

การศึกษา เรื่อง “การสร้างความเข้มแข็งของเครือข่ายสหกรณ์ผู้เลี้ยงกุ้งต่อการซื้อขายแบบมีข้อตกลงในตลาดภายในประเทศและตลาดต่างประเทศ” มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาลักษณะสำคัญของเครือข่ายสหกรณ์ผู้เลี้ยงกุ้งทั้งด้านโครงสร้าง การบริหาร บทบาท และการสนับสนุนสมาชิกเพื่อให้บรรลุเป้าหมายของสหกรณ์ 2) ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการสร้างความเข้มแข็งของเครือข่ายสหกรณ์ผู้เลี้ยงกุ้งต่อการซื้อขายแบบมีข้อตกลงในตลาดภายในประเทศและตลาดต่างประเทศ 3) ศึกษาความเป็นไปได้ในการนำการซื้อขายแบบมีข้อตกลงกุ้งเข้าจดทะเบียนเพื่อทำการซื้อขายในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าแห่งประเทศไทย และ 4) ศึกษาความเป็นไปได้ในการทำการซื้อขายแบบมีข้อตกลงการซื้อขายภายในประเทศ เป็นการศึกษาวิจัยเชิงคุณภาพ (Quality Research) โดยใช้แบบสอบถาม (Questionnaire) ประกอบการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) จากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 192 คน

ผลการวิจัยพบว่าตั้งแต่ปี 2548 ถึง 2550 ได้มีการจัดตั้งสหกรณ์ผู้เลี้ยงกุ้ง 6 แห่ง (ซึ่งต่อมาได้รวมตัวกันเป็นเครือข่ายสหกรณ์ผู้เลี้ยงกุ้ง) มีจุดมุ่งหมายในการทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับบริษัทห้องเย็น โดยรัฐบาลให้การสนับสนุนทางด้านวิชาการและเงินกู้จากสถาบันการเงินของรัฐบาล ซึ่งมีธนาคาร SME ธกส. และออมสิน เข้าร่วมอนุมัติการให้เงินกู้ตามโครงการสามประสาน โดย SME จะอนุมัติการกู้เงินให้กับสหกรณ์เพื่อใช้เป็นทุนในการดำเนินงาน ธกส. จะอนุมัติการกู้เงินให้กับสมาชิกสำหรับการผลิต และ ออมสินจะอนุมัติเงินกู้เพื่อให้สมาชิกในการเปลี่ยนเทคโนโลยีหรืออุปกรณ์เพื่อลดต้นทุนการผลิต ทั้งนี้ SME ได้นำร่องอนุมัติเงินกู้ให้สหกรณ์ผู้เลี้ยงกุ้งลุ่มน้ำท่าจีน และเป็นสหกรณ์เดียวที่ได้รับการอนุมัติเงินกู้ดังกล่าว

ระหว่างปี 2549 – 2550 สหกรณ์และเครือข่ายสหกรณ์ได้ทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลง ผลจากการทำสัญญาฯ พบว่า สหกรณ์ลุ่มน้ำท่าจีน ลุ่มน้ำท่าทอง และลุ่มน้ำจันทบุรีสามารถขายกุ้งได้สูงกว่าราคาตลาดประมาณร้อยละ 22 เนื่องจากลักษณะการทำสัญญาเป็นการกำหนดราคาคงที่ตลอดอายุสัญญา แต่ต่อมามีเพียงสหกรณ์ลุ่มน้ำท่าทองเพียงแห่งเดียวที่สามารถส่งกุ้งได้ครบตลอดอายุของสัญญา ต่อมาเครือข่ายสหกรณ์ได้มีข้อตกลงที่จะเปลี่ยนการกำหนดราคาขายมาเป็นราคาตลาดเพราะเห็นว่าราคากุ้งมีแนวโน้มทรงตัวในระดับสูง แต่ด้วยความไม่เข้าใจกันระหว่างสหกรณ์กับบริษัทห้องเย็นทำให้มีการยกเลิกสัญญาฯ ก่อนกำหนดเวลา

