

บรรณานุกรม

- กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม. (2006) “บทบาทผู้ประสานงานคลัสเตอร์ (CDA) ผู้เปลี่ยนศัตรูสู่พันธมิตร” [ออนไลน์] แหล่งที่มา: <http://library.dip.go.th/multim6/edoc/16062.pdf> (22 เมษายน 2552)
- กฤษณา นิลศรี. (2545) “คลัสเตอร์กับการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน” วารสารส่งเสริมการลงทุน. 13(1) : หน้า 30 – 34.
- กาญจนา แก้วเทพ. (2548) โครงการพัฒนาองค์ความรู้เรื่องการสื่อสารเพื่อสุขภาพ. สถาบันวิจัยและพัฒนาแห่งมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ : กรุงเทพมหานคร.
- จักรกฤษณ์ ดวงพิศตรา. (2553) **Logistics Management & Supply Chain Management** [ออนไลน์] แหล่งที่มา: [http://www.tri.chula.ac.th/twwwroot/news/seminarlogis/logis2_2553/logistics_air_land_\(2010\).pdf](http://www.tri.chula.ac.th/twwwroot/news/seminarlogis/logis2_2553/logistics_air_land_(2010).pdf) (5 พฤษภาคม 2553)
- จันทร์ธา (ยิมเรวัต) วิวัฒน์รัตน์. (2006) “Cluster Development II” [ออนไลน์] แหล่งที่มา: [www.ttisfashionbiz.com /The Trade Information for Thai Fashion Business 16/12/06](http://www.ttisfashionbiz.com/The Trade Information for Thai Fashion Business 16/12/06) (23 เมษายน 2552)
- เดลินิวส์. (2552) “มั่งคุด : พี่เขยเศรษฐกิจของจังหวัดจันทบุรี” หนังสือพิมพ์เดลินิวส์. [ออนไลน์] แหล่งที่มา: http://www.dailynews.co.th/web/html/popup_news/Default.aspx (25 เมษายน 2552)
- รณิต โสรรัตน์. (ม.ป.ป.) “โซ่อุปทานโลจิสติกส์ในอุตสาหกรรมผลิตอาหาร” [ออนไลน์] แหล่งที่มา: http://www.logisticsdigest.com/index.php?option=com_content&task=view&id=436 (26 เมษายน 2552)
- ประคอง วรรณสูตร. (2542) **สถิติเพื่อการวิจัยทางพฤติกรรมศาสตร์**. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ปาริชาติ สถาปิตานนท์. (2546) “การสื่อสารด้วยกระบวนการมีส่วนร่วม” ในเอกสารประกอบการประชุมเชิงวิชาการ 25 ปี นิเทศศาสตร์พัฒนาการบทบาทและทิศทางต่อสังคมไทย 40ปี หยั่งรากฝ่ากบนิเทศศาสตร์กับสังคมไทย. กรุงเทพมหานคร: คณะนิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- พันธ์ศักดิ์ ลีลาวรรณกุลศิริ. (2549) “คลัสเตอร์ รวมกลุ่ม โลก” ผู้จัดการรายสัปดาห์. [ออนไลน์] แหล่งที่มา: <http://www.gotomanager.com/news/printnews.aspx?id=46026> (26 เมษายน 2552)
- วิรัตน์ สมตน. (2530) **ผู้นำและกลุ่ม**. สงขลา : สำนักงานส่งเสริมการเกษตรภาคใต้.
- ศูนย์วิจัยกิจการไทย. (2545) “คลัสเตอร์อุตสาหกรรม (Cluster) : เพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันพัฒนาอุตสาหกรรมไทย” ผู้จัดการออนไลน์. [ออนไลน์] แหล่งที่มา: <http://www.gotomanager.com> (22 เมษายน 2552)

สมชนก (คุ้มพันธุ์) ภาสกรจรต. (2551) **หลักการจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ**. กรุงเทพมหานคร:

สำนักพิมพ์แมคกรอ-ฮิล.

สถาบันคีนันแห่งเอเชีย. (2549) “คู่มือการพัฒนาคลัสเตอร์เพื่อยกระดับความสามารถในการแข่งขันของภาคการผลิตและบริการ” [ออนไลน์] แหล่งที่มา: www.kiasia.org (23 เมษายน 2552)

สุภางค์ จันทวานิช. (2542) **วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ**. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2547) **การพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจ : แนวคิดและแนวทางการพัฒนา**. กรุงเทพฯ : สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ.

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2548) **เครือข่ายวิสาหกิจ (คลัสเตอร์)**

เพื่อยกระดับความสามารถในการแข่งขัน. กรุงเทพฯ : สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ.

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ. (2548) “เครือข่ายวิสาหกิจ (คลัสเตอร์) เพื่อยกระดับความสามารถในการแข่งขัน แนวทางการดำเนินงานและกรณีตัวอย่าง :

บทเรียนการพัฒนาคลัสเตอร์ในประเทศไทย” [ออนไลน์] แหล่งที่มา: <http://fs.doae.go.th/knowledge/cluster/meaning.doc> (22 เมษายน 2552)

สำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรี. (2552) “สถิติการปลูกพืชเศรษฐกิจจังหวัดจันทบุรี” [ออนไลน์] แหล่งที่มา: <http://chanthaburi.doae.go.th> (22 เมษายน 2552)

สำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรี. (2553) “ข้อมูลพื้นฐานมังคุดจังหวัดจันทบุรี” [ออนไลน์] แหล่งที่มา: <http://chanthaburi.doae.go.th> (14 มีนาคม 2553)

สำนักงานเลขาธิการคณะกรรมการพัฒนาและบริหารจัดการผลไม้, ส่วนส่งเสริมการผลิตไม้ผล ไม้ยืนต้นและยางพารา สำนักส่งเสริมและจัดการสินค้าเกษตร, กรมส่งเสริมการเกษตร. (2551) “สถานการณ์มังคุดในปี 2551” [ออนไลน์] แหล่งที่มา: www.fruitboard.doae.go.th/Data/2551OAE/mangostrean51.pdf (25 เมษายน 2552)

สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม. (ม.ป.ป.) “ชัยชนะอย่างยั่งยืนของอุตสาหกรรมบนเส้นทางคลัสเตอร์ (Cluster)” [ออนไลน์] แหล่งที่มา: <http://www.oie.go.th/article.asp> (26 เมษายน 2552)

สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. (2551) “รายงานผลการสำรวจมังคุดปี 2550” [ออนไลน์] แหล่งที่มา: <http://www.oae.go.th> (26 เมษายน 2552)

ไอเอ็นเอ็น, สำนักข่าว. (2552) “ผู้ประกอบการมังคุดโอดครวญราคาตกต่ำ” [ออนไลน์] แหล่งที่มา: <http://www.innnews.co.th/local.php?nid=172065> (27 เมษายน 2552)

- Abiodun Salawu. (2006) “Essence and Strategies for Development Communication” [online] Available from: <http://artslasu.org/publications/contents/vol3/1/abiodun2.pdf> (3 May 2009)
- Antonelli, C. (1999) **The Microdynamics of Technological Change**. New York and London: Routledge.
- Christian H. M. Ketels. (2003) “Thailand’s Competitiveness: Key Issues in Five Clusters” [online] Available from: <http://www.nesdb.go.th/national/competitiveness/attach/data15.pdf> (3 May 2009)
- Esterhuizen, D., et al. (2002) “Determinants of Competitiveness in the South Africa Agro-Food and Fiber Complex” [online] Available from: www.up.ac.za/academic/ecoagric/publi/abartcl5.pdf (3 May 2009)
- Frank Clearfield. (2005) “**The Adoption and Diffusion of Conservation Technologies**” [online] Available from: http://www.ssi.nrcs.usda.gov/publications/_borders/1_PPCs/PPC007_AdoptionDiffusionOfConservationTechnologies.pdf (3 May 2009)
- Isobel Doole and Robin Lowe. (2008) **International Marketing Strategy**. 5th Edition. [online] Available from: <http://estore.bized.co.uk/freecontent/300081F9.pdf> (5 May 2009)
- Japan Institute of Logistics Systems. (2006) “Logistics Concept” [online] Available from: <http://www.logistics.or.jp/english/pdf/concept.pdf> (5 May 2009)
- Kaliyaperumal, K. (2004) “Guideline for Conducting a Knowledge, Attitude and Practice (KAP) Study” [online] Available from: http://laico.org/v2020resource/files/guideline_kap_Jan_mar04.pdf (5 May 2009)
- Krugman, P. (1991) **Geography and Trade**. Cambridge MA.: MIT Press.
- Krugman, P., Venables, A.J. (1996) **Integration, specialization, adjustment**. European Economic Review. 40 Page 959-968.
- Pirzada Tashfeen Moazzam. (2006) **HANDLOOM CLUSTER MULTAN – PAKISTAN**. Developed under Joint UNIDO, SMEDA & PSIC Cluster Development Programme Pakistan. June 2006.
- Porter, M.E. (1990) **The Competitive Advantage of Nations**. New York: Free Press.
- Porter, M.E. (1998) **On Competition**, Boston: Harvard Business Review.
- Timothy Rollins. (1993) **Using the Innovation Adoption Diffusion Model to Target Educational Programming** [online] Available from: <http://pubs.aged.tamu.edu/jae/pdf/Vol34/34-04-46.pdf> (9 May 2009)

Worldbank. (n.d.) “More Information on Cluster and/or Sector Development” [online] Available from:

<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/ TOPICS/EXTURBANDEVELOPMENT/EXTLED/0,,contentMDK:20198994> (9 May 2009)

Yoram Wind, Susan P. Douglas and Howard V. Perlmutter. (n.d.) **Guidelines for Developing International**

Marketing Strategies [online] Available from: http://marketing.wharton.upenn.edu/documents/research/7307Guidelines_for_Developing_International_Marketing.pdf (10 May 2009)

Yue Man Lee, et al. (2008) “The Gujarat Diamond Cluster: Is It Forever?” [online] Available from:

[http://www.isc.hbs.edu/pdf/Student_Projects/India_\(Gujarat\)_Diamonds_2008.pdf](http://www.isc.hbs.edu/pdf/Student_Projects/India_(Gujarat)_Diamonds_2008.pdf) (10 May 2009)





ภาคผนวก

แบบสอบถามสำหรับงานวิจัย

เรื่อง

“แนวทางการพัฒนาศักยภาพของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี”

คำชี้แจง :

1. แบบสอบถามสำหรับวัตถุประสงค์ข้อ 2 แบ่งออกเป็น 3 ตอน ดังนี้
ตอนที่ 1 การรับรู้และเข้าใจเกี่ยวกับกระบวนการเครือข่ายมังคุดจันทบุรี
ตอนที่ 2 ความร่วมมือและบทบาทของสมาชิกในเครือข่ายมังคุดจันทบุรี
ตอนที่ 3 ความคิดเห็นที่มีต่อศักยภาพของเครือข่ายมังคุดจันทบุรีในด้านต่อไปนี้
 - ด้านปัจจัยการผลิต
 - ด้านอุปสงค์หรือความต้องการ
 - ด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและอุตสาหกรรมสนับสนุน
 - ด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน
2. ในตอนที่ 1 และ 2 ให้ใส่เครื่องหมาย ✓ ในช่อง หน้าข้อที่ท่านเลือก
3. ในตอนที่ 3 ให้ใส่เครื่องหมาย ✓ ในระดับความคิดเห็นที่ท่านเลือก

ตอนที่ 1 การรับรู้และเข้าใจเกี่ยวกับกระบวนการเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

1. ท่านรับรู้และเข้าใจว่ากระบวนการเครือข่ายมังคุดจันทบุรีกับการรวมกลุ่มการผลิตอื่นๆ ในจังหวัด เช่น กลุ่ม OTOP กลุ่มแม่บ้านต่างๆ กลุ่มเกษตรกรต่างๆ มีความแตกต่างกันหรือไม่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1. แตกต่างกันที่ขนาดและจำนวนสมาชิกของกลุ่ม
- 2. แตกต่างกันที่วัตถุประสงค์การจัดตั้งและเป้าหมายการดำเนินงาน
- 3. แตกต่างกันที่การเชื่อมโยงของกลุ่มอื่นๆ ที่สนับสนุนการผลิตและการตลาด
- 4. ไม่แตกต่างกันเพราะมีการแบ่งปันผลประโยชน์ร่วมกัน
- 5. อื่นๆ (ระบุ).....

ความคิดเห็นเพิ่มเติม (ถ้ามี).....

2. ท่านรับรู้และเข้าใจในเป้าหมายของเครือข่ายมังคุดจันทบุรีอย่างไรบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1. เพื่อให้เป็นไปตามนโยบายของรัฐบาล
- 2. เพื่อขยายผลผลิตและตลาด
- 3. เพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน
- 4. เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน
- 5. เพื่อแข่งขันกับประเทศเพื่อนบ้าน
- 6. เพื่อแข่งขันกับต่างประเทศ(หรือตลาดโลก)
- 7. อื่นๆ (ระบุ).....

ความคิดเห็นเพิ่มเติม (ถ้ามี).....

3. ท่านรับรู้และเข้าใจคำว่าเครือข่ายมังคุดมาจากที่ใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1. จากการให้ข่าวหรือบทความผ่านสื่อต่างๆ
- 2. จากการประชุมชี้แจง/ฝึกอบรม/สัมมนาที่จัดโดยหน่วยงานรัฐ
- 3. จากการพูดคุยกันระหว่างผู้ที่เกี่ยวข้องกับมังคุดทั้งทางด้านการผลิตและการตลาด
- 4. อื่นๆ (ระบุ).....

ความคิดเห็นเพิ่มเติม (ถ้ามี).....

4. ผู้ที่มีบทบาทสำคัญหรือเป็นแกนนำในกระบวนการเครือข่ายมัจจุฉันทบุรีคือใคร

- 1. ผู้นำชุมชน (อบต. อบจ.)
 - 2. ผู้ผลิตมัจจุ (เกษตรกร)
 - 3. ผู้รวบรวมมัจจุ
 - 4. หน่วยงานภาครัฐ
 - 5. หน่วยงานภาคเอกชน
 - 6. สถาบันการศึกษา/สถาบันเฉพาะทาง
 - 7. อื่นๆ (ระบุ).....
- ความคิดเห็นเพิ่มเติม (ถ้ามี).....
-

5. ท่านรับรู้และเข้าใจว่าสถานะการดำเนินงานในปัจจุบันของเครือข่ายมัจจุฉันทบุรีเป็นอย่างไร

- 1. การรวมตัวเป็นไปอย่างหลวมๆ ไม่มีกลุ่มแกนนำของเครือข่ายอย่างชัดเจน
 - 2. มีกลุ่มแกนนำของเครือข่าย แต่ยังไม่สามารถกำหนดเป้าหมายและแนวทางได้อย่างชัดเจน
 - 3. มีกลุ่มแกนนำและมีการกำหนดเป้าประสงค์ และมีการริเริ่มแผนงาน โครงการบางอย่าง
 - 4. การรวมตัวค่อนข้างเข้มแข็ง มีทิศทางการทำงานอย่างต่อเนื่อง
 - 5. การรวมตัวเข้มแข็ง มีทิศทางการทำงานและมีพัฒนาการที่เปลี่ยนแปลงอย่างเห็น ได้ชัด
 - 6. อื่นๆ (ระบุ).....
- ความคิดเห็นเพิ่มเติม (ถ้ามี).....
-

6. ท่านรับรู้และเข้าใจว่าลักษณะของความร่วมมือกันของสมาชิกในเครือข่ายมัจจุฉันทบุรีในปัจจุบันเป็นอย่างไร

- 1. การรวมตัวเป็นไปอย่างหลวมๆ ไม่มีการทำกิจกรรมร่วมกัน
 - 2. การรวมตัวเป็นเครือข่ายชัดเจน มีกิจกรรมร่วมกันเป็นครั้งคราว
 - 3. มีการรวมตัวมาแล้วระยะหนึ่ง และมีกิจกรรมอย่างสม่ำเสมอ เช่น การประชุมประจำเดือน
 - 4. เป็นกลุ่มที่มีการรวมตัวมาแล้วระยะหนึ่ง มีการพบปะหารือกันสม่ำเสมอและมีการ
ดำเนินโครงการบางอย่างร่วมกัน
 - 5. มีการรวมตัวอย่างเข้มแข็งและสามารถเชื่อมโยงกับเครือข่ายอื่นๆ ได้
- ความคิดเห็นเพิ่มเติม (ถ้ามี).....
-

7. ท่านรับรู้และเข้าใจว่ากระบวนการในลักษณะของเครือข่ายมัจจุฉันทบุรีมีประโยชน์หรือไม่ เพราะเหตุใด

(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1. มีประโยชน์ เพราะเกิดการแลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์ระหว่างกัน
 - 2. มีประโยชน์ เพราะเป็นการช่วยกันแก้ไขปัญหา
 - 3. ไม่มีประโยชน์ เพราะยังไม่มีควมไว้วางใจกัน
 - 4. ไม่มีประโยชน์ เพราะขาดงบประมาณดำเนินการ
 - 5. อื่นๆ (ระบุ).....
- ความคิดเห็นเพิ่มเติม (ถ้ามี).....
-

8. ท่านรับรู้และเข้าใจต่อกระบวนการในลักษณะของเครือข่ายมัจจุฉันทบุรีอย่างไร

- 1. ไม่ยินดีที่จะมีส่วนร่วมหรือทำงานร่วมกับผู้อื่นๆ ไม่คิดว่าสมาชิกในเครือข่ายมัจจุฉันทบุรีจะทำงานร่วมกันได้
- 2. ตระหนักถึงปัญหาแต่ไม่แน่ใจว่าจะทำงานร่วมกันได้ในแนวทางลักษณะเครือข่ายมัจจุฉันทบุรี
- 3. เห็นด้วยในแนวคิดเครือข่ายมัจจุฉันทบุรีและยินดีที่จะมีส่วนร่วมถ้าส่วนใหญ่เห็นด้วย
- 4. เห็นด้วยในแนวคิดเครือข่ายมัจจุฉันทบุรีและพร้อมที่จะให้ความร่วมมือในทุกโอกาส
- 5. เชื่อมมั่นในแนวคิดของเครือข่ายมัจจุฉันทบุรีและยอมสละเวลาในการริเริ่มผลักดันและประสานการดำเนินงาน

ความคิดเห็นเพิ่มเติม (ถ้ามี).....

.....

9. ท่านรับรู้และเข้าใจต่อความสามารถในการบริหารจัดการของเครือข่ายมัจจุฉันทบุรีว่าเป็นอย่างไร

- 1. ไม่มีบุคคลหรือหน่วยงานใดรับผิดชอบดูแลการดำเนินงาน/ประสานงาน/บริหารจัดการ
- 2. มีเจ้าหน้าที่หน่วยงานของภาครัฐ/เอกชนทำหน้าที่ประสานงานแต่ไม่มีผู้ผลิตหรืออุตสาหกรรมอื่นๆที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนเข้ามาเกี่ยวข้อง
- 3. มีเจ้าหน้าที่หน่วยงานของภาครัฐ/เอกชนทำหน้าที่ประสานงานและมีผู้ผลิตหรืออุตสาหกรรมอื่นๆที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนเข้ามาร่วมบริหารจัดการ
- 4. มีผู้ผลิตหรืออุตสาหกรรมอื่นๆที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนทำหน้าที่บริหารจัดการเป็นส่วนใหญ่โดยมีผู้ประสานงานจากภาครัฐสนับสนุนในบางเรื่อง

ความคิดเห็นเพิ่มเติม (ถ้ามี).....

