

ความสัมพันธ์และความร่วมมือระหว่างเกษตรกร

ผู้ปลูกข้าวโพดหวานกับผู้ส่งมอบวัตถุดิบ

Sweet corn grower – supplier relationship and collaboration

ธนกร ราชพิลา¹

สิทธา เจนศิริศักดิ์²

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างตัวชี้วัดสมรรถนะความสัมพันธ์และความร่วมมือและศึกษาวิเคราะห์เชิงเปรียบเทียบสมรรถนะอย่างเป็นระบบในสายโซ่อุปทานการผลิตข้าวโพดหวาน ของเกษตรกรและผู้ส่งมอบวัตถุดิบในมิติของการแลกเปลี่ยนข้อมูลและการวางแผนร่วมกันการจัดสรรทรัพยากรและผลประโยชน์และความไว้วางใจและความมุ่งมั่น เก็บรวมข้อมูลแบบหลายขั้นตอนจากการสัมภาษณ์เชิงลึกและแบบสอบถามและนำข้อมูลตามตัวชี้วัดมาเพื่อวิเคราะห์เชิงเปรียบเทียบสมรรถนะอย่างเป็นระบบระหว่างเกษตรกรผู้ปลูกข้าวโพดหวาน 2 กลุ่มในระบบส่งเสริมการเกษตรโดยเจ้าหน้าที่ของโรงงานและระบบการจัดซื้อจัดหาโดยผู้รวบรวมวัตถุดิบ ผลการศึกษาพบว่าเกษตรกรกลุ่มที่ปลูกข้าวโพดหวานในระบบการส่งเสริมการเกษตรกับโรงงานมีระดับความสัมพันธ์กับผู้ส่งมอบวัตถุดิบในด้านการแลกเปลี่ยนข้อมูลการวางแผนร่วมกัน ความไว้วางใจและความมุ่งมั่นที่ดีกว่า แต่มีระดับความสัมพันธ์ความร่วมมือด้านการจัดสรรทรัพยากรและผลประโยชน์ต่ำกว่าเกษตรกรในระบบการจัดซื้อจัดหาโดยผู้รวบรวมวัตถุดิบ

คำสำคัญ : สายโซ่อุปทาน, ความสัมพันธ์, ความร่วมมือ, เกษตรเชิงระบบ, ธุรกิจเกษตร, ข้าวโพดหวาน

Abstract

The objectives of this research were to study relationship and collaboration performance indicators and benchmarking for sweet corn production supply chain. The relationship between farmer and their suppliers through creating the information sharing and planning collaboration, the resource and benefit allocation, and the trust and commitment. The in-depth interview and questionnaire were applied for data collection; in addition, all indicators were used for data collection. Process benchmarking of the two sampled groups of farmers consisted of a group engaging through the

¹ อาจารย์คณะเทคโนโลยีการเกษตร มหาวิทยาลัยราชภัฏสกลนคร

² ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ภาควิชาวิศวกรรมโยธา คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี

Agricultural Extension System (AES) and the other was through the Brokers System (BKS). This research found that the AES farmer group had better relationship than the BKS farmer group in terms of information sharing and planning collaboration as well as the trust and commitment. However, the level of resource and benefit allocation was lower.

Keywords : Supply chain, Relationship, Collaboration Performance, Stakeholder

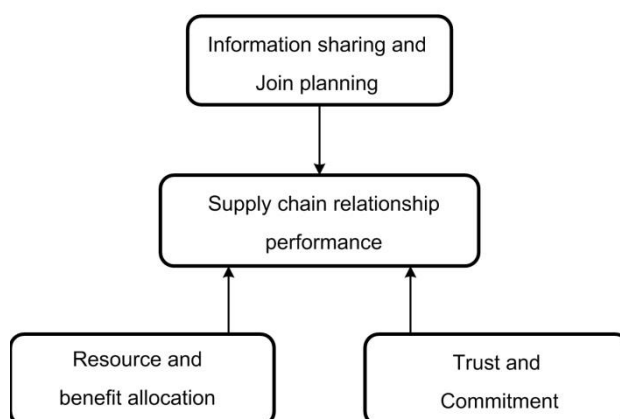
บทนำ

ข้าวโพดหวาน (*Zea mays L. saccharata*) เป็นพืชอาหารเศรษฐกิจที่มีความสำคัญของประเทศ ในแต่ละวันมีการบริโภคและใช้ผลิตภัณฑ์ที่ได้จากข้าวโพดหวานเป็นจำนวนมาก ข้าวโพดหวานเป็นพืชอายุสั้น ให้ผลตอบแทนค่อนข้างสูง สามารถจำหน่ายได้ทั้งตลาดบริโภคสดและส่งโรงงานอุตสาหกรรม ในขณะที่ข้าวโพดหวานกำลังเป็นที่นิยมของเกษตรกร รายงานของกลุ่มข้าวโพดหวาน สมาคมผู้ผลิตอาหารสำเร็จรูป พบว่าพื้นที่ในการส่งเสริมการปลูกข้าวโพดหวานฤดูกาลผลิต 2554 ทั่วประเทศมีพื้นที่ 363,000 ไร่ ประเทศไทยมีโรงงานแปรรูปข้าวโพดหวานทั้งสิ้น 29 โรงงาน มีเกษตรกรที่อยู่ในระบบการเกษตรเพาะปลูกข้าวโพดหวานกว่า 35,000 ราย คาดว่าจะมีข้าวโพดหวานเข้าสู่โรงงานประมาณ 544,000 ตัน ประเทศไทยมีมูลค่าการส่งออกข้าวโพดหวานบรรจุกระป๋องมากกว่า 5,700 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2553 ซึ่งมีมูลค่าการส่งออก 5,108 ล้านบาท ตั้งแต่เดือนมกราคม-มิถุนายน 2555 มูลค่าการส่งออก 2,840 ล้านบาท ประเทศผู้นำเข้ารายใหญ่ของไทย 10 อันดับแรกประกอบด้วย ญี่ปุ่น รัสเซีย ไต้หวัน เกาหลีใต้ สหราชอาณาจักร เยอรมัน อิหร่าน ออสเตรเลีย ซาอุดีอาระเบีย และฟิลิปปินส์ (กระทรวงพาณิชย์.2555) ด้านข้าวโพดหวานแช่เยือกแข็งนั้นในปี 2554 มีมูลค่าการส่งออก 474 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2553 ซึ่งมีมูลค่าการส่งออก 329 ล้านบาท ตั้งแต่เดือนมกราคม-มิถุนายน 2555 มีมูลค่าการส่งออก 220 ล้านบาท จากสถิติดังกล่าวพบว่าข้าวโพดหวานเป็นพืชที่กำลังอยู่ในความสนใจและเป็นพืชเศรษฐกิจชนิดหนึ่งที่นักลงทุนให้ความสนใจ อย่างไรก็ตามในปัจจุบันพบว่าโรงงานแปรรูปข้าวโพดหวานภายในประเทศมีการแข่งขันกันเอง ส่งผลให้เกิดการแย่งชิงวัตถุดิบและขาดแคลนวัตถุดิบ การขยายพื้นที่ปลูกทำได้ยากลำบาก เนื่องจากผลตอบแทนต่ำกว่าพืชเศรษฐกิจชนิดอื่น เช่น ยางพาราและอ้อย และภาครัฐไม่มีนโยบายที่จะเข้ามาประกันราคารับซื้อข้าวโพดหวานฝักสด จากสถานะการแข่งขันในปัจจุบันที่องค์กรธุรกิจต่างหันมาให้ความสำคัญกับการจัดการสายโซ่อุปทานเพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน ผู้วิจัยมีความสนใจที่จะทำการศึกษาเกี่ยวกับสมรรถนะสายโซ่อุปทานของข้าวโพดหวาน จากข้อมูลเบื้องต้นพบว่าเกษตรกรและผู้ประกอบการยังมีปัญหาในการดำเนินการในหลายด้าน เช่น ขาดแคลนวัตถุดิบ ขาดแคลนเมล็ดพันธุ์ อุปสรรคในการขยายพื้นที่ปลูก ตลอดจนความสัมพันธ์และความร่วมมือกันระหว่างผู้ส่งมอบวัตถุดิบ เช่น การวางแผนการผลิตที่ไม่มีประสิทธิภาพ ขาดการประสานงานที่ดี การซื้อปัจจัยการผลิตที่ขาดคุณภาพ และซื้อราคาสูง ขาดโอกาสในการต่อรอง การขาดความร่วมมือกันในการแบ่งปันข้อมูล และไม่มีความไว้วางใจกัน เป็นต้น ปัญหาเหล่านี้ล้วนเกิดจากการขาดการจัดการความสัมพันธ์ที่ดีในสายโซ่อุปทาน

