

แนวทางการพัฒนาศักยภาพของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

The Guidelines for Potential Development of Chanthaburi Mangosteen Cluster



การวิจัยนี้ได้รับทุนอุดหนุนจากมหาวิทยาลัยหัวเฉียวเฉลิมพระเกียรติ

ปีการศึกษา 2552

ชื่อเรื่อง	แนวทางการพัฒนาศักยภาพของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี
ผู้วิจัย	ธิดารัตน์ โชคสุชาติ และ ทรรศจันทร์ ปิยะตันติ
สถาบัน	มหาวิทยาลัยหัวเฉียวเฉลิมพระเกียรติ
ปีที่พิมพ์	2554
สถานที่พิมพ์	มหาวิทยาลัยหัวเฉียวเฉลิมพระเกียรติ
แหล่งที่เก็บรายงานฉบับสมบูรณ์	มหาวิทยาลัยหัวเฉียวเฉลิมพระเกียรติ
จำนวนหน้างานวิจัย	202 หน้า
คำสำคัญ	การพัฒนาศักยภาพ, เครือข่ายมังคุดจันทบุรี
ลิขสิทธิ์	มหาวิทยาลัยหัวเฉียวเฉลิมพระเกียรติ

#### บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ (1) ศึกษาสภาพการดำเนินงานของเครือข่าย จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค และแนวทางการแก้ไขปัญหาการดำเนินงาน (2) ศักยภาพในด้านปัจจัยการผลิต ด้านอุปสงค์หรือความต้องการ ด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและสนับสนุน ด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน (2) เสนอแนะเชิงนโยบายในแนวทางการพัฒนาศักยภาพของเครือข่าย ใช้การสุ่มตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง กลุ่มตัวอย่างวัตถุประสงค์ที่ 1 ได้แก่ ผู้แทนที่มาจากคณะกรรมการบริหารเครือข่าย สำหรับวัตถุประสงค์ที่ 2 ได้แก่ ผู้แทนที่มาจากสมาชิก สำหรับวัตถุประสงค์ที่ 3 ได้แก่ (1) ผู้แทนที่มาจากคณะกรรมการบริหาร (2) ผู้แทนที่มาจากสมาชิก (3) ผู้แทนที่มาจากภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้อง เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ แบบสัมภาษณ์และแบบสอบถาม เครื่องมือวิจัยได้ผ่านการตรวจสอบความเที่ยงตรงตามเนื้อหา และการหาค่าความเชื่อมั่น ซึ่งแบบสอบถามทั้งฉบับมีค่า Cronbach alpha coefficient 0.946 ข้อมูลจากการสัมภาษณ์และการสนทนากลุ่มใช้การวิเคราะห์เนื้อหา ส่วนข้อมูลจากแบบสอบถามใช้สถิติเชิงพรรณนา

ผลการวิจัยตอนที่ 1 พบว่า เครือข่ายทำให้เกิดความร่วมมือ เกื้อหนุนกัน การดำเนินกิจกรรมร่วมกัน เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าเกษตรและความสามารถในการแข่งขัน จุดแข็งของเครือข่ายมีดังนี้ (1) มีสมาชิกตั้งแต่ผู้ผลิต - ผู้ส่งออก (2) เกษตรกรมีความชำนาญ (3) มีพื้นที่ปลูกจำนวนมาก (4) คู่แข่งจากแหล่งผลิตอื่นมีน้อย (5) มังคุดเครือข่ายสามารถทำตลาดได้ (6) แต่ละกลุ่มย่อยมีศักยภาพที่จะรวมเป็นคลัสเตอร์ (7) มีตลาดรองรับผลผลิตอยู่บ้าง (8) สามารถแปรรูปได้ (9) ผู้ส่งออกมาตั้งจุดรับซื้อ ส่วนจุดอ่อนมีดังนี้ (1) ขาดข้อมูลที่ใช่วางแผน (2) ไม่สามารถกำหนดปริมาณผลผลิตที่ชัดเจนได้ (3) ผลผลิตไม่สอดคล้องกับตลาด (4) ไม่สามารถ

