

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ผู้วิจัยได้ทบทวนวรรณกรรม แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง และนำมาใช้ประกอบในโครงการวิจัยเรื่อง “การสร้างความเข้มแข็งของเครือข่ายสหกรณ์ผู้เลี้ยงกุ้งต่อการซื้อขายแบบมีข้อตกลงในตลาดภายในประเทศและตลาดต่างประเทศ” พอสรุปได้ดังนี้

1. แนวคิดเกี่ยวกับเครือข่ายและการสร้างเครือข่าย
2. แนวคิดสหกรณ์
3. แนวคิดการสร้างความเข้มแข็ง
4. แนวคิดการมีส่วนร่วม
5. แนวคิดการซื้อขายแบบมีข้อตกลง
6. ตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าแห่งประเทศไทย
7. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. แนวคิดเกี่ยวกับเครือข่ายและการสร้างเครือข่าย

คำว่า “เครือข่าย” มีความหมายแตกต่างกันไปตามมุมมองของแต่ละบุคคล เครือข่ายอาจเป็นได้ทั้งในทางบวกและลบ อาทิ เครือข่ายชุมชน เครือข่ายห้วคณะนทางการเมือง เครือข่ายสังคมสงเคราะห์ เครือข่ายสุขภาพ เครือข่ายการคอร์รัปชัน เครือข่ายห้วยเถื่อน เครือข่ายเกษตรกรรายย่อย สมัชชาคนจนฯ เครือข่ายเป็น การเชื่อมโยงอย่างมีเป้าหมาย อาจเป็นการเชื่อมโยงระหว่างระบบที่ปฏิบัติการอยู่เข้าด้วยกัน เช่น การเชื่อมโยงคอมพิวเตอร์เข้าเป็นเครือข่ายอินเทอร์เน็ต เป็นต้น หรืออาจเป็นการเชื่อมโยงระหว่างบุคคล/องค์กรต่างๆ เพื่อทำให้เกิดความเป็นเอกภาพในเชิงความคิด และกระบวนการดำเนินงานที่มีต่อเป้าหมายที่ได้กำหนดขึ้นร่วมกัน ภายใต้วัตถุประสงค์ร่วมใดๆ ของภาคสมาชิก ซึ่งถ้าหากพิจารณาตกลงไปในความเป็นบุคคล/องค์กร ก็จะพบความแตกต่างของระบบการทำงานของบุคคล และความแตกต่างของระบบการทำงานขององค์กร ที่ปรากฏออกมาทางการปฏิบัติตัวและตามบทบาทภารกิจที่มีลักษณะเฉพาะของแต่ละบุคคล/องค์กร การเชื่อมโยงเป็นเครือข่ายจึง

เท่ากับการเชื่อมโยงหลายๆ ระบบย่อย (ที่ต่างมีลักษณะจำเพาะระบบ) ให้รวมกันขึ้นใหม่เป็นอีกหนึ่งระบบของหน่วยสมาชิกที่เข้ามารวมกัน

สหกรณ์ซึ่งถือเป็นกลุ่มหรือองค์กรหนึ่งที่เกิดการร่วมกันของสมาชิกในสหกรณ์ เพื่อมีวัตถุประสงค์ในการแก้ไขปัญหาของบรรดาสมาชิกในกลุ่ม ก็เป็นอีกสังคมหนึ่งที่ยุบายปรับตัวท่ามกลางกระแสโลกที่เปลี่ยนแปลงหรือโลกาภิวัตน์ ทั้งกระแสสิ่งแวดล้อม เศรษฐกิจ ทรัพยากรธรรมชาติ กระแสบริโภคนิยม กระแส ทุนนิยม กระแสการค้าเสรี ที่ทำให้เกิดการแข่งขันกันอย่างเสรีในทุกเวทีทั้งทางด้านเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม และการเมือง การปกครอง เพื่อแสวงหาอำนาจหรือผลประโยชน์เหนือผู้อื่นด้วยกลยุทธ์ต่างๆ ทำให้สังคมเต็มไปด้วยปัญหาที่สลับซับซ้อน การแก้ไขปัญหาจึงต้องปรับเปลี่ยนวิธีคิด และวิธีปฏิบัติให้แตกต่างไปจากเดิม ถ้าการแก้ไขปัญหายังคงยึดอยู่บนพื้นฐานที่ให้หน่วยงานรัฐเป็นตัวจักรสำคัญแล้วคงยากที่จะประสบความสำเร็จอย่างแท้จริง เนื่องจากเราจะพบปัญหาสำคัญจากระบบราชการของรัฐ คือ หนึ่ง แยกส่วนกันในการทำงาน สอง ความติดขัดล่าช้าจากระเบียบขั้นตอนการปฏิบัติ สาม การทำงานตามสายการบังคับบัญชาที่อาศัยการสั่งการในแนวดิ่งและสี่เป็นการรวมศูนย์อำนาจทรัพยากร ในขณะที่เครือข่ายเป็นการเริ่มต้นด้วยการสร้างเป้าหมายร่วมกันของภาคสมาชิก ซึ่งแม้ว่าสมาชิกที่เกี่ยวข้องจะมีบทบาทและความถนัดแตกต่างกันแต่เมื่อทุกคนแสดงบทบาทตามศักยภาพ/ความถนัดของตนเอง เพื่อตอบสนองต่อเป้าหมายของเครือข่ายได้อย่างตรงต่อสภาพที่แท้จริง โดยมีต้องรอการสั่งการใดๆ หากผู้กำหนดนโยบายในสายงานบังคับบัญชา ซึ่งส่วนใหญ่ก็มักจะมีได้รู้หรือเข้าใจในสภาพปัญหาที่แท้จริงของพื้นที่

1.1 องค์ประกอบของเครือข่าย

องค์ประกอบของเครือข่ายที่สำคัญ มี 5 ด้าน คือ (ปาริชาติ สถาปิตานนท์, 2546, น.48-53)

1) หน่วยชีวิตหรือสมาชิก เป็นหน่วยเบื้องต้นของความเป็นเครือข่ายที่สร้างระบบปฏิสัมพันธ์โดยแต่ละหน่วยชีวิตและแต่ละปัจเจกบุคคล จะดำเนินการสานต่อ เพื่อหาแนวทางร่วมในการสร้างสรรค์คือ สิ่งต่างๆ เพื่อให้เกิดการดำรงอยู่ร่วมกัน ตามหลักธรรมชาติของสรรพสิ่งจะต้องพึ่งพาอาศัยและสร้างกระบวนการที่สืบเนื่องเพื่อรักษาความเป็นไปของชีวิต ดังนั้น หน่วยชีวิต หรือสมาชิกในองค์กรนั้น จะเป็นองค์ประกอบหลักที่ก่อให้เกิดความเป็นเครือข่าย

2) จุดมุ่งหมาย เป็นองค์ประกอบที่สำคัญอีกประการหนึ่ง เพราะหากว่าบุคคล กลุ่ม/องค์กร มารวมกันเพียงเพื่อทำกิจกรรมอย่างใดอย่างหนึ่ง โดยไร้ความมุ่งหมาย หรือ จุดมุ่งหมายร่วมกัน ความสัมพันธ์ดังกล่าวมีอาจกล่าวได้ว่าเป็นเครือข่าย เพราะความเป็น เครือข่ายจะต้องมีความหมายถึง “การร่วมกันอย่างมีจุดหมาย” เพื่อทำกิจกรรมอย่างใดอย่าง หนึ่ง โดยมีวัตถุประสงค์และกระบวนการเพื่อให้บรรลุจุดมุ่งหมายนั้น

3) การทำหน้าที่อย่างมีจิตสำนึก การที่แต่ละหน่วยชีวิตหรือการที่แต่ละบุคคล จะมารวมกันนั้น สิ่งที่จะยึดโยงสิ่งต่างๆ เข้าด้วยกัน คือ การทำหน้าที่ต่อกันและการ กระทำอย่างมีจิตสำนึก เพราะหากขาดจิตสำนึกต่อส่วนรวมที่มาจากส่วนลึกภายในจิตใจของ ตนแล้ว กระบวนการนั้น จะเป็นเพียงการจัดตั้งและเรียกร้องผลประโยชน์ตอบแทนเท่านั้น และการที่คนจะมารวมกลุ่มเป็นองค์กรเครือข่ายได้นั้น นอกจากจะมีความสนใจหรืออุปนิสัย ใจคอที่คล้ายคลึง กันแล้ว บุคคลยังต้องมีจิตสำนึกต่อส่วนรวม กล่าวคือ เมื่อพวกเขาเห็น ปัญหาหรือต้องการที่จะพัฒนาและเปลี่ยนแปลงสิ่งใดสิ่งหนึ่ง จิตใจที่มุ่งมั่นซึ่งเป็นปัจจัย ภายในของแต่ละบุคคล ย่อมเป็นแรงขับที่นำไปสู่การคิดวิเคราะห์และการค้นคว้าเพื่อ แก้ปัญหานั้นๆ รวมทั้งแสวงหาแนวร่วมจากเพื่อนร่วมอุดมการณ์ เพื่อสร้างพลังอำนาจใน การต่อรองหรือการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างกัน จนกลายเป็นองค์กรเครือข่ายที่ทุกฝ่ายต่างก็ มีความไว้วางใจต่อกัน ทั้งนี้ เพราะความเป็นเครือข่าวนั้น สามารถที่จะตอบสนอง กระบวนการแก้ไขปัญหาได้มากกว่า

4) การมีส่วนร่วมและการแลกเปลี่ยน ในองค์ประกอบของความเป็นเครือข่าย สิ่งหนึ่งที่จะขาดมิได้ ก็คือ การมีส่วนร่วม การพึ่งพาอาศัยกันและการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ การ มีส่วนร่วมในกิจกรรมต่างๆ ของสมาชิกจะเป็นปัจจัยที่หนุนเสริมให้เครือข่ายมีพลังมากขึ้น เพราะการมีส่วนร่วมจะทำให้สมาชิกมีความรู้สึกว่าคุณเป็นส่วนหนึ่งของเครือข่าย ซึ่งจะช่วย ให้ทุกฝ่ายหันหน้าเข้าหากันและพึ่งพากันมากขึ้น นอกจากนี้ในระบบความสัมพันธ์ของ เครือข่าย การแลกเปลี่ยนเรียนรู้มีความสำคัญเป็นอย่างยิ่งเพราะจะนำไปสู่การให้และรับ รวมถึงการระดมทรัพยากรเพื่อให้ภารกิจที่เครือข่ายดำเนินการร่วมกันนั้นบรรลุถึงเป้าหมาย การแลกเปลี่ยนเรียนรู้จึงเป็นทั้งแนวคิด กระบวนการ และวิธีการของการจัดการ เครือข่าย เป็นกระบวนการสร้างข้อมูลที่ต่อเนื่องเพราะถ้าไม่มีกระบวนการแลกเปลี่ยน เรียนรู้ร่วมกันที่มาจากมีส่วนร่วมแล้ว พัฒนาการของเครือข่ายจะเป็นไปอย่างช้าๆ และ อาจจะถดถอยลง ดังนั้นการมีส่วนร่วมและการแลกเปลี่ยนจึงเป็นแรงผลักดันให้ความเป็น เครือข่ายดำเนินไปอย่างต่อเนื่อง

5) ระบบความสัมพันธ์และการสื่อสาร ถ้ากล่าวถึงเครือข่ายว่าเป็นความสัมพันธ์ที่โยงใยแล้ว สิ่งที่มีความสำคัญต่อเครือข่าย คือ ข้อมูลและการสื่อสารระหว่างกัน นับตั้งแต่ การสื่อสารระหว่างปัจเจกบุคคลกับปัจเจกบุคคล กลุ่มกับกลุ่ม และระหว่างเครือข่ายกับเครือข่าย รวมทั้งระบบความสัมพันธ์ในการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ โดยกระบวนการสื่อสารนั้นจะช่วยให้สมาชิกในเครือข่ายเกิดการรับรู้ เกิดการยอมรับในกระบวนการทำงาน และช่วยรักษาสัมพันธ์ภาพที่ดีต่อกัน ความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นจากการติดต่อสื่อสารที่ต่อเนื่อง เช่นนี้ เป็นองค์ประกอบที่สำคัญของเครือข่าย ถ้าระบบความสัมพันธ์ไม่ได้รับการตอบสนองหรือขาดการติดต่อแล้ว ความเป็นเครือข่ายก็อยู่ในภาวะเสื่อมถอย ดังนั้น การพัฒนาระบบเครือข่ายจะต้องยึดหลักการของความสัมพันธ์และการสื่อสารระหว่างกัน โดยมีกิจกรรมและข้อมูล เพื่อให้เกิดความเคลื่อนไหวของเครือข่ายนั้นๆ

จอห์น วอร์เนอร์ (อ้างถึงในปาริชาติ สถาปิตานนท์ และ ชัยวัฒน์ ธีระพันธุ์, 2546, น.9) กล่าวถึงองค์ประกอบของเครือข่าย โดยใช้ตัวอักษรภาษาอังกฤษ คือ LINK หรือ การเชื่อมต่อ เพื่ออธิบายองค์ประกอบดังกล่าว ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

1) การเรียนรู้ (Learning) ได้แก่ การเรียนรู้เกี่ยวกับความจำเป็นและความต้องการของตนเองและผู้อื่น

2) การลงทุน (Investing) ได้แก่ การลงทุนด้านเวลาและพลังงานในการติดต่อและเชื่อมประสานกับบุคคลต่างๆ

3) การดูแล (Nurturing) ได้แก่ การดูแลสัมพันธ์ภาพระหว่างสมาชิกของเครือข่ายอย่างใกล้ชิด ทั้งในเรื่องการทำงานและสัมพันธ์ภาพส่วนตัว

4) การรักษา (Keeping) ได้แก่ การรักษาทิศทางในการบรรลุเป้าหมาย โดยเฉพาะการตรวจสอบความต้องการของสมาชิกและการเปิดใจรับฟังความคิดเห็นซึ่งกันและกัน เพื่อแสวงหาแนวทางที่ทรงพลังในการดำเนินการให้บรรลุเป้าหมาย

เกรียงศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์ กล่าวถึงองค์ประกอบที่สำคัญของเครือข่ายว่ามีองค์ประกอบที่สำคัญ 7 ประการ คือ

1) การรับรู้มุมมองร่วมกัน (Common Perception) หมายถึง การที่สมาชิกเข้ามาอยู่ในเครือข่าย ต้องมีความรู้สึกนึกคิดและการรับรู้ร่วมกันถึงเหตุการณ์เข้าร่วมเป็นเครือข่าย อาทิ มีความเข้าใจในปัญหา มีสำนึกในการแก้ไขปัญหาร่วมกัน และมีความต้องการความช่วยเหลือในลักษณะที่คล้ายคลึงกัน เป็นต้น ซึ่งจะส่งผลให้สมาชิกเครือข่ายเกิดความรู้สึกผูกพันในการดำเนินกิจกรรมบางอย่างเพื่อแก้ปัญหาความเดือดร้อนที่เกิดขึ้น

2) การมีวิสัยทัศน์ร่วมกัน (Common Vision) หมายถึง การมองเห็นจุดมุ่งหมายในอนาคตร่วมกันระหว่างสมาชิกในกลุ่ม การรับรู้เข้าใจถึงทิศทางเดียวกันและการมีเป้าหมายที่จะดำเนินไปด้วยกัน จะช่วยทำให้ขบวนการเคลื่อนไหวของเครือข่ายมีพลัง เกิดเอกภาพ และช่วยบรรเทาความขัดแย้งอันเกิดจากมุมมองที่แตกต่าง

3) การมีผลประโยชน์และความสนใจร่วมกัน (Mutual Interest/Benefits) หมายถึง การที่สมาชิกแต่ละคนมาร่วมกันเพื่อประสานผลประโยชน์และความต้องการ ซึ่งผลประโยชน์และความต้องการนั้นจะไม่บรรลุผลสำเร็จได้หากสมาชิกต่างคนต่างอยู่ ดังนั้นจึงมีการรวมตัวกันบนฐานของผลประโยชน์ร่วมที่มากเพียงพอจะดึงดูดให้รวมเป็นเครือข่าย

4) การมีส่วนร่วมของสมาชิกเครือข่ายอย่างกว้างขวาง (All Stakeholders Participation) การมีส่วนร่วมกันของสมาชิกมีความสำคัญต่อการพัฒนาความเข้มแข็งของเครือข่าย เพราะกระบวนการมีส่วนร่วมเป็นเงื่อนไขที่ทำให้เกิดการร่วมรับรู้ ร่วมคิด ร่วมตัดสินใจ และร่วมลงมือกระทำอย่างแข็งขัน ดังนั้น สมาชิกในเครือข่าย จึงควรเสริมสร้างความสัมพันธ์ในลักษณะของความเท่าเทียมและในฐานะหุ้นส่วนของเครือข่ายและควรสานสัมพันธ์ในแนวราบ

5) กระบวนการเสริมสร้างซึ่งกันและกัน (Complementary Relationship) การที่สมาชิกในเครือข่ายต่างก็ต้องเสริมกระบวนการทำงานของกันและกัน โดยที่ใช่จุดแข็งของฝ่ายหนึ่งไปช่วยเหลืออีกฝ่ายหนึ่งที่มีจุดอ่อน ซึ่งจะทำให้เกิดการประสานผลประโยชน์ร่วมกัน การเสริมสร้างต่อกันนั้น เกิดจากการรวมตัวเป็นเครือข่ายซึ่งมีผลดีมากกว่าการไม่รวมเป็นเครือข่าย

6) การพึ่งอิงร่วมกัน (Interdependence) คือการเติมเต็มในส่วนที่ขาดของแต่ละฝ่ายเนื่องจากทุกฝ่ายต่างก็มีข้อจำกัดในกระบวนการทำงานและมีความรู้ประสบการณ์ที่แตกต่างกัน ดังนั้น จึงมีการพึ่งพาอาศัยกันระหว่างสมาชิกในเครือข่าย

7) การปฏิสัมพันธ์เชิงแลกเปลี่ยน (Interaction) หมายถึง การที่สมาชิกในเครือข่ายมีการทำกิจกรรมร่วมกัน เพื่อให้เกิดปฏิสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกและผลการปฏิสัมพันธ์เชิงแลกเปลี่ยนระหว่างกันนั้นก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในเครือข่ายด้วย

1.2 การสร้างเครือข่าย (Networking)

กวี ศรีเวศร ให้ความหมายของการสร้างเครือข่าย คือ กระบวนการต่างตอบแทนที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานของการแลกเปลี่ยน ทั้งความคิด ข้อมูลข่าวสาร ข้อเสนอแนะ

และข้อแลกเปลี่ยน โดยมีการบอกต่อ ชักนำ รวมถึงการติดต่อระหว่างกันและกัน ด้วยการแบ่งปัน เอื้ออาทรต่อกัน ซึ่งจะช่วยส่งเสริมคุณภาพชีวิตของคนที่อยู่ในแวดวงของการโยงโย ทั้งด้านส่วนตัวและวิชาชีพ

การสร้างเครือข่ายที่ดีที่สุด จึงอยู่บนพื้นฐานความพึงพอใจของ การให้ เป็นปฐมบท และ การต่างตอบแทน ซึ่งก็เป็นเรื่องของ การให้จากอีกฝ่ายหนึ่งก็จะเป็นเรื่องที่ดีติดตามมาในภายหลัง การสร้างเครือข่ายที่แท้จริงจึงเป็นทั้ง การให้และการรับ (Give and Take) ระหว่างกัน

โดยสรุป เครือข่ายเป็นสรรพสิ่งที่เกิดขึ้นตามธรรมชาติ และด้วยสายใยแห่งความเป็นมนุษย์ที่อยู่รวมกันเป็นสังคม ย่อมพึ่งพาอาศัยกันเพื่อแสวงหาทรัพยากรในการตอบสนองความต้องการของตน เครือข่ายตามธรรมชาติระยะแรกๆ อาจจะดูเหมือนไร้ระเบียบ แต่ต่อมาเครือข่ายจะมีการจัดการตนเองอย่างเป็นองค์รวม ด้วยการปฏิสัมพันธ์กันระหว่างสมาชิก ด้วยระบบการติดต่อสื่อสาร การมีส่วนร่วมในการทำกิจกรรมร่วมกัน การเปิดโอกาสให้สมาชิกเข้าถึงการเป็นเจ้าของเครือข่าย อย่างเสมอภาคเท่าเทียมกัน และเครือข่ายจะเป็นระบบเปิดใช้เป็นที่สาธารณะในการปลูกฝังอุดมการณ์และสร้างพลังของสมาชิกในเครือข่าย ด้วยระบบการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ทำให้สมาชิกมีความรอบรู้และประสบการณ์มากขึ้น มองเห็นทางเลือกในการนำไปใช้ให้เกิดประโยชน์แก่ตนเอง ครอบครัว ชุมชนและองค์กร จนสามารถพึ่งตนเองได้ หากเครือข่ายนั้นมีการประกอบกิจกรรมตามความสนใจและรักษาสัมพันธ์ภาพของสมาชิกอย่างต่อเนื่อง

2. แนวคิดสหกรณ์

2.1 ความหมายของสหกรณ์

คำว่า สหกรณ์ ได้มีการให้ความหมายไว้หลากหลาย ดังนี้

พระราชดำรัส พระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช

สหกรณ์ (Cooperatives) แปลว่า การทำงานร่วมกัน การทำงานนี้ลึกซึ้งมาก เพราะจะต้องร่วมมือกันในทุกด้าน ทั้งในด้านงานการทำ ด้วยร่างกาย ด้วยสมอง และงานที่ทำด้วยใจทุกอย่างนี้ขาดไม่ได้ ต้องพร้อม”

