

รายงานความก้าวหน้าเบื้องต้น
(15 มกราคม ถึง 20 มีนาคม 2552)

โครงการวิจัยการเชื่อมโยงโซ่อุปทาน : เครือข่ายคุณค่าทางพารา

โดย

ศานิต แก้วเอียน	หัวหน้าโครงการ
นุชรินทร์ อยู่อำไพ	หัวหน้าโครงการร่วม
ปิติ กันตังกุล	นักวิจัย
พลอยไพลิน ศีลาเกษ	ผู้ช่วยนักวิจัย

ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตรและทรัพยากร
คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

นำเสนอ ณ ห้องประชุม 601 ชั้น 6
อาคารวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

บทสรุปผู้บริหาร

ตั้งแต่ปี 2545 ราคาขางพาราทุกประเภทมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งราคาขางแผ่นดิบในปี 2545 มีราคาเฉลี่ยเท่ากับกิโลกรัมละ 45.57 บาท และได้เพิ่มขึ้นจนสูงสุดในปี 2551 ในเดือนกรกฎาคม โดยมีราคาเฉลี่ยเท่ากับ 99.43 บาทต่อกิโลกรัม หลังจากนั้นก็มีแนวโน้มลดลงอย่างมาก จนมีราคาเฉลี่ยกิโลกรัม 30.20 บาทในเดือนธันวาคม 2551 จากความผันผวนของราคาขางพาราทำให้เกิดผลกระทบทางบวกและทางลบแก่ผู้เกี่ยวข้องในโซ่อุปทาน ช่วงราคาสูงก็จะเกิดผลดีกับชาวสวนขาง ทำให้มีรายได้เพิ่มขึ้น แต่ผู้แปรรูปที่ใช้ขางพาราเป็นวัตถุดิบก็มีปัญหาเรื่องต้นทุนการผลิตสูงขึ้น และเมื่อราคาคงต่ำ ชาวสวนขางก็เดือดร้อน เพราะทำให้รายได้อาจลดลง แต่ผู้แปรรูปได้รับผลดีที่ทำให้ต้นทุนการแปรรูปลดลง นอกจากนี้ ยังเกิดปัญหากับผู้ทำหน้าที่การตลาดกลางน้ำ ทำให้มีรายได้น้อยลงและเกิดการขาดทุนในการทำธุรกิจ ถ้าหากไม่มีการวางแผนเตรียมรับสถานการณ์การผันผวนของราคา ซึ่งเกษตรกรชาวสวนขางพาราส่วนใหญ่มีสวนขางพาราขนาดเล็กและเป็นสมาชิกสหกรณ์การเกษตร หรือเป็นสมาชิกสหกรณ์กองทุนสงเคราะห์การทำสวนขาง ซึ่งสามารถใช้ประโยชน์จากการเป็นสมาชิกสหกรณ์ในการบริหารจัดการการผลิตและการตลาดที่มีประสิทธิภาพได้ โดยการเชื่อมโยงเป็นเครือข่ายตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ ประกอบกับมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์โดยสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ได้มีชุดโครงการวิจัยการขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรมของสินค้าเกษตรที่สำคัญชนิดต่าง ๆ ของประเทศไทย ซึ่งได้รับทุนการสนับสนุนจากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย ซึ่งเป็นไปตามแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาการสหกรณ์ฉบับที่หนึ่ง จึงเห็นได้ว่าจากปัญหาดังกล่าวข้างต้น จึงควรที่จะได้มีการทำวิจัยเครือข่ายคุณค่าของขางพารา โดยเริ่มศึกษาจากสหกรณ์การเกษตรที่มีการดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับขางพารา เพื่อใช้เป็นตัวแบบ เพื่อประยุกต์ใช้ในการพัฒนาเครือข่ายขางพาราต่อไป ซึ่งในการวิจัยครั้งนี้ได้เลือกสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวเป็นแกนนำในการพัฒนาเครือข่ายขางพารา

การวิจัยในครั้งนี้จะเป็นไปในลักษณะของงานวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมในการเชื่อมโยงโซ่อุปทานเพื่อการลดจุดอ่อนเครือข่ายที่เป็นอยู่และการดำเนินธุรกิจในอนาคตเพื่อให้เกิดประโยชน์ต่อเกษตรกร ซึ่งการศึกษาครั้งนี้จะได้ตัวแบบเครือข่ายคุณค่าขางพาราโดยมีสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด เป็นแกนนำ เพื่อมุ่งดำเนินการในการพัฒนาโซ่อุปทานเชิงคุณค่าให้เกิดประโยชน์ต่อภาคีพันธมิตรของเครือข่ายธุรกิจขางพารา ตั้งแต่กระบวนการผลิตจนถึงการตลาดขั้นสุดท้ายเพื่อให้ได้รูปแบบที่สามารถลดต้นทุนการตลาดในการนำสินค้าจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภค และมีการค้าที่เป็นธรรม ซึ่งจะส่งผลต่อการประกอบอาชีพของชาวสวนขางพาราอย่างยั่งยืน

ในการวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ 4 ข้อ ได้แก่

1. เพื่อประเมินสถานการณ์การผลิตและการตลาดขางพารา และประมวลความรู้ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการผลิตและการตลาดขางพารา
2. เพื่อสร้างตัวแบบการบริหารจัดการของสหกรณ์ที่เชื่อมโยงจากระบบการผลิตและของสมาชิกชาวสวนขางผ่านโซ่อุปทานสู่ตลาดเป้าหมาย
3. เพื่อเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจขางพาราตั้งแต่ผู้ผลิตถึงผู้นำเข้าจากต่างประเทศภายใต้โซ่อุปทานโดยมีสหกรณ์การเกษตรเป็นแม่ข่าย

