

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาเรื่องการบริหารจัดการวิสาหกิจชุมชน : กรณีศึกษาการแปรรูปเม็ดมะม่วงหิมพานต์ บ้านเนินสูง ตำบลตะกาง อำเภอเมือง จังหวัดตราดครั้งนี้ใช้วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพที่เน้นความสำคัญของการศึกษาภาคสนามเป็นหลัก โดยมีวัตถุประสงค์ของการศึกษาดังนี้ เพื่อศึกษาบริบทชุมชนด้านเศรษฐกิจ สังคมและวัฒนธรรม เพื่อศึกษาการบริหารจัดการกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ในด้านการผลิต การบริหารจัดการ และการตลาดของกลุ่ม และเพื่อศึกษาปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะ ในการบริหารจัดการกลุ่ม

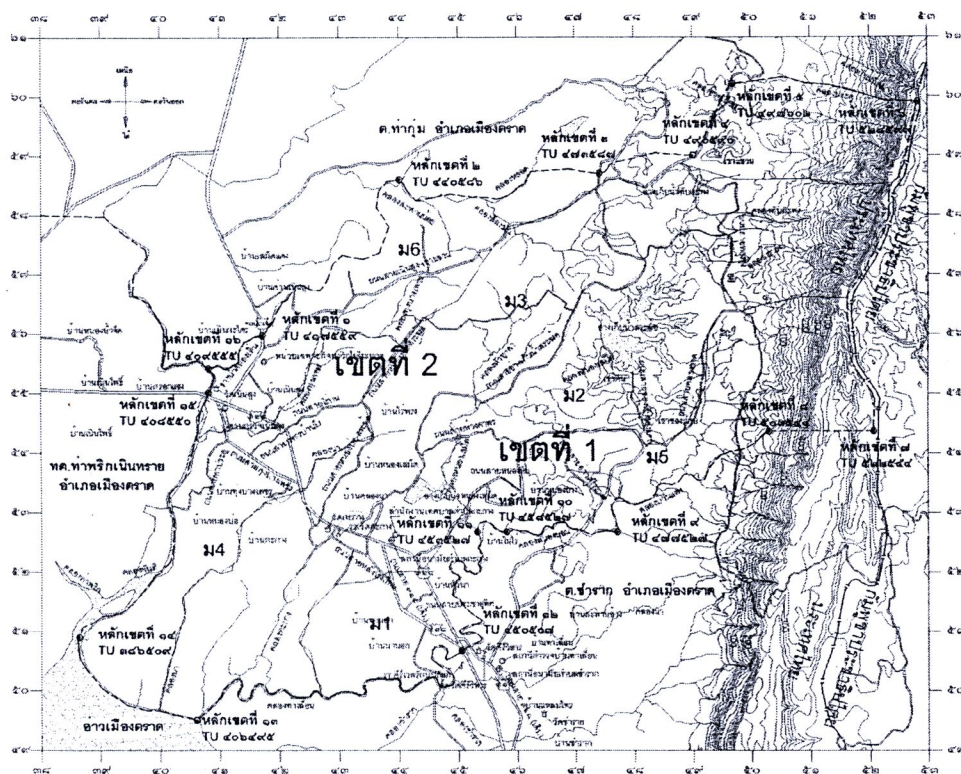
จากการเก็บรวบรวมข้อมูลจากการศึกษาค้นคว้า ผู้ศึกษานำข้อมูลที่ได้มาจัดลำดับและเสนอผลการศึกษา การบริหารจัดการวิสาหกิจชุมชน เพื่อตอบวัตถุประสงค์ของการศึกษาตามประเด็นต่าง ๆ ดังนี้

1. ข้อมูลทั่วไปของชุมชนบ้านเนินสูง ตำบลตะกาง อำเภอเมือง จังหวัดตราด
2. การบริหารจัดการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านเนินสูง กรณีแปรรูปเม็ดมะม่วงหิมพานต์
3. การบริหารจัดการกลุ่มด้านการผลิต
4. การบริหารจัดการกลุ่มด้านการตลาด
5. ปัญหา อุปสรรคและข้อเสนอแนะ

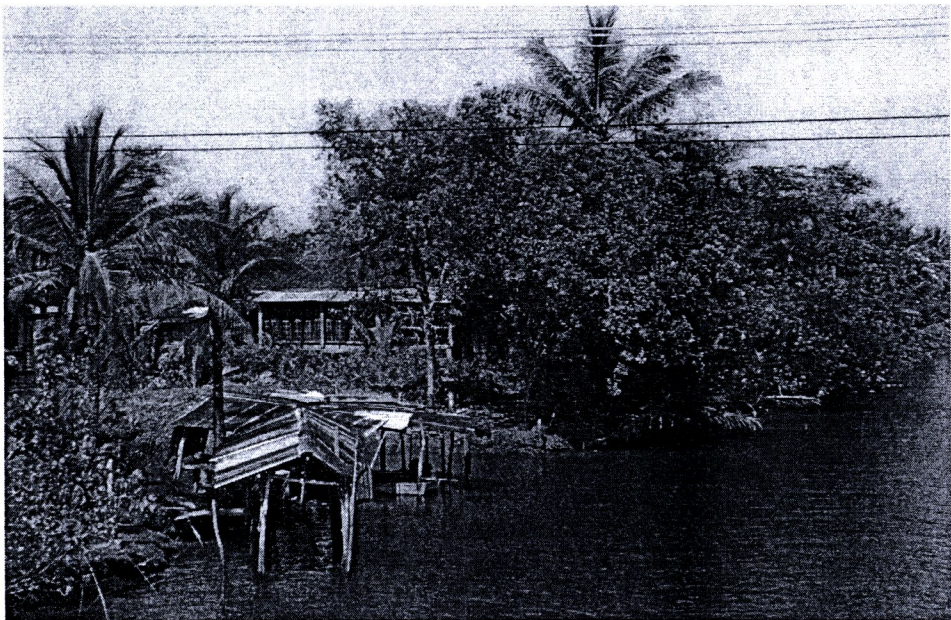
ข้อมูลทั่วไปของชุมชนบ้านเนินสูง ตำบลตะกาง อำเภอเมือง จังหวัดตราด

1. ประวัติความเป็นมาของชุมชน

บ้านเนินสูง คือ ชุมชนแห่งหนึ่งที่ตั้งอยู่ในตำบลตะกาง อำเภอเมือง จังหวัดตราด มีจุดเด่นคือ เป็นพื้นที่ลุ่มสีเขียว มีลำคลองเนินสูงไหลผ่าน เป็นที่ราบชายเขาบรรทัด และพื้นที่เลี้ยงชายฝั่งทะเล ซึ่งมีฝนตกเป็นระยะเวลา 8 เดือน และยังคงความสมบูรณ์ตามแบบสวนเกษตรดั้งเดิม



