

ตอนที่ 2 (จบ) :แนวทางการนำเอสโครว์ -Escrow (การดูแลผลประโยชน์ของคู่สัญญา)

มาใช้ในการซื้อ-ขายทุเรียนแบบเหมาสวนคว่ำนามด้วยการประมูลล่วงหน้าแบบออนไลน์

ณรงค์ คงมาก**

“ผู้เขียน”*** ในนามบริษัท วิสาหกิจเพื่อสังคมเกษตรกรรมน้ำแปกพ้าง จำกัด (บ.SE ปากพ้าง)

ซึ่งเป็นกิจการเพื่อสังคมด้านการส่งเสริมเกษตรอินทรีย์แบบ PGS (การรับรองมาตรฐานเกษตรอินทรีย์แบบมีส่วนร่วม) การส่งเสริมและพัฒนาระบบงานหลังร้านของฟาร์มเกษตรกร (ERP-Enterprise Resource Planning) ด้วยแพลตฟอร์ม www.konnthai.com การใช้แอปประมูลสินค้าเกษตรล่วงหน้า @ant-online ได้ทั่วโลก และการตลาดเกษตรสุขภาพแบบออนไลน์ “โครงการ กิน เปลี่ยน เมือง” (นำร่อง โดยการเชื่อมโยงตลาดสินค้าเกษตรระหว่างเครือข่ายองค์กรชุมชนในขบวนงานของ สถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน (พอช.) สภาเกษตรกรแห่งชาติ ระหว่างจังหวัดภูเก็ต ชัยภูมิ พัทลุง และนครศรีธรรมราช) และร่วมบริหารแพลตฟอร์ม www.ตลาดนัดองค์กรชุมชน.com ของ พอช.และขบวนองค์กรชุมชน

สำหรับประเด็นงาน “เอสโครว์” (กฎหมายการดูแลผลประโยชน์ของคู่สัญญา) เป็นประสบการณ์ใหม่ของ บ.SE ปากพ้าง ที่ดำเนินการศึกษาร่วมกับ พอช. การจัดตั้งทีม Durian Sourcing Team (DST) ของกลุ่มชาวสวน นักวิชาการ “ล้ง”ที่รับ OEM ทุเรียนส่งออก และนักจัดการตลาดชุมชนด้านไม้ผล ทำให้ “ผู้เขียน” ได้มีโอกาสเรียนรู้เรื่อง เอสโครว์ จาก สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง กระทรวงการคลัง ผ่านการประสานงานของ พอช. ตั้งแต่กลางเดือนตุลาคม 2567 จนถึง 6 พฤศจิกายน 2567

ในระยะเวลา 1 เดือนเศษ “ผู้เขียน” ได้ร่วมงานกับนักวิชาการด้านไม้ผลและทุเรียน คือ รศ.ดร.สมพร ณ นคร การพบผู้ประกอบการ “ล้ง” OEM ทุเรียนส่งออกหลายท่าน การไปเยี่ยมชมสวนทุเรียนประมาณ 10 แปลง และได้เข้าฟังการบรรยายของ “สนธิรัตน์ สนธิจิรวงศ์” อดีตรัฐมนตรีกระทรวงพาณิชย์ ที่อำเภอหลังสวน ร่วมประชุมออนไลน์และหารือกัน ด้านการบริหารจัดการทุเรียนไทยที่กำลังเพิ่มปริมาณพื้นที่ปลูก และให้ผลผลิต มากกว่า 1 ล้านตัน ด้วยมูลค่าส่งออก 1.5 แสนล้านบาท ในปี 2566 และน่าจะเพิ่มขึ้นปีละ 7-10% ตั้งแต่ปี พ.ศ.2567 “ทุเรียน” จึงเป็นสินค้ามูลค่าสูง และส่งผลกระทบต่อเกษตรกรจำนวนมาก หากวงการทุเรียน หรือ ระบบนิเวศเศรษฐกิจทุเรียน (Durian Eco System) ขาดประสิทธิภาพด้านการผลิต การแปรรูป การตลาดและราคา ผู้ประกอบการไม่นำนวัตกรรมด้านการบริหารจัดการทุเรียนตลอดห่วงโซ่อุปทานมาใช้ บริหารให้ทุกข้อต่อในห่วงโซ่มีปฏิสัมพันธ์ด้วย “คุณภาพ คุณธรรม และยั่งยืน” ปลอ่ยให้ “ทุนต่างชาติ” เข้ามาผูกขาดระบบการผลิต การแปรรูป การขนส่ง

