บทที่ 6

การสนทนากลุ่มและการสัมมนาเชิงปฏิบัติการ

คณะผู้วิจัยได้จัดการสนทนากลุ่ม (Focus Group) โดยกำหนดผู้เข้าร่วมสนทนาประกอบด้วย คณะกรรมการ สมาชิก และคณะผู้วิจัย ซึ่งสามารถจัดสนทนาได้เพียง 2 สหกรณ์ ได้แก่ สหกรณ์ฯ ลุ่มน้ำท่าจีน ลุ่มน้ำปากพนัง ส่วนที่เหลือติดปัญหาดังนี้

- สหกรณ์ฯ ลุ่มน้ำบางปะกง มีสมาชิกและคณะกรรมการเข้าร่วมเพียง 6 คน จึงเป็นการสนทนากับผู้เข้าร่วมในลักษณะ การแลกเปลี่ยน เรียนรู้ ที่มีข้อจำกัด
- สหกรณ์ฯ ลุ่มน้ำท่าทอง ลุ่มน้ำจันทบุรี และลุ่มน้ำสามร้อยยอด ไม่อนุญาตให้จัดสนทนากลุ่มกับสมาชิก แต่ขอให้พูดคุยกับคณะกรรมการแทนโดยให้เหตุผลว่าคณะกรรมการคือตัวแทนของสมาชิกอยู่แล้ว ผลการสนทนากลุ่มจึงได้ทราบเพียงแนวทางการควบคุมสมาชิกให้ปฏิบัติตามข้อกำหนดกับสหกรณ์ เช่น การเก็บใบ FMD เพื่อป้องกันไม่ให้สมาชิกนำกุ้งไปขายคนอื่น หรือสหกรณ์สามร้อยยอด จะแจ้งความดำเนินคดีอาญากับสมาชิกถ้านำกุ้งไปขาย เป็นต้น ทั้งนี้สหกรณ์เห็นว่าแนวทางของสหกรณ์สามารถควบคุมสมาชิกได้โดยไม่จำเป็นต้องเปลี่ยนแปลงแต่อย่างใด

<u>การจัดสนทนากลุ่มกับสหกรณ์ฯ ลุ่มน้ำท่าจีน ลุ่มน้ำปากพนัง</u>

การจัดสนทนากลุ่มของสหกรณ์ 2 แห่งประกอบด้วย สหกรณ์ฯ ลุ่มน้ำท่าจีน กับลุ่มน้ำปากพนัง ผลเป็นดังนี้

- สหกรณ์ฯ ลุ่มน้ำท่าจีน มีการจัดประชุมกลุ่ม 2 ครั้งที่จังหวัดสมุทรสาคร คือครั้งแรกในเดือนเมษายน 2551 มีผู้เข้าร่วมสนทนา 15 คน และครั้งที่ 2 ในเดือนกันยายน 2551 มีผู้เข้าร่วมสนทนา 36 คน รวมมีผู้เข้าร่วมสนทนา 51 คน (สมาชิกทั้งหมด 333 คน)

คณะผู้วิจัยได้ชี้แจงวัตถุประสงค์ในการเข้ามามีส่วนร่วมในการสนทนากลุ่มในครั้งนี้ รวมถึงได้ชี้แจงถึงหลักการทั่วไปของสหกรณ์ การดำเนินงานสหกรณ์ แนวทางการร่วมมือของสมาชิก การสร้างความเข้มแข็งให้กับสหกรณ์ และหลักการสำคัญในการทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับบริษัทห้องเย็น ให้กับผู้เข้าร่วมประชุมทราบ ทั้งนี้จากการประชุมกลุ่มได้มีการหยิบยกประเด็นสำคัญๆ ดังนี้

1) การดำเนินงานของสหกรณ์ที่ผ่านมา ไม่เปิดโอกาสให้สมาชิกได้เข้าไปมีส่วนแสดงความคิดเห็นหรือให้ข้อเสนอแนะกับสหกรณ์

2) เกิดปัญหาความขัดแย้งของคณะกรรมการสหกรณ์ ทำให้สมาชิกส่วนหนึ่งไม่เข้าร่วมทำกิจกรรมกับสหกรณ์

3) ปัญหาหนี้สินกับ SME และบริษัทอาหารกุ้ง รวมถึง SME ไม่ปล่อยเงินกู้เพิ่ม ส่งผลให้สหกรณ์ไม่สามารถดำเนินการได้

4) สหกรณ์ไม่มีทุนในการดำเนินงาน (เงินคงเหลือไม่มากพอในการดำเนินงาน)

5) สหกรณ์ต้องตามหนี้จากสมาชิกที่ค้างชำระ เพื่อส่งเงินคืน SME

6) สมาชิกส่วนหนึ่งไม่ทราบรายละเอียดและขั้นตอนการทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับบริษัทห้องเย็น

7) สมาชิกส่วนใหญ่สนใจทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับบริษัทห้องเย็น

การสนทนากลุ่ม มีผลสรุป ดังนี้

ประเด็นที่ 1) หลังจากได้รับเลือกตั้งเป็นประธานสหกรณ์คนใหม่ (คุณสนิท แดงพยนต์) พยายามเปลี่ยนแนวทางในการรับฟังความคิดเห็นและข้อเสนอแนะของสมาชิก โดยมีแผนว่าจะมีการประชุมสมาชิกอย่างน้อยเดือนละครั้ง เพื่อนำข้อมูลสำคัญๆ มาแจ้งให้สมาชิกทราบ แต่ปัญหาที่สหกรณ์ว่างเว้นในการดำเนินการมาตลอดปี 2550 ทำให้สมาชิกหลายคนขาดความศรัทธา และอาจไม่ร่วมกิจกรรมกับสหกรณ์อีก ทั้งนี้ดูจากจำนวนสมาชิกที่เข้าร่วมประชุมใหม่ในเดือนมีนาคม 2551 พบว่ามีสมาชิกเข้าร่วมไม่ถึง 40 คน จนต้องมีการเลื่อนการประชุมถึง 2 ครั้งถึงจะทำการประชุมได้ด้วยจำนวนสมาชิกเข้าร่วมเพียงประมาณ 35 คน (ข้อกำหนดการประชุมใหญ่ต้องมีสมาชิกเข้าร่วมประชุมไม่ต่ำกว่าร้อยละ 50 ของจำนวนสมาชิกทั้งหมด หากองค์ประชุมไม่ครบให้จัดมีการประชุมใหม่ แต่ลดจำนวนสมาชิกลงเหลือเพียงร้อยละ 10 ของจำนวนสมาชิกทั้งหมด จึงเปิดประชุมได้)

ประเด็นที่ 2) คุณสนิทฯ ได้ชี้แจงว่าปัญหาความขัดแย้งของคณะกรรมการคงหมดไป เพราะการดำเนินงานของสหกรณ์จะตัดสินใจในคณะกรรมการ เนื่องจากคณะกรรมการส่วนใหญ่เป็นผู้ค้ำประกันหนี้กับ SME จึงต้องอาศัยความร่วมมือกับทุกฝ่ายเพื่อให้สหกรณ์สามารถดำเนินการต่อไปได้

