



รายงานฉบับสมบูรณ์

โครงการ การศึกษากระบวนการทางการตลาดทุเรียนของเบญจภาคี
ส่งออกผลไม้จังหวัดจันทบุรี

โดย ดร. อรสา บัวตะมะ และคณะ

นำเสนอ

สำนักงานกองทุนสนับสนุนงานวิจัย (สกว.)

ตุลาคม 2549

รายงานฉบับสมบูรณ์

โครงการ การศึกษากระบวนการทางการตลาดทุเรียนของเบญจภาคี ส่งออกผลไม้จังหวัดจันทบุรี

คณะผู้วิจัย

ดร. อรุสา บัวตะมะ

อาจารย์ ธนอมนวล สีหะกุลัง

หน่วยงาน

ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร
คณะเทคโนโลยีการเกษตร สจล.

ภาควิชาเทคนิคเกษตร
คณะเทคโนโลยีการเกษตร สจล.

สนับสนุนโดย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)

กิตติกรรมประกาศ

งานวิจัยในโครงการศึกษากระบวนการทางการตลาดทุเรียนของเบญจภาคีส่งออกผลไม้
จังหวัดจันทบุรี สำเร็จลุล่วงตามวัตถุประสงค์ที่ได้ตั้งไว้ โดยใช้งบประมาณในการดำเนินงานวิจัย
จากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย โดยมี รองศาสตราจารย์ ดร. จริ่งแท้ ศิริพานิช เป็นผู้
ประสานงานโครงการ และได้รับความร่วมมือช่วยเหลือการดำเนินงานวิจัยจากหน่วยงานใน
จังหวัดจันทบุรี ได้แก่ องค์การบริหารส่วนจังหวัด สำนักงานเกษตรจังหวัด สำนักงานพาณิชย์
จังหวัด หอการค้าจังหวัด ศูนย์ส่งเสริมการส่งออกในส่วนภูมิภาค (จังหวัดจันทบุรี) สหกรณ์เมือง
ศูนย์วิจัยพืชสวน และเกษตรกรชาวสวนทุเรียน รวมทั้งผู้ที่ให้ข้อมูลท่านอื่น ๆ ที่มีได้กล่าวนามใน
ที่นี่

คณะผู้วิจัย

ตุลาคม 2549

Executive Summary

หัวข้อโครงการ : การศึกษากระบวนการทางการตลาดทุเรียนของเบญจภาคี ส่งออกผลไม้จังหวัดจันทบุรี

จังหวัดจันทบุรีมีการผลิตผลไม้เมืองร้อนมากที่สุดในประเทศไทย และเป็นอาชีพที่เกี่ยวข้องกับประชากรประมาณร้อยละ 50 ของจังหวัด ซึ่งมีพื้นที่การเกษตรที่ปลูกไม้ผลยืนต้นร้อยละ 73 และโดยที่สภาพการผลิต และราคาผลไม้ของจังหวัดตกต่ำลงอย่างต่อเนื่องติดต่อกันมาตั้งแต่ ปี พ.ศ.2544 จนถึงปัจจุบัน ซึ่งสาเหตุที่สำคัญเนื่องมาจากระบบการผลิต และการตลาด ดังนั้นเพื่อให้เกษตรกรชาวสวนยังคงทำอาชีพ ทำสวนผลไม้ และธุรกิจส่งออกผลไม้ของจันทบุรี ยังคงอยู่คู่จังหวัดจันทบุรี องค์การบริหารส่วนจังหวัดจันทบุรี ได้ร่วมกับหอการค้าจังหวัดจันทบุรี สำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรี พันธมิตรผู้ส่งออกผลไม้ และเกษตรกรชาวสวนผลไม้จันทบุรีได้แสดงเจตนารมณ์ร่วมกันเป็น “เบญจภาคีส่งออกผลไม้จันทบุรี” ในปี พ.ศ.2548 นับเป็นการทำงานร่วมกันในรูปแบบพันธมิตร (Cluster) เพื่อให้เกิดความร่วมมือและช่วยเหลือกันและกันของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้ ผู้ส่งออก และกลุ่มที่เกี่ยวข้อง อันจะนำไปสู่การพัฒนาศักยภาพทั้งด้านการผลิต และการตลาดอย่างครบวงจร อย่างไรก็ตามทุเรียน ซึ่งเป็นผลไม้ชนิดหนึ่งที่อยู่ในการดำเนินงานของเบญจภาคี ดังนั้นการศึกษาและวิเคราะห์กระบวนการทางการตลาดทุเรียนของจังหวัดจันทบุรี รวมทั้งการวิเคราะห์และประเมินผลการดำเนินการของกลุ่มเบญจภาคี จะนำไปสู่การพัฒนามาตรฐานสำหรับการส่งออก ข้อดีข้อเสียของกระบวนการทางการตลาด ปัญหาทางการตลาด อันจะสามารถทำให้การดำเนินการเบญจภาคีของทุเรียนบรรลุตามเจตนารมณ์ และได้รับการปรับปรุงแก้ไขต่อไป

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. ศึกษาและวิเคราะห์กระบวนการทางการตลาดทุเรียนของจังหวัดจันทบุรี
2. วิเคราะห์และประเมินผลการดำเนินการของกลุ่มเบญจภาคี
3. เพื่อให้ข้อเสนอแนะแนวทางปฏิบัติทางการตลาดทุเรียนของจังหวัดจันทบุรี

วิธีการศึกษา

การศึกษาระบบการทางการตลาดทุเรียนของเบญจภาคีส่งออกผลไม้จังหวัดจันทบุรี ในช่วงฤดูการผลิต ปี พ.ศ.2549 ทำการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา ประกอบด้วยสถิติอย่างง่าย โดยใช้ข้อมูลจากแบบสอบถาม และการสัมภาษณ์เชิงลึกกลุ่มเบญจภาคี ประกอบด้วย

1. นายกองค์การบริหารส่วนจังหวัดจันทบุรี นายกองค์การบริหารส่วนตำบลขลุง นายกองค์การบริหารส่วนตำบลมะขาม และผู้จัดการสหกรณ์การเกษตรจันทบุรี ได้ข้อมูลด้าน ภาระหน้าที่ การจัดสรรงบประมาณ กระบวนการรับซื้อ หรือการเป็นตัวแทนทางการตลาด การกำหนดราคาซื้อ การควบคุมมาตรฐานผลผลิต การตลาด ระบบการขนส่งทุเรียน ปัญหาอุปสรรค และข้อเสนอแนะของการดำเนินงาน
2. ประธานหอการค้าจังหวัดจันทบุรี ได้ข้อมูลด้านภาระหน้าที่ การประสานงานระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง การส่งเสริมการตลาดและข้อมูลการตลาด การเปิดและขยายช่องทางการตลาด ปัญหาอุปสรรคและข้อเสนอแนะในด้านต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง
3. เกษตรจังหวัดจันทบุรี ได้ข้อมูลภาระหน้าที่ บทบาท ความร่วมมือกับกลุ่มเบญจภาคี ในด้านข้อมูล คุณภาพการผลิต การกระจายผลผลิต และการแปรรูปผลผลิต ปัญหาและอุปสรรคการพัฒนามาตรฐานคุณภาพการผลิตทุเรียน ข้อเสนอแนะการดำเนินงาน
4. กลุ่มพันธมิตรผู้ส่งออก ได้ข้อมูลจากผู้บริหารบริษัทรวมแสง อินเตอร์พรีต จำกัด เป็นตัวแทนกลุ่มพันธมิตรผู้ส่งออก ได้แก่ ภาระหน้าที่ บทบาทความร่วมมือกับกลุ่มเบญจภาคี การหาช่องทางตลาด และ แหล่งจำหน่ายทุเรียน จำนวนกลุ่มพันธมิตรผู้ส่งออก การจัดการระบบการส่งสินค้า และระบบการส่งออก ข้อเสนอแนะสำหรับกลุ่มเบญจภาคี
5. เกษตรกร เนื่องจากวิธีการและระบบรับซื้อทุเรียนของกลุ่มเบญจภาคี ได้ดำเนินการผ่านเครือข่ายองค์การบริหารส่วนตำบล และสหกรณ์การเกษตรจันทบุรี ทั้งนี้ไม่มีระบบเกษตรกรเป็นสมาชิกกลุ่มเบญจภาคี จึงมีการรับซื้อทุเรียนจากเกษตรกรทั่วไป และไม่มี การจดบันทึกการรับซื้อเกี่ยวกับรายชื่อเกษตรกร และจำนวนที่รับซื้อ นี่จึงทำให้การเก็บข้อมูลเกษตรกรในพื้นที่เขตรับซื้อ คือ อำเภอ ขลุง อำเภอมะขามและพื้นที่ใกล้เคียง คือ อำเภอนายายอาม อำเภอเขาฉกรรจ์ อำเภอท่าใหม่ เป็นจำนวนตัวอย่าง 50 ราย โดยทำการสอบถามในประเด็นต่าง ๆ คือ ปริมาณการผลิต ราคา

จำหน่าย แหล่งขายผลผลิตหรือช่องทางการตลาด และข้อคิดเห็นของเกษตรกรต่อ
กลุ่มเบญจภาคี รวมถึงปัญหาและข้อเสนอแนะ

ผลการวิจัย

1. การจัดตั้งกลุ่มเบญจภาคีส่งออกผลไม้จันทบุรี ที่ได้ดำเนินการในช่วงปี พ.ศ. 2548 ถึงปี พ.ศ. 2549 โดย อบจ.เข้าไปทำหน้าที่เป็นคนกลางรับซื้อ นับว่ามีส่วนช่วยด้านการตลาดทุเรียนอย่างเป็นรูปธรรมและเกิดผลในบางส่วน เช่นการกำหนดราคาขั้นต่ำอย่างเป็นธรรมเพื่อไม่ให้พ่อค้าคนกลางเอาเปรียบเกษตรกร การช่วยพยุงราคาทุเรียนไม่ให้ตกต่ำในขณะที่ผลผลิตออกมาในตลาดมากเกินไป นั่นคือระดับราคาทุเรียนปรับสูงขึ้นจากกิโลกรัมละ 13 บาท เป็นกิโลกรัมละ 19 บาท ส่งผลให้รายได้ของเกษตรกรเพิ่มขึ้น รายได้ที่เพิ่มขึ้นกระจายไปยังเกษตรกรชาวสวนทุเรียนโดยรวม และยังช่วยการดำเนินการด้านช่องทางการตลาด อย่างไรก็ตาม การกระทำดังกล่าวอาจได้ผลในระยะสั้นมากและต้องทุ่มงบประมาณ จำนวนไม่น้อย โดยที่ อบจ. อาจไม่ได้รับผลตอบแทนในเชิงธุรกิจแต่อย่างใด แต่อาจจะได้ผลในทางการบริหารส่วนท้องถิ่น

2. การทำงานในรูปแบบของพันธมิตรธุรกิจ (CLUSTER) ของกลุ่มเบญจภาคี การทำงานในเชิงประสานงานร่วมกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งการประสานกันระหว่าง อบจ. หอการค้าจังหวัด และสำนักงานเกษตรจังหวัด จันทบุรี จะเป็นครั้งคราว มากกว่าการร่วมมือสนับสนุนกันอย่างเป็นระบบชัดเจน ทำให้บางครั้งเกิดความล่าช้าในการประสานงานร่วมมือ เพราะแต่ละส่วนก็มีทั้งงานประจำและงานเร่งด่วนที่ต้องดำเนินการ ส่วนกลุ่มพันธมิตรผู้ส่งออก ไม่ปรากฏการประสานความร่วมมือแต่อย่างใด สำหรับเกษตรกรไม่มีระบบการเข้าเป็นสมาชิก ซึ่งส่วนใหญ่ก็ไม่ได้รู้จักกลุ่มเบญจภาคี แต่ก็เห็นผลกระทบจากราคาทุเรียนที่เกษตรกรขายได้

3. กระบวนการตลาดทุเรียนของกลุ่มเบญจภาคี จะใช้วิธีการรับซื้อทุเรียน จากเกษตรกร รายเดี่ยว รายย่อย ตลอดจนกลุ่มสมาชิกสหกรณ์การเกษตรจังหวัดจันทบุรี โดยซื้อผ่านเครือข่าย องค์การบริหารส่วนตำบล กลุ่มเกษตรกร สหกรณ์การเกษตรจังหวัดจันทบุรี และกำหนดจุดรับซื้อเช่นเดียวกับล้ง สำหรับราคาที่รับซื้อจะเป็นราคาไม่ต่ำกว่าที่ องค์การบริหารส่วนจังหวัดจันทบุรีกำหนดราคาขั้นต่ำไว้ ทุเรียนที่ได้รับมาตรฐานในการส่งออก จะถูกส่งไปยังตลาด ใน

ประเทศอินโดนีเซีย ญี่ปุ่น และจีน โดยวิธีการตกลงราคา ณ เวลาซื้อขาย ทางด้านการขนส่งไปต่างประเทศ ผู้ซื้อจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายทั้งหมด

4. การส่งออกทุเรียนของกลุ่มเบญจภาคี เมื่อ อบจ.และอบต.ทำหน้าที่เป็นผู้ส่งออกเสียเอง ก็ย่อมจะเป็นคู่แข่งของผู้ส่งออกรายประจำ การเรียนรู้การค้าระหว่างประเทศจึงเป็นเรื่องที่ต้องมีปัญหาคอปกสรรคตามลักษณะเฉพาะของคู่ค้า เพราะ อบจ. ถือได้ว่าเป็นคู่ค้าระหว่างประเทศรายใหม่ที่ต้องสร้างความเชื่อมั่นในตลาดต่างประเทศแต่ก็นับได้ว่าเป็นโอกาสอันดีของการทำธุรกิจการค้าระหว่างประเทศขององค์การบริหารส่วนจังหวัดที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานผลประโยชน์ของเกษตรกร

5. มาตรฐาน GAP ระบบมาตรฐาน GAP นอกจากจะทำให้เกษตรกรสามารถพัฒนามาตรฐานการผลิตทุเรียน ยังช่วยเพิ่มช่องทางการตลาดต่างประเทศ แต่ไม่ได้มีผลต่อราคาตลาดของทุเรียนมากนัก เพราะตลาดส่วนใหญ่ยังอยู่ในประเทศ เกษตรกรยังสามารถขายให้กับล้งพ่อค้าท้องถิ่น พ่อค้าเร่ ได้ โดยไม่ต้องมี GAP และ NON GAP

อย่างไรก็ตาม นับได้ว่ากลุ่มเบญจภาคีมีส่วนสำคัญในการส่งเสริมและสนับสนุนมาตรฐาน GAP โดยส่วนใหญ่จะรับซื้อทุเรียนที่ได้มาตรฐาน GAP เท่านั้น

6. การใช้งบประมาณ อบจ. และอบต. สามารถระบุได้แต่เพียงงบประมาณที่ใช้ในการซื้อทุเรียน แต่ไม่ได้ทำข้อมูลรายละเอียดในเรื่อง เกษตรกรที่ขายผ่านกลุ่ม ปริมาณการรับซื้อ ราคาซื้อในแต่ละครั้ง รายละเอียดการส่งออก เช่น บริษัทที่เป็นตัวแทนการส่งออก ประเทศคู่ค้า ปริมาณส่งออก ราคาส่งออก และอื่น ๆ อันส่งผลให้ไม่สามารถประเมินผลการดำเนินการของกลุ่มได้อย่างเป็นรูปธรรมชัดเจน

7. เกษตรกร ที่ทำการสำรวจส่วนใหญ่ไม่รู้จักกลุ่มเบญจภาคี เพียงแต่ได้รับประโยชน์จากระบบกลไกของตลาดที่ผ่านการแทรกแซงราคาของกลุ่มเบญจภาคีเท่านั้น

ข้อเสนอแนะ ความเข้มแข็งและการพัฒนาการทำงานร่วมกันของกลุ่มเบญจภาคีเพื่อให้บรรลุผลในทางการตลาดทุเรียน ต้องอาศัยการประเมินผลอย่างเป็นรูปธรรมจากข้อมูลการดำเนินงาน ตลอดจนส่งเสริม สนับสนุนผลักดันให้ทุกภาคส่วน มีส่วนร่วมกันอย่างแท้จริง รวมถึงการวางแผนการตลาดอย่างชัดเจน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ระบบห้องเย็น ระบบขนส่ง และการเปิดช่องทางการตลาดให้กับทุเรียนแปรรูปในรูปแบบต่างๆ

Executive Summary

Project : A study of marketing process for Durian market in Benjapakee Group of Chanthaburi's Fruit Exporting

Chantaburi has highest rate of tropical fruits producing in Thailand and it includes profession that is related to above 50% of population in the province with agricultural area for Perennial Plant for 73%. The production state and product's price is continuously fall since 2002 which the major cause is production system and marketing. Therefore, in order to support the peasants for continuing their production and exporting, Chanthaburi Provincial Administrative Organization in cooperation with Chanthaburi Chamber of Commerce, Chanthaburi Provincial Agricultural Extension office, Alliance of Exporters, and the peasants establish "Benjapakee Group of Chanthaburi's Fruit Exporting" in 2005, the group is cooperated in cluster manner in order to gather cooperation and assistance from fruit manufacturers, exporters and related parties leading to complete improvements for both production and marketing. Durian is one kind of fruits in the Benjapakee group's operation, therefore a study and analysis of marketing process for Durian market in Chanthaburi Province, including an analysis and evaluation of Benjapakee's performance will be attributed to the improvement of export standard, advantages and disadvantages of marketing process and problematic marketing leading to Benjapakee's achievement as per its intention and to its further improvements.

Purposes of Study

1. Study and analyze marketing process for Chantaburi's durian
2. Analyze and evaluate Benjapakee's performance
3. provide suggestion for practical marketing for Chantaburi's durian

Study Methods

From the study on durian marketing method of Benjapakee, Chantaburi's exporting in Production season of 2006, it includes descriptive data analysis consisting of simple statistic using Questionnaire data and intensive interviewing Benjapakee group which consists of

1. Chairman of Chanthaburi Provincial Administrative Organization, Chairman of Klung Sub-district's Administration Organization, Chairman of Makam Sub-district's Administration Organization and Chantaburi agriculture co-operative's manager provide information about duty, budget allocation, purchasing process or being marketing agent, purchase price's fix, product quality control, marketing, delivery system of durian, problems and suggestions of operations.
2. Chanthaburi Chamber of Commerce's president provides information on duty, co-ordination between related organizations, marketing support and marketing data, opening and expanding of marketing, problems and suggestions on various aspects.
3. Chantaburi's peasants provide information on duty, role, cooperation with Benjapakee group for data, production quality, product distribution and product transforming, problems or obstacles to improve production quality standard, and suggestion for operations.
4. Alliance of Exporters, we obtain information from Ruamsaeng Interfruit Limited Company's executive as alliance of exporter's representative that provides information on duty, cooperation with Benjapakee group, seeking for marketing channel and durian vending place, numbers of alliance of exporters, delivery system management, and exporting system, and suggestions for Benjapakee group.

5. Peasant: Since the method and system of purchasing of Benjapakee group are performed through Sub-district administrative organization networking and Chanthaburi Provincial Agricultural Extension office without Pleasant members group system, durian are purchased from general peasants without purchasing records that indicate peasant's name list and purchased amount. Therefore, we collect data of peasants in purchasing area which is Klung, Makam Sub-District and neighborhood such as Nayaiaim, Kao Kichakud, Ta-Mai District for 50 samples. Information on quantity of product, price, product vending place or marketing channel and opinion of peasants on Benjapakee group including problems and suggestions are obtained.

Research Results

1. **Establishment of Benjapakee for Chantaburi Fruit Exporting** which operates from 2005 – 2006 with Provincial Administrative Organization who are purchasing agent is considered beneficial for Durian market in practical and it causes some result such as low price determination fairly to prevent middleman taking advantage of from peasants and support durian price and prevent its fall while flooding market of products. It results durian price to be increased from 13 Baht to 19 Baht leading to increased income for peasants and the increased income is also distributed to durian's peasants as a whole. However, the procedure is probably workable in short term and it needs high budget without obvious business returns although it may give some benefit for local administration.

2. **Working in Cluster Manner of Benjapakee** The coordinative work, especially coordination between Provincial Administrative Organization, Chamber of Commerce and Provincial Agricultural Extension office happens in occasion rather than in obvious systematic manner. Therefore, it sometime causes delay in cooperation as each of them has routine duty and urgent work to be operated. For Alliance of exporters, it is not

found any cooperation. For the peasants, there is no membership system and most of them have no idea about the Benjapakee group but realize effect from durian price sold.

3. Durian Marketing Process of Benjapakee The method is to purchase durians from single, minor and group of Chantaburi peasants through networking, Sub-district administrative organization, peasant groups, Chantaburi agricultural cooperation. The purchasing point is determined just as local trading. The price will not be lower than price fixed by Chontaburi Provincial administrative organization. Durian at export standard will be exported to Indonesia, Japan and China by price agreement at time to trade. The purchaser will responsible for all delivery cost.

4. Durian Exporting of Benjapakee Group As Provincial Administrative Organization and Sub-district Administrative Organization take roles as exporters, they will also become competitor for regular exporters. Therefore, learning about international trading is to face with problems because the Provincial Administrative Organization has to build trust and confidence in international market. However, it is considered a golden opportunity for international business of the organization which adheres firmly on the peasants' benefits.

5. GAP Standard The GAP standard beyond enabling peasants to improve their product standard, also can expand international market channel but it does not affect durian price as much since major market is international located. Peasants still be able to sell their products to local merchants or stroll merchants without Gap or Non-GAP standard.

However, it is considered that the Benjapakee group plays an important role to support and improve GAP standard because it normally purchases only durians in GAP standard.

6. Budget Use The Provincial Administrative Organization and Sub-district Administrative Organization can identify only budget to purchase durian but they did not record data on peasants trading through the group, purchased amount, price and exporting details such as representative exporting company, partner countries, exported quantity and price and others. It leads to ambiguous evaluation of the group performance.

7. Peasants Most of them do not know the Benjapakee group but they only got benefits from market mechanism through pricing intervention by the group.

Suggestion: The strength and improvement in cooperation of Benjapakee Group for achievement of Durian market requires concrete evaluation by operation data and supporting and motivating all sectors for serious participation. It also includes obvious marketing plan especially for cold storage system, delivery system and opening market channel in various ways.

บทคัดย่อ

การแสดงเจตนารมณ์ร่วมกันเป็น “เบญจภาคีส่งออกผลไม้จันทบุรี” ในปี พ.ศ.2548 นับเป็นการทำงานร่วมกันในรูปแบบพันธมิตร (Cluster) เพื่อให้เกิดความร่วมมือและช่วยเหลือกันและกันของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้ ผู้ส่งออก และกลุ่มที่เกี่ยวข้อง อันจะนำไปสู่การพัฒนาศักยภาพทั้งด้านการผลิตและการตลาดอย่างครบวงจร ทูเรียน ซึ่งเป็นผลไม้ชนิดหนึ่งที่อยู่ในการดำเนินงานของเบญจภาคี ดังนั้นการศึกษาและวิเคราะห์กระบวนการทางการตลาดทูเรียนของจังหวัดจันทบุรี รวมทั้งการวิเคราะห์และประเมินผลการดำเนินการของกลุ่มเบญจภาคี จะนำไปสู่การพัฒนามาตรฐานสำหรับการส่งออก ข้อดีข้อเสียของกระบวนการทางการตลาด ปัญหาทางการตลาด อันจะสามารถทำให้การดำเนินการเบญจภาคีของทูเรียนบรรลุตามเจตนารมณ์ และได้รับการปรับปรุงแก้ไขต่อไป ทั้งนี้ทำการเก็บข้อมูลโดยวิธีการสัมภาษณ์ กลุ่มเบญจภาคี ทั้ง 5 คือ องค์การบริหารส่วนจังหวัดจันทบุรี หอการค้าจังหวัดจันทบุรี สำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรี กลุ่มพันธมิตรผู้ส่งออก และ เกษตรกร พบว่า ปี พ.ศ.2548 ถึงปี พ.ศ. 2549 องค์การบริหารส่วนจังหวัดจันทบุรีได้เข้าไปกำหนดราคาขั้นต่ำอย่างเป็นธรรมเพื่อไม่ให้พ่อค้าคนกลางเอาเปรียบเกษตรกร และได้จัดสรรงบประมาณ ทำหน้าที่เป็นคนกลางรับซื้อทูเรียนที่ได้มาตรฐาน GAP ผ่านเครือข่าย องค์การบริหารส่วนตำบล กลุ่มเกษตรกร สหกรณ์การเกษตรจังหวัดจันทบุรี และกำหนดจุดรับซื้อเช่นเดียวกับลิ้น ส่งผลให้ระดับราคาซื้อของตลาดทูเรียนปรับสูงขึ้นจาก กิโลกรัมละ 13 บาท เป็นกิโลกรัมละ 19 บาท สำหรับทูเรียนที่ได้รับมาตรฐานในการส่งออก จะถูกส่งไปประเทศอินโดนีเซีย ญี่ปุ่น และจีน โดยวิธีการตกลงราคา ณ เวลาซื้อขาย และผู้ซื้อจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายด้านการขนส่งไปต่างประเทศ ทั้งหมด แม้ว่าการดำเนินการแทรกแซงตลาดดังกล่าวจะส่งผลต่อกลไกการตลาด และเกิดความคล่องตัวก็เป็นเพียงระยะสั้นมากและต้องทุ่มงบประมาณ จำนวนไม่น้อย และไม่ได้รับผลตอบแทนในเชิงธุรกิจ แต่ก็สร้างความเชื่อมั่นในตลาดต่างประเทศ และเป็นโอกาสอันดีของการทำธุรกิจการค้าระหว่างประเทศขององค์การบริหารส่วนจังหวัดที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานผลประโยชน์ของเกษตรกร

อย่างไรก็ตาม องค์การบริหารส่วนจังหวัดจันทบุรี มิได้จัดทำรายละเอียดข้อมูล เกษตรกรที่ขายผ่านกลุ่ม ปริมาณและราคาซื้อในแต่ละครั้ง รายละเอียดการส่งออก อันส่งผลให้ไม่สามารถประเมินผลการดำเนินการของกลุ่มได้อย่างเป็นรูปธรรมชัดเจน ทั้งนี้หากกลุ่มเบญจภาคีสามารถส่งเสริมความเข้มแข็งโดยส่งเสริม สนับสนุน ผลักดัน ให้แต่ละส่วนได้มีส่วนร่วมอย่างแท้จริงตามภาระหน้าที่ ตลอดจนให้มีการวางแผนทั้งด้านการผลิตและการตลาดให้ชัดเจน การแก้ปัญหาอื่นๆ เช่น การขนส่ง การแปรรูปสินค้า การเพิ่มช่องทางการตลาดอย่างเป็นรูปธรรมและปฏิบัติได้จริงและทันต่อเหตุการณ์ ก็จะสามารถบรรลุภารกิจของกลุ่มได้อย่างแท้จริง

Abstract

According to an intention to establish “Benjapakee Group of Chanthaburi’s Fruit Exporting” in 2005, the group is cooperated in cluster manner in order to gather cooperation and assistance from fruit manufacturers, exporters and related parties leading to complete improvements for both production and marketing. Durian is one kind of fruits in the Benjapakee group’s operation, therefore a study and analysis of marketing process for Durian market in Chanthaburi Province, including an analysis and evaluation of Benjapakee’s performance will be attributed to the improvement of export standard, advantages and disadvantages of marketing process and problematic marketing leading to Benjapakee’s achievement as per its intention and to its further improvements. The data are collected from interviewing the five Benjapakee groups as followed; Chanthaburi Provincial Administrative Organization, Chanthaburi Chamber of Commerce, Chanthaburi Provincial Agricultural Extension office, Alliance of Exporters, and peasants. It is found that in 2005 – 2006, the Chanthaburi Provincial Administrative Organization has determined reasonably minimum price to protect dealers from taking advantage from peasants. The organization also allocates budget for acting the dealer to purchase those GPA standardized durians via networks from the Sub-district Administrative Organization, the peasant groups, Chanthaburi Provincial Agricultural Extension office, and locates purchasing center. As the result, purchasing price of durian in market is raised from 13 Baht to 19 Baht per kilogram. For exporting standardized durians, they will be exported to Indonesia, Japan and China using pricing agreement at purchasing date method and the buyers are responsible for all related exporting cost. Although such intervenient method may affects market mechanism and it yields only very short term liquidity through considerable amount of budget spent, it can establish trust and confident in international market and it is a good opportunity for the Provincial Administrative Organization that based on the peasants’ advantages to enter the international market.