การตลาด จนขาดภาวะสมดุลอย่างที่กำลังเกิดขึ้นในขณะนี้ (ทุนต่างชาติบริหารแบบ 0 เหยี่ยง) อนาคตของทุเรียนไทย จะก้าวไปในทิศทางของ “ความเสี่ยง” ไม่มีเสถียรภาพด้านการตลาดและราคา

7 ข้อที่ค้นพบในการศึกษาวงการทุเรียน โดย บ. SE ปากพั่งและทีมงาน DST (Durian Sourcing Team) (7 ตุลาคม – 6 พฤศจิกายน 2567)

1. ชาวสวนทุเรียนลงทุนด้วยแรงจูงใจจากรายได้ไร่ละ 1 กิโลกรัม (นำหนักเงินธนบัตรใบละ 1,000 1 ล้านบาทหนักราว 1 กิโลกรัม) ส่วนใหญ่ชาวสวนทุเรียนทั้งหน้าเก่าและใหม่ เป็นผู้มีฐานะเศรษฐกิจดี (เงินเองและเงินกู้) รายเก่า มือเก่า ทำทุเรียนทวายในจังหวัดนครศรีธรรมราช มีรายได้ปีละมากกว่า 5-10 ล้านบาทต่อปี สำนักงานสรรพากรตรวจพบเพราะยอดเงินหมุนเวียนในบัญชีสูงผิดปกติ เดินทางไปพบถึงบ้านหลายราย ส่วนชาวสวนหน้าใหม่ ต้องมีทุนมากพอในการลงทุนและจ่ายค่าดูแลบำรุงรักษาสวน แบบ “ไม่อื่น” เรื่องทุน บางรายมีทุนแต่ขาดความรู้ ใช้บริการของเซลล์แมนขายปัจจัยการผลิต ทุเรียน จึงเปรียบเสมือน “บุษบา” และ “วิถีผีตองเหลือง” ไปในเวลาเดียวกัน (ผู้ค้าเข้าสู่การตลาดทุเรียนแบบ ผีตองเหลือง)

2. นักส่งเสริมการปลูกทุเรียนคือเซลล์แมนจากบริษัทขายเคมีภัณฑ์ ไม่ใช่ นักส่งเสริมการเกษตรของรัฐหรือสถาบันวิชาการ ในวงการทุเรียน มีการเรียนรู้สูงมากของบรรดาชาวสวน ผ่านกลไกช่องทางโซเชียลมีเดียจำนวนมาก มีเหล่านัก “เซเลบ” หรือผู้เชี่ยวชาญด้านทุเรียนเอกชนจำนวนมาก เชี่ยวชาญด้านเทคนิคการปลูก การดูแล บำรุงรักษา สวนอย่างดี แต่จบด้วย “การขายผลิตภัณฑ์ของตนเอง” ซึ่งเกษตรกรชาวสวนทุเรียนมือเก่า ประสบการณ์ทำสวนทุเรียนมานานกว่า 10 ปี ให้ความเห็นว่า “ ปุ๋ยเคมี และสารเคมี อาหารพืช แต่ละยี่ห้อ ดีจริง ตามที่เซเลบ โฆษณาเชียร์ (สินค้าที่ผ่านการรับรองของกรมวิชาการเกษตรทุกยี่ห้อ) แต่บางครั้งเชียร์ให้ใช้เกินความจำเป็น และหลายแบรนด์ มีราคาสูงเกินจริง หากชาวสวนมีพื้นฐานทางวิทยาศาสตร์การเกษตรแน่น จะรู้วิธีการใช้ปัจจัยการผลิตที่ถูกต้อง ยึดหลักวิทยาศาสตร์และเข้าใจประสิทธิภาพของสารตาม “ข้อสัญญาของสาร” นั้นๆ และเลือกใช้อย่างถูกต้องตามชนิด ถูกวิธีทางวิชาการ แทนการติดยึด “ซื้อการค้า ซื้อแบรนด์” ชาวสวนก็สามารถเลือกใช้สารอย่างถูกต้องและประหยัด ปลอดภัยกับต้นทุเรียน และปลอดภัยต่อผู้ใช้ ผู้บริโภค และสิ่งแวดล้อม ด้วย

