

การพัฒนาขีดความสามารถของเกษตรกรเพื่อการผลิตไม้ผล คุณภาพส่งออกตามแนวทางปฏิบัติ “โรงเรียนเกษตรกร”

Farmer Capacity Building for Production of Export Quality Fruit Crop Through “Farmer School” Approach

ธวัชชัย รัตนชเลศ^{1/} และ พฤกษ์ ยิบมันตะสิริ^{2/}

Tavatchai Radanachalee^{1/} and Phrek Gypmantasiri^{2/}

Abstract: Thailand has great competitive potential for exporting tropical fruits to overseas markets. To achieve such goals, there are a number of pathways that farmer producers have to go through. This paper describes the processes made by a group of farmers who aim to produce fruit crops to meet quality standard of importing countries. The case study is carried out by participating with farmers in the process of competence building among farmer members, which consists of integrative activities determined collectively by members.

A group of sixty mango farmers from three districts: Mae Taeng, Chiang Dao and Chaiprakarn in Chiang Mai province, who see the potential of producing quality mango for penetrating the Japanese market was formed in September 2004 and subsequently registered with the DOAE as “Community marketing venture group of Chiang Mai mango producers for export” (Chiang Mai mango group). Within this large group, the core group, consisting of 10 members, known as “marketing group” began gathering information, analyzing, synthesizing, and formulating action plans necessary for capacity building.

During the two years period, the group, through regular meetings, had conducted a series of learning processes as follows: 1) understanding the complex procedures for exporting of fruit crops that all members have to follow, 2) understanding the importance of registered group to be recognized and to be accepted for production and trade negotiation, 3) learning and field visiting to successful “Phrao mango group”, who has been successfully penetrating Japanese market, 4) establishing database for individual farms producing mango for export, 5) allocating responsibilities to subgroups for production, marketing, and capacity building through

^{1/} ภาควิชาพืชสวน คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จ. เชียงใหม่ 50200

^{2/} ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จ. เชียงใหม่ 50200

^{1/} Department of Horticulture, Faculty of Agriculture, Chiang Mai University, Chiang Mai 50200, Thailand.

^{2/} Multiple Cropping Center, Faculty of Agriculture, Chiang Mai University, Chiang Mai 50200, Thailand.

“Farmer School”, 6) improving organization through encouraging continued learning activities such as forming partnership with other mango production groups and export groups, improving production practices for quality products, postharvest handling and export quality standardization, accessing up-to-date information on exporting fruits and vegetables for the Japanese and the EU markets, and production status of competing countries, and 7) knowledge management, by communicating and integrating practical knowledge with successful mango groups from Phrao, Chiang Mai province, Bang Khla, Chachoengsao province, and Pak Chong, Nakhon Ratchasima province, so that precise production practices for quality products is being formulated.

The case study indicates that to become fruit export farmers, farmers have to organize and work at group level, and follow a series of steps for competence building. The two years experience of the Chiang Mai mango group has shown promising results of capacity building.

Keywords: Exporting quality fruits, mango, farmer capacity building, farmer school (FS)

บทคัดย่อ: ประเทศไทยนับว่ามีศักยภาพในการแข่งขันสูง สำหรับการส่งออกไม้ผลเขตร้อนไปยังตลาดต่างประเทศ แต่เกษตรกรผู้ผลิตยังต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขอีกหลายขั้นตอนเพื่อให้บรรลุเป้าหมายดังกล่าว เอกสารงานวิจัยฉบับนี้มีวัตถุประสงค์ที่จะอธิบายถึงกระบวนการกลุ่มที่ได้กำหนดขึ้นโดยเกษตรกร ผู้ซึ่งตั้งใจผลิตไม้ผลให้ได้คุณภาพตรงตามมาตรฐานของประเทศผู้นำเข้าทั้งหลาย กรณีศึกษานี้ ผู้วิจัยได้ใช้วิธีเข้าไปมีส่วนร่วมในกระบวนการสร้างความเข้มแข็งให้กับสมาชิกของกลุ่มเกษตรกรเป้าหมาย ซึ่งเป็นกิจกรรมเชิงบูรณาการที่เกิดจากความเห็นพ้องของสมาชิกทั้งหมด

กลุ่มเกษตรกรที่มีสมาชิกทั้งสิ้น 60 คน จากพื้นที่ 3 อำเภอของ จ. เชียงใหม่ ได้แก่ อ. แม่แตง อ. เชียงดาว และ อ. ไชยปราการ เห็นสอดคล้องกันถึงโอกาสในการผลิตมะม่วงคุณภาพเพื่อเข้าสู่ตลาดญี่ปุ่น จึงได้รวมตัวกันเมื่อ กันยายน 2547 และต่อมาได้ขึ้นทะเบียนกับกรมส่งเสริมการเกษตรเป็น “วิสาหกิจชุมชนกลุ่มการตลาดผู้ผลิตมะม่วงเพื่อการส่งออก จ.เชียงใหม่” (ชมรมผู้ปลูกมะม่วงจังหวัดเชียงใหม่) ภายในกลุ่มใหญ่มีสมาชิกที่เป็นแกนนำจำนวน 10 คน ที่เรียกตนเองว่า “กลุ่มการตลาด” ได้เริ่มต้นรวบรวมข้อมูล วิเคราะห์ สังเคราะห์ และดำเนินการจัดทำแผนปฏิบัติการที่จำเป็นต่อการพัฒนาศักยภาพของสมาชิก

ในช่วงเวลา 2 ปี ของการพบปะกันอย่างสม่ำเสมอของสมาชิก กลุ่มได้ดำเนินกิจกรรมชุดกระบวนการเรียนรู้ดังต่อไปนี้ 1) สร้างความเข้าใจในขั้นตอนที่ซับซ้อนของกระบวนการส่งออกไม้ผล ที่สมาชิกทุกคนจำเป็นต้องปฏิบัติตาม 2) สร้างความเข้าใจถึงความสำคัญของกลุ่มที่ได้ขึ้นทะเบียนไว้ ว่าจำเป็นต้องทำให้เป็นที่รู้จัก และได้รับการยอมรับ เพื่อสร้างอำนาจต่อรองทั้งด้านการผลิตและการตลาด 3) เรียนรู้และทัศนศึกษายังกลุ่มที่ประสบความสำเร็จในการส่งออกไม้ผลไปประเทศญี่ปุ่น เช่น “ชมรมมะม่วงพรวัว” จ. เชียงใหม่ 4) จัดทำฐานข้อมูลของแต่ละสวนที่ผลิตมะม่วงเพื่อการส่งออก 5) แบ่งหน้าที่กันเป็นกลุ่มย่อยเพื่อช่วยดูแล ด้านการผลิต การตลาด และการสร้างความเข้มแข็งให้กับสมาชิก ตามแนวทาง “โรงเรียนเกษตรกร” 6) ยกระดับองค์กรโดยส่งเสริมให้มีกิจกรรมการเรียนรู้อย่างต่อเนื่อง อาทิเช่น การสร้างพันธมิตรกับกลุ่มผู้ผลิตมะม่วงและกลุ่มผู้ส่งออกอื่น ปรับปรุงวิธีปฏิบัติในสวนเพื่อให้ได้ผลผลิตคุณภาพ การดูแลหลังการเก็บเกี่ยวและการทำมาตรฐานคุณภาพเพื่อการส่งออก การเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่ทันสมัยในเรื่องการส่งออกผักและผลไม้ไปยังตลาดญี่ปุ่นและตลาดสหภาพยุโรป รวมทั้งสถานการณ์การผลิตของประเทศที่เป็นคู่แข่งทางการค้า และ 7) การจัดการองค์ความรู้ โดยการสื่อสารและบูรณาการองค์ความรู้เชิงปฏิบัติ กับกลุ่มผู้ผลิตมะม่วงที่ประสบความสำเร็จในการส่งออก จาก อ. พรวัว จ. เชียงใหม่ อ. บางคล้า จ. ฉะเชิงเทรา และ อ. ปากช่อง จ. นครราชสีมา ทำให้องค์ความรู้เชิงปฏิบัติที่แม่นยำในการผลิตไม้ผลคุณภาพได้รับการประมวลขึ้น