ประเด็นที่ 3) ถึง 5) ปัญหาหนี้สินกับ SME และทุนในการดำเนินงาน ซึ่งคาดว่าสหกรณ์จะขอความร่วมมือกับคณะกรรมการคนละ 50,000 บาท เพื่อนำมาใช้เป็นทุนในการดำเนินงาน หลังจากนั้นจะขอเจรจากับธนาคารเพื่อให้หยุดดอกเบี้ย ในช่วงที่สหกรณ์กำลังตามหนี้จากสมาชิก โดยคณะกรรมการเห็นชอบให้มีการจ้างทนายดำเนินการฟ้องร้องทั้งทาง

แพ่งและอาญากับผู้ที่ทุจริตเงินสหกรณ์ ส่วนผู้ที่เป็นหนี้เกิดจากการเลี้ยงกุ้งไม่ได้ สหกรณ์กำลังทำแผนเพื่อช่วยเหลือต่อไป

ประเด็นที่ 6) และ 7) ในเรื่องสมาชิกส่วนใหญ่ยังมีความสนใจในการการทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับห้องเย็น แต่มีความเห็นแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มที่ 1 ที่เป็นเสียงส่วนใหญ่ต้องการทำสัญญาแบบกำหนดตามราคาตลาดและขอบวกเพิ่มไปอีกกิโลกรัมละ 2-3 บาท เพราะเห็นว่าสหกรณ์ดำเนินได้ง่ายขึ้น สมาชิกไม่มีความเสี่ยง ส่วนกลุ่มที่ 2 ต้องการทำสัญญาแบบกำหนดราคาคงที่ เป็นระยะเวลา 8 เดือนหรือ 1 ปี เพราะเห็นว่าสมาชิกจะได้รับทราบราคาล่วงหน้าก่อนที่จะเริ่มเลี้ยงกุ้ง ทั้งนี้ คณะผู้วิจัยได้ชี้แจงถึงข้อดีและข้อเสียของการทำสัญญาแต่ละแบบให้ผู้เข้าร่วมสนทนากลุ่มได้รับทราบ โดยขอให้พิจารณาถึงความยั่งยืนในการทำสัญญาระหว่างเกษตรกรและบริษัทห้องเย็นควรมีการกำหนดราคาร่วมกันโดยคำนึงถึงต้นทุนการผลิตของเกษตรกรและราคาที่บริษัทห้องเย็นได้รับจากต่างประเทศ ซึ่งราคาที่กำหนดจะต้องเป็นราคาที่เกษตรกรต้องอยู่ได้ คุ้มค่าต้นทุนการผลิตและบริษัทห้องเย็นไม่ขาดทุน ซึ่งเป็นการช่วยให้ระบบอุตสาหกรรมกุ้งสามารถอยู่ได้ทั้งระบบ ไม่มีฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดได้เปรียบ ทั้งนี้ยังพบว่า บริษัทห้องเย็นมีการทำสัญญาทั้ง 2 แบบ คือ แบบกำหนดราคาคงที่ และกำหนดราคาตลาด สหกรณ์อาจทำการสำรวจความต้องการของสมาชิกที่ต้องการเข้าร่วมทำสัญญาในแต่ละแบบให้ชัดเจน เพื่อเป็นการง่ายต่อการบริหารจัดการ และได้ย้ำว่าภาวะเศรษฐกิจโลกเริ่มตกต่ำลงจากวิกฤตการณ์ในสหรัฐอเมริกา และกำลังลามมาสู่ประเทศในแถบยุโรป ซึ่งเป็นตลาดหลักของการส่งออกกุ้งจะส่งผลต่อราคากุ้งอาจตกต่ำลงในอนาคต ทางออกที่ดีที่สุดคือสมาชิกควรมีหลักประกันในการเลี้ยง มีตลาดรองรับในราคาที่สมาชิกมีกำไร คณะผู้วิจัยได้ติดต่อกับบริษัทห้องเย็นไว้เพื่อให้คณะกรรมการ และสมาชิกที่สนใจ เข้าร่วมรับฟังแนวทางการทำสัญญากับบริษัทห้องเย็นในโอกาสต่อไป

<u>การติดตามผลจากการสนทนากลุ่ม</u> ได้รับคำชี้แจงจากประธานสหกรณ์ว่าสหกรณ์มีการประชุมสมาชิกจำนวน 2 ครั้ง โดยครั้งที่ 1 มีการประชุมเพื่อชี้แจงผลการประชุมคณะกรรมการในเรื่องการดำเนินงานของสหกรณ์ให้กับสมาชิกได้รับทราบ และครั้งที่ 2 ได้การประชุมเพื่อแจ้งเตือนให้กับสมาชิกให้เพิ่มความรอบคอบในการเลี้ยงกุ้งรอบใหม่ต้องคำนึงถึงต้นทุนในการเลี้ยงเป็นหลัก เนื่องจากราคากุ้งมีแนวโน้มลดลงอย่างมาก อีกทั้งได้แจ้งกำหนดการที่สหกรณ์และคณะผู้วิจัยจะมีการเข้าร่วมรับฟังแนวปฏิบัติและการทำสัญญากับพรานทะเล และแพ็คฟู้ด ด้วย

○ สหกรณ์ฯ ลุ่มน้ำปากพนัง จัดสนทนากลุ่ม 1 ครั้งในจังหวัดนครศรีธรรมราช ในเดือนกันยายน 2551 มีผู้เข้าร่วมประชุมประกอบด้วย คณะกรรมการ สมาชิก เจ้าหน้าที่สหกรณ์จังหวัดนครศรีธรรมราช และคณะผู้วิจัยจำนวน 48 คน (สมาชิกทั้งหมด 115 คน)

คณะผู้วิจัยได้ชี้แจงวัตถุประสงค์ในการเข้ามามีส่วนร่วมในการสนทนากลุ่มในครั้งนี้ รวมถึงได้ชี้แจงถึงหลักการทั่วไปของสหกรณ์ การดำเนินงานสหกรณ์ แนวทางการร่วมมือของสมาชิก การสร้างความเข้มแข็งให้กับสหกรณ์ และหลักการสำคัญในการทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับบริษัทห้องเย็น ให้กับผู้เข้าร่วมประชุมทราบ ทั้งนี้จากการประชุมกลุ่มสรุปประเด็นสำคัญๆ ดังนี้

1) ประธานสหกรณ์กล่าวถึงแผนงานในการรับฝากเงินของกรรมการสหกรณ์จำนวน 220,000 บาท เพื่อใช้เป็นทุนในการจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการเลี้ยงกุ้งมาจำหน่ายให้กับสมาชิก เพื่อหารายได้ให้กับสหกรณ์ ซึ่งคาดว่าจะดำเนินการได้ในเดือนตุลาคม ศกนี้