3. ปฏิทินการดูแลสวนแบบ 6 (ใบ 6 เดือน) – 2 (ดอก 2 เดือน) – 4 (ผล 4 เดือน) นักวิชาการด้านไม้ผล ยืนยันว่า “วงจรปฏิทิน 6-2-4” เป็นความรู้จำเป็นพื้นฐานที่ชาวสวนต้องเข้าใจและเรียนรู้ ต้องทราบปริมาณ ความต้องการ ปุ๋ย (เคมีและอินทรีย์) สูตรต่างๆ บำรุงไปให้ครบ 3 ชุดยอด จากนั้นเข้าสู่ระยะติดดอก (ช่วงนี้มีความสำคัญมากๆ ชาวสวนยุคใหม่ใช้ “การทำสารแพคโคลบิวทราโซล” เพื่อบังคับและชักนำให้พืชออกดอกพร้อมๆกัน (ทั้งทุเรียนในฤดูและนอกฤดู) ทุเรียนที่ติดดอกมาก มีโอกาสในการ

แต่งดอก (มัดดอก) และเลือกให้ติดผลที่มีรูปทรงสวย (เกรด AB สูง) ได้มากกว่าทุเรียนที่ติดดอกน้อย เมื่อเข้าสู่ระยะติดผล ชาวสวนต้องตัดแต่งผลออกให้เหลือผลที่มีรูปทรงสวย และจำนวนผลที่เหมาะสมในแต่ละกิ่ง พร้อมทั้งการทำทุเรียนแบบ “หนามหยี” คุณภาพเนื้อรสชาติทุเรียนหมอนทองหนามหยี จะอร่อยกว่า “หนามใหญ่”

4. ทุเรียนทวาย ทำได้ รวยแน่ แต่ต้องมีฝีมือ ชาวสวนทุเรียนทวายในพื้นที่จังหวัดนครศรีธรรมราช ในอำเภอหนองปีดำ สีชล ท่าศาลา ฉวาง พิปูน เล่าให้ฟังว่า “หลักปฏิบัติของทุเรียนทวาย ต้องใช้การทำสารแพคโคลชชักนำให้ออกดอก เท่านั้น เพื่อให้ทุเรียนออกนอกฤดู นอกจากการทำสารแล้ว ปัจจัยด้านภูมิอากาศ สภาพแวดล้อมที่ช่วง ให้เหมาะสมกับการเตรียมใบให้ออกดอก มีผลมาก หากฉีดพ่นทำสารแล้ว ฝนตกแบบ “ผิดคาด” จะไม่ติดดอก ต้องทำสารใหม่อีก บางสวนทำหลายครั้ง ความสำเร็จของทุเรียนทวาย ขึ้นกับสภาพภูมิอากาศ สภาพดิน และระบบเขตกรรมด้วย เช่น อำเภอชะอวด เป็นแหล่งปลูกใหม่ ที่มีสภาพภูมิอากาศเอกลักษณ์ บังคับทำเงาะและมังคุดนอกฤดูได้โดยไม่ต้องทำสารแพคโคลช ขณะนี้ มีนักลงทุนจากนอกพื้นที่ มาเช่าที่ดินในอำเภอชะอวด ทำสวนทุเรียนทวาย ใช้ความได้เปรียบของภูมิอากาศในพื้นที่ ทำสวนทุเรียนทวายแบบยกร่อง ในที่ “ดอน” (Up Land) ได้ผลทวายติดต่อกันมา 3 ปีแล้ว สนนราคาทุเรียนทวายที่เก็บเกี่ยวในช่วงเดือนพฤศจิกายน - ธันวาคม - มกราคม ในพื้นที่จังหวัดนครศรีธรรมราช เฉลี่ยอยู่ที่ 180-250 บาท ต่อกิโลกรัม การทำทุเรียนทวาย 1 ไร่ ไร่ละ 22 ต้น โอกาสได้ไร่ละ 1 ล้านบาท มีความเป็นไปได้สูง

