

ทิศทางการวิจัยและหลักสูตรธุรกิจเกษตรเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน ของธุรกิจเกษตรไทย

อารี วิบูลย์พงศ์ *

บทนำ

คงไม่มีใครปฏิเสธว่า “การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน” ซึ่งเป็นวลีที่ได้ยินกันอย่างหนาหูมานานเป็นทศวรรษ แต่เพิ่งจะดังมากยิ่งขึ้นและผู้คนทุกระดับ (แม้จะไม่ทุกคน) พยายามไขว่คว้าหากัน ที่ผ่านมาระยะนี้ได้แต่พูดและมีความรู้สึกกับคำกล่าวนี้อย่างบางเบา ปัจจุบันเราจริงจังมากขึ้น แต่จะเป็นความจริงได้หรือไม่ นั่นเป็นอีกประเด็นหนึ่ง หลังเกิดวิกฤติทางเศรษฐกิจดูเหมือนเราจะได้มานั่งตรึกตรองกัน และเปิดโอกาสให้หลายความคิดหลายโครงการแทรกตัวออกมาโดดเด่นให้ผู้คนได้รับรู้ ภาคเศรษฐกิจเกษตรกลับมาได้รับการเน้นและกลายเป็นความหวังในการอยู่รอด การพึ่งพาตนเอง และเป็นทางภูมิวิถีที่ตลอดจนสร้างความมั่นคงให้แก่ประเทศในระยะยาว เหล่านี้ล้วนเป็นสิ่งที่คนไทยได้รับรู้ และถูกจัดให้เข้ากระบวนการทัศน์ใหม่ในระยะสองสามปีมานี้

บทความนี้เป็นผลจากการปริทัศน์อย่างคร่าว ๆ ในช่วงเวลาจำกัด และเป็นความตั้งใจที่จะสะท้อนความคิดเห็นส่วนตัว จึงเป็นการผสมผสานระหว่างความคิดเห็นและการอ้างอิงเชิงวิชาการพร้อมกันไป

ภูมิหลัง

ทิศทางการพัฒนาการเกษตรของไทยไม่ได้แตกต่างไปจากประเทศอื่นส่วนใหญ่ของโลกที่มุ่งเน้นในด้านการเพิ่มผลผลิตต่อพื้นที่ด้วยการใช้เทคโนโลยีที่ประกอบด้วยเมล็ดพันธุ์พืช พันธุ์สัตว์ที่พัฒนาให้ตอบสนองต่อการใช้ปุ๋ยหรืออาหารสัตว์ นั่นคือ การใช้ปัจจัยสูงเพื่อจะนำไปสู่ผลผลิตที่สูง ทิศทางนี้ยังคงเป็นที่ยอมรับและเป็นแนวทางของการเกษตรกระแสหลักต่อไปเพื่อเลี้ยงประชากรของประเทศ เพื่อการส่งออกและเพื่อการเลี้ยงประชากรของโลกซึ่งเพิ่มขึ้นรวดเร็วทุกวันด้วยความกังวลขององค์กรที่ดูแลความหิวโหยของโลกอย่างองค์กรอาหารและเกษตรแห่งสหประชาชาติ (FAO) ซึ่งพยายามรณรงค์เพื่อให้คน 800 ล้านได้พ้นสภาพความอดอยาก แต่วิวัฒนาการทางเทคโนโลยีในปัจจุบันนำมาสู่ข้อถกเถียงใหม่ถึงความขัดแย้งระหว่างการเพิ่มผลผลิตกับความยั่งยืนของภาคเกษตรเอง หรือความปลอดภัยต่อสิ่งแวดล้อม โดยเฉพาะพืชพันธุ์จากเทคโนโลยีการตัดต่อยีนส์ หรือ GMO และกลายเป็นประเด็นร้อน ที่คนส่วนใหญ่ยังไม่มีความรู้ความเข้าใจ

* รองศาสตราจารย์ ประจำภาควิชาเศรษฐศาสตร์การเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ในขณะที่เทคโนโลยีได้รับการพัฒนาไปอย่างไม่หยุดยั้งและถูกนำมาสู่ผู้ปฏิบัตินั้น ภาระกิจอีกขั้นตอนหนึ่งที่เกิดขึ้นคือ ความพยายามที่จะให้เกษตรกรยอมรับเทคโนโลยีเหล่านั้น กระบวนการเชื่อมโยงนี้สิ้นสุดลงเมื่อเกษตรกรยอมรับ ซึ่งจะเป็นจริงได้เมื่อเกษตรกรได้รับประโยชน์เพียงพอจากการลงทุนในเทคโนโลยีนั้นๆ นั้นหมายถึงกำไรต้องสูงกว่าการใช้เทคโนโลยีเดิม และแน่นอนมีปัจจัยมากมายที่กำหนดผลสำเร็จนี้ นอกเหนือจากการมีเงินลงทุนและมีสภาพการผลิตที่เอื้ออำนวยแล้ว ยังหมายถึงการมีตลาดรองรับสินค้าด้วยระดับราคาที่นำพอใจด้วย