“ควรที่จะมีการแพร่ขยายให้ใช้ระบบสหกรณ์ขึ้นทั่วประเทศ เนื่องจากวิธีการสหกรณ์นั่นเอง เป็นรากฐานที่ดีของระบอบประชาธิปไตยอย่างสำคัญ สอนให้คนรู้จัก

รับผิดชอบร่วมกัน ให้มีการเลือกตั้งตัวแทนเข้าไปบริหารสหกรณ์ ตลอดจนให้รู้ถึงคุณค่าของประโยชน์อันจะได้ร่วมกันเป็นส่วนรวม”

ตามพระราชบัญญัติสหกรณ์ พ.ศ. 2547 ได้ให้ความหมาย คำว่า “สหกรณ์” หมายความว่า คณะบุคคลซึ่งร่วมกันดำเนินกิจการ เพื่อประโยชน์ทางเศรษฐกิจและสังคม โดยช่วยตนเองและช่วยเหลือซึ่งกันและกัน และได้จดทะเบียนตามพระราชบัญญัตินี้

บุญมี จันทรวงศ์ ให้ความหมายคำว่า “สหกรณ์” หมายถึง องค์กรชุมชนที่ประชาชนมารวมตัวกันด้วยความสมัครใจ เพื่อดำเนินกิจการทางเศรษฐกิจและสังคมร่วมกัน เพื่อประโยชน์ของมวลสมาชิก โดยไม่มุ่งหวังผลกำไรและในการดำเนินกิจการของสหกรณ์ ต้องยึดหลักการประชาธิปไตย คือ สหกรณ์เป็นสมาชิกและควบคุมโดยสมาชิก และเพื่อผลประโยชน์ร่วมกันของสมาชิก และมีการจดทะเบียนตามกฎหมาย

2.2 อุดมการณ์สหกรณ์

อุดมการณ์สหกรณ์ คือ “ความเชื่อร่วมกันที่ว่า การช่วยเหลือตนเองและการช่วยเหลือซึ่งกันและกันตามหลักการสหกรณ์จะนำไปสู่การกินดีอยู่ดี ความเป็นธรรม และสันติสุขในสังคม”

2.3 หลักการสหกรณ์

หลักการสหกรณ์ คือ “แนวทางที่สหกรณ์ยึดถือปฏิบัติเพื่อให้คุณค่าทางสหกรณ์เกิดผลเป็นรูปธรรม” ซึ่งประกอบด้วยหลักการที่สำคัญ 7 ประการ คือ

หลักการที่ 1 การเป็นสมาชิกโดยสมัครใจและเปิดกว้าง ประกอบด้วย

1) พึงตระหนักว่าการเข้าและออกจากการเป็นสมาชิก จะต้องเป็นโดยความสมัครใจของบุคคล (คำว่า บุคคล หมายถึง ทั้งบุคคลธรรมดาและนิติบุคคล) ไม่ใช่ถูกชักจูง โน้มน้าว ล่อลวง บังคับ ข่มขู่จากผู้อื่น

2) การกำหนดคุณสมบัติสมาชิกของสหกรณ์ต่างๆ เพื่อให้ได้บุคคลที่เข้ามาเป็นสมาชิกแล้วสามารถร่วมกันดำเนินกิจกรรมในสหกรณ์ได้ และไม่สร้างปัญหาความเดือดร้อนให้แก่เพื่อนสมาชิกและสหกรณ์ ไม่ถือว่าขัดกับหลักการสหกรณ์ข้อนี้

3) สมาชิกสมทบนั้น ควรมีแต่เฉพาะกรณีของสหกรณ์บางประเภทที่มีลักษณะพิเศษและจำเป็นเท่านั้น ไม่ควรให้มีในสหกรณ์ทั่วไปหรือทุกประเภท เพราะตามปกติ

สมาชิกสมทบมาจากบุคคลซึ่งขาดคุณสมบัติที่จะเป็นสมาชิกธรรมดา หากสหกรณ์ได้รับสมาชิกสมทบจำนวนมาก ก็อาจกระทบต่อการส่งเสริมผลประโยชน์ของสมาชิกธรรมดาได้ แม้ว่ากฎหมายจะได้ห้ามมิให้สมาชิกสมทบบมีสิทธิบางประการก็ตาม

หลักการที่ 2 การควบคุมโดยสมาชิกตามหลักประชาธิปไตย

สมาชิกทุกคนพึงตระหนักว่าเป็นหน้าที่ของที่จะต้องร่วมแรงกายใจ และสติปัญญาในการดำเนินการและควบคุมดูแลการดำเนินงานของสหกรณ์ตามวิถีทางประชาธิปไตย เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล โดยผ่านช่องทางหรือองค์กรต่างๆ เช่น คณะกรรมการดำเนินการ ผู้ตรวจสอบกิจการและที่ประชุมใหญ่

หลักการที่ 3 การมีส่วนร่วมทางเศรษฐกิจของสมาชิก

ให้สมาชิกทุกคนพึงตระหนักว่าบทบาทที่สำคัญของตน คือ การที่ต้องเป็นทั้งเจ้าของและลูกค้าในคนเดียวกัน (Co-owners and Customers) จึงต้องทำหน้าที่เป็นผู้สมทบทุน ผู้ควบคุม และผู้ถือหุ้น หรือผู้ใช้บริการของสหกรณ์ มิใช่มาเป็นสมาชิกเพียงเพื่อมุ่งหวังได้รับประโยชน์จากสหกรณ์เท่านั้น สำหรับการจัดสรรกำไรเพื่อความเป็นธรรมแก่สมาชิกส่วนหนึ่งต้องกันไว้เป็นทุนสำรอง ซึ่งจะนำไปแบ่งกันมิได้ แต่เป็นทุนเพื่อพัฒนาสหกรณ์ของพวกเขาเอง ถือว่าเป็นทุนทางสังคม นอกนั้นก็อาจแบ่งเป็นเงินปันผลในอัตราจำกัด และเป็นเงินเฉลี่ยคืน ตามส่วนแห่งธุรกิจ

หลักการที่ 4 การปกครองตนเองและความเป็นอิสระ

1) สมาชิก กรรมการ และพนักงานสหกรณ์ รวมทั้งหน่วยงานส่งเสริมสหกรณ์ต้องสำนึกและตระหนักอยู่เสมอว่าสหกรณ์เป็นองค์กรพึ่งพาตนเอง และปกครองตนเอง เพราะฉะนั้นสหกรณ์ต้องเป็นอิสระในการตัดสินใจหรือทำสัญญาใดๆ ตามเงื่อนไขที่สหกรณ์ยอมรับได้กับบุคคลภายนอกหรือรัฐบาล

2) การรับความช่วยเหลือหรือสนับสนุนจากรัฐ หรือบุคคลภายนอกไม่ขัดกับหลักความเป็นอิสระของสหกรณ์ หากผู้ให้ความช่วยเหลือมุ่งหมายให้สหกรณ์ช่วยเหลือตนเองได้และควบคุมตามหลักประชาธิปไตย รวมทั้งชำระไว้ซึ่งเป็นตัวของตัวเองของสหกรณ์

หลักการที่ 5 การศึกษาฝึกอบรมและสารสนเทศ

1) หลักการข้อนี้เป็นจุดอ่อนของสหกรณ์ในประเทศไทยทุกระดับ ทั้งสหกรณ์ขั้นปฐมและสหกรณ์ขั้นสูง เพราะขาดแผนแม่บทในการพัฒนาการศึกษาทางสหกรณ์ให้เป็นบทบาทและความรับผิดชอบของขบวนการสหกรณ์อย่างแท้จริง ทั้งๆ ที่ได้เริ่มให้จัดตั้งกองทุนสะสม จัดสภาพสหกรณ์จากกำไรของสหกรณ์มาตั้งแต่ ปี 2492 แม้จะมีการจัดตั้ง

สันนิบาตสหกรณ์แห่งประเทศไทยและมีชุมชนสหกรณ์ระดับชาติบ้างแล้ว ส่วนราชการที่ทำหน้าที่ส่งเสริมสหกรณ์ก็ยังคงดำเนินการให้การศึกษาและอบรมทางสหกรณ์ แทบจะเรียกได้ว่าซ้ำซ้อนกับขบวนการสหกรณ์ โดยไม่มีเป้าหมายที่ชัดเจนให้ขบวนการสหกรณ์สามารถรับผิดชอบการให้การศึกษาและฝึกอบรมทางสหกรณ์ได้ด้วยตนเอง ในที่สุดมีหน่วยงานของรัฐทำหน้าที่ให้การสนับสนุนอย่างเพียงพอตามความจำเป็นและเน้นการฝึกอบรมข้าราชการให้ปฏิบัติหน้าที่อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

2) การศึกษาฝึกอบรมและสารสนเทศมีความมุ่งหมายและเน้นกลุ่มเป้าหมายดังนี้

2.1) การศึกษามุ่งให้สมาชิกและบุคคลทั่วไปซึ่งถือว่าเป็นผู้ที่จะเป็นสมาชิกในอนาคต มีความรู้ และความเข้าใจเกี่ยวกับสหกรณ์ รวมทั้งมีความสำนึก และตระหนักในสิทธิและหน้าที่ของสมาชิก หรือให้เป็นผู้มีจิตวิญญาณสหกรณ์

2.2) การฝึกอบรมมุ่งให้กรรมการ ผู้จัดการและพนักงานสหกรณ์ มีความรู้ ความสามารถ และทักษะ รวมทั้งความรับผิดชอบในบทบาทหน้าที่ของตน

2.3) ส่วนสารสนเทศนั้นมุ่งให้บุคคลทุกกลุ่ม โดยเฉพาะอย่างยิ่ง สำหรับเยาวชนและผู้เฒ่าทางด้านความคิด เช่น ผู้นำชุมชน นักหนังสือพิมพ์ นักเขียน ผู้นำองค์กรพัฒนาชุมชน ฯลฯ โดยเน้นการติดต่อสื่อสาร 2 ทาง

3) หลักสูตรและเนื้อหาของการศึกษาอบรม ควรครอบคลุมทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม การเมืองและวัฒนธรรม

หลักการที่ 6 การร่วมมือระหว่างสหกรณ์

1) การร่วมมือระหว่างสหกรณ์เป็นหลักการเดียวกันกับการร่วมมือระหว่างบุคคลธรรมดาในการจัดตั้งสหกรณ์นั่นเอง ซึ่งจะก่อให้เกิดการประหยัดและมีอำนาจการต่อรองสูงขึ้น รวมถึงการนำไปสู่การรับใช้สมาชิกอย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

2) การร่วมมือระหว่างสหกรณ์อาจทำได้ทั้งในแนวนอนและแนวตั้ง ในแนวนอนสหกรณ์ทุกสหกรณ์ไม่ว่าประเภทเดียวกันหรือไม่ สามารถรวมกันได้ในทุกระดับ เพื่อประโยชน์สูงสุดของสมาชิกและขบวนการสหกรณ์ ในแนวตั้งสหกรณ์ท้องถิ่นประเภทเดียวกันควรรวมตัวกันทางธุรกิจเป็นชุมชนสหกรณ์ระดับภูมิภาค หรือระดับประเทศ และระดับระหว่างประเทศ และสหกรณ์ทุกประเภท ทุกระดับ ทุกสหกรณ์ควรรวมตัวกันเป็นองค์การสหกรณ์สูงสุด (Apex Organization) เพื่อประโยชน์ในการส่งเสริมด้านอุดมการณ์ การศึกษา การฝึกอบรม การส่งเสริมแนะนำ การกำกับดูแล การตรวจสอบ การวิจัย และการพัฒนา เป็นต้น

3) วัตถุประสงค์สำคัญของการร่วมมือระหว่างสหกรณ์ คือ เพื่อให้สหกรณ์สามารถอำนวยความสะดวกทางเศรษฐกิจและสังคมแก่บรรดาสมาชิกได้ เพราะฉะนั้นสหกรณ์ท้องถิ่นแต่ละสหกรณ์ และสหกรณ์ชั้นสูงต้องเป็นสหกรณ์ที่มีความเข้มแข็งและยั่งยืน มีชีวิตชีวา (Viable & Sustainable) และร่วมมือกันในลักษณะของ “ระบบรวม” หรือเป็นเอกภาพ

หลักการที่ 7 การเอื้ออาทรต่อชุมชน

สหกรณ์เป็นองค์การทางเศรษฐกิจและสังคม และเป็นส่วนหนึ่งของชุมชนที่สหกรณ์ตั้งอยู่ เพราะฉะนั้นการดำเนินงานของสหกรณ์ต้องเป็นไปเพื่อการพัฒนาที่ยั่งยืนของชุมชนนั้นๆ ซึ่งหมายความว่า เป็นการพัฒนา ที่ไม่ทำลายทรัพยากรธรรมชาติ สิ่งแวดล้อมและระบบนิเวศน์ หรือเป็นการพัฒนาที่สนองความต้องการและความใฝ่ฝันของคนรุ่นปัจจุบัน โดยไม่ทำลายโอกาสความสามารถ และอนาคตของคนรุ่นหลัง เนื่องจากสมาชิกสหกรณ์ก็เป็นสมาชิกของชุมชน ดังนั้น สหกรณ์จึงควรมีส่วนช่วยเหลือในการพัฒนาชุมชนนั้นแบบยั่งยืน

2.4 การดำเนินงานสหกรณ์

ตามรัฐธรรมนูญแห่งราชอาณาจักรไทย พุทธศักราช 2540 บัญญัติว่า

“รัฐต้องส่งเสริม สนับสนุน และคุ้มครองระบบสหกรณ์”

ปัจจุบันการดำเนินงานสหกรณ์เป็นไปตามพระราชบัญญัติสหกรณ์ พ.ศ. 2542 โดยมีรัฐมนตรีว่าการกระทรวงเกษตรและสหกรณ์เป็นผู้รักษาการให้เป็นไปตามข้อบัญญัติตามกฎหมายและใน พ.ร.บ.สหกรณ์ 2542 ส่วนที่ 3 มาตรา 46 บัญญัติการดำเนินงานสหกรณ์ ดังนี้ (สำนักจัดตั้งและส่งเสริมสหกรณ์, 2547: น.9)

- (1) ดำเนินธุรกิจ การผลิต การค้า การบริการและอุตสาหกรรม เพื่อประโยชน์ของสมาชิก
- (2) ให้สวัสดิการหรือการสงเคราะห์ตามสมควรแก่สมาชิกและครอบครัว
- (3) ให้ความช่วยเหลือทางวิชาการแก่สมาชิก
- (4) ขอหรือรับความช่วยเหลือทางวิชาการจากทางราชการ หน่วยงานของต่างประเทศหรือบุคคลอื่นใด
- (5) รับฝากเงินประเภทออมทรัพย์หรือประเภทประจำจากสมาชิกหรือสหกรณ์อื่นได้ตามระเบียบของสหกรณ์ที่ได้ได้รับความเห็นชอบจากนายทะเบียนสหกรณ์

(6) ให้กู้ ให้สินเชื่อ ให้ยืม ให้เช่า ให้เช่าซื้อ โอน รับจ้างหรือรับจํานำ ซึ่งทรัพย์สินแก่สมาชิกหรือของสมาชิก

(7) จัดให้ได้มา ชื่อ ถิ่นกรรมสิทธิ์หรือทรัพย์สินครอบครอง กู้ยืม เช่า เช่าซื้อ รับโอนสิทธิการเช่าหรือสิทธิการเช่าซื้อ จ้างหรือจํานำ ขายหรือจําหน่ายด้วยวิธีอื่นใดซึ่งทรัพย์สิน

(8) ให้สหกรณ์อื่นกู้ยืมเงิน ได้ตามระเบียบของสหกรณ์ที่ได้รับความเห็นชอบจากนายทะเบียนสหกรณ์

(9) ดำเนินกิจการอย่างอื่นบรรดาที่เกี่ยวกับ หรือเนื่องในการจัดให้สำเร็จตามวัตถุประสงค์ของสหกรณ์

2.5 ประเภทสหกรณ์

ตามกฎหมายกระทรวง กำหนดประเภทสหกรณ์ที่จะรับจดทะเบียน พ.ศ.2548 ลงวันที่ 29 มิถุนายน 2548 กำหนดไว้ 7 ประเภท ได้แก่ สหกรณ์การเกษตร สหกรณ์ประมง สหกรณ์นิคม สหกรณ์ร้านค้า สหกรณ์บริการ สหกรณ์ออมทรัพย์ และสหกรณ์เครดิตยูเนียน แต่ที่เกี่ยวข้องกับสหกรณ์ผู้เลี้ยงกุ้ง ในลุ่มน้ำต่างๆ มีด้วยกัน 2 ประเภทคือ

1) สหกรณ์การเกษตร คือ สหกรณ์ที่จัดตั้งขึ้นในหมู่ผู้มีอาชีพทางการเกษตรรวมตัวกันจัดตั้งขึ้น และจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลต่อนายทะเบียนสหกรณ์ โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อให้สมาชิกดำเนินกิจกรรมร่วมกันและช่วยเหลือซึ่งกันและกัน เพื่อแก้ไขความเดือดร้อนในการประกอบอาชีพของสมาชิก และช่วยยกระดับฐานะความเป็นอยู่ของสมาชิกให้ดีขึ้น สหกรณ์การเกษตรดำเนินธุรกิจแบบอเนกประสงค์ เพื่อส่งเสริมให้สมาชิกดำเนินธุรกิจร่วมกัน ช่วยเหลือซึ่งกันและกัน และช่วยเหลือส่วนรวม โดยใช้หลักคุณธรรมและจริยธรรม อันดีงามตามพื้นฐานของมนุษย์ เพื่อให้เกิดประโยชน์แก่สมาชิกและส่วนรวม ให้มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นทั้งทางด้านเศรษฐกิจและสังคม ตามที่กำหนดไว้ในข้อบังคับของสหกรณ์

2) สหกรณ์ประมง คือสหกรณ์ที่จัดตั้งขึ้นในหมู่ชาวประมงเพื่อแก้ไขปัญหาและอุปสรรคในการประกอบอาชีพ ซึ่งชาวประมงแต่ละคน ไม่สามารถแก้ไขให้ลุล่วงไปได้ตามลำพังบุคคลเหล่านี้จึงรวมตัวกันโดยยึดหลักการช่วยตนเองและช่วยเหลือซึ่งกันและกัน โดยมีวัตถุประสงค์ให้ความรู้ทางด้านวิชาการในเรื่องการจัดหาวัสดุอุปกรณ์ที่เหมาะสม และมีคุณภาพในการเพาะเลี้ยง การเก็บรักษาและการแปรรูปสัตว์น้ำแก่สมาชิกรวมทั้งให้ความช่วยเหลือทางด้านธุรกิจการประมง คือ การจัดหาเงินทุนให้สมาชิกนำไปลงทุนประกอบ

อาชีพ การจัดหาวัสดุการประมงมาจำหน่ายการจัดจำหน่ายสัตว์น้ำและผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำ การรับฝากเงินและสงเคราะห์สมาชิกเมื่อประสบภัยพิบัติ

โดยสรุป สหกรณ์ หมายถึง คณะบุคคลที่สมัครใจเป็นสมาชิกโดยปราศจากข้อจำกัดได้ร่วมกันดำเนินกิจการหรือทำงานร่วมกันอย่างถึกซึ้ง เพื่อประโยชน์ของมวลสมาชิก โดยไม่มุ่งหวังผลกำไรและในการดำเนินกิจการของสหกรณ์ต้องยึดหลักการประชาธิปไตย คือ สหกรณ์เป็นสมาชิกและควบคุมโดยสมาชิกและเพื่อผลประโยชน์ร่วมกันของสมาชิกอุดมการณ์ สหกรณ์ คือ “ความเชื่อร่วมกันที่ว่าความช่วยเหลือตนเองและการช่วยเหลือซึ่งกันและกันตามหลักการสหกรณ์จะนำไปสู่การกินดีอยู่ดี มีความเป็นธรรมและสันติสุขในสังคม” และหลักการสหกรณ์ 7 ประการคือ การเป็นสมาชิกโดยสมัครใจและเปิด การควบคุมโดยสมาชิกตามหลักประชาธิปไตย การมีส่วนร่วมทางเศรษฐกิจของสมาชิก การปกครองตนเองและความเป็นอิสระ การศึกษาฝึกอบรมและสารสนเทศ การร่วมมือระหว่างสหกรณ์และการเอื้ออาทรต่อชุมชน

3. แนวคิดการสร้างความเข้มแข็ง

จากวิกฤติเศรษฐกิจของประเทศไทยที่เริ่มขึ้นในปลายปี 2539 ซึ่งเป็นปีแรก ของแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 8 ได้ก่อให้เกิดปัญหาด้านเศรษฐกิจและสังคมต่างๆ ส่งผลกระทบต่อประชาชนทุกชั้นและทุกภาคส่วนของสังคม ประเด็นเรื่องชุมชนเข้มแข็ง ได้ถูกนำมาพิจารณาเป็นวาระแห่งชาติเพราะเห็นว่าปัญหาที่เกิดขึ้นมีความจำเป็นต้องให้หน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนเข้ามาแก้ไขปัญหาาร่วมกัน โดยเฉพาะการให้ความสำคัญต่อกระบวนการพัฒนาที่เน้นคนเป็นศูนย์กลางตามแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 8 โดยการเพิ่มศักยภาพของคนและชุมชนให้เข้มแข็ง มีความพร้อมในการเข้าไปมีส่วนร่วมในการพัฒนาเศรษฐกิจ สังคม การบริหารจัดการทรัพยากรธรรมชาติและ การดูแลรักษาสิ่งแวดล้อมให้ยั่งยืน ความเข้มแข็งของชุมชนจึงเป็นฐานสำคัญในการลดผลกระทบทางเศรษฐกิจ และสังคม รวมถึงการสร้างกระบวนการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมที่ยั่งยืนในอนาคต ซึ่งเป็นแนวทาง การพัฒนาที่สำคัญประการหนึ่งต่อเนื่องมาถึงแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 9 และ 10

