

แนวทางการเพิ่มกลุ่มรวบรวมมังคุดเพื่อการประมูลในจังหวัดจันทบุรี
Guidelines for creating new groups Mangosteen Collection Groups for Auction in
Chanthaburi Province

นางสาวคณางค์ สมผล

นักวิชาการส่งเสริมการเกษตรชำนาญการ

กลุ่มยุทธศาสตร์และสารสนเทศ สำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรี

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) ปัจจัยที่มีผลต่อการก่อตั้งและการดำเนินงานของกลุ่มประมูลมังคุดในจังหวัดจันทบุรี 2) ปัญหาและอุปสรรคของกลุ่มประมูลมังคุดในจังหวัดจันทบุรี 3) แนวทางการเพิ่มกลุ่มประมูลมังคุดในจังหวัดจันทบุรี โดยมีกลุ่มเป้าหมายเป็นสมาชิกเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการระบบส่งเสริมเกษตรแบบแปลงใหญ่ มังคุดในพื้นที่จังหวัดจันทบุรี โดยแบ่งออกเป็นกลุ่มที่มีการรวบรวมผลผลิตมังคุดเพื่อการประมูล และกลุ่มที่ขายผลผลิตให้กับตลาดทั่วไป เก็บรวบรวมข้อมูล โดยวิธีการสัมภาษณ์เกษตรกรที่เข้าร่วมการประมูล และเกษตรกรทั่วไป สืบค้าข้อมูลจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ สำนักงานพาณิชย์จังหวัดจันทบุรี สำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรี การวิเคราะห์ข้อมูลขั้นต้น บริบทการผลิตและการขายมังคุดในพื้นที่จังหวัดจันทบุรี จำนวนกลุ่มเกษตรกร ผู้ประกอบการโรงคัดบรรจุ พ่อค้าคนกลาง ผู้ซื้อที่เกี่ยวข้องกับการประมูล การวิเคราะห์ข้อมูลขั้นสูง ข้อมูลมูลค่าการขายจากการประมูลเทียบราคาขายทั่วไปจากกลุ่มตัวอย่าง ข้อมูลเชิงคุณภาพ และการจัดทำ Focus Group เพื่อใช้กำหนดแนวทางการเพิ่มกลุ่มประมูลมังคุด ในจังหวัดจันทบุรี ผลการวิจัยพบว่า 1. ปัจจัยที่มีผลต่อการก่อตั้งและการดำเนินงานของกลุ่มรวบรวมมังคุดเพื่อการประมูลในจังหวัดจันทบุรี อยู่ที่กระบวนการประมูลมังคุดว่ามีหลายขั้นตอน ต้องมีแรงงานและบุคลากรดูแล โดยเฉพาะ ทั้งการควบคุมคุณภาพ และด้านการตลาด 2. แนวคิดและทัศนคติของเกษตรกรทั่วไปเห็นว่าปัญหาและอุปสรรคของกลุ่มรวบรวมมังคุดเพื่อการประมูลมีความยุ่งยาก ถึงแม้ว่าจะผลตอบแทนมากกว่าแต่ไม่คุ้มค่า 3. แนวทางการเพิ่มกลุ่มประมูลมังคุด ในจังหวัดจันทบุรี หน่วยงานรัฐควรมีการประชาสัมพันธ์เพิ่มมากขึ้นถึงขั้นตอนและวิธีการดำเนินการ ผลตอบแทนและผลลัพธ์ที่เกิดขึ้น สนับสนุนอุปกรณ์และมีเจ้าหน้าที่คอยให้คำปรึกษาดูแล อย่างใกล้ชิดในระยะเริ่มต้น และสร้างเครือข่ายความร่วมมือของกลุ่มประมูลมังคุดทั้งในและนอกจังหวัด

คำสำคัญ: แนวทางการเพิ่มกลุ่ม; มังคุด; แปลงใหญ่; ประมูล

ความสำคัญและที่มาของปัญหา

จังหวัดจันทบุรี เป็นแหล่งปลูกและผลิตมังคุดส่งออกที่สำคัญของประเทศ โดยปี 2567 มีเนื้อที่ยืนต้นรวม 113,766 ไร่ ลดลงจากปี 2566 ที่มีจำนวน 118,105 ไร่ (ลดลง 4,339 ไร่ หรือร้อยละ 3.67) เนื้อที่ให้ผลรวม 111,990 ไร่ ลดลงจากปี 2566 ที่มีจำนวน 116,484 ไร่ (ลดลง 4,494 ไร่ หรือร้อยละ 3.86) ประมาณ 125,834 ไร่ ผลผลิตมังคุดประมาณ 83,427 ตัน (จากเดิมปี 2556 มีปริมาณ 105,928) มูลค่าการจำหน่ายประมาณ 4,905 ล้านบาท สถานการณ์การผลิตมังคุดจังหวัดจันทบุรี 10 ปีที่ผ่านมา (2556 – 2566) เนื้อที่ยืนต้นลดลง เนื่องจากเกษตรกรโค่นต้นมังคุดที่เคยให้ผลผลิต เพื่อปรับเปลี่ยนไปปลูกทุเรียนทดแทน เนื่องจากทุเรียนให้ค่าตอบแทนที่ดีกว่า อีกทั้งปัญหาแรงงานในการเก็บเกี่ยวผลผลิตและราคาผลผลิตไม่แน่นอน ราคามังคุดในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา มีความผันผวนขึ้นลงอยู่เสมอ โดยมีปัจจัยหลักๆ หลายประการ เช่น ปริมาณผลผลิตในแต่ละปี สภาพอากาศ ตลาดปลายทาง และนโยบายของทางภาครัฐ การจำหน่ายมังคุดของเกษตรกรในจังหวัดจันทบุรี มีรูปแบบหลักในการกระจายผลผลิต คือการส่งออก การจำหน่ายภายในประเทศ และ การส่งโรงงานแปรรูปผลผลิต ข้อจำกัดของในด้านการตลาดคือ เกษตรกรต่างคนต่างขาย ขายผลผลิตโดยไม่มีการคัดเกรดคุณภาพ ไม่มีมาตรฐานในการซื้อขาย ทำให้ถูกพ่อค้าคนกลาง หรือแหล่งรวบรวมผลผลิตในพื้นที่กดราคา ราคามีความผันผวนขึ้นลงมาก เป็นผลให้เกษตรกรตัดสินใจโค่นต้นมังคุด ซึ่งคาดว่าในอีก 5 ปีข้างหน้า จะมีมูลค่าการจำหน่ายลดลง และธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องอาจมีความเสียหายต่อเนื่องไปด้วย เช่น ประกอบการส่งออก โรงงานแปรรูป และการท่องเที่ยว เป็นต้น

การดำเนินงานโครงการระบบส่งเสริมเกษตรแบบแปลงใหญ่ ช่วยให้เกษตรกรมีการผลิตที่ได้คุณภาพตลอดห่วงโซ่ ได้แก่ การผลิตที่ตรงตามความต้องการของตลาด มีมาตรฐาน มีการบริหารจัดการสินค้าให้ตรงตามความต้องการของตลาดและผู้บริโภค แปลงใหญ่มังคุดในพื้นที่จังหวัดจันทบุรี มีกลุ่มที่ดำเนินการผลิตและขายมังคุดแบบประมูล จำนวน 7 กลุ่ม โดยสมาชิกแปลงใหญ่จะร่วมกันวางแผนการผลิตมังคุดและบริหารจัดการให้ตรงตามความต้องการของตลาดทั้งตลาดส่งออก ตลาดภายในประเทศ และตลาดแปรรูปมีการคัดเกรดและควบคุมคุณภาพทำให้เป็นที่ต้องการของผู้บริโภคซึ่งสามารถเพิ่มมูลค่ามังคุดให้กับสมาชิกได้มากกว่าร้อยละ 27 เมื่อเทียบกับเกษตรกรทั่วไป และเป็นกลุ่มต้นแบบฐานราคาให้กับเกษตรกรรายอื่นๆในพื้นที่ได้ด้วย แต่ที่ผ่านมากลุ่มเกษตรกรที่สนใจปรับเปลี่ยนรูปแบบการตลาดไปเป็นการประมูล กลับไม่สามารถขับเคลื่อนได้ประสบความสำเร็จ ดังนั้นหากสามารถหาแนวทางการเพิ่มกลุ่มประมูลมังคุด ในพื้นที่จังหวัดจันทบุรีได้ จะช่วยทำให้ราคาผลผลิตมังคุดมีความเสถียรภาพ มีมาตรฐานการซื้อขายสร้างมูลค่าเพิ่มสร้างความเข้มแข็งให้กับกลุ่มเกษตรกรและเพิ่มอำนาจการต่อรองราคากับผู้ประกอบการในพื้นที่ได้ จึงเป็นที่มาของการวิจัยครั้งนี้

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการก่อตั้งและการดำเนินงานของกลุ่มรวบรวมมังคุดเพื่อการประมูลในจังหวัดจันทบุรี
2. เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคของกลุ่มรวบรวมมังคุดเพื่อการประมูลในจังหวัดจันทบุรี
3. เพื่อศึกษาหาแนวทางการเพิ่มกลุ่มรวบรวมมังคุดเพื่อการประมูลในจังหวัดจันทบุรี

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ผู้วิจัยได้ทราบถึงปัจจัยที่มีผลต่อการก่อตั้งและการดำเนินงานของกลุ่มประมุขมังคุดในจังหวัดจันทบุรี
2. ผู้วิจัยได้ทราบถึงผลกระทบต่อ สังคม เศรษฐกิจ และสิ่งแวดล้อม ที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากการเพิ่มกลุ่มประมุขในจังหวัดจันทบุรี
3. เกษตรกรได้ทราบถึงความรู้และแนวทางการปฏิบัติของเกษตรกรในการผลิตมังคุดให้ได้คุณภาพตามที่กลุ่มรวบรวมมังคุดต้องการ เพื่อให้ได้ผลตอบแทนสูงสุดในการผลิตมังคุด
4. หน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการส่งเสริมการผลิตและจำหน่ายมังคุดได้ทราบถึงปัญหาและอุปสรรคที่กลุ่มประมุขมังคุดในจังหวัดจันทบุรี ต้องเผชิญ พร้อมแนวทางแก้ไข
5. หน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการส่งเสริมการผลิตและจำหน่ายมังคุดได้นำข้อมูลแนวทางการเพิ่มกลุ่มประมุขมังคุดในจังหวัดจันทบุรี ที่ได้จากการวิจัยไป ดำเนินการต่อไปอย่างถูกต้องและเหมาะสม

