

COMPETITION FORCES CAPITAL RICE TO FOCUS ON QUALITY

ACHARA PONGVUTITHAM
THE NATION
Phayao

Capital Rice, one of the country's biggest rice exporters, has to control production of its organic rice to ensure both high price and quality because of tougher competition and rising supply from export rivals.

Wanlop Pichpongsa, assistant managing director of the company, said many rice-growing countries exported a variety of organic rice to high-demand markets in Western countries. As well, some countries are attempting to increase their own organic farming to increase supply and reduce reliance on imports.

As a result, it is difficult to expand plantation areas even though the market is growing by 10 per cent per year, as supply increases every year as well. The company is looking for new export markets such as China as well as expanding the local market.

Capital Rice this year celebrated the 20th anniversary of its launch of organic rice farming in Phayao and Chiang Rai. It currently has 228 contract farmers with a combined plantation area of 6,000 rai (960 hectares) and annual production of 2,500-3,000 tonnes of paddy rice.

The company manages a total of 3,000 tonnes of paddy organic rice yearly. Of that total, 10-20 per cent is supplied to the domestic market and the rest is exported. The average price in the country is Bt40 per kilogram.

"We purchase rice from farmers at a higher price than the market and the government's guaranteed prices. However, we are facing tougher competition as export rivals increase the supply in the world market," Wanlop said.

The company intends to work more closely with farmers to help them lower production costs by importing more technology not only to solve the labour shortage but also increase yield.

In addition, farmers should concentrate more on measures before and after harvest to maintain high quality for the next 10 years, especially humidity control and ensuring genuine rice breeds.

The company intends to work more closely with farmers to help them lower production costs by importing more technology not only to solve the labour shortage but also increase yield.



WANLOP PICHPONGSA, assistant managing director of Capital Rice, and Kaj Panyalah, head of organic farmers in Sri Chom Klao district, Phayao, amid an organic-rice field. This type of farming has improved living standards of farmers around the area.

VORAPONG PICHPONGSA, vice chairman of STC Group, presents the group's variety of products made with the organic rice grown under contract farming in Phayao.

THE CASE FOR ORGANIC RICE FARMING

Strategy frees farmers from debt and teaches them value of self-sufficiency philosophy

ACHARA PONGVUTITHAM
THE NATION
Phayao

In operation for two decades, organic rice farming under Capital Rice's contract farming strategy has upgraded living standards for farmers in Phayao and Chiang Rai, freeing them of debts and teaching them to live under the sufficiency theory in their home towns.

Initially, it was difficult to persuade farmers in those two provinces to turn away from traditional rice farming with full chemical usage to organic techniques. They were reluctant to undertake the initiatives that Capital Rice, one of the country's biggest rice exporters, introduced to them. Despite price guarantees by the company, targeted farmers lacked confidence.

Capital Rice is a business arm of the STC Group. Implemented in 1991, the company wanted to create a new market for value-added rice to serve the rising health consciousness of consumers. Started at Baan Khieng village in Chiang Rai, the small 200-300 rai (32-48 hectare) pilot project has been expanded to

5,000-6,000 rai. In Thung Lor, the main rice-plantation area in Phayao, more than 200 households participate.

Saksit Thammasorn, coordinator of the project for the company, said selected farmers had at first devoted only half of their rice fields to organic farming, but now had fully

Saksit Thammasorn, coordinator of the project for the company, said selected farmers had at first devoted only half of their rice fields to organic farming, but now had fully ceased using chemicals.

ceased using chemicals.

Farmers under the project see a yield of about 500 kilograms per rai, mainly focusing on 105-type jasmine rice and Kor Khor 15 white rice. They have to follow the company's conditions strictly.

Saksit said farmers were satisfied with the price guaranteed by the company, which is Bt400 per tonne higher than market price, while higher-quality rice has additional price benefits as well.

"Organic rice farmers in those two

areas are strong, as they take care of one another through cross-checking on strict adherence to quality and organic conditions, otherwise they might be phased out of the group," Saksit said.

Given the success of this project, many farmers are interested in growing organic rice under contract

with the company. However, demand is still limited and the company wants to ensure high quality by maintaining its current number of members.

The most important problem facing farmers is a shortage of labour. It is expected that farmers will have to bring machines into their plantations to maintain competitiveness within the next three to five years.

"Unavoidably, the Thai farm sector is also facing an ageing society

crowded with people in their 50s and 60s. But now we are looking forward to the next 20 years when we should create incentives for the next generation to carry on the farming practices of their parents," Saksit said.

