

ภาคผนวก

ภาคผนวกที่ 1 การศึกษาเบื้องต้น (ผลการสัมภาษณ์เชิงลึก)

การศึกษาเบื้องต้น (preliminary study) เป็นการศึกษาเพื่อรวบรวมข้อมูลขั้นต้น และการสัมภาษณ์เชิงลึก (in-depth interviews) เพื่อทราบถึงสถานการณ์และบริบทเชิงพื้นที่ เพื่อตอบวัตถุประสงค์การวิจัยข้อที่ 1 โดยการศึกษาเบื้องต้นมีการดำเนินการดังนี้

1. การรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิ ที่เกี่ยวข้องกับสถานการณ์ด้านการผลิตและการตลาดไม้ผลในจังหวัดจันทบุรี โดยการรวบรวมจากข้อมูลจากเอกสาร และข้อมูลที่บันทึกของหน่วยงานต่างๆ ได้แก่ สำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรี และสำนักวิจัยและพัฒนาการเกษตร

2. การสัมภาษณ์เชิงลึก เป็นการลงพื้นที่เพื่อพูดคุย สอบถามผู้ที่เกี่ยวข้อง ลักษณะของพื้นที่ ประชากรที่ศึกษา ปัญหาและอุปสรรคที่อาจเกิดขึ้นในการเก็บรวบรวมข้อมูล และการสัมภาษณ์เชิงลึกเพื่อใช้ในการพัฒนาคำถามในแบบสอบถามที่จะดำเนินการในขั้นต่อไป การสัมภาษณ์เชิงลึกมีประเด็นรายละเอียดดังนี้

2.1 การเตรียมประเด็นคำถาม เป็นประเด็นที่เกี่ยวข้องกับตัวแปรด้านการเป็นผู้ประกอบการ ปัจจัยเศรษฐกิจสังคม และตัวแปรด้านความได้เปรียบในการแข่งขัน เพื่อใช้ในการสัมภาษณ์ ซึ่งเป็นการสัมภาษณ์เชิงลึกแบบกึ่งโครงสร้าง (semi-structured in-depth interview) ประเด็นคำถามมีดังนี้

1. ในฐานะผู้เชี่ยวชาญที่สัมผัสกับเกษตรกร/ในฐานะผู้นำเกษตรกร
 - 1) ท่านได้ทำงานที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับเกษตรกรมานานเท่าใดและอย่างไร
 - 2) เกษตรกรจังหวัดจันทบุรีมีความเหมือนหรือแตกต่างจากเกษตรกรที่อื่นๆ อย่างไร
 - 3) เกษตรกรที่ได้รับรองมาตรฐานแตกต่างจากเกษตรกรที่ไม่เข้าระบบอย่างไร
 - 4) ความสามารถด้านการประกอบการมีความจำเป็นต่อเกษตรกรในยุคนี้อย่างไร
2. คำถามเกี่ยวกับองค์ประกอบของการเป็นผู้ประกอบการของเกษตรกรผู้ผลิตไม้ผลในจังหวัดจันทบุรี
 - 1) ความคิด และทัศนคติ ด้านใดที่ส่งผลต่อการสร้างความสามารถในการประกอบการของเกษตรกรผู้ผลิตไม้ผลในจังหวัดจันทบุรี

- 2) ความรู้ และทักษะ ด้านใดที่ส่งผลต่อการสร้างความสามารถในการประกอบการของเกษตรกรผู้ผลิตไม้ผลในจังหวัดจันทบุรี
- 3) จากความรู้และประสบการณ์ของท่านปัจจัยอะไรบ้างที่ส่งผลต่อการประกอบการของเกษตรกรผู้ผลิตไม้ผลในจังหวัดจันทบุรี

2.2 ผู้ให้ข้อมูล (informants) ในการสัมภาษณ์เชิงลึก ประกอบด้วยผู้เชี่ยวชาญมีความรู้เกี่ยวกับเกษตรกร ได้แก่ นักวิจัยหรือนักวิชาการเกษตร นักส่งเสริมการเกษตร และผู้นำเกษตรกร จำนวน 4 คน ได้แก่

- 1) นายสุชาติ จันทร์เหลือง นักวิชาการส่งเสริมการเกษตรชำนาญการ สำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรี
- 2) นายชลธิ นุ่มหนู ผู้อำนวยการสำนักวิจัยและพัฒนาการเกษตรเขตที่ 6
- 3) นายกิติภูมิ พรเจีย ผู้นำเกษตรกร ประธานกลุ่มเกษตรแปลงใหญ่ อำเภอเขาคิชฌกูฏ
- 4) นายกฤติเดช อยู่รอด ผู้นำเกษตรกร ประธานกลุ่มเกษตรกรรุ่นใหม่ (Young Smart Farmers) จังหวัดจันทบุรี

2.3 การเก็บข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึก การสัมภาษณ์ได้มีการบันทึกเสียงและการถอดคำพูด (transcription) และนำมาวิเคราะห์เนื้อหา (content analysis) เพื่อจัดหมวดหมู่และสรุปประเด็นที่ได้รับจากการสัมภาษณ์ การจัดแสดงผลด้วยตาราง และนำมาใช้ในการพัฒนาเครื่องมือวิจัยต่อไป

2.4 ผลการวิเคราะห์เนื้อหาจากการสัมภาษณ์เชิงลึก

1. ผู้เชี่ยวชาญ คนที่ 1

ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์

นักวิชาการส่งเสริมการเกษตรชำนาญการ สำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรี

ประสบการณ์ทำงาน 26 ปี โดยประจำอยู่ที่จังหวัดจันทบุรี 20 ปี มีความเชี่ยวชาญเกี่ยวข้องกับเกษตรกรไม้ผลในจังหวัดจันทบุรีเนื่องจากเป็นผู้มีหน้าที่ในการส่งเสริมเกษตรกรทั้งรายบุคคลและกลุ่มเกษตรกรเพื่อสร้างการเปลี่ยนแปลงในพื้นที่ตามภารกิจของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์

ลักษณะทั่วไปเกี่ยวกับสวนไม้ผลและเกษตรกร

เกษตรกรได้รับการส่งเสริมให้รวมกลุ่มเป็น สมาร์ทฟาร์มเมอร์ ยังสมาร์ทฟาร์มเมอร์ กลุ่มพัฒนาคุณภาพผลไม้เพื่อการส่งออก (118 กลุ่ม) กลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ (27 กลุ่ม) และกลุ่มวิสาหกิจชุมชน โดยในแต่ละกลุ่มจะเชื่อมโยงสมาชิกตามชนิดของผลไม้ เช่น กลุ่มมังคุด ซึ่งจะเชื่อมโยงไปสู่ตลาดเป็นคลัสเตอร์ เช่น คลัสเตอร์มังคุด

ผลไม้สำคัญที่กำหนดในทิศทางการพัฒนา มี 5 ชนิด ได้แก่ ทุเรียน ลำไย เงาะ มังคุด และลองกอง โดยแนวโน้มการผลิตในปี 2562 เพิ่มขึ้นทั้งพื้นที่และปริมาณผลผลิต ยกเว้นลองกองที่มีแนวโน้มลดลงเล็กน้อย เกษตรกรผู้ผลิตไม้ผลในจังหวัดจันทบุรีเป็นผู้มีลักษณะความละเอียดถี่ถ้วนและช่างสังเกตในการดำเนินงานและการจัดการสวนไม้ผล และจัดว่าเป็นแนวหน้าในการทำการเกษตรด้านไม้ผลของประเทศ โดยค่าเฉลี่ยของเกษตรกรผู้ผลิตไม้ผลของจันทบุรีได้รับรองมาตรฐานการปฏิบัติทางการเกษตรที่ดี (GAP) ประมาณร้อยละ 16-17 ของพื้นที่ผลิต คิดเป็นเกษตรกรจำนวนประมาณ 7,000 - 8,000 ราย สูงกว่าค่าเฉลี่ยของประเทศซึ่งอยู่ที่ประมาณร้อยละ 14-15

เกษตรกรมีทัศนคติต่อการเข้าสู่ระบบ GAP แบ่งเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ 1) การเข้าสู่ระบบได้ประโยชน์ในด้านการบริหารจัดการ (เช่น การจัดการด้านต้นทุน และด้านความปลอดภัย) และ 2) การเข้าสู่ระบบไม่มีนัยสำคัญในแง่ของผลตอบแทน (เช่น ปริมาณผลผลิต และราคาผลผลิต)

การส่งเสริมเกษตรกรให้เข้าสู่ระบบจะใช้กลยุทธ์ที่เรียกว่า จุดไขว้แดง เพื่อกระจายแนวคิดการพัฒนาคุณภาพมาตรฐานไปสู่เกษตรกรรายอื่นๆ โดยการสนับสนุนกลุ่มเกษตรกร เช่น กลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ และกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เป็นต้น โดยสมาชิกของกลุ่มจะต้องเป็นผู้ที่ได้รับการรับรองมาตรฐาน GAP มีสถานที่ในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ มีจัดตั้งคลัสเตอร์ตามประเภทของผลไม้ซึ่งเป็นตัวขับเคลื่อนในด้านการส่งเสริมมาตรฐานการผลิตในผลไม้หลัก 5 ชนิด กำลังดำเนินงานเพื่อเชื่อมโยงไปสู่การทำตลาดกำลังอยู่ในช่วงการพัฒนา โดยเกษตรกร เช่น ทุเรียนมีการรวมกลุ่มเพื่อจำหน่ายร่วมกัน และมังคุดมีการสร้างตลาดประมูล ซึ่งต้องอาศัยเวลาในการพัฒนาให้เข้มแข็งมากขึ้น

ความเป็นผู้ประกอบการของเกษตรกรผู้ผลิตไม้ผล

นโยบายของรัฐต้องการพัฒนาให้เกษตรกรเป็นมากกว่าเกษตรกร กล่าวคือ เป็นผู้ประกอบการด้านการเกษตร ซึ่งต้องมีแนวคิดเชิงธุรกิจ การบริหารกิจการของตนเอง การบริหารต้นทุนและทรัพยากร ได้แก่ ที่ดิน ทุน และแรงงาน

เกษตรกรมีความจำเป็นอย่างยิ่งในการพัฒนาความสามารถในการประกอบการ โดยการพัฒนาทั้งในลักษณะรายเดี่ยวและรายกลุ่ม โดยมีเกษตรกรจำนวนหนึ่งได้ให้ความสนใจในการดำเนินงานด้านการตลาด เช่น การตั้งจุดรับซื้อ การรวบรวมผลผลิตของสมาชิก และกิจการอย่างครบวงจร เป็นต้น

เกษตรกรที่มีขนาดต่างกัน อาจมีแนวคิดในการประกอบการได้เหมือนกัน แต่ในทางปฏิบัติเกษตรกรรายเล็กมีข้อจำกัดในต่อรองเพราะมีผลผลิตน้อย เช่น มีผลผลิตเพียง 500 หรือ 800 กิโลกรัม ต้องใช้เวลาในการรวบรวม และการติดต่อสื่อสารที่ซับซ้อนกว่า ส่วนเกษตรกรรายใหญ่ เช่น ผู้ที่มีพื้นที่ผลิตตั้งแต่ 20 ไร่ขึ้นไป ในการเก็บเกี่ยวผลผลิตจะได้ปริมาณมากเพียงพอ เช่น ได้ 2-3 ตูคอนเทนเนอร์ ทำให้การเจรจาและติดต่อสื่อสารระหว่างเกษตรกรกับผู้ซื้อผลิตง่ายกว่า วิธีการแก้ไขสำหรับเกษตรกรรายเล็กคือการรวมกลุ่มเป็นเกษตรแปลงใหญ่ เช่น รวมกันให้ได้ 300 ไร่ขึ้นไป มีสมาชิก 25 รายขึ้นไป เพื่อประโยชน์ทั้งด้านการผลิตและการตลาด

แนวคิดของการประกอบการของเกษตรกรชายและหญิงอาจมีความแตกต่างกัน โดยผู้ชายมักมีแนวคิดเน้นเรื่องการผลิตภายในสวน ส่วนผู้หญิงมักเป็นผู้สั่งการและเน้นเรื่องการตลาดเนื่องจากผู้หญิงมักมีศิลปะในการพูดคุยและความยืดหยุ่นมากกว่าผู้ชาย ในการประกอบการของเกษตรกรอาจมีผู้ร่วมกันตัดสินใจทั้งชายและหญิง การศึกษาปัจจัยด้านเพศที่มีผลต่อการประกอบการจึงอาจพิจารณาได้ยาก

อายุของเกษตรกรมักส่งผลต่อแนวคิดในการเป็นผู้ประกอบการ เกษตรกรรุ่นใหม่มักมีแนวคิดเชิงธุรกิจ การคิดที่เป็นระบบ และการจัดการด้านต้นทุน ส่วนเกษตรกรรุ่นเก่า หรืออายุตั้งแต่ 60 ปีขึ้นไป มักมีความคิดในกรอบเดิมๆ ทั้งนี้เนื่องจากคนรุ่นใหม่มีความรู้ ได้เข้าถึงสื่อต่างๆ ได้มากจึงมีข้อมูลเพื่อใช้ในการคิดการพัฒนาได้มากกว่า นอกเหนือข้อแตกต่างอีกประการหนึ่งคือ คนรุ่นใหม่มีการศึกษาที่สูงกว่ารุ่นพ่อแม่ส่วนใหญ่จบระดับอุดมศึกษา ทั้งปริญญาตรีและปริญญาโท ซึ่งทำให้มีความคิดที่เป็นระบบ มากกว่าคิดแบบทำไปแก้ไป

ในด้านประสบการณ์ การทำสวนของคนรุ่นเก่าจะอาศัยประสบการณ์ในด้านการสังเกตสภาพดินฟ้าอากาศ แล้วนำมาสู่การปฏิบัติในด้านการผลิต เช่น การให้น้ำ การกระตุ้นการออกดอก เป็นต้น ส่วนคนรุ่นใหม่จะใช้จินตนาการ ข้อมูลความรู้ และนวัตกรรมมาใช้ในการดำเนินงาน