3.1 ความหมายของชุมชนเข้มแข็ง (รักบ้านเกิดดีออกคอม, น. 1-2, 2549)

เพื่อให้การพัฒนาประเทศเป็นไปอย่างยั่งยืน จึงต้องเริ่มจากการใช้จุดแข็งในสังคม และทุนทางสังคมที่มีอยู่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการสร้างเสริมความเข้มแข็งให้กับชุมชนในการแก้ปัญหาได้ด้วยตนเอง

ไพบูลย์ วัฒนศิริธรรม ในแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 8 ได้ให้แนวคิด ความหมายของชุมชนและความเข้มแข็งของชุมชน เพื่อเป็นแนวทางและการนำไปสู่การปฏิบัติตามยุทธศาสตร์และแนวทางการพัฒนา ดังนี้

ชุมชน หมายถึง กลุ่มคนที่มีวิถีชีวิตเกี่ยวพันกัน และมีการติดต่อสื่อสารเกี่ยวข้องกันอย่างเป็นปกติต่อเนื่อง อันเนื่องมาจากการอยู่ในพื้นที่ร่วมกันหรือมีอาชีพร่วมกัน หรือการประกอบกิจการซึ่งมีวัตถุประสงค์ร่วมกัน หรือการมีวัฒนธรรม ความเชื่อหรือความสนใจร่วมกัน โดยความเป็นชุมชนอาจหมายถึงการที่คนจำนวนหนึ่งเท่าใดก็ได้มีวัตถุประสงค์ร่วมกัน มีการติดต่อสื่อสารหรือรวมกลุ่มกัน มีความเอื้ออาทรต่อกัน มีการเรียนรู้ร่วมกันในการกระทำ มีการจัดการเพื่อให้เกิดความสำเร็จตามวัตถุประสงค์ร่วมกัน

ความเข้มแข็งของชุมชน หมายถึง การที่ประชาชนในชุมชนต่างๆ ของเมืองหรือชนบทรวมตัวกันเป็น “องค์กรชุมชน” โดยมีการเรียนรู้ การจัดการและการแก้ไขปัญหา ร่วมกันของชุมชนแล้วถึงได้เกิดการเปลี่ยนแปลงหรือการพัฒนาทั้งทางด้านเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรมและสิ่งแวดล้อมภายในชุมชน ตลอดจนมีผลกระทบสู่ภายนอกชุมชนที่ดีขึ้นตามลำดับ โดยจะเรียกชุมชนนี้ว่า กลุ่ม ชุมรม สหกรณ์ บริษัท องค์กรชาวบ้าน เครือข่ายหรืออื่นๆ ที่มีความหมายแสดงถึงการร่วมมือช่วยเหลือกันเพื่อผลประโยชน์ร่วมกัน และด้วยความเอื้ออาทรต่อชุมชนอื่นๆ ในสังคมด้วย

องค์กรชุมชน หมายถึง กลุ่มหรือชมรมหรือสหกรณ์ หรือในชื่ออื่นใด โดยจะมีการจดทะเบียนตามกฎหมายหรือไม่ก็ตามอันเป็นองค์กรที่เกิดจากการรวมตัวด้วยความสมัครใจของประชาชนจำนวนหนึ่งที่มีวัตถุประสงค์และอุดมคติร่วมกัน มีมิตรภาพและความเอื้ออาทรต่อกัน มีการเรียนรู้กันอย่างต่อเนื่องในการทำงานเพื่อแก้ไขปัญหาและพัฒนาเศรษฐกิจ จิตใจ สังคม วัฒนธรรม และสิ่งแวดล้อม มีผู้นำตามธรรมชาติเกิดขึ้นโดยผ่านกระบวนการทำงานร่วมกัน

การเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชนอาศัยอยู่บนพื้นฐานของกระบวนการมีส่วนร่วมของประชาชน โดยในแต่ละชุมชนจะมีการพัฒนาไปสู่ความเข้มแข็งของชุมชนในมิติต่างๆ เช่นมิติทางด้านเศรษฐกิจ มิติทางด้านทรัพยากรธรรมชาติ มิติทางด้านสังคมและมิติทางด้านวัฒนธรรม ซึ่งในการสร้างความเข้มแข็งของชุมชนอาจพัฒนาความเข้มแข็งได้เพียงบางมิติเท่านั้น เนื่องจากเงื่อนไขและกระบวนการที่นำไปสู่ความเข้มแข็งในแต่ละมิติของแต่ละชุมชนมีความแตกต่างกัน

3.2 องค์ประกอบของชุมชนเข้มแข็ง

จากการดำเนินงานเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชน คณะอนุกรมเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชนเพื่อแก้ไขปัญหาวิกฤตภายใต้คณะกรรมการนโยบายสังคมแห่งชาติ ได้กำหนดกรอบองค์ประกอบของชุมชนเข้มแข็งไว้ว่าจะต้องประกอบด้วย

- 3.2.1 บุคคลหลากหลายที่รวมตัวกันเป็นองค์กรชุมชนอย่างเป็นทางการหรือไม่ก็ตาม
- 3.2.2 มีเป้าหมายร่วมกันและยึดโยงเกาะเกี่ยวกันด้วยประโยชน์สาธารณะของสมาชิก
- 3.2.3 มีจิตสำนึกของการพึ่งตนเอง รักษาเอื้ออาทรต่อกัน และมีความรักท้องถิ่น รักชุมชน
- 3.2.4 มีอิสระในการร่วมคิด ร่วมตัดสินใจ ร่วมทำและร่วมรับผิดชอบ
- 3.2.5 มีการระดมใช้ทรัพยากรในชุมชนอย่างเต็มที่และมีประสิทธิภาพ
- 3.2.6 มีการเรียนรู้ เชื่อมโยงกัน เป็นเครือข่ายและติดต่อสื่อสารกันหลายรูปแบบ
- 3.2.7 มีการจัดทำกิจกรรมที่เป็นสาธารณะของชุมชนอย่างต่อเนื่อง
- 3.2.8 มีการจัดการบริหารกลุ่มที่หลากหลายและเครือข่ายที่ดี
- 3.2.9 มีการเสริมสร้างผู้นำการเปลี่ยนแปลงที่หลากหลายของชุมชนสืบทอดกันตลอดไป

3.3 ลักษณะของชุมชนเข้มแข็ง

ชุมชนที่มีความเข้มแข็งมีลักษณะที่สำคัญดังนี้ คือ

- 3.3.1 สมาชิกของชุมชนมีความเชื่อมั่นในศักยภาพของตนและชุมชนที่จะแก้ไขปัญหาและพัฒนาชีวิตความเป็นอยู่ของตนเอง
- 3.3.2 สมาชิกของชุมชนพร้อมที่จะร่วมกันจัดการกับปัญหาของตนและชุมชน
- 3.3.3 กระบวนการของชุมชนที่มีการเคลื่อนไหวอย่างต่อเนื่องจน เป็นวิถีของชุมชน ภายใต้การสนับสนุนของผู้นำองค์กรชุมชน ในลักษณะเปิดโอกาสให้กับสมาชิกทั้งหมดเข้ามามีส่วนร่วม โปร่งใส และพร้อมที่จะให้ตรวจสอบ
- 3.3.4 สมาชิกทุกคนมีส่วนร่วมในการประเมินสถานการณ์ของชุมชนกำหนดวิสัยทัศน์ร่วม ร่วมคิด ตัดสินใจ ดำเนินงาน ติดตามและประเมินผลการแก้ปัญหาและการพัฒนาของชุมชนผ่านกระบวนการชุมชน
- 3.3.5 สมาชิกชุมชนเกิดการเรียนรู้ผ่านการเข้าร่วมในกระบวนการของชุมชน
- 3.3.6 การจัดทำแผนของชุมชนที่ประกอบด้วยการพัฒนาทุกๆ ด้านของชุมชนที่มุ่งการพึ่งตนเอง เอื้อประโยชน์ต่อสมาชิกชุมชนทุกๆ คนและมุ่งหวังการพัฒนาชุมชนที่ยั่งยืน

3.3.7 การพึ่งความช่วยเหลือจากภายนอก เป็นการพึ่งเพื่อให้ชุมชนสามารถพึ่งตนเองได้ในที่สุดไม่ใช่การพึ่งพาตลอดไป

3.3.8 สร้างเครือข่ายความร่วมมือกับภาคีการพัฒนา อาจเป็นหมู่บ้านชุมชนอื่นๆ ท้องถิ่น ภาครัฐราชการ องค์กรเอกชน นักธุรกิจ นักวิชาการ และอื่นๆ ในลักษณะของการมีความสัมพันธ์ที่เท่าเทียมกัน

3.4 การเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชน

การเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชน เพื่อเป็นฐานรองรับการแก้ไขปัญหาและการพัฒนาทั้งทางด้านเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมพร้อมกันทุกด้าน หน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน รวมไปถึงภาคีการพัฒนาต่างๆ ทั้งภายในและภายนอกประเทศ จึงต้องผนึกกำลังดำเนินการเสริมความเข้มแข็งให้กับชุมชนในการแก้ไขปัญหาต่างๆ ได้ด้วยตนเอง ด้วยการกระตุ้นและสร้างกระบวนการทำงานแบบมีส่วนร่วม รวมทั้งการสร้างสภาพแวดล้อมให้ชุมชนร่วมกันคิด ร่วมกันทำและมีการเรียนรู้เพื่อช่วยเหลือซึ่งกันและกันอันจะนำไปสู่การพัฒนาที่ยั่งยืนในระยะยาว ทั้งนี้มีกิจกรรมหลักที่ดำเนินการเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชน ได้แก่

3.4.1 การส่งเสริมกระบวนการเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชน เมื่อเผชิญปัญหาวิกฤต โดยพัฒนาศักยภาพให้คนในชุมชนรวมกลุ่มกัน ร่วมคิด ร่วมทำ ร่วมรับผิดชอบ และร่วมรักษาผลประโยชน์ของชุมชนด้วยตนเอง รวมทั้งให้ความสำคัญกับการปรับวิถีคิดและวิธีการทำงานของบุคลากรภาครัฐจากการมีบทบาทเป็นผู้สั่งการมาเป็นผู้สนับสนุนในการจัดการและแก้ไขปัญหาของชุมชน

3.4.2 การส่งเสริมกระบวนการพัฒนาแบบมีส่วนร่วมของชุมชนในลักษณะ “ร่วมคิด ร่วมทำ และร่วมเรียนรู้” เพื่อเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชน ประกอบด้วยกระบวนการส่งเสริมและสนับสนุนชุมชนได้มีการเรียนรู้ แลกเปลี่ยนประสบการณ์เพื่อการพัฒนาอาชีพและเศรษฐกิจชุมชน การพัฒนาสวัสดิการสังคมและสวัสดิภาพของชุมชน การฟื้นฟูอนุรักษ์และจัดการทรัพยากรธรรมชาติของชุมชน การค้นหาศักยภาพและการพัฒนาภูมิปัญญาท้องถิ่น ตลอดจนการจัดทำแผนความต้องการของชุมชนรวมทั้งการสร้างประชาคมภายในชุมชนและการสร้างเครือข่ายของชุมชน

โดยสรุปแนวคิดการสร้างเสริมความเข้มแข็งของชุมชน จากความหมายข้างต้นจึงอาจกล่าวได้ว่า ชุมชนมีความหมายมากกว่าการที่คนแต่ละคนมาอยู่ร่วมกัน แต่ได้สร้าง

ความสัมพันธ์กันโดยมีหลักการ เงื่อนไข กติกา ซึ่งเราเรียกโดยรวมว่าระเบียบบรรทัดฐานของการอยู่ร่วมกัน ชุมชนจึงมีลักษณะเป็นองค์กรทางสังคมที่สามารถตอบสนองความต้องการในชีวิตประจำวันของสมาชิกและสามารถช่วยให้สมาชิกสามารถจัดการกับปัญหาต่างๆ ที่มีอยู่ร่วมกันได้ การเริ่มจากการใช้จุดแข็งในสังคม และทุนทางสังคมที่มีอยู่ในการแก้ปัญหาได้ด้วยตนเอง โดยชุมชนคือ กลุ่มคนที่มีวิถีชีวิตเกี่ยวพันกัน หรือมีอาชีพร่วมกันที่มีวัตถุประสงค์ร่วมกัน หรือการมีวัฒนธรรม ความเชื่อ หรือความสนใจร่วมกัน เพื่อเข้ามา ร่วมกันจัดการและแก้ไขปัญหาาร่วมกัน เพื่อการพัฒนาทั้งทางด้านเศรษฐกิจสังคมวัฒนธรรม และสิ่งแวดล้อมภายในชุมชน โดยจะเรียกชุมชนนี้ว่า กลุ่ม ชุมชน สหกรณ์ บริษัท องค์กร ชาวบ้าน เครือข่ายหรืออื่นๆ ที่มีความหมายแสดงถึงการร่วมมือช่วยเหลือกันเพื่อผลประโยชน์ร่วมกัน และด้วยความเอื้ออาทรต่อชุมชนอื่นๆ ในสังคมด้วย ทั้งนี้ในการเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชน จึงต้องผนึกกำลังให้กับชุมชนในการแก้ไขปัญหาต่างๆ ได้ด้วยตนเอง ด้วยการกระตุ้นและสร้างกระบวนการทำงานแบบมีส่วนร่วม รวมทั้งการสร้างสภาพแวดล้อมให้ชุมชนร่วมกันคิด ร่วมกันทำ และมีการเรียนรู้เพื่อช่วยเหลือซึ่งกันและกัน อันจะนำไปสู่การพัฒนาที่ยั่งยืนในระยะยาวต่อไป

4. แนวคิดการมีส่วนร่วม

4.1 ความหมายของการมีส่วนร่วม

มีนักวิชาการได้ให้ความหมายของการมีส่วนร่วมไว้หลายท่านดังนี้

Werthim (อ้างถึงใน ปารีชาติ วลัยเสถียร และคณะ, 2543: น.136) กล่าวถึงการมีส่วนร่วม คือ การที่ประชาชนจะเข้าไปมีส่วนร่วมในการตัดสินใจในระดับต่างๆ ทาง การจัดการ บริหาร และทางการเมือง เพื่อกำหนดความต้องการในชุมชนของตนเอง เป็นการให้โอกาสประชาชน เป็นฝ่ายตัดสินใจ กำหนดความต้องการในชุมชนของตนเอง เป็นการเสริมพลังอำนาจให้ประชาชนระดมความสามารถในการจัดการทรัพยากรการตัดสินใจ และควบคุมกิจกรรมต่างๆ มากกว่าที่จะเป็นฝ่ายตั้งรับ

ทัศนีย์ ลักษณะวิชนชัย ให้ความหมายคำว่า การมีส่วนร่วมของประชาชน (People Participation) เป็นแนวคิดที่ชี้ให้เห็นถึงลักษณะของการที่ประชาชนจะเข้าไปร่วมในกิจกรรมอย่างใดอย่างหนึ่ง เพื่อผลประโยชน์ของประชาชน โดยส่วนรวมอย่างแท้จริง ประชาชนจะต้องมีอิสระในความคิด มีความรู้ ความสามารถในการกระทำ และมีความเต็ม

ใจที่จะเข้าร่วมกิจกรรมนั้น การมีส่วนร่วมของประชาชนจะต้องร่วมอย่างครบวงจรตั้งแต่ต้นจนถึงสิ้นสุด

4.2 กระบวนการมีส่วนร่วม

การมีส่วนร่วมของประชาชนในการดำเนินการเรื่องใดเรื่องหนึ่ง หรือหลายเรื่องรวมกัน เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์และนโยบายที่กำหนดไว้ มีกระบวนการดังนี้ คือ

4.2.1 เริ่มจากการเกิดจิตสำนึกในตนเอง ที่ถือเป็นภาระหน้าที่ของตนในฐานะเป็นส่วนหนึ่งของชุมชน

4.2.2 ร่วมคิดด้วยกัน ว่าอะไรเป็นปัญหาของชุมชน มีสาเหตุอย่างไร และจะจัดลำดับความสำคัญของปัญหาอย่างไร ควรจัดการกับปัญหาใดก่อนหลัง

4.2.3 ร่วมวางแผนการดำเนินงานว่าจะจัดกิจกรรมหรือโครงการอะไร จะแบ่งงานอย่างไร ใช้งบประมาณมากน้อยเท่าใด จะหาเงินมาจากไหน ใครเป็นผู้ดูแลรักษา

4.2.4 ร่วมดำเนินงาน ประชาชนต้องเข้าร่วมกิจกรรมด้วยความเต็มใจ เต็มกำลัง ความรู้ ความสามารถของตน

4.2.5 ร่วมติดตามประเมินผลตลอดเวลา ที่ทำงานร่วมกัน ประชาชนจะต้องมีการตรวจสอบถึงปัญหาอุปสรรคและหาทางแก้ไขเพื่อให้งานสำเร็จตามเป้าหมาย

4.2.6 ร่วมรับผลประโยชน์ ประชาชนที่เข้ามามีส่วนร่วมกิจกรรมของชุมชนแล้ว ย่อมได้รับผลประโยชน์ร่วมกัน ซึ่งอาจไม่จำเป็นต้องอยู่ในรูปของเงิน วัตถุสิ่งของ แต่อาจจะเป็นความสุขสบาย ความพอใจในสภาพความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นก็ได้

ดังนั้น กระบวนการการมีส่วนร่วมจะต้องมีการเข้าร่วมในกิจกรรมอย่างใดอย่างหนึ่ง ที่ประชาชนจะต้องมีอิสระในความคิด มีความรู้ ความสามารถในการกระทำ และมีความเต็มใจที่จะเข้าร่วมกิจกรรม ซึ่งแน่นอนว่าการดำเนินการดังกล่าวจำเป็นต้องมีการประชุมหรือการปรึกษาหารือร่วมกันอย่างสร้างสรรค์ ซึ่งการประชุมสร้างสรรค์ ก็คือการประชุมที่มุ่งเน้น “กระบวนการ” ในการดำเนินการประชุม เพื่อดึงพลังความคิด จินตนาการของผู้เข้าร่วมประชุมแต่ละคนมาเชื่อมต่อ ผสมผสานผนึกรวมเข้าด้วยกัน อันจะก่อให้เกิดผลการประชุมที่มี “พลัง” อย่างแท้จริง (ชัยวัฒน์ ธีระพันธุ์, 2545, น.23-31)

การประชุมสร้างสรรค์ ใช้นิวทอนของการประชุมระดมสมอง เพื่อแสวงหาข้อมูล ข้อคิด มุมมอง และทางออกใหม่ๆ โดยมีความเชื่อว่า ผู้เข้าร่วมประชุม ทุกคนมีความรู้ ความคิด และประสบการณ์ที่พร้อมจะแลกเปลี่ยนและเรียนรู้ในที่ประชุม โดย จะให้

ความสำคัญกับกระบวนการประชุม ซึ่งบุคคลที่ทำหน้าที่เป็น “ผู้ดำเนินการประชุม” จะมีบทบาทเป็น “วิทยากรกระบวนการ” ดำเนินกระบวนการประชุมด้วยการกระตุ้นให้ผู้เข้าร่วมประชุมระดมสมอง แลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน อาทิ การตั้งประเด็นคำถามใหม่ๆ ที่ท้าทาย เพื่อให้ที่ประชุมร่วมกัน “ขบคิด” เกี่ยวกับคำตอบอย่างละเอียดรอบคอบ ในขณะที่เดียวกัน ผู้ดำเนินการประชุมก็ทำหน้าที่กำกับและดูแลให้การประชุมดำเนินไปด้วยดี การประชุมสร้างสรรค์ จึงเป็นการประชุมที่ดำเนินการขึ้นภายใต้ระบบเปิดและยืดหยุ่น อันอาจนำไปสู่การแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสาร และเรียนรู้เรื่องราวใหม่ๆ ร่วมกันระหว่างผู้เข้าร่วมการประชุม

หลักการสำคัญของการประชุมอย่างสร้างสรรค์

1) แนวทางในการประชุมอย่างสร้างสรรค์ มุ่งเน้นให้ความสำคัญกับกระบวนการประชุม มากกว่าผลลัพธ์ที่ได้จากการประชุม กล่าวคือ เน้นให้เกิดกระบวนการปฏิสัมพันธ์กันระหว่างผู้เข้าร่วมประชุมทั้งหมด โดยเฉพาะในด้านการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารและทักษะต่อประเด็นปัญหาที่สลับซับซ้อนและเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว โดยผู้ดำเนินการประชุมจะต้องครุ่นคิดและใคร่ครวญว่า “ทำอย่างไรเราจะดึงศักยภาพทั้งหมดของผู้เข้าร่วมประชุมออกมา เชื่อมโยงปฏิสัมพันธ์กัน ทำให้เกิดการ “ผุดบังเกิด” (emergence) ของ “พลังทวีคูณ” (Synergy) อันนำไปสู่การก่อให้เกิดความร่วมมือกัน แสวงหาหนทางเพื่อแก้ไขปัญหที่สลับซับซ้อน และการดำเนินการแก้ไขปัญหาร่วมกันอย่างสมานฉันท์

