รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการวิจัยการเชื่อมโยงโซ่อุปทาน “เครือข่ายคุณค่าผลไม้”

โดยนางศศิธร วิเศษ และคณะ

ตุลาคม 2552

สัญญาเลขที่ RDG 5140033

รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการวิจัยการเชื่อมโยงโซ่อุปทาน “เครือข่ายคุณค่าผลไม้”

คณะผู้วิจัย	สังกัด
1. นางศศิธร วิเศษ	สำนักงานสหกรณ์จังหวัดจันทบุรี
2. นายศุขพัฒสรณ์ วัฒนโภไคย	สำนักงานสหกรณ์จังหวัดจันทบุรี

ชุดโครงการวิจัยการขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม

สนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย

สารบัญ

หน้า

คำนำ

บทสรุปผู้บริหาร

สารบัญ

บทที่ 1 บทนำ **1**

ความเป็นมาของการวิจัย 1

วัตถุประสงค์ 4

ผลลัพธ์ที่คาดหวัง 5

ผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้น 5

กรอบคิดการวิจัย 5

กระบวนการวิจัย 6

บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี **8**

แนวคิดทางสหกรณ์ 8

แนวคิดการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า 8

แนวคิดทางการตลาดสินค้าเกษตร 9

แนวคิดการบริหารคุณภาพโดยรวม 10

แนวพระราชดำริในการพัฒนาพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ 11

บทที่ 3 สถานการณ์ในพื้นที่ก่อนดำเนินการวิจัย **13**

สถานการณ์ทั่วไป 13

สถานการณ์การผลิตผลไม้ 16

ความเป็นมาของสหกรณ์ 17

ความเป็นมาของธุรกิจรวบรวมผลไม้สหกรณ์ 18

การวิเคราะห์สถานการณ์ธุรกิจรวบรวมผลไม้สหกรณ์ 18

บทที่ 4 กระบวนการวิจัย **21**

กิจกรรมที่ 1: การประชุมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมเพื่อเตรียมความพร้อม ก่อนการดำเนินการวิจัยระหว่างนักวิจัย และสหกรณ์การเกษตรเป้าหมาย 21

กิจกรรมที่ 2: การสำรวจและคัดสรรเกษตรกรสมาชิกสหกรณ์เข้าร่วมโครงการวิจัย ตามกรอบแนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ 21

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

กิจกรรมที่ 3: การประชุมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมระหว่างเกษตรกรสมาชิก เป้าหมาย สหกรณ์การเกษตร และผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง 22

กิจกรรมที่ 4: การเปิดเวทีสัญจรแบบมีส่วนร่วมระหว่างกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ สหกรณ์การเกษตร และผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง 23

กิจกรรมที่ 5: การเพิ่มพูนองค์ความรู้ทางวิชาการด้านการผลิตสินค้ามาตรฐานอาหารปลอดภัย (Food Safety) ภายใต้ระบบการปฏิบัติทางการเกษตรดีที่เหมาะสม (GAP) 23

กิจกรรมที่ 6: การเพิ่มพูนองค์ความรู้จากการศึกษาเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรงสู่การปฏิบัติจริง ด้านการพัฒนาประสิทธิภาพการจัดการคุณภาพสินค้าเกษตร 24

กิจกรรมที่ 7: การสนับสนุนการผลิตผลไม้คุณภาพและเพิ่มศักยภาพในการพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพ ภายใต้ “โครงการสินเชื่อเอื้ออาทร” 25

กิจกรรมที่ 8: การเจรจาการค้าเพื่อสร้างเครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้ของสหกรณ์ 25

กิจกรรมที่ 9: การประชุมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม เพื่อเตรียมความพร้อมก่อนการดำเนินการรวบรวมผลผลิตระหว่างผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง 25

กิจกรรมที่ 10: การตรวจเยี่ยมฟาร์ม จุดรวบรวมผลผลิตของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพและศูนย์รวบรวมและคัดแยกผลไม้คุณภาพของสหกรณ์ 26

กิจกรรมที่ 11: สรุปช่องทางการตลาดและการจำหน่ายผลไม้ของเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ และสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด 27

กิจกรรมที่ 12: การประชุมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม เพื่อสรุปผลการดำเนินงานธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์ระหว่างผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย 27

กิจกรรมที่ 13: การเปิดเวทีแบบมีส่วนร่วม เพื่อสังเคราะห์ถอดบทเรียนจากกระบวนการเรียนรู้ รูปแบบการทำสวนผลไม้คุณภาพของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพเชื่อมโยงสู่เครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์ 28

บทที่ 5 ผลการดำเนินงาน **29**

ผลการดำเนินงานในกิจกรรมที่ 1 29

ผลการดำเนินงานในกิจกรรมที่ 2 30

ผลการดำเนินงานในกิจกรรมที่ 3 35

ผลการดำเนินงานในกิจกรรมที่ 4 48

ผลการดำเนินงานในกิจกรรมที่ 5 50

ผลการดำเนินงานในกิจกรรมที่ 6 50

ผลการดำเนินงานในกิจกรรมที่ 7 53
ผลการดำเนินงานในกิจกรรมที่ 8 56
ผลการดำเนินงานในกิจกรรมที่ 9 58
ผลการดำเนินงานในกิจกรรมที่ 10 58
ผลการดำเนินงานในกิจกรรมที่ 11 68
ผลการดำเนินงานในกิจกรรมที่ 12 73
ผลการดำเนินงานในกิจกรรมที่ 13 80
บทที่ 6 บทสรุป ข้อเสนอแนะ **89**
ภาคผนวก
ภาคผนวก ก ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับงานวิจัย 95
ภาคผนวก ข ตารางการปฏิบัติงานโครงการวิจัย 98
ภาคผนวก ค ภาพกิจกรรมประกอบ 100

สารบัญรูป

หน้า

รูปที่ 1.1 กรอบแนวคิดการพัฒนาเครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้ 5
รูปที่ 1.2 กระบวนการวิจัย 7
รูปที่ 11.1 ช่องทางการตลาดสินค้าสหกรณ์ 69
รูปที่ 11.2 สัดส่วนช่องทางการตลาดผลไม้ ปี 2552 70
รูปที่ 11.3 สถานการณ์ปริมาณการรับซื้อมังคุด ปี 2552 71
รูปที่ 11.4 สถานการณ์ราคารับซื้อมังคุด ปี 2552 71
รูปที่ 13.1 ตัวแบบการทำสวนผลไม้คุณภาพของเกษตรกรสมาชิก ภายใต้เครือข่าย ของสหกรณ์การเกษตร 87
รูปที่ 13.2 ตัวแบบการเชื่อมโยงผู้มีส่วนเกี่ยวข้องเครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพ ภายใต้การจัดการโซ่อุปทานที่มีสหกรณ์การเกษตรเป็นแม่ข่าย 87

สารบัญตาราง

หน้า

ตารางที่ 3.1 การประมาณการสถานการณ์การผลิตเงาะ ย้อนหลัง 3 ปี (2550-2552) 16
ตารางที่ 3.2 การประมาณการสถานการณ์การผลิตมังคุด ย้อนหลัง 3 ปี (2550-2552) 17
ตารางที่ 3.3 การประมาณการสถานการณ์การผลิตลองกอง ย้อนหลัง 3 ปี (2550-2552) 17
ตารางที่ 4.1 ช่วงสถานการณ์การผลิตเงาะคุณภาพ 44
ตารางที่ 4.2 ช่วงสถานการณ์การผลิตมังคุดคุณภาพ 45
ตารางที่ 4.3 การคัดเกรดมังคุดคุณภาพ ตามความต้องการของตลาด 46
ตารางที่ 5.1 การรับรองมาตรฐาน Q-Mark ตามระบบการจัดการคุณภาพ GAP พืช 50
ตารางที่ 11.1 การจัดการคุณภาพมังคุดตลาดต่างประเทศ 64
ตารางที่ 11.2 การจัดการคุณภาพมังคุดตลาดในประเทศ 65
ตารางที่ 11.3 การจัดการคุณภาพเงาะตลาดต่างประเทศ 66
ตารางที่ 11.4 การจัดการคุณภาพเงาะตลาดในประเทศ 67
ตารางที่ 11.5 เปรียบเทียบช่องทางการตลาด และการจำหน่ายผลไม้คุณภาพ 2552/2551 69
ตารางที่ 11.6 ปริมาณ/ มูลค่าการจำหน่ายมังคุด กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ: ตลาดสหกรณ์ 72
ตารางที่ 11.7 ปริมาณ/ มูลค่าการจำหน่ายเงาะ กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ: ตลาดสหกรณ์ 72
ตารางที่ 12.1 ตารางสรุปแบบสอบถามการรวบรวมและจำหน่ายผลไม้ของสหกรณ์ 74
ตารางที่ 12.2 ตารางสรุปผลการเปิดเวทีแลกเปลี่ยน เรียนรู้ แบบมีส่วนร่วม 76

คำนำ

รายงานวิจัย “การขับเคลื่อนการพัฒนาสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม ภายใต้โครงการวิจัยการเชื่อมโยงโซ่อุปทาน : เครือข่ายคุณค่าผลไม้ ” ฉบับนี้ เป็นการดำเนินงานในพื้นที่เป้าหมาย ซึ่งทีมวิจัย มุ่งเน้นรูปแบบกระบวนการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม (Participatory Action Research : PAR) เปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ เปิดโอกาสให้ทุกคนได้แสดงความคิดเห็นผ่านประสบการณ์อันยาวนาน เกิดความรู้สึกมีส่วนร่วม แบ่งปันซึ่งกันและกัน พร้อมที่ จะพัฒนาตนเองและเดินทางร่วมกัน โดยมีเป้าหมายเดียวกัน บนแนวทางการค้าที่เป็นธรรม ที่มีบทสรุปว่า ทุกฝ่ายจะต้องได้รับประโยชน์ร่วมกัน ด้วยความพึงพอใจของทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง สิ่งสำคัญที่เกิดขึ้นคือ ความร่วมมือ ร่วมใจอย่างแท้จริงของ “คนสหกรณ์ ” ในที่สุดทีมวิจัย ก็ได้เห็นรูปแบบการทำสวนผลไม้คุณภาพ ภายใต้ผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ทั้ง 4 กลุ่ม ซึ่งเป็นกลุ่มนำรอง บนแนวทางการเชื่อมโยงสู่เครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด พร้อมที่จะเป็นแกนกลางในการขับเคลื่อนอันจะก่อให้เกิดผลดีต่อเกษตรกรสมาชิกผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ

ทีมวิจัยได้มีโอกาสผ่านขบวนการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ที่เติมเปี่ยมไปด้วย ความผูกผัน ตลอดการทำงาน สิ่งที่สำคัญอย่างยิ่ง ทีมวิจัยได้รับการสนับสนุนองค์ความรู้ และข้อแนะนำอันทรงคุณค่าจากผู้ทรงคุณวุฒิ นำมาซึ่งผลงานวิจัยในครั้งนี้

ขอขอบพระคุณ สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเกษตรกรศาสตร์ ผู้ทรงคุณวุฒิ นักวิจัย และผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง ที่ทำให้งานวิจัยครั้ง นี้สำเร็จ

หวังเป็นอย่างยิ่งว่า การดำเนินงานโครงการวิจัยการเชื่อมโยงโซ่อุปทาน : เครือข่ายคุณค่าผลไม้ จะนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงในการพัฒนาสหกรณ์ต่อไป

หัวหน้าโครงการวิจัย

ตุลาคม 2552

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาของการวิจัย

จังหวัดจันทบุรี ได้รับมอบหมายยุทธศาสตร์การพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคตะวันออก โดยรับหน้าที่หลักในการเป็นเจ้าภาพหลักด้านการเกษตร เป็นแหล่งเพาะปลูกและผลิตผลไม้ที่สำคัญทางเศรษฐกิจของประเทศ มีผลผลิตเป็นที่ต้องการของตลาดทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ได้แก่ ทุเรียน เงาะ มังคุด ลองกอง และลำไย เป็นต้น โดยนับตั้งแต่ช่วงเดือนเมษายน - พฤษภาคมของทุกปี ผลผลิตเหล่านี้จะออกสู่ตลาดพร้อมกันและมีปริมาณมาก ทำให้เกิดปัญหาการกระจุกตัวของผลผลิต และเกิดภาวะผลผลิตล้นตลาดในแหล่งผลิต ส่งผลกระทบทำให้ราคาผลผลิตตกต่ำ จากปัญหาที่เกิดขึ้นโดยทั่วไปพบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่มีพฤติกรรมในการเพาะปลูก /การผลิตผลไม้แบบตามใจตนเอง หรือมีการ ทำสวน ผลไม้แบบ ผสมผสาน และปลูก แบบ หลากหลายชนิดในพื้นที่เดียวกัน ตลอดจน เกษตรกรมักใช้กลไกด้านราคามาเป็นตัวกำหนดในการผลิตผลไม้ เมื่อผลไม้ชนิดใดราคาตกต่ำเกษตรกรก็จะทำการโค่นทิ้งแล้วหันไปปลูกผลไม้ที่มีราคาสูงกว่าในขณะนั้น ทดแทน ซึ่งเกษตรกรมักไม่คำนึงถึงปัจจัยด้านต้นทุนและระยะเวลาในการเสียโอกาส สถานการณ์เช่นนี้ย่อมไม่ก่อให้เกิดผลดีต่อเกษตรกรและสภาวะเศรษฐกิจโดยรวม ทำให้ไม่สามารถ วางแผนการผลิต และ วางแผนการตลาดได้ ส่งผลต่อราคาผล ไม้ที่ขึ้นกับอุปสงค์ (Demand) และอุปทาน (Supply) ของผลผลิต

นอกจากนั้น เกษตรกรชาวสวนผลไม้ในจังหวัดจันทบุรี ยังประสบกับปัญหาที่เกิดจากสภาวะอากาศที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา (ภัยแล้ง, ฝนตกชุก) ภาวะโลกร้อน รวมถึงต้นทุนการผลิต เช่น ปุ๋ย เคมีเกษตร วัสดุอุปกรณ์การเกษตร และน้ำมันที่ปรับราคาสูงอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับผลไม้ที่ไม่ได้คุณภาพตามความต้องการของตลาด และผลไม้นำเข้าจากต่างประเทศ มีราคาถูก ล้วนส่งผลต่อปัญหาราคาที่เกษตรกรไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ เกษตรกรทั่วไปจึงมักประสบกับการขาดทุนต่อเนื่อง ทำให้จำเป็นต้องกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน, สถาบันเกษตรกร (สหกรณ์) หรือแม้กระทั่งกู้ยืมเงินนอกระบบ ก่อให้เกิดปัญหาหนี้สินที่ไม่สามารถส่งชำระคืนได้เกิดขึ้น

จากรายงานของสำนักงานเกษตรจังหวัด จันทบุรี เกี่ยวกับสถานการณ์การผลิต ทุเรียน เงาะ มังคุด และลองกองของจังหวัดจันทบุรี ในปี 2551 สรุปได้ดังนี้

ทุเรียน พื้นที่ค่อนข้างลดลงอย่างต่อเนื่อง เกษตรกรมีการโค่นต้นทุเรียนที่มีอายุมาก เนื่องจากปัญหาแรงงานและต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้น และเปลี่ยนไปปลูกพืชอย่างอื่นที่ไม่ต้องดูแลมากทดแทน เช่น ยางพารา

เงาะ ก็มีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่องเช่นกัน เนื่องจากเกษตรกรโค่นเงาะที่มีอายุมากและต้นโทรมขาดการดูแลออก หันมาปลูกยางพารา หรือลองกองทดแทน ประกอบกับปัจจัยด้านแรงงานขาดแคลนในฤดูกาลการเก็บเกี่ยว

มังคุด พื้นที่ปลูกเพิ่มขึ้นมาก ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากพื้นที่ปลูกทุเรียนหรือเงาะก่อนจะตัดออกได้มีการปลูกมังคุดทดแทนไว้ก่อนแล้ว พร้อมที่จะให้ผลได้ ปีนี้จึงมีพื้นที่เพิ่มมากขึ้น

ลองกอง พื้นที่ปลูกเพิ่มขึ้นจากเดิม ทั้งนี้เนื่องจากมีการปลูกทดแทน หรือปลูกแซมก่อนจะโค่นทุเรียน หรือเงาะออก และมีแนวโน้มว่าจะเป็นพืชที่มีปัญหาด้านการตลาดต่อไปในอนาคต

เพื่อแก้ปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำ จังหวัดจึงได้แต่งตั้งคณะทำงานจัดทำแผนป้องกันและแก้ไขปัญหาผลไม้ของจังหวัด โดยพบว่าปัญหาการทำงานของคณะทำงานดังกล่าว ยังขาดความต่อเนื่องและยังขาดฐานข้อมูลด้านการผลิต การตลาด และราคา ที่ถูกต้องน่าเชื่อถืออย่างแท้จริง สถานการณ์ที่ยังเป็นปัญหาสรุปได้ดังนี้

ปัญหาด้านการผลิต

1) ผลผลิตกระจุกตัวถึงจะเป็นช่วง ระยะเวลาสั้นๆ แต่ก็ส่งผลกระทบต่อราคา ทำให้ราคาตกต่ำ ระบายผลผลิตออกนอกแหล่งผลิตไม่ทัน ผลผลิตเป็นฤดูกาลในช่วงสั้นๆ และในแต่ละปีไม่แน่นอน ขึ้นอยู่กับสภาพดินฟ้าอากาศ และการจัดการดูแลสวนของเกษตรกร มีข้อสังเกตว่า หากปีนี้ราคาผลผลิตดี ปีต่อไปเกษตรกรจะมีทุนในการจัดการสวน ทำให้ผลผลิตเพิ่มในปีถัดไป ตรงกันข้ามหากปีนี้ราคาผลผลิตตกต่ำเกษตรกรก็ไม่มีทุนในการจัดการสวนในปีถัดไป เป็นต้น

2) ผลไม้ของจังหวัดจันทบุรี จะออกสู่ตลาดในช่วงต้นฤดูฝน ซึ่งปริมาณน้ำฝนมากส่งผลกระทบต่อคุณภาพผลผลิต เช่น ทุเรียน (ไส้ซึม), มังคุด (เนื้อแก้วยางไหล), เงาะถ้าหากอยู่ในช่วงที่มีการพัฒนาของเนื้อหากได้รับปริมาณน้ำมาก (ฝนตกหนัก) ก็จะสลัดลูกทิ้ง โดยเฉพาะเงาะที่เกษตรกรให้น้ำไม่สม่ำเสมอ

3) ต้นทุนการผลิตสูง ปัญหาด้านแรงงานในช่วงเก็บเกี่ยว ซึ่งมีไม่เพียงพอทำให้มีผลกระทบต่อการจัดการผลไม้ให้มีคุณภาพ

4) เกษตรกรไม่คัดแยกผลผลิตที่ไม่ได้คุณภาพออกจากผลผลิตคุณภาพดี ทำให้ขายไม่ได้ราคา ส่งผลให้ผลผลิตคุณภาพดีมีไม่เพียงพอกับความต้องการ

ปัญหาด้านการตลาด

1) ระบบการขนส่งสินค้าไม่คล่องตัว น้ำมันเชื้อเพลิงมีราคาแพง อาจเป็นสาเหตุในปีนี้ ล้งรับซื้อ, รถเล็ก, พ่อค้าเร่ ที่มารับซื้อผลไม้มีน้อย ส่งผลต่อระบบการกระจายผลผลิต

2) การแทรกแซงราคาขององค์กรภาครัฐ ทำให้กลไกตลาดไม่สามารถขับเคลื่อนได้ เช่น กรณีแทรกแซงราคาโดยตั้งราคานำตลาดสูง ทำให้พ่อค้าไม่สามารถซื้อผลผลิตตามราคาแทรกแซงได้

3) การปฏิบัติการหลังเก็บเกี่ยวยังไม่ถูกต้อง โดยเฉพาะมังคุดมีผลกระทบต่อการส่งออกและเงาะที่ปีนี้พบว่า เกษตรกรไม่ตัดขั้ว แต่ใช้วิธีปลิดผลทำให้ผลเน่าเสียได้ง่าย

ในส่วนของขบวนการสหกรณ์ในจังหวัดจันทบุรี ภายใต้การแนะนำ ส่งเสริมของสำนักงานสหกรณ์จังหวัดจันทบุรี กรมส่งเสริมสหกรณ์ ได้พิจารณาอนุมัติเงินกู้ยืมอัตราดอกเบี้ยต่ำจากเงินกองทุนพัฒนาสหกรณ์ (กพส.) ให้กับสหกรณ์ที่ดำเนินการรวบรวมผลไม้ เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการรวบรวมผลไม้ จำนวน 55 ล้านบาท โดยมีสหกรณ์ภาคเกษตรเข้าร่วมโครงการจำนวน 10 สหกรณ์ ได้แก่ 1) สหกรณ์การเกษตรเมืองขลุง จำกัด 2) สหกรณ์การเกษตรเมืองจันทบุรี จำกัด 3) สหกรณ์การเกษตรมะขาม จำกัด 4) สหกรณ์การเกษตรแหลมสิงห์ จำกัด 5) สหกรณ์การเกษตรนายายอาม จำกัด 6) สหกรณ์การเกษตรท่าใหม่ จำกัด 7) สหกรณ์การเกษตรโป่งน้ำร้อน จำกัด 8) สหกรณ์การเกษตรเพื่อการตลาดลูกค้า ธ.ก.ส. จันทบุรี จำกัด 9) สหกรณ์กองทุนสวนยางบ้านอ่างคีรี จำกัด และ 10) สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด

แต่อย่างไรก็ตามพบว่า การดำเนินการแก้ไขปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำตามนโยบายภาครัฐ ยังคงเป็นการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าในช่วงที่ผลผลิตเริ่มเกิดการกระจุกตัว และส่งผลต่อราคาผลผลิตตกต่ำเท่านั้น ซึ่งผลผลิตดังกล่าวส่วนใหญ่เป็นผลผลิตที่ขาดการจัดการคุณภาพ รวมถึงการดำเนินการตามนโยบายอาหารปลอดภัย (Food Safety) ภายใต้ระบบการปฏิบัติทางการเกษตรดีที่เหมาะสม Good Agricultural Practice (GAP) ในการส่งเสริมให้เกษตรกรมีการผลิตสินค้าภายใต้ระบบดังกล่าวนั้นยังคงเป็นไปในลักษณะการมอบให้โดยที่เกษตรกรมิได้เข้าใจในความสำคัญของระบบ ส่งผลให้เกษตรกรไม่เห็นถึงประโยชน์ และไม่เกิดความต้องการที่จะปฏิบัติตามระบบอย่างแท้จริง จึงทำให้ปัญหาในด้านการผลิตสินค้าคุณภาพของเกษตรกร และการจัดการการตลาดผลไม้ของจังหวัดจันทบุรียังคงประสบปัญหาอยู่เช่นเดิม

จากปัญหาและการดำเนินงานที่ผ่านมา ทำให้ผู้วิจัยต้องการที่จะเรียนรู้และค้นหา เพื่อให้เกิดตัวแบบการทำสวนผลไม้คุณภาพที่ส่งผลต่อความยั่งยืน ซึ่งเกิดจากความคิด ความต้องการของเกษตรกรผู้ผลิต และสหกรณ์การเกษตรเป้าหมาย โดยการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วม จากทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องตกลงร่วมกัน ระหว่างเกษตรกร /สมาชิก สหกรณ์การเกษตร ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง และทีมวิจัย เพื่อให้เกิดรูปแบบและกระบวนการสร้างเครือข่ายผู้ผลิตผลไม้คุณภาพเชื่อมต่อการดำเนินธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์ที่จะใช้รูปแบบในการส่งเสริม แนะนำเป็นแนวทางสู่การปฏิบัติ โดยมุ้งเน้นการช่วยเหลือตนเอง ตามหลักการสหกรณ์ เพราะที่ผ่านมาการพึ่งพานโยบายภาครัฐฯ เช่น การแทรกแซงราคา การประกันราคา การพยุงราคาฯลฯ ไม่ทำให้การแก้ไขปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำได้อย่างแท้จริง หากราคาไม่ตกต่ำรัฐก็จะไม่ดำเนินการแทรกแซงราคา

แนวความคิดของผู้วิจัย คิดว่าการเรียนรู้ที่ดี มีประสิทธิภาพที่จะก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลง ซึ่งเป็นการเรียนรู้การเปลี่ยนแปลงที่มาจาก “ข้างใน” ไม่ใช่ให้ใครมาหยิบยื่นหรือยัดเยียดให้ น่าที่จะได้แนวความคิดที่หลากหลายแล้วนำมาสรุปเป็นรูปแบบสู่การปฏิบัติ จริง เกิดจากจิตวิญญาณในการที่จะร่วมกันแก้ไขปัญหา โดยมีสหกรณ์การเกษตรเป็นแกนกลางในการขับเคลื่อน กระบวนการวิจัยที่เกิดจากการเรียนรู้เช่นนี้ ผู้วิจัยคิดว่าจะทำให้เกิดจิตสำนึกใหม่ ให้เกษตรกรตระหนักถึงความสำคัญของการผลิตผลไม้คุณภาพ จนทำให้สามารถเป็นต้นแบบในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมการผลิตและการจัดการด้านการตลาดของสหกรณ์ ซึ่งเป็นเป้าหมายที่สำคัญ ที่จะทำให้เกิดการผลิตผลไม้คุณภาพเชื่อมโยงสู่ระบบการตลาดและการค้าที่เป็นธรรม นำไปสู่การแก้ไขปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำ โดยมีเกษตรกร/สมาชิก และสหกรณ์การเกษตร เป็นส่วนหนึ่งในการแก้ไขปัญหาของจังหวัดจันทบุรีและหน่วยภาครัฐจะสามารถใช้เป็นแนวทางในการแก้ไขปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำได้อย่างยั่งยืน

การดำเนินการจัดตั้งกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ จะมุ่งเน้นไปที่สมาชิกสหกรณ์ที่มีการเพาะปลูกมังคุดและเงาะในพื้นที่อำเภอเขาคิชฌกูฏ จังหวัดจันทบุรี โดยมีสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด เป็นแม่ข่ายในการดำเนินงานการเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจผลไม้ ภายใต้โซ่อุปทาน เพื่อนำไปสู่การพัฒนาระบบการผลิตและการตลาดผลไม้ที่เกิดจากการรวมกลุ่มของเกษตรกรที่มีความตั้งใจที่จะร่วมมือกันสร้างสังคมเรียนรู้สู่การพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพและพัฒนาสร้างเครือข่ายทางธุรกิจภายใต้โซ่อุปทานเพื่อนำไปสู่ระบบการผลิตและการค้าที่เป็นธรรม ต่อไปในอนาคต

1.2 คำถามวิจัย

1.2.1 กลุ่มเป้าหมายเกษตรกรและสมาชิกสหกรณ์มีปัญหาอุปสรรคอย่างไร ในการผลิตผลไม้ให้มีคุณภาพ ได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาด

1.2.2 รูปแบบการทำสวนผลไม้คุณภาพของเกษตรกรและสมาชิกสหกรณ์ ที่จะก่อให้เกิดการสร้าง “เครือข่ายการเรียนรู้” และเป็นผลดีต่อเกษตรกรควรเป็นอย่างไร

1.2.3 รูปแบบและกระบวนการเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพที่มีสหกรณ์การเกษตรเป็นแม่ข่ายควรมีบทบาทอย่างไร ในการเชื่อมโยง และพัฒนาเครือข่ายการผลิตผลไม้คุณภาพ

1.2.4 กลไกการส่งเสริมจากภาครัฐ ควรเป็นอย่างไร

1.3 วัตถุประสงค์

1.3.1 เพื่อสร้างตัวแบบการทำสวนผลไม้คุณภาพของเกษตรกร ภายใต้เครือข่ายของสหกรณ์การเกษตร

1.3.2 เพื่อเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจผลไม้ภายใต้โซ่อุปทานที่มีสหกรณ์เป็นแม่ข่ายที่จะก่อให้เกิดผลดีต่อเกษตรกรชาวสวนผลไม้อย่างยั่งยืน

1.3.3 เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคของการดำเนินการตามวัตถุประสงค์ข้อ 1 และ 2 และข้อเสนอสำหรับแนวทางการส่งเสริมจากภาครัฐ

1.4 ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

1.4.1 ตัวแบบการทำสวนผลไม้คุณภาพของเกษตรกร/สมาชิกสหกรณ์

1.4.2 เกิดกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพภายใต้เครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์การเกษตร

1.4.3 ตัวแบบสำหรับการเชื่อมโยงผู้มีส่วนเกี่ยวข้องเครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพ ภายใต้การจัดการโซ่อุปทานที่มีสหกรณ์เป็นแม่ข่าย

1.4.4 ข้อเสนอสำหรับแนวทางในการส่งเสริมจากภาครัฐและความร่วมมือจากพันธมิตรต่างๆ

1.5 ผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้น

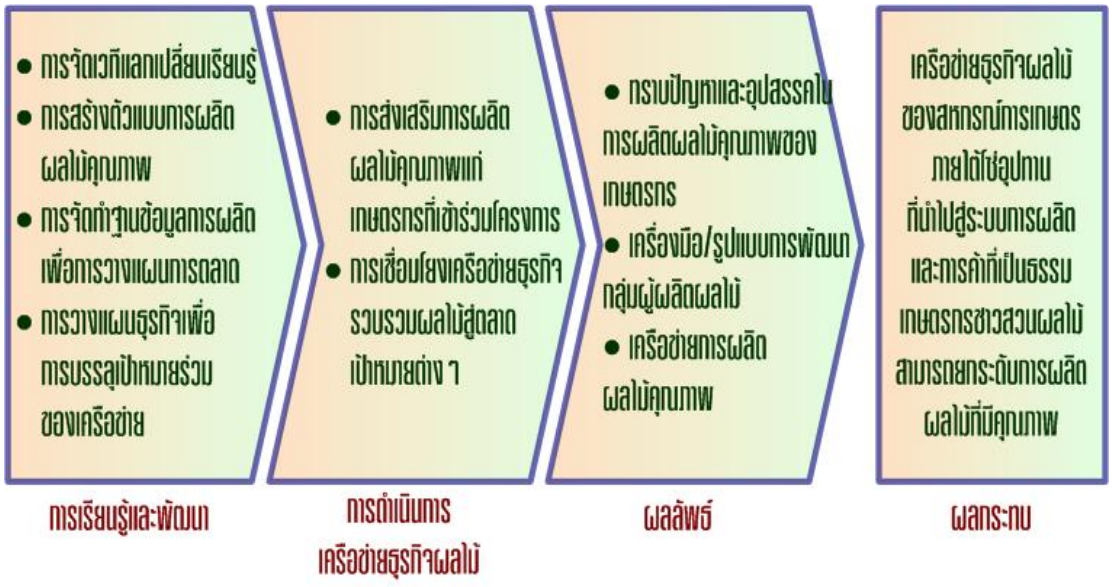
15.1 เกษตรกรชาวสวนผลไม้ และสมาชิกสหกรณ์ที่เข้าร่วมโครงการมีความรู้เรื่องการผลิตผลไม้คุณภาพและเข้าร่วมเป็นสมาชิกในเครือข่ายผลไม้โดยมีสหกรณ์เป็นแกนนำ

5.2 เกษตรกรและสมาชิกสหกรณ์ที่เข้าร่วมโครงการสามารถยกระดับการผลิตผลไม้ให้มีคุณภาพ

5.3 สหกรณ์มีแนวทางในการบริหารจัดการธุรกิจผลไม้ที่มีประสิทธิภาพยั่งยืน ในทิศทางของการสนับสนุนระบบการค้าที่เที่ยงธรรม

1.6 กรอบคิดการวิจัย

กรอบคิดในการวิจัย จะเป็นไปตามแบบจำลองในรูปที่ 1.2



รูปที่ 1.1 กรอบแนวคิดการพัฒนาเครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้

1.7 กระบวนการวิจัย

กระบวนการวิจัยจะดำเนินการตามขั้นตอนต่อไปนี้ (ตามรูปที่ 2) โดยแบ่งออกเป็น 3 ระยะ

ระยะที่ 1: การเตรียมการ ประกอบด้วย

1) การจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างทีมประสานงานกลาง ทีมวิจัย และผู้สนใจเข้าร่วมโครงการ เรื่องกรอบคิด/การผลิตผลไม้คุณภาพ การเชื่อมโยงเครือข่ายคุณค่าห่วงโซ่อุปทานและระบบการค้าที่เป็นธรรม

2) การประสานงานกับชาวสวนผลไม้/สหกรณ์/ผู้ประกอบการที่สนใจเข้าร่วมโครงการ โดยการกำหนดเป้าหมายร่วมเครือข่ายฯ การประเมินสถานการณ์ด้านการผลิต (Supply side) และด้านความต้องการของผู้ซื้อ (Demand side)

ระยะที่ 2: การวางแผนสร้างตัวแบบการผลิตผลไม้และสร้างตัวแบบเครือข่ายธุรกิจผลไม้ ประกอบด้วย

1) การจัดทำฐานข้อมูลการผลิตของภาคีเครือข่าย

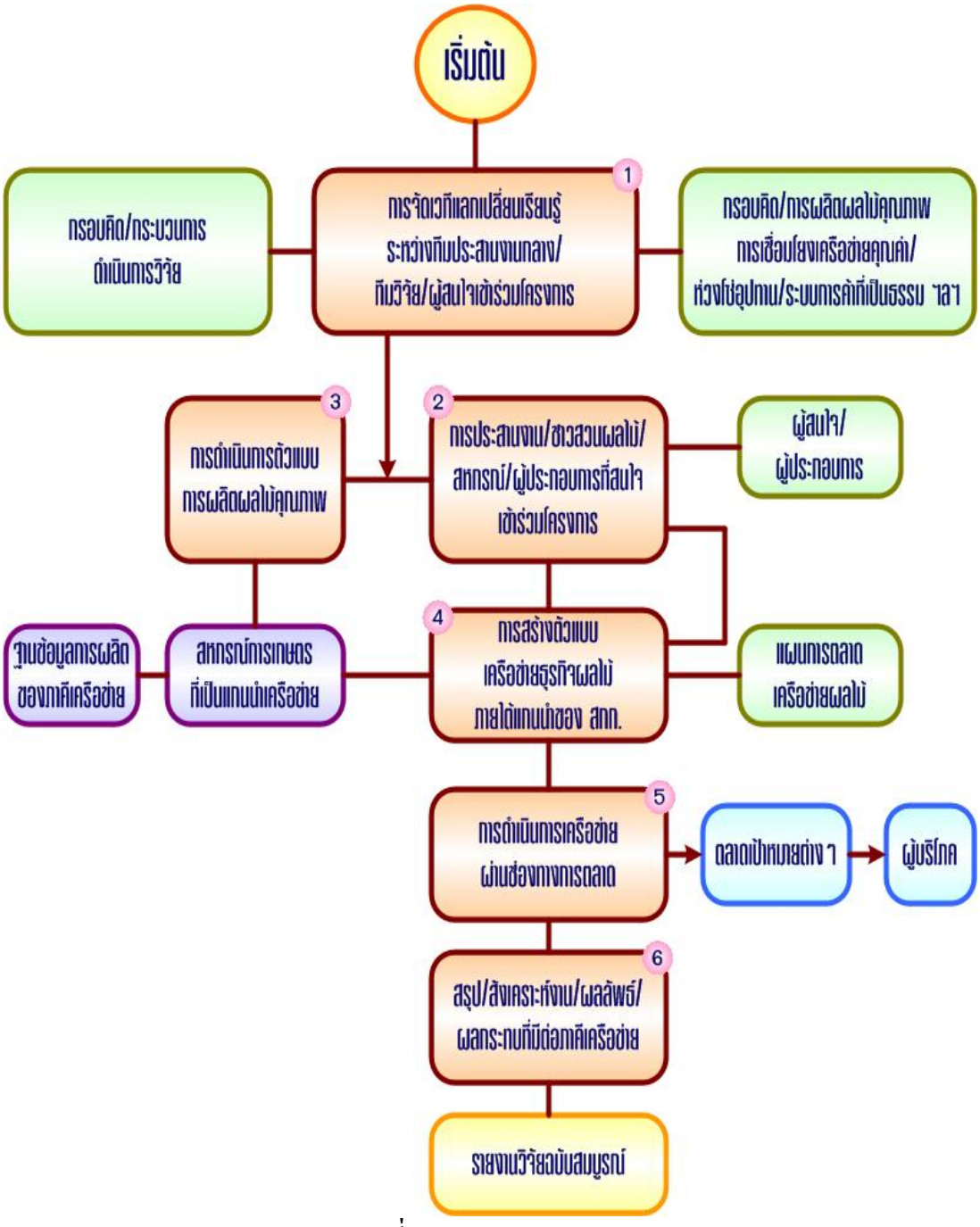
2) การสร้างตัวแบบการผลิตผลไม้คุณภาพ และขยายผลในกลุ่มเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการ

3) การสร้างตัวแบบเครือข่ายธุรกิจผลไม้ ภายใต้แกนนำสหกรณ์การเกษตรที่เป็นแม่ข่าย โดยการจัดทำแผนการตลาดของเครือข่ายบนระบบฐานข้อมูลการผลิตเพื่อการบรรลุเป้าหมายร่วมกัน

ระยะที่ 3: การดำเนินการเครือข่ายและประเมินผล ประกอบด้วย

1) การดำเนินการเครือข่ายผ่านช่องทางการตลาดไปสู่ตลาดเป้าหมายต่างๆ เช่น ช่องทางการจำหน่ายผ่านห้างสรรพสินค้า ช่องทางการจำหน่ายผ่านโรงงานแปรรูป ช่องทางการจำหน่ายผ่านเครือข่ายสหกรณ์การเกษตรในภูมิภาคต่างๆ เป็นต้น

2) สรุป/สังเคราะห์งาน เพื่อประเมินผลลัพธ์และผลกระทบที่เกิดขึ้น



รูปที่ 1.2 กระบวนการวิจัย

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี

นำบทวิเคราะห์ แนวความคิด ข้อเสนอแนะมาประกอบการนำเสนอ สรุปได้ดังนี้

1. แนวคิดทางสหกรณ์
2. แนวคิดการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า
3. แนวคิดทางการตลาดสินค้าเกษตร
4. แนวคิดการบริหารคุณภาพโดยรวม

2.1 แนวคิดทางสหกรณ์

สหกรณ์การเกษตร คือ สหกรณ์ที่จัดตั้งขึ้นในหมู่ผู้ที่มีอาชีพการเกษตร โดยดำเนินธุรกิจแบบอเนกประสงค์เพื่อแก้ไขปัญหาความเดือดร้อนในการประกอบอาชีพ และช่วยยกฐานะความเป็นอยู่ของสมาชิกให้ดีขึ้น โดยมีวัตถุประสงค์ดังต่อไปนี้ คือ

1) ให้สินเชื่อเพื่อการเกษตร
2) จัดหาวัสดุการเกษตร และสิ่งของที่จำเป็นมาจำหน่าย
3) จัดการตลาดจำหน่ายผลิตผล และผลิตภัณฑ์ของสมาชิก
4) รับฝากเงิน
5) จัดบริการและบำรุงที่ดิน
6) ส่งเสริมความรู้ทางการเกษตรแผนใหม่
7) ให้การศึกษาอบรมทางสหกรณ์

หรือสหกรณ์การเกษตร คือ สหกรณ์ที่มีเกษตรกรเป็นสมาชิกจัดตั้งขึ้น เพื่อส่งเสริมการผลิตทางการเกษตร และดำเนินธุรกิจช่วยเหลือเกษตรกรในฐานะผู้ผลิต โดยดำเนินธุรกิจในหลายด้าน ตั้งแต่การให้สินเชื่อการผลิตทางการเกษตรแก่สมาชิก จัดหาวัสดุอุปกรณ์การเกษตร เครื่องมือทุ่นแรง เครื่องจักรกลเกี่ยวกับการเกษตร รวมทั้ง เครื่องอุปโภค บริโภคมาจำหน่ายแก่สมาชิก ตลอดจนรวบรวมผลผลิตของสมาชิกมาจัดการขายหรือแปรรูปออกจำหน่าย ปรับปรุงบำรุงที่ดินส่งเสริมการเกษตร และให้บริการอื่นๆ ที่ตอบสนองความต้องการของสมาชิก : ที่มา (อวยผล, 2536)

2.2 แนวคิดการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า

ท่ามกลางการแข่งขันกันอย่างรุนแรงของธุรกิจทั้งหลาย วิธีการที่จะเอาชนะคู่แข่งขันได้ คือ การสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าด้วยคุณค่าของผลิตภัณฑ์

คุณค่าผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าได้รับ (Customer Delivered Value) คือ ความแตกต่างระหว่างคุณค่าผลิตภัณฑ์ (ที่ลูกค้าได้รับ) กับต้นทุนผลิตภัณฑ์รวม (ที่ลูกค้าจะต้องจ่าย)

ผู้บริโภคจะตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ ต่อเมื่อคุณค่าผลิตภัณฑ์ที่จะได้รับเป็นบวก คือ ค่าผลิตภัณฑ์รวมสูงกว่าต้นทุนผลิตภัณฑ์รวม ในกรณีที่มีผลิตภัณฑ์ให้เลือกผู้บริโภคย่อมต้องเปรียบเทียบและเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ที่ให้คุณค่าผลิตภัณฑ์สูงสุด

ในแง่ของผู้ขาย การสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า จึงต้องหาทางเพิ่มคุณค่าของผลิตภัณฑ์ เช่น ปรับปรุงผลิตภัณฑ์ บริการ บุค ลากร หรือภาพลักษณ์ให้ดีขึ้น หรือลดต้นทุนผลิตภัณฑ์รวม เช่น ลดราคาสินค้า ลดเวลานำส่ง ลดค่าเชื้อเพลิง ลดความเสี่ยงของลูกค้าให้น้อยลง : ที่มา (รศ.วิรัช สงวนวงศ์วาน, 2544)

คำจำกัดความของคำว่า “ความพึงพอใจของลูกค้า” (Customer Satisfaction) คือ ความรู้สึกยินดีหรือผิดหวังของลูกค้า อันเนื่องมาจากการเปรียบเทียบประสิทธิภาพของสินค้า หรือผลประโยชน์จริงของสินค้า ที่เกิดจากการรับรู้ด้วยตนเองกับสิ่งที่ลูกค้าคาดหวัง ระดับความพึงพอใจของลูกค้าจะมีมากถ้าผลประโยชน์ที่เขาได้รับจริงจากสินค้าตรงกับสิ่งที่เขาคาดหวัง หรือเกินคาดหวัง

ความคาดหวังของลูกค้า (Expectation) ได้รับอิทธิพลจากประสบการณ์การซื้อสินค้าในอดีต เพื่อน คำแนะนำของพนักงานขาย และข้อมูลข่าวสาร

ความพึงพอใจของลูกค้า (Customer Satisfaction) ขึ้นอยู่กับสินค้า ถ้าประสิทธิภาพของสินค้าเป็นไปตามที่ลูกค้าคาดหวัง ลูกค้าจะเกิดความพึงพอใจ ลูกค้าจะผูกพันทางใจกับตราสินค้านั้น จนเป็นความภักดีต่อตราสินค้าในที่สุด หลายบริษัทพยายามผลิตสินค้าให้มีประสิทธิภาพ การทำงานตรงกับที่ลูกค้าคาดหวังเพื่อให้เกิดความพึงพอใจสูงสุด: ที่มา (ผศ.สุวรรณี เดชวรชัย, รศ.ขนบพันธุ์ เอี่ยมโอภาส, 2545)

2.3 แนวคิดทางการตลาดสินค้าเกษตร

การตลาดสินค้าเกษตร หมายถึง กระบวนกิจกรรมทางเศรษฐกิจต่างๆ ที่มีบทบาทต่อการสร้างสรรค์จูงใจ กระตุ้นให้ผู้ผลิตผลิตสินค้าและบริการ และให้ผู้บริโภคซื้อสินค้าและใช้บริการอันได้แก่ บรรดาความพยายามทั้งปวงที่ก่อให้เกิดการซื้อขาย แลกเปลี่ยนสินค้า ตลอดจนกิจกรรมทางเศรษฐกิจตามปกติที่มีผลทำให้สินค้าสามารถเคลื่อนย้ายจากผู้ผลิตไปอยู่ในความครอบครองและใช้ประโยชน์โดยผู้บริโภค โดยเฉพาะเจาะจงกับสินค้าเกษตรเท่านั้น

2.3.1 ลักษณะการตลาดสินค้าเกษตร

การผลิตสินค้าเกษตรโดยปกติจะประกอบด้วย หน่วยธุรกิจที่ทำหน้าที่ ด้านการผลิตหรือผู้ผลิตรายเล็กรายน้อยเป็นจำนวนมาก การผลิตไม่สามารถควบคุมปริมาณและคุณภาพได้ ทั้งนี้ถูกจำกัดให้ไม่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในด้านเวลา รูปร่าง และสถานที่ได้ เช่น การผลิตสินค้าเกษตรต้องขึ้นอยู่กับปัจจัยธรรมชาติเป็นสำคัญ การตลาดสินค้าเกษตร จึงเป็นเรื่องที่

เกี่ยวข้องกับความไม่แน่นอนและไม่สมดุล ดังนั้น การตลาดสินค้าเกษตรจึงจำเป็นต้องเน้นให้ความสำคัญต่อการทำกิจกรรมทางเศรษฐกิจต่างๆ เพื่อให้สินค้ามีประโยชน์เพิ่มสูงขึ้นตามความต้องการของผู้บริโภค นอกจากนี้หน่วยการผลิตและการตลาดสินค้าเกษตรยังแยกจากกันโดยสิ้นเชิง การตัดสินใจของหน่วยการผลิตและการตลาดจะอาศัยกลไกของราคาเป็นสำคัญ

2.3.2 หน้าที่การตลาด

หน้าที่การตลาด หมายถึง กิจกรรมทางเศรษฐกิจต่างๆ ที่มีผลทำให้สินค้าเคลื่อนย้ายจากมือผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคในรูปร่าง ลักษณะ เวลา และสถานที่ที่ต้องการได้ โดยทั่วไปแล้วสามารถดำเนินกิจกรรมต่างๆ โดยมีหน้าที่ในการแลกเปลี่ยน การซื้อ การขาย การขนส่ง การอำนวยความสะดวก ตลอดจนการจัดชั้นมาตรฐานสินค้า เพื่อให้เป็นที่เข้าใจและเป็นมาตรฐานเดียวกันทำให้ผู้ซื้อ ผู้ขายเกิดความสะดวกสบายในการติดต่อซื้อขายสินค้ากันมากยิ่งขึ้น การกำหนดชั้นและมาตรฐานของสินค้าอาจจะทำโดยหน่วยงานของรัฐ หรือสถาบันการตลาดต่างๆ อย่างมีแบบแผน หรือโดยความตกลงและเข้าใจกันเองระหว่างผู้ซื้อ ผู้ขายก็ได้ : ที่มา (ไพฑูรย์ รอดวินิจ, 2537)

2.4 การบริหารคุณภาพโดยรวม (Total Quality Management)

การบริหารคุณภาพโดยรวม เป็นการบริหารองค์การทั้งหมดเพื่อให้มีลักษณะที่ดีในด้านผลิตภัณฑ์และบริการ ซึ่งตอบสนองความพึงพอใจลูกค้าหรือเป็นการควบคุมคุณภาพ ซึ่งมุ่งที่เงื่อนไขขององค์การจากการใช้ความพยายามปรับปรุงคุณภาพร่วมกัน โดยมีจุดมุ่งหมายขององค์การและใช้คุณภาพเป็นปัจจัยสำคัญในการประเมินการทำงาน การทำงานขององค์การในการควบคุมคุณภาพโดยรวม (TQM) โดยเริ่มจากการให้ความสำคัญกับคุณภาพ สร้างความเข้าใจในหลักการของคุณภาพและพยายามให้พนักงานเน้นความสำคัญของการทำงานให้มีคุณภาพ เมื่อผลงานดีลูกค้าชอบก็จะได้เปรียบคู่แข่งอื่นๆ จะเห็นได้ว่าเป้าหมายที่สำคัญที่สุด คือ ความพึงพอใจของลูกค้าและคุณภาพของสินค้า ซึ่งจะเป็นเหตุผลสำคัญที่สุดที่จะทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจ โดยจะต้องตระหนักถึงความต้องการของลูกค้าอยู่เสมอ ตลอดจนมีการปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง เหล่านี้ถือว่าเป็นเรื่องจำเป็นที่จะทำให้องค์การสามารถผลิตสินค้าคุณภาพ สามารถแข่งขันในตลาดได้ โดยยึดแนวทางการดำเนินงานดังนี้

2.4.1 การปฏิบัติการขององค์การ

1) ภาวะผู้นำ

2) ข้อความบรรยายธุรกิจ

3) วิธีดำเนินงานปฏิบัติการที่ประสิทธิผล

4) การสนับสนุนช่วยเหลือจากพนักงาน

5) การฝึกอบรม

ผลตอบแทน (Yields): อะไรคือ ส่วนสำคัญ และอะไรคือ สิ่งที่ได้รับผลสำเร็จ

2.4.2 หลักการด้านคุณภาพ

1) มุ่งลูกค้า

2) ปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง

3) มอบอำนาจให้พนักงาน

4) มีการสร้างมาตรฐานเทียบเคียง

5) ระบบส่งสินค้าทันเวลาพอดี

6) ใช้เครื่องมือบริหารคุณภาพรวม

ผลตอบแทน (Yields): หาวิธีการว่าอะไรสำคัญ และจะต้องประสบผลสำเร็จ

2.4.3 บรรลุความสำเร็จด้านพนักงาน

1) มอบอำนาจ

2) ความผูกพันกับองค์การ

ผลตอบแทน (Yields): ทัศนคติของพนักงานซึ่งสามารถประสบความสำเร็จ โดยพิจารณาว่าอะไรสำคัญ และอะไรคือสิ่งที่ได้รับผลสำเร็จ

2.4.4 ความพอใจของลูกค้า

1) เป็นไปตามความต้องการของลูกค้า

2) ลูกค้ามีการซื้อซ้ำ

ผลตอบแทน (Yields): องค์การจะมีประสิทธิผลด้วยข้อได้เปรียบด้านการแข่งขัน: ที่มา (ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ประสงค์ ประณีตพลกรัง, 2543, การบริหารคุณภาพโดยรวม)

แนวพระราชดำริในการพัฒนาพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้

พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว ได้พระราชทานแนวคิดในการพัฒนาพื้นที่ 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ ว่าต้องใช้หลักการสำคัญ 3 ประการ คือ “เข้าใจ เข้าถึง และพัฒนา” และให้ความหมายไว้ ดังนี้

1) เข้าใจ หมายถึง ปัญญาที่เข้าใจความเป็นมาทั้งหมดของความรุนแรง ทั้งประวัติศาสตร์ สาเหตุ อาการ ความสำเร็จและความล้มเหลวของการแก้ปัญหาในอดีตและความเป็นไปในอนาคต เรียกว่า เข้าใจในอดีต ปัจจุบัน และอนาคต ความไม่รู้ การรู้เป็นส่วนๆ รู้อย่างลวกๆ รีบๆ แบบตาบอดคลำช้าง นอกจากแก้ปัญหาไม่ได้แล้วยังกลับทำให้ปัญหาลุกลามบานปลายมากยิ่งขึ้น

2)เข้าถึง หมายถึง เข้าถึงความจริง ไม่ใช่รู้เพียงผิวเผิน เข้าถึงความรู้สึกนึกคิด ในความเป็นมนุษย์ของทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งของตัวเองด้วย ถ้าไม่มีสติเราจะไม่สามารถเข้าถึงความจริงได้ ถ้าเข้าไม่ถึงความจริงก็แก้ไขปัญหาไม่ได้

3) พัฒนา หมายถึง พฤติกรรมการปฏิบัติการแก้ปัญหา การพัฒนาที่ถูกต้องหรือสัมมาพัฒนาต้องอยู่บนฐานของความเห็นชอบ ดำริชอบ ได้แก่ ความเข้าใจ - เข้าถึง ดังกล่าวข้างต้น ถ้าปราศจาก

ความเข้าใจ - เข้าถึง การพัฒนาก็จะผิดพลาดกลายเป็นมิจฉาพัฒนา แก้ปัญหาไม่ได้ความรุนแรงเพิ่มขึ้น

พลเอกสุรยุทธ์ จุลานนท์ (มหาวิทยาลัยมหิดล, 2549) นายกรัฐมนตรี ได้กล่าวในเวทีนโยบายสาธารณะที่มหาวิทยาลัยมหิดล เรื่องการมีส่วนร่วมในการสร้างองค์ความรู้แก่นแท้ของหลักการเข้าใจ เข้าถึง และพัฒนา ว่า

ถ้าพิจารณากันในเรื่องของกระแสพระราชดำริ เห็นได้ว่าเน้นในเรื่องของการพัฒนา ซึ่งเป็นส่วนที่จะแก้ไขปัญหาต่างๆ ให้ลุล่วงไปด้วยดี ประกอบด้วยการพัฒนาสองส่วน คือ ทางด้านจิตใจความคิด และในด้านของสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ซึ่งอาจจะมีปัญหา มีความขาดแคลนอยู่ในท้องถิ่น

หลักในการทรงงานของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวนั้น จะทรงศึกษาข้อมูลอย่างเป็นระบบไม่ว่าจะเป็นข้อมูลทางด้านภูมิศาสตร์ วัฒนธรรม ประเพณี ข้อมูลในท้องถิ่น ข้อมูลทั้งหมดที่สามารถรวบรวมได้ เรียกว่าเป็นฐานข้อมูล ทรงศึกษาอย่างละเอียด ก่อนจะเสด็จพระราชดำเนินไปตามที่ต่างๆ และเข้าไปช่วยแก้ไขปัญหาต่างๆ ที่มีในท้องถิ่นในลำดับต่อไป การแก้ไขปัญหาต่างๆ จะแก้ปัญหาที่เป็นจุดเล็กๆ ก่อน แล้วจึงไปแก้ไขปัญหาอื่นๆ ซึ่งพระองค์จะทรงมองภาพที่เป็นองค์รวมหรือมหภาค

แนวทางในการทรงงานที่พระองค์ท่านได้ทรงดำเนินการมาโดยตลอด และมีความสำคัญคือ ทำให้ง่าย หมายถึง การแก้ไขปัญหาต่างๆ ไม่ควรใช้วิธีการที่สลับซับซ้อนมากนัก ใช้วิธีการ ที่ทำความเข้าใจได้ในสังคมทั่วๆ ไป ไม่ใช่เฉพาะผู้ที่เกี่ยวข้องกับปัญหาเท่านั้น แม้กระทั่งชาวบ้านก็ต้องเข้าใจและมีความร่วมมือในการแก้ไขปัญหา

หลักการที่ทรงใช้อีกส่วนหนึ่ง คือ การทำตามลำดับขั้น คือทำจากสิ่งที่ง่ายไปหาสิ่งที่ยาก ทำจากสิ่งพื้นฐานก่อนแล้วค่อยๆ พัฒนาก้าวขึ้นมาเป็นลำดับ บางท่านก็อาจจะเคยได้ยินว่า เศรษฐกิจพอเพียงนั้นเริ่มต้นจากครอบครัวไปสู่สังคม จากสังคมไปสู่ระบบที่กว้างขึ้นกว่าเดิม จากสหกรณ์เป็นระดับจังหวัด เป็นระดับประเทศต่อไป

ในเรื่องของภูมิสังคม เป็นการรวมทั้งภูมิศาสตร์และสังคม พระองค์ได้ทรงใช้มาตลอดระยะเวลา 60 ปี เพื่อเป็นข้อมูลพื้นฐานในการแก้ไขปัญหาในเบื้องต้น การมีส่วนร่วมของผู้ที่อยู่ในพื้นที่ไม่ว่าจะเป็นพี่น้องประชาชน ข้าราชการทุกส่วน รวมถึงผู้นำทางสังคม ก็มีส่วนที่จะเข้ามาอยู่ในส่วนของภูมิสังคมในส่วนนี้ด้วย

การมีส่วนร่วมที่กล่าวมานับว่ามีความสำคัญ เห็นได้จากภาพทางโทรทัศน์ว่า พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวจะถามข้อมูลต่างๆ จากประชาชน ทรงซักถามข้อมูลอย่างง่ายๆ และบันทึกไว้ บางครั้งก็ทรงจดลงในแผนที่ ทรงถามถึงปัญหาว่าเขามีความเดือดร้อน มีการประกอบอาชีพอะไรบ้าง มีความสุขสบายอย่างไร ขัดข้องในเรื่องใดบ้าง เป็นส่วนที่ถือได้ว่าการมีส่วนร่วม คือการได้รับปัญหาจากผู้ที่ต้องเผชิญกับปัญหานั้นโดยตรง ข้อมูลอีกส่วนหนึ่งที่มีความสำคัญ ทรงใช้คำว่า “ระเบิดจากข้างใน” หมายถึง คนในท้องถิ่นจะต้องมีส่วนในการแก้ปัญหา คือบอกปัญหายังไม่พอ ยังต้องมีส่วน

ร่วมแก้ปัญหาด้วย ยิ่งเป็นความคิดของคนในท้องถิ่นได้ยิ่งดี นั่นเป็นแนวการทรงงานที่ต้องการจะพัฒนาความคิดของคนในท้องถิ่นให้สามารถแก้ปัญหาได้ด้วยตนเอง แต่ส่วนใหญ่จะทรงรับข้อมูลต่างๆ มาหาแนวทางแก้ไขในภาพรวม ซึ่งเรียกว่าการบูรณาการ ในปัจจุบันการบูรณาการทำจากหลายๆ ส่วนที่เข้ามามีส่วนร่วมในการแก้ไขปัญหาด้วยกัน

แนวทางอีกอันหนึ่งในการทรงงานของพระองค์ คือ การทำงานอย่างมีความสุข หมายถึง ผู้ที่ทำต้องเกิดความรู้สึกผูกพันกับงานและทำงานอย่างมีความสุข เกิดจากความพอใจได้รับความร่วมมือจากบุคคลอื่นๆ ผลงานมีความก้าวหน้า

อีกหลักการหนึ่งที่พูดกัน คือ รู้ รัก สามัคคี คำว่า “รู้” การที่จะลงมือทำสิ่งใดนั้น จะต้องรู้เสียก่อน รู้ถึงปัจจัยทั้งหมด รู้ถึงปัญหาและวิธีแก้ปัญหา

รัก คือ เมื่อรู้ครบถ้วนกระบวนความแล้วจะต้องมีความรักที่จะเข้าไปแก้ไขปัญหา

สามัคคี คือ ควรคำนึงเสมอว่าจะทำงานคนเดียวไม่ได้ ต้องร่วมมือร่วมใจเป็นองค์กร เป็นหมู่คณะ จึงจะมีพลังแก้ไขปัญหาให้ลุล่วงไปด้วยดี ทั้งหมดที่กล่าวมาเป็นแนวทางในการทรงงานของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว

บทที่ 3

สถานการณ์ก่อนดำเนินการวิจัย

3.1 สถานการณ์ทั่วไป

จังหวัดจันทบุรี เกษตรกรส่วนใหญ่ประกอบอาชีพทำสวนผลไม้ เช่น เงาะ มังคุด ลองกอง สละ ทุเรียน เป็นต้น ที่ผ่านมาการทำสวนผลไม้ของเกษตรกรยังประสบกับปัญหาด้านการเกษตรอยู่ตลอดเวลา และส่งผลกระทบต่อการดำรงชีพ เพราะสถานการณ์ราคาผลไม้มีแนวโน้มตกต่ำอย่างต่อเนื่อง ซึ่งเกิดจาก ช่วงที่ปริมาณผลผลิตมีจำนวนมากและออกสู่ตลาดพร้อมกัน (Peak) และมีระยะเวลาในการเก็บเกี่ยวจำกัด ประกอบกับขาดแคลนแรงงานในการเก็บเกี่ยว เมื่อพ้นกำหนด (ช่วงระยะเวลาเก็บเกี่ยวที่เหมาะสม) ก็จะทำให้ผลผลิตเกิดความเสียหาย ดังนั้นเกษตรกรจึงเร่งเก็บเกี่ยวผลผลิตโดยไม่คำนึงถึงการจัดการคุณภาพส่งผลทำให้ราคาผลผลิตตกต่ำ โดยมีสาเหตุมาจากตลาดรองรับผลผลิตของเกษตรกรมีไม่เพียงพอ ในช่วงผลไม้กระจุกตัว เกิดภาวะผลไม้ล้นตลาด ส่งผลต่อราคาผลไม้ตกต่ำมาโดยตลอด

จากปัญหาที่เกิดขึ้นโดยทั่วไปพบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่มีพฤติกรรมในการเพาะปลูก/ผลิตผลไม้แบบตามใจตนเอง หรือมีการเพาะปลูก/ผลิตผลไม้แบบหลากหลายชนิดปลูกสลับชนิดในพื้นที่เดียวกัน และเกษตรกรมักใช้กลไกด้านราคามาเป็นตัวกำหนดในการตัดสินใจเพาะปลูก/ผลิตผลไม้ เพราะเมื่อผลไม้ชนิดใดราคาตกต่ำเกษตรกรก็จะทำการโค่นทิ้งแล้วหันไปเพาะปลูก/ผลิตผลไม้ที่มีราคาสูงกว่าในขณะนั้นแทน โดยไม่มีการวางแผนการเพาะปลูก/ผลิตผลไม้และการจัดการอย่างเป็นระบบ ซึ่งเกษตรกรมักไม่คำนึงถึงปัจจัยด้านต้นทุนและระยะเวลาในการเสียโอกาส ซึ่งพฤติกรรมในการเพาะปลูก/ผลิตผลไม้ลักษณะนี้ย่อมไม่ก่อให้เกิดผลดีต่อเกษตรกรและสภาวะเศรษฐกิจโดยรวม เพราะสถานการณ์การเพาะปลูก/ผลิตผลไม้ลักษณะนี้ ทำให้ไม่สามารถกำหนดทิศทางตลาดและวางแผนการตลาดได้ ส่งผลต่อภาวะราคาผลผลิตที่ขึ้นกับอุปสงค์ (Demand) และอุปทาน (Supply) ของผลไม้ในแต่ละชนิด

นอกจากนั้น เกษตรกรยังประสบกับปัญหาที่เกิดจากสภาวะอากาศที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา อาทิ ภัยธรรมชาติ (ภาวะภัยแล้ง, ฝนตกชุก) และต้นทุนการผลิตที่มีราคาปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง อาทิ ปุ๋ย เคมีเกษตร วัสดุอุปกรณ์การเกษตร รวมถึงน้ำมันเชื้อเพลิง ประกอบกับผลกระทบจากการฉุดราคาของผลไม้ที่ไม่ได้คุณภาพตามความต้องการของตลาด และผลไม้นำเข้าจากต่างประเทศที่มีราคาถูกกว่า ล้วนส่งผลต่อปัญหาราคาผลผลิตที่เกษตรกรไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ เกษตรกรส่วนใหญ่จึงมักประสบกับการขาดทุนต่อเนื่อง ทำให้จำเป็นต้องกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน,

สถาบันเกษตรกร (สหกรณ์) หรือแม้กระทั่งกู้ยืมเงินนอกระบบ ก่อให้เกิดปัญหาหนี้สินที่ไม่สามารถส่งชำระคืนได้เกิดขึ้น ซึ่งส่งผลกระทบต่อภาพรวมของสภาวะเศรษฐกิจและสังคมของประเทศไทย

การแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นอย่างเป็นระบบ โดยให้สหกรณ์การเกษตรเป็นส่วนหนึ่งในการแก้ไขปัญหา ภายใต้อุดมการณ์ หลักการและวิธีการสหกรณ์ โดยการช่วยเหลือตนเองด้วยการให้ความรู้ความเข้าใจแก่สมาชิกสหกรณ์/เกษตรกรในการผลิตผลไม้ให้มีคุณภาพได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาด ตั้งแต่การวางแผนการผลิต กระบวนการผลิต การเก็บเกี่ยว การคัดแยก การบรรจุ และการขนส่งผลผลิตจากฟาร์มถึงจุดรวบรวม ในช่วงแรกจากการศึกษา พบว่า พฤติกรรมของเกษตรกรในการเก็บเกี่ยวผลผลิตมังคุดมีวิธีการที่ทำให้ผลผลิตเสียหายไม่ได้คุณภาพ ซึ่งเกิดจากการขาดความรู้ ความเข้าใจในการจัดการคุณภาพของเกษตรกร เช่น การใช้อุปกรณ์ในการเก็บเกี่ยวมังคุดที่ไม่เหมาะสม โดยเกษตรมักจะใช้ตระก้อสอยมังคุดใส่ลงในย่ามซึ่งทำจากผ้าหรือถุงปุ๋ย แล้วบรรจุใส่เข่งซึ่งทำจากหวายไม้ไผ่ ทำให้มังคุดเกิดรอยบุบจากการกดทับ หรือหูฉีกขาดจากการบาดของเข่งหวาย ทำให้มังคุดไม่ได้คุณภาพตามที่ตลาดต้องการกลายเป็นสินค้าตกไซด์ ทั้งที่เกษตรกรมีการดูแลกระบวนการผลิตตลอดช่วงระยะเวลาการผลิตอย่างดี แต่กลับมาเกิดความเสียหายในขั้นตอนการเก็บเกี่ยวและการขนส่ง ดังนั้นสิ่งเหล่านี้จึงเป็นสิ่งที่ต้องเรียนรู้ แลกเปลี่ยนและพัฒนาร่วมกัน เพื่อให้เกษตรกรได้มีความรู้ ความเข้าใจในการผลิตผลไม้คุณภาพ โดยการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ด้วยการเปิดเวทีเตรียมความพร้อมก่อนการรวบรวมผลผลิต เพื่อแลกเปลี่ยนแนวทางในการพัฒนาคุณภาพผลผลิตร่วมกัน โดยมุ่งเน้นให้มีการรณรงค์ให้สมาชิก/เกษตรกรเข้าใจในกระบวนการผลิต การเก็บเกี่ยวผลผลิตในช่วงระยะเวลาเก็บเกี่ยวที่เหมาะสมและถูกต้องเพื่อให้ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพ โดยเฉพาะผลผลิตมังคุด ซึ่งมีการคัดแยกเกรดผลผลิตตามความต้องการของตลาด หมายความว่า สมาชิก/เกษตรกรจะได้รับราคาตามเกรดคุณภาพผลผลิตของตนเอง คณะวิจัยมองเห็นว่าสหกรณ์การเกษตรมีสมาชิกที่ประกอบอาชีพทำการเกษตรเพาะปลูก/ผลิตผลไม้เป็นหลัก จึงได้ศึกษาแนวทางในการส่งเสริมธุรกิจรวบรวมและจำหน่ายผลไม้ ซึ่งเป็นบทบาทหน้าที่สำคัญของสหกรณ์การเกษตรที่จะต้องมีการพัฒนาเพื่อประโยชน์สูงสุดที่สมาชิกจะได้รับจากการรวมกลุ่มกันจัดตั้งเป็นสหกรณ์ขึ้นมา ดังนั้นการพัฒนากระบวนการจัดการผลไม้ให้มีคุณภาพ มาตรฐาน และการสร้างเครือข่ายเพื่อให้ได้ผลไม้คุณภาพตรงตามความต้องการของตลาด ซึ่งผลไม้คุณภาพยังเป็นที่ต้องการของตลาดจำนวนมาก และในส่วนผลผลิตที่เหลือสามารถส่งเสริมให้ทำการแปรรูปผลผลิตได้ต่อไป

เกษตรกรในจังหวัดจันทบุรีส่วนใหญ่ มีศักยภาพในด้านการผลิตผลไม้คุณภาพ เพียงแต่ต้องมีการส่งเสริม สนับสนุนให้เกษตรกรได้มีความเข้าใจและมองเห็นทิศทางที่ชัดเจน ในอนาคตเรื่องการวางแผนการผลิตต้องให้สัมฤทธิ์ผล, ต้องปรับเปลี่ยนแนวคิด ทัศนคติเกษตรกรในการเพาะปลูก/ผลิตผลไม้, มีการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ สร้างเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตเพื่อสร้างความเข้มแข็งให้แก่กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ, มีการวางแผนการเพาะปลูก/ผลิตพืชหลัก พืชรองและการจัดการอย่างเป็นระบบ, มีการมองตลาดนำการผลิต, มีการจัดการผลไม้คุณภาพตามความต้องการของตลาดตลอดสาย ทั้งเกรด

คุณภาพตลาดส่งออกต่างประเทศ, เกรดคุณภาพตลาดภายในประเทศ จนถึงเกรดตลาดแปรรูป ซึ่งในจังหวัดจันทบุรี มีผู้ประกอบการลงทุนในเรื่องตลาด Feed Shiel และการแปรรูปขนาดใหญ่ ซึ่งเห็นว่าน่าจะสร้างฐานการผลิตและการตลาดค่อนข้างมาก น่าจะเป็นโอกาสที่จะพัฒนาตลาดผลไม้คุณภาพให้เติบโตได้ เมื่อเกษตรกรมองเห็นช่องทางการตลาดที่ชัดเจน เกษตรกรก็จะมีความมั่นใจในการผลิตผลไม้ให้ได้คุณภาพ

แนวทางในการขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรมของเครือข่ายคุณค่าผลไม้ จะเกิดจากการเรียนรู้และค้นหาเพื่อให้เกิดตัวแบบการทำสวนผลไม้คุณภาพที่ส่งผลต่อความยั่งยืน ซึ่งเกิดจากความคิด ความต้องการของเกษตรกรผู้ผลิต โดยมีสหกรณ์การเกษตรพร้อมที่จะเข้าใจในขบวนการเรียนรู้แบบมีส่วนร่วม จากทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องตกลงร่วมกัน ระหว่างเกษตรกรสมาชิก สหกรณ์การเกษตร ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง และทีมวิจัย เพื่อให้เกิดรูปแบบและกระบวนการสร้างเครือข่ายผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ เชื่อมต่อการดำเนินธุรกิจรวบรวมและจำหน่ายผลไม้คุณภาพของสหกรณ์ที่จะใช้รูปแบบในการส่งเสริม แนะนำ เป็นแนวทางสู่การปฏิบัติ โดยมุ่งเน้นการช่วยเหลือตนเอง ตามอุดมการณ์ วิธีการ และหลักสหกรณ์ เพราะที่ผ่านมาการพึ่งพา นโยบายภาครัฐฯ เช่น การแทรกแซงราคา การประกันราคา การพยุงราคา ฯลฯ ไม่ทำให้การแก้ไขปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำได้อย่างแท้จริง หากราคาไม่ตกต่ำรัฐก็จะไม่มีนโยบายดำเนินการ

การเรียนรู้ที่ดี มีประสิทธิภาพ ที่จะก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลง ซึ่งเป็นการเรียนรู้การเปลี่ยนแปลงที่มาจาก “ข้างใน” ไม่ใช่ให้ใครมาหยิบยื่นหรือยัดเยียดให้ น่าที่จะได้แนวความคิดที่หลากหลายแล้วนำมาสรุปเป็นรูปแบบสู่การปฏิบัติ เกิดจากจิตวิญญาณในการที่จะร่วมกันแก้ไขปัญหา โดยมีสหกรณ์การเกษตรเป็นแกนกลางในการขับเคลื่อน กระบวนการวิจัยที่เกิดจากการเรียนรู้เช่นนี้ ผู้วิจัยคิดว่าจะทำให้เกิดจิตสำนึกใหม่ ให้เกษตรกรตระหนักถึงความสำคัญของการผลิตผลไม้คุณภาพ จนทำให้สามารถเป็นต้นแบบในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมการผลิตและการจัดการด้านการตลาดของสหกรณ์ ซึ่งเป็นเป้าหมายที่สำคัญ ที่จะทำให้เกิดการผลิตผลไม้คุณภาพเชื่อมโยงสู่ระบบการตลาดและการค้าที่เป็นธรรม นำไปสู่การแก้ไขปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำ โดยมีเกษตรกรสมาชิกและสหกรณ์การเกษตร เป็นส่วนหนึ่งในการแก้ไขปัญหาของจังหวัดจันทบุรี และหน่วยภาครัฐจะสามารถใช้เป็นแนวทางในการแก้ไขปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำได้อย่างยั่งยืน

ในการดำเนินการจัดตั้งกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ จะมุ่งเน้นไปที่สมาชิกสหกรณ์ที่มีการเพาะปลูกมังคุดและเงาะ ในพื้นที่อำเภอเขาคิชฌกูฏ จังหวัดจันทบุรี โดยมีสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด เป็นแม่ข่ายในการดำเนินงานการเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจผลไม้ภายใต้โซ่อุปทาน เพื่อนำไปสู่การพัฒนาระบบการผลิตและการตลาดผลไม้ที่เกิดจากการรวมกลุ่มของเกษตรกรที่มีความตั้งใจที่จะร่วมมือกันสร้างสังคมเรียนรู้สู่การพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพและพัฒนาสร้างเครือข่ายทางธุรกิจภายใต้โซ่อุปทานเพื่อนำไปสู่ระบบการผลิตและการค้าที่เป็นธรรม ต่อไปในอนาคต

3.2 สถานการณ์การผลิตผลไม้

จากการศึกษาสถานการณ์ผลไม้ ปี 2552 พบว่าโดยส่วนใหญ่ผลไม้ออกดอกล่า ช้ากว่าทุกปีที่ผ่านมา ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากช่วงฝนยาว (ฝนตกถึงเดือนพฤศจิกายน) ประกอบกับช่วงที่มีการพัฒนาของตาดอกกระทบกับอากาศหนาวเย็นติดต่อกันยาวนาน ทำให้ผลไม้บางชนิดชะงักการพัฒนาของตาดอกในช่วงนั้น เช่น เงาะ มังคุด และลองกอง

สถานการณ์การผลิตเงาะ มีพื้นที่เพาะปลูกเงาะประมาณ 117,341 ไร่ ลดลงจากปี 2551 ประมาณ 13,681 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 11.66 ผลผลิตที่คาดว่าจะออกสู่ตลาดประมาณ 151,680 ตัน ลดลงจากปี 2551 ประมาณ 27,307 ตัน คิดเป็นร้อยละ 18.00 ซึ่งผลผลิตจะเริ่มออกสู่ตลาดประมาณกลางเดือนเมษายนเป็นต้นไป และผลผลิตส่วนใหญ่จะออกช่วงปลายเดือนพฤษภาคมจนถึงปลายเดือนมิถุนายน

จากตารางที่ 1 แสดงให้เห็นว่าสถานการณ์การผลิตเงาะ ย้อนหลัง 3 ปี (2550 – 2552) พื้นที่เพาะปลูกและปริมาณผลผลิต มีแนวโน้มลดลงต่อเนื่องทุกปี แต่พื้นที่เพาะปลูกและปริมาณผลผลิตยังคงมีปริมาณที่สูงมากหากเทียบกับผลไม้ชนิดอื่น จึงส่งผลกระทบทำให้เกิดปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำ เกิดปัญหาช่องทางการตลาดไม่เพียงพอต่อปริมาณผลผลิต ประกอบกับผลผลิตที่ไม่ได้คุณภาพมาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาด

ตารางที่ 3.1 แสดงการประมาณการสถานการณ์การผลิตเงาะ ย้อนหลัง 3 ปี (2550 – 2552)

	ปี 2550		ปี 2551		ปี 2552	
เงาะ	พื้นที่เพาะปลูก (ไร่)	ปริมาณผลผลิต (ตัน)	พื้นที่เพาะปลูก (ไร่)	ปริมาณผลผลิต (ตัน)	พื้นที่เพาะปลูก (ไร่)	ปริมาณผลผลิต (ตัน)
โรงเรียน	131,180	181,420	120,760	166,047	106,042	148,848
สีชมพู	11,809	12,044	10,462	12,940	8,012	6,202
รวม	**142,989**	**193,464**	**131,222**	**178,987**	**114,054**	**155,050**

สถานการณ์การผลิตมังคุด มีพื้นที่เพาะปลูกมังคุดประมาณ 140,278 ไร่ เพิ่มขึ้นจากปี 2551 ประมาณ 30,954 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 22.07 ผลผลิตที่คาดว่าจะออกสู่ตลาดประมาณ 74,985 ตัน ลดลงจากปี 2551 ประมาณ 2,744 ตัน คิดเป็นร้อยละ 3.65 ซึ่งผลผลิตจะเริ่มออกสู่ตลาดประมาณปลายเดือนเมษายนเป็นต้นไป และผลผลิตส่วนใหญ่จะออกช่วงต้นเดือนพฤษภาคมจนถึงต้นเดือนมิถุนายน

จากตารางที่ 2 แสดงให้เห็นว่าสถานการณ์การผลิตมังคุด ย้อนหลัง 3 ปี (2549 – 2551) พื้นที่เพาะปลูกและปริมาณผลผลิต มีแนวโน้มสูงขึ้นต่อเนื่องทุกปี แต่มังคุดเป็นผลผลิตที่มีทิศทางการตลาดที่สามารถขยายตัวได้อีกมากทั้งตลาดต่างประเทศและในประเทศ จึงไม่ส่งผลกระทบต่อ

ปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำ หรือช่องทางการตลาดไม่เพียงพอต่อปริมาณผลผลิต แต่ปัญหาของมังคุดคือ ผลผลิตที่ไม่ได้คุณภาพมาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาด

ตารางที่ 3.2 แสดงการประมาณการสถานการณ์การผลิตมังคุด ย้อนหลัง 3 ปี (2550 – 2552)

	ปี 2550		ปี 2551		ปี 2552	
มังคุด	พื้นที่เพาะปลูก (ไร่)	ปริมาณผลผลิต (ตัน)	พื้นที่เพาะปลูก (ไร่)	ปริมาณผลผลิต (ตัน)	พื้นที่เพาะปลูก (ไร่)	ปริมาณผลผลิต (ตัน)
รวม	**103,091**	**78,968**	**109,324**	**77,729**	**140,278**	**80,000**

สถานการณ์การผลิตลองกอง มีพื้นที่ปลูกลองกองประมาณ 97,566 ไร่ เพิ่มขึ้นจากปี 2551 จำนวน 3,235 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 3.43 ผลผลิตที่คาดว่าจะออกสู่ตลาดประมาณ 38,540 ตัน ลดลงจากปี 2551 ประมาณ 13,930 ตัน คิดเป็นร้อยละ 36.14 ซึ่งผลผลิตจะเริ่มออกสู่ตลาดประมาณกลางเดือนพฤษภาคมเป็นต้นไป และผลผลิตส่วนใหญ่จะออกช่วงกลางเดือนกรกฎาคมจนถึงต้นเดือนสิงหาคม

จากตารางที่ 3 แสดงให้เห็นว่าสถานการณ์การผลิตลองกอง ย้อนหลัง 3 ปี (2550 – 2552) พื้นที่เพาะปลูกและปริมาณผลผลิต มีแนวโน้มสูงขึ้นต่อเนื่องทุกปี แต่ปริมาณผลผลิตมีไม่สูงมากหากเทียบกับผลไม้ชนิดอื่น แต่คาดว่าลองกองจะเป็นผลผลิตที่น่าจะมีปัญหาในอนาคต หากไม่มีการจัดการที่ดีรองรับ ก็จะส่งผลให้ผลิตล้นตลาด หรือช่องทางการตลาดไม่เพียงพอต่อปริมาณผลผลิต

ตารางที่ 3.3 แสดงการประมาณการสถานการณ์การผลิตลองกอง ย้อนหลัง 3 ปี (2550 – 2552)

	ปี 2550		ปี 2551		ปี 2552	
ลองกอง	พื้นที่เพาะปลูก (ไร่)	ปริมาณผลผลิต (ตัน)	พื้นที่เพาะปลูก (ไร่)	ปริมาณผลผลิต (ตัน)	พื้นที่เพาะปลูก (ไร่)	ปริมาณผลผลิต (ตัน)
รวม	**91,351**	**48,469**	**94,331**	**52,470**	**97,566**	**38,540**

3.3 ความเป็นมาของสหกรณ์

สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด ได้จดทะเบียนตามพระราชบัญญัติสหกรณ์ พ.ศ. 2511เป็นสหกรณ์จำกัด เมื่อวันที่ 9 กันยายน 2537 มีสมาชิกแรกเริ่มจำนวน 408 ราย ใน 21 กลุ่ม มีสมาชิกถือหุ้น 34,270 หุ้น เป็นจำนวนเงิน 342,700 บาท มีการดำเนินธุรกิจในลักษณะเอนกประสงค์ ดังนี้

1) ธุรกิจสินเชื่อ – สหกรณ์จ่ายเงินกู้ให้แก่สมาชิกเป็นเงินกู้ระยะสั้น และระยะปานกลางเพื่อจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์การเกษตร

2) ธุรกิจรับฝากเงิน – สหกรณ์ส่งเสริมให้สมาชิกมีสัยรักการออมและรับฝากเงินจากสมาชิกเป็นเงินฝากออมทรัพย์ และเงินฝากออมทรัพย์พิเศษเพื่อสร้างนิสัยการใช้จ่ายและการประหยัด

3) ธุรกิจซื้อ – สหกรณ์จัดหาปัจจัยการผลิตและสินค้าอุปโภค บริโภคมาจำหน่ายตามความต้องการของสมาชิก อาทิ ปุ๋ย เคมีเกษตร วัสดุอุปกรณ์การเกษตร น้ำมันเชื้อเพลิง รวมถึงข้าวสาร

4) ธุรกิจรวบรวมและจำหน่ายผลผลิต – สหกรณ์ส่งเสริมให้สมาชิกมีการผลิตผลไม้ให้มีคุณภาพได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาด รวบรวมและจัดหาช่องทางการจำหน่ายผลผลิตของสมาชิก อาทิ มังคุด เงาะ ลองกอง ตามความต้องการของตลาดทั้งต่างประเทศและในประเทศ

ปัจจุบันสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด มีสมาชิกทั้งสิ้นจำนวน 1,375 รายใน 36 กลุ่ม มีทุนเรือนหุ้น 15,277,370 บาท มีทุนสำรอง 3,348,370 บาท มีทุนสะสม 603,129 บาท มีกำไรสุทธิประจำปี 2,983,187 บาท มีสินทรัพย์รวม 42,756,675 บาท มีหนี้สินรวม 20,544,282 บาท สหกรณ์มีทุนดำเนินงานทั้งสิ้น 22,212,393 บาท

3.4 ความเป็นมาของธุรกิจรวบรวมผลไม้สหกรณ์

เนื่องด้วยพื้นที่ของอำเภอเขาคิชฌกูฏ เป็นแหล่งเพาะปลูกและผลิตผลไม้ อาทิ มังคุด เงาะ ลองกอง ซึ่งเป็นพืชเศรษฐกิจที่สำคัญของจังหวัดจันทบุรี ทุกปีในช่วงระยะเวลาที่ผลผลิตมีปริมาณออกสู่ตลาดเป็นจำนวนมาก (Peak) จะส่งผลทำให้เกิดปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำ สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด ซึ่งเป็นองค์การธุรกิจของเกษตรกรที่มีศักยภาพและความสามารถในการพัฒนาธุรกิจและการให้บริการแก่เกษตรกรสมาชิก จึงเป็นศูนย์กลางในการรวบรวมผลผลิตของเกษตรกรสมาชิก ในการรวมกันขายผลผลิตทางการเกษตร เพื่อสร้างความเข้มแข็งและอำนาจต่อรองในการทำการตลาดสินค้าเกษตรกรของสมาชิก ซึ่งได้ดำเนินธุรกิจรวบรวมและจำหน่ายผลผลิต มาตั้งแต่ปี 2539 โดยได้ร่วมกับหน่วยงานภาครัฐต่างๆ ในการแก้ไขปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำของจังหวัดจันทบุรี มาจนถึงปัจจุบัน

3.5 การวิเคราะห์สถานการณ์ธุรกิจรวบรวมผลไม้สหกรณ์

3.5.1 วิเคราะห์จุดแข็ง (ด้านการผลิต)

- พื้นที่เพาะปลูกมีความเหมาะสมทั้งทางด้านภูมิศาสตร์ ภูมิอากาศและสภาพแวดล้อมทั่วไป จังหวัดจันทบุรีมีพื้นที่การเกษตรประมาณร้อยละ 51.86 ของพื้นที่ทั้งหมด
- มีหน่วยงานวิชาการเกษตรที่สนับสนุนความรู้ด้านเทคโนโลยีการผลิตให้แก่เกษตรกร/สมาชิกสหกรณ์ ได้แก่ สถานีวิจัยและพัฒนาการเกษตรเขตที่ 6 จันทบุรี /ศูนย์วิจัยพืชสวนจันทบุรี / สำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรีและสำนักงานเกษตรอำเภอในจังหวัด
- เกษตรกร/สมาชิกสหกรณ์ส่วนใหญ่ มีความรู้ ความสามารถ (Knowledge) ในการพัฒนากระบวนการผลิตผลไม้คุณภาพ
- สหกรณ์มีการรวมกันซื้อปัจจัยการผลิต และสนับสนุนปัจจัยการผลิต (ปุ๋ย /เคมีเกษตร/วัสดุอุปกรณ์ทางการเกษตร) ให้แก่สมาชิกแบบปลอดดอกเบี้ย เพื่อลดต้นทุนในการผลิต
- สหกรณ์มีบริการการให้สินเชื่อเพื่อการเกษตรให้แก่สมาชิกในอัตราดอกเบี้ยต่ำ

3.5.2 วิเคราะห์จุดแข็ง (ด้านการตลาด)

- สหกรณ์มีการดำเนินธุรกิจรวบรวมและจำหน่ายผลผลิตทางการเกษตร (ธุรกิจรวมกันขาย) และมีการรวมกลุ่มกันของสหกรณ์ทำให้มีอำนาจในการต่อรองด้านราคาได้ง่ายขึ้น

- การสร้างตราสินค้าสหกรณ์ (Brand) ให้มีภาพลักษณ์ที่ดี เป็นที่ยอมรับในตลาด

- การดำเนินธุรกิจรวมกันขาย (รวบรวมผลผลิตทางการเกษตร) เช่น ผลไม้ของสหกรณ์ ทำให้สามารถวางแผนการตลาดล่วงหน้าได้ และเพิ่มศักยภาพในการจัดหาช่องทางการตลาด

3.5.3 วิเคราะห์จุดอ่อน (ด้านการผลิต)

- การผลิตสินค้าคุณภาพมีต้นทุนในการผลิตสูง ตั้งแต่การผลิต จนถึงการขนส่ง

- การเก็บเกี่ยวทำให้ผลผลิตเกิดการเสียหายได้ง่าย เช่น เงาะขนหักและช้ำง่าย

- การประมาณการผลผลิตที่คลาดเคลื่อน ทำให้ไม่สามารถกำหนดปริมาณแน่นอนได้

- สหกรณ์ยังขาดเครื่องมือ และเทคโนโลยีที่ทันสมัยในโรงคัดแยก (Packing House)

- สมาชิกขาดเครื่องมือ และเทคโนโลยีที่ทันสมัยในการผลิต จนถึงการขนส่ง

3.5.4 วิเคราะห์จุดอ่อน (ด้านการตลาด)

- สหกรณ์ยังขาดบุคลากรที่มีความรู้ด้านการตลาดในธุรกิจรวมกันขาย (รวบรวมผลผลิตทางการเกษตร) ของสหกรณ์

- สหกรณ์ยังขาดการทำประชาสัมพันธ์ ทำให้ไม่สามารถขยายตลาดได้กว้างขึ้น

- สมาชิกยังขาดความรู้ ความเข้าใจวัตถุประสงค์ของการรวมกันขาย (ทำให้ไม่เกิดความภักดีต่อสหกรณ์)

3.5.3 วิเคราะห์โอกาส

- สหกรณ์เป็นองค์กรธุรกิจที่มีหน่วยงานของรัฐให้การสนับสนุน

- ผลไม้คุณภาพยังเป็นที่ต้องการของตลาดทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ทำให้สามารถขยายช่องทางการตลาดได้

- ผลไม้ที่ไม่ได้คุณภาพตามความต้องการของตลาด (เกรดตกไซด์) สามารถแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าผลผลิตได้

3.5.4 วิเคราะห์อุปสรรค

- ด้านภัยธรรมชาติ โรคระบาดจากแมลง ทำให้ผลผลิตเสียหาย

- ด้านต้นทุนในการขนส่งที่เพิ่มขึ้นจากการปรับราคาน้ำมัน

- ด้านนโยบายเขตการค้าเสรีของรัฐบาล Free Trade Area (FTA)

- ด้านการเมืองขาดเสถียรภาพ ไม่มีอำนาจต่อรองหรือควบคุมทางการค้า

3.6 จุดเริ่มต้นของเครือข่าย

การดำเนินการแก้ไขปัญหาราคาผลไม้ตกต่ำในระดับจังหวัดที่ผ่านมา พบว่า การดำเนินการรวบรว มผลไม้ของสหกรณ์ส่วนใหญ่ ขึ้นอยู่กับ นโยบาย ภาครัฐ ของส่วนราชการ (คชก.) ในการสนับสนุนงบประมาณด้านการบริหารจัดการและตลาดมาโดยตลอด จึงคิดว่าการดำเนินงานดังกล่าวไม่ยั่งยืน หากรัฐไม่ให้การสนับสนุนสหกรณ์ก็ไม่สามารถดำเนินธุรกิจการรวบกันขายผลผลิตด้วยตนเองได้ จึงเกิดแนวคิด ที่จะ ส่งเสริมธุรกิจขายของสหกรณ์อย่างเป็นระบบ มุ่งหวังให้ขบวนการสหกรณ์เป็นจุดศูนย์กลางในการรวบรวมผลผลิต เพื่อช่วยเหลือสมาชิกด้านการรวมกันขาย และเป็นส่วนหนึ่งในการสกัดกั้นไม่ให้ผลผลิตกระจุกตัวในตลาด ทำให้เกิดผล ผลิตล้นตลาดมีผลกระทบต่อราคาผลผลิตตกต่ำ โดยได้แนะนำส่งเสริมให้ขบวนการสหกรณ์ ตระหนักถึงความสำคัญของการรวมกันขายโดยวิธีการสหกรณ์ พัฒนาสหกรณ์ให้เป็นองค์กรที่มีความเข้มแข็งสามารถเป็นศูนย์กลางในการรวบรวมผลผลิตทางการเกษตรสร้างอำนาจการต่อรองด้านการตลาดให้แก่สมาชิก หากสามารถดำเนินการสำเร็จขบวนการสหกรณ์ก็จะเป็นส่วนหนึ่งในการแก้ไขปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำในระดับจังหวัด และสามารถถ่วงดุลด้านราคาให้แก่เกษตรกร ไม่ให้ถูกเอารัดเอาเปรียบจากคนกลาง

ความสำคัญในการจัดการคุณภาพผลไม้ เพื่อสร้างความแตกต่าง ให้กับ ผลไม้ของสหกรณ์ เพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับคู่ค้า จนพัฒนาไปสู่การเป็นคู่ค้าถาวร ส่งผลต่อการเพิ่มช่องทางการตลาดในอนาคต เนื่อง จากการจัดการด้านคุณภาพสินค้าต้องใช้ความพยายาม ในการทำ ความเข้าใจ ซึ่งเกษตรกร/สมาชิกยังยึดติดกับการจัดการในแบบเดิม ที่มักบรรทุกผลไม้ใส่ในเข่ง และมีการบรรจุผลไม้คละไม่แยกตามคุณภาพ หากสหกรณ์ต้องมาทำการคัดแยก ก็จะทำให้เป็นการเพิ่มต้นทุน ในการจัดการสิ่งเหล่านี้ต้องใช้เวลาในการสร้างความเข้าอยู่ตลอดเวลาที่สหกรณ์ทำการรวบรวมผลไม้จากสมาชิก

การรวบรวมผลไม้ต้องใช้เงินทุน จำนวนมาก ในการรับซื้อผลไม้จากเกษตรกร/สมาชิก รูปแบบการค้าโดยทั่วไปเป็นการฝากขาย คือ ผู้ซื้อผลไม้จากสหกรณ์จะนำผลไม้ไปจำหน่ายก่อนแล้วจึง ค่อยชำระเงินภายหลัง โดยเฉพาะห้างค้าส่ง-ค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) ซึ่งมีระยะเวลาในการ ชำระเงิน 7 วัน หลังจากส่งสินค้า ทำให้สหกรณ์ขนาดเล็กที่มีเงินทุนน้อยไม่สามารถ ร่วมค้า ได้ประสบความสำเร็จในการร่วมค้าเท่าที่ควร เพราะหากต้องกู้เงินในอัตราดอกเบี้ยสูง มาเป็นทุนหมุนเวียน ก็จะทำให้ต้นทุนการผลิตสูง ไม่สามารถเข้าไปแข่งทางการตลาดได้

บทที่ 4

กระบวนการวิจัย

กระบวนการวิจัยในครั้งนี้ มุ่งเน้นรูปแบบกระบวนการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม (Participatory Action Research : PAR) โดยการเปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ แบบมีส่วนร่วม เพื่อค้นหาคุณค่าที่มีอยู่ในตัวตนของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับการวิจัยทุกฝ่าย กระตุ้นให้เกิดความกล้าที่จะแสดงออกทางความคิด ความรู้สึกที่เป็นตัวตนที่แท้จริง เกิดบรรยากาศการเรียนรู้ร่วมกัน เข้าใจและเข้าถึงปัญหาจากความต้องการที่แท้จริง เกิดการร่วมกันระดมความคิดในการหาแนวทางแก้ไขปัญหา อุปสรรค และร่วมกันพัฒนาเพื่อให้เกิดรูปแบบ (Model) การสร้างเครือข่ายผู้ผลิตผลไม้คุณภาพเชื่อมโยงสู่เครือข่ายธุรกิจ รวบรวมผลไม้คุณภาพ ของสหกรณ์ โดยมีสหกรณ์การเกษตรเป็นแกนกลางในการขับเคลื่อน ภายใต้การจัดการโซ่อุปทานที่มีสหกรณ์เป็นแม่ข่าย เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ที่ได้ตั้งเป้าหมายไว้ กระบวนการวิจัยได้กำหนดการดำเนินงานออกเป็นแนวทางปฏิบัติ 13 กิจกรรม ดังนี้

กิจกรรมที่ 1: การประชุมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมเพื่อเตรียมความพร้อมก่อนการดำเนินการวิจัย ระหว่างนักวิจัย และสหกรณ์การเกษตรเป้าหมาย

วัตถุประสงค์

1. เพื่อชี้แจงและสร้างความเข้าใจในสาระสำคัญของโครงการวิจัย วัตถุประสงค์ ผลลัพธ์ที่คาดหวัง กรอบคิด/กรอบแนวทางในการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพเชื่อมโยงสู่ เครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์ที่มีสหกรณ์การเกษตรเป็นแกนกลางในการขับเคลื่อน ภายใต้การจัดการโซ่อุปทานที่มีสหกรณ์เป็นแม่ข่าย

2. เพื่อให้เกิดความเข้าใจและเห็นความสำคัญของโครงการวิจัย สมัครใจพร้อมที่จะร่วมเดินทางไปด้วยกัน เพื่อประโยชน์ของเกษตรกร/สมาชิก สหกรณ์ ชุมชน และสังคมส่วนรวม

วิธีการดำเนินงาน

1. ประสานงานและหารือร่วมกับสหกรณ์การเกษตรเป้าหมาย (คณะกรรมการและเจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดการของสหกรณ์) ชี้แจงและสร้างความเข้าใจในสาระสำคัญของโครงการวิจัย เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้

กิจกรรมที่ 2: การสำรวจและคัดสรรเกษตรกรสมาชิกสหกรณ์เข้าร่วมโครงการวิจัย ตามกรอบแนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ

วัตถุประสงค์

1. เพื่อสำรวจและคัดสรรเกษตรกร/สมาชิกสหกรณ์เข้าร่วมโครงการวิจัยโดยความสมัครใจ

2. เพื่อกำหนดคุณลักษณะกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ตามกรอบแนวทางในการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพเชื่อมโยงสู่เครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพที่มีสหกรณ์การเกษตรเป็นแกนกลางในการขับเคลื่อน ภายใต้การจัดการโซ่อุปทานที่มีสหกรณ์เป็นแม่ข่าย

วิธีการดำเนินงาน

1. ประสานงานและหารือร่วมกับผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง เพื่อวางแผนและกำหนดรูปแบบ/วิธีการที่เหมาะสมในการสำรวจและคัดสรรเกษตรกร/สมาชิกสหกรณ์ที่มีความสมัครใจเข้าร่วมโครงการวิจัย

2. กำหนดคุณลักษณะของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพตามกรอบแนวทางในการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ

กิจกรรมที่ 3: การประชุมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมระหว่างเกษตรกรสมาชิกเป้าหมาย สหกรณ์การเกษตร และผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อชี้แจงและสร้างความเข้าใจในสาระสำคัญของโครงการวิจัย วัตถุประสงค์ ผลลัพธ์ที่คาดหวัง กรอบคิด/กรอบแนวทางในการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพเชื่อมโยงสู่ เครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์ที่มีสหกรณ์การเกษตรเป็นแกนกลางในการขับเคลื่อน ภายใต้การจัดการโซ่อุปทานที่มีสหกรณ์เป็นแม่ข่าย

2. เพื่อให้เกิดความเข้าใจและสมัครใจพร้อมที่จะร่วมเดินทางไปด้วยกัน เพื่อประโยชน์ของเกษตรกร/สมาชิก สหกรณ์การเกษตร ชุมชน และสังคมส่วนรวม

3. เพื่อให้เกิดการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพจากความต้องการที่แท้จริง

4. เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ แบบมีส่วนร่วมในการค้นหา *ปัญหา อุปสรรคในการผลิตผลไม้ให้มีคุณภาพ ได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาด*ของเกษตรกร/สมาชิกเป้าหมาย

วิธีการดำเนินงาน

1. ประสานงานและหารือร่วมกับ สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด และ ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง เพื่อวางแผนและกำหนดรูปแบบ/วิธีการ วัน/เวลาและสถานที่ในการจัดประชุมฯ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้

2. ดำเนินการจัดประชุมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม โดยการเปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ แบบมีส่วนร่วมในการค้นหาปัญหา อุปสรรคในการผลิตผลไม้ให้มีคุณภาพได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาด กลุ่มเป้าหมายที่เข้าร่วมในการประชุมฯ จะประกอบด้วย เกษตรกร/สมาชิกสหกรณ์เป้าหมาย, คณะกรรมการและเจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดการของสหกรณ์ และหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง

กิจกรรมที่ 4: การเปิดเวทีสัญจรแบบมีส่วนร่วมระหว่างกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ สหกรณ์การเกษตร และผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้เกิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ แบบมีส่วนร่วมระหว่างผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง และสมาชิกกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ องค์ความรู้ที่หลากหลายทั้งความรู้ด้านวิชาการและประสบการณ์ในการทำสวนผลไม้คุณภาพที่มีอยู่ในตัวตน จนเกิดการสร้าง *"เครือข่ายการเรียนรู้ "* ในการพัฒนากระบวนการผลิตผลไม้ให้มีคุณภาพ ได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาด

2. เพื่อให้เกิดการปรับเปลี่ยนแนวคิด ทัศนคติในการทำสวน/ผลิตผลไม้คุณภาพ เกิดการพัฒนากระบวนการการจัดการคุณภาพผลไม้ นำไปสู่*รูปแบบการทำสวน/ผลิตผลไม้คุณภาพของเกษตรกร/สมาชิกสหกรณ์*

3. เพื่อค้นหากรอบแนวทางในการส่งเสริม สนับสนุนกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพเชื่อมโยงสู่เครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์ที่มีสหกรณ์การเกษตรเป็นแกนกลางในการขับเคลื่อน ภายใต้การจัดการโซ่อุปทานที่มีสหกรณ์เป็นแม่ข่าย

วิธีการดำเนินงาน

1.ประสานงานและหารือร่วมกับ สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด และ ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง เพื่อวางแผนและกำหนดรูปแบบ/วิธีการ วัน/เวลาและสถานที่ในการ เปิดเวทีสัญจร เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้

2. ดำเนินการจัดประชุมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมสัญจร ระหว่างผู้มีส่วนเกี่ยวข้องและกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ โดยการเปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ แบบมีส่วนร่วม กลุ่มเป้าหมายที่เข้าร่วมในเวทีจะประกอบด้วย ทีมวิจัย, คณะกรรมการและ/หรือเจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดการของสหกรณ์ และ แกนนำกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ

กิจกรรมที่ 5: การเพิ่มพูนองค์ความรู้ทางวิชาการด้านการผลิตสินค้ามาตรฐานอาหารปลอดภัย (Food Safety) ภายใต้ระบบการปฏิบัติทางการเกษตรดีที่เหมาะสม (GAP)

วัตถุประสงค์

1. เพื่อเพิ่มพูนองค์ความรู้ทางวิชาการด้านการจัดการคุณภาพผลไม้ให้แก่เกษตรกรสมาชิกมีความรู้ ความเข้าใจ ในการผลิตสินค้ามาตรฐานอาหารปลอดภัย (Food Safety) ภายใต้ระบบการปฏิบัติทางการเกษตรดีที่เหมาะสม (Good Agricultural Practices: GAP)

2. เพื่อส่งเสริม สนับสนุนให้เกษตรกรสมาชิกได้เข้าสู่ระบบการปฏิบัติทางการเกษตรดีที่เหมาะสม (GAP) และได้รับการรับรองมาตรฐาน (Q-Mark) จากหน่วยงานที่ให้การรับรองมาตรฐาน

3. เพื่อพัฒนามาตรฐานในการผลิตผลไม้ของเกษตรกรสมาชิก ให้สามารถกำหนดเป็นมาตรฐานสินค้าของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพเชื่อมโยงสู่กิจกรรมส่งเสริมการตลาด

วิธีการดำเนินงาน

1.ประสานงานและหารือร่วมกับผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง เพื่อวางแผนและกำหนดรูปแบบ/วิธีการในการส่งเสริม สนับสนุนเพิ่มพูนองค์ความรู้ทางวิชาการด้านการจัดการคุณภาพผลไม้ ภายใต้ระบบการปฏิบัติทางการเกษตรดีที่เหมาะสม (GAP)

2. ประสานหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อให้คำแนะนำในการเข้าสู่ระบบการปฏิบัติทางการเกษตรดีที่เหมาะสม (GAP) เพื่อรับการตรวจประเมินฟาร์มของสมาชิก ตลอดจนได้รับการรับรองมาตรฐาน (Q-Mark) จากหน่วยงานที่ให้การรับรองมาตรฐาน

3. เพื่อตรวจเยี่ยมฟาร์ม สำรวจและติดตามสถานการณ์การผลิต ปัญหา อุปสรรคในการผลิตผลไม้ของเกษตรกรสมาชิกให้เป็นไปตามระบบการปฏิบัติทางการเกษตรดีที่เหมาะสม (GAP)

กิจกรรมที่ 6: การเพิ่มพูนองค์ความรู้จากการศึกษาเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรงสู่การปฏิบัติจริง ด้านการพัฒนาประสิทธิภาพการจัดการคุณภาพสินค้าเกษตร

วัตถุประสงค์

1. เพื่อเพิ่มพูนองค์ความรู้ด้านการพัฒนาประสิทธิภาพการจัดการคุณภาพสินค้าเกษตรให้แก่สมาชิก มีความรู้ ความเข้าใจในการพัฒนาการจัดการคุณภาพสินค้า สามารถจัดการคุณภาพสินค้าให้ได้ตรงตามความต้องการของตลาดเป้าหมาย

2. เพื่อเสริมสร้างให้เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ข้อมูล และประสบการณ์ในการผลิตผลไม้คุณภาพระหว่างสมาชิกกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ตลอดจนเพิ่มพูนประสบการณ์ทั้งด้านการผลิตและการตลาด สร้างความมั่นใจในการผลิตผลไม้คุณภาพ เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า

3. เพื่อเสริมสร้างและพัฒนาให้เกิดการเชื่อมโยงเครือข่ายการผลิตผลไม้คุณภาพระหว่างสมาชิกกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ และเครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์การเกษตรในส่วนของการขยายช่องทางการตลาด

วิธีการดำเนินงาน

1.ประสานงานหารือร่วมกับผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อวางแผนและกำหนดรูปแบบ/กิจกรรม วัตถุประสงค์ วัน/เวลาและสถานที่ ในการศึกษาเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรงนำไปสู่การปฏิบัติจริง เพื่อพัฒนาประสิทธิภาพการจัดการคุณภาพสินค้าเกษตรของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ

2. ดำเนินการจัดกิจกรรมการศึกษาเรียนรู้ ผ่านประสบการณ์ตรงนำไปสู่การปฏิบัติจริง เพื่อเพิ่มพูนองค์ความรู้ด้านการพัฒนาประสิทธิภาพการจัดการคุณภาพสินค้าเกษตร กลุ่มเป้าหมายที่ร่วมคณะศึกษาเรียนรู้จะประกอบด้วย แกนนำกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ, คณะกรรมการและ/หรือเจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดการของสหกรณ์ และหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง

กิจกรรมที่ 7: การสนับสนุนการผลิตผลไม้คุณภาพและเพิ่มศักยภาพในการพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพ ภายใต้ “โครงการสินเชื่อเอื้ออาทร”

วัตถุประสงค์

1. เพื่อส่งเสริมและสร้างโอกาสในการผลิตผลไม้คุณภาพและเพิ่มศักยภาพในการพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพ โดยการสนับสนุนสินเชื่อปัจจัยการผลิตในลักษณะปลอดดอกเบี้ย

2. เพื่อช่วยลดต้นทุนปัจจัยการผลิตในส่วนของภาระดอกเบี้ย

3. เพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิตในการทำสวนผลไม้ของเกษตรกรสมาชิก

วิธีการดำเนินงาน

1. ประสานงานและหารือร่วมกับผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง และผู้ประกอบการค้าวัสดุการเกษตรที่สมัครใจเข้าร่วมโครงการ ชี้แจงและสร้างความเข้าใจในวัตถุประสงค์โครงการ ร่วมวางแผนและกำหนดรูปแบบ/กิจกรรม วัน/เวลาและสถานที่ ในดำเนินงานเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้

2. ดำเนินการจัดกิจกรรมโครงการสินเชื่อเอื้ออาทร เพื่อให้เกษตรกรสมาชิกสามารถเลือกซื้อสินค้าและบริการได้ตามความต้องการ ตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด

3. ติดตาม สรุปผลการดำเนินงานโครงการระหว่างผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย

กิจกรรมที่ 8: การเจรจาการค้าเพื่อสร้างเครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์

วัตถุประสงค์

1. เพื่อสร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์

2. เพื่อเจรจาการค้าร่วมกับคู่ค้ากลุ่มเป้าหมายเดิม และคู่ค้ากลุ่มเป้าหมายใหม่เพื่อขยายช่องทางการตลาดธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์

วิธีการดำเนินงาน

1. ประสานงานและหารือร่วมกับผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง เพื่อวางแผนและกำหนดรูปแบบ/วิธีการในการสร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์

2. ประสานหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และคู่ค้าในแต่ละตลาดเป้าหมาย เพื่อเจรจาการค้าร่วมกับคู่ค้ากลุ่มเป้าหมายเดิม และคู่ค้ากลุ่มเป้าหมายใหม่เพื่อขยายช่องทางการตลาดธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์

กิจกรรมที่ 9: การประชุมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม เพื่อเตรียมความพร้อมก่อนการดำเนินการรวบรวมผลผลิตระหว่างผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อเตรียมความพร้อมก่อนเปิดรับซื้อผลผลิต ชี้แจง/สร้างความเข้าใจในแนวทางการรวบรวมผลผลิตในตลาดแต่ละเป้าหมายระหว่างเกษตรกร/สมาชิก สหกรณ์ และคู่ค้า

2. เพื่อสร้างความเข้าใจแนวทางในการดำเนินงาน ร่วมกัน ลดปัญหาความไม่เข้าใจและความขัดแย้งอันอาจจะเกิดขึ้นระหว่างดำเนินงาน

3. เพื่อจัดกิจกรรม ส่งเสริมการผลิตผลไม้คุณภาพ สร้างแรงจูงใจในการพั ฒนาการผลิตมังคุดคุณภาพเพื่อการส่งออก

วิธีการดำเนินงาน

1. ประสานและหารือร่วมกับ สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด และบริษัท ริชฟิวด์ เฟรชฟรู๊ต จำกัด เพื่อร่วมวางแผนและกำหนดรูปแบบ/วิธีการ วัน/เวลาและสถานที่ในการจัดประชุมเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้

2. ดำเนินการจัดประชุมเชิงปฏิบัติการ เพื่อเตรียมความพร้อมก่อนการดำเนินการรวบรวมผลผลิต ระหว่างผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง ทุกฝ่าย โดยการเปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้แบบมีส่วนร่วม กลุ่มเป้าหมายที่เข้าร่วมในเวที จะประกอบด้วย เกษตรกร/สมาชิก, กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ , คณะกรรมการและ/หรือเจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดการของสหกรณ์ , พันธมิตรผู้ประกอบการค้าผลไม้และหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง

กิจกรรมที่ 10: การตรวจเยี่ยมฟาร์ม จุดรวบรวมผลผลิตของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ และศูนย์รวบรวมและคัดแยกผลไม้คุณภาพของสหกรณ์

วัตถุประสงค์

1. เพื่อสร้างมิตรภาพ ความสัมพันธ์อันดีระหว่างเกษตรกร/สมาชิก, กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ , สหกรณ์, พันธมิตรทางธุรกิจ (ผู้ประกอบการค้าวัสดุการเกษตร และผู้ประกอบการค้าผลไม้)

2. เพื่อ ศึกษา แนวทาง การปฏิบัติงานของเกษตรกร/สมาชิก สำรวจสถานการณ์การผลิตและปริมาณผลผลิต รวมถึงการคัดสรรผลผลิตตามความต้องการของตลาดแต่ละเป้าหมาย ตลอดจน แนะนำ ส่งเสริม และแก้ไขปัญหา อุปสรรคที่เกิดขึ้นในการปฏิบัติงาน

3. เพื่อศึกษา แนวทางการดำเนินงานจุดรวบรวมผลผลิตของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพในแต่ละพื้นที่ และการดำเนินงานศูนย์รวบรวมและคัดแยกผลไม้คุณภาพของสหกรณ์ ตลอดจน แนะนำ ส่งเสริม และแก้ไขปัญหา อุปสรรคที่เกิดขึ้นในการดำเนินงาน

วิธีการดำเนินงาน

1. ประสานงานและหารือร่วมกับสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด และผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง เพื่อร่วมวางแผนและกำหนดช่วงระยะเวลาและสถานที่ในการดำเนินการตรวจเยี่ยม

2. ร่วมกับผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง ดำเนินการตรวจเยี่ยมฟาร์มเกษตรกร/สมาชิก แนะนำ ส่งเสริม ติดตามการปฏิบัติงานของเกษตรกร/สมาชิก สำรวจสถานการณ์การผลิตและปริมาณผลผลิต รวมถึงการคัดสรรผลผลิตตามความต้องการของตลาดแต่ละเป้าหมาย ตลอดจนแก้ไขปัญหา อุปสรรคที่เกิดขึ้นในการปฏิบัติงาน

3. ร่วมกับผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง ดำเนินการตรวจเยี่ยมจุดรวบรวมผลผลิตของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ และศูนย์รวบรวมและคัดแยกผลไม้คุณภาพของสหกรณ์ แนะนำ ส่งเสริมการดำเนินงาน โดยมุ่งเน้นการบริหารจัดการคุณภาพผลผลิตตลอดสายขบวนการผลิต ตั้งแต่ฟาร์มจนถึงศูนย์รวบรวมและคัดแยกผลไม้คุณภาพของสหกรณ์ สู่ผู้บริโภคตลาดในแต่ละเป้าหมาย ตลอดจนแก้ไขปัญหา อุปสรรคที่เกิดขึ้นในการดำเนินงาน

กิจกรรมที่ 11: สรุปช่องทางการตลาดและการจำหน่ายผลไม้ของเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพและสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาโครงสร้างช่องทางการตลาดและพฤติกรรมการจำหน่ายผลไม้ของเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ และสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด

2. เพื่อรวบรวมและสังเคราะห์ข้อมูลที่ได้รับ กำหนดกรอบแนวทางในการเชื่อมโยงสู่เครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์ที่มีสหกรณ์การเกษตรเป็นแกนกลางในการขับเคลื่อนภายใต้การจัดการโซ่อุปทานที่มีสหกรณ์เป็นแม่ข่าย

วิธีการดำเนินงาน

1. ประสานงานและหารือร่วมกับสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด และ กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ทั้ง 4 กลุ่ม เพื่อชี้แจงและสร้างความเข้าใจในการรวบรวมข้อมูลพฤติกรรมการจำหน่ายผลไม้ในตลาดแต่ละเป้าหมาย

2. สังเคราะห์ข้อมูลที่ได้รับ และโครงสร้างช่องทางการตลาด กำหนดกรอบแนวทางในการเชื่อมโยงสู่เครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์ที่มีสหกรณ์การเกษตรเป็นแกนกลางในการขับเคลื่อน ภายใต้การจัดการโซ่อุปทานที่มีสหกรณ์เป็นแม่ข่าย

กิจกรรมที่ 12: การประชุมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม เพื่อสรุปผลการดำเนินงานธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์ระหว่างผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย

วัตถุประสงค์

1. เพื่อสร้างจิตสำนึกและความมุ่งมั่นที่จะร่วมกันพัฒนาสหกรณ์ของผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง

2. เพื่อค้นหาปัจจัยความสำเร็จ ปัญหา อุปสรรค และแนวทางแก้ไขจากความต้องการที่แท้จริงร่วมกัน โดยมุ่งเน้นให้เกิดการแลกเปลี่ยน เรียนรู้แบบมีส่วนร่วม

3. เพื่อรวบรวมและสังเคราะห์ข้อมูล ข้อเสนอแนะ กำหนดทิศทางและแนวทางในการดำเนินธุรกิจรวบรวมและจำหน่ายผลไม้ของสถาบันเกษตรกร ในปี 2553

วิธีการดำเนินงาน

1. ประสานและหารือร่วมกับ สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด และบริษัท ริชฟิวด์ เฟรชฟรุ๊ต จำกัด เพื่อร่วมวางแผนและกำหนดรูปแบบ/วิธีการ วัน/เวลาและสถานที่ในการจัดประชุม เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้

2. ดำเนินการจัดประชุมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม เพื่อสรุปผลการดำเนินงานธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพ โดยการเปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้แบบมีส่วนร่วมระหว่างผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง ทุกฝ่าย กลุ่มเป้าหมายที่เข้าร่วมใน การประชุม จะประกอบด้วย เกษตรกร/สมาชิก, แกนนำกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ, คณะกรรมการและ/หรือเจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดการของสหกรณ์ , พันธมิตรผู้ประกอบการค้าผลไม้ และหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง

กิจกรรมที่ 13: การเปิดเวทีแบบมีส่วนร่วม เพื่อสังเคราะห์ถอดบทเรียนจากกระบวนการเรียนรู้ รูปแบบการทำสวนผลไม้คุณภาพของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพเชื่อมโยงสู่เครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์

วัตถุประสงค์

1. เพื่อชี้แจงและสร้างความเข้าใจในกรอบแนวทางการเชื่อมโยงสู่เครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์ที่มีสหกรณ์การเกษตรเป็นแกนกลางในการขับเคลื่อน นำไปสู่การดำเนินธุรกิจรวบรวมและจำหน่ายผลไม้คุณภาพ

2. เพื่อสังเคราะห์ถอดบทเรียนจากกระบวนการเรียนรู้ร่วมกัน กำหนดรูปแบบการทำสวนผลไม้คุณภาพของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพเชื่อมโยงสู่เครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพ ของสหกรณ์ที่มีสหกรณ์การเกษตรเป็นแกนกลางในการขับเคลื่อนตามความต้องการที่จริง โดยมุ่งเน้น การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ แบบมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง

วิธีการดำเนินงาน

1. ประสานงานและหารือร่วมกับ สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด และ ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง เพื่อ วางแผน และกำหนดรูปแบบ/วิธีการ วัน/เวลาและสถานที่ในการ เปิดเวที เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้

2. เปิดเวทีแบบมีส่วนร่วม เพื่อ สังเคราะห์ถอดบทเรียนจากกระบวนการเรียนรู้ร่วมกัน กำหนดรูปแบบการทำสวนผลไม้คุณภาพขอ งกลุ่มผู้ผลิต ผลไม้คุณภาพ เชื่อมโยง สู่เครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพ ของสหกรณ์ ที่มีสหกรณ์การเกษตรเป็นแกนกลางในการขับเคลื่อนระหว่างผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง โดยกลุ่มเป้าหมายที่เข้าร่วมในเวที จะประกอบด้วย เกษตรกร/สมาชิกกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ คณะกรรมการและเจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดการของสหกรณ์ และหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง

บทที่ 5

ผลการดำเนินงาน

ผลการดำเนินงานตามกระบวนการวิจัย ได้ดำเนินการใน 13 กิจกรรมหลัก ดังนี้

กิจกรรมที่ 1: การประชุมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมเพื่อเตรียมความพร้อมก่อนการดำเนินการวิจัย ระหว่างนักวิจัย และสหกรณ์การเกษตรเป้าหมาย

ทีมวิจัย ได้ดำเนินการประชุมเชิงปฏิบัติการ แบบมีส่วนร่วม เพื่อเตรียมความพร้อมก่อน การดำเนินการวิจัย โดยเข้าร่วมประชุมคณะกรรมการสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด เพื่อชี้แจงและสร้างความเข้าใจในสาระสำคัญของโครงการวิจัย วัตถุประสงค์ ผลลัพธ์ที่คาดหวัง กรอบคิด/กรอบแนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพเชื่อมโยงสู่ เครือข่ายธุรกิจ รวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์ที่มีสหกรณ์การเกษตรเป็นแกนกลางในการขับเคลื่อน ภายใต้การจัดการโซ่อุปทานที่มีสหกรณ์เป็นแม่ข่ายซึ่งได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) ในการดำเนินงานผ่านสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

การดำเนินการวิจัย ก็เพื่อที่จะศึกษาเรียนรู้แบบมีส่วนร่วม มุ่งเน้นการร่วมคิด ร่วมทำ ร่วมตัดสินใจ ร่วมรับผลประโยชน์ ร่วมประเมินผล จนทำให้สามารถคิดเป็น ทำเป็น แก้ปัญหาเป็น เกิดการตัดสินใจด้วยตนเอง เพื่อนำไปสู่ทางเลือกจนเกิดตัวแบบการทำสวนผลไม้คุณภาพ โดยมีสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด เป็นแกนกลางในการขับเคลื่อน อันเป็นเป้าหมายสำคัญที่จะทำให้เกิดการผลิตผลไม้คุณภาพเชื่อมโยงสู่ระบบการตลาดและการค้าที่เป็นธรรม โดยมีเกษตรกรสมาชิกและสหกรณ์การเกษตรเป็นส่วนหนึ่งที่นำไปสู่การแก้ไขปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำและหน่วยงานภาครัฐจะสามารถใช้เป็นแนวทางในการแก้ไขปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำได้อย่างยั่งยืน

ในการดำเนินงานภายใต้โครงการวิจัย มุ่งเน้นไปที่เกษตรกรสมาชิกที่มีการเพาะปลูกมังคุดและเงาะโรงเรียน โดยมีสหกรณ์เป็นแม่ข่ายในการดำเนินงานการเชื่อมโยง สู่เครือข่ายธุรกิจผลไม้ภายใต้โซ่อุปทาน เพื่อนำไปสู่การพัฒนา ขบวน การผลิตและการตลาดผลไม้ที่เกิดจากการรวมกลุ่มของเกษตรกรสมาชิกที่มีความตั้งใจที่จะร่วมกัน สร้างสังคมแห่งการเรียนรู้สู่การพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพ และพัฒนาการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจของสหกรณ์

ผลการดำเนินงานในกิจกรรมที่1

ผลที่เกิดขึ้นจากการประชุมฯ คือ สามารถกระตุ้นให้ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง (คณะกรรมการและเจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดการของสหกรณ์ แกนนำเกษต รกรสมาชิก และเจ้าหน้าที่ส่งเสริมสหกรณ์) ตระหนัก

และเห็นความสำคัญของการดำเนินการโครงการวิจัย เกิดจิตสำนึกในการมีส่วนร่วมกับกระบวนการวิจัย เกิดความร่วมมือ ร่วมใจ และสมัครใจพร้อมที่จะร่วมเดินทางไปด้วยกัน เพื่อประโยชน์ของเกษตรกรสมาชิก สหกรณ์ ชุมชนและสังคมส่วนรวม

ที่ประชุมคณะกรรมการดำเนินงานของสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด ชุดที่ 13 ครั้งที่ 11 เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2551 มีมติให้สหกรณ์เข้าร่วมโครงการวิจัยการขับเคลื่อนการพัฒนาสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม ชื่อโครงการเชื่อมโยงโซ่อุปทาน "เครือข่ายคุณค่าผลไม้" โดยมอบหมายให้นางสุรางค์ พุ่มโพธิ์ทอง ตำแหน่งผู้จัดการสหกรณ์เป็นผู้ประสานงานและร่วมปฏิบัติงานในการดำเนินการโครงการวิจัยร่วมกับทีมวิจัย เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ที่ได้ตั้งเป้าหมายไว้

กิจกรรมที่ 2: การสำรวจและคัดสรรเกษตรกรสมาชิกสหกรณ์เข้าร่วมโครงการวิจัย ตามกรอบแนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ

ทีมวิจัย และผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง ได้ร่วมกันกำหนดแนวทางและรูปแบบ/วิธีการในการสำรวจและคัดสรรเกษตรกรสมาชิก สหกรณ์เข้าร่วมโครงการวิจัย ตามกรอบแนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ โดยกำหนดวิธีการดำเนินงานออกเป็น 3 ขั้นตอน ดังนี้

ขั้นตอนที่ 1: การกำหนดหลักเกณฑ์คุณสมบัติของเกษตรกรสมาชิกสหกรณ์ และรูปแบบ/วิธีการที่เหมาสมในการสำรวจและคัดสรรเกษตรกรสมาชิกสหกรณ์เป้าหมายเข้าร่วมโครงการวิจัย

ผลการดำเนินงานในกิจกรรมที่ 2(ขั้นตอนที่ 1)

ผลที่เกิดขึ้น จากการหารือร่วมกับผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง สามารถกำหนดหลักเกณฑ์คุณสมบัติเกษตรกรสมาชิก เป้าหมาย เพื่อดำเนินการสำรวจและคัดสรรเข้าร่วมโครงการวิจัย โดยมีหลักเกณฑ์คุณสมบัติ ดังนี้

1) เป็นเกษตรกรสมาชิกสหกรณ์ที่มีพื้นที่ทำสวนผลไม้ในพื้นที่ดำเนินงานของสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด

2) เป็นเกษตรกรสมาชิกสหกรณ์ที่มีความใส่ใจในการเรียนรู้และเปิดรับสิ่งใหม่อยู่เสมอ

3) เป็นเกษตรกรสมาชิกสหกรณ์ที่มีแนวคิดในการ มุ่งพัฒนากระบวนการผลิตผลไม้ ให้มีคุณภาพ ได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาด

4) เป็นเกษตรกรสมาชิกสหกรณ์ที่มีอุดมการณ์ตามหลักการสหกรณ์ และคุณค่าสหกรณ์

สามารถกำหนดรูปแบบ/วิธีการในการสำรวจและคัดสรรเกษตรกรสมาชิกเป้าหมายเข้าร่วมโครงการวิจัย โดยการใช้แบบสอบถามโครงการวิจัยในการสำรวจข้อมูลพื้นฐานของเกษตรกรสมาชิกสหกรณ์ ซึ่งการออกแบบแบบสอบถามโครงการวิจัย จะประกอบด้วยรายละเอียดข้อมูลพื้นฐานแบ่งออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1: ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับเกษตรกรสมาชิกสหกรณ์ จะประกอบด้วย

1) ข้อมูลด้านเพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพหลัก/อาชีพรอง

2) ข้อมูลในการทำการเกษตร

- ลักษณะการครอบครองพื้นที่เพาะปลูก
- ขนาดครอบครัวและสมาชิกที่ทำการเกษตร
- รูปแบบและลักษณะในการทำการเกษตร

ส่วนที่ 2: ข้อมูลการผลิตและการจำหน่ายผลไม้ จะประกอบด้วย

1) ข้อมูลพื้นฐานการผลิตผลไม้

- ชนิดผลิตผลที่เพาะปลูก/ จำนวนพื้นที่เพาะปลูก/ จำนวนต้นในแต่ละช่วงอายุ/ ปริมาณผลผลิตที่ได้รับ
- รูปแบบการศึกษา เรียนรู้ และพัฒนากระบวนการผลิตผลไม้
- ปัญหา อุปสรรคในการผลิตผลไม้คุณภาพ

2) ข้อมูลการตลาด

- ช่องทางการจัดจำหน่ายผลไม้
- รูปแบบการจัดจำหน่ายผลไม้
- ปัญหา อุปสรรคในการจัดจำหน่ายผลไม้

ส่วนที่ 3: ด้านข้อมูลการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ สำรวจข้อมูลเกี่ยวกับ

1) แนวคิดและทัศนคติเกี่ยวกับการรวมตัวกันเป็นกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ

- การรวมกลุ่มในรูปแบบสหกรณ์ สามารถช่วยแก้ไข ปัญหา อุปสรรคในการผลิตผลไม้คุณภาพ
- การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ องค์ความรู้ที่หลากหลาย สามารถพัฒนาการผลิตผลไม้ให้มีคุณภาพ ได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาด

ขั้นตอนที่ 2: ดำเนินการสำรวจและประเมินผลข้อมูลพื้นฐานตามแบบสอบถา มโครงการวิจัย เพื่อคัดสรรเกษตรกรสมาชิกเป้าหมายเข้าร่วมโครงการวิจัย

ผลการดำเนินงานในกิจกรรมที่ 2(ขั้นตอนที่ 2)

ผลที่เกิดขึ้น จากการดำเนินการสำรวจและประเมินผล สามารถคัดสรรเกษตรกรสมาชิกเป้าหมายเข้าร่วมโครงการวิจัย ตามกรอบแนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ จำนวน 70 ราย

ขั้นตอนที่ 3: การกำหนดคุณลักษณะของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ตามกรอบแนวทางในการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ สามารถกำหนดคุณลักษณะของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ดังนี้

1) คุณลักษณะทางภูมิศาสตร์ของพื้นที่ดำเนินการ
2) คุณลักษณะตามศักยภาพผลิตผลในแต่ละพื้นที่
3) คุณลักษณะตามภาวะความเป็นผู้นำ
4) คุณลักษณะตามความสมัครใจของเกษตรกรสมาชิกเป้าหมาย

ผลการดำเนินงานในกิจกรรมที่2 (ขั้นตอนที่ 3)

ผลที่เกิดขึ้นจากการกำหนดคุณลักษณะ สามารถคัดสรรเกษตรกรสมาชิก เป้าหมายที่ได้รับการคัดสรรเข้าร่วมโครงการวิจัย ตามกรอบแนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ได้ดังนี้

1) กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ สามารถกำหนดออกเป็นตำบลนำร่อง จำนวน 4 ตำบล ตามคุณลักษณะทางภูมิศาสตร์ของพื้นที่ดำเนินการ ได้แก่ ตำบลคลองพลู ตำบลตะเคียนทอง ตำบลพลวง และตำบลชากไทย

2) กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ สามารถกำหนดออกเป็นกลุ่มนำร่อง จำนวน 4 กลุ่ม ตามคุณลักษณะศักยภาพผลิตผลในพื้นที่ดำเนินการ ได้แก่

- กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ จำนวน 3 กลุ่ม ในพื้นที่ดำเนินการ 3 ตำบล
- กลุ่มผู้ผลิตเงาะคุณภาพ จำนวน 1 กลุ่ม ในพื้นที่ดำเนินการ 1 ตำบล

กิจกรรมที่ 3: การประชุมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมระหว่างเกษตรกรสมาชิกเป้าหมาย สหกรณ์การเกษตร และผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง

ทีมวิจัย ได้ดำเนินการประชุมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมระหว่างเกษตรกรสมาชิกเป้าหมายที่ได้รับการคัดสรรเข้าร่วมโครงการ และผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง ชี้แจงและสร้างความเข้าใจในสาระสำคัญของโครงการวิจัย วัตถุประสงค์ ผลลัพธ์ที่คาดหวัง กรอบคิด/กรอบแนวทางในการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพเชื่อมโยงสู่เครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์ที่มีสหกรณ์การเกษตรเป็นแกนกลางในการขับเคลื่อน ภายใต้การจัดการโซ่อุปทานที่มีสหกรณ์เป็นแม่ข่ายการเปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ กรอบแนวทางการดำเนินงานโครงการวิจัย โดยมีเป้าหมายเพื่อชี้แจงการวิจัยภายใต้โครงการเชื่อมโยงโซ่อุปทาน : เครือข่ายคุณค่าผลไม้ โดยมุ่งเน้นการมีส่วนร่วมและค้นหา เพื่อให้เกิดตัวแบบการทำสวนผลไม้คุณภาพเชื่อมโยงสู่ระบบการตลาดและการค้าที่เป็นธรรม โดยมีเกษตรกรสมาชิกและสหกรณ์ การเกษตร เป็นส่วนหนึ่งที่นำไปสู่การแก้ไขปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำ และหน่วยงานภาครัฐจะสามารถใช้เป็นแนวทางในการแก้ไขปัญหาได้อย่างเป็นระบบ

