อยู่อย่างนี้ เราลองคิดดู มันก็ถูกของเขา (ยิ้ม) ทำงานมา 20-30 ปี ยังไม่มีอะไรเกิดขึ้น รายได้ไม่เท่าเลี้ยงหนึ่งรุ่นเลย (หัวเราะ) อย่างหมูรุ่นที่แล้วก็ได้มา 5 แสนบาท ปกติปีหนึ่งขายได้ 2 รอบ หักค่าใช้จ่ายต้นทุน ใช้หนี้แล้ว เหลือเก็บนิดหน่อยนำมาบำรุงเพิ่มเติมตรงนั้นตรงนี้ ผมทำฟาร์มหมูมา 12 ปี เห็นความแตกต่างเลย รายได้ก็ดีขึ้น ความเป็นอยู่ก็ดีขึ้น อย่างน้อยก็ได้รับกระษะมะคันหนึ่ง ได้ถมที่ดินบ้าน ขึ้นมุงหลังคาใหม่ ลูก 2 คน ก็ได้เรียนหนังสือจบ ปวส. เงินกินใช้ก็สมบูรณ์ขึ้น ภูมิใจครับ”

ในด้านของความรู้เทคโนโลยี ก็มีเจ้าหน้าที่ซีพีเอพจัดอบรมเพิ่มเติม และคอยดูแลให้คำแนะนำอย่างสม่ำเสมอ



ลุงเล็ก พิมพ์โพธา เจ้าของฟาร์มลูกเล็กที่อยู่ในพื้นที่ติดกัน นั้บยืมฟังการสนทนาอยู่นานอดไม่ได้ที่จะเล่าขึ้นมาบ้างว่า เห็นต้นแบบจากน้องชายนี่เองที่พอมาท่าฟาร์มหมูในระบบ Contract Farming แล้วลืมตาอ้าปากได้ ก็เลยหันมาลงมือทำบ้าง และผลก็ออกมาดีเกินคาด

“ทำฟาร์มหมูแล้วอยู่ได้ค่อนข้างสบายเลย มีเงินเก็บบ้าง ไม่มาก ก็พอมิ เอาเงินส่วนนี้ไปดาวนัรรถให้ลูกหลาน รถปิกอัพขับไปทำงานเวลาเราเจ็บป่วย โทร. หาหลาน ก็เอารถมาพาไป ส่งหลานเรียนจบ ม.6 แล้วเขาก็จะมาช่วยเราเลี้ยงหมูนี้แหละ เขาชอบหมู ทุกวันนี้ผมไม่เป็นหนี้ใคร ยายผมไม่สบายก็มีเงินรักษา เมื่อก่อนเป็นพาร์กินสัน ตอนนี้ไม่สิ้นแล้ว หุงข้าวให้ผมกินได้ ความเป็นอยู่ชีวิตครอบครัวดีขึ้น เมื่อก่อนทำนา ต้องกินแบบอดๆ อยากๆ กินปลาร้า กินน้ำปลา น้ำพริก กินกบ กินเขียดเตี้ยนี่อยากกินอะไรก็ได้กิน อยากกินรังนก ขวดละร้อยกว่าบาท ผมก็ได้กิน อยากกินกุ้งก้ามกรามตัวใหญ่ๆ ก็โลละ 400 กว่าบาทก็ได้กิน อยากกินปูก็ได้กิน ไท่ฮง ผมอายุปุนนี้แล้วอยากกินอะไร ไม่ต้องคิดมากแล้ว ซื้อกินเลย อันนี้ผมพูดเรื่องจริง ไม่ได้คุย ต้องขอบคุณหมูที่ทำให้ชีวิตดีขึ้น” 🌱

ไสวฟาร์ม อ.แม่สอด จ.ตาก
กรณีตัวอย่างบริษัทจ่ายเบี้ยประกันภัย



สุวรินทร์ ฉิมสุด (นัน) วัย 48 ปี เกษตรกร Contract Farming เจ้าของไสวฟาร์ม ซึ่งเป็นเกษตรกรในโครงการส่งเสริมการเลี้ยงไก่กระทง แม่สอด จ.ตาก ของ บมจ. เจริญโภคภัณฑ์อาหาร หรือ ซีพีเอฟ เล่าด้วยความภูมิใจถึงการได้รับมอบค่าสินไหมทดแทนแก่เกษตรกร Contract Farming จากการเกิดภัยธรรมชาติจนได้รับความเสียหาย

“ได้เข้าร่วมเป็นเกษตรกร Contract Farming ในโครงการส่งเสริมการเลี้ยงไก่กระทง แม่สอด จ. ตาก มาตั้งแต่ปี 2550 โดยเลี้ยงไก่กระทง แบบฝากเลี้ยง 1 โรงเรือน จำนวน 12,000 ตัว ซึ่งซีพีเอฟก็ได้ทำประกันภัยให้

ฟาร์มของเราตั้งแต่ปี 2560 ทั้งนี้เมื่อเดือนสิงหาคมปีที่ผ่านมาเกิดภัยธรรมชาติทำให้ฟาร์มไก่กระทงเกิดความเสียหายทั้งตัวโรงเรือนและอุปกรณ์เลี้ยงไก่ และปรากฏว่าเราได้รับความคุ้มครองจาก บมจ. กรุงเทพประกันภัย ได้รับสินไหมทดแทนเต็มจำนวนเพื่อนำมาซ่อมแซมโครงสร้างของโรงเรือน โดยส่วนตัวรู้สึกดีใจมาก เป็นเพราะซีพีเอฟได้ทำประกันภัยให้ ก็เลยไม่ต้องเดือดร้อนกับภาระค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น อีกทั้งการเข้าร่วมโครงการ Contract Farming ยังทำให้มีรายได้มั่นคงสามารถยึดเป็นอาชีพหลักเลี้ยงครอบครัวได้เรื่อยมา” 🌱

ฟาร์มเลี้ยงไก่เนื้อ ‘นักลีฟาร์ม’ เจือนไขประกันราคา โครงการส่งเสริมพจนมสารคาม บริษัท ซีพีเอฟ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)



ธนศักดิ์ ออนกิจ (ตึก) วัย 37 ปี และนักลีสุพรรณ (เปียร์) วัย 33 ปี แห่ง ‘นักลีฟาร์ม’ นับเป็น Smart Farmer New Gen อีกหนึ่งคู่ที่นำจับตา ด้วยความที่ฝ่ายชายเคยทำงานเป็นผู้จัดการฟาร์มกับเครือข่ายซีพีมาก่อน จึงเห็นความสำคัญของการบริหารจัดการและมองเรื่องความมั่นคงเป็นหลัก จึงเลือกนำฟาร์มไก่เนื้อของตนเองเข้าสู่ระบบ Contract Farming ตั้งแต่เริ่มต้น เลี้ยงไก่รุ่นแรกเมื่อปี 2558 ซึ่งในวัน