เกษตรกรที่มีความสามารถในการประกอบการมักมีทัศนคติเชิงบวก กล่าวคือ มีทัศนคติต่อการดำเนินธุรกิจว่ามีทั้งประสบความสำเร็จและล้มเหลว ซึ่งการทำสวนจะขึ้นกับธรรมชาติและความสามารถในการดำเนินงาน ผู้ประกอบการเกษตรจึงต้องกล้าที่จะเผชิญกับความเสี่ยงและบริหารความเสี่ยงได้ ซึ่งผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นอาจได้มากหรือได้น้อยก็ได้ นอกจากนี้เกษตรกรยังต้องมีความคิดในด้านความยั่งยืน

ของสังคมและสิ่งแวดล้อม โดยเฉพาะเรื่องมลภาวะและความปลอดภัยของการผลิตและการเชื่อมโยงแนวคิดไปสู่การปฏิบัติที่ได้มาตรฐาน

ความรู้และทักษะจำเป็นที่ผู้ประกอบการเกษตรกรรมมีได้แก่ ทักษะด้านการจัดการ การตลาด ซึ่งต้องรู้เรื่องราคา ช่องทางการจำหน่าย โดยเฉพาะในปัจจุบันเริ่มมีช่องทางใหม่ๆ เช่น การขายทางออนไลน์ ต้องรู้เรื่องเทคโนโลยีสารสนเทศ เช่น การทำคิวอาร์โค้ด ซึ่งในปัจจุบันเกษตรกรให้ความสนใจในประเด็นนี้มากเนื่องจากต้องการเป็นผู้ประกอบการทั้งการผลิตและการขายไปพร้อมกัน เกษตรกรยุคใหม่จะให้ความสำคัญในการรับรู้ข้อมูลข่าวสาร รู้จักการแบ่งปันข้อมูลซึ่งกันและกัน โดยเฉพาะเกษตรกรที่เป็นสมาชิกกลุ่มต่างๆ จึงมีเครือข่าย โดยภาครัฐก็ให้การสนับสนุนด้วย ข้อมูลมีทั้งด้านการผลิต และการแข่งขัน เช่น แนวโน้มปริมาณผลผลิตจากภาคอื่นๆ เช่น ลำไยของภาคเหนือ เงาะจากภาคใต้ โดยจะนำข้อมูลดังกล่าวมาใช้ในการวางแผนการผลิตเพื่อหลีกเลี่ยงให้ผลผลิตของภาคอื่นๆ ในด้านการจัดการแรงงานนั้น ในปัจจุบันปัญหาข้อจำกัดด้านแรงงาน และต้นทุนแรงงาน ทำให้เกิดการจ้างแรงงานซึ่งเป็นลักษณะการบริการแบบมีอาชีพ เช่น การตัดหญ้า การตัดแต่งกิ่ง และการเก็บเกี่ยว เป็นต้น การใช้บริการดังกล่าวเป็นการบริหารต้นทุนค่าแรงงานที่มีประสิทธิภาพมากกว่าการจ้างแรงงานเอง

ปัจจัยสำคัญที่ช่วยให้การประกอบการของผู้ผลิตไม้ผลประสบความสำเร็จมี 3 ประการ ได้แก่ 1) ตัวเกษตรกร ต้องพัฒนาสร้างองค์ความรู้ของตนเอง มีความคิดเชิงออกแบบเพื่อมุ่งสู่ความสำเร็จ 2) ต้นไม้ในสวนต้องให้ผลผลิตดี มีความสมบูรณ์ ต้านทานต่อโรคแมลงต่างๆ ได้ดี และ 3) สภาพอากาศ ซึ่งส่งผลต่อปริมาณน้ำในแต่ละปี โดยบทสรุปของความสำเร็จของเกษตรกรที่สำคัญที่สุดก็คือ การบริหารต้นทุน กล่าวคือ เน้นการลดค่าใช้จ่ายและการเพิ่มผลผลิต

2. ผู้เชี่ยวชาญ คนที่ 2

ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์

ผู้อำนวยการสำนักวิจัยและพัฒนาการเกษตรเขตที่ 6 กรมวิชาการเกษตร

เป็นผู้ที่ทำงานรับราชการโดยกรมวิชาการเกษตรมา 33 ปี โดยครั้งแรกบรรจุเป็นนักวิจัยเกี่ยวกับบผลไม้มือเมืองหนาวที่เชียงใหม่ และย้ายมาประจำที่ศูนย์วิจัยพืชสวนจันทบุรี ตั้งแต่ปี 2533 ทำงานในด้านการถ่ายทอดเทคโนโลยี อบรมให้ความรู้แก่เกษตรกรผู้ผลิตไม้ผล นอกจากนี้ยังเป็นชาวสวนพื้นเพในจังหวัดจันทบุรีโดยตรง

ลักษณะทั่วไปเกี่ยวกับสวนไม้ผลและเกษตรกร

เกษตรกรผู้ผลิตไม้ผลจำนวนมากเป็นเกษตรกรที่มีฐานะความเป็นอยู่ที่ดี เนื่องจากไม้ผลเป็นพืชเศรษฐกิจที่มีมูลค่าสูง และอาชีพชาวสวนผลไม้ก็ทำกันมานานจึงมีความชำนาญ เกษตรกรมักปลูกพืชหลายชนิดเพื่อลดความเสี่ยง ทำให้สร้างฐานะได้ดี นอกจากนี้ภาคตะวันออกมีข้อได้เปรียบในด้านโลจิสติกส์ทำให้การขนส่งผลผลิตมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้เกษตรกรส่วนใหญ่มีความรู้และการศึกษาค่อนข้างดี นอกจากนี้อุปนิสัยของเกษตรกรยังเป็นผู้กล้าได้กล้าเสีย หากมองเห็นโอกาสก็จะไม่รีรอที่จะเปลี่ยนแปลง

เกษตรกรที่มีความตั้งใจในการพัฒนาตนเอง และยอมรับสิ่งใหม่ๆ ได้ดี จะเข้าสู่ระบบ GAP เพราะต้องการพัฒนาด้านการจัดการสวนให้ดีขึ้นคุณภาพความปลอดภัย ส่วนเกษตรกรที่ไม่เข้าสู่ระบบมักจะไม่เห็นความจำเป็นเพราะไม่เห็นความแตกต่างในด้านของราคารับซื้อหรือความต้องการของตลาด ซึ่งการจะพัฒนาให้เกษตรกรเข้าสู่ระบบนั้นจะต้องอาศัยการขับเคลื่อนโดยตลาด ซึ่งแนวโน้มของเกษตรกรที่จะเข้าสู่ระบบโดยการผลักดันของตลาดจะมีสูงขึ้น โดยเฉพาะตลาดประเทศจีน เนื่องจากทางการจีนได้ประกาศว่าการนำเข้าผลไม้สำคัญ 5 ชนิดนั้นจะต้องมาจากสวนที่ได้ขึ้นทะเบียนรับรองมาตรฐานแล้วเท่านั้น ซึ่งเป็นไปตามสัญญาข้อตกลงการค้าเสรี (FTA) ระหว่างไทยและจีน

ความเป็นผู้ประกอบการของเกษตรกรผู้ผลิตไม้ผล

ในอดีตที่ผ่านมาเกษตรกรผู้ผลิตไม้ผลจำนวนมากมีความเชี่ยวชาญในด้านการผลิตแต่ไม่ถนัดในด้านการตลาด แต่ในระยะหลังเริ่มมีผู้ประกอบการรุ่นใหม่ที่มีการศึกษาดี และรับช่วงต่อกิจการสวนผลไม้จากรุ่นพ่อแม่ โดยเกษตรกรรุ่นใหม่หลายรายได้ดำเนินธุรกิจแบบครบวงจรกล่าวคือ เป็นผู้ผลิตที่เน้นทำการตลาดเอง บางรายมีการแปรรูปผลผลิตด้วย มีการรวมกลุ่มกันขาย เช่น กลุ่มยังสมาร์ทฟาร์มเมอร์ และกลุ่มวิสาหกิจชุมชน มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสาร และความรู้ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการตลาด มีการแสวงหาช่องทางการตลาดใหม่ๆ โดยเฉพาะการตลาดออนไลน์ การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ ประกอบกับระบบโลจิสติกส์และการบริการด้านโลจิสติกส์ในปัจจุบันเอื้ออำนวยให้เกิดโอกาสทางการตลาดใหม่ๆ สำหรับชาวสวน

ขนาดของสวนมีส่วนสำคัญการเป็นผู้ประกอบการ โดยกิจการสวนขนาดใหญ่ เช่น 50 ไร่ขึ้นไป จะดำเนินกิจการในลักษณะธุรกิจการค้ามากกว่า ส่วนเกษตรกรรายเล็ก เช่น 3 ไร่ หรือ 5 ไร่ ก็มักทำแบบพอเพียง แต่ก็ยังมีเกษตรกรรายเล็กที่มีลักษณะการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจอยู่บ้าง โดยเน้นทำสวนขนาดเล็กและขยายสู่การท่องเที่ยวเชิงเกษตร หรือทำธุรกิจอื่นๆ ร่วมด้วย ไม่ได้ทำสวนเพียงอย่างเดียว

ในด้านของเพศอาจไม่มีความแตกต่างในการเป็นผู้ประกอบการ ในปัจจุบันสวนรุ่นใหม่ เกษตรกรผู้ชายก็ทำการตลาดได้เป็นอย่างดี เนื่องจากมีความถนัดในการทำการตลาดแบบออนไลน์

เกษตรกรรุ่นใหม่ อายุประมาณ 30-45 ปี จะเป็นผู้ที่มีความสามารถในการแสวงหาข้อมูล มีการตัดสินใจที่รวดเร็วทั้งในด้านการผลิตและการตลาด สามารถใช้เทคโนโลยีสารสนเทศได้ดี และมีการศึกษาสูงโดยจบปริญญาตรีขึ้นไป การทำสวนเป็นธุรกิจที่สร้างรายได้สูง จึงดึงดูดให้คนรุ่นใหม่ๆ เข้ามาเป็นผู้ประกอบการสวนผลไม้เป็นจำนวนมาก โดยเน้นในด้านการบริหารจัดการสวน และการจ้างแรงงาน

การจ้างแรงงานของสวนอาจจ้างแรงงานต่างด้าวมาประจำสวน ในบางกิจกรรมก็อาจจ้างแรงงานข้างนอกบ้าง เช่น แรงงานรับจ้างเก็บ เช่น ในกรณีลำไยและเงาะ สำหรับทุเรียนผู้ซื้อ (ล้ง) จะเข้ามาเก็บถึงสวน ส่วนมังคุดจะใช้แรงงานประจำสวน เพราะต้องทยอยเก็บ

ในด้านความคิดหรือทัศนคติของการเป็นผู้ประกอบการนั้น เกษตรกรจะมีความคิดหรือทัศนคติที่แตกต่างกันขึ้นกับพื้นฐานของครอบครัวที่ได้รับการปลูกฝังมา ซึ่งการเป็นผู้ประกอบการเป็นเรื่องที่ยากเนื่องจากต้องอาศัยประสบการณ์ในการบ่มเพาะ ต้องอาศัยเงินลงทุน และเครือข่าย แต่ทั้งนี้ก็มีชาวสวนรุ่นใหม่ซึ่งเป็นผู้ที่กล้าเผชิญกับความเสี่ยง สามารถปรับตัวจนกลายเป็นผู้ประกอบการโดยที่รุ่นพ่อแม่ไม่เคยทำก็มี

เกษตรกรผู้ประกอบการจะต้องมีความรู้ด้านการตลาด รู้กลไกตลาด มีทักษะในการคัดแยกผลผลิต การคัดคุณภาพตามที่ตลาดต้องการ และต้องรู้วิธีการตลาดและการจัดการโลจิสติกส์ ต้องมีความรู้ด้านการบริหารจัดการ การบริหารการเงิน การบริหารคนหรือแรงงาน เพราะต้องใช้แรงงานในการเก็บเกี่ยวให้ทันเวลา

กล่าวโดยสรุป การประสบความสำเร็จในการประกอบการสวนผลไม้คือ การมีความรู้และทักษะด้านการบริหารจัดการทั้งในด้านเทคโนโลยี เงินทุน คน และเวลา ซึ่งจะเป็นปัจจัยสำคัญต่อโอกาสในการประสบความสำเร็จ

3. ผู้นำเกษตรกร คนที่ 1

ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์

ผู้นำเกษตรกร ประธานกลุ่ม แปลงเรียนรู้ตามระบบส่งเสริมการเกษตร แปลงใหญ่ไม้ผล (มังคุด) อำเภอเขาคิชฌกูฏ จังหวัดจันทบุรี เป็นชาวสวนปลูกมังคุด ทุเรียน และเงาะ

ข้อมูลเกี่ยวกับกลุ่มเกษตรกร

ประวัติของกลุ่มเริ่มต้นจากการรวมตัวของเกษตรกรเพื่อช่วยเหลือกันอันเนื่องมาจากปัจจัยการผลิตราคาสูงและผลผลิตราคาต่ำ โดยก่อตั้งกลุ่มตั้งแต่ปี 2540 โดยใช้ชื่อ กลุ่มปรับปรุงคุณภาพผลไม้ จนกระทั่งปี 2559 เกิดปัญหาภัยแล้งและภาครัฐได้ให้ความช่วยเหลือโดยการจัดทำโครงการแบบบูรณาการความรู้ต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ทำให้ได้ใช้สถานที่ของสวนเป็นศูนย์กลางในการรวมความรู้ทั้งหมด มีการฝึกอบรมเรียนรู้ของเกษตรกรใน 8 ตำบล ของอำเภอเขาคิชฌกูฏ โดยได้เงินทุนในการพัฒนาสถานที่จาก กองฉลากจำนวน 500,000 บาท ในปัจจุบันจึงเป็นกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่มังคุด โดยมีสมาชิกจำนวน 70 ราย มีเนื้อที่รวมกันทั้งสิ้น 300 ไร่เศษ โดยกิจกรรมของกลุ่มเน้นในเรื่อง การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ด้านการลดต้นทุนการผลิต การจัดการเรื่องคุณภาพการผลิต และการทำการตลาดแบบประมูล