กรณีศึกษานี้ได้ชี้ให้เห็นว่า การเป็นชาวสวนไม้ผลเพื่อการส่งออกนั้น เกษตรกรจำเป็นต้องรวมตัวกันและ
ปฏิบัติการในระดับกลุ่ม พร้อมดำเนินการอย่างเป็นขั้นตอนเพื่อทำกลุ่มให้เข้มแข็ง จากประสบการณ์สองปีของชมรมผู้ปลูก
มะม่วง จังหวัดเชียงใหม่ ได้แสดงให้เห็นถึงผลลัพธ์ที่น่าพอใจของการพัฒนาศักยภาพเกษตรกร

คำสำคัญ: ผลไม้คุณภาพเพื่อการส่งออก มะม่วง การพัฒนาศักยภาพเกษตรกร โรงเรียนเกษตรกร

คำนำ

การที่ไม้ผลในประเทศไม่ว่าจะเป็น มะม่วง ลำไย
ลิ้นจี่ และส้ม เกิดวิกฤติซ้ำซากในช่วงเวลาหลายปีที่ผ่านมา (ธวัชชัย และคณะ, 2548) ทั้งในเรื่องที่สินค้าไม่มีตลาด
ชัดเจน ราคาผลผลิตมีความแปรปรวน ต้นทุนการผลิต
สินค้าสูงขึ้นแต่ผลตอบแทนที่ได้รับกลับต่ำลง ตลอดจน
การได้รับความไม่เป็นธรรมจากการดำเนินธุรกรรมกับ
พ่อค้าคนกลางและผู้ประกอบการ ทำให้ชาวสวนจำนวน
หนึ่งในหลายจังหวัด ทั้งภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียง
เหนือ และภาคกลาง เล็งเห็นความสำคัญพร้อมรวมตัวกัน
จัดตั้งกลุ่มผู้ผลิตไม้ผลเพื่อการส่งออกขึ้น เนื่องจากกลุ่มทาง
ดังกล่าวของไม้ผลบางชนิดมีอยู่แล้วโดยเฉพาะกรณี
มะม่วง (นลินี, 2545; กรมส่งเสริมการเกษตร, 2547) การ
รวมกลุ่มในระยะแรกมีทั้งที่ตั้งอยู่บนรากฐานทุนทาง
ปัญญาของตนเอง และถูกผลักดันส่งเสริมจากองค์กร
ภาครัฐที่เกี่ยวข้อง อย่างไรก็ตามที่ผ่านมาแม้แกนนำหลาย
กลุ่มจะมีความมุ่งมั่นอย่างเต็มที่ แต่ก็ขาดวิธีที่เหมาะสม
เพื่อให้เกิดการรวมกลุ่มอย่างเข้มแข็ง อาจเป็นเพราะ
สมาชิกส่วนใหญ่ยังมีความเข้าใจไม่ตรงกันในเรื่องของการ
ทำสินค้าคุณภาพ ไปจนถึงตัวกลุ่มเองขาดแนวทางและ
แนวปฏิบัติที่เหมาะสม อันจะนำไปสู่การผลิตสินค้า
คุณภาพที่สอดคล้องกับตลาดส่งออกเป้าหมายได้ ดังนั้น
เมื่อต้องเผชิญกับอุปสรรค รวมทั้งไม่สามารถทำให้บรรลุ
จุดมุ่งหมายที่ตั้งไว้ จึงทำให้กลุ่มต้องล่มสลายไปในที่สุด
การเกิดขึ้นดังอยู่และดับไปเพียงระยะเวลาสั้น ๆ ของกลุ่ม
แม้จะไม่มีกำบังบังทึบไว้ แต่ก็คาดว่ามีความไม่น้อย
ปัจจุบันการใช้ “โรงเรียนเกษตรกร (farmer school: FS)”
เพื่อวัตถุประสงค์พัฒนาศักยภาพเกษตรกรเป็นแนวทาง
หนึ่งที่มีอยู่ และมีรายงานว่าถูกนำไปปฏิบัติจนประสบ
ความสำเร็จในการบริหารศัตรูพืชแบบผสมผสานในนา

ข้าว (กรมควบคุมมลพิษ, 2549; Pimbert, 2004) ปัจจุบัน
แนวทางโรงเรียนเกษตรกรยังได้ขยายไปสู่ระบบการผลิต
อื่น ๆ รวมทั้งการศึกษานอกระบบและการเสริมสร้าง
สมรรถนะชุมชนอีกหลายด้าน (พฤกษ์, 2548) เนื่องจาก
เป็นการเรียนรู้โดยการค้นพบด้วยตนเอง ทำให้กลุ่มไป
จนถึงชุมชนมีทุนทางปัญญาเพิ่มขึ้น เพิ่มอำนาจในการ
จัดการทรัพยากรที่ดินของตนเอง เข้าใจสิ่งแวดล้อม และ
สามารถแก้ไขปัญหาได้อย่างเป็นระบบ การปฏิบัติของ
สมาชิกกลุ่มตามแนวทางโรงเรียนเกษตรกรยังคงกลายเป็น
ความรู้ฝังลึก ที่ส่งผลให้วิถีชีวิตของชุมชนเกิดความมั่นคง
และยั่งยืนต่อไป

โรงเรียนเกษตรกร หมายถึง กระบวนการเรียนรู้
แบบมีส่วนร่วมที่นำมาใช้ในการส่งเสริมให้เกษตรกรได้
ร่วมกันคิด แลกเปลี่ยนประสบการณ์ แก้ไขปัญหา และ
สามารถตัดสินใจได้ด้วยตนเองในกระบวนการผลิตทุก
ขั้นตอน (กรมส่งเสริมการเกษตร, 2549) นับเป็นการ
เปลี่ยนแปลงไปจากกระบวนการเรียนรู้จากบนสู่ล่างแบบ
ดั้งเดิม ที่มักนำผลงานวิจัยมาถ่ายทอดให้แก่เกษตรกร ผู้
ซึ่งนั่งรับฟังอย่างนิ่งเงียบตลอดการอยู่ในห้องเรียน
(Gallagher, 1999) ขณะที่กระบวนการเผยแพร่ความรู้สู่
เกษตรกรตามแนวทางใหม่ ได้ปรับเปลี่ยนให้โรงเรียน
เกษตรกรพบกันอย่างสม่ำเสมอในภาคสนาม เพื่อพัฒนา
ทักษะในการสังเกต วิเคราะห์ และตัดสินใจ มีการ
สร้างสร้งงานทดลองของเกษตรกรที่เกิดจากการร่วมกัน
คิด ร่วมกันทำ และร่วมกันหาทางออก เพื่อแก้ไขปัญหา
อย่างเป็นระบบจนได้วิธีการที่เหมาะสมกับพื้นที่ของ
ตนเอง รวมทั้งกำหนดให้มีเวทีเกษตรกรขึ้นเพื่อการสนทนา
แลกเปลี่ยนปัญหา ประสบการณ์ และการทำงานร่วมกัน
ในอนาคต ไปพร้อม ๆ กับการพัฒนาองค์กร และการ
สื่อสารระหว่างสมาชิกด้วยกัน (Gallagher, 2003) อย่างไรก็ตาม
เป็นที่น่าสังเกตว่า โรงเรียนเกษตรกรส่วนใหญ่มักถูก

