

# 'แท่นรักษ์'ธุรกิจชาวบ้านส่งออก'เกษตรอินทรีย์'

● คำดี พรมมากอง

**“แท่นรักษ์”**องค์กรเล็กๆ ทำธุรกิจเกษตรอินทรีย์ภายใต้รากฐานของการสืบสานภูมิปัญญาท้องถิ่น โดยให้ความสำคัญชาวบ้านยึดหลักการทำธุรกิจเพื่อสร้างความสุขและความสบายใจของเกษตรกรที่เข้าร่วมธุรกิจมากกว่าผลกำไร

“แบรนด์แท่นรักษ์” จึงเติบโตบนฐานชุมชนและภูมิปัญญาท้องถิ่น ภายใต้การดำเนินการของ บริษัท ไทยสมาร์ตไลฟ์ จำกัด ด้วยการนำของ จุฬารัตน์ วรรณทรัพย์ กรรมการผู้จัดการ ที่ให้ความสำคัญกับความเป็นรากเหง้าของสังคมอีสาน โดยมีทีริปริญญาโท คณะสังคมศาสตร์ สาขารัฐศาสตร์ การปกครอง มหาวิทยาลัยมหาจุฬาราชวิทยาลัย และขณะนี้กำลังศึกษาต่อในระดับปริญญาเอก สาขาวัฒนธรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม เพื่อหวังที่จะลงลึกถึงแก่นแท้ของความเป็นวัฒนธรรมอีสานมากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะเรื่องของการทำงานเกษตรอินทรีย์

หากย้อนกลับไปยังรากเหง้าก่อนที่แบรนด์แท่นรักษ์จะเติบโต วิถีเกษตรอินทรีย์ในจ.ยโสธร ได้ตื่นตัวมาตั้งแต่อดีตเริ่มตั้งแต่ปี 2530 โดยมีกลุ่มชาวบ้านเกษตรอินทรีย์ที่ อ.กุดชุมหะ มีปราชญ์ชาวบ้านอย่างพ่อวิจิตร บุญสูง และพ่อมัน สามสี ประธานกลุ่มเกษตรทำนานาไส้ ได้รวมกลุ่มเป็นชมรมรักษาริธีกรรมชาติ และได้เดินสายให้ความรู้เกษตรกรในด้านการทำเกษตรอินทรีย์ จนมีเกษตรกรให้ความสนใจหันมาทำเกษตรอินทรีย์เพิ่มขึ้น

นับได้ว่า แนวคิดเรื่อง “วิถีเกษตรอินทรีย์” นี้เอง ได้กลายเป็นแรงบันดาลใจให้จุฬารัตน์ ตัดสินใจเข้าไปมีส่วนร่วมกับเครือข่ายเกษตรอินทรีย์และเครือข่ายข้าวคุณธรรม ด้วยความห่วงใย ความสุข ความรักในทางธรรมเช่นกัน จึงได้ก่อตั้ง บริษัท ไทยสมาร์ตไลฟ์ จำกัด ภายใต้แบรนด์แท่นรักษ์ เมื่อปี 2553 ที่ผ่านมา เพื่อเป็นตัวเชื่อมในการนำเอาผลผลิตจากการทำเกษตรอินทรีย์ สู่ตลาดข้างนอก และนำไปสู่เอาภูมิปัญญาของชาวบ้านยกระดับสู่ความเป็นสากลมากขึ้น



ที่ผ่านมาเครือข่ายเกษตรอินทรีย์ในพื้นที่ขาดเรื่องของการตลาด ผลผลิตไม่สามารถนำออกมาขายได้เป็นปัญหากับกลุ่มเกษตรกรที่ทำเกษตรอินทรีย์ จนหลายรายท้อเพราะไม่มีช่องทางในการจำหน่าย แทนรักษ์ จึงขออาสาเป็นสะพานเชื่อม เพื่อต่อยอดผลผลิตของเกษตรกรกลุ่มดังกล่าวขยายช่องทางในการจำหน่าย และสร้างกำลังใจในการผลิตให้มีประโยชน์ออกสู่สังคมภายนอก

**"แทนรักษ์ก็หวังแค่เพียงการเพิ่มมูลค่าให้กับผลผลิต และไม่คิดหวังกำไร เพราะตั้งปณิธานว่าจะช่วยเหลือสังคมเพราะที่ผ่านมารัฐกิจครอบครัวยของเขาที่มีอยู่ก่อนหน้านี้ก็สามารถเลี้ยงครอบครัวไม่ได้เดือนร้อนแต่อย่างใด แทนรักษ์ จึงเป็นเพียงช่องทางหนึ่งที่จะช่วยเกษตรกรที่ทำเกษตรอินทรีย์เท่านั้น"**

จุฬาร ระบุว่า ผลผลิตภัณฑ์แทนรักษ์เป็นการทำแทนความรัก และเป็นการตอบแทนสิ่งดี ๆ ที่ชาวนายโสธรได้ทุ่มเทศึกษาเรียนรู้อย่างยี่ดมั่นอดทน ไม่ทอดทิ้งเพื่อตัวเอง สังคม พื้นดิน สิ่งแวดล้อม และเพื่อให้ผู้บริโภคได้กิน สัมผัส กับสินค้าที่มีคุณภาพระบบอินทรีย์ตลอดกระบวนการ แทนรักษ์จึงมีโรงสีชาวนาภายในโรงงานเพื่อไม่ให้ปนเปื้อนสารเคมีตลอดกระบวนการผลิตซึ่งได้ันรับรองมาตรฐานเกษตรอินทรีย์ประเทศไทย และมาตรฐานระดับสากลจากสมาพันธ์เกษตรอินทรีย์นานาชาติ รวมทั้งมาตรฐานการผลิตอาหารปลอดภัยระดับสากล

