



ข้าวของพ่อ วิถีพอเพียง

“วัลลภ พิชญ์พงศา” เปิดตำรา ข้าวอินทรีย์ไทยผงาดตลาดโลก



ก่อตั้งขึ้นในปี 2544

คุณวัลลภ ว่า การจะวางระบบสินค้าข้าวหอมมะลิให้อยู่ในกลุ่มสินค้าเกษตรอินทรีย์ ต้องให้ความสำคัญกับห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) นั่นคือ เกษตรกรผู้ทำหน้าที่ปลูกข้าว โรงสีซึ่งมีหน้าที่แปรรูปจากข้าวเปลือกกลายเป็นข้าวสาร และในส่วนของผู้ส่งออก

“

ตอนนั้นตลาดยุโรปให้ความสนใจและต้องการข้าวหอมมะลิอินทรีย์มากจนกระทั่งคู่ค้าติดต่อเข้ามา จึงมานั่งคิดว่าเป็นไปได้มั้ยที่เป็นไปได้มั๊ยที่ประเทศไทยจะผลิตข้าวหอมมะลิอินทรีย์ที่ได้รับมาตรฐานของยุโรป

”

ถ้าจะถามถึงผู้ผลิตข้าวคุณภาพดี เชื่อว่าประเทศไทยน่าจะติดอยู่ในอันดับต้นๆ ซึ่งปัจจุบันเกษตรกรไทย เข้าใจและมีความรู้กับการผลิตข้าวให้ได้คุณภาพดี ในรูปแบบที่เราเรียกกันว่าเกษตรอินทรีย์ หรือ ออร์แกนิก มากขึ้น

จากตัวเลขส่งออกข้าวอินทรีย์ปีละ 4,000-5,000 ตัน นับเป็นตัวเลขที่ไม่น้อยเลย แต่กับความต้องการในภาพรวมต้องบอกว่ายังไม่เพียงพอ

เล็งเห็นความต้องการ หอมมะลิอินทรีย์มีแต่โต

ฉะนั้น หากวันนี้นี้จะมีแปลงปลูกสินค้า

อินทรีย์มากขึ้น ก็ไม่ก่อให้เกิดปัญหาด้านการแข่งขัน

แต่มองในมุมของผู้ประกอบการ ที่หวังสร้างตลาดส่งออกสินค้าอินทรีย์ มีวิธีเช่นไร คุณวัลลภ พิชญ์พงศา เลขาธิการสมาคมการค้าเกษตรอินทรีย์ไทย และกรรมการผู้จัดการ บริษัท ท็อปออร์แกนิกโปรดักส์ แอนด์ซัพพลาย จำกัด บริษัทที่ก่อตั้งขึ้นเพื่อดำเนินธุรกิจค้าส่งข้าวอินทรีย์ไปตลาดต่างประเทศ มานานถึง 10 ปี มีคำตอบ

“นครหลวงค้าข้าว” เอ่ยชื่อนี้เชื่อว่าหลายคนคงคุ้นหูเป็นอย่างดี เพราะเป็นบริษัทเก่าแก่ที่ดำเนินธุรกิจจำหน่ายข้าวมาเนิ่นนาน

จากเสียงของคู่ค้าที่แจ้งความต้องการผลิตภัณฑ์ข้าวหอมมะลิอินทรีย์ไทย “ตอนนั้นตลาดยุโรปให้ความสนใจและต้องการข้าวหอมมะลิอินทรีย์มากจนกระทั่งคู่ค้าติดต่อเข้ามา จึงมานั่งคิดว่าเป็นไปได้มั๊ยที่ประเทศไทยจะผลิตข้าวหอมมะลิอินทรีย์ที่ได้รับมาตรฐานของยุโรป”

จากความคิดแปรเป็นการกระทำ นครหลวงค้าข้าว เริ่มต้นดำเนินการวางแผนพัฒนาข้าวหอมมะลิอินทรีย์ตั้งแต่ปี 2534 จนกระทั่งวันหนึ่งเห็นควรเปิดบริษัทรับผลิตซอบุดแลด้านเกษตรอินทรีย์โดยตรง และนี่จึงเป็นที่มาของ บจก. ท็อปออร์แกนิกโปรดักส์แอนด์ซัพพลาย ที่