ภาพที่ 4.1 แผนที่ตำบลตะกั่ว



ภาพที่ 4.2 บ้านเรือนริมคลองเนินสูง

2. ลักษณะทางกายภาพของชุมชน

ชุมชนบ้านเนินสูง มีสภาพพื้นที่ทั่วไปเป็นที่ราบลุ่มตั้งอยู่ทางทิศตะวันออกของอำเภอเมือง ระยะทางห่างจากตัวอำเภอ 12 กิโลเมตร มีเนื้อที่ 79.54 ตารางกิโลเมตร หรือ 49,716.48 ไร่ จำนวนประชากรทั้งสิ้น 2,481 คน โดยแยกเป็นเพศชาย 1,190 คน เพศหญิง 1,291 คน มีจำนวนครัวเรือนทั้งสิ้น 852 ครัวเรือน สภาพบ้านเรือนส่วนใหญ่เป็นไม้ยกพื้นตั้งเรียงรายอยู่ริมคลอง ริมทะเล และชายเขา จากการสอบถามผู้นำกลุ่มชุมชนบ้านเนินสูง ในอดีตย้อนหลังไป 5 ปี ประชาชนส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรรมและมีที่ดินเพื่อปลูกผลไม้หลากหลายชนิด เพราะสภาพพื้นดินมีแร่ธาตุอาหารมากทำให้มีความสมบูรณ์ เพาะปลูกแล้วได้ผลผลิตดีมากไม่ว่าจะเป็นการทำนาข้าว การปลูกเงาะ ทุเรียน มังคุด ลำไย ลองกอง มะพร้าว ขนุน พืชไร่ และปลูกมะม่วงหิมพานต์เสริมตามริมรั้ว แต่ในปัจจุบันมีการปลูกมะม่วงหิมพานต์กับกัญญา ขนุนกับกัญญาเป็นสวน 50 ไร่, 20 ไร่, 10 ไร่ และ 5 ไร่ ตามลำดับ และยังมีการทำประมงชายฝั่งหาเลี้ยงชีพ ซึ่งอุดมสมบูรณ์ไปด้วยสัตว์ทะเลนานาชนิด เช่น กุ้ง หอย ปู ปลา สาหร่าย เป็นต้น เนื่องจากป่าชายเลนในพื้นที่ตำบลตะกั่วป่าไม่ถูกทำลายไป ประชาชนมีการอนุรักษ์ป่าชายเลนไว้ได้ 100%

3. ลักษณะทางเศรษฐกิจของชุมชน

ประชากรส่วนใหญ่ในอดีตประกอบอาชีพเกษตรกรรมทำสวนผลไม้ และทำนาแต่ในปัจจุบันยังคงทำสวนผลไม้เป็นบางส่วน ส่วนใหญ่เปลี่ยนสวนผลไม้และทำนามาปลูกมะม่วงหิมพานต์ ปลูกขนุนและไม้กฤษณาบางส่วน ซึ่งราคาคือสวนผลไม้ ทำให้มีการขยายโอกาสในการจ้างงานให้กับคนในชุมชนจำนวนมาก ส่วนอาชีพรองลงมาคือ การประกอบอาชีพประเภทกิจการต่าง ๆ เช่น ร้านค้าปลีก ร้านเสริมสวย ร้านอาหาร อุตสาหกรรมในครัวเรือน (กลั่นน้ำมันหอมระเหยจากไม้กฤษณา) ส่วนการทำประมงยังคงทำหาเลี้ยงชีพในครัวเรือน ที่เหลือจึงจะขายภายในชุมชนเนื่องจากทรัพยากรป่าชายเลนที่สมบูรณ์ ทำให้มีสัตว์ทะเลนานาชนิดขึ้นมากมาย ส่วนอาชีพรับราชการบางส่วนยังประกอบอาชีพเกษตรกรรม เพราะครอบครัวยังมีพื้นที่ที่เป็นสวนผลไม้อยู่ โดยมีรายได้เฉลี่ยประมาณ 32,777 บาท ต่อคนต่อปี ของประชากรในพื้นที่ อาจสรุปได้ว่าผลผลิตจากการเกษตรของชุมชนกลายเป็นรายได้เสริมซึ่งเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้เกิดระบบเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเอง เกิดความเป็นอยู่แบบเรียบง่าย พอเพียง สามารถสานความสัมพันธ์ของคนในชุมชนให้เป็นอันหนึ่งอันเดียวกันในรูปแบบของสังคมชนบทที่มีความสัมพันธ์ลักษณะเครือญาติ จะเห็นได้ว่าการดำรงไว้ซึ่งวัฒนธรรมความเป็นอยู่เหล่านี้ ทำให้เกิดการสร้างเศรษฐกิจขึ้นเองอย่างสมดุล โดยภาพรวมแล้วประชาชนในชุมชนส่วนใหญ่มีสภาพความเป็นอยู่ที่ดีไม่ผันแปรไปตามระบบเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศในปัจจุบัน

4. ลักษณะด้านสังคมและวัฒนธรรม

4.1 ที่อยู่อาศัย การตั้งบ้านเรือนของคนในชุมชนตำบลตะกางมี 2 ลักษณะ คือ การตั้งบ้านเรือนเรียงรายอยู่ริมคลองเนินสูง ส่วนอีกลักษณะคือการตั้งบ้านเรือนด้านในชุมชนตามไร่นาสวนผสมซึ่งมีบริเวณกว้างขวาง แต่บ้านเรือนที่อยู่ภายในชุมชนที่เห็นได้ชัดเจน คือ สภาพบ้านเรือนจะเป็นครอบครัวแบบขยาย กล่าวคือ เมื่อลูกหลานแต่งงานแล้วจะออกเรือน ก็มักจะปลูกบ้านอยู่ภายในบริเวณบ้านของพ่อแม่ เมื่อผู้ศึกษาได้ไปสังเกตและสัมภาษณ์ในเวลากลางวันส่วนใหญ่จะมีเฉพาะผู้สูงอายุและเด็กอยู่ในบ้าน เพราะคนในชุมชนจะออกไปทำงานในสวนของตนเองเป็นส่วนใหญ่

4.2 ประชากรส่วนใหญ่จะนับถือศาสนาพุทธร้อยละ 90 โดยยึดมั่นในหลักพระพุทธศาสนาอย่างเคร่งครัด จะเห็นได้จากเมื่อถึงวันพระหรือเทศกาลสำคัญทางพระพุทธศาสนา จะมีชาวบ้านมาทำบุญที่วัดอย่างมากมาย ซึ่งในชุมชนมีวัดด้วยกัน 2 วัด คือ วัดเนินสูง ตั้งอยู่หมู่ 6 เป็นวัดเก่าแก่สร้างตั้งแต่สมัยกรุงรัตนโกสินทร์พร้อมกับการสร้างเมืองหลวงกรุงเทพมหานคร อายุ 200 กว่าปี วัดตะกางตั้งอยู่ในหมู่ 3 สร้างในยุคเดียวกันอายุ 100 กว่าปี



ภาพที่ 4.3 วัดเนินสูง



ภาพที่ 4.4 วัดตะกาง

4.3 ประเพณีและวัฒนธรรม วันสำคัญทางพระพุทธศาสนาหรืองานบุญต่าง ๆ ชาวบ้านจะพาครอบครัวไปทำบุญที่วัดอย่างพร้อมหน้าพร้อมตาบุตรหลาน ซึ่งแม้แต่จะย้ายออกไปต่างถิ่นก็เป็นที่รู้กันว่าจะต้องกลับมาพร้อมเพรียงกัน โดยเฉพาะโอกาสสำคัญต่าง ๆ เช่น พิธีอุปสมบท พิธีขึ้นบ้านใหม่ พิธีแต่งงาน และประเพณีที่สำคัญของตำบล ได้แก่ ประเพณีรดน้ำดำหัวผู้สูงอายุ ประเพณีทำบุญวันสงกรานต์ ประเพณีลอยกระทง เป็นต้น โดยวัดเป็นจุดศูนย์กลางของชุมชน วัดเป็นสถานที่

