



รายงานฉบับสมบูรณ์

โครงการวิจัยการเชื่อมโยงโซ่อุปทาน
: เครื่องข่ายคุณค่าอย่างพารา

โดย

นายสานิต เก้าเอี้ยน และคณะ

มีนาคม 2553

รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการวิจัยการเชื่อมโยงโซ่อุปทาน

: เครือข่ายคุณค่าอย่างพารา

คณะผู้วิจัย

- ศานิต เก้าเอี้ยน
- นุชรินทร์ อยู่อำไพ
- ปิติ กันตังกุล
- พลอยไพลิน ศิลาเกษ

สังกัด

คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว
คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ชุดโครงการวิจัยการขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์
และการค้าที่เป็นธรรม

สนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย
(ความเห็นในรายงานนี้เป็นของผู้วิจัย สกว. ไม่จำเป็นต้องเห็นด้วยเสมอไป)

คำนำ

คณะวิจัยขอขอบคุณสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัยที่ได้ให้ทุนอุดหนุนในการจัดทำโครงการนี้ ขอขอบคุณ รศ.จุฑาทิพย์ ภัทธราวาท ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการสหกรณ์ ผู้ประสานงานโครงการวิจัย ขอขอบคุณ ผู้ทรงคุณวุฒิทุกท่านที่ได้กรุณาให้ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะในการปรับปรุงรายงานวิจัยให้มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น ขอขอบคุณเจ้าหน้าที่และคณะกรรมการสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด รวมทั้งเจ้าหน้าที่ของสถาบันวิชาการสหกรณ์ทุกท่าน ตลอดจนผู้เกี่ยวข้องอื่นๆ ที่ให้ความร่วมมือในการวิจัยครั้งนี้เป็นอย่างดี ขอขอบคุณกลุ่มเกษตรกรทำสวนธารน้ำทิพย์ บริษัทยูโรมาร์เก็ต ประเทศมาเลเซีย และชุมนุมสหกรณ์การผลิตและการตลาดจีน (ACFSMC) ที่กรุงปักกิ่ง ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ที่ให้ความร่วมมือให้คณะวิจัยเข้าศึกษาดูงานเป็นอย่างดี

คณะผู้วิจัย

มีนาคม 2553

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 ทำให้มีรายได้ไม่ยั่งยืนและเกิดการขาดทุนในการทำธุรกิจ ถ้าหากไม่มีการวางแผนเตรียมรับสถานการณ์การผันผวนของราคา ซึ่งเกษตรกรชาวสวนขางพาราส่วนใหญ่มีสวนขางพาราขนาดเล็กและเป็นสมาชิกสหกรณ์การเกษตร หรือเป็นสมาชิกสหกรณ์กองทุนสงเคราะห์การทำสวนขาง ซึ่งสามารถใช้ประโยชน์จากการเป็นสมาชิกสหกรณ์ในการบริหารจัดการการผลิตและการตลาดที่มีประสิทธิภาพได้ โดยการเชื่อมโยงเป็นเครือข่ายตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ ประกอบกับมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์โดยสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ได้มีชุดโครงการวิจัยการขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรมของสินค้าเกษตรที่สำคัญชนิดต่าง ๆ ของประเทศไทย ซึ่งได้รับทุนการสนับสนุนจากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย ซึ่งเป็นไปตามแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาการสหกรณ์ฉบับที่หนึ่ง จึงเห็นได้ว่าจากปัญหาดังกล่าวข้างต้น จึงควรที่จะได้มีการทำวิจัยเครือข่ายคุณค่าของขางพารา โดยเริ่มศึกษาจากสหกรณ์การเกษตรที่มีการดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับขางพารา เพื่อใช้เป็นตัวแบบ เพื่อประยุกต์ใช้ในการพัฒนาเครือข่ายขางพาราต่อไป ซึ่งในการวิจัยครั้งนี้ได้เลือกสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวเป็นแกนนำในการพัฒนาเครือข่ายขางพารา

การวิจัยในครั้งนี้จะเป็นไปในลักษณะของงานวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมในการเชื่อมโยงโซ่อุปทานเพื่อการลดจุดอ่อนเครือข่ายที่เป็นอยู่และการดำเนินธุรกิจในอนาคตเพื่อให้เกิดประโยชน์ต่อเกษตรกร ซึ่งการศึกษานี้จะได้ตัวแบบเครือข่ายคุณค่าขางพาราโดยมีสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด เป็นแกนนำ เพื่อมุ่งดำเนินการในการพัฒนาโซ่อุปทานเชิงคุณค่าให้เกิดประโยชน์ต่อภาคีพันธมิตรของเครือข่ายธุรกิจขางพารา ตั้งแต่กระบวนการผลิตจนถึงการตลาดขั้นสุดท้ายเพื่อให้ได้รูปแบบที่สามารถลดต้นทุนการตลาดในการนำสินค้าจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภค และมีการค้าที่เป็นธรรม ซึ่งจะส่งผลต่อการประกอบอาชีพของชาวสวนขางพาราอย่างยั่งยืน

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

ในการวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ 4 ข้อ ได้แก่

1. เพื่อประเมินสถานการณ์การผลิตและการตลาดขางพารา และประมวลความรู้ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการผลิตและการตลาดขางพารา
2. เพื่อสร้างตัวแบบการบริหารจัดการของสหกรณ์ที่เชื่อมโยงจากระบบการผลิตของสมาชิกชาวสวนขางผ่านโซ่อุปทานสู่ตลาดเป้าหมาย

3. เพื่อเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจยางพาราตั้งแต่ผู้ผลิตถึงผู้นำเข้าจากต่างประเทศภายใต้โซ่อุปทาน โดยมี สหกรณ์การเกษตรเป็นแม่ข่าย
4. เพื่อให้ข้อเสนอแนะเป็นนโยบายแก่รัฐในการสนับสนุนการพัฒนาเป็นของชาวสวนยางพาราอย่าง ยั่งยืน

กิจกรรมการดำเนินการวิจัย

การดำเนินงานการวิจัยในรอบ 1 ปี ตั้งแต่ 15 มกราคม 2552 ถึง 14 มกราคม 2553 ทางโครงการได้ ดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ตามขั้นตอนของการวิจัยสรุปได้ดังต่อไปนี้

1. ประชุมร่วมกับผู้ประสานงานเพื่อทำความเข้าใจในวิธีการวิจัยแบบเครือข่ายตามวัตถุประสงค์
2. ประชุมร่วมกับฝ่ายจัดการและคณะกรรมการของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวเพื่อชี้แจงทำความเข้าใจในการทำวิจัยร่วมกัน
3. ประชุมร่วมกับสมาชิกเครือข่ายของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวเพื่อชี้แจงวัตถุประสงค์ของการ วิจัยและเลือกสมาชิกที่ยินดีเป็นส่วนยางพาราต้นแบบในขบวนการวิจัย
4. จัดทำฐานข้อมูลชาวสวนยางพาราที่เป็นสมาชิกสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวโดยใช้แบบสอบถาม ในการเก็บรวบรวมข้อมูล
5. จัดกิจกรรมบรรยายให้ความรู้แก่เกษตรกรชาวสวนยางพารา ในเรื่องการเพิ่มประสิทธิภาพในการ ผลิตยางพารา
6. จัดกิจกรรมเสวนาเรื่องการทำธุรกิจส่งออกยางพาราโดยสถาบันเกษตรกร
7. จัดทัศนศึกษาดูงานการผลิตยางคอมปาวด์เพื่อการส่งออก และประชุมร่วมกับฝ่ายจัดการและ คณะกรรมการของกลุ่มเกษตรกรการทำสวนธารน้ำทิพย์ อำเภอเบตง จังหวัดยะลา เพื่อหาความ ร่วมมือในการทำธุรกิจส่งออกยางคอมปาวด์
8. จัดกิจกรรมเสวนาเรื่อง การทำธุรกิจส่งออกยางพาราของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว เพื่อหาแนว ทิศทางการทำธุรกิจยางพาราในอนาคต
9. จัดกิจกรรมพบบริษัทผู้ส่งออกที่เป็นพันธมิตรทางธุรกิจของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว เพื่อ ทราบข้อมูลและความคิดเห็นในการทำธุรกิจส่งออกยางพารา
10. จัดกิจกรรมศึกษาดูงานการทำธุรกิจของ CHINA CO-Ops ณ กรุงปักกิ่ง ประเทศสาธารณรัฐ ประชาจีน
11. จัดกิจกรรมศึกษาดูงานการผลิตยางคอมปาวด์ของบริษัทยูโรมาร์เบอรั ประเทศมาเลเซีย

ผลที่ได้จากการวิจัย

เมื่อ 30 มีนาคม 2552 จังหวัดตรังมีเนื้อที่เพาะปลูกยางพารารวม 1.67 ล้านไร่ ให้ผลผลิตแล้ว 1.33 ล้านไร่ ได้ผลผลิตเนื้อยางแห้ง 336.13 แสนตัน เฉลี่ยไร่ละ 253 กิโลกรัมต่อปี โดยในอำเภอย่านตาขาว มีเนื้อที่เพาะปลูก มากเป็นอันดับเจ็ด เท่ากับ 157,640 ไร่ แต่ได้เนื้อยางแห้งมากที่สุดเท่ากับไร่ละ 268 กิโลกรัมต่อปี การขายผลผลิต ของชาวสวนยางพาราในปัจจุบันมี 2 ลักษณะ คือ ขายในลักษณะน้ำยางสด และยางแผ่นดิบ มีพ่อค้ารับซื้อกระจาย ทั่วไปทุกหมู่บ้าน โดยขายต่อผู้รวบรวมในท้องถิ่นและผู้แปรรูปยางแผ่นรมควัน เป็นต้น

การดำเนินธุรกิจซื้อขายยางพาราของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด มี 3 ลักษณะ คือ

1. รับซื้อน้ำยางสดมาแปรรูป เป็นยางแผ่นรมควันซึ่งปัจจุบันสหกรณ์มีอยู่ 3 โรงงาน

2. รับซื้อยางแผ่นดิบจากสมาชิกและชาวสวนทั่วไป
3. เกษตรกรและสหกรณ์กองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง

โดยสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวให้ความรู้เรื่องราคาภายในประเทศและต่างประเทศ ให้เงินทุนหมุนเวียนเครือข่ายละ 500,000 บาท โดยไม่คิดดอกเบี้ย ชำระคืนโดยการส่งมอบยางแผ่นรมควันที่เครือข่ายผลิตได้ภายใน 7 วัน สหกรณ์ขายยางพาราทางการที่รับซื้อจากสมาชิกและเครือข่ายผ่านตลาดกลางภาคใหญ่ และขายให้กับผู้ส่งออกโดยตรง

การบริหารจัดการของสหกรณ์ที่เชื่อมโยงจากการผลิตของสมาชิกชาวสวนยางพาราห่วงโซ่อุปทาน การจัดทำฐานข้อมูลชาวสวนยางพาราที่เป็นสมาชิกสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวจำนวน 780 คน พบว่ามีประสบการณ์การทำสวนยางพารามาแล้วโดยเฉลี่ย 21 ปีและร้อยละ 48 มีรายได้จากแหล่งอื่นๆด้วย โดยมีเนื้อที่ปลูกยางพาราเฉลี่ยครัวเรือนละ 13.84 ไร่ โดยปลูกยางพาราพันธุ์ RRIM 600 มากที่สุด เจ้าของสวนกรีดยางเองมากที่สุดคือ คิดเป็นร้อยละ 71.76 ชาวสวนส่วนน้อยที่มีการปลูกพืชแซมพืชคิดเป็นร้อยละ 18.97 โดยปลูกอ้อยมากที่สุด รองลงมาคือ ไม้สะเดา ส่วนการเลี้ยงสัตว์ในสวนยางพารามีเพียงร้อยละ 8.97 โดยเลี้ยงวัวมากที่สุด การขายผลผลิตยางพารามีเพียงส่วนน้อยที่ขายให้สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวซึ่งมีเพียงร้อยละ 10.92 อาจเป็นเพราะว่าสมาชิกอยู่ห่างไกลจากจุดรับซื้อ และมีพ่อค้าเข้าไปรับซื้อถึงสวน เกษตรกรชาวสวนยางพาราขายในลักษณะน้ำยางสดเป็นส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 58.89 ของสมาชิกทั้งหมด สมาชิกร้อยละ 60.64 มีความต้องการให้สหกรณ์ช่วยเหลือ โดยส่วนใหญ่ให้ช่วยแก้ปัญหาเรื่องคุณภาพและราคาปุ๋ยเคมี คิดเป็นร้อยละ 45.24 ของผู้ต้องการให้สหกรณ์ช่วยเหลือปัญหาทั้งหมด

การพัฒนาสวนยางพาราของสมาชิกสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวได้คัดเลือกแกนนำกลุ่ม 3 ราย ที่เป็นประธานกลุ่มเกษตรกรที่มีโรงงานแปรรูปยางแผ่นรมควัน โดยรับซื้อน้ำยางสดจากสมาชิกมาแปรรูปเป็นยางแผ่นรมควัน และขายให้สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว โดยสวนยางพาราของแกนนำทั้ง 3 กลุ่ม มีการปลูกพืชแซมในสวนยางพาราโดยปลูกผักเนียง, ไม้สะเดา และฝรั่ง

การปรับโครงสร้างและบริหารจัดการของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จากการประชุมระดมความเห็นเกี่ยวกับการวางแผนกลยุทธ์ในธุรกิจยางพารา มี 6 โครงการคือ โครงการเวทีเรียนรู้ โครงการพัฒนาสวนต้นแบบ โครงการนำร่องทำสวนยางพาราแบบ GAP โครงการปรับปรุงโรงงานแปรรูปยางพารา โดยจัดสัปดาห์ 5 ส. โครงการทำแผนบูรณาการการทำงานของทีมงานเฉพาะกิจ และโครงการทำแผนธุรกิจยางพารา

การสร้างต้นแบบการบริหารเชิงคุณค่า โดยแบ่งเป็น 4 ด้านคือ การเรียนรู้และพัฒนา กระบวนการภายใน การเงินกลุ่มเป้าหมายและคุณค่า

การเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจยางพาราตั้งแต่ผู้ผลิตถึงผู้นำเข้าจากต่างประเทศภายใต้ห่วงโซ่อุปทาน โดยมีสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวเป็นแม่ข่าย จึงต้องมีการจัดทำแผนธุรกิจ เพื่อการส่งออกยางพาราของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว ภายใต้ความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจกับเครือข่าย ซึ่งได้มีการศึกษาดูงาน โดยการสอบถามความคิดเห็นจากบริษัทพันธมิตรทางธุรกิจส่งออกยางพารา การศึกษาดูงานการแปรรูปยางคอมปาวด์ของกลุ่มเกษตรกรทำสวนธารน้ำทิพย์ อำเภอเบตง จังหวัดยะลา และมีการเจรจาที่จะทำธุรกิจร่วมกัน โดยสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวผลิตให้กลุ่มเกษตรกรทำสวนธารน้ำทิพย์เป็นผู้ส่งออก ศึกษาดูงานเรื่องการแปรรูปยางคอมปาวด์ของบริษัทยูโรมาร์เบอร์ ประเทศมาเลเซีย ซึ่งเป็นพันธมิตรของกลุ่มเกษตรกรทำสวนธารน้ำทิพย์ และได้มีปฏิญา 3 ข้อ

1. มุ่งพัฒนาอาชีพชาวสวนยางพาราอย่างยั่งยืน ภายใต้การเปิดเสรีทางการค้า

2. การรวมพลังสร้างสรรค์ธุรกิจของเครือข่ายให้มีความสามารถทางการแข่งขัน

3. ความร่วมมือทางวิชาการ ข้อมูลข่าวสาร ความรู้เชิงวิชาการในการสนับสนุนเครือข่าย

นอกจากนี้ยังได้มีการไปศึกษาดูงานและเจรจาหาผู้ทางการเชื่อมโยงพันธมิตรธุรกิจกับชุมชนสหกรณ์การผลิตและการตลาดจีน(ACFSMC) ที่กรุงปักกิ่ง ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน โดยได้ข้อสรุปความร่วมมือ 3 ข้อ

1. ยินดีเข้าร่วม โครงการความร่วมมือในเรื่องงานวิจัยกับสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ในรูปแบบของ Co-ops และได้มอบหมายให้ Mr.Xu Mingfeng หัวหน้าฝ่ายวิเทศสัมพันธ์เป็นตัวแทนของ ACFSMC ในการประสานงานต่อไป

2. ให้ความร่วมมือในการดำเนินการประสานงานเพื่อให้ข้อมูลการดำเนินธุรกิจของพาราของโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่างพารากับสหกรณ์และองค์กรในเครือข่าย อาทิ The Lacquer Reseach Institute และ บริษัทภาคีพันธมิตร

3. ยินดีให้ความร่วมมือในการฝึกอบรมภายใต้กลไกของ Training Center และสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ในอนาคต

โครงการลงทุนสร้างโรงงานผลิตยางลูกขุน คือ การนำยางแผ่นรมควันมาอัดก้อนเป็นลูกเต๋าเพื่อการส่งออกน้ำหนักมาตรฐานก้อนละ 111.11 กิโลกรัม โดยมีขนาดกำลังการผลิตปีละ 5,000 ตัน โดยมีค่าใช้จ่ายในการลงทุน 9 ล้านบาท และมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานปีละ 380.919 ล้านบาท ได้รายได้ปีละ 383 ล้านบาท อายุโครงการ 15 ปี ที่อัตราคิดลดร้อยละ 3 พบว่ามีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 15,842,843 บาท อัตราผลตอบแทนภายในโครงการร้อยละ 21.94 อัตราผลประโยชน์ต่อต้นทุนเท่ากับ 1.003 และมีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 4.32 ปี

โครงการลงทุนโรงงานผลิตยางคอมปาวด์ขนาดกำลังการผลิต 2,000 ตันต่อปี โดยมีค่าใช้จ่ายในการลงทุน 150 ล้านบาท อายุโครงการ 15 ปี ที่อัตราคิดลดร้อยละ 3 ได้มูลค่าปัจจุบันสุทธิ 25,869,536 บาท อัตราผลตอบแทนภายในเท่ากับร้อยละ 13.16 อัตราผลประโยชน์ต่อต้นทุนเท่ากับ 1.01 มีระยะคืนทุนเท่ากับ 6.41

ข้อเสนอแนะ

1. จากการจัดทำฐานข้อมูลของชาวสวนยางพาราที่เป็นสมาชิกสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว พบว่าเกษตรกรส่วนใหญ่ยังมีปัญหาในเรื่องต้นทุนการผลิต มีปัญหาเรื่องคุณภาพปัจจัยการผลิต โดยเฉพาะปุ๋ยเคมี สหกรณ์จึงควรแก้ปัญหาเรื่องนี้ให้กับสมาชิก นอกจากนี้ยังพบว่าเกษตรกรที่เป็นสมาชิกเพียงส่วนน้อยที่ขายผลผลิตยางพาราให้กับสหกรณ์ สหกรณ์จึงควรเพิ่มจูงใจรับซื้อเพื่อรวบรวมผลผลิตยางพาราจากสมาชิกรายย่อยและยังพบว่าสมาชิกยังปลูกพืชเสริมน้อยอยู่ จึงควรส่งเสริมให้มีการปลูกพืชเสริมมากขึ้น เพื่อเพิ่มรายได้

2. เมื่อสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวมีความต้องการดำเนินธุรกิจยางพารา ตั้งแต่รวบรวม แปรรูป และส่งออก ดังนั้นสหกรณ์จะต้องมีการปรับโครงสร้างการบริหาร โดยแยกธุรกิจยางพาราออกจากธุรกิจอื่นๆ โดยเฉพาะควรมิฝ่ายการผลิต การตลาด และการเงินการบัญชีของธุรกิจยางพาราโดยเฉพาะ และควรเตรียมบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถด้านการส่งออกเพิ่มเติม และทำความเข้าใจกับสมาชิกเพื่อผลิตยางพาราเพิ่มคุณภาพเพื่อการส่งออกโดยการจัดตั้งศูนย์เรียนรู้เกี่ยวกับยางพารา เป็นต้น

3. จากแผนธุรกิจการส่งออกยางพาราที่โครงการวิจัยฯ ได้ร่วมมือกับสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวและผู้ที่เกี่ยวข้องจัดทำขึ้นโดยภายใต้แผนฯ นี้ได้แบ่งออกเป็น 2 โครงการย่อย นั้น แต่ละโครงการย่อยมีข้อเด่น ข้อด้อย

ที่แตกต่างกัน กล่าวคือ โครงการแปรรูปยางลูกขุน มีการลงทุนที่ต่ำกว่าโครงการแปรรูปยางคอมปาวด์ อีกทั้งถึงแม้ว่าผลการวิเคราะห์ทางการเงินของโครงการลงทุนใน 2 โครงการดังกล่าวนี้จะบ่งชี้ว่ามีความคุ้มค่าต่อการลงทุนทั้งคู่ แต่ระยะเวลาคืนทุนของโครงการแปรรูปยางลูกขุนจะสามารถคืนทุนในระยะเวลาที่สั้นกว่า ขณะที่โครงการแปรรูปยางคอมปาวด์ให้ค่าของมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) สูงกว่าเมื่อเปรียบเทียบที่ขนาดการผลิตที่ 2,000 ตันต่อปีเท่ากัน ประกอบกับการแปรรูปยางคอมปาวด์มีตลาดส่งออกที่แน่นอนผ่านกลุ่มเกษตรกรทำสวนธารน้ำทิพย์ที่เป็นพันธมิตรเครือข่าย ส่วนการแปรรูปยางลูกขุนนั้น ยังไม่มีคู่ค้าพันธมิตรในตลาดส่งออก จำเป็นต้องมีการบุกเบิกตลาดใหม่ที่มีคู่แข่งทางการค้าที่ประกอบธุรกิจนี้อยู่เดิม

ถึงแม้ว่าทางสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวจะวางแผนโครงการแปรรูปยางลูกขุนและแปรรูปยางคอมปาวด์ และมีการของบประมาณสนับสนุนในทั้ง 2 โครงการก็ตาม เมื่อพิจารณาถึงข้อจำกัดทางการเงินที่จำเป็นต้องใช้ในการจัดซื้อยางพาราวัตถุดิบเป็นจำนวนหลักร้อยล้านบาท ทางสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวจำเป็นต้องตัดสินใจเลือกดำเนินการเพียง 1 โครงการ และควรเริ่มต้นธุรกิจการส่งออกยางพาราที่มีขนาดไม่ใหญ่มากจนเกินไป อาจเริ่มต้นที่ขนาดของการแปรรูป 1,000 – 2,000 ตันต่อปีก่อนแล้วตั้งสมประสงค์ เมื่อประสบความสำเร็จแล้วค่อยขยายขนาดของธุรกิจให้ใหญ่ขึ้นในภายหลัง และเมื่อพิจารณาอย่างรอบด้านแล้ว โครงการแปรรูปยางคอมปาวด์น่าจะเป็นทางเลือกที่เหมาะสมกว่าสำหรับการเริ่มต้นธุรกิจส่งออกยางพาราของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว โดยเฉพาะอย่างยิ่งถ้าได้รับการสนับสนุนทางการเงินเต็มจำนวนหรือบางส่วนที่ได้ยื่นขอจากเงินงบประมาณแผ่นดินไป ก็จะทำให้การเริ่มธุรกิจส่งออกยางพาราของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวมีความเป็นไปได้สูงมาก

บทคัดย่อ

วัตถุประสงค์ของการวิจัยในเรื่องนี้มี 4 ข้อ คือ 1) เพื่อประเมินสถานการณ์การผลิตและการตลาดยางพารา และประมวลความรู้ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการผลิตและการตลาดยางพารา 2) เพื่อสร้างตัวแบบการบริหารจัดการของสหกรณ์ที่เชื่อมโยงจากระบบการผลิตของสมาชิกชาวสวนยางผ่านโซ่อุปทานสู่ตลาดเป้าหมาย 3) เพื่อเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจยางพาราตั้งแต่ผู้ผลิตถึงผู้นำเข้าจากต่างประเทศภายใต้โซ่อุปทาน โดยมีสหกรณ์การเกษตรเป็นแม่ข่าย 4) เพื่อให้ข้อเสนอแนะแก่รัฐในการสนับสนุนการพัฒนาเป็นของชาวสวนยางพาราอย่างยั่งยืน

ผลการวิจัยพบว่าการดำเนินธุรกิจยางพาราของสหกรณ์การเกษตรมี 3 ลักษณะ คือ รับซื้อน้ำยางสดมาแปรรูปเป็นยางแผ่นรมควัน รับซื้อยางแผ่นรมควันจากเครือข่าย และรับซื้อยางแผ่นดิบจากสมาชิกและชาวสวนทั่วไป สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวให้เงินทุนหมุนเวียนแก่สมาชิกเครือข่ายละ 500,000 บาท ไม่คิดดอกเบี้ย โดยชำระคืนด้วยการส่งมอบยางแผ่นรมควันที่เครือข่ายผลิตได้ภายใน 7 วัน จากการจัดทำฐานข้อมูลของสมาชิกพบว่าต้องการให้สหกรณ์ช่วยเรื่องคุณภาพและราคาปุ๋ยเคมี

ก่อนการทำแผนธุรกิจลงทุนสร้างโรงงานแปรรูปเพื่อการส่งออก ได้มีการศึกษาดูงานการแปรรูปยางคอมปาวด์ของ 1) กลุ่มเกษตรกรทำสวนธารน้ำทิพย์ และสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวได้ทำพันธมิตรการค้ายาง 2) บริษัทยูโรมาร์เบอร์ และ 3) เจรจาผู้ทางการเชื่อมโยงพันธมิตรธุรกิจกับชุมชนสหกรณ์การจัดหาและการตลาดประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ผลการวิเคราะห์การลงทุนสร้างโรงงานผลิตยางลูกขุนขนาดกำลังการผลิต 5,000 ตันต่อปี และการลงทุนสร้างโรงงานผลิตยางคอมปาวด์ขนาดกำลังการผลิต 2,000 ตันต่อปี อายุโครงการ 15 ปี ที่อัตราคิดลดร้อยละ 3 พบว่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิมีความคุ้มค่ากับการลงทุนทั้ง 2 โครงการ

จากผลการวิจัยให้ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายได้ ในกรณีที่ต้องการดำเนินธุรกิจยางพาราตั้งแต่ต้นน้ำจนถึงการส่งออก สหกรณ์จำเป็นจะต้องจัดตั้งศูนย์การเรียนรู้ยางพารา เพื่อปรับปรุงคุณภาพยางพารา รวมทั้งโครงสร้างการบริหารควรมีฝ่ายการผลิตและการตลาดเกี่ยวกับยางพาราโดยเฉพาะ

Abstract

There are 4 objectives of this research, i.e. 1) to assess situations and compile information on production and marketing of Para rubber, 2) to formulate a precedent of cooperative administration with linkage from production system of Para rubber farmer's members through supply chain to target market, 3) to link Para rubber business's network from producers to foreign importers under supply chain with agricultural cooperative being leader of the network, and 4) to recommend to government in supporting sustainable Para rubber farmer's development.

The research's results shown that this agricultural cooperative conducted its Para rubber business in 3 manners, i.e. purchased rubber latex and processed to smoked rubber sheet, purchased smoked rubber sheet from its network, and purchased rubber sheet from its members and other farmers. Yantakao Agricultural Cooperative provided working fund to its network members at 500,000 Baht per member without interest rate. The repayment was made by giving in smoked rubber sheet being produced by the network members within 7 days. From conducting of its members' data base, it also found that they needed assistances from the cooperative about quality and price of fertilizer.

Prior to formulate the business plan on processing plant investment for export, study visits on compound rubber processing were conducted, i.e. 1) Than Nam Thip Farmer Group and Yantakao Agricultural Cooperative came up with Para rubber business alliance, 2) Euroma Rubber Ind. Company, and 3) negotiation on mode of linkage Para rubber business alliance with All China Federation of Supply and Marketing Co-ops, People Republic of China. The results of analysis on investment of cue smoked rubber sheet processing plant with capacity of 5,000 ton/year and compound rubber processing plant with capacity of 2,000 ton/year shown that net present value of both projects were worthwhile.

The research's results led to policy recommendations, i.e. in the case of conducting Para rubber business from upstream to export, the cooperative required to establish Para rubber learning center in order to improve quality of Para rubber. In addition, structure of administration should explicitly comprise production division and marketing division for Para rubber product.

สารบัญ

เรื่อง	หน้า
คำนำ	i
บทสรุปสำหรับผู้บริหาร	ii
บทกัณฑ์ย่อ	vii
สารบัญ	ix
สารบัญตาราง	xii
สารบัญภาพ	xiv
บทที่ 1 บทนำ	
1.1 ความเป็นมา	1
1.2 คำถามวิจัย	5
1.3 วัตถุประสงค์	5
1.4 ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	5
1.5 ผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	5
บทที่ 2 กรอบแนวคิดและวิธีการศึกษา	
2.1 กรอบแนวคิด	7
2.2 วิธีการวิจัย	9
2.3 กระบวนการวิจัย	9
2.4 แผนงานวิจัย 3 ปี	12
2.5 การดำเนินการวิจัยที่ผ่านมา	13
บทที่ 3 ประมวลความรู้สถานการณ์การผลิตและการตลาด	
3.1 การผลิตและการตลาดของพาราของจังหวัดศรี	17
3.2 การดำเนินธุรกิจซื้อขายพาราของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว	18
บทที่ 4 การบริหารจัดการของสหกรณ์ที่เชื่อมโยงจากระบบการผลิตของสมาชิกชาวสวนยางพาราผ่าน โซ่อุปทาน	
4.1 การจัดทำฐานข้อมูลของชาวสวนยางพาราที่เป็นสมาชิกสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว	23
4.2 ศูนย์เรียนรู้โดยการพัฒนาสวนยางพารา เป็นเครือข่ายคุณค่าต้นน้ำ	25
4.3 การปรับโครงสร้างและการบริหารจัดการของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว	33
บทที่ 5 การเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจยางพาราตั้งแต่ผู้ผลิตถึงผู้นำเข้าจากต่างประเทศ ภายใต้โซ่อุปทาน โดยมีสหกรณ์การเกษตรเป็นแม่ข่าย	
5.1 การจัดทำแผนธุรกิจเพื่อการส่งออกยางพาราของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว	40
5.2 แผนธุรกิจการส่งออกยางพาราของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว	44
บทที่ 6 สรุปและขอเสนอแนะ	
6.1 สรุป	62
6.2 ข้อเสนอแนะ	64

เอกสารอ้างอิง	65
ภาคผนวก	
ภาคผนวก ก ตารางภาคผนวก	
ตารางผนวกที่ 1 พื้นที่ปลูกยางพาราปี พ.ศ. 2551 ของจังหวัดตรัง	68
ตารางผนวกที่ 2 โรงงานแปรรูปยางแผ่นรมควัน จ.ตรัง	69
ตารางผนวกที่ 3 โรงงานแปรรูปน้ำยางข้น จ.ตรัง	70
ตารางผนวกที่ 4 ปริมาณยางที่สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด รวบรวม ปีบัญชี 2552 (เมษายน 2551 - มีนาคม 2552)	71
ตารางผนวกที่ 5 ฐานข้อมูลรายคนของชาวสวนยางพาราที่เป็นสมาชิกสหกรณ์ การเกษตรย่านตาขาว พ.ศ. 2552	72
ตารางผนวกที่ 6 สภาพทั่วไปชาวสวนยางพาราที่เป็นสมาชิกสหกรณ์ การเกษตรย่านตาขาว ปี 2552	78
ตารางผนวกที่ 7 เนื้อที่ อายุ และพันธุ์ยางพาราที่ปลูกของชาวสวนยางพารา ที่เป็นสมาชิกสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวทั้งหมด ปี 2552	80
ตารางผนวกที่ 8 แรงงานที่ใช้ในการกรีดยาง ส่วนแบ่ง และการขายของชาวสวนยาง ที่เป็นสมาชิกสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว ปี 2552	83
ตารางผนวกที่ 9 การปลูกพืชแซมและการเลี้ยงสัตว์ในสวนยางพาราของชาวสวนยาง ที่เป็นสมาชิกสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว ปี 2552	84
ตารางผนวกที่ 10 การดูแลรักษาสวนยางพาราของชาวสวนยางที่เป็นสมาชิก สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว ปี 2552	85
ตารางผนวกที่ 11 ปัญหาและสิ่งที่ต้องการให้สหกรณ์ช่วยเหลือของชาวสวนยาง ที่เป็นสมาชิกสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว ปี 2552	87
ตารางผนวกที่ 12 ผลการประเมินความพึงพอใจในการบรรยายหัวข้อ “ การพัฒนาการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตยางพารา ”	88
ภาคผนวก ข	
แบบสอบถาม โครงการเครือข่ายคุณค่ายางพารา	91
ภาคผนวก ค	
เอกสารประกอบการบรรยาย “บทวิเคราะห์สถานการณ์ยาง เดือน มีนาคม 2552” โดย สมาคมยางพาราไทย	94
ภาคผนวก ง	
รายงานการเสวนา เรื่อง การทำธุรกิจส่งออกยางของชุมชนชาวสวนยางจันทบุรี	99

ภาคผนวก จ	เอกสารการประชุมวิชาการยางพาราแห่งชาติ เรื่อง การใช้ระบบกรี๊ดแบบ 2 รอยกรี๊ด เพื่อเพิ่มผลผลิตยาง (Double Cut Alternative Tapping System Increasing Rubber Production)	107
ภาคผนวก ฉ	รายงานการเสวนาเรื่องแนวทางการทำธุรกิจส่งออกยางพารา ของชุมชนย่านตาขาว จังหวัดตรัง เมื่อ 15 ตุลาคม 2552	109
ภาคผนวก ช	รายงานการเสวนาเรื่องแนวทางการทำธุรกิจส่งออกยางพารา ของชุมชนย่านตาขาว จังหวัดตรัง เมื่อ 16 ตุลาคม 2552	112
ภาคผนวก ซ	ความคิดเห็นของบริษัทพันธมิตรทางธุรกิจที่ส่งออกยางพารา	116
ภาคผนวก ฅ	ภาพกระบวนการผลิตยางคอมปาวด์จากยางแผ่นรมควัน ของกลุ่มเกษตรกรทำสวนธารน้ำทิพย์ อำเภอบางคนที จังหวัดยะลา	122
ภาคผนวก ฎ	ภาพโรงงานแปรรูปยางคอมปาวด์ของบริษัทยูโรมาร์เก็ต ประเทศมาเลเซีย	125
ภาคผนวก ฏ	ตารางการวิเคราะห์โครงการลงทุนของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว	127

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1 ปริมาณการผลิตและการส่งออกยางพาราประเภทต่างๆ ของประเทศไทย ปี 2550	3
2 ราคาขางพาราในตลาดท้องถิ่นและตลาดกลางหาดีใหญ่	3
3 กิจกรรม วัตถุประสงค์ ผลลัพธ์ที่คาดหวัง และผู้รับผิดชอบ	34
4 การเปรียบเทียบกับคู่แข่ง	50
5 ผลการวิเคราะห์ตัวชี้วัดทางการเงินของโครงการลงทุน โรงงานผลิตยางลูกขุนขนาด 5,000 ตัน/ปี	53
6 ผลการวิเคราะห์ตัวชี้วัดทางการเงินของโครงการลงทุน โรงงานผลิตยางลูกขุนขนาด 2,000 ตัน/ปี	54
7 รายได้และรายจ่ายในการซื้อ-ขายขางพาราแยกตามรายเดือน ปี พ.ศ. 2555	55
8 การคาดประมาณค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานผลิตและส่งออกขางลูกขุน ปี พ.ศ. 2555	56
9 การคาดประมาณค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานผลิตและส่งออกขางคอมปาวด์ ปี พ.ศ. 2555	60
10 ผลการวิเคราะห์ตัวชี้วัดทางการเงินของโครงการลงทุน โรงงานผลิตขางคอมปาวด์ขนาด 2,000 ตัน/ปี	61

ตารางผนวกที่

1	พื้นที่ปลูกยางพาราปี พ.ศ. 2551 ของจังหวัดตรัง	68
2	โรงงานแปรรูปยางแผ่นรมควัน จ.ตรัง	69
3	โรงงานแปรรูปน้ำยางข้น จ.ตรัง	70
4	ปริมาณยางที่สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด รวบรวม ปีบัญชี 2552 (เมษายน 2551 - มีนาคม 2552)	71
5	ฐานข้อมูลรายชื่อของชาวสวนยางพาราที่เป็นสมาชิกสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว พ.ศ. 2552	72
6	สภาพทั่วไปชาวสวนยางพาราที่เป็นสมาชิกสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว ปี 2552	78
7	เนื้อที่ อายุ และพันธุ์ยางพาราที่ปลูกของชาวสวนยางพาราที่เป็นสมาชิกสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวทั้งหมด ปี 2552	80
8	แรงงานที่ใช้ในการกรีดยาง ส่วนแบ่ง และการขายของชาวสวนยางที่เป็นสมาชิกสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว ปี 2552	83
9	การปลูกพืชแซมและการเลี้ยงสัตว์ในสวนยางพาราของชาวสวนยางที่เป็นสมาชิกสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว ปี 2552	84
10	การดูแลรักษาสวนยางพาราของชาวสวนยางที่เป็นสมาชิกสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว ปี 2552	85
11	ปัญหาและสิ่งที่ต้องการให้สหกรณ์ช่วยเหลือของชาวสวนยางที่เป็นสมาชิกสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว ปี 2552	87
12	ผลการประเมินความพึงพอใจในการบรรยายหัวข้อ “การพัฒนาการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตยางพารา วันอังคารที่ 12 พฤษภาคม พ.ศ. 2552 เวลา 13.00-16.00 น. ณ ห้องประชุมสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จ.ตรัง	88

สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
1	2
2	4
3	8
4	11
5	18
6	19
7	22
8	22
9	26
10	27
11	29
12	30
13	31
14	32
15	37
16	39

17	การเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจยางพารา	41
18	การแปรรูปยางคอมปาวด์ของกลุ่มเกษตรกรทำสวนธารน้ำทิพย์ อ.เบตง จ.ยะลา	43
19	การวางแผนเบื้องต้นธุรกิจยางพารา	49
20	แผนการบริหารแบบบูรณาการ	51
21	โครงสร้างราคาในการผลิตเพื่อการส่งออก	52

บทที่ 1

บทนำ

1.1 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 ของเนื้อที่ปลูกทั่วประเทศ ส่งออก 2.966 ล้านตัน ได้มูลค่า 1.944 แสบล้านบาท 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 (ภาพที่ 1)

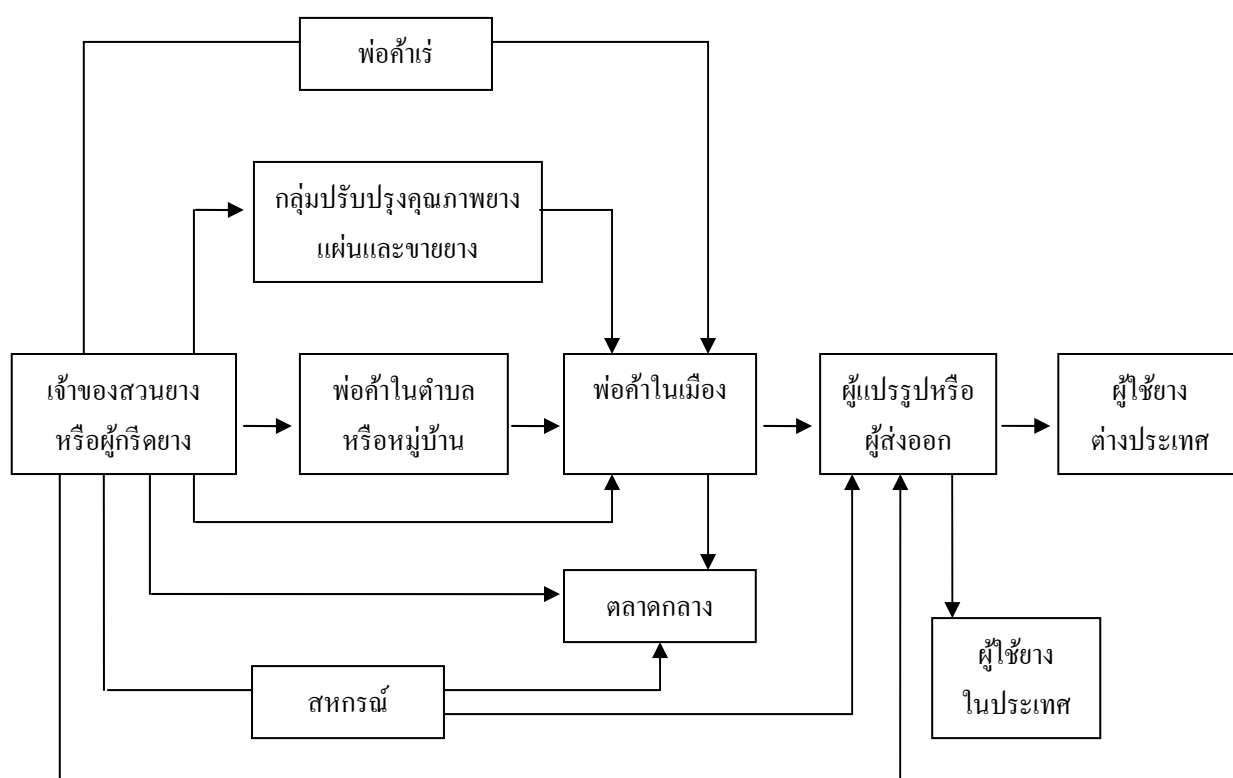
วิธีการตลาดของยางแผ่นดิบแห้งและในลักษณะอื่น ๆ เช่น เศษยาง และยางก้อน เป็นต้น เกษตรกรชาวสวนยางพาราซึ่งขายในลักษณะนี้จะมีทางเลือกขายให้กับพ่อค้าเร่ที่มารับซื้อถึงบ้าน หรือเกษตรกรจะนำไปขายเองให้กับผู้รวบรวมในตลาดระดับตำบล หมู่บ้าน อำเภอ หรือจังหวัด นอกจากนี้ เกษตรกรที่เป็นสมาชิกสหกรณ์ก็จะขายยางแผ่นดิบให้กับสหกรณ์ที่ตนเองเป็นสมาชิก

ผู้รวบรวมและสหกรณ์ก็จะขายแผ่นยางดิบที่รวบรวมได้ให้กับตลาดกลางยางพาราและโรงงานแปรรูปเบื้องต้น เช่น โรงรมควัน และโรงงานผลิตยางแท่ง เป็นต้น โรงงานแปรรูปเบื้องต้นก็จะขายยางแผ่นรมควันและยางแท่งให้แก่ผู้แปรรูปผลิตภัณฑ์ในประเทศและผู้ส่งออก

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

อย่างไรก็ตาม ราคาของยางพาราที่ประเทศไทยขายได้มีแนวโน้มสูงขึ้นตั้งแต่ปี 2545 จนถึงเดือนกรกฎาคม ปี 2551 เช่น ราคาของแผ่นดิบและราคาน้ำยางสดในตลาดท้องถิ่นในปี 2545 มีราคาเฉลี่ยเท่ากับกิโลกรัมละ 45.47 และ 43.69 บาทในปี 2545 ได้เพิ่มขึ้นเป็นราคาเฉลี่ยกิโลกรัมละ 99.43 และ 98.23 บาทในเดือนกรกฎาคม 2551 แต่หลังจากที่ได้เกิดภาวะปัญหาทางการเงินของประเทศสหรัฐอเมริกาส่งผลกระทบต่อภาวะเศรษฐกิจตกต่ำไปทั่วโลก ทำให้ราคาน้ำมันลดลง ส่งผลให้ราคาของยางพารามีแนวโน้มลดลงตลอดเวลา ตั้งแต่เดือนสิงหาคม 2551 เป็นต้นมา โดยในวันที่ 12 ธันวาคม 2551 ราคาของแผ่นดิบและน้ำยางสดในตลาดท้องถิ่นมีราคาโดยเฉลี่ยกิโลกรัมละ 30.20 และ 26.00 บาท

ลดลงจากราคาที่ขายได้ในเดือนกรกฎาคม 2551 ถึงร้อยละ 69.63 และ 62.20 นอกจากนี้ราคาประมูลที่ตลาดกลาง หาดใหญ่ของยางแผ่นดิบ ยางแผ่นรมควันชั้น 3 และราคาส่งออก F.O.B. ที่ตลาดกรุงเทพลดลงเหลือกิโลกรัมละ 32.17, 34.36 และ 40.20 บาท ตามลำดับ ก่อให้เกิดปัญหาต่อชาวสวนยางพารารวมถึงผู้ทำหน้าที่การตลาดกลางน้ำและปลายน้ำ ทำให้มีรายได้น้อยลง ไม่มีเสถียรภาพ และอาจจะขาดทุน (ตารางที่ 2) ถ้าหากเกษตรกร ไม่มีการวางแผนเตรียมรับสถานการณ์ผันผวนของราคาที่ดีพอ ซึ่งเกษตรกรชาวสวนยางพาราส่วนใหญ่เป็นรายเล็กและเป็นสมาชิกของสหกรณ์ กองทุนสงเคราะห์สวนยาง และสหกรณ์การเกษตร น่าจะใช้ประโยชน์จากการเป็นสมาชิกสหกรณ์เพื่อการบริหารจัดการการผลิตและการตลาดที่มีประสิทธิภาพได้ โดยการเชื่อมโยงเป็นเครือข่าย



ภาพที่ 1 วิธีการตลาดยางพาราของไทย

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ โดยสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ ได้มีชุดโครงการวิจัยการขับเคลื่อนการพัฒนาการสหกรณ์และการค้าที่เป็นธรรมของสินค้าเกษตรที่สำคัญชนิดต่าง ๆ ของประเทศไทย ซึ่งได้รับทุนสนับสนุนจากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย ซึ่งเป็นไปตามแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาการสหกรณ์ฉบับที่หนึ่ง จึงเห็นว่าจากปัญหาดังกล่าว จึงควรที่จะได้มีการทำวิจัยเครือข่ายคุณค่าของยางพารา โดยเริ่มศึกษาจากสหกรณ์ที่มีการดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับยางพารา เพื่อใช้เป็นต้นแบบในการพัฒนาเครือข่าย

ปัจจุบันมีสหกรณ์การเกษตรเข้ามาดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับยางพาราหลายสหกรณ์ สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด เป็นสหกรณ์หนึ่งที่ได้ดำเนินธุรกิจยางพารามากกว่า 25 ปี ปัจจุบันมีสมาชิก 4,000 ครัวเรือน และยังมีภาคีพันธมิตรทำธุรกิจยางพารา 11 องค์กร ได้แก่ สกก.ปะเหลียน จก. สกก.หาดสำราญ จก. สกก.กันตัง จก. สกย.บ้านคลองปะ

เหลียน จก. สกย.บ้านโคกทรายเหนือ จก. สกย.บ้านหนองสามห้อง จก. สกย.บ้านนายควน จก. สกย.บ้านหนองยาย
เมี่ยม จก. สกย.บ้านปะเหลียนใน จก. สกย.บ้านไทรทอง จก. สกย.บ้านสายควน จก. ฯลฯ (ภาพที่ 2)

ตารางที่ 1 ปริมาณการผลิตและการส่งออกยางพาราประเภทต่างๆ ของประเทศไทย ปี 2550

ประเภท	ส่งออก (ล้านบาท)	%	ผลิต (ล้านบาท)	%
ยางรวมคว้น	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 ราคาขางพาราในตลาดท้องถิ่นและตลาดกลางหาดใหญ่

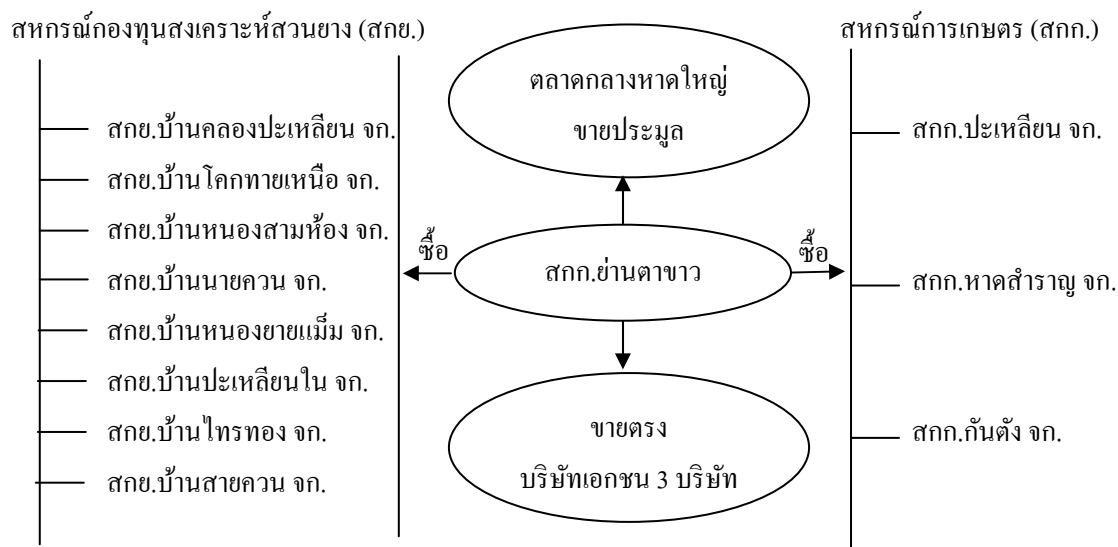
	ราคาท้องถิ่น		ราคาประมูลที่ตลาดกลางหาดใหญ่		
	ยางแผ่นดิบ	น้ำยางสด	ยางแผ่นดิบ	ยางแผ่นรมควัน ชั้น 3	ยางแผ่นรมควันชั้น 3 F.O.B. (กรุงเทพ)
2547	45.47	43.69	46.65	48.09	51.70
2548	53.61	52.51	55.23	57.07	60.21
2549	69.96	67.88	71.35	74.21	79.86
2550	70.25	68.01	72.14	74.41	78.47
2551					
ม.ค.	78.35	77.05	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

การดำเนินงานของ สกก.ย่านตาขาว จก. รวบรวมขางจากสมาชิกและสหกรณ์เครือข่าย โดยส่วนใหญ่เป็นขาง
แผ่นดิบและขางแผ่นรมควันแล้วจำหน่ายผ่านตลาดกลางย่านตาขาว และตลาดกลางหาดใหญ่ สำหรับขางคัดตั้ง (ขี้
ขาง) สกก.ย่านตาขาว จก.ขายโดยตรงให้กับผู้แปรรูปในท้องถิ่น

การดำเนินธุรกิจขางพาราของสหกรณ์ที่ผ่านมา สหกรณ์มีพันธมิตร ได้แก่ สำนักงานตลาดกลางหาดใหญ่
(ให้ความรู้และการอบรมเรื่องตลาดขางอุปกรณ์ และ โกดัง) สำนักงานกองทุนสงเคราะห์สวนยาง ให้การสนับสนุนโรง

รมยาง จำนวน 3 โรงงาน อยู่ที่ ต.โพรงจระเข้ ต.เกาะเป็ยก และ ต.โนควน สำนักงานสหกรณ์จังหวัด ให้เงินกู้แก่ กองทุนพัฒนาการสหกรณ์ คิดดอกเบี้ยร้อยละ 3/ปี และขายโดยตรงให้บริษัทส่งออก ได้แก่ ยูไนเต็ลรับเบอร์ จ.ตรัง บ.ไทเทครับเบอร์ จ.ตรัง และ บ.เซาท์แลนด์รับเบอร์ หาดใหญ่ (ภาพที่ 2)



ภาพที่ 2 ภาติพันธ์มิตรการทำธุรกิจยางพาราของ สกก.ย่านตาขาว จำกัด

ในบรรดา สกก.ที่ทำธุรกิจยางพารา ซึ่งมีประมาณ 20 แห่ง อาจกล่าวได้ว่า สกก.ย่านตาขาว จก. เป็นสกก. อันดับแรกที่เน้นการทำธุรกิจยางพารา โดยในระหว่างปี 2549 - 2551 มีธุรกิจรวบรวมยางพารา 1,200 2,000 และ 3,000 ตัน ตามลำดับ ซึ่งประกอบด้วย น้ำยาง 30% ยางรมคว้น 40% ยางแผ่นดิบ 20% และยางคัตตึง 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

อย่างไรก็ตาม การดำเนินธุรกิจของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด ในฐานะแกนนำเครือข่ายยังคงดำเนินธุรกิจในตลาดท้องถิ่นและจังหวัดในเรื่องของการรวบรวมน้ำยางดิบและยางแผ่นรมคว้น เพื่อส่งต่อให้คนกลางในพื้นที่เท่านั้น ทำให้มีทางเลือกในช่องทางขายน้อย สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด จึงมีแนวคิดที่จะทำธุรกิจส่งออกยางพาราในอนาคต แต่ในปัจจุบันยังขาดความรู้ ทักษะ ประสบการณ์ ในเรื่องการทำธุรกิจ และข้อมูลข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับการส่งออก ซึ่งหากมิได้มีการเตรียมการและได้รับการสนับสนุนจากผู้เชี่ยวชาญ อาจทำให้ธุรกิจไม่ประสบความสำเร็จ ซึ่งจะก่อให้เกิดการขาดทุนเหมือนที่เกิดขึ้นอยู่เนื่อง ๆ ในธุรกิจผู้ประกอบการยางพารา นอกจากนี้ยังมีความเสี่ยงต่อความแปรปรวนของราคา

การวิจัยในครั้งนี้จะเป็นไปในลักษณะของงานวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมในการเชื่อมโยงโซ่อุปทานเพื่อการลดจุดอ่อนเครือข่ายที่เป็นอยู่และการดำเนินธุรกิจในอนาคตเพื่อให้เกิดประโยชน์ต่อเกษตรกร ซึ่งการศึกษาครั้งนี้จะได้ตัวแบบเครือข่ายคุณค่ายางพาราโดยมีสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด เป็นแกนนำ เพื่อมุ่งดำเนินการในการ