However, the Chanthaburi Provincial Administrative Organization does not make the details of data of peasant’s transaction via the group, quantity and price for each purchase, details of exporting. As the result, they are unable to evaluate concrete

performance of the group. If the group can strengthen, support and push forward each sub-group to participate as their roles, and planning for extensive production and marketing and solve problems such as ones on transportation, transformation, including searching for additional market channel practically and promptly, their goals will be indeed achieved.

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	I
สารบัญ	II
สารบัญตาราง	IV
สารบัญตารางผนวก	V
สารบัญภาพ	IV
บทที่ 1 คำนำ	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
ขอบเขตการศึกษา	2
วิธีการศึกษา	3
ระยะเวลาดำเนินงาน	4
บทที่ 2 การผลิตและการตลาดทุเรียน	5
พันธุ์ทุเรียน	5
การผลิตทุเรียนอย่างถูกต้องเหมาะสม	6
มาตรฐานคุณภาพทุเรียน	9
การส่งออกทุเรียน	15
ปัจจัยที่มีผลต่อการส่งออกทุเรียน	20
ปัญหาและอุปสรรคของการพัฒนาการผลิตทุเรียน	24
บทที่ 3 สภาพพื้นที่และการผลิตทุเรียนของจันทบุรี	27
ข้อมูลพื้นฐานจังหวัดจันทบุรี	27
สถานการณ์การผลิตทุเรียนจันทบุรี	31
ผลผลิตทุเรียนเพื่อการส่งออก	32
บทที่ 4 การจัดตั้งพันธมิตรธุรกิจส่งออกผลไม้จังหวัดจันทบุรี	36
หลักการและเหตุผล	36
วัตถุประสงค์	36
ภาระหน้าที่	37

หน้า

แนวทางการดำเนินงาน	37
การบันทึกความเข้าใจร่วมกัน	38
บทที่ 5 กระบวนการทางการตลาดของกลุ่มเบญจภาคี	39
1. องค์การบริหารส่วนจังหวัด	39
2. หอการค้าจังหวัดจันทบุรี	45
3. สำนักงานเกษตรกรจังหวัดจันทบุรี	47
4. กลุ่มพันธมิตรผู้ส่งออก	49
5. เกษตรกร	52
บทที่ 6 วิเคราะห์ สรุปผล และข้อเสนอแนะ	55
เอกสารอ้างอิง	58
ภาคผนวก	59

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
2.1	ข้อกำหนดเรื่องรหัสขนาดของทุเรียน	12
2.2	ลักษณะภายในชั้นต่ำของผลทุเรียนแก่ได้ที่ของแต่ละพันธุ์	15
3.1	เปรียบเทียบผลผลิตทุเรียน จ.จันทบุรี ปี พ.ศ. 2549-2548	32
5.1	วิธีการและระบบรับซื้อทุเรียนขององค์การบริหารส่วนตำบล และสหกรณ์การเกษตรจังหวัดจันทบุรี	40
5.2	แสดงราคาเฉลี่ยของทุเรียนพันธุ์ต่าง ๆ	53

สารบัญตารางผนวก

ตารางผนวกที่		หน้า
1	กลุ่มตัวอย่างเกษตรกรทุเรียน จ.จันทบุรี	60
2	ลักษณะทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างเกษตรกร	63
3	ข้อมูลเกี่ยวกับการทำสวนทุเรียนของกลุ่มตัวอย่างเกษตรกร	64
4	การใช้เงินทุนของกลุ่มตัวอย่างเกษตรกร	65
5	พื้นที่เก็บเกี่ยวและผลผลิต ของกลุ่มตัวอย่างเกษตรกร ปี พ.ศ.2548	66
6	พื้นที่เก็บเกี่ยวและผลผลิต ของกลุ่มตัวอย่างเกษตรกร ปี พ.ศ.2549	67
7	การคัดคุณภาพทุเรียนของกลุ่มตัวอย่างเกษตรกร	68

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
2.1	แสดงลักษณะภายนอกของทุเรียน	8
2.2	ขั้นตอนและกระบวนการส่งออกทุเรียนสด	18
3.1	แสดงอำเภอ จังหวัด จันทบุรี	28
5.1	เจ้าหน้าที่กำลังกำลังแช่ผลทุเรียนในน้ำยากันเชื้อรา	42
5.2	ทุเรียนที่สต็อกเกอร์เรียบร้อยแล้วเพื่อบรรจุลงกล่องเตรียมส่งไปยังประเทศจีน	43
5.3	เกษตรกรนำทุเรียนมาขายให้กับห้างของ อบต.	45
5.4	สวนทุเรียนที่ได้มาตรฐาน GAP	48
5.5	ทุเรียนไทยที่วางขายในประเทศจีน (เซินเจิ้น)	50
5.6	รถตู้คอนเทนเนอร์รวบรวมทุเรียนจากห้างเพื่อไปส่งที่ท่าเรือต่อไป	51

บทที่ 1

คำนำ

เนื่องจากจังหวัดจันทบุรีมีการผลิตผลไม้เมืองร้อนมากที่สุดในประเทศไทย และเป็นอาชีพที่เกี่ยวข้องกับประชากรประมาณร้อยละ 50 ของจังหวัด ซึ่งมีพื้นที่การเกษตรที่ปลูกไม้ผลยืนต้นร้อยละ 73 และโดยที่สภาพการผลิต และราคาผลไม้ของจังหวัดตกต่ำลงอย่างต่อเนื่องติดต่อกันมาตั้งแต่ ปี พ.ศ.2544 จนถึงปัจจุบัน ซึ่งสาเหตุที่สำคัญเนื่องมาจากระบบการผลิต และการตลาดไม่ทันสมัย ไม่สอดคล้องกัน ตามที่ควรจะเป็นสำหรับการค้าในโลกยุคใหม่

เพื่อให้เกษตรกรชาวสวนยังคงทำอาชีพ ทำสวนผลไม้ และธุรกิจส่งออกผลไม้ของจันทบุรี ยังคงอยู่จังหวัดจันทบุรี องค์การบริหารส่วนจังหวัดจันทบุรี ได้ร่วมกับหอการค้าจังหวัดจันทบุรี สำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรี พันธมิตรผู้ส่งออกผลไม้ และเกษตรกรชาวสวนผลไม้จันทบุรีได้แสดงเจตนารมณ์ร่วมกันเป็น “เบญจภาคีส่งออกผลไม้จันทบุรี” ในปี พ.ศ.2548 โดยร่วมมือกันสร้าง และพัฒนาระบบตลาดส่งออกสำหรับผลไม้ของจังหวัดจันทบุรี ซึ่งประกอบด้วย ทุเรียน มังคุด ลำไย เงาะ ให้มีความเป็นมาตรฐานสากลครบวงจร จากเกษตรกรชาวสวนไปจนถึงผู้ส่งออกและผู้ซื้อในต่างประเทศ ตามแนวนโยบายแห่งรัฐในการพัฒนาธุรกิจในรูปแบบของพันธมิตรธุรกิจ (cluster) อันจะเป็นการยกระดับความสามารถในการแข่งขันในตลาดโลกและมีความยั่งยืน

จากผลไม้ที่กล่าวมาข้างต้น ทุเรียนเป็นผลไม้เศรษฐกิจที่สำคัญของไทย มีการปลูกแทบทุกภาคของประเทศไทย แต่แหล่งปลูกสำคัญจะอยู่ในภาคตะวันออกและภาคใต้ จากข้อมูลสถิติการปลูกทุเรียนในปี 2546 ของศูนย์สารสนเทศ กรมส่งเสริมการเกษตร พบว่า พื้นที่ปลูกทุเรียนมีทั้งสิ้น 906,201 ไร่ เป็นพื้นที่ที่ให้ผลแล้วจำนวน 711,678 ไร่ (ร้อยละ 36.3) โดยจังหวัดจันทบุรีมีพื้นที่ปลูกทุเรียนมากที่สุด คือ 276,145 ไร่ เป็นพื้นที่ที่ให้ผลแล้วจำนวน 258,361 ไร่ ได้ผลผลิตรวมทั้งประเทศ 993,649 ตัน และเป็นผลผลิตเฉพาะจันทบุรี 413,014 ตัน (ร้อยละ 41.6) ผลผลิตทุเรียนที่ใช้บริโภคภายในประเทศ และมีการส่งออกทั้งผลสด แช่แข็ง และทุเรียนกวน ในปี พ.ศ. 2540 มูลค่าการส่งออกเท่ากับ 1,736.9 ล้านบาท ในช่วงที่ผ่านมาเกษตรกรสนใจขยายพื้นที่ปลูกกันมาก เนื่องจากทุเรียนเป็นพืชที่ให้ผลผลิตตอบแทนสูง ตลอดจนเป็นผลมาจากที่รัฐมีนโยบายปรับโครงสร้าง และระบบการผลิตการเกษตร ซึ่งเกษตรกรได้เลือกปลูกไม้ผลทดแทนพืชอื่นที่มี

ปัญหาด้านการผลิต และการตลาดโดยทุเรียนเป็นไม้ผลชนิดหนึ่งที่เกษตรกรให้ความสนใจและขยายพื้นที่ปลูกกันมาก

การแสดงเจตนารมณ์ร่วมกันเป็น “เบญจภาคีส่งออกผลไม้จันทบุรี” นับเป็นการทำงานร่วมกันในรูปแบบพันธมิตร (Cluster) เพื่อให้เกิดความร่วมมือและช่วยเหลือกันและกันของกลุ่มผู้ผลิตผลไม้ ผู้ส่งออก และกลุ่มที่เกี่ยวข้อง อันจะนำไปสู่การพัฒนาศักยภาพทั้งด้านการผลิตและการตลาดอย่างครบวงจร ดังนั้นการศึกษากระบวนการทางการตลาดทุเรียนของเบญจภาคีส่งออกผลไม้จังหวัดจันทบุรี ซึ่งเป็นผลไม้ชนิดหนึ่งที่อยู่ในการดำเนินงานของเบญจภาคี ซึ่งจะได้ศึกษาถึงข้อมูล ระบบการผลิตและการตลาดทุเรียน นำไปสู่การพัฒนามาตรฐานสำหรับการส่งออก ศึกษาข้อมูลการจำหน่ายทั้งภายใน และภายนอกประเทศ ข้อดีข้อเสียของกระบวนการทางการตลาด ช่องทางการตลาด ปัญหาทางการตลาด อันจะสามารถทำให้การดำเนินการเบญจภาคีของทุเรียนบรรลุตามเจตนารมณ์ และได้รับการปรับปรุงแก้ไขต่อไป

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. ศึกษาและวิเคราะห์กระบวนการทางการตลาดทุเรียนของจังหวัดจันทบุรี
2. วิเคราะห์และประเมินผลการดำเนินการของกลุ่มเบญจภาคี
3. เพื่อให้ข้อเสนอแนะแนวทางปฏิบัติทางการตลาดทุเรียนของจังหวัดจันทบุรี

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

สามารถนำข้อมูลการตลาดที่ได้มาเพื่อเป็นแนวทางในการปรับปรุง และพัฒนาดำเนินการระบบการตลาดทุเรียนของจังหวัดและกลุ่มเบญจภาคีให้เป็นมาตรฐาน และเป็นรูปธรรมมากขึ้น

ขอบเขตการศึกษา

ศึกษากระบวนการทางการตลาดทุเรียนของเบญจภาคีในจังหวัดจันทบุรี ในช่วงฤดูการผลิต ปี พ.ศ.2549

วิธีการศึกษา

1. เก็บข้อมูลจากกลุ่มเบญจภาคี ทั้ง 5 ส่วน โดยวิธีการสัมภาษณ์ เชิงลึก จากส่วนขององค์การบริหารส่วนจังหวัดจันทบุรี หอการค้าจังหวัดจันทบุรี สำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรี กลุ่มพันธมิตรผู้ส่งออก และโดยการสัมภาษณ์ตามแบบสอบถามในส่วนของเกษตรกร ดังรายละเอียดต่อไปนี้

องค์การบริหารส่วนจังหวัดจันทบุรี และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงาน ได้แก่ องค์การบริหารส่วนตำบลขลุง องค์การบริหารส่วนตำบลมะขาม และสหกรณ์การเกษตรจันทบุรี ดังนี้

- นาย ธนภณ กิจกาญจน์ นายกองค์การบริหารส่วนจังหวัดจันทบุรี
- นาย นิคม บ่อหลี่ นายกองค์การบริหารส่วนตำบลขลุง จังหวัดจันทบุรี
- นาย แสงว บ่องเงิน นายกองค์การบริหารส่วนตำบลมะขาม จังหวัดจันทบุรี
- นาย ขจร วรวาท ผู้จัดการสหกรณ์การเกษตรจันทบุรี

โครงสร้างของแบบสัมภาษณ์ ประกอบด้วย

- ภาระหน้าที่
- การจัดสรรงบประมาณ
- กระบวนการรับซื้อ หรือการเป็นตัวแทนทางการตลาด
- การกำหนดราคารับซื้อ
- การควบคุมมาตรฐานผลผลิต
- การตลาด
- ระบบการขนส่งทุเรียน
- ปัญหาอุปสรรค และข้อเสนอแนะของการดำเนินงาน

หอการค้าจังหวัดจันทบุรี สัมภาษณ์ นายปราโมช ร่วมสุข ประธานหอการค้าจังหวัดจันทบุรี โดยมีโครงสร้างของแบบสัมภาษณ์ ดังนี้

- ภาระหน้าที่
- การประสานงานระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
- การส่งเสริมการตลาดและข้อมูลการตลาด
- การเปิดและขยายช่องทางการตลาด
- ปัญหาอุปสรรคและข้อเสนอแนะในด้านต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง

สำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรี สัมภาษณ์ นายเจตพงศ์ ชมภูรัตน์ เกษตรจังหวัดจันทบุรี มีโครงสร้างของแบบสัมภาษณ์ ดังนี้

- ภาระหน้าที่
- บทบาท ความร่วมมือกับกลุ่มเบญจภาคี ในด้านข้อมูล คุณภาพการผลิต การกระจายผลผลิต และการแปรรูปผลผลิต
- ปัญหาและอุปสรรคการพัฒนามาตรฐานคุณภาพการผลิตทุเรียน
- ข้อเสนอแนะการดำเนินงาน

กลุ่มพันธมิตรผู้ส่งออก สัมภาษณ์ นายสามารถ ธรรมโชติ ผู้บริหารบริษัทรวมแสงอินเตอร์พรีต จำกัด เป็นตัวแทนกลุ่มพันธมิตรผู้ส่งออก มีโครงสร้างของแบบสัมภาษณ์ ดังนี้

- ภาระหน้าที่
- บทบาทความร่วมมือกับกลุ่มเบญจภาคี
- การหาช่องทางตลาด และ แหล่งจำหน่ายทุเรียน
- จำนวนกลุ่มพันธมิตรผู้ส่งออก
- การจัดการระบบการส่งสินค้า และระบบการส่งออก
- ข้อเสนอแนะสำหรับกลุ่มเบญจภาคี

เกษตรกร จากการเก็บข้อมูลเบื้องต้น โดยการสัมภาษณ์นายกองค์การบริหารส่วนจังหวัดจันทบุรี พบว่าวิธีการและระบบรับซื้อทุเรียนของกลุ่มเบญจภาคี ได้ดำเนินการผ่านเครือข่ายองค์การบริหารส่วนตำบล และสหกรณ์การเกษตรจันทบุรี ทั้งนี้ไม่มีระบบเกษตรกรเป็นสมาชิกกลุ่มเบญจภาคี จึงมีการรับซื้อทุเรียนจากเกษตรกรทั่วไป และไม่มีการจดบันทึกการรับซื้อเกี่ยวกับรายชื่อเกษตรกร และจำนวนที่รับซื้อ ดังนั้นในการวิจัยครั้งนี้จึงทำการเก็บข้อมูลเกษตรกรในพื้นที่เขตรับซื้อ คือ อำเภอ ขลุง อำเภอมะขามและพื้นที่ใกล้เคียง คือ อำเภอนายายอาม อำเภอเขาฉกรรจ์ อำเภอท่าใหม่ เป็นจำนวนตัวอย่าง 50 ราย โดยทำการสอบถามในประเด็นต่าง ๆ คือ ปริมาณการผลิต ราคาจำหน่าย แหล่งขายผลผลิตหรือช่องทางการตลาด และข้อคิดเห็นของเกษตรกรต่อกลุ่มเบญจภาคี รวมถึงปัญหาและข้อเสนอแนะ

2. วิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา ประกอบด้วยสถิติอย่างง่าย

ระยะเวลาการดำเนินงาน

ระยะเวลา พฤษภาคม 2549 - พฤศจิกายน 2549 รวม 6 เดือน

บทที่ 2

การผลิตและการตลาดทุเรียน

ทุเรียน เป็นผลไม้เขตร้อนชนิดหนึ่งที่มีคุณค่าทางอาหารสูงและเชื่อว่าช่วยบำรุงกำลัง แต่ผู้บริโภคบางกลุ่มก็ไม่นิยมบริโภคทุเรียนเนื่องจากเป็นผลไม้ที่มีกลิ่นแรง ทุเรียนที่มีคุณภาพดีจะมีเนื้อแน่นเนียน ชุ่มฉ่ำ มีรสชาติหวาน ทุเรียนเป็นผลไม้ที่มีอายุการเก็บรักษาสั้น และมีการสูญเสียภายหลังการเก็บเกี่ยวสูง จากปริมาณการผลิตที่เพิ่มขึ้นในประเทศ และความต้องการของตลาดต่างประเทศ การควบคุมคุณภาพอย่างครบวงจรจึงเป็นเรื่องจำเป็น

พันธุ์ทุเรียน

คนไทยชอบกินทุเรียนมาไม่น้อยกว่า 300 ปี และทุเรียนปลูก (*Durio zibethinus* Murr.) มีแหล่งกำเนิดในสุมาตรา หรือบอร์เนียว สกุล *Durio* นั้นมีอยู่ 27 ชนิด และในจำนวนนี้มีอยู่ในสุมาตรา 7 ชนิด บอร์เนียว 19 ชนิด มาลายา 11 ชนิด ไทย พม่า ชีลอน (ศรีลังกา) และฟิลิปปินส์ ประเทศละ 1 ชนิด แต่จากหลักฐานกรมป่าไม้รายงานว่า ไทยมีอยู่ 4 ชนิด คือ ทุเรียนปลูก (*D. zibethinus* Murr.) ทุเรียนดอน (*D. malaccensis* Planch. Ex Mast.) ทุเรียนนก (*D. griffithii* (Mast.) Bakh.) และทุเรียนป่า (*D. pinanginan* Ridley) (hirat, hiratpraditsun, 2541)

ทุเรียนที่พบในประเทศนั้น มีจำนวนมากกว่า 200 พันธุ์ แต่พันธุ์ที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจในปัจจุบันของประเทศไทย มี 4 พันธุ์ ได้แก่

1. **พันธุ์หมอนทอง** เป็นทุเรียนที่ผู้บริโภคนิยมมาก ลักษณะลำต้นสูงใหญ่ ทรงกรวยคว่ำ ลักษณะผลยาวและใหญ่ น้ำหนักประมาณ 2.5-5 กิโลกรัม ขั้วใหญ่ก้นผลแหลม หนามห่าง เมล็ดลีบเป็นส่วนใหญ่ เนื้อหนาสีเหลืองไม่เข้มจัด รสหวานมันพอเหมาะ กลิ่นไม่แรงเท่ากับพันธุ์อื่น ๆ เมื่อสุกเต็มที่แล้วสามารถเก็บไว้ได้นานกว่าพันธุ์อื่น ๆ โดยที่เนื้อยังแข็งแห้ง เป็นทุเรียนที่มีปริมาณเนื้อมากที่สุด คุณภาพเนื้อเหมาะสำหรับการแปรรูป เช่น กวน แฉะแข็ง เป็นต้น หมอนทองเป็นพันธุ์ที่ได้รับการนิยมปลูกกันมากในจังหวัดทางภาคตะวันออก และภาคใต้

2. **พันธุ์ชะนี** เป็นพันธุ์ทุเรียนในตระกูลลวง มีลักษณะของผลค่อนข้างยาว รูปรีฐานและปลายผลสอบ ผิวสีเขียวอ่อนหรือเขียวปนน้ำตาลอ่อน หนามเล็ก ไม่สม่ำเสมอ สั้นและเว้า มีพูใหญ่เรียกว่าพูเอก นอกนั้นเป็นพูรอง ส่วนผู้ที่ลิบเรียกว่าพูหลอก ส่วนปริงเรียวก เนื้อสีเหลืองจางาอ่อนหรือค่อนข้างแดง เนื้อหนา รสหวานมากกว่ามัน กลิ่นค่อนข้างฉุน พันธุ์ทุเรียนที่อยู่ในตระกูลนี้

เช่น พันธุ์ลวงทอง พันธุ์ชมพูศรี พันธุ์ชะนี พันธุ์สายหยุด เป็นต้น (ทุเรียน, 2549) ทุเรียนพันธุ์ชะนีมีคุณภาพดีเป็นที่นิยมทั่วไปของผู้บริโภค เจริญเติบโตรวดเร็ว และง่ายต่อการบำรุงรักษา ให้ผลผลิตจำนวนมากและติดผลทุกปี ลักษณะผลค่อนข้างยาว และใหญ่ ตรงกลางป่อง ก้นผลป้าน ส่วนหัวเรียว ขนาดพูไม่สม่ำเสมอ หนามค่อนข้างใหญ่ น้ำหนักผลประมาณ 2-3 กิโลกรัม เนื้อละเอียด และเหนียวปานกลาง เมื่อสุกมีสีเหลืองเข้ม การสุกของเนื้อในผลเดียวกันค่อนข้างสม่ำเสมอ กลิ่นค่อนข้างแรง รสหวานมัน ทนทานต่อโรคโคนเน่ารากเน่าได้ดี

3. **พันธุ์ก้านยาว** เป็นพันธุ์ที่ดูแลรักษายาก ไม่ติดผลทุกปี ลักษณะผลกลมได้สัดส่วน ก้านผลยาวกว่าพันธุ์อื่น ๆ หนามค่อนข้างถี่ และเล็กสม่ำเสมอทั้งผล เนื้อละเอียดถึงเหนียว เส้นใยของเนื้อน้อย สภาพเนื้อเมื่อสุกคงรูปน่ารับประทาน ออมแล้วเนื้อไม่แฉะ สีเนื้อสม่ำเสมอ

4. **พันธุ์กระดุม** เป็นทุเรียนที่มีผลขนาดเล็ก เส้นผ่าศูนย์กลางโดยเฉลี่ยประมาณ 11-12 เซนติเมตร ยาวประมาณ 14-15 เซนติเมตร น้ำหนักผลประมาณ 1-2 กิโลกรัม หัวเล็ก ค่อนข้างยาว ผลค่อนข้างกลมแบน เมล็ดค่อนข้างใหญ่ มีเนื้อประมาณร้อยละ 33 ของน้ำหนักผล เนื้อสีเหลืองอ่อน กลิ่นไม่คloyฉุน รสไม่คloyหวานนัก เนื้อบางละเอียด อ่อนนุ่ม และง่ายเมื่อสุกจัด สามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตได้ก่อนพันธุ์อื่น ๆ

การผลิตทุเรียนอย่างถูกต้องเหมาะสม

หลักสำคัญในการผลิตทุเรียนอย่างถูกต้องเหมาะสม เพื่อให้ได้ทุเรียนที่มีคุณภาพ (การผลิตทุเรียนอย่างถูกต้องเหมาะสม, 2549) มีรายละเอียดดังนี้

1. **สภาพแวดล้อมที่เหมาะสมสำหรับทุเรียน** ทุเรียนสามารถเจริญเติบโตและให้ผลผลิตได้ในพื้นที่ความสูงที่ไม่มีน้ำท่วมถึงดิน เป็นดินร่วนปนทรายมีความอุดมสมบูรณ์สูง ระบายน้ำดี ความเป็นกรดต่างของดิน 5.5-6.5 อุณหภูมิ 10-46 องศาเซลเซียส มีการกระจายตัวของฝนดี มีช่วงแล้งต่อเนื่องน้อยกว่า 3 เดือนต่อปี ความชื้นสัมพัทธ์มากกว่าร้อยละ 30 มีความต้องการน้ำในการเจริญเติบโต 600-800 ลูกบาศก์เมตรต่อทุเรียน 1 ไร่

2. **โรคพืชและการป้องกันกำจัด** การระบาดของโรครากเน่า-โคนเน่า เป็นปัญหาที่สำคัญในการผลิตทุเรียนในการส่งออก โดยเชื้อรา *Phytophthora palmivora* จะทำให้เกิดอาการเน่าที่โคนหรือลำต้น รากเน่าและผลเน่า ซึ่งก่อให้เกิดความเสียหายต่อสวนทุเรียนอันเนื่องมาจากการปฏิบัติที่ไม่ถูกต้อง และส่งผลเสียต่อการผลิตทุเรียนเป็นปริมาณมาก (กรมวิชาการเกษตร, 2549)

3. การเก็บเกี่ยว ผลทุเรียนที่มีลักษณะสมบูรณ์ดังภาพที่ 2.1 สามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตได้จากการบ่งบอกของรายละเอียดดังต่อไปนี้

3.1 ดัชนีการเก็บเกี่ยว

3.1.1 นับอายุผล ตั้งแต่วันดอกบานจนถึงวันเก็บเกี่ยว ซึ่งเป็นประมาณ 90-100 วัน สำหรับพันธุ์กระดุม 105-110 วัน สำหรับพันธุ์ชะนี และพันธุ์หมอนทอง 120-135 วัน

3.1.2 สังเกตก้านผล เมื่อผลทุเรียนเริ่มแก่ก้านผลจะแข็งและมีสีเข้มขึ้น เมื่อสัมผัสจะรู้สึกสากมือ บริเวณปากปลิงจะบวมโต เห็นรอยต่อชัดเจน เมื่อจับก้านผลแล้วแกว่ง ผลทุเรียนจะรู้สึกว่ ก้านผลมีสปริงมากขึ้น

3.1.3 สังเกตหนาม ปลายหนามจะแห้ง สีน้ำตาลเข้ม เปราะและหักง่าย หนามกางออก ร่องหนามห่าง เมื่อบีบหนามเข้าหากัน จะรู้สึกว่ามีสปริง

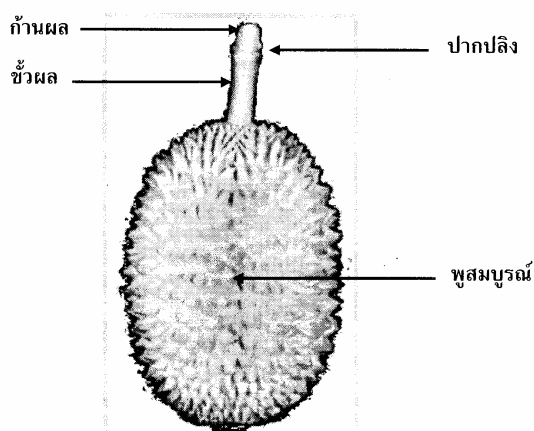
3.1.4 สังเกตรอยแยกระหว่างพู ผลทุเรียนที่แก่จัด จะสังเกตเห็นรอยแยกบนพูได้อย่างชัดเจน ยกเว้นบางพันธุ์ที่ลักษณะดังกล่าว ไม่ปรากฏชัดเจน เช่น พันธุ์ก้านยาว

3.1.5 การเคาะเปลือก เมื่อเคาะผลทุเรียนที่แก่จัดจะมีเสียงดังโป่ง ๆ เสียงหนักหรือเบาแตกต่างกันไปขึ้นกับพันธุ์ทุเรียน

3.1.6 สังเกตสีเนื้อ สีเนื้อทุเรียนจะเปลี่ยนจากสีขาวเป็นสีเหลืองอ่อน หรือเหลืองเข้ม ตามลักษณะประจำของแต่ละพันธุ์ และความแก่ที่ต่างกัน

