

จะสร้างตลาดชุมชนเกษตรอินทรีย์ที่เป็นธรรมได้อย่างไร : จากประสบการณ์

ชมชวน บุญระหงษ์
สถาบันชุมชนเกษตรกรรมยั่งยืนเชียงใหม่

เพื่อให้ผู้อ่านเข้าใจง่ายจึงขอเสนอเป็นเชิงพัฒนาการ โดยแบ่งออกเป็นระยะตามการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

๑.

ก่อนความคิด : สร้างตลาดชุมชนเกษตรอินทรีย์ที่เป็นธรรมจังหวัดเชียงใหม่

ก่อนปี 2533 เป็นอีกยุคหนึ่งที่นายทุนเข้าไปแย่งชิงทรัพยากรที่ดิน น้ำ ป่า ในพื้นที่ชนบทค่อนข้างรุนแรง เช่น การเข้าไปสัมปทานป่าเพื่อทำไม้ การเช่าป่าในเขตป่าชุมชนเพื่อไปปลูกป่าเศรษฐกิจ การไปซุกที่ดินเลี้ยงสัตว์ของหมู่บ้านเพื่อทำหมู่บ้านจัดสรร การแย่งที่ดินสาธารณะเพื่อขุดลิกไนท์ ฯลฯ ปัญหาได้กระจายไปเกือบทุกจังหวัดของภาคเหนือ การต่อสู้เพื่อให้มีที่ดินและป่าคงอยู่ของคนในชนบท มีหลายวิธีการ ทั้งตามขั้นตอนของระบบราชการและนอกระบบราชการ ผลของการต่อสู้มีทั้งแพ้ และชนะ และที่แพ้เพราะมี “กำลังน้อย” ที่มีกำลังน้อยเพราะ มี “เพื่อนน้อย” โดยเฉพาะขาดเพื่อนที่เป็นคนชั้นกลางที่อาศัยอยู่ในเมือง

ในต้นปี พ.ศ. 2533 องค์กรพัฒนาเอกชนในภาคเหนือได้จัดสัมมนาและสรุปว่า การที่จะให้เกิดการหนุนช่วยกันนั้น ต้องสร้างเครือข่ายความร่วมมือ และเครือข่ายที่จะหนุนช่วยกันได้จริงต้องอาศัยอยู่ใน “ภูมิโนเวศวัฒนธรรมเดียวกัน” ไม่ใช่อยู่ไกลกัน หรือคนละจังหวัดมันไกลไป เครือข่ายภายในจังหวัดจะดีกว่า และได้มีมติร่วมกันว่า จะสร้าง “สภาประชาชน” ในระดับจังหวัด ของแต่ละจังหวัด เป็นสภาของการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ หนุนช่วย เพื่อการพึ่งตนเอง ที่มีองค์กรปกครองท้องถิ่นคนชั้นกลาง คนในเมือง และคนในชนบท และก็จะทำให้เกิดสภาได้นั้นต้องเริ่มจากการที่องค์กรพัฒนาเอกชนต้องมาทำงานร่วมกัน และสลายกรอบความเป็นองค์กรให้ได้ก่อน

หลังจากนั้นองค์กรพัฒนาเอกชนในจังหวัดเชียงใหม่จึงได้ประชุมร่วมกันในช่วงต้นปี พ.ศ. 2534 เพื่อหาแนวทางการสร้างสภาประชาชน และแนวทางทำงานกับคนชั้นกลางในเมือง ที่ประชุมต่างเห็นว่าต้นทุนของเราคือ ผลผลิตจากเกษตรปลอดสารพิษจากเกษตรกรบางกลุ่มที่เพิ่งเริ่มทำกัน ดังนั้นจึงได้มีมติร่วมกันว่าน่าจะสร้าง “ตลาดเกษตรปลอดสารพิษ” ขึ้น เพื่อเป็นเครื่องมือในการเชื่อมโยงระหว่างเมืองกับชนบท และมีมติให้ผู้เขียน เป็นผู้ดำเนินการโครงการตลาดเกษตรปลอดสารพิษ ในฐานะที่สนใจด้านตลาดและพอจะมีประสบการณ์ด้านเกษตรและตลาดเกษตรอินทรีย์ มีความคล่องตัว น่าจะประสานทุกองค์กรได้ดี เนื่องจากทำหน้าที่ผู้จัดการโครงการร่วมพัฒนาชนบทภาคเหนือ นอกจากนั้นยังมีมติให้มีการ

จัดทำโครงการศึกษาความต้องการของผู้บริโภคสินค้าปลอดสารพิษด้วย โดยขอคุณอดิศร สิทธิวงกุล ผู้จัดการโครงการพัฒนาชนบทสมบูรณแบบ เป็นผู้ประสานทุนมาศึกษา และได้รับการสนับสนุนงบประมาณจากมูลนิธิ ฟริด ดริช เนามัน (สำนักงานกรุงเทพ) มีองค์กรที่เข้าร่วมโครงการตลาดเช่น โครงการพัฒนาชนบทสมบูรณแบบ (คุณอดิศร สิทธิวงกุล คุณสุชาติ ภาภูตานนท์ ณ มหาสารคาม) โครงการพัฒนาชนบทอำเภอสนักำแพง (คุณสวิง ตันนุต คุณแสงวรรณ มณีวรรณ) มูลนิธิศึกษาพัฒนาชนบท(คุณประหยัด จตุพรพิทักษ์กุล) และตัวแทนจากสมาคมวายเอ็ม ซี เอ เชียงใหม่ เป็นต้น

พอจะสรุปได้ว่าการก่อความคิดตลาดเกษตรอินทรีย์ที่จังหวัดเชียงใหม่นี้ (เริ่มด้วยผักปลอดสารพิษ และพัฒนาเป็นเกษตรอินทรีย์หลากหลาย ช่วงนั้นยังไม่เรียกเกษตรอินทรีย์ เพราะเกษตรกรยังมีการใช้ปุ๋ยเคมีสังเคราะห์อยู่ แต่ไม่ใช้สารเคมีสังเคราะห์ป้องกันกำจัดโรคแมลงและศัตรูพืช) เป็นความต้องการของเครือข่ายองค์กรพัฒนาเอกชน โดยเอาปัญหาของเกษตรกรและชาวชนบทเป็นตัวตั้ง มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นจุดพบปะ แลกเปลี่ยนเรียนรู้ เป็นเวที เป็นสภา เป็นเครื่องมือเชื่อมโยงระหว่างเมืองกับชนบท โดยมีเป้าหมายคือ “กำลัง-พลัง” ที่จะทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางนโยบายที่เป็นธรรมในสังคม เป็นการสร้างสังคมใหม่ เพื่อการช่วยเหลือเกื้อกูลกันและกัน เพื่อให้ชุมชนมีทรัพยากรธรรมชาติที่สมบูรณ์ มีสิ่งแวดล้อมที่ดี และพึ่งตนเองได้

๒.

การศึกษาความเป็นไปได้

โครงการศึกษาความเป็นไปได้ (ครั้งที่ 1) ช่วงมีนาคม ถึง พฤษภาคม 2534 มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความต้องการสินค้าเกษตรปลอดสารพิษของผู้บริโภคในจังหวัดเชียงใหม่ โดยกลุ่มเป้าหมายที่ศึกษาคือ ผู้บริโภคตามสถาบันการศึกษา ร้านอาหารในโรงเรียนและมหาวิทยาลัย ร้านอาหารมังสวิรัต ร้านอาหารทั่วไป โรงพยาบาล พนักงานธนาคาร ผู้บริโภคตามหมู่บ้านจัดสรร วิธีการศึกษาใช้แบบสัมภาษณ์ ผลการศึกษาพบว่า

- ผู้บริโภคทุกกลุ่มสนใจบริโภคและซื้อผลผลิตเกษตรปลอดสารพิษ
- ราคา สูงกว่าผลผลิตทั่วไปไม่เกิน 20 %
- จุดจำหน่าย ควรมีตามตลาดทั่วไป หรือในจุดที่เข้าถึงง่ายและสะดวก
- ขณะที่ร้านอาหารส่วนใหญ่ มีลูกค้าที่รวบรวมผลผลิตมาส่งให้ประจำ และเน้นราคาต่ำ
- อาหารเลี้ยงคนไข้ของโรงพยาบาลก็เช่นกัน ส่วนใหญ่ใช้ระบบประมูล มีผู้ส่งประจำ

หลังจากนั้นได้นำเสนอผลการศึกษาต่อเครือข่ายองค์กรพัฒนาเอกชนจังหวัดเชียงใหม่ (อพช. ชม.) และตัวแทนกลุ่มเกษตรกร และมีเกษตรกรหลายกลุ่มสนใจเข้าร่วมโครงการ แต่เมื่อไปติดตามที่บ้าน เรือก สวน ไร่ นา ของเกษตรกรที่สนใจพบว่ายังมีการเปลี่ยนแปลงน้อย เกือบทุกคนบอกว่า ทุกวันนี้ก็ผลิตกินอยู่แล้ว แต่ไม่กล้าผลิตขาย ไม่มีความมั่นใจว่าผลิตแล้วจะขายที่ไหน เพราะไม่มีตลาดปลอดสารพิษรองรับ

ในส่วนของผู้บริโภคหลายคน ก็เริ่มถามว่า เมื่อไหร่ผลผลิตจะมีจำหน่าย อยากทานแล้ว ดังนั้น เพื่อให้เกิดตลาดได้จริง เป็นตลาดที่สามารถตอบเป้าหมายคือเป็นแหล่งแลกเปลี่ยนเรียนรู้ของคนเมืองถึง ปัญหาและทางออกของเกษตรกร จนทำให้คนในเมืองได้ปรับเปลี่ยนวิถีคิด และหันมาสนับสนุนด้วยการ ซื้อผลผลิตจากไร่นาเกษตรกรโดยตรง ไปเยี่ยมเยือนไร่นา เรียนรู้และรวมกิจกรรมการฟื้นฟูจัดการป่า ที่ดิน น้ำ และกองทุนโดยองค์กรชุมชน รวมทั้งร่วมกันเปลี่ยนแปลงนโยบายให้เอื้อกับเกษตรกรและผู้บริโภค เป็นต้น ทางคณะทำงานจึงได้เสนอให้มีการศึกษาความเป็นไปได้ครั้งที่สอง