เพื่อที่จะศึกษาเรียนรู้แบบมีส่วนร่วม ตระหนักถึงความเป็นเจ้าของสหกรณ์ พร้อมที่จะร่วมกันพัฒนาสหกรณ์ มุ่งเน้นการคำนึงถึงคุณค่าที่มีอยู่ในตัวตนของแต่ละคน จนเกิดจิตสำนึกที่พร้อมจะทำงานร่วมกัน โดยในเวทีนี้ ต้องการค้นหาความต้องการที่แท้จริงในการเห็นถึงคุณค่าในการผลิตผลไม้ที่มีคุณภาพ เพื่อให้เกิดความเป็นธรรมต่อคู่ค้า ผู้บริโภค ให้คุ้มค่ากับเงินที่จ่ายในการซื้อ ผลไม้ จนสามารถถอดบทเรียนในการเรียนรู้ร่วมกัน เกิดเป็นตัวแบบการทำสวนผลไม้คุณภาพ โดยมีสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด เป็นแกนกลางในการขับเคลื่อน เพื่อให้เกิดการ ดำเนินกิจกรรมร่วมกันระหว่าง เกษตรกร สมาชิกกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ สหกรณ์ คู่ค้า และผู้มีสวนเกี่ยวข้อง อันนำไปสู่การได้รับผลประโยชน์ร่วมกันอย่างเป็นธรรม

การพัฒนาศักยภาพกลุ่มผู้ผลิต ผลไม้คุณภาพ มุ่งเน้นสร้างคนที่มีพลังในการจัดการกลุ่ม เกิดแผนการพัฒนากลุ่ม ผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ รูปแบบการพัฒนาการผลิต การตลาด การจัดการกลุ่ม และเชื่อมโยงเป็นเครือข่าย โดยการใช้กลไกของเครือข่ายพันธมิตรในการสร้างความร่วมมือระหว่าง สหกรณ์ ภาพรวมของธุรกิจรวบรวมผลไม้ ซึ่งเริ่มตั้งแต่ ผู้ ผลิต สหกรณ์แกนกลาง ผู้ประกอบการค้าวัสดุการเกษตร ผู้ประกอบการค้าผลไม้ (คู่ค้า) ผู้ให้บริการขนส่ง ผู้บริโภค เพื่อให้เกิดแนวทางในการสร้างพลังให้เกิดความสามารถในการแข่งขันอย่างเป็นระบบ

การคัดเลือกกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ จาก เกษตรกร สมาชิกที่มีการส่งผลไม้กับสหกรณ์ในการเริ่มเปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ เพื่อก่อให้เกิดการทำงานร่วมกัน บนพื้นฐานของหลักคิดที่จะพึ่งพาตนเอง นำมาซึ่งการประสานพลังความคิดเพื่อให้เกิดแนวทางในการดำเนินงานตามเป้าหมายของโครงการวิจัย เน้นการกระตุ้นให้เกิดการสร้างความเข้มแข็งสามารถพึ่งพาตนเอง มีระบบการบริหารจัดการที่ดี ตอบสนองความต้องการและเป็นประโยชน์กับสมาชิก เน้นการคิดเป็น ทำเป็น เรียนรู้ และการทำงานร่วมกันได้เป็นอย่างดี

โดยมีทีมวิจัยทำหน้าที่ประสานงานพร้อมเรียนรู้ร่วมกันเพื่อนำไปสู่การพัฒนาการออกแบบระบบการสนับสนุนและติดตามประเมินผล แก้ไขปัญหาร่วมกัน ประสานความสัมพันธ์ระหว่างกัน กระบวนการมีส่วนรวมในการร่วมคิด ร่วมทำ ทำให้เกิดการเรียนรู้ร่วมกันตามศักยภาพและการปรับตัวของทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง เกิดความสัมพันธ์ใหม่ ซึ่งการทำเช่นนี้ได้ต้องเกิดจากการประสานพลังในการที่จะดึงเอาจุดแข็งที่มีอยู่ในทุกด้านเข้ามาหนุนเสริม การที่คนเราไม่ขวนขวาย ไปหาคนอื่นที่มีจุดแข็งกว่ามาเติมเต็มให้ตัวเอง ก็จะได้แต่ผลผลิตที่ไม่มีคุณภาพตามความต้องการของตลาด

เกษตรกรมักมีประเด็นคำถาม ที่ต้องการคำแนะนำจากนักวิชาการ หรือเกษตรกรที่ผลิตผลไม้คุณภาพ ว่าจะทำอย่างไร จะทำให้ผลผลิตมีปริมาณมากและคุณภาพดี ขายได้ราคาสูง จะต้องใส่ปุ๋ยสูตรอะไร ในปริมาณ/อัตราส่วนเท่าไร ในช่วงระยะเวลาไหน จึงจะมีผลต่อการเพิ่มผลผลิต เมื่อไหร่ควรฉีดพ่นเคมี ฮอร์โมน ในปริมาณ/อัตราส่วนเท่าไหร่ ยี่ห้ออะไรดี สิ่งเหล่านี้ พบว่าเกษตรกรมักใช้พฤติกรรมลอกเลียนแบบ โดยไม่ได้คำนึงถึง ข้อเท็จจริงที่เกิดขึ้นกับสถานการณ์การผลิตที่เกิดขึ้นจริงในแปลงของตนเอง เห็นแปลงข้างเคียงใส่ปุ๋ย ก็ใส่บ้าง เห็นเขาฉีดยาฆ่าแมลง ก็ฉีดบ้าง ทั้งที่แปลงของตนเองยังไม่ได้เกิดปัญหา หรือบ้างครั้ง ก็เชื่อตัวแทนจำหน่ายปุ๋ย ยา หรือร้านขายวัสดุการเกษตร จนต้องจ่ายเงินไปจำนวนมากโดยไม่จำเป็น ทำให้มีต้นทุนการผลิตสูง

การที่เกษตรกรสมาชิกและสหกรณ์ เรียนรู้แนวทางการรวมกลุ่ม และการพัฒนาการผลิตผลไม้ควบคู่ไปกับการให้การสนับสนุนของสหกรณ์ ตามความต้องการของเกษตรกร สมาชิกอย่างแท้จริง จะทำให้กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ และสหกรณ์ ได้มีโอกาสเรียนรู้และปฏิบัติด้วยตนเองควบคู่กันไป จนเกิดศักยภาพในการบริหารจัดการทั้งกลุ่มผู้ผลิตฯ และสหกรณ์ จนเกิดเป็นตัวแบบที่นำไปสู่การเกิดการดำเนินงานที่ยั่งยืนต่อสหกรณ์ ซึ่งถ้าการพัฒนากลุ่มผู้ผลิต ฯ ภายใต้โครงการการวิจัยการเชื่อมโยงโซ่อุปทาน เครือข่ายคุณค่าผลไม้ ก็จะสามารถเกิดการถ่ายทอดแนวทางการเชื่อมโยงเครือข่ายการ

เรียนรู้ที่มีประสิทธิภาพ เป้าหมายหลัก คือ การวิจัยที่เอื้อประโยชน์ให้กับชุมชน โดยไม่ได้ดำเนินการในรูปแบบวิชาการ แต่ต้องการให้ทุกคนมีส่วนร่วมศึกษาเรียนรู้ปัญหาที่เกิดขึ้นจริง แสดงความคิดเห็นร่วมกัน เป็นการระดมสมองเปิดโอกาสให้พวกเราทุกคนได้เป็นนักวิจัยร่วมกัน

สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด จะเป็นแกนกลางในการขับเคลื่อนครั้งนี้ ร่วมกับทีมวิจัย ประสานการทำงานทั้งระบบ การรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพเชื่อมโยงสู่ระบบการตลาดและการค้าที่เป็นธรรม ตามหลักการสหกรณ์ที่ต้องการให้ความเป็นธรรมแก่ทุกฝ่าย โดยเกษตรกร สมาชิกผู้ผลิตสหกรณ์ ผู้ ประกอบการค้า วัสดุการเกษตร ทุกองค์กรที่เกี่ยวข้อง และหน่วยงานภาครัฐ ที่ให้การสนับสนุนเข้ามาเป็นกลไกในการขับเคลื่อน ทำอย่างไรให้มีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างคนรุ่นเก่าที่มากด้วยประสบการณ์ กับคนรุ่นใหม่ที่มีความรู้ด้านวิชาการ ได้มีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ พัฒนาเพิ่มพูนศักยภาพที่มีอยู่ในแต่ละคน เพื่อร่วมมือกันสร้างตัวแบบการผลิตผลไม้คุณภาพ สร้างมูลค่าให้กับผลไม้ สามารถจำหน่ายได้ทั้งตลาดภายในประเทศและต่างประเทศ

แนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ผู้ที่จะเข้ามาเป็นสมาชิกต้องมีความจริงใจ มุ่งมั่นที่พัฒนาการผลผลิตผลไม้คุณภาพ จะเห็นว่าเมื่อสมาชิกมีการจัดการผลผลิตที่ดี สินค้าก็จะมีคุณภาพ ฉะนั้นหน้าที่สำคัญของสมาชิก คือ การจัดการ คุณภาพ ด้านการผลิต การเก็บเกี่ยว ที่ถูกต้องและเหมาะสม การคัดแยกผลผลิต การบรรจุและใช้บรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสม การขนส่งที่ดี สำหรับในส่วนหน้าที่ของสหกรณ์ คือ การสนับสนุนด้านข้อมูล ร่วมรับรู้และแก้ไขปัญหา รวมทั้ง จัดหาช่องทางการตลาด และต่อรองกับผู้ซื้อเพื่อให้สมาชิกได้รับผลประโยชน์สูงสุด

นายวิชัย ประกอบทรัพย์ (เกษตรกร แกนนำ) ได้กล่าวเสริมถึงข้อดีที่ได้จากการรวมกลุ่มจากประสบการณ์จริง ว่า “ตนเองเคยเป็นสมาชิกสหกรณ์การเกษตรแห่งหนึ่งมาก่อน ด้วยมีความรู้สึกว่าการดำเนินงานของสหกรณ์ไม่ได้เป็นไปตามอุดมการณ์สหกรณ์อย่างแท้จริง จึงได้ขอลาออก จนได้มีโอกาสเห็นสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด มีการรวบรวม ผลผลิตจากเกษตรกร สมาชิกเพื่อจัดจำหน่ายไปตามช่องทางการตลาดต่างๆ จึงได้ให้ภรรยาสมัครเข้าเป็นสมาชิก และติดตามแนวทางการดำเนินงานของสหกรณ์มาโดยตลอด ล่าสุดได้มีโอกาสไปรับฟังการบรรยายเรื่องสหกรณ์ที่มหาวิทยาลัยเกษตร รวมทั้งได้ไปศึกษาดูงานการผลิตที่ประเทศไต้หวัน ทำให้เกิดความคิดที่จะพัฒนาผลผลิต ซึ่งค้นพบว่าในความเป็นจริงตัวปัญหาที่เกิดขึ้นทั้งหมดไม่ได้เกิดจากผลผลิต แต่เกิดจากความไม่เข้มแข็งและไม่เข้าใจ และการร่วมมือกันของตัวเราเอง ปัจจุบันได้มีการรวมกลุ่มคนที่มีแนวความคิดในแนวทางเดียวกัน 12 คน มีมังคุดประมาณ 5,000 ต้น ใช้ความรู้ที่รับจากงานวิจัย การฝึกอบรม มาแลกเปลี่ยนพูดคุยกันหลายรอบ สำหรับตนเองจะมีการเก็บข้อมูลรอบด้าน ทั้งด้านการผลิต การตลาด มีการจดบันทึกอย่างต่อเนื่องมา 2 ปี แล้ว นำมาเปรียบเทียบประเมินผลก่อนและหลังเก็บเกี่ยวผลผลิต จนสุดท้ายปิดฤดูผลิต เพื่อใช้เป็นแนวทางในการปรับปรุงพัฒนาการผลิตในแปลง ซึ่งทางกลุ่มได้มีการตกลงรวมกันที่จะร่วมคิด ร่วมผลิต ร่วมขาย ซึ่ง เป็นเป้าหมายสำคัญในการรวมกลุ่ม การจดบันทึกข้อมูลรอบด้านจะทำให้เราทราบปริมาณผลผลิตที่แน่นอน และสามารถระบุ

ช่วงระยะเวลาเก็บเกี่ยวผลผลิตได้ ทำให้สามารถวางแผนการตลาดได้ ที่สำคัญผลผลิตมีคุณภาพ มีตลาดรองรับแน่นอน สามารถเกิดอำนาจต่อรองเพิ่มขึ้น"

"การพัฒนาผลผลิตให้มีศักยภาพเดียวกัน ต้องเกิดจากการรวมกลุ่มกันทำงานอย่างเป็นระบบ การทำผลผลิตตามระบบการผลิตสินค้าอาหารปลอดภัย ภายใต้ระบบการปฏิบัติทางการเกษตรดีที่เหมาะสม (Good Agricultural Practices: GAP) ในช่วงเริ่มต้นยังไม่ต้องคำนึงถึงใบรับรองให้ตั้งใจทำอย่างสม่ำเสมอข้อมูลที่จดบันทึกการผลิต จะทำให้เห็นปัญหาชัดเจนขึ้น สามารถวางแผนและประเมินการผลิตจากข้อมูลที่ได้ ซึ่งเมื่อมีการประชุมก็จะนำปัญหาพูดคุยร่วมกัน"

นางสุรางค์ พุ่มโพธิ์ทอง (ผู้จัดการสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด) ได้กล่าวว่า "จากการได้เข้าร่วมประชุมในที่ต่างๆ พบว่า เกษตรกรในหลายพื้นที่ได้มีการรวมกลุ่มเพื่อสร้างความเข้มแข็งในการสร้างอำนาจการต่อรอง ลดต้นทุน และการแก้ปัญหาผลผลิตอยู่บ้างแล้ว แต่ยังขาดความชัดเจนในโครงสร้างและรูปแบบกระบวนการดำเนินงานในรูปแบบกลุ่ม การรวมตัวของเกษตรกร สมาชิกในการจัดตั้งกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ยังขาดแกนกลางที่จะช่วยให้วงล้อขับเคลื่อนไปได้อย่างราบรื่นและอาจต้องใช้เวลานานกว่าจะสำเร็จผลตามที่คาดหวัง ทางสหกรณ์จึงขอเข้ามาเป็นแกนกลางเพื่อที่จะนำพาวงล้อนี้หมุนไปอย่างมั่นคง แข็งแรง บรรลุจุดหมายอย่างราบรื่นและรวดเร็วขึ้น สหกรณ์ไม่ได้บังคับว่าผลผลิตของกลุ่ม ผู้ผลิตฯ จะต้องขายผ่านสหกรณ์ แต่ในเบื้องต้นสหกรณ์จะมาเสริมความรู้ในกระบวนการผลิตให้ได้คุณภาพ จะมีการทำ Work Shop ตรวจเยี่ยมพื้นที่การผลิต ประชุมร่วมกันเป็นระยะอย่างต่อเนื่อง หากเครือข่าย สมาชิกกลุ่มผู้ผลิตเข้มแข็ง การจดบันทึกข้อมูลการผลิตจะสามารถลดต้นทุน เพิ่มมูลค่าให้กับผลผลิต เมื่อผลผลิตได้คุณภาพ สมาชิกมีความพร้อมอย่างมั่นคง เราจะเติบโตไปพร้อมกัน"

นายศุขพัฒสรณ์ วัฒนโภไคย (นักวิจัย) ได้ดำเนินการเปิดเวทีระดมความคิดโดยแบ่งสมาชิกออกเป็น 4 กลุ่ม ตามคุณลักษณะที่ได้ เพื่อให้เกษตรกรสมาชิกเป้าหมายได้ระดมความคิดเห็นในการค้นหาปัญหา อุปสรรคที่เกิดขึ้นในการผลิตสินค้าให้มีคุณภาพ ได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาด และแนวทางในการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพเพื่อพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพ

ผลการดำเนินงานในกิจกรรมที่3

ผลที่เกิดขึ้นจากการเปิดเวที สามารถกระตุ้นให้ เกษตรกรสมาชิก เป้าหมาย เกิดความตระหนักและเห็นคุณค่าความสำคัญในตนเอง เกิดจิตสำนึกในการมีส่วนร่วมกับกระบวนการวิจัย เกิดการร่วมคิด ร่วมทำ เปิดรับสิ่งใหม่จากการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ และสมัครใจพร้อมที่จะร่วมเดินทางไปด้วยกันเพื่อประโยชน์ของเกษตรกรสมาชิก สหกรณ์ ชุมชนและสังคมส่วนรวม

นอกจากนี้ ยังเห็นถึงความสำคัญในการรวมกลุ่มในรูปแบบสหกรณ์ ตามกรอบแนวทางในการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ เพื่อช่วยเหลือซึ่งกันและกันในการพัฒนากระบวนการผลิตผลไม้ให้มี

คุณภาพ ได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาด เกิดการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพในลักษณะเครือข่ายจากความต้องการที่แท้จริง จำนวน 4 กลุ่ม ในพื้นที่ดำเนินการ 4 ตำบล ได้แก่

1) กลุ่มผู้ผลิตเงาะคุณภาพ ตำบลคลองพลู มีสมาชิก จำนวน 20 คน

2) กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลตะเคียนทอง มีสมาชิก จำนวน 20 คน

3) กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลพลวง มีสมาชิก จำนวน 20 ราย

4) กลุ่มเครือข่ายผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลชากไทย มีสมาชิก จำนวน 13 ราย

ผลการเปิดเวทีฯ แลกเปลี่ยนเรียนรู้ แบบมีส่วนร่วม ยังเกิดบรรยากาศแห่งการระดมความคิดเพื่อค้นหาปัญหา อุปสรรคในการผลิตสินค้าให้มีคุณภาพได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาดที่เกิดจากความเข้าใจและเข้าถึงในปัญหา อุปสรรคที่เกิดขึ้นตลอดขบวนการผลิต ตั้งแต่ฟาร์มของเกษตรกรสมาชิก จนถึงจุดรวบรวมของสหกรณ์ สามารถสรุปปัญหา อุปสรรค ออกเป็น 2 ด้าน ดังนี้

1) ด้านการผลิต

- ขาดความรู้ ความเข้าใจในกระบวนการผลิตผลไม้คุณภาพ
- ไม่ยอมรับการเปลี่ยนแปลง
- ยังไม่เห็นความแตกต่างในการผลิตผลไม้คุณภาพ
- ยังไม่เห็นความชัดเจนในเป้าหมายตลาดผลไม้คุณภาพ
- ขาดแคลนเงินลงทุนในการผลิตผลไม้คุณภาพ
- นโยบายในการส่งเสริมการผลิตสินค้า ภายใต้ระบบ GAP ไม่ชัดเจน ขาดความต่อเนื่อง
- นโยบายภาครัฐ หน่วยงานรัฐมักปฏิบัติงานตามนโยบายที่ได้รับ หากไม่มีนโยบายเกษตรกรก็ยังคงต้องเผชิญกับปัญหา

2) ด้านการตลาด

- การขาดระบบประกันและควบคุมคุณภาพ
- คุณภาพของผลไม้ไม่สม่ำเสมอ
- การแข่งขันในตลาดสูง
- การเข้าถึงช่องทางการจัดจำหน่ายที่ไม่มีประสิทธิภาพ
- ราคาผลไม้ตกต่ำจากปริมาณผลไม่ล้นตลาด
- ขาดการแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างกัน
- ผลไม้ส่วนใหญ่ไม่สามารถตรวจสอบย้อนกลับแหล่งผลิตได้
- มีความเสียงสูงในการได้รับชำระเงินจากคู่ค้า

ประเด็นสำคัญ คือ เกิดการเรียนรู้ว่า ปัญหาไม่ใช่ปัญหา หากช่วยกันแก้ไข และความเป็นจริงตัวปัญหาที่เกิดขึ้นทั้งหมดไม่ได้มาจากผลผลิต การผลิต หรือการตลาด แต่เกิดจากความไม่เข้มแข็งและไม่ร่วมมือกันของตัวเราเอง

กิจกรรมที่ 4: การเปิดเวทีสัญจรแบบมีส่วนร่วมระหว่างกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ สหกรณ์การเกษตร และผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง

ทีมวิจัย ได้ร่วมกับกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ สหกรณ์ และผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง ดำเนินการ เปิดเวทีสัญจรแบบมีส่วนร่วม เพื่อให้เกิดเวทีในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ องค์ความรู้ที่หลากหลายทั้งความรู้ด้านวิชาการ และความรู้ประสบการณ์ในการทำสวนผลไม้คุณภาพที่มีอยู่ในตัวตน เกิดแนวคิด ทัศนคติในการทำสวนผลไม้คุณภาพ ภายใต้แนวคิด "การจัดการคุณภาพผลไม้" สมาชิกกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพนำไปสู่การพัฒนากระบวนการจัดการคุณภาพผลไม้ที่เกิดจากจากการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกัน จนเกิดการสร้าง ***"เครือข่ายการเรียนรู้"*** ในการพัฒนาการผลิตผลไม้ให้มีคุณภาพ ได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาดระหว่างผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย เป็นแนวทางในการปฏิบัติจริงที่ได้ผลสู่การนำไปประยุกต์ใช้ให้เหมาะสม

การเปิดเวทีสัญจร แบบมีส่วนร่วมในกระบวนการวิจัยระยะที่ 1 ทีมวิจัยได้ดำเนินการการ เปิดเวทีฯ สัญจรในพื้นที่ดำเนินการของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพทั้ง 4 กลุ่ม โดยกำหนดออกเป็น 3 ครั้ง มีรูปแบบและกิจกรรม ดังนี้

การเปิดเวทีสัญจร ฯ ครั้งที่ 1 ส่งเสริมให้เกิดการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพในรูปแบบสหกรณ์ ตามอุดมการณ์ หลักการ วิธีการ และคุณค่าสหกรณ์ การกำหนดรูปแบบการบริหารจัดการกลุ่มและกรอบแนวทางในการดำเนินงานของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ

กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพสามารถขับเคลื่อนกระบวนการรวมกลุ่ม และการบริหารจัดการกลุ่ม รวมถึงกรอบแนวทางการดำเนินงานของกลุ่มที่เกิดจากการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ร่วมกันระดมความคิด สรุปผลการดำเนินงาน (รายกลุ่ม) ได้ดังนี้

1. การเปิดเวทีสัญจร ฯ กลุ่มผู้ผลิตเงาะคุณภาพ ตำบลคลองพลู ครั้งที่ 1/2552 เมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2551 ณ ห้องประชุมอ่างเก็บน้ำ ศาลทราย ตำบลคลองพลู อำเภอเขาคิชฌกูฏ จังหวัดจันทบุรี โดยกลุ่มผู้ผลิตเงาะคุณภาพ ตำบลคลองพลู มีแกนนำในการริเริ่มการรวมกลุ่ม คือ **ลุงต้อย** (นายวิฑูรย์ มานะนิยมไทย) และ**น้องหมิว** (นางสาวศิลาพร ทองรอด) โดยมีเป้าประสงค์เพื่อรวมกลุ่มเกษตรกรสมาชิกผู้ผลิต ผลไม้ ร่วมกันพัฒนากระบวนการผลิตผลไม้ให้มีคุณภาพ ได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาด โดยการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ร่วมคิด ร่วมทำและร่วมกันพัฒนาให้เกิดเครือข่ายผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ และการพัฒนาระบบฐานข้อมูลสมาชิกทั้งด้านการผลิตและการตลาด เพื่อการบริหารจัดการกลุ่มให้มีศักยภาพ เพื่อประโยชน์ร่วมกันของสมาชิกกลุ่ม

ลุงต้อย ชี้แจงว่า "ที่ผ่านมาได้มีการรวมผู้ผลิตเงาะ เพื่อผลิตเงาะพวงจำหน่าย ในการรวมกันขายโดยติดต่อให้พ่อค้ามาซื้อในพื้นที่ ทำให้ลดต้นทุนค่าขนส่ง (ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง) ในส่วนที่ต่างคนต่างบรรทุกไปจำหน่ายตามตลาดต่างๆ อันนี้เราก็จะเห็นว่าสามารถลดค่าใช้จ่าย ทำให้มีรายได้เพิ่ม นับเป็นความสำเร็จของการรวมกลุ่ม จากนี้ต่อไปถ้าเรามีการรวมกลุ่มในรูปแบบสหกรณ์จะทำให้กลุ่ม

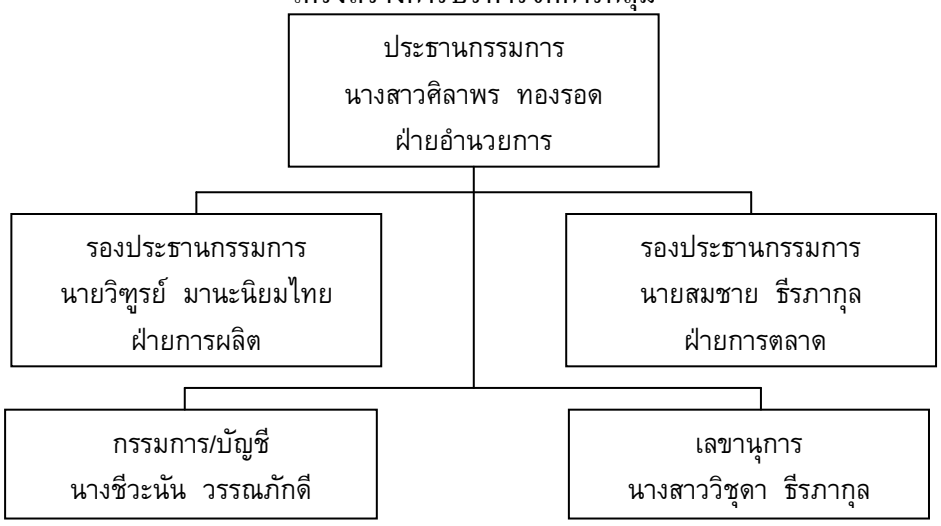
มีความเข้มแข็ง ซึ่งการรวมเป็นกลุ่มผู้ผลิตเงาะคุณภาพเชื่อมโยงสู่เครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพที่มีสหกรณ์การเกษตรเป็นแกนกลางในการขับเคลื่อนนั้น น่าจะเป็นผลดีต่อการทำสวน/ผลิตผลไม้ของสมาชิก เพราะจะได้มีการแลกเปลี่ยน เรียนรู้แนวทางในการพัฒนากระบวนการจัดการคุณภาพผลไม้ ทั้งความรู้ทางวิชาการ และประสบการณ์ระหว่างกัน โดยสหกรณ์การเกษตรจะเป็นแกนกลางในการส่งเสริม สนับสนุน ทั้งด้านการพัฒนากระบวนการจัดการคุณภาพผลไม้ และการจัดหาช่องทางการตลาดร่วมกัน"

"การบันทึกข้อมูลการจำหน่ายขอให้สมาชิกบันทึกตามความเป็นจริง และลงรายละเอียดให้มากที่สุด เพื่อนำมาใช้ในการวางแผนการผลิตและการตลาด ในแต่ละปีช่วงไหนราคาสูงสุด มีระยะเวลาจำหน่ายกี่วัน ปริมาณการขายเท่าไหร่ จะถูกนำมาวิเคราะห์ร่วมกัน"

พี่อุ้ง (นางศศิธร วิเศษ : หัวหน้าทีมวิจัย) ได้กล่าวเพิ่มเติมว่า "สิ่งสำคัญในการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ทุกคนจะต้องมีความร่วมมือ ร่วมใจกันอย่างจริงจัง มีความสามัคคี และพร้อมที่จะทำงานร่วมกันเพื่อประโยชน์ของสมาชิกทุกคนในกลุ่ม สิ่งสำคัญอีกสิ่งหนึ่งก็คือ สมาชิกทุกคนจะต้องช่วยเหลือตนเองด้วยการขยัน ซื่อสัตย์ ประหยัด และรู้จักเก็บออม ซึ่งถือเป็นสิ่งสำคัญของการรวมกลุ่มในรูปแบบสหกรณ์"

หลังจากนั้นได้มีการแลกเปลี่ยนแนวคิดและประสบการณ์ เพื่อสร้างความเข้าใจระหว่างทีมวิจัยและกลุ่มผู้ผลิต ฯ ได้ร่วมกันกำหนดรูปแบบการบริหารจัดการกลุ่ม และแนวทางในการดำเนินงานของกลุ่ม โดยมีสมาชิกสมัครใจรวมกลุ่มทั้งสิ้น 20 คน พร้อมตกลงใจรวมกันให้มีการระดมทุนดำเนินงานจากการซื้อหุ้นของสมาชิก เป็นเงินจำนวน 3,000 บาท และเห็นว่าควรจะมีผู้แทนกลุ่มประสานงานระหว่างสมาชิกและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องเพื่อให้เกิดการขับเคลื่อนอย่างเป็นระบบ จึงได้มีการเสนอชื่อสมาชิก เพื่อดำเนินการเลือกตั้งคณะกรรมการบริหารจัดการกลุ่ม ซึ่งกำหนดให้มีคณะกรรมคณะกรรมการบริหารจัดการกลุ่ม จำนวน 5 คน อยู่ในวาระคราวละ 2 ปี เพื่อดำเนินงานและควบคุมตรวจสอบภายในแทนสมาชิก และมีการมอบหมายหน้าที่ความรับผิดชอบตามภารกิจ ดังนี้

โครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่ม



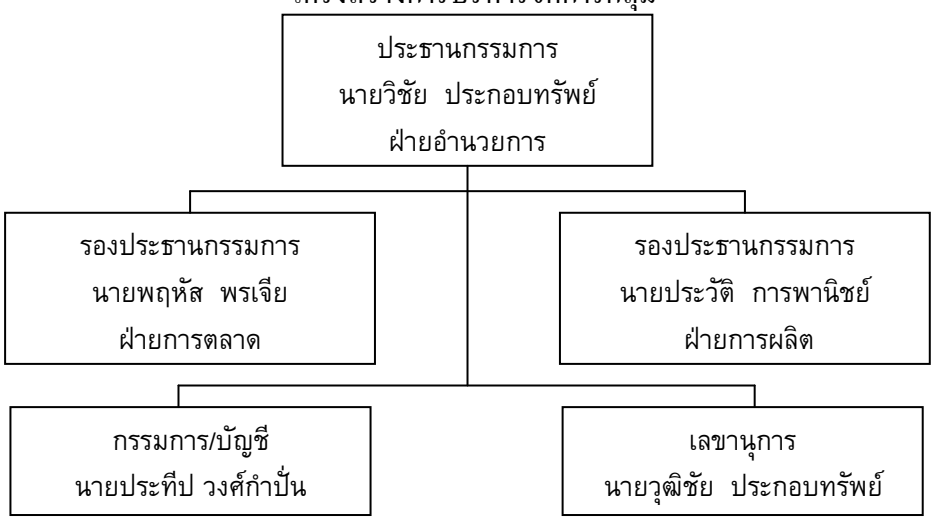
โดยกำหนดให้มีการจัดทำบัญชี รายรับ – รายจ่าย และทะเบียนคุมต่างๆ ตามแบบที่เห็นสมควร รวมถึงกำหนดให้วันที่ 31 ตุลาคม ของทุกปี เป็นวันสิ้นปีทางบัญชีของกลุ่ม

น้องหมิว (นางสาวศิลาพร ทองรอด : ประธานกลุ่ม) ชี้แจงเพิ่มเติมว่า "แนวทางในการดำเนินงานของกลุ่ม จะดำเนินตามระเบียบกลุ่มว่าด้วยการดำเนินของกลุ่มและกิจกรรมต่างๆ เพื่อประโยชน์ของสมาชิก ดังนั้นจะกำหนดให้มีการประชุมเพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ และติดตามสถานการณ์การผลิต พร้อมทั้งข้อมูลในการพัฒนาการผลิต และปัญหา อุปสรรคในการผลิตระหว่างกันเป็นประจำทุกเดือน โดยในช่วงนี้สมาชิกควรมีการจดบันทึกประวัติการผลิตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะร่วมกับลุงต้อย สหกรณ์การเกษตร เขาคิชฌกูฏ จำกัด ที่เป็นแกนกลางในการขับเคลื่อน และทีมวิจัยช่วยกันการออกแบบเพื่อให้สมาชิกใช้ในการบันทึกอย่างง่าย ซึ่งช่วงนี้เงาะใกล้ออกดอกแล้ว เกิดปัญหา อุปสรรคอะไรบ้าง มีสถานการณ์ที่แตกต่างกันหรือไม่ ส่วนใหญ่เป็นอย่างไร เพื่อเราจะได้แลกเปลี่ยนเรียนรู้ ช่วยกันแก้ไขปัญหาได้ทัน ภาระหน้าที่สำคัญของเรา คือ การทำการผลิตที่ดี มีความร่วมมือกันในการวางแผน ป้องกัน ตั้งแต่เริ่มออกดอก ติดผล การจัดการเก็ บเกี่ยว คัดแยก ขนส่ง ดูแลตลอดฤดู จะทำให้เราได้รับราคาที่แตกต่าง สิ่งสำคัญ คือ การจะทำอย่างไรให้สมาชิกทุกคนมีความซื่อสัตย์ เป็นเรื่องที่ทำได้ยาก แต่หวังว่าสมาชิกจะตระหนักถึงชื่อเสียงของกลุ่มเรา และสหกรณ์การเกษตรที่จะเป็นพี่เลี้ยง เป็นแกนกลางในการขับเคลื่อนให้แก่เราในการเชื่อมโยงสู่ช่องทางการตลาด เพื่อสร้างความมั่นใจในการพัฒนาการจัดการคุณภาพผลไม้ของสมาชิกต่อไป"

2. การเปิดเวทีสัญจร ฯ กลุ่มเครือข่ายผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลชากไทย ครั้งที่ 1/2552 เมื่อวันที่ 17 พฤศจิกายน 2551 ณ ที่ทำการกลุ่มเลขที่ 21/4 หมู่ 6 ตำบลชากไทย อำเภอเขาคิชฌกูฏ จังหวัดจันทบุรี โดยกลุ่ม เครือข่าย ผู้ผลิต มังคุด คุณภาพ ตำบล ชากไทย มีแกนนำในการริเริ่มการรวมกลุ่ม คือ **พี่วิชัย** (นายวิชัย ประกอบทรัพย์) และ **พี่พฤหัส** (นายพฤหัส พรเจีย) โดยมีเป้าประสงค์เพื่อรวมกลุ่มเกษตรกรสมาชิกผู้ผลิต ผลไม้ ร่วมกันพัฒนากระบวนการผลิตผลไม้ให้มีคุณภาพ ได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาด โดยการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ร่วมคิด ร่วมทำและร่วมกันพัฒนาให้เกิดเครือข่ายผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ และการพัฒนาระบบฐานข้อมูลสมาชิกทั้งด้านการผลิตและการตลาดเพื่อการบริหารจัดการกลุ่มให้มีศักยภาพ เพื่อประโยชน์ร่วมกันของสมาชิกกลุ่ม

หลังจากการได้มีการแลกเปลี่ยนแนวคิดและประสบการณ์ เพื่อสร้างความเข้าใจระหว่างทีมวิจัยและกลุ่มผู้ผลิต ฯ ได้ร่วมกันกำหนดรูปแบบการบริหารจัดการกลุ่ม และแนวทางในการดำเนินงานของกลุ่ม โดยมีสมาชิกสมัครใจรวมกลุ่มทั้งสิ้น 11 คน พร้อมตกลงใจร่วมกันให้มีการระดมทุนดำเนินงานจากการซื้อหุ้นของสมาชิก เป็นเงินจำนวน 1,650 บาท และเห็นว่าควรจะมีผู้แทนกลุ่มประสานงานระหว่างสมาชิกและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องเพื่อให้เกิดการขับเคลื่อนอย่างเป็นระบบ จึงได้มีการเสนอชื่อสมาชิก เพื่อดำเนินการเลือกตั้งคณะกรรมการบริหารจัดการกลุ่ม ซึ่งกำหนดให้มีคณะกรรมคณะกรรมการบริหารจัดการกลุ่ม จำนวน 5 คน อยู่ในวาระคราวละ 2 ปี เพื่อดำเนินงานและควบคุมตรวจสอบภายในแทนสมาชิก และมีการมอบหมายหน้าที่ความรับผิดชอบตามภารกิจ ดังนี้

โครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่ม



โดยกำหนดให้มีการจัดทำบัญชี รายรับ – รายจ่าย และทะเบียนคุมต่างๆ ตามแบบที่เห็นสมควร รวมถึงกำหนดวันสิ้นปีทางบัญชีของกลุ่มให้สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ตุลาคม ของทุกปี

3. การเปิดเวทีสัญจรฯ กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลตะเคียนทอง ครั้งที่ 1/2552 เมื่อวันที่ 19 พฤศจิกายน 2551 ณ ที่ทำการกลุ่มเลขที่ 1/77 หมู่ 9 ตำบลคลองพลู อำเภอเขาคิชฌกูฏ จังหวัดจันทบุรี โดยกลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลตะเคียนทอง แกนนำในการริเริ่มการรวมกลุ่ม คือ **พี่นัส** (นายมนัส พลคิด) และ **พี่ตุ๊ก** (นางรังสิตยา เดชศรี) มีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมการรวมกลุ่มสมาชิกผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ โดยการร่วมคิด ร่วมทำ ร่วมกันพัฒนาการผลิตให้มีคุณภาพ ได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาด เพื่อประโยชน์ร่วมกันของสมาชิกกลุ่ม

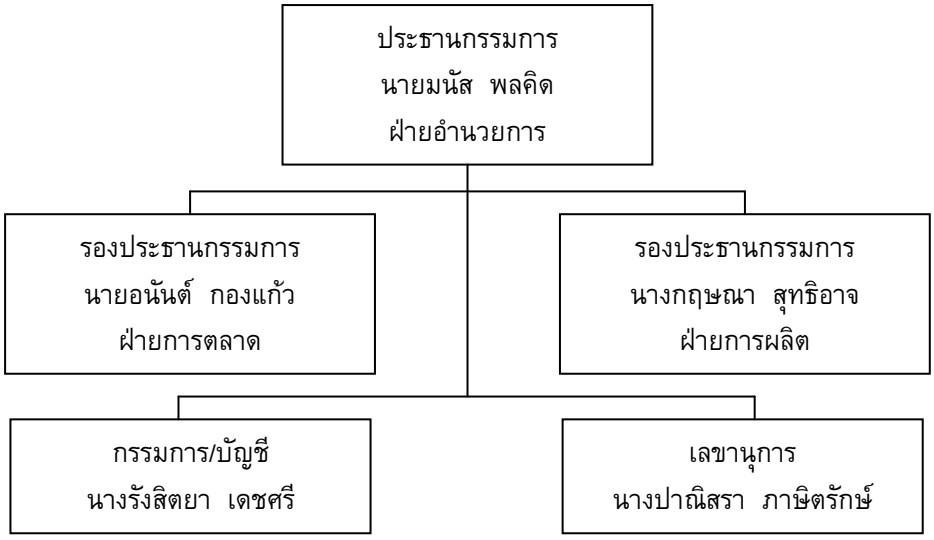
พี่ตุ๊ก (นางรังสิตยา เดชศรี) ชี้แจงว่า “การรวมกันพัฒนาคุณภาพผลไม้ของสมาชิกเราให้มีคุณภาพ ได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาด โดยมีสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด เป็นแกนกลางในการขับเคลื่อนเชื่อมโยงสู่ระบบตลาด น่าจะนำไปสู่การแก้ไขปัญหาราคาผลไม้ตกต่ำ และสร้างความมั่นใจในการผลิตผลไม้ต่อไป จึงน่าจะเป็นผลดีหากสามารถสร้างกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพให้เข้มแข็ง เพื่อจะได้มีการแลกเปลี่ยนแนวทางในการพัฒนาผลผลิต และด้านการตลาดร่วมกัน”

พี่แหม่ม (ผู้จัดการสหกรณ์) ชี้แจงเพิ่มเติมว่า “ปัจจุบันสหกรณ์มีสมาชิกประมาณ 1,300 คน การที่จะส่งเสริมให้สมาชิกทั้งหมดมีการพัฒนาการผลิตผลไม้ให้มีคุณภาพนั้นคงทำได้ยาก แต่จากการที่ได้ร่วมดำเนินการวิจัยกับทีมวิจัยโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าผลไม้ ทำให้สหกรณ์เห็นทิศทางในการส่งเสริม สนับสนุนเกษตรกรสมาชิกเกิดการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพในกลุ่มนำร่อง สหกรณ์ต้องการให้สมาชิกตระหนักถึงการพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพในลักษณะเครือข่ายเพื่อให้เกิดพลังในการต่อรอง สามารถลดต้นทุน ทำให้สมาชิกมีรายได้เพิ่ม สิ่งสำคัญคือ สมาชิกต้องพัฒนาตนเอง พัฒนาอาชีพตนเอง ที่สำคัญต้องปรับตัวให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลง เราจะอยู่คนเดียวไม่ได้ต้อง

รวมกลุ่มกันเพื่อแลกเปลี่ยน เรียนรู้ แบ่งปันความรู้ เพื่อร่วมกันพัฒนาการทำสวนผลไม้ ซึ่งเป็นอาชีพหลักที่เราไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ จึงต้องทำให้ดีเพื่อลูกหลานต่อไปในอนาคต”

หลังจากได้มีการแลกเปลี่ยนแนวคิดและประสบการณ์ เพื่อสร้างความเข้าใจระหว่างทีม วิจัย และกลุ่มผู้ผลิต ได้ร่วมกันกำหนดรูปแบบการบริหารจัดการกลุ่ม และแนวทางในการดำเนินงานของกลุ่ม โดยมีสมาชิกสมัครใจรวมกลุ่มทั้งสิ้น 20 คน พร้อมตกลงใจร่วมกันให้มีการระดมทุนดำเนินงานจากการซื้อหุ้นของสมาชิก เป็นเงินจำนวน 3,000 บาท และเห็นว่าควรจะมีผู้แทนกลุ่มประสานงานระหว่างสมาชิกและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องเพื่อให้เกิดการขับเคลื่อนอย่างเป็นระบบ จึงได้มีการเสนอชื่อสมาชิก เพื่อดำเนินการเลือกตั้งคณะกรรมการบริหารจัดการกลุ่ม ซึ่งกำหนดให้มีคณะกรรมการบริหารจัดการกลุ่ม จำนวน 5 คน อยู่ในวาระคราวละ 2 ปี เพื่อดำเนินงานและควบคุมตรวจสอบภายในแทนสมาชิก และมีการมอบหมายหน้าที่ความรับผิดชอบตามภารกิจ ดังนี้

โครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่ม



โดยกำหนดให้มีการจัดทำบัญชี รายรับ – รายจ่าย และทะเบียนคุมต่างๆ ตามแบบที่เห็นสมควร รวมถึงกำหนดวันสิ้นปีทางบัญชีของกลุ่มให้สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ตุลาคม ของทุกปี

พี่นัส (นายมนัส พลคิด : ประธานกลุ่ม) ชี้แจงว่า “ในช่วงนี้สมาชิกควรมีการจดบันทึกประวัติการผลิตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะร่วมกับสหกรณ์การเกษตรที่เป็นแกนกลางในการขับเคลื่อน และทีมวิจัยในการออกแบบแบบบันทึกให้ง่ายสำหรับสมาชิกในการจดบันทึก ซึ่งช่วงนี้มังคุดยังไม่ออกดอก สถานการณ์การผลิตเกิดปัญหาอะไรบ้าง เป็นอย่างไร จะได้ร่วมกันวางแผนและช่วยกันแก้ไขปัญหาอุปสรรคที่เกิดขึ้น”

4. การเปิดเวทีสัญจร ฯ กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลพลวง ครั้งที่ 1/2552 เมื่อวันที่ 19 พฤศจิกายน 2551 ณ วัดพลวง ตำบลพลวง อำเภอเขาคิชฌกูฏ จังหวัดจันทบุรี โดยกลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลพลวง มีแกนนำใน การรวมกลุ่ม คือ **พี่สมคิด** (นายสมคิด แพรกโอน) และ **พี่สุชาติ** (นายสุชาติ คีรีชล) มีการกำหนดวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมการรวมกลุ่มสมาชิกผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ

โดยวิธีการร่วมคิด ร่วมทำ เพื่อดำเนินการพัฒนาการผลิตและการตลาด เพื่อประโยชน์ร่วมกันของสมาชิกกลุ่ม

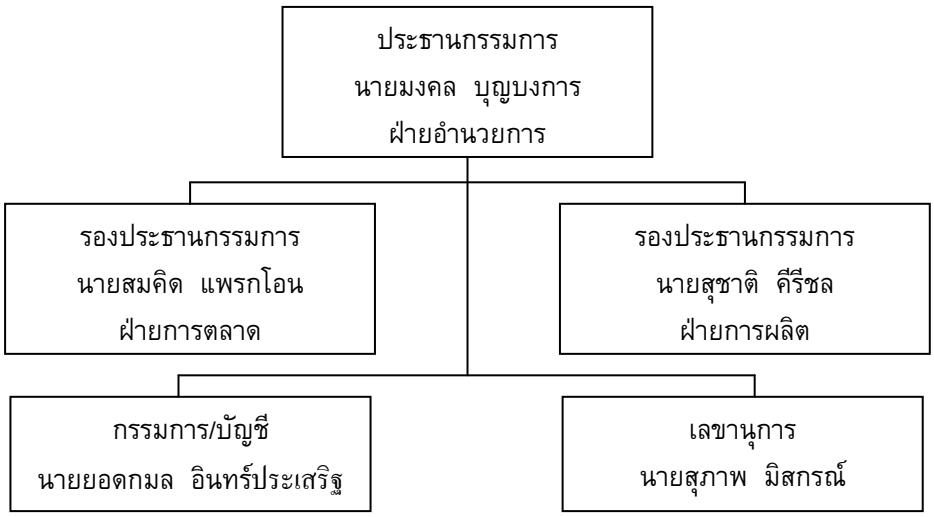
พี่สมคิด (นายสมคิด แพรกโอน) ชี้แจงว่า "การรวมกลุ่มของเรามุ่งเน้นให้ความสำคัญในด้านการผลิต ซึ่งสมาชิกยังไม่เข้าใจในกระบวนการผลิตที่ดีและเหมาะสม มักจะผลิตกันตามความเคยชิน เห็นเพื่อนใส่ปุ๋ยก็ใส่บ้าง เห็นสวนข้างๆ พ่นยาก็พ่นตามบ้าง โดยไม่รู้ว่าจำเป็นหรือไม่ ในการที่เราคิดว่าจะรวมกลุ่มกันเพื่อแลกเปลี่ยน เรียนรู้ประสบการณ์ในการผลิต นับว่าเป็นเรื่องที่ดี ซึ่งทีมวิจัยและสหกรณ์การเกษตร เขาคิชฌกูฏ จำกัด ได้ให้ความสำคัญ จากการร่วมประชุมชี้แจงโครงการวิจัย เมื่อวันที่ 21 ตุลาคม 2551 สมาชิกมีการตื่นตัวและพูดคุยกันมากขึ้น ตกลงรวมกลุ่มกันโดยความไว้วางใจและมั่นใจให้สหกรณ์การเกษตรเป็นแกนกลางในการขับเคลื่อน สนับสนุนด้านการตลาด หน้าที่หลักของเรา คือ ทำให้สมาชิกมีการแลกเปลี่ยนแนวทางในการพัฒนาการผลิตให้มีคุณภาพ ซึ่งสิ่งนี้คือ อาชีพหลักของเรา การทำงานทุกฝ่ายจะต้องร่วมมือกัน ช่วยกันพัฒนา แนวทางในการดำเนินงานของเครือข่ายผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ คือ การผลิตมังคุดคุณภาพดี มิใช่ผลิตมังคุดให้ได้จำนวนมาก แต่หมายถึงผลผลิตที่มีคุณภาพ ได้มังคุดคุณภาพ ตกไซด์น้อยที่สุด เราก็จะได้รับราคาที่เพิ่มขึ้น การร่วมกันวางแผนการผลิตที่ดี มีความชัดเจน เป็นเรื่องสำคัญที่เราจะต้องแลกเปลี่ยน เรียนรู้ ร่วมกันวางแผนการผลิต"

พี่สุชาติ (นายสุชาติ คีรีชล) ชี้แจงเพิ่มเติมว่า "ที่ผ่านมาปัญหาด้านการตลาดของเกษตรกรสมาชิก ก็คือ การจำหน่ายสินค้าให้แก่พ่อค้า แล้วไม่ได้รับการชำระเงินค่าสินค้า ซึ่งการจำหน่ายในช่วงระยะแรกจะได้รับเงินสดเลย แต่ช่วงปลายฤดูมักจะมีการติดค้างการชำระเงิน ซึ่งขณะนี้สมาชิกบางรายก็ยังไม่ได้รับการชำระเงินเลย เรื่องนี้น่ากลัวมาก คิดว่าสมาชิกหลายคนก็ต้องเคยเจอสถานการณ์เช่นนี้ ดังนั้นการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ร่วมกันพัฒนาคุณภาพผลไม้ให้มีคุณภาพได้มาตรฐานตรงตามความต้องการตลาด โดยมีสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด เป็นแกนกลางในการขับเคลื่อนเชื่อมโยงสู่ระบบการตลาด น่าจะนำไปสู่การแก้ไขปัญหาราคาผลไม้ตกต่ำ สร้างความมั่นใจในการพัฒนาการผลิตและการจำหน่ายผลไม้ของสมาชิกต่อไป นอกจากนี้ได้เข้าร่วมสังเกตการณ์ในการ เปิดเวที สัญจร ที่กลุ่มเครือข่ายผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลชากไทย จะเห็นได้ว่ากลุ่มผู้ผลิตฯ ต.ชากไทย มีการร่วมกันวางแผนการผลิต มีการแล กเปลี่ยน เรียนรู้ประสบการณ์ในการผลิตมังคุดคุณภาพ มีการบันทึกข้อมูลผลิตผลในแปลงเพาะปลูกของสมาชิก และมีการวางแผนการผลิตโดยการแบ่งพื้นที่เพาะปลูกในการผลิตผลไม้แต่ละชนิดในแต่ละแปลง ซึ่งเรื่องนี้เห็นว่าเป็นประโยชน์มากในการวางแผนการผลิต"

หลังจากการได้มีการแลกเปลี่ยนแนวคิดและประสบการณ์ เพื่อสร้างความเข้าใจระหว่างทีมวิจัยและกลุ่มผู้ผลิต ฯ ได้ร่วมกันกำหนดรูปแบบการบริหารจัดการกลุ่ม และแนวทางในการดำเนินงานของกลุ่ม โดยมีสมาชิกสมัครใจรวมกลุ่มทั้งสิ้น 19 คน พร้อมตกลงใจร่วมกันให้มีการระดมทุนดำเนินงานจากการซื้อหุ้นของสมาชิก เป็นเงินจำนวน 2,850 บาท และเห็นว่าควรจะมีผู้แทน

กลุ่มประสานงานระหว่างสมาชิกและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องเพื่อให้เกิดการขับเคลื่อนอย่างเป็นระบบ จึงได้มีการเสนอชื่อสมาชิก เพื่อดำเนินการเลือกตั้งคณะกรรมการบริหารจัดการกลุ่ม ซึ่งกำหนดให้มีคณะกรรมคณะกรรมการบริหารจัดการกลุ่ม จำนวน 5 คน อยู่ในวาระคราวละ 2 ปี เพื่อดำเนินงานและควบคุมตรวจสอบภายในแทนสมาชิก และมีการมอบหมายหน้าที่ความรับผิดชอบตามภารกิจ ดังนี้

โครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่ม



โดยกำหนดให้ กลุ่มมีการจัดทำบัญชี รายรับ – รายจ่าย และทะเบียนคุมต่างๆ ตามแบบที่เห็นสมควร รวมถึงกำหนดวันสิ้นปีทางบัญชีของกลุ่มให้สิ้นสุด ณ วันที่ 31 ตุลาคม ของทุกปี

การเปิดเวทีสัญจรฯ ครั้งที่ 2 สร้างความเข้าใจและการมีส่วนร่วมในการกำหนดรูปแบบจัดเก็บข้อมูลการผลิตผลไม้ การจดบันทึกประวัติการผลิต สถานการณ์การผลิต และปริมาณผลผลิต เพื่อนำไปใช้ในการจัดทำฐานข้อมูลการผลิตและการตลาด ซึ่งจะเป็นแผนปฏิบัติงานและแนวทางในการดำเนินงานของกลุ่ม สรุปเป็นองค์ความรู้เพื่อให้เกิดรูปแบบการดำเนินงานของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพเชื่อมโยงสู่เครือข่ายธุรกิจผลไม้ที่มีสหกรณ์เป็นแกนกลางในการขับเคลื่อน สามารถขับเคลื่อนให้เกิดการมีส่วนร่วมในการร่วมกำหนดรูปแบบการจัดเก็บข้อมูลการผลิตและการตลาดผลไม้ ตั้งแต่การออกแบบบันทึกประวัติการผลิต (การปฏิบัติงานในแปลงเพาะปลูก) แบบบันทึกสถานการณ์การผลิต แบบตารางการเก็บเกี่ยวและปริมาณผลผลิตที่คาดว่าจะเก็บเกี่ยวในแต่ละช่วงระยะเวลา เพื่อนำไปใช้ในการจัดทำฐานข้อมูลการผลิตและการตลาดผลไม้ของกลุ่ม ซึ่งเกิดจากการแลกเปลี่ยน เรียนรู้ ร่วมกันระดมความคิดระหว่างผู้ผลิตผลไม้คุณภาพในเครือข่าย สรุปผลการดำเนินงาน (รายกลุ่ม) ดังนี้

1. การเปิดเวทีสัญจร ฯ กลุ่มผู้ผลิตเงาะคุณภาพ ตำบลคลองพลู ครั้งที่ 2/2552 ณ ห้องประชุมอ่างเก็บน้ำศาลทราย ตำบลคลองพลู อำเภอเขาคิชฌกูฏ จังหวัดจันทบุรี กลุ่มผู้ผลิตเงาะคุณภาพกลุ่มเดียวในโครงการวิจัย ซึ่งสมาชิกกลุ่มได้ให้ความสำคัญในการออกแบบบันทึกสถานการณ์การผลิตและแบบบันทึกประวัติการผลิต (แบบปฏิบัติงานในแปลงเพาะปลูก) โดย **น้องหมิว** (ประธานกลุ่ม)

ให้เหตุผลว่า “สถานการณ์การผลิต ทำให้เรารู้ว่าในแต่ละช่วงระยะการผลิต สมาชิกมีปัญหา อุปสรรค อย่างไรในช่วงสถานการณ์นั้น สามารถนำมาช่วยกันวางแผน ป้องกันปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้น เพราะว่าหากเกิดปัญหาสมาชิกจะไม่สามารถแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นได้ทันท่วงที ส่งผลทำให้ผลผลิตไม่ได้คุณภาพ”

ลุงต้อย (รองประธานฝ่ายการผลิต) กล่าวเสริมว่า “ยกตัวอย่างเช่น สถานการณ์ในช่วงระยะการผลิตที่มีความเสี่ยงกับคุณภาพเงาะมากที่สุด คือ ช่วงแก้มรั้ง ซึ่งเป็นช่วงระยะเวลาที่เงาะจะสร้างเนื้อให้สมบูรณ์ รวมถึงการสร้างความหวานและสีด้วย จึงเป็นช่วงระยะเวลาที่แมลงและโรคจะเข้ามากที่สุด (ช่วงเนื้อหอม) ดังนั้นสถานการณ์การผลิตในช่วงระยะเวลานี้ ถ้าหากในปีที่ผ่านมาสมาชิกคนใดประสบปัญหาดังกล่าวและมีวิธีการแก้ไข หรือป้องกัน ก็จะมาแลกเปลี่ยน เรียนรู้ร่วมกัน เพื่อช่วยกันวางแผนและป้องกันปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้น ซึ่งจะมีประโยชน์มากๆ”

โดยสมาชิกได้แลกเปลี่ยนเรียนรู้ ช่วยกันระดมความคิดในการออกแบบและกำหนดรายละเอียดของแบบบันทึกต่างๆ ตามความต้องการที่แท้จริง สามารถสรุปรายละเอียดได้ ดังนี้

1) แบบบันทึกสถานการณ์การผลิต ใช้ในการบันทึกติดตามสถานการณ์การผลิตในแต่ละช่วงระยะเวลา รวมถึงสถานการณ์ปัญหาที่เกิดขึ้น เพื่อนำข้อมูลที่ได้รับใช้ในการวิเคราะห์และประเมินผลเพื่อวางแผนการผลิตและแผนการตลาด รวมถึงการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างกัน เพื่อร่วมกันแก้ไขสถานการณ์ปัญหาที่เกิดขึ้น โดยแบบบันทึกสถานการณ์การผลิต กำหนดออกเป็น 12 ช่วง ดังนี้

ตารางที่ 4.1 ช่วงสถานการณ์การผลิตเงาะคุณภาพ

สถานการณ์การผลิต		ช่วงระยะเวลา
1. ช่วงบำรุงต้น	ระยะเตรียมความสมบูรณ์ต้นหลังเก็บเกี่ยว	15 วัน
2. ช่วงตัดแต่งกิ่ง	ระยะเตรียมความสมบูรณ์ต้นหลังเก็บเกี่ยว	21-30 วัน
3. ช่วงแตกใบอ่อน	ระยะกระตุ้นการแตกใบอ่อน	30-60 วัน
4. ช่วงใบเพสลาด	ระยะสร้างความสมบูรณ์ของใบ (ใบแก่)	
5. ช่วงสร้างตาดอก	ระยะกระตุ้นการออกดอก (แทงตายอด)	30-60 วัน
6. ช่วงออกดอก	ระยะเริ่มพัฒนาการช่อดอก (ดอกสะเดา)	15 วัน
7. ช่วงดอกสะเดา	ระยะการออกดอก (แทงช่อดอก)	7-10 วัน
8. ช่วงดอกบาน	ระยะผสมเกษรตัวผู้ (ทำดอก)	30 วัน
9. ช่วงติดผล 1	ระยะการตัดแต่งช่อผล	15 วัน
10. ช่วงติดผล 2	ระยะขยายขนาดผล	30-45 วัน
11. ช่วงติดผล 3	ระยะแก้มรั้ง (ก่อนเก็บเกี่ยว)	25-30 วัน
12. ช่วงเก็บเกี่ยว	ระยะเวลาเก็บเกี่ยวที่เหมาะสม (นับจากดอกบาน)	100-120 วัน

เกษตรกรสมาชิกควรให้ความสำคัญในสร้างความสมบูรณ์ ของใบ เนื่องจากความสมบูรณ์ของใบจะสัมพันธ์กับพัฒนาการออกดอกของพืช การปฏิบัติงานที่สำคัญ ได้แก่

1) การ เตรียม ความสมบูรณ์ต้น สำหรับการออกดอก 2) การ พัฒนาการของช่อดอก 3) การพัฒนาการของผล และ 4) การเก็บเกี่ยว และการปฏิบัติการหลังการเก็บเกี่ยว

2) แบบบันทึกประวัติการผลิต ใช้ในการบันทึกกิจกรรมงานที่ปฏิบัติของสมาชิกเกี่ยวกับการใช้ปัจจัยการผลิต (ปุ๋ย/ฮอร์โมน/สารบำรุงดินพืช และสารป้องกันและกำจัดศัตรูพืช) รวมถึงเหตุผล ในการใช้ และราคาต้นทุนปัจจัยการผลิต เพื่อนำข้อมูลเหล่านี้มาวิเคราะห์เพื่อจัดหมวดหมู่ปัจจัยการผลิตที่ได้ผลมีประสิทธิภาพ และปัจจัยการผลิตที่ไม่ได้ผล รวมถึงเปรียบเทียบราคาต้นทุนปัจจัยการผลิตในการตัดสินใจใช้ เพื่อลดต้นทุนการผลิตที่สูญเปล่า

2. การเปิดเวทีสัญจรฯ กลุ่มเครือข่ายผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลชากไทย ครั้งที่ 2/2552 ณ ที่ทำการกลุ่มเลขที่ 21/4 หมู่ 6 ตำบลชากไทย อำเภอเขาคิชฌกูฏ จังหวัดจันทบุรี กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ 1 ใน 3 ของโครงการวิจัย ซึ่งสมาชิกกลุ่มได้ให้ความสำคัญในการออกแบบบันทึกสถานการณ์การผลิต และแบบบันทึกประวัติการผลิต รวมถึงแบบบันทึกการจำหน่าย โดย**พี่วิชัย** (ประธานกลุ่ม) เพิ่มเติมว่า “การจดบันทึกข้อมูลการผลิตเป็นสิ่งจำเป็นและสำคัญ สมาชิกต้องมีความมุ่งมั่นและอดทน”

โดยสมาชิกได้แลกเปลี่ยนเรียนรู้ ช่วยกันระดมความคิดในการออกแบบและกำหนดรายละเอียดของแบบบันทึกต่างๆ ตามความต้องการที่แท้จริง สามารถสรุปรายละเอียดได้ ดังนี้

1) แบบบันทึกสถานการณ์การผลิต ใช้ในการบันทึกติดตามสถานการณ์การผลิตในแต่ละช่วงระยะเวลา รวมถึงสถานการณ์ปัญหาที่เกิดขึ้น เพื่อนำข้อมูลที่ได้รับใช้ในการวิเคราะห์และประเมินผลเพื่อวางแผนการผลิตและแผนการตลาด รวมถึงการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างกัน เพื่อร่วมกันแก้ไขสถานการณ์ปัญหาที่เกิดขึ้น โดยแบบบันทึกสถานการณ์การผลิต กำหนดออกเป็น 11 ช่วง ดังนี้

ตารางที่ 4.2 ช่วงสถานการณ์การผลิตมังคุดคุณภาพ

สถานการณ์การผลิต		ช่วงระยะเวลา
1. ช่วงบำรุงต้น	ระยะเตรียมความสมบูรณ์ต้นหลังเก็บเกี่ยว	15 วัน
2. ช่วงตัดแต่งกิ่ง	ระยะเตรียมความสมบูรณ์ต้นหลังเก็บเกี่ยว	21-30 วัน
3. ช่วงแตกใบอ่อน	ระยะกระตุ้นการแตกใบอ่อน	30-60 วัน
4. ช่วงใบเพสลาด	ระยะสร้างความสมบูรณ์ของใบ (ใบแก่)	
5. ช่วงสร้างตาดอก	ระยะกระตุ้นการออกดอก (แทงตายอด)	21-30 วัน
6. ช่วงออกดอก	ระยะการติดดอก (แทงตาดอก)	30 วัน
7. ช่วงดอกบาน	ระยะพัฒนาการของผล	30 วัน
8. ช่วงติดผล 1	ระยะการสลัดผล	15 วัน
9. ช่วงติดผล 2	ระยะขยายขนาดผล	30-45 วัน
10. ช่วงติดผล 3	ระยะสร้างเนื้อ (ก่อนเก็บเกี่ยว)	25-30 วัน
11. ช่วงเก็บเกี่ยว	ระยะเวลาเก็บเกี่ยวที่เหมาะสม (นับจากดอกบาน)	100-120 วัน

2) แบบบันทึกประวัติการจำหน่ายผลผลิต ใช้ในการบันทึกการจำหน่ายมังคุด ปริมาณและราคาที่จำหน่ายในแต่ละเกรด สามารถนำข้อมูลการจำหน่ายมังคุด วิเคราะห์สถานการณ์ตลาดและภาวะราคา รวมถึงการเปรียบเทียบปริมาณผลผลิตคุณภาพกับผลผลิตตกเกรดที่ได้ นำมาใช้ในการ วางแผนการพัฒนาการผลิตให้ได้มังคุดคุณภาพเพิ่มขึ้น