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อสร้างตัวชี้วัดสมรรถนะความสัมพันธ์และความร่วมมือระหว่างเกษตรกรผู้ปลูกข้าวโพดหวานกับผู้ส่งมอบวัตถุดิบ
2. ศึกษาวิเคราะห์เชิงเปรียบเทียบสมรรถนะความสัมพันธ์และความร่วมมือระหว่างเกษตรกรผู้ปลูกข้าวโพดหวานกับผู้ส่งมอบวัตถุดิบอย่างเป็นระบบ

กรอบแนวคิด



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิด

สายโซ่อุปทานเป็นเครือข่ายของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในกระบวนการที่มีความแตกต่างกันและกิจกรรมที่ซับซ้อน เช่น การวางแผน ออกแบบ กระจายสินค้า การขาย การสนับสนุน การใช้ประโยชน์และนำสินค้ากลับมาใหม่เชื่อมโยงตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์และบริการที่ดีที่สุดส่งให้กับลูกค้า (Arshinder, Kanda, A. and Deshmukh.2008) คุณค่าเกิดจากการผนึกกำลังระหว่างพันธมิตรธุรกิจภายใต้สายโซ่อุปทานอันประกอบด้วยความร่วมมือกันในด้าน ข้อมูลข่าวสาร ผลิตภัณฑ์ บริการ การเงินและนวัตกรรมความรู้ โดยจะร่วมมือกันดำเนินกิจกรรมจากกระบวนการตั้งแต่ระดับต้นน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำ เพื่อหลีกเลี่ยงผลิตภัณฑ์และบริการพร้อม ๆ กับการสร้างคุณค่าและมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์และบริการไปด้วยในตัวด้วย เป็นกระบวนการร่วมมือกันภายใต้สายโซ่อุปทาน (Supply chain collaboration) (จุฑาทิพย์ ภัทรวาท,2553) การเชื่อมต่อระหว่างโซ่เป็นปัจจัยสำคัญของประสิทธิภาพและความสำเร็จ การประสานงานกันทำให้สามารถจัดหาสินค้าที่มีคุณภาพไปแข่งขันยังตลาดผู้บริโภคได้อย่างยั่งยืน (Janaina and Adelaide. 2011) กรอบแนวคิดของการศึกษาจึงให้ความสำคัญกับผู้ผลิตขั้นต้นเพื่อศึกษาความสัมพันธ์และความร่วมมือระหว่างผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในสายโซ่อุปทานการผลิตข้าวโพดหวาน โดยให้เกษตรกรเป็นศูนย์กลาง สร้างตัวชี้วัดในมิติของการแลกเปลี่ยนข้อมูลและการวางแผนร่วมกัน การจัดสรรทรัพยากรและผลประโยชน์ให้เป็นที่ยอมรับของทั้งสองฝ่าย ตลอดจนการสร้างควมไว้วางใจและ

ความมุ่งมั่นร่วมกัน เป็นต้น ทั้งนี้คาดว่าผลของการศึกษาจะสามารถแสดงให้เห็นถึงกระบวนการที่ก่อให้เกิดปัญหาและสามารถหาแนวทางปรับปรุงการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น

รูปแบบของความสัมพันธ์ โดยทั่วไปสามารถแบ่งความสัมพันธ์ระหว่างองค์กรตามทิศทางการเชื่อมโยงและบทบาทของแต่ละองค์กรได้ 2 ลักษณะ คือความสัมพันธ์ในแนวตั้ง (Vertical Relationships) เป็นลักษณะของความสัมพันธ์โดยทั่วไปของธุรกิจต่าง ๆ ที่อยู่ในสายโซ่อุปทาน เช่น เกษตรกรกับผู้รับซื้อผลผลิต เกษตรกรกับผู้ขายปัจจัยการผลิต เป็นต้น และ ความสัมพันธ์ในแนวนอน (Horizontal Relationships) เป็นความสัมพันธ์ระหว่างองค์กรที่ดำเนินกิจการคล้ายคลึงกันหรืออยู่ในกลุ่มเดียวกัน เช่น ความสัมพันธ์ระหว่างเกษตรกรด้วยกัน (Coyle, et al. 2003) Bowersox et. al (2002) ได้แบ่งความสัมพันธ์ระหว่างองค์กรในมุมมองของโครงสร้างช่องทางความสัมพันธ์ที่ขึ้นอยู่กับหน้าที่กิจกรรมของบริษัทและความเป็นอิสระจากกันหรือการพึ่งพากันเป็น 3 ช่องทาง โดยเริ่มตั้งแต่การพึ่งพากันน้อยที่สุดไปหาความสัมพันธ์ที่ต้องพึ่งพากันมากที่สุด ได้แก่ 1) Single-Transaction Channels เป็นการซื้อขายไปแบบครั้งเดียว 2) Conventional Channels เป็นการซื้อขายแบบปกติทั่วไปที่เกิดขึ้นตามความต้องการความสัมพันธ์ทั้ง 2 แบบจะมีความสัมพันธ์กันน้อยมากและเป็นอิสระต่อกัน และ 3) Relational Collaborative Arrangement เป็นความสัมพันธ์ในลักษณะที่มีความร่วมมือประสานงานกันโดยแบ่งแบบย่อยลงไปอีก 4 รูปแบบตามระดับของการร่วมมือที่มีต่อกันคือ 1) Administered System เป็นความสัมพันธ์ที่เป็นทางการน้อยที่สุดไม่มีการตกลงกันเป็นสัญญา 2) Partnership and Alliances เป็นความสัมพันธ์ที่จะขยายความสัมพันธ์ให้ชัดเจนและยาวนานขึ้นมากกว่า โดยการทำให้ความสัมพันธ์เป็นทางการมากขึ้นด้วยการเป็นหุ้นส่วนหรือพันธมิตรร่วมงานกันแต่ยังมีอิสระต่อกันอยู่ โดย Partnership จะมีความเกี่ยวข้องกันน้อยกว่าการเป็น Alliances ซึ่งความสัมพันธ์ลักษณะนี้มักจะถูกอ้างถึงในเรื่องของการจัดการสายโซ่อุปทาน 3) Contractual System เป็นความสัมพันธ์ระหว่างองค์กรที่ต้องการความเป็นทางการในการทำสัญญาเพื่อความมั่นใจในการดำเนินธุรกิจ รูปแบบความสัมพันธ์ในลักษณะนี้ได้แก่ แฟรนไชส์ และ ดิลเลอร์และ 4) Join Ventures เป็นความสัมพันธ์ระหว่างองค์กรที่มีการลงทุนร่วมกันเพื่อสร้างหน่วยธุรกิจขึ้นมาใหม่ในการดำเนินธุรกิจ Harrison and Hoek (2002) นำหนักของความสัมพัธ์คือปัจจัยที่เป็นแรงผลักดันในการพัฒนาที่แตกต่างกัน น้ำหนักของความสัมพัธ์ระหว่างผู้ซื้อผู้ขายถ้ามีมากก็จะมีแรงในการผลักดันเพื่อพัฒนามากยิ่งขึ้น