การรวมกลุ่มเป็นเกษตรกรแปลงใหญ่นอกจากได้แลกเปลี่ยนเรียนรู้ซึ่งกันและกัน การพัฒนาคุณภาพของผลผลิตจะช่วยสร้างความเชื่อถือให้กับตลาด ทำให้เกิดความมั่นใจและไว้วางใจในคุณภาพ ปริมาณการส่งออกจาก 300 ตัน ในปี 2560 มาเป็น 1,500 ตันในปีนี้ (2562) นอกจากนี้ยังได้รับราคาที่สูงกว่าการขายในตลาดทั่วไป ดังนั้นทางกลุ่มจึงเน้นในการเรื่องการเข้าสู่ระบบ GAP ของสมาชิกทุกคน เพื่อให้กระบวนการผลิตมีมาตรฐาน ผลผลิตมีคุณภาพเป็นที่เชื่อถือของตลาด ซึ่งความต้องการของตลาดเป็นแรงผลักดันให้เกิดการปฏิบัติตามมาตรฐานเป็นอย่างดี

นอกจากด้านการผลิตที่มีมาตรฐานแล้ว สิ่งสำคัญอีกประการหนึ่งคือการคัดแยกเกรดมังคุด ต้องสะอาด ไม่ปลอมปน การดำเนินการดังกล่าวต้องใช้แรงงานและความอดทน ซึ่งทำให้ทางกลุ่มสามารถต่อยอดในการสร้างมูลค่าไปสู่การบริการในเรื่องการบรรจุหีบห่อ และยังพัฒนาไปสู่การใช้เครื่องจักรในการคัดแยกขนาดมาช่วยด้วย

ความเป็นผู้ประกอบการของเกษตรกรผู้ผลิตไม้ผล

การประกอบการเป็นเรื่องของการเพิ่มมูลค่าสินค้า ผลผลิตที่ได้บางส่วนสามารถนำมาเพิ่มมูลค่าได้ถ้าเกษตรกรมีความรู้ คนรุ่นใหม่ปัจจุบันมีความรู้ เข้าถึงข้อมูลข่าวสาร สามารถต่อยอดธุรกิจการทำสวนผลไม้ได้ ซึ่งจะทำให้มีช่องทางการตลาดที่กว้างมากขึ้น เช่น การทำเว็บเพจ และสื่อสารการตลาดไปยังผู้บริโภค การใช้บริการด้านโลจิสติกส์ การบรรจุภัณฑ์ การบริการ การรับประกันคุณภาพหลังการขาย การให้คำแนะนำกับลูกค้าเพื่อการบริโภคผลไม้อย่างถูกต้อง เพื่อดูแลความพึงพอใจของลูกค้า และการสร้างความประทับใจในด้านอารมณ์ความรู้สึกของผู้บริโภคที่ได้บริโภคผลไม้จากสวนโดยตรง โดยการ

นำเสนอเรื่องราวการทำงาน การบำรุงรักษา การใส่ปุ๋ย และการเก็บเกี่ยวผลผลิต การนำเสนอพันธุ์หายาก หรือพันธุ์โบราณซึ่งเป็นที่สนใจของผู้บริโภค

ความคิดหรือทัศนคติของการเป็นผู้ประกอบการสวนผลไม้ที่ควรมี ประการแรกคือ ความรักในอาชีพ ต้องเป็นผู้ใฝ่หาความรู้ ทั้งในด้านเทคโนโลยี ในขณะเดียวกันต้องไม่ทิ้งความรู้เดิมซึ่งเป็นภูมิปัญญา เพราะภูมิปัญญามาจากการเรียนรู้ของคนรุ่นก่อน เช่น การสังเกตสิ่งแวดล้อมรอบตัว ภูมิอากาศ และแมลงที่มีประโยชน์ เป็นต้น เนื่องจากเป็นปัจจัยที่ทำให้เกิดการผสมเกสร ทำให้ได้ผลผลิตที่ดี หากไม่ใช้ความรู้เดิมก็ต้องใช้เทคโนโลยีหรือปัจจัยการผลิตเพิ่มเติม เช่น การใส่สารเคมีเพื่อให้ติดผล ซึ่งเป็นการเพิ่มต้นทุนการผลิต และยังส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม แมลงที่เป็นประโยชน์ก็จะลดจำนวนลง เป็นต้น นอกจากนี้ยังต้องเป็นผู้ที่มีใจเปิดกว้างรับความรู้ใหม่ๆ และหากมีความรู้อะไรก็ต้องเอื้อเพื่อแบ่งปันความรู้ หรือแลกเปลี่ยนความรู้กับคนอื่นๆ

ความรู้และทักษะที่ผู้ประกอบการสวนผลไม้ควรมีคือ การจัดการด้านการตลาด ต้องทราบขั้นตอนการดำเนินงาน เช่น การคัดเกรด การวางระบบในการบริหารจัดการเพื่อรับมือกับช่วงฤดูการเก็บเกี่ยว ต้องมีการจัดการแรงงานโดยการพัฒนาทั้งความรู้และทักษะการดำเนินงาน ต้องจัดการด้านการวางแผนทางการเงิน การจัดทำบัญชี เพื่อให้ทราบต้นทุน และการวิเคราะห์ทางการเงิน เช่น ต้นทุนที่สูงขึ้นเกิดจากโรคแมลงระบาด นอกจากนี้ยังต้องหาวิธีในการลดต้นทุนด้วย เช่น การผลิตปัจจัยการผลิตใช้เอง อาทิ ปุ๋ยหมัก ฮอร์โมนพืช เพื่อทดแทนการซื้อปัจจัยการผลิตซึ่งมีต้นทุนที่สูงกว่า ทั้งนี้อาจต้องมีการทดลองให้เห็นถึงความแตกต่างด้วย ทักษะอีกประการหนึ่งที่สำคัญสำหรับผู้ประกอบการสวนผลไม้คือ การบริหารความเสี่ยงที่เกิดขึ้น ทั้งความเสี่ยงที่เกิดจากธรรมชาติ เช่น พายุ ภัยแล้ง และความเสี่ยงทางการตลาด เนื่องจากผู้ซื้อมีอำนาจในการต่อรองสูง

4. ผู้นำเกษตรกร คนที่ 2

ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์

ผู้นำเกษตรกร ประธานศูนย์บ่มเพาะเกษตรกรรุ่นใหม่ จังหวัดจันทบุรี เกษตรกรปลูกมังคุด เงาะ ลองกอง และสละ จบการศึกษาระดับปริญญาตรี ทางด้านวิศวกรรมโทรคมนาคม สืบทอดกิจการสวนผลไม้เป็นรุ่นที่ 3

ข้อมูลเกี่ยวกับกลุ่มเกษตรกร

กลุ่มเกษตรกรรุ่นใหม่ (Young Smart Farmer; YSF) เป็นกลุ่มระดับจังหวัดของจันทบุรี เดิมเป็นกลุ่มยุวเกษตรกร ต่อมาได้จัดตั้งเป็นศูนย์บ่มเพาะเกษตรกรรุ่นใหม่ เมื่อปี 2558 เป็นกลุ่มผู้ผลิตผลไม้โดยเกษตรกรที่มีอายุราว 30-45 ปี มีเครือข่ายเชื่อมโยงกับกลุ่มเกษตรกรรุ่นใหม่ในจังหวัดระยอง และตราด วัตถุประสงค์เพื่อการเชื่อมโยงข้อมูลระหว่างชาวสวนรุ่นเดียวกัน ซึ่งสมาชิกของกลุ่มเป็นลูกหลานของเกษตรกรในพื้นที่ มีความรู้ความสามารถในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ในด้านวิชาการใหม่ๆ ทั้งด้านการผลิตและการตลาดผลไม้ โดยกลุ่มเกษตรกรรุ่นใหม่ ยังมีการจัดตั้งกลุ่มย่อยในระดับอำเภอต่างๆ อีกด้วย กลุ่มเกษตรกรรุ่นใหม่เป็นกลุ่มที่สนใจในเรื่องการบริหารจัดการการผลิตให้ได้มาตรฐาน ได้แก่ ระบบมาตรฐาน GAP ของกรมวิชาการเกษตร โดยสมาชิกส่วนใหญ่จะเป็นผู้ได้รับการรับรองมาตรฐาน นอกจากนี้ยังสนใจการเข้าสู่ระบบมาตรฐานสากล หรือ Thai GAP ที่เทียบเท่า Global GAP โดยมีการรับรองมาตรฐาน Global GAP แล้วประมาณ 40 กว่าแปลง

ความเป็นผู้ประกอบการของเกษตรกรผู้ผลิตผลไม้

ความเป็นผู้ประกอบการสวนผลไม้ของเกษตรกรรุ่นใหม่มีความแตกต่างจากเกษตรกรรุ่นเก่า คือ เกษตรกรรุ่นเก่ามักทำสวนตามระเบียบแบบแผนที่วางไว้อย่างเป็นขั้นตอนและไม่ชอบการเปลี่ยนแปลง ส่วนเกษตรกรรุ่นใหม่มักริเริ่มทำสิ่งใหม่ๆ และยอมรับวิทยาการต่างๆ เช่น การตรวจสอบเคราะห์คุณภาพดิน และการใช้ปุ๋ยสั่งตัด เพื่อให้การใส่ปุ๋ยสอดคล้องกับคุณภาพของดินและการใช้ประโยชน์ของต้นไม้อย่างมีประสิทธิภาพ

ผู้ประกอบการสวนผลไม้ในยุคปัจจุบัน นอกจากการใส่ใจในเรื่องคุณภาพมาตรฐานของผลผลิตแล้ว ยังควรมีความชำนาญในการบริหารจัดการ ยังต้องสามารถจัดการช่องทางการตลาดได้ เช่น การใช้ประโยชน์จากคนกลางทางการตลาด เพื่อให้การขายผลผลิตเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้นจึงต้องเป็นผู้ที่สามารถติดต่อสื่อสารได้เป็นอย่างดี เพื่อให้ทราบข้อมูลด้านราคาและความเคลื่อนไหวด้านการตลาดของผลผลิตในแต่ละฤดูกาลเกี่ยวกับ ส่วนการเพิ่มมูลค่าผลผลิต ในแง่ของการตลาด เช่น การทำการตลาดออนไลน์ ควรดำเนินการให้เหมาะสมกับศักยภาพของผู้ประกอบการแต่ละราย นอกจากนี้ยังต้องมีเตรียมความพร้อมในด้านต่างๆ เพื่อสามารถรับโอกาสที่เกิดขึ้นได้อย่างทันท่วงที เช่น ความพร้อมในการผลิตผลไม้ให้ได้คุณภาพมาตรฐาน เป็นต้น

ในด้านทักษะที่จำเป็นสำหรับผู้ประกอบการสวนผลไม้ ประการแรกคือ การบริหารจัดการภายใต้สภาพแวดล้อมทางธรรมชาติที่เปลี่ยนแปลง ต้องมีความรู้ด้านสภาพอากาศและสรีรวิทยาของพืชที่จะทำ

ให้ผลไม้ติดดอกออกผล ต้องมีการวางแผนล่วงหน้า โดยติดตามข้อมูลข่าวสาร และการควบคุมการผลิตให้ได้ผลผลิตในช่วงเวลาที่ต้องการ ดังนั้นจึงต้องมีการวิเคราะห์สภาพแวดล้อม และการเตรียมความพร้อมในด้านการจัดการ ประการต่อมาคือการควบคุมต้นทุนการผลิต จะต้องมีการจัดทำงบประมาณต้นทุนล่วงหน้า ดังนั้นผลประกอบการจะขึ้นกับปริมาณและคุณภาพของผลผลิต และราคาผลผลิตที่ได้รับ นอกจากนี้ยังต้องมีความสามารถในการสร้างเครือข่ายเพื่อให้ได้รับโอกาสในด้านต่างๆ มีการแสวงหาความรู้ คิดค้นสิ่งใหม่ๆ วิธีการใหม่ๆ เพื่อพัฒนาสวนให้สามารถดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพ



ตารางภาคผนวกที่ 1 ผลการวิเคราะห์ความคิดเห็นในการสัมภาษณ์เชิงลึกต่อตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย

ตัวแปร	กรอบแนวคิด	ผู้เชี่ยวชาญ 1	ผู้เชี่ยวชาญ 2	ผู้นำเกษตรกร 1	ผู้นำเกษตรกร 2
เศรษฐกิจสังคม					
อายุ	✓	✓	✓	✓	✓
เพศ	✓	✓			
รายได้	✓	✓	✓	✓	✓
การศึกษา	✓	✓	✓	✓	✓
ประสบการณ์	✓	✓	✓	✓	✓
ขนาดฟาร์ม	✓	✓	✓	✓	✓
การเป็นสมาชิกกลุ่มเกษตรกร		การเป็นสมาชิกกลุ่มเกษตรกรช่วยให้เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ในด้านต่างๆ และการดำเนินงานร่วมกัน	การเป็นสมาชิกกลุ่มเกษตรกรช่วยให้เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ในด้านต่างๆ และการดำเนินงานร่วมกัน	การเป็นสมาชิกกลุ่มเกษตรกรช่วยให้เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ในด้านต่างๆ และการดำเนินงานร่วมกัน	การเป็นสมาชิกกลุ่มเกษตรกรช่วยให้เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ในด้านต่างๆ และการดำเนินงานร่วมกัน
เหตุผลของการเข้าสู่ระบบมาตรฐาน GAP		การเข้าสู่ระบบ GAP เพื่อพัฒนาระบบการจัดการ	การเข้าสู่ระบบ GAP เพื่อพัฒนาระบบการจัดการ	การเข้าสู่ระบบ GAP เพื่อพัฒนาระบบการจัดการ	การเข้าสู่ระบบ GAP เพื่อพัฒนาระบบการจัดการ
ผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจ		การเป็นผู้ประกอบการของเกษตรกรชายและ			เกษตรกรรุ่นพ่อแม่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจ

ตัวแปร	กรอบแนวคิด	ผู้เชี่ยวชาญ 1	ผู้เชี่ยวชาญ 2	ผู้นำเกษตรกร 1	ผู้นำเกษตรกร 2
		หญิงอาจแตกต่างกัน แต่มีเสริมเติมเต็มซึ่งกันและกัน หากมีการตัดสินใจร่วมกัน			
แหล่งรายได้			เกษตรกรรายเล็กอาจมีแหล่งรายได้จากแหล่งอื่นๆ เช่น การท่องเที่ยว เป็นต้น		
คุณลักษณะของการประกอบการ					
ความคิดริเริ่ม (Initiation)	✓			✓	✓
ความคิดสร้างสรรค์ (Creativity)	✓			การเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ เช่น การสื่อสารการตลาด การให้บริการ การเล่าเรื่องราว และบรรจุภัณฑ์	
ความคิดเชิงรุก (Pro-activeness)	✓		✓	✓	การเตรียมความพร้อมเพื่อรับโอกาสที่เกิดขึ้น