พัฒนาโซ่อุปทานเชิงคุณค่าให้เกิดประโยชน์ต่อภาคีพันธมิตรของเครือข่ายธุรกิจยางพารา ตั้งแต่กระบวนการผลิตจนถึงการตลาดขั้นสุดท้ายเพื่อให้ได้รูปแบบที่สามารถลดต้นทุนการตลาดในการนำสินค้าจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภค และมีการค้าที่เป็นธรรม ซึ่งจะส่งผลต่อการประกอบอาชีพของชาวสวนยางพาราอย่างยั่งยืน

1.2 คำถามวิจัย

- 1) รูปแบบการบริหารจัดการของสหกรณ์เพื่อเชื่อมโยงจากกระบวนการผลิตของสมาชิกและการดำเนินธุรกิจของเครือข่ายภายใต้โซ่อุปทานควรทำอย่างไร
- 2) ช่องทางการตลาดทางเลือกใหม่สำหรับสหกรณ์ เพื่อลดข้อจำกัดของเกษตรกรชาวสวนยางพาราและสหกรณ์และเชื่อมโยงไปสู่ตลาดปลายทางจะต้องทำอย่างไร
- 3) รูปแบบและกระบวนการเชื่อมโยงเครือข่ายยางพาราตั้งแต่การผลิตจนถึงการส่งออกที่มีสหกรณ์การเกษตรเป็นแกนนำภายใต้โซ่อุปทานควรมีรูปแบบอย่างไร
- 4) กลไกของรัฐที่ช่วยหนุนเสริมการประกอบอาชีพและการดำเนินธุรกิจของสหกรณ์อย่างยั่งยืนนั้นควรช่วยในลักษณะใดบ้าง

1.3 วัตถุประสงค์

- 1) เพื่อประเมินสถานการณ์การผลิตและการตลาดยางพารา และประมวลความรู้ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการผลิตและการตลาดยางพารา
- 2) เพื่อสร้างตัวแบบการบริหารจัดการของสหกรณ์ที่เชื่อมโยงจากระบบการผลิตของสมาชิกชาวสวนยางผ่านโซ่อุปทานสู่ตลาดเป้าหมาย
- 3) เพื่อเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจยางพาราตั้งแต่ผู้ผลิตถึงผู้นำเข้าจากต่างประเทศภายใต้โซ่อุปทานโดยมีสหกรณ์การเกษตรเป็นแม่ข่าย
- 4) เพื่อให้ข้อเสนอแนะเป็นนโยบายแก่รัฐในการสนับสนุนการพัฒนาเป็นของชาวสวนยางพาราอย่างยั่งยืน

1.4 ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

- 1) สารสนเทศและชุดความรู้เกี่ยวกับสถานการณ์การประกอบอาชีพและการดำเนินธุรกิจของสหกรณ์
- 2) รูปแบบการบริหารจัดการของสหกรณ์การเกษตรและเครือข่ายที่จะนำผลประโยชน์สูงสุดคืนสู่สมาชิก
- 3) รูปแบบการเชื่อมโยงธุรกิจยางพาราที่มีสหกรณ์การเกษตรเป็นแกนนำภายใต้โซ่อุปทานที่จะก่อให้เกิดประโยชน์ต่อสมาชิกชาวสวนยางพารา
- 4) แนวทางการส่งเสริมจากภาครัฐและความร่วมมือจากพันธมิตรต่าง ๆ

1.5 ผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดขึ้น

- 1) สหกรณ์และองค์กรเกษตรกรที่เป็นภาคีเครือข่ายมีแนวทางในการบริหารจัดการธุรกิจยางพาราที่มีประสิทธิภาพ ยั่งยืน สามารถแข่งขันกับธุรกิจอื่นได้ และนำไปสู่การพัฒนาระบบการค้าที่เป็นธรรมและสามารถดำเนินการส่งออกเองได้

- 2) สหกรณ์เป็นแกนนำในการพัฒนาเครือข่ายธุรกิจสหกรณ์ โดยการเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจ
ขงพาราภายใต้โซ่อุปทาน เพื่อนำประโยชน์สู่สมาชิก
- 3) สมาชิกสหกรณ์มีรายได้และผลประโยชน์ที่ดีขึ้นจากการเพิ่มผลผลิต/ลดต้นทุนการผลิต และ
พัฒนาเทคโนโลยีการผลิต

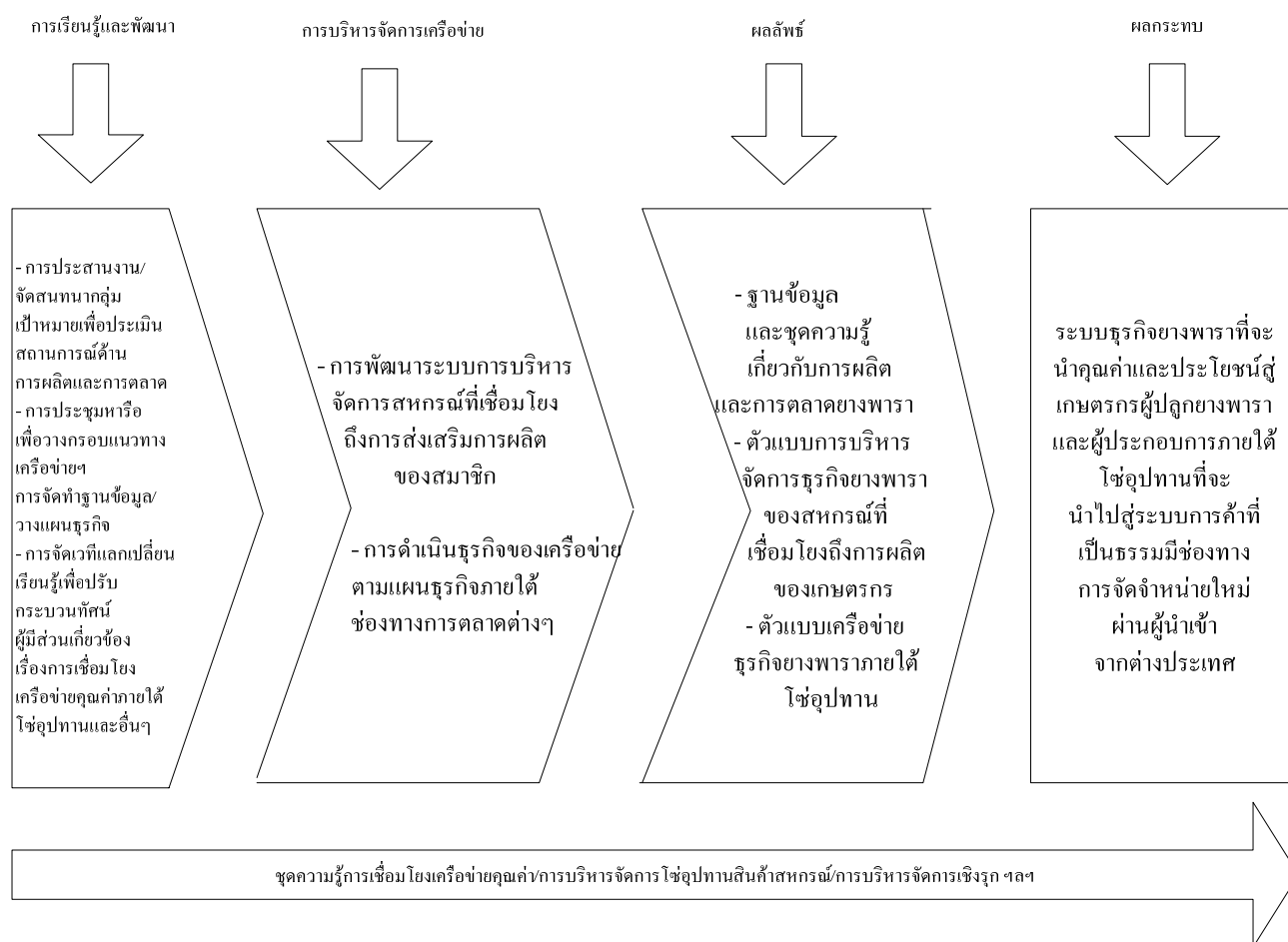
บทที่ 2

กรอบแนวคิดและวิธีการศึกษา

2.1 กรอบคิดการวิจัย

การดำเนินการ โครงการจะเป็นไปตามกรอบคิดการวิจัยที่นำชุดความรู้การเชื่อมโยงเครือข่ายคุณค่าไปบูรณาการกับชุดความรู้อื่นๆ ที่เกี่ยวข้องนำไปใช้ในการวิจัย ซึ่งประกอบด้วย 4 ส่วน ดังภาพที่ 3 ดังนี้

1. การเรียนรู้และพัฒนา ซึ่งประกอบด้วย
 - การประสานงาน/จัดสนทนากลุ่มเป้าหมายเพื่อประเมินสถานการณ์ด้านการผลิตและตลาด
 - การประชุมหารือ เพื่อวางแผนกรอบแนวทางเครือข่ายฯ การจัดทำฐานข้อมูล/วางแผนธุรกิจ
 - การจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้เพื่อปรับกระบวนการทัศน์ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องเรื่องการเชื่อมโยงเครือข่ายคุณค่าภายใต้โซ่อุปทานและอื่นๆ
2. การบริหารจัดการเครือข่าย
 - การพัฒนาระบบการบริหารจัดการสหกรณ์ที่เชื่อมโยงถึงการส่งเสริมการผลิตของสมาชิก
 - การดำเนินธุรกิจของเครือข่ายตามแผนธุรกิจภายใต้ช่องทางตลาดต่างๆ
3. ผลลัพธ์
 - ฐานข้อมูลและชุดความรู้เกี่ยวกับการผลิตและการตลาดยางพารา
 - ตัวแบบการบริหารจัดการธุรกิจยางพาราของสหกรณ์ที่เชื่อมโยงถึงการผลิตของเกษตรกร
 - ตัวแบบเครือข่ายธุรกิจยางพาราภายใต้โซ่อุปทาน
4. ผลกระทบ
 - ระบบธุรกิจยางพาราที่จะนำคุณค่าและประโยชน์สู่เกษตรกรผู้ปลูกยางพาราและผู้ประกอบการภายใต้โซ่อุปทานที่จะนำไปสู่ระบบการค้าที่เป็นธรรม มีช่องทางการจัดจำหน่ายใหม่ ผ่านทางผู้นำเข้าจากต่างประเทศ



ภาพที่ 3 กรอบคิดในการวิจัย

2.2 วิธีการวิจัย

การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงปฏิบัติการ ใช้ระยะเวลาในการดำเนินงานวิจัย 3 ปี (2552-2554) โดยมีวิธีการวิจัยแบ่งออกได้ดังต่อไปนี้

2.2.1 ข้อมูลและการเก็บรวบรวมข้อมูล

ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ประกอบด้วยข้อมูลปฐมภูมิและข้อมูลทุติยภูมิ โดยข้อมูลทุติยภูมิได้มาจาก สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด รวมถึงข้อมูลจากแหล่งต่างๆ ทั้งที่เป็นหน่วยงานภาครัฐ เช่น สำนักงานตลาดกลางยางพารา สถาบันวิจัยการยาง สำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง และสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร เป็นต้น และหน่วยงานภาคเอกชน เช่น บริษัทแปรรูปและส่งออกยางพารา สมาคมยางพาราไทย สมาคมสหพันธ์ชาวสวนยางแห่งประเทศไทย และชุมนุมสหกรณ์ชาวสวนยางแห่งประเทศไทย เป็นต้น

ส่วนข้อมูลปฐมภูมิได้จาก

(1) การสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง ได้แก่ ประธานฯ กรรมการดำเนินงาน ผู้จัดการ สกก. ย่านตาขาว จำกัด และผู้นำเครือข่าย รวมถึงผู้บริหารบริษัทส่งออกยางพารา ผู้นำชุมนุมสหกรณ์การเกษตร และผู้จัดการกลุ่มเกษตรกร

(2) การสนทนากลุ่มเป้าหมายและการประชุมระดมความคิดแบบมีส่วนร่วม ได้แก่ คณะกรรมการดำเนินงาน และคณะผู้บริหาร สกก. ย่านตาขาว จำกัด ผู้นำและผู้แทนสมาชิกเครือข่ายรวบรวมและแปรรูปยางแผ่นรมควัน และแกนนำหรือผู้แทนกลุ่มสมาชิก สกก. ย่านตาขาว จำกัด

(3) การใช้แบบสอบถามเก็บรวบรวมข้อมูลพื้นฐานเกี่ยวกับการทำสวนยางพาราของสมาชิก สกก. ย่านตาขาว จำกัด จำนวน 780 ราย

2.2.2 การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลในการศึกษาครั้งนี้ประกอบด้วยการวิเคราะห์ปริมาณและการวิเคราะห์เชิงพรรณนา โดยการวิเคราะห์เชิงพรรณนา เป็นการนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลในรูปของค่าเฉลี่ย ค่าร้อยละ และค่าสัดส่วน

ส่วนการวิเคราะห์ปริมาณเป็นการวิเคราะห์ทางการเงินของโครงการลงทุนโรงงานยางลูกขุนเพื่อการส่งออก และโครงการลงทุนโรงงานแปรรูปผลิตภัณฑ์ยางคอมปาวน์เพื่อการส่งออก เพื่อใช้ประกอบการจัดทำแผนธุรกิจยางพาราส่งออกของ สกก. ย่านตาขาว จำกัด

2.3 กระบวนการวิจัย

การดำเนินการวิจัยนี้มีกระบวนการวิจัยตามแนวทางการวิจัยเชิงปฏิบัติการที่แบ่งออกเป็น 3 ปี ดังต่อไปนี้

2.3.1 กระบวนการวิจัยปีที่ 1 (2552)

การดำเนินการวิจัยในปี 2552 จะเริ่มต้นในพื้นที่ดำเนินงานเครือข่ายยางพาราที่มีสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด เป็นแกนนำ และกลุ่มภาคีเครือข่าย โดยมีรายละเอียดในภาพที่ 4 ประกอบด้วยขั้นตอนดังนี้

(1) การประสานงานและจัดสนทนากลุ่มเป้าหมาย (Focus groups) เพื่อประเมินสถานการณ์การผลิต-การตลาดยางพาราที่เกี่ยวข้องกับการประกอบอาชีพของเกษตรกร/สมาชิก และการดำเนินธุรกิจของสหกรณ์การเกษตร และภาคีตลอดจนการประมวลชุดความรู้ที่เกี่ยวข้อง

(2) การพัฒนาระบบการบริหารจัดการสหกรณ์ที่เชื่อมโยงถึงการส่งเสริมการผลิตของสมาชิกและการดำเนินธุรกิจร่วมกับเครือข่ายภายใต้โซ่อุปทาน

(3) การประชุมหารือระหว่างผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง เพื่อการวางกรอบการดำเนินการเครือข่ายฯ

(4) การจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้แก่ผู้เกี่ยวข้องเพื่อเข้าใจกระบวนการทำงานของเครือข่ายคุณค่า ชุดความรู้โซ่อุปทานยางพารา ตลาดซื้อขายล่วงหน้า แนวโน้มการผลิตและการตลาดยางพาราในอนาคต ความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจยางพารา และการดำเนินธุรกิจส่งออกยางพารา

(5) การดำเนินการเครือข่ายที่เชื่อมโยงระบบการผลิต การตลาดภายใต้โซ่อุปทานจนถึงตลาดส่งออก

(6) การประสานกับพันธมิตรธุรกิจเพื่อหาช่องทางพัฒนาช่องทางทางการตลาดต่างประเทศ

2.3.2 กระบวนการวิจัยปีที่ 2 (2553)

การดำเนินการ ประกอบไปด้วย

(1) การเจรจาธุรกิจกับคู่ค้า/พันธมิตรทั้งใน-ต่างประเทศ

(2) การขยายผลตัวแบบการบริหารจัดการสหกรณ์ที่เชื่อมโยงถึงการส่งเสริมการผลิตของเกษตรกรสมาชิก และการดำเนินธุรกิจร่วมกับเครือข่ายภายใต้โซ่อุปทาน เพื่อการเพิ่มผลิตภาพ คุณภาพ และลดต้นทุนการผลิต

(3) การดำเนินธุรกิจของเครือข่ายตามแผนธุรกิจภายใต้ช่องทางการตลาดต่าง ๆ โดยคำนึงถึงความเสี่ยงทางธุรกิจ (Business Risk)

(4) ขยายผลภาคีเครือข่ายและการเชื่อมโยงเครือข่าย

(5) การพัฒนาระบบสารสนเทศเครือข่าย

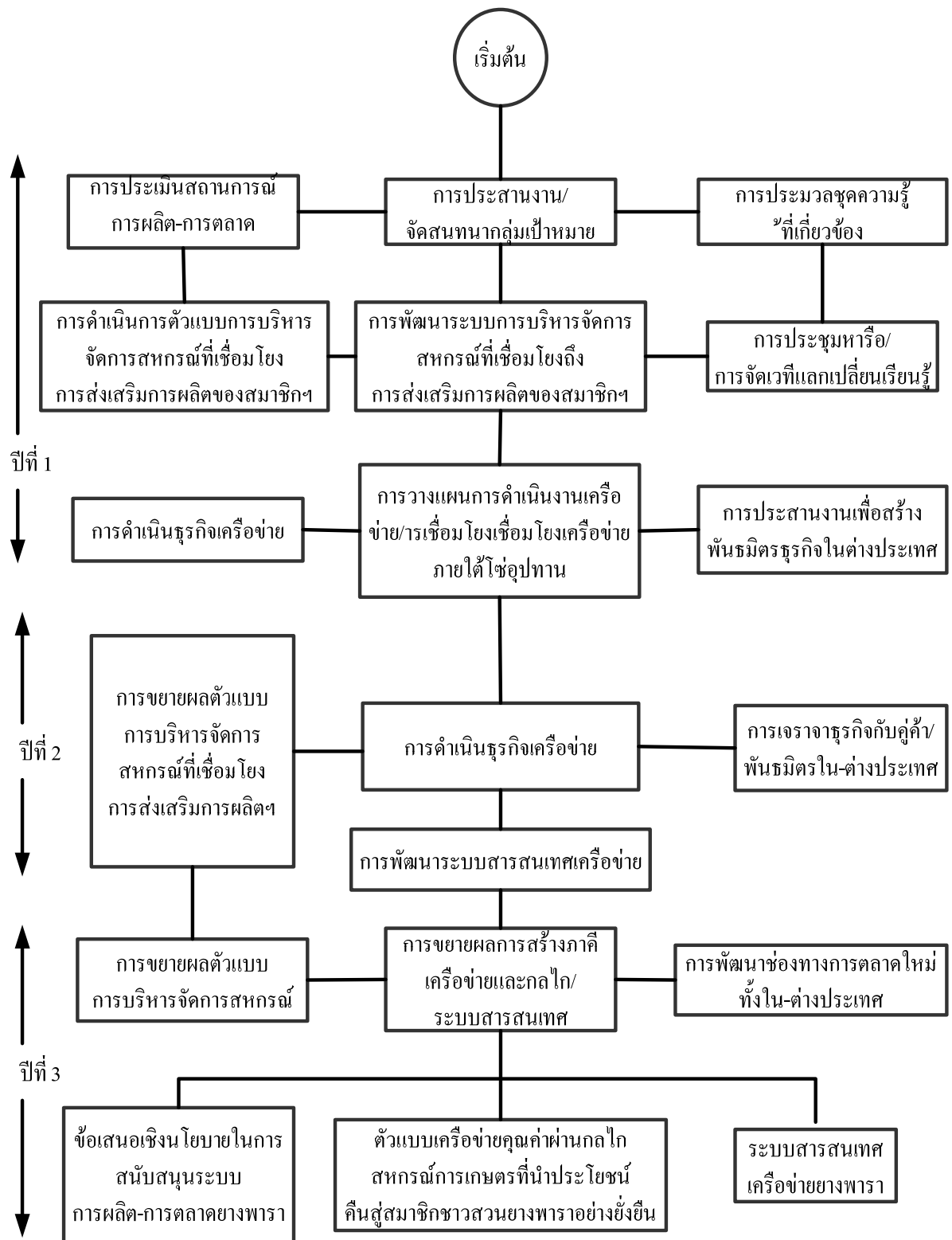
2.3.3 กระบวนการวิจัยปีที่ 3 (2554)

การดำเนินการติดตามประเมินผล ประกอบไปด้วย

(1) การขยายผลตัวแบบ การบริหารจัดการสู่ภาคีเครือข่าย

(2) การขยายผลสร้างภาคีเครือข่าย และกลไกศูนย์สารสนเทศ

(3) การพัฒนาช่องทางการตลาดใหม่



ภาพที่ 4 กระบวนการวิจัยเครือข่ายคุณค่ายางพารา

2.4 แผนงานวิจัย 3 ปี

กิจกรรม	เดือนที่											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
ปีที่ 1 :												
1. การประสานงานกลุ่มเป้าหมาย/จัดสัมมนา กลุ่มเป้าหมาย	→											
2. การประเมินสถานการณ์ การผลิต-การตลาด	→	→										
3. การประมวลความรู้ที่เกี่ยวข้อง	→	→	→									
4. การพัฒนาระบบการบริหารจัดการสหกรณ์ที่ เชื่อมโยงถึงการส่งเสริมการผลิตของสมาชิก		→	→	→	→							
5. การดำเนินการตัวแบบการบริหารจัดการสหกรณ์												→
6. การจัดเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้	✓		✓		✓		✓		✓		✓	
7. การวางกรอบการดำเนินงานเครือข่าย					↔							
8. การดำเนินงานเครือข่าย					←	←	←	←	←	←	←	←
9. การเชื่อมโยงโซ่อุปทาน (การพัฒนาช่องทาง การตลาด)					←	←	←	←	←	←	←	←
10. การประสานงานเพื่อสร้างพันธมิตรใน ต่างประเทศ												↔
11.การสรุปผลจัดทำรายงาน												→
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												→

2.5 การดำเนินการวิจัยที่ผ่านมา

การดำเนินงานตามกระบวนการวิจัยที่ผ่านมาตั้งแต่ มกราคม 2552 ถึง มกราคม 2553 มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ลำดับ ที่	กิจกรรมการวิจัย	วัน/ เดือน/ ปี	กลุ่มเป้าหมาย/ จำนวน ผู้เข้าร่วม	เป้าหมายการ ดำเนินงาน	ผลลัพธ์ที่ได้
1.	ประชุมกับผู้ประสานงาน ครั้งที่ 1	27 ม.ค. 2552	ผู้ประสานงาน กับทีมวิจัย จำนวน 3 คน	เพื่อทำความเข้าใจ ในวิธีการทำวิจัย แบบเครือข่าย	เข้าใจถึงวิธีการ ทำวิจัยแบบ เครือข่ายที่ ตรงกัน
2.	ประชุมร่วมกับผู้จัดการสหกรณ์การเกษตร	4 ก.พ. 2552	ผู้จัดการ สหกรณ์ การเกษตร ย่านตาขาว และทีมวิจัย จำนวน 3 คน	เพื่อหารือการทำ วิจัยร่วมและการ ทำธุรกิจของ สหกรณ์	ทราบถึง สถานการณ์ และวิธีการทำ ธุรกิจของพารา ของสหกรณ์
3.	ดูสถานที่รับซื้อยางและโรงรมยางของ สหกรณ์ เกษตรกรและของสำนักงานกองทุน สงเคราะห์การทำสวนยางที่เป็นเครือข่าย	5 ก.พ. 2552	ผู้จัดการ สหกรณ์ การเกษตร ย่านตาขาว และทีมวิจัย จำนวน 3 คน	เพื่อทราบวิธีการ ดำเนินงานของโรง รมยาง	ทราบถึงวิธีการ รับซื้อน้ำ ยางพาราจาก สมาชิกและการ ขายยางแผ่น รมควันให้ สหกรณ์ การเกษตรย่าน ตาขาว
4.	ประชุมร่วมกับฝ่ายจัดการและกรรมการ สหกรณ์ที่ทำธุรกิจยางพารากับสหกรณ์	3 มี.ค. 2552 (ช่วง เช้า)	ผู้ประสานงาน กับทีมวิจัย ประธาน กรรมการและ เจ้าหน้าที่ สหกรณ์ จำนวน 10 คน	ชี้แจงและอธิบาย เกี่ยวกับงานวิจัย	ได้รับความ เห็นชอบและ ยินดีให้ความ ร่วมมือในการ ทำวิจัยครั้งนี้
5.	ประชุมสมาชิกเครือข่ายของสหกรณ์ ครั้งที่ 1	3 มี.ค. 2552 (ช่วง บ่าย)	เครือข่ายที่ขาย ยางพารา ให้กับสหกรณ์ การเกษตร	เพื่อชี้แจง วัตถุประสงค์การ ทำวิจัยและหา เกษตรกรชาวสวน	สมาชิกทุกรายมี ความเห็นชอบ และมีสมาชิก 3 ราย รับที่จะเป็น

ลำดับ ที่	กิจกรรมการวิจัย	วัน/ เดือน/ ปี	ย่านดาขาว และเจ้าหน้าที่ สหกรณ์ จำนวน 25 คน	ช่างพาราที่ยินดีจะ เป็นส่วนต้นแบบ	สวนต้นแบบ ร่วมใน ขบวนการทำ วิจัย
ลำดับ ที่	กิจกรรมการวิจัย	วัน/ เดือน/ ปี	กลุ่มเป้าหมาย/ จำนวน ผู้เข้าร่วม	เป้าหมายการ ดำเนินงาน	ผลลัพธ์ที่ได้
6.	เยี่ยมชมสวนยางของสมาชิกที่เป็นต้นแบบ ครั้งที่ 1	4 มี.ค. 2552	ผู้ประสานงาน ทีมวิจัย เจ้าหน้าที่ สหกรณ์ การเกษตร ย่านดาขาว และชาวสวน ยาง จำนวน 11 คน	ต้องการดูลักษณะ พื้นที่การทำสวน ยางที่เป็นอยู่ใน ปัจจุบัน	ทราบถึงสภาพ ของสวน และ วิธีการจัดการ สวนยางพารา
7.	ติดตามการเก็บฐานข้อมูลจากสมาชิก	4 เม.ย. 2552	เจ้าหน้าที่ที่ เกี่ยวข้อง	ต้องการรวบรวม แบบสอบถาม	ได้กำหนดการ เก็บข้อมูลแล้ว เสร็จ
8.	จัดกิจกรรมบรรยายโดยเชิญ ดร.พูนพิภพ เกษมทรัพย์ อาจารย์คณะเกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ เป็นวิทยากรให้ ความรู้ในเรื่องการดูแลรักษาสวนยางแก่ สมาชิกชาวสวนยาง	12 พ.ค. 2552	สมาชิก ชาวสวน ยางพารา จำนวน 145 คน	เพื่อให้ความรู้แก่ เกษตรกรในเรื่อง การเพิ่ม ประสิทธิภาพใน การผลิตยางพารา และได้แจกเอกสาร บทวิเคราะห์ สถานการณ์ยาง เดือน มีนาคม 2552 ซึ่งวิเคราะห์ โดยสมาคม ยางพาราไทย ดังกล่าว	ชาวสวน ยางพาราได้ ข้อคิดในการ ดูแลสวน ยางพาราใน เรื่องวิธีการ กรีด การเพิ่ม อายุการกรีดให้ นานขึ้น ลดการ สิ้นเปลืองของ หน้ายาง ผู้เข้าร่วม สัมมนามีความ พึงพอใจเป็น อย่างมาก ดัง ตารางผนวกที่ 11

9.	ประชุมกับผู้ประสานงาน ครั้ง 2	9 มิ.ย. 2552	ผู้ประสานงาน และทีมวิจัย รวม 4 คน	เพื่อหารือการ ทำงาน ในการ ดำเนินการวิจัย	ได้กำหนดการ และการเชิญ วิทยากรมาให้ ความรู้ในเรื่อง ต่าง ๆ ที่ เกี่ยวข้องกับการ ทำวิจัย
10.	จัดกิจกรรมเสวนาเกี่ยวกับการทำธุรกิจ ส่งออกยางโดยสถาบันเกษตรกร	11 มิ.ย. 2552	ผู้ประสานงาน และทีมวิจัย จำนวน 5 คน	ได้เชิญ คุณเพิก เลิศวังพง ซึ่งเป็น คณะกรรมการ สงเคราะห์การทำ สวนยาง (ก.ส.ย.), ประธานกรรมการ ชุมนุมชาวสวนยาง แห่งประเทศไทย จำกัด (ชสยท.) ชุด ที่ 10 และประธาน กรรมการชุมนุม	ทราบถึงวิธีการ ปัญหา และ อุปสรรคในการ ส่งออก ยางพาราของ ชุมนุมสหกรณ์ ชาวสวนยาง จันทบุรี ดัง ภาคผนวก ก
ลำดับ ที่	กิจกรรมการวิจัย	วัน/ เดือน/ ปี	กลุ่มเป้าหมาย/ จำนวน ผู้เข้าร่วม	เป้าหมายการ ดำเนินงาน	ผลลัพธ์ที่ได้
				สหกรณ์ชาวสวน ยางจันทบุรี จำกัด (ชสยจ.)ชุดที่ 7 มาร่วมเสวนาใน เรื่องการส่งออก ยางพาราของ ชุมนุมสหกรณ์ เล่า ถึงประสบการณ์ และข้อคิดเห็นใน การส่งออกยางโดย สหกรณ์	

11.	ติดตามเยี่ยมชมสวนยางตัวอย่าง ครั้งที่ 2	26-28 มิ.ย. 2552	5	เยี่ยมชมสวน ตัวอย่าง ติดตาม การปลูกพืชแซม และให้ความรู้ เกี่ยวกับการกรีดยาง รูปแบบใหม่ และให้เอกสารที่ เกี่ยวข้องกับระบบ การกรีดยางแบบ 2 รอยกรีด เพื่อเพิ่ม ผลผลิต ซึ่งเป็นงานวิจัย ของศูนย์วิจัยยาง ยะลา จ. ยะลา จ. ภาคผนวก จ	ชาวสวน ตัวอย่างมีความ สนใจในการ ทดลองทำสวน ยางตาม คำแนะนำ
12.	ประชุมสมาชิกเครือข่ายของสหกรณ์ ครั้งที่ 2	7 ก.ย. 2552	19	เพื่อติดตามถึง ปัญหาอุปสรรค และความเห็นใน การทำธุรกิจกับ สหกรณ์การเกษตร ย่านตาขาว จำกัด	ทราบถึงปัญหา การทำธุรกิจ ยางพาราของ เครือข่ายและ แนวทางการทำ ธุรกิจในอนาคต ซึ่งมีแนวคิดใน การแปรรูปเป็น ยางคอมปาวด์ เพื่อการส่งออก
13.	ทัศนศึกษาดูงานเรื่องการแปรรูปยางคอม ปาวด์ที่กลุ่มเกษตรกรธารน้ำทิพย์ อำเภอเบ ตง จังหวัดยะลา วันที่ 28-29 กันยายน 2552	28-29 ก.ย. 2552	10	ฝ่ายจัดการและ กรรมการสหกรณ์ ได้ความรู้ในเชิงลึก เกี่ยวกับการผลิต และการตลาดยาง คอมปาวด์	สามารถใช้เป็น ข้อมูลในการ ตัดสินใจลงทุน ผลิตยางคอม ปาวด์เพื่อการ ส่งออก
ลำดับ ที่	กิจกรรมการวิจัย	วัน/ เดือน/ ปี	กลุ่มเป้าหมาย/ จำนวน ผู้เข้าร่วม	เป้าหมายการ ดำเนินงาน	ผลลัพธ์ที่ได้
14.	การเสวนาเรื่องการทำธุรกิจส่งออกยางพารา	15-16	12	เพื่อหาแนว	ได้แผนการ

	ของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว	ต.ค. 2552		ทางการทำธุรกิจ ของพาราของ สหกรณ์ที่เป็นมือ อาชีพมากยิ่งขึ้น	ดำเนินธุรกิจ ของสหกรณ์ แต่ละ ผู้รับผิดชอบใน แต่ละกิจกรรม ของแต่ละแผน
15.	พบบริษัทผู้ส่งออกที่เป็นพันธมิตรทางธุรกิจ ของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว	17-20 ต.ค. 2552	10	เพื่อทราบข้อมูล การทำธุรกิจ ส่งออกของพารา ของบริษัทและ ความคิดเห็นที่ สหกรณ์ทำธุรกิจ ส่งออก	ทำให้เข้าใจถึง ระบบธุรกิจการ ส่งออกและได้ ความคิดเห็น จากบริษัท
16.	การจัดทำแผนธุรกิจในการส่งออกของพารา ของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว	18-19 พ.ย. 2552	25	จัดการทำแผน ธุรกิจในการแปร รูปพาราเพื่อ การส่งออก	ได้แผนธุรกิจ การส่งออก เบื้องต้น
17.	การศึกษาดูงาน CO-OP ณ กรุงปักกิ่ง ประเทศสาธารณรัฐประชาชน จีน	14-19 ธ.ค. 2552	7	เพื่อหาโอกาสการ พัฒนาเชื่อมโยง เครือข่ายพันธมิตร การทำธุรกิจ ของพาราในอนาคต ระหว่างสหกรณ์ กับสหกรณ์	ได้แนวทาง ความร่วมมือ
18.	ศึกษาดูงานการแปรรูปยางคอมปาวด์ที่ ประเทศมาเลเซีย	9 ม.ค. 2553	10	เพื่อดูแนวทางการ แปรรูปและการทำ ธุรกิจ	ทราบถึงแหล่ง และชนิด วัตถุดิบที่มา แปรรูปเป็นยาง คอมปาวด์และ ตลาดส่งออก
19.	ศึกษาดูงานและประชุมร่วมหารือในการทำ ธุรกิจร่วมกันกับกลุ่มเกษตรกรธารน้ำทิพย์	10 ม.ค. 2553	10	เพื่อหาแนวทางที่ จะทำธุรกิจร่วมกัน ในการส่งออกของ คอมปาวด์	ได้แนวทาง เบื้องต้นในการ ร่วมมือทำธุรกิจ ระหว่าง สหกรณ์ย่านตา ขาวกับกลุ่ม

					เกษตรกรชาวน้ำทิพย์
20.	ทำการปรับปรุงแผนธุรกิจในการลงทุนผลิตยางพาราเพื่อการส่งออก	20-21 ม.ค. 2553	5	เพื่อปรับปรุงแผนธุรกิจการส่งออกยางพาราให้ตรงกับสภาพที่เป็นจริงมากยิ่งขึ้น	ได้แผนธุรกิจการส่งออกยางพาราที่ชัดเจนขึ้น

บทที่ 3

ประมวลความรู้สถานการณ์การผลิตและการตลาดยางพารา

รายงานส่วนนี้เป็นการศึกษาตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 1 เพื่อแสดงถึงสถานการณ์การผลิตและการตลาดยางพาราในท้องที่ที่ทำการศึกษา และวิธีการดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับยางพาราของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด และได้ทำความเข้าใจกับผู้เกี่ยวข้องทั้งกับฝ่ายจัดการ กรรมการ สมาชิกสหกรณ์ และเครือข่าย ในการดำเนินงานวิจัย

3.1 การผลิตและการตลาดยางพาราของจังหวัดตรัง

จากข้อมูลสำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยางจังหวัดตรัง เมื่อ 30 มีนาคม 2552 จังหวัดตรังมีเนื้อที่เพาะปลูกยางพารารวม 1,671,347 ไร่ ให้ผลผลิตแล้ว 1,326,906 ไร่ และยังไม่ให้ผลผลิต 344,441 ไร่ ได้ผลผลิต 336,131.41 ตัน หรือเฉลี่ยเนื้อยางแห้งไร่ละ 253 กิโลกรัม มีเนื้อที่ปลูกกระจายอยู่ในทุกอำเภอ โดยอำเภอปะเหลียนมีเนื้อที่ปลูกมากที่สุด เท่ากับ 291,729 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 17.45 ของเนื้อที่ปลูกทั้งหมดของจังหวัดตรัง โดยอำเภอย่านตาขาวมีเนื้อที่ปลูกเท่ากับ 157,640 ไร่ ปลูกมากเป็นอันดับ 7 ของจังหวัดและเป็นอำเภอที่ได้ผลผลิตเนื้อยางแห้งเฉลี่ยต่อไร่ต่อปีมากที่สุด เท่ากับ 268 กิโลกรัม โดยในปี 2551 ได้ผลผลิตรวมเท่ากับ 26,706.20 ตัน รายละเอียดดังตารางผนวกที่ 1

3.1.1 การตลาดยางพาราในอำเภอย่านตาขาว

ในปัจจุบันชาวสวนยางพาราขายผลผลิตใน 2 ลักษณะ คือ นำน้ำยางที่กรี๊ดได้มาทำเป็นยางแผ่นดิบก่อนแล้วจึงขาย และขายในลักษณะของน้ำยางสด ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

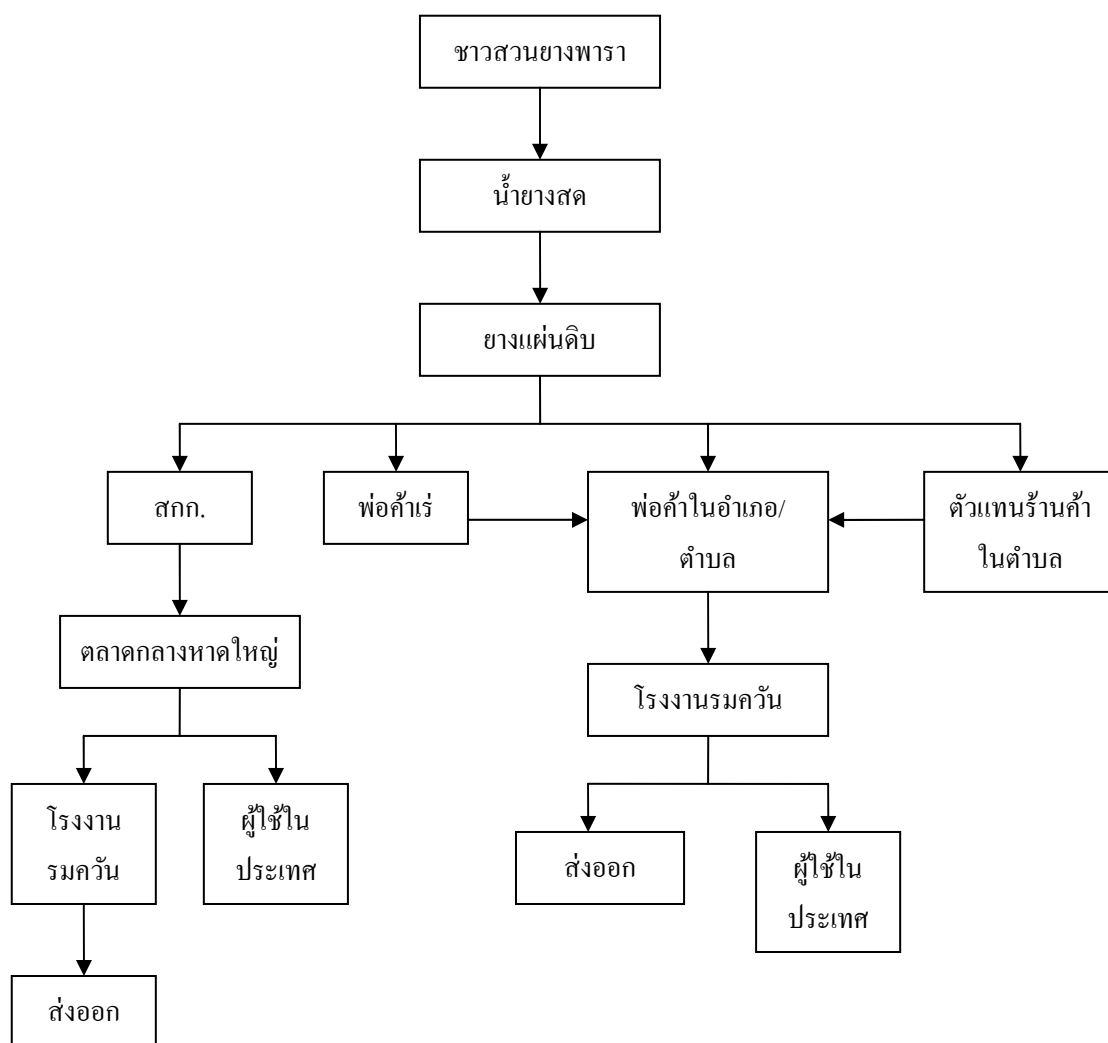
1) วิธีการตลาดของยางพารา

ในกรณียางแผ่นดิบมีผู้ทำหน้าที่การตลาดรับซื้อหลายประเภท โดยชาวสวนขนาดใหญ่และทำยางแผ่นดิบที่ได้คุณภาพมาตรฐานจะขายให้กับสหกรณ์การเกษตร ชาวสวนรายเล็กที่อยู่ห่างไกลก็จะขายให้กับพ่อค้าเร่ที่ตั้งจุดรับซื้อตามริมถนน ใกล้กับสถานที่จัดตลาดนัด หรือออกรับซื้อถึงที่บ้านของชาวสวนยางพารา ชาวสวนยางพาราบางส่วนก็นำยางแผ่นดิบไปขายให้กับร้านค้าที่รับซื้อในหมู่บ้าน ตำบล อำเภอ เป็นต้น นอกจากนี้ร้านค้าในอำเภอยังมีตัวแทนออกไปรับซื้อตามหมู่บ้าน ยางแผ่นดิบที่พ่อค้ารับซื้อก็จะขายให้กับโรงงานทำยางแผ่นรมควัน ซึ่งในปัจจุบันมีอยู่ 5 บริษัท โดยอยู่ในอำเภอเมืองตรัง 4 บริษัท และที่อำเภอห้วยยอดอีก 1 บริษัท (ตารางผนวกที่ 2)

สำหรับยางแผ่นดิบที่สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวซื้อได้และได้มาตรฐานก็จะขายผ่านตลาดกลางหาดใหญ่ โดยวิธีการประมูล (ภาพที่ 5)

2) วิธีการตลาดของน้ำยางสด

น้ำยางสดที่ชาวสวนยางพาราในอำเภอย่านตาขาวผลิตได้มีทางเลือกในการขาย 2 ทางเลือก คือ ขายให้กับพ่อค้าเร่ที่ออกตระเวนตั้งจุดรับซื้อตามริมถนน และขายให้กับโรงงานทำยางแผ่นรมควัน ซึ่งมีทั้งดำเนินงานโดยสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว สหกรณ์กองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง และที่ดำเนินการโดยเอกชนหรือกลุ่มเกษตรกร โดยสร้างโรงรมเอง หรือเข้าไปดำเนินการแทนสหกรณ์กองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง เมื่อแปรรูปเป็นยางแผ่นรมควันแล้วก็จะขายให้สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวทั้งหมด สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวก็จะขายผ่านตลาดกลางหาดใหญ่โดยการประมูล (ภาพที่ 6)

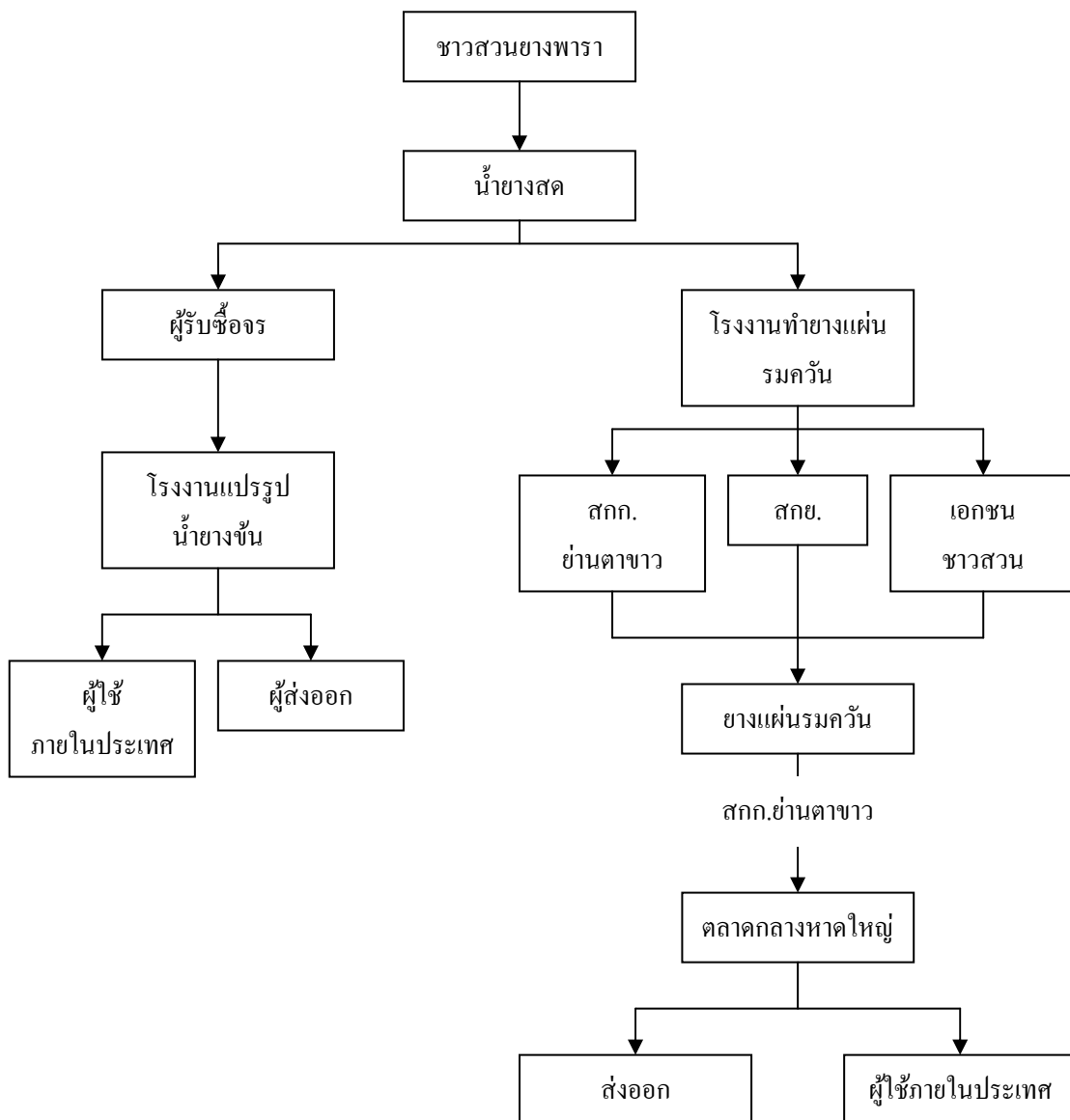


ภาพที่ 5 วิธีการตลาดของยางพารา กรณีชาวสวนขายยางแผ่นดิบในอำเภอย่านตาขาว

สำหรับน้ำยางสดที่ขายผ่านพ่อค้าเร่ก็จะขายให้กับโรงงานแปรรูปน้ำยางข้น ซึ่งปัจจุบันในจังหวัดตรังมีโรงงานแปรรูปน้ำยางข้นอยู่ 10 บริษัท อยู่ในอำเภอเมือง 2 บริษัท อำเภอปะเหลียน 2 บริษัท อำเภอห้วยยอด 3 บริษัท อำเภอสิเกา 2 บริษัท และอำเภอกันตังอีก 1 บริษัท (ตารางผนวกที่ 3)

3.2 การดำเนินธุรกิจซื้อขายยางพาราของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว

การดำเนินธุรกิจซื้อขายยางพาราของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด มี 3 ลักษณะ คือ รับซื้อน้ำยางสดจากสมาชิกมาแปรรูปเป็นยางแผ่นรมควัน รับซื้อยางแผ่นดิบจากสมาชิกโดยตรง และรับซื้อยางแผ่นรมควันจากเครือข่ายที่เป็นสหกรณ์กองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง และจากสมาชิกชาวสวนยางที่ดำเนินการรับซื้อน้ำยางมาแปรรูปเป็นยางแผ่นรมควัน โดยในปีบัญชี 2552 (เมษายน 2551 – มีนาคม 2552) มีปริมาณรับซื้อน้ำยางสด 268 ตัน มีมูลค่า 17.346 ล้านบาท ยางแผ่นดิบ 472 ตัน คิดเป็นมูลค่า 29.973 ล้านบาท และยางแผ่นรมควัน 3,606 ตัน คิดเป็นมูลค่า 264.355 ล้านบาท (รายละเอียดดังตารางผนวกที่ 4) ปริมาณยางแผ่นดิบที่รวบรวมไว้ที่ได้มาตรฐานยางแผ่นรมควันก็จะส่งขายตลาดกลางหาดใหญ่ โดยมีรายละเอียดการดำเนินธุรกิจดังต่อไปนี้



ภาพที่ 6 วิธีการตลาดยางพารา กรณีชาวสวนยางขายน้ำยางสดในอำเภอย่านตาขาว

3.2.1 รูปแบบการดำเนินงานของเครือข่าย

สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวได้ทำการรับซื้อผลผลิตจากสมาชิกรายบุคคลและจากนิติบุคคล คือ สหกรณ์ สกย. และกลุ่มเกษตรกร

3.2.2 การดำเนินงาน

สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวมีการรับซื้อน้ำยางและยางแผ่นรมควัน โดยนำน้ำยางสดมาแปรรูปเป็นยางแผ่นรมควันเอง ในการรับซื้อผลผลิตน้ำยางสดและยางแผ่นดิบจะทำการรับซื้อในราคาซื้อขายประจำวันของตลาดท้องถิ่นหรืออิงตลาด สำหรับยางแผ่นรมควันจะใช้ราคาซื้อขายโดยอิงราคาตลาดกลางหาดใหญ่ การแปรรูปยางแผ่นรมควันใช้เวลาในการรมควัน 3-5 วัน ส่วนใหญ่ใช้แรงงานจากภาคอีสาน โดยให้ค่าจ้างเป็นค่าจ้างรายวันของยางแผ่นรมควัน หลังจากรมควันแล้วนำมาทำการคัดตั้งเพื่อจำหน่ายหรือส่งให้ตลาดกลางเครือข่ายต่อไป

3.2.3 การให้ความช่วยเหลือแก่สมาชิกและเครือข่าย

(1) ให้ความรู้เรื่องข้อมูลและข่าวสารเกี่ยวกับราคาภายในประเทศ เช่น ราคาประมูล ราคาประกาศเที่ยงวัน (ราคา F.O.B.) และราคาท้องถิ่นที่รับซื้อ เป็นต้น สำหรับข้อมูลเกี่ยวกับต่างประเทศ เช่น ราคาตลาดปัจจุบัน เป็นราคาที่เสนอขาย ณ วันนั้น ๆ และการส่งมอบยางในเดือนใด ปริมาณเท่าใด ราคาประกาศเที่ยงวันของตลาดมาเลเซีย และอินโดนีเซีย ตลาดล่วงหน้า ได้แก่ ตลาดโตเกียว และตลาดโอซากา ตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า (AFET) อัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ และข่าวสารเรื่องของตลาดกลางในประเทศ สหกรณ์ฯในแต่ละบริษัทส่งออก รวมถึงความต้องการของแต่ละบริษัท

(2) การให้ความช่วยเหลือในเรื่องเงินทุนหมุนเวียนแก่เครือข่ายและสมาชิกกู้เงิน โดยให้ดอกเบี้ยร้อยละ 0 กำหนดเรียกคืนโดยส่งมอบยางแผ่นรมควันภายใน 7 วัน วงเงินไม่เกิน 500,000 บาท/เครือข่าย/คน ทำให้เครือข่ายมีเงินทุนหมุนเวียนที่ไม่มีต้นทุนและสามารถรับซื้อผลผลิตจากสมาชิกได้มากขึ้น

3.2.4 รูปแบบการดำเนินธุรกิจ

(1) การซื้อและรวบรวมผลผลิตของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวโดยซื้อขาดจากเครือข่าย มีสถานที่รับซื้อ/รวบรวมที่หมู่ที่ 2 ต.ทุ่งค่าย อ.ย่านตาขาว จ.ตรัง ณ โรงอัดก้อน กรมวิชาการเกษตร ได้รับเงินทุนอุดหนุนเมื่อปี 2547 ขนาดความจุ 500 ตัน และมีการจัดตั้งเป็นตลาดกลางเครือข่ายสาขา ตลาดกลางยางพาราหาดใหญ่ โดยได้ดำเนินการมาตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน พ.ศ. 2549 ในการรับซื้อ/รวบรวมใช้ราคาประมูลประจำวันของราคาตลาดกลางยางพาราหาดใหญ่ โดยหักค่าใช้จ่ายจากเครือข่ายกิโกรัมละ 0.40 บาท สำหรับยางแผ่นรมควัน และกิโกรัมละ 0.50 บาท สำหรับยางแผ่นดิบ มีการประมูล/รับซื้อในทุกวันทำการของราชการ ตั้งแต่เวลา 8.00-16.30 น. โดยเครือข่ายจะต้องแจ้งน้ำหนักประมูลก่อนเวลา 10.00 น. ทำให้เครือข่ายมีตลาดที่แน่นอน และขายได้ในราคาที่เป็นธรรม

(2) การจำหน่ายของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จะมีการประมูลขายให้ตลาดกลางยางพาราหาดใหญ่ทุกวันทำการ แบ่งการประมูลขายเป็น 2 ประเภท คือ

ก) การประมูลประจำวัน (ขายทันที) จะขายประมูลได้ทั้งยางแผ่นดิบ, ยางแผ่นรมควันชั้น 3, ยางแผ่นรมควันชั้น 4, ยางแผ่นรมควันชั้น 5, ยางฟอง และยางคัดตั้ง โดยให้แจ้งเฉพาะน้ำหนักให้ตลาดกลางรับทราบโดยไม่ต้องส่งยางไปยังตลาดกลาง เมื่อทราบรายชื่อผู้ประมูล สหกรณ์ฯก็จะส่งยางไปที่บริษัทหรือโรงงานที่รับซื้อประมูลได้เลย โดยสหกรณ์เป็นผู้รับผิดชอบค่าบรรทุกกิโกรัมละ 0.35-0.40 บาท

ข) การขายขางล่วงหน้า ถ้าประสงค์จะขายล่วงหน้าต้องแจ้งให้ตลาดกลางทราบก่อนเวลา 14.00 น. โดยขายเป็นสัญญา ๆ ละ 20,000 กิโลกรัม โดยจะขายได้เฉพาะขางแผ่นรมควันชั้น 3 เท่านั้น มีกำหนดส่งมอบภายใน 10 วัน และสามารถต่อรองราคากับผู้ประมูลได้ ทั้งนี้ สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวจะไม่ส่งขางเข้าประมูลทุกวัน และจะเก็บสต็อกขางไว้เพื่อรอประมูลในวันต่อมาเพื่อเก็งกำไรและจ่ายเงินเฉลี่ยคืนให้แก่สมาชิก

ค) การขายฝาก เป็นการส่งมอบขางให้แก่บริษัทผู้รับซื้อก่อน แต่ยังไม่มีการตกลงขาย โดยจะตกลงขายเมื่อได้ราคาจากผู้ขายพอใจ ซึ่งส่วนใหญ่จะขายในกรณีที่บริษัทผู้รับซื้อให้ราคาสูงกว่าราคาประมูลของตลาดกลาง 0.50-1.00 บาท/กก.