2) การเข้าร่วมประชุมอย่างสร้างสรรค์ มีลักษณะพิเศษกว่าการประชุมโดยทั่วไป ดังนี้

2.1) ผู้ดำเนินการประชุม ซึ่งถูกเรียกว่า “วิทยากรกระบวนการ” ซึ่งมีใช้ทำหน้าที่เป็นผู้ทรงคุณวุฒิหรือผู้เชี่ยวชาญ แต่เป็นผู้ทำหน้าที่ควบคุมกระบวนการประชุมให้ดำเนินไปอย่าง มีประสิทธิภาพและเล่นบทบาทเป็นผู้สนับสนุนหรือพี่เลี้ยง (Facilitator) เพื่อกระตุ้นให้ผู้เข้าร่วมประชุมได้ร่วมกันคิดและแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน

2.2) สมาชิกในที่ประชุมทุกคนมีข้อมูล ความรู้ ประสบการณ์และมุมมองที่หลากหลายกันไป ทำให้การประชุมอย่างสร้างสรรค์มุ่งเน้นให้สมาชิกในที่ประชุมนำเสนอข้อมูลข่าวสารและความคิดเห็นของตนต่อประเด็นปัญหาที่กำหนดเพื่อให้ผู้อื่นรับทราบ และมุ่งเน้นให้สมาชิกในที่ประชุมเปิดใจกว้าง เพื่อรับฟังข้อมูล หรือดำเนินการตัดสินใจในเรื่องต่างๆ อย่างรอบคอบและมีสติ

3) กระบวนการประชุม มุ่งเน้นกระบวนการเรียนรู้ การแลกเปลี่ยนข้อมูลหรือข้อคิดร่วมกันระหว่างผู้เข้าร่วม ภายใต้ กฎ กติกา มารยาท ที่ผู้เข้าร่วมการประชุมกำหนด และยึดถือเป็นแนวปฏิบัติร่วมกัน ดังนั้น การประชุมอย่างสร้างสรรค์ จะมีประสิทธิผลดี หาก

สมาชิกในที่ประชุมมี “การทำงานเป็นทีม” มีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นในลักษณะของการ “หารือ” ร่วมกันในเชิง “ปุจฉา-วิสัชนา” (Dialogue) และมีการเคารพมติของที่ประชุม ซึ่งเกิดจากความเห็นพ้องของเสียงส่วนใหญ่

4) การบริหาร “เวลา” ในการประชุม โดยที่ประชุมมักใช้ “เวลา” ส่วนใหญ่ในการแลกเปลี่ยนข้อมูลความคิดเห็นร่วมกันมากกว่าการรับฟังวิทยากร โดยวิทยากรกระบวนการจะคอยควบคุมกระบวนการประชุมให้เป็นไปตามเวลาที่กำหนดไว้ ตลอดจนคอยสังเกตหรือให้ข้อคิดดีๆ ที่น่าสนใจที่เกิดขึ้นระหว่างการประชุม

5) การตัดสินใจ กระบวนการตัดสินใจในเรื่องต่างๆ มักเป็นการตัดสินใจร่วมกันของสมาชิกในที่ประชุม ภายใต้การพิจารณาข้อมูลต่างๆ ร่วมกันอย่างรอบคอบและเป็นระบบ ตลอดจนเคารพ กฎ กติกา มารยาทของที่ประชุม

6) รูปแบบการประชุม การประชุมโดยทั่วไปมักดำเนินการภายใต้ระบบปิด แข็งตัว และมีความเป็นทางการสูง โดยมุ่งเน้นการถ่ายทอดความรู้จากวิทยากร ไปยังผู้เข้าร่วมประชุมและการร่วมมือกันของสมาชิกในที่ประชุมในการรับฟังข้อมูลจากวิทยากรอย่างตั้งใจ ในขณะที่การประชุมอย่างสร้างสรรค์มักดำเนินการภายใต้ระบบเปิด ยืดหยุ่น และมีความเป็นกันเองสูง โดยมุ่งเน้นการแลกเปลี่ยนข้อมูลและการเรียนรู้ข้อมูลใหม่ๆ ร่วมกันระหว่างผู้เข้าร่วมประชุม อันนำไปสู่การที่วิทยากรและสมาชิกได้รับรู้ข้อมูลและมุมมองใหม่ๆ ที่อาจไม่เคยคาดคิดมาก่อน

แผนภาพที่ 2-1 รูปแบบการประชุมโดยทั่วไปและการประชุมอย่างสร้างสรรค์

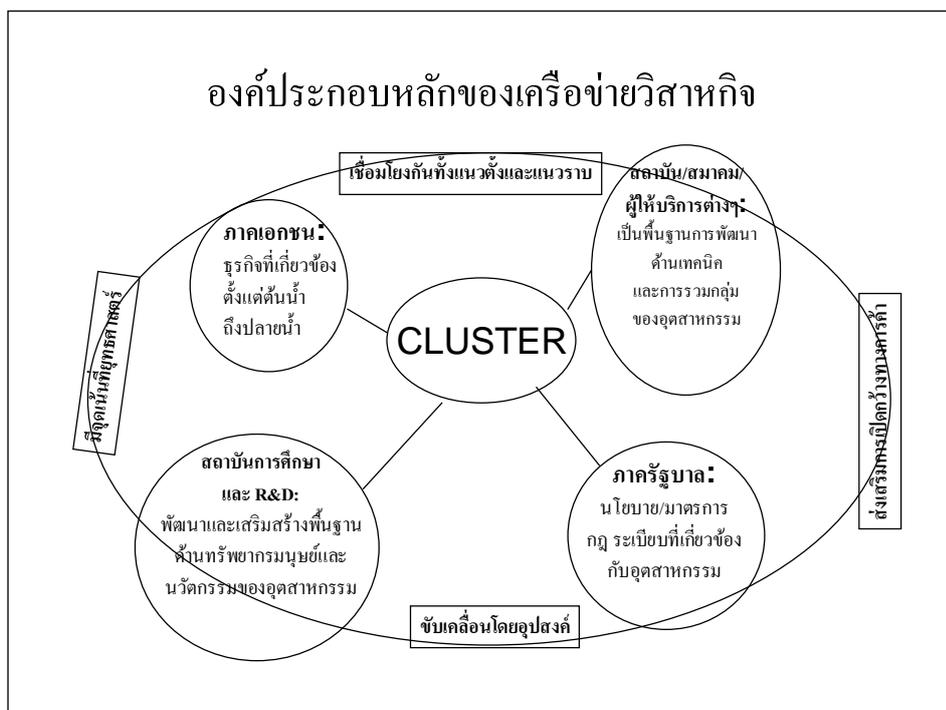


ศาสตราจารย์ ไมเคิล อี พอร์เตอร์ (Professor Michael E.Porter) แห่งมหาวิทยาลัยฮาร์วาร์ด สหรัฐอเมริกา (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของ

ประเทศ (สพข.) และ สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.), 2547, น.1) ได้ให้ความหมายของเครือข่ายในมิติของการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของอุตสาหกรรมดังนี้

“เครือข่ายวิสาหกิจ”(Cluster) คือ กลุ่มของธุรกิจและสถาบันที่เกี่ยวข้องมารวมตัวดำเนินกิจการอยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงกัน (Geographical Proximity) มีความร่วมมือ เกื้อหนุน เชื่อมโยงและเสริมกิจการของกันและกันอย่างครบวงจร (Commonality & Complementarities) ทั้งในแนวดิ่งและแนวนอน โดยความเชื่อมโยงในแนวดิ่ง (Vertical Linkage) เป็นความเชื่อมโยงของผู้ประกอบการธุรกิจ ตั้งแต่ธุรกิจต้นน้ำจนถึงปลายน้ำ และความเชื่อมโยงแนวนอน (Horizontal Linkage) เป็นความเชื่อมโยงกับอุตสาหกรรมสนับสนุนต่างๆ รวมทั้ง ธุรกิจให้บริการ สมาคมการค้า สถาบันการศึกษาและฝึกอบรม สถาบันวิจัยและพัฒนา ตลอดจนหน่วยงานภาครัฐต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อบรรลุเป้าหมายร่วมกันคือ การเพิ่มผลิตภาพ (Productivity) ซึ่งถือเป็นปัจจัยหลักในการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันที่ยั่งยืน

แผนภาพที่ 2-2 องค์ประกอบหลักของเครือข่ายวิสาหกิจ



โดยสรุป "เครือข่าย" ในที่นี้หมายถึง ความร่วมมือกัน การให้ความช่วยเหลือซึ่งกันและกันระหว่างกลุ่มสหกรณ์ กลุ่มเกษตรกร องค์กรประชาชน ผู้ประกอบการ ธุรกิจ

สถาบันวิชาการ หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ในการประกอบกิจการ/ธุรกิจ/ธุรกรรมของตน เพื่อให้เกิดผลสำเร็จตามความต้องการ ทั้งทางด้านเศรษฐกิจและสังคมเพื่อการพัฒนารายได้ และ พัฒนาคุณภาพชีวิต ให้สามารถพึ่งตนเองได้อย่างยั่งยืน

5. แนวคิดการซื้อขายแบบมีข้อตกลง

การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต การเปลี่ยนแปลงของสภาพทางประชากรศาสตร์ การเปลี่ยนแปลงของรูปแบบการบริโภค การค้าเสรี และการเคลื่อนย้ายของเงินทุน ได้ส่งผลให้ระบบการทำการเกษตรต้องทำการปรับตัวโดยเฉพาะเกษตรกรรายย่อย ดังนั้น การซื้อขายแบบมีข้อตกลง จึงถูกนำมาใช้โดยภาครัฐ และองค์กรพัฒนาสังคมต่างๆ เพื่อช่วยเหลือเกษตรกรรายย่อยให้มีการปรับตัวเข้าสู่ระบบใหม่ โดยส่งเสริมให้มีระบบการซื้อขายแบบมีข้อตกลง ซึ่งจะทำหน้าที่เป็นกลไกในการเชื่อมโยงระหว่างเกษตรกรและบริษัทธุรกิจทางการเกษตรได้ดียิ่งขึ้น

แต่ด้วยการพัฒนาของระบบการเกษตร กลับมีการเปลี่ยนแปลงจากวิถีทางแบบดั้งเดิม มาสู่ระบบการเกษตรขนาดใหญ่ มีการนำวิธีการเพาะปลูกที่ใกล้เคียงกับระบบอุตสาหกรรมมาใช้ ซึ่งการเปลี่ยนแปลงเหล่านี้เป็นผลมาจาก ปัจจัยต่างๆ คือ

- 1) การเพิ่มขึ้นของประชากร ความเป็นเมือง และรายได้ที่เพิ่มขึ้น นำไปสู่การเปลี่ยนแปลงปริมาณ ความหลากหลาย และคุณภาพของความต้องการสินค้าเกษตร และอาหาร
- 2) การเปิดเสรีทางการค้าและการเคลื่อนย้ายของทุน ทำให้สัดส่วนการค้าสินค้าเกษตรเพิ่มมากขึ้นในตลาดโลก นำไปสู่การปรับปรุงเทคโนโลยีในการผลิต การกระจายสินค้า และลดต้นทุนการผลิต
- 3) ความก้าวหน้าด้านสาธารณสุขโลก และ การขนส่งสินค้า (Logistic) โดยเฉพาะในเรื่องการขนส่งสินค้าสู่ตลาดท้องถิ่นและต่างประเทศ
- 4) ความก้าวหน้าด้านข้อมูลข่าวสารและเทคโนโลยีการสื่อสาร ทำให้การจัดเก็บข้อมูล การเกษตร และการนำมาใช้ เช่น ในการวางแผน การตลาด สินค้าคงคลัง มีความรวดเร็วและราคาถูก
- 5) ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีชีวภาพ นำไปสู่การพัฒนาผลผลิต

จากการพัฒนาของระบบการเกษตร และการขยายตัวของธุรกิจทางการเกษตรทำให้การเกษตรขนาดเล็กประสบปัญหาในการแข่งขันทางการค้าในตลาดเสรี ดังนั้นเพื่อแก้ปัญหาดังกล่าวแนวคิดในเรื่องการซื้อขายแบบมีข้อตกลงจึงถูกนำมาใช้ โดยนิยามแล้วการซื้อขายแบบมีข้อตกลง หมายถึง ข้อตกลงระหว่างเกษตรกรกับผู้รับซื้อสินค้า หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง

กับการตลาด ในการผลิตและการจัดหาผลผลิตทางการเกษตรภายใต้ข้อตกลงล่วงหน้าที่มีการกำหนดราคาไว้ซื้อ ในอีกความหมายหนึ่งการซื้อขายแบบมีข้อตกลงคือการจัดการทางสถาบัน (organizational arrangement) ที่อนุญาตให้บริษัทมีส่วนร่วมและความคุ้มครองกระบวนการผลิต โดยไม่จำเป็นต้องเป็นเจ้าของหรือดำเนินการในการเพาะปลูก อย่างไรก็ตามความสำเร็จของการซื้อขายแบบมีข้อตกลงจะเป็นไปได้ขึ้นขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ เช่น การบริหารจัดการ เทคโนโลยี รายละเอียดของสัญญา รวมทั้งปัญหาและอุปสรรคอื่น ๆ ที่อาจจะเกิดขึ้นจากการดำเนินงาน

5.1 ข้อดี และข้อเสียของการซื้อขายแบบมีข้อตกลง (Contract Farming)

การบริหารจัดการอย่างมีประสิทธิภาพของการซื้อขายแบบมีข้อตกลง เป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดต่อความสำเร็จของการซื้อขายแบบมีข้อตกลงที่สามารถเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกร ในขณะที่เดียวกันก็สร้างผลกำไรให้แก่ผู้รับซื้อสินค้า แต่เรื่องการบริหารจัดการได้เป็นประเด็นในเรื่องความไม่เท่าเทียมกันของกลุ่มสัญญา (เกษตรกรกับผู้รับซื้อสินค้า) เป็นสิ่งซึ่งมักถูกหยิบยกขึ้นมาเป็นข้อโต้แย้งอยู่เสมอ

อย่างไรก็ตามข้อดี ข้อเสีย หรือปัญหาของการซื้อขายนั้นมีลักษณะที่แตกต่างกันไป โดยขึ้นอยู่กับสภาพทางภูมิศาสตร์ สังคม และการตลาดในแต่ละพื้นที่ ในการจัดทำการซื้อขายแบบมีข้อตกลงนั้นก็เช่นเดียวกับการดำเนินการอื่นๆ ที่มีทั้งข้อดีและข้อเสีย และปัญหาเนื่องจากผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในเรื่องการซื้อขายแบบมีข้อตกลงประกอบด้วย 2 ฝ่าย คือ เกษตรกร (farmer) และผู้รับซื้อสินค้าเกษตร (sponsor/investor/marketing firm/production firm/business firm) ดังนั้นข้อดีหรือข้อได้เปรียบและข้อเสียหรือข้อเสียเปรียบที่กล่าวต่อไปนี้เป็นข้อดีและข้อเสียจากมุมมองของทั้ง 2 ฝ่าย

➤ ข้อดีหรือข้อได้เปรียบของเกษตรกร สำหรับเกษตรกร การซื้อขายแบบมีข้อตกลง เป็นวิธีการในการบริหารจัดการความเสี่ยงในการเพาะปลูกและการตลาด เป็นการแบ่งปันความเสี่ยงระหว่างเกษตรกรและบริษัท เกษตรกรสามารถลดความเสี่ยงจากการเพาะปลูกและการตลาดได้ด้วยเหตุผล ดังต่อไปนี้

- 1) วัตถุประสงค์ในการเพาะปลูกได้รับการจัดหาโดยบริษัท จึงลดปัญหาความไม่แน่นอนที่จะได้วัตถุดิบ คุณภาพ และราคา
- 2) เทคโนโลยีที่ได้รับจากบริษัท ทำให้เกษตรกรสามารถเพาะปลูกให้ผลผลิตที่เพิ่มขึ้น และเป็นการถ่ายทอดเทคโนโลยีให้แก่เกษตรกรอีกทางหนึ่ง
- 3) การเพาะปลูกและทักษะในการบริหาร ได้รับการช่วยเหลือจากบริษัท

- 4) ตลาดมีความแน่นอน ลดต้นทุนในการหาตลาด และเป็นการเปิดตลาดใหม่ๆ ให้กับเกษตรกร ซึ่งไม่สามารถทำได้ด้วยตนเอง เช่น ตลาดต่างประเทศ
- 5) ความไม่แน่นอนในเรื่องราคาลดลงเนื่องจากราคาจะถูกระงับไว้ล่วงหน้าในสัญญา
- 6) รายได้ของเกษตรกรมีความมั่นคง
- 7) โอกาสในการกู้ยืมมีความเป็นไปได้สูง สามารถใช้การซื้อขายแบบมีข้อตกลง เป็นหลักทรัพย์ค้ำประกันการกู้ หรือผู้รับซื้อสินค้าทำหน้าที่เป็นผู้ให้กู้
- 8) ผลผลิตข้างเคียงและส่วนเหลือจากการเพาะปลูกภายใต้ การซื้อขายแบบมีข้อตกลง สามารถนำไปใช้ได้

➤ ข้อดีหรือข้อได้เปรียบของบริษัทธุรกิจทางการเกษตร/ผู้รับซื้อสินค้า

สืบเนื่องจากการที่บริษัทมองว่า การซื้อขายแบบมีข้อตกลง เป็นกลยุทธ์หนึ่งในการลดต้นทุนค่าใช้จ่าย (Transaction Cost) โดยเฉพาะในเรื่องของทรัพย์สิน และความไม่แน่นอน ดังนั้นบริษัทจึงมองว่าข้อได้เปรียบที่ได้รับจากการทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลง คือ

- 1) บริษัทจะได้รับผลผลิตในปริมาณที่ต้องการอย่างสม่ำเสมอ
- 2) บริษัทสามารถควบคุมคุณภาพ คุณภาพของผลผลิตได้มากขึ้น และมาตรฐานคุณภาพสินค้ามีความคงที่ โดยเฉพาะผักและผลไม้ เนื่องจากขนาดที่เล็กของเกษตรกรรายย่อยทำให้การควบคุมคุณภาพเป็นไปได้ง่ายและมีประสิทธิภาพ
- 3) สามารถเข้าถึงที่ดินได้ง่ายขึ้นและแก้ปัญหาข้อจำกัดด้านที่ดิน เนื่องจากข้อจำกัดในเรื่องราคา และขนาดของที่ดินที่ต้องใช้ในการเพาะปลูก ทำให้การซื้อขายแบบมีข้อตกลง เป็นการลงทุนที่มีประสิทธิภาพมากกว่าการทำเกษตรขนาดใหญ่ด้วยตนเอง และไม่ต้องเสียค่าเช่าที่ดินจากเกษตรกรรายย่อย
- 4) ต้นทุนวัตถุดิบต่อหน่วยลดลง เนื่องมาจาก economy of scale
- 5) สามารถเข้าถึงเครดิตการเกษตร และมาตรการจูงใจหรือสนับสนุนได้ง่ายขึ้น อันเนื่องมาจากสถาบันการเงินให้ความเชื่อถือ หรือได้รับการส่งเสริมจากรัฐ
- 6) ต้นทุนแรงงานลดลง อันเนื่องมาจากไม่ต้องบริหารจัดการฟาร์มด้วยตนเอง
- 7) การเพิ่มหรือลดการผลิตสินค้าเป็นไปได้โดยสะดวก เนื่องจากบริษัทไม่ได้เป็นผู้เพาะปลูกเอง
- 8) การเป็นที่ยอมรับทางการเมือง ผู้รับซื้อสินค้านิยมการทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับเกษตรกรจำนวนมาก มากกว่าการทำเกษตรขนาดใหญ่โดยตนเอง เพื่อลดแรงกดดันทางการเมืองจากเกษตรกรรายย่อย

9) การเพาะปลูกมีความมั่นคง เนื่องจากทราบปริมาณผลผลิตที่แน่นอน จากเกษตรกรรายย่อยแต่ละคนและเป็นการแบ่งปันความเสี่ยง เนื่องจากหากการผลิตมี ปัญหาเกษตรกรจะรับภาระความเสี่ยงอันเนื่องมาจากการเพาะปลูก ขณะที่ผู้รับซื้อสินค้า จะรับความเสี่ยงจากการขาดวัตถุดิบในการผลิตสินค้า

➤ ข้อเสียหรือข้อเสียเปรียบของเกษตรกร แม้ว่าความเสี่ยงของเกษตรกรจะ ลดลงจากการซื้อขายแบบมีข้อตกลง แต่ตัวสัญญาภายใต้ การซื้อขายแบบมีข้อตกลง อาจสร้าง ความเสี่ยงให้แก่เกษตรกรได้ ซึ่งความเสี่ยงเปรียบนี้ส่วนใหญ่เกิดขึ้นจากความสัมพันธ์ ระหว่างเกษตรกรและบริษัทที่ไม่เท่าเทียมกัน ดังนี้

1) บริษัทอาจจะเกิดสัญญา เช่น สภาพตลาดเปลี่ยนแปลงไป รัฐบาล เปลี่ยนแปลงนโยบาย ราคาผลผลิตการเกษตรเปลี่ยนไป

2) การใช้เทคโนโลยีของบริษัททำให้ผลผลิต และผลิตภาพในการผลิต ของเกษตรกรถูกรองรับโดยบริษัท

3) ตารางการส่งมอบสินค้าถูกกำหนดโดยบริษัทในลักษณะที่มีผลต่อราคา ทำให้เกษตรกรได้รับราคาที่ต่ำกว่าที่ควรจะได้

4) บริษัทมีความไม่โปร่งใสในการคำนวณราคาสินค้าที่ระบุในสัญญา

5) เกษตรกรสูญเสียความยืดหยุ่นในการเพาะปลูก เนื่องจากผลผลิตถูก กำหนดโดยบริษัท

6) การทำสัญญาระยะยาวอาจนำไปสู่การลดลงของราคาผลผลิตที่ ได้รับทีละน้อย อันเนื่องมาจากการกำหนดของบริษัท