ตัวแปร	กรอบแนวคิด	ผู้เชี่ยวชาญ 1	ผู้เชี่ยวชาญ 2	ผู้นำเกษตรกร 1	ผู้นำเกษตรกร 2
ความคิดเชิงแข่งขัน (Competitiveness)	✓	การแข่งขันด้านผลผลิต กับที่อื่นๆ			
ความคิดด้านความ ยั่งยืน (Sustainability)	✓	✓		ความคิดถึงความสำคัญ ของสภาพภูมิภาศ สิ่งแวดล้อมของสวน และความปลอดภัยต่อ ผู้บริโภค	ความคิดถึงความสำคัญ ของสภาพภูมิภาศ สิ่งแวดล้อมของสวน และความปลอดภัยต่อ ผู้บริโภค
วิสัยทัศน์ (Vision)	✓	✓	✓		✓
ความเป็นอิสระ (Independence)	✓				✓
ความยืดหยุ่น (Flexibility)	✓		การปรับตัวต่อสภาวะ แวดล้อมเปลี่ยนแปลง	การปรับตัวและความอด ทนในการทำงาน	การปรับตัวต่อสภาวะ แวดล้อมที่เปลี่ยนแปลง
การเผชิญความเสี่ยง (Risk taking)	✓	✓	✓	✓	✓
การพัฒนาตนเอง (Self- development)	✓	การรับรู้ข้อมูลข่าวสาร	การยอมรับต่อสิ่งใหม่ๆ ได้ดี	การพัฒนาด้านความรู้ และทักษะทางการ จัดการ	การพัฒนาความรู้และ มาตรฐานการ ดำเนินงาน การยอมรับวิทยาการ ต่างๆ

ตัวแปร	กรอบแนวคิด	ผู้เชี่ยวชาญ 1	ผู้เชี่ยวชาญ 2	ผู้นำเกษตรกร 1	ผู้นำเกษตรกร 2
สมรรถนะของการประกอบกิจการ					
การเริ่มต้นกิจการ (New venture)	✓				
การตัดสินใจ (Decision making)	✓			✓	✓
การวิเคราะห์ (Diagnosis)	✓		การวิเคราะห์โอกาสใหม่ๆ	การวิเคราะห์สาเหตุของรายการต้นทุนที่ผิดปกติ	การวิเคราะห์สภาวะแวดล้อม เพื่อเตรียมความพร้อมในด้านการจัดการ
การวางแผน (Planning)	✓	✓	✓	✓	✓
การจัดองค์การ (Organizing)	✓	✓	✓	✓	✓
การนำ (Leading)	✓			✓	✓
การควบคุม (Controlling)	✓	✓		การบริหารความเสี่ยง	การควบคุมในแง่ของการผลิตให้เป็นไปตามที่ต้องการ และการ

ตัวแปร	กรอบแนวคิด	ผู้เชี่ยวชาญ 1	ผู้เชี่ยวชาญ 2	ผู้นำเกษตรกร 1	ผู้นำเกษตรกร 2
					ควบคุมทางด้านต้นทุน การผลิต
การสร้างคุณค่า (Value creation)	✓			การเพิ่มมูลค่าของ ผลผลิต การให้บริการ และบรรจุภัณฑ์	✓
การจัดการการตลาด (Marketing management)	✓	✓	การทราบกลไกตลาด การตอบสนองต่อตลาด เช่น การคัดแยกผลผลิต คุณภาพที่ตลาดต้องการ	การใช้การสื่อสาร การตลาดผ่านเทคโนโลยี สารสนเทศ	การใช้คนกลางตลาดให้ เป็นประโยชน์เพื่อ ประสิทธิภาพด้านการ ขายผลผลิต พร้อมทั้ง พัฒนาช่องทาง การตลาดของตนเอง บางส่วน
การจัดการทรัพยากร มนุษย์ (Human Resource Management)	✓	การจัดการแรงงานทั้ง ภายในและภายนอก กิจการสวน	การจัดการแรงงานทั้ง ภายในและภายนอก กิจการสวน	การจัดการด้านความ ต้องการแรงงานและการ พัฒนาทักษะ	✓
การจัดการการเงิน (Financial management)	✓	การบริหารต้นทุน และ ลดค่าใช้จ่าย	✓	การจัดทำบัญชี ต้นทุน และการวิเคราะห์ทาง การเงิน	การควบคุมต้นทุนการ ผลิต

ตัวแปร	กรอบแนวคิด	ผู้เชี่ยวชาญ 1	ผู้เชี่ยวชาญ 2	ผู้นำเกษตรกร 1	ผู้นำเกษตรกร 2
การจัดการปัจจัยการผลิต (Input management)	✓	✓		✓	✓
การจัดการการผลิต (Production management)	✓	✓	✓	✓	การใส่ใจกระบวนการผลิตที่มีมาตรฐานและเป็นระบบ
การสร้างเครือข่าย		เกษตรกรมีการสร้างและพัฒนาเครือข่าย เพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ด้านการผลิต และการดำเนินงานด้านการตลาด	เกษตรกรจำเป็นต้องมีเครือข่ายซึ่งทำมาแต่รุ่นพ่อแม่	เกษตรกรมีการสร้างและพัฒนาเครือข่าย เพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ด้านการผลิต และการดำเนินงานด้านการตลาด	เกษตรกรมีการสร้างและพัฒนาเครือข่าย เพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้ด้านการผลิต และการดำเนินงานด้านการตลาด
ความสามารถในการติดต่อสื่อสาร		เกษตรกรมีความจำเป็นต้องติดต่อสื่อสารกับคนอื่นๆ ทั้งเกษตรกรด้วยกันเอง ผู้ซื้อผลผลิตและบุคคลอื่นๆ	เกษตรกรมีการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ	เกษตรกรมีการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการติดต่อสื่อสาร	เกษตรกรมีการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการติดต่อสื่อสาร

ตัวแปร	กรอบแนวคิด	ผู้เชี่ยวชาญ 1	ผู้เชี่ยวชาญ 2	ผู้นำเกษตรกร 1	ผู้นำเกษตรกร 2
ความได้เปรียบในการแข่งขัน					
ต้นทุน (Cost)	✓	✓		✓	✓
นวัตกรรม (Innovation)	✓			✓	✓
ตลาดเฉพาะ (Focus)	✓			✓	
ความสมดุล (Balance)	✓	การปรับตัวให้เหมาะสมต่อสภาพอากาศ และปริมาณน้ำ ส่งผลต่อการประสบความสำเร็จของสวน		✓	✓
ความสัมพันธ์ (Relationship)	✓		ความสัมพันธ์ที่ยาวนาน	✓	✓

ภาคผนวกที่ 2 แบบสอบถาม



ตำบล

อำเภอ

แบบสอบถาม โครงการวิจัยเรื่อง

การเพิ่มศักยภาพในการเป็นผู้ประกอบการเพื่อสนับสนุนความได้เปรียบในการแข่งขันทางการเกษตร:

กรณีศึกษาเกษตรกรผู้ผลิตไม้ผลในจังหวัดจันทบุรี

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ประกอบการการเกษตร: ผู้ผลิตไม้ผลจันทบุรี

1. ท่านอายุ ปี
2. เพศ ชาย หญิง
3. ท่านจบการศึกษาระดับใด
 ต่ำกว่าประถมศึกษา ประถมศึกษา มัธยมศึกษา/อาชีวศึกษา อุดมศึกษา (ปริญญาตรีขึ้นไป)
4. ท่านมีประสบการณ์ทำสวนผลไม้มานาน ปี โดยท่านเป็น ผู้เริ่มต้นกิจการสวน ผู้สืบทอดกิจการสวน
5. ผู้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจในการสวนผลไม้ของท่าน ได้แก่ ข้อใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
 คู่สมรส บุตรชาย บุตรสาว บิดา มารดา คนอื่นๆ (โปรดระบุ) ไม่มี
6. ท่านมีแรงงานประจำสวนจำนวน คน เป็นแรงงานในครอบครัว คน แรงงานจ้าง คน
7. ปัจจุบันท่านมีรายได้จากแหล่งใด
 สวนผลไม้% การเกษตรอื่นๆ ได้แก่% งานที่ไม่เกี่ยวข้องกับการเกษตร ได้แก่%
8. ท่านมีพื้นที่ทำสวนผลไม้ทั้งหมด ไร่ เป็นที่ดินของตนเองจำนวน ไร่ เป็นที่ดินเช่าจำนวน ไร่
9. สวนของท่านปลูกผลไม้ชนิดใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
 ทุเรียน มังคุด เงาะ ลำไย ลองกอง สลข อื่นๆ (โปรดระบุ)
10. ในรอบปีที่ผ่านมามีรายได้จากการขายผลไม้จำนวน บาท มีต้นทุนทั้งหมดจำนวน บาท
11. ท่านมีรายได้จากการขายผลไม้ชนิดใดมากที่สุด (โปรดระบุชนิดผลไม้) ในปี 2562
ขายได้เป็นจำนวนเงิน บาท คิดเป็น % ของรายได้จากการขายผลไม้ทั้งหมด
12. ผลไม้ชนิดใดที่ท่านได้รับการรับรองมาตรฐาน GAP (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
 ทุเรียน มังคุด เงาะ ลำไย ลองกอง สลข อื่นๆ (โปรดระบุ)
ท่านเข้าสู่ระบบมาตรฐาน GAP เพราะ
13. ท่านเป็นสมาชิกกลุ่มเกษตรกรหรือสถาบันเกษตรกรอะไรบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
 สหกรณ์การเกษตร วิสาหกิจชุมชน เกษตรแปลงใหญ่ สมาร์ทฟาร์มเมอร์ ยังสมาร์ทฟาร์มเมอร์
 กลุ่มอื่นๆ (โปรดระบุ) ไม่ได้เป็นสมาชิกกลุ่มใดเลย
หากเป็นสมาชิกกลุ่มเกษตรกร ท่านเป็นสมาชิกเพราะ

ส่วนที่ 2 ปัจจัยด้านการเป็นผู้ประกอบการ

14. ในความคิดเห็นของท่าน ท่านคิดว่าตนเองมีคุณลักษณะของการประกอบการ (ความคิดและทัศนคติ) อยู่ในระดับใด ดังตารางต่อไปนี้

ปัจจัย	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
1) ความคิดริเริ่ม ท่านชอบคิดริเริ่มทำสิ่งใหม่ๆ ด้วยตนเองอยู่ตลอดเวลา	1	2	3	4	5
2) ความคิดสร้างสรรค์ ท่านชอบคิดค้นและพัฒนาเพื่อสร้างผลงานที่เป็นประโยชน์ต่อผู้อื่น	1	2	3	4	5
3) ความคิดเชิงรุก ท่านมักแสวงหาโอกาสเพื่อความก้าวหน้าและความสำเร็จในสิ่งที่ทำอยู่เสมอ	1	2	3	4	5
4) ความคิดเชิงแข่งขัน ท่านชอบความท้าทายในการจัดการอุปสรรคต่างๆ ที่เกิดขึ้น เพื่อความสำเร็จของท่าน	1	2	3	4	5
5) ความคิดด้านความยั่งยืน ไม่ว่าจะทำสิ่งใด ท่านมักคำนึงถึงความสุขของทั้งของตนเอง ผู้อื่น สังคม และสิ่งแวดล้อมรอบข้างอยู่เสมอ	1	2	3	4	5
6) วิสัยทัศน์ ท่านเป็นคนมองการณ์ไกล ชอบวางแผนระยะยาวเพื่อความสำเร็จในอนาคต (เช่น 5 ปี ข้างหน้า)	1	2	3	4	5
7) ความเป็นอิสระ ท่านชอบความเป็นอิสระ สามารถพึ่งตนเองได้ภายใต้สถานการณ์ต่างๆ ที่เปลี่ยนแปลง	1	2	3	4	5
8) ความยืดหยุ่น ท่านสามารถปรับตัว อดทน และแก้ไขปัญหาในทุกสถานการณ์ได้เป็นอย่างดี	1	2	3	4	5
9) การเผชิญความเสี่ยง ท่านพร้อมอยู่เสมอที่จะเผชิญต่อความเสี่ยงและความไม่แน่นอน และสามารถยอมรับต่อผลลัพธ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้นได้	1	2	3	4	5
10) การพัฒนาตนเอง ท่านมีความพยายามในการแสวงหาความรู้ต่างๆ เพื่อพัฒนาตนเองและงานที่ทำอยู่เสมอ	1	2	3	4	5

15. ในความคิดเห็นของท่าน ท่านคิดว่าตนเองมีสมรรถนะของการเป็นผู้ประกอบการ (ความรู้และทักษะ) อยู่ในระดับใด ดังตารางต่อไปนี้

ปัจจัย	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
1) การตัดสินใจ ท่านมีความสามารถในการตัดสินใจเพื่อรับมือต่อสถานการณ์ที่ไม่แน่นอนในการทำสวนได้เป็นอย่างดี	1	2	3	4	5
2) การวิเคราะห์ ในการทำสวนท่านมีการวิเคราะห์ถึงสาเหตุของปัญหาต่างๆ และหาวิธีในการแก้ปัญหาอยู่เสมอ	1	2	3	4	5
3) การวางแผน ท่านมีการกำหนดเป้าหมาย มีการวางแผน และจะปรับเปลี่ยนแผนงานเพื่อการบรรลุเป้าหมายในการทำสวนของท่าน	1	2	3	4	5
4) การควบคุม ท่านมีการติดตามการดำเนินงานของสวนของท่าน และผลลัพธ์ที่ได้จากการทำสวนเพื่อเปรียบเทียบกับแผนงานของสวนที่ได้กำหนดไว้	1	2	3	4	5
5) การจัดองค์การ ท่านมีการจัดเตรียมแรงงาน วัสดุ อุปกรณ์ เครื่องมือ และอื่นๆ ที่จำเป็น เพื่อให้มีความพร้อมในการปฏิบัติตามแผนงานของสวนที่ได้กำหนดไว้	1	2	3	4	5