3.2.5 รูปแบบของขางแผ่นดิบ

ขางแผ่นดิบ สามารถแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ ได้แก่

(1) ขางแผ่นดิบธรรมดา (ความชื้นตั้งแต่ 4.5% ขึ้นไป) มีจุดรับซื้อที่สำนักงานใหญ่ย่านตาขาว และที่สาขาบ้านนา โดยผู้จัดการเป็นผู้กำหนดราคา ซึ่งกำหนดจากราคาประกาศซื้อขายประจำวันของบริษัทส่งออก หักค่าใช้จ่ายของสหกรณ์ หักค่าความสกปรกของขาง เช่น ขางความชื้น 5% ราคารับซื้อที่ประกาศ 47 บาท

วิธีคิดราคาที่รับซื้อได้ดังนี้

	47 x 95%	=	44.65
หัก	ค่าใช้จ่าย	=	0.50
หัก	ค่าขนส่ง	=	0.30
หัก	ค่าสปริง (ถ้ามี)	=	0.10
	ราคารับซื้อ	=	43.75 บาท/กก.

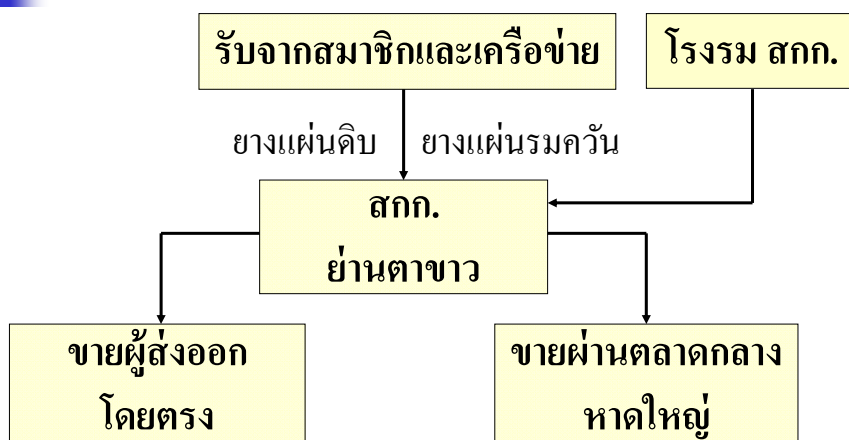
(2) ขางแผ่นดิบมาตรฐานตลาดกลาง (ความชื้น 2.5-4%) มีจุดรับซื้อ ณ โรงอัดก้อนขาง หมู่ที่ 2 ต.ทุ่งค่าย อ.ย่านตาขาว จ.ตรัง ในทุกวันทำการ เว้นวันหยุดราชการและวันหยุดนักขัตฤกษ์ โดยรับซื้อตามประกาศของตลาดกลาง หากใหญ่ หักค่าใช้จ่ายของสหกรณ์ 0.50 บาท เช่น ราคารับซื้อตามประกาศของตลาดกลางเป็น 48.50 บาท เมื่อหักค่าใช้จ่ายของสหกรณ์แล้ว จะรับซื้อในราคา 48 บาท/กก. โดยในการรับซื้อขางแผ่นดิบมาตรฐานตลาดกลางมีข้อกำหนด คือ

- ก) ต้องส่งขางแผ่นดิบก่อน 1 วัน
- ข) รับซื้อเป็นเงินสด ณ จุดรับซื้อหรือที่สหกรณ์
- ค) เฉลี่ยคืนขั้นต่ำ กิโลกรัมละ 0.15 บาท
- ง) คุณภาพขางต้องเป็นไปตามมาตรฐานของตลาดกลาง

อย่างไรก็ตาม ตลาดกลางหากใหญ่สาขาย่านตาขาวที่ดำเนินการโดยสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว ได้เพิ่มการเปิดรับซื้อขางแผ่นดิบอีก 2 ชั้นคุณภาพ คือ ความชื้น 5-7% (ชั้น 4) และความชื้น 7-10% (ชั้น 5) ตั้งแต่วันที่ 29 มิถุนายน 2552 และคาดว่าจะทำให้มีสมาชิกรับซื้อขางมาขายกับสหกรณ์มากขึ้น(ภาพที่ 7 และ 8)

รูปแบบการดำเนินธุรกิจในปัจจุบัน

ของ สกก.ย่านตาขาว

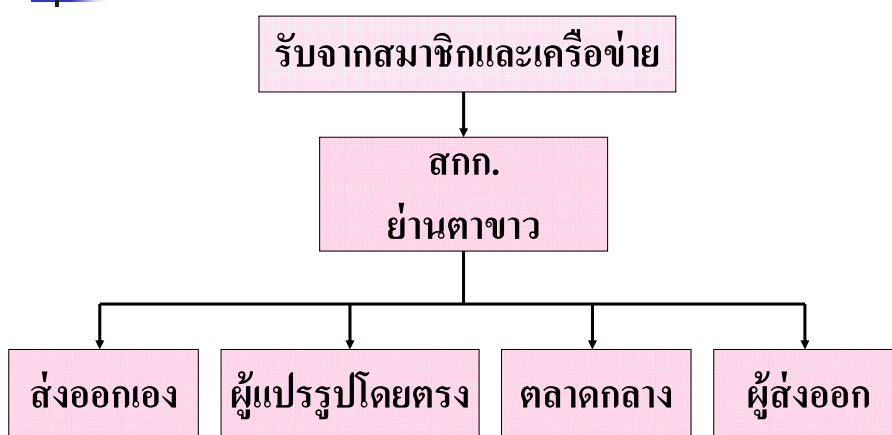


1

ภาพที่ 7 รูปแบบการดำเนินธุรกิจในปัจจุบันของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว

รูปแบบการดำเนินธุรกิจในอนาคต

ของ สกก.ย่านตาขาว



102

ภาพที่ 8 รูปแบบการดำเนินธุรกิจในอนาคตของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว

บทที่ 4

การบริหารจัดการของสหกรณ์ที่เชื่อมโยงจากระบบการผลิต ของสมาชิกชาวสวนยางพาราผ่านโซ่อุปทาน

รายงานผลการศึกษาในส่วนนี้เกี่ยวข้องกับ การสร้างตัวแบบการบริหารจัดการของสหกรณ์ที่เชื่อมโยงจากระบบการผลิตของสมาชิกชาวสวนยางพาราผ่านโซ่อุปทานตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 2 ซึ่งประกอบด้วย การเก็บรวบรวมข้อมูล และจัดทำฐานข้อมูลของชาวสวนยางพาราที่เป็นสมาชิก สก. ย่นตาขาว จำกัด การดำเนินการเกี่ยวกับศูนย์เรียนรู้ในระดับฟาร์ม และการปรับโครงสร้างและการบริหารจัดการที่เอื้ออำนวยต่อการเชื่อมโยงโซ่อุปทานเชิงคุณค่า

4.1 การจัดทำฐานข้อมูลของชาวสวนยางพาราที่เป็นสมาชิกสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว

ในการจัดทำฐานข้อมูลชาวสวนยางพาราที่เป็นสมาชิกสหกรณ์การเกษตรอำเภอย่านตาขาว ได้รับความร่วมมือจากสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวในการรวบรวมข้อมูลจากสมาชิก โดยใช้แบบสอบถาม ซึ่งทางสหกรณ์ได้มอบหมายให้หัวหน้ากลุ่มแต่ละกลุ่มไปเก็บรวบรวมข้อมูลจากสมาชิกในแต่ละกลุ่ม แล้วนำข้อมูลของสมาชิกแต่ละคนมาบันทึกไว้ในคอมพิวเตอร์

ลักษณะของฐานข้อมูลสมาชิกประกอบด้วยสภาพทั่วไปของสมาชิก แหล่งรายได้ ขนาดเนื้อที่ปลูกยางพารา อายุและพันธุ์ของยางพาราที่ปลูกในปัจจุบัน ตลอดจนการดูแลรักษา ปัญหาและความต้องการให้สหกรณ์ช่วยเหลือ รายละเอียดตามแบบสอบถามในภาคผนวก ข

จากการเก็บข้อมูลในปี 2552 ของสมาชิกสหกรณ์การเกษตรที่มีสวนยางพาราเป็นของตนเองจำนวน 780 คน ใน 780 คนนี้เป็นชาวสวนยางพาราที่มีสวนยางพาราที่ยังกรีดยังไม่ได้ทั้งหมด 185 คน ชาวสวนยางพาราที่มีเฉพาะสวนยางพาราที่กรีดยังได้แล้ว 285 คน และมีชาวสวนยางพาราอีกจำนวน 311 คนที่มีทั้งสวนยางพาราที่กรีดยังได้แล้วและยังกรีดยังไม่ได้อีก ลักษณะการทำสวนยางมีรายละเอียดดังต่อไปนี้ (ตารางผนวกที่ 5 ถึง 11)

4.1.1 สภาพทั่วไปของชาวสวนยางพาราที่เป็นสมาชิกสหกรณ์

ชาวสวนยางพารามีอายุโดยเฉลี่ย 50 ปี จบการศึกษาระดับชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 48.46 รองลงมาจบชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 มัธยมศึกษาชั้นปีที่ 3 มัธยมศึกษาชั้นปีที่ 6 และปริญญาตรี เป็นต้น คิดเป็นร้อยละ 17.69, 9.36, 6.79 และ 5.00 ตามลำดับ โดยมีประสบการณ์การทำสวนยางมาแล้วเฉลี่ย 21 ปี มีจำนวนสมาชิกในครัวเรือนโดยเฉลี่ย 4 คน

ชาวสวนยางพาราร้อยละ 47.56 มีรายได้จากแหล่งอื่น ๆ ด้วย เช่น รายได้จากการค้าขายมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 35.58 ของผู้มีรายได้จากแหล่งอื่นทั้งหมด รองลงมาเป็นรายได้จากการรับจ้าง ทำสวนผลไม้ เลี้ยงวัว และจากการทำสวนปาล์ม เป็นต้น คิดเป็นร้อยละ 21.02, 15.36, 13.75 และ 6.47 ของผู้มีรายได้จากแหล่งอื่นทั้งหมด ตามลำดับ (ตารางผนวกที่ 5)

4.1.2 เนื้อที่และจำนวนแปลง อายุ และพันธุ์ยางพารา

ชาวสวนยางพาราที่เป็นสมาชิกสหกรณ์การเกษตรอำเภอย่านตาขาว 780 ราย มีเนื้อที่รวมทั้งหมด 10,909 ไร่ รวม 1,593 แปลง โดยเฉลี่ยครัวเรือนละ 13.84 ไร่ เฉลี่ย 2 แปลง เป็นเนื้อที่ยางพาราที่ยังกรีดยังไม่ได้รวม 4,569.75 ไร่ เฉลี่ยครัวเรือนละ 9.21 ไร่ โดยเป็นพันธุ์ RRIM 600 มากที่สุด เท่ากับ 3,520 ไร่ หรือคิดเป็นร้อยละ 77.03 ของเนื้อที่ที่ยังกรีดยังไม่ได้

ไม่ได้ทั้งหมด มีอายุในปี 2552 เท่ากับ 4 ปี มากที่สุด จำนวน 857 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 18.75 ของเนื้อที่ที่ยังกริดไม่ได้ทั้งหมด

เนื้อที่ขางพาราที่กริดได้แล้วรวม 6,287.25 ไร่ เป็นพันธุ์ RRIM 600 มากที่สุด เท่ากับ 5,092 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 80.99 ของเนื้อที่ที่กริดได้แล้วทั้งหมด โดยส่วนใหญ่มีอายุอยู่ระหว่าง 11-15 ปี มากที่สุด เท่ากับ 1,622 ไร่ หรือเท่ากับร้อยละ 25.80 ของเนื้อที่ขางพาราที่กริดได้แล้วทั้งหมด (ตารางผนวกที่ 6)

4.1.3 การกริดยาง

แรงงานที่ใช้ในการกริดยางในปี 2552 ชาวสวนขางพาราที่เป็นสมาชิกสหกรณ์กริดเองทั้งหมดมากที่สุด จำนวน 427 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 71.76 ของผู้ที่มีสวนที่กริดได้แล้วทั้งหมด สมาชิกร้อยละ 13.78 จ้างกริดทั้งหมด อีกร้อยละ 10.76 มีทั้งการกริดเองและจ้างบางส่วน กรณีจ้างกริดมีการแบ่งผลผลิตกันในอัตรา 60 : 40 มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 26.71 ของชาวสวนที่มีการจ้างกริด รองลงมา มีสัดส่วนการแบ่ง 50 : 50 และ 55 : 45 เป็นต้น (ตารางผนวกที่ 7)

4.1.4 การขายผลผลิตขางพารา

ในปัจจุบันชาวสวนขางพารานิยมขายผลผลิตในลักษณะเป็นน้ำยางสดมากที่สุด จำนวน 348 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 58.49 ของผู้ที่มีสวนขางพาราที่กริดได้แล้วทั้งหมด อีกร้อยละ 46.05 ขายในลักษณะเป็นยางแผ่นดิบ และมีเกษตรกรอีก 3 ราย ขายในลักษณะเป็นยางแผ่นรมควันซึ่งเป็นผู้แปรรูปน้ำยางสดเป็นยางแผ่นรมควัน

สำหรับแหล่งขายผลผลิตของชาวสวนขางพารา ส่วนน้อยที่ขายผลผลิตให้กับสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว มีเพียง 65 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 10.92 อีกร้อยละ 89.08 ขายให้กับพ่อค้าทั่วไป อาจเป็นเพราะสมาชิกอยู่ห่างไกลสหกรณ์ และทำยางแผ่นดิบที่ไม่ได้คุณภาพชั้น 3 และชาวสวนขางพาราเป็นรายเล็ก ได้ผลผลิตวันละไม่มาก ทำให้ไม่คุ้มกับค่าขนส่งและเวลาที่เสียไปกับการนำผลผลิตมาขายให้กับสหกรณ์ ซึ่งปัจจุบันสหกรณ์ซื้อผลผลิตในลักษณะเป็นยางแผ่นรมควันจากเครือข่ายที่มีโรงรมควันทั้งของเอกชนที่เป็นสมาชิกสหกรณ์ และจากโรงรมควันของสหกรณ์ กองทุนสงเคราะห์การทำสวนขางพาราซื้อน้ำยางมาแปรรูปเป็นยางแผ่นรมควัน และรับซื้อยางแผ่นดิบให้ราคาตามชั้นคุณภาพ (ตารางผนวกที่ 7)

4.1.5 การปลูกพืชแซมและเลี้ยงสัตว์ในสวนขางพารา

สมาชิกส่วนน้อยเพียงร้อยละ 18.97 มีการปลูกพืชแซมในสวนขางพารา โดยปลูกกล้วยแซมมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 63.51 ของผู้ปลูกพืชแซมทั้งหมด รองลงมาเป็น การปลูกสะเดา (ไม้เทียม) ผัก เงาะ ฝรั่ง พริก และสับปะรด เป็นต้น

สำหรับการเลี้ยงสัตว์ในสวนขางพารา พบว่า มีเพียงร้อยละ 8.97 หรือ 70 ราย ที่มีการเลี้ยงสัตว์ในสวนขางพารา โดยเลี้ยงวัวมากที่สุด จำนวน 56 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 80 ของผู้เลี้ยงสัตว์ในสวนขางพาราทั้งหมด สัตว์ที่มีการเลี้ยงมากที่สุดรองลงมาคือ แพะ และไก่ เป็นต้น (ตารางผนวกที่ 8)

4.1.6 การดูแลรักษาสวนขางพารา

1) การใช้ปุ๋ย

สำหรับขางพาราที่ยังกริดไม่ได้ จะใช้ปุ๋ยเคมีตามคำแนะนำของกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง ส่วนขางพาราที่กริดได้แล้ว ชาวสวนร้อยละ 97.98 มีการใส่ปุ๋ยเคมี โดยใส่เพียงปีละ 1 ครั้ง มากที่สุด จำนวน 336 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 57.63 ของผู้ใส่ปุ๋ยเคมีทั้งหมด รองลงมาใส่ปีละ 2 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 39.97 ของผู้ใส่ปุ๋ยเคมีทั้งหมด

สูตรปุ๋ยเคมีที่ใช้ คือ ใช้สูตร 15-15-15 มากที่สุด จำนวน 307 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 52.66 รองลงมาใช้ปุ๋ยสูตร 15-7-18, สูตร 20-8-20 และสูตร 16-8-4 คิดเป็นร้อยละ 13.89, 1.89 และ 1.37 ตามลำดับ

นอกจากนี้ ร้อยละ 1.51 มีการใส่ปุ๋ยคอกจำพวกมูลสัตว์เพียงอย่างเดียว และร้อยละ 13.61 มีการใส่ปุ๋ยคอกร่วมกับปุ๋ยเคมี (ตารางผนวกที่ 9)

2) การกำจัดวัชพืช

การกำจัดวัชพืชในสวนยางพารา พบว่า ชาวสวนยางพาราส่วนใหญ่ใช้แรงงานคนในการถางหญ้า จำนวน 438 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 56.15 รองลงมาใช้รถตัดหญ้า รถไถ และใช้ช่างฆ่าหญ้า คิดเป็นร้อยละ 20.35, 15.77 และ 15.38 ตามลำดับ (ตารางผนวกที่ 9)

4.1.7 ปัญหาที่พบในปัจจุบัน

ชาวสวนยางพาราที่เป็นสมาชิกจำนวน 573 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 73.46 มีปัญหา โดยมีปัญหาเรื่องราคายางตกต่ำมากที่สุด จำนวน 346 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 60.38 รองลงมาเป็นปัญหาเกี่ยวกับราคาปุ๋ยเคมีที่เพิ่มสูงขึ้น มีทุนน้อย ขายเป็นโรค หน้ายางตายนิ่ง (ตารางผนวกที่ 10)

4.1.8 สิ่งที่ต้องการให้สหกรณ์ช่วยเหลือ

มีสมาชิกจำนวน 473 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 60.64 มีความต้องการให้สหกรณ์ช่วยเหลือ โดยให้ช่วยเหลือปัญหาเรื่องคุณภาพและราคาปุ๋ยเคมี จำนวน 214 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 45.24 ของผู้มีความต้องการให้ช่วยเหลือ สิ่งที่ต้องการให้สหกรณ์ช่วยเหลือรองลงมา คือ แก้ปัญหาราคายางพาราลดต่ำ ลดดอกเบี้ยเงินกู้ เพิ่มแหล่งรับซื้อน้ำยางพ่อนั้น และดูแลเรื่องโรคยางพารา (ตารางผนวกที่ 10) ทีมวิจัยจะได้นำข้อมูลที่ได้ไปปรึกษาหารือกับฝ่ายบริหารของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จ.ตรัง เพื่อดำเนินการต่อไป

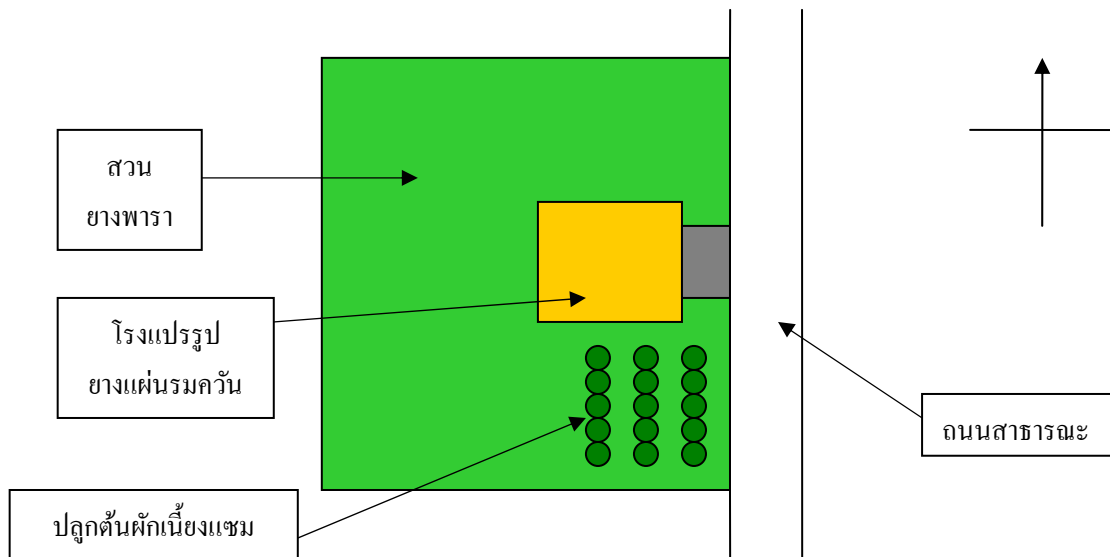
4.2 ศูนย์เรียนรู้โดยการพัฒนาสวนยางพาราเป็นเครือข่ายคุณค่าต้นน้ำ

การพัฒนาสวนยางพาราของสมาชิกสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวซึ่งเป็นธุรกิจต้นน้ำเพื่อรองรับการก้าวไปสู่ความเป็นผู้ส่งออกยางพาราที่เป็นธุรกิจปลายน้ำ เป็นการขยายผลเครือข่ายคุณค่าไปยังสมาชิกชาวสวนยางที่เป็นต้นน้ำให้ได้รับผลประโยชน์สูงขึ้นจากการพัฒนาเครือข่ายคุณค่ายางพารา โดยโครงการฯ ได้นำแนวทางการขยายผลแบบกลุ่มที่มีแกนนำเป็นศูนย์กลางการเรียนรู้เสมือนไข่แดงและมีสมาชิกกลุ่มเป็นไข่ขาวที่จะได้รับการเรียนรู้ผ่านแกนนำ ทั้งนี้ โครงการฯ ได้คัดเลือกแกนนำกลุ่มจำนวน 3 ราย จาก 3 กลุ่ม ที่เป็นภาคีเครือข่ายและทำธุรกิจขายยางแผ่นรมควันให้กับสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว เพื่อทำหน้าที่เป็นศูนย์กลางหรือแม่ข่ายที่เป็นต้นแบบในการขยายผลการทำสวนยางพารา (ผู้ผลิตน้ำยางหรือยางแผ่น) ซึ่งเป็นต้นน้ำของการทำธุรกิจของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว

ทั้งนี้ โครงการฯ ได้กำหนดเกณฑ์ในการคัดเลือกแกนนำในการขยายผล คือ (1) เป็นสมาชิกของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวที่สมาชิกฯ จำนวนมากให้การยอมรับในแง่ฐานะทางเศรษฐกิจและสังคม (2) มีสวนยางพาราเป็นของตนเอง มีความพร้อม และประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพสวนยางพารา และ (3) มีความสมัครใจเข้าร่วมโครงการฯ และพร้อมให้ความร่วมมือในการนำแนวปฏิบัติใหม่ๆ ในการทำสวนยางพาราที่ดีเป็นต้นแบบในการขยายผลให้สมาชิกกลุ่มได้เรียนรู้และนำไปปฏิบัติตาม โดยมีข้อมูลพื้นฐานเกี่ยวกับแกนนำของแต่ละกลุ่ม ดังต่อไปนี้

4.2.1 กลุ่มสวนสงเคราะห์ยางพัฒนา (นายายหม่อม)

ผู้ที่ได้รับคัดเลือกเป็นแกนนำได้แก่ประธานกลุ่มชื่อ นายสัมพันธ์ พันธุ์เกตุ อาศัยอยู่หมู่ที่ 4 ต.ย่านตาขาว อ.ย่านตาขาว จ. ตรัง อายุ 57 ปี การศึกษามัธยมศึกษา สวนยางที่ใช้เป็นแปลงเรียนรู้และถ่ายทอดแนวปฏิบัติการทำสวนยางพารามีขนาด 54 ไร่ ยางพาราอายุ 6 ปี พันธุ์ 251 ระยะปลูก 3 x 7 เมตร ยังไม่เปิดกรีด มีโรงแปรรูปยางแผ่นรมควันตั้งอยู่ในบริเวณสวนยาง มีแผนผังแสดงบริเวณสวนยางพาราดังภาพที่ 9



ภาพที่ 9 แผนผังแสดงที่ตั้งแปลงเรียนรู้สวนยางพาราของนายสัมพันธ์ พันธุ์เกตุ

ในการทำสวนยางนั้น แคนนารายนี้ยังมีสวนยางพาราอีก 1 แปลง ตั้งอยู่ในหมู่บ้านเดียวกัน มีขนาดเนื้อที่ 8 ไร่ ยางพาราอายุ 12 ปี พันธุ์ RRIM 600 ระยะปลูก 3 x 7 เมตร เมื่อยางเล็กอายุ 1-3 ปี ใช้ปุ๋ยสูตร 25-7-7 เมื่อยางมีอายุ 4 ปีขึ้นไป ใช้ปุ๋ยสูตร 15-15-15 และ 20-8-20 เปิดกรีดยังพาราเมื่อยางพารามีอายุ 7 ปี ได้ผลผลิตน้ำยางดิบประมาณ 60 กก./วันที่กรีดยังพารา มีเปอร์เซ็นต์น้ำยางประมาณร้อยละ 30 คิดเป็นยางแห้ง 18-19 กก. ในปี 2550 มีรายได้ประมาณ 340,000 บาท แบ่งครึ่งให้คนกรีดยังพาราที่เหลือเป็นรายได้ของเจ้าของสวนยางพาราประมาณ 170,000 บาท หักค่าปุ๋ยและค่าแรงงานในการดูแลสวนประมาณ 50,000 บาท คำนวณแล้วเจ้าของสวนมีรายได้สุทธิประมาณ 10,000 บาท/เดือน แต่ในระดับราคายางพาราที่เป็นอยู่ขณะนี้ที่ประมาณ 45-50 บาท/กก. นั้น เจ้าของสวนขนาดเนื้อที่ 8 ไร่ มีรายได้สุทธิเพียงประมาณ 7,000 บาท/เดือน เท่านั้น ส่วนในช่วงปลายปี 2552 ที่ราคายางพาราปรับตัวสูงขึ้นเป็นมากกว่า 80 บาท/กก. นั้น เจ้าของสวนยางมีรายได้สุทธิประมาณ 12,000 บาท/เดือน

ในส่วนของโรงแปรรูปยางแผ่นรมควันของกลุ่มสวนสงเคราะห์พัฒนานั้น มีนายสัมพันธ์ พันธุ์เกตุ เป็นเจ้าของและเป็นประธานกลุ่ม เป็นธุรกิจส่วนตัวโดยในระยะเริ่มต้นได้รับการส่งเสริมด้านความรู้ในการแปรรูปยางแผ่นรมควันจากกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง มีสมาชิกที่ส่งน้ำยางเป็นประจำประมาณ 200 ราย มีจุดรับซื้อน้ำยางดิบจากสมาชิก 2 จุด มีกำลังการผลิตยางแผ่นรมควัน 6 ตัน/วัน คิดเป็นปริมาณน้ำยางดิบที่รับซื้อได้ประมาณ 18,000 กก./วัน ขึ้นอยู่กับปริมาณเปอร์เซ็นต์น้ำยาง ใช้เวลาในการรมควัน 3-5 วัน ในปัจจุบันมีสมาชิกมาส่งน้ำยางประมาณหนึ่งในสามถึงครึ่งหนึ่งของกำลังผลิต ส่วนต่างของราคาซื้อขายคิดตามเปอร์เซ็นต์น้ำยางกับราคาที่ขายเป็นยางแผ่นรมควันประมาณ 8 บาท/กก. มีต้นทุนในการแปรรูปเป็นยางแผ่นรมควันประมาณ 5.50 บาท/กก. โดยคิดเป็นค่าแรงงาน 1.70 บาท/กก. และค่าไม้ฟืน 2.50 บาท/กก. (ไม่รวมค่าลงทุนก่อสร้างโรงรมควัน จักรรีดแผ่นยาง และอุปกรณ์ต่างๆ) ส่วนต่างนี้คำนวณจากภาวะที่ราคายางพาราปกติ ถ้าราคายางพาราผันผวนมาก ๆ มีโอกาสขาดทุนสูงเช่นเดียวกัน โดยในช่วงที่ราคายางพาราตกต่ำลงมาเมื่อช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี 2551 นั้น กลุ่มนี้ขาดทุนหลายแสนบาท ในช่วงเทศกาลปีใหม่ มีการแจกของขวัญให้กับสมาชิกที่มีการส่งน้ำยางดิบเป็นประจำ

ในการนำแนวปฏิบัติการพัฒนาการทำสวนยางพารานั้น แคนนารายนี้มีความสมัครใจที่จะพัฒนาแปลงเรียนรู้ โดยการใช้ปุ๋ยอินทรีย์ควบคู่กับการใช้ปุ๋ยเคมี และจะแบ่งพื้นที่สวนยางพาราที่เป็นแปลงเรียนรู้แห่งนี้ประมาณ 2 ไร่ ทำ

การปลูกพืชแซมระหว่างต้นยางพาราเพื่อเป็นรายได้เสริม โดยจะปลูกต้นผักเนียงซึ่งเป็นไม้ยืนต้น นำส่วนของใบอ่อนมาใช้เป็นอาหาร ขอบขึ้นในบริเวณที่มีร่มเงาซึ่งเหมาะกับสภาพสวนยางพาราอายุมากกว่า 5 ปีขึ้นไป ในพื้นที่สวนยางพาราที่แก่นำได้ปลูกต้นสะเดาแซมยางพาราประมาณ 50 ต้นด้วย สะเดาเป็นไม้ยืนต้นสามารถขายเนื้อไม้ได้ราคาสูงนำไปแปรรูปเป็นไม้กระดานใช้ในสิ่งปลูกสร้างได้ นอกจากนี้แก่นำรายนี้ได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลปริมาณน้ำยางดิบ ผลผลิตยางแปรรูปยางแผ่นรมควัน รวมถึงราคาขายพารารายวัน จึงเห็นสมควรส่งเสริมให้เป็นศูนย์ข้อมูลระดับชุมชนเพื่อให้เป็นต้นแบบแก่ชุมชนอื่นๆ ภายใต้อำนวยการเกษตรย่านตาขาว

จากการที่หมื่นกวีชัยได้เสนอแนะให้มีการปลูกพืชแซมเพื่อสร้างรายได้เสริม นั้น เกษตรกรรายนี้ได้ทำการปลูกต้นผักเนียงโดยความสมัครใจเพื่อนำร่องเป็นตัวอย่างแก่เกษตรกรที่เป็นสมาชิกกลุ่มจะได้นำไปขยายผลต่อไปในอนาคต โดยได้ทำการปลูกต้นผักเนียงแซมระหว่างแถวของต้นยางพาราในพื้นที่ประมาณ 2 ไร่ (ภาพที่ 6) ทำการปลูกในเดือนกันยายน 2552 (ขณะนี้ต้นผักเนียงมีอายุได้ 5 เดือน) ระยะการปลูก 1.5 x 7.0 เมตร จำนวน 4 แถวระหว่างแถวต้นยางพารา รวมปลูกจำนวน 160 ต้น (ภาพที่ 10)



ภาพที่ 10 ต้นผักเนียงที่ปลูกแซมระหว่างต้นยางพาราในแปลงเรียนรู้สวนยางพาราของนายสัมพันธ์ พันธุ์เกตุ

ค่าใช้จ่ายในการเตรียมพื้นที่ไม่มีเพราะปลูกในแปลงยาง ค่าชุดหลุมๆ ละ 5 บาท คิดเป็นเงิน 800 บาท ค่าต้นกล้า 20 บาท/ต้น คิดเป็นเงิน 3,200 บาทค่าปุ๋ยรองพื้น 340 บาท ค่าปุ๋ยบำรุงดินประมาณ 1,800 บาท/ปี ไม่ต้องจ่ายค่าแรงในการดูแลรักษาเพราะจ่ายรวมอยู่ในค่าการดูแลรักษายางพารา มีค่าใช้จ่ายรวมประมาณ 6,140 บาท ขณะนี้ยังไม่สามารถเก็บขายได้ มีเพียงการเก็บไว้บริโภคในครัวเรือนเล็กน้อย ราคาผักเนียงในตลาดจะอยู่ที่ประมาณ 50 – 60 บาท/กก. คาดว่าเมื่อต้นผักเนียงโตเต็มที่แล้วจะสามารถเก็บยอดผักเนียงไปขายในตลาดได้วันละประมาณ 150 - 250 บาท/วัน แก่นนำผู้นี้มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการทำสวนยางพารา ดังต่อไปนี้

1) เกษตรกรส่วนใหญ่ขาดความรู้ ความเข้าใจในเรื่องของดิน เช่น การปรับปรุงสภาพและโครงสร้างของดิน ความต้องการธาตุอาหารในดิน ความเป็นกรดเป็นด่างของดิน การใช้ปุ๋ยขาวและโดโลไมท์ และประเภทของดินที่เหมาะสมในการปลูกยางพารา นอกจากนี้ยังขาดความเข้าใจในการใช้ปุ๋ยและพันธุ์ยางที่ถูกต้องเหมาะสม เกษตรกรบางรายได้รับปุ๋ยจากกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยางไปแล้วนำไปขายต่อ ไม่ได้ใช้ประโยชน์กับสวนยางตนเอง และบางรายได้รับปุ๋ยจากกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยางแต่ไม่เพียงพอ และยังมีปัญหาในเรื่องการขาดเงินทุนในการปรับปรุงสวนยางอีกด้วย

2) เกษตรกรต้องการความรู้เพิ่มเติมในการปลูกพืชแซมยาง ในสวนยางที่มีอายุ 1-3 ปี และสวนยางที่มีอายุ 4 ปีถึงโค่นปลูกใหม่ เพื่อเป็นรายได้เสริมจากรายได้ที่ได้รับจากการปลูกยาง

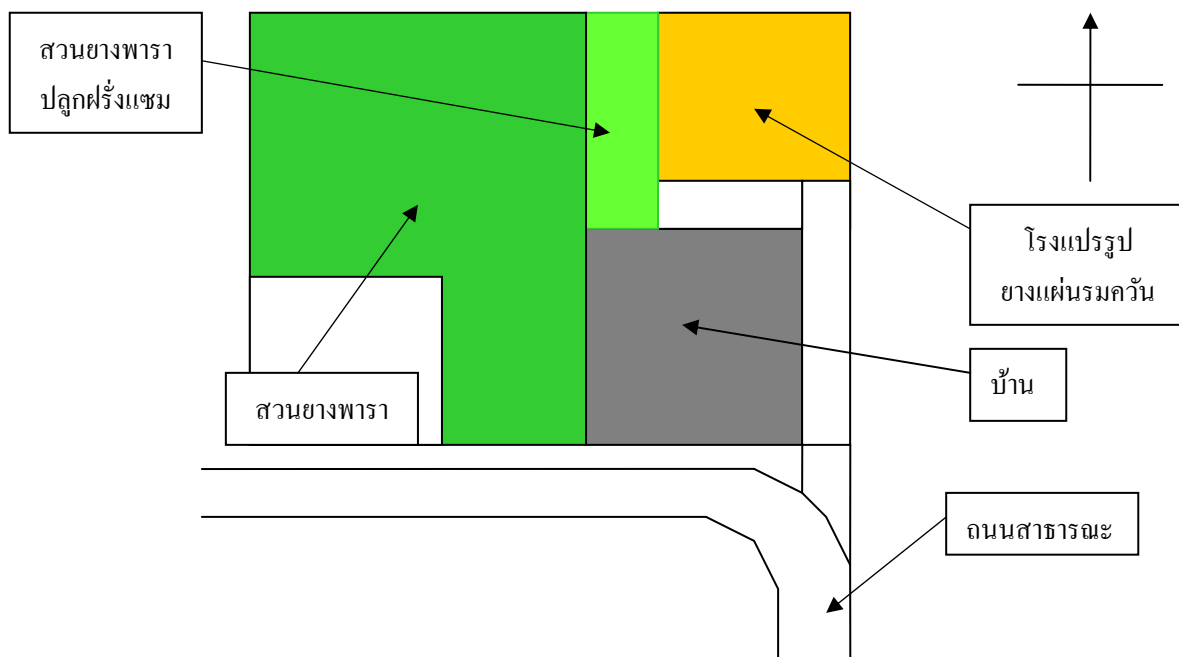
3) ปัญหาในด้านการตลาดและราคาขางพารา เกษตรกรบางรายยังไม่สามารถผลิตขางให้ตรงกับความต้องการของตลาดได้ นอกจากนี้ ราคาของน้ำยาง ขางแผ่นรมควัน และไม้ขางพารา ยังมีราคาต่ำและมีความผันผวนด้วย

4.2.2 กลุ่มพัฒนาคุณภาพขางพาราบ้านท่าบันได

ผู้ที่ได้รับคัดเลือกเป็นแกนนำได้แก่ประธานกลุ่มชื่อ นายจรัส จิตรพิเชตร อาศัยอยู่หมู่ที่ 2 ต.ย่านตาขาว อ. ย่านตาขาว จ. ตรัง อายุ 37 ปี การศึกษาปริญญาตรี สวนยางที่ใช้เป็นแปลงเรียนรู้และถ่ายทอดแนวปฏิบัติการทำสวนขางพารามีขนาด 5 ไร่ ขางพาราอายุ 2 ปี พันธุ์ 251 ระยะปลูก 3 x 7 เมตร ยังไม่เปิดกรีด โดยในพื้นที่สวนขางนี้ได้มีการใช้พื้นที่ขนาด 2 งานปลูกฝรั่งแซมขางด้วย มีพื้นที่อีก 4 ไร่อยู่ในแปลงเดียวกันเป็นโรงแปรรูปขางแผ่นรมควันและเป็นบ้านที่อยู่อาศัย มีแผนผังแสดงบริเวณสวนขางพาราดังภาพที่ 11

ในการทำสวนขางนั้น แกนนำรายนี้ยังมีสวนขางพาราอีก 1 แปลง ได้รับมรดกมา ตั้งอยู่ในหมู่บ้านเดียวกัน มีขนาดเนื้อที่ 40 ไร่ ที่ดินแปลงนี้เคยปลูกปาล์มน้ำมันเมื่อต้นปาล์มมีอายุมากกว่า 20 ปี จึงทำการโค่นและเปลี่ยนมาปลูกขางพาราเมื่อ 2 ปีที่แล้ว เพราะช่วงนั้นราคาขางพาราสูงมาก ขางพาราในสวนนี้มีอายุ 2 ปี พันธุ์ 251 ระยะปลูก 3 x 7 เมตร ใช้ปุ๋ยสูตร 25-7-7 คาดว่าจะเปิดกรีดเมื่อขางพารามีอายุ 7 ปี ค่าปุ๋ยและค่าแรงงานในการดูแลสวนประมาณ 200,000 บาท /ปี

ในส่วนของโรงแปรรูปขางแผ่นรมควันของกลุ่มพัฒนาคุณภาพขางพาราบ้านท่าบันไดนั้น มีนาย จรัส จิตรพิเชตร เป็นเจ้าของและเป็นประธานกลุ่ม เป็นธุรกิจส่วนตัวโดยในระยะเริ่มต้นได้รับการถ่ายทอดด้านความรู้ในการแปรรูปขางแผ่นรมควันจากนายสัมพันธ์ พันธุ์เกตุ มีสมาชิกที่ส่งน้ำยางเป็นประจำประมาณ 130 ราย แต่ละรายมีพื้นที่สวนขางพาราเฉลี่ยประมาณ 10 ไร่ ส่วนใหญ่ร้อยละ 80 ของสมาชิกปลูกขางพาราพันธุ์ 600 มีจุดรับซื้อน้ำยางดิบจากสมาชิก 3 จุด โรงแปรรูปขางแผ่นรมควันมีกำลังการผลิตขางแผ่นรมควัน 6 ตัน/วัน คิดเป็นปริมาณน้ำยางดิบที่รับซื้อได้ประมาณ 18,000 กก./วัน ขึ้นอยู่กับปริมาณเปอร์เซ็นต์น้ำยาง ใช้เวลาในการรมควัน 3-5 วัน ช่วงที่มีน้ำยางดิบเข้ามามากจะอยู่ในช่วงเดือนพฤศจิกายน ถึงธันวาคม ในปัจจุบันมีสมาชิกมาส่งน้ำยางประมาณครึ่งหนึ่งถึงสองในสามของกำลังผลิต ส่วนต่างของราคารับซื้อคิดตามเปอร์เซ็นต์น้ำยางกับราคาที่ขายเป็นขางแผ่นรมควันประมาณ 8.50 บาท/กก. มีต้นทุนในการแปรรูปเป็นขางแผ่นรมควันประมาณ 5.50 บาท/กก. โดยคิดเป็นค่าแรงงาน 1.70 บาท/กก. และค่าไม้ฟืน 2.50 บาท/กก. (ไม่รวมค่าลงทุนก่อสร้างโรงรมควัน จักรรีดแผ่นขาง และอุปกรณ์ต่างๆ) ส่วนต่างนี้คำนวณจากภาวะที่ราคาขางพาราปกติ ถ้าราคาขางพาราผันผวนมากๆ มีโอกาสขาดทุนสูงเช่นเดียวกัน โดยในช่วงที่ราคาขางพาราคงต่ำลงมาเมื่อช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี 2551 นั้น กลุ่มนี้ขาดทุนหลายแสนบาทเช่นเดียวกัน



ภาพที่ 11 แผนผังแสดงที่ตั้งแปลงเรียนรู้สวนยางพาราของนายจรินทร์ จิตรพิเชษฐ์

ในการนำแนวปฏิบัติการพัฒนาการทำสวนยางพารานั้น แกนนำรายนี้มีความสมัครใจที่จะพัฒนาแปลงเรียนรู้ โดยการใช้ปุ๋ยอินทรีย์ควบคู่กับการใช้ปุ๋ยเคมี และได้แบ่งพื้นที่สวนยางพาราที่เป็นแปลงเรียนรู้แห่งนี้ประมาณ 2 งาน ทำการปลูกพืชแซมระหว่างต้นยางพาราที่มีอายุ 6 เดือน เพื่อเป็นรายได้เสริมและเก็บไว้บริโภคในครัวเรือนโดยไม่สารพืชรบกวนเพราะเป็นผลผลิตที่ปราศจากสารเคมีเนื่องจากไม่มีการใช้สารเคมีในกระบวนการผลิต โดยปลูกต้นฝรั่ง ซึ่งเป็นไม้ยืนต้น ชอบพื้นที่ที่ได้รับแสงแดดเต็มที่ จึงเหมาะกับสภาพสวนยางพาราอายุน้อยกว่า 4 ปี มีต้นฝรั่ง 100 ต้น อายุ 2 ปี (ภาพที่ 12) เท่ากับอายุต้นยางพารา ระยะปลูก 3 x 4 เมตร ค่าจ้างขุดหลุม 500 บาท ค่าต้นกล้า 15 บาท/ต้น คิดเป็นเงิน 1,500 บาท อายุ 1 ปี มีการทำระบบให้น้ำที่ลงทุนไปประมาณ 5,000 บาท ด้วย มีการบำรุงต้นฝรั่งด้วยปุ๋ย ปริมาณ 0.5 กิโลกรัม/ต้น คิดเป็นค่าใช้จ่าย 500 บาท/ปี ค่าแรงงานบำรุงรักษา 800 บาท/ปี ค่าแรงงานห่อผลและเก็บเกี่ยว 800 บาท/ปี รวมค่าใช้จ่ายตั้งแต่ปลูก 11,000 บาท ขายฝรั่งได้ในราคา 30-35 บาท/กก. เก็บผลฝรั่งไว้บริโภคในครัวเรือนและขายไปแล้วประมาณ 350 กก. คิดเป็นมูลค่าของผลผลิตฝรั่งประมาณ 9,500.00 บาท ซึ่งใกล้เคียงกับค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่ได้ใช้ไปแล้ว

แกนนำผู้นี้มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการทำสวนยางพารา ดังต่อไปนี้

- 1) เกษตรกรชาวสวนยางขาดการวางแผนในการปลูกยาง โดยส่วนใหญ่จะทำการปลูกยางตามที่ตนเองคุ้นเคย ไม่มีการศึกษาเปรียบเทียบผลผลิตและข้อดีข้อเสียของยางแต่ละพันธุ์ การปลูกยางพันธุ์ที่ได้ผลผลิตต่ำทำให้เสียโอกาสในการที่จะได้รับรายได้ที่สูงกว่า
- 2) เกษตรกรขาดพันธุ์ยางที่เหมาะสม เนื่องจากพันธุ์ยางใหม่ๆ ที่ให้ผลผลิตสูงจะเป็นที่รู้จักกันในวงแคบและมีราคาต้นกล้าแพงกว่ากล้ายางทั่วไปประมาณ 1 เท่าตัว



ภาพที่ 12 ต้นฝรั่งที่ปลูกแซมระหว่างต้นยางพาราในแปลงเรียนรู้สวนยางพาราของนายจรรย์ จิตรเพ็ชร

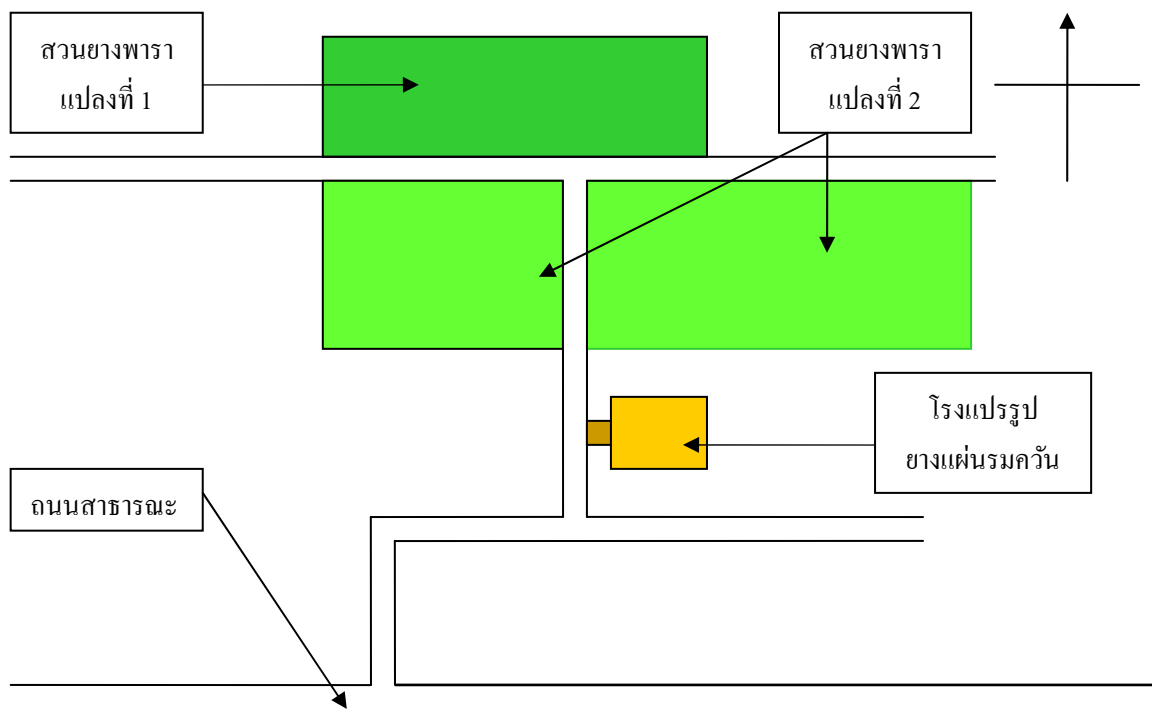
3) เกษตรกรขาดความรู้ ความเข้าใจในการปลูกยางพารา แม้ว่าในปัจจุบันจะมีหน่วยงานของรัฐที่มีหน้าที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการปลูกยาง โดยเฉพาะ แต่หน่วยงานเหล่านั้นมีบุคลากรจำกัด ดูแลเกษตรกรได้ไม่ทั่วถึง โดยหน่วยงานของราชการ โดยเฉพาะสำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง (สทย.) ควรจัดอบรมให้ความรู้แก่เกษตรกรชาวสวนยางแบบครบวงจรในทุกพื้นที่ เพื่อเพิ่มความรู้ความเข้าใจให้กับเกษตรกร โดยเฉพาะ เช่น หลักสูตรการดูแลรักษาต้นยาง การป้องกันโรคที่เกิดกับยางพารา วิธีการกรีดยางที่ถูกต้อง และแนวทางในการลดต้นทุนในการปลูกยาง เป็นต้น

4) ควรมีการให้ความรู้ ส่งเสริม และสนับสนุนให้มีการปลูกพืชแซมยาง เช่น การปลูกผัก ผลไม้ ในช่วง 1-4 ปีแรกของการปลูกยางพารา เพื่อเพิ่มรายได้ให้กับเกษตรกร

5) รัฐบาลควรมีนโยบายในการแก้ปัญหาหาราคายางตกต่ำอย่างเป็นรูปธรรมและต่อเนื่อง โดยจัดตั้งหน่วยงานที่มีหน้าที่รับผิดชอบในส่วนนี้โดยเฉพาะ เพื่อจะได้มีการวางแผนในการแก้ปัญหาอย่างเป็นระบบ ทั้งระยะสั้นและระยะยาวต่อไป

4.2.3 กลุ่มพัฒนาคุณภาพยางพาราบ้านป่ากอ

ผู้ที่ได้รับคัดเลือกเป็นแกนนำได้แก่ประธานกลุ่มชื่อ นายศรารุช ชื่นสกุล อาศัยอยู่หมู่ที่ 5 ต. ปะเหลียน อ. ปะเหลียน จ. ตรัง อายุ 25 ปี การศึกษามัธยมศึกษา สวนยางที่ใช้เป็นแปลงเรียนรู้และถ่ายทอดแนวปฏิบัติการทำสวนยางพารามี 2 แปลงติดกัน แปลงที่ 1 ได้รับมรดกมา มีขนาด 30 ไร่ ยางพาราอายุ 25 ปี พันธุ์ 600 ระยะปลูก 3x7 เมตร (ไร่ละ 70 ต้น) เปิดกรีดแล้วได้ผลผลิตน้ำยางดิบประมาณ 60 กก./วันที่กรีด (กรีดได้ประมาณ 150 วัน/ปี) เปอร์เซ็นน้ำยางร้อยละ 34 คิดเป็นผลผลิตยางแห้ง 20 กก. แบ่งครึ่งกับคนกรีด เจ้าของสวนมีรายได้ประมาณ 500-600 บาท/วันที่กรีด เมื่อช่วงเดือนเมษายน 2552 เกิดลมพายุฤดูร้อนทำให้สวนแห่งนี้เสียหายเป็นเนื้อที่มากกว่า 10 ไร่ คาดว่าจะดำเนินการขอสงเคราะห์เพื่อปลูกยางพาราทดแทนภายใน 2 ปีนี้ แปลงที่ 2 ได้รับมรดกมาเช่นเดียวกัน มีขนาดเนื้อที่ 64 ไร่ ยางพาราอายุ 4 ปี พันธุ์ 251 ระยะปลูก 3 x 7 เมตร ใช้ปุ๋ยสูตร 25-7-7 ในอัตรา 0.5 กก./ต้น และใช้ปุ๋ยจี้ไถด้วย คาดว่าจะเปิดกรีดเมื่อยางพาราอายุ 7 ปี ค่าปุ๋ยและค่าแรงงานในการดูแลสวนประมาณ 260,000 บาท/ปี โดยในพื้นที่สวนยางนี้ได้มีการปลูกกล้วยน้ำหว้า และต้นสะเดาแซมยางด้วย และมีพื้นที่อีก 5 ไร่ตั้งอยู่ใกล้กันเป็นโรงแปรรูปยางแผ่นรมควัน มีแผนผังแสดงบริเวณสวนยางพาราดังภาพที่ 13



ภาพที่ 13 แผนผังแสดงที่ตั้งแปลงเรียนรู้สวนยางพาราของนายศราวุธ ชื่นสกุล

ในการทำสวนยางนั้น แคนนารายนี้ยังมีสวนยางพาราอีก 1 แปลง ได้รับมรดกมา ตั้งอยู่ในหมู่บ้านเดียวกัน มีขนาดเนื้อที่ 50 ไร่ อายุยางพารา 27 ปี พันธุ์ 600 ระยะปลูก 3 x 7 เมตร ใช้ปุ๋ยสูตร 15-15-15 ได้ผลผลิตและรายได้ประมาณ 2 เท่าของสวนยางแปลงที่ 1 ที่กล่าวถึงไปแล้ว คาดว่าจะขอสงเคราะห์เพื่อปลูกยางพาราทดแทนภายใน 2 ปี ค่าปุ๋ยและค่าแรงงานในการดูแลสวนประมาณ 100,000 บาท /ปี