5. การใช้ปุ๋ยเคมี และสารเคมีในทุเรียน หนึ่งในความเสี่ยงที่ทุกฝ่ายต้องตระหนัก การใช้ปุ๋ยและสารเคมีแบบ “ไม่อิน (แล้วแต่เซเลปเซียร์)” “ผู้เขียน” ประเมินว่า สารเคมีทางการเกษตร ทั้งปุ๋ยน้ำและยาฆ่าแมลง ยากำจัดวัชพืช (สารที่เป็นอันตรายต่อผู้ใช้ ผู้บริโภค และสิ่งแวดล้อม) ที่ใช้ในการดูแลจัดการในรูปแบบปฏิทิน 6-2-4 นั้น ชาวสวนมีการฉีดพ่น เฉลี่ยประมาณ 10-15 วันต่อครั้ง (ในช่วงติดผล 2 เดือนสุดท้าย เห็นเงินล้านหลายกิโล รออยู่ข้างหน้า ประจวบกับเข้าช่วงฝน ความชื้นสูง โรคแมลงศัตรูพืชมาก จะพ่นสารทุก 5-7 วัน) ดังนั้นในรอบปี ชาวสวนจะฉีดพ่นสารและใส่ปุ๋ยเคมีไม่น้อยกว่า ปีละ 40-50 ครั้ง หรือกล่าวได้ว่า แทบทุกสัปดาห์ ดังนั้น เจ้าของสวนทุเรียน “ทุนหนา” จึงต้องใช้แรงงานรับจ้างโดยส่วนใหญ่ (ชาวสวนไม่ทำเอง เพราะกลัวอันตราย และแรงงานไม่เพียงพอ) โดยอัตราการว่าจ้างแรงงาน ประมาณ 2 คน ต่อทุเรียน 80-100 ต้น หรือประมาณ 4-5 ไร่ ต่อ 2 คน ซึ่งต้องอยู่ประจำสวนตลอดเวลา หากต้องการความสำเร็จแบบ “สั่งได้”

“สั่ง” และผู้ส่งออกหลายรายให้ข้อมูลว่า “จีนและประเทศนำเข้าปลายทาง ออกมาตรการคุมสารพิษ และสุ่มตรวจสารตกค้างทั้งในเปลือก ในเนื้อ อย่างเข้มข้นมากขึ้น หากชาวสวนและผู้ประกอบการ

ผู้เกี่ยวข้อง ยังไม่ตระหนัก จะเกิดผลกระทบอย่างรุนแรงในอนาคตอันใกล้นี้ และ “สนธิรัตน์ สนจิรวงศ์” เสนอว่า ทูเรียนไทย ควรทำ “**แบรนด์ไทยทุเรียนคุณภาพ เพื่อสุขภาพและสิ่งแวดล้อม มุ่งตลาดบ่นในประเทศปลายทาง**” เพื่อหนีจากตลาดทุเรียนที่มีการแข่งขันรุนแรงจากแหล่งผลิตใหม่รอบประเทศไทย ในอนาคตทุเรียนไทยจะไม่สลายแบบเดิมอีกต่อไป

แนวทางการเหมาะสมแบบคว่ำหนามล่วงหน้า ก่อนเก็บเกี่ยว 30 วันขึ้นไป และมีข้อตกลงในการ “คุมการใช้สารเคมี ผู้เหมาระบุชนิดสารและกำหนดการใช้แบบเข้มงวด หลังทำสัญญามัดจำแล้ว” เป็นอีกมาตรการหนึ่งที่ต้องพัฒนาระบบการซื้อขายทุเรียนไทย เพื่อการตลาดที่ยั่งยืนและสร้าง “ความเหนือกว่า” คู่แข่ง

6. การซื้อขายแบบเหมาะสมคว่ำหนาม (เหมาะสมล่วงหน้าก่อนเก็บเกี่ยว) ราคาเดียวกันทุกลูก (AB C D ตกไส้ดี ยกเว้นลูกเสีย ไล่ชิมเปียก ราคา หนอนได้เปลือก (ผลเสียจะตกลงราคาตามสภาพ) เป็นวิธีการซื้อขายทุเรียนที่กำลังมาแรง วงการทุเรียนกล่าวกันว่า “ การนั่งรอรับซื้อทุเรียนอยู่ที่ล้ง จอดรถรอรับซื้อริมทาง ไม่ลงหาสวนล่วงหน้า โอกาสได้ของน้อย” ล้งส่วนใหญ่ ทั้งแบบส่งออกเอง และรับจ้างทุนต่างชาติผลิต ใช้วิธีล้งหาชาวสวน ตกลงเหมาะสม และ “มัดจำ” (ร้อยละ 10-20 ของราคาแบบคว่ำหนามทั้งสิ้น (ราคาเดียวกันทุกผล) โดยในสัญญาจะระบุเงื่อนไขที่เห็นชอบร่วมกัน เช่น เมื่อผู้เหมาะสมเข้าตัดครั้งแรก (มีดแรก) และทุกรอบการเข้าตัด จะจ่ายเงินสดตามน้ำหนักที่ชั่งได้ทุกครั้ง ส่วนเงินมัดจำ จะนำไปหักออกในรอบการตัดครั้งสุดท้าย โดยผลเสีย (ไล่ชิม เปียก ราคา หนอน) จะให้ราคาตามตกลงหรือราคาตลาด เช่น กิโลกรัมละ 60-70 บาท หรือ ชาวสวนไม่ขายก็ได้ อย่างไรก็ตาม ชาวสวนและล้งให้ข้อสังเกต หลายประการในการเหมาะสมแบบคว่ำหนาม ดังนี้