6) การนำ ท่านมีการกำหนดแนวทางการปฏิบัติงานและสนับสนุนให้ผู้ปฏิบัติงานในสวนของท่านสามารถดำเนินงานได้อย่างราบรื่น	1	2	3	4	5
7) การสร้างคุณค่า ท่านมีการผลิตผลไม้ที่มีคุณภาพดีพร้อมทั้งสร้างมูลค่าเพิ่มจากการทำสวนของท่าน	1	2	3	4	5
8) การจัดการการตลาด ท่านทราบถึงช่องทางการตลาดในยุคปัจจุบัน และมีความรู้เพียงพอต่อการทำการตลาดเพื่อสร้างรายได้ที่ดีแก่สวนของท่าน	1	2	3	4	5
9) การจัดการทรัพยากรมนุษย์ ท่านมีความสามารถในการจัดการคนให้ทำงานสวนได้อย่างมีประสิทธิภาพและได้คุณภาพ	1	2	3	4	5
10) การจัดการการเงิน ท่านมีการประมาณการต้นทุนที่ต้องการใช้ในกิจการสวน และมีการจัดทำบัญชีเพื่อนำไปใช้ประโยชน์ในการบริหารการเงินของท่าน	1	2	3	4	5
11) การจัดการปัจจัยการผลิต ท่านมีความรู้เป็นอย่างดีในการใช้ปัจจัยต่างๆ เช่น เครื่องมือ อุปกรณ์ สารเคมี และปุ๋ย พร้อมทั้งมีการจดบันทึกการใช้ปัจจัยต่างๆ เหล่านี้	1	2	3	4	5
12) การจัดการการผลิต ท่านมีวิธีการและขั้นตอนในการปฏิบัติงานสวนเป็นอย่างดี มีการจดบันทึกข้อมูลการปฏิบัติงาน เพื่อให้การดำเนินงานมีประสิทธิภาพ	1	2	3	4	5
13) การสร้างเครือข่าย ท่านมีบทบาทสำคัญในการรวมกลุ่มเครือข่ายทั้งแบบที่เป็นทางการและไม่เป็นทางการเพื่อการพัฒนากิจการสวนผลไม้ร่วมกับผู้อื่น	1	2	3	4	5
14) การติดต่อสื่อสาร ท่านติดต่อสื่อสารกับผู้อื่นได้อย่างมีประสิทธิภาพโดยใช้เทคโนโลยีการสื่อสารในยุคปัจจุบันได้เป็นอย่างดี	1	2	3	4	5

ส่วนที่ 3 ปัจจัยด้านความได้เปรียบในการแข่งขัน

16. โปรดระบุระดับ**ความสำคัญ**ของปัจจัยต่อไปนี้ที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการทำกิจการสวนผลไม้ของท่าน

ปัจจัย	<input type="checkbox"/>	ไม่สำคัญ เล็กน้อย	สำคัญ เล็กน้อย	สำคัญ มาก	สำคัญ อย่างยิ่ง	
1) ต้นทุน การควบคุมต้นทุนให้ต่ำที่สุด	<input type="checkbox"/>	1	2	3	4	5
2) นวัตกรรม การใช้ความรู้และเทคโนโลยีสมัยใหม่	<input type="checkbox"/>	1	2	3	4	5
3) ความเฉพาะ ความเชี่ยวชาญในการทำสวนและมีช่องทางการตลาดของตนเอง โดยเฉพาะ	<input type="checkbox"/>	1	2	3	4	5
4) ความสมดุล การจัดการสวนให้มีความอุดมสมบูรณ์ และมีระบบการผลิตที่ปลอดภัยต่อผู้บริโภค	<input type="checkbox"/>	1	2	3	4	5
5) ความสัมพันธ์ การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ และการมีเครือข่ายทั้งด้านการผลิตและการขายผลผลิต	<input type="checkbox"/>	1	2	3	4	5

↑
กรุณาเรียงลำดับความสำคัญปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการทำสวนผลไม้ของท่าน

ขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงที่ท่านได้สละเวลาและพยายามให้ข้อมูลที่ถูกต้องเพื่อการวิจัยในครั้งนี้

ภาคผนวกที่ 3 ผลการวิเคราะห์ความเชื่อถือได้ (reliability analysis) ของแบบสอบถาม

1. ผลการวิเคราะห์ความเชื่อถือได้จากการทดสอบแบบสอบถาม

ผลการวิเคราะห์ความเชื่อถือได้ของแบบสอบถามตอนที่ 2 จากการทดสอบแบบสอบถามเกษตรกรในพื้นที่เป้าหมายที่ไม่รวมในกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 30 คน ผลการทดสอบเป็นดังนี้

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.808	24

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Initiation	2.7333	.44978	30
Creativity	2.6333	.49013	30
Proactiveness	3.3667	.55605	30
Competitiveness	3.5333	.50742	30
Sustainability	3.5667	.56832	30
Vision	2.9333	.63968	30
Independence	3.4333	.50401	30
Flexibility	3.4667	.50742	30
Risk taking	3.6000	.49827	30
Self-development	3.7000	.46609	30
Decision making	3.0333	.41384	30
Diagnosis	3.0333	.41384	30
Planning	3.3000	.46609	30
Organizing	3.8667	.43417	30
Leading	3.4333	.50401	30
Controlling	3.4000	.49827	30
Value creation	3.8333	.46113	30
Marketing management	3.2000	.61026	30
Human resource management	3.4333	.56832	30
Financial management	3.0000	.69481	30
Input management	2.8000	.55086	30
Production management	2.8333	.59209	30
Networking	2.8000	.71438	30
Communication	3.7667	.62606	30

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Initiation	75.9667	28.309	.457	.798
Creativity	76.0667	28.478	.379	.800
Proactiveness	75.3333	31.126	-.119	.824
Competitiveness	75.1667	30.144	.054	.815
Sustainability	75.1333	30.464	-.014	.819
Vision	75.7667	30.185	.015	.820
Independence	75.2667	28.064	.446	.797
Flexibility	75.2333	28.185	.419	.798
Risk taking	75.1000	28.921	.286	.804
Self-development	75.0000	29.034	.288	.804
Decision making	75.6667	28.023	.572	.794
Diagnosis	75.6667	28.023	.572	.794
Planning	75.4000	28.248	.451	.798
Organizing	74.8333	30.351	.034	.814
Leading	75.2667	28.409	.379	.800
Controlling	75.3000	28.217	.422	.798
Value creation	74.8667	28.257	.455	.797
Marketing management	75.5000	27.638	.419	.798
Human resource management	75.2667	27.099	.554	.791
Financial management	75.7000	25.872	.615	.785
Input management	75.9000	26.300	.725	.783
Production management	75.8667	25.844	.748	.780
Networking	75.9000	27.886	.305	.805
Communication	74.9333	29.237	.158	.812

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
78.7000	30.700	5.54076	24

2. ผลการวิเคราะห์ความเชื่อถือได้จากการเก็บข้อมูลจริง

ผลการวิเคราะห์ความเชื่อถือได้ของแบบสอบถามตอนที่ 2 จากการเก็บข้อมูลเกษตรกรผู้ผลิตไม้ผล
กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 384 คน ผลการทดสอบเป็นดังนี้

Reliability Statistics

	Cronbach's Alpha Based on	
Cronbach's Alpha	Standardized Items	N of Items
.828	.831	24

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Initiation	2.7708	.51564	384
Creativity	2.7396	.49530	384
Proactiveness	3.3385	.52606	384
Competitiveness	3.5156	.52086	384
Sustainability	3.7240	.53284	384
Vision	2.9375	.56091	384
Independence	3.5911	.53789	384
Flexibility	3.4948	.52107	384
Risk taking	3.5026	.51097	384
Self-development	3.6953	.48838	384
Decision making	3.1068	.45308	384
Diagnosis	3.0964	.43187	384
Planning	3.2161	.44855	384
Organizing	3.8333	.52938	384
Leading	3.4297	.50610	384
Controlling	3.4297	.50610	384
Value creation	3.7266	.46912	384
Marketing management	3.2500	.52110	384
Human resource management	3.6016	.51616	384
Financial management	3.2474	.66525	384
Input management	2.9688	.54468	384
Production management	2.9714	.54721	384
Networking	2.8411	.67269	384
Communication	3.6302	.59915	384

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Initiation	76.8880	29.802	.428	.819
Creativity	76.9193	29.897	.431	.819
Proactiveness	76.3203	31.832	.062	.834
Competitiveness	76.1432	30.311	.330	.823
Sustainability	75.9349	29.758	.419	.820
Vision	76.7214	30.280	.305	.825
Independence	76.0677	29.630	.437	.819
Flexibility	76.1641	29.448	.487	.817
Risk taking	76.1562	29.929	.409	.820
Self-development	75.9635	30.432	.335	.823
Decision making	76.5521	29.794	.501	.817
Diagnosis	76.5625	30.001	.484	.818
Planning	76.4427	30.007	.461	.819
Organizing	75.8255	30.233	.337	.823
Leading	76.2292	30.151	.372	.822
Controlling	76.2292	29.827	.433	.819
Value creation	75.9323	31.249	.192	.828
Marketing management	76.4089	30.958	.215	.828
Human resource management	76.0573	29.861	.416	.820
Financial management	76.4115	28.530	.493	.816
Input management	76.6901	29.321	.484	.817
Production management	76.6875	29.239	.496	.816
Networking	76.8177	29.533	.341	.824
Communication	76.0286	31.161	.143	.832

Scale Statistics

Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
79.6589	32.476	5.69877	24

ภาคผนวกที่ 4 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบหลัก

1. ผลการวิเคราะห์ความสามารถในการจำแนกองค์ประกอบ

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.	.747
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square
	3982.084
	df
	276
	Sig.
	.000

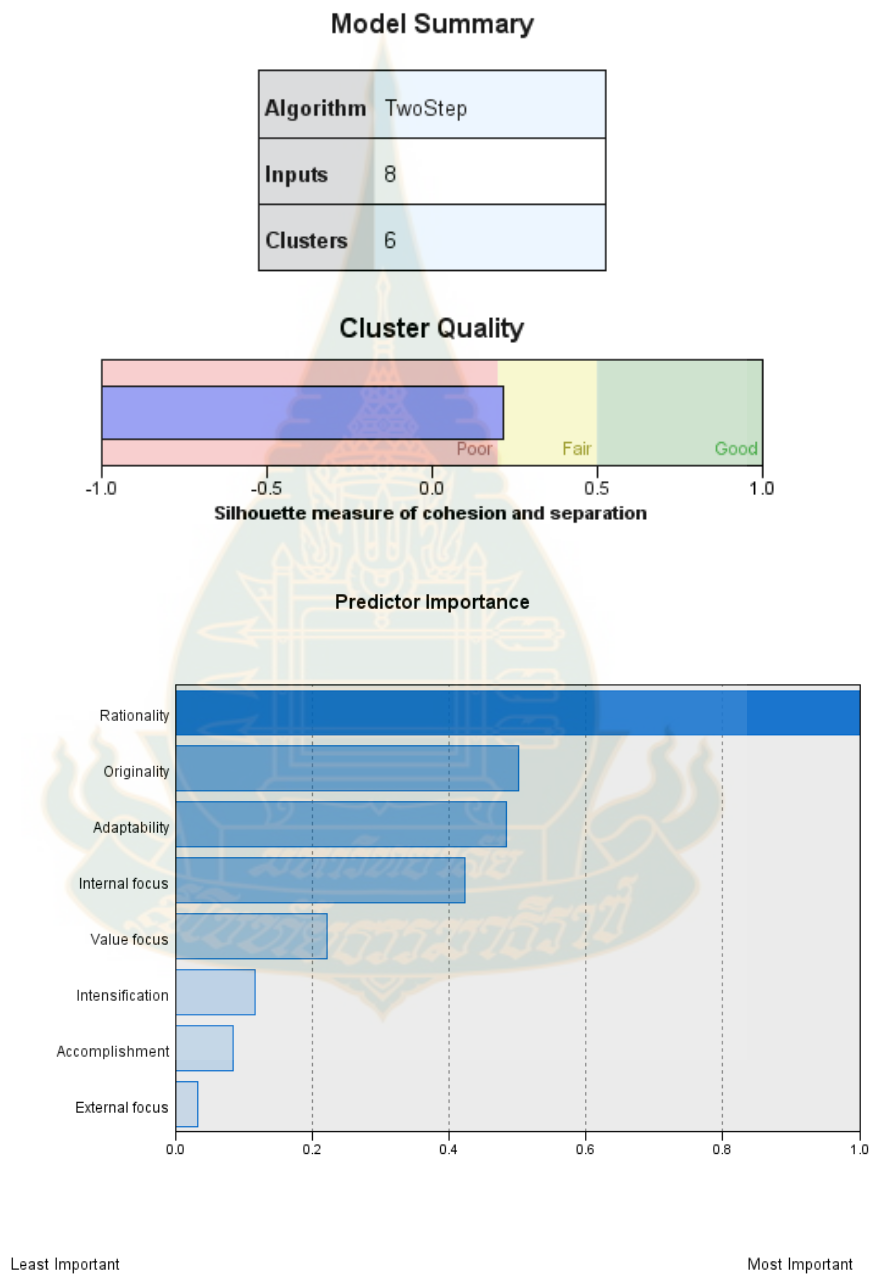
2. ผลการวิเคราะห์เพื่อสกัดองค์ประกอบ

Total Variance Explained

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	5.300	22.084	22.084	5.300	22.084	22.084
2	2.718	11.326	33.410	2.718	11.326	33.410
3	1.851	7.711	41.121	1.851	7.711	41.121
4	1.571	6.546	47.667	1.571	6.546	47.667
5	1.494	6.223	53.890	1.494	6.223	53.890
6	1.348	5.616	59.507	1.348	5.616	59.507
7	1.138	4.742	64.249	1.138	4.742	64.249
8	1.006	4.193	68.442	1.006	4.193	68.442
9	.981	4.086	72.528			
10	.832	3.468	75.996			
11	.776	3.233	79.229			
12	.650	2.708	81.938			
13	.642	2.676	84.614			
14	.587	2.444	87.058			
15	.527	2.195	89.253			
16	.458	1.906	91.159			
17	.423	1.761	92.921			
18	.400	1.668	94.589			
19	.374	1.558	96.147			
20	.300	1.251	97.399			
21	.258	1.073	98.472			
22	.203	.847	99.319			
23	.088	.365	99.684			
24	.076	.316	100.000			

ภาคผนวกที่ 5 ผลการวิเคราะห์การจัดกลุ่ม

5.1 ผลการวิเคราะห์การจัดกลุ่มโดยใช้องค์ประกอบการเป็นผู้ประกอบการการเกษตรทั้งหมด 8 องค์ประกอบ

