



# แนวทางการพัฒนาศักยภาพของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

## The Guidelines for Potential Development of Chanthaburi Mangosteen Cluster

ธิดารัตน์ โชคดีชาติ\*  
ทรรตจันทร์ ปิยะตันติ\*

### บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค แนวทางการแก้ไขปัญหาการดำเนินงาน และศึกษาศักยภาพของเครือข่าย ตลอดจนเสนอแนะเชิงนโยบายในแนวทางการพัฒนาศักยภาพของเครือข่าย สุ่มตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง ประกอบด้วย ผู้แทนที่มาจากคณะกรรมการบริหารเครือข่าย สมาชิก ภาครัฐและเอกชน ใช้แบบสัมภาษณ์และแบบสอบถามในการรวบรวมข้อมูล ผลการวิจัย สรุปได้ว่า เครือข่ายมีทั้งจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค เครือข่ายมีศักยภาพมากในเรื่อง ความอุดมสมบูรณ์ของแหล่งทรัพยากรธรรมชาติในท้องถิ่น คุณภาพ และเอกลักษณ์ของมังคุดในเครือข่ายเมื่อเทียบกับคู่แข่ง การแข่งขันจากผู้ผลิตภายนอก เป็นต้น แนวทางการพัฒนาศักยภาพของเครือข่าย เช่น เพิ่มประสิทธิภาพการผลิต ทำสวนมังคุดนอกฤดู สร้างกลยุทธ์การเพิ่มมูลค่าในการส่งออก เป็นต้น

**คำสำคัญ :** การพัฒนาศักยภาพ เครือข่ายมังคุดจันทบุรี

### Abstract

The objectives of this research are to study the cluster's strengths, weaknesses, opportunities, threats, and the guidelines to solve problem of the cluster, study the cluster's potentials, and suggest the guidelines for potential development of the cluster. Purposive sampling was used in this research. The samples were selected from the cluster's committee representatives, the cluster's members, and the related government and private sectors. The research tools include questionnaire and interview guides. The findings revealed that the cluster has the strengths, the weaknesses, the opportunities, and the threats. The cluster's had the potentials at the high level in the bountiful

\* อาจารย์ประจำคณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยหัวเฉียวเฉลิมพระเกียรติ



resources, the quality and the identity of the cluster's mangosteen when compared with competitors, and the competition of external producers. The guidelines for potential development of the cluster inferred that the cluster should increase the production efficiency, develop off – season production technique for mangosteen, and make strategies to increase export values.

**Keywords :** Potential Development, Chanthaburi Mangosteen Cluster

## บทนำ

ในบรรดาผลไม้ทั้งมวล ผลไม้ที่ได้รับการยกย่องให้เป็น “ราชินีของผลไม้” ก็คือ “มังคุด” ประเทศไทยเป็นผู้ผลิตและผู้ส่งออกมังคุดรายใหญ่ของโลก คิดเป็นร้อยละ 80 ของตลาดโลก รองลงมาคือ มาเลเซีย อินโดนีเซีย และฟิลิปปินส์ คิดเป็นร้อยละ 17, 1.6 และ 1.4 ตามลำดับ ตลาดส่งออกที่สำคัญ ได้แก่ จีน ฮองกง สหรัฐฯ ไต้หวัน ญี่ปุ่น และเกาหลีใต้ การส่งออกมังคุดแบ่งเป็น 2 ลักษณะคือ ประเภทผลสดและมังคุดแช่แข็ง โดยส่งออกในรูปของผลสด คิดเป็นร้อยละ 94.62 และแช่แข็งคิดเป็นร้อยละ 5.38 ของการส่งออกทั้งหมด (สำนักงานเลขาธิการคณะกรรมการพัฒนาและบริหารจัดการผลไม้. ส่วนส่งเสริมการผลิตผลไม้ไม่ยืนต้น และยางพารา สำนักส่งเสริมและจัดการสินค้าการเกษตร กรมส่งเสริมการเกษตร 2551 : ออนไลน์) แหล่งผลิตที่สำคัญ ได้แก่ จันทบุรี นครศรีธรรมราช ชุมพร และตราด (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. 2551 : ออนไลน์) จากการที่จังหวัดจันทบุรีเป็นแหล่งผลิตมังคุดที่สำคัญในอันดับต้นๆ ของประเทศ มังคุดจึงถือว่าเป็นพืชเศรษฐกิจสำคัญชนิดหนึ่งของจังหวัดจันทบุรี แต่ระยะ 2 - 3 ปีหลังนี้ชาวสวนมังคุดยังต้องเผชิญกับปัญหาสินค้าล้นตลาดราคาดกต่ำ

และคุณภาพของผลผลิตสินค้าเกษตรไม่สอดคล้องกับความต้องการของตลาด สำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรีจึงจัดทำ “โครงการส่งเสริมการเพิ่มมูลค่าสินค้าเกษตรที่มีศักยภาพ” โดยใช้แนวคิดและกระบวนการของเครือข่ายผู้ผลิตมาประยุกต์ใช้กับมังคุด มุ่งสร้างและพัฒนาความร่วมมือของกลุ่มเครือข่ายที่เกี่ยวข้องกับมังคุดทั้งระบบตั้งแต่เกษตรกร ผู้ประกอบการ อุตสาหกรรมต่อเนื่อง และหน่วยงานสนับสนุนให้ร่วมมือกันในลักษณะของพันธมิตรเพื่อเพิ่มปริมาณผลผลิตคุณภาพดี ซึ่งจะช่วยเพิ่มมูลค่าสินค้าและขีดความสามารถการแข่งขันให้กับมังคุด

ด้วยการนำแนวคิดเครือข่ายวิสาหกิจหรือคลัสเตอร์มาปรับใช้ในการแก้ไขปัญหาให้กับมังคุด ตั้งแต่ปี 2550 จึงเกิดคำถามขึ้นว่าปัจจุบันการดำเนินงานของเครือข่ายมังคุดจันทบุรีเป็นอย่างไรบ้าง มีปัญหาและอุปสรรคอะไรบ้าง แนวทางแก้ไขปัญหาหรืออุปสรรคนั้นเครือข่ายควรทำอย่างไรบ้าง เครือข่ายมีศักยภาพหรือความสามารถเด่นและด้อยในด้านใดบ้าง มีแนวทางการพัฒนาศักยภาพหรือความสามารถดังกล่าวได้อย่างไร ผู้วิจัยจึงได้ดำเนินการวิจัยเพื่อเสนอแนะเชิงนโยบายในแนวทางการพัฒนาศักยภาพของ