ผักผ่อนหรือพบปะพูดคุยกันทำให้วัดกับชุมชนนั้นแยกออกจากกันไม่ได้เป็นองค์ประกอบที่เกื้อกูลกันและกันตลอดมา

5. ระบบบริการพื้นฐานของชุมชน

5.1 การคมนาคม ตำบลตะกาง อยู่ห่างจากอำเภอเมืองตราดประมาณ 16 กิโลเมตร ไปตามเส้นทางตราด – คลองใหญ่ เส้นทางคมนาคมเป็นแหล่งชุมชน ได้รับการปรับปรุงพัฒนาเป็นถนนลาดยาง และคอนกรีตเสริมเหล็ก เส้นทางคมนาคมในบริเวณพื้นที่เกษตรกรรมส่วนใหญ่เป็นถนนดินลูกรัง

5.2 การโทรคมนาคม ในปัจจุบันนี้โครงข่ายโทรศัพท์ของ ทศท. ยังไม่มี มีเพียงที่ทำ การไปรษณีย์ในตำบล

5.3 การไฟฟ้า คราวเรือนในตำบลมีไฟฟ้าใช้ โดยใช้ไฟฟ้าส่วนภูมิภาคและระบบไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ จำนวน 116 ครัวเรือน

5.4 การประปา มีระบบประปาของการประปาภูมิภาค ให้บริการถึงบริเวณหมู่ 4 และหมู่ 6 บางส่วน และมีระบบประปาหมู่บ้าน 2 แห่ง ตั้งอยู่ในพื้นที่หมู่ที่ 3 และหมู่ที่ 5 ซึ่งในปัจจุบันยังไม่เพียงพอให้บริการประชาชนได้อย่างทั่วถึงทั้งตำบล

การบริหารจัดการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านเนินสูง : กรณีแปรรูปเม็ดมะม่วงหิมพานต์

1. ประวัติความเป็นมาของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบ้านเนินสูง เมื่อปี พ.ศ. 2530 พระครูโสภาสพลากร ได้ริเริ่มแนะนำให้ชาวบ้านเกษตรกรในชุมชนตำบลตะกางและเขตพื้นที่ใกล้เคียงปลูกมะม่วงหิมพานต์ในที่กว้างว่างเปล่าโดยพระครูโสภาสพลากร ได้ทำการปลูกร่องที่คลองสี่ระมัน ในเนื้อที่ประมาณ 50 ไร่ หลังจากนั้น ชาวบ้านเกษตรกรก็เริ่มให้ความสนใจปลูกกันมากขึ้น ขยายผลผลิตให้แก่พ่อค้าคนกลางที่มารับซื้อ ด้วยเหตุว่า ราคาขึ้นอยู่กับพ่อค้าคนกลางเป็นผู้กำหนด ทำให้ผลผลิตมีราคาตกต่ำ พระครูโสภาสพลากรจึงได้ปรึกษากับชาวบ้าน จัดตั้งกลุ่มขึ้นเพื่อพยุรราคาของผลผลิตขึ้นในวันที่ 18 มกราคม 2545 เป็นต้นมา

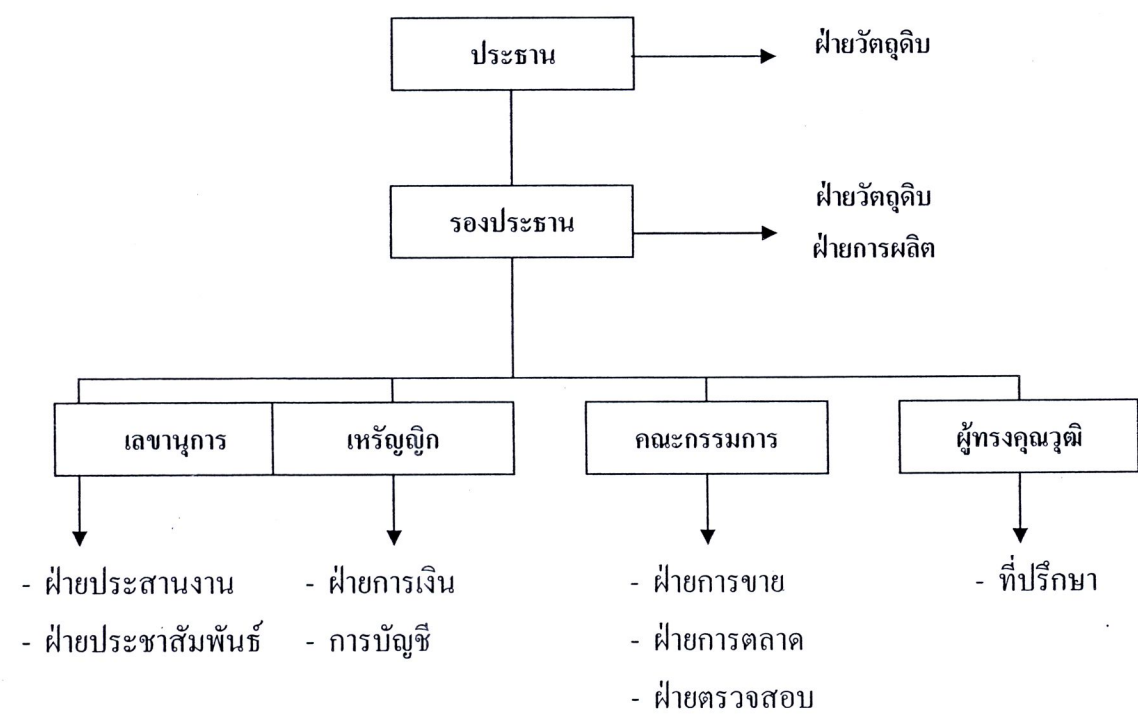
2. วัตถุประสงค์ของการตั้งกลุ่ม

- 2.1 เพื่อพยุรราคาเม็ดมะม่วงหิมพานต์
- 2.2 เพื่อสร้างรายได้เสริมให้แก่ครอบครัวและคนในชุมชน
- 2.3 เพื่อแปรรูปเม็ดมะม่วงหิมพานต์ที่มีคุณภาพสู่ตลาด
- 2.4 เพื่อสร้างความสามัคคีและความเข้มแข็งในชุมชน

2.5 เพื่อให้ชุมชนรู้จักพึ่งตนเองด้วยภูมิปัญญาท้องถิ่นและเป็นแหล่งเรียนรู้ สถานที่ทำการตั้งอยู่ที่ 67 หมู่ 6 ตำบลตะกวด อำเภอเมือง จังหวัดตราด หรือเรียกอีกชื่อหนึ่งว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปเม็ดมะม่วงหิมพานต์บ้านเนินสูง

3. โครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่ม

มีระบบการบริหารจัดการกลุ่มในรูปแบบของคณะกรรมการ ซึ่งประกอบด้วย ประธานกลุ่ม รองประธาน เภรัณยูิก เลขานุการ ผู้ทรงคุณวุฒิ และคณะกรรมการด้านต่าง ๆ ที่มาจากหลากหลายอาชีพในชุมชน เช่น เกษตรกร ค้าขาย รับจ้าง ข้าราชการ ข้าราชการบำนาญ เป็นต้น โดยสมาชิกกลุ่มเป็นผู้เลือกตามคุณสมบัติของกรรมการบริหารกลุ่มที่สมาชิกเป็นผู้กำหนดไว้ คณะกรรมการมีการแบ่งหน้าที่กันรับผิดชอบอย่างเป็นธรรมชาติ