ความสัมพันธ์ในสายโซ่อุปทาน Poulin et al. (1994) เสนอรายละเอียดการจัดประเภทของความสัมพัธ์ระหว่างองค์กรที่ต่อเนื่องมาจากความสัมพันธ์ผู้ส่งมอบปัจจัยการผลิตแบบดั้งเดิม(Traditional supplier) ไปสู่การสร้างการศึกษาความร่วมมือกันของวิสาหกิจ (Co-enterprises) โดยได้กำหนดระดับสัมพัธ์ภาพเป็น 3 ระดับได้แก่ 1) ความสัมพันธ์ในฐานะผู้ส่งวัตถุดิบ (Supply relationships) 2) ความสัมพันธ์ในฐานะผู้รับจ้างผลิต (Outsourcing relationships) และ 3) ความสัมพันธ์ในฐานะผู้ผลิตร่วม (Co-production relationships) การรวมกลุ่มกันในสายโซ่อุปทานนั้นต้องประกอบด้วย 1) การแลกเปลี่ยนข้อมูล (Information sharing) 2) การประสานงาน (Co-ordination)และ 3) การเชื่อมโยงระหว่างองค์กร (Organizational linkages) (Lee 2000) และความสัมพันธ์ของสายโซ่อุปทานมักจะเกี่ยวข้องกับ

ระดับของการพึ่งพาหะหว่างกัน (La Londe, 2002) Harrison and Hoek (2002) ได้แบ่งความสัมพันธ์เป็น 3 แบบ คือ ความร่วมมือ (Co-operation) การประสานงาน (Co-ordination) และการทำงานร่วมกัน (Collaboration)

การแบ่งประเภทความสัมพันธ์ระหว่างองค์กรและพันธมิตรของ Coyle et. al. (2003) แสดงให้เห็นถึงระดับของความสัมพันธ์ระหว่างกัน ซึ่งเห็นว่าความสัมพันธ์ระหว่างผู้ผลิต (เกษตรกร) กับสมาชิกหน่วยต่าง ๆ ในสายโซ่อุปทานก็สามารถมีได้หลายรูปแบบ หากพิจารณาทั้งความสัมพันธ์ในแนวนอนและแนวตั้ง สามารถแสดงให้เห็นความสัมพันธ์ระหว่างผู้ผลิตกับองค์กรต่าง ๆ โดยใช้กิจกรรมหลักของความร่วมมือเป็นเกณฑ์ ประกอบด้วยความร่วมมือด้านการตลาด ด้านการผลิตและดำเนินงาน ด้านวิจัยและพัฒนา ด้านการจัดหา และทรัพยากรเชิงกลยุทธ์ (ธีรยุทธ วัฒนาศุภโชค. 2548)

การวัดสมรรถนะความสัมพันธ์ของสายโซ่อุปทาน Humphries and Wilding (2003) และ Humphries and McComie (2010) ได้เสนอประเด็นหลักในการวัดสมรรถนะความสัมพันธ์ในหลายมิติได้แก่ 1) ความสร้างสรรค์ (Creativity) โดยส่งเสริมให้เกิดคุณภาพ นวัตกรรม และสร้างความสัมพันธ์ระยะยาวจากการสนับสนุนให้สมรรถนะสูงขึ้น 2) ความแน่นอน (Stability) ในการลงทุนโดยทำให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์และสร้างความเชื่อมั่น 3) การสื่อสาร (Communication) โดยสร้างความถี่ในการเปิดใจสนทนากัน การแลกเปลี่ยนข่าวสารข้อมูล 4) ความน่าเชื่อถือ (Reliability) โดยการให้ความสำคัญกับการให้บริการและการส่งมอบ ทำให้ค่าใช้จ่ายและความเสี่ยงลดต่ำลง และยังเป็นการเสริมสร้างความน่าเชื่อถืออีกด้วย 5) คุณค่า (Value) โดยสร้างความสัมพันธ์แบบพึงพอใจทั้งสองฝ่ายในแต่ละด้าน ให้มีความสุขใจที่เข้าร่วมเป็นส่วนหนึ่งและการวัดสมรรถนะในภาพรวมอีกด้วย

นอกเหนือจาก 5 มิติข้างต้นแล้วยังมีตัวขับเคลื่อนซึ่งมีลักษณะเฉพาะย่อยอยู่ภายใน 5 มิติหลักที่นำมาพิจารณาอยู่หลายปัจจัย ประกอบด้วย 8 ปัจจัยย่อยดังนี้ 1) ความไว้วางใจ (Trust) 2) การให้คำมั่นสัญญา (Commitment) 3) พฤติกรรมความร่วมมือทั้งสาม (C³ behavior) ได้แก่ ความร่วมมือ (Co-operation) การประสานงาน (Co-ordination) และการทำงานร่วมกัน (Collaboration) 4) การกำหนดทิศทางในระยะยาว (Long - term orientation) 5) พลังของการพึ่งพาและความขัดแย้ง 6) การปรับตัวและการสื่อสาร (Adaptation and Communication) 7) การเปลี่ยนแปลงวัฒนธรรม (Culture Change) (Humphries and Wilding, 2004) และ 8) ความสัมพันธ์ส่วนบุคคล (Personal Relationship) เป็นต้น (Humphries and McComie, 2010) ต่อมา Ferrer. et al. (2010) ได้อธิบายถึงปัจจัยความสัมพันธ์ของสายโซ่อุปทาน 3 ปัจจัย ได้แก่ 1) การแบ่งปัน (Sharing) คือความตั้งใจขององค์กรในการใช้ทรัพยากรร่วมกันกับสมาชิกอื่นๆ ของสายโซ่อุปทาน 2) อำนาจ (Power) คือความสัมพันธ์กับการควบคุมการดำเนินการบนพื้นฐานของประสบการณ์ ความรู้และตำแหน่งในสายโซ่อุปทาน และ 3) การพึ่งพาหะหว่างกัน (Interdependency) คือระดับของการพึ่งพากันในสายโซ่อุปทาน เมื่อนำแนวคิดพฤติกรรมความร่วมมือทั้งสาม (C³ behavior) ตามวรรณกรรมต่าง ๆ มาทำการเปรียบเทียบกลไกและแนวทางในการศึกษา พบว่า ทั้ง 3 แนวคิดมีกลไกที่ซ้ำๆ กัน แล้วแต่มุมมองของผู้ศึกษา กล่าวคือ ไม่สามารถแยกได้อย่างชัดเจนและเฉพาะเจาะจงว่า กลไกใดวัดสมรรถนะของแนวคิดใด และหากมองให้เจาะจงถึงสายโซ่อุปทานของธุรกิจใดธุรกิจหนึ่งแล้วจะพบว่า บางกลไกหรือตัวชี้วัดที่พัฒนาผ่านมาไม่สามารถนำไปใช้ได้ จึงต้องบูรณาการให้เหมาะสมกับสายโซ่อุปทาน