เครือข่ายมังคุดจันทบุรีขึ้น เพื่อการแก้ไขปัญหาต่างๆ ให้กับผลผลิตมังคุดและส่งผลต่อการเพิ่มผลผลิตภาพของเครือข่ายได้อย่างต่อเนื่องนำไปสู่ความสามารถในการแข่งขันของผลผลิตมังคุดจันทบุรีโดยรวมในท้ายที่สุด

### วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค รวมถึงแนวทางการแก้ไขปัญหาการดำเนินงานของเครือข่ายมังคุด
2. เพื่อศึกษาศักยภาพของเครือข่ายมังคุดจันทบุรีในด้านปัจจัยการผลิต ด้านอุปสงค์หรือความต้องการ ด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่อง และอุตสาหกรรมสนับสนุน ด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน
3. เพื่อเสนอแนะเชิงนโยบายในแนวทางการพัฒนาศักยภาพของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี

### วิธีดำเนินงานวิจัย

ผู้วิจัยใช้การสุ่มตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive Sampling) จำแนกกลุ่มตัวอย่างได้ดังต่อไปนี้

กลุ่มตัวอย่างกลุ่มที่ 1 ประกอบด้วยผู้แทนที่มาจากคณะทำงานด้านการผลิตและตลาด กลุ่มละ 3 คน

กลุ่มตัวอย่างกลุ่มที่ 2 ประกอบด้วยผู้แทนที่มาจากสมาชิกของเครือข่ายจำนวน 16 กลุ่ม กลุ่มละ 2 คน

กลุ่มตัวอย่างกลุ่มที่ 3 ประกอบด้วยกลุ่มที่ 1 ผู้แทนที่มาจากคณะกรรมการบริหารเครือข่าย ได้แก่ ผู้แทนที่มาจากคณะทำงานด้าน

การผลิต จำนวน 1 คน และผู้แทนที่มาจากคณะทำงานด้านการตลาด จำนวน 1 คน กลุ่มที่ 2 ผู้แทนที่มาจากสมาชิกของเครือข่าย ได้แก่ ผู้แทนที่มาจากเกษตรกร จำนวน 15 ราย และผู้แทนที่มาจากผู้รวบรวม จำนวน 1 ราย กลุ่มที่ 3 ผู้แทนที่มาจากหน่วยงานหรือสถาบันหรือองค์กรที่สนับสนุนการดำเนินงานหรือช่วยยกระดับศักยภาพของเครือข่าย ได้แก่ ผู้แทนที่มาจากหน่วยงานภาครัฐในจังหวัด จำนวน 2 คน ผู้แทนที่มาจากองค์กรภาคเอกชนในจังหวัด จำนวน 2 คน ผู้แทนที่มาจากผู้ส่งออก จำนวน 3 คน และผู้แทนที่มาจากสถาบันการศึกษาหรือสถาบันเฉพาะทาง จำนวน 2 คน

ข้อมูลและการเก็บรวบรวมข้อมูล มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. ข้อมูลทุติยภูมิที่สำคัญ จะเป็นข้อมูลเชิงเศรษฐกิจของมังคุดซึ่งได้เก็บรวบรวมจากเอกสารทางวิชาการตามหน่วยงานราชการและศูนย์ข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง
2. ข้อมูลปฐมภูมิที่สำคัญ ได้แก่ (2.1) จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค รวมถึงแนวทางการแก้ไขปัญหาการดำเนินงานของเครือข่ายและข้อมูลอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง (2.2) ศักยภาพของเครือข่าย ผู้วิจัยประยุกต์ใช้ Michael E. Porter's Diamond Model เป็นกรอบการพิจารณา ได้แก่ ปัจจัยการผลิต อุปสงค์หรือความต้องการ อุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและอุตสาหกรรมสนับสนุน บริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน (2.3) ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายในแนวทางการพัฒนาศักยภาพของเครือข่าย



3. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ แบบสัมภาษณ์และแบบสอบถาม

4. การเก็บรวบรวมข้อมูล ใช้การสัมภาษณ์ การสนทนากลุ่ม และสอบถามผู้แทนที่มาจากกลุ่มตัวอย่างกลุ่มต่างๆ

5. การหาคุณภาพของเครื่องมือ มีดังนี้ (5.1) ความเที่ยงตรง โดยให้ผู้เชี่ยวชาญพิจารณาความครอบคลุมในเนื้อหาและภาษาที่ใช้ (5.2) ความเชื่อมั่น ปรากฏว่า แบบสอบถามทั้งฉบับมีค่าความเชื่อมั่น Cronbach alpha coefficient เท่ากับ 0.946

6. การวิเคราะห์ข้อมูลที่เก็บรวบรวมได้จากการสัมภาษณ์และ/การสนทนากลุ่ม ผู้วิจัยจะใช้การสังเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพด้วยการวิเคราะห์เนื้อหาโดยการสร้างข้อสรุปแบบอุปนัยจากข้อมูลที่เก็บรวบรวมมาได้ ส่วนข้อมูลที่เก็บรวบรวมได้จากแบบสอบถาม ผู้วิจัยจะใช้สถิติเชิงพรรณนา เช่น ร้อยละ ค่าเฉลี่ย เป็นต้น ข้อมูลความคิดเห็นจะมีลักษณะเป็นมาตรวัดประมาณค่า 5 ระดับ เกณฑ์การแปลความหมายค่าเฉลี่ยเป็นดังนี้ 4.50 – 5.00 เครือข่ายมังคุดจันทบุรีมีศักยภาพมาก 3.50 – 4.49 เครือข่ายมังคุดจันทบุรีมีศักยภาพปานกลาง 1.50 – 2.49 เครือข่ายมังคุดจันทบุรีมีศักยภาพน้อย 1.00 – 1.49 เครือข่ายมังคุดจันทบุรีมีศักยภาพน้อยที่สุด