ภาพที่ 4.5 แผนผังการจัดการกลุ่ม

จากรูปแบบการบริหารงานและหน้าที่ต่าง ๆ ที่ได้กล่าวมานี้เป็นการแสดงให้เห็นถึงกระบวนการจัดการของผู้นำและสมาชิกกลุ่ม แต่สิ่งที่สำคัญที่สุดที่กลุ่มยังคงความเป็นกลุ่มอยู่ได้นั้นได้แก่ การบริหารจัดการกลุ่ม กฎระเบียบของกลุ่ม และการได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ และเอกชน

4. การบริหารจัดการกลุ่ม

4.1 อุดมการณ์และภารกิจกลุ่มแปรรูปเม็ดยะมวงหิมพานต์เป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่มีอุดมการณ์คือ เพื่อสร้างความเข้มแข็งในชุมชน ด้วยการพึ่งพาตนเองด้วยภูมิปัญญาท้องถิ่น และมีอุดมการณ์ที่ได้มาจากการเสนอความคิดเห็นร่วมกันทำให้สมาชิกกลุ่มมีอุดมการณ์และภารกิจร่วมกัน มีความร่วมมือกันแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นภายในชุมชนและกลุ่ม

4.2 ผู้นำและสมาชิก ผู้นำกลุ่มแปรรูปเม็ดยะมวงหิมพานต์ได้รับการคัดเลือกจากสมาชิกทุกปี คือ คุณวรรณ เวศนารัตน์ ซึ่งเป็นผู้นำที่มีศักยภาพในการบริหารจัดการกลุ่มเป็นอย่างดี มีความสัมพันธ์กับสมาชิก สามารถสร้างความไว้วางใจให้เกิดขึ้นกับสมาชิกกลุ่มได้ เนื่องจากเป็นลูกหลานของคนในตำบลเนินสูง รวมทั้งสมาชิกกลุ่มมีความเข้าใจในกิจกรรมต่างๆ ที่เกิดขึ้นสามารถร่วมมือกันดำเนินงานให้ประสบความสำเร็จและมีประสิทธิภาพได้

4.3 วัฒนธรรมกลุ่ม กลุ่มแปรรูปเม็ดยะมวงหิมพานต์มีวัฒนธรรมกลุ่ม คือ พฤติกรรมต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในระหว่างการทำงานของสมาชิก บางครั้งอาจเกิดขึ้นโดยสมาชิกไม่รู้ตัว เช่น การห่อข้าวมารับประทานที่กลุ่ม ตอนเย็นถึงเวลากลับบ้านสมาชิกที่ทำหน้าที่ของตนเองเรียบร้อยแล้วก็จะไปช่วยเพื่อนที่ยังทำไม่เสร็จ เพื่อที่จะได้กลับบ้านพร้อมกัน พฤติกรรมเหล่านี้ล้วนเป็นวัฒนธรรมของกลุ่มที่สมาชิกยึดปฏิบัติมาตั้งแต่ตั้งกลุ่ม

4.4 ระบบผลประโยชน์ กลุ่มแปรรูปเม็ดยะมวงหิมพานต์มีระบบการแบ่งผลประโยชน์อย่างเป็นธรรม มี 2 รูปแบบ

รูปแบบแรกคือ การรับผลประโยชน์ตามงานที่มอบหมาย โดยนำเม็ดยะมวงหิมพานต์จากกลุ่มกลับไปแกะกะพีที่บ้านของสมาชิกเอง เสร็จแล้วนำผลผลิตที่ได้มาให้กลุ่ม โดยรับผลประโยชน์ 8 บาทต่อกิโลกรัม

รูปแบบที่สองคือ การรับผลประโยชน์เมื่อทำงานได้ตามเป้าหมาย โดยการผลิตทั้งหมดเกิดที่กลุ่มแปรรูปเม็ดยะมวงหิมพานต์ สมาชิกจะได้รับค่าจ้างเป็นรายวัน

4.5 กฎระเบียบ กลุ่มแปรรูปเม็ดยะมวงหิมพานต์มีการวางระเบียบและข้อปฏิบัติโดยสมาชิกมีส่วนร่วมในการเสนอกฎระเบียบและข้อปฏิบัติเขียนไว้เป็นลายลักษณ์อักษรติดไว้ที่บอร์ด เช่น คุณสมบัติของกรรมการบริหารกลุ่มต้องเป็นสมาชิกกลุ่ม มีมนุษยสัมพันธ์ดี มีความรับผิดชอบ เสียสละและมีคุณธรรม กฎระเบียบการระดมทุนเพื่อจัดซื้อวัตถุดิบ สมาชิกต้องลงหุ้น หุ้นละ 100 บาท ไม่เกิน 100 หุ้น และเมื่อครบ 1 ปี กลุ่มมีการปันผลกำไรร้อยละ 7 ให้กับสมาชิกทุกคน กฎระเบียบการประชุมประจำเดือนทุกวันที่ 10 ของทุกเดือน เฉพาะคณะกรรมการต้องเกินครึ่งของกรรมการทั้งหมด ส่วนสมาชิกทั้งหมดประชุมปีละ 1 ครั้ง ภายในเดือนกุมภาพันธ์ของทุกปี ข้อปฏิบัติก่อน – หลัง การทำงานสมาชิกทุกคนต้องล้างมือให้สะอาดทุกครั้ง ข้อปฏิบัติสำหรับสมาชิกที่รับเม็ดยะมวงหิม

พานต์ไปเกาะกะพี้อ้ารับไปแล้วเกิดเจ็บป่วยกะทันหัน เช่น เป็นลม ท้องเสีย เป็นต้น สมาชิกอื่นในกลุ่มจะรับเม็คมะม่วงหิมพานต์ไปทำต่อแล้วจึงเอามาส่งกลุ่ม ดังนั้นกฎระเบียบและข้อปฏิบัติเหล่านี้สมาชิกทุกคนตระหนัก และเห็นความสำคัญอย่างยิ่งอีกทั้งเป็นการสร้างจิตสำนึกให้เกิดความเป็นเจ้าของร่วมกันอีกด้วย

4.6 การเงิน ภายในกลุ่มแปรรูปเม็คมะม่วงหิมพานต์ มีระบบการจัดการด้านการเงินของกลุ่ม ซึ่งเป็นหน้าที่ของฝ่ายการเงินจัดทำบัญชีรายรับ – รายจ่าย ให้โปร่งใสและสามารถตรวจสอบได้ โดยเมื่อมีการประชุมทุกครั้งจะมีการรายงานเรื่องการเงินให้สมาชิกท่านอื่น ๆ รับทราบ พร้อมทั้งคิดให้ดูที่บอร์ด