จัดตั้งขึ้นโดยองค์กรนอกชุมชน ซึ่งมีข้อจำกัดในเงื่อนไขเรื่องเวลาและงบประมาณสนับสนุน จึงทำให้รากฐานการดำรงอยู่ของโรงเรียนยังอ่อนแอ ขณะที่กระบวนการเรียนรู้ส่วนหนึ่งขึ้นอยู่กับความสามารถของ “คุณอำนวย” (facilitator) และหลายครั้งต้องติดอยู่กับกรอบคิดขององค์กรที่มาสสนับสนุน ยากที่จะปรับเปลี่ยนดัดแปลงให้งอกงามออกไป โดยเฉพาะที่ควรให้สอดคล้องกับทุนทางปัญญาของกลุ่มในแต่ละภูมิสังคม และบนพื้นฐานการพึ่งตนเองเป็นหลัก

ดังนั้นรายงานวิจัยฉบับนี้ จึงมีวัตถุประสงค์ที่จะอธิบายถึงกระบวนการกลุ่ม ที่ได้กำหนดขึ้นจากการมีส่วนร่วมของเกษตรกร มุ่งหมายเพื่อพัฒนาศักยภาพของสมาชิก ให้สามารถผลิตไม้ผลคุณภาพมาตรฐานส่งออก โดยใช้แนวทางและแนวปฏิบัติโรงเรียนเกษตรกร แต่มีกรอบคิดเป็นของกลุ่มเอง และใช้ “ชมรมผู้ปลูกมะม่วงจังหวัดเชียงใหม่” เป็นกรณีศึกษา

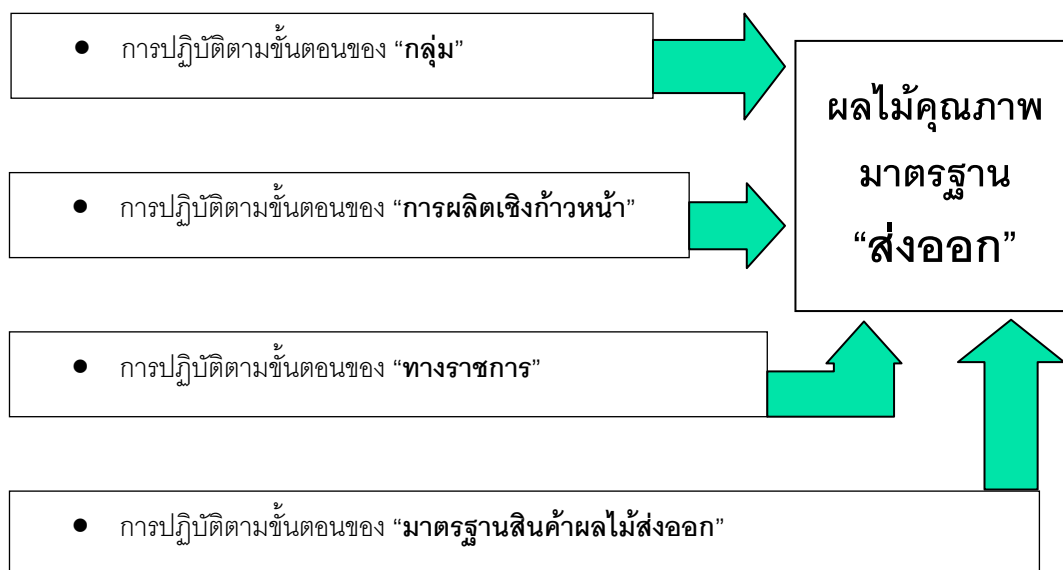
วิธีการศึกษา

การศึกษากระบวนการกลุ่ม ที่มุ่งพัฒนาศักยภาพของเกษตรกรสมาชิก ให้สามารถผลิตไม้ผลคุณภาพมาตรฐานการส่งออก ตามแนวทางและแนวปฏิบัติ “โรงเรียนเกษตรกร” ได้ใช้วิธีการเข้าไปมีส่วนร่วมในกิจกรรมของกลุ่มเกษตรกรเป้าหมาย “ชมรมผู้ปลูกมะม่วง จ.เชียงใหม่” ซึ่งมีสถานที่ตั้ง ณ เชียงดาวฮิลล์ ฟาร์ม ต. ปิงโค้ง อ. เชียงดาว จ. เชียงใหม่ ในฐานะที่ปรึกษาทางวิชาการ ได้ปฏิบัติงานพร้อมติดตามความเคลื่อนไหวของกลุ่มอย่างใกล้ชิด ตั้งแต่เริ่มก่อตั้งชมรมเมื่อ กันยายน 2547 จนถึง กันยายน 2549 รวมเวลา 2 ปี สำหรับสมาชิกประกอบขึ้นด้วยชาวสวนไม้ผล จาก 3 อำเภอหลัก คือ แม่แตง เชียงดาว และไชยปราการ จ. เชียงใหม่ ที่มีความหลากหลายทั้งวัยวุฒิ ทุนทรัพยากร และประสบการณ์ จำนวนประมาณ 60 คน แต่กลุ่มย่อยที่เป็นแกนนำ ได้ร่วมกิจกรรมกับชมรมอย่างเข้มแข็ง ต่อเนื่อง และสม่ำเสมอ ซึ่งต่อมาเรียกตนเองว่า “กลุ่มการตลาด” มีจำนวนเพียง 10 คน กิจกรรมและเวทีเกษตรกรที่เกิดขึ้นจากกลุ่มย่อย ได้นำมารวบรวม วิเคราะห์ สังเคราะห์ จัดลำดับ พร้อมแจกแจงและให้คำอธิบายในรายละเอียด

ผลและวิจารณ์

ความซับซ้อนของกระบวนการผลิตไม้ผลเพื่อการส่งออก

การผลิตไม้ผลคุณภาพมาตรฐานการส่งออก นับเป็นเรื่องใหม่ ที่ยุ่งยากเกินความคาดหมายของชาวสวนโดยทั่วไป ทั้งยังต้องใช้เวลาในการปรับตัวยอมรับ และปฏิบัติตาม เนื่องจากมีขั้นตอนต่าง ๆ ที่ซับซ้อนกว่าการผลิตตามปกติมาก (ภาพที่ 1) นับตั้งแต่ 1) การปฏิบัติตามขั้นตอนของ “กลุ่ม” ที่มีกิจกรรมและข้อตกลงเฉพาะตัว แต่ก็มุ่งให้ความสำคัญกับ มิตรภาพ ความเป็นเอกภาพ ความเสมอภาค และการเพิ่มพูนศักยภาพของสมาชิกในทุกด้าน 2) การปฏิบัติตามขั้นตอนของ “การผลิตเชิงก้าวหน้า” เพื่อการส่งออก ซึ่งหมายถึงการปฏิบัติต่อผลผลิตทั้งก่อนและหลังการเก็บเกี่ยว อาจเป็นองค์ความรู้พัฒนาขึ้นมาจากทุนทางปัญญาของกลุ่มที่มีอยู่ ร่วมกันที่ได้มาจากภายนอก มีเป้าหมายเพื่อยกระดับพร้อมสร้างความได้เปรียบ ทั้งด้านคุณภาพและเงื่อนไขเรื่องเวลาในการผลิตสินค้าของกลุ่ม ด้วยการทำให้แตกต่างที่เหนือกว่าสินค้าประเภทเดียวกันในท้องตลาด เทคนิคการปฏิบัติขั้นนี้ในอนาคตจะกลายเป็นเคล็ดลับสู่ความสำเร็จ หรือเป็นเอกลักษณ์โดยเฉพาะของกลุ่มต่อไป 3) การปฏิบัติตามขั้นตอนของ “ทางราชการ” ที่เห็นชัดเจนที่สุด ได้แก่ เกษตรดีที่เหมาะสม (good agricultural practice: GAP) ซึ่งกำหนดขึ้นและควบคุมโดยกรมวิชาการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ขณะนี้มีแล้วในหลายพืชรวมทั้ง “มะม่วง” (กรมวิชาการเกษตร, 2545) เป็นกรอบการปฏิบัติพื้นฐานสำหรับชาวสวนแต่ละราย ครอบคลุมปัจจัยที่มีผลโดยตรงต่อคุณภาพของผลผลิตในหลายด้าน นับเป็นเงื่อนไขที่จำเป็นสำหรับการผลิตไม้ผลเพื่อการส่งออกทุกกรณี 4) การปฏิบัติตามขั้นตอนของ “มาตรฐานสินค้าผลไม้ส่งออก” ที่ต้องอิงทั้งเงื่อนไขของประเทศไทย ซึ่งได้แก่ การผ่านระบบการตรวจสอบจนได้การรับรอง (certification) ด้านคุณภาพอาหารปลอดภัย (สัญลักษณ์ “Q”) รวมทั้ง ด้านความปลอดภัยจากสารพิษตกค้าง (สุปรานี, 2549) และเงื่อนไขของประเทศหรือกลุ่มประเทศปลายทาง เช่น JGAP (ประเทศญี่ปุ่น) EurepGAP (สหภาพยุโรป)