### ผลของการวิจัย

**จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรครวมถึงแนวทางการแก้ไขปัญหาการดำเนินงานของเครือข่าย**

เครือข่ายมังคุดจันทบุรีมีจุดแข็งในเรื่องต่อไปนี้ (1) เครือข่ายมีสมาชิกที่ครอบคลุมตั้งแต่ผู้ผลิต รวบรวม และผู้ส่งออก (2) เกษตรกรผู้ปลูกมังคุดสามารถพัฒนาให้มีความชำนาญด้านการผลิตได้ (3) มีพื้นที่ปลูกจำนวนมากและเกษตรกรผู้ปลูกมังคุดมีประสบการณ์การทำสวนมังคุดมานาน (4) ในช่วงผลผลิตออกสู่ตลาดคู่แข่งจากแหล่งผลิตอื่นทั้งในและต่างประเทศน้อย (5) ผลผลิตมีปริมาณมากสามารถทำตลาดได้ (6) เกษตรกรผู้ปลูกมังคุดในแต่ละกลุ่มย่อยมีศักยภาพที่จะรวมกลุ่มกันเป็นคลัสเตอร์ (7) มีตลาดรองรับทั้งภายในและต่างประเทศ (8) สามารถแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าผลผลิตได้ (9) ผู้ส่งออกมาตั้งจุดรับซื้อถึงแหล่งผลิต จุดอ่อนมีดังนี้ (1) ขาดข้อมูลที่ใช้ประกอบการวางแผนและตัดสินใจ ได้แก่ ข้อมูลสมาชิก พื้นที่ผลิต เช่น สวนเก่า มังคุดสาว คุณภาพดีก็เปอร์เซ็นต์ ผลผลิตต่อบ้านที่การปลูกการดูแล ข้อมูลดิน ข้อมูลตลาด (2) ไม่สามารถกำหนดปริมาณผลผลิตที่ชัดเจนได้ ธรรมชาติมีอิทธิพลสูงมาก และขาดความรู้วิธีการประเมินผลผลิต (3) ปริมาณผลผลิตมีมากพอ แต่ไม่สอดคล้องกับตลาด ไม่สามารถควบคุมคุณภาพผลผลิตได้ในช่วงผลผลิตออกมากได้ (4) กลุ่มไม่สามารถสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้รวบรวมและผู้ส่งออกได้ มีปัญหาความซื่อสัตย์ (5) ไม่สามารถสร้างความเชื่อมั่นกันเองของสมาชิกภายในกลุ่มเครือข่าย มีความร่วมมือกันแบบหลวมๆ (6) ไม่สามารถกำหนดราคาได้เอง (7) ไม่สามารถกระจายผลผลิตได้ทั่วถึงทุกภูมิภาค (8) ไม่สามารถส่งออกได้เอง (9) ขาดความรู้ด้านการตลาดและการตัดแยก (10) ขาดเงินทุนในการรวบรวมผลผลิตจากสมาชิก



โอกาสมีดังนี้ (1) ผู้บริโภคทั้งในประเทศและต่างประเทศให้ความสนใจในคุณภาพของมังคุดมากขึ้น (2) การเติบโตของตลาดมังคุดในต่างประเทศมีแนวโน้มที่ดีมากขึ้นเรื่อยๆ (3) คู่แข่งนอกเครือข่ายมีน้อยทั้งในประเทศและต่างประเทศ (4) ปัจจุบันนโยบายของรัฐให้การสนับสนุนการรวมตัวกันเป็นเครือข่ายเพื่อเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันของกลุ่ม ในขณะที่อุปสรรคมีดังนี้ (1) ผลผลิตมังคุดบางส่วนคุณภาพต่ำ บางปีมังคุดออกสู่ตลาดล่าช้าเมื่อเข้าสู่ช่วงฤดูฝนผลผลิตยังมีในสวนมาก ซึ่งปริมาณน้ำฝนมากส่งผลกระทบต่อคุณภาพผลผลิต เช่น เนื้อแก้วยางไหล (2) ขาดแคลนงบประมาณและเงินทุนสนับสนุนการพัฒนาเครือข่ายจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในจังหวัด (3) ระบบการค้าเป็นแบบกึ่งผูกขาดมีผู้ส่งออกมังคุดเป็นผู้ควบคุมกลไกตลาด (4) ขาดความเป็นเอกภาพในการพัฒนาเครือข่ายระหว่างหน่วยงานในท้องถิ่นด้วยกัน เนื่องจากหน่วยงานเหล่านั้นขาดความเข้าใจในเรื่องเครือข่าย (5) มาตรฐานของมังคุดส่งออกถูกกำหนดโดยผู้ซื้อต่างประเทศ มังคุดบางส่วนที่ส่งออกไม่เป็นไปตามข้อกำหนดเรื่องคุณภาพและมาตรฐานที่เป็นสากลและเกณฑ์มาตรฐานของประเทศผู้นำเข้า เนื่องจากสมาชิกไม่คัดแยกผลผลิตที่ไม่ได้คุณภาพออกจากผลผลิตคุณภาพดีทำให้ขายไม่ได้ราคา ส่งผลให้ผลผลิตคุณภาพดีมีไม่เพียงพอกับความต้องการของตลาด

ข้อเสนอแนะแนวทางการแก้ไขปัญหาการดำเนินงานของเครือข่าย พบว่า เครือข่ายที่เป็นแกนนำต้องมีบทบาทหลักในการดำเนินการ ได้แก่ (1) เครือข่ายแกนนำต้องประสานความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องในพื้นที่จัดทำข้อมูลการผลิตมังคุดในเขตของตนเองของ