ขอบเขตของการวิจัย

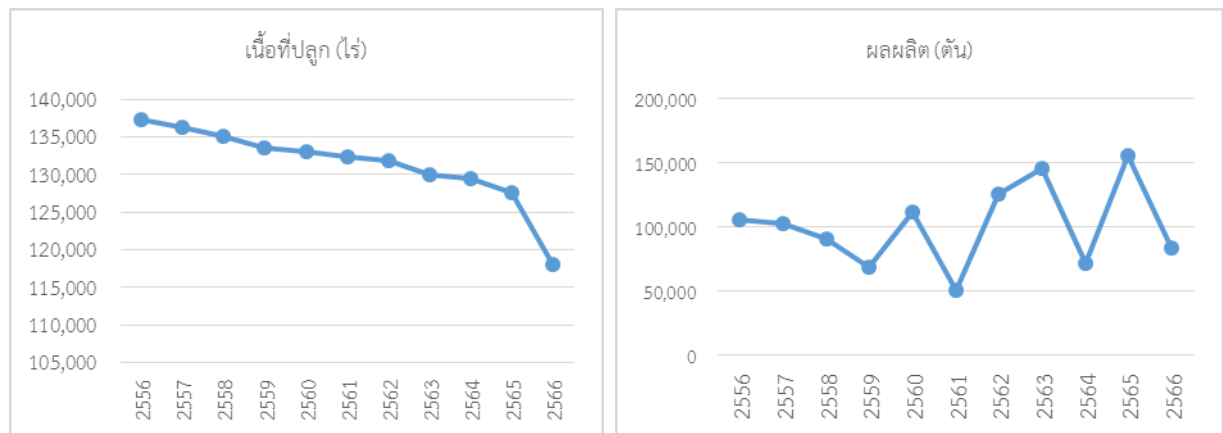
1. **ขอบเขตด้านเนื้อหา** การวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยทำการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการก่อตั้งและการดำเนินงานของกลุ่มรวบรวมมังคุดเพื่อการประมุขในจังหวัดจันทบุรี ปัญหาและอุปสรรคของกลุ่มรวบรวมมังคุดเพื่อการประมุขในจังหวัดจันทบุรี และหาแนวทางการเพิ่มกลุ่มรวบรวมมังคุดเพื่อการประมุขในจังหวัดจันทบุรี
2. **ขอบเขตด้านประชากร** การวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยกำหนดประชากรเป็นกลุ่มเกษตรกรสมาชิกแปลงใหญ่มังคุด ตำบลชากไทย อำเภอเขาคิชฌกูฏ จังหวัดจันทบุรี จำนวน 30 ราย
3. **ขอบเขตด้านพื้นที่** การวิจัยในครั้งนี้ กำหนดพื้นที่ในการเก็บรวบรวมข้อมูล คือ ตำบลชากไทย อำเภอเขาคิชฌกูฏ จังหวัดจันทบุรี
4. **ขอบเขตด้านระยะเวลา** ผู้วิจัยกำหนดระยะเวลาการวิจัยครอบคลุม ระยะเวลาเตรียมการวิจัย ระยะเวลาดำเนินการวิจัย และระยะสรุปและรายงานผลการวิจัย ตั้งแต่เดือน มีนาคม – กรกฎาคม 2567 (ช่วงฤดูการเก็บเกี่ยวผลผลิต)

การตรวจสอบเอกสารและผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1.สถานการณ์การผลิตมังคุด ของจังหวัดจันทบุรี

มังคุด ได้ชื่อว่าเป็น ราชนิพผลไม้ เป็นผลไม้ที่นิยมของผู้บริโภคในประเทศและต่างประเทศ ปี 2566 จังหวัดจันทบุรี มีพื้นที่ปลูกมังคุด ประมาณ 125,834 ไร่ ผลผลิตมังคุดประมาณ 130,133 ตัน มูลค่าการจำหน่ายประมาณ 4,905 ล้านบาท สถานการณ์การผลิตมังคุดจังหวัดจันทบุรี 10 ปีที่ผ่านมา (2556 – 2566) เนื้อที่ยืนต้นลดลง ดังแสดงในภาพที่ 1 เนื่องจากเกษตรกรโค่นต้นมังคุดที่เคยให้ผลผลิต เพื่อปรับเปลี่ยนไปปลูกทุเรียนทดแทน และเพื่อให้สวนผสมมีช่องว่างระหว่างแถวและให้ต้นทุเรียนได้รับการสังเคราะห์แสงมากขึ้น เนื้อที่ให้ผลลดลง จากการโค่นเพื่อไปปลูกทุเรียนแทน อีกทั้งปัญหาแรงงานในการเก็บเกี่ยวผลผลิตและราคาผลผลิตไม่แน่นอน ราคามังคุดในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา มีความผันผวนขึ้นลงอยู่เสมอ โดยมีปัจจัยหลักๆ หลายประการ เช่น ปริมาณผลผลิตในแต่ละปี สภาพอากาศ ตลาดปลายทางและนโยบายของทางภาครัฐ ผลผลิตมังคุดจะออกสู่ตลาดตั้งแต่เดือนมีนาคม

– สิงหาคม และเดือนพฤษภาคมผลผลิตจะออกสู่ตลาดมากที่สุด การจำหน่ายมังคุดของเกษตรกรในจังหวัด จันทบุรี มีรูปแบบหลักในการกระจายผลผลิต คือการส่งออก การจำหน่ายภายในประเทศ และ การส่งโรงงาน



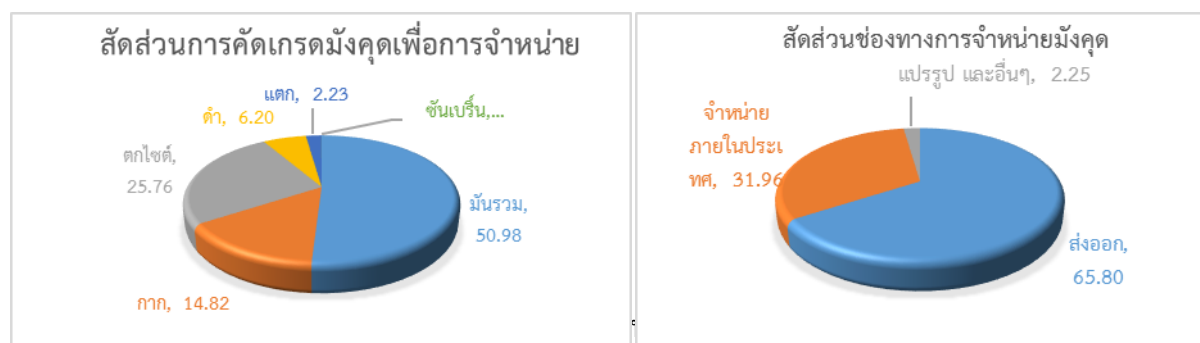
ภาพที่ 1 เนื้อที่ปลูกมังคุด และผลผลิตรวม ปี 2556 - 2566

แปรรูปผลผลิต ข้อจำกัดของการผลิตมังคุด คือ ถึงแม้เปลือกหนาแต่ก็เป็นผลไม้ที่ชำรุดได้ง่าย ดังนั้น นอกจากจะต้องเก็บเกี่ยวอย่างระมัดระวังแล้ว การปฏิบัติหลังการเก็บเกี่ยว และการขนส่งก็ต้องกระทำอย่างระมัดระวัง จึงจะได้มังคุดที่มีคุณภาพดี สามารถเก็บรักษานาน

สรุปสถานการณ์การผลิตไม้ผลฤดูกาลผลิต ปี พ.ศ. 2567 มังคุดของจังหวัดจันทบุรี มีเนื้อที่ยืนต้นรวม 113,766 ไร่ เนื้อที่ให้ผลรวม 111,990 ไร่ ผลผลิตเฉลี่ยต่อไร่ 1,057 กิโลกรัม ซึ่งประมาณการผลิตมังคุดปี 2567 มีจำนวน 118,320 ตัน ซึ่งพื้นที่แหล่งปลูกใหญ่ที่สำคัญของจังหวัดจันทบุรี ได้แก่ อำเภอมะขาม ขลุง และท่าใหม่

ขณะนี้ผลผลิตมังคุดของจังหวัดจันทบุรี ได้เก็บเกี่ยวครบ 100% ซึ่งผลผลิตส่วนใหญ่ 72.86% (86,208 ตัน) ถูกส่งออกไปยังต่างประเทศ (จีน เวียดนาม เกาหลีใต้) ส่วนที่เหลือ 25.92% (30,669 ตัน) จะเป็นส่วนที่บริโภคในประเทศ และ 1.22% (1,444 ตัน) เข้าสู่กระบวนการแปรรูป เช่น น้ำมังคุด ดังแสดงในภาพที่ 2

ในส่วนของราคาขายมีความผันผวนอย่างรุนแรง ขึ้นอยู่กับปริมาณที่ผลผลิตออกสู่ตลาดในแต่ละช่วง ราคาซื้อขายในช่วง 50-200 บาท/กก. อย่างไรก็ตาม ราคาเฉลี่ยผิวมันเกรดส่งออก 67 บาท/กิโลกรัม มังคุดเกรด ตกไซส์ 24 บาท/กก. เกรดคละ ณ จุดรับซื้อย่อย 52 บาท/กิโลกรัม จัดทำโดย กลุ่มส่งเสริมและพัฒนาการผลิต สำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรี 24 กรกฎาคม 2567



เกษตรกรชาวสวนมังคุดในจังหวัดจันทบุรี มีการจำหน่ายให้กับตลาดส่งออกเป็นหลักโดยการผลิตมังคุดให้ได้ตรงความต้องการของผู้ประกอบการรับซื้อมังคุดส่งออก จะกำหนดคุณลักษณะเรื่อง ผิวเปลือก (มังคุดผิวมัน) คือ มีร่องรอยศัตรูพืช ไม่เกิน ร้อยละ 20 และ กลีบเลี้ยงครบทุกกลีบมีสีเขียว (มังคุดหูเขียว) ซึ่งทำให้เกษตรกรมีความจำเป็นต้องใช้สารกำจัดศัตรูพืช เป็นจำนวนมาก ทำให้ต้นทุนการผลิตสูง และเมื่อประสบปัญหาราคาคืนผวน เกษตรกรขาดทางเลือกอื่นในการจำหน่าย จึงจำเป็นต้องขายผลผลิตในราคาที่ไม่เป็นธรรม

ในพื้นที่ตำบลคมบาง คลองนารายณ์ อำเภอเมืองจันทบุรี มีกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมังคุดร้อยปี ซึ่งความพิเศษของมังคุดร้อยปี คือมีรสชาติหวานกว่ามังคุดธรรมดาทั่วไป เนื้อนุ่มเป็นปุย เปลือกบาง กินได้แม้กระทั่งเมล็ด แถมมีกลิ่นหอมของมังคุดมากกว่า เพราะเป็นมังคุดที่เก็บจากต้นมังคุดที่มีอายุ 100 ปี ต้นจะสูงใหญ่กว่าต้นมังคุดทั่วไปที่มีอายุไม่กี่ปี การเก็บเกี่ยวค่อนข้างยากลำบาก จึงต้องปีนขึ้นไปยืนบนกิ่งและใช้ไม้ตะกร้อเก็บทีละลูก ด้วยความระมัดระวังไม่ให้ตกลงกระแทกพื้นดิน เพื่อไม่ให้มังคุดหลังสารออกมาทำให้เปลือกแข็งและเสียได้ ดังนั้นกว่ามังคุดจะถึงมือผู้บริโภคจึงมั่นใจได้ว่าทุกลูกได้ผ่านการดูแล เอาใจใส่เป็นพิเศษจากเจ้าของสวนเป็นอย่างดี ส่วนขนาดผิวสีจะมีหลายคล้ายซีกโลก ซึ่งบางครั้งมีคนตั้งชื่อให้ว่ามังคุดลายมังกร เนื่องจากต้นมีความสูงมากทำให้ไม่สามารถฉีดพ่นสารเคมีได้ จึงมั่นใจได้ว่าปลอดสารเคมี 100 เปอร์เซ็นต์ ซึ่งมังคุดคุณภาพนี้ควรมีการเพิ่มช่องทางการจำหน่าย การพัฒนาแบรนด์มังคุดที่มีคุณภาพ และส่งเสริมการประชาสัมพันธ์มังคุดไทยคุณภาพมีมูลค่าสูง จะช่วยให้เกษตรกรผู้ปลูกมังคุดมีรายได้เพิ่มขึ้นเกษตรกรมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น เกิดการพัฒนาที่ยั่งยืน ควรมีการประชาสัมพันธ์และสร้างอัตลักษณ์ในเรื่องรสชาติมังคุด โดยทำให้มังคุดมีคุณภาพทุกลูก ทั้งรสชาติที่หวานอมเปรี้ยว เนื้อฉ่ำน้ำ และกลิ่นหอม เพื่อให้เป็นราชินีผลไม้อย่างแท้จริง เน้นการผลิตมังคุดคุณภาพที่เนื้อข้างในมากกว่าผิวด้านนอก โดยมังคุดผิวลายเกิดจากเปลือกไฟ มาเจาะเปลือกมังคุด จะมีร่องรอยแค่ที่เปลือก ไม่ได้ถึงเนื้อในของมังคุด ซึ่งมังคุดผิวลาย มีข้อดีคือ ใช้สารเคมีน้อยลง ต้นทุนการผลิตลดลงรสชาติดีกว่ามังคุดผิวมัน และมังคุดที่เป็นเนื้อแก้วของผิวลายจะน้อยกว่าผิวมัน

สำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรี ได้เน้นการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร โดยการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวให้มีศักยภาพและมีความพร้อมในการรองรับนักท่องเที่ยวเน้นการมีส่วนร่วมของวิสาหกิจชุมชน ในพื้นที่จากการดำเนินงานที่ผ่านมาพบว่าแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรที่เข้าร่วมโครงการได้รับการส่งเสริมและพัฒนากิจกรรมด้านการท่องเที่ยว มีการเชื่อมโยงเส้นทางการท่องเที่ยว ในพื้นที่ และมีการสร้างเครือข่ายกับชุมชน รวมถึงการส่งเสริมด้านการตลาดและประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง ได้รับความสนใจจากนักท่องเที่ยว และมีการสร้างงานสร้างรายได้ให้กับชุมชนเป็นอย่างมากข้อมูลแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตรของจังหวัดจันทบุรีที่สำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรี เข้าไปมีส่วนร่วมสนับสนุนและส่งเสริมพัฒนาท่องเที่ยวโดยชุมชน จำนวน 10 อำเภอ ทั้งหมด 51 แหล่ง

กระบวนการ/ขั้นตอนการประมวลมังคุด และสรุปผลการประมวล

การพัฒนามังคุดคุณภาพที่ผ่านมา จังหวัดจันทบุรี มีกลุ่มเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการระบบส่งเสริมเกษตรแบบแปลงใหญ่มังคุด ตั้งแต่ปี 2559 – 2567 จำนวน 21 แปลง สมาชิก 898 ราย พื้นที่รวม 8,571 ไร่ มีการดำเนินงานให้กลุ่มแปลงใหญ่มีการพัฒนาตามเป้าหมายหลัก 5 ด้าน คือการลดต้นทุน เพิ่มผลผลิต ผลิตมังคุดมีคุณภาพได้มาตรฐาน มีการบริหารจัดการกลุ่มร่วมกัน และมีตลาดที่มั่นคง โดยส่วนใหญ่

เกษตรกรขายมังคุด แบบต่างคนต่างขาย เนื่องจากในพื้นที่ มีโรงคัดบรรจุและรวบรวมมังคุดส่งออก (ล้าง) ต่างประเทศจำนวนมาก พ่อค้าแย่งกันซื้อ ราคามีความผันผวนมาก ทำให้การรวมตัวด้านการตลาดทำได้ยาก แต่ก็ยังมีกลุ่มแปลงใหญ่มังคุด จำนวน 7 กลุ่ม ที่สามารถรวมตัวกันบริหารจัดการด้านการตลาดร่วมกันได้ โดยการทำตลาดประมูล รวบรวมมังคุดของสมาชิกมาคัดเกรดตามความต้องการของตลาดและขายประมูลร่วมกัน

โดยในปี 2561 กลุ่มแปลงใหญ่มังคุด ตำบลชากไทย อำเภอบางขัน จังหวัดตรัง ได้รับรางวัล ชมเชย ระดับประเทศ ด้วยจุดเด่นด้านการตลาดประมูล โดยเป็นกลุ่มที่ทำการประมูลมังคุดได้เป็นผลสำเร็จ เป็นกลุ่มแรกในจังหวัดตรัง ช่วยให้ผู้ปลูกที่นำผลผลิตมารวมประมูลเพิ่มมูลค่ามังคุดได้ ร้อยละ 17.71 จากนั้นขยายผลไปสู่แปลงใหญ่อื่นๆ ภายในจังหวัดได้จำนวน 6 กลุ่ม ส่งผลให้ผู้ปลูกเพิ่มมูลค่ามังคุดได้มากกว่า ร้อยละ 30 ข้อดีของการรวมกลุ่มเพื่อการประมูล นอกจากเพิ่มมูลค่าราคามังคุดได้สูงกว่าตลาดทั่วไป ภายในประเทศ ได้มากกว่าร้อยละ 30 เกษตรกรสมาชิก มีการพัฒนาคุณภาพผลผลิตเนื่องจาก การเรียนรู้การ คัดเกรดมังคุดเพื่อจำหน่ายให้ตรงกับความต้องการของตลาด เช่น มังคุดดำ จำหน่ายตลาดภายในประเทศ มังคุดแตก ร้าว จำหน่ายให้กับผู้แปรรูป ไม่ขายเหวี่ยงแบบเดิม

ขั้นตอนการรวบรวมมังคุดเพื่อการประมูลของกลุ่มแปลงใหญ่มังคุดในจังหวัดตรัง วิสาหกิจชุมชน มังคุดแปลงใหญ่ตำบลชากไทย อำเภอบางขัน จังหวัดตรัง ดำเนินการจัดประมูลผลผลิตมังคุด ให้กับสมาชิก แปลงใหญ่ โดยมีกระบวนการดำเนินงาน ดังนี้

ขั้นตอนการจัดประมูล

1. สมาชิกจะมีการคัดแยกเกรดผลผลิตมาจากสวนก่อนมาส่งที่กลุ่ม (ภาพที่ 3) โดยจะใช้จะใช้หิ้วขาว ทำจากท่อPVC ขนาดเส้นรอบวงด้านใน 5.1 ซม. เกรดมี มั่นรวม ผิวกาก ตกไซส์ดำ แตก ถ้าวอดห่วงถือเป็นตกไซส์ทุกเกรดห้ามตกดิน รายละเอียดแสดงในภาพที่ 4

- มั่นรวม ไม่รอดห่วง ผิวมัน 95% น้ำหนัก 70 กรัมขึ้นไป หูเขียวอย่างน้อย 3 หู
- ผิวกาก ไม่รอดห่วง 70 กรัมขึ้นไป หูเขียว
- ตกไซส์ รอดห่วง หูไม่ครบ ขั้วหัก
- ดำ ผิวดำ ไม่แตกร้า
- ผลแตก แตกกระเปาะมีรอยร้าว เกิดจากได้น้ำมาก



ภาพที่ 3 วิธีการคัดเกรดมังคุดของเกษตรกร ก่อนนำผลผลิตมาส่งที่กลุ่ม

9. ผู้ประกอบการโอนเงินเข้าบัญชีของกลุ่ม หลังจากนั้นฝ่ายบัญชีจะโอนเงินค่าผลผลิตให้สมาชิกเป็นลำดับถัดไป



ภาพที่ 6-7 การประกาศราคาประมูล



ภาพที่ 8 ผู้ประกอบการที่ชนะการประมูลมารับผลผลิต

กฎระเบียบข้อบังคับของกลุ่ม รายละเอียดดังแสดงในภาพที่ 9

กฎระเบียบการประมูล

ผู้เข้าร่วมการประมูล

1. ผู้ยื่นซองประมูลต้องแจ้งราคาก่อนเวลา 19.00 น.
2. ผู้ที่เสนอราคาสูงสุด เป็นผู้ได้รับผลผลิตในเกรดมั่งคุดนั้นๆ (ยกเว้นหากประมูลราคาเท่ากัน ใช้เวลาในการยื่นราคาเป็นตัวตัดสิน)
3. ผู้ชนะการประมูลต้องรับผิดชอบผลผลิตในเกรดนั้น ทั้งหมด
4. ผู้ประกอบการที่ประมูลมั่งคุดได้ ต้องรับผิดชอบตระกร้าหูเหล็กของทางกลุ่มที่ใส่มั่งคุดไป หากเกิดสูญหายหรือชำรุดเกิดจากความประมาทเลินเล่อ ผู้ประกอบการต้องรับผิดชอบต่อทางกลุ่มโดยไม่มีข้อแม้ (ปรับใบละ 200 บาท)
5. มั่งคุดทุกผลที่ผู้ประกอบการรับไปแล้วทางกลุ่มไม่รับผิดชอบความเสียหายจากการขนส่งไม่ว่ากรณีใดๆ
6. ผู้ประกอบการที่เข้ามาประมูลมั่งคุดแล้ว ไม่มารับผลผลิต ทางกลุ่ม จะดำเนินคดีทางกฎหมาย

เครือข่ายแปลงใหญ่มั่งคุด จังหวัดจันทบุรี

สนับสนุนโดย สำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรี

ภาพที่ 9 กฎระเบียบการประมูล สำหรับผู้เข้าร่วมการประมูล

กฎระเบียบการประมูล

สมาชิกกลุ่ม

- 1.สมาชิกต้องเก็บผลผลิต ทำความสะอาด คัดเกรด และส่งผลผลิตมายังยังจุดประมูลตั้งแต่วันที่ 12.00 น.-17.00 น.
- 2.เริ่มประมูล เวลา 18.00 และปิดรับการประมูล เวลา 19.00 น. (หลังจากปิดการประมูลให้แจ้งจำนวนภายใน 1 ชั่วโมง)
- 3.การคัดแยกเกรดต่างๆ ให้เป็นอำนาจดุลยพินิจของประธานฝ่ายควบคุมคุณภาพ
- 4.ห้ามไม่ให้สมาชิกนำผลผลิตมั่งคุดของบุคคลอื่นที่ไม่เป็นสมาชิกกลุ่มเข้าร่วมทำกิจกรรม
- 5.หากสมาชิกส่งผลผลิตไม่ทันตามเวลาที่กำหนด ทางกลุ่มจะไม่รับเข้าร่วมการประมูลในวันนั้น
- 6.สมาชิกต้องคัดแยกผลผลิตมั่งคุดตามเกรด ที่กำหนดให้เรียบร้อย ก่อนที่จะนำมั่งคุดมารวมประมูลกับกลุ่ม
- 7.มั่งคุดที่นำเข้ามาจะต้องไม่ด้อยคุณภาพ หากสมาชิกจงใจทำให้เกิดปัญหากับกลุ่ม หากคณะกรรมการได้ตักเตือนแล้ว มีครั้งที่ 2 จะประกาศรายชื่อต่อสาธารณะ และครั้งที่ 3 ขออนุญาตตัดสิทธิ์ในการเข้าร่วมกิจกรรมในปีนั้นๆ
- 8.ผลผลิตมั่งคุดที่เหลือจากการทำการประมูล คณะกรรมการบริหารกลุ่มเป็นผู้ตัดสินใจจำหน่ายให้ถือเป็นที่สุด
- 9.หลังจากกลุ่มได้รับเงินประมูลมาแล้วจะโอนเงินให้สมาชิกภายใน 1 วัน

ในกรณีที่ปัญหาทางการเงินกับผู้ประกอบการจากการประมูลผลผลิต สมาชิกไม่มีสิทธิ์ฟ้องร้องคณะกรรมการ

เครือข่ายแปลงใหญ่มังคุด จังหวัดจันทบุรี สนับสนุนโดย สำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรี

ภาพที่ 10 กฎระเบียบการประมูลของผู้เข้าร่วมประมูลและสมาชิก

ผลการดำเนินงานประมูลของวิสาหกิจชุมชนมังคุดแปลงใหญ่ศิขมภูฏ ปี 2560-2564

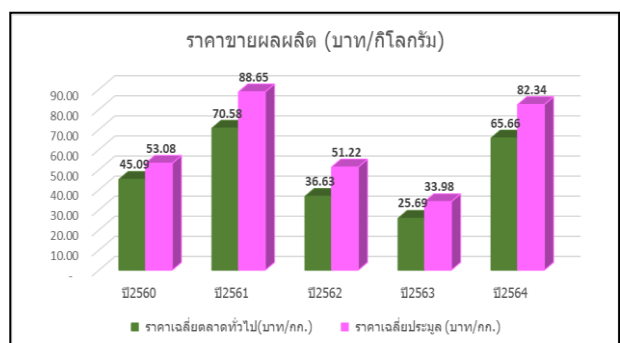
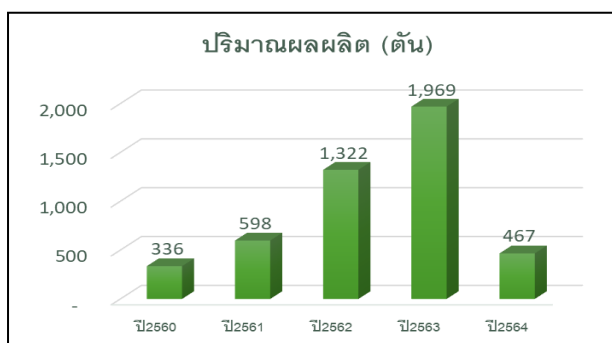
มิติด้านการเงิน

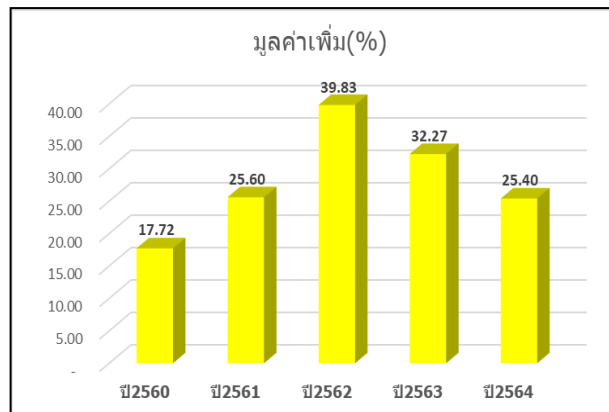
ตารางที่ 1 สรุปผลการประมูล ตั้งแต่ปี 2560 - 2564

ปี	ปริมาณผลผลิต (ตัน)	ราคาเฉลี่ยตลาด ทั่วไป(บาท/กก.)	ราคาเฉลี่ยประมูล (บาท/กก.)	ราคาเฉลี่ยเพิ่มขึ้น (บาท)	มูลค่ารวม ราคาตลาด (ล้านบาท)	มูลค่ารวม ประมูล (ล้านบาท)	มูลค่าเพิ่มขึ้น (ล้านบาท)	มูลค่าเพิ่ม%
ปี2560	336	45.09	53.08	7.99	15.14	17.82	2.68	17.72
ปี2561	598	70.58	88.65	18.07	42.21	53.01	10.81	25.60
ปี2562	1,322	36.63	51.22	14.59	48.42	67.71	19.29	39.83
ปี2563	1,969	25.69	33.98	8.29	50.58	66.91	16.32	32.27
ปี2564	467	65.66	82.34	16.68	30.64	38.42	7.78	25.40
รวม	4,691.37	40.58	51.96	11.38	186.99	243.87	56.88	30.42

ที่มา: นางสาวณิชาธิกา ขาวนาฟาง นักวิชาการส่งเสริมการเกษตรชำนาญการ สำนักงานเกษตรอำเภอเขาฉกรรจ์

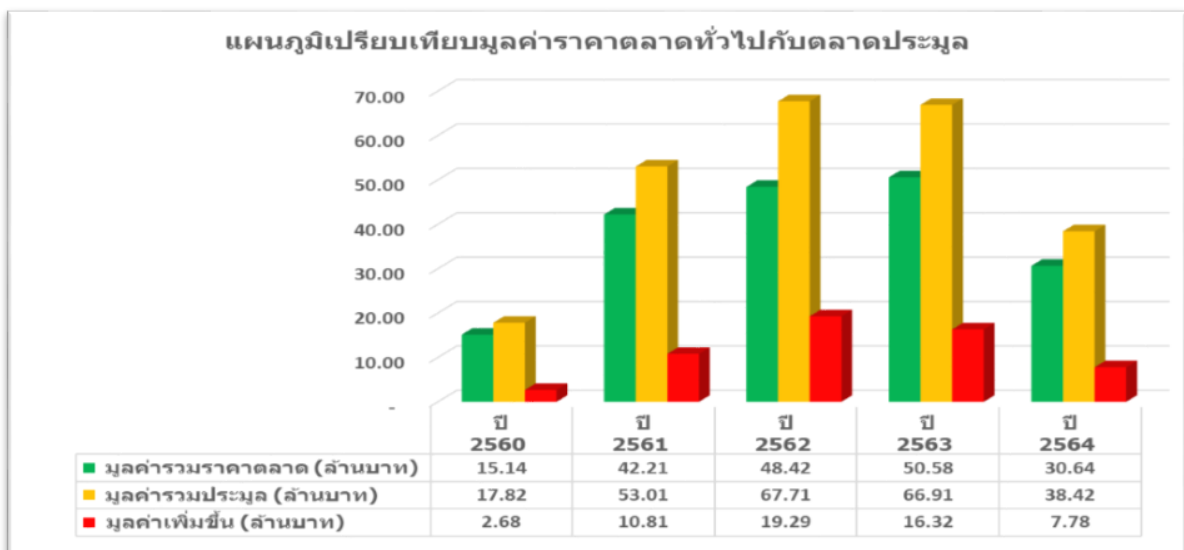
สามารถขายผลผลิตได้ทุกระดตั้งแต่เกรดส่งออกจนถึงผลมั่งคุดที่แตกร้าว มั่งคุดผลแตกร้าวส่วนใหญ่เกษตรกรจะทิ้ง ไม่เกิดมูลค่า แต่เมื่อเข้ากลุ่มประมูลมีพ่อค้าคนกลางรับไปแปรรูป สามารถขายได้ราคา กิโลกรัมละ 8-10 บาท -ราคาขายผลผลิตเฉลี่ยเพิ่มขึ้น 11.38 บาทกิโลกรัม





ภาพที่ 11 ปริมาณผลผลิต ราคาผลผลิต และมูลค่าเพิ่ม ตั้งแต่ปี 2560-2564

-ผลผลิตมีมูลค่าเพิ่มขึ้นสะสม (ปี2560-2564) 56.88 ล้านบาท คิดเป็น ร้อยละ 30.42



ภาพที่ 12 มูลค่าการขาย ระหว่างตลาดทั่วไป และตลาดประมุล ตั้งแต่ปี 2560-2564

ที่มา: นางสาวณิชาภา ขาวนาฟาง นักวิชาการส่งเสริมการเกษตรชำนาญการ สำนักงานเกษตรอำเภอเขาชัยสน

มิติที่ไม่ใช่การเงิน

1. เกิดความเข้มแข็งของกลุ่มและตัวเกษตรกร
2. การพัฒนาผลผลิตให้มีคุณภาพ ได้รับรองมาตรฐาน GAP
3. เกิดการพัฒนาตัวเองมีช่องทางการตลาดเพิ่มมากขึ้น
4. สามารถสร้างเกษตรกรต้นแบบ และเกษตรกรรุ่นใหม่ที่มีศักยภาพ
5. การสร้างแบรนด์ที่เป็นของกลุ่มและมีการจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชนรูปแบบนิติบุคคล

6. เป็นแหล่งเรียนรู้และศึกษาดูงานเรื่องระบบส่งเสริมการเกษตรแปลงใหญ่และการบริหารจัดการสินค้าเกษตรอย่างครบวงจรตั้งแต่การผลิตจนถึงการตลาด
7. เกิดกลุ่มประมุลจาก 3 อำเภอจำนวน 6 กลุ่มแปลงใหญ่และ 1 ลานมังคุด
8. เกิดทายาทเกษตรกรรุ่นใหม่

แนวคิด/ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมเกษตรกรในรูปแบบกลุ่ม

นางสุนิษา ศิรินารถ ผู้อำนวยการกลุ่มส่งเสริมและพัฒนาการผลิต สำนักงานส่งเสริมและพัฒนาการเกษตรที่ 5 จังหวัดสงขลา และคณะ ลงพื้นที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมังคุดศูนย์เรียนรู้การเกษตรท่ามะปลา ตำบลท่ามะปลา อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร ซึ่งกลุ่มฯ ท่ามะปลาเป็นจุดรวบรวบและประมุลมังคุดที่สำคัญของจังหวัดชุมพร โดยมีผลผลิตของสมาชิกเข้าประมุลในวันนี้ประมาณ 20 ตัน มีผู้ประกอบการที่ยื่นขอประมุล จำนวน 14 ราย ผลการประมุล ดังนี้ เบอร์มันรวม ราคา 97.99 บาท/กก. เบอร์มันลาย ราคา 46.99 บาท/กก. เบอร์ดอก ราคา 38.19 บาท/กก. เบอร์ดำ ราคา 18.59 บาท/กก. เบอร์ลายมังกร ราคา 56.00 บาท/กก. เบอร์จี๊ดแดง ราคา 20.12 บาท/กก. และเบอร์จี๊ดดำ ราคา 18.59 บาท/กก. ทั้งนี้ การส่งเสริมให้มีการรวมกลุ่มรวบรวมผลผลิตและจำหน่ายด้วยวิธีการประมุล ทำให้ผู้ประกอบการรับซื้อเกิดการแข่งขันในการเสนอราคาประมุลมังคุด อีกทั้งยังส่งผลให้เกษตรกรมีกำลังใจที่จะพัฒนาคุณภาพผลผลิตของตนเองด้วยเช่นกัน (กรมส่งเสริมการเกษตร, 15 มิถุนายน 2566)

“พาณิชย์จังหวัดชุมพร” เผยว่าราชการจังหวัดนำทีมลงพื้นที่ตรวจสอบการประมุลซื้อขายมังคุด การซื้อขายสดคึกคัก มีลังจิ้นจากคุณหมิง เข้าร่วมชมบรรยากาศด้วย ต้นราคาอยู่ในเกณฑ์ดี เกรดผิวมัน กิโลกรัมละ 60-70 บาท เกรดกละ 30-47 บาท นางสาวยุพาพร สวัสดิ์ พาณิชย์จังหวัดชุมพร เปิดเผยว่า นายวิสาห์ พูลศิริรัตน์ ผู้ว่าราชการจังหวัดชุมพร ได้นำเจ้าหน้าที่สำนักงานพาณิชย์จังหวัดชุมพร เจ้าหน้าที่สำนักงานเกษตรจังหวัดชุมพร ลงพื้นที่ตำบลท่ามะปลาและตำบลหาดยาย อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร ตรวจเยี่ยมกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมังคุดคุณภาพในพื้นที่ เช่น กลุ่มมังคุดบ้านฉาน กลุ่มมังคุดศูนย์เรียนรู้การเกษตรท่ามะปลา กลุ่มมังคุดหาดสำราญสามัคคี วิสาหกิจชุมชนหาดยาย ติดตามสถานการณ์ราคาและกระบวนการคัด จำหน่ายมังคุดคุณภาพ (ประมุล) เพื่อดูแลเกษตรกรผู้ปลูกมังคุดให้ขายผลผลิตได้ราคาดี ทั้งนี้ ผู้ว่าราชการจังหวัดชุมพร ได้นำผู้ประกอบการล้งชาวจีนจากเมืองคุนหมิง มาร่วมชมบรรยากาศการประมุลมังคุด โดยในการประมุล มีผู้ประกอบการ ทั้งผู้ส่งออก ผู้รวบรวมและห้างค้าส่งค้าปลีก ให้ความสนใจเข้าร่วมประมุลเป็นจำนวนมาก เนื่องจากเป็นกระบวนการที่ทำให้ได้มังคุดคุณภาพและราคาเป็นธรรม ส่วนราคามังคุดของชุมพรในปัจจุบัน ยังอยู่ในระดับสูง เกรดผิวมัน กิโลกรัม (กก.) ละ 60-70 บาท และเกรดกละ กก.ละ 30-47 บาท แสดงถึงผลผลิตคุณภาพเป็นที่ยอมรับของตลาด นอกจากนี้ สำนักงานฯ ยังได้ร่วมมือกับกรมการค้าภายใน และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ส่งเสริมการจำหน่ายมังคุด เช่น การจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ โดยสนับสนุนกล่องใส่ผลไม้ให้กับเกษตรกร และส่งฟรีทางบริษัทไปรษณีย์ไทย กล่องละ 10 กิโลกรัม และการเพิ่มช่องทางให้โหลดขึ้นเครื่องบินฟรี กล่องละ 10 กิโลกรัม ตั้งแต่วันที่ จนถึง 30 ก.ย.2566 (กรุงเทพธุรกิจ, 3 มิถุนายน 2566)