.....

10. ท่านรับรู้และเข้าใจถึงลักษณะและวิธีการทำกิจกรรมของเครือข่ายมัจจุฉันทบุรีว่าเป็นอย่างไร

- 1. ริเริ่มโดยหน่วยงานของภาครัฐซึ่งยังต้องพึ่งพาการสนับสนุนจากหน่วยงานรัฐ/เอกชนค่อนข้างมากทั้งในด้านการดำเนินการและงบประมาณ
- 2. ริเริ่มโดยผู้ผลิตและต้องการสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐ/เอกชนในด้านงบประมาณเป็นหลัก
- 3. มีการรวมตัวกันได้ดีพอสมควร และมีกิจกรรมร่วมกันในระดับหนึ่งแต่ยังต้องการสนับสนุนเพื่อเชื่อมโยงกับหน่วยงานสนับสนุนอื่นๆที่เกี่ยวข้อง
- 4. มีความเข้มแข็งพอสมควรแต่ยังขาดผู้นำที่สามารถเชื่อมโยงประสานงานกับหน่วยงานต่างๆ
- 5. มีความเข้มแข็งและมีผู้นำที่สามารถเชื่อมโยงประสานงานกับหน่วยงานต่างๆได้

ความคิดเห็นเพิ่มเติม (ถ้ามี).....

11. ท่านรับรู้และเข้าใจว่าการไหลเวียนของข้อมูลข่าวสารของเครือข่ายมัจจุฉันทบุรีเป็นอย่างไร

(ตอบ ได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1. ไม่มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารระหว่างผู้ที่เกี่ยวข้องในเครือข่าย
- 2. มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารเฉพาะในกลุ่มเล็กๆและมีเป็นครั้งคราว
- 3. มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารอย่างกว้างขวางภายในกลุ่มและผู้ที่เกี่ยวข้องอย่างสม่ำเสมอ
- 4. มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารและจัดทำเอกสารรายงานผลการดำเนินงาน
- 5. มีการจัดทำและเผยแพร่การดำเนินงานของเครือข่ายผ่านช่องทางต่างๆอย่างทันต่อเหตุการณ์

ความคิดเห็นเพิ่มเติม (ถ้ามี).....

ตอนที่ 2 ความร่วมมือและบทบาทของสมาชิกในเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

1. ท่านคิดว่าท่านสามารถให้ความร่วมมือในการพัฒนาเครือข่ายมังคุดจันทบุรีในลักษณะใด

(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1. เข้าร่วมกิจกรรมที่เกี่ยวข้องอย่างเต็มที่
 - 2. ช่วยขยายแนวคิดและความเข้าใจให้กับบุคคลต่างๆ
 - 3. เปิดใจตนเองและยอมรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่นมากขึ้น
 - 4. พร้อมที่จะปรับปรุงเพื่อประโยชน์ส่วนรวม
 - 5. อื่นๆ (ระบุ).....
- ความคิดเห็นเพิ่มเติม (ถ้ามี).....
-

2. ท่านเข้าร่วมประชุม พบปะหรือกับสมาชิกอื่นๆ ในเครือข่ายมังคุดจันทบุรีในลักษณะที่เป็นทางการบ่อยครั้งเพียงใด

- 1. มากกว่า 1 ครั้งต่อเดือน
 - 2. เฉลี่ยเดือนละครั้ง
 - 3. นานกว่า 1 เดือนขึ้นไป
 - 4. อื่นๆ (ระบุ).....
- ความคิดเห็นเพิ่มเติม (ถ้ามี).....
-

3. ท่านเข้าร่วมประชุม พบปะหรือกับสมาชิกอื่นๆ ในเครือข่ายมังคุดจันทบุรีในลักษณะที่ไม่เป็นทางการบ่อยครั้งเพียงใด

- 1. มากกว่า 1 ครั้งต่อเดือน
 - 2. เฉลี่ยเดือนละครั้ง
 - 3. นานกว่า 1 เดือนขึ้นไป
 - 4. อื่นๆ (ระบุ).....
- ความคิดเห็นเพิ่มเติม (ถ้ามี).....
-

4. ท่านเข้าร่วมกิจกรรมของเครือข่ายมังคุดจันทบุรีมากน้อยเพียงใด

- 1. เป็นบางครั้ง
 - 2. เข้าร่วมทุกครั้ง
 - 3. ไม่เคยเข้าร่วมเลย
 - 4. อื่นๆ (ระบุ).....
- ความคิดเห็นเพิ่มเติม (ถ้ามี).....
-

5. ท่านมีบทบาทในการร่วมกิจกรรมของเครือข่ายมังคุดจันทบุรีอย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1. เข้าร่วมประชุมทุกครั้งและให้ความร่วมมือในทุกเรื่อง
 - 2. ช่วยรับภาระค่าใช้จ่ายดำเนินการในบางครั้ง
 - 3. แลกเปลี่ยนข้อมูลและร่วมวิเคราะห์ปัญหาต่างๆ
 - 4. เป็นแกนนำในการพัฒนาเครือข่ายและสร้างความรู้ความเข้าใจ
 - 5. อื่นๆ (ระบุ).....
- ความคิดเห็นเพิ่มเติม (ถ้ามี).....
-

6. ตัวท่านได้รับประโยชน์อย่างไรบ้างในการเข้าร่วมเป็นสมาชิกของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1. มีการพัฒนาทั้งทางด้านการผลิตและการตลาดเพิ่มขึ้น
 - 2. มีการพัฒนาความรู้และประสบการณ์เพิ่มขึ้น
 - 3. มีพันธมิตรมากขึ้น
 - 4. มีความช่วยเหลือจากภาครัฐมากขึ้น
 - 5. อื่นๆ (ระบุ).....
- ความคิดเห็นเพิ่มเติม (ถ้ามี).....
-

7. สมาชิกในเครือข่ายมังคุดจันทบุรีส่วนใหญ่เป็นใคร

- 1. ผู้ผลิต
- 2. ผู้รวบรวม/ผู้ค้าปลีก/ผู้ค้าส่ง
- 3. ภาคเอกชน/อุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและสนับสนุน
- 4. เจ้าหน้าที่หน่วยงานรัฐในท้องถิ่น
- 5. อื่นๆ (ระบุ).....

ความคิดเห็นเพิ่มเติม (ถ้ามี).....

8. สมาชิกในเครือข่ายมังคุดจันทบุรีมีกิจกรรมร่วมกันในลักษณะใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1. จัดซื้อจัดหาวัตถุดิบที่เกี่ยวข้องกับมังคุดร่วมกัน
- 2. พัฒนาผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับเรื่องมังคุดร่วมกัน เช่น การฝึกอบรม การให้ความรู้
- 3. ทำการวิจัยและพัฒนามังคุดร่วมกัน
- 4. กำหนดเป้าประสงค์และแผนงานของเครือข่ายมังคุดจันทบุรีร่วมกัน
- 5. อื่นๆ (ระบุ).....

ความคิดเห็นเพิ่มเติม (ถ้ามี).....

9. ท่านคิดว่าปัจจัยใดที่ส่งเสริมความร่วมมือของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1. การสนับสนุนเงินงบประมาณจากหน่วยงานรัฐ
- 2. ความตระหนักในสถานะการแข่งขันด้านการผลิตและตลาด
- 3. ความเข้าใจในแนวคิดของการพัฒนาเครือข่ายมังคุดจันทบุรีของทุกฝ่าย
- 4. ผู้มีทำหน้าที่ประสานการพัฒนาเครือข่ายมังคุดจันทบุรีอย่างต่อเนื่อง
- 5. การเข้ามามีส่วนร่วมของภาคเอกชน หน่วยงานรัฐ สถาบันการศึกษา/สถาบันเฉพาะทางในการพัฒนาเครือข่ายมังคุดจันทบุรี
- 6. อื่นๆ (ระบุ).....

ความคิดเห็นเพิ่มเติม (ถ้ามี).....

10. ท่านคิดว่าเครือข่ายมังคุดจันทบุรีต้องการการสนับสนุนสิ่งใดเป็นลำดับแรก (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1. เงินงบประมาณ
- 2. การส่งเสริมด้านการตลาด
- 3. การพัฒนาผู้ที่เกี่ยวข้องกับมังคุด โดยเฉพาะอย่างยิ่งเกษตรกรผู้ปลูกมังคุด
- 4. การวิจัยเพื่อพัฒนามังคุดทั้งทางด้านการผลิตและการตลาด
- 5. อื่นๆ (ระบุ).....

ความคิดเห็นเพิ่มเติม (ถ้ามี).....

11. ท่านคิดว่าความร่วมมือกันภายในเครือข่ายมังคุดจันทบุรีเป็นอย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1. ยังมีความหวาดระแวงซึ่งกันและกันอยู่
- 2. เริ่มที่จะมีความไว้วางใจซึ่งกันและกัน
- 3. ต้องมีบุคคลที่ทำหน้าที่ประสานจึงจะสำเร็จ
- 4. ต้องมีผู้นำที่มีความเสียสละ
- 5. อื่นๆ (ระบุ).....

ความคิดเห็นเพิ่มเติม (ถ้ามี).....

ตอนที่ 3 ความคิดเห็นที่มีต่อศักยภาพของเครือข่ายมังคุดจันทบุรีในด้านต่อไปนี้ ด้านปัจจัยการผลิต ด้านอุปสงค์ หรือความต้องการ ด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและอุตสาหกรรมสนับสนุน ด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจ และการแข่งขัน ให้ใส่เครื่องหมาย ✓ ลงในช่องระดับความคิดเห็นที่ท่านเลือกซึ่งมีเกณฑ์การให้คะแนน ดังนี้

5	หมายถึง	มีศักยภาพมากที่สุด
4	หมายถึง	มีศักยภาพมาก
3	หมายถึง	มีศักยภาพปานกลาง
2	หมายถึง	มีศักยภาพน้อย
1	หมายถึง	มีศักยภาพน้อยที่สุด

ตัวอย่าง การตอบแบบสอบถามตอนที่ 3 เป็นดังนี้

ปัจจัย	ระดับคะแนน				
	5	4	3	2	1
1. ด้านปัจจัยการผลิต					
1.1 ความอุดมสมบูรณ์ของแหล่งทรัพยากรธรรมชาติในท้องถิ่น	✓				
1.2 การจัดหาและความพร้อมของวัตถุดิบในท้องถิ่น		✓			

ปัจจัย	ระดับคะแนน				
	5	4	3	2	1
1. ด้านปัจจัยการผลิต	5	4	3	2	1
1.1 ความอุดมสมบูรณ์ของแหล่งทรัพยากรธรรมชาติในท้องถิ่น					
1.2 การจัดหาและความพร้อมของวัตถุดิบในท้องถิ่น					
1.3 ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบของสมาชิกในเครือข่ายมังคุด					
1.4 โครงสร้างพื้นฐานทางกายภาพของท้องถิ่น					
1.5 ทักษะและความพร้อมของสมาชิกในเครือข่ายมังคุด					
1.6 การใช้เครื่องมือ เครื่องจักร เทคโนโลยีที่ทันสมัยในระบบการผลิตมังคุด					
1.7 ความสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุน					
1.8 การใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นเพื่อพัฒนาการผลิตมังคุด					
ปัจจัย	ระดับคะแนน				
2. ด้านอุปสงค์หรือความต้องการ	5	4	3	2	1
2.1 คุณภาพและเอกลักษณ์ของมังคุดในเครือข่ายเมื่อเทียบกับคู่แข่งที่อยู่นอกเครือข่ายมังคุด					
2.2 การเติบโตของยอดขายมังคุด โดยเฉลี่ยของเครือข่าย					
2.3 การเข้าถึงตลาดในประเทศของเครือข่ายมังคุด					
2.4 การเข้าถึงตลาดในต่างประเทศของเครือข่ายมังคุด					
2.5 กลไกการคุ้มครองผู้บริโภคของเครือข่ายมังคุด					
ปัจจัย	ระดับคะแนน				
3. ด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและอุตสาหกรรมสนับสนุน	5	4	3	2	1
3.1 ลักษณะของห่วงโซ่อุปทานในเครือข่ายมังคุด					
3.2 กลไกการสนับสนุนการดำเนินงานของเครือข่ายจากสถาบันการศึกษา/สถาบันเฉพาะทางด้านการวิจัย วิชาการ และการพัฒนามังคุด					
3.3 อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนในพื้นที่					
3.4 การประสานร่วมมือกันของสมาชิกกลุ่มต่างๆ ในเครือข่ายมังคุด					
3.5 การแลกเปลี่ยน เผยแพร่ข้อมูลข่าวสารทั้งภายในและภายนอกเครือข่ายมังคุด					

ปัจจัย	ระดับคะแนน				
	5	4	3	2	1
4. ด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน					
4.1 การบริหารจัดการเครือข่ายมั่งคุด					
4.2 กลุ่มสมาชิกที่เป็นแกนนำ/ผู้นำในเครือข่ายมั่งคุด					
4.3 ลักษณะความร่วมมือกันในเครือข่ายมั่งคุด					
4.4 ลักษณะและวิธีการทำกิจกรรมต่างๆทั้งทางด้านการผลิตและการตลาดของเครือข่ายมั่งคุด					
4.5 การแข่งขันกับผู้ผลิตภายนอกเครือข่ายมั่งคุด					
4.6 อำนาจการต่อรองกับผู้จัดหาวัตถุดิบ					
4.7 อำนาจการต่อรองกับพ่อค้าคนกลาง/ผู้รวบรวม(ส่ง)/ผู้ส่งออก					

ข้อเสนอแนะอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาศักยภาพเครือข่ายมั่งคุดจันทบุรีในด้านต่างๆ ต่อไปนี้

ด้านปัจจัยการผลิต

.....

.....

ด้านอุปสงค์หรือความต้องการ

.....

.....

ด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและอุตสาหกรรมสนับสนุน

.....

.....

ด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน

.....

.....

บทบาทของภาครัฐและ โอกาสซึ่งเป็นปัจจัยเสริมที่สนับสนุนศักยภาพของเครือข่ายทั้ง 4 ด้าน

.....

.....

คำถามเพื่อการสัมภาษณ์และ/สนทนากลุ่มสำหรับงานวิจัย

เรื่อง

“แนวทางการพัฒนาศักยภาพของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี ”

คำถามเพื่อการสัมภาษณ์และ/สนทนากลุ่มสำหรับงานวิจัยครั้งนี้แบ่งออกเป็น

ชุดที่ 1 สภาพการดำเนินงานของเครือข่ายมังคุดจันทบุรีในปัจจุบัน

1. เหตุใดจึงเกิดการร่วมมือกันเป็นเครือข่ายขึ้น (ให้เล่าถึงความเป็นมา วัตถุประสงค์ วิสัยทัศน์ของเครือข่ายและอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง)
2. ท่านคิดว่าการร่วมมือกันเป็นเครือข่ายจะเป็นประโยชน์ต่อเกษตรกรผู้ปลูกมังคุดอย่างไรบ้าง
3. สภาพการดำเนินงาน/กิจกรรมของเครือข่ายในปัจจุบันเป็นอย่างไรบ้าง (เช่น มีกิจกรรมส่งเสริมและพัฒนาสมาชิกเรื่องใดบ้าง ทั้งด้านการผลิตและการตลาด มีแผนพัฒนาเครือข่ายอย่างไร คณะกรรมการบริหารและคณะทำงานของเครือข่ายมีใครบ้าง เป็นต้น)
4. แนวทางในการสร้างความรู้ความเข้าใจในการร่วมมือกันเป็นเครือข่ายทำอย่างไร และการตอบรับในการเข้าร่วมเป็นสมาชิกของเครือข่ายเป็นอย่างไรบ้าง
5. เครือข่ายประกอบไปด้วยผู้ประกอบการ/องค์กร/สถาบัน/หน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชนใดบ้าง
6. มังคุดของเครือข่ายมีวิถีทางการตลาดอย่างไรบ้าง
7. ปัญหาสำคัญอะไรบ้างที่มักเกิดขึ้นในการดำเนินงาน/กิจกรรมของเครือข่าย
8. การผลักดันหรือพัฒนาการดำเนินงาน/กิจกรรมของเครือข่ายอาศัยหน่วยงาน/องค์กร/สถาบันใดบ้าง มีปัญหาเกิดขึ้นหรือไม่ อะไรบ้าง
9. ปัจจัยสำคัญอะไรบ้างที่ทำให้กิจกรรม/การดำเนินงานของเครือข่ายบรรลุผลสำเร็จไปด้วยดีและมีประสิทธิภาพมากขึ้นทั้งทางด้านการผลิตและการตลาด
10. คำถามอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง (ถ้ามี)

ชุดที่ 1 (ต่อ) จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค รวมถึงแนวทางการแก้ไขปัญหาการดำเนินงานของเครือข่าย มังคุดจันทบุรี

1. จุดแข็งของเครือข่ายในความคิดของท่านมีอะไรบ้าง
2. จุดอ่อนของเครือข่ายในความคิดของท่านมีอะไรบ้าง
3. โอกาสของเครือข่ายในความคิดของท่านมีอะไรบ้าง
4. อุปสรรคของเครือข่ายในความคิดของท่านมีอะไรบ้าง
5. ท่านคิดว่าปัญหาการดำเนินงานของเครือข่ายที่เกิดขึ้นควรมีแนวทางการแก้ไขปัญหาอย่างไรบ้าง
6. คำถามอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง (ถ้ามี)

ชุดที่ 2 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายในแนวทางการพัฒนาศักยภาพของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี ได้แก่ ด้านปัจจัยการผลิต ด้านอุปสงค์หรือความต้องการ ด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและอุตสาหกรรมสนับสนุน ด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน

1. การพัฒนาศักยภาพของเครือข่ายในด้านปัจจัยการผลิตมีประเด็นใดบ้าง และท่านคิดว่าแนวทางสำหรับการพัฒนาศักยภาพด้านนี้ควรเป็นอย่างไร
2. การพัฒนาศักยภาพของเครือข่ายในด้านอุปสงค์หรือความต้องการมีประเด็นใดบ้าง และท่านคิดว่าแนวทางสำหรับการพัฒนาศักยภาพด้านนี้ควรเป็นอย่างไร
3. การพัฒนาศักยภาพของเครือข่ายในด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและอุตสาหกรรมสนับสนุนมีประเด็นใดบ้าง และท่านคิดว่าแนวทางสำหรับการพัฒนาศักยภาพด้านนี้ควรเป็นอย่างไร
4. การพัฒนาศักยภาพของเครือข่ายในด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน มีประเด็นใดบ้าง และท่านคิดว่าแนวทางสำหรับการพัฒนาศักยภาพด้านนี้ควรเป็นอย่างไร
5. คำถามอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง (ถ้ามี)