ภาพที่ 1 ขั้นตอนที่ชาวสวนต้องปฏิบัติในการผลิตไม้ผลคุณภาพส่งออก

(Postharvest Technology Institute, 2007) ดังนั้นความสำเร็จจึงเป็นการพัฒนาศักยภาพของชาวสวนที่รวมเป็นกลุ่มอยู่แล้ว ให้ความเข้าใจอย่างจริงจัง ปฏิบัติตามขั้นตอนดังกล่าวด้วยความสมัครใจ พร้อมทั้งจะปรับเปลี่ยนทัศนคติให้สอดคล้องกับกระบวนการผลิตไม้ผลคุณภาพในรูปแบบใหม่ที่ก้าวหน้าไปกว่าเดิม และยอมรับกับเงื่อนไขการส่งออกที่อาจเกิดขึ้นใหม่ได้ตลอดเวลา

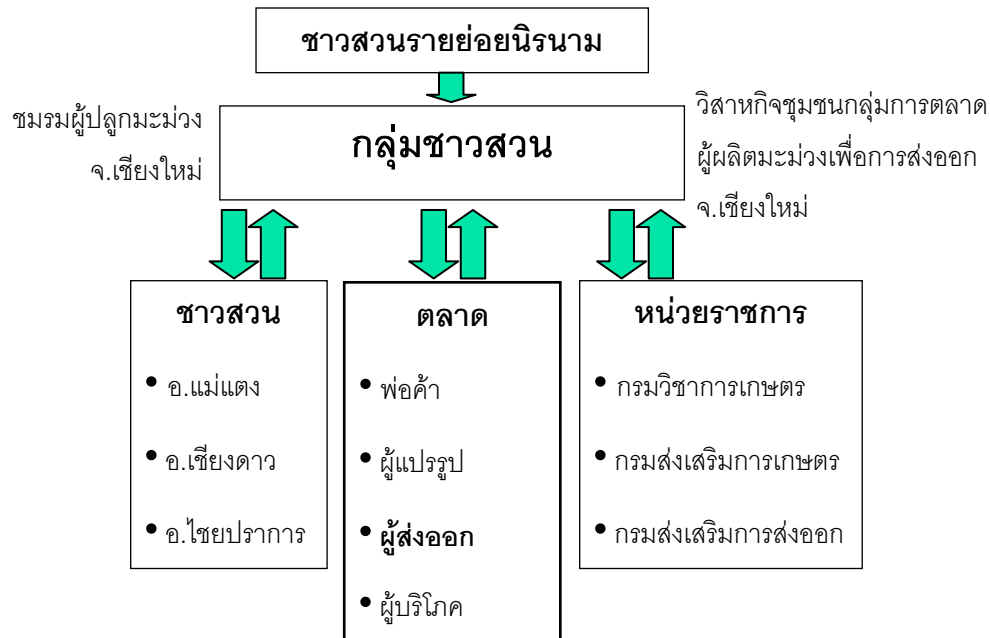
การแสดงตัวตนและสร้างอำนาจต่อรอง

การแก้ปัญหาการค้าผลผลิตตกต่ำของชาวสวนมะม่วงในพื้นที่ 3 อำเภอ ได้แก่ แม่แตง เชียงดาว และไชยปราการ จ.เชียงใหม่ ได้ใช้วิธีการรวมกลุ่มที่ก่อตั้งขึ้นเองเมื่อ กันยายน 2547 ในนามของ “ชมรมผู้ปลูกมะม่วง จ.เชียงใหม่” และปีต่อมาประธานกลุ่มได้นำสมาชิกของชมรมไปขึ้นทะเบียนกับ สำนักงานเลขานุการคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ผ่านสำนักงานเกษตรอำเภอในพื้นที่ เป็น “วิสาหกิจชุมชนกลุ่มการตลาดผู้ผลิตมะม่วงเพื่อการส่งออกจังหวัดเชียงใหม่” (รหัสทะเบียน 6-50-04-06/1-0013) การก่อตั้งขึ้นเองนับได้ว่าเป็นเอกลักษณ์อย่างยิ่ง และถือได้ว่าเป็นการวาง

รากฐานที่มั่นคงให้กับกลุ่มในเบื้องต้น สำหรับในส่วน of ชาวสวนที่มาผมนักกำลังกันเป็นกลุ่มนั้นเกือบทั้งหมดเป็นเกษตรกรรายย่อย การรวมตัวกันของชาวสวนรายย่อยจัดเป็นกลยุทธ์สำคัญ ที่สามารถสร้างอำนาจต่อรองกับพ่อค้าหรือผู้ประกอบการ บนพื้นฐานของความยุติธรรมอย่างได้ผล นอกจากนั้นการประกาศนามและขึ้นทะเบียนวิสาหกิจชุมชน ถือเป็นการแสดง “ตัวตน” ของผู้ผลิตให้ผู้เกี่ยวข้องได้รู้จักหรือรับทราบ แม้เป้าหมายการประชาสัมพันธ์ในระยะแรกจะมุ่งไปที่ชาวสวนในพื้นที่ ให้มีโอกาสได้สมัครเข้ามาเป็นสมาชิก แต่ที่สำคัญลำดับต่อมา คือ สาธารณชนและองค์กรภาครัฐที่เกี่ยวข้อง ซึ่งก็รวมทั้ง กรมวิชาการเกษตร (เช่น สำนักวิจัยและพัฒนาการเกษตร: สวพ.) กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ (เช่น สำนักงานเลขานุการคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน: สลคช., สำนักพัฒนาคุณภาพสินค้าเกษตร) และ กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ (เช่น ศูนย์ส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศภาคเหนือ) เป็นต้น ท้ายสุดแต่สำคัญยิ่งคือ “ตลาด” นับเป็นความจำเป็นอย่างยิ่งที่ชื่อและข้อมูลอื่น (มาตรฐานของสินค้า) ของกลุ่มผู้ผลิต ควรทำให้เป็นที่รู้จักในเบื้องต้นไปจนถึงการเป็นที่ยอมรับในที่สุด บนสารบบของพ่อค้า

ผู้ประกอบการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ส่งออกผลไม้ในประเทศทั้งหมด ซึ่งมีไม่น้อยกว่า 18 รายที่น่าสนใจในปัจจุบัน (กาญจนา, 2549) อาจรวมไปถึงตลาด