ผลสำเร็จ “แปลงใหญ่มังคุดตำบลแสง” จ.จันทบุรี ยกระดับการผลิตด้วยเกษตรสมัยใหม่ สามารถสร้างรายได้ให้กลุ่ม 17 ล้านบาท/ปี นางสาวนริศรา เอี่ยมค้อย ผู้อำนวยการสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรที่ 6 ชลบุรี (สศท.6) สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร (สศก.) เปิดเผยว่า วิสาหกิจชุมชนแปลงใหญ่ มังคุดตำบลแสง อำเภอเมือง จังหวัดจันทบุรี เป็นหนึ่งในกลุ่มวิสาหกิจตัวอย่างที่ประสบความสำเร็จในการผลิตมังคุดคุณภาพพร้อมแปรรูป กลุ่มมีศักยภาพการผลิตในพื้นที่ที่มีการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ โดยเน้น การลดต้นทุน เพิ่มผลผลิต และประสบผลสำเร็จในการยกระดับการผลิตด้วยเกษตรสมัยใหม่ สามารถสร้าง รายได้ให้กลุ่ม 17 ล้านบาท/ปี สศท.6 ได้ลงพื้นที่ติดตามการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนแปลงใหญ่มังคุด ตำบลแสง พบว่า กลุ่มมีพื้นที่ปลูกมังคุดรวม 663 ไร่ (ปลูกเฉลี่ย 13 ไร่/ครัวเรือน) สมาชิกเกษตรกร 53 ราย (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร, 7 มีนาคม 2567)

นายพีรพันธ์ คอทอง รองปลัดกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ เปิดเผยภายหลังเป็นประธานการประชุมคณะกรรมการบริหารและขับเคลื่อนงานสำนักงานปลัดกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ครั้งที่ 4/2566 ณ ห้องประชุมกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ กระทรวงเกษตรฯ เตรียมการบริหารจัดการสินค้า “มังคุด” จังหวัดนครศรีธรรมราช 2 แนวทาง ประกอบด้วย 1) ด้านการผลิต มอบหมายให้สำนักงานเกษตรจังหวัด นครศรีธรรมราช ดำเนินการตามแผนบริหารจัดการเชิงคุณภาพ ได้แก่ โครงการส่งเสริมการผลิตสินค้าเกษตร ตามมาตรฐาน GAP โครงการส่งเสริมเกษตรแบบแปลงใหญ่ การให้คำแนะนำการเก็บเกี่ยวผลผลิตในระยะที่ เหมาะสม และการขนส่งไปยังปลายทาง ให้คำแนะนำการเตรียมพร้อมในฤดูกาลถัดไป เช่น การตัดแต่งกิ่ง การ ใส่ปุ๋ย ฯลฯ และดำเนินการตามแผนบริหารจัดการเชิงปริมาณ ได้แก่ การติดตามสถานการณ์มังคุดระดับอำเภอ และจังหวัด พร้อมทั้งจัดทำข้อมูลเอกภาพ และแผนบริหารจัดการผลผลิตของจังหวัด สำรวจแปลงพยากรณ์ เพื่อประเมินสถานการณ์ผลผลิตไม่ผลระดับอำเภอ 2) ด้านการตลาด จังหวัดนครศรีธรรมราชได้จัดประชุม คณะกรรมการเพื่อแก้ไขปัญหาเกษตรกรอันเนื่องมาจากผลิตผลทางการเกษตรระดับจังหวัดนครศรีธรรมราช ครั้งที่ 1/2566 เมื่อวันที่ 9 มิถุนายน 2566 โดยมีมติที่ประชุมเห็นชอบแผนบริหารจัดการ ดังนี้ 1) มาตรการทำ สัญญาซื้อขายล่วงหน้าจับคู่เกษตรกร-ผู้ค้า จังหวัดนครศรีธรรมราชจัดไปเมื่อวันที่ 2 มิถุนายน 2566 ภายใต้ การเชื่อมโยงเจรจาซื้อขาย “ผลไม้ภาคใต้” ผ่านตลาดข้อตกลงและใช้สัญญาข้อตกลงมาตรฐานของกรมการค้า ภายใน ซึ่งผลจากการดำเนินการมีการทำสัญญาซื้อขายมังคุด จำนวน 2,720 ตัน 2) การสนับสนุนกล่อง ไปรษณีย์พร้อมสติ๊กเกอร์ส่งฟรีให้เกษตรกรจำนวน 10,000 กล่อง (กล่องไปรษณีย์ขนาด 10 กิโลกรัม สามารถ ลดค่าขนส่งได้ 120 บาทต่อกล่อง) 3) การสนับสนุนกล่องไปรษณีย์พร้อมสติ๊กเกอร์ส่งฟรี โดยโหลดได้ทั้งอง เครื่องบิน ผ่านสายการบินนกแอร์ แอร์เอเชีย และไลออนแอร์ ได้ทั้งเครื่องบินฟรี สูงสุด 25 กิโลกรัม/1 ทาน ผู้โดยสาร (รับกล่องฯ ฟรีที่ท่าอากาศยานนครศรีธรรมราช) และ 4) ส่งเสริมวิธีการประมูลราคาโดยกลุ่ม เกษตรกร เมื่อวันที่ 7 มิถุนายน 2566 ติดตามการประมูลมังคุดของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนไม้ผลเพื่อการผลิตบ้าน ต้นก้อ ตำบลร่อนพิบูลย์ จังหวัดนครศรีธรรมราช โดยในวันที่ประมูลราคาประมูลมังคุดที่กลุ่ม (ผิวมันคละ) 72 บาท/กิโลกรัม ขณะที่ราคาซื้อมังคุด (เกรดคละไซส์) ในจังหวัดนครศรีธรรมราช 35 – 50 บาท/กิโลกรัม (กรม ประชาสัมพันธ์, 16 มิถุนายน 2566)

ท่ามะปรางโมเดล เกษตรกรแปรรูป ขยายมังคุดรวม จุดอ่อนของเกษตรกรไทยที่สำคัญคือ ไม่มีการรวมกลุ่มกันเพื่อการต่อรอง แต่มาวันนี้เป็นเรื่องน่ายินดี ที่วิสาหกิจชุมชนกลุ่มมังคุดศูนย์เรียนรู้ การเกษตรท่ามะปราง ตำบลท่ามะปราง อำเภอหลังสวน จังหวัดชุมพร ได้มีการรวมตัวกันเกือบ 200 ราย เพื่อผลิตมังคุดที่มีคุณภาพระดับส่งออก พร้อมใช้ระบบประมูล ทำให้มังคุด เบอร์ 1 ของกลุ่มปีนี้ขายได้ในราคา 120 บาท ต่อ กิโลกรัม ซึ่งถือเป็นราคาที่ดีเมื่อเทียบกับทุกๆ ปี ที่ผ่านมา และเคยทำสถิติดีสูงสุดอยู่ที่ กิโลกรัม ละ 168 บาท กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มมังคุดศูนย์เรียนรู้การเกษตรท่ามะปราง ซึ่งมี คุณสมพงษ์ จินาบุญ เป็น ประธานกลุ่ม มีสมาชิก 184 ราย มีพื้นที่ปลูก 950 ไร่ ได้ผลผลิตประมาณ 1,000 ตัน ต่อปี ส่วนใหญ่ราคาเฉลี่ย ที่เกษตรกรขายได้ผ่านการ ประมูล อยู่ที่ 50-80 บาท ต่อ กิโลกรัม รวมแล้วทั้งกลุ่มมีรายได้ประมาณ 52 ล้านบาท ต่อปี เรียกว่าเป็นเศรษฐกิจกันเป็นแถว ทั้งนี้ ใน ปี 2553 ทางกลุ่มได้ขอจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชน โดยใช้ ศูนย์เรียนรู้เศรษฐกิจพอเพียง ตำบลท่ามะปราง เป็นที่ทำการกลุ่ม และใช้วัดท่ามะปรางเป็นสถานที่จัดประมูล คุณสมพงษ์ อธิบายถึงกระบวนการผลิตมังคุดคุณภาพเพื่อการส่งออกของกลุ่มว่า เป็นกลุ่มผลิต มังคุดต้นแบบที่ ผ่านมาตรฐาน GAP และได้ตราสัญลักษณ์ Q ทุกแปลง พอ ปี 2553 มังคุดจาก กลุ่มขายได้ในราคาไม่ต่ำกว่า 100 บาทต่อกิโลกรัม เนื่องจากเน้นการผลิตเพื่อการส่งออกให้ตรงกับความต้องการของตลาด พร้อมใช้ กระบวนการคัดเกรด ซึ่งมีอยู่ 6 เกรด และเป็นมาตรฐานของกลุ่มที่ใช้ในการประมูลผลผลิตจนถึงปัจจุบัน "การประมูลนี้จะทำให้เกษตรกรได้เปรียบ แต่ขณะเดียวกันเกษตรกรก็ต้องปรับตัวในการผลิต มังคุดให้ตรงกับ ความต้องการของตลาด ซึ่งการคัดเกรด แยกเกรด จะทำให้ผู้ส่งออกลดต้นทุน ที่สำคัญมังคุดของกลุ่ม รับประกันได้ว่ากินได้ทุกลูก" สำหรับ มังคุด เบอร์ 1 ผิวมัน หูเขียว น้ำหนัก 80 กรัม ขึ้นไป เน้นส่งออกอย่าง เดียว เบอร์ 2 ผิวมัน เบอร์ 3 ผิวมัน หูเขียว น้ำหนัก 56-79 กรัม เบอร์ 4 ผิวมันลาย น้ำหนัก 56 กรัม ขึ้นไป เบอร์ดำ 55 55 กรัม ลงมา และเบอร์ดำมีสีคล้ำถึงดำ ราคาจะลดหลั่นกัน อย่างเบอร์ดำ ปีนี้อยู่ที่ 27-30 บาท ต่อ กิโลกรัม เบอร์ 1 ส่งออกเป็นหลัก : จากนั้นจึงมีการระดมความคิดเห็นของสมาชิกและสรุปร่วมกันว่า จะต้องรวมกลุ่มและจำหน่าย ผลผลิตในรูปของการประมูล โดยสมาชิกต้องรวบรวมมังคุดที่มีคุณภาพและต้องมี ปริมาณที่เพียงพอของแต่ละวัน และต้องคัดแยกเกรดต่างๆ ตามมาตรฐานให้ชัดเจน เพื่อเป็นแรงจูงใจให้ ผู้ประกอบการทั้งส่งออกต่างประเทศและภายในประเทศเข้าแข่งขันประมูล กันเกษตรกรก็ต้องปรับตัวในการ ผลิตมังคุดให้ตรงกับความต้องการของตลาด ซึ่งการคัดเกรด แยกเกรด จะทำให้ผู้ส่งออกลดต้นทุน ที่สำคัญ มังคุดของกลุ่มรับประกันได้ว่ากินได้ทุกลูกทุกลูกสำหรับ มังคุด เบอร์ 1 ผิวมัน หูเขียว น้ำหนัก 80 กรัม ขึ้นไป เน้น ส่งออกอย่างเดียว เบอร์ 2 ผิว มัน เบอร์ 3 ผิวมัน หูเขียว น้ำหนัก 56-79 กรัม เบอร์ 4 ผิวมันลาย น้ำหนัก 56 กรัม ขึ้นไป เบอร์ ดำ 55 กรัม ลงมา และเบอร์ดำมีสีคล้ำถึงดำ ราคาจะลดหลั่นกัน อย่างเบอร์ดำ ล่าสุดปีนี้ นี้อยู่ที่ 27-30 บาท ต่อ กิโลกรัม (รักบ้านเกิด, 28 ตุลาคม 2557)