ตารางที่ 4.3 การคัดเกรดมังคุดคุณภาพ ตามความต้องการของตลาด

คุณภาพ	ขนาด	ลักษณะ
1. เกรดมันใหญ่	90 กรัมขึ้นไป	ขั้วเขียว ผิวมันสวยไม่มีตำหนิ
2. เกรดมันลาย	90 กรัมขึ้นไป	ขั้วเขียว ผิวมันสวย มีลายไม่เกิน 10 %
3. เกรดมันเล็ก	80 – 90 กรัม	ขั้วเขียว ผิวมันสวย
4. เกรดมันจิ๋ว	65 - 75 กรัม	ขั้วเขียว ผิวมันสวย
5. เกรดกากใหญ่	90 กรัมขึ้นไป	ขั้วเขียว ผิวกาก/ลาย
6. เกรดดอก	50 กรัมลงมา	ลูกเล็ก ผิวมัน/กาก/ลาย
7.เกรดแตก	65-90 กรัมขึ้นไป	มีลอยแตกร้าว
8.เกรดดำ	65-90 กรัมขึ้นไป	ผิวดำมัน/กาก/ลาย

การเปิดเวทีสัญจร ฯ ครั้งที่ 3 เปิดเวทีเพื่อสรุปแนวทางการดำเนินของกลุ่ม ปัญหาอุปสรรคที่เกิดระหว่างการศึกษาเรียนรู้รูปแบบการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ที่มีสหกรณ์เป็นแกนกลางในการขับเคลื่อน

1. การเปิดเวทีสัญจรฯ กลุ่มเครือข่ายผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลชากไทย ครั้งที่ 3/2552 ณ ที่ทำการกลุ่มเลขที่ 21/4 หมู่ 6 ตำบลชากไทย อำเภอเขาคิชฌกูฏ จังหวัดจันทบุรี **พี่อุ้ง** (หัวหน้าโครงการวิจัย) กล่าวว่า "จากการดำเนินงานของทีมวิจัยที่ร่วมกันศึก ษาเรียนรู้ผ่านการปฏิบัติจริงทั้งของกลุ่มผู้ผลิต ฯ สหกรณ์ และผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการขับเคลื่อนงานวิจัยครั้งนี้ พบว่าการทำการเกษตรเชิงธุรกิจ ปัญหาหลัก คือ เกษตรกรไม่มีการวางแผน ไม่ได้จัดโซนพืชอย่างชัดเจน การดูแลจัดการจึงเป็นเรื่องยาก เมื่อพบว่าผลไม้ชนิดใดไม่ทำราคาให้เป็นที่พอใจ เกษตรกรก็จะโค่นทิ้ง จากการเปิดเวทีสัญจร พบว่า มีเกษตรกรหลายรายโค่นเงาะทิ้งเรียบร้อยแล้ว ได้ข่าวนายพฤหัส ก็กำลังจะโค่นสละออกบ้างเพราะราคาตอนนี้ไม่ดี ส่วนใหญ่ เกษตรกรมักมีความคิดว่าพืชชนิดใดได้ราคาดีก็จะปลูก จนบางครั้งยังไม่ศึกษาถึงข้อดี ข้อเสีย ด้านต่างๆ ให้รอบคอบ"

"ยังไม่สายเกินไปที่จะเปลี่ยนแปลงแนวคิด การที่เราได้มีการรวมกลุ่ม ได้แลกเปลี่ยนความรู้ซึ่งกันและกัน จึงเป็นเรื่องที่น่ายินดี ว่าในอนาคตจะมีทายาทเกษตรกรสืบต่อไปแน่นอน และจะเป็นทายาทที่มีคุณภาพ ได้มีการผสมผสานแนวความคิดการพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพ การบริหารจัดการในแปลงผลิต ระหว่างคนรุ่นใหม่กับคนรุ่นเก่า ได้เรียนรู้สิ่งใหม่ ๆ ที่เกิดขึ้น ที่สำคัญมากที่สุดในการเปิดเวทีกันทุกครั้ง คือ ทุกกลุ่มมีความคิดตรงกันว่าสิ่งสำคัญในการผลิตผลไม้คุณภาพ การจดบันทึกข้อมูลการผลิต เพื่อนำมาใช้ในการวางแผน เป็นเรื่องที่ทุกต้องร่วมมือกันปฏิบัติอย่างจริงจัง"

พี่วิชัย (ประธานกลุ่ม) กล่าวเสริมว่า "ในการผลิตจะใช้ฐานข้อมูลเดิมมาวางแผนการผลิต หากไม่ได้จดบันทึกว่าช่วงไหนทำอะไร ก็จะจำไม่ได้ ทำให้พัฒนาลำบาก การจดบันทึกตามที่เราออกแบบนี้ สอดคล้องกับระบบ GAP ที่เคยทำมา แต่เข้าใจได้ง่ายกว่า นอกจากใช้ประโยชน์ ในการวางแผนแล้ว ยังนำข้อมูลมาเรียนรู้ ปัญหา ข้อสงสัย ร่วมกัน"

“สถานการณ์ด้านราคาที่ผ่านมา เดือนมีนาคม – เมษายน ช่วงต้นฤดูผลผลิตได้ราคาดี สหกรณ์รับซื้อมังคุดคุณภาพ เปิดตัวที่ราคา 130 บาท ทำอย่างไรจะพัฒนาให้ผลผลิตออกในช่วงนี้”

“ทางกลุ่มปีนี้ได้เปิดตลาดกับบริษัท KC Fresh จำกัด อยู่ที่นครปฐม เป็นบริษัทส่งออกผัก ผลไม้ รับซื้อผลผลิตจากเกษตรกรในลักษณะเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิต ต้องการผลผลิตที่ปลอดภัย เพื่อจัดส่งไปยังตลาดยุโรป ทางบริษัท ต้องการวางแผนการผลิต อยากให้สหกรณ์พาไปศึกษาการทำงานของเขาว่ามีความมั่นคงอย่างไร แล้วนำกลับมาวางแผนปรับใช้กับกลุ่มของเรา เพื่อสร้างความมั่นใจในการทำการตลาดร่วมกัน ซึ่งปีนี้ได้ร่วมกับกลุ่มผู้ผลิตเงาะคุณภาพ ตำบลคลอง (น้องหมิว) ส่งมังคุดและเงาะให้กับบริษัทฯ โดยบริษัทฯได้นำผลผลิตของผมไปตรวจสอบคุณภาพก่อนที่จะมีการเจรจาสั่งซื้อ หากเรามีการจัดบันทึกข้อมูล พัฒนาคุณภาพ ตาม ความต้องการของตลาด ปัญหาสำคัญอีกอย่าง คือ ด้านแรงงาน พวกเรามักอ้าง ว่าไม่มีเวลาคัดแยก หากเรามีการคัดแยกเกรด ตามความต้องการของแต่ละตลาด ผมเชื่อว่าจะได้รับราคาที่สูงขึ้น เพราะจัดการดีทั้งแปลงอยู่แล้ว”

“แผนการตลาด หลักสำคัญในการจัดทำแผน คือ ข้อมูลที่ครบถ้วนสมบูรณ์ ขณะนี้สหกรณ์ยังไม่สามารถทำแผนที่ชัดเจนได้ เนื่องจากขาดข้อมูลจากสมาชิก ซึ่งเป็นผู้ลงมือปฏิบัติจริง มีข้อมูลครบ ขอให้เรามีความอดทนจดบันทึกข้อมูลให้ละเอียด รวบรวมส่งให้สหกรณ์ก่อนฤดูเก็บเกี่ยว เพื่อนำไปวางระบบฐานข้อมูล และใช้วางแผนเปิดการเจรจาการค้ากับคู่ค้า ในฐานะที่เราเป็นกลุ่มต้นแบบ ขอย้ำว่าโอกาสที่จะประสบความสำเร็จแบบยั่งยืนมีมาก เพราะยังไม่ มีสหกรณ์ใดให้ความสำคัญเรื่องนี้ เราต้องร่วมแรง ร่วมใจกับการทำงาน เพื่ออาชีพของเรา และเพื่อสหกรณ์ที่เราเป็นเจ้าของร่วมกัน

พี่อุ้ง (หัวหน้าโครงการวิจัย) กล่าวเสริมว่า “ข้อมูลที่แท้จริงของสมาชิกแต่ละคนเป็นสิ่งจำเป็น หากข้อมูลที่สหกรณ์ได้รับมาไม่ถูกต้อง เมื่อไปเจรจาตกลงกับคู่ค้า แล้วทำไม่ได้ตามข้อตกลง คู่ค้าเกิดการขาดทุน ก็จะทำให้สหกรณ์ขาดความน่าเชื่อถือ ซึ่งจะทำให้ไม่เกิดผลดีในการดำเนินธุรกิจในระยะยาว หากเราได้นำข้อมูลที่แท้จริงมาพูดคุยกัน มีการวางแผนร่วมกัน ช่องทางการค้าแบบยั่งยืนก็จะเกิดขึ้น ซึ่งเป็นผลดีทั้งตัวสมาชิกเองและสหกรณ์”

2. การเปิดเวทีสัญจร ฯ กลุ่มผู้ผลิตเงาะคุณภาพ ตำบลคลองพลู ครั้งที่ 3/2552 ณ ห้องประชุมอ่างเก็บน้ำศาลทราย ตำบลคลองพลู อำเภอเขาคิชฌกูฏ จังหวัดจันทบุรี **ลุงต้อย** (รองประธานฝ่ายผลิต) ชี้แจงว่า “ขอให้สมาชิกบันทึกข้อมูลการจำหน่ายตามความเป็นจริง และลงรายละเอียดให้มากที่สุด เพื่อนำมาใช้ในการวางแผนการผลิตและการตลาด ในแต่ละปีช่วงไหนราคาสูงสุด มีระยะเวลาจำหน่ายกี่วัน ปริมาณการขายเท่าไหร่ จะถูกนำมาวิเคราะห์ร่วมกัน”

โดยลุงต้อยได้นำกร๊าฟมาแสดงให้เพื่อนสมาชิกดูซึ่งเป็นข้อมูลของปีนี้ จะเห็นได้ว่า

- ช่วงต้นเดือน มิถุนายน 2552 เป็นช่วงที่เงาะราคาต่ำสุด
- ช่วงเดือน พฤษภาคม 2552 เป็นช่วงที่เงาะราคาสูงสุด
- ช่วงเดือนกรกฎาคม 2552 เป็นช่วงที่เงาะราคาอยู่ที่ 8-12 บาท

ลุงต้อย กล่าวเพิ่มเติมว่า “ฉะนั้นเราจะร่วมกันวางแผนการผลิตเพื่อจัดโซนการผลิตให้สามารถเฉลี่ยเก็บเกี่ยวเงาะได้ในช่วงทำราคา ที่สำคัญกลุ่มจะเป็นส่วนหนึ่งในการป้องกันไม่ให้เงาะออกในช่วงกระจุกตัว ซึ่งส่งผลกับจำนวนผลผลิตล้นตลาด เราต้องวางแผนเพื่อหาตลาดรองรับ”

“ปัญหาเงาะติดลูกยาก เกิดจากสภาวะอากาศและการผสมเกสร เดือนก.พ.-มี.ค.จะติดดอกยาก เพราะไม่มีแมลงช่วยผสมเกสร ปลายเดือนมี.ค.-ต้นเดือนเม.ย. จะติดดอกง่ายกว่า ถึงแม้อากาศจะร้อน แต่ผึ้งมีจำนวนมาก เกสรจึงติดดี กลางเดือนเม.ย. กลางวันแดดร้อนจัด กลางคืนน้ำค้างหนา ทำให้ดอกเป็นราน้ำค้าง”

“จึงอยากชวนพวกเรารณรงค์ให้มีการเลี้ยงชันโรง /ผึ้ง หากสำเร็จในปีนี้ ก็จะช่วยเรื่องการผสมเกสร สำหรับฤดูการผลิตที่จะถึง ส่วนในเรื่องของหนอนระบาด อยากให้ใช้สารสกัดจากธรรมชาติ แนะนำให้ปลูกต้นตะไคร้หอม ตามแนวสวน ล้อมรอบเป็นรั้ว เรื่องเหล่านี้เมื่อเรารวมกลุ่มแล้วน่าทำให้เกิดประโยชน์ทั้งกับตัวเราเอง และคำนึงถึงประโยชน์ของสังคมด้วย”

ผลจากการดำเนินงานในกิจกรรมที่ 4

ผลที่เกิดขึ้น จากการ เปิดเวที สัญจร ทั้ง 3 ครั้ง กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพทั้ง 4 กลุ่ม สามารถกำหนดแนวทางดำเนินงาน ทั้งด้านการผลิตและการตลาด ดังนี้

1) การดำเนินงานด้านการผลิต

- เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ เพิ่มพูนองค์ความรู้ในกระบวนการจัดการคุณภาพผลไม้
- ส่งเสริมให้สมาชิกมีการจดบันทึกข้อมูลด้านการผลิต อาทิ ข้อมูลพื้นฐานการผลิต ข้อมูลประวัติการผลิต สถานการณ์การผลิต และปัญหา อุปสรรคในการผลิตผลไม้คุณภาพ
- ร่วมกันวางแผนการผลิต โดยการรวบรวมและสังเคราะห์ข้อมูล ที่ได้รับใช้ในการวางแผนการผลิต
- พัฒนาระบบฐานข้อมูลด้านการผลิตของสมาชิก เพื่อใช้ในการวางแผนการตลาด
- จัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ข้อมูลจากองค์ความรู้ที่หลากหลาย ทั้งด้านการผลิตและการตลาดระหว่างกัน เพื่อร่วมคิด ร่วมแก้ไข และร่วมพัฒนา โดยกระบวนการมีส่วนร่วม

2) ด้านการตลาด

- เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ เพิ่มพูนองค์ความรู้ในด้านการตลาดผลไม้คุณภาพ
- ส่งเสริมให้สมาชิกมีการจดบันทึกข้อมูลด้านการตลาด อาทิ ข้อมูลการจำหน่ายผลไม้ ช่องทางการจัดจำหน่าย สถานการณ์ราคา และปัญหา อุปสรรคในการจำหน่ายผลไม้
- ร่วมกันวางแผนการตลาด โดยการรวบรวมและจัดทำฐานข้อมูลที่ได้รับใช้ในการวางแผนการตลาด
- การพัฒนาระบบฐานข้อมูลด้านการตลาดของสมาชิก เพื่อใช้ในการวางแผนการตลาด

กิจกรรมที่ 5: การเพิ่มพูนองค์ความรู้ทางวิชาการด้านการผลิตสินค้ามาตรฐานอาหารปลอดภัย (Food Safety) ภายใต้ระบบการปฏิบัติทางการเกษตรดีที่เหมาะสม (GAP)

ทีมวิจัย ได้ดำเนินการกระตุ้นให้สหกรณ์การเกษตรและแกนนำกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพเห็นความสำคัญในการผลิตสินค้าอาหารปลอดภัย ภายใต้ระบบการปฏิบัติทางการเกษตรดีที่เหมาะสม (Good Agricultural Practices: GAP) ซึ่งเป็นมาตรฐานรับรองสินค้าเกษตรในระบบการค้าสินค้าเกษตรที่สำคัญของประเทศไทย สหกรณ์การเกษตรและแกนนำกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ จึงควรให้ความสำคัญในการเพิ่มพูนองค์ความรู้ด้านการผลิตสินค้ามาตรฐานอาหารปลอดภัย โดยการส่งเสริมสนับสนุนให้สมาชิกที่ยังไม่ได้รับการรับรองมาตรฐาน (Q-Mark) มีความรู้ ความเข้าในการเข้าสู่ระบบการปฏิบัติทางการเกษตรดีที่เหมาะสม (GAP) และได้รับการรับรองฟาร์ม GAP จากหน่วยงานที่ให้การรับรองมาตรฐาน

นายศุขพัฒสรณ์ วัฒนโภไคย (นักวิจัย) สร้างความเข้าใจกับกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพเกี่ยวกับการให้ความสำคัญของขบวนการผลิตสินค้าคุณภาพเพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้า เพื่อให้สมาชิกได้เข้าใจในการปฏิบัติเพื่อเข้าสู่ระบบฯ ตั้งแต่การจัดการสุขลักษณะสวน ทั้งแหล่งน้ำ พื้นที่เพาะปลูก และการจัดเก็บสารเคมี การจัดการเครื่องมือและอุปกรณ์การเกษตรให้เป็นสัดส่วน การจัดการปัจจัยการผลิต การปฏิบัติการก่อนและหลังการเก็บเกี่ยว การคัดบรรจุ และการขนย้ายก่อนขนส่งไปยังจุดรวบรวม ตลอดจนการตรวจเยี่ยมฟาร์มของสมาชิก เพื่อสร้างความใกล้ชิดกับสมาชิก การดูแลเอาใจใส่ ติดตามปัญหา อุปสรรคของสมาชิก เพื่อให้เกิดความสัมพันธ์อันดีระหว่างสมาชิก/กลุ่มผู้ผลิตและสหกรณ์ รวมถึงคู่ค้า โดยมีแนวทางดังนี้

- การให้การศึกษาอบรมการถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตสินค้าคุณภาพ ภายใต้ระบบการปฏิบัติทางการเกษตรดีที่เหมาะสม (Good Agricultural Practices: GAP) การตรวจเยี่ยมฟาร์มสมาชิก ติดตามการดำเนินงาน แนะนำ ส่งเสริมให้ความรู้
- ติดตาม สำรวจสถานการณ์และประมาณการผลผลิตในแต่ละพื้นที่ดำเนินการ
- การบันทึกข้อมูล จัดเก็บข้อมูล สถิติ เพื่อการจัดทำแผนการตลาด

สหกรณ์การเกษตรแม่ข่ายควรให้ความสำคัญในการแนะนำสมาชิกให้มีการจัดบันทึกประวัติการผลิต โดยมุ่งเน้นประเด็น ดังนี้

1) เกษตรกรได้รับความปลอดภัยจากการทำการเกษตร

2) เกษตรกรสามารถใช้ข้อมูลที่มีการจดบันทึกไว้นำมาใช้ เพื่อปรับปรุงและพัฒนากระบวนการผลิต ในการทำการผลิตครั้งต่อไป

3) เกษตรกรสามารถทราบต้นทุนการผลิต เพื่อใช้นำมาเป็นข้อมูลในการลดต้นทุนการผลิตในครั้งต่อไป

4) ทำให้สามารถตรวจสอบย้อนกลับฟาร์มได้ สร้างความเชื่อมั่นในสินค้าของสหกรณ์แก่คู่ค้าและผู้บริโภค ส่งผลต่อการเพิ่มช่องทางการตลาด

ผลการดำเนินงานในกิจกรรมที่5

ผลที่เกิดขึ้นจากการเพิ่มพูนองค์ความรู้ฯ เกิดการตระหนักในการร่วมกันพัฒนามาตรฐานการผลิตผลไม้ระหว่างกันเพื่อให้สามารถกำหนดเป็นคุณภาพมาตรฐานผลไม้ของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพเชื่อมโยงสู่กิจกรรมการส่งเสริมการตลาด โดยทีมวิจัยประงานกับสำนักงานสหกรณ์จังหวัดจันทบุรี สำนักงานเกษตรอำเภอเขาคิชฌกูฏ ในการให้คำแนะนำสมาชิกในการเข้าสู่ระบบการปฏิบัติทางการเกษตรดีที่เหมาะสม (GAP) เพื่อรับการตรวจประเมินฟาร์ม โดยมีสมาชิกกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพขอรับการตรวจรับรองมาตรฐานฟาร์ม (Q-Mark) จำนวน 34 คน รายละเอียดดังนี้

ตารางที่ 5.1 การรับรองมาตรฐาน Q-Mark ตามระบบการจัดการคุณภาพ GAP พืช

ที่	กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ	สมาชิกทั้งหมด	สมาชิกที่ได้รับการรับรอง	อยู่ระหว่างขอรับรอง
1	กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ต.ตะเคียนทอง	20 ราย	17 ราย	3 ราย
2	กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ต.พลวง	20 ราย	9 ราย	11 ราย
3	กลุ่มเครือข่ายผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ต.ชากไทย	13 ราย	10 ราย	3 ราย
4	กลุ่มผู้ผลิตเงาะคุณภาพ ต.คลองพลู	20 ราย	3 ราย	17 ราย

กิจกรรมที่ 6: การเพิ่มพูนองค์ความรู้จากการศึกษาเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรงสู่การปฏิบัติจริง ด้านการพัฒนาประสิทธิภาพการจัดการคุณภาพสินค้าเกษตร

ทีมวิจัย ได้ร่วมกับสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด และสำนักงานสหกรณ์จังหวัดจันทบุรี ดำเนินการจัดกิจกรรมการศึกษาเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรงนำไปสู่การปฏิบัติจริงในการศึกษาเรียนรู้แนวทางการบริหารจัดการกลุ่มคลัสเตอร์ผู้ผลิตสินค้าเกษตรคุณภาพในจังหวัดราชบุรี และฉะเชิงเทรา รวมถึงทิศทางและช่องทางการตลาดผลไม้คุณภาพ โดยมีกลุ่มเป้าหมาย ที่ร่วมคณะเดินทาง จะประกอบด้วย ทีมวิจัย ผู้แทนคณะกรรมการและเจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดการของสหกรณ์ แกนนำกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพทั้ง 4 กลุ่ม และเจ้าหน้าที่ส่งเสริมสหกรณ์ รวมทั้งสิ้น 40 ราย

ผลการดำเนินงานในกิจกรรมที่6

ผลที่เกิดขึ้นจากการศึกษาเรียนรู้ฯ การบริหารจัดการเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตของสหกรณ์การเกษตรบ้านรางสีหมอก จำกัด จังหวัดราชบุรี คณะเดินทางเกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้เกี่ยวกับแนวทางในการดำเนินงานในลักษณะเครือข่ายของกลุ่มผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่ง กลุ่มผู้ผลิตข้าวโพดอ่อน กลุ่มผู้ผลิตปุ๋ย และจุดรวบรวมของสหกรณ์ สามารถสรุปผลการศึกษา แลกเปลี่ยนเรียนรู้ รายละเอียดดังนี้

กลุ่มผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่ง ศึกษาเรียนรู้เกี่ยวกับ

1) ด้านการบริหารจัดการ มีโครงสร้างการบริหารจัดการที่ชัดเจน มีการแบ่งแยกหน้าที่ตามภารกิจและสมาชิกมีการจัดการผลผลิตกันเอง เมื่อขนส่งมาถึงจุดรวบรวม ตั้งแต่การคัดแยกเกรด การชั่งน้ำหนัก จนถึงการจัดเรียงสินค้ารอการขนส่ง โดยที่จุดรวบรวมจะมีเพียงพนักงานออกตั๋วสินค้าให้แก่สมาชิก

2) ด้านการผลิต มีการผลิตสินค้าภายใต้ระบบมาตรฐาน GAP โดยมีการควบคุมมาตรฐานการผลิตโดยคณะกรรมการของสหกรณ์และคู่ค้า ซึ่งจะเป็นในลักษณะการติดต่อซื้อขายผูกขาดฟาร์ม (Contact Farming)

3) ด้านการตลาด มีการดำเนินธุรกิจในลักษณะร่วมค้ากับคู่ค้า ซึ่งผลผลิตเป็นที่ต้องการของตลาดต่างประเทศ มีตลาดเป้าหมายในประเทศไต้หวัน ฮ่องกงและสิงคโปร์

กลุ่มผู้ผลิตข้าวโพดอ่อน ศึกษาเรียนรู้เกี่ยวกับ

1) ด้านการบริหารจัดการ มีโครงสร้างการ บริหารจัดการ แบบง่าย มีผู้ประสานงานและสมาชิก จะมีการจัดการผลผลิตภายในจุดรวบรวมในพื้นที่ จนถึงการจัดส่งสินค้าสู่คู่ค้า

2) ด้านการผลิต มีการผลิตสินค้าภายใต้ระบบมาตรฐาน GAP และรวมกันขาย

3) ด้านการตลาด มีตลาดเป้าหมายเป็นตลาดกลางค้าส่งพืชผัก ผลไม้ ภายในจังหวัดและตลาดไทจังหวัดปทุมธานี

สหกรณ์การเกษตรบ้านรางสีหมอก จำกัด ศึกษาเรียนรู้เกี่ยวกับ

1) สหกรณ์มีการดูแลควบคุมมาตรฐานการผลิตให้เป็นไปตามความต้องการของคู่ค้า

2) สหกรณ์ มีการ สนับสนุน ให้สมาชิก ผลิตปัจจัยการเกษตรใช้เองเพื่อลดต้นทุน โดยได้รับการสนับสนุนโรงผลิตปุ๋ยอินทรีย์ชีวภาพจากภาครัฐ เพื่อสมาชิกใช้ในการผลิตปุ๋ยใช้เอง

3) สหกรณ์ มีการ จัดหาช่องทางการ ตลาด เพื่อรองรับผลผลิตของสมาชิก โดยดำเนินการในลักษณะร่วมค้า มีการติดต่อซื้อขายผูกขาดฟาร์ม (Contact Farming) เนื่องจากสหกรณ์มีทุนดำเนินงานไม่มาก และขาดบุคลากร ทำให้ไม่สามารถบริหารจัดการเองได้

4) สหกรณ์ มีการ ดูแลระบบการเงิน ให้แก่สมาชิก โดยมีความตกลงร่วมกัน ในการหักค่าใช้จ่าย ในการดำเนินงานส่วนหนึ่ง เพื่อเป็นรายได้ของสหกรณ์

จุดเด่น คือ ความร่วมมือ ร่วมใจ และความเสียสละของคณะกรรมการและสมาชิกสหกรณ์ในการร่วมกันพัฒนาคุณภาพชีวิตสมาชิก สหกรณ์ และชุมชน

ผลที่เกิดขึ้น จากการศึกษาเรียนรู้ ฯ การบริหารตลาดศรีเมือง จังหวัดราชบุรี ซึ่งเป็นแหล่งกระจายสินค้า ในภาคตะวันตก เพื่อเกิดสร้างโอกาสทางการตลาด ผลไม้คุณภาพ โดยลักษณะตลาดมีการจัดโซนสินค้าอย่างเป็นระบบ แบ่งออกเป็นโซนผัก ผลไม้ อาหารทะเล เกษตรกรสามารถนำผลผลิตมาจำหน่ายได้ทั้งปลีก และส่ง นอกจากนี้ ทางตลาดยังมีนโยบายส่งเสริมให้เกษตรกรปลูกผัก

ปลอดสารพิษโดยการสนับสนุนเมล็ดพันธุ์ ให้เกษตรกรนำไปปลูก โดยมีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายผักปลอดสารพิษให้แก่เกษตรกรด้วย คณะเดินทางได้เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ เกี่ยวกับทิศทางการตลาดผลไม้คุณภาพ และการจัดการคุณภาพผลไม้ให้ได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาด เกิดความมั่นใจในแนวทางการผลิตผลไม้คุณภาพ โดยได้ศึกษา แลกเปลี่ยนเรียนรู้ เกี่ยวกับ รูปแบบการดำเนินงานและการให้บริการ รวมถึงเรียนรู้ทิศทางการตลาดผลไม้คุณภาพ และความต้องการผลไม้คุณภาพของตลาดในภูมิภาคตะวันออก เพื่อเพิ่มขีดความสามารถและโอกาสในการขยายช่องทางการตลาด สามารถสรุปผลการศึกษา แลกเปลี่ยนเรียนรู้ รายละเอียดดังนี้

ภายใต้การดำเนินงานของ บริษัทแอ็กโกรคอมเมอร์ส กรุ๊ป จำกัด ตลาดศรีเมือง มีนโยบายชัดเจนว่า “ตลาดกลางนั้น ไม่ใช่พ่อค้าคนกลาง แต่เป็นคนกลางในการการจัดการสาธารณูปโภค เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับผู้มาใช้บริการ และเป็นคนกลางในการจัดระบบซื้อ-ขาย ให้เกิดความเป็นธรรมแก่ทุกฝ่าย ภายใต้นโยบายการค้าเสรี ” ตลาดศรีเมือง จึงได้ถูกพัฒนาและขยายตัวอย่างรวดเร็วในปัจจุบัน มีพื้นที่กว่า 70 ไร่ มีการปรับปรุงพื้นที่ และการให้บริการที่ทันสมัย จึงเป็นที่ยอมรับของเกษตรกรและผู้บริโภคในภูมิภาคตะวันตก โดยปัจจุบันตลาดศรีเมืองมีการให้บริการแบบเป็นสัดส่วนอย่างชัดเจน ประกอบด้วย

1) อาคารค้าส่งผลไม้ โดยคณะเดินทาง ได้มีโอกาสเยี่ยมชมอาคารค้าส่งผลไม้ ซึ่งมีการให้บริการเป็น 2 ส่วน ได้แก่

ส่วนที่ 1 พื้นที่แผงผลไม้ถาวร ลักษณะเป็นแผงประจำของผู้ประกอบการค้าส่งผลไม้ ผลไม้ส่วนใหญ่เป็นผลผลิตในภูมิภาคตะวันตก และมีการค้าตลอดทั้งปี

ส่วนที่ 2 พื้นที่แผงผลไม้ชั่วคราว ลักษณะเป็นพื้นที่ว่าง เพื่อให้ผู้ประการ/เกษตรกร นำผลผลิต มาจำหน่าย ผลไม้ส่วนใหญ่จะเป็นผลไม้ตามฤดูกาล จากภูมิภาคอื่น

2) อาคารค้าส่งผัก

3) อาคารค้าส่งพืชไร่

4) อาคารค้าปลีก ปลอดภัยจากสารพิษ

5) อาคารอาหาร

6) อาคารจอดรถซื้อ

นอกจากนี้ ยังมีศูนย์ตรวจสอบสารพิษปนเปื้อนในอาคารผลิตผลทางการเกษตรให้บริการแก่ผู้บริโภค โดยตระหนักถึงความปลอดภัยของผู้บริโภคในการบริโภคพืชผักทุกชนิด ซึ่งมีการกำหนดนโบบายให้ตลาดศรีเมืองมีผลผลิตทางการเกษตร ปลอดภัยจากสารพิษจำหน่าย และยังมีศูนย์บริการเกษตรกร ซึ่งเป็นมิติใหม่ของการให้บริการแก่เกษตรกรแบบครบวงจร ภายใต้การปฏิบัติทางความร่วมมือแบบบูรณาการระหว่างภาครัฐ/เอกชน ภายใต้แนวคิด “เราจะร่วมมือ ร่วมแรง ร่วมใจให้บริการด้านการเกษตรแบบครบวงจรแก่เกษตรกร เพื่อให้เกษตรในภูมิภาคนี้ มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น”

ผลที่เกิดขึ้น จากการศึกษาเรียนรู้ ฯ รูปแบบ การส่งเสริม สนับสนุน เครือข่ายผู้ผลิต มะม่วงเพื่อการส่งออก ของสหกรณ์ชมรมชาวสวนมะม่วง จ.ฉะเชิงเทรา จำกัด จังหวัดฉะเชิงเทรา การ ส่งเสริมการผลิตสินค้าให้มีคุณภาพได้มาตรฐานและการจัดการคุณภาพสินค้าจากฟาร์มถึงจุดรวบรวมผลผลิตของสหกรณ์ รวมถึงการบริหารจัดการธุรกิจ รวบรวมผลผลิตของสหกรณ์ สามารถสรุปผลการศึกษาแลกเปลี่ยนเรียนรู้ รายละเอียดดังนี้

สหกรณ์ชมรมชาวสวนมะม่วง จ.ฉะเชิงเทรา จำกัด มุ่งเน้นการผลิตมะม่วงให้มีคุณภาพปลอดภัยจากสารพิษตกค้าง ปัจจุบันสหกรณ์ มีสมาชิก 176 คน พื้นที่เพาะปลูกมะม่วง 10,000 ไร่ ผลผลิตที่ได้ ปีละประมาณ 7,000 ตัน โดยได้สร้างศูนย์กลางรวบรวมผลผลิตมะม่วงที่จะจัดส่งให้กับบริษัทผู้ส่งออกต่างๆ และเป็นแหล่งข้อมูล เช่น ภาวะราคา ปริมาณการสั่งซื้อแต่ละครั้งของบริษัท มีการส่งเสริมให้สมาชิกมีการผลิตให้ได้มาตรฐาน GAP นอกจากนี้สหกรณ์ยังได้สร้างความมั่นใจให้แก่สมาชิกและคู่ค้า โดยการเซ็นสัญญาซื้อ-ขายมะม่วงล่วงหน้า ระหว่างสหกรณ์กับคู่ค้า ร่วมมือกันกำหนดมาตรฐานคุณภาพ ที่ผู้รับซื้อต้องการ และราคาที่เกษตรกรพอใจ มีการประชุมร่วมกันเพื่อแนะนำการพัฒนาการผลิตมะม่วงตลอดฤดู การควบคุมการผลิตให้ได้ผลผลิตตามความต้องการของตลาด เพื่อทำให้เกษตรกรสามารถขายมะม่วงได้ราคาดี การจัดการจุดรวบรวม มีการคัดแยกมะม่วงตามเกรดตามขนาดและความต้องการของแต่ละตลาดเป้าหมาย ติดสติ๊กเกอร์เพื่อรับรองคุณภาพซึ่งสินค้าของสหกรณ์ได้การรับรองแหล่งผลิต GAP โดยเน้นคุณภาพเพื่อการส่งออก โดยมีตลาดเป้าหมาย ได้แก่ ประเทศ ญี่ปุ่น จีน ยุโรป เกาหลีและอเมริกา ส่วนตลาดเป้าหมายภายในประเทศ มีการจำหน่ายให้ แก่ห้างเดอะมอลล์ ภายใต้ชื่อการค้า “ทองแปดริ้ว ” และจำหน่ายทั่วไป ภายใต้ชื่อ “QM” และตะวัน

จุดเด่น คือ มีการวางแผนการผลิตและการจำหน่ายผลผลิต ระหว่างสหกรณ์กับสมาชิก ทำให้สามารถวางแผนการตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ

กิจกรรมที่ 7: การสนับสนุนการผลิตผลไม้คุณภาพและเพิ่มศักยภาพในการพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพ ภายใต้ “โครงการสินเชื่อเอื้ออาทร”

ทีมวิจัย ได้ร่วมดำเนิน กิจกรรมการสนับสนุนการผลิตผลไม้คุณภาพ ภายใต้ “โครงการสินเชื่อเอื้ออาทร” โดยความร่วมมือของพันธมิตรทางธุรกิจระหว่างเกษตรกร/สมาชิก สหกรณ์การเกษตรและผู้ประกอบการค้าวัสดุการเกษตร ในการสนับสนุนปัจจัยการผลิตด้านวัสดุการเกษตร อาทิ ปุ๋ย เคมีเกษตร ในลักษณะปลอดดอกเบี้ย เพื่อสร้างโอกาสในการผลิตผลไม้คุณภาพและเพิ่มศักยภาพในการพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพของเกษตรกร/สมาชิก

ผลการดำเนินงานในกิจกรรมที่ 7

ผลที่เกิดขึ้นจากการดำเนินกิจกรรม ภายใต้ “โครงการสินเชื่อเอื้ออาทร ” เกิดความมุ่งมั่นที่จะร่วมกันพัฒนาสหกรณ์ของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย ส่งผลให้เกิดการสร้างโอกาสในการผลิตผลไม้

คุณภาพและเพิ่มศักยภาพในการพัฒนาประสิทธิภาพการผลิตผลไม้ให้มีคุณภาพได้มาตรฐาน และตรงตามความต้องการของตลาด ตลอดจนสามารถ ช่วยลดปัญหาการแบกรับภาระดอกเบี้ยปัจจัยการผลิต ทำให้เกิดการเกื้อหนุนในการพัฒนาคุณภาพชีวิตในการทำสวนผลไม้ เพื่อสร้างรายได้ให้แก่เกษตรกร/สมาชิก นำไปสู่ความกินดี อยู่ดี ตามแนวทางสหกรณ์

โดยสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด ได้อนุมัติงบประมาณในการสนับสนุนปัจจัยการผลิตด้านวัสดุการเกษตรในลักษณะปลอดดอกเบี้ย รวมมูลค่า 9,270,000 บาท ให้แก่เกษตรกร/สมาชิกที่เข้าร่วมโครงการ รวมทั้งสิ้น 519 ราย โดยความร่วมมือของ พันธมิตรทางธุรกิจ (ผู้ประการค้าวัสดุการเกษตร) รวมทั้งสิ้น 18 บริษัท

กิจกรรมที่ 8: การเจรจาการค้าเพื่อสร้างเครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์

ทีมวิจัย ได้ดำเนินการประสานกับเครือข่ายสหกรณ์ในจังหวัดจันทบุรีและห้างเทสโก้ เพื่อเปิดเวทีแลกเปลี่ยนแนวทางการเจรจาสร้างเครือข่ายทางตลาดเพื่อรวมวางแผนการตลาดร่วมกับคู่ค้าและสร้างเครือข่ายในการเจรจารวมค้า โดยมีสหกรณ์รวมเปิดเวที ประกอบด้วย สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด สหกรณ์การเกษตรมะขาม จำกัด สหกรณ์การเกษตรเมืองขลุง จำกัด สหกรณ์การเกษตรนายายอาม จำกัด สหกรณ์การเกษตรเพื่อการตลาดลูกค้า ธ.ก.ส.จันทบุรี จำกัด และผู้ แทนฝ่ายต่างๆ ของห้างเทสโก้ โลตัส (Tesco Lotus)

นายพิสุทธิ์ จเร (ผู้จัดการ ฝ่ายพัฒนาคู่ค้าผลไม้ ผู้แทนของห้างเทสโก้ โลตัส) ได้เปิดเวทีการเจรจาร่วมค้าด้วยการสร้างความเข้าใจในมุมมองธุรกิจ ผัก และผลไม้ ของเทสโก้ โลตัส อดีต ปัจจุบัน และอนาคต

เทสโก้ โลตัส คือใคร

1) เราคือค้าปลีกอันดับ 1 ที่มีส่วนร่วมในการพัฒนาท้องถิ่น

2) เป็นธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ที่มีสาขาข่ายทั่วประเทศ

3) ปัจจุบันมี 4 รูปแบบ: ไฮเปอร์มาร์เก็ต คุ้มค่า ตลาด และConvenience store “Express”

4) มีศูนย์กระจายสินค้าขนาดใหญ่ 2 แห่ง บางบัวทอง และวังน้อย

อดีต เทสโก้ โลตัส ซื้อสินค้าจากตลาดค้าส่ง พ่อค้าคนกลาง คู่ค้าที่มีแหล่งผลิตเองและรวบรวมที่อื่นมาส่ง คุณภาพสินค้าส่วนใหญ่ คละเกรดไม่สด ต้องมีการผ่านขั้นหลายขั้นตอน และขาดการพัฒนาไม่มีการวางแผนล่วงหน้า และไม่สามารถซื้อในจำนวนมากเนื่องจากยังมีสาขาน้อย จึงซื้อในจำนวนจำกัด ไม่ต่อเนื่อง สินค้าเสียหายมาก ราคาเป็นไปตามกลไกลตลาด ขึ้นอยู่กับพ่อค้าคนกลาง ขั้นตอนในการซื้อขายไม่มีรูปแบบ สินค้าขาดการดูแล จึงทำให้สินค้าด้อยคุณภาพเร็วก่อนถึงมือลูกค้า ที่สำคัญพนักงานส่วนใหญ่ไม่มีความรู้ ด้านสินค้า ขาดการจัดการที่ดี

ปัจจุบัน เทสโก้ โลตัส ซื้อจากตลาดค้าส่ง 40 % ผ่านพ่อค้าคนกลาง ซื้อตรงจากสวนหรือผู้รวบรวมสหกรณ์ 40 % และอีก 20 % คู่ค้าที่มีแหล่งผลิตเองและรวบรวมที่อื่นมาส่ง การคัดคุณภาพ

สินค้าควบคุมขั้นพื้นฐานที่ศูนย์คัดแยก และอยู่ระหว่างการพัฒนาคู่ค้าผ่านตรงที่แหล่งผลิต และมีการเพิ่มปริมาณซื้อมากขึ้น มีการกำหนดราคาร่วมกันโดยใช้กลไกการผลิต จัดหาสินค้าที่มาจากสวนหรือแหล่งผลิน โดยผ่านองค์กร มีการพัฒนาร่วมกันระหว่างคู่ค้า

อนาคต ซื้อตรงจากสวน/สหกรณ์ เน้นสินค้าที่ต้องมีแหล่งผลิตที่สามารถตรวจสอบย้อนกลับได้ทั้งหมด ต้องมีการพัฒนาร่วมกันทั้ง 2 ฝ่าย เพื่อผู้บริโภคได้สินค้าที่ดี มีการพัฒนาละควบคุมแหล่งผลิต มีการคัดแยกสินค้า เพื่อลูกค้าระดับบนและตลาดส่งออก ซึ่งปัจจุบันมีสาขาใน 13 ประเทศทั่วโลก มีการกำหนดปริมาณที่ชัดเจน และวางแผนร่วมกันล่วงหน้าก่อนผลผลิตออก มีความชัดเจนในการกำหนดแนวทางการตลาดร่วมกัน คู่ค้า กับเกษตรกร โดยคำนึงถึงลูกค้าเป็นหลักที่สำคัญต้องมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง การคาดการณ์ล่วงหน้าร่วมกันและการผลิตแบบทันเวลาเพื่อให้ได้สินค้าที่สดใหม่ มีคุณภาพ เมื่อถึงมือลูกค้า

ผลที่เกิดขึ้นจากการเปิดเวทีร่วมกับห้างเทสโก้ โลตัส (Tesco Lotus)

1. สหกรณ์ในแต่ละพื้นที่ชี้แจงสถานการณ์การผลิตของผลไม้ในแต่ละชนิด เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการวางแผนปริมาณผลผลิตที่จะออกสู่ตลาด ความสามารถในการจัดส่งสินค้าให้กับห้าง เทสโก้โลตัสของแต่ละสหกรณ์ ซึ่งเป็นกลยุทธ์ในการช่วงชิงด้านการตลาด เพื่อให้การเปิดตัวสินค้าได้ไว สามารถสร้างสัดส่วนในการครองตลาดสูงขึ้น ทำให้เกษตรกรได้รับราคาสินค้าสูงขึ้น

2. การเก็บข้อมูล รายละเอียดของสมาชิก สหกรณ์ยังไม่ชัดเจน ทำให้การวางแผนการตลาดทำได้ยาก ในด้านนี้สหกรณ์ต้องรีบดำเนินการ เนื่องจากปัจจุบันการแข่งขันทางการตลาดมีความรุนแรง สหกรณ์ต้องมีการพัฒนาธุรกิจขาย วางระบบการบริหารจัดการ ตัดสินใจลงทุนด้านบุคลากรในธุรกิจรวบรวมผลไม้ โครงสร้างต้องมีความชัดเจน มีการแบ่งหน้า ที่และขอบเขตการทำงาน เพื่อให้มีการประสานงานและติดตามงานได้ดีขึ้น

3. ด้านปัญหาในปีที่ผ่านมา พบว่าสหกรณ์มีคู่ค้าหลายราย ทำให้มีการแข่งขันด้านราคา การ Confirm สินค้าของสหกรณ์ กับ Tesco Lotus ทำให้สหกรณ์ไม่สามารถส่งได้ตามที่มีการ Planning volume ขอให้สหกรณ์มีการพัฒนาแก้ไข ในปีนี้การ Confirm volume ที่แน่นอน โดยเฉพาะขอให้มีการบริหารความเสี่ยงจากปัญหาฝนตกหนัก เพราะในปีที่ผ่านมาช่วงนี้สินค้าขาดส่งจำนวนมาก

4. การบริหารระบบการจัดส่ง Direct to store เพื่อช่วยในการระบายสินค้าในช่วงที่ผลไม้มีการกระจุกตัว เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่เกษตรกรผู้ผลิต สหกรณ์ควรมีข้อมูลของเกษตรกรที่ชัดเจนเพื่อนำไปวางแผนการทำการตลาด และสามารถเพิ่มสัดส่วนในการ Share มากขึ้นของสินค้าที่ส่งเพื่อการเป็นผู้นำทางการตลาดอย่างแท้จริงของ สหกรณ์ กับ Tesco Lotus

ทีมวิจัย ได้ดำเนินการประสานกับเครือข่ายสหกรณ์ในจังหวัดจันทบุรีและเครือข่ายสหกรณ์ผู้ผลิตข้าวในภาคกลางและภาคตะวันเฉียงเหนือ เพื่อเปิดเวทีแลกเปลี่ยนแนวทางการเจรจาสร้าง

เครือข่ายทางตลาดเพื่อรวมวางแผนความต้องการข้าวสารของสหกรณ์ในจังหวัดจันทบุรี และความต้องการผลไม้ของสหกรณ์เครือข่ายในจังหวัดภาคกลางและภาคตะวันเฉียงเหนือ

โดยมีสหกรณ์ในจังหวัดจันทบุรี ร่วมเปิดเวที 9 สหกรณ์ ประกอบด้วยสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด สหกรณ์การเกษตรมะขาม จำกัด สหกรณ์การเกษตรเมืองขลุง จำกัด สหกรณ์การเกษตรนายายอาม จำกัด สหกรณ์การเกษตรแหลมสิงห์ จำกัด สหกรณ์การเกษตรท่าใหม่ จำกัด สหกรณ์การเกษตรโป่งน้ำร้อน จำกัด สหกรณ์เพื่อการตลาดลูกค้า ธกส.จันทบุรี จำกัด สหกรณ์การเกษตรบ้านอ่างคีรี จำกัด เจรจากับเครือข่ายข้าวสาร รวม 5 สหกรณ์ ประกอบด้วย สหกรณ์การเกษตรท่าวุ้ง จำกัด สหกรณ์การเกษตรสุวรรณภูมิ จำกัด สหกรณ์การเกษตรวิสัย จำกัด สหกรณ์การเกษตรมหาธนชัย จำกัด สหกรณ์ชุมพลบุรี จำกัด

ผลที่เกิดขึ้นจากการเจรจาเชื่อมโยงเครือข้าวกับเครือข่ายผลไม้

เกิดการเชื่อมโยงเครือข้าวกับเครือข่ายผลไม้ โดยในช่วงแรกสหกรณ์การเกษตรมะขามจำกัด รวมกับสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด สั่งซื้อข้าวสารหอมมะลิจากสหกรณ์การเกษตรวิสัย จำกัด จำนวน 15 ตัน มูลค่า 482,500 บาท เพื่อเป็นการเปิดตลาด ส่วนในช่วงฤดูผลไม้ออกสู่ตลาดจะได้มีการแลกเปลี่ยนการซื้อ-ขาย ผลไม้กับเครือข่ายข้าวต่อไป

ทีมวิจัย ได้ประสานงานกับสำนักงานสหกรณ์จังหวัดจันทบุรี สำนักงานการค้าภายในจังหวัดจันทบุรี ห้างค้า ปลีก-ค้าส่งสมัยใหม่ ผู้ประกอบการ ส่งออกผลไม้ เพื่อสร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์ เปิดเวทีเจรจาการค้าร่วมกับคู่ค้ากลุ่มเป้าหมายเดิมและ คู่ค้ากลุ่มเป้าหมายใหม่เพื่อขยายช่องทางการตลาด จากการได้ทำงานที่ผ่านมากลุ่มให้ความสำคัญในการพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพ ในขณะเดียวกันสหกรณ์ให้ความสำคัญในทุกขั้นตอนการจัดการคุณภาพผลไม้เพื่อรักษาคุณภาพจนถึงคู่ค้าปลายทาง ในการเจรจากับคู่ค้าการที่จะหาคู่ค้าไม่ใช่เรื่องยากนัก เพราะผลไม้คุณภาพมีไม่พอขาย ตลาดมีความต้องการสูง เมื่อเราตะหนักถึงเรื่องนี้การเจรจาการค้าในแต่ละตลาดจึงเป็นเป้าหมายสำคัญที่ทีมวิจัยเราจะต้องร่วมมือกัน

ผลการดำเนินงานในกิจกรรมที่ 8

ผลที่เกิดขึ้นจากการเจรจาการค้า สามารถสรุปผลการเจรจาการค้าในแต่ละตลาดเป้าหมาย ดังนี้

ผลจากการเจรจากับคู่ค้าช่องทางการตลาดต่างประเทศ

1. สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด ตกลงร่วมค้ากับบริษัทริชฟิว ด์ เฟรสฟรู๊ต จำกัด โดยความร่วมมือกันในการทำการรวบรวมมังคุด และเงาะคุณภาพ ตามความต้องการของตลาด แต่ละเป้าหมาย และมีการแบ่งแยกภาระหน้าที่ ความรับผิดชอบ ดังนี้

1) สหกรณ์ ดำเนิน การพัฒนาการผลิตผลไม้ ของเกษตรกร /สมาชิกให้มี คุณภาพ ได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาด แต่ละเป้าหมาย รวบรวมและจัดทำข้อมูลการผลิต ปริมาณผลผลิต เพื่อใช้ในการวางแผนการตลาด การดำเนินงานร่วมกัน

2) บริษัท ผู้ประกอบการ ส่งออก ผลไม้ ดำเนินการ จัดหา คู่ค้า ตลาด ปลายทาง จัดเตรียม เครื่องมืออุปกรณ์ แรงงานในการ ดำเนินงาน (การรับสินค้า คัดแยก บรรจุ ขนส่ง) และเป็นผู้ จัดส่ง สินค้าไปยังตลาดเป้าหมาย ได้แก่ ประเทศจีน/ ฮ่องกง และเวียดนาม

2. สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด ตกลงรวบรวมเงาะคุณภาพให้กับบริษัท S.A.P. สยาม ฟู้ด อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด โดย สหกรณ์เป็นผู้คัดสรรและดูแลผลผลิต บริษัทเป็นผู้มารับสินค้าที่ สหกรณ์ และเป็นผู้จัดส่งสินค้าไปยังตลาดเป้าหมาย ได้แก่ ประเทศบรูไน

ผลจากการเจรจากับคู่ค้าช่องทางการตลาดในประเทศ

1. สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด ตกลงรวบรวมเงาะคุณภาพให้ กับบริษัทริชฟี ลด์ เฟรชฟรุ๊ต จำกัด โดยสหกรณ์เป็นผู้คัดสรรและดูแลผลผลิต บริษัทเป็นผู้จัดส่งสินค้าไปยังตลาดห้างค้า ปลีกสมัยใหม่ ได้แก่ ห้างสรรพสินค้าคาร์ฟู (Carrefour)

2. สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด ร่วมกับสำนักงานการค้าภายในจังหวัดจันทบุรี ในการ จัดหาช่องทางการตลาดต่างจังหวัด โดยสหกรณ์เป็นผู้รวบรวม เงาะโรงเรียนคุณภาพ และจัดส่งสินค้า ไปยังตลาดต่างจังหวัด ได้แก่ จังหวัดขอนแก่น, มุกดาหาร, บุรีรัมย์, ตาก และอำนาจเจริญ

3. สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด ตกลง รวบรวมมังคุดและเงาะคุณภาพ และจัดส่งให้กับ สหกรณ์การเกษตรเมืองขลุง จำกัด และสหกรณ์การเกษตรมะขาม จำกัด ในรูปแบบเครือข่ายสหกรณ์ เพื่อจัดส่งสินค้าไปยังตลาดห้างค้าปลีก-ค้าส่งสมัยใหม่ ได้แก่ Tesco Lotus, Makro และBig C เป็นการ สร้างความร่วมมือระหว่างสหกรณ์

กิจกรรมที่ 9: การประชุมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม เพื่อเตรียมความพร้อมก่อนการดำเนินการ รวบรวมผลผลิตระหว่างผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง

ทีมวิจัย ร่วมกับสหกรณ์การเก ษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด และ บริษัทริชฟี ลด์ เฟร ชฟรุ๊ต จำกัด ดำเนินการ ประชุมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม เพื่อเตรียมความพร้อมก่อน การดำเนินการรวบรวม ผลผลิต ชี้แจงและสร้างความเข้าใจในการรับซื้อผลผลิต ทิศทางการ ตลาดเป้าหมาย แนวทางในการ ดำเนินงานร่วมกันระหว่างเกษตรกร สมาชิก สหกรณ์ และคู่ค้า สร้างความเข้าใจร่วมกันก่อนมีการรับ ซื้อ ผลผลิต เพื่อลดปัญหาความไม่เข้าใจ ตลอดจน ความขัดแย้งอันอาจจะเกิดขึ้นระหว่าง การ ดำเนินงาน พร้อมมีการจัดกิจกรรมเพื่อสร้างแรงจูงใจในการพัฒนาการผลิตมังคุดคุณภาพ โดยดำเนิน กิจกรรม ดังนี้

1) จัดกิจกรรมประกวดการผลิตมังคุดคุณภาพ เพื่อประเมินสถานการณ์และประมาณการณ์ ผลผลิต เพื่อกำหนดวันที่เริ่มรับซื้อผลผลิต โดยบริษัทเป็นผู้สนับสนุนของรางวัลในการประกวด

2) จัดกิจกรรมส่งเสริมการบรรจุมังคุดที่ถูกต้องและเหมาะสม เพื่อป้องกันความเสียที่เกิดจาก การใช้บรรจุภัณฑ์และปริมาณในการบรรจุที่ไม่เหมาะสม รวมถึงการขนส่งที่ไม่มีประสิทธิภาพ โดยการแจกตะกร้าบรรจุผลไม้ให้แก่เกษตรกร/สมาชิก

ผลการดำเนินงานในกิจกรรมที่ 9

ผลที่เกิดขึ้นจากการประชุมฯ เกษตรกรสมาชิก สหกรณ์ และคู่ค้า สามารถร่วมกันกำหนดแนวทางในการรวบรวมมังคุดคุณภาพเพื่อส่งออกไปยังตลาดเป้าหมาย รวมถึงการสร้างเข้าใจร่วมกันในข้อกำหนดการรับซื้อมังคุดคุณภาพของสหกรณ์ ขั้นตอนการดำเนิน การรวบรวมมังคุด การตรวจรับผลผลิต การคัดแยกเกรดมังคุด และขั้นตอนการจ่ายเงินค่าผลผลิต

โดยมุ่งเน้นความสำคัญในการจัดกา รคุณภาพมังคุดเพื่อสร้างความแตกต่าง ของสินค้า เป็นการสร้างความพึงพอใจให้กับคู่ค้าจนเป็นคู่ค้าถาวร ส่งผลต่อการเพิ่มช่องทางการตลาดในอนาคต

สร้างจิตสำนึกในการเป็นสมาชิกสหกรณ์ให้มีการพึ่งพาตนเอง โดยการผลิตสินค้าให้ มีคุณภาพได้มาตรฐาน ตามที่สหกรณ์กำหนด เพื่อให้ตรง ตามความต้องการของตลาดแต่ละเป้าหมาย ตลอดจนช่วยเหลือซึ่งกันและกัน โดยมีการแลกเปลี่ยน เรียนรู้ข้อมูลการพัฒนาการผลิตสินค้าให้ มีคุณภาพได้มาตรฐาน *เกิดการสร้างความเข้าใจให้แก่ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่ายได้ ตระหนักและเห็นถึงความสำคัญในการรวมกันขาย ผลผลิต เพื่อยกระดับองค์กรเกษตรกรให้มีศักยภาพทางการตลาด ซึ่งจะทำให้เกิดการยอมรับของสมาชิก/เกษตรกรทั่วไป รวมทั้งคู่ค้าและผู้บริโภค*

กิจกรรมที่ 10: การตรวจเยี่ยมฟาร์ม จุดรวบรวมผลผลิตของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ และศูนย์รวบรวมและคัดแยกผลไม้คุณภาพของสหกรณ์

ทีมวิจัย ได้ร่วมดำเนินกิจกรรมการตรวจเยี่ยมฟาร์มเกษตรกรสมาชิก เพื่อสร้างมิตรภาพความสัมพันธ์อันดีระหว่างเกษตรกรสมาชิก สหกรณ์การเกษตร และคู่ค้า ร่วมกันติดตามสถานการณ์การผลิต ปัญหา อุปสรรคที่เกิดขึ้นในการปฏิบัติงานของเกษตรกรสมาชิก สำรวจปริมาณผลผลิต และคัดเลือกผลผลิตที่มีคุณภาพได้มาตรฐานตามความต้องการของตลาดเป้าหมาย ตลอดจนชี้แจงและสร้างความเข้าใจในขั้นตอนการเก็บเกี่ยวที่ถูกต้องและเหมาะสม การคัดแยกผลผลิต การบรรจุตามความต้องการของ ตลาดแต่ละเป้าหมาย เพื่อลดความสูญเสีย การบริหารจัดการต้นทุนการผลิตและคุณภาพผลไม้ เพื่อให้เกิดความคุ้มค่าในการลงทุน ทั้งนี้ต้องคำนึงถึงผู้บริโภคด้วย เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือ ส่งผลต่อการขยายช่องทางการตลาด เพื่อให้คู่ค้าสามารถตรวจสอบย้อนกลับฟาร์มได้ สร้างความมั่นใจในคุณภาพสินค้าสหกรณ์

ผลการดำเนินงานในกิจกรรมที่ 10 (ตรวจเยี่ยมฟาร์ม)

ผลที่เกิดขึ้นจากการตรวจเยี่ยมฟาร์ม สามารถสร้างความเข้าใจถึงจุดมุ่งหมายของการดำเนินงานในทิศทางเดียวกัน คือ มุ่งที่ประโยชน์สูงสุดที่สมาชิกจะได้รับจากการพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพ โดยมุ่งเน้นการผลิตเพื่อเพิ่มผลผลิตต่อพื้นที่ควบคู่กับการลดต้นทุนการผลิต ตามหลักการแล้วเมื่อสามารถจัดการเพิ่มผลผลิตต่อพื้นที่ได้โดยต้นทุนการผลิตไม่เพิ่ม ขึ้น เกษตร/ สมาชิกก็จะได้รับผลตอบแทนเพิ่มขึ้น เมื่อวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างผลตอบแทนสุทธิที่ เกษตร/สมาชิกจะได้รับกับองค์ประกอบที่เกี่ยวข้อง พบว่า *ผลตอบแทนสุทธิจะต่ำหรือสูงจนเป็นที่พอใจของ เกษตร/สมาชิก*

นั้น ขึ้นอยู่กับปริมาณ ผลผลิต ราคาที่ได้รับ และต้นทุนในการผลิต โดยมีคุณภาพ ผลไม้เป็นปัจจัยควบคุมราคา

ทีมวิจัย ได้ร่วมตรวจเยี่ยมจุดรวบรวมผลผลิตของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ เพื่อสร้างความเข้าใจในการจัดการคุณภาพผลไม้จากฟาร์มถึงจุดรวบรวมของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ตั้งแต่คัดแยกผลผลิตเบื้องต้นก่อนการรวมกันขนส่งมายังศูนย์รวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์ เพื่อลดต้นทุนในการขนส่ง และป้องกันความเสียหายที่มีผลกระทบต่อคุณภาพผลไม้ โดยศูนย์รวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์จะดำเนินการตรวจรับผลผลิต ทำความสะอาด คัดแยกเกรด บรรจุหีบห่อ ใส่รหัสผู้ผลิตก่อนการจัดส่งสินค้าไปยังตลาดแต่ละเป้าหมาย รวมถึงติดตามสถานการณ์ปัญหา อุปสรรคที่เกิดขึ้นในแต่ละช่วงระยะเวลาในการดำเนินงาน อาทิ ช่วงต้นฤดูกาลเก็บเกี่ยว ช่วงที่ปริมาณผลผลิตมีจำนวนมากและออกสู่ตลาดพร้อมกัน (Peak) และช่วงปลายฤดูกาลเก็บเกี่ยว

ผลการดำเนินงานในกิจกรรมที่ 10 (ตรวจเยี่ยมศูนย์รวบรวม)

ผลที่เกิดขึ้นจาก การตรวจเยี่ยมศูนย์รวบรวมผลไม้คุณภาพ สามารถสร้างความเข้าใจถึงจุดมุ่งหมายของการดำเนินงานในทิศทางเดียวกัน คือ การจัดการคุณภาพผลไม้ตั้งแต่ฟาร์มจนถึงการจัดการคุณภาพตลอดสายกระบวนการผลิตของศูนย์รวบรวมผลไม้คุณภาพจนถึงคู่ค้า เพื่อให้ได้ผลไม้ที่มีคุณภาพได้มาตรฐานและปลอดภัยสู่ผู้บริโภค โดยเกษตรกร/สมาชิกเกิดจิตสำนึกและความมุ่งมั่นร่วมกันในการแก้ไขปัญหา อุปสรรคที่เกิดขึ้นในการดำเนินงานร่วมกับผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย

กิจกรรมที่ 11: สรุปช่องทางการตลาดและการจำหน่ายผลไม้ของเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพและสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด

ทีมวิจัย ได้ศึกษาโครงสร้างตลาดและพฤติกรรมการจำหน่ายผลไม้ของจังหวัดจันทบุรีโดยภาพรวม เพื่อนำข้อมูลเป็นแนวทางในการเปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้การสร้างเครือข่ายธุรกิจผลไม้ ซึ่งปัญหาด้านการตลาดจะเป็นปัญหาแรกที่เกษตรกรมักยกมาเป็นปัญหาใหญ่ ที่ไม่ให้ความสำคัญในการพัฒนาคุณภาพผลไม้ เนื่องจากผลไม้ต้องพึ่งพาธรรมชาติ ทำให้ไม่สามารถควบคุมปริมาณและคุณภาพของผลไม้ ให้เป็นไปตามความต้องการของตลาดได้ ลักษณะของผลไม้สด มีอายุการเก็ บรักษาสั้น เน่าเสียง่าย ทำให้ขาดโอกาสสร้างอำนาจการต่อรองราคา จึงเป็นข้อเสียเปรียบในการจำหน่ายเป็นเหตุผลหนึ่งที่เกษตรกรส่วนใหญ่มักไม่ให้ความสำ คัญในเรื่องการจัดการคุณภาพ ขาดความรับผิดชอบต่อคุณภาพผลไม้ จนเกิดความไม่เป็นธรรมทางการค้า

สถานการณ์ด้านช่องทางการตลาดและการจำหน่ายผลไม้ ซึ่งกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพและสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด มีช่องทางการตลาดและการจำหน่ายผลไม้ที่มีรูปแบบการตลาดแตกต่างกันไป อาทิ

บางกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ สมาชิกมีช่องทางการตลาดคู่ค้าเดิมอยู่แล้ว แต่เมื่อมีการรวมกลุ่ม ทำให้เกิดอำนาจในการต่อรองเพิ่มขึ้น คู่ค้าพึงพอใจที่จะมารับผลผลิต ณ จุดเดียว ทำให้ลดต้นทุนค่าขนส่ง และเวลาการรับซื้อ

บางกลุ่มผู้ผลิตผลไม้ฯ สมาชิกมีการผลิตผลไม้ ภายใต้ระบบการจัดการคุณภาพผลไม้ (GAP) ซึ่งคู่ค้ามีความมั่นใจในคุณภาพผลผลิต แต่เมื่อมีการรวมกลุ่ม เกิดการสร้างเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ทำให้สามารถสร้างอำนาจต่อรองด้วยการเชื่อมโยงเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ เพื่อให้คู่ค้าซื้อผลไม้คุณภาพที่มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น

สหกรณ์การเกษตรเอง ก็สามารถขยายช่องทางการตลาดใหม่ได้เพิ่มขึ้น เนื่องจากมีกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพชัดเจน สามารถเสนอราคาและปริมาณการจัดส่งผลไม้ให้แก่คู่ค้าได้ตามความต้องการ ทั้งหมดนี้เกิดจากการสร้างรูปแบบการทำสวนผลไม้คุณภาพเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจผลไม้คุณภาพที่มีสหกรณ์การเกษตรเป็นแม่ข่าย

ลักษณะตลาดผลไม้ของจังหวัดจันทบุรี

ตลาดหรือจุดรับซื้อผลไม้ของจังหวัดจันทบุรี เป็นการซื้อ-ขายกันแบบตามธรรมชาติไม่ มีสถานที่ ที่เป็นตลาดเฉพาะเจาะจง รู้กัน ในกลุ่มผู้ซื้อ-ผู้ขายเฉพาะช่วงฤดูผลไม้ออกสู่ตลาด โดยมีจุดซื้อ-ขายใหญ่ 3 จุด ที่มีผลต่อปัจจัยด้านราคาของผลไม้จังหวัดจันทบุรี

1) ตลาดหนองคล้า

2) ตลาดเนินสูง

3) ตลาดปากแซง

ผู้ซื้อ จะจอดรถริมถนนสุขุมวิท ใกล้บริเวณตลาด ทั้ง 3 แห่ง เพื่อรอรถของเกษตร กรที่จะเวียนให้ผู้ซื้อตกลง เจรจาซื้อขายผลผลิต โดยผู้ซื้อจะโบกรถสอบถามราคาและต่อรองราคากัน หากเป็นที่พอใจของทั้งสองฝ่าย ก็จะทำการชั่งและถ่ายเทผลผลิตกันบริเวณริมถนน แต่หากเกษตรกรยังไม่พอใจราคา ก็จะขับรถเวียนไปมาหลายรอบ หรือไม่ก็หาที่จอดรถ เพื่อให้ผู้ซื้อได้เจรจาต่อรอง จนกว่าจะเจอผู้ซื้อที่ตกลงกันได้