(ห้างสรรพสินค้า) ณ ประเทศผู้นำเข้าปลายทาง และต่อไปในอนาคตอันใกล้อาจจะต้องเคลื่อนไปจนถึงมือผู้บริโภค (ภาพที่ 2) เพื่อให้เกิดการตอบสนองกลับในทุกด้านมายังกลุ่มโดยตรงได้เร็วที่สุด



ภาพที่ 2 การรวมกลุ่มเพื่อแสดง “ตัวตน” ต่อทั้งชาวสวน ตลาด และหน่วยราชการที่เกี่ยวข้อง

การเรียนรู้และทัศนศึกษากับกลุ่มที่ประสบความสำเร็จ

องค์ความรู้สำหรับใช้ในกระบวนการผลิตทั้งก่อนและหลังการเก็บเกี่ยว จำเป็นต้องมีความแม่นยำเป็นอย่างยิ่ง จึงจะสามารถผลิตมะม่วงคุณภาพเพื่อการส่งออกได้ (ธวัชชัย และพฤกษ์, 2549) ปัจจุบันประเทศไทยมีมะม่วงส่งออกทั้งที่ผลิตในฤดูและนอกฤดูตลอดทั้งปี แต่ถ้าแบ่งตามช่วงเวลาการเก็บเกี่ยว ชาวสวนสามารถผลิตมะม่วงได้จนถึงปีละ 3 ครั้ง ได้แก่ การผลิตก่อนฤดู (เก็บเกี่ยวพฤศจิกายน-กุมภาพันธ์) นำโดยชมรมชาวสวนมะม่วง อ. บางคล้า จ. ฉะเชิงเทรา การผลิตในฤดู (เก็บเกี่ยวมีนาคม-มิถุนายน) พบที่ ชมรมมะม่วงพร้าวรวมทั้งชมรมผู้ปลูกมะม่วง จ. เชียงใหม่ ขณะที่ การผลิตหลังฤดู (กรกฎาคม-ตุลาคม) นำโดยกลุ่มผู้ปลูกมะม่วงโป่งตาลอง อ. ปากช่อง จ. นครราชสีมา (กาญจนา, 2549)

ในขณะเดียวกันมีบางกลุ่มสามารถผลิตมะม่วงได้จนถึงปีละ 3 รุ่นบนต้นเดียวกัน เช่น กลุ่มผู้ปลูกมะม่วงมงคลธรรมนิมิต อ. สามโก้ จ. อ่างทอง การผลิตมะม่วงส่งออกก่อนและหลังฤดูกาลต้องใช้เทคนิคพิเศษ ปัจจุบันยังไม่แพร่หลายโดยเฉพาะประการหลัง เพราะต้องอิงเงื่อนไขเขตเงาฝน (rain shadow) ของพื้นที่เอื้ออำนวยจึงจะประสบความสำเร็จด้วยต้นทุนการผลิตต่ำ การทำให้ผลมีขนาดใหญ่ต้องอาศัยการตัดแต่งกิ่งและการผลิตผลในระยะที่เหมาะสม การทำให้ผลผลิตไม่มีสารเคมีตกค้างด้วยการหลีกเลี่ยงใช้สารต้องห้าม (ทั้งของประเทศไทยและประเทศนำเข้าปลายทาง) การทำให้ผิวผลมีสีสวยงาม ปัจจุบันสามารถกำหนดได้ด้วยการห่อผลที่ใช้ถุงสอดคล้องกับสีผล แต่การทำให้เนื้อไม้รสหวานได้ระดับและสม่ำเสมอต้องเก็บเกี่ยวในอายุที่เหมาะสม การทำให้ผลผลิตได้รับความเสียหายน้อยลงเมื่อถึงตลาด

ปลายทางด้วยการเลือกใช้พันธุ์ (น้ำดอกไม้สีทองมีน้ำหนัก
ชั้นนอกหนากว่าน้ำดอกไม้เบอร์ลี) พร้อมกับดูแลอย่าง
ประณีตตลอดช่วงการเก็บเกี่ยวและหลังการเก็บเกี่ยว การ
ทำให้มะม่วงมีอายุการวางตลาดยาวขึ้นจำเป็นต้องใช้วัสดุ
ห่อผลที่ใช้นาโนเทคโนโลยี ซึ่งกำลังอยู่ระหว่างการพัฒนาใน
ปัจจุบัน (กรกัญญา, 2549) องค์ความรู้เหล่านี้ส่วนใหญ่ถูก
นำมาปฏิบัติแล้วในชาวสวนผู้ส่งออกหลายกลุ่มที่กล่าวมา

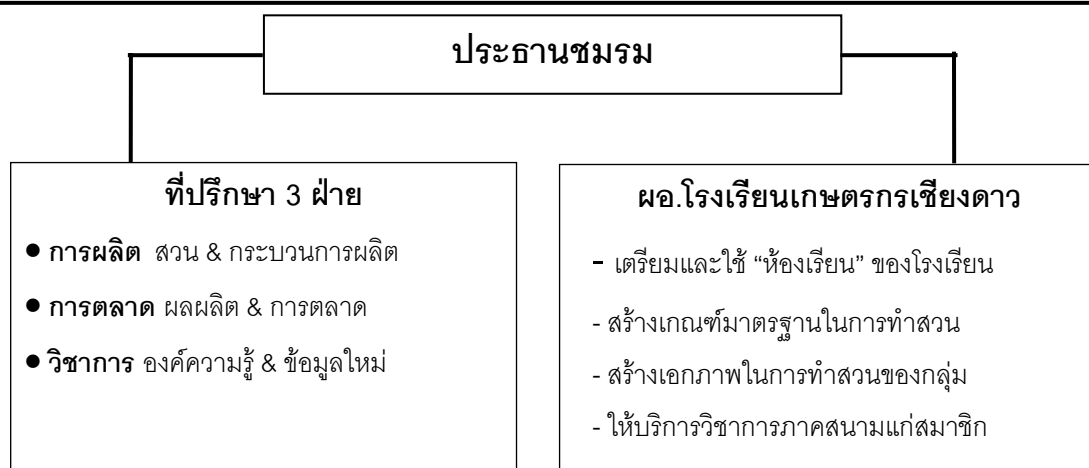
ดังนั้นการเรียนรู้และทัศนศึกษากับกลุ่มผู้ผลิต
ส่งออกแนวหน้าดังกล่าวจึงมีความจำเป็น เพื่อจะได้สะสม
เพิ่มพูนประสบการณ์ในการดูแลจัดการสวน ไปพร้อม ๆ
กับการสร้างเครือข่าย นอกจากนั้นการเยี่ยมชมของ
สมาชิกที่อยู่ภายในกลุ่มการตลาดด้วยกัน ก็เป็นอีกส่วน
หนึ่งเพื่อการเรียนรู้จากประสบการณ์จริงจากเจ้าของสวน
ในรายละเอียด ทราบปัญหาของเพื่อนสมาชิก ให้กำลังใจ
พร้อมหยิบยื่นข้อเสนอแนะและความช่วยเหลือ