2) สหกรณ์มีแผนในการเพิ่มทุนเรือนหุ้น เพื่อขอสินเชื่อกับ ธกส. โดยคาดว่าสหกรณ์จะขอสินเชื่อประมาณ 2 ล้านบาท ทั้งนี้ ได้ขอให้เจ้าหน้าที่ส่งเสริมสหกรณ์ช่วยประสานงานให้

3) สมาชิกส่วนหนึ่งต้องการให้สหกรณ์ติดต่อกับบริษัทห้องเย็น เพื่อได้มีแหล่งขายกุ้งที่แน่นอน

ผลสรุปจากการสนทนากลุ่ม คณะผู้วิจัยจึงเสนอแนะแนวทางให้สหกรณ์ช่วยเหลือตัวเองในระหว่างการรออนุมัติสินเชื่อจาก ธกส. ทั้งนี้ สหกรณ์ไม่เคยมีประสบการณ์ในการติดต่อกับบริษัทห้องเย็นจึงได้ประสานงานกับพรานทะเล เพื่อขอให้เข้ามารับซื้อกุ้งของสมาชิก เพื่อให้ได้เรียนรู้ระบบและได้มีการติดต่อกับบริษัทห้องเย็น ซึ่งจะเป็นผลดีกับสหกรณ์ในอนาคต

<u>การติดตามผลจากการสนทนากลุ่ม</u> สหกรณ์ได้ยื่นเงื่อนไขกับพรานทะเลให้กำหนดราคารับซื้อโดยต้องบวกราคาให้กับสหกรณ์ อีกทั้งการจับกุ้งต้องใช้แพของญาติกรรมการคนหนึ่งด้วย ทำให้ไม่สามารถตกลงกันได้ ทั้งนี้คณะผู้วิจัยได้ติดต่อไปยังประธานสหกรณ์ได้ความว่า สหกรณ์ต้องการทราบราคาที่แน่นอนเพื่อแจ้งให้กับสมาชิกทราบ ส่วนราคาที่บวกเพิ่มให้เป็นเหมือนกับสัญญา อันดามัน (ราคาตลาด บวก ร้อยละ 10 และบวกเพิ่มอีก 2 บาท) ในเรื่องแพ สหกรณ์ต้องการสร้างรายได้ให้กับสมาชิกที่เป็นเจ้าของแพ คณะผู้วิจัยจึงขอให้สหกรณ์ลดเงื่อนไขด้านราคาลง ส่วนในเรื่องแพ ให้สมาชิกติดต่อกับพรานทะเลในการขอจดทะเบียนกับพรานทะเลก่อน และแนะนำให้สหกรณ์เจรจากับพรานทะเลใหม่

พร้อมทั้งเชิญให้ประธานสหกรณ์เข้ามาร่วมเจรจากับพรานทะเล และแพ็คฟู้ด เพื่อรับฟังแนวทางปฏิบัติและการทำสัญญา ในต้นเดือนตุลาคม

<u>การสนทนากลุ่มกับคณะกรรมการสหกรณ์ฯ ลุ่มน้ำท่าทอง ลุ่มน้ำจันทบุรี และลุ่มน้ำสามร้อยยอด</u>

ผลจากการสอบถามกับคณะกรรมการสหกรณ์ที่ไม่ได้จัดสนทนากลุ่ม พบว่าแต่ละสหกรณ์แต่ละแห่งอยู่ในช่วงขั้นตอนการดำเนินโครงการใหม่ดังนี้

○ สหกรณ์ลุ่มน้ำจันทบุรี การดำเนินงานอยู่ในช่วงหาแหล่งเงินกู้จากธนาคารและสถาบันการเงินเพื่อทำโครงการรับซื้อปลานิล ส่งประเทศอังกฤษ และติดต่อกับ บริษัทไทยแลนด์ฟิวเชอร์รีฯ เพื่อให้เปิดคำสั่งซื้อกุ้งมาที่ชุมนุมสหกรณ์ฯ ทั้งนี้เห็นว่าสมาชิกไม่ใช่เกษตรรายย่อยที่สหกรณ์จะให้ความสนใจ เพราะเวลาตลาดไม่ดีสมาชิกไม่สนใจสหกรณ์ แต่ถ้าราคาดีสมาชิกก็จะวิ่งเข้ามาหาสหกรณ์

○ สหกรณ์ลุ่มน้ำสามร้อยยอด ทำโครงการ Bio-shrimp หรือกุ้งชีวภาพ กำลังขอจดลิขสิทธิ์ เพื่อยกระดับการเลี้ยงกุ้งให้มีคุณภาพมากขึ้น โดย ธกส. อนุมัติสินเชื่อแล้วจำนวน 2.5 ล้านบาท สหกรณ์คาดหวังจะส่งกุ้งไปตลาดประเทศ แต่ก็ยังสนใจทำสัญญาข้อตกลงกับบริษัทห้องเย็น โดยมีเงื่อนไขว่าราคาต้องสูงกว่าราคากุ้งทั่วไป ด้านสมาชิกสหกรณ์เห็นว่าการดำเนินงานของสหกรณ์มีแนวทางการควบคุมสมาชิกเพื่อให้ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดเป็นมาตรฐานอยู่แล้ว

ผลจากการสนทนากลุ่ม และสนทนากับคณะกรรมการสหกรณ์ ทางคณะผู้วิจัยได้ทำการรวบรวมและสรุปข้อมูลต่างๆ มาตั้งเป็นประเด็นในการจัดสัมมนาระดมความคิดเห็นเพื่อหาแนวทางในการสร้างความเข้มแข็งของเครือข่ายสหกรณ์ต่อการทำสัญญาข้อตกลง แต่ด้วยการดำเนินงานของแต่ละสหกรณ์ได้มีการเปลี่ยนแปลงไป โดยสหกรณ์ลุ่มน้ำท่าจีน ลุ่มน้ำท่าทอง และลุ่มน้ำปากพนัง มีแนวทางในการทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลงกับบริษัทห้องเย็นด้วยตนเอง ในขณะที่สหกรณ์ฯ ลุ่มน้ำจันทบุรี ลุ่มน้ำบางปะกง และลุ่มน้ำสามร้อยยอด ต้องการทำสัญญาผ่านชุมนุมสหกรณ์ฯ ทำให้การสัมมนาเครือข่ายสหกรณ์ต้องมีการเปลี่ยนรูปแบบเพื่อให้เกิดความเหมาะสม

การสัมมนาเชิงปฏิบัติการต่อแนวทางการสร้างความเข้มแข็งของเครือข่ายสหกรณ์

คณะผู้วิจัยได้ประชุมเชิงปฏิบัติการร่วมกับ สำนักพัฒนาธุรกิจสหกรณ์ กรมส่งเสริมสหกรณ์ ในหัวข้อ “การพัฒนาการผลิตและการตลาดผลผลิตกุ้งของประเทศไทย” ในวันที่ 3 – 4 กันยายน 2551 ณ โรงแรมหาดทอง อำเภอเมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อประชุมชี้แจงเจ้าหน้าที่ผู้ปฏิบัติงานและผู้แทนของสหกรณ์ผู้เลี้ยงกุ้ง ให้ทราบแนวทางในการส่งเสริมการผลิตกุ้งให้มีมาตรฐาน ความปลอดภัย และมีประสิทธิภาพในการผลิตและการตลาด รายละเอียดดังนี้