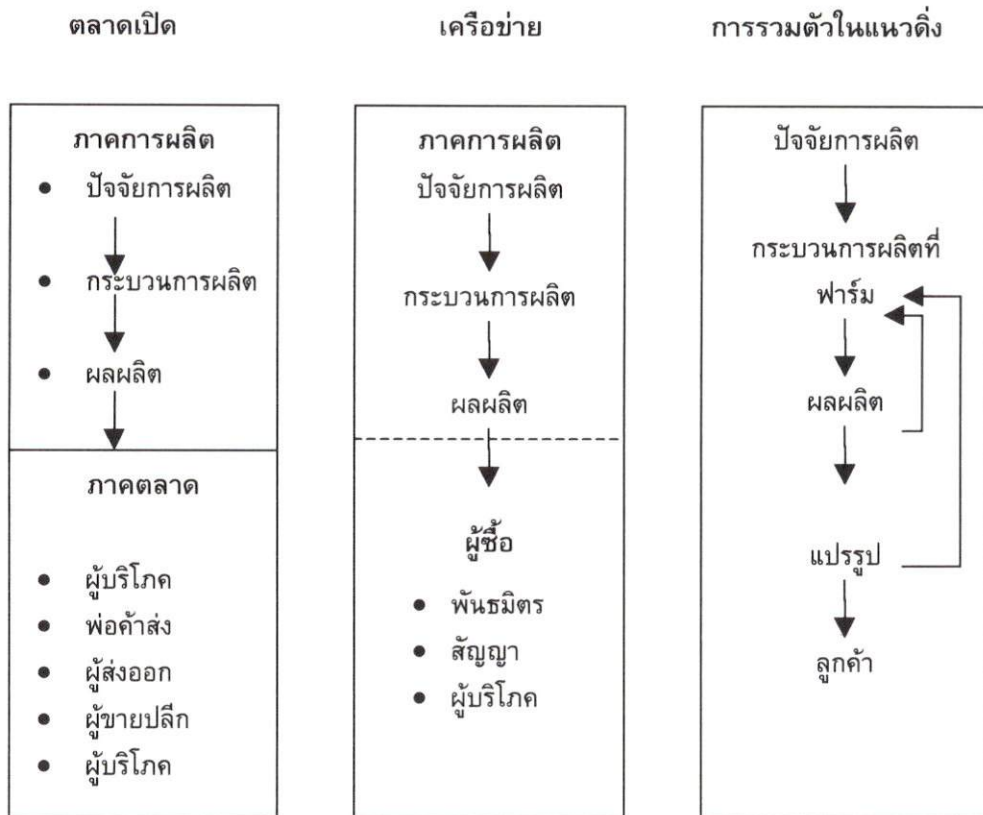
กระบวนการข้างต้นน่าจะจบลงด้วยดีและรอยยิ้มของทุกฝ่าย แต่ในความเป็นจริงเรากลับเห็นปัญหาที่เกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลา ในประเทศไทยเราเห็นมือบิทุกฤดูกาล มือบิถั่วเหลือง มือบิมันสำปะหลัง ฯลฯ นั่นคือผลจากความไม่แน่นอนอันเป็นธรรมชาติของราคา โดยภาพรวมแล้วจึงเกิดความพยายามก้าวใหม่ในอันที่จะแก้ปัญหาให้แก่เกษตรกรรายย่อยเหล่านี้ นับเป็นความพยายามทั่วโลกที่จะเชื่อมรอยต่อระหว่างการผลิตกับการตลาด โดยปรับกระบวนการใหม่ให้เกษตรกรทำการผลิตโดยมีตลาดนำ เช่น FAO (Nath, 1998) ได้สะท้อนการผลักดันแนวคิดนี้ด้วยการจัดประชุมเชิงปฏิบัติการระหว่างนักวิชาการ และเจ้าหน้าที่ระดับสูงในภูมิภาคเอเชีย และแปซิฟิกขึ้นในปี พ.ศ. 2541 และเป็นที่ยอมรับกันว่าความสำเร็จของการเกษตรไม่ใช่ความสำเร็จของการผลิตอย่างเดียว แต่เป็นความสำเร็จของการทำธุรกิจการเกษตรต่างหาก

ทิศทางการแข่งขันและรูปแบบของระบบธุรกิจ

ความก้าวหน้าเชิงเศรษฐกิจและเทคโนโลยีในประเทศไทยค่อนข้างแตกต่างหลากหลายกล่าวคือ บาง

ส่วน บางสาขา หรือบางพื้นที่มีความก้าวหน้าสูง ในขณะที่บางพื้นที่ยังมีลักษณะล้าหลังอยู่มาก การแก้ไขปัญหาด้วยการกำหนดนโยบายและมาตรการต่างๆ ของรัฐจึงต้องจัดให้เหมาะสม ซึ่งยากที่จะหลีกเลี่ยงความเหลื่อมล้ำที่จะตามมาได้ ในส่วนที่ก้าวหน้านั้นเราพบปรากฏการณ์เช่นเดียวกับที่เกิดขึ้นมาแล้วในประเทศพัฒนาทั้งหลาย ซึ่งระบอบเข้าสู่กระแสธุรกิจของโลก และประเทศไทยที่เราไม่อาจปฏิเสธได้ แนวโน้มเชิงธุรกิจที่กล่าวถึงนี้ก็คือ การรวมตัว การควบกิจการ และการปรับโครงสร้างของหน่วยธุรกิจต่าง ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งระดับบริษัทข้ามชาติ เช่น การครอบงำบริษัทคาร์กิลโดยบริษัทมอนแซนโต้ หรือตัวอย่างในประเทศ เช่น การรวมกิจการของบริษัทเคซี โดยบริษัทมาลีสามพราน เป็นต้น การเปลี่ยนแปลงเช่นนี้เป็นผลพวงจากภาวะการแข่งขันที่ดุเดือดและนำมาสู่การแข่งขันที่ดุเดือดยิ่งกว่าระหว่างผู้ที่ใหญ่ที่เหลืออยู่ในธุรกิจ