โครงการศึกษาความเป็นไปได้ (ครั้งที่ ๒) ช่วงมกราคม ถึง มิถุนายน ๒๕๓๕ มีวัตถุประสงค์เพื่อ ศึกษาาระบบและรูปแบบการผลิตและการตลาดสินค้าปลอดสารพิษในจังหวัดเชียงใหม่ โครงการครั้งนี้ ได้รับงบจากองค์การแอโร ประเทศไทย วิธีการศึกษา เน้นการศึกษาแบบมีส่วนร่วมกับกลุ่มเกษตรกร 3 กลุ่มประกอบด้วยกลุ่มเกษตรกรตำบลแม่ทา อ. สันกำแพง (ปัจจุบันอำเภอแม่ออน) กลุ่มเกษตรกรเกษตร พัฒนา อ. สันทราย และเกษตรกรบ้านปางหมู แม่ฮ่องสอน โดยมีกระบวนการประกอบด้วย

๒.๑ การศึกษาประสบการณ์จากต่างประเทศ

เนื่องจากผู้เขียนในฐานะผู้รับผิดชอบโครงการตั้งแต่เริ่มต้น และพอจะมีต้นทุนด้านการผลิตและ ตลาดเกษตรอินทรีย์ที่ประเทศญี่ปุ่นในช่วงปี 2531 นานประมาณ ๙ เดือน ได้เรียนรู้จากทั้งเอกสาร สัมภาษณ์ เห็นของจริง และปฏิบัติ ทั้งรูปแบบเกษตรอินทรีย์ เกษตรธรรมชาติ ตลาดขายตรง ตลาดเต๊นท์ และสหกรณ์ผู้บริโภค และในช่วงศึกษาความเป็นไปได้นี้ ผู้เขียนได้ทบทวนวรรณกรรมเพื่อวิจัยเรื่อง เครือข่ายตลาดทางเลือกในภาคเหนือตอนบน เพื่อทำวิทยานิพนธ์ ทำให้ผู้เขียนได้เรียนรู้แนวคิดระบบ ตลาดการค้าที่เป็นธรรม และรูปแบบตลาดทางเลือกที่หลากหลายเพิ่มมากขึ้น เช่น พัฒนาการตลาดในเมืองไทย และภาคเหนือ ตลาดนัดวัวควาย ตลาดทำยารมอเตอร์ไซด์หรือตลาดฟุ่มพวง และตลาดชุมชน เกื้อหนุนเกษตรกร (Community Supported Agriculture)

๒.๒ การศึกษาพื้นที่รูปธรรมในจังหวัดเชียงใหม่

สถานการณ์ด้านการผลิตทางการเกษตรในช่วงปี พ.ศ. 2534-2535 นั้น ทางสำนักงานเกษตร จังหวัดเชียงใหม่ได้ส่งเสริมการปลูกผักกางมุ้งที่อำเภอสารภี และทางคณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัย เชียงใหม่ก็ปลูกผักกางมุ้งเช่นกัน

ส่วนรูปแบบการตลาดนั้น ทางเกษตรกรอำเภอสารภีจะเน้นจำหน่ายให้กับซูเปอร์มาเก็ต ขณะที่ คณะเกษตรศาสตร์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ก็เน้นจำหน่ายแบบตรงกับผู้บริโภคที่เป็นบุคลากรของ มหาวิทยาลัยฯ

ในช่วงนั้นยังมีร้านธรรมชาติ ซึ่งเป็นร้านของชมรมเพื่อเชียงใหม่ ทำหน้าที่รวบรวมและจำหน่าย อาหารปลอดสารพิษ สินค้าแปรรูป ทัศนกรรม ธรรมชาติ มีร้านแต้มทอง มีซูเปอร์มาเก็ตของห้างต่างๆ ก็รับผลผลิตผักปลอดสารพิษจำหน่ายด้วย

ทางโครงการได้พาเกษตรกรเป้าหมายมาศึกษาทั้งด้านการผลิตผักกางมุ้ง และตลาดของ หน่วยงานต่างๆ ที่กล่าวมาข้างต้นและสรุปได้ร่วมกันว่า รูปแบบการผลิตแบบกางมุ้งนั้น ต้นทุนสูง ระยะเวลา

กล่าวยังใช้สารเคมีอยู่ ไม่สามารถป้องกันแมลงได้จริง โดยเฉพาะหมัดกระโดด เหมือนเลี้ยงแมลงไว้ในกรง เป็นรูปแบบไม่ยั่งยืน ลมพัดแรงๆ ก็ล้มได้ แมลงก็สามารถเข้าได้

ส่วนรูปแบบตลาดที่มีอยู่ยังไม่เหมาะสม ยังไม่สามารถสร้างความเชื่อมั่นให้เกษตรกร ว่าผลิตแล้ว มีการรับซื้อจริง เพราะการขายตามห้างเป็นลักษณะแบบฝากขาย ขายไม่หมดก็ไม่ได้เงิน เกษตรกร ต้องมาส่งสินค้าก่อน 09.00 น. ทุกวัน แต่เกษตรกรที่สนใจเข้าร่วมโครงการอยู่ไกลเขตเมือง ขณะที่ระบบตลาดแบบขายตรงกับกลุ่มผู้บริโภค เกษตรกรไม่สนใจ เพราะยังไม่มั่นใจว่าจะผลิตสินค้าให้ตามที่ต้องการได้หรือไม่

จากการมีศึกษาร่วมกันเกษตรกรเป้าหมายยังสนใจที่จะปลูกผักปลอดสารพิษอยู่ หากเพียงแต่ขอให้ตลาดที่สามารถรับซื้อผลผลิตได้จริง เกษตรกรส่วนใหญ่บอกว่า ขอให้ตลาดที่แน่นอน เรื่องปลูกนั้นไม่ยาก

ขณะเดียวกันผู้เขียนเองได้ศึกษาทบทวนทั้งระบบและรูปแบบการผลิต และตลาดทางเลือกด้วย ซึ่งพบว่ารูปแบบการเกษตรที่น่าสนใจสำหรับกลุ่มเป้าหมาย คือ เกษตรอินทรีย์ ส่วนรูปแบบตลาดที่น่าจะเหมาะสมคือ ศูนย์รวบรวมและจำหน่าย

เหตุผลที่เป็นเกษตรอินทรีย์ เพราะเกษตรกรมีที่เหมาะสมสำหรับปลูกผักจำกัด เฉลี่ยคนละไม่เกิน 1 ไร่ (บางคนมีแต่ที่นา ไม่มีที่สวน) จะทำให้ใช้ที่ดินได้เต็มที่ ขณะที่รูปแบบกางมุ้งก็เป็นรูปแบบที่ไม่ยั่งยืน ดังได้กล่าวมาข้างต้น ส่วนปลูกผักแบบปลอดสารพิษ หรือปลอดสารเคมีก็ไม่ยั่งยืนเช่นกัน และที่สำคัญไม่สามารถกำหนดราคาได้ด้วยเกษตรกรเอง

เหตุผลที่เป็นศูนย์รวบรวมและจำหน่ายเพราะเป็นรูปแบบที่สร้างความมั่นใจแก่เกษตรกรว่ามีจุดรับซื้อผลผลิตแน่นอน ผลิตแล้วได้ขายแน่ ตามราคาที่ได้ตกลงกันล่วงหน้า

ด้วยเหตุผลดังกล่าว ผู้เขียนได้เสนอรูปแบบเกษตรอินทรีย์ และศูนย์รวบรวมและจำหน่ายสินค้า เพื่อสุขภาพและสิ่งแวดล้อม แก่เกษตรกรเป้าหมาย และ เครือข่ายองค์กรพัฒนาเอกชน ซึ่งในส่วนของเกษตรกรเองยังไม่เข้าใจเรื่องเกษตรอินทรีย์เท่าไร แต่สนใจทำ ขณะที่ศูนย์รวบรวมและจำหน่ายฯ นั้น ต่างเห็นชอบว่าให้ดำเนินการได้

๓

การปฏิบัติการระยะที่ ๑ : สร้างโครงด้านตลาด

หลังจากการศึกษาความเป็นไปได้ แต่งานยังคงเคลื่อนได้ช้า เกษตรกรยังผลิตเพื่อบริโภคเป็นหลัก ไม่กล้าผลิตขาย ผู้เขียนจึงได้ลาออกจากผู้จัดการโครงการร่วมพัฒนาชนบทภาคเหนือช่วงกลางปี พ.ศ. ๒๕๓๕ มาทำงานด้านตลาดอย่างเต็มที่ โดยเริ่มต้นจากการพัฒนาโครงการชื่อโครงการพัฒนาเครือข่ายผู้ผลิตผู้บริโภคพืชผักปลอดสารพิษ มีวัตถุประสงค์ (1) เพื่อสร้างความตระหนักถึงปัญหาจากเกษตรเคมีเชิงเดี่ยว (2) เพื่อพัฒนากลุ่มและเครือข่ายเกษตรกรพืชผักปลอดสารพิษ (3) เพื่อพัฒนากลุ่มและเครือข่ายผู้บริโภค (4) เพื่อพัฒนาเครือข่ายผู้ผลิตและผู้บริโภคด้วยระบบตลาดที่เป็นธรรม (5)

ร่วมกันผลักดันนโยบายที่เกี่ยวข้อง โครงการนี้ได้รับการสนับสนุนจาก PACTอเมริกา นาน 1 ปี โดยเริ่มเดือนกุมภาพันธ์ 2536 กิจกรรมที่สำคัญในช่วงโครงการนี้ประกอบด้วย

1 กุมภาพันธ์ 2536 เริ่มระดมทุนผู้ถือหุ้น สร้างศูนย์สินค้าเพื่อสุขภาพและสิ่งแวดล้อมอิมมูโนหรือศูนย์อิมมูโน (ตั้งชื่อว่าอิมมูโนเพราะอยู่ในหมู่บ้านอิมมูโน) แต่ระดมทุนต่อเนื่องตลอด