1.) ชาวสวนบางรายรับมัดจำจากผู้เหมาหลายราย เมื่อรายใหม่มาให้ราคาที่สูงกว่ารายเดิมที่จ่ายมัดจำไว้แล้ว ก็มีการคืนมัดจำรายเก่า ซึ่งเป็นการผิดสัญญา เกิดคดีความฟ้องร้องกัน

2.) นายหน้า (ไม่ใช่ผู้ซื้อจริง) เป็นผู้จัดการการเงินแทนชาวสวนและผู้ซื้อตัวจริง (ทุนต่างชาติ) โดยทุนต่างชาติจ่ายแควงเงินมัดจำ (ร้อยละ 10-20) เท่านั้น ส่วนที่เหลือนายหน้าคนไทยหรือคนในพื้นที่ที่ชาวสวนรู้จักเชื่อใจกัน ไม่สามารถ “กุมสภาพ” ได้ เมื่อทุเรียนราคาตกต่ำ นายทุนอาจปล่อยให้ชาวสวน “รับมัดจำ” หากผู้เหมาะสมแจ้งเข้า ทุเรียนถึงระยะตัดแล้ว (ความแก่ ร้อยละ 80) แต่ยังไม่เข้าตัด ทุเรียนก็จะเสียหาย ชาวสวนจะเสียหายมาก ความเสียหายไม่คุ้มกับการรับมัดจำร้อยละ 10

3.) เจ้าของสวนตัวจริงตรงกับเอกสารสิทธิที่ดินสวนทุเรียนหรือไม่ ? หากนายหน้าคนหาสวน ตรวจสอบไม่ชัดเจนพอ อาจเกิดกรณีรับเงินมัดจำ กับ คนลงนามในสัญญา กับเจ้าของสวนตัวจริง ไม่ใช่คน

เดียวกัน หรือเกิดกรณีพิพาทกันเองของฝ่ายเจ้าของชาวสวน (มูลค่าทุเรียนหลายล้านบาท) จะส่งผลกระทบต่อผู้รับเหมา และการเข้าตัดทุเรียนตามรอบเวลาที่ตกลงกัน เสียหายกันทั้งสองฝ่าย เกิดคดีความ

4.) ทีมตัดทุเรียนของผู้รับเหมา เข้าตัดไม่ทันตามเวลาที่ระยะทุเรียนพร้อมตัดแล้ว เนื่องจากสวนที่เหมา อาจมีมากเกินไป ทีมตัดรับงานล้นมือ จัดเวลาไม่ทัน หรือราคาทุเรียนตก พยายามยืดเวลาการตัด หรือ นายทุนต่างชาติ เบื้องหลังหมุนเงินไม่ทัน งดเงินจ่ายมาให้ถึงและทีมตัดช้า เข้าตัดไม่ได้ เพราะต้องจ่ายเงินสดทุกครั้งที่เราตัด และหมุนเงินไม่ทัน ตลาดปลายทางขายออกช้า ขาดเงินทุนสำรอง หรือ นายทุนต่างชาติเบื้องหลัง ไม่ใช่ผู้ค้าทุเรียน “ตัวจริง” (ทำการค้าแบบผิดของเหลือง) ชาวสวน และนายหน้าฝ่ายไทย ไม่สามารถตรวจสอบความเป็น “ตัวจริง” หรือ “ผู้ประกอบการหน้าใหม่ในวงการ ทุนไม่ใหญ่พอ” ที่จะจ่ายค่าทุเรียนทั้งแปลงได้ (และมีการเหมาหลายแปลง เช่น มูลค่าสวนละ 5 ล้าน เหมา 10 สวนมูลค่า 50 ล้าน แต่มีเงินหมุนเวียนจริง ราว 10 ล้านบาท เพื่อการมัดจำ และการจ่ายสดในแต่ละมัด) หากเกิดวิกฤติด้านการตลาดและราคา ชาวสวนทุเรียนคู่สัญญา ก็จะได้รับผลกระทบ