การเปลี่ยนแปลงก่อให้เกิดวิวัฒนาการของความสัมพันธ์ในรูปแบบในอุตสาหกรรมเกษตร นั่นคือ ภาพการแข่งขันระหว่างผู้ผลิตกับผู้รับซื้อเริ่มเลือนลาง ทั้งผู้ผลิตและผู้รับซื้อกลับมาจับมือสร้างเครือข่ายของตน และการแข่งขันระหว่างเครือข่ายกลับชัดเจนยิ่งขึ้น ซึ่งเป็นกลยุทธ์ทางการตลาดในยุคใหม่ (Kotler, 1994) การสร้างเครือข่ายในแนวดิ่ง ระหว่างผู้ผลิต - ผู้แปรรูป - ผู้ขายส่ง - ผู้ขายปลีก หรือผู้ส่งออก เกิดจากความต้องการที่จะเข้ามาจัดการความเสี่ยงให้อยู่ในภาวะที่ควบคุมได้มากขึ้น และนำไปสู่ความได้เปรียบในการแข่งขันของธุรกิจนั่นเอง เมื่อเครือข่ายดังกล่าวเกิดเป็นความสัมพันธ์ระยะยาว



รูปที่ 1 วิวัฒนาการของระบบธุรกิจเกษตร

ดัดแปลงจาก Schroder and Mavondo, 1995

ตัวอย่างของการตลาดเครือข่ายในประเทศไทยมีให้เห็นมากพอสมควร เช่น ฝ่ายการตลาดของมูลนิธิโครงการหลวงใช้กลยุทธ์การตลาดเครือข่ายในการขายผักให้แก่บริษัทเอกชนหลายราย และเครือข่ายหนึ่งก็คือโครงการหลวง - บริษัทไทยคิวพี - บริษัทแมคโดนัลด์ อีกตัวอย่างหนึ่งก็คือ เครือข่ายผลิตผลเกษตรของเลมอนฟาร์ม นอกจากนี้ยังมีเครือข่ายในรูปแบบการทำเกษตรแบบข้อตกลง (contract farming) ในการผลิตผักแช่

แข็ง ผลิตไก่ เมล็ดพันธุ์ และอื่น ๆ ในทุกภูมิภาคของประเทศ

ธุรกิจแบบเครือข่ายเกิดจากแรงผลักดันหลายด้าน นอกจากความรุนแรงของการแข่งขันดังกล่าวข้างต้นแล้ว ยังเกิดจากการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วทางเทคโนโลยีและความต้องการของผู้บริโภคอีกด้วย เทคโนโลยีการผลิตในระดับฟาร์มที่จะนำมาซึ่งประสิทธิภาพการผลิต ตลอดจนปริมาณและคุณภาพตาม

ต้องการนั้นทำให้เอกชนผู้ทำการแปรรูปและทำการตลาดจำเป็นต้องอาศัยเกษตรกรรายย่อยจำนวนมากเป็นผู้ผลิตให้ เพื่อลดต้นทุนในการจัดหาวัตถุดิบ ในขณะที่เกษตรกรรายย่อยเองไม่สามารถหาเทคโนโลยีได้โดยง่าย และไม่มีเงินมากพอที่จะลงทุนด้วยตนเอง ความเชื่อมโยงระหว่างสองฝ่ายจึงเกื้อประโยชน์ต่อการลดต้นทุน การประกันความเสี่ยงในด้านราคาให้แก่เกษตรกร และประกันความเสี่ยงในการได้มาซึ่งวัตถุดิบให้แก่ผู้แปรรูป ตลอดจนประกันความแน่นอนในด้านคุณภาพที่จะต้องตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ในอีกด้านหนึ่งผู้แปรรูปเองก็ต้องสร้างเครือข่ายไปข้างหน้าเพื่อประกันความเสี่ยงในการการตลาด โดยร่วมมือกับบริษัทจัดจำหน่ายในต่างประเทศ ตัวอย่างที่ประสบความสำเร็จก็คือ การร่วมทุนกับบริษัทในประเทศผู้นำเข้าของบริษัทผู้ผลิตผักสดแช่แข็งของไทย เช่น บริษัทเชียงใหม่โฟรเซนฟู้ด มหาชน เป็นต้น ความสัมพันธ์ในกรณีนี้พัฒนาไปสู่การทำธุรกิจในรูปแบบใหม่ ที่เรียกว่า การรวมตัวในแนวดิ่ง (vertical integration) ในรูปที่ 1 นั้นเอง

ความต้องการของผู้บริโภคมีแนวโน้มเปลี่ยนมาเน้นสินค้าคุณภาพ ในปัจจุบันความต้องการสินค้าที่ปลอดภัยเป็นทิศทางใหม่ที่สร้างทางเลือกให้แก่ธุรกิจเกษตรมากขึ้นทำให้มีการสร้างเครือข่ายตลาดส่วนย่อยเฉพาะ (niche market) ซึ่งเหมาะสมอย่างยิ่งสำหรับธุรกิจขนาดกลาง และขนาดย่อมของไทยที่มุ่งหวังตลาดในประเทศและตลาดต่างประเทศ ในปัจจุบันผู้บริโภค ผู้อนุรักษ์สิ่งแวดล้อม และผู้ที่รักสุขภาพของตนเองเป็นกลุ่มที่มีความสำคัญเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ จนกระทั่งได้กลายเป็นกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายของนักธุรกิจเกษตรในออสเตรเลีย (Schroder and Mavondo, 1995) ผู้บริโภคเหล่านี้มีอยู่ทั่วไป และเห็นชัดเจนยิ่งขึ้นในยุโรป ญี่ปุ่น และแคนาดา