Kaj Panyalah, 50, was one of the pioneer farmers joining the project when it was launched. He is also the head of organic rice farmers' group in Sri Chom Klao village, Phayao. He says he enjoys his sufficiency lifestyle, and his initial plot of 10 rai has increased to 60 rai. This increase was achieved thanks to the cost savings he enjoyed after switching to organic farming.

"I also have a pickup truck to facilitate not only my farming but also my business," Kaj said.

Kaj's daughter is nearing graduation from the Thai Red Cross Society's nursing school. He is trying to persuade her to work in her home town instead of Bangkok. Kaj also plans for his youngest son to continue studying agriculture to further the family heritage.

Growing organic rice, Kaj enjoys an average yield of 520-540kg per rai and his production cost is Bt2,500-Bt3,000 per rai, lower than traditional farming as there is need for

expenditure on chemical fertiliser, pesticide and insecticide. He brings in an income of Bt250,000 per year.

At the village, 48 households undertake organic farming covering 1,500 rai with total capacity of 700 tonnes per year. However, production relies mainly on environmental factors.

As head of the group, Kaj plans to invest in a large concrete drying area for rice after it is harvested, to reduce humidity. The group is drawing up a proposal to borrow money from the Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives for the project, which would allow members to improve the quality of their rice at humidity of 14-15 per cent, as well as to reduce the drying period from five or six days currently to two days.

Another pioneer grower, Boontham Poochai, head of the Baan Khieng organic rice farmers' group, said he had doubled his farm area to 60 rai with a yield of 600kg per rai. Although chemical fertiliser can result in a higher yield, it increases production costs as well. Organic farming has cut his costs by 20 per cent.

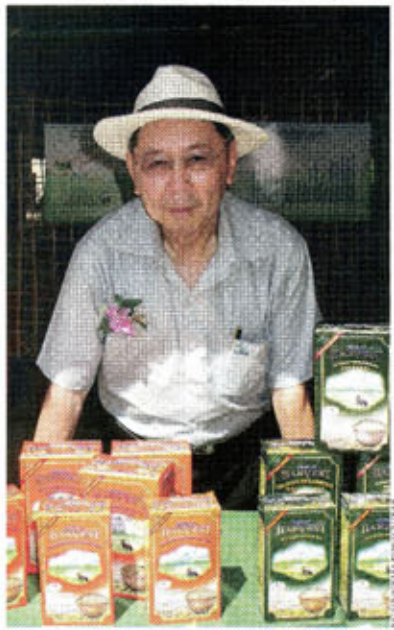
Boontham's group has 75 members with combined rice production of 4,100 tonnes per year.

"The significant changes after growing organic rice are my good health and my living standard," Boontham said.

THE NATION

nationmultimedia.com facebook.com/NationNews

MONDAY, November 28, 2011 / 28 PAGES, 2 SECTIONS, VOLUME 36, NO 53151 / B130



คุณวราพงษ์ พิชญ์พงศา รองประธานกรรมการ เครือ เอสทีซี แสดงไปเป็นผลิตภัณฑ์สินค้าจากข้าวอินทรีย์ที่ปลูกในจังหวัดพะเยา ตามสัญญาซื้อขายล่วงหน้า

คุณวัลลภ พิชญ์พงศา รองกรรมการผู้จัดการ นครหลวงค้าข้าว และคุณภาว ปัญญาเหล่า หัวหน้ากลุ่มเกษตรกร ในอำเภอศรีจอมแจ้ง พะเยา เมื่ออยู่ท่ามกลางข้าวอินทรีย์ที่ปลูกตามแบบวิธีของมาตรฐานความเป็นอยู่ของเกษตรกรในพื้นที่

พาดหัวข่าว

เรื่องราวการทำนาเกษตรอินทรีย์

“การแข่งขันทำให้นครหลวงค้าข้าวต้องมุ่งเน้นคุณภาพ”

นครหลวงค้าข้าว ผู้ส่งออกข้าวรายใหญ่ที่สุดรายหนึ่งของประเทศ ต้องควบคุมการผลิตข้าวอินทรีย์ของบริษัทเพื่อประกันความเชื่อมั่นในด้านราคาและคุณภาพ ทั้งนี้ เพราะการแข่งขันเข้มข้นขึ้นและปริมาณการส่งออกจากคู่แข่งเพิ่มขึ้น **คุณวัลลภ พิชญ์พงศา รองกรรมการผู้จัดการ บริษัทฯ** กล่าวว่า ประเทศที่ปลูกข้าวจำนวนมากได้ส่งออกข้าวอินทรีย์หลายชนิดสู่กลุ่มประเทศตะวันตกที่ต้องการข้าวชนิดนี้เพิ่มมากขึ้น ในขณะที่เดียวกันบางประเทศก็พยายามที่จะเพิ่มการทำนาเกษตรอินทรีย์ของตนเองอีกด้วย เพื่อจะได้ขายข้าวมากขึ้นและลดการพึ่งพาการนำเข้า