เครือข่ายให้เป็นเอกภาพ รวมถึงการพยากรณ์ผลผลิตล่วงหน้าต้องมีความแม่นยำมากขึ้น (2) เครือข่ายแกนนำต้องมีบทบาทในการสนับสนุนและเน้นการผลิตที่มีคุณภาพเป็นเครื่องมือสร้างความเชื่อมั่น โดยร่วมกับหน่วยงานภาครัฐในพื้นที่ที่เกี่ยวข้องผลักดันให้สมาชิกทุกคนเข้าสู่ระบบการจัดการคุณภาพผลผลิตภายใต้การปฏิบัติทางการเกษตรที่ดี (3) เครือข่ายแกนนำต้องมีบทบาทในการประสานความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐในพื้นที่ที่เกี่ยวข้องเพื่อการจัดทำแผนการกระจายผลผลิตที่ชัดเจนในช่วงฤดูกาลผลิตของมังคุด (4) คณะกรรมการบริหารเครือข่ายและผู้ประสานงานเครือข่ายที่มาจากสำนักงานเกษตรจังหวัดจันทบุรีในฐานะผู้รับผิดชอบร่วมกันในการกระตุ้นให้สมาชิกเครือข่ายเข้าร่วมประชุมทั้งที่เป็นทางการและไม่เป็นทางการอย่างสม่ำเสมอ (5) กลุ่มบุคคลที่เข้ามามีบทบาทในการพัฒนาเครือข่าย ต้องมีความเข้มแข็งและมีความสามารถในการบริหารจัดการเครือข่าย

หน่วยงานที่เกี่ยวข้องต้องมีบทบาทหลักในการดำเนินการ ได้แก่ (1) หน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องในจังหวัดต้องมีบทบาทหลักในการเข้ามาให้การสนับสนุนและส่งเสริมการดำเนินงานของเครือข่ายอย่างเป็นรูปธรรมและต่อเนื่อง (2) ผู้ประสานงานเครือข่ายจากสำนักงานเกษตรจังหวัดและคณะกรรมการบริหารเครือข่ายต้องเป็นผู้รับผิดชอบหลักร่วมกันดำเนินการจัดกิจกรรมต่างๆ อย่างต่อเนื่องเพื่อปรับกระบวนการทางความคิด ทศนคติ ความไว้วางใจ และความเชื่อมั่นระหว่างสมาชิกในกลุ่ม (3) หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องทั้งในส่วนกลางและจังหวัดจะต้องสนับสนุนงบประมาณเพื่อพัฒนาการดำเนินงานของเครือข่ายอย่างต่อเนื่อง



**การวิเคราะห์ศักยภาพของเครือข่ายมังคุดจันทบุรีในด้านปัจจัยการผลิต ด้านอุปสงค์หรือความต้องการ ด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและอุตสาหกรรมสนับสนุน ด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน**

ผลการวิเคราะห์ศักยภาพด้านปัจจัยการผลิต พบว่า เครือข่ายมีศักยภาพอยู่ในระดับมากที่สุดในเรื่องความอุดมสมบูรณ์ของแหล่งทรัพยากรธรรมชาติในท้องถิ่น ส่วนศักยภาพด้านนี้ที่เครือข่ายมีอยู่ในระดับมาก ได้แก่ การจัดหาและความพร้อมของวัตถุดิบในท้องถิ่น ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบของสมาชิกในเครือข่ายมังคุด โครงสร้างพื้นฐานทางกายภาพ

ของท้องถิ่น ทักษะและความพร้อมของสมาชิกในเครือข่ายมังคุด และการใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นเพื่อพัฒนาการผลิตมังคุด แต่ศักยภาพด้านนี้ที่เครือข่ายมีอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ การใช้เครื่องมือ เครื่องจักร เทคโนโลยีที่ทันสมัยในระบบการผลิตมังคุด และความสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุน (ตารางที่ 1)

**ตารางที่ 1 ศักยภาพของเครือข่ายมังคุดด้านต่างๆ**

| ด้านปัจจัยการผลิต   | ค่าเฉลี่ย | ความหมาย           |
|---|-----------|--------------------|
| 1. ความอุดมสมบูรณ์ของแหล่งทรัพยากรธรรมชาติในท้องถิ่น                      | 4.56      | มีศักยภาพมากที่สุด |
| 2. การจัดหาและความพร้อมของวัตถุดิบในท้องถิ่น                              | 4.31      | มีศักยภาพมาก       |
| 3. ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบของสมาชิกในเครือข่าย                | 4.22      | มีศักยภาพมาก       |
| 4. โครงสร้างพื้นฐานทางกายภาพของท้องถิ่น                                   | 4.19      | มีศักยภาพมาก       |
| 5. ทักษะและความพร้อมของสมาชิกในเครือข่าย                                  | 3.66      | มีศักยภาพมาก       |
| 6. การใช้เครื่องมือ เครื่องจักร เทคโนโลยีที่ทันสมัยในการผลิต              | 3.31      | มีศักยภาพปานกลาง   |
| 7. ความสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุน  | 2.84      | มีศักยภาพปานกลาง   |
| 8. การใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นเพื่อพัฒนาการผลิตมังคุด                         | 3.60      | มีศักยภาพมาก       |
| ด้านอุปสงค์หรือความต้องการ  |           |                    |
| 1. คุณภาพและเอกลักษณ์ของมังคุดในเครือข่ายเมื่อเทียบกับคู่แข่งนอกเครือข่าย | 4.09      | มีศักยภาพมาก       |
| 2. การเติบโตของยอดขายมังคุดโดยเฉลี่ยของเครือข่าย                          | 3.25      | มีศักยภาพปานกลาง   |
| 3. การเข้าถึงตลาดในประเทศของเครือข่ายมังคุด                               | 3.19      | มีศักยภาพปานกลาง   |
| 4. การเข้าถึงตลาดต่างประเทศของเครือข่ายมังคุด                             | 2.94      | มีศักยภาพปานกลาง   |
| 5. กลไกการคุ้มครองผู้บริโภคของเครือข่ายมังคุด                             | 3.34      | มีศักยภาพปานกลาง   |
| ด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและอุตสาหกรรมสนับสนุน                           |           |                    |
| 1. ลักษณะของห่วงโซ่อุปทานในเครือข่ายมังคุด                                | 3.31      | มีศักยภาพปานกลาง   |
| 2. กลไกการสนับสนุนการดำเนินงานของเครือข่ายจากสถาบันการศึกษา               | 3.28      | มีศักยภาพปานกลาง   |
| 3. อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนในพื้นที่                            | 3.03      | มีศักยภาพปานกลาง   |
| 4. การประสานความร่วมมือกันของสมาชิกกลุ่มต่างๆ ในเครือข่ายมังคุด           | 3.50      | มีศักยภาพมาก       |
| 5. การแลกเปลี่ยน เผยแพร่ข้อมูลข่าวสารทั้งภายในและภายนอกเครือข่าย          | 3.50      | มีศักยภาพมาก       |
| ด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน                                 |           |                    |
| 1. การบริหารจัดการเครือข่ายมังคุด   | 3.22      | มีศักยภาพปานกลาง   |
| 2. กลุ่มสมาชิกที่เป็นแกนนำ/ผู้นำในเครือข่ายมังคุด                         | 3.63      | มีศักยภาพมาก       |
| 3. ลักษณะความร่วมมือกันในเครือข่ายมังคุด                                  | 3.59      | มีศักยภาพมาก       |
| 4. ลักษณะและวิธีการทำกิจกรรมต่างๆ ทั้งทางด้าน การผลิตและการตลาด           | 3.47      | มีศักยภาพปานกลาง   |
| 5. การแข่งขันกับผู้ผลิตภายนอกเครือข่ายมังคุด                              | 3.59      | มีศักยภาพมาก       |
| 6. อำนาจการต่อรองกับผู้จัดหาวัตถุดิบ                                      | 3.19      | มีศักยภาพปานกลาง   |
| 7. อำนาจการต่อรองกับพ่อค้าคนกลาง/ผู้รวบรวม (ลิ่ง)/ผู้ส่งออก               | 1.94      | มีศักยภาพน้อย      |