สร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้รวบรวมและผู้ส่งออก (5) ไม่สามารถสร้างความเชื่อมั่นกันเองในเครือข่าย (6) ไม่สามารถกำหนดราคาได้ (7) ไม่สามารถกระจายผลผลิตได้ทั่วถึง (8) ไม่สามารถส่งออกได้เอง (9) ขาดความรู้ด้านการตลาดและการคัดแยก (10) ขาดเงินทุนในการรวบรวมผลผลิต ในขณะที่โอกาสของเครือข่ายมีดังนี้ (1) ผู้บริโภคให้ความสนใจในคุณภาพของมังคุด (2) ตลาดในต่างประเทศมีแนวโน้มที่ดี (3) คู่แข่งมีน้อย (4) รัฐสนับสนุนการรวมตัวกันเป็นเครือข่าย ส่วนอุปสรรคของเครือข่ายมีดังนี้ (1) มังคุดบางส่วนคุณภาพต่ำ (2) ขาดแคลนงบประมาณและเงินทุนสนับสนุน (3) ระบบการค้าเป็นแบบกึ่งผูกขาด (4) ขาดความเป็นเอกภาพในการพัฒนาเครือข่าย (5) มังคุดบางส่วนไม่เป็นไปตามข้อกำหนดของผู้นำเข้า แนวทางการแก้ไขปัญหาการดำเนินงานของเครือข่ายมีดังนี้ (1) เครือข่ายควรจัดทำข้อมูลการผลิตให้เป็นเอกภาพ (2) รัฐควรสนับสนุนเครือข่ายอย่างต่อเนื่อง (3) การผลิตควรมีคุณภาพ (4) เครือข่ายควรวางแผนการกระจายผลผลิต (5) สมาชิกควรมีกิจกรรมต่างๆ อย่างต่อเนื่อง (6) เครือข่ายควรกระตุ้นให้สมาชิกเข้าร่วมประชุมทั้งที่เป็นทางการและไม่เป็นทางการ (7) คณะกรรมการต้องมีความสามารถในการบริหารจัดการ (8) เครือข่ายควรได้รับการสนับสนุนงบประมาณจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

ผลการวิจัยตอนที่ 2 พบว่า กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 46.9 รับรู้และเข้าใจว่าความแตกต่างระหว่างกระบวนการเครือข่ายกับการรวมกลุ่มอื่นๆ ในจังหวัดแตกต่างกันที่การเชื่อมโยงของกลุ่มอื่นๆ ที่สนับสนุนการผลิตและการตลาด ร้อยละ 43.8 รับรู้และเข้าใจว่าแตกต่างกันที่วัตถุประสงค์การจัดตั้งและเป้าหมายการดำเนินงาน ร้อยละ 87.5 รับรู้และเข้าใจว่าเครือข่ายมีเป้าหมายเพื่อขยายผลผลิตและตลาด ร้อยละ 81.2 รับรู้และเข้าใจว่าเครือข่ายมีเป้าหมายเพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน ร้อยละ 90.6 รับรู้และเข้าใจคำว่าเครือข่ายมังคุดมาจากการประชุมชี้แจงหรือฝึกอบรมหรือสัมมนาที่จัดโดยหน่วยงานรัฐ ร้อยละ 68.8 รับรู้และเข้าใจว่าผู้ที่มีบทบาทสำคัญหรือเป็นแกนนำในกระบวนการเครือข่าย คือ หน่วยงานภาครัฐ ร้อยละ 81.2 รับรู้และเข้าใจว่ามีกลุ่มแกนนำและมีการกำหนดเป้าประสงค์ และมีการริเริ่มโครงการบางอย่างแล้ว ร้อยละ 71.9 รับรู้และเข้าใจว่าเป็นกลุ่มที่มีการรวมตัวมาแล้วระยะหนึ่ง มีการพบปะหารือกันสม่ำเสมอและมีการดำเนินโครงการบางอย่างร่วมกัน ร้อยละ 90.6 รับรู้และเข้าใจว่ามีประโยชน์ ร้อยละ 50.0 เห็นด้วยและพร้อมที่จะให้ความร่วมมือ ร้อยละ 84.4 รับรู้และเข้าใจว่ามีภาครัฐหรือเอกชนทำหน้าที่ประสานงานและมีอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนเข้าร่วม ร้อยละ 62.5 รับรู้และเข้าใจว่าการรวมตัวกันได้ดีพอสมควร ร้อยละ 46.9 รับรู้และเข้าใจว่ามีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารเฉพาะในกลุ่มเล็กๆ