วันที่ 3 กันยายน 2551 การประชุมเชิงปฏิบัติการในระดับคณะกรรมการสหกรณ์ ประกอบด้วย สหกรณ์ลุ่มน้ำท่าทอง ลุ่มน้ำจันทบุรี ลุ่มน้ำบางปะกง และลุ่มน้ำสามร้อยยอด รวมทั้งเจ้าหน้าที่หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ สหกรณ์จังหวัดและเจ้าหน้าที่สำนักงานสหกรณ์จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เจ้าหน้าที่ส่งเสริมสหกรณ์ เจ้าหน้าที่สหกรณ์จังหวัดจันทบุรี ฉะเชิงเทรา และสุพรรณบุรี เจ้าหน้าที่สันนิบาตสหกรณ์แห่งประเทศไทย และคณะผู้วิจัย รวม 22 คน (สหกรณ์ที่ไม่ได้เข้าร่วมประชุม คือ ชุมนุมสหกรณ์ สหกรณ์ลุ่มน้ำท่าจีน และลุ่มน้ำปากพนัง) คณะผู้วิจัย ได้นำเสนอผลการวิจัย เพื่อนำปัญหามาคิดร่วมทำกับคณะกรรมการสหกรณ์ในประเด็นการสร้างความเข้มแข็งของเครือข่ายสหกรณ์ต่อการทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลง ผลการประชุมเชิงปฏิบัติการ เป็นดังนี้

สหกรณ์จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ (นายธำรงค์ ไก่ฟ้า) ได้กล่าวถึงการรวมกลุ่มในรูปสหกรณ์ทำให้ความรู้ไม่กระจัดกระจาย ทั้งในด้านการขาย การจัดการ การรวมเป็นกลุ่มก้อน ทำให้หน่วยงานราชการเข้าช่วยเหลือได้ง่าย การให้สินเชื่อกับสหกรณ์มีความเสี่ยงน้อยกว่าการให้สินเชื่อเกษตรกรรายย่อย แต่ขอให้ใช้หลักการตลาดที่ประกอบไปด้วย price place product และ promotion เพื่อสร้างความแตกต่างทางด้านการแข่งขัน และขอให้สหกรณ์ทำในสิ่งถนัดคือการเลี้ยงกุ้งให้มีคุณภาพดีกว่าหันไปทำการแปรรูปกุ้งเพื่อส่งออก ซึ่งอาจไม่มีความชำนาญเพียงพอ และรู้สึกภูมิใจที่สหกรณ์สามารถเลี้ยงกุ้งซึ่งเป็นของผลผลิตสดๆ ทำให้มีความแตกต่างได้ องค์ความรู้ในสหกรณ์ที่สร้างความแตกต่างจึงเป็นสิ่งที่น่าสนใจ และเป็นไปตามแนวโน้มความต้องการของโลก ในองค์ความรู้ของกระบวนการสหกรณ์สามารถสร้างผลิตภัณฑ์ที่มีคุณสมบัติที่แตกต่างจากที่อื่นได้

ประธานสหกรณ์ สามร้อยยอด (นายเดชา บรรลือเดช) ได้กล่าวถึงการสร้างความเข้มแข็งของสหกรณ์คือการเลี้ยงกุ้งปลอดสารพิษ (Bio-shrimp) ซึ่งจะเป็นการเลี้ยงแบบธรรมชาติ (ปล่อยกุ้งบาง) หลักการคิดทำ Bio-shrimp เกิดจากสหกรณ์ไม่สามารถขายกุ้งได้

ถึงแม้มีการตั้งชุมนุมสหกรณ์ขึ้นมาแล้วนำผลผลิตออกมาจำหน่ายในตลาด โดยกรมส่งเสริมสหกรณ์เข้ามาส่วนช่วยเหลือในการหาแหล่งเงินกู้และหาตลาดใหม่ให้ แต่การดำเนินงานมีอุปสรรคมาก ชุมนุมสหกรณ์จึงได้หันมาแปรรูปกุ้ง ก็พบเกิดปัญหาถูกดัมราคาจากผู้ผลิตรายใหญ่ จึงได้ปรึกษา คุณภิญโญฯ (ประธานชุมนุมสหกรณ์ฯ) ทำกุ้ง Bio-shrimp ให้มีความแตกต่างในตลาดภายในประเทศและต่างประเทศและมีความปลอดภัยกับผู้บริโภค ขณะนี้กำลังได้รับการยอมรับจากลูกค้าต่างประเทศ ทั้งนี้สหกรณ์ได้นำเสนอการเลี้ยงกุ้งแบบ Bio-shrimp พบว่าต่างประเทศโดยเฉพาะประเทศญี่ปุ่นให้ความสนใจมาก รวมทั้งประเทศเวียดนามบอกว่าจะส่งเสริมการเลี้ยงกุ้ง Bio-shrimp แข่งขันกับประเทศไทยในปีหน้า สหกรณ์เลี้ยงกุ้งแบบนี้เพราะการดำเนินงานในรูปแบบสหกรณ์ที่มีข้อกำหนดให้สมาชิกต้องได้รับการรับรองทะเบียนฟาร์ม ต้องมีการรับรอง GAP จากกรมประมง ต้องมีเอกสารสิทธิ์ในกรรมสิทธิ์ที่ดิน ต้องอยู่ในระเบียบและเงื่อนไขสหกรณ์อย่างเคร่งครัด ทำให้ต่างประเทศเริ่มมีความเชื่อมั่นกับสหกรณ์ เช่น ประเทศฝรั่งเศสได้เข้ามาเข้าเยี่ยมฟาร์มที่สามร้อยยอดและได้ทำการกินกุ้งด้วยการเด็ดหัวกุ้งแล้วดูด และแกะเนื้อกุ้งกินสดๆ ทำให้ได้รับการยอมรับ ขณะนี้ประเทศไทยกำลังประสบปัญหาถูกลดอันดับความไว้วางใจจากประเทศฝรั่งเศสเพราะเลี้ยงกุ้งตามบริษัทยักษ์ใหญ่ที่มีการล๊อกสเปก ในขณะที่ประเทศฝรั่งเศสต้องการให้เลี้ยงกุ้งในบ่อธรรมชาติ (บ่อดิน) สหกรณ์มั่นใจในรสชาดและคุณภาพ Bio-shrimp ที่กุ้งมีความสดหวาน อร่อย และกรอบ ปัจจุบันสหกรณ์ทำสัญญากับห้องเย็น Mark & Spenser ที่เชื่อมโยงกับ Fair-trade จะนำกุ้งของสามร้อยยอดไปจำหน่าย โดยที่ Fair-trade ยังไม่เคยทำกุ้งมาก่อน สหกรณ์เป็นที่แรกของโลกที่ Fair-trade จะนำกุ้งไปขาย สาเหตุเกิดจากความเชื่อมั่นในการรักษาสิ่งแวดล้อมของสหกรณ์ซึ่งมีบ่อเลี้ยงอยู่ในเขตอนุรักษ์ของกรมป่าไม้และไม่เคยมีปัญหากับเกษตรกรที่ทำนา ทำสวน ส่วนปัญหาเรื่องราคากุ้งตกต่ำทางสหกรณ์ได้เจรจากับห้องเย็นพบว่ามีปัญหามาก จึงเสนอแนวทางในการแก้ไขปัญหาด้วยการให้ห้องเย็นเชื่อมโยงกับผู้ผลิตให้ทำงานเหมือนกับเป็นหุ้นส่วนธุรกิจ โดยสหกรณ์เป็นผู้ผลิต ห้องเย็นเป็นผู้แทนจำหน่าย ให้มาเจรจาว่าบริษัทจะสั่งกุ้งชนิดใด ราคาเท่าไร เพื่อให้เกิดการทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้า ***(คล้ายกับแนวทางของไทยแลนด์ ฟิตเชอร์รี่ ที่ต้องการให้สหกรณ์เป็นเพียงผู้รับจ้างผลิต)*** เป็นการลดความเสี่ยงให้กับสมาชิก จึงขอเสนอแนวทางหนึ่งที่อยากให้สหกรณ์อื่นๆ ลองนำไปปฏิบัติ บางคนอาจมองว่าสหกรณ์สร้างภาพ แต่สหกรณ์กำลังสร้างภาพเพื่อให้เกิดความเป็นจริง ด้านสมาชิกก่อนที่สหกรณ์จะรับสมาชิกจะมีการกลั่นกรองด้วยคณะกรรมการที่ต้องสอบถามความสมัครใจว่าสมาชิกสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขของสหกรณ์ได้หรือไม่ ก่อนที่จะเสนอมาที่ประธานสหกรณ์ในฐานะประธานกลุ่มจะพิจารณาในขั้นตอนสุดท้าย ก่อน