ต้นน้ำ-ปลายน้ำ จับเข้าสู่ระบบ

การให้ความสำคัญกับการจัดระบบตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ คือกลไกสำคัญส่งผลให้สินค้าได้คุณภาพมาตรฐานตามความต้องการของตลาด

“เมื่อก่อนการรับซื้อข้าวจะเน้นแค่ว่าเป็นข้าวหอมมะลิ ฉะนั้น การเจรจากับโรงสี ไม่ยุ่งยาก แคดกลงราคา จำนวน และคุณภาพ จากนั้นโรงสีจัดส่งข้าวมาให้ แต่เมื่อต้องทำสินค้าในรูปแบบอินทรีย์ เราในฐานะผู้ส่งออก ต้องกลับไปวางระบบตั้งแต่ต้นน้ำ”

ในฐานะผู้ส่งออกสินค้า ซึ่งส่วนใหญ่การทำงานจะติดต่อเจรจากับโรงสีมากกว่าจะเข้าถึงตัวเกษตรกร ต่อเมื่อต้องการพัฒนาสู่รูปแบบอินทรีย์ ผู้ส่งออกจำต้องเข้าไปทำความเข้าใจกับเกษตรกร โดยมีโรงสีเป็นสื่อกลางประสานการติดต่อ

“ตอนนั้นการดำเนินงานจะร่วมมือกับโรงสี พาไปดูพื้นที่ที่มีประสิทธิภาพในการปลูกข้าว กระทั่งได้กลุ่มผู้ผลิตแน่นอน ซึ่งถือเป็นความโชคดีเพราะได้หน่วยงานภาครัฐ อาทิ สถาบันวิจัยข้าว เข้ามาช่วยทำหน้าที่ส่งเสริม มอบความรู้เรื่องการปลูก



มองว่า มีศักยภาพ เพราะ กระแสความตื่นตัวของ ผู้บริโภคเกี่ยวกับสินค้า เกษตรอินทรีย์มีมากขึ้น อีกประการสำคัญคือ เศรษฐกิจในแถบเอเชีย ถือว่าอยู่ในเกณฑ์ดี

จากความต้องการ บริโภคสินค้าเกษตร



ข้าวระบบอินทรีย์

ราคาข้าวเปลือกที่พุ่งเกินเท่าตัว มีความแน่นอน ไม่ผันผวนขึ้นลงดังเช่น ราคาข้าวทั่วไป คือแรงผลักดันให้เกษตรกร เกิดความสนใจเข้าสู่ระบบ

จำนวนข้าวเปลือกของเกษตรกรที่ เข้าร่วมกลุ่ม จะถูกนำมาจำหน่ายยังโรงสี โดยโรงสีจะทำหน้าที่บันทึกข้อมูลเพื่อให้ ทราบว่าข้าวแต่ละกระสอบมาจากแหล่งใด เกษตรกรรายใดเป็นผู้ปลูก

“การจัดเก็บข้อมูลทำให้ตรวจสอบง่าย ต่อเมื่อสีจนเป็นข้าวสารแล้ว เราในฐานะผู้ ส่งออก จะทำการตรวจสอบอย่างละเอียด อีกครั้ง เพื่อให้ได้ข้าวคุณภาพตามความ ต้องการของตลาด”

เอเชีย ยุโรป อเมริกา แนวโน้ม มีศักยภาพ

คุณวัลลภ เผยถึงตลาดใหญ่ที่มีความ ต้องการข้าวหอมมะลิอินทรีย์ 2 ตลาด คือ สหภาพยุโรป และสหรัฐอเมริกา ส่วน ประเทศฝรั่งเศส เยอรมนี ถือว่ามีตัวเลข ยอดขายโตต่อเนื่อง ส่วนประเทศอังกฤษ ความเติบโตไม่หวือหวามากนัก

สำหรับตลาดในแถบเอเชีย คุณวัลลภ

อินทรีย์สูงขึ้น ส่งผลให้เกิดผู้ผลิตตาม มา และเชื่อว่าคงไม่เฉพาะประเทศไทย เท่านั้น จึงเกิดข้อสงสัยว่า การแข่งขันจะ รุนแรงหรือไม่

