

กนิษฐา บำรุงชีพ 2542 : การศึกษาการดำเนินธุรกิจมังคุดของสมาชิกสหกรณ์การเกษตร เมืองจันทบุรี จำกัด ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์สหกรณ์) สาขาวิชา เศรษฐศาสตร์สหกรณ์ ภาควิชาสหกรณ์ ประธานกรรมการที่ปรึกษา : อาจารย์สุ่นพร โยธาสมุทร, พณ.ม. 88 หน้า

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการดำเนินธุรกิjmangคุดของสมาชิกสหกรณ์การเกษตร เมืองจันทบุรี จำกัด และปัญหาอุปสรรคในการผลิตและการจำหน่ายมังคุด

ผลการศึกษาการดำเนินธุรกิจด้านการผลิตพบว่า สมาชิกของสหกรณ์ส่วนมากปลูกมังคุดบนที่ดินของตนเอง พื้นที่เพาะปลูกเฉลี่ยรายละ 9.65 ไร่ ปริมาณผลผลิตเฉลี่ย 344.16 กิโลกรัมต่อไร่ โดยปลูกมังคุดเช่นกับพืชอื่น และใช้แรงงานของตนเองและครอบครัวในการทำสวนมังคุด การให้น้ำระบบน้ำหัวใจ และการใช้สายยางลากกรรณ์ สมาชิกนิยมใช้ปุ๋ยเคมีมากกว่าใช้ปุ๋ยคอก และนิยมใช้ยาฆ่าแมลงแต่ไม่นิยมใช้ ยา rakya โรค ชอร์โนนและอาหารเสริม โดยได้รับความรู้ในการผลิตมังคุดให้มีคุณภาพจากการที่สหกรณ์จัดอบรมให้ ส่วนเงินทุนที่ใช้นั้นถูกยืมมาจากสหกรณ์ ด้านการจำหน่ายผลผลิต สมาชิกส่วนมากจะนำมังคุดบรรจุหูภู่ราพลาสติกบรรจุภัณฑ์ของตนเองไปจำหน่ายที่ตลาดขายส่งผักผลไม้ในท้องถิ่น และขายให้สหกรณ์โดยการคัดเกรดขายมากกว่าการขายคละ และรับชำระเงินค่ามังคุดเป็นเงินสด ราคาขายเฉลี่ยกิโลกรัมละ 36.91 บาท ซึ่งสมาชิกส่วนใหญ่มีความพอใจในราคานี้ได้รับพ่อค้าที่รับซื้อมังคุดจากสมาชิกส่วนใหญ่ ได้แก่ พ่อค้าจารหรือพ่อค้าต่างจังหวัด สหกรณ์ และพ่อค้าขายส่งตลาดกรุงเทพฯ เมื่อสหกรณ์รับซื้อมังคุดจากสมาชิกแล้วจะนำไปขายให้กับพ่อค้าขายส่ง และพ่อค้าขายปลีกตลาดกรุงเทพฯ ผู้ซื้อออกพ่อค้าจารหรือพ่อค้าต่างจังหวัด และผู้บริโภค ในปี การผลิต 2540/2541 สมาชิกมีรายได้จากการจำหน่ายมังคุด เฉลี่ยไร่ละ 12,796.22 บาท มีค่าใช้จ่ายผันแปรในการผลิตและจำหน่ายมังคุดเฉลี่ยไร่ละ 5,393.10 บาท ปัญหาและอุปสรรคสำคัญที่สมาชิกสหกรณ์ประสบในด้านการผลิต ได้แก่ ปัจจัยการผลิตมีราคาแพง ขาดแคลนเงินทุน และมังคุดออกดอกออกไม่สม่ำเสมอทุกปี ในด้านการจำหน่ายผลผลิต ได้แก่ ราคากลางต่ำไม่คุ้มค่าใช้จ่าย ขาดข้อมูลข่าวสารด้านการตลาด และการขนส่งไม่สะดวก ดังนั้น สหกรณ์ควรส่งเสริมให้สมาชิกใช้ปุ๋ยคอกร่วมกับปุ๋ยเคมี จัดอบรมเรื่องการป้องกันและกำจัดศัตรูพืช และการคูแลบำรุงรักษา ศึกษาความเป็นไปได้ในการขยายสาขา หรือเพิ่มจุดจำหน่ายสินค้า หรือนำสินค้าไปจำหน่ายตามกลุ่มสมาชิก และควรประสานงานกับสหกรณ์ร้านค้าเพื่อวางแผนจำหน่ายผลผลิตของสมาชิกสหกรณ์

กรกฎา พงษ์เจริญ

ลายมือชื่อนิสิต

นายวิทยา

ลายมือชื่อประธานกรรมการ

1, 6, ๒๕๔๒