

การแสดงเจตนารมณ์ร่วมกันเป็น “เบญจภาคีสงออกผลไม้จันทบุรี” 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 แม้ว่าการดำเนินการแทรกแซงตลาดดังกล่าวจะส่งผลกระทบต่อกลไกการตลาด และเกิดความคล่องตัวก็เป็นเพียงระยะสั้นมากและต้องทุ่มงบประมาณ จำนวนไม่น้อย และไม่ได้ผลตอบแทนในเชิงธุรกิจ แต่ก็สร้างความเชื่อมั่นในตลาดต่างประเทศ และเป็นโอกาสอันดีของการทำธุรกิจการค้าระหว่างประเทศขององค์การบริหารส่วนจังหวัดที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานผลประโยชน์ของเกษตรกร

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

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.