ของแต่ละอุตสาหกรรมอีกครั้งหนึ่ง แนวคิดที่ผู้ศึกษาสนใจที่จะบูรณาการให้เข้ากับกิจกรรมการผลิตข้าวโพดหวานที่เน้นเกษตรกรในฐานะผู้ผลิตเป็นศูนย์กลางคือ Karuranga, Frayret and D'Amours (2008) ที่กล่าวถึง 1) การร่วมกันพยากรณ์ยอดขาย 2) การแลกเปลี่ยนข้อมูลพื้นฐาน 3) ระบบการเติมสินค้าให้เต็ม 4) การวางแผนร่วมกัน 5) การร่วมมือกันปรับปรุงการส่งมอบ 6) การร่วมมือกันเพื่อสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ และ 7) การลงทุนร่วมกันและการแลกเปลี่ยนข้อมูลการตลาดตัดสินใจร่วมกัน และการจัดสรรผลประโยชน์ร่วมกัน (Simatupang and Sridharan (2004) (2005)

การบูรณาการตัวชี้วัดในมิติที่เกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์และความร่วมมือกันระหว่างสมาชิกในสายโซ่อุปทานทำให้เกิดความมั่นใจในผลสำเร็จในการจัดการ (Spekman et al., 1998; Stank et al., (2001) ในมิติของการวัดความสัมพันธ์นั้น วิธีการวัดควรพิจารณาการทำงานทั้งภายในและภายนอกร่วมกัน ซึ่งเป็นแนวทางที่สอดคล้องกับแนวคิดของ Vereecke and Muylle (2006) เสนอให้มีการพิจารณาวิธีการวัดความสัมพันธ์ของผู้ส่งมอบวัตถุดิบและลูกค้าเป็นสำคัญ Hans (1990) กระบวนการในการแลกเปลี่ยนทางสังคมของเกษตรกรแบบเดิมกลายมาเป็นเครือข่ายเฉพาะที่เชื่อมโยงเศรษฐกิจ นโยบายและความสัมพันธ์ทางสังคมวัฒนธรรมเพื่ออุตสาหกรรมแบบสังคมทุนนิยม ในธุรกิจเกษตรอุตสาหกรรมเกษตรกรถือเป็นผู้ขายวัตถุดิบหลักของสายโซ่อุปทานที่ไม่สามารถมองข้ามได้ ดังนั้นการบริหารความสัมพันธ์กับเกษตรกรมักจะถูกดำเนินการโดยผ่านระบบการจัดซื้อและระบบการเกษตรแบบมีสัญญา (Flavia and Cristina, 2005) การส่งเสริมการเกษตรเป็นกิจกรรมหนึ่งของการพัฒนาการผลิตพืชเกษตรเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรหรือผู้รวบรวมผลผลิต (Broker) จะทำหน้าที่เป็นบริการ (Service Provider) ให้บริการด้านต่าง ๆ กับเกษตรกร (Semana, 2002) ดังนั้นการสร้างความสัมพันธ์และความร่วมมือกันระหว่างเกษตรกรกับผู้ส่งมอบวัตถุดิบนั้นจะก่อให้เกิดการเกื้อกูลและอำนวยความสะดวกซึ่งกันและกัน

วิธีการศึกษา

การศึกษาดังนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ วิธีการศึกษาและการเก็บรวบรวมข้อมูลแบ่งออกเป็น 3 ส่วนดังนี้

ส่วนที่ 1 การศึกษารูปแบบความสัมพันธ์และความร่วมมือของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตข้าวโพดหวาน โดยการรวบรวมประเด็นจากกลุ่มตัวอย่างซึ่งเป็นผู้มีส่วนเกี่ยวข้องที่นำจะให้ข้อมูลหลักกับการผลิตข้าวโพดหวานในพื้นที่จังหวัดหนองคาย บึงกาฬ และนครพนม และนำประเด็นที่ได้ใช้เป็นข้อมูลในการวิเคราะห์ปัจจัยความสัมพันธ์ในมิติต่าง ๆ ต่อไป

ส่วนที่ 2 การเลือกปัจจัยและสร้างตัวชี้วัดความสัมพันธ์และความร่วมมือ ซึ่งประกอบด้วยขั้นตอนย่อย 3 ขั้นตอนคือ

ขั้นตอนที่ 1 การวัดความเที่ยงตรงของเครื่องมือ (Validity) โดยผู้ทรงคุณวุฒิเพื่อวิเคราะห์หาความเที่ยงตรงเชิงโครงสร้าง (Punch, 1998) ค่าดัชนีความสอดคล้องของเครื่องมือทั้งฉบับ (IOC) เท่ากับ 0.8442 (Rovinelli and Hambleton, 1977) แสดงว่าเครื่องมือมีความน่าเชื่อถือในระดับสูง

ขั้นตอนที่ 2 การวิเคราะห์หาความเชื่อมั่น (Reliability) นำเครื่องมือไปทดลองใช้ (Try Out) จำนวน 30 ตัวอย่าง แล้วนำไปทดสอบความเชื่อมั่นด้วยวิธีการหาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาตามวิธีของ Cronbach and Richard (2004) ได้ค่าความเชื่อมั่นของปัจจัยและกลุ่มตัวชี้วัดดังนี้ 1) การแลกเปลี่ยนข้อมูล และการวางแผนร่วมกันมีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาเท่ากับ 0.8073 2) การจัดสรรทรัพยากรและผลประโยชน์ เท่ากับ 0.7969 และ (3) ความเชื่อถือและความมุ่งมั่น เท่ากับ 0.8215 และความเชื่อมั่นทั้งหมดรวมกัน ทั้งหมดได้ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาเท่ากับ 0.9014 แสดงว่าแบบสอบถามมีความน่าเชื่อถือสูง (George and Mallery, 2003 ; เกียรติสุตา ศรีสุข.2552)

ขั้นตอนที่ 3 การศึกษาความต้องการนำตัวชี้วัดไปใช้ โดยการสุ่มตัวอย่างแบบหลาย ขั้นตอนแบ่งออกเป็น 4 กลุ่มประกอบด้วยเกษตรกรผู้ปลูกข้าวโพดหวาน ผู้รับจ้างขนส่งผู้ขายวัตถุดิบ และผู้ซื้อรวม 324 ตัวอย่าง (Cochran. 1977) ของโรงงานแปรรูปข้าวโพดหวาน 12 แห่งตามภูมิภาคต่าง ๆ จากโรงงานทั้งหมด 29 แห่งทั่วประเทศไทยให้กลุ่มตัวอย่างพิจารณาตัดสินใจเลือกตัวชี้วัดด้านต่าง ๆ โดยใช้แบบสอบถามและคำอธิบายตัวชี้วัด ให้คะแนนแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating scale) โดยการวัดข้อมูลประเภทอันตรภาค (Interval scale) ของ Likert Scale 5 ระดับ ระดับคะแนน 5 หมายถึงเห็นด้วยอย่างยิ่งและระดับคะแนน 1 หมายถึงไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง จากนั้นนำคะแนนที่ได้ไปคำนวณหาค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานเป็นรายชื่อ เกณฑ์การประเมินผลค่าเฉลี่ยระดับความเห็นในการนำตัวชี้วัดแต่ละประเด็นไปใช้แปลผล (Interpretation) โดยคำนวณความกว้างของอันตรภาคชั้นเท่ากับ 0.8 (ศิริวรรณ เสรีรัตน์ ปริญ ลักขิตานนท์ และศุภกร เสรีรัตน์. 2548) และตัดสินใจเลือกเฉพาะปัจจัยที่ได้คะแนนเฉลี่ย 3.41-5.00 เท่านั้น (รายละเอียดตามตารางที่ 1)