**"แทนรักษ์" จึงประกอบไปด้วยฟาร์มระบบอินทรีย์ และยึดถือมาตรฐานคุณธรรมในตัวเองด้วยการถือศีล 5 เป็นพื้นฐาน รวมถึงการบริหารจัดการเรื่องการผลิิตการทำงานร่วมกันเพื่อส่งเสริมระบบพึ่งตนเองอย่างครบวงจร ตั้งแต่การผลิต แปรรูป การตลาด การขาย และรักษาธรรมชาติ สิ่งแวดล้อม ผู้ปลูก ผู้กินด้วยการจำหน่ายสินค้า แทนรักษ์ ทุก 1 กิโลกรัมจะส่งเข้ากองทุนแทนรักษ์ ซึ่งเป็นกองทุนสำหรับสมาชิกผู้ปลูก และเพื่อสาธารณะประโยชน์อื่น ๆ ในท้องถิ่น**

แม้ว่าที่ผ่านมาจะมีคนหันมาให้ความสนใจในเรื่องของการทำเกษตรอินทรีย์เพิ่มมากขึ้น แต่ก็ยังไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาด ถึงจะรับซื้อข้าวกับชาวบ้านราคาค่อนข้างสูง แต่ก็พบว่าผลผลิตยังไม่เพียงพอ



**ตอนนี้มียอดสั่งแล้ว 150 ตัน แต่สินค้าที่เราสต็อกอยู่ที่ตอนนี้มีเพียง 42 ตัน**

จุฬาร กรณทรัพย์

ส่วนหนึ่งเป็นเพราะว่าเกษตรกรที่ทำเกษตรอินทรีย์หลายคนไม่กล้าทำครบวงจร หรือเต็มรูปแบบ เพราะเกรงว่าจะไม่ช่องทางในการขาย หลายคนก็ท้อและเลิกทำเกษตรอินทรีย์เหล่านี้ไปเลย

**"ตอนนี้เขาก็เริ่มมีช่องทางตลาดแล้ว หลังจากที่พบว่า แทนรักษ์ เข้ามาช่วยเกษตรกรเพิ่มช่องทางจำหน่าย แต่ผลผลิตก็ยังไม่เพียงพอความต้องการของตลาด"**

จุฬาร บอก

**กลุ่มลูกค้าหลักของแทนรักษ์ คือกลุ่มลูกค้าต่างประเทศ โดยเฉพาะฝั่งประเทศในทวีปอเมริกา และฮ่องกง ซึ่งปัจจุบันกำลังขายไปฝั่งทวีปยุโรป มีเป้าในการส่งออกต่างประเทศ 80 เปอร์เซ็นต์**

และส่งในประเทศ 20 เปอร์เซ็นต์ แต่ที่ผ่านมาแทนรักษ์สามารถส่งออกได้เพียง 50 เปอร์เซ็นต์เท่านั้น เพราะยังไม่เชี่ยวชาญในด้านการขนส่งสินค้าออกต่างประเทศ แต่ปัจจุบันแทนรักษ์ก็ให้ความสำคัญในเรื่องนี้ จึงพยายามปรับปรุงระบบเพื่อรองรับการขนส่งที่อาจจะเพิ่มมากขึ้นในอนาคต

ปัจจุบันรูปแบบการขายของ แทนรักษ์มีอยู่ 3 ระบบ คือ ระบบสมาชิกซื้อขายตรงกับบริษัท ระบบตัวแทนจำหน่าย และการเปิดจุดขายที่กรุงเทพ 1 แห่ง และกำลังจะขยายเพิ่มอีก 1 แห่งเร็ว ๆ นี้ ซึ่งขณะนี้กำลังได้รับการตอบรับจากกลุ่มลูกค้าต่างประเทศเป็นอย่างดี และมีการส่งผลิตภัณฑ์เข้ามาเป็นจำนวนมากจนบริษัทแทบจะหาของส่งออกไม่ทัน

**"ตอนนี้มียอดสั่งของมาแล้วประมาณ 150 ตัน แต่สินค้าที่เราสต็อกอยู่ที่ตอนนี้มีเพียง 42 ตันเท่านั้น ซึ่งช่วงนี้กำลังแจ้งไปยังเกษตรกรเครือข่ายเร่งทำการผลิตและส่งผลผลิต เพื่อเตรียมการส่งออกให้ทันตามกำหนดออเดอร์ที่สั่งมา"**

จุฬาร ระบุ ส่วนแผนการผลิตเบื้องต้นแทนรักษ์วางกลุ่มเป้าหมายเอาไว้เพียงการรับซื้อข้าวจากเกษตรกรในพื้นที่จังหวัดยโสธรก่อน ยังไม่ขยายการรับซื้อผลิตภัณฑ์จากจังหวัดอื่น ๆ เพราะต้องการช่วยเกษตรกรในพื้นที่ให้อยู่ได้ก่อนที่จะช่วยเหลือเกษตรกรจังหวัดอื่น เพราะเป้าหมายหลักของแทนรักษ์คือต้องการสร้างสังคมที่ดีให้เกิดขึ้น โดยการเดินเคียงข้างไปกับเกษตรกรด้วยรอยยิ้มและมีความสุขกับการทำเกษตรอินทรีย์ และมุ่งหวังให้ยโสธรเป็นสังคมเกษตรอินทรีย์ หรือ Organic Society และเป็นโมเดลให้จังหวัดอื่น ๆ เดินตามด้วย