4.7 กิจกรรม กิจกรรมต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นอาจกล่าวได้ว่าเป็นหัวใจสำคัญของกลุ่ม เช่น สมาชิกกลุ่มทำประโยชน์เพื่อสังคมร่วมกิจกรรมพัฒนาชุมชนตัดหญ้า เก็บขยะ ทำความสะอาดวัด เป็นต้น กิจกรรมให้สมาชิกร่วมต้อนรับผู้มาศึกษาดูงาน เช่น คณะอาจารย์จากคณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ บางเขน ได้พาคณะนักศึกษามาดูงาน 300 คน เมื่อปี พ.ศ. 2549 กิจกรรมให้สมาชิกมีส่วนร่วมเมื่อรายการโทรทัศน์ช่อง 5 มาถ่ายทำรายการเกมส์มืออาชีพตัวจริงโดยสมาชิกกลุ่มร่วมเล่นเกมสัจจนได้รับรางวัลเมื่อปี พ.ศ. 2549 รายการโทรทัศน์ช่อง 11 มาถ่ายทำสารคดีเกี่ยวกับการแปรรูปเม็คมะม่วงหิมพานต์ สมาชิกกลุ่มมีส่วนร่วมในการต้อนรับสัมภาษณ์ออกรายการ เป็นต้น กิจกรรมเหล่านี้ต้องอาศัยความสามัคคีของสมาชิก และเป็นการสร้างความสัมพันธ์ให้แน่นแฟ้นมากขึ้น กิจกรรมต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นไม่ว่าจะเป็นรูปแบบใด กลุ่มต้องร่วมกันรับผิดชอบต่อผลสะท้อนที่เกิดขึ้นจากกิจกรรมนั้น ๆ

4.8 ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานต่าง ๆ ดังนี้

ภาครัฐ

เทศบาลตำบลตะกั่ว สนับสนุนเป็นเงิน 1,000,000 บาท โดยเป็นเงินสด 500,000 บาท และอีก 500,000 เป็นอุปกรณ์เครื่องอุป 2 ตู้ เครื่องชั่งสุญญากาศ 1 เครื่อง เงินจำนวนนี้คืนต่อเมื่อเลิกกิจการ

อำเภอเมืองตราด สนับสนุนงบอยู่ดีมีสุข จำนวน 296,000 บาท ทำลานปูนตากเม็คมะม่วงหิมพานต์ ปรับปรุงอาคารสถานที่ผลิต

สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัด สนับสนุนความรู้เรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ได้รับมาตรฐานจนได้รับรางวัลโครงการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย (OTOP) ระดับ 4 ดาว เมื่อวันที่ 6 พฤศจิกายน 2546 และระดับ 5 ดาว เมื่อ 9 ธันวาคม 2547 ออกใบอนุญาต OTOF และพาไปศึกษาดูงานการแปรรูปผลิตภัณฑ์ การดำเนินงานด้าน OTOF นอกจากนี้ยังสนับสนุนการแจ้งข้อมูลข่าวสารเรื่องการจำหน่ายสินค้า OTOF ด้วย



สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด สนับสนุนการอบรมเรื่องบรรจุภัณฑ์พร้อมทั้ง
สนับสนุนกล่องบรรจุภัณฑ์

สำนักงานตรวจเงินแผ่นดินสนับสนุนความรู้เรื่องการจัดทำบัญชีการเงิน โดยการ
ช่วยประสานงานจากสหกรณ์จังหวัด

สหกรณ์เพื่อการเกษตรจังหวัดตราด สนับสนุนทุนในการรับซื้อวัตถุดิบทั้งหมดไม่
จำกัด โดยสหกรณ์คิดเงินจากการซื้อ 0.50 บาทต่อกิโลกรัม เช่น วัตถุดิบราคา 28 บาทต่อกิโลกรัม
กลุ่มจะซื้อในราคา 28.50 บาทต่อกิโลกรัม

ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร สนับสนุนด้านการประสานงานให้
กลุ่มไปศึกษาดูงาน การแปรรูปเม็ดมะม่วงหิมพานต์จากบริษัทเอกชนตำบลหนองปรือ อำเภอบ้านบึง
จังหวัดชลบุรี ให้กู้ยืมเมื่อเริ่มตั้งกลุ่ม 1,000,000 บาท ปัจจุบันให้ 2,500,000 บาท และให้กลุ่มจัด
แสดงสาธิตวิสาหกิจชุมชนในงานผลิตภัณฑ์ตำบลไทย ความภูมิใจของแผ่นดินที่เมืองทองธานีจน
กลุ่มได้รับรางวัลดีเด่นการจัดแสดงและสาธิตวิสาหกิจชุมชนในงานระหว่างวันที่ 30 ตุลาคม –
พฤศจิกายน 2545

กรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย ให้รางวัลชนะเลิศการพัฒนาวิสาหกิจ
ชุมชนดีเด่นเศรษฐกิจแบบพอเพียง

สำนักงานพาณิชย์จังหวัด สนับสนุนความรู้เรื่องการบรรจุภัณฑ์ การขายและ
การตลาด

กรมส่งเสริมสหกรณ์ มีงบโครงการใจกล้า (JICA) ให้ไปอบรม 1 ปี 4 รอบ รอบละ 4–5
วัน ทำกิจกรรมดูภาวะผู้นำและผลงาน กลุ่มได้รับคัดเลือกไปอบรม 1 คน เมื่อปี 2551 และมีการเตรียม
ความพร้อมให้ความรู้เรื่องภาษาญี่ปุ่น มีหนังสือมาให้ศึกษาที่บ้าน จนได้รับการคัดเลือกไปศึกษาดูงาน
ที่ประเทศญี่ปุ่นเวลา 1 เดือน

องค์การบริหารส่วนจังหวัด ให้เงินสนับสนุน 100,000 บาท

เอกชน

หอการค้าจังหวัด สนับสนุนให้ไปออกบูธในงานธงฟ้าราคาประหยัด

การบริหารจัดการกลุ่มด้านการผลิต

1. ปัจจัยการผลิต

1.1 คน กลุ่มแปรรูปเม็ดมะม่วงหิมพานต์ เป็นคนในชุมชนตำบลตะกวดและเป็นสมาชิก
กลุ่มได้ไปศึกษาดูงานการแปรรูปเม็ดมะม่วงหิมพานต์ที่บริษัทเอกชนตำบลหนองปรือ อำเภอบ้าน

บึง จังหวัดชลบุรี และจากความรู้เดิมในเรื่องของภูมิปัญญาท้องถิ่น เทคนิควิธีการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากผู้สูงอายุในหมู่บ้าน ทำให้มีความรู้มากขึ้นสามารถแปรรูปผลิตภัณฑ์ได้ด้วยความชำนาญ

1.2 เงินที่ใช้ในการลงทุนได้มาจากการเข้าหุ้นของสมาชิก หุ้นละ 100 บาท จำนวน 4,000 หุ้น เป็นเงิน 400,000 บาท

แหล่งเงินจากหน่วยงานของรัฐ

เทศบาลตำบลตะกวด 1,000,000 บาท

อำเภอเมืองตรัง งบอยู่ดีมีสุข 296,000 บาท

ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรครั้งแรกตั้งกลุ่มให้กู้ยืม 1,000,000 บาท ปัจจุบัน 2,500,000 บาท

สหกรณ์เพื่อการเกษตร สนับสนุนทุนในการซื้อวัตถุดิบทั้งหมด โดยสหกรณ์คิด 0.50 บาทต่อกิโลกรัม