ที่ไปเยือนนั้น ฟาร์มนักลีอยู่ระหว่างพักเล้าหลังเพิ่งจำหน่ายออกไปทั้งหมดราว 3 แสนตัว

“การทำ Contract Farming แบบประกันราคาทำให้เรามีตลาดรองรับแน่นอน หมายความว่า เมื่อเราทำสัญญากับซีพี ทางนี้ขายอาหาร ขายลูกไก่ให้เรา แล้วประกันราคาซื้อคืนเพื่อลดความเสี่ยง ทำให้หนึ่ง เราจะมีตลาดแน่นอน สอง รู้ราคาแน่นอน ลงไก่แล้วรู้เลยว่า

เราจะขายออกได้ในราคาก็โลกรั่มละเท่าไรต่อให้ราคาตลาดจะเคลื่อนไหวแค่ไหนไม่เป็นไร เพราะเรารู้ว่าเราจะได้เท่าไร ล่าสุดไก่หนึ่งลोटนับเฉพาะยอดขาย ยังไม่หักต้นทุนนะครี้อยู่ที่ประมาณ 25 ล้านบาท

“กับซีพี ถือเป็นคู่ค้าที่เราแอบปี๋ครับ เพราะเวลาเลือกทำอะไรแบบนี้เราต้องดูยาวๆ การเลือกของเราดูที่ความมั่นคง และด้วยความที่เราเป็นฟาร์มขนาดใหญ่ ไก่ 3 แสนตัว



เวลาเกิดปัญหาอะไรขึ้นมา เราเชื่อว่าซีพีจะช่วยเหลือเราได้ หรือเรื่องของความแม่นยำอย่างเรื่องของการชั่งน้ำหนักไก่ เราเลี้ยงที่ฟาร์ม แต่เวลาขาย ไปชั่งที่โรงงานของซีพี ซึ่งถ้าเป็นบางแห่งเราอาจเสี่ยงที่จะไว้วางใจ แต่เราเลือกซีพีด้วยความมีมาตรฐาน

“อีกเรื่องหนึ่งที่เป็นข้อดีคือซีพีเป็นที่เดียวที่คืนเงินค่าประกัน สมัยก่อนเราต้องมีเงินค่าประกันลูกไก่ตัวละ 10 บาท เหมือนเอาเงินสดวางไว้กับซีพี 3 ล้าน สำหรับลูกไก่ 3 แสนตัว โดยให้การผ่อนชำระ ด้วยเหตุผลเกี่ยวกับระบบบัญชี เมื่อกรณีมีปัญหาเรื่องหนี้สิน เพื่อไม่ให้เป็นหนี้สูญ สมมติบางรายติดหนี้บริษัทหนึ่งแสนบาท ถ้าย้ายไปเลี้ยงที่อื่น โดยไม่มีเงินค่าประกัน ที่บริษัทลงทุนไปก็เป็นหนี้สูญ แต่นโยบายล่าสุดซีพีคืนเงินส่วนนี้ให้เราหมดเลย 3 ล้าน ซึ่งเป็นสิ่งที่ดีมาก

“ถ้ามองในมุมของความยั่งยืนจริงๆ ผมว่าชัดเจนเลยละ Contract Farming ส่งเสริมความยั่งยืนในการที่เกษตรกรกล้าที่จะลงมือทำนะ เพราะถ้าลงทุนแล้วไม่มีตลาดรองรับก็ไม่กล้าที่จะทำ ถ้าให้ชาวนาปลูกข้าวด้วยไปขายเองด้วย ผมว่าลำบาก จะให้ชาวสวนปลูกสับปะรดแล้วเอาไปขายเอง ผมว่าก็ยาก ดังนั้น ถ้ามองแบบเป็นกลางนะ ระบบ Contract Farming นี้วิน-วินทั้งคู่ เพราะเราต้องลงทุนระดับหนึ่ง ขณะที่ความเสี่ยงเราก็ตกลง ชัดเจนเรื่องตลาด เลี้ยงมาแล้วมีที่ขายและขายได้ราคานี้แน่ๆ ไม่มีอะไรแอบปี๋ไปกว่าทำธุรกิจแล้วมีกำไร” 🌱



ความสำเร็จของ Contract Farming แบบฉบับ Pepsico



ความสำเร็จด้าน Contract Farming ของบริษัทผู้ผลิตอาหารยักษ์ใหญ่อย่าง Pepsico Case Study หลายพอร์มต่างทยอยกันมาพูดถึงกัน สาเหตุก็ด้วยการผลิตแบบ Contract Farming ทำให้ทั้งบริษัท Pepsico และเกษตรกรมีการเติบโตไปพร้อมกัน และส่งผลให้เกษตรกรผู้ปลูกมันฝรั่งในประเทศอินเดียก้าวขึ้นมาเป็นอันดับ 1 ใน 3 ของโลก เรียกได้ว่านี่คือรูปแบบของ Contract Farming ที่บรรลุ Win-Win Model เกื้อประโยชน์ทั้งกับเกษตรกรผู้ผลิตและบริษัทผู้จ้างผลิตนั่นเอง

จุดเริ่มของความสำเร็จอยู่ที่ประเทศอินเดีย ซึ่ง PepsiCo ในนามบริษัท PepsiCo India Snacks (Frito Lays) เริ่มต้นเข้าไปตั้งบริษัทที่อินเดียเมื่อ ค.ศ. 1989 ครอบคลุมพื้นที่เกษตรมากถึง 3 เมืองใน 4 ภูมิภาค อันที่จริงนี่ไม่ใช่รูปแบบของ Contract Farming ฉบับแรกของเกษตรกรอินเดีย เพราะย้อนไปในยุคอาณานิคมอังกฤษ อินเดียก็ได้ทำ Contract Farming ปลูกครามกับเจ้าอาณานิคมกับอังกฤษ โดยที่อังกฤษสนับสนุนเมล็ดพันธุ์และความรู้ด้านการปลูก สร้างรายได้ให้แก่เกษตรกรอินเดียยาวนานกว่า 40 ปี และเมื่อมาถึงยุค Contract Farming กับ PepsiCo นั้นรูปแบบได้พัฒนาไปไกลครอบคลุมทั้งเรื่องการเข้าถึงแหล่งเงินทุน เทคโนโลยีการเกษตร การขนส่ง ครอบคลุมทั้งมันฝรั่ง ข้าวโพด ซีตีส ข้าวบาร์เลย์ และข้าวเปลือก ที่สำคัญคือเป็นการทำข้อตกลง 4 ฝ่าย ระหว่างเกษตรกร ผู้จำหน่ายปัจจัยการผลิต โรงงานแปรรูปสินค้าเกษตร และหน่วยงานรัฐบาล ทำให้เกษตรกรมีตลาดรองรับผลผลิตแน่นอน สามารถจัดการความเสี่ยงในการผลิตได้ ในขณะที่ PepsiCo เองก็สามารถควบคุมต้นทุนการผลิตและคุณภาพของผลผลิตได้ ซึ่งนี่เองคือสิ่งที่ทำให้ PepsiCo และเกษตรกรแบบ Contract Farming เพิ่มจำนวนมากขึ้นในอินเดีย