กลางมีนาคม 2536 เริ่มประชาสัมพันธ์ ผ่านสื่อหนังสือพิมพ์ และแผ่นปลิว โดยไปเสียบตามบ้านในบริเวณใกล้เคียง

15 เมษายน 2536 เปิดศูนย์อิมมูโน โดยมีพนักงานทั้งหมด 3 คน สินค้าที่เริ่มนำมาขาย เช่น ผักจากกลุ่มเกษตรกรใหม่ อ.สันทรายและน้ำผึ้งของเกษตรกรในพื้นที่ทำงานของโครงการพัฒนาชนบทสมบูรณืแบบ ข้าวสารเหนียวของผู้เขียน เสื้อผ้าทอมือ เป็นต้น แต่สินค้ามีจำหน่ายน้อยมาก ขณะที่เกษตรกรที่เคยตกลงกันไว้ยังไม่เริ่มปลูกจริงจัง

เพื่อให้มีการปลูกจริงจัง กลางพฤษภาคม 2536 จึงได้เริ่มจัดตั้งกลุ่มปลูกผักปลอดสารพิษจำนวน 3 กลุ่มประกอบด้วย กลุ่มบ้านป่าหน้อ อ.แม่อน กลุ่มนาพาน อ.สะเมิง และกลุ่มเกษตรกรใหม่ อ.สันทราย โดยแต่ละกลุ่มมีสมาชิก 10 กว่าคน ในเบื้องต้นเกษตรกรทุกกลุ่มขอเริ่มด้วยการปลูกผักปลอดสารพิษก่อน ยังไม่ปลูกอินทรี (ความหมายของคำว่าปลอดสารพิษ ตามความเข้าใจตอนนั้นคือ ใส่ปุ๋ยเคมีสังเคราะห์ได้ แต่ห้ามใช้สารเคมีสังเคราะห์ป้องกันกำจัดโรค แมลง และศัตรูพืช)

กรกฎาคม 2536 เกษตรกรกลุ่มป่าหน้อ และกลุ่มนาพาน เริ่มส่งผักมาให้ศูนย์อิมมูโน แต่ส่วนใหญ่เป็นผักกาดจ้อน (เกษตรกรปลูกผักมากกว่า 10 ชนิด แต่ส่วนใหญ่ตาย เนื่องจากไม่มีประสบการณ์ไม่เข้าใจว่าผักอะไรปลูกได้ในฤดูฝน ผักอะไรปลูกได้ในฤดูหนาว ผักอะไรปลูกได้ในฤดูร้อน มีประสบการณ์ปลูกแต่ยาสูบ) เกษตรกรจะเก็บผักตอนเย็น กลางคืนก็มาใส่แข่งรวมกัน แล้วตอนเช้าฝากส่งมากับรถโดยสารประจำทาง ทางศูนย์อิมมูโนก็จะไปรับที่คิวรถ แล้วเอามาบรรจุเป็นถุงๆละ 5 บาท แล้วนำไปฝากขายตามร้านจำหน่ายผัก ตามห้าง และส่วนหนึ่งขายที่หน้าสำนักงานโครงการ ปัญหาในช่วงนี้มีหลายประการ เช่น ด้านการขนส่ง รถมาช้า ทำให้ได้รับผักช้า กว่าบรรจุเสร็จก็สาย และทางห้างปิดรับของ หรือบางครั้งชาวบ้านเก็บผักแล้ว แต่รถไม่มาในเมือง ก็เลยไม่ได้ส่ง ด้านสินค้า ปริมาณแต่ละชนิดจำนวนไม่เท่ากัน บางชนิดมีมาก บางชนิดมีน้อย ผู้บริโภคบ่นว่าทำไมไม่มีหลากหลาย สินค้าเริ่มขายไม่หมด เริ่มขาดทุน

สิงหาคม 2536 จัดอบรมสิทธิผู้บริโภค และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับบุคลากรขององค์กรพัฒนาเอกชนในภาคเหนือ โดยมีอาจารย์เทวี โพธิ์ผล และคุณทวี กาญจนภู มาช่วยเป็นวิทยากร

10 กันยายน 2536 จัดอบรมเรื่องอาหารเพื่อสุขภาพและสิ่งแวดล้อมสำหรับคนในเมือง มีผู้เข้าร่วม 58 คน ผู้บริโภคเริ่มตระหนักเรื่องปัญหาของกระบวนการผลิตอาหาร เข้าใจเกษตรกรรมทางเลือก ตระหนักในอาหารเพื่อสุขภาพ อาหารหยินหยาง พืชสมุนไพรขับพิษ คุณค่าพืชผักพื้นเมืองและการบริโภคตามฤดูกาล โดยมีคุณเดชา ศิริภัทร และคุณวิจิต วัฒนวิบูล มาเป็นวิทยากร

พฤศจิกายน 2536 เป็นช่วงที่ผักกาดจ้อนออกเยอะ มีผักชนิดอื่นนิดเดียว ทางศูนย์อิมมูโนเริ่มขาดทุน จึงได้ประชุมกับเกษตรกรทั้งสองกลุ่มคือ กลุ่มแม่ทา และกลุ่มนาพาน เพื่อหาทางแก้ไขปัญหา (ส่วนกลุ่มเกษตรกรใหม่ได้หยุด เพราะเข้าร่วมทำแบบกางมุ้งกับสำนักงานส่งเสริมการเกษตร) ที่ทางศูนย์เสนอว่า ให้ทางเกษตรกรทดลองมาขายตรงกับผู้บริโภคตามหน่วยงาน และทางพนักงานโครงการพัฒนา

เครือข่ายฯ จะประสานหน่วยงานที่เป็นจุดจำหน่ายให้ ที่ประชุมตกลง โดยได้กำหนดจุดจำหน่าย ประกอบด้วย คณะศึกษาศาสตร์ และคณะแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ สนง.สาธารณสุข จ.เชียงใหม่ ร.พ. แม่และเด็ก วิทยาลัยครูเชียงใหม่ หลังศาลเชียงใหม่ เป็นต้น และมาขายทุกวันจันทร์ และวันศุกร์ ส่วนวันพุธให้ส่งมาให้ศูนย์อิมบุงูเป็นผู้ขาย เริ่มธันวาคม 2536

สัปดาห์แรกก็ขายดี สัปดาห์ที่สองยอดขายลดลง เริ่มไม่คุ้มค่าเช่ารถ สัปดาห์ที่สามผู้บริโภครื้อไปบ่นไปว่าทำไมไม่มีสินค้าไม่หลากหลาย รวมทั้งคำถามยอดฮิตคือ เชื่อได้อย่างไรว่าปลอดภัย เอาอะไรมากรันตีว่าปลอดภัยพิษ มีข้อสังเกตบางประการจากเกษตรกรว่า คนรวยจะต่อเก่งกว่าคนจน บางครั้งนั่งรถเก๋งคันเบ้อเรอมาแต่ต่อครึ่งราคา สุดท้ายการมาจำหน่ายโดยเกษตรกรได้หยุดไปในช่วงปลายมกราคม เนื่องจากไม่มีผลผลิตมาจำหน่าย เพราะช่วงเดือนธันวาคม ใช้เวลาส่วนใหญ่ไปกับการเกี่ยวข้าว นวดข้าว ไม่ได้ปลูกผักเพิ่ม และน้ำใช้รดผักแห้ง

การที่เกษตรกรมาขายเอง ทำให้เกษตรกรเริ่มเข้าใจว่าผู้บริโภคมีความรู้ ความเข้าใจ ความตระหนักที่แตกต่างกัน ต้องการผลผลิตหลากหลาย รู้ว่าผู้บริโภคต้องการบริโภคอะไรมาก อะไรน้อย เกิดความตระหนักที่จะผลิตให้หลากหลายมากขึ้น ขณะเดียวกันในส่วนผู้บริโภคเอง ก็เริ่มเข้าใจถึงความลำบากในการผลิตทางการเกษตรของเกษตรกร เริ่มตระหนักในการบริโภค เริ่มสนใจการบริโภคตามฤดูกาล

10 พฤศจิกายน 2536 ทางโครงการพัฒนาเครือข่ายฯ ได้ร่วมกับ ชมรมศิษย์เก่าบูรณชนบท จัดประชุมแลกเปลี่ยนประสบการณ์ของสมาพันธ์เกษตรกรอินทรีย์นานาชาติ (IFOAM) เพื่อสร้างองค์การรับรองมาตรฐานเกษตรอินทรีย์ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อแก้ปัญหาความไม่เชื่อมั่นของผู้บริโภค และพัฒนาเกษตรกรเป้าหมายให้ทำเกษตรอินทรีย์ที่แท้จริง

15-16 ธันวาคม 2536 โครงการพัฒนาเครือข่ายฯ ร่วมกับ เครือข่ายเกษตรทางเลือกภาคเหนือ จัดสัมมนาทางเลือกในการบริโภคเพื่อสุขภาพและสิ่งแวดล้อม ที่สำนักงานเกษตรภาคเหนือ และในวันสุดท้ายผู้เข้าร่วมได้ร่วมกันจัดตั้ง ชมรมผู้บริโภคอาหารเพื่อสุขภาพและสิ่งแวดล้อมจังหวัดเชียงใหม่ขึ้น โดยมี พ.อ.ฉะฉัญ เตชะ เป็นประธานคณะกรรมการ

กล่าวโดยสรุปในการปฏิบัติการระยะที่หนึ่งนี้ เป็นช่วงของการทดลองปฏิบัติการ เป็นการสร้างโครงสร้าง หรือเสาหลัก 4 เสา ที่ยังไม่แข็งแรง ต้องการดูแลเอาใจใส่เป็นอย่างมากซึ่งแต่ละส่วนมีสถานภาพดังต่อไปนี้