4. เพื่อให้ข้อเสนอแนะเป็นนโยบายแก่รัฐในการสนับสนุนการพัฒนาเป็นของชาวสวนยางพาราอย่างยั่งยืน

โดยมีแผนการดำเนินการวิจัยแบ่งออกเป็น 3 ปี โดยได้รับทุนสนับสนุนจากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัยในปีแรก ตั้งแต่วันที่ 15 มกราคม 2552 ถึงวันที่ 14 มกราคม 2554 และทางโครงการได้ดำเนินการจัดประชุมกับผู้จัดการสหกรณ์ กรรมการสหกรณ์ สมาชิกสหกรณ์ และสหกรณ์เครือข่ายที่ขายยางพาราให้กับสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว เพื่อชี้แจงและทำความเข้าใจกับผู้เกี่ยวข้องถึงโครงการที่จะดำเนินการ และได้สมาชิกสหกรณ์จำนวน 3 ราย ที่ยินดีจะร่วมวิจัยถึงรูปแบบการบริหารจัดการสวนยางพาราที่สามารถลดต้นทุนการผลิต และเพิ่มรายได้

งานวิจัยที่จะดำเนินการต่อไปจะทำการในเรื่องต่อไปนี้

1. เก็บรวบรวมข้อมูลพื้นฐานเกี่ยวกับสวนยางพารา ตลอดจนปัญหาและความต้องการช่วยเหลือของสมาชิกสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวทุกราย
2. ให้ความรู้ตามความต้องการของเกษตรกรชาวสวนยางพาราที่เข้าร่วมโครงการในการหารูปแบบการบริหารจัดการสวนยางพารา
3. ดำเนินการประสานงานเพื่อสร้างพันธมิตรในต่างประเทศที่เป็นผู้นำเข้ายางพาราที่เป็นสถาบันสหกรณ์

บทนำ

1. ความเป็นมา :

ในปัจจุบันยางพารายังคงเป็นพืชเศรษฐกิจที่สำคัญชนิดหนึ่งของประเทศไทย ทั้งในด้านเป็นอาชีพหลักของเกษตรกรและการนำรายได้เงินตราเข้าประเทศจากการส่งออก โดยในปี 2550 มีเกษตรกรที่มีอาชีพทำสวนยางพารารวม 1.258 ล้านครัวเรือน มีเนื้อที่ปลูกรวม 15.357 ล้านไร่ ให้ผลผลิตแล้ว 11.052 ล้านไร่ ได้ผลผลิต 3.024 ล้านตัน ซึ่งปลูกในภาคใต้มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 72.37 ของเนื้อที่ปลูกทั้งประเทศ ส่งออก 2.966 ล้านตัน ได้มูลค่า 1.944 แสนล้านบาท ใช้ภายในประเทศเพียง 0.058 ล้านตัน (สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร)

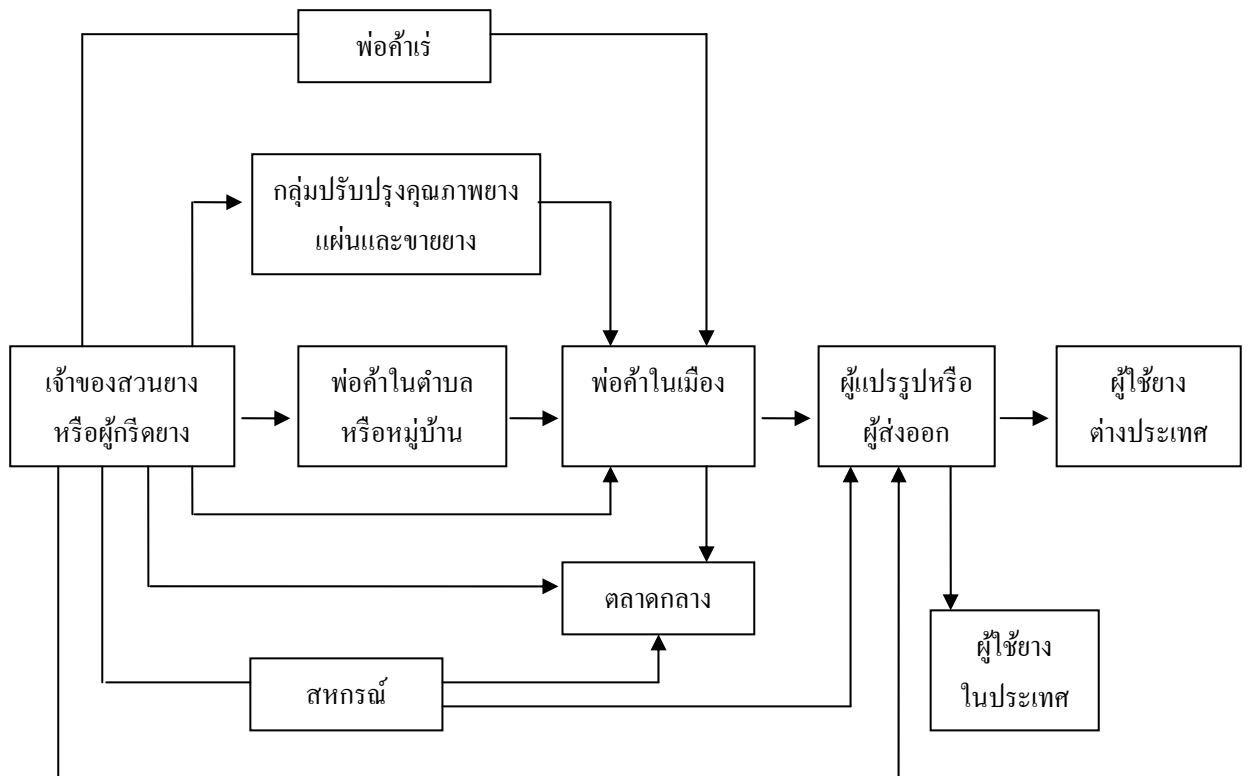
ปริมาณการผลิตยางพาราของไทยในปี 2550 คิดเป็นปริมาณ 3 ล้านตัน และส่งออกรวมทั้งสิ้น 2,598 ล้านตัน โดยยางแท่งเป็นสินค้าส่งออกเป็นสัดส่วนมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 42.49 ของปริมาณการส่งออกทั้งสิ้น รองลงไป ได้แก่ ยางพารารมควัน น้ำยางข้น ยางผสม คิดเป็นร้อยละ 30.83, 10.63 และ 4.04 ตามลำดับ (ตารางที่ 1) โดยประเทศคู่ค้าสำหรับยางแผ่นรมควัน ได้แก่ ญี่ปุ่น จีน สหรัฐอเมริกา สำหรับยางแท่ง ได้แก่ จีน ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา และเกาหลี สำหรับยางข้น ได้แก่ มาเลเซีย