ผลการทดสอบความเชื่อมั่นของแบบสอบถาม

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	30	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	30	100.0

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.946	25

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
ตอนที่ 3 ด้านปัจจัยการผลิต ข้อ1	4.2667	.73968	30
ตอนที่ 3 ด้านปัจจัยการผลิต ข้อ2	4.1667	.83391	30
ตอนที่ 3 ด้านปัจจัยการผลิต ข้อ3	3.8667	.73030	30
ตอนที่ 3 ด้านปัจจัยการผลิต ข้อ4	4.0000	.69481	30
ตอนที่ 3 ด้านปัจจัยการผลิต ข้อ5	3.6667	.99424	30
ตอนที่ 3 ด้านปัจจัยการผลิต ข้อ6	3.3667	.88992	30
ตอนที่ 3 ด้านปัจจัยการผลิต ข้อ7	2.8000	.96132	30
ตอนที่ 3 ด้านปัจจัยการผลิต ข้อ8	3.3333	1.02833	30
ตอนที่ 3 ด้านอุปสงค์ ข้อ1	4.0000	.87099	30
ตอนที่ 3 ด้านอุปสงค์ ข้อ2	3.0333	.85029	30
ตอนที่ 3 ด้านอุปสงค์ ข้อ3	2.9667	.80872	30
ตอนที่ 3 ด้านอุปสงค์ ข้อ4	2.9333	1.08066	30
ตอนที่ 3 ด้านอุปสงค์ ข้อ5	3.2000	1.09545	30
ตอนที่ 3 ด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและสนับสนุน ข้อ1	3.1000	.92289	30
ตอนที่ 3 ด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและสนับสนุน ข้อ2	3.2667	.90719	30
ตอนที่ 3 ด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและสนับสนุน ข้อ3	2.9000	.84486	30
ตอนที่ 3 ด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและสนับสนุน ข้อ4	3.4333	.93526	30
ตอนที่ 3 ด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและสนับสนุน ข้อ5	3.1667	1.05318	30

Item Statistics			
	Mean	Std. Deviation	N
ตอนที่ 3 ด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน ข้อ1	3.2000	.80516	30
ตอนที่ 3 ด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน ข้อ2	3.4333	.72793	30
ตอนที่ 3 ด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน ข้อ3	3.4667	.77608	30
ตอนที่ 3 ด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน ข้อ4	3.4000	.89443	30
ตอนที่ 3 ด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน ข้อ5	3.5000	.90019	30
ตอนที่ 3 ด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน ข้อ6	3.1333	.97320	30
ตอนที่ 3 ด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน ข้อ7	3.2000	1.03057	30

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
ตอนที่ 3 ด้านปัจจัยการผลิต ข้อ1	80.5333	207.085	.605	.944
ตอนที่ 3 ด้านปัจจัยการผลิต ข้อ2	80.6333	204.309	.650	.943
ตอนที่ 3 ด้านปัจจัยการผลิต ข้อ3	80.9333	206.478	.643	.944
ตอนที่ 3 ด้านปัจจัยการผลิต ข้อ4	80.8000	206.028	.702	.943
ตอนที่ 3 ด้านปัจจัยการผลิต ข้อ5	81.1333	208.809	.373	.947
ตอนที่ 3 ด้านปัจจัยการผลิต ข้อ6	81.4333	200.668	.756	.942
ตอนที่ 3 ด้านปัจจัยการผลิต ข้อ7	82.0000	197.103	.833	.941
ตอนที่ 3 ด้านปัจจัยการผลิต ข้อ8	81.4667	198.809	.712	.942
ตอนที่ 3 ด้านอุปสงค์ ข้อ1	80.8000	203.959	.635	.944
ตอนที่ 3 ด้านอุปสงค์ ข้อ2	81.7667	205.840	.572	.944
ตอนที่ 3 ด้านอุปสงค์ ข้อ3	81.8333	206.971	.554	.944
ตอนที่ 3 ด้านอุปสงค์ ข้อ4	81.8667	201.085	.596	.944
ตอนที่ 3 ด้านอุปสงค์ ข้อ5	81.6000	203.076	.520	.945

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
ตอนที่ 3 ด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและสนับสนุน ข้อ1	81.7000	198.976	.794	.942
ตอนที่ 3 ด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและสนับสนุน ข้อ2	81.5333	201.913	.689	.943
ตอนที่ 3 ด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและสนับสนุน ข้อ3	81.9000	205.197	.603	.944
ตอนที่ 3 ด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและสนับสนุน ข้อ4	81.3667	202.654	.638	.943
ตอนที่ 3 ด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและสนับสนุน ข้อ5	81.6333	197.068	.755	.942
ตอนที่ 3 ด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน ข้อ1	81.6000	204.317	.675	.943
ตอนที่ 3 ด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน ข้อ2	81.3667	209.068	.518	.945
ตอนที่ 3 ด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน ข้อ3	81.3333	203.195	.755	.942
ตอนที่ 3 ด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน ข้อ4	81.4000	214.110	.214	.948
ตอนที่ 3 ด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน ข้อ5	81.3000	202.838	.658	.943
ตอนที่ 3 ด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน ข้อ6	81.6667	195.885	.869	.940
ตอนที่ 3 ด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน ข้อ7	81.6000	206.593	.434	.946

สรุปข้อมูลที่เกี่ยวข้องจากการสนทนากลุ่มสำหรับคำถามชุดที่ 1 สภาพการดำเนินงานของเครือข่ายมังคุด จันทบุรีในปัจจุบัน มีดังนี้

1. เหตุใดจึงเกิดการร่วมมือกันเป็นเครือข่ายขึ้น (ให้เล่าถึงความเป็นมา วัตถุประสงค์ วัตถุประสงค์ของเครือข่ายและอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง)

แนวทางการส่งเสริมการเกษตรแบบเดิมที่มุ่งเน้นแต่การเพิ่มขีดความสามารถในการผลิตเพียงด้านเดียว โดยไม่มีการเชื่อมโยงความสัมพันธ์และพัฒนาความร่วมมือที่เข้มแข็งกับผู้เกี่ยวข้องภายนอก รวมทั้งหน่วยงาน สนับสนุนอย่างมีประสิทธิภาพนั้นเป็นสาเหตุให้เกิดความไม่สมดุลกันระหว่างภาคการผลิตและภาคการตลาด ซึ่งเป็นที่มาของปัญหาที่สำคัญ 2 ประการ คือ ปัญหาปริมาณและคุณภาพของผลผลิตสินค้าเกษตรไม่สอดคล้อง กับความต้องการของตลาด และปัญหาราคาผลผลิตเกษตรกรตกต่ำ เครือข่ายมังคุดจันทบุรีจึงเกิดขึ้นเพื่อกระตุ้นให้ เกษตรกรและผู้ที่เกี่ยวข้องเห็นถึงความสำคัญของการรวมกลุ่มในลักษณะเครือข่ายหรือคลัสเตอร์ สนับสนุนให้ การรวมกลุ่มมีทิศทาง เป้าหมาย แผนกลยุทธ์ และแผนปฏิบัติการที่ชัดเจน เกิดความร่วมมือ เกื้อหนุน เชื่อมโยง กันและกันอย่างครบวงจร (ตามเอกสารข้อมูลที่เกี่ยวข้องจากคณะกรรมการบริหารเครือข่ายและสำนักงาน เกษตรจังหวัดจันทบุรี)

2. ท่านคิดว่าการร่วมมือกันเป็นเครือข่ายจะเป็นประโยชน์ต่อเกษตรกรผู้ปลูกมังคุดอย่างไรบ้าง

สมาชิกเครือข่ายมังคุดจันทบุรี เห็นว่าการรวมเป็นเครือข่ายจะทำให้มังคุดที่ผลิตได้มีคุณภาพ มังคุดที่ ผลิตได้มีตลาด ราคาของมังคุดที่ผลิตได้ไม่ตกต่ำ มังคุดมีลูกใหญ่ ลูกโต ผิวมัน มีการจัดการที่มีประสิทธิภาพทั้ง ในด้านการผลิตและการตลาด มีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกันในเครือข่ายมังคุดจันทบุรี (ตามเอกสารข้อมูลที่เกี่ยวข้อง จากคณะกรรมการบริหารเครือข่ายและสำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรี)

3. สภาพการดำเนินงาน/กิจกรรมของเครือข่ายในปัจจุบันเป็นอย่างไรบ้าง (เช่น มีกิจกรรมส่งเสริมและพัฒนา สมาชิกเรื่องใดบ้างทั้งด้านการผลิตและการตลาด มีแผนพัฒนาเครือข่ายอย่างไร คณะกรรมการบริหารและ คณะทำงานของเครือข่ายมีใครบ้าง เป็นต้น)

มีการจัดกิจกรรมให้พบปะกันทั้งที่เป็นทางการและไม่เป็นทางการ จำนวน 5 ครั้ง ดังนี้ ครั้งที่ 1 เป็นการ ให้ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับ คลัสเตอร์แก่เกษตรกรผู้นำ ผู้รวบรวมผลผลิตมังคุด เจ้าหน้าที่หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และเจ้าหน้าที่สำนักงานเกษตรจังหวัดหรืออำเภอ ครั้งที่ 2 เป็นการให้ความรู้เกี่ยวกับประโยชน์ของมังคุด การ พัฒนาผลิตภัณฑ์จากมังคุดครั้งที่ 3 เป็นการแลกเปลี่ยนเรียนรู้เกี่ยวกับการเตรียมความพร้อมของต้นมังคุด การ ผลิตมังคุดคุณภาพ และการศึกษาดูงาน ครั้งที่ 4 เป็นการแลกเปลี่ยนเรียนรู้เกี่ยวกับการจัดการผลผลิตและ การตลาดผลไม้ ครั้งที่ 5 เป็นการเชื่อมโยงตลาดกับผู้ประกอบการ มีการกำหนดทิศทาง วางแผนการดำเนินงาน ของเครือข่าย และครั้งที่ 6 เป็นการแลกเปลี่ยนเรียนรู้เรื่องการตัดแต่งมังคุด มีแปลงมังคุดตัดแต่งกิ่งให้แสงเข้าใน

ทรงพุ่ม และเสวนากันเรื่องการจัดทำข้อมูลพื้นฐานของสมาชิก หลังจากนั้นในปี 2551 – 2553 ทางเครือข่ายและผู้ประสานงานเครือข่ายจากสำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรีได้ดำเนินการจัดโครงการและกิจกรรมส่งเสริมและพัฒนาสมาชิกของเครือข่ายขึ้นอีกหลายโครงการและกิจกรรม (ตามเอกสารข้อมูลที่เก็บรวบรวมจากคณะกรรมการบริหารเครือข่ายและสำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรี)

4. แนวทางในการสร้างความรู้ความเข้าใจในการร่วมมือกันเป็นเครือข่ายทำอย่างไร และการตอบรับในการเข้าร่วมเป็นสมาชิกของเครือข่ายเป็นอย่างไรบ้าง

ในการดำเนินการของเครือข่ายมังคุดมีผู้ที่เกี่ยวข้องหลายฝ่ายไม่ว่าจะเป็นสำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรีและเกษตรกร มีการประชุมดำเนินการจัดตั้งคณะกรรมการบริหารเครือข่าย คณะทำงานด้านการผลิต คณะทำงานด้านการตลาดขึ้นเพื่อให้การดำเนินการของเครือข่ายเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ มีการประชุมในช่วงเริ่มต้นของการก่อตั้งเครือข่ายจะมีการประชุมเพื่อทำความเข้าใจและหาแนวร่วมที่เป็นสมาชิก โดยนำมาจากกลุ่มปรับปรุงคุณภาพมังคุดจำนวนทั้งสิ้น 15 กลุ่มก่อน เริ่มต้นทางผู้ประสานงานจากหน่วยงานรัฐจะเป็นผู้ทำความเข้าใจให้ความรู้กับประธานกลุ่มย่อยแต่ละกลุ่มก่อน แล้วหลังจากนั้นแต่ละกลุ่มย่อยก็จะไปประชุมเพื่อทำความเข้าใจกับสมาชิกของกลุ่มตัวเอง เกี่ยวกับการรวมเป็นคลัสเตอร์มังคุด เกษตรกรส่วนใหญ่ในกลุ่มย่อยเห็นด้วยและเต็มใจที่จะรวมเป็นเครือข่ายเพราะเห็นว่าการรวมกลุ่มดีกว่าการทำตลาดเพียงคนเดียว มังคุดขายได้มากขึ้น ราคาน่าจะดีขึ้น และยังได้รับความรู้ใหม่ๆ เกี่ยวกับการทำสวนมังคุดที่ลดต้นทุน และความรู้อื่นๆ ที่ไม่เคยรู้จากสมาชิกของกลุ่มอื่นๆ ด้วย

5. เครือข่ายประกอบไปด้วยผู้ประกอบการ/องค์กร/สถาบัน/หน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชนใดบ้าง

(1) กลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกมังคุด 15 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มปรับปรุงคุณภาพมังคุดพลับพลา กลุ่มปรับปรุงคุณภาพมังคุดตรอกนอง กลุ่มปรับปรุงคุณภาพมังคุดบ้านสะทอย กลุ่มปรับปรุงคุณภาพมังคุดตำบลบ่อเวฬุ กลุ่มปรับปรุงคุณภาพมังคุดหนองอ้อบน กลุ่มสหกรณ์สวนยางอ่างศิระ กลุ่มปรับปรุงคุณภาพมังคุดบ้านคลองมะลิ กลุ่มปรับปรุงคุณภาพมังคุดปัดวี กลุ่มปรับปรุงและพัฒนาคุณภาพไม้ผลบ้านหนองระมาน กลุ่มผู้ผลิตและแปรรูปมังคุดบ้านห้วยสะทอน กลุ่มปรับปรุงคุณภาพมังคุดบ้านหินกอง กลุ่มปรับปรุงคุณภาพมังคุดตำบลช้างข้าม กลุ่มปรับปรุงคุณภาพมังคุดบ้านทุ่งสงคราม กลุ่มเครือข่ายการผลิตมังคุดคุณภาพตำบลชากไทย กลุ่มปรับปรุงคุณภาพมังคุดเหลืองจันท (2) หน่วยงานหรือองค์กรที่สนับสนุนการดำเนินงานของเครือข่าย ได้แก่ สำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรี พาณิชย์จังหวัดจันทบุรี กรมส่งเสริมการส่งออก กรมส่งเสริมการเกษตร อบจ. สหกรณ์การเกษตร (3) อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องการดำเนินงานของเครือข่าย ได้แก่ ผู้ค้าปลีกและค้าส่งตลาดผลไม้ในและนอกจังหวัด ห้างสรรพสินค้าในกรุงเทพฯ ผู้ส่งออกมังคุด ผู้แปรรูป โรงแรมหรือร้านอาหาร (4) อุตสาหกรรมสนับสนุนการดำเนินงานของเครือข่าย ได้แก่ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) สถาบันการเงินภาคเอกชน ผู้ค้าปัจจัยการผลิต บริการขนส่งและจัดการสินค้า การตรวจสอบรับรองคุณภาพ ผู้รวบรวม

มังคุดหรือลิ้น (ตามเอกสารข้อมูลที่เก็บรวบรวมจากคณะกรรมการบริหารเครือข่ายและสำนักงานเกษตรจังหวัด จันทบุรี)

6. มังคุดของเครือข่ายมีวิถีทางการตลาดอย่างไรบ้าง

วิถีการตลาดมังคุดในปัจจุบัน พบว่า ผลผลิตมังคุดจะถูกส่งขายให้กับผู้ซื้อ 4 กลุ่ม ดังนี้ กลุ่มที่ 1 ผู้รวบรวม (ลิ่ง) กลุ่มที่ 2 เกษตรกรจะส่งขายให้แก่บริษัทส่งออกโดยตรงไม่ผ่านลิ่ง กลุ่มที่ 3 ผู้ประกอบการ/บริษัท/โรงงานแปรรูปผลไม้ กลุ่มที่ 4 ตลาดท้องถิ่น/พ่อค้าเร่ (ตามเอกสารข้อมูลที่เก็บรวบรวมจากคณะกรรมการบริหารเครือข่ายและสำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรี)

7. ปัญหาสำคัญอะไรบ้างที่มักเกิดขึ้นในการดำเนินงาน/กิจกรรมของเครือข่าย

การให้ความร่วมมือและความจริงใจของสมาชิกและหน่วยงานภาครัฐไม่ค่อยให้ความมั่นใจซึ่งกันและกัน ร่วมมือกันไม่ค่อยเข้มแข็ง เกษตรกรสมาชิกไม่ซื่อสัตย์ในการขายมังคุด ไม่ทำตามข้อตกลงกัน พอมังคุดมีมาก ต่างก็แยกย้ายกันไปขายเอง ทำให้เครือข่ายมีอำนาจต่อรองลดลง พ่อค้าต่อรองได้มากกว่า ได้เปรียบกว่า เกษตรกร สัญญาซื้อขายล่วงหน้าบางครั้งราคาไม่แน่นอน ความเอาใจใส่ในการประชุมช่วงแรกพบปะ ประชุม แลกเปลี่ยนกันค่อนข้างดีมาก แต่ระยะหลังต่างคนก็มัวงานในสวนมาก ทำให้สมาชิกเข้าประชุมลดน้อยลง ขาดผู้เสียสละอย่างแท้จริง และเงินงบประมาณสนับสนุนไม่พอ กิจกรรมบางอย่างเกิดแล้วหายไป ไม่มีผู้สนับสนุนเงินทุน สนับสนุนให้กิจกรรมต่างๆ เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง

8. การผลักดันหรือพัฒนาการดำเนินงาน/กิจกรรมของเครือข่ายอาศัยหน่วยงาน/องค์กร/สถาบันใดบ้าง มีปัญหาเกิดขึ้นหรือไม่ อะไรบ้าง

งานเครือข่ายจะดำเนินไปได้ดีขึ้นกับหลายฝ่ายสำคัญๆ ได้แก่ กลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกมังคุด 15 กลุ่ม สำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรี พาณิชย์จังหวัดจันทบุรี กรมส่งเสริมการส่งออก กรมส่งเสริมการเกษตร อบจ. สหกรณ์การเกษตร ผู้ค้าปลีกและค้าส่งตลาดผลไม้ในและนอกจังหวัด ห้างสรรพสินค้าในกรุงเทพฯ ผู้ส่งออก มังคุด ผู้แปรรูป โรงแรมหรือร้านอาหาร ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) ผู้ค้าปัจจัยการผลิต ผู้รวบรวมมังคุดหรือลิ้น แต่มีปัญหาเช่นกันสาเหตุสำคัญก็คือต่างคนต่างเห็นประโยชน์ของตนเองที่ควรจะได้รับ มากกว่าประโยชน์ส่วนรวมที่เครือข่ายจะได้รับ ขาดความเชื่อมั่นซึ่งกันและกัน หน่วยงานต่างๆ จะฟังได้เมื่อปัญหา มังคุดล้นตลาดมาถึง หน่วยงานระดับจังหวัดทำอย่างหนึ่ง มีนโยบายแบบหนึ่ง หน่วยงานระดับล่างก็มีการปฏิบัติที่ไม่เป็นไปในทางเดียวกัน