1. ศูนย์สินค้าเพื่อสุขภาพและสิ่งแวดล้อมอิมบุงู (ศูนย์อิมบุงู) และตลาดนัดเกษตรปลอดภัยพิษ
 - มีสมาชิก มีคณะกรรมการ มีผู้จัดการ มีพนักงานทำงานเต็มเวลา 3 คน (มาจากโครงการพัฒนาเครือข่าย 2 คน) ทุนดำเนินงานมาจากการระดมทุน และจากโครงการพัฒนาเครือข่ายฯ ปัญหาที่สำคัญคือ สินค้าไม่เพียงพอความต้องการ พี่ผักมีแต่ไม่หลากหลาย ยังขาดทุน อยู่ในสถานะ "ตัวช่วย" เกษตรกร
 - ส่วนตลาดนัดเกษตรปลอดภัยพิษ ผู้บริโภคยังไม่แน่นอน

2. กลุ่ม และเครือข่ายเกษตรกรผู้ปลูกผักปลอดสารพิษ
- เกษตรกรที่ทำจริง มีสองกลุ่ม รวมประมาณ 12 คน องค์ความรู้และประสบการณ์การปลูกผักยังมีน้อยมาก ส่วนกิจกรรมของเครือข่ายคือการทำตลาดนัดร่วมกัน

3. ชมรมผู้บริโภคเพื่อสุขภาพและสิ่งแวดล้อมจังหวัดเชียงใหม่
- เพิ่งจัดตั้งใหม่ อยู่ในระยะพัฒนาแผน

4. องค์กรให้การรับรองมาตรฐานเกษตรอินทรีย์ในภาคเหนือ
- ได้แนวทางว่าควรสร้างองค์กรมาตรฐานเกษตรอินทรีย์

บทเรียนที่สำคัญบางประการจากระยะนี้

- ในระยะเริ่มต้น ไม่ควรทำงานกับกลุ่มเกษตรกรผู้ผลิต ที่อยู่ห่างไกลกันเกินไป เพราะจะเสียเวลามากกับการเดินทางประสานงาน ขณะเดียวกัน ไม่ควรให้ผู้ผลิตอยู่ไกลจากเมืองมาก เพราะจะเป็นปัญหาด้านการขนส่งผลผลิต
- ในระยะเริ่มต้น เพื่อไม่ให้เสี่ยงต่อการหยุดชะงัก ควรทำงานกับกลุ่มเกษตรกรอย่างน้อยสามกลุ่มขึ้นไป
- การใช้ปุ๋ยเคมีสังเคราะห์ เกษตรกรใช้เพียงปีแรก และปีต่อๆมาก็ไม่มีความจำเป็นต้องใช้ ขณะที่สารสกัดจากพืชสมุนไพร ไล่แมลงก็ใช้ในปีแรกเช่นกัน แต่หลังจากนั้นก็เลิกใช้ เนื่องจากเกษตรกรเน้นการใช้ปุ๋ยหมัก ปุ๋ยคอกบำรุงดิน และในสวนมีพืชหลากหลายมากขึ้น แมลงทำลายน้อย
- ในระยะเริ่มต้น “ศูนย์รวบรวมและจำหน่ายสินค้า” เป็นเหมือน“ตัวช่วย” มีความจำเป็นมากสำหรับการสร้างความเชื่อมั่นด้านการตลาดของเกษตรกรกลุ่มใหม่ๆ แต่ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานสูง
- พนักงานฝ่ายขายของศูนย์รวบรวมฯ จะต้องเข้าใจกระบวนการผลิตอย่างแท้จริง เพื่อจะได้อธิบายกับผู้บริโภค ดังนั้นจะต้องเข้าใจและไปเรียนรู้ในไร่อย่างต่อเนื่อง
- ตลาดนัดก็มีความสำคัญมากเช่นกัน เป็นที่เรียนรู้ของคนต่างวัฒนธรรมการบริโภคระหว่างเมืองกับชนบท ซึ่งมีผลต่อการพัฒนาความหลากหลายในไร่นา และการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภค
- ปัญหาของชาวชนบทไม่มีอะไรกิน แต่ปัญหาของคนในเมืองคือกินมากเกินไป

การปฏิบัติการระยะที่ ๒ : สร้างเนื้อสร้างหนังตลาดเกษตรอินทรีย์

เพื่อให้การดำเนินงานต่อเนื่องจากการปฏิบัติการระยะที่หนึ่ง ผู้เขียนจึงได้พัฒนาโครงการพัฒนาเครือข่ายผู้ผลิตผู้บริโภคเกษตรกรรมทางเลือกภาคเหนือตอนบนขึ้น ดำเนินงานภายใต้มูลนิธิพัฒนาศักยภาพชุมชน (โครงการร่วมพัฒนาชนบทภาคเหนือ-เดิม) ระยะเวลาทำงานนาน 3 ปี ระหว่างมีนาคม 2537 ถึง กุมภาพันธ์ 2539 โดยได้รับการสนับสนุนจาก อ็อกแฟม โนวิบ เนเทอร์แลนด์ (Oxfam Novib the Netherlands) มีวัตถุประสงค์เหมือนโครงการระยะที่หนึ่ง แต่คราวนี้เน้นการเนื้อสร้างหนัง พัฒนาให้เกิดการพึ่งตนเองของแต่ละส่วน โดยมีกิจกรรมที่สำคัญ เช่น

25-27 เมษายน 2537 จัดฝึกอบรมการปลูกผักปลอดสารพิษให้แก่เกษตรกร 24 คน จาก 8 กลุ่ม ใน 4 อำเภอของอำเภอสะเมิง แม่แตง พร้าวก และดอยสะเก็ด ซึ่งเป็นเกษตรกรพื้นที่ทำงานขององค์กรพัฒนาเอกชนในเชียงใหม่ โดยใช้สถานที่อบรมที่กลุ่มบ้านห้อย เหตุผลที่จัดฝึกอบรมเพราะสินค้ามีน้อย ไม่พอกับความต้องการ และมีเกษตรกรในพื้นที่ต่างๆ เริ่มสนใจมากขึ้น

6 มิถุนายน 2537 ย้ายศูนย์อ้อมบุญจากหมู่บ้านอ้อมบุญไปที่ตลาดคำเที่ยง เหตุผล เพราะเป็นที่เดิมคับแคบ ที่ตั้งใหม่ค่าเช่าต่ำ และจะเป็นทำเลที่ดีในอนาคต

3 สิงหาคม 2537 จัดตั้งกลุ่มผู้ผลิตพืชผักปลอดสารพิษเชียงใหม่ โดยสมาชิกเป็นทั้งกลุ่มเก่าและอบรมใหม่ และกลุ่มฯ ได้พัฒนาเป็นชมรมผู้ผลิตพืชผักเพื่อสุขภาพและสิ่งแวดล้อมจังหวัดเชียงใหม่ และสมาชิกชมรมฯ ในเขตตำบลแม่ทาได้จดทะเบียนเป็นสหกรณ์เกษตรยั่งยืนแม่ทาจำกัด ในปี 2546 ส่วนสมาชิกที่เหลือได้จดทะเบียนเป็นสหกรณ์เกษตรอินทรีย์เชียงใหม่จำกัด ในปี พ.ศ. 2548 ในการประชุมดังกล่าวนี้ ได้มีการตกลงเปิดตลาดนัดครั้งแรกของปี 2537

5 พฤศจิกายน 2537 เปิดตลาดนัดเกษตรอินทรีย์วันเสาร์ครั้งแรกของปี พ.ศ. 2537 ใช้สถานที่ติดกับศูนย์อ้อมบุญในบริเวณตลาดคำเที่ยง มีเกษตรกรจาก อ.สันกำแพง อ.สะเมิง อ.พร้าวก อ.แมริม อ.แม่แตง รวมประมาณ 7 กลุ่มมาจำหน่าย เนื่องจากเป็นครั้งแรก เกษตรกรกลัวขายไม่หมด ทางโครงการพัฒนาเครือข่ายจึงได้ตกลงกับเกษตรกรว่า สินค้าที่เหลือขายทั้งหมด ทางศูนย์อ้อมบุญจะรับซื้อหมด และค่าขนส่งทางโครงการพัฒนาเครือข่ายจะออกให้ครึ่งหนึ่ง

การประชาสัมพันธ์เป็นกิจกรรมที่สำคัญก่อนการเปิดตลาดนัดเกษตรอินทรีย์วันเสาร์ โดยทางโครงการพัฒนาเครือข่ายฯ จะเอารถยนต์ออกประชาสัมพันธ์ช่วงบ่ายวันศุกร์ (และทำทุกสัปดาห์หลังจากนั้น) ส่วนในวันเสาร์จะมีกิจกรรมเสริม เช่น เชิญหมอสมนไพรมาแลกเปลี่ยน การต้มน้ำสมุนไพรแจก การทำยาหม่อง เป็นต้น

จากประสบการณ์พบว่า การจัดตลาดนัดอินทรีย์วันเสาร์แรกนั้น เกษตรกรเอาสินค้ามาขายพอประมาณ ส่วนผู้บริโภคมาตลาดนัดมากทำให้ขายดี เสาร์ที่สองเกษตรกรเอาสินค้ามาขายเยอะแต่ผู้บริโภคมาน้อย เกษตรกรขาดทุน (แต่ที่ขาดทุนคือศูนย์อ้อมบุญเพราะต้องรับซื้อผลผลิตที่เหลือ) ทำให้โครงการฯ ต้องใหม่ประชาสัมพันธ์เพื่อให้ผู้บริโภคมาให้เยอะในเสาร์ต่อไป พอถึงเสาร์ที่สามเกษตรกรไม่มั่นใจเอาสินค้ามาน้อยแต่ผู้บริโภคมามาก ผู้บริโภคบ่นว่าไม่เห็นมีสินค้ามากตามที่ประชาสัมพันธ์เลย

การนำสินค้ามาจำหน่ายและการมาซื้อของผู้บริโภคไม่ค่อยได้ดูล กว่าที่เกษตรกรจะอยู่ได้จนถึงจุดคุ้มทุน ใช้เวลานานเป็นปี ทำให้ทางโครงการต้องช่วยค่าเดินทางแก่เกษตรกรนานเป็นปีเช่นกัน