ข้อมูลของสมาชิกเป็นเงื่อนไข “ตัวตน” ของกลุ่ม

ชมรมผู้ปลูกมะม่วง จังหวัดเชียงใหม่ได้ยืมสวน
จากสมาชิกจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 60 คน ลงมาเป็น
“กลุ่มการตลาด” ที่มีสมาชิกจำนวน 10 คน หลังก่อตั้งไป
แล้ว 1 ปี พร้อมกับเริ่มจัดทำฐานข้อมูลของแต่ละสวน
ทั้งนี้เพื่อสร้างความชัดเจนในข้อมูลของกลุ่มที่ได้จาก
สมาชิกทุกคน นับตั้งแต่ เจ้าของสวนและที่ตั้งของสวน
ตำแหน่งของสวน (พิกัดเชิงภูมิศาสตร์) ลักษณะที่ตั้งของ
สวน (นิเวศเกษตร) ขนาดของสวน องค์ประกอบอื่นในสวน
และที่ต้องมีความชัดเจนมากก็คือ ข้อมูลเกี่ยวกับมะม่วง
ได้แก่ พันธุ์ อายุ จำนวนต้นที่รวมเป้าหมายการส่งออกใน
แต่ละปี ขั้นตอนการผลิต ประมาณการผลผลิต ช่วงเวลา
สินค้าพร้อมออกสู่ตลาด ข้อมูลเหล่านี้มีความจำเป็นต่อ
การวางแผนจัดการสวนและการตลาดในปีที่กำลังมาถึง
และถัดไปของ “กลุ่ม” โดยรวมได้อย่างเหมาะสมและทัน
ต่อเหตุการณ์ ยังมีความสำคัญต่อการประชาสัมพันธ์ทั้ง
ในรูปแบบปกติและการค้าอิเล็กทรอนิกส์ (e-Commerce)
การตรวจสอบย้อนกลับ (traceability) รวมทั้งเพื่อใช้
ต่อรองกับตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ การรวมตัวกัน
อย่างหลวมๆ ของกลุ่มส่วนใหญ่ที่ถูกจัดตั้งขึ้นมักขาดสิ่ง
เหล่านี้ ข้อมูลในรายละเอียดของสมาชิกจึงเป็นความ
แตกต่างระหว่างกลุ่มที่มีตัวตนและกลุ่มจัดตั้งอย่างชัดเจน

การแบ่งหน้าที่กันอย่างเหมาะสม

กลุ่มผู้ผลิตมะม่วงส่งออกที่ประสบความสำเร็จ
หลายกลุ่ม ได้ถูก “ชมรมผู้ปลูกมะม่วง จ.เชียงใหม่” นำมา
เป็นต้นแบบเพื่อจัดโครงสร้างการบริหารกลุ่ม หรือการแบ่ง
หน้าที่เพื่อร่วมกันรับผิดชอบกลุ่ม โดยเฉพาะ “ชมรม
มะม่วงพร้าว” จ.เชียงใหม่ กลุ่มที่ประสบความสำเร็จใน
การส่งออกมะม่วงน้ำดอกไม้ไปประเทศญี่ปุ่นมาตั้งแต่ปี
พ.ศ. 2543 โดยพบว่าต้องอาศัยความสามารถของแกนนำ
กลุ่มอย่างน้อย 3 ด้าน ได้แก่ การบริหารจัดการสมาชิก
และกลุ่ม การบริหารจัดการสวนและองค์ประกอบ และ
การบริหารจัดการผลผลิตหลังการเก็บเกี่ยวและการตลาด
แต่ทั้งสามความสามารถได้รวมเบ็ดเสร็จอยู่ในตัวประธาน
ชมรมแต่เพียงผู้เดียวอย่างมีประสิทธิภาพ อย่างไรก็ตาม
กลุ่มต้นแบบนี้ได้ถูกวิเคราะห์ว่า สถาบันเกษตรกรหาก
ต้องอิงผู้นำที่มีความสามารถสูงแต่เพียงผู้เดียว นับว่ามีความ
เสี่ยงต่อการล่มสลายสูง ทางชมรมจึงได้ปรับวาง
โครงสร้างการบริหารกลุ่มใหม่ให้มีองค์ประกอบดังนี้ (ภาพ
ที่ 3) “ประธานชมรม” ทำหน้าที่บริหารจัดการสมาชิกและ
องค์กรโดยรวมเป็นหลัก ตำแหน่งที่เหลือเป็นฝ่ายให้การ
สนับสนุน ได้แก่ 1) ที่ปรึกษาฝ่ายการผลิต ทำหน้าที่ดูแล
การบริหารจัดการสวนและกระบวนการผลิตของสมาชิก 2)
ที่ปรึกษาฝ่ายการตลาด ดูแลการบริหารจัดการผลผลิต
หลังการเก็บเกี่ยวและการตลาดของสมาชิก 3) ที่ปรึกษา
ฝ่ายวิชาการ ดูแลองค์ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการทำสวน
เพื่อการส่งออก และให้กลุ่มได้เข้าถึงข้อมูลข่าวสารใหม่ใน
กระแสโลกาภิวัตน์อย่างต่อเนื่อง ตำแหน่งนี้อาจมีได้หลาย
คน และ 4) ผู้อำนวยการโรงเรียนเกษตรกรเชียงใหม่ ทำ
หน้าที่เตรียมและใช้ “ห้องเรียน” ในภาคสนาม (ณ เชียง
ดาวฮิลล์ฟาร์ม) พร้อมทั้งนำแนวทางแนวปฏิบัติ “โรงเรียน
เกษตรกร” มาพัฒนาศักยภาพของสมาชิกและเครือข่าย
ในลักษณะการให้บริการวิชาการ (ฝึกอบรมภาคสนาม) ที่
ผ่านมายังได้เน้นการสร้างเอกภาพในการทำสวนของ
สมาชิกทุกคน ให้เป็นไปตามรูปแบบที่กำหนดว่า “ได้
เกณฑ์มาตรฐาน” โดยเฉพาะการจัดรูปทรงต้นและการตัด
แต่งกิ่ง ซึ่งเป็นข้อปฏิบัติที่สำคัญประการหนึ่งในการทำ
สวนตามแบบเกษตรที่ดีที่เหมาะสม (กรมวิชาการเกษตร,
2545)



ภาพที่ 3 โครงสร้างการบริหารกลุ่ม กรณีของ “ชมรมผู้ปลูกมะม่วง จังหวัดเชียงใหม่”

การให้มีกิจกรรมและกระบวนการเรียนรู้อย่างต่อเนื่อง

กิจกรรมและกระบวนการเรียนรู้อย่างต่อเนื่อง สำหรับกลุ่มชาวนานั้น หมายถึงรวมถึง 1) การสร้างเครือข่ายและพันธมิตร การได้แลกเปลี่ยนข้อมูลและช่วยเหลือซึ่งกันและกันระหว่างแต่ละกลุ่ม ถือเป็นการสร้างเครือข่ายในหมู่ผู้ผลิตมะม่วงส่งออกของประเทศไทย กรณีชมรมผู้ปลูกมะม่วง จ.เชียงใหม่ ได้มีโอกาสเดินทางไปแลกเปลี่ยนเรียนรู้กับกลุ่มในเครือข่ายหลายครั้ง หลังจากได้พบปะกันในการประชุมเชิงปฏิบัติการเรื่อง “ยุทธศาสตร์กลุ่มมะม่วง” เมื่อ 26 สิงหาคม 2548 ณ ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จ.เชียงใหม่ และยังได้สร้างความร่วมมือกันระหว่างกลุ่มผู้ผลิตมะม่วงรายใหม่อื่น ผู้ส่งออก ผู้ประกอบการสารเคมีเกษตร นักวิชาการ ในการสะท้อนปัญหาของการส่งออกมะม่วงไทยและแนวทางแก้ไข ในการประชุมเชิงปฏิบัติการ เรื่อง “การเพิ่มความสามารถในการส่งออกมะม่วงสดของประเทศไทยไปยังตลาดสหภาพยุโรป” เมื่อ 26 กรกฎาคม 2549 ณ โรงแรมมารีนาคา จ.เชียงใหม่ เพราะสินค้าผลไม้สดที่ออกจากประเทศไปแล้ว ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มชาวนาใดและผู้ส่งออกรายไหน สินค้าเหล่านั้นล้วนถูกระบุว่าเป็นสินค้าจากประเทศไทยทั้งสิ้น การตอบรับและปฏิเสธสินค้าของประเทศผู้นำเข้า แม้ในเบื้องต้นจะเป็นเรื่องความผิดพลาดเฉพาะรายของผู้