9. ปัจจัยสำคัญอะไรบ้างที่ทำให้กิจกรรม/การดำเนินงานของเครือข่ายบรรลุผลสำเร็จไปด้วยดีและมีประสิทธิภาพมากขึ้นทั้งทางด้านการผลิตและการตลาด

เครือข่ายจะดำเนินงานไปได้ด้วยดีต้องมีการจัดตั้งคณะทำงานด้านตลาดและการผลิต มีการวางแผนการพัฒนาเครือข่ายในด้านการผลิต เช่น จัดทำข้อมูลพื้นฐานของสมาชิกเครือข่ายทั้งด้านการผลิตและการตลาด พัฒนาความรู้ของสมาชิกในการจัดการผลิตมังคุดคุณภาพ มีแผนการพัฒนาการตลาด เช่น สร้างความเชื่อมั่นของตลาด ประชาสัมพันธ์ และการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ การพัฒนาจตุรบรรพผลผลิต มีการกำหนดมาตรฐานร่วมกันในการรวบรวมมังคุด สร้างและพัฒนาระบบตลาดล่วงหน้า ปัจจัยการสร้างความสำเร็จของเครือข่าย เช่น การแจกใบแดงสมาชิก ลงโทษสมาชิก กรณีทำผิดข้อตกลงของเครือข่ายในเรื่องการซื้อขายผลผลิตมังคุดร่วมกัน และสิ่งที่สำคัญที่สุด คือ ความจริงใจในเครือข่าย ความซื่อสัตย์กัน ความสามัคคีในเครือข่าย และประธานกลุ่มย่อยแต่ละกลุ่มต้องเข้มแข็ง ประธานกลุ่มต้องเอาสมาชิกของตนเองให้อยู่

10. คำถามอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง (ถ้ามี)

สรุปข้อมูลที่เก็บรวบรวมจากการสนทนากลุ่มสำหรับคำถามชุดที่ 1 (ต่อ) จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรครวมถึงแนวทางการแก้ไขปัญหาการดำเนินงานของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

1. จุดแข็งของเครือข่ายในความคิดของท่านมีอะไรบ้าง

สมาชิกครอบคลุมตั้งแต่ผู้ผลิตจนถึงผู้ส่งออก เกษตรกรผู้มีความชำนาญด้านการผลิต พัฒนาได้ มีพื้นที่ปลูกมาก เกษตรกรมีประสบการณ์นาน คู่แข่งจากแหล่งผลิตอื่นน้อย ผลผลิตทำตลาดได้ เกษตรกรกลุ่มย่อยมีศักยภาพที่จะรวมกลุ่ม มีตลาดรองรับ แปรรูปได้ ผู้ส่งออกตั้งจุดรับซื้อถึงแหล่งผลิต

2. จุดอ่อนของเครือข่ายในความคิดของท่านมีอะไรบ้าง

ขาดข้อมูลสมาชิก พื้นที่ผลิต เช่น สวนเก่า มังคุดสาว คุณภาพดีก็เปอร์เซ็นต์ ผลผลิตต่อไร่ บันทึกรการปลูกการดูแล ข้อมูลดิน ข้อมูลตลาด ที่ใช้ประกอบการวางแผนและตัดสินใจ กำหนดผลผลิตที่ชัดเจนไม่ได้ ขาดความรู้วิธีการประเมินผลผลิต ปริมาณผลผลิตไม่สอดคล้องกับตลาด ไม่สามารถควบคุมคุณภาพในช่วงผลผลิตมาก ไม่สามารถสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้รวบรวมและผู้ส่งออก ปัญหาความซื่อสัตย์ ไม่มีความเชื่อมั่นกันเองของสมาชิก ร่วมมือกันแบบหลวมๆ กำหนดราคาเองไม่ได้ ผลผลิตกระจายไม่ทั่วทุกภูมิภาค ส่งออกเองไม่ได้ ขาดความรู้การตลาดการค้าแยก ขาดเงินทุนรวบรวมผลผลิต

3. โอกาสของเครือข่ายในความคิดของท่านมีอะไรบ้าง

ผู้ซื้อในประเทศและต่างประเทศสนใจคุณภาพของมังคุดมากขึ้น ตลาดต่างประเทศมีแนวโน้มที่ดี คู่แข่งมีน้อย นโยบายของรัฐสนับสนุนการรวมตัวกันเป็นเครือข่าย

4. อุปสรรคของเครือข่ายในความคิดของท่านมีอะไรบ้าง

ผลผลิตมังคุดบางส่วนคุณภาพต่ำ บางปีออกช้า เมื่อเข้าสู่ช่วงฤดูฝนมีเนื้อแกว่งยางไหล ขาดแคลนงบประมาณสนับสนุน การค้าถึงผูกขาด มีผู้ส่งออกควบคุมตลาด ขาดความเป็นเอกภาพในการพัฒนาเครือข่าย ขาดความเข้าใจในเรื่องเครือข่าย มาตรฐานมังคุดส่งออกถูกกำหนดโดยผู้ซื้อต่างประเทศ บางส่วนไม่เป็นไปตามข้อกำหนดของประเทศผู้นำเข้า สมาชิกไม่คัดแยกผลผลิตที่ไม่ได้คุณภาพออกจากคุณภาพดี ขายไม่ได้ราคา คุณภาพดีมีไม่เพียงพอกับความต้องการ

5. ท่านคิดว่าปัญหาการดำเนินงานของเครือข่ายที่เกิดขึ้นควรมีแนวทางการแก้ไขปัญหอย่างไรบ้าง

ปัญหาการกระจุกตัวของมังคุดเมื่อถึงเวลาที่ผลผลิตออกพร้อมๆ กัน ทำให้เกิดปัญหามังคุดมีปริมาณมากเกินไป ล้นตลาด ส่งผลให้ราคาตกต่ำ คุณภาพของผลผลิตมังคุดบางส่วนไม่ตรงตามความต้องการของตลาด ทั้งในและต่างประเทศ ขาดการวางแผนการผลิตในแต่ละฤดูกาล การปรับปรุงข้อมูลของเครือข่ายให้ถูกต้องและเป็นปัจจุบัน ร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องในพื้นที่ที่จะแก้ไขได้

การจัด Zoning การปลูกมังคุดเป็นพื้นที่ส่งเสริมทั่วไป พื้นที่ส่งเสริมเพื่อการส่งออก เป็นต้น ให้มีการวางแผนการผลิตเป็นรุ่น เพื่อลดปัญหาการกระจุกตัวของมังคุด การพยากรณ์ผลผลิตล่วงหน้าต้องมีความแม่นยำมากขึ้น ประชาสัมพันธ์ให้เกษตรกรทราบสถานการณ์ที่เป็นจริงเพื่อจะได้วางแผนได้

คณะกรรมการบริหารเครือข่ายด้านการผลิตคนหนึ่งเล่าว่า

...ต้นฤดู ยังได้ราคาดี ผู้ส่งออกที่ทำสัญญาด้วย รับของหมด แต่พอตลาดตาย ต่างคนก็อยากขาย ดีไม่ดีก็ผสมกันมาหมด ราคาที่ตกอีก แต่ถ้าโซนนิ่งให้เลย พื้นที่นี้ อำเภอนี้ส่งออกนะ ไปตลาดต่างประเทศตรงนั้น ในประเทศตรงนี้ อย่างนี้จะดีกว่า เพราะดูแลผลผลิตได้ง่ายกว่า...

คณะกรรมการบริหารเครือข่ายด้านการตลาดคนหนึ่ง เล่าว่า

...เครือข่ายขาดข้อมูลทั้งตลาด ทั้งผลผลิต ทั้งราคา ทั้งหมดเลย แล้วหน่วยงานบางแห่งก็ไม่เอากับทางจังหวัดเลย ส่งเสริมครึ่งๆกลางๆ เหมือนพอเอาผลงานก็มาหาเรา อยู่ใกล้ชิดเราแท้ๆ ทำอะไรก็ไม่ทันกับเวลาที่มังคุดออก เครือข่ายบางที่รับไม่ไหว เราก็แย่...

เครือข่ายได้รับการสนับสนุนการดำเนินงานจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในจังหวัดเพียงระดับหนึ่ง การเชื่อมโยงไปยังภาคส่วนที่เกี่ยวข้องยังไม่มากเท่าที่ควรทำให้การขยายเครือข่ายการผลิตและการตลาดยังไม่ปรากฏให้เห็น หน่วยงานที่เกี่ยวข้องต้องเป็นผู้ประสานงานเพื่อเชื่อมโยงภาคส่วนต่างๆ จัดหาผู้ซื้อและอำนวยความสะดวกด้านการผลิตและการตลาด

คณะกรรมการบริหารเครือข่ายด้านการตลาดคนหนึ่ง เล่าไว้ว่า

...พาณิชย์จังหวัดก็เข้ามาช่วยเหลือ แต่ช่วยตอนที่ชาวสวนมีปัญหา เข้าแทรก ประกันราคา แต่เดี๋ยวนี้ใช้คำว่า เข้ามาสนับสนุน ทุกวันนี้เราก็เจอจาแต่สิ่งรายใหญ่มีความได้เปรียบในตลาดมากกว่าพวกเรา (รวมเป็นเครือข่ายน่าจะช่วยได้) ไซ้ ตอนนี้เรากำลังคิดอยู่ แต่ยังจับมือกันไม่แน่น แต่ก็ค่อยๆ ดีขึ้น....

คณะกรรมการบริหารเครือข่ายด้านการผลิตคนหนึ่ง เล่าว่า

...เป็นกลุ่มคลัสเตอร์กันดีกว่า มันจะได้ช่วยกันระยะเวลาของสั้น เราก็จะตกลงกัน ไปซื้อเค้า เครือข่ายก็ตีสมมติว่า กลุ่มนี้มีตลาด แต่ผลผลิตไม่พอ สมาชิกเรามีตั้ง 15 - 16 กลุ่ม ถ้ากลุ่มไหนที่เค้ามีตลาดมา แต่ไม่มีของพอส่งลูกค้า เค้าก็จะสื่อมายังเราว่า เกรคนี่ กลุ่มของคุณมีไหม อะ ไร่อย่างเนี่ยะ แล้วเราก็เอาของเราไปให้กับเค้า มันก็จะเป็นอย่างนี้นี้ หรืออย่างกลุ่มเค้าของสั้นระบายไม่ทัน กลุ่มเรามีตลาดก็จะเอาของเค้ามาช่วยระบายให้ในตลาดของเรา....

คณะกรรมการบริหารเครือข่ายด้านการตลาดคนหนึ่ง เล่าว่า

...แต่พอมามีกลุ่มคลัสเตอร์ ก็สร้างตลาดและการต่อรองให้ด้วย ช่วยเราได้อีก ถ้ามีตลาดก็ช่วยเราได้ บางทีตลาดเรากำลังแน่น กำลังสั้น คลัสเตอร์ก็ขยายและกระจายให้เราไปอีก พอราคาตกต่ำเหมือนจะทำให้เราสั้นไหลไปได้ง่ายขึ้นไปอีก พอมันที่กระจาย ราคามันก็จะดีขึ้น...

ตลาดกำลังให้ความสำคัญกับเรื่องความปลอดภัยในอาหาร เครือข่ายควรเน้นการผลิตที่มีคุณภาพเป็นเครื่องมือสร้างความเชื่อมั่น ร่วมกับหน่วยงานผลักดันให้สมาชิกเข้าสู่ระบบการจัดการคุณภาพผลผลิตภายใต้การปฏิบัติทางการเกษตรที่ดี

เครือข่ายประสานกับหน่วยงานภาครัฐพัฒนาระบบมาตรฐานการตรวจสอบ การรับรองคุณภาพ การผลิตสินค้าเกษตรที่ปลอดภัย การตรวจสอบย้อนกลับ ให้ความรู้ที่ถูกต้องในการจัดการผลผลิตทั้งก่อนการเก็บเกี่ยว และหลังการเก็บเกี่ยวอย่างถูกวิธี เช่น วิธีการเก็บเกี่ยว การบรรจุหีบห่อ การขนส่ง การรักษาคุณภาพ และเน้นให้สมาชิกคัดแยกมังคุดตามเกรดอย่างมีคุณภาพ

คณะกรรมการบริหารเครือข่ายคนหนึ่งด้านการตลาด เล่าว่า

...ต่างกัน ตลาดญี่ปุ่น ผู้ส่งออกจะบอกกับชาวสวนว่าอย่าใช้สารเคมีตัวนี้ ตัวนั้น ถ้าใช้สารเคมีต้องเก็บมังคุดตามระยะเวลาที่เก็บได้ อย่าเก็บก่อน แล้วต้องคัดด้วย ปลอดภัยแล้วต้องสวยด้วย อะ ไรแบบนี้....

คณะกรรมการบริหารเครือข่ายด้านการผลิต เล่าว่า

...ของที่ไปต่างประเทศ สมาชิกที่มีใบ GAP ของเค้าอยู่แล้ว พวกเราจะเอาใบ GAP ของพวกเรานั้นแหละ ไปแสดงให้เห็นเค้าดูว่าของเราปลอดภัย สมาชิกพวกนี้ก็ขายของได้ ถูกเลือกก่อน พวกที่ไม่มี เราก็บอกว่าเดี๋ยวนี้พ้อเค้าเริ่มเอา GAP กันแล้ว....

ตลาดต่างประเทศไม่ค่อยมีปัญหา มีการทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้า แต่มีปัญหาเรื่องปริมาณต้นฤดูกาลไม่เพียงพอ คุณภาพไม่ได้มาตรฐาน มีการปลอมปนขนาดมังคุด ส่วนตลาดในประเทศ เครือข่ายพบกับปัญหาการ

กระจายผลผลิตมังคุดเพราะเผชิญกับปริมาณมังคุดตกไซค์ของเกษตรกรนอกเครือข่าย ควรประสานความร่วมมือกับหน่วยงานเพื่อการจัดทำแผนการกระจายผลผลิตที่ชัดเจนในช่วงฤดูกาลผลิต

คณะกรรมการบริหารเครือข่ายด้านการตลาด เล่าว่า

...พอใกล้ถึงมังคุดออก ทางจังหวัดร่วมกับกรมส่งเสริมการส่งออกจะจัดให้ผู้รวบรวม พ่อค้าเกษตรกร พบกับบริษัทส่งออก แล้วทำสัญญากันเลย ปีนี้เห็นว่าจะจัดประมาณต้นเดือนมีนาคม ส่งออกไม่กลัวนะเพราะของกลุ่มฉัน รับประทานได้ แต่พอตกไซค์นี้ซึ่ เครือข่ายก็ช่วยได้ไม่หมด ต้องหาตลาดเองบ้างก็รีบทำกันไม่รู้ล้วงหน้าหรือเวลาออกพร้อมๆ กัน

คณะกรรมการบริหารเครือข่ายด้านการผลิตคนหนึ่ง เล่าว่า

...คือตรงนี้มีทางแก้ได้โดยหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องในพื้นที่เอาไปบริหารจัดการให้ที ในราคาเท่านี้แล้วมันสามารถตรึงราคาไม่ให้ราคาตลาดค่อนข้างตก คือ ของที่เก็บมันระบายออกหมด คือ ไปเหนือ ไปจังหวัดใกล้ๆ ขึ้นเหนือ อีสานก็ไปให้หมด อย่างสมมติประชุมทำแผนเกี่ยวกับเกษตรส่วนใหญ่ก็เป็นเจ้าหน้าที่เกษตรจังหวัด พาณิชย์จังหวัด แต่ไม่รู้เรื่องประชุมแล้วมันไปถึงข้างบนหรือเปล่า สรุปแล้วก็ไม่ได้แก้ไขสักที หรือบางทีถึงข้างบนแต่ห้ามดำเนินการเรื่องก็เงียบไปเลย ถ้าจริงๆ แล้วต้องกลับมาหาเจ้าภาพ ทั้งเครือข่าย และหน่วยงานท้องถิ่นร่วมกันจะดีกว่า....

สมาชิกบางส่วนยังไม่เข้าใจถึงกระบวนการรวมตัวกันเป็นเครือข่าย เข้าใจว่าผลประโยชน์ตกกับผู้รวบรวมและประธาน

คณะกรรมการบริหารเครือข่ายด้านการตลาด เล่าว่า

...บางคนไม่เข้าใจ คิดแต่ว่าคนนี่ คนนั้นจะได้ แต่ไม่คิดว่าถ้าสามัคคีกัน พาสมาชิกของตัวเองมาร่วมกันมากๆ จะยิ่งสร้างกำไรให้กับกลุ่มตัวเองมากเท่านั้น เพราะทุกวันนี้ฝ่ายตลาดก็หาตลาดให้มากที่สุด ทำให้ไม่เหนื่อยหรอก แต่หนักใจตอนไม่ไวใจกัน ไม่เชื่อมั่นกันเอง....

คณะกรรมการบริหารเครือข่ายด้านการผลิต เล่าว่า

...ถ้าประธานคุย ให้สมาชิกรู้เหมือนกับที่ประธานรู้ น่าจะช่วยให้ ทำอยู่ที่ประชุมสมาชิกทุกครึ่งเวลาไปประชุมที่ไหนกับทางจังหวัด ก็มาเล่าให้สมาชิกฟัง บางทีก็พาสมาชิกไปด้วย สอง สามคน ให้เขาไปฟังเอง รู้เอง....

คณะกรรมการบริหารเครือข่ายด้านการผลิต เล่าว่า

...เราคนเดียว เราไม่สามารถทำไปถึงขนาดนั้นได้ถ้าสมาชิกไม่ร่วมมือกับเรา แต่จริงๆ ถ้าเราคุยกับสมาชิกว่าเครือข่ายดียังไง เขาก็จะดีกับเรามากเลย เขาก็จะให้ความร่วมมืออย่างดี...

การประชุมมีการจัดประชุมก่อนผลผลิตออกเสมอ หลังจากผลผลิตออกแล้วประชุมลดลง ไม่สร้างความเชื่อมั่น ความร่วมมือในกิจกรรมที่จัดทำขึ้นก็หลวมๆ ทำให้การดำเนินงานช้า

คณะกรรมการบริหารเครือข่ายคนหนึ่งด้านการตลาด เล่าว่า

...คือ เค้าจะไปตรงนั้น เค้าต้องมีผลประโยชน์ได้ด้วย ถ้าไปแล้วไม่ได้คืออะไรก็ไม่อยากเสียเวลา เค้าไม่คิดถึงว่าถ้ามันคุณจับทุรีดี ก็เป็นชื่อเสียงของจับทุรี ของประเทศ แต่เค้าไม่คิดกันอย่างนั้น ไม่คิดกันไกลๆ คิดกันสั้นๆ คิดแต่ตัวเอง คือ เค้าไปแล้วเขาได้อะไร...

คณะกรรมการบริหารเครือข่ายด้านการผลิตคนหนึ่งเล่าเกี่ยวกับการประชุมที่ไม่เป็นทางการที่มีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างสมาชิกด้วยกันไว้ว่า

...มีอะ แลกเปลี่ยนความรู้กัน สวนไหนที่ดีๆ เราก็ไปดูของเค้า กลุ่มเค้าเกิดก่อนเรา เค้าก็จะได้รับเทคโนโลยีก่อนเรา...