นำเข้าเสนอในที่ประชุม หลังจากนั้นถ้าสมาชิกจะลงกุ้ง สหกรณ์จะแจ้งเงื่อนไขให้ทราบ ถ้าสมาชิกรับเงื่อนไขได้สหกรณ์จะเป็นผู้จัดหาปัจจัยการผลิตให้ โดยสหกรณ์จะเก็บใบ FMD ไว้ และที่สำคัญสมาชิกต้องมีบัตรและรหัสของสหกรณ์ โดยสมาชิกต้องยืนถ่ายรูปที่บ่อโดยมีป้ายสหกรณ์แสดงความเป็นเจ้าของ หลังจากนั้นสหกรณ์จะทำการส่งนักวิชาการไปทำการตรวจสอบและวิเคราะห์บ่อทุกอาทิตย์ เพื่อวัดปริมาณการกินอาหารของกุ้ง วัดการเจริญเติบโตของกุ้ง แล้วเสนอผู้จัดการสหกรณ์ ซึ่งจะดูแลอย่างใกล้ชิดก่อนมีการปล่อยอาหารกุ้งในงวดต่อไป นอกจากนี้ สหกรณ์ยังมีระบบที่สมาชิกต้องดูแลกันเอง เพราะสมาชิกที่ค้ำประกันจะต้องรับผิดชอบหากสมาชิกอื่นมีปัญหา ซึ่งสหกรณ์จะดำเนินคดีอาญาทันทีถ้าพบว่าสมาชิกขโมยกุ้งไปขาย ที่ผ่านมาสหกรณ์พยายามอธิบายให้สมาชิกได้เข้าใจว่าสหกรณ์คือองค์กรหรือเป็นบริษัทของสมาชิก ฉะนั้นสมาชิกต้องดูแลสหกรณ์ บางคนอาจจะเสีย 2 บาทให้สหกรณ์แล้วรู้สึกว่ามีปัญหา แต่ถ้าเขาคิดย้อนกลับเขาจะคิดได้ว่าเงินที่เสียให้สหกรณ์นิดเดียว ผมเห็นว่านี่คือเสน่ห์ในการดำเนินงานของสหกรณ์ที่อยู่ในช่วงกำลังพัฒนา

ประธานสหกรณ์ฯ ลุ่มน้ำจันทบุรี (นายสมสุข หัวใจ) สมาชิกของสหกรณ์มาจากเกษตรกรรายย่อยที่สหกรณ์ฟื้นฟูให้มีชีวิตใหม่ สหกรณ์มีการสนับสนุนด้านปัจจัยการผลิตเหมือนกัน แต่ไม่มีปัญหาการขโมยกุ้งไปขาย สมาชิกส่วนใหญ่ทำเพื่อช่วยเหลือซึ่งกันและกัน สมาชิกที่ต้องการให้สหกรณ์หาตลาดให้ก็มี แต่สหกรณ์ไม่ค่อยสนใจ เพราะเวลาตลาดไม่ดีสมาชิกเหล่านี้ไม่สนใจสหกรณ์ แต่ถ้าราคาดีอย่างเช่นสหกรณ์ได้ราคาที่ญี่ปุ่นสมาชิกเหล่านี้ก็จะวิ่งเข้ามาหาสหกรณ์ สมาชิกเหล่านี้จึงไม่ใช่เกษตรรายย่อยที่สหกรณ์จะให้ความสนใจ

ประธานสหกรณ์ฯ ลุ่มน้ำท่าทอง (นายเรืองชัย ภู่ชยันตร์) สำหรับลุ่มน้ำท่าทองมีความต้องการตลาดเพียงอย่างเดียว ไม่ต้องความช่วยเหลือทางด้านเงินทุน *ส่วนประเด็นผลการศึกษาที่พบว่าสมาชิกส่วนหนึ่งที่เห็นว่าหากราคากุ้งในตลาดสูงขึ้น ก็พร้อมที่จะขายกุ้งให้ที่อื่น หรือให้สหกรณ์รับผิดชอบ ได้รับคำชี้แจงจาก* รองประธานสหกรณ์ (นายยุทธนา รัตโน) ว่าสมาชิกไม่สามารถนำกุ้งไปขายที่อื่นได้เนื่องจากสหกรณ์เก็บใบ FMD ไว้เช่นเดียวกับสหกรณ์ลุ่มน้ำสามร้อยยอด หลักใหญ่ของการทำกุ้งอยู่ที่การซื้อขายดังนั้นต้องมีความจริงใจกัน แต่ด้วยความหลากหลายของสมาชิก อาจมีสมาชิกที่อาจจะไม่ยึดถือการทำสัญญาอยู่บ้างแต่เป็นภาพที่น้อยมาก อีกอย่างที่อยากให้คณะผู้วิจัยได้ศึกษาถึงเหตุปัจจัยที่คนไทยไม่นิยมบริโภคกุ้ง ทั้งๆ ที่คนไทยอยากกินกุ้ง แต่ทำไมรัฐบาลไม่สร้างห้องเย็นทางภาคเหนือ 4 ห้อง ตะวันออก 4 ห้อง เพราะถ้ากุ้งจากสุราษฎร์ธานีวิ่งไปทางภาคเหนืออาจต้องใช้เวลาถึง 24 ชั่วโมงทำให้ความสดหายไป จึงเห็นว่าควรมีห้องเย็นเพื่อเป็นการกระจายสินค้า ซึ่งห้องเย็น