เดือน พฤศจิกายน 2538 ได้ย้ายตลาดนัดวันเสาร์จากหน้าศูนย์อิมบุงูในตลาดค้าเทียบ ไปรวมกับตลาดนัดธงฟ้า ในตลาดค้าเทียบ เพื่อเพิ่มความหลากหลายของสินค้า แต่ปัญหาคือผู้บริโภคแยกแยะผลผลิตไม่ได้ว่าเกษตรกร/แม่ค้าคนไหน จำหน่ายผักอินทรีย์ ซึ่งแม่ค้าผักเคมีที่สวยจะได้ขายก่อน ขณะที่เกษตรกรอินทรีย์ไม่ได้ขายผัก หรือได้ขายน้อย

กิจกรรมด้านผู้บริโภคมีการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง เช่น ได้พาสมาชิกชมรมผู้บริโภคเพื่อสุขภาพและสิ่งแวดล้อม ไปเยี่ยมไร่นาของเกษตรกร ในแต่ละพื้นที่ งานวันผู้ผลิตผู้บริโภคประจำปี มีผู้บริโภคบางท่านมอบโรงสีให้กลุ่มนาฟาน มอบรถไถนาให้กลุ่มปงกา ต. แม่ทา เป็นต้น

ส่วนกิจกรรมด้านการสร้างองค์กรมาตรฐานก็เริ่มมีการประชุม และเลือกกรรมการ เพื่อสร้างองค์กรมาตรฐานเกษตรอินทรีย์ภาคเหนือในช่วงปี 2538-2539

ในส่วนของศูนย์สินค้าเพื่อสุขภาพและสิ่งแวดล้อมนั้น จากเดิมที่เน้นการรวบรวมผักมาจำหน่าย ก็หันมาพัฒนาสินค้าแปรรูปแทน โดยเกษตรกรเป้าหมายเกือบทุกพื้นที่หันมาสนใจการแปรรูป เช่น ลำไยอบแห้งและสมุนไพรแห้งที่แม่ทา เต้าเจี้ยวและซีอิ้วที่แม่แตง กาแฟที่นาฟาน เป็นต้น

มกราคม 2540 โครงการพัฒนาเครือข่ายฯ ศูนย์อิมบุงู และตลาดนัดเกษตรอินทรีย์ย้ายออกจากตลาดค้าเทียบกลับมาเช่าจุดเดิมคือหมู่บ้านอิมบุงู เนื่องจาก (1) ตลาดค้าเทียบจะให้ย้ายและเพิ่มค่าเช่าแพงขึ้น (2) ยากย้ายตลาดนัดออกมาจากตลาดธงฟ้า (3) ทางโครงการร่วมพัฒนาชนบทภาคเหนือที่เช่าอยู่เดิมย้ายไปอยู่สำนักงานใหม่

ช่วงปลายปี 2539 ทางโครงการพัฒนาเครือข่ายฯ ได้ประเมินผลโครงการ และทีมประเมินผลสรุปว่า ควรแยกศูนย์อิมบุงู ออกจากโครงการพัฒนาเครือข่ายฯ (ซึ่งเป็นงานพัฒนา) ให้ศูนย์อิมบุงูมุ่งไปที่ธุรกิจ จ้างผู้จัดการเต็มเวลา ให้คณะกรรมการศูนย์มาช่วย ทางโครงการคือเสียงหนึ่งในกรรมการ ส่วนโครงการพัฒนาเครือข่ายให้ทำงานด้านการส่งเสริมด้านผู้ผลิต ผู้บริโภค และมาตรฐาน

สรุปสถานภาพแต่ละด้านในระยะนี้

1. ศูนย์สินค้าเพื่อสุขภาพและสิ่งแวดล้อมอิมบุงู และตลาดนัดเกษตรอินทรีย์

- มีระบบบัญชี การเงินที่ตรวจสอบได้ รายได้สามารถเลี้ยงพนักงานได้ ๒ คน ปัญหาหลักคือ ไม่มีสินค้าขาย โดยเฉพาะผักเพราะเกษตรกรให้ความสนใจในการนำมาจำหน่ายที่ตลาดนัดมากกว่าขายให้ศูนย์อิมบุงู เกษตรกรมาขายเองได้ราคาสูงกว่า ได้เงินสด ส่วนสินค้าแปรรูปอยู่ในระยะพัฒนาคุณภาพ และกระบวนการขอมาตรฐานอาหารและยา (อ.ย.) มีข้อเสนอจากการประเมินให้แยกการบริหารจัดการจากโครงการพัฒนาเครือข่าย ให้เพิ่มสมาชิกศูนย์อิมบุงู ปรับปรุงโครงสร้างใหม่ จ้างผู้จัดการเต็มเวลาพัฒนาแผนธุรกิจให้ดีขึ้น เป็นต้น

- ตลาดนัดยังดำเนินไปได้แต่ก็ไม่ดีนัก แต่ก็อยู่ในจุดที่คุ้มทุนกับการเดินทางมาจำหน่ายของชาวบ้าน ถึงแม้จะประชาสัมพันธ์เต็มที่ เพราะจุดจำหน่ายอยู่บริเวณเดียวกับเกษตรเคมี และการไปจำหน่ายจุดเดียวกับโครงการธงฟ้าทำให้ถูกกดราคา ในระยะนี้เป็นช่วงของการเรียนรู้ระหว่างกลุ่ม

สมาชิกบางคนไปซื้อผักเคมีมาขาย มีกระบวนการแก้ปัญหา เช่นห้ามมาขายเป็นรายคน บางครั้งห้ามมาขายทั้งกลุ่ม เพราะกลุ่มไม่ควบคุมตรวจสอบกัน ช่วงนี้จึงได้เริ่มพัฒนาระเบียงตลาดนัด โดยมีระเบียบและมาตรการ เช่น ห้ามซื้อสินค้ามาขาย ห้ามใช้สารเคมีสังเคราะห์ทุกชนิด (รวมทั้งปุ๋ยเคมีสังเคราะห์ด้วย)

2. กลุ่มและเครือข่ายเกษตรกร

กลุ่มเพิ่มขึ้นจาก 2 กลุ่มเป็น 9 กลุ่ม สมาชิกประมาณ 60 ครอบครัว แต่ส่วนใหญ่ประสบการณ์การทำเกษตรอินทรีย์ยังน้อย ผลผลิตยังได้น้อย แต่เพิ่มความหลากหลายในไร่นามากขึ้น เลิกใช้สารเคมีสังเคราะห์ทุกชนิด (รวมทั้งปุ๋ยเคมีสังเคราะห์ด้วย) ช่วงปี 2539 เป็นช่วงการพัฒนาองค์ความรู้ด้านเกษตรอินทรีย์ เข้าร่วมการแลกเปลี่ยนประสบการณ์ระหว่างประเทศ ร่วมมือกับ RRAFA พัฒนาหลักสูตรการเป็นวิทยากรชาวบ้านด้านเกษตรอินทรีย์

จัดตั้งกลุ่มและพัฒนาเป็นชมรมผู้ผลิตพืชผักเพื่อสุขภาพและสิ่งแวดล้อมจังหวัดเชียงใหม่ สมาชิกพื้นที่ใหม่ๆสนใจเลี้ยงโคและสุกร

เกิดการลงหุ้นระหว่างกลุ่มเพื่อสร้างโรงงานแปรรูป เช่น โรงเต้าเจี้ยว ซีอิ๊ว ที่แม่แตง

3. องค์กรผู้บริโภค

สมาชิกเพิ่มมากขึ้น แต่ส่วนใหญ่ไม่ได้มาซื้อผลผลิต เพราะอยู่ไกล ไม่ว่างวันตลาดนัด บางคนสนใจแต่ไม่ทำกับตัวเอง แต่สมาชิกบางคนก็แนะนำผู้บริโภคที่ไม่รู้จักให้มาซื้อที่ศูนย์อิมมูนูและตลาดนัด

4. องค์กรมาตรฐานเกษตรอินทรีย์

เป็นช่วงการพัฒนาองค์กร มีคณะกรรมการ มีสมาชิก ยกร่างธรรมนูญ เกณฑ์มาตรฐาน เป็นการศึกษาเพื่อพัฒนาองค์กร เป็นหลัก

บทเรียนบางประการจากระยะนี้

- สื่อที่ใช้ประชาสัมพันธ์ที่ดีที่สุดของตลาดเกษตรอินทรีย์คือ (๑)คุณภาพของผลผลิตที่เก็บได้นาน (๒) แปลงเกษตรอินทรีย์ ด้วยกิจกรรมการศึกษาดูงาน (๓) ปากของผู้บริโภค ด้วยหลังจากการได้ใช้สินค้าที่มีคุณภาพและไปดูงานที่แปลง (๔) ป้ายขนาดใหญ่ (๕) สื่อวงกว้าง เช่น หนังสือพิมพ์ วิทยุ
- ทำเลร้านหรือตลาดมีความสำคัญ ไกลถนน จอดรถได้สะดวก ที่มีคนผ่านทางมากๆ จะดี แต่ค่าเช่าแพง
- ในช่วงที่สินค้ายังไม่ติดตลาด ไม่ควรนำสินค้าไปขายจุดเดียวกับกับผลผลิตเคมี เพราะผู้บริโภคจะไม่เห็นความแตกต่าง แต่เมื่อติดตลาดแล้วสามารถไปอยู่ในจุดเดียวกันได้

- ผู้บริโภคมีหลายประเภท เช่น รวยแต่จน จนแต่รวย สนใจแต่ไม่ทำอาหารกิน ร้านอาหารต้องการสินค้าราคาต่ำสุด ร้านอาหารไม่มีวันหยุดต้องส่งสินค้าให้ทุกวันและหลากหลายชนิด วันหยุดประจำปี และวันหยุดติดกันยาว ผู้บริโภคหาย
- การที่คณะกรรมการผู้บริโภคที่มีวิธีการดำรงชีวิตต่างกัน ทำให้ยากในการนัดประชุม บางคนว่างวันเสาร์-อาทิตย์ บางคนว่างตอนเย็น บางคนเข้ามาเป็นกรรมการเพราะต้องการขายตรงสินค้าเพื่อสุขภาพ
- ตรารับรองมาตรฐานที่ดีคือ หน้าตาเกษตรกร และผลผลิตที่เคยซื้อ