ด้านการกำหนดโครงสร้าง การบริหาร บทบาท และการสนับสนุนสมาชิก เครือข่ายสหกรณ์ พบว่าโครงสร้างการบริหาร มีลักษณะการรวบอำนาจไว้ที่ประธานและ คณะกรรมการบางคนมากเกินไป ซึ่งถือเป็นการผิดหลักการในการบริหารงานสหกรณ์ที่ คณะกรรมการต้องรับฟังความคิดเห็นของสมาชิกตามหลักประชาธิปไตย การวิจัยยังพบว่า เครือข่ายสหกรณ์ขาดองค์ประกอบในการสร้างความเข้มแข็งให้กับตนเองหลายประการ โดยเฉพาะการไม่คำนึงถึงหน่วยชีวิตหรือสมาชิกซึ่งเป็นหัวใจสำคัญต่อการดำเนินงาน สหกรณ์มุ่งหารายได้กับสมาชิกมากกว่าการสร้างรายได้ให้กับสมาชิก สมาชิกไม่ได้มีส่วนร่วม ร่วมในกำหนดเป้าหมายกับสหกรณ์

ผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการทำตลาดข้อตกลงการซื้อขายภายในประเทศ พบว่าการทำข้อตกลงกับบริษัทห้องเย็นมีความเป็นไปได้มากกว่า เพราะสรรพสินค้า ภัตตาคาร และร้านอาหารทะเล มีการสั่งซื้อเป็นรายวัน และรายสัปดาห์ในปริมาณที่ไม่มาก พอ และมีค่าใช้จ่ายในการขนส่งที่สูงขึ้น อีกทั้งขั้นตอนและระเบียบในการรับสินค้าของแต่ละแห่งมีความยุ่งยากซับซ้อน ทำให้มีความเสี่ยงที่อาจถูกปฏิเสธการรับซื้อได้ง่าย และที่สำคัญคือระยะเวลาการชำระเงินที่กำหนดไว้ประมาณ 14-21 วันถือว่ายาวนานเกินไป แตกต่าง จากการซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับห้องเย็น ที่เป็นการซื้อล่วงหน้า การรับซื้อเป็นไปตาม ข้อกำหนดที่เคยปฏิบัติ มีการตรวจสอบคุณภาพที่ปากบ่อ หากกุ้งไม่ได้มาตรฐานก็สามารถส่ง ขายแพได้ทันที ส่วนระยะเวลาการชำระเงินบริษัทห้องเย็นกำหนดไว้ 5-14 วันเท่านั้น

สำหรับการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาตลาดข้อตกลงกุ้งเข้าจตุหะเบียน เพื่อทำการซื้อขายในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าแห่งประเทศไทย พบว่า ความคิดเห็นส่วน หนึ่งของผู้บริหารบริษัทห้องเย็น ไม่เห็นด้วยกับแนวทางดังกล่าว เนื่องจากการซื้อขายใน ตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าเน้นไปที่การซื้อขายในรูปแบบกระดาษของนักเก็งกำไร ในส่วน ความคิดเห็นของเกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้ง มีความเห็นด้วย เพราะทำให้ทราบราคาขายที่แน่นอน ก่อนที่จะมีการเลี้ยงกุ้ง แต่ได้ตั้งข้อสังเกตว่าหากกุ้งที่เลี้ยงไม่ได้ขนาดหรือไม่ได้ตามจำนวนที่ กำหนดย่อมส่งผลให้เกษตรกรส่งมอบกุ้งไม่ได้ตามสัญญา แต่เห็นว่าแนวทางดังกล่าว เหมาะสมกับการดำเนินงานรูปแบบสหกรณ์ที่สามารถบริหารจัดการได้ ในส่วนความคิดเห็น ของผู้บริหารตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้ายอมรับว่าการนำสินค้าเกษตรล่วงหน้าเข้าจตุ หะเบียนนั้นเพื่อเป็นการสะท้อนด้านราคา และป้องกันความเสี่ยงให้กับเกษตรกรและบริษัท ห้องเย็น จึงอาจมีการเก็งกำไรเกิดขึ้นได้ แต่สามารถสร้างความโปร่งใสและเป็นธรรม ที่ผ่าน มาพบว่า กุ้งไม่สามารถนำเข้าจตุหะเบียนได้ด้วยเหตุผล คือ การกำหนดมาตรฐานคุณภาพการ รับซื้อ ราคาอ้างอิงที่จะนำมาใช้เป็นราคายุติสุดท้ายขึ้นอยู่กับห้องเย็นหรือบริษัทผู้รับซื้อ ซึ่ง