ผลการวิเคราะห์ศักยภาพด้านอุปสงค์หรือความต้องการ พบว่า เครื่องช่ายมีศักยภาพอยู่ในระดับมากในเรื่องคุณภาพและเอกลักษณ์ของมังคุดในเครื่องช่ายเมื่อเทียบกับคู่แข่งที่อยู่นอกเครื่องช่าย ส่วนศักยภาพด้านนี้ที่เครื่องช่ายมีอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ การเติบโตของยอดช่ายมังคุดโดยเฉลี่ยของเครื่องช่าย การเข้าถึงตลาดในประเทศของเครื่องช่าย การเข้าถึงตลาดต่างประเทศของเครื่องช่าย และกลไกการคุ้มครองผู้บริโภคของเครื่องช่าย (ตารางที่ 1)

ผลการวิเคราะห์ศักยภาพด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและอุตสาหกรรมสนับสนุน พบว่า เครื่องช่ายมีศักยภาพอยู่ในระดับมากในเรื่องการประสานความร่วมมือกันของสมาชิกกลุ่มต่างๆ ในเครื่องช่าย และการแลกเปลี่ยนเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารทั้งภายในและภายนอกเครื่องช่าย ส่วนศักยภาพด้านนี้ที่เครื่องช่ายมีอยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ ลักษณะของห่วงโซ่อุปทานในเครื่องช่าย กลไกการสนับสนุนการดำเนินงานของเครื่องช่ายจากสถาบันการศึกษาหรือสถาบันเฉพาะทางด้านการวิจัย วิชาการ และการพัฒนามังคุด และประเด็นในเรื่องอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนในพื้นที่ (ตารางที่ 1)

ผลการวิเคราะห์ศักยภาพด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน พบว่า เครื่องช่ายมีศักยภาพอยู่ในระดับมากในเรื่อง กลุ่มสมาชิกที่เป็นแกนนำ/ผู้นำในเครื่องช่าย ลักษณะความร่วมมือกันในเครื่องช่าย การแข่งขันจากผู้ผลิตภายนอกเครื่องช่าย ส่วนศักยภาพที่อยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ การบริหารจัดการเครือ

ข่าย ลักษณะและวิธีการทำกิจกรรมต่างๆ ทั้งทางด้านการผลิตและการตลาดของเครื่องช่าย อำนาจการต่อรองกับผู้จัดหาวัตถุดิบ แต่เครื่องช่ายมีศักยภาพอยู่ระดับน้อยในเรื่องอำนาจการต่อรองกับพ่อค้าคนกลาง/ผู้รวบรวม (ล้ง)/ผู้ส่งออก (ตารางที่ 1)

### **ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายในแนวทางการพัฒนาศักยภาพของเครื่องช่ายมังคุดจันทบุรี**

แนวทางการพัฒนาศักยภาพด้านปัจจัยการผลิต พบว่า เครื่องช่ายที่เป็นแกนนำ ควรมีการพัฒนาและปรับปรุงในเรื่องการศึกษาค้นคว้า การทำสวนมังคุดนอกฤดู แกนนำต้องทำหน้าที่ประสานงานและร่วมมือกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง รวมถึงแกนนำต้องมีบทบาทหลักในการจัดกิจกรรมการเรียนรู้ แลกเปลี่ยนและพัฒนาร่วมกันอย่างเป็นทางการ หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ในแต่ละพื้นที่ของจังหวัดจันทบุรีต้องมีบทบาทในการประสานงานและร่วมมือกับเครื่องช่ายในการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตของเกษตรกรโดยเน้นการลดต้นทุนการผลิตและเพิ่มคุณภาพมังคุด รวมถึงมีบทบาทหลักในการส่งเสริมและสนับสนุนปัจจัยการผลิตในปริมาณที่เพียงพอต่อความต้องการของเกษตรกร นโยบายระดับชาติ ควรมีการพัฒนาและปรับปรุงในเรื่องการพัฒนาระบบฐานข้อมูลมังคุดร่วมกันระหว่างเครื่องช่ายกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องผ่านการจัดตั้งศูนย์ข้อมูลมังคุด

แนวทางการพัฒนาศักยภาพด้านอุปสงค์หรือความต้องการภายในประเทศ พบว่า เครื่องช่ายที่เป็นแกนนำ ต้องมีบทบาทหลักในการประสานงานกับหน่วยงานภาครัฐและเอกชนในจังหวัดจันทบุรี