๕

การปฏิบัติภาระหน้าที่ ๓ : ร่วมผลักดันทางนโยบาย

จากข้อเสนอประเมินผลให้แบ่งโครงการออกเป็นสองส่วนคือ (1) ด้านตลาดคือศูนย์อิมบิอุ และตลาดนัดเกษตรอินทรีย์ (2) ด้านพัฒนา กลุ่ม เครือข่าย เกษตรกร ผู้บริโภค และองค์กรมาตรฐาน ทางผู้เขียนเองจึงได้ เน้นงานด้านพัฒนา เนื่องจากมองว่าปัญหาที่สำคัญคือ สินค้าไม่พอจำหน่าย สินค้าไม่หลากหลาย ส่วนด้านการตลาดให้คุณพนมพร พุทธิมา ซึ่งเป็นพนักงานส่งเสริมด้านตลาดและผู้บริโภคของโครงการไปเป็นผู้จัดการ สาเหตุที่ไม่ประกาศรับคนนอก เพราะจะทำให้ใช้เวลามากในการศึกษางบประมาณดำเนินงานทั้งสองโครงการยังได้รับการสนับสนุนจากโนวิบ เนเทอร์แลนด์ แต่แยกสัญญา

เริ่มตั้งแต่มกราคม 2540 ที่ทางเครือข่ายเกษตรกรรมทางเลือกชาติเข้าร่วมชุมนุมกับสมาชิกคนจน ข้อเสนอที่สำคัญของเครือข่ายคือการปรับแผนแม่บทให้มียุทธศาสตร์ด้านเกษตรกรรมยั่งยืนตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 8 และมีการเสนอให้จัดทำโครงการนำร่องเพื่อพัฒนาระบบเกษตรกรรมยั่งยืนของเกษตรกรรายย่อย ท่ามกลางการชุมนุมและเจรจา พื้นที่เชียงใหม่เป็นพื้นที่ต้นแบบหนึ่งที่ถูกนำมาอ้างอิงถึงความเป็นไปได้ในการทำระบบเกษตรกรรมยั่งยืน จนประมาณปี 2542 ที่ทางกระทรวงจัดให้ข้าราชการกระทรวงเกษตรและสหกรณ์จำนวน 200 คน ไปดูงานที่พื้นที่อำเภอสะเมิง อำเภอแม่ฮ่องสอน ขณะเดียวกันโครงการนำร่องก็ได้รับการจัดสรรงบประมาณในปี 2544

กรณีศูนย์อิมบิอุฯ ได้มีการจัดจ้างผู้จัดการเต็มเวลา มีพนักงานเต็มเวลา 5 คน แยกเป็นผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ ฝ่ายการเงิน/ขาย ฝ่ายการตลาด พนักงานขนส่ง จ้างบัญชีครึ่งเวลา มีการประชุมกรรมการทุกเดือน แต่ชนิดสินค้าเพิ่มนิดเดียว ยอดขายเพิ่มน้อย ขาดทุนมากขึ้น เกิดความขัดแย้งระหว่างเกษตรกรกับศูนย์อิมบิอุ เรื่องเกษตรกรไม่ทำตามข้อตกลง และคุณภาพสินค้า หมายถึงหากขายสินค้าให้อิมบิอุแล้วจะไม่นำมาขายตลาดนัดซึ่งเป็นทำเลเดียวกับอิมบิอุ คณะกรรมการไม่เข้าใจ กรรมการบางคนลงหุ้นน้อย แสดงความคิดเห็นมาก แถมยังเชื่อสินค้านานอีก เมื่อไม่มีของขายพนักงานว่าง เปลียนบทบาทไปรับจัดเบรคตามที่ประชุม

ขณะที่ตลาดนัดเกษตรอินทรีย์ หลังจากย้ายมาที่หมู่บ้านอิมบิอุ กับเริ่มขายดี ผู้บริโภคใหม่ๆ เพิ่มมากขึ้น สาเหตุเพราะอยู่ติดถนน และการประชาสัมพันธ์ทางสื่อที่หลากหลาย สินค้าที่เกษตรกรนำมาขายหมด ไม่พอขาย แต่ปัญหาคือ ที่คับแคบ ล้มออกนอกบริเวณบ้าน ปัญหาคือมีพ่อค้าเคมีนำผลผลิตใส่

รถเร่มาจอดขายตรงหน้า ผู้บริโภคนึกว่าเป็นพวกเดียวกัน ต้องทำประชาสัมพันธนานมาก ที่สำคัญเกษตรกรที่มาขายไม่มีการจัดการต้องรอพนักงานโครงการ

ด้วยปัญหาที่ผลผลิตไม่พอจำหน่าย สาเหตุเพราะการขยายเกษตรกรน้อย บางพื้นที่มี 6 ครอบครัวนานเกือบ 10 ปีก็ยังมีสมาชิก 6 ครอบครัวเหมือนเดิม ดังนั้นในช่วง เมษายน 2542 - มีนาคม 2543 ทางโครงการได้ร่วมกับโครงการพัฒนาองค์กรชุมชน และองค์การมาตรฐานเกษตรอินทรีย์พัฒนาชุดวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมด้านเกษตรกรรมยั่งยืนโดยการสนับสนุนของสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย “สกว” โดยมีโครงการภายใต้ชุดมีดังนี้

1. กระบวนการส่งเสริมเกษตรกรรมยั่งยืนกับเกษตรกรรายย่อยในภาคเหนือ และ ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อขยายเกษตรยั่งยืนในแม่ทา วิจัยโดย คุณนิคม ไชยวรรณและคณะ
2. มาตรฐานเกษตรอินทรีย์ภาคเหนือที่เหมาะสม วิจัยโดย ดร. ทิพย์รัตน์ มณีเลิศและคณะ
3. รูปแบบองค์กรผู้บริโภคที่เหมาะสมสำหรับอาหารปลอดภัยในระบบเกษตรกรรมยั่งยืน วิจัยโดยคุณประสงค์ อยู่สุขสำราญ คุณชมชวน บุญระหงษ์ และคุณแสงทิพย์ เข็มราช
4. ระบบตลาดทางเลือกที่เหมาะสมสำหรับสินค้าเกษตรกรรมยั่งยืน วิจัยโดยคุณชมชวน บุญระหงษ์ และคณะ

จากการวิจัยดังกล่าวทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ เช่น

- ด้านการผลิต มีการเพิ่มจำนวนเกษตรกรเกษตรอินทรีย์ในเขตแม่ทามากขึ้น สาเหตุเพราะโครงการได้ปรับปรุงโครงสร้างองค์กรภายในและสร้างฝ่ายฝึกอบรมโดยเกษตรกร

- ด้านมาตรฐาน มีการพัฒนาสมาชิก พัฒนาระบบพัฒนาเกณฑ์มาตรฐานที่เหมาะสม พัฒนาผู้ตรวจสอบมาตรฐาน ขององค์กรมาตรฐานเกษตรอินทรีย์

- ด้านผู้บริโภค เนื่องจากทำงานกับผู้บริโภคที่แตกต่างอาชีพ และมีวันหยุดลำบาก ช่วงงานวิจัยนี้ได้เน้นไปที่ผู้บริโภคในโรงเรียน โดยทำงานกับโรงเรียนมัธยมในเขตเมืองเชียงใหม่กับทุกโรงเรียนเกษตรอินทรีย์และโรงเรียนต้นแบบในต่างจังหวัด ตรวจสอบเคมีในเลือด ในผัก ทำแปลงเกษตรอินทรีย์ในโรงเรียน พาไปเยี่ยมไร่นา

- ด้านตลาด เกิดตลาดนัดเกษตรอินทรีย์ในโรงเรียนดาราวิทยาลัย เด็กรับผักไปจำหน่ายที่โรงเรียนยุพราช โรงเรียนวัฒโนรัับผลผลิตจากคลังไปขาย และทุกโรงเรียนสนใจให้อาสาสมัครเกษตรอินทรีย์ไปขาย แต่ไม่มีผลผลิต สร้างตลาดแบบชุมชนเกื้อหนุนเกษตรกร (CSA) โดยศูนย์อิมบิอุกับสถานรับเลี้ยงเด็ก เกิดตลาดนัดที่ วาย เอ็ม ซีเอ เสาศิน เชียงใหม่ และที่แลนด์แอนแฮร์สแมจ๊ เป็นต้น

ในช่วงกลางปี 2544 ทางโครงการนำร่องได้รับการสนับสนุนงบประมาณ จากรัฐบาล ชมรมผู้ผลิตพืชผักเพื่อสุขภาพและสิ่งแวดล้อมจังหวัดเชียงใหม่และศูนย์อิมบิอุเข้าร่วมโครงการ ประจวบกับชาวบ้านทางอำเภอแม่สายและฝางได้รับความเดือดร้อนจากการใช้สารเคมีของสวนส้ม ทางโครงการพัฒนาเครือข่ายฯ จึงได้ไปพัฒนาเกษตรอินทรีย์ที่ลุ่มน้ำฝาง โดยงานด้านรณรงค์ลดการใช้สารเคมีใช้งบประมาณจากมูลนิธิ Herrich Boll Foundation งานวิจัยการประเมินผลกระทบทางสุขภาพจาก สวรรส. และงานส่งเสริมเกษตรอินทรีย์จาก โนวิบ และพื้นที่เดิมทั้งหมดเข้าไปเป็นสมาชิกโครงการนำร่อง

ช่วงปี 2544-2546 ที่โครงการนำร่องฯ ภูมิภาคเชียงใหม่ลำพูนบริหารจัดการหลัก ได้เกิดการเปลี่ยนแปลงหลายประการเช่น

ด้านกลุ่มผู้ผลิต มีการขยายจากเดิมที่มีประมาณ 90 คนในปี 2544 เป็น 300 กว่าคนในปี 2546 หรือขยาย 3 เท่า แต่เกือบครึ่งได้ลาออกหลังโครงการหยุด