ผลการวิจัยตอนที่ 3 พบว่า กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 84.4 ให้ความร่วมมือในลักษณะพร้อมที่จะปรับปรุงเพื่อประโยชน์ส่วนรวม ร้อยละ 43.8 มีการเข้าร่วมประชุมที่เป็นทางการนานกว่า 1 เดือนขึ้นไป ร้อยละ 71.9 มีการเข้าร่วมประชุมที่ไม่เป็นทางการนานกว่า 1 เดือนขึ้นไป ร้อยละ 68.8 เข้าร่วมกิจกรรมของเครือข่ายทุกครั้ง ร้อยละ 81.2 มีบทบาทในการร่วมกิจกรรมของเครือข่าย ร้อยละ 93.8 เห็นว่าประโยชน์ที่ได้รับคือมีการพัฒนาความรู้และประสบการณ์เพิ่มขึ้น ร้อยละ 100.0 เห็นว่าสมาชิกส่วนใหญ่ คือ ผู้ผลิต ร้อยละ 93.8 มีลักษณะของการทำกิจกรรมร่วมกัน ร้อยละ 87.5 เห็นว่าการเข้ามามีส่วนร่วมของภาคส่วนต่างๆ เป็นปัจจัยที่ส่งเสริมความร่วมมือของเครือข่าย ร้อยละ 59.4 เห็นว่าสิ่งที่ต้องการการสนับสนุนเป็นเรื่องการส่งเสริมด้านการตลาด ร้อยละ 71.9 เห็นว่าต้องมีผู้นำที่มีความเสียสละ

ผลการวิจัยตอนที่ 4 พบว่า ด้านปัจจัยการผลิต เครื่องชามีศักยภาพอยู่ในระดับมากที่สุดในเรื่องความอุดมสมบูรณ์ของแหล่งทรัพยากรธรรมชาติในท้องถิ่น ส่วนศักยภาพที่เครื่องชามีอยู่ในระดับมาก ได้แก่ การจัดหาและความพร้อมของวัตถุดิบในท้องถิ่น ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบ โครงสร้างพื้นฐานทางกายภาพของท้องถิ่น ทักษะและความพร้อมของสมาชิก และการใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นเพื่อพัฒนาการผลิต แต่ศักยภาพที่เครื่องชามีอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ การใช้เครื่องมือ เครื่องจักร เทคโนโลยีที่ทันสมัยในระบบการผลิตมังคุด และความสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุน ด้านอุปสงค์ เครื่องชามีศักยภาพอยู่ในระดับมากในเรื่องคุณภาพและเอกลักษณ์ของมังคุดในเครื่องชามีเมื่อเทียบกับคู่แข่ง ส่วนศักยภาพที่เครื่องชามีอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ การเติบโตของยอดขายมังคุดโดยเฉลี่ย การเข้าถึงตลาดในประเทศ การเข้าถึงตลาดในต่างประเทศ และกลไกการคุ้มครองผู้บริโภค ด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและสนับสนุน เครื่องชามีศักยภาพอยู่ในระดับมากในเรื่องการประสานความร่วมมือกันของสมาชิกกลุ่มต่างๆ และการแลกเปลี่ยนเผยแพร่ข้อมูลข่าวสาร ส่วนศักยภาพที่เครื่องชามีอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ ห่วงโซ่อุปทานในเครื่องชามี กลไกการสนับสนุนการดำเนินงานจากสถาบันการศึกษา/สถาบันเฉพาะ และอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนในพื้นที่ ด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน เครื่องชามีศักยภาพอยู่ในระดับมากในเรื่อง กลุ่มสมาชิกที่เป็นแกนนำ / ผู้นำ ลักษณะความร่วมมือกัน การแข่งขันจากผู้ผลิตภายนอก ส่วนศักยภาพที่เครื่องชามีอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ การบริหารจัดการ ลักษณะและวิธีการทำกิจกรรมต่างๆ อำนาจการต่อรองกับผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบ แต่เครื่องชามีศักยภาพอยู่ในระดับน้อยในเรื่องอำนาจการต่อรองกับพ่อค้าคนกลาง/ผู้รวบรวม (ล้ง) / ผู้ส่งออก