สถานการณ์ด้านราคาในแต่ละตลาด จะขึ้นอยู่กับปริมาณผลผลิตที่เข้าสู่ตลาด ส่วนใหญ่ในช่วงเช้าราคาจะดี ช่วงบ่ายราคาจะลดลงจากช่วงเช้า ในช่วงเย็นราคา จะลดต่ำลง และอาจจะปรับราคาขึ้นหรือลงอีกครั้งในช่วงค่ำ แล้วแต่ปริมาณผลผลิตที่มีอยู่ในตลาดของวันนั้น หรือถ้าวันไหนที่เกษตรกรจากจังหวัดตราด, ระยอง นำผลผลิตเข้ามาขายในจังหวัดจันทบุรีด้วยก็จะส่งผลต่อปริมาณผลผลิตและทำให้สถานการณ์ราคาผลไม้ต่ำลงอีก นอกจากเกษตรกรรายใดโชคดีเจอผู้ซื้อที่มีปริมาณผลไม้ใกล้จะเต็มเที่ยวรถ ขาดอีกไม่มาก ผู้ซื้ออาจให้ราคาดีเพื่อจะได้รีบเดินทางกลับไปจำหน่ายที่ตลาดปลายทาง ซึ่งทั้งหมดนี้เป็นสภาพที่เกษตรกรผู้ผลิตผลไม้ ไม่สามารถควบคุมหรือกำหนดได้ เกษตรกรจึงขาดอำนาจการต่อรองด้านราคา ซึ่งสถานการณ์เช่นนี้ย่อมไม่เกิดผลดีกับเกษตรกรผู้ผลิตผลไม้

พี่วิชัย ให้ความเห็นว่า “ปัญหาของผลไม้ คือเราไม่ใช้ตลาดนำการผลิต ทำให้ผลไม้ออกมาล้นตลาด รัฐต้องทุ่มเทงบประมาณมาช่วยเหลือทุกปี การรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพเป็นภารกิจที่ต้องดำเนินการ แต่ปัญหาที่แท้จริง คือ ตัวเกษตรกรสมาชิก เอง ต้องเปลี่ยนแนวคิดใหม่ ถ้าอยู่โดดเดี่ยวไม่ร่วมกลุ่มก็จะขาดโอกาสด้านต่างๆ โดยส่วนตัวผลิตผลไม้คุณภาพอยู่แล้ว สินค้าไม่พอขาย ต้องการกระจายความคิดนี้สู่เพื่อ นเกษตรกรสมาชิก เริ่มจากกลุ่มเล็กๆ ใกล้ตัว เริ่มแรก คือ เกษตรกร/สมาชิกไม่กล้าเสี่ยงในการลงทุน คิดว่ามีความยุ่งยาก สุดท้าย ก็ค่อยๆ เปลี่ยนความคิด สิ่งสำคัญ คือ ต้องให้กำลังใจ มีความอดทน เปิดโอกาสให้มีการแลกเปลี่ยนความคิด อย่าปิดกั้นความคิดของเพื่อนเกษตรกรสมาชิกด้วยกัน ร่วมกันระดมแนวคิดของแต่ละคนมาปรับปรุง แก้ไข หาแนวทางในการพัฒนาต่อไป”

“การวางแผนการผลิต เพื่อให้ได้ผลไม้ที่มีคุณภาพ ปริมาณผลผลิตที่สามารถคาดการณ์ได้ และกำหนดเวลาเก็บเกี่ยว เป็นสิ่งสำคัญในการที่จะเจรจาต่อรองกับคู่ค้าได้ เพื่อเขาจะได้นำไปวางแผนการตลาดต่อไป”

น้องหมิว เพิ่มเติมว่า “ทำสวนผลไม้ มีผลไม้ล้นสวน ตนเองต้องรับภาระด้านการขายจากพ่อแม่ออกไปขายที่ตลาดหนองคล้า มีผลไม้จำนวนมากออกสู่ตลาดพร้อมกับชาวสวนคนอื่นๆ เมื่อนำไปขายต้องแข่งกันขาย เกิดการกดราคากันเอง พบว่าสวนลุงต้อยที่อยู่ติดกัน ผลิตเงาะคุณภาพ นอกจากไม่พอขาย แล้วยังมีพ่อค้ามารับผลผลิตถึงสวน ปัญหาคือ การทำสวนชนิดเดียวกันในพื้นที่จำนวนมาก เมื่อถึงฤดูเก็บเกี่ยวต้นทุนด้านแรงงานก็จะสูงตามจำนวนผลผลิตที่ออก เกิดปัญหาขาดแคลนแรง งาน แล้วผลผลิตที่ออกมาพร้อมๆ กัน ทุกสวนจนล้นตลาดราคาก็จะตกต่ำ”

“จึงต้องเริ่มวางแผนจัดการใหม่ โดยการแบ่งแปลงผลิต ใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยควบคุมผลผลิตให้ออกก่อนหรือหลังเป็นเรื่องสำคัญในการวางแผนผลิต ซึ่งอาจมีการผลิตจากปัจจัยธรรมชาติร่วมในการบริหารความเสี่ยงด้วย”

น้องวุฒิ มีแนวคิดทางการตลาดว่า “การที่พ่อค้าคนกลางเป็นผู้กำหนดราคารู้สึกว่าเสียเปรียบ อยากขายผลไม้โดยตรงให้กับผู้บริโภค แต่ความสามารถยังไม่พอ เพราะถ้าเกษตรกร สมาชิกออกไปทำการตลาดเองจะไม่มีเวลาดูแลการผลิต จึงเห็นว่าต้องมีการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพสร้างเป็นเครือข่าย เพื่อช่วยกันทำการตลาด ไม่อยากรอให้คนอื่นมาช่วย”

พี่มนัส เพิ่มเติมว่า “ทางกลุ่มได้พยายามดำเนินกิจกรรมรวมกันขาย สมาชิกในกลุ่ม จะนำมังคุดมาส่งที่จุดรวบรวมโดยใช้สถานที่บริเวณบ้านอนันต์ เป็นจุดคัดแยกมังคุดก่อนส่งแก่คู่ค้าในแต่ละตลาดเป้าหมาย ในการทำงานพบปัญหาอุปสรรคมากมาย ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของปริมาณมังคุดที่สมาชิกส่งเข้ามาในแต่ละวันมีปริมาณไม่แน่นอน ทำให้เกิดปัญหาด้านการจัดการแรงงาน ค่าใช้ จ่ายที่ไม่สามารถควบคุมได้ คุณภาพของมังคุดก็เป็นปัญหาใหญ่ เนื่องจากมังคุดตกไซด์ขายไม่ได้ราคา และยังหาตลาดยากอีกด้วย”

พี่สมหวัง เสริมว่า “ตนเองเอามังคุดมาส่งที่กลุ่มแล้วต้องช่วยกันหาตลาดโดยได้ไปติดต่อขายมังคุดให้กับ สกต. ธ.ก.ส. จันทบุรี จก. เพื่อให้สามารถขายมังคุดตกไซด์ ให้ได้ราคาเพิ่มขึ้น เนื่องจากเป็นเครือข่ายสหกรณ์ด้วยกัน แต่ก็พบปัญหาออเดอร์ไม่แน่นอน ถ้า เป็นมังคุดคุณภาพเกรดส่งออกไม่มีปัญหาตลาดมีความต้องการมาก จึงอยากให้เพื่อนสมาชิกเห็นความสำคัญของตลาดนำการผลิต เราต้องพัฒนาคุณภาพมังคุดตามความต้องการของตลาด ซึ่งคิดว่าคุ้มค่ากับการลงทุน”

พี่มนัส เสริมว่า “ปีนี้ได้รวมกลุ่มภายใต้โครงการวิจัยถือว่าพวกเราได้รับประโยช น์อย่างมาก โดยเฉพาะอุปสรรคในการทำการตลาดรวมกันขาย ทำให้ได้เรียนรู้การซื้อ-ขายผล ไม้ด้วยตัวเอง มีการทำงานร่วมกัน เกิดปัญหาความขัดแย้งกัน ทีแรกรู้สึกท้อคิดว่ากลุ่มจะไปไม่รอด แต่พอช่วยกันแก้ไข เมื่อผ่านไปมีการสร้างความเข้าใจกัน เกษตรกรสมาชิกยังไม่รู้จักระบบตลาด การค้าต้องบริหารความเสี่ยง กล้าตัดสินใจ โดยเฉพาะการจัดการด้านต้นทุน ความคุ้มค่าในการลงทุน ไม่ใช่เรื่องง่ายที่จะทำงานด้านการขายของกลุ่มให้ประสบความสำเร็จ”

พี่อุ้ง ชี้แจงว่า “เมื่อทีมวิจัยเราได้รู้ถึงปัญหาและสถานการณ์การผลิต/การตลาดแล้ว ข้อมูลเหล่านี้ จึงเป็นสิ่งที่เราจะต้องขับเคลื่อนเครือข่ายผู้ผลิตผลไม้คุณภาพให้สามารถบริหารจัดการด้านการตลาดได้อย่างแท้จริง โดยการร่วมมือกันของทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง แนวคิดหนึ่ง ก็คือ ตั้งจุดสกัดไม่ให้ผลไม้เข้าไปกระจุกตัวในตลาด ซึ่งส่งผลต่อปริมาณและราคาผลผลิตโดยภาพรวมของจังหวัด ที่สำคัญสามารถลดต้นทุนด้านเวลา และค่าใช้จ่ายที่เกษตรกรสมาชิกต้องนำผลไม้ออกไปจำหน่ายอีกด้วย”

จากการที่ทีมวิจัยได้ร่วมติดตามสถานการณ์ด้านช่องทางการตลาด ซึ่งกลุ่มผู้ผลิต ผลไม้คุณภาพและสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด มีการจำหน่ายหลายหลายรูปแบบแตกต่างกั น สมาชิกส่วนใหญ่มั่นใจในช่องทางตลาดที่สหกรณ์จัดหา และในขณะเดียวกันกลุ่ม ผู้ผลิตเองก็มีการจัดหาช่องทางตลาดของกลุ่มด้วย เพื่อเป็นการสร้างโอกาสทางการตลาดให้กับผลไม้คุณภาพ

ช่องทางการตลาดกลุ่มผู้ผลไม้คุณภาพ

กลุ่มผู้ผลิตเงาะคุณภาพตำบลคลอง พลู ได้รวมกันจำหน่ายเงาะพวง ซึ่งสมาชิกในกลุ่มมีตลาดเดิมอยู่แล้ว แต่เมื่อมีการรวมกลุ่มทำให้เกิดอำนาจในการต่อรองเพิ่มขึ้น คู่ค้าพึงพอใจที่จะมารับผลผลิต ณ จุดเดียวทำให้ลดต้นทุนค่าขนส่ง และเวลาการรับซื้อ โดยผู้ซื้อจะตกลงราคา/ปริมาณกับลุงต้อย ซึ่งเป็นรองประธานของกลุ่ม เมื่อตกลงราคาได้ลุงต้อยก็จะแจ้งออเดอร์ให้กับสมาชิกในกลุ่มที่ทำเงาะพวงทราบล่วงหน้าว่าใครจะต้องเก็บเท่าไหร่/ได้ราคาเท่าไร วันรุ่งขึ้นสมาชิกต้องนำผลผลิตมาส่งที่จุดรวบรวมหน้าบ้านลุงต้อย ไม่เกินเวลา 5 โมงเย็น ผู้รับซื้อสั่งซื้อวันละ 3 ตัน

กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพตำบลชากไทย มีการผลิตผลไม้ภายใต้ระบบการ จัดการคุณภาพ GAP คู่ค้ามั่นใจในผล ผลิตของกลุ่ม แต่เมื่อมีการรวมกลุ่ม เกิดการสร้างเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ทำให้สร้างอำนาจต่อรองด้วยการเชื่อมโยงเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ และกลุ่มผู้ผลิตเงาะคุณภาพ ทำให้คู่ค้าซื้อได้ทั้งมังคุดและเงาะคุณภาพในเที่ยวเดียวกัน เป็นการลดต้น ทุนด้านการจัดการ คุณวิชัยจะเป็นผู้เจรจาด้านคุณภาพมังคุด/เงาะ และเสนอราคากับฝ่ายจัดซื้อ โดยมีการส่งผลผลิตไปให้

บริษัทตรวจสอบคุณภาพและสารต้องห้ามก่อน จากนั้นเสนอราคาตามคุณภาพของสมาชิกแก่ละคน ด้วยความเป็นธรรมของทุกฝ่าย สมาชิกก็จะรู้ว่าผลไม้ของตนอยู่เกรดไหน เมื่อรับออเดอร์ มาแล้วก็จะแจ้งสมาชิกล่วงหน้า 1 วัน สมาชิกจะนำผลผลิตมารวมกันที่บ้านคุณวิชัย โดยบริษัทมีเจ้าหน้าที่มาตรวจรับสินค้าและจ่ายค่าสินค้าเป็นเช็คเงินสด ซึ่งเรื่องนี้ทางทีมวิจัยร่วมกับผู้จัดการสหกรณ์ได้เข้าไปช่วยประสานงานตรวจสอบรายละเอียดให้กับเครือข่าย และได้มีการหารือกันว่าในปีหน้าทางกลุ่มเครือข่ายต้องการให้สหกรณ์เข้ามาช่วยขับเคลื่อนเจรจาขั้นตอนการชำระเงินค่าสินค้าต่อไป

ช่องทางการตลาดของสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด

สหกรณ์สามารถขยายตลาดใหม่ได้เพิ่มขึ้นเนื่องจากมีกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพชัดเจนสามารถเสนอราคาและปริมาณการจัดส่งผลไม้ให้แก่คู่ค้ามีความมั่นใจเพิ่มขึ้นในการส่งผลไม้คุณภาพได้เป็นไปความต้องการคู่ค้า โดยเฉพาะตลาดเงาะไปต่างประเทศ

ตลาดบรูไน โดย บริษัท SAP สยามฟู้ด อินเตอร์เนชัล จำกัด สั่งซื้อเงาะคุณภาพ ซึ่งเป็นตลาดเป้าหมายใหม่ของสหกรณ์ในปีนี้ ตกลงจัดส่งเงาะคุณภาพ พื้นสามสี (พื้นผลเงาะมีสีแดงปนเหลืองปลายขนเขียว) ขนาด 28–32 ผล/กก. บรรจุเนื้อเงาะ 18 กก./ตะกร้า คัดเลือกเกษตรกร สมาชิกที่มีเงาะคุณภาพตามความต้องการ แจ้งสเปคเงาะ และวิธีการเก็บเกี่ยว เพื่อสร้างความเข้าใจร่วมกัน จากนั้นแจ้งออเดอร์/ราคา เกษตรกร สมาชิกจะมารับตะกร้าจากสหกรณ์ ในช่วงเย็นก่อนวันเก็บ เกี่ยวผลผลิตและต้องนำผลผลิตมาส่งให้สหกรณ์ไม่เกิน เวลา 17.00 น. (5โมงเย็น) เมื่อนำผลผลิตมาส่งเจ้าหน้าที่และสมาชิกจะร่วมกัน สุ่มชั่งน้ำหนัก ตรวจสอบคุณภาพ จากนั้นลดน้ำเพื่อรักษาความสด ใส่ป้ายชื่อเกษตรกรสมาชิกลงในทุกตะกร้า ผู้แทนบริษัทมาตรวจรับสินค้าและชำระเงินสดเที่ยวต่อเที่ยว

ตลาดเซี่ยงไฮ ปักกิ่ง โดยบริษัท ริชฟิลด์ เฟร ชฟรุ๊ต จำกัด สั่งซื้อเงาะคุณภาพพื้นสามสี (แดงเหลืองเล็กน้อย ปลายขนเขียว) เป็นตลาดใหม่เช่นกัน จัดส่งทาง เครื่องบิน ดำเนินการคัดเลือกเกษตรกร/สมาชิกที่มีเงาะคุณภาพตามความต้องการ แจ้งสเปกเงาะที่ต้องการ และวิธีการเก็บเกี่ยว เพื่อสร้างความเข้าใจร่วมกัน จากนั้นแจ้งออเดอร์/ราคา เกษตรกร สมาชิกจะมารับตะกร้าจากสหกรณ์ในช่วงเย็นก่อนวันเก็บผลผลิต และต้องนำผลผลิตมาส่งให้สหกรณ์ตั้งแต่เวลา 10.00 – 15.00 น. เนื่องจากมีขั้นตอนในการ Packing และจะต้องจัดการให้เสร็จภายใน 17.00 น. เพื่อจัดส่งสินค้าให้ทันเวลาขึ้นเครื่อง เมื่อนำผลผลิตมาส่งเจ้าหน้าที่และสมาชิกจะร่วมกัน ตรวจสอบคุณภาพ ชั่งน้ำหนัก ออกใบรับผลผลิตเพื่อนำไปรับเงินที่แผนกการเงิน

เมื่อตรวจรับสินค้าเรียบร้อยแล้ว ก็จะนำเงาะใส่อ่างที่มีน้ำอยู่เต็มอ่างเพื่อทำความสะอาด นำขึ้นบรรจุเรียงในกล่องโฟมนำฟองน้ำชนิดบางวางด้านบนใส่น้ำแข็ง ปิดฝาพร้อมจัดส่ง ใช้รถ 6 ล้อเที่ยวละประมาณ 500-700 กล่อง ปิดผ้าใบส่งสนามบินสุวรรณภูมิ

ตลาดเวียดนาม โดยบริษัท ริชฟิลด์ เฟ รชฟรุ๊ต จำกัด ต้องการซื้อเงาะคุณภาพพื้นสามสี (แดงเหลืองเล็กน้อย ปลายขนเขียว) เกรดรองจากตลาดเซี่ยงไฮ เป็นตลาดใหม่เช่นกัน จัดส่งทางรถ 10 ล้อ ผ่านเส้นทาง R 9 นครพนม มุกดาหาร เข้าสู่สุวรร ณเขต ประเทศลาว ผ่านหลักซาว เมืองวิน เข้าสู่

ฮานอย เวียดนามเหนือ ส่วนถ้าส่งเข้าสู่เวียดนามใต้ ก็จะไปเส้นทางเก้าแกว เข้าสู่โฮจิมิน เมื่อตกลงเรื่องสเปคและราคา ดำเนินการคัดเลือกเกษตรกร/สมาชิกที่มีเงาะคุณภาพตามความต้องการ แจ้งสเปคเงาะที่ต้องการ และวีธีการเก็บเกี่ยว เพื่อสร้างความเข้าใจร่วมกัน จากนั้นแจ้งออเดอร์/ราคา เกษตรกรสมาชิกจะมารับตะกร้าจากสหกรณ์ในช่วงเย็นก่อนวันเก็บผลผลิต ตลาดนี้เกษตรกร สมาชิกต้องใช้ใบตองกรุรอบตะกร้าบรรจุ สมาชิกต้องนำเงาะมาส่งให้สหกรณ์ ตั้งแต่เวลา 10.00 – 15.00 น. เมื่อนำผลผลิตมาส่งเจ้าหน้าที่และสมาชิกจะร่วมกัน ตรวจสอบคุณภาพ ชั่งน้ำหนัก ลดน้ำเพื่อรักษาความสด ออกใบรับผลผลิตเพื่อสมาชิกนำไปรับเงินที่แผนกการเงิน

ทีมวิจัย ได้ประสานงานกับบริษัท ริชฟี ลด์ เฟร ชฟรู๊ต จำกัด ซึ่งเป็นผู้ร่วมค้ากับสหกรณ์และกรมวิชาการเกษตร ทดลองการจัดส่งเงาะโรงเรียนไปทางเรือร่วมกับการขนส่งมังคุด ซึ่งแต่ เดิมยังทำไม่สำเร็จ เพราะเงาะมีอายุการเก็บรักษาได้ไม่นาน ผลจะเหี่ยวและมีสีดำ แต่ทีมวิจัยได้ร่วมกันศึกษาพฤติกรรมการเก็บเกี่ยวแล้วพบ ว่า ขั้นตอนที่สำคัญในการรักษาคุณภาพ นอกจากเทคโนโลยีการเก็บรักษาแล้ว สิ่งสำคัญที่สุด ก็คือ ขบวนการเก็บเกี่ยวที่มีคุณภาพนั่นเอง

เริ่มตั้งแต่ขบวนการคัดเลือกเงาะที่จะทำการจัดส่งทีมวิจัยร่วมกันคัดเลือกเงาะจากฟาร์ม แนะนำขั้นตอนการเก็ บเกี่ยว สร้างความเข้าใจ ในวิธีการเก็บเกี่ยว ต้องใช้ตาข่ายรองไม่ให้เงาะตกลงพื้น เพื่อป้องกันผลช้ำ และเชื้อโรคหรือสิ่งปนเปื้อน จากนั้นตอนใช้กรรไกรรอนที่ขั้ วผล ให้เหลือก้านประมาณ 1 เซนติเมตร บรรจุลงในตะกร้าไม่เกิน 15 กิโลกรัมต่อตะกร้า ห้ามกระแทก เพราะจะทำให้ขนเงาะหักหรือช้ำได้ เกษตรกรสมาชิกต้องนำผลผลิตมาส่งสหกรณ์ ตั้งแต่เวลา 10.00 – 15.00 น. เมื่อนำผลผลิตมาส่ง เจ้าหน้าที่และสมาชิกจะร่วมกัน ตรวจสอบคุณภาพ ชั่งน้ำหนักออกใบรับผลผลิตเพื่อนำไปรับเงินที่แผนกการเงิน

เมื่อตรวจรับสินค้าเรียบร้อย จะทำความสะอาดด้วยน้ำ แล้วผึ่งให้แห้งตามธรรมชาติ ห้ามใช้พัดลมเป่า จากนั้นบรรจุใส่ถุงที่คุณสมบัติเฉพาะในตะกร้า ขนาดบรรจุ 8.5 กิโกกรัม ขนขึ้นตู้คอนเทรนเนอร์ เก็บรักษาที่อุณหภูมิ 15 องศา ใช้เวลาเดินทางถึงตลาดเจียงหนาน ประเทศจีน 7 วัน

ทั้งหมดนี้เกิดจากการสร้างรูปแบบการการทำสวนผลไม้คุณภาพเชื่อมโยงสู่เครือข่ายธุรกิจผลไม้คุณภาพที่มีสหกรณ์การเกษตรเป็นแม่ข่าย

การจัดการคุณภาพมังคุด ตามความต้องการของตลาดแต่ละเป้าหมาย

ตารางที่ 11.1: การจัดการคุณภาพมังคุดตลาดต่างประเทศ

ที่	ช่องทางตลาดส่งออก	จีน	ยุโรป
1	ขนาดบรรจุ	20 กิโลกรัม / ตะกร้า	20 กิโลกรัม / ตะกร้า
2	คุณภาพมาตรฐาน 1) เกรดมันใหญ่ 90 กรัมขึ้น	- ขั้วเขียว ผิวมันสวยไม่มีตำหนิ	
	2) เกรดมันลาย 90 กรัมขึ้น	- ขั้วเขียว ผิวมันสวย มีลายธรรมชาติไม่เกิน 10%	
	3) เกรดมันเล็ก 80-90 กรัม	- ขั้วเขียว ผิวมันสวย	- ขั้วเขียว ผิวมันสวย
	4) เกรดมันจิ๋ว 65-80 กรัม	- ขั้วเขียว ผิวมันสวย	

	5) เกรดกากใหญ่ 90 กรัมขึ้น	- ขั้วเขียว ผิวกาก / ลาย	
3	การเก็บเกี่ยว	- ใช้ไม้สอยปลายตาข่าย ป้องกันไม่ให้ขั้วผลฉีกขาด ตกพื้นดิน ติดเชื้อ - ใช้กระป๋องพลาสติกถ่ายเท ป้องกันไม่ให้เกิดการกระแทก เสียดสี - ใช้ตะกร้าพลาสติกขนส่ง ป้องกันการแตก ช้ำ เสียหาย	
4	มาตรฐานรับรอง	การจัดการคุณภาพ ระบบ GAP	ระบบ EURAPGAP
5	การกระจายสินค้า	10 กิโลกรัม / ตะกร้า ขนส่งทางเรือ 7 วัน กวางเจา (เจียงหนาน)	กิโลกรัม / ตะกร้า ขนส่งทางเครื่องบิน วัน

ตารางที่ 11.2: การจัดการคุณภาพมังคุดตลาดในประเทศ

ที่	ตลาดห้างค้าปลีก-ค้าส่ง	CARREFOUR	MAKRO
1	ขนาดบรรจุ	20 กิโลกรัม / ตะกร้า	20 กิโลกรัม / ตะกร้า
2	น้ำหนักผล / กิโลกรัม	14 – 18 ผล / กก.	14 – 18 ผล / กก.
3	คุณภาพมาตรฐาน 1) เกรดมันเล็ก 80-90 กรัม	- ขั้วเขียว ผิวสีม่วงเข้ม / ลาย - เนื้อไม่เป็นแก้ว / ยางไหล - ผลเสมอ ปลอดสารพิษตกค้าง	- ขั้วเขียว ผิวสีม่วงเข้ม / ลาย - เนื้อไม่เป็นแก้ว / ยางไหล - ผลเสมอ ปลอดสารพิษตกค้าง
4	การเก็บเกี่ยว	- ใช้ไม้สอยปลายตาข่าย ป้องกันไม่ให้ขั้วผลฉีกขาด ตกพื้นดิน ติดเชื้อ - ใช้กระป๋องพลาสติกถ่ายเท ป้องกันไม่ให้เกิดการกระแทก เสียดสี - ใช้ตะกร้าพลาสติกขนส่ง ป้องกันการแตก ช้ำ เสียหาย	
5	มาตรฐานการรับรอง	การจัดการคุณภาพ ระบบ GAP	การจัดการคุณภาพ ระบบ GAP
6	การกระจายสินค้า	20 กิโลกรัม / ตะกร้า ขนส่งทางรถ 1 วัน ศูนย์การจายสินค้า วังน้อย	20 กิโลกรัม / ตะกร้า ขนส่งทางรถ 1 วัน ศูนย์การจายสินค้า วังน้อย
7	ข้อบกพร่องหลัก	1) เน่า / โรค 0 – 3 % 2) ร่องรอยการเสียหายจากสัตว์ / เครื่องจักร 0 – 3 % 3) ไส้ลัม / ผลแตก / ช้ำรุนแรง 0 – 3 % 4) เนื้อใสเป็นแก้ว / ยางไหล 0 – 5 % 5) ไม่สุก / สุกเกิน / ผลนิ่ม 0 – 5 % ข้อบกพร่องหลัก รวมกันต้องไม่เกิน 10 %	
8	ข้อบกพร่องรอง	1) น้ำหนักไม่ได้มาตรฐาน 0 – 8 % 2) รอยแผล / ขี้กาก รุนแรง 0 – 8 % ข้อบกพร่องรอง รวมกันต้องไม่เกิน 8 % ข้อบกพร่องทั้งหมด รวมกันต้องไม่เกิน 18 %	
ที่	**ช่องทางตลาดอื่น ๆ**	**จังหวัดปลายทาง**	**โรงงานแปรรูป**
1	ขนาดบรรจุ	20 กิโลกรัม / ตะกร้า	20 กิโลกรัม / ตะกร้า
2	คุณภาพมาตรฐาน 1) เกรดมันจิ๋ว 65-80 กรัม	- ขั้วเขียว ผิวมันสวย	
	2) เกรดดอก 50 กรัมลงมา	- ผิวมัน / กาก / ลาย	

	3) เกรดดำ 65 – 90 กรัม	- ผิวดำมัน / กาก / ลาย	- ผิวดำมัน / กาก / ลาย
	4) เกรดแตก		- ผลมีลอยแตกร้าว
3	การเก็บเกี่ยว	- ใช้ไม้สอยปลายตาข่าย ป้องกันไม่ให้ขั้วผลฉีกขาด ตกพื้นดิน ติดเชื้อ - ใช้กระป๋องพลาสติกถ่ายเท ป้องกันไม่ให้เกิดการกระแทก เสียดสี - ใช้ตะกร้าพลาสติกขนส่ง ป้องกันการแตก ช้ำ เสียหาย	
4	การกระจายสินค้า	20 กิโลกรัม / ตะกร้า ขนส่งทางรถ 1 วัน จังหวัดปลายทาง	20 กิโลกรัม / ตะกร้า ขนส่งทางรถ 1 วัน โรงงานแปรรูป

การจัดการคุณภาพเงาะ ตามความต้องการของตลาดแต่ละเป้าหมาย

ตารางที่ 11.3: การจัดการคุณภาพเงาะตลาดต่างประเทศ

ที่	ช่องทางตลาดส่งออก	จีน	จีน
1	ขนาดบรรจุ	13 กิโลกรัม / ตะกร้า	15 กิโลกรัม / ตะกร้า
2	น้ำหนักผล / กิโลกรัม	28 – 32 ผล / กก.	28 – 32 ผล / กก.
3	คุณภาพมาตรฐาน	- ผิวสีส้มอมเหลือง ถึงสีแดงส้ม - ขนสีเขียว ยาวไม่กุด (ขน 3 สี) - ผลไม่แตก เหี่ยว ช้ำ หรือเน่า - ไม่มีหนอนไช ไม่มีเพลี้ยที่ผิว - ผลเสมอ ปลอดสารพิษตกค้าง	- ผิวสีส้มอมเหลือง ถึงสีแดงส้ม - ขนสีเขียว ยาวไม่กุด (ขน 3 สี) - ผลไม่แตก เหี่ยว ช้ำ หรือเน่า - ไม่มีหนอนไช ไม่มีเพลี้ยที่ผิว - ผลเสมอ ปลอดสารพิษตกค้าง
4	การเก็บเกี่ยว	- ใช้กรรไกรลอนขั้วผล (1 ซม.) ไม่ให้ขั้วผลเปิด ป้องกันติดเชื้อ - ใช้ตาข่ายกางใต้ต้น ไม่ให้ตกพื้นดิน ป้องกันการแตก ช้ำ ติดเชื้อ	- บิดขั้วผลได้ แต่ต้องไม่ให้ขั้วผลเกิดบาดแผล ป้องกันติดเชื้อ - ใช้ตาข่ายรองรับ ไม่ให้ตกพื้นดิน ป้องกันการแตก ช้ำ ติดเชื้อ
5	มาตรฐานรับรอง	Q-Mark ภายใต้การจัดการคุณภาพ ระบบ GAP	
6	การกระจายสินค้า	13 กิโลกรัม / ตะกร้า ขนส่งทางเรือ 7 วัน กวางเจา (เจียงหนาน)	9 กิโลกรัม / กล่องโฟม ขนส่งทางเครื่องบิน 2 วัน ฮ่องกง / ปักกิ่ง
ที่	**ช่องทางตลาดส่งออก**	**เวียดนาม**	**บรูไน**
1	ขนาดบรรจุ	18 กิโลกรัม / ตะกร้า	18 กิโลกรัม / ตะกร้า
2	น้ำหนักผล / กิโลกรัม	28 – 32 ผล / กก.	28 – 32 ผล / กก.
3	คุณภาพมาตรฐาน	- ผิวสีแดงส้ม ถึงแดงสม่ำเสมอ - ขนสีเขียว ยาวไม่กุด (ขน 3 สี) - ผลไม่แตก เหี่ยว ช้ำ หรือเน่า - ไม่มีหนอนไช ไม่มีเพลี้ยที่ผิว - ผลเสมอ ปลอดสารพิษตกค้าง	- ผิวสีส้มอมเหลือง ถึงสีแดงส้ม - ขนสีเขียว ยาวไม่กุด (ขน 3 สี) - ผลไม่แตก เหี่ยว ช้ำ หรือเน่า - ไม่มีหนอนไช ไม่มีเพลี้ยที่ผิว - ผลเสมอ ปลอดสารพิษตกค้าง
4	การเก็บเกี่ยว	- บิดขั้วผลได้ แต่ต้องไม่ให้ขั้วผลเกิดบาดแผล ป้องกันติดเชื้อ - ใช้ตาข่ายรองรับ ไม่ให้ตกพื้นดิน ป้องกันการแตก ช้ำ ติดเชื้อ	
5	มาตรฐานรับรอง	Q-Mark ภายใต้การจัดการคุณภาพ ระบบ GAP	

6	การกระจายสินค้า	18 กิโลกรัม / ตะกร้า	18 กิโลกรัม / ตะกร้า
		ขนส่งทางรถ 2 วัน ฮานอย	ขนส่งทางรถ 1 วัน ศูนย์การจายสินค้า วังน้อย
7	ข้อบกพร่องหลัก	1) เน่า / เสีย 2) เหี่ยว ช้ำ / ผลแตก 3) ช้ำรุนแรง น้ำเยิ้ม 4) ขนสีดำ หรือน้ำตาลเข้มทั้งผล 5) ร่องรอยการทำลายของสัตว์ ข้อบกพร่องหลัก รวมกันต้องไม่เกิน 10 %	0 – 3 % 0 – 5 % 0 – 3 % 0 – 3 % 0 – 5 %
8	ข้อบกพร่องรอง	1) ปลายขนสีน้ำตาล / ดำ 2) ผิวสีเหลืองอมเขียว 3) น้ำหนักไม่เป็นไปตามข้อกำหนด 4) เหี่ยวแห้งเล็กน้อย ข้อบกพร่องรอง รวมกันต้องไม่เกิน 12 % ข้อบกพร่องทั้งหมด รวมกันต้องไม่เกิน 20 %	0 – 8 % 0 – 8 % 0 – 5 % 0 – 8 %

ตารางที่ 11.4: การจัดการคุณภาพเงาะตลาดในประเทศ

ที่	ตลาดห้างค้าปลีก-ค้าส่ง	CARREFOUR	MAKRO
1	ขนาดบรรจุ	17 กิโลกรัม / ตะกร้า	18 กิโลกรัม / ตะกร้า
2	น้ำหนักผล / กิโลกรัม	28 – 32 ผล / กก.	28 – 32 ผล / กก.
3	คุณภาพ	- ผิวสีส้มอมเหลือง ถึงสีแดงส้ม - ขนสีเขียว ยาวไม่กุด (ขน 3 สี) - ผลไม่แตก เหี่ยว ช้ำ หรือเน่า - ไม่มีหนอนไช ไม่มีเพลี้ยที่ผิว - ผลเสมอ ปลอดสารพิษตกค้าง	- ผิวสีแดงส้ม ถึงแดงเข้ม - ขนสีเขียว ยาวไม่กุด (ขน 3 สี) - ผลไม่แตก เหี่ยว ช้ำ หรือเน่า - ไม่มีหนอนไช ไม่มีเพลี้ยที่ผิว - ผลเสมอ ปลอดสารพิษตกค้าง
4	การเก็บเกี่ยว	- บิดขั้วผลได้ แต่ต้องไม่ให้ขั้วผลเกิดบาดแผล - ใช้ตาข่ายรองรับ ไม่ให้ตกพื้นดิน ป้องกันการแตก ช้ำ ติดเชื้อ	
5	มาตรฐานรับรอง	Q-Mark ภายใต้การจัดการคุณภาพ ระบบ GAP	
6	การกระจายสินค้า	17 กิโลกรัม / ตะกร้า ขนส่งทางรถ 1 วัน ศูนย์กระจายสินค้า วังน้อย	18 กิโลกรัม / ตะกร้า ขนส่งทางรถ 1 วัน ศูนย์กระจายสินค้า วังน้อย
7	ข้อบกพร่องหลัก	1) เน่า / เสีย 2) เหี่ยว ช้ำ / ผลแตก 3) ช้ำรุนแรง น้ำเยิ้ม 4) ขนสีดำ หรือน้ำตาลเข้มทั้งผล 5) ร่องรอยการทำลายของสัตว์ ข้อบกพร่องหลัก รวมกันต้องไม่เกิน 10 %	0 – 3 % 0 – 5 % 0 – 3 % 0 – 3 % 0 – 5 %
8	ข้อบกพร่องรอง	1) ปลายขนสีน้ำตาล / ดำ 2) ผิวสีเหลืองอมเขียว 3) น้ำหนักไม่เป็นไปตามข้อกำหนด	0 – 8 % 0 – 8 % 0 – 5 %

		4) เหี่ยวแห้งเล็กน้อย 0 – 8 % ข้อบกพร่องรอง รวมกันต้องไม่เกิน 12 % ข้อบกพร่องทั้งหมด รวมกันต้องไม่เกิน 20 %	
ที่	**ตลาดอื่น ๆ**	**จังหวัดปลายทาง**	**ตลาดเงาะพวง**
1	ขนาดบรรจุ	18 กิโลกรัม / ตะกร้า	
2	น้ำหนักผล / กิโลกรัม	28 – 32 ผล / กก.	2 – 2.5 กก. / พวง
3	คุณภาพ	- ผิวสีแดงส้ม ถึงแดงเข้ม - ขนสีเขียว ยาวไม่กุด (ขน 3 สี) - ผลไม่แตก เหี่ยว ช้ำ หรือเน่า - ไม่มีหนอนไช ไม่มีเพลี้ยที่ผิว - ผลเสมอ ปลอดสารพิษตกค้าง	- ผิวสีส้มอมเหลือง ถึงสีแดงส้ม - ขนสีเขียว ยาวไม่กุด (ขน 3 สี) - ผลใหญ่ ไม่แตก ช้ำ หรือเน่า - ไม่มีหนอนไช ไม่มีเพลี้ยที่ผิว - ผลเสมอ ปลอดสารพิษตกค้าง
4	การเก็บเกี่ยว	- บิดขั้วผลได้ แต่ต้องไม่ให้ขั้วผลเกิดบาดแผล - ใช้ตาข่ายรองรับ ไม่ให้ตกพื้นดิน ป้องกันการแตก ช้ำ ติดเชื้อ	- ใช้กรรไกร ตัดเป็นช่อ แต่ละช่อควรมีตั้งแต่ 3 ผล ขึ้นไป - มัดรวมกันให้เป็นพวง ลักษณะพวงแน่นไม่หลุดง่าย
5	การกระจายสินค้า	18 กิโลกรัม / ตะกร้า ขนส่งทางรถ 1 วัน จังหวัดปลายทาง	2 – 2.5 กก. / พวง ขนส่งทางรถ 1 วัน จังหวัดปลายทาง

ผลการดำเนินงานในกิจกรรมที่ 11

ผลที่เกิดขึ้นจากการสรุปผลการดำเนินงานธุรกิจรวบรวมผลไม้ เกิดการเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจระหว่างเกษตรกรสมาชิก สหกรณ์การเกษตร คู่ค้าในแต่ละตลาดเป้าหมาย ตลอดจนหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง สู่การเป็นภาคีเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจผลไม้คุณภาพ ทำให้สามารถขยายช่องการจัดจำหน่ายผลไม้ไปตามช่องทางการตลาดได้เพิ่มมากขึ้น โดยมีตลาดเป้าหมาย ดังนี้

ตลาดต่างประเทศ ร่วมค้ากับบริษัทผู้ส่งออกผลไม้ ได้แก่

1) ตลาดจีนและเวียดนาม ร่วมค้ากับบริษัทริชฟิวด์ เฟรชฟรู๊ต จำกัด

2) ตลาดบรูไน ร่วมค้ากับบริษัท S.A.P. สยามฟู้ด อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

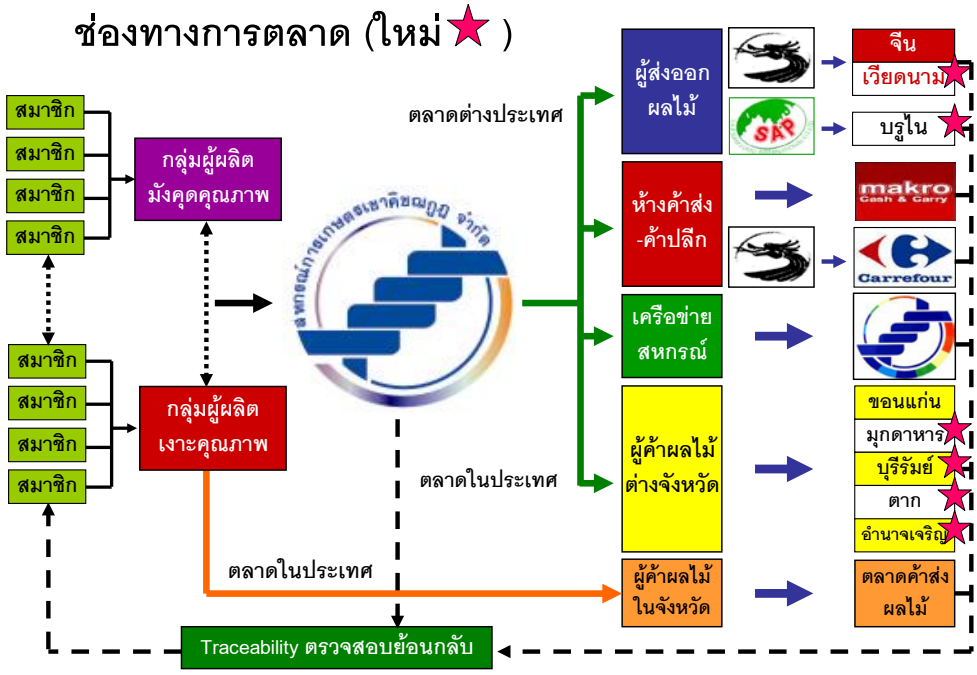
ตลาดในประเทศ มีช่องทางการตลาดแบ่งออกเป็น 3 ช่องทาง ได้แก่

1) ตลาดห้างค้าปลีก-ค้าส่ง ทำการค้ากับบริษัทสยาม แมคโคร จำกัดมหาชน (Makro) และร่วมค้ากับบริษัทริชฟิวด์ เฟรชฟรู๊ต จำกัด โดยมีตลาดเป้าหมาย คือ ห้างสรรพสินค้า Carrefour

2) ตลาดต่างจังหวัด ทำการค้ากับผู้ประกอบการค้าผลไม้ในต่างจังหวัด โดยมีตลาดเป้าหมาย คือ จังหวัดขอนแก่น มุกดาหาร บุรีรัมย์ ตาก อำนาจเจริญ

3) ตลาดเครือข่ายสหกรณ์ ทำการค้า/ เชื่อมโยงแลกเปลี่ยนสินค้ากับเครือข่ายสหกรณ์ทั้งในจังหวัดและต่างจังหวัด โดยมีการเชื่อมโยงเครือข่ายผลไม้กับสหกรณ์การเกษตรมะขาม จำกัด จังหวัดจันทบุรี และมีการเชื่อมโยงเครือข่ายข้าวสารกับสหกรณ์การเกษตรเกษตรวิสัย จำกัด จังหวัดศรีษะเกษ

รูปที่ 11.1 ช่องทางการตลาดสินค้าสหกรณ์



ผลการดำเนินธุรกิจรวบรวมและจำหน่ายผลไม้ของสหกรณ์ สามารถรวบรวมและจำหน่ายผลไม้จากเกษตรกรสมาชิก เพื่อกระจายผลไม้ไปตามช่องทางการตลาดต่างๆ ทั้งตลาดในประเทศ อาทิ ห้างค้าปลีก-ค้าส่ง ผู้ประกอบการค้าผลไม้ต่างจังหวัด เครือข่ายสหกรณ์ และตลาดต่างประเทศ อาทิ จีน เวียดนาม บรูไน มีปริมาณรวม 3,892 ตัน เป็นมูลค่า 64 ล้านบาท

ตารางที่ 11.5 การจำหน่ายผลไม้คุณภาพเปรียบเทียบ ปี 2552 / 2551

ช่องทางการตลาด		ปี 2552				ปี 2551			
ตลาด	คู่ค้า	มังคุด		เงาะ		มังคุด		เงาะ	
ตลาดต่างประเทศ		ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า
จีน	Richfield	3,492	59.39	52	0.58	1,788	35.05		
เวียดนาม	Richfield			19	0.20				
บรูไน	SAP			34	0.40				
รวมตลาด ตปท.		**3,492**	**59.39**	**105**	**1.18**	**1,788**	**35.05**		
ตลาดในประเทศ									
ห้าง	Carrefour			70	0.69			252	2.25
	Makro					114	1.99	153	1.70
ตจว.	ผู้ค้าผลไม้	38	0.47	181	1.90	24	0.35	90	0.76
สหกรณ์	มะขาม	2	0.03	3	0.05	19	0.22	2	0.01
รวมตลาด นปท.		**40**	**0.50**	**254**	**2.64**	**157**	**2.56**	**497**	**4.72**
รวมทั้งสิ้น		**3,532**	**59.89**	**359**	**3.82**	**1,945**	**37.61**	**497**	**4.72**

ปริมาณการจำหน่ายผลไม้คุณภาพของสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด

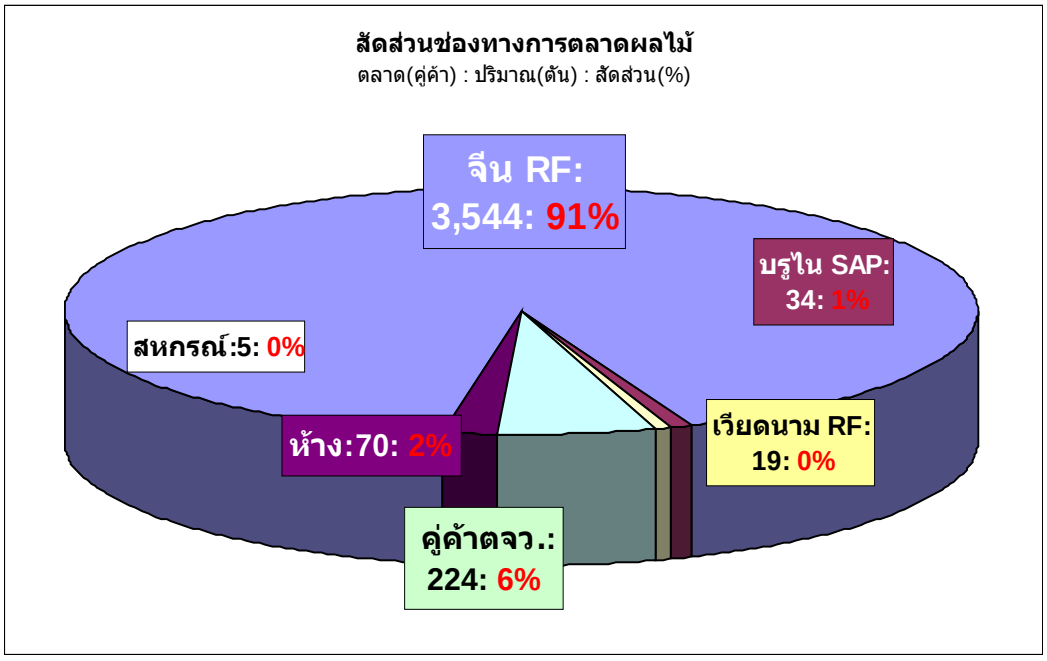
1) ตลาดต่างประเทศ ผ่านบริษัทผู้ประกอบการส่งออกผลไม้ ได้แก่ จีน เวียดนามและบรูไน มีปริมาณรวม 3,598 ตัน เป็นมูลค่า 60.57 ล้านบาท คิดเป็น 92%

2) ตลาดในประเทศ ได้แก่ ห้างค้าปลีก-ค้าส่ง ผู้ประกอบการค้าผลไม้ต่างจังหวัดและเครือข่ายสหกรณ์ มีปริมาณรวม 294 ตัน เป็นมูลค่า 3.15 ล้านบาท คิดเป็น 8%

สัดส่วนช่องทางการตลาดผลไม้ ปี 2552 แยกตามตลาดในแต่ละเป้าหมาย ดังนี้

- ตลาดต่างประเทศ ผ่านบริษัทผู้ส่งออกผลไม้ ได้แก่ จีน เวียดนาม และบรูไน มีปริมาณรวม 3,598 ตัน เป็นมูลค่า 60.57 ล้านบาท คิดเป็น 92%
- ตลาดในประเทศ ได้แก่ ห้างค้าปลีก-ค้าส่ง ผู้ประกอบการค้าผลไม้ต่างจังหวัดและเครือข่ายสหกรณ์ มีปริมาณรวม 294 ตัน เป็นมูลค่า 3.15 ล้านบาท คิดเป็น 8%

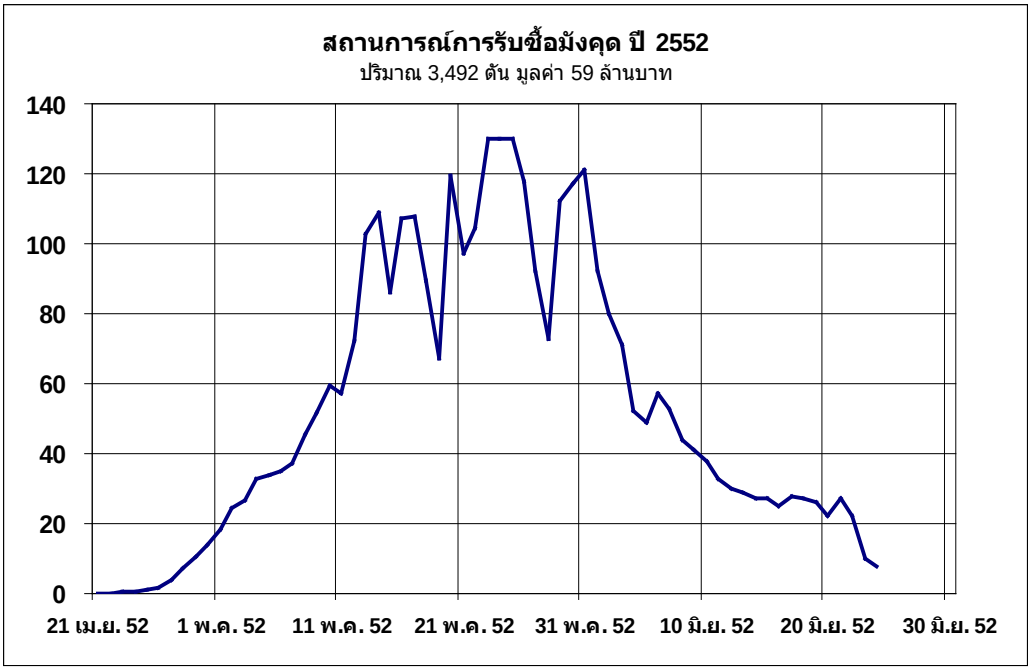
รูปที่ 11.2: สัดส่วนช่องทางการตลาดผลไม้ ปี 2552



สถานการณ์ปริมาณการรับซื้อมังคุด ปี 2552 ของสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด เริ่มรับซื้อตั้งแต่วันที่ 21 มีนาคม – 25 มิถุนายน 2552 โดยมีสถานการณ์ปริมาณการรับซื้อมังคุด ดังนี้

- ปริมาณการรับซื้อมังคุด สูงสุดวันละ 130 -150 ตัน และมีสถานการณ์ผลผลิตกระจุกตัวอยู่ในช่วงระหว่างวันที่ 13-31 พฤษภาคม 2552 ปริมาณเฉลี่ยวันละ 110 ตันต่อวัน
-

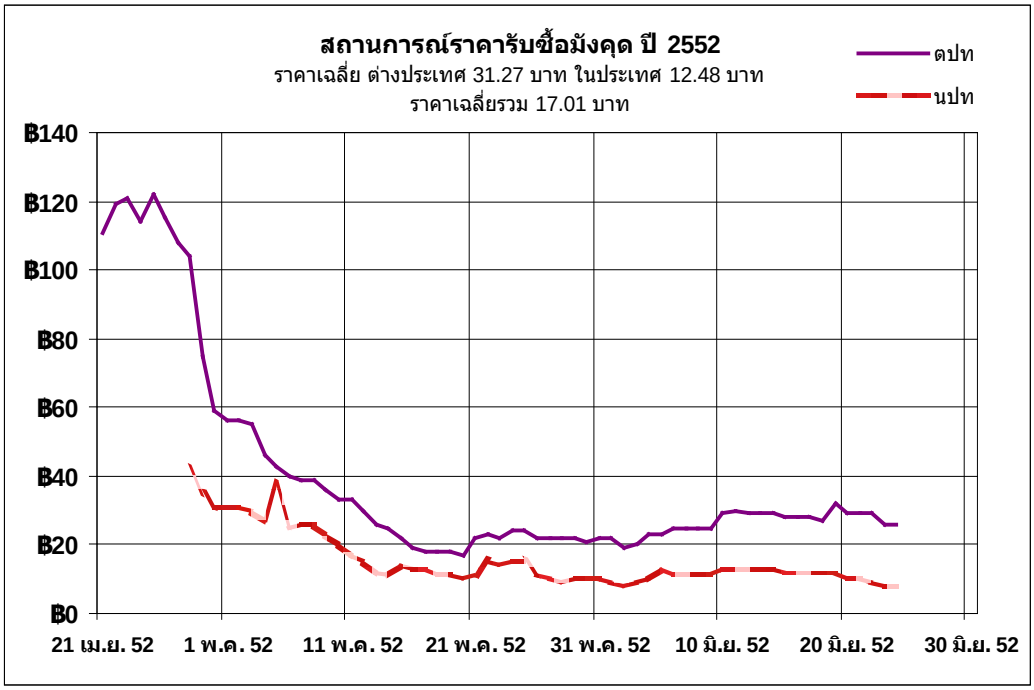
รูปที่ 11.3: สถานการณ์ปริมาณการรับซื้อมังคุด ปี 2552



สถานการณ์ราคารับซื้อมังคุด ปี 2552 ของสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด เริ่มรับซื้อตั้งแต่วันที่ 21 มีนาคม – 25 มิถุนายน 2552 โดยมีสถานการณ์ราคารับซื้อมังคุด ดังนี้

- ราคารับซื้อมังคุดเฉลี่ยรายวัน สูงสุดที่ 122 บาท และต่ำสุดที่ 9 บาท
- ราคารับซื้อเฉลี่ยทั้งฤดูที่ 17 บาท แบ่งเป็น ราคาเฉลี่ยต่างประเทศที่ 31.27 บาท และราคาเฉลี่ยในประเทศที่ 12.48 บาท

รูปที่ 11.4: สถานการณ์ราคารับซื้อมังคุด ปี 2552



การเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจผลไม้ระหว่างกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพกับสหกรณ์การเกษตรและระหว่างกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพด้วยกัน มีปริมาณ / มูลค่าการจำหน่าย ดังนี้

ปริมาณ การ จำหน่ายผลไม้ คุณภาพของ กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพเชื่อมโยงเครือข่ายสู่ธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด

1) ปริมาณการรวบรวมมังคุดคุณภาพ จำนวน 410 ตัน เป็นมูลค่า 8.21 ล้านบาท โดยปริมาณการจำหน่ายในประเทศ 166 ตัน คิดเป็น 40% และต่างประเทศ 245 คิดเป็น 60%

2) ปริมาณการรวบรวมเงาะคุณภาพ จำนวน 147 ตัน เป็นมูลค่า 1.43 ล้านบาท โดยปริมาณการจำหน่ายในประเทศ 129 ตัน คิดเป็น 88% และต่างประเทศ 18 ตัน คิดเป็น 12%

ตารางที่ 11.6 ปริมาณ / มูลค่าการจำหน่ายมังคุด กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ: ตลาดสหกรณ์

ผลผลิต : มังคุด	ปี 2552					ปี 2551				
	ปริมาณ (ตัน)		รวม		ราคาเฉลี่ย	ปริมาณ (ตัน)		รวม		ราคาเฉลี่ย
กลุ่ม	นปท	ตปท	นน.	มูลค่า		นปท	ตปท	นน.	มูลค่า	
ชากไทย	38	48	86	1.46	17.01	40	31	71	1.63	22.89
ตะเคียนทอง	60	106	165	4.21	25.43	71	100	171	4.55	26.52
พลวง	68	91	159	2.54	16.01	49	37	86	1.98	23.08
รวมมังคุด	**166**	**245**	**410**	**8.21**		**160**	**168**	**328**	**8.16**	

ตารางที่ 11.7 ปริมาณ / มูลค่าการจำหน่ายเงาะ กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ: ตลาดสหกรณ์

ผลผลิต : เงาะ	ปี 2552					ปี 2551				
	ปริมาณ (ตัน)		รวม		ราคา	ปริมาณ (ตัน)		รวม		ราคา
กลุ่ม	นปท	ตปท	นน.	มูลค่า	เฉลี่ย	นปท	ตปท	นน.	มูลค่า	เฉลี่ย
คลองพลู	105	14	119	1.16	9.73	100		100	0.91	9.11
พลวง	24	4	28	0.27	9.72	5		5	0.05	9.15
รวม เงาะ	**129**	**18**	**147**	**1.43**		**105**		**105**	**0.96**	

กิจกรรมที่ 12: การประชุมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม เพื่อสรุปผลการดำเนินงานธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์ระหว่างผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย

ทีมวิจัย ร่วมกับสหกรณ์การเก ษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด และ บริษัทริชฟิว ด์ เฟรสฟรู๊ต จำกัด ดำเนินการ ประชุมฯ เพื่อสรุปผลการดำเนินงาน ธุรกิจรวบรวมผลไม้ ค้นหาปัจจัยความสำเร็จ ปัญหาอุปสรรคและแนวทางแก้ไขจากความต้องการที่แท้จริงร่วมกัน โดยมุ่งเน้นให้เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้แบบมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย รวบรวมและสังเคราะห์ข้อมูล ข้อเสนอแนะ กำหนดทิศทางและแนวทางในการดำเนินธุรกิจรวบรวมผลไม้ของสหกรณ์ ในปี 2553 โดยได้ดำเนินกิจกรรมแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ดังนี้

1) การสำรวจความพึงพอใจของเกษตรกรสมาชิกที่มีต่อการดำเนินงานของสหกรณ์การเกษตรและบริษัทผู้ส่งออก (คู่ค้า) โดยกำหนดแบบสอบถามแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1: แบบสอบถามการรวบรวมและจำหน่ายผลไม้ของสหกรณ์

ส่วนที่ 2: แบบสอบถามการรวบรวมมังคุดคุณภาพเพื่อการส่งออกร่วมกับบริษัทผู้ส่งออก

2) การเปิดเวทีแลกเปลี่ยน เรียนรู้แบบมีส่วน เพื่อ ร่วม สังเคราะห์ ปัญหา อุปสรรคในการดำเนินงาน วางแผนและพัฒนาการดำเนินงานของสหกรณ์และบริษัทผู้ส่งออก

ผลการดำเนินงานในกิจกรรมที่ 12

ผลจากการสำรวจความพึงพอใจของเกษตรกรสมาชิก จำนวน 150 ราย พบว่า

1) สมาชิกส่วนใหญ่ จำนวน 150 ราย นำผลไม้มาจำหน่ายให้กับสหกรณ์อย่างต่อเนื่อง คิดเป็นร้อยละ 100.00

2) สมาชิกส่วนใหญ่ จำนวน 146 ราย มีความพึงพอใจกับช่องทางการตลาด (จำหน่ายผลไม้) ที่สหกรณ์จัดหามา คิดเป็นร้อยละ 97.33 สมาชิกส่วนที่เหลือ จำนวน 4 ราย ไม่พึงพอใจ กับช่องทางการตลาดที่สหกรณ์จัดหามา คิดเป็นร้อยละ 2.67

3) สมาชิกส่วนใหญ่ จำนวน 99 ราย เห็นว่า ราคาผลไม้ที่สหกรณ์รับซื้อมีความเหมาะสมกับคุณภาพผลไม้ของสมาชิก คิดเป็นร้อยละ 66.00 สมาชิกส่วนที่เหลือ จำนวน 51 ราย เห็นว่าไม่เหมาะสม คิดเป็นร้อยละ 34.00

4) สมาชิกส่วนใหญ่ จำนวน 150 ราย เห็นว่า การรวบรวมผลไม้ของสหกรณ์ ควรมุ่งเน้นที่ประโยชน์ของเกษตรกรสมาชิก คิดเป็นร้อยละ 100.00

5) สมาชิกส่วนใหญ่ จำนวน 144 ราย เห็นว่า การรวบรวมผลไม้ของสหกรณ์ เป็นการช่วยพยุงราคาผลไม้ในตลาด คิดเป็นร้อยละ 96.00 สมาชิกส่วนที่เหลือ จำนวน 6 ราย เห็นว่า ไม่ได้เป็นการช่วยพยุงราคาผลไม้ในตลาด คิดเป็นร้อยละ 4.00

6) สมาชิกส่วนใหญ่ จำนวน 141 ราย เห็นว่า การรวบรวมผลไม้ของสหกรณ์ เป็นส่วนหนึ่งในการแก้ไขปัญหาราคาผลไม้ตกต่ำ คิดเป็นร้อยละ 94.00 สมาชิกส่วนที่เหลือ จำนวน 9 ราย เห็นว่าไม่ได้เป็นการแก้ไขปัญหาราคาผลไม้ตกต่ำ คิดเป็นร้อยละ 6.00

7) สมาชิกส่วนใหญ่ จำนวน 139 ราย เห็นว่า การช่วยเหลือตนเอง โดยการผลิตผลไม้ให้มีคุณภาพ และสหกรณ์สนับสนุนจัดหาช่องทางการตลาด สามารถแก้ไขปัญหาราคาผลไม้ตกต่ำ คิดเป็นร้อยละ 92.67 สมาชิกส่วนที่เหลือ จำนวน 11 ราย เห็นว่า การแทรกแซงราคาผลไม้ของภาครัฐสามารถแก้ไขปัญหาราคาผลไม้ตกต่ำ คิดเป็นร้อยละ 7.33

8) สมาชิกส่วนใหญ่ จำนวน 135 ราย เห็นว่าการรวบรวมผลไม้ของสหกรณ์ เป็นการช่วยลดเวลา/ค่าใช้จ่ายในการขนส่งผลไม้ไปจำหน่าย คิดเป็นร้อยละ 90.00 สมาชิกส่วนที่เหลือ จำนวน 15 ราย เห็นว่าไม่ได้ช่วยลดเวลา/ค่าใช้จ่ายในการขนส่งผลไม้ไปจำหน่าย คิดเป็นร้อยละ 10.00

9) สมาชิกส่วนใหญ่ จำนวน 150 ราย ต้องการให้สหกรณ์ดำเนินการรวบรวมและจำหน่ายผลไม้จากสมาชิก ในปี 2553 คิดเป็นร้อยละ 100.00

10) สมาชิกส่วนใหญ่ จำนวน 150 ราย จะนำผลไม้มาจำหน่ายให้กับสหกรณ์ ในปี 2553 คิดเป็นร้อยละ 100.00

ผลจากการสำรวจความพึงพอใจของเกษตรกรสมาชิก (ส่วนที่ 2) จำนวน 150 ราย พบว่า

1) สมาชิกส่วนใหญ่ จำนวน 150 ราย ต้องการให้บริษัทผู้ส่งออกมารับซื้อมังคุดจากสมาชิกในปี 2553 คิดเป็นร้อยละ 100.00

2) สมาชิกส่วนใหญ่ จำนวน 128 ราย จะนำมังคุดมาจำหน่ายให้กับบริษัทผู้ส่งออกในสัดส่วนที่เพิ่มขึ้น คิดเป็นร้อยละ 85.33 สมาชิกส่วนที่เหลือ จำนวน 22 ราย จะนำมังคุดมาจำหน่ายแต่ไม่เพิ่มขึ้น คิดเป็นร้อยละ 14.67

3) สมาชิกส่วนใหญ่ จำนวน 99 ราย เห็นว่า ราคามังคุดที่บริษัทผู้ส่งออกรับซื้อมีความเหมาะสมกับคุณภาพมังคุดของสมาชิก คิดเป็นร้อยละ 66.00 สมาชิกส่วนที่เหลือ จำนวน 51 ราย เห็นว่าไม่เหมาะสม คิดเป็นร้อยละ 34.00

4) สมาชิกส่วนใหญ่ จำนวน 94 ราย เห็นว่า ระยะเวลาในการคัดแยกเกรดมังคุดคุณภาพ เมื่อสมาชิกมาส่งสินค้ามีความเหมาะสม คิดเป็นร้อยละ 62.67 สมาชิกส่วนที่เหลือ จำนวน 56 ราย เห็นว่าไม่เหมาะสม คิดเป็นร้อยละ 37.33