วิธีการตลาดยางพาราแตกต่างกันตามลักษณะของผลผลิตยางพารา เริ่มต้นจากชาวสวนยางพาราซึ่งมี 2 ลักษณะใหญ่ คือ ลักษณะเป็นแผ่นยางดิบแห้ง และน้ำยางสด (รูปที่ 1)

วิธีการตลาดของยางแผ่นดิบแห้งและในลักษณะอื่น ๆ เช่น เศษยาง และยางก้อน เป็นต้น เกษตรกรชาวสวนยางพาราซึ่งขายในลักษณะนี้จะมีทางเลือกขายให้กับพ่อค้าเร่ที่มารับซื้อถึงบ้าน หรือเกษตรกรจะนำไปขายเองให้กับผู้รวบรวมในตลาดระดับตำบล หมู่บ้าน อำเภอ หรือจังหวัด นอกจากนี้ เกษตรกรที่เป็นสมาชิกสหกรณ์ก็จะขายยางแผ่นดิบให้กับสหกรณ์ที่ตนเองเป็นสมาชิก

ผู้รวบรวมและสหกรณ์ก็จะขายแผ่นยางดิบที่รวบรวมได้ให้กับตลาดกลางยางพาราและโรงงานแปรรูปเบื้องต้น เช่น โรงรมควัน และโรงงานผลิตยางแท่ง เป็นต้น โรงงานแปรรูปเบื้องต้นก็จะขายยางแผ่นรมควันและยางแท่งให้แก่ผู้แปรรูปผลิตภัณฑ์ในประเทศและผู้ส่งออก

สำหรับวิธีการตลาดของน้ำยางสด เกษตรกรที่ขายในลักษณะน้ำยางสดก็จะนำไปขายให้กับผู้รวบรวมยังจุดรับซื้อในหมู่บ้าน และอำเภอ เป็นต้น และขายให้กับสหกรณ์ที่ตนเองเป็นสมาชิก ผู้รวบรวมและสหกรณ์ก็จะนำน้ำยางสดที่รวบรวมได้ขายต่อที่ตลาดกลางและโรงงานแปรรูปเบื้องต้น เช่น โรงงานทำยางแท่ง โรงงานผลิตน้ำยางข้น ยางเครฟ และยางแผ่นผึ่งแห้ง เป็นต้น เมื่อได้ผลผลิตแปรรูปเบื้องต้นแล้วก็จะขายให้กับอุตสาหกรรมแปรรูปผลิตภัณฑ์ยางภายในประเทศและขายให้กับผู้ส่งออก