เพื่อประชาสัมพันธ์มังคุดจันทบุรี หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ต้องมีการพัฒนาและปรับปรุงบทบาทในการส่งเสริมและสนับสนุนการกระจายผลผลิตมังคุดไปยังจังหวัดอื่นๆ โดยสนับสนุนงบประมาณการดำเนินการดังกล่าว หน่วยงานท้องถิ่น และภาคเอกชนในจังหวัดที่ร่วมเป็นพันธมิตรในการกระจายผลผลิตมังคุดเครือข่ายตามความเหมาะสม นโยบายระดับชาติ ควรมีการพัฒนาและปรับปรุงในเรื่องการส่งเสริมการจัดตั้ง “จุดสกัดรับซื้อมังคุด” และสนับสนุนงบประมาณเพื่อการทำงานของสถาบันเกษตรกร

แนวทางการพัฒนาศักยภาพด้านอุปสงค์หรือความต้องการในต่างประเทศ พบว่า หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ต้องสนับสนุนงบประมาณ ส่งเสริมการรักษาหรือขยายตลาดเดิม และการเปิดตลาดใหม่ให้กับมังคุดของเครือข่าย นโยบายระดับชาติ ควรมีการดำเนินการส่งเสริมการจัดตั้งศูนย์กระจายผลผลิตมังคุด อีกทั้งหน่วยงานภาครัฐ ทั้งจากส่วนกลางและในจังหวัดที่เกี่ยวข้องควรดำเนินการประชาสัมพันธ์ส่งเสริมมังคุดเครือข่ายในต่างประเทศ

แนวทางการพัฒนาศักยภาพด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและอุตสาหกรรมสนับสนุน พบว่า เครือข่ายที่เป็นแกนนำ ต้องมีบทบาทในการสร้างความสัมพันธ์เชื่อมโยงกับบริษัทหรือผู้ประกอบการแปรรูปผลผลิตมังคุดอย่างเป็นรูปธรรม และเหมาะสมกับช่วงเวลา และดำเนินการทำความร่วมมือกับสถาบันการศึกษาหรือสถาบันเฉพาะทางในการศึกษาวิจัยเป็นการเชื่อมโยงภาคทฤษฎีกับภาคปฏิบัติที่เป็นรูปธรรมอย่างต่อเนื่อง ตลอดจนศึกษาวิจัยแนวโน้มของ

ตลาด หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ต้องประสานความร่วมมือกับผู้ส่งออก ผู้ประกอบการขนส่งในการดำเนินการปรับปรุงและพัฒนากระบวนการจัดการเพื่อการส่งออก รวมไปถึงระบบโลจิสติกส์ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น และสนับสนุนงบประมาณให้เครือข่าย นโยบายระดับชาติ ควรพัฒนาและปรับปรุงองค์ประกอบของห่วงโซ่มูลค่าและห่วงโซ่การผลิต รวมถึงการสร้างกลไกต่างๆ ขึ้นมากระตุ้นให้เกิดการเชื่อมโยงอย่างมีประสิทธิภาพ ตลอดจนการพัฒนาบุคลากรและกิจกรรมการสร้างอุปสงค์ทั้งตลาดภายในประเทศและต่างประเทศ

แนวทางการพัฒนาศักยภาพด้านบริบทของกลยุทธ์ทางธุรกิจและการแข่งขัน พบว่า เครือข่ายที่เป็นแกนนำ นั้นต้องประสานงานกับหน่วยงานภาครัฐในท้องถิ่นและภาคเอกชนเพื่อสร้างความเข้าใจและข้อตกลงร่วมกันของการผลิตและคัดแยกมังคุดคุณภาพเพื่อการส่งออกบนความซื่อสัตย์ อีกทั้งกำหนดมาตรการหรือบทลงโทษเกษตรกรที่ไม่ปฏิบัติตามข้อตกลง และสร้างกลยุทธ์ในการเพิ่มมูลค่าในการส่งออกมังคุดของเครือข่ายในตลาดต่างประเทศ หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ต้องมีบทบาทสำคัญในการสร้างระบบบริหารจัดการปัจจัยการผลิตหรือวัตถุดิบที่มีประสิทธิภาพและสามารถจัดหาปัจจัยการผลิตอย่างเพียงพอ ในขณะเดียวกันต้องมีบทบาทในการสนับสนุนงบประมาณในการดำเนินการ นโยบายระดับชาติ จะต้องพัฒนาความเข้มแข็งของเครือข่ายโดยมีนโยบายให้หน่วยงานภาครัฐส่วนกลางสนับสนุนงบประมาณกระจายสู่จังหวัดผ่านหน่วยงานรัฐในแต่ละพื้นที่โดยตรงสำหรับให้เครือข่ายนำงบประมาณจัดสรรดังกล่าวมา





ทำความร่วมมือกับพันธมิตรในภาคส่วนต่างๆ ที่เกี่ยวข้องในการสร้างความเข้มแข็งให้แก่เครือข่ายร่วมกัน นอกจากนี้ควรมีนโยบายเชิงรุกในการสนับสนุนส่งเสริมการจัดเวทีเพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้และพัฒนาในเรื่องการจัดตั้งกองทุนเพื่อพัฒนาและบริหารจัดการมังคุดของเครือข่าย

### การอภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

ประเด็นผลการวิจัยที่ผู้วิจัยนำมาอภิปรายผลการวิจัย มีดังต่อไปนี้

1. จากผลการวิจัยที่พบว่า องค์กรประกอบของเครือข่ายมังคุดจันทบุรี ประกอบด้วย กลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกมังคุด ผู้รวบรวม หน่วยงานหรือองค์กรที่สนับสนุนการดำเนินงานของเครือข่ายอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุนการดำเนินงานของเครือข่าย นั่นคือว่าสอดคล้องกับแนวคิดของการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายที่ว่าเป็นกลุ่มของธุรกิจและสถาบันที่เกี่ยวข้องมารวมตัวดำเนินกิจการอยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงกันมีความร่วมมือเกื้อหนุน เชื่อมโยงและเสริมกิจการซึ่งกันและกัน อย่างครบวงจรทั้งแนวตั้งและแนวนอน โดยความเชื่อมโยงในแนวตั้งเป็นความเชื่อมโยงของผู้ประกอบการธุรกิจตั้งแต่ธุรกิจต้นน้ำจนถึงปลายน้ำ และความเชื่อมโยงแนวนอนเป็นความเชื่อมโยงกับอุตสาหกรรมสนับสนุนต่างๆ รวมทั้งธุรกิจให้บริการ สมาคมการค้า สถาบันการศึกษา และฝึกอบรม สถาบันวิจัยและพัฒนา ตลอดจนหน่วยงานภาครัฐต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อบรรลุเป้าหมายร่วมกัน คือ การเพิ่มผลิตภาพ ซึ่งถือเป็นปัจจัยหลักในการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันที่ยั่งยืน(กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม. 2008 : ออนไลน์ ; Porter. 1990 : 69 - 175)