ตารางที่ 12.1: ตารางสรุปแบบสอบถามการรวบรวมและจำหน่ายผลไม้ของสหกรณ์

ที่	สรุปแบบสอบถามความพึงพอใจเกษตรกรสมาชิก	150 ราย	
	ส่วนที่ 1: แบบสอบถามการรวบรวมและจำหน่ายผลไม้ของสหกรณ์	**ใช่**	**ไม่ใช่**
1	ในปี 52 ท่านได้นำผลไม้มาจำหน่ายให้กับสหกรณ์อย่างต่อเนื่อง ใช่หรือไม่	150	0
2	ท่านพึงพอใจกับช่องทางการตลาด(จำหน่ายผลไม้)ที่สหกรณ์จัดหามา ใช่หรือไม่	146	4
3	ราคาผลไม้ที่สหกรณ์รับซื้อมีความเหมาะสมกับคุณภาพผลไม้ของสมาชิก ใช่หรือไม่	99	51
4	การรวบรวมผลไม้ของสหกรณ์ ควรมุ่งที่สิ่งใด 1) กำไรสูงสุดของสหกรณ์		0
	2) ประโยชน์ของสมาชิก	150	
5	การรวบรวมผลไม้ของสหกรณ์ เป็นการช่วยพยุงราคาผลไม้ในตลาด ใช่หรือไม่	144	6
6	การรวบรวมผลไม้ของสหกรณ์ เป็นส่วนหนึ่งในการแก้ไขปัญหาราคาผลไม้ตกต่ำ ใช่หรือไม่	141	9
7	การแก้ไขปัญหาราคาผลไม้ตกต่ำ ควรเป็นอย่างไร 1) ช่วยเหลือตนเอง โดยการผลิตผลไม้ให้มีคุณภาพ และสหกรณ์สนับสนุนจัดหาช่องทางการตลาด	139	
	2) ภาครัฐช่วยเหลือ โดยแทรกแซงราคาผลไม้	11	

8	การรวบรวมผลไม้ของสหกรณ์ เป็นการช่วยลดเวลา/ค่าใช้จ่ายในการขนส่งผลไม้ไปจำหน่าย ใช่หรือไม่	135	15
9	ในปี 53 ท่านต้องการให้สหกรณ์รวบรวมฯ ผลไม้จากสมาชิก ใช่หรือไม่	150	0
10	ในปี 53 ท่านจะนำผลไม้มาจำหน่ายให้กับสหกรณ์ ใช่หรือไม่	150	0
	ส่วนที่ 2: แบบสอบถามการรวบรวมมังคุดคุณภาพเพื่อการส่งออกร่วมกับบริษัทผู้ส่งออก	**ใช่**	**ไม่ใช่**
1	ในปี 53 ท่านต้องการให้บริษัทผู้ส่งออกมารับซื้อมังคุดจากสมาชิกต่อไป ใช่หรือไม่	150	0
2	ในปี 53 ท่านจะนำมังคุดมาจำหน่ายให้กับบริษัทผู้ส่งออกในสัดส่วนที่เพิ่มขึ้น ใช่หรือไม่	128	22
3	ราคามังคุดที่บริษัทผู้ส่งออกรับซื้อเหมาะสมกับคุณภาพมังคุดของสมาชิก ใช่หรือไม่	99	51
4	ระยะเวลาในการคัดแยกเกรดมังคุดคุณภาพ เมื่อสมาชิกมาส่งสินค้ามีความเหมาะสม ใช่หรือไม่	94	56

ผลจากการเปิดเวทีแลกเปลี่ยน เรียนรู้ สามารถสังเคราะห์ปัญหา อุปสรรคในการดำเนินงานและความต้องการของเกษตรกรสมาชิก เป็นแนวทางในการวางแผนและพัฒนาการดำเนินงานของสหกรณ์และบริษัทผู้ส่งออกในประเด็นต่างๆ เกิดจิตสำนึกและความความมุ่งมั่นที่จะร่วมกันพัฒนาสหกรณ์ที่ตนเองเป็นเจ้าของ ตลอดจนผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้แบบมีส่วนร่วมในการเสนอแนะแนวทางในการแก้ไขปัญหา อุปสรรคจากความต้องการที่แท้จริง สู่การพัฒนาธุรกิจรวบรวมและจำหน่ายผลไม้ โดยมีประเด็นปัญหา และแนวทางในการแก้ไข ดังนี้

1) สถานที่และบริการ

- ควรขยายสถานที่จอดรถ จัดช่องทางจราจรให้เป็นระบบ ปัญหาหนัก
- ควรจัดลำดับคิวให้เป็นระบบ ช่วยลดเวลาลงสินค้า ปัญหาปานกลาง
- ควรมีพนักงานบริการดูแลช่องทางจราจร ทางเข้า-ออก ปัญหาเบา

2) การรับสินค้าและบริการ

- ควรรับซื้อสินค้าทุกวัน ไม่ควรหยุดรับซื้อในช่วงที่มีผลผลิตมาก ปัญหาหนัก
- ควรมีช่องพิเศษสำหรับสมาชิกที่มีประวัติการส่งที่ดี ปัญหาปานกลาง
- ควรเพิ่มช่องรับสินค้า แยกช่องรับสินค้าที่มีการคัดแยก ปัญหาปานกลาง
- ควรชี้แจงวิธีการรับซื้อผลไม้ให้สมาชิกทราบอย่างทั่วถึง ปัญหาเบา

3) การคัดแยกเกรดสินค้า

- ควรเพิ่มพนักงานคัดมังคุดให้เพียงพอ ไม่ให้มีสินค้าตกค้าง ปัญหาหนัก
- ควรมีการพัฒนามาตรฐานการคัดมังคุดให้แก่พนักงานคัดมังคุด ปัญหาปานกลาง
- ควรคัดเกรดมังคุด โดยใช้พนักงานคัดมากกว่าการใช้เครื่องคัด ปัญหาเบา

4) การรับ/คืนตะกร้าและบริการ

- ควรมีการจัดสรรตะกร้าให้เพียงพอกับสมาชิก ปัญหาหนัก
- ควรมีวิธีการรับ-คืนตะกร้าที่เป็นระบบ มีมาตรฐาน ปัญหาปานกลาง
- ควรมีมาตรการป้องกันการสับเปลี่ยนตะกร้าและสูญหาย ปัญหาเบา

5) การติดต่อ สื่อสารและบริการ

- ควรชี้แจงแนวทางในการปฏิบัติให้ชัดเจน มีมาตรฐาน ปัญหาหนัก
- ควรประกาศราคารับซื้อให้ทราบล่วงหน้า ปัญหาปานกลาง

นอกจากนี้ เกิดการระดมความคิด ข้อเสนอแนะ เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาการดำเนินงานในประเด็นต่างๆ ดังต่อไปนี้

1) การพัฒนาด้านการผลิต

- ควรส่งเสริมให้เกษตรสมาชิกมีการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้ เพื่อพัฒนาการผลิตผลไม้
- ควรสนับสนุนความรู้ในการพัฒนากระบวนการผลิตผลไม้ให้มีคุณภาพ ได้มาตรฐาน

2) การพัฒนาด้านการตลาด

- ควรขยายช่องทางการตลาดเพิ่มขึ้น ทั้งตลาดในประเทศและต่างประเทศ
- ควรเปิดจุดรับซื้อตามตำบล ในช่วงที่มีผลผลิตออกมาก

ตารางที่ 12.2: ตารางสรุปผลการเปิดเวทีแลกเปลี่ยน เรียนรู้ แบบมีส่วนร่วม

ที่	ผลการเปิดเวทีแลกเปลี่ยน เรียนรู้	
1	**การรวบรวมผลไม้ในปีที่ผ่านมา ปัญหา อุปสรรคที่ท่านต้องการให้สหกรณ์และบริษัทผู้ส่งออก ปรับปรุงการดำเนินงาน ในเรื่องใดบ้าง** <u>1) สถานที่และบริการ</u> - ควรขยายสถานที่จอดรถ จัดช่องทางจราจรให้เป็นระบบ	✓
	- ควรมีพนักงานบริการดูแลช่องทางจราจร ทางเข้า-ออก	
	- ควรจัดลำดับคิวให้เป็นระบบ ช่วยลดเวลาลงสินค้า	✓
	- ควรติดตั้งแสงสว่างให้เพียงพอ โดยเฉพาะจุดรับสินค้า	✓
	<u>2) การรับสินค้าและบริการ</u> - ควรมีการจัดสรร และกระจาย Order ให้ทั่วถึง	
	- ควรชี้แจงวิธีการรับซื้อผลไม้ให้สมาชิกทราบอย่างทั่วถึง	
	- ควรเพิ่มช่องรับสินค้า แยกช่องสินค้าที่มีการคัดแยก	✓
	- ควรมีช่องพิเศษสำหรับสมาชิกที่มีประวัติการส่งที่ดี	✓
	- ควรชั่งน้ำหนักไว้ก่อน ป้องกันน้ำหนักขาดหาย	
	- ควรแบ่งคนงานออกเป็น 2 ชุด ในช่วงที่มีผลผลิตมาก	
	- ควรรับซื้อทุกวัน ไม่ควรหยุดรับซื้อในช่วงที่มีผลผลิตมาก	✓
	- ควรมีการพัฒนาการให้บริการ พนักงานที่พูดจาไม่สุภาพ	✓
	<u>3) การคัดแยกเกรดสินค้า</u> - ต้องการให้ใช้คนคัดมากกว่าการใช้เครื่องคัด	

	- ควรมีการพัฒนามาตรฐานการคัดให้แก่พนักงานคัด	
	- ควรเพิ่มพนักงานคัดให้เพียงพอ ไม่ให้มีสินค้าตกค้าง	✓
	4) การรับเอกสารและบริการ (ตั๋วสินค้า-ใบเสร็จ) - ควรออกใบเสร็จให้รวดเร็วและถูกต้อง	✓
	5) การรับ-คืนตะกร้าและบริการ - ควรจัดสถานที่จัดเก็บตะกร้า ไม่ควรตั้งตากแดด	
	- ควรมีการจัดสรรตะกร้าให้เพียงพอกับสมาชิก	✓
	- ควรมีวิธีการรับ-คืนตะกร้าที่เป็นระบบ มีมาตรฐาน	✓
	- ควรมีมาตรการป้องกันการสับเปลี่ยนตะกร้าและสูญหาย	✓
	5) การติดต่อ สื่อสารและบริการ - ควรประกาศราคารับซื้อให้ทราบล่วงหน้า	
	- ควรชี้แจงแนวทางในการปฏิบัติให้ชัดเจน มีมาตรฐาน	✓
2	**ข้อเสนอแนะ จากความต้องการของเกษตรกรสมาชิก** 1) ด้านการผลิต - ควรส่งเสริมการรวมกลุ่มของเกษตรกรสมาชิกผู้ผลิต	✓
	- ควรสนับสนุนความรู้ในการพัฒนากระบวนการผลิตผลไม้ให้มีคุณภาพ ได้มาตรฐาน	✓
	- ควรส่งเสริมการแปรรูปมังคุดด้อยคุณภาพ (แตก/ตกดิน)	
	2) ด้านการตลาด - ควรขยายช่องทางการตลาดเพิ่มขึ้น ทั้งในประเทศและต่างประเทศ	✓
	- ควรเปิดจุดรับซื้อตามตำบล ในช่วงที่มีผลผลิตออกมาก	✓

กิจกรรมที่ 13: การเปิดเวทีแบบมีส่วนร่วม เพื่อสังเคราะห์ถอดบทเรียนจากกระบวนการเรียนรู้ รูปแบบการทำสวนผลไม้คุณภาพของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพเชื่อมโยงสู่เครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์

ทีมวิจัย ได้ ร่วม เปิดเวทีแบบมีส่วนร่วม ฯ ระหว่าง แกนนำ กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ คณะกรรมการ /ฝ่ายจัดการของสหกรณ์ และผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง ร่วมกันถอดบทเรียนจากการที่ได้ผ่านเวทีการทำงานร่วมกันมาตลอด ซึ่งกลุ่ม ผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ทั้ง 4 กลุ่ม ได้ให้ความสำคัญในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ประสบการณ์ ทำให้เกิดความเข้าใจในแนวทางการร่วมมือกันทำงาน เพื่อประโยชน์ของทุกฝ่าย จนเกิดการกำหนดรูปแบบและกระบวนการเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพที่มีสหกรณ์การเกษตรเป็นแม่ข่าย

จากการ เปิดเวทีแบบมีส่วนร่วม ฯ สามารถกระตุ้นให้เกิดการขับเคลื่อนของเครือข่ายผู้ผลิตผลไม้คุณภาพในแต่ละพื้นที่ดำเนินการ โดยมีการขับเคลื่อนที่น่าสนใจ ดังนี้

น้องหมิว เล่าถึงการขับเคลื่อนที่เกิดขึ้นว่า “กลุ่มผู้ผลิตเงาะคุณภาพ ต .คลองพลู เกิดจากการรวมตัวกันของ เกษตรกร สมาชิกด้วยความสมัครใจ ความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นหลังจากการรวมกลุ่ม คือ การมีส่วนร่วมของสมาชิกในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ร่วมกันวิเคราะห์สถานการณ์การผลิตจาก

สถานการณ์ปัญหาที่เกิดขึ้น เพื่อร่วมกันแก้ไขปัญหา และวางแผนการผลิต รวมถึงการวิเคราะห์การใช้ปัจจัยการผลิตที่ก่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด”

พี่วิชัย เล่าถึงการขับเคลื่อนที่เกิดขึ้นว่า “ในการดำเนินงานของกลุ่ม สมาชิกจะรวบรวมข้อมูลสถานการณ์การผลิต ประมาณการผลผลิต จัดทำฐานข้อมูลการผลิตและประมาณการผลผลิต เพื่อวางแผนการตลาด ปัญหาในการเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้ของสหกรณ์ คือ สหกรณ์ขาดความชัดเจนในตลาดเป้าหมาย ทิศทางในการส่งเสริมให้สมาชิกผลิตสินค้าตามที่ตลาดเป้าหมายต้องการ เมื่อเทียบกับสหกรณ์ชมรมชาวสวนมะม่วงจังหวัดฉะเชิงเทรา จำกัด ที่สมาชิกได้ไปศึกษาเรียนรู้ สหกรณ์จะมีทิศทางการตลาดและเป้าหมายในการผลิตที่ชัดเจน”

พี่จรัญ เล่าถึงการขับเคลื่อนที่เกิดขึ้นว่า “เกิดความแตกต่างในทำสวนผลไม้เป็นอย่างมาก จากเมื่อก่อนจะต่างคนต่างทำ ทำไปตามความเคยชินตามประสบการณ์ที่มีอยู่ แต่เมื่อได้เข้าร่วมกลุ่ม เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ประสบการณ์ในการผลิตระหว่างกัน มีการจดบันทึกสถานการณ์การผลิต มีการร่วมกันแก้ไขปัญหา อุปสรรคในการผลิต เกิดแนวทางในการพัฒนากระบวนการผลิตให้มีคุณภาพมากขึ้น”

พี่มนัส เล่าถึงการขับเคลื่อนที่เกิดขึ้นว่า “การรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ สามารถวางแนวทางในการบริหารจัดการผลผลิตได้อย่างเป็นระบบ ที่ผ่านมาสมาชิกมักประสบปัญหาในการเก็บเกี่ยวและคัดแยกมังคุดไม่ทันเวลา เมื่อมีการรวมกลุ่มเกิดการร่วมกันระดมความคิดในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น มีการวางแผนนำ มังคุด มาคัดแยกที่กลุ่มเพื่อช่วยกันคัดแยกเกรดมังคุดให้ได้มาตรฐานตามความต้องการของตลาดเป้าหมาย สามารถลดความสูญเสียในการจัดการที่จุดรวบรวมของสหกรณ์ ถ้าปริมาณมังคุดมีมากพอก็ให้สหกรณ์มารับมังคุดที่กลุ่มได้เลย”

พี่แหม่ม กล่าวเสริมว่า “แผนการปฏิบัติงานของกลุ่มตะเคียนทอง ถือว่าเป็นสิ่งที่ดีมาก เพราะว่าสหกรณ์มีการขยายช่องทางการตลาดเป้าหมายเพิ่มขึ้น คือ ตลาดห้าง ค้าส่ง-ค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) ซึ่งมีรูปแบบการจัดส่งสินค้าในแบ บขนส่งตรงสู่สาขา (Direct to Store) หากกลุ่มมีการจัดการที่ดี สหกรณ์จะส่งรถไปขึ้นสินค้าที่กลุ่มเลย สมาชิกไม่ต้องเสียเวลาและค่าใช้จ่ายในการขนส่ง มาที่สหกรณ์ ถือว่าเป็นแนวทางในการเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้ของสหกรณ์”

ครูโป๊ง กล่าวเสริมว่า “จากรูปแบบการดำเนินงานของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ทั้ง 4 กลุ่ม ซึ่งมีความต้องการที่หลากหลาย สหกรณ์จะเป็นแกนกลางในการ ขับเคลื่อน และ สนับสนุน เพื่อพัฒนากระบวนการผลิตผลไม้ และประสิทธิภาพของกลุ่มผู้ผลิต ผลไม้คุณภาพตามความ ต้องการ ที่แท้จริงร่วมกัน”

“ด้านการตลาด การสื่อสารข้อมูลการตลาดที่ชัดเจนระหว่างสหกรณ์การเกษตรกับกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ต้องมีความชัดเจนเพื่อสร้างความมั่นใจ ในการขยายช่องทางการตลาดเพิ่ม มากขึ้น ดังนั้นข้อมูลการตลาดจึงเป็นสิ่งจำเป็นที่ต้องมีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างกันอย่างต่อเนื่อง”

“ด้านการผลิต การสื่อสารข้อมูลสถานการณ์การผลิตระหว่างกลุ่มผู้ผลิต ผลไม้คุณภาพ กับสหกรณ์การเกษตร มีความ สำคัญ ในการวางแผนการตลาดเพื่อขยาย ช่องทางการจัด จำหน่าย สหกรณ์มีนโยบายในการส่งเสริมการผลิตปุ๋ยอินทรีย์ขึ้นใช้เอง และนโยบายในการสนับสนุนปัจจัยการผลิตปลอดดอกเบี้ยหรือเงินทุนดอกเบี้ยต่ำ ซึ่งตรงนี้สามารถ เชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้ของสหกรณ์”

เฮียชัย (นายสัญชัย ปุรณะชัยคีรี : ประธานกรรมการผู้จัดการ บริษัทริชฟิลด์ เฟรชฟรุ๊ต จำกัด) กล่าวว่า “จุดเริ่มต้นที่เข้ามาร่วมค้ากับสหกรณ์ คือ ช่วงฤดูผลผลิตออกสู่ตลาด เห็นสหกรณ์ดำเนินการรวบรวมผลผลิตแล้วเห็นใจในความตั้งใจที่จะช่วยเหลือเกษตรกรสมาชิกในการจำหน่ายสินค้า แต่ไม่มีโอกาสทางการตลาดมากนัก ในขณะที่บริษัทฯ มีตลาดรองรับสินค้าอยู่แล้ว”

“จึงเกิดความคิดว่าหากภาคเอกชน เกษตรกร และหน่วยงานภาครัฐ มาทำงานร่วมกัน นำศักยภาพของแต่ละฝ่ายมาพัฒนาร่วมกัน น่าจะเป็นประโยชน์ต่อทุกฝ่าย และต้องการเปลี่ยนแปลงแนวคิดเดิมๆ ที่คนทั่วไปมองว่า พ่อค้ามุ่งแต่เอาเปรียบเกษตรกร เมื่อเข้ามาร่วมค้า ครั้งแรกคิดว่ายุ่งยาก เพราะสหกรณ์มีกฎ ระเบียบ ข้อกำหนดมากมาย คณะกรรมการหลายคนการร่วมตัดสินใจคงไม่คล่องตัวในการทำการค้า เนื่องจากการทำการค้าต้องตัดสินใจรวดเร็ว ถ้ามัวแต่รอเข้าที่ประชุมก่อนก็คงแก้ไขปัญหาไม่ทัน การค้าก็จะเสียหาย เมื่อเข้ามาร่วมค้าเราต่างคนต่างทำหน้าที่ ทุกฝ่ายได้รับผลประโยชน์ร่วมกัน จึงมีการพัฒนาการผลิต ส่งเสริมกิจกรรมอย่างต่อเนื่อง และจริงจัง เราจะร่วมกันแก้ไขปัญหาร่วมกัน และเปิดโอกาสให้เกษตรกรสมาชิกได้บอกเล่าถึงปัญหาที่เกิดขึ้น เพื่อหาแนวทางแก้ไขเหล่านี้ คิดว่าสหกรณ์การเกษตรต้องทำหน้าที่ เพื่อประโยชน์ของเกษตรกรสมาชิก ทำให้รู้สึกอบอุ่นเหมือนคนในครอบครัวเดี่ยวกัน โดยมีเจ้าหน้าที่ส่งเสริมสหกรณ์ คอยให้คำแนะนำส่งเสริม ดังนั้นเป้าหมายและความคาดหวัง คือ สินค้าที่ผลิตออกมามีคุณภาพดี เพราะเป็นหัวใจสำคัญในการทำการตลาด”

“ปัจจุบันสหกรณ์มีการเปลี่ยนแปลงจากเดิมมาก มีความพร้อมในด้านต่างๆ มากขึ้น การรวมตัวของเกษตรกรสมาชิกในการพัฒนาคุณภาพมีความชัดเจน บริษัทฯ มีความเชื่อมั่นว่า สหกรณ์จะเติบโตได้อย่างมั่นคง หัวใจแห่งความสำเร็จของสหกรณ์ คือ ความศรัทธา ซึ่งคณะกรรมการสหกรณ์ จะต้องเป็นผู้สร้างขึ้นด้วยการมีความซื่อสัตย์ในตนเอง โปร่งใส ชัดเจน และเป็นธรรม ทำให้สมาชิกเกิดความศรัทธาในองค์กร ก่อให้เกิดความร่วมมือ ร่วมใจ ในการดำเนินกิจกรรมต่างๆ เพราะถ้าสหกรณ์มีนโยบายและแผนงานดีอย่างไร แต่เกษตรกรสมาชิก ไม่เกิดความศรัทธา ไม่ให้ความร่วมมือ ก็ไม่สามารถประสบความสำเร็จได้”

“บริษัทฯ มีนโยบายจะไม่เป็นผู้ซื้อที่ให้ราคาสูงสุดในตลาด แต่จะรับซื้อในราคาที่เหมาะสมตามราคาตลาด เพราะธุรกิจผลไม้ ราคาจะผันแปรตามความต้องการของผู้บริโภค (Demand) และจำนวนผลผลิตในตลาด (Supply) หน้าที่หลักของบริษัทฯ คือ การทำการตลาด และขยายโอกาสทางการค้า รวมทั้งซื้อสินค้าในราคาที่เป็นธรรมต่อเกษตรกรสมาชิก ทุกวันนี้บริษัทฯ ดำเนินกิจการภายใต้

แนวคิดที่ว่า “มิตรภาพที่ดี” อยู่เหนือ “ผลประโยชน์” ถึงแม้ผลประโยชน์จะเป็นสิ่งสำคัญ หากต้องการอยู่ในวงการธุรกิจยืนยาว ต้องมีทั้งสองอย่างเท่าๆ กัน ปรัชญาในการบริหาร ทุกฝ่ายควรมีความรับผิดชอบ และทำหน้าที่ของตนเองอย่างเต็มที อย่าก้าวก่ายหน้าที่กันและกัน ภาครัฐต้องมีนโยบายที่ชัดเจน มีแผนการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ผู้ปฏิบัติสามารถทำงานต่อไปจนสำเร็จ สามารถพึ่งพาตนเองได้ โดยไม่ต้องเป็นภาระของภาครัฐ”

“แนวทางในการเชื่อมโยงเครือธุรกิจผลไม้ ในมุมมองของบริษัทฯ คิดว่าเป็นประโยชน์ต่อสหกรณ์เป็นอย่างยิ่ง หากทุกฝ่ายให้ความสำคัญ แล้วมองเป้าหมายเดียวกัน คือ เกษตรกรสมาชิกอยู่ได้ พ่อค้าอยู่ได้ ผู้บริโภคได้รับความเป็นธรรมในการบริโภคผลไม้ที่มีคุณภาพ”

พี่อุ้ง กล่าวเพิ่มเติมว่า “เนื่องจากอาชีพเป็นเครื่องกำหนดฐานะของ เกษตรกร สมาชิก และฐานะของเกษตรกร สมาชิกเป็นเครื่องกำหนดฐานะของสหกรณ์ ถ้า เกษตรกร สมาชิก มีการรวมกลุ่มแลกเปลี่ยน เรียนรู้ ข้อมูล เพื่อเพิ่มศักยภาพและพัฒนาขบวนการการผลิตอย่างต่อเนื่อง ก็จะ ทำให้ผลผลิตมีคุณภาพเพิ่มมากขึ้น สามารถขายได้ราคาดีนำมาซึ่งรายได้ ก็จะส่งผลทำให้เกษตรกรสมาชิกมีฐานะความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น สามารถส่งชำระคืนเงินกู้ได้ตามกำหนด ก็จะส่งผลให้การดำเนินธุรกิจด้านต่างๆ ของสหกรณ์ดี ขึ้น ทำให้ฐานะของสหกรณ์ดีตามไปด้วย เกษตรกร สมาชิกเกิดความภักดีต่อสหกรณ์ มีการซื้อสินค้าจากสหกรณ์ ฝากเงิน ซื้อหุ้น ฐานะของสหกรณ์ก็จะมั่นคง”

“สหกรณ์จัดเป็นองค์กรขั้นพื้นฐานของเกษตรกร ที่มีการสืบทอดจากรุ่นหนึ่งไป สู่อีกรุ่นหนึ่ง คือ จากพ่อเป็นสมาชิกสืบต่อไปถึงลูกเป็นสมาชิก จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องมีการพัฒนาสมาชิกให้ดีก่อน โดยเฉพาะคนรุ่นใหม่ที่สามารถยอมรับกับการเปลี่ยนแปลง ภายใต้สถานการณ์ปัจจุบันที่มีการแข่งขันอย่างรุนแรง การที่สหกรณ์มองทิศทางไปข้างหน้าที่จะพัฒนาสหกรณ์ให้เจริญก้าวหน้ามีฐานะมั่นคง เป็นรากฐานสำคัญที่จะสร้างเศรษฐกิจชุมชน นำมาซึ่งรายได้แก่เกษตรกร สมาชิก นั้นจำเป็นต้องพัฒนาบุคลากรจากรุ่นหนึ่งสู่อีกรุ่นหนึ่ง (รุ่นพ่อ แม่ ส่งต่อรุ่นลูก หลาน) ซึ่งเป็นทายาทนักสหกรณ์ที่มีความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาสหกรณ์ของพ่อ แม่ให้เจริญเติบโต เป็นที่พึ่งพาของมวลสมาชิกตลอดไป เป็นการสร้างโครงสร้างสหกรณ์ให้มั่นคง”

ผลการดำเนินงานในกิจกรรมที่ 13

ผลที่เกิดขึ้นจากการเปิดเวที ถอดบทเรียน สามารถกระตุ้นให้ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง (คณะกรรมการและเจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดการของสหกรณ์, แกนนำเกษตรกร/สมาชิกสหกรณ์ และเจ้าหน้าที่ส่งเสริมสหกรณ์) ตระหนักและเห็นความสำคัญของการดำเนินการโครงการวิจัย เพื่อประโยชน์ของเกษตรกร/สมาชิกสหกรณ์ สหกรณ์ ชุมชนและสังคมส่วนรวม สรุปแนวทางในกำหนดรูปแบบแนวทางการเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพ ดังนี้

1. สร้างจิตสำนึกในอุดมการณ์ หลักการ วิธีการ และคุณค่าของสหกรณ์ ให้คนรุ่นใหม่รักและผูกผันกับสหกรณ์ มีความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาสหกรณ์ที่ตนเป็นเจ้าของสืบต่อกันรุ่นต่อรุ่น

2. การให้การศึกษาแก่สมาชิกหรือเกษตรกร ให้สามารถปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ปัจจุบันที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว โดยการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพเริ่มตั้งแต่ขบวนการผลิตจนถึงการเก็บเกี่ยว การขนส่ง เพื่อให้ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพซึ่งต้องมีการพัฒนาอยู่ตลอดเวลา โดยมุ่งเป้าหมายสมาชิกรุ่นใหม่ที่ยังมีความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาสหกรณ์

3. การส่งเสริมการผลิตและการวางแผนการผลิต โดยการส่งเสริมสนับสนุนให้สมาชิกมีการผลิตตามความต้องการของตลาด โดยยึดแนวทางการตลาดนำการผลิต ศึกษาภาวะตลาดและราคาเพื่อให้สมาชิกใช้ในการตัดสินใจเพื่อให้สามารถทำการผลิตให้ได้คุณภาพ ขายได้ราคาดี มีกำไรคุ้มกับการลงทุน

4. การส่งเสริมการเพิ่มผลผลิตของสมาชิก คือ สนับสนุนด้านเงินทุน เครื่องมือ อุปกรณ์ในการผลิต การพัฒนากระบวนการเก็บเกี่ยว การคัดบรรจุ การขนส่ง และการจัดการด้านการตลาด

5. การจัดการด้านการตลาดของสหกรณ์ ให้มีประสิทธิภาพสามารถเพิ่มช่องทางการตลาดให้กับสินค้าคุณภาพ

ผลจากการเปิดเวที สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด มีจุดมุ่งหมายของสหกรณ์หลังจากผ่านขบวนการทำงานภายใต้โครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าผลไม้ ดังนี้

1. สร้างอนาคตทางการเกษตร เพื่อให้เกษตรกรรุ่นเก่ากับเยาวชนรุ่นใหม่ เกิดการ ร่วมกันพัฒนา สร้างชุมชนเกษตรกรที่เข้มแข็งด้วยอุดมการณ์สหกรณ์ คือ การช่วยเหลือตนเองและช่วยเหลือซึ่งกัน เน้นการมีส่วนร่วม จนเกิดความผูกผัน เกิดความรักในอาชีพการเกษตร การพัฒนาร่วมกันกับคนรุ่นต่อไป สร้างอนาคตอาชีพเกษตรกรให้กับลูกหลาน

2. สร้างความมั่นใจในการเป็นสมาชิกสหกรณ์ โดยใช้นโยบายการมีส่วนร่วมในทุกกิจกรรม โดยเน้นการให้บริการดุจญาติมิตรเพื่อสร้างความพึงพอใจ

3. สร้างความเชื่อมั่นในการดำเนินธุรกิจขาย โดยมุ่งเน้นการผลิตผลไม้คุณภาพ ภายใต้ระบบการผลิต สินค้ามาตรฐานอาหารปลอดภัย (Food Safety) เพื่อคุณภาพชีวิตที่ดีของเกษตรกร /สมาชิกผู้ผลิตและผู้บริโภคปลอดภัย เกิดความเป็นธรรมทางการค้า

สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด ให้ความสำคัญในการพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพเพื่อเพิ่มมูลค่า โดยกำหนดรูปแบบแนวทางการเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพ ดังนี้

1. กำหนดแนวทางในการบ่มเพาะ ให้เกิดจิตสำนึกในอุดมการณ์ หลักการ วิธีการและคุณค่าของ สหกรณ์ ให้คนรุ่นใหม่รักและผูกผันกับสหกรณ์ มีความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาสหกรณ์ที่ตนเป็นเจ้าของสืบต่อกันรุ่นต่อรุ่น มุ่งเน้นการ จัดกิจกรรม แบบมีส่วน ร่วมระหว่างเกษตรกรสมาชิก คณะกรรมการ/ฝ่ายจัดการ ของสหกรณ์ โดยมุ่งเป้าหมาย ไปที่เกษตรกร สมาชิกรุ่นใหม่ที่ยังมีความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาสหกรณ์ กำหนดกรอบแนวทาง ให้มี***การเปิดเวทีแบบมีส่วน ร่วมในการวางแผนการพัฒนาสหกรณ์ร่วมกันเป็นประจำทุกปี***

2. การให้การศึกษาแก่เกษตรกร/สมาชิก ให้สามารถปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ปัจจุบันที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว โดย ***การส่งเสริมการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพตามความต้องการของเกษตรก รสมาชิก*** เน้นการพึ่งพาตนเองในการผลิตผลไม้คุณภาพให้ได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาด การช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้องค์ความรู้และประสบการณ์ในการทำสวนผลไม้คุณภาพ

3. รณรงค์ให้เกษตรกร/สมาชิก เห็นความสำคัญของการผลิตสินค้ามาตรฐานอาหารปลอดภัยภายใต้ระบบการปฏิบัติทางการเกษตรดีที่เหมาะสม (GAP) สนับสนุนให้เกษตรกร/สมาชิกเข้าสู่ระบบการจัดการคุณภาพผลไม้เพื่อรับการตรวจประเมิน ฟาร์ม โดยประสาน งานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อให้การรับรองมาตรฐานฟาร์ม (Q-Mark) แก่เกษตรกร/ สมาชิกที่ผ่านการรับรอง ตลอดจนสามารถพัฒนาระบบตรวจสอบย้อนกลับ (Traceability) เพื่อ สร้าง ความมั่นใจกับคู่ค้า ทำให้ สามารถขยายช่องทางการตลาดได้มากขึ้น

4. สร้างความเข้าใจถึงความสำคัญของการจดบันทึกประวัติการผลิต สถานการณ์การผลิต สถานการณ์การจำหน่าย เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการตัดสินใจลงทุน วางแผนด้านการผลิต และแผนการตลาดร่วมกับสหกรณ์

5. ส่งเสริมให้มีการเปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ด้านการผลิตของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพในสังกัดสหกรณ์ การเกษตร อย่างต่อเนื่อง เพื่อติดตามการดำเนินงานของกลุ่ม ติดตามสถานการณ์การผลิต การใช้ปัจจัยการผลิต พร้อมทั้งร่วมแก้ไขปัญหา อุปสรรคที่เกิดขึ้นตลอดสายขบวนการผลิต

6.สนับสนุนการเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรงด้านการบริหารจัดการกลุ่มผู้ผลิต สินค้าเกษตร แนวคิดในการพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพ รวมถึงทิศทางและช่องทางการตลาดสินค้าเกษตร เพื่อให้เกษตรกร/ สมาชิก นำมาปรับ ประยุก ต์สู่การปฏิบัติจริง โดยประสานงานหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อขอรับการสนับสนุนงบประมาณ เช่น กรมส่งเสริมสหกรณ์

7. สนับสนุนการผลิตผลไม้คุณภาพ ภายใต้ โครงการสินเชื่อเอื้ออาทร โดย ความร่วมมือของสหกรณ์ และ ภาคีเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจ สนับสนุนปัจจัยการผลิต ในลักษณะปลอดดอกเบี้ยให้แก่เกษตรกร/สมาชิกผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ

8. จัดให้มีการประชุมฯ แบบมีส่วนร่วม เพื่อสร้างเข้าความใจระหว่างเกษตรกร/สมาชิก สหกรณ์และคู่ค้า อย่างต่อเนื่อง รวมถึงการประชุมร่วมกับเครือข่ายสหกรณ์ในจังหวัดจันทบุรี และคู่ค้าในแต่ละตลาดเป้าหมาย เพื่อร่วมวางแผนการตลาดและแผนการดำเนินงาน

9. ส่งเสริมให้มีการออกตรวจเยี่ยมฟาร์ม เกษตรกร/ สมาชิก ร่วมกับเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง และพันธมิตรทางธุรกิจ (ผู้ประกอบการค้าวัสดุการเกษตรและคู่ค้าผลไม้ในตลาดแต่ละเป้าหมาย) เพื่อให้การแนะนำ ส่งเสริมการผลิตผลไม้คุณภาพ และ พัฒนาช่องทางการตลาด เพื่อ สร้าง มิตรภาพและความสัมพันธ์อันดีระหว่างกัน

10. สร้างความร่วมมือกับเครือข่ายสหกรณ์ เพื่อประสานประโยชน์ในการกระจายผลไม้ร่วมกันกับเครือข่ายสหกรณ์ในจังหวัดจันทบุรี รวมถึงประสานความร่วมมือในการสร้างเครือ ข่ายกับสหกรณ์ผู้ผลิตข้าวสารในจังหวัดต่างๆ

11. ส่งเสริม สนับสนุนกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ให้มีการเชื่อมโยงเป็นเครือข่ายแลกเปลี่ยนเรียนรู้ด้านการพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพ และการรวมกันขายผลผลิต โดยมีสหกรณ์เป็นแกนกลางในการประสานงานด้านต่างๆ ให้แก่กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ

ผลการศึกษาเรียนรู้ แบบมีส่วนร่วมภายใต้งานวิจัยครั้งนี้ ได้เกิดแนวทางในการพัฒนาแนวคิดที่หลากหลายนำไปสู่การปฏิบัติตามความเหมาะสมจากความเป็นจริงที่เกิดขึ้นระหว่างการลงพื้นที่สำรวจ ตามความต้องที่แท้จริงของเกษตรกร สมาชิกที่เกิดจากปัญหาจริงของเขาเอง นำมาซึ่งการเกิดการยอมรับที่จะร่วมมือกันเป็นกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ โดยสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด ที่เข้ามาร่วมเป็นแกนกลางในการเรียนรู้ร่วมกัน เกิดความตระหนักคิด ให้ความสำคัญในการส่งเสริมกลุ่มผู้ผลิตสินค้าคุณภาพ พัฒนาต่อทุกธุรกิจที่สหกรณ์ดำเนินการ เพื่อเกื้อหนุนส่งเสริมด้านการพัฒนาขบวนการผลิต ช่วยเหลือ เกษตรกร/สมาชิกสหกรณ์ด้านการรวมกันขาย เป็นส่วนหนึ่งในการแก้ไขปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำ โดยมีทีมวิจัยทำหน้าที่ประสานงานพร้อมเรียนรู้ร่วมกันเพื่อนำไปสู่การพัฒนาการออกแบบระบบการสนับสนุนและติดตามประเมินผล แก้ไขปัญหาร่วมกันและประสานความสัมพันธ์ระหว่างกัน จะเห็นได้ว่าอุปสรรค ปัญหาต่างๆ ต้องเริ่มแก้จากตัวเราก่อน โดยการเก็บข้อมูล แล้วจึงแก้ ไขปัญหาอื่นๆ ซึ่งไม่น่าเป็นเรื่องยาก กระบวนการมีส่วนร่วมในการร่วมคิด ร่วมทำ ทำให้เกิดการเรียนรู้ร่วมกัน ตามศักยภาพ และการปรับตัวของทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง เกิดความสัมพันธ์ใหม่ ซึ่งการทำเช่นนี้ได้ต้องเกิดจากการประสานพลังในการที่จะดึงเอาจุดแข็งที่มีอยู่ในทุกด้านเข้ามาหนุนเสริม การที่คนเราไม่ขวนขวาย ไปหาคนอื่นที่มีจุดแข็งกว่ามาเติมเต็มให้ตัวเอง ก็จะได้แต่ผลิตผลที่ไม่มีคุณภาพตามความต้องการของตลาด

การที่เกษตรกร สมาชิกและสหกรณ์ เรียนรู้แนวทางการรวมกลุ่ม การพัฒนาการผลิตควบคู่ไปกับการให้การสนับสนุนของสหกรณ์ ตามความต้องการ ที่แท้จริง จะทำให้กลุ่มและสหกรณ์ได้มีโอกาสได้เรียนรู้และปฏิบัติด้วยตนเองควบคู่กันไป จนเกิดศักยภาพในการบริหารจัดการทั้งกลุ่มและสหกรณ์ เกิดเป็นตัวแบบที่นำไปสู่การดำเนินงานที่ยั่งยืนต่อสหกรณ์ ซึ่งถ้าการพัฒนากลุ่มผู้ผลิตภายใต้โครงการการวิจัย โครงการเชื่อมโยงโซอุปทาน “เครือข่ายคุณค่าผลไม้” ก็จะสามารถเกิดการถ่ายทอดแนวทางการเชื่อมโยงเครือข่ายการเรียนรู้ที่มีประสิทธิภาพ เป้าหมายหลักคือ การวิจัยที่เอื้อประโยชน์ให้กับชุมชน โดยไม่ได้ดำเนินการในรูปแบบวิชาการ แต่ต้องการให้ทุกคนมีสาวนร่วมศึกษาเรียนรู้ปัญหาที่เกิดขึ้นจริง แสดงความคิดเห็นร่วมกัน เป็นการระดมสมองเปิดโอกาสให้พวกเราทุกคนได้เป็นนักวิจัยร่วมกัน

สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด จะเป็นแกนกลางในการขับเคลื่อนครั้งนี้ จะร่วมกับทีมวิจัยประสานการทำงานทั้งระบบ การรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพเชื่อมโยงสู่ระบบการตลาดและ

การค้าที่เป็นธรรม ตามหลักสหกรณ์ที่ต้องการให้ความเป็นธรรมแก่ทุกฝ่าย โดยมีเกษตรกร /สมาชิก ผู้ผลิต สหกรณ์ พันธมิตรทางธุรกิจ ทุกองค์กรที่เกี่ยวข้อง และหน่วยงานภาครัฐ ที่ให้การสนับสนุน เข้ามาเป็นกลไกในการขับเคลื่อน ทำอย่างไรให้มีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างคนรุ่นเก่าที่มากด้วย ประสบการณ์กับคนรุ่นใหม่ที่มีความรู้ด้านวิชาการ ได้มีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ พัฒนาเพิ่มพูนศักยภาพ ที่มีอยู่ในแต่ละคน เพื่อร่วมมือกันสร้างตัวแบบการผลิตผลไม้คุณภาพ สร้างมูลค่า เพิ่มให้กับผลไม้ สามารถจำหน่ายได้ทั้งตลาดภายในประเทศและต่างประเทศ

แนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ผู้ที่จะเข้ามาเป็นสมาชิกต้องมีความจริงใจ มุ่งมั่นที่ พัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพ จะเห็นว่าเมื่อสมาชิกมีการจัดการผลผลิตที่ดี สินค้าก็จะมีคุณภาพ ฉะนั้น หน้าที่สำคัญของสมาชิกคือ การจัดการด้านการผลิต การจัดเก็บผลผลิต ระยะเวลาเก็บ เกี่ยวผลผลิตที่ เหมาะสม การคัดแยก การขนส่งที่ดี สำหรับในส่วนหน้าที่ของสหกรณ์คือ การสนับสนุนด้านข้อมูล ร่วมรับรู้และแก้ไขปัญหา รวมทั้ง จัดหาช่องทางการ ตลาดและต่อรองกับผู้ซื้อเพื่อให้สมาชิกได้รับ ผลประโยชน์สูงสุด มุ่งคำนึงถึงผลการดำเนินงานในระยะยาวที่จะทำให้ทุกฝ่ายเกิดความเชื่อมั่นใน ประสิทธิภาพการดำเนินงานของสหกรณ์สู่การพัฒนาด้านการตลาดที่ยั่งยืนต่อไปในอนาคต

กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพนำร่องทั้ง 4 กลุ่ม เกิดเครือข่ายในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ข้อมูลนำมาซึ่ง การพัฒนาการผลิต เริ่มตั้งแต่ขบวนการผลิตจนถึงการเก็บเกี่ยว การขนส่ง เพื่อให้ได้ผลผลิตที่มี คุณภาพซึ่งต้องมีการพัฒนาอยู่ตลอดเวลา ให้ความสำคัญในการจดบันทึกประวัติการผลิต สถานการณ์ การผลิต สถานการณ์การตลาด และราคาที่ได้รับในแต่ละตลาดเป้าหมาย

สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด ให้ความสำคัญ กับการสำรวจสถานการณ์ผลิต ออกตรวจ เยี่ยม ฟาร์ม ติดตามการผลิต นำข้อมูลมาจัดทำแผนการตลาดร่วมกันกับกลุ่มผลิต ผลไม้คุณภาพ สหกรณ์มุ่งส่งเสริมการผลิตและการวางแผนการผลิต โดยการส่งเสริมสนับสนุนให้ เกษตรกร สมาชิก มีการผลิตตามความต้องการของตลาด โดยยึดแนวทางการตลาดนำการผลิต ศึกษาภาวะตลาดและ ราคา เพื่อให้สมาชิกใช้ในการตัดสินใจลงทุน ทำการผลิตให้ได้คุณภาพตามความต้องการตลาด

การวางแผนการตลาด

1) เกษตรกรสมาชิก วิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานการผลิตและสถานการณ์การผลิตผลไม้ของ ตนเอง ทำให้ทราบข้อมูลการผลิตผลไม้ จำนวนพื้นที่เพาะปลูกผลไม้แต่ละชนิด จำนวนต้น ของผลไม้ ที่ปลูกในแต่ละช่วงอายุการผลิต ปร ะมาณการณ์ผลผลิตที่คาดว่าจะได้รับ และสถานการณ์การผลิต จนถึงช่วงระยะเวลาเก็บเกี่ยวผลผลิตออกสู่ตลาด นำข้อมูลที่ได้รับใช้ ไปในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้และ วางแผนการตลาดร่วมกับกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพและสหกรณ์การเกษตร

2) สหกรณ์การเกษตร รวบรวมและสังเคราะห์ข้อมูลที่ได้รับใช้ในการวางแผนการรวบรวม แผนการตลาดในการเจรจาจัดหาช่องทางการตลาด และข้อตกลงการค้ากับคู่ค้า รวมถึงวางแผนการ ดำเนินงานจุดรวบรวม ตลอดจนแผนการใช้เงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจรวบรวมและ จำหน่ายผลไม้เพื่อเข้าแหล่งเงินทุน

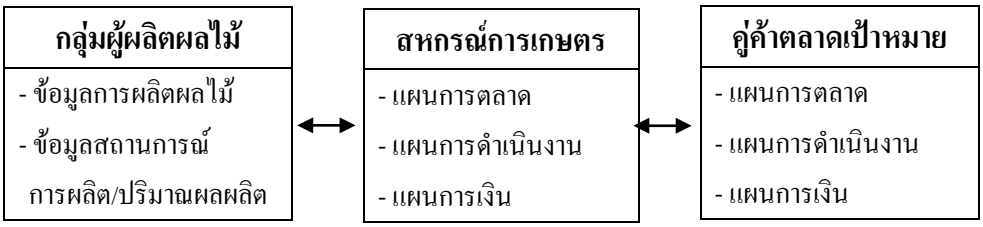
3) คู่ค้า (ผู้ประกอบการค้าผลไม้) ในแต่ละตลาดเป้าหมาย สามารถวางแผนการตลาดและพัฒนาช่องทางการตลาดร่วมกับสหกรณ์การเกษตรได้อย่างมีประสิทธิภาพ อาทิเช่น

- ตลาดส่งออก คู่ค้าสามารถร่วมวางแผนการดำเนินงานในการบริหารจัดการศูนย์รวบรวมคัดแยกผลไม้คุณภาพเพื่อการส่งออก รวมถึงวางแผนการตลาดในแต่ละตลาดเป้าหมาย เป็นต้น

- ตลาดห้างค้าปลีก-ค้าส่ง คู่ค้าสามารถร่วมวางแผนการดำเนินงานทางการค้า รวมถึงวางแผนการตลาดได้ตลอดฤดูกาล

- ตลาดต่างจังหวัด คู่ค้าสามารถร่วมวางแผนการดำเนินงานทางการค้า รวมถึงวางแผนการตลาดได้ตลอดฤดูกาล

- ตลาดเครือข่ายสหกรณ์ สามารถร่วมวางแผนในการเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจการค้าระหว่างกัน



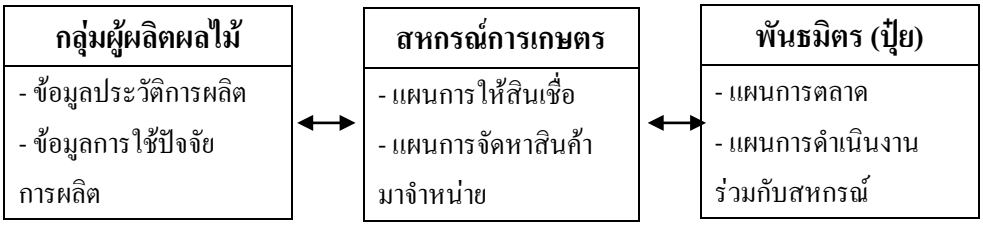
การวางแผนการผลิต

1) เกษตรกรสมาชิก วิเคราะห์ข้อมูลประวัติการผลิตและการใช้ปัจจัยการผลิต ทำให้ทราบข้อมูลการดำเนินการการผลิต ต้นทุนและความคุ้มค่าในการลงทุน นำข้อมูลที่ได้รับ ไปใช้ในการแลกเปลี่ยน เรียนรู้ และวางแผนการผลิตร่วมกับกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพและสหกรณ์การเกษตร

2) สหกรณ์การเกษตร สามารถนำข้อมูลที่ได้รับใช้ในการวางแผนการแนะนำ ส่งเสริมการดำเนินการผลิต การให้การสนับสนุนสินเชื่อ ทั้งด้านเงินทุนและปัจจัยการผลิต เพื่อเพิ่มศักยภาพในการพัฒนาประสิทธิภาพการผลิตผลไม้คุณภาพ รวมถึงวางแผนการจัดหาสินค้ามาจำหน่ายได้ตรงตามความต้องการของเกษตรกรสมาชิก และมีคุณภาพคุ้มค่ากับการลงทุน

3) พันธมิตรทางธุรกิจ (ผู้ประกอบการค้าวัสดุการเกษตร) สามารถวางแผนและพัฒนาร่วมกับสหกรณ์การเกษตรได้อย่างมีประสิทธิภาพ อาทิเช่น

สามารถร่วมพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพของเกษตรกรสมาชิก โดยการร่วมตรวจเยี่ยมฟาร์มเกษตรกรสมาชิก เพื่อแนะนำ ส่งเสริมการดำเนินการการผลิต และการใช้ปัจจัยการผลิตอย่างถูกต้องและเหมาะสมในแต่ละช่วงสถานการณ์การผลิต รวมถึงร่วมวางแผนการให้การสนับสนุนสินเชื่อปัจจัยในลักษณะต่างๆ



นอกจากนี้ เกษตรกรสมาชิก สามารถสังเคราะห์ข้อมูลการจำหน่ายผลผลิตและสถานการณ์ราคา ทำให้ทราบข้อมูลด้านราคา ในช่วงระยะเวลาที่ราคาผลผลิตตกต่ำ และช่วงระยะเวลาที่ผลผลิตออกสู่ตลาดในปริมาณที่มากเกินความต้องการของตลาด รวมถึง นำข้อมูลที่ได้รับ ไปใช้ในการแลกเปลี่ยน เรียนรู้ และวางแผนพัฒนาการผลิตร่วมกัน ในกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพและสหกรณ์การเกษตร

สหกรณ์การเกษตร สามารถนำข้อมูลที่ได้รับ ไปใช้ในการแลกเปลี่ยน เรียนรู้ร่วมกับเกษตรกรสมาชิก เปรียบเทียบกับข้อมูลสถานการณ์การรวบรวมผลผลิตของสหกรณ์ และสถานการณ์ด้านราคาในภาพรวม เพื่อร่วมกันประเมินผลการพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพ และราคาที่ได้รับ รวมถึงวางแผนการส่งเสริมการพัฒนาการผลิตผลไม้ให้มีคุณภาพ ได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาด ให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น

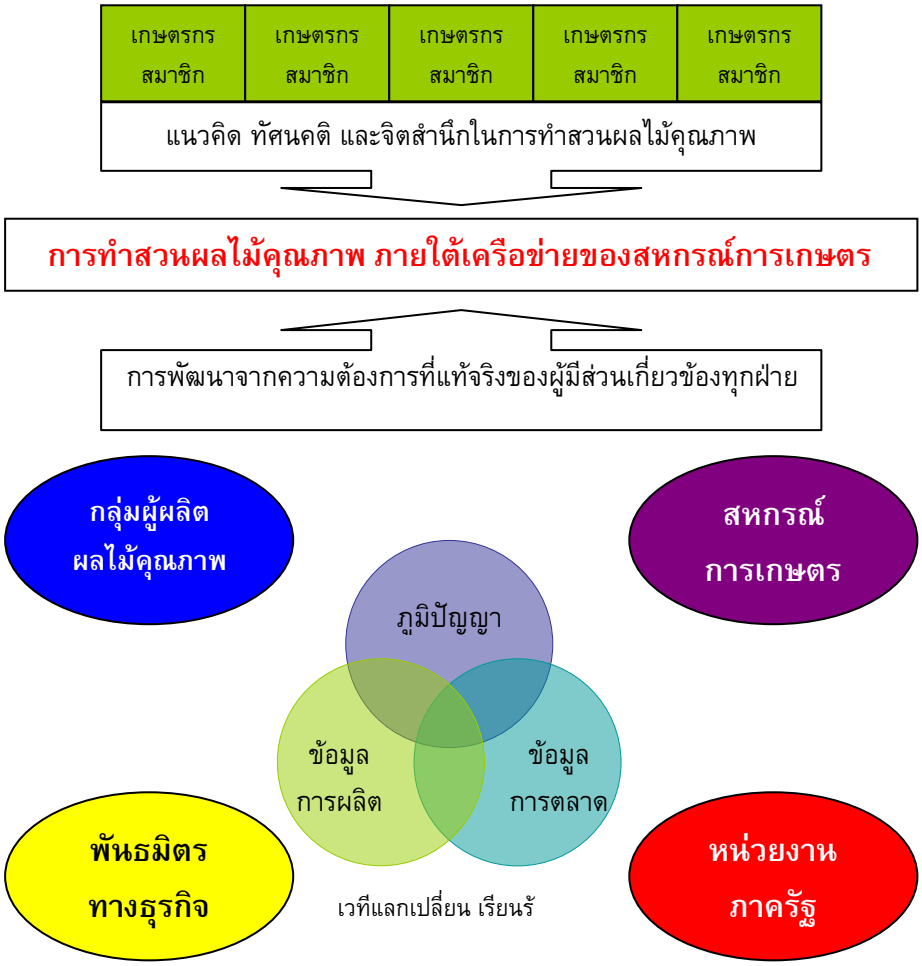
หน่วยงานภาครัฐ สามารถนำข้อมูลที่ได้รับใช้ ไปในการร่วมวางแผนและกำหนดแนวทางในการพัฒนาธุรกิจของสหกรณ์การเกษตร โดยมีสหกรณ์การเกษตรเป็นกลไกในการขับเคลื่อน เพื่อแก้ไขปัญหาที่ส่งผลกระทบต่อการทำสวนผลไม้คุณภาพ สร้างความมั่นคงในอาชีพเกษตรกร และความร่วมมือ ร่วมใจที่จะร่วมกันพัฒนาสหกรณ์ของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย

กรอบแนวคิดในการทำสวนผลไม้คุณภาพ *มุ่งพัฒนากระบวนการจัดการคุณภาพผลไม้อย่างเป็นระบบ มิใช่มุ่งพัฒนาวิธีการผลิตผลไม้เป็นหลัก ภายใต้แนวคิด "การตลาดนำการผลิต"* โดยการศึกษา แลกเปลี่ยน เรียนรู้ ข้อมูลด้านการตลาด และข้อมูลด้านการผลิต เพื่อสังเคราะห์ข้อมูลที่ได้รับนำมาใช้ในการวางแผนร่วมกัน เกิดกรอบแนวทางในการวางแผนการผลิต/การตลาด ตลอดสายขบวนการจัดการการผลิตเพื่อให้ได้ผลไม้ที่มีคุณภาพได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาดแต่ละเป้าหมาย โดยมีปัจจัยด้านคุณภาพผลไม้เป็นตัวกำหนด ราคา ตามอุปสงค์ความต้องการของตลาด (Demand) และอุปทานของการผลิต (Supply)

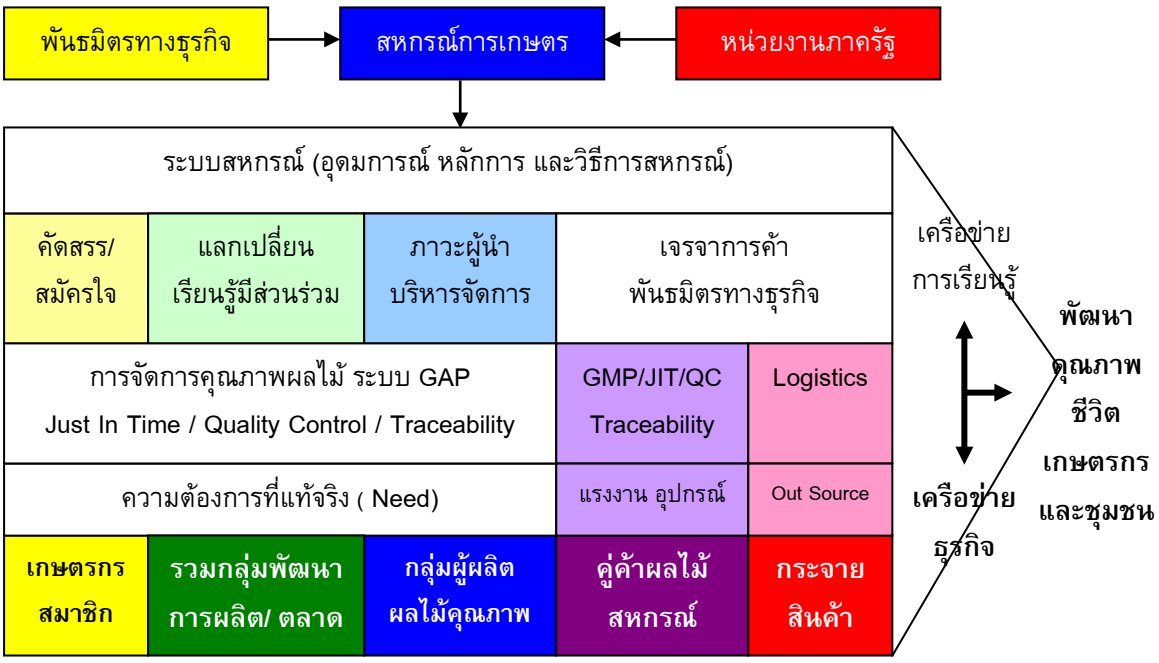
- ข้อมูลด้านการตลาด ได้แก่ ข้อมูลช่องทางการตลาด เพื่อศึกษา เรียนรู้ โอกาสและทิศทางการตลาด ความต้องการของตลาด รวมถึงข้อมูลสถานการณ์ด้านราคา และสถานการณ์ผลผลิตของตลาดโดยรวม เป็นข้อมูลสำคัญที่ใช้ในการวางแผนการผลิต เพื่อพัฒนาช่องทางการตลาด

- ข้อมูลด้านการผลิต ได้แก่ ข้อมูลพื้นฐานการผลิต ประวัติการผลิต สถานการณ์การผลิต เพื่อสังเคราะห์ และประเมินศักยภาพในการจัดการการผลิตที่มีต่อการตอบสนองความต้องการของตลาด ในการกำหนดตลาดเป้าหมายที่ชัดเจนของตนเอง

รูปที่ 13.1 ตัวแบบการทำสวนผลไม้คุณภาพของเกษตรกรสมาชิก ภายใต้เครือข่ายของสหกรณ์การเกษตร



รูปที่ 13.2 ตัวแบบการเชื่อมโยงผู้มีส่วนเกี่ยวข้องเครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพ ภายใต้การจัดการโซ่อุปทานที่มีสหกรณ์การเกษตรเป็นแม่ข่าย



คุณค่าโซ่อุปทาน (Value Chain) ที่เกิดจากกิจกรรมสนับสนุนของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย ส่งผลกระทบต่อกิจกรรมพื้นฐานของโซ่อุปทานที่มีสหกรณ์การเกษตรเป็นแม่ข่าย ทำให้เกิดเครือข่ายการเรียนรู้ เชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพ นำไปสู่การพัฒนาคุณภาพชีวิตเกษตรกร เกิดการสร้างรายได้ ลดภาระหนี้สิน เกิดความมั่นคงในอาชีพเกษตรกรเกิดความเชื่อมั่นในการสืบทอดทายาททางการเกษตร และสร้างชุมชนเกษตรที่เข้มแข็งอย่างยั่งยืน

ดังนั้น การขับเคลื่อนโดยสหกรณ์การเกษตรจำเป็นต้องมีความต่อเนื่องในการดำเนินงาน มีความชัดเจน โปร่งใส เป็นธรรมกับทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง เพื่อประสานพลังร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจและหน่วยงานภาครัฐ สู่การพัฒนาสหกรณ์ที่ยั่งยืน

บทที่ 6

บทสรุป ข้อเสนอแนะ

โครงการวิจัยการเชื่อมโยงโซ่อุปทาน : เครือข่ายคุณค่าผลไม้ มุ่งดำเนินการวิจัยเพื่อที่จะสร้างความเข้าใจให้เกษตรกรสมาชิกและสหกรณ์ รวมถึงผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง ได้ตระหนักถึงความสำคัญของการผลิตผลไม้ที่มีคุณภาพเพื่อให้เกิดความเป็นธรรมต่อผู้มีส่วนเกี่ยวข้องไม่ว่าจะเป็นคู่ค้า ผู้บริโภค ในการซื้อผลไม้ต้องคุ้มค่ากับเงินที่เขาจ่าย ซึ่งในการปฏิบัติงาน ตามกระบวนการวิจัย มุ่งเน้นในส่วนของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้เพื่อค้นหารูปแบบการทำสวนผลไม้ที่มีคุณภาพได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาดแต่ละเป้าหมาย ผ่านเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ แบบมีส่วนร่วมระหว่างเกษตรกร สมาชิกกลุ่มผู้ผลิตผลไม้ สหกรณ์ การเกษตร ทีมวิจัย และผู้ มีส่วนเกี่ยวข้อง ที่เต็มเปี่ยมไปด้วยพลังแห่งการร่วมมือ ร่วมใจ องค์ความรู้ ประสบการณ์ ภูมิปัญญา ถูกถ่ายทอดผ่านการบอกเล่าแลกเปลี่ยนซึ่งกันและกัน สร้างเป็นเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจ จึงเป็นสิ่งจำเป็นอย่างมาก ในการทำการตลาดยุคใหม่ นำมาซึ่งการเชื่อมโยงโซ่อุปทานเกิดเป็นเครือข่ายคุณค่าผลไม้

สหกรณ์การเกษตรส่วนใหญ่ยังมุ่งขยายสินเชื่อ โดยไม่ให้ความสำคัญกับการส่งเสริมพัฒนาอาชีพหลักของสมาชิกซึ่งเป็นเกษตรกร ไม่มีการส่งเสริมให้เกิดการรวมกลุ่มผู้ผลิต ขาดการเชื่อมโยงเครือข่ายอย่างเป็นระบบ ทำให้ขาดข้อมูลในการวางแผนพัฒนาธุรกิจของสหกรณ์

เกษตรกรผู้เป็นสมาชิก ก็ไม่เห็นความสำคัญในกิจกรรมที่เป็นอาชีพหลักของตน ขาดหลักการและอุดมการณ์สหกรณ์

ทุกฝ่ายลืมไปว่าฐานะความเป็นอยู่และอาชีพเกษตรกร มีผลโดยตรงต่อการดำเนินธุรกิจของสหกรณ์ เมื่อสมาชิกไม่เข้มแข็ง สหกรณ์จะเข้มแข็งได้อย่างไร

ในอดีตเกษตรกรทำการเกษตรตามความเคยชิน ไม่มีการวางแผน ขาดความรู้ ความเข้าใจในการจัดการฟาร์มอย่างแท้จริง การดูแลเอาใจใส่ผลผลิต การเก็บเกี่ยว และคัดแยกไม่ดีพอ ทำให้ผลผลิตด้อยคุณภาพเกิดความเสียหาย ผลผลิตออกมาจำนวนมากแต่ไม่มีตลาดรองรับ ผลผลิตถูกบรรทุกเร่ขายไปเรื่อยๆ เป็นการสิ้นเปลืองเวลา และค่าใช้จ่าย ยิ่งเพิ่มความเสียหายให้กับผลผลิต สุดท้ายราคาที่ได้รับคือ “ความจำยอม” ราคาเท่าไหร่ ก็ต้องขาย ถ้าไม่ขายผลผลิตก็จะเน่าเสีย

พบว่าเงาะมีอายุการเก็บรักษาได้ไม่นาน ผลจะเหี่ยวและมีสีดำ จึงจำเป็นต้องมีการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการเก็บเกี่ยว ของเกษตรกร ทีมวิจัยได้ศึกษาพฤติกรรมการเก็บเกี่ยวของเกษตรกรแล้ว พบว่า ขั้นตอนที่สำคัญในการรักษาคุณภาพ นอกจากเทคโนโลยีการเก็บรักษาแล้ว สิ่งสำคัญที่สุดก็คือ ขบวนการเก็บเกี่ยวที่มีคุณภาพนั่นเอง

เริ่มตั้งแต่ขบวนการคัดเลือกเงาะจากฟาร์มที่มีการจัดการที่ดีและเหมาะสม ตลอดสายการผลิต

เงาะคุณภาพ ดี มีลักษณะ พื้นสามสี ผิวสะอาดไม่มีตำหนิ (แดง เหลืองเล็กน้อย ปลายขนเขียว) ขนาด 28-32/ กก. ซึ่งเป็นที่ต้องการของตลาดทั้งในประเทศและตลาดต่างประเทศ