รูปที่ 1 วิธีการตลาดยางพาราของไทย

อย่างไรก็ตาม ราคาขางพาราที่ประเทศไทยขายได้มีแนวโน้มสูงขึ้นตั้งแต่ปี 2545 จนถึงเดือนกรกฎาคม ปี 2551 เช่น ราคาขางแผ่นดิบและราคาน้ำยางสดในตลาดท้องถิ่นในปี 2545 มีราคาเฉลี่ยเท่ากับปีโลกริมละ 45.47 และ 43.69 บาทในปี 2545 ได้เพิ่มขึ้นเป็นราคาปีโลกริมละ 99.43 และ 98.23 บาทในเดือนกรกฎาคม 2551 แต่หลังจากที่ได้เกิดภาวะปัญหาด้านการเงินของประเทศสหรัฐอเมริกาส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจตกต่ำไปทั่วโลก ทำให้ราคาน้ำมันลดลง ส่งผลให้ราคาขางพารามีแนวโน้มลดลงตลอดเวลา ตั้งแต่เดือนสิงหาคม 2551 เป็นต้นมา โดยในวันที่ 12 ธันวาคม 2551 ราคาขางแผ่นดิบและน้ำยางสดในตลาดท้องถิ่นมีราคาโดยเฉลี่ยปีโลกริมละ 30.20 และ 26.00 บาท ลดจากราคาที่ขายได้ในเดือนกรกฎาคม 2551 ถึงร้อยละ 69.63 และ 62.20 นอกจากนี้ ราคาประมูลที่ตลาดกลางหาดใหญ่ของขางแผ่นดิบ ขางแผ่นรมควันชั้น 3 และราคาส่งออก F.O.B. ที่ตลาดกรุงเทพ ลดลงเหลือปีโลกริมละ 32.17, 34.36 และ 40.20 บาท ตามลำดับ ก่อให้เกิดปัญหาต่อชาวสวนขางพารารวมถึงผู้ทำหน้าที่การตลาดน้ำและปลายน้ำ ทำให้มีรายได้ไม่ยั่งยืน ไม่มีเสถียรภาพ และอาจจะขาดทุน (ตารางที่ 2) ถ้าหากเกษตรกรไม่มีการวางแผนเตรียมรับสถานการณ์การผันผวนของราคาที่ดีพอ ซึ่งเกษตรกรชาวสวนขางพาราส่วนใหญ่เป็นรายเล็กและเป็นสมาชิกของสหกรณ์ กองทุนสงเคราะห์สวนขาง และสหกรณ์การเกษตร น่าจะใช้ประโยชน์จากการเป็นสมาชิกสหกรณ์เพื่อการบริหารจัดการการผลิตและการตลาดที่มีประสิทธิภาพได้ โดยการเชื่อมโยงเป็นเครือข่าย

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ โดยสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ได้มีชุด โครงการวิจัยการขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรมของสินค้าเกษตรที่สำคัญชนิดต่าง ๆ ของประเทศไทย ซึ่งได้รับทุนสนับสนุนจากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย ซึ่งเป็นไปตามแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาการสหกรณ์ฉบับที่

หนึ่ง จึงเห็นว่าจากปัญหาดังกล่าว จึงควรที่จะได้มีการทำวิจัยเครือข่ายคุณค่าของยางพารา โดยเริ่มศึกษาจากสหกรณ์ที่มีการดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับยางพารา เพื่อใช้เป็นต้นแบบในการพัฒนาเครือข่าย

ตารางที่ 1 ปริมาณการผลิตและส่งออกของไทย ปี 2550

ประเภท	ส่งออก (ล้านบาท)	%	ผลิต (ล้านบาท)	%
ยางรวมควัน	0.801	30.83	0.957	31.33
ยางแท่ง	1.104	42.49	1.218	39.87
น้ำยางข้น	0.510	19.63	0.664	21.73
ยางผสม	0.105	4.04	0.151	4.94
อื่นๆ	0.078	3.00	0.065	2.13
รวม	2.598	100.00	3.055	100.00

ที่มา : กระทรวงพาณิชย์

ตารางที่ 2 ราคายางพาราที่ประเทศไทยขายได้

	ราคาท้องถิ่น		ราคาประมูลที่ตลาดกลางหาดใหญ่		
	ยางแผ่นดิบ	น้ำยางสด	ยางแผ่นดิบ	ยางแผ่นรมควันชั้น 3	ยางแผ่นรมควันชั้น 3 F.O.B. (กรุงเทพ)
2547	45.47	43.69	46.65	48.09	51.70
2548	53.61	52.51	55.23	57.07	60.21
2549	69.96	67.88	71.35	74.21	79.86
2550	70.25	68.01	72.14	74.41	78.47
2551					
ม.ค.	78.35	77.05	80.15	82.99	87.18
ก.ค.	99.43	98.23	100.98	103.94	107.76
ส.ค.	90.37	84.47	92.40	95.23	100.24
พ.ย.	50.97	52.24	53.29	56.04	61.59
12 ธ.ค.	30.20	26.00	32.17	34.36	40.20

ที่มา : สำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง

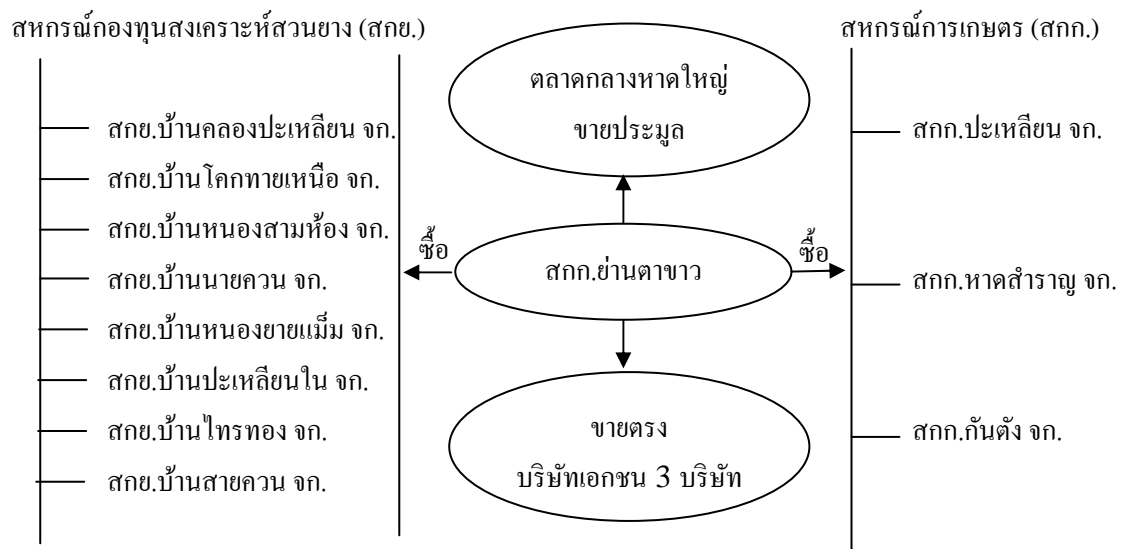
ปัจจุบันมีสหกรณ์การเกษตรเข้ามาดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับยางพารามากหลายสหกรณ์ สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด เป็นสหกรณ์หนึ่งที่ได้ดำเนินธุรกิจยางพารามากกว่า 25 ปี ปัจจุบันมีสมาชิก 4,000 ครัวเรือน และยังมีภาคีพันธมิตรทำธุรกิจยางพารา 11 องค์กร ได้แก่ สกก.ปะเหลียน จก. สกก.หาดสำราญ จก. สกก.กันตัง จก. สกย.บ้านคลองปะเหลียน จก. สกย.บ้านโคกทรายเหนือ จก. สกย.บ้านหนองสามห้อง จก. สกย.บ้านนายควน จก. สกย.บ้านหนองยายเม้ม จก. สกย.บ้านปะเหลียนใน จก. สกย.บ้านไทรทอง จก. สกย.บ้านสายควน จก. ฯลฯ (รูปที่ 2)