ผลการวิจัยตอนที่ 5 พบว่า แนวทางการพัฒนาศักยภาพด้านปัจจัยการผลิต มีดังนี้ (1) เพิ่มประสิทธิภาพการผลิตของเกษตรกรที่เป็นสมาชิก (2) สนับสนุนปัจจัยการผลิต (3) ทำสวนมังคุดนอกฤดู (4) มีการเรียนรู้และพัฒนาารร่วมกันระหว่างเครือข่าย ภาครัฐและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องในพื้นที่ (5) พัฒนาระบบฐานข้อมูลมังคุดร่วมกันระหว่างเครือข่ายกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ด้านอุปสงค์ภายในประเทศ มีดังนี้ (1) ตั้งจุดสกัดรับซื้อมังคุด (2) ส่งเสริมและสนับสนุนการกระจายผลผลิตมังคุดไปยังจังหวัดอื่นๆ (3) รมรณรงค์การบริโภคมังคุดจันทบุรี ด้านอุปสงค์ในต่างประเทศ มีดังนี้ (1) จัดตั้งศูนย์กระจายผลผลิตในต่างประเทศ (2) สนับสนุนงบประมาณและการเปิดตลาดใหม่ (3) รักษาและขยายตลาดเดิม (4) ประชาสัมพันธ์มังคุดในต่างประเทศ (5) ภาครัฐดำเนินการเจรจา แก้ไขปัญหาหรือข้อจำกัดทางการค้า ด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและสนับสนุน มีดังนี้ (1) สร้างกลไกขึ้นมากระตุ้นให้เกิดการเชื่อมโยงอย่างมีประสิทธิภาพ (2) เชื่อมโยงกับผู้ประกอบการแปรรูป (3) ประสานความร่วมมือกับผู้ส่งออก ผู้ประกอบการ โลจิสติกส์เพื่อการส่งออก (4) ทำความร่วมมือกับสถาบันการศึกษา/สถาบันเฉพาะทางศึกษาวิจัยตามความต้องการของเครือข่าย (5) ประสานงานให้สถาบันศึกษา/สถาบันเฉพาะดำเนินการสร้างความรู้ความเข้าใจ ด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน มีดังนี้ (1) พัฒนาคความเข้มแข็งของเครือข่าย (2) ตกลงร่วมกันในการผลิตและคัดแยกมังคุดคุณภาพเพื่อการส่งออก (3) ขจัดต้นทุนที่ไม่จำเป็นในการผลิต (4) ตั้งกองทุนเพื่อพัฒนาและบริหารจัดการ (5) สร้างกลยุทธ์การเพิ่มมูลค่าในการส่งออก

<b>Research Title</b>	The Guidelines for Potential Development of Chanthaburi Mangosteen Cluster
<b>Researcher</b>	Tidarat Choksuchart and Tassachan Piyatanti
<b>Institution</b>	Huachiew Chalermprakiet University
<b>Year of Publication</b>	2011
<b>Publisher</b>	Huachiew Chalermprakiet University
<b>Sources</b>	Huachiew Chalermprakiet University
<b>No. of Pages</b>	202 Pages
<b>Keywords</b>	Potential Development, Chanthaburi Mangosteen Cluster
<b>Copyright</b>	Huachiew Chalermprakiet University