ด้วยความก้าวหน้าทางวิทยาการด้านต่าง ๆ และความต้องการที่แตกต่างของผู้บริโภคนี้เอง ทำให้ต้องมีการปรับเปลี่ยนการจัดการระบบธุรกิจเกษตร จากการ

แยกส่วนเป็นภาคการผลิต และภาคการกระจายสินค้า (อย่างปราศจากการควบคุมที่เป็นระบบ) กลายมาเป็นการจัดการแบบที่ใช้กันในภาคอุตสาหกรรม Schroder and Mavondo ใช้คำว่าอุตสาหกรรม (industrialisation) กับการเกษตรด้วยเห็นวาระบบธุรกิจเกษตรในปัจจุบันมีลักษณะที่ต้องมีการออกแบบควบคุมและจัดการแบบเดียวกับที่ทำกันในอุตสาหกรรมอุปกรณ์ไฟฟ้า รถยนต์ สิ่งทอ และอื่นๆ (รูปที่ 2)

ในด้านอุปทานนั้น จะเห็นได้ว่าการนำเทคโนโลยีที่แตกต่างกันมาใช้ในการผลิตซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่เกษตรกรจะต้องปฏิบัติตามกำหนดหรือแบบแผน หรือที่เรียกว่า การเกษตรอย่างมีแบบแผนแน่นอน (precision agriculture) เช่น การใช้สูตรปุ๋ย กับช่วงเวลาใส่ปุ๋ยที่แน่นอน หรือมีวันเก็บเกี่ยวที่แน่นอน เพื่อให้ได้ผลผลิตสูงและมีคุณภาพดีตามเป้าหมาย หรือในกรณีของการผลิตเมล็ดพันธุ์ข้าวโพดพันธุ์ลูกผสมเพื่อให้ได้พันธุ์ที่ต้องการจะต้องมีการควบคุมอย่างเคร่งครัดเพื่อมิให้เกิดการผิดพลาดเป็นต้น เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์เกษตรตามความต้องการดังกล่าวนี้ เกษตรกรจำเป็นจะต้องปรับโครงสร้างการผลิตในระดับไร่นาเพื่อจัดสรรทรัพยากรของตนให้เหมาะสม และมีการปรับเปลี่ยนโครงสร้างการผลิตในระดับท้องถิ่นด้วยเช่นกัน เพื่อจัดสรรทรัพยากรโดยเฉพาะน้ำให้เป็นไปตามความต้องการของเกษตรกร นอกจากนี้ยังมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีการพัฒนาองค์กรในระดับท้องถิ่น สร้างความสัมพันธ์ระหว่างเกษตรกรด้วยกันเอง ระหว่างเกษตรกรกับผู้รับซื้อเพื่อให้เกิดการประสานงานที่ได้ผล และสามารถนำไปสู่การผลิตสินค้าคุณภาพตามต้องการ ในภาคอุตสาหกรรมนั้นการควบคุมการผลิตกระทำกันในโรงงานและสามารถควบคุมได้โดยผู้จัดการของโรงงาน แต่สำหรับการเกษตรนั้นมีเกษตรกรผู้ผลิตจำนวนมาก การควบคุมการผลิตทำได้โดยเกษตรกรเหล่านี้ และเมื่อมีการประสานงานกับฝ่ายผู้ซื้อ ฝ่ายรับซื้ออาจจัดเจ้าหน้าที่มารับผิดชอบติดตาม และให้คำแนะนำเกี่ยวกับการให้

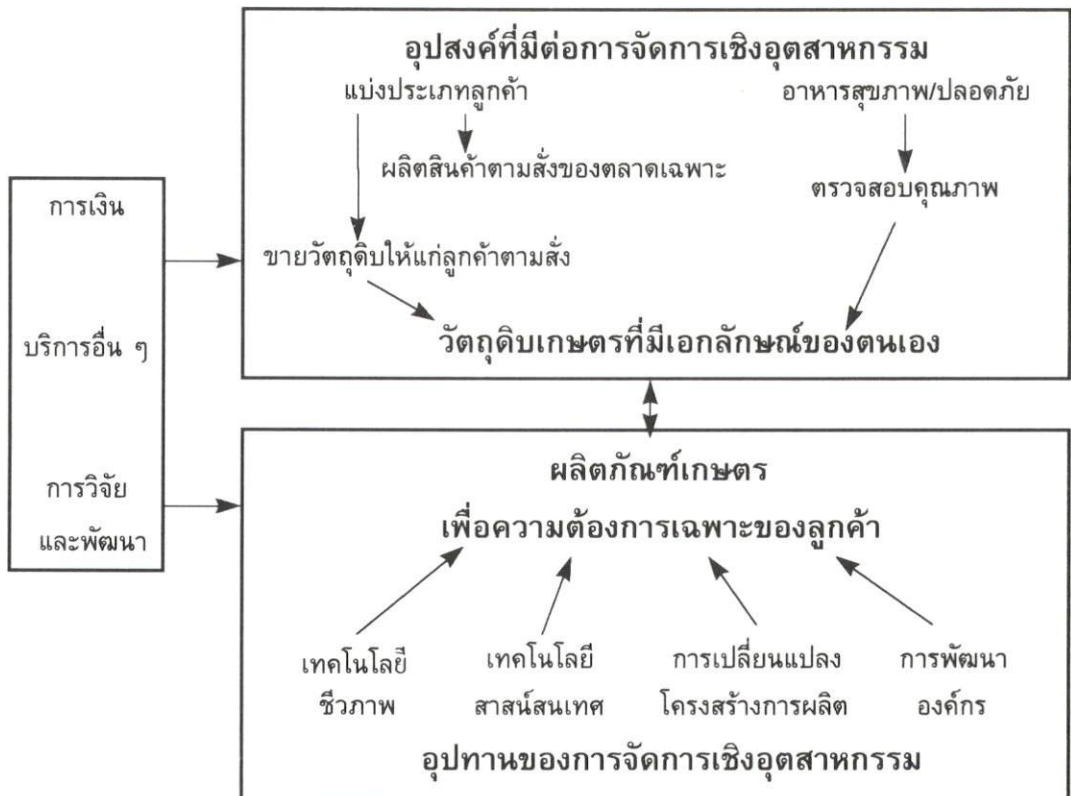
ปุ๋ย ไร่ยา และเก็บเกี่ยว ซึ่งเท่ากับเป็นการควบคุมการผลิตในทำนองเดียวกับการผลิตในโรงงาน