ดังกล่าวก็สามารถใช้กับสินค้าเกษตรอื่นๆ อย่างเช่น ผัก ผลไม้ ซึ่งรัฐบาลทำการประกันราคาสินค้าต่างๆ ห้องเย็นเหล่านี้ก็สามารถใช้เก็บได้ด้วย

เจ้าหน้าที่ส่งเสริมสหกรณ์ ได้สนับสนุนทางด้านการตลาด และให้คำปรึกษาด้านแหล่งเงินทุน ทำให้สหกรณ์สามารถลงนามใน MOU ระหว่าง สหกรณ์ กรมส่งเสริมสหกรณ์ และธกส. ได้สำเร็จ จึงเห็นได้ว่าสหกรณ์มีความเข้มแข็งโดยมี คุณภิญโญฯ เป็นผู้รับผิดชอบในด้านการตลาด กรมส่งเสริมสหกรณ์ก็ช่วยอีกแรงได้มีการติดต่อทาง Internet กับ Operation ของประเทศญี่ปุ่น เกิดคำถามจากลูกค้าว่ากุ้งที่ไหนก็เหมือนกันทั่วโลก จึงได้เสนอ Bio-shrimp ให้ทางประเทศญี่ปุ่นพิจารณา การทำ Bio-shrimp ถือว่าอยู่ตรงกลางระหว่างการเลี้ยงกุ้งแบบ GAP CoC กับการเลี้ยงกุ้งแบบอินทรีย์ เนื่องจากวิธีการทำไม่ยุ่งยากเหมือนการเลี้ยงกุ้งแบบอินทรีย์ แต่ราคาดีกว่าทำให้เกษตรกรอยู่รอดได้ ประเทศญี่ปุ่นได้มีการสั่งซื้อกุ้ง Bio-shrimp แล้วพร้อมทั้งยังให้สหกรณ์ทำการจดลิขสิทธิ์ เพราะเกรงว่าสหกรณ์จะไปขายให้กับคนอื่น สหกรณ์ ได้นำกุ้ง Bio-shrimp ซึ่งผ่านการรับรองมาตรฐานที่ประเทศญี่ปุ่นแล้วไปแสดงในงานเทศกาลไทยที่โตเกียวปรากฏว่าได้รับความสนใจจากผู้ร่วมงานมาก ตอนนี้จึงอยู่ระหว่างเซ็นต์สัญญา นอกจากนี้ บริษัทในประเทศบรูไน ซึ่งเป็นบริษัทจัดหาอาหารกุ้งส่งประเทศตะวันออกกลางโดยเฉพาะดูไบ ได้ติดต่อซื้อกุ้ง Bio-shrimp ไปขายที่กลุ่มประเทศมุสลิม โดยกำหนดจะรับซื้อทั้งหมด และคาดว่าจะสั่งซื้อประมาณ 10,000 ตันต่อปี จึงไม่แน่ใจว่าจะสามารถผลิตกุ้งส่งได้หรือไม่ ด้วยเหตุนี้ ธกส. จึงพิจารณาอนุมัติเงินกู้ให้กับสหกรณ์เป็นกรณีพิเศษ เพราะหากพิจารณาตามระเบียบของธนาคารแล้วไม่สามารถอนุมัติได้

วันที่ 4 กันยายน 2551 สัมมนาระหว่างคณะกรรมการและสมาชิกของ สหกรณ์ลุ่มน้ำท่าทอง ลุ่มน้ำท่าทอง ลุ่มน้ำจันทบุรี ลุ่มน้ำบางปะกง และลุ่มน้ำสามร้อยยอด ชุมนุมสหกรณ์ รวมทั้งเจ้าหน้าที่หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ สหกรณ์จังหวัดและเจ้าหน้าที่สำนักงานสหกรณ์จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เจ้าหน้าที่ส่งเสริมสหกรณ์ เจ้าหน้าที่สหกรณ์จังหวัดจันทบุรี ฉะเชิงเทรา และสุพรรณบุรี เจ้าหน้าที่สันนิบาตสหกรณ์แห่งประเทศไทย ผู้สนใจทั่วไป และคณะผู้วิจัย รวม 73 คน (สหกรณ์ลุ่มน้ำปากพนังไม่ได้เข้าร่วม) โดยการสัมมนาได้ให้ความรู้แก่ผู้เข้าร่วมสัมมนาทั้งในภาคทฤษฎีและการปฏิบัติตลอดจนการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นร่วมกันในด้านต่างๆ ดังนี้

เรื่อง การสร้างตลาดเชิงรุกของสหกรณ์และการทำตลาดซื้อขายแบบมีข้อตกลง โดย นายภิญโญฯ ประธานชุมนุมสหกรณ์ฯ

เรื่อง การทำ Bio-shrimp โดยนายเดชาฯ ประธานสหกรณ์ลุ่มน้ำสามร้อยยอด

เรื่อง การวางแผนการผลิตของสมาชิกด้วยระบบสหกรณ์ โดยเจ้าหน้าที่สำนักพัฒนาธุรกิจสหกรณ์

การประชุมเชิงปฏิบัติการฯ โดยคณะผู้วิจัย มีวิธีดำเนินการโดยให้ผู้เข้าร่วมประชุมฯ ช่วยกันระดมสมอง เพื่อหาแนวทางการสร้างความเข้มแข็งของเครือข่ายสหกรณ์ต่อการทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลง ทั้งนี้ ได้แจ้งวัตถุประสงค์ในการศึกษา พร้อมทั้งได้ชี้แจงหลักการในการทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลงในตลาดภายในประเทศและต่างประเทศให้ที่ประชุมรับทราบ

<u>สรุปประเด็นสำคัญจากการประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อหาแนวทางการสร้างความเข้มแข็งของเครือข่ายสหกรณ์ต่อการทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลง</u>