2. ประเด็นจุดอ่อนและอุปสรรคของเครือข่ายที่พบนั่นถือว่าเป็นปัจจัยที่จะขัดขวางการพัฒนาศักยภาพของเครือข่ายเป็นอย่างมาก และอาจกล่าวได้ว่าต้นเหตุของปัจจัยอยู่ที่ไม่มีการเป้าหมายร่วมกัน การไม่เชื่อมโยงและการช่วยเหลือเกื้อกูลกันอย่างเป็นรูปธรรมและต่อเนื่อง ทั้งๆ ที่เครือข่ายถือได้ว่าเกิดจากการรวมกลุ่มย่อยๆ ของกลุ่มปรับปรุงคุณภาพมังคุดที่เข้มแข็งมาก่อนโดยอาศัยพื้นฐานของทุนทางสังคมที่เกษตรกรในพื้นที่จังหวัดจันทบุรีมีอยู่มาก ซึ่งพอร์เตอร์ได้กล่าวว่ายอโยงโยยทางสังคมเป็นปัจจัยแห่งความสำเร็จประการหนึ่งในการรวมกลุ่มของคลัสเตอร์หรือเครือข่ายวิสาหกิจ โดยโยงโยยทางสังคมเกิดจากความสัมพันธ์ที่ยาวนานของสมาชิกซึ่งจะเป็นพื้นฐานสำคัญในการทำให้เกิดเครือข่ายขึ้น และสามารถทำให้เกิดความไว้วางใจที่จะนำไปสู่การกำหนดเป้าหมายและการปฏิบัติร่วมกันในที่สุด (จันทิรา (ยิมเรวัต) วิวัฒน์รัตน์. 2006 : 5 - 11; worldbank. n.d. : Online)

3. จากข้อเสนอแนะเชิงนโยบายในแนวทางการพัฒนาศักยภาพด้านปัจจัยการผลิตของเครือข่ายที่เสนอแนะไว้ว่าหน่วยงานภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องในแต่ละพื้นที่ของจังหวัดจันทบุรีควรร่วมมือและประสานงานกับเครือข่ายมังคุดจันทบุรีในการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตของเกษตรกรผ่านการถ่ายทอดเทคโนโลยีที่เหมาะสม สอดคล้องกับหลักการของการถ่ายทอดเทคโนโลยีในมิติของงานส่งเสริมที่ต้องมุ่งเน้นการเรียนรู้ของบุคคลเป้าหมายเพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมในการนำเอาเทคโนโลยีหรือความรู้ไปใช้ในการผลิตและการแปรรูป



ผลผลิตให้เกิดประโยชน์ (Kaliyaperumal. 2004 : Online)

4. จากข้อเสนอแนะเชิงนโยบายในแนวทางการพัฒนาศักยภาพด้านอุปสงค์หรือความต้องการของเครือข่ายที่เสนอแนะไว้ว่าหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องทั้งในส่วนกลางและจังหวัดจันทบุรีควรสนับสนุนงบประมาณส่งเสริมการเปิดตลาดใหม่และการรักษา / การขยายตลาดเดิม โดยมีมาตรการกระตุ้นหรือแรงจูงใจที่เหมาะสมเพื่อให้ภาคเอกชนสามารถรักษาและขยายตลาดเดิมให้กับมังคุดของเครือข่าย มีมาตรการกระตุ้นหรือแรงจูงใจที่เหมาะสม ในประเด็นนี้แสดงให้เห็นว่าการตลาดระหว่างประเทศเป็นเรื่องที่ซับซ้อนกว่าการตลาดภายในประเทศเป็นอย่างมาก การตลาดระหว่างประเทศไม่ใช่เพียงแค่การขนส่งสินค้าข้ามพรมแดน การตลาดระหว่างประเทศไม่ใช่แค่การดำเนินการทางการตลาดโดยใช้หลักการตลาดพื้นฐานทั่วไปที่เคยใช้มาในตลาดภายในประเทศแล้วประสบความสำเร็จ ดังนั้นการที่เครือข่ายจะประสบความสำเร็จในตลาดระหว่างประเทศได้นั้น จึงควรตอบคำถามพื้นฐานดังต่อไปนี้ (1) ธุรกิจจะดำเนินการอย่างไร (2) ธุรกิจต้องปรับปรุงและเปลี่ยนแปลงอะไรบ้าง (3) อุปสรรคและข้อจำกัดที่เกิดขึ้นในตลาดระหว่างประเทศมีอะไรบ้าง (4) ธุรกิจจะดำเนินการอย่างไรที่จะเปลี่ยนอุปสรรคในตลาดให้เป็นโอกาส (5) กลยุทธ์ทางการตลาดที่เหมาะสมกับตลาดมีอะไรบ้าง (Isobel Doole et al. 2008 : Online)

5. จากข้อเสนอแนะเชิงนโยบายในแนวทางการพัฒนาศักยภาพด้านอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและอุตสาหกรรมสนับสนุนของเครือข่าย