PepsiCo กับเกษตรกรไทย

ในประเทศไทยนั้น PepsiCo ได้ทำ Contract Farming กับเกษตรกรไทยในการปลูกมันฝรั่งเช่นกัน จากข้อมูลที่เผยแพร่ในเส้นทางเศรษฐกิจออนไลน์ เมื่อวันที่ 24 มกราคม 2560 พบว่ามีเกษตรกรไทยประมาณ 3,500 ราย ที่เข้าร่วม Contract Farming นี้ โดยครอบคลุมพื้นที่การปลูกรวมกว่า 22,000 ไร่ ใน 6 จังหวัดภาคเหนือ คือ เชียงใหม่ เชียงราย ลำพูน ลำปาง พะเยา และตาก รวมถึงจังหวัดในภาคอีสาน อาทิ สกลนครและนครพนม ที่มา <https://www.slideshare.net>



เปลี่ยน ‘ถั่วแระญี่ปุ่น’ ให้เป็นทองคำ (สีเขียว)

Edamame หรือ ‘ถั่วแระญี่ปุ่น’ ที่เป็นเมนูพื้นฐานในร้านอาหารญี่ปุ่นทั่วโลกนั้นมีแหล่งผลิตที่สำคัญอยู่นอกเกาะญี่ปุ่น คือ จีนและไต้หวัน โดยเฉพาะในไต้หวันนั้น ถั่วแระญี่ปุ่นได้เปลี่ยนพื้นดินเกษตรกรรมทางตอนใต้ให้เป็นแหล่งขุดทองคำ (สีเขียว) ที่สร้างรายได้มหาศาล โดยหนึ่งในตัวอย่างของเกษตรกรรุ่นใหม่ที่พักฟื้นชีวิตด้วยถั่วแระญี่ปุ่นก็คือ Hou Chau-Pai

Hou Chau-Pai สืบทอดกิจการต่อจากพ่อของเขา โดยนำเทคโนโลยีการเกษตรและเครื่องจักรที่ทันสมัยเข้ามาใช้ในการเพาะปลูก ผลผลิตของเขาเป็นที่ต้องการของตลาดมากขึ้น ทางออกของ Hou Chau-Pai จึงเป็นการทำ Contract Farming กับเกษตรกรในฟาร์มอื่นๆ ในบริเวณเดียวกัน เพื่อที่จะได้ควบคุมคุณภาพการผลิตและกำหนดปริมาณในการรับซื้อและส่งออกได้อย่างแม่นยำ ซึ่งนี่คือตัวแปรสำคัญที่ทำให้กิจการของเขาและการปลูกถั่วแระในตอนใต้ของไต้หวันเติบโตอย่างก้าวกระโดดเช่นปัจจุบัน

ที่มา <http://www.forbesthailand.com> 🌐

NICE TO KNOW

- เกษตรพันธสัญญา หรือ Contract Farming เกิดขึ้นเป็นครั้งแรกในประเทศกรีซและจีน ในลักษณะของการทำสัญญาระหว่างผู้เช่าที่ดินกับเจ้าของที่ดินเพื่อแบ่งผลผลิตที่เกิดจากการลงทุนร่วมกัน
- ต้นศตวรรษที่ 20 Contract Farming ระหว่างผู้รับซื้อผลผลิตกับเกษตรกรจึงเกิดขึ้น โดยเริ่มจากผลิตผลทางการเกษตร ก่อนจะขยายเป็นปศุสัตว์ในช่วงหลังสงครามโลกครั้งที่ 2



เรื่อง : ศศิธร ภาพ : เนาวรัตน์ บุญวิภาส

สิริกร ลิมสุวรรณ รวยอย่างยั่งยืนด้วยเกษตรอินทรีย์วิถีไทย



ขอบคุณสถานที่ : โรงแรมเซ็นทาราแกรนด์เซ็นทรัลพลาซา ลาดพร้าว กรุงเทพฯ

ย้อนกลับไป 9 ปีก่อน พนักงานธนาคารคนหนึ่งยื่นใบลาออกจากงานเพื่อเบนเข็มสู่วิถีการเกษตรที่เขา รู้ตัวว่าตกหลุมรักมาตั้งแต่วัยรุ่น การตัดสินใจในวันนั้นทำให้วันนี้บ้านเรามีสินค้าเกษตรอินทรีย์วิถีไทย มีศูนย์เรียนรู้อินทรีย์วิถีไทย Earth Safe กิจกรรมเพื่อสังคมบ้านรักษัติน อ.เมือง จ.กาญจนบุรี มีชาวไร่รุ่นใหม่วัย 30 ปี ที่มีความสุขกับชีวิต ร่ำรวยประสบการณ์ด้านเกษตรอินทรีย์ พร้อมเดินสายแบ่งปันองค์ความรู้แก่เพื่อน ร่วมอาชีพทั่วประเทศ เพื่อองค์การกำลังเกษตรกรที่แข็งแกร่ง รวมถึงมุ่งสร้าง Young Smart Farmer เพิ่มขึ้นผ่านการสอนที่คณะนวัตกรรมเกษตร

มหาวิทยาลัยรังสิต จึงนับได้ว่าเป็นการเลือกที่ถูกต้องและประสบความสำเร็จอย่างแท้จริงของเขาคนนี้ สิริกร ลิมสุวรรณ รักรักวิถีเกษตรด้วยแพสชั่นไม่ใช่แพชชั่น

การตัดสินใจผลจากงานการตลาดของธนาคารหันมาทำนาของหนุ่มเมืองกาญจนบุรี แน่นนอนว่าไม่ได้เกิดจากกระแสहनคินธรรมชาติตามแพชชั่น หากแต่เป็นแพชชั่นที่มีต่อวิถีเกษตรมานาน “แรงบันดาลใจมีมาตั้งแต่ตอนเรียนชั้นมัธยม 3 ผมเรียนที่โรงเรียนเฉลิมพระเกียรติสมเด็จพระศรีนครินทร์ กาญจนบุรี ซึ่งเด็กทุกคนจะต้องไปช่วยงานโครงการอันเนื่องมาจากพระราชดำริของในหลวงรัชกาลที่ 9