- การบริหารงานสหกรณ์ลุ่มน้ำท่าจีน ดำเนินงานลำบากด้วยปัญหาหนี้สิน แต่เห็นด้วยกับการร่วมกลุ่มกันเป็นสหกรณ์ เพื่อสร้างอำนาจการต่อรองให้กับเกษตรกรได้มากขึ้น แต่สหกรณ์ยังมองไม่เห็นความสำเร็จในการดำเนินงาน เหมือนมีบาดแผลที่ต้องรักษาที่อาจต้องใช้เวลามาก
- ความเข้มแข็งนั้นถ้าทำในระบบสหกรณ์ คือ การช่วยเหลือซึ่งกันและกันทางลุ่มน้ำสามร้อยยอด ลุ่มน้ำจันทบุรี หรือลุ่มน้ำบางปะกง พร้อมให้การสนับสนุนทุกรูปแบบเท่าที่ทำได้ แต่ว่าเรื่องการเงินคงจะช่วยไม่ได้ สหกรณ์แต่ละแห่งก็ยังหาแหล่งเงินทุนกันอยู่ อย่างไรก็ตามขอให้ประธานอย่าท้อถอย ซึ่งตอนนี้ชุมนุมสหกรณ์ก็มีผลงานที่ก้าวหน้ามากขึ้น ถ้าต้องการความช่วยเหลือหรือปรึกษาหารือก็ยินดี สหกรณ์ต่างๆ ก็พร้อมช่วยเหลือ
- การทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลงของห้าง Tesco Lotus ถือเป็นงานเฉพาะกิจที่เกิดขึ้นในช่วงที่กลุ่มเกษตรกรขอความช่วยเหลือจากรัฐบาลตอนที่ราคากุ้งตกต่ำ กรมการค้าภายในจึงติดต่อกับ Tesco Lotus เพื่อให้ช่วยซื้อกุ้ง แต่ Tesco Lotus มีการสั่งเพียง 1 ครั้งในจำนวน 300 กิโลกรัม ซึ่งถือเป็นจำนวนที่น้อยมาก เมื่อเทียบกับการจับกุ้งแต่ละครั้ง
- ปัญหาการทำสัญญาที่สหกรณ์สามร้อยยอดทำกับ รูบิคอน มีปัญหาเรื่องราคาเป็นสิ่งสำคัญ จึงสรุปว่าทำโดยใช้ราคากลาง และบวก 10 % บวก 2 บาทต่อกิโลกรัม ก็คิดว่าเป็นราคาที่ยุติธรรม คือ ถ้าขึ้นก็ขึ้นด้วย ถ้าลงก็ลงด้วย ภายหลังก็มีปัญหาอีกว่า การเงินของบริษัทค่อนข้างย่ำแย่ นอกจากนี้ยังพบว่า การทำสัญญากับพรานทะเล มีระเบียบค่อนข้างเข้มงวด ถ้าส่งไม่ได้ตามจำนวนต้องเสียค่าปรับ 20% ซึ่งสหกรณ์ต้องรับผิดชอบ
- สัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลงหากมีข้อผูกมัดคู่สัญญามากไปหรือน้อยไปก็ไม่ได้ จึงคิดว่าทำอย่างไรจึงจะมีหน่วยงานของรัฐเข้ามาช่วยเหลือในด้านการทำสัญญาหรือเป็นพยานได้ อีกประเด็นหนึ่งก็คือการป้องกันความเสี่ยง เรื่องประกันภัยกุ้ง ถ้าเป็นไปได้

ต้องการให้หน่วยงานของรัฐเจรจาหาแนวทางให้เกิดระบบประกันกุ้งในช่วง เดือนที่สองที่มีการเลี้ยงกุ้ง คือสหกรณ์มีข้อตกลงกับผู้ส่งลูกกุ้งที่รับประกันให้เดือนแรก ฉะนั้นเดือนที่สองเป็นเดือนที่คาบเกี่ยวระหว่างขาดทุนและกำไร (เดือนที่สามกุ้งสามารถจับได้) ถ้าภาครัฐจะช่วยเหลือด้านโครงการประกันภัยกุ้งจะช่วยลดความเสี่ยงของสหกรณ์ได้มาก ความเสี่ยงของสหกรณ์ก็จะได้ลดลง ปกติเวลานี้ความเสี่ยงตกอยู่ที่สหกรณ์ เกษตรกรไม่ค่อยมีความเสี่ยงหรือเสี่ยงน้อยที่สุด จึงจำเป็นต้องดูแลสหกรณ์ให้เกิดระบบประกันภัยกุ้งนี้ขึ้นมา ทั้งนี้ให้มีการชดเชยราคาส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนพันธุ์ลูกกุ้งและอาหารกุ้งให้สหกรณ์หากการเลี้ยงกุ้งในเดือนที่สองกุ้งตายหรือเลี้ยงไม่ได้ขนาด

- ประเด็นของการทำสัญญาไม่ได้อยู่ที่คุณภาพ แต่อยู่ที่ราคา จึงต้องคิดว่าทำอย่างไรให้เกษตรกรมีกำไรและอยู่ได้ ส่วนห้องเย็นก็ต้องมาคิดว่าราคานั้นเป็นธรรมกับห้องเย็นหรือไม่ นั้นหมายความว่าสิ่งที่ห้องเย็นที่จะคิดว่าทำอย่างไรให้เกษตรกรได้มีกำไร แล้วอยู่ได้ ทางเกษตรกรก็ต้องมองย้อนไปว่าราคาที่ได้มานี้เป็นธรรมกับห้องเย็นหรือไม่ ถ้าราคาที่เป็นธรรม สิ่งที่ต้องมาคิดร่วมกันก็คือต้นทุนการผลิต ซึ่งเคยมีการคำนวณว่าถ้าเลี้ยงกุ้ง 40 ตัวโลต้นทุนอยู่ที่ 130 บาท แล้วกำไรที่เกษตรกรควรได้คือค่าความเสี่ยงในการเลี้ยงกุ้ง ถ้าคิดว่าการเลี้ยงกุ้งมีความเสี่ยง ดังนั้นความเสี่ยงจึงควรอยู่ที่ 15% แล้วต้องบวกกำไรให้อีก 15 % เท่ากับ 30 % ซึ่งนั้นหมายถึงราคาที่ห้องเย็นควรให้กับเกษตรกร แต่พบว่าห้องเย็นกลับให้ราคาตามที่ห้องเย็นกำหนดทำให้การทำสัญญาเกิดความล้มเหลว ซึ่งไม่ใช่เกิดจากเกษตรกรแต่เกิดจากกระบวนการในความคิดที่ไม่ได้มีพื้นฐานที่จะพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกันเลย ที่ผ่านมาเจรจากันกี่รอบกี่รอบก็ตกลงกันไม่ได้ เพราะห้องเย็นไม่ได้เจรจาด้วยราคาต้นทุน ห้องเย็นกลับมาเจรจาด้วยราคาที่ไปเสนอขาย แล้วมาเจรจากับสหกรณ์ว่าจะซื้อราคาเท่าไร ฉะนั้นกลไกในการทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้าจึงล้มเหลวซึ่งเกิดจากพื้นฐานความคิดที่ไม่ได้เป็นธรรมซึ่งกันและกัน

- สมาชิกของสหกรณ์ส่วนใหญ่คิดถึงประโยชน์ของตนเองเป็นอันดับแรก การทำสัญญาในราคาตายตัวมีประโยชน์ในแง่ที่ว่าเป็นการรับประกันว่าเกษตรกรผู้เลี้ยงจะไม่ขาดทุน แต่สมาชิกที่เลี้ยงชอบที่จะแขวนความเสี่ยงไว้ ผลออกมาชัดเจนว่าสมาชิกของสหกรณ์อยากได้ราคาบวกมากกว่าราคาคงที่ ซึ่งก็จะเป็นสิ่งดีกับสหกรณ์ในการควบคุมสมาชิกด้วย ส่วนการทำสัญญาที่เป็นแบบราคาคงที่นั้นคงต้องใช้เวลาอธิบายให้สมาชิกทราบอีกระยะหนึ่ง เพื่อให้สมาชิกได้ทราบรายละเอียดก่อน เพื่อป้องกันปัญหาที่จะตามมา