3.1.7 การปล่อยให้ผลทุเรียนร่วง ปกติดอกทุเรียนแต่ละรุ่นในต้นเดียวกัน จะบานไม่พร้อมกัน (แตกต่างกันไม่เกิน 10 วัน) ดังนั้นเมื่อมีผลทุเรียนบนต้นเริ่มแก่ สุก และร่วง ก็เป็นสัญญาณเตือนว่า ทุเรียนที่เหลือบนต้นเริ่มแก่สามารถเก็บเกี่ยวได้แล้ว

3.1.8 การชิมปลิง เมื่อตัดชั่วผลหรือปลิงของผลทุเรียนแก่จัด จะพบว่ามีน้ำใส ไม่ข้นเหนียวเหมือนในทุเรียนอ่อน และเมื่อชิมดูจะมีรสหวาน



ภาพที่ 2.1 แสดงลักษณะภายนอกของทุเรียน

ที่มา : (มกอช., 2546)

3.2 วิธีการเก็บเกี่ยว ใช้มีดคม ๆ ตัดก้านผลส่วนที่อยู่เหนือปากปลิง เพื่อให้ผลหลุดจากต้น และส่งลงมาให้คนที่รออยู่ใต้ต้น ใช้กระสอบป่านตัวรับผลหรือใช้วิธีโยกเชือกลงมา วางผลลงในเชิงไม้ไผ่ หรือในพื้นที่ที่เตรียมไว้พยายาม หลีกเลี่ยงการวางผลทุเรียนบนพื้นดินในสวนโดยตรง เพื่อป้องกันการปนเปื้อนของเชื้อราที่อยู่ในดิน

4. การปฏิบัติหลังการเก็บเกี่ยว แยกเป็น 2 ส่วน (การผลิตทุเรียนอย่างถูกต้องเหมาะสม, 2549) คือ

4.1 การปฏิบัติหลังการเก็บเกี่ยวในสวน โดยเก็บเกี่ยวผลทุเรียนจากต้นแล้ว ควรปฏิบัติ ดังนี้

4.1.1 คัดแยกผลที่ตกกระแทกพื้น ชั้วหัก หรือมีตำหนิจากโรคและแมลง และการเก็บเกี่ยวแยกไว้ต่างหาก

4.1.2 ขนย้ายผลทุเรียนไปยังโรงคัดแยกของสวน ด้วยความระมัดระวัง และวางเรียงให้เป็นระเบียบบนแท่นรองรับสินค้า (Pallet) หรือเรียงบนพื้นที่สะอาด เพื่อรอการขนส่งไปยังโรงคัดบรรจุ

4.2 การปฏิบัติหลังการเก็บเกี่ยวที่โรงคัดบรรจุ

4.2.1 คัดเลือกผลผลิตที่ด้อยคุณภาพด้วยสายตา เช่น ทุเรียนอ่อน มีตำหนิโรคและแมลงเป็นต้น แยกไว้ต่างหาก

4.2.2 คัดขนาดและคัดคุณภาพ ตามมาตรฐานคุณภาพของทุเรียน

4.2.3 ทำความสะอาดผลทุเรียนที่คัดคุณภาพแล้วโดยใช้แรงลมเป่าเพื่อกำจัดเศษวัสดุและแมลงบางชนิดออกจากผิวผล จากนั้นจุ่มผลทุเรียนในสารละลายของสารเคมีเบนโนมิล และกรดฟอสฟอรัส เพื่อป้องกันโรคผลเน่า

4.2.4 จุ่มผลทุเรียนในสารละลายเอทธิฟอน 1,000-2,000 ppm หรือจุ่มเฉพาะส่วนก้านผลในสารละลายเอทธิฟอน 10,000 ppm ในกรณีที่ต้องขนส่งทุเรียนทางอากาศ ซึ่งใช้เวลาประมาณ 2-3 วัน ก่อนถึงผู้บริโภค เพื่อให้ผลทุเรียนสุกเสมอกัน

4.2.5 ผึ่งผลให้แห้งบนแท่นรองรับสินค้า

4.2.6 เมื่อผลทุเรียนแห้งแล้วจึงติดป้ายชื่อสินค้าที่ขั้วผลทุเรียน แล้วจึงบรรจุลงกล่องกระดาษลูกฟูก ขนาดบรรจุ 10 กก.ต่อกล่อง แล้วขนย้ายด้วยรถพ่วงสินค้าห้อยยื่น ไปยังท่าเรือ หรือท่าอากาศยาน เพื่อจำหน่ายในตลาดต่างประเทศ หรือเก็บรักษาที่อุณหภูมิ 15 องศาเซลเซียส ความชื้นสัมพัทธ์ร้อยละ 85-90 เพื่อรอการขนส่งไปจำหน่ายในตลาดต่างประเทศต่อไป

5. การเก็บรักษา

5.1 ผลทุเรียนที่เก็บเกี่ยวมาแล้ว สามารถเก็บรักษาไว้ที่อุณหภูมิ 30 องศาเซลเซียส ได้นาน 2-9 วันและที่อุณหภูมิ 20 องศาเซลเซียส ได้นาน 5-12 วัน

5.2 เก็บรักษาผลทุเรียนที่อุณหภูมิ 15 องศาเซลเซียส ความชื้นสัมพัทธ์ร้อยละ 85-90 จะเก็บรักษาผลทุเรียนได้นานประมาณ 2 สัปดาห์ ทั้งนี้แล้วแต่ความแก่ของทุเรียน

5.3 ผลทุเรียนดิบจะแสดงอาการสะท้อนหนาว (Chilling injury) ถ้าเก็บรักษาที่อุณหภูมิต่ำกว่า 15 องศาเซลเซียส โดยผิวผลจะเป็นสีดำ หรือสีน้ำตาลบริเวณร่องหนาม และแผ่ขยายจนทั่วผล เนื้อไม่สุกและมีอาการยุบตัวของเนื้อ

มาตรฐานคุณภาพทุเรียน

ทุเรียนจัดเป็นผลไม้เศรษฐกิจที่สำคัญของประเทศไทย แต่ละปีจะมีการส่งทุเรียนจากแหล่งผลิตไปจำหน่ายทั้งตลาดภายในประเทศ และตลาดต่างประเทศ คิดเป็นมูลค่าหลายพันล้านบาทต่อปี เท่าที่ผ่านมาทุเรียนจากประเทศไทยได้รับการยอมรับจากตลาดต่างประเทศว่ามีคุณภาพดีกว่าทุเรียนจากประเทศอื่น จึงสามารถครองตลาดต่างประเทศได้เป็นอันดับหนึ่ง อย่างไรก็ตาม ผู้บริโภคทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ มักประสบปัญหาเมื่อทุเรียนที่ซื้อมามีคุณภาพด้อยกว่าที่ควร ทั้งนี้เนื่องจากว่าผู้ผลิตและพ่อค้าคนกลางไม่คำนึงถึงมาตรฐานคุณภาพของผลผลิตที่จะออกจำหน่าย มีการให้ราคาตามความพอใจของพ่อค้า ซึ่งก่อให้เกิดความไม่เป็น

ธรรมชาติของระบบการตลาด รวมทั้งมีผลกระทบต่อคุณภาพของสินค้าที่จำหน่ายในท้องตลาด กล่าวคือ สินค้าจะมีคุณภาพไม่สม่ำเสมอหรือไม่ได้มาตรฐานตามที่ตลาดต่างประเทศบางกลุ่มต้องการ จึงจะเห็นได้ว่ามาตรฐานคุณภาพเป็นสิ่งที่จำเป็น ทั้งนี้ นอกจากจะเป็นประโยชน์ต่อเศรษฐกิจของประเทศแล้ว มาตรฐานคุณภาพยังก่อให้เกิดความเชื่อถือนระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย ตลอดจนส่งเสริมการผลิต การส่งออก และลดความสูญเสียของคุณภาพผลผลิตอีกด้วย (หิรัญ หิรัญประดิษฐ์, 2541)

1 การกำหนดมาตรฐานคุณภาพของทุเรียน

จากหลักเกณฑ์ในการกำหนดมาตรฐานคุณภาพ กระแสโลกาภิวัตน์ และเรื่องอื่น ๆ ที่ได้กล่าวถึงข้างต้น การกำหนดมาตรฐานสินค้าจึงเป็นสิ่งจำเป็นในส่วนของวงการตลาด อย่างไรก็ตาม ข้อมูลเพื่อใช้ในการกำหนดมาตรฐานของผักและผลไม้สดนั้นมีอยู่จำกัดและกระจายอยู่ตามข้อมูลที่เป็นได้แก่ ข้อมูลเกี่ยวกับตัวสินค้าหรือผลผลิตนั้น เช่น ลักษณะทั่วไป ลักษณะเฉพาะตัว วิธีการบรรจุหีบห่อที่มีประสิทธิภาพ วิธีการเก็บตัวอย่างเพื่อวิเคราะห์ ฯลฯ ข้อมูลดังกล่าวมีความสัมพันธ์กับเทคโนโลยีการผลิต วิทยาการหลังการเก็บเกี่ยว วิธีการขนส่งและวิธีการเก็บรักษา รสนิยมของผู้บริโภค รวมทั้งกฎและระเบียบของตลาดเป้าหมาย

การกำหนดมาตรฐาน ต้องดำเนินการด้วยความรอบคอบ หากผิดพลาดจะเกิดความเสียหายอย่างมาก ต้องได้รับความร่วมมือจากผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย เช่น เกษตรกร ผู้ค้า ผู้ส่งออก ผู้ประกอบการขนส่ง นักวิชาการทางด้านการเกษตร ด้านการค้า เพื่อจะได้ร่วมกันพิจารณาปัญหาได้ทั่วถึงทุกด้าน ข้อควรคำนึงในการกำหนดมาตรฐานสรุปได้ดังนี้ (หิรัญ หิรัญประดิษฐ์, 2541)

- 1.1 ควรเป็นไปรูปเดียวกัน เหมือน ๆ กัน สม่ำเสมอ
- 1.2 ไม่ควรมีข้อกำหนดมากเกินไปสำหรับผู้ผลิต ซึ่งจะทำให้เพิ่มค่าใช้จ่ายโดยไม่เหตุ
- 1.3 ไม่ควรมีข้อกำหนดที่เกินขีดความสามารถทางเทคโนโลยี
- 1.4 ต้องเป็นไปตามวัตถุประสงค์ของผู้บริโภค

2. มาตรฐานทุเรียนของประเทศไทย

เพื่อประโยชน์ในการปรับปรุงคุณภาพ การอำนวยความสะดวกทางการค้าและการคุ้มครองผู้บริโภค จึงก่อให้เกิดการกำหนดมาตรฐานขึ้น (มกช., 2546) โดยมีรายละเอียดดังนี้

2.1 นิยามของผลิตภัณฑ์

มาตรฐานนี้ใช้กับ “ทุเรียน” (Durian) พันธุ์ที่ผลิตเป็นการค้าซึ่งมีชื่อทางวิทยาศาสตร์ว่า “*Durio zibethinus* Marr.” อยู่ในวงศ์ Bombacaceae สำหรับการบริโภคสด

2.2 บทนิยาม

ความหมายของคำที่ใช้ในมาตรฐานสินค้าเกษตร และอาหารแห่งชาตินี้ มีดังต่อไปนี้

แกน หมายถึง ลักษณะเนื้อทุเรียนที่แข็งเป็นไต

เต่าเผา หมายถึง ลักษณะของเนื้อทุเรียนบางส่วนที่มีสีน้ำตาล หรือน้ำตาลไหม้

ไส้ซึม หมายถึง ไส้กลางของผลและ และอาการนี้อาจจะลามไปถึงเนื้อ

พุ่มสมบูรณ์ คือ ลักษณะภายนอกของทุเรียนที่เป็นพุ่มเต็มตลอดความยาวของผล

2.3 ข้อกำหนดเรื่องคุณภาพ

1. คุณภาพขั้นต่ำ

- ทุเรียนทุกลูกตามมาตรฐานต้องมีคุณภาพดังต่อไปนี้ เว้นแต่จะมีข้อกำหนดเฉพาะของแต่ละชั้นและเกณฑ์ความคลาดเคลื่อนที่ยอมให้มีได้ตามที่ระบุไว้

- เป็นผลทุเรียนสดทั้งผลพร้อมข้าวที่สมบูรณ์และอาจมีก้านผล
- สภาพภายนอกมีความสมบูรณ์ ไม่เน่าเสีย
- ไม่มีตำหนิที่เห็นเด่นชัดและไม่มีผลกระทบถึงคุณภาพภายใน
- ไม่มีศัตรูพืช ที่มีผลต่อรูปลักษณะทั่วไปของผลิตภัณฑ์
- ไม่มีความเสียหายของผลิตภัณฑ์เนื่องจากศัตรูพืช
- ปลอดภัยจากความเสียหายเนื่องจากอุณหภูมิต่ำหรืออุณหภูมิสูง
- ปลอดภัยจากกลิ่นและรสชาติแปลกปลอม หรืออย่างใดอย่างหนึ่ง
- สภาพความสมบูรณ์ภายในเมื่อสุก ไม่มีอาการผิดปกติของเนื้อ ได้แก่ แกน

เต่าเผา ไส้ซึม ถ้ามีอย่างใดอย่างหนึ่งหรือรวมกันต้องไม่เกินร้อยละ 5 ของส่วนที่บริโภคได้

- ผลทุเรียนต้องแก่ได้ที่เหมาะสมกับพันธุ์และพื้นที่ปลูก กล่าวคือ ผลสามารถพัฒนาเป็นผลสุกได้หลังเก็บเกี่ยวจากต้นแล้ว มีคุณภาพเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค และผลอยู่ในสภาพที่ยอมรับได้เมื่อถึงปลายทาง

2. การแบ่งชั้นคุณภาพ ทุเรียนตามมาตรฐานนี้ แบ่งเป็น 3 ชั้นคุณภาพดังนี้

- ชั้นพิเศษ (“Extra” Class) ทุเรียนชั้นนี้มีคุณภาพดีที่สุด ตรงตามพันธุ์ จำนวนพุ่มสมบูรณ์ไม่น้อยกว่า 4 พุ่ม ยกเว้นพันธุ์ก้านยาวและกระดุมทองมีพุ่มสมบูรณ์ 5 พุ่ม มีลักษณะหนามสมบูรณ์ตรงตามพันธุ์ ปลายหนามไม่แตก ปลอดภัยจากตำหนิเล็กน้อยที่ไม่สามารถมองเห็นได้

ชัดเจน และไม่มีผลกระทบต่อคุณภาพในด้านรูปลักษณ์ทั่วไปของผล รวมทั้งคุณภาพภายใน ต่อคุณภาพระหว่างการเก็บรักษาและการจัดเรียงเสนอในภาชนะบรรจุ

- ชั้นหนึ่ง (Class I) ทุเรียนชั้นนี้มีคุณภาพดี ตรงตามพันธุ์ จำนวนพูสมบูรณ์ไม่น้อยกว่า 3 พู และพูไม่สมบูรณ์อีก 2 พู และไม่ทำให้รูปทรงทุเรียนเสียไป ยกเว้นพันธุ์ก้านยาวและกระดุมทองมีพูสมบูรณ์ 4 พู มีลักษณะหนามสมบูรณ์ตรงตามพันธุ์ ปลายหนามไม่แตก มีตำหนิเล็กน้อยที่ไม่สามารถมองเห็นได้ชัดเจน และตำหนิดังกล่าวไม่มีผลกระทบต่อคุณภาพในด้านรูปลักษณ์ทั่วไปของผล รวมทั้งต่อคุณภาพภายใน ต่อคุณภาพระหว่างการเก็บรักษา และการจัดเรียงเสนอในภาชนะบรรจุ

- ชั้นสอง (Class II) ชั้นนี้รวมทุเรียนที่ไม่เข้าชั้นที่สูงกว่าแต่มีคุณภาพชั้นต่ำตามข้อ มีคุณภาพตรงตามพันธุ์ จำนวนพูสมบูรณ์ไม่น้อยกว่า 2 พู และพูไม่สมบูรณ์อีก 2 พู ยกเว้นพันธุ์ก้านยาวและกระดุมทองมีพูสมบูรณ์ 3 พู และพูไม่สมบูรณ์อีก 2 พู มีลักษณะหนามสมบูรณ์ตรงตามพันธุ์ มีตำหนิเล็กน้อยที่ไม่สามารถมองเห็นได้ชัดเจน แต่ตำหนิดังกล่าวต้องไม่มีผลกระทบถึงคุณภาพของเนื้อทุเรียน

2.4 ข้อกำหนดเรื่องขนาด ผลทุเรียนแต่ละพันธุ์ต้องมีน้ำหนักต่อผลดังนี้

2.4.1 พันธุ์ชะนี ไม่น้อยกว่า 1.5 กิโลกรัม และไม่มากกว่า 4 กิโลกรัม

2.4.2 พันธุ์หมอนทองไม่น้อยกว่า 1.5 กิโลกรัม และไม่มากกว่า 6 กิโลกรัม

2.4.3 พันธุ์ก้านยาวไม่น้อยกว่า 1.5 กิโลกรัม

2.4.4 พันธุ์กระดุมทองไม่น้อยกว่า 1.3 กิโลกรัม

ข้อกำหนดเรื่อง การกำหนดรหัสขนาดมีรายละเอียดตามตารางที่ 2.1 ดังนี้

ตารางที่ 2.1 ข้อกำหนดเรื่องรหัสขนาดของทุเรียน

รหัสขนาด	น้ำหนักต่อผล (กิโลกรัม)
1	>4
2	>3-4
3	>2-3
4	>1.3-2

2.5 ข้อกำหนดเรื่องเกณฑ์ความคลาดเคลื่อน เกณฑ์ความคลาดเคลื่อนเรื่องคุณภาพที่ยอมให้มีได้ในแต่ละรุ่นของการส่งมอบ สำหรับผลิตภัณฑ์ที่ไม่เข้าขั้นที่ระบุไว้มีดังนี้

2.5.1 เกณฑ์ความคลาดเคลื่อนเรื่องคุณภาพ

- ชั้นพิเศษ (“Extra” Class) ไม่เกินร้อยละ 10 ของจำนวนผลในแต่ละรุ่นที่ส่งมอบที่คุณภาพไม่เป็นไปตามที่กำหนดของชั้นพิเศษ แต่เป็นไปตามคุณภาพชั้นหนึ่ง หรือคุณภาพยังอยู่ในเกณฑ์ความคลาดเคลื่อนของคุณภาพชั้นหนึ่ง

- ชั้นหนึ่ง (Class I) ไม่เกินร้อยละ 10 ของจำนวนผลในแต่ละรุ่นที่ส่งมอบที่คุณภาพไม่เป็นไปตามที่กำหนดของชั้นหนึ่ง แต่เป็นไปตามคุณภาพชั้นสอง หรือคุณภาพยังอยู่ในเกณฑ์ความคลาดเคลื่อนของคุณภาพชั้นสอง

- ชั้นสอง (Class II) ไม่เกินร้อยละ 10 ของจำนวนผลในแต่ละรุ่นที่ส่งมอบที่คุณภาพไม่เป็นไปตามที่กำหนดของชั้นสอง แต่ต้องไม่มีผลเน่าเสียหรือสภาพไม่เหมาะสมต่อการบริโภค

2.5.2 เกณฑ์ความคลาดเคลื่อนเรื่องขนาด

ทุเรียนทุกชั้นมีทุเรียนขนาดใหญ่ หรือเล็กกว่าชั้นถัดไปหนึ่งชั้นปนมาได้ไม่เกินร้อยละ 20 ของจำนวนผลในแต่ละรุ่นที่ส่งมอบ

2.6 ข้อกำหนดเรื่องการบรรจุและการจัดเรียงเสนอ

2.6.1 ความสม่ำเสมอ

ทุเรียนที่บรรจุในแต่ละรุ่นที่ส่งมอบ มีความสม่ำเสมอในเรื่องของพันธุ์และคุณภาพ

2.6.2 การบรรจุหีบห่อ

บรรจุทุเรียนในลักษณะที่สามารถเก็บรักษาทุเรียนได้เป็นอย่างดี วัสดุที่ใช้ในการบรรจุต้องใหม่ สะอาด และมีคุณภาพเพื่อป้องกันความเสียหายอันจะมีผลต่อทุเรียน การใช้วัสดุโดยเฉพาะกระดาษหรือตราประทับที่มีข้อกำหนดทางการค้าสามารถทำได้ หากมีการพิมพ์หรือมีการแสดงฉลากโดยใช้หมึกพิมพ์หรือกาวที่ไม่เป็นพิษ

2.7 การแสดงเครื่องหมายหรือฉลาก

2.7.1 บรรจุภัณฑ์สำหรับขายส่ง

แต่ละหีบห่อต้องประกอบด้วยข้อความ ซึ่งจะระบุในเอกสารกำกับสินค้า หรือฉลากหรือแสดงไว้ที่ภาชนะบรรจุก็ได้ ข้อความต้องอ่านได้ชัดเจน ไม่หลุดลอก โดยมีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

- ข้อมูลผู้ขายส่ง ชื่อ และที่ตั้งของผู้ขายส่ง ผู้บรรจุ และหมายเลขรหัสสินค้า (ถ้ามี)

- ประเภทของผลิตภัณฑ์ ข้อความว่า “ทุเรียน” และหรือ “ชื่อพันธุ์ทุเรียน”

- ข้อมูลแหล่งผลิต ประเทศที่ผลิต และหรือแหล่งผลิตในประเทศ
- ข้อมูลเชิงพาณิชย์ ได้แก่ ชั้นคุณภาพ ขนาด และน้ำหนักสุทธิเป็นระบบ

เมตริก

2.7.2 ภาษา ฉลากของทุเรียนต้องมีข้อความเป็นภาษาไทย กรณีฉลากทุเรียนที่ผลิตเพื่อส่งออกจะแสดงข้อความเป็นภาษาใดก็ได้

2.7.3 เครื่องหมายการตรวจสอบทางราชการหรือเครื่องหมายรับรอง ให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขของหน่วยตรวจหรือหน่วยรับรองที่ได้รับการยอมรับจากกระทรวงเกษตรและสหกรณ์

2.8 สารปนเปื้อน ให้เป็นไปตามข้อกำหนดในกฎหมายที่เกี่ยวข้อง และข้อกำหนดของมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติเรื่องสารปนเปื้อน

2.9 สารพิษตกค้าง ให้เป็นไปตามข้อกำหนดในกฎหมายที่เกี่ยวข้อง และข้อกำหนดของมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติเรื่องสารพิษตกค้าง

2.10 สุขลักษณะ การเก็บเกี่ยว การปฏิบัติต่อทุเรียนในขั้นตอนต่าง ๆ รวมถึงการเก็บรักษา และการขนส่งทุเรียนต้องปฏิบัติตามถูกสุขลักษณะ เพื่อป้องกันการปนเปื้อนที่จะก่อให้เกิดอันตรายต่อผู้บริโภค

2.11 การวิเคราะห์และชักตัวอย่าง

2.11.1 วิธีตรวจสอบความแก่ของผลทุเรียน

- ลักษณะภายนอกของผลทุเรียนแก่ได้ที่ ขั้วผลแข็ง สีเข้ม เมื่อสัมผัสผิวขั้วจะรู้สึกสากมือ บริเวณรอยต่อระหว่างขั้วผลและก้าน ผล ซึ่งเรียกว่าปากปลิงบวมโต เมื่อจับขั้วผลแล้วแกว่งผลทุเรียนจะรู้สึกว่ขั้วผลแข็ง และมีสปริงมากขึ้น ร่องหนามห่าง เมื่อบีบปลายหนามเข้าหากันจะรู้สึกว่ามีสปริง ปลายหนามเริ่มแห้ง มีสีน้ำตาล และสังเกตเห็นรอยเป็นแนวยาวบนสันพูได้ชัดเจน ยกเว้นพันธุ์ก้านยาว

- ลักษณะภายในของผลทุเรียนแก่ได้ที่ของแต่ละพันธุ์ ต้องเป็นไปตามรายละเอียดในตารางที่ 2.2

ตารางที่ 2.2 ลักษณะภายในชั้นต่ำของผลทุเรียนแก่ได้ที่ของแต่ละพันธุ์¹

พันธุ์	ลักษณะภายในของผลทุเรียนแก่ได้ที่ (ผลดิบ)	น้ำหนักเนื้อแห้งชั้นต่ำ (ร้อยละ)
กระดุมทอง ²	เนื้อสีเหลือง ผิวเมล็ดสีน้ำตาล	27
ชนะ ²	เนื้อสีเหลือง ผิวเมล็ดสีน้ำตาลปนครีม	30
หมอนทอง ³	เนื้อสีขาวปนเหลืองอ่อน ผิวเมล็ดสีครีมปนน้ำตาล	32

ที่มา : (มกอช., 2546)

¹ เทียบเท่ากับข้อกำหนดในการค้าขายสำหรับทุเรียนที่มีความแก่ร้อยละ 75

² จำนวนวันสุกหลังการเก็บเกี่ยว ในสภาพธรรมชาติ ประมาณ 4-5 วัน

³ จำนวนวันสุกหลังการเก็บเกี่ยว ในสภาพธรรมชาติ ประมาณ 6-9 วัน

การส่งออกทุเรียน

เมื่อได้ผลผลิตทุเรียนแล้ว ขั้นตอนสำคัญต่อไป คือ การส่งออก การปฏิบัติในขั้นตอนนี้มีความสำคัญมากต่อธุรกิจของผู้ประกอบการ (กฤติกา งามกัณหา, 2546) โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. การบรรจุหีบห่อ ต้องคำนึงถึงปัจจัยสำคัญดังต่อไปนี้

1.1 ความแข็งแรงของภาชนะบรรจุ โดยเฉพาะความสามารถในการรับแรงกด เมื่อเรียงซ้อนกัน และทนต่อการสั่นสะเทือน

1.2 ขนาดของภาชนะที่ใช้บรรจุ จะต้องได้มาตรฐานเหมาะสมกับปริมาณที่บรรจุ ที่ตลาดต้องการและใช้เนื้อที่การขนส่งได้อย่างเต็มที่

1.3 ธรรมชาติของผลผลิต ที่เกี่ยวกับการหายใจ การคายน้ำ และการระบายความร้อน รูปทรงและสีสันทที่สวยงามของภาชนะบรรจุ เพื่อแสดงตัวและเสริมสร้างภาพพจน์ของสินค้าให้เป็นที่ยอมรับและตรงต่อความต้องการของตลาด

2. การขนส่ง การขนส่งทุเรียนไปขายยังตลาดต่างประเทศ จะใช้อยู่ 2 ทาง คือ ทางเรือและทางอากาศ การขนส่งทางเรือหรือทางอากาศภายใต้อุณหภูมิ 15 องศาเซลเซียส ที่ความชื้นสัมพัทธ์ร้อยละ 85-90 จะส่งเป็นทุเรียนผลสดแช่เย็น แต่ถ้าขนส่งทางอากาศภายใต้อุณหภูมิ -20 องศาเซลเซียส จะส่งเป็นทุเรียนแช่เยือกแข็งทั้งผล

3. ขั้นตอนและกระบวนการส่งออกทุเรียนสด จากการมีผู้สนใจประกอบการส่งออกสินค้าเกษตรเป็นจำนวนมาก ซึ่งบางครั้งอาจมีปัญหาในเรื่องขั้นตอนการปฏิบัติและวิธีดำเนินการส่งออกสินค้าเกษตรในกลุ่ม Product Champion ดังนั้นศูนย์ผลักดันสินค้าเกษตรเพื่อการส่งออก จึงได้จัดทำคู่มือการจดทะเบียนผู้ประกอบการส่งออกสินค้าเกษตรในกลุ่มนี้ขึ้น เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถดำเนินการตามขั้นตอนและวิธีการปฏิบัติได้อย่างถูกต้องและรวดเร็วขึ้น ซึ่งขั้นตอนและกระบวนการส่งออกได้แสดงไว้ดังภาพที่ 2.2 และมีขั้นตอนดังนี้

1. การจดทะเบียนพาณิชย์

เจ้าของกิจการมีหน้าที่ต้องยื่นคำขอจดทะเบียนพาณิชย์ภายใน 30 วัน นับแต่วันที่ได้ประกอบกิจการ เจ้าของกิจการใดฝ่าฝืนต้องระวางโทษปรับไม่เกิน 2,000 บาท และปรับต่อเนื่องวันละไม่เกิน 100 บาท จนกว่าจะได้จดทะเบียนพาณิชย์ต้องเสียค่าธรรมเนียม 50 บาท

2. การจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม

หน่วยงานที่รับผิดชอบในการจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม (ภ.พ. 01) ได้แก่ กรมสรรพากร กระทรวงการคลัง สถานที่รับจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มของผู้ประกอบการให้ยื่นคำขอจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม ตามแบบ ภ.พ. 01 ณ สถานที่ดังต่อไปนี้

กรณีสถานประกอบการตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร ให้ยื่นคำขอจดทะเบียนได้ดังนี้

1. สำนักงานสรรพากรเขต สำนักงานสรรพากรเขต (สาขา) หรือสำนักงานสรรพากรที่สถานประกอบการตั้งอยู่

2. สำนักงานภาษีสรรพากรพื้นที่ที่สถานประกอบการตั้งอยู่

กรณีสถานประกอบการตั้งอยู่ในเขตจังหวัดอื่น ให้ยื่นคำขอจดทะเบียนที่สำนักงานสรรพากรอำเภอ สำนักงานอำเภอ(สาขา) หรือสำนักงานสรรพากรกิ่งอำเภอที่สถานประกอบการตั้งอยู่

3. การจดทะเบียนผู้ที่จะส่งสินค้าเกษตรประเภท Product Champion

เนื่องจากทุเรียนเป็น 1 ใน 4 สินค้า Product Champion ที่กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ได้รับมอบหมายจากคณะรัฐมนตรีให้ดูแล ตั้งแต่เริ่มกระบวนการผลิตไปจนถึงการส่งออกไปยังตลาดต่างประเทศ โดยมีกรมวิชาการเกษตรเป็นผู้ดำเนินงาน ซึ่งศูนย์ผลักดันสินค้าเกษตรเพื่อการส่งออก (ศกอ.) เป็นหน่วยงานที่อยู่ภายใต้กรมวิชาการเกษตร และรับผิดชอบในการส่งเสริมและสนับสนุนให้มีการส่งออกและผู้จดทะเบียนเป็นผู้ส่งสินค้าเกษตรประเภท Product Champion จะได้รับสิทธิต่าง ๆ จากหน่วยงานของรัฐ เช่น เป็นสมาชิกของศูนย์ข้อมูลเพื่อการ

ส่งออกสินค้าเกษตรด้านข้าวสารไม่ว่าจะเป็นข้าวสารการวิเคราะห์สภาวะตลาดทางการเกษตรของโลก ข้อจำกัดที่ใช้ในการกีดกันการค้าใหม่ ๆ ของประเทศคู่ค้า กฎและระเบียบต่าง ฯลฯ

4. การออกใบรับรองปลอดศัตรูพืช

การส่งออกสินค้าทางการเกษตรไปสู่ตลาดต่างประเทศจะมีกฎระเบียบ และข้อบังคับการนำเข้า รวมทั้งการตรวจสอบคุณภาพสินค้าของประเทศผู้นำเข้า จะกระทำอย่างเข้มงวดมากในปัจจุบันจะใช้รูปแบบตามการจัดข้อกำหนดด้านกักกันพืชขององค์การอาหารและเกษตรแห่งชาติ (Food and Agriculture Organization : FAO) เนื่องจากเป็นข้อกำหนดเพื่อป้องกันการระบาดของโรคพืช เพราะศัตรูพืชบางชนิดมีศักยภาพที่ทำให้เกิดความเสียหายทางเศรษฐกิจของประเทศได้ ดังนั้นสินค้านำเข้าจะต้องได้รับอนุญาตให้นำออกได้และต้องมีใบอนุญาตการนำเข้าด้วย นอกจากนี้ยังต้องกำหนดให้มีใบรับรองปลอดศัตรูพืช (Phytosanitary Certificate : PC) กำกับที่สินค้าด้วย

5. พิธีการศุลกากร

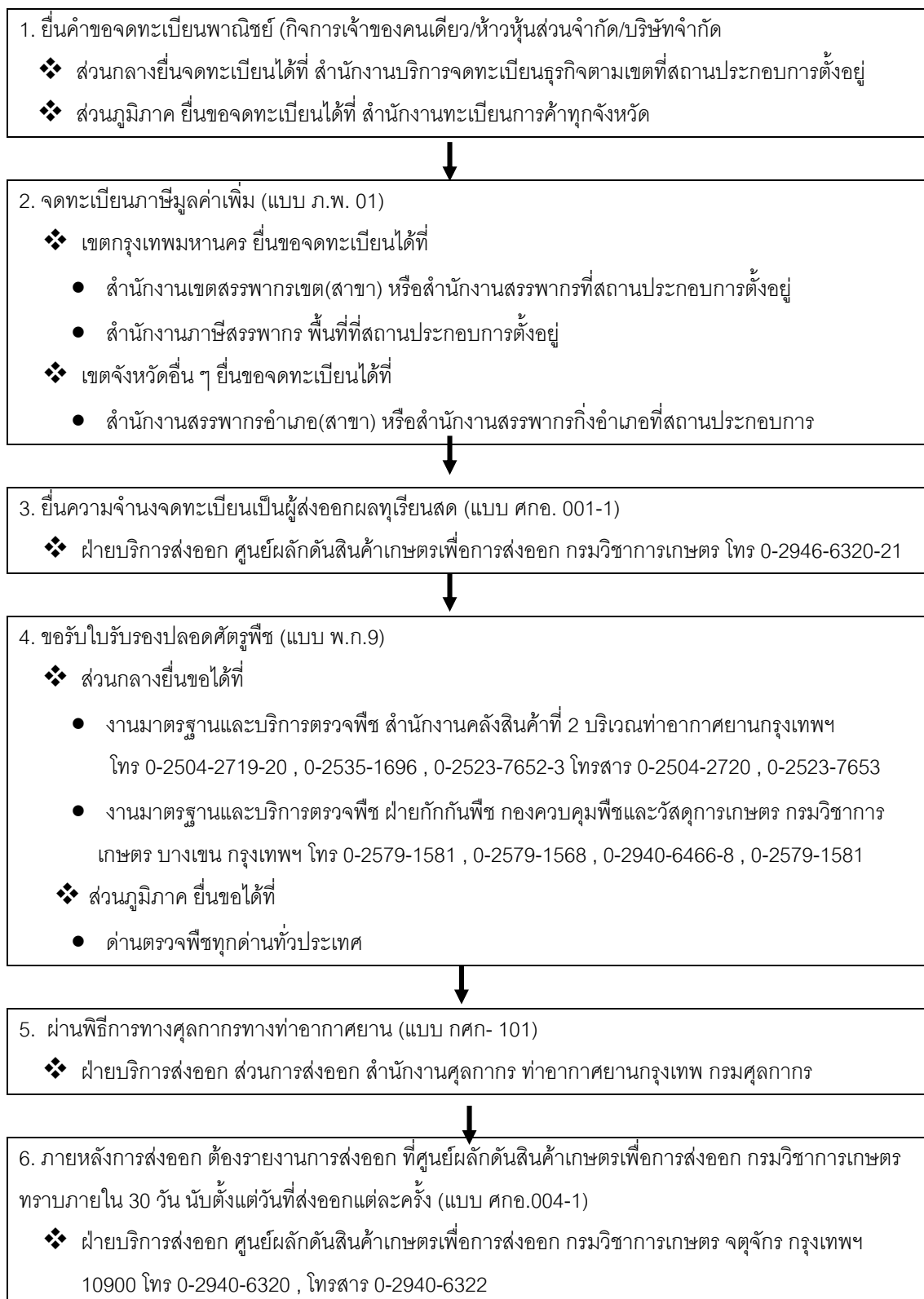
เนื่องจากปัญหาเรื่องคุณภาพในการส่งออกทุเรียนที่ไม่ได้คุณภาพ โดยเฉพาะการส่งทุเรียนอ่อนไปจำหน่ายยังต่างประเทศ ก่อให้เกิดปัญหาต่าง ๆ ตามมา เช่น การกดราคารับซื้อส่งผลกระทบต่อให้ราคาทุเรียนในประเทศมีราคาตกต่ำ โดยสาเหตุหลักเกิดจากผู้ส่งออกบางราย ได้ร่วมมือกับชาวสวนจัดให้มีการส่งทุเรียนอ่อนออกจำหน่ายไปยังต่างประเทศ ดังนั้นจึงได้มีการประชุมหารือระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้องและกำหนดเป็นเงื่อนไขเพิ่มเติมให้ผู้ส่งออกต้องปฏิบัติตาม เช่น การติดฉลากหรือป้าย (Sticker) ซึ่งกรมวิชาการเกษตรออกแบบและอนุญาตให้ติดชั่วคราวก่อนการส่งออกและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องจะทำการตรวจสอบ ซึ่งในส่วนของการศุลกากรจะมีหน้าที่ดังนี้

5.1 ตรวจสอบ หนังสือสำคัญแสดงการจดทะเบียน เป็นผู้ส่งออกทุเรียนสด ไปนอกราชอาณาจักรอย่างเข้มงวด

5.2 สุ่มตรวจการติดสติ๊กเกอร์ที่ชั่วคราว

5.3 แจ้งรายชื่อผู้ส่งออกและผู้นำเข้าทุเรียนให้กรมวิชาการเกษตรทราบ

5.4 จัดทำรายงานปริมาณ และมูลค่าการส่งออก ประเทศผู้นำเข้า ส่งมายังกรมวิชาการเกษตรทุกสัปดาห์



ภาพที่ 2.2 ขั้นตอนและกระบวนการส่งออกทุเรียนสด

ที่มา : (กฤติกา งามกัณหา, 2546)

6. การรายงานการส่งออก

ภายหลังการส่งออกจะต้องรายงานการส่งออกที่ศูนย์ผลักดันสินค้าเกษตรเพื่อการส่งออก กรมวิชาการเกษตร ทราบภายใน 30 วัน นับตั้งแต่วันที่ส่งออกแต่ละครั้ง โดยมีหลักฐานและเอกสารประกอบการส่งออกแต่ละครั้ง ดังนี้

6.1 แบบ ศกอ. 004-1

6.2 ใบกำกับสินค้า (Invoice) ที่ผ่านพิธีการทางศุลกากร ซึ่งระบุปริมาณ ชนิด ราคาต่อกิโลกรัม จำนวนเชิงหรือกล่อง มูลค่า ชื่อผู้ซื้อ และเมืองที่ส่ง

6.3 ใบตราส่งสินค้า (Bill of Landing หรือ Airway Bill) หรือเอกสารอื่นๆ ที่คล้ายคลึงกัน

4. ข้อกำหนดและมาตรการการค้าระหว่างประเทศ ข้อกำหนดและมาตรการการค้าระหว่างประเทศ เป็นกิจกรรมที่ดำเนินการเพื่อป้องกันอันตรายที่อาจเกิดแก่ผู้บริโภคและบางประเทศยังใช้มาตรการกีดกันทางการค้า โดยแต่ละประเทศจะนำมาบังคับใช้กับประเทศคู่ค้า เพื่อหลีกเลี่ยงการปฏิบัติตามข้อตกลงขององค์การการค้าโลกหรือ WTO ซึ่งมีการกำหนดขอบเขตไว้อย่างกว้าง ๆ เช่น

มาตรการสุขอนามัยและสุขอนามัยพืช

เป็นกิจกรรมควบคุมคุณภาพ โดยเริ่มตั้งแต่เกษตรกรผู้ปลูกจนถึงผู้บริโภค ระบบประกันคุณภาพจะครอบคลุมถึงปัจจัยที่มีผลก่อนการเก็บเกี่ยวและปฏิบัติหลังการเก็บเกี่ยว ได้แก่ การใช้สารเคมีก่อนการเก็บเกี่ยวของเกษตรกรและแผนคุณภาพ การตรวจสอบย้อนกลับของผลผลิต ข้อตกลงสุขภาพและสุขอนามัยพืช (SPS Agreement) ผลตกค้างของสารกำจัดแมลง การใช้สารเคมีหลังการเก็บเกี่ยว การเฝ้าติดตาม การควบคุมอุณหภูมิ ฯลฯ โดยปกติแล้วมาตรการที่นำมาใช้ควรจะเป็นมาตรฐานทุกขั้นตอนเริ่มตั้งแต่ เกษตรกร ผู้บริโภค ผู้จัดจำหน่าย/ผู้ดำเนินการ และผู้มีอำนาจในการออกกฎระเบียบ

จากข้อกำหนดต่าง ๆ ที่เป็นมาตรฐาน ผู้ปฏิบัติงานควรนำแนวทางเหล่านี้ไปทำการประเมินตนเองเพื่อให้สามารถพัฒนากระบวนการผลิต การจัดการที่เหมาะสมและมีความคุ้มค่าต้นทุนและทำเป็นตารางตรวจสอบ (Check Sheet) เพื่อเป็นการประกันคุณภาพและได้มาตรฐานทางด้านสุขอนามัยและสุขอนามัยพืชด้วย

ปัจจัยที่มีผลต่อการส่งออกทุเรียน

การส่งออกทุเรียนสามารถแบ่งปัจจัยที่มีผลต่อการส่งออกทุเรียน 2 ปัจจัย คือ ปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกที่มีผลต่อการส่งออกทุเรียน ซึ่งปัจจัยภายในประกอบด้วย คุณลักษณะบริษัท และปัจจัยภายในกิจการด้านกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด ส่วนปัจจัยภายนอกประกอบด้วยปัจจัยภายนอกกิจการระดับการดำเนินงานภายในประเทศ และปัจจัยภายนอกประเทศระดับมหภาคในตลาดระหว่างประเทศ ซึ่งมีผลต่อการส่งออกทุเรียนของประเทศไทย โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ปัจจัยด้านคุณลักษณะบริษัท

คุณลักษณะบริษัทมีอิทธิพลต่อการส่งออกในระดับปานกลาง (กฤติกา งามกัณหา, 2546) โดยเรียงลำดับความสำคัญดังนี้

1.1 ด้านภาพพจน์และชื่อเสียงของบริษัท จะมีความสำคัญมาก ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เห็นว่ามีผลต่อการส่งออกในระดับสูง ซึ่งภาพพจน์และชื่อเสียงของบริษัทนั้นจะเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้เกิดความเชื่อถือและไว้วางใจซึ่งกันและกัน เช่น การติดต่อค้าขายมาเป็นเวลานาน การมีชื่อเสียงที่ได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวาง การมีผู้บริหารเป็นที่รู้จักและได้รับการยอมรับ มีระยะเวลาในการดำเนินกิจการมานาน เป็นต้น แต่ก็ยังพบว่าบริษัทจำนวนไม่น้อยที่มีระยะเวลาในการดำเนินงานที่น้อยมาก และยังมีบริษัทอีกจำนวนมากที่ทำการจดทะเบียนใหม่แต่สถานที่ดำเนินการยังคงเดิม ซึ่งอาจเป็นบริษัทที่มีปัญหาในการดำเนินกิจการในระยะเวลาที่ผ่านมา กรณีเช่นนี้ไม่เป็นผลดีต่อการดำเนินธุรกิจในระยะยาว เนื่องจากไม่สามารถสร้างความน่าเชื่อถือให้แก่ลูกค้าได้

1.2 ด้านการจดทะเบียนเป็นผู้ส่งออกพบว่า ผู้ประกอบการส่งออกทุเรียนส่วนใหญ่เห็นว่ามีผลต่อการส่งออกทุเรียนในระดับสูง กรณีเช่นนี้จะเห็นได้ว่าบางครั้งลูกค้าที่อยู่ในต่างประเทศถ้าไม่ได้ทำธุรกิจกันมาก่อนก็จะไม่รู้จักหรือให้ความเชื่อมั่นต่อกัน ดังนั้นเมื่อภาครัฐเข้ามาเป็นตัวกลางในการประสานงาน โดยผู้ที่สามารถทำธุรกิจในการส่งออกทุเรียนได้จะต้องมีการจดทะเบียนกับทางราชการ และทางราชการให้การรับรองว่า เป็นผู้ที่มีคุณสมบัติเป็นผู้ที่สามารถทำธุรกิจด้านการส่งออกทุเรียนได้ ก็จะส่งผลให้เกิดความเชื่อมั่นและสามารถสร้างความเชื่อถือให้แก่ลูกค้าที่อยู่ในต่างประเทศต่อผู้ที่ประกอบการอุตสาหกรรมส่งออกทุเรียนของประเทศไทยได้

1.3 ด้านสถานที่ตั้งของโรงงานบรรจุหีบห่อ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เห็นว่าจะมีผลต่อการส่งออกในระดับสูง ซึ่งอุตสาหกรรมการส่งออกทุเรียนของประเทศไทยจะใช้การขนส่งทาง

อากาศ แต่แหล่งผลิตทุเรียนของประเทศไทยจะอยู่ที่ภาคตะวันออกและภาคใต้ของประเทศไทย ทำให้ต้องใช้เวลาในการขนย้ายผลผลิตทุเรียน ซึ่งบางครั้งทำให้เกิดความล่าช้า อันเนื่องมาจากระยะทางในการขนส่ง ความติดขัดด้านการจราจร ปัญหาทางด้านการตรวจสอบคุณภาพทุเรียน ปัญหาที่เกิดจากกระบวนการศุลกากร ทำให้เกิดความล่าช้าและเสียหายต่อผลผลิตทุเรียนที่ทำการส่งออกบางครั้งประเทศผู้นำเข้าก็ปฏิเสธการรับสินค้าอันเป็นผลต่อเนื่องมาจากความล่าช้าทำให้ทุเรียนไม่ได้มาตรฐานที่กำหนดไว้

1.4 ด้านจำนวนพนักงานในบริษัทที่เป็นผู้ประกอบการอุตสาหกรรมการส่งออกทุเรียนจะมีจำนวนพนักงานไม่มากนัก ส่วนใหญ่จะมีพนักงานประมาณ 5-6 คน เนื่องจากบริษัทที่ทำการส่งออกทุเรียนของประเทศไทยยังเป็นบริษัทที่มีขนาดเล็ก ยกเว้นกรณีที่เป็นบริษัทใหญ่ซึ่งจะเป็นบริษัทที่ทำการส่งออกผลไม้หลายชนิด ซึ่งบริษัทเหล่านี้จะส่งออกผลไม้ตลอดทั้งปีแล้วแต่ฤดูกาลว่าจะเป็นผลไม้ไทยชนิดใด ผู้ประกอบการส่งออกทุเรียนของประเทศไทยมีความเห็นว่าจำนวนพนักงานจะมีผลต่อการส่งออกในระดับปานกลาง

1.5 ระยะเวลาในการดำเนินงานของบริษัทส่วนใหญ่แล้ว จะมีระยะเวลาในการดำเนินงานเฉลี่ยประมาณ 5 ปี แต่บริษัทส่วนใหญ่จะมีระยะเวลาประมาณ 2-3 ปี แสดงให้เห็นว่าบริษัทที่ดำเนินธุรกิจด้านการส่งออกทุเรียนเป็นธุรกิจที่ไม่มีความมั่นคง คือ มีการตั้งเป็นบริษัทและดำเนินงานได้เพียงระยะสั้น ๆ แล้วก็เลิกกิจการไป ในขณะที่เดียวกันก็จะมีบริษัทใหม่ขึ้นมาเรื่อย ๆ จากความไม่มั่นคงในการดำเนินธุรกิจนั้น เป็นผลให้ระยะเวลาในการดำเนินงานของบริษัทมีน้อย ประสบการณ์ก็น้อยตามไปด้วย ทำให้ไม่เกิดแบรนด์ที่เป็นที่ยอมรับของบริษัทที่ได้รับการเชื่อถือจากลูกค้า เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงอยู่เรื่อย ๆ ในขณะเดียวกันบริษัทที่มีระยะเวลาในการดำเนินงานมานานกว่าย่อมเป็นบริษัทที่มีชื่อเสียง ภาพพจน์ และลูกค้าให้ความเชื่อมั่นมากกว่าอีกด้วย ซึ่งผู้ประกอบการส่วนใหญ่เห็นว่าระยะเวลาดำเนินกิจการมีผลต่อการส่งออกในระดับปานกลาง

1.6 ธุรกิจที่ดำเนินการด้านการส่งออกทุเรียนส่วนใหญ่จะจดทะเบียนอยู่ในรูปของบริษัทเป็นส่วนใหญ่ และมีทุนจดทะเบียนที่ไม่มากนัก คือ โดยเฉลี่ยแล้วจะมีทุนจดทะเบียนเพียงบริษัทละประมาณ 5 ล้านบาท และบริษัทส่วนใหญ่จะมีทุนจดทะเบียนอยู่ประมาณ 1 ล้านบาท ซึ่งจะเห็นได้ว่า บริษัทที่ทำการส่งออกทุเรียนเป็นบริษัทที่มีขนาดเล็ก และเป็นธุรกิจแบบครอบครัว จะไม่มีการรวมกลุ่มกัน ทำให้ไม่มีศักยภาพในการต่อรองทางด้านการค้า โดยผู้ประกอบการอุตสาหกรรมการส่งออกทุเรียนส่วนใหญ่จะเห็นว่าทุนจดทะเบียนมีผลต่อบริษัทที่อยู่ในอุตสาหกรรมการส่งออกทุเรียนในระดับปานกลางเท่านั้น

2. ปัจจัยภายในกิจการด้านกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด

ปัจจัยภายในกิจการด้านกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการส่งออกทุเรียนไทย โดยมีหลายปัจจัยด้วยกัน (กฤติกา งามกัณหา, 2546) แต่ปัจจัยที่สำคัญได้แก่

2.1 ผลิตรากฐานทุเรียนที่ส่งออกส่วนใหญ่จะเป็นทุเรียนสด รองลงมาเป็นทุเรียนแช่แข็ง และทุเรียนแปรรูป และพันธุ์ที่นิยมได้แก่ พันธุ์หมอนทองและชะนี ในขณะที่บริษัทส่งออกทุเรียนมักจะไม่ทำการผลิตทุเรียนเองแต่จะใช้วิธีการไปซื้อที่ตลาดกลาง และส่งตัวแทนไปซื้อตามสวนเพื่อทำการส่งออก ทำให้บางครั้งไม่สามารถทำการยืนยันแหล่งผลิตได้อย่างถูกต้อง เนื่องจากจะต้องทำการรวบรวมจากแหล่งผลิตหลายแหล่งให้ครบจำนวนก่อน จึงทำการส่งออก พบว่า ปัจจัยภายในกิจการด้านกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาดที่ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมส่งออกทุเรียนเห็นว่ามียุทธិพลอยู่ในระดับแรกได้แก่ด้านคุณภาพของการผลิต ซึ่งจัดอยู่ในเกณฑ์ที่มีระดับยุทธิพลสูงมาก

2.2 ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมส่งออกทุเรียนจะใช้วิธีการตั้งราคาโดยใช้ต้นทุนเป็นหลัก และตามด้วยการตั้งราคาโดยใช้การแข่งขันเป็นหลักเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งกรณีนี้จะส่งผลให้ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมส่งออกทุเรียนที่ต้องไปหาแหล่งผลิตที่มีต้นทุนต่ำหรือไม่ก็ต้องทำการกดราคาในการรับซื้อผลผลิตทุเรียน ทำให้เกษตรกรผู้ผลิตจะขายทุเรียนได้ราคาต่ำ ซึ่งจะส่งผลต่อคุณภาพของทุเรียนที่ทำการส่งออก ในขณะที่การตั้งราคาโดยใช้การแข่งขันเป็นหลักก็จะทำให้ผู้ประกอบการส่งออกทุเรียนจะตัดราคาเพื่อทำการส่งออก เป็นผลให้เกิดการตกต่ำทางด้านราคาของผลผลิตทุเรียนตลอดฤดูกาล ในขณะเดียวกันก็จะทำให้ตลาดต่างประเทศกดราคารับซื้อผลผลิตทุเรียนของประเทศไทย

2.3 การจัดจำหน่ายก็มีผลต่อการส่งออกทุเรียนอย่างสูง เนื่องจากตลาดส่งออกทุเรียนของประเทศไทย ยังกระจุกตัวอยู่ในทวีปเอเชียเป็นส่วนใหญ่ ประเทศที่นำเข้าที่สำคัญ ได้แก่ ฮองกง จีน ไต้หวัน เป็นต้น ส่วนทวีปอื่น ๆ ยังมีการส่งออกทุเรียนน้อย ดังนั้นจะเห็นได้ว่าตลาดส่งออกทุเรียนของไทย ยังสามารถขยายตัวได้อีกมาก ซึ่งทั้งภาครัฐ และผู้ประกอบการอุตสาหกรรมส่งออกทุเรียนเอง จะต้องหันมาร่วมมือกันในการหาช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าที่เพียงพอและมีประสิทธิภาพ โดยที่ต้องกระจายไปยังตลาดอื่น ๆ เช่น ตลาดในทวีปยุโรป อเมริกาเหนือ ออสเตรเลีย เป็นต้น เพื่อไม่ให้เกิดการกระจุกตัวของตลาดอยู่เฉพาะในทวีป ซึ่งกลยุทธ์ ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายจะมีผลต่อการส่งออกทุเรียนอย่างมาก

2.4 ผู้ประกอบการอุตสาหกรรม มีความเห็นว่าภาครัฐควรมีการประชาสัมพันธ์ให้มากกว่านี้ โดยจะต้องใช้หน่วยงานของรัฐที่ตั้งอยู่ทั่วทุกภูมิภาคในโลกทำการประชาสัมพันธ์ และ

เผยแพร่ผลผลิตทุเรียนไทยให้ชาวโลกได้รู้จัก และปัจจุบันเทคโนโลยีทางการสื่อสารก็เจริญก้าวหน้าไปอย่างรวดเร็ว จึงควรทำการประชาสัมพันธ์เผยแพร่เพื่อให้ทั่วโลกได้รู้จัก ก่อนจะทำการหาตลาดเพื่อทำการส่งออกทุเรียนในเชิงรุกต่อไป

2.5 การวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ก็มีส่วนสำคัญที่จะส่งผลกระทบต่อการส่งออกทุเรียนโดยการวิจัยและพัฒนา นั้นจะเป็นการพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ เพื่อให้ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพดีและรวมไปถึงกระบวนการที่จะสร้างความเชื่อมั่นต่อสินค้าด้วย ดังเช่น วิธีการรักษาคุณภาพทุเรียน ลักษณะของการบรรจุหีบห่อ เทคโนโลยีการผลิต ขั้นตอนและกระบวนการผลิตที่สามารถติดตามได้ กระบวนการประเมินในขั้นตอนต่าง ๆ ตลอดจนการสร้างแบรนด์ให้เป็นที่ยอมรับของต่างประเทศด้วย

3. ปัจจัยภายนอกกิจการระดับการดำเนินงานภายในประเทศ

ปัจจัยภายนอกกิจการระดับการดำเนินงานภายในประเทศ มีผลต่อการส่งออกทุเรียนมาก (กฤตติกา งามกัณหา, 2546) มีปัจจัยสำคัญดังนี้

3.1 ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมการส่งออกทุเรียน มีความเห็นว่า การเจริญเติบโตของอุตสาหกรรมการส่งออกทุเรียน จะต้องได้รับการส่งเสริมและสนับสนุนจากรัฐบาลเป็นลำดับแรก กรณีเช่นนี้ภาครัฐจะต้องอำนวยความสะดวกทางด้านการส่งออกทุเรียนไทย รวมทั้งการหาตลาดเพื่อรองรับ ซึ่งอาจเป็นการซื้อขายหรือใช้วิธีการแลกเปลี่ยนสินค้ากันระหว่างรัฐต่อรัฐก็ได้

3.2 จำนวนลูกค้าในอุตสาหกรรมการส่งออกทุเรียนจะมีผลต่อการส่งออกทุเรียนในระดับสูง เนื่องจากปัจจุบันตลาดนำเข้าทุเรียนส่วนใหญ่จะกระจุกตัวอยู่ในทวีปเอเชีย และมีเพียงไม่กี่ประเทศที่เป็นลูกค้ารายใหญ่ ทำให้การส่งออกมีการแข่งขันกันสูง ดังนั้นทั้งภาครัฐและผู้ประกอบการอุตสาหกรรมส่งออกทุเรียนควรจะร่วมมือกันในการหาตลาดใหม่ เนื่องจากจำนวนประเทศผู้นำเข้าทุเรียนเมื่อเทียบกับจำนวนประเทศในโลกนี้จะเห็นว่ น้อยมาก ดังนั้นจะเห็นได้ว่าตลาดส่งออกทุเรียนของประเทศไทยยังมีความสามารถที่จะขยายไปได้อีกอย่างไม่จำกัด