แปลงใหญ่มังคุดเขาชีชมภู จันทบุรี ใช้วิธีการประมูลสินค้า ยกระดับคุณภาพ สร้างความยั่งยืนด้าน การตลาด ประธานแปลงใหญ่ (มังคุด) อำเภอเขาชีชมภู จังหวัดจันทบุรี เผยใช้ระบบการประมูลผลผลิต มังคุด ช่วยเรื่องการตลาดยั่งยืนได้จริง ช่วยผลักดันให้เกษตรกรร่วมมือกันมีการพัฒนาตนเองให้ผลิตสินค้า คุณภาพ มีความสามัคคี มีอำนาจการต่อรองกับตลาดในทุกด้าน ภายใต้การดำเนินงานร่วมกันอย่างเข้มข้น ระหว่างแปลงใหญ่กับศพค.. นายพิพัฒน์ อินทรเจริญ ประธานแปลงใหญ่ มังคุด อำเภอเขาชีชมภู จังหวัด

จันทบุรี เปิดเผยว่า ปัจจุบันแปลงใหญ่ มังคุด ตำบลขากไทย อำเภอเขาฉกรรจ์ จังหวัดจันทบุรี มีสมาชิกจำนวน 31 ราย พื้นที่รวม 311 ไร่ ในเขตพื้นที่ความเหมาะสมปานกลาง (S2) สำหรับการปลูกมังคุด นอกเขตชลประทาน โดยเกษตรกรส่วนใหญ่ใช้น้ำจากสระน้ำส่วนตัว จากการรวมกลุ่มแปลงใหญ่ก็มีการจัดตั้งเป็นวิสาหกิจชุมชนมังคุดแปลงใหญ่เขาฉกรรจ์ร่วมด้วย เมื่อวันที่ 29 ธันวาคม 2559 ซึ่งได้มีการระดมทุนจากคณะกรรมการและสมาชิก ในราคาหุ้นละ 500 บาท เพื่อใช้ในการบริหารงานร่วมกัน ปัจจุบันมีจำนวน หุ้น 28 หุ้น และทำการเปิดบัญชีกลุ่มเพื่อรองรับงบประมาณจากโครงการต่างๆ รวมถึงใช้ในการทำกิจกรรมของกลุ่ม ทั้งนี้การดำเนินของกลุ่มฯ มีเป้าหมายและแผนการพัฒนาที่ชัดเจน 5 ด้าน ด้วยกัน ได้แก่ 1. การลดต้นทุนการผลิต จาก 8622 บาทต่อไร่ เป็น 7439 บาท/ไร่ มีกิจกรรมที่ดำเนินการดังนี้ การจัดตั้งกองทุนปุ๋ยหมักเวียน การใช้สารชีวภัณฑ์ทดแทนสารเคมี เช่น การผลิตและใช้ จุลินทรีย์สังเคราะห์แสง ฮอโมนไข่ น้ำหมักชีวภาพคุณภาพสูง การใช้ปุ๋ยตามค่าวิเคราะห์ดิน และการปฏิบัติทางการเกษตรที่ดีและเหมาะสมตามหลัก GAP 2. การเพิ่มผลผลิต จาก 900 กิโลกรัมต่อไร่ เป็น 1,080 กิโลกรัมต่อไร่ โดยใช้สารเคมีและปัจจัยการผลิตอย่างถูกต้องและปลอดภัยตามช่วงระยะเวลาการผลิตพืช 3. การบริหารจัดการ มีการจัดตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมังคุดแปลงใหญ่เขาฉกรรจ์ แต่งตั้งคณะกรรมการและมีการกำหนดบทบาทหน้าที่การทำงานอย่างชัดเจน สมาชิกมีการประชุมกันเดือนละ 1 ครั้ง มีการรวมกลุ่มซื้อปัจจัยการผลิตร่วมกัน โดยสมาชิกทุกรายมีการจัดทำแผนการปฏิบัติงานในแต่ละรอบการผลิตและนำมาถอดความรู้ เป็นแผนการปฏิบัติงานของกลุ่ม 4. การเพิ่มคุณภาพและมูลค่าผลผลิต กำหนดให้สมาชิกทุกรายต้องได้รับการรับรอง GAP และผลิตสินค้าให้ได้มาตรฐานเดียวกัน มีแผนการพัฒนาและออกแบบบรรจุภัณฑ์ของกลุ่ม และการศึกษาดูงานแปลงเกษตรกรที่ประสบผลสำเร็จ 5. การตลาด มีแผนการพัฒนาให้กลุ่มมีความมั่นคงทางการตลาด มีการซื้อขายล่วงหน้า Contract Farming มีระบบตรวจสอบย้อนกลับ QR Code มีตลาดประมูลขายผลผลิตตามเกรดคุณภาพมังคุด นายพิพัฒน์ กล่าวว่า จากเป้าหมายที่ตั้งไว้ขณะนี้มีการดำเนินไปบ้างแล้ว อาทิ เกษตรกรสามารถลดต้นทุนการผลิตลงเหลือ 7,939 บาท ลดลงมาเกินเป้าหมายที่ตั้งไว้ ส่วนผลผลิตเพิ่มขึ้นเป็น 1,080 กิโลกรัม/ไร่ เรื่องการตลาดขณะนี้มีการนำวิธีการประมูลมาใช้ ซึ่งก็ได้ผลเป็นที่น่าพอใจ สมาชิกมีความเข้มแข็งมีความสามัคคี และมีความเชื่อมั่นอย่างเหนียวแน่นว่าวิธีการประมูลสินค้าจะสามารถสร้างความเข้มแข็งในด้านการตลาดให้กับกลุ่มได้อย่างยั่งยืน แม้ว่าปัจจุบันจะมีพ่อค้าแม่ค้าเข้ามาให้ราคาสูงกว่าการประมูล แต่สมาชิกกลุ่มก็ไม่ได้หวั่นไหวกับตรงส่วนนั้น แต่จุดอ่อนที่ต้องเร่งแก้ไขของกลุ่มก็คือในเรื่องของผลผลิตเนื่องจากสภาพอากาศปัจจุบันมีความแปรปรวนส่งผลให้มังคุดให้ผลผลิตไม่สม่ำเสมอ ทำให้ผลผลิตออกน้อย ขนาดไม่ได้มาตรฐาน ตรงนี้จากกลุ่มฯ และศพก.จึงวางแผนว่าหลังฤดูการเก็บเกี่ยวมังคุดในปีแล้ว จะมีการพูดคุยถึงปัญหาหลักในรายละเอียดเพื่อแก้ปัญหาเป็นรายแปลง ทั้งนี้ก็เพื่อเตรียมพร้อมการผลิตมังคุดฤดูกาลถัดไปให้ได้มาตรฐานมีคุณภาพมากยิ่งขึ้นต่อไป (มติชน 10 มิถุนายน 2560)

วิสาหกิจชุมชนมังคุดแปลงใหญ่เขาฉกรรจ์ วิสาหกิจชุมชนดีเด่น ปี 2563 แปลงใหญ่ภูมิปัญญา Smart farmer และ YSF ร่วมเดินด้วยกัน การพัฒนาและส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนเป็นบทบาทและภารกิจที่กรมส่งเสริมการเกษตร ได้ดำเนินการมาอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2546 จนถึงปัจจุบัน การประกวดวิสาหกิจชุมชนดีเด่นในทุกระดับ (อำเภอ จังหวัด เขตประเทศ) เป็นกิจกรรมหนึ่งที่จะได้ยกย่องเชิดชูเกียรติและเผยแพร่ประชาสัมพันธ์