ทางคณะผู้วิจัยได้ให้ข้อคิดเห็นถึงการที่สหกรณ์แต่ละแห่งควรต้องกลับมองปัญหาและอุปสรรคภายในเพื่อนำมาปรับปรุงแก้ไขให้เป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้ที่สามารถจะ

พัฒนาไปสู่ความยั่นยืนได้ ปัญหาการศึกษาส่วนหนึ่งพบว่า สหกรณ์ไม่ได้ให้ความสำคัญกับสมาชิกเท่าที่ควร ซึ่งถือเป็นเรื่องที่น่าเป็นห่วงเพราะการทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลงถือว่ามีความเสี่ยงอยู่พอสมควร การทำสัญญาของเครือข่ายสหกรณ์ที่ผ่านมาอาจดูเหมือนไม่มีปัญหาเพราะราคากุ้งลดลงอย่างต่อเนื่องหลังจากมีการทำข้อตกลง ทำให้สมาชิกเข้าร่วมได้ประโยชน์ แต่ในทางกลับกัน ถ้าการทำสัญญาราคากุ้งเกิดมีราคาสูงขึ้นมาก สหกรณ์จะประสบปัญหาสมาชิกไม่ส่งกุ้งให้สหกรณ์จะทำอย่างไร ถึงแม้ว่าสหกรณ์จะมีระบบป้องกันด้วยการเก็บใบ FMD ไว้ แต่ก็ไม่สามารถป้องกันได้ทั้งหมด และเรื่องนี้ก็เคยเกิดขึ้นกับสหกรณ์แห่งหนึ่งที่พบว่ามีการขโมยกุ้งไปขาย ดังนั้น เพื่อเป็นการป้องกันปัญหาต่างๆ ที่อาจจะเกิดขึ้นการดำเนินงานของสหกรณ์ควรให้ความสำคัญกับสมาชิก จึงต้องสร้างระบบร่วมคิด ร่วมทำ ร่วมตัดสินใจ และร่วมรับผิดชอบ ต่อผลการดำเนินงานของสหกรณ์ มากกว่าการที่สหกรณ์จะดำเนินงานการใด เพียงแค่ให้สมาชิกทราบผลการตัดสินใจของคณะกรรมการฯ เท่านั้น สำหรับหลักการในการทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลงนั้น แกนสำคัญคือต้องการให้เกษตรกรได้มีตลาดรองรับที่แน่นอน มีผลกำไรพอสมควร โดยปกติจะคิดจากราคาต้นทุนหักจากราคาขาย แล้วนำมาคิดว่าส่วนต่างหรือกำไรนั้นพอใจหรือไม่ ถ้าคิดว่าคุ้มค่าก็ควรจะทำ แต่ถ้าคิดว่าไม่คุ้มค่าก็ไม่ควรทำเพราะมันจะมีผูกพันกับเราไปอีกอย่างน้อย 1 ช่วงสัญญา ทั้งนี้ต้องขึ้นอยู่กับการตัดสินใจของแต่ละคน แต่ทำแล้วต้องมีความสบายใจ พร้อมที่จะรับความเสี่ยง และคิดว่ามีตลาดแน่นอน กำไรคงที่

ดังนั้น จึงสรุปได้ว่าจากการประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อหาแนวทางการสร้างความเข้มแข็งของเครือข่ายสหกรณ์ต่อการทำสัญญาซื้อขายแบบมีข้อตกลง พบแนวทางการดำเนินงานของสหกรณ์แต่ละแห่ง โดยมีเพียงสหกรณ์ 2 แห่ง คือสหกรณ์ลุ่มน้ำท่าจีน กับสหกรณ์ลุ่มน้ำท่าทอง ที่ยังให้ความสำคัญต่อการทำสัญญาข้อตกลงกับบริษัทห้องเย็น ส่วนลุ่มน้ำสามร้อยยอดมีแนวทางในการทำ Bio-shrimp ที่ได้รับเการสนับสนุนสินเชื่อจาก ธกส. สำหรับ ลุ่มน้ำจันทบุรี และลุ่มน้ำบางปะกง ยังไม่มีท่าทีที่ชัดเจน เพราะต้องการรอความชัดเจนของแหล่งเงินทุนหรือเงินกู้ที่สหกรณ์จะได้รับในอนาคต อย่างไรก็ตาม ลุ่มน้ำสามร้อยยอด ลุ่มน้ำจันทบุรี และลุ่มน้ำบางปะกง มีท่าทีในการทำสัญญาข้อตกลงโดยต้องการให้การทำสัญญาผ่านชุมนุมสหกรณ์ฯ

ผลการประชุมดังกล่าวสะท้อนให้เห็นถึงแนวคิดของคณะกรรมการบริหารสหกรณ์ที่ยังคงมีแนวคิดที่ต้องการพึ่งพาความช่วยเหลือจากภาครัฐมากกว่าการคิดหาแนวทางแก้ไขปัญหาในเบื้องต้นด้วยสหกรณ์เองก่อน เช่น ต้องการให้ภาครัฐเข้ามาช่วยเหลือการประกันกุ้งในช่วงเดือนที่ 2 เพื่อป้องกันสมาชิกที่กู้ยืมปัจจัยการผลิตไปแล้วเลี้ยงไม่ได้จะทำให้สหกรณ์

ไม่ได้รับชำระหนี้ หรือการขอให้กำหนดราคาข้อตกลงที่ต้องบวกเพิ่มร้อยละ 30 จากต้นทุนการผลิตโดยการกำหนดจากเกษตรกรหรือบริษัทห้องเย็นเพียงฝ่ายเดียว ขาดการปรึกษาหารือระหว่างบริษัทห้องเย็น สหกรณ์ เพื่อกำหนดราคา ที่ให้เกษตรกรอยู่ได้ และบริษัทขายของได้ แนวทางข้อกำหนดดังกล่าวได้สะท้อนถึงการบริหารงานของสหกรณ์ที่ขัดกับหลักการก่อตั้งสหกรณ์ที่ต้องการให้สมาชิกได้มีส่วนร่วมในการคิดและตัดสินใจต่อการบริหารงานของสหกรณ์

ข้อมูลที่ได้จากการประชุมในครั้งนี้ ทำให้คณะผู้วิจัยมีแนวคิดในการจัดประชุมร่วมระหว่างเครือข่ายสหกรณ์และบริษัทห้องเย็น เพื่อให้เกิดปฏิสัมพันธ์ระหว่างกรรมการสหกรณ์ สมาชิก และผู้บริหารบริษัทห้องเย็น ซึ่งจะเป็นจุดเริ่มในการทำสัญญาข้อตกลงกับในอนาคต ซึ่งจะกล่าวในบทที่ 8 ต่อไป