องค์การบริหารส่วนจังหวัด 100,000 บาท

1.3 วัสดุอุปกรณ์ ได้มาจากการสนับสนุนของเทศบาลตำบลตะกวด คือ เครื่องอบ 2 ตู้ เครื่องซีลสุญญากาศ 1 เครื่อง วัสดุอุปกรณ์จากการซื้อ เช่น เตา กระทะ โต๊ะ ตะกร้าหวาย กระป๋อง และเครื่องกะเทาะเมล็ดเคี่ยมตั้งแต่ตั้งกลุ่ม 2 เครื่อง ปัจจุบันมี 6 เครื่อง

1.4 วัตถุดิบของกลุ่ม ได้มาจากสมาชิกที่เป็นเจ้าของสวนเม้ดมะม่วงหิมพานต์ เป็นส่วนใหญ่ ซึ่งในอดีตมีปัญหาเม้ดมะม่วงหิมพานต์ราคาตกต่ำ ถูกกดราคาจากพ่อค้าคนกลางเหลือเพียง กิโลกรัมละ 4 บาท เมื่อมีการจัดตั้งกลุ่มและเจ้าของสวนได้เข้าร่วมเป็นสมาชิกทำให้ราคาเม้ดมะม่วงหิมพานต์ราคาเพิ่มขึ้นเป็น 20 – 30 บาทต่อหนึ่งกิโลกรัม ซึ่งมากกว่าตามราคารีโกลกลาง สร้างความพึงพอใจให้แก่สมาชิกเป็นอย่างมาก

2. กระบวนการผลิต

กระบวนการผลิตมีการพัฒนาจากอดีตจนถึงปัจจุบัน จากการสัมภาษณ์คุณสมนึก เลียดประถม อีกทั้งจากการศึกษาพบว่าขั้นตอนและกรรมวิธีในการผลิตโดยละเอียด ดังนี้ โดยเริ่มจากย้อนหลังไป เมื่อก่อนนี้ มีการนำเมล็ดแห้งใส่อ่างหรือกระทะที่ซารุดแล้วควั่นเตาไฟจนยางออก ไฟจะลุกท่วมกะทะกะว่าเมล็ดสุก(สังเกตเห็นควันไฟมีสีขาว) จากนั้นเทออกจากกะทะ แล้วนำมาทุบเปลือกออกเอาแต่เมล็ดใน

ต่อมามีการพัฒนาเครื่องมือการกะเทาะเมล็ดให้ทันสมัยและรวดเร็วขึ้น โดยผ่านขั้นตอนกระบวนการผลิตดังนี้

1) นำเมล็ดที่ตากแห้งแล้ว (ตากแดด 9 แดดบนลานปูน) แล้วนำมาต้มให้เดือด ประมาณ 10 นาที (เชื้อเพลิงที่ใช้ในการต้มใช้เปลือกเม้ดมะม่วงหิมพานต์)

2) นำเมล็ดที่ต้มแล้วผึ่งให้เย็น

3) นำเมล็ดมากะเทาะด้วยเครื่องมือ

4) นำเมล็ดที่กะเทาะแล้วมาอบด้วยความร้อน 85°C ประมาณ 12 ชั่วโมง

5) นำเมล็ดที่อบแล้วไปแกะกระพี้

6) นำเมล็ดมาคัดแยกขนาด

7) นำเมล็ดแต่ละขนาดมาใส่ถุงซีลสุญญากาศ หรือ ซีลสุญญากาศกับก๊าซไนโตรเจน

เมื่อก่อนนั้น วัตถุดิบซึ่งเป็นเมล็ดมะม่วงหิมพานต์ไม่มีการคัดเกรด เนื่องจากคนในชุมชนมีพันธุ์เมล็ดมะม่วงหิมพานต์ซึ่งเป็นพันธุ์โบราณยังไม่มีการพัฒนาพันธุ์ของเมล็ดมะม่วงหิมพานต์ เม็ดที่ได้จะมีเม็ดเล็กและต้นมะม่วงหิมพานต์ลูกไม่ดก ปัจจุบันคนในชุมชนนำพันธุ์มะม่วงหิมพานต์ที่พัฒนาพันธุ์แล้วมาปลูกจึงได้ทำให้ต้นมะม่วงหิมพานต์มีลูกดก และเมล็ดมะม่วงหิมพานต์ใหญ่ ฉะนั้นเมล็ดมะม่วงหิมพานต์ของชุมชนนี้ มีจุดเด่นเมล็ดใหญ่คุณภาพเนื้อหนา

3. ผลผลิต

จากการศึกษาพบว่าเมื่อก่อนผลผลิตที่ได้เมล็ดมะม่วงหิมพานต์จะเสียหายมากไม่เป็นเมล็ดส่วนใหญ่จะแตกหัก บางส่วนไหม้เกรียมรับประทานไม่ได้ต่อมาได้มีการนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ในช่วงตอนการผลิต ผลผลิตที่ได้มีคุณภาพเป็นเมล็ดแตกหักน้อย สามารถคัด Size ได้ 6 Size คือ

Size 0 เม็ดใหญ่ ยาว ขาว อวบ ไม่แตกหัก 20 – 25 เม็ดต่อ 100 กรัม

Size 1 เม็ดเล็กกว่า Size 0 เล็กน้อย คือ 25 เม็ดขึ้นไป ต่อ 100 กรัม

Size รวม เม็ดเล็กกว่า Size 1

Size ซีก เม็ดแตกออกจากกันเป็นซีก

Size ท่อน เม็ดหักเป็นท่อน

Size เหลก เม็ดเหลก

การบริหารจัดการด้านการตลาด

1. การจัดการจำหน่าย

จากการศึกษาพบว่า กลุ่มแปรรูปเมล็ดมะม่วงหิมพานต์ มีการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยแบ่งเป็น 3 ระดับ ดังนี้

1.1 การจัดการจำหน่ายในระดับชุมชน ส่วนใหญ่จะมาซื้อที่กลุ่มแปรรูปเมล็ดมะม่วงหิมพานต์กันเอง ขายทั้งส่งและปลีก ขายให้กับคนในชุมชนและนอกชุมชน

1.2 การจัดการจำหน่ายนอกชุมชน ส่วนใหญ่จะเป็นการขายส่งและขายปลีกให้กับผู้ประกอบการ อาทิเช่น ร้านขายของฝากเอกชน ร้านขายสินค้า OTOP ขององค์การบริหารส่วนจังหวัด ร้านเบเกอรี่ และร้านอาหาร เป็นต้น โดยผู้ซื้อจะมารับผลิตภัณฑ์เองและมีการบริการจัดส่งผลิตภัณฑ์ภายในจังหวัดเฉพาะอำเภอเมือง