“การส่งออกข้าว ถ้าระบุว่าเป็นข้าว หอมมะลิอินทรีย์ ประเทศไทยไม่มีคู่แข่งโดยตรง เพราะข้าวหอมมะลิผลิตได้ ในประเทศไทยประเทศเดียว แต่อย่าง ประเทศอินเดีย ปากีสถาน จะมีข้าวบัสมาตี ซึ่งปลูกในระบบอินทรีย์ด้วย

แต่ทั้งนี้ ผู้นำเข้จะมีให้เลือกข้าวหลาย ชนิด ทั้งที่เป็นข้าวหอมมะลิ ข้าวบัสมาตี เนื่องจากต่างชาติไม่ได้บริโภคข้าวเป็นหลัก แต่จะเลือกรับประทานเพียงสัปดาห์ละ 1-2 มื้อ ดังนั้น หากประเทศไทยสามารถ ผลิตสินค้าเกษตรอินทรีย์ได้หลากหลาย โอกาสเพิ่มยอดขายการส่งออกสินค้า เกษตรอินทรีย์สู่ตลาดโลก จะเพิ่มมากขึ้น”

ทั้งนี้ คุณวัลลภ ยังฝากย้ำถึงการทำให้ ธุรกิจส่งออกสินค้าเกษตรอินทรีย์ว่า จะ ให้ประสบผลสำเร็จได้นั้น ต้องหาองค์กร ประกอบห่วงโซ่อุปทานให้ครบ ผู้เข้าร่วม โครงการ นั้นหมายถึง เกษตรกร โรงสี ต้อง ผูกพันกันในระยะยาว และสิ่งไม่ควรมองข้ามคือ มาตรฐานสินค้า

“ถ้าจะจำหน่ายสินค้าให้ประเทศทาง

แถบยุโรป สินค้าก็ต้องได้รับมาตรฐาน ของยุโรป จะขายให้สหรัฐอเมริกา ก็ ต้องผ่านมาตรฐานของสหรัฐอเมริกา ที่ ผ่านมา สินค้าเกษตรอินทรีย์ในยุโรปมี การติดเครื่องหมายรับรองสินค้าเกษตร อินทรีย์มากมาย ทำให้ผู้บริโภคเกิดความ สับสน ล่าสุด ยุโรปได้ออกกฎหมายบังคับ ผู้ประกอบการติดตรา ใบไม้สีเขียว เพียง อย่างเดียว โดยไม่ต้องติดตราเครื่องหมาย อื่น”

คุณวัลลภ ยังกล่าวอีกว่า เมื่อเร็วๆ นี้ IFOAM (International Federation of Organic Agriculture Movements) ซึ่งเป็นสมาพันธ์เกษตรอินทรีย์นานาชาติ ที่ เกิดจากการรวมตัวขององค์กรเอกชนใน ธุรกิจเกษตรอินทรีย์ โดยมีสำนักงานใหญ่ที่ เมืองบอนน์ ประเทศเยอรมนี ได้เปิดตัวตรา ออร์แกนิก IFOAM เพื่อสื่อสารให้ผู้บริโภค รับรู้ว่า สินค้าที่ติดเครื่องหมายรับรองผลิต ในระบบเกษตรอินทรีย์ สหรัฐอเมริกา

ยุโรป ญี่ปุ่น ก็ใช้ตราออร์แกนิก IFOAM เพียงตราเดียว

และปลายเดือนกันยายนนี้ ทางสมาคม การค้าเกษตรอินทรีย์ไทย ได้เจรจากับ IFOAM ที่ประเทศเกาหลี เพื่อขออนุญาต นำตราออร์แกนิก IFOAM มาใช้รับรอง สินค้าเกษตรอินทรีย์ไทย โดยจะเริ่มตั้งแต่ ปี 2555 เป็นต้นไป

สำหรับผู้สนใจดำเนินธุรกิจจำหน่าย สินค้าอินทรีย์ กับข้อมูลที่คุณวัลลภ มอบให้นี้ เชื่อว่าจะมีประโยชน์ นำไป เป็นแนวทางในการก้าวสู่ความเติบโต ได้ต่อไป ●