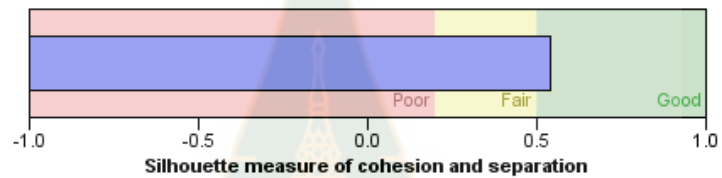


5.2 ผลการวิเคราะห์การจัดกลุ่มโดยใช้องค์ประกอบที่มีความสำคัญในการจัดกลุ่ม 3 องค์ประกอบ

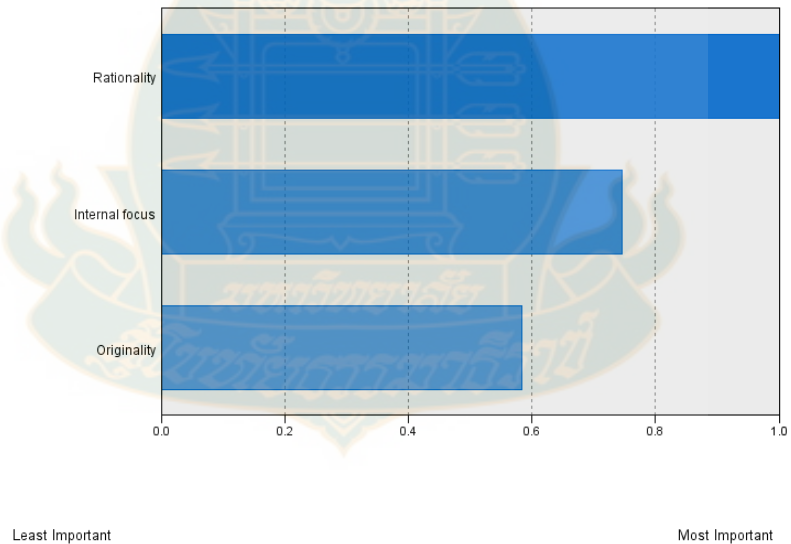
Model Summary

Algorithm	TwoStep
Inputs	3
Clusters	4

Cluster Quality







Predictor Importance

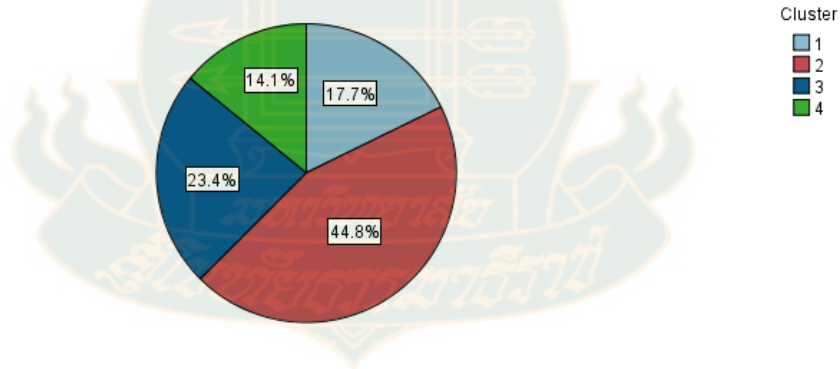


Clusters

Input (Predictor) Importance
 1.0 0.8 0.6 0.4 0.2 0.0

Cluster	1	2	3	4
Label				
Description				
Size	 17.7% (68)	 44.8% (172)	 23.4% (90)	 14.1% (54)
Inputs	Rationality -0.46	Rationality -0.31	Rationality -0.29	Rationality 2.07
	Internal focus -1.59	Internal focus 0.20	Internal focus 0.74	Internal focus 0.15
	Originality -0.27	Originality 0.65	Originality -1.14	Originality 0.18

Cluster Sizes



Size of Smallest Cluster	54 (14.1%)
Size of Largest Cluster	172 (44.8%)
Ratio of Sizes: Largest Cluster to Smallest Cluster	3.19

5.3 ผลการวิเคราะห์ความเหมือนของกลุ่มในแต่ละองค์ประกอบการจัดกลุ่ม

Homogeneous Subsets

Internal focus

Tukey HSD^{a,b}

TwoStep Cluster Number by internal, rational and original	N	Subset for alpha = 0.05		
		1	2	3
1	68	-1.5908625		
4	54		.1500340	
2	172		.1964646	
3	90			.7364990
Sig.		1.000	.968	1.000

Means for groups in homogeneous subsets are displayed.

a. Uses Harmonic Mean Sample Size = 79.762.

b. The group sizes are unequal. The harmonic mean of the group sizes is used. Type I error levels are not guaranteed.

Rationality

Tukey HSD^{a,b}

TwoStep Cluster Number by internal, rational and original	N	Subset for alpha = 0.05	
		1	2
1	68	-.4582136	
2	172	-.3149655	
3	90	-.2913471	
4	54		2.0658116
Sig.		.218	1.000

Means for groups in homogeneous subsets are displayed.

a. Uses Harmonic Mean Sample Size = 79.762.

b. The group sizes are unequal. The harmonic mean of the group sizes is used. Type I error levels are not guaranteed.

Originality

Tukey HSD^{a,b}

TwoStep Cluster Number by internal, rational and original	N	Subset for alpha = 0.05			
		1	2	3	4
3	90	-1.1385845			
1	68		-.2730463		
4	54			.1814923	
2	172				.6467394
Sig.		1.000	1.000	1.000	1.000

Means for groups in homogeneous subsets are displayed.

a. Uses Harmonic Mean Sample Size = 79.762.

b. The group sizes are unequal. The harmonic mean of the group sizes is used. Type I error levels are not guaranteed.

ภาคผนวกที่ 6 ผลการวิเคราะห์การจำแนกกลุ่ม

6.1 ผลการวิเคราะห์เบื้องต้นในการวิเคราะห์การจำแนกกลุ่มด้วยปัจจัยเศรษฐกิจสังคม

Tests of Equality of Group Means

	Wilks' Lambda	F	df1	df2	Sig.
age	.991	1.209	3	380	.306
Fruit farming experience	.998	.249	3	380	.862
Total labours	.946	7.269	3	380	.000
farm size (rais)	.977	2.984	3	380	.031
Fruit farm revenues (in 2019)	.981	2.487	3	380	.060
male	.995	.583	3	380	.626
secondary	1.000	.043	3	380	.988
tertiary	.992	.983	3	380	.401
succession	.997	.384	3	380	.764
dspouse	.994	.717	3	380	.542
children	.985	1.877	3	380	.133
parent	1.000	.032	3	380	.992
ddurian	.959	5.359	3	380	.001
dlongan	.931	9.343	3	380	.000
fgroup	.953	6.305	3	380	.000

Pooled Within-Groups Matrices

Correlation	age	experience	labours	farm size	revenues	male	secondary	tertiary	succession	dspouse	children	parent	ddurian	dlongan	fgroup
age	1.000	.802	.037	.048	.030	.230	-.031	-.490	-.691	.423	.392	-.626	-.060	.095	.040
experience	.802	1.000	-.014	-.011	.015	.168	-.098	-.500	-.636	.301	.396	-.505	.035	-.118	.110
labours	.037	-.014	1.000	.687	.716	.054	.062	.046	-.007	-.146	.331	.141	-.009	.149	-.075
farm size	.048	-.011	.687	1.000	.926	.070	.122	-.029	-.045	-.035	.154	.025	-.189	.302	-.091
revenues	.030	.015	.716	.926	1.000	.101	.095	.036	-.005	-.070	.198	.078	.083	.073	-.039
male	.230	.168	.054	.070	.101	1.000	-.095	-.029	-.163	.048	.054	-.049	.041	-.001	-.065
secondary	-.031	-.098	.062	.122	.095	-.095	1.000	-.564	-.102	.247	.026	-.199	-.073	.085	-.013
tertiary	-.490	-.500	.046	-.029	.036	-.029	-.564	1.000	.468	-.417	-.213	.497	.122	-.083	.003
succession	-.691	-.636	-.007	-.045	-.005	-.163	-.102	.468	1.000	-.422	-.247	.585	.146	-.192	.090
dspouse	.423	.301	-.146	-.035	-.070	.048	.247	-.417	-.422	1.000	.049	-.736	-.089	.076	-.078
children	.392	.396	.331	.154	.198	.054	.026	-.213	-.247	.049	1.000	-.230	.091	-.023	.003
parent	-.626	-.505	.141	.025	.078	-.049	-.199	.497	.585	-.736	-.230	1.000	.115	-.091	.014
ddurian	-.060	.035	-.009	-.189	.083	.041	-.073	.122	.146	-.089	.091	.115	1.000	-.766	.105
dlongan	.095	-.118	.149	.302	.073	-.001	.085	-.083	-.192	.076	-.023	-.091	-.766	1.000	-.255
fgroup	.040	.110	-.075	-.091	-.039	-.065	-.013	.003	.090	-.078	.003	.014	.105	-.255	1.000

Pooled Within-Groups Matrices

	Total labours	farm size (rais)	ddurian	dlongan	fgroup
Correlation Total labours	1.000	.687	-.009	.149	-.075
farm size (rais)	.687	1.000	-.189	.302	-.091
ddurian	-.009	-.189	1.000	-.766	.105
dlongan	.149	.302	-.766	1.000	-.255
fgroup	-.075	-.091	.105	-.255	1.000

6.2 ผลการวิเคราะห์องค์ประกอบหลักของปัจจัยเศรษฐกิจสังคม

KMO and Bartlett's Test

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		.756
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	2397.514
	df	36
	Sig.	.000

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	3.731	41.454	41.454	3.731	41.454	41.454
2	2.580	28.670	70.123	2.580	28.670	70.123
3	.908	10.088	80.211			
4	.590	6.552	86.764			
5	.375	4.171	90.935			
6	.347	3.853	94.788			
7	.227	2.521	97.308			
8	.175	1.942	99.251			
9	.067	.749	100.000			

Rotated Component Matrix^a

	Component	
	1	2
age	-.869	
parent	.834	
succession	.815	
Fruit farming experience	-.805	
tertiary	.702	
dspouse	-.682	
revenue		.954
farm size (rais)		.944
Total labours		.866

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.^a

a. Rotation converged in 3 iterations.

6.3 ผลการวิเคราะห์การจำแนกกลุ่มด้วยปัจจัยด้านการปลูกทุเรียนเป็นพืชหลัก การเป็นสมาชิกกลุ่มเกษตรกร การเป็นคนรุ่นใหม่ และขนาดกิจการ

Tests of Equality of Group Means

	Wilks' Lambda	F	df1	df2	Sig.
ddurian	.959	5.359	3	380	.001
fgroup	.953	6.305	3	380	.000
New generation	.996	.507	3	380	.678
Business size	.967	4.295	3	380	.005

Pooled Within-Groups Matrices^a

		ddurian	fgroup	New generation	Business size
Correlation	ddurian	1.000	.105	.106	-.040
	fgroup	.105	1.000	.005	-.068
	New generation	.106	.005	1.000	-.001
	Business size	-.040	-.068	-.001	1.000

log Determinants

TwoStep Cluster Number by 3 factors-- internal, rational and original	Rank	Log Determinant
1	3	-4.494
2	3	-2.978
3	3	-2.886
4	3	-3.374
Pooled within-groups	3	-3.087

The ranks and natural logarithms of determinants printed are those of the group covariance matrices.

Test Results

Box's M		72.907
F	Approx.	3.979
	df1	18
	df2	193614.572
	Sig.	.000

Tests null hypothesis of equal population covariance matrices.

Eigenvalues

Function	Eigenvalue	% of Variance	Cumulative %	Canonical Correlation
1	.083 ^a	71.8	71.8	.277
2	.032 ^a	27.9	99.6	.177
3	.000 ^a	.4	100.0	.020

a. First 3 canonical discriminant functions were used in the analysis.

Wilks' Lambda

Test of Function(s)	Wilks' Lambda	Chi-square	df	Sig.
1 through 3	.894	42.547	9	.000
2 through 3	.968	12.222	4	.016
3	1.000	.154	1	.695

Canonical Discriminant Function Coefficients

	Function		
	1	2	3
ddurian	1.257	.626	-1.517
fgroup	1.554	.050	1.623
Business size	-.167	.977	.220
(Constant)	-1.185	-.375	.391

Unstandardized coefficients

6.4 ผลการวิเคราะห์การจำแนกกลุ่มด้วยปัจจัยความได้เปรียบในการแข่งขัน

Tests of Equality of Group Means

	Wilks' Lambda	F	df1	df2	Sig.
Cost	.935	8.865	3	380	.000
Innovation	.883	16.813	3	380	.000
Focus	.954	6.098	3	380	.000
Balance	.898	14.462	3	380	.000
Relationship	.992	1.072	3	380	.361

Pooled Within-Groups Matrices

		Cost	Innovation	Focus	Balance	Relationship
Correlation	Cost	1.000	-.403	.011	.339	.111
	Innovation	-.403	1.000	.001	-.421	.017
	Focus	.011	.001	1.000	.010	.048
	Balance	.339	-.421	.010	1.000	.093
	Relationship	.111	.017	.048	.093	1.000

Eigenvalues

Function	Eigenvalue	% of Variance	Cumulative %	Canonical Correlation
1	.212 ^a	89.1	89.1	.418
2	.025 ^a	10.4	99.5	.156
3	.001 ^a	.5	100.0	.034

a. First 3 canonical discriminant functions were used in the analysis.