ผลที่เกิดขึ้นก็คือเป็นการยากที่จะขยายพื้นที่การปลูกแม้ว่าปริมาณความต้องการของตลาดเพิ่มขึ้น 10 เปอร์เซ็นต์ต่อปี แต่ผลผลิตก็เพิ่มขึ้นทุกปี บริษัทกำลังมองหาตลาดใหม่ๆ เช่น ประเทศจีน เป็นต้น เพื่อขยายตลาด

ปีนี้ บริษัท นครหลวงค้าข้าว จำกัด ได้ฉลองวาระครบรอบ 20 ปีของการเริ่มโครงการทำนาเกษตรอินทรีย์ ในจังหวัดพะเยาและเชียงราย ปัจจุบันมีเกษตรกรที่ร่วมอยู่ในโครงการสัญญาซื้อขายล่วงหน้า 228 ราย มีพื้นที่ปลูกข้าว 6,000 ไร่ (960 เฮกตาร์) และมีผลผลิตข้าวเปลือก 2,500 ตัน ถึง 3,000 ตัน ต่อปี บริษัท บริหารจัดการข้าวเปลือกจำนวน 3,000 ตันต่อปี 10 - 20 เปอร์เซ็นต์ ของจำนวนดังกล่าวนี้ จัดจำหน่ายในประเทศ ส่วนที่เหลือบริษัทได้จัดการส่งออกราคาเฉลี่ยในตลาดภายในประเทศกิโลกรัมละ 40 บาท

“เราซื้อข้าวจากเกษตรกรในราคาสูงกว่าที่ซื้อขายกันในท้องตลาดและสูงกว่าราคาประกันของรัฐบาล อย่างไรก็ตามเราก็กาลังเผชิญกับการแข่งขันที่รุนแรงยิ่งขึ้นเมื่อผู้ส่งออกที่เป็นคู่แข่งได้เพิ่มการระบายข้าวของตนออกสู่ตลาดโลก” คุณวัลลภ กล่าว

บริษัท ตั้งใจทำงานร่วมกับกลุ่มเกษตรกรอย่างใกล้ชิด เพื่อช่วยลดต้นทุนการผลิต โดยการนำเอาเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้มีเฉพาะแต่เพื่อช่วยแก้ปัญหาเรื่องแรงงาน เท่านั้น แต่เพื่อช่วยเพิ่มผลผลิตอีกด้วย นอกจากนี้เกษตรกรก็ควรที่จะให้ความสนใจในมาตรการต่างๆ มากขึ้น ทั้งก่อนและหลังการเก็บเกี่ยว เพื่อรักษาคุณภาพที่ดีในช่วงอีก 10 ปีข้างหน้าโดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องการควบคุมความชื้นและ การประกันข้าวพันธุ์แท้ไว้

วิธีนี้ช่วยปลดเปลื้องหนี้สินให้แก่เกษตรกรและสอนกลุ่มเกษตรกรให้ได้เห็นคุณค่าของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

รายละเอียด

นับได้ 2 ทศวรรษแล้วที่การปลูกข้าวเกษตรอินทรีย์โดยวิถีการทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้าของบริษัท นครหลวงค้าข้าว ได้ช่วยยกระดับมาตรฐานการครองชีพของเกษตรกรในจังหวัดพะเยาและเชียงราย ได้ช่วยให้เกษตรกรเหล่านั้นปลดเปลื้องหนี้สินได้สำเร็จแล้วยังช่วยสอนให้พวกเขาดำเนินชีวิตตามแบบทฤษฎีเศรษฐกิจพอเพียงในพื้นที่บ้านเกิดของตนเอง

ตอนแรกเริ่ม เป็นการยากที่จะเกลี้ยกล่อมเกษตรกรกลุ่มเกษตรกรในพื้นที่ 2 จังหวัดดังกล่าว ให้เปลี่ยนจากการทำนาแบบดั้งเดิมที่ใช้ปุ๋ยเคมีเต็มที่ มาใช้เทคนิคการปลูกแบบเกษตรอินทรีย์ กลุ่มเกษตรกรเหล่านั้นถึงเลที่จะนำเอาความริเริ่มของบริษัท นครหลวงค้าข้าว ซึ่งเป็นบริษัทส่งออกข้าวใหญ่ที่สุดบริษัทหนึ่งของประเทศมาใช้ ทั้งๆ ที่บริษัท ได้ประกันในเรื่องราคา แต่กลุ่มเกษตรกรเป้าหมายเหล่านั้นก็ยังไม่มีความเชื่อมั่นอยู่ดี