คณะกรรมการบริหารเครือข่ายด้านการตลาดคนหนึ่ง เล่าว่า

...กลุ่มต้องแน่นก่อน คือทำอะไรก็แล้วแต่ กลุ่มต้องเข้มแข็ง หมั่นให้มาพบ มาเจอกันและก้าวทีละก้าว ทีละขั้น ถ้าก้าวทีเดียว 10 ก้าวมันก็ไม่ไหว บางกลุ่มเค้าชอบเร็วๆ เค้าก็มาเป็นบางครั้ง แต่เราจะไปทุกครั้ง...

การดำเนินงานของเครือข่ายต้องมีกลุ่มบุคคลที่เข้ามาทำงานเพื่อพัฒนาเครือข่าย ผู้ประสานงานเครือข่ายของภาครัฐต้องเสียสละเวลามาทำงานเต็มเวลาอยู่ในพื้นที่บ้าง มีการจัดการความขัดแย้ง สร้างความเข้าใจ ประสานการประชุม วิเคราะห์และประเมินศักยภาพของเครือข่าย ประสานผลประโยชน์

คณะกรรมการบริหารเครือข่ายด้านการผลิตคนหนึ่ง เล่าว่า

...ก็ต้องหลายๆอย่างประกอบกัน เรื่องของคนสำคัญ เพราะพอไม่มีคนก็พัฒนาไม่ได้ โดยเฉพาะประธานกลุ่มที่พอถึงเวลาของออกมาก ๆ ไม่มีเวลามาคุยคลัสเตอร์ คือ ระดับบริหารเครือข่ายต้องแข็ง สามัคคี...

คณะกรรมการบริหารเครือข่ายด้านการตลาดคนหนึ่ง เล่าว่า

...สมาชิกต้องมีความเชื่อมั่นในตัวเราที่จะพาสมาชิกไปในทางที่ดี ขายของได้...

คณะกรรมการบริหารเครือข่ายด้านการตลาดอีกคนหนึ่งเล่าเพิ่มเติมว่า

...การเป็นประธานกลุ่มจะต้องทำให้สมาชิกแน่ใจว่าช่วยเค้าได้ในการผลิตและการตลาด...

คณะกรรมการบริหารเครือข่ายด้านการผลิตคนหนึ่งที่เล่าว่า

...เพราะสมาชิกมองว่าเรามีความสามารถ แล้วเราก็เคยเป็นผู้นำมาตลอด กล้าแสดงออก กล้าตอบ กล้าคิด กล้าทำทุกอย่างที่บางทีคนอื่นเค้าฟังเฉยๆ แล้วเราหาสิ่งดีๆมาให้เค้า ให้ความรู้เค้า ได้รับข่าวสารตรงไหนก็ติดต่อกันมาตลอด เค้ามองว่าเราเป็นคนเสียสละ ซื่อตรง เป็นคนจริงทำจริง...

ปัญหาที่เครือข่ายประสบ คือ ขาดแคลนงบประมาณเงินทุนในการรับซื้อผลผลิตจากสมาชิกในจำนวนมากๆ ในช่วงที่มังคุดขึ้นตลาด ความล่าช้าของงบประมาณ สมาชิกขาดความเชื่อมั่น ความร่วมมือเป็นไปอย่างหลวมๆ การอบรมให้ความรู้แก่สมาชิก การพาสมาชิกไปดูตลาดผลไม้ การตรวจวิเคราะห์สภาพดินและพืช มีงบประมาณสนับสนุนไม่เพียงพอ

คณะกรรมการบริหารเครือข่ายด้านการผลิตคนหนึ่งที่ว่า

...ถ้าเครือข่ายสามารถหาตลาดรองรับส่วนเกินมากเท่าไร เครือข่ายก็ได้รับความมั่นใจมากเท่านั้น เกิดอำนาจการต่อรองได้ เครือข่ายเข้มแข็งขึ้น แต่ก็อีกนั่นแหละ เครือข่ายไม่มีทุนรับซื้อของหลายๆ โดยเฉพาะมังคุดตกไซค์...

คณะกรรมการบริหารเครือข่ายด้านการผลิตอีกคนหนึ่งเล่าไว้ว่า

...คือ มันเกี่ยวกับงบประมาณพวกนี้ด้วยที่เราไม่มี คือ ประธานกลุ่มมาด้วยใจ มาแต่ตัว ไม่มีเงิน อย่งงบประมาณ พอมาลงที่อบต. ผมบอกมากระจายให้กับทางนี้ได้ไหม ปรากฏว่าก็ไปกระจายที่อื่น...

6. คำถามอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง (ถ้ามี)

สรุปข้อมูลที่เกิดขึ้นรวบรวมจากการสัมภาษณ์/สนทนากลุ่มคำถามชุดที่ 2 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายในแนวทางการพัฒนาศักยภาพของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี ได้แก่ ด้านปัจจัยการผลิต ด้านอุปสงค์หรือความต้องการ ด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและอุตสาหกรรมสนับสนุน ด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน มีดังนี้

1. การพัฒนาศักยภาพของเครือข่ายในด้านปัจจัยการผลิตมีประเด็นใดบ้าง และท่านคิดว่าแนวทางสำหรับการพัฒนาศักยภาพด้านนี้ควรเป็นอย่างไร

เกษตรกรที่เป็นสมาชิกของเครือข่ายมีประสบการณ์การทำสวนมังคุดและพัฒนาปรับปรุงคุณภาพมังคุดมานานหลายสิบปีก็ตาม แต่เกษตรกรยังมีการใช้สารเคมีไม่ถูกต้องปลอดภัยทำให้สภาพพื้นดินที่ทำการเพาะปลูกถูกทำลายเพราะการสะสมของสารเคมีประเภทต่างๆ มากเกินไป การจัดการสวนมังคุดให้มีผลิตภาพและประสิทธิภาพยังมีจำนวนไม่มากเท่าที่ควร สมาชิกบางกลุ่มในเครือข่ายทำได้ในขณะที่สมาชิกบางกลุ่มยังทำไม่ได้โดยเฉพาะในพื้นที่ห่างไกล ขาดแคลนเครื่องมือเครื่องจักร เช่น เครื่องคัดมังคุด ห้องเย็นเพื่อเก็บรักษาผลผลิตมังคุดในช่วงมังคุดต้นตลาด เป็นต้น

เกษตรกรบางส่วนยังไม่ได้รับการถ่ายทอดความรู้ เทคโนโลยีการผลิตใหม่ๆ ถึงแม้ว่าเกษตรกรที่เป็นสมาชิกเครือข่ายจะเริ่มมีการพัฒนาและปรับปรุงคุณภาพมังคุดด้วยวิธีการควบคุมทรงพุ่มและตัดแต่งกิ่งเพื่อลดขนาดต้น รวมถึงพัฒนาวิธีเก็บผลผลิตมังคุดไม่ให้เสียหายก็ตาม แต่ก็ยังมีส่วนน้อยที่เปลี่ยนแปลงอันเนื่องมาจากความเชื่อเดิมของรุ่นบรรพบุรุษที่ไม่นิยมให้มีการลดขนาดต้นมังคุด เพราะเชื่อว่าต้นมังคุดที่ใหญ่ มีกิ่งก้านจำนวนมากจะทำให้ได้ผลผลิตมังคุดจำนวนมากเช่นกัน แต่ในความเป็นจริงส่วนที่สูงมากๆ ของต้นมังคุดผลผลิตจะไม่ถูกเก็บเกี่ยวเพราะแรงงานไม่เพียงพอ ทำให้เกษตรกรต้องเสียต้นทุนเพิ่มขึ้นในการดูแลสวนมังคุดของตนเอง นอกจากนี้การปลูกมังคุดด้วยสารเคมีเริ่มอึดตัว ขณะที่การปลูกแบบเกษตรอินทรีย์มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในปัจจุบันเกษตรกรที่เป็นสมาชิกของเครือข่ายบางกลุ่มมีการเพาะปลูกแบบผสมผสานระหว่างเคมีกับอินทรีย์ มี

การนำปุ๋ยและสารชีวภาพเข้ามาทดแทนสารเคมีมากขึ้น เนื่องจากเกษตรกรต้องการลดต้นทุนการผลิต และได้พยายามขยายเครือข่ายและขยายผลตั้งแต่ระดับ อบต.จนถึงระดับจังหวัด

ผู้แทนจากศูนย์วิจัยพืชสวนจันทบุรีเล่าว่า

...เมื่อก่อนเกษตรกรคิดว่าไม่ต้องตกแต่งกิ่งหรือค คือ หากกิ่งเหลือน้อย ใบเหลือน้อยลูกก็จะออกมาน้อย ซึ่งถ้าเราดูตลาดคือ ส่วนใหญ่เค้าจะซื้อลูกใหญ่ เพราะฉะนั้นเราไม่สนใจว่ามันได้น้อยหรือเปล่า ได้น้ำหนักเยอะหรือเปล่า ซึ่งอันนี้เราต้องคิดกันใหม่โดยการเปลี่ยนแนวความคิดใหม่จากต้องให้มีกิ่งเยอะ เพราะพืชเนี่ย อย่างมังคุดเนี่ยมีทั้งคนหาอาหาร และคนใช้อาหาร คือถ้ามีกิ่งก้าน ใบเยอะก็จะมีคนใช้อาหารเยอะ ในขณะที่รากมีน้อยทำให้หาอาหารได้น้อย ทำให้ต้องเปลี่ยนเป็นว่าต้องเอาใบออกมั่ง เอากิ่งออกมั่ง พื้นที่ต้องโปร่ง โรคแมลงก็จะน้อย ใบทุกใบก็จะมีคุณสมบัติ สามารถที่จะให้ลูกได้ทุกใบ เนื่องจากมังคุดจะออกลูกที่ซอกใบ เช่นมังคุดร้อยยอดออกมาแค่ 50 ยอดก็พอแล้วก็จะทำให้แต่ละลูกจะมีน้ำหนัก 70 - 80 กรัม แบบนี้คือการตกแต่งกิ่งเพื่อให้ได้ผลผลิตที่ได้คุณภาพ แล้วต่อมาคือเทคนิคการให้ปุ๋ย ก็คือใส่ปุ๋ยเข้าไป บำรุงอย่างไรให้พืชผักออกมาดี ชาติในดินมีเท่าไร ในดินมีค่าความเป็นกรดเป็นด่างไหม แล้วใส่ปุ๋ยไปแล้วพืชผักมีการสนองตอบหรือไม่ ดีไหม แบบนี้มันเป็นเรื่องที่ควรต้องรู้ ต่อไปคือ เทคนิคที่ทำให้คู่แข่งไหวหวั่น ทำอย่างไรในการดูแลในช่วงเดือนสิงหาคมถึงกันยา ทำอย่างไรให้ได้ใบที่สมบูรณ์ ในช่วงนั้นใช้สารเคมีตัวไหนในการกระตุ้น...

...เกษตรกรบ้างกลุ่มเค้าก็มองเห็นไม่น่าเป็นห่วง อืม ที่น่าเป็นห่วงคือเกษตรกรที่ไม่ยอมเปลี่ยนแปลงด้านความเชื่อของความคิดอันเดิมว่ายังงี้ก็ขายได้ เนี่ยเก็บใส่ลงไปวิ่งไปเนี่ยเดียวเค้าก็ซื้อ ไข่เค้าซื้อจริงแต่ในราคาที่แพง อืมก็อยู่กันแบบที่เค้าเรียกว่า “เกษตรปลาหู” คืออยู่ไปวันๆ ก็คือการกินเป็นมือๆ คือ ทั้งบ้านมีปลาหู 1 ตัวกินกัน ไม่กล้าไปกินของดีราคาแพง เนื่องจากกินแบบนี้ก็อยู่ได้...

ผู้เข้าร่วมสนทนากลุ่มคนหนึ่งจาก อ.มะขาม จ.จันทบุรี เล่าว่า

...การแก้ปัญหาความด้อยคุณภาพหลักๆ ก็คือ การขึ้นทะเบียนเกษตรกรหัวก้าวหน้าประจำโรงคัดแยกหรือรวบรวม การตรวจสอบคุณภาพมังคุดในตลาดค้าส่งภายในประเทศ แผงซื้อขายริมทาง และโรงคัดแยกหรือรวบรวมส่งออกนอกมาตรฐาน GMP การตั้งจุดสกัดกันไม่ให้มังคุดด้อยคุณภาพเข้าสู่ตลาด...

ผู้อำนวยการกลุ่มส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจสหกรณ์ สำนักงานสหกรณ์จังหวัดจันทบุรี เล่าว่า

...การพัฒนาผลผลิตให้มีศักยภาพเดียวกัน ต้องเกิดจากการรวมกลุ่มกันทำงานอย่างเป็นระบบ การทำผลผลิตตามระบบการผลิตสินค้าอาหารปลอดภัย ภายใต้ระบบการปฏิบัติทางการเกษตรที่เหมาะสม ในช่วงเริ่มต้นยังไม่ต้องคำนึงถึงใบรับรองให้ตั้งใจทำอย่างสม่ำเสมอ ข้อมูลที่จับบันทึกการผลิตจะทำให้เห็นปัญหาชัดเจนขึ้น สามารถวางแผนและประเมินการผลิตจากข้อมูลที่ได้ ซึ่งนำไปสู่การพัฒนาการผลิตร่วมกัน...

เกษตรกรที่เป็นสมาชิกเครือข่ายยังประสบกับปัญหาที่เกิดจากสภาวะอากาศที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา เช่น ภัยธรรมชาติ (ได้แก่ ภาวะภัยแล้ง ฝนตกชุก) และต้นทุนการผลิตที่มีราคาปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง เช่น ปุ๋ยเคมี วัสดุอุปกรณ์การเกษตร น้ำมันเชื้อเพลิง เป็นต้น ประกอบกับผลกระทบจากการจตุราคาของ

มังคุดที่ไม่ได้คุณภาพตามความต้องการของตลาด ส่งผลต่อปัญหาราคามังคุดที่ไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ เกษตรกรประสบกับการขาดทุน

เกษตรกรมักมีประเด็นคำถามที่ต้องการคำแนะนำจากนักวิชาการหรือเกษตรกรที่ผลิตมังคุดคุณภาพว่าจะทำอย่างไรที่จะทำให้มังคุดมีปริมาณมากและมีคุณภาพที่ดี ขายได้ราคาสูง จะต้องใส่ปุ๋ยสูตรอะไร ใส่ปริมาณหรืออัตราส่วนเท่าไร ใส่ในช่วงระยะเวลาไหน จึงจะมีผลต่อการเพิ่มผลผลิต เมื่อไรควรฉีดพ่นเคมี ฮอโรโมน ในปริมาณหรืออัตราส่วนเท่าไร ยี่ห้ออะไรดี สิ่งเหล่านี้ พบว่า เกษตรกรมักใช้พฤติกรรมลอกเลียนแบบ โดยไม่คำนึงถึงข้อเท็จจริงที่เกิดกับสถานการณ์การผลิตที่เกิดขึ้นจริงในสวนของตนเอง เห็นสวนข้างเคียงใส่ปุ๋ย ก็ใส่บ้าง เห็นฉีดยาฆ่าแมลง ก็ฉีดบ้าง ทั้งที่สวนของตนเองยังไม่เกิดปัญหา หรือบางครั้ง ก็เชื่อตัวแทนจำหน่ายปุ๋ยยา หรือร้านขายวัสดุอุปกรณ์การเกษตร จนต้องจ่ายเงินไปจำนวนมากโดยไม่จำเป็นทำให้มีต้นทุนการผลิตสูง

ในช่วงเก็บเกี่ยวผลผลิตเกษตรกรเผชิญกับปัญหาการขาดแคลนแรงงาน สมาชิกของเครือข่ายบางกลุ่มต้องไปขนคนงานจากจังหวัดอื่นเพื่อให้มาทำงานในสวน สถานที่คัดแยกผลผลิตมังคุดที่เป็นของเครือข่ายมีพื้นที่จำกัด ไม่สามารถรองรับผลผลิตได้อย่างเพียงพอหากผลผลิตมีปริมาณมากในช่วงกลางฤดูกาลผลิตหรือช่วงของต้นตลาด ขาดแคลนเงินทุนดอกเบี้ยต่ำ ขาดแคลนวัสดุอุปกรณ์ในการบรรจุผลผลิตมังคุด หรือการกระจายวัสดุอุปกรณ์เหล่านี้ยังไม่ทั่วถึงเกษตรกรที่เป็นสมาชิกของเครือข่ายทุกคน

ผู้แทนจากสำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรีเล่าว่า

...มังคุด เป็นพืชที่ต้องเก็บเกี่ยวทุกวัน อย่างมากที่สุดก็วันเว้นวัน ปัญหาที่มากที่สุดก็ในเรื่องของแรงงานค่อนข้างเยอะ เมื่อมีปัญหาด้านแรงงานเก็บเกี่ยวไม่ทันทำให้มีปัญหาในเรื่องของคุณภาพตกต่ำตามมา ทั่วๆ ที่จริงๆ แล้วคุณภาพมังคุดของเราจะดีมาก แรงงานในจังหวัดค่อนข้างน้อยทำให้ต้องจ้างแรงงานนอกจังหวัดมา เช่น คนอีสาน ที่ตอนนี้เค้ามีประเพณีในเรื่องต่างๆ เยอะ เก็บเกี่ยวแค่ 10 - 20 วัน ก็กลับแล้ว ตรงนี้ก็ทำให้มีผลเนื่องจากแรงงานในพื้นที่มีน้อยซึ่งทำให้มีคนเก็บไม่พอ ไม่ทันเวลา...

ผู้เข้าร่วมสนทนากลุ่มคนหนึ่งจาก อ.นายายอาม จ.จันทบุรี กล่าวว่า

...การผลิตขึ้นกับสภาพภูมิอากาศ การจัดการการผลิตที่ไม่เหมาะสม ก็ทำให้มีปัญหาการออกดอกน้อยหรือไม่ออกดอกในบางปี หรือออกดอกช้า ผลแก่ในช่วงฝนตกชุก มีปัญหาเนื้อแก้วยางไหล การระบาดของโรคแมลงศัตรูมังคุดที่สำคัญ เช่น เพลี้ยไฟ ไรแดง แล้วตอนนี้ยังมาเจอกับปัจจัยการผลิตที่มีราคาแพง ปัญหาแรงงานซึ่งต้องใช้มาก แรงงานเก็บเกี่ยว ขาดแคลนน้ำโดยเฉพาะช่วงที่มังคุดกำลังติดผลมีผลต่อปริมาณและคุณภาพผลผลิต อย่างที่นายายอามก็เจอปัญหานี้ พอจะขยายพื้นที่ปลูกก็ต้องใช้เงินลงทุนมาก มังคุดเป็นไม้ผลที่ให้ผลช้าก็ไม่รู้จะไปเอาทุนที่ไหน พุดถึงส่งออกไม่ขยายตัว มีเงื่อนไขการกักกันของบางประเทศอีก...