ที่ตัวเองชอบ ผมไปเห็นศูนย์เรียนรู้ต่างๆ ที่สอนเรื่องการพัฒนาดินและน้ำเป็นหลัก ก็ได้ซึมซับมา และเป็นคนชอบทำกิจกรรม ปลูกป่าสร้างฝาย ออกค่ายอาสา ถึงแม้ผมจะเลือกเรียนคณะนิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยรังสิต ตามแนวทางของคุณแม่ที่เป็นนักกฎหมาย แต่ช่วงที่กลับบ้านวันหยุดก็ยังทำเกษตรเล็กๆ น้อยๆ เป็นงานอดิเรก เลี้ยงไส้เดือนเพื่อเอามูลเป็นปุ๋ยอินทรีย์บ้าง ปลูกต้นไม้บ้าง

“พอเรียนจบก็กลับบ้าน ได้งานธนาคาร ฝ่ายการตลาด เงินเดือนดี แต่ไม่มีความสุขกับมัน ทุกวันรู้สึกที่ไม่อยากตื่นมาทำงานในสิ่งซ้ำเดิมที่ไม่ใช่ทางของเรา ระหว่างนี้ผมยังทำ

เกษตรไปด้วย ทำนาดำในพื้นที่ที่คุดยายกให้ 1 ไร่ กับเช่าเพิ่มอีก 3 ไร่ จนมีจุดเปลี่ยนคือแม่ผมป่วย ไม่ได้หนักมาก แต่ผมกลางไม่ได้เนื่องจากวันลาหมดแล้ว ผมมาคิดว่าถ้าต้องแลกระหว่างงานกับสิ่งสำคัญที่สุดคือครอบครัว ผมเลือกครอบครัวดีกว่า ก็เลยลาออก ทำงานธนาคารถึงวันสุดท้าย วันรุ่งขึ้นดำนาเลย คนเดียวตั้งแต่ 7 โมง ถึง 2 ทุ่ม นาของผมเป็นแบบอินทรีย์ล้วน ผมไม่ทำอะไรเลย ปล่อยให้ปลูก ปล่อยให้โต อยู่ในทุ่งนา คนก็ว่าบ้าไปแล้ว แต่ตอนนี้คนที่พูดแบบนั้นเริ่มทำนาอินทรีย์แล้วนะ เพราะรู้ว่าทำแล้วมันได้ราคา”

ทำนา ไม่ใช่แค่เพื่อขายข้าว

“ผมวางแผนไว้แล้วว่าผมจะปลูกข้าวอินทรีย์โดยไม่ขายให้โรงสี เพราะมีงานวิจัยของญี่ปุ่นที่เอาข้าวหอมมะลิ 105 ไปวิจัยแล้วทำเป็นเซรั่มบำรุงผิวหน้า จึงเปลี่ยนวิธีคิดมาทำโปรดักต์จากข้าวแทน ซึ่งถ้าเป็นเครื่องสำอางผู้หญิงก็จะยินดีซื้อ ก็เลยปลูกข้าวเพื่อทำผงพอกหน้าจากข้าวหอมมะลิอินทรีย์ 1 กิโลกรัม ผมขายข้าวได้ประมาณ 1,990 บาท ก็คือ 1 ชีด ขาย 199 บาท ดังนั้นผมทำนาทั้งหมดแค่ 800 กิโล ผมได้มูลค่าเพิ่มทางการเงินมากกว่าคนทำนา 10 ไร่อีก

“จากนั้นก็ทำตลาดออนไลน์สร้างเพจเฟซบุ๊ก ‘บ้านรักษิณดิน’ แล้วขายแบบพรีออเดอร์ หากคนมาสั่งซื้อก่อนแล้วค่อยทำโปรดักต์ ทำให้เกษตรกรมีความมั่นคงทางการเงิน ได้เงินแน่นอนโดยยังไม่ได้เกี่ยวข้าว ผู้บริโภคก็มั่นใจว่าได้ของดีแน่นอนโดยไม่ต้องไปตระเวนหาที่ไหน นอกจากนี้ผมยังทำโครงการ ‘ไข่ไก่ขบถ’ ที่ขบถจากวิธีการเลี้ยงแบบดั้งเดิม เราเลี้ยงแบบทำอาหารสัตว์กินเอง ไม่ใช่ข้าวโพดที่ทำลายผืนป่า ปลูกสมุนไพรให้ไก่กิน ไม่ใช่ยาปฏิชีวนะ แล้วก็ส่งไปขายในห้างๆ ในร้านค้า ร้านกาแฟ เป็นสิ่งแรกๆ ที่ทำเอาไว้อาจปีนี้เป็นปีที่ 9 แล้วครับ

“อีกงานหนึ่งที่สำคัญมากสำหรับการเป็น Smart Farmer ก็คือการแปรรูป โดยก่อนปลูกต้องดูก่อนว่าอะไรแปรรูปได้ อย่างผมปลูกสมุนไพร อยู่ชั้น ตะไคร้ ใบเตย ก็นำมาแปรรูปเป็นชาสมุนไพร แล้วสร้าง QR Code ลูกค้าสแกนผ่านสมาร์ตโฟนแล้วจะเห็นหน้าเราเลย ไข่ไก่กล่องนี้ใครเป็นคนเลี้ยง หรือชาสมุนไพรใบเตยกล่องนี้น้ำคนนี้ปลูก รางจืดป่าคนนี้ปลูก เราพยายามสร้างความเชื่อมโยงถึงกันระหว่างคนกินกับคนปลูก ได้เห็นหน้าเห็นตากันได้เชื่อใจกัน ก็จะเกิดกระบวนการกินอย่างรู้ที่มาที่ไป แล้วก็กินอย่างรับผิดชอบด้วย”



ความสุขของผมที่เพิ่มขึ้น
คือในวันนี้เราได้เห็นกลุ่ม
ชุมชนทำเกษตรอินทรีย์
ที่หวัง เราได้เห็นว่าเขา
อยู่ได้จากสิ่งที่เราเริ่มไว้



แนวทางทำเกษตรกรรม ตาม ‘ศาสตร์พระราชฯ’
กล่าวได้ว่า ศูนย์เรียนรู้อินทรีย์วิถีไทย Earth Safe กิจกรรมเพื่อสังคม บ้านรักษิณดิน ที่กาญจนบุรี แห่งนี้ เกิดจากการปรับใช้ ‘ศาสตร์พระราชฯ’ ด้านการทำเกษตรอินทรีย์วิถีไทย ของพระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช บรมนาถบพิตร ร่วมกับการใช้ องค์ความรู้และนวัตกรรมที่เหมาะสมในการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ เช่น ผงพอกหน้า ข้าวหอมมะลิ แชมพูสระผมข้าวหอมนิล เครื่องดื่มชาสมุนไพรอินทรีย์วิถีไทย และไข่ไก่ขบถ ไข่ไก่อินทรีย์วิถีไทย