นอกจากการผลิตแล้ว ยังมีขั้นตอนอื่น ๆ ที่จะต้องมีการควบคุมให้ต่อเนื่อง นั่นคือ การตรวจสอบคุณภาพของวัตถุดิบก่อนการแปรรูปและผลผลิตหลังการแปรรูป การบรรจุหีบห่อ การเก็บรักษา ตลอดจนการส่งมอบให้แก่ผู้ซื้อที่ปลายทางให้ตรงตามเวลาด้วย งานเหล่านี้ได้รับการออกแบบและปฏิบัติอยู่แล้วในอุตสาหกรรมอื่น ๆ และเป็นทิศทางที่ธุรกิจเกษตรจะต้องนำมาปฏิบัติให้มากขึ้น

สำหรับธุรกิจเกษตรขนาดเล็กที่มีส่วนตลาดย่อยเฉพาะ (niche market) การจัดการให้ได้สินค้าคุณภาพเฉพาะเจาะจงที่จะต้องส่งมอบในปริมาณไม่มาก และจะต้องตรงเวลานั้น การจัดการอย่างมีระบบแบบอุตสาหกรรมก็มีความจำเป็นอย่างยิ่งเช่นเดียวกัน และหากจะแข่งขันกับธุรกิจขนาดใหญ่ให้ได้นั้นจะต้องมีระบบการ

กระจายวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูป (logistics) ที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งในเรื่องนี้ Warburton (1995) ชี้ให้เห็นว่า [การจัดการ logistics ที่เรียกว่า Just in time (JIT) ไม่เป็นการเพียงพอแล้ว] วิสัยทัศน์ใหม่ในเรื่องนี้ก็คือ Quick Response Logistics นั่นคือ เน้นให้มีการจัดการในมิติของเวลาให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นและผู้ผลิตขนาดเล็กจะมีโอกาสดีกว่าผู้ผลิตขนาดใหญ่ในอันที่จะตอบสนองลูกค้ารายย่อยที่มีความต้องการหลากหลาย อันที่จริงแล้วแนวคิดนี้น่าจะมีความจำเป็นสำหรับธุรกิจเกษตรมากกว่าสินค้าอุตสาหกรรมอื่น ๆ ด้วยซ้ำไป

โดยสรุปแล้ว รูปที่ 2 ชี้ให้เห็นปัจจัยที่เอื้อให้ระบบธุรกิจการเกษตรเปลี่ยนจากเดิมไปเป็นระบบเชิงอุตสาหกรรมเป็นการเปลี่ยนแปลงจากระบบธุรกิจแบบตลาดเปิดไปสู่ระบบเครือข่ายและระบบการรวมตัวในแนวดิ่ง (รูปที่ 1) ที่มีการออกแบบและควบคุมเป็นอย่างดีนั่นเอง



รูปที่ 2 การจัดการเชิงอุตสาหกรรม และปัจจัยสนับสนุน

ดัดแปลงจาก Schroder and Marondo, 1995

ความพร้อมในการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน

กลับมาหาประเด็นที่เราเริ่มต้นไว้อีกครั้งหนึ่ง “การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน” ภายใต้กระแสการเปลี่ยนแปลงของระบบธุรกิจที่ซับซ้อนดังกล่าวแล้วข้างต้น เราอาจต้องตอบคำถามว่า

1. ระบบธุรกิจเกษตรที่ต้องจัดการแบบอุตสาหกรรมเป็นจริงในส่วนใหญ่ของธุรกิจเกษตรไทย?
2. เรามีความพร้อมเพียงไร?
3. บทบาทของการศึกษาและการวิจัยอยู่ตรงไหน และอย่างไร?

การเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในตลาดโลกของสินค้าเกษตรไทยนั้นมีความจำเป็นโดยไม่ต้องพิสูจน์ ในเมื่อเราส่งออกสินค้าเกษตรหลายชนิดในอันดับต้น ๆ ของโลก คือ ข้าว ยางพารา น้ำตาล กุ้ง ไก่สดแช่แข็ง และสินค้าอื่น ๆ ที่มีมูลค่าส่งออกมาก แต่มีสัดส่วนเล็กน้อยในตลาดโลก เช่น กาแฟ ผัก และผลไม้ เป็นต้น เราจำเป็นต้องรักษาความสามารถในการส่งออกของสินค้าและผลิตภัณฑ์เกษตรที่สำคัญในประเภทแรกให้ไกลจากคู่แข่งรายอื่น ๆ ในขณะเดียวกันต้องผลักดันสินค้าและผลิตภัณฑ์ในกลุ่มที่เรายังมีความสามารถในการแข่งขันน้อยกว่าให้คงอยู่ และเติบโตต่อไป สินค้าในตัวอย่างดังกล่าวมาแล้วนั้นอาจจัดเป็นสินค้าเกษตรกระแสหลัก ซึ่งต้องการการจัดการอย่างมีประสิทธิภาพ ต้นทุนต่ำ และเพื่อเพิ่มขีดความสามารถควรได้รับการปรับเปลี่ยนให้มีมูลค่าเพิ่มยิ่งขึ้นด้วยวิธีการต่าง ๆ ซึ่งแยกส่วนออกจากระบบธุรกิจแบบเครือข่ายให้เป็นระบบที่มีการรวมตัวในแนวดิ่งมากขึ้น และผลิตสินค้าป้อนลูกค้าเฉพาะทางให้มากขึ้น ในปัจจุบันเราผลิตข้าวพันธุ์ญี่ปุ่น (Japonica) ให้ลูกค้าญี่ปุ่น โดยใช้พันธุ์ การเกษตรกรรม (Cultural Practice) การแปรรูป และบรรจุภัณฑ์ที่แตกต่างไปจากเดิม และเสนอขายให้

เฉพาะกลุ่มเป้าหมายด้วยราคาสูงเป็นพิเศษ การฉีกกลุ่มเป้าหมายเฉพาะช่วยให้เกิดทางเลือกมากขึ้นสำหรับเกษตรกรและธุรกิจภาคเอกชน ความเป็นไปได้นี้เกิดจากการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการผลิตที่หลากหลายขึ้น และการพัฒนาองค์กระหว่างนักธุรกิจและเกษตรกรที่เหมาะสม

สำหรับสินค้าเกษตรและผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ซึ่งไม่ใช่สินค้าเศรษฐกิจหลักแล้ว การผลิตเพื่อตลาดเป้าหมายเฉพาะจะมีความสำคัญยิ่งขึ้น การผลิต และขายแบบดั้งเดิม (ในรูปที่ 1) ไม่ใช่ทางเดินอีกต่อไป สำหรับเกษตรกรในประเทศไทย (ยกเว้นในส่วนของที่การผลิตเพื่อยังชีพ) เพราะเกือบไม่มีทางอยู่รอดในด้านเศรษฐกิจเหลืออยู่เท่าใดนัก

ความพร้อมของหน่วยธุรกิจ

ในด้านความพร้อมของธุรกิจเกษตรของไทย คงกล่าวได้ไม่ชัดเจนนักว่าความพร้อมมีสัดส่วนเท่าไรในภาพรวม แต่เราเห็นได้ว่าสินค้าทุกชนิดยังมีโอกาสที่จะต้องพัฒนาแทบทั้งสิ้น เช่น ข้าวมะลิของไทยมีการพัฒนาการค่อนข้างสูง แต่ยังสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้สูงขึ้นได้ และยังมีตลาดยุโรปให้ขยายตัวได้อีก กุ้งกุลาดำยังมีปัญหาอีกมากให้แก่ไข และมีโอกาสที่จะตกอันดับโลกได้ในอนาคตอันใกล้หากการแก้ไขไม่ทันการทั้งเรื่องโรค สิ่งแวดล้อม และต้นทุน ในขณะที่เรามีสินค้าเอกหลายชนิด แต่ความรู้ความเข้าใจในระดับนโยบาย และขีดความสามารถของผู้ประกอบการโดยทั่วไปของไทยอาจกล่าวได้ว่ามีจำกัด ประเมินจากข้อมูลด้านระบบการศึกษา และงานวิจัยที่ผ่านมาในสาขาเศรษฐศาสตร์และการจัดการ จากการตรวจสอบเฉพาะเท่าที่สืบได้จากระบบอินเทอร์เน็ต มีข้อมูลย้อนหลังถึง พ.ศ.2525 และจากการปริทัศน์ของอิศรา และคณะ (2542)]

ผู้ประกอบการในธุรกิจเกษตรมีหลายขนาดจากระดับบริษัทข้ามชาติ บริษัทขนาดใหญ่ ขนาดกลาง

และขนาดย่อมหรือเล็กจนถึงขนาดจิ๋ว เราคงไม่ต้องกังวลมากนักกับขนาดใหญ่ขึ้นไปซึ่งพนักงานมีคุณวุฒิมีการศึกษาในระดับสูง มีฝ่ายวิจัยและพัฒนาของตนเอง ธุรกิจระดับนี้ (เช่นเดียวกับระดับอื่น) ได้ประโยชน์จากนโยบายที่มีผลต่อการสนับสนุนอุตสาหกรรมเกษตรและเกษตรที่เป็นวัตถุดิบ อาทิเช่น นโยบายส่งเสริมการเชื่อมโยงระหว่างภาคเกษตรและแปรรูปเพื่อส่งออก ซึ่งกำหนดไว้ในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 7 และเน้นมากขึ้นในฉบับที่ 8 ไม่ว่าที่มาของนโยบายนี้จะมาจากฝ่ายใดก็ตาม ประเทศไทยนับว่ามีความก้าวหน้าในการเชื่อมโยงภาคการผลิตทั้งสองยิ่งกว่าประเทศอื่น ๆ ในภูมิภาคเดียวกัน (Wiboonpongse et al., 1998)