การดำเนินงานของ สกก.ย่านตาขาว จก. รวบรวมมาจากสมาชิกและสหกรณ์เครือข่าย โดยส่วนใหญ่เป็นยางแผ่นดิบและยางแผ่นรวมควันแล้วจำหน่ายผ่านตลาดกลางย่านตาขาว และตลาดกลางหาดใหญ่ สำหรับยางคัตติ้ง (ซียาง) สกก.ย่านตาขาว จก.ขายโดยตรงให้กับผู้แปรรูปในท้องถิ่น

การดำเนินธุรกิจยางพาราของสหกรณ์ที่ผ่านมา สหกรณ์มีพันธมิตร ได้แก่ สำนักงานตลาดกลางหาดใหญ่ (ให้ความรู้และการอบรมเรื่องตลาดยางอุปกรณ์ และ โกดัง) สำนักงานกองทุนสงเคราะห์สวนยาง ให้การสนับสนุนโรงรมยาง จำนวน 3 โรงงาน อยู่ที่ ต.โพรงจระเข้ ต.เกาะเปียง และ ต.โนควน สำนักงานสหกรณ์จังหวัด ให้เงินกู้แก่กองทุนพัฒนาการสหกรณ์ คิดดอกเบี้ยร้อยละ 3/ปี และขายโดยตรงให้บริษัทส่งออก ได้แก่ ยูไนเต็ดรีเบอริ จ.ตรัง บ.ไทเทครีเบอริ จ.ตรัง และ บ.เซาท์แลนด์รีเบอริ หาดใหญ่ (รูปที่ 2)

ในบรรดา สกก.ที่ทำธุรกิจยางพารา ซึ่งมีประมาณ 20 แห่ง อาจกล่าวได้ว่า สกก.ย่านตาขาว จก. เป็น สกก.อันดับแรกๆ ที่เน้นการทำธุรกิจยางพารา โดยในระหว่างปี 2549 - 2551 มีธุรกิจรวบรวมยางพารา 1,200 2,000 และ 3,000 ตัน ตามลำดับ ซึ่งประกอบด้วย น้ำยาง 30% ยางรมควัน 40% ยางแผ่นดิบ 20% และยางคัตติ้ง 10% คิดเป็นร้อยละ 30, 40, 20 และ 10 ของปริมาณทั้งหมด ตามลำดับ จุดเด่นที่สำคัญของสหกรณ์ คือ 1) การมีทุนหมุนเวียนในการรับซื้อโดยไม่คิดดอกเบี้ย 2) มีการจัดสรรเงินเฉลี่ยคืนให้ภาคี และสมาชิกอย่างสม่ำเสมอ และ 3) มีระบบการบริหารจัดการที่ดี และมีแผนธุรกิจทั้งในระยะสั้นและระยะยาว

นอกจากนี้ ในอนาคต สกก.ย่านตาขาว จำกัด ยังมีแผนงานการพัฒนาธุรกิจยางพาราไปสู่การส่งออกโดยตรง ซึ่งหากเป็นไปได้จะก่อให้เกิดคุณค่าและผลประโยชน์แก่สมาชิกมากขึ้น



รูปที่ 2 ภาคีพันธมิตรการทำธุรกิจยางพาราของ สกก.ย่านตาขาว จำกัด

อย่างไรก็ตาม การดำเนินธุรกิจของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด ในฐานะแกนนำเครือข่ายยังคงดำเนินธุรกิจในตลาดท้องถิ่นและจังหวัดในเรื่องของการรวบรวมน้ำยางดิบและยางแผ่นรมควัน เพื่อส่งต่อให้คนกลางในพื้นที่เท่านั้น ทำให้มีทางเลือกในช่องทางขายน้อย สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด จึงมีแนวคิดที่จะทำธุรกิจส่งออกยางพาราในอนาคต แต่ในปัจจุบันยังขาดความรู้ ทักษะ ประสบการณ์ ในเรื่องการทำธุรกิจ และข้อมูลข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับการส่งออก ซึ่งหากมิได้มีการเตรียมการและได้รับการสนับสนุนจากผู้เชี่ยวชาญ อาจ