ส่วนที่ 3 วิเคราะห์เชิงเปรียบเทียบสมรรถนะอย่างเป็นระบบระดับความสัมพันธ์และความร่วมมือระหว่างเกษตรกรกับผู้มีส่วนเกี่ยวข้องของบริษัทรถยนต์ศึกษาในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทย โดยการสุ่มเกษตรกรแบบสะดวก (Convenience Sampling) โดยการคำนวณหาขนาดของกลุ่มตัวอย่างตามวิธีการของ Taro Yamane ให้ได้กลุ่มตัวอย่างครบตามจำนวนที่กำหนดไว้ (Yamane,1967) ประกอบด้วย กลุ่มที่ 1 เกษตรกรที่แปลงปลูกข้าวโพดหวานในระบบส่งเสริมการเกษตรโดยเจ้าหน้าที่ของโรงงานจำนวน 267 คน กลุ่มที่ 2 เกษตรกรปลูกข้าวโพดในระบบการจัดซื้อจัดหาวัตถุดิบผ่านผู้รวบรวมวัตถุดิบจำนวน 197 คน การนำตัวชี้วัดแต่ละกลุ่มที่ผ่านการพิจารณาค่าเฉลี่ยความต้องการใช้ดังตารางที่ 1 มาเก็บข้อมูลเพื่อวัดระดับความสัมพันธ์และความร่วมมือระหว่างเกษตรกรผู้ปลูกข้าวโพดหวานส่งโรงงานแปรรูปกับผู้ส่งมอบวัตถุดิบ เพื่อเปรียบเทียบ (Benchmarking) โดยกลุ่มที่ 1 เป็นเกษตรกรที่ปลูกข้าวโพดโดยระบบส่งเสริมการเกษตรกับโรงงาน กลุ่มที่ 2 เป็นเกษตรกรที่ปลูกข้าวโพดกับผู้รวบรวมวัตถุดิบ

ผลการศึกษาและอภิปรายผล

1. ด้านการแลกเปลี่ยนข้อมูลและการวางแผนร่วมกันระหว่างเกษตรกรกับผู้ส่งมอบวัตถุดิบ ระดับความสัมพันธ์และความร่วมมือด้านการแลกเปลี่ยนข้อมูลและการวางแผนร่วมกันระหว่างเกษตรกรกับผู้ส่งมอบวัตถุดิบ

กรณีศึกษา 2 กลุ่ม การประเมินว่าข้อมูลข่าวสารที่ผู้ส่งมอบวัตถุดิบแลกเปลี่ยนกับเกษตรกรนั้นมีความชัดเจนและความเข้าใจที่ถูกต้องอยู่ในระดับใด พบว่า ตัวชี้วัดระดับของความชัดเจนและความเข้าใจในข้อมูลข่าวสารมีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.45 และ 2.11 ตามลำดับ แสดงให้เห็นว่าเกษตรกรมีความเข้าใจในข้อมูลข่าวสารน้อย ข้อมูลข่าวสารที่ได้รับมีความไม่ชัดเจน เลือกล้อหรือวิธีการที่ไม่เหมาะสม ใช้คำศัพท์ที่เข้าใจยาก หรือจับใจความสำคัญไม่ได้ ทำให้เข้าใจข้อมูลข่าวสารเฉพาะบางส่วน และต้องพยายามทำความเข้าใจเพิ่มเติม

2. ด้านการจัดสรรทรัพยากรและผลประโยชน์ ระหว่างเกษตรกรกับผู้ส่งมอบวัตถุดิบ

กรณีศึกษา 2 กลุ่ม การประเมินว่าผู้ส่งมอบวัตถุดิบและเกษตรกรมีการรับซื้อสินค้าหรือใช้บริการระหว่างกันในระยะเวลา 1 ปีอยู่ในระดับใด โดยใช้ตัวชี้วัดระดับในการรับซื้อสินค้าหรือบริการ พบว่า มีระดับคะแนนเฉลี่ย 4.42 และ 4.17 ตามลำดับ แสดงให้เห็นว่าเกษตรกรและผู้ส่งมอบวัตถุดิบมีการซื้อสินค้าหรือใช้บริการระหว่างกันมาก มีการรับซื้อสินค้าหรือใช้บริการระหว่างกัน 6-8 ครั้งต่อปี การประเมินว่าเกษตรกรต้องพึ่งพาผู้ส่งมอบวัตถุดิบในระดับใด โดยใช้ตัวชี้วัดระดับการพึ่งพา พบว่า มีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.17 และ 1.83 ตามลำดับ กรณีของกลุ่มที่ 1 แสดงให้เห็นว่าเกษตรกรและผู้ส่งมอบวัตถุดิบมีการพึ่งพากันน้อย เกษตรกรมีผู้ส่งมอบวัตถุดิบรายอื่นให้เลือกเป็นจำนวนมาก แต่เงื่อนไขการซื้อขายหรือให้บริการยังต้องมีการทำความตกลง กรณีของกลุ่มที่ 2 แสดงให้เห็นว่าเกษตรกรและผู้ส่งมอบวัตถุดิบมีการพึ่งพากันน้อยที่สุด เกษตรกรมีผู้ส่งมอบวัตถุดิบรายอื่นให้เลือกเป็นจำนวนมากและให้เงื่อนไขการซื้อขายหรือให้บริการที่น่าพอใจ การประเมินว่าเกษตรกรมีอิสระในการซื้อขายหรือใช้บริการจากผู้ส่งมอบวัตถุดิบอยู่ในระดับใด โดยใช้ตัวชี้วัดระดับของควมมีอิสระในการซื้อขายหรือใช้บริการ พบว่า มีระดับคะแนนเฉลี่ย 3.19 และ 4.37 ตามลำดับ กรณีของกลุ่มที่ 1 แสดงให้เห็นว่าเกษตรกรมีอิสระจากผู้ส่งมอบวัตถุดิบปานกลาง เกษตรกรพอจะมีผู้ส่งมอบวัตถุดิบรายอื่นอยู่บ้างแต่ไม่มากนัก กรณีของกลุ่มที่ 2 แสดงให้เห็นว่า เกษตรกรมีอิสระจากผู้ส่งมอบวัตถุดิบมาก เกษตรกรมีผู้ส่งมอบวัตถุดิบรายอื่นอยู่หลายรายแต่เงื่อนไขการซื้อขายหรือให้บริการยังไม่เป็นที่น่าพอใจ การประเมินว่าเกษตรกรมีโอกาสในการเจรจาต่อรองกับผู้ส่งมอบวัตถุดิบอยู่ในระดับใด โดยใช้ตัวชี้วัดระดับโอกาสและความสามารถในการเจรจาต่อรอง พบว่า มีระดับคะแนนเฉลี่ย 3.03 และ 3.86 ตามลำดับ แสดงให้เห็นว่าเกษตรกรมีโอกาสในการเจรจาต่อรองกับผู้ส่งมอบวัตถุดิบปานกลาง เกษตรกรมีโอกาสและสามารถเจรจาต่อรองกับผู้ส่งมอบวัตถุดิบได้ในบางโอกาสและสามารถเจรจาได้ในบางประเด็นบางเงื่อนไขเท่านั้น การประเมินว่าเกษตรกรมีโอกาสถูกผู้ส่งมอบวัตถุดิบเอาเปรียบหรือถูกฉกฉวยโอกาสอยู่ในระดับใด โดยใช้ตัวชี้วัดระดับโอกาสในการถูกเอาเปรียบหรือถูกฉกฉวยโอกาส พบว่า มีระดับคะแนนเฉลี่ย 4.14 และ 4.02 ตามลำดับ แสดงให้เห็นว่าเกษตรกรมีโอกาสนในการถูกขายปัจจัยการผลิตเอาเปรียบหรือถูกฉกฉวยโอกาสสูง การประเมินว่าเกษตรกรพบหรือได้รับสินค้าหรือบริการที่ด้อยคุณภาพในระดับใด โดยใช้ตัวชี้วัดระดับในการพบหรือได้รับสินค้าหรือบริการที่ด้อยคุณภาพ พบว่า มีระดับคะแนนเฉลี่ย 4.02 และ 4.26 ตามลำดับ แสดงให้เห็นว่าเกษตรกรพบหรือได้รับสินค้าหรือบริการที่ด้อยคุณภาพมาก หรือได้รับสินค้าหรือบริการที่ด้อยคุณภาพ 6-8 ครั้งต่อปี การประเมินว่าเกษตรกรได้รับความรวดเร็วในการส่งมอบสินค้าหรือได้รับบริการในระดับใด โดยใช้ตัวชี้วัด