นครหลวงค้าข้าว เป็นแขนงทางธุรกิจของเครือ เอสทีซี บริษัทได้เริ่มนำโครงการนี้มาใช้เป็นครั้งแรกเมื่อปี 2534 โดยมีความต้องการที่จะเปิดตลาดใหม่เพื่อจำหน่ายข้าวที่มีคุณค่าสูงให้แก่ผู้บริโภคที่มีความใส่ใจในเรื่องสุขภาพ โดยเริ่มส่งเสริมการปลูกข้าวอินทรีย์ครั้งแรกที่ตำบลบ้านเกียง จังหวัดเชียงราย ในพื้นที่ประมาณ 200 - 300 ไร่ (ประมาณ 32 - 48 เฮกตาร์) แล้วขยายพื้นที่ปลูกออกไปถึง 5,000 - 6,000 ไร่ ในตำบลทุ่งทอง ซึ่งเป็นพื้นที่ปลูกข้าวในจังหวัดพะเยา มีเกษตรกรกว่า 200 ครัวเรือน เข้าร่วมโครงการนี้

คุณศักดิ์สิทธิ์ ธรรมศร ผู้ประสานงานโครงการ กล่าวว่า “ตอนแรก เกษตรกร ได้อุทิศพื้นที่ปลูกข้าวให้เพียงครึ่งเดียวเพื่อการทำนาเกษตรอินทรีย์ แต่ในปัจจุบันเขาได้เลิกใช้ปุ๋ยเคมีทั้งหมดแล้ว”

เกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการนี้ ได้ผลผลิตประมาณ 500 กิโลกรัมต่อไร่ ส่วนใหญ่มุ่งปลูกข้าวหอมมะลิชนิด 105 และข้าวขาวกข 15 เขาต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขของบริษัทอย่างเคร่งครัด

คุณศักดิ์สิทธิ์ กล่าวว่า “เกษตรกรพอใจในราคาประกันของบริษัท ซึ่งรับซื้อราคาตันละ 400 บาท สูงกว่าราคาที่ซื้อขายกันในท้องตลาด ขณะเดียวกัน ถ้าข้าวมีคุณภาพสูง ก็จะได้ราคาเพิ่มมากขึ้น

กลุ่มเกษตรกรที่ทำนาเกษตรอินทรีย์ในเขตพื้นที่ 2 จังหวัดนี้รวมตัวกันอย่างแข็งขัน ต่างช่วยเหลือเกื้อกูลกันในการตรวจสอบแล้วตรวจสอบอีก เพื่อยึดมั่นในเรื่องคุณภาพและเงื่อนไขต่างๆ ของการทำนาเกษตรอินทรีย์ มิฉะนั้นแล้ว เขาจะต้องค่อยๆ ถอนตัวออกไปจากกลุ่มสมาชิกเดียวกัน

เมื่อโครงการนี้ประสบความสำเร็จ เกษตรกรเป็นจำนวนมากได้หันมาสนใจการทำนาเกษตรอินทรีย์ โดยมีสัญญาผูกพันกับบริษัท อย่างไรก็ตาม อุปสงค์ (ความต้องการ) ข้าวอินทรีย์ยังมีปริมาณจำกัดและบริษัท นครหลวงค้าข้าวก็ต้องการความมั่นใจด้านคุณภาพสูง

โดยคงจำนวนสมาชิกเกษตรกรกลุ่มเดิมไว้

ปัญหาสำคัญที่สุดที่เกษตรกรกำลังเผชิญอยู่ก็คือ การขาดแคลนแรงงานและคาดว่าเกษตรกรกลุ่มนี้จะต้องนำเครื่องมือเครื่องจักรเข้ามาใช้ทำนาในอีก 3 ถึง 5 ปีข้างหน้า เพื่อสามารถแข่งขันในตลาดได้

ที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ก็คือภาคเกษตรของไทยกำลังเผชิญกับภาวะสังคมผู้สูงอายุ ในวัย 50 และ 60 ปี เรากำลังมองไกลไปถึงอีก 20 ปีข้างหน้า เมื่อเราสามารถสร้างแรงจูงใจคนรุ่นใหม่ให้หันมาทำเกษตรกรรมตามรอยทางของพ่อแม่ของเขา คุณศักดิ์สิทธิ์ กล่าว