ยังไม่มีหน่วยงานภาครัฐเข้ามากำหนดราคามาตรฐาน และกึ่งแต่ละขนาดราคาขายไม่ได้เชื่อมโยงกันอย่างแท้จริงทำให้ต้องกำหนดราคากึ่งทุกขนาด จึงมีความยุ่งยากมากสำหรับการตลาด เช่น ในช่วงหนึ่งตลาดต้องการกึ่งขนาด 50 ตัว/กก. ทำให้ราคากึ่ง 50 ตัว/กก. มีราคาสูงขึ้นมา ในขณะที่ยกขนาดอื่นปรับตัวลดลง เป็นต้น

ข้อเสนอแนะจากการศึกษา คือ คณะผู้วิจัยจึงมีข้อเสนอแนะต่อแนวทางการสร้างความเข้มแข็งของเครือข่ายสหกรณ์ผู้เลี้ยงกึ่งต่อการซื้อขายแบบมีข้อตกลงในตลาดภายในประเทศและตลาดต่างประเทศ 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อเสนอแนะต่อแนวทางการสร้างความเข้มแข็งของเครือข่ายสหกรณ์ผู้เลี้ยงกึ่ง ด้านการแก้ไขปัญหาโครงสร้างการบริหารงาน บทบาทสหกรณ์ และบทบาทสมาชิกสหกรณ์

ส่วนที่ 2 ข้อเสนอแนะต่อแนวทางการซื้อขายแบบมีข้อตกลงเพื่อการตลาดในประเทศในอนาคต

ส่วนที่ 3 ข้อเสนอแนะต่อแนวทางการซื้อขายแบบมีข้อตกลงเพื่อการตลาดในต่างประเทศในอนาคต

การนำกึ่งเข้าจดทะเบียนในการตลาด AFET นั้นควรมีแนวทางแก้ปัญหาที่มีด้วยการสร้างระบบการซื้อขายกึ่งให้เกิดความเป็นธรรม ศึกษาความเป็นไปได้ในการสร้างตลาดรอง การนำสินค้าเกษตรเข้าสู่ระบบการซื้อขายล่วงหน้าต้องมีความโปร่งใสและเป็นธรรม ให้มีหน่วยงานที่เป็นศูนย์กลางในการรวบรวมความต้องการของลูกค้า ที่จะไม่จำกัดเงื่อนไขหรือวิธีการใดๆ โดยให้กึ่งเป็นสินค้าชนิดพิเศษ ให้มีข้อกำหนดคุณสมบัติและเงื่อนไขของสมาชิกว่าต้องอยู่ในอุตสาหกรรมกึ่ง องค์กรหรือเกษตรกรผู้เลี้ยงกึ่ง เป็นต้น

ดังนั้น จะเห็นได้ว่าในทุกระดับของแนวทางแก้ไขปัญหาก็จะเป็นส่วนสำคัญในการเป็นตัวกลางในการผลักดันให้เกิดการวางรากฐานการแก้ไขปัญหาเพื่อให้เกิดการสนับสนุนสมาชิกของสหกรณ์อย่างจริงจัง รวมถึงการเสริมสร้างระบบบริหารจัดการภายในสหกรณ์ภายใต้หลักธรรมาภิบาล โดยมุ่งเน้นความโปร่งใส เป็นธรรมและตรวจสอบได้ เพื่อป้องกันไม่ให้บุคคลที่มีส่วนเกี่ยวข้องเข้ามาแสวงประโยชน์จากการดำเนินงานของสหกรณ์ได้ พัฒนาการเสริมสร้างอุดมการณ์สหกรณ์ ให้เกิดขึ้นแก่สมาชิก เพื่อการพัฒนาเครือข่ายสหกรณ์ผู้เลี้ยงกึ่งในการซื้อขายแบบมีข้อตกลงทั้งตลาดภายในและต่างประเทศได้อย่างยั่งยืนต่อไป