3.3 จำนวนคู่แข่งในอุตสาหกรรมส่งออกทุเรียนจะมีผลต่อการส่งออกทุเรียนของประเทศไทยในระดับสูง โดยส่วนใหญ่แล้วผู้ประกอบการจะมีตลาดเป้าหมายอยู่ในตลาดเดียวกัน คือ ในทวีปเอเชีย เป็นส่วนใหญ่ ซึ่งได้แก่ ฮองกง จีน ไต้หวัน แต่ถ้าจะมองในทวีปอเมริกาเหนือ คือ สหรัฐอเมริกา และแคนาดา แล้วยังถือได้ว่ มีการส่งออกไปยังสองประเทศนี้น้อยมาก และผู้ประกอบการก็มุ่งไปยังตลาดที่เป็นพื้นที่เดียวกัน ดังนั้นผู้ประกอบการอุตสาหกรรมส่งออกทุเรียนควรจะหาตลาดให้กระจายและครอบคลุมพื้นที่ในประเทศต่าง ๆ และกระจายไปยังพื้นที่ต่าง ๆ

ของทวีปให้มากขึ้นเพื่อลดความรุนแรงในการแข่งขันกันระหว่างผู้ประกอบการอุตสาหกรรมส่งออกของไทยด้วยกันเอง

4. ปัจจัยภายนอกประเทศระดับมหภาคในตลาดระหว่างประเทศ (กฤติกา งามกัณหา, 2546) ได้แก่

4.1 มาตรการการกีดกันทางการค้า เป็นปัจจัยภายนอกประเทศปัจจัยแรกที่มีความสำคัญที่สุดที่ส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมการส่งออกทุเรียน ดังนั้นภาครัฐจะต้องจัดการเจรจาเพื่อลดข้อกีดกันทางการค้าในเรื่องมาตรฐานของการนำเข้าของประเทศคู่ค้า และดำเนินการแก้ไขปัญหากรณีการนำเข้าที่เกิดขึ้นของประเทศคู่ค้าเพื่อลดข้อกีดกันทางการค้า และสามารถแก้ไขปัญหาได้ทันต่อสถานการณ์อันจะขยายการส่งออกได้มากขึ้น

4.2 การเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราระหว่างประเทศ จะมีผลต่อการส่งออกทุเรียนในระดับสูง ทั้งนี้การส่งออกทุเรียนของประเทศไทยจะไม่ได้ส่งออกเป็นเงินบาท แต่อาจส่งออกในรูปของเงินดอลลาร์หรือเงินของประเทศคู่ค้า แต่ในการหาซื้อผลผลิตและต้นทุนต่าง ๆ ที่ดำเนินการในประเทศไทยจะเสียในรูปของเงินบาท แต่การชำระเงินในกรณีการส่งออกอาจจะมีระยะเวลาการให้เครดิตระหว่างกัน ซึ่งอาจเป็นเวลาที่มีการเปลี่ยนแปลงค่าของเงินตรา เช่น กรณีของเงินบาทแข็งขึ้นก็จะทำให้เงินตราต่างประเทศจำนวนนั้นสามารถนำมาแลกเงินบาทได้น้อยลง ซึ่งอาจส่งผลให้เกิดการขาดทุนจากธุรกิจการส่งออกได้

4.3 ภาวะเศรษฐกิจของประเทศคู่ค้าจะเป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อการส่งออกทุเรียนของประเทศไทยด้วย เนื่องจากปัจจุบันการผันผวนของเศรษฐกิจโลกทำให้แต่ละประเทศประสบปัญหาทางด้านเศรษฐกิจ ดังนั้นทุกประเทศจึงมีการบริหารทางการเงินของประเทศอย่างระมัดระวัง ในบางครั้งก็มีการออกกฎระเบียบ เพื่อกีดกันการนำสินค้าเข้าประเทศ เพื่อรักษาความมั่นคงของสภาพเศรษฐกิจของประเทศไว้ ส่งผลให้ผลกระทบต่อการสั่งซื้อผลผลิตทุเรียนของประเทศไทยด้วย

ปัญหาและอุปสรรคของการพัฒนาการผลิตทุเรียน

การส่งออกทุเรียนในปัจจุบัน ยังมีการพบปัญหาอุปสรรคทำให้ผู้ประกอบการส่งออกทุเรียนมีความเสี่ยงที่พัฒนาการผลิตทุเรียนเพื่อให้ได้ผลลัพธ์เต็มที่เพื่อการส่งออก ปัญหาอุปสรรคและข้อจำกัด อาจสรุปได้ดังนี้ (หิรัญ หิรัญประดิษฐ์, 2541)

1. การส่งออกในรูปผลไม้สด ซึ่งมีแนวโน้มที่ดีมาก แต่ประเทศไทยยังไม่พร้อม ในด้านการเตรียมการพื้นที่ ทำให้ไม่ได้ผลลัพธ์เต็มที่จากการลงทุนเพื่อการส่งออก

2. อุตสาหกรรมแปรรูป ไม่ได้ผลเต็มที่เช่นกัน เนื่องจากการพัฒนาการผลิตทุเรียนเป็นการพัฒนาเพื่อรับประทานสดให้อร่อยมากกว่าพัฒนาอุตสาหกรรมแปรรูป นอกจากนี้การลงทุนด้านแปรรูปยังไม่ได้ทำงานให้เป็นระบบครบวงจรในรูปธุรกิจอุตสาหกรรมต่อเนื่อง ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับสับปะรดแล้ว จะเห็นได้ชัดเจนว่า การพัฒนาสับปะรดเป็นการพัฒนาโดยมุ่งตรงเข้าสู่สภาพอุตสาหกรรมแปรรูปบรรจุกระป๋อง ผลลัพธ์ที่ได้จึงเต็มเม็ดเต็มหน่วยติดอันดับโลก

3. ปัญหาและข้อจำกัดที่เกิดจากตัวผลไม้เอง ทุเรียนมีอายุการเก็บรักษา (Shelf life) สั้นมากในรูปของผลไม้สด คุณภาพไม่สม่ำเสมอ เช่น มีอาการแกนไส้ซึม เต่าเผา เป็นต้น การตรวจสอบคุณภาพเพื่อคัดผลที่ไม่ได้คุณภาพออกกระทำได้อย่างยาก ทุเรียนมีกลิ่นเฉพาะตัวที่ทำให้ผู้บริโภคส่วนใหญ่ไม่ยอมรับ มีปัญหาในด้านการขนส่ง มีช่วงฤดูการผลิตสั้น ทำให้ผู้บริโภคขาดความต่อเนื่อง ฯลฯ

4. ปัญหาและข้อจำกัดที่เกิดจากตัวผู้บริโภค ผู้บริโภคชาวต่างประเทศไม่รู้จักและไม่เข้าใจในวิธีการบริโภค มีอคติ เนื่องจากได้ยีนกิตติศัพท์ที่ไม่ดี เช่น เรื่องกลิ่นและรสชาติของทุเรียน เป็นต้น ทำให้ปิดกั้นตัวเองไม่ยอมทดลองบริโภค

5. ปัญหาและข้อจำกัดที่เกิดจากเกษตรกรผู้ผลิต เกษตรกรส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรที่ทำต่อเนื่องด้านการผลิต และจัดจำหน่ายหน้าสวน หรือมีผู้มาขอซื้อล่วงหน้า และไม่สนใจว่าผลไม้เหล่านั้นจะเดินทางไปทางไหน ดังนั้นปัจจัยสำคัญ คือ “รายได้” ที่เข้ามาจะเป็นส่วนสำคัญในการตัดสินใจ มากกว่าการคำนึงถึงระยะยาวในเรื่องตลาดและความต้องการที่มีส่วนร่วมพัฒนาเทคนิคและตลาดให้ได้มากขึ้นในรูปของผลไม้เพิ่มมูลค่า

6. ปัญหาและข้อจำกัดที่เกิดจากระเบียบและกฎหมาย ปัญหานี้ ได้แก่ กฎหมายควบคุมวัสดุการเกษตรแต่ละประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเกษตรกรผู้นำเข้าที่พยายามควบคุมมิให้มีการนำเข้าของโรคและแมลง ตลอดจนสารพิษตกค้างที่อาจมีโทษต่อสุขภาพของประชาชนในภายหลัง

7. ปัญหาและข้อจำกัดที่เกิดจากการขนส่ง การจำหน่ายจ่ายแจก การขนส่งทุเรียน ส่วนใหญ่โดยทางอากาศ ซึ่งมีระวางการขนส่งจำกัด และค่าใช้จ่ายสูง การขนส่งทางเรือยังมีปัญหามากเรื่องค่าใช้จ่ายต่อหน่วย ตลอดจนปัญหาในด้านการยืดอายุการเก็บรักษาของทุเรียน ให้คงสภาพสดในระหว่างเดินทางจนถึงผู้บริโภคปลายทาง

8. ปัญหาและข้อจำกัดที่เกิดจากขาดการพัฒนาอุตสาหกรรมเสริม อุตสาหกรรมเสริม ได้แก่ อุตสาหกรรมผลิตหีบห่อเฉพาะด้านผลไม้ เครื่องมือคัดเลือกและบรรจุผลไม้ อุตสาหกรรมห้องเย็น ฯลฯ

9. ปัญหาและข้อจำกัดด้านอุตสาหกรรมแปรรูป สืบเนื่องจากช่วงฤดูการผลิตทุเรียนในแต่ละปีมีเพียง 4 เดือน จึงมีวัสดุสำหรับป้อนโรงงานอุตสาหกรรมเฉพาะในช่วงฤดูการผลิตเท่านั้น ประกอบกับรูปแบบของผลิตภัณฑ์แปรรูปจากทุเรียนมีจำกัด และผู้บริโภคผลิตภัณฑ์แปรรูปจากทุเรียนก็จำกัดอยู่เฉพาะภายในประเทศ ทำให้อุตสาหกรรมแปรรูปไม่สามารถขยายตัวรองรับผลผลิตที่มีเพิ่มมากขึ้นในแต่ละปีได้เท่าที่ควร

10. ปัญหาและข้อจำกัดที่เกิดจากระบบการตลาด รัฐบาลไม่มีแผนการตลาดระยะยาว เพื่อพัฒนาตลาดผลไม้สด และผลไม้แปรรูปด้วยกลยุทธ์ที่ทันสมัยทำให้การค้าเป็นเรื่องของปีต่อปี เป็นไปตามยถากรรมไม่สามารถกำหนดปริมาณการส่งออกได้เด่นชัด มีการเก็งกำไรและต่อสู้กันด้านราคาระหว่างตลาดภายในประเทศ และตลาดส่งออก เกิดภาวะแข่งขันตัดราคากันเอง ขาดความเป็นธรรมชาติจรรยาบรรณ รวมทั้งไม่มีการกำหนดและบังคับใช้มาตรฐานคุณภาพ

11. ปัญหาและข้อจำกัดด้านวิชาการและเทคโนโลยี ขาดระบบงานวิจัยที่เป็นระบบครบวงจร ขาดบุคลากรที่มีคุณภาพ ระบบราชการล่าช้า ขาดสิ่งจูงใจ มีระเบียบและขั้นตอนมากเกินไป เกิดความจำเป็น ทำให้ไม่ทันเหตุการณ์ รวมทั้งเกิดปัญหาสมองไหล

12. ปัญหาการแข่งขันจากประเทศผู้ผลิตรายอื่น ที่ผ่านมา การแข่งขันจากประเทศผู้ผลิตรายอื่นยังไม่รุนแรง แต่ในอนาคตเป็นเรื่องที่ประเทศไทยต้องจับตามอง และหากกลวิธีในการแข่งขันไว้ให้ดีขึ้น เนื่องจากกระแสโลกาภิวัตน์ (Globalization) และการรวมกลุ่มของประชาคมในภูมิภาคต่าง ๆ ของโลก ทวีความรุนแรงยิ่งขึ้น สำหรับประเทศที่ควรให้ความสนใจเป็นพิเศษ ได้แก่ ประเทศออสเตรเลีย โดยในพื้นที่ทั้งหมดมีพื้นที่ที่มีสภาพภูมิอากาศเขตร้อนคิดเป็นร้อยละ 40 ของพื้นที่ทั้งหมด และประมาณครึ่งหนึ่งของพื้นที่ดังกล่าวเป็นเขตปลอดน้ำค้างแข็ง (Frost free) ซึ่งสามารถปลูกไม้ผลเมืองร้อนได้หลายชนิด

สำหรับผู้ผลิตรายอื่น เช่น มาเลเซีย อินโดนีเซีย และฟิลิปปินส์ ก็คงยึดหลักการคล้ายกับออสเตรเลีย และมีโอกาสพัฒนาขึ้นมาเป็นประเทศผู้ผลิตทุเรียนแข่งกับประเทศไทยได้ในอนาคต

บทที่ 3

สภาพพื้นที่และการผลิตทุเรียนของจันทบุรี

ทุเรียน เป็นผลไม้เขตร้อนชนิดหนึ่งที่มีคุณค่าทางอาหารสูงและเชื่อว่าช่วยบำรุงกำลัง แต่ผู้บริโภคบางกลุ่มก็ไม่นิยมบริโภคทุเรียนเนื่องจากเป็นผลไม้ที่มีกลิ่นแรง ทุเรียนที่มีคุณภาพดีจะมีเนื้อแน่นเนียน ชุ่มฉ่ำ มีรสชาดหวาน ทุเรียนเป็นผลไม้ที่มีอายุการเก็บรักษาสั้น และมีการสูญเสียภายหลังการเก็บเกี่ยวสูง จากปริมาณการผลิตที่เพิ่มขึ้นในประเทศ และความต้องการของตลาดต่างประเทศ การควบคุมคุณภาพอย่างครบวงจรจึงเป็นเรื่องจำเป็น

ข้อมูลพื้นฐานจังหวัดจันทบุรี

การปกครองแบ่งออกเป็น 9 อำเภอ 1 กิ่งอำเภอ 76 ตำบล 690 หมู่บ้าน ได้แก่ อำเภอเมืองจันทบุรี อำเภอขลุง อำเภอท่าใหม่ อำเภอโป่งน้ำร้อน อำเภอมะขาม อำเภอแหลมสิงห์ อำเภอสอยดาว อำเภอแก่งหางแมว อำเภอนายายอาม และกิ่งอำเภอเขาคิชฌกูฏ ดังภาพที่ 3.1

ขนาดและที่ตั้ง

จังหวัดจันทบุรี ตั้งอยู่บนพื้นที่ชายฝั่งทะเลภาคตะวันออกของประเทศไทย ระหว่างเส้นรุ้งที่ 12-13 องศาเหนือ และเส้นแวงที่ 101-102 องศาตะวันออก อยู่ห่างจากกรุงเทพมหานคร ประมาณ 245 กิโลเมตร มีพื้นที่ทั้งหมด 6,338 ตารางกิโลเมตร หรือ 3,961,250 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 16.6 ของพื้นที่ภาคตะวันออก และเท่ากับร้อยละ 1.8 ของพื้นที่ทั้งประเทศ มีอาณาเขตติดต่อกับจังหวัดใกล้เคียง คือ

ทิศเหนือ ติดต่อกับ จังหวัดชลบุรี จังหวัดฉะเชิงเทรา และจังหวัดสระแก้ว

ทิศใต้ ติดต่อกับ อ่าวไทย และจังหวัดตราด

ทิศตะวันออก ติดต่อกับ ประเทศกัมพูชาประชาธิปไตย และจังหวัดตราด

ทิศตะวันตก ติดต่อกับ จังหวัดระยอง และอ่าวไทย

ลักษณะภูมิอากาศ

สภาพภูมิอากาศโดยทั่วไปจังหวัดจันทบุรีตั้งอยู่ในเขตที่มีอากาศร้อนชื้น มีฝนตกชุกติดต่อกันประมาณ 6 เดือนต่อปี เดือนที่มีอุณหภูมิต่ำสุดในรอบปี คือ เดือนธันวาคม วัดได้ 13.10 องศาเซลเซียส อุณหภูมิเฉลี่ยตลอดปี 28.46 องศาเซลเซียส ประกอบด้วย 3 ฤดู คือ

ฤดูร้อน ตั้งแต่กลางเดือนกุมภาพันธ์ ถึงกลางเดือนพฤษภาคม

ฤดูฝน ตั้งแต่กลางเดือนพฤษภาคม ถึงกลางเดือนตุลาคม

ฤดูหนาว ตั้งแต่กลางเดือนพฤศจิกายน ถึงกลางเดือนกุมภาพันธ์

เนื่องจากจังหวัดจันทบุรี เป็นจังหวัดชายฝั่งทะเลชายแดนสุดของภาคตะวันออก เป็นจังหวัดที่มีอาณาเขตติดแนวชายฝั่งทะเลอ่าวไทยที่ยาวมาก มีแนวชายฝั่งโดยรวม 230.5 กิโลเมตร อากาศไม่ร้อนและไม่หนาวจนเกินไป เนื่องจากได้รับอิทธิพลจากลมมรสุมที่พัดผ่านเป็นประจำ อุณหภูมิโดยเฉลี่ยตลอดปีประมาณ 27.28 องศาเซลเซียสความชื้นสัมพัทธ์เฉลี่ย 83.4% เป็นจังหวัดที่มีฝนตกมาก ในรอบปีจะมีฝนตกประมาณ 6 เดือน ตั้งแต่เดือนพฤษภาคมถึงเดือนตุลาคม ปริมาณน้ำฝนตลอดปีเฉลี่ย 2,400 มม. จัดเป็นจังหวัดที่มีอากาศชุ่มชื้นมาก และเป็นจังหวัดที่มีดินดี ดินมีความอุดมสมบูรณ์ และระบายน้ำได้ดี พื้นที่ส่วนใหญ่จะเป็นที่ดอน จากสภาพดังกล่าว จึงเป็นจังหวัดที่เหมาะสมกับการปลูกทุเรียนอย่างมาก ในปัจจุบันได้มีการขยายพื้นที่ปลูกครอบคลุมทุกอำเภอ จนกลายเป็นแหล่งผลิตทุเรียนที่ใหญ่ที่สุดของประเทศไทย

ทุเรียนพันธุ์แนะนำของจันทบุรี

จากการจัดประกวดทุเรียนพันธุ์การค้าของศูนย์วิจัยพืชสวนจันทบุรี กรมวิชาการเกษตรเป็นเวลา 3 ปี (ปี พ.ศ.2530-2532) สามารถคัดเลือก Clone ทุเรียนพันธุ์การค้าที่มีคุณสมบัติดีเด่น เช่น มีความหนาแน่นน้ำหนักเนื้อต่อน้ำหนักผล เปรอร์เซ็นต์เมล็ดลีบสูงกว่าค่าเฉลี่ยของพันธุ์นั้น หลังจากที่ได้พิจารณารายละเอียดของต้นที่ได้รับรางวัลทั้งหมด ได้นำเสนอดมวิชาการเกษตรเพื่อขอความเห็นชอบเป็นพันธุ์แนะนำ และได้รับความเห็นชอบจำนวน 3 พันธุ์ ดังนี้ คือ

1. พันธุ์หมอนทอง สันต์จันทบุรี

ลักษณะประจำพันธุ์ ทรงพุ่มรูปฉัตรโปร่ง กิ่งแขนงห่าง ใบรูปทรงยาวเรียว ปลายเรียวแหลม ดอกเป็นดอกสมบูรณ์เพศ สีขาวอมเหลือง ช่อดอกประกอบด้วยดอกย่อย 3-30 ดอก มี 5

กลีบ ผลรูปร่างยาว ใหญ่ผลกว้าง ก้านผลแหลมแบ่งเป็นพูเห็นชัดเจน เปลือกค่อนข้างบาง หนามรูปทรงพีรามิด ฐานเป็นเหลี่ยมปลายเรียวแหลม เนื้อผลหนาสีเหลืองอ่อน ละเอียด เหนียว เส้นใยน้อย รสชาติดีหวานมัน การสุกของเนื้อในผลสม่ำเสมอ น้ำหนักผลเฉลี่ย 4 กิโลกรัม ผลผลิต 120-180 ผล/ต้น/ปี อายุเก็บเกี่ยว 140 วันหลังดอกบาน

ลักษณะเด่น ผลผลิต เนื้อหนา 2.04 เซนติเมตร อัตราส่วนน้ำหนักเนื้อต่อน้ำหนักผลอยู่ในเกณฑ์สูงร้อยละ 40 เนื้อสีเหลืองเข้มกว่าพันธุ์หมอนทองโดยทั่วไป เนื้อละเอียด เหนียว เส้นใยน้อย รสชาติหวานมันพอดี มีการสุกสม่ำเสมอทั้งผล ไม่พบอาการของโรครากเน่าและโคนเน่า

ข้อจำกัด/ข้อเสนอแนะ

1. มีการติดผลดี จึงจำเป็นต้องมีการตัดแต่งผลให้เหลือในปริมาณที่พอเหมาะ มิฉะนั้นผลจะทึบรูปทรงบิดเบี้ยวและมีขนาดเล็ก ซึ่งไม่ตรงตามความต้องการของตลาด
2. แม้จะไม่เคยพบอาการของโรครากเน่าโคนเน่าที่ต้นพันธุ์ แต่ในการนำพันธุ์ไปปลูกควรหลีกเลี่ยงแหล่งที่มีการระบาดของโรคเน่าโคนเน่า
3. ต้องเก็บเกี่ยวผลผลิตเมื่อมีอายุเก็บเกี่ยวที่เหมาะสม (ประมาณ 140 วัน หลังดอกบาน) เพื่อให้ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพดี

2. พันธุ์ก้านยาว อารีจันทร์บุรี

ลักษณะประจำพันธุ์ ทรงพุ่มรูปกรวย กิ่งขนานกับพื้นดิน ลักษณะกิ่งยาวกว่าพันธุ์อื่น ๆ ใบขนาดใหญ่ ปลายใบกว้าง และค่อย ๆ สอบมาทางโคนใบ ปลายใบสอบแหลม ดอกเป็นดอกสมบูรณ์เพศ สีขาวอมเหลือง ช่อดอกประกอบด้วยดอกย่อย 3-30 ดอก กลีบดอกมี 5 กลีบ ผลมีขนาดใหญ่ ทรงกลมหรือทรงรี ใหญ่ผลกว้างและเรียวลงไปทางก้านผล พูไม่นูนเด่นชัด หนามเล็กถี่และสั้น ขอบหนาม 2 ข้างโค้งออก เปลือกบาง เนื้อผลสีเหลืองเข้มรสหวานมัน น้ำหนักผลเฉลี่ย 2.5 กิโลกรัม ผลผลิต 180-200 ผลต่อต้นต่อปี อายุเก็บเกี่ยว 110-120 วันหลังดอกบาน

ลักษณะเด่น เนื้อสีเหลืองเข้ม ไม่มีอาการไส้ซึม คุณภาพเนื้อดี เส้นใยน้อย เนื้อละเอียดมากและเหนียวมาก ผลผลิตสูง

ข้อจำกัด/ข้อเสนอแนะ ไม่ควรไว้ผลมากเกินไป เพราะจะทำให้กิ่งอ่อนแอ และกิ่งงอได้ง่าย ควรหลีกเลี่ยงการปลูกในแหล่งที่เคยมีการระบาดของโรครากเน่าโคนเน่า

3. พันธุ์ชะนี ชาญชัยจันทร์บุรี

ลักษณะประจำพันธุ์ ทรงพุ่มรูปฉัตร แตกกิ่งเป็นระเบียบ ทรงพุ่มค่อนข้างแคบ ใบมีขนาดเล็ก ปลายใบสั้น สอบลแหลม ดอกเป็นดอกสมบูรณ์เพศ สีขาวอมเหลือง ผลขนาดปานกลาง (1.5 กิโลกรัม) ถึงขนาดใหญ่ (4.2 กิโลกรัม) ผลทรงกระบอกหรือทรงไข่ ปลายแหลม กลางผลป่อง ก้นผลป้านตัด แบ่งเป็นพูเห็นเด่นชัด หนามใหญ่สั้นและห่าง เนื้อผลสีเหลืองเข้ม เนื้อละเอียด และเหนียว รสหวานมัน น้ำหนักผลเฉลี่ย 3.1 กิโลกรัม ผลผลิต 180-200 ผลต่อต้นต่อปี อายุเก็บเกี่ยว 100-110 วันหลังดอกบาน

ลักษณะเด่น มีลักษณะตรงตามพันธุ์ โดยมีลักษณะผลรูปทรงกระบอกหรือทรงไข่ ปลายแหลม กลางผลป่อง ก้นผลป้านตัด เนื้อหนา ไม่มีอาการแค้น เตาเผา ไล่ชิม เปอร์เซ็นต์เมล็ดลิบสูง สภาพเนื้อเมื่อสุกจะแห้ง รสชาติดีหวานและมัน

ข้อจำกัด/ข้อเสนอแนะ เป็นพันธุ์ที่มีปัญหาการติดผลน้อย ดังนั้นจึงต้องมีการตัดแต่งดอกให้เหลือในปริมาณที่เหมาะสม จึงจะสามารถเพิ่มเปอร์เซ็นต์การติดผลได้ดี

สถานการณ์การผลิตทุเรียนจันทร์บุรี

จากฐานข้อมูลสถิติการเกษตร ของสำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรี พบว่า ปี พ.ศ.2549 จังหวัดจันทบุรีมีพื้นที่ปลูกทุเรียนทั้งหมด 241,812 ไร่ ลดลงจากปี พ.ศ.2548 จำนวน 11,525 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 4.55 และมีพื้นที่ให้ผล 219ม,161 ไร่ ลดลงจากปี พ.ศ.2548 จำนวน 10,276 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 4.48 โดยมีพื้นที่ปลูกทุเรียนพันธุ์หมอนทองที่ให้ผลแล้ว 148,161 ไร่ พันธุ์ชะนี 53,840 ไร่ พันธุ์กระดุม 11,038 ไร่ พันธุ์อื่น ๆ 6,122 ไร่

ปริมาณผลผลิตทุเรียนพันธุ์หมอนทอง ปี พ.ศ.2549 คือ 191,130 ตัน เพิ่มขึ้นจากปี พ.ศ. 2548 จำนวน 28,910 ตัน คิดเป็นร้อยละ 17.82 พันธุ์ชะนี ปี พ.ศ.2549 มีปริมาณ 47,917 ตัน ลดลงจากปี พ.ศ.2548 จำนวน 28,489 ตัน คิดเป็นร้อยละ 37.29 พันธุ์กระดุม ปี พ.ศ.2549 มีปริมาณ 10,300 ตัน ลดลงจากปี พ.ศ. 2548 จำนวน 2,909 ตัน คิดเป็นร้อยละ 22.02 พันธุ์อื่น ๆ ปี พ.ศ.2549 มีประมาณ 5,756 ตัน เพิ่มจากปี พ.ศ.2548 จำนวน 163 ตัน คิดเป็นร้อยละ 2.91 ดังตารางที่ 3.1

ตารางที่ 3.1 เปรียบเทียบผลผลิตทุเรียน จ.จันทบุรี ปี พ.ศ.2549-2548

พันธุ์	ปี พ.ศ.2549		ปี พ.ศ.2548		เพิ่ม/ลด	ช่วง peak
	พื้นที่ปลูก	พื้นที่ให้ผล	ผลผลิต	ผลผลิตรวม		
	(ไร่)	(ไร่)	(ตัน)	(ตัน)		
หมอนทอง	165,155	148,161	191,130	162,220	17.8	ต้น มิ.ย.
ชะนี	56,452	53,840	47,917	76,406	37.3	ต้น พ.ค.
กระดุม	12,607	11,038	10,300	13,209	22.0	กลาง เม.ย.
อื่น ๆ	7,598	6,122	5,756	5,593	2.9	
รวม	241,812	219,161	255,103	257,428	0.9	

ที่มา : (สำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรี, 2549)

สถานการณ์ด้านคุณภาพ และตลาดเนื่องจากผลผลิตส่วนใหญ่ออกก่อนฤดูฝนทำให้คุณภาพค่อนข้างจะดีมาก โดยเฉพาะคุณภาพเนื้อ แต่ก็ยังมีปัญหาเรื่องน้ำที่ใช้ในสวนไม่ผล ถ้ามีฝนทั้งช่วงและเกษตรกรมีปัญหาน้ำก็จะทำให้กระทบถึงคุณภาพเนื้อได้ ส่วนด้านราคาความต้องการของตลาดทั้งในและต่างประเทศช่วงเดือนมีนาคม – เมษายน ค่อนข้างสูง และจะลดลงต้นเดือนพฤษภาคม เป็นต้นไป ซึ่งประกอบกับผลผลิตทุเรียนเริ่มลดลง ดังนั้นราคาน่าจะดีกว่าผลผลิตปี พ.ศ.2548