ในส่วนของโรงแปรรูปยางแผ่นรมควันของกลุ่มพัฒนาคุณภาพยางพาราบ้านท่าบันไดนั้น มีนาย ศราวุธ ชื่นสกุล เป็นประธานกลุ่ม ดำเนินธุรกิจแบบวิสาหกิจชุมชน กลุ่มนี้ได้เช่าโรงแปรรูปยางแผ่นรมควันที่ก่อสร้างโดยกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยางแต่ได้ถูกปล่อยให้ทิ้งร้าง ทางกลุ่มจ่ายค่าเช่าให้กับเจ้าของที่ดินที่โรงแปรรูปฯ ตั้งอยู่ 3,000 บาท/เดือน โดยในระยะเริ่มต้นได้รับการถ่ายทอดด้านความรู้ในการแปรรูปยางแผ่นรมควันจากสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว มีสมาชิกที่ส่งน้ำยางเป็นประจำประมาณ 50 ราย ในการรวมกลุ่มกันนั้นมีการลงทุนร่วมกันในรูปแบบของการซื้อหุ้นๆ ละ 50 บาท คนละ 10 หุ้นเป็นอย่างน้อย แต่ละรายมีพื้นที่สวนยางพาราเฉลี่ยประมาณ 20 ไร่ ส่วนใหญ่ร้อยละ 80 ของสมาชิกปลูกยางพาราพันธุ์ 600 โรงแปรรูปยางแผ่นรมควันมีกำลังการผลิตยางแผ่นรมควัน 3 ตัน/วัน คิดเป็นปริมาณน้ำยางดิบที่รับซื้อได้ประมาณ 9,000 กก./วัน ขึ้นอยู่กับปริมาณเปอร์เซ็นต์น้ำยาง ใช้เวลาในการรมควัน 3-5 วัน ช่วงที่มีน้ำยางดิบเข้ามาจะอยู่ในช่วงเดือนพฤศจิกายน ถึงธันวาคม ในปัจจุบันมีสมาชิกมาส่งน้ำยางประมาณหนึ่งในสามของกำลังผลิต คิดเป็นปริมาณน้ำยางดิบประมาณ 3 ตัน/วัน หรือเป็นยางแผ่นรมควันประมาณ 1.2 ตัน/วัน ส่วนต่างของราคารับซื้อคิดตามเปอร์เซ็นต์น้ำยางกับราคาที่ขายเป็นยางแผ่นรมควันประมาณ 8.00 บาท/กก. มีต้นทุนในการแปรรูปเป็นยางแผ่นรมควันประมาณ 4-5 บาท/กก. โดยคิดเป็นค่าแรงงาน 1.70 บาท/กก. และค่าไม้ฟืน 2.25 บาท/กก. (ไม่รวมค่าลงทุนก่อสร้างโรงรมควัน จักรรีดแผ่นยาง และอุปกรณ์ต่างๆ) ส่วนต่างนี้คำนวณจากภาวะที่ราคายางพาราปกติ ถ้าราคายางพาราผันผวนมากๆ มีโอกาสขาดทุนสูงเช่นเดียวกัน โดยในช่วงที่ราคายางพาราตกต่ำลง

มาเมื่อช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี 2551 นั้น กลุ่มนี้ต้องหยุดการทำยางแผ่นรมควันไประยะหนึ่ง โดยเฉลี่ยกลุ่มนี้มีกำไรจากการธุรกิจประมาณปีละ 5-6 แสนบาท กำไรที่ได้มีการจัดสรรเข้ากองกลางร้อยละ 20 ซื้หุ้นเพิ่มร้อยละ 30 และที่เหลือร้อยละ 50 นำมาจ่ายเป็นเงินปันผลตามหุ้นที่ลง

ในการนำแนวปฏิบัติการพัฒนาการทำสวนยางพาราขึ้น แกนนารายนี้มีความสนใจที่จะนำสวนยางพาราแปลงที่ 2 พัฒนาเป็นแปลงเรียนรู้โดยการใช้ปุ๋ยอินทรีย์ควบคู่กับการใช้ปุ๋ยเคมี และจะแบ่งพื้นที่สวนยางพาราที่เป็นแปลงเรียนรู้แห่งนี้ประมาณ 5 ไร่ ทำการใส่ปุ๋ยตามความจำเป็นให้สอดคล้องกับผลการวิเคราะห์ธาตุอาหารในดิน และเมื่อเปิดกรีดจะทดลองใช้วิธีการกรีดแบบ 2 หน้าสลับวัน พร้อมทั้งทำการปลูกพืชแซมระหว่างต้นยางพาราเพื่อเป็นรายได้เสริม โดยจะปลูกต้นผักเนียงซึ่งเป็นไม้ยืนต้น นำส่วนของใบอ่อนมาใช้เป็นอาหาร ขอบขึ้นในบริเวณที่มีร่มเงาซึ่งเหมาะกับสภาพสวนยางพาราอายุมากกว่า 5 ปีขึ้นไป

นอกจากนี้ในพื้นที่สวนยางพาราขึ้นแกนนารายนี้ได้ปลูกต้นสะเดาแซมแทนต้นยางพาราที่ตายประมาณ 100 ต้นด้วย (ภาพที่ 14) สะเดาเป็นไม้ยืนต้นสามารถขายเนื้อไม้ได้ราคาสูงนำไปแปรรูปเป็นไม้กระดานใช้ในสิ่งปลูกสร้างได้ การปลูกต้นสะเดาเสริมเป็นกิจกรรมที่เหมาะสมกับอุปนิสัยของเกษตรกรชาวสวนยางเพราะเกษตรกรไม่ต้องใช้เวลาดูแลรักษาหลักการปลูก (เกษตรกรชาวสวนยางส่วนใหญ่จะไม่ปลูกพืชแซมเพราะต้องใช้เวลามาดูแลบำรุงรักษา) ต้นสะเดาเมื่อปลูกแล้วจะแข็งแรง สามารถเจริญเติบโตได้โดยไม่ต้องดูแลและบำรุงรักษา การปลูกต้นสะเดาเสริมในสวนยางพาราไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย ต้นกล้าได้จากธรรมชาติไม่ต้องซื้อ เมื่อต้นสะเดามีอายุมากกว่า 15 ปี ก็สามารถตัดขายได้ คาดประมาณการณั้วจะขายได้ต้นละไม่น้อยกว่า 3,000 บาท ต้นสะเดาจำนวน 100 ต้น จะสร้างรายได้ไม่ต่ำกว่า 300,000 บาท ภายในช่วงระยะเวลา 15 ปี



ภาพที่ 14 ต้นสะเดาที่ปลูกแซมระหว่างต้นยางพาราในแปลงเรียนรู้สวนยางพาราของนายศราวุธ ชันสกุล

แกนนารายนี้มีความคิดเห็นเกี่ยวกับการทำสวนยางพารา ดังต่อไปนี้

1) ในด้านความเป็นอยู่ของเกษตรกรนั้น พบว่าเกษตรกรชาวสวนยางส่วนใหญ่มีที่ดินเป็นของตนเองจึงไม่มีปัญหาในเรื่องทางด้านเศรษฐกิจมากนัก แต่เกษตรกรไม่มีความขยันขันแข็งในการทำสวนยาง อีกทั้งมีบางรายใช้เงินอย่างฟุ่มเฟือย ขาดคุณธรรม นอกจากนี้ยังมีปัญหาในเรื่องการขาดตลาดรับซื้อยางอีกด้วย

2) ปัญหาเกษตรกรขาดความรู้ในเรื่องของการใช้ปุ๋ยที่ถูกต้องเหมาะสมกับสภาพดินในแต่ละพื้นที่ ขาดความรู้ในเรื่องการปลูกยางพันธุ์ที่เหมาะสม ขาดความรู้เรื่องการจัดการสวนยางอย่างเป็นระบบ ขาดความรู้เรื่องโรคของยาง และขาดความรู้ในเรื่องการตลาดยางพารา

3) ความช่วยเหลือที่เกษตรกรชาวสวนยางพาราต้องการจากภาครัฐ ได้แก่ต้องการให้สำนักงานกองทุนสงเคราะห์สวนยาง (สทย.) ให้ความช่วยเหลือด้านต่างๆ มากกว่านี้ และยังคงต้องการให้สำนักงานวิจัยพันธุ์ยาง และสำนักงานพัฒนาที่ดินได้เข้ามีส่วนในการเพิ่มขีดความสามารถให้มากขึ้นด้วย

4.3 การปรับโครงสร้างและการบริหารจัดการของสหกรณ์

การเชื่อมโยงจากระบบการผลิตยางพาราของสมาชิกสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวผ่านโซ่อุปทานผู้ตลาดเป้าหมายเพื่อเพิ่มและขยายผลเครือข่ายคุณค่าตั้งแต่ธุรกิจต้นน้ำเพื่อรองรับการก้าวไปสู่ความเป็นผู้ส่งออกยางพาราที่เป็นธุรกิจปลายน้ำ เป็นการเพิ่มคุณค่าไปยังสมาชิกชาวสวนยางที่เป็นต้นน้ำให้ได้รับผลประโยชน์สูงขึ้นจากการพัฒนาเครือข่ายคุณค่ายางพาราจำเป็นต้องมีการวางแผนกลยุทธ์เพื่อสร้างตัวแบบการบริหารและปรับโครงสร้างของสหกรณ์ดังต่อไปนี้

4.3.1 การประชุมระดมความเห็นเกี่ยวกับการวางแผนกลยุทธ์ของสหกรณ์

การประชุมระดมความเห็นระหว่างผู้ประสานงานชุดวิจัยฯ คณะนักวิจัย ผู้แทนกรรมการดำเนินงานของสหกรณ์ฯ และผู้จัดการฯ (รายชื่อและผลการประชุมแสดงในภาคผนวก ฉ และภาคผนวก ช) เกี่ยวกับการวางแผนกลยุทธ์ของสหกรณ์และแนวทางธุรกิจการส่งออกยางพาราของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด ได้แผนกลยุทธ์ซึ่งประกอบด้วยโครงการและแผนต่าง ๆ โดยสรุป ดังต่อไปนี้ (ตารางที่ 3)

(1) โครงการเวทีเรียนรู้ มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างโอกาสการเรียนรู้แก่สมาชิกชั้นนำ ผู้นำกลุ่มสมาชิก กรรมการดำเนินงานและพนักงานของสหกรณ์ฯ อย่างสม่ำเสมอ โดยจัดทำปฏิทินเรียนรู้ของกลุ่มต่าง ๆ อย่างชัดเจน ใช้งบประมาณปกติของสหกรณ์และงบโครงการวิจัย มีอนุกรรมการการศึกษาและรองผู้จัดการฯ เป็นผู้รับผิดชอบ

(2) โครงการพัฒนาสวนต้นแบบ มีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนารูปแบบการทำสวนยางที่ลดต้นทุนการผลิตและเพิ่มรายได้ โดยมีผลลัพธ์ที่คาดหวัง คือ ได้ศูนย์เรียนรู้สวนยางพาราต้นแบบจำนวน 3 สวน และชุดความรู้การทำสวนยางพารา มีอนุกรรมการฝ่ายสวนยางพาราและหัวหน้าหน่วยโรงอัดก้อนเป็นผู้รับผิดชอบ

(3) โครงการนำร่องทำสวนยางพาราแบบ GAP มีวัตถุประสงค์เพื่อเตรียมการระบบการเกษตรมาตรฐานสากลเพื่อการส่งออกโดยมีผลลัพธ์ที่คาดหวัง คือ ได้ศูนย์เรียนรู้ GAP มีคณะนักวิจัยและผู้จัดการเป็นผู้รับผิดชอบ

(4) แผนปรับปรุงโรงงานด้วยการจัดตั้งค่า 5 ส. และการประกวด มีวัตถุประสงค์เพื่อปรับปรุงมาตรฐานและความสะอาดของโรงงาน เพื่อปรับมาตรฐานการทำงานของบุคลากรโรงงาน และจัดระบบการทำงาน ณ จุดรวบรวม โดยมีผลลัพธ์ที่คาดหวัง คือ มีกลไกและกระบวนการทำงานในขั้นตอนการรับซื้อและรวบรวม การกำหนดรหัสสินค้าของเครือข่าย และมีมาตรการของการทำงานร่วมกันระหว่างสหกรณ์ฯ และเครือข่าย มีผู้จัดการและหัวหน้าหน่วยโรงอัดก้อนเป็นผู้รับผิดชอบ

(5) แผนบูรณาการการทำงานของทีมงานเฉพาะกิจ มีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาระบบการทำงานระหว่างฝ่ายนโยบายกับฝ่ายจัดการเพื่อการบรรลุเป้าหมายร่วมกัน โดยมีผลลัพธ์ที่คาดหวัง คือ ได้มีการทบทวนและปรับปรุง Job

Descriptions ให้สอดคล้องกับโครงสร้างการบริหารงานและแผนธุรกิจ มีการพิจารณากรอบตำแหน่งงานที่จำเป็น โดยมีประธานคณะกรรมการฯ และผู้จัดการเป็นผู้รับผิดชอบ

(6) แผนธุรกิจยางพารา มีวัตถุประสงค์เพื่อให้มีแผนการทำงานในอนาคต 3 ปี ที่สอดคล้องกับแผนที่กลยุทธ์ ได้แก่ แผนรวบรวมผลผลิต แผนจัดจำหน่ายตามช่องทางการตลาดต่าง ๆ แผนบริหารความเสี่ยง แผนการเงิน และการจัดทำงบการเงินล่วงหน้า โดยมีผลลัพธ์ที่คาดหวัง คือมีแผนรวบรวมผลผลิตยางพารา แผนจัดจำหน่ายตามช่องทางการตลาดต่าง ๆ แผนบริหารความเสี่ยง แผนการเงิน และการจัดทำงบการเงินล่วงหน้า รวมทั้งมีฐานข้อมูลสมาชิกผู้ปลูกยางพารา / ระบบสารสนเทศ โดยมีคณะนักวิจัยและผู้จัดการฯ เป็นผู้รับผิดชอบ

ตารางที่ 3 กิจกรรม วัตถุประสงค์ ผลลัพธ์ที่คาดหวัง และผู้รับผิดชอบ

	วัตถุประสงค์	ผลลัพธ์ที่คาดหวัง	ผู้รับผิดชอบ
1. โครงการเวทีเรียนรู้ (1)	- สร้างโอกาสการเรียนรู้แก่สมาชิกชั้นนำ ผู้นำกลุ่มสมาชิก กรรมการ และ พนักงาน อย่างสม่ำเสมอ	- จัดทำปฏิทินการเรียนรู้ของกลุ่มต่างๆอย่างชัดเจน (ใช้งบประมาณปกติที่พอมีงบวิจัย)	อนุกรรมการการศึกษา / รอง ผจก
2. โครงการพัฒนาส่วนตัวแบบ(2)	- พัฒนารูปแบบการทำสวนยางที่ลดต้นทุน/เพิ่มรายได้		อนุกรรมการยางพารา/ หัวหน้าโรงอัดก้อน
3.โครงการนำร่อง GAP (3)	- เตรียมการสำหรับระบบเกษตรมาตรฐานสากล	- ได้ ศูนย์เรียนรู้ GAP สวนยางต้นแบบ - มีความรู้การทำสวนยาง	ทีมวิจัย / ผจก
4. แผนปรับปรุงโรงงาน ด้วยการจัดการ 5 ส /การประกวด	- เพื่อปรับปรุงมาตรฐานและความสะอาดของโรงงาน - เพื่อปรับมาตรฐานการทำงานของบุคลากร โรงงาน - จัดระบบการทำงาน ณ จุดรวบรวม	- มีกลไกและกระบวนการทำงานขึ้นตอนการรับซื้อ/รวบรวม - การกำหนดรหัสสินค้าของเครือข่าย - มีมาตรการในการทำงานร่วมกันระหว่างสหกรณ์และเครือข่าย	
5. โครงการพัฒนาโรงงานผู้มาตรฐานสากล	- เพื่อพัฒนาระบบการทำงานระหว่างฝ่ายนโยบายและฝ่ายจัดการเพื่อบรรลุเป้าหมายร่วมกัน	- มีการทบทวนและปรับปรุง MD ให้สอดคล้องกับโครงสร้างงานและแผนธุรกิจ - มีการพิจารณากรอบตำแหน่งงานที่จำเป็น	ประธาน/ผจก
6. แผนธุรกิจยางพารา	- ให้มีแผนการทำงานในอนาคต 3 ปี สอดคล้องกับแผนที่กลยุทธ์ ได้แก่ แผนรวบรวมผลผลิต แผนจัดจำหน่ายตามช่องทางการตลาดต่างๆ แผนบริหารความเสี่ยง แผนการเงิน การจัดทำงบการเงินล่วงหน้า	- มีการรวบรวมผลผลิตแผนจัดจำหน่ายตามช่องทางการตลาดต่างๆแผนบริหารความเสี่ยง แผนการเงิน จัดทำงบการเงินล่วงหน้า - มีฐานข้อมูลสมาชิกผู้ปลูกยางระบบสารสนเทศ	

4.3.2 การสร้างตัวแบบการบริหารจัดการเชิงคุณค่า

การสร้างตัวแบบ การบริหารจัดการเชิงคุณค่าภายใต้การดำเนินการให้สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด เป็นศูนย์บริการสมาชิกและชุมชนที่มุ่งพัฒนาธุรกิจยางพาราสู่สากล โดยมีขั้นตอนต่างๆ ตามภาพที่ 15 ซึ่งประกอบด้วย

1. การเรียนรู้และพัฒนา

- การนำชุดความรู้ GAP ผ่านเครือข่ายชาวสวนนาร่อง
- เวทีเรียนรู้ผู้นำกลุ่ม/เครือข่ายและผู้เกี่ยวข้อง
- สวนต้นแบบเพื่อการเรียนรู้สู่การเพิ่มผลผลิต/ลดต้นทุน

โดยมีตัวชี้วัดความสำเร็จ

- สมาชิก กรรมการ ฝ่ายจัดการ และผู้มีส่วนเกี่ยวข้องมีวิสัยทัศน์ร่วม
- เกิดเป็นสังคมข้อมูลข่าวสารเครือข่ายชาวสวนยางพารา
- สมาชิกมีความเข้าใจการทำสวนยางอย่างยั่งยืน เข้าถึงข้อมูลข่าวสาร

2. กระบวนการภายใน

- กองทุนเพื่อการเรียนรู้
- โรงงานมาตรฐาน
- การบูรณาการการทำงานภายใต้ทีมงานเฉพาะกิจ
- การจัดทำแผนธุรกิจด้วยการเชื่อมโยงพันธมิตรภายใต้โซ่อุปทาน
- การประชุมกลุ่มสมาชิก/เครือข่ายภายใต้การเรียนรู้ร่วมกัน
- การประสานงานกับ สกย.และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องภายใต้กลไกอนุกรรมการ
- การติดต่อสื่อสารผ่านผู้นำกลุ่ม
- การบริหารความเสี่ยง

โดยมีตัวชี้วัดความสำเร็จ

- การทำงานภายใต้แผนธุรกิจ
- แผนพัฒนาบุคลากร
- การพัฒนาระบบการทำงานเพื่อบรรลุเป้าหมาย/ตัวชี้วัด
- ฐานข้อมูลเกษตรกร
- แผนพัฒนาการทำสวนยางอย่างยั่งยืน
- มีคณะกรรมการ/ระเบียบกองทุนเพื่อการเรียนรู้
- มีแผนการประชุมกลุ่มสมาชิกอย่างต่อเนื่อง
- มีแผนธุรกิจ
- มีแผนการทำงานเชิงบูรณาการ

3. การเงิน

- บริหารจัดการเงินทุนอย่างเพียงพอภายใต้พันธมิตรแหล่งทุน

โดยมีตัวชี้วัดความสำเร็จ

- มีการบริหารจัดการเงินทุนอย่างมีประสิทธิภาพและมีกลไกการบริหารความเสี่ยง
- มีการจัดทำ Cash Flow Statement
- มีการวิเคราะห์ต้นทุน ผลตอบแทนรายธุรกิจ

4. กลุ่มเป้าหมาย

- พันธมิตรธุรกิจมีเป้าหมายร่วม
- ผู้นำเครือข่ายมีส่วนร่วมในแผนธุรกิจ
- ชาวสวนมีแบบแผนการทำสวนยางที่ยั่งยืน
- ผู้นำ/ฝ่ายจัดการมีการทำงานเป็นทีมภายใต้วิสัยทัศน์

โดยมีตัวชี้วัดความสำเร็จ

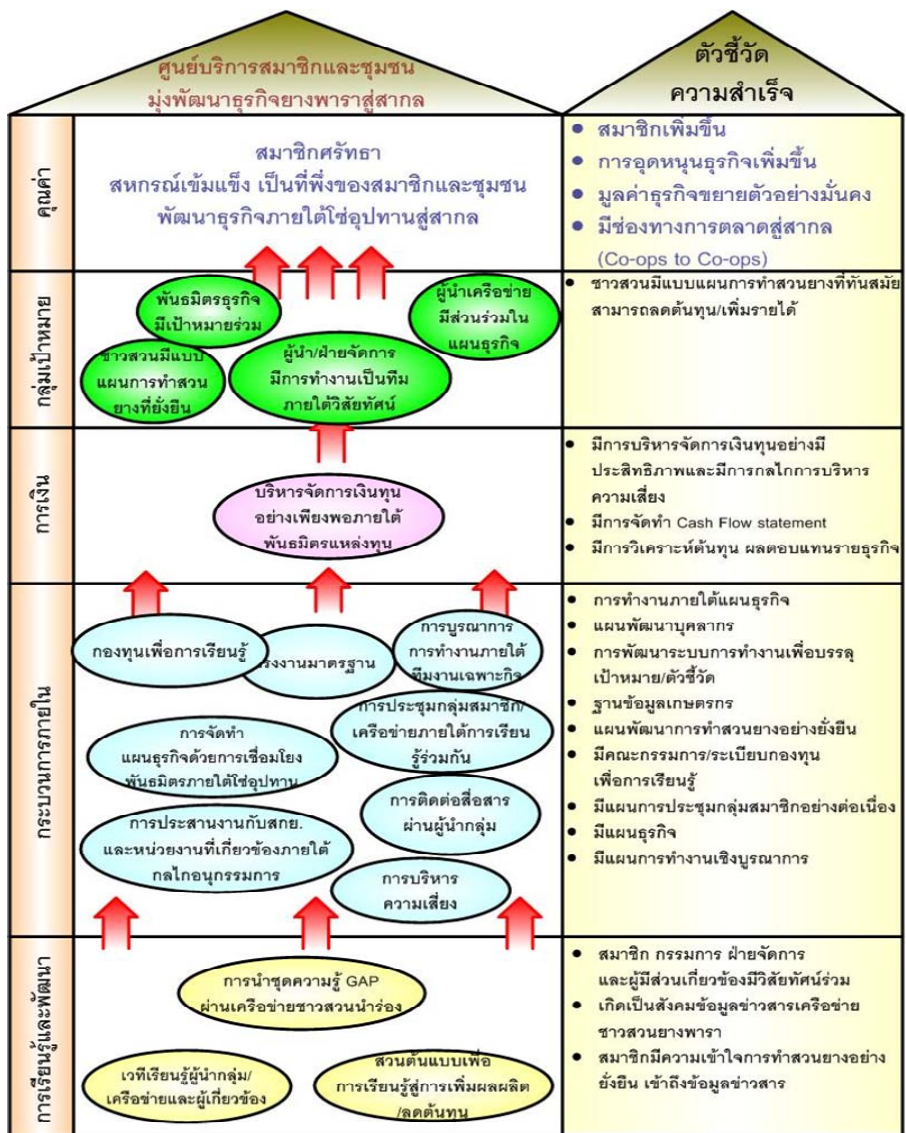
- ชาวสวนมีแบบแผนการทำสวนยางที่ทันสมัย สามารถลดต้นทุน/เพิ่มรายได้

5. คุณค่า/มูลค่า

- สมาชิกสหราชอาณาจักรเข้มแข็ง เป็นที่พึ่งของสมาชิกและชุมชนพัฒนาธุรกิจภายใต้โซ่อุปทาน
คู่สากล

โดยมีตัวชี้วัดความสำเร็จ

- สมาชิกเพิ่มขึ้น
- การอุดหนุนธุรกิจเพิ่มขึ้น
- มูลค่าธุรกิจขยายตัวอย่างมั่นคง
- มีช่องทางการตลาดคู่สากล (Co-ops to Co-ops)

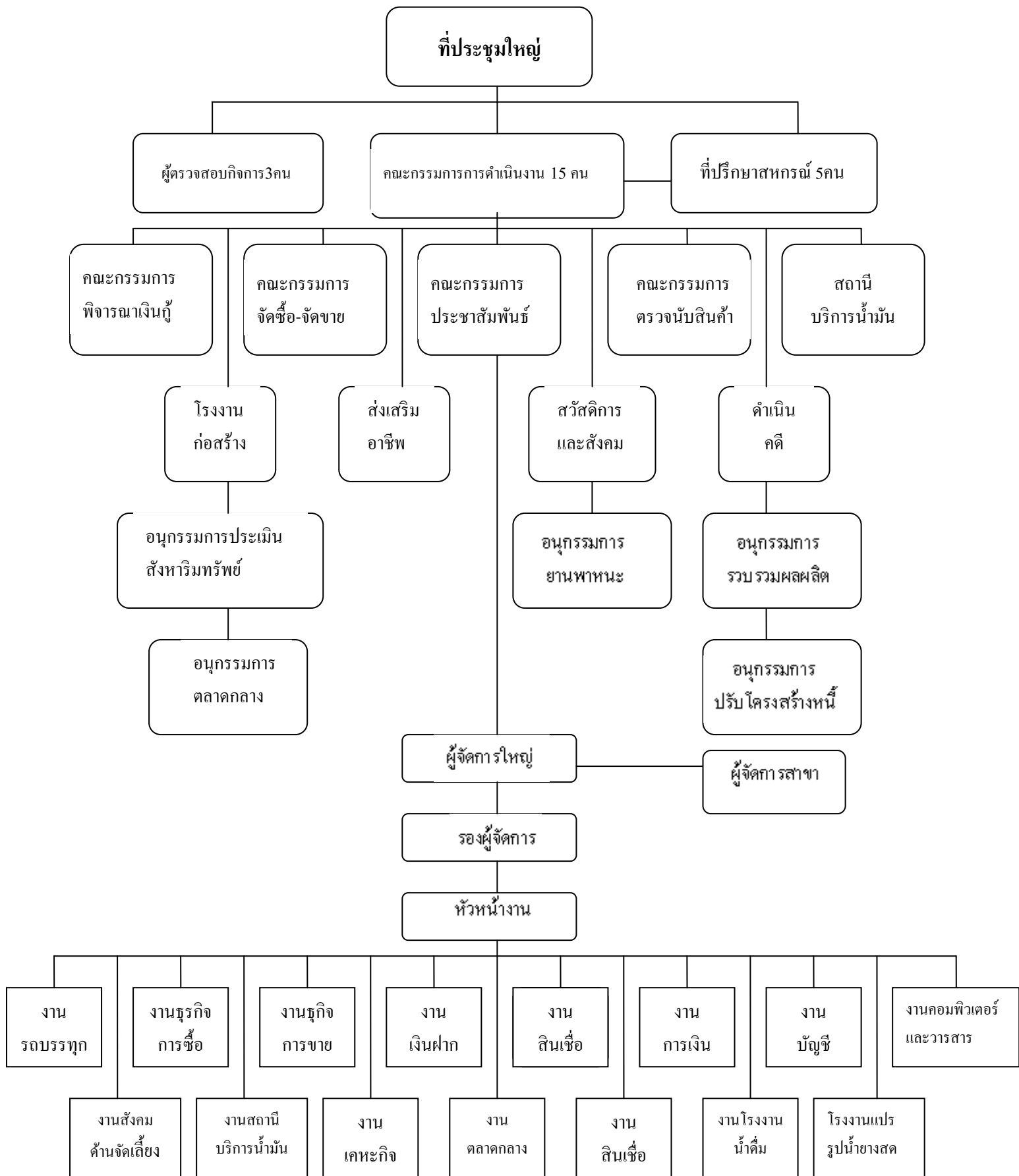


ภาพที่ 15 ตัวแบบการบริหารจัดการเชิงคุณค่า

4.3.3 การปรับโครงสร้างการผลิตของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว

โครงสร้างการดำเนินงานของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว ในปัจจุบันตั้งแต่ปี 2552 ถึงปัจจุบัน ประกอบด้วยผู้ตรวจสอบกิจการ 3 คน คณะกรรมการดำเนินงาน 15 คน และที่ปรึกษากรรมการ 5 คน ซึ่งได้จากการเลือกตั้งในที่ประชุมใหญ่ สำหรับฝ่ายจัดการประกอบการ ผู้ประกอบการใหญ่ รองผู้จัดการ ผู้จัดการสาขา หัวหน้างานของธุรกิจต่างๆ 12 ธุรกิจ (ภาพที่ 16)

เมื่อสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวมีแนวคิดที่จะดำเนินธุรกิจในการส่งออกยางพาราตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำ และจะดำเนินธุรกิจส่งออกด้วย จึงมีความจำเป็นที่จะต้องปรับโครงสร้างในการบริหารจัดการ ในส่วนของธุรกิจยางพารา เพื่อให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น เช่น ต้องเพิ่มฝ่ายการตลาดยางพารา ฝ่ายการผลิต และฝ่ายการเงิน สำหรับการดำเนินธุรกิจยางพาราโดยเฉพาะ และการจัดตั้งศูนย์เรียนรู้เกี่ยวกับยางพารา เป็นต้น



ภาพที่ 16 โครงสร้างการบริหารสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว ปี 2552

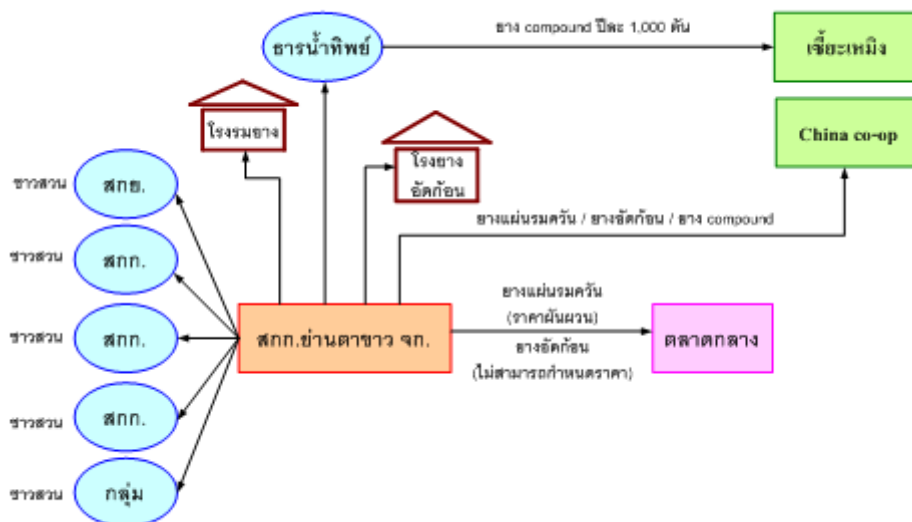
บทที่ 5

การเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจยางพาราตั้งแต่ผู้ผลิตถึงผู้นำเข้าจากต่างประเทศ ภายใต้โซ่อุปทานโดยมีสหกรณ์การเกษตรเป็นแม่ข่าย

รายงานในส่วนนี้เป็นการนำเสนอแนวทางการการเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจยางพาราตั้งแต่ผู้ผลิตถึงผู้นำเข้าจากต่างประเทศภายใต้โซ่อุปทานโดยมีสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวเป็นแม่ข่าย เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 3 และ 4 โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

5.1 การจัดทำแผนธุรกิจเพื่อการส่งออกยางพาราของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว

ในกระบวนการเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจยางพาราตั้งแต่ระบบการผลิตสู่ตลาดเป้าหมายภายใต้โซ่อุปทาน คุณค่านั้น จำเป็นต้องมีการดำเนินการจัดทำแผนธุรกิจเพื่อการส่งออกยางพาราของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด โดยคณะนักวิจัยได้ทำการ (1) เก็บรวบรวมข้อมูลโดยการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้นำกลุ่มสหกรณ์การเกษตรที่มีความพยายามในการส่งออกยางพารา รายละเอียดดังแสดงในภาคผนวก ง (2) การศึกษาดูงานกลุ่มเกษตรกรที่ประสบความสำเร็จในการส่งออกยางพาราซึ่งได้แก่ กลุ่มเกษตรกรทำสวนธารน้ำทิพย์ อ.เบตง จ.ยะลา และการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้บริหารของกลุ่มเกษตรกรแห่งนี้ (3) การประชุมระดมความเห็นระหว่างผู้ประสานงานชุดวิจัยฯ คณะนักวิจัย ผู้แทนกรรมการดำเนินงานของสหกรณ์ฯ และผู้จัดการฯ เกี่ยวกับการวางแผนกลยุทธ์ของสหกรณ์และแนวทางธุรกิจการส่งออกยางพาราของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว ดังได้กล่าวถึงไปแล้วในบทที่ 4 ในหัวข้อที่ 4.3.1 (4) การสัมภาษณ์เชิงลึกผู้บริหารของบริษัทที่ดำเนินการแปรรูปยางขึ้นกลางและส่งออก (5) จัดประชุมเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมของคณะนักวิจัย ผู้บริหารของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว และสมาชิกเครือข่ายของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว รวมถึงเจ้าหน้าที่รัฐจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อจัดทำร่างแผนธุรกิจส่งออกยางพาราของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว (6) คณะนักวิจัยพร้อมตัวแทนผู้บริหารสหกรณ์ฯ ไปศึกษาดูงานและเจรจา กับผู้นำของสันนิบาตสหกรณ์ของประเทศไทยในการศึกษาหาช่องทางสร้างเครือข่ายในการทำธุรกิจส่งออกยางพารา (7) คณะนักวิจัยและผู้บริหารของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวไปศึกษาดูงานธุรกิจการแปรรูปยางคอมปาวด์เพื่อการส่งออกและเจรจาความร่วมมือทางธุรกิจเป็นพันธมิตรทางการค้าส่งออกยางคอมปาวด์กับกลุ่มเกษตรกรทำสวนธารน้ำทิพย์ และ (8) คณะนักวิจัยร่วมกับผู้บริหารสหกรณ์ประชุมปรับปรุงแผนธุรกิจฯ โดยมีรายละเอียด ดังต่อไปนี้ (ภาพที่ 17)



ภาพที่ 17 การเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจยางพารา

5.1.1 ความคิดเห็นของบริษัทพันธมิตรทางธุรกิจที่ส่งออกยางพารา

จากการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้บริหารของบริษัทแปรรูปและส่งออกยางพาราจำนวน 2 แห่ง ที่เป็นพันธมิตรทาง การค้ากับสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว (ภาคผนวก ข) พบว่าทั้ง 2 บริษัทเป็นบริษัทร่วมทุนกับบริษัทต่างชาติ โดย บริษัทหนึ่งผลิตยางแท่ง (STR 20) เพียงประเภทเดียว ส่วนอีกบริษัทผลิตยางแผ่นรมควันอัดก้อน (ยางลูกขุน) ทั้ง 2 บริษัททำธุรกิจกับสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวโดยรับซื้อยางพาราที่เป็นวัตถุดิบในการแปรรูปของบริษัท ถึงแม้ว่า มูลค่าการทำธุรกิจจะไม่สูงมากนักในการทำธุรกิจร่วมกันในยามปกติ แต่ก็มีการทำธุรกิจที่เกือหนุนและช่วยเหลือกัน ในยามที่แต่ละฝ่ายมีปัญหาในการจัดหาวัตถุดิบและมีปัญหาเรื่องราคายางพารา

ปัญหาที่สำคัญในการทำธุรกิจของบริษัทได้แก่ (1) มีการแย่งซื้อวัตถุดิบเพราะมีโรงงานแปรรูปยางพารามี จำนวนมาก ชาวสวนจะดูราคา แล้วผลิตตามความต้องการของตลาด เช่น ขายเป็นน้ำยางสด หรือยางแผ่นดิบ (2) คุณภาพของยางพาราที่ซื้อมาจากเกษตรกรไม่ได้มาตรฐาน (3) เกษตรกรมีการผสมวัตถุดิบชนิดอื่นลงไปยางพารา และ (4) การตกลงราคาในแต่ละช่วงส่งผลถึงกำไรที่ไม่แน่นอน ส่วนปัญหาที่เกิดขึ้นในการส่งออกยางพารา (1) การ ขนส่งไม่มีท่าเรือขนาดใหญ่ ทำให้เสียค่าขนส่งหลายต่อทำให้ ต้นทุนในกานขนส่งสูง (2) อินโดนีเซียเป็นคู่แข่งที่ สำคัญเนื่องจากราคาถูกกว่าแต่คุณภาพต่ำกว่า (3) การแทรกแซงและควบคุมราคายางพาราทำการทำธุรกิจส่งออก ขาดทุนเนื่องจากวัตถุดิบที่ใช้มีราคาสูงกว่าตลาดโลก (4) ลูกค้ามีความต้องการยางพาราคุณภาพที่สูงแต่ซื้อในราคาต่ำ เดิม

ทั้งนี้ผู้บริหารของ 2 บริษัทนี้มีความคิดเห็นในทางที่ดีกับการทำธุรกิจกับสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว และ ให้ความเห็นในกรณีสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวจะดำเนินการส่งออกยางพาราเองว่า (1) ต้องมีทุนและผู้มีความรู้ใน การแปรรูป (2) ขบวนการแปรรูปต้องได้มาตรฐาน ต้องมีการปรับปรุงเรื่องคุณภาพของยางพาราที่จะส่งออกเพื่อสร้าง ความมั่นใจกับผู้นำเข้า ต้องทำธุรกิจให้มีความน่าเชื่อถือ (3) มีการแข่งขันสูง ลงทุนแล้วอาจไม่คุ้มทุน (4) มีการ ประสานงานร่วมกับบริษัทหรือโรงงานที่ผลิตยาง compound อยู่แล้ว และ (5) อาจเริ่มต้นในลักษณะรับจ้างแปรรูป ให้กับผู้ส่งออกก่อน หรือแปรรูปเองแต่จ้างบริษัทที่ทำธุรกิจส่งออกอยู่แล้วทำหน้าที่ส่งออกให้ แล้วค่อยๆ พัฒนาไป เป็นผู้แปรรูปและส่งออกของตนเองอย่างเต็มรูปแบบ

ผู้บริหารของ 2 บริษัทนี้ได้ให้ความเห็นเพิ่มเติมว่าชาวสวนยางพาราน่าจะมีการผลิตยางพาราที่มีคุณภาพมากขึ้นไม่มีการผสมวัตถุดิบชนิดอื่นลงไปในช่วงพารา การมีสิ่งเจือปนทำให้ผลิตภัณฑ์ยางรถยนต์ไม่มีคุณภาพและมีความเสียดสูง และมีความเห็นว่าอนาคตการส่งออกยางพารายังตลาดโลกจะมีความต้องการยังมีความต้องการยางพาราสูงซึ่งขึ้นอยู่กับอุตสาหกรรมรถยนต์ ถ้ายังมีการใช้รถยนต์อยู่ก็จะต้องมีการผลิตยางพารา โดยความต้องการยางพาราแต่ละชนิดจะแตกต่างกันตามไปวัตถุประสงค์ในการผลิต ในอนาคตมีขบวนการผลิตที่ลดความสิ้นเปลืองของยางพาราในขั้นตอนการผลิต โดยน้ำยางขึ้นกับยางแท่งจะมีความต้องการมากขึ้น ส่วนยางแผ่นรมควันจะมีความต้องการลดลงเนื่องจากยางแท่งจะสามารถควบคุมคุณภาพได้ดีกว่าและราคาต่ำกว่า

ในส่วนความคิดเห็นเกี่ยวกับการแข่งขันหรือประเทศคู่แข่งนั้น ประเทศไทยมีความได้เปรียบเนื่องจากมีประสบการณ์ในการผลิตสูง มีเทคโนโลยีและมีผลผลิตที่มีคุณภาพสูง มีความสามารถในการตลาดที่แตกต่างกันในการส่งออก ต่างประเทศมีความต้องการยางพารา และ มีการกระจายการซื้อในหลายๆ ประเทศเพื่อป้องกันปัญหาด้านวัตถุดิบและเป็นการบริหารความเสี่ยงในระบบตลาด อาจมีปัญหาเรื่องการตัดราคาของยางพารา เกษตรกรจะเลือกขายยางตามความต้องการของตลาดที่ทำให้ราคาสูง โดยประเทศมาเลเซียมีความได้เปรียบกว่าเนื่องจากสามารถผลิตได้ในต้นทุนที่ต่ำกว่า อีกทั้งรัฐบาลไม่มีการควบคุมคุณภาพของยางพาราทำให้แข่งขันกับต่างประเทศได้ลำบากและคุณภาพยางพาราในแต่ละพื้นที่มีความแตกต่างกัน

ผู้บริหารของ 2 บริษัทนี้ มีความเห็นเกี่ยวกับราคายางพาราว่า มีแนวโน้มว่าราคาจะสูงขึ้นแต่อาจมีการเปลี่ยนแปลงตามราคาน้ำมันดิบและภาวะเศรษฐกิจโลก โดยปัจจัยหลักๆ ที่มีผลต่อการเคลื่อนไหวของราคายางพาราได้แก่ (1) ฤดูกาล ช่วงฤดูฝนราคายางจะสูงเนื่องจากผลิตได้น้อย (2) ราคาน้ำมันดิบเพราะราคายางขึ้นลงตามราคาน้ำมันดิบ (3) ภาวะเศรษฐกิจโลก (4) นโยบายของรัฐบาล และการแทรกแซงราคาทำให้ต้นทุนการผลิต (วัตถุดิบ) สูงกว่าราคาขาย และ (5) ราคาของยางพาราในแต่ละประเทศมีความแตกต่างกัน โดยผู้ผลิตจะเลือกซื้อยางพาราในประเทศที่มีราคาต่ำกว่า

5.1.2 การศึกษาฐานเรื่องการแปรรูปยางคอมปาวด์ของกลุ่มเกษตรกรทำสวนธารน้ำทิพย์ อ.เบตง จ.ยะลา

กลุ่มเกษตรกรทำสวนธารน้ำทิพย์ เดิมเป็นกลุ่มปรับปรุงคุณภาพยางแผ่นจัดตั้งเมื่อปี 2535 ทางหมู่บ้านได้รับการจัดสรรงบประมาณจากองค์การบริหาร ส่วนจังหวัด ให้สร้างโรงงานปรับปรุงคุณภาพยางแผ่นพร้อมอุปกรณ์ จนถึงปลายปี 2532 นายแสวง พิงพิทยากุล ได้รวบรวมสมาชิก จำนวน 65 คน โดยการระดมทุนให้สมาชิกลงหุ้นและรับซื้อน้ำยางสดจากสมาชิก มาแปรรูปเป็นยางแผ่นชั้นคืออกจำหน่ายในตลาดเบตง ซึ่งได้มากกว่า 2 บาท/ก.ก. เป็นผลให้สมาชิกได้กำไรเป็นที่น่าพอใจ ทำให้เกษตรกรข้างเคียงสนใจสมัครเป็นสมาชิกเพิ่มมากขึ้น ในปี พ.ศ.2533 สมาชิกจัดประชุมเพื่อซักซ้อมความเข้าใจ กำหนดวัตถุประสงค์ ข้อบังคับ เพื่อเตรียมจัดตั้งเป็นกลุ่มเกษตรกร เมื่อวันที่ 6 มีนาคม 2533 มีสมาชิก 99 คน และได้จดทะเบียนเป็นกลุ่มเกษตรกรทำสวนธารน้ำทิพย์ เมื่อวันที่ 12 ธันวาคม 2533 ตั้งอยู่เลขที่ 95 หมู่ที่ 1 ต.ธารน้ำทิพย์ อําเภอบะตง จังหวัดยะลา

การดำเนินธุรกิจของกลุ่ม โดยการรับซื้อน้ำยางสดจากสมาชิกและลูกค้าทั่วไป ซึ่งมีจุดรับซื้อในปัจจุบันทั้งหมด 12 จุด มาแปรรูปเป็นยางแผ่นรมควันชั้น 1 ถึงชั้น 3 แล้วอัดก้อนเป็นขลุ่ยก้อนละ 111.11 กิโลกรัม เพื่อการส่งออก โดยมีกำลังผลิตประมาณเดือนละ 150-200 ตัน ต่อมาในปี 2550 ทางกลุ่มเกษตรกรทำสวนธารน้ำทิพย์ ได้ลงทุนผลิตยางคอมปาวด์ (ภาพที่ 18) โดยใช้วัตถุดิบยางแผ่นรมควันที่ทางกลุ่มผลิตได้ มาผสมกับสารเคมีอื่นๆ ตามสูตรที่ผู้นำเข้าหรือผู้ใช้ต้องการส่งออกขายให้กับผู้นำเข้าโดยตรงที่ประเทศจีน



ภาพที่ 18 การแปรรูปยางคอมปาวด์ของกลุ่มเกษตรกรทำสวนธารน้ำทิพย์ อ.เบตง จ.ยะลา

จากการไปศึกษาดูงานและพบปะกับฝ่ายจัดการและคณะกรรมการของกลุ่มจำนวน 2 ครั้ง เพื่อเจรจาเป็นเครือข่ายร่วมกันในการทำธุรกิจส่งออกยางพารา โดยได้ไปดูงานครั้งแรกเมื่อ 28-29 กันยายน 2552 และครั้งที่สองเมื่อ 9-10 มกราคม 2553 เพื่อศึกษาดูงานการแปรรูปยางคอมปาวด์เพื่อการส่งออกของกลุ่มธารน้ำทิพย์ ซึ่งผลิตเองและส่งออกเองไปยังประเทศจีน ทั้งยางแผ่นรมควันและการแปรรูปยางคอมปาวด์ (คุณภาพประกอบในภาคผนวก ฉ) แต่ทางกลุ่มยังขาดเงินทุนที่จะขยายธุรกิจในการส่งออกยางคอมปาวด์ให้เพียงพอกับความต้องการของผู้นำเข้า โดยเฉพาะสาธารณรัฐประชาชนจีน ซึ่งในปัจจุบันมีความต้องการมาก ขณะที่สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวมีเงินทุนมากพอที่จะลงทุนในการผลิตยางคอมปาวด์ได้ โดยทำการส่งออกผ่านกลุ่มเกษตรกรธารน้ำทิพย์ ซึ่งได้เริ่มศึกษาดูงานและเจรจาถึงแนวทางที่จะทำธุรกิจร่วมกันและในการประชุมร่วมกันเมื่อวันที่ 10 มกราคม 2553 ซึ่งประกอบด้วยฝ่ายจัดการและคณะกรรมการทั้งสองฝ่าย ได้มีปฏิญญาร่วมกัน 3 ข้อ ดังนี้

- (1) มุ่งพัฒนาอาชีพชาวสวนยางพาราอย่างยั่งยืน ภายใต้การเปิดเสรีทางการค้า
- (2) การรวมพลังสร้างสรรค์ธุรกิจของเครือข่ายให้มีความสามารถทางการแข่งขัน
- (3) ความร่วมมือทางวิชาการ ข้อมูลข่าวสาร ความรู้เชิงวิชาการในการสนับสนุนเครือข่าย

5.1.3 การศึกษาดูงานเรื่องการแปรรูปยางคอมปาวด์ของบริษัทยูโรมาร์เบอ์ ประเทศมาเลเซีย

จากการได้ไปดูงานการผลิตยางคอมปาวด์ของบริษัทยูโรมาร์เบอ์ ประเทศมาเลเซีย โดยการประสานงานของคุณกัมปนาทผู้จัดการกลุ่มเกษตรกรทำสวนธารน้ำทิพย์ ซึ่งบริษัทนี้เป็นพันธมิตรคู่ค้าของกลุ่มเกษตรกรทำสวนธาร

น้ำทิพย์ วัตถุประสงค์ที่นำมาแปรรูปเป็นยางคอมปาวด์ของบริษัท ส่วนใหญ่เป็นยางกันลื่นและยางแผ่นดิบที่มีคุณภาพต่ำ ราคาวัตถุดิบก็ต่ำด้วย โดยมีการนำเข้ามาจากต่างประเทศ เช่น จากแอฟริกา พม่า และไทย เป็นต้น และบางส่วนมีการรับซื้อจากภายในประเทศ ข้อดีของบริษัทนี้คือ มีสายการผลิตที่สั้นกว่าของประเทศไทย และใช้วัตถุดิบราคาต่ำ ซึ่งในขบวนการผลิตต้องมีการทำความสะอาดวัตถุดิบ และล้างวัตถุดิบเพียงครั้งเดียว และมีการนำน้ำกลับมาใช้ใหม่ (ภาพประกอบในภาคผนวก ก) ทำให้ต้นทุนการผลิตที่ต่ำ โดยยางคอมปาวด์ที่ผลิตได้จะส่งไปขายยังประเทศจีนและยุโรป

5.1.4 การศึกษาดูงานและเจรจาหาผู้ทางการเชื่อมโยงพันธมิตรธุรกิจกับ CHINA CO-Ops ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน

ชุมนุมสหกรณ์การจัดหาและการตลาดจีน (All China federation of Supply and Marketing Co-ops : ACFSMC) ตั้งอยู่ที่กรุงปักกิ่ง ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ให้มีความสำคัญกับการพัฒนาเศรษฐกิจสหกรณ์ในชนบท สิ่งที่สำคัญการเป็นอันดับแรก คือการรับประกันการผลิตในภาคการเกษตร การกระตุ้นวงจรการผลิตในระบบฟาร์ม และการปรับเปลี่ยนโครงสร้างภาคการเกษตรและอุตสาหกรรม การกระตุ้นการตลาดในชนบททำให้เกิดการกระจายตัวและเพิ่มผลผลิตได้มากขึ้น หลังจากนั้นได้พัฒนาระบบการรับประกันไปเป็นแบบเสรี จากสหกรณ์การจัดหาและการตลาดในวิถีชีวิตไร่นาไปสู่สหกรณ์รวมอุตสาหกรรมพาณิชย์ และระบบการตลาดการผลิตไปสู่การตั้งองค์กรในการให้บริการสนับสนุนทางเศรษฐกิจ โดยสหกรณ์ได้ให้ความสำคัญต่อการบริหารในตลาด เพื่อสร้างและพัฒนาสังคมรูปแบบใหม่

ชุมนุมสหกรณ์การจัดหาและการตลาดจีน ได้มีการปฏิรูประบบสหกรณ์ในปี 2543 โดยการปรับโครงสร้างธุรกิจ ปรับปรุงกฎหมายและนโยบายภาครัฐที่เอื้ออำนวยต่อการดำเนินงานของสหกรณ์ในชนบท เพื่อเพิ่มขีดความสามารถด้านการจัดการ และการบริการ

ปัจจุบัน ACFSMC มีสมาชิกสหกรณ์ทั้งสิ้น 2,619,000 คน สหกรณ์ชั้นปฐม 9,502 สหกรณ์ ชุมชนระดับอำเภอ 8,621 ชุมชน ระดับจังหวัด 219 ชุมชน และองค์กรระดับชาติ 12 องค์กร

สำหรับความร่วมมือกับ ACFSMC เนื่องจาก ACFSMC ยังไม่เคยทำธุรกิจเกี่ยวกับยางจึงได้ให้ความร่วมมือต่างๆไป ซึ่งมีข้อสรุปดังนี้

- ACFSMC ยินดีเข้าร่วม โครงการความร่วมมือในเรื่องงานวิจัยกับสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ ในรูปแบบของ Co-ops to Co-ops และได้มอบหมายให้ Mr.Xu Mingfeng หัวหน้าฝ่ายวิเทศสัมพันธ์เป็นตัวแทนของ ACFSMC ในการประสานงานต่อไป
- ACFSMC ให้ความร่วมมือในการดำเนินการประสานงานเพื่อให้ข้อมูลการดำเนินธุรกิจยางพาราของโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่ายางพารากับสหกรณ์และองค์กรในเครือข่าย อาทิ The Lacquer Research Institute และบริษัทภาคีพันธมิตร
- ACFSMC ยินดีให้ความร่วมมือในการฝึกอบรมภายใต้กลไกของ Training Center และสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ในอนาคต

5.2 แผนธุรกิจการส่งออกยางพาราของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด

โครงการวิจัยฯ ได้ร่วมมือกับสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว โดยการมีส่วนร่วมของผู้ที่เกี่ยวข้องได้แก่ กรรมการดำเนินงานสหกรณ์ฯ ผู้จัดการฯ สมาชิกเครือข่ายธุรกิจยางพารา ผู้จัดการตลาดกลางยางพาราขนาดใหญ่

เจ้าหน้าที่ สกย. และเจ้าหน้าที่สหกรณ์การเกษตร ได้แผนธุรกิจการส่งออกยางพาราของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว โดยภายใต้แผนฯ นี้ได้แบ่งออกเป็น 2 โครงการย่อย ดังนี้

5.2.1 โครงการลงทุนก่อสร้างโรงคัดชั้นยาง (ยางลูกขุน) เพื่อการส่งออก

1) หลักการและเหตุผล

เนื่องจากสภาวะตลาดยางแผ่นดิบ ยางแผ่นรมควัน ซึ่งแปรรูปเป็นยางลูกขุน มีการเคลื่อนไหวรวดเร็วมาก และการเคลื่อนไหวเปลี่ยนแปลงในปัจจุบันระยะสั้นมากยิ่งขึ้น ในประเทศไทยมียางพาราจำนวนมากกระจายไปทุกภาค แม้เราคือเกษตรกรจะเป็นผู้ผลิตวัตถุดิบ แต่หากตลาดไม่ได้อยู่ในมือเรา เราก็จะเสียเปรียบเสมอ และจำนวน 90 % ผู้ผลิต คือ เกษตรกรรายย่อยที่รวมตัวกันเป็นสหกรณ์และกลุ่มเกษตรกร เพื่อรวบรวมผลผลิตน้ำยางสด ยางพาราแผ่นดิบ ยางแผ่นรมควัน