ระดับความรวดเร็วในการส่งมอบสินค้าหรือได้รับบริการ พบว่า มีระดับคะแนนเฉลี่ย 3.46 และ 3.79 ตามลำดับ แสดงให้เห็นว่าผู้ส่งมอบวัตถุดิบมีสินค้าแต่ไม่สามารถหาสินค้ามาส่งมอบให้ได้ครบตามจำนวนหรือปริมาณที่ต้องการได้และเกษตรกรต้องรอสักระยะ

3. ด้านความไว้วางใจและความมุ่งมั่นระหว่างเกษตรกรกับผู้ส่งมอบวัตถุดิบ

กรณีศึกษา 2 กลุ่ม การประเมินว่าเกษตรกรมีความไว้วางใจในคุณภาพสินค้าหรือบริการว่าเป็นไปตามข้อตกลงหรือไม่และอยู่ในระดับใด โดยใช้ตัวชี้วัดระดับความไว้วางใจด้านคุณภาพสินค้าหรือบริการว่าเป็นไปตามข้อตกลง พบว่า มีระดับคะแนนเฉลี่ย 3.51 และ 3.64 ตามลำดับ แสดงให้เห็นว่าเกษตรกรเชื่อมั่นและไว้วางใจว่าสินค้าหรือบริการมีคุณภาพเป็นไปตามข้อตกลงปานกลาง เกษตรกรเคยตรวจพบว่าคุณภาพของสินค้าหรือบริการไม่เป็นไปตามข้อตกลงบางครั้ง ในระดับที่พอยอมรับได้ การประเมินว่าเกษตรกรมีความไว้วางใจในปริมาณสินค้าหรือบริการว่าเป็นไปตามข้อตกลงอยู่ในระดับใด โดยใช้ตัวชี้วัดระดับความไว้วางใจด้านปริมาณของสินค้าหรือบริการว่าเป็นไปตามข้อตกลง พบว่า มีระดับคะแนนเฉลี่ย 4.07 และ 3.82 ตามลำดับ กรณีของกลุ่มที่ 1 แสดงให้เห็นว่าเกษตรกรเชื่อมั่นและไว้วางใจว่าสินค้าหรือบริการมีปริมาณเป็นไปตามข้อตกลงมาก เกษตรกรเคยตรวจพบว่าปริมาณของสินค้าหรือบริการ ไม่เป็นไปตามข้อตกลงนาน ๆ ครั้งในระดับที่ยอมรับได้ กรณีของกลุ่มที่ 2 แสดงให้เห็นว่าเกษตรกรเชื่อมั่นและไว้วางใจว่าสินค้าหรือบริการมีปริมาณเป็นไปตามข้อตกลงปานกลาง เกษตรกรเคยตรวจพบว่าปริมาณของสินค้าหรือบริการไม่เป็นไปตามข้อตกลงบางครั้งในระดับที่พอยอมรับได้ การประเมินว่าเกษตรกรมีความไว้วางใจในกำหนดระยะเวลาในการส่งมอบสินค้าหรือบริการว่าเป็นไปตามข้อตกลงหรือไม่และอยู่ในระดับใด โดยใช้ตัวชี้วัดระดับความไว้วางใจด้านระยะเวลาการส่งมอบสินค้าหรือบริการว่าเป็นไปตามข้อตกลง พบว่า มีระดับคะแนนเฉลี่ย 3.62 และ 3.79 ตามลำดับ แสดงให้เห็นว่าเกษตรกรเชื่อมั่นและไว้วางใจว่าระยะเวลาการส่งมอบสินค้าหรือบริการเป็นไปตามข้อตกลงปานกลาง เกษตรกรเคยพบว่าระยะเวลาการส่งมอบของสินค้าหรือบริการไม่เป็นไปตามข้อตกลงเป็นบางครั้งในระดับที่พอยอมรับได้ การประเมินว่าเกษตรกรมีความไว้วางใจด้านหลักเกณฑ์และเงื่อนไขการซื้อขายเชื่อมั่นว่าตนได้รับความเป็นธรรมในการซื้อขายกับผู้ส่งมอบวัตถุดิบอยู่ในระดับใด โดยใช้ตัวชี้วัดระดับความไว้วางใจด้านหลักเกณฑ์และเงื่อนไขการซื้อขาย พบว่า มีระดับคะแนนเฉลี่ย 3.41 และ 3.83 ตามลำดับ แสดงให้เห็นว่าเกษตรกรเชื่อมั่นและมีความไว้วางใจด้านหลักเกณฑ์และเงื่อนไขการซื้อขายว่าตนได้รับความเป็นธรรมปานกลาง เกษตรกรยังมีข้อสงสัยในหลักเกณฑ์และเงื่อนไขการซื้อขายอยู่บ้างผู้ส่งมอบวัตถุดิบเริ่มมีกิจกรรมหรือความพยายามใด ๆ ที่จะแสดงให้เห็นว่าเกษตรกรจะได้รับความเป็นธรรมหลักเกณฑ์และเงื่อนไขการซื้อขายในบางโอกาส การเพื่อประเมินว่าเกษตรกรมีความไว้วางใจด้านการเงินว่าเป็นไปตามข้อตกลงอยู่ในระดับใดโดยใช้ตัวชี้วัดระดับความไว้วางใจด้านการเงินว่าเป็นไปตามข้อตกลงพบว่า มีระดับคะแนนเฉลี่ย 4.05 และ 4.23 ตามลำดับ แสดงให้เห็นว่าเกษตรกรเชื่อมั่นและไว้วางใจว่าการชำระเงินเป็นไปตามข้อตกลงมากเกษตรกรเคยพบว่าชำระเงินไม่เป็นไปตามข้อตกลงบ้างนาน ๆ ครั้งในระดับที่ยอมรับได้ การประเมินความไว้วางใจว่าข้อมูลข่าวสาร คำแนะนำและการแก้ไขปัญหาพร้อมกันมีความชัดเจนที่ผู้ส่งมอบวัตถุดิบแลกเปลี่ยนให้กับเกษตรกรนั้นมีความชัดเจนถูกต้องหรือไม่และอยู่ในระดับใด โดยใช้ตัวชี้วัด

