



ทำไมต้องมีโครงการ ซื้อข้าวจากชาวนา

หากมองย้อนไปเมื่อ 40 ปีก่อน เวลาเราไปซื้อข้าวสารซึ่งมักจะซื้อจากร้านโชห่วยใกล้บ้านกันเป็นส่วนใหญ่ พบบอกว่าซื้อข้าวสาร 100% คนขายก็จะไปตวงมาให้ โดยที่คนซื้อไม่ต้องชั่งตวงมากมาย เพราะข้าวสาร 100% จะแตกต่างกันที่ตรงที่เป็นข้าวใหม่กับข้าวเก่าเท่านั้น หมายความว่า คนที่ชอบรับประทานข้าวใหม่ๆ ก็จะเลือกซื้อข้าวใหม่ ส่วนคนที่ชอบข้าวที่หุงขึ้นหม้อก็จะเลือกซื้อข้าวเก่า

ในปัจจุบัน คนมีโอกาสเลือกซื้อข้าว บริโภคมากขึ้น
ที่มีคุณภาพต่างกัน เช่น ถ้าใครอยากได้ข้าว หลายคนที่เคยไปต่างประเทศบอก
ที่ “สะอาดทุกถุง หุงขึ้นหม้อ” ก็ต้องเลือก ว่า “ถ้าคุณจะกินข้าวที่ดีที่สุดต้องไปซื้อที่
ข้าวมาบุญครอง ถ้าจะกินข้าว “อ้อมทั้งท้อง ต่างประเทศ” หมายความว่า การตลาดอีก
อ้อมทั้งบุญ” ก็ต้องซื้อข้าวเกิดบุญ นั่นย่อมนั้นแหละ ที่เป็นกลไกในการกำหนดตลาด
หมายความว่า การตลาดเข้ามามีบทบาท เป้าหมายรวมทั้งราคาด้วย
ทำให้ข้าวสารมีความแตกต่างในสายตาผู้



ร้านโชห่วยขายข้าวสาร



ท่าน ศ.ดร.ระพี สาคริก เยี่ยมชมโครงการซื้อข้าวในบู๊ท Farmer Shop ในงานมหกรรม สกว. ณ เมืองทองธานี



สหกรณ์เครือข่ายข้าวหอมมะลิฯ เปิดท้ายขาย ข้าวเกิดบุญ ณ โรงอาหารกลาง 2



เวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้โครงการซื้อข้าวจากชาวนาร่วมกับนิสิต



ข้าวหอมมะลิแบรนด์มามูญครอง



ข้าวหอมมะลิแบรนด์เกิดบุญ

ปัญหาเกษตรกรขายข้าวได้ราคาต่ำแต่ ผู้บริโภคต้องซื้อข้าวสารแพง

ปัญหาดังกล่าวดูเหมือนรัฐบาลทุก สมัยจะพยายามหาทางแก้และหาทางออก โดยใช้งบประมาณมหาศาล ทั้งโครงการ รับจำนำข้าว ที่ช่วยเหลือด้านเกษตรกร ใน ขณะเดียวกันโครงการร้านธงฟ้าหรือร้าน ถูกใจที่ทุ่มทุนช่วยแก้ปัญหาแก่ผู้บริโภคแต่ ก็ไม่สามารถแก้ได้สักที

โครงการซื้อข้าวจากชาวนา ทางเลือก ใหม่ในสังคม

ภายใต้ปรัชญา “การพึ่งพาและ ร่วมมือกัน” กลุ่มชาวนา สหกรณ์และภาค วิชาการได้ร่วมมือกันริเริ่มโครงการนำร่องใน การพัฒนา “ระบบการค้าข้าวแบบใหม่” โดย การ “รวมซื้อ” และใช้วิธีการบริหารจัดการ โซ่อุปทาน เพื่อการลดต้นทุนค่าใช้จ่ายการ ตลาดเพื่อให้ผู้ผลิตได้ราคาดีที่สุดใน โครงการ ที่ผู้บริโภคก็ได้บริโภคข้าวดีมีคุณภาพ ราคา เป็นธรรม

ปัจจุบันชุมชนมหาวิทยาลัย เกษตรศาสตร์มีสมาชิกโครงการซื้อข้าว กว่า 80 คน ที่สั่งซื้อข้าวเป็นประจำ โดย ยอมเปลี่ยนพฤติกรรมจากการไปซื้อข้าว ที่ห้างสรรพสินค้าหรือร้านโชห่วย หันมา อุดหนุนข้าวจากชาวนาโดยตรง และยังมี ผู้บริโภคอีกกลุ่มหนึ่งที่นิยมมาอุดหนุนการ บริการเคลื่อนที่ที่นำข้าวจากชาวนามาขาย เป็นประจำทุกวันทั้งที่ 15 และ 30 ของเดือน แม้วันนี้คำตอบที่ว่า ทำไมต้องมี โครงการซื้อข้าวจากชาวนา ยังไม่เห็นเป็น รูปธรรมเท่าไรนัก แต่ก็เริ่มมีกลุ่มคนในชุมชน มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ที่เห็นความสำคัญ และเข้าร่วมโครงการมากขึ้นเรื่อยๆ เพราะ เขาไม่ได้ซื้อข้าวไปบริโภคอย่างเดียว หากแต่ ต้องการช่วยกันหาทางเลือกใหม่ๆ ที่จะ มาทดแทนทางเลือกเดิมที่ชาวนาและผู้บริโภค เผชิญหน้ามานาน