1.3 การจัดการจำหน่ายในระดับประเทศ ทางกลุ่มได้มีโอกาสไปจำหน่ายในงานแสดงผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ที่หน่วยงานภาครัฐและเอกชนจัดขึ้น อาทิเช่น งานแสดงสินค้า OTOP ที่เมืองทองธานี ครั้งแรกปี พ.ศ. 2545 งานพืชสวนโลกจังหวัดเชียงใหม่ งานแสดงสินค้าไทย – อินโดจีน จังหวัดศรีสะเกษ งานแสดงสินค้า OTOP ของจังหวัดชลบุรี ระยอง จันทบุรี ขอนแก่นและมหาสารคาม เป็นต้น และตามห้างสรรพสินค้าที่มีชื่อเสียง อาทิเช่น ห้างโลตัสจังหวัดจันทบุรี ห้างเซ็นทรัลบางนา ห้างอิมพีเรียลบางนาและห้างเดอะมอลล์นครราชสีมา เป็นต้น ส่วนลูกค้าที่อยู่กรุงเทพมหานคร ใช้โทรศัพท์สั่งซื้อผลิตภัณฑ์ และแฟกซ์ใบโอนเงินมาให้ทางกลุ่มก่อนว่ามีการโอนเงินเข้ามาบัญชีของกลุ่มเรียบร้อยแล้ว จึงจัดการส่งผลิตภัณฑ์โดยฝากรถโดยสารประจำทางของจังหวัดและให้ผู้ซื้อมารับสินค้าเองที่สถานีขนส่งเอกมัย หลังจากส่งผลิตภัณฑ์แล้ว ทางกลุ่มจะโทรศัพท์ไปบอกผู้สั่งซื้อว่าส่งไปกับรถประจำทางสายตราด- กรุงเทพมหานครของบริษัทเชิดชัยทัวร์ เทียบเวลาเท่าไร หมายเลขอะไร คนขับชื่ออะไร รถจะถึงสถานีเอกมัยเวลาเท่าไร

2. คุณภาพของผลิตภัณฑ์

จากการศึกษาพบว่า เมื่อก่อนยังไม่มีการนำเทคโนโลยีบางอย่างมาใช้ในการผลิตทำให้การแปรรูปเม็ดยมะม่วงหิมพานต์ไม่มีคุณภาพเท่าที่ควร คือก่อนการต้มเม็ดยมะม่วงหิมพานต์จะใช้มีดตัดบริเวณหัวลูกก่อนแล้วจึงนำไปต้ม ทำให้น้ำเข้าเม็ดยเกิดความเสียหายขาดคุณภาพ แต่ในปัจจุบันมีการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการผลิตมีความชำนาญในการต้ม ต้มโดยไม่ต้องตัดหัวลูกก่อนและระยะเวลาที่ต้มนาน 30 – 40 นาที สังเกตจากตัดเม็ดยขึ้นมาบีบดูเม็ดยนั้นเม็ดยในจะสุกพอดี ทำให้เม็ดยมีคุณภาพและผ่าง่าย มีการนำเครื่องผ่าเม็ดยมะม่วงหิมพานต์มาใช้แต่ยังคงต้องใช้แรงงานของคนในชุมชน ซึ่งยังมีประสิทธิภาพน้อย ทำให้เม็ดยที่ผ่ามาเกิดการแตกหักบ้าง ปัจจุบันคนผ่ามีเทคนิคและความชำนาญ เม็ดยมีคุณภาพไม่แตกหัก ส่วนเครื่องอบเม็ดยมะม่วงหิมพานต์ ผู้ใช้ยังขาดความชำนาญในเรื่องการใช้ อุณหภูมิความร้อนและเวลาที่ใช้ในการอบเม็ดยมะม่วงหิมพานต์ ทำให้เม็ดยมะม่วงหิมพานต์เกิดความเสียหายบางส่วน ปัจจุบันคนใช้เครื่องอบมีความชำนาญขึ้นจากประสบการณ์ตรง เม็ดยมะม่วงหิมพานต์จึงมีคุณภาพเหลือพอดี หลังจากอบแล้วเมื่อก่อนยังไม่มีเครื่องซีลสุญญากาศ ต้องนำเม็ดยมะม่วงหิมพานต์มาใส่ถุงปิดปากถุงให้แน่นทำให้เม็ดยมะม่วงหิมพานต์อยู่ได้ประมาณ 1 อาทิตย์ ก็จะเนื้อมากเกินไป ปัจจุบันมีเครื่องซีลสุญญากาศทำให้เม็ดยมะม่วงหิมพานต์อยู่ได้นาน 3 เดือน และซีลสุญญากาศกับก๊าซไนโตรเจนเม็ดยมะม่วงหิมพานต์จะอยู่ได้นาน 4 เดือน

ปัจจุบันนี้เม็ดมะม่วงหิมพานต์ของกลุ่มมีคุณภาพที่เป็นจุดเด่นของผลิตภัณฑ์คือ ใหญ่ ยาว ขาว อวบ กรอบนอก นุ่มใน

3. การตั้งราคา

จากการศึกษาพบว่าเมื่อ 5 ปีก่อน ตั้งราคาเองโดยประชุมกันในกลุ่ม มีราคาเม็ดคัสกับเม็ดแตกหัก แต่ปัจจุบันทางกลุ่มมีการพัฒนาแบ่งการตั้งราคาออกเป็น 6 Size โดยดูราคาจากต้นทุนการผลิตต่อหน่วย เช่น Size 0 ต้นทุน 170 บาทต่อกิโลกรัม ราคาจำหน่าย 250 บาทต่อกิโลกรัม ยึดราคาตลาดเม็ดมะม่วงหิมพานต์ที่จังหวัดชลบุรีเป็นหลัก คือ

3.1 Size 0 เม็ดใหญ่ ยาว ขาว อวบ ไม่แตกหัก 20 – 25 เม็ดต่อ 100 กรัม ราคา 250 บาท ต่อ กิโลกรัม

3.2 Size 1 เม็ดเล็กกว่า Size 0 เล็กน้อย คือ 25 เม็ดขึ้นไป ต่อ 100 กรัม ราคา 220 บาท ต่อ กิโลกรัม

3.3 Size รวม เม็ดเล็กกว่า Size 1 ราคา 200 บาท ต่อ กิโลกรัม

3.4 Size ซีก เม็ดแตกออกจากกันเป็นซีก ราคา 170 บาท ต่อ กิโลกรัม

3.5 Size ท่อน เม็ดหักเป็นท่อน ราคา 150 บาท ต่อ กิโลกรัม

3.6 Size แหลัก เม็ดแหลัก ราคา 130 บาท ต่อ กิโลกรัม

พบว่า การตั้งราคาของกลุ่มแปรรูปเม็ดมะม่วงหิมพานต์ ในขณะที่คุณภาพผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเท่ากันถ้าเทียบกับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอื่น ราคาจะถูกกว่าเล็กน้อยซึ่งช่วยส่งเสริมด้านการตลาด

4. การส่งเสริมการตลาด

จากการศึกษาพบว่าเมื่อมีการส่งเสริมการตลาดโดยผลิตภัณฑ์คัดวัตถุดิบที่มีคุณภาพ และส่งประกวดจนได้รับรางวัล ราคาต่ำกว่าท้องตลาดมีการจัดการจำหน่ายโดยวางตามร้านขายของฝากประจำจังหวัด ขายส่งและขายปลีกโดยตรงที่กลุ่มแปรรูปเม็ดมะม่วงหิมพานต์ ออกบูธงานสินค้า OTOP ประจำจังหวัด และจังหวัดใกล้เคียง ออกงานของหอการค้าจังหวัด คือ งานธงฟ้าราคาประหยัด งานเทศกาลของดีเมืองตราด ออกบูธงานสุดยอดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ไทยที่เมืองทองธานี โดยมีเครื่องกะเทาะไปผ่าสาธิตให้ผู้บริโภคดู มีสมาชิกของกลุ่มไปขายและประชาสัมพันธ์ โดยใช้เอกสารแผ่นพับแจก (ภาพขาวดำ) พร้อมทั้งอธิบาย มีรายการโทรทัศน์ช่อง 5 และช่อง 11 มาทำรายการเผยแพร่ มีเบอร์โทรศัพท์ให้ติดต่อสั่งซื้อได้โดยตรงกับทางกลุ่ม แต่ผู้บริโภคบอกว่าสูงสำหรับใส่บรรจุภัณฑ์พื้นสีขาวตัวหนังสือสีน้ำเงิน โลโก้รูปเม็ดมะม่วงหิมพานต์สีเหลือง ข้อมูลโภชนาการตัวหนังสือเล็ก ส่วนเครื่องหมาย ออ. และราคาพิมพ์ (ติดสติ๊กเกอร์) แต่ไม่มีตราและบาร์โค้ด ทางกลุ่มประชุมและเอาความคิดเห็นที่ผู้บริโภคบอกมาปรับปรุงจนในปัจจุบันเพิ่มกลยุทธ์ด้าน