The research on “ Empowering the Shrimp Farming Cooperatives Networks for Contract Farming in Thailand and Abroad market” aimed to study 1) the important characteristics of Shrimp Feeding Cooperatives both structure, management, roles and supporting members through Coop goals 2) factors effecting the strength of Shrimp Feeding Coop Network towards contract farming both internal and external markets. 3) the feasibility study of taking Shrimp Feeding Contract Farming to register in asset markets of future agricultural markets of Thailand. 4) the feasibility study on contract farming in Agricultural Future Trading of Thailand. The mixed research methodology were quantitative and qualitative research with a tool of questionnaire and in-depth interview with the samplings of targeted Coops’ farmers were totally 192 cases. The findings were as following.

In 2005 – 2007, 6 Shrimp Feeding Coops were established and developed to be the Network of Shrimp Feeding Coops. Its objectives were to make contract farming with refrigeration industries. The government gave support and loans from governmental financial institution which were SME Bank, Saving Bank and BAAC (Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives) in the pattern of triple - coordination. SME approved loans for Coops to invest, BAAC approved loans for Coops’ members for production and Saving Bank approved loans for members in improving costs of production. SME had done with Tha-Jin Plain Shrimp Feeding Coop for a pilot project and still was the only one.

1. In 2003-2007, the Coops and Network of Shrimp Feeding Coops had made the contract farming with Frozen Products Company Limited, Packfood Public Company Limited and Rubycon Group Company. The results were that in 2006 Tha-Jin , Tha-Thong and Chanthaburi Plain Shrimp Feeding Coop made profits of selling shrimp more than market prices about 22 % because of the fix shrimp prices in the contract farming. However in 2007, only Tha-Thong Plain Shrimp Feeding Coop could produced

shrimp due to the contract but the shrimp market was higher thus they gave up the contract before it due.

In aspects of Coop structure, roles and members' support. It found that Coop presidents controlled the management of the Coop committee and staff which against the ideology of Coop democracy. This caused the sampling entrusted Coop management in supporting members and making contract farming which really effected on Coop strengthening. Thus, less Coop members joined the Coop contract farming which they never learned which effected the quantity of shrimp products insufficient as written in their contract. The Coop administrators never reviewed any problems occurred, on the contrary, they expensed lots of Coop budget in costly management with less efficiency. So, there were none of Coops made contract farming at the moment (October, 2008) and lost.

Moreover, the network of Coops did not pay attention to members' needs which were the heart or center of the Coops, the administrators needed members only for taking advantages. Coops members lacked of participation in setting Coop goals or others. Coop committees rather focused on their own benefits than of members; no resources mobilization for members, etc.

The Feasibility of Contract Farming in Internal Markets. It was available with refrigeration industries more than in department stores, restaurants and sea food shop because they ordered less amount of shrimp in each day or week and high cost of delivery, complicated purchasing procedures, and payment in 14-21 days which was too long. In refrigeration industries were more relaxing because they purchased the whole shrimp in the ponds as contracted, classified sizes of shrimp if not standard they will sell at private markets. The industries will pay money within 5-14 days.

The Feasibility of Registration Contract Farming in Future Markets of Thailand. Refrigeration industries disagreed with future markets because it seems not real purchase and having risks in supplying shrimp. Shrimp farmers agreed with future markets because they learned the future price of shrimp that motivate them for shrimp feeding. But the executive of future market worried about the daily stable shrimp price which not

existing. They suggested the related governmental agencies should launch out daily standard shrimp price in order to risk guarantee for every part in the shrimp business.

Recommendations are that shrimp feeding has been agriculture for Thai people for a long time but now social changes derived farmers to develop shrimp feeding for sale, export to gain much money . Shrimp business needed a lot of investment that troubled normal farmers. They must learn how to adjust themselves to present and future situations. Being Coop members should be the right way to develop themselves. In fact, a lot of Coop problems occurred without an appropriate and proper way of solution . Efforts of collecting into the Coops Network or the Coop Club are the idols that cannot reach the real goals of Coop; mutual aids, participation, democracy, self-help and self-reliance. On the contrary, running Coops with intellectual committees should be beneficial but good governance and building public consciousness are the key elements of strengthening Coops which the government sectors must intervene in the sense of facilitating Coops management more than controlling.