ทำให้ธุรกิจไม่ประสบความสำเร็จ ซึ่งจะก่อให้เกิดการขาดทุนเหมือนที่เกิดขึ้นอยู่เนื่อง ๆ ในธุรกิจผู้ประกอบการ ยางพารา นอกจากนี้ยังมีความเสี่ยงต่อความแปรปรวนของราคา

การวิจัยในครั้งนี้จะเป็นไปในลักษณะของงานวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมในการเชื่อมโยงโซ่ อุปทานเพื่อการลดจุดอ่อนเครือข่ายที่เป็นอยู่และการดำเนินธุรกิจในอนาคตเพื่อให้เกิดประโยชน์ต่อเกษตรกร ซึ่ง การศึกษาครั้งนี้จะได้ตัวแบบเครือข่ายคุณค่ายางพาราโดยมีสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด เป็นแกนนำ เพื่อ มุ่งดำเนินการในการพัฒนา โซ่อุปทานเชิงคุณค่าให้เกิดประโยชน์ต่อภาคีพันธมิตรของเครือข่ายธุรกิจยางพารา ตั้งแต่กระบวนการผลิตจนถึงการตลาดขั้นสุดท้ายเพื่อให้ได้รูปแบบที่สามารถลดต้นทุนการตลาดในการนำสินค้า จากผู้ผลิต ไปสู่ผู้บริโภค และมีการค้าที่เป็นธรรม ซึ่งจะส่งผลต่อการประกอบอาชีพของชาวสวนยางพาราอย่าง ยั่งยืน

2. คำถามวิจัย

- 2.1 รูปแบบการบริหารจัดการของสหกรณ์เพื่อเชื่อมโยงจากกระบวนการผลิตของสมาชิกและ การดำเนินธุรกิจของเครือข่ายภายใต้โซ่อุปทานควรทำอย่างไร
- 2.2 ช่องทางการตลาดทางเลือกใหม่สำหรับสหกรณ์ เพื่อลดข้อจำกัดของเกษตรกรชาวสวน ยางพาราและสหกรณ์และเชื่อมโยงไปสู่ตลาดปลายทางจะต้องทำอย่างไร
- 2.3 รูปแบบและกระบวนการเชื่อมโยงเครือข่ายยางพาราตั้งแต่การผลิตจนถึงการส่งออกที่มี สหกรณ์การเกษตรเป็นแกนนำภายใต้โซ่อุปทานควรมีรูปแบบอย่างไร
- 2.4 กลไกของรัฐที่ช่วยหนุนเสริมการประกอบอาชีพและการดำเนินธุรกิจของสหกรณ์อย่าง ยั่งยืนนั้นควรช่วยในลักษณะใดบ้าง

3. วัตถุประสงค์

- 3.1 เพื่อประเมินสถานการณ์การผลิตและการตลาดยางพารา และประมวลความรู้ในส่วนที่ เกี่ยวข้องกับการผลิตและการตลาดยางพารา
- 3.2 เพื่อสร้างตัวแบบการบริหารจัดการของสหกรณ์ที่เชื่อมโยงจากระบบการผลิตและของ สมาชิกชาวสวนยางผ่านโซ่อุปทานสู่ตลาดเป้าหมาย
- 3.3 เพื่อเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจยางพาราตั้งแต่ผู้ผลิตถึงผู้นำเข้าจากต่างประเทศภายใต้โซ่ อุปทานโดยมีสหกรณ์การเกษตรเป็นแม่ข่าย
- 3.4 เพื่อให้ข้อเสนอแนะเป็นนโยบายแก่รัฐในการสนับสนุนการพัฒนาเป็นของชาวสวน ยางพาราอย่างยั่งยืน

4. ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

- 4.1 สารสนเทศและชุดความรู้เกี่ยวกับสถานการณ์การประกอบอาชีพและการดำเนินธุรกิจของ สหกรณ์
- 4.2 รูปแบบการบริหารจัดการของสหกรณ์การเกษตรและเครือข่ายที่จะนำผลประโยชน์สูงสุด คืนสู่สมาชิก

4.3 รูปแบบการเชื่อมโยงธุรกิจยางพาราที่มีสหกรณ์การเกษตรเป็นแกนนำภายใต้โซ่อุปทานที่จะก่อให้เกิดประโยชน์ต่อสมาชิกชาวสวนยางพารา

4.4 แนวทางการส่งเสริมจากภาครัฐและความร่วมมือจากพันธมิตรต่าง ๆ

5. ผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้น

5.1 สหกรณ์และองค์กรเกษตรกรที่เป็นภาคีเครือข่ายมีแนวทางในการบริหารจัดการธุรกิจยางพาราที่มีประสิทธิภาพ ยั่งยืน สามารถแข่งขันกับธุรกิจอื่นได้ และนำไปสู่การพัฒนากระบวนการค้าที่เป็นธรรมและสามารถดำเนินการส่งออกเองได้

5.2 สหกรณ์เป็นแกนนำในการพัฒนาเครือข่ายธุรกิจสหกรณ์ โดยการเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจยางพาราภายใต้โซ่อุปทาน เพื่อนำประโยชน์สู่สมาชิก

5.3 สมาชิกสหกรณ์มีรายได้และผลประโยชน์จากการเพิ่มผลผลิต/ลดต้นทุนการผลิตและพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต

6. ระยะเวลาการวิจัยแบ่งออกเป็น 3 ปี

ระยะเวลาการวิจัยใช้ระยะเวลา 3 ปี (2552-2554)