ด้วยเหตุนี้สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด ร่วมด้วยกลุ่มเครือข่ายยางพาราในจังหวัดตรัง โดยเฉพาะเครือข่ายในอำเภอย่านตาขาว อำเภอปะเหลียน และอำเภอหาดสำราญ โดยการสนับสนุนทุนวิจัยของ สกว.จากอาจารย์มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ร่วมกันทำโครงการวิจัยชื่อว่า “เครือข่ายคุณค่ายางพารา” ได้ทำการศึกษาข้อมูลต่าง ๆ ของขบวนการยางพาราตั้งแต่ ต้นน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำ เพื่อต้องการแก้ไขปัญหาเรื่องคุณภาพยางพารา และราคาขายตกต่ำให้ดีขึ้นอย่างยั่งยืนได้อย่างไร

ขณะนี้ การช่วยเหลือจากต้นน้ำ กลางน้ำ สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด ได้ทำการช่วยเหลือสมาชิกเกษตรกรและกลุ่มเครือข่ายยางพาราอย่างต่อเนื่องเสมอมา ส่วนการรวบรวมยางแผ่นรมควัน สต็อกไว้ด้วยกัน เพื่อรอจำหน่ายเพื่อต่อรอให้ได้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ แต่นั่นไม่ใช่การแก้ไขปัญหาที่ปลายน้ำอย่างยั่งยืน การยั่งยืนได้ คือ ต้องพยายามตัดพ่อค้าคนกลาง หรือพ่อค้าส่งออกให้ได้ โดยองค์กรต้องมีส่วนแบ่งตลาดในการส่งออกยางแผ่นรมควัน (ลูกขุน) ให้ได้ด้วยตนเอง เพราะยางลูกขุนนำมาเก็บสต็อกไว้ได้ เป็นเวลา 6-12 เดือน แต่ยางแผ่นรมควันธรรมดาเก็บได้เพียง 2 สัปดาห์ (ที่จุดรวบรวม) เท่านั้น เป็นเหตุผลหนึ่งที่สหกรณ์ไม่สามารถเก็บสต็อกยางได้นานพอตามนโยบายของรัฐบาล ถ้าไม่แปรรูปเป็นยางลูกขุนเพื่อส่งออก หลังจากสหกรณ์ได้ศึกษาข้อมูลตลาดโลก ทราบว่าตลาดยางแผ่นรมควันในประเทศจีนเป็นตลาดหลักของประเทศไทย ส่งออกถึง 50 % ของปริมาณยางที่ส่งออกทั้งหมด ฉะนั้น สหกรณ์จึงเล็งเห็นว่าน่าจะทำการค้าขายส่งออกกับประเทศจีนเป็นอันดับแรก

เหตุผลที่สำคัญมากอีกประการ คือ ราคาตลาดยางลูกขุนจะสูงกว่าราคาขายแผ่นรมควันธรรมดา ประมาณ 5-30 บาท/กก. แต่การแปรรูปเป็นยางลูกขุนนั้น สหกรณ์จำเป็นต้องสร้างโรงคัดตามมาตรฐานของกรมวิชาการเกษตร ซึ่งการลงทุนก่อสร้างโรงงานดังกล่าวขนาด 60 ตัน ต้องใช้เงินลงทุนก่อสร้างประมาณ 9 ล้านบาท (เก้าล้านบาทถ้วน) ไม่รวมมูลค่าที่ดิน

ในการดำเนินการตามโครงการดังกล่าวนี้ สหกรณ์จำเป็นต้องใช้เงินทุนจำนวนมาก เพราะสหกรณ์จำเป็นต้องมีเงินทุนหมุนเวียนเก็บรวบรวมยางถึง 300 ล้านบาท สมาชิกจำนวน 4,000 คน และเครือข่ายยางพาราอีก 18 เครือข่าย จึงมีความเห็นให้สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด ขอเงินสนับสนุน / เงินอุดหนุน จำนวน 9 ล้านบาท (เก้าล้านบาทถ้วน) จากรัฐบาล “โครงการไทยเข้มแข็ง” เพื่อให้รัฐบาลช่วยเหลือเกษตรกรชาวสวนยางอย่างแท้จริง และเพื่อจะแก้ไขปัญหาการราคาขายตกต่ำให้แก่รัฐบาลและเกษตรกรอย่างยั่งยืนต่อไป โดยสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด ก่อสร้างโรงคัดชั้นยางในเนื้อที่ ประมาณ 1 ไร่ ๓ หมู่ที่ 2 ตำบลทุ่งค่าย อำเภอย่านตาขาว จังหวัดตรัง

2) วัตถุประสงค์

- ก) เพื่อส่งเสริมให้สหกรณ์ดำเนินธุรกิจก้าวสู่สากล
- ข) เพื่อแก้ปัญหาราคายางผันผวน ราคาขายตกต่ำ โดยไม่ต้องเป็นของรัฐบาลอย่างยั่งยืน

ค) เพื่อให้สมาชิกมีรายได้เพิ่มขึ้น มีคุณภาพชีวิตดีขึ้น

3) เป้าหมาย

- (1) เพื่อแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ขยำรวมควั่นชั้น 3 (ลูกขุน) เพื่อการส่งออกจำนวน 5,000 ตัน
 - (2) เพื่อก่อสร้างโรงคัดชั้นยาง ขนาด 20 เมตร × 40 เมตร และอุปกรณ์ จำนวน 9 ล้านบาท ดังนี้
 - (2.1) เครื่องอัดยางก้อนลูกขุน ขนาด 60 ตัน 2 เครื่อง ๆ ละ 300,000 บาท
เป็นเงิน 600,000 บาท (หกแสนบาทถ้วน)
 - (2.2) เครื่องชั่ง ขนาด 300 กก. จำนวน 3 เครื่อง ๆ ละ 70,000 บาท
เป็นเงิน 210,000 บาท (สองแสนหนึ่งหมื่นบาทถ้วน)
 - (2.3) เครื่องชั่ง ขนาด 3 ตัน จำนวน 1 เครื่อง ๆ ละ 200,000 บาท
เป็นเงิน 200,000 บาท (สองแสนบาทถ้วน)
 - (2.4) โตะเหล็ก ขนาด 0.80 ม. × 4.0 ม. สูง 0.85 ม. จำนวน 4 ตัว ๆ ละ 10,000 บาท
เป็นเงิน 40,000 บาท (สี่หมื่นบาทถ้วน)
 - (2.5) เครื่องกวาดแป้ง ขนาด 10 แรงม้า 1 เครื่อง ๆ ละ 70,000 บาท
เป็นเงิน 70,000 บาท (เจ็ดหมื่นบาทถ้วน)
 - (2.6) พาเลท ขนาด 1.20 ม. × 1.50 ม. เหล็กตัวซีหนา 2 มม. จำนวน 100 ตัว ๆ ละ 4,200 บาท
เป็นเงิน 420,000 บาท (สี่แสนสองหมื่นบาทถ้วน)
 - (2.7) เหล็กแผ่น ขนาด 4 ฟุต × 8 ฟุต หนา 3 หุน จำนวน 100 แผ่น ๆ ละ 3,500 บาท
เป็นเงิน 350,000 บาท (สามแสนห้าหมื่นบาทถ้วน)
 - (2.8) รถยก FOLKLIFT ขนาด 2.5 ตัน จำนวน 1 คัน ๆ ละ 1,500,000 บาท
เป็นเงิน 1,500,000 บาท (หนึ่งล้านห้าแสนบาทถ้วน)
 - (2.9) อาคารโรงงาน ขนาด 20 ม. × 40 ม. 1 หลัง 800 ม.² ๆ ละ 4,000 บาท
เป็นเงิน 4,000,000 บาท (สี่ล้านบาทถ้วน)
 - (2.10) ปรับปรุงพื้นที่ 800,000 บาท (แปดแสนบาทถ้วน)
 - (2.11) อุปกรณ์เบ็ดเตล็ด 410,000 บาท (สี่แสนหนึ่งหมื่นบาทถ้วน)
 - (2.12) อื่น ๆ 410,000 บาท (สี่แสนหนึ่งหมื่นบาทถ้วน)
- รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 9,000,000 บาท (เก้าล้านบาทถ้วน)

หมายเหตุ : 1) ราคาของทุกรายการไม่รวม VAT
2) ราคาก่อสร้างอาคารไม่รวมค่าปรับพื้นที่

4) ระยะเวลาโครงการ

โครงการมีระยะเวลา 5 ปี ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2554 - 2559

5) สถานที่ตั้งโครงการ

หมู่ที่ 2 ตำบลทุ่งคาย อำเภอย่านตาขาว จังหวัดตรัง

6) ผู้รับผิดชอบโครงการ

- สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด และสำนักงานสหกรณ์จังหวัดตรัง

7) ขอบเขตและวิธีดำเนินงาน

(1) ทำวิจัยร่วมกับมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ “ เครือข่ายคุณค่าทางพารา”

(2) เปิดเวทีการเรียนรู้-รับฟังข้อมูล-ปัญหาของสมาชิกและเครือข่ายทั้งระบบ และนำทุกอย่างมาทำแผนธุรกิจร่วมกัน ดังนี้

ความสำคัญและความเป็นมาของธุรกิจ

ทำการส่งออกยางแผ่นดิบรมควันสู่ประเทศจีน โดยมีเป้าหมายเพื่อการสร้างรายได้ให้กับเกษตรกร และสร้างอำนาจต่อรองของสหกรณ์

สินค้า

ยางแผ่นรมควัน 2 ประเภท

- แบบลูกเต๋า ขนาดมาตรฐาน 111.11 กิโลกรัม

- ตามความต้องการของลูกค้า ได้แก่ ขนาด 30 33 และ 35 กิโลกรัม

โดยมียางคอมปาวด์เป็นทางเลือกดังมีรายละเอียดในโครงการที่ 2

การวิเคราะห์ตลาด

ก) สภาวะตลาด วิเคราะห์สภาวะปัจจุบันของตลาดสินค้าที่จะทำธุรกิจ ประเทศไทย เป็นประเทศผู้ผลิตยางรมควันเพียงประเทศเดียว ทำให้ปัจจุบันไม่มีคู่แข่งในการผลิต และความต้องการตลาดในปัจจุบันยังคงมีอย่างต่อเนื่อง

ข) แนวโน้มการตลาด วิเคราะห์แนวโน้มการเพิ่มขึ้นหรือลดลงของความต้องการสินค้าในตลาด

- จำนวนประชากรโลกเพิ่มขึ้น สอดคล้องกับความต้องการใช้รถยนต์ ส่งผลให้ความต้องการยางแผ่นดิบรมควันในการผลิตยางเพิ่มมากขึ้น
- สถานการณ์ด้านราคาสินค้าทดแทน คือ ยางแท่ง โดยเปรียบเทียบกับราคายางแผ่นรมควัน หากราคาสินค้าทดแทนต่ำกว่าอาจส่งผลกระทบต่อตลาดของยางแผ่นรมควันได้
- ความผันผวนของราคาน้ำมันในตลาดโลกมีผลโดยตรงต่อราคายางแผ่นรมควัน

ตลาดเป้าหมาย

วิเคราะห์ตลาดเป้าหมายที่ต้องการขายสินค้า หรือสินค้าที่มีลักษณะเดียวกัน

- จีนมีประชากรมาก ดังนั้น ความต้องการจึงสูงไปด้วย และ เศรษฐกิจกำลังมีการเจริญเติบโต ดังนั้น จึงสามารถเป็นตลาดหลักได้
 - ประเทศจีนเป็นแหล่งผลิตยางรถยนต์ให้แก่ประเทศผู้ผลิตรถยนต์รายใหญ่ของโลก
 - ราคาของยางแท่งมีผลต่อราคายางแผ่นรมควัน

แผนการตลาด

เพื่อบรรลุเป้าหมายการส่งออกยางแผ่นดิบ 5,000 ตันต่อปี โดยสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด มีบทบาทในการรับซื้อยางแผ่นดิบรมควันจากเครือข่าย เพื่อทำยางลูกขุนเพื่อส่งออกยังประเทศจีน ทั้งนี้ เพื่อบรรลุแผนการส่งออกปีละ 5,000 ตัน และเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ต่อปี โดยจำแนกเป็น 4 แผน ได้แก่

ก) แผนด้านสินค้า/การจัดการวัตถุดิบ ทำการจัดซื้อยางแผ่นดิบรมควันจากเครือข่ายเพื่อแปรรูปเป็นยางลูกขุน เพื่อบรรลุเป้าหมายการส่งออก 5,000 ตันต่อปี จึงวางแผนให้มีการจัดซื้อวัตถุดิบปีละ 5,250 ตัน

ปัญหา/อุปสรรค ในการจัดการด้านสินค้า

- ด้านปริมาณ วัตถุดิบอาจไม่เพียงพอ หากเครือข่ายไม่ส่งมอบขางในปริมาณที่เพียงพอต่อความต้องการ โดยเฉพาะในกรณีที่ราคาน้ำยางสดสูงกว่าราคายางแผ่นดิบรมควัน
- ด้านคุณภาพ มาตรฐานสินค้าจากต้นทางเป็นปัญหาต่อการทำขางลูกขุน ซึ่งส่งผลกระทบต่อต้นทุนการคัดคุณภาพขาง เพื่อตรวจสอบสิ่งปลอมปน

แผนด้านสินค้าเพื่อบรรลุเป้าหมายและแก้ไขปัญหา

ด้านปริมาณ

(1) ทำข้อตกลงร่วมกันกับสมาชิกเครือข่ายในการจัดส่งสินค้า เพื่อให้สามารถมีวัตถุดิบเพียงพอต่อการส่งออก ได้แก่

เครือข่ายทำบันได	300	ตัน
เครือข่ายคลองปะเหลียนใน	600	ตัน
เครือข่ายบ้านนายหม่อม	500	ตัน
สกย. ต้นปรัง	300	ตัน
สกย. ในเขา	300	ตัน
กลุ่มเกษตรกรในเขา	200	ตัน
สกย. หนองยายแมม	200	ตัน
เครือข่ายหินคอกควาย	500	ตัน
เครือข่ายบ้านลำภูรา	1,000	ตัน
เครือข่ายปากเมง	200	ตัน
สกย. ท่าพญา	300	ตัน
สกย. หนองบ่อ	300	ตัน
สหกรณ์ย่านตาขาว	2,000	ตัน

ส่วนปริมาณที่ขาดจากเป้าหมาย สหกรณ์จะทำการเข้าประมูลขางในตลาดกลางยางพารา

- (2) ทำการประมูลขางจากตลาดกลางยางพาราขนาดใหญ่
- (3) สร้างความผูกพันในองค์กร
- (4) จัดตั้งศูนย์รวบรวมน้ำยางสดใน จังหวัดตรัง

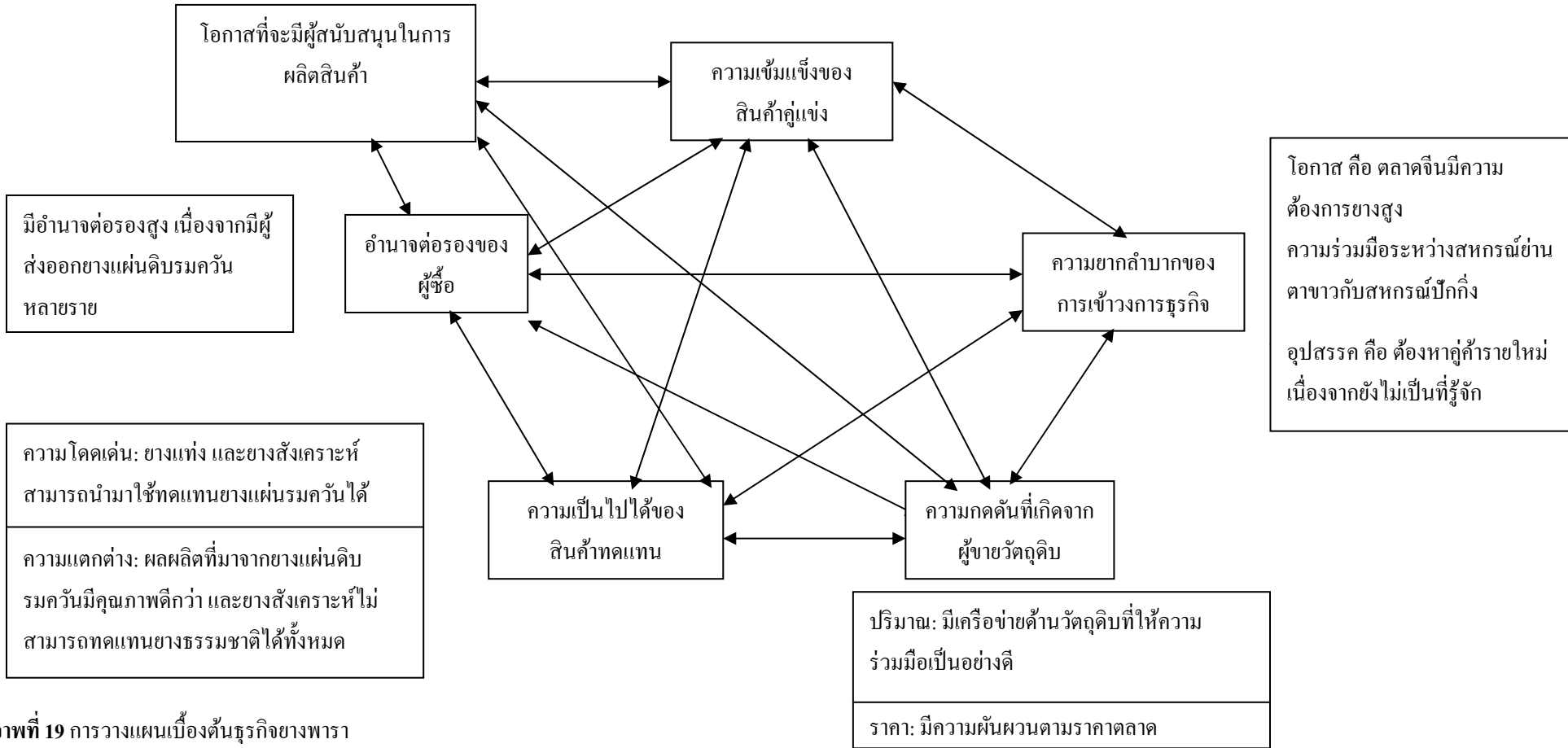
ด้านคุณภาพขาง จำแนกเป็น 2 ส่วน คือ

- (1) คุณภาพสินค้าจากต้นทาง มีแผนการดำเนินงาน คือ
 - การดูแลมาตรฐานการผลิต ด้วยความร่วมมือกับสำนักงานกองทุนสงเคราะห์สวนยาง
 - สร้างตราสินค้า/ตีตราสินค้าจากโรงงานเครือข่าย เพื่อการตรวจสอบย้อนกลับ
 - การรับรองมาตรฐานสินค้า โดยกรมวิชาการเกษตร
- (2) คุณภาพสินค้าจากการผลิตขางลูกขุน
 - การกำหนดมาตรฐานการผลิต ทั้งน้ำหนัก และสิ่งปลอมปน
 - การจัดการภายในโรงงานผลิต อาทิ การแตกกาย การเบิกจ่ายอุปกรณ์ เป็นต้น

การวางแผนเบื้องต้น โดย
ใช้การวิเคราะห์ 6 Forces Analysis

บทบาทในการสนับสนุน
มีหน่วยงานภาครัฐ เครือข่ายเกษตรกร
สถาบันการศึกษา ให้การสนับสนุนอย่าง
ต่อเนื่อง (ตามแผนภาพการบูรณาการ)
(ตามแผนภาพของการบูรณาการ)

ระยะสั้น: ไม่มีคู่แข่งด้านการผลิต เนื่องจากเป็นประเทศเดียวที่ทำการ
ยางแผ่นรมควัน
ระยะยาว: ผู้ส่งออกในประเทศซึ่งปัจจุบันมีกำลังการผลิตยางแผ่นรมควันเกินความ
ต้องการในประเทศ
กลุ่มเกษตรกรในภาคอีสาน ซึ่งยางมีคุณภาพดีกว่า และต้นทุนในการขนส่งต่ำกว่า
(นโยบายรัฐมีการส่งเสริมให้เงินเปิดโรงงานผลิตยางแท่งในภาคอีสาน)
ประเทศจีนกำลังสร้างฐานการผลิตในลาว ในอนาคตอาจผลิตยางแท่ง/ยางแผ่นรมควัน



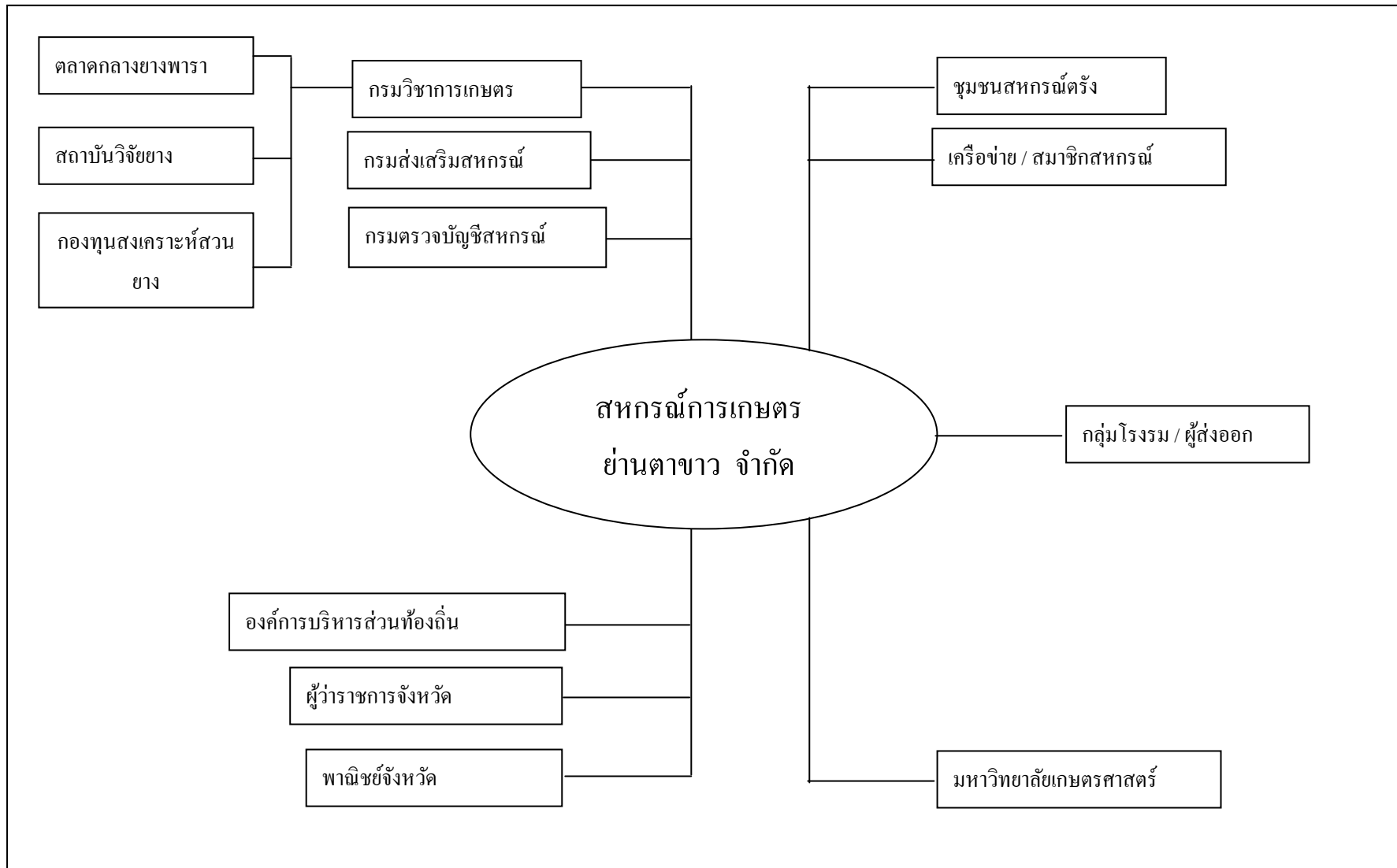
ภาพที่ 19 การวางแผนเบื้องต้นธุรกิจยางพารา

การเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น เป็นการวิเคราะห์คู่แข่งในแต่ละมิติของส่วนผสมทางตลาด (ตารางที่ 4)

ตารางที่ 4 การเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น

การเปรียบเทียบ	ธุรกิจของเรา	ผู้ส่งออกเอกชนในประเทศ	ประเทศจีน
ด้านสินค้า	- ยางแผ่นดิบรมควัน	คู่แข่งภายในประเทศ - บริษัทผู้ส่งออก - เกษตรกรภาคอีสาน	จีน มีการสร้างฐานการผลิต ในประเทศอื่น โดยการจ้าง ประเทศลาวปลูกยางพารา
ด้านราคา	- เป็นไปตามราคาตลาดที่กำหนด	- ราคาผลผลิตต่ำกว่า - มีการทำการซื้อขาย สินค้าล่วงหน้า	ปัจจุบันมีเพียงการปลูกแต่ยังไม่ ได้กรีดยางและไม่ทราบ แผนการแปรรูปของประเทศ จีน
ด้านช่องทางจัดจำหน่าย	- หาคู่ค้าในการส่งสินค้า โดยการผ่านChina Co-op แต่ปัญหาในด้าน ภาษาที่ใช้ในการ ประสานงาน และ กฎหมายที่ต้องมีการ พิจารณาให้รอบคอบ	- มีประสบการณ์การ ติดต่อกับต่างประเทศ มากกว่า	

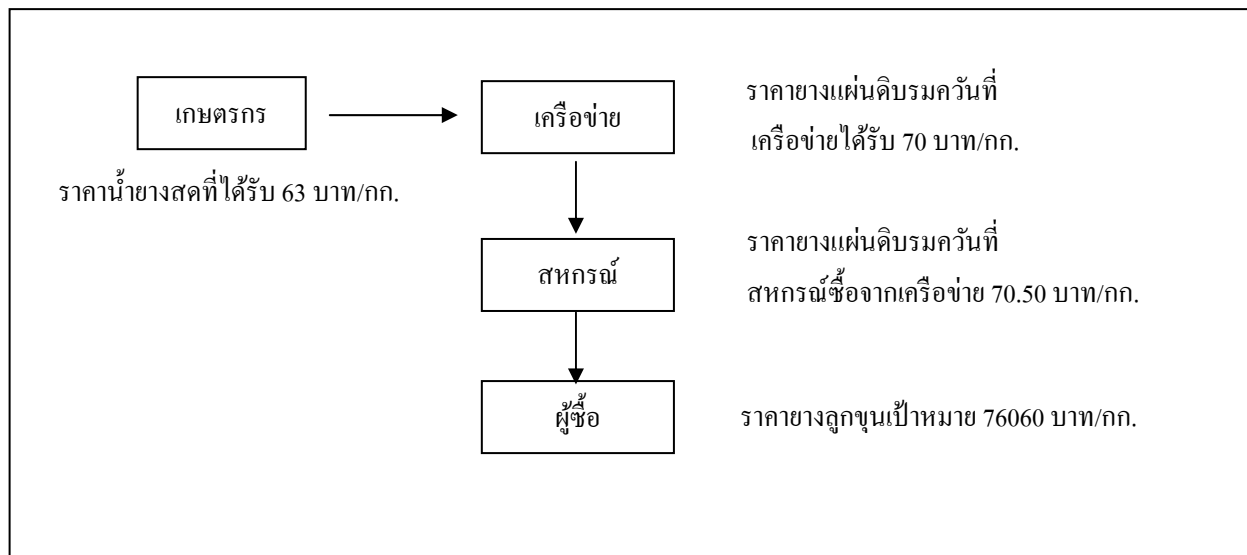
แผนการบริหารแบบบูรณาการ นำเสนอโดยแผนผังความสัมพันธ์ของหน่วยงาน และเครือข่ายที่เกี่ยวข้องหรือสนับสนุนการดำเนินธุรกิจ (ภาพที่ 20)



ภาพที่ 20 แผนการบริหารแบบบูรณาการ

ข) **แผนด้านราคา** ราคาการซื้อขายเป็นไปตามกลไกตลาด ทั้งนี้ได้กำหนดเป้าหมายโดยอ้างอิงจากราคาเฉลี่ยของตลาดในช่วงปีที่ผ่านมา คือ 76,060 บาทต่อตัน

โครงสร้างราคาในการผลิตเพื่อการส่งออก สามารถแสดงในแผนภาพ (ภาพที่ 21)



ภาพที่ 21 โครงสร้างราคาในการผลิตเพื่อการส่งออก

ค) **แผนด้านช่องทางจัดจำหน่าย** ปัจจุบันต้นทุนค่าขนส่งต่ำสุด ได้แก่ การขนส่งทางเรือ โดยใช้เส้นทาง กันตัง-ปีนัง-จีน ซึ่งบริษัทรับขนส่งเป็นผู้ดูแลสินค้าโดยชำระค่าใช้จ่ายจำแนกเป็น ค่าขนส่งและค่าระวางสินค้า

ง) **แผนด้านการส่งเสริมตลาด** จำแนกเป็น 2 ส่วน

(1) ด้านผู้ซื้อ คือ ประเทศจีน จัดให้มีการดูแลงานเพื่อให้ผู้ซื้อได้เห็นกระบวนการผลิตและคุณภาพของสินค้า

(2) ด้านผู้สนับสนุนวัตถุดิบ ได้แก่

- การสนับสนุนเงินทุนปลอดดอกเบี้ย
- เงินเฉลี่ยคืนตามสัดส่วนธุรกิจ
- การลดความเสี่ยงด้วยการขาย Forward เป็นเวลา 5 วัน โดยมีการส่งมอบของจริง
- การแจ้งข่าวสารด้านราคา และการตลาด

แผนการเงิน

ประกอบด้วย 2 ส่วน คือ ต้นทุน ได้แก่

(1) ค่าใช้จ่ายในการลงทุน คือ โรงเรือน เครื่องอัด และอุปกรณ์ เป็นเงิน 9,000,000 บาท โดยวางเป้าหมายในการขอรับการสนับสนุนงบประมาณให้เปล่า เป็นเงิน 9,000,000 บาท

(2) ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน คิดเป็นค่าใช้จ่ายปีละ 380,919,000 บาท ได้แก่ รายการดังต่อไปนี้

- ซึ่อย่างพารา
- ค่าแรงงาน / เงินเดือน
- ค่าจ้างและค่าวัสดุในการอัดก้อน

- ค่าสาธารณูปโภค
- ค่าขนส่งและค่าใช้จ่ายในการส่งออก
- ค่าเบี่ยงเลียง/ค่าพาหนะ
- ค่าดอกเบี้ย/ค่าประกันอัคคีภัย
- เงินสมทบกองทุนฯ (เงิน CESS)

ผลประโยชน์ ได้แก่ รายได้จากการขายยางแผ่นรมควันอัดก้อน (ยางลูกขุน) 5,000 ตัน เป็นเงิน ปีละ 383,000,000 บาท

ผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุน ที่อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3 พบว่า มีความคุ้มค่าต่อการลงทุน โครงการดังกล่าวนี้ โดยในกรณีที่ไม่ได้รับการสนับสนุนจากเงินงบประมาณแผ่นดิน จะมีระยะเวลาการคืนทุนอยู่ที่ประมาณ 4 ปี 4 เดือน และกรณีที่รัฐบาลให้การสนับสนุนเงินจากงบประมาณแผ่นดินจำนวน 5 ล้านบาท จะมีระยะเวลาการคืนทุนอยู่ที่ประมาณ 1 ปี 11 เดือน โดยมีผลการวิเคราะห์ตามตัวชี้วัดต่างๆ ดังแสดงในตารางที่ 5

ตารางที่ 5 ผลการวิเคราะห์ตัวชี้วัดทางการเงินของโครงการลงทุน โรงงานผลิตยางลูกขุนขนาด 5,000 ตัน/ปี

ตัวชี้วัด	ผลการวิเคราะห์
กรณีไม่ได้รับเงินสนับสนุนจากรัฐบาล	
อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR)	21.94%
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	15,842,843
อัตราผลประโยชน์ต่อต้นทุน (BCR)	1.003
ระยะเวลาการคืนทุน (ปี)	4.32
กรณีได้รับเงินสนับสนุนจากรัฐบาลจำนวน 5 ล้านบาท	
อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR)	51.93%
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	20,842,843
อัตราผลประโยชน์ต่อต้นทุน (BCR)	1.005
ระยะเวลาการคืนทุน (ปี)	1.92

แผนจัดการความเสี่ยง

ในการดำเนินการตามโครงการดังกล่าวนี้มีความเสี่ยงหลายด้าน โดยจากผลการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการพบว่าถ้าต้นทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 3 หรือรายได้ลดลงร้อยละ 3 หรือต้นทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 3 และรายได้ลดลงร้อยละ 3 ในเวลาเดียวกัน โครงการนี้จะไม่มีความคุ้มค่าในการลงทุน

ก) ความเสี่ยงด้านการผลิต

- (1) ราคา หากราคาน้ำยางสูงกว่ายางแผ่นดิบ อาจทำให้ผู้ขายเลือกขายน้ำยางมากกว่าส่งผงให้วัตถุดิบไม่เป็นไปตามเป้า
- (2) คุณภาพ ที่อาจไม่ได้มาตรฐาน
- (3) เครื่องจักรเสีย

แนวทางการแก้ไข

- (1) สร้างความศรัทธาในองค์กรให้แก่สมาชิก
- (2) การเก็บสะสมยางเพื่อป้องกันความเสียหาย
- (3) การรับรองคุณภาพโดยกรมวิชาการ

ข) **ด้านการตลาด** ความเสี่ยง คือ ไม่สามารถส่งออกไปยังประเทศจีนโดยผ่านสหกรณ์ปักกิ่งได้
แนวทางแก้ไข

- (1) หาผู้ส่งออกรายใหม่
- (2) ส่งโรงงานแปรรูปภายในประเทศ

ค) **ด้านการเงิน**

ความเสี่ยงทางการเงิน คือ

- (1) ต้นทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ
- (2) ต้นทุนสูง
- (3) ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน

แนวทางแก้ไข

- (1) หาแหล่งเงินทุนสนับสนุนปลอดดอกเบี้ย
- (2) วางแผนการจัดการประสิทธิภาพการผลิตและต้นทุน
- (3) การเจรจาต่อรองให้บริษัทจากประเทศจีนร่วมทุน

ในระยะเริ่มต้นอาจเริ่มโครงการลงทุนโรงงานผลิตยางลูกขุนขนาด 2,000 ตัน/ปี ก่อน โดยมีผลการวิเคราะห์โครงการตามตัวชี้วัดต่างๆ ดังแสดงในตารางที่ 6

ตารางที่ 6 ผลการวิเคราะห์ตัวชี้วัดทางการเงินของโครงการลงทุน โรงงานผลิตยางลูกขุนขนาด 2,000 ตัน/ปี

ตัวชี้วัด	ผลการวิเคราะห์
กรณีไม่ได้รับเงินสนับสนุนจากรัฐบาล	
อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR)	27.27%
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	16,144,127
อัตราผลประโยชน์ต่อต้นทุน (BCR)	1.009
ระยะเวลาการคืนทุน (ปี)	3.57
กรณีได้รับเงินสนับสนุนจากรัฐบาลจำนวน 3 ล้านบาท	
อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR)	49.54%
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	19,144,127
อัตราผลประโยชน์ต่อต้นทุน (BCR)	1.011
ระยะเวลาการคืนทุน (ปี)	2.01

8) **การดำเนินการ การลงทุน รายได้ และค่าใช้จ่ายของโครงการ**

- (1) ระยะเวลาการซื้อ-ขายผลผลิตเพื่อการส่งออกหนึ่งรอบ ใช้เวลา 30 วัน
- (2) คาดว่าจะส่งออกได้ปี 2554

รายได้และรายจ่ายในการซื้อ-ขายยางพาราในปี 2555 ในการดำเนินงานตามโครงการผลิตยางลูกขุน สามารถประมาณการณืได้ดังแสดงในตารางที่ 7

ตารางที่ 7 รายได้และรายจ่ายในการซื้อ-ขายยางพาราแยกตามรายเดือน ปี พ.ศ. 2555

ปี 2555	ปริมาณการซื้อ (ตัน)	มูลค่าซื้อ (บาท)	ปริมาณการขาย (ตัน)	มูลค่าขาย (บาท)
เมษายน	500	35,250,000	500	38,300,000
พฤษภาคม	450	31,725,000	450	34,470,000
มิถุนายน	200	14,100,000	200	15,320,000
กรกฎาคม	150	10,575,000	150	11,490,000
สิงหาคม	450	31,725,000	450	34,470,000
กันยายน	400	28,200,000	400	30,640,000
ตุลาคม	330	23,265,000	330	25,278,000
พฤศจิกายน	350	24,675,000	350	26,810,000
ธันวาคม	450	31,725,000	450	34,470,000
มกราคม	520	36,660,000	520	39,832,000
กุมภาพันธ์	550	38,775,000	550	24,130,000
มีนาคม	650	45,825,000	650	49,790,000
รวม	5,000	325,500,000	5,000	383,000,000

หมายเหตุ

1. ราคาซื้อ ใช้ราคาเฉลี่ยนับซื้อ ตั้งแต่ เมษายน 2552 - ตุลาคม 2552 ต้นละ 70,500 บาท
2. ราคาขาย ใช้ราคา FOB เฉลี่ย 6 เดือน คือ เมษายน - ตุลาคม 2552 ต้นละ 76,600 บาท

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานตามโครงการผลิตยางลูกขุนขนาด 5,000 ตัน/ปี ในปี พ.ศ. 2555 ซึ่งสามารถประมาณการณืได้ดังแสดงในตารางที่ 8

9) งบประมาณ

โครงการใช้เงินมาลงทุนทั้งสิ้น จำนวน 59 ล้านบาท โดยทำการจัดหา ดังนี้

- ทุนสะสม+ทุนเรือนหุ้นสมาชิก จำนวน 25 ล้านบาท
- เงินกู้จากกองทุนพัฒนาสหกรณ์ จำนวน 25 ล้านบาท
- ขอสนับสนุนรัฐบาลจากงบโครงการ “ไทยเข้มแข็ง” จำนวน 9 ล้านบาท

10) ฐานะการเงินของสหกรณ์ ณ 31 ธันวาคม 2552

- อัตรากำไรสุทธิ 135
- อัตรากำไรสุทธิ 4.61
- อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน 2.52
- อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น 21.93
- อัตรากำไรสุทธิของหนี้สินทั้งสิ้น 0.72

11) ผลประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- ขยายธุรกิจของสหกรณ์เพิ่มขึ้น
- สมาชิกและเครือข่ายมีรายได้เพิ่มขึ้น
- แก้ปัญหาราคายางตกต่ำของรัฐได้อย่างยั่งยืน

ตารางที่ 8 การคาดประมาณค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานผลิตและส่งออกยางลูกขุน ปี พ.ศ. 2555

ที่	รายการ	จำนวน เดือน	เดือนละ	จำนวนเงิน	หมายเหตุ
1.	เงินเดือน/ค่าจ้าง	12	44,000	528,000	- พนักงาน 1 คน เดือนละ 8,000 - ลจ. รายวัน 6 คน วันละ 200 (ทำงานเดือนละ 25 วัน)
2.	ค่าเบี้ยเลี้ยง/ค่าพาหนะ	12	13,000	156,000	
3.	ค่าเช่า/ค่าเสื่อม	12	82,500	990,000	
4.	ค่าขนส่ง	12	208,333	2,500,000	- เฉลี่ย 0.50 บาท/กก. - ค่าขนส่งเรือสงขลา 0.40 บาท/กก. - ค่าขนส่งเรือ กทม. 0.70 บาท/กก.
5.	ค่าน้ำ/ค่าไฟฟ้า/ค่าโทรศัพท์	12	10,000	120,000	
6.	ค่าจ้างหีบห่อและวัสดุ	12	208,333	2,500,000	- ค่าจ้างหีบห่อ กก. 0.50 บาท
7.	ดอกเบี้ยย	12	87,800	1,050,000	- ตู้กรมส่งเสริมฯ 25 ล้านบาท เพื่อเป็นทุนหมุนเวียน - ดอกเบี้ย 3% ต่อปี
8.	อื่น ๆ	12	583,333	7,000,000	- ค่ากองทุนฯ กก. ละ 1.40 บาท
รวม			1,237,000	14,844,000	

หมายเหตุ อื่น ๆ ประกอบด้วย

- ค่าสต็อกในโกดังของบริษัท กก. ละ (ประมาณ) 0.30 บาท
- ค่าจัดการอื่น ๆ ประมาณ กก. ละ 1.00 บาท คิดเป็น 50% ของปริมาณยางทั้งหมด

5.2.2 โครงการลงทุนก่อสร้างโรงงานแปรรูปผลิตภัณฑ์ยางคอมปาวด์เพื่อการส่งออก

1) หลักการและเหตุผล

ตามที่สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด ได้พยายามเปลี่ยนแปลงการดำเนินงานธุรกิจรวบรวมยางพาราให้สอดคล้องกับสภาวะการตลาด กล่าวคือ สหกรณ์ต้องรวบรวม/รับซื้อยางแผ่นดิบ น้ำยางสด และยางแผ่นรมควัน โดยการรับซื้อน้ำยางสดนั้นสหกรณ์ได้เข้าไปดำเนินการในโรงรม ของสหกรณ์กองทุนสวนยางที่ไม่สามารถดำเนินงานได้ ปัจจุบันสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด ได้เข้าไปดำเนินการเองอยู่ จำนวน 3 โรง คือ โรง

รมบ้านโลกทรายเหนือ โรงรมบ้านทอนปลา และโรงรมบ้านหนองสามห้อง นอกจากนี้ สหกรณ์มีเครือข่าย สหกรณ์กองทุนสวนยาง อื่นๆ และกลุ่มเกษตรกรอีก จำนวน 16 โรง ในแต่ละปีรวบรวมยางแผ่นรมควันได้ ประมาณ 3,500 - 4,200 ตัน /ปี

ประมาณเดือนพฤศจิกายน 2549 สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด ได้รับความอนุเคราะห์การช่วยเหลือจากผู้อำนวยการตลาดกลางยางพาราหาดใหญ่ จัดให้เป็นโรงอัดก้อนต้นแบบ และให้เปิดตลาดกลางยางพาราเครือข่าย สาขาย่อยย่านตาขาว วิธีการนี้ทำให้สหกรณ์ช่วยเหลือสมาชิกและเครือข่ายได้เพียงหนึ่งจุด แม้ว่าจะมีรายได้เพิ่มขึ้นก็จริง แต่ไม่ยั่งยืน เพราะ

1. สหกรณ์เก็บสต็อกยางแผ่นรมควันได้เพียงระยะเวลาไม่เกิน 1 เดือนเท่านั้น
2. ตลาดต่างประเทศที่เป็นผู้แปรรูปโดยตรง สหกรณ์ยังไม่มีตลาดไปถึงจุดนั้น นั่นแสดงว่า สหกรณ์ยังแก้ปัญหาอย่างยั่งยืนให้แก่สมาชิกและเกษตรกรไม่ได้

ฉะนั้น สหกรณ์ต้องฝันไปให้ไกลและใจกายต้องไปให้ถึง หลังจากคณะกรรมการได้ไปศึกษาดูงานตลาดยางแปรรูป และติดตามข่าวสารในปัจจุบัน พบว่าตลาดของยางแท่งมีความต้องการส่งออกมากที่สุด รองลงมา คือ ยางแผ่นรมควันอัดก้อน (ยางลูกขุน) และน้ำยางข้น ตามลำดับ ขณะที่ยางคอมปาวด์เป็นผลิตภัณฑ์ชนิดหนึ่งในยางแท่งผสม และขณะนี้สภาวะตลาดมีการเปลี่ยนแปลงไป โดยมีความต้องการยางคอมปาวด์เพิ่มมากขึ้น เช่น ในเมืองเซอะเหม็น ประเทศจีน ต้องการปีละ 3,000 ตัน แต่กำลังการผลิตของเครือข่ายคือ กลุ่มเกษตรกรทำสวนธารน้ำทิพย์ อำเภอเบตง จังหวัดยะลา มีกำลังการผลิตได้เพียงปีละ 1,000 ตัน เนื่องจากขาดเงินทุนหมุนเวียน สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด จึงจับมือเป็นเครือข่ายพันธมิตร โดยปริมาณอีก 1,000-2,000 ตันนั้น สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด จะเป็นผู้ผลิตยางคอมปาวด์ให้ โดยเบื้องต้น สหกรณ์ยินดีจ่ายเป็นค่าการตลาดให้แก่กลุ่มเกษตรกรทำสวนธารน้ำทิพย์ที่จะเป็นผู้ดำเนินการส่งออกให้ ตามมติที่กรรมการทั้งสองฝ่ายกำหนดและตกลงกัน โดยในระยะเริ่มต้น สหกรณ์คาดว่าจะผลิตให้ได้ในปริมาณ 1,000 ตัน และคงต้องจัดหาตลาดร่วมกันและเพิ่มขึ้นเป็น 2,000 ตันตามกำลังของแต่ละฝ่ายในปีต่อไป

เมื่อตลาดยางคอมปาวด์มีความชัดเจน สหกรณ์เห็นว่าเป็นทางออกที่ดีที่สุดให้แก่สมาชิกและเกษตรกรที่จะทำให้มีความอยู่ดีมีสุขอย่างยั่งยืน สหกรณ์จึงมีมติลงทุนก่อสร้างโรงงานแปรรูปผลิตภัณฑ์ยางคอมปาวด์ ในปริมาณที่ผลิตได้ 2,000 ตัน /ปี โดยก่อสร้าง ณ หมู่ที่ 2 ตำบลทุ่งค่าย อำเภอย่านตาขาว จังหวัดตรัง

2) วัตถุประสงค์

- เพื่อส่งเสริมให้สหกรณ์ดำเนินธุรกิจก้าวสู่สากล
- เพื่อแก้ปัญหาราคาค้นผวน ตกต่ำอย่างยั่งยืน โดยไม่ต้องเป็นภาระของรัฐ
- เพื่อให้สมาชิกมีรายได้เพิ่มขึ้น

3) เป้าหมาย

- เพื่อแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ยางคอมปาวด์ส่งออก จำนวน 2,000 ตัน ต่อปี เป็นเงิน 150,000,000 บาท (เงินทุนหมุนเวียน 25,000,000 บาท)
- ก่อสร้างอาคารโรงงาน และปรับปรุงพื้นที่ เป็นเงิน 10,000,000 บาท
- เครื่องจักรในกระบวนการผลิต เป็นเงิน 20,000,000 บาท

4) ระยะเวลาโครงการ

โครงการมีระยะเวลา 5 ปี ตั้งแต่ พ.ศ. 2554 - 2559

5) สถานที่ตั้งโครงการ

หมู่ที่ 2 ตำบลทุ่งค่าย อำเภอข่านตาขาว จังหวัดตรัง

6) ผู้รับผิดชอบในโครงการ

- สหกรณ์การเกษตรข่านตาขาว จำกัด
- สำนักงานสหกรณ์อำเภอข่านตาขาว
- สำนักงานสหกรณ์จังหวัดตรัง

7) ขอบเขตและวิธีดำเนินงาน

- ทำวิจัยร่วมกับมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ “เครือข่ายคุณค่าข่างพารา” ภายใต้งบอุดหนุน ใ้ทุน สกว. ระยะเวลาจำนวน 3 ปี (2552 - 2554)
- ได้ทราบถึงปัญหาต่างๆ ที่สมาชิกและเครือข่าย นำมาเปิดเวทีเรียนรู้ร่วมกันแก้ไขปัญหาร่วมกัน
- ศึกษาดูงานโรงแรมของกลุ่มเกษตรกรธารน้ำทิพย์ เพื่อทำข่างคอมพิวเตอร์ส่งออกแล้ว ไม่น้อยกว่า 1 ปี
- ศึกษาดูงานที่บริษัทมาเลเซีย 1 ครั้ง เพื่อศึกษาเรื่องเครื่องจักรและตลาดอื่นๆ นอกจากประเทศจีน
- จัดหาเจ้าหน้าที่ ที่มีความรู้ความสามารถในเรื่องการทำธุรกิจข่าง จำนวน 1 ตำแหน่ง
- แบบแปลนและการว่าจ้างผู้รับเหมาเป็นไปตามมาตรฐาน ควบคุมดูแลโดยวิศวกรของ กองช่าง เทศบาลอำเภอข่านตาขาว

8) งบประมาณ

โครงการใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น จำนวน 55 ล้านบาท โดยทำการจัดหา ดังนี้

- | | |
|------------------------------------|------------------|
| - เงินทุนสะสมและทุนเรือนหุ้นสมาชิก | จำนวน 10 ล้านบาท |
| - เงินกู้จากกองทุนพัฒนาสหกรณ์ | จำนวน 25 ล้านบาท |
| - ขอสนับสนุนจากเงินงบประมาณจังหวัด | จำนวน 20 ล้านบาท |

9) ฐานะการเงินของสหกรณ์ (ณ 30 กันยายน 2552)

- | | |
|---------------------------------------|-------|
| - อัตรากำไรสุทธิ | 1.30 |
| - อัตรากำไรสุทธิ | 3.64 |
| - อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน | 2.96 |
| - อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของทุน | 11.01 |
| - อัตราการหมุนเวียนของหนี้สินทั้งสิ้น | 0.79 |

10) ผลประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- ขยายธุรกิจของสหกรณ์
- สมาชิกมีรายได้เพิ่มขึ้นอย่างมั่นคง
- ลดการผูกขาดจากพ่อค้า
- สร้างมูลค่าเพิ่มให้สมาชิกได้อย่างแน่นอน
- สมาชิกมีความเป็นอยู่ดีขึ้น ครอบครัวอยู่ดีมีสุข ชุมชนไร้ปัญหาอย่างยั่งยืน

11) ค่าการลงทุน รายได้ ค่าใช้จ่ายของโครงการ

รายได้

ตัวส่งเครื่องจักรมีกำลังการผลิตเฉลี่ย 2 ตันต่อชั่วโมง ทำงานวันละ 8 ชั่วโมง
ผลิตได้วันละ 16 ตัน (ยางแห้ง) สหกรณ์จะผลิตในปีแรกจำนวน 2,000 ตัน
กก.ละ 80 บาท เป็นเงิน 160,000,000 บาท

ค่าใช้จ่าย

ค่าลงทุนของการผลิตยางคอมปาวด์

ต้นทุนการผลิตยางคอมปาวด์ต่อยางแผ่นรมควัน 1 กก. มีต้นทุนการผลิตเฉลี่ย ดังนี้

- ค่าแรงงาน	1.50 บาท/กก.
- ค่าหีบห่อ	0.50 บาท/กก.
- ค่าไฟฟ้า	0.50 บาท/กก.
- ค่าบริหาร	1.50 บาท/กก.
- ค่าขนส่งลงท่าเรือ	2.50 บาท/กก.
รวม	6.50 บาท/กก.

(1) ค่าวัตถุดิบ

ค่าใช้จ่ายในการซื้อยางแผ่นรมควัน กก.ละ 70 บาท ซื้อเพื่อผลิตยางคอมปาวด์ ปีละ
2,000 ตัน เป็นเงิน 140,000,000 บาท

(2) ค่าเงินเดือนบริหาร

จัดจ้างผู้จัดการ ผู้มีความสามารถ 1 คน และเจ้าหน้าที่ต่าง ๆ มีค่าเฉลี่ย 1.50 บาท/กก.
โดยคิดจากจุดคุ้มทุนที่ 50 % ของการผลิตสูงสุด มีค่าใช้จ่ายในการบริการทั้งสิ้น ปีละ
1,500,000 บาท

(3) ค่าแรงงาน

ค่าจ้างแรงงานรายวันในการรับซื้อยางรมควัน นำยางแผ่นรมควันมาเข้ากระบวนการผลิต
ยางคอมปาวด์ ประจำเครื่องจักร บรรจุหีบห่อ มีค่าเฉลี่ย 1.50 บาท/กก. ผลิต 2,000 ตัน
เป็นเงิน 3,000,000 บาท/ปี

(4) ค่าไฟฟ้า

ค่าไฟฟ้าเกิดจากเครื่องผลิตยางทั้งหมด เฉลี่ย 0.50 บาท/กก. เพราะฉะนั้น ทั้งปีผลิตยาง
2,000 ตัน มีค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น 1,000,000 บาท

(5) ค่าขนส่ง

ได้แก่ ค่าขนส่งยางจากโรงงานไปยังท่าเรือปลายทาง มีค่าเฉลี่ย 5,000,000 บาท

(6) ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรอุปกรณ์การผลิตและโรงเรือน

โดยคำนวณแบบเส้นตรงมูลค่าซากเมื่ออายุการใช้งาน 5 ปี 480,000 บาท ราคาสินทรัพย์
ซื้อจำนวน 30,000,000 บาท

$$\begin{aligned} \text{ใช้ประโยชน์ 5 ปี ค่าเสื่อมราคา} &= \frac{\text{ราคาสินทรัพย์ซื้อมามูลค่าซาก}}{\text{จำนวนสินทรัพย์ที่ใช้}} \\ &= \frac{30,000,000 - 480,000}{5} \end{aligned}$$

ค่าเสื่อมสินทรัพย์ต่อปี = 5,904,000 บาท

- (7) ค่าน้ำมันเชื้อเพลิงพาหนะ ค่าชิ้นส่วนอะไหล่ ค่าบำรุงรักษารถยนต์ เครื่องจักร/อุปกรณ์การผลิต เป็นค่าใช้จ่ายในการดูแลประจำวัน เฉลี่ย 0.50 บาท/กก.