ผลผลิตทุเรียนเพื่อการส่งออก

จากการสัมมนาพร้อมแก้ปัญหาผลผลิตทุเรียนเพื่อการส่งออก ซึ่งจัดโดยสำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรี มีข้อมูลโดยทั่วไปด้านการส่งออกทุเรียนของจังหวัดจันทบุรี ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2546 เป็นต้นมาพบว่า มีบริษัทส่งออกประมาณ 40 ราย ที่เข้ามารับซื้อทุเรียนในเขตจังหวัดจันทบุรี โดยแต่ละบริษัทมีจุดรับซื้อและบรรจุกล่องเพื่อส่งออก (ลัง) จำนวนมาก และในแต่ละล้งมีมือตัด – รวบรวมทุเรียนของตนเอง อย่างไรก็ตามก็ยังไม่มียุทธศาสตร์ที่รับผิดชอบ ไม่มีระเบียบ/กฎหมาย ที่ควบคุมกำกับ โรงงานบรรจุหีบห่อทุเรียนเพื่อการส่งออกที่ชัดเจน โดยเฉพาะอย่างยิ่งเรื่องการควบคุมการตั้งโรงงาน (โรงบรรจุหีบห่อ/จุดรับซื้อ) (ลัง) การควบคุมมาตรฐานการจัดการของล้ง

เช่น การใช้สารเคมีหลังเก็บเกี่ยว การกำจัดน้ำเสีย ตลอดจนการควบคุมในกรณีที่ชาวต่างประเทศ หรือผู้ส่งออกหน้าใหม่เข้ามาตั้งจุดรับซื้อทุเรียนส่งออกในลักษณะเพิงชั่วคราว ซึ่งในหลักการแล้ว บริษัทผู้ส่งออกทุเรียนจะต้องจดทะเบียนบริษัทกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า จดทะเบียนผู้ส่งออก กับกรมการค้าต่างประเทศ และในกรณีที่ส่งออกไปจีน Product Champion คือ ทุเรียน ลำไย และกล้วยไม้ ต้องจดทะเบียนกับกรมวิชาการเกษตร

สำหรับมาตรการของภาครัฐที่ส่งผลกระทบต่อส่งออกและการซื้อขายทุเรียน มีดังนี้

1. การตรวจสอบรับรองคุณภาพของทุเรียนต้นฤดูก่อนการส่งออก โดยเน้นเรื่องของคุณภาพอ่อน - แก่ ทั้งนี้ตามประกาศกรมวิชาการเกษตร เรื่อง หลักเกณฑ์และเงื่อนไขการส่งออก ทุเรียนผลสดออกนอกราชอาณาจักร นั้นมีผลกระทบ คือ

1.1 มีการนำทุเรียนอ่อนที่ไม่ผ่านการตรวจสอบรับรองมาจำหน่ายภายในประเทศ ทั้งในตลาดกลางผลไม้ของจังหวัดจันทบุรีและตลาดไท ทำให้พ่อค้าปลีกที่รับซื้อไปขายมีปัญหาขาดทุน และมีผลต่อการรับซื้อในรอบใหม่

1.2 ทีมตรวจสอบรับรอง ทำงานได้ล่าช้า กว่าตรวจสอบเสร็จทำให้จัดการบรรจุหีบห่อไม่ทันต่อการขนส่ง มีผลต่อรอบของการรับซื้อด้วยเช่นกัน ซึ่งผู้ส่งออกเข้าใจและรับทราบเงื่อนไขความอ่อน - แก่ ขึ้นต่ำของทุเรียนที่กำหนดโดยกรมวิชาการเกษตร แต่การตรวจสอบสารเคมีตกค้างเป็นปัญหาอุปสรรคในการส่งออกมากกว่า

2. การตรวจสอบสารพิษตกค้าง ซึ่งเป็นผลสืบเนื่องจากมติ ครม. เมื่อวันที่ 4 มีนาคม 2546 ที่เห็นชอบมาตรการจัดระเบียบการส่งออกผักและผลไม้ โดยให้ออกประกาศกระทรวงพาณิชย์ เรื่องการส่งสินค้าผักและผลไม้ ออกไปนอกราชอาณาจักร ซึ่งกำหนดให้ผู้ส่งออกพืชผักและผลไม้ 12 ชนิด ประกอบด้วย ลำไย ทุเรียน ลิ้นจี่ มังคุด มะขาม มะม่วง ส้มโอ หน่อไม้ฝรั่ง ขิง กระเจี๊ยบสด ข้าวโพดฝักอ่อน และพริก ที่ส่งออกไปยังประเทศสิงคโปร์ มาเลเซีย ญี่ปุ่น สาธารณรัฐประชาชนจีน ฮองกง สหภาพยุโรป และสหรัฐอเมริกา ต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ วิธีการและเงื่อนไข ในการควบคุมสารตกค้างของกรมวิชาการเกษตรและเป็นสินค้าที่ต้องมีหนังสือรับรองสารตกค้างจากกรมวิชาการเกษตรแสดงต่อกรมศุลกากรเพื่อประกอบพิธีการส่งออกนั้น มาตรการนี้กระทบต่อผู้ส่งออกและเกษตรกร คือเมื่อตรวจสอบสินค้าของผู้ส่งออกแล้วพบว่ามีสารตกค้างส่งออกไม่ได้ผู้ส่งออกขาดทุนก็เลิกซื้อผลไม้จากเกษตรกร หรือในผู้ส่งออกบางรายกลัวไปล่วงหน้าว่าจะตรวจสอบสารตกค้างแล้วไม่ผ่าน ทำให้ส่งออกไม่ได้ จึงตั้งราคาซื้อทุเรียนจากเกษตรกรต่ำ ๆ ไว้ก่อน นอกจากนี้แล้วบริษัทผู้ส่งออกทุเรียนซึ่งส่วนใหญ่จดทะเบียนบริษัทที่กรุงเทพฯมีลังจำนวนมาก มีการรับซื้อ - รวบรวมผลผลิตจำนวนมาก บริษัทจะต้องมีกลไกในการควบคุมลังของตนเอง

อยู่แล้ว แต่ภาครัฐซึ่งมีบุคลากร และงบประมาณไม่เพียงพอที่จะปฏิบัติการตรวจสอบได้ทุกครั้ง และทุกล็อตของสินค้า ดังนั้น ความเสียหายที่เกิดขึ้นจากความไม่รู้ในรายละเอียดของมาตรการใน ผู้ที่เกี่ยวข้อง และความไม่ชัดเจน ไม่พร้อมเพียงพอของภาครัฐอาจทำให้เกิดความเสียหายแก่ ส่วนรวมได้

3. การให้ความร่วมมือในการรับซื้อผลผลิตจากกลุ่มปรับปรุงคุณภาพทุเรียนที่อยู่ใน การดูแลส่งเสริมของสำนักงานเกษตรจังหวัดที่ผ่านมา นั้น บางกลุ่มทุเรียนมีคุณภาพ บางกลุ่มมี ปัญหา ซึ่งเกษตรจังหวัดได้รับไปดำเนินการดูแลให้กลุ่มผลิตสินค้าที่มีคุณภาพเพื่อส่งให้กับผู้ ส่งออก

ทั้งนี้สำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรียังได้รับข้อเสนอแนะจากการสัมมนา ดังนี้

1. ควรมีการกำหนดมาตรฐานของล้ง และมาตรฐานการจัดการของล้ง ในการ จดทะเบียนผู้ส่งออกทุเรียน ควรกำหนดให้บริษัทแจ้งข้อมูลของล้ง โดยให้จัดทำเป็นแผนระยะยาว ถ้า ไม่ดำเนินการได้ทันในปีนั้นก็ให้เลื่อนเป็นปีต่อไป

2. การกำหนด กฎ ระเบียบ หรือมาตรการต่าง ๆ ของรัฐต้องชัดเจน ทั้งเรื่องการผลิตใน สวน การตรวจสอบรับรองสวน การจัดการของล้ง ตลอดจนการตรวจสอบรับรองคุณภาพสินค้า ที่ล้ง โดยเมื่อกำหนดชัดเจนแล้วต้องประกาศรายละเอียดให้ผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่ายได้รับทราบอย่าง ทัวถึง มีระยะเวลาให้สามารถปฏิบัติตามได้

3. จากประกาศกระทรวงพาณิชย์ว่าด้วยการส่งสินค้าออกไปนอกราชอาณาจักร (ฉบับที่ 91) พ.ศ 2542 ซึ่งออกมาเพื่อให้อำนาจแก่กรมวิชาการเกษตรไปดำเนินการในสินค้า Product Champion ทุเรียน ในเรื่องใดที่กรมวิชาการเกษตรยังทำได้ไม่ครบถ้วน ควรไปดำเนินการให้ ครบถ้วน

4. จากการที่คำสั่งซื้อทุเรียนของผู้นำเข้าในต่างประเทศเริ่มชะลอตัว โดยผู้ส่งออกไม่ มั่นใจว่าเกิดจากสาเหตุใด ภาครัฐที่เกี่ยวข้องจึงควรตรวจสอบ รวมทั้งมีการเสนอให้ภาครัฐเตรียม มาตรการที่จะดึงผลผลิตออกจากระบบตลาดในช่วงที่ผลผลิตออกมาก

5. ควรพิจารณาการใช้ประโยชน์ของห้องเย็นของศูนย์พัฒนาการผลิตและควบคุมศัตรู ผักและผลไม้ของกรมส่งเสริมการเกษตรที่ตั้งอยู่ในพื้นที่จังหวัดจันทบุรี ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ให้ มีการกำหนดหลักเกณฑ์ในการเปิดประมูลให้เข้าห้องเย็นที่เอื้ออำนวยต่อคนหรือหน่วยงานในพื้นที่ ก่อนเช่น หอการค้า อบจ. เป็นต้น

6. กรณีที่ ด้านศุลกากรจันทบุรีสามารถทำหน้าที่ตรวจปล่อยทุเรียนส่งออกที่จันทบุรีได้ แต่ส่วนใหญ่ผู้ส่งออกไม่นิยมมาใช้บริการ เนื่องจากเหตุผล 2 ประการ คือ

- ไม่มีเจ้าหน้าที่กักกันพืชที่จะออกไปรับรองปลอดศัตรูพืชที่จันทบุรี ผู้ส่งออกจึงนิยมไปดำเนินพิธีการทางศุลกากรที่แหลมฉบัง

- ความไม่พร้อมของ shipping ทั้งนี้ในช่วงฤดูกาล ถ้าเป็นความต้องการของผู้ส่งออกก็สามารถเสนอให้กรมวิชาการเกษตรส่งเจ้าหน้าที่เข้ามาดำเนินการในลักษณะของนายด่านสัญจร

7. จากปัญหาความหลากหลายของเกษตรกรและการปฏิบัติดูแลสวนโดยเฉพาะอย่างยิ่งเรื่องการใช้สารเคมี จึงควรมีการแนะนำส่งเสริมและทำความเข้าใจให้กับเกษตรกร เรื่องการใช้สารเคมีที่ถูกต้องรวมทั้งชนิด อัตรา ช่วงเวลาการใช้สารเคมี รวมทั้งไม่นำสารเคมีที่ห้ามใช้มาใช้ในการผลิตทุเรียน

8. ควรมีการจัดระเบียบของร้านเคมีเกษตร และเสนอให้มีการแจกเอกสารกำกับการใช้สารเคมีที่ถูกต้องว่าใช้อย่างไร หมดฤทธิ์เมื่อไร เพื่อแจกให้กับเกษตรกรที่ซื้อสารเคมีด้วยทุกร้าน

บทที่ 4

การจัดตั้งพันธมิตรธุรกิจส่งออกผลไม้จังหวัดจันทบุรี (เบญจภาคีส่งออกผลไม้จันทบุรี)

หลักการและเหตุผล

เนื่องจากจังหวัดจันทบุรีมีการผลิตผลไม้เมืองร้อนมากที่สุดในประเทศไทย และเป็นอาชีพที่เกี่ยวข้องกับประชากรประมาณร้อยละ 50 ของจังหวัด ซึ่งมีพื้นที่การเกษตรที่ปลูกไม้ผลยืนต้นร้อยละ 73 และโดยที่สภาพการผลิตและราคาผลไม้ของจังหวัดตกต่ำลงอย่างต่อเนื่องติดต่อกันมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2544 จนถึงปัจจุบัน ซึ่งสาเหตุที่สำคัญเนื่องมาจากระบบการผลิตและการตลาดไม่ทันสมัย ไม่สอดคล้องกัน ตามที่ควรจะเป็นสำหรับการค้าในโลกยุคใหม่

ดังนั้น เพื่อให้เกษตรกรชาวสวนยังคงทำอาชีพการทำสวนผลไม้และธุรกิจส่งออก ผลไม้ของจันทบุรียังดำรงอยู่คู่จังหวัดจันทบุรี องค์การบริหารส่วนจังหวัดจันทบุรี จึงได้ร่วมกับหอการค้าจังหวัดจันทบุรี จัดทำโครงการพัฒนาระบบการตลาดของผลไม้ใหม่ ให้มีความทันสมัย สามารถรองรับการผลิตที่ได้มาตรฐานจากระบบการผลิตที่มีการรับรองคุณภาพโดยรวม คือ

1. เริ่มต้นที่การตลาด โดยร่วมมือกับพันธมิตรผู้ส่งออก อันประกอบด้วยผู้ประกอบการ ห้างเย็น ผู้ผลิตกล่อง ผู้ดำเนินการระบบขนส่งสินค้าและสายการบินเร็ว เพื่อวางระบบการจัดการที่ทันสมัยด้วย E-COMMERCE
2. มีการวางระบบบริหารจัดการตั้งแต่ส่วนที่ต้องมีการทำระบบ GAP ซึ่งได้รับความร่วมมือจากสำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรีและสถาบันวิจัยพืชสวน ไปจนถึงผู้ประกอบการบรรจุหีบห่อที่ต้องมีระบบการจัดการที่มีมาตรฐาน GMP หรือมาตรฐานอื่นที่เทียบเท่าหรือสูงกว่า
3. การจัดส่งสินค้าที่เป็น LOGISTICS มากที่สุด โดยใช้การควบคุมระบบด้วยคอมพิวเตอร์ ในศูนย์ปฏิบัติการที่ทันสมัย

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้มีเจ้าภาพสำหรับการส่งออกผลไม้ของจังหวัดจันทบุรีอย่างเป็นรูปธรรม
2. เพื่อให้มีการสร้างระบบการผลิตและตลาดผลไม้ที่ได้มาตรฐาน
3. เพื่อให้เป็นพื้นฐานของการส่งออกผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ของจังหวัดจันทบุรี

ภาระหน้าที่

1. องค์การบริหารส่วนจังหวัดจันทบุรี รับผิดชอบระบบโดยรวม งบประมาณ การเงิน การควบคุมมาตรฐานการผลิตร่วมกับสำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรี และองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นที่เกี่ยวข้อง
2. หอการค้าจังหวัดจันทบุรี รับผิดชอบในการประสานงานด้านข้อมูลการตลาดกับภาคการผลิตแบบการสื่อสาร 2 ทาง และร่วมกับองค์การบริหารส่วนจังหวัดจันทบุรี ในการแก้ไขปัญหาอุปสรรคโดยรวม
3. สำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรี รับผิดชอบเกี่ยวกับคุณภาพการผลิตของเกษตรกร โดยการติดตามการปฏิบัติงานของที่ปรึกษาการจัดทำระบบการผลิตที่ดี (GAP Man) และประสานข้อมูลที่ทันเหตุการณ์กับศูนย์ข้อมูลขององค์การบริหารส่วนจังหวัดจันทบุรี หอการค้าจังหวัดจันทบุรีและผู้ส่งออก
4. กลุ่มพันธมิตรผู้ส่งออก รับผิดชอบในการหาตลาด การขาย การจัดส่งสินค้า การจัดทำระบบ LOGISTICS เพื่อให้เกิดความต่อเนื่องของการดำเนินการที่ประสานสอดคล้องกับภาคการผลิต
5. เกษตรกรที่ร่วมโครงการ รับผิดชอบการผลิตตามระบบ GAP ให้ได้มาตรฐานมีคุณภาพตามที่คุณส่งออกต้องการ และจัดส่งสินค้าตามเวลาและสถานที่ตามเงื่อนไขข้อตกลงกับองค์การบริหารส่วนจังหวัดจันทบุรี

แนวทางการดำเนินงาน

1. การสร้างที่ปรึกษาการจัดทำระบบการผลิตที่ดี (GAP Man)
2. จัดทำ Software ระบบการจัดการตั้งแต่การผลิต การจัดส่ง และการจัดการโดยรวมทั้งระบบ
3. จัดเดินสายแสดงสินค้า และส่งเสริมการตลาด (Road show) ในตลาดต่างประเทศ ร่วมกับกรมส่งเสริมการส่งออก โดยประสานกับสำนักงานพาณิชย์จังหวัดและศูนย์ส่งเสริมการส่งออกในส่วนภูมิภาค (จันทบุรี)
4. ร่วมกันพัฒนาชนิดและรูปแบบของสินค้าใหม่ ๆ เพื่อการส่งออกและตลาดภายใน โดยการต่อยอดเพิ่มมูลค่าจากวัตถุดิบที่มีอยู่ในจังหวัดจันทบุรีเป็นหลัก
5. พัฒนา “เบญจภาคีส่งออกผลไม้จันทบุรี” ให้มีความยั่งยืน

การบันทึกความเข้าใจร่วมกัน

นายกองค์การบริหารส่วนจังหวัดจันทบุรี ประธานหอการค้าจังหวัดจันทบุรี เกษตรจังหวัดจันทบุรี ตัวแทนพันธมิตรผู้ส่งออก ตัวแทนเกษตรกรที่ร่วมโครงการ ได้ลงบันทึกความเข้าใจร่วมกันเพื่อแสดงเจตนารมย์ร่วมกัน ของภาคีทั้งห้าในอันที่จะร่วมมือกันในการจัดตั้งกลุ่มเบญจภาคีส่งออกผลไม้จันทบุรี ตามหลักการเหตุผล วัตถุประสงค์ ความรับผิดชอบ และแนวทางการดำเนินกิจกรรม ดังกล่าวข้างต้น เมื่อวันศุกร์ที่ 14 มกราคม 2548 ณ โรงแรมเคพีแกรนด์ จังหวัดจันทบุรี

บทที่ 5

กระบวนการทางการตลาดของกลุ่มเบญจภาคี

ความร่วมมือกันสร้าง และพัฒนาระบบการตลาดส่งออกผลไม้ของจังหวัดจันทบุรี ของกลุ่มเบญจภาคีในรูปแบบของกลุ่มพันธมิตร (Cluster) อันประกอบด้วยองค์การบริหารส่วนจังหวัดจันทบุรี หอการค้าจังหวัดจันทบุรี สำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรี กลุ่มพันธมิตรผู้ส่งออก และเกษตรกรผู้ปลูกทุเรียน ได้ผลการศึกษาดังนี้

1. องค์การบริหารส่วนจังหวัดจันทบุรี

ภาระหน้าที่

องค์การบริหารส่วนจังหวัดจันทบุรี รับผิดชอบระบบโดยรวม งบประมาณ การเงิน การควบคุมมาตรฐานการผลิตร่วมกับสำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรี และองค์การปกครองส่วนท้องถิ่นที่เกี่ยวข้อง

การจัดสรรงบประมาณ

เริ่มแรกในปี พ.ศ.2548 องค์การบริหารส่วนจังหวัดจันทบุรีได้มีการจัดสรรงบประมาณในการจัดซื้อเพื่อการส่งออก ผ่านเครือข่ายองค์การบริหารส่วนตำบล สหกรณ์ และกลุ่มเกษตรกรเป็นครั้งแรก และตั้งงบประมาณกลางไว้ที่ 10 ล้านบาท แต่เป็นการจัดซื้อเจาะ และมั่งคุดเท่านั้น ส่วนทุเรียนเริ่มมีการจัดสรรงบประมาณในปี พ.ศ. 2549 มีการจัดสรรงบประมาณกลางไว้ที่ 10 ล้านบาท และเป็นงบประมาณในสวนของทุเรียนถึงร้อยละ 97 โดยงบประมาณดังกล่าวได้รับความเห็นชอบจากสภาองค์การบริหารส่วนจังหวัดจันทบุรี และได้รับการอนุมัติจากผู้ว่าราชการจังหวัดจันทบุรี

ระบบการรับซื้อหรือเป็นตัวกลางและการกำหนดราคาซื้อ

ทางองค์การบริหารส่วนจังหวัดจันทบุรี ได้ดำเนินการรับซื้อทุเรียนจากเกษตรกรมา ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2540 แต่เป็นการซื้อทิ้งเพื่อพยุราคาเริ่มซื้อเพื่อทำการส่งออกเมื่อปี พ.ศ. 2549 โดยวิธีการ

ซื้อผ่านเครือข่าย อบต. กลุ่มเกษตรกร สหกรณ์การเกษตร โดยได้กำหนดจุดรับซื้อแบบเดียวกับการตั้งถัง และให้ราคาไม่ต่ำกว่าที่อบจ.กำหนดราคาขั้นต่ำไว้ การกำหนดราคา อบจ.จะใช้วิธีการลงพื้นที่เพื่อสำรวจต้นทุนในการผลิตทุเรียนที่แท้จริง รวมถึงปัจจัยต่าง ๆ ที่ส่งผลต่อราคาเช่น ราคา น้ำมัน ฤดูกาล อีกทั้งยังศึกษาข้อมูลทางการตลาดควบคู่ไปด้วย เพื่อการตั้งราคาขั้นต่ำไว้พียงราคา นอกจากนี้ อบต. ก็ยังสามารถตั้งถังของตัวเองเพื่อรับซื้อทุเรียนอีกด้วยตามตารางที่ 5.1

ตารางที่ 5.1 วิธีการและระบบรับซื้อทุเรียนขององค์การบริหารส่วนตำบลและสหกรณ์การเกษตรจันทบุรี

หน่วยงาน หัวข้อ	อบต.อำเภอขลุง	อบต.อำเภอมะขาม	สหกรณ์การเกษตรจันทบุรี
1. เริ่มเป็นตัวแทนรับซื้อทุเรียน	พ.ศ.2538	พ.ศ.2541	พ.ศ.2540
2. การรับซื้อ	เปิดถังรับซื้อจากเกษตรกร / พ่อค้าเร่ / ตัดเองที่สวน	เปิดถังรับซื้อจากเกษตรกร / พ่อค้าเร่ / ตัดเองถ้าเป็นสวนขนาดใหญ่	รับซื้อจากกลุ่มสมาชิกที่ปลูกทุเรียนตัดมาขายให้
3. ลักษณะเกษตรกร	เกษตรกรรายเดี่ยว / รายย่อย	เกษตรกรรายเดี่ยว / รายย่อย	เกษตรกรที่เป็นสมาชิกสหกรณ์และเกษตรกรรายอื่น ๆ (รับซื้อเมื่อสหกรณ์รวบรวมผลผลิตไม่เพียงพอ)
4. มาตรฐานของทุเรียนที่รับซื้อ	ต้องได้มาตรฐาน GAP มีรูปทรงผล ลักษณะ น้ำหนักตามความต้องการโดยที่ รับซื้อ 3 พันธุ์ คือ -พันธุ์กระดุม ต้องมีน้ำหนัก 2 กิโลกรัมขึ้นไป มีจำนวน 4 พลู -พันธุ์ชะนี ต้องมีน้ำหนัก 2.5 กิโลกรัม มีจำนวน 3.5 พลู -พันธุ์หมอนทอง ต้องมีน้ำหนัก 2.5-5 กิโลกรัมขึ้นไป มีจำนวน 3.5 พลู	รับซื้อทุกอย่างไม่คัดที่ผ่าน GAP ตรวจสอบก่อนส่งออกว่าได้มาตรฐานส่งออกหรือไม่ ตลาดในประเทศไม่เน้นรูปทรงแต่เน้นเรื่องสุกแก่ ตลาดต่างประเทศคัดเกรดเอ 3- 6 กิโลกรัมต่อลูก	สมาชิกสหกรณ์ส่วนใหญ่จะมี GAP สหกรณ์มีการส่งเสริมให้สมาชิกได้ GAP

ตารางที่ 5.1 (ต่อ)

หน่วยงาน หัวข้อ	อบต.อำเภอขลุง	อบต.อำเภอมะขาม	สหกรณ์การเกษตรจันทบุรี
5. วิธีการชำระเงินแก่ เกษตรกร	ชำระเงินสด ถ้าหากซื้อขายวัน เสาร์หรืออาทิตย์ ก็จะชำระเงิน ให้ในวันจันทร์ถัดไป	ชำระเงินสด	ระบบสหกรณ์มีการให้กู้ ยืมสินค้าให้สมาชิกเมื่อ สมาชิกเอาผลผลิตมาขาย สหกรณ์จะจ่ายตัวเพื่อไป ขึ้นเงินหรือชำระหนี้
6. ปี 2548-2549 ปริมาณการรับซื้อใช้ งบประมาณเท่าไร	ปี 2548-2549 รับซื้อเท่ากันตามโควตา 1,700 ตัน รวมวงเงิน 50 ล้าน บาท ราคาเฉลี่ย 25 บาทต่อ กิโลกรัม	ปี 2548-2549 รับซื้อประมาณ 20-30 ตัน ละ 18 ตัน ประมาณ 10 ล้านบาทต่อปี	ปี 2549 รับซื้อประมาณ 750 ตัน ส่งออกประมาณ 250 ตัน มูลค่าประมาณ 4.2 ล้าน บาทต่อปี
7. การกำหนดราคารับ ซื้อแต่ละวัน	ผู้ส่งออกกำหนดราคาซื้อให้ ในระยะเวลาส่งออก(7วัน)โดย เกษตรกรจะโทรเช็คตามล้ง	ผู้ส่งออกกำหนดราคาว่า เท่าไรในแต่ละล้ง	อิงราคาตลาดของพ่อค้า ส่งออก
8. ทุเรียนหลังจากคัด คุณภาพแล้ว	นำทุเรียนมาจุ่มน้ำยาฆ่าเชื้อ รา ผึ่งให้แห้งบรรจุกล่อง ๆ ละ 18 กิโลกรัม แล้วรอบบรรจุตู้ คอนเทนเนอร์แล้วส่งไป ท่าเรือต่อไป ดังภาพที่ 5.1 และ ภาพที่ 5.2	คัดแยกสุกแก่ ตัดก้าน ป้ายน้ำยา ชุบยากันรา เป่าลมให้แห้ง บรรจุลง กล่อง ๆ ละ 19 กิโลกรัม แล้วส่งตู้คอนเทนเนอร์	คัดทุเรียน ซึ่งน้ำหนักที่ ใช้ได้ ทำความสะอาด ชุบ ยากันรา เป่าให้แห้ง บรรจุ ลงกล่อง แล้วทางบริษัทมา รับไป
9. ปัญหาการรับซื้อ ทุเรียน	-คนงานขาดความชำนาญ -เกษตรกรไม่พอใจราคาที่รับ ซื้อ	-หาซื้อสินค้าไม่ทันต้องหา จากล้งอื่น -เกษตรกรขยันขอซื้อสินค้า คุณภาพต่ำ -ค่าแรงงานแพงหา แรงงานที่มีฝีมือตัดยาก -ตู้คอนเทนเนอร์ลด อุณหภูมิไม่ถึง 16 องศา เซลเซียส	-สมาชิกไปขายทุเรียนในที่ อื่นเพราะสหกรณ์คัด มาตรฐานมากไป แก้ปัญหาโดยบางครั้งรับ ซื้อหมด แล้วนำไปแปรรูป หรือซื้อทุเรียนสุกมาแช่แข็ง

ตารางที่ 5.1 (ต่อ)