ระดับความไว้วางใจด้านข้อมูลข่าวสารที่แลกเปลี่ยนระหว่างกัน พบว่า มีระดับคะแนนเฉลี่ย 2.23 และ 2.49 ตามลำดับแสดงให้เห็นว่าเกษตรกรมีความไว้วางใจในข้อมูลข่าวสารที่มีแลกเปลี่ยนระหว่างกันบ้างในบางประเด็น เกษตรกรเชื่อว่าข้อมูลข่าวสารที่ได้รับอาจจะนำไปใช้ประโยชน์ได้บ้าง คำแนะนำและข้อมูลในการแก้ไขปัญหาที่ได้รับไม่มีความชัดเจน ไม่มีความทันสมัย ผู้ถ่ายทอดไม่มีความน่าเชื่อถือขาดความรู้ ความชำนาญและตอบข้อซักถามไม่ได้ ข้อมูลข่าวสารที่แลกเปลี่ยนกันไม่มีความชัดเจนไม่มีความทันสมัย การประเมินว่าผู้ส่งมอบวัตถุดิบปฏิบัติตามคำมั่นสัญญาที่มีต่อกันหรือไม่และอยู่ในระดับใด โดยใช้ตัวชี้วัดระดับของการปฏิบัติตามคำมั่นสัญญาที่มีต่อกัน พบว่า มีระดับคะแนนเฉลี่ย 3.32 และ 3.77 ตามลำดับ แสดงให้เห็นว่าการปฏิบัติตามคำมั่นสัญญาที่มีต่อกันปานกลาง ผู้ส่งมอบวัตถุดิบปฏิบัติตามคำมั่นสัญญาที่มีต่อกันเป็นบางเรื่องตามแต่โอกาสจะอำนวย

ความสัมพันธ์และความร่วมมือระหว่างเกษตรกรกับผู้ส่งมอบวัตถุดิบ เป็นความสัมพันธ์แบบเป็นทางการน้อยที่สุดไม่มีการตกลงกันเป็นสัญญา (Administered System) (Bowersox et. al, 2002) พบว่าทั้งเกษตรกรกลุ่มที่ปลูกข้าวโพดในระบบส่งเสริมการเกษตรโดยเจ้าหน้าที่ของโรงงานและเกษตรกรกลุ่มที่ปลูกข้าวโพดหวานในระบบการจัดซื้อจัดหาโดยผู้รวบรวมวัตถุดิบมีความชัดเจนและความเข้าใจในข้อมูลข่าวสารที่เกษตรกรได้รับจากผู้ส่งมอบวัตถุดิบในระดับต่ำ (ระดับคะแนนเฉลี่ย 2.45 และ 2.11 ตามลำดับ) ความชัดเจนและความเข้าใจในข้อมูลข่าวสารมีความจำเป็น Alexis et al. (2002) ผู้ส่งมอบวัตถุดิบสื่อสารกับเกษตรกรไม่เข้าใจ หรือเกิดความเข้าใจที่คลาดเคลื่อน ทำให้เกิดความผิดพลาดส่งผลให้เกิดความเสียหายในการทำการเกษตร (พัชนีัย ธารเสนา. 2549) ผู้ส่งมอบวัตถุดิบต้องสนใจเกษตรกรและใช้ความพยายามเพิ่มเติมในการอธิบาย เลือกภาษาและวิธีการที่เกษตรกรสามารถเข้าใจได้ง่ายและเหมาะสมกับทักษะของเกษตรกร (Jitendra, 2007) มีโอกาสที่เกษตรกรจะถูกเอาเปรียบหรือถูกฉกฉวยโอกาสจากผู้ส่งมอบวัตถุดิบในระดับสูง (ระดับคะแนนเฉลี่ย 4.14 และ 4.02 ตามลำดับ) เกษตรกรเชื่อว่าผู้ส่งมอบวัตถุดิบเอาเปรียบเกษตรกรทั้งในด้านราคาและคุณภาพ เช่น ราคาเมล็ดพันธุ์ที่สูงกว่าซื้อกับโรงงาน และอัตราการงอกที่ต่ำ ปุ๋ยด้อยคุณภาพทั้งปุ๋ยชีวภาพชนิดน้ำและปุ๋ยเคมี เป็นต้น แต่ขายเต็มราคาหรือราคาสูง และการลดสินค้าด้อยคุณภาพปนมากับสินค้าคุณภาพดี เป็นต้น ซึ่งสอดคล้องกับการที่เกษตรกรพบหรือได้รับสินค้าหรือบริการจากผู้ส่งมอบวัตถุดิบที่ด้อยคุณภาพในระดับที่สูง ทำให้ผลผลิตตกต่ำ (Fleshman. 2008; Christopher et al. 2010) (ระดับคะแนนเฉลี่ย 4.02 และ 4.26 ตามลำดับ) ความระมัดระวังที่จะถูกเอารัดเอาเปรียบฉกฉวยโอกาสจากผู้มีส่วนเกี่ยวข้องต่างๆ เป็นสิ่งที่เกษตรกรยังมีความจำเป็นที่จะต้องมียูเพื่อลดโอกาสและความเสี่ยงของเกษตรกรเอง

ข้อเสนอเชิงบูรณาการ กิจกรรมที่ต้องได้รับการพัฒนามี 4 กิจกรรม ประกอบด้วย การพัฒนาความชัดเจนและความเข้าใจในข้อมูลข่าวสารที่เกษตรกรได้รับจากผู้ส่งมอบวัตถุดิบ การเสริมสร้างความไว้วางใจด้านข้อมูลข่าวสารที่แลกเปลี่ยนระหว่างกันกับผู้ส่งมอบวัตถุดิบ การลดการพึ่งพาผู้ส่งมอบวัตถุดิบ การลดโอกาสในการถูกเอาเปรียบหรือถูกฉกฉวยโอกาสจากผู้ส่งมอบวัตถุดิบ และการลดปริมาณสินค้าหรือบริการที่ด้อยคุณภาพ

ตารางที่ 1 ตัวชี้วัดระดับความสัมพันธ์และความร่วมมือระหว่างเกษตรกรกับผู้ส่งมอบวัตถุดิบ

Factor dimension / Indicators	ความต้องการใช้ ตัวชี้วัด		Benchmarking score	
	Mean	S.D.	1	2
1. การแลกเปลี่ยนข้อมูลและการวางแผนร่วมกัน				
1.1 ระดับของความชัดเจนและความเข้าใจในข้อมูลข่าวสาร	3.51 ^B	0.8044	2.45 [*]	2.11 [*]
2. การจัดสรรทรัพยากรและผลประโยชน์				
2.1 ระดับในการซื้อสินค้าหรือใช้บริการ	3.46 ^B	0.7861	3.42	3.17
2.2 ระดับการพึ่งพา	4.14 ^B	0.8102	2.17	1.83
2.3 ระดับของความมีอิสระในการซื้อขายหรือใช้บริการ	3.86 ^B	1.0251	3.19	4.37
2.4 ระดับโอกาสและความสามารถในการเจรจาต่อรอง	4.21 ^B	0.8711	3.03	3.86
2.5 ระดับโอกาสในการถูกเอาเปรียบหรือถูกฉกฉวยโอกาส	3.51 ^B	0.8880	4.14 [*]	4.02 [*]
2.6 ระดับในการพบหรือได้รับสินค้าหรือบริการที่ดี คุณภาพ	4.43 ^A	0.6463	4.02 [*]	4.26 [*]
2.7 ระดับความรวดเร็วในการส่งมอบสินค้าหรือได้รับบริการ	4.25 ^A	0.7268	3.46	3.79
3. ความไว้วางใจและความมุ่งมั่น(Trust and commitment)				
3.1 ระดับความไว้วางใจด้านคุณภาพสินค้าหรือบริการว่า เป็นไปตามข้อตกลง	4.38 ^A	0.7009	3.51	3.64
3.2 ระดับความไว้วางใจด้านปริมาณของสินค้าหรือบริการว่า เป็นไปตามข้อตกลง	4.17 ^B	0.7316	4.07	3.82
3.3 ระดับความไว้วางใจด้านระยะเวลาการส่งมอบสินค้าหรือ บริการว่าเป็นไปตามข้อตกลง	4.32 ^A	0.7659	3.62	3.79
3.4 ระดับความไว้วางใจด้านหลักเกณฑ์และเงื่อนไข การซื้อขาย	3.56 ^B	0.9176	3.41	4.83
3.5 ระดับความไว้วางใจด้านการเงินว่าเป็นไปตามข้อตกลง	4.22 ^A	0.7547	4.05	4.23
3.6 ระดับความไว้วางใจด้านข้อมูลข่าวสารที่แลกเปลี่ยน ระหว่างกัน	3.79 ^B	0.9632	2.23 [*]	2.49 [*]
3.7 ระดับของการปฏิบัติตามคำมั่นสัญญาที่มีต่อกัน	3.43 ^B	0.9011	3.32	3.77