ผลิตทั้งหมด 2,000 ตัน ต้องใช้เงินทั้งสิ้น 1,000,000 บาท

ประมาณการต้นทุนดำเนินการในการผลิตยางคอมปาวด์ (ทุนหมุนเวียน) ปริมาณ 2,000 ตัน ต่อปี มีค่าใช้จ่ายในปี 2555 ประมาณ 155,320,000 บาท ดังแสดงในตารางที่ 9

ตารางที่ 9 การคาดประมาณค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานผลิตและส่งออกยางคอมปาวด์ ปี พ.ศ. 2555

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
1. ค่าวัตถุดิบ (ยางแผ่นรมควัน)	140,000,000	140,000,000	140,000,000	140,000,000	140,000,000
2. ค่าเงินเดือนบริหารกิจการ	1,500,000	1,595,000	1,595,000	1,595,000	1,595,000
3. ค่าแรงงาน	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000
4. ค่าไฟฟ้า	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
5. ค่าขนส่ง	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000
6. ค่าวัสดุในการอัดก้อนและหีบห่อ	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
7. ค่าน้ำมัน	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
8. ค่าประกันอัคคีภัย	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
9. เงินสมทบกองทุนฯ	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000
รวม	155,320,000	155,415,000	155,415,000	155,415,000	155,415,000

หมายเหตุ ปี 2-5 เพิ่มค่าเงินเดือน 6% ดังนั้น สำหรับรายได้หรือส่วนเหลือสุทธิจากการจำหน่ายยางคอมปาวด์ เป็นเงิน 4,680,000 บาท ในปีที่ 1

ผลตอบแทนจากการดำเนินการ

การคาดการณ์ผลตอบแทนที่ได้จากเครื่องจักรสามารถผลิตยางคอมปาวด์ได้ 2,000 ตัน/ปี ในช่วงปี 2555 - 2559 โดยคิดราคาส่งออกยางคอมปาวด์ FOB ที่ กก. ละ 80 บาท รายได้ทั้งหมด 160,000,000 บาท/ปี โดยคิดรายรับเท่ากันทุกปี

12) การวิเคราะห์ทางการเงินของโครงการแปรรูปยางคอมปาวด์

ผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินในการลงทุน ที่อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3 พบว่า มีความคุ้มค่าต่อการลงทุนโครงการดังกล่าวนี้ โดยในกรณีที่ไม่ได้รับการสนับสนุนจากเงินงบประมาณแผ่นดิน จะมีระยะเวลาการคืนทุนอยู่ที่ประมาณ 6 ปี 5 เดือน และกรณีที่รัฐบาลให้การสนับสนุนเงินจากงบประมาณแผ่นดินจำนวน 10 ล้านบาท จะมีระยะเวลาการคืนทุนอยู่ที่ประมาณ 4 ปี 3 เดือน และกรณีที่รัฐบาลให้การสนับสนุนเงินจากงบประมาณแผ่นดินจำนวน 15 ล้านบาท จะมีระยะเวลาการคืนทุนอยู่ที่ประมาณ 3 ปี 3 เดือน โดยมีผลการวิเคราะห์ตามตัวชี้วัดต่างๆ ดังแสดงในตารางที่ 10

ตารางที่ 10 ผลการวิเคราะห์ตัวชี้วัดทางการเงินของโครงการลงทุน โรงงานผลิตยางคอมปาวด์ขนาด 2,000 ตัน/ปี

ตัวชี้วัด	ผลการวิเคราะห์
กรณีไม่ได้รับเงินสนับสนุนจากรัฐบาล	
อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR)	13.16%
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	25,869,536
อัตราผลประโยชน์ต่อต้นทุน (BCR)	1.01
ระยะเวลาการคืนทุน (ปี)	6.41
กรณีได้รับเงินสนับสนุนจากรัฐบาลจำนวน 10 ล้านบาท	
อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR)	22.25%
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	35,869,459
อัตราผลประโยชน์ต่อต้นทุน (BCR)	1.02
ระยะเวลาการคืนทุน (ปี)	4.27
กรณีได้รับเงินสนับสนุนจากรัฐบาลจำนวน 15 ล้านบาท	
อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR)	30.63%
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	40,869,459
อัตราผลประโยชน์ต่อต้นทุน (BCR)	1.02
ระยะเวลาการคืนทุน (ปี)	3.21

บทที่ 6

สรุปและข้อเสนอแนะ

6.1 สรุป

เมื่อ 30 มีนาคม 2552 จังหวัดตรังมีเนื้อที่เพาะปลูกยางพารารวม 1.67 ล้านไร่ ให้ผลผลิตแล้ว 1.33 ล้านไร่ ได้ผลผลิตเนื้อยางแห้ง 336.13 แสนตัน เฉลี่ยไร่ละ 253 กิโลกรัมต่อปี โดยในอำเภอย่านตาขาว มีเนื้อที่เพาะปลูกมากเป็นอันดับเจ็ด เท่ากับ 157,640 ไร่ แต่ได้เนื้อยางแห้งมากที่สุดเท่ากับ ไร่ละ 268 กิโลกรัมต่อปี การขายผลผลิตของชาวสวนยางพาราในปัจจุบันมี 2 ลักษณะ คือ ขายในลักษณะน้ำยางสด และยางแผ่นดิบ มีพ่อค้ารับซื้อกระจายทั่วไปทุกหมู่บ้าน โดยขายต่อผู้รวบรวมในท้องที่ และผู้แปรรูปยางแผ่นรมควัน เป็นต้น

การดำเนินธุรกิจซื้อขายยางพาราของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด มี 3 ลักษณะ คือ

1. รับซื้อน้ำยางสดมาแปรรูป เป็นยางแผ่นรมควันซึ่งปัจจุบันสหกรณ์มีอยู่ 3 โรงงาน
2. รับซื้อยางแผ่นดิบจากสมาชิกและชาวสวนทั่วไป
3. รับซื้อยางแผ่นรมควันจากเครือข่ายที่เป็นกลุ่มเกษตรกรและสหกรณ์กองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง

โดยสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวให้ความรู้เรื่องราคาภายในประเทศและต่างประเทศ ให้เงินทุนหมุนเวียนเครือข่ายละ 500,000 บาท โดยไม่คิดดอกเบี้ย ชำระคืนโดยการส่งมอบยางแผ่นรมควันที่เครือข่ายผลิตได้ภายใน 7 วัน สหกรณ์ขายยางพาราทางการที่รับซื้อจากสมาชิกและเครือข่ายผ่านตลาดกลางขนาดใหญ่ และขายให้กับผู้ส่งออกโดยตรง

การบริหารจัดการของสหกรณ์ที่เชื่อมโยงจากการผลิตของสมาชิกชาวสวนยางพาราห่วงโซ่อุปทาน การจัดทำฐานข้อมูลชาวสวนยางพาราที่เป็นสมาชิกสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวจำนวน 780 คน พบว่ามีประสบการณ์การทำสวนยางพารามาแล้วโดยเฉลี่ย 21 ปีและร้อยละ 48 มีรายได้จากแหล่งอื่นๆด้วย โดยมีเนื้อที่ปลูกยางพาราเฉลี่ยครัวเรือนละ 13.84 ไร่ โดยปลูกยางพาราพันธุ์ RRIM 600 มากที่สุด เจ้าของสวนกริดตัวเองมากที่สุดคือ คิดเป็นร้อยละ 71.76 ชาวสวนส่วนน้อยที่มีการปลูกพืชแซมพืชคิดเป็นร้อยละ 18.97 โดยปลูกอ้อยมากที่สุด รองลงมาคือ ไม้สะเดา ส่วนการเลี้ยงสัตว์ในสวนยางพารามีเพียงร้อยละ 8.97 โดยเลี้ยงวัวมากที่สุด การขายผลผลิตยางพารามีเพียงส่วนน้อยที่ขายให้สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวซึ่งมีเพียงร้อยละ 10.92 อาจเป็นเพราะว่าสมาชิกอยู่ห่างไกลจากจุดรับซื้อ และมีพ่อค้าเข้าไปรับซื้อถึงสวน เกษตรกรชาวสวนยางพาราขายในลักษณะน้ำยางสดเป็นส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 58.89 ของสมาชิกทั้งหมด สมาชิกร้อยละ 60.64 มีความต้องการให้สหกรณ์ช่วยเหลือ โดยส่วนใหญ่ให้ช่วยแก้ปัญหาเรื่องคุณภาพและราคาปุ๋ยเคมี คิดเป็นร้อยละ 45.24 ของผู้ต้อง การให้สหกรณ์ช่วยแก้ไขปัญหาทั้งหมด

การพัฒนาสวนยางพาราของสมาชิกสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวได้คัดเลือกแกนนำกลุ่ม 3 ราย ที่เป็นประธานกลุ่มเกษตรกรที่มีโรงงานแปรรูปยางแผ่นรมควัน โดยรับซื้อน้ำยางสดจากสมาชิกมาแปรรูปเป็นยางแผ่นรมควัน และขายให้สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว โดยสวนยางพาราของแกนนำทั้ง 3 กลุ่ม มีการปลูกพืชแซมในสวนยางพาราโดยปลูกผักเนียง, ไม้สะเดา และฝรั่ง

การปรับโครงสร้างและบริหารจัดการของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จากการประชุมระดมความเห็นเกี่ยวกับการวางแผนกลยุทธ์ในธุรกิจยางพารา มี 6 โครงการคือ โครงการเวทีเรียนรู้ โครงการพัฒนาสวนต้นแบบ

โครงการนำร่องทำสวนยางพาราแบบ GAP โครงการปรับปรุงโรงงานแปรรูปยางพารา โดยจัดสัปดาห์ 5 ส.

โครงการทำแผนบูรณาการการทำงานของทีมงานเฉพาะกิจ และโครงการทำแผนธุรกิจยางพารา

การสร้างต้นแบบการบริหารเชิงคุณค่า โดยแบ่งเป็น 4 ด้านคือ การเรียนรู้และพัฒนา กระบวนการภายใน การเงินกลุ่มเป้าหมายและคุณค่า

การเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจยางพาราตั้งแต่ผู้ผลิตถึงผู้นำเข้าจากต่างประเทศภายใต้โซ่อุปทาน โดยมีสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวเป็นแม่ข่าย จึงต้องมีการจัดทำแผนธุรกิจ เพื่อการส่งออกยางพาราของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว ภายใต้ความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจกับเครือข่าย ซึ่งได้มีการศึกษาดูงาน โดยการสอบถามความคิดเห็นจากบริษัทพันธมิตรทางธุรกิจส่งออกยางพารา การศึกษาดูงานการแปรรูปยางคอมปาวด์ของกลุ่มเกษตรกรทำสวนธารน้ำทิพย์ อำเภอเบตง จังหวัดยะลา และมีการเจรจาที่จะทำธุรกิจร่วมกัน โดยสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวผลิตให้กลุ่มเกษตรกรทำสวนธารน้ำทิพย์เป็นผู้ส่งออก ศึกษาดูงานเรื่องการแปรรูปยางคอมปาวด์ของบริษัทยูโรมาร์เบอร์ ประเทศมาเลเซีย ซึ่งเป็นพันธมิตรของกลุ่มเกษตรกรทำสวนธารน้ำทิพย์ และได้มีปฏิญา 3 ข้อ

1. มุ่งพัฒนาอาชีพชาวสวนยางพาราอย่างยั่งยืน ภายใต้การเปิดเสรีทางการค้า
2. การรวมพลังสร้างสรรค์ธุรกิจของเครือข่ายให้มีความสามารถทางการแข่งขัน
3. ความร่วมมือทางวิชาการ ข้อมูลข่าวสาร ความรู้เชิงวิชาการในการสนับสนุนเครือข่าย

นอกจากนี้ยังได้มีการไปศึกษาดูงานและเจรจากับกลุ่มทางการเชื่อมโยงพันธมิตรธุรกิจกับชุมชนสหกรณ์การผลิตและการตลาดจีน (ACFSMC) ที่กรุงปักกิ่ง ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน โดยได้ข้อสรุปความร่วมมือ 3 ข้อ

1. ยินดีเข้าร่วมโครงการความร่วมมือในเรื่องงานวิจัยกับสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ในรูปแบบของ Co-ops และได้มอบหมายให้ Mr.Xu Mingfeng หัวหน้าฝ่ายวิเทศสัมพันธ์เป็นตัวแทนของ ACFSMC ในการประสานงานต่อไป
2. ให้ความร่วมมือในการดำเนินการประสานงานเพื่อให้ข้อมูลการดำเนินธุรกิจยางพาราของโครงการวิจัยเครือข่ายคุณค่ายางพารากับสหกรณ์และองค์กรในเครือข่าย อาทิ The Lacquer Research Institute และ บริษัทภาคีพันธมิตร
3. ยินดีให้ความร่วมมือในการฝึกอบรมภายใต้กลไกของ Training Center และสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ในอนาคต

โครงการลงทุนสร้างโรงงานผลิตยางลูกขุน คือ การนำยางแผ่นรมควันมาอัดก้อนเป็นลูกเต๋าเพื่อการส่งออกน้ำหนักมาตรฐานก้อนละ 111.11 กิโลกรัม โดยมีขนาดกำลังการผลิตปีละ 5,000 ตัน โดยมีค่าใช้จ่ายในการลงทุน 9 ล้านบาท และมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานปีละ 380.919 ล้านบาท ได้รายได้ปีละ 383 ล้านบาท อายุโครงการ 15 ปี ที่อัตราคิดลดร้อยละ 3 พบว่ามีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 15,842,843 บาท อัตราผลตอบแทนภายในโครงการร้อยละ 21.94 อัตราผลประโยชน์ต่อต้นทุนเท่ากับ 1.003 และมีระยะเวลาการคืนทุนเท่ากับ 4.32 ปี

โครงการลงทุนโรงงานผลิตยางคอมปาวด์ขนาดกำลังการผลิต 2,000 ตันต่อปี โดยมีค่าใช้จ่ายในการลงทุน 150 ล้านบาท อายุโครงการ 15 ปี ที่อัตราคิดลดร้อยละ 3 ได้มูลค่าปัจจุบันสุทธิ 25,869,536 บาท อัตราผลตอบแทนภายในเท่ากับร้อยละ 13.16 อัตราผลประโยชน์ต่อต้นทุนเท่ากับ 1.01 และมีระยะคืนทุนเท่ากับ 6.41

6.2 ข้อเสนอแนะ

1. จากการจัดทำฐานข้อมูลของชาวสวนยางพาราที่เป็นสมาชิกสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว พบว่าเกษตรกรส่วนใหญ่ยังมีปัญหาในเรื่องต้นทุนการผลิต มีปัญหาเรื่องคุณภาพปัจจัยการผลิต โดยเฉพาะปุ๋ยเคมี สหกรณ์จึงควรแก้ปัญหานี้ให้กับสมาชิก นอกจากนี้ยังพบว่าเกษตรกรที่เป็นสมาชิกเพียงส่วนน้อยที่ขายผลผลิตยางพาราให้กับสหกรณ์ สหกรณ์จึงควรเพิ่มจุดรับซื้อเพื่อรวบรวมผลผลิตยางพาราจากสมาชิกรายย่อยและยังพบว่าสมาชิกยังปลูกพืชเสริมน้อยอยู่ จึงควรส่งเสริมให้มีการปลูกพืชเสริมมากขึ้น เพื่อเพิ่มรายได้

2. เมื่อสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวมีความต้องการดำเนินธุรกิจยางพารา ตั้งแต่รวบรวม การแปรรูป และส่งออก ดังนั้นสหกรณ์จะต้องมีการปรับโครงสร้างการบริหาร โดยแยกธุรกิจยางพาราออกจากธุรกิจอื่นๆ โดยเฉพาะควรมีฝ่ายการผลิต การตลาด และการเงินการบัญชีของธุรกิจยางพาราโดยเฉพาะ และควรเตรียมบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถด้านการส่งออกเพิ่มเติม และทำความเข้าใจกับสมาชิกเพื่อผลผลิตยางพาราเพิ่มคุณภาพเพื่อการส่งออกโดยการจัดตั้งศูนย์เรียนรู้เกี่ยวกับยางพารา เป็นต้น

3. จากแผนธุรกิจการส่งออกยางพาราที่โครงการวิจัยฯ ได้ร่วมมือกับสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวและผู้ที่เกี่ยวข้องจัดทำขึ้น โดยภายใต้แผนฯ นี้ได้แบ่งออกเป็น 2 โครงการย่อย นั้น แต่ละโครงการย่อยมีข้อเด่น ข้อด้อยที่แตกต่างกัน กล่าวคือ โครงการแปรรูปยางลูกขุน มีการลงทุนที่ต่ำกว่าโครงการแปรรูปยางคอมปาวด์ อีกทั้งถึงแม้ว่าผลการวิเคราะห์ทางการเงินของโครงการลงทุนใน 2 โครงการดังกล่าวนี้จะบ่งชี้ว่ามีความคุ้มค่าต่อการลงทุนทั้งคู่ แต่ระยะเวลาคืนทุนของโครงการแปรรูปยางลูกขุนจะสามารถคืนทุนในระยะเวลาที่สั้นกว่า ขณะที่โครงการแปรรูปยางคอมปาวด์ให้ค่าของมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) สูงกว่าเมื่อเปรียบเทียบที่ขนาดการผลิตที่ 2,000 ตันต่อปีเท่ากัน ประกอบกับการแปรรูปยางคอมปาวด์มีตลาดส่งออกที่แน่นอนผ่านกลุ่มเกษตรกรทำสวนธารน้ำทิพย์ที่เป็นพันธมิตรเครือข่าย ส่วนการแปรรูปยางลูกขุนนั้น ยังไม่มีคู่ค้าพันธมิตรในตลาดส่งออก จำเป็นต้องมีการบุกเบิกตลาดใหม่ที่มีคู่แข่งทางการค้าที่ประกอบธุรกิจนี้อยู่เดิม

ถึงแม้ว่าทางสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวจะวางแผนโครงการแปรรูปยางลูกขุนและแปรรูปยางคอมปาวด์ และมีการขอบประมาณสนับสนุนในทั้ง 2 โครงการก็ตาม เมื่อพิจารณาถึงข้อจำกัดทางการเงินที่จำเป็นต้องใช้ในการจัดซื้อยางพาราวัตถุดิบเป็นจำนวนหลักร้อยล้านบาท ทางสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวจำเป็นต้องตัดสินใจเลือกดำเนินการเพียง 1 โครงการ และควรเริ่มต้นธุรกิจการส่งออกยางพาราที่มีขนาดไม่ใหญ่มากจนเกินไป อาจเริ่มต้นที่ขนาดของการแปรรูป 1,000 – 2,000 ตันต่อปีก่อนแล้วตั้งสมประสงค์ เมื่อประสบความสำเร็จแล้วค่อยขยายขนาดของธุรกิจให้ใหญ่ขึ้นในภายหลัง และเมื่อพิจารณาอย่างรอบด้านแล้ว โครงการแปรรูปยางคอมปาวด์น่าจะเป็นทางเลือกที่เหมาะสมกว่าสำหรับการเริ่มต้นธุรกิจส่งออกยางพาราของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว โดยเฉพาะอย่างยิ่งถ้าได้รับการสนับสนุนทางการเงินเต็มจำนวนหรือบางส่วนที่ได้ยื่นขอจากเงินงบประมาณแผ่นดินไป ก็จะทำให้การเริ่มธุรกิจส่งออกยางพาราของสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวมีความเป็นไปได้สูงมาก

เอกสารอ้างอิง

รายงานกิจการประจำปี 2551 สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด

รายงานการศึกษาดูงานการเชื่อมโยงพันธมิตรธุรกิจกับ CHINA CO-Ops ณ กรุงปักกิ่ง ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ระหว่างวันที่ 14-19 ธันวาคม 2552 โดยรองศาสตราจารย์จุฑาทิพย์ ภัทราวาท ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

เอกสารประกอบการประชุมวิชาการยางพาราแห่งชาติ “รวมพลังวิจัย ขับเคลื่อนเศรษฐกิจยางไทยอย่างยั่งยืน” 5-6 มิถุนายน 2552 ณ ห้องฟินิกซ์ อิมแพค เมืองทองธานี จ.นนทบุรี กรมวิชาการเกษตร

เอกสารประกอบคำบรรยายของกลุ่มเกษตรกรทำสวนธารน้ำทิพย์ อำเภอบางคนที จังหวัดยะลา ในการไปดูงานเมื่อ 10 มกราคม 2553

เอกสารประกอบคำบรรยายของบริษัทยูโรมาร์เบอร์ ประเทศมาเลเซีย ในการไปดูงานเมื่อ 9 มกราคม 2553

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

ตารางผนวกที่ 1 พื้นที่ปลูกยางพาราปี พ.ศ. 2551 ของจังหวัดตรัง

อำเภอ	พื้นที่ปลูก (ไร่)		รวม	ผลผลิต	
	พื้นที่ให้ผล	พื้นที่ไม่ให้ผล		ผลผลิตเฉลี่ย (กก./ไร่)	ผลผลิตรวม (ตัน)
เมือง	143,331	43,734	187,065	265	37,982.72
กันตัง	93,700	67,950	161,650	251	23,518.70
ห้วยยอด	247,180	17,462	264,642	250	64,266.80
ปะเหลียน	271,275	20,454	291,729	254	68,903.85
สิเกา	142,800	33,100	175,900	245	34,986.00
ย่านตาขาว	99,650	57,690	157,340	268	26,706.20
วังวิเศษ	166,108	8,260	174,368	233	38,703.16
นาโยง	64,748	75,318	140,066	247	15,992.76
รัษฎา	67,840	7,908	75,748	258	17,502.72
หาดสำราญ	30,274	12,565	42,839	250	7,568.50
รวม	1,326,906	344,441	1,671,347	253	336,131.41

ที่มา: สำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง จังหวัดตรัง วันที่ 30 มีนาคม 2552

ตารางผนวกที่ 2 โรงงานแปรรูปยางแผ่นรมควัน จ.ตรัง

ที่	ชื่อบริษัท	ที่อยู่	ประกอบกิจการ	กำลังการผลิต (ตัน/เดือน)
1.	บริษัท ยูนิแมครับเบอร์ จำกัด	112/1 ม.1 ถ.ตรัง-สิเกา ต.นาโตะหมิง อ.เมือง จ.ตรัง 92000 โทร. 0-7523-0722-4	เครื่องจักร 2,244.70 HP เงินทุน 45,000,000 บาท	2,500
2.	บริษัท ทวีทรัพย์รับเบอร์ จำกัด	155 ม.5 ถ.บางรัก ต.บางรัก อ.เมือง จ.ตรัง 92000 โทร. 0-7521-8916	เครื่องจักร 826.52 HP เงินทุน 38,000,000 บาท	1,000
3.	บริษัท ไทยยูเนี่ยนรับเบอร์ จำกัด	59 ถ.เพลินพิทักษ์ ต.ทับเที่ยง อ.เมือง จ.ตรัง 92000 โทร. 0-7521-8098	เครื่องจักร 875.28 HP เงินทุน 6,000,000 บาท	700
4.	บริษัท ศรีตรังแอโกร อินดัสทรี จำกัด (มหาชน)	13/1 ถ.จริงจิตร ต.ทับเที่ยง อ.เมือง จ.ตรัง 92000 โทร. 0-7521-0500	เครื่องจักร 5,981.00 HP เงินทุน 123,000,000 บาท	2,700
5.	ห้างหุ้นส่วนจำกัด ห้วยยอดพาณิชย์การ	756-758 ถ.เพชรเกษม ต.ห้วยยอด อ.ห้วยยอด จ.ตรัง 92130 โทร. 0-7527-1040	เครื่องจักร 563.62 HP เงินทุน 16,500,000 บาท	400
				4,800

ที่มา : ทำเนียบโรงงานแปรรูปยาง, 2549 (สถาบันวิจัยยาง)

ตารางผนวกที่ 3 โรงงานแปรรูปน้ำยางข้น จ.ตรัง

ที่	ชื่อบริษัท	ที่อยู่	ประกอบกิจการ	กำลังการผลิต (ตัน/เดือน)
1.	บริษัท ไทยลำเสงรับเบอร์ อินดัสทรี จำกัด	231 ม.5 ซ.รัตนพันธ์ ถ.เพชรเกษม ต.ปากคม อ.ห้วยยอด จ.ตรัง 92130	เครื่องจักร 600.00 HP เงินทุน 37,350,000 บาท	35
2.	บริษัท อี ฮับ ฮวด จำกัด	ม.1 ถ.ตรัง-สิเกา ต.นาเมืองเพชร อ.สิเกา จ.ตรัง 92000	เครื่องจักร 1,438.25HP เงินทุน 194,500,000 บาท	100
3.	บริษัท ตรังลาเท็กซ์ จำกัด	227 ม.1 ถ.เพชรเกษม ต.เขาขาว อ.ห้วยยอด จ.ตรัง 92130 โทร. 0-7527-1420	เครื่องจักร 1,536.25 HP เงินทุน 15,400,000 บาท	2,500
4.	บริษัท พุ่งสงสี่สวัสดิ์ จำกัด	252/2 ม.9 ถ.ตรัง-ปะเหลียน ต.ท่าข้าม อ.ปะเหลียน จ.ตรัง 92120	เครื่องจักร 1,557.50 HP เงินทุน 110,000,000 บาท	200
5.	บริษัท นำรับเบอร์แอนด์ ลาเท็กซ์ จำกัด	173/4 ม.3 ถ.ตรัง-ปะเหลียน ต.ท่าพญา อ.ปะเหลียน จ.ตรัง 92140 โทร. 0-7528-1186-7	เครื่องจักร 1,385.30 HP เครื่องปั้น 33 เครื่อง	2,000
6.	บริษัท พารารับเบอร์ จำกัด	55/5 ม.2 ถ.สิเกา-ควนคูณ ต.กะลาเส อ.สิเกา จ.ตรัง 92150	เครื่องจักร 240.40 HP เครื่องปั้น 16 เครื่อง	16,700
7.	บริษัท ยางวีเอ จำกัด	80/2 ม.5 ถ.ทางหลวงสาย ตรัง-กันตัง ต.บางเป้า อ.กันตัง จ.ตรัง 92110 โทร. 0-7525-1636	เครื่องจักร 1,595.19 HP เครื่องปั้น 16 เครื่อง	2,000
8.	บริษัท ยูนิแมครับเบอร์ จำกัด	112/2 ถ.ตรัง-สิเกา ต.นา โตะหมิง อ.เมือง จ.ตรัง 92000 โทร. 0-7521-9000	เครื่องจักร 511.21 HP เครื่องปั้น 9 เครื่อง	800

9.	บริษัท รัชฎาธิปไตยเท็กซ์ จำกัด	211 ม.5 ซ.รัตนพันธ์ ถ.เพชรเกษม ต.ปากคม อ.ห้วยยอด จ.ตรัง 92130 โทร. 0-1721-0355	เครื่องจักร 1,574.00 HP เงินทุน 28,000,000 บาท	150
----	--------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------	-----

ตารางผนวกที่ 3 (ต่อ)

ที่	ชื่อบริษัท	ที่อยู่	ประกอบกิจการ	กำลังการผลิต (ตัน/เดือน)
10.	บริษัท ศรีตรังแอโกร อินดัสทรี จำกัด (มหาชน)	13/1 ถ.จรัญจิวร ต.ทับเที่ยง อ.เมือง จ.ตรัง 92000 โทร. 0-7521-0500-2	เครื่องจักร 1,574.00 HP เครื่องปั้น 64 เครื่อง	7,600
				32,085

ที่มา : ทำเนียบโรงงานแปรรูปยาง, 2549 (สถาบันวิจัยยาง)

ตารางผนวกที่ 4 ปริมาณยางที่สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จำกัด รวบรวม ปีบัญชี 2552 (เมษายน 2551 - มีนาคม 2552)

เดือน	น้ำยางสด		ยางแผ่นดิบ		ยางรมควัน		รวม	
	น้ำหนัก (ตัน)	จำนวนเงิน (พันบาท)	น้ำหนัก (ตัน)	จำนวนเงิน (พันบาท)	น้ำหนัก (ตัน)	จำนวนเงิน (พันบาท)	น้ำหนัก (ตัน)	จำนวนเงิน (พันบาท)
เม.ย. 51	6	484	7	570	192	16,421	206	17,475
พ.ค. 51	12	1,009	16	1,413	291	27,354	319	29,777
มิ.ย. 51	16	1,568	27	2,638	265	26,878	308	31,084
ก.ค. 51	23	2,255	42	4,106	281	28,989	346	35,350
ส.ค. 51	29	2,556	47	4,164	393	36,695	469	43,415
ก.ย. 51	33	2,835	44	3,797	381	34,651	458	41,283
ต.ค. 51	27	1,602	48	2,691	444	28,753	519	33,046
พ.ย. 51	23	1,292	47	2,395	237	13,342	307	17,029
ธ.ค. 51	35	1,070	37	1,306	253	10,113	325	12,489
ม.ค. 52	32	1,279	75	3,308	444	21,195	551	25,782
ก.พ. 52	18	757	55	2,459	344	16,172	417	19,388
มี.ค. 52	13	639	26	1,126	81	3,792	120	55,57
รวม	268	17,346	472	29,973	3,606	264,355	4,345	311,675

ที่มา: สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จ.ตรัง

ตารางผนวกที่ 5 ฐานข้อมูลรายคนของชาวสวนยางพาราที่เป็นสมาชิกสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว พ.ศ. 2552

ลำดับที่	รายชื่อสมาชิก	กลุ่ม	เลขที่สมาชิก	ที่อยู่	อายุ	ระดับการศึกษา	ประสบการณ์ในการทำสวนยาง	สมาชิกในครัวเรือน	รายได้จากแหล่งอื่น	
									มีจาก	ไม่มี
1	นายสุนทร เอียดชะตา	49	2059	59 ม. 4 ต.ทุ่งค่าย อ.ย่านตาขาว จ.ตรัง	45	ม. 3	20	4	สวนปาล์ม	
2	นางสนอง ช่วยเรือง	49		33/15 ม. 4 ต.ทุ่งค่าย อ.ย่านตาขาว จ.ตรัง	57	ป.4	20	4	ค้าขาย	
3	นายเปรม พันทา	49	323	8 ม.4 ต.ทุ่งค่าย อ.ย่านตาขาว จ.ตรัง	70	ม. 4	50	2		1
4	นางชุลีกรณ์ มีสุข	49		102 ม. 4 ต.ทุ่งค่าย อ.ย่านตาขาว จ.ตรัง	38	ป. 5	20	3		1
5	นายสมเกียรติ จันทร์แก้ว	49		38/9 ม. 4 ต.ทุ่งค่าย อ.ย่านตาขาว จ.ตรัง	63	ม. 6	40	4		1
6	นายกุศล ช่วยแข็ง	49		30/1 ม. 4 ต.ทุ่งค่าย อ.ย่านตาขาว จ.ตรัง	42	ม. 3	5	5		1
7	นางรัตนา ศรีรักษ์	49	5067	33/1 ม. 4 ต.ทุ่งค่าย อ.ย่านตาขาว จ.ตรัง	41	ม. 3	15	4		1
8	นายสุวิทย์ อ่อนเอียด	49		21 ม. 4 ต.ทุ่งค่าย อ.ย่านตาขาว จ.ตรัง	49	ปวช.	10	3	ปลูกผัก	
9	นางลัดดา นุ่นศิริ	49	2806	19/1 ม. 4 ต.ทุ่งค่าย อ.ย่านตาขาว จ.ตรัง	39	ป. 6	15	4		1
10	นายสมศักดิ์ จันสุข	49		10/2 ม. 4 ต.ทุ่งค่าย อ.ย่านตาขาว จ.ตรัง	42	ป. 6	7	6		1

ตารางผนวกที่ 5 (ต่อ)

ลำดับที่	รายชื่อสมาชิก	สวนยางที่มีในปัจจุบัน												
		รวม			สวนยางที่ยังกรีดยังไม่ได้				แปลงที่ 1					
		แปลง	ไร่	ไม่มีสวนยาง	แปลง	ไร่	งาน	ตร.ว.	ไม่มี	ไร่	พันธุ์	ปลูกเมื่อ	อายุยาง	
1	นายสุนทร เอียดชะตา	9	100		3	17	0	0			7	RRIM 600	2548	4
2	นางสนอง ช่วยเรือง	4	38		3	23	0	0			4	RRIM 600	2545	7
3	นายเปรม พันทา	7	42.5		3	16	1	0			8	RRIM 600	2546	6
4	นางชุลีกรณ์ มีสุข	1	8							1				
5	นายสมเกียรติ จันทร์แก้ว	3	15		3	15	0	0			4	RRIM 600	2549	3
6	นายกุศล ช่วยแข็ง	1	2		1	2	0	0			2	RRIM 600	2549	3
7	นางรัตนา ศรีรักษ์	3	11		3	11	0	0			5	RRIM 600	2548	4
8	นายสุวิทย์ อ่อนเอียด	2	8.5		2	8	0	0			4	RRIM 600	2548	4
9	นางลัดดา นุ่นศรี	3	18		1	13	0	0			5	RRIM 600	2545	7
10	นายสมศักดิ์ จันสุข	3	13		2	7	0	0			6	RRIM 600	2544	8

ตารางผนวกที่ 5 (ต่อ)

ลำดับที่	รายชื่อสมาชิก	สวนยางที่มีในปัจจุบัน										ผลผลิต	
		สวนยางที่กรีดยางได้					ไม่มี	แปลงที่ 1				น้ำยาง (กก./วัน)	ยางแผ่นดิบ (กก./วัน)
		แปลง	ไร่	งาน	ตร.ว.	ไร่		พันธุ์	ปลูกเมื่อ	อายุยาง			
1	นายสุนทร เอียดชะตา	5	75	0	0		25	RRIM 600	2536	16	300	80	
2	นางสนอง ช่วยเรือง	1	15	0	0		15	RRIM 600	2534	18	100	40	
3	นายเปรม พันทา	4	26	0	0		9.25	RRIM 600	2528	24	150	52	
4	นางชุลีกรณ์ มีสุข	1	8	0	0		8	RRIM 600	2536	16	40	0	
5	นายสมเกียรติ จันทร์แก้ว					1							
6	นายกุศล ช่วยแข็ง					1							
7	นางรัตนา ศรีรักษ์					1							
8	นายสุวิทย์ อ่อนเอียด					1							
9	นางลัดดา นุ่นศรี	1	5	0	0		5	RRIM 600	2546	6	40	14	
10	นายสมศักดิ์ จันสุข	1	6	0	0		6	RRIM 600	2525	27	15	5	

ตารางผนวกที่ 5 (ต่อ)

ลำดับที่	รายชื่อสมาชิก	แรงงานที่กรีดยาง	ส่วนแบ่งค่าจ้าง (เจ้าของ : ลูกจ้าง)	การขาย	แหล่ง ขาย	การปลูกพืช แซม	การเลี้ยง สัตว์ใน สวน	การใส่ปุ๋ยที่ยัง ไม่ได้กรีด
1	นายสุนทร เอียดชะตา	กรีดเองและจ้าง	60 : 40	น้ำยางสดและยางแผ่นดิบ	พ่อค้า	ไม่มี	ไม่มี	ใส่ตามกองทุนแนะนำ
2	นางสนอง ช่วยเรื่อง	กรีดเองและจ้าง	ไม่ระบุ	น้ำยางสด	พ่อค้า	ไม่มี	ไม่มี	ใส่ตามกองทุนแนะนำ
3	นายเปรม พันทา	จ้างกรีด	55 : 45	น้ำยางสด	พ่อค้า	ไม่มี		ไม่ได้ใส่ตามกองทุน แนะนำ
4	นางชุลีภรณ์ มีสุข	ไม่ระบุ		น้ำยางสด			ไม่มี	
5	นายสมเกียรติ จันทร์แก้ว	ไม่ระบุ				ไม่มี	ไม่มี	ใส่ตามกองทุนแนะนำ
6	นายกุศล ช่วยแจ้ง	ไม่ระบุ				ไม่มี	ไม่มี	ไม่ได้ใส่ตามกองทุน แนะนำ
7	นางรัตนา ศรีรัักษ์	ไม่ระบุ				ไม่มี	ไม่มี	ใส่ตามกองทุนแนะนำ
8	นายสุวิทย์ อ่อนเอียด	กรีดเอง				ไม่มี		ไม่ได้ใส่ตามกองทุน แนะนำ
9	นางลัดดา นุ่นศรี	กรีดเอง		น้ำยางสด	พ่อค้า	ไม่มี	ไม่มี	ไม่ได้ใส่ตามกองทุน แนะนำ
10	นายสมศักดิ์ จันสุข	ไม่ระบุ		น้ำยางสด	พ่อค้า	ไม่มี	ไม่มี	

ตารางผนวกที่ 5 (ต่อ)

ลำดับที่	รายชื่อสมาชิก		การใส่ปุ๋ยอย่างที่กรีดแล้ว			การกำจัดหญ้า					
			ชนิดปุ๋ย	จำนวนครั้ง	สูตรปุ๋ย	ยามาหญ้า	แรงคนถาง	รถไถ	รถตัดหญ้า	อื่นๆ	ไม่ระบุ
1	นายสุนทร	เอียงชะตา	ปุ๋ยเคมี	2	9-3-9	1	1	1	1		
2	นางสนอง	ช่วยเรื่อง	ปุ๋ยเคมี	1	15-15-15		1				
3	นายเปรม	พันทา	ปุ๋ยเคมี	1	15-15-15	1	1	1			
4	นางชฎิกรณ	มีสุข	ปุ๋ยเคมี	1	ไม่ระบุ		1				
5	นายสมเกียรติ	จันทร์แก้ว	ปุ๋ยเคมี	1	ไม่ระบุ	1		1			
6	นายกุศล	ช่วยแจ้ง	ไม่ใส่ปุ๋ย								1
7	นางรัตนา	ศรีรักษ์	ไม่ใส่ปุ๋ย				1	1			
8	นายสุวิทย์	อ่อนเอียด	ปุ๋ยเคมี	2	ไม่ระบุ	1			1		
9	นางลัดดา	นุ่นศรี	ปุ๋ยเคมี และปุ๋ยคอก	2	9-3-9	1	1				
10	นายสมศักดิ์	จันสุข	ปุ๋ยเคมี	2	ไม่ระบุ		1				

ตารางผนวกที่ 5 (ต่อ)

ลำดับที่	รายชื่อสมาชิก	ปัญหาที่ประสบในปัจจุบัน	ปัญหาที่ต้องการให้สหกรณ์ช่วยเหลือ	ปัจจุบันมีสวนปาล์ม		
				ไม่มี	มี	
					แปลง	ไร่
1	นายสุนทร เอียดชะตา	ช่วยลดดอกเบี้ยเงินกู้ปัญหาผลผลิตตกต่ำ และต้นทุนสูง		1	9	
2	นางสนอง ช่วยเรือง	ราคาผลผลิตตกต่ำ และต้นทุนสูง				
3	นายเปรม พันทา	ปุ๋ยราคาสูง ราคาขางต่ำ	ลดราคาปุ๋ย			
4	นางชุลีกรณ์ มีสุข					
5	นายสมเกียรติ จันทร์แก้ว	เป็นหนี้ชำระไม่ได้ตามกำหนด				
6	นายกุศล ช่วยแข็ง	รายได้ไม่พอจ่าย				
7	นางรัตนา ศรีรักษ์	ราคาขางตกต่ำ ปุ๋ยราคาสูง	ลดราคาปุ๋ย			
8	นายสุวิทย์ อ่อนเอียด	ราคาขางตกต่ำ ปุ๋ยราคาสูง	ลดดอกเบี้ย			
9	นางลัดดา นุ่นศรี	รายได้ไม่พอจ่าย	มีปุ๋ยคุณภาพดีราคาถูกลงมาขาย			
10	นายสมศักดิ์ จันสุข		มีปุ๋ยที่สามารถให้น้ำอย่างมาก			

ตารางผนวกที่ 6 สภาพทั่วไปชาวสวนยางพาราที่เป็นสมาชิกสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว ปี 2552

รายการ		ราย	%
จำนวนสมาชิก (คน)	780		
อายุเฉลี่ย (ปี)	50.39		
ระดับการศึกษา			
ป. 1		1	0.13
ป. 2		3	0.38
ป. 3		6	0.77
ป. 4		378	48.46
ป. 5		3	0.38
ป. 6		138	17.69
ม. 3		73	9.36
ม. 5		6	0.77
ม. 6		53	6.79
ปวช.		19	2.44
ปวศ.		35	4.49
ปริญญาตรี		39	5.00
กศน.		1	0.13
ไม่ระบุ		25	3.21
ทำสวนยางมาแล้วเฉลี่ย (ปี)		21.47	
จำนวนสมาชิกในครัวเรือนเฉลี่ย (คน)		4.21	
รายได้อื่น ๆ			
ไม่มี		409	52.44
มี		371	47.56
ค้าขาย		132	35.58
สวนผลไม้		57	15.36
สวนปาล์ม		24	6.47
เลี้ยงหมู		13	3.5

ตารางผนวกที่ 6 (ต่อ)

รายการ		ราย	%
เลี้ยงวัว		51	13.50
เลี้ยงปลา		9	2.43
รับจ้าง		78	21.02
ปลูกผัก		6	1.62
เผาถ่าน		2	0.54
รับซื้อ/ทำไม้ยาง		4	1.08
ช่างไม้		1	0.27
ขายตรง		1	0.27
ตัดผม		1	0.27
ข้าราชการ/พนักงานของรัฐ		13	3.50
เลี้ยงไก่		11	2.96
เลี้ยงแพะ		1	0.27
ทำนาถั่ว		8	2.16
ซ่อมรถ		3	0.81
พนักงานบริษัท		2	0.54
ประมง		1	0.27
เย็บผ้า		2	0.54
หนังตะลุง		1	0.27
ทำนา		1	0.27

ตารางผนวกที่ 7 เนื้อที่ อายุ และพันธุ์ยางพาราที่ปลูกของชาวสวนยางพาราที่เป็นสมาชิกสหกรณ์การเกษตร
ย่านตาขาวทั้งหมด ปี 2552

รายการ	รวมทุกแปลง	
	เนื้อที่	%
จำนวนทั้งหมด		
เนื้อที่รวม (แปลง)	1,593.00	
เนื้อที่รวม (ไร่)	10,909.00	
เนื้อที่เฉลี่ย (แปลง)	2.02	
เนื้อที่เฉลี่ย (ไร่)	13.84	
เกษตรกรไม่มีสวนยาง (ราย)	57.00	
1.ยังกรี๊ดไม่ได้		
เนื้อที่รวม (แปลง)	755.00	
เนื้อที่รวม (ไร่)	4,569.75	
เนื้อที่เฉลี่ย (แปลง)	1.52	
เนื้อที่เฉลี่ย (ไร่)	9.21	
พันธุ์		
RRIM 600	3,520.00	77.03
24	28.00	0.61
251	386.00	8.45
235	42.00	0.92
240	-	0.00
255	2.00	0.04
311	149.00	3.26
400	-	0.00
450	-	0.00
576	4.00	0.09
601	55.00	1.20
5 ทับ	-	0.00
ไม่ระบุพันธุ์ยาง	275.00	6.02

ตารางผนวกที่ 7 (ต่อ)

รายการ	รวมทุกแปลง	
	เนื้อที่	%
อายุยาง		
0 ปี	108.00	2.36
1 ปี	292.00	6.39
2 ปี	531.00	11.62
3 ปี	859.00	18.80
4 ปี	857.00	18.75
5 ปี	627.00	13.72
6 ปี	368.00	8.05
7 ปี	174.00	3.81
8 ปี	24.00	0.53
ไม่ระบุ	620.00	13.57
2. กรีดได้แล้ว		
เนื้อที่รวม (ไร่)	6,287.25	
เนื้อที่รวม (แปลง)	849.00	
เนื้อที่เฉลี่ย (ไร่)	10.55	
เนื้อที่เฉลี่ย (แปลง)	1.42	
พันธุ์		
RRIM 600	5,092.00	80.99
251	85.00	1.35
24	302.00	4.80
235	19.00	0.30
240	3.00	0.05
255	30.00	0.48
311	44.00	0.70
400	10.00	0.16
450	5.00	0.08
451	5.00	0.08
601	-	0.00
511	12.00	0.19

ตารางผนวกที่ 7 (ต่อ)

รายการ	รวมทุกแปลง	
	เนื้อที่	%
5 ไร่	6.00	0.10
GT	63.00	1.00
ไม่ระบุพื้นที่	356.00	5.66
อายุยาง		
ไม่เกิน 10 ปี	1,362.00	21.66
11-15 ปี	1,622.00	25.80
16-20 ปี	1,077.00	17.13
21-25 ปี	724.00	11.52
26-30 ปี	259.00	4.12
31-35 ปี	79.00	1.26
36-40 ปี	8.00	0.13
41-45 ปี	7.00	0.11
ไม่ระบุ	901.00	14.33

ตารางผนวกที่ 8 แรงงานที่ใช้ในการกรีดยาง ส่วนแบ่ง และการขายของชาวสวนยางที่เป็นสมาชิกสหกรณ์
การเกษตรย่านตาขาว ปี 2552

รายการ	ราย	%
แรงงานที่กรีดยาง		
กรีดยางทั้งหมด	427	71.76
จ้างทั้งหมด	82	13.78
กรีดยางเองและจ้าง	64	10.76
ไม่ระบุ	22	3.70
ส่วนแบ่งเจ้าของ : ลูกจ้าง	146	
70 30	1	0.68
60 40	39	26.71
55 45	23	15.75
50 50	31	21.23
45 55	3	2.05
ไม่ระบุ	49	8.24
การขาย		
น้ำยางสด	348	58.49
ยางแผ่นดิบ	274	46.05
ยางแผ่นรมควัน	3	0.50
ไม่ระบุ	29	4.87
แหล่งขาย		
สกก.	65	10.92
อื่น ๆ	408	68.57
ไม่ระบุ	152	25.55

ตารางผนวกที่ 9 การปลูกพืชแซมและการเลี้ยงสัตว์ในสวนยางพาราของชาวสวนยางที่เป็นสมาชิกสหกรณ์
การเกษตรย่านตาขาว ปี 2552

รายการ	ราย	%
ปลูกพืชแซมในสวนยางพารา	780	100.00
ไม่ตอบ	94	12.05
ไม่มี	538	68.97
มี	148	18.97
กล้วย	94	63.51
ฝรั่ง	2	1.35
พริก	2	1.35
สะเดา (ไม้เทียม)	18	12.16
ไม้ตะเคียน	1	0.68
ปาล์ม	2	1.35
ทุเรียน	2	1.35
มะพร้าว	1	0.68
สับปะรด	2	1.35
ผัก	9	6.08
กระถิน	1	0.68
มังคุด	1	0.68
เงาะ	3	2.03
มะม่วงหิมพานต์	1	0.68
พันธุ์ยาง	1	0.68
ถั่ว	1	0.68
ไม่ระบุชนิดพืช	8	5.41
การเลี้ยงสัตว์ในสวนยางพารา	780	100.00
ไม่ตอบ	147	18.85
ไม่มี	563	72.18
มี	70	8.97
วัว	56	80.00
แพะ	9	12.86
ไก่	3	4.29
นกกระทา	1	1.43
ปลา	1	1.43

ตารางผนวกที่ 10 การดูแลรักษาสวนยางพาราของชาวสวนยางที่เป็นสมาชิกสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว ปี 2552

รายการ	ราย	%
1. การใส่ปุ๋ยที่ยังไม่ได้กรีต		
ใส่ตามกองทุนแนะนำ	297	38.08
อื่น ๆ	173	22.18
ไม่ระบุ	314	40.26
เกษตรกรที่มีสวนยางทั้งหมด	780	100.00
เกษตรกรมีสวนยางที่ยังกรีดไม่ได้	185	23.72
เกษตรกรมีสวนยางที่กรีดได้แล้ว	595	76.28
2. การใส่ปุ๋ยเคมีกับยางที่กรีดแล้ว		
ไม่ใส่ปุ๋ย	12	2.02
ใส่ปุ๋ย	583	97.98
ใส่ปุ๋ยปีละ		
1 ครั้ง	336	57.63
2 ครั้ง	233	39.97
3 ครั้ง	11	1.89
4 ครั้ง	2	0.34
5 ครั้ง	1	0.17
สูตรปุ๋ยเคมี		
9 - 3 -9	5	0.86
13 - 13 - 21	1	0.17
15 - 0 - 0	1	0.17
15 - 15 - 15	307	52.66
15 - 5 - 20	1	0.17
15 - 7 - 18	81	13.89
15 - 15 - 20	2	0.34
15 - 17 - 15	1	0.17
16 - 4 - 5	1	0.17
16 - 8 - 4	8	1.37
16 - 16 - 16	1	0.17
16 - 16 - 20	1	0.17

ตารางผนวกที่ 10 (ต่อ)

รายการ	ราย	%
16 - 20 - 00	1	0.17
18 - 4 - 5	3	0.51
23 - 7 - 7	1	0.17
20 - 8 - 20	11	1.89
ไม่ระบุสูตร	157	26.93
3. ใส่ปุ๋ยคอก	9	1.51
4. ใส่ปุ๋ยเคมีและปุ๋ยคอก	81	13.61
5. ไม่ได้ใส่ปุ๋ย	15	2.52
6. อื่น ๆ	14	2.35
7. การกำจัดวัชพืช		
ใช้แรงงานคนถาง	438	56.15
ใช้ช่างฆ่าหญ้า	120	15.38
ใช้รถไถ	123	15.77
ใช้รถตัดหญ้า	159	20.38
อื่น ๆ	2	0.26
ไม่ระบุ	121	15.51

ตารางผนวกที่ 11 ปัญหาและสิ่งที่ต้องการให้สหกรณ์ช่วยเหลือของชาวสวนยางที่เป็นสมาชิกสหกรณ์การเกษตร
ย่านตาขาว ปี 2552

รายการ	ราย	%
ปัญหาในปัจจุบัน		
ไม่มีปัญหา	207	26.54
มีปัญหา	573	73.46
ผลผลิตตกต่ำ	10	1.75
ราคาปุ๋ยสูง	202	35.25
ราคายางตกต่ำ	346	60.38
ทุนน้อย/รายได้ต่ำ	65	11.34
ค่าครอบครัวสูง	5	0.87
ต้นยางเป็นโรค	29	5.06
หน้ายางตายนิ่ง	39	6.81
เป็นหนี้/ชำระหนี้ไม่ได้ตามกำหนด	10	1.75
ฝนตกบ่อย	4	0.70
สหกรณ์ช่วยเหลือไม่ต่อเนื่อง	1	0.17
กล้ายางไม่เหมาะสม	1	0.17
ดินไม่ดี	4	0.70
สิ่งที่ต้องการให้ช่วยเหลือ		
ไม่มี	307	39.36
มี	473	60.64
ราคาขาย	132	27.91
คุณภาพ/ราคาปุ๋ย	214	45.24
การดูแล/โรคของยาง	12	2.54
ลดดอกเบี้ยเงินกู้	71	15.01
เงินให้กู้	19	4.02
ปลด/ผ่อนผันหนี้	20	4.23
แหล่งรับซื้อน้ำยาง	22	4.65
ราคาน้ำมัน	1	0.21
กล้ายาง	5	1.06
อาชีพเสริม	13	2.75
ดิน	1	0.21

ตารางผนวกที่ 12 ผลการประเมินความพึงพอใจในการบรรยายหัวข้อ “การพัฒนาการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตยางพารา วันอังคารที่ 12 พฤษภาคม พ.ศ. 2552 เวลา 13.00-16.00 น. ณ ห้องประชุมสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จ.ตรัง

ประเด็น	ระดับความพึงพอใจ										ค่าเฉลี่ย	การแปลผล	
	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด				
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ			
1. กิจกรรมในการบรรยาย													
- หัวข้อการบรรยายมีความสอดคล้องตรงกับความต้องการของท่าน	27	26.47	50	49.02	21	20.59	4	3.92	0	0.00	3.98	มาก	
- ความรู้ที่ได้รับสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้จริง	15	14.71	57	55.88	24	23.53	5	4.90	1	0.98	3.78	มาก	
- ระยะเวลาเหมาะสม	14	13.73	54	52.94	24	23.53	7	6.86	3	2.94	3.68	มาก	
-เปิดโอกาสให้ซักถาม	17	16.67	47	46.08	31	30.39	7	6.86	0	0.00	3.73	มาก	
2. เอกสาร													
- เอกสารประกอบมีเนื้อหาครบถ้วนชัดเจน	15	14.71	49	48.04	37	36.27	4	3.92	1	0.98	3.83	มาก	
- เอกสารประกอบมีความชัดเจน	14	13.73	54	52.94	31	30.39	3	2.94	0	0.00	3.77	มาก	
3. อาหาร													
- ความพึงพอใจในอาหารและเครื่องดื่ม	20	19.61	53	51.96	28	27.45	0	0.00	1	0.98	3.89	มาก	

ตารางผนวกที่ 12 (ต่อ)

ประเด็น	ระดับความพึงพอใจ										ค่าเฉลี่ย	การแปลผล
	มากที่สุด		มาก		ปานกลาง		น้อย		น้อยที่สุด			
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ		
4. สถานที่												
- ความพร้อมของโสตทัศนูปกรณ์	31	30.39	47	46.08	24	23.53	0	0.00	0	0.00	4.07	มาก
- ความพึงพอใจในห้องบรรยาย	30	29.41	46	45.10	23	22.55	3	2.94	0	0.00	4.01	มาก
5. เจ้าหน้าที่												
- ความพึงพอใจต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน	23	22.55	56	54.90	20	19.61	2	1.96	1	0.98	3.96	มาก
- ความพึงพอใจต่อเจ้าหน้าที่รับลงทะเบียน	20	19.61	55	53.92	26	25.49	0	0.00	1	0.98	3.91	มาก
6. การประชาสัมพันธ์												
- มีความทั่วถึง ประชาสัมพันธ์ผ่านหลายช่องทาง	22	21.57	52	50.98	20	19.61	8	7.84	0	0.00	3.86	มาก
- ช่องทางแจ้งความประสงค์เข้าร่วมมีความสะดวก	20	19.61	54	52.94	22	21.57	6	5.88	0	0.00	3.86	มาก

ภาคผนวก ข

แบบสอบถาม
โครงการเครือข่ายคุณค่าอย่างพารา
ฐานข้อมูลของสมาชิกสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว ปี 2552

ชื่อ.....นามสกุล.....เลขที่สมาชิก.....
 บ้านเลขที่.....หมู่ที่.....ตำบล.....อำเภอ.....