ส่งออก แต่ท้ายที่สุดก็อาจถูกปิดกั้นมิให้มีการนำสินค้าเข้าในระดับประเทศ ซึ่งย่อมจะก่อให้เกิดความเสียหายอย่างใหญ่หลวงให้แก่ทุกฝ่ายตามมา ปัจจุบันขั้นตอนของการคัดกรองเอาสินค้าขาดคุณภาพออก เป็นหน้าที่โดยตรงของผู้ส่งออก แต่การส่งออกที่ขาดความรับผิดชอบหรือรู้เท่าไม่ถึงการณ์ของบางราย ยังขาดความชัดเจนในการหาแนวทางป้องกันแก้ไข ส่วนหนึ่งอาจต้องเป็นความร่วมมือจาก “สมาคมผู้ประกอบการพืชผักผลไม้ไทย” ซึ่งมีการเลือกตั้งผู้บริหารเมื่อ 20 มิถุนายน 2549 ที่ผ่านมานี้ (นิรนาม, 2550) ในการกำกับดูแลสมาชิก เพื่อไม่ให้มีเหตุการณ์ดังกล่าวเกิดขึ้นซ้ำอีก ขณะที่หน่วยงานภาครัฐ เช่น สำนักมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติ กรมวิชาการเกษตร หรือ สำนักพัฒนาคุณภาพสินค้าเกษตร กรมส่งเสริมการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ อาจจะต้องเข้ามาประสานความร่วมมือช่วยเหลือสนับสนุนซึ่งกันและกันให้เข้มแข็งยิ่งขึ้น 2) การปรับปรุงวิธีปฏิบัติในสวนเพื่อให้ได้ผลผลิตคุณภาพ นับตั้งแต่ การปรับเปลี่ยนต้นมะม่วงในสวนของสมาชิกให้เป็นพันธุ์ “น้ำดอกไม้สีทอง” แทน “น้ำดอกไม้เบอร์ลี” การจัดทรงต้นและตัดแต่งกิ่ง การเลือกใช้สารฆ่าศัตรูพืชและสัตว์ที่เหมาะสม การให้น้ำและปุ๋ย การปลิดดอก การปลิดผล การห่อผล และการเก็บเกี่ยว ทุกกรณีที่ถูกกล่าวมามุ่งให้เป็นมาตรฐานเดียวกันในทุกสวน และทำให้เกิดขึ้นโดยใช้การบริหารจัดการกลุ่มเข้ามารองรับหรือสนับสนุน ซึ่งได้แก่

การร่วมกันตรวจเยี่ยมสวนของเพื่อนสมาชิก การร่วมประชุมประจำเดือน การเข้ารับการฝึกอบรมกับโรงเรียนเกษตรกร การระดมแรงงานฝีมือที่ผ่านการฝึกอบรมแล้ว การจัดเวทีเกษตรกรในโอกาสพิเศษ เพื่อให้มีการสนทนา แลกเปลี่ยนปัญหา ประสบการณ์ และจัดทำแผนการทำงานร่วมกันในอนาคต 3) การดูแลหลังการเก็บเกี่ยว และการทำมาตรฐานเพื่อการส่งออก หมายถึง การร่วมเรียนรู้ขั้นตอนการปฏิบัติที่เหมาะสม ตั้งแต่การเก็บเกี่ยว ไปจนถึงการส่งมอบสินค้าให้กับผู้ส่งออก ที่สำคัญได้แก่ ดัชนีการเก็บเกี่ยว วิธีการเก็บเกี่ยว การเลือกใช้ภาชนะบรรจุและวิธีการบรรจุ การขนส่ง การคัดแยกขนาดและจัดแบ่งกลุ่มตามคุณภาพ ทุกขั้นตอนที่กล่าวมาล้วนเป็นจุดอ่อนของชาวสวน ที่ทำให้สินค้าซึ่งได้ดูแลมาอย่างดีและยาวนานในสวนต้องด้อยคุณภาพลงในทันที หนึ่งความเข้าใจในเรื่องคุณภาพสินค้าในขั้นตอนสุดท้ายก่อนการส่งมอบ ยังคงเป็นปัญหาระหว่างผู้ผลิตกับผู้ส่งออกเสมอ ซึ่งกลุ่มจะต้องทำหน้าที่นี้ ด้วยการสร้างความเข้าใจที่ตรงกันกับผู้ส่งออกเป้าหมายให้ชัดเจน รวมทั้งแก้ปัญหาความหลากหลายในเรื่องคุณภาพสินค้าของสมาชิกแต่ละรายให้หมดไป พร้อมกับกำหนดวิสัยทัศน์ของกลุ่มอย่างชัดเจนว่า ทุกสวนในกลุ่มต้องได้ผลผลิตที่มีคุณภาพมาตรฐานเดียวกัน สำหรับกิจกรรมที่จะเข้ามารองรับเป้าหมายดังกล่าวนี้ ได้แก่ การกำหนดเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพสินค้าของกลุ่ม การฝึกอบรมทักษะของเจ้าหน้าที่ในการคัดแยกคุณภาพสินค้าตามเกณฑ์มาตรฐานของกลุ่ม การยกระดับโรงคัดบรรจุสินค้า การปรับปรุงภาชนะบรรจุ แผนและวิธีการขนส่งสินค้า แผนการเก็บรักษาสินค้าไว้ในห้องเย็น เป็นต้น 4) การนำกลุ่มให้เข้าถึงข้อมูลข่าวสารใหม่ เพื่อให้ชาวสวนได้มองเห็นปัญหาและโอกาสตลอดเส้นทางตั้งแต่จากสวนสู่ผู้บริโภค ได้แก่ การให้ข้อมูลปัญหาและอุปสรรคการส่งออกของมะม่วงไทย โอกาสการส่งออกของมะม่วงไทย ศักยภาพของประเทศที่เป็นคู่แข่งการค้าวันนี้และวันหน้า เช่น ฟิลิปปินส์ (กาญจนา, 2550) และ เวียดนาม (Nguyen, 2006) ความก้าวหน้าของประเทศผู้นำในการส่งออกไม้ผล เช่น ใต้หวัน (กาญจนา, 2548) ความต้องการและเงื่อนไขใหม่ของการนำเข้าผลไม้สดเข้าประเทศญี่ปุ่นและสหภาพยุโรป

(European Union: EU) ลักษณะของตลาด การกระจายสินค้า และการบริโภคของลูกค้าที่ปลายทาง เป็นต้น

การจัดการองค์ความรู้

การผลิตไม้ผลคุณภาพมาตรฐานการส่งออก จำเป็นต้องมียุทธศาสตร์ที่แม่นยำ และต้องสื่อสารให้สมาชิกในกลุ่มสามารถเข้าใจถึง หลักการและเหตุผล เป้าหมาย ขั้นตอนดำเนินการ และผลลัพธ์ องค์ความรู้เชิงปฏิบัติอาจได้มาจากการเรียนรู้กับกลุ่มผู้ผลิตมะม่วงที่ประสบความสำเร็จในการส่งออก ผู้รู้จากภายนอก และจากการศึกษาทดลอง เมื่อได้มาแล้วต้องนำมาประมวล ทบทวน ปรับปรุงแก้ไข และสรุป ส่วนการสื่อสารภายในกลุ่มนั้น อาจมีการจัดทำจดหมายข่าว แผ่นพับ โปสเตอร์ คู่มือ และการเว็บไซต์ เป็นทางเลือก หากสมาชิกส่วนใหญ่สามารถเข้าถึงสื่ออิเล็กทรอนิกส์ได้ การประมวลไว้ในสื่ออิเล็กทรอนิกส์จะเป็นแนวโน้มของการจัดการองค์ความรู้ที่มีผลสัมฤทธิ์สูงยิ่ง