### ABSTRACT

The objectives of this research are to (1) study the cluster's progress, strengths, weaknesses, opportunities, threats, and the guidelines to solve problem of the cluster, (2) study the cluster's potentials which include factor conditions, demand conditions, related and supporting industries, and context for firm strategy and rivalry, and (3) suggest the guidelines for potential development of the cluster. Purposive sampling was used in this research. The samples of the first objective were selected from the cluster's committee representatives. The second objective were selected from the cluster's members. And the third objective were selected from the cluster's committee, the cluster's members, the related government and private sectors. The research tools include questionnaire and interview guides which were examined on the content validity and reliability. The Cronbach's alpha coefficient was 0.946. Data were collected from conducting interviews the focus groups, which were later analyzed by content analysis. The data used were collected from the questionnaire that was analyzed by descriptive statistics.

The first finding revealed that the cluster created cooperation, assistance, activities for increasing the value added and competitiveness. On the cluster's strengths, it was concluded that (1) the members were producers – exporters, (2) farmers had many specializations and experiences, (3) the members had mangosteen plantations, (4) the cluster had a few outside competitors, (5) the cluster's mangosteens were

marketable products, (6) each of the small groups had the potentials to be the cluster, (7) there were markets for some products, (8) the cluster's mangosteens could transfigure, and (9) the exporters set up the buying points in Chanthaburi areas.

The weaknesses derived from (1) the members missed information for planning, (2) the cluster couldn't identify the right quantity of products, (3) the products weren't in line with the markets (4) the cluster couldn't make the confidence for collectors and exporters, (5) the members didn't have the confidence together, (6) the cluster couldn't fix a price by itself, (7) the cluster couldn't distribute products to everywhere, (8) the cluster couldn't export by itself, (9) the members didn't have the knowledge of marketing and mangosteen selection, and (10) the cluster was short of money for mangosteen collection. And the opportunities could identify that (1) consumers interested in mangosteen's quality, (2) there was an upward trend in foreign markets, (3) there were a few competitors, and (4) the government supported to be cluster cooperation. But it was found that the threats of the cluster were (1) some mangosteens were low in quality, (2) the budget and supporting fund were deficient, (3) trade system was a semi-monopoly market, (4) the cluster lacked the unity to development, and (5) some mangosteens weren't in agreements with the importers.

Finally, the guidelines led the cluster to solve problems, we concluded that (1) the cluster should handle production data to be the unity, (2) the government should support the cluster consecutively, (3) the production should be of quality, (4) the cluster should plan the product's distribution, (5) the members should have activities consecutively, (6) the cluster should motivate members to participate in formal and informal meetings, and (7) the committee had competency in management, (8) the cluster should receive supporting budgets from relevant organizations

The second finding revealed that 46.90% of samples recognized and understood differences between the cluster and the other cooperation in Chanthaburi province, the other cooperation differed from the cluster in production and marketing assistances. Additionally, 43.80% of samples recognized and understood that the other cooperation differed from the cluster in objectives of settlement and operation target. However, 87.50% of samples recognized and understood that the cluster had objectives to extend products and markets. The 81.20% of samples recognized and understood that the cluster had objectives for sustainable development. The 90.60% of samples recognized and understood that the mangosteen's cluster came from meetings / trainings / seminars was arranged by government sectors. The 68.80% of samples recognized and understood that the government was important role and leader of the cluster. The 81.20% of samples recognized and understood that there were the cluster's leaders, the cluster's objectives and the cluster's project initiations. The 71.90% of samples recognized and understood that the cluster had cooperated in a period of time, usually met and initiated some projects together. The 90.60% of samples recognized and understood that the cluster had benefits. The 50.00% of samples ready agreed and cooperated. The 84.40% of

samples recognized and understood that government or private sectors had coordinated activities and there were the related and supporting industries. The 62.50% of samples recognized and understood that there was the cooperation moderately. The 46.90% of samples recognized and understood that there was the information changing in a small group.