6.1 ระยะเวลาการวิจัยปีที่ 1 (2552)

การดำเนินการวิจัยในปี 2552 จะเริ่มต้นในพื้นที่ดำเนินงานเครือข่ายยางพาราที่มีสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด เป็นแกนนำ และกลุ่มภาคีเครือข่าย โดยมีรายละเอียดในรูปแบบที่ 3 ประกอบด้วยขั้นตอนดังนี้

1. การประสานงานและจัดสนทนากลุ่มเป้าหมาย (Focus groups) เพื่อประเมินสถานการณ์การผลิต-การตลาดยางพาราที่เกี่ยวข้องกับการประกอบอาชีพของเกษตรกร/สมาชิก และการดำเนินธุรกิจของสหกรณ์การเกษตรและภาคีตลอดจนการประมวลชุดความรู้ที่เกี่ยวข้อง

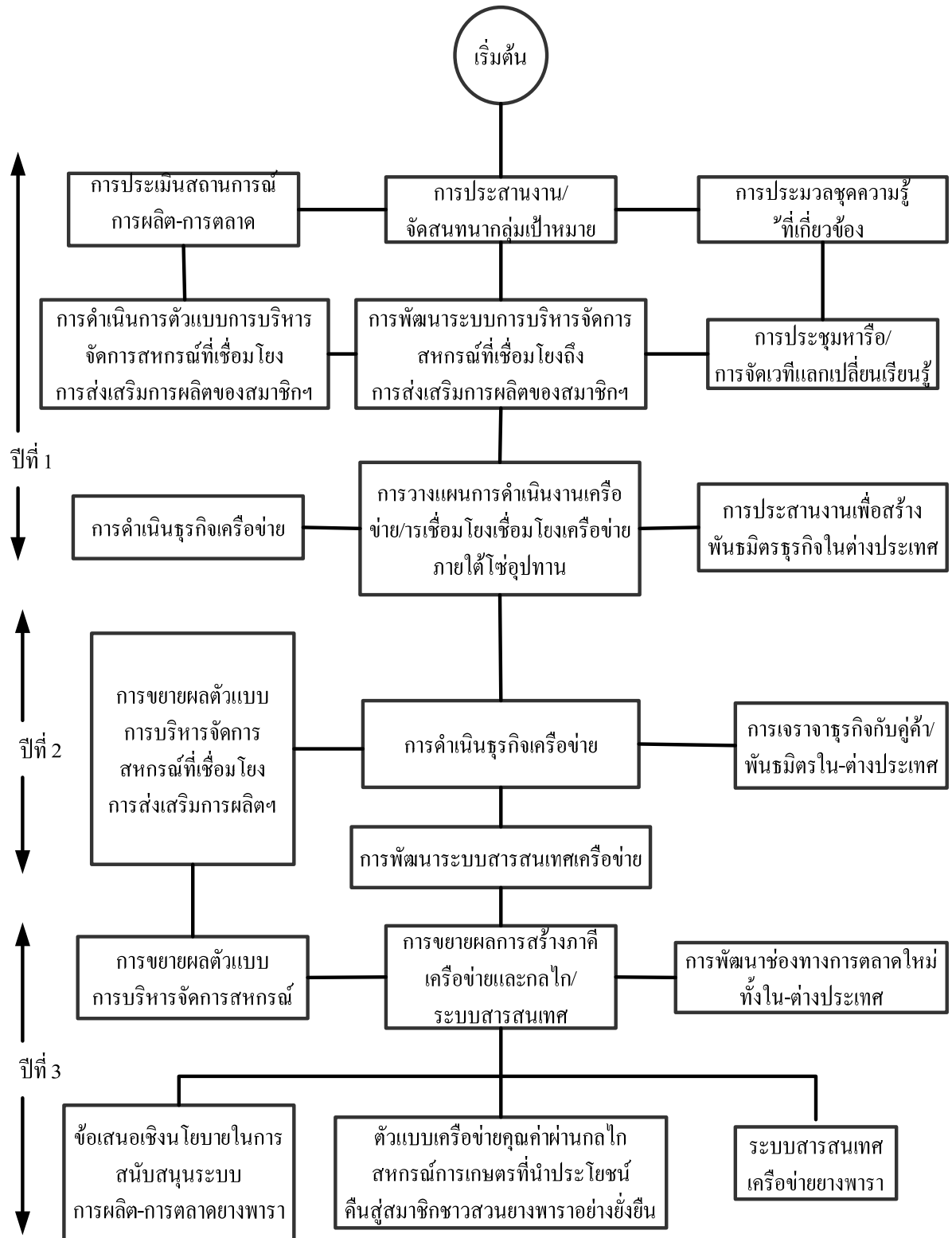
2. การพัฒนาระบบการบริหารจัดการสหกรณ์ที่เชื่อมโยงถึงการส่งเสริมการผลิตของสมาชิกและการดำเนินธุรกิจร่วมกับเครือข่ายภายใต้โซ่อุปทาน

3. การประชุมหารือระหว่างผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง เพื่อการวางกรอบการดำเนินการเครือข่ายฯ

4. การจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้แก่ผู้เกี่ยวข้องเพื่อเข้าใจกระบวนการทำงานของเครือข่ายคุณค่า ชุดความรู้โซ่อุปทานยางพารา ตลาดซื้อขายล่วงหน้า แนวโน้มการผลิตและการตลาดยางพาราในอนาคต ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจยางพารา และการดำเนินธุรกิจส่งออกยางพารา