ที่เสนอแนะไว้ว่าเครือข่ายต้องประสานความร่วมมือกับผู้ส่งออก ผู้ประกอบการขนส่งหรือโลจิสติกส์ในการดำเนินการปรับปรุงและพัฒนากระบวนการจัดการเพื่อการส่งออก รวมไปถึงระบบโลจิสติกส์ต้องปรับปรุงให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น มีการขนส่งผลผลิตมังคุดจากแหล่งผลิตในจังหวัดไปสู่ผู้บริโภคอย่างรวดเร็ว เสียหายน้อยที่สุด ส่วนบทบาทของหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องทั้งในส่วนกลางและจังหวัดควรทำหน้าที่เป็นผู้สนับสนุนงบประมาณสำหรับการดำเนินการของเครือข่ายในความร่วมมือดังกล่าว ดังนั้นการไม่มีระบบการจัดการโลจิสติกส์จะส่งผลต่อต้นทุนการขนส่ง โดยเฉพาะปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับคุณภาพที่เกิดจากการเคลื่อนย้าย จัดเก็บและกระจายสินค้าทั้งหมดล้วนแต่เป็นปัญหาของการพัฒนาระบบโลจิสติกส์ของประเทศไทยที่ยังไม่สามารถลงไปสู่ภาคการเกษตรที่เป็นต้นน้ำ (จักรกฤษณ์ ดวงพัศตรา. 2553 : ออนไลน์) หน่วยงานของรัฐและผู้ที่เกี่ยวข้องควรจะให้ความสนใจและมีความมาตรการที่ชัดเจนในการส่งเสริมและพัฒนา รวมถึงการมียุทธศาสตร์ที่เป็นวาระแห่งชาติในการที่จะพัฒนาระบบโลจิสติกส์ที่มีประสิทธิภาพ

ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะที่ได้จากการวิจัยดังต่อไปนี้

1. ส่งเสริมกระบวนการเรียนรู้ให้แก่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในเครือข่ายทุกกลุ่ม
2. เครือข่ายและผู้ประสานงานเครือข่ายจากสำนักงานเกษตรจังหวัดควรส่งเสริมการพัฒนาตามปรัชญาแห่งเศรษฐกิจพอเพียงและแนวทางปฏิบัติของทฤษฎีใหม่ผ่านการดำเนินกิจกรรมต่างๆ ของเครือข่ายอย่างเป็นรูปธรรม



3. ผู้ประสานงานเครือข่ายและหน่วยงานภาครัฐในท้องถิ่นต้องส่งเสริมการทำเกษตรแบบยั่งยืนให้แก่เกษตรกรที่เป็นสมาชิกของเครือข่าย เพื่อลดความเสี่ยงและการพึ่งพาปัจจัยภายนอก อันจะนำไปสู่การพึ่งพาตนเองได้ในที่สุด

4. หน่วยงานภาครัฐควรพัฒนาให้เกษตรกรหัวก้าวหน้าเหล่านี้มีความรู้ความสามารถในการส่งออกได้ด้วยตนเองเพื่อเป็นกำลังสำคัญในการลดอำนาจการต่อรอง

5. หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องทั้งจากส่วนกลางและท้องถิ่นควรส่งเสริมและพัฒนากำลังคนให้เป็นอาสาสมัครเกษตร

6. รัฐบาลควรให้การสนับสนุนงบประมาณเพื่อพัฒนาการรวมกลุ่มในลักษณะที่เป็นเครือข่ายอย่างเป็นรูปธรรมและมีจำนวนเงินที่มากเพียงพอแก่การสนับสนุนการดำเนินกิจกรรมต่างๆ ทั้งทางด้านการผลิตและการตลาด

### เอกสารอ้างอิง

- กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม. (2008) **“Thaicluster: พันธมิตรธุรกิจอุตสาหกรรม”** [ออนไลน์] แหล่งที่มา : [www.thaicluster.com](http://www.thaicluster.com) (27 เมษายน 2552)
- สำนักงานเลขาธิการคณะกรรมการพัฒนาและบริหารจัดการผลไม้ ส่วนส่งเสริมการผลิตไม้ผล ไม้ยืนต้น และยางพารา สำนักงานส่งเสริมและจัดการสินค้าเกษตร กรมส่งเสริมการเกษตร. (2551) **“สถานการณ์มังคุดในปี 2551”** [ออนไลน์] แหล่งที่มา : [www.fruitboard.doae.go.th/Data/2551OAE/mangostrean51.pdf](http://www.fruitboard.doae.go.th/Data/2551OAE/mangostrean51.pdf) (25 เมษายน 2552)
- สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. (2551) **“รายงานผลการสำรวจมังคุดปี 2550”** [ออนไลน์] แหล่งที่มา : <http://www.oae.go.th> (26 เมษายน 2552)
- จักรกฤษณ์ ดวงพิสดรา. (2553) **“Logistics Management & Supply Chain Management”** [ออนไลน์] แหล่งที่มา : [http://www.tri.chula.ac.th/twwwroot/news/seminarlogis/logis2\\_2553/logistics\\_\\_air\\_\\_land\\_\\_\(2010\).pdf](http://www.tri.chula.ac.th/twwwroot/news/seminarlogis/logis2_2553/logistics__air__land__(2010).pdf) (5 พฤษภาคม 2553)
- จันทิรา (ยิมเรวัต) วิวัฒน์รัตน์. (2006) **“Cluster Development II”** [ออนไลน์] แหล่งที่มา : [www.ttisfashionbiz.com /The Trade Information for Thai Fashion Business 16/12/06](http://www.ttisfashionbiz.com/TheTradeInformationforThaiFashionBusiness16/12/06) (23 เมษายน 2552)
- Isobel Doole and Robin Lowe. (2008) **International Marketing Strategy**. 5th Edition. [Online] Available : <http://estore.bized.co.uk/freecontent/300081F9.pdf> (5 May 2009)



Kaliyaperumal, K. (2004) **“Guideline for Conducting a Knowledge, Attitude and Practice (KAP) Study”** [Online] Available : [http://laico.org/v2020resource/files/guideline\\_\\_kap\\_\\_Jan\\_\\_mar04.pdf](http://laico.org/v2020resource/files/guideline__kap__Jan__mar04.pdf) (5 May 2009)

Porter, M.E. (1990) **The Competitive Advantage of Nations**. New York : Free Press.

Worldbank. (n.d.) **“More Information on Cluster and/or Sector Development”** [Online] Available : <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTURBANDEVELOPMENT> (9 May 2009)