7) เกษตรกรสูญเสียการติดต่อกับผู้รับซื้อหรือคู่ค้ารายอื่นๆ ซึ่งจะ เป็นปัญหาเมื่อเกษตรกรออกจากระบบการซื้อขายแบบมีข้อตกลง

8) เกษตรกรอาจยกเลิกวิธีการผลิตและผลผลิตดั้งเดิมที่เคยปฏิบัติ ซึ่งจะ เป็นปัญหาเมื่อเกษตรกรออกจากระบบการซื้อขายแบบมีข้อตกลง

9) ความเสี่ยงจากผลผลิตชนิดเดียวซ้ำๆ กันมีมากขึ้น

10) โครงสร้างทางสังคมและวัฒนธรรมในครอบครัว หรือชุมชนได้รับ ผลกระทบจากการถูกบริษัทครอบงำ

11) ความเสี่ยงของการมีหนี้สินไม่รู้จบอาจเกิดขึ้น เนื่องจากเกษตรกร สามารถเข้าถึงระบบเครดิตได้ง่ายขึ้น

12) มีแนวโน้มที่จะเกิดการพึ่งพิงบริษัทในเรื่องอื่นๆ ที่ไม่ใช่การเกษตรมาก ขึ้น เช่น บริการอื่นๆ ที่บริษัทให้แก่เกษตรกร หรือการแจกของฟรี

13) ความเสี่ยงเมื่อต้องปลูกพืชชนิดใหม่ เกษตรกรอาจต้องเผชิญความเสี่ยงจากตลาด และปัญหาที่อาจเกิดขึ้นในช่วงของการเพาะปลูก

14) การบริหารจัดการ และการตลาดที่ไม่มีประสิทธิภาพ การใช้เทคโนโลยีที่ไม่เหมาะสมของบริษัท อาจสร้างปัญหาให้กับเกษตรกรได้

15) ปัญหาเรื่องการกำหนดโควต้า และมาตรฐาน/คุณภาพของผลผลิต

16) การผูกขาด หรือเอาเปรียบเกษตรกรของผู้รับซื้อสินค้า

17) การคอร์รัปชัน โดยเจ้าหน้าที่ของบริษัทที่รับซื้อสินค้า

18) เกษตรกรอาจมีหนี้สินล้นพ้นตัว อันเนื่องมาจากปัญหาในการเพาะปลูก เช่น ได้รับเทคโนโลยีที่ไม่เหมาะสม หรือการเปลี่ยนแปลงของตลาดสินค้า ซึ่งมักจะเกิดขึ้นเมื่อเป็นการทำสัญญาในระยะยาว

➤ ข้อเสียหรือข้อเสียเปรียบของบริษัทธุรกิจทางการเกษตร/ผู้รับซื้อสินค้า เช่นเดียวกับเกษตรกร เมื่อบริษัทรับซื้อขายแบบมีข้อตกลง เข้าเป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการผลิตของตนเอง ย่อมมีความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ ดังนี้

1) ความเสี่ยงจากการที่เกษตรกรไม่ปฏิบัติตามสัญญา เช่น เกษตรกรอาจขายผลผลิตให้แก่ผู้อื่น (Extra-contractual Marketing) เนื่องจากราคาที่ต่างกันของผลผลิตที่เพาะปลูกที่กำหนดในสัญญากับราคาตลาด ทำให้เกษตรกรบางคนแอบขายผลผลิตในตลาด อันเนื่องมาจากราคาตลาดที่สูงกว่าราคาการซื้อขายแบบมีข้อตกลง หรือการใช้วัตถุดิบไปผลิตสินค้าอื่น เกษตรกรอาจใช้วัตถุดิบที่ได้รับมาในการเพาะปลูกผลผลิตอื่นนอกเหนือสัญญา หรือขายวัตถุดิบที่ได้รับ ซึ่งจะส่งผลให้ผู้รับซื้อสินค้าไม่ได้ผลผลิตตามเป้าหมายที่ตั้งไว้

2) ต้นทุนค่าใช้จ่ายที่สูง อันเนื่องมาจากการทำงานกับเกษตรกรภายใต้การซื้อขายแบบมีข้อตกลง เป็นจำนวนมาก เช่น การต้องมีพนักงานจำนวนมาก ระบบการติดตามประเมินผลที่ซับซ้อน

3) การใช้วัตถุดิบ และผลผลิตไม่เป็นไปตามวัตถุประสงค์ของบริษัท

4) ต้นทุนที่สูงของการสนับสนุนกับเกษตรกร เช่น การส่งเสริมการตลาด การขนส่งผลผลิต

5) สูญเสียความยืดหยุ่นในการหาแหล่งสินค้าอื่นๆ เนื่องจากมีการทำสัญญากับเกษตรกรเฉพาะรายไปแล้ว

6) การสูญเสียภาพพจน์ที่ดีของบริษัท เช่น มีข้อขัดแย้งกับเกษตรกร สัญญาส่งผลกระทบต่อการทำลายสิ่งแวดล้อม

7) ข้อจำกัดในเรื่องที่ดิน ซึ่งเกิดขึ้นเมื่อเกษตรกรเป็นผู้เช่าที่ดินและมีปัญหาโต้แย้งกับเจ้าของที่ดิน ซึ่งจะส่งผลให้ผลผลิตจากการเพาะปลูกมีความไม่แน่นอน

8) ข้อจำกัดทางด้านสังคมและวัฒนธรรมของชุมชน ซึ่งเกิดขึ้นเมื่อเกษตรกรที่เข้าร่วมการซื้อขายแบบมีข้อตกลง ไม่สามารถปฏิบัติตามกฎระเบียบ หรือเทคนิคที่กำหนดโดยผู้รับซื้อสินค้ามาใช้ในการเพาะปลูก อันเนื่องมาจากวัฒนธรรมและความเชื่อของชุมชนนั้นๆ รวมทั้งการปฏิบัติทางศาสนา เช่น ในช่วงอีสเตอร์ไม่ควรจะทำการหว่านเมล็ดพืช เป็นต้น

9) ความไม่พอใจของเกษตรกร อาจเกิดขึ้นได้จากหลายสาเหตุ เช่น การจ่ายเงินล่าช้า การเปลี่ยนแปลงราคาพืชผลในช่วงที่สัญญายังมีผลบังคับใช้ การให้คำแนะนำที่ไม่ถูกต้อง เป็นต้น สิ่งเหล่านี้สามารถสร้างความไม่พอใจให้แก่เกษตรกรและอาจนำไปสู่การหยุดการเพาะปลูกได้

5.2 เงื่อนไขสู่ความสำเร็จของ การซื้อขายแบบมีข้อตกลง

การซื้อขายแบบมีข้อตกลงจะประสบความสำเร็จได้ จำเป็นจะต้องพิจารณาถึงเงื่อนไขเบื้องต้นก่อนดำเนินการ ได้แก่

5.2.1 ตลาดที่สามารถทำกำไรได้ในมุมมองของทั้งสองฝ่าย ดังนี้

ฝ่ายเกษตรกร

1) ผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับจากการซื้อขายแบบมีข้อตกลง มากกว่าผลตอบแทนจากกิจกรรมอื่นๆ และความเสี่ยจะต้องอยู่ในระดับที่สามารถรับได้

2) ผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับต้องอยู่บนพื้นฐานของการประมาณการจริง นั่นคือ ผู้รับซื้อผลผลิตจะต้องสามารถคำนวณผลกำไรที่แท้จริงที่เกษตรกรจะได้รับจากการทำการซื้อขายแบบมีข้อตกลง ณ ราคาที่กำหนดได้ ซึ่งรายได้ที่สมำเสมอนี้จะทำให้เกษตรกรมีความเต็มใจที่จะทำการซื้อขายแบบมีข้อตกลง

ฝ่ายผู้รับซื้อผลผลิต/บริษัท

1) ต้องมีการระบุตลาดที่สามารถทำกำไรได้จากขายผลผลิต การซื้อขายแบบมีข้อตกลง เช่น การใช้ sensitivity analysis method ในการวิเคราะห์

2) ตลาดที่ระบุจะต้องสามารถทำกำไรในระยะยาวได้ ซึ่งรวมถึงความสามารถในการปรับตัวของผู้รับซื้อผลผลิต เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงความต้องการของตลาด

5.2.2 สภาพแวดล้อมทางสังคม ภูมิศาสตร์ และการเมือง

1) สภาพทางภูมิศาสตร์จะต้องเหมาะสมในการเพาะปลูก โดยเฉพาะสำหรับการเพาะปลูกผลผลิตของ การซื้อขายแบบมีข้อตกลง เช่น คุณภาพของดิน ภูมิอากาศ แหล่งน้ำ เป็นต้น

2) สาธารณูปโภคและการสื่อสารจะต้องเหมาะสมสำหรับการทำการเกษตร เช่น ถนน น้ำประปา ไฟฟ้า โดยเฉพาะการเพาะปลูกในชนบท และการปลูกผักและผลไม้ ซึ่งเน่าเปื่อยได้ง่าย

3) ที่ดิน เกษตรกรจะต้องสามารถใช้ที่ดินอย่างไม่จำกัดในการเพาะปลูก ซึ่งอาจเป็นที่ดินที่เกษตรกรเป็นเจ้าของ หรือเช่า ในกรณีเช่าปัญหาที่อาจเกิดขึ้น คือ เรื่องของค่าเช่าที่ถูกกำหนดโดยผู้ให้เช่าที่ดิน และความสัมพันธ์ระหว่างเกษตรกรผู้เช่าและเจ้าของที่ดิน

4) ปัจจัยในการผลิตจะต้องมีอย่างเพียงพอ โดยทั่วไปแล้วบริษัทจะเป็นผู้จัดหาให้เกษตรกร

5) สภาพทางสังคม ทักษะคติทางวัฒนธรรม แนวปฏิบัติต่างๆ ของชุมชนจะต้องไม่ขัดแย้งกับเงื่อนไขต่างๆ ในการทำการเพาะปลูก ภายใต้การซื้อขายแบบมีข้อตกลง ในขณะที่เดียวกันบริษัทจะต้องมีความเข้าใจที่ถูกต้องเกี่ยวกับทัศนคติและแนวปฏิบัติเหล่านั้นด้วย

5.2.3 การสนับสนุนจากภาครัฐ บทบาทในการอำนวยความสะดวก และกฎระเบียบต่างๆ

1) จะต้องมีความหมายในการควบคุมการทำสัญญา การซื้อขายแบบมีข้อตกลง และกฎหมายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น กฎหมายกำหนดหน้าที่ โครงสร้าง การดำเนินการทางเศรษฐกิจ รวมทั้งระบบกฎหมายที่มีประสิทธิภาพ และอาจทำหน้าที่เป็นคนกลางในการแก้ไขข้อขัดแย้งระหว่างสองฝ่ายด้วย

2) รัฐบาลจะต้องคำนึงถึงผลที่อาจตามมาจากการออกกฎระเบียบต่างๆ รวมทั้งระวังไม่ให้เกิดการออกกฎระเบียบมากเกินไปจนเกิดความจำเป็น

3) รัฐบาลจะต้องให้บริการที่จำเป็นอื่นๆ เช่น การทำวิจัย การส่งเสริม การเกษตร การฝึกอบรมทักษะด้านต่างๆ ให้แก่เกษตรกร

5.2.4 บทบาทในการพัฒนา รัฐบาลจะต้องดำเนินการส่งเสริมธุรกิจ การซื้อขายแบบมีข้อตกลง เช่น การจับคู่ให้กับธุรกิจทางการเกษตรและเกษตรกรที่เหมาะสม

การเผยแพร่ข้อมูลด้านการตลาดหรือสินค้าที่เป็นที่ต้องการของตลาด การจัดการประชุมพบปะระหว่างสองฝ่าย

5.2.5 คู่สัญญาต่างตระหนักถึงผลประโยชน์ ที่จะได้รับการซื้อขายแบบมีข้อตกลง และคู่สัญญาต้องมีความไว้วางใจซึ่งกันและกัน

5.3 รูปแบบของการซื้อขายแบบมีข้อตกลง

รูปแบบในการทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลง สามารถแบ่งได้เป็น 5 รูปแบบ ทั้งนี้การเลือกใช้รูปแบบใดขึ้นอยู่กับ สินค้าที่จะปลูก ประสบการณ์ของเกษตรกร ความต้องการของตลาด ปัจจัยในการผลิตของบริษัท และความสัมพันธ์ระหว่างเกษตรกรและบริษัท ได้แก่

5.3.1 รูปแบบรวมศูนย์ (Centralized Model) มีลักษณะดังนี้

- 1) บริษัทรับซื้อผลผลิตจากเกษตรกรรายย่อยจำนวนมากมาดำเนินการแปรรูป และการตลาดสินค้าด้วยตนเอง
- 2) มักใช้กับผลผลิตที่เป็นไม้ยืนต้น ออกผลรายปี ปศุสัตว์ นม โดยเป็นผลผลิตที่ต้องการการแปรรูป เช่น ใบชา หรือผักสำหรับบรรจุกระป๋อง หรือแช่แข็ง
- 3) โครงสร้างความสัมพันธ์เป็นลักษณะจากบนลงล่าง/เส้นตรง โดยมีการจัดสรรโควต้าและการควบคุมคุณภาพอย่างเข้มข้น
- 4) บริษัทมีส่วนเกี่ยวข้องในกระบวนการผลิตของเกษตรกร ตั้งแต่การจัดปัจจัยการผลิตให้ จนถึงการเข้าควบคุมการผลิตทุกขั้นตอนของเกษตรกร

5.3.2 รูปแบบเกษตรกรรายย่อยเป็นจำนวนมาก (Nucleus Estate Model) มีลักษณะดังนี้

- 1) บริษัทบริหารจัดการในลักษณะกลุ่มเกษตรกร (Central Estate) หรือการเพาะปลูกขนาดใหญ่
- 2) การเพาะปลูกในลักษณะกลุ่มเกษตรกรมักใช้สำหรับการเพาะปลูกพืชที่ต้องมีการผลิตต่อเนื่อง แต่บางครั้งก็ใช้สำหรับการทำกรวิจัย หรือการเพาะสายพันธุ์ใหม่
- 3) โดยมากจะใช้สำหรับโครงการการตั้งถิ่นฐานใหม่ หรือโครงการการโยกย้ายถิ่นฐาน
- 4) มีการจัดหาวัสดุและการบริหารจัดการให้โดยบริษัท

5.3.3 รูปแบบหลายฝ่ายร่วมกัน (Multipartite Model) มีลักษณะดังนี้

- 1) เกี่ยวข้องกับหลายองค์กร ซึ่งบางองค์กรอาจมีสถานะทางกฎหมาย

2) อาจเป็นการพัฒนาจากรูปแบบรวมศูนย์ หรือรูปแบบเกษตรกระจาย
ย่อย โดยการรวมตัวของเกษตรกรก่อตั้งสหกรณ์ หรือการมีส่วนร่วมเกี่ยวข้องของสถาบันการเงิน

5.3.4 รูปแบบอย่างไม่เป็นทางการ (Informal Model) มีลักษณะดังนี้

- 1) ลักษณะเด่นคือเป็นการรวมตัวกันของเกษตรกรรายย่อย หรือบริษัทขนาดเล็ก
- 2) เกี่ยวข้องกับสัญญาการผลิตที่ไม่เป็นทางการ โดยเฉพาะการผลิตตามฤดูกาล
- 3) ต้องการการสนับสนุนจากรัฐบาล เช่น การวิจัย หรือการส่งเสริมการเกษตร
- 4) มีความเสี่ยงสูงจากการที่เกษตรกรจะขายผลผลิตให้กับผู้รับซื้อที่ไม่ได้
อยู่ภายใต้สัญญาการซื้อขายแบบมีข้อตกลง

5.3.5 รูปแบบที่มีคนกลางเข้ามาเกี่ยวข้อง (Intermediary Model) มีลักษณะดังนี้

- 1) บริษัทให้ผู้รับเหมาช่วงดำเนินการติดต่อกับเกษตรกรรายย่อยแทน
- 2) อาจมีอันตราย อันเนื่องมาจากบริษัทสูญเสียการควบคุมการผลิตและ
คุณภาพ รวมทั้งราคาผลผลิตที่เกษตรกรรายย่อยได้รับ

ตารางที่ 2.1

ตารางแสดงลักษณะของโครงสร้างการซื้อขายแบบมีข้อตกลง

รูปแบบ	ผู้รับซื้อ/บริษัท	ลักษณะทั่วไป
Centralized	-บริษัทเอกชน -หน่วยงานพัฒนาของรัฐ	เป็นการทำสัญญาโดยตรง เป็นที่นิยมในหมู่ประเทศกำลังพัฒนา สำหรับการปลูกพืชที่มีมูลค่าสูง บริษัทตกลงจัดหาวัตถุดิบ และปัจจัย ในการบริหารจัดการแก่เกษตรกร
Nucleus estate	-หน่วยงานพัฒนาของรัฐ -เกษตรกรภาครัฐ/เอกชน -บริษัทเอกชน	เป็นการทำสัญญาโดยตรง เหมาะสำหรับพืชยืนต้น ซึ่งการ ถ่ายทอดเทคโนโลยีโดยแปลงสาธิต เป็นสิ่งจำเป็น เป็นที่นิยมสำหรับ โครงการการจัดตั้ง ถิ่นฐานใหม่ บริษัทตกลงจัดหาวัตถุดิบ และปัจจัย ในการบริหารจัดการแก่เกษตรกร

ตารางที่ 2.1 (ต่อ)

รูปแบบ	ผู้รับซื้อ/บริษัท	ลักษณะทั่วไป
Multipartite	มีหลายองค์กร เช่น -หน่วยงานพัฒนาของรัฐ -องค์กรการตลาดของรัฐ -บริษัทเอกชน -เจ้าของที่ดิน -สหกรณ์การเกษตร	เป็นวิธีการร่วมทุน (joint venture) การบริหารจัดการภายในมีความยุ่งยาก ยกเว้นเมื่อมีการประสานงานอย่างดี ระหว่างองค์กรต่างๆ บริษัทตกลงจัดหาวัตถุดิบ และปัจจัย ในการบริหารจัดการแก่เกษตรกร
Informal developer	-ผู้ประกอบการ -บริษัทขนาดเล็ก -สหกรณ์การเกษตร	โดยปกติไม่ใช้การทำสัญญาโดยตรง เป็นที่นิยมสำหรับพืชที่มีอายุสั้น เช่น ผักสดที่ขายให้แก่ผู้ขายส่ง โดยปกติมีกระบวนการผลิตที่ไม่ ซับซ้อน และมีการจัดหาวัตถุดิบเป็น จำนวนน้อยให้แก่เกษตรกร ลักษณะสัญญาเป็นแบบไม่เป็น ทางการ หรือปากเปล่า
Intermediary (tripartite)	-บริษัทเอกชน -หน่วยงานพัฒนาของรัฐ	บริษัทส่วนใหญ่มาจากภาคเอกชน บริษัทควบคุมวัตถุดิบ และเทคโนโลยี มีความหลากหลาย บริษัทมักไม่ตระหนักถึงวิธีปฏิบัติที่ผิด กฎหมายของเกษตรกรรายใหญ่ อาจมีผลในทางลบตามมา

5.4 สัญญาและข้อกำหนดต่างๆ ของการซื้อขายแบบมีข้อตกลง

กรอบทางกฎหมายที่ต้องคำนึงถึงในการจัดทำสัญญา ได้แก่

- 1) สัญญาควรจะเป็นไปตามข้อกำหนดขั้นต่ำทางกฎหมายของแต่ละประเทศ
- 2) จะต้องคำนึงถึงแนวปฏิบัติในท้องถิ่น
- 3) ต้องมีการระบุถึงการแก้ปัญหาข้อขัดแย้ง

สัญญาที่จัดทำระหว่างเกษตรกรและบริษัทภายใต้ระบบการซื้อขายแบบมีข้อตกลง แบ่งออกได้เป็น 3 ลักษณะ คือ

5.4.1 Market-specification Contract เป็นสัญญาที่ทำเป็นการทำล่วงหน้าก่อนการเพาะปลูก ที่ผูกพันเกษตรกรและบริษัทภายใต้เงื่อนไขในเรื่องการขายผลผลิต เช่น ราคา คุณภาพ และระยะเวลา

5.4.2 Resource Specification Contract เป็นสัญญาที่กำหนดให้บริษัทจัดหาปัจจัยการผลิต การส่งเสริมการเกษตร หรือเครดิต เป็นข้อแลกเปลี่ยนในเรื่องข้อตกลงด้านการตลาด

5.4.3 Production Management Contract เป็นสัญญาที่ผูกพันเกษตรกรในการปฏิบัติตามวิธีการเพาะปลูก หรือใช้ปัจจัยการผลิตตามที่ตกลง เพื่อข้อแลกเปลี่ยนในเรื่องข้อตกลงด้านการตลาด หรือการจัดหาวัตถุดิบให้

5.5 รูปแบบของสัญญาการซื้อขายแบบมีข้อตกลง

รูปแบบของสัญญาการซื้อขายแบบมีข้อตกลงมี 3 รูปแบบ ได้แก่

5.5.1 ข้อตกลงแบบเป็นทางการ (formal agreement) เป็นข้อตกลงที่เป็นลายลักษณ์อักษร และตามกฎหมาย โดยระบุเงื่อนไข และข้อผูกมัดของแต่ละฝ่ายอย่างชัดเจน มักใช้กับการซื้อขายแบบมีข้อตกลง ที่มีการลงทุนขนาดใหญ่ในเรื่องสาธารณูปโภค หรือบริษัทเช่าที่ดินให้เกษตรกรเพื่อปลูกพืชตามสัญญา