กลุ่มตำบลแม่ทาได้จดทะเบียนเป็นสหกรณ์เกษตรยั่งยืนแม่ทาจำกัดในปี 2544

สมาชิกชมรมที่เหลือจดทะเบียน จดทะเบียนเป็นสหกรณ์เกษตรอินทรีย์เชียงใหม่จำกัด วันที่ 6 พฤศจิกายน 2546

เหตุผลหนึ่งที่สำคัญในการจดทะเบียนคือ 1. เงินทุนเริ่มมาก เพื่อป้องกันคอร์รัปชัน และ 2. เพื่อให้เกิดความยั่งยืน ตรวจสอบได้ รัฐอาจมาสนับสนุนในอนาคต หากโครงการหมดลง

เกิดกองทุนพัฒนาเกษตรกรรมยั่งยืนเชียงใหม่ลำพูน ที่สนับสนุนสมาชิกให้กู้ยืมจนถึงปัจจุบัน

ให้ความสำคัญในตลาดในหมู่บ้าน ชุมชนตนเองมากขึ้น เพราะได้ผู้บริโภคที่ยั่งยืนกว่า ทำให้เกิดตลาดนัดในระดับอำเภอเพิ่มขึ้น เช่นที่ พริ้ว สันกำแพง สะเมิง แม่แตง ที่มหาวิทยาลัยแม่โจ้ แต่หลังจากนั้นได้เลิกไปเช่นที่สะเมิง และแม่แตง

เปิดตลาดนัดในโรงเรียนปรินส์รอยแยลวิทยาลัย

ส่วนศูนย์อ้อมบุญ และตลาดนัด ได้ย้ายไปอยู่อีกจุดหนึ่งของตลาดค้าเหียง ห่างจากที่เดิมประมาณ 200 เมตร เนื่องจากเจ้าของอาคารที่เช่าเดิม ต้องการเพิ่มค่าเช่าจากเดิมเป็น 4 เท่า ซึ่งแพงมาก

หลังจากย้ายไปอยู่ที่ใหม่ซึ่งเป็นสถานที่ไม่ค่อยเหมาะสม ผู้บริโภคไปน้อย อยู่ได้ประมาณ หนึ่งปี โครงการนำร่องหมด ประจวบกับทางตลาดเจเจชอบบีมาเกิดมาชวนให้ไปทำตลาดนัดฟรี ก็ย้ายตลาดนัดเกษตรอินทรีย์ไปที่ตลาดเจเจชอบบีมาเกิด ในช่วงปี 2548 ซึ่งห่างจากจุดเดิมประมาณ 300 เมตร และปรากฏว่ามีกลุ่มผู้บริโภคเดิมเป็นส่วนใหญ่มาซื้อ มีผู้บริโภคใหม่น้อยมาก ช่วงนี้เองทางโครงการอาหารปลอดภัยได้มาช่วยประชาสัมพันธ์ โดยมีการศึกษาผู้บริโภค ตอบคำถามแลกเปลี่ยนถ้อยคำ เป็นต้น

ขณะที่ศูนย์อ้อมบุญ ก่อนที่จะย้ายไปที่จุดใหม่ คณะกรรมการให้มีการเช็คสต็อกสินค้า ตรวจสอบบัญชี ปรากฏว่า สินค้าที่มีอยู่ไม่ตรงตัวเลข ขาดทุน เป็นล้าน ที่ประชุมจึงมีมติให้ปิดกิจการ และคืนเงินหุ้นแก่ผู้ถือหุ้นทุกคน กว่าจะเคลียร์ได้ทั้งหมดใช้เวลาเป็นปี

9 กรกฎาคม 2544 โครงการพัฒนาเครือข่ายผู้ผลิตผู้บริโภคเกษตรกรรมทางเลือกภาคเหนือได้พัฒนาเป็นสถาบันชุมชนเกษตรกรรมยั่งยืน และได้ย้ายสำนักงานไปที่สร้างใหม่ เป็นสำนักงานถาวร ที่ตำบลหนองจ่อม อำเภอสันทราย ห่างจากจุดเดิม 10 กิโลเมตร ได้รับการสนับสนุนซื้อที่ดินบางส่วนจากโนวิบ และสร้างอาคารโดยสถานทูตญี่ปุ่น

ตั้งแต่ปี 2547-2549 สถาบันชุมชนเกษตรกรรมยั่งยืนเน้นทำงานที่ลุ่มน้ำฝาง โดยเน้นการทำงานครบวงจรทั้งการผลิต แปรรูป ตลาด และผู้บริโภค เกิดตลาดชุมชนที่แจ้งหัวรินอำเภอฝาง เรียกว่าช่วงสุขภาพฝาง เมื่อ 1 ธันวาคม 2547 ได้รับความร่วมมืออย่างดีจากคนในชุมชน และเปิดคลังเกษตรอินทรีย์ที่ตลาดเจเจมาเกิดเมื่อ 1 ตุลาคม 2547 และทำพิธีเปิดใน 17 มีนาคม 2548

ก่อนเปิดคลังเกษตรอินทรีย์ใช้เวลาศึกษาความเป็นไปได้มานาน 3 เดือน โดยได้อาสาสมัครจากองค์กร AJWS อเมริกามาช่วยศึกษา และเน้นศึกษาการสร้างตลาดกลางเกษตรอินทรีย์เป็นหลัก

กิจกรรมด้านผู้บริโภคกลับมาศึกษาค้นคว้าอีกครั้งในปี 2548-2549 ได้พาผู้บริโภคไปดูงานสวนส้มที่ลุ่มน้ำฝางบ่อยมาก ทั้งนักเรียนและผู้บริโภคทั่วไป

บทเรียนบางประการในระยนี้

- ผู้จัดการร้านหรือศูนย์รวบรวมและจำหน่ายสินค้า ต้องเข้าใจเรื่องระบบบัญชี หากไม่เข้าใจแล้วจะถูกพนักงานการเงิน หรือบัญชีหลอกได้
- ร้านที่ขาดรากของตัวเอง จะทำให้ต้นทุนสินค้าสูง หมายถึง เมื่อไหร่ตั้งร้านขึ้นมา แล้วไปรวบรวมสินค้ามาจำหน่ายอย่างเดียว ไม่ส่งเสริมการผลิตเอง ราคาสินค้าจะสูง หรือเกษตรกรบางรายอาจเบียดไม่ขายสินค้าให้ก็ได้
- อย่าคาดหวังมากกับกรรมการ และสมาชิกจะมาช่วยทำงาน
- ครูในโรงเรียนที่น่าสนใจคือครูที่ควบคุมโรงอาหาร ครูสอนวิทยาศาสตร์ ครูชมรมสิ่งแวดล้อม ส่วนครูเกษตรสนใจน้อย



การปฏิบัติการระยะที่ ๔ : สร้างพื้นที่ต้นแบบระดับจังหวัดเชียงใหม่เป็นจังหวัดเกษตรอินทรีย์

จากการประชุมร่วมของ กลุ่มเกษตรกร องค์กรสนับสนุน และผู้บริโภค เมื่อปลายปี 2550 ได้กำหนดร่วมกันว่า ภายในปี 2560 จะต้องมีการเกษตรอินทรีย์ในเชียงใหม่ 20,000 ครัวเรือน หรือ 20% ของเกษตรกรทั้งจังหวัด จะมีเกษตรกรได้รับการรับรองมาตรฐานจากสมาคมมาตรฐานเกษตรอินทรีย์ มากกว่า 3,000 ราย มีตลาดกลางที่จังหวัด 1 จุด มีตลาดกลางระดับอำเภอ 18 อำเภอ ตลาดนัดเดิมได้รับการพัฒนา และมีผู้บริโภคที่ซื้อประจำประมาณ 120,000 ครัวเรือน

หลังจากปี พ.ศ. 2550 เป็นต้นมา ด้านการผลิต มีเกษตรกรสนใจเข้ารับการอบรมด้านเกษตรอินทรีย์จากเครือข่ายศูนย์เรียนรู้ปรัชญาชาวบ้านของสถาบันชุมชนเกษตรกรรมยั่งยืน สนับสนุนโดยกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ และ ธกส. ตั้งแต่ปี 2550 จนถึงปี 2553 มากกว่า 2500 คน (หากรวมกับศูนย์อื่นอีก 5 ศูนย์ คาดว่ามีเกษตรกรในจังหวัดเชียงใหม่ที่ผ่านการอบรมด้านเกษตรอินทรีย์มากกว่า 5,000 คน เกษตรกรที่ผ่านการอบรมได้พัฒนากลุ่มและเป็นเครือข่ายเกือบทุกอำเภอ มีการทำกิจกรรมต่อเนื่อง เช่น โครงการพัฒนาปุ๋ยอินทรีย์ โครงการเสริมสร้างศักยภาพจังหวัดต้นแบบเกษตรอินทรีย์ โดยการสนับสนุนจาก Oxfam GB มาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2547 จนถึงปัจจุบัน นอกจากนี้ยังมีโครงการเกษตรหลังบ้าน สนับสนุนโดยพัฒนาจังหวัดเชียงใหม่

สมาคมมาตรฐานเกษตรอินทรีย์ภาคเหนือได้ให้การรับรองมากกว่า 200 แปลง

จำนวน 8 อำเภอที่มีตลาดนัดเกษตรอินทรีย์ในระดับหมู่บ้าน หรือตำบล หรือ อำเภอ บางอำเภอมีทั้งระดับหมู่บ้าน ตำบล อำเภอ

ตลาดนัดตามจุดต่างๆยังทำหน้าที่ของตนเองไปได้ดี แม้ภาคที่มาขายผลผลิตยังมีการประชุมเพื่อแก้ปัญหาและพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

คลังเกษตรอินทรีย์สามารถเลี้ยงพนักงานได้สองคน และการสร้างตลาดกลางเกษตรอินทรีย์ ยังอยู่ในระหว่างกระบวนการขอเช่าพื้นที่จากกรมธนารักษ์