สถานภาพของงานวิจัย

ในปัจจุบันงานวิจัยเชิงนโยบายในสาขาเศรษฐศาสตร์เกษตร (ซึ่งรวมถึงทรัพยากรธรรมชาติ และสิ่งแวดล้อม) มีเพียงร้อยละ 7.12 สาขาเศรษฐศาสตร์พัฒนาการและการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีมีร้อยละ 3.29 จากจำนวน 566 เรื่อง ระหว่างปี 2539 - 41 ซึ่งได้ทำการปริทัศน์ โดยอิศรา และคณะ และเศรษฐศาสตร์การจัดการซึ่งเป็นสาขาสำคัญในประเด็นของเรามีน้อยมากคือ เมื่อรวมกันสาขาเศรษฐศาสตร์อื่น ๆ อีก 8 สาขาแล้วมีสัดส่วนเพียงร้อยละ 5.2 เท่านั้น แม้การปริทัศน์จะไม่สมบูรณ์เต็มที่แต่สามารถให้ภาพได้พอสมควรว่างานวิจัยทางเศรษฐศาสตร์ในระดับนโยบายในสาขาเกษตรอุตสาหกรรมเกษตร และการจัดการมีจำกัดเพียงไร

เมื่อติดตามไปถึงโครงการวิจัย และงานวิทยานิพนธ์ที่รวบรวมโดยคณะวิจัยนี้แล้วพบว่า งานวิจัยเชิงนโยบายของเรายังอยู่ในขั้นตอนการชี้ปัญหาและเสนอแนะแนวนโยบายในภาพกว้าง (ไม่ถึงขั้นที่จะเสนอแนะอย่างเฉพาะด้านหรือเป็นรูปธรรม) ไม่ว่าจะอยู่ในภาคอุตสาหกรรมเกษตร อุตสาหกรรมทั่วไป อุตสาหกรรมขนาดกลาง และขนาดย่อมและอุตสาหกรรมชนบท โดย

ชื่อโครงการวิจัยที่ได้พบบ่อยก็คือ “แนวทางยกระดับฯ” หรือ “แนวทางการพัฒนาศักยภาพฯ” หลักฐานเหล่านี้ชี้ให้เห็นถึงสถานะขององค์ความรู้ที่เรามีอยู่ได้เป็นอย่างดี เราไม่อาจปฏิเสธได้ว่าการวิจัยในระดับนี้ยังมีความจำเป็นสำหรับสินค้าหรือผลิตภัณฑ์เกษตรใหม่ ๆ และจะต้องทำติดต่อกันไปอีกระยะหนึ่งสำหรับผลิตภัณฑ์ที่มีการวิจัยไปบ้างแล้ว ทั้งนี้เพราะ

- มักไม่ค่อยมีการนำเอาผลงานวิจัยเดิมมาใช้โดยผู้มีส่วนกำหนดนโยบาย ทั้งนี้เป็นไปได้ว่า ขาดความเชื่อถือในผลงานซึ่งกันและกันหรืองานวิจัยอาจเก่าเกินไป หรือผู้ใช้เองไม่สามารถแยกแยะประเด็นจากผลงานวิจัยได้ดีพอ
- ผู้ใช้เข้าใจว่าผลงานซึ่งวิจัยจากตัวอย่างในระดับภูมิภาคไม่สามารถนำมาประมวลเป็นตัวแทนของระดับอุตสาหกรรมหรือระดับประเทศได้
- งานวิจัยที่ทำไว้แล้วมีจำนวนน้อยเกินไปที่จะนำมาตรวจสอบเปรียบเทียบผล อันจะนำไปสู่การกำหนดนโยบายที่มั่นใจได้
- คุณภาพของงานวิจัยไม่ได้มาตรฐาน

อาจกล่าวได้ว่างานวิจัยในระดับนโยบายที่จะนำไปสู่มาตรการเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการในสาขาธุรกิจเกษตร ธุรกิจชนบทโดยเฉพาะขนาดกลางลงไปยังมีน้อยจนนับขึ้นได้ และส่วนมากเป็นผลงานวิทยานิพนธ์ที่มีวัตถุประสงค์เฉพาะเรื่อง

อนึ่งเป็นที่น่าสังเกตว่างานวิจัยของเราขาดความต่อเนื่องทั้งโดยนักวิจัยคนเดียวกันหรือโดยนักวิจัยคนอื่น ทำให้องค์ความรู้ที่อยู่ในแนวขยายขาดความลึกซึ่งอันจะนำไปสู่การปฏิบัติที่มีประสิทธิผลในการแก้ไขปัญหาหรือเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดการอย่างเป็นรูปธรรม ตัวอย่างเช่น การศึกษาซึ่งนำไปสู่นโยบายการจัดตั้งตลาดกลางสินค้าเกษตรในปี 2527 ซึ่งเป็นงานวิจัยชิ้นใหญ่ครบเครื่องเบ็ดเสร็จ ตั้งแต่การวางแผนนโยบายจนถึง

แผนปฏิบัติงาน และโครงสร้างทางกายภาพของตลาดกลาง ตัวอย่างประเด็นวิจัยที่อาจทำต่อเนื่องได้เช่น ประสิทธิภาพการดำเนินงานของตลาด และประสิทธิภาพด้านราคายาหลังมีการจัดตั้งตลาดกลางขึ้นมาแล้ว เพื่อนำไปสู่การแก้ไขปรับปรุงหรือพัฒนาระบบให้สมบูรณ์ยิ่งขึ้น หรือตัวอย่างจากงานวิจัยอีกชิ้นหนึ่งซึ่งเสนอให้รัฐใช้นโยบายจัดการความเสี่ยงแทนการใช้นโยบายควบคุมอุปทานของสินค้าเกษตรนั้น ควรจะมีงานวิจัยที่ต่อเนื่องเพื่อพิสูจน์แนวนโยบายดังกล่าว หรือเสนอมาตรการทางเลือกต่างๆ ที่ได้ผลในการจัดการกับความเสี่ยง เป็นต้น