1. อายุ.....ปี จบการศึกษาระดับ.....ประสบการณ์ทำสวนยางมาแล้ว.....ปี มีคนในบ้านอยู่ด้วยกัน.....คน
 รายได้จากแหล่งอื่นนอกจากทำสวนยาง () ไม่มี () มี จาก () ค่าขาย () สวนผลไม้ () สวนปาล์ม
 () เลี้ยงหมู () เลี้ยงวัว () เลี้ยงปลา () อื่น ๆ (ระบุ).....
2. ปัจจุบันมีสวนยางรวมทั้งหมด.....แปลง รวม.....ไร่
 2.1 ยังไม่ได้กรี๊ด รวม.....แปลง รวม.....ไร่
 - แปลงที่ 1 มี.....ไร่ พันธุ์.....ปลูก พ.ศ.....
 - แปลงที่ 2 มี.....ไร่ พันธุ์.....ปลูก พ.ศ.....
 - แปลงที่ 3 มี.....ไร่ พันธุ์.....ปลูก พ.ศ.....
 2.2 กรี๊ดได้แล้ว รวม.....แปลง รวม.....ไร่
 ได้ผลผลิตเฉลี่ยน้ำยาง.....กก./วัน หรือ ยางแผ่นดิบแห้ง.....กก./วัน
 - แปลงที่ 1 มี.....ไร่ พันธุ์.....ปลูก พ.ศ.....
 - แปลงที่ 2 มี.....ไร่ พันธุ์.....ปลูก พ.ศ.....
 - แปลงที่ 3 มี.....ไร่ พันธุ์.....ปลูก พ.ศ.....
3. แรงงานที่กรี๊ดยาง () ใช้แรงงานในครอบครัวทั้งหมด () จ้างทั้งหมด () กรี๊ดเองและจ้าง
 ส่วนแบ่งค่าจ้าง เจ้าของ : ผู้รับจ้าง = :
4. การขายเป็น () น้ำยางสด () ยางแผ่นดิบ () ยางแผ่นรมควัน
 แหล่งขาย () ขายให้สหกรณ์ () ขายให้ผู้รับซื้ออื่น ๆ (ระบุ).....
6. การปลูกพืชแซมในสวนยาง () ไม่มี () มี เช่น () กกล้วย () ไม้ยืนต้นชนิดอื่น ๆ (ระบุ).....
7. การเลี้ยงสัตว์ในสวนยาง () ไม่มี () มี เช่น () วัว () แพะ () อื่น ๆ (ระบุ).....
8. การใส่ปุ๋ยยางที่ยังไม่ได้กรี๊ด () ใส่ตามกองทุนแนะนำ () อื่น ๆ (ระบุ).....
9. การใส่ปุ๋ยยางที่กรี๊ดแล้ว () ใส่ปุ๋ยเคมี ปีละ.....ครั้ง รวม.....กก./ไร่ สูตร.....
 () ใส่ปุ๋ยคอก ประเภท.....รวม.....กก./ไร่ () ใส่ปุ๋ยเคมี + ปุ๋ยคอก
 () ไม่ได้ใส่ปุ๋ย () อื่น ๆ (ระบุ).....
9. การกำจัดหญ้าในสวน () ใช้ขวานผ่าหญ้า () แรงคนถาง () ใช้รถไถ () ใช้รถตัดหญ้า () อื่น ๆ (ระบุ).....
10. ต้นทุนการทำสวนยาง () ตอบไม่ได้ () ตอบได้
 10.1 ยางที่ยังไม่กรี๊ด เฉลี่ย.....บาท/ไร่/ปี
 10.2 ยางที่กรี๊ดแล้ว เฉลี่ย.....บาท/ไร่/ปี
 หรือเท่ากับ.....บาท/กก.แผ่นดิบ หรือ.....บาท/กก.น้ำยาง

11. ปัญหาที่ประสบอยู่ในปัจจุบัน

1.....

2.....

3.....

12. เรื่องที่ต้องการให้สหกรณ์ช่วยเหลือ

1.....

2.....

3.....

13. ปัจจุบันมีสวนป่าล้มทั้งหมด.....แปลง รวม.....ไร่

13.1 ได้ผลผลิตแล้ว รวม.....แปลง รวม.....ไร่

13.2 จะปลูกทดแทน รวม.....แปลง รวม.....ไร่

13.3 จะปลูกใหม่ รวม.....แปลง รวม.....ไร่

ภาคผนวก ค

เอกสารประกอบการบรรยาย

วันที่ 12 พฤษภาคม พ.ศ. 2552

ณ สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จ.ตรัง

โครงการวิจัยการเชื่อมโยงโซ่อุปทาน : เครือข่ายคุณค่าอย่างพารา
คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

บทวิเคราะห์สถานการณ์ยาง เดือน มีนาคม 2552

โดย สมาคมยางพาราไทย

วันที่ 12 พฤษภาคม 2552

ณ สหกรณ์การเกษตรย่านตาขาว จ.ตรัง

1. ยางธรรมชาติ

ราคาที่เสถียรภาพ

- ภายหลังจากความล้มเหลวอย่างกะทันหันใน ไตรมาสสุดท้ายของปี 2551 ราคายางธรรมชาติในช่วง 3 เดือนแรกของปี 2552 เสถียรภาพขึ้นอย่างเห็นได้ชัดเจน โดยอัตราราคาเฉลี่ยรายวันของ IRCo อยู่ที่ในราว US\$ 1.40/kg. นับตั้งแต่เริ่มต้นปี 2552 เป็นต้นมา
- ปัจจัยสำคัญที่สุดที่มีผลต่อราคา น่าจะมาจากราคาน้ำมันที่คงตัวอยู่ที่ในราว US\$ 50/barrel อนึ่ง เป็นที่น่าสังเกตว่า ถึงแม้ว่า ราคาน้ำมันจะต่ำลงเฉกเช่นกับที่เคยปรากฏเมื่อหลายปีก่อน อัตราความเสี่ยงยังอยู่ในเกณฑ์สูง สืบเนื่องจากภาวะถดถอยอย่างต่อเนื่องของเศรษฐกิจโลกที่ส่งผลกระทบต่ออุปสงค์ในช่วงปลายฤดูหนาวของแถบซีกโลกเหนือ
- ผลตอบรับต่ออุปทานยังคงมีจำกัด การผลิตในประเทศมาเลเซียและประเทศไทยดูเหมือนว่าจะลดลงในบางช่วงของต้นปี 2552 นี้ แต่กระทบต่ออัตราแลกเปลี่ยนหรือกระแสเงินรายวันในประเทศผู้ผลิตมากที่สุด ดังนั้นการลดค่าเงินตราต่อ US dollar จึงเป็นตัวแปรที่แท้จริงต่อราคาที่ตกต่ำลง สำหรับเกษตรกรผู้กรีดยาง ทั้งนี้ผู้ผลิตเองก็จำเป็นต้องรองรับต่อสภาวะการณ์อันนี้
- ในช่วงต้นปี 2552 มีสัญญาณบางประการที่แสดงถึงการฟื้นตัวของอุปสงค์ยางธรรมชาติ โดยผู้ผลิตยางในจีน กล่าวว่า เริ่มสังเกตเห็นจุดเริ่มต้นของการฟื้นตัวด้านการผลิตในตอนปลายเดือนกุมภาพันธ์ต่อเนื่องมาจนถึงในเดือนมีนาคม ทั้งนี้เพราะสินค้าที่ได้มีการกักตุนไว้ก็มีการนำมาใช้หมดไปค่อนข้างมาก และเงินเองก็คาดว่ากำลังการซื้อในตลาดน่าจะเพิ่มสูงขึ้นอีกครั้ง
- สิ่งนี้จะเป็นตัวพิสูจน์ว่าจะเป็เพียงช่วงสั้นๆ หรือการกระตุ้นให้เกิดการฟื้นฟูเพื่ออุปสงค์ที่แข็งแกร่งขึ้นหรือไม่ โดยขอขยายขานยนต์ในจีนก็ทะยานสูงขึ้นในเดือนกุมภาพันธ์ ภายหลังจากการตัดภาษี และมีการนำเสนอสินค้านำใหม่ ๆ
- อย่างไรก็ตาม แม้ว่าตลาดขานยนต์ในอเมริกาและยุโรปจะเริ่มต้นฟื้นตัว แต่อัตราส่วนการคืนตัวของอุปสงค์อย่างเต็มที่สำหรับยางธรรมชาติก็มีแนวโน้มว่าจะปิดตายต่อไปเป็นระยะเวลาานาน

การบริโภคและตลาด

ผู้ใช้อย่าง/ ผู้บริโภค (End Users)

- ปัญหาในยุโรปกลางและตะวันออก เป็นกระจกสะท้อนต่อสภาวะการณ์โลกโดยทั่วไป ดังนั้นคือ การชะลอตัวด้านความเชื่อมั่นทางเศรษฐกิจของผู้บริโภคซึ่งนำไปสู่การจับจ่ายใช้สอยที่ลดน้อยลงของผู้บริโภค การลดลงด้านการลงทุน และปัญหาการว่างงานที่เพิ่มขึ้น อีกทั้ง ตลาดหุ้นก็ปรับตัวลดลง ณ. สิ้นปี 2551
- ค่าของกระแสเงินหมุนเวียนภายในประเทศก็ย่ำแย่ลง อันนำไปสู่ การที่ธนาคารกลางประกาศซื้อการขึ้นอัตราดอกเบี้ยในช่วงเวลาที่มีความจำเป็นหรือโอกาสเอื้ออำนวยเพื่อสภาพคล่องทางการเงิน นอกจากนี้

ยังคงมีการลดลงอย่างต่อเนื่องในด้านอุปสงค์สำหรับการส่งออก โดยเฉพาะอย่างยิ่งจากในแถบโซนยุโรป

- สภาพเศรษฐกิจส่วนบุคคลบางแห่งในแคว้นดังกล่าวมีการปรับตัวให้ดีขึ้น เพื่อเตรียมรับมือกับผลกระทบของกระแสเศรษฐกิจโลกที่ผกผันในเชิงลบ แต่ความเชื่อมั่นของผู้บริโภคในแคว้นอื่นๆยังคงอยู่ในภาวะวิกฤติ สิ่งนี้มีผลต่อความเชื่อมั่นเชื่อมโยงไปถึงความวิตกกังวลที่เพิ่มขึ้นต่อภาวะการฉีกจ้างงาน ซึ่งนำไปสู่การพิจารณาตกลงของยอดขายยานยนต์
- ยอดขายยานยนต์ของรัสเซียดูเหมือนว่าจะตกต่ำลงอีก แม้ว่าจะมีการปรับปรุงด้านการขยายสินเชื่อ แต่ก็ยังคงเป็นที่คาดว่า ยอดขายจะตกลงกว่า 15% ในปี 2552 นี้

ยางล้อ (Tyres)

- นับว่าเป็นการตกต่ำโดยการชะลอตัวด้านเศรษฐกิจโลก ผู้ผลิตล้อยางของเกาหลีใต้ได้ตัดการผลิตลงนับตั้งแต่ในเดือนพฤศจิกายน 2551
- ในช่วงกลางเดือนมีนาคม 2552 ที่ผ่านมานี้ โรงงาน 3 แห่งของ Kumho ในเกาหลีใต้หยุดดำเนินการผลิตเป็นเวลา 5 วัน
- แผนงานของ Hankook ที่จะสร้างโรงงานผลิตล้อยางแห่งที่ 6 ก็ได้เลื่อนออกไป เนื่องจากการชะลอตัวด้านอุปสงค์ของล้อยางในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี 2551
- ทั้ๆที่ เกิดภาวะสับสนทางเศรษฐกิจในช่วงเวลานี้ Hankook ก็ยังนำมาซึ่งยอดขายล้อยางโลกของ KRW ที่ 4.07 trillion (\$3.7 billion) ในปี 2551 หรือเพิ่มขึ้นที่ 26% เมื่อเทียบกับในช่วงหนึ่งปีก่อนหน้านั้น อย่างไรก็ตาม ผลกำไรที่แสดงออกมาในรูปแบบภาพก็ยังปรากฏเป็นรอยเว้าขนาดใหญ่ กล่าวคือ ผลกำไรจากการปฏิบัติงานของบริษัทฯ จากยอดขายล้อยางอยู่ที่ 56.7% ต่ำกว่า KRW 114.2 billion (\$ 103.6 million) และผลกำไรที่สะท้อนกลับมาอีกครั้งในช่วงที่ 2 ตกลงไปกว่า 98.5% ต่อ KRW 3.4 billion (\$ 3.1 million)

ยางประเภทอื่นที่ไม่ใช่ยางล้อ (Non-Tyres)

- เศรษฐกิจของญี่ปุ่นเข้าสู่ภาวะถดถอยในไตรมาสที่ 3 ของปี 2551 และดูราวกับว่าจะถูกบันทึกไว้ในแทบทุกสัญญาณการซื้อขาย ตลอดช่วงหนึ่งปีเต็มๆ ประมาณการณ์กระแสเงิน IMF ต่อสัญญาเหล่านี้อยู่ที่ 0.3% แต่เกรงว่าอาจจะเลวร้ายกว่านี้มาก การส่งออกดิ่งลงไปถึง 23% เท่าที่ได้มีการบันทึกไว้ในช่วงไตรมาสสุดท้ายแยกเช่นเดียวกันกับ การล้มละลายของอุปสงค์ภายนอก GDP ถูกคาดว่าจะผูกพันกับอัตราประจำปี ณ. ที่สูงกว่า 10% ในไตรมาสสุดท้าย การจับจ่ายของผู้บริโภคที่อ่อนแอและทิศทางการลงทุนที่ลดลงจนสังเกตเห็นได้อย่างชัดเจน ซึ่งให้เห็นถึงผลในทางลบที่ยังคงสืบเนื่องมาจนถึงในปี 2552 นี้ กับการคาดการณ์ในปัจจุบันของ IMF ต่อสัญญาที่น่าจะลดลงกว่า 2.6%
- อัตราการจับจ่ายใช้สอยของผู้บริโภคดูเหมือนว่าจะไม่มีการกระเด้งขึ้นในช่วงเวลานี้ เช่นกันกับ ผู้บริโภคที่ต้องเผชิญกับความโหดร้ายของทิศทางเศรษฐกิจในรูปแบบต่างๆที่เป็นไปในเชิงลบ รวมไปถึงการเพิ่มขึ้นของอัตราการว่างงาน ผลก็คือ ความเชื่อมั่นของผู้บริโภค อยู่ในเกณฑ์ที่ต่ำตลอดเวลา ซึ่ง

ส่งผลกระทบต่ออย่างหนักต่อความรู้สึกต่อธุรกิจ สืบเนื่องจากการแข็งค่าขึ้นของเงินเยนและผลกำไรที่อ่อนแอลง

2. ยางสังเคราะห์

- สำหรับในช่วง 3 ไตรมาสแรกของปี 2551 ปัญหาใหญ่ที่สุดที่ผู้ผลิตยางสังเคราะห์ต้องประสบก็คือ ว่าจะทำอะไรที่จะให้อุปสงค์ของบริษัทล้อยางในโลกเติบโตได้ จากภาวะขาดแคลน butadiene อย่างรุนแรง ซึ่งเกิดขึ้นจากราคาน้ำมันที่สูง ซึ่งเป็นสิ่งกระตุ้นต่อการสลับไปสู่การใช้ feedstocks ที่เบาบางลงโดยผู้ผลิต ethylene
- วิกฤติทางการเงินโลก ส่งผลกระทบต่อราคาน้ำมัน ซึ่งมีผลต่อผู้ประกอบการบางรายซึ่งอาจหันไปใช้ feedstocks ที่เพิ่มมากขึ้น และยังมี การเพิ่มขึ้นที่ควบคู่กัน ไปของอุปทาน butadiene แต่วิกฤติการณ์ดังกล่าวก็ยังมีผลต่อภาคยานยนต์และอุปสงค์ล้อยางซึ่งแผ่ขยายออกไปทั่วโลก ดังนั้น ผู้ผลิตยางสังเคราะห์ก็กำลังเผชิญต่อราคาที่ลดต่ำลงและอุปสงค์ที่อ่อนแอลง
- ดัชนีเบื้องต้นบางประการชี้ให้เห็นว่า อุปสงค์ของประเทศจีนกำลังเริ่มต้นที่จะขยับตัวสูงขึ้น เช่นกันกับผู้ผลิตล้อยางที่เริ่มมีการกลับไปเดินเครื่องผลิตอย่างเต็มกำลัง แต่อุปสงค์ก็ยังคงเป็นที่คาดต่อไปว่า จะยังคงอ่อนแออยู่ในตลาดล้อยาง ยุโรป ญี่ปุ่น และอเมริกา
- อนึ่ง ทั้งๆที่ สภาพการณ์ดำเนินไปในทิศทางลงเช่นนี้ Dow Europe ได้เปิดโรงงานแห่งใหม่ ที่มีกำลังการผลิต 60KT/year (สำหรับการผลิต s-SBR) ในประเทศเยอรมัน โดยโรงงานแห่งนี้จะผลิตยางสังเคราะห์รุ่นล่าสุดที่มีคุณสมบัติเฉพาะสำหรับล้อยางที่มีประสิทธิภาพสูงเท่านั้น

โมโนเมอร์ส (Monomers)

- ในการประชุมที่จัดขึ้นในวันที่ 15 มีนาคม 2552 ณ กรุงเวียนนา ประเทศออสเตรีย OPEC เห็นด้วยที่จะยึดโควตาการผลิต ณ. ปัจจุบัน แต่เน้นหนักความสำคัญที่จะอนุ โลมให้เลิกดื่มหรือตัดทอนสัญญาณที่มีอยู่บางประการ
- สมาชิกในกลุ่มนี้ได้ลดการผลิตมาตั้งแต่สิ้นปี 2551 และเมื่อมีการประกาศลดการผลิตลงอีกในเดือนกุมภาพันธ์ สมาชิก OPEC ก็ดำเนินการลดผลผลิตโดยเฉลี่ยไปอยู่ที่ 25.7 mn bpd และนำมาซึ่งการตัดผลผลิตลงถึง 79% (4.2 mn bpd)
- ราคาน้ำมัน ณ. ปัจจุบันอยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างต่ำ อันจะส่งผลในทางลบเป็นระยะยาวต่อการลงทุนในภาคอุตสาหกรรม OPEC ยังเล็งเห็นต่อไปว่า หากราคาน้ำมันปรับตัวสูงขึ้นอย่างกะทันหัน จะมีผลโดยตรงต่ออุปสงค์น้ำมันโลกท่ามกลางกระแสเศรษฐกิจในทิศทางลง
- เฉกเช่นกับ อัตราการเติบโตของโลกที่มีการวางแผนไว้ (โดย IMF) ที่ 0.5% ในปี 2552 OPEC ได้ลดประมาณการสำหรับอุปสงค์ด้านน้ำมันของโลกว่าจะเติบโตอยู่ที่เพียง 0.4 – 1.0 mn bpd ในปีนี้

ภาคผนวก ง

รายงานการเสวนา
เรื่อง การทำธุรกิจส่งออกยางของชุมนุมชาวสวนยางจันทบุรี
วันที่ 11 มิถุนายน 2552
ณ สถาบันวิชาการด้านสหกรณ์

ผู้เข้าร่วมเสวนา

- | | | |
|------------------|-----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. รศ.จุฑาทิพย์ | ภัทราวาท | ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ |
| 2. คุณเพิก | เลิศวังพง | คณะกรรมการสงเคราะห์การทำสวนยาง (ก.ส.ย.),
ประธานกรรมการ ชุมนุมชาวสวนยางแห่งประเทศไทย จำกัด
(ชสยท.) ชุดที่ 10 และประธานกรรมการชุมนุมสหกรณ์ชาวสวน
ยางจันทบุรี จำกัด (ชสยจ.) ชุดที่ 7 |
| 3. รศ.सानิต | แก้วเอียน | หัวหน้าโครงการวิจัย |
| 4. ผศ.ดร.ปิติ | กันตังกุล | นักวิจัย |
| 5. น.ส.พลอยไพลิน | ศิลาเกษ | ผู้ช่วยนักวิจัย |

ผู้อำนวยการสถาบันวิจัยด้านสหกรณ์ ได้เชิญคุณเพิก เลิศวังพง เข้าร่วมการเสวนาเรื่องการทำธุรกิจยางพาราส่งออก ของชุมนุมชาวสวนยางจันทบุรี ซึ่งคุณเพิกได้เล่าประสบการณ์การส่งออกยางพาราและความ เป็นมาของชุมนุมชาวสวนยางจันทบุรี ตลอดจนความคิดเห็นเกี่ยวกับการทำธุรกิจส่งออกโดยสหกรณ์ สรุปได้ ดังต่อไปนี้

ชุมนุมชาวสวนยางจันทบุรีเป็นชุมนุมจังหวัดแห่งแรกของประเทศไทย มีการทำการค้ากับผู้ใช้ยางเป็น ครั้งแรกในปี 2545 โดยได้ทำการจดทะเบียนเป็นชุมนุมในวันที่ 11 พฤศจิกายน 2545 ในเดือนมีนาคม 2546 มีการ ระดมเงินของสหกรณ์กองทุนสวนยาง 18 สหกรณ์ สหกรณ์ละ 2,000 บาท รวมทั้งสิ้น 36,000 บาท แล้วทำการขาย ยางพาราในช่วงระยะเวลาประมาณ 4 เดือน (พฤศจิกายน 2545 ถึง มีนาคม 2546) ขายได้ประมาณ 1,400 กว่าตัน ให้แก่พ่อค้าชาวจีนโดยตรง ไม่ผ่านรัฐบาล มีมูลค่าเกือบประมาณ 50 ล้านบาท เมื่อปิดบัญชีในวันที่ 31 มีนาคม 2546 มีกำไรเบื้องต้นประมาณ 870,000 บาท ราคาขายในช่วงนั้นประมาณ 40 บาท/กก. ในเรื่องการขนส่งยาง ลูกขุน (ยางรมควันอัดก้อน) จะทำการขนส่งทางรถไปที่ท่าเรือเชียงแสน แล้วส่งลงเรือ ในระหว่างนี้มีเรื่องของ ญี่ปุ่น โดยญี่ปุ่นจะมีสมาคมผู้ใช้ยาง ไทยจะมีสมาคมชาวสวนยาง ไทยทำสัญญากับญี่ปุ่น คือ ญี่ปุ่นให้เงินมา 500,000 บาท เพื่อทำการค้าขายกับชุมนุม โดยมีบริษัทฟูยาม่าเป็นตัวแทนขายยางของชุมนุมที่ญี่ปุ่น ในระหว่างที่ ชุมนุมกำลังรวบรวม ญี่ปุ่นต้องการใบรับรองว่าชุมนุมเป็นสมาชิกสมาคมพ่อค้ายาง แต่เราไม่มี ก็เลยไปสมัครที่ สมาคมพ่อค้ายาง แต่สมาคมพ่อค้ายาง ไม่รับชุมนุมเป็นสมาชิก ดังนั้น ญี่ปุ่นจึงไม่สามารถทำการค้าขายกับชุมนุม ได้ ซึ่งเป็นเงื่อนไขระหว่างผู้ใช้ยางกับผู้ค้ายาง สุดท้ายพ่อค้าญี่ปุ่นก็หนีไป เพราะให้เงินชุมนุมมากทำอะไรไม่ได้

แล้วการที่ชุมนุมส่งไปขายในจีน ไม่มีปัญหาเรื่องการเป็นสมาชิกของสมาคมยางพาราไทยหรือ

สมาคมพ่อค้ายาง จะมีการติดต่อกับบางประเทศ แต่จีน ไม่สนใจ จีน ไม่มีเงื่อนไขแบบนั้น แต่ตอนนี้ชุมนุมไป กดดันให้สมาคมแก้ไขข้อบังคับตรงนี้ตั้งแต่ปี 2548 โดยหลังจากปี 2548 สมาคมยอมให้ใครก็ได้เป็นสมาชิกของ สมาคมเพื่อทำการขายการค้า เมื่อก่อนถ้าใครจะเป็นสมาชิกสมาคมต้องให้บริษัทใหญ่ ๆ ที่เป็นสมาชิกสมาคมทำ การรับรองก่อนถึงจะเป็นสมาชิกได้ ซึ่งถือเป็นการผูกขาดการค้าขาย หลังจากที่ชุมนุมไปกดดันทำให้สมาคมพ่อค้า

ยาง เปลี่ยนชื่อเป็นสมาคมยางพาราไทย เพราะสมาคมที่ตั้งขึ้นนั้น ตั้งเพื่อกีดกันไม่ให้เกษตรกรสามารถทำการค้าได้เอง แต่สมัยนั้นสมาคมเค้าไม่เห็นด้วย สมาคมบอกว่า เป็นเกษตรกรก็ทำหน้าที่การผลิตอย่างเดียว ไม่ต้องไปยุ่งกับการค้า แต่ชุมนุมไม่ยอม จะไม่ให้ไปยุ่งเรื่องขายไม่ได้ เพราะส่วนต่างของราคา F.O.B. กับราคาขายมันแตกต่างกันมาก โดยถ้าขายได้ 100 บาท จะมาถึงเกษตรกรไม่เกิน 50 บาท จึงต้องกดดันให้เปลี่ยนชื่อสมาคม เป็นสมาคมยางพาราไทย

ชุมนุมสหกรณ์ชาวสวนยางทำอะไรบ้าง

ชุมนุมจะทำธุรกิจในเรื่องของการซื้อขาย เดิมสวนยางของเกษตรกรในภาคตะวันออกมีประมาณ 100 กว่าไร่ แต่การจะขายได้จะถูกจำกัดโดยพ่อค้าที่อยู่ในภาคตะวันออกเท่านั้น ราคาจะถูกจำกัดโดยพ่อค้าในท้องถิ่น วิธีการที่จะทำให้ราคาของยางพาราสูงขึ้น ก็คือ ต้องข้ามขั้นตอนของการขายให้พ่อค้าท้องถิ่นไปเลย แต่ในตอนนั้นพวกสมาคมก็จะมีเงินกองทุนไว้ทุ่มซื้อยาง เพื่อจะได้เข้ามาเป็นของสมาคมไว้

ในภาพรวมของชุมนุมสหกรณ์ชาวสวนยางในภาคตะวันออกเป็นอย่างไร

ประเทศไทยมีเนื้อที่ปลูกยางทั้งประเทศประมาณ 1.6 ล้านไร่ ในจันทบุรีมีเนื้อที่ประมาณ 4 แสนกว่าไร่ มีเกษตรกรนับหมื่นคน

สทช. ทั้ง 18 แห่งเป็นสมาชิกของชุมนุมสหกรณ์ชาวสวนยางจันทบุรีทั้งหมด แต่ก็มีการจัดกลุ่มรวบรวมยางโดยเกษตรกรเพิ่มขึ้นมาเกือบ 100 กลุ่ม มี สทช. เป็นพี่เลี้ยง อยู่ภายใต้การส่งเสริมของสำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง โดยการตั้งกลุ่มนี้เป็นการตั้งกลุ่มโดยเกษตรกรที่เป็นกลุ่มพัฒนาสวนสงเคราะห์ กลุ่มเกษตรกรชาวสวนยาง โดยรวบรวมยางรวมวันแล้วขายให้กับพ่อค้า

ในปี 2537 มีการตั้ง สทช. อยู่ประมาณ 675 แห่ง ยางจากเกษตรกรจะเข้าไปยังตลาดประมูล เนื่องจากตลาดเป็นสมาชิกของสหกรณ์อยู่แล้ว ส่วนชุมนุมมีหน้าที่ในการดำเนินธุรกิจใด ๆ ที่สหกรณ์ทำไม่ได้ เมื่อการส่งออกไม่สามารถทำได้ ชุมนุมก็ไม่จำเป็นต้องไปทำธุรกิจเพื่อแข่งขันกับสหกรณ์ขนาดเล็ก แต่ควรจะคอยเป็นเกราะให้กับสหกรณ์ ด้านสินเชื่อ เกษตรกรจะไปเอาสินเชื่อมาจาก สทช. ในเรื่องปุ๋ยและยาฆ่าแมลง ชุมนุมจะเป็นคนจัดให้แก่เกษตรกร โดยจะแยกธุรกิจของปัจจัยการผลิตออกจากธุรกิจยางเพื่อเป็นการเพิ่มอำนาจการต่อรอง ปัจจัยการผลิตจะเป็นหน้าที่ของชุมนุมสหกรณ์ชาวสวนยาง แต่ถ้าเป็นผลผลิตยางจะขายให้กับตลาดกลางเลย ไม่ต้องไปผ่านพ่อค้าคนกลาง และพอส่งให้ตลาดกลางแล้วตลาดกลางก็จะส่งไปยังโรงงานต่าง ๆ เช่น โรงน้ำยางชั้น โรงงานยางแท่ง โรงรมยาง ในเรื่องของราคา เจ้าหน้าที่ของ สทช. จะเป็นผู้รับหน้าที่ในการต่อรองกับพ่อค้า ผลผลิตที่ได้จะเป็นยางดิบ ในส่วนของน้ำยางสด สหกรณ์จะขายตรงให้กับโรงงานเลย ยางรวมวันจะเน้นที่ภาคใต้ที่ทากันเยอะ โรงรมใน จ.จันทบุรี แทบจะเลิกทำแล้วเพราะไม่คุ้มค่ากับการลงทุน

ทำไมจึงเลิกทำการค้ากับจีน

เนื่องจากหากจะทำการค้ากับจีน จีนจะใช้เงินสดในการซื้อขาย เพราะเกษตรกรไม่รับ LC พอราคาขายสูงขึ้น ผู้ซื้อก็ต้องหอบเงินสดมากขึ้น ซึ่งในทางการค้าก็ทำได้ลำบาก แล้วในส่วนเกษตรกรเองก็ไม่มีใครรู้เรื่อง LC ได้เป็นอย่างดี ชุมนุมสหกรณ์ชาวสวนยางจันทบุรีจึงต้องมีหน้าที่ในการสอนเรื่องการค้าให้กับฝ่ายต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นเกษตรกรหรือเจ้าหน้าที่กรมส่งเสริมการส่งออกก็ตาม ซึ่งก็จะมีปัญหาตามมา คือ พอเจ้าหน้าที่ไม่รู้ เจ้าหน้าที่ก็จะบอกเกษตรกรว่าอย่าไปทำ แต่ในฐานะที่เป็นผู้นำของชุมนุมสหกรณ์ชาวสวนยางจันทบุรีจึงต้องมีศักยภาพให้มากกว่าพวกข้าราชการ ดังนั้น การจะทำให้เกษตรกรดีขึ้น จะต้องลดช่องว่างส่วนต่างของราคา F.O.B. กับราคาขายในท้องถิ่นลง ทราบได้ที่ยังมีการซื้อขายไม่เป็นธรรม ชุมนุมก็อยากที่จะทำการส่งออกเอง แต่ถ้าการค้าเป็นธรรม เราก็จะปล่อยให้พ่อค้าเป็นผู้ส่งออกเอง

ในการค้าของเกษตรกร มีใครบ้างที่มีความเกี่ยวข้องกับเกษตรกร

นอกจากเกษตรกรก็จะมีหน่วยงานของรัฐ ได้แก่ สกย., กรมส่งเสริมการเกษตร, ธ.ก.ส. และกรมวิชาการ เกษตร พ่อค้าในประเทศ สมาคมพ่อค้ายาง (มีสมาชิกรายใหญ่ประมาณ 50 ราย ซึ่งมีอำนาจในการต่อรองกับต่างประเทศ โดยชุมนุมสหกรณ์ชาวสวนยางจันทบุรีนับเป็น 1 ใน 50 สมาชิกรายใหญ่นี้ด้วย) สมาคมยางพาราไทย (ทำเรื่องยางแผ่น เป็นหลัก) สมาคมน้ำยางข้นไทย (ทำเรื่องน้ำยางข้น เป็นหลัก มีปริมาณไม่เกิน 15% ของทั้งหมด) พ่อค้าส่งออก (บางส่วนสัมพันธ์กับเกษตรกรโดยตรง บางส่วนมีอู่ปิว) ตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้า เป็นตลาดป้องกันความเสี่ยง แต่เงื่อนไขของตลาดไม่เหมาะกับประเทศไทย เพราะเป็นการปั่นราคาให้สูงขึ้น โรงงานแปรรูป (ถุงมือยาง ยางรัดของ ยางล้อ ผลิตภัณฑ์ยางอื่น ๆ)

ใช้ในประเทศ 10% และส่งออกอีก 90%

ตลาดจีนดีกับไทยที่สุด เพราะจีนยังสามารถเจริญเติบโตได้อีกเยอะ เป็นตลาดใหญ่กว่าประเทศอื่น เมื่ออดีตไทยส่งออกน้ำยางข้นเยอะ แต่ปัจจุบันส่งออกยางแท่งเยอะกว่า เพราะไทยเป็นประเทศเดียวที่ทำยางแท่งได้ และยางรมควันใช้ไม่มีการเผารมควัน ใช้พลังงานซึ่งมีแนวโน้มว่าต้นทุนจะสูงขึ้น นอกจากนี้ ยางรมควันก้อนหนึ่งหนักกว่ายางแท่งมาก (ยางรมควันก้อนละ 111.11 กก. ส่วนยางแท่งก้อนละ 35 กก.) ก็มีกฎหมายในด้านแรงงานมาเป็นข้อจำกัด นอกจากนี้ยางรมควันยังมีคุณภาพและราคาสูงกว่ายางแท่ง แต่เทคโนโลยีในปัจจุบันสามารถนำยางแท่งมาใช้งานได้มากขึ้นแล้ว ทำให้ขายยางแท่งได้มากกว่า

ในการผลิตยางสังเคราะห์จะต้องมีคำสั่งซื้อก่อนจึงจะทำการผลิต ทำให้ราคายางสังเคราะห์มีเสถียรภาพกว่าราคายางชนิดอื่น

ในปัจจุบัน มีการใช้ยางธรรมชาติ 40% และใช้ยางสังเคราะห์ 60% ของสัดส่วนการใช้ยางทั้งหมด และในอนาคตยางธรรมชาติอาจจะนำมาใช้เป็นพลังงานได้ ดังนั้น ประเทศในเอเชียที่สามารถปลูกยางได้จึงมีความได้เปรียบ

การที่ราคายางลดลงเพราะอะไร

เป็นธรรมชาติของราคาสินค้าโดยทั่วไป

เงินใช้ยางประมาณ 3 ล้านตัน จากผลผลิตทั้งโลก 9 ล้านตัน จะเห็นว่าเงินใช้ยางไปแล้วประมาณ 30% ของทั้งโลก ในขณะที่เงินผลิตได้เองประมาณ 6-8 แสนตัน จึงต้องนำเข้าอีกประมาณ 2 ล้านกว่าตัน

ทำไมไม่ใช้ระบบสหกรณ์เป็นตัวเชื่อมโยงในการทำการค้ากับจีน

ในเส้นทางการค้ายาง ชุมชนต้องทำตัวให้เหมือนพ่อค้า เพราะระบบการค้าในโลกไม่มีใครสนว่าคุณเป็นสหกรณ์หรือพ่อค้ากันแน่ ในการขายส่ง ผู้รับซื้อก็จะมีโรงงานย่อยหรือตัวแทนทำการค้าก่อน การทำการค้าก็ต้องผ่านบริษัทย่อยก่อน ดังนั้น ในการทำการค้าเราต้อง (1) เข้าถึงผู้ใช้โดยตรง (2) มีคลังสินค้าที่ใช้ในการเก็บสต็อกของสินค้าไว้จึงจะสามารถดึงราคาให้สูงขึ้นได้

ทุกวันนี้เป็นโลกของความเชื่อ ในช่วงเกิดวิกฤตสหรัฐ จะเห็นว่ายางพาราเป็นพืชตัวเดียวที่ราคาตกแล้วกลับฟื้นตัวได้อย่างรวดเร็ว เพราะเรา รู้จุดอ่อนของนักค้ายางในไทย ไม่เห็นด้วยกับการแทรกแซงราคาโดยรัฐ

ตอนนี้เรื่องนโยบายสินค้าเกษตรมีใครเป็นแกนนำสำคัญ

ในทางการเมืองเค้าจะแบ่งกันคนละพีช แต่พอทำเข้าจริง ๆ ตัวเลขมันเยอะ เลยต้องมีการร่วมมือกันหลายฝ่าย จากรัฐมนตรีพาณิชย์ก็ไปผ่าน กรม.เศรษฐกิจ แล้วก็ผ่านหลายฝ่าย ในเรื่องยางไม่เคยมีใครกล่าวถึง ไม่มีใครอยากแทรกแซง

เมื่อประมาณเดือนตุลาคม 2551 มีการจัดการสัมมนาที่ศูนย์เบตง มีการประชุมที่หาดใหญ่ เชิญวิทยากร มาให้ความรู้ วิทยุนักข่าวจากทุกสำนัก จีนนี้กว่าตัวเองเป็นผู้ซื้อรายใหญ่ พ่อค้าซื้อยางไปกองไว้ที่ท่าเรือชิงเต่าเยอะ ประมาณ 6,000 ตัน ในราคา 2,800 บาทต่อตัน แต่จีนจะรับซื้อยางต่อเมื่อพ่อค้าเหล่านั้นลดราคาลงเหลือ 1,800 บาทต่อตัน เพราะคิดว่าพ่อค้าค้าขายให้ใครไม่ได้ ยุโรปก็ไม่นับ อเมริกาก็ไม่นับ อีกทั้งราคายางในประเทศก็ลดลงอย่างมาก พ่อค้าก็เชื่อ แต่จริง ๆ แล้วสถานการณ์ไม่ได้เลวร้ายอย่างนั้น เรามีการตรวจเช็คตัวเลขว่าในช่วงปลายปี 2551 จีนมียางอยู่ประมาณ 60,000 ตัน และอีกไม่นานก็จะมีการหยุดตรึงเงินที่ยาว และมีความต้องการใช้ประมาณ 2 แสนตันแต่มีอยู่แค่ 6 หมื่นตัน ยังไงเงินก็ต้องซื้อ

ในด้านการค้าของจีน เมื่อมีการซื้อไว้ในประเทศ จะมีการส่งออกประมาณ 60% ส่วนอีก 40% จะเก็บไว้ใช้ในประเทศ ซึ่งการส่งออกจะมีการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ก่อน โดยตลาดหลักของจีนคืออเมริกา แต่พอรู้ว่าอเมริกาจะไม่รอด จีนก็ไปเน้นขายในประเทศ การส่งเสริมของจีนค่อนข้างดีกว่าไทย โดยเอาเงินไปใช้ในเรื่องการสร้างโครงสร้างพื้นฐาน ในการสร้างโครงสร้างพื้นฐานก็ต้องมีการจ้างแรงงาน เมื่อแรงงานมีเงิน ก็นำเงินที่ได้ไปซื้อรถ ซึ่งเป็นความเกี่ยวข้องกัน

ในเรื่องของอุตสาหกรรมรถยนต์ที่ล้มละลาย ทุกคนไปมองที่บริษัท GM และไครสเลอร์ มียอดการผลิตลดลงประมาณ 30-40% แล้วยอดการใช้ยางรถจะลดลงตามนั้น แต่จริง ๆ เราจะพบว่า รถยนต์ที่วิ่งอยู่ในโลกมีประมาณ 800 ล้านคัน มีการผลิตรถใหม่ในแต่ละปีไม่เกินปีละ 70 ล้านคัน ตัวเลขที่ลดการผลิตที่หายไปเป็นส่วนของ 70 ล้านคัน แต่รถเก่าก็ยังต้องวิ่งอยู่ ดังนั้น ยอดการใช้ยางในโลกลดลงเป็นของยอดของรถใหม่ ซึ่งจะลดลงได้มากที่สุดเพียง 5% ซึ่งถือว่าไม่ได้มากอะไร

บทบาทของสิงคโปร์ในเรื่องของการค้ายางเป็นอย่างไร

สิงคโปร์เป็นแค่โบรกเกอร์ ซึ่งถ้าพ่อค้าขายโดยตรงไปให้จีนเค้าอาจจะยังไม่ได้เงิน แต่ถ้าขายผ่านสิงคโปร์เค้าจะได้เงินเลย ทุกคนก็เลยไปพึ่งพิงสิงคโปร์อยู่ คือ พูดได้ว่าระบบการเงินของสิงคโปร์ถือเป็นจุดแข็งของสิงคโปร์ ถึงแม้บางทีจะขายได้ในราคาที่ต่ำกว่า แต่ก็ยังถือว่าดี

ราคาอ้างอิงจะใช้ราคาอ้างอิงที่ไหน

ใช้ราคาอ้างอิงคือ SICOM (ตลาดล่วงหน้าสิงคโปร์) และ TOCOM (ตลาดล่วงหน้าโตเกียว) คือเราดูว่าวันนี้มันปิดตลาดที่ราคาเท่าไร แล้วพรุ่งนี้ก็จะใช้ราคานั้น แต่ปัจจุบันมีตลาดที่ใหญ่ที่สุดคือที่เซี่ยงไฮ้ แต่ยังไม่สามารถใช้ราคาตลาดเซี่ยงไฮ้เป็นราคาอ้างอิงได้ เพราะเป็นตลาดที่เพิ่งเปิดใหม่ ปัญหาก็คือ ตลาด SICOM และ TOCOM จะเน้นการซื้อขายแบบไม่มีการส่งมอบ แต่ในความเป็นจริงข้อมูลที่จะนำมาใช้ในการซื้อขายควรจะมาจากตลาดจริง เราต้องมีตลาดที่ส่งมอบจริง นอกจากนั้น การค้าในตลาด AFET ไม่มีความเป็นไปได้กับคนไทย เพราะการค้าขายในตลาด AFET ได้นั้นต้องการเอาเงินไปวางค้ำประกันว่าเรามีสินค้าอยู่จริง คือ ผู้ผลิตเอาของไปขาย แต่ก่อนที่จะขายผู้ผลิตต้องเสียเงินค้ำประกันด้วย

ทางด้านรัฐบาลมีใครเป็นผู้รับผิดชอบเรื่องยางโดยเฉพาะ

คนที่ดูแลเรื่องนี้อยู่จะเป็นคุณเนวิน ชิดชอบ แต่ยางทางภาคใต้มีปริมาณมาก ก็จะตั้งให้คุณสุเทพ เทือกสุบรรณ เป็นประธานกรรมการนโยบายยาง หลังจากที่ตั้งคุณสุเทพแล้วก็มีมติให้ ธกส. ให้เงินกู้แก่ชุมนุมชาวสวนยางแห่งประเทศไทยมา 8,000 ล้านบาท เป็นเงินกู้ที่ไม่มีดอกเบี้ย ซึ่งเป็นเงินที่ให้ในช่วงที่วิกฤตยังไม่คลี่คลาย มีการกดคั้นพ่อค้าที่มียางอยู่ในมือประมาณ 3 แสนตัน ซึ่งเป็นขณะเดียวกับที่เงินยังไม่มีการสั่งซื้อเข้ามา เงิน 8,000 ล้านบาทก็เพื่อรับซื้อยาง 2 แสนตัน ในราคา 40 บาท/กก. เราได้ปล่อยข่าวว่าจะรับซื้อยางในปริมาณนี้ พ่อค้าและเกษตรกรก็เก็บยางไว้ขายกับเรา ไม่มีใครอยากให้ไปสู่ตลาดกลางแล้ว เพราะยิ่งขายราคายางก็ยิ่งตก หลังจากนั้น

ชกส.ก็จะเพิ่มวงเงินให้เราอีก 4,000 ล้านบาท เพื่อไปซื้อยางมาอีก 1 แสนตัน ก็เป็นการกระตุ้นให้พ่อค้าเก็บยางไว้ในสต็อกมากขึ้น

สกย.มีบทบาทในเรื่องอย่างมากน้อยแค่ไหน

สกย.มีบทบาทเยอะ แต่ปัญหาอยู่ที่ว่าบุคลากรไม่ค่อยรู้เรื่องยาง คุณศุภชัย อธิบดีกรมส่งเสริมสหกรณ์ ไม่ค่อยมีความรู้เรื่องยาง แต่รับฟังความคิดเห็นของคนที่อยู่เรื่องยาง ซึ่งนับว่าเป็นสิ่งที่ดี

ในเรื่องงานวิจัยที่กำลังดำเนินการอยู่ในตอนนี้ คิดว่าเป็นสิ่งที่ควรทำหรือไม่

ควรทำ แต่ควรมีการวางตำแหน่งของสหกรณ์กันใหม่ ว่าสหกรณ์ระดับไหนควรจะทำอะไร เพราะไม่อย่างนั้นมันจะซ้ำซ้อนกัน

สมควรที่จะทำเจรจากับพ่อค้าเงินโดยผ่านเครือข่ายของสหกรณ์หรือไม่

ยกตัวอย่าง โครงการ 8,000 ล้านบาท ชุมชนต้องการให้ระบบของยางยังอยู่เหมือนเดิม ทุกคนมีหน้าที่เหมือนเดิม แต่ต้องมีการจัดฐานกันใหม่ คือ แบ่งเป็น ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ โดยต้นน้ำเป็นคนกลุ่มน้อย ประมาณ 10% ปลายน้ำมีประมาณ 90% แต่ 10% มีรายได้ประมาณ 1.4 แสนล้านบาท ในขณะที่เราส่งออกในรูปแบบวัตถุดิบที่คิดเป็น 90% จากปลายน้ำได้เงินเพียง 2 แสนกว่าล้านบาท ซึ่งถ้าหากเราจะเพิ่มในส่วนของ 10% ให้เป็น 20% ก็สามารถทำได้ถ้าหากรัฐมีการสนับสนุนในเชิงนโยบาย ตัวอย่างเช่น มาเลเซียจะสร้างเขื่อน ก็มีกำหนดนโยบายว่าจะต้องใช้ยางภายในประเทศในการสร้าง การที่จะเพิ่ม 10% ของไทยก็หมายความว่าต้องไปลด 90% นั้นออกให้เหลือ 50% ซึ่งถ้าลด 90% นี้ได้ก็หมายความว่าราคาจะเพิ่มขึ้นอีก เพราะตลาดโลกจะขาดแคลนยาง ราคาภายในตลาดโลกก็จะเพิ่มขึ้น โครงการ 8,000 ล้านบาทที่ทำชุมชนคิดว่าจะต้องไปถึงมือเกษตรกร ไม่ให้มีการรั่วไหลเลย ในช่วงที่ชุมชนวางแผนโครงการก็มีการคาดการณ์ว่าราคาจะเพิ่มเป็น 50 บาท/กก.ได้ (ปัจจุบันราคา ยาง 55 บาท/กก.) ถ้าหากรัฐบาลจะมาแทรกแซงราคาจะทำให้ตลาดยางปั่นป่วน รัฐบาลจึงหยุดแนวคิดที่จะแทรกแซง ในครั้งแรกจะให้ชุมชนเกษตรกรชาวสวนยางแห่งประเทศไทยเป็นผู้รวบรวมยางเพียงรายเดียว เพราะว่าตัวเลขยางในเมืองไทยผ่านมือเกษตรกรประมาณ 16% โดยมีเกษตรกรเป็นต้นน้ำ ส่วนสหกรณ์นั้นจริง ๆ แล้วควรจะเป็นกลางน้ำ แต่สหกรณ์กลับทำตัวเป็นต้นน้ำด้วย เพราะสหกรณ์เป็นผู้รวบรวมจากเกษตรกรแล้ว ไปต่อรองค้าขายกับพ่อค้า ดังนั้น ในเรื่องของราคาและปริมาณขายจะเป็นการตกลงกันระหว่างสหกรณ์กับพ่อค้าเองเลย ดังนั้น ถ้าจะตัดวงจรนี้จึงต้องทำให้สถาบันเกษตรกรไปเป็นกลางน้ำจริง ๆ แต่สหกรณ์ก็ขาดเงินทุนในการรับซื้อยางซึ่งนับเป็นจุดอ่อนของสหกรณ์ เราก็เลยนำเงิน โครงการนี้ไปเติมให้กับสหกรณ์ สหกรณ์มีหน้าที่เก็บยางเข้าสต็อก แล้วจะขายก็ต่อเมื่อถึงเวลาที่เหมาะสม ส่วนราคาที่เหมาะสมในตอนแรกที่คิดไว้ที่ 40 บาท/กก. ถือเป็นราคาที่เกษตรกรพออยู่ได้ แต่ยุทธศาสตร์ของชุมชนมีนโยบายที่จะไม่ไปกำหนดราคา เป้าหมายของชุมชนจะถือเอา 2 แสนตันหรือ 8,000 ล้านบาท อันไหนถึงก่อนก็ได้ โดยราคาจะขึ้นลงตามราคาตลาด เงิน 8,000 ล้านบาท จะจ่ายผ่าน ชกส. มีระยะเวลาดำเนินโครงการถึงเดือนธันวาคม 2552 โดยสหกรณ์ผสมไม่จำเป็นต้องไปกู้เงินจำนวนของสหกรณ์ สถาบันเกษตรกร กลุ่มเกษตรกร หรือวิสาหกิจมีอยู่ประมาณ 800 แห่งที่เข้าร่วมโครงการนี้ โดยมีข้อกำหนดว่า ถ้าเป็นกลุ่มเกษตรกรจะให้ 5 ล้านบาท สหกรณ์ให้ 15 ล้านบาท ชุมชนให้ 45 ล้านบาท ตามศักยภาพหรือตามรูปแบบการใช้เงินของราชการ อย่างเช่นที่ จ.จันทบุรี มีสหกรณ์ 18 แห่ง แต่ไม่ต้องกู้ให้ชุมชนเป็นผู้กู้ยืมอย่างเดียว มีมูลค่าเงินกู้ 105 ล้านบาท แล้วชุมชนจันทบุรีก็ไปทำสัญญาเช่าโรงงานที่จะแปรรูปเป็นน้ำยางข้นหรือยางแผ่นรมควัน วิธีการก็คือ ตลาดยางที่มีอยู่แล้วซึ่งเป็นตลาดของชุมชน ครั้งหนึ่งจะเอาเข้ามาสู่กระบวนการของชุมชน อีกครั้งหนึ่งก็เปิดประมูลตามปกติ ราคาประมูลเท่าไรก็ซื้อเข้าตลาดแต่เราจะได้สิทธิในการเป็นเจ้าของยางนั้น เมื่อเป็นเช่นนี้ ตัวสหกรณ์ก็ไม่ต้องไปกังวลกับการทำสัญญาเงินกู้ เพราะชุมชนเป็นผู้กู้ เมื่อ

สหกรณ์ส่งยางให้ชุมนุม ชุมชนก็จ่ายเงินให้สหกรณ์ แล้วชุมนุมก็นำยางที่ซื้อมาไปบริหารจัดการ เข้าโรงงานที่เช่ามาเพื่อทำการแปรรูปเป็นยางลูกขุน หลังจากนั้น ชุมชนสหกรณ์ชาวสวนยางแห่งประเทศไทยก็จะเป็นตัวสุดท้ายในการดึงยางกลับเข้าไปในระบบ โดยทำการซื้อยางจากชุมนุมจังหวัดต่าง ๆ สุดท้ายแล้วยางทั้งหมดจะอยู่ในมือชุมนุมสหกรณ์ชาวสวนยางแห่งประเทศไทยเพียงแห่งเดียว มีเจ้าของยางอยู่เพียงแห่งเดียวก็คือชุมนุมสหกรณ์ชาวสวนยางแห่งประเทศไทย เป็นหนี้ ธกส. อยู่คนเดียว ถ้าไม่ทำอย่างนี้ก็ไม่สามารถควบคุมอะไรได้

ในความคิดผม (คุณเพิก) คิดว่าจะซื้อยางมาเก็บไว้ 5 หมื่นตัน จากที่มีทั้งหมด 3 แสนตัน ถือเป็น 1 ใน 6 ของยางทั้งประเทศ ถ้าราคาสูงก็ขาย แต่ถ้าราคาต่ำก็ไม่ขาย

ในการทำโครงการ 8,000 ล้านบาทนี้ มีปัญหาอะไรบ้าง

ปัญหาก็คือ เงิน 8,000 ล้านบาทนี้เป็นเงินกู้ ต้องมีผู้ค้ำประกัน โดยผู้ค้ำก็คือคณะกรรมการของโครงการ ช่างชุมนุมก็ต้องค้ำขายให้ได้กำไรอยู่แล้ว เพื่อใช้หนี้เงินที่ชุมนุมกู้มา เพราะถ้าขายแบบขาดทุนมันก็จะเงินไปตามตัวคณะกรรมการของโครงการ ชุมชนไม่สามารถไปคุยกับ ธกส. ได้โดยตรงเพราะติดกรอบของกฎหมาย การขอเงินกู้ต้องขอจากนายทะเบียนสหกรณ์ นายทะเบียนก็หยิบเอากฎระเบียบมาใช้ในการตีกรอบวงเงินกู้ที่จะขอได้ โดยชุมนุมต้องมียางมาก่อนแล้วถึงจะให้กู้เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยง วิธีแก้ไขก็คือต้องให้ กรม.ลงมติ เพราะมติของ กรม.ย่อมใหญ่กว่านายทะเบียนสหกรณ์ โครงการนี้เป็น โครงการพิเศษ ถ้า กรม.ลงมติเห็นชอบ เรื่องก็อนุมัติได้

มีหลายฝ่ายกังวลว่า ในกรณีที่เก็บยางได้แล้วคุณภาพของยางมีการเปลี่ยนแปลงไปแล้วจะทำอย่างไร แต่เราก็ไม่ได้กังวลอะไร เพราะยางสามารถเก็บไว้ได้นานประมาณ 1 ปี คุณภาพของยางขึ้นกับระบบการเก็บรักษา ยางเกรดที่ดีที่สุดของปีนี้ยังมีราคาสูงกว่าเกรดที่เลวที่สุดของปีที่แล้ว ดังนั้น การค้าย่อมขึ้นอยู่กับความต้องการกับลูกค้า

การที่ชุมนุมสหกรณ์ชาวสวนยางจันทบุรีประสบความสำเร็จเนื่องมาจากปัจจัยใด

เกิดจากการที่สมาชิกชุมนุมให้การยอมรับและเชื่อมั่นในตัวผู้นำ ผู้นำจะต้องไม่มีธุรกิจติดหลัง ต้องโปร่งใส แม้ว่าการเจรจาเราจะทำผิดพลาดอะไรมาแต่สมาชิกก็ไม่ได้ต่อว่าซ้ำเติมอะไร