คุณภาว ปัญญาเหล่า วัย 50 ปี หนึ่งในกลุ่มเกษตรกรผู้นำร่อง ที่ได้เข้าร่วมโครงการนี้ตั้งแต่แรกเริ่มเขายังเป็นหัวหน้ากลุ่มเกษตรกรข้าวอินทรีย์ในตำบลศรีจอมแจ้ง จังหวัดพะเยา ด้วยเขากล่าวว่า เขาพึ่งพอใจกับวิถีชีวิตแบบพอเพียง ที่นา 10 ไร่ ที่เขามีอยู่ในตอนแรก บัดนี้เพิ่มขึ้นเป็น 60 ไร่ เพราะหลังจากที่เปลี่ยนมาทำนาเกษตรอินทรีย์เขาประหยัดค่าใช้จ่ายลงได้เป็นจำนวนมาก

“เวลานี้ ผมมีรถบรรทุกหนึ่งคัน มิได้ใช้เฉพาะเพื่ออำนวยความสะดวกในการทำนาเท่านั้น แต่ยังใช้ในธุรกิจของผมด้วย” ลูกสาวของคุณภาวกำลังจะเรียนจบจากโรงเรียนการพยาบาลของสภากาชาดไทย เขาพยายามเกลี้ยกล่อมลูกสาวให้กลับมาทำงานที่บ้านเกิด แทนที่จะหางานทำในกรุงเทพฯ คุณภาวยังได้วางแผนเตรียมให้ลูกชายคนเล็กเรียนเกษตรเพื่อกลับมาดำเนินอาชีพอันเป็นมรดกของครอบครัว

คุณภาวพอใจในผลผลิตที่เขาได้จากการปลูกข้าวอินทรีย์ ไร่ละ 520 ถึง 540 กิโลกรัม และต้นทุนการผลิตตกไร่ละ 2,500 บาท ถึง 3,000 บาท ซึ่งเป็นต้นทุนที่ต่ำกว่าการทำนาแบบเดิม เพราะต้องมีค่าใช้จ่ายซื้อปุ๋ยเคมี ค่ายาฆ่าแมลง และค่ายากำจัดศัตรูพืช เขามีรายได้ปีละ 250,000 บาท

ที่หมู่บ้านนี้ มีเกษตรกร 48 ครัวเรือนที่ทำนาเกษตรอินทรีย์ในพื้นที่ทั้งหมด 1,500 ไร่ ผลผลิตข้าวอินทรีย์ได้ 700 ตันต่อปี แต่อย่างไรก็ตาม ผลผลิตก็ขึ้นอยู่กับสภาพแวดล้อมด้วย

ในฐานะที่เป็นหัวหน้ากลุ่มเกษตรกร คุณภาวมีแผนจะสร้างลานคอนกรีตขนาดใหญ่เพื่อใช้เป็นลานตากข้าวหลังการเก็บเกี่ยว ทั้งนี้เพื่อลดความชื้นลง กลุ่มเกษตรกรกลุ่มนี้กำลังเตรียมซื้อเลนเพื่อกู้เงินจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ซึ่งจะอนุญาตให้สมาชิกปรับปรุงคุณภาพข้าว มีความชื้นได้ 14 ถึง 15 เปอร์เซ็นต์ และสามารถลดจำนวนวันการตากข้าวจาก 5 หรือ 6 วัน เหลือเพียง 2 วัน

คุณบุญธรรม ปุ้ยชัย หัวหน้ากลุ่มเกษตรกรข้าวอินทรีย์บ้านเกียง ผู้บุกเบิกโครงการนี้อีกคนหนึ่งกล่าวว่า เขาสามารถเพิ่มพื้นที่นาเพาะปลูกข้าวของเขาจากเดิมเป็น 2 ไร่ เขามีที่นา 60 ไร่ ได้ผลผลิต 600 กิโลกรัมต่อไร่ ถึงแม้ว่า ปุ้ยชัยสามารถให้ผลผลิตสูงกว่าแต่ต้นทุนการผลิตก็จะเพิ่มสูงขึ้นด้วย การทำนาแบบเกษตรอินทรีย์สามารถลดต้นทุนลงได้ถึง 20 เปอร์เซ็นต์

กลุ่มเกษตรกรของคุณบุญธรรมมีสมาชิก 75 คน ได้ผลผลิตรวม 4,100 ตันต่อปี

คุณบุญธรรม กล่าวว่า “การเปลี่ยนแปลงที่สำคัญยิ่งหลังจากได้เปลี่ยนมาปลูกข้าวอินทรีย์ก็คือ สุขภาพผมดีขึ้นและมาตรฐานการดำรงชีวิตก็ดีขึ้นด้วย