การจัดจำหน่ายโดยปรับปรุงเอกสารแผ่นพับเป็นภาพสี มีแผนที่กลุ่มที่อยู่ ประวัติ รางวัลที่ได้รับพร้อมเบอร์โทรศัพท์ติดต่อ ลง Web side ของกรมการพัฒนาชุมชน Web side ของสหกรณ์เพื่อการเกษตร และ Web side ของเทศบาลตำบลตะกวด ส่วนเรื่องบรรจุกัณฑ์ทางสหกรณ์จังหวัดมิ่งบให้ไปศึกษาดูงานบรรจุกัณฑ์ที่จังหวัดสมุทรปราการ พอกลับมาทางกลุ่มได้ประชุมกันและออกความคิดเห็น โดยเปลี่ยนบรรจุกัณฑ์ใหม่เป็นพื้นสีเขียว ตัวหนังสือสีเหลือง โลโก้มีคَمْมั่งหิมพานต์มีคَمْสีเขียว ลูกสีเหลือง มีตราเครื่องหมายการค้าชื่อ ตราภูผา และบาร์โค้ด เครื่องหมาย อย. น้ำหนักสุทธิกำหนดเป็นกรัม และระบุราคาต่อบรรจุกัณฑ์ ส่วนข้อมูลโฆษณาการตัวหนังสือก็ใหญ่ขึ้น และถ้าหากสั่งซื้อไปเป็นของฝากทางกลุ่มจะมีบรรจุกัณฑ์ชนิดใส่กล่องให้ อีกด้วย

ปัญหา อุปสรรคและข้อเสนอแนะ

1. ด้านการบริหารจัดการกลุ่ม

เมื่อเริ่มตั้งกลุ่มครั้งแรกมีปัญหา อุปสรรคเรื่องการจัดทำบัญชีการเงิน รายรับ – รายจ่าย ยังไม่ถูกต้อง เมื่อปี พ.ศ. 2546 ฝ่ายเจริญญิก ได้รับการฝึกอบรมจากนักวิชาการ การเงิน การบัญชี จากสำนักงานตรวจเงินแผ่นดิน (ส.ต.ง.) โดยการประสานงานของสหกรณ์จังหวัด หลังจากนั้น เจ้าหน้าที่ฝ่ายเจริญญิกสามารถทำบัญชีรายรับ – รายจ่าย ได้ถูกต้องจนถึงปัจจุบัน

2. ด้านการบริหารการผลิต

จากการศึกษาพบว่าปัจจัยการผลิตในเรื่องของคน ช่วงแรกตั้งกลุ่มยังขาดประสบการณ์และความชำนาญ แก้ไขโดยไปศึกษาดูงาน การแปรรูปมีคَمْมั่งหิมพานต์และบูรณาการกับภูมิปัญญาท้องถิ่นรวมทั้งเทคนิควิธี ทำให้มีประสบการณ์และความชำนาญในการผลิตมากขึ้น แต่ยังพบว่าพนักงานมีคَمْมั่งหิมพานต์ไม่ทันจึงเพิ่มพนักงานอีก 2 คน ทำให้ผลิตทันเวลาและพบว่าช่วงแรกมีคَمْมั่งหิมพานต์มีปัญหาของมีคَمْมั่งหิมพานต์กระเด็นใส่หน้าผม แขนและมือ ปัจจุบันแก้ไขโดยคัดแปลงถุงเท้ายาวมาตัดแล้วสวมแขน ใช้ถุงมือยาง ใส่ผ้าคลุมหน้าและผม ส่วนเรื่องเงินที่ใช้ในการลงทุนในช่วงแรก ดำเนินการโดยการกู้ยืมจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร และได้รับการสนับสนุนจากเทศบาลตำบลตะกวด อำเภอเมืองตราด องค์การบริหารส่วนจังหวัด จันทบุรีในปัจจุบันได้รับการสนับสนุนทุนในการซื้อวัตถุดิบในการผลิตทั้งหมดจากสหกรณ์เพื่อการเกษตร ส่วนเรื่องวัสดุอุปกรณ์พบว่าเครื่องกะเทาะเปลือก ใบมีดหักบ่อยมากในช่วงแรก ปัจจุบันดัดแปลงใช้ใบเลื่อยเหล็กเครื่องตัดไม้มาดัดแปลงเป็นใบมีดพบว่าหักน้อยมาก ส่วนเรื่องเชื้อเพลิงในการต้มช่วงแรกใช้แก๊สทำให้มีต้นทุนสูง ปัจจุบันแก้ไขโดยลดต้นทุนการผลิตใช้เปลือกมีคَمْมั่งหิมพานต์มาเป็นเชื้อเพลิงแทน

3. ด้านการบริหารการตลาด

เดิมตั้งกลุ่มครั้งแรกมีปัญหาเรื่องวัตถุดิบไม่พอกับความต้องการของตลาด ปัจจุบันแก้ไขโดยมีการคำนวณวางแผนการเปิดรับซื้อเม็ดมะม่วงหิมพานต์เพิ่มในปีต่อไปในอัตราเพิ่ม 30 – 50% ทางด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ช่วงแรกยังไม่มีเครื่องซีลสุญญากาศ ใช้ใส่ถุงมัดด้วยยาง พบปัญหาเม็ดมะม่วงหิมพานต์ หนืด ไม่กรอบ เก็บไว้ได้ไม่ถึง 1 เดือน ปัจจุบันมีเครื่องซีลสุญญากาศซีลถุงแล้วอยู่ได้ 3 เดือน ซีลสุญญากาศกับไนโตรเจน ผลิตภัณฑ์อยู่ได้ 4 เดือน คุณภาพเหมือนเดิมไม่เสีย คือ กรอบนอกนุ่มใน เรื่องการสั่งซื้อทางไกลในช่วงแรกตั้งกลุ่มมีปัญหาเรื่องการโอนเงินเข้าธนาคาร ชื่อบัญชีของกลุ่ม พร้อมทั้งแฟกซ์โอนเงินมาให้กลุ่มก่อน จึงจะส่งสินค้าขึ้นรถประจำทางบริษัทเชิดชัยทัวร์ แล้งจึงไปตรวจสอบกับธนาคาร พบว่าลูกค้าไม่ได้มีการโอนเงินจริง โดยนำใบโอนเงินกับทางธนาคารไปเข้ามาใช้ซ้ำทำให้กลุ่มสูญเสียเงินจำนวน 20,000 บาท ปัจจุบันแก้ไขโดยสมัครใช้บริการพิเศษกับธนาคาร เพื่อโทรเช็คยอดเงินด่วนก่อน นับตั้งแต่นั้นมาก็ไม่มีปัญหาเรื่องการโอนเงินอีกเลย