5. การดำเนินการเครือข่ายที่เชื่อมโยงระบบการผลิต การตลาดภายใต้โซ่อุปทานจนถึงตลาดส่งออก

6. การประสานกับพันธมิตรธุรกิจเพื่อหาช่องทางพัฒนาช่องทางทางการตลาดต่างประเทศ



รูปที่ 3 กระบวนการวิจัยเครือข่ายคุณค่ายางพารา

กิจกรรม	เดือนที่												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
ปีที่ 2 :													
1. การขยายผลการดำเนินงานเครือข่าย	←—————→												
2. การจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้	✓		✓		✓		✓		✓		✓		
3. การขยายผลตัวแบบการบริหารจัดการสหกรณ์	←—————→												
4. การเจรจาธุรกิจกับคู่ค้าในต่างประเทศ			✓				✓						
5. การพัฒนาระบบสารสนเทศเครือข่าย	←—————→												
6. การสรุปผลจัดทำรายงาน													→
ปีที่ 3 :													
1. การขยายผลดำเนินงานเครือข่าย/ระบบสารสนเทศ	←—————→												
2. การขยายผลตัวแบบการบริหารจัดการสหกรณ์	←—————→												
3. การพัฒนาช่องทางการตลาดในต่างประเทศ	←—————→												
4. การจัดทำรายงาน													→

กระบวนการดำเนินการวิจัยที่ผ่านมา (ม.ค.-มี.ค. 2552)

ลำดับที่	กิจกรรมการวิจัย	วัน/เดือน/ปี	กลุ่มเป้าหมาย/ จำนวนผู้เข้าร่วม	เป้าหมายการดำเนินงาน	ผลลัพธ์ที่ได้
1.	ประชุมกับผู้ ประสานงาน	27 ม.ค. 2552	3	เพื่อทำความเข้าใจใน วิธีการทำวิจัยแบบ เครือข่าย	เข้าใจถึงวิธีการทำวิจัย แบบเครือข่ายที่ตรงกัน
2.	ประชุมร่วมกับ ผู้จัดการสหกรณ์ การเกษตร	4 ก.พ. 2552	3	เพื่อหารือการทำวิจัยร่วม และการทำธุรกิจของ สหกรณ์	ทราบถึงสถานการณ์ และวิธีการทำธุรกิจ ของพาราของสหกรณ์
3.	ดูสถานที่รับซื้อยาง และโรงรมยางของ สหกรณ์ เกษตรกร และของสำนักงาน กองทุนสงเคราะห์ การทำสวนยางที่เป็น เครือข่าย	5 ก.พ. 2552	3	เพื่อทราบวิธีการ ดำเนินงานของโรงรมยาง	ทราบถึงวิธีการรับซื้อ น้ำยางพาราจากสมาชิก และการขายยางแผ่น รมควันให้สหกรณ์ การเกษตรย่านตาขาว

ลำดับที่	กิจกรรมการวิจัย	วัน/เดือน/ปี	กลุ่มเป้าหมาย/ จำนวนผู้เข้าร่วม	เป้าหมายการดำเนินงาน	ผลลัพธ์ที่ได้
4.	ประชุมร่วมกับฝ่ายจัดการและกรรมการสหกรณ์ที่ทำธุรกิจยางพารากับสหกรณ์	3 มี.ค. 2552 (ช่วงเช้า)	10	ชี้แจงและอธิบายเกี่ยวกับงานวิจัย	ได้รับความเห็นด้วยและยินดีให้ความร่วมมือในการทำวิจัยครั้งนี้
5.	ประชุมสมาชิกเครือข่ายของสหกรณ์	3 มี.ค. 2552 (ช่วงบ่าย)	25	เพื่อชี้แจงวัตถุประสงค์การทำวิจัยและหาเกษตรกรชาวสวนยางพาราที่ยินดีจะเป็นสวนต้นแบบ	สมาชิกทุกรายมีความเห็นด้วยและมีสมาชิก 3 ราย รับที่จะเป็นสวนต้นแบบร่วมในขบวนการทำวิจัย
6.	เยี่ยมชมสวนยางของสมาชิกที่เป็นต้นแบบ	4 มี.ค. 2552	11	ต้องการดูลักษณะพื้นที่การทำสวนยางที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน	ทราบถึงสภาพของสวนและวิธีการจัดการสวนยางพารา

ผลที่ได้จากการวิจัย

ทราบถึงสถานการณ์การผลิตและการตลาดยางพาราในท้องที่ที่ทำการศึกษา และวิธีการดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับยางพาราของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด และได้ทำความเข้าใจกับผู้เกี่ยวข้องทั้งกับฝ่ายจัดการ กรรมการ สมาชิกสหกรณ์ และเครือข่าย ในการดำเนินงานวิจัย

แผนการดำเนินการวิจัยในช่วงต่อไป

- เก็บรวบรวมข้อมูลพื้นฐานของสมาชิกสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวทุกรายเพื่อใช้เป็นฐานข้อมูลในการผลิต
- การจัดทำแผนธุรกิจของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว เพื่อเตรียมเป็นผู้ส่งออก
- การให้ความรู้ในด้านการทำสวนยางพาราตามความต้องการของสมาชิกสวนยางต้นแบบ
- ประสานงานเพื่อสร้างพันธมิตรในต่างประเทศกับผู้นำเข้ายางพาราที่เป็นสถาบันสหกรณ์