“ศาสตร์พระราชฯที่จับต้องได้อยู่ตามศูนย์เรียนรู้ต่างๆ ในหลวงรัชกาลที่ 9 ท่านทรงคิดวิธีการให้เรามาหลายสิบปีแล้ว ผมก็แค่ไปค้น

เท่านั้นเอง ไปเรียนรู้การคัดพันธุ์ข้าวจากอาจารย์ เตชะ ศิริภัทร ที่มูลนิธิข้าวขวัญสุพรรณบุรี ท่าน คัดพันธุ์ข้าวเลยว่าข้าว 1 เมล็ด เวลาไปปลูก จะแตกออกก็ 1 กอ ได้ข้าวก็รวง แล้ว 1 รวง ได้ข้าวก็เมล็ด ฉะนั้น 1 ไร่ สามารถปลูกข้าวได้ เป็นต้น เพียงแต่เราเอานวัตกรรมสมัยนี้เข้ามาจับ ภูมิปัญญาทางการเกษตรกับนวัตกรรม ต้องผนวกเข้ากันให้ได้ ผมมองว่าการทำเกษตรพอเพียงตามแนวทางศาสตร์พระราชานั้น สามารถทำให้รวยได้ และเป็นการรวยอย่างยั่งยืน ซึ่งพระองค์ท่านทรงบอกวิธีการพวกเราทุกปี”

วิธีที่จะรวยอย่างยั่งยืนตามที่เกษตรกรหนุ่ม หมายถึงนั้น ได้แก่ ‘ทฤษฎีบันได 9 ขั้น สู่ความพอเพียง’ ซึ่งประกอบด้วย ขั้นที่ 1 พอกิน ขั้นที่ 2 พอใช้ ขั้นที่ 3 พออยู่ ขั้นที่ 4 พอมีเงิน เป็น 4 ขั้นพื้นฐานที่เกษตรกรต้องผ่านให้ได้ ก่อนข้ามไปสู่ขั้นที่ 5 และ 6 บุญและทาน โดยพยายามให้พืชพรรณที่เพาะปลูกปลอดจากสารเคมีที่จะทำร้ายคนกิน ขั้นที่ 7 คือเก็บรักษาไว้ใช้ในยามเกิดวิกฤติ ขั้นที่ 8 การขาย Branding ที่แตกต่างจากการในตลาดทั่วไป อย่างกรณีของ ‘บ้านรักษิณดิน’ เป็นต้น และท้ายสุดขั้นที่ 9 ต้องสร้างเครือข่าย หรือเรียกกันว่า ‘การสร้างกองกำลังเกษตรอินทรีย์’ ทำหน้าที่ส่งต่อความรู้ กระจายความร่วมมือ เพื่อที่จะไม่ต้องทำงานเพียงคนเดียว

“ศูนย์การเรียนรู้อินทรีย์วิถีไทยที่กาญจนบุรี บ้านรักษิณดิน เป็นศูนย์แรกเลยที่สร้างขึ้น สอน การเลี้ยงไก่ไข่ขบถ มีการปลูกผักแบบยกพื้น ขึ้นมา เพื่อในอนาคตจะได้ไม่ต้องก้มลงไปเก็บผัก ไม่ปวดหลัง คนนั่งรถเข็นก็ทำงานได้ เปิดเป็นศูนย์บรรยายสำหรับกลุ่มด้อยโอกาส กลุ่มชาติพันธุ์ เช่น กะเหรี่ยง ที่เขาเมืงพริกกะเหรี่ยง แต่ว่าขอมาตรฐาน Organic Thailand หรือ GIP ไม่ได้ ผมก็ช่วยด้วยการให้เขามาใช้คำว่า ‘อินทรีย์วิถีไทย’ เพราะเรามีตลาดรองรับแน่นอน ขณะที่ตัวผมเองก็เดินสายไปบรรยายทุกแห่งที่มีการรวมกลุ่มกัน แล้วเอาตลาดไปรองรับด้วย ถ้าใครที่พร้อมเปลี่ยน คุณเอาทฤษฎีบันได 9 ขั้นไปใช้ก่อน ใครใช้ได้ก่อน ทำก่อน เพื่อเป็นตัวอย่าง

“บ้านรักษิณดิน เป็นโมเดลธุรกิจแบบกิจการเพื่อสังคมขนาดเล็ก อาจจะเล็กที่สุดเลยก็ได้ เพราะว่ามีพื้นที่แค่ไร่เดียวแต่ทำทุกอย่างเลย ซึ่งที่มันไปได้เพราะว่าเราต่อแต่ละจุดให้มันเชื่อมโยงกันให้ได้ เราไม่โตคนเดียว แต่มีจุดทั่วประเทศเลย ตอนนั้นก็ยังมีบ้านรักษิณดินที่อุบลราชธานี สงขลา เชียงใหม่ น่าน ทุกที่ก็จะมีคนในพื้นที่จัดการดูแลตามนโยบายจากที่เราวางไว้ โดยเน้นการสร้างผลกระทบเชิงบวกให้กับสังคม



ภาพจาก : สิริกร ลิ่มสุวรรณ

เช่น ปลุกผักอินทรีย์ ปลุกแล้วได้ของดีไว้กิน ถ้าเหลือก็ขาย ทีมงานก็เป็นคนในชุมชน กลับมาทำงานที่บ้านเรา ทุกคนมีงานทำ มีผลผลิตของตัวเอง แล้วเราก็มารวมกันขายเป็นชุมชนสร้างความเข้มแข็งได้”

อุปสรรคมีไว้ให้ผ่าน ก่อนพบความสำเร็จ

กระแสตอบรับในสินค้าเกษตรอินทรีย์ถือว่าดีขึ้นเรื่อยๆ โดยเฉพาะในระยะ 1-2 ปี มาขึ้นพื้นที่ทำการเกษตรอินทรีย์ในประเทศไทยเพิ่มจำนวนขึ้นเรื่อยๆ จากเดิมที่มีเพียง 2% จากพื้นที่เกษตรทั้งหมด เริ่มได้รับการสั่งซื้อจากหน่วยงานใหญ่ อาทิ โรงพยาบาล โรงเรียน ห้างสรรพสินค้าเริ่มมีชั้นวางอาหารออร์แกนิกแตกต่างอย่างสิ้นเชิงจากเมื่อ 10 ปีก่อนที่เกษตรกรปริญญาโทต้องเผชิญแรงกดดันจากความไม่เข้าใจของสังคมรอบข้าง ไม่เว้นแม้แต่ครอบครัวตัวเอง