เกียรติคุณของวิสาหกิจชุมชนที่มีการบริหารจัดการที่ดีมีผลงานเชิงประจักษ์ มีแนวโน้มการพัฒนาที่ยั่งยืน เพื่อเป็นตัวอย่างหรือต้นแบบให้แก่วิสาหกิจชุมชนอื่นๆในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ อันจะเป็นการกระตุ้นและพัฒนาประสิทธิภาพในการประกอบการวิสาหกิจชุมชนให้เกิดความมั่นคงอย่างยั่งยืนต่อไปวิสาหกิจชุมชนมังคุดแปลงใหญ่ศิษณุภูมิเป็นวิสาหกิจชุมชนที่ได้รับรางวัลดีเด่นระดับเขต ปี 2564 กิจกรรมเด่นคือร่วมผลิตและพัฒนามังคุดภายใต้ภูมิปัญญาผสมผสานแนวคิดคนรุ่นใหม่ประสบความสำเร็จ ผลผลิตมีคุณภาพ เพิ่มปริมาณ ตรงตามตลาดต้องการแถมกำหนดราคาได้ด้วยตนเองภายใต้ระบบการประมูล ส่งขายลึกลับคว่ำระบบ E-commerce ผลผลิตไม่กระจุกตัวทำให้ราคาต่ำ เกษตรกรต่างพื้นที่สนใจรับการขยายผลอย่างต่อเนื่อง นายปิยะ สมัครงศ์ ผู้อำนวยการสำนักงานส่งเสริมและพัฒนาการเกษตรที่ 3 จังหวัดระยอง เปิดเผยว่า วิสาหกิจชุมชนมังคุดแปลงใหญ่ศิษณุภูมิ ตำบลชากไทย อำเภอเขาฉกรรจ์จังหวัดจันทบุรี ได้รับการพิจารณาจากคณะกรรมการประกวดวิสาหกิจชุมชนให้เป็น วิสาหกิจชุมชนมังคุดแปลงใหญ่ศิษณุภูมิดีเด่นภาคตะวันออก ปี 2563 ที่ผ่านมา วิสาหกิจชุมชนแห่งนี้เกิดจากการรวมตัวกันของกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกมังคุดเพื่อร่วมกันผลิต มังคุดคุณภาพ และการจัดการตลาดมังคุดที่ผู้ขายเป็นผู้กำหนดราคาเพื่อยกระดับราคามังคุดตามนโยบายระบบส่งเสริมการเกษตรแบบแปลงใหญ่ของรัฐบาล ปัจจุบันมีสมาชิกจำนวน 63 รายพื้นที่การผลิตมังคุด จำนวน 1,251 ไร่ “ผลการดำเนินงานที่โดดเด่นคือการทำตลาดประมูลมังคุดซึ่งได้รับการตอบรับจากสมาชิก วิสาหกิจชุมชน และคู่ค้าที่เข้าร่วมกันซื้อขายมังคุดคุณภาพ ทำให้สามารถจำหน่ายผลผลิตมังคุดได้ในราคาที่ สูงขึ้นจากท้องตลาดทั่วไปและสามารถขยายผลช่วยเหลือกลุ่มเกษตรกรในพื้นที่ข้างเคียง ในรูปแบบเครือข่าย แปลงใหญ่มังคุดทั้งในอำเภอข้างเคียงและจังหวัดตราดร่วมกันดำเนินงานตลาดประมูลมังคุด สมาชิกมีความพึงพอใจในการจำหน่ายที่ตลาดประมูลซึ่งมีราคาสูงกว่าตลาดภายนอก ช่วยลดภาระการขนส่งออกนอกพื้นที่และ การกดราคาจากพ่อค้าคนกลางและช่วยให้คนในชุมชนมีรายได้สูงขึ้น มีอาชีพ มีงานทำ เกิดประโยชน์ต่อชุมชน อย่างแท้จริง”นายปิยะ สมัครงศ์ กล่าว ทางด้านนายพิพัฒน์ อินทรเจริญผู้จัดการวิสาหกิจชุมชนมังคุดแปลง ใหญ่ศิษณุภูมิ กล่าวว่า จากที่กลุ่มเกษตรกรในพื้นที่อำเภอเขาฉกรรจ์และอำเภอใกล้เคียง ได้รวมตัวกันสมัคร เข้าร่วมโครงการระบบส่งเสริมการเกษตรแบบแปลงใหญ่และจัดตั้งเป็นวิสาหกิจชุมชนมังคุดแปลงใหญ่ศิษณุภูมิ ขึ้นเมื่อวันที่ 20 ธันวาคม 2559 เพื่อร่วมกันพัฒนาผลผลิตให้ได้คุณภาพ มีมาตรฐานและสามารถกำหนดราคา ได้เอง พร้อมเพิ่มช่องทางการตลาดสามารถแก้ไขปัญหาพ่อค้าคนกลางกดราคาได้อย่างชัดเจน และจากการ รวมกลุ่มทำการผลิตทำให้สมาชิกสามารถลดต้นทุนเพิ่มผลผลิตและผลผลิตมีคุณภาพ มีการบริหารจัดการ การผลิตและการตลาดร่วมกันมีการสร้างแบรนด์สินค้าที่เป็นเอกลักษณ์ของตนเองตั้งชื่อกลุ่มทั้งภาษาไทยและ ภาษาอังกฤษ ว่า “วิสาหกิจชุมชนมังคุดแปลงใหญ่ ศิษณุภูมิ” และ “KrathingMangosteen group@ Khaokhitchakut Chanthaburi” หรือ “KMK” มีคณะกรรมการรับผิดชอบจัดทำระเบียบข้อกำหนดของกลุ่ม มีการแบ่งสายสมาชิกออกเป็นสายย่อยเพื่อการบริหารจัดการจากสมาชิกที่มีความรู้ความสามารถหลายสาขา “วิสาหกิจชุมชนมังคุดแปลงใหญ่ KMKมีรูปแบบธุรกิจหลักคือ ตลาดการประมูลมังคุด เป็นแห่งแรกในจังหวัด จันทบุรี เมื่อปี พ.ศ. 2560 ด้วยการรวบรวมผลผลิตมังคุดของสมาชิกและนำมาคัดแยกตาม ขนาดและเกรด ที่ ได้กำหนดเป็นมาตรฐานตามที่ตลาดต้องการและใช้ราคากลางของตลาดในแต่ละวัน เพื่อกำหนดราคาขั้นต่ำใน การประมูลสินค้า ผลประกอบการในปี 2563 ที่ผ่านมาได้จัดประมูลมังคุดในช่วงฤดูกาลผลิตมีปริมาณรวม

1,231,763.88 กิโลกรัม คิดเป็นมูลค่า 40,359,041.67บาท เทียบมูลค่าจากตลาดทั่วไป 30,362,502.89 บาท คิดเป็นมูลค่าเพิ่ม 9,996,538.78บาท คิดเป็นร้อยละ32.92 ”นายพิพัฒน์ อินทรเจริญ กล่าวจากความสำเร็จดังกล่าวได้เกิดความสนใจของเกษตรกรผู้ผลิตมังคุดพื้นที่อื่นๆจนสามารถขยายผลไปยังกลุ่มแปลงใหญ่ในพื้นที่ จังหวัดจันทบุรีอีก จำนวน 4 แปลง ได้แก่ แปลงใหญ่มังคุด ตำบลตะปอนอำเภอขลุง แปลงใหญ่มังคุด ตำบลวังโตนดอำเภอนายายอาม แปลงใหญ่มังคุด ตำบลแสง อำเภอมะนัง และแปลงใหญ่มังคุด ตำบลคมบางอำเภอเมืองจันทบุรี และได้รับรางวัลวิสาหกิจชุมชนดีเด่นระดับเขตและรางวัลชมเชยวิสาหกิจชุมชนดีเด่นระดับประเทศ ประจำปี 2563 ที่ผ่านมา (PDF NEWS 19 กรกฎาคม 2564)

วิธีการวิจัย

1. กลุ่มประชากร ที่ศึกษาในครั้งนี้ คือ คณะกรรมการและสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่มังคุดคิซมกฏ ตำบลชากไทย อำเภอเขาคิซมกฏ จังหวัดจันทบุรี จำนวน 20 คน
2. กลุ่มตัวอย่างและการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มแปลงใหญ่มังคุดคิซมกฏ ตำบลชากไทย อำเภอเขาคิซมกฏ จังหวัดจันทบุรี ซึ่งเป็นกลุ่มแปลงใหญ่ที่ดำเนินกิจกรรมการรวบรวมผลผลิตเพื่อการประมุล ตั้งแต่ปี 2560-2567 ได้รับรางวัลชมเชยแปลงใหญ่ดีเด่น ระดับประเทศ ปี 2561 และรางวัลชมเชย วิสาหกิจชุมชนดีเด่น ระดับประเทศ ปี 2563 ผลการดำเนินงานรวบรวมผลผลิตมังคุด สามารถเพิ่มมูลค่ามังคุดให้เกษตรกรได้ร้อยละ 27

3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

1.ข้อมูลเชิงปริมาณ

- การวิเคราะห์ข้อมูลขั้นต้น

(1) บริบทการผลิตและการขายมังคุดในพื้นที่จังหวัดจันทบุรี โดยใช้ข้อมูลราคาผลผลิตรายวันจากหน่วยงานสำนักงานพาณิชย์จังหวัดจันทบุรี และสำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรี

(2) จำนวนกลุ่มเกษตรกร ผู้ประกอบการโรงคัดบรรจุ พ่อค้าคนกลาง (ผู้ซื้อที่เกี่ยวข้องกับการประมุล) โดยใช้ข้อมูลจากสำนักวิจัยและพัฒนาการเกษตรเขตที่ 6 จังหวัดจันทบุรี สำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรี และสำนักงานพาณิชย์จังหวัดจันทบุรี

- การวิเคราะห์ข้อมูลขั้นสูง

(1) ข้อมูล/มูลค่าการขายจากการประมุลเทียบราคาขายทั่วไปจากกลุ่มตัวอย่างย้อนหลัง 3 ปี โดยกลุ่มแปลงใหญ่มังคุด มีการเก็บข้อมูลสมาชิกรายบุคคลว่าแต่ละราย ในแต่ละปีมีผลผลิตรวมกี่กิโลกรัม และแบ่งเป็นเกรดแต่ละเกรดกี่กิโลกรัม รวมถึงราคาที่สมาชิกจำหน่ายได้ในแต่ละวัน ซึ่งเมื่อจบฤดูกาลผลิต กลุ่มจะสรุปเป็นภาพรวมของกลุ่ม และรวมของแต่ละบุคคล เพื่อให้สมาชิกได้ทราบรายได้ของตนเอง จากนั้นจึงนำข้อมูลในแต่ละปีบันทึกไว้ มาเทียบมูลค่าที่เกิดขึ้น

2. ข้อมูลเชิงคุณภาพ

- การจัดทำ Focus Group โดยเชิญสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่มั่งคุดมาเข้าร่วม การจัดทำ Focus Group สอบถามตามประเด็นเพื่อหาแนวทางในการเพิ่มกลุ่มมั่งคุด เช่น แนวทางการบริหารจัดการกลุ่ม ปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้น และร่วมกันค้นหาแนวทางในการที่จะเพิ่มกลุ่มประมุลในพื้นที่จังหวัดจันทบุรี

4. การวิเคราะห์ข้อมูล นำข้อมูลที่ได้รวบรวมมาจากการสืบค้น สัมภาษณ์ และจัดเวที Focus Group มาเรียบเรียงและจัดหมวดหมู่ปัจจัยที่มีผลต่อการก่อตั้งกลุ่ม ทั้งด้านการบริหารจัดการ ตัวคณะกรรมการ สมาชิก อุปกรณ์เครื่องมือที่มีความจำเป็น สิ่งจูงใจและสิ่งที่น่าสนใจอื่นๆ

สรุปผลการวิจัย

สิ่งที่ได้จากการจัดทำ Focus Group ดำเนินงานแปลงใหญ่มั่งคุดเขาคิชฌกูฏ ตำบลขากไทย อำเภอกาฬสินธุ์ จังหวัดจันทบุรี จากคณะกรรมการ สมาชิกกลุ่ม และเจ้าหน้าที่รับผิดชอบตำบลขากไทย นางสาวณิชา วิชาวนา พาง นักวิชาการส่งเสริมการเกษตรชำนาญการ สำนักงานเกษตรอำเภอกาฬสินธุ์ จังหวัดจันทบุรี ได้ผลดังนี้

1. ปัจจัยที่มีผลต่อการก่อตั้งและการดำเนินงานของกลุ่มรวบรวมมั่งคุดเพื่อการประมุลในจังหวัดจันทบุรี

1) ด้านการบริหารจัดการกลุ่ม สิ่งที่ต้องวางแผนเตรียมความพร้อมเพื่อดำเนินการให้ประสบความสำเร็จ มีดังนี้

-ด้านเงินทุน เนื่องจากเดิมการขายเกษตรกรรายย่อยจะได้รับเงินจากการขายวันต่อวัน หากกลุ่มไม่มีกองทุนหมุนเวียนจ่ายให้สมาชิกก่อน หรือ สมาชิกไม่เข้าใจขั้นตอนการทำงาน อาจทำให้เกิดปัญหาได้

-วัสดุ -อุปกรณ์ ไม่เพียงพอในการดำเนินกิจกรรม เช่น ตะกร้าใส่มั่งคุดที่คัดแยกตามเกรด เสร็จเรียบร้อยรอการประมุล อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ สำหรับการเก็บข้อมูลสมาชิก ข้อมูลการส่งผลผลิต ราคาในแต่ละวัน และสรุปยอดเงิน เพื่อแสดงถึงความโปร่งใสในการทำงานของทีมนคณะกรรมการกลุ่ม โปรแกรมการจัดเก็บข้อมูลที่เหมาะสม ในกลุ่มที่มีจำนวนผลผลิตจำนวนมาก การบริหารจัดการไม่ทันจำเป็นต้องมีเครื่องจักรเข้ามาช่วย เช่น เครื่องคัดมั่งคุด เพื่อให้ตรวจสอบคุณภาพมั่งคุดได้เร็วและมีประสิทธิภาพมากขึ้น อุปกรณ์อื่นๆ ที่จำเป็น ได้แก่ เครื่องชั่งน้ำหนัก รถยก รถกระบะขนย้าย