5.5.2 การลงทะเบียนแบบง่ายๆ (simple registration) เป็นรูปแบบสัญญาทั่วไป คำว่า “ลงทะเบียน” จะหมายถึง การยืนยันที่ลงนามโดยเกษตรกรถึงความต้องการทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับบริษัท

5.5.3 ข้อตกลงแบบปากเปล่า (verbal agreement) หมายถึง ข้อตกลงที่ไม่มีการเขียนเป็นลายลักษณ์อักษร ปัญหาที่มักเกิดขึ้น คือการตีความในเรื่องความรับผิดชอบ และข้อกำหนดต่างๆของเกษตรกรและบริษัท ซึ่งอาจเกิดความสับสนและการตีความที่ไม่เหมือนกันได้

การทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลง สัญญาระหว่าง 2 ฝ่ายสิ่งสำคัญ คือ รายละเอียดการดำเนินการที่ควรบรรจุในสัญญา ได้แก่

- ระยะเวลาของสัญญา
- มาตรฐานคุณภาพของผลผลิตที่ต้องการ
- การจัดสรร โควต้าให้แก่เกษตรกร

- วิธีการเพาะปลูกที่บริษัทกำหนด
- การกำหนดวิธีการจัดส่งผลผลิต
- การคำนวณราคาผลผลิตในสัญญา
- กระบวนการในการจ่ายเงิน และเครดิตล่วงหน้า
- การประกันผลผลิต

5.6 การบริหารจัดการของการซื้อขายแบบมีข้อตกลง

การบริหารจัดการที่ไม่ดีนำไปสู่ความล้มเหลวของ การซื้อขายแบบมีข้อตกลง ได้ ปัจจัยสำคัญที่ต้องพิจารณาในการบริหารจัดการ ได้แก่

5.6.1 การประสานงานในเรื่องการผลิต ซึ่งได้แก่

- 1) การกำหนดพื้นที่ที่เหมาะสมสำหรับการเพาะปลูก และง่ายต่อการเข้าถึงและการขนส่ง
- 2) การคัดเลือกเกษตรกร ซึ่งเกณฑ์ในการคัดเลือกจะเปลี่ยนแปลงไปขึ้นอยู่กับพืชที่จะปลูก
- 3) การสร้างกลุ่มพนักงาน เพื่อทำหน้าที่ในการส่งเสริมการเกษตร การจัดส่งวัตถุดิบ หรือการเลือกพืชสำหรับเพาะปลูก
- 4) การจัดการในการสั่งซื้อวัตถุดิบ และการจัดหาเครดิตให้แก่เกษตรกร
- 5) การวางแผนสนับสนุนการขนส่งวัตถุดิบ และการขนส่งผลผลิต
- 6) การวางแผนการรับซื้อผลผลิตภายใต้สัญญา โดยเฉพาะในเรื่องของน้ำหนักและคุณภาพ

5.6.2 การบริหารจัดการธุรกิจทางการเกษตร ซึ่งได้แก่

- 1) การให้บริการส่งเสริมการเกษตร พนักงานบริษัทจะต้องคุ้นเคยกับผลผลิต และมีความรู้เกี่ยวกับท้องถิ่นนั้นๆ
- 2) การถ่ายทอดเทคโนโลยี ซึ่งต้องระวังในเรื่องการนำไปปรับใช้ของเกษตรกร และปัญหาที่อาจเกิดขึ้น
- 3) การกำหนดตารางการผลิต เพื่อให้แน่ใจว่ากิจกรรมต่างๆ เป็นไปตามแผนที่วางไว้
- 4) การจัดฝึกอบรมให้แก่พนักงานส่งเสริมการเกษตร และเกษตรกร รวมทั้งการทำวิจัย เกี่ยวกับผลผลิตและวิธีการเพาะปลูก

5.6.3 ความสัมพันธ์ระหว่างเกษตรกรและผู้รับซื้อสินค้า ซึ่งได้แก่

- 1) สร้างเวทีสำหรับเกษตรกรและผู้จัดการ เป็นเวทีสำหรับการหารือและเจรจาต่อรอง เพื่อป้องกันปัญหาที่อาจเกิดขึ้นจากการขาดการสื่อสาร
- 2) ความสัมพันธ์ระหว่างหญิง-ชาย ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อ การซื้อขายแบบมีข้อตกลง ได้ เช่น การจ่ายค่าจ้างให้ฝ่ายชายในงานที่ฝ่ายหญิงเป็นคนทำ
- 3) การมีส่วนร่วมในกิจกรรมของชุมชน ซึ่งช่วยสร้างบรรยากาศในเชิงบวกของความสัมพันธ์กับชุมชน เช่น การเข้าร่วมในกิจกรรมทางสังคมของชุมชน

5.7 การติดตามผลการดำเนินงาน

การติดตามผลการดำเนินงานของการซื้อขายแบบมีข้อตกลง ประกอบด้วย

5.7.1 การติดตามด้านคุณภาพและผลผลิต ซึ่งได้แก่

- 1) การควบคุมคุณภาพ โดยการประเมินจากมาตรฐานคุณภาพที่กำหนดกับมาตรฐานผลผลิตที่ได้
- 2) การประมาณการผลผลิต ทำได้โดยการเฝ้าสังเกตโดยพนักงานส่งเสริมการเกษตรหรือการวิเคราะห์ทางสถิติ ซึ่งค่าที่ได้ของตัวชี้วัดนี้จะถูกใช้เป็นตัวกำหนดว่าเกษตรกร หรือหมู่บ้าน หรือชุมชนใดที่ควรทำการเพาะปลูกพืชชนิดนี้
- 3) การคำนวณตัวชี้วัดผลผลิต มีได้หลายวิธีขึ้นอยู่กับข้อมูลที่มี ผลที่ได้จากการประเมินจะเป็นข้อมูลที่ใช้เปรียบเทียบกับผลผลิตจริงจากการเพาะปลูก
- 4) สมการการผลิต (production matrices) เป็นวิธีการที่ใช้ในการกำหนดองค์ประกอบที่สำคัญในการกระบวนการเพาะปลูกและผลผลิต

5.7.2 การติดตามด้านทรัพยากรมนุษย์ ซึ่งได้แก่

- 1) การประเมินผลการปฏิบัติงานของพนักงาน โดยเฉพาะพนักงานส่งเสริมการเกษตร โดยประเมินจากการออกห้องที่ให้คำแนะนำแก่เกษตรกรผู้เพาะปลูก การพูดคุยหรืออย่างไม่เป็นทางการระหว่างผู้จัดการและพนักงานส่งเสริมการเกษตร หรือจากผลการปฏิบัติของเกษตรกรภายใต้การดูแลของพนักงานส่งเสริมการเกษตร
- 2) การทบทวนผลการดำเนินงานของเกษตรกร โดยประเมินจากปริมาณและคุณภาพของพืชที่เพาะปลูกของเกษตรกร จากการหารือและความสัมพันธ์ระหว่างผู้จัดการและเกษตรกร

5.7.3 การรักษาสิ่งแวดล้อม โดยการหารือร่วมกันระหว่างเกษตรกร พนักงาน

ส่งเสริมการเกษตร และผู้จัดการในการเลือกที่ดินที่เหมาะสม เพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาการเสื่อมโทรมของสิ่งแวดล้อม ในขณะที่เดียวกันผู้จัดการจะต้องตระหนักถึงประสบการณ์ของชุมชนในเรื่องการรักษาสิ่งแวดล้อมด้วย

โดยสรุปแนวคิดการซื้อขายแบบมีข้อตกลง หมายถึง ข้อตกลงระหว่างเกษตรกรกับผู้รับซื้อสินค้า หรือบริษัทที่เกี่ยวข้องกับการตลาด ในการผลิตและจัดหาผลผลิตทางการเกษตรภายใต้ข้อตกลงล่วงหน้าที่มีการกำหนดราคาไว้ก่อน ความสำเร็จของการซื้อขายแบบมีข้อตกลง ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ เช่น การบริหารจัดการ เทคโนโลยี รายละเอียดของสัญญา รวมทั้งปัญหาและอุปสรรคอื่น ๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการดำเนินการ เงื่อนไขความสำเร็จของการซื้อขายแบบมีข้อตกลง คือ ความสามารถในการทำกำไรได้ทั้งสองฝ่ายได้แก่เกษตรกรและผู้รับซื้อผลผลิต/บริษัท สภาพแวดล้อมทางสังคม ภูมิศาสตร์ และการเมือง ทั้งนี้ตัวแปรสำคัญต่อความสำเร็จอาจต้องได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐที่จะต้องดำเนินการส่งเสริมธุรกิจ การซื้อขายแบบมีข้อตกลงโดยการจัดการประชุมพบปะระหว่างสองฝ่าย ให้ตระหนักถึงผลประโยชน์ที่จะได้รับจากการทำการซื้อขายแบบมีข้อตกลง และสร้างระบบคู่สัญญาอย่างมีความไว้วางใจซึ่งกันและกัน ในแง่ของกรอบสัญญาการซื้อขายแบบมีข้อตกลงต้องคำนึงถึงในการจัดทำสัญญาที่ควรจะเป็นไปตามข้อกำหนดขั้นต่ำทางกฎหมาย จะต้องคำนึงถึงแนวปฏิบัติในท้องถิ่นและต้องมีการระบุถึงการแก้ปัญหาข้อขัดแย้ง โดยในการทำการซื้อขายแบบมีข้อตกลง สัญญาระหว่าง 2 ฝ่ายสิ่งสำคัญ คือ รายละเอียดที่ครบถ้วนการดำเนินการที่ควรระบุในสัญญา

ในแง่การบริหารจัดการของการซื้อขายแบบมีข้อตกลงจำเป็นต้องมีการประสานงานในเรื่องการผลิต การบริหารจัดการธุรกิจทางการเกษตรและความสัมพันธ์ระหว่างเกษตรกรและผู้รับซื้อสินค้า ซึ่งทั้งหมดนี้จำเป็นต้องมีการติดตามผลการดำเนินงานด้านคุณภาพและผลผลิตด้านทรัพยากรมนุษย์ และการรักษาสิ่งแวดล้อม ด้วย

6. ตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าแห่งประเทศไทย

รวี ลงกานี (2546, น.1-3) กล่าวถึง “ตลาดล่วงหน้า” หรือ “Future Market” ซึ่งเป็นที่รู้จักกันดีของโลกคือ ตลาด Chicago Board of Trade หรือที่เรียกว่า CBOT ซึ่งอยู่ที่เมืองชิคาโก สหรัฐอเมริกา นอกเหนือจากนี้ยังมีตลาดล่วงหน้าที่กระจายกันอยู่ตามที่ต่างๆ เช่น Chicago Mercantile Exchange หรือ CME ตลาด London International Finances Future and Option Exchange หรือ LIFFE และ ตลาด Kuala Lumpur Commodity Exchange (KLCE) ในประเทศมาเลเซีย เป็นต้น

การซื้อขายล่วงหน้า หมายถึง การทำสัญญาซื้อขายที่ทั้งผู้ซื้อและผู้ขายตกลงกัน ในวันที่ทำสัญญากันว่าจะซื้อหรือขายสินค้าในอนาคต โดยมีชำระราคาหรือส่งมอบสินค้าตามข้อตกลงที่ทำไว้ ตลาดล่วงหน้าขนาดใหญ่ มีตราสารให้ซื้อขายกันหลายประเภท ที่นิยมกันก็ได้แก่ น้ำมัน ทองคำ เงินสกุลต่างๆ เช่น ดอลลาร์ ปอนด์ ยูโร หรือเงิน อัตรากอเบิ้ล ดัชนีหุ้นที่สำคัญๆ และสินค้าโภคภัณฑ์ เช่น ข้าวสาลี ถั่วเหลือง น้ำตาล เป็นต้น

สัญญาซื้อขายล่วงหน้าเป็นหลักทรัพย์ที่อยู่ในกลุ่มตราสารอนุพันธ์ (Derivatives) ทางการเงิน ที่มีความเสี่ยงสูงและมีความซับซ้อนในการคำนวณราคา Intrinsic Value แต่สัญญาล่วงหน้ามีความสำคัญเพราะถือเป็นเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยงของธุรกิจขนาดใหญ่ และสถาบันการเงิน ซึ่งต้องมีการป้องกันความเสี่ยง (Hedging) โดยใช้สัญญาซื้อขายล่วงหน้าเป็นการป้องกันความเสี่ยงต่อความผันผวนของราคาสินค้าที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต

ปัจจุบัน มีตลาดสินค้าที่ซื้อขายเฉพาะสินค้าเกษตรล่วงหน้า ดำเนินงานอยู่กว่า 70 แห่งในเกือบ 20 ประเทศทั่วโลก โดยเฉพาะประเทศพัฒนาแล้ว เช่น แคนาดา ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา อังกฤษ และสิงคโปร์ เป็นต้น สำหรับประเทศไทยได้มีแนวคิดในการจัดตั้งตลาดล่วงหน้าขึ้นในปี 2522 โดยรัฐบาลได้ดำเนินการร่างพระราชบัญญัติแก้ไขเพิ่มเติมประกาศคณะปฏิวัติฉบับที่ 58 ขึ้นมาเพื่อปกป้องการถือครองประชาชนจากธุรกิจแชร์ลูกโซ่ ที่รู้จักกันในนาม "คอมมอดิตี" แต่ปรากฏว่ามีการเปลี่ยนแปลงทางการเมือง และร่างกฎหมายดังกล่าวยังไม่ได้ผ่านการพิจารณาจากรัฐสภา จนกระทั่งปี 2526 กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ได้ทำการศึกษาปรับปรุงระบบตลาดสินค้าเกษตร และเห็นชอบให้มีการจัดตั้งตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าขึ้นเป็นครั้งแรกต่อมาในปี 2529 กรมการค้าภายในได้ศึกษาปัญหาการไม่ปฏิบัติตามสัญญาการซื้อขายล่วงหน้ากับตลาดข้าวโพด และเห็นชอบให้มีการจัดตั้งตลาดข้าวโพดล่วงหน้าขึ้น ต่อมาในปี 2531 มีความพยายามจากภาคเอกชนในการตั้งบริษัท บางกอกคอมมอดิตี เอ็กซ์เชนจ์ จำกัด เพื่อประกอบธุรกิจการซื้อขายล่วงหน้า แต่รัฐบาลไม่เห็นชอบเนื่องจากยังไม่มีกฎหมายควบคุมธุรกิจการซื้อขายล่วงหน้าโดยตรง และเห็นว่าควรแยกกฎหมายควบคุมการซื้อขายสินค้านำเข้าจากธุรกิจแชร์

จนกระทั่งปี 2535 กระทรวงพาณิชย์ได้ยกร่างพระราชบัญญัติการซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า และได้มีการปรับปรุงร่างดังกล่าวหลายครั้ง จนกระทั่งผ่านความเห็นชอบจากรัฐสภาและได้นำขึ้นทูลเกล้าเพื่อลงพระปรมาภิไธยเมื่อวันที่ 15 ตุลาคม 2542

ตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าแห่งประเทศไทย (Agriculture Future Exchange of Thailand : AFET) จึงเป็นองค์กรที่ถูกจัดตั้งขึ้นตามพระราชบัญญัติการซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า ปี 2542 มีฐานะเป็นนิติบุคคลอิสระ ภายใต้การกำกับดูแลของคณะกรรมการตลาด

สินค้าเกษตรล่วงหน้า ชุดแรกได้รับการแต่งตั้งขึ้นเมื่อ วันที่ 20 กันยายน 2544 โดยมีนายชนะ รุ่งแสง เป็นประธานกรรมการ และมีนายชาลทอง ปัทมพงศ์ เป็นกรรมการและผู้จัดการ ปัจจุบันคณะกรรมการ ตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าแห่งประเทศไทย มีนายสนิท วรปัญญา เป็นประธานกรรมการ ทำหน้าที่ในการเป็นศูนย์กลางในการซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า ภายใต้กฎระเบียบที่ชัดเจน และสร้างความเป็นธรรมให้แก่ผู้ซื้อและผู้ขาย อีกทั้งเพื่อให้การจัดตั้งตลาดที่มีการซื้อขายล่วงหน้าบรรลุวัตถุประสงค์ คณะรัฐมนตรีได้มีมติเมื่อวันที่ 18 ธันวาคม 2544 ให้นำเงินจากกองทุนรวมเพื่อช่วยเหลือเกษตรกรจำนวน 600 ล้านบาทใช้ในการจัดตั้งสำนักงานคณะกรรมการกำกับการซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า (ก.ส.ล.) และตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าแห่งประเทศไทย นำ ข้าวขาวชนิด 5% เป็นสินค้าเกษตรชนิดแรกที่เข้าจดทะเบียน และมีแผนการนำยางแผ่นรมควันชั้น 3 กุ้งกุลาดำ มันสำปะหลัง และน้ำตาลทราย เข้าจดทะเบียนในลำดับต่อไป

วันที่ 28 พฤษภาคม 2547 ได้เริ่มทำการซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้าเป็นครั้งแรก ปัจจุบันมีการนำสินค้าเกษตรเข้ามาจดทะเบียน 4 ประเภท ได้แก่

- 1) ข้าวขาว 5% Both Options
- 2) ยางแผ่นรมควันชั้น 3
- 3) มันสำปะหลังเส้น
- 4) แป้งมันสำปะหลัง ประเภทสตาร์ช ชั้นพิเศษ

6.1 ประโยชน์ของการทำการซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า

6.1.1 สะท้อนให้เห็นถึงราคาของสินทรัพย์อ้างอิง หรือตัวแปรอ้างอิงในอนาคต (Price Discovery) เนื่องจากเป็นราคาที่เกิดขึ้นจากการทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้าของผู้ประกอบการและผู้เชี่ยวชาญในตลาด ทำให้ได้ทราบข้อมูลราคาในอนาคตเพื่อให้ผู้ประกอบการนำมาใช้ในการวางแผนการผลิต และคำนวณต้นทุนการผลิตในอนาคต

6.1.2 การป้องกันความเสี่ยง (Hedging) ที่อาจเกิดขึ้นจากความผันผวนของราคาสินทรัพย์ในอนาคต เช่น โรงสีข้าวแห่งหนึ่งตกลงที่จะซื้อข้าวเปลือกจากเกษตรกรเพื่อนำมาใช้ในการผลิต โดยถ้าเป็นการซื้อขาย และส่งมอบกันในทันที จะเรียกว่า การทำธุรกรรมซื้อขายแบบทันที (Spot Transaction) อย่างไรก็ตาม เนื่องจากราคาของข้าวเปลือกมีการเปลี่ยนแปลงตามฤดูกาล ถ้าโรงสีคาดว่า ราคาข้าวเปลือกจะสูงขึ้น และได้ตัดสินใจทำฟอว์เวิร์ดเพื่อซื้อข้าวเปลือกจากเกษตรกร ทั้งสองฝ่ายจะตกลงกันถึงคุณภาพของข้าวเปลือก

จำนวนที่ต้องการซื้อขาย ราคาข้าวเปลือกที่จะทำการซื้อขายล่วงหน้า (Forward Price) ตลอดจนระยะเวลาสำหรับชำระราคา และส่งมอบในอนาคต (Settlement and Delivery Date) เช่น ราคาซื้อขายล่วงหน้าเท่ากับ 100 บาทต่อถุง โดยสัญญาจะครบกำหนดในอีก 1 เดือน หากปรากฏว่าในเดือนถัดไปราคาข้าวเปลือกสูงขึ้นเป็น 120 บาทต่อถุง โรงสีข้าวก็เพียงแค่ชำระราคาค่าข้าวเปลือก 100 บาทต่อถุง ตามที่ตกลงกันในสัญญาเท่านั้น ในทางกลับกัน เกษตรกรซึ่งอาจคาดว่า ราคาข้าวเปลือกจะลดต่ำลง และได้ตัดสินใจทำการซื้อขายล่วงหน้า (Forward Price) เพื่อขายข้าวเปลือกให้แก่โรงสีตามเงื่อนไขสัญญาข้างต้น แม้ว่าราคาข้าวเปลือกลดต่ำลงเป็น 80 บาทต่อถุง เกษตรกรก็จะได้รับชำระราคาค่าข้าวเปลือก 100 บาทต่อถุง ตามที่ได้ทำการซื้อขายล่วงหน้า (Forward Price) ในสัญญานั้น เป็นการป้องกันความเสี่ยงในขาลงของราคาข้าวเปลือกนั่นเอง จะเห็นได้ว่าการคาดการณ์ราคาไม่เป็นไปตามที่คิดไว้ เช่น กรณีที่โรงสีข้าวคาดว่าราคาข้าวเปลือกจะสูงขึ้น จึงทำการซื้อขายล่วงหน้า (Forward Price) เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากราคาที่อาจสูงขึ้นในอนาคต แต่ปรากฏว่า ราคาข้าวในอนาคตกลับลดต่ำกว่าราคาที่กำหนดไว้ โรงสีก็ต้องจ่ายชำระค่าข้าวเปลือกแพงกว่าราคาที่ได้ระบุในสัญญาซื้อขายล่วงหน้า (Forward Price) ส่วนเกษตรกรที่คาดว่าราคาข้าวเปลือกจะลดลง จึงเลือกที่จะทำการซื้อขายล่วงหน้า (Forward Price) เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากราคาที่อาจลดลงนั้น แต่หากราคาข้าวในอนาคตกลับสูงขึ้นแทน เกษตรกรย่อมเสียโอกาสในการที่จะขายข้าวในราคาตลาดที่สูงขึ้น แต่กลับต้องขายในราคาที่ระบุไว้ล่วงหน้าตามสัญญา จากตัวอย่างข้างต้นแสดงว่า การซื้อขายล่วงหน้า (Forward Price) ไม่สามารถขจัดความเสี่ยงทั้งหมดออกไปได้ แต่สามารถใช้ป้องกัน หรือลดความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้าได้เฉพาะกรณีที่คาดการณ์ราคาถูกต้องเท่านั้น