“ผมเชื่อว่าสิ่งที่พ่อแม่ทุกคนอยากเห็นคือเราอยู่รอดได้ในวันที่เขาไม่อยู่ ดังนั้น คงไม่มีพ่อแม่คนไหนอยากเห็นลูกตัวเองทำงานประจำได้อยู่แล้ว ลาออกจากงานมาเป็นเกษตรกรเพราะภาพจำเมื่อ 10 ปีก่อน การเกษตรยิ่งทำยิ่งจน ยิ่งเหนื่อย ไม่มีใครทำแล้วรวย เขาเห็นมาเยอะว่ามันไปไม่รอด เพื่อนพ่อแม่ก็มีมาพูดกระทบบ้างหรือเปล่า ลูกจบปริญญาโทแล้วมาทำเกษตร แม่กลับมาร้องไห้ ถึงขั้นจะเออร์ลี่รีไทร์ ไม่อยากไปทำงานแล้ว ผมก็เลยบอกให้เอาผัก เอาข้าว ไปให้เขากิน คือตัวเราเองมีหน้าที่ต้องทำให้ทุกคนเห็นว่ามันรอดได้จริงต้องมีทั้งแผนระยะยาว ระยะกลาง ระยะสั้นให้เขาเห็น

“และในวันนี้เราทำให้เห็นแล้วว่าถ้าวันหนึ่งผมไม่อยู่ แบรินด์บ้านรักษดินมันจะยังอยู่

เพราะมันถูกอุ้มชูโดยสังคมซึ่งเป็นชุมชนในพื้นที่บ้านเราเอง เพราะการจะเป็น Smart Farmer ในยุคนี้ คุณต้องมีภูมิคุ้มกันให้ได้ Smart Farmer คือการทำเกษตรแบบคนรุ่นใหม่แบบชาวนาฉลาด โดยต้องดูความต้องการของตลาด แต่ไม่ใช่เอาตลาดน้ำโดยไม่มีตลาดอื่นรองรับเลย ต้องปรับตัวนำนวัตกรรมเข้ามาเชื่อมโยงกับภูมิปัญญาดั้งเดิม ไม่ใช่ฝังหัวไว้มันคือการใช้แล้วส่งต่อ

“ตอนนี้แรงกดดันจากความเชื่อเดิมหายไปแล้ว คนที่เคยดูถูกเหยียดหยามเรา วันนั้นก็กลายเป็นลูกค้าเรา แต่แรงกดดันในตอนนี้กลายเป็นการผลิตผลผลิตให้ทันต่อตลาด อย่างเช่น ผักอินทรีย์ปลูกเท่าไรก็ไม่ทันการทำเกษตรอินทรีย์มันแทบจะไปตลาดมวลชนไม่ได้เลย เพราะทำในปริมาณพื้นที่เยอะๆ แปลงใหญ่ไม่ได้ จะเหนื่อย ดูแลไม่ได้ แล้วคุณภาพที่เป็นจุดขายของเราจะตกลง ดังนั้นเราจึงต้องรวมกลุ่มกัน ต้องมีแผนการผลิตว่าในหนึ่งปีเราต้องมีพืชพรรณอะไรบ้าง แต่ละกลุ่มหมู่บ้านห้ามปลูกซ้ำกัน ต้องจับแมตซ์ชุมชนเหล่านี้ให้ได้ คำว่าเกษตรยั่งยืน ถ้ามองในมุมเกษตรอินทรีย์จะต้องเกิดจากการพยายามพึ่งพาตัวเองก่อน เรียนรู้ทำความเข้าใจกับตัวเองก่อนว่าตัวเราทำอะไรได้มากน้อยแค่ไหน ไม่ทำเกินตัว ต้องมีภูมิคุ้มกันก่อนอย่าเพิ่งไปต่อตลาด”

เป้าหมายต้องใหญ่และไปต่อ

“สำหรับเป้าหมายของผมหลังจากนี้ก็ยังคงทำต่อไปเรื่อยๆ ขยายเพิ่มทั้งในแง่ของผลผลิตแล้วก็องค์ความรู้ สิ่งที่เราต้องทำคือสร้างเกษตรกรรุ่นใหม่ให้ได้ เพราะเกษตรกรคือเสาหลัก เราต้องกินข้าวทุกวัน แต่คนที่เป็

เกษตรกรปลูกข้าว ปลูกผัก ทำอาหารเลี้ยงคน มีน้อยลงทุกวัน สวนทางกับกลุ่มประชากรที่เพิ่มขึ้น นี่คือนโยบาย ใครจะปลูกผักปลูกผลไม้ถ้าเราไม่ทำเองในวันนี้ เพื่อกินเอง แล้วก็ส่งต่อไปยังคนรุ่นต่อไปข้างหน้าด้วย จึงต้องสร้าง Young Smart Farmer ให้ได้

“ความสุขของผมที่เพิ่มขึ้นคือในวันนี้เราได้เห็นกลุ่มชุมชนทำเกษตรอินทรีย์ที่หวังว่าจะเห็นเมื่อ 10 ปีที่แล้ว เราได้เห็นว่าเขาอยู่ได้จากสิ่งที่เราเริ่มไว้ วันนั้นเราทำเองอยู่คนเดียวแต่วันนี้เรามีเครือข่ายเยอะมาก ทั้งเหนือ ใต้ ออก ตก ได้ไปเห็นคนที่ไม่มีกิน วันนี้เขาอิ่มแล้ว และพร้อมส่งต่อ ในวันนี้เขาจะไม่ปลูกมันไม่ปลูกอ้อยที่ใช้เคมีอีกแล้ว นี่ก็ถือว่าผมสำเร็จแล้ว สำหรับเป้าหมายใหญ่ที่อยู่ภาคทำให้ประเทศไทยเป็นอินทรีย์ 100% แม้มันยากมาก แต่เราก็ตึงเอาไว้เป็น Main Road แต่เป้าหมายสูงสุดของผมคือไม่ยากให้ทุกคนลิ้มในหลวงรัชกาลที่ 9 ไม่ลิ้มสิ่งที่พระองค์ทรงทำเอาไว้ โดยเราจะเน้นเรื่องศาสตร์พระราชาก็จับต้องได้ สิ่งที่ทำนั้นต้องกินได้ ต้องขายได้ และส่งต่อได้ด้วย” 🌱