- การวางแผนที่ดี/มีแผนรับความเสี่ยง เนื่องจากมั่งคุด เป็นผลผลิตที่เก็บเกี่ยวทุกวัน บางวันมีปริมาณมาก/น้อย ตามฤดูกาล หากวางแผนการจัดการไม่ดีอาจมีความเสี่ยงในเรื่องปริมาณและคุณภาพ เช่น เนื้อแก้ว ยางไหล ผลแตก เกษตรกรคัดผลผลิตไม่ตรงตามเกรด แอบนำผลผลิตจากแหล่งอื่นมาปน หรือสมาชิกแจ้งปริมาณผลผลิตไม่ตรง แรงงานตรวจสอบคุณภาพไม่เพียงพอ ผู้ประมุลไม่เข้าร่วมประมุลหรือมีจำนวนน้อย

2) ด้านผู้นำและคณะกรรมการกลุ่ม คณะกรรมการทุกคนต้องมีความรู้ในการบริหารจัดการ มีการสื่อสารกันอย่างต่อเนื่อง สม่ำเสมอ เห็นแก่องค์กรเป็นหลักมากกว่าประโยชน์ส่วนตน

3) ด้านการมีส่วนร่วมของสมาชิก สมาชิกต้องเข้ามามีส่วนร่วมในการวางแผนต่างๆ ในกลุ่ม ร่วมแสดงความคิดเห็น และให้ความร่วมมือในการทำกิจกรรม ตั้งแต่เริ่มต้นการผลิต เพื่อให้ผลผลิตออกพร้อมกันและ

คุณภาพเหมือนกัน การตลาด ตั้งแต่การให้ข้อมูล/แจ้งปริมาณผลผลิตล่วงหน้าเพื่อให้ฝ่ายตลาดประมาณสถานการณ์การตลาดได้อย่างถูกต้อง และร่วมกิจกรรมอื่นๆ ของกลุ่มเพื่อให้เกิดความสัมพันธ์อันดีและความเข้มแข็งของกลุ่มต่อไป สมาชิกควรเข้ามามีส่วนร่วมในกิจกรรมกลุ่มมากขึ้น มาประชุมอย่างต่อเนื่อง สมาชิกบางส่วนมาผลผลิตมาจำหน่ายเพียงอย่างเดียวไม่เข้าร่วมกิจกรรมด้านอื่นๆ

4) ด้านการผลิตและการตลาด กลุ่มควรมีกิจกรรมเริ่มต้นตั้งแต่การผลิตให้มีคุณภาพและมีการเก็บเกี่ยวในระยะใกล้เคียงกัน เพื่อเรียนรู้การผลิตให้ตรงกับความต้องการของตลาดที่กลุ่มรวบรวมผลผลิตให้ ซึ่งหากผลผลิตที่สมาชิกนำมาส่งมีความหลากหลายมาก ทำให้ยากต่อการคัดเกรด หรือ นำไปจัดการต่อเรื่องการตลาด ฝ่ายการตลาดก็จะรับภาระในการขายเนื่องจากปริมาณของแต่ละชนิดมากพอที่จะดึงดูดความสนใจของผู้ซื้อได้

5) ด้านการเงิน นอกจากต้องมีระบบโปรแกรมจัดเก็บข้อมูลที่สามารถตรวจสอบได้แล้ว สมาชิกควรมีความรู้ด้านการจัดทำบัญชีเพิ่มเติมด้วย เนื่องจากเพื่อให้สมาชิกสามารถตรวจสอบข้อมูลของตนเองได้

6) ด้านการสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอก หน่วยงานภาครัฐ ควรให้การสนับสนุนให้เกษตรกรรับรู้ รับทราบถึงประโยชน์ของการขายแบบคัดเกรดเป็นอันดับแรก เมื่อเกษตรกรเข้าใจแล้วจึงจะเป็นแรงผลักดันให้เกิดการขายแบบรวมกลุ่มต่อไป และควรมีการสนับสนุน วัสดุอุปกรณ์ เจ้าหน้าที่ให้คำปรึกษารวมถึงการเชื่อมโยงเครือข่ายกลุ่มรวบรวมผลผลิตเพื่อเป็นพี่เลี้ยงให้คำปรึกษากับกลุ่มใหม่ได้ ควรมีการจัดหาผู้ร่วมค้า หรือช่องทางการตลาดให้เพิ่มมากขึ้น

2. ปัญหาและอุปสรรคของกลุ่มรวบรวมมังคุดเพื่อการประมูลในจังหวัดจันทบุรี เกษตรกรยังมีความยึดติดกับความคิดเดิมระหว่างการคัดคุณภาพแยกจำหน่ายเป็นเกรด กับ การขายเหววม เมื่อนำราคามาถ่วงเฉลี่ยแล้วมีราคาเท่ากัน จึงไม่มีความจำเป็นต้องเสียเวลาในการดำเนินการ แต่จากข้อมูลที่กลุ่มเก็บไว้เทียบกับเกษตรกรทั่วไป มูลค่าการประมูลทำให้สมาชิกมีมูลค่าการขายเพิ่มขึ้นมาก แต่ไม่มีการประชาสัมพันธ์เชิงลึก และทั่วถึงให้เกษตรกรทั่วไปได้รับทราบ และเกษตรกรเมื่อรวมกลุ่มใหม่ๆ หากคณะกรรมการไม่มีความเข้มแข็ง จะทำให้ผู้ประกอบการโรงคัดบรรจุเข้าแทรกแซงราคาทำให้สมาชิกเกิดความไม่ไว้วางใจ

3. หาแนวทางการเพิ่มกลุ่มรวบรวมมังคุดเพื่อการประมูลในจังหวัดจันทบุรี หน่วยงานรัฐควรมีการประชาสัมพันธ์เพิ่มมากขึ้นถึงขั้นตอนและวิธีการดำเนินการ ผลตอบแทนและผลลัพธ์ที่เกิดขึ้น สนับสนุนอุปกรณ์และมีเจ้าหน้าที่คอยให้คำปรึกษาดูแล อย่างใกล้ชิดในระยะเริ่มต้น และสร้างเครือข่ายความร่วมมือของกลุ่มประมูลมังคุดทั้งในและนอกจังหวัด

อภิปรายผลการวิจัย

การวิจัยเรื่อง แนวทางการเพิ่มกลุ่มรวบรวมมังคุดเพื่อการประมูลในจังหวัดจันทบุรี สามารถอภิปรายผล ประเด็นสำคัญ ได้ดังนี้

1. แนวทางที่จะเพิ่มกลุ่มรวบรวมมังคุดเพื่อการประมูล ให้ประสบผลสำเร็จ อยู่ที่ผู้นำกลุ่มและ คณะกรรมการกลุ่ม การบริหารจัดการกลุ่ม ปัจจัยด้านการผลิตและการตลาด ปัจจัยด้านการสนับสนุนจาก

หน่วยงานภายนอก ปัจจัยด้านการมีส่วนร่วมของสมาชิกเกิดจากการรวมตัวกันโดยสมัครใจของสมาชิกที่เป็นคนในพื้นที่และพื้นที่ใกล้เคียงที่มีเป้าหมายเดียวกัน และปัจจัยด้านการเงิน ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับความสามารถในการบริหารจัดการกลุ่มและสมาชิก มีการวางแผนในการดำเนินงาน ซึ่งต้องอาศัยผู้นำและคณะกรรมการกลุ่มที่มีความสามารถ มีความเป็นผู้นำที่ดี มีความน่าเชื่อถือ สามารถแก้ไขปัญหาในการทำงานของสมาชิกและสร้างความสามัคคี สมาชิกให้ความร่วมมือในการดำเนินกิจกรรม นอกจากนี้ปัจจัยด้านการผลิตและการตลาด การผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ การวางแผนการใช้จ่ายเงินก่อนการลงทุนและมีการทำบัญชีชัดเจนโปร่งใส ตรวจสอบได้ รวมทั้งการได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอกทั้งภาครัฐและเอกชน เป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของกลุ่ม

ข้อเสนอแนะ

1. สมาชิกควรมีส่วนร่วมในทุกกิจกรรม คณะกรรมการกลุ่ม/ผู้นำต้องสร้างแรงจูงใจให้สมาชิกเข้ามามีส่วนร่วมมากขึ้น เช่น สอบถามความต้องการการได้รับความรู้ของสมาชิกเพื่อให้ตรงตามความต้องการ จัดการประชุมที่น่าสนใจ จัดสวัสดิการให้สมาชิกอย่างทั่วถึง
2. ควรมีการคัดเลือกตัวแทนสมาชิกกลุ่มเข้าฝึกอบรมเรื่องการตลาดและการแปรรูปผลิตภัณฑ์เพิ่มเติม โดยมีการติดต่อประสานงานไปยังนักวิชาการส่งเสริมการเกษตร เอกชน หน่วยงานภาคี หรือมหาวิทยาลัย แล้วกลับมาถ่ายทอดให้สมาชิกรายอื่นๆ พร้อมทั้งจัดตั้งคณะกรรมการฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์
3. กลุ่มควรมีการจัดทำบัญชีที่เป็นระบบ มีความชัดเจน และมีการจัดสรรสวัสดิการ เงินปันผล หรือสวัสดิการชุมชนเพิ่มขึ้น
4. เจ้าหน้าที่ส่งเสริมควรลงพื้นที่ติดตามและร่วมกิจกรรมกับกลุ่มอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เกิดการพัฒนาต่อตัวเจ้าหน้าที่ สมาชิก และกลุ่ม
5. เจ้าหน้าที่ส่งเสริมควรจัดอบรมความรู้กับเกษตรกรในเรื่องการตลาด การเพิ่มช่องทางการตลาด การแปรรูป การออกแบบบรรจุภัณฑ์ การจัดทำบัญชี โดยเลือกใช้สื่อแบบผสมผสาน มีการบรรยาย ฝึกปฏิบัติ สาธิต เพื่อให้ได้เห็นภาพและได้ทดลองทำ โดยบูรณาการกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
6. เจ้าหน้าที่ส่งเสริมควรส่งเสริมการเชื่อมโยงเครือข่าย เพื่อให้สามารถที่จะช่วยเหลือดูแลถ่ายทอดความรู้ซึ่งกันและกันได้ โดยมีการจัดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ศึกษาดูงาน

เอกสารอ้างอิง

ณิศาภา ชาวนาฟาง. (2563). ปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชน
มังคุดแปลงใหญ่จังหวัด จันทบุรี. วิทยานิพนธ์ปริญญาเกษตรศาสตรมหาบัณฑิต. บัณฑิตวิทยาลัย:
มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช.

กรมส่งเสริมการเกษตร.(2566). กรมส่งเสริมการเกษตรหนุนชาวสวนนครศรีฯขายมังคุดแบบประมูล
ราคา. สืบค้น 29 กันยายน 2567. <https://www.doae.go.th>

สำนักงานส่งเสริมและพัฒนากการเกษตรที่ 5 จังหวัดสงขลา. (2567) เกษตรเขต 5 ลงพื้นที่เยี่ยมกลุ่ม
ประมุลมังคุดท่ามะพลลา. สืบค้น 29 กันยายน 2567. <https://sdoae.doae.go.th/news/>

สำนักงานเกษตรและสหกรณ์ จังหวัดชุมพร.(2567). ราคาประมุลมังคุด วิสาหกิจชุมชนกลุ่มปรับปรุง
คุณภาพมังคุดคุณภาพบ้านพะโต๊ะ. สืบค้น 29 กันยายน 2567.[https://www.opsmoac.go.th/chumphon-](https://www.opsmoac.go.th/chumphon-news-preview-451291792702)
[news-preview-451291792702](https://www.opsmoac.go.th/chumphon-news-preview-451291792702)

พาณิชย์ชุมพร.(2567). เผยประมุลมังคุดคึกคักดันราคาขึ้น. กรุงเทพธุรกิจ .สืบค้น 29 กันยายน 2567
จาก<https://www.bangkokbiznews.com/business/economic/1071722>