เงาะคุณภาพเกรดรองลงมาพื้นสีออกแดงมีตำหนิที่เกิดจากศัตรูพืชเล็กน้อย แต่ถ้ามีการจัดการและเก็บเกี่ยวที่ดี ก็ถือว่าเป็นเงาะคุณภาพ มีอายุการจำหน่ายได้นานกว่าเงาะที่ไม่มีการจัดการคุณภาพ

ควรมีการ แนะนำขั้นตอนการเก็ บเกี่ยว สร้างความเข้าใจ ในวิธี การเก็บ เกี่ยวให้ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพ เกษตรกรต้องใช้ตาข่ายรองป้องกันไม่ให้เงาะตกลงพื้น เพราะจะทำให้ผลช้ำ ติดเชื้อโรคหรือสิ่งปนเปื้อน จากนั้น ควรใช้กรรไกรรอนที่ขั้ วผล ให้เหลือก้านประมาณ 1 เซนติเมตร บรรจุ ลงในตะกร้าไม่เกิน 15-18 กิโลกรัมต่อตะกร้า ห้ามกระแทก เพราะจะทำให้ขนเงาะหักหรือช้ำ

ตลาดในประเทศ เมื่อผลผลิตจากฟาร์มส่งถึงสหกรณ์ เจ้าหน้าที่จะทำการ ตรวจรับเงาะ โดยไม่มีการถ่ายเทเงาะเพราะจะทำให้ช้ำเสียหาย สหกรณ์ใช้วิธีสุ่มตรวจคุณภาพและชั่งน้ำหนัก ทำการลดน้ำเพื่อรักษาความสด ใส่ป้ายชื่อแล้วจัดเรียงพร้อมส่งให้กับคู่ค้า เกษตรกรจะต้องมารับตะกร้าบรรจุเงาะก่อนวันจัดส่งให้สหกรณ์

ตลาดต่างประเทศต้อง ทำความสะอาดด้วยน้ำ ทำการบรรจุตามความต้องการของตลาดแต่ละเป้าหมาย ดังนี้

การจัดส่งเงาะโดยทางเรือ ใช้เวลาเดินทางประมาณ 7 วัน ต้องนำเงาะใส่อ่างล้างทำความสะอาด นำมาผึ่งให้แห้งตามธรรมชาติ ห้ามใช้พัดลมเป่า จากนั้นบรรจุใส่ถุงที่ มีคุณสมบัติเฉพาะในตะกร้าขนาดบรรจุ 8.5 กิโกกรัม ขนขึ้นตู้คอน เทรนเนอร์ เก็บรักษาที่อุณหภูมิ 15 องศา ใช้เวลาเดินทางถึงตลาดเจียงหนาน ประเทศจีน

การจัดส่งเงาะโดยทางเครื่องบินไป ตลาดเซี่ยงไฮ ปักกิ่ง ต้องการเงาะคุณภาพพื้นสามสี (แดง เหลืองเล็กน้อย ปลายขนเขียว) ต้องนำเงาะใส่อ่างล้างทำความสะอาด บรรจุเรียงในกล่องโฟม นำฟองน้ำชนิดบางวางด้านบนใส่น้ำแข็ง ปิดฝาพร้อมจัดส่ง ใช้รถ 6 ล้อ เที่ยวละประมาณ 500-700 กล่อง ปิดผ้าใบส่งสนามบินสุวรรณภูมิ

การจัดส่งเงาะทางรถ 10 ล้อ ไป ตลาดเวียดนาม ต้องการเงาะคุณภาพพื้นสามสี (แดง เหลืองเล็กน้อย ปลายขนเขียว) เกรดรองจากตลาดเซี่ยงไฮ เกษตรกร มารับตะกร้าจากสหกรณ์ในช่วงเย็นก่อนวันเก็บผลผลิต ตลาดนี้เกษตรกรสมาชิกต้องใช้ใบตองกรุรอบตะกร้าบรรจุ

มังคุด เปลือกบางเกิดลอยช้ำง่าย ทำให้ผลแข็งเสียหาย ในการเก็บเกี่ยว เกษตรกรต้องให้ความสำคัญเพื่อป้องกันไม่ให้มังคุดเกิดลอยช้ำ เพราะจะทำให้มังคุดตกเกรด ขายไม่ได้ราคา

ควรมีการ แนะนำขั้นตอนการเก็ บเกี่ยว สร้างความเข้าใจ ในวิธี การเก็บ เกี่ยวให้ได้มังคุดที่มีคุณภาพ เกษตรกรต้องใช้ตะกร้อสอย ป้องกันไม่ให้ขั้วฉีกขาด แล้วใช้กระป๋องพลาสติกช่อลงจากต้น ป้องกันไม่ให้เกิดการกระแทก เสียดสี ใช้ตะกร้าพลาสติกขนส่ง ป้องกันการแตก ช้ำ ควรใส่มังคุดไม่เกิน 20 กก./ ตะกร้า เกษตรกรควรทำการคัดแยกผลมังคุดที่ตกดิน มีสีดำ ผลเล็ก (ดอก) และแตกออกต่างหาก ก่อนนำส่งสหกรณ์ เพื่อลดขั้นตอนในการคัดแยก

มังคุดคุณภาพเพื่อการส่งออก แบ่งตามสีผิว ขนาด ขึ้นอยู่กับการเจรจากับคู่ค้าในแต่ละตลาดเป้าหมาย ระยะเวลาที่เหมาะสมในการเก็บคือช่วงที่มังคุดเป็นสายเลือดคือผลมีสีแดงเล็กน้อย ขนาดผลตั้งแต่ 65-90 กรัมขึ้นไป ขั้วเขียว ผิวมันสวย ไปจนถึงมันลาย ผิวกากใหญ่ ขนาดผล 90กรัมขึ้นไป

ปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำ เกษตรกรประสบปัญหาขาดทุน มีหนี้สิน จากการเปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ พบว่าในความเป็นจริง ปัญหาที่เกิดขึ้นทั้งหมดไม่ได้เกิดจากผลผลิต แต่เกิดจากความไม่เข้มแข็ง ความไม่เข้าใจ และการไม่ร่วมมือกันของตัวเกษตรกรเอง ควรเริ่มที่ตัวเองก่อน แล้วชวนคนอื่นทำตาม อย่ามัวแต่พูด ต้องลงมือทำ อย่าคิดว่าต้องทำอย่างนั้น อย่างนี้ ประชุมจบแล้วจบเลย ไม่ได้นำไปสู่การปฏิบัติ และติดตามผลก็จะไม่สำเร็จ สิ่งสำคัญต้องมีการสื่อสาร สร้างความเข้าใจ ถึงเป้าหมาย วัตถุประสงค์ที่จะดำเนินงานในกิจกรรมต่างๆ ประสานงานกับทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้อง และมีการพัฒนาปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง ผลผลิตที่ดีย่อมเกิดจากคนดีมีคุณภาพ หากมีการจัดการฟาร์มที่ดี ผลผลิตมีคุณภาพก็จะส่งผลต่อราคาผลผลิตที่เกษตรกรจะได้รับ

ภายใต้งานวิจัยนี้ ประเด็นสำคัญอยู่ที่ การรวมกันขายสร้างเครือข่ายการผลิตเป็นหัวใจหลัก ในอดีต “เราไม่ใช้ตลาดนำการผลิต ” ทำให้ผลผลิตออกมาล้นตลาด รัฐบาลต้องทุ่มงบประมาณมาช่วยเหลือทุกปี เกษตรกรสมาชิกผู้ผลิตต้องปรับเปลี่ยนแนวคิดใหม่ ถ้าอยู่โดดเดี่ยวไม่รวมตัวกันก็จะขาดโอกาสในด้านต่างๆ ทั้งนี้ในการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ หากเกษตรกรแต่ละรายจะเชื่อมโยงกันเองคงเป็นเรื่องยาก ปัจจัยสำคัญในการรวมกลุ่ม ก็คือ หน่วยงานที่จะสามารถทำหน้าที่เป็นแกนกลางในการประสานการรวมกลุ่ม และสร้างความเข้าใจกระบวนการบริหารจัดการ สหกรณ์ต้องเป็นผู้ทำหน้าที่ในการประสานประโยชน์ เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนซึ่งกันและกัน มุ่งพัฒนาผลผลิตให้ได้คุณภาพ ขยายโอกาสทางการค้าสู่ช่องทางการตลาดใหม่ รวมทั้งสร้างความพึงพอใจในผลผลิตของสหกรณ์แก่คู่ค้าและผู้บริโภค

การพัฒนากระบวนการภายใ ต้ห่วงโซ่อุปทาน มุ่งเน้นการรวมกลุ่มเกษตรกร สมาชิก โดยมีสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด เป็นแกนกลางในการขับเคลื่อน ร่วมกับผู้มีส่วนเกี่ยว ทุกฝ่าย ไม่ว่าจะเป็น ผู้ประกอบการ ค้าวัสดุการเกษตร ผู้ประกอบการ ส่งออก ผลไม้ ห้าง ค้าปลีก-ค้าส่งสมัยใหม่ (Modern Trade) ผู้ประกอบการค้าผลไม้ต่าง จังหวัด และเครือข่ายสหกรณ์ เพื่อให้เกิดการเพิ่มประสิทธิภาพที่ดี ตลอดขบวนการผลิต สามารถ ตอบสนองความต้องการของคู่ค้าและผู้บริโภค สร้างความ มั่นใจและ การย อมรับในกระบวนการจัดการที่ดีตลอดห่วงโซ่อุปทาน ให้กับคู่ค้าและผู้บริโภค ซึ่งปัจจุบันการผลิตผลไม้คุณภาพยังขาดการรวมตัวกันทั้งในแนวราบและแนวดิ่งอย่างแท้จริง

การวางแผนการผลิตเพื่อให้ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพ สามารถกำหนดล่วงหน้าได้ว่าจะเก็บเกี่ยวผลผลิตในช่วงเวลาใด ปริมาณผลผลิตจะออกสู่ตลาดมีจำนวนเท่าใด เป็นสิ่งสำคัญที่ต้องดำเนินการในลำดับต่อไป เพื่อให้ดำเนินการเชื่อมโยงไปสู่การวางแผนการตลาด หลักสำคัญในการจัดทำแผนคือ ข้อมูลที่ครบถ้วนสมบูรณ์ ซึ่งในช่วงแรกสหกรณ์ยังไม่สามารถจัดทำแผนการตลาดได้ เนื่องจาก

ขาดฐานข้อมูลจากเกษตรกรสมาชิก ซึ่งเป็นผู้ลงมือปฏิบัติจริง ในการเก็บข้อมูลรอบด้านนั้นเกษตรกรสมาชิกต้องมีความอดทน โดยเฉพาะข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนในการผลิต สถานการณ์การผลิตและประมาณการผลผลิต ข้อมูลเหล่านี้ควรรวบรวมส่งให้สหกรณ์ก่อนฤดูเก็บเกี่ยว เพื่อจะได้นำไปวางแผนการตลาดและสามารถเจรจาการค้ากับคู่ค้าได้โดยไม่ถูกเอารัดเอาเปรียบ อันเป็นหัวใจสำคัญที่เชื่อมโยงสู่รายได้ที่เป็นธรรมที่เกษตรกรสมาชิกควรได้รับ และสามารถบ่งบอกถึงการเปลี่ยนแปลงที่เปรียบเทียบได้ว่าเกษตรกรสมาชิกมีรายได้เพิ่มขึ้น

จากการวิจัยพบประเด็นสำคัญ

1. ขาดการรวมตัวเพื่อให้เกิดการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุ ปทาน การแข่งขันทางการตลาดที่ มีแนวโน้มรุนแรงมากขึ้น การตัดราคากันเองเพื่อแย่งชิงคู่ค้า รวมถึงราคาผล ผลิตตกต่ำจากภาวะสินค้าล้นตลาด ทั้งหมดนี้เป็นผลจากการขาดการรวมตัวกัน ของกลุ่มผู้ผลิต ทำให้ไม่มีการ ร่วมมือกัน เป็นกลุ่ม ขาดการประสานงานในหมู่ผู้ผลิตกันเอง ทำให้ ไม่มีอำนาจในการต่อรอง ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ซึ่งควรนำมาถ่ายทอดประสบการณ์แลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกันไม่ได้ถูกนำมาใช้ ซึ่งอาจมี ผลกระทบต่อต้นทุนการผลิต และอาจเสียผลประโยชน์จากการที่สามารถใช้ทรัพยากรร่วมกัน

ข้อเสนอแนะ โครงสร้างสหกรณ์การเกษตรในอนาคต ควรมีการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ สหกรณ์การเกษตรควรเข้ามาทำหน้าที่ รักษาผลประโยชน์ของสมาชิกอย่างจริงจัง เพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่แท้จริงในการจัดตั้งสหกรณ์ โดยทำหน้าที่เป็นแกนกลางในการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ เชื่อมโยงเครือข่ายตลอดโซ่อุปทานสร้างความเข้าใจให้สมาชิกในแต่ละกลุ่ม เห็นความสำคัญและผลประโยชน์ที่จะได้รับจากการรวมตัวกัน โดยเฉพาะข้อมูลที่เกิดจากการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกัน จะถูกนำไปใช้ให้เกิดประโยชน์ทั้งในด้านการผลิต การตลาด หากสมาชิกกลุ่มผู้ผลิตและสหกรณ์การเกษตรมีการประสานงานที่ดี โอกาสในการผลิตสินค้าคุณภาพที่หลากหลายจะสามารถขยายโอกาสทางการค้า ทั้งในประเทศและต่างประเทศ จะมีมากขึ้น ซึ่งจะนำไปสู่การสร้างรายได้ที่เพิ่มขึ้น เกิดความมั่นคงทางเศรษฐกิจ เกษตรกรสมาชิกสามารถพึงพาตนเองได้ และมีความภาคภูมิใจในอาชีพเกษตรกร

2. ปัญหาคุณภาพผลไม้ที่ไม่ ได้มาตรฐาน ไม่มีระบบการรับประกันและควบคุมคุณภาพที่ดี ทำให้คู่ค้าและผู้บริโภคไม่มั่นใจในการซื้อผลไม้

ข้อเสนอแนะ ควรมีการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ เพื่อปรับปรุงและเพิ่มประสิทธิภาพของกระบวนการผลิตให้มีมาตรฐานมากขึ้น สหกรณ์ต้องให้ความสำคัญ กับการรวม กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ จัดให้มี การแลกเปลี่ยนประสบการณ์เรียนรู้ และพัฒนาร่วมกันอย่างต่อเนื่อง การเพิ่มประสิทธิภาพโดยเน้นมาตรฐานเดียวกันในกระบวนการผลิต ตั้งแต่เริ่มต้นไปจนถึงการเก็บเกี่ยว

การคัดแยกเกรด การบรรจุ การขนส่ง ควรให้ความสำคัญในการตรวจ สอบควบคุม ทุกขั้นตอน หลีกเลี่ยงการทำงานที่ยุ่งยาก ซ้ำซ้อน เพื่อลดความสูญเสียและ รักษาคุณภาพผลไม้ให้มีค วามสดใหม่ เมื่อถึงมือคู่ค้าและผู้บริโภค ทำให้ผลผลิตสามารถวางจำหน่ายได้นานมากขึ้น

3. ความไม่สอดคล้องของนโยบายภาครัฐ ซึ่งมีการริเริ่มโครงการหลายโครงการและพบว่า หลายโครงการไม่ได้ถูกนำไปสู่การปฏิบัติให้เกิดประโยชน์อย่างแท้จริง เกิดจาก ความไม่มี ประสิทธิภาพในการประสานงานระหว่างหน่วยงานภาครัฐด้วยกันเอง การขาดงบประมาณหรือ งบประมาณในการส่งเสริมสนับสนุนไม่ต่อเนื่อง ที่สำคัญพบว่า หน่วยงานภาครัฐมักอ้างเรื่องการขาด กำลังคนที่มีไม่เพียงพอ และยังขาดความรู้ ประสบการณ์ในการตอบสนองนโยบายภาครัฐ

ข้อเสนอแนะ หน่วยงานที่มีส่วนเกี่ยวข้องตลอดสายกระบวนการผลิต ควรมีความรับผิดชอบ ในการจัดหาข้อมูลหรือลงพื้นที่ร่วมปฏิบัติจริง เพื่อถ่ายทอดความรู้ด้านวิชาการและรับรู้ประสบการณ์ จริงร่วมกันกับกลุ่มผู้ผลิต นำไปสู่การพัฒนาเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่เหมาะสมเพื่อพัฒนาผลผลิต หากทุก หน่วยงานให้ความร่วมมือและประสานงานกันอย่างต่อเนื่องจริงจัง ก็จะช่วยให้เกษตรกรเริ่มออกเดิน อย่างมั่นคง ตั้งแต่รู้จักลักษณะดินในแปลงผลิตของตน สายพันธุ์ของพืชที่เหมาะสมกับดิน การดูแล เอาใจใส่ผลิตผล การเก็บเกี่ยว การคัดแยกเกรดผลผลิต การขนส่ง และการควบคุมคุณภาพจนถึงมือ ผู้บริโภค สิ่งเหล่านี้ หน่วยงานภาครัฐควรให้การสนับสนุนอย่างจริงจัง มิฉะนั้นเกษตรกรไทยก็จะ ยังคงเดินย่ำอยู่กับที่ ไม่สามารถพัฒนาไปสู่ตลาดสากลได้

4. การจัดเก็บข้อมูลด้านการผลิตและการตลาด ที่ส่งผลกระทบต่อราคาผลผลิต ทำให้เกษตรกร สมาชิกสูญเสียผลประโยชน์โดยไม่รู้ตัว เกษตรกรสมาชิกส่วนใหญ่ยังไม่เห็นความสำคัญของการ บันทึกข้อมูลการผลิตและการตลาด สหกรณ์การเกษตรก็ไม่มีความกระตือรือร้นในการติดตามข้อมูล ให้ครบถ้วน ไม่มีการเปรียบเทียบความแตกต่างด้านราคาตามคุณภาพของผลผลิตในการจำหน่ายใน แต่ละตลาดเป้าหมายอย่างชัดเจน ที่ผ่านมาเป็นการตกลงซื้อ-ขายกันตามสถานการณ์ราคาในแต่ ช่วงเวลาตามกลไกตลาดปกติ ยังไม่สามารถกำหนดราคาล่วงหน้าได้ ทั้งสองฝ่ายใช้ประสบการณ์และ ความเคยชินในการดูแลการผลิต และการเจรจาการค้า ส่งผลกระทบต่อปริมาณและราคาผลผลิตอย่าง ต่อเนื่องทุกปี

ข้อเสนอแนะ สหกรณ์การเกษตรต้องให้ความสำคัญกับการจัดเก็บข้อมูลของเกษตรกรสมาชิก แต่ละคนในแต่ละกลุ่ม ให้เกษตรกรสมาชิกเห็นความสำคัญของข้อมูลการผลิตและการตลาด ที่สามารถใช้ในการดูแลแก้ไขปัญหาที่เกิดในการผลิต ควบคุมคุณภาพตลอดจนกระบวนการผลิตและ เจรจาการค้าได้ โดยส่งเสริมและสนับสนุนให้สมาชิกเรียนรู้การจัดเก็บข้อมูลในทุกๆ ด้านอย่างเป็น ระบบ ร่วมกันออกแบบและกำหนดรายละเอียดที่ต้องการนำมาใช้ เริ่มจากกระบวนการผลิต ตั้งแต่ใน แปลง การดูแลผลผลิต การเก็บเกี่ยว การคัดแยก การบรรจุ การขนส่งผลผลิต รวมไปถึงการทำ การตลาด โดยเกษตรกรสมาชิกผู้ผลิตและสหกรณ์การเกษตร ต้องร่วมกันปฏิบัติ ติดตามและ ประเมินผลจากประสบการณ์จริงที่เผชิญอยู่ แล้วนำไปแก้ไขปรับปรุงเพื่อกำหนดรายละเอียดใน

แบบฟอร์มการจัดเก็บใหม่และยังสามารถแก้ไขสถานการณ์การผลิตได้ทันเวลา ทำให้ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพในปริมาณที่มากขึ้นโดยมีต้นทุนที่ลดลง ภายใต้สถานการณ์การแข่งขันทางการตลาดที่รุนแรงในสภาวะปัจจุบัน ซึ่งพบว่า ผู้ประกอบการมีแนวโน้มความต้องการผลไม้คุณภาพของขบวนการสหกรณ์ มีปริมาณเพิ่มมากขึ้น สหกรณ์จึงจำเป็นต้องมีการปรับตัวให้ทันกับสถานการณ์การแข่งขัน

ถึงแม้ว่าการทำงานตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา จะพบปัญหาอุปสรรค การสร้างความเข้าใจ ถึงสิ่งที่ทั้งเกษตรกรผู้ผลิต และสหกรณ์เป้าหมาย มีความคิดเห็นที่แตกต่าง มีความขัดแย้งทางความคิด มองกันคนละด้าน รวมกลุ่มแล้วได้อะไร ขายผลไม้ได้ราคาสูงกว่าคนอื่นหรือเปล่า ทำไมสหกรณ์ต้องมาขับเคลื่อนกลุ่มผู้ผลิต ถึงเวลาก็เปิดรับซื้อผลไม้ ทำไมต้องยุ่งยาก จัดตั้งกลุ่ม หลายคนอาจมองแต่ผลประโยชน์ที่ตนจะได้รับสูงสุด จนขาดความเป็นธรรม ***หากจะมีแต่ผู้รับ ใครจะเป็นผู้ให้***

สิ่งเหล่าเกิดขึ้นบนเส้นการทำงานวิจัยครั้ง นำมาซึ่งเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ สร้างความเข้าใจซึ่งกันและกัน เกิดการพึ่งพาตนเอง มีการแบ่งปันมากขึ้น จนเกิดเป็นความผูกผัน สร้างเกาะป้องกันตัวเองด้วยระบบสหกรณ์ ร่วมกันเพื่อสร้างคุณค่า เชื่อมโยงให้เกิดพลัง บนพื้นฐานของความเป็นธรรม ในที่สุดทีมวิจัย ก็ได้เห็นรูปแบบการทำสวนผลไม้คุณภาพ ภายใต้กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ 4 กลุ่ม ซึ่งเป็นกลุ่มนำร่อง บนแนวทางการเชื่อมโยงสู่เครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด พร้อมที่จะเป็นแกนกลางในการขับเคลื่อน อันจะก่อให้เกิดผลดีต่อเกษตรกรสมาชิกผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ

อย่างไรก็ตามผู้วิจัย ยังไม่สามารถบงชี้ได้ ถึงความสำเร็จในการดำเนินงานของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ทั้ง 4 กลุ่ม ว่าจะสามารถขับเคลื่อนภายใต้การเชื่อมโยงเครือข่ายสู่การดำเนินธุรกิจสหกรณ์ที่สามารถ ทำให้เกษตรกรสมาชิกมีรายได้และผลตอบแทนเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากการดำเนินงานวิจัยในช่วงแรกเป็นการศึกษาตัวแบบการทำสวนผลไม้คุณภาพสู่การเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจสหกรณ์ ผู้วิจัยยังไม่สามารถ เก็บข้อมูลเชิงลึกจากทั้งเกษตรกรผู้ผลิต และสหกรณ์ อีกทั้งการเปรียบเทียบรายได้ของเกษตรกรในแต่ฤดูการผลิต ยังมีปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อปริมาณและราคา ในแต่ฤดูกาลเป็นตัวแปรที่สำคัญ ***ซึ่งมีสาเหตุใหญ่ จากปัจจัยด้านต้นทุนในการผลิตไม่ว่าจะเป็น ปุ๋ย เคมีเกษตร น้ำมันเชื้อเพลิง แรงงาน เครื่องมืออุปกรณ์ รวมถึงปัจจัยธรรมชาติ ภาวะฝนตกชุด น้ำท่วม ภัยแล้ง ลมแรง อากาศร้อน อากาศเย็น ล้วนส่งผลต่อปริมาณ และคุณภาพผลไม้ ที่เกษตรกรไม่สามารถควบคุมได้***

บทสรุปผู้บริหาร

โครงการวิจัยการเชื่อมโยงโซ่อุปทาน : เครือข่ายคุณค่าผลไม้ เป็นการดำเนินการวิจัยเพื่อที่จะสร้างความเข้าใจให้แก่เกษตรกรสมาชิก สหกรณ์การเกษตร รวมถึงผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย ได้ตระหนักถึงความสำคัญของการผลิตผลไม้ที่มีคุณภาพ เพื่อก่อให้เกิดความเป็นธรรมต่อผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง ไม่ว่าจะเป็นคู่ค้า หรือผู้บริโภค เกิดความคุ้มค่ากับเงินที่จ่ายในการซื้อผลไม้

ปัญหาการขาดการเชื่อมโยง เครือข่าย และการ รวมตัวของธุรกิจในห่วงโซ่อุปทาน รวมทั้งขาดการนำเทคโนโลยีกระบวนการปฏิบัติก่อนและหลังการเก็บเกี่ยวที่มีมาตรฐานมาใช้ เป็นประเด็นหลักในการพัฒนาขีดความสามาร ทางการแข่งขัน สร้างความเข้มแข็งในการเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน และการปรับปรุงระบบประกันคุณภาพตามความต้องการของคู่ค้า และผู้บริโภค ที่จะ ก่อให้เกิดความเป็นธรรมต่อเงินที่จ่ายในการซื้อผลไม้คุณภาพ

การพัฒนาขบวนการจัดการ ภายใต้ห่วงโซ่อุปทาน : เครือข่ายคุณค่าผลไม้ มุ่งเน้นการรวมกลุ่มเกษตรกรสมาชิก ผู้ผลิตผลไม้ โดยมีสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด เป็นแกนกลางในการขับเคลื่อน ร่วมกับผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย ไม่ว่าจะเป็นผู้ประกอบการค้าวัสดุการเกษตร (ปุ๋ย เคมีเกษตร วัสดุอุปกรณ์การเกษตร) ผู้ประกอบการส่งออกผลไม้ ผู้ประกอบการค้าผลไม้ ต่าง จังหวัด ห้างค้าปลีก –ค้าส่ง สมัยใหม่ (Modern Trade) ตลอดจนเครือข่ายสหกรณ์ จะ ทำให้เกิดการเพิ่มประสิทธิภาพที่ดีตลอดขบวนการผลิตเพื่อตอบสนองความต้องการของคู่ค้า และผู้บริโภค ทำให้สามารถสร้างความมั่นใจให้กับคู่ค้า และผู้บริโภค เกิดการยอมรับในกระบวนการจัดการที่ดีตลอดห่วงโซ่อุปทาน ซึ่งปัจจุบันการผลิตผลไม้คุณภาพยังขาดการรวมตัวกันทั้งในแนวราบและแนวดิ่งอย่างแท้จริง

การดำเนินการวิจัย กำหนดการดำเนินงานออกเป็น 13 กิจกรรมหลัก โดยมีวัตถุประสงค์ ของการวิจัย 3 ประการ คือ

1. เพื่อสร้างตัวแบบการทำสวนผลไม้คุณภาพของเกษตรกร /สมาชิกสหกรณ์ ภายใต้เครือข่ายของสหกรณ์การเกษตร
2. เพื่อเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจผลไม้ ภายใต้โซ่อุปทานที่มีสหกรณ์เป็นแม่ข่ายที่จะก่อให้เกิดผลดีต่อเกษตรกรชาวสวนผลไม้อย่างยั่งยืน
3. เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคของการดำเนินการ วิจัย ตามวัตถุประสงค์ข้อ 1 และ 2 ตลอดจนข้อเสนอแนะสำหรับแนวทางการส่งเสริมจากภาครัฐ

ในการดำเนินการวิจัยครั้งนี้ ตั้งเป้าหมาย/มุ่งเน้น ให้เกิด การแลกเปลี่ยน เรียนรู้ แบบมีส่วนร่วม เพื่อค้นหารูปแบบการทำสวนผลไม้คุณภาพของเกษตรกรสมาชิก เพื่อ ให้ได้ผลไม้ที่มีคุณภาพได้มาตรฐานตรงตามความต้องการ ของตลาด โดยเกิด จาก การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ แบบมีส่วนร่วม

ระหว่างเกษตรกร สมาชิกกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ สหกรณ์การเกษตร ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง และทีมวิจัย นำมาซึ่งการเชื่อมโยงโซ่อุปทานส่งผลให้เกิดเป็นเครือข่ายคุณค่าผลไม้

เริ่มจากตัวเอง ชวนคนอื่นทำตาม สร้างคนสหกรณ์ *คน* คือส่วนหนึ่งของชุมชน คนเข้มแข็ง ชุมชนก็เข้มแข็ง การทำงานก็เช่นกัน สิ่งสำคัญคือ *คนที่จะมาร่วมทำงาน การทำงานคนเดียวให้สำเร็จ ไม่ใช่เรื่องง่าย เมื่อตระหนักเรื่องนี้ สหกรณ์จึงเกิดขึ้น* การสร้างความ ร่วมมือ ต้องสร้างความเข้าใจร่วมกัน ต้องเข้าใจระบบสหกรณ์ เข้าใจเกษตรกร/สมาชิก เข้าใจสินค้าเกษตร เข้าใจตลาดสินค้าเกษตร เพื่อที่จะเริ่มเดินทางตามความต้องการที่แท้จริงอย่างต่อเนื่อง จนเกิดเป็นวัฒนธรรมในการผลิต ผลไม้ การจัดการคุณภาพและการจัดการตลาดที่ ก่อให้เกิดความเป็นธรรมกับทุกฝ่าย เมื่อเกิดจิตสำนึกที่แท้จริงก็สามารถถ่ายโอนให้คนอื่นเข้าใจและทำตามเราได้ ดังนั้น *ความสำเร็จของสหกรณ์อยู่ที่ทุกคนมีส่วนร่วม*

กิจกรรมที่ 1: การประชุมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมเพื่อเตรียมความพร้อมก่อนการดำเนินการวิจัย ระหว่างนักวิจัย และสหกรณ์การเกษตรเป้าหมาย

ทีมวิจัย ได้เริ่มเข้าไปร่วมประชุมกับสหกรณ์การเกษตรเป้าหมายเพื่อเตรียมความพร้อมก่อนการดำเนินการวิจัย เพื่อชี้แจงและสร้างความเข้าใจในสาระสำคัญของโครงการวิจัย วัตถุประสงค์ ผลลัพธ์ที่คาดหวัง กรอบคิด/กรอบแนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพเชื่อมโยงสู่ เครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์ที่มีสหกรณ์การเกษตรเป็นแกนกลางในการขับเคลื่อน ภายใต้การจัดการโซ่อุปทานที่มีสหกรณ์เป็นแม่ข่าย เพื่อให้เกิดความเข้าใจและเห็นความสำคัญของโครงการวิจัย สมัครใจพร้อมที่จะร่วมเดินทางไปด้วยกัน เพื่อประโยชน์ของเกษตรกร/สมาชิก สหกรณ์ ชุมชนและสังคมส่วนรวม

เห็นความสำคัญในการพัฒนาคุณภาพชีวิตเกษตรกรสมาชิก สหกรณ์ ในการทำสวนผลไม้ให้มีคุณภาพได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาด เกิดการระดมความคิดร่วมกันเพื่อกำหนดแนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพเชื่อมโยงสู่ เครือข่ายธุรกิจ รวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์ที่มีสหกรณ์การเกษตรเป็นแกนกลางในการขับเคลื่อน ภายใต้การจัดการโซ่อุปทานที่มีสหกรณ์เป็นแม่ข่าย

ผลที่เกิดขึ้นจากการเตรียมความพร้อม สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด มีมติเห็นชอบของที่ประชุมคณะกรรมการดำเนินงานสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด ชุดที่ 13 ครั้งที่ 11 เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2551 มีมติดังนี้ *"ให้สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด เข้าร่วมโครงการวิจัยการขับเคลื่อนการพัฒนาสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรม ชื่อโครงการเชื่อมโยงโซ่อุปทาน "เครือข่ายคุณค่าผลไม้" และมอบหมายให้นางสุรางค์ พุ่มโพธิ์ทอง ตำแหน่งผู้จัดการสหกรณ์ เป็นผู้ร่วมปฏิบัติงานในการดำเนินการโครงการวิจัยร่วมกับทีมวิจัย เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ที่ได้ตั้งเป้าหมายไว้"*

กิจกรรมที่ 2: การสำรวจและคัดสรรเกษตรกรสมาชิกสหกรณ์เข้าร่วมโครงการวิจัย ตามกรอบแนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ

ทีมวิจัย ได้จัดทำแบบสอบถามโครงการวิจัย เพื่อสำรวจและคัดสรรเกษตรกรสมาชิกสหกรณ์เข้าร่วมโครงการวิจัยโดยความสมัครใจ กำหนดคุณลักษณะกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพตามกรอบแนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพเชื่อมโยงสู่ เครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพ ที่มีสหกรณ์การเกษตรเป็นแกนกลางในการขับเคลื่อน ภายใต้การจัดการโซ่อุปทานที่มีสหกรณ์เป็นแม่ข่าย

ผลที่เกิดขึ้นจากการสำรวจและคัดสรร โดยการสำรวจข้อมูลพื้นฐานเกษตรกรสมาชิกสหกรณ์ตามแบบสอบถามโครงการวิจัย สรุปรายละเอียดดังนี้

1. เกษตรกร/สมาชิกสหกรณ์เป้าหมายที่ได้รับการคัดสรรเข้าร่วมโครงการวิจัย ตามกรอบแนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ (หลักเกณฑ์และวิธีการที่กำหนด) จำนวน 73 ราย

2. กำหนดกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพตามคุณลักษณะทางภูมิศาสตร์ โดยกำหนดออกเป็นตำบลนำร่อง จำนวน 4 ตำบล ได้แก่ ตำบลคลองพลู, ตำบลตะเคียนทอง, ตำบลพลวง และตำบลชากไทย

3. กำหนดกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพตามศักยภาพผลิตผลในพื้นที่ ดำเนินการ โดยกำหนดออกเป็นกลุ่มผู้ผลิตผลไม้นำร่อง จำนวน 4 กลุ่ม ได้แก่

- กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ จำนวน 3 กลุ่ม ในพื้นที่ดำเนินการ 3 ตำบล
- กลุ่มผู้ผลิตเงาะคุณภาพ จำนวน 1 กลุ่ม ในพื้นที่ดำเนินการ 1 ตำบล

กิจกรรมที่ 3: การประชุมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมระหว่างเกษตรกรสมาชิกเป้าหมาย สหกรณ์การเกษตร และผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง

ทีมวิจัย ได้ร่วมกับเกษตรกร/สหกรณ์เป้าหมาย สหกรณ์การเกษตร และผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง ดำเนินการประชุมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม ***ค้นหาปัญหา อุปสรรคในการผลิตผลไม้ให้มีคุณภาพได้มาตรฐานและตรงตามความต้องการของตลาด*** เพื่อส่งผลให้เกิดการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพตามความต้องการที่แท้จริง

ผลที่เกิดขึ้นจากการประชุมฯ เกิดการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพตามความต้องการที่แท้จริงของเกษตรกร/สมาชิกสหกรณ์ จำนวน 4 กลุ่ม ในพื้นที่ดำเนินการ 4 ตำบล ได้แก่

1) กลุ่มผู้ผลิตเงาะคุณภาพ ตำบลคลองพลู มีสมาชิก จำนวน 20 คน
2) กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลตะเคียนทอง มีสมาชิก จำนวน 20 คน
3) กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลพลวง มีสมาชิก จำนวน 20 ราย
4) กลุ่มเครือข่ายผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลชากไทย มีสมาชิก จำนวน 13 ราย

กิจกรรมที่ 4: การเปิดเวทีสัญจรแบบมีส่วนร่วมระหว่างกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ สหกรณ์การเกษตร และผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง

ทีมวิจัย ได้เริ่มลงพื้น ที่ร่วมกับสหกรณ์ การเกษตร เปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ แบบมีส่วนร่วม ระหว่างสมาชิกกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพและผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง กำหนดทิศทางในการพัฒนากลุ่ม "เราตั้งกลุ่มทำไม ตั้งเพื่ออะไร เรามีปัญหาอะไร และจะเดินทางไปในทิศทางไหน " จนเกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ องค์ความรู้ที่หลากหลายทั้งความรู้ด้านวิชาการและประสบการณ์ในการทำสวนผลไม้คุณภาพที่มีอยู่ในตัวตน เกิดการสร้าง ***"เครือข่ายการเรียนรู้"*** ในการพัฒนาการผลิตผลไม้ให้มีคุณภาพได้มาตรฐานและตรงตามความต้องการของตลาด

เกิดการปรับเปลี่ยนแนวคิด ทัศนคติ และจิตสำนึก ในการทำสวนผลไม้คุณภาพ เกิดการพัฒนากระบวนการจัดการคุณภาพผลไม้ นำไปสู่ ***รูปแบบการทำสวนผลไม้คุณภาพของเกษตรกร/สมาชิกสหกรณ์*** ซึ่งเกิดจากการ เรียนรู้ร่วมกัน และความมุ่งมั่น ที่จะพัฒนากลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ให้มีความเข้มแข็งบนพื้นฐานความคิด การพึ่งพาตนเองท่ามกลางการปฏิบัติจริง ทุกคนร่วมกันทำหน้าที่ในการออกแบบการจัดการกระบวนการเรียนรู้แล้วนำไปสู่การแลกเปลี่ยนองค์ความรู้และประสบการณ์

ในส่วนของสหกรณ์ การเกษตร และผู้มีส่วนเกี่ยวข้องก็ได้ใช้เวทีนี้ เพื่อค้นหากรอบแนวทางในการส่งเสริม สนับสนุนกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพเชื่อมโยงสู่เครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์ที่มีสหกรณ์การเกษตรเป็นแกนกลางในการขับเคลื่อน ภายใต้การจัดการโซ่อุปทานที่มีสหกรณ์เป็นแม่ข่าย

ผลที่เกิดขึ้นจากการเปิดเวทีสัญจร แบบมีส่วนร่วม

1. กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ เกิดแนวคิด ทัศนคติการรวมกลุ่มในรูปแบบสหกรณ์ตามอุดมการณ์ หลักการ วิธีการ และคุณค่าสหกรณ์ มีการกำหนดวัตถุประสงค์ ระเบียบข้อบังคับว่าด้วยการดำเนินงานของกลุ่ม มีการระดมหุ้นจากสมาชิก มีการคัดเลือกคณะกรรมการบริหารจัดการกลุ่ม มีการจัดทำบัญชีรับ-จ่าย และกำหนดวันสิ้นปีทางบัญชี รวมถึงแนวทางในการดำเนินงานของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพทั้ง 4 กลุ่ม

2. เกิดเวทีการมีส่วนร่วมในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ร่วมกันระดมความคิดใน การกำหนดแนวทางการดำเนินงานของกลุ่ม เกิดการสร้าง ***"เครือข่ายการเรียนรู้"*** ในการพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพภายใต้แนวทางการจัดการคุณภาพผลไม้ โดยร่วมกันจัดทำแบบบันทึกข้อมูลที่เหมาะสมเพื่อใช้ในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ วิเคราะห์ และจัดทำฐานข้อมูลการผลิต/ข้อมูลการตลาดของสมาชิก และกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ เพื่อก่อให้เกิดประโยชน์ต่อการทำสวนผลไม้ของเกษตรกร/สมาชิก แบบบันทึกข้อมูลที่ร่วมกันจัดทำ มีจำนวน 4 แบบ ดังนี้

1) แบบบันทึกข้อมูลพื้นฐานการผลิตผลไม้

2) แบบบันทึกประวัติการผลิต/การใช้ปัจจัยการผลิต

3) แบบบันทึกสถานการณ์การผลิต

4) แบบบันทึกการจำหน่ายผลผลิต

3. สิ่งที่ได้รับจากการรวมกลุ่ม เกิดกระบวนการเรียนรู้แนวทางการพัฒนาการผลิตโดยมุ่นเน้นและให้ความสำคัญในการจดบันทึกข้อมูลในกิจกรรมต่างๆ ตลอดขบวนการผลิตผลไม้

1) เกษตรกร/สมาชิกได้รับความปลอดภัยจากการทำการเกษตร ภายใต้ระบบการ ปฏิบัติทางการเกษตรดีที่เหมาะสม (GAP)

2) เกษตรกร/สมาชิก สามารถใช้ข้อมูลที่มีการจดบันทึกไว้นำมาใช้เพื่อปรับปรุงและพัฒนากระบวนการผลิตในการทำสวนผลไม้คุณภาพได้อย่างมีประสิทธิภาพ

3) เกษตรกร /สมาชิก สามารถทราบต้นทุน ในการผลิตเพื่อนำมาใช้เป็นข้อมูลในการ วางแผนการผลิตเพื่อลดต้นทุนการผลิตในฤดูกาลต่อไป

4) เกษตรกร/สมาชิก สามารถ สร้างความมั่นใจและทำให้ เกิดความ น่าเชื่อถือให้ กับคู่ค้าและผู้บริโภค โดยการตรวจสอบย้อนกลับได้ (Traceability)

กิจกรรมที่ 5: การเพิ่มพูนองค์ความรู้ทางวิชาการด้านการผลิตสินค้ามาตรฐานอาหารปลอดภัย (Food Safety) ภายใต้ระบบการปฏิบัติทางการเกษตรดีที่เหมาะสม (GAP)

ทีมวิจัย ได้ประสานงานกับสำนักงานสหกรณ์จังหวัดจันทบุรี สำนักวิจัยและพัฒนาการเกษตรเขตที่ 6 สำนักงานเกษตรอำเภอเขาคิช ณกูฏ และสหกรณ์การเกษตรเขาคิช ณกูฏ จำกัด ดำเนินการฝึกอบรมทางวิชาการด้านการจัดการคุณภาพผลไม้ เพื่อให้ เกษตรกร สมาชิกมีความรู้ ความเข้าใจในการผลิตสินค้ามาตรฐานอาหารปลอดภัย (Food Safety) ภายใต้ระบบการปฏิบัติทางการเกษตรดีที่เหมาะสม (Good Agricultural Practices: GAP) ส่งเสริม และสนับสนุนให้ เกษตรกร/ สมาชิกเห็นความสำคัญของการพัฒนากระบวนการผลิตผลไม้คุณภาพและ เข้าสู่ระบบการ จัดการคุณภาพผลไม้ (GAP) ตลอดจนได้รับการรับรองมาตรฐาน ฟาร์ม (Q-Mark) จากหน่วยงานที่ให้การรับรองมาตรฐาน เพื่อพัฒนามาตรฐานการผลิตผลไม้ของ เกษตรกร สมาชิก กำหนดเป็นมาตรฐานสินค้าของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพเชื่อมโยงสู่กิจกรรมส่งเสริมการตลาด

ผลที่เกิดขึ้นจากการดำเนินกิจกรรม เกิดความตระหนักและเห็นความสำคัญในการผลิต สินค้ามาตรฐานอาหารปลอดภัย (Food Safety) เกิดการเพิ่มพูนองค์ความรู้ทางวิชาการในการพัฒนากระบวนการ ผลิตผลไม้คุณภาพและ เข้าสู่ระบบการ จัดการคุณภาพผลไม้ (GAP) เพื่อขอรับการตรวจประเมินและรับรองมาตรฐานฟาร์ม *โดยมีสมาชิกกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ได้รับการรับรองมาตรฐานฟาร์ม (Q-Mark) จำนวน 39 ราย และอยู่ระหว่างขอรับการตรวจรับรองมาตรฐานฟาร์ม จำนวน 34 คน จากสมาชิกทั้งหมด 73 ราย*

กิจกรรมที่ 6: การเพิ่มพูนองค์ความรู้จากการศึกษาเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรงสู่การปฏิบัติจริง ด้านการพัฒนาประสิทธิภาพการจัดการคุณภาพสินค้าเกษตร

ทีมวิจัย ได้ให้ความสำคัญ กับการศึกษาเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรง เพื่อให้เกิดการศึกษาบริบทของกลุ่มผู้ผลิตสินค้าเกษตรคุณภาพ ซึ่งจะทำให้เกิดการเข้าใจถึงกิจกรรมด้านต่างๆ นำไปสู่การปฏิบัติจริง ในการศึกษาเรียนรู้แนวทางการบริหารจัดการกลุ่มผู้ผลิตสินค้าเกษตรคุณภาพในจังหวัดราชบุรี และจังหวัดฉะเชิงเทรา รวมถึงศึกษาเรียนรู้ ทิศทางและโอกาสทางการตลาดผลไม้คุณภาพ โดยกลุ่มเป้าหมายที่ร่วมคณะศึกษาเรียนรู้ จะประกอบด้วยแกนนำเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพในแต่ละพื้นที่ ผู้แทนคณะกรรมการและเจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดการของสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด เจ้าหน้าที่ส่งเสริมสหกรณ์ และทีมวิจัย รวมทั้งสิ้น 40 คน

มุ่งเน้นให้ เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้แนวทาง /รูปแบบ การดำเนินงาน เพื่อเพิ่มพูน องค์ความรู้และประสบการณ์ทั้งด้านการผลิตและทิศทางการตลาดสินค้าเกษตรคุณภาพ สร้างความมั่นใจในการผลิตผลไม้คุณภาพเพื่อเพิ่มมูลค่า ผลผลิต สามารถพัฒนาให้เกิดการเชื่อมโยงเครือข่ายการผลิตผลไม้คุณภาพระหว่างสมาชิกผู้ผลิตผลไม้ ตลอดจนเชื่อมโยงเครือข่ายการตลาด สังเคราะห์/ สรุปผลการศึกษาเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรงนำ ไปสู่การปรับประยุกต์ใช้เป็นแนวทางในการส่งเสริมสนับสนุน การรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพเชื่อมโยงสู่ เครือข่ายธุรกิจ รวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์ โดยสหกรณ์ การเกษตร เป็นแกนกลางในการขับเคลื่อน ภายใต้การจัดการโซ่อุปทานที่มีสหกรณ์เป็นแม่ข่าย

ผลจากการศึกษาเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรง

การบริหารจัดการเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิต สินค้าเกษตร ของสหกรณ์การเกษตรบ้านรางสีหมอก จำกัด จังหวัดราชบุรี คณะ ศึกษาเรียนรู้ เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้เกี่ยวกับแนวทาง /รูปแบบ การดำเนินงานในลักษณะเครือข่ายของกลุ่มผู้ผลิตหน่อไม้ฝรั่ง กลุ่มผู้ผลิตข้าวโพดอ่อน เชื่อมโยงเครือข่ายกับกลุ่มผู้ผลิตปุ๋ยอินทรีย์ ตลอดจนการรวบรวมผลผลิตของสหกรณ์

ทิศทางการตลาดเกษตรสินค้าคุณภาพ ตลาดศรีเมืองราชบุรี ซึ่งเป็น “ตลาดกลางผักและผลไม้จังหวัดราชบุรี โดยได้รับการส่งเสริมจากจังหวัดราชบุรี มีนโยบายชัดเจนว่า “ตลาดกลางนั้น ไม่ใช่พ่อค้าคนกลาง แต่เป็นคนกลางในการการจัดการสาธารณูปโภค เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับผู้มาใช้บริการ และเป็นคนกลางในการจัดระบบซื้อ-ขายให้เกิดความเป็นธรรมแก่ทุกฝ่าย ภายใต้นโยบายการค้าเสรี ” โดยตระหนักถึงความปลอดภัยของผู้บริโภคในการบริโภคพืชผักทุกชนิด ซึ่งมีการกำหนดนโยบายให้ตลาดศรีเมืองมีผลผลิตทางการเกษตรปลอดภัยจากสารพิษจำหน่าย และยังมีศูนย์บริการเกษตรกร ซึ่งเป็นมิติใหม่ของการให้บริการแก่เกษตรกรแบบครบวงจร ภายใต้การปฏิบัติทางความร่วมมือแบบบูรณการระหว่างภาครัฐ/เอกชน ภายใต้แนวคิด *“เรา จะร่วมมือ ร่วมแรง ร่วมใจให้บริการด้านการเกษตรแบบครบวงจรแก่เกษตรกร เพื่อให้เกษตรในภูมิภาคนี้มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น”*

การบริหารจัดการเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิต สินค้าเกษตร ของสหกรณ์ชมรมชาวสวนมะม่วงจั งหวัดฉะเชิงเทรา จำกัด จังหวัดฉะเชิงเทรา สหกรณ์มุ่งเน้นการผลิตมะม่วงให้มีคุณภาพปลอดภัยจากสารพิษตกค้าง โดยได้สร้างศูนย์กลางรวบรวมผลผลิตมะม่วงที่จะจัดส่งให้กับบริษัทผู้ส่งออกต่างๆ และเป็นแหล่งข้อมูล เช่น ภาวะราคา ปริมาณการสั่งซื้อแต่ละครั้งของบริษัท มีการส่งเสริมให้สมาชิกมีการผลิตให้ได้มาตรฐาน GAP นอกจากนี้สหกรณ์ยังได้สร้างความมั่นใจให้แก่สมาชิกและคู่ค้า โดยการเซ็นสัญญาซื้อ-ขายมะม่วงล่วงหน้า ระหว่างสหกรณ์กับคู่ค้า ร่วมมือกันกำหนดมาตรฐานคุณภาพที่ผู้รับซื้อต้องการ และราคาที่เกษตรกรพอใจ มีการประชุมร่วมกันเพื่อแนะนำการพัฒนาการผลิตมะม่วงตลอดฤดู การควบคุมการผลิตให้ได้ผลผลิตตามความต้องการของตลาด เพื่อทำให้เกษตรกรสามารถขายมะม่วงได้ราคาดี การจัดการจุดรวบรวม มีการคัดแยกมะม่วงตามเกรดตามขนาดและความต้องการของแต่ละตลาดเป้าหมาย ติดสติ๊กเกอร์เพื่อรับรองคุณภาพ ซึ่งสินค้าของสหกรณ์ได้การรับรองแหล่งผลิต GAP มุ่งเน้นคุณภาพเพื่อการส่งออก โดยมีตลาดเป้าหมาย ได้แก่ ประเทศญี่ปุ่น จีน ยุโรป เกาหลี และอเมริกา ส่วนตลาดเป้าหมายภายในประเทศ มีการจำหน่ายให้แก่ ห้างเดอะมอลล์ภายใต้ชื่อการค้า “ทองแปดริ้ว” และจำหน่ายทั่วไป ภายใต้ชื่อ “QM” และตะวัน

กิจกรรมที่ 7: การสนับสนุนการผลิตผลไม้คุณภาพและเพิ่มศักยภาพในการพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพ ภายใต้ “โครงการสินเชื่อเอื้ออาทร”

ทีมวิจัย ได้เปิดเวทีแลกเปลี่ยนแนวคิดในการส่งเสริมการผลิตผลไม้ โดยความร่วมมือของพันธมิตรทางธุรกิจระหว่างเกษตรกรสมาชิก สหกรณ์การเกษตรและผู้ประกอบการค้าวัสดุการเกษตรในการสนับสนุนปัจจัยการผลิตด้านวัสดุการเกษตร อาทิ ปุ๋ย เคมีเกษตร ในลักษณะปลอดดอกเบี้ย เพื่อสร้างโอกาสในการผลิตผลไม้คุณภาพและเพิ่มศักยภาพในการพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพ ของเกษตรกร/สมาชิก ภายใต้ “โครงการสินเชื่อเอื้ออาทร”

ผลที่เกิดขึ้นจากการดำเนินกิจกรรม เกิดความมุ่งมั่นที่จะร่วมกันพัฒนาสหกรณ์ของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย ส่งผลให้เกิดการสร้างโอกาสในการผลิตผลไม้คุณภาพและเพิ่มศักยภาพในการพัฒนาประสิทธิภาพการผลิตผลไม้ให้มีคุณภาพได้มาตรฐาน และตรงตามความต้องการของตลาด ตลอดจนสามารถช่วยลดปัญหาการแบกรับภาระดอกเบี้ยปัจจัยการผลิต ทำให้เกิดการเกื้อหนุนในการพัฒนาคุณภาพชีวิตในการทำสวนผลไม้ เพื่อสร้างรายได้ให้แก่เกษตรกรสมาชิก นำไปสู่ความกินดี อยู่ดี ตามแนวทางสหกรณ์ ภายใต้ “โครงการสินเชื่อเอื้ออาทร”

โดยสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด ได้อนุมัติงบประมาณในการสนับสนุนปัจจัยการผลิตด้านวัสดุการเกษตรในลักษณะปลอดดอกเบี้ย รวมมูลค่า 9,270,000 บาท ให้แก่เกษตรกร/สมาชิกที่เข้าร่วมโครงการ รวมทั้งสิ้น 519 ราย และได้รับความร่วมมือ จากพันธมิตรทางธุรกิจ (ผู้ประการค้าวัสดุการเกษตร) รวมทั้งสิ้น 18 บริษัท

กิจกรรมที่ 8: การเจรจาการค้าเพื่อสร้างเครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์

ทีมวิจัย ได้ประสานงานกับสำนักงานสหกรณ์จังหวัดจันทบุรี สำนักงานการค้าภายในจังหวัดจันทบุรี บริษัท ผู้ประกอบการ ส่งออกผลไม้ ห้างค้าปลีก-ค้าส่งสมัยใหม่ (Modern trade) เพื่อสร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์ เปิดเวทีเพื่อเจรจาการค้าร่วมกับคู่ค้ากลุ่มเป้าหมายเดิม และคู่ค้ากลุ่มเป้าหมายใหม่ เพื่อขยายช่องทางการตลาดธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์ โดยมีช่องทางการตลาดเป้าหมาย ทั้งตลาดต่างประเทศและตลาดในประเทศ

ผลจากการเจรจาตลาดต่างประเทศ

สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด ตกลงร่วมค้ากับบริษัทริชฟิลด์ เฟรชฟรุ๊ต จำกัด โดยความร่วมมือกันในการทำการรวบรวมมังคุด และเงาะคุณภาพ ตามความต้องการของตลาด แต่ละเป้าหมายและมีการแบ่งแยกภาระหน้าที่ ความรับผิดชอบ ดังนี้

1) สหกรณ์ ดำเนินการพัฒนาการผลิตผลไม้ ของเกษตรกร สมาชิกให้มีคุณภาพได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาด แต่ละเป้าหมาย รวบรวมและ จัดทำข้อมูลการผลิต ปริมาณผลผลิต เพื่อใช้ในการวางแผนการตลาด การดำเนินงานร่วมกัน

2) บริษัท ผู้ประกอบการ ส่งออก ผลไม้ ดำเนินการ จัดหา คู่ค้า ตลาด ปลายทาง จัดเตรียมเครื่องมืออุปกรณ์ แรงงานในการ ดำเนินงาน (การรับสินค้า คัดแยก บรรจุ ขนส่ง) และเป็นผู้ จัดส่งสินค้าไปยังตลาดเป้าหมาย (จีน, เวียดนาม, ฮ่องกง)

สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด ตกลงรวบรวมเงาะคุณภาพให้กับบริษัท S.A.P. สยามฟู้ดอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด โดย สหกรณ์เป็นผู้คัดสรรและดูแลผลผลิต บริษัทเป็นผู้มารับสินค้าที่สหกรณ์ และเป็นผู้จัดส่งสินค้าไปยังตลาดเป้าหมาย (บรูไน)

ผลจากการเจรจาตลาดในประเทศ

สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด ตกลงรวบรวมเงาะคุณภาพให้กับบริษัทริชฟิลด์ เฟรชฟรุ๊ต จำกัด โดย สหกรณ์เป็นผู้คัดสรรและดูแลผลผลิต บริษัทเป็นผู้ จัดส่ง สินค้า ไปยัง ตลาด ห้างค้าปลีกสมัยใหม่ ได้ ห้างคาร์ฟู (Carrefour)

สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด ร่วมกับสำนักงานการค้าภายในจังหวัดจันทบุรี ในการจัดหาช่องทางการตลาดต่างจังหวัด โดยสหกรณ์เป็นผู้รวบรวม เงาะโรงเรียนคุณภาพ และจัดส่งสินค้าไปยังตลาดต่างจังหวัด (ขอนแก่น, มุกดาหาร, บุรีรัมย์, ตาก, อำนาจเจริญ)

สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด ตกลง รวบรวม มังคุด และ เงาะคุณภาพ จัดส่งให้กับสหกรณ์การเกษตรเมืองขลุง จำกัด และสหกรณ์การเกษตรมะขาม จำกัด ในรูปแบบเครือข่ายสหกรณ์เพื่อจัดส่งสินค้าไปยังตลาดห้างค้าปลีก-ค้าส่งสมัยใหม่ (Tesco Lotus, Makro, Big C) เป็นการสร้างความร่วมมือระหว่างสหกรณ์

กิจกรรมที่ 9: การประชุมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม เพื่อเตรียมความพร้อมก่อนการดำเนินการรวบรวมผลผลิตระหว่างผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง

ทีมวิจัย ร่วมกับสหกรณ์การเก ษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด และ บริษัทริชฟี ลด์ เฟร ชฟรุ๊ต จำกัด ดำเนินการ ประชุมฯ เพื่อเตรียมความพร้อมก่อน การรับซื้อผลผลิต เพื่อชี้แจง และสร้างความเข้าใจในการรวบรวมผลผลิต กำหนดตลาดเป้าหมาย แนวทางในการดำเนินงานระหว่าง เกษตรกร สมาชิกสหกรณ์การเกษตร และคู่ค้า สร้างความเข้าใจร่วมกันก่อนมีการรับซื้อ ผลผลิต เพื่อลดปัญหาความไม่เข้าใจ ตลอดจน ความขัดแย้งอันอาจจะเกิดขึ้นระหว่าง การดำเนินงาน พร้อม ทั้งมีการจัดกิจกรรมเพื่อสร้างแรงจูงใจในการพัฒนาการผลิตมังคุดคุณภาพ โดยดำเนินกิจกรรม ดังนี้

1) จัดกิจกรรมประกวดการผลิตมังคุดคุณภาพ ประเมินสถานการณ์และปริมาณการณ์ผลผลิต เพื่อกำหนดวันที่เริ่มรับซื้อผลผลิต โดยบริษัทฯ เป็นผู้สนับสนุนของรางวัลในการประกวด

2) จัดกิจกรรมส่งเสริมการบรรจุมังคุดที่ถูกต้องและเหมาะสม เพื่อป้องกันความเสียหายที่เกิดจากการใช้บรรจุภัณฑ์และปริมาณในการบรรจุที่ไม่เหมาะสม รวมถึงการขนส่งที่ไม่มีประสิทธิภาพ โดยการแจกตะกร้าบรรจุผลไม้ให้แก่เกษตรกรสมาชิก

ผลจากการประชุมฯ เกษตรกรสมาชิก สหกรณ์การเกษตร และคู่ค้า สามารถร่วมกันกำหนดแนวทางในการรวบรวมมังคุดคุณภาพเพื่อส่งออกไปยังตลาดเป้าหมาย รวมถึงการสร้างเข้าใจร่วมกันในข้อกำหนดการรับซื้อมังคุดคุณภาพของสหกรณ์ ขั้นตอนการดำเนิน การรวบรวมมังคุด การตรวจรับผลผลิต การคัดแยกเกรดมังคุด และขั้นตอนการจ่ายเงินค่าผลผลิต

โดยมุ่งเน้นความสำคัญในการจัดกา รคุณภาพมังคุดเพื่อสร้างความแตกต่าง ของสินค้า เป็นการสร้างความพึงพอใจให้กับคู่ค้าจนเป็นคู่ค้าถาวร ส่งผลต่อการเพิ่มช่องทางการตลาดในอนาคต

สร้างจิตสำนึกในการเป็นสมาชิกสหกรณ์ให้มีการพึ่งพาตนเอง โดยการผลิตสินค้าให้ มีคุณภาพได้มาตรฐาน ตามที่สหกรณ์กำหนด เพื่อให้ตรง ตามความต้องการของตลาดแต่ละเป้าหมาย ตลอดจนช่วยเหลือซึ่งกันและกัน โดยมีการแลกเปลี่ยน เรียนรู้ข้อมูลการพัฒนาการผลิตสินค้าให้ มีคุณภาพ ได้มาตรฐาน *เกิดการสร้างความเข้าใจให้แก่ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย ได้ ตระหนักและเห็นถึงความสำคัญในการรวมกันขาย ผลผลิต เพื่อยกระดับองค์กรเกษตรกรให้มีศักยภาพทางการตลาด ซึ่งจะทำให้เกิดการยอมรับของสมาชิก/เกษตรกรทั่วไป รวมทั้งคู่ค้าและผู้บริโภค*

กิจกรรมที่ 10: การตรวจเยี่ยมฟาร์ม จุดรวบรวมผลผลิตของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพและศูนย์รวบรวมและคัดแยกผลไม้คุณภาพของสหกรณ์

ทีมวิจัย ได้ร่วมดำเนินกิจกรรมการตรวจเยี่ยมฟาร์มเกษตรกรสมาชิก เพื่อสร้างมิตรภาพความสัมพันธ์อันดีระหว่างเกษตรกร/สมาชิก สหกรณ์การเกษตร และคู่ค้า ร่วมกันติดตามสถานการณ์การผลิต ปัญหา อุปสรรคที่เกิดขึ้นในการปฏิบัติงานของเกษตรกรสมาชิก สำรวจปริมาณผลผลิตและคัดเลือกผลผลิตที่มีคุณภาพได้มาตรฐานตามความต้องการของตลาดเป้าหมาย ตลอดจนชี้แจงและ

สร้างความเข้าใจในขั้นตอนการเก็บเกี่ยวที่ถูกต้องและเหมาะสม การคัดแยกผลผลิต การบรรจุตามความต้องการของ ตลาดแต่ละเป้าหมาย เพื่อลดความสูญเสีย การบริหารจัดการต้นทุนการผลิตและคุณภาพผลไม้ เพื่อให้เกิดความคุ้มค่าในการลงทุน ทั้งนี้ต้องคำนึงถึงผู้บริโภคด้วย เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือ ส่งผลต่อการขยายช่องทางการตลาด เพื่อให้คู่ค้าสามารถตรวจสอบย้อนกลับฟาร์มได้ สร้างความมั่นใจในคุณภาพสินค้าสหกรณ์

ผลจากการตรวจเยี่ยมฟาร์ม สามารถสร้างความเข้าใจถึงจุดมุ่งหมายของการดำเนินงานในทิศทางเดียวกัน คือ มุ่งที่ประโยชน์สูงสุดที่สมาชิกจะได้รับจากการพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพ โดยมุ่งเน้นการผลิตเพื่อเพิ่มผลผลิตต่อพื้นที่ควบคู่กับการลดต้นทุนการผลิต ตามหลักการแล้วเมื่อสามารถจัดการเพิ่มผลผลิตต่อพื้นที่ได้โดยต้นทุนการผลิตไม่เพิ่ม ขึ้น เกษตรกร สมาชิกก็จะได้รับผลตอบแทนเพิ่มขึ้น เมื่อวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างผลตอบแทนสุทธิที่เกษตรกร/สมาชิกจะได้รับกับองค์ประกอบที่เกี่ยวข้อง พบว่า *ผลตอบแทนสุทธิจะต่ำหรือสูงจนเป็นที่พอใจของ เกษตรกร/สมาชิกนั้น ขึ้นอยู่กับปริมาณ ผลผลิต ราคาที่ได้รับ และต้นทุนในการผลิต โดยมีคุณภาพ ผลไม้เป็นปัจจัยควบคุมราคา*

ทีมวิจัย ได้ร่วมตรวจเยี่ยมจุดรวบรวมผลผลิตของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ เพื่อสร้างความเข้าใจในการจัดการคุณภาพผลไม้จากฟาร์มถึงจุดรวบรวมของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ตั้งแต่คัดแยกผลผลิตเบื้องต้นก่อนการรวมกันขนส่งมายังศูนย์รวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์ เพื่อลดต้นทุนในการขนส่ง และป้องกันความเสียหายที่มีผลกระทบต่อคุณภาพผลไม้ โดยศูนย์รวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์จะดำเนินการตรวจรับผลผลิต ทำความสะอาด คัดแยกเกรด บรรจุหีบห่อ ใส่รหัสผู้ผลิตก่อนการจัดส่งสินค้าไปยังตลาดแต่ละเป้าหมาย รวมถึงติดตามสถานการณ์ปัญหา อุปสรรคที่เกิดขึ้นในแต่ละช่วงระยะเวลาในการดำเนินงาน อาทิ ช่วงต้นฤดูกาลเก็บเกี่ยว ช่วงที่ปริมาณผลผลิตมีจำนวนมากและออกสู่ตลาดพร้อมกัน (Peak) และช่วงปลายฤดูกาลเก็บเกี่ยว