Wilks' Lambda

Test of Function(s)	Wilks' Lambda	Chi-square	df	Sig.
1 through 3	.804	82.663	12	.000
2 through 3	.975	9.711	6	.137
3	.999	.426	2	.808

Canonical Discriminant Function Coefficients

	Function		
	1	2	3
Cost	.291	-.299	-.111
Innovation	-.920	1.402	.639
Focus	.823	1.166	-1.338
Balance	.715	.978	1.324
(Constant)	-3.833	-11.884	-1.708

Unstandardized coefficients

Homogeneous Subsets

Cost

Tukey HSD^{a,b}

TwoStep Cluster Number by internal, rational and original	N	Subset for alpha = 0.05	
		1	2
1	68	3.4265	
3	90	3.6667	3.6667
2	172		3.9070
4	54		3.9444
Sig.		.154	.073

Innovation

Tukey HSD^{a,b}

TwoStep Cluster Number by internal, rational and original	N	Subset for alpha = 0.05	
		1	2
4	54	3.2593	
2	172	3.2791	
3	90		3.5556
1	68		3.7647
Sig.		.996	.068

Focus

Tukey HSD^{a,b}

TwoStep Cluster Number by internal, rational and original	N	Subset for alpha = 0.05	
		1	2
1	68	3.6176	
2	172		3.8430
3	90		3.8667
4	54		4.0000
Sig.		1.000	.213

Balance

Tukey HSD^{a,b}

TwoStep Cluster Number by internal, rational and original	N	Subset for alpha = 0.05	
		1	2
1	68	3.3971	
3	90		3.8111
2	172		3.9302
4	54		4.0370
Sig.		1.000	.102

ภาคผนวกที่ 7 การจัดทำข้อเสนอแนะ (ผลการสนทนากลุ่ม)

การจัดทำข้อเสนอแนะแนวทางการเพิ่มศักยภาพในการเป็นผู้ประกอบการการเกษตร โดยใช้การสนทนากลุ่ม (focus group) ในประเด็นต่างๆ ได้แก่ 1) บริบทการเป็นผู้ประกอบการของเกษตรกรผู้ผลิตไม้ผลจันทบุรี โดยจำแนกเกษตรกรออกเป็น 4 กลุ่ม ตามรูปแบบการเป็นผู้ประกอบการการเกษตร ได้แก่ ผู้ผ่อนคลาย ผู้กระทือร้อน ผู้ผลิต และผู้วิเคราะห์ 2) การเพิ่มศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการของเกษตรกรผู้ผลิตไม้ผลจันทบุรี เพื่อสนับสนุนเพื่อสร้างรายได้เปรียบในการแข่งขันในด้านต่างๆ ได้แก่ การลดต้นทุน การสร้างนวัตกรรม การสร้างเฉพาะ การสร้างความสุข และการสร้างความสัมพันธ์ และ 3) ข้อเสนอแนะอื่นๆ โดยผู้เข้าร่วมในการสนทนากลุ่ม (participants) แบ่งกลุ่มเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มผู้เชี่ยวชาญและนักวิชาการ จำนวน 5 คน และกลุ่มเกษตรกร จำนวน 5 คน ซึ่งข้อมูลจากการถอดบันทึกเสียงการสนทนาสามารถสรุปได้ดังนี้

1. สรุปข้อมูลที่ได้จากการสนทนากลุ่มผู้เชี่ยวชาญและนักวิชาการ

1.1 บริบทของการเป็นผู้ประกอบการของเกษตรกรผู้ผลิตไม้ผลจันทบุรี

จากข้อมูลการสนทนากลุ่มผู้เชี่ยวชาญและนักวิชาการให้ข้อมูลยืนยันผลการวิจัยเกี่ยวกับรูปแบบการเป็นผู้ประกอบการการเกษตรของผู้ผลิตไม้ผลจันทบุรี ในแต่ละรูปแบบ โดยให้ข้อมูลดังต่อไปนี้

1) ผู้ผ่อนคลาย เป็นเกษตรกรที่มีวิถีชีวิตเรียบง่าย ส่วนมากเป็นเกษตรกรรายเล็ก เนื่องจากมีภาระในการจัดการสวนไม่มากนัก จึงเป็นเกษตรกรที่ให้ความร่วมมือในด้านการพัฒนาเป็นอย่างดี เช่น ในการส่งเสริมให้เกิดการรวมกลุ่มหรือเข้าร่วมกิจกรรมต่างๆ จะพร้อมรับความรู้ได้ดี และทดลองลงมือปฏิบัติแบบค่อยเป็นค่อยไป และเนื่องจากเป็นเกษตรกรที่ไม่ได้เน้นการดำเนินงานเชิงรุก ดังนั้นการพัฒนาให้เป็นผู้ประกอบการอาจทำได้โดยทันที นอกจากนี้ยังเป็นเกษตรกรที่มีลักษณะของผู้ตามมากกว่าผู้นำ ส่วนใหญ่จะไม่เป็นผู้แสวงหาความรู้ แต่จะเป็นผู้รับความรู้และรับความช่วยเหลือต่างๆ จากหน่วยงานที่สนับสนุน

2) ผู้กระตือรือร้น เป็นเกษตรกรที่มีความพยายามแสวงหาความรู้ มีความพร้อมที่จะปฏิบัติได้อย่างรวดเร็ว มีความมั่นใจในตนเองสูง ขยันขันแข็ง และชอบทดลองสิ่งใหม่ๆ หรือวิธีการใหม่ๆ ที่คิดว่าดี โดยติดตามจากแหล่งข้อมูลหรือสื่อต่างๆ ที่เข้าถึงได้ง่ายและสะดวก เช่น สื่อสังคม เป็นต้น อาจไม่ได้คิดพิจารณาวิเคราะห์อย่างรอบด้าน และอาจประสพความล้มเหลวในสิ่งที่ทดลองทำได้ง่าย และเนื่องจากเป็นผู้ที่มีความมั่นใจในตนเองและทำอะไรด้วยความรวดเร็ว จึงไม่ค่อยถนัดในการรวมกลุ่มหรือทำงานร่วมกับผู้อื่น

3) ผู้ผลิต เป็นเกษตรกรรายใหญ่ที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญในด้านการผลิตไม้ผลเป็นอย่างมาก โดยเน้นการทำงานที่มีประสิทธิภาพ ส่วนมากไม่ค่อยมีเวลาในการดำเนินงานในด้านอื่นๆ และไม่ค่อยสนใจสังคมนาหรือการแสวงหาข้อมูลอื่นๆ มากนัก เพราะต้องทุ่มเทในการดำเนินงานกิจการสวนของตนเอง เกษตรกรในกลุ่มนี้เป็นผู้ที่มีฐานะดี มีความพร้อมในด้านเงินทุนและการดำเนินงาน มีอำนาจในการต่อรองกับตลาดเนื่องจากมีปริมาณผลผลิตมาก

4) ผู้วิเคราะห์ เป็นเกษตรกรที่เน้นในการคิดวิเคราะห์ มีความมั่นใจในตนเองสูง จึงเป็นผู้ที่มักจะลังเลในการลงมือปฏิบัติ จนบางครั้งอาจดำเนินการไม่ทัน เพราะต้องใช้เวลาในการตัดสินใจนาน เป็นเกษตรกรที่มักหาทางเลือกหลายๆ ทาง จึงไม่ลงทุนทำสวนขนาดใหญ่ ผลผลิตและรายได้จากผลไม้นั้นน้อย บางรายอาจทำสวนแบบผสมผสานปลูกพืชหลายๆ อย่าง หรืออาจประกอบอาชีพอื่นๆ ร่วมด้วย และยังชอบเปลี่ยนแปลงบ่อย เนื่องจากเป็นผู้ที่มีการแสวงหาข้อมูลใหม่ๆ มีความคิดใหม่ๆ อยู่ตลอดเวลา รอบรู้เรื่องการตลาดและสภาวะแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงเป็นอย่างดี

1.2 การเพิ่มศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการของเกษตรกรผู้ผลิตไม้ผลจันทบุรีเพื่อสนับสนุนความได้เปรียบในการแข่งขัน

ข้อเสนอแนะของผู้สนทนากลุ่มผู้เชี่ยวชาญและนักวิชาการที่มีต่อการเพิ่มศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการของเกษตรกรผู้ผลิตไม้ผลจันทบุรีเพื่อสนับสนุนความได้เปรียบในการแข่งขัน โดยพิจารณาตามรูปแบบการเป็นผู้ประกอบการการเกษตร มีข้อเสนอแนะในด้านการสร้างนวัตกรรม การสร้างความเฉพาะ และการสร้างความสัมพันธ์ ดังนี้

1) การสร้างนวัตกรรม

- สร้างนวัตกรรมการขายสินค้าออนไลน์ ใช้เครื่องมือการติดต่อสื่อสารแบบออนไลน์และเทคโนโลยีสมัยใหม่ในการดำเนินงานกลุ่มเกษตรกร นวัตกรรมกลุ่มแบบออนไลน์สำหรับสมาชิกที่มีความสนใจแบบเดียวกัน
- สร้างนวัตกรรมการสื่อสารและการให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ทางสื่อสังคม สร้างบุคคลสาธารณะที่โด่งดังในโลกออนไลน์ หรือ เน็ตไอดอล โดยต้องเป็นผู้รอบรู้ในด้านต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจสวนผลไม้ โดยอาจแยกเป็นผู้เชี่ยวชาญในผลไม้แต่ละชนิด และมีลักษณะของการเป็นผู้ประกอบการ เพื่อดึงดูดให้เกษตรกรให้ความสนใจ โดยเฉพาะผู้กระตือรือร้น
- สร้างเพจเพื่อการสื่อสาร การเผยแพร่ข้อมูล การโฆษณา และการแบ่งปันข้อมูลในระบบออนไลน์ เน้นช่องทางตลาดให้เข้ากับยุคสมัย

2) การสร้างความเฉพาะ

- การจัดการการตลาดผลผลิตด้วยตนเองโดยเฉพาะผู้ผ่อนคลายซึ่งเป็นเกษตรกรรายเล็กมีผลผลิตปริมาณไม่มาก จึงสามารถมีเวลาในการสนับสนุนให้มีการจัดการด้านการขายผลผลิตด้วยตนเอง โดยการหาช่องทางการตลาดของตนเองโดยเฉพาะ
- เน้นผลิตผลที่มีลักษณะเฉพาะหรือมีเอกลักษณ์ เช่น พันธุ์ที่ไม่ได้นิยมปลูกโดยทั่วไป เพื่อเป็นการสร้างมูลค่าที่เป็นราคาขึ้นมาได้ หรืออาจมีพืชหลักโดยทั่วไป และมีพืชพันธุ์อื่นๆ ผสมผสานอยู่ด้วย นอกจากนี้ยังสามารถเน้นกิจกรรมด้านการแปรรูปผลไม้ กิจกรรมในการขายแบบออนไลน์ หรือเป็นผู้รวบรวมผลผลิตจากเกษตรกรรายอื่นๆ นำมาคัดคุณภาพเพื่อขายหรือเพื่อการเพิ่มมูลค่า กล่าวคือ เน้นการทำให้หลากหลายเพื่อเป็นทางเลือกในอาชีพและเป็นการกระจายความเสี่ยง กลยุทธ์ในด้านนี้เหมาะกับผู้วิเคราะห์ซึ่งเป็นผู้ที่สนใจในการทำสวนผลไม้จำนวนไม่มาก เป็นเกษตรกรรายเล็ก และไม่ได้ยึดมั่นในการดำเนินกิจการสวนแต่เพียงอย่างเดียว
- การสร้างตลาดท่องเที่ยวสวนผลไม้ ชวนลองชิมพันธุ์ผลไม้ใหม่ๆ

3) การสร้างความสัมพันธ์

- การรวมกลุ่มเพื่อการพัฒนาคุณภาพผลไม้โดยเน้นการพัฒนาองค์กรเกษตรกรให้มีความสามารถดำเนินการได้ด้วยตนเองโดยไม่พึ่งพาการสนับสนุนจากภาครัฐ โดยต้องมีการพัฒนาภาวะผู้นำของเกษตรกร การมีผู้นำที่เป็นที่น่าเชื่อถือ โดยอาศัยเครือข่ายกำนันผู้ใหญ่บ้าน การพัฒนาความให้ความร่วมมือของสมาชิก การแบ่งปันผลประโยชน์ มีการจัดตั้งกลุ่มแบบใหม่ เช่น กลุ่มออนไลน์ การจัดตั้งสมาคมทุเรียนไทยโดยมีชาวสวนรุ่นใหม่ที่มีความคิดเชิงสร้างสรรค์และการพัฒนา และเป็นกลุ่มที่จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล มีความโปร่งใส และมีระบบการตรวจสอบควบคุมที่มีประสิทธิภาพ เน้นการมีส่วนร่วมของสมาชิกในการดำเนิน และการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ซึ่งกันและกัน จะต้องมีผลงานอย่างต่อเนื่องอย่างเป็นรูปธรรม สามารถมีรายได้ได้โดยไม่พึ่งพิงกับระบบราชการ

- พยายามหาแรงจูงใจให้ผู้กระตือรือร้นเข้าร่วมกลุ่มเกษตรกร

1.3 ข้อเสนอแนะอื่นๆ

- องค์กรที่ให้การสนับสนุนควรมีการบูรณาการหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น กรมส่งเสริมการเกษตร กรมวิชาการเกษตร กรมส่งเสริมสหกรณ์ กรมการค้าภายใน กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม หอการค้า สมาคมการค้า สมาคมผู้ส่งออก และมหาวิทยาลัยต่างๆ ร่วมกับสมาคมของเกษตรกรที่จะตั้งขึ้น เพื่อมีเป้าหมายในการพัฒนาอุตสาหกรรมผลไม้ให้มีความสามารถในการแข่งขันในระยะยาว ไม่ใช่เรื่อง การแก้ไขปัญหาในระยะสั้น เช่น เรื่องการแก้ปัญหาหาราคาในแต่ละฤดูกาล หรือการต่อรองทางการเมือง นอกจากนี้องค์กรที่เป็นฝ่ายสนับสนุนจึงควรรวบรวมความรู้และสร้างระบบการให้คำปรึกษาที่เข้มแข็งให้กับเกษตรกรและผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้อง

- การพัฒนาระบบข้อมูลและการเตือนภัย เพื่อป้องกันผลผลิตล้นตลาด เนื่องจากมีการเพิ่มปริมาณการผลิต โดยเฉพาะทุเรียน ในช่วงที่ผ่านมาเป็นจำนวนมาก ซึ่งสังเกตได้จากการผลิตพันธุ์ทุเรียนจำหน่ายไปยังพื้นที่ต่างๆ แต่ไม่สามารถประมาณการได้อย่างชัดเจน และหน่วยงานต่างๆ ก็ลังเลที่จะให้ข้อมูล เนื่องจากเกรงว่าจะเกิดการตื่นตระหนก และอาจส่งผลเสียต่อเศรษฐกิจได้ นอกจากนี้ควรมีการปรับวิธีคิดในด้านการผลิต โดยต้องมีการวางแผนการผลิตที่ชัดเจน สอดคล้องกับความต้องการของตลาด มีฐานข้อมูลและระบบวิเคราะห์ให้เห็นถึงปริมาณการผลิต ต้นทุนการผลิต ราคาผลผลิต และความต้องการของตลาด เป็นต้น พร้อมทั้งมีระบบการวิจัยที่เป็นประโยชน์โดยตรงแบบมีส่วนร่วมของผู้ที่เกี่ยวข้องต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมผลไม้