สรุป

การผลิตไม้ผลคุณภาพมาตรฐานส่งออกกรณีมะม่วงนั้น เกษตรกรต้องรวมตัวกันและปฏิบัติการในระดับกลุ่ม พร้อมดำเนินการอย่างเป็นขั้นตอนเพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขัน กระบวนการกลุ่มที่ได้พัฒนาขึ้นโดย “ชมรมผู้ปลูกมะม่วง จังหวัดเชียงใหม่” ในช่วง 2 ปีหลังการก่อตั้ง ประกอบด้วย 7 ขั้นตอน ได้แก่ 1) การสร้างความเข้าใจในขั้นตอนที่ซับซ้อนของกระบวนการส่งออกไม้ผล ที่สมาชิกทุกคนจำเป็นต้องปฏิบัติตาม 2) การสร้างความเข้าใจถึงความสำคัญของกลุ่มที่ได้ขึ้นทะเบียนไว้ ว่าจำเป็นต้องให้เป็นที่ยอมรับ และได้รับการยอมรับ เพื่อสร้างอำนาจต่อรองทั้งด้านการผลิตและการตลาด 3) การเรียนรู้และทัศนศึกษากับกลุ่มที่ประสบความสำเร็จในการส่งออกไปประเทศญี่ปุ่น 4) การจัดทำฐานข้อมูลของแต่ละสวนที่ผลิตมะม่วงเพื่อการส่งออก 5) การแบ่งหน้าที่กันเป็นกลุ่มย่อยเพื่อดูแล ด้านการผลิต การตลาด และการสร้างความเข้มแข็งให้กับสมาชิก ตามแนวทางแนวปฏิบัติ “โรงเรียนเกษตรกร” 6) การยกระดับองค์กรโดยส่งเสริมให้มีกิจกรรมการเรียนรู้อย่างต่อเนื่อง และ 7) การจัดการองค์ความรู้ โดยการสื่อสารและบูรณา

การองค์ความรู้เชิงปฏิบัติ กับกลุ่มผู้ผลิตมะม่วงที่ประสบความสำเร็จในการส่งออก จากนั้นองค์ความรู้เชิงปฏิบัติที่แม่นยำในการผลิตไม่ผลคุณภาพจึงได้รับการประมวลขึ้น

กิตติกรรมประกาศ

ขอขอบคุณ สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) ผู้ให้ทุนวิจัย และชมรมผู้ปลูกมะม่วง จังหวัดเชียงใหม่ ที่ให้โอกาสร่วมกิจกรรม

เอกสารอ้างอิง

- กรกัญญา อักษรเนียม. 2549. ตามติดฟิล์มบรรจุภัณฑ์ แอคทีฟ หนึ่งในนวัตกรรมการยืดอายุผัก ผลไม้สด. ว.เคหาการเกษตร 30(10): 171-176.
- กรมควบคุมมลพิษ. 2549. โรงเรียนเกษตรกร. ความสำเร็จของการจัดการสิ่งแวดล้อมในไร่นา. (ระบบออนไลน์). แหล่งข้อมูล: <http://pcdv1.pcd.go.th/Information/Success/School.htm> (24 สิงหาคม 2549).
- กรมวิชาการเกษตร. 2545. เกษตรดีที่เหมาะสมสำหรับมะม่วง. เกษตรดีที่เหมาะสม ลำดับที่ 2. กรมวิชาการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์, กรุงเทพฯ. 26 หน้า.
- กรมส่งเสริมการเกษตร. 2547. เอกสารวิชาการ การผลิตมะม่วงเพื่อการส่งออกญี่ปุ่น. สำนักพัฒนาคุณภาพสินค้าเกษตร กรมส่งเสริมการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์, กรุงเทพฯ. 42 หน้า.
- กรมส่งเสริมการเกษตร. 2549. โรงเรียนเกษตรกร. (ระบบออนไลน์). แหล่งข้อมูล: <http://www.doae.go.th/LIBRARY/html/detail/farmerschool/index.htm> (10 สิงหาคม 2549).
- กาญจนา สุทธิกุล. 2548. พันธุ์พืช เทคโนโลยี และการจัดการพืชสวนในได้วัน. ห้างหุ้นส่วนจำกัดมิตรเกษตรการตลาดและโฆษณา, กรุงเทพฯ. 154 หน้า.
- กาญจนา สุทธิกุล. 2549. ได้เวลาเปิดตัวชาวสวนมะม่วงมืออาชีพแห่ง ต.โป่งตาลอง อ.ปากช่อง จ.นครราชสีมา. ว.เคหาการเกษตร 30(5): 142-149.

กาญจนา สุทธิกุล. 2550. อุตสาหกรรมมะม่วงฟิลิปปินส์กับการเปลี่ยนแปลงโฉมหน้าครั้งยิ่งใหญ่. ว.เคหาการเกษตร 31(1): 83-88.

ธวัชชัย รัตนขลเศ พฤกษ์ ยิบมันตะศิริ รุ่งทิพย์ อุทุมพันธ์ และ จงรักษ์ มูลเพย. 2548. ระบบสนับสนุนการวางแผนจัดการทรัพยากรเพื่อการเกษตรและบริการ ระยะที่ 1 ภาคเหนือตอนบน : องค์ความรู้และยุทธศาสตร์ในระบบการผลิตไม่ผล. รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์. ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, เชียงใหม่. 435 หน้า.

ธวัชชัย รัตนขลเศ และ พฤกษ์ ยิบมันตะศิริ. 2549. แนวทางการพัฒนาระบบการผลิตมะม่วงอย่างยั่งยืนเชิงบูรณาการในภาคเหนือ. วารสารเกษตร 22(3): 267-277.

นลินี โหมาศวิน. 2545. การส่งออกมะม่วงของไทย. (ระบบออนไลน์). แหล่งข้อมูล: http://www.phtnet.org/postech/web/mango/pdf/mango_export.pdf (15 สิงหาคม 2549).

นิรนาม. 2550. เสียงจากผู้ส่งออกผักผลไม้. ว.เคหาการเกษตร 31(1): 103-106.

พฤกษ์ ยิบมันตะศิริ. 2548. ความมั่นคง ความปลอดภัย และอธิปไตยของระบบอาหารกับการเกษตรไทย. น. 94-109. ใน: ระบบเกษตรกับความยั่งยืนของสังคมเกษตร: จากทฤษฎีสู่การปฏิบัติ. ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, เชียงใหม่.

สุปราณี อิมพิทักษ์. 2549. การพัฒนาระบบควบคุมคุณภาพสินค้าเกษตร. (ระบบออนไลน์). แหล่งข้อมูล: http://203.146.227.8/thai/CSEC_Web/file%20data/is_4419.pdf#search=%22Japan%20mango%20import%20conditions%22 (23 สิงหาคม 2549).

Gallagher, K. 1999. Farmers Field Schools (FFS): A group extension process based on adult non-formal education methods. (Online). Available: <http://www.farmerfieldschool.net/>

- document_en/FFS_GUIDe.doc (14 August 2006).
- Gallagher, K. 2003. Fundamental elements of a farmer field school. (Online). Available: http://www.farmerfieldschool.net/document_en/05_06.pdf (14 August 2006).
- Nguyen, D.L. 2006. Current difficulties and solutions for enhancing production and export of Vietnamese fruit. (Online). Available: http://www.unapcaem.org/Activities%20Files/A22/p33_VietNamfruit.pdf (13 August 2006).
- Pimbert, M. 2004. A community approach to tackling pests. (Online). Available: <http://www.id21.org/id21ext/r2mf1g1.html> (22 August 2006).
- Postharvest Technology Institute. 2007. Thai mango- Competitiveness, supply features and EU export opportunities. Postharvest Technology Institute. Chiang Mai University, Chiang Mai. 86 pp.
-