เมื่อปริมาณมังคุดออกสู่ตลาดพร้อมๆ กัน โดยเฉพาะช่วงประมาณเมษายนถึงพฤษภาคมทำให้ผู้ส่งออกและผู้รวบรวมไม่สามารถรับซื้อได้ทั้งหมด ชาวสวนต้องยอมพ้อค้า พ้อค้าจึงเป็นผู้กำหนดราคา ยิ่งห่างเมืองราคารับซื้อ

จะยิ่งลดลง เพราะมีการกินหัวคิวต่อเป็นทอดๆ เพื่อลดปริมาณผลผลิตในช่วงดังกล่าว การหันไปทำมังคุดนอกฤดู จะช่วยเกษตรกรที่เป็นสมาชิกของเครือข่ายได้

ผู้เข้าร่วมสนทนากลุ่มคนหนึ่งจาก อ.เมือง จ.จันทบุรี เล่าว่า

...ทำแค่ 20 – 30% ของมังคุดที่มี ผมประมาณให้ง่ายๆ สมมติ ทำนอกฤดู 30% แต่ได้ผลแค่ 20% ราคาขาย ประมาณ 40 บาทต่อกิโลกรัม เราได้ 800 บาท ที่เหลือในฤดู 70% ให้ผลผลิตเต็มเท่าที่มีเลย คือ 70% ราคาขายเฉลี่ย ประมาณ 10 บาทต่อกิโลกรัม ได้ 700 บาท นี่เป็นตัวอย่าง ถ้าทำตาม โมเดลนี้ ปริมาณผลผลิตในฤดูจะเหลือประมาณ 70% ของปัจจุบัน ราคาเฉลี่ยอาจสูงกว่าที่เป็นอยู่ก็ได้ แต่การทำนอกฤดูก็ไม่ใช่ว่าเรื่องง่ายๆ ต้องลงทุนเงินและความมุ่งมั่น ความเอาใจใส่มาก แต่ผลตอบแทนก็คุ้มความเหนื่อยครับ ผมก็อยากทดลอง แต่ไม่แน่ใจว่าจะทำได้ เพราะที่นี้ยังไม่มีใครทำกัน...

การเก็บเกี่ยวมังคุดทำให้ผลผลิตเสียหายไม่ได้คุณภาพ เกิดจากการขาดความรู้ ความเข้าใจในการจัดการคุณภาพของเกษตรกร เช่น การใช้อุปกรณ์ในการเก็บเกี่ยวมังคุดที่ไม่เหมาะสม โดยเกษตรกรมักจะใช้ตะกร้อสอย มังคุดใส่ลงในขามซึ่งทำจากผ้าหรือถุงปุ๋ย แล้วเทใส่ข่งซึ่งทำจากหวายไม้ไผ่ขนาดใหญ่ ทำให้มังคุดเกิดรอยบุบจากการกดทับ หรือหุ้กขาดจากการบาดของข่งหวาย หรือเกษตรกรบางรายใช้วิธีจ้างแรงงานเก็บมังคุดโดยจ่ายค่าจ้างกิโลกรัมละ 2 - 3 บาท ทำให้แรงงานต้องการเพียงปริมาณไม่คำนึงถึงคุณภาพ ทำให้มังคุดไม่ได้คุณภาพตามที่ตลาดต้องการ กลายเป็นสินค้าดกไซซ์ ขายได้ราคาต่ำทั้งที่เกษตรกรมีการดูแลกระบวนการผลิตตลอดช่วงระยะเวลาการผลิตอย่างดี แต่กลับมากเกิดความเสียหายในขั้นตอนการเก็บเกี่ยวและการขนส่ง ทำให้ขายมังคุดได้ราคาต่ำ ขาดเทคโนโลยีในระดับที่พัฒนาแล้ว ทั้งในด้านการผลิต การเก็บเกี่ยว หลังการเก็บเกี่ยว การบรรจุหีบห่อ รวมไปถึงการขนส่ง สินค้าเสียหายและคุณภาพไม่ได้ตามที่ตลาดต้องการ ขาดศูนย์รวบรวมมังคุดและห้องเย็น ไม่สามารถจะรักษาคุณภาพมังคุด เกิดปัญหาสูญเสียหลังการเก็บเกี่ยวอันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงอุณหภูมิในระหว่างการบรรจุหีบห่อและการขนส่ง

พื้นที่เพาะปลูกส่วนใหญ่ในจังหวัดมีความเหมาะสมและอุดมสมบูรณ์มาก มีผู้ประกอบการค้าปัจจัยการผลิตหรือวัตถุดิบเพื่อการทำสวนเป็นจำนวนมากในจังหวัด การจัดหาปัจจัยการผลิตหรือวัตถุดิบเพียงพอต่อการทำสวนในแต่ละฤดูกาล เข้าถึงแหล่งวัตถุดิบ มีการให้สินเชื่อปัจจัยการผลิตและสนับสนุนปัจจัยการผลิตจากแหล่งต่างๆ แต่ไม่เพียงพอ ข้อมูลต่างๆที่เกี่ยวข้องแม้ไม่ใช่ปัจจัยการผลิต โดยตรงแต่ถือได้ว่าเป็นปัจจัยทางอ้อมพื้นฐานสำคัญสำหรับการผลิต ถ้ามีข้อมูลมังคุดสมบูรณ์สามารถนำไปใช้ได้ถูกต้องจะเป็นการพัฒนาเครือข่ายได้

ปัจจุบันข้อมูลด้านปัจจัยการผลิต เช่น ดิน น้ำ เป็นต้น มีการจัดเก็บไว้ที่หน่วยงานภาครัฐที่รับผิดชอบ โดยเฉพาะ ยังไม่ได้มีการจัดการเชื่อมโยงและเผยแพร่ข้อมูลระหว่างเครือข่าย ภาคเอกชนกับหน่วยงานรัฐอย่างเป็นระบบ ทำให้ไม่สามารถใช้ประโยชน์จากข้อมูลได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ยังขาดการรวบรวมองค์ความรู้ เทคนิคทั้งทางด้านการผลิตและการตลาดเพื่อเพิ่มมูลค่าผลผลิตมังคุด รวมทั้งการสร้างคุณค่าสินค้าในการ

พัฒนาผลิตภัณฑ์มังคุดใหม่ๆ บรรลุเกณฑ์ที่มีความพึงพอใจ นำชื่อ การสร้างตราสินค้าให้เป็นที่ยอมรับและเชื่อถือ ในขณะที่หน่วยงานที่รับผิดชอบดำเนินการพัฒนาทางด้านไม้ผลมีหลายหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชนที่ทำหน้าที่คล้ายกันในการเก็บข้อมูลทั้งทางด้านการผลิตและการตลาดที่เกี่ยวข้องกับมังคุด ทำให้เกิดความซ้ำซ้อนในการปฏิบัติงาน สร้างความสับสนให้แก่เครือข่าย โดยเฉพาะช่วงที่ผลผลิตมังคุดออกปริมาณมาก ราคามังคุดตกต่ำ การแก้ไขปัญหาไม่ทัน เกษตรกรส่วนใหญ่มีพฤติกรรมในการเพาะปลูกแบบตามใจตนเอง ปลูกแบบหลากหลาย ชนิดปลูกสลับในพื้นที่เดียวกัน เกษตรกรใช้ราคาเป็นตัวกำหนดการเพาะปลูก ไม่มีการวางแผนการปลูกและการจัดการอย่างเป็นระบบ ไม่คำนึงถึงปัจจัยด้านต้นทุนระยะเวลา ทิศทางตลาดและวางแผนการตลาด ถ้ามีฐานข้อมูลมังคุดร่วมกันระหว่างเครือข่ายกับหน่วยงานจะเป็นประโยชน์ต่อสมาชิก

2. การพัฒนาศักยภาพของเครือข่ายในด้านอุปสงค์หรือความต้องการมีประเด็นใดบ้าง และท่านคิดว่าแนวทางสำหรับการพัฒนาศักยภาพด้านนี้ควรเป็นอย่างไร

ตลาดมังคุดของจันทบุรี มีตลาดใหญ่ๆ 3 ตลาด คือ ตลาดปากแซง ตลาดเนินสูง และตลาดหนองคล้า ตลาดส่วนใหญ่มีพฤติกรรมการซื้อขายมังคุดริมทาง ไม่มีจุดรับซื้อที่เป็นมาตรฐานเมื่อผลผลิตออกมาเป็นจำนวนมาก แต่ไม่มีตลาดรองรับ มังคุดจึงถูกบรรทุกรเหวพาไปเรื่อยๆ เป็นการสิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายและเพิ่มความเสี่ยงให้กับมังคุด สุดท้ายราคาที่ได้รับคือความจำยอม สถาบันเกษตรกรในจังหวัดจันทบุรี ได้แก่ สหกรณ์การเกษตร สหกรณ์การเกษตรเพื่อการตลาดลูกค้า ธ.ก.ส.จันทบุรี จำกัด (สกต.จันทบุรี จำกัด) กลุ่มเกษตรกร และวิสาหกิจชุมชนให้เป็นศูนย์กลางในการรวบรวมผลผลิต คัดคุณภาพ และเชื่อมโยงการซื้อขายผลผลิตของเกษตรกรโดยตรงกับห้างค้าส่งหรือค้าปลีกสมัยใหม่ ผู้ส่งออก และโรงงานแปรรูป แนวคิดในการตั้งจุดสกัดรับซื้อมังคุดตามกลไกตลาดปกติเพื่อไม่ให้มังคุดเข้ามากระจุกตัวในตลาดซึ่งส่งผลกระทบต่อราคาตกต่ำจึงเป็นส่วนหนึ่งในการแก้ไขปัญหาราคามังคุด

ผู้เข้าร่วมสนทนากลุ่มคนหนึ่งที่เป็นเจ้าของโรงรวบรวมผลไม้ (ลิ่ง) อ.ท่าใหม่ จ.จันทบุรี เล่าว่า
...สำหรับพื้นที่ภายในแบ่งเป็นลานรับซื้อมังคุด รองรับผู้ซื้อจากต่างประเทศด้วย อีกส่วนจะเป็นรถรับซื้อจากต่างจังหวัด และจะกันพื้นที่ไว้ให้เกษตรกรที่นำมังคุดเข้ามาจำหน่ายโดยตรง เพื่อพยุงราคามังคุดช่วยเหลือเกษตรกร นอกจากนี้ภายในศูนย์นี้น่าจะมีพื้นที่สำหรับรถคอนเทนเนอร์ที่มารับซื้อมังคุดเพื่อขนส่งไปลงท่าเรืออีกด้วย เป็นการกระจายสินค้าแบบครบวงจร จะไปรับซื้อผลไม้อย่างอื่น ก็ได้ด้วย รองรับได้หมดผลไม้ทุกชนิด...

การกระจายผลผลิตมังคุดของเครือข่ายไปยังจังหวัดอื่นๆ ยังไม่มีประสิทธิภาพจึงกลายเป็นปัญหาด้านการตลาด ซึ่งปัญหาสำคัญด้านการตลาดอันดับหนึ่ง คือ ความผันผวนของราคาและไม่มีตลาดรับซื้อ ระบายมังคุดไม่ทัน รองลงมา คือ ราคาผลผลิตตกต่ำ อันดับสาม คือ พ่อค้าคนกลางเอารัดเอาเปรียบ กดราคา โดยปัญหาในเรื่องการตลาดเป็นปัญหามาตลอด เมื่อมังคุดล้นตลาดก็ต้องหาทางกระจายผลผลิตซึ่งต้องพึ่งหน่วยงานภาครัฐที่ดูแลเรื่องนี้ หน่วยงานภาครัฐต้องเข้ามาดำเนินการอย่างจริงจัง

ผู้เข้าร่วมสนทนากลุ่มคนหนึ่งจาก อ.เขาคิชฌกูฏ จ.จันทบุรี เล่าว่า

...ส่วนนี้ต้องร่วมมือกัน เพราะหากให้เกษตรกรขายเองคงยาก ต้องอาศัยหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น ครัวใช้เครือข่าย อบต. ซึ่งก็มีอยู่ทั่วประเทศให้เป็นประโยชน์ในการกระจายสินค้า ซึ่งอบต.ทราบคืออยู่แล้วว่าผลผลิตจะออกช่วงไหนหากสามารถวางแผนไว้ก่อนจะทำให้กระจายสินค้าได้อย่างรวดเร็ว...

จันทบุรีเป็นจังหวัดท่องเที่ยวที่มีศักยภาพ ในแต่ละปีมีนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวที่จังหวัดจันทบุรีเป็นจำนวนมาก ซึ่งทางจังหวัดสามารถพัฒนาพื้นที่ต่างๆให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวและแหล่งเลือกซื้อผลไม้คุณภาพของภาคตะวันออกได้ อีกทั้งสามารถเป็นสื่อให้นักท่องเที่ยวและนักธุรกิจที่มีความสนใจมังคุดคุณภาพสามารถมาเยี่ยมชมและสั่งซื้อจะเป็นการสร้างช่องทางการตลาดเพิ่มขึ้น แม้ว่าการเป็นจังหวัดท่องเที่ยวที่มีศักยภาพนี้จะเป็นปัจจัยที่มีส่วนสำคัญในการขยายตลาดให้แก่ผลผลิตมังคุดของเครือข่ายก็ตาม

แม้จังหวัดจะเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่มีนักท่องเที่ยวจำนวนมากเดินทางเข้ามาท่องเที่ยว แต่ปรากฏว่าการรณรงค์ ประชาสัมพันธ์มังคุดจันทบุรียังไม่เป็นรูปธรรมและต่อเนื่อง ถ้าสามารถเชิญชวนให้นักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างประเทศที่เข้ามาท่องเที่ยวในจันทบุรีช่วงเดือนมีนาคมถึงเดือนมิถุนายนซื้อผลผลิตมังคุดสดหรือผลิตภัณฑ์แปรรูปจากมังคุด กิจกรรมต่างๆ เหล่านี้จะสามารถช่วยภาวะมังคุดล้นตลาดได้ส่งผลให้ราคามังคุดไม่ต่ำเกินไป อย่างไรก็ตามในปัจจุบันทางจังหวัดมีเพียงเทศกาลของทุเรียนเท่านั้นที่เกษตรกรของเครือข่ายสามารถนำผลผลิตของตนเองไปวางขายแต่เป็นปริมาณที่ไม่มากนัก

ตลาดต่างประเทศยังพบกับข้อจำกัดและกฎระเบียบที่เข้มงวดของประเทศผู้นำเข้าบางประเทศ ในระยะยาวควรมีการจัดตั้งศูนย์กระจายผลผลิตมังคุดสดและผลิตภัณฑ์แปรรูปจากมังคุดจะช่วยเหลือด้านการตลาดในต่างประเทศให้แก่เครือข่าย โดยเฉพาะในประเทศเพื่อนบ้านแถบเอเชียช่วยลดต้นทุนทางการตลาดและการขนส่ง เนื่องจากจังหวัดจันทบุรีมีพื้นที่ติดต่อกับภาคเหนือ โดยทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 1 และทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 11 เข้าสู่ประเทศพม่าและประเทศจีนตอนใต้ติดต่อกับภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบนโดยทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 2 ผ่านจังหวัดนครราชสีมาและภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่างโดยทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 24 ผ่านจังหวัดสระแก้ว - บุรีรัมย์ (อำเภอนางรอง) เข้าสู่ประเทศลาวและเวียดนาม นอกจากนี้ยังมีถนนเชื่อมโยงติดต่อกับประเทศกัมพูชาและเข้าสู่ประเทศเวียดนามได้ 5 ช่องทาง ได้แก่ จุดผ่านแดนถาวรบ้านฝักกาด จุดผ่านแดนถาวรบ้านแหลม จุดผ่อนปรนบ้านซันตารี จุดผ่อนปรนบ้านสวนส้ม และจุดผ่อนปรนบ้านบึงขันธ์ ศูนย์กระจายผลผลิตมังคุดยังช่วยรักษาเสถียรภาพราคามังคุด

มังคุดเป็นผลไม้ที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจของจันทบุรี เป็นอาชีพหลักและสร้างรายได้ให้แก่เกษตรกร มีแนวโน้มการส่งออกที่ขยายตัวเพิ่มขึ้น แต่เกษตรกรต้องประสบปัญหาด้านราคาที่ตกต่ำจากภาวะมังคุดล้นตลาดเป็นประจำทุกปี ตลาดส่งออกมังคุดยังจำกัดอยู่ในตลาดเพียงไม่กี่ประเทศ การเปิดตลาดกับประเทศเพื่อนบ้านในเอเชีย

ซึ่งเป็นตลาดเป้าหมายที่ควรได้รับการส่งเสริมในการกระจายผลผลิตมังคุด เช่น มณฑลต่างๆ ของจีน เวียดนาม ประเทศกลุ่มสหภาพยุโรป สหรัฐอเมริกา อินเดีย อิหร่าน และประเทศในเอเชียตะวันออกเฉียงกลางอื่นๆ เป็นต้น

ผู้แทนจากบริษัทไทยสงผลไม้ จำกัด กล่าวว่า

...หน่วยงานรัฐควรผลักดันให้มังคุดนะ ไปให้ถึงจีนให้ได้ในทุกมณฑล เพราะเราใช้ประโยชน์จากเครือข่ายคมนาคมทางบกผ่านประเทศเพื่อนบ้านได้ อีกอย่างอยากให้เอามังคุดของเราไปเลี้ยงรับรองแขกต่างชาติบ้าง มีการจัดกิจกรรมเปิดตัวมังคุดคุณภาพ เพื่อรอต่อยอดตลาดในอนาคต...

ผู้เข้าร่วมสนทนากลุ่มคนหนึ่งจาก อ.ขลุง จ.จันทบุรี กล่าวว่า

...สาเหตุหนึ่งที่ทำให้ผลไม้อายุราคาตกต่ำ คือการฮั้วกันของพ่อค้าคนกลาง มีการกดราคา โดยมีส่วนราชการเข้าไปร่วมด้วย หากบริหารจัดการให้เหมาะสม พัฒนาคุณภาพ หาดตลาดต่างประเทศเพิ่มขึ้น ก็จะเป็นการกระจายสินค้าได้มากขึ้นดีกว่าการพึ่งพาสถานภายในประเทศไทยอย่างเดียว ขณะนี้เริ่มมีแอร์เคอร์จากเวียดนามพม่า คุณหมิง ในอนาคตถ้าเรื่องการตลาดได้ดี พ่อค้าจากเวียดนามและจีนจะเข้ามาติดต่อโดยตรง ทำให้พ่อค้าไทยที่รวมหัวกันกดราคาหายไป...

ผู้บริโภคในต่างประเทศพิถีพิถันด้านคุณภาพและความปลอดภัย คุณภาพของมังคุดถูกกำหนดจากผู้ซื้อต่างประเทศ ซึ่งเกษตรกรต้องผลิตให้ได้มาตรฐานที่ผู้ซื้อต่างประเทศกำหนดจึงจะส่งออกได้ หากไม่ได้มาตรฐานตามที่กำหนดจะถูกนำมาจำหน่ายเป็นมังคุดตกไซค์ ตกเกรดในตลาดภายในประเทศ เมื่อมังคุดมีปริมาณมากในช่วงเวลาเดียวกันก็ต้องหาตลาดรองรับอย่างทั่วถึง ต้องดูแลระบบการตลาดของมังคุดเกรดรองที่มีผู้ค้าจากประเทศเพื่อนบ้านเข้ามาดำเนินการทางการตลาดโดยไม่ผ่านพิธีการทางศุลกากร เพื่อให้เกษตรกรได้รับความเป็นธรรมด้านราคามากขึ้น ทบทวนกฎหมายให้เกิดความยุติธรรมระหว่างผู้ส่งออกไทยและต่างชาติ

ตลาดมังคุดเดิมในบางประเทศมีความต้องการลดลงบ้าง เช่น ฮองกง เวียดนาม (กำลังเร่งพัฒนาผลไม้เมืองร้อน อนาคตจะเป็นคู่แข่งที่สำคัญเนื่องจากภูมิอากาศสามารถปลูกผลไม้เมืองร้อนได้ทุกชนิด มีความพยายามนำพันธุ์ผลไม้ของไทยบางชนิดไปเพาะปลูกแล้ว) ส่วนยุโรปมีความต้องการลดลง ญี่ปุ่นก็เป็นตลาดที่มีมาตรการกีดกันเข้มงวดมาก อินเดีย จีน เกาหลี ลาว เป็นตลาดใหญ่ที่สามารถรองรับมังคุดคุณภาพต่ำได้ แต่ตลาดเดิมอาจมีความไม่แน่นอนเนื่องจากความต้องการของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา ปัญหาการกีดกันผ่านมาตรการที่ไม่ใช่ภาษีหรือปัญหาอื่นๆ ที่มีมากขึ้น

ขาดการประชาสัมพันธ์ส่งเสริมมังคุดในต่างประเทศทั้งที่เป็นตลาดเดิมและตลาดใหม่ ทำให้ผลผลิตมังคุดไม่สามารถเข้าถึงผู้ซื้อในต่างประเทศ ทั้งๆ ที่มังคุดถือได้ว่าเป็นราชินีแห่งผลไม้ มีความสามารถในการแข่งขัน มีความได้เปรียบกว่าประเทศอื่นๆ เกษตรกรจันทบุรีมีการปรับปรุงและพัฒนาคุณภาพมังคุดมานาน

ผู้เข้าร่วมสนทนากลุ่มและจากการสัมภาษณ์ผู้แทนจากภาครัฐและเอกชนแสดงความเห็นถึงวิธีการประชาสัมพันธ์ส่งเสริมมังคุดไทยในต่างประเทศ สรุปว่ามีวิธีที่หลากหลายได้แก่ ชื่อมังคุดแจกชาวต่างประเทศ ชิมตามซูเปอร์มาร์เก็ต ส่งมังคุดให้แก่บุคคลสำคัญ และสื่อมวลชนต่างๆ ในต่างประเทศ จำหน่ายมังคุดให้

ร้านอาหารไทยในต่างประเทศ ประชาสัมพันธ์ว่ามังคุดมีคุณสมบัติที่ดีต่อสุขภาพอย่างไร โฆษณามังคุดในสื่อต่างๆ ประชาสัมพันธ์มังคุดในวันหยุดที่ย่านถนนคนเดินหรือแหล่งช้อปปิ้งสำคัญๆ ในต่างประเทศ การบินไทย แจกมังคุดแก่ผู้เดินทางไปต่างประเทศแทนกล้วยไม้

ไม่มีการตรวจสอบย้อนกลับไปยังสวนที่ไม่ใส่ใจในการใช้ปุ๋ยและสารเคมีประเภทต่างๆ อุปสรรคด้านกฎระเบียบของการนำเข้าผลผลิตมังคุดสดและผลิตภัณฑ์แปรรูปจากมังคุดในต่างประเทศยังเห็นอยู่มาก บางประเทศออกกฎระเบียบใหม่มาบังคับ หลายแห่งนำประเด็นสุขอนามัยพืชมาใช้กีดกันการนำเข้าผลผลิตมังคุดเพิ่มมากขึ้น เช่น ตลาดญี่ปุ่นมีข้อกำหนดว่า มังคุดที่นำเข้าจากไทยต้องผ่านขบวนการอบไอน้ำทำให้มีต้นทุนค่าใช้จ่ายสูง ส่วนรัฐบาลออสเตรเลียนำกล้องจุลทรรศน์มาตรวจสอบหาแมลงศัตรูพืชบนผลมังคุดที่ไทยส่งเข้าไปจำหน่าย ทำให้มังคุดถูกยึดและเผาทำลายไปเป็นจำนวนมาก ส่วนตลาดอินเดียยินยอมให้มังคุดไทยเข้าไปจำหน่ายได้ แต่ต้องผ่านการรมสารเมทิลโบมายด์ในระยะเวลาที่กำหนด ซึ่งในทางปฏิบัติแล้วทำได้ยากเพราะทำให้คุณภาพมังคุดเสียหายจนขายไม่ได้ ขณะนี้ผู้ส่งออกส่วนใหญ่เลิกส่งออกมังคุดไปจำหน่ายในประเทศญี่ปุ่น ออสเตรเลีย อินเดียแล้ว ปัจจุบันไทยส่งออกมังคุดไปจำหน่ายในตลาดหลักเพียง 2 ประเทศ คือ จีนและอินโดนีเซีย ซึ่งอินโดนีเซียกำลังเตรียมประกาศใช้มาตรการด้านสุขอนามัยตัวใหม่ซึ่งมีข้อกำหนดให้รมสารเมทิลโบมายด์กับผลไม้ที่นำเข้าจากต่างประเทศ ซึ่งหากอินโดนีเซียนำมาตรการดังกล่าวมาบังคับใช้ในอนาคตจะสร้างผลกระทบต่อการส่งออกมังคุดไทยทันที

ผู้แทนจากบริษัท Richfield Fresh Fruit จำกัด กล่าวว่า

...รัฐควรเจรจากับคู่ค้าเพื่อลดข้อกีดกัน เพื่อให้ผลไม้ได้มีโอกาสเข้าไปจำหน่ายในต่างประเทศ อยากให้เร่งพัฒนาคุณภาพให้ตรงตามความต้องการของตลาดแต่ละประเทศ...

อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนในพื้นที่จำนวนมากแต่ต่างคนต่างเห็นแก่ประโยชน์ระยะสั้นของตนเองทำให้เมื่อต้องเผชิญกับภาวะมังคุดล้นตลาดในช่วงฤดูกาลผลิต เครือข่ายขาดความรับผิดชอบต่อคุณภาพมังคุด ขยายมังคุดแบบคละไม่กัลดแยกตามคุณภาพ เกษตรกรใช้สารเคมีหรือนิยามาแมลงเกินควรทำให้เกิดปัญหาสารตกค้างเป็นอันตรายต่อผู้บริโภค ขาดเทคโนโลยี เกิดปัญหาสูญเสียหลังการเก็บเกี่ยวเกิดจากการเปลี่ยนแปลงอุณหภูมิในระหว่างการบรรจุหีบห่อและการขนส่ง

ผู้อำนวยการกลุ่มส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจสหกรณ์ สำนักงานสหกรณ์ จ. จันทบุรี กล่าวว่า

...การพัฒนาการผลิต เราต้องร่วมกันวางแผนการผลิต ปัจจัยการผลิต แลกเปลี่ยนข้อมูลการผลิต เพื่อใช้ปัจจัยที่เหมาะสม ลดการสูญเสีย สิ้นเปลืองแรงงาน สร้างเป็นเครือข่าย ร่วมมือชาวสวน ธุรกิจ ราชการ สถานศึกษา ทั้งเงินทุน การตลาด การผลิต ความรู้ การจัดการ ร่วมกันคิดว่าต่างคนต่างทำตามใจฉัน ตามประโยชน์ของฉัน ฉันได้แค่นี้ คนอื่นจะได้แค่นี้ หนไม่รู้ บางคนกลัวว่าคนอื่นได้มากกว่าก็มี...

3. การพัฒนาศักยภาพของเครือข่ายในด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและอุตสาหกรรมสนับสนุนมีประเด็นใดบ้าง และท่านคิดว่าแนวทางสำหรับการพัฒนาศักยภาพด้านนี้ควรเป็นอย่างไร

สถาบันการเงิน บริษัท ผู้แปรรูปผลผลิตมังคุด ผู้รวบรวม ผู้ส่งออก ผู้ค้าปลีกจัดการผลิต ผู้ประกอบการขนส่ง ร้านอาหาร โรงแรม ต่างเห็นแก่ประโยชน์ระยะสั้น เมื่อมังคุดล้นตลาด เครือข่ายขาดความรับผิดชอบต่อคุณภาพ ขายมังคุดแบบคละ เกษตรกรใช้สารเคมีหรือฉีดยาฆ่าแมลงในลักษณะหรือปริมาณที่เกิน

ผู้อำนวยการกลุ่มส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจสหกรณ์ สำนักงานสหกรณ์ จ. จันทบุรี เล่าว่า

...การพัฒนาการผลิต เราต้องร่วมกันวางแผนการผลิต ปัจจัยการผลิต แลกเปลี่ยนข้อมูลการผลิต เพื่อให้ปัจจัยที่เหมาะสม ลดการสูญเสีย สิ้นเปลืองแรงงาน สร้างเป็นเครือข่าย ร่วมมือชาวสวน ธุรกิจ ราชการ สถานศึกษา ทั้งเงินทุน การตลาด การผลิต ความรู้ การจัดการ ร่วมกันคิดว่าต่างคนต่างทำ ตามใจฉัน ตามประโยชน์ของฉัน ฉันได้แค่นี้ คนอื่นจะได้แค่ไหนไม่รู้ บางคนกลัวว่าคนอื่นได้มากกว่าก็มี...

ผู้เข้าร่วมสนทนากลุ่มคนหนึ่งจาก อ.ท่าใหม่ จ.จันทบุรี เล่าว่า

...ที่มาของการนำผลผลิตมังคุดมาแปรรูป เกิดจาก ที่ผ่านมามีการปลูกมังคุดกันมาก ปัญหาคือในช่วงฤดูกาลที่ผลผลิตออกมามากจนล้นตลาด พ่อค้า แม่ค้าเข้ามารับซื้อไม่ทัน มังคุดที่สุกงอมหรือเก็บไว้หลายวัน พ่อค้าแม่ค้าก็จะไม่ซื้อ เหลือทิ้งเป็นจำนวนมาก...

สัญญาซื้อขายมังคุดที่ตกลงกันต้องเป็นราคาที่เครือข่ายยอมรับได้ ซึ่งบริษัทชั้นไนซ์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด เป็นบริษัทหนึ่งที่เขาเข้าร่วมรับซื้อผลผลิตมังคุดตกไซค์ของเครือข่ายเพื่อนำไปแปรรูปทั้งในลักษณะของการทำเป็นมังคุดอบกรอบ น้ำมังคุดผง ผงขัดผิวที่ทำจากเปลือกมังคุด โดยรับซื้อโดยตรงจากชาวสวน

ผู้แทนจากบริษัทชั้นไนซ์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด เล่าว่า

...ทางชั้นไนซ์รับซื้อมังคุดตกไซค์ของชาวสวน ไม่จำกัดขนาด เพราะทางเราจะเอามาแปรรูป เน้นว่าเนื้อในต้องดีเท่านั้นเอง แต่ปัญหาคือตอนนี้คือ วัตถุประสงค์ไม่เพียงพอ สิ่งเอกชนในจังหวัดแย่งซื้อผลผลิต ทำให้บริษัทคิดว่าจะทำข้อตกลงให้ชาวสวนทำผลไม่ปลอดภัยแล้วมาส่งกับบริษัทเท่านั้น บริษัทจะให้ราคาสูงกว่าท้องตลาดถึง 20 % ตอนนี้ทดลองกับทุเรียนอยู่ครับ...

ผู้เข้าร่วมสนทนากลุ่มคนหนึ่งที่เป็นผู้รวบรวมมังคุด อ.มะขาม จ.จันทบุรี เล่าว่า

...ยอมรับว่าขั้นตอนการขนส่ง ไปยังตลาดต่างประเทศค่อนข้างมีปัญหา ต้องใช้ทางเรือเป็นหลักในการขนส่ง ทำให้ของมีปัญหาได้อย่างมังคุดเมื่อไปถึงญี่ปุ่นเขาจะขายเป็นลูก ลูกละ 50-60 บาท ไปถึงที่โน้นก็ไม่อร่อย เพราะกว่าจะเดินทางถึงต้องใช้เวลาก่อบาทภัย หนืดต้องผ่านขั้นตอนการตรวจที่ด่านอีก ซึ่งต้องใช้เวลาเพิ่มขึ้น ถ้าเป็นเงาะกว่าจะไปถึงผลก็ค้ำค้ำหมดแล้ว นี่คือนโยบาย ปัจจัยสำคัญในการส่งออกมังคุดไปยังญี่ปุ่นนั้น คือการพัฒนามังคุดให้มีคุณภาพสม่ำเสมอ ผู้บริโภคไว้วางใจ ปลอดภัยจากสารเคมีตกค้าง โรคแมลงต่างๆ การจัดส่งตรงเวลาในปริมาณตามที่ตลาดต้องการ จัดส่งมังคุดให้กับลูกค้าตามวันและเวลาที่ได้มีการตกลงกันจำนวนไม่เกินหรือขาด ใกล้เคียงกับจังหวัดออกขายได้ทันที ไม่ต้องเสียเวลาในการจัดเก็บเพื่อรอขาย ซึ่งนอกจากจะเป็นการเพิ่มภาระค่าใช้จ่ายในการเก็บรักษาแล้ว ยังทำให้มังคุดเสียหาย มีคุณภาพลดลงอีกด้วย...

เครือข่ายต้องเพิ่มดูแลเรื่องการขนส่งและกระจายผลผลิตด้วย เนื่องจากมังคุดต้องการพื้นที่ ขนส่งด้วยความรวดเร็วและระมัดระวัง การขนส่งทางเรือแม้จะบรรทุกได้มาก แต่ต้องใช้เวลามาก สินค้าอาจเน่าเสียไปก่อน การขนส่งทางรถยนต์หรือรถไฟก็ทำได้ระยะสั้น ๆ แต่การขนส่งด้วยเครื่องบินซึ่งน่าจะเป็นพาหนะที่เหมาะสมก็ยังคงถูกจำกัดด้วยจำนวนเที่ยวบินน้อยและอัตราค่าขนส่งสูง ทำให้การส่งออกจำกัดเฉพาะตลาดใกล้ เนื่องจากปัญหาต้นทุนการขนส่งสูง แต่เครือข่ายได้ร่วมกับบริษัทส่งออกมังคุดที่มีตลาดปลายทางอยู่ที่ประเทศจีนบางรายไว้แล้วโดยได้ตกลงที่จะนำห้องเย็น (ตู้คอนเทนเนอร์) มาวาง ณ จุดรับซื้อในจังหวัดจันทบุรี เพื่อให้กลุ่มปรับปรุงคุณภาพมังคุด ดำเนินการรวบรวมผลผลิตมังคุดของสมาชิก นำมาชั่งและคัดแยกเกรด เช่น เกรด AAAA มีน้ำหนักผลละ 100 กรัมขึ้นไป เกรด AAA น้ำหนัก 90 กรัมขึ้นไป เกรด AA น้ำหนัก 80 กรัมขึ้นไป และเกรด A น้ำหนัก 70 กรัมขึ้นไป เป็นต้น สีผิวและหูดตามมาตรฐานมังคุดคุณภาพทั่วไป เมื่อรวบรวมคัดเกรดแล้วส่งขายให้กับบริษัทในราคาตามภาวะตลาด ซึ่งจะทำให้การประกาศทุกวัน ณ จุดรับซื้อ แต่การดำเนินการดังกล่าวยังไม่เพียงพอเพราะเมื่อเข้าสู่ช่วงมังคุดล้นตลาดหรือตลาดตาย เครือข่ายจะเผชิญกับปัญหาเรื่องเดิมๆ อยู่ทุกปี ผู้ที่เกี่ยวข้องในกระบวนการตั้งแต่ต้นทางจนถึงปลายทางในต่างประเทศควรเพิ่มพูนความรู้เกี่ยวกับการขนส่ง พบปะหารือกับผู้นำเข้าและผู้ขายส่ง เปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการได้สร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจ

การอบรมให้ความรู้แก่เกษตรกรเรื่องต่างๆ ไม่ต่อเนื่อง เทคโนโลยีใหม่ๆ มีน้อย เช่น การปรับปรุงคุณภาพมังคุด โดยวิธีการควบคุมทรงพุ่มและการตัดกิ่งมังคุดเพื่อลดขนาดต้นมังคุดให้เล็กลงกว่าการปลูกแบบเดิม การสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลผลิตมังคุด ความร่วมมือที่ยั่งยืนนั้นต้องเกิดจากความเข้าใจถึงบทบาทของตนเองและเห็นถึงประโยชน์ที่จะได้รับร่วมกัน ต้องพัฒนาศักยภาพของเกษตรกรทั้งกำลังแรงงาน ความรู้ ทักษะ ตลอดจนด้านอื่น ๆ

ปัญหาหนึ่งของเกษตรกร คือ การขาดคนรุ่นใหม่ที่จะพัฒนาสวนมังคุด ส่วนใหญ่หันไปให้ความสำคัญกับอาชีพอื่นครัวเรือนเกษตรกรสมาชิกที่จะเป็นกำลังสำคัญ เครือข่ายและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรสร้างและพัฒนาเกษตรกรรุ่นใหม่

ผู้อำนวยการกลุ่มส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจสหกรณ์ สำนักงานสหกรณ์ จ. จันทบุรี เล่าว่า

...ส่วนใหญ่ ทำสวนผลไม้ ในช่วงฤดูการผลิต มีผลไม้ออกสู่ตลาดจำนวนมาก การเก็บเกี่ยวมีเวลาจำกัด ทำให้มีผลไม้ออกสู่ตลาดพร้อมกันและมีปริมาณมากมีระยะเวลาเก็บเกี่ยวจำกัด ทำให้เกิดการกระจุกตัว ส่งผลต่อภาวะผลไม้อื่นล้นตลาด ตลาดรองรับไม่เพียงพอ มีผลกระทบทำให้ราคาผลไม้ตกต่ำ เกษตรกรสมาชิกหมดกำลังใจในการทำการเกษตร อาชีพเกษตรกรจะมีใครทำต่อ ถ้าทายาทเกษตรกรไม่เห็นความสำคัญอาชีพของเกษตรกร เพราะเห็นรุ่นพ่อแม่มีแต่ทำแล้วขาดทุน แต่ไม่คิดว่าเป็นเจ้าของสวน คิดว่าไปเป็นลูกจ้าง เพราะถ้ารู้จักบริหารจัดการสวนของตัวเอง ก็สบาย มีกำไรมากด้วย แต่เดี๋ยวนี้ไม่มีคนคิดแบบนี้...

ผู้แทนจากศูนย์วิจัยพืชสวนจันทบุรี ให้ความคิดเห็นไว้ว่า

...มั่งคุด เพราะเป็นพืชเศรษฐกิจของไทย ไม่ว่าจะเป็นกระทรวงทุกกระทรวง แม้แต่กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย เวลาหน่วยงานอบต. เทศบาล ในการเข้ามาปรับปรุงการตลาดข้างถนน พุดคุย ถ่ายทอดให้ เกษตรกร กระทรวงศึกษา ตามโรงเรียนต่างๆ ให้ความรู้ในเรื่องนี้ การเกษตรเนี่ยให้พาเด็กๆเข้ามาศึกษาดูงาน ด้านการเกษตร ผมคิดว่าทุกหน่วยงานเค้าให้ความร่วมมือเนาะเกือบทุกส่วน เพราะอย่างในเมืองไทยปัจจุบันมี มหาวิทยาลัยและในปัจจุบันการเกษตรมีความสำคัญมาก อืมเนี่ยเราเปิดโอกาสให้มหาวิทยาลัยส่งนักศึกษาเข้ามา ฝึกงาน เปลี่ยนบุคลากรที่ได้ออกไปทำงานด้านการเกษตรนำความรู้ที่ได้จากการปฏิบัติจริงในการฝึกงานเนี่ยเป็นผู้ถ่ายทอดให้อีกครั้งหนึ่ง...

4. การพัฒนาศักยภาพของเครือข่ายในด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน มีประเด็นใดบ้าง และ ท่านคิดว่าแนวทางสำหรับการพัฒนาศักยภาพด้านนี้ควรเป็นอย่างไร

เกษตรกรส่วนใหญ่ต่างคนต่างขายโดยเฉพาะในช่วงมั่งคุดล้นตลาด ผู้แทนที่มาจากคณะทำงานด้านการผลิต เล่าว่า

...จริงแล้วปัญหาเรื่องผลไม่ราคาตกต่ำนี้มันไม่ใช่อยู่ที่ตัวผลผลิต ไม่ได้อยู่ที่ตัวตลาด จริงๆแล้วมันเกิดจากความไม่เข้มแข็งของชาวสวนเองที่ไม่รวมตัวกันแล้วก็พัฒนา เพราะฉะนั้นถ้าเรารวมตัวกันเข้มแข็ง พัฒนาผลผลิตให้มีศักยภาพ นั่นหมายความว่า มั่งคุดคุณภาพไซ้ใหม่ เป็นความต้องการของตลาด แต่ ณ วันนี้มันไม่ใช่สิ่งที่พบก็คือ ราคา มั่งคุดตกต่ำเมื่อไหร่ ก็คือมันออกมาในช่วงกระจุกตัวแล้วก็มีปริมาณมาก ส่งผลกระทบต่อราคา...

ผู้อำนวยการกลุ่มส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจสหกรณ์ สำนักงานสหกรณ์ จ. จันทบุรี เล่าว่า

... ณ วันนี้เรารวมกลุ่มเราไม่พูดถึงเรื่องการค้านะคะ เราจะพูดว่าเราเอาตลาดนำการผลิตแล้วมาทบทวนว่าหน้าที่ของเกษตรกรคืออะไร คือผู้ผลิตไง จึงทำการผลิตให้ดีให้เข้มแข็ง สร้างจิตสำนึกให้ผู้ผลิตให้ได้ ก็คือให้ตลาดคิดว่าคุณต้องผลิตของให้มีคุณภาพตลอดสายการผลิต เราตอนนี้ไม่ได้คิดว่าผลไม่ออกมาใส่แข่งแล้วมันไซ้ไ้...

... ณ วันที่เราทำงานนะเราย้อนตามกัน เรามีเวทีกันทุกเดือนในกลุ่มที่เราสร้างขึ้น เพื่ออะไร เพื่อให้เค้าจะมาแลกเปลี่ยน เรียนรู้ ถอดบทเรียนกันเอาเองว่าแปลงนี้ทำยังไงถึงดี แปลงนี้ทำยังไง ภาครัฐช่วยในเรื่องของการเก็บข้อมูลแล้วเปรียบเทียบให้เห็นเชิงประจักษ์ แล้วความเข้มแข็งที่ได้ก็คือ ราคาจะดีต่อเมื่อผลผลิตของคุณดี คุณไม่ต้องไปวิ่งหารอกว่าโรงนี้จะซื้อราคาคุณแพง เค้าไม่ซื้อราคาคุณแพงทุกวัน พ่อค้า การค้าคือการค้าวันนี้ราคาสูง พอการแข่งขันตลาดมาก เขาก็ลดราคาของ ก็คือต้องวิ่งตามกระแส เมื่อไหร่เกษตรกรมีจุดยืน ว่าเราต้องการราคาเท่านี้

...เราเก็บข้อมูลย้อนหลังว่าเราเคยได้ราคา มั่งคุดคุณภาพถั่วเฉลี่ยทั้งปีอยู่ที่ 20 ถึง 30 บาท ณ วันนี้ถ้าบอกว่ามีคนมาซื้อเรา มั่งคุดดีนี้ ในไซค์ เกรด เบอร์นี้ 30 บาทตลอดฤดู ไม่ต้องไปสนใจราคาอะไรเลยคะ คุณพอใจ

ใหม่ ถ้าพอใจเราจะเดินทางกัน แต่พอถึงเวลา สังคมของผู้รับนี้กะ พอมีคนมาบอกว่า อ้อ นี่ กลุ่มนี้ซื้อกัน 30 เหมอ ค่าให้ 35 คนในกลุ่มคนหนึ่งก็หนีจากไป แล้วก็หนีจากไปๆ กลุ่มอยู่ได้ยังไง...

...แล้วคู่ค้าเขาก็ไม่มั่นใจกับเรา ที่เค้าตกลงกับเราแล้วเราไม่ให้ ไม่ส่งมอบสินค้า ก็เป็นปัญหา นี่คือการล้มเหลวของการรวมกลุ่ม ถึงบอกว่าเวลาทำแล้วสุดท้ายแท้ที่จริงนี่ปัญหามันอยู่ที่ตัวผู้ผลิตเอง คุณไม่ต้องไปโทษใคร แต่ถ้าผู้ผลิตรวมกลุ่ม ยืนหยัดเข้มแข็ง พ่อค้าก็พ่อค้าเถอะ...

คณะกรรมการบริหารเครือข่ายและเกษตรกรขาดแคลนหรือมีความรู้ไม่ทันกับการเปลี่ยนแปลงกับการทำการเกษตรหรือธุรกิจเกษตรในปัจจุบัน โดยเฉพาะความรู้เรื่องการผลิตที่ทันสมัย การจัดการผลผลิต การตลาด การบริหารธุรกิจในรูปแบบกลุ่ม เครือข่ายต้องปรับเปลี่ยน ทักษะคิดให้เห็นความสำคัญของการรวมกลุ่ม การเกิดเป็นเครือข่ายเพื่อสร้างความเข้มแข็งให้แก่กลุ่ม มีการวางแผนการเพาะปลูกและการจัดการ มองตลาดนำการผลิต จัดการคุณภาพตามความต้องการของตลาด

ผู้จัดการสหกรณ์การเกษตร อ.เมือง จ.จันทบุรี เล่าว่า

...ทำอย่างไรให้เกิดการรวมกลุ่มแล้วให้เกิดจิตสำนึกในตลาด ก็คือในการผลิตผลไม้ให้ได้คุณภาพ นั่นคือ สิ่งที่ทำมาใช้เวลาเนิ่นๆ เรียนผิดเรียนถูกทุกอย่าง เห็นปัญหา จุดบอด คำถามที่ตั้งอยู่ตลอดเวลา ทำทำไมระบบ GAP ทำทำไมเค้าก็ขายได้เหมือนเดิม...

เกษตรกรรับรู้ข่าวสารข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการผลิต การตลาดของมังคุดที่ไม่เท่าเทียมกัน ไม่สมบูรณ์ เครือข่ายขาดการสื่อสารและประชาสัมพันธ์เพื่อสร้างความเข้าใจและข้อตกลงร่วมกันของการผลิตและคัดแยก มังคุดคุณภาพสำหรับส่งออก บทลงโทษเกษตรกรที่ไม่ปฏิบัติตามข้อตกลงร่วมกันก็ไม่จริงจึงเพราะความเห็นอกเห็นใจกัน

ผู้เข้าร่วมสนทนากลุ่มคนหนึ่งที่เป็นผู้รวบรวมมังคุด อ.มะขาม จ.จันทบุรี เล่าถึงการคัดมังคุดคุณภาพว่า

...จำเป็นนะ ที่ชาวสวนอย่างพวกเราจะต้องปรับตัว ทำให้มีคุณภาพลดการใช้สารเคมี ปรับมาใช้ปุ๋ยชีวภาพ น้ำหมักชีวภาพให้มากขึ้น ช่วยลดต้นทุนการผลิต ปลอดภัยต่อคนที่ซื้อของเรา ที่สำคัญยังดีต่อสุขภาพของชาวสวนด้วย ตอนได้รับออเดอร์จากญี่ปุ่นที่เพิ่งได้มานะที่ผมเรียกหลายกลุ่มให้คัดมาส่ง ไอ้ผมก็ไม่ได้ดู ดูไม่ไหวพอไปส่งเค้า ถูกคัดออกเกือบครึ่ง ผมเสียเลย ก็เลยว่าคราวหน้าให้บริษัทมารับแล้วคัดกันเหินๆ คราวนี้จะได้รู้กลุ่มไหนปนของไม่ดีมา แล้วเขาว่าเขาจะเอาไปทำความสะอาดเอง ผมไปคุ้มมันไม่เหมือนเราทำกันเลย...

ผู้อำนวยการสำนักงานธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร จังหวัดจันทบุรี เล่าว่า

...ถ้าเป็นเกษตรกร ตาสี ตาสา ให้ไปทำตลาดเองนะยาก เน้นการผลิตที่มีคุณภาพและการลดต้นทุนการผลิต การรักษาเวลา ความซื่อสัตย์ ความมี Spirit อย่างนี้ต้องมีบทลงโทษความมี Spirit คือ ร่วมเป็นร่วมตาย ผิดรับผิด ขอบรับขอบอยู่แล้วหละ ตั้งกลุ่มขึ้นมา ปีแรกๆ พ่อค้าคนจีนยังเข้ามาไม่เยอะ ราคาที่สกต.รับซื้อราคานี้คุณภาพดี กลุ่มได้ เล่ห์เหลี่ยมพ่อค้าเค้าไม่ผ่านสิ่งหรือเค้าอยากซื้อจากชาวบ้าน ไม่ต้องเสียค่าอะไรให้สิ่งซื้อโดยตรง แม้ว่าราคาที่เค้าซื้อกับชาวสวนเท่ากับที่เค้าซื้อจากสิ่ง แต่เค้า deal เองก็จะสร้าง power ของตัวเองให้ได้

เค้าได้เต็มๆ เค้าจะแห่ราคา ถ้าสั่งให้ราคา 12 บาท (ในที่นี้หมายถึงกลุ่มปรับปรุงคุณภาพของเรานะ) ลังคนจีน แห่ราคา 13 บาท สมาชิกที่เคยมาขายกลุ่มนี้ไปเลย ความมุ่งมั่น ความรักดีที่จะทำกลุ่มมันต่ำไป unity มันต่ำ ความ รอคอยต่ำไป พอพ่อค้าคนจีนปิดล้งก็กลับมาขาย พวกนี้เขาเรียกว่า “พวกจิงโจ้” พวกหน่วยงานราชการเค้าเรียกกัน อย่างนี้กลุ่มไม่ต้องซื้อเอาให้เข็ดเลย เพราะไม่เคยนึกถึงว่าเราเคยร่วมทุกข์กันมา คือ จะร่วมสุขอย่างเดียวไม่ร่วม ทุกข์...

ภาครัฐก็ไม่สนใจในประโยชน์จากการเจรจา FTA ที่เกษตรกรจนถึงผู้ส่งออกควรจะได้รับผู้แทนจากบริษัท ไทยของผลไม้ จำกัด เล่าว่า

...อย่างที่บอกทำของดีก็ขายได้ ได้ราคาด้วย แต่ผู้ส่งออกอย่างเดียวก็ไม่ได้ หน่วยงานต่างๆต้องช่วยกัน ด้วย ให้เอกชนทำอย่างเดียวไม่ไหว รัฐต้องทำให้ขั้นตอนต่างๆ ง่ายขึ้น ลดขั้นตอน ส่งเสริมที่อยู่แล้ว แต่ขั้นตอน มาก เอกสารระหว่างประเทศเวลาข้ามด่าน แล้วรัฐต้องให้ผู้ส่งออกรู้มาตรการ วิธีการตรวจสอบสินค้านำเข้าที่ อาจเปลี่ยนแปลงไป ของจะได้ไม่ถูกกักและไม่ถูกทำลาย ส่งเสริมให้เป็นไปตามสภาพการค้าจริงๆ ไม่งั้นเหมือน หลอกกันเลย...

...อย่างFTA ลดภาษีศูนย์แต่ทางการค้าจริงๆ จีนยังมีการเก็บภาษีมูลค่าเพิ่มจากสินค้านำเข้าในอัตราร้อยละ 13 สำหรับผลไม้สด ทำให้ผู้นำเข้าต้องผลักภาระ ไปให้พ่อค้าขายส่งและขายปลีก ทำให้ราคาผลไม้ของไทย สูงกว่า แข่งขันได้ลดลงเมื่อเทียบกับของในท้องถิ่น อีกอย่างช่องด่านปล่อยผู้ มีขั้นตอน ลำบาก อย่างส่งทางเรือนะ เราต้องเอาของจีนตู้ก่อน 1 วัน อย่างวันอาทิตย์เรือออก เรานจีนขึ้นตู้วันศุกร์ แต่หน่วยงานราชการไม่ทำงานวัน เสาร์ มาตรวจของไม่ได้ ถามว่าอย่างนี้เราเสียหาย เพราะต้องรอ...

ผู้จัดหาวัตถุดิบหรือปัจจัยการผลิตเป็นผู้กำหนดราคา แม้ว่าเครือข่ายจะมีพันธมิตรก็ตาม แต่เกษตรกรยัง เผชิญกับปัญหาต้นทุนการผลิตสูง ปัจจัยการผลิตบางอย่างไม่มีคุณภาพ ขาดแคลน สนับสนุนไม่ต่อเนื่อง บาง กลุ่มได้บางกลุ่มไม่ได้ เกษตรกรต้องดิ้นรนเพื่อหาปัจจัยการผลิตเอง

ผู้แทนจากศูนย์วิจัยพืชสวนจันทบุรี เล่าว่า

...ปัญหาที่ว่าจะแก้อย่างไร เทคโนโลยียังไม่ถึง ต้องยอมรับว่าไม่ได้มีเกษตรกรที่รู้เรื่องเทคโนโลยีทุก คน แล้วเกษตรกรที่ประสบความสำเร็จเค้าใช้เทคโนโลยี แล้วอีกส่วนหนึ่งที่ซึ่งทำตามมีตามเกิดจะมี แล้วแต่ฝน ตกเมื่อไร ไร่จะเกิดเมื่อไหร่ ไร่ไม่ต้องให้ก็ได้ ลูกออกมากก็เก็บไปขาย พวกนี้มันจะไปปนอยู่ในตลาด...

การแก้ไขปัญหาบังคับควรทำทั้งระบบ สนับสนุนการพัฒนาเครือข่ายตามยุทธศาสตร์จังหวัด สนับสนุน การพัฒนาการผลิต การแปรรูป และการตลาดมังคุด สนับสนุนการค้าและการเรื่องอื่นๆ เพื่อป้องกันหรือแก้ไข ปัญหาบังคับลดตลาดในช่วงวิกฤติกลางฤดูกาลผลิต การป้องกันหรือแก้ไขปัญหาด้านการผลิตและการอุดหนุน คำนำมั่นเชื่อเพลิงเพื่อลดภาระต้นทุนการผลิต สนับสนุนการวิจัยเพื่อพัฒนา สถาบันการศึกษาในพื้นที่เข้ามา มี ส่วนร่วมในการวางแผนพัฒนา สนับสนุนการขยายการค้าดำเนินงานของเครือข่ายไปยังพื้นที่จังหวัดอื่นๆ

สมาชิกบางกลุ่มในเครือข่ายยังขาดการพัฒนามาตรฐานคุณภาพมังคุดส่งออกทั้งในแง่ขนาด รูปลักษณ์ และบรรจุภัณฑ์ แม้เครือข่ายจะมีการสร้างตราสินค้าเป็นของตนเองภายใต้ชื่อเครือข่ายมังคุดจันทบุรีแล้วก็ตาม แต่ตราสินค้าของเครือข่ายยังต้องมีการพัฒนาให้น่าสนใจกว่าเดิม เครือข่ายควรสร้างกลยุทธ์ในการเพิ่มมูลค่าในการส่งออกมังคุดของเครือข่าย เช่น การสร้างแบรนด์ของเครือข่ายให้น่าสนใจและดึงดูด ทำการตลาดผ่านทาง โฆษณาโทรทัศน์และสื่อสิ่งพิมพ์ การพัฒนาเรื่องบรรจุหีบห่อ มีถุงพลาสติกเพื่อใช้บรรจุผลผลิตมังคุดสด เป็นกล่องพลาสติกคล้ายกล่องบรรจุไข่ (เป็นหลุม) และบรรจุมังคุดได้ 4 - 6 ลูก บรรจุภัณฑ์ควรกระแทกรัด และให้เห็นผลมังคุด เน้นบรรจุภัณฑ์เพื่อช่วยลดภาวะโลกร้อน ใช้บรรจุภัณฑ์ที่ช่วยถนอมรักษามังคุดระหว่างการขนส่ง โดยออกแบบให้มีขนาดพอเหมาะกับการวางสินค้าและรถที่ใช้ในการขนส่ง ให้ความสำคัญกับการส่งออกเชิงคุณภาพ มากกว่าเชิงปริมาณ การวางจำหน่ายมังคุดสดปอกเปลือกแล้วพร้อมรับประทานบรรจุในภาชนะพลาสติก มีปริมาณเหมาะสมสำหรับการบริโภค



ภาพบางส่วนจากการสนทนากลุ่มและการสัมภาษณ์ผู้แทนจากกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษา



ประวัติย่อผู้วิจัย

คณะผู้วิจัย

หัวหน้าโครงการวิจัย

ชื่อ - นามสกุล ธิดารัตน์ โชคสุชาติ

ประวัติการศึกษา Ph.D. (เศรษฐศาสตร์การศึกษา) จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
 ศ.ม. (เศรษฐศาสตร์การค้าระหว่างประเทศ) จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
 ศ.บ. (เศรษฐศาสตร์การค้าระหว่างประเทศ) มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

สถานที่ติดต่อ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยหัวเฉียวเฉลิมพระเกียรติ
 โทรศัพท์ (0) 2312 6300 ต่อ 1522

ผู้วิจัยร่วม

ชื่อ - นามสกุล ทรงศจันทร์ ปิยะตันติ

ประวัติการศึกษา บธ.บ.(การเงิน) มหาวิทยาลัยขอนแก่น
 พบ.ม. (การเงิน) สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์

สถานที่ติดต่อ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยหัวเฉียวเฉลิมพระเกียรติ
 โทรศัพท์ (0) 2312 6300 ต่อ 1522