นิยามยั่งยืนของ Young Smart Farmer

“ความยั่งยืน ผมมองว่ามันเป็นการทำโดยไม่ได้คิดถึงตัวเองในวันนี้แค่นั้น ต้องมองถึงอนาคตข้างหน้า มองเรื่องความหลากหลายทางชีวภาพ ไม่ได้มองที่ระดับมวลชน หรือการผลิตเชิงอุตสาหกรรม ความยั่งยืนคือชุมชนต้องอยู่ได้ คนต้นน้ำ และสัตว์ป่าต้องอยู่ได้ ไม่เบียดเบียนกันทั้งตัวเอง ผู้อื่น สังคม แล้วก็สิ่งแวดล้อมด้วย มันต้องครบวง นี่คือความยั่งยืนในสเกลที่เล็กที่สุดที่เราพอจะทำกันได้”

MORE INFO

ข้อมูลเพิ่มเติม : facebook page บ้านรักษดิน / www.baanrakdin.com



เรื่อง : WM

Movie



Little Forest

ผู้กำกับ จุนอิจิ มอริ, ค.ศ. 2015

นับเป็นหนึ่งในภาพยนตร์ที่ได้รับการนิยมนักดูอยู่เสมอๆ เมื่อเอ่ยถึงการ ‘กลับบ้าน’ สู่งานใช้ชีวิตเรียบง่าย ชวนเรากลับไปหาวิถีธรรมชาติ โดยมีเพียงฤดูกาลของธรรมชาติเป็นตัวกำหนดชีวิต จากมังงะของโตสุเกะ อิงาราชิ ถ่ายทอดผ่านชีวิตใน 4 ฤดู (โดยแบ่งเป็น 2 ภาค) ภาคแรก Summer & Autumn เล่าถึง อิจิโกะ (ไอ ฮาชิโมโตะ) หญิงสาวที่หนีกรุงกลับมาใช้ชีวิตที่จังหวัดอิวาเตะ หลังเผชิญเหตุการณ์การจากไปของแม่ อิจิโกะเลือกทิ้งเมืองหลวงเพื่อกลับไปใช้ชีวิตที่เรียบง่ายแบบสามัญชนเข้ามา ปลูกผัก ทำไร่ ทำนา เกี่ยวข้าว ถนอมรักษาของแห้งเพื่อยังชีพในฤดูหนาวที่กำลังมาถึง ก่อนที่จะมีเตาผิงไฟเป็นเพื่อนในภาคสอง Winter & Spring และการเรียนรู้ที่จะดำรงชีพเมื่อฤดูหนาวที่มาเยือน

Book



Garden & Farm vol. 13

กลับบ้านไปทำเกษตร

สำนักพิมพ์บ้านและสวน

ผู้เขียน : วิรัชญา จารุจาริต

รวมประสบการณ์บนเส้นทางการทำอาชีพเกษตรของคนรุ่นใหม่ 13 เกษตรกรทั่วไทยที่ตัดสินใจเดินทาง ‘กลับบ้าน’ ไปจับจอบ จับเสียม เรื่องราวในเล่มสะท้อนให้เห็นว่า การเป็นเกษตรกรไม่จำเป็นต้องเปลี่ยนแปลงตัวเองให้มาก เกษตรกรรุ่นใหม่ก็มีไอแพดได้ เรื่องราวของแต่ละคนทำให้เห็นมุมมองเกษตรกรรุ่นใหม่ที่แตกต่างกัน บางคนมีที่ดินอยู่แล้ว บางคนเปลี่ยนวิถีจากพนักงานบริษัท บางคนได้แรงบันดาลใจจากครอบครัว และบางคนก็มีแนวคิดเดียวคือ เพียงต้องการพาคุณแม่กลับบ้าน นับเป็นอีกหนึ่งเล่มที่สร้างแรงบันดาลใจและทำให้เราเห็นว่า การทำเกษตรก็เป็นอาชีพที่มั่นคงและยั่งยืนได้

Event



Trust Food Good Truck

‘ตลาดไว้ใจ’ หรือ Trust Market คาราวานปลอดภัย คุณภาพดี โดยเริ่มต้นจากการไว้ใจ ไว้ใจในการปลูก การเลี้ยงที่ไม่ใส่สารเคมี ไว้ใจในกระบวนการปรุงไม่ใช้สารปรุงแต่งรสชาติ ไปจนถึงไว้ใจในกระบวนการผลิต ไม่เพียงมีผู้ผลิตแวะมาเปิดท้ายจำหน่ายผักสีเขียว ผลิตภัณฑ์สุขภาพจากความไว้ใจต่างชนิด ยังมีเวิร์กช็อปนำเสนอสุขภาพที่ดี ทำไข่เค็ม เรียนรู้ผ้าอ้อมคราม ทำชาหมักแบบคอมบูชา หรือชวนกินผักอินทรีย์วันละ 400 กรัม (เก๋ตรงใครมาลงทะเบียนรับหน่อกล้วยน้ำว้ากลับบ้าน) นับเป็นอีกหนึ่งชุมชนสีเขียวที่เหมาะสมแวะมาเก็บเกี่ยวสุขภาพดีๆ กลับบ้านศุกร์ เสาร์ อาทิตย์ ต้นเดือน ลานเพลิน สเตชั่นสวนเพลินมาร์เก็ต พระราม 4 www.facebook.com/trustfoodgoodtruck



Farm to You ส่ง ฟาร์ม สด

เมื่อคุณพ่อคุณแม่คนหนึ่ง ผู้ซึ่งเคยใช้ชีวิตเป็นคนเมืองเต็มรูปแบบ ลูกขึ้นมาสร้างการเปลี่ยนแปลงเล็กๆ โดยเริ่มต้นจากการเป็นส่วนหนึ่งในห่วงโซ่อาหารที่ต้องการมอบอาหารที่มีคุณภาพ ปลอดภัย และนี่คือจุดเริ่มต้นของร้านเล็กๆ แห่งนี้ Farm to You ได้รับทุนสนับสนุนจากโครงการ คิดเปลี่ยนเมืองสวนผักคนเมือง ปี 2559 ที่ต้องการเชื่อมโยงผลผลิตจากเกษตรกรรายย่อยตรงสู่ครัวเรือน ในรูปแบบกิจการเพื่อสังคม (Social Enterprise) ปัจจุบันโครงการเล็กๆ เดิมนักกลายเป็นร้านสุขภาพจำหน่ายทั้งผัก ผลไม้ จากฟาร์มขนาดเล็ก เนื้อ นม ไข่ โดยปศุสัตว์ที่ผลิตด้วยวิถีเกษตรธรรมชาติ สินค้าทะเลสดจากประมงพื้นบ้าน โดยกำไรที่ได้จากการขายผลผลิต จะนำไปอุดหนุนโครงการ Farm to School ที่ช่วยให้เด็กๆ ในโรงเรียนได้วัตถุดิบปลอดภัยจากฟาร์ม ในราคาต้นทุนอีกด้วย Farm to You Nakniwat Depot (ต้นถนนนาคินวิสาขซอยลาดพร้าว 71) www.facebook.com/farmtoyoubkk/