ในระดับธุรกิจนั้นผู้กำหนดนโยบายธุรกิจหรือการวางแผนธุรกิจของตนเอง มักจะอาศัยความชำนาญประสบการณ์และการตัดสินใจของผู้บริหารเป็นหลัก นักธุรกิจผู้ประสบความสำเร็จรุ่นใหม่เริ่มตระหนักถึงความสำคัญของตัวเลขสถิติ การวิเคราะห์และวิจัยอย่างมีระบบมากขึ้น เพื่อนำไปประกอบการตัดสินใจขั้นสุดท้าย ในระยะหลังนี้ผู้บริหารจำนวนไม่น้อยที่ต้องการบทพิสูจน์สำหรับทิศทางที่ตนได้เลือกไว้ว่าเหมาะสมหรือไม่ โดยอาศัยงานวิจัย และไม่ว่าผลวิเคราะห์จะสนับสนุนหรือคัดค้านข้อสมมติฐานเบื้องต้นของผู้บริหารก็ตาม งานวิจัยยังช่วยเพิ่มประโยชน์ โดยชี้ประเด็นใหม่โอกาสใหม่ หรืออย่างน้อยก็ชี้ประเด็นที่ต้องเฝ้าระวัง ฯลฯ อย่างไรก็ตามบางปัญหาอาจชัดเจนจนไม่ต้องพิสูจน์ แต่บางครั้งผู้บริหารอาจต้องการพยากรณ์ระดับความรุนแรง หรือระดับผลกระทบที่จะเกิดขึ้นกับกลยุทธ์ของตน (เช่น เกี่ยวกับการวางแผนนโยบายระดับมหภาค และอุตสาหกรรม)

ลักษณะงานวิจัยที่ต้องการ

อาจกล่าวได้ว่างานวิจัยโดยนักวิชาการโดยเฉพาะในมหาวิทยาลัย และกระทรวงที่เกี่ยวข้องมีอย่างน้อย 2 ระดับ คือ ระดับมหภาค ซึ่งค่อนข้างเป็นการวิจัยกึ่งสำรวจความเป็นไปได้และทิศทาง (explorative research) ดังกล่าวนี้อาจเริ่มต้น ในขณะที่เดียวกันเรามี

ความจำเป็นที่จะต้องวิจัยในแนวลึก เพื่อให้ได้คำตอบที่จะเร่งเพิ่มประสิทธิภาพของระบบอุตสาหกรรมเกษตรอย่างเร่งด่วน ในระดับนี้งานวิจัยในสาขาเศรษฐศาสตร์การจัดการมีประโยชน์ทั้งสิ้น และสมควรได้รับความสนใจจากนักวิชาการที่มีความชำนาญเฉพาะด้านเช่น ด้านการจัดการองค์กร ด้านการเงิน ด้านการผลิต และด้านการตลาด เป็นต้น ทั้งนี้ต้องเป็นการวิจัยเชิงบูรณาการหรือเชิงระบบ มิใช่เฉพาะส่วนโดยเป็นอิสระต่อกัน เช่น การผลิตในระดับฟาร์ม โดยไม่คำนึงถึงระดับการแปรรูป (ดังรูปที่ 2)

ตารางที่ 1 เสนอตัวอย่างประเด็นการวิจัยในแนวลึก (โดยเฉพาะในสาขาวิชาการตลาด) อย่างไรก็ตามนักวิจัยควรกำหนดเป้าหมายของงานวิจัยให้ชัดเจน ตั้งแต่นั้นว่าต้องการผลงานวิจัยเพื่อแก้ปัญหา หรือเพื่อพัฒนาและทดสอบแนวคิดเชิงทฤษฎี เพราะการที่จะบรรลุวัตถุประสงค์ทั้งสองด้านพร้อมกันต้องอาศัยเวลา และทรัพยากรสูงมาก ในทศวรรษที่ผ่านมา ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์และทฤษฎีการจัดการเชิงยุทธศาสตร์มีการพัฒนาการมาก และถูกนำไปใช้ประยุกต์กับการจัดการการตลาดทั้งด้านทฤษฎี และด้านภาคปฏิบัติ (Brownlie and Saran, 1997) “ความตรงประเด็น” (relevance) นับว่าเป็น “คุณภาพ” ของงานวิจัยที่จะปิดช่องว่างระหว่างทฤษฎีและการปฏิบัติ นักวิจัยควรหาความสมดุลเพื่อลดช่องว่างดังกล่าวนี้

งานวิจัยเป็นการลงทุนที่สำคัญ ไม่เฉพาะเพื่อให้ได้มาซึ่งหนทางแก้ปัญหาตลอดจนถึงการวางแผนนโยบาย กลยุทธ์และแผนงานเท่านั้น แต่เป็นการพัฒนาบุคลากรของชาติเพื่อเพิ่มขีดความสามารถของชาติในอนาคตด้วย การวิจัยต้องการเงินลงทุนที่ค่อนข้างสูงเพื่อประโยชน์เฉพาะหน้าและอนาคต เมื่อพิจารณาว่าเป็นการลงทุนผู้ได้ประโยชน์จึงควรเป็นผู้สนับสนุนการวิจัย ในระยะนี้จะเป็นโอกาสอันดีที่จะปลูกฝังