

บทที่ 5

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้เพื่อศึกษาสภาพการดำเนินงานของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค รวมถึงแนวทางการแก้ไขปัญหาการดำเนินงานของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี ศักยภาพของเครือข่ายมังคุดจันทบุรีในด้านปัจจัยการผลิต ด้านอุปสงค์หรือความต้องการ ด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและอุตสาหกรรมสนับสนุน ด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน และเสนอแนะเชิงนโยบายในแนวทางการพัฒนาศักยภาพของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี ในส่วนของการศึกษาสภาพการดำเนินงานของเครือข่ายมังคุดจันทบุรีนั้นทางผู้วิจัยนำไปไว้ในบทที่ 4 เพื่อความเหมาะสม ดังนั้นผลการวิเคราะห์ข้อมูลในบทที่ 5 นี้ ผู้วิจัยแบ่งการนำเสนอข้อมูลตามลำดับดังนี้

ตอนที่ 1 จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค รวมถึงแนวทางการแก้ไขปัญหาการดำเนินงานของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

ตอนที่ 2 การรับรู้และเข้าใจเกี่ยวกับกระบวนการเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

ตอนที่ 3 ความร่วมมือและบทบาทของสมาชิกในเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

ตอนที่ 4 ศักยภาพของเครือข่ายมังคุดจันทบุรีในด้านปัจจัยการผลิต ด้านอุปสงค์หรือความต้องการ ด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและอุตสาหกรรมสนับสนุน ด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน และข้อเสนอแนะอื่นๆ ที่ได้จากแบบสอบถาม

ตอนที่ 5 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายในแนวทางการพัฒนาศักยภาพของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

ตอนที่ 1 จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค รวมถึงแนวทางการแก้ไขปัญหาการดำเนินงานของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค รวมถึงนำเสนอแนวทางการแก้ไขปัญหาการดำเนินงานของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี ผู้วิจัยได้จัดการสนทนากลุ่มกับผู้แทนที่มาจากคณะกรรมการบริหารเครือข่ายมังคุดจันทบุรี เมื่อวันที่ 26 มีนาคม 2553 เวลา 9.00 – 11.00 น. ณ บ้านคุณลิ้นจี่ ยุติพงษ์ วิทยานาม ผู้เข้าร่วมการสนทนากลุ่มมีดังต่อไปนี้

ผู้แทนที่มาจากคณะกรรมการด้านการผลิตที่เข้าร่วมการสนทนากลุ่ม จำนวน 3 คน ประกอบด้วย

1. คุณ บุญเรือน แข็งขัน
2. คุณ มนต์ กุลวางษ์

3. คุณ พรทิพย์ ศิริเจริญธรรม

ผู้แทนที่มาจากคณะกรรมการด้านการตลาดที่เข้าร่วมการสนทนากลุ่ม จำนวน 3 คน ประกอบด้วย

1. คุณ ลินจี ยูติวงษ์
2. คุณ สุวีรัตน์ ผลพุกษา
3. คุณ วิไลลักษณ์ วิสุทธิแพทย์

ประเด็นการสนทนากลุ่มกับตัวแทนคณะกรรมการบริหารเครือข่ายมังคุดจันทบุรี ได้แก่ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค รวมถึงแนวทางการแก้ไขปัญหาการดำเนินงานของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

จุดแข็งของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

ผู้แทนที่มาจากคณะกรรมการบริหารเครือข่ายมังคุดจันทบุรีซึ่งเข้าร่วมสนทนากลุ่มได้วิเคราะห์ว่า เครือข่ายมังคุดจันทบุรีมีจุดแข็งของเครือข่ายตามกรอบแนวคิดการวิจัย ดังต่อไปนี้

ด้านปัจจัยการผลิต

1. เกษตรกรผู้ปลูกมังคุดสามารถพัฒนาให้มีความชำนาญด้านการผลิตได้
2. มีพื้นที่ปลูกจำนวนมากและเกษตรกรผู้ปลูกมังคุดมีประสบการณ์การทำสวนมังคุดมานาน
3. เกษตรกรผู้ปลูกมังคุดในแต่ละกลุ่มย่อยมีศักยภาพที่จะรวมกลุ่มกันเป็นคลัสเตอร์

ด้านอุปสงค์หรือความต้องการ

1. มีตลาดรองรับทั้งภายในและต่างประเทศ
2. ในช่วงผลผลิตออกสู่ตลาด คู่แข่งจากแหล่งผลิตอื่นทั้งในและต่างประเทศน้อย

ด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและอุตสาหกรรมสนับสนุน

1. เครือข่ายมีสมาชิกที่ครอบคลุมตั้งแต่ผู้ผลิต รวบรวม และผู้ส่งออก

ด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน

1. ผลผลิตมีปริมาณมาก สามารถทำตลาดได้
2. สามารถแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าผลผลิตได้
3. ผู้ส่งออกมาตั้งจุดรับซื้อถึงแหล่งผลิต

จุดอ่อนของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

ผู้แทนที่มาจากคณะกรรมการบริหารเครือข่ายมังคุดจันทบุรีซึ่งเข้าร่วมสนทนากลุ่มได้วิเคราะห์ว่า เครือข่ายมังคุดจันทบุรีมีจุดอ่อนของเครือข่ายตามกรอบแนวคิดการวิจัย ดังต่อไปนี้

ด้านปัจจัยการผลิต

1. ไม่สามารถกำหนดปริมาณผลผลิตที่ชัดเจนได้ ธรรมชาติมีอิทธิพลสูงมาก และขาดความรู้วิธีการประเมินผลผลิต

2. ขาดความรู้ด้านการตลาดและการคัดแยก
3. ขาดเงินทุนในการรวบรวมผลผลิตจากสมาชิก

ด้านอุปสงค์หรือความต้องการ

1. ปริมาณผลผลิตมีมากพอ แต่ไม่สอดคล้องกับตลาด ไม่สามารถควบคุมคุณภาพผลผลิตได้ในช่วงผลผลิตออกมากได้

ด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและอุตสาหกรรมสนับสนุน

1. กลุ่มไม่สามารถสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้รวบรวมและผู้ส่งออกได้ มีปัญหาความซื่อสัตย์
2. ไม่สามารถสร้างความเชื่อมั่นกันเองของสมาชิกภายในกลุ่มเครือข่าย มีความร่วมมือกันแบบหลวมๆ

ด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน

1. ขาดข้อมูลที่ใช้ประกอบการวางแผนและตัดสินใจ ได้แก่ ข้อมูลสมาชิก พื้นที่ผลิต เช่น สวนเก่า มังคุดสาว คุณภาพดีเกรดพรีเมียม ผลผลิตต่อไร่ บันทึกการปลูกการดูแล ข้อมูลดิน ข้อมูลตลาด
2. ไม่สามารถกำหนดราคาได้เอง
3. ไม่สามารถกระจายผลผลิตได้ทั่วถึงทุกภูมิภาค
4. ไม่สามารถส่งออกได้เอง

โอกาสของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

ผู้แทนที่มาจากคณะกรรมการบริหารเครือข่ายมังคุดจันทบุรีซึ่งเข้าร่วมสนทนากลุ่มได้วิเคราะห์ว่าโอกาสของเครือข่ายมังคุดจันทบุรีตามกรอบแนวคิดการวิจัย มีดังต่อไปนี้

ด้านปัจจัยการผลิต

ไม่มี

ด้านอุปสงค์หรือความต้องการ

1. ผู้บริโภคทั้งในประเทศและต่างประเทศให้ความสนใจในคุณภาพของมังคุดมากขึ้น
2. การเติบโตของตลาดมังคุดในต่างประเทศมีแนวโน้มที่ดีมากขึ้นเรื่อยๆ

ด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและอุตสาหกรรมสนับสนุน

1. ปัจจุบันนโยบายของรัฐให้การสนับสนุนการรวมตัวกันเป็นเครือข่ายเพื่อเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันของกลุ่ม

ด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน

ไม่มี

อุปสรรคของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

ผู้แทนที่มาจากคณะกรรมการบริหารเครือข่ายมังคุดจันทบุรีซึ่งเข้าร่วมสนทนากลุ่มได้วิเคราะห์ว่าอุปสรรคของเครือข่ายมังคุดจันทบุรีตามกรอบแนวคิดการวิจัย มีดังต่อไปนี้

ด้านปัจจัยการผลิต

1. ผลผลิตมังคุดบางส่วนคุณภาพต่ำ บางปีมังคุดออกสู่ตลาดล่าช้าเมื่อเข้าสู่ช่วงฤดูฝนผลผลิตยังมีในสวนมาก ซึ่งปริมาณน้ำฝนมากส่งผลกระทบต่อคุณภาพผลผลิต เช่น เนื้อแกว้ยางไหล
2. ขาดแคลนงบประมาณและเงินทุนสนับสนุนการพัฒนาเครือข่ายจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในจังหวัด

ด้านอุปสงค์หรือความต้องการ

1. มาตรฐานของมังคุดส่งออกถูกกำหนดโดยผู้ซื้อต่างประเทศ มังคุดบางส่วนที่ส่งออกไม่เป็นไปตามข้อกำหนดเรื่องคุณภาพและมาตรฐานที่เป็นสากลและเกณฑ์มาตรฐานของประเทศผู้นำเข้า เนื่องจากสมาชิกไม่คัดแยกผลผลิตที่ไม่ได้คุณภาพออกจากผลผลิตคุณภาพดีทำให้ขายไม่ได้ราคา ส่งผลให้ผลผลิตคุณภาพดีมีไม่เพียงพอกับความต้องการของตลาด

ด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและอุตสาหกรรมสนับสนุน

1. ขาดความเป็นเอกภาพในการพัฒนาเครือข่ายระหว่างหน่วยงานในท้องถิ่นด้วยกัน เนื่องจากหน่วยงานเหล่านั้นขาดความเข้าใจในเรื่องเครือข่าย

ด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน

1. ระบบการค้าเป็นแบบกึ่งผูกขาดมีผู้ส่งออกมังคุดเป็นผู้ควบคุมกลไกตลาด

จากกรอบการวิจัยในปัจจัยหลัก 4 ด้าน ได้แก่ ด้านปัจจัยการผลิต ด้านอุปสงค์หรือความต้องการ ด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและอุตสาหกรรมสนับสนุน ด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน สรุปข้อค้นพบ ได้ว่า เครือข่ายมังคุดจันทบุรีมีทั้งจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค อย่างไรก็ตามแม้เครือข่ายจะมีจุดอ่อนและอุปสรรคในหลายประเด็นดังผลการวิเคราะห์ข้างต้น แต่ในทางตรงกันข้ามเครือข่ายกลับมีจุดแข็งที่สำคัญๆ หลายประเด็น เช่น ผู้ส่งออกมาตั้งจุดรับซื้อถึงแหล่งผลิต มีตลาดรองรับทั้งภายในและต่างประเทศ เครือข่ายมีสมาชิกที่ครอบคลุมตั้งแต่ผู้ผลิต รวบรวม และผู้ส่งออก ผลผลิตมีปริมาณมากสามารถทำตลาดได้ และเกษตรกรผู้ปลูกมังคุดสามารถพัฒนาให้มีความชำนาญด้านการผลิต เป็นต้น อีกทั้งเครือข่ายมีโอกาสจากการที่ผู้บริโภคทั้งในประเทศและต่างประเทศให้ความสนใจในคุณภาพของมังคุดมากขึ้น การเติบโตของตลาดมังคุดในต่างประเทศมีแนวโน้มที่ดีมากขึ้นเรื่อยๆ และในปัจจุบันนโยบายของรัฐให้การสนับสนุนการรวมตัวกันเป็นเครือข่ายเพื่อเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันของกลุ่ม ดังนั้นหากเครือข่ายสามารถกำจัดจุดอ่อนและแก้ไขอุปสรรคให้หมดไป ในขณะที่เดียวกันสามารถนำจุดแข็งและโอกาสมาใช้ในการพัฒนาเครือข่ายให้มีความเข้มแข็งและมีการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพจะทำให้การรวมกันเป็นเครือข่ายมังคุดจันทบุรีก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่สมาชิกของเครือข่ายทุกฝ่ายอย่างยั่งยืน

แนวทางการแก้ไขปัญหาค่าเนิงานของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

ผู้แทนที่มาจากคณะกรรมการบริหารเครือข่ายมังคุดจันทบุรีซึ่งเข้าร่วมสนทนากลุ่มและให้สัมภาษณ์ได้แสดงความคิดเห็นที่เกี่ยวข้องกับการแก้ไขปัญหาค่าเนิงานของเครือข่ายไว้หลายประเด็น ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์เนื้อหาความคิดเห็นที่เกี่ยวข้องทั้งหมดซึ่งรวบรวมมาจากการสนทนากลุ่มและการสัมภาษณ์คณะกรรมการบริหารเครือข่าย หลังจากนั้นผู้วิจัยได้นำมาสร้างข้อสรุปแบบอุปนัยจากข้อมูลที่ได้รับรวบรวมมาได้ ซึ่งข้อเสนอแนะแนวทางการแก้ไขปัญหาค่าเนิงานของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี แบ่งออกเป็น

เครือข่ายที่เป็นแกนนำ

1. เครือข่ายแกนนำต้องประสานความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องในพื้นที่จัดทำข้อมูลการผลิตมังคุดในเขตของตนเองของเครือข่ายให้เป็นเอกภาพ รวมถึงการพยากรณ์ผลผลิตล่วงหน้าต้องมีความแม่นยำมากขึ้น อีกทั้งต้องประชาสัมพันธ์ให้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียโดยเฉพาะอย่างยิ่งเกษตรกรที่เป็นสมาชิกของเครือข่ายได้ทราบสถานการณ์ที่เป็นจริงเพื่อจะได้วางแผนรับมือได้ถูกต้อง

จากผลการวิจัย พบว่า ปัญหาด้านการผลิตที่เครือข่ายเผชิญอยู่ ณ ปัจจุบัน คือ ปัญหาค่าเนิงานของมังคุดเมื่อถึงเวลาที่ผลผลิตออกพร้อมๆกัน ทำให้เกิดปัญหามังคุดมีปริมาณมากเกินไป สันตลาค ส่งผลให้ราคาตกต่ำ คุณภาพของผลผลิตมังคุดบางส่วนไม่ตรงตามความต้องการของตลาดทั้งในและต่างประเทศ ขาดการวางแผนการผลิตในแต่ละฤดูกาล

ดังนั้นถ้ามีการปรับปรุงข้อมูลของเครือข่ายให้ถูกต้องและเป็นปัจจุบันโดยเครือข่ายต้องทำความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องในพื้นที่อย่างเร่งด่วนก็จะเป็นแนวทางหนึ่งในการแก้ไขปัญหาค่าเนิงานได้ ซึ่งเครือข่ายแกนนำควรร่วมกับสำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรี สำนักงานสหกรณ์จังหวัดจันทบุรี องค์กรบริหารส่วนตำบลทุกตำบล เทศบาลทุกเทศบาล จัดทำข้อมูลการผลิตมังคุดในเขตของตนเองให้เป็นเอกภาพโดยแยกส่วนของข้อมูลการผลิตมังคุดทั้งที่เป็นสมาชิกและไม่ใช่สมาชิกของเครือข่าย รวมถึงการพยากรณ์ผลผลิตล่วงหน้าจะมีความแม่นยำมากขึ้น เนื่องจากสถานการณ์ธรรมชาติเป็นตัวแปรสำคัญที่ทำให้ข้อมูลมีความเปลี่ยนแปลงจึงต้องมีการประเมินเป็นระยะๆ อีกทั้งต้องประชาสัมพันธ์ให้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียโดยเฉพาะอย่างยิ่งเกษตรกรที่เป็นสมาชิกของเครือข่ายได้ทราบสถานการณ์ที่เป็นจริงเพื่อจะได้วางแผนรับมือได้ถูกต้อง โดยมีข้อเสนอแนะว่า ควรให้หน่วยงานในพื้นที่ข้างต้นเป็นผู้รับผิดชอบหลักในการจัดทำข้อมูลที่สำเร็จรูปเพื่อนำไปใช้ได้ทันทีตรงตามความต้องการของเครือข่าย ทั้งนี้ทางเครือข่ายเองควรสนับสนุนข้อมูลพื้นฐานที่เป็นจริงและปัจจุบันมากที่สุดให้แก่หน่วยงานที่จะเข้ามาจัดทำข้อมูลทั้งทางด้านการผลิตและการตลาด

นอกจากนี้เครือข่ายแกนนำต้องประสานความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องในพื้นที่ในการจัด Zoning สวนมังคุด เช่น การปลูกมังคุดเป็นพื้นที่ส่งเสริมทั่วไป พื้นที่ส่งเสริมเพื่อการส่งออก เป็นต้น โดยเครือข่ายแกนนำต้องคัดเลือกเกษตรกรหัวก้าวหน้าที่เป็นสมาชิกของเครือข่ายให้เป็นแกนนำในการเข้าผู้การบริหารจัดการสวน โดยการทำ Zoning การจัดการแบบนี้จะทำให้มีการวางแผนการผลิตเป็นรุ่น เพื่อลดปัญหาการกระจุกตัวของมังคุดและสามารถแก้ไขปัญหาเรื่องราคาและคุณภาพของมังคุดได้

2. เครือข่ายแกนนำต้องมีบทบาทในการสนับสนุนและเน้นการผลิตที่มีคุณภาพเป็นเครื่องมือสร้างความเชื่อมั่น โดยร่วมกับหน่วยงานภาครัฐในพื้นที่ที่เกี่ยวข้องผลักดันให้สมาชิกทุกคนเข้าสู่ระบบการจัดการคุณภาพผลผลิตภายใต้การปฏิบัติทางการเกษตรที่ดี (Good Agricultural Practice: GAP)

จากผลการวิจัย พบว่า ขณะนี้ตลาดทั้งในและต่างประเทศกำลังให้ความสำคัญกับเรื่องความปลอดภัยในอาหาร ดังนั้นเครือข่ายแกนนำจะต้องสนับสนุนและส่งเสริมการผลิตที่มีคุณภาพเป็นเครื่องมือสร้างความเชื่อมั่น โดยเป็นเจ้าภาพหรือผู้ประสานงานหลักในเรื่องดังกล่าวร่วมกับหน่วยงานของรัฐในพื้นที่ที่เกี่ยวข้องผลักดันให้สมาชิกทุกคนเข้าสู่ระบบการจัดการคุณภาพผลผลิตภายใต้การปฏิบัติทางการเกษตรที่ดี ถ้าสมาชิกในเครือข่ายทุกคนเข้าสู่ GAP ซึ่งเป็นระบบการจัดการคุณภาพด้านการผลิตทางการเกษตรให้ได้ผลผลิตที่มีความปลอดภัยตามหลักเกณฑ์ของสากลนั้นจะทำให้ผู้ซื้อมีความมั่นใจและเชื่อถือในผลผลิตมังคุดของเครือข่ายส่งผลให้ตลาดมังคุดของเครือข่ายขยายตัวเพิ่มขึ้น

นอกจากนี้เครือข่ายแกนนำควรประสานกับหน่วยงานภาครัฐในพื้นที่ในฐานะหน่วยงานรับผิดชอบหลักในการดำเนินการพัฒนาระบบมาตรฐานการตรวจสอบ การรับรองคุณภาพ การผลิตสินค้าเกษตรที่ปลอดภัย ปลอดภัยจากการปนเปื้อนสารเคมีป้องกันกำจัดศัตรูพืช รวมถึงการตรวจสอบย้อนกลับสินค้าที่มีประสิทธิภาพและทันสมัย สอดคล้องกับสถานการณ์การค้าระหว่างประเทศในปัจจุบันที่มีการนำมาตรการสุขอนามัยพืชและสัตว์ มาตรการความปลอดภัยต่างๆ ในอาหารมาใช้กีดกันทางการค้า อีกทั้งหน่วยงานภาครัฐในพื้นที่ต้องมีบทบาทในการให้ความรู้ที่ถูกต้องเกี่ยวกับการจัดการผลผลิตทั้งก่อนการเก็บเกี่ยวและหลังการเก็บเกี่ยวอย่างถูกวิธีเพื่อลดความเสียหายของมังคุด เช่น วิธีการเก็บเกี่ยว การบรรจุหีบห่อ การขนส่ง การรักษาคุณภาพ และเน้นให้สมาชิกคัดแยกมังคุดตามเกรดอย่างมีคุณภาพ เป็นต้น

3. เครือข่ายแกนนำต้องมีบทบาทในการประสานความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐในพื้นที่ที่เกี่ยวข้องเพื่อการจัดทำแผนการกระจายผลผลิตที่ชัดเจนในช่วงฤดูกาลผลิตของมังคุด

จากผลการวิจัย พบว่า ตลาดต่างประเทศไม่ค่อยมีปัญหาเนื่องจากมีการทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้ากันก่อน แต่มักจะมีปัญหาเรื่องปริมาณผลผลิตมังคุดตอนต้นฤดูกาลมีไม่เพียงพอต่อความต้องการ อีกทั้งคุณภาพของมังคุดยังไม่ได้มาตรฐานตามที่กำหนดไว้ เกษตรกรยังมีการปลอมปนขนาดมังคุดที่ต่างกันให้กับผู้รวบรวมซึ่งเป็นผู้นำผลผลิตมังคุดไปขายให้กับผู้ส่งออกอีกทอดหนึ่ง หรือบางครั้งผู้ส่งออกเข้ามาตั้งจุดรับซื้อผลผลิตด้วย

ตนเองก็ประสบกับปัญหาดังกล่าวเช่นกัน ส่วนตลาดในประเทศเป็นตลาดรองรับมังคุดที่ตกขนาดหรือตกไซค์ อย่างไรก็ตามเมื่อถึงช่วงเวลาที่มังคุดออกพร้อมกัน เครือข่ายจะพบกับปัญหาการกระจายผลผลิตมังคุดเช่นกัน เพราะเผชิญกับปริมาณมังคุดตกไซค์ของเกษตรกรนอกเครือข่าย

ดังนั้นเครือข่ายแกนนำต้องประสานความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐในพื้นที่ที่เกี่ยวข้องเพื่อการจัดทำแผนการกระจายผลผลิตที่ชัดเจนในช่วงฤดูกาลผลิตของมังคุด ระหว่างปลายเดือนมีนาคม – เดือนพฤษภาคม โดยทั้งเครือข่ายแกนนำและหน่วยงานภาครัฐในพื้นที่จะต้องมีบทบาทร่วมกัน เครือข่ายแกนนำอยู่ในฐานะสนับสนุนข้อมูลที่เกี่ยวข้อง ส่วนหน่วยงานภาครัฐในพื้นที่ทำหน้าที่จัดทำแผนการกระจายผลผลิตล่วงหน้าก่อนฤดูกาลผลิตจะมาถึง ซึ่งจะเป็นหนทางหนึ่งในการแก้ไขปัญหาการดำเนินงานด้านการตลาดของเครือข่าย

4. คณะกรรมการบริหารเครือข่ายและผู้ประสานงานเครือข่ายที่มาจากสำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรี ในฐานะผู้รับผิดชอบร่วมกันในการกระตุ้นให้สมาชิกเครือข่ายเข้าร่วมประชุมทั้งที่เป็นทางการและไม่เป็นทางการอย่างสม่ำเสมอเพื่อแลกเปลี่ยนประสบการณ์ ความคิดเห็น ข้อมูลกับสมาชิกกลุ่มอื่นๆ ในเครือข่าย และการให้ความร่วมมือในทุกกิจกรรมที่ทางเครือข่ายหรือทางผู้ประสานงานเครือข่ายจัดทำขึ้น

จากผลการวิจัย พบว่า การประชุมเครือข่ายที่ผ่านมามีการนัดประชุมก่อนผลผลิตออกเสมอ หลังจากผลผลิตออกแล้วจำนวนครั้งของการประชุมลดลงทั้งที่เป็นทางการและไม่เป็นทางการ ไม่สามารถสร้างความเชื่อมั่นภายในเครือข่าย และการให้ความร่วมมือในทุกกิจกรรมที่ทางเครือข่ายหรือทางผู้ประสานงานเครือข่ายจัดทำขึ้นก็เป็นที่ไปแบบหลวมๆ ทำให้การดำเนินงานของเครือข่ายทุกด้านถูกขับเคลื่อนไปอย่างช้า

ดังนั้นคณะกรรมการบริหารเครือข่ายและผู้ประสานงานเครือข่ายที่มาจากสำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรี ในฐานะผู้รับผิดชอบร่วมกันในการดำเนินงานเครือข่าย จึงควรร่วมมือกันกระตุ้นให้สมาชิกเครือข่ายเข้าร่วมประชุมทั้งที่เป็นทางการและไม่เป็นทางการอย่างสม่ำเสมอ เช่น เดือนละ 1 – 2 ครั้ง เป็นต้น เพื่อแลกเปลี่ยนประสบการณ์ ความคิดเห็น ข้อมูลกับสมาชิกกลุ่มอื่นๆ ในเครือข่าย และการให้ความร่วมมือในทุกกิจกรรมที่ทางเครือข่ายหรือทางผู้ประสานงานเครือข่ายจัดทำขึ้นของสมาชิกจะเป็นการขับเคลื่อนการดำเนินงานต่างๆ ของเครือข่ายทุกด้านให้เป็นที่ไปอย่างต่อเนื่อง สร้างความยั่งยืนของการพัฒนาเครือข่ายในระยะยาวได้

5. กลุ่มบุคคลที่เข้ามามีบทบาทในการพัฒนาเครือข่าย ต้องมีความเข้มแข็งและมีความสามารถในการบริหารจัดการเครือข่ายจนก่อให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลจนปรากฏเป็นเชิงประจักษ์ให้สมาชิกในเครือข่ายได้เห็นโดยทั่วกัน

จากผลการวิจัย พบว่า ปัจจัยสำคัญหนึ่งที่จะทำให้เครือข่ายมีการพัฒนาและการดำเนินงานมีการขับเคลื่อนอย่างต่อเนื่องนั้น คือ ในการดำเนินงานของเครือข่ายจำเป็นต้องมีกลุ่มบุคคลที่เข้ามาทำงานเพื่อพัฒนาเครือข่าย ไม่ว่าจะอยู่ในฐานะคณะกรรมการบริหารเครือข่าย ผู้ประสานงานเครือข่ายของภาครัฐก็ตามจะต้อง

เสียสละเวลามาทำงานเต็มเวลาอยู่ในพื้นที่บ้าง โดยเฉพาะในช่วงฤดูกาลผลิต ต้องมีกระบวนการบริหารจัดการ ความขัดแย้ง และยังมีบทบาทอย่างมากในการสร้างความเข้าใจในแนวคิดและหลักการของเครือข่าย ประสาน การประชุมหารือ ช่วยศึกษาวิเคราะห์และประเมินศักยภาพของเครือข่าย และที่สำคัญมากก็คือการประสาน ผลประโยชน์ระหว่างผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่ายในเครือข่าย

ดังนั้นแนวทางการแก้ไขปัญหาการดำเนินงานของเครือข่ายมังคุดจันทบุรีจำเป็นต้องอย่างยิ่งที่กลุ่มบุคคลซึ่ง เข้ามามีบทบาทในการพัฒนาเครือข่าย เช่น คณะกรรมการบริหารเครือข่าย ผู้ประสานงานเครือข่ายของภาครัฐ เป็นต้น ต้องมีความเข้มแข็งและมีความสามารถในการบริหารจัดการเครือข่ายจนก่อให้เกิดประสิทธิภาพและ ประสิทธิภาพจนปรากฏเป็นเชิงประจักษ์ให้สมาชิกในเครือข่ายได้เห็นโดยทั่วกัน

หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

1. หน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องในจังหวัดจันทบุรีต้องมีบทบาทหลักในการเข้ามาให้การ สนับสนุนและส่งเสริมการดำเนินงานของเครือข่ายอย่างเป็นทางการและเป็นรูปธรรมและต่อเนื่องเพื่อให้การดำเนินงานของ เครือข่ายเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

จากผลการวิจัย พบว่า ปัจจุบันเครือข่ายได้รับการสนับสนุนและส่งเสริมการดำเนินงานจากหน่วยงานที่ เกี่ยวข้องในจังหวัดเพียงระดับหนึ่งเท่านั้น เป็นการให้การสนับสนุนและส่งเสริมเฉพาะช่วงที่ผลผลิตมังคุดออก เท่านั้น การทำหน้าที่ประสานงานเพื่อการเชื่อมโยงไปยังภาคส่วนที่เกี่ยวข้องยังไม่มากเท่าที่ควรทำให้การขยาย เครือข่ายเพื่อดำเนินการผลิตและการตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพแท้จริงจึงยังไม่ปรากฏให้เห็น

ดังนั้นหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องต้องมีบทบาทหลักในการเข้ามาให้การสนับสนุนและ ส่งเสริมการดำเนินงานของเครือข่ายอย่างเป็นทางการและต่อเนื่องมากขึ้นกว่าที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน อีกทั้งยังต้อง ทำหน้าที่เป็นผู้ประสานงานเพื่อเชื่อมโยงภาคส่วนต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง และจะต้องเข้ามาช่วยในการจัดหาผู้ซื้อและ อำนวยความสะดวกเพื่อให้เครือข่ายมีการพัฒนาและขยายการดำเนินงานด้านการผลิตและการตลาดเป็นไปอย่าง มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลทั้งก่อนและหลังฤดูกาลผลิต

2. ผู้ประสานงานเครือข่ายจากสำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรีและคณะกรรมการบริหารเครือข่ายต้อง เป็นผู้รับผิดชอบหลักร่วมกันดำเนินการจัดกิจกรรมต่างๆ อย่างต่อเนื่องเพื่อปรับกระบวนการทางความคิด ทักษะ ทักษะ ความไว้วางใจ และความเชื่อมั่นระหว่างสมาชิกในกลุ่ม

จากผลการวิจัย พบว่า สมาชิกบางส่วนยังไม่เข้าใจถึงกระบวนการรวมตัวกันเป็นเครือข่าย ยังมีความ เข้าใจว่าผลประโยชน์ส่วนใหญ่ของเครือข่ายมังคุดจันทบุรีเอื้อให้แก่ผู้รวบรวมและประธานกลุ่ม มิได้เข้าใจว่า การเสียสละทั้งเวลาและเงินบางส่วนเพื่อส่วนรวมจะเป็นการร่วมกันพัฒนาทั้งการผลิตและการตลาดมังคุดของ สมาชิกทุกคน

ดังนั้นทางผู้ประสานงานเครือข่ายจากสำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรีและคณะกรรมการบริหารเครือข่ายต้องเป็นผู้รับผิดชอบหลักในการดำเนินการจัดกิจกรรมต่างๆ อย่างต่อเนื่องตลอดปี เพื่อปรับกระบวนการทางความคิด ทักษะคิด ความไว้วางใจ และความเชื่อมั่นระหว่างสมาชิกในกลุ่ม พร้อมทั้งให้สมาชิกเครือข่ายรับรู้และเข้าใจว่าการรวมตัวกันเป็นเครือข่ายนั้นเพื่อสร้างมาตรฐาน คุณภาพและมูลค่าเพิ่มให้แก่ผลผลิตมังคุดของสมาชิกในกลุ่มทุกคนไม่ใช่เพื่อประโยชน์เฉพาะแก่ของเกษตรกรผู้ปลูกมังคุดคนใดคนหนึ่งหรือกลุ่มใดกลุ่มหนึ่งในเครือข่าย

3. หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องทั้งในส่วนกลางและจังหวัดควรสนับสนุนงบประมาณเพื่อพัฒนาการดำเนินงานของเครือข่ายอย่างต่อเนื่อง

จากผลการวิจัย พบว่า การขับเคลื่อนการดำเนินงานของเครือข่ายขึ้นอยู่กับ การสนับสนุนงบประมาณจากรัฐบาลเป็นสำคัญ โดยเฉพาะอย่างยิ่งงบประมาณสำหรับการรับซื้อผลผลิตมังคุดจากสมาชิกในช่วงที่ผลผลิตออกสู่ตลาดมากๆ แม้ว่าเครือข่ายช่วยในเรื่องการหาตลาดให้สมาชิกและรับซื้อผลผลิตมังคุดของสมาชิกก็ตาม แต่ปัญหาที่เครือข่ายประสบ คือ ขาดแคลนงบประมาณเงินลงทุนในการรับซื้อผลผลิตจากสมาชิกในจำนวนมากๆ ในช่วงที่มังคุดล้นตลาด และความล่าช้าของงบประมาณที่ให้กับทางเครือข่าย ส่งผลให้สมาชิกต้องนำผลผลิตที่เหลือจำนวนหนึ่งไปขายเอง ไม่สามารถรอการรับซื้อจากเครือข่ายแต่เพียงอย่างเดียวทำให้สมาชิกพบกับปัญหาราคามังคุดตกต่ำในช่วงมังคุดล้นตลาด อีกทั้งเมื่อเกิดเหตุการณ์เช่นนี้เรื่อยๆ ทำให้สมาชิกบางส่วนขาดความเชื่อมั่นในการดำเนินงานของเครือข่าย ส่งผลให้ความร่วมมือของสมาชิกบางส่วนเป็นไปอย่างหลวมๆ นอกจากนี้ในการดำเนินกิจกรรมอื่นๆ ของเครือข่าย เช่น การอบรมให้ความรู้แก่สมาชิก การพาสมาชิกไปดูตลาดผลไม้ทั้งในและต่างประเทศ การตรวจวิเคราะห์สภาพดินและพืช เป็นต้น ยังพบว่า มีงบประมาณสนับสนุนการดำเนินงานในกิจกรรมดังกล่าวไม่เพียงพอเช่นกัน ฉะนั้นการดำเนินกิจกรรมของเครือข่ายจึงเป็นไปอย่างต่อเนื่อง ไม่สม่ำเสมอ บางปีมีกิจกรรมมาก บางปีมีกิจกรรมน้อยเกินไป

ดังนั้นจำเป็นต้องอย่างยิ่งที่หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องทั้งในส่วนกลางและจังหวัดในฐานะผู้มีบทบาทสนับสนุนการดำเนินงานของเครือข่ายมังคุดจันทบุรีจะต้องสนับสนุนงบประมาณเพื่อเป็นการส่งเสริมและพัฒนาการดำเนินกิจกรรมและ โครงการต่างๆ ของเครือข่ายอย่างต่อเนื่อง

ข้อเสนอแนะแนวทางการแก้ไขปัญหาการดำเนินงานของเครือข่ายมังคุดจันทบุรีที่ผู้วิจัยได้นำเสนอไปข้างต้นนั้นจะเป็นประโยชน์ต่อเครือข่ายมังคุดจันทบุรี หากเครือข่ายและผู้ที่เกี่ยวข้องในเครือข่ายมีความร่วมมือกันอย่างต่อเนื่องภายใต้ทิศทางการพัฒนาที่ชัดเจนจะเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพหรือผลิตภาพโดยรวมของเครือข่าย ในที่สุดจะนำไปสู่การยกระดับความสามารถในการแข่งขันของเครือข่าย นอกจากนี้การรวมตัวกันเป็นเครือข่ายยังเป็นการสร้างนวัตกรรมใหม่ๆ ให้แก่สมาชิกในเครือข่ายเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากสมาชิกมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลและองค์ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับมังคุดกันอยู่เสมอ ทำให้สมาชิกมีมุมมองที่กว้างขวางขึ้นนำไปสู่

การต่อยอดองค์ความรู้เพื่อพัฒนามังคุดของตนเองอย่างต่อเนื่อง จากการสัมภาษณ์และสนทนากลุ่ม พบว่า ในปัจจุบันเครือข่ายมีนวัตกรรมที่เกี่ยวข้องกับการผลิตเกิดขึ้นแล้ว นั่นคือ การปรับปรุงคุณภาพมังคุดโดยวิธีการตัดกิ่งมังคุดเพื่อลดขนาดต้นมังคุดให้เล็กลงกว่าการปลูกแบบเดิมซึ่งวิธีการปลูกแบบใหม่นี้ส่งผลให้ผลผลิตมีคุณภาพที่ดีขึ้น อีกทั้งลดภาระการเก็บเกี่ยวผลผลิตของสมาชิกเครือข่ายอีกด้วย แต่อย่างไรก็ตามนวัตกรรมทางด้านการตลาดของเครือข่ายยังมีไม่มาก มีนวัตกรรมการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลผลิตมังคุด เช่น การแปรรูปมังคุดเป็นผลิตภัณฑ์น้ำมังคุด มังคุดอบแห้ง แยมมังคุด มังคุดกวน เป็นต้น และการรวมเป็นเครือข่ายทำให้เกิดการสร้างตลาดที่กว้างขวางขึ้นมากกว่าต่างคนต่างทำตลาดกันเอง ฉะนั้นหากเครือข่ายมังคุดจันทบุรีมีการพัฒนาคุณภาพและประสิทธิภาพการดำเนินงานอย่างต่อเนื่องแล้วจะนำไปสู่เครือข่ายที่มีศักยภาพสูงขึ้นได้ ในทางตรงกันข้ามถ้าเครือข่ายมังคุดจันทบุรีไม่มีการดำเนินกิจกรรมการร่วมมือเชื่อมโยงกันอย่างจริงจังและต่อเนื่องแล้วระดับศักยภาพของเครือข่ายก็อาจลดลงได้เช่นกัน



ตอนที่ 2 การรับรู้และเข้าใจเกี่ยวกับกระบวนการเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

การรับรู้และเข้าใจเกี่ยวกับกระบวนการเครือข่ายมังคุดจันทบุรีในการวิจัยครั้งนี้ประกอบด้วยประเด็นดังต่อไปนี้ การรับรู้และเข้าใจในความแตกต่างระหว่างกระบวนการเครือข่ายมังคุดจันทบุรีกับการรวมกลุ่มการผลิตอื่นๆ ในจังหวัด การรับรู้และเข้าใจในเป้าหมายของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี การรับรู้และเข้าใจถึงที่มาของคำว่าเครือข่ายมังคุด การรับรู้และเข้าใจถึงผู้ที่มีบทบาทสำคัญหรือเป็นแกนนำในกระบวนการเครือข่าย การรับรู้และเข้าใจถึงสถานะการดำเนินงานในปัจจุบันของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี การรับรู้และเข้าใจถึงลักษณะของความร่วมมือกันของสมาชิกในเครือข่ายมังคุดจันทบุรีในปัจจุบัน การรับรู้และเข้าใจถึงประโยชน์ของกระบวนการในลักษณะเครือข่ายมังคุดจันทบุรี การรับรู้และเข้าใจต่อกระบวนการในลักษณะของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี การรับรู้และเข้าใจต่อความสามารถในการบริหารจัดการของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี การรับรู้และเข้าใจถึงลักษณะและวิธีการทำกิจกรรมของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี การรับรู้และเข้าใจถึงการไหลเวียนของข้อมูลข่าวสารของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี ผลที่ได้จากการวิเคราะห์ข้อมูลเป็นดังนี้

1. การรับรู้และเข้าใจในความแตกต่างระหว่างกระบวนการเครือข่ายมังคุดจันทบุรีกับการรวมกลุ่มการผลิตอื่นๆ ในจังหวัด

จากตารางที่ 8 พบว่า กลุ่มตัวอย่างรับรู้และเข้าใจในความแตกต่างระหว่างกระบวนการเครือข่ายมังคุดจันทบุรีกับการรวมกลุ่มการผลิตอื่นๆ ในจังหวัดมากกว่าหนึ่งข้อ โดยกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 46.9 รับรู้และเข้าใจว่าแตกต่างกันที่การเชื่อมโยงของกลุ่มอื่นๆ ที่สนับสนุนการผลิตและการตลาด กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 43.8 รับรู้และเข้าใจว่าแตกต่างกันที่วัตถุประสงค์การจัดตั้งและเป้าหมายการดำเนินงาน ส่วนกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 18.8 รับรู้และเข้าใจว่าแตกต่างกันที่ขนาดและจำนวนสมาชิกของกลุ่ม ในขณะที่กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 15.6 รับรู้และเข้าใจว่าไม่แตกต่างกันเพราะมีการแบ่งปันผลประโยชน์ร่วมกัน และกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 3.1 รับรู้และเข้าใจว่าแตกต่างกันด้านอื่นๆ เช่น แตกต่างกันที่จุดมุ่งหมายการตลาดด้านผลผลิต มิใช่การตลาดด้านผลิตภัณฑ์ เป็นต้น นอกจากนี้กลุ่มตัวอย่างมีความคิดเห็นเพิ่มเติมว่าการจัดตั้งกลุ่มมีวัตถุประสงค์และเป้าหมายดี ภาครัฐประสานให้ดี แต่สมาชิกที่เป็นผู้รวบรวมหรือผู้ค้าที่คอยมาแสวงหาผลประโยชน์มากกว่าสมาชิกที่เป็นฝ่ายผลิต อีกทั้งกระบวนการเครือข่ายยังไม่มีอำนาจเพียงพอที่จะกำหนดราคาให้สมาชิกได้เหมือนกลุ่ม OTOP

ตารางที่ 8 การรับรู้และเข้าใจในความแตกต่างระหว่างกระบวนการเครือข่ายมังคุดจันทบุรีกับการรวมกลุ่มการผลิตอื่นๆ ในจังหวัด

การรับรู้และเข้าใจในความแตกต่างระหว่างกระบวนการเครือข่ายมังคุดจันทบุรีกับการรวมกลุ่มการผลิตอื่นๆ ในจังหวัด*	จำนวน (คน)	ร้อยละของ กลุ่มตัวอย่าง
1. ต่างกันที่ขนาดและจำนวนสมาชิกของกลุ่ม	6	18.8
2. ต่างกันที่วัตถุประสงค์การจัดตั้งและเป้าหมายการดำเนินงาน	14	43.8
3. ต่างกันที่การเชื่อมโยงของกลุ่มอื่นๆ ที่สนับสนุนการผลิตและการตลาด	15	46.9
4. ไม่แตกต่างกันเพราะมีการแบ่งปันผลประโยชน์ร่วมกัน	5	15.6
5. อื่นๆ เช่น ต่างกันที่จุดมุ่งหมายการตลาดด้านผลผลิต มิใช่การตลาดด้านผลิตภัณฑ์ เป็นต้น	1	3.1

หมายเหตุ : * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

2. การรับรู้และเข้าใจในเป้าหมายของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

จากตารางที่ 9 พบว่า กลุ่มตัวอย่างรับรู้และเข้าใจในเป้าหมายของเครือข่ายมังคุดจันทบุรีมากกว่าหนึ่งข้อ โดยกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 87.5 รับรู้และเข้าใจว่าเครือข่ายมีเป้าหมายเพื่อขยายผลผลิตและตลาด ในขณะที่กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 81.2 รับรู้และเข้าใจว่าเครือข่ายมีเป้าหมายเพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 59.4 รับรู้และเข้าใจว่าเครือข่ายมีเป้าหมายเพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน ส่วนกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 31.2 รับรู้และเข้าใจว่าเครือข่ายมีเป้าหมายเพื่อให้เป็นไปตามนโยบายของรัฐบาล และกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 6.2 รับรู้และเข้าใจว่าเครือข่ายมีเป้าหมายเพื่อแข่งขันกับประเทศเพื่อนบ้าน ส่วนเป้าหมายเพื่อแข่งขันกับต่างประเทศ(หรือตลาดโลก) มีกลุ่มตัวอย่างรับรู้และเข้าใจอยู่ร้อยละ 3.1 นอกจากนี้กลุ่มตัวอย่างมีความคิดเห็นเพิ่มเติมว่า เครือข่ายเป็นไปตามนโยบายของภาครัฐที่จัดมาให้ เป้าหมายของกลุ่มคือมุ่งเน้นการผลิตให้มีคุณภาพมากขึ้นกว่าร้อยละ 60 เพื่อไม่ให้ผลผลิตที่ไม่มีคุณภาพล้นตลาดและเพิ่มช่องทางการตลาดใหม่

ตารางที่ 9 การรับรู้และเข้าใจในเป้าหมายของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

การรับรู้และเข้าใจในเป้าหมายของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี*	จำนวน (คน)	ร้อยละของ กลุ่มตัวอย่าง
1. เพื่อให้เป็นไปตามนโยบายของรัฐบาล	10	31.2
2. เพื่อขยายผลผลิตและตลาด	28	87.5
3. เพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน	26	81.2
4. เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน	19	59.4
5. เพื่อแข่งขันกับประเทศเพื่อนบ้าน	2	6.2
6. เพื่อแข่งขันกับต่างประเทศ(หรือตลาดโลก)	1	3.1

หมายเหตุ : * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

3. การรับรู้และเข้าใจถึงที่มาของคำว่าเครือข่ายมังคุด

จากตารางที่ 10 พบว่า กลุ่มตัวอย่างรับรู้และเข้าใจถึงที่มาของคำว่าเครือข่ายมังคุดมากกว่าหนึ่งข้อ โดยกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 90.6 รับรู้และเข้าใจคำว่าเครือข่ายมังคุดมาจากการประชุมชี้แจงหรือฝึกอบรมหรือสัมมนาที่จัดโดยหน่วยงานรัฐ ในขณะที่กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 18.8 รับรู้และเข้าใจคำว่าเครือข่ายมังคุดมาจากการพูดคุยกันระหว่างผู้ที่เกี่ยวข้องกับมังคุดทั้งทางด้านการผลิตและการตลาด และกลุ่มตัวอย่าง ร้อยละ 3.1 รับรู้และเข้าใจคำว่าเครือข่ายมังคุดมาจากการให้ข่าวหรือบทความผ่านสื่อต่างๆ

ตารางที่ 10 การรับรู้และเข้าใจถึงที่มาของคำว่าเครือข่ายมังคุด

การรับรู้และเข้าใจถึงที่มาของคำว่าเครือข่ายมังคุด*	จำนวน (คน)	ร้อยละของ กลุ่มตัวอย่าง
1. จากการให้ข่าวหรือบทความผ่านสื่อต่างๆ	1	3.1
2. จากการประชุมชี้แจง / ฝึกอบรม / สัมมนาที่จัดโดยหน่วยงานรัฐ	29	90.6
3. จากการพูดคุยกันระหว่างผู้ที่เกี่ยวข้องกับมังคุดทั้งทางด้านการผลิตและการตลาด	6	18.8

หมายเหตุ : * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

4. การรับรู้และเข้าใจถึงผู้ที่มีบทบาทสำคัญหรือเป็นแกนนำในกระบวนการเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

จากตารางที่ 11 พบว่า กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 68.8 รับรู้และเข้าใจว่าผู้ที่มีบทบาทสำคัญหรือเป็นแกนนำในกระบวนการเครือข่ายมังคุดจันทบุรี คือ หน่วยงานภาครัฐ กลุ่มตัวอย่างที่เหลือร้อยละ 31.2 รับรู้และเข้าใจว่าผู้ผลิตมังคุด (เกษตรกร) เป็นผู้ที่มีบทบาทสำคัญหรือเป็นแกนนำ ในขณะที่ผู้นำชุมชน (อบต. อบจ.) ผู้รวบรวมมังคุด หน่วยงานภาคเอกชน สถาบันการศึกษาหรือสถาบันเฉพาะทาง ไม่มีบทบาทสำคัญหรือเป็นแกนนำในกระบวนการเครือข่าย นอกจากนี้กลุ่มตัวอย่างมีความคิดเห็นเพิ่มเติมว่าบทบาทน่าจะเป็นภาครัฐ รองลงมาจะเป็นกลุ่มของผู้รวบรวม หากภาครัฐไม่เป็นผู้นำ กลุ่มก็จะไม่มีการดำเนินการใดๆ เพราะยังไม่ไว้วางใจกัน และยังขาดความร่วมมือและความเข้าใจจากสมาชิกบางคนในบางกลุ่ม

ตารางที่ 11 การรับรู้และเข้าใจถึงผู้ที่มีบทบาทสำคัญหรือเป็นแกนนำในกระบวนการเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

การรับรู้และเข้าใจถึงผู้ที่มีบทบาทสำคัญหรือเป็นแกนนำ ในกระบวนการเครือข่าย	จำนวน (คน)	ร้อยละของ กลุ่มตัวอย่าง
1. ผู้ผลิตมังคุด (เกษตรกร)	10	31.2
2. หน่วยงานภาครัฐ	22	68.8
รวม	32	100.0

5. การรับรู้และเข้าใจถึงสถานะการดำเนินงานในปัจจุบันของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

จากตารางที่ 12 พบว่า กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 81.2 รับรู้และเข้าใจว่ามีกลุ่มแกนนำและมีการกำหนดเป้าประสงค์ และมีการริเริ่มแผนงาน โครงการบางอย่างแล้วในปัจจุบัน ส่วนกลุ่มตัวอย่างที่เหลือร้อยละ 18.8 รับรู้และเข้าใจว่าการรวมตัวค่อนข้างเข้มแข็ง มีทิศทางการทำงานอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้กลุ่มตัวอย่างมีความคิดเห็นเพิ่มเติมว่าการดำเนินงานของเครือข่ายในปัจจุบันมีการดำเนินงานแบบค่อยๆ ก้าวไปอย่างช้าๆ โดยมีภาครัฐเป็นแกนนำในการดำเนินงาน กลุ่มต่างๆ ค่อยๆ เริ่มให้ความสำคัญกับการรวมตัวกันเป็นเครือข่าย เนื่องจากยังไม่เห็นผลสัมฤทธิ์ของการทำงานในลักษณะนี้อย่างยั่งยืน และการดำเนินงานของแต่ละกลุ่มยังมีการพัฒนาน้อย เช่น ด้านการผลิต การเก็บข้อมูล เป็นต้น

ตารางที่ 12 การรับรู้และเข้าใจถึงสถานะการดำเนินงานในปัจจุบันของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

การรับรู้และเข้าใจถึงสถานะการดำเนินงานในปัจจุบันของ เครือข่ายมังคุดจันทบุรี	จำนวน (คน)	ร้อยละของ กลุ่มตัวอย่าง
1. มีกลุ่มแกนนำและมีการกำหนดเป้าประสงค์ และมีการริเริ่มแผนงาน โครงการบางอย่าง	26	81.2
2. การรวมตัวค่อนข้างเข้มแข็ง มีทิศทางการทำงานอย่างต่อเนื่อง	6	18.8
รวม	32	100.0

6. การรับรู้และเข้าใจถึงลักษณะของความร่วมมือกันของสมาชิกในเครือข่ายมังคุดจันทบุรีในปัจจุบัน

จากตารางที่ 13 พบว่า กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 71.9 รับรู้และเข้าใจว่าในปัจจุบันเป็นกลุ่มที่มีการรวมตัวมาแล้วระยะหนึ่ง มีการพบปะหารือกันสม่ำเสมอและมีการดำเนินโครงการบางอย่างร่วมกัน ส่วนกลุ่มตัวอย่างที่เหลือร้อยละ 28.1 รับรู้และเข้าใจว่าการรวมตัวเป็นเครือข่ายชัดเจน มีกิจกรรมร่วมกันเป็นครั้งคราว นอกจากนี้กลุ่มตัวอย่างมีความคิดเห็นเพิ่มเติมว่าสมาชิกบางคนในเครือข่ายเกิดความลังเลในความร่วมมือกัน และความร่วมมือของสมาชิกในช่วงหลังขาดการเชื่อมโยง กิจกรรมที่เคยมีเมื่อปีก่อนขาดหายไปบ้าง เช่น การประชุม แกนนำขาดกำลังใจในการทำงานเพราะสมาชิกไม่ค่อยให้ความร่วมมือและขาดความรับผิดชอบต่อผลผลิตที่ส่งไปขาย มีการส่งของเสียปลอมปนไป

ตารางที่ 13 การรับรู้และเข้าใจถึงลักษณะของความร่วมมือกันของสมาชิกในเครือข่ายมังคุดจันทบุรีในปัจจุบัน

การรับรู้และเข้าใจถึงลักษณะของความร่วมมือกันของสมาชิก ในเครือข่ายมังคุดจันทบุรีในปัจจุบัน	จำนวน (คน)	ร้อยละของ กลุ่มตัวอย่าง
1. การรวมตัวเป็นเครือข่ายชัดเจน มีกิจกรรมร่วมกันเป็นครั้งคราว	9	28.1
2. เป็นกลุ่มที่มีการรวมตัวมาแล้วระยะหนึ่ง มีการพบปะหารือกันสม่ำเสมอ และมีการดำเนินโครงการบางอย่างร่วมกัน	23	71.9
รวม	32	100.0

7. การรับรู้และเข้าใจถึงประโยชน์ของกระบวนการในลักษณะเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

จากตารางที่ 14 พบว่า กลุ่มตัวอย่างรับรู้และเข้าใจถึงประโยชน์ของกระบวนการในลักษณะเครือข่ายมังคุดจันทบุรีมากกว่าหนึ่งข้อ โดยกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 90.6 รับรู้และเข้าใจว่ามีประโยชน์ เพราะเกิดการแลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์ระหว่างกัน เช่นเดียวกับกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 84.4 รับรู้และเข้าใจว่ามีประโยชน์ เพราะเป็นการช่วยกันแก้ไขปัญหา แต่อย่างไรก็ตามกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 15.6 รับรู้และเข้าใจว่าไม่มี

ประโยชน์ เพราะยังไม่มีควมไว้วางใจกัน ในขณะที่กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 12.5 รับรู้และเข้าใจว่าไม่มีประโยชน์ เพราะขาดงบประมาณดำเนินการ และกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 6.2 รับรู้และเข้าใจถึงประโยชน์อื่นๆ เช่น มีประโยชน์ เพราะสามารถทำให้หน่วยงานของรัฐเห็นความสำคัญ และสามารถขอรับการสนับสนุนจากภาครัฐได้บ้าง เช่น ด้านวิชาการและงบประมาณในการจัดอบรม หรืออุปกรณ์การตลาดบางอย่าง สิ่งนี้มีประโยชน์มากยิ่งขึ้นถ้าภาครัฐให้การสนับสนุนทุกๆ ด้านอย่างต่อเนื่อง เป็นต้น นอกจากนี้กลุ่มตัวอย่างมีความคิดเห็นเพิ่มเติมว่า กระบวนการในลักษณะเครือข่ายมีประโยชน์ แต่สมาชิกบางรายหวังแต่ผลประโยชน์ โดยไม่คำนึงถึงผลเสียที่จะส่งผลกระทบต่อความประทับใจของผู้บริโภคต่อผลผลิตที่นำไปขาย งบประมาณไม่เพียงพอทำให้การดำเนินงานของเครือข่ายไปได้ช้า นโยบายด้านการรองรับผลผลิตของสมาชิกไม่ชัดเจนทั้งในด้านปริมาณ/คน/ตัน อีกทั้งเกิดความไม่มั่นใจในลักษณะของความร่วมมือ เพราะความร่วมมือมักจะแฝงไปด้วยผลประโยชน์ทำให้เกิดความได้เปรียบเสียเปรียบกัน

ตารางที่ 14 การรับรู้และเข้าใจถึงประโยชน์ของกระบวนการในลักษณะเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

การรับรู้และเข้าใจประโยชน์ของกระบวนการ ในลักษณะเครือข่ายมังคุดจันทบุรี*	จำนวน (คน)	ร้อยละของ กลุ่มตัวอย่าง
1. มีประโยชน์ เพราะเกิดการแลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์ระหว่างกัน	29	90.6
2. มีประโยชน์ เพราะเป็นการช่วยกันแก้ไขปัญหา	27	84.4
3. ไม่มีประโยชน์ เพราะยังไม่มีควมไว้วางใจกัน	5	15.6
4. ไม่มีประโยชน์ เพราะขาดงบประมาณดำเนินการ	4	12.5
5. อื่นๆ	2	6.2

หมายเหตุ : * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

8. การรับรู้และเข้าใจต่อกระบวนการในลักษณะของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

จากตารางที่ 15 พบว่า กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 50.0 เห็นด้วยในแนวคิดเครือข่ายมังคุดและพร้อมที่ให้ความร่วมมือในทุกโอกาส กลุ่มตัวอย่าง ร้อยละ 37.5 เชื่อมั่นในแนวคิดของเครือข่ายมังคุดและขอมสละเวลาในการริเริ่มผลักดันและประสานการดำเนินงาน และกลุ่มตัวอย่างที่เหลือร้อยละ 12.5 เห็นด้วยในแนวคิดเครือข่ายมังคุด และยินดีที่จะมีส่วนร่วมถ้าส่วนใหญ่เห็นด้วย นอกจากนี้กลุ่มตัวอย่างมีความคิดเห็นเพิ่มเติมว่าสมาชิกบางส่วนยังไม่เข้าใจกระบวนการในลักษณะของเครือข่าย เนื่องจากแกนนำเครือข่ายไม่สามารถสร้างความเข้าใจให้แก่สมาชิก ส่งผลให้ความร่วมมือที่แท้จริงไม่เกิดขึ้น นอกจากนี้ควรมีการอบรมพัฒนา ผู้ผลิต ผู้รวบรวมให้มีคุณธรรม จริยธรรม เพื่อให้เครือข่ายสามารถแก้ไขปัญหาให้สมาชิกได้จริง

ตารางที่ 15 การรับรู้และเข้าใจต่อกระบวนการในลักษณะของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

การรับรู้และเข้าใจต่อกระบวนการในลักษณะของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี	จำนวน (คน)	ร้อยละของ กลุ่มตัวอย่าง
1. เห็นด้วยในแนวคิดเครือข่ายมังคุดและยินดีที่จะมีส่วนร่วมถ้าส่วนใหญ่เห็นด้วย	4	12.5
2. เห็นด้วยในแนวคิดเครือข่ายมังคุดและพร้อมที่จะให้ความร่วมมือในทุกโอกาส	16	50.0
3. เชื่อมั่นในแนวคิดของเครือข่ายมังคุดและยอมสละเวลาในการริเริ่มผลักดันและประสานการดำเนินงาน	12	37.5
รวม	32	100.0

9. การรับรู้และเข้าใจต่อความสามารถในการบริหารจัดการของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

จากตารางที่ 16 พบว่า กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 84.4 รับรู้และเข้าใจต่อความสามารถในการบริหารจัดการของเครือข่ายมังคุดจันทบุรีว่ามีเจ้าหน้าที่หน่วยงานของภาครัฐหรือเอกชนทำหน้าที่ประสานงานและมีผู้ผลิตหรืออุตสาหกรรมอื่นๆ ที่เกี่ยวเนื่องและสนับสนุนเข้ามาร่วมบริหารจัดการ ส่วนกลุ่มตัวอย่างที่เหลือร้อยละ 15.6 รับรู้และเข้าใจว่ามีผู้ผลิตหรืออุตสาหกรรมอื่นๆ ที่เกี่ยวเนื่องและสนับสนุนทำหน้าที่บริหารจัดการเป็นส่วนใหญ่โดยมีผู้ประสานงานจากภาครัฐสนับสนุนในบางเรื่อง นอกจากนี้กลุ่มตัวอย่างมีความคิดเห็นเพิ่มเติมว่า คณะกรรมการเครือข่ายไม่สามารถกำหนดบทบาทหน้าที่ของผู้ผลิต ผู้รวบรวม ผู้ค้าปลีก ล้าง ให้ชัดเจนได้ ในขณะที่หน่วยงานภาครัฐให้การสนับสนุนดี แต่ผู้เกี่ยวข้อง เช่น ผู้รวบรวม ไม่คำนึงถึงประโยชน์ของกลุ่มโดยรวม รอซื้อผลผลิตราคาถูก ทำให้ประโยชน์ที่ได้จากการรวมกลุ่มไม่แตกต่างไปจากการไม่รวมกลุ่ม ประโยชน์ส่วนใหญ่ตกอยู่กับพ่อค้าและผู้รวบรวมมากกว่ากลุ่มผู้ผลิต

ตารางที่ 16 การรับรู้และเข้าใจต่อความสามารถในการบริหารจัดการของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

การรับรู้และเข้าใจต่อความสามารถในการบริหารจัดการของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี	จำนวน (คน)	ร้อยละของ กลุ่มตัวอย่าง
1. มีเจ้าหน้าที่หน่วยงานของภาครัฐ/เอกชนทำหน้าที่ประสานงานและมีผู้ผลิตหรืออุตสาหกรรมอื่นๆ ที่เกี่ยวเนื่องและสนับสนุนเข้ามาร่วมบริหารจัดการ	27	84.4
2. มีผู้ผลิตหรืออุตสาหกรรมอื่นๆ ที่เกี่ยวเนื่องและสนับสนุนทำหน้าที่บริหารจัดการเป็นส่วนใหญ่โดยมีผู้ประสานงานจากภาครัฐสนับสนุนในบางเรื่อง	5	15.6
รวม	32	100.0

10. การรับรู้และเข้าใจถึงลักษณะและวิธีการทำกิจกรรมของเครือข่ายมัจฉูดจันทบุรี

จากตารางที่ 17 พบว่า กลุ่มตัวอย่างรับรู้และเข้าใจถึงลักษณะและวิธีการทำกิจกรรมของเครือข่ายมัจฉูดจันทบุรีมากกว่าหนึ่งข้อ โดยกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 62.5 รับรู้และเข้าใจว่ามีการรวมตัวกันได้ดีพอสมควร และมีกิจกรรมร่วมกันในระดับหนึ่งแต่ยังต้องการสนับสนุนเพื่อเชื่อมโยงกับหน่วยงานสนับสนุนอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 37.5 รับรู้และเข้าใจว่าริเริ่มโดยหน่วยงานของภาครัฐซึ่งยังต้องพึ่งพาการสนับสนุนจากหน่วยงานรัฐหรือเอกชนค่อนข้างมากทั้งในด้านการดำเนินการและงบประมาณ อีกร้อยละ 15.6 รับรู้และเข้าใจว่าริเริ่มโดยผู้ผลิตและต้องการสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐหรือเอกชนในด้านงบประมาณเป็นหลัก แต่กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 9.4 รับรู้และเข้าใจว่าลักษณะและวิธีการทำกิจกรรมของเครือข่ายมัจฉูดจันทบุรีมีความเข้มแข็งพอสมควรแต่ยังขาดผู้นำที่สามารถเชื่อมโยงประสานงานกับหน่วยงานต่างๆ และกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 6.2 รับรู้และเข้าใจว่าลักษณะและวิธีการทำกิจกรรมของเครือข่ายมัจฉูดจันทบุรีมีความเข้มแข็งและมีผู้นำที่สามารถเชื่อมโยงประสานงานกับหน่วยงานต่างๆ ได้ นอกจากนี้กลุ่มตัวอย่างมีความคิดเห็นเพิ่มเติมว่าการทำกิจกรรมของเครือข่ายต้องพึ่งพารัฐทั้งด้านงบประมาณ การจัดประชุม การให้ความรู้ การจัดกิจกรรมต่างๆ อย่างต่อเนื่อง ทำให้เครือข่ายยังดำเนินการด้วยตนเองได้ไม่ดีเท่าที่ควรส่งผลให้การพัฒนาเครือข่ายเป็นไปอย่างค่อยเป็นค่อยไปในปัจจุบัน

ตารางที่ 17 การรับรู้และเข้าใจถึงลักษณะและวิธีการทำกิจกรรมของเครือข่ายมัจฉูดจันทบุรี

การรับรู้และเข้าใจถึงลักษณะและวิธีการทำกิจกรรมของเครือข่ายมัจฉูดจันทบุรี*	จำนวน (คน)	ร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง
1. ริเริ่มโดยหน่วยงานของภาครัฐซึ่งยังต้องพึ่งพาการสนับสนุนจากหน่วยงานรัฐ/เอกชนค่อนข้างมากทั้งในด้านการดำเนินการและงบประมาณ	12	37.5
1. ริเริ่มโดยผู้ผลิตและต้องการสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐ / เอกชนในด้านงบประมาณเป็นหลัก	5	15.6
3. มีการรวมตัวกันได้ดีพอสมควร และมีกิจกรรมร่วมกันในระดับหนึ่งแต่ยังต้องการสนับสนุนเพื่อเชื่อมโยงกับหน่วยงานสนับสนุนอื่นๆที่เกี่ยวข้อง	20	62.5
4. มีความเข้มแข็งพอสมควรแต่ยังขาดผู้นำที่สามารถเชื่อมโยงประสานงานกับหน่วยงานต่างๆ	3	9.4
5. มีความเข้มแข็งและมีผู้นำที่สามารถเชื่อมโยงประสานงานกับหน่วยงานต่างๆ ได้	2	6.2

หมายเหตุ : * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

11. การรับรู้และเข้าใจถึงการไหลเวียนของข้อมูลข่าวสารของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

จากตารางที่ 18 พบว่า กลุ่มตัวอย่างรับรู้และเข้าใจถึงการไหลเวียนของข้อมูลข่าวสารของเครือข่ายมังคุดจันทบุรีมากกว่าหนึ่งข้อ โดยกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 46.9 รับรู้และเข้าใจว่ามีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารเฉพาะในกลุ่มเล็กๆและมีเป็นครั้งคราว กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 31.2 รับรู้และเข้าใจว่ามีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารอย่างกว้างขวางภายในกลุ่มและผู้ที่เกี่ยวข้องอย่างสม่ำเสมอ ในขณะที่กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 18.8 รับรู้และเข้าใจว่ามีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารและจัดทำเอกสารรายงานผลการดำเนินงาน ส่วนกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 6.2 รับรู้และเข้าใจว่าไม่มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารระหว่างผู้ที่เกี่ยวข้องในเครือข่าย และกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 3.1 รับรู้และเข้าใจว่ามีการจัดทำและเผยแพร่การดำเนินงานของเครือข่ายผ่านช่องทางต่างๆ อย่างทันต่อเหตุการณ์ นอกจากนี้กลุ่มตัวอย่างมีความคิดเห็นเพิ่มเติมว่าการเชื่อมโยงข่าวสารจะมีระหว่างประธานกลุ่มกับภาครัฐและหัวหน้ากลุ่มแต่ละกลุ่ม แต่ยังมีสมาชิกในบางกลุ่มไม่ได้รับข่าวสารเท่าที่ควร

ตารางที่ 18 การรับรู้และเข้าใจถึงการไหลเวียนของข้อมูลข่าวสารของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

การรับรู้และเข้าใจถึงการไหลเวียนของข้อมูลข่าวสารของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี*	จำนวน (คน)	ร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง
1. ไม่มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารระหว่างผู้ที่เกี่ยวข้องในเครือข่าย	2	6.2
2. มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารเฉพาะในกลุ่มเล็กๆ และมีเป็นครั้งคราว	15	46.9
3. มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารอย่างกว้างขวางภายในกลุ่มและผู้ที่เกี่ยวข้องอย่างสม่ำเสมอ	10	31.2
4. มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารและจัดทำเอกสารรายงานผลการดำเนินงาน	6	18.8
5. มีการจัดทำและเผยแพร่การดำเนินงานของเครือข่ายผ่านช่องทางต่างๆ อย่างทันต่อเหตุการณ์	1	3.1

หมายเหตุ : * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ตอนที่ 3 ความร่วมมือและบทบาทของสมาชิกในเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

ความร่วมมือและบทบาทของสมาชิกในเครือข่ายมังคุดจันทบุรี ในการวิจัยครั้งนี้ประกอบด้วยประเด็นดังต่อไปนี้ ลักษณะความร่วมมือในการพัฒนาเครือข่ายมังคุดจันทบุรี การเข้าร่วมประชุม พบปะหารือกับสมาชิกอื่นๆในเครือข่ายมังคุดจันทบุรีในลักษณะที่เป็นทางการ การเข้าร่วมประชุม พบปะหารือกับสมาชิกอื่นๆในเครือข่ายมังคุดจันทบุรีในลักษณะที่ไม่เป็นทางการ การเข้าร่วมกิจกรรมของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี บทบาทในการร่วมกิจกรรมของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี ประโยชน์ที่จะได้รับในการเข้าร่วมเป็นสมาชิกของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี ประเภทสมาชิกส่วนใหญ่ในเครือข่ายมังคุดจันทบุรี ลักษณะของการทำกิจกรรมร่วมกันสำหรับสมาชิกในเครือข่าย

มังคุดจันทบุรี ปัจจัยที่ส่งเสริมความร่วมมือของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี สิ่งที่ต้องการสนับสนุนของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี และความร่วมมือกันภายในเครือข่ายมังคุดจันทบุรี ผลที่ได้จากการวิเคราะห์ข้อมูลเป็นดังนี้

1. ลักษณะความร่วมมือในการพัฒนาเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

จากตารางที่ 19 พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีลักษณะความร่วมมือในการพัฒนาเครือข่ายมากกว่าหนึ่งข้อ โดยกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 84.4 ให้ความร่วมมือในลักษณะพร้อมที่จะปรับปรุงเพื่อประโยชน์ส่วนรวม กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 78.1 ให้ความร่วมมือในลักษณะเปิดใจตนเองและยอมรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่นมากขึ้น ในขณะที่กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 75.0 ให้ความร่วมมือในลักษณะเข้าร่วมกิจกรรมที่เกี่ยวข้องอย่างเต็มที่ และกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 65.6 ช่วยขยายแนวคิดและความเข้าใจให้กับบุคคลต่างๆ นอกจากนี้กลุ่มตัวอย่างมีความคิดเห็นเพิ่มเติมว่าในช่วงกลางฤดูการผลิตที่มังคุดมีจำนวนมากในตลาด ความร่วมมือจากสมาชิกจะมีน้อยเพราะสมาชิกส่วนใหญ่จะไม่ค่อยมีเวลาเข้าร่วมกิจกรรม

ตารางที่ 19 ลักษณะความร่วมมือในการพัฒนาเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

ลักษณะความร่วมมือในการพัฒนาเครือข่ายมังคุดจันทบุรี*	จำนวน (คน)	ร้อยละของ กลุ่มตัวอย่าง
1. เข้าร่วมกิจกรรมที่เกี่ยวข้องอย่างเต็มที่	24	75.0
2. ช่วยขยายแนวคิดและความเข้าใจให้กับบุคคลต่างๆ	21	65.6
3. เปิดใจตนเองและยอมรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่นมากขึ้น	25	78.1
4. พร้อมที่จะปรับปรุงเพื่อประโยชน์ส่วนรวม	27	84.4

หมายเหตุ : * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

2. การเข้าร่วมประชุม พบปะหรือกับสมาชิกอื่นๆ ในเครือข่ายมังคุดจันทบุรีในลักษณะที่เป็นทางการ

จากตารางที่ 20 พบว่า กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 43.8 มีการเข้าร่วมประชุม พบปะหรือกับสมาชิกอื่นๆ ในเครือข่ายมังคุดจันทบุรีในลักษณะที่เป็นทางการนานกว่า 1 เดือนขึ้นไป ในขณะที่กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 37.5 มีการเข้าร่วมประชุม พบปะหรือกับสมาชิกอื่นๆ ในเครือข่ายมังคุดจันทบุรีในลักษณะที่เป็นทางการเฉลี่ยเดือนละครั้ง ส่วนกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 3.1 มีการเข้าร่วมประชุม พบปะหรือกับสมาชิกอื่นๆ ในเครือข่ายมังคุดจันทบุรีในลักษณะที่เป็นทางการมากกว่า 1 ครั้งต่อเดือน และกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 15.0 มีการเข้าร่วมประชุม พบปะหรือในลักษณะอื่นๆ เช่น ตามสถานการณ์และความจำเป็นของการผลิตการตลาด ทุกครั้งที่มีการแจ้งการประชุมแล้วแต่ช่วงเวลาหรือกรณี เป็นต้น นอกจากนี้กลุ่มตัวอย่างมีความคิดเห็นเพิ่มเติมว่ามีการประชุมค่อนข้างสม่ำเสมออยู่แล้วแต่เสนอแนะว่าหากกิจกรรมไม่เป็นที่ต้องการของสมาชิกหรือไม่เป็นประโยชน์กับสมาชิก

จริงๆ การพบกันอาจไม่มีความหมายใดๆ อีกทั้งยังขาดการบันทึกข้อมูลเกี่ยวกับจำนวนต้นมังคุดที่ปลูก ประมาณการผลิต ทำให้ข้อมูลที่ใช้ในการประชุมไม่ตรงกับความเป็นจริง

ตารางที่ 20 การเข้าร่วมประชุม พบปะหรือกับสมาชิกอื่นๆ ในเครือข่ายมังคุดจันทบุรีในลักษณะที่เป็นทางการ

การเข้าร่วมประชุม พบปะหรือกับสมาชิกอื่นๆ ในเครือข่ายมังคุดจันทบุรี ในลักษณะที่เป็นทางการ	จำนวน (คน)	ร้อยละของ กลุ่มตัวอย่าง
1. มากกว่า 1 ครั้งต่อเดือน	1	3.1
2. เฉลี่ยเดือนละครั้ง	12	37.5
3. นานกว่า 1 เดือนขึ้นไป	14	43.8
4. อื่นๆ	5	15.6
รวม	32	100.0

3. การเข้าร่วมประชุม พบปะหรือกับสมาชิกอื่นๆ ในเครือข่ายมังคุดจันทบุรีในลักษณะที่ไม่เป็นทางการ

จากตารางที่ 21 พบว่า กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 71.9 มีการเข้าร่วมประชุม พบปะหรือกับสมาชิกอื่นๆ ในเครือข่ายมังคุดจันทบุรีในลักษณะที่ไม่เป็นทางการนานกว่า 1 เดือนขึ้นไป กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 15.6 มีการเข้าร่วมประชุม พบปะหรือกับสมาชิกอื่นๆ ในเครือข่ายมังคุดจันทบุรีในลักษณะที่ไม่เป็นทางการเฉลี่ยเดือนละครั้ง และกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 12.5 มีการเข้าร่วมประชุม พบปะหรือกับสมาชิกอื่นๆ ในเครือข่ายมังคุดจันทบุรีในลักษณะที่ไม่เป็นทางการมากกว่า 1 ครั้งต่อเดือน นอกจากนี้กลุ่มตัวอย่างมีความคิดเห็นเพิ่มเติมว่าควรมีการพบปะกันอย่างสม่ำเสมอเพื่อทำให้เกิดความไว้วางใจกันมากขึ้นระหว่างสมาชิกด้วยกัน

ตารางที่ 21 การเข้าร่วมประชุม พบปะหรือกับสมาชิกอื่นๆ ในเครือข่ายมังคุดจันทบุรีในลักษณะที่ไม่เป็นทางการ

การเข้าร่วมประชุม พบปะหรือกับสมาชิกอื่นๆ ในเครือข่ายมังคุดจันทบุรี ในลักษณะที่ไม่เป็นทางการ	จำนวน (คน)	ร้อยละของ กลุ่มตัวอย่าง
1. มากกว่า 1 ครั้งต่อเดือน	4	12.5
2. เฉลี่ยเดือนละครั้ง	5	15.6
3. นานกว่า 1 เดือนขึ้นไป	23	71.9
รวม	32	100.0

4. การเข้าร่วมกิจกรรมของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

จากตารางที่ 22 พบว่า กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 68.8 เข้าร่วมกิจกรรมของเครือข่ายมังคุดจันทบุรีทุกครั้ง และกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 31.2 เข้าร่วมกิจกรรมของเครือข่ายมังคุดจันทบุรีเป็นบางครั้ง

ตารางที่ 22 การเข้าร่วมกิจกรรมของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

การเข้าร่วมกิจกรรมของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี	จำนวน (คน)	ร้อยละของ กลุ่มตัวอย่าง
1. เป็นบางครั้ง	10	31.2
2. เข้าร่วมทุกครั้ง	22	68.8
รวม	32	100.0

5. บทบาทในการร่วมกิจกรรมของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

จากตารางที่ 23 พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีบทบาทในการร่วมกิจกรรมของเครือข่ายมังคุดจันทบุรีมากกว่าหนึ่งข้อ โดยกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 81.2 มีบทบาทในการร่วมกิจกรรมของเครือข่ายในลักษณะเข้าร่วมประชุมทุกครั้ง และให้ความร่วมมือในทุกเรื่อง กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 78.1 มีบทบาทในการร่วมกิจกรรมของเครือข่ายในลักษณะแลกเปลี่ยนข้อมูลและร่วมวิเคราะห์ปัญหาต่างๆ ในขณะที่กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 25.0 มีบทบาทในการร่วมกิจกรรมของเครือข่ายในลักษณะเป็นแกนนำในการพัฒนาเครือข่ายและสร้างความรู้ความเข้าใจ ส่วนกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 21.9 มีบทบาทในการร่วมกิจกรรมของเครือข่ายในลักษณะช่วยรับภาระค่าใช้จ่ายดำเนินการในบางครั้ง และกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 3.1 มีบทบาทในการร่วมกิจกรรมของเครือข่ายในลักษณะอื่นๆ เช่น กรรมการฝ่ายการตลาดเป็นสมาชิก เป็นต้น นอกจากนี้กลุ่มตัวอย่างมีความคิดเห็นเพิ่มเติมถึงบทบาทอื่นๆ ในการร่วมกิจกรรมของเครือข่ายไว้ว่าควรกระจายข้อมูลให้กับประธานแต่ละกลุ่มทราบทางโทรศัพท์ รวมถึงการไปเยี่ยมกลุ่มต่างๆ ส่วนทางการตลาดจะเป็นการนำสินค้าไปขายในกรุงเทพฯ ซึ่งเป็นการประชาสัมพันธ์จังหวัด และมีข้อเสนอแนะว่าควรมีการพัฒนาผลผลิตของเครือข่ายให้มีความโดดเด่นด้านคุณภาพ โดยที่ขายสินค้าได้ในราคาที่คุ้มกับเงินที่ลงทุน

ตารางที่ 23 บทบาทในการร่วมกิจกรรมของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

บทบาทในการร่วมกิจกรรมของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี*	จำนวน (คน)	ร้อยละของ กลุ่มตัวอย่าง
1. เข้าร่วมประชุมทุกครั้งและให้ความร่วมมือในทุกเรื่อง	26	81.2
2. ช่วยรับภาระค่าใช้จ่ายดำเนินการในบางครั้ง	7	21.9
3. แลกเปลี่ยนข้อมูลและร่วมวิเคราะห์ปัญหาต่างๆ	25	78.1
4. เป็นแกนนำในการพัฒนาเครือข่ายและสร้างความรู้ความเข้าใจ	8	25.0
5. อื่นๆ	1	3.1

หมายเหตุ : * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

6. ประโยชน์ที่จะได้รับในการเข้าร่วมเป็นสมาชิกของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

จากตารางที่ 24 พบว่า ประโยชน์ที่จะได้รับในการเข้าร่วมเป็นสมาชิกของเครือข่ายมังคุดจันทบุรีมีมากกว่าหนึ่งข้อ โดยกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 93.8 เห็นว่าประโยชน์ที่ได้รับคือมีการพัฒนาความรู้และประสบการณ์เพิ่มขึ้น กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 81.2 เห็นว่ามีพันธมิตรมากขึ้น ในขณะที่กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 68.8 เห็นว่ามีการพัฒนาทั้งทางด้านการผลิตและการตลาดเพิ่มขึ้น ส่วนกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 56.2 เห็นว่ามีความช่วยเหลือจากภาครัฐมากขึ้น นอกจากนี้กลุ่มตัวอย่างมีความคิดเห็นเพิ่มเติมว่าการเข้าร่วมกิจกรรมของเครือข่ายจะทำให้มีพันธมิตรการผลิตมากขึ้นเพราะได้ไปดูงานจากกลุ่มหรือผู้ผลิตที่เป็นเกษตรกรหัวก้าวหน้าและนำมาพัฒนาให้เกิดประโยชน์

ตารางที่ 24 ประโยชน์ที่จะได้รับในการเข้าร่วมเป็นสมาชิกของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

ประโยชน์ที่จะได้รับในการเข้าร่วมเป็นสมาชิกของ เครือข่ายมังคุดจันทบุรี*	จำนวน (คน)	ร้อยละของ กลุ่มตัวอย่าง
1. มีการพัฒนาทั้งทางด้านการผลิตและการตลาดเพิ่มขึ้น	22	68.8
2. มีการพัฒนาความรู้และประสบการณ์เพิ่มขึ้น	30	93.8
3. มีพันธมิตรมากขึ้น	26	81.2
4. มีความช่วยเหลือจากภาครัฐมากขึ้น	18	56.2

หมายเหตุ : * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

7. ประเภทสมาชิกส่วนใหญ่ในเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

กลุ่มตัวอย่างทั้งหมด เห็นว่า สมาชิกส่วนใหญ่ในเครือข่ายมังคุดจันทบุรี คือ ผู้ผลิต นอกจากนี้กลุ่มตัวอย่างมีความคิดเห็นเพิ่มเติมว่าสมาชิกควรประกอบด้วยหลายๆ ฝ่ายทั้งภาครัฐและภาคเอกชนอื่นๆ และควรมีความร่วมมือกันอย่างจริงจังกว่าที่เป็นอยู่

8. ลักษณะของการทำกิจกรรมร่วมกันของสมาชิกในเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

จากตารางที่ 25 พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีลักษณะของการทำกิจกรรมร่วมกันของสมาชิกในเครือข่ายมังคุดจันทบุรีมากกว่าหนึ่งข้อ โดยกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 93.8 มีลักษณะของการทำกิจกรรมร่วมกันคือพัฒนาผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับเรื่องมังคุดร่วมกัน เช่น การฝึกอบรม การให้ความรู้ เป็นต้น ส่วนกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 75.0 มีลักษณะของการทำกิจกรรมร่วมกัน คือ กำหนดเป้าประสงค์และแผนงานของเครือข่ายมังคุดจันทบุรีร่วมกัน ในขณะที่กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 31.2 ทำการวิจัยและพัฒนามังคุดร่วมกัน และกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 28.1 จัดซื้อจัดหาวัตถุดิบที่เกี่ยวข้องกับมังคุดร่วมกัน นอกจากนี้กลุ่มตัวอย่างมีความคิดเห็นเพิ่มเติมว่า กิจกรรมความร่วมมือต่างๆ ควรทำอย่างต่อเนื่องและสนใจให้สมาชิกเข้าร่วมรับฝิดชอบมากกว่าที่เป็นอยู่

ตารางที่ 25 ลักษณะของการทำกิจกรรมร่วมกันของสมาชิกในเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

ลักษณะของการทำกิจกรรมร่วมกันของสมาชิกในเครือข่ายมังคุดจันทบุรี*	จำนวน (คน)	ร้อยละของ กลุ่มตัวอย่าง
1. จัดซื้อจัดหาวัตถุดิบที่เกี่ยวข้องกับมังคุดร่วมกัน	9	28.1
2. พัฒนาผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับเรื่องมังคุดร่วมกัน เช่น การฝึกอบรม การให้ความรู้	30	93.8
3. ทำการวิจัยและพัฒนามังคุดร่วมกัน	10	31.2
4. กำหนดเป้าประสงค์และแผนงานของเครือข่ายมังคุดจันทบุรีร่วมกัน	24	75.0

หมายเหตุ : * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

9. ปัจจัยที่ส่งเสริมความร่วมมือของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

จากตารางที่ 26 พบว่า ปัจจัยที่ส่งเสริมความร่วมมือของเครือข่ายมังคุดจันทบุรีมีมากกว่าหนึ่งข้อ โดยกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 87.5 เห็นว่าการเข้ามามีส่วนร่วมของภาคเอกชน หน่วยงานรัฐ สถาบันการศึกษาหรือสถาบันเฉพาะทางในการพัฒนาเครือข่ายมังคุดจันทบุรีเป็นปัจจัยที่ส่งเสริมความร่วมมือของเครือข่าย กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 81.2 เห็นว่าการสนับสนุนเงินงบประมาณจากหน่วยงานรัฐเป็นปัจจัยส่งเสริมเช่นกัน ในขณะที่กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 75.0 เห็นว่า มีผู้ทำหน้าที่ประสานการพัฒนาเครือข่ายมังคุดจันทบุรีอย่างต่อเนื่องเป็นปัจจัยส่งเสริมความร่วมมือของเครือข่าย กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 53.1 เห็นว่าความเข้าใจในแนวคิดของการพัฒนาเครือข่ายมังคุดจันทบุรีของทุกฝ่ายเป็นปัจจัยส่งเสริมความร่วมมือของเครือข่าย ส่วนกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 50.0 เห็นว่า ความตระหนักในสภาวะการ

แข่งขันด้านการผลิตและตลาดเป็นปัจจัยส่งเสริมความร่วมมือของเครือข่าย และกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 3.1 เห็นว่ามีปัจจัยอื่นๆ ที่ส่งเสริมความร่วมมือของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี เช่น ภาคเอกชนด้านการตลาดและแปรรูป เป็นต้น นอกจากนี้กลุ่มตัวอย่างมีความคิดเห็นเพิ่มเติมว่าการอนุมัติงบประมาณควรอนุมัติตรงผ่านทางกรมส่งเสริมการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์การเกษตรลงมาที่เครือข่าย แทนที่ในปัจจุบันเครือข่ายต้องของบประมาณจากอบจ. หรือจังหวัด ซึ่งหากล่าช้าก็จะมีผลต่อการพัฒนาเครือข่าย และภาครัฐน่าจะมีส่วนช่วยให้การยกระดับการพัฒนาโดยรวมกับหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องช่วยในการประสานงาน สนับสนุนงบประมาณ ประเมินผลการดำเนินงานของกลุ่ม นอกจากนี้ภาครัฐควรช่วยในด้านการหาช่องทางการตลาดใหม่ๆ โดยการประสานงานให้มีการสร้างมูลค่าเพิ่มในสินค้า เช่น การแปรรูปมังคุดบรรจุกล่อง

ตารางที่ 26 ปัจจัยที่ส่งเสริมความร่วมมือของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

ปัจจัยที่ส่งเสริมความร่วมมือของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี*	จำนวน (คน)	ร้อยละของ กลุ่มตัวอย่าง
1. การสนับสนุนเงินงบประมาณจากหน่วยงานรัฐ	26	81.2
2. ความตระหนักในสถานะการแข่งขันด้านการผลิตและตลาด	16	50.0
3. ความเข้าใจในแนวคิดของการพัฒนาเครือข่ายมังคุดจันทบุรีของทุกฝ่าย	17	53.1
4. มีผู้ทำหน้าที่ประสานการพัฒนาเครือข่ายมังคุดจันทบุรีอย่างต่อเนื่อง	24	75.0
5. การเข้ามามีส่วนร่วมของภาคเอกชน หน่วยงานรัฐ สถาบันการศึกษา/ สถาบันเฉพาะทางในการพัฒนาเครือข่ายมังคุดจันทบุรี	28	87.5
6. อื่นๆ เช่น ภาคเอกชนด้านการตลาดและแปรรูป เป็นต้น	1	3.1

หมายเหตุ : * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

10. สิ่งที่ต้องการการสนับสนุนของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

จากตารางที่ 27 พบว่า สิ่งที่ต้องการการสนับสนุนของเครือข่ายมังคุดจันทบุรีมีมากกว่าหนึ่งข้อ โดยกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 59.4 เห็นว่าสิ่งที่ต้องการการสนับสนุนเป็นเรื่องการส่งเสริมด้านการตลาด นอกจากนี้กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 31.2 เห็นว่าเป็นเรื่องเงินงบประมาณ เช่นเดียวกันกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 31.2 เห็นว่าเป็นเรื่องของการพัฒนาผู้ที่เกี่ยวข้องกับมังคุดโดยเฉพาะอย่างยิ่งเกษตรกรผู้ปลูกมังคุด และกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 31.2 เห็นว่าเป็นเรื่องของการวิจัยเพื่อพัฒนามังคุดทั้งทางด้านการผลิตและการตลาด นอกจากนี้กลุ่มตัวอย่างมีความคิดเห็นเพิ่มเติมว่า คณะกรรมการเครือข่ายจัดหาตลาดได้น้อย เพราะขาดงบประมาณในการเดินทางไปติดต่อตลาดและขาดตัวอย่างผลผลิตซึ่งงบประมาณและผลผลิตที่เป็นตัวอย่างจะมีเฉพาะช่วงฤดูกาล ในขณะที่การหาตลาดจะต้องทำก่อนช่วงที่ผลผลิตจะออก

ตารางที่ 27 สิ่งที่ต้องการการสนับสนุนของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

สิ่งที่ต้องการการสนับสนุนของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี*	จำนวน (คน)	ร้อยละของ กลุ่มตัวอย่าง
1. เงินงบประมาณ	10	31.2
2. การส่งเสริมด้านการตลาด	19	59.4
3. การพัฒนาผู้ที่เกี่ยวข้องกับมังคุด โดยเฉพาะอย่างยิ่งเกษตรกรผู้ปลูกมังคุด	10	31.2
4. การวิจัยเพื่อพัฒนามังคุดทั้งทางด้านการผลิตและการตลาด	10	31.2

หมายเหตุ : * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

11. ความร่วมมือกันภายในเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

จากตารางที่ 28 พบว่า ความร่วมมือกันภายในเครือข่ายมังคุดจันทบุรีมีมากกว่าหนึ่งข้อ โดยกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 71.9 เห็นว่าความร่วมมือกันภายในเครือข่ายต้องมีผู้นำที่มีความเสียสละ กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 50.0 เห็นว่าความร่วมมือกันภายในเครือข่ายต้องมีบุคคลที่ทำหน้าที่ประสานจึงจะสำเร็จ ส่วนกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 12.5 เห็นว่าความร่วมมือกันภายในเครือข่ายยังมีความหวาดระแวงซึ่งกันและกันอยู่ ในขณะที่กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 9.4 เห็นว่าความร่วมมือกันภายในเครือข่ายเริ่มที่จะมีความไว้วางใจซึ่งกันและกัน และกลุ่มตัวอย่างร้อยละ 6.2 เห็นว่าความร่วมมือกันภายในเครือข่ายมีอย่างอื่นอีก เช่น ความร่วมมือกันในเครือข่ายระดับกลุ่มมีความร่วมมือดี มีความพอใจทุกเรื่องยกเว้นด้านการตลาด เครือข่ายยังไม่ใหญ่พอที่จะรองรับผลผลิตของสมาชิกได้มากพอ การตลาดและการแปรรูปต้องชัดเจนกว่าที่เป็นอยู่ เป็นต้น

ตารางที่ 28 ความร่วมมือกันภายในเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

ความร่วมมือกันภายในเครือข่ายมังคุดจันทบุรี*	จำนวน (คน)	ร้อยละของ กลุ่มตัวอย่าง
1. ยังมีความหวาดระแวงซึ่งกันและกันอยู่	4	12.5
2. เริ่มที่จะมีความไว้วางใจซึ่งกันและกัน	3	9.4
3. ต้องมีบุคคลที่ทำหน้าที่ประสานจึงจะสำเร็จ	16	50.0
4. ต้องมีผู้นำที่มีความเสียสละ	23	71.9
5. อื่นๆ	2	6.2

หมายเหตุ : * ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ตอนที่ 4 การวิเคราะห์ศักยภาพของเครือข่ายมังคุดจันทบุรีในด้านปัจจัยการผลิต ด้านอุปสงค์หรือความต้องการ ด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและอุตสาหกรรมสนับสนุน ด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน

การวิเคราะห์ศักยภาพของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี ผู้วิจัยประยุกต์ใช้ตัวแบบเพชรของไมเคิล อี. พอร์เตอร์ (Michael E. Porter's Diamond Model) เป็นกรอบในการพิจารณาศักยภาพของเครือข่าย ผลการวิเคราะห์ข้อมูลประกอบด้วย

1. ผลการวิเคราะห์ศักยภาพด้านปัจจัยการผลิต (Factor Conditions)

จากตารางที่ 29 พบว่า เครือข่ายมีศักยภาพด้านปัจจัยการผลิตโดยรวมเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.84) เมื่อพิจารณาศักยภาพด้านปัจจัยการผลิตเป็นรายข้อ พบว่า เครือข่ายมีศักยภาพอยู่ในระดับมากที่สุดในเรื่องความอุดมสมบูรณ์ของแหล่งทรัพยากรธรรมชาติในท้องถิ่น (ค่าเฉลี่ย 4.56) ส่วนศักยภาพด้านนี้ที่เครือข่ายมีอยู่ในระดับมาก ได้แก่ การจัดหาและความพร้อมของวัตถุดิบในท้องถิ่น ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบของสมาชิกในเครือข่ายมังคุด โครงสร้างพื้นฐานทางกายภาพของท้องถิ่น ทักษะและความพร้อมของสมาชิกในเครือข่ายมังคุด และการใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นเพื่อพัฒนาการผลิตมังคุด (ค่าเฉลี่ย 4.31 4.22 4.19 3.66 และ 3.60 ตามลำดับ) แต่ศักยภาพด้านนี้ที่เครือข่ายมีอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ การใช้เครื่องมือ เครื่องจักร เทคโนโลยีที่ทันสมัยในระบบการผลิตมังคุด และความสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุน (ค่าเฉลี่ย 3.3125 และ 2.8438 ตามลำดับ)

ตารางที่ 29 ศักยภาพของเครือข่ายมังคุดจันทบุรีด้านปัจจัยการผลิต

ศักยภาพของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี ด้านปัจจัยการผลิต	ค่าเฉลี่ย (Mean)	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน (Std. Deviation)	ความหมายของ ค่าเฉลี่ย
1. ความอุดมสมบูรณ์ของแหล่งทรัพยากรธรรมชาติ ในท้องถิ่น	4.56	0.66901	เครือข่ายมังคุดจันทบุรี มีศักยภาพมากที่สุด
2. การจัดหาและความพร้อมของวัตถุดิบในท้องถิ่น	4.31	0.69270	เครือข่ายมังคุดจันทบุรี มีศักยภาพมาก
3. ความสามารถในการเข้าถึงแหล่ง วัตถุดิบของสมาชิกในเครือข่ายมังคุด	4.22	0.75067	เครือข่ายมังคุดจันทบุรี มีศักยภาพมาก

ตารางที่ 29 สักยภาพของเครือข่ายมังคุดจันทบุรีด้านปัจจัยการผลิต (ต่อ)

ศักยภาพของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี ด้านปัจจัยการผลิต	ค่าเฉลี่ย (Mean)	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน (Std. Deviation)	ความหมายของ ค่าเฉลี่ย
4. โครงสร้างพื้นฐานทางกายภาพของท้องถิ่น	4.19	0.82	เครือข่ายมังคุดจันทบุรี มีศักยภาพมาก
5. ทักษะและความพร้อมของสมาชิกใน เครือข่ายมังคุด	3.66	1.00	เครือข่ายมังคุดจันทบุรี มีศักยภาพมาก
6. การใช้เครื่องมือ เครื่องจักร เทคโนโลยี ที่ทันสมัยในระบบการผลิตมังคุด	3.31	0.82	เครือข่ายมังคุดจันทบุรี มีศักยภาพปานกลาง
7. ความสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุน	2.84	0.92	เครือข่ายมังคุดจันทบุรี มีศักยภาพปานกลาง
8. การใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นเพื่อพัฒนา การผลิตมังคุด	3.60	0.91	เครือข่ายมังคุดจันทบุรี มีศักยภาพมาก
ศักยภาพของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี ด้านปัจจัยการผลิต (โดยรวมเฉลี่ย)	3.84	0.82	เครือข่ายมังคุดจันทบุรี มีศักยภาพมาก

2. ผลการวิเคราะห์ศักยภาพด้านอุปสงค์หรือความต้องการ (Demand Conditions)

จากตารางที่ 30 พบว่า เครือข่ายมีศักยภาพด้านอุปสงค์หรือความต้องการโดยรวมเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.36) เมื่อพิจารณาศักยภาพด้านอุปสงค์หรือความต้องการเป็นรายข้อ พบว่า เครือข่ายมีศักยภาพอยู่ในระดับมากในเรื่องคุณภาพและเอกลักษณ์ของมังคุดในเครือข่ายเมื่อเทียบกับคู่แข่งที่อยู่นอกเครือข่ายมังคุด (ค่าเฉลี่ย 4.09) ส่วนศักยภาพด้านนี้ที่เครือข่ายมีอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ การเติบโตของยอดขายมังคุดโดยเฉลี่ยของเครือข่าย การเข้าถึงตลาดในประเทศของเครือข่ายมังคุด การเข้าถึงตลาดในต่างประเทศของเครือข่ายมังคุด และกลไกการคุ้มครองผู้บริโภคของเครือข่ายมังคุด (ค่าเฉลี่ย 3.25 3.19 2.94 และ 3.34 ตามลำดับ)

ตารางที่ 30 สักยภาพของเครือข่ายมังคุดจันทบุรีด้านอุปสงค์หรือความต้องการ

สักยภาพของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี ด้านอุปสงค์หรือความต้องการ	ค่าเฉลี่ย (Mean)	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน (Std. Deviation)	ความหมายของ ค่าเฉลี่ย
1. คุณภาพและเอกลักษณ์ของมังคุดในเครือข่ายเมื่อเทียบกับคู่แข่งที่อยู่นอกเครือข่ายมังคุด	4.09	0.78	เครือข่ายมังคุดจันทบุรีมีสักยภาพมาก
2. การเติบโตของยอดขายมังคุดโดยเฉลี่ยของเครือข่าย	3.25	0.92	เครือข่ายมังคุดจันทบุรีมีสักยภาพปานกลาง
3. การเข้าถึงตลาดในประเทศของเครือข่ายมังคุด	3.19	1.00	เครือข่ายมังคุดจันทบุรีมีสักยภาพปานกลาง
4. การเข้าถึงตลาดในต่างประเทศของเครือข่ายมังคุด	2.94	1.11	เครือข่ายมังคุดจันทบุรีมีสักยภาพปานกลาง
5. กลไกการคุ้มครองผู้บริโภคของเครือข่ายมังคุด	3.34	1.09	เครือข่ายมังคุดจันทบุรีมีสักยภาพปานกลาง
สักยภาพของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี ด้านอุปสงค์หรือความต้องการ (โดยรวมเฉลี่ย)	3.36	0.98	เครือข่ายมังคุด จันทบุรีมีสักยภาพ ปานกลาง

3. ผลการวิเคราะห์สักยภาพด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและอุตสาหกรรมสนับสนุน (Related and Supporting Industries)

จากตารางที่ 31 พบว่า เครือข่ายมีสักยภาพด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและอุตสาหกรรมสนับสนุนโดยรวมเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.33) เมื่อพิจารณาสักยภาพด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและอุตสาหกรรมสนับสนุนเป็นรายข้อ พบว่า เครือข่ายมีสักยภาพอยู่ในระดับมากในเรื่องการประสานความร่วมมือกันของสมาชิกกลุ่มต่างๆ ในเครือข่ายมังคุด และการแลกเปลี่ยน เผยแพร่ข้อมูลข่าวสารทั้งภายในและภายนอกเครือข่ายมังคุด (ค่าเฉลี่ย 3.50 ทั้งสองข้อ) ส่วนสักยภาพด้านนี้ที่เครือข่ายมีอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ ลักษณะของห่วงโซ่อุปทานในเครือข่ายมังคุด กลไกการสนับสนุนการดำเนินงานของเครือข่ายจากสถาบันการศึกษาหรือสถาบันเฉพาะทางด้านการวิจัย วิชาการ และการพัฒนามังคุด และประเด็นในเรื่องอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนในพื้นที่ (ค่าเฉลี่ย 3.31 3.28 และ 3.03 ตามลำดับ)

ตารางที่ 31 ศักยภาพของเครือข่ายมังคุดจันทบุรีด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและอุตสาหกรรมสนับสนุน

ศักยภาพของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี ด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและอุตสาหกรรม สนับสนุน	ค่าเฉลี่ย (Mean)	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน (Std. Deviation)	ความหมายของ ค่าเฉลี่ย
1. ลักษณะของห่วงโซ่อุปทานในเครือข่ายมังคุด	3.31	0.89	เครือข่ายมังคุดจันทบุรี มีศักยภาพปานกลาง
2. กลไกการสนับสนุนการดำเนินงานของเครือข่าย จากสถาบันการศึกษา/สถาบันเฉพาะทางด้าน การวิจัย วิชาการ และการพัฒนามังคุด	3.28	0.85	เครือข่ายมังคุดจันทบุรี มีศักยภาพปานกลาง
3. อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนในพื้นที่	3.03	0.82	เครือข่ายมังคุดจันทบุรี มีศักยภาพปานกลาง
4. การประสานความร่วมมือกันของสมาชิกกลุ่ม ต่างๆในเครือข่ายมังคุด	3.50	0.80	เครือข่ายมังคุดจันทบุรี มีศักยภาพมาก
5. การแลกเปลี่ยน เผยแพร่ข้อมูลข่าวสารทั้งภายใน และภายนอกเครือข่ายมังคุด	3.50	1.05	เครือข่ายมังคุดจันทบุรี มีศักยภาพมาก
ศักยภาพของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี ด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและอุตสาหกรรม สนับสนุน (โดยรวมเฉลี่ย)	3.33	0.88	เครือข่ายมังคุดจันทบุรี มีศักยภาพปานกลาง

4. ผลการวิเคราะห์ศักยภาพด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน (Context for Firm Strategy and Rivalry)

จากตารางที่ 32 พบว่า เครือข่ายมีศักยภาพด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน โดยรวมเฉลี่ยอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.23) เมื่อพิจารณาศักยภาพด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขันเป็นรายข้อ พบว่า เครือข่ายมีศักยภาพอยู่ในระดับมากในเรื่อง กลุ่มสมาชิกที่เป็นแกนนำ / ผู้นำในเครือข่ายมังคุด (ค่าเฉลี่ย 3.63) ลักษณะความร่วมมือกันในเครือข่ายมังคุด (ค่าเฉลี่ย 3.59) การแข่งขันจากผู้ผลิตภายนอกเครือข่ายมังคุด (ค่าเฉลี่ย 3.59) ส่วนศักยภาพด้านนี้ที่เครือข่ายมีอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ การบริหารจัดการเครือข่ายมังคุด ลักษณะและวิธีการทำกิจกรรมต่างๆ ทั้งทางด้านการผลิตและการตลาดของเครือข่ายมังคุด อำนาจการต่อรองกับผู้จัดหาวัตถุดิบ (ค่าเฉลี่ย 3.22 3.47 และ 3.19 ตามลำดับ) แต่เครือข่ายมีศักยภาพอยู่ระดับน้อยในเรื่อง อำนาจการต่อรองกับพ่อค้าคนกลาง / ผู้รวบรวม (ล้ง) / ผู้ส่งออก (ค่าเฉลี่ย 1.94)

ตารางที่ 32 ศักยภาพของเครือข่ายมังคุดจันทบุรีด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน

ศักยภาพของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี ด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน	ค่าเฉลี่ย (Mean)	ส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน (Std. Deviation)	ความหมายของ ค่าเฉลี่ย
1. การบริหารจัดการเครือข่ายมังคุด	3.22	0.83	เครือข่ายมังคุดจันทบุรี มีศักยภาพปานกลาง
2. กลุ่มสมาชิกที่เป็นแกนนำ/ผู้นำในเครือข่ายมังคุด	3.63	0.87	เครือข่ายมังคุดจันทบุรี มีศักยภาพมาก
3. ลักษณะความร่วมมือกันเครือข่ายมังคุด	3.59	0.76	เครือข่ายมังคุดจันทบุรี มีศักยภาพมาก
4. ลักษณะและวิธีการทำกิจกรรมต่างๆทั้งทางด้าน การผลิตและการตลาดของเครือข่ายมังคุด	3.47	0.88	เครือข่ายมังคุดจันทบุรี มีศักยภาพปานกลาง
5. การแข่งขันกับผู้ผลิตภายนอกเครือข่ายมังคุด	3.59	0.80	เครือข่ายมังคุดจันทบุรี มีศักยภาพมาก
6. อำนาจการต่อรองกับผู้จัดหาวัตถุดิบ	3.19	0.86	เครือข่ายมังคุดจันทบุรี มีศักยภาพปานกลาง
7. อำนาจการต่อรองกับพ่อค้าคนกลาง / ผู้รวบรวม (สั่ง) / ผู้ส่งออก	1.94	0.84	เครือข่ายมังคุดจันทบุรี มีศักยภาพน้อย
ศักยภาพของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี ด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน (โดยรวมเฉลี่ย)	3.23	0.83	เครือข่ายมังคุด จันทบุรีมีศักยภาพ ปานกลาง

ในขณะที่บทบาทของรัฐบาล ผู้วิจัยพบว่าบทบาทของภาครัฐบาลทั้งในส่วนกลางและท้องถิ่นเป็นปัจจัยเสริมหรือสนับสนุนการเพิ่มศักยภาพของเครือข่าย เนื่องจาก (1) สำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรีจัดให้มีสัญลักษณ์รับรองความปลอดภัยของผลผลิตมังคุด (2) สำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรีจัดให้มีการศึกษาดูงานในตลาดผลไม้ต่างประเทศสำหรับเกษตรกรผู้ปลูกมังคุดในเครือข่าย (3) รัฐบาลมีนโยบายสนับสนุนผลิตภัณฑ์พืชผลทางการเกษตรเพื่อให้เป็น “ครัวไทย สู่ครัวโลก” (4) รัฐบาลได้ส่งเสริมการให้ความรู้และคำแนะนำแก่เกษตรกรอย่างต่อเนื่อง (5) รัฐบาลสนับสนุนแนวคิดการรวมกลุ่มเป็นเครือข่าย (Cluster) (6) รัฐบาลได้จัดให้มีการรวมกลุ่มเกษตรกรเพื่อการผลิตพืชผลทางการเกษตรให้มีคุณภาพตามที่ตลาดต้องการ เช่น กลุ่มปรับปรุงคุณภาพมังคุดที่มีจำนวนมากในจังหวัดจันทบุรี (7) กรมส่งเสริมการเกษตรมีนโยบายในการพัฒนาประสิทธิภาพการผลิตโดยการ

ปรับโครงสร้างการผลิต การถ่ายทอดเทคโนโลยีที่เหมาะสมแก่เกษตรกร การควบคุมขั้นตอนการผลิตตามแบบ เกษตรดีที่เหมาะสม (GAP) (8) กรมส่งเสริมการเกษตรและหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องมีแผนระยะยาวเตรียมการ ส่งเสริมให้เกษตรกรผลิตผลไม้นอกฤดูเพื่อกระจายผลผลิตในแต่ละช่วงเวลาลดการกระจุกตัวของผลไม้ในฤดูกาล ให้มากยิ่งขึ้น (9) หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องมีการจัดทำข้อตกลงทางการค้าร่วมกัน (Contract farming) ซึ่งจะเป็นการประสานงานด้านธุรกิจระหว่างเกษตรกรผู้ผลิตและภาคเอกชนร่วมกันบนพื้นฐานของการยอมรับทั้งด้าน ปริมาณ คุณภาพ และราคาที่เป็นธรรมทั้งสองฝ่าย (10) สำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรีและหน่วยงานภาครัฐอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องของจังหวัดมีนโยบายในการสนับสนุนและช่วยเหลือเครือข่ายในช่วงที่มีปัญหาราคาสินค้าผลิตมังคุด ตกต่ำ

แต่อย่างไรก็ตามบทบาทของรัฐในปัจจุบันยังทำหน้าที่ไม่มีประสิทธิภาพเพียงพอที่จะนำไปสู่การเพิ่ม สักยภาพของเครือข่ายได้ เนื่องจาก (1) รัฐบาลมีระเบียบต่างๆ ที่ออกมาใช้ และไม่ได้มีการกำหนดให้เทียบเท่า มาตรฐานที่ต่างชาติกำหนด พร้อมกับไม่มีการชี้แจงให้เกษตรกรผู้ปลูกมังคุดรายย่อยทราบอย่างทั่วถึง ทำให้ เกษตรกรเหล่านั้น ไม่ได้มาลงทะเบียนเข้ากลุ่ม ส่งผลให้มังคุดที่ได้อาจไม่ได้คุณภาพหรือไม่ได้ตามมาตรฐานที่ กำหนด (2) ขาดแคลนการสนับสนุนงบประมาณในการเพิ่มมูลค่ามังคุดในส่วนผลผลิตที่ตกไซค์ รวมถึงการ จัดตั้งโรงงานแปรรูปและห้องเย็นในพื้นที่เพื่อช่วยในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่มังคุดและสามารถเก็บ stock มังคุดในห้องเย็นได้ (3) หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการเกษตรควรจัดงบประมาณเป็นกองทุนเพื่อ ผลไม้โดยตรง พร้อมทั้งจะจ่ายให้กับกลุ่มองค์กรที่มีความพร้อมบริหารจัดการรวบรวมผลผลิตได้ทุกเมื่อ ก่อนการเกิด วิกฤติราคาสินค้า มิใช่รอให้เกิดปัญหาแล้วค่อยอนุมัติมา เช่น ด้านการตลาดในประเทศ จัดงบประมาณกระจายทุก อบต. ให้ดำเนินการซื้อผลไม้ช่วงผลผลิตออกมาในปริมาณมากในลักษณะจ่ายขาด เปิดโรคโช้ตลาดต่างประเทศ ใหม่ๆ ที่ยังไม่มีผลไม้ไทยวางจำหน่าย ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตตามคุณภาพที่ตลาดแต่ละแห่งต้องการ (4) บทบาทของภาครัฐในเรื่องของงบประมาณ ออกจากกระทรวงเกษตรโดยตรง ไม่ต้องขอรับจากหน่วยงานอื่น เช่น อบจ. จังหวัด ทำให้เกิดความล่าช้าไม่แน่นอนว่าจะได้และไม่ทันเวลาในการดำเนินการ (5) ขาดการ สนับสนุนเงินทุนหรือสินเชื่อปลอดดอกเบี้ย (6) ขาดเจ้าหน้าที่รัฐที่มีความรู้ ความสามารถ ความเสถียรในการทำ หน้าที่ประสานงานเครือข่ายได้เต็มเวลา

ส่วนโอกาสที่จะเป็นปัจจัยเสริมหรือสนับสนุนศักยภาพเครือข่าย ผู้วิจัยพบว่า (1) มังคุดมีแนวโน้มการ เติบโตสูงทั้งในตลาดเดิมและตลาดใหม่ในต่างประเทศ (2) การสนับสนุนและช่วยเหลือจากทุกภาคส่วนที่ เกี่ยวข้องกับเครือข่ายทั้งด้านการผลิตและการตลาดอย่างต่อเนื่อง

ข้อเสนอแนะอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาศักยภาพเครือข่ายมังคุดจันทบุรีที่ได้จากแบบสอบถาม

ข้อเสนอแนะอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาศักยภาพเครือข่ายมังคุดจันทบุรีที่ได้จากคำถามปลายเปิดในแบบสอบถาม สรุปในแต่ละด้านได้ดังต่อไปนี้

ด้านปัจจัยการผลิต

1. เครือข่ายควรได้รับการสนับสนุนงบประมาณจากภาครัฐมากกว่าที่เป็นอยู่เพื่อให้สมาชิกนำไปใช้ซื้อปัจจัยการผลิต

2. ประชาชนกลุ่มย่อยแต่ละกลุ่มในเครือข่ายควรส่งเสริมการปรับปรุงคุณภาพลดต้นทุนการผลิตโดยใช้สารเคมี ส่งเสริมให้ใช้สารชีวภาพน้ำหมักชีวภาพทดแทน

ด้านอุปสงค์หรือความต้องการ

1. เครือข่ายควรขยายตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศให้มากขึ้น

2. เครือข่ายควรศึกษาและหาแนวทางแก้ปัญหาเนื้อแก้วยางไหลและการปรับปรุงคุณภาพผลผลิตให้มีความมาตรฐานเพื่อการส่งออก

ด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและอุตสาหกรรมสนับสนุน

1. ผู้ประสานงานเครือข่ายของภาครัฐควรจัดการให้สมาชิกในกลุ่มได้มีโอกาสไปดูงานการแปรรูปในโรงงาน และมีโอกาสติดต่อกับโรงงานต่างๆ เพื่อป้อนผลผลิตมังคุดเข้าโรงงาน

ด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน

1. เครือข่ายควรนำผลผลิตที่มีคุณภาพใส่กล่องเป็นของขวัญของฝาก ส่งขายตามหน่วยงานราชการ ตามห้างสรรพสินค้า มีการพัฒนาตราสินค้าอย่างต่อเนื่องสามารถตรวจสอบย้อนกลับได้จริงถึงการผลิตว่ามีความปลอดภัยและรับประกันคุณภาพ

บทบาทของภาครัฐและโอกาสซึ่งเป็นปัจจัยเสริมที่สนับสนุนศักยภาพของเครือข่ายทั้ง 4 ด้าน

1. ภาครัฐควรส่งเสริมสมาชิกกลุ่มให้เข้มแข็งเท่าเทียมกันทั้งทางด้านการบริหารจัดการต้นทุน การผลิต การตลาดในประเทศ และตลาดส่งออก

ภาพที่ 11 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบทั้ง 4 ด้านของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

ด้านปัจจัยการผลิต

- + มีศักยภาพในความพร้อมของแหล่งทรัพยากรธรรมชาติในท้องถิ่นอยู่ในระดับมากที่สุด
- + มีศักยภาพในการจัดหาและความพร้อมของวัตถุดิบในท้องถิ่นในระดับมาก
- + มีศักยภาพในความสามารถในการเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบของสมาชิกในเครือข่ายมังคุดอยู่ในระดับมาก
- + มีศักยภาพในโครงสร้างพื้นฐานทางกายภาพของท้องถิ่นอยู่ในระดับมาก
- + มีศักยภาพในทักษะและความพร้อมของสมาชิกในเครือข่ายมังคุดอยู่ในระดับมาก
- + มีศักยภาพในการใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นเพื่อพัฒนาการผลิตมังคุดอยู่ในระดับมาก
- มีศักยภาพในการใช้เครื่องมือ เครื่องจักร เทคโนโลยีที่ทันสมัยในระบบการผลิตมังคุดอยู่ในระดับปานกลาง
- มีศักยภาพในความสามารถในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนอยู่ในระดับปานกลาง

โอกาส

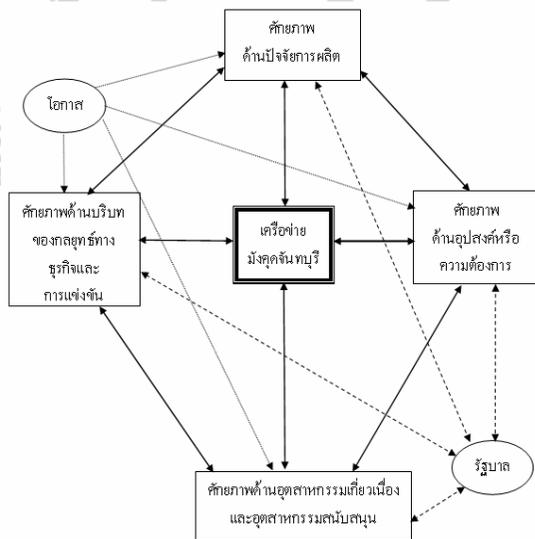
- + มังคุดมีแนวโน้มการเติบโตสูงทั้งในตลาดเดิมและตลาดใหม่ในต่างประเทศ
- + การสนับสนุนและช่วยเหลือจากทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้องทั้งด้านการผลิตและการตลาดอย่างต่อเนื่อง

ด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน

- + มีศักยภาพในกลุ่มสมาชิกที่เป็นแกนนำผู้นำในเครือข่ายมังคุดอยู่ในระดับมาก
- + มีศักยภาพในลักษณะความร่วมมือกันในเครือข่ายมังคุดอยู่ในระดับมาก
- + มีศักยภาพในการแข่งขันกับผู้ผลิตภายนอกเครือข่ายมังคุดอยู่ในระดับมาก
- มีศักยภาพในการบริหารจัดการเครือข่ายมังคุดอยู่ในระดับปานกลาง
- มีศักยภาพในลักษณะและวิธีการทำกิจกรรมต่างๆ ทั้งทางด้านการผลิตและการตลาดของเครือข่ายอยู่ในระดับปานกลาง
- มีศักยภาพในอำนาจการต่อรองกับผู้จัดหารวัตถุดิบอยู่ในระดับปานกลาง
- มีศักยภาพในอำนาจการต่อรองกับพ่อค้าคนกลาง ผู้รวบรวม (สั่ง) ผู้ส่งออกอยู่ในระดับน้อย

ด้านอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและอุตสาหกรรมสนับสนุน

- + มีศักยภาพในการประสานร่วมมือกันของสมาชิกกลุ่มต่างๆ ในเครือข่ายมังคุดอยู่ในระดับมาก
- + มีศักยภาพในการแลกเปลี่ยน เผยแพร่ข้อมูลข่าวสารทั้งภายในและภายนอกเครือข่ายอยู่ในระดับมาก
- มีศักยภาพในลักษณะของห่วงโซ่อุปทานในเครือข่ายมังคุดอยู่ในระดับปานกลาง
- มีศักยภาพในกลไกการสนับสนุนการดำเนินงานของเครือข่ายจากสถาบันการศึกษา/ สถาบันเฉพาะทางด้านการวิจัย วิชาการ และการพัฒนามังคุดอยู่ในระดับปานกลาง
- มีศักยภาพในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนในพื้นที่อยู่ในระดับปานกลาง



ด้านอุปสงค์หรือความต้องการ

- + ตลาดภายในประเทศและตลาดต่างประเทศมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง
- + มีศักยภาพในคุณภาพและเอกลักษณ์ของมังคุดในเครือข่ายเมื่อเทียบกับคู่แข่งที่อยู่นอกเครือข่ายมังคุดอยู่ในระดับมาก
- มีศักยภาพในการเติบโตของยอดขายมังคุดส่งออกโดยเฉลี่ยของเครือข่ายอยู่ในระดับปานกลาง
- มีศักยภาพในการเข้าถึงตลาดในประเทศของเครือข่ายมังคุดอยู่ในระดับปานกลาง
- มีศักยภาพในการเข้าถึงตลาดในต่างประเทศของเครือข่ายมังคุดอยู่ในระดับปานกลาง
- มีศักยภาพในกลไกการคุ้มครองผู้บริโภคของเครือข่ายมังคุดอยู่ในระดับปานกลาง

รัฐบาล

- + สำนักงานเกษตรจังหวัดจัดให้มีสัญลักษณ์รับรองความปลอดภัยของผลผลิตมังคุด
- + สำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรีจัดให้มีการศึกษาung ในตลาดผลไม้อื่นต่างประเทศ
- + รัฐบาลมีนโยบายสนับสนุนผลิตภัณฑ์พืชผลทางการเกษตรเพื่อให้เป็น "ครัวไทย ครัวโลก"
- + รัฐบาลได้ส่งเสริมการให้ความรู้และคำแนะนำแก่เกษตรกรอย่างต่อเนื่อง
- + รัฐบาลสนับสนุนแนวคิดการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายวิสาหกิจ (Cluster)
- + รัฐบาลจัดให้มีการรวมกลุ่มเกษตรกรเพื่อการผลิตให้มีคุณภาพตามที่ตลาดต้องการ
- + กรมส่งเสริมการเกษตรมีนโยบายในการพัฒนาประสิทธิภาพการผลิต (GAP)
- + กรมส่งเสริมและหน่วยงานภาครัฐมีแผนระยะยาวเตรียมการส่งเสริมให้เกษตรกรผลิตผลไม้ปลอดฤดู
- + หน่วยงานภาครัฐมีการจัดทำข้อตกลงทางจากร่วมกัน
- + หน่วยงานภาครัฐ มีนโยบายในการสนับสนุนและช่วยเหลือในช่วงที่มีปัญหาการผลผลิตมังคุดตกต่ำ
- รัฐบาลมีระเบียบต่างๆ ที่ออกมาใช้ และไม่มีการกำหนดให้เทียบมาตรฐานที่ต่างชาติกำหนดพร้อมทั้งไม่มีการชี้แจงให้เกษตรกรผู้ปลูกมังคุดรายย่อยทราบอย่างทั่วถึง
- ขาดแคลนการสนับสนุนงบประมาณในการเพิ่มมูลค่ามังคุดในส่วนผลผลิตที่ตกไซค์
- หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการเกษตรควรจัดงบประมาณเป็นกองทุนเพื่อผลไม้อื่นโดยตรงพร้อมที่จะจ่ายให้กับกลุ่มองค์กรที่มีความพร้อมบริหารจัดการรวบรวมผลผลิตได้ทุกเมื่อก่อนการเกิดวิกฤติราคาตกต่ำ
- งบประมาณล่าช้าไม่แน่นอนว่าจะได้และไม่ทันเวลาในการดำเนินการ
- ขาดการสนับสนุนเงินทุนหรือสินเชื่อปลอดดอกเบี้ย
- ขาดเจ้าหน้าที่รัฐที่มีความรู้ ความสามารถ ความเสียสละในการทำหน้าที่ประสานงานเครือข่ายได้ตลอดเวลา

ตอนที่ 5 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายในแนวทางการพัฒนาศักยภาพของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

ภายหลังการวิเคราะห์สภาพการดำเนินงานของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค รวมถึงแนวทางการแก้ไขปัญหาการดำเนินงานของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี การรับรู้และเข้าใจเกี่ยวกับกระบวนการเครือข่ายมังคุดจันทบุรี ความร่วมมือและบทบาทของสมาชิกในเครือข่ายมังคุดจันทบุรี และศักยภาพของเครือข่ายมังคุดจันทบุรีในด้านปัจจัยการผลิต ด้านอุปสงค์หรือความต้องการ ด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและอุตสาหกรรมสนับสนุน ด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขันที่ผ่านมาในวัตถุประสงค์ข้อ 1 และ 2 พบว่า เครือข่ายมังคุดจังหวัดจันทบุรีเป็นโครงการที่เป็นแนวทางการส่งเสริมและพัฒนาการเกษตรแนวใหม่ เน้นให้มีการรวมกลุ่มเครือข่ายผู้เกี่ยวข้องกับมังคุดในลักษณะพันธมิตรตลอดห่วงโซ่อุปทานของมังคุดเพื่อนำไปสู่การสร้างมูลค่าเพิ่มและขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับมังคุดได้ กิจกรรมด้านการผลิตที่จัดให้กับสมาชิกของเครือข่าย ได้แก่ การสร้างกลุ่มเพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ และการจัดทำฐานข้อมูลการผลิต ในขณะที่กิจกรรมด้านการตลาดที่จัดให้กับสมาชิกของเครือข่าย ได้แก่ กิจกรรมการสร้างเชื่อมั่นของสินค้าโดยให้มีตราสินค้ารับรองคุณภาพ กิจกรรมการเชื่อมโยงการตลาดล่วงหน้า และกิจกรรมการกำหนดจุดรวบรวมผลผลิต

ผู้แทนคณะกรรมการบริหารเครือข่ายที่เข้าร่วมสนทนากลุ่มได้วิเคราะห์ว่า จุดแข็งของเครือข่าย ได้แก่ การมีสมาชิกที่ครอบคลุมตั้งแต่ผู้ผลิต ผู้รวบรวมและผู้ส่งออก การที่เกษตรกรผู้ปลูกมังคุดสามารถพัฒนาให้มีความชำนาญด้านการผลิตได้ มีพื้นที่ปลูกจำนวนมากและเกษตรกรมีประสบการณ์การทำสวนมังคุดมานาน ในช่วงผลผลิตออกสู่ตลาดคู่แข่งจากแหล่งผลิตอื่นทั้งในและต่างประเทศน้อย ผลผลิตมีปริมาณมากสามารถทำตลาดได้ เกษตรกรในแต่ละกลุ่มย่อยมีศักยภาพที่จะรวมกลุ่มกันเป็นคลัสเตอร์ มีตลาดรองรับทั้งภายในและต่างประเทศ สามารถแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าผลผลิตได้ ผู้ส่งออกมาตั้งจุดรับซื้อถึงแหล่งผลิต

จุดอ่อนของเครือข่าย ได้แก่ ขาดข้อมูลที่ใช้ประกอบการวางแผนและตัดสินใจ ไม่สามารถกำหนดปริมาณผลผลิตที่ชัดเจนได้ ปริมาณผลผลิตมีมากพอแต่ไม่สอดคล้องกับตลาด ไม่สามารถควบคุมคุณภาพผลผลิตได้ในช่วงผลผลิตออกมาก กลุ่มไม่สามารถสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้รวบรวมและผู้ส่งออกได้ ไม่สามารถสร้างความเชื่อมั่นกันเองของสมาชิกภายในกลุ่มเครือข่าย มีความร่วมมือกันแบบหลวมๆ ไม่สามารถกำหนดราคาได้เอง ไม่สามารถกระจายผลผลิตได้ทั่วถึงทุกภูมิภาค ไม่สามารถส่งออกได้เอง ขาดความรู้ด้านการตลาดและการคัดแยกขาดเงินทุนในการรวบรวมผลผลิตจากสมาชิก

โอกาสของเครือข่าย ได้แก่ ผู้บริโภคทั้งในประเทศและต่างประเทศให้ความสนใจในคุณภาพของมังคุดมากขึ้น การเติบโตของตลาดมังคุดในต่างประเทศมีแนวโน้มที่ดีมากขึ้นเรื่อยๆ คู่แข่งนอกเครือข่ายมีน้อยทั้งในประเทศและต่างประเทศ ปัจจุบันนโยบายของรัฐให้ความสำคัญกับการรวมตัวกันเป็นเครือข่ายเพื่อเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันของกลุ่ม

อุปสรรคของเครือข่าย ได้แก่ ผลผลิตมังคุดบางส่วนคุณภาพต่ำ ขาดแคลนงบประมาณและเงินทุน สนับสนุนการพัฒนาเครือข่ายจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในจังหวัด ระบบการค้าเป็นแบบกึ่งผูกขาดมีผู้ส่งออก มังคุดเป็นผู้ควบคุมตลาด ขาดความเป็นเอกภาพในการพัฒนาเครือข่ายระหว่างหน่วยงานในท้องถิ่นด้วยกัน มาตรฐานของมังคุดส่งออกถูกกำหนดโดยผู้ซื้อต่างประเทศ มังคุดบางส่วนที่ส่งออกไม่เป็นไปตามข้อกำหนดเรื่อง คุณภาพมาตรฐานที่เป็นสากลและเกณฑ์มาตรฐานของประเทศผู้นำเข้า

แนวทางการแก้ไขปัญหาการดำเนินงานของเครือข่าย พบว่า เครือข่ายควรมีการจัดทำข้อมูลการผลิตมังคุด ในเขตของตนเองของเครือข่ายให้เป็นเอกภาพ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องในจังหวัดต้องสนับสนุนและส่งเสริมการ ดำเนินงานของเครือข่ายอย่างเป็นรูปธรรมและต่อเนื่อง เครือข่ายต้องเน้นการผลิตที่มีคุณภาพเป็นเครื่องมือสร้าง ความเชื่อมั่น เครือข่ายและหน่วยงานภาครัฐต้องจัดทำแผนการกระจายผลผลิตที่ชัดเจนในช่วงฤดูกาลผลิตของ มังคุด ผู้ประสานงานเครือข่ายจากสำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรีและคณะกรรมการบริหารเครือข่ายต้อง ประสานงานร่วมกันในการดำเนินการจัดกิจกรรมต่างๆ อย่างต่อเนื่อง ร่วมกันกระตุ้นให้สมาชิกเครือข่ายเข้าร่วม ประชุมทั้งที่เป็นทางการและไม่เป็นทางการอย่างสม่ำเสมอ กลุ่มบุคคลที่เข้ามามีบทบาทในการพัฒนาเครือข่าย ต้องมีความเข้มแข็งและมีความสามารถในการบริหารจัดการเครือข่ายจนก่อให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผล หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องทั้งในส่วนกลางและจังหวัดควรสนับสนุนงบประมาณเพื่อพัฒนาการดำเนินงานของ เครือข่ายอย่างต่อเนื่อง

อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาศักยภาพของเครือข่ายมังคุดจันทบุรีในด้านปัจจัยการผลิต ด้านอุปสงค์หรือ ความต้องการ ด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและอุตสาหกรรมสนับสนุน ด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการ แข่งขัน พบว่า ศักยภาพด้านปัจจัยการผลิต เครือข่ายมีศักยภาพอยู่ในระดับมากถึงมากที่สุดในเรื่องการจัดการและ ความพร้อมของวัตถุดิบในท้องถิ่น ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบของสมาชิกในเครือข่ายมังคุด โครงสร้างพื้นฐานทางกายภาพของท้องถิ่น ทักษะและความพร้อมของสมาชิกในเครือข่ายมังคุด และการใช้ภูมิ ปัญญาท้องถิ่นเพื่อพัฒนาการผลิตมังคุด และความอุดมสมบูรณ์ของแหล่งทรัพยากรธรรมชาติในท้องถิ่น ตามลำดับ ในขณะที่มีศักยภาพอยู่ในระดับปานกลางในเรื่องการใช้เครื่องมือ เครื่องจักร เทคโนโลยีที่ทันสมัยใน ระบบการผลิตมังคุด และความสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุน

ศักยภาพด้านอุปสงค์หรือความต้องการ พบว่า เครือข่ายมีศักยภาพอยู่ในระดับมากในเรื่องคุณภาพและ เอกลักษณะของมังคุดในเครือข่ายเมื่อเทียบกับคู่แข่งที่อยู่นอกเครือข่ายมังคุด ในขณะที่มีศักยภาพอยู่ในระดับปาน กลางในเรื่องการเติบโตของยอดขายมังคุดโดยเฉลี่ยของเครือข่าย การเข้าถึงตลาดในประเทศของเครือข่ายมังคุด การเข้าถึงตลาดในต่างประเทศของเครือข่ายมังคุด และกลไกการคุ้มครองผู้บริโภคของเครือข่ายมังคุด

ศักยภาพด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและอุตสาหกรรมสนับสนุน พบว่า เครือข่ายมีศักยภาพอยู่ในระดับ มากในเรื่องการประสานความร่วมมือกันของสมาชิกกลุ่มต่างๆในเครือข่ายมังคุด และการแลกเปลี่ยน เผยแพร่

ข้อมูลข่าวสารทั้งภายในและภายนอกเครือข่ายมังคุด ในขณะที่มีศักยภาพอยู่ในระดับปานกลางในเรื่องลักษณะของห่วงโซ่อุปทานในเครือข่ายมังคุด กลไกการสนับสนุนการดำเนินงานของเครือข่ายจากสถาบันการศึกษาหรือสถาบันเฉพาะทางด้านการวิจัย วิชาการ และการพัฒนามังคุด และประเด็นในเรื่องอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนในพื้นที่

ศักยภาพด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน พบว่า เครือข่ายมีศักยภาพอยู่ในระดับมากในเรื่องกลุ่มสมาชิกที่เป็นแกนนำหรือผู้นำในเครือข่ายมังคุด ลักษณะความร่วมมือกันในเครือข่ายมังคุด การแข่งขันจากผู้ผลิตภายนอกเครือข่ายมังคุด ในขณะที่มีศักยภาพอยู่ในระดับปานกลางในเรื่องการบริหารจัดการเครือข่ายมังคุด ลักษณะและวิธีการทำกิจกรรมต่างๆ ทั้งทางด้านการผลิตและการตลาดของเครือข่ายมังคุด อำนาจการต่อรองกับผู้จัดหาวัตถุดิบ แต่เครือข่ายมีศักยภาพอยู่ระดับน้อยในเรื่องอำนาจการต่อรองกับพ่อค้าคนกลางหรือผู้รวบรวม (ล้ง) หรือผู้ส่งออก

ผู้วิจัยนำผลที่ได้จากการวิเคราะห์วัตถุประสงค์ข้อ 1 และ 2 ข้างต้นไปดำเนินการสัมภาษณ์ผู้แทนจากคณะกรรมการบริหารเครือข่ายมังคุดจันทบุรี ผู้แทนจากหน่วยงานหรือองค์กรภาครัฐในจังหวัด ผู้ส่งออก ผู้แทนสถาบันการศึกษาหรือสถาบันเฉพาะทาง และสนทนากลุ่มร่วมกับผู้แทนที่มาจากเกษตรกรซึ่งเป็นสมาชิกเครือข่ายมังคุดจันทบุรี และผู้แทนจากผู้รวบรวม (ล้ง)

การสัมภาษณ์ผู้แทนที่มาจากคณะกรรมการบริหารเครือข่ายมังคุดจันทบุรีในดำเนินการขึ้นเมื่อวันที่ 31 กรกฎาคม 2553 เวลา 13.00 – 18.30 น. ประกอบด้วย ผู้แทนที่มาจากคณะทำงานด้านการผลิต จำนวน 1 คน ได้แก่ คุณ บุญเรือน แข็งขัน และผู้แทนที่มาจากคณะทำงานด้านการตลาด จำนวน 1 คน ได้แก่ คุณ สุรรัตน์ พลพฤษยา

นอกจากนี้ผู้วิจัยยังได้สัมภาษณ์ผู้แทนที่มาจากหน่วยงานหรือสถาบันหรือองค์กรที่สนับสนุนการดำเนินงานหรือช่วยยกระดับศักยภาพของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 16 – 17 กันยายน และวันที่ 14 , 21 – 22 ตุลาคม , 18 - 19 พฤศจิกายน 2553 ประกอบด้วย ผู้แทนที่มาจากหน่วยงานหรือองค์กรภาครัฐในจังหวัด จำนวน 2 คน ได้แก่ คุณ ชุติศักดิ์ แพกุล (หัวหน้ากลุ่มส่งเสริมและพัฒนาผลผลิต ผู้แทนเกษตรจังหวัดจันทบุรี) คุณ อนงค์ รัตนดาตย (ผู้อำนวยการสำนักงานธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร จังหวัดจันทบุรี) ผู้แทนที่มาจากผู้ส่งออก จำนวน 3 คน ได้แก่ คุณ ยศวดี ชื่นสกุล (บริษัท Richfield Fresh Fruit จำกัด) คุณ พัฒน์ บุญยธรรมมา (บริษัทไทยองผลไม้ จำกัด) คุณ กานต์ จารุมิทร์ (บริษัท ชันไชน์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด) ผู้แทนที่มาจากสถาบันการศึกษาหรือสถาบันเฉพาะทาง จำนวน 2 คน ได้แก่ คุณ อูทัย อูระเกตุ (นักวิชาการถ่ายทอดเทคโนโลยี ศูนย์วิจัยพืชสวนจันทบุรี) ดร.ปรีชนันท์ สิทธิจินดา (ผู้ช่วยอธิการบดีมหาวิทยาลัยราชภัฏรำไพพรรณี และผู้ประสานงานวิจัยเพื่อท้องถิ่นภาคตะวันออก (สกว.)) ผู้แทนที่มาจาก

ภาคเอกชนที่เกี่ยวข้อง จำนวน 2 คน ได้แก่ คุณ ขจร วรวาท (ผู้จัดการสหกรณ์การเกษตร อ.เมือง จ.จันทบุรี)
คุณ ศศิธร วิเศษ (ผู้อำนวยการกลุ่มส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจสหกรณ์ สำนักงานสหกรณ์ จ. จันทบุรี)

ในขณะที่เดียวกันผู้วิจัยยังได้ดำเนินการสนทนากลุ่มกับผู้แทนที่มาจากเกษตรกรซึ่งเป็นสมาชิกเครือข่าย
มังคุดจันทบุรี จำนวน 20 คน ได้แก่ เกษตรกรที่เป็นสมาชิกของเครือข่าย 18 คน ผู้รวบรวม 2 คน ผู้วิจัยได้
ดำเนินการจัดการสนทนากลุ่มขึ้นเมื่อวันที่ 1 สิงหาคม 2553 ณ สหกรณ์สวนยางอ่างศิระ เวลา 9.00 – 11.30 น. และ
วันที่ 22 สิงหาคม 2553 ณ สถานที่รวบรวมผลไม้กลุ่มปรับปรุงคุณภาพมังคุดห้วยสะท่อน เวลา 9.00 – 11.30 น.
ผู้เข้าร่วมการสนทนากลุ่มมีดังนี้

- | | |
|-----------------------------|---------------------------------------|
| 1. คุณ สมพร เขมะสุข | 11. คุณ มนัสชัย กุลวางษ์ (ผู้รวบรวม) |
| 2. คุณ รัฐไท พงษ์ศักดิ์ | 12. คุณ สมภพ เพชรชนะ |
| 3. คุณ สิริเดช สุขสวัสดิ์ | 13. คุณ จันทร์เพ็ญ เปรมเยี่ยม |
| 4. คุณ ศตกมล กวางทอง | 14. คุณ ปรีชา ปิยาภิรมย์ |
| 5. คุณ สัจจวร ปัญญาทิพย์ | 15. คุณ ระเวง ภิบาลจันทร์ (ผู้รวบรวม) |
| 6. คุณ เขาวนิสส์ จันทกานนท์ | 16. คุณ วารินทร์ สมบุญ |
| 7. คุณ เฉลียง กองสวัสดิ์ | 17. คุณ พงษ์ศักดิ์ ทรัพย์โกภา |
| 8. คุณ พอง กองสวัสดิ์ | 18. คุณ พฤษิต พรเจีย |
| 9. คุณ สมพร รักษา | 19. คุณ นพดล พรเจีย |
| 10. คุณ ประจัน รักษา | 20. คุณ ฉันทนา รอบรู้ |

ข้อมูลที่ได้จากการสนทนากลุ่มและการสัมภาษณ์เพื่อเสนอแนะเชิงนโยบายในแนวทางการพัฒนาศักยภาพ
ของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี โดยผู้วิจัยได้ใช้การสังเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพด้วยการวิเคราะห์เนื้อหา โดยการ
สร้างข้อสรุปแบบอุปนัยและเสนอแนะเป็นเชิงนโยบายในแนวทางการพัฒนาศักยภาพของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี
ใน 4 ด้าน ได้แก่ ด้านปัจจัยการผลิต ด้านอุปสงค์หรือความต้องการ ด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและอุตสาหกรรม
สนับสนุน ด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน ดังต่อไปนี้

แนวทางการพัฒนาศักยภาพด้านปัจจัยการผลิต

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายในแนวทางการพัฒนาศักยภาพด้านปัจจัยการผลิตของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี
แบ่งตามกลุ่มผู้ที่เกี่ยวข้องกับเครือข่ายมังคุดจันทบุรี ดังต่อไปนี้

เครือข่ายที่เป็นแกนนำ

จากการวิจัย พบว่า เมื่อปริมาณมังคุดออกสู่ตลาดพร้อมๆ กัน โดยเฉพาะช่วงประมาณเมษายนถึงพฤษภาคม
ทำให้ผู้ส่งออกและผู้รวบรวมไม่สามารถรับซื้อได้ทั้งหมด อีกทั้งยังมีมังคุดให้คัดจากหลายแหล่ง กล่าวได้ว่า

ชาวสวนต้องยอมพ้อค่า พ้อค่าจึงเป็นผู้กำหนดราคา ยิ่งห่างเมืองราคารับซื้อจะยิ่งลดลง เพราะมีการกินหัวคิวต่อเป็นทอดๆ เพื่อลดปริมาณผลผลิตในช่วงดังกล่าว การหันไปทำมังคุดนอกฤดูจะช่วยเกษตรกรที่เป็นสมาชิกของเครือข่ายได้

อย่างไรก็ตามจากสถิติของประเทศไทยพบว่าการกระจายของฝนในรอบปีไม่มาก บางช่วงฝนตกหนักและบางช่วงจะแห้งแล้งมาก ผลผลิตจะผันผวนตามความแปรปรวนของช่วงแล้ง ดังนั้นเกษตรกรจึงต้องมีการปรับตัวที่สูงขึ้น จังหวัดจันทบุรีไม่สามารถทำการผลิตมังคุดนอกฤดูได้เหมือนที่จังหวัดนครศรีธรรมราชและจังหวัดพัทลุง เพราะทางใต้ฝนทิ้งช่วงในช่วงเดือนกรกฎาคมถึงสิงหาคม สามารถกระตุ้นให้มังคุดออกดอกได้ ทำให้สามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตได้ในช่วงปลายปีหรือต้นปี นอกจากนี้ยังพบว่าราคาผลผลิตมังคุดนอกฤดู มีราคาสูงกว่าผลผลิตมังคุดในฤดูกาล 2 - 3 เท่า ถ้าเกษตรกรสามารถทำมังคุดนอกฤดูกาลได้ก็จะเป็นการส่งเสริมศักยภาพของเครือข่ายได้อีกทางหนึ่ง

เครือข่ายแกนนำควรมีการพัฒนาและปรับปรุงในเรื่องการดำเนินศึกษาค้นคว้าการทำสวนมังคุดนอกฤดูเพื่อแก้ไขปัญหาราคาคัดต่ำ โดยเครือข่ายแกนนำต้องทำหน้าที่ในการประสานงานและร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องในการดำเนินการศึกษาค้นคว้าการทำสวนมังคุดนอกฤดูเพื่อแก้ไขปัญหาราคาคัดต่ำอบรมให้ความรู้และสนับสนุนปัจจัยการผลิตที่จำเป็นในการทำสวนมังคุดนอกฤดูกาลเน้นทั้งเทคโนโลยีและวิธีการผลิต รวมถึงร่วมมือกับเครือข่ายในการจัดระบบการผลิตหรือวางแผนการผลิตในแต่ละพื้นที่ที่เหมาะสม

นอกจากนี้จากการวิจัย พบว่า ในช่วงแรกพฤติกรรมของเกษตรกรในการเก็บเกี่ยวมังคุดมีวิธีการที่ทำให้ผลผลิตเสียหายไม่ได้คุณภาพ ซึ่งเกิดจากการขาดความรู้ ความเข้าใจในการจัดการคุณภาพของเกษตรกร เช่น การใช้อุปกรณ์ในการเก็บเกี่ยวมังคุดที่ไม่เหมาะสม โดยเกษตรกรมักจะใช้ตะกร้อสอยมังคุดใส่ลงในย่ามซึ่งทำจากผ้าหรือถุงปุ๋ย แล้วเทใส่เข่งซึ่งทำจากหวายไม้ไผ่ขนาดใหญ่ ทำให้มังคุดเกิดรอยบุบจากการกดทับ หรือหนีกลขาดจากการบาดของเข่งหวาย หรือเกษตรกรบางรายใช้วิธีจ้างแรงงานเก็บมังคุดโดยจ่ายค่าจ้างกิโลกรัมละ 2 - 3 บาท ทำให้แรงงานต้องการเพียงปริมาณไม่คำนึงถึงคุณภาพ ทำให้มังคุดไม่ได้คุณภาพตามที่ตลาดต้องการ กลายเป็นสินค้าตกไซค์ ขายได้ราคาต่ำทั้งที่เกษตรกรมีการดูแลกระบวนการผลิตตลอดช่วงระยะเวลาการผลิตอย่างดี แต่กลับมากเกิดความเสียหายในขั้นตอนการเก็บเกี่ยวและการขนส่ง ทำให้ขายมังคุดได้ราคาต่ำ นอกจากนี้เครือข่ายยังขาดเทคโนโลยีในระดับที่พัฒนาแล้ว ทั้งในด้านการผลิต การเก็บเกี่ยว หลังการเก็บเกี่ยว การบรรจุหีบห่อ รวมไปถึงการขนส่งที่เหมาะสมทำให้ต้นทุนการผลิตสูง สินค้าเสียหายและคุณภาพไม่ได้ตามที่ตลาดต้องการ ขาดศูนย์รวบรวมมังคุดและห้องเย็น ไม่สามารถจะรักษาคุณภาพมังคุด เกิดปัญหาสูญเสียหลังการเก็บเกี่ยวอันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงอุณหภูมิในระหว่างการจัดบรรจุหีบห่อและการขนส่ง เป็นผลกระทบต่อราคาและเป็นปัญหาทางด้านการตลาดต่อไป

ดังนั้นเครือข่ายแกนนำต้องมีบทบาทหลักในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ แลกเปลี่ยนและพัฒนาร่วมกัน อย่างเป็นรูปธรรมระหว่างเครือข่าย ภาครัฐและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องในพื้นที่เพื่อให้เกษตรกรได้มีความรู้ ความเข้าใจในการผลิตมังคุดคุณภาพโดยการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ด้วยการเปิดเวทีเพื่อแลกเปลี่ยนการใช้เทคโนโลยี การผลิต การเก็บเกี่ยว และการจัดการคุณภาพหลังการเก็บเกี่ยวที่เหมาะสมตลอดทั้งปี ส่วนภาครัฐที่เกี่ยวข้องมีบทบาทในการสนับสนุนงบประมาณการดำเนินการดังกล่าวของเครือข่าย เพื่อนำไปสู่แนวทางในการพัฒนาคุณภาพมังคุดร่วมกัน โดยมุ่งเน้นให้มีการรณรงค์ให้เกษตรกรที่เป็นสมาชิกของเครือข่ายเข้าใจในกระบวนการผลิต การเก็บเกี่ยวมังคุด ในช่วงระยะเวลาเก็บเกี่ยวที่เหมาะสมและถูกต้องเพื่อให้ได้มังคุดที่มีคุณภาพตามชั้นคุณภาพให้แก่ลูกค้าที่มีการทำข้อตกลงล่วงหน้าหรือสัญญา Contract Farming อย่างต่อเนื่องและเป็นรูปธรรมก่อนผลผลิตมังคุดออกสู่ตลาดอย่างมาก รวมถึงการพัฒนาการจัดการจัดการคุณภาพผลผลิตหลังเก็บเกี่ยว (Post harvest)

หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

จากการวิจัย พบว่า แม้ทักษะและความพร้อมของสมาชิกในเครือข่ายมังคุดมีศักยภาพอยู่ในระดับมาก เนื่องจากเกษตรกรที่เป็นสมาชิกของเครือข่ายมีประสบการณ์การทำสวนมังคุดและพัฒนาปรับปรุงคุณภาพมังคุดมานานหลายสิบปีก็ตาม แต่เกษตรกรยังมีการใช้สารเคมีไม่ถูกต้องปลอดภัยทำให้สภาพพื้นดินที่ทำการเพาะปลูกถูกทำลายเพราะการสะสมของสารเคมีประเภทต่างๆ มากเกินไป การจัดการสวนมังคุดให้มีผลิตภาพและประสิทธิภาพยังมีจำนวนไม่มากเท่าที่ควร สมาชิกบางกลุ่มในเครือข่ายทำได้ในขณะที่สมาชิกบางกลุ่มยังทำไม่ได้โดยเฉพาะในพื้นที่ห่างไกล ส่วนการใช้เครื่องมือ เครื่องจักร เทคโนโลยีที่ทันสมัยในระบบการผลิตมังคุดมีศักยภาพอยู่ในระดับปานกลาง เนื่องจากการขาดแคลนเครื่องมือเครื่องจักร เช่น เครื่องคัดมังคุด ห้อยเย็นเพื่อเก็บรักษาผลผลิตมังคุดในช่วงมังคุดล้นตลาด เป็นต้น

เกษตรกรบางส่วนยังไม่ได้รับการถ่ายทอดความรู้ เทคโนโลยีการผลิตใหม่ๆ ถึงแม้ว่าเกษตรกรที่เป็นสมาชิกเครือข่ายจะเริ่มมีการพัฒนาและปรับปรุงคุณภาพมังคุดด้วยวิธีการควบคุมทรงพุ่มและตัดแต่งกิ่งเพื่อลดขนาดต้น รวมถึงพัฒนาวิธีเก็บผลผลิตมังคุดไม่ให้เสียหายก็ตาม แต่ก็ยังมีส่วนน้อยที่เปลี่ยนแปลงอันเนื่องจากความเชื่อเดิมของรุ่นบรรพบุรุษที่ไม่นิยมให้มีการลดขนาดต้นมังคุด เพราะเชื่อว่าต้นมังคุดที่ใหญ่ มีกิ่งก้านจำนวนมากจะทำให้ได้ผลผลิตมังคุดจำนวนมากเช่นกัน แต่ในความเป็นจริงส่วนที่สูงมากๆ ของต้นมังคุดผลผลิตจะไม่ถูกเก็บเกี่ยวเพราะแรงงานไม่เพียงพอ ทำให้เกษตรกรต้องเสียต้นทุนเพิ่มขึ้นในการดูแลสวนมังคุดของตนเอง นอกจากนี้การปลูกมังคุดด้วยสารเคมีเริ่มอึมตัว ขณะที่การปลูกแบบเกษตรอินทรีย์มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในปัจจุบันเกษตรกรที่เป็นสมาชิกของเครือข่ายบางกลุ่มมีการเพาะปลูกแบบผสมผสานระหว่างเคมีกับอินทรีย์ มีการนำปุ๋ยและสารชีวภาพเข้ามาทดแทนสารเคมีมากขึ้น เนื่องจากเกษตรกรต้องการลดต้นทุนการผลิต และได้พยายามขยายเครือข่ายและขยายผลตั้งแต่ระดับ อบต.จนถึงระดับจังหวัด

ดังนั้นหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรมีการพัฒนาและปรับปรุงในเรื่องการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตของเกษตรกรที่เป็นสมาชิกของเครือข่ายโดยเน้นการลดต้นทุนการผลิตและเพิ่มคุณภาพมังคุดของเครือข่าย หน่วยงานภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องในแต่ละพื้นที่ของจังหวัดจันทบุรีต้องมีบทบาทในการประสานงานและร่วมมือกับเครือข่ายมังคุดจันทบุรีในการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตของเกษตรกรที่เป็นสมาชิกของเครือข่ายโดยเน้นการลดต้นทุนการผลิตและเพิ่มคุณภาพมังคุด โดยให้เกษตรกรควบคุมทรงพุ่มและตัดแต่งกิ่งอย่างถูกวิธี การจัดการดินและปุ๋ยตามค่าวิเคราะห์ การจัดการผลิตถูกต้องตามระบบ GAP การใช้สารเคมีป้องกันกำจัดศัตรูพืชอย่างถูกต้องปลอดภัย และการจัดการอื่นๆ ที่จำเป็น ผ่านการถ่ายทอดเทคโนโลยีที่เหมาะสมต่อเกษตรกร ตลอดจนส่งเสริมการใช้ปุ๋ยและสารชีวภาพในการทำสวนมังคุดเพื่อลดต้นทุนการผลิตและเพิ่มโอกาสทางการตลาดให้แก่เกษตรกรที่เป็นสมาชิกของเครือข่าย

นอกจากนี้จากการวิจัย พบว่า เงื่อนไขด้านปัจจัยการผลิตถือเป็นสิ่งสำคัญสำหรับเกษตรกรที่เป็นสมาชิกของเครือข่าย แม้ว่าการจัดหาและความพร้อมของวัตถุดิบในท้องถิ่นมีศักยภาพอยู่ในระดับมากก็ตาม อีกทั้งเกษตรกรยังมีความสามารถในการจัดหาปัจจัยการผลิตหรือวัตถุดิบได้มากเพียงพอ แต่อย่างไรก็ตามเกษตรกรที่เป็นสมาชิกเครือข่ายยังประสบกับปัญหาที่เกิดจากสภาวะอากาศที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา เช่น ภัยธรรมชาติ (ได้แก่ ภาวะภัยแล้ง ฝนตกชุก) และต้นทุนการผลิตที่มีราคาปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง เช่น ปุ๋ยเคมี วัสดุอุปกรณ์การเกษตร น้ำมันเชื้อเพลิง เป็นต้น ประกอบกับผลกระทบจากการอุดหนุนของมังคุดที่ไม่ได้คุณภาพตามความต้องการของตลาด ล้วนส่งผลกระทบต่อปัญหาการผลผลิตมังคุดที่ไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ เกษตรกรส่วนใหญ่จึงมักประสบกับการขาดทุน นอกจากนี้เกษตรกรมักมีประเด็นคำถามที่ต้องการคำแนะนำจากนักวิชาการหรือเกษตรกรที่ผลิตมังคุดคุณภาพว่าจะทำอย่างไรที่จะทำให้มังคุดมีปริมาณมากและมีคุณภาพที่ดี ขายได้ราคาสูงจะต้องใส่ปุ๋ยสูตรอะไร ใส่ปริมาณหรืออัตราส่วนเท่าไร ใส่ในช่วงระยะเวลาไหน จึงจะมีผลต่อการเพิ่มผลผลิตเมื่อไรควรฉีดพ่นเคมี สอร์โมน ในปริมาณหรืออัตราส่วนเท่าไร ยี่ห้ออะไรดี สิ่งเหล่านี้ พบว่า เกษตรกรมักใช้พฤติกรรมลอกเลียนแบบ โดยไม่คำนึงถึงข้อเท็จจริงที่เกิดกับสถานการณ์การผลิตที่เกิดขึ้นจริงในสวนของตนเอง เห็นสวนข้างเคียงใส่ปุ๋ย ก็ใส่บ้าง เห็นฉีดยาฆ่าแมลง ก็ฉีดบ้าง ทั้งที่สวนของตนเองยังไม่เกิดปัญหา หรือบางครั้งก็เชื่อตัวแทนจำหน่ายปุ๋ยยา หรือร้านขายวัสดุอุปกรณ์การเกษตร จนต้องจ่ายเงินไปจำนวนมากโดยไม่จำเป็นทำให้มีต้นทุนการผลิตสูง

อีกทั้งในช่วงเก็บเกี่ยวผลผลิตเกษตรกรยังต้องเผชิญกับปัญหาการขาดแคลนแรงงาน เกษตรกรที่เป็นสมาชิกของเครือข่ายบางกลุ่มต้องไปขนคนงานจากจังหวัดอื่นเพื่อให้มาทำงานในสวน สถานที่คัดแยกผลผลิตมังคุดที่เป็นของเครือข่ายมีพื้นที่จำกัด ไม่สามารถรองรับผลผลิตได้อย่างเพียงพอหากผลผลิตมีปริมาณมาก ในช่วงกลางฤดูกาลผลิตหรือช่วงของล้นตลาด (มังคุดออกมามากเกินความต้องการของตลาด) ขาดแคลนเงินทุนดอกเบี้ยต่ำที่จะสนับสนุนทั้งในด้านการทำสวนและการรับซื้อผลผลิตจากเกษตรกรที่เป็นสมาชิกของเครือข่าย นอกจากนี้ยังขาดแคลนวัสดุอุปกรณ์ในการบรรจุผลผลิตมังคุด หรือการกระจายวัสดุอุปกรณ์เหล่านี้ยังไม่ทั่วถึง

เกษตรกรที่เป็นสมาชิกของเครือข่ายทุกคน ฉะนั้นประเด็นที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยการผลิตทั้งหลายหากได้กับการแก้ไขอย่างตรงจุดก็จะทำให้เกษตรกรที่เป็นสมาชิกและเครือข่ายมีศักยภาพเพิ่มขึ้น

ดังนั้นหน่วยงานภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องต้องมียุทธศาสตร์หลักในการส่งเสริมและสนับสนุนปัจจัยการผลิตในปริมาณที่เพียงพอต่อความต้องการของเกษตรกรที่เป็นสมาชิกเครือข่าย อีกทั้งปัจจัยการผลิตบางประเภทภาครัฐที่เกี่ยวข้องควรต้องเข้ามาให้การอุดหนุนเพื่อลดภาระด้านต้นทุนการผลิตให้แก่เกษตรกรที่เป็นสมาชิกเครือข่าย โดยการส่งเสริมและสนับสนุนดังกล่าวต้องดำเนินการให้ทันกับฤดูกาลผลิต ได้แก่ ส่งเสริมและสนับสนุนให้มีสถานที่คัดแยกมังคุดและวัสดุอุปกรณ์ในการบรรจุ เช่น ตะกร้า ลัง กล่องบรรจุ (ขายปลีก) ให้เพียงพอต่อความต้องการของสมาชิกเครือข่าย ส่งเสริมให้เกษตรกรลดต้นทุนการผลิตโดยการผลิตปุ๋ยและสารชีวภาพใช้เอง สนับสนุนเงินทุนดอกเบี้ยต่ำเพื่อให้เกษตรกรนำไปทำสวนหรือผู้รวบรวมใช้สำหรับรับซื้อมังคุด ให้ความช่วยเหลือโดยการอุดหนุนค่าน้ำมันเชื้อเพลิงหรือไฟฟ้าราคาถูก ผ่อนผันอนุญาตให้แรงงานต่างด้าวเข้ามาทำงานได้ในช่วงฤดูกาลผลิตมังคุดเพื่อลดปัญหาการขาดแคลนแรงงาน

นโยบายระดับชาติ

จากการวิจัย พบว่า ความอุดมสมบูรณ์ของแหล่งทรัพยากรธรรมชาติในท้องถิ่นมีศักยภาพอยู่ในระดับมากที่สุด เนื่องจากพื้นที่เพาะปลูกส่วนใหญ่ในจังหวัดมีความเหมาะสมและอุดมสมบูรณ์มากสำหรับการทำสวน การจัดหาและความพร้อมของวัตถุดิบในท้องถิ่นมีศักยภาพอยู่ในระดับมาก เนื่องจากมีผู้ประกอบการค้าปัจจัยการผลิตหรือวัตถุดิบเพื่อการทำสวนเป็นจำนวนมากในจังหวัด สมาชิกเครือข่ายมีความสามารถในการจัดหาปัจจัยการผลิตหรือวัตถุดิบได้มากเพียงพอต่อการทำสวนในแต่ละฤดูกาล ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบของสมาชิกในเครือข่ายมังคุดมีศักยภาพอยู่ในระดับมาก เนื่องจากมีการให้สินเชื่อปัจจัยการผลิตและสนับสนุนปัจจัยการผลิตจากแหล่งต่างๆ แต่อย่างไรก็ตามความพร้อมเหล่านี้ไม่เพียงพอต่อการพัฒนาศักยภาพด้านปัจจัยการผลิต ข้อมูลต่างๆที่เกี่ยวข้องกับมังคุดทั้งในด้านการผลิตและการตลาดถือได้ว่าเป็นปัจจัยการผลิตที่สำคัญเช่นกัน แม้ไม่ใช่ปัจจัยการผลิตโดยตรงแต่ถือได้ว่าเป็นปัจจัยทางอ้อมพื้นฐานสำคัญสำหรับการผลิต ถ้าทุกภาคส่วนมีข้อมูลมังคุดที่เกี่ยวข้องอย่างสมบูรณ์สามารถนำไปใช้ได้อย่างถูกต้องตามสภาพความเป็นจริงจะเป็นการพัฒนาศักยภาพด้านปัจจัยการผลิตของเครือข่ายได้อีกวิธีทางหนึ่ง

แต่ในปัจจุบันข้อมูลด้านปัจจัยการผลิต เช่น ดิน น้ำ เป็นต้น มีการจัดเก็บไว้ที่หน่วยงานภาครัฐที่รับผิดชอบโดยเฉพาะ ยังไม่ได้มีการจัดการเชื่อมโยงและเผยแพร่ข้อมูลระหว่างเครือข่าย ภาคเอกชนกับหน่วยงานรัฐอย่างเป็นระบบ ทำให้ไม่สามารถใช้ประโยชน์จากข้อมูลได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ยังขาดการรวบรวมองค์ความรู้ เทคนิคทั้งทางด้านการผลิตและการตลาดเพื่อเพิ่มมูลค่าผลผลิตมังคุด รวมทั้งการสร้างคุณค่าสินค้าในการพัฒนาผลิตภัณฑ์มังคุดใหม่ๆ บรรจุภัณฑ์ที่มีความดึงดูดใจ น่าซื้อ การสร้างตราสินค้าให้เป็นที่ยอมรับและเชื่อถือ ในขณะที่หน่วยงานที่รับผิดชอบดำเนินการพัฒนาทางด้านนี้ไม่มีผลมีหลายหน่วยงานทั้ง

ภาครัฐและเอกชนที่ทำหน้าที่คล้ายกันในการเก็บข้อมูลทั้งทางด้านการผลิตและการตลาดที่เกี่ยวข้องกับมังคุด ทำให้เกิดความซ้ำซ้อนในการปฏิบัติงานรวมทั้งสร้างความสับสนให้แก่เครือข่ายและเกษตรกรที่เป็นสมาชิกของเครือข่าย โดยเฉพาะอย่างยิ่งช่วงที่ผลผลิตมังคุดออกสู่ตลาดปริมาณมากในช่วงฤดูกาลส่งผลกระทบต่อตลาดและทำให้ราคามังคุดตกต่ำและการดำเนินการแก้ไขปัญหาไม่ทันต่อสถานการณ์ เพราะขาดข้อมูลทั้งทางด้านการผลิตและการตลาดที่เป็นบูรณาการ เนื่องจากเกษตรกรผู้ปลูกมังคุดส่วนใหญ่มีพฤติกรรมในการเพาะปลูกแบบตามใจตนเอง หรือมีการเพาะปลูกแบบหลากหลายชนิดปลูกสลับในพื้นที่เดียวกัน เกษตรกรมักใช้กลไกด้านราคามาเป็นตัวกำหนดในการตัดสินใจเพาะปลูก เมื่อผลไม้นชนิดใดราคาตกต่ำเกษตรกรก็จะทำการโค่นทิ้งแล้วหันไปเพาะปลูกชนิดที่มีราคาสูงกว่าในขณะนั้นแทน โดยไม่มีการวางแผนการปลูกและการจัดการอย่างเป็นระบบ ซึ่งเกษตรกรมักไม่คำนึงถึงปัจจัยด้านต้นทุนระยะเวลาในการเสียโอกาส ซึ่งพฤติกรรมในการปลูกลักษณะนี้ ย่อมไม่ก่อให้เกิดผลดีต่อเกษตรกรที่เป็นสมาชิกของเครือข่าย เพราะสถานการณ์การปลูกลักษณะนี้ ทำให้ไม่สามารถกำหนดทิศทางตลาดและวางแผนการตลาดได้ส่งผลต่อภาวะราคาที่สูงขึ้นกับอุปสงค์และอุปทานของผลผลิตมังคุด ถ้ามีระบบฐานข้อมูลมังคุดร่วมกันระหว่างเครือข่ายกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องจะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อสมาชิกทุกกลุ่มในเครือข่ายส่งผลต่อการสร้างผลิตภาพ ความสามารถในการแข่งขัน และพัฒนาศักยภาพของเครือข่ายได้

ดังนั้นนโยบายระดับชาติควรมีการพัฒนาและปรับปรุงในเรื่องการพัฒนาระบบฐานข้อมูลมังคุดร่วมกันระหว่างเครือข่ายกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องจึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีการจัดตั้งศูนย์ข้อมูลมังคุด โดยหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องมีบทบาทสำคัญในการสนับสนุนงบประมาณเพื่อการจัดตั้ง “ศูนย์ข้อมูลมังคุด” ส่วนเครือข่ายแกนนำต้องทำหน้าที่ในการประสานความร่วมมือกับทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้องเพื่อร่วมกันพัฒนาระบบฐานข้อมูลโดยมีการจัดทำทะเบียนเกษตรกรผู้ปลูกมังคุดและฐานข้อมูลการผลิตที่ถูกต้อง ตลอดจนพัฒนาระบบข้อมูลสารสนเทศที่เกี่ยวข้องกับการผลิต การตลาดและการแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าผลผลิตมังคุดทั้งระบบให้มีข้อมูลครบถ้วนในทุกด้าน ถูกต้อง ทันเหตุการณ์ และเป็นเอกภาพ

แนวทางการพัฒนาศักยภาพด้านอุปสงค์หรือความต้องการ

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายในแนวทางการพัฒนาศักยภาพด้านอุปสงค์หรือความต้องการ แบ่งออกเป็นแนวทางการพัฒนาศักยภาพด้านอุปสงค์หรือความต้องการภายในประเทศ (ตลาดภายในประเทศ) และแนวทางการพัฒนาศักยภาพด้านอุปสงค์หรือความต้องการในต่างประเทศ (ตลาดในต่างประเทศ)

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายในแนวทางการพัฒนาศักยภาพด้านอุปสงค์หรือความต้องการภายในประเทศ (ตลาดภายในประเทศ) ของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี แบ่งตามกลุ่มผู้ที่เกี่ยวข้องกับเครือข่ายมังคุดจันทบุรีดังต่อไปนี้

เครือข่ายที่เป็นแกนนำ

จากการวิจัย พบว่า จันทบุรีเป็นจังหวัดท่องเที่ยวที่มีศักยภาพ ในแต่ละปีมีนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวที่จังหวัดจันทบุรีเป็นจำนวนมาก ซึ่งทางจังหวัดสามารถพัฒนาพื้นที่ต่างๆ ให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวและแหล่งเลือกซื้อผลไม้คุณภาพของภาคตะวันออกได้ อีกทั้งสามารถเป็นสื่อให้นักท่องเที่ยวและนักธุรกิจที่มีความสนใจมั่งคุดคุณภาพสามารถมาเยี่ยมชมและสั่งซื้อจะเป็นการสร้างช่องทางการตลาดเพิ่มขึ้น แม้ว่าการเป็นจังหวัดท่องเที่ยวที่มีศักยภาพนี้จะเป็นปัจจัยที่มีส่วนสำคัญในการขยายตลาดให้แก่ผลผลิตมั่งคุดของเครือข่ายก็ตาม แต่อย่างไรข้อมูลที่ได้จากการสนทนากลุ่มและสัมภาษณ์จากผู้แทนกลุ่มต่างๆ พบว่า การเข้าถึงตลาดในประเทศของเครือข่ายมั่งคุดมีศักยภาพอยู่ในระดับปานกลาง โดยส่วนใหญ่จะให้ความคิดเห็นไปในทางเดียวกันว่า แม้จังหวัดจะเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่มีนักท่องเที่ยวจำนวนมากเดินทางเข้ามาท่องเที่ยว แต่ปรากฏว่าการรณรงค์ ประชาสัมพันธ์มั่งคุดจันทบุรียังไม่เป็นรูปธรรมและต่อเนื่อง ถ้าสามารถเชิญชวนให้นักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างประเทศที่เข้ามาท่องเที่ยวในจันทบุรีช่วงเดือนมีนาคมถึงเดือนมิถุนายนซื้อผลผลิตมั่งคุดสดหรือผลิตภัณฑ์แปรรูปจากมั่งคุด กิจกรรมต่างๆ เหล่านี้จะสามารถช่วยภาวะมั่งคุดล้นตลาดได้ส่งผลให้ราคามั่งคุดไม่ต่ำเกินไป อย่างไรก็ตามในปัจจุบันทางจังหวัดมีเพียงเทศกาลของทุเรียนเท่านั้นที่เกษตรกรของเครือข่ายสามารถนำผลผลิตของตนเองไปวางขายแต่เป็นปริมาณที่ไม่มากนัก

ดังนั้นเครือข่ายแกนนำต้องมีบทบาทหลักในการประสานงานกับหน่วยงานภาครัฐและเอกชนในจังหวัดจันทบุรีเพื่อรณรงค์ ประชาสัมพันธ์การบริโภคมั่งคุดจันทบุรี ในขณะที่เดียวกันหน่วยงานภาครัฐและเอกชนต้องมีบทบาทในการสนับสนุนการจัดเทศกาลต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับมั่งคุดและส่งเสริมแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรอย่างเป็นรูปธรรมและต่อเนื่องในจังหวัดจันทบุรีเพื่อเป็นการสร้างฐานตลาดในประเทศที่มั่นคงให้แก่มั่งคุดของเครือข่ายได้

หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

จากการวิจัย พบว่า ตลาดภายในประเทศและตลาดต่างประเทศมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง คุณภาพและเอกลักษณ์ของมั่งคุดในเครือข่ายเมื่อเทียบกับคู่แข่งที่อยู่นอกเครือข่ายมั่งคุดมีศักยภาพอยู่ในระดับมาก แต่การเข้าถึงตลาดในประเทศของเครือข่ายมั่งคุดมีศักยภาพอยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งจากการสนทนากลุ่มและสัมภาษณ์ต่างมีความเห็นไปในทางเดียวกันว่าเกิดจากการกระจายผลผลิตมั่งคุดของเครือข่ายไปยังจังหวัดอื่นๆ ยังไม่มีประสิทธิภาพจึงกลายเป็นปัญหาด้านการตลาด ซึ่งปัญหาสำคัญด้านการตลาดอันดับหนึ่ง คือ ความผันผวนของราคาและไม่มีตลาดรับซื้อ ระบายมั่งคุดไม่ทัน รongลงมา คือ ราคาผลผลิตตกต่ำ อันดับสาม คือ พ่อค้าคนกลางเอาไรต์เอาเปรียบ กดรราคา โดยปัญหาในเรื่องการตลาดเป็นปัญหามาตลอด เมื่อมั่งคุดล้นตลาดก็ต้องหาทางกระจายผลผลิตซึ่งต้องพึ่งหน่วยงานภาครัฐที่ดูแลเรื่องนี้ หน่วยงานภาครัฐต้องเข้ามาดำเนินการอย่างจริงจัง

ดังนั้นหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องต้องมีการพัฒนาและปรับปรุงบทบาทในการส่งเสริมและสนับสนุนการกระจายผลผลิตมังคุดไปยังจังหวัดอื่นๆ โดยสนับสนุนงบประมาณการดำเนินการดังกล่าวของเครือข่ายหน่วยงานท้องถิ่น และภาคเอกชนในจังหวัดที่ร่วมเป็นพันธมิตรในการกระจายผลผลิตมังคุดเครือข่ายตามความเหมาะสม เช่น การจัดตั้งศูนย์กระจายผลผลิตมังคุดชั่วคราวในกรณีที่ทำเป็นเพื่อช่วยเร่งกระจายผลผลิตมังคุดในฤดูกาล การประสานเชื่อมโยงผู้รวบรวมผลผลิตมังคุดในแหล่งผลิตต้นทางและผู้รับซื้อในจังหวัดปลายทาง การประชาสัมพันธ์เพื่อส่งเสริมการจำหน่ายมังคุดในช่วงที่มีผลผลิตออกมาก ตลอดจนการสนับสนุนอื่นๆ เพื่อกระตุ้นตลาดและเร่งรัดการกระจายมังคุดตามสถานการณ์ความจำเป็น เป็นต้น

นโยบายระดับชาติ

จากการวิจัย พบว่า วิธีตลาดมังคุดของจังหวัดจันทบุรี มีตลาดใหญ่ๆ 3 ตลาด คือ ตลาดปากแซง ตลาดเนินสูง และตลาดหนองกล้า ตลาดส่วนใหญ่มีพฤติกรรมการซื้อขายมังคุดริมทาง ไม่มีจุดรับซื้อที่เป็นมาตรฐานเมื่อผลผลิตออกมาเป็นจำนวนมาก แต่ไม่มีตลาดรองรับ มังคุดจึงถูกบรรทุกรหาพ่อค้าไปเรื่อยๆ เป็นการสิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายและเพิ่มความเสียหายให้กับมังคุด สุดท้ายราคาที่ได้รับคือความจำยอม สถาบันเกษตรกรในจังหวัดจันทบุรี ได้แก่ สหกรณ์การเกษตร สหกรณ์การเกษตรเพื่อการตลาดลูกค้า ธ.ก.ส.จันทบุรี จำกัด (สกต.จันทบุรี จำกัด) กลุ่มเกษตรกร และวิสาหกิจชุมชนให้เป็นศูนย์กลางในการรวบรวมผลผลิต คัดคุณภาพ และเชื่อมโยงการซื้อขายผลผลิตของเกษตรกร โดยตรงกับห้างค้าส่งหรือค้าปลีกสมัยใหม่ ผู้ส่งออก และโรงงานแปรรูป แนวคิดในการตั้งจุดสกัดรับซื้อมังคุดตามกลไกตลาดปกติเพื่อไม่ให้มังคุดเข้ามากระจุกตัวในตลาดซึ่งส่งผลกระทบต่อราคาตกต่ำจึงเป็นส่วนหนึ่งในการแก้ไขปัญหาราคามังคุด

ดังนั้น นโยบายระดับชาติ ควรมีการพัฒนาและปรับปรุงในเรื่องการส่งเสริมการจัดตั้ง “จุดสกัดรับซื้อมังคุด” และสนับสนุนงบประมาณเพื่อการดำเนินงานของสถาบันเกษตรกรให้เป็นองค์กรที่ดำเนินธุรกิจการรวบรวมผลผลิตมังคุดและทำธุรกิจซื้อหรือขายมังคุดได้อย่างมีประสิทธิภาพ ฉะนั้นการตั้งจุดสกัดรับซื้อมังคุดเพิ่มปริมาณการรวบรวมและจำหน่ายผลผลิตมังคุดคุณภาพผ่านความร่วมมือระหว่างเครือข่ายกับสถาบันเกษตรกร โดยสถาบันเกษตรกรมีหน้าที่รับผิดชอบหลักในการรวบรวมหรือรับซื้อมังคุด ในขณะที่ภาครัฐที่เกี่ยวข้องมีบทบาทในการส่งเสริมการจัดตั้งจุดสกัดรับซื้อมังคุดและสนับสนุนงบประมาณเพื่อการดำเนินงานของสถาบันเกษตรกรให้เป็นองค์กรที่ดำเนินธุรกิจการรวบรวมผลผลิตมังคุดและทำธุรกิจซื้อหรือขายมังคุดได้อย่างมีประสิทธิภาพ พัฒนาระบบการบริหารจัดการการซื้อขายที่ทันสมัย ราคา ปริมาณรับซื้อรายวัน และระบบควบคุมคุณภาพเพื่อให้กลไกตลาดดำเนินไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงกลางฤดูที่มีผลผลิตออกมาก

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายในแนวทางการพัฒนาศักยภาพด้านอุปสงค์หรือความต้องการในต่างประเทศ (ตลาดในต่างประเทศ) ของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี แบ่งตามกลุ่มผู้ที่เกี่ยวข้องกับเครือข่ายมังคุดจันทบุรี ดังต่อไปนี้

หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

จากการวิจัย พบว่า การเติบโตของยอดขายมังคุดโดยเฉลี่ยของเครือข่ายมีศักยภาพอยู่ในระดับปานกลาง ทั้งๆ ที่มังคุดเป็นผลไม้ที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจของจันทบุรี เป็นอาชีพหลักและสร้างรายได้ให้แก่เกษตรกรที่เป็นสมาชิกของเครือข่ายจำนวนมาก เป็นวัตถุดิบที่สำคัญของอุตสาหกรรมแปรรูปผลไม้ รวมทั้งเป็นผลไม้ส่งออกสำคัญที่ทำรายได้เข้าสู่เกษตรกรที่เป็นสมาชิกของเครือข่ายและประเทศ อีกทั้งยังมีแนวโน้มการส่งออกที่ขยายตัวเพิ่มขึ้น แต่ขณะเดียวกันสภาพการผลิตและการตลาดที่ไม่สมดุลส่งผลให้เกษตรกรต้องประสบปัญหาด้านราคาที่ตกต่ำจากภาวะมังคุดล้นตลาดเป็นประจำทุกปี ตลาดส่งออกมังคุดยังจำกัดอยู่ในตลาดเพียงไม่กี่ประเทศ ดังนั้นการเปิดตลาดใหม่ให้กับมังคุดของเครือข่ายเป็นสิ่งที่ควรปฏิบัติอย่างยิ่ง โดยเฉพาะกับประเทศเพื่อนบ้านในแถบภูมิภาคเอเชียซึ่งเป็นตลาดเป้าหมายที่ควรได้รับการส่งเสริมในการกระจายผลผลิตมังคุดสดและผลิตภัณฑ์แปรรูปจากมังคุดของเครือข่าย เช่น มณฑลต่างๆ ของจีน เวียดนาม ประเทศกลุ่มสหภาพยุโรป สหรัฐอเมริกา อินเดีย อิหร่าน และประเทศในเอเชียตะวันออกเฉียงอื่นๆ เป็นต้น

ฉะนั้นจึงจำเป็นอย่างยิ่งที่หน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้องทั้งในส่วนกลางและจังหวัดจันทบุรีต้องสนับสนุนงบประมาณและส่งเสริมการเปิดตลาดใหม่ให้กับมังคุดของเครือข่าย มีมาตรการกระตุ้นหรือแรงจูงใจที่เหมาะสม เช่น การให้สิทธิพิเศษทางภาษีต่างๆ การให้สินเชื่อเพื่อการส่งออก การลดข้อจำกัดหรือขั้นตอนในการส่งออก การจัดเจรจาระดับประเทศเพื่อให้มีการเปิดตลาดมังคุดอย่างกว้างขวาง เป็นต้น เพื่อให้ภาคเอกชนสามารถเปิดตลาดใหม่ในเมืองที่มีศักยภาพ โดยเฉพาะกับประเทศเพื่อนบ้านในแถบภูมิภาคเอเชียซึ่งเป็นตลาดเป้าหมายที่ควรได้รับการส่งเสริมในการกระจายผลผลิตมังคุดสดและผลิตภัณฑ์แปรรูปจากมังคุดของเครือข่าย นอกจากนี้ควรมีการสนับสนุนงบประมาณอย่างจริงจังในเรื่องการวิจัยตลาดและความต้องการของผู้บริโภคในต่างประเทศเป้าหมาย

นอกจากนี้จากการวิจัย พบว่า แม้คุณภาพและเอกลักษณ์ของมังคุดในเครือข่ายเมื่อเทียบกับคู่แข่งที่อยู่นอกเครือข่ายมังคุดมีศักยภาพอยู่ในระดับมาก เพราะการที่ผู้บริโภคในต่างประเทศพิถีพิถันด้านคุณภาพและความปลอดภัย แต่อย่างไรก็ตามการเติบโตของยอดขายมังคุดส่งออกโดยเฉลี่ยของเครือข่ายมีศักยภาพอยู่ในระดับปานกลาง เนื่องจากคุณภาพของมังคุดถูกกำหนดจากผู้ซื้อต่างประเทศซึ่งเกษตรกรผู้ปลูกมังคุดจะต้องผลิตให้ได้มาตรฐานที่ผู้ซื้อต่างประเทศกำหนดจึงจะส่งออกได้ หากไม่ได้มาตรฐานตามที่กำหนดจะถูกนำมาจำหน่ายเป็นมังคุดตกไซค์ ตกเกรดในตลาดภายในประเทศ ฉะนั้นปัญหาใหญ่ของมังคุด คือ เมื่อมังคุดมีปริมาณมากในช่วงเวลาเดียวกันจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องจัดหาตลาดรองรับอย่างทั่วถึงในตลาดทุกระดับ ในขณะเดียวกันต้องดูแล

ระบบการตลาดของมังคุดเกรดรองที่มีผู้ค้าจากประเทศเพื่อนบ้านเข้ามาดำเนินการทางการตลาดโดยไม่ผ่านพิธีการทางศุลกากร เพื่อให้เกษตรกรได้รับความเป็นธรรมด้านราคามากขึ้น โดยทบทวนกฎหมายให้เกิดความยุติธรรมระหว่างผู้ส่งออกไทยและต่างชาติ แม้ว่าความต้องการนำเข้าของต่างประเทศยังมีความต้องการนำเข้าผลไม้ไทยก็ตาม แต่ตลาดมังคุดเดิมในบางประเทศมีความต้องการลดลงบ้าง เช่น ฮองกง เวียดนาม (ซึ่งปัจจุบันกำลังเร่งพัฒนาการผลิตผลไม้เมืองร้อน และในอนาคตจะเป็นคู่แข่งที่สำคัญของประเทศไทย เนื่องจากภูมิอากาศของเวียดนามสามารถปลูกผลไม้เมืองร้อนได้ทุกชนิดเช่นเดียวกับไทย รวมทั้งได้มีความพยายามนำพันธุ์ผลไม้มงคลของไทยบางชนิดไปเพาะปลูกแล้ว) ส่วนประเทศในกลุ่มสหภาพยุโรปมีความต้องการในภาพรวมลดลง ญี่ปุ่นก็เป็นตลาดที่มีมาตรการกีดกันเข้มงวดมาก ด้านตลาดอินโดนีเซีย กัมพูชา ลาว เป็นตลาดใหญ่ที่สามารถรองรับมังคุดคุณภาพต่ำได้ แต่อย่างไรก็ตามตลาดเดิมในต่างประเทศของมังคุดอาจมีความไม่แน่นอนเนื่องจากความต้องการของผู้บริโภคในตลาดเดิมอาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา การพบกับคู่แข่งจากประเทศที่สามารถปลูกมังคุดได้ ปัญหาการกีดกันผ่านมาตรการที่ไม่ใช่ภาษีหรือปัญหาอื่นๆ ที่มีมากขึ้น

ดังนั้นหน่วยงานภาครัฐทั้งจากส่วนกลางและในจังหวัดต้องมีบทบาทในการสนับสนุนการรักษาและขยายตลาดเดิม โดยมีมาตรการกระตุ้นหรือแรงจูงใจที่เหมาะสมเพื่อให้ภาคเอกชนสามารถรักษาและขยายตลาดเดิม เช่น การขยายฐานตลาดจีนเข้าสู่ภูมิภาคอื่นๆ ของจีนและประเทศในภูมิภาคที่ใกล้จีน การขยายตลาดไปเมืองต่างๆ ของพม่า ลาว เวียดนาม กัมพูชา ซึ่งเป็นตลาดเดิมของเครือข่ายก็จำเป็นอย่างยิ่ง เพราะตลาดเดิมนี้นำเข้ามังคุดทุกไซส์จากเครือข่าย การใช้ประโยชน์จากเวทีความตกลงการค้าเสรีในการส่งออกให้มากกว่าที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน และการร่วมมือกันวางแผนบริหารจัดการอย่างเป็นระบบ เป็นต้น รวมถึงหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องควรให้การสนับสนุนอย่างจริงจังในเรื่องการวิจัยตลาดและความต้องการของผู้บริโภคในตลาดเดิมเพื่อขยายฐานตลาดให้กว้างขวางขึ้นในทุกเมืองของประเทศนั้นๆ อีกทั้งการแต่งตั้งผู้แทนภาครัฐที่มาจากส่วนกลางเพื่อช่วยประสานงานและแก้ไขปัญหาการกีดกันหรือปัญหาอื่นๆ ให้แก่ภาคเอกชนในตลาดปลายทางหรือประเทศคู่ค้าเดิม การจัดประชุมหรือดูงานให้แก่เกษตรกรและผู้แทนหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องจากประเทศคู่ค้าเดิม

นโยบายระดับชาติ

จากการวิจัย พบว่า แม้ตลาดในต่างประเทศจะมีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่อง แต่การเข้าถึงตลาดในต่างประเทศของเครือข่ายมังคุดมีศักยภาพอยู่ในระดับปานกลาง เนื่องจากการเข้าถึงตลาดต่างประเทศยังพบกับข้อจำกัดและกฎระเบียบที่เข้มงวดของประเทศผู้นำเข้าบางประเทศ ฉะนั้นการแก้ไขปัญหาในระยะยาวควรมีการจัดตั้งศูนย์กระจายผลผลิตมังคุดสดและผลิตภัณฑ์แปรรูปจากมังคุดเป็นกลไกหนึ่งที่จะช่วยเหลือด้านการตลาดในต่างประเทศให้แก่เครือข่าย ซึ่งแนวคิดของการจัดตั้งศูนย์เพื่อทำหน้าที่เป็นศูนย์กระจายผลผลิตมังคุดสดและผลิตภัณฑ์แปรรูปจากมังคุดในต่างประเทศโดยเฉพาะในประเทศเพื่อนบ้านแถบเอเชียช่วยลดต้นทุนทางการตลาดและการขนส่ง เนื่องจากจังหวัดจันทบุรีมีพื้นที่ติดต่อกับภาคเหนือโดยทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 1

และทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 11 เข้าสู่ประเทศพม่าและประเทศจีนตอนใต้ติดต่อภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ตอนบนโดยทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 2 ผ่านจังหวัดนครราชสีมาและภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่างโดย ทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 24 ผ่านจังหวัดสระแก้ว - บุรีรัมย์ (อำเภอนางรอง) เข้าสู่ประเทศลาวและเวียดนาม นอกจากนี้ยังมีถนนเชื่อมโยงติดต่อกับประเทศกัมพูชาและเข้าสู่ประเทศเวียดนามได้ 5 ช่องทาง ได้แก่ จุดผ่าน แคนถาวรบ้านผักกาด จุดผ่านแคนถาวรบ้านแหลม จุดผ่อนปรนบ้านซันตารี จุดผ่อนปรนบ้านสวนส้ม และจุด ผ่อนปรนบ้านบึงขันธ์ นอกจากนี้ศูนย์กระจายผลผลิตมังคุดสดและผลิตภัณฑ์แปรรูปจากมังคุดยังเป็นเครื่องมือ ในการรักษาเสถียรภาพราคามังคุด โดยใช้การบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพเพื่อให้เกิดความสมดุลระหว่าง อุปสงค์และอุปทานภายใต้กลไกตลาด เป็นการพัฒนาระบบตลาดที่เกิดประโยชน์ต่อทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง

ดังนั้นนโยบายระดับชาติควรมีการพัฒนาและปรับปรุงให้หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องทั้งในส่วนกลาง และจังหวัดมีบทบาทสำคัญในการดำเนินการส่งเสริมการจัดตั้งศูนย์กระจายผลผลิตมังคุดสดและผลิตภัณฑ์แปรรูปจากมังคุดในต่างประเทศและสนับสนุนงบประมาณในการจัดตั้งศูนย์กระจายผลผลิตดังกล่าว โดยเฉพาะใน ประเทศเพื่อนบ้านแถบเอเชียที่เป็นคู่ค้าสำคัญให้เกิดขึ้นอย่างเป็นรูปธรรมโดยเร่งด่วน เพื่อเป็นศูนย์กลางในการ ประสานงานและกระจายผลผลิตมังคุดสดและผลิตภัณฑ์แปรรูปจากมังคุดไปยังเมืองหรือประเทศข้างเคียง พร้อมทั้งใช้เป็นศูนย์กลางในการจัดกิจกรรมส่งเสริมตลาดและประชาสัมพันธ์มังคุดของเครือข่ายในตลาด ต่างประเทศ

อีกทั้งจากการวิจัยยังพบอีกว่า ตลาดในต่างประเทศมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง คุณภาพและ เภกลักษณะของมังคุดในเครือข่ายเมื่อเทียบกับคู่แข่งที่อยู่นอกเครือข่ายมังคุดมีศักยภาพอยู่ในระดับมาก แต่การเข้าถึง ตลาดในต่างประเทศของเครือข่ายมังคุดมีศักยภาพอยู่ในระดับปานกลาง ประเด็นหนึ่งที่ผู้วิจัยพบ คือ ขาดการ ประชาสัมพันธ์ส่งเสริมมังคุดในต่างประเทศทั้งที่เป็นตลาดเดิมและตลาดใหม่อย่างต่อเนื่อง ทำให้ผลผลิตมังคุดสด และผลิตภัณฑ์แปรรูปจากมังคุดไม่สามารถเข้าถึงผู้ซื้อในต่างประเทศโดยเฉพาะตลาดใหม่ๆ ได้อย่างทั่วถึง ทำให้ มูลค่าการส่งออกมังคุดต่ำกว่าที่ควรจะเป็นต่างๆ ที่มังคุดถือได้ว่าเป็นราชินีแห่งผลไม้ อีกทั้งยังมีความสามารถในการแข่งขันในตลาดโลกได้ มีความได้เปรียบกว่าประเทศคู่แข่งอื่นๆ เนื่องจากเกษตรกรผู้ปลูกมังคุดใน จังหวัดจันทบุรีมีการปรับปรุงและพัฒนาคุณภาพมังคุดมานานจนถือได้ว่า ณ ปัจจุบันมังคุดเมืองจันทบุรีมี คุณภาพมากที่สุดในประเทศไทย

ดังนั้นนโยบายระดับชาติควรมีการพัฒนาและปรับปรุงให้หน่วยงานภาครัฐทั้งจากส่วนกลางและใน จังหวัดที่เกี่ยวข้องดำเนินการประชาสัมพันธ์ส่งเสริมมังคุดเครือข่ายในต่างประเทศ โดยส่งเสริมตราสินค้ามังคุด ของเครือข่าย ประชาสัมพันธ์ผลผลิตมังคุดสดและผลิตภัณฑ์แปรรูปจากมังคุดผ่านสื่อต่างๆ สนับสนุน ภาคเอกชนเข้าร่วมแสดงสินค้าในงานเทศกาลผลไม้หรือเทศกาลอาหารนานาชาติ และส่งเสริมมังคุดในลักษณะ บูรณาการกับการส่งเสริมการท่องเที่ยว ผู้วิจัยได้สรุปความคิดเห็นของผู้เข้าร่วมสนทนากลุ่มและการสัมภาษณ์

ผู้แทนจากภาครัฐและเอกชนถึงวิธีการประชาสัมพันธ์ส่งเสริมมังคุดไทยในต่างประเทศที่อาจดำเนินการผ่านกระบวนการวิธีต่างๆ ตามความเหมาะสมในแต่ละประเทศ ได้แก่

- ชื่อมังคุดแจกชาวต่างประเทศชิมตามซูเปอร์มาร์เก็ต
- ส่งมังคุดให้แก่บุคคลสำคัญ และสื่อมวลชนต่างๆ ในต่างประเทศ
- จำหน่ายมังคุดให้ร้านอาหารไทยในต่างประเทศ
- ประชาสัมพันธ์ว่ามังคุดมีคุณสมบัติที่ดีต่อสุขภาพอย่างไร
- โฆษณามังคุดในสื่อต่างๆ
- ประชาสัมพันธ์มังคุดในวันหยุดที่ย่านถนนคนเดินหรือแหล่งช้อปปิ้งสำคัญๆ ในต่างประเทศ
- การบินไทยแจกมังคุดแก่ผู้เดินทางไปต่างประเทศแทนกล้วยไม้

สรุปได้ว่า การพัฒนาศักยภาพด้านอุปสงค์หรือความต้องการของเครือข่ายจำเป็นต้องมีนโยบายเชิงรุกในด้านการตลาดด้วย ได้แก่ การพยายามหาตลาดใหม่ ในขณะที่ต้องรักษาตลาดหลักเดิมเอาไว้ มังคุดปลอดสารพิษ สอดคล้องกับแนวการบริโภคอาหารปลอดสารพิษที่กำลังขยายตัวอย่างมากในตลาดโลก ซึ่งรัฐบาลมีนโยบายผลักดันให้ไทยเป็นศูนย์กลางส่งออกสินค้าเกษตรปลอดสารพิษ *ปรับระบบการผลิตมังคุดให้มีมูลค่าเพิ่มมากขึ้น* เช่น แทนที่จะส่งออกในรูปแบบของผลผลิตมังคุดสด ก็ส่งออกในรูปแบบของ *มังคุดแปรรูป* ที่หลากหลายกว่าที่มีอยู่ในปัจจุบัน ซึ่งรัฐต้องให้การส่งเสริมในเรื่องการจัดตั้งอุตสาหกรรมต่อเนื่อง รวมทั้งข้อมูลการเปลี่ยนแปลงทางการตลาดต่างประเทศเพื่อให้เกษตรกรในฐานะผู้ผลิตในประเทศสามารถปรับแผนการผลิตได้ทันกับสถานการณ์ *เพิ่มช่องทางการขาย* ผ่านการประชาสัมพันธ์รูปต่างๆ ทั้งในและนอกประเทศมากขึ้น

แนวทางการพัฒนาศักยภาพด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและอุตสาหกรรมสนับสนุน

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายในแนวทางการพัฒนาศักยภาพด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและอุตสาหกรรมสนับสนุนของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี แบ่งตามกลุ่มผู้ที่เกี่ยวข้องกับเครือข่ายมังคุดจันทบุรี ดังต่อไปนี้

เครือข่ายที่เป็นแกนนำ

จากการวิจัย พบว่า อุตสาหกรรมที่เกี่ยวเนื่องและสนับสนุนในพื้นที่มีศักยภาพอยู่ในระดับปานกลาง เนื่องจากมีอุตสาหกรรมที่เกี่ยวเนื่องและสนับสนุนในพื้นที่จำนวนมากแต่ระดับความสัมพันธ์เชื่อมโยงยังไม่มีประสิทธิภาพที่ดีพอ เช่น กรณีความสัมพันธ์เชื่อมโยงระหว่างเครือข่ายกับบริษัทหรือผู้ประกอบการแปรรูปผลผลิตมังคุด ทั่วๆ ไปในความเป็นจริงแล้วความสัมพันธ์เชื่อมโยงควรอยู่ในระดับมากขึ้นไป เพราะในช่วงที่ผลผลิตมังคุดออกมามากจนล้นตลาดและเป็นปัญหาหนัก วิธีการหนึ่งที่จะสามารถแก้ไขปัญหามังคุดล้นตลาดได้ คือ การที่เกษตรกรที่เป็นสมาชิกของเครือข่ายสามารถนำมังคุดมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ เช่น มังคุดกวน น้ามังคุดสด น้ามังคุดสดสูตรเข้มข้น และน้ามังคุดผง เป็นต้น

ฉะนั้นเครือข่ายที่เป็นแกนนำต้องมีบทบาทในการสร้างความสัมพันธ์เชื่อมโยงกับบริษัทหรือผู้ประกอบการแปรรูปผลผลิตมังคุดอย่างเป็นรูปธรรม และเหมาะสมกับช่วงเวลา เช่น ก่อนฤดูกาลผลิต เป็นต้น โดยประสานและทำสัญญาซื้อขายมังคุดในราคาถูกลงกว่าการซื้อขายทั่วไปในท้องตลาดให้แก่บริษัทหรือผู้ประกอบการแปรรูปมังคุด แต่อย่างไรก็ตามราคาที่ตกลงกันต้องเป็นราคาที่เครือข่ายและสมาชิกของเครือข่ายยอมรับได้ ซึ่งบริษัทชั้นนำ อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนลจำกัด เป็นบริษัทหนึ่งที่เข้ามาร่วมรับซื้อผลผลิตมังคุดตกไซค์ของเครือข่ายเพื่อนำไปแปรรูปทั้งในลักษณะของการทำเป็นมังคุดอบกรอบ น้ามังคุดผง ผงขัดผิวที่ทำจากเปลือกมังคุด โดยรับซื้อโดยตรงจากชาวสวน การดำเนินการดังกล่าวเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลผลิตมังคุดที่ล้นตลาดในช่วงฤดูกาลผลิตจนทำให้เกิดความสัมพันธ์เชื่อมโยงระหว่างกันที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น

อีกทั้งจากการวิจัย พบว่า เครือข่ายมีการประสานและมีความร่วมมืออยู่บ้างกับสถาบันการศึกษาทั้งในพื้นที่และนอกพื้นที่ เช่น กรมวิชาการเกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ เป็นต้น นอกจากนี้ทางเครือข่ายยังมีความร่วมมือกันอย่างดีกับศูนย์วิจัยพืชสวนจันทบุรี แหล่งเรียนรู้สวนมังคุดของสมาชิกในเครือข่ายที่สามารถเป็นต้นแบบของการบริหารจัดการสวนมังคุด เช่น สวนของประธานกลุ่มปรับปรุงคุณภาพมังคุดพลับพลา กลุ่มปรับปรุงคุณภาพมังคุดตรอกนอง กลุ่มผู้ผลิตและแปรรูปมังคุดบ้านห้วยสะทอน เป็นต้น ส่วนใหญ่สถาบันการศึกษาหรือสถาบันเฉพาะทางดังกล่าวจะให้ความร่วมมือกับเครือข่ายในเรื่องการตรวจสภาพดิน เทคโนโลยีการผลิตมังคุด การอบรมให้ความรู้แก่เกษตรกรที่เป็นสมาชิกของเครือข่ายเรื่องต่างๆ ตามแต่ช่วงเวลาที่เหมาะสมแต่ไม่ต่อเนื่อง ทำให้ระดับความสัมพันธ์เชื่อมโยงระหว่างเครือข่ายกับสถาบันการศึกษาหรือสถาบันเฉพาะทางในพื้นที่หรือนอกพื้นที่ใกล้เคียงยังไม่มีประสิทธิภาพที่ดีพอ สะท้อนออกมาในลักษณะของจำนวนการเกิดนวัตกรรมใหม่ๆ ของเครือข่ายซึ่งในปัจจุบันมีจำนวนน้อย นวัตกรรมสำคัญด้านการผลิต คือ การปรับปรุงคุณภาพมังคุดโดยวิธีการควบคุมทรงพุ่มและการตัดกิ่งมังคุดเพื่อลดขนาดต้นมังคุดให้เล็กลงกว่าการปลูกแบบเดิม ส่วนนวัตกรรมทางด้านการตลาดของเครือข่ายยังมีไม่มากนัก มีเพียงนวัตกรรมการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลผลิตมังคุด และการรวมเป็นเครือข่ายทำให้เกิดการสร้างตลาดที่กว้างขวางขึ้นมากกว่าต่างคนต่างทำตลาดกันเอง

แต่อย่างไรก็ตามการพัฒนาศักยภาพของเครือข่ายมังคุดจันทบุรีมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องอาศัยความรู้ที่เกี่ยวข้องทั้งทางด้านการผลิตและการตลาดในเชิงทฤษฎีและปฏิบัติ เกษตรกรที่เป็นสมาชิกของเครือข่ายอาจเรียนรู้กันเองหรืออาศัยสถาบันการศึกษาหรือสถาบันเฉพาะทางในการส่งผ่านความรู้ที่เกี่ยวข้องนั้นมาให้ โดยเฉพาะกระบวนการเรียนรู้ที่ไม่มีจุดสิ้นสุดอย่างการศึกษาวิจัยที่สถาบันการศึกษาหรือสถาบันเฉพาะทางนั้นๆ ร่วมกันศึกษาวิจัยไปพร้อมๆ กับเกษตรกรที่เป็นสมาชิกของเครือข่ายก่อให้เกิดองค์ความรู้ใหม่หรือนวัตกรรมใหม่ๆ ที่เกี่ยวข้องและสามารถนำไปใช้ได้จริง ซึ่งความรู้เหล่านั้นจะเป็นแรงเสริมสำคัญในการพัฒนาศักยภาพของเครือข่ายได้

ดังนั้นเครือข่ายเกษตรกรจำเป็นต้องดำเนินการทำความร่วมมือหรือข้อตกลงร่วมกันกับสถาบันการศึกษาหรือสถาบันเฉพาะทางในการศึกษาวิจัยในสาขาที่สถาบันแต่ละแห่งมีความชำนาญและตรงตามความต้องการของเครือข่ายอันเป็นการเชื่อมโยงภาคทฤษฎีกับภาคปฏิบัติที่เป็นรูปธรรมอย่างต่อเนื่อง ตลอดจนศึกษาวิจัยแนวโน้มของตลาดซึ่งจะทำให้เกิดผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่จะสร้างคุณค่าให้กับมังคุดของเครือข่าย

หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

จากการวิจัย พบว่า มีการเชื่อมโยงกันอย่างชัดเจนระหว่างผู้รวบรวมมังคุดรายย่อย ผู้รวบรวมมังคุดรายใหญ่ หรือผู้ส่งออก กับเกษตรกรผู้ปลูกมังคุดในเครือข่าย เพื่อให้เกิดประโยชน์ทั้งในด้านกระบวนการผลิตที่ปลอดภัย ได้ผลผลิตมังคุดที่มีคุณภาพดี ตรงตามมาตรฐานเป็นที่ต้องการของตลาด มีการเชื่อมโยงกับแหล่งกระจายผลผลิตมังคุดในและนอกจังหวัด เช่น ตลาดผลไม้ปากแซง ตลาดผลไม้เนินสูง ตลาดผลไม้ในจังหวัดใกล้เคียง ห้างสรรพสินค้าในกรุงเทพฯ เป็นต้น แต่อย่างไรก็ตามระดับความสัมพันธ์เชื่อมโยงระหว่างเครือข่ายกับผู้ส่งออกและผู้ประกอบการขนส่งหรือโลจิสติกส์เพื่อสร้างความร่วมมือในการผลักดันการส่งออก การเพิ่มประสิทธิภาพในระบบโลจิสติกส์ยังไม่มีประสิทธิภาพที่ดีพอ

เมื่อเครือข่ายต้องประสบปัญหาเช่นนี้ นอกจากการมุ่งเน้นที่การปรับปรุงคุณภาพของมังคุดตามมาตรฐานของตลาดผู้ซื้อแล้ว เครือข่ายยังต้องเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารระบบขนส่งและกระจายผลผลิตมังคุดด้วย เนื่องจากมังคุดเป็นผลไม้ที่ต้องการพื้นที่และบรรทุกในปริมาณมาก รวมทั้งต้องขนส่งด้วยความรวดเร็วและระมัดระวัง การขนส่งทางเรือแม้จะบรรทุกได้มาก แต่ต้องใช้เวลามาก สินค้าอาจเน่าเสียไปก่อน การขนส่งทางรถยนต์หรือรถไฟก็ทำได้ระยะสั้น ๆ แต่การขนส่งด้วยเครื่องบินซึ่งน่าจะเป็นพาหนะที่เหมาะสมก็ยังคงถูกจำกัดด้วยจำนวนเที่ยวบินน้อยและอัตราค่าขนส่งสูง ปัญหาเหล่านี้จึงทำให้การส่งออกมังคุดถูกจำกัดเฉพาะตลาดใกล้เคียง เนื่องจากปัญหาต้นทุนการขนส่งสูง แต่อย่างไรก็ตามที่ผ่านมาเครือข่ายได้ร่วมกับบริษัทส่งออกมังคุดที่มีตลาดปลายทางอยู่ที่ประเทศจีนบางรายไว้แล้ว โดยได้ตกลงที่จะนำห้องเย็น (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

ฉะนั้นสิ่งที่ต้องบริหารจัดการสำหรับผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกภาคส่วนทั้งภาครัฐและเอกชน คือ การจัดการด้านสิ่งอำนวยความสะดวก การจัดการมังคุดที่มีปริมาณมากในช่วงฤดูกาลผลิต ซึ่งจะต้องมีการวางแผนการปลูก การเก็บเกี่ยว การส่งมอบจากคำสั่งซื้อปัจจุบันของลูกค้า การเก็บข้อมูลการซื้อของลูกค้าที่ผ่านมา และการ

พยากรณ์ปริมาณมังคุดในปีการเพาะปลูกปัจจุบัน การจัดการด้านการขนส่ง การเลือกวิธีการขนส่ง และการเลือกเส้นทางการขนส่ง การจัดการข้อมูล และการจัดการเครือข่ายการกระจายผลผลิตมังคุด สิ่งเหล่านี้จะส่งผลถึงการยกระดับคุณภาพมังคุดและลดของเสียจากการผลิตให้น้อยลง ตอบสนองความต้องการของตลาดได้เร็ว มีปริมาณที่เหมาะสม และยังถือเป็นการขยายความร่วมมือระหว่างเกษตรกร ผู้รวบรวม ผู้ส่งออก ผู้ประกอบการ โลจิสติกส์ เพื่อการพัฒนามังคุดให้มีคุณภาพและปลอดภัยต่อผู้บริโภค นอกจากนี้ผู้ที่เกี่ยวข้องในกระบวนการตั้งแต่ต้นทางจนถึงปลายทางในตลาดต่างประเทศควรมีโอกาสเพิ่มพูนความรู้และศึกษาเกี่ยวกับการจัดการด้าน โลจิสติกส์เพื่อพัฒนาการบริหารจัดการด้าน โลจิสติกส์ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น นอกจากนี้ยังเป็นโอกาสในการเข้าถึงตลาดและการกระจายสินค้า โดยการพบหารือธุรกิจกับผู้นำเข้าและผู้ขายส่งเพื่อเป็นช่องทางในการร่วมมือกัน รวมทั้งเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการได้สร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจให้ครอบคลุมพื้นที่ตลาดในต่างประเทศได้ซึ่งในท้ายที่สุดจะส่งผลกระทบต่อเครือข่ายมังคุดจันทบุรีด้วย

ดังนั้นจึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่หน่วยงานที่เกี่ยวข้องต้องประสานความร่วมมือกับผู้ส่งออก ผู้ประกอบการขนส่งหรือ โลจิสติกส์ในการดำเนินการปรับปรุงและพัฒนาระบบการจัดการเพื่อการส่งออก รวมไปถึงระบบโลจิสติกส์ต้องปรับปรุงให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น มีการขนส่งผลผลิตมังคุดจากแหล่งผลิตในจังหวัดไปสู่ผู้บริโภคอย่างรวดเร็ว เสียหายน้อยที่สุด ส่วนบทบาทของหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องทั้งในส่วนกลางและจังหวัดควรทำหน้าที่เป็นผู้สนับสนุนงบประมาณสำหรับการดำเนินการของเครือข่ายในความร่วมมือนดังกล่าว

นโยบายระดับชาติ

จากการวิจัย พบว่า ในขณะที่มีอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนในพื้นที่จำนวนมากไม่ว่าจะเป็นสถาบันการเงินภาคเอกชน บริษัทหรือผู้ประกอบการแปรรูปผลผลิตมังคุด ผู้รวบรวม ผู้ส่งออก ผู้ประกอบการค้าปัจจัยการผลิต ผู้ประกอบการขนส่ง ร้านอาหาร โรงแรม แต่ละระดับความสัมพันธ์เชื่อมโยงยังไม่มีประสิทธิภาพที่เพียงพอ เนื่องจากต่างคนต่างเห็นแก่ประโยชน์ระยะสั้นของตนเองทำให้เมื่อต้องเผชิญกับภาวะมังคุดล้นตลาดในช่วงฤดูการผลิต เครือข่ายขาดความรับผิดชอบต่อคุณภาพมังคุด หรือขายมังคุดแบบคละไม่คัดแยกตามคุณภาพเกษตรกรที่เป็นสมาชิกของเครือข่ายใช้สารเคมีหรือฉีดยาฆ่าแมลงในลักษณะหรือปริมาณที่เกินควรทำให้เกิดปัญหาสารตกค้างเป็นอันตรายต่อผู้บริโภคโดยไม่คำนึงถึงผลระยะยาว ขาดเทคโนโลยีในระดับที่พัฒนาแล้วทั้งในด้านการผลิต การเก็บเกี่ยว หลังการเก็บเกี่ยว การบรรจุหีบห่อ รวมไปถึงการขนส่งที่เหมาะสมทำให้ต้นทุนการผลิตสูง สินค้าเสียหายและคุณภาพไม่ได้ตามที่ตลาดต้องการ ศูนย์รวบรวมมังคุดที่ให้ราคาเป็นธรรมมีไม่เพียงพอ และขาดห้องเย็นที่เป็นของส่วนกลางของเครือข่ายเพื่อเก็บรักษาคุณภาพของมังคุดในภาวะที่ของล้นตลาด ซึ่งสมาชิกเครือข่ายส่วนใหญ่ไม่มีเงินทุนสร้างห้องเย็นเองจึงทำให้ไม่สามารถจะรักษาคุณภาพมังคุดได้ การเกิดปัญหาสูญเสียหลังการเก็บเกี่ยวอันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงอุณหภูมิในระหว่างการบรรจุหีบห่อและการขนส่ง สิ่งเหล่านี้จะส่งผลกระทบต่อราคาและเป็นปัญหาทางด้านการตลาดและการผลิตของเครือข่ายในระยะ

ยาว แต่เชื่อว่า จะหมดหนทางแก้ไขปัญหาดังกล่าว หากทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องให้ความร่วมมือในการแก้ไขปัญหาบนพื้นฐานของผลประโยชน์ส่วนรวม

นโยบายระดับชาติควรพัฒนาและปรับปรุงในเรื่องวิธีการแก้ปัญหาที่จำเป็นต้องเน้นความร่วมมือประสานงานกันอย่างใกล้ชิดให้ครบองค์ประกอบของห่วงโซ่มูลค่าและห่วงโซ่การผลิต รวมถึงการสร้างกลไกต่างๆ ขึ้นมากระตุ้นให้เกิดการเชื่อมโยงอย่างมีประสิทธิภาพ กลไกดังกล่าว เช่น เครือข่ายทำหน้าที่ตัวกลางเชื่อมโยงอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและอุตสาหกรรมสนับสนุนผ่านการจัดประชุมร่วมกันอย่างต่อเนื่องทุกปีในเรื่องการบริหารจัดการมังคุดตั้งแต่สวนจนถึงผู้บริโภคอย่างเป็นรูปธรรม ศูนย์วิจัยและพัฒนาาร่วมกัน ศูนย์สนับสนุนปัจจัยการผลิตร่วมกัน ศูนย์ติดต่อแลกเปลี่ยนและจำหน่ายสินค้าหรือการตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศระหว่างผู้ประกอบการกับผู้ประกอบการและระหว่างผู้ประกอบการกับเครือข่ายมังคุดจันทบุรี เป็นต้น รวมถึงการพัฒนาบุคลากรและกิจกรรมการสร้างอุปสงค์ทั้งตลาดภายในประเทศและต่างประเทศ ความร่วมมือประสานงานกันอย่างใกล้ชิดจะนำไปสู่การเชื่อมโยงอย่างมีประสิทธิภาพนั้นต้องเป็นความร่วมมือที่เกิดขึ้นระหว่างเครือข่ายมังคุดจันทบุรีกับหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องทั้งในส่วนกลางและจังหวัด รวมถึงเชื่อมโยงกับภาคเอกชนที่เกี่ยวข้อง เช่น สหกรณ์ สมาคมการค้า บริษัทหรือผู้ประกอบการส่งออก ผู้ประกอบการขนส่ง สถาบันการศึกษา สถาบันวิจัย เป็นต้น ต้องไม่ไปในลักษณะต่างคนต่างทำเหมือนในอดีตที่ผ่านมา การประสานงานให้เกิดความร่วมมือกันอย่างมีประสิทธิภาพจะทำให้เกิดการพัฒนาศักยภาพและความสามารถในการแข่งขันของเครือข่ายได้อย่างยั่งยืน

แนวทางการพัฒนาศักยภาพด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายในแนวทางการพัฒนาศักยภาพด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขันของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี แบ่งตามกลุ่มผู้ที่เกี่ยวข้องกับเครือข่ายมังคุดจันทบุรี ดังต่อไปนี้

เครือข่ายที่เป็นแกนนำ

จากการวิจัย พบว่า อานาจารต่อรองกับพ่อค้าคนกลางหรือผู้รวบรวม (ล้ง) และผู้ส่งออกมีศักยภาพอยู่ในระดับน้อยส่วนหนึ่งเกิดจากมีการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขและมีข้อจำกัดในการส่งออกของประเทศผู้นำเข้า เช่น การอุปไอน้ำหรือการบังคับใช้สารเคมีบางตัวจากประเทศผู้นำเข้า ในขณะที่ความร่วมมือของเกษตรกรที่เป็นสมาชิกของเครือข่ายเพื่อผลิตมังคุดให้ได้มาตรฐานและมีคุณภาพตามที่ผู้ส่งออกกำหนดยังไม่มีประสิทธิภาพเพียงพอ ทำให้ผู้ส่งออกขาดความมั่นใจทั้งปริมาณและคุณภาพของผลผลิตมังคุดส่งผลให้บางปีมีผลผลิตมังคุดล้นตลาด จากการสนทนากลุ่มและสัมภาษณ์ พบว่า เกษตรกรที่เป็นสมาชิกของเครือข่ายรับรู้ข่าวสารข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการผลิต การตลาดของมังคุดที่ไม่เท่าเทียมกัน ไม่สมบูรณ์ แสดงให้เห็นถึงเครือข่ายขาดการสื่อสารและประชาสัมพันธ์เพื่อสร้างความเข้าใจและข้อตกลงร่วมกันของการผลิตและคัดแยกมังคุดคุณภาพสำหรับส่งออก บทลงโทษเกษตรกรที่ไม่ปฏิบัติตามข้อตกลงร่วมกันก็ไม่จริงจังเพราะความเห็นอกเห็นใจกัน ส่วน

ภาครัฐก็ละเลยประโยชน์แท้จริงจากการเจรจาการค้าเสรี ที่ทุกภาคส่วนตั้งแต่เกษตรกรจนถึงผู้ส่งออกควรจะได้รับจากการข้อตกลงการค้าเสรีหรือการเจรจาต่อรองทางการค้าอื่นๆ เพื่อเป็นการส่งเสริมศักยภาพซึ่งกันและกัน

ดังนั้นเครือข่ายแกนนำต้องประสานงานกับหน่วยงานภาครัฐในท้องถิ่นและภาคเอกชนในฐานะผู้รวบรวมและ/ผู้ส่งออกในการดำเนินการสร้างความเข้าใจและข้อตกลงร่วมกันของการผลิตและคัดแยกมังคุดคุณภาพเพื่อการส่งออกบนความซื่อสัตย์ อีกทั้งกำหนดมาตรการหรือบทลงโทษเกษตรกรที่ไม่ปฏิบัติตามข้อตกลงร่วมกัน เช่น ผู้รวบรวมหรือล้งที่เป็นพันธมิตรของเครือข่ายประกาศร่วมกันไม่รับซื้อผลผลิตมังคุดของเกษตรกรที่ไม่ปฏิบัติตามข้อตกลง เป็นต้น โดยผ่านกระบวนการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพและการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อประเภทต่างๆ ทั้งนี้ภาครัฐที่เกี่ยวข้องจะต้องสนับสนุนงบประมาณในการทำกิจกรรมการสื่อสารและการประชาสัมพันธ์ดังกล่าว นอกจากนี้ภาครัฐในส่วนกลางต้องดำเนินการเจรจาต่อรองหรือทำข้อตกลงทางการค้ากับต่างประเทศเพื่อลดข้อจำกัดทางการค้าระหว่างกันและอยู่บนพื้นฐานประโยชน์สูงสุดของผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย ตั้งแต่เกษตรกรที่เป็นสมาชิกของเครือข่ายจนถึงผู้ส่งออก

นอกจากนี้ยังพบว่า เครือข่ายมีศักยภาพด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขันอยู่ในระดับปานกลาง เนื่องจากสมาชิกบางกลุ่มในเครือข่ายยังขาดการพัฒนามาตรฐานคุณภาพมังคุดส่งออกทั้งในแง่ขนาดรูปลักษณะ และบรรจุภัณฑ์ แม้เครือข่ายจะมีการสร้างตราสินค้าเป็นของตนเองภายใต้ชื่อเครือข่ายมังคุดจันทบุรีแล้วก็ตาม แต่ตราสินค้าของเครือข่ายยังต้องมีการพัฒนาให้น่าสนใจกว่าเดิม มิเช่นนั้นสิ่งนี้เป็นอุปสรรคในการขีดความสามารถในการแข่งขันของเครือข่ายได้ในอนาคตต่างๆ ที่ตลาดของมังคุดในต่างประเทศมีแนวโน้มอัตราการเติบโตเรื่อยๆ

ฉะนั้นเครือข่ายแกนนำต้องสร้างกลยุทธ์ในการเพิ่มมูลค่าในการส่งออกมังคุดของเครือข่ายในตลาดต่างประเทศ ภายใต้การสนับสนุนงบประมาณอย่างเพียงพอและต่อเนื่องของหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องทั้งจากส่วนกลางและจังหวัด ซึ่งกลยุทธ์ในการเพิ่มมูลค่าในการส่งออกมังคุดของเครือข่าย ได้แก่

- การสร้างแบรนด์ของเครือข่ายให้น่าสนใจและดึงดูดถือได้ว่าเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยให้มังคุดของเครือข่ายเป็นที่รู้จักและยอมรับในตลาดต่างประเทศ อีกทั้งยังช่วยกระตุ้นการส่งออกได้อีกทางหนึ่งด้วย ซึ่งการสร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จักทำได้หลายวิธี เช่น ทำการตลาดผ่านทางโฆษณาโทรทัศน์และสื่อสิ่งพิมพ์ ทำให้แบรนด์เป็นที่นิยมและรู้จักในวงกว้างและด้วยเทคโนโลยีที่ก้าวหน้า คิดค้นวิธีทำให้ตราสัญลักษณ์ปรากฏอยู่บนผลมังคุดซึ่งถือได้ว่าเป็นการประชาสัมพันธ์ในรูปแบบใหม่ หรือสร้างความแตกต่างมังคุดของเครือข่ายโดยพัฒนาในเรื่องการบรรจุหีบห่อก็เป็นอีกหนึ่งวิธีที่จะช่วยให้ผลผลิตมังคุดสดหรือผลิตภัณฑ์แปรรูปจากมังคุดส่งถึงผู้รับโดยมีความสดใหม่ นอกจากนี้จะมีกล่องบรรจุภัณฑ์แล้ว อาจต้องมีผลิตถุงพลาสติกเพื่อใช้บรรจุผลผลิตมังคุดสด โดยอาจหาแหล่งผลิตบรรจุภัณฑ์ที่อยู่ในจังหวัดเพื่อช่วยเก็บรักษาผลผลิตได้อย่างทันท่วงทีและประหยัดค่าใช้จ่ายในการขนส่ง หรือเครือข่ายอาจร่วมมือกับผู้ส่งออกจัดทำบรรจุภัณฑ์ใส่ผลผลิตมังคุด เป็นกล่องพลาสติกคล้ายกล่อง

บรรจุไข่ (เป็นหลุม) และบรรจุมังคุดได้ 4 - 6 ลูก ซึ่งมีความเหมาะสมกับตลาดค้าปลีกและผู้บริโภคที่ต้องการบริโภคจำนวนไม่มาก การพัฒนาออกแบบบรรจุภัณฑ์ การจัดทำบรรจุภัณฑ์ให้มีขนาดที่เหมาะสมและดึงดูดความสนใจ ควรจะมีบรรจุภัณฑ์หลายขนาดให้ผู้บริโภคได้เลือก บรรจุภัณฑ์ควรได้รับการออกแบบให้กระต๊อค และให้เห็นผลมังคุด การให้ความรู้ผู้บริโภคในต่างประเทศเกี่ยวกับมังคุด รวมไปถึงวิธีการบริโภค คุณประโยชน์ทางโภชนาการที่จะได้รับจากมังคุด อีกทั้งในปัจจุบันกำลังอยู่ในกระแสของการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม ดังนั้นการบรรจุหีบห่อควรจะเน้นบรรจุภัณฑ์เพื่อช่วยลดภาวะโลกร้อน ผู้ส่งออกบางรายอาจใช้พลาสติกหรือแผ่นฟิล์มขึ้นรูปที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมในการบรรจุผลผลิตมังคุดสด โดยบรรจุภัณฑ์เหล่านี้สามารถนำกลับมาใช้ได้ นอกจากนี้ควรใช้บรรจุภัณฑ์ที่ช่วยถนอมรักษามังคุดระหว่างการขนส่งและเพิ่มประสิทธิภาพในการขนส่ง โดยออกแบบให้มีขนาดพอเหมาะกับการวางสินค้าและรถที่ใช้ในการขนส่งซึ่งจะช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายในการขนส่ง รวมถึงพัฒนาศักยภาพของระบบโซ่อุปทานเพื่อให้การขนส่งเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

- เครือข่ายควรเปลี่ยนมุมมองมาให้ความสำคัญกับการส่งออกเชิงคุณภาพมากกว่าเชิงปริมาณ โดยบริหารปริมาณและคุณภาพมังคุดส่งออกอย่างจริงจังทำให้สามารถกำหนดราคาจำหน่ายต่อผลมากกว่าต่อน้ำหนัก และประสานงานกับหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องในการผลักดันให้ผู้ส่งออกไทยติดต่อกับช่องทางจัดจำหน่ายที่เข้าสู่กลุ่มผู้บริโภคระดับสูงให้มากขึ้น พร้อมส่งออกมังคุดพร้อมรับประทาน เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับมังคุดสดโดยการวางจำหน่ายมังคุดสดปอกเปลือกแล้วพร้อมรับประทานบรรจุในภาชนะพลาสติก มีปริมาณเหมาะสมสำหรับการบริโภคเป็นรายบุคคล หรือความต้องการบริโภคจำนวนน้อย ซึ่งผู้บริโภคสามารถรับประทานเป็นของทานเล่นได้และในปัจจุบันได้รับความนิยมอย่างแพร่หลาย หรือนำมังคุดสด การปรับรูปแบบสินค้า โดยพิจารณาตลาดมังคุดสดพร้อมรับประทานซึ่งเป็นช่องทางใหม่ของมังคุดสดในต่างประเทศ (ในแถบสหรัฐอเมริกาและยุโรป) โดยใส่บรรจุภัณฑ์ขนาดเล็ก เหมาะสมสำหรับผู้บริโภครายบุคคล หรือผู้ที่ไม่ต้องการบริโภคจำนวนมาก วิธีการนี้จะช่วยในการลดต้นทุนการขนส่ง เนื่องจากไม่มีเปลือกซึ่งทำให้น้ำหนักลดลง ปริมาณขนส่งมีมากขึ้น

หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

จากการวิจัย พบว่า อำนจการต่อรองกับผู้จัดหาวัตถุดิบมีศักยภาพอยู่ในระดับปานกลาง เนื่องจากผู้จัดหาวัตถุดิบหรือปัจจัยการผลิตเป็นผู้กำหนดราคา ที่เป็นเช่นนี้เพราะเครือข่ายขาดการบริหารจัดการเรื่องปัจจัยการผลิตหรือวัตถุดิบอย่างมีประสิทธิภาพ แม้ว่าเครือข่ายจะมีพันธมิตรของบริษัทหรือผู้ประกอบการค้าปัจจัยการผลิตก็ตาม แต่เกษตรกรที่เป็นสมาชิกของเครือข่ายจะต้องเผชิญกับปัญหาต้นทุนการผลิตสูง ปัจจัยการผลิตบางอย่างไม่มีคุณภาพ ไม่เป็นไปตามการยอมรับของสากล การสนับสนุนปัจจัยการผลิตทั้งเป็นเคมีและชีวภาพไม่เพียงพอ ขาดแคลน สนับสนุนไม่ต่อเนื่อง ไม่ทันกับช่วงฤดูกาลผลิต บางกลุ่มได้บางกลุ่มไม่ได้ เกษตรกรที่

เป็นสมาชิกจึงต้องคืนเงินเพื่อหาปัจจัยการผลิตเอง ขึ้นอยู่กับศักยภาพและเงินทุนของเกษตรกรด้วย เมื่อเกษตรกรพบกับปัญหาปัจจัยการผลิตหรือวัตถุดิบ สิ่งเหล่านี้จะเป็นการลดทอนผลิตภาพและความสามารถในการแข่งขันของเครือข่าย

เมื่อเครือข่ายกำลังอยู่ในบริบทของต้นทุนการผลิตสูง เครือข่ายต้องพยายามเร่งจัดต้นทุนส่วนเกินหรือต้นทุนที่ไม่จำเป็นในการผลิตมั่งคุดให้แก่เกษตรกรที่เป็นสมาชิกของเครือข่าย ดังนั้นหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องต้องมีบทบาทสำคัญในการสร้างระบบบริหารจัดการปัจจัยการผลิตหรือวัตถุดิบที่มีประสิทธิภาพและสามารถจัดหาปัจจัยการผลิตให้แก่เครือข่ายอย่างเพียงพอ ไม่ว่าจะเป็นวัตถุดิบทั้งที่เป็นเคมีและชีวภาพให้แก่เกษตรกรได้ตรงตามความต้องการและตรงเวลากับฤดูกาลผลิต

นอกจากนี้ภาครัฐที่เกี่ยวข้องต้องมีบทบาทในการสนับสนุนงบประมาณในการดำเนินการสร้างระบบบริหารจัดการปัจจัยการผลิตหรือวัตถุดิบของเครือข่าย ในขณะที่หน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและเอกชนประสานความร่วมมือกับเครือข่ายในการจัดหาปัจจัยการผลิตและวัตถุดิบที่มีคุณภาพเป็นไปตามการยอมรับของสากลหรือตลาดต่างประเทศ มีการนำเทคโนโลยีการผลิตสมัยใหม่เข้ามาช่วยเรื่องการผลิตและเรื่องมาตรฐานคุณภาพของมั่งคุด มีการนำผู้เชี่ยวชาญจากภาคส่วนต่างๆ ที่เกี่ยวข้องทั้งรัฐและเอกชนมาร่วมกับเครือข่ายในการต่อยอดผลผลิตมั่งคุดทั้งเรื่องคุณภาพและปริมาณเพื่อตอบสนองตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ ร่วมกันคิดค้นปัจจัยการผลิตหรือวัตถุดิบทดแทนที่มีคุณภาพเหมาะสมกับมั่งคุด มีราคาต่ำกว่าปัจจัยการผลิตที่ใช้ในปัจจุบันเพื่อให้เกษตรกรสามารถนำไปใช้ในการผลิตเป็นเพิ่มศักยภาพของการผลิต ลดต้นทุนการผลิตนำไปสู่การมีผลิตภาพและความสามารถในการแข่งขันของเครือข่ายในระยะยาว

นโยบายระดับชาติ

จากการวิจัย พบว่า อำนาจการต่อรองกับพ่อค้าคนกลางหรือผู้รวบรวม (ล้ง) และผู้ส่งออกมีศักยภาพอยู่ในระดับน้อย เนื่องจากพ่อค้าคนกลางหรือผู้รวบรวม (ล้ง) และผู้ส่งออกเป็นผู้กำหนดราคา นอกจากนี้เครือข่ายอยู่ในภาวะพึ่งผู้ประสานงานเครือข่ายที่มาจากสำนักงานเกษตรจังหวัดจีนทุนริ่มากเกินไปทำให้เกิดนวัตกรรมเท่าที่ควร ศักยภาพที่น้อยดังกล่าวไม่ได้เกิดจากปัญหาของภาคเอกชนหรือผู้ประกอบการเอกชนแต่อย่างใด ผู้วิจัยพบว่าอำนาจการต่อรองที่น้อยของเครือข่ายอยู่ที่เงื่อนไขสำคัญ นั่นคือ ความเข้มแข็งของเครือข่าย โดยเฉพาะอย่างยิ่งความเป็นหนึ่งเดียวกันภายในเครือข่ายของเกษตรกรที่เป็นสมาชิกของเครือข่ายในการร่วมกันขายผลผลิตมั่งคุด ร่วมกันกำหนดราคาขายที่เป็นกลางของเครือข่าย แต่ในความเป็นจริงกลับพบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่ของเครือข่ายใช้เงื่อนไขราคาขายมั่งคุดของพ่อค้าหรือผู้ประกอบการแต่ละแห่งเป็นเกณฑ์ในการต่างคนต่างขาย โดยเฉพาะในช่วงมั่งคุดล้นตลาด

อีกทั้งคณะกรรมการบริหารเครือข่ายและเกษตรกรที่เป็นสมาชิกของเครือข่ายยังขาดแคลนหรือมีความรู้ไม่ทันกับการเปลี่ยนแปลงกับการทำการเกษตรหรือธุรกิจเกษตรในยุคปัจจุบัน โดยเฉพาะองค์ความรู้เรื่องการ

ผลิตที่ทันสมัยกว่าเดิม และการบริหารจัดการผลผลิต การตลาด ตลอดจนการบริหารธุรกิจในรูปแบบกลุ่ม ทำให้นวัตกรรมใหม่ๆ ที่ควรเกิดขึ้นอยู่อย่างต่อเนื่องยังมีไม่มาก ยังต้องมีการพึ่งพาผู้ประกอบการที่มาจากสำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรีอยู่มาก ปรากฏการณ์ดังกล่าวมีส่วนที่ทำให้ลายศักยภาพการแข่งขันของเครือข่ายอย่างมาก เมื่อเป็นเช่นนี้จึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่เครือข่ายควรใช้กลยุทธ์ในการส่งเสริมสนับสนุนให้เกษตรกรที่เป็นสมาชิกของเครือข่ายมีความเข้าใจและมองเห็นทิศทางที่ชัดเจนในอนาคตเรื่องการวางแผนการผลิตซึ่งต้องทำให้เกิดสัมฤทธิ์ผล เครือข่ายต้องปรับเปลี่ยนแนวคิด ทักษะคติให้เห็นความสำคัญของการรวมกลุ่ม การเกิดเป็นเครือข่ายเพื่อสร้างความเข้มแข็งให้แก่กลุ่มเกษตรกรผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ มีการวางแผนการเพาะปลูกและการจัดการอย่างเป็นระบบ มุ่งไปที่การมองตลาดนำการผลิต มีการจัดการคุณภาพตามความต้องการของตลาดตลอดสายการผลิต ทั้งเกรดคุณภาพ ตลาดส่งออกต่างประเทศ เช่น จีน ญี่ปุ่น ยุโรป เกรดและราคาก็จะแตกต่างกัน ถ้าตลาดภายในประเทศก็ยังมีตลาดบนอย่างห้างสรรพสินค้าซึ่งเกรดและราคาก็ต่างกัน จนถึงตลาดปลายทางต่างจังหวัดก็เป็นอีกเกรดราคาที่จะต่างไปอีก

ดังนั้น นโยบายระดับชาติควรพัฒนาความเข้มแข็งของเครือข่ายทั้งทางด้านการผลิต การตลาด โดยมีนโยบายให้หน่วยงานภาครัฐส่วนกลางที่เกี่ยวข้องสนับสนุนงบประมาณกระจายสู่จังหวัดจันทบุรีผ่านหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้องในแต่ละพื้นที่โดยตรงสำหรับให้เครือข่ายนางบประมาณจัดสรรดังกล่าวมาทำความร่วมมือกับพันธมิตรในภาคเอกชนและสถาบันการศึกษาหรือสถาบันเฉพาะทางที่เกี่ยวข้องเพื่อให้พันธมิตรเหล่านี้เข้ามาทำการพัฒนาเครือข่าย สร้างความเข้มแข็งให้แก่เครือข่ายร่วมกัน ด้วยการสนับสนุนการจัดเวทีเพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ จัดอบรมหรือดูงานในและต่างประเทศสำหรับคณะกรรมการบริหารเครือข่ายและเกษตรกรที่เป็นสมาชิกของเครือข่ายให้มีความรู้ ความสามารถและประสบการณ์ในการผลิตและการบริหารจัดการผลผลิต การตลาด ตลอดจนการบริหารธุรกิจในรูปแบบกลุ่ม เกิดการสร้างนวัตกรรมใหม่ๆ ขึ้นภายในเครือข่ายไม่ว่าจะเป็นด้านการผลิตและการตลาด เมื่อสมาชิกเครือข่ายมองเห็นถึงประโยชน์ร่วมกันที่ชัดเจน สมาชิกก็就会有ความมั่นใจในการผลิต มังคุดให้ได้คุณภาพ เพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับผู้บริโภคจนพัฒนาไปสู่การเป็นคู่ค้าถาวรส่งผลต่อการเพิ่มช่องทางการตลาด ผลิตภาพและความสามารถในการแข่งขันในอนาคต

นอกจากนี้ด้วยบริบทของปัญหาต่างๆ ที่เครือข่ายเผชิญ ได้แก่ ลักษณะและวิธีการทำกิจกรรมต่างๆ ทั้งทางด้านการผลิตและการตลาดของเครือข่ายมังคุดมีศักยภาพอยู่ในระดับปานกลาง เนื่องจากมีช่องทางการกระจายมังคุดในจังหวัดและนอกจังหวัดแต่ไม่เพียงพอสำหรับบางปีที่ผลผลิตมังคุดมีปริมาณมาก การกำหนดราคายังเป็นปัญหาใหญ่ มีความผันผวนของราคาอยู่มาก เครือข่ายอยู่ในภาวะพึ่งพาผู้ประกอบการที่มาจากสำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรีมากเกินไปทำให้ไม่เกิดนวัตกรรมเท่าที่ควร

ดังนั้น นโยบายระดับชาติควรพัฒนาในเรื่องการจัดตั้งกองทุนเพื่อพัฒนาและบริหารจัดการมังคุดของเครือข่าย สำหรับให้กองทุนนี้ใช้ในการสนับสนุนทุกภาคส่วนทั้งภาครัฐในพื้นที่และเอกชนที่เกี่ยวข้องเพื่อการ

พัฒนาและแก้ไขปัญหาของมังคุดทั้งระบบตั้งแต่ด้านการผลิต การตลาดภายในประเทศและต่างประเทศ และการแปรรูปเพื่อนำไปสู่การสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผลผลิตมังคุด ผลผลิตภาพและความสามารถในการแข่งขันของเครือข่ายมังคุดจันทบุรีหรืออย่างยั่งยืน ซึ่งกองทุนเพื่อพัฒนาและบริหารจัดการมังคุดของเครือข่ายจะถูกนำไปใช้สำหรับสิ่งต่อไปนี้

- สนับสนุนการพัฒนาและแก้ไขปัญหามังคุดทั้งระบบตั้งแต่เกษตรกรที่เป็นสมาชิกของเครือข่ายจนถึงภาคเอกชนหรือผู้ประกอบการปลายทางเพื่อปรับปรุงหรือเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและการตลาด

- สนับสนุนการพัฒนาเครือข่ายมังคุดจันทบุรีตามยุทธศาสตร์จังหวัด โดยสนับสนุนการดำเนินงานตามแผนงานหรือโครงการของจังหวัดและองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาการผลิต การแปรรูป และการตลาดมังคุด เพื่อส่งเสริมให้มีส่วนร่วมและรับผิดชอบร่วมกันในการพัฒนาและแก้ไขปัญหาให้แก่เกษตรกรที่เป็นสมาชิกของเครือข่ายอย่างมีประสิทธิภาพ

- สนับสนุนการดำเนินการเรื่องอื่นๆ เพื่อป้องกันปัญหาและความเดือดร้อนให้แก่เกษตรกรที่เป็นสมาชิกของเครือข่าย และภาคเอกชนที่เกี่ยวข้อง เช่น การป้องกันหรือแก้ไขปัญหามังคุดล้นตลาดในช่วงวิกฤติกลางฤดูกาลผลิต การป้องกันหรือแก้ไขปัญหาด้านการผลิตและการอุดหนุนค่าน้ำมันเชื้อเพลิงเพื่อลดภาระต้นทุนการผลิต เป็นต้น

- สนับสนุนการวิจัยเพื่อพัฒนาและแก้ไขปัญหาที่เกี่ยวข้องกับการผลิต การแปรรูป การค้า การส่งออก และการพัฒนาการบริหารจัดการมังคุดของเครือข่ายอย่างเป็นระบบ โดยผู้เกี่ยวข้องทุกภาคส่วนทั้งภาครัฐในส่วนกลางและพื้นที่ ภาคเอกชนหรือผู้ประกอบการ และเครือข่าย รวมถึงสถาบันการศึกษาในพื้นที่จะต้องเข้ามามีส่วนร่วมในการวางแผนพัฒนาหรือบริหารจัดการมังคุดทั้งระยะสั้นและระยะยาว

- สนับสนุนการขยายการดำเนินงานของเครือข่ายมังคุดจันทบุรีไปยังพื้นที่จังหวัดอื่นๆ ในภาคตะวันออก เพื่อเป็นภาคีในการพัฒนามังคุด สร้างผลผลิตภาพและความสามารถในการแข่งขันร่วมกัน

สรุปได้ว่า แนวทางการพัฒนาศักยภาพของเครือข่ายมังคุดจันทบุรีทั้งทางด้านปัจจัยการผลิต ด้านอุปสงค์หรือความต้องการ ด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและอุตสาหกรรมสนับสนุน ด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน เครือข่ายจะต้องประสานงานทำความเข้าใจกับทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและภาคเอกชน เพราะเครือข่าย (คลัสเตอร์) คือ กระบวนการที่ทุกฝ่ายมาช่วยกันเพื่อเสริมสร้างศักยภาพของเครือข่าย โดยเครือข่ายจะต้องนำเสนอปัญหาที่เกิดขึ้นอย่างถูกต้องเพื่อการวางแผนแนวทางแก้ไข การส่งเสริมและสนับสนุนอย่างตรงจุด เป็นรูปธรรมที่แท้จริง ไม่ใช่การแก้ปัญหาหรือการส่งเสริมและสนับสนุนในลักษณะปัญหาเฉพาะหน้าเท่านั้น การมีข้อเสนอแนะเชิงนโยบายถือได้ว่าเป็นแนวทางที่เครือข่ายสามารถนำมาดำเนินการร่วมกับผู้ประกอบการหรือผู้ที่เกี่ยวข้องตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำเพื่อยกระดับศักยภาพของเครือข่าย อย่างไรก็ตามการที่จะเพิ่มศักยภาพให้กับเครือข่ายมากขึ้นและยั่งยืนจะต้องได้รับการสนับสนุนและส่งเสริมจากภาครัฐที่เกี่ยวข้องทั้งระดับนโยบายและ

ปฏิบัติ โดยการสนับสนุนเชิงนโยบายต่อเครือข่ายในด้านต่างๆ และสนับสนุนงบประมาณ การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานรวมทั้งการสร้างบรรยากาศที่ดีในการเพิ่มศักยภาพของเครือข่าย นอกจากนี้ควรให้หน่วยงานอื่นๆ เข้ามามีส่วนร่วมด้วย เช่น สถาบันการศึกษา สถาบันเฉพาะทาง จะต้องเป็นหน่วยงานหลักในการพัฒนาบุคลากรให้สอดคล้องกับความต้องการของเครือข่าย ต้องเป็นผู้สนับสนุนด้านการวิจัยและพัฒนา เทคโนโลยีและนวัตกรรมที่สนับสนุนการเจริญเติบโตของเครือข่าย รวมถึงภาคส่วนอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องจะต้องทำหน้าที่หลักในการสร้างเวทีเชื่อมโยง และแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ ข้อมูล เทคนิควิชาการ และสนับสนุนกิจกรรมที่เสริมสร้างพื้นฐานความเข้มแข็งของเครือข่าย เช่น การสร้างมาตรฐานคุณภาพของมังคุด การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต เป็นต้น