CP FOR SUSTAINABILITY



3 บริษัทในเครือฯ ได้รับรางวัลด้านความยั่งยืนจากตลาดหลักทรัพย์ฯ

● ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย จัดพิธีประกาศผลและมอบรางวัลด้านความยั่งยืน SET Sustainability Awards 2018 เพื่อประกาศเกียรติคุณและเชิดชูบริษัทจดทะเบียนที่มีการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน โดย CPF, CP ALL และ TRUE 3 บริษัทหลักในเครือฯ ได้รับรางวัลในครั้งนี้ ได้แก่ บริษัทเจริญโภคภัณฑ์อาหาร จำกัด (มหาชน) หรือ ซีพีเอฟ ได้รับรางวัล บริษัทจดทะเบียนด้านความยั่งยืนดีเด่น (SET Sustainability Awards 2018 ประเภท Outstanding Sustainability Awards) และรางวัลหุ้นยั่งยืน (Thailand Sustainability Investment หรือ TSI) ประจำปี 2561 บริษัท ซีพี ออลล์ จำกัด (มหาชน) ได้รับรางวัลหุ้นยั่งยืน (Thailand Sustainability Investment หรือ TSI) ประจำปี 2561 และบริษัท ทู คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ได้รับรางวัลหุ้นยั่งยืน (Thailand Sustainability Investment หรือ TSI) ประจำปี 2561



7 เดือน 11 'เซเว่น อีเลฟเว่น' ประกาศเจตนารมณ์ 'ลด และ เลิก ใช้ถุงพลาสติก'

● ซีพี ออลล์ ผู้ก่อตั้งร้านเซเว่น อีเลฟเว่น ในประเทศไทย เดินหน้าขยาย 7 GO Green (เซเว่น โก กรีน) ได้ฤกษ์วันที่ 7 เดือน 11 ประกาศเจตนารมณ์ 'ลด และ เลิกใช้ถุงพลาสติก' ที่ร้านเซเว่น อีเลฟเว่นทั่วประเทศ ตามปณิธานอันมุ่งมั่นของซีพี ออลล์ 'ร่วมสร้างสรรค์และแบ่งปันโอกาสให้ทุกคน' ที่จะร่วมพัฒนาชุมชนและสังคมควบคู่ไปกับการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม ถ้าสุดบริษัทได้ขยายผลด้านการรณรงค์ลดใช้ถุงพลาสติกไปยังพื้นที่ต่างๆ เช่น ในมหาวิทยาลัย ในโรงพยาบาล และตามเกาะที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติอีกด้วย นับเป็นความมุ่งมั่นอย่างมั่นคงที่จะเดินหน้าขยายผลอย่างต่อเนื่องตามเจตนารมณ์ เพื่อลดและเลิกการใช้ถุงพลาสติกอย่างถาวรในอนาคต เพื่ออนุรักษ์สิ่งแวดล้อมของประเทศอย่างยั่งยืน



'Force for Sustainable Life' รายงานความยั่งยืน เครือเจริญโภคภัณฑ์ ประจำปี 2560

● เครือเจริญโภคภัณฑ์ โดยสำนักบริหารความยั่งยืน ธรรมาภิบาล และสื่อสารองค์กร (SGC) ได้จัดทำรายงานความยั่งยืน เครือเจริญโภคภัณฑ์ ประจำปี 2560 ภายใต้แนวคิด 'Force for Sustainable Life' เพื่อเป็นส่วนหนึ่งในการผลักดันการพัฒนาอย่างยั่งยืนทั้งในชุมชนและสังคมในทุกประเทศที่เข้าไปดำเนินธุรกิจ โดยในรายงานฉบับดังกล่าวนำเสนอผลการดำเนินงานในมิติของความยั่งยืนที่ขับเคลื่อนด้วยกรอบการทำงาน '3HS' คือ HEART : มุ่งมั่นทำธุรกิจด้วยใจที่ยั่งยืน HEALTH : มุ่งมั่นสร้างสังคมที่ยั่งยืน และ HOME : มุ่งมั่นเพื่อสิ่งแวดล้อมที่ยั่งยืน สอดคล้องกับเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (Sustainable Development Goals-SDGs) ขององค์การสหประชาชาติ รวมไปถึงการนำเสนอผลการดำเนินงานที่สำคัญในปี 2560 ทุกกลุ่มธุรกิจเครือฯ เน้นการนำเสนอผลการดำเนินงานด้านธรรมาภิบาลและความยั่งยืน ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงการดำเนินธุรกิจของเครือเจริญโภคภัณฑ์ที่มุ่งเน้นให้เกิดความยั่งยืนระยะยาว ให้ความสำคัญและเอาใจใส่กับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในทุกระดับ เพื่อประโยชน์สูงสุดแก่ประเทศชาติ สังคม และองค์กร มุ่งหวังให้ทุกภาคส่วนเดินหน้าพัฒนาเติบโตไปพร้อมกันอย่างยั่งยืน ตอกย้ำองค์กรแห่งการมุ่งมั่นในทุกมิติของความยั่งยืน ทั้งนี้สามารถดาวน์โหลดรายงานความยั่งยืนฯ ประจำปี 2560 ฉบับภาษาไทยและภาษาอังกฤษได้ที่ www.cpgroupglobal.com

“

ความยั่งยืนจะเกิดขึ้นได้
เศรษฐกิจต้องยั่งยืน
สังคมต้องยั่งยืน
แล้วก็สภาวะแวดล้อมต้องยั่งยืนด้วย

”

ดร.นิพนธ์ พัวพงศกร
นักวิชาการเกียรติคุณ
สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (TDRI)

FORCE FOR SUSTAINABLE LIFE CHAIN

มุ่งมั่นเพื่อทุกชีวิต...ยั่งยืน

เพราะเราเชื่อว่า โลกใบนี้คือห่วงโซ่แห่งชีวิตที่ใหญ่ที่สุด
เราจึงมุ่งมั่นในการเป็นผู้นำที่จะเป็นพลังขับเคลื่อน
ห่วงโซ่แห่งชีวิตที่ยั่งยืน ทั้งในวันนี้และวันข้างหน้า



กระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม



CP
FOR
SUSTAINABILITY

ซีพี...เพื่อความยั่งยืน