หมายเหตุ : เกณฑ์การแปลผลค่าเฉลี่ยระดับ A ค่าเฉลี่ย 4.21 – 5.00 หมายถึง เห็นด้วยอย่างยิ่งที่จะนำมาใช้ และ B ค่าเฉลี่ย 3.41 – 4.20 หมายถึง เห็นด้วย

* หมายถึงระดับคะแนนเฉลี่ยจากคำอธิบายตัวชี้วัดที่ผลการดำเนินงานมีความแตกต่างกัน

เอกสารอ้างอิง

- กระทรวงพาณิชย์. (2555). **สถิติการค้าระหว่างประเทศของไทย**. ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร. <http://www2.ops3.moc.go.th>. 15 มีนาคม, 2555.
- เกียรติสุดา ศรีสุข. (2552). **ระเบียบวิธีวิจัย**. เชียงใหม่ : โรงพิมพ์ครองช้าง.
- จุฑาทิพย์ ภัทราวาท. (2553). **กรอบคิดการจัดการโซ่อุปทาน**. สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- ธีรยุทธ วัฒนาศุโขไชค. (2548). **การบริหารเชิงกลยุทธ์และการแข่งขัน: คัมภีร์ร้อยกลยุทธ์**. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- พัชนีธ์ ธารเสนา. (2549). **พฤติกรรมองค์การและการจัดการทรัพยากรมนุษย์**. ชลบุรี : วิทยาลัยการบริหารรัฐกิจ : มหาวิทยาลัยบูรพา.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์ ,ปริญลักษณ์ิตานนท์ และศุภร เสรีรัตน์ .(2548). **วิจัยธุรกิจ**. กรุงเทพฯ : ดวงกมลสมัย.
- Alexis T., Abby M, David R., Julius O, James E, and Robert O. (2002). **Understanding the communication context in teso and lango farming sysyems: the agricultural information scoping study**. UK.: ARO/DFID Client-Oriented Agricultural Research and Dissemination Project.
- Arshinder, Kanda, A. and Deshmukh, S.G., (2008). **Supply chain coordination: perspectives, empirical studies and research directions**. International Journal of Production Economics.115(2): 316–335.
- Bowersox, et al. (2002). **Supply Chain Logistics Management**, McGraw–Hill.
- Christopher Chibwana, et al. (2010). **Measuring the Impacts of Malawi’s Farm Input Subsidy Program**.paper was presented in The 2010 annual meeting of the African Association of Agricultural Economists in Cape Town. South: Africa.
- Cochran W.G.. (1977). **Sampling Techniques**. 3rd edition. New York: John Wiley & Sons, Inc,
- Coyle, et al. (2003). **The Management of Business Logistics**. 7th ed., Thomson Learning.Canada.
- Cronbach, Lee J., and Richard J. Shavelson. (2004). **My Current Thoughts on Coefficient Alpha and Successor Procedures**. Educational and Psychological Measurement. 64(3): 391–418.
- Ferrer Mario, et al. (2010). **Relational factors that explain supply chain relationships**. Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics. 22(3): 419–440.
- Flavia Echánove and Cristina Steffen .(2005). Agribusiness and Farmers in Mexico: The Importance of Contractual Relations. **The Geographical Journal**. 171(2): 166–176.

- Fleshman Michael. (2008). A harvest of hope for African farmers Malawi subsidies stimulate a bumper crop, **Africa Renewal**. 22(3): 3.
- George D, Mallery P. (2003). **SPSS for Windows Step by Step: A Simple Guide and Reference**. 11.0 update 4. Allyn & Bacon; Boston. p.231.
- Hans Pongratz .(1990) .**Cultural tradition and social change in agriculture**. *Sociologia ruralis*. 30(1):5–17.
- Harrison, A. & van Hoek, R. (2002). **Logistics management and strategy**, England; Pearson Education Limited.
- Humphries S. Andrew & Linda McComie .(2010). **Managing and Measuring for Supply Chain Relationships Performance**. Chapter 2 in *Delivering Performance in Food Supply Chains* edited by Carlos Mena & Graham Stevens ,Woodhead Publishing.
- Humphries S. Andrew, Richard Wilding .(2003). Sustained Monopolistic Business Relationships: An Interdisciplinarity Case. **British Journal of Management**. 14(4):323–338.
- _____. (2004). UK defense supply chain relationships: a study of sustained monopoly, **Management Decision**. 42(2):259 – 276.
- Janaina Deane de Abreu Sá Diniz and Adelaide dos Santos Figueiredo. (2011). **Integrated Logistics in the Supply of Products Originating from Family Farming Organizations**. *Supply Chain Management – New Perspectives*, Sandra Renko (Ed.), InTech.
- Jitendra Chauhan. (2007). **Agriculture extension education communication in agriculture**. [online]. [Accessed April 23, 2012]. Available from: <http://nsdl.niscair.res.in/bitstream/123456789/517/1/PDF+Communication+in+Agriculture.pdf>.
- Karuranga Égide, Frayret Jean–Marc, Sophie D’Amours. (2008). **Measurement and Determinants of Supply Chain Collaboration**. Interuniversity research center on enterprise network logistic and transportation. Université de Montréal.
- La Londe, B. (2002). **Who can you trust these days?**. *Supply Chain Management Review*. May/June:10.
- Lee Hau L. (2000). **Creating value through supply chain integration**. *Supply Chain Management Review*, September/October:33.
- Poulin D., et al. (1994) .**L’entreprise réseau : bâtir aujourd’hui l’organisation de demain**. Publi-Relais, Montréal, Québec.
- Punch, K .(1998). **Introduction to Social Research: Quantitative and Qualitative Approaches**, London, Sage.

- Rovinelli, R. J., &Hambleton, R. K. (1977). **On the use of content specialists in the assessment of criterion-referenced test item validity**. Dutch Journal of Educational Research2 : 49–60.
- SEMANA A.R.. (2002).**Agricultural Extension Services at Crossroads: present dilemma and possible solutions for future in Uganda**. Council for the Development of Social Science Research in Africa.
- Simatupang, T.M., R., Sridharan. (2004). A benchmarking scheme for supply chain collaboration. **Benchmarking: An International Journal**.11(1):9–30
- _____. (2005). The collaboration index: A measure for supply chain collaboration. **International Journal of Physical Distribution and Logistics Management** 35(1): 44–62.
- Spekman, R., T. Forbes, L. Isabella en T. MacAvoy. (1998). Alliance management: a view from the past and a look to the future. **Journal of Management Studies**. 35 (6): 747–772.
- Stank, T.P.,et al. (2001). Supply chain collaboration and logistical service performance. **Journal of Business Logistics** 22(1): 29–48.
- Vereecke, A., S., Muylle. (2006). Performance improvement through supply chain collaboration in Europe. **International Journal of Operations & Production Management**.26(11):1176 – 1198.
- Yamane, Taro. (1967). **Statistics, An Introductory Analysis**, 2nd Ed., New York: Harper and Row.