ผลจากการตรวจเยี่ยมศูนย์รวบรวมผลไม้คุณภาพ สามารถสร้างความเข้าใจถึง จุดมุ่งหมายของการดำเนินงานในทิศทางเดียวกัน คือ การจัดการคุณภาพผลไม้ตั้งแต่ฟาร์ม ตลอดสายกระบวนการผลิตของศูนย์รวบรวมผลไม้คุณภาพจนถึงคู่ค้า เพื่อให้ได้ผลไม้ที่มีคุณภาพได้มาตรฐานและปลอดภัยสู่ผู้บริโภค โดยเกษตรกร/สมาชิกเกิดจิตสำนึกและความมุ่งมั่นร่วมกันในการแก้ไขปัญหา อุปสรรคที่เกิดขึ้นในการดำเนินงานร่วมกับผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย

กิจกรรมที่ 11: สรุปช่องทางการตลาดและการจำหน่ายผลไม้ของเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพและสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด

ทีมวิจัย ได้ติดตามสถานการณ์ด้านช่องทางการตลาดและการจำหน่ายผลไม้ ซึ่งกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพและสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด มีช่องทางการตลาดและการจำหน่ายผลไม้ที่มีรูปแบบการตลาดแตกต่างกันไป อาทิ

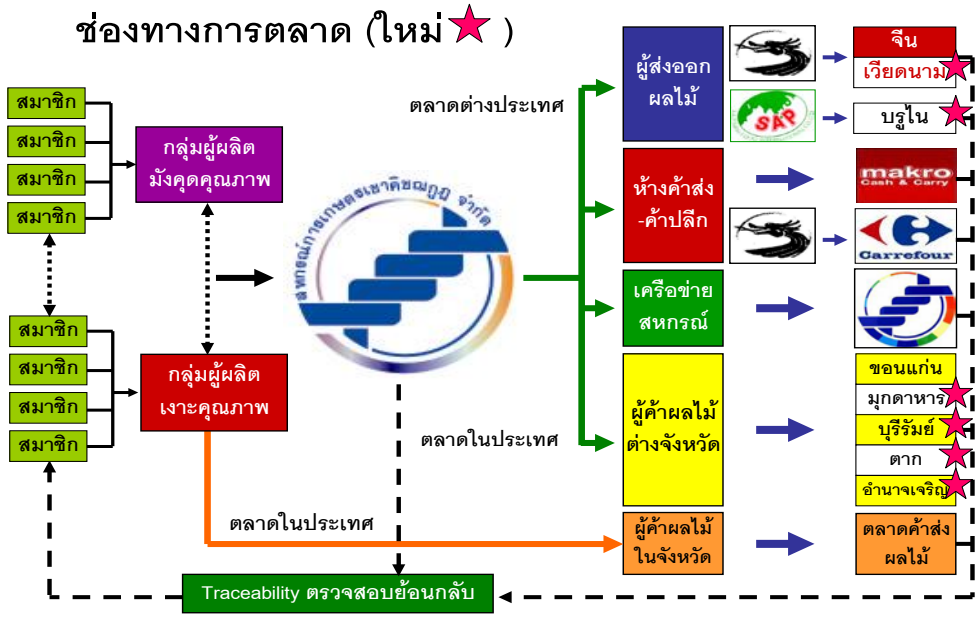
ช่องทางการตลาดของผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ คือ คู่ค้าเดิมที่มีอยู่แล้ว เมื่อมีการรวมกลุ่ม ทำให้อำนาจในการต่อรองเพิ่มขึ้น ขณะเดียวกันคู่ค้าก็พึงพอใจที่จะรับผลผลิต ณ จุดเดียว เป็นการช่วยลดต้นทุนค่าขนส่ง และเวลาการรับซื้อ

กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพบางกลุ่ม เป็นเกษตรกรสมาชิกที่มีการผลิตผลไม้ภายใต้ระบบการจัดการคุณภาพ (GAP) แต่ละชนิด ดังนั้นเมื่อมีการรวมกลุ่ม จึงเกิดการสร้างเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพหลายชนิด คู่ค้าสามารถซื้อผลไม้คุณภาพที่มีความหลากหลายมากขึ้น เป็นการเพิ่มอำนาจในการต่อรองทางการค้าให้กับกลุ่มผู้ผลิตฯ

สำหรับสหกรณ์การเกษตรฯ เมื่อกลุ่มผู้ผลิต มีการรวมตัวกันอย่างชัดเจน สามารถเสนอราคา, ปริมาณผลผลิต และกำหนดการจัดส่งผลไม้ได้ตรงตามความต้องการของคู่ค้า ทำให้สามารถขยายช่องทางการตลาดใหม่ได้เพิ่มขึ้น

ทั้งหมดนี้ เกิดจากการสร้างรูปแบบการทำสวนผลไม้คุณภาพเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจผลไม้คุณภาพที่มีสหกรณ์การเกษตร เป็นแม่ข่าย

สรุปช่องทางการตลาดสินค้าสหกรณ์



ปริมาณการจำหน่ายผลไม้คุณภาพของสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด

1) ตลาดต่างประเทศ ผ่านบริษัทผู้ประกอบการส่งออกผลไม้ ได้แก่ จีน เวียดนามและบรูไน มีปริมาณรวม 3,598 ตัน เป็นมูลค่า 60.57 ล้านบาท คิดเป็น 92%

2) ตลาดในประเทศ ได้แก่ ห้างค้าปลีก-ค้าส่ง ผู้ประกอบการค้าผลไม้ต่างจังหวัดและเครือข่ายสหกรณ์ มีปริมาณรวม 294 ตัน เป็นมูลค่า 3.15 ล้านบาท คิดเป็น 8%

ปริมาณ การ จำหน่ายผลไม้ คุณภาพ ของ กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพเชื่อมโยงเครือข่ายสู่ธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด

1) ปริมาณการรวบรวมมังคุดคุณภาพ จำนวน 410 ตัน เป็นมูลค่า 8.21 ล้านบาท โดยปริมาณการจำหน่ายในประเทศ 166 ตัน คิดเป็น 40% และต่างประเทศ 245 คิดเป็น 60%

2) ปริมาณการรวบรวมเงาะคุณภาพ จำนวน 147 ตัน เป็นมูลค่า 1.43 ล้านบาท โดยปริมาณการจำหน่ายในประเทศ 129 ตัน คิดเป็น 88% และต่างประเทศ 18 ตัน คิดเป็น 12%

กิจกรรมที่ 12: การประชุมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม เพื่อสรุปผลการดำเนินงานธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์ระหว่างผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย

ทีมวิจัย ร่วมกับสหกรณ์การเก ษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด และ บริษัทริชฟี ลด์ เฟร ชฟรุ๊ต จำกัด ดำเนินการ ประชุมฯ เพื่อสรุปผลการดำเนินงาน ธุรกิจรวบรวมผลไม้ ค้นหาปัจจัยความสำเร็จ ปัญหาอุปสรรคและแนวทางแก้ไขจากความต้องการที่แท้จริงร่วมกัน โดย มุ่งเน้นให้เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้แบบมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย รวบรวมและสังเคราะห์ข้อมูล ข้อเสนอแนะ กำหนดทิศทางและแนวทางในการดำเนินธุรกิจรวบรวมผลไม้ของสหกรณ์ ในปี 2553 โดยได้ดำเนินกิจกรรมแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ดังนี้

1. การ สำรวจความพึงพอใจของเกษตรกรสมาชิกที่มีต่อการดำเนินงานของสหกรณ์และบริษัทผู้ประกอบการส่งออกผลไม้ (คู่ค้า) รวมจำนวน 150 ราย

2. เปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้แบบมีส่วนร่วม ค้นหาปัญหา อุปสรรคและแนวทางแก้ไขจากความต้องการที่แท้จริงร่วมกันของผู้มีส่วนเกี่ยวทุกฝ่าย

ผลที่เกิดขึ้นจากการดำเนินกิจกรรม เกษตรกรสมาชิก พึงพอใจการดำเนินงานของสหกรณ์และคู่ค้า เกิดความตระหนักคิดและเห็นประโยชน์ในการรวบรวมผลไม้ ของสหกรณ์ที่เป็นส่วนหนึ่งในการแก้ไขปัญหาราคาผลไม้ตกต่ำ และ ต้องการให้ สหกรณ์ ดำเนินการรวบรวมผลไม้ต่อไป ตลอดจนเกิดการมีส่วนร่วมในการพัฒนาธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์ในฐานะที่ตนเองเป็นเจ้าของกิจการ เป็นผู้ใช้บริการ และเป็นผู้บริหารกิจการ โดยมีแนวทางในการพัฒนา ด้านต่างๆ จากความต้องการที่แท้จริงร่วมกัน อาทิ การพัฒนาด้านการผลิต การพัฒนาด้านการ ดำเนินงาน การพัฒนาด้านการตลาด

กิจกรรมที่ 13: การเปิดเวทีแบบมีส่วนร่วม เพื่อสังเคราะห์ถอดบทเรียนจากกระบวนการเรียนรู้รูปแบบการทำสวนผลไม้คุณภาพของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพเชื่อมโยงสู่เครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์

ทีมวิจัย ได้ ร่วม เปิดเวทีแบบมีส่วนร่วมระหว่าง แกนนำ กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ คณะกรรมการ /ฝ่ายจัดการของสหกรณ์ และผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง ร่วมกันถอดบทเรียนจากการที่ได้ผ่าน

เวทีการทำงานร่วมกันมาตลอด ซึ่งกลุ่ม ผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ทั้ง 4 กลุ่ม ให้ความสำคัญในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ประสบการณ์ การทำสวนผลไม้คุณภาพ การจดบันทึกข้อ มูล และประวัติ การผลิต เพื่อนำไปใช้ให้เกิดประโยชน์ต่อการพัฒนาการผลิตผลไม้ให้มีคุณภาพ ได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาด เกิดความเข้าใจ ในแนวทางการร่วมมือกันทำงานเพื่อประโยชน์ของทุกฝ่าย จนเกิดการกำหนดรูปแบบและกระบวนการเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพที่มีสหกรณ์การเกษตรเป็นแม่ข่าย

ผลจากการเปิดเวที สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด มีจุดมุ่งหมายของสหกรณ์หลังจากผ่านขบวนการทำงานภายใต้โครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าผลไม้ ดังนี้

1. สร้างอนาคตทางการเกษตร เพื่อให้เกษตรกรรุ่นเก่ากับเยาวชนรุ่นใหม่ เกิดการ ร่วมกันพัฒนา สร้างชุมชนเกษตรกรที่เข้มแข็งด้วยอุดมการณ์สหกรณ์ คือ การช่วยเหลือตนเองและช่วยเหลือซึ่งกัน และมุ่งเน้นการมีส่วนร่วม จนเกิดความผูกผัน เกิดความรักในอาชีพการเกษตร การพัฒนาร่วมกันกับคนรุ่นต่อไป สร้างอนาคตอาชีพเกษตรกรให้กับลูกหลาน

2. สร้างความมั่นใจในการเป็นสมาชิกสหกรณ์ โดยใช้นโยบายการมีส่วนร่วมในทุกกิจกรรม โดยเน้นการให้บริการดุจญาติมิตรเพื่อสร้างความพึงพอใจ

3. สร้างความเชื่อมั่นในการดำเนินธุรกิจขาย โดยมุ่งเน้นการผลิตผลไม้คุณภาพ ภายใต้ระบบการผลิต สินค้ามาตรฐานอาหารปลอดภัย (Food Safety) เพื่อคุณภาพชีวิตที่ดีของเกษตรกร สมาชิกผู้ผลิตและผู้บริโภคปลอดภัย เกิดความเป็นธรรมทางการค้า

สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด ให้ความสำคัญในการพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพเพื่อเพิ่มมูลค่า โดยกำหนดรูปแบบแนวทางการเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพ ดังนี้

1. กำหนดแนวทางในการบ่มเพาะ ให้เกิดจิตสำนึกในอุดมการณ์ หลักการ วิธีการและคุณค่าของ สหกรณ์ ให้คนรุ่นใหม่รักและผูกผันกับสหกรณ์ มีความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาสหกรณ์ที่ตนเป็นเจ้าของสืบต่อกันรุ่นต่อรุ่น มุ่งเน้นการ จัดกิจกรรม แบบมีส่วน ร่วมระหว่างเกษตรกรสมาชิก คณะกรรมการ/ฝ่ายจัดการ ของสหกรณ์ โดยมุ่งเป้าหมาย ไปที่เกษตรกร สมาชิกรุ่นใหม่ที่ยังมีความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาสหกรณ์ กำหนดกรอบแนวทาง ให้มี***การเปิดเวทีแบบมีส่วน ร่วมในการวางแผนการพัฒนาสหกรณ์ร่วมกันเป็นประจำทุกปี***

2. การให้การศึกษาแก่เกษตรกร สมาชิก ให้สามารถปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ปัจจุบันที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว โดย ***การส่งเสริมการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพตามความต้องการของเกษตรกร/สมาชิก*** เน้นการพึ่งพาตนเองในการผลิตผลไม้คุณภาพให้ได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาด การช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้องค์ความรู้และประสบการณ์ในการทำสวนผลไม้คุณภาพ

3. รณรงค์ให้เกษตรกร/สมาชิก เห็นความสำคัญของการผลิตสินค้ามาตรฐานอาหารปลอดภัยภายใต้ระบบการปฏิบัติทางการเกษตรดีที่เหมาะสม (GAP) สนับสนุนให้เกษตรกรสมาชิกเข้าสู่ระบบ

การจัดการคุณภาพผลไม้เพื่อรับการตรวจประเมิน ฟาร์ม โดยประสาน งานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้การรับรองมาตรฐาน ฟาร์ม (Q-Mark) แก่เกษตรกร สมาชิกที่ผ่านการรับรอง ตลอดจนสามารถพัฒนาระบบตรวจสอบย้อนกลับ (Traceability) เพื่อ สร้าง ความมั่นใจกับคู่ค้า ทำให้ สามารถขยายช่องทางการตลาดได้มากขึ้น

4. สร้างความเข้าใจถึงความสำคัญของการจดบันทึกประวัติการผลิต สถานการณ์การผลิต สถานการณ์การจำหน่าย เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการตัดสินใจลงทุน วางแผนด้านการผลิต และแผนการตลาดร่วมกับสหกรณ์

5. ส่งเสริมให้มีการเปิดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ด้านการผลิตของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพในสังกัดสหกรณ์ การเกษตร อย่างต่อเนื่อง เพื่อติดตามการดำเนินงานของกลุ่ม ติดตามสถานการณ์การผลิต การใช้ปัจจัยการผลิต พร้อมทั้งร่วมแก้ไขปัญหา อุปสรรคที่เกิดขึ้นตลอดสายขบวนการผลิต

6. สนับสนุนการเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรงด้านการบริหารจัดการกลุ่มผู้ผลิต สินค้าเกษตร แนวคิดในการพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพ รวมถึงทิศทางและช่องทางการตลาดสินค้าเกษตร เพื่อให้เกษตรกร/ สมาชิก นำมาปรับ ประยุกต์สู่การปฏิบัติจริง โดยประสานงานหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อขอรับการสนับสนุนงบประมาณ เช่น กรมส่งเสริมสหกรณ์

7. สนับสนุนการผลิตผลไม้คุณภาพ ภายใต้ โครงการสินเชื่อเอื้ออาทร โดย ความร่วมมือของสหกรณ์ และ ภาคีเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจ สนับสนุนปัจจัยการผลิต ในลักษณะปลอดดอกเบี้ยให้แก่เกษตรกร/สมาชิกผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ

8. จัดให้มีการประชุม ฯ แบบมีส่วนร่วม เพื่อสร้างเข้าความใจระหว่าง เกษตรกรสมาชิกสหกรณ์และคู่ค้า อย่างต่อเนื่อง รวมถึงการประชุมร่วมกับเครือข่ายสหกรณ์ในจังหวัดจันทบุรี และคู่ค้าในแต่ละตลาดเป้าหมาย เพื่อร่วมวางแผนการตลาดและแผนการดำเนินงาน

9. ส่งเสริมให้มีการออกตรวจเยี่ยมฟาร์ม เกษตรกร สมาชิก ร่วมกับเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง และพันธมิตรทางธุรกิจ (ผู้ประกอบการค้าวัสดุการเกษตรและคู่ค้าผลไม้ในตลาดแต่ละเป้าหมาย) เพื่อให้การแนะนำ ส่งเสริมการผลิตผลไม้คุณภาพ และ พัฒนาช่องทางการตลาด เพื่อ สร้าง มิตรภาพและความสัมพันธ์อันดีระหว่างกัน

10. สร้างความร่วมมือกับเครือข่ายสหกรณ์ เพื่อประสานประโยชน์ในการกระจายผลไม้ร่วมกันกับเครือข่ายสหกรณ์ในจังหวัดจันทบุรี รวมถึงประสานความร่วมมือในการสร้างเครือ ข่ายกับสหกรณ์ผู้ผลิตข้าวสารในจังหวัดต่างๆ

11. ส่งเสริม สนับสนุนกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ให้มีการเชื่อมโยงเป็นเครือข่ายแลกเปลี่ยนเรียนรู้ด้านการพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพ และการรวมกันขายผลผลิต โดยมีสหกรณ์เป็นแกนกลางในการประสานงานด้านต่างๆ ให้แก่กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ

ผลการศึกษาเรียนรู้ แบบมีส่วนร่วมภายใต้งานวิจัยครั้งนี้ ได้เกิดแนวทางในการพัฒนาแนวคิดที่หลากหลายนำไปสู่การปฏิบัติตามความเหมาะสมจากความเป็นจริงที่เกิดขึ้นระหว่างการลงพื้นที่

สำรวจ ตามความต้อง การที่แท้จริงของเกษตรกร สมาชิกที่เกิดจากปัญหาจริงของเขาเอง นำมาซึ่งการเกิดการยอมรับที่จะร่วมมือกันเป็นกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ โดยสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด ที่เข้ามาร่วมเป็นแกนกลางในการเรียนรู้ร่วมกัน เกิดความตระหนักคิดถึงความสำคัญในการส่งเสริมกลุ่มผู้ผลิตสินค้าคุณภาพ พัฒนาต่อทุกธุรกิจที่สหกรณ์ดำเนินการ เพื่อเกื้อหนุนส่งเสริมด้านการพัฒนาขบวนการผลิต ช่วยเหลือ เกษตรกร สมาชิกสหกรณ์ด้านการรวมกันขาย เป็นส่วนหนึ่งในการแก้ไขปัญหาราคาผลผลิตตกต่ำ โดยมีทีมวิจัยทำหน้าที่ประสานงานพร้อมเรียนรู้ร่วมกันเพื่อนำไปสู่การพัฒนาการออกแบบระบบการสนับสนุนและติดตามประเมินผล แก้ไขปัญหาร่วมกันและประสานความสัมพันธ์ระหว่างกัน จะเห็นได้ว่าอุปสรรค ปัญหาต่างๆ ต้องเริ่มแก้จากตัวเราก่อน โดยการเก็บข้อมูล แล้วจึงแก้ ไขปัญหาอื่นๆ ซึ่งไม่น่าเป็นเรื่องยาก กระบวนการมีส่วนร่วมในการร่วมคิด ร่วมทำ ทำให้เกิดการเรียนรู้ร่วมกัน ตามศักยภาพ และการปรับตัวของทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง เกิดความสัมพันธ์ใหม่ ซึ่งการทำเช่นนี้ได้ต้องเกิดจากการประสานพลังในการที่จะดึงเอาจุดแข็งที่มีอยู่ในทุกด้านเข้ามาหนุนเสริม การที่คนเราไม่ขวนขวาย ไปหาคนอื่นที่มีจุดแข็งกว่ามาเติมเต็มให้ตัวเอง ก็จะได้แต่ผลิตผลที่ไม่มีคุณภาพตามความต้องการของตลาด

การที่เกษตรกร สมาชิกและสหกรณ์ เรียนรู้แนวทางการรวมกลุ่ม การพัฒนาการผลิตควบคู่ไปกับการให้การสนับสนุนของสหกรณ์ ตามความต้องการอย่างแท้จริง จะทำให้กลุ่ม ผู้ผลิตผลไม้คุณภาพและสหกรณ์การเกษตร มีโอกาสได้เรียนรู้และปฏิบัติด้วยตนเองควบคู่กันไป จนเกิดศักยภาพในการบริหารจัดการทั้งกลุ่มและสหกรณ์ เกิดเป็นตัวแบบที่นำไปสู่การดำเนินงานที่ยั่งยืนต่อสหกรณ์ ซึ่งถ้าการพัฒนากลุ่มผู้ผลิตภายใต้โครงการการวิจัย โครงการเชื่อมโยงโซ่อุปทาน “เครือข่ายคุณค่าผลไม้” ก็จะสามารถเกิดการถ่ายทอดแนวทางการเชื่อมโยงเครือข่ายการเรียนรู้ที่มีประสิทธิภาพ เป้าหมายหลักคือ การวิจัยที่เอื้อประโยชน์ให้กับชุมชน โดยไม่ได้ดำเนินการในรูปแบบวิชาการ แต่ต้องการให้ทุกคนมีส่วนร่วมศึกษาเรียนรู้ปัญหาที่เกิดขึ้นจริง แสดงความคิดเห็นร่วมกัน เป็นการระดมสมองเปิดโอกาสให้พวกเราทุกคนได้เป็นนักวิจัยร่วมกัน

สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด จะเป็นแกนกลางในการขับเคลื่อนครั้งนี้ ร่วมกับทีมวิจัยประสานการทำงานทั้งระบบ การรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพเชื่อมโยงสู่ระบบการตลาดและการค้าที่เป็นธรรม ตามหลักสหกรณ์ที่ต้องการให้ความเป็นธรรมแก่ทุกฝ่าย โดยมีเกษตรกร สมาชิกผู้ผลิตสหกรณ์ พันธมิตรทางธุรกิจ (ผู้ประกอบค้า วัสดุการเกษตร , ผู้ประกอบการค้าผลไม้) ทุกองค์กรที่เกี่ยวข้อง และหน่วยงานภาครัฐ ให้การสนับสนุนเข้ามาเป็นกลไกในการขับเคลื่อน ทำอย่างไรให้มีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างคนรุ่นเก่าที่มากด้วยประสบการณ์กับคนรุ่นใหม่ที่มีความรู้ด้านวิชาการ มีการแลกเปลี่ยน เรียนรู้ พัฒนาเพิ่มพูนศักยภาพที่มีอยู่ในแต่ละคน เพื่อร่วมมือกันสร้างตัวแบบการผลิตผลไม้คุณภาพ สร้างมูลค่า เพิ่มให้กับผลไม้ สามารถจำหน่ายได้ทั้งตลาดภายในประเทศและต่างประเทศ

แนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ผู้ที่จะเข้ามาเป็นสมาชิกต้องมีความจริงใจ มุ่งมั่นที่พัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพ จะเห็นว่าเมื่อสมาชิกมีการจัดการผลผลิตที่ดี สินค้าก็จะมีคุณภาพ ฉะนั้นหน้าที่สำคัญของสมาชิกคือ การจัดการด้านการผลิต การจัดเก็บผลผลิต ระยะเวลาเก็บ เกี่ยวผลผลิตที่เหมาะสม การคัดแยก การขนส่งที่ดี สำหรับในส่วนหน้าที่ของสหกรณ์คือ การสนับสนุนด้านข้อมูล ร่วมรับรู้และแก้ไขปัญหา รวมทั้ง จัดหาช่องทางการ ตลาดและต่อรองกับผู้ซื้อเพื่อให้สมาชิกได้รับผลประโยชน์สูงสุด มุ่งคำนึงถึงผลการดำเนินงานในระยะยาวที่จะทำให้ทุกฝ่ายเกิดความเชื่อมั่นในประสิทธิภาพการดำเนินงานของสหกรณ์สู่การพัฒนาด้านการตลาดที่ยั่งยืนต่อไปในอนาคต

กลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพนำร่องทั้ง 4 กลุ่ม เกิดเครือข่ายในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ข้อมูลนำมาซึ่งการพัฒนาการผลิต เริ่มตั้งแต่ขบวนการผลิตจนถึงการเก็บเกี่ยว การขนส่ง เพื่อให้ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพซึ่งต้องมีการพัฒนาอยู่ตลอดเวลา ให้ความสำคัญการจดบันทึกประวัติการผลิต สถานการณ์การผลิต สถานการณ์การตลาด และราคาที่ได้รับในแต่ละตลาดเป้าหมาย

สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด ให้ความสำคัญการสำรวจสถานการณ์ผลิต ออกตรวจเยี่ยม ฟาร์ม ติดตามการผลิต นำข้อมูล มาจัดทำแผนการตลาดร่วมกันกับกลุ่มผลิต ผลไม้คุณภาพ สหกรณ์มุ่งส่งเสริมการผลิตและการวางแผนการผลิต โดยการส่งเสริมสนับสนุนให้ เกษตรกร สมาชิกมีการผลิตตามความต้องการของตลาด โดยยึดแนวทางการตลาดนำการผลิต ศึกษาภาวะตลาดและราคา เพื่อให้สมาชิกใช้ในการตัดสินใจลงทุน เพื่อให้สามารถทำการผลิตให้ได้คุณภาพตามความต้องการตลาด

การวางแผนการตลาด

1) เกษตรกรสมาชิก วิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐานการผลิตและสถานการณ์การผลิตผลไม้ของตนเอง ทำให้ทราบข้อมูลการผลิตผลไม้ จำนวนพื้นที่เพาะปลูกผลไม้แต่ละชนิด จำนวนต้นผลไม้ที่ปลูกในแต่ละช่วงอายุการผลิต ปริมาณการณ์ผลผลิตที่คาดว่าจะได้รับ และช่วงสถานการณ์การผลิตจนถึงช่วงระยะเวลาเก็บเกี่ยวผลผลิตออกสู่ตลาด นำข้อมูลที่ได้รับใช้ในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้และวางแผนการตลาดร่วมกับกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพและสหกรณ์การเกษตร

2) สหกรณ์การเกษตร รวบรวมและสังเคราะห์ข้อมูลที่ได้รับใช้ในการวางแผนการรวบรวมแผนการตลาดในการเจรจาจัดหาช่องทางการตลาด และข้อตกลงการค้ากับคู่ค้า รวมถึงวางแผนการดำเนินงานจุดรวบรวม ตลอดจนแผนการใช้เงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจรวบรวมและจำหน่ายผลไม้เพื่อเข้าแหล่งเงินทุน

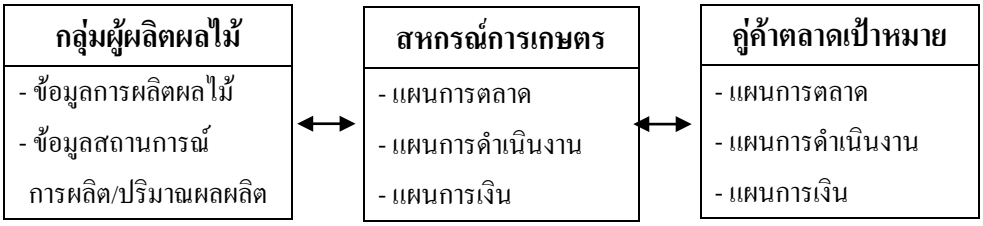
3) คู่ค้า (ผู้ประกอบการค้าผลไม้) ในแต่ละตลาดเป้าหมาย สามารถวางแผนการตลาดและพัฒนาช่องทางการตลาดร่วมกับสหกรณ์การเกษตรได้อย่างมีประสิทธิภาพ อาทิเช่น

- ตลาดส่งออก คู่ค้าสามารถร่วมวางแผนการดำเนินงานในการบริหารจัดการศูนย์รวบรวมคัดแยกผลไม้คุณภาพเพื่อการส่งออก รวมถึงวางแผนการตลาดในแต่ละตลาดเป้าหมาย เป็นต้น

- ตลาดห้างค้าปลีก-ค้าส่ง คู่ค้าสามารถร่วมวางแผนการดำเนินงานทางการค้า รวมถึงวางแผนการตลาดได้ตลอดฤดูกาล

- ตลาดต่างจังหวัด คู่ค้าสามารถร่วมวางแผนการดำเนินงานทางการค้า รวมถึงวางแผนการตลาดได้ตลอดฤดูกาล

- ตลาดเครือข่ายสหกรณ์ สามารถร่วมวางแผนในการเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจการค้าระหว่างกัน



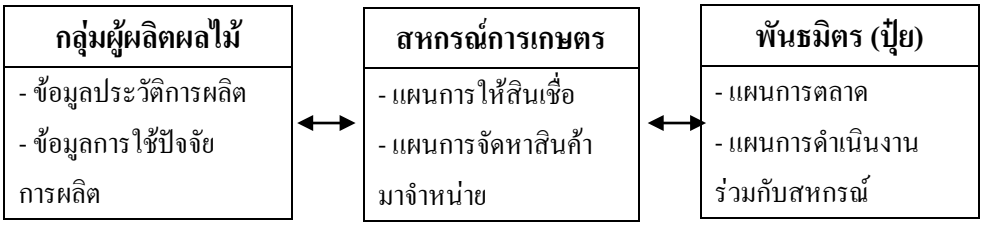
การวางแผนการผลิต

1) เกษตรกรสมาชิก วิเคราะห์ข้อมูลประวัติการผลิตและการใช้ปัจจัยการผลิต ทำให้ทราบข้อมูลการดำเนินการการผลิต ต้นทุนและความคุ้มค่าในการลงทุน นำข้อมูลที่ได้รับใช้ในการแลกเปลี่ยน เรียนรู้ และวางแผนการดำเนินการผลิตร่วมกับกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพและสหกรณ์การเกษตร

2) สหกรณ์การเกษตร สามารถนำข้อมูลที่ได้รับใช้ในการวางแผนการแนะนำ ส่งเสริมการดำเนินการการผลิต วางแผนการให้การสนับสนุนสินเชื่อ ทั้งด้านเงินทุนและปัจจัยการผลิต เพื่อเพิ่มศักยภาพในการพัฒนาประสิทธิภาพการพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพ รวมถึงวางแผนการจัดหาสินค้ามาจำหน่ายได้ตรงตามความต้องการของเกษตรกรสมาชิก และมีคุณภาพคุ้มค่ากับการลงทุน

3) พันธมิตรทางธุรกิจ (ผู้ประกอบการค้าวัสดุการเกษตร) สามารถวางแผนและพัฒนาร่วมกับสหกรณ์การเกษตรได้อย่างมีประสิทธิภาพ อาทิเช่น

สามารถร่วมพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพของเกษตรกรสมาชิก โดยการร่วมตรวจเยี่ยมฟาร์มเกษตรกรสมาชิก เพื่อแนะนำ ส่งเสริมการดำเนินการการผลิต และการใช้ปัจจัยการผลิตอย่างถูกต้องและเหมาะสมในแต่ละช่วงสถานการณ์การผลิต รวมถึงร่วมวางแผนการให้การสนับสนุนสินเชื่อปัจจัยในลักษณะต่างๆ

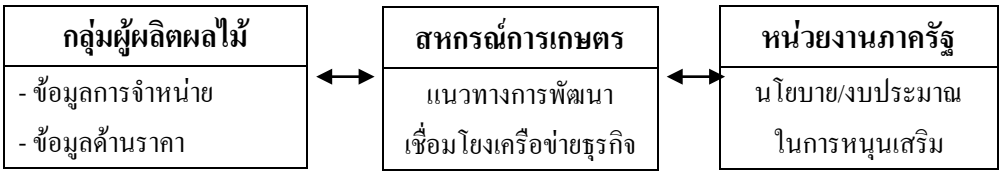


นอกจากนี้ เกษตรกรสมาชิก สามารถสังเคราะห์ข้อมูลการจำหน่ายผลผลิตและสถานการณ์ราคา ทำให้ทราบข้อมูลด้านราคา และช่วงระยะเวลาที่ราคาผลผลิตตกต่ำ รวมถึงช่วงระยะเวลาที่

ผลผลิตที่ออกสู่ตลาดในปริมาณที่มากเกินความต้องการของตลาด นำข้อมูลที่ได้รับใช้ในการแลกเปลี่ยน เรียนรู้ และวางแผนพัฒนาการผลิตร่วมกับกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพและสหกรณ์การเกษตร

สหกรณ์การเกษตร สามารถนำข้อมูลที่ได้รับใช้ในการแลกเปลี่ยน เรียนรู้ร่วมกับเกษตรกร / สมาชิก เปรียบเทียบกับข้อมูลสถานการณ์การรวบรวมผลผลิตของสหกรณ์ และสถานการณ์ด้านราคาในภาพรวม เพื่อร่วมกันประเมินผลการพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพ และราคาที่ได้รับ รวมถึงวางแผนการส่งเสริมการพัฒนาการผลิตผลไม้ให้มีคุณภาพ ได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาดอย่างมีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น

หน่วยงานภาครัฐ สามารถนำข้อมูลที่ได้รับใช้ในการกำหนดนโยบายในการส่งเสริม สนับสนุนสถาบันเกษตรกร ทั้งแผนงานและงบประมาณในการพัฒนาธุรกิจ รวบรวมผลไม้คุณภาพ ของสหกรณ์โดยมีสหกรณ์การเกษตรเป็นกลไกในการขับเคลื่อน เพื่อแก้ไขปัญหาที่ส่งผลกระทบต่อการทำสวนผลไม้คุณภาพ สร้างความมั่นคงในอาชีพเกษตรกร และความร่วมมือ ร่วมใจที่จะร่วมกันพัฒนาสหกรณ์ของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย

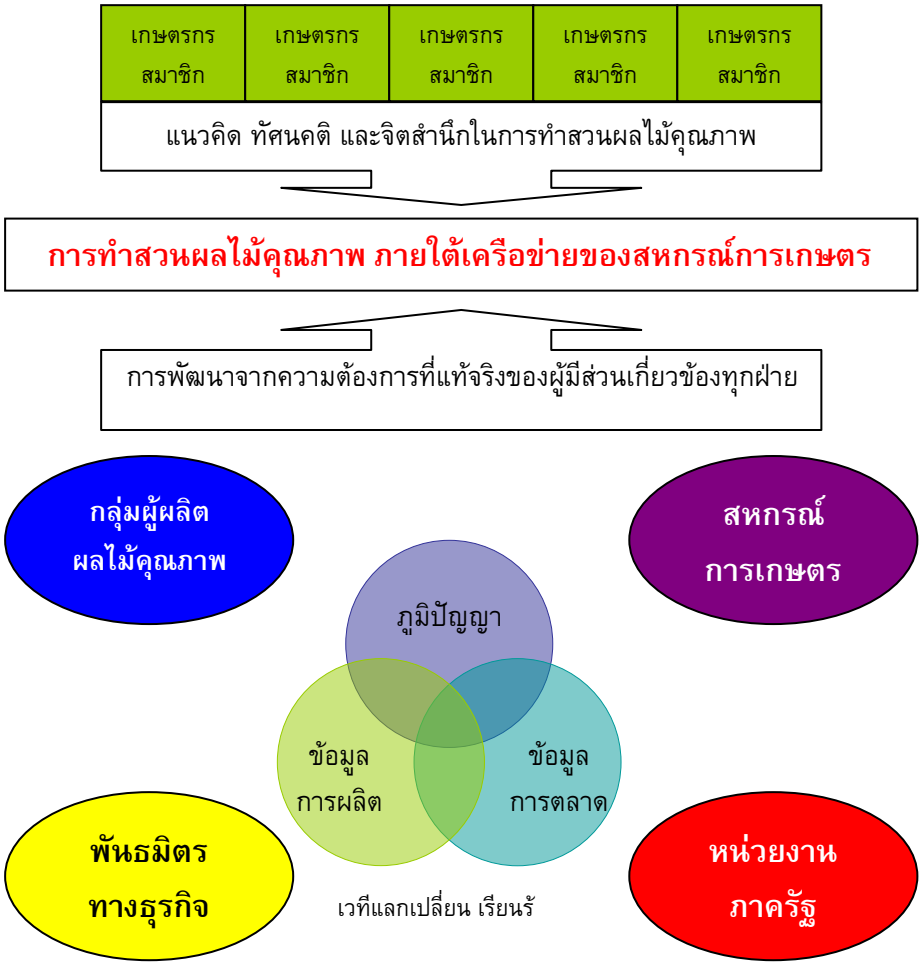


กรอบแนวคิดในการทำสวนผลไม้คุณภาพ *มุ่งพัฒนากระบวนการจัดการคุณภาพผลไม้อย่างเป็นระบบ มิใช่มุ่งพัฒนาวิธีการผลิตผลไม้เป็นหลัก ภายใต้แนวคิด "การตลาดนำการผลิต"* โดยการศึกษา แลกเปลี่ยน เรียนรู้ ข้อมูลด้านการตลาด และข้อมูลด้านการผลิต เพื่อสังเคราะห์ข้อมูลที่ได้รับนำมาใช้ในการวางแผนร่วมกัน เกิดกรอบแนวทางในการวางแผนการผลิต/การตลาด ตลอดสายขบวนการจัดการการผลิตเพื่อให้ได้ผลไม้ที่มีคุณภาพได้มาตรฐานตรงตามความต้องการของตลาดแต่ละเป้าหมาย โดยมีปัจจัยด้านคุณภาพผลไม้เป็นตัวกำหนด ราคา ตามอุปสงค์ความต้องการของตลาด (Demand) และอุปทานของการผลิต (Supply)

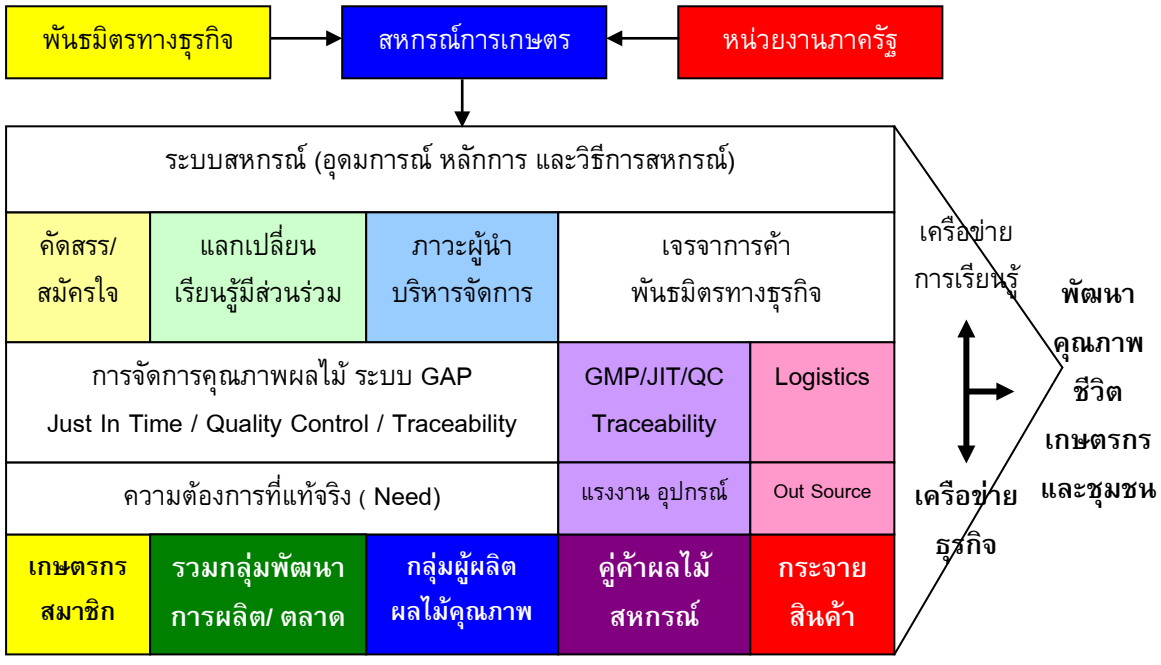
- ข้อมูลด้านการตลาด ได้แก่ ข้อมูลช่องทางการตลาด เพื่อศึกษา เรียนรู้ โอกาสและทิศทางการตลาด ความต้องการของตลาด รวมถึงข้อมูลสถานการณ์ด้านราคา และสถานการณ์ผลผลิตของตลาดโดยรวม เป็นข้อมูลสำคัญที่ใช้ในการวางแผนการผลิต เพื่อพัฒนาช่องทางการตลาด

- ข้อมูลด้านการผลิต ได้แก่ ข้อมูลพื้นฐานการผลิต ประวัติการผลิต สถานการณ์การผลิต เพื่อสังเคราะห์ และประเมินศักยภาพในการจัดการการผลิตที่มีต่อการตอบสนองความต้องการของตลาดในการกำหนดตลาดเป้าหมายที่ชัดเจนของตนเอง

ตัวแบบการทำสวนผลไม้คุณภาพของเกษตรกรสมาชิก ภายใต้เครือข่ายของสหกรณ์การเกษตร



ตัวแบบการเชื่อมโยงผู้มีส่วนเกี่ยวข้องเครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพ ภายใต้การจัดการโซ่อุปทานที่มีสหกรณ์การเกษตรเป็นแม่ข่าย



คุณค่าโซ่อุปทาน (Value Chain) ที่เกิดจากกิจกรรมสนับสนุนของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย ส่งผลกระทบต่อกิจกรรมพื้นฐานของโซ่อุปทานที่มีสหกรณ์การเกษตรเป็นแม่ข่าย ทำให้เกิดเครือข่ายการเรียนรู้ เชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพ นำไปสู่การพัฒนาคุณภาพชีวิตเกษตรกร เกิดการสร้างรายได้ ลดภาระหนี้สิน เกิดความมั่นคงในอาชีพเกษตรกรเกิดความเชื่อมั่นในการสืบทอดทายาททางการเกษตร และสร้างชุมชนเกษตรที่เข้มแข็งอย่างยั่งยืน

ดังนั้น การขับเคลื่อนโดยสหกรณ์การเกษตรจำเป็นต้องมีความต่อเนื่องในการดำเนินงาน มีความชัดเจน โปร่งใส เป็นธรรมกับทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง เพื่อประสานพลังร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจและหน่วยงานภาครัฐ สู่การพัฒนาสหกรณ์ที่ยั่งยืน

ภาคผนวก ก

รายชื่อผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับโครงการวิจัย

สำนักงานสหกรณ์จังหวัดจันทบุรี

1	นายอรัญ วิสุทธิแพทย์	สหกรณ์จังหวัดจันทบุรี

สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด จังหวัดจันทบุรี

1	นายมนัส ทองชิว	ประธานกรรมการ
2	นายสันทัด ใจดี	เลขานุการ
3	นางสุรางค์ พุ่มโพธิ์ทอง	ผู้จัดการ
4	นายทรงพล ศักดาผล	เจ้าหน้าที่สินเชื่อ
5	นางสาวรักยิ้ม วังศรี	เจ้าหน้าที่การตลาด
6	นางสาวทัศนีย์ กิมศรี	เจ้าหน้าที่ธุรการ

บริษัท ริชฟิลด์ เฟรชฟรุ๊ต จำกัด

1	นายสัญชัย ปุรณะชัยคีรี	ประธานกรรมการผู้จัดการ
2	นางสาวรัตนา ปุรณะชัยคีรี	

กลุ่มเครือข่ายผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลชากไทย อำเภอเขาคิชฌกูฏ จังหวัดจันทบุรี

1	นายวิชัย ประกอบทรัพย์	ประธานกรรมการกลุ่ม
2	นายประวัติ การพานิชย์	รองประธานฝ่ายการผลิต
3	นายพฤหัส พรเจีย	รองประธานฝ่ายการตลาด
4	นายวิบูลย์ สีพยา	กรรมการฝ่ายบัญชี
5	นายวุฒิชัย ประกอบทรัพย์	เลขานุการกลุ่ม
6	นายประทีป วงษ์กำปั่น	
7	นางนภาพร ชูธรรม	
8	นางนิชาภา ชาญจำลอง	
9	นายครรชิต เจริญภักดิ์	
10	นางนฤดล พรเจีย	
11	นางสาวิตรี ประกอบทรัพย์	
12	นางวิลาวัลย์ ขจรเมือง	
13	นายบรรจบ วงษ์กำปั่น	

กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลตะเคียนทอง อำเภอเขาคิชฌกูฏ จังหวัดจันทบุรี

1	นายมนัส พลคิด	ประธานกรรมการกลุ่ม
2	นางกฤษณา สุทธิอาจ	รองประธานฝ่ายการผลิต
3	นายอนันต์ กองแก้ว	รองประธานฝ่ายการตลาด
4	นางรังสิตยา เดชศรี	กรรมการฝ่ายบัญชี
5	นายบุญเลิศ วุฒิชัย	เลขานุการกลุ่ม
6	นายสง่า รุ่งลอย	
7	นางจันทรา พรคต	
8	นายเฟื่อง จิตตเจริญ	
9	นายประสิทธิ์ ประสมสุข	
10	นางพิมพ์ใจ เดชกำแหง	
11	นางมณฑา กลับชนะ	
12	นายอนันต์ พลคิด	
13	นายวิชัย สุขกล่อม	
14	นางสมหวัง กระจ่างศรี	
15	นายอนันต์ บุตรน้ำเพชร	
16	นางวาสนา นันท์ตา	
17	นายวิมล ถีระเจริญ	
18	นางสุธาสินี ทองสาริ	
19	นางปาณิสรา ภาษิตรักษ์	
20	นางประชุม ประสมสุข	

กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ตำบลพลวง อำเภอเขาคิชฌกูฏ จังหวัดจันทบุรี

1	นายมงคล บุญบงการ	ประธานกรรมการกลุ่ม
2	นายสุชาติ คีรีชล	รองประธานฝ่ายการผลิต
3	นายสมคิด แพรกโอน	รองประธานฝ่ายการตลาด
4	นายยอดกมล อินทร์ประเสริฐ	กรรมการฝ่ายบัญชี
5	นายพงศธร อุทุมพร	เลขานุการกลุ่ม
6	นายประสงค์ ชนะผล	
7	นางสำเนียง ฉิมชนะ	
8	นางลัดดา บุญถิว	
9	นางพจมาน ศรีบุรุษ	
10	นายถกลศักดิ์ สุนทร	

11 นางเตือน แพรกโอน
12 นางเกษร ภูมินา
13 นางสาวอุ่นเรือน บุญถิว
14 นายจรัญ มงคลทิพย์
15 นางสุภาพ มิสกร
16 นางสาวยินดี อุทุมพร
17 นางอดุลย์ ภูมินา
18 นางไพเราะ อยู่ในธรรม
19 นางสาวสุวารี บุญธรรม
20 นางสุดา แสงสว่าง

กลุ่มผู้ผลิตเงาะคุณภาพ ตำบลคลองพลู อำเภอเขาคิชฌกูฏ จังหวัดจันทบุรี

1	นางสาวศิลาพร ทองรอด	ประธานกรรมการกลุ่ม
2	นายวิฑูรย์ มานะนิยมไทย	รองประธานฝ่ายการผลิต
3	นายสมชาย ธีรภากุล	รองประธานฝ่ายการตลาด
4	นางชีวะนัน วรรณภักดี	กรรมการฝ่ายบัญชี
5	นางสาววิชุดา ธีรภากุล	เลขานุการกลุ่ม
6	นายบุญรอด วิจิตรบรรจง	
7	นางฉวี ประสงค์ดี	
8	นางมาลัย เกษรมาศ	
9	นายสุเทพ เสมอชัย	
10	นายธานี สัตถี	
11	นายสำรวล โตวงษ์	
12	นายจอน โตวงษ์	
13	นายบุญมา สิทธิจันทร์	
14	นายชาญณรงค์ มุสิกรัตน์	
15	นายสวิทย์ ผันผาย	
16	นายเสกศักดิ์ พุกามาศ	
17	นางสาวมณเฑียร คงคาเขียว	
18	นายอำนวย ทองรอด	
19	นายเสนาะ สิงขรณ์เขตร์	
20	นายนรินทร์ หงษ์บิน	

ภาคผนวก ข

ตารางการปฏิบัติงานการดำเนินโครงการวิจัย

ตารางที่ 1 แผนปฏิบัติงาน

กิจกรรม	วัตถุประสงค์	วัน เวลา/สถานที่ในการปฏิบัติงาน
คณะผู้ประสานร่วมกับนักวิจัย ประชุมกำหนดแผนการทำงานร่วมกัน	1) เพื่อกำหนดแผนปฏิบัติงานโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่าผลไม้	
1. ประชุมฯ เพื่อเตรียมความพร้อมก่อนการดำเนินการวิจัย	1) เพื่อชี้แจง/สร้างความเข้าใจในโครงการวิจัย 2) เพื่อให้เห็นความสำคัญ/สมัครใจเข้าร่วมโครงการ	10 ต.ค. 2551 สกก. เขาคิชฌกูฏ จก.
2. สำรวจ/คัดสรรเกษตรกร/สมาชิกเข้าร่วมโครงการวิจัย	1) เพื่อสำรวจ/คัดสรรเกษตรกร/สมาชิกเข้าร่วมโครงการวิจัย	10 ต.ค. –10 พ.ย. 2551 สกก. เขาคิชฌกูฏ จก.
3. ประชุมฯ แบบมีส่วนร่วมระหว่างผู้มีส่วนเกี่ยวข้องและเกษตรกร/สมาชิกเป้าหมาย	1) เพื่อชี้แจง/สร้างความเข้าใจในโครงการวิจัย 2) เพื่อให้เกิดการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้ 3) เพื่อค้นหาปัญหา อุปสรรคในการทำสวน ผลไม้คุณภาพของเกษตรกร/สมาชิก	21 พ.ย. 2551 สกก. เขาคิชฌกูฏ จก.
4. เปิดเวทีฯ สัญจรในพื้นที่ดำเนินการกลุ่มฯ	1) เพื่อกำหนดแนวทางการรวมกลุ่ม/การดำเนินงานในรูปแบบสหกรณ์ 2) การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ แบบมีส่วนร่วม 3) เพื่อค้นหาตัวแบบการทำสวนผลไม้คุณภาพ	14 พ.ย. 2551 – 17 ม.ค. 2552 พื้นที่ดำเนินการกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ
5. เพิ่มพูนองค์ความรู้การผลิตผลไม้ ภายใต้ระบบ GAP	1) เพื่อส่งเสริมให้สมาชิกมีความรู้ ความเข้าใจ และเห็นความสำคัญในการผลิตผลไม้ ภายใต้ระบบ GAP 2) เพื่อส่งเสริมให้สมาชิกพัฒนาการผลิตผลไม้ภายใต้ระบบ GAP และได้รับการรับรองมาตรฐาน Q-Mark	13 ม.ค. 2552 สกก. เขาคิชฌกูฏ จก.
6. เพิ่มพูนองค์ความรู้จากการศึกษาเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรง	1) เพื่อศึกษาเรียนรู้ - ด้านการบริหารจัดการกลุ่ม - ด้านการผลิตสินค้าคุณภาพ - ทิศทางการตลาดสินค้าคุณภาพ	18 – 19 ม.ค. 2552 สกก.บ้านรางสีหมอก จก./ตลาดศรีเมือง ราชบุรี จังหวัดราชบุรี สหกรณ์ชมรมชาวสวนมะม่วง จ.ฉะเชิงเทรา จก. จังหวัดฉะเชิงเทรา

กิจกรรม	วัตถุประสงค์	วัน เวลา/สถานที่ในการปฏิบัติงาน
7. สนับสนุนการผลิตผลไม้คุณภาพ ภายใต้โครงการสินเชื่อเอื้ออาทร	1) ส่งเสริมการผลิตผลไม้คุณภาพ 2) สร้างโอกาสในการพัฒนาการผลิตผลไม้ 3) สนับสนุนปัจจัยการผลิต ปลอดดอกเบี้ย	22-23 ส.ค. 2552 สกก. เขาคิชฌกูฏ จก.
8. การเจรจาการค้า	1) เพื่อสร้างเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจ 2) เจรจาคู่ค้าเดิม/ขยายตลาดคู่ค้าใหม่	12 ก.พ. 2552 สกก.เมืองขลุง จก.
9. ประชุมเตรียมความพร้อมก่อนการรวบรวมผลผลิต	1) ชี้แจง/สร้างความเข้าในแนวทางการรวบรวม 2) ส่งเสริมการพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพ	18 เม.ย. 52 สกก. เขาคิชฌกูฏ จก.
10. ตรวจเยี่ยมฟาร์มสมาชิก /จุดรวบรวมของสมาชิก /ศูนย์รวบรวมและคัดแยกผลไม้ของสหกรณ์	1) ติดตามสถานการณ์การผลิต/ปริมาณผลผลิต 2) คัดสรรผลไม้คุณภาพตามความต้องการของตลาด 3) ส่งเสริมการปฏิบัติงานของสมาชิก และการดำเนินงานของสหกรณ์	ม.ค. – ก.ค. 52 สกก. เขาคิชฌกูฏ จก.
11. สรุปช่องทางการตลาด	1) ศึกษาโครงสร้างช่องทางการตลาด 2) ศึกษาพฤติกรรมการจำหน่ายผลไม้	เม.ย. - ส.ค. 52 สกก. เขาคิชฌกูฏ จก.
12. ประชุมสรุปผลการดำเนินงานธุรกิจรวบรวม	1) สรุปผลการดำเนินธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพ 2) เปิดเวทีแบบมีส่วนร่วม ค้นหาปัญหา อุปสรรคและแนวทางแก้ไข	15 ส.ค. 52 สกก. เขาคิชฌกูฏ จก.
13. เปิดเวทีถอดบทเรียน	1) เพื่อสร้างจิตสำนึก/ความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาสหกรณ์ของทุกฝ่าย 2) เพื่อกำหนดรูปแบบแนวทางการเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพ	17 ส.ค.52 สกก. เขาคิชฌกูฏ จก.

ภาคผนวก ค

ภาพกิจกรรมในระหว่างการดำเนินโครงการวิจัย

กิจกรรมที่ 1: การประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อเตรียมความพร้อมก่อนการดำเนินการวิจัย ระหว่างนักวิจัย และสหกรณ์การเกษตรเป้าหมาย

1.1 **ชี้แจงและสร้างความเข้าใจในสาระสำคัญของโครงการวิจัย**

กิจกรรมที่ 2: การสำรวจและคัดสรรเกษตรกร/สมาชิกสหกรณ์เข้าร่วมโครงการวิจัย ตามกรอบแนวทางการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ

2.1 สำรวจและคัดสรรเกษตรกร/สมาชิกสหกรณ์เข้าร่วมโครงการวิจัยโดยความสมัครใจ

กิจกรรมที่ 3: การประชุมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมระหว่างเกษตรกร/สมาชิกสหกรณ์เป้าหมาย ที่ได้รับการคัดสรรเข้าร่วมโครงการวิจัย สหกรณ์การเกษตร และผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง

3.1 ชี้แจงและสร้างความเข้าใจในการรวมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ ตามความต้องการที่แท้จริง

3.2 การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ แบบมีส่วนร่วม ระดมความคิดในการค้นหาปัญหา อุปสรรคในการผลิตผลไม้ให้มีคุณภาพได้มาตรฐานและตรงตามความต้องการของตลาด

เกษตรผู้ผลิตร่วมค้นหาปัญหา อุปสรรคในการผลิตผลไม้คุณภาพ

กิจกรรมที่ 4: การเปิดเวทีสัญจรแบบมีส่วนร่วมระหว่างกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ สหกรณ์การเกษตร และผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง

4.1 เปิดเวทีสัญจร แบบมีส่วนร่วม กลุ่มผู้ผลิตเงาะคุณภาพ ต.คลองพลู

ผู้จัดการร่วมเวที ค้นหาตัวแบบในการร่วมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ

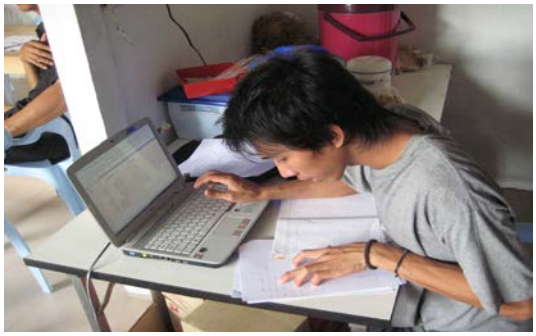
ร่วมกำหนดแนวทางการบริหารจัดการกลุ่ม

ทุกมีส่วนร่วมในการออกแบบบันทึกข้อมูลสถานการณ์การผลิตซึ่งเป็นอาชีพหลัก

4.2 เปิดเวทีสัญจร แบบมีส่วนร่วม กลุ่มเครือข่ายผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ต.ชากไทย

ร่วมเวที ค้นหาตัวแบบในการร่วมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ

ร่วมกำหนดแนวทางการบริหารจัดการกลุ่ม



ถ่ายทอดความรู้ผ่านทายาทเกษตรกร ร่วมออกแบบบันทึกข้อมูลสถานการณ์การผลิต

4.3 เปิดเวทีสัญจร แบบมีส่วนร่วม กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ต.ตะเคียนทอง

ร่วมเวที ค้นหาตัวแบบในการร่วมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ

ร่วมกำหนดแนวทางการบริหารจัดการกลุ่ม

ระดมความคิด ร่วมกันออกแบบบันทึกข้อมูลสถานการณ์การผลิต

สรุปผลการรวบรวมมังคุดคุณภาพ ปัญหาอุปสรรคที่เกิดขึ้นระหว่างการรวบรวม

4.4 เปิดเวทีสัญจร แบบมีส่วนร่วม กลุ่มผู้ผลิตมังคุดคุณภาพ ต.พลวง

ร่วมเวที ค้นหาตัวแบบในการร่วมกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพ

ร่วมกำหนดแนวทางการบริหารจัดการกลุ่ม

ระดมความคิด ช่วยกันออกแบบบันทึกข้อมูลสถานการณ์การผลิต

กิจกรรมที่ 5: การเพิ่มพูนองค์ความรู้ทางวิชาการด้านการผลิตสินค้ามาตรฐานอาหารปลอดภัย (Food Safety) ภายใต้ระบบการปฏิบัติทางการเกษตรดีที่เหมาะสม (GAP)

5.1 จัดอบรมให้ความรู้ด้านการจัดการคุณภาพผลไม้ในการผลิตสินค้าอาหารปลอดภัย ภายใต้ระบบการปฏิบัติทางการเกษตรดีที่เหมาะสม (Good Agricultural Practices: GAP)

รณรงค์ให้สมาชิกขึ้นทะเบียนฟาร์ม

รณรงค์ให้มีการจัดบันทึกประวัติการผลิต

กิจกรรมที่ 6: การเพิ่มพูนองค์ความรู้จากการศึกษาเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ตรงสู่การปฏิบัติจริง ด้านการพัฒนาประสิทธิภาพการจัดการคุณภาพสินค้าเกษตร

กิจกรรมที่ 7: การสนับสนุนการผลิตผลไม้คุณภาพและเพิ่มศักยภาพในการพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพ ภายใต้ “โครงการสินเชื่อเอื้ออาทร”

7.1 สนับสนุนปัจจัยการผลิตด้านวัสดุการเกษตร อาทิ ปุ๋ย เคมีเกษตร ในลักษณะปลอดดอกเบี้ย เพื่อสร้างโอกาสในการผลิตผลไม้คุณภาพและเพิ่มศักยภาพในการพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพของ

กิจกรรมที่ 8: การเจรจาการค้าเพื่อสร้างเครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์

วางแผนการตลาดร่วมกับเครือข่ายในจังหวัดจันทบุรี

บันทึกข้อตกลงการค้ากับห้าง Makro

ผู้แทนจากสหกรณ์ร่วมเจรจาการค้ากับ Tesco Lotus

ผู้แทนฝ่ายต่างๆ จาก Tesco Lotus

8.2 เวทีเจรจาซื้อ-ขายสินค้าเครือข่ายสหกรณ์ (ข้าวสารกับผลไม้) ระหว่างสหกรณ์ในจังหวัดจันทบุรี และสหกรณ์ผู้จำหน่ายข้าวสาร จังหวัดต่างๆ

เปิดเวทีเจรจาซื้อ-ขาย ข้าวสารกับผลไม้

สหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด ซื้อข้าวสาร (ทุ่งกุลาฟาร์ม)

จากสหกรณ์การเกษตรเกษตรวิสัย จำกัด จ.ร้อยเอ็ด

แจกสมาชิกในวันประชุมใหญ่

กิจกรรมที่ 9: การประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อเตรียมความพร้อมก่อนการดำเนินการรวบรวมผลผลิตระหว่างเกษตรกร/สมาชิก สหกรณ์การเกษตร คู่ค้า และผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง

ผู้จัดการและประธานบริษัท ริชฟิลด์ เฟรชฟรุ๊ต จำกัด ประชุมเตรียมความพร้อมก่อนรวบรวม

สมาชิกผู้เป็นเจ้าของ ร่วมกันเสนอแนวทางในดำเนินการรวบรวมผลไม้ของสหกรณ์

จัดกิจกรรมประกวดการผลิตมังคุดคุณภาพ

บริษัท ริชฟิลด์ เฟรช ฟรุ๊ต จำกัด ให้การสนับสนุนของรางวัลให้แก่สมาชิก

กิจกรรมที่ 10: การตรวจเยี่ยมฟาร์มเกษตรกร/สมาชิก จุดรวบรวมผลผลิตของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้ คุณภาพ และตรวจเยี่ยมศูนย์รวบรวมและคัดแยกผลไม้คุณภาพของสหกรณ์

เทคนิคการวางแผนการผลิต

คัดเลือกเงาะคุณภาพตามความต้องการตลาด

ใช้ตาข่ายรองป้องกันเงาะตกลงพื้น

ใช้ตะกร้าช่อลง เพื่อป้องผลช้ำ

คัดแยกเงาะ ภายในแปลงก่อนจัดส่ง

เงาะคุณภาพตามความต้องการของตลาด

ล้างด้วยน้ำสะอาด

ผึ่งให้แห้งตามธรรมชาติ

บรรจุใส่ถุงที่มีคุณสมบัติเฉพาะ

ขนาดบรรจุ 8.5 กิโลกรัม

ขนส่งทางเรือพร้อมมังคุด

ใช้เวลา 7 วัน เดินทางถึงตลาดเจียงหนาน

ล้างด้วยน้ำสะอาด

นำ เงาะเรียงใส่กล่องโฟม

วางฟองน้ำชนิดบางด้านบนใส่น้ำแข็ง

เดินทางโดยเครื่องบิน ส่งปักกิ่ง/เซี่ยงไฮ

เงาะคุณภาพ พื้นสามสี (แดง เหลือเล็กน้อย ปลายขนเขียว) จัดส่งห้างสรรพสินค้า

เงาะคุณภาพ จัดส่งไปยังเวียดนาม ต้องใช้ใบตองกรุรอบตะกร้า

กิจกรรมส่งเสริมการขาย

ไม้สอยปลายตาข่ายป้องกันไม่ให้ขั้วฉีกขาด

ระยะเก็บเกี่ยวที่เหมาะสม (สายเลือด)

การขนส่งจากแปลงปลูก

จุดรับผลผลิตที่สหกรณ์

ทำการคัดเกรด

พร้อมส่งไปยังตลาดปลายทาง

กิจกรรมที่ 11: สรุปช่องทางการตลาดและการจำหน่ายผลไม้ของเครือข่ายกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพและสหกรณ์การเกษตรเขาคิชฌกูฏ จำกัด

กลุ่มผู้ผลิตมังคุด ต.ชากไทย ร่วมกับ กลุ่มผู้ผลิตเงาะ ต.คลองพลู ส่งสินค้าให้บริษัท KC Fresh จำกัด

กิจกรรมที่ 12: การประชุมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม เพื่อสรุปผลการดำเนินงานธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์ระหว่างผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่าย

ร่วมกับบริษัท ริชฟิลด์ เฟรชฟรู๊ต ค้นหาปัจจัยความสำเร็จ ปัญหา อุปสรรคและแนวทางแก้ไข

กิจกรรมที่ 13: การเปิดเวทีแบบมีส่วนร่วม เพื่อสังเคราะห์ถอดบทเรียนจากกระบวนการเรียนรู้รูปแบบการทำสวนผลไม้คุณภาพของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้คุณภาพเชื่อมโยงสู่เครือข่ายธุรกิจรวบรวมผลไม้คุณภาพของสหกรณ์

ร่วมกันถอดบทเรียนหลังผ่านการทำงานร่วมกัน

ค้นหาจุดมุ่งหมายของกลุ่มผู้ผลิต ฝ่ายจัดการ ฝ่ายคณะกรรมการสหกรณ์ เพื่อหาบทสรุป

การพัฒนาการผลิตผลไม้คุณภาพเพื่อเพิ่มมูลค่า ที่มีสหกรณ์เป็นแกนกลางในการขับเคลื่อน