สรุปและประเมินสถานการณ์

หากจะประเมินสถานการณ์ตลาดชุมชนเกษตรอินทรีย์เชียงใหม่ในปัจจุบันกับ เป้าหมายที่วางไว้เมื่อปี 2534 คือ สร้าง “ตลาด” เพื่อเป็นเครื่องมือในการเชื่อมโยงระหว่างเมืองกับชนบท เป็นแหล่งแลกเปลี่ยนเรียนรู้ของคนเมืองถึงปัญหาและทางออกของเกษตรกร จนทำให้คนในเมืองได้ปรับเปลี่ยนวิถีคิด และหันมาสนับสนุนด้วยการซื้อผลผลิตจากไร่นาเกษตรกรโดยตรง ไปเยี่ยมเยือนไร่นา เรียนรู้และ

รวมกิจกรรมการฟื้นฟูจัดการป่า ที่ดิน น้ำ และกองทุนโดยองค์กรชุมชน รวมทั้งร่วมกันเปลี่ยนแปลงนโยบายให้เอื้อกับเกษตรกรและผู้บริโภค นั้นอาจกำลังเดินมาถึงเพียงครึ่งทาง

สถานการณ์ในปัจจุบันการแย่งชิงทรัพยากรมีมากขึ้น เป็นขบวนการทุนข้ามชาติ การร่วมลงทุนระหว่างเกษตรกรและผู้บริโภค การพัฒนากองทุน มีความจำเป็นอย่างยิ่ง โดยการนำทุนดังกล่าวมาใช้เพื่อการพัฒนาระบบความมั่นคงอาหารของชุมชน พืชผักพื้นฟูทรัพยากรชุมชน การอนุรักษ์ฟื้นฟูป่า การปกป้องการสูญเสียที่ดิน การซื้อที่ดินที่ถูกยึดคืนให้เกษตรกร การพัฒนาพันธุกรรมพื้นบ้าน สนับสนุนวัสดุอุปกรณ์ที่จำเป็นให้เกษตรกรสามารถทำเกษตรอินทรีย์ในระบบเกษตรกรรมยั่งยืน การร่วมกันรักษาสิ่งแวดล้อมให้มีคุณภาพที่ดี การสร้างความเป็นธรรม และการพัฒนาที่สมดุลยั่งยืนครบทุกด้านนั้นยังเป็นเป้าหมายที่สำคัญของขบวนการตลาดชุมชนเกษตรอินทรีย์ต่อไป

๘

จะสร้างตลาดชุมชนเกษตรอินทรีย์ที่เป็นธรรมได้อย่างไร

การจะสร้างชุมชนให้เป็นธรรมนั้น จะต้องเริ่มที่ตนเองก่อน หากเราแสวงหาความเป็นธรรม แต่เราไม่ให้ความเป็นธรรมกับสังคม ก็ยากที่จะได้รับความเป็นธรรม ผลผลิตทางการเกษตร เป็นตัวบอกว่า จะได้รับความเป็นธรรมทางด้านราคาหรือไม่ หากยังทำเกษตรปลอดภัย และเกษตรปลอดภัยเคมีอยู่ ยากที่จะได้รับความเป็นธรรมด้านราคา ต้องเป็นเกษตรอินทรีย์ในระบบเกษตรกรรมยั่งยืน เป็นอินทรีย์ผสมผสาน ไม่ใช่เกษตรอินทรีย์เชิงเดี่ยว ทั้งนี้เพราะว่าเกษตรปลอดภัย หรือปลอดภัยเคมียังมีการใช้สารเคมีสังเคราะห์อยู่ ไม่ได้สร้างความมั่นใจแก่ผู้บริโภค ทำให้เกษตรกรตั้งราคาไม่ได้

หากจะสร้างตลาดชุมชนเกษตรอินทรีย์อาจจะพิจารณาในเรื่องต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

1. ต้องเริ่มที่ใจตนเองก่อน

- ทำแบบมีเป้าหมาย อยากเห็นการเปลี่ยนแปลง
- ว่าใจรักไหม ตระหนักถึงปัญหาของเกษตรกรจริงไหม
- ใครคิด คนนั้นต้องทำ หากให้คนอื่นทำ ผลที่ได้ไม่เกินครึ่งของคนคิด
- อย่าทำงานด้วยโครงการ ต้องทำด้วยองค์กร ถึงแม้ไม่มีเงินทำงาน ก็ต้องทำงานในฐานะองค์กร
- ต้องประเมินว่าตนเองจะทำงานด้านนี้ระยะยาว
- ต้องทำงานหนัก ตื่นแต่เช้า นอนดึก

2. ต้องมีต้นทุนระดับหนึ่ง โดยเฉพาะกลุ่มเกษตรกรและสินค้าของเกษตรกรเอง หากไม่มีต้องไปเริ่มใหม่เหมือนที่ผู้เขียนทำมาตั้งแต่ส่งเสริมการผลิต การสร้างตลาด การทำงานกับผู้บริโภค การริเริ่มองค์กรมาตรฐาน ซึ่งปัจจุบันบางเรื่องไม่จำเป็นต้องทำใหม่แล้ว เช่น องค์กรมาตรฐาน

3. ต้องศึกษาความเป็นไปได้

- ความต้องการของผู้บริโภค ประเภทและชนิดสินค้าที่ผู้บริโภคต้องการ วัฒนธรรมการบริโภค ปริมาณต่อสัปดาห์ ราคาที่ซื้อได้
- จุดจำหน่าย วันและเวลาที่เหมาะสม วิธีการจำหน่าย ปริมาณผู้บริโภคแต่ละจุดจำหน่าย จุดจำหน่ายสามารถใช้ได้ในระยะยาวมากกว่า 10 ปี
- การมีส่วนร่วมของผู้นำทางการ และไม่ทางการ ส่วนราชการ หน่วยงานในพื้นที่
- การประเมินจุดคุ้มทุน และการพึ่งตนเองทางการเงิน

4. ต้องวางแผนแบบมีส่วนร่วมกับเกษตรกรเป้าหมาย และบริโภคที่มีศักยภาพ รวมทั้งกำหนดบทบาทและหน้าที่ของแต่ละฝ่ายให้ชัด ข้อห้าม ข้อควรปฏิบัติ ของสินค้า ราคา การพุดจา การแต่งกาย การประชาสัมพันธ์ การทำความสะอาดหลังจำหน่าย มาตรการลงโทษ

5. ก่อนเปิดต้องเตรียมความพร้อมทุกเรื่อง วันเปิด ควรมีพิธีเปิดที่มีผู้นำระดับต่างๆ มาร่วมเพื่อสร้างการรับรู้ในสังคม

6. สร้างกระบวนการเรียนรู้กับผู้บริโภค

- รถโฆษณาและเสียงตามสายต้องออกเตือนผู้บริโภคก่อนทุกวันจัดตลาดนัด
- พาไปเยี่ยมไร่เนาอย่างสม่ำเสมอ

7. การควบคุมคุณภาพ

- สร้างคณะกรรมการควบคุมคุณภาพสินค้าภายใน
- เน้นการไปเยี่ยมไร่เนาระหว่างเกษตรกร
- มีสถาบันให้การรับรองมาตรฐานที่เชื่อถือได้

8. พัฒนากองทุนสะสม เพื่อพัฒนาการผลิตและการตลาด ที่มีสมาชิกทั้งเกษตรกรและผู้บริโภค

9. สร้างกองทุน หรือ ร้านค้า หรือ โรงอาหาร เพื่อรับซื้อผลผลิตเมื่อเกษตรกรขายไม่หมด

10. มีการประชุม สรุป ประเมินผล วางแผนและร่วมวิธีการแก้ปัญหาหลังจำหน่ายทุกครั้ง

ส่วนศูนย์รวบรวมและจำหน่ายสินค้า นั้นอาจต้องเพิ่มเติมบางประการเช่น

- ทำเหมือนตลาดนัด เกษตรอินทรีย์ทั้ง 8 ข้อแล้ว แต่ต้องทำงานหนักกว่าตลาดนัดหลายเท่า
- ต้องมีทุนดำเนินงานพอประมาณ ช่วงแรกจะขาดทุนเป็นปี

- ต้องมีบุคลากรที่ดี ไม่คอร์รัปชั่นร่วมทีม
- ผู้จัดการต้องเข้าใจการเงิน บัญชี ต้องทำแผนธุรกิจเป็นและที่เป็นไปได้จริงๆ รวมทั้งต้องเข้าใจเรื่อง ผู้ประกอบการสังคม หรือ ตลาดเพื่อสังคม หรือ การจัดการธุรกิจขนาดย่อมทั้งระบบ เช่น เรื่องการจัดการเอกสาร การจัดการผลผลิต/สินค้าให้ร้าน ความเข้าใจด้านการจัดการ product chain ทั้งหมดว่าจะจัดการกับมันอย่างไรให้ได้คุณภาพ มาตรฐาน
- ไม่ควรสะท้อนสินค้าที่เสียง่าย หรือแมลงทำลายง่าย เช่น ถั่วต่างๆ กาแฟ ผลไม้
- ลดการซื้อวัสดุ อุปกรณ์ที่ไม่จำเป็น
- ในระยะแรกจุดจำหน่ายจำเป็นต้องอยู่ที่ผู้ซื้อเข้าถึงง่าย แต่นานไป เมื่อมีลูกค้าประจำ อาจไม่จำเป็นต้องเช่าที่แพงๆ ทำจุดรวบรวม เพราะเน้นขายส่ง
- ในขณะที่ไม่มีทำเลดี งบน้อย การขายส่งจะค่อนข้างไปได้ดีกว่าการขายปลีก
- การบริหารจัดการร้านโดยระบบสหกรณ์ ยังมีความเป็นไปได้ แต่ต้องเน้นการสร้างกระบวนการเรียนรู้ เพื่อให้เกิดการมีส่วนร่วมของสมาชิกและกรรมการ

ผู้เข้าร่วมขบวนการพัฒนาตลาดสินค้าเกษตรอินทรีย์เชียงใหม่มีเยอะมาก ไม่สามารถกล่าวนามได้
 ทัวถึงต้องขอภัยมา ณ ที่นี้ และขอขอบคุณแหล่งทุนที่สนับสนุนขบวนการทั้งที่ได้กล่าวนาม
 และไม่ได้กล่าวนามมาข้างต้น