5.) ชาวสวนส่วนใหญ่ ยอมรับวิธีการซื้อ ขายในขณะนี้ คือ เมื่อรับมัดจำร้อยละ 10 แล้ว ทำสัญญาและรอผู้เหมาสวนมาตัด เมื่อตัดแล้วซึ่งน้ำหนัก ผู้เหมาต้องจ่ายเงินสด ก่อนรถออกจากสวน หากไม่จ่ายเงินสดก่อน ชาวสวนจะ “ไม่ให้รถบรรทุกทุเรียนออกจากสวน” วิธีนี้ ยอมรับกันว่า “ดีที่สุด และเห็นชอบกันมากที่สุด” ในขณะนี้ เพราะยังไม่พบวิธีที่ดีกว่า

6.) สำหรับล้งและผู้แทนนักลงทุเรียนต่างชาติ ส่วนใหญ่ชอบการ “ตั้งหลักรอรับซื้ออยู่กับล้ง” สามารถประเมินเกรดทุเรียนได้แม่นยำ และให้ราคาได้ตามเกรด มากกว่าการลงสวนไปเหมาคว่าหนาม เพราะการซื้อเหมาสวนแบบราคาเดียวกันทุกไซส์ทุกผลทุกคุณภาพ (ยกเว้นลูกเสีย) แบบคว่าหนามนั้น หากสวนไหนประเมินพลาด มีอัตราเปอร์เซ็นต์ คุณภาพเกรด AB น้อย ไปถึงร้อยละ 50-60 โอกาสขาดทุนสูง การลงดูพื้นที่เหมาสวนร่วมกันประเมินแปลง ปริมาณ คุณภาพทุเรียน พร้อมกันทั้งผู้แทนนักลงทุเรียนต่างชาติ ล้งรับบรรจุ และ ทีมตัด ซึ่งจะลดความเสี่ยงของการประเมินเกรดคุณภาพทุเรียน ก่อนตัดสินใจซื้อ ทำได้ยาก ทำให้ผู้ซื้อหลายรายลังเลไม่กล้าสู้ราคา โดยเฉพาะทุเรียนทวาย ล้งส่วนใหญ่จึงรอซื้อทุเรียนในฤดูมากกว่า ทุเรียนในฤดูเป็น “ตลาดเป็นของผู้ซื้อ” ทุเรียนทวายนอกฤดู เป็น “ตลาดของผู้ขาย (ชาวสวนต่อรองได้มากกว่า)”

7. บทบาทของส่วนราชการในวงการทุเรียน ส่วนราชการใช้มาตรการ หลายด้านในการบริหารจัดการทุเรียน ได้แก่ การออกระเบียบให้สวนทุเรียนทำใบรับรองแปลง GAP ทุกแปลง การทำมาตรฐานระดับให้สอดคล้องการส่งออก การกำหนดการใช้สิทธิใบ GAP ต่อพื้นที่สวนกี่ไร่ กี่ตัน การประกาศวันตัด

ทุเรียนในฤดูทุเรียนจังหวัด เพื่อป้องกันทุเรียนอ่อน การลงตรวจ “ล้าง”ทุเรียน และสุ่มตัวอย่าง ตรวจน้ำหนักแห้ง (สูงกว่า 32 %) เพื่อป้องกันปัญหาทุเรียนอ่อน การส่งเสริมจัดตั้งทุเรียนแปลงใหญ่ การควบคุมกำกับ “ล้าง” หรือ โรคคัดบรรจุทุเรียนให้ได้ตามมาตรฐานที่ประเทศปลายทางกำหนด การส่งเสริมการแปรรูปทุเรียน หมอนทอง เพื่อสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ของวงการทุเรียน (ทุเรียนหมอนทองส่งออกผลสดร้อยละ 80 บริโภคในประเทศร้อยละ 15 และแปรรูปร้อยละ 5) และการสร้างทุเรียนอัตลักษณ์ GI-สิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ ในหลายพื้นที่ของประเทศไทย