- การพัฒนาจันทุรีให้เป็น ศูนย์กลางเศรษฐกิจผลไม้ โดยเน้นกระจายผลประโยชน์สู่ท้องถิ่น เกษตรกร และผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้อง มีการป้องกันการผูกขาดโดยการลงทุนขนาดใหญ่ที่เข้า

มาครอบครองทั้งด้านการผลิตและการตลาด มีการพัฒนาระบบโลจิสติกส์ที่มีประสิทธิภาพ และมีทางเลือกที่หลากหลาย เช่น ระบบการขนส่งที่ครบทุกมิติ ทั้ง การขนส่งทางบก ทางราง และทางอากาศ เพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการ และง่ายต่อการเข้าถึง ทำให้สามารถเป็นระบบที่สนับสนุนการตลาดออนไลน์ได้ โดยมีการวางแผนในด้านโลจิสติกส์ให้เหมาะสมกับฤดูกาลผลิตของผลไม้ เพื่อป้องกันปัญหาด้านความล่าช้า ป้องกันการสูญเสียที่เกิดจากการเสียคุณภาพของสินค้า และทำให้เกิดการพัฒนาสินค้าผลไม้ให้มีความหลากหลายมากขึ้น เช่น ผลไม้บรรจุพร้อมรับประทาน เป็นต้น เพื่อเป็นการสร้างตลาดภายในประเทศให้ครอบคลุมมากขึ้น และลดการพึ่งพาส่งออกต่างประเทศ มีการใช้เครือข่ายสหกรณ์ซึ่งมีกระจายทั่วประเทศเป็นจุดกระจายสินค้า และเป็นการเพิ่มช่องทางการตลาดภายในประเทศ

2. สรุปข้อมูลที่ได้จากการสนทนากลุ่มเกษตรกร

2.1 บริบทของการเป็นผู้ประกอบการการของเกษตรกรผู้ผลิตไม้ผลจันทบุรี

จากข้อมูลการสนทนากลุ่มเกษตรกรให้ข้อมูลยืนยันผลการวิจัยเกี่ยวกับรูปแบบการเป็นผู้ประกอบการการเกษตรของผู้ผลิตไม้ผลจันทบุรี ในแต่ละรูปแบบ โดยให้ข้อมูลดังต่อไปนี้

1) ผู้ผ่อนคลาย เป็นเกษตรกรที่ผลิตแบบสบายๆ จะไม่เป็นผู้แสวงหาข้อมูลด้วยตนเอง ต้องได้รับการกระตุ้นจึงจะเปิดรับ แต่ต้องเป็นข้อมูลที่ง่ายๆ ไม่ซับซ้อน และสามารถปรับตัวได้ดี และเป็นผู้ที่สามารถจูงใจให้เข้ามามีส่วนร่วมได้เป็นอย่างดี

2) ผู้กระตือรือร้น เป็นผู้ที่มีความคิดและความต้องการในการพัฒนากิจการสวนให้ประสบความสำเร็จอย่างรวดเร็ว มีเป้าหมายในด้านผลตอบแทนที่เป็นตัวเงินเป็นสำคัญ มักเสาะแสวงหาข้อมูลต่างๆ ที่ใช้ในการพัฒนาสวน ซึ่งบางครั้งอาจได้รับข้อมูลที่ไม่ถูกต้อง หรือมีข้อมูลที่ไม่ครบถ้วน

3) ผู้ผลิต เป็นเกษตรกรรายใหญ่ที่มีความเชี่ยวชาญในการผลิต แต่มักไม่ค่อยมีเวลาในการแสวงหาข้อมูลในด้านการเปลี่ยนแปลงใหม่ๆ และมักไม่ค่อยมีปฏิสัมพันธ์กับเกษตรกรรายอื่นๆ จึงมักได้รับข้อมูลช้าที่สุด เกษตรกรกลุ่มนี้จะเน้นการผลิตเพื่อขายเป็นปริมาณมากเป็นสำคัญ

4) ผู้วิเคราะห์ เป็นกลุ่มที่มีความพร้อมในการปรับเปลี่ยน มักเป็นนักบริหารสวนมากกว่าเป็นเกษตรกรที่มีความเชี่ยวชาญในการทำงานสวน ดังนั้นจึงเป็นผู้ที่สนใจข้อมูลข่าวสารและการมีปฏิสัมพันธ์กับผู้อื่น

2.2 การเพิ่มศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการของเกษตรกรผู้ผลิตไม้ผลจันทบุรีเพื่อสนับสนุนความได้เปรียบในการแข่งขัน

ข้อเสนอแนะของผู้สนทนากลุ่มเกษตรกรที่มีต่อการเพิ่มศักยภาพการเป็นผู้ประกอบการของเกษตรกรผู้ผลิตไม้ผลจังหวัดบุรีรัมย์เพื่อสนับสนุนความได้เปรียบในการแข่งขัน โดยพิจารณาตามรูปแบบการเป็นผู้ประกอบการการเกษตร มีดังนี้

1) การลดต้นทุน

- เกษตรกรต้องมีความรู้ในด้านการใช้ปัจจัยการผลิตที่ถูกต้อง เพื่อให้การใช้ต้นทุนในด้านปัจจัยการผลิตมีความเหมาะสม เช่น การใส่ปุ๋ย และการใช้สารป้องกันและกำจัดศัตรูพืช ในปริมาณและความถี่ที่เหมาะสม โดยไม่ใช้เกินความจำเป็น ทั้งนี้เกษตรกรต้องมีการบันทึกการใช้ปัจจัยการผลิต มีการติดตามสภาพอากาศและสถานการณ์การระบาดของโรคและแมลงอย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้ยังสามารถลดต้นทุนการผลิตได้จากการผลิตปัจจัยการผลิตใช้เองโดยใช้วัตถุดิบที่หาได้ภายในสวน เช่น การทำปุ๋ยหมัก และสารชีวภัณฑ์ เป็นต้น

2) การสร้างนวัตกรรม

- ควรมีนวัตกรรมด้านการยืดอายุผลไม้ให้มีความสดได้นาน

3) การสร้างความเฉพาะ

- การสร้างตลาดเฉพาะซึ่งเป็นตลาดภายในประเทศจะเป็นช่องทางเลือกที่ดีสำหรับเกษตรกร มีการผลิตที่หลากหลายและการสร้างเอกลักษณ์เฉพาะของผลิตภัณฑ์ในแต่ละพื้นที่ มีการใช้เครื่องมือทางการตลาด เช่น การประชาสัมพันธ์ในด้านความโดดเด่นและเอกลักษณ์ของสินค้า การสร้างแบรนด์ การจัดกิจกรรม เช่น ชม ชิม ซ้อป สวนผลไม้ เป็นต้น โดยในจังหวัดบุรีรัมย์มีพื้นที่ภูมิประเทศที่หลากหลายทำให้ผลผลิตที่ปลูกในที่ต่างกันก็มีรสชาติที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวด้วย เช่น ทูเรียนน้ำกร่อยที่อำเภอนายายอาม ทูเรียนดินซำซ้อ (ดินแดง) อำเภอท่าใหม่ และทูเรียนที่สูงอำเภอโป่งน้ำร้อน เป็นต้น

4) การสร้างความสมดุล

- ควรให้ข้อมูลเพื่อสร้างความตระหนักในการปลูกพืชชนิดเดียวกันในปริมาณมาก ให้เกษตรกรมีความรู้ในการลดความเสี่ยงในอนาคต ในขณะที่เดียวกันก็ต้องคำนึงถึงความสมดุลด้านสภาพแวดล้อม โดยเฉพาะเรื่องทรัพยากรน้ำซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญต่อการผลิตไม้ผล จะต้องมีการจัดการอย่างเหมาะสม เช่น การขุดสระเพื่อรองรับน้ำฝน ไม่สูบน้ำบาดาลขึ้นมาใช้มากเกินไปซึ่งจะส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมได้

- โดยวิธีหนึ่งที่จะช่วยสร้างความสมดุลของสิ่งแวดล้อมก็คือ การอนุรักษ์ป่าต้นน้ำ และการเพิ่มพื้นที่ป่าโดยการเติมป่าในสวนผลไม้ โดยปลูกต้นไม้ที่ไม่ต้องการน้ำมาก เช่น ไม้ตะเคียน และไม้ยาง เป็นต้น โดยสามารถปลูกในส่วนได้ 16-20 ต้นต่อไร่ ซึ่งจะช่วยให้ความชื้นให้ฝนตกได้ง่ายหากเกษตรกร

ร่วมมือร่วมใจกันก็จะช่วยให้ภาพรวมของสภาพแวดล้อมป่าไม้มีเพิ่มมากขึ้น และช่วยให้เกิดความสมดุลมากยิ่งขึ้น

5) การสร้างความสัมพันธ์

- ควรมีการรวมกลุ่มเกษตรกรโดยการนำเสนอแนวคิดดีๆ มีกิจกรรมที่เป็นประโยชน์ มีตัวอย่างอ้างอิงในท้องถิ่นที่ประสบความสำเร็จ กลุ่มผู้ผ่อนคลายจะเป็นกลุ่มที่เปิดรับได้ไม่ยาก โดยต้องมีการบวนการเรียนรู้ในด้านการเป็นผู้ประกอบการที่ไม่ซับซ้อน ประยุกต์ให้เข้ากับวิถีชีวิตของเกษตรกร ผสมผสานกับการประกอบการที่สร้างรายได้ที่ชัดเจน ในการรวมกลุ่มอาจสร้างกลุ่มที่มีความหลากหลายตามความสนใจของเกษตรกร เช่น กลุ่มผู้ผลิตไม้ผลอินทรีย์ มีการพัฒนาการดำเนินงานเพื่อเข้าสู่ระบบเกษตรอินทรีย์ไปด้วยกัน หรือการรวมกลุ่มเพื่อจัดกิจกรรมด้านการท่องเที่ยวสวนผลไม้ เป็นต้น

- ควรมีการสร้างเครือข่ายหรือกลุ่มที่สามารถตอบโจทย์การแก้ไขปัญหาในด้านต่างๆ ได้รอบด้าน ตั้งแต่การลดต้นทุน นวัตกรรม การตลาด และความยั่งยืน นอกจากนี้ยังต้องมีการแบ่งปันผลประโยชน์ให้กับสมาชิกให้เท่ากัน มีการเชื่อมโยงกลุ่มย่อยต่างๆ เพื่อพึ่งพาซึ่งกันและกัน นอกจากนี้ควรสร้างพันธมิตรกับกลุ่มอาชีพอื่นๆ เช่น กลุ่มโรงแรมรีสอร์ท และการท่องเที่ยว เพื่อให้เกิดการสนับสนุนส่งเสริมซึ่งกันและกัน นอกจากนี้ควรมีการเชื่อมโยงกับผู้ประกอบการด้านการตลาดที่เป็นคนไทย เพื่อให้สามารถเข้าถึงตลาดปลายทางที่เป็นตลาดต่างประเทศได้ เช่น สมาคมผู้ส่งออก โดยเฉพาะตลาดจีน ควรมีการมองหาลู่ทางเพื่อจัดตั้งเป็นสมาคมทุเรียนไทยให้เชื่อมโยงเกษตรกรกับตลาดปลายทางโดยให้การศึกษา กับคนรุ่นใหม่เพื่อให้มีความสามารถในการเจาะตลาดประเทศจีนได้โดยพึ่งคนกลางให้น้อยที่สุด ซึ่งจะช่วยแก้ปัญหาพ่อค้าจีนได้

1.3 ข้อเสนอแนะอื่นๆ

- ควรสนับสนุนให้เกิดการสร้างและขยายตลาดผลไม้ภายในประเทศให้มากขึ้นเพื่อลดการพึ่งพาสถานต่างประเทศเพื่อให้มีปริมาณมากพอๆ กับตลาดต่างประเทศ เพื่อเป็นการสนับสนุนความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรม

- ควรพัฒนาศูนย์ข้อมูลและนวัตกรรม เพื่อเป็นการให้ความรู้แก่เกษตรกร มีการเก็บรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลเชิงสถิติทั้งในด้านการผลิตและการตลาด การลดต้นทุน และนวัตกรรมด้านเครื่องจักรในการผลิตแบบแปลงใหญ่ และตอบโต้ภัยด้านความคุ้มค่า ลดการพึ่งพาแรงงาน

- มีการกำหนดกฎระเบียบต่างๆ เพื่อปกป้องระบบนิเวศน์ไม่ให้เสียหาย โดยเฉพาะเรื่องการใช้น้ำจากแหล่งธรรมชาติ การจำกัดปริมาณการขุดบ่อบาดาลเพื่อรักษาระดับของน้ำใต้ดิน เพื่อแก้ปัญหาหน้าเค็มที่ทำให้ผลผลิตเสียหาย มีการบังคับใช้กฎหมายในเรื่องการตัดไม้ทำลายป่าเพื่อช่วย

อนุรักษ์ป่าต้นน้ำ ตลอดจนการรณรงค์ให้ปลูกป่าเพิ่มเติม เพื่อแก้ไขปัญหาภัยแล้งที่เพิ่มขึ้นทุกปี นอกจากนี้ ยังควรกำหนดให้มาตรฐานการปฏิบัติทางการเกษตรที่ดี (GAP) เป็นมาตรฐานบังคับ จะช่วยให้เกษตรกร คำนึงถึงการดูแลสวนที่ถูกต้อง ควบคู่กับการดูแลด้านสิ่งแวดล้อม เช่น การใช้สารเคมี และการใช้น้ำ อย่าง คร่งครัด

- มีการสร้างและพัฒนาบุคลากรและผู้ประกอบการให้มีความสามารถในด้านการค้า ระหว่างประเทศ ทั้งในด้านการศึกษาภาษาและวัฒนธรรม เส้นทางการค้าการลงทุนในตลาดต่างประเทศเพื่อ ลดการพึ่งพาผู้ประกอบการต่างประเทศ