สำหรับกรณีของตลาดซื้อขายล่วงหน้า (Futures Market) ถ้าโรงสีข้าว ต้องการซื้อข้าวเปลือกจากเกษตรกรเพื่อนำมาใช้ในการผลิต และคาดการณ์ว่าราคาข้าวเปลือกในอนาคตจะมีแนวโน้มสูงขึ้น แต่ตัดสินใจป้องกันความเสี่ยงโดยทำธุรกรรมซื้อขายในตลาดซื้อขายล่วงหน้า (Futures Market) แทน โรงสีจะส่งคำสั่งซื้อข้าวเปลือกไปยังนายหน้า (Broker) ซึ่งนายหน้าก็จะทำการส่งคำสั่งซื้อต่อไปยังระบบซื้อขายของตลาดล่วงหน้า ในขณะที่เดียวกัน เกษตรกรซึ่งต้องการขายข้าวเปลือกล่วงหน้า ก็ส่งคำสั่งขายข้าวเปลือกผ่านนายหน้าของตนไปยังระบบซื้อขายของตลาดเช่นเดียวกัน ในที่นี้หากราคาซื้อขายล่วงหน้า (Futures Price) จับคู่ราคาซื้อขายข้าวเปลือกที่ส่งเข้ามาพอดีกัน ต่างฝ่ายจึงมีการทำธุรกรรมในตลาดล่วงหน้า ที่ราคา 100 บาทต่อถุง โดยจะครบกำหนดสัญญาอีก 1 เดือนข้างหน้า เปรียบเสมือนกับเป็นการถือราคาที่แตกต่างกันแต่ฝ่ายต้องการเอาไว้ก่อนล่วงหน้า

6.1.3 สร้างรายได้ (Income Generation) เนื่องจากตราสารอนุพันธ์ถือได้ว่าเป็นทางเลือกของการลงทุนที่น่าสนใจอีกทางเลือกหนึ่ง โดยเฉพาะประเภทที่ซื้อขายในตลาดล่วงหน้าที่เป็นทางการ และมีสภาพคล่องสูง ทั้งนี้ นักลงทุนสามารถสร้างรายได้จากการลงทุนในตราสารอนุพันธ์ได้ 2 วิธีหลักๆ ดังต่อไปนี้

1) การเก็งกำไร (Speculation) เป็นการทำกำไรจากส่วนต่างจากความผันผวนของราคาในอนาคต โดยหากนักลงทุนเก็งราคาได้ถูกต้องจะมีกำไร แต่หากเก็งราคาผิดพลาดย่อมขาดทุน

2) การค้ากำไร (Arbitrage) เป็นการทำกำไรจากความแตกต่างของราคาสินทรัพย์อ้างอิงในตลาดต่างๆ ซึ่งโดยหลักการแล้ว สินทรัพย์ใดๆ ควรมีเพียงราคาเดียวไม่ว่าจะซื้อขายอยู่ในตลาดใดก็ตาม หากมีการค้นพบว่าราคาของสินค้านั้นในแต่ละตลาดมีความแตกต่างกันเกิดขึ้น นักค้ากำไร (Arbitrager) ก็จะเข้าไปซื้อสินค้านั้นในตลาดที่เสนอราคาถูกกว่า แล้วจึงนำไปขายต่อยังตลาดที่ให้ราคาสูงกว่านั่นเอง

6.2 ตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้ามีประโยชน์ต่อผู้ส่งออกไทย ในด้านต่างๆ ที่สำคัญ คือ

6.2.1 เป็นเครื่องมือบรรเทาความผันผวนด้านราคา เนื่องจากผู้ส่งออกสินค้าเกษตรสามารถลดความเสี่ยงจากการที่ราคาสินค้าเกษตรมีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้น ด้วยการทำสัญญาซื้อสินค้าเกษตรล่วงหน้ากับตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า ซึ่งจะช่วยให้ผู้ส่งออกสามารถลดต้นทุนลงได้ หากราคาสินค้าเกษตรในเวลาต่อมาสูงกว่าราคาที่ตกลงกันไว้ในสัญญานอกจากนี้ ตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้ายังเป็นเครื่องมือที่ช่วยชดเชยการขาดทุนจากการซื้อขายสินค้าเกษตรในตลาดปกติได้อีกทางหนึ่งด้วย เช่น หากผู้ส่งออกข้าวหอมมะลิได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าให้ทำการส่งมอบข้าวหอมมะลิที่จะซื้อในอนาคตปรับราคาสูงขึ้นจริง อย่งไรก็ตาม ข้าวหอมมะลิ (ไม่มีการซื้อขายในตลาดล่วงหน้า) และข้าวขาว 5% (เป็นสินค้าในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า) มักมีราคาในทิศทางเดียวกัน ดังนั้น ผู้ส่งออกข้าวหอมมะลิจึงสามารถใช้ตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าเป็นเครื่องมือในการลดความเสี่ยงจากการขาดทุน ในการซื้อข้าวหอมมะลิที่อาจมีราคาสูงขึ้นในตลาดปกติ ณ วันส่งมอบในอนาคตให้แก่ลูกค้า ด้วยการทำสัญญาซื้อล่วงหน้าข้าวขาว 5% ในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าในราคาขณะนั้น และเมื่อข้าวขาวมีราคาสูงขึ้นผู้ส่งออกก็จะทำการล้างสัญญา โดยจะเปิดสัญญาขายข้าวขาว 5% ล่วงหน้าจำนวนเท่ากับที่ซื้อขายล่วงหน้า และกำหนดเวลาส่งมอบในวันเดียวกันกับวันที่ได้รับมอบสินค้าจากการซื้อล่วงหน้า แต่ราคาที่ขายได้จะสูงกว่าราคาซื้อล่วงหน้าทำให้ผู้ส่งออกสามารถ

นำกำไรที่ได้จากการซื้อขายข้าวขาว 5% ในตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้ามาชดเชยกับการขาดทุนจากการซื้อข้าวหอมมะลิที่ราคาปรับตัวสูงขึ้นในตลาดซื้อขายปกติ เป็นต้น

6.2.2 เป็นแหล่งข้อมูลของผู้ส่งออก ข้อมูลต่างๆ ที่ได้จากตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า โดยเฉพาะสถานการณ์สินค้าเกษตรทั้งในและต่างประเทศ รวมถึงราคาซื้อขายล่วงหน้าที่จะสะท้อนแนวโน้มราคาในอนาคต จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ส่งออกในการวางแผนการผลิตและการตลาดล่วงหน้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ ตลอดจนสามารถปรับเปลี่ยนกลยุทธ์เพื่อรับมือกับสถานการณ์ในอนาคตได้อย่างทันท่วงที ขณะเดียวกัน การทำสัญญาซื้อขายสินค้าล่วงหน้า นอกจากจะช่วยให้ผู้ส่งออกสามารถคำนวณต้นทุนของตนเองได้ระดับหนึ่งแล้ว ยังช่วยให้ผู้ส่งออกลดต้นทุนในการเก็บสต็อกสินค้าเพื่อรอการส่งออกได้อีกทางหนึ่งด้วย

นอกเหนือจากการเป็นเครื่องมือสำคัญสำหรับผู้ส่งออกไทยดังที่กล่าวแล้ว ตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้ายังช่วยพัฒนาสินค้าเกษตรไทยให้มีคุณภาพดีขึ้นและเป็นที่ยอมรับมากขึ้น เพราะสินค้าเกษตรที่จะนำมาซื้อขายกันตามสัญญานั้นต้องมีคุณภาพได้มาตรฐาน อีกทั้งยังช่วยลดค่าใช้จ่ายทางการตลาดแก่ผู้ส่งออกด้วย เพราะการซื้อขายสินค้าเกษตรผ่านตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าทำให้บทบาทของพ่อค้าคนกลาง ซึ่งเดิมเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบทางการเกษตรป้อนให้แก่ผู้ส่งออกมีแนวโน้มลดความสำคัญลงตามลำดับ

โดยสรุป ตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าแห่งประเทศไทย เป็นองค์กรที่ถูกจัดตั้งขึ้นตามพระราชบัญญัติการซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า พ.ศ. 2542 มีฐานะเป็นนิติบุคคลอิสระทำหน้าที่ในการเป็นศูนย์กลางในการซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้า ปัจจุบันมีการนำสินค้าทางการเกษตรเข้ามาจดทะเบียน 4 ประเภท ได้แก่ ข้าวขาว 5% Both Options ยางแผ่นรมควันชั้น 3 มันสำปะหลังเส้น และแป้งมันสำปะหลังประเภทสตาร์ชชั้นพิเศษ ประโยชน์ของการทำการซื้อขายล่วงหน้า คือสะท้อนให้เห็นถึงราคาของสินทรัพย์อ้างอิง หรือตัวแปรอ้างอิงในอนาคต ป้องกันความเสี่ยง สร้างรายได้ เก่งกำไร และการค้ากำไร ที่มีต่อผู้ส่งออกไทย ใช้เป็นเครื่องมือบรรเทาความผันผวนด้านราคา และเป็นแหล่งข้อมูลของผู้ส่งออก ได้ทราบถึงสถานการณ์ต่างๆ ทั้งในและต่างประเทศ นอกจากนี้ ยังช่วยพัฒนาสินค้าเกษตรไทยให้มีคุณภาพดีขึ้นและเป็นที่ยอมรับมากขึ้น เพราะสินค้าเกษตรที่จะนำมาซื้อขายกันตามสัญญานั้นต้องมีคุณภาพได้มาตรฐาน อีกทั้งยังช่วยลดค่าใช้จ่ายทางการตลาดแก่ผู้ส่งออกด้วย

7. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

7.1 การทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลงในประเทศอินเดีย

อินเดียเป็นประเทศที่มีการเกษตรกรรม แต่มีเกษตรกรเป็นจำนวนน้อยที่ได้รับ การประกันว่ามีตลาดสำหรับผลผลิตของตน ในขณะที่ขบวนการอุตสาหกรรมการเกษตรต้องการ ผลผลิตที่มีคุณภาพ ในปริมาณที่เพียงพอและส่งตรงต่อเวลา จึงเป็นที่มาของการนำ แนวความคิดเรื่อง การซื้อขายแบบมีข้อตกลงมาใช้

นิยามของ การซื้อขายแบบมีข้อตกลง หมายถึง ระบบในการผลิตและจัดส่ง สินค้าเกษตรภายใต้สัญญาซื้อขายล่วงหน้าระหว่างผู้ผลิตและผู้รับซื้อ หัวใจสำคัญของการ จัดการนี้ คือ ความรับผิดชอบของผู้ผลิตในการจัดส่งสินค้าเกษตรประเภทหนึ่งๆ ในช่วงเวลา และราคาที่กำหนด ในปริมาณที่ผู้รับซื้อต้องการ องค์ประกอบพื้นฐานของการซื้อขายแบบมี ข้อตกลง คือ ราคาที่เห็นชอบร่วมกัน ปริมาณ คุณภาพ และเวลา ส่วนเงื่อนไขของสัญญา จะ ขึ้นอยู่กับประเภทของผลผลิต องค์การที่เกี่ยวข้อง เกษตรกร เทคโนโลยี และสภาพแวดล้อมใน ขณะนั้น

7.1.1 กรณีศึกษาบริษัท Pepsi Foods Ltd. บริษัทได้ทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้า กับสินค้าทางเกษตร 2 ชนิด คือ

1) มะเขือเทศ บริษัท Pepsi เข้าสู่ตลาดอินเดียในปี 1989 โดยการตั้ง โรงงานผลิตมะเขือเทศ และซอสมะเขือเทศ 22 แห่ง ปัญหา การปลูกมะเขือเทศในขณะนั้นไม่ มีการควบคุมคุณภาพ ไม่มีฐานข้อมูลของประเภทมะเขือเทศที่ผลิต การซื้อขายไม่เป็นระบบ ปริมาณมะเขือเทศที่เสนอขายมีไม่เพียงพอ บริษัทตัดสินใจทำการซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับ เกษตรกร โดยเกษตรกรทำหน้าที่ปลูกมะเขือเทศในที่ดินของตนเอง บริษัทจัดหาเมล็ดพันธุ์ วิธีการเพาะปลูก การตรวจสอบคุณภาพอย่างสม่ำเสมอ และให้คำแนะนำในการบริหารการ เพาะปลูก และบริษัทได้ทำการวิจัยและพัฒนาผลผลิตและการส่งเสริมการเกษตรควบคู่ไป ด้วย การทำสัญญาในครั้งนั้นนำมาสู่การเปลี่ยนแปลง คือ 1) เป็นการสร้างรูปแบบใหม่ของการ เพาะปลูก (การใช้การซื้อขายแบบมีข้อตกลง) ผลผลิตมีประสิทธิภาพสูงขึ้น โดยนำ เทคโนโลยีเข้ามาช่วย 2) การเป็นหุ้นส่วนกับองค์กรท้องถิ่น เช่น มหาวิทยาลัย บริษัทท้องถิ่น และหน่วยงานภาครัฐ ซึ่งทำให้การเปลี่ยนแปลงทัศนคติของเกษตรกร และความมั่นใจในการทำ การซื้อขายแบบมีข้อตกลงเป็นไปได้ง่ายขึ้น

2) *ข้าวบัสมาติ (Basmati rice)* บริษัทเริ่มเข้ามาในธุรกิจการส่งออกข้าวบัสมาติในปี 1990 โดยการทำวิจัยการปลูกข้าว และตัดสินใจใช้การซื้อขายแบบมีข้อตกลง ต่อมาในปี 1995 บริษัทเป็นผู้จัดหาเมล็ดพันธุ์ แนะนำแนวปฏิบัติ นำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้ (จากการวิจัยของบริษัท) ติดตามผลการเพาะปลูก และรับซื้อผลผลิต ณ ราคาที่ตกลงไว้ล่วงหน้า ผลที่ได้รับคือ การเพาะปลูกสามารถเพิ่มผลผลิตต่อไร่ได้สูงกว่าไม่มีการซื้อขายแบบมีข้อตกลง ความสำเร็จเกิดขึ้นจาก 1) การทำการศึกษาวิจัยของบริษัท และ 2) การให้บริการส่งเสริมการเกษตรในการถ่ายทอดเทคโนโลยีใหม่ๆสู่เกษตรกร ซึ่งนอกจากจะทำให้ผลผลิตสูงขึ้นแล้ว ยังสร้างความไว้วางใจและความจงรักภักดีของเกษตรกรต่อบริษัทด้วย

โดยสรุปปัจจัยแห่งความสำเร็จของบริษัท ได้แก่

- การมีทีมงานวิจัยและพัฒนา
- การเป็นหุ้นส่วนกับองค์กรท้องถิ่น รวมทั้งบริษัทภาครัฐ
- การจัดการการถ่ายทอดเทคโนโลยี โดยผ่านพนักงานส่งเสริมการเกษตรที่ได้รับการฝึกมาอย่างดี

- การเสนอแนวปฏิบัติด้านการผลิตให้แก่เกษตรกรโดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย
- การจัดหาปัจจัยการผลิตที่มีคุณภาพและตรงต่อเวลาภายใต้ระบบสินเชื่อ (credit)
- การใช้ระบบการสื่อสารสมัยใหม่
- การจ่ายเงินอย่างสม่ำเสมอ ตรงเวลา และโปร่งใสแก่เกษตรกร
- การดูแลรักษาระบบขนส่งที่สมบูรณ์ และมาตรฐานการตลาดระดับโลก

7.1.2 กรณีศึกษาบริษัท Appachi Cotton Company (ACC) บริษัทเสนอให้เกษตรกรปลูกฝ้าย โดยใช้รูปแบบ Integrated Cotton Cultivation (ICC) ซึ่งรับประกันการขายผลผลิตในตลาด บริษัทเป็นผู้เดียวที่ประสบความสำเร็จในการเป็นตัวกลางระหว่างเกษตรกรและโรงงานทอผ้าในการทำการซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับเกษตรกร บริษัทรับประกันว่าเกษตรกรจะไม่ประสบปัญหาในเรื่องการขาดเงินทุนและปัจจัยการผลิต บริษัทจะจัดหาเมล็ดพันธุ์ เงินให้กู้ยืมในอัตรา 12% ต่อปี จัดส่งปุ๋ยและยาฆ่าแมลงถึงที่ในราคาลด มีผู้เชี่ยวชาญให้คำแนะนำ และมีพนักงานคอยให้คำแนะนำทุกอาทิตย์เว้นอาทิตย์ และการเลือกวิธีการขายผลผลิตโดยการทำสัญญาฉบับบริษัท (Memorandum of Understanding: MOU) ปัจจัยแห่งความสำเร็จ คือ 1) การก่อตั้งกลุ่มช่วยเหลือตนเอง (Self-help Groups) โดยเกษตรกรแต่ละคนจะได้รับการจัดสรรเงินกู้ขึ้นอยู่กับความจำเป็น และมีตัวแทนความร่วมมือ (Coordinating Agency) เป็นผู้พิจารณาความเหมาะสมในการให้กู้ จากนั้นจึงแจ้งธนาคาร ซึ่งเกษตรกรแต่ละคนจะต้องรับผิดชอบในการจ่ายเงินกู้ 2) การซื้อขายแบบมีข้อตกลงนี้มี

ลักษณะพิเศษตรงที่ไม่มีการกำหนดราคาขายผลผลิตล่วงหน้า เนื่องจากราคาฝ้ายมีความแปรผันสูงเนื่องจากตลาดในประเทศและต่างประเทศ ACC จึงไม่กำหนดราคาซื้อขายล่วงหน้า ราคาซื้อขายจะขึ้นอยู่กับราคาตลาดในขณะนั้น โดยมี ตัวแทนความร่วมมือเป็นผู้ทำหน้าที่เจรจากับบริษัท ถ้าตกลงราคาไม่ได้เกษตรกรสามารถเปิดประมูลได้ ซึ่งเงื่อนไขในการเปิดประมูลจะระบุอยู่ใน MOU

ลักษณะสำคัญของ ACC Model

- หนึ่งหมู่บ้าน หนึ่งกลุ่มช่วยตัวเอง
- หนึ่งหมู่บ้าน หนึ่งชนิดของฝ้ายที่ปลูก
- อัตรากู้ยืม 12% ต่อปี โดยมีกลุ่มช่วยตัวเองให้การรับประกัน
- ปัจจัยการผลิตที่มีคุณภาพในราคาลดถูกส่งถึงบ้านของเกษตรกร
- มีการประกันพืชที่ปลูก
- การเพาะปลูกรวม
- การบริหารการปลูกแบบองค์รวม โดยผ่านศูนย์บริการการเกษตร (Farm Service Center)
- มีมาตรการควบคุมความเสียหายจากแหล่งเพาะปลูกถึงโรงงาน
- รับประกันการซื้อขายผลผลิต ณ บ้านเกษตรกร
- ACC มีบทบาทเป็นผู้ประสานงาน/ผู้อำนวยการความสะดวก ระหว่างเกษตรกรและผู้รับซื้อผลผลิต

7.1.3 กรณีศึกษาบริษัท Ugar Sugar Works. ในปี 1997 เมื่อบริษัทมีความต้องการข้าวบาร์เลย์ในการผลิตมอลต์ แต่ในขณะนั้นข้าวบาร์เลย์ผลิตในบริเวณอื่นซึ่งต้องเสียค่าขนส่งเป็นจำนวนมาก ในขณะที่ที่ดินของเกษตรกรรอบบริษัทเป็นดินเค็มที่เหมาะสมกับการปลูกข้าวบาร์เลย์ ดังนั้น บริษัทจึงตัดสินใจทำ การซื้อขายแบบมีข้อตกลง ในการปลูกข้าวบาร์เลย์ ลักษณะสำคัญของการซื้อขายแบบมีข้อตกลงของบริษัท เป็นดังนี้

- 1) บริษัทจัดหาเมล็ดพันธุ์ในระบบเครดิตให้แก่เกษตรกร โดยไม่เสียดอกเบี้ย
- 2) ราคาเมล็ดพันธุ์บาร์เลย์ที่บริษัทจัดหาเท่ากับราคาผลผลิตที่ได้จากการปลูก นั่นคือ ต้นทุนเมล็ดพันธุ์เท่ากับราคาผลผลิตที่ตกลงล่วงหน้า
- 3) พนักงานเทคนิคจากบริษัทให้ความรู้ทางเทคนิคฟรีแก่เกษตรกร 4 ครั้งต่อรอบการเพาะปลูก 1 รอบ

4) บริษัทจัดหาเมล็ดพันธุ์ให้เกษตรกรโดยส่งถึงบ้าน และรับซื้อผลผลิตถึงบ้านเกษตรกร โดยบริษัทรับผิดชอบค่าขนส่ง

5) ภายใต้สัญญาทั้งบริษัทและเกษตรกรตกลงจะซื้อและขายผลผลิตที่ปลูกได้ทั้งหมด ณ ราคาที่ตกลงไว้ล่วงหน้า (เนื่องจากไม่มีตลาดบาร์เลย์ในบริเวณใกล้เคียง จึงไม่มีทางเลือกสำหรับเกษตรกรที่จะต้องขายผลผลิตทั้งหมดให้บริษัท)

ข้อสังเกต บริษัทไม่ได้ให้ความสำคัญกับกรอบทางกฎหมายในการทำการซื้อขายแบบมีข้อตกลง สิ่งสำคัญ คือการสร้างความตระหนักในชุมชนเกษตรกรเกี่ยวกับผลดีของระบบ การซื้อขายแบบมีข้อตกลง ความน่าสนใจ การจ่ายเงินตรงเวลา และการประกันตลาดในภาวะที่เกิดวิกฤตด้านราคาเป็นหลักสำคัญของความสำเร็จของระบบนี้