ข้อเสนอ : บทบาทของกฎหมายการดูแลผลประโยชน์ของคู่สัญญาหรือ เอสโคว์- Escrow
ในวงการทุเรียน : จาก 7 ข้อค้นพบเบื้องต้น บ.SE ปากพนัง และทีมงาน DST เสนอว่า กระบวนการผลิตทุเรียนให้ได้ คุณภาพ มาตรฐาน วิทยาการหลังการเก็บเกี่ยว (Post Harvest) หรือในกระบวนการ “ต้นน้ำ” และ การแปรรูปในกระบวนการ “ กลางน้ำ” นั้น เป็นระบบงานที่สามารถพัฒนาได้ด้วยชาวสวนที่เป็นมืออาชีพ และผู้ประกอบการอุตสาหกรรมที่สามารถประยุกต์ใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมได้ไม่ยากในยุคสมัยนี้ แต่ปัญหาที่ “ยากและท้าทาย”ในการบริหารจัดการทุเรียนอย่างยั่งยืน คือ งาน “ปลายน้ำ” หรือ การตลาด การขาย และราคา

จาก 7 ข้อค้นพบ ข้างต้น ข้อที่ 6 คือ การเหมาสวนแบบคว่ำหนาม และการดูแลผลประโยชน์ของคู่สัญญา ในการเหมาสวนแบบคว่ำหนาม ซึ่งเป็นกระดุมเม็ดแรกของระบบงานบริหารจัดการการตลาด โดยในช่วง 4 เดือน (ในปฏิทิน 6-2-4 ที่ชาวสวนดำเนินการมาครบถ้วนสมบูรณ์แล้ว) การจัดการตลาดแบบล่วงหน้า ก่อนเก็บเกี่ยวราว 10-30 วัน หรือการให้เหมาสวนแบบคว่ำหนาม ที่ยังมี “จุดเจ็บ” (Pain Point) ของทั้งฝ่ายชาวสวนและฝ่ายผู้ซื้อ (ทุนจีน) นั้น สามารถออกแบบวางแผนบริหารจัดการได้ ด้วยข้อเสนอของ บ.SE ปากพนัง ร่วมกับ พอช. ทีม DST และสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง (สศค.) กระทรวงการคลัง ดังต่อไปนี้

ร่าง-การประมูลล่วงหน้าเหมาะสมทุเรียนแบบคว่ำหนาม ด้วยแอปฯ @ant-online และ Escrow Account



1.ชาวสวนจัดการข้อมูลแปลงด้วย www.konnthai.com จัดทำข้อมูลทุเรียนรายต้น ประมาณจำนวน เกรด AB C D ตกไซด์ ผลเสีย ทำเอกสารตามมาตรการส่งออกเผยแพร่สู่กลุ่มผู้ค้าทุเรียน



2.องค์กรรับประกันคุณภาพ ตรวจสอบรองแปลงทุเรียน โดยความร่วมมือกับสถาบันวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง



3.ผู้เข้าประมูล/ผู้แทน ศึกษากติกาการประมูล สมัครเข้าประมูล เรียนรู้แอปฯ ANT รับข้อมูลแปลง และลงพื้นที่ ประเมินสวนทุเรียน ก่อนวันประมูล



4.จัดประมูลทุเรียนออนไลน์ล่วงหน้า 1-30 วัน ด้วย @ant-online ผ่าน www.konnthai.com ได้ทั่วโลก โดยมีสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง กระทรวงการคลัง สถาบันการเงิน 8 แห่ง พอช. สภาเกษตรกรแห่งชาติ สถาบันวิชาการเป็นภาคีความร่วมมือ



5.ผู้ชนะประมูล จ่ายมัดจำให้ผู้ขาย ลงนามสัญญา/ จัดทำ Escrow Account กับผู้ขาย ผ่าน Escrow Agent (1 ใน 8 ธนาคาร) และนัดวันตัดทุเรียน ส่งมอบตามสัญญา และจ่ายเงินส่วนที่เหลือเป็นรายครั้งที่เข้าตัด ก่อนปิดยอดในรอบตัดสุดท้าย คืน/เพิ่มเงิน **1**