หน่วยงาน หัวข้อ	อบต.อำเภอลำดวน	อบต.อำเภอมะขาม	สหกรณ์การเกษตรจันทบุรี
10. ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะ	ระบบที่ดำเนินการมีส่วนช่วยเรื่องระบบตลาด เพราะเป็นช่องทางหนึ่งในการระบายสินค้าสู่ตลาดต่างประเทศแทนที่จะขายได้เพียงในประเทศอย่างเดียว	ระบบการรับซื้อของอบต.มีส่วนช่วยไม่ให้พ่อค้าคนกลางกดราคา ผลผลิตได้คุณภาพ มีส่วนช่วยกระตุ้นกลไกการตลาดเมื่อส่งออกจำนวนมากทำให้ราคาในประเทศดีขึ้น	ระบบการซื้อของสหกรณ์มีส่วนช่วยในการตลาด ให้สมาชิกและเกษตรกรมีแหล่งขายทุเรียนที่แน่นอน

ที่มา : (จากการสำรวจ)



ภาพที่ 5.1 เจ้าหน้าที่ล้างกำลังแช่ผลทุเรียนในน้ำยากันเชื้อรา

ที่มา : (จากการสำรวจ)

การควบคุมมาตรฐานการผลิต

เนื่องจากองค์การบริหารส่วนจังหวัดจันทบุรีเป็นตัวกลางในการรับซื้อผลผลิตทุเรียนจากกลุ่มความร่วมมือ ดังนั้นผลผลิตที่ได้รับจะต้องผ่านการตรวจสอบมาตรฐานจากศูนย์วิจัยพืชสวน เพื่อออกไปรับรองมาตรฐานในการส่งออกพร้อมด้วย โดยตรวจสอบทุกตู้คอนเทนเนอร์เมื่อผ่านแล้ว จึงจะติดสติ๊กเกอร์ของพาณิชย์จังหวัด



ภาพที่ 5.2 ทุเรียนที่สติ๊กเกอร์เรียบร้อยแล้วเพื่อบรรจุลงกล่องเตรียมส่งไปยังประเทศจีน
ที่มา : (จากการสำรวจ)

ตลาด

ทุเรียนที่ได้รับมาตรฐานในการส่งออกจะถูกส่งไปยังตลาดในประเทศอินโดนีเซีย ญี่ปุ่น และจีน โดยมีราคาขายไม่ตายตัวขึ้นอยู่กับตลาดราคากัน ณ เวลานั้น ราคาซื้อขายทุเรียนกับประเทศญี่ปุ่นจะมีราคาสูง เพราะความเข้มงวดในการตรวจสอบมาตรฐานสูง สำหรับทุเรียนที่ไม่ผ่านมาตรฐานการส่งออกต้องสำรวจกลุ่มตลาดเป้าหมายก่อน เช่น ทุเรียนที่มีผลขนาดเล็กจะมีการจัดจำหน่ายไปยังจังหวัดต่าง ๆ ภายในประเทศไทย หรือหากทุเรียนมีผลขนาดใหญ่เกินไปจะนำไปแปรรูปเป็นทุเรียนทอด และทุเรียนกวนเพื่อจัดจำหน่ายทั้งใน และต่างประเทศ เช่น จีน แต่ก็ยังทำเป็นจำนวนน้อย

ระบบการขนส่ง

ระบบขนส่งในประเทศยังไม่ได้ดำเนินการอะไรชัดเจน คาดว่าในปี พ.ศ.2550 จะจัดการระบบขนส่งให้ชัดเจนเพื่อลดต้นทุน สำหรับการขนส่งไปต่างประเทศทางองค์การบริหารส่วนจังหวัดจันทบุรีได้ให้ความสำคัญในการใช้ระบบ logistics ในการขนส่ง เพื่อช่วยลดต้นทุนในการจัดการและส่งออกไปยังต่างประเทศ โดยการคิดมูลค่าการส่งออกไม่มีการคิดค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ในการขนส่งไปในต่างประเทศร่วมด้วย เช่น ค่าตู้คอนเทนเนอร์ การเช่าเรือขนส่ง ค่าเครื่องบินขนส่ง ค่าระวาง และค่าภาษี ผู้สั่งซื้อจะรับผิดชอบค่าใช้จ่ายดังกล่าว

ปัญหาและอุปสรรค

1. ปัญหาการจัดสรรงบประมาณที่ไม่เพียงพอ เพราะบริษัทส่วนใหญ่ไม่ได้จ่ายเงินสดให้ทางองค์การบริหารส่วนจังหวัดจันทบุรีทันที ทำให้เงินสดหมุนเวียนไม่เพียงพอ และต้องดึงงบประมาณจากส่วนอื่นมาใช้
2. ปัญหาความเสียหายที่เกิดจากการขนส่ง เนื่องจากมีการขนส่งหลายทอด ทำให้ต้องมีการรับซื้อทุเรียนจากหน้าสวนเพื่อลดขั้นตอนการขนส่งลง
3. ปัญหาเกษตรกรขาดความร่วมมือในการส่งทุเรียนที่ได้มาตรฐาน เพราะเกษตรกรยังมีการตัดทุเรียนอ่อนส่งขายอยู่ ซึ่งส่งผลให้ราคาทุเรียนตกต่ำ

ข้อเสนอแนะ

องค์การบริหารส่วนจังหวัดจันทบุรีได้ให้ความคิดเห็นในการรวมกลุ่มเบญจภาคี ว่ามีประโยชน์ในด้านการตลาด การให้ข้อมูลข่าวสาร เพื่อการผลิตไปในทิศทางเดียวกัน และต้องมีการประเมินผลในทุก ๆ ปี ซึ่งหากไม่มีการดำเนินงานที่แท้จริง ขาดความร่วมมือกันก็จะไม่เกิดประโยชน์ใด ๆ ตามมา โดยในอนาคตควรให้องค์การบริหารส่วนตำบล และเกษตรกรได้มีความรู้ความเข้าใจ และมีส่วนร่วมในกลุ่มเบญจภาคีส่งออกผลไม้จันทบุรีอย่างจริงจัง



ภาพที่ 5.3 เกษตรกรนำทุเรียนมาขายให้กับล้งของอบต.

ที่มา : (จากการสำรวจ)

2. หอการค้าจังหวัดจันทบุรี

ภาระหน้าที่

หอการค้าจังหวัดจันทบุรี รับผิดชอบในการประสานงานด้านข้อมูลการตลาดกับภาคการผลิตแบบการสื่อสาร 2 ทาง และร่วมกับองค์การบริหารส่วนจังหวัดจันทบุรี ในการแก้ไขปัญหาอุปสรรคโดยรวม

การประสานงาน การส่งเสริมการตลาดและข้อมูลการตลาด

หอการค้าจังหวัดจันทบุรีผู้ริเริ่มให้องค์การบริหารส่วนท้องถิ่นเข้ามาแก้ปัญหาราคทุเรียนตกต่ำโดยการส่งออก ซึ่งหอการค้าจังหวัดจันทบุรีมีบทบาทรับผิดชอบในเรื่องการประสานงานด้าน

ข้อมูลการตลาด รวมถึงการดูแลเศรษฐกิจของจังหวัด การมีส่วนร่วมในการกำหนดมาตรการต่าง ๆ ที่ส่งผลต่อคุณภาพของผลไม้ และเป็นตัวกลางประสานงานในการส่งเสริมการตลาด ให้ข้อมูลต่าง ๆ แก่หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ร่วมมือกับกระทรวงพาณิชย์ กระทรวงอุตสาหกรรม และกรมส่งเสริมการส่งออกในการจัด Road Show ต่างประเทศ

การเปิดและขยายช่องทางการตลาด

ในด้านการเปิดช่องทางการตลาดได้ร่วมมือกับรัฐบาลจัดทำโครงการ Contract Farming กับเอกชนที่สนใจ แล้วรับงานจากภาครัฐ เพื่อขยายตลาดชายแดน

ปัญหาและอุปสรรคในด้านต่าง ๆ

1. ปัญหาในการประสานงานมักไม่ได้รับความร่วมมือในการได้มาของข้อมูลจากหน่วยงานต่าง ๆ
2. อุปสรรคในการดำเนินงานกับหน่วยงานราชการที่มีกฎระเบียบต่าง ๆ มากมาย
3. ปัญหาเรื่องภาคการผลิต ที่ผลิตไม่ได้ตามคุณภาพมาตรฐาน
4. ปัญหาเรื่องข้อจำกัดของสินค้าเกษตร ซึ่งได้คำนึงถึงช่องทางการแปรรูปทุเรียน เพื่อเพิ่มมูลค่าร่วมด้วย

ข้อเสนอแนะ

หอการค้าจังหวัดจันทบุรี ได้ให้ความคิดเห็นในการดำเนินงานของกลุ่มเบญจภาคีที่ผ่านมาว่ามีผลดีในด้านการประกันคุณภาพกับพ่อค้า และการประกันราคากับเกษตรกร โดยในอนาคตหอการค้าจังหวัดจันทบุรีต้องบริหารข้อมูลทางการตลาด มีการวางแผนสินค้าว่าในแต่ละปีจะได้ผลผลิตเท่าไร ส่งออกในรูปผลสดหรือแปรรูป เพื่อให้สามารถคิดต้นทุนที่แท้จริง ส่งผลต่อการประกาศราคาผลไม้ชนิดนั้น ๆ ได้ และดำเนินงานร่วมกับรัฐบาล และเกษตรกรได้อย่างจริงจัง เพื่อผลักดันให้เกิดการเป็นเกษตรอุตสาหกรรมต่อไป

3. สำนักงานเกษตรกรจังหวัดจันทบุรี

ภาระหน้าที่

สำนักงานเกษตรกรจังหวัดจันทบุรี รับผิดชอบเกี่ยวกับคุณภาพการผลิตของเกษตรกร โดยการติดตามการปฏิบัติงานของที่ปรึกษาการจัดทำระบบการผลิตที่ดี (GAP Man) และประสานข้อมูลที่ทันเหตุการณ์กับศูนย์ข้อมูลขององค์การบริหารส่วนจังหวัดจันทบุรี หอการค้าจังหวัดจันทบุรีและผู้ส่งออก

บทบาทความร่วมมือกับกลุ่มเบญจภาคีที่ผ่านมา

สำนักงานเกษตรกรจังหวัดจันทบุรีโดยคณะกรรมการร่วมแก้ไขปัญหามีการวางแผนให้มีการประชุมเพื่อแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ด้านไม้ผลประมาณ 5 ครั้งต่อปี โดยครั้งแรกเป็นการประชุมเรื่องสถานการณ์ไม้ผล มีการคาดคะเนระยะเวลาที่ไม้ผลจะออกในแต่ละช่วง เพื่อกำหนดภาระหน้าที่ให้แต่ละหน่วยงานรับผิดชอบ การประชุมครั้งที่ 2 เป็นการวางแผนการช่วยเหลือ การหาช่องทางจัดจำหน่ายทั้งภายในและภายนอกประเทศ และครั้งต่อไปเป็นการประชุมเพื่อติดตามผล หลังจากผลไม้ได้ออกสู่ตลาด รวมถึงศึกษาปัญหา อุปสรรคและแนวทางการแก้ไขด้วย นอกจากนี้ยังให้ความร่วมมือและสนับสนุนกลุ่มในด้านต่าง ๆ อีกดังนี้

1. ด้านข้อมูล มีฐานข้อมูลด้านการผลิต ปริมาณการผลิต คุณภาพและปริมาณผลผลิตที่จะออกสู่ตลาดแต่ละปี ทั้งภายในและต่างประเทศ และประสานข้อมูลที่ทันเหตุการณ์ให้กับกลุ่มรับทราบ

2. ด้านคุณภาพการผลิต มีการส่งเสริมให้เกษตรกรผลิตทุเรียนให้ได้ตามมาตรฐาน โดยสำนักงานเกษตรกรจังหวัดจันทบุรีได้จัดโครงการอบรมการสร้างระบบการผลิตทุเรียนที่ได้มาตรฐาน GAP แก่เกษตรกรดังภาพที่ 5.4 มีระยะเวลาในการอบรมอย่างรวดเร็วที่สุด 1 ปี หลังจากนั้นกรมวิชาการเกษตร จะมีการตรวจสอบเพื่อออกใบอนุญาตให้ทุก ๆ 2 ปี ตั้งแต่เริ่มเข้าโครงการ และมีการติดตามผล การให้คำปรึกษาแก่เกษตรกร โดยมีกรมส่งเสริมการเกษตรร่วมด้วย นอกจากนี้ยังจัดอบรมให้ความรู้แก่เกษตรกรในการใช้สารเคมีอย่างถูกต้อง การจัดเก็บสารเคมี การไม่ใช้สารเคมีต้องห้าม การใช้สารเคมีเท่าที่จำเป็น มีการจดบันทึกข้อมูลทุกขั้นตอน เพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานการตรวจโรคและแมลงเพื่อการส่งออก



ภาพที่ 5.4 สวนทุเรียนที่ได้มาตรฐาน GAP
ที่มา : (จากการสำรวจ)

3. ด้านการกระจายผลผลิตและการแปรรูปผลผลิตโดยการประสานเชื่อมโยงระหว่างผู้ผลิตและผู้ประกอบการ จัดประชาสัมพันธ์และคาราวานผลไม้ จัดอบรมและส่งเสริมการแปรรูปเป็นต้น

ปัญหาและอุปสรรคการพัฒนามาตรฐานคุณภาพการผลิตทุเรียน

ในปี พ.ศ.2548 -2549 สำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรียังไม่สามารถบรรลุเป้าหมายในการพัฒนามาตรฐานคุณภาพการผลิตทุเรียน โดยมีปัญหาอุปสรรคในด้านต่าง ๆ คือ

1. เกษตรกรยังไม่ให้ความสำคัญต่อการมีมาตรฐาน GAP อย่างจริงจัง เนื่องจากสินค้าที่ได้รับมาตรฐาน GAP และไม่ได้รับมาตรฐาน GAP มีราคาไม่แตกต่างกัน
2. เกษตรกรขาดความตั้งใจในการทำมาตรฐาน GAP

ข้อเสนอแนะ

สำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรี ได้ให้ความสนใจในการดำเนินงานของกลุ่มเบญจภาคีที่ผ่านมาว่ามีประโยชน์ ในการกระจายผลผลิตสู่ผู้บริโภค มีการประชาสัมพันธ์เพื่อให้ผลไม้ส่งออกของจังหวัดจันทบุรีมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย การดำเนินงานของกลุ่ม เป็นการพัฒนาสินค้าเกษตร และเป็นการเพิ่มมูลค่าสินค้าโดยการแปรรูป แต่ยังคงมีข้อจำกัดในเรื่องปริมาณทุเรียนที่มีตลอดทั้งปีทำให้เกิดภาวะราคาทุเรียนตกต่ำ และปัญหาเศรษฐกิจภายในภายนอกประเทศ ความผันผวนของค่าเงินบาทที่ส่งผลต่อการส่งออกทุเรียน ในอนาคตสำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรีควรมีการดำเนินงานแบบครบวงจร โดยตั้งเป้าให้กลุ่มผู้ผลิตอื่น ได้แก่ เกษตรกรสวนทุเรียน กลุ่มสหกรณ์ กลุ่มแม่บ้านแปรรูป พัฒนาตนเองให้สามารถส่งออกเองได้โดยไม่ต้องผ่านการซื้อขายกับพ่อค้าคนกลาง

4. กลุ่มพันธมิตรผู้ส่งออก

ภาระหน้าที่

กลุ่มพันธมิตรผู้ส่งออก รับผิดชอบในการหาตลาด การขาย การจัดส่งสินค้า การจัดทำระบบ LOGISTICS เพื่อให้เกิดความต่อเนื่องของการดำเนินการที่ประสานสอดคล้องกับภาคการผลิต

บทบาทความร่วมมือกับกลุ่มเบญจภาคีที่ผ่านมา

กลุ่มพันธมิตรผู้ส่งออก คือ การเป็นบริษัทส่งออกที่เป็นตัวกลางในการเชื่อมโยงนักธุรกิจภาคพื้นจากจีน สนับสนุนส่วนต่าง ๆ ของโครงการในการส่งออก

การหาตลาดหรือแหล่งจำหน่ายทุเรียน

ส่วนใหญ่เป็นลูกค้าเก่าที่เคยทำธุรกิจร่วมกันมาตั้งแต่อดีต หรือบริษัทที่ทำธุรกิจกันมานาน คือ ประเทศจีน ดังภาพที่ 5.5 นอกจากนี้ยังมองหาช่องทางทางการตลาดใหม่ ๆ จากกลุ่มประเทศเป้าหมายในตะวันออกกลาง เช่น ประเทศคูเวต ซาอุดีอาระเบีย



ภาพที่ 5.5 ทุเรียนไทยที่วางขายในประเทศจีน (เซินเจิ้น)
ที่มา : (จากการสำรวจ)

จำนวนกลุ่มพันธมิตรผู้ส่งออก

บริษัทส่งออกทุเรียนในปี พ.ศ. 2543 มีอยู่ 181 บริษัท ปี พ.ศ.2544 มีอยู่ 153 บริษัท ปี พ.ศ. 2545 มีอยู่ 198 บริษัท ปัจจุบันมีบริษัทส่งออกมามากมาย แต่มีบริษัทใหญ่ ๆ ที่สำคัญอยู่ประมาณ 5 บริษัท ได้แก่ บริษัทธรรมแสงอินเตอร์ฟรุต จำกัด บริษัทสยามกรีนโปรดักส์ชั่น จำกัด บริษัทช้วยฮวด จำกัด บริษัทไทยธง จำกัด และบริษัทฟ้าเจริญพรโปรดักส์ จำกัด

การจัดการระบบส่งออก การส่งสินค้า

การขนส่งไปยังต่างประเทศใช้เอเยนรีจากต่างชาติ การจัดส่งสินค้าบริษัทมีระบบการปฏิบัติตั้งแต่การรับทุเรียน เพื่อมาบรรจุภัณฑ์จนถึงมีผู้บริโภค ซึ่งบางบริษัทมีหัวลากตู้คอนเทนเนอร์ของตัวเอง ในการลากไปขนส่งที่ทำเรือ ดังภาพที่ 5.6 และจ้าง Shipping ต่อ ส่วนเอกสารสำคัญต่าง ๆ ในการส่งออกจะใช้เวลาภายใน 5 วัน และส่งตามสินค้าไปทางเครื่องบิน



ภาพที่ 5.6 รถตู้คอนเทนเนอร์ รวบรวมทุเรียนจากล้งเพื่อไปส่งที่ทำเรือต่อไป
ที่มา : (จากการสำรวจ)

ข้อคิดเห็นต่อกลุ่มเบญจภาคี

ตัวแทนกลุ่มพันธมิตรผู้ส่งออก ได้ให้ความคิดเห็นจากการร่วมกลุ่มเบญจภาคีส่งออก ผลไม่ว่าที่ผ่านมายังไม่ได้ประโยชน์ และไม่เห็นการเปลี่ยนแปลงจากการร่วมกลุ่ม และไม่ทราบแนวทางในอนาคต เพราะไม่ทราบวัตถุประสงค์ของกลุ่มที่ชัดเจน

5. เกษตรกร

ในส่วนของเกษตรกร ได้สอบถามจากกลุ่มตัวอย่างเกษตรกรจำนวน 50 ราย ดังตารางผนวกที่ 1 สามารถสรุปประเด็นได้ดังต่อไปนี้

ลักษณะทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างเกษตรกร

เกษตรกรกลุ่มตัวอย่างเป็นชาย ร้อยละ 66 ส่วนใหญ่ ร้อยละ 36 มีอายุระหว่าง 41 – 50 ปี เกษตรกรร้อยละ 64 มีการศึกษาระดับประถมศึกษา อาชีพเกษตรกรถือว่าเป็นอาชีพหลัก แต่เกษตรกรก็ยังประกอบอาชีพค้าขายและธุรกิจส่วนตัวอื่นเป็นอาชีพรองด้วย อย่างไรก็ตามร้อยละ 56.3 มีอาชีพเกษตรกรเป็นอาชีพรอง ดังตารางผนวกที่ 2

เกษตรกรกลุ่มตัวอย่างที่ประกอบอาชีพหลักทำสวนผลไม้ มีทั้งที่ปลูกผลไม้ชนิดเดียว และแบบผสมผสาน โดยไม้ผลที่เกษตรกรมักปลูกผสมผสานไปกับการปลูกทุเรียน ได้แก่ ลองกอง ลำไย มังคุด กัลย เงาะ สละ แก้วมังกร ลางสาด มะไฟ และสวนยาง จึงเป็นที่สังเกตได้ว่าเกษตรกรสามารถกระจายความเสี่ยงของรายได้จากความหลากหลายของสวนผลไม้

ข้อมูลเกี่ยวกับการทำสวนทุเรียน

เกษตรกรส่วนใหญ่ประกอบอาชีพสวนทุเรียนมาเป็นระยะเวลานานหลายปี คิดเป็นเวลาเฉลี่ย 27.7 ปี โดยมีที่พักอยู่ที่เดียวกับสวนทุเรียนร้อยละ 20 นอกจากนั้นจะมีที่พักแยกห่างจากสวนทุเรียน พื้นที่ปลูกทุเรียนของเกษตรกรแต่ละรายเฉลี่ย 12.02 ไร่ซึ่งส่วนใหญ่ร้อยละ 74 จะมีพื้นที่ปลูกไม่เกิน 10 ไร่ พันธุ์ทุเรียนที่ปลูกมากที่สุด คือ หมอนทอง รองลงมา ได้แก่ ชะนี กระดุม นอกจากนี้ยังมีพันธุ์ก้านยาว และพวงมณี ดังภาคผนวกที่ 3 แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการทำสวนทุเรียนที่สำคัญมาจากเงินทุนของเกษตรกรเอง และ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ โดยเฉลี่ยจะใช้เงินทุนประมาณ 168,055.56 บาท ดังภาคผนวกที่ 4

ผลผลิตและราคา

พื้นที่เก็บผลผลิตทุเรียนของเกษตรกรแต่ละรายในปี พ.ศ.2548 ประมาณ 8.78 ไร่ ผลผลิตเฉลี่ย 9,071.43 กิโลกรัม สำหรับปี พ.ศ.2549 พื้นที่เก็บผลผลิตทุเรียนของเกษตรกรแต่ละรายมี

มากขึ้นถึงประมาณ 9.96 ไร่ และผลผลิตเฉลี่ย 9,821 กิโลกรัม ดังภาคผนวกที่ 5 และ 6 อย่างไรก็ตามเกษตรกรมีวิธีการคัดคุณภาพ และขนาดผลทุเรียน โดยพิจารณาให้ความสำคัญมากกับขนาด และน้ำหนักผล มากที่สุด จากนั้นก็พิจารณาคัดแยกตามพันธุ์ และจำนวนผล สุดท้ายจะดูตำหนิที่ผิว เกษตรกรต้องบรรจุทุกผลผลิตไปส่งแหล่งรับซื้อด้วยตนเอง สำหรับทุเรียนที่ต้องการส่งไปตลาดต่างประเทศ จะต้องได้รับรองการจัดทำระบบ GAP และในจำนวนเกษตรกรตัวอย่างพบว่ามีเพียงร้อยละ 30 เท่านั้นที่ผ่านการจัดทำระบบ GAP แล้ว

ระดับราคาของทุเรียนทุกพันธุ์ที่เกษตรกรได้รับพบว่า ปี พ.ศ.2548 -2549 สูงกว่าระดับราคาในปี พ.ศ.2547 ดังตารางที่ 5.2

ตารางที่ 5.2 แสดงราคาเฉลี่ยของทุเรียนพันธุ์ต่าง ๆ

พันธุ์	ราคาเฉลี่ย (บาท ต่อ กิโลกรัม)		
	ปี พ.ศ.2547	ปี พ.ศ.2548	ปี พ.ศ.2549
หมอนทอง	14.28	18.35	19.36
ชะนี	8.93	11.26	12.56
กระดุม	9.25	12.17	13.91
ก้านยาว	18.00	28.75	30.00
พวงมณี	15.00	-	18.50

แหล่งขายทุเรียน

ในปี พ.ศ.2547 เกษตรกรส่วนใหญ่ร้อยละ 62 นำทุเรียนไปขายส่งให้กับกลุ่มเกษตรกร หรือพ่อค้าคนกลาง ซึ่งตั้งหน่วยรับซื้อที่ตลาดผลไม้เนินสูง อำเภอท่าใหม่ ตลาดปากแซง และอบต. นอกจากนี้ร้อยละ 52 ขายให้กับพ่อค้าเร่ หรือพ่อค้าคนกลางที่ไปตระเวนรับซื้อถึงสวน

ในปี พ.ศ.2548 เกษตรกรส่วนใหญ่ร้อยละ 60 นำทุเรียนไปขายส่งให้กับกลุ่มเกษตรกร หรือพ่อค้าคนกลาง ซึ่งตั้งหน่วยรับซื้อที่ตลาดผลไม้เนินสูง บางส่วนร้อยละ 10 นำไปจำหน่ายเองในตลาดท้องถิ่น

สำหรับในปี พ.ศ.2549 แหล่งขายทุเรียนมีมากขึ้น แต่ร้อยละ 60 ก็ยังคงนำทุเรียนไปขายส่งให้กับกลุ่มเกษตรกร หรือพ่อค้าคนกลาง ซึ่งตั้งหน่วยรับซื้อที่ตลาดผลไม้เนินสูง ตลาดปากแซง ร้อยละ 58 ขายให้กับพ่อค้าเร่ หรือพ่อค้าคนกลางที่ไปตระเวนรับซื้อถึงสวน ร้อยละ 20 ขายแบบ

เหมาะทั้งส่วนให้กับพ่อค้าคนกลาง นอกจากนี้เกษตรกรร้อยละ 18 นำไปขายส่งให้พ่อค้าเร่ ซึ่งนำรถมาจอดรับซื้อตามจุดรับซื้อต่าง ๆ และร้อยละ 12 ตั้งแผงขายริมถนน

ข้อคิดเห็นจากเกษตรกรต่อกลุ่มเบญจภาคีส่งออกผลไม้จันทบุรี

จากการศึกษาพบว่าเกษตรกรสวนทุเรียน ร้อยละ 84 ยังไม่รู้จักกลุ่มเบญจภาคีส่งออกผลไม้จันทบุรี ทั้งนี้มีเพียง 8 รายเท่านั้น ที่รู้จักกลุ่มเบญจภาคี ซึ่งส่วนใหญ่จำนวนเกษตรกรดังกล่าวมากกว่าครึ่งหลังจากทราบว่ามีกลุ่มเบญจภาคีส่งออกผลไม้จันทบุรีมีความคิดเห็นว่าการมีกลุ่มเบญจภาคีทำให้ยกระดับคุณภาพของทุเรียนให้ได้มาตรฐาน ได้รับความเชื่อถือจากผู้ซื้อทุเรียนเพิ่มขึ้น ปริมาณผลผลิตและปริมาณขายทุเรียนมากขึ้น มีแหล่งขายทุเรียนมากขึ้น ช่วยพยุงราคา และประกันราคาผลผลิตทุเรียน จนทำให้ราคาขายทุเรียนสูงขึ้น ลดการเอาเปรียบจากพ่อค้าคนกลาง อย่างไรก็ตามเกษตรกรยังไม่เห็นประโยชน์ในด้านการได้รับความรู้และเทคโนโลยีการผลิตทุเรียนเพิ่มขึ้นแต่อย่างใด

ปัญหาและข้อเสนอแนะจากเกษตรกร

1. พ่อค้าที่มารับซื้อผลผลิตมักจะทำให้ราคาต่ำ เกษตรกรมักจะถูกกดราคา อย่างไรก็ตามระดับราคาทุเรียนมีการเปลี่ยนแปลงไปตามตลาด เมื่อมีผลผลิตออกมาในระดับราคาจะตกต่ำ เกษตรกรต้องการให้มีตลาดรองรับให้เพียงพอเพื่อรักษาระดับราคาให้ดีขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งตลาดต่างประเทศที่ยังมีไม่มาก รัฐต้องสนับสนุนตลาดต่างประเทศให้มากขึ้น
2. การควบคุมปริมาณและคุณภาพของทุเรียน เนื่องจากการตัดทุเรียนอ่อนออกมาจำหน่าย ในช่วงที่ทุเรียนมีราคาดี ส่งผลต่อความเชื่อมั่นของผู้บริโภค ต้องการให้มีการตรวจจับทุเรียนอ่อนอย่างจริงจัง
3. โรครากเน่า โคนเน่า ทำให้ผลผลิตทุเรียนน้อยลง โดยเฉพาะช่วงที่มีฝนจะทำให้ทุเรียนเสียหาย
4. รัฐบาลควรมีการประกันราคาให้ได้ตามนโยบายที่ประกาศไว้
5. ต้นทุนการผลิตสูง สืบเนื่องจากสารเคมี และปุ๋ยมีราคาแพง