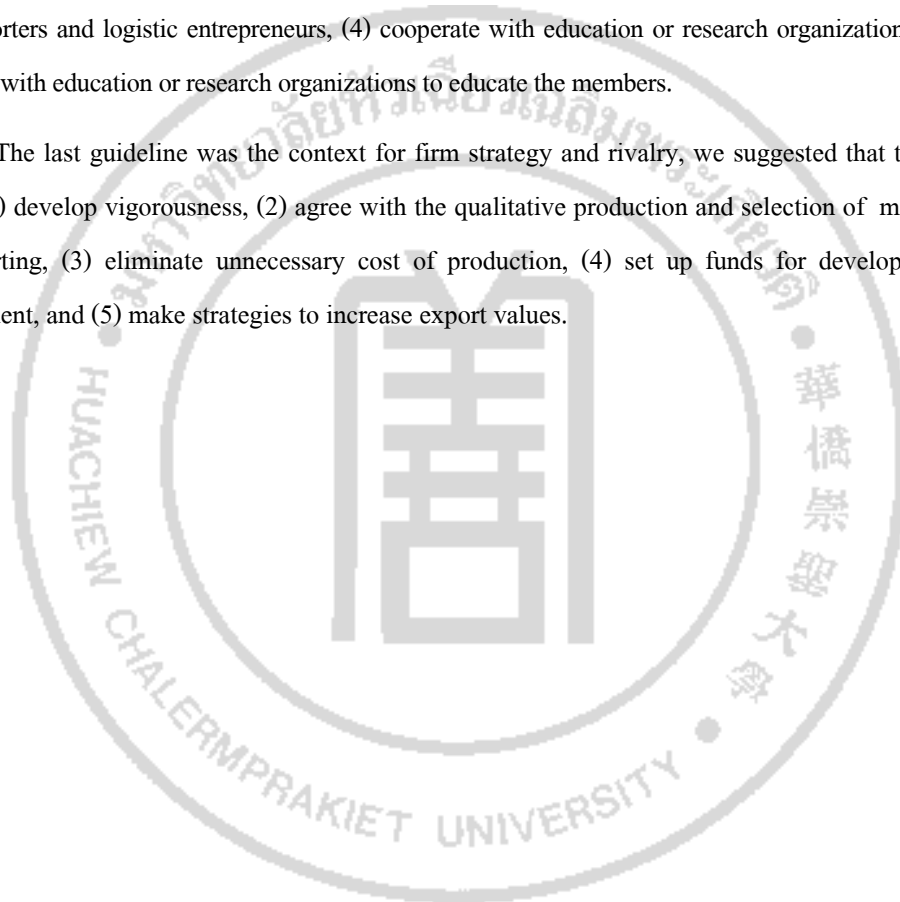
The third finding revealed that 84.40% of samples cooperated is ready to develop for the common good. The 43.80% of samples entered the formal meetings more than 1 month. The 71.90% of samples entered the informal meetings more than 1 month. The 68.80% of samples had participated the cluster's activities every time. The 93.80% of samples recognized that the developments of knowledge and experience were benefits from the cluster. The 100.00% of samples recognized that the most of members were producers. The 93.80% of samples recognized that there were the activities together. The 87.50% of samples recognized that the activity's participations of government and private sectors were factors of the cluster's cooperation. The 59.40% of samples recognized that the marketing issues were the encouraging factors. The 71.90% of samples recognized that the cluster's leaders were devoted persons.

The fourth finding revealed that the cluster's factor conditions had the potentials at the highest level in the bountiful resources. But the cluster had the potentials at the high level in the supply and plenty of local factors, the capacity to approach the factor sources, the local physical infrastructures, the ability and fullness of members, the local wisdom using for the production developments. However, the potentials were at the medium level in the tools, the machines and the modern technologies using for the mangosteen production, and the capacity to approach the capital sources. The cluster's demand conditions had potentials at the high level in the quality and the identity of the cluster's mangosteen when compared with competitors. The potentials were at the medium level in the average growth of mangosteen sales, the penetration of domestic markets and overseas markets, and the mechanism to protect consumers. Furthermore, the potentials of related and supporting industries were at the high level in the cooperation of each member group, and the changing of information. The potentials were at the medium level in the cluster's supply chains, the support came from education or specific organizations, related and supporting industries. Finally, the potentials of context for firm strategy and rivalry were at the high level in the leader group, the cooperation characteristic, the competition of external producers. The potentials were at the medium level in the management, the characteristic and procedure of activities, and the power of negotiation to suppliers. On the other hand, the potentials were at the lowest level in the power of negotiation to middle merchandisers / fruit collectors / exporters.

