

Mr. Markus Reetz_Executive Director of NurnbergMesse GmbH

กับหัวข้อ “โอกาสสู่การเป็นหนึ่งในเกษตรกรอินทรีย์ในอาเซียน”

การจะเข้าสู่ตลาดโลกได้นั้น สินค้าอินทรีย์ต้องมีมาตรฐาน ถือเป็นเรื่องสำคัญมากเพราะเป็นสิ่งที่เราจะบอกลูกค้าหรือผู้บริโภคได้ว่า ผลิตภัณฑ์นี้คืออะไร ซึ่งการรับรองมาตรฐานนี้ต้องสอดคล้องกับตลาดที่เราส่งสินค้าไปด้วย เมื่อเรานำผลิตภัณฑ์เข้าประเทศไหน ก็ต้องพิจารณาตามกฎหมายเพราะสินค้าอินทรีย์มีการแข่งขันสูงกว่าสินค้าปกติ

การที่เราต้องสนับสนุนสินค้าออร์แกนิก ก็เพราะเราต้องการสร้างโลกที่ปลอดภัยขึ้น เมื่อเราจะเข้าไปสู่วิถีแห่งความยั่งยืน นั่นหมายถึงเราไม่ได้มองแค่ผลิตภัณฑ์ตัวเดียว แต่เราหมายถึงความยั่งยืนของทุกสิ่งที่อยู่ในระบบ ตั้งแต่การผลิตไปจนถึงการส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้า IFOAM เขาจะมองทุกกระบวนการของการผลิต ตั้งแต่ต้นน้ำสู่ปลายน้ำ ในสหรัฐฯ ผู้คนจะให้ความสำคัญกับออร์แกนิกมาก ผู้บริโภคคือผู้กำหนดทิศทางการตลาดส่วนหนึ่ง และการทำเกษตรอินทรีย์เราไม่ได้เพียงแต่ผลิตอาหารอินทรีย์เท่านั้น แต่เรากำลังผลิตวิถีที่ยั่งยืน

ส่วนแบ่งทางการตลาดของสินค้าออร์แกนิกทั่วโลก สหรัฐเป็นตลาดใหญ่สุด เพราะคนสหรัฐ ปรับตัว ใช้สินค้าอินทรีย์ในชีวิตประจำวัน และยังมีแนวโน้มจะเติบโตต่อไปได้อีกเรื่อยๆ

สำหรับภูมิภาคเอเชีย จีน ถือว่าสำคัญมาก และกำลังมองหามาตรฐานว่าจะทำอย่างไร เพราะหลายๆ คนยังเข้าใจว่าผลิตภัณฑ์อินทรีย์หมายถึงผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติ แต่ในความเป็นจริง ผลิตภัณฑ์ธรรมชาติไม่ใช่ทุกตัวที่เป็นผลิตภัณฑ์อินทรีย์

ในฝรั่งเศส ผู้ผลิตรายใหญ่อย่างดานอน ก็ได้เปลี่ยนรูปแบบการผลิตมาเป็นอินทรีย์มากขึ้น เพราะดานอนเห็นความสำคัญของผลิตภัณฑ์ออร์แกนิกที่สามารถช่วยผลักดันยอดขายให้เปลี่ยนไปได้ เมื่อดานอนฝรั่งเศสต้องการเพิ่มยอดขาย จึงหันไปผลิตนมถั่วเหลืองอินทรีย์ โดยมีเป้าหมายตลาดหลักคือสหรัฐ นั่นคือการผลิตอินทรีย์นั้น ไม่ใช่แค่การเปลี่ยนจากการผลิตแบบเดิมมาเป็นแบบอินทรีย์อย่างเดียว แต่ยังต้องสร้างไอเดียให้กับผลิตภัณฑ์อีกด้วย

ซูเปอร์มาร์เก็ตหลายแห่งในบราซิล มีการออกแบบจัดวางพื้นที่บางส่วนให้เป็นเสมือนทุ่งหญ้า มีการปลูกผักออร์แกนิก เมื่อลูกค้ามาใช้บริการ ก็ตัดผักสดๆ จากต้นแล้วนำไปชั่งน้ำหนัก ทำให้ซูเปอร์มาร์เก็ตในลักษณะนี้มีอัตราการเติบโตสูง เพราะนอกจากจะขายผักสดออร์แกนิกแล้ว ซูเปอร์มาร์เก็ตยังนำเสนอไอเดียของความสดใหม่และใส่ความคิดสร้างสรรค์ลงไป ทำให้ เกิดแรงจูงใจ

ส่วนออร์แกนิกของไทยเรา ยังถือว่าอยู่ในระยะเริ่มต้น ตัวเขาเองทำงานด้านนี้มานานและทำมาแล้วทั่วโลก ตอนนี้ก็เข้ามาสนใจตลาดท้องถิ่นของแต่ละประเทศ เพื่อชักจูงให้มาเป็นพันธมิตรกันโดยการทำงานลักษณะนี้ จากประสบการณ์บอกตัวเองว่าไม่ควรล้มเลิกหวังว่ามาจากไหน เราทำงานนี้เพื่ออะไร เราควรตระหนักไว้ว่าการทำงานนี้ต้องต่อสู้กับระบบอุตสาหกรรมใหญ่ที่ผลิตอาหารในระบบอุตสาหกรรม ดังนั้นต้องมีแผนและ ต้องรู้ว่กำลังเข้าสู่เกมการแข่งขันที่ใหญ่ที่สุด สิ่งสำคัญคือต้องดูให้ออกว่าตลาดต้องการอะไร และเราควรจะทำอะไรเพื่อตอบสนองตลาดนั้นๆ ให้ได้

หลายๆ ประเทศในโลกนี้ต้องการอาหารจากเอเชีย เราในฐานะผู้ผลิตต้องดูว่าจะไปไหนเพราะแต่ละที่ก็มีข้อกำหนดของมาตรฐานการรับรองที่ต่างกันออกไป นอกจากผลิตภัณฑ์ก็ควรดูความยั่งยืนของรายได้และต้องไม่กลับไปสู่อุตสาหกรรม แบบเดิมๆอีกต่อไป