ทั้งนี้จากผลการศึกษาของประเทศอินเดีย ได้มีการสรุปอุปสรรคข้อคิดต่างๆ และข้อสรุปเกี่ยวกับการทำการซื้อขายแบบมีข้อตกลงไว้ดังนี้คือ

✓ ในการทำ การซื้อขายแบบมีข้อตกลง เกษตรกรจะได้รับประโยชน์จากเทคโนโลยีสมัยใหม่ ผลผลิตที่สูงขึ้น และคุณภาพที่ดีขึ้น ดังนั้น ในระยะสั้นราคาจึงไม่มีความสำคัญกับเกษตรกรมากนัก แต่ในระยะยาว เมื่อเกษตรกรสามารถควบคุมปัจจัยการผลิตและเทคโนโลยีสมัยใหม่ได้ดีขึ้น และราคาสินค้าในตลาดสูงกว่าราคาที่ตกลงใน การซื้อขายแบบมีข้อตกลง เกษตรกรอาจจะเมล็ดสัญญาได้ ดังนั้น ในระยะยาว การซื้อขายแบบมีข้อตกลงจะยั่งยืนได้ก็ต่อเมื่ออำนาจ (initiative/empowerment) มาจากเกษตรกรไม่ใช่มาจากบริษัท เช่น การกำหนดราคา ในปัจจุบันเกษตรกรเป็นผู้รับราคา (price taker) ในขณะที่บริษัทเป็นผู้กำหนดราคา (maker)

✓ ข้อคิดเห็นอื่นๆ ที่ไม่เห็นด้วยกับการทำการซื้อขายแบบมีข้อตกลง ได้แก่ การสร้างงาน การประหยัดแรงงานในการเพาะปลูก ไม่มีความมุ่งมั่นในการพัฒนาชนบทของบริษัท ขาดความโปร่งใสและการสื่อสาร การบังคับใช้สัญญา มาตรฐาน และการดำเนินงานของการซื้อขายแบบมีข้อตกลง

✓ ข้อสรุป ในการสร้างสังคมเกษตรกรที่ประกันความมั่นคงด้านอาหารและโภชนาการ มีวัตถุประสงค์ในการขยายการผลิตภาคอุตสาหกรรม มีส่วนเกินสำหรับการส่งออก และมีระบบการให้รางวัลที่ยุติธรรมแก่ชุมชนเกษตรกรนั้น วิธีหนึ่งที่สามารถบรรลุได้ คือการทำ การซื้อขายแบบมีข้อตกลง ซึ่งจะรับประกัน และสร้างความน่าเชื่อถือได้ในการจัดหาปัจจัยการผลิตให้แก่เกษตรกร ในขณะที่สร้างผลผลิตที่เป็นที่ต้องการให้แก่บริษัท

7.2 ความกลมกลืนทางสังคมและการจัดการทรัพยากรในการทำฟาร์มกึ่งประสพการณ์ของประเทศอินเดีย

การทำฟาร์มกึ่งในอินเดียเกิดขึ้นในปี 1991 ในฐานะที่เป็นภาคการผลิตที่มีอนาคต และสามารถนำเงินตราต่างประเทศเข้าประเทศเพื่อให้บุคลากรชำระเงินได้ดูแล จัดความยากจน และปรับปรุงภาวะโภชนาการให้แก่ประชากรของประเทศ สร้างการจ้างงาน และรายได้ให้แก่ภาคชนบทที่ล้าหลัง ปัญหาในการทำฟาร์มกึ่งสร้างปัญหาให้กับสิ่งแวดล้อมนำไปสู่ประเด็นขัดแย้งระหว่าง การขจัดความยากจน/การพัฒนาเศรษฐกิจในพื้นที่ล้าหลัง กับการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม

1) ความสมานฉันท์ทางสังคม ได้แก่ การทำฟาร์มแบบสหกรณ์ การจัดการทรัพยากรที่กำหนดโดยสังคม การจัดการความขัดแย้งภายในกลุ่มเกษตรกร และการมีส่วนร่วมในกิจกรรมกลุ่ม ผลที่ได้รับเป็นไปในทางบวก แต่ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับระดับการศึกษาของเกษตรกรด้วย

2) การมีส่วนร่วมทางสังคม ได้แก่ สหกรณ์ NGOs และ กลุ่มช่วยเหลือตนเอง ผลที่ได้รับคือการมีส่วนร่วมในองค์กรเหล่านี้มีค่อนข้างจำกัด อันเนื่องมาจากสถานะทางเศรษฐกิจของเกษตรกร

3) การจัดการฟาร์มกึ่ง ได้แก่ รูปแบบการใช้ที่ดิน เนื่องจากเกษตรกรผู้เลี้ยงกึ่งเป็นผู้เคยทำการเกษตรมาก่อน ดังนั้น จึงตระหนักดีถึงความสำคัญของการใช้ที่ดิน เช่น การหมุนเวียนการเพาะปลูกพืช หรือแนวปฏิบัติอื่นๆ ที่ใกล้เคียงกัน ดังนั้น เกษตรกรจึงปล่อยที่ดินไว้ว่างเปล่าระหว่างการเพาะเลี้ยงกึ่งแต่ละบ่อ ความหนาแน่นของการทำฟาร์ม มาจากการปฏิบัติตามกฎ ระเบียบที่กำหนดโดยรัฐ และมลภาวะ และสุขอนามัย อีกทั้งแนวบริหารจัดการที่ดี จากความรู้ความเข้าใจของเกษตรกรเกี่ยวกับ WTO และผลที่ตามมาทำให้เกษตรกรตระหนักดีว่า จะต้องปฏิบัติตามมาตรฐานระหว่างประเทศ เพื่อให้สามารถขายผลผลิตได้ในตลาดต่างประเทศ ผลที่ได้รับคือเกษตรกรส่วนใหญ่ทราบและปฏิบัติตาม

4) มาตรการในการจัดการทรัพยากร ได้แก่ การกำหนดให้มีช่วงหยุดการทำฟาร์มกึ่ง การควบคุมของรัฐในการเพาะเลี้ยงกึ่งให้ได้มาตรฐาน และ การสร้างฟาร์มกึ่งในรูปแบบของการจัดสรร (real estate) ผลที่ได้รับคือเกษตรกรส่วนใหญ่เห็นว่าเป็นเรื่องที่ดี และมีผลต่อความยั่งยืนของการทำฟาร์มกึ่ง

5) มาตรการในการพัฒนาฟาร์มกึ่ง ได้แก่ การปรับปรุงการเพาะเลี้ยง การออกระเบียบเกี่ยวกับการรักษาชายฝั่ง และการทำการซื้อขายแบบมีข้อตกลง ผลที่ได้รับคือ

เกษตรกรส่วนใหญ่รับทราบในเรื่องเหล่านี้ และทราบดีว่าเป็นความรับผิดชอบทางสังคมที่จะต้องปฏิบัติตาม ในส่วนของการซื้อขายแบบมีข้อตกลงเกษตรกรทราบดีว่าเป็นวิธีหนึ่งในการกระจายความเสี่ยง และพร้อมที่จะรับเอาวิธีนี้มาใช้

ข้อจำกัดในการทำฟาร์มกุ้ง ของเกษตรกรมีดังต่อไปนี้

- การขาดความร่วมมือระหว่างเกษตรกรรายย่อย
- การขาดบริการการส่งเสริมการเกษตร
- ราคาที่ไม่คงที่ และตลาดที่ไม่แน่นอน
- คุณภาพของวัตถุดิบที่ใช้ไม่ได้มาตรฐาน
- ไม่มีแหล่งเครดิต
- ขาดระบบสาธารณสุขปกอก
- ภัยธรรมชาติ
- ผลเสียต่อสังคมอันเนื่องมาจากการทำฟาร์มกุ้ง (externality)

จากการทดสอบทางสถิติพบว่าข้อจำกัดในการทำฟาร์มกุ้งเหล่านี้มีความสัมพันธ์กัน และเกษตรกรตระหนักดีว่าข้อจำกัดเหล่านี้มีผลต่อการทำฟาร์มกุ้ง ดังนั้นเกษตรกรรายย่อยในอินเดียตระหนักดีว่า ความสมานฉันท์ทางสังคมระหว่างเกษตรกร ความรู้ในระบบการทำเกษตรที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว อันเนื่องมาจากโลกาภิวัตน์ การค้าเสรี และการปรับโครงสร้างสถาบันเป็นสิ่งที่จำเป็น เพื่อนำไปสู่การได้รับผลประโยชน์สูงสุดทางเศรษฐกิจและสวัสดิการ

7.3 การตรวจสอบตลาดกุ้งล่วงหน้า (Shrimp Futures Market)

งานวิจัยชิ้นนี้ เป็นการศึกษาตลาดสินค้าล่วงหน้าของกุ้งกุลาดำและกุ้งขาวแช่แข็งในตลาดแลกเปลี่ยนพืชผลมินนิอาโพลิส (Minneapolis Grain Market) โดยในแต่ละสัญญาซื้อขายมีการกำหนดคุณสมบัติล่วงหน้า เช่น ขนาด สายพันธุ์ และแหล่งกำเนิด แต่เนื่องจากขนาดของกุ้งที่มีการแปรผันสูง กุ้งที่ไม่ได้ขนาดไม่ว่าจะขนาดใหญ่เกินกำหนด หรือเล็กกว่ากำหนด จะมีการนำระบบส่วนลด/หรือส่วนเพิ่ม (discount/premium) มาใช้ เพื่อให้กุ้งมีขนาดมาตรฐานโดยเฉลี่ย

การทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้าของกุ้งทั้งสองประเภทประสบความสำเร็จในการเพิ่มปริมาณการซื้อขายกุ้ง เมื่อเปรียบเทียบกับตลาดกุ้งที่ซื้อขายโดยเงินสดที่มีอยู่ งานวิจัยนี้จะเป็นการศึกษาถึงสาเหตุของความล้มเหลวดังกล่าว โดยการศึกษาประสิทธิภาพ

ของการเก็งกำไรของแต่ละสัญญา การทำงานของระบบส่วนลดและส่วนเพิ่มในตลาด
ล่วงหน้า และท้ายสุดทำการคำนวณความสามารถของแต่ละสัญญาในการกำหนดราคา
ณจุดขาย (spot market)

1) ประสิทธิภาพของการเก็งกำไร/การซื้อขายล่วงหน้า เป็นการคำนวณภายใต้
สมมติฐานที่ว่า สมการที่กำหนดเป็นสมการของผู้เลี้ยงกุ้งในระยะสั้น (2 อาทิตย์) ซึ่งมาจาก
การกำหนดของผู้เลี้ยงกุ้งเองว่าเป็นช่วงเวลาที่ยอมรับเก็งกำไรกัน โดยเริ่มต้นจากผู้เลี้ยงกุ้งซื้อกุ้ง
ในตลาดปัจจุบัน (spot market) และขายสัญญา ณ วันที่ซื้อกุ้ง จากนั้นอีก 2 อาทิตย์จึงขายกุ้ง
ตามราคาในสัญญา (ผู้เลี้ยงกุ้งจะชดเชยราคาล่วงหน้า (future) จากสัญญา โดยการขายกุ้ง ณ
ราคาในวันนั้น) ราคาล่วงหน้าจะถูกกำหนดโดยอิงราคาจากสัญญาล่วงหน้าของผลิตภัณฑ์
อื่นๆ ที่ใกล้เคียงในช่วงที่ไม่มีการซื้อขายล่วงหน้า และราคาจากสัญญาซื้อขายล่วงหน้าของ
ผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่ใกล้เคียงในช่วงที่มีการทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้า ทำการศึกษา
ประสิทธิภาพในการเก็งกำไรของสัญญาซื้อขายล่วงหน้าในลักษณะสมดุล (optimal) ลักษณะ
แบบเก็งกำไรเต็มที (full hedges) และ ไม่มีการซื้อขายล่วงหน้า

2) ส่วนลด/ส่วนเพิ่ม (discount/premium) เป็นการคำนวณภายใต้สมมติฐาน
ที่ว่า คุณภาพของทางเลือก (option) ที่มีนัยยะอยู่ในสัญญาซื้อขายล่วงหน้าทำให้ผู้เก็งกำไร
ระยะสั้นเลือกที่จะส่งมอบสินค้าที่มีคุณลักษณะเฉพาะเพียงอย่างเดียว ในกรณีของกุ้ง คือ
เลือกการส่งมอบกุ้งที่มีขนาดใดขนาดหนึ่งเท่านั้น และส่วนลด/ส่วนเพิ่มถูกกำหนดขึ้น เมื่อ
ขนาดของกุ้งที่ส่งมอบภายใต้สัญญามีขนาดใหญ่กว่า หรือเล็กกว่าขนาดกุ้งที่กำหนดในสัญญา
(ถ้าขนาดใหญ่กว่าจะได้ส่วนเพิ่ม ถ้าขนาดเล็กกว่าจะถูกหักส่วนลด) เพื่อเป็นการชดเชย
ในทางทฤษฎี เมื่อกำหนดรูปแบบสัญญา ผลจากการให้ส่วนลด/ส่วนเพิ่มกับราคาที่กำหนดใน
สัญญาตามขนาดที่กำหนดจะหักล้างกันไป ทำให้ไม่มีความแตกต่างทางมูลค่าของการ
เลือกใช้สัญญาที่กำหนด หรือการเลือกใช้สัญญาที่มีขนาดของกุ้งใหญ่กว่า หรือเล็กกว่าสัญญา
ที่กำหนด ทั้งนี้มูลค่าทางเลือกในการแลกเปลี่ยน (exchange option value) ของสัญญาซื้อขาย
ล่วงหน้ามาจากการคำนวณ และถูกใช้เป็นตัวกำหนดสิทธิ์ในการแลกเปลี่ยนระหว่างกุ้งตาม
ขนาดที่กำหนดในสัญญากับกุ้งที่มีขนาดใหญ่กว่า หรือเล็กกว่าตามส่วนลด/ส่วนเพิ่ม ซึ่ง
ในทางทฤษฎี มูลค่าทางเลือก (option value) จะเท่ากับศูนย์ อันเนื่องมาจากการหักล้างกันของ
ราคาตามสัญญา กับราคาของกุ้งที่มีขนาดใหญ่กว่า หรือเล็กกว่า กล่าวโดยสรุปในทางทฤษฎี
ไม่ว่ากุ้งจะมีขนาดเท่าใด การมีส่วนลด/ส่วนเพิ่มจะหักล้างผลกำไร/ราคาที่แตกต่างกันของกุ้ง
ขนาดต่างๆ ออกไป ทำให้การเลือกใช้สัญญาซื้อขายล่วงหน้าไม่มีความแตกต่างเกิดขึ้นจาก
ความผันผวนดังกล่าว

3) ความสามารถในการทำนาย (predictive ability) เป็นการคำนวณความสามารถในการกำหนดราคาของสัญญาซื้อขายล่วงหน้าเท่ากับราคาซื้อขาย ณ จุดซื้อขายนั้นๆ ของกึ่งขนาดต่างๆ ในอนาคต ภายใต้สมมติฐานที่ว่า

- ราคาเงินสดรายเดือนสำหรับขนาดของกึ่งที่กำหนดในสัญญา และกึ่งขนาดอื่นๆ ถูกนำมาใช้ในการคำนวณ

- ราคาเงินสด (cash price) มาจากราคาของวันศุกร์ที่สามของเดือนที่ครบกำหนดสัญญา ขณะที่ราคาล่วงหน้า (future price) กำหนดขึ้น 30 วันก่อนการซื้อขายวันสุดท้ายของสัญญา

- สร้างสมการความสัมพันธ์ระหว่างราคาเงินสดและราคาล่วงหน้า

- ความเสี่ยงเป็นศูนย์ และการใช้ข้อมูลที่มีเป็นไปอย่างมีเหตุผล ซึ่งจะทำให้ราคาล่วงหน้าในขณะนี้ (current future price) เป็นราคาเดียวกับราคา ณ จุดขาย (spot price) ในอนาคต และราคาล่วงหน้าเป็นราคาที่มีประสิทธิภาพ

จากการศึกษาพบว่า

สำหรับกึ่งมูลค่า ประสิทธิภาพของการเก็งกำไร/การซื้อขายล่วงหน้าของสัญญาซื้อขายล่วงหน้าในลักษณะสมมูลสามารถลดความเสี่ยงลงได้ ในลักษณะเก็งกำไรเดิมที่สามารถลดความเสี่ยงลงได้แต่น้อยกว่าในลักษณะสมมูล ในขณะที่ถ้าไม่มีการซื้อขายล่วงหน้าความเสี่ยงจะเพิ่มขึ้น

สำหรับกึ่งขาว ประสิทธิภาพของการซื้อขายล่วงหน้าในลักษณะสมมูลสามารถลดความเสี่ยงได้ ในลักษณะเก็งกำไรก่อให้เกิดความเสี่ยงที่สูงขึ้นกว่าเมื่อไม่มีการซื้อขายล่วงหน้า

1) ส่วนลด/ส่วนเพิ่ม (discount/premium) จากการศึกษพบว่า ทั้งกึ่งมูลค่าและกึ่งขาว การกำหนดส่วนลด/ส่วนเพิ่มอันเนื่องมาจากขนาดของกึ่งที่มีหลากหลายทำให้ประสิทธิภาพในการเก็งกำไรของสัญญาซื้อขายล่วงหน้ามีไม่มากเท่าที่ควร อันเนื่องมาจากความผันผวนของราคาที่แตกต่างกันของกึ่งขนาดต่างๆ แสดงให้เห็นถึงความไม่มีประสิทธิภาพของส่วนลด/ส่วนเพิ่มที่ใช้ในสมการการคำนวณ

2) ความสามารถในการทำนาย (predictive ability)

จากการศึกษาพบว่า ไม่มีความสัมพันธ์ด้านราคาในระยะยาวระหว่างราคาในอนาคตกับขนาดต่างๆ ของกึ่งมูลค่า และกึ่งขาวเป็นเงื่อนไขที่จำเป็นสำหรับตลาดที่ไม่ลำเอียง (Unbiased) ซึ่งผลที่ได้ชี้ให้เห็นว่าตลาดกึ่งล่วงหน้าไม่สามารถทำนายราคาเงินสด

(cash price) สำหรับกุ้งทั้งสองประเภท และสำหรับขนาดต่างๆ ของกุ้งได้ หรืออีกนัยหนึ่ง แสดงให้เห็นถึงความไม่สามารถทำนายหรือกำหนดราคาซื้อขายล่วงหน้าได้ตามสัญญา

จะเห็นได้ว่าการทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้าของกุ้งทั้งสองประเภทมีผลต่อการลดความเสี่ยงเพียงเล็กน้อย การกำหนดส่วนลด/ส่วนเพิ่มไม่มีประสิทธิภาพในการกำจัดความแตกต่างระหว่างราคาเงินสดของกุ้งขนาดต่างๆ รวมทั้งสัญญาซื้อขายล่วงหน้าของกุ้งทั้งสองประเภทไม่มีความสามารถในการทำนายราคา ณ จุดขายในอนาคต (spot price) นอกจากนี้ ปัญหาสภาพคล่องยังส่งผลกระทบต่อราคาประสิทธิภาพในการเก็งกำไร และความสามารถในการคาดการณ์ราคา ณ จุดขายในอนาคต อย่างไรก็ตาม อาจเป็นไปได้ว่าความล้มเหลวของสัญญาซื้อขายล่วงหน้าของกุ้งขาวอาจจะมีอิทธิพลต่อความต้องการมีส่วนร่วมในสัญญาซื้อขายล่วงหน้าของกุ้งกุลาดำ

นอกจากนี้ การศึกษาข้างต้นยังชี้ให้เห็นถึงความเปราะบางของราคาที่แตกต่างกันของกุ้งขนาดต่างๆ ดังนั้น ควรทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้าเฉพาะกุ้งแต่ละขนาด แต่อย่างไรก็ตาม การมีสัญญาประเภทนี้อาจทำให้ปริมาณการซื้อขายของกุ้งแต่ละขนาดลดลง เมื่อเปรียบเทียบกับสัญญาซื้อขายล่วงหน้าที่ไม่แยกขนาดของกุ้ง

งานวิจัยนี้มีข้อเสนอแนะว่า ปัญหาหนึ่งของสินค้าประเภทอาหารทะเลที่ไม่ประสบความสำเร็จในตลาดซื้อขายล่วงหน้า คือ การขาดความโปร่งใสของตลาดซื้อขายเงินสด ซึ่งเป็นพื้นฐานสำคัญของความสำเร็จของตลาดซื้อขายล่วงหน้า นอกจากนี้ การค้าอาหารทะเลเป็นตลาดที่มีการแยกย่อย (disaggregated market) ซึ่งผู้ค้าแต่ละคนจะทำการซื้อขายโดยไม่มีกรแจ้งต่อสาธารณะ ทำให้เกิดความไม่แน่ใจว่าราคาล่วงหน้านั้นๆ อิงอยู่กับตลาดเงินสด นั่นคือ ตลาดอาหารทะเลเงินสดเป็นอุปสรรคสำคัญต่อความสำเร็จของตลาดซื้อขายล่วงหน้า และตลาดอาหารทะเลอื่นๆ หรืออาจกล่าวได้ว่า แนวปฏิบัติของตลาดอาหารทะเลเงินสดแสดงให้เห็นว่าผู้ค้าขายในตลาดดังกล่าวไม่ตระหนักถึง หรือไม่สนใจผลประโยชน์ของการมีตลาดอาหารทะเลเงินสดที่โปร่งใส และการทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้า