ในเรื่องของสินค้าเกษตรแต่ละชนิดก็จะมีจุดแข็งของตัวเอง โดยยางจะเป็นสินค้าเกษตรชนิดเดียวที่สามารถเอาชนะจีน เวียดนาม หรือประเทศอื่น ๆ ในด้านคุณภาพและปริมาณได้ ในปัจจุบันองค์การอนามัยโลกระบุว่า สัดส่วนการใช้ยางต่อปีของประชากร 1 คน คือ 3.5 กก. เป็นยางสังเคราะห์ 2 กก. อีก 1.5 กก. เป็นยางธรรมชาติ จากวิกฤตทางด้านพลังงานในปัจจุบัน ถ้าน้ำมันหมดก็มีอย่างอื่นมาทดแทนได้ แต่ถ้าไม่มียางจะไม่มีอะไรมาทดแทนได้ สำหรับในประเทศไทยจะมีฐานการผลิตยางขยับไปที่ภาคอีสานมากขึ้น

ในเรื่องของปุ๋ยจะใส่ตามคำวิเคราะห์ของนักวิชาการ ซึ่งจะแตกต่างกันในแต่ละพื้นที่ โดยชุมนุมสวนยางจันทบุรีมีการซื้อปุ๋ย 7,000 ตันต่อปี คุณเพิกเป็นประธานสหกรณ์กองทุนสวนยางวังพงด้วย แต่เป็นสหกรณ์ที่ล้มเหลวเนื่องจากอยู่ท่ามกลางกลุ่มของพ่อค้าทั้งหลาย มีสาขาอยู่ 10 แห่ง โดย 8 แห่งเป็นสหกรณ์ที่อ่อนแอ แต่ชุมนุมมองว่า トラบไคที่ยังมีระบบสหกรณ์อยู่ สักวันหนึ่งก็ต้องได้ใช้ระบบนี้

ทำไมไม่ควรรวมสหกรณ์ทั้ง 10 แห่งไว้เป็นแห่งเดียว

ไม่มีประโยชน์ที่จะควรรวมสหกรณ์ เพราะมีคนอยู่ในหลายพื้นที่ ต้องมีตัวแทนในแต่ละพื้นที่

ทำไมไม่ฟื้นฟูสหกรณ์ที่อ่อนแอ

การที่ไม่ฟื้นฟูเพราะตอนนี้มีภารกิจอื่นที่สำคัญกว่า อย่างเช่นในด้านการแข่งขันการผลิตยางมือยางไปอเมริกา โดยคู่แข่งก็คือมาเลเซีย เราพบว่ายอดการส่งออกของไทยลดลงแต่ของมาเลเซียเพิ่มขึ้น จนสุดท้าย

โรงงานผลิตถุงมือยางในประเทศไทยต้องหยุดลง ที่เป็นเช่นนี้ก็เพราะว่าเคยมีข่าวว่าถุงมือที่ไทยผลิตมีโปรตีนที่เป็นอันตรายต่อผู้ป่วยที่แพ้โปรตีนอยู่ในขบวนการผลิต ทำให้ในการผ่าตัดคนที่แพ้โปรตีนต้องตาย อันที่จริงถุงมือจากมาเลเซียก็มีโปรตีนเหมือนกัน แต่มาเลเซียพอรู้ว่าก็รีบแก้ข่าวทันที ในขณะที่ไทยยังไม่รู้ว่าอะไรเลย พอไม่มีคำสั่งซื้อถึงค่อยกลับไปดู คือไทยไม่มีตัวแทนที่คอยตอบโต้ในเรื่องเหล่านี้

เราถือว่าตลาดประมูลเป็นจุดแข็งของชุมชน ถ้าราคาขงตกชุมชนก็สามารถสั่งปิดตลาด พ่อค้าก็ไม่มีกำลังพอที่จะไปรวบรวมจากเกษตรกรได้ ถ้าเหล่าพ่อค้าอยากมีขงไว้ไม่มีก็ไปหากริดเอาเอง แต่เกษตรกรไม่ขายให้ ในฐานะที่ผม (คุณเพิก) เป็นผู้นำของชุมชนสหกรณ์ชาวสวนยาง ก็สามารถสั่งให้เกษตรกรหยุดกริดเมื่อราคาขงตกต่ำลงได้ แต่ถ้าเกษตรกรไม่หยุดกริด ก็จะสั่งให้ปิดตลาดไปเลย ในเรื่องนี้ทำให้ชุมชนมีความสัมพันธ์ที่ดีขึ้นกับบริษัทไทฮั่ว ซึ่งเป็นบริษัทของคนไทยแต่มีบริษัทการค้าในเมืองจีน ฉะนั้น ปัญหาเกี่ยวกับพ่อค้าในประเทศรัฐบาลต้องเข้ามาช่วยเหลือ ส่วนปัญหากับต่างประเทศชุมชนจะต่อสู้เอง

วิธีการบริหารจัดการโซ่อุปทานยางพาราควรเป็นอย่างไร

ต้องจัดฐานในเรื่องของ ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำใหม่ โดยรัฐต้องเข้ามาช่วยเหลือเกษตรกรต้นน้ำมากขึ้น ส่วนสหกรณ์จะต้องผลักดันให้ไปเป็นกลางน้ำมากขึ้น สหกรณ์ควรเป็นผู้รวบรวมและแปรรูปเบื้องต้นเท่านั้น ส่วนพวกที่เป็นกลางน้ำอยู่แล้วก็ต้องผลักดันให้ไปเป็นอุตสาหกรรม แล้วถ้าให้พ่อค้าที่เป็นโรงงานยางกลายเป็นกลุ่มอุตสาหกรรมได้ กลุ่มอุตสาหกรรมจะใหญ่ขึ้น ปริมาณการใช้ขงในประเทศจะเพิ่มขึ้น ลดการส่งออก และเพิ่มการใช้ในประเทศ

แต่ค่านิยมของคนไทยจะนิยมขงนอก

ในส่วนนี้รัฐต้องเป็นตัวนำในการใช้ขงของไทย ไม่ว่าจะเป็นการจูงใจแบบใด ทั้งด้านภาษี หรือการสนับสนุนโดย BOI

ถ้ามีการวิจัยเพิ่มขึ้น อยากให้ทำวิจัยในเรื่องใด

ทำในเรื่องของอุปกรณ์ที่ใช้ในการกริดขง เช่น ถ้วยที่รองรับน้ำขง ควรเป็นถ้วยที่จะไม่เป็นแหล่งสะสมแบคทีเรีย ซึ่งจะทำให้น้ำขงมีอายุมากขึ้น

นอกจากนี้ข้อมูลที่ทำกรวิจัยทั้งหมดต้องมีการเก็บรวบรวมไว้แห่งเดียว บางทีงานวิจัยบางงานก็ทำออกมาซ้ำซ้อนกัน ซึ่งทำให้เสียเวลาและเสียงบประมาณ

เมื่อการเสวนาจบลง ผู้อำนวยการสถาบันวิจัยด้านสหกรณ์และทีมวิจัยได้เชิญคุณเพิกให้มาเป็นวิทยากรในการบรรยายความรู้และประสบการณ์ในด้านการส่งออกขงพาราของชุมชนสหกรณ์ชาวสวนยางจันทบุรีให้แก่เกษตรกรชาวสวนยางพาราที่เป็นสมาชิกสหกรณ์การเกษตรย่านตาขาวในโอกาสต่อไป

ภาคผนวก จ

เอกสารการประชุมวิชาการยางพาราแห่งชาติ
วันที่ 5-6 มิถุนายน พ.ศ. 2552
ณ ห้องฟินิกซ์ อิมแพค เมืองทองธานี จ.นนทบุรี

การใช้ระบบกรี๊ดแบบ 2 รอยกรี๊ด เพื่อเพิ่มผลผลิตยาง
Double Cut Alternative Tapping System Increasing Rubber Production

พิศมัย จันทูมา อารัก จันทูมา พิบูลย์ เพ็ชรยิ่ง
สว่างรัตน์ สมานาก ธีรชาติ วิจิตชลชัย
ศูนย์วิจัยยางฉะเชิงเทรา 99 หมู่ 4 ต.ลาดกระทิง อ.สนามชัยเขต จ.ฉะเชิงเทรา 24100

บทคัดย่อ

การวิจัยระบบกรี๊ดเพื่อต้องการหาระบบกรี๊ดใหม่โดยใช้หลักการจัดการหน้ากรี๊ดยางและพื้นฐานทางด้านสรีรวิทยาของน้ำยางในการจัดการเพื่อเพิ่มผลผลิตยาง ได้ระบบกรี๊ดใหม่ เรียกว่า ระบบกรี๊ดแบบ 2 รอยกรี๊ด หรือ Double Cut Alternative (DCA) โดยเปิดกรี๊ด 2 รอยกรี๊ด บนหน้ากรี๊ดทั้งสองด้าน ควบคุมระยะห่างระหว่าง 2 รอยกรี๊ด 78-80 ซม. เพื่อลดการแก่งแย่งระหว่างหน้ากรี๊ดยาง กรี๊ดยางแต่ละรอยกรี๊ดทุก 4 วัน (แต่ในระดับสวนยางเกษตรกรจะกรี๊ดยางทุก 2 วัน หรือวันเว้นวัน ระบบกรี๊ด DCA เกษตรกรยังปฏิบัติงานเหมือนเดิม) มีข้อดี คือ ทำให้ต้นยางมีเวลาพักในการสร้างน้ำยา ซึ่งปกติต้นยางใช้เวลาในการสร้างน้ำยา 48-72 ชั่วโมง ทดลองกับยางพันธุ์ RRIM 600 ตั้งแต่ปี 2542 ที่ศูนย์วิจัยยางฉะเชิงเทรา จ.ฉะเชิงเทรา วางแผนการทดลองแบบ RCB จำนวน 4 ซ้ำ มี 3 วิธีการ ดังนี้ 1) ระบบกรี๊ดครั้งลำต้น กรี๊ดวันเว้นวัน (1/2S d/2) 2) ระบบกรี๊ด 1 ใน 3 ของลำต้น กรี๊ดวันเว้นวัน ร่วมกับการใช้สารเคมีเร่งน้ำยาเอทธิฟอน ความเข้มข้น 2.5% จำนวน 4 ครั้ง/ปี (1/3S d/2 ET2.5%, 4/y) ระบบกรี๊ดทั้ง 2 แบบเป็นระบบกรี๊ดที่สถาบันวิจัยยางแนะนำ เปรียบเทียบกับ 3) ระบบกรี๊ดแบบ 2 รอยกรี๊ด ผลการทดลอง 8 ปี พบว่า ระบบกรี๊ดแบบ 2 รอยกรี๊ดให้ผลผลิต (กิโลกรัม/ต้น/ปี กิโลกรัม/ไร่/ปี กรัม/ต้น/ครั้งกรี๊ด) มากกว่าระบบกรี๊ดครั้งลำต้น กรี๊ดวันเว้นวัน 14 เปอร์เซ็นต์ โดยแสดงความแตกต่างทางสถิติ และระบบกรี๊ด DCA มีสมบัติทางชีวเคมีของน้ำยาง ได้แก่ ปริมาณของไทออลและอนินทรีย์ฟอสฟอรัสมากกว่าระบบกรี๊ดครั้งลำต้น กรี๊ดวันเว้นวัน แต่ปริมาณน้ำตาลซูโครสไม่แตกต่างกัน

ภาคผนวก จ

รายงานการเสวนา

เรื่อง แนวทางการทำธุรกิจส่งออกยางพาราของชุมชน ย่านตาขาว จังหวัด ตรัง

วันที่ 15 ตุลาคม 2552

ณ อาคาร วิจัย และ พัฒนา

ผู้เข้าร่วมเสวนา

1. รศ. จุฑาทิพย์	ภัทราวาท	ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
2. รศ. ศานิต	แก้วเอี่ยม	หัวหน้าโครงการวิจัย
3. ผศ.ดร.ปิติ	กันตังกุล	นักวิจัย
4. คุณนิค	จันทร์พ่อง	ประธานกรรมการ
5. คุณ นุจชรินทร์	อยู่อำไพ	ผจก.สกก.ย่านตาขาว จำกัด
6. นาย จิรวัดณ์	ไวพจนาท	ผู้ช่วยนักวิจัย
7. คุณยอทธิเดช	สุขเกษม	รองผู้จัดการสกก.ย่านตาขาว จำกัด
8. คุณเพ็ญศรี	อุดมบุษรา	กรรมการสกก.ย่านตาขาว จำกัด
9. คุณเอี่ยม	สงสุกอรินทร์	พนักงานสกก.ย่านตาขาว จำกัด
10. คุณจรัส	จิตรเพ็ชร	เครือข่ายสกก.ย่านตาขาว จำกัด
11. คุณศราวุธ	ชั้นกุล	เครือข่ายสกก.ย่านตาขาว จำกัด
12. คุณสัมพันธ์	พันธุ์เกตุ	เครือข่ายสกก.ย่านตาขาว จำกัด

ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ได้เชิญกลุ่มสหกรณ์ย่านตาขาว เข้าร่วมเสวนาเรื่องการทำธุรกิจยางพาราส่งออก ของชุมชนสหกรณ์ย่านตาขาว ซึ่งทางกลุ่มตัวแทนของชุมชนสหกรณ์ย่านตาขาวได้เล่าประสบการณ์, สถานการณ์การผลิตยางพารา ตลอดจน ความคิดเห็นเกี่ยวกับธุรกิจการส่งออกโดยสหกรณ์ สรุปได้ดังนี้

หัวข้อประเด็นคำถามและคำตอบ

1. คาดหวังสิ่งใดกับการ เจรจา กับ China Co-op
 - จะทำให้มีความรู้เรื่องยางพารามากขึ้น เพราะ China Co-op มีความต้องการยางพาราในปริมาณที่สูง และการเจรจาจะเป็นการไปหาผู้ใช้โดยตรง
 - แผนธุรกิจยางพารา มีการวางเป้าหมายไว้ว่าจะส่งออก ไปจีน ประมาณ 30% ในการทำแผนธุรกิจขายให้จีน 2,000 ตัน แบ่งเป็น ยางรมควัน 1,000 ตัน และ Compound 1,000 ตัน
2. มีเหตุผลอะไรในการเจรจากับ China Co-op
 - ปัญหาของยางพาราคือ ราคาขึ้นลงเร็วมีความผันผวนของราคา วิธีการแก้ปัญหาก็คือ ตัดพ่อค้าคนกลาง หาผู้ใช้โดยตรง
 - เป็นการผลิตยางพาราเพื่อการส่งออกโดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง เนื่องจากเกษตรกร อยู่ภายใต้การกดขี่ข่มเหงจาก พ่อค้าคนกลาง และ ปัญหารัฐบาล

3. ทำอย่างไรเพื่อที่จะผลิตยางพาราเพื่อการส่งออก (ราคาถูก และ คุณภาพดี)
 - ต้องมีการเตรียมตัวก่อน โดยที่โรงงานผลิตต้องได้มาตรฐาน (สะอาด และมี ISO)
 - ต้องมีการแก้ปัญหาและกำจัดอุปสรรค เนื่องจากมีปัญหา ผู้ซื้อขางมาซื้อตามที่ตกลงกันไว้ จึงทำให้เกิดปัญหาขางค้าง stock ดังนั้นจึงต้องมีการแก้ไขโดยการจัดการบริหารความเสี่ยง
 - ราคาขางในปัจจุบัน ขึ้นอยู่กับราคาน้ำมัน ดังนั้นจึงต้องมีการแก้ไขด้านการผลิต คือลดต้นทุน โดยใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการผลิต

4. สิ่งกั้กวลเป็นปัญหา
 - สหกรณ์จับหลายธุรกิจ แต่ขาดผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน ต้องมีแผนพัฒนาบุคลากร ตอนนี้เพิ่งเริ่มเรียนรู้ คนที่มีความรู้ความสามารถน้อย คนในองค์กรส่วนใหญ่ไม่ค่อยมีความรู้ ต้องมีการสร้างทีมงาน โดยเน้นด้านการจัดการทรัพยากรบุคคล
 - เกษตรกรผลิตขางพาราไม่มีคุณภาพ เกษตรกรมองสหกรณ์เป็นทางเลือก โดยใช้ราคาเป็นตัวตัดสินใจในการขายขางพารา ทำให้สหกรณ์ไม่ถึงเป้าหมาย

ภาคผนวก ข

รายงานการเสวนา

เรื่อง แผนกลยุทธ์และแนวทางการทำธุรกิจส่งออกยางพาราของชุมชน ย่านตาขาว จังหวัด ตรัง

วันที่ 16 ตุลาคม 2552

ณ อาคาร วิจัย และ พัฒนา

ผู้เข้าร่วมเสวนา

1. รศ. จุฑาทิพย์	ภัทราราวท	ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์
2. รศ. ศานิต	แก้วเอี่ยม	หัวหน้าโครงการวิจัย
3. ผศ.ดร.ปิติ	กันตังกุล	นักวิจัย
4. คุณนิค	จันทร์ผ่อง	ประธานกรรมการ
5. คุณ นุชชรินทร์	อยู่อำไพ	ผจก.สกก.ย่านตาขาว จำกัด
6. นาย จิรวัดน์	ไวพจนาท	ผู้ช่วยนักวิจัย
7. คุณยอทธิเดช	สุขเคียน	รองผู้จัดการสกก.ย่านตาขาว จำกัด
8. คุณเพ็ญศรี	อุดมบุษรา	กรรมการสกก.ย่านตาขาว จำกัด
9. คุณเอี่ยม	ตงสุกอรินทร์	พนักงานสกก.ย่านตาขาว จำกัด
10. คุณจรัณ	จิตรีเพชร	เครือข่ายสกก.ย่านตาขาว จำกัด
11. คุณศราวุธ	ชั้นกุล	เครือข่ายสกก.ย่านตาขาว จำกัด
12. คุณสัมพันธ์	พันธุ์เกตุ	เครือข่ายสกก.ย่านตาขาว จำกัด

ผู้อำนวยการสถาบันวิชาการด้านสหกรณ์ได้เชิญกลุ่มสหกรณ์ย่านตาขาว เข้าร่วมกำหนดแผนการส่งออกยางพาราของชุมชนสหกรณ์ย่านตาขาว ซึ่งสามารถ สรุปแผนธุรกิจการส่งออกโดยสหกรณ์ได้ดังนี้

1. โครงการเวทีเรียนรู้

- วัตถุประสงค์

สร้างโอกาสการเรียนรู้แก่สมาชิกชั้นนำ ผู้นำกลุ่มสมาชิก กรรมการ และพณง. อย่างสม่ำเสมอ

- ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

- จัดทำปฏิทินเรียนรู้ของกลุ่มต่าง ๆ อย่างชัดเจน (ใช้ขปม. ปกติ/งบวิจัย)

- ผู้รับผิดชอบ

- อนุกรรมการการศึกษา/รองผจก.

2. โครงการพัฒนาสวนต้นแบบ

- วัตถุประสงค์

พัฒนารูปแบบการทำสวนยางที่ลดต้นทุน/เพิ่มรายได้

- ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

- ได้ศูนย์เรียนรู้สวนยางพาราต้นแบบ จำนวน 3 สวน

- ชุดความรู้การทำสวนยาง

- ผู้รับผิดชอบ

- ทีมวิจัย / อนุกรรมการฝ่ายสวนยางพารา / หน.หน่วยโรงอัดก้อน

3. โครงการนำร่อง GAP

- วัตถุประสงค์

เตรียมการระบบการเกษตรมาตรฐานสากลเพื่อการส่งออก

- ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

- มีศูนย์เรียนรู้ GAP

- ผู้รับผิดชอบ

- ทีมวิจัย / ผจก.

4. แผนปรับปรุงโรงงานด้วยการจัดลำดับที่ 5 ส./การประกวด

- วัตถุประสงค์

- เพื่อปรับปรุงมาตรฐาน/ความสะอาดของโรงงาน

- เพื่อปรับมาตรฐานการทำงานของบุคลากร โรงงาน

- จัดระบบการทำงาน ณ จุดรวบรวม

- ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

- มีกลไก/กระบวนการทำงานในขั้นตอนการรับซื้อ/รวบรวม

- การกำหนดรหัสสินค้าของเครือข่าย

- มีมาตรการของการทำงานร่วมกันระหว่างสหกรณ์-เครือข่าย

- ผู้รับผิดชอบ

- ผจก./หัวหน้าหน่วยโรงอัดก้อน

5. แผนบูรณาการการทำงานของทีมงานเฉพาะกิจ

- วัตถุประสงค์

เพื่อพัฒนาระบบการทำงานระหว่างฝ่ายนโยบาย/ฝ่ายจัดการเพื่อการบรรลุเป้าหมายร่วมกัน

- ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

- มีการทบทวน/ปรับปรุง JD ให้สอดคล้องกับโครงสร้างการบริหารงานและแผนธุรกิจ

- มีการพิจารณากรอบตำแหน่งงานที่จำเป็น

- ผู้รับผิดชอบ

- ประธาน/ผจก.

6. แผนธุรกิจยางพารา

- วัตถุประสงค์

ให้มีแผนการทำงานในอนาคต 3 ปี ที่สอดคล้องกับแผนที่กลยุทธ์ ได้แก่ แผนรวบรวมผลผลิต แผนจัดจำหน่ายตามช่องทางตลาดต่าง ๆ แผนบริหารความเสี่ยง แผนการเงิน การจัดทำงบการเงินล่วงหน้า

- ผลลัพธ์ที่คาดหวัง

- มีแผนรวบรวมผลผลิต แผนจัดจำหน่ายตามช่องทางตลาดต่าง ๆ แผนบริหารความเสี่ยง แผนการเงิน การจัดทำงบการเงินล่วงหน้า

- มีฐานข้อมูลสมาชิกผู้ปลูกยาง/ระบบสารสนเทศ

- ผู้รับผิดชอบ

- ทีมวิจัย / ผจก.

ภาคผนวก ข

ความคิดเห็นของบริษัทพันธมิตรทางธุรกิจที่ส่งออกยางพารา

	THAI TECH RUBBER	UNI MAC
<ul style="list-style-type: none"> ประวัติการจัดตั้ง + ลักษณะการทำธุรกิจ 	บริษัทร่วมทุน 3 บริษัท <ul style="list-style-type: none"> - ศรีตรัง - ITOCHU - SOUTH LAND ผลิตยางแท่ง ชนิด HTR 20	บริษัทร่วมทุน ญี่ปุ่น <ul style="list-style-type: none"> - มารูบีนี คอปอเรชั่น ผลิต ยางแผ่นรมควัน
<ul style="list-style-type: none"> การรับซื้อ - น้ำยางดิบ - ยางแผ่นดิบ - ยางแผ่นรมควัน - ยางคัทตั้ง - ขี้ยาง 	- / - / /	/ / / - -
<ul style="list-style-type: none"> วิธีการจ่ายเงินค่ายาง 	จ่ายเป็นเช็ค	เช็ค / เงินสด
<ul style="list-style-type: none"> แหล่งน้ำยางดิบ 	-	- พ่อค้าคนกลาง
<ul style="list-style-type: none"> แหล่งยางแผ่นดิบ 	<ul style="list-style-type: none"> - รับจากทุกแหล่ง - สกก. ช่านตาขาว - สกก. นราธิวาส - สกก. ภาคอีสาน - พ่อค้าคนกลาง - UNI MAC (ขายเศษยาง) 	<ul style="list-style-type: none"> - พ่อค้าคนกลาง - ประมูล - เกษตรรายเล็ก
<ul style="list-style-type: none"> แหล่งยางแผ่นรมควัน - 	-	<ul style="list-style-type: none"> - ประมูล - สกก. ช่านตาขาว - สกก. / กลุ่มเกษตรกร
<ul style="list-style-type: none"> แหล่งยางคัทตั้ง 	<ul style="list-style-type: none"> - รับจากทุกแหล่ง - สกก. ช่านตาขาว - สกก. นราธิวาส - สกก. ภาคอีสาน - พ่อค้าคนกลาง - UNI MAC (ขายเศษยาง) 	-

<ul style="list-style-type: none"> • แหล่งซื้อขาย 	<ul style="list-style-type: none"> - รับจากทุกแหล่ง - สกก. ย่านตาขาว - สกก. นราธิวาส - สกก. ภาคอีสาน - พ่อค้าคนกลาง - UNI MAC (ขายเศษยาง) 	<ul style="list-style-type: none"> -
<ul style="list-style-type: none"> • Market – Share - บริษัทส่งออกในตรัง - มูลค่าการส่งออกจากจังหวัด ตรัง - สัดส่วนของบริษัท 	<p>HTR 20</p> <ul style="list-style-type: none"> - ศรีตรัง 2 สาขา - THAI TECH <p><u>ปริมาณ</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - ศรีตรัง 10,000 ตัน - THAI TECH 5,000 ตัน 	<p>ยางแผ่นรมควัน</p> <ul style="list-style-type: none"> - ศรีตรัง - ไทย ยูเนียน - ไทย ฮั่ว (ทำ HTR) <p><u>สัดส่วน</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - ศรีตรัง เป็น อันดับ 1 - UNI MAC เป็น อันดับ 2
<ul style="list-style-type: none"> • ปัญหาที่บริษัทพบภายในธุรกิจ 	<ul style="list-style-type: none"> - มีการแย่งซื้อวัตถุดิบ เพราะมีโรงงานยางพารา มาก ชาวสวนจะดูราคาแล้วผลิตตามความต้องการของตลาดเช่น เกษตรกร มีทางเลือกเยอะ น้ำยางราคาสูง เกษตรกรที่จะขายน้ำยาง 	<ul style="list-style-type: none"> - คุณภาพ ของยางที่ซื้อมาจากเกษตรกรไม่ได้มาตรฐาน - เกษตรกรมีการผสมวัตถุดิบชนิดอื่นลงไป ในยางพารา - ปัญหาในเรื่องการตกลงราคาในแต่ละช่วงส่งผลถึงกำไร
<ul style="list-style-type: none"> • ปัญหาที่เกิดขึ้นในการส่งออก 	<ul style="list-style-type: none"> - ไม่ค่อยพบปัญหา เนื่องจากมีการแบ่งพื้นที่ของตลาด - มีการแก้ปัญหาโดยการตั้งโรงงานใกล้แหล่งผลิต - ปัญหาเรื่องการขนส่งไม่มีท่าเรือขนาดใหญ่ ทำให้เสียค่าขนส่งหลายต่อ ทำให้ ต้นทุนในกานขนส่งสูง - อินโดนีเซียเป็นคู่แข่งที่ 	<ul style="list-style-type: none"> - การควบคุมราคาของยางพารามีราคาที่ไม่แน่นอน - คุณภาพของยางพารา ลูกค้ามีความต้องการยางพาราคุณภาพที่สูงแต่ซื้อในราคาต่ำเดิม

	สำคัญ ราคาถูกแต่คุณภาพต่ำ	
<ul style="list-style-type: none"> ปัญหาทั่วไปเกี่ยวกับสวนยางพารา / ธุรกิจยางพารา 	<ul style="list-style-type: none"> เกษตรกรมีการผสมวัตถุดิบชนิดอื่นลงไปในช่วงพารา เช่น แป้ง , หิน , รองเท้าฟองน้ำ , ถูมือ , สารเคมี ทำให้ผลิตภัณฑ์ยางรถยนต์ ไม่มีคุณภาพ เสี่ยงสูง 	<ul style="list-style-type: none"> ชาวสวนน่าจะมีการทำสวนยางมีคุณภาพมากขึ้น ไม่มีการผสมวัตถุดิบชนิดอื่นลงไปในช่วงพารา
<ul style="list-style-type: none"> การทำธุรกิจร่วมกับ สกก. ช่านตาขาว 	<ul style="list-style-type: none"> เป็นประจำ โดยเฉพาะชี้ ยางและยางค้ำตั้ง 	<ul style="list-style-type: none"> เป็นครั้งคราว ส่วนใหญ่ สกก. ช่านตาขาว จะนำยางไปขายผ่านการประมูล
<ul style="list-style-type: none"> ความเห็นของบริษัทที่มีต่อ สกก. ช่านตาขาว 	<ul style="list-style-type: none"> อยู่ในระดับที่ดี มีปัญหาแล้วคุยกันได้ตกลงกันได้ 	<ul style="list-style-type: none"> ไม่ค่อยมีความมั่นใจเนื่องจากมีเกษตรกรผสมวัตถุดิบชนิดอื่นลงไปในช่วงพารา บางครั้งยางไม่มีคุณภาพเก็บไว้นานเกินไป
<ul style="list-style-type: none"> ความเห็นของบริษัทถ้า สกก. ช่านตาขาว จะดำเนินการส่งออกตัวเอง 	<ul style="list-style-type: none"> ต้องมีทุนและผู้มีความรู้ในการผลิต มีการแข่งขันสูง ลงทุนแล้วอาจไม่คุ้มทุน ขบวนการผลิตต้องมีมาตรฐาน มีการประสานงานร่วมกับบริษัทหรือโรงงานที่ผลิตยาง compound ยางแผ่นรับจ้างผลิตจากโรงงานก่อนแล้วค่อยๆพัฒนาไปเป็นของตัวเอง 	<ul style="list-style-type: none"> ต้องมีการปรับปรุงเรื่องคุณภาพถ้าทำให้บริษัทมีความมั่นใจได้เรื่องการส่งออกไม่น่าจะมีปัญหาทำให้มีความน่าเชื่อถือ

<ul style="list-style-type: none"> • อนาคตส่งออกยาง/ แนวโน้มความต้องการ 	<ul style="list-style-type: none"> - ความต้องการยางขึ้นอยู่ กับอุตสาหกรรมรถยนต์ ถ้ายังมีรถยนต์อยู่ก็ยังมี การผลิต ความต้องการ ยางแต่ละชนิดแตกต่างกัน ตามวัตถุประสงค์ใน การผลิต - มีขบวนการผลิตที่ลด ความสิ้นเปลืองยางใน ขั้นตอนการผลิต 	<ul style="list-style-type: none"> - น้ำยางกับยางแท่งจะมี ความต้องการมากขึ้น ยาง แผ่นรมควันจะมีความ ต้องการลดลง เนื่องจาก ยางแท่งจะสามารถ ควบคุมคุณภาพได้
<ul style="list-style-type: none"> • การแข่งขัน / ประเทศ คู่แข่ง 	<ul style="list-style-type: none"> - มีความได้เปรียบ เนื่องจากมีประสพการณ์ ในการผลิตสูง THAI TECH มีเทคโนโลยี product มีคุณภาพสูง อาจมีความแตกต่างกัน ในด้าน marketing - ต่างประเทศมีความ ต้องการยางพารา และ มี การกระจายการซื้อขายใน หลายๆประเทศเพื่อ ป้องกันการบริหารความ เสี่ยงในระบบตลาด 	<ul style="list-style-type: none"> - มีปัญหาเรื่องการตัดราคา ของยางพารา เกษตรกร จะเลือกขายยางตามความ ต้องการของตลาดที่ให้ ราคาสูง - มาเลเซียมีความได้เปรียบ กว่าเนื่องจากสามารถ ผลิตได้ในราคาที่ต่ำกว่า - รัฐบาลไม่มีการควบคุม คุณภาพของยางทำให้ แข่งขันกับต่างประเทศ ได้ลำบากและคุณภาพ ยางพาราในแต่ละพื้นที่มี ความแตกต่างกัน
<ul style="list-style-type: none"> • แนวโน้มราคาในช่วง พย. - ธค. 52 	<ul style="list-style-type: none"> - มีแนวโน้มว่าราคาจะ สูงขึ้น 	<ul style="list-style-type: none"> - มีแนวโน้มว่าราคาจะ สูงขึ้นแต่อาจมีการ เปลี่ยนแปลงตามราคา ของน้ำมันและเศรษฐกิจ โลก
<ul style="list-style-type: none"> • แนวโน้มราคาในช่วงปี 2553 	<ul style="list-style-type: none"> - ขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจ โลกและราคาน้ำมัน 	<ul style="list-style-type: none"> - ขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจ โลกและราคาน้ำมัน
<ul style="list-style-type: none"> • ปัจจัยหลักๆที่มีผลต่อการ เคลื่อนไหวของราคายาง 	<ul style="list-style-type: none"> - ฤดูกาล ช่วงฤดูฝนราคา ยางจะสูงเนื่องจากผลิต 	<ul style="list-style-type: none"> - ภาวะเศรษฐกิจโลก - ราคาน้ำมัน

	<p>ได้น้อย</p> <ul style="list-style-type: none"> - ราคาน้ำมันเพราะราคา ยังขึ้นลงตามราคาน้ำมัน - ภาวะเศรษฐกิจโลก - รัฐบาลทำการแทรกแซง ราคาทำให้ต้นทุนการ ผลิต (วัตถุดิบ) สูงกว่า ราคาขาย 	<ul style="list-style-type: none"> - นโยบายของรัฐบาล - ราคาของยางพาราในแต่ละ ประเทศเพราะผู้ผลิต จะเลือกซื้อยางพาราใน ประเทศที่มีราคาต่ำกว่า
--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

ภาคผนวก ฅ

ภาพกระบวนการผลิตยางคอมปาวด์จากยางแผ่นรมควัน

ของกลุ่มเกษตรกรทำสวนธารน้ำทิพย์ อ.เบตง จ.ยะลา





ภาคผนวก ๓

ภาพโรงงานแปรรูปยางคอมปาวด์ของบริษัทยูโรมา รับเบอร์ ประเทศมาเลเซีย



ภาคผนวก ๓

ตารางวิเคราะห์โครงการ 15 ปี

ยางแผ่นรมควัน

ขนาด 5,000 ตัน

รายการปี	รวม	มูลค่าปัจจุบัน	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
ผลประโยชน์ (Benefit)																		
1 การส่งออก	5,745,000,000	4,572,229,138	-	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000
รวมผลประโยชน์(Benefit)	5,745,000,000	4,572,229,138	-	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000
ต้นทุน(Cost)																		
ค่าลงทุน (Fix cost)																		
1 โรงเรือน เครื่องอัด และอุปกรณ์	9,000,000	9,000,000	9,000,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวม(Fix cost)	9,000,000	9,000,000	9,000,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ(O&M)																		
1 ข้อย่างพาธา	5,446,125,000	4,334,365,782	-	363,075,000	363,075,000	363,075,000	363,075,000	363,075,000	363,075,000	363,075,000	363,075,000	363,075,000	363,075,000	363,075,000	363,075,000	363,075,000	363,075,000	363,075,000
2 ค่าแรงงานเงินเดือน	7,920,000	6,303,230	-	528,000	528,000	528,000	528,000	528,000	528,000	528,000	528,000	528,000	528,000	528,000	528,000	528,000	528,000	528,000
3 ค่าจ้างเหมาหรือค่าวัสดุในการอัดก้อน	37,500,000	29,844,838	-	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000
4 ค่าสาธารณูปโภค	1,800,000	1,432,552	-	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000
5 ค่าดอกเบี้ย	15,750,000	12,534,832	-	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000
6 ค่าเบี้ยเลี้ยงค่าพาหนะ	2,340,000	1,862,318	-	156,000	156,000	156,000	156,000	156,000	156,000	156,000	156,000	156,000	156,000	156,000	156,000	156,000	156,000	156,000
7 ค่าเช่า/ค่าประกันอสังหาริมทรัพย์	14,850,000	11,818,556	-	990,000	990,000	990,000	990,000	990,000	990,000	990,000	990,000	990,000	990,000	990,000	990,000	990,000	990,000	990,000
8 เงินสมทบกองทุนฯ	105,000,000	83,565,546	-	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000
9 ค่าขนส่งไปท่าเรือ+ค่าบริการส่งออก	82,500,000	65,658,643	-	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000
10	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ(O&M)	5,713,785,000	4,547,386,295	-	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000
รวมต้นทุน	5,722,785,000	4,556,386,295	9,000,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000
ผลประโยชน์สุทธิ (Net benefit)	22,215,000	15,842,843	- 9,000,000	2,081,000	2,081,000	2,081,000	2,081,000	2,081,000	2,081,000	2,081,000	2,081,000	2,081,000	2,081,000	2,081,000	2,081,000	2,081,000	2,081,000	2,081,000

ผลการวิเคราะห์	
อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (EIRR)	21.94%
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	15,842,843
อัตราผลประโยชน์ต่อต้นทุน(BCR)	1.00
ระยะเวลาก่อนคืนทุน (ปี)	4.32

ตารางวิเคราะห์โครงการ 15 ปี

ยางแผ่นรมควัน

ขนาด 5,000 ตัน ได้รับเงินสนับสนุน 5 ล้านบาท

รายการปี	รวม	มูลค่าปัจจุบัน	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
ผลประโยชน์ (Benefit)																		
1 การส่งออก	5,745,000,000	4,572,229,138	-	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000
รวมผลประโยชน์(Benefit)	5,745,000,000	4,572,229,138	-	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000	383,000,000
ต้นทุน(Cost)																		
ค่าลงทุน (Fix cost)																		
1 โรงเรือน เครื่องอัด และอุปกรณ์	4,000,000	4,000,000	4,000,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวม(Fix cost)	4,000,000	4,000,000	4,000,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ(O&M)																		
1 ค่าจ้างพารา	5,446,125,000	4,334,365,782	-	363,075,000	363,075,000	363,075,000	363,075,000	363,075,000	363,075,000	363,075,000	363,075,000	363,075,000	363,075,000	363,075,000	363,075,000	363,075,000	363,075,000	363,075,000
2 ค่าแรงงานเงินเดือน	7,920,000	6,303,230	-	528,000	528,000	528,000	528,000	528,000	528,000	528,000	528,000	528,000	528,000	528,000	528,000	528,000	528,000	528,000
3 ค่าจ้างหีบห่อ/ค่าวัสดุในการอัดก้อน	37,500,000	29,844,838	-	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000
4 ค่าสาธารณูปโภค	1,800,000	1,432,552	-	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000
5 ค่าดอกเบี้ย	15,750,000	12,534,832	-	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000	1,050,000
6 ค่าเบี้ยเลี้ยงค่าพาหนะ	2,340,000	1,862,318	-	156,000	156,000	156,000	156,000	156,000	156,000	156,000	156,000	156,000	156,000	156,000	156,000	156,000	156,000	156,000
7 ค่าเช่า/ค่าประกันอสังหาริมทรัพย์	14,850,000	11,818,556	-	990,000	990,000	990,000	990,000	990,000	990,000	990,000	990,000	990,000	990,000	990,000	990,000	990,000	990,000	990,000
8 เงินสมทบกองทุนฯ	105,000,000	83,565,546	-	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000
9 ค่าขนส่งไปท่าเรือ+ค่าบริการส่งออก	82,500,000	65,658,643	-	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000	5,500,000
10	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ(O&M)	5,713,785,000	4,547,386,295	-	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000
รวมต้นทุน	5,717,785,000	4,551,386,295	4,000,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000	380,919,000
ผลประโยชน์สุทธิ (Net benefit)	27,215,000	20,842,843	-	4,000,000	2,081,000	2,081,000	2,081,000	2,081,000	2,081,000	2,081,000	2,081,000	2,081,000	2,081,000	2,081,000	2,081,000	2,081,000	2,081,000	2,081,000

ผลการวิเคราะห์	
อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (EIRR)	51.93%
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	20,842,843
อัตราผลประโยชน์ต่อต้นทุน(BCR)	1.005
ระยะเวลาคืนทุน (ปี)	1.92

ตารางวิเคราะห์โครงการ 15 ปี

ยางแผ่นรมควัน

ขนาด 2,000 ตัน

รายการปี	รวม	มูลค่าปัจจุบัน	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
ผลประโยชน์ (Benefit)																		
1 การส่งออก	2,298,000,000	1,828,891,655	-	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000
รวมผลประโยชน์(Benefit)	2,298,000,000	1,828,891,655	-	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000
ต้นทุน(Cost)																		
ค่าลงทุน (Fix cost)																		
1 โรงเรือน เครื่องอัด และอุปกรณ์	6,884,150	6,884,150	6,884,150	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวม(Fix cost)	6,884,150	6,884,150	6,884,150	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ(O&M)																		
1 ซื้อมาพร้าว	2,157,300,000	1,716,913,824	-	143,820,000	143,820,000	143,820,000	143,820,000	143,820,000	143,820,000	143,820,000	143,820,000	143,820,000	143,820,000	143,820,000	143,820,000	143,820,000	143,820,000	143,820,000
2 ค่าแรงงานเงินเดือน	3,960,000	3,151,615	-	264,000	264,000	264,000	264,000	264,000	264,000	264,000	264,000	264,000	264,000	264,000	264,000	264,000	264,000	264,000
3 ค่าจ้างเหมาหรือค่าวัสดุในการอัดก้อน	15,000,000	11,937,935	-	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
4 ค่าสาธารณูปโภค	1,440,000	1,146,042	-	96,000	96,000	96,000	96,000	96,000	96,000	96,000	96,000	96,000	96,000	96,000	96,000	96,000	96,000	96,000
5 ค่าดอกเบี้ย	8,625,000	6,864,313	-	575,000	575,000	575,000	575,000	575,000	575,000	575,000	575,000	575,000	575,000	575,000	575,000	575,000	575,000	575,000
6 ค่าเบี้ยเลี้ยงค่าพาหนะ	1,800,000	1,432,552	-	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000
7 ค่าเช่า/ค่าประกันอสังหาริมทรัพย์	5,940,000	4,727,422	-	396,000	396,000	396,000	396,000	396,000	396,000	396,000	396,000	396,000	396,000	396,000	396,000	396,000	396,000	396,000
8 เงินสมทบกองทุนฯ	42,000,000	33,426,218	-	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000
9 ค่าขนส่งไปท่าเรือ+ค่าบริการส่งออก	33,000,000	26,263,457	-	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000
10	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ(O&M)	2,269,065,000	1,805,863,379	-	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000
รวมต้นทุน	2,275,949,150	1,812,747,529	6,884,150	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000
ผลประโยชน์สุทธิ (Net benefit)	22,050,850	16,144,127	-	6,884,150	1,929,000	1,929,000	1,929,000	1,929,000	1,929,000	1,929,000	1,929,000	1,929,000	1,929,000	1,929,000	1,929,000	1,929,000	1,929,000	1,929,000

ผลการวิเคราะห์	
อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (EIRR)	27.27%
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	16,144,127
อัตราผลประโยชน์ต่อต้นทุน(BCR)	1.009
ระยะเวลาคืนทุน (ปี)	3.57

ตารางวิเคราะห์โครงการ 15 ปี

ยางแผ่นรมควัน

ขนาด 2,000 ตัน ได้รับเงินสนับสนุน 3 ล้านบาท

รายการปี	รวม	มูลค่าปัจจุบัน	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
ผลประโยชน์ (Benefit)																		
1 การส่งออก	2,298,000,000	1,828,891,655	-	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000
รวมผลประโยชน์(Benefit)	2,298,000,000	1,828,891,655	-	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000	153,200,000
ต้นทุน(Cost)																		
ค่าลงทุน (Fix cost)																		
1 โรงเรือน เครื่องอัด และอุปกรณ์	3,884,150	3,884,150	3,884,150	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวม(Fix cost)	3,884,150	3,884,150	3,884,150	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ(O&M)																		
1 ใช้อ่างพารา	2,157,300,000	1,716,913,824	-	143,820,000	143,820,000	143,820,000	143,820,000	143,820,000	143,820,000	143,820,000	143,820,000	143,820,000	143,820,000	143,820,000	143,820,000	143,820,000	143,820,000	143,820,000
2 ค่าแรงงานเงินเดือน	3,960,000	3,151,615	-	264,000	264,000	264,000	264,000	264,000	264,000	264,000	264,000	264,000	264,000	264,000	264,000	264,000	264,000	264,000
3 ค่าจ้างเหมาห่อ/ค่าวัสดุในการอัดก้อน	15,000,000	11,937,935	-	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
4 ค่าสาธารณูปโภค	1,440,000	1,146,042	-	96,000	96,000	96,000	96,000	96,000	96,000	96,000	96,000	96,000	96,000	96,000	96,000	96,000	96,000	96,000
5 ค่าดอกเบี้ย	8,625,000	6,864,313	-	575,000	575,000	575,000	575,000	575,000	575,000	575,000	575,000	575,000	575,000	575,000	575,000	575,000	575,000	575,000
6 ค่าเบี้ยเลี้ยงค่าพาหนะ	1,800,000	1,432,552	-	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000
7 ค่าเช่าอุปกรณ์อัตโนมัติ	5,940,000	4,727,422	-	396,000	396,000	396,000	396,000	396,000	396,000	396,000	396,000	396,000	396,000	396,000	396,000	396,000	396,000	396,000
8 เงินสมทบกองทุนฯ	42,000,000	33,426,218	-	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000
9 ค่าขนส่งไปท่าเรือ+ค่าบริการส่งออก	33,000,000	26,263,457	-	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000	2,200,000
10	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ(O&M)	2,269,065,000	1,805,863,379	-	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000
รวมต้นทุน	2,272,949,150	1,809,747,529	3,884,150	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000	151,271,000
ผลประโยชน์สุทธิ (Net benefit)	25,050,850	19,144,127	-	3,884,150	1,929,000	1,929,000	1,929,000	1,929,000	1,929,000	1,929,000	1,929,000	1,929,000	1,929,000	1,929,000	1,929,000	1,929,000	1,929,000	1,929,000

ผลการวิเคราะห์	
อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (EIRR)	49.54%
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	19,144,127
อัตราผลประโยชน์ต่อต้นทุน(BCR)	1.011
ระยะเวลาคืนทุน (ปี)	2.01

ตารางวิเคราะห์โครงการ 15 ปี

ยางคอมปาวด์ ขนาด 2,000 ตัน

รายการปี	รวม	มูลค่าปัจจุบัน	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
ผลประโยชน์ (Benefit)																		
1 การส่งออก	2,400,000,000	1,910,069,614	-	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000
รวมผลประโยชน์(Benefit)	2,400,000,000	1,910,069,614	-	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000
ต้นทุน(Cost)																		
ค่าลงทุน (Fix cost)																		
1 โรงเรือน เครื่องอัด และอุปกรณ์	30,000,000	30,000,000	30,000,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวม(Fix cost)	30,000,000	30,000,000	30,000,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ(O&M)																		
1 ซื้อมาพร้าว	2,100,000,000	1,671,310,912	-	140,000,000	140,000,000	140,000,000	140,000,000	140,000,000	140,000,000	140,000,000	140,000,000	140,000,000	140,000,000	140,000,000	140,000,000	140,000,000	140,000,000	140,000,000
2 ค่าแรงงาน	45,000,000	35,813,805	-	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000
3 ค่าวัสดุในการอัดก้อนและตีบห่อ	15,000,000	11,937,935	-	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
4 ค่าสาธารณูปโภค (ไฟฟ้า)	15,000,000	11,937,935	-	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
5 ค่าใช้จ่ายในการส่งออก (ค่าบริการเงินเคียน)	22,500,000	17,906,903	-	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000
6 เสียพหณะ	15,000,000	11,937,935	-	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
7 ค่าประกันอัคคีภัย	300,000	238,759	-	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
8 เงินสมทบกองทุนฯ	42,000,000	33,426,218	-	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000
9 ค่าขนส่งไปท่าเรือ	75,000,000	59,689,675	-	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000
10	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ(O&M)	2,329,800,000	1,854,200,078	-	155,320,000	155,320,000	155,320,000	155,320,000	155,320,000	155,320,000	155,320,000	155,320,000	155,320,000	155,320,000	155,320,000	155,320,000	155,320,000	155,320,000	155,320,000
รวมต้นทุน	2,359,800,000	1,884,200,078	30,000,000	155,320,000	155,320,000	155,320,000	155,320,000	155,320,000	155,320,000	155,320,000	155,320,000	155,320,000	155,320,000	155,320,000	155,320,000	155,320,000	155,320,000	155,320,000
ผลประโยชน์สุทธิ (Net benefit)	40,200,000	25,869,536	- 30,000,000	4,680,000	4,680,000	4,680,000	4,680,000	4,680,000	4,680,000	4,680,000	4,680,000	4,680,000	4,680,000	4,680,000	4,680,000	4,680,000	4,680,000	4,680,000

ผลการวิเคราะห์	
อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (EIRR)	13.16%
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	25,869,536
อัตราผลประโยชน์ต่อต้นทุน(BCR)	1.01
ระยะเวลาคืนทุน (ปี)	6.41

ตารางวิเคราะห์โครงการ 15 ปี

ยางคอมปาวด์

ขนาด 2,000 ตัน ได้รับเงินสนับสนุน 10 ล้านบาท

รายการปี	รวม	มูลค่าปัจจุบัน	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
ผลประโยชน์ (Benefit)																		
1 การส่งออก	2,400,000,000	1,910,069,614	-	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000
รวมผลประโยชน์(Benefit)	2,400,000,000	1,910,069,614	-	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000
ต้นทุน(Cost)																		
ค่าลงทุน (Fix cost)																		
1 โรงเรือน เครื่องอัด และอุปกรณ์	20,000,000	20,000,000	20,000,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวม(Fix cost)	20,000,000	20,000,000	20,000,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ(O&M)																		
1 ซื้อมาพร้าว	2,100,000,000	1,671,310,912	-	140,000,000	140,000,000	140,000,000	140,000,000	140,000,000	140,000,000	140,000,000	140,000,000	140,000,000	140,000,000	140,000,000	140,000,000	140,000,000	140,000,000	140,000,000
2 ค่าแรงงาน	45,000,000	35,813,805	-	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000
3 ค่าวัสดุในการอัดก้อนและตีบ่อ	15,000,000	11,937,935	-	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
4 ค่าสาธารณูปโภค	15,000,000	11,937,935	-	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
5 ค่าใช้จ่ายในการส่งออก (ค่าบริหาร)	22,500,000	17,906,903	-	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000
6 ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง + บำรุงรักษา + ค่าเบี้ยเลี้ยงพาหนะ	15,000,000	11,937,935	-	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
7 ค่าประกันอัคคีภัย	300,105	238,836	-	20,000	20,001	20,002	20,003	20,004	20,005	20,006	20,007	20,008	20,009	20,010	20,011	20,012	20,013	20,014
8 เงินสมทบกองทุนฯ	42,000,000	33,426,218	-	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000
9 ค่าขนส่งไปท่าเรือ	75,000,000	59,689,675	-	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000
10	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ(O&M)	2,329,800,105	1,854,200,155	-	155,320,000	155,320,001	155,320,002	155,320,003	155,320,004	155,320,005	155,320,006	155,320,007	155,320,008	155,320,009	155,320,010	155,320,011	155,320,012	155,320,013	155,320,014
รวมต้นทุน	2,349,800,105	1,874,200,155	20,000,000	155,320,000	155,320,001	155,320,002	155,320,003	155,320,004	155,320,005	155,320,006	155,320,007	155,320,008	155,320,009	155,320,010	155,320,011	155,320,012	155,320,013	155,320,014
ผลประโยชน์สุทธิ (Net benefit)	50,199,895	35,869,459	-	4,680,000	4,679,999	4,679,998	4,679,997	4,679,996	4,679,995	4,679,994	4,679,993	4,679,992	4,679,991	4,679,990	4,679,989	4,679,988	4,679,987	4,679,986

ผลการวิเคราะห์	
อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (EIRR)	22.25%
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	35,869,459
อัตราผลประโยชน์ต่อต้นทุน(BCR)	1.02
ระยะเวลาคืนทุน (ปี)	4.27

ตารางวิเคราะห์โครงการ 15 ปี

ยางคอมปาวด์

ขนาด 2,000 ตัน ได้รับเงินสนับสนุน 15 ล้านบาท

รายการปี	รวม	มูลค่าปัจจุบัน	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
ผลประโยชน์ (Benefit)																		
1 การส่งออก	2,400,000,000	1,910,069,614	-	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000
รวมผลประโยชน์(Benefit)	2,400,000,000	1,910,069,614	-	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000	160,000,000
ต้นทุน(Cost)																		
ค่าลงทุน (Fix cost)																		
1 โรงเรือน เครื่องอัด และอุปกรณ์	15,000,000	15,000,000	15,000,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวม(Fix cost)	15,000,000	15,000,000	15,000,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ(O&M)																		
1 ซื้อมาตร	2,100,000,000	1,671,310,912	-	140,000,000	140,000,000	140,000,000	140,000,000	140,000,000	140,000,000	140,000,000	140,000,000	140,000,000	140,000,000	140,000,000	140,000,000	140,000,000	140,000,000	140,000,000
2 ค่าแรงงาน	45,000,000	35,813,805	-	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000
3 ค่าวัสดุในการอัดก้อนและหีบห่อ	15,000,000	11,937,935	-	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
4 ค่าสาธารณูปโภค	15,000,000	11,937,935	-	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
5 ค่าใช้จ่ายในการส่งออก (ค่าบริหาร)	22,500,000	17,906,903	-	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000
6 ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง + บำรุงรักษา + ค่าเบี้ยเลี้ยงพาหนะ	15,000,000	11,937,935	-	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
7 ค่าประกันอัคคีภัย	300,105	238,836	-	20,000	20,001	20,002	20,003	20,004	20,005	20,006	20,007	20,008	20,009	20,010	20,011	20,012	20,013	20,014
8 เงินสมทบกองทุนฯ	42,000,000	33,426,218	-	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000	2,800,000
9 ค่าขนส่งไปท่าเรือ	75,000,000	59,689,675	-	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000
10	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ(O&M)	2,329,800,105	1,854,200,155	-	155,320,000	155,320,001	155,320,002	155,320,003	155,320,004	155,320,005	155,320,006	155,320,007	155,320,008	155,320,009	155,320,010	155,320,011	155,320,012	155,320,013	155,320,014
รวมต้นทุน	2,344,800,105	1,869,200,155	15,000,000	155,320,000	155,320,001	155,320,002	155,320,003	155,320,004	155,320,005	155,320,006	155,320,007	155,320,008	155,320,009	155,320,010	155,320,011	155,320,012	155,320,013	155,320,014
ผลประโยชน์สุทธิ (Net benefit)	55,199,895	40,869,459	- 15,000,000	4,680,000	4,679,999	4,679,998	4,679,997	4,679,996	4,679,995	4,679,994	4,679,993	4,679,992	4,679,991	4,679,990	4,679,989	4,679,988	4,679,987	4,679,986

ผลการวิเคราะห์	
อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (EIRR)	30.63%
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	40,869,459
อัตราผลประโยชน์ต่อต้นทุน(BCR)	1.02
ระยะเวลาคืนทุน (ปี)	3.21