The fifth finding revealed that the guidelines for potential development of the cluster in factor conditions inferred that the cluster should (1) increase the member's production efficiency, (2) support factors, (3) develop off – season production technique for mangosteen (4) have learning and development

together (including the cluster, government and private sectors), and (5) develop data base system together (including the cluster, related organizations). In domestic demand conditions, this research suggested that the cluster should (1) set up buying points of mangosteen, (2) promote and support the distributions of mangosteen to other provinces, and (3) campaign for mangosteen consumptions in Chanthaburi province. And the suggestion for oversea demand summarized that the cluster should (1) set up the product's distribution, (2) support the budget and the opening of new markets, (3) keep and enlarge the former markets, (4) campaign mangosteens in the oversea markets, and (5) ask for government to negotiate trade's obstructions. Moreover, the related and supporting industries found that the cluster should (1) make the driving to stimulate the efficient connections, (2) connect the transfiguration's entrepreneurs, (3) cooperate with exporters and logistic entrepreneurs, (4) cooperate with education or research organizations, and (5) join hand with education or research organizations to educate the members.

The last guideline was the context for firm strategy and rivalry, we suggested that the cluster should (1) develop vigorousness, (2) agree with the qualitative production and selection of mangosteen for exporting, (3) eliminate unnecessary cost of production, (4) set up funds for development and management, and (5) make strategies to increase export values.





## กิตติกรรมประกาศ

โครงการวิจัยเรื่อง “แนวทางการพัฒนาศักยภาพของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี” นี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยการสนับสนุนของบุคคลและหน่วยงานหลายฝ่าย ซึ่งคณะผู้วิจัยขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งมหาวิทยาลัยหัวเฉียวเฉลิมพระเกียรติสำหรับการส่งเสริมให้คณะผู้วิจัยได้มีโอกาสศึกษาวิจัยและพัฒนาความเข้มแข็งทางวิชาการโดยสนับสนุนงบประมาณเพื่อการวิจัย ทำให้ทางคณะผู้วิจัยมีกำลังใจในการสร้างสรรค์ผลงานด้านการวิจัยที่เป็นประโยชน์ต่อไป

ขอขอบคุณที่ปรึกษางานวิจัยและผู้ทรงคุณวุฒิทุกท่านสำหรับคำแนะนำอันเป็นประโยชน์ต่อการวิจัย อีกทั้งตลอดระยะเวลาการดำเนินโครงการวิจัย 1 ปีที่ผ่านมาทางคณะผู้วิจัยได้รับความร่วมมือจากหน่วยงานและบุคคลที่เกี่ยวข้องหลายฝ่ายเป็นอย่างดีทั้งเกษตรกรผู้ปลูกมังคุดจันทบุรีที่เป็นสมาชิกของเครือข่าย หน่วยงาน/องค์กร/สถาบันภาครัฐหรือเอกชนที่เกี่ยวข้องทำให้คณะผู้วิจัยได้รับข้อมูลที่เป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อการวิจัย นอกจากนี้คณะผู้วิจัยยังได้รับข้อมูลที่ดีจากผู้อำนวยการสำนักพัฒนาวิชาการและคุณธราวดี อัครลิขิต ตั้งแต่เริ่มต้นของการขออนุญาตทุนอุดหนุนการวิจัยจนถึงการส่งงานวิจัยฉบับสมบูรณ์ รวมถึงกำลังใจที่ดีจากครอบครัวจนทำให้โครงการวิจัยนี้บรรลุผลสำเร็จตามระยะเวลาที่กำหนด คณะผู้วิจัยรู้สึกประทับใจเป็นอย่างยิ่งและขอขอบพระคุณทุกท่านมา ณ ที่นี้

คณะผู้วิจัย

กุมภาพันธ์ 2554