บทที่ 6

วิเคราะห์ สรุปผล และข้อเสนอแนะ

วิเคราะห์ และสรุปผล

จากการลงบันทึกความเข้าใจ เพื่อแสดงเจตนารมณ์ร่วมกัน ของภาคีทั้งห้า อันได้แก่ องค์การบริหารส่วนจังหวัดจันทบุรี หอการค้าจังหวัดจันทบุรี สำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรี กลุ่มพันธมิตรผู้ส่งออก และกลุ่มเกษตรกรที่ร่วมโครงการในนาม "กลุ่มเบญจภาคีส่งออกผลไม้จันทบุรี" ในอันที่จะสร้างความร่วมมือกันสร้าง และพัฒนาระบบการตลาดส่งออกสำหรับผลไม้ของจังหวัดจันทบุรี ให้มีมาตรฐานสากลตลอดทั้งวงจร จากเกษตรกรชาวสวนไปจนถึงผู้ส่งออก และผู้รับซื้อในต่างประเทศ ตามแนวนโยบายแห่งรัฐในการพัฒนาธุรกิจในรูปแบบของพันธมิตรธุรกิจ (CLUSTER) ซึ่งจะเป็นการยกระดับความสามารถในการแข่งขันในตลาดโลกและมีความยั่งยืนนั้น ผลการศึกษาได้วิเคราะห์และสรุปผลประเด็นต่าง ๆ ดังนี้

1. การจัดตั้งกลุ่มเบญจภาคีส่งออกผลไม้จันทบุรี ที่ได้ดำเนินการในช่วงปี พ.ศ.2548 ถึงปี พ.ศ. 2549 โดย อบจ.เข้าไปทำหน้าที่เป็นคนกลางรับซื้อ นับว่ามีส่วนช่วยด้านการตลาดทุเรียนอย่างเป็นรูปธรรมและเกิดผลในบางส่วน เช่นการกำหนดราคาขั้นต่ำอย่างเป็นธรรมเพื่อไม่ให้พ่อค้าคนกลางเอาเปรียบเกษตรกร การช่วยพยุงราคาทุเรียนไม่ให้ตกต่ำในขณะที่ผลผลิตออกมาในตลาดมากเกินไป นั่นคือระดับราคาทุเรียนปรับสูงขึ้นจากกิโลกรัมละ 13 บาท เป็นกิโลกรัมละ 19 บาท ส่งผลให้รายได้ของเกษตรกรเพิ่มขึ้น รายได้ที่เพิ่มขึ้นกระจายไปยังเกษตรกรชาวสวนทุเรียนโดยรวม และยังช่วยการดำเนินการด้านช่องทางการตลาด อย่างไรก็ตามการกระทำดังกล่าวอาจได้ผลในระยะสั้นมากและต้องทุ่มงบประมาณ จำนวนไม่น้อย โดยที่ อบจ. อาจไม่ได้รับผลตอบแทนในเชิงธุรกิจแต่อย่างใด แต่อาจจะได้ผลในทางการบริหารส่วนท้องถิ่น

2. การทำงานในรูปแบบของพันธมิตรธุรกิจ (CLUSTER) ของกลุ่มเบญจภาคี การทำงานในเชิงประสานงานร่วมกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งการประสานกันระหว่าง อบจ. หอการค้าจังหวัด และสำนักงานเกษตรจังหวัด จันทบุรี จะเป็นครั้งคราว มากกว่าการร่วมมือสนับสุนกันอย่างเป็นระบบชัดเจน ทำให้บางครั้งเกิดความล่าช้าในการประสานงานร่วมมือ เพราะแต่ละส่วนก็มีทั้งงานประจำและงานเร่งด่วนที่ต้องดำเนินการ ส่วนกลุ่มพันธมิตรผู้ส่งออก ไม่ปรากฏการประสานความร่วมมือแต่อย่างใด สำหรับเกษตรกรไม่มีระบบการเข้าเป็นสมาชิก ซึ่งส่วนใหญ่ก็ไม่ได้รู้จักกลุ่มเบญจภาคี แต่ก็เห็นผลกระทบจากราคาทุเรียนที่เกษตรกรขายได้

3. **กระบวนการตลาดทุเรียนของกลุ่มเบญจภาคี** จะใช้วิธีการรับซื้อทุเรียน จากเกษตรกร รายเดี่ยว รายย่อย ตลอดจนกลุ่มสมาชิกสหกรณ์การเกษตรจังหวัดจันทบุรี โดยซื้อผ่านเครือข่าย องค์การบริหารส่วนตำบล กลุ่มเกษตรกร สหกรณ์การเกษตรจังหวัดจันทบุรี และกำหนดจุดรับซื้อเช่นเดียวกับลัง สำหรับราคาที่ได้รับซื้อจะเป็นราคาไม่ต่ำกว่าที่ องค์การบริหารส่วนจังหวัดจันทบุรีกำหนดราคาขั้นต่ำไว้ ทุเรียนที่ได้รับมาตรฐานในการส่งออก จะถูกส่งไปยังตลาด ในประเทศอินโดนีเซีย ญี่ปุ่น และจีน โดยวิธีการตกลงราคา ณ เวลาซื้อขาย ทางด้านการขนส่งไปต่างประเทศ ผู้ซื้อจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายทั้งหมด

4. **การส่งออกทุเรียนของกลุ่มเบญจภาคี** เมื่อ อบจ.และอบต.ทำหน้าที่เป็นผู้ส่งออกเสียเอง ก็ย่อมจะเป็นคู่แข่งของผู้ส่งออกรายประจำ การเรียนรู้การค้าระหว่างประเทศจึงเป็นเรื่องที่ต้องมีปัญหาคอปกตลอดตามลักษณะเฉพาะของคู่ค้า เพราะ อบจ. ถือได้ว่าเป็นคู่ค้าระหว่างประเทศ รายใหม่ที่ต้องสร้างความเชื่อมั่นในตลาดต่างประเทศแต่ก็นับได้ว่าเป็นโอกาสอันดีของการทำธุรกิจการค้าระหว่างประเทศขององค์การบริหารส่วนจังหวัดที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานผลประโยชน์ของเกษตรกร

5. **มาตรฐาน GAP** ระบบมาตรฐาน GAP นอกจากจะทำให้เกษตรกรสามารถพัฒนา มาตรฐานการผลิตทุเรียน ยังช่วยเพิ่มช่องทางการตลาดต่างประเทศ แต่ไม่ได้มีผลต่อราคาสลัดของทุเรียนมากนัก เพราะตลาดส่วนใหญ่ยังอยู่ในประเทศ เกษตรกรยังสามารถขายให้กับลังพ่อค้าท้องถิ่น พ่อค้าเร่ ได้ โดยไม่ต้องมี GAP และ NON GAP

อย่างไรก็ตาม นับได้ว่ากลุ่มเบญจภาคีมีส่วนสำคัญในการส่งเสริมและสนับสนุน มาตรฐาน GAP โดยส่วนใหญ่จะรับซื้อทุเรียนที่ได้มาตรฐาน GAP เท่านั้น

6. **การใช้งบประมาณ** อบจ. และอบต. สามารถระบุได้แต่เพียงงบประมาณที่ใช้ในการซื้อทุเรียน แต่ไม่ได้ทำข้อมูลรายละเอียดในเรื่อง เกษตรกรที่ขายผ่านกลุ่ม ปริมาณการรับซื้อ ราคา รับซื้อในแต่ละครั้ง รายละเอียดการส่งออก เช่น บริษัทที่เป็นตัวแทนการส่งออก ประเทศคู่ค้า ปริมาณส่งออก ราคาส่งออก และอื่น ๆ อันส่งผลให้ไม่สามารถประเมินผลการดำเนินการของกลุ่ม ได้อย่างเป็นรูปธรรมชัดเจน

7. **เกษตรกร** ที่ทำการสำรวจส่วนใหญ่ไม่รู้จักกลุ่มเบญจภาคี เพียงแต่ได้รับประโยชน์จากระบบกลไกของตลาดที่ผ่านการแทรกแซงราคาของกลุ่มเบญจภาคีเท่านั้น

ข้อเสนอแนะ

จันทบุรีนับว่าเป็นแหล่งผลิตทุเรียนที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย กลุ่มเบญจภาคีได้ร่วมกันสร้างและพัฒนาระบบการตลาดทุเรียน โดยเน้นการตลาดส่งออก ตั้งระบบการรับซื้อ โดยเป็นคนกลางแบบเครือข่าย และกำหนดราคาซื้อ เพื่อเพิ่มกลไกทางการตลาด พร้อมทั้งกำหนดมาตรฐานการรับซื้อทุเรียน เพื่อให้ได้มาตรฐานการส่งออก ส่งผลให้สามารถขยายตลาดและสร้างคู่ค้ารายใหม่ได้ แต่เมื่อพิจารณาเรื่องการดำเนินการ ของกลุ่มเบญจภาคีแล้ว องค์การบริหารส่วนจังหวัด จะทำหน้าที่หลัก ทั้งการเป็นคนกลาง การจัดสรรงบประมาณ และการส่งออก หน่วยงานอื่น ๆ ที่ทำหน้าที่ด้านสนับสนุน และส่งเสริมทั้งทางด้านข้อมูล ตลอดจนการขยายช่องทางการตลาด มาตรฐาน กฎ ระเบียบต่าง ๆ เช่น หอการค้าจังหวัด สำนักงานเกษตรกรจังหวัดจันทบุรี กลุ่มผู้ส่งออก ก็ยังไม่สามารถดำเนินการในรูปแบบ CLUSTER ได้อย่างเต็มที่ การประชุมประเมินผล อย่างเป็นรูปธรรมจากข้อมูลในการดำเนินงาน ตลอดจนส่งเสริม สนับสนุน ผลักดัน การให้มีส่วนร่วมอย่างแท้จริงของกลุ่ม อาจเป็นหนทางให้กลุ่มเบญจภาคีเติบโตอย่างเข้มแข็งได้ ถ้าหากกลุ่มนี้ ยังคงอยู่ และไม่สลายไปตามความเปลี่ยนแปลงทางการเมือง

นอกจากนี้ยังมีปัจจัยด้านอื่น ๆ อาทิ เช่น การวางแผนการผลิตในแต่ละปี การวางแผนทางการค้า ระบบขนส่ง ห้องเย็น ฯลฯ กลุ่มเบญจภาคี ต้องให้ความสำคัญในการ เตรียมการ และวางแผนอย่างชัดเจน และรัดกุม เพื่อลดต้นทุนค่าใช้จ่าย ลดความเสียหายในการขนส่งไปต่างประเทศ อีกทั้งระบบการจัดการกับปริมาณทุเรียนที่มีมากจนเกินไปนั้น การขยายและเพิ่มช่องทางใหม่ของตลาดโดยการเพิ่มมูลค่าทุเรียนในรูปแบบอื่น เช่น การแปรรูป หรือการทำทุเรียนแช่แข็ง เพื่อการส่งออกในรูปแบบใหม่ ๆ ก็เป็นสิ่งสำคัญ ที่กลุ่มต้องวางแผนอย่างเป็นรูปธรรมชัดเจน และปฏิบัติได้ทันที เมื่อเผชิญกับปัญหาต่าง ๆ เหล่านี้

เอกสารอ้างอิง

กรมวิชาการเกษตร. 2547. **เอกสารวิชาการทุเรียน**. กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ เอกสารวิชาการลำดับที่13.

กรมวิชาการเกษตร. 2549. [ออนไลน์] เข้าถึงได้จาก : <http://www.doa.go.th>.

กฤติกา นามกัณหา. 2546. **ปัจจัยที่มีผลต่อการส่งออกทุเรียน : กรณีศึกษาจากความ
คิดเห็นของผู้ส่งออก**. วิทยานิพนธ์ระดับปริญญาโท มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต
กรุงเทพมหานคร.

การผลิตทุเรียนอย่างถูกต้องเหมาะสม. 2549. [ออนไลน์] เข้าถึงได้จาก : [http://www.doa.go
.th/gap/menu_gap.html](http://www.doa.go.th/gap/menu_gap.html).

“ทุเรียน” 2549. [ออนไลน์] เข้าถึงได้จาก [http://mis.agri.cmu.ac.th/download/course/
lec_359751_pomology_13.pdf](http://mis.agri.cmu.ac.th/download/course/lec_359751_pomology_13.pdf).

มกอช. 2546. **มาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติ ทุเรียน**. สำนักมาตรฐานสินค้า
เกษตรและอาหารแห่งชาติ, กระทรวงเกษตรและสหกรณ์. กรุงเทพมหานคร.

ศูนย์สารสนเทศการเกษตร. 2549. **สถิติการเกษตรของประเทศไทย ปี 2548** (agricultural
ststistic of Thailand 2005) สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์
เอกสารสถิติการเกษตร เลขที่414.

สำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรี. 2549. [ออนไลน์] เข้าถึงได้จาก <http://chanthaburi.doae.go.th>.

สำนักงานจังหวัดจันทบุรี. 2549.[ออนไลน์] เข้าถึงได้จาก : <http://www.chanthaburi.go.th>.

หิรัญ หิรัญประดิษฐ์. 2541. **เทคโนโลยีการผลิตทุเรียน**. มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

ภาคผนวก

ตารางผนวกที่ 1 กลุ่มตัวอย่างเกษตรกรทุเรียน จ.จันทบุรี

ลำดับที่	ชื่อ-นามสกุล	ที่อยู่	เบอร์โทรศัพท์
1.	คุณจีบ ทรงธรรม	2/1 ม.4 ต.ช้าง อ.ขลุง จ.จันทบุรี	039 – 441292
2.	คุณจำนอง ทองเงิน	34 ม.3 ต.ช้าง อ.ขลุง จ.จันทบุรี	039 – 362868
3.	คุณนิต แปลงดี	9 ม.8 ต.ช้าง อ.ขลุง จ.จันทบุรี	-
4.	คุณนายเสนห์ หิรัญเจริญ	7/1 ม.7 ต.ช้าง อ.ขลุง จ.จันทบุรี	085-2875919
5.	คุณยศ ศรีสุข	22/1 ม.7 ต.ช้าง อ.ขลุง จ.จันทบุรี	058- 1397299
6.	คุณพิน หานตานัน	35/1 ม.3 ต.ช้าง อ.ขลุง จ.จันทบุรี	-
7.	คุณสมหมาย เฉลิมล้ำ	7 ม.4 ต.ช้าง อ.ขลุง จ.จันทบุรี	039 – 362832
8.	คุณขาว เทศรี	15 ม.7 ต.ช้าง อ.ขลุง จ.จันทบุรี	086- 1480750
9.	คุณประยูณ	40 ม.3 ต.ช้าง อ.ขลุง จ.จันทบุรี	086-1417374
10.	คุณวชิรา เจริญนาน	45/35 ม.3 อ.ขลุง จ.จันทบุรี	089-9397734
11.	คุณสุภาพร วงษ์หงษ์	62/1 ม.6 ต.ช้างข้าม อ.นายายอาม จ.จันทบุรี	-
12.	คุณนิภา แสงศรี	8 ม.7 อ.นายายอาม จ.จันทบุรี	-
13.	คุณอรุณี บุญเรือง	20/9 ม.6 ต.ช้างข้าม อ.นายายอาม จ.จันทบุรี	081-8551189
14.	คุณบัญญัติ บำบัดทุกข์	2/1 ม.6 ต.ช้างข้าม อ.นายายอาม จ.จันทบุรี	081 – 0276922
15.	คุณกุลวดี ประสงค์ชอบ	22 ม.6 ต.ช้างข้าม อ.นายายอาม จ.จันทบุรี	089 – 2524835
16.	คุณสมาน รัตนภาษ	20/1 ม.6 ต.ช้างข้าม อ.นายายอาม จ.จันทบุรี	089-2506497
17.	คุณนิตยา หันตะคุ	53/1 ม.14 ต.นายายอาม อ.นายายอาม จ.จันทบุรี	087-6015251
18.	คุณปรีชา พวงคำศักดิ์	53/4 ม.14 ต.นายายอาม อ.นายายอาม จ.จันทบุรี	085-0862742

ตารางผนวกที่ 1 (ต่อ)

ลำดับที่	ชื่อ-นามสกุล	ที่อยู่	เบอร์โทรศัพท์
19	คุณวรรณณี สงศรี	53 ม.14 ต.นายายอาม อ.นายายอาม จ.จันทบุรี	-
20	คุณพิสิทธิ์ หันตะคุ	53/1 ม.14 ต.นายายอาม อ.นายายอาม จ.จันทบุรี	081-4508017
21	คุณกัญญารัตน์ อจหาญ	25/1 ม.6 ต.พลวง อ.เขาคิชฌกูฏ จ.จันทบุรี	-
22	คุณเสี่ยม แสงวรรณ	44/1 ม.6 ต.พลวง อ.เขาคิชฌกูฏ จ.จันทบุรี	081-7940732
23	คุณสุนัน วงษ์วิทย์	8/21 ม.6 ต.พลวง อ.เขาคิชฌกูฏ จ.จันทบุรี	-
24	คุณเล็ก จันทเลิศ	7/3 ม.6 ต.พลวง อ.เขาคิชฌกูฏ จ.จันทบุรี	039-52301
25	คุณอดุลย์ สินธุรัตน์	7/26 ม.6 ต.พลวง อ.เขาคิชฌกูฏ จ.จันทบุรี	039-307259
26	คุณเฉลา ประมวลทรัพย์	34 ม.6 ต.พลวง อ.เขาคิชฌกูฏ จ.จันทบุรี	087-0635477
27	คุณสิงหา กิจปิบุรณ	46/4ม.6ต.พลวง อ.เขาคิชฌกูฏ จ.จันทบุรี	-
28	คุณสำเนา นาชนิยม	45ม.6ต.พลวง อ.เขาคิชฌกูฏ จ.จันทบุรี	-
29	คุณวิรัตน์ อุดมเลขจิตร	55/3 ม.6ต.พลวง อ.เขาคิชฌกูฏ จ.จันทบุรี	089-5501485
30	คุณหน้อย ลาภมี	21/2 ม.2ต.พลวง อ.เขาคิชฌกูฏ จ.จันทบุรี	086-4158756
31.	คุณเอี่ยม เจนทะนา	12 ม.10 ซ.บ้านแก่ง ต.วังแซ้ม อ.มะขาม จ.จันทบุรี	039-411214
32.	คุณสมชาย สิงาม	65 ม.10 ต.มะขาม อ.มะขาม จ.จันทบุรี	086-5487754
33.	คุณอภิสิทธิ์ คามสุข	10 ม.10 ต.วังแซ้ม อ.มะขาม จ.จันทบุรี	039-411375
34.	คุณบุหลัน ศรีงาม	14/1 ม.11 ต.วังแซ้ม อ.มะขาม จ.จันทบุรี	039-411225
35.	คุณแสง ปล้องเงิน	12/1 ม.1 ต.วังแซ้ม อ.มะขาม จ.จันทบุรี	081-8650766
36.	คุณบุญธรรม ผ่านสำแดง	10/3 ม.8 ต.ท่าหลวง 1 อ.มะขาม จ.จันทบุรี	081-0018282

ตารางผนวกที่ 1 (ต่อ)

ลำดับที่	ชื่อ-นามสกุล	ที่อยู่	เบอร์โทรศัพท์
37.	คุณบรรจง แต่งเม	26 ม.11 ต.วังแซ้ม อ.มะขาม จ.จันทบุรี	-
38.	คุณมานะ พิมพา	24 ม.2 บ้านสวนแสงทอง ต.อ่างศิระ อ.มะขาม จ.จันทบุรี	-
39.	คุณบุตรชน บุญเรือง	70/2 ม.10 ต.มะขาม อ.มะขาม จ.จันทบุรี	089-8326594
40.	คุณวศิณ สังคะเพล	19/2 ม.10 ต.วังแซ้ม อ.มะขาม จ.จันทบุรี	089-8079097
41.	คุณลีนจี พุทธจร	2 ม.5 ถนนเทศบาลสาย4 ต.เขาบายศรี อ.ท่าใหม่ จ.จันทบุรี	039-356492
42.	คุณบุญเรือน ขาวแจ้ง	21 ม.6 ต.บ่อพุ อ.ท่าใหม่ จ.จันทบุรี	081-7786865
43.	คุณพูล คุรุปิติ	11 ม.5 ต.เขาบายศรี อ.ท่าใหม่ จ.จันทบุรี	039-431638
44.	คุณปิ่น สุธิ	43 ม.5 ต.เขาบายศรี อ.ท่าใหม่ จ.จันทบุรี	039-356304
45.	คุณตุ้ย นิยม	40 ถนนเทศบาลสาย4 ต.เขาบายศรี อ.ท่าใหม่ จ.จันทบุรี	039-433071
46.	คุณสมใจ มากพงศ์	8 ถนนเทศบาลสาย8 ต.เขาบายศรี อ.ท่าใหม่ จ.จันทบุรี	039-356825
47.	คุณละออง แก้วพูล	197 ถนนเทศบาลสาย4 ต.เขาบายศรี อ.ท่าใหม่ จ.จันทบุรี	-
48.	คุณสังคม อุตมภา	189/1 ถนนเทศบาลสาย 4 ต.เขาบายศรี อ.ท่าใหม่ จ.จันทบุรี	089-6727458
49.	คุณสมหมาย มากพงศ์	189/2 ถนนเทศบาลสาย 4 ต.เขาบายศรี อ.ท่าใหม่ จ.จันทบุรี	089-0929339
50.	คุณมานัส พานิชอัตตา	58 ถนนเทศบาลสาย4 ต.เขาบายศรี อ.ท่าใหม่ จ.จันทบุรี	039-356435

ตารางผนวกที่ 2 ลักษณะทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างเกษตรกร

ลักษณะ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
เพศ		
ชาย	33	66.00
หญิง	17	34.00
อายุ (ปี)		
น้อยกว่า 31	2	4.00
31 – 40	7	14.00
41 – 50	18	36.00
51 – 60	8	16.00
61 – 70	7	14.00
มากกว่า 70	8	16.00
ระดับการศึกษา		
ไม่ได้รับการศึกษา	1	2.00
ประถมศึกษา	32	64.00
มัธยมศึกษาตอนต้น	7	14.00
มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.	5	10.00
อนุปริญญา/ปวส.	1	2.00
ปริญญาตรี	2	4.00
สูงกว่าปริญญาตรี	2	4.00
อาชีพหลัก		
เกษตรกร	41	82.00
ค้าขาย/ธุรกิจส่วนตัว	3	6.00
ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ	2	4.00
อื่น ๆ	4	8.00
อาชีพรอง		
เกษตรกร	18	56.3
ค้าขาย/ธุรกิจส่วนตัว	9	28.1
อื่น ๆ	5	15.6

ตารางผนวกที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับการทำสวนทุเรียนของกลุ่มตัวอย่างเกษตรกร

ลักษณะ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ระยะเวลาในการทำสวน (ปี)		
น้อยกว่า 11	2	4.00
11 – 20	14	28.00
21 – 30	20	40.00
31 – 40	7	14.00
41 – 50	7	14.00
ที่ตั้งพื้นที่สวนทุเรียน		
ตั้งอยู่ที่ดินเดียวกับที่พัก	40	80.00
ไม่ได้ตั้งอยู่ที่ดินเดียวกับที่พัก	10	20.00
พื้นที่ปลูกทุเรียนทั้งหมด (ไร่)		
น้อยกว่า 11	37	74.00
11 – 20	5	10.00
21 – 30	2	4.00
31 – 40	3	6.00
41 – 50	2	4.00
มากกว่า 50	1	2.00
พื้นที่ปลูกต่ำสุด = 1 ไร่		
พื้นที่ปลูกสูงสุด = 70 ไร่		
พื้นที่ปลูกเฉลี่ย = 12.02 ไร่		
พันธุ์ที่ปลูก		
หมอนทอง	45	44.55
ชะนี	34	33.66
กระดุม	10	9.91
อื่นๆ ได้แก่ ก้านยาว พวงมณี	12	11.88

ตารางผนวกที่ 4 การใช้เงินทุนของกลุ่มตัวอย่างเกษตรกร

รายการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
แหล่งเงินทุน		
ทุนของตัวเอง	19	38.00
ธนาคารกรุงไทย	1	2.00
ธกส.	12	24.00
ทุนนอกระบบ	1	2.00
สหกรณ์ยูเนียน	1	2.00
สหกรณ์การเกษตร	2	4.00
สหกรณ์ทำใหม่	1	4.00
สหกรณ์มะขาม	3	6.00
ไม่ตอบ	9	18.00
จำนวนเงินทุนที่ใช้ในการทำสวนทุเรียน		
น้อยกว่า 100,001 บาท	23	46.00
100,001 – 300,000 บาท	9	18.00
300,001 – 500,000 บาท	1	2.00
500,001 - 700,000 บาท	1	2.00
ตั้งแต่ 900,001 บาท ขึ้นไป	2	4.00
ไม่ตอบ	14	28.00
เงินทุนต่ำสุด = 5,000 บาท		
เงินทุนสูงสุด = 1,000,000 บาท		
เงินทุนเฉลี่ย = 168,055.56 บาท		

ตารางผนวกที่ 5 พื้นที่เก็บเกี่ยว และผลผลิต ของกลุ่มตัวอย่างเกษตรกร ปี พ.ศ.2548

รายการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
พื้นที่เก็บผลทุเรียนปี พ.ศ.2548 (ไร่)		
น้อยกว่า 11 ไร่	40	80.00
11 – 20 ไร่	5	10.00
21 – 30 ไร่	2	4.00
31 – 40 ไร่	1	2.00
41 – 50 ไร่	1	2.00
ไม่ตอบ	1	2.00
พื้นที่ต่ำสุด = 1 ไร่		
พื้นที่สูงสุด = 50 ไร่		
พื้นที่เฉลี่ย = 8.78 ไร่		
จำนวนผลผลิตทุเรียนปี พ.ศ.2548 (กิโลกรัม)		
<= 10,000 กิโลกรัม	39	78.00
10,001 – 30,000 กิโลกรัม	7	14.00
30,001 – 50,000 กิโลกรัม	2	4.00
ตั้งแต่ 90,001 ขึ้นไป	1	2.00
ไม่ตอบ	1	2.00
ผลผลิตต่ำสุด = 300 กิโลกรัม		
ผลผลิตสูงสุด = 100,000 กิโลกรัม		
ผลผลิตเฉลี่ย = 9071.43 กิโลกรัม		

ตารางผนวกที่ 6 พื้นที่เก็บเกี่ยว และผลผลิต ของกลุ่มตัวอย่างเกษตรกร ปี พ.ศ.2549

รายการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
พื้นที่เก็บผลทุเรียนปี พ.ศ.2549 (ไร่)		
น้อยกว่า 11 ไร่	40	80.00
11 – 20 ไร่	5	10.00
21 – 30 ไร่	2	4.00
31 – 40 ไร่	1	2.00
41 – 50 ไร่	1	2.00
61 – 70 ไร่	1	2.00
พื้นที่ต่ำสุด = 1 ไร่		
พื้นที่สูงสุด = 70 ไร่		
พื้นที่เฉลี่ย = 9.96 ไร่		
จำนวนผลผลิตทุเรียนปี พ.ศ.2549 (กิโลกรัม)		
<= 10,000 กิโลกรัม	40	80.00
10,001 – 30,000 กิโลกรัม	6	12.00
30,001 – 50,000 กิโลกรัม	1	2.00
50,001 – 70,000 กิโลกรัม	3	6.00
ผลผลิตต่ำสุด = 300 กิโลกรัม		
ผลผลิตสูงสุด = 70,000 กิโลกรัม		
ผลผลิตเฉลี่ย = 9821.00 กิโลกรัม		

ตารางผนวกที่ 7 การตัดคุณภาพทุเรียนของกลุ่มตัวอย่างเกษตรกร

ลักษณะการตัด	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
คัดแยกตามพันธุ์	27	19.29
น้ำหนัก	30	21.43
ตำหนิที่ผิว	11	7.86
จำนวนพดู	23	16.43
ขนาด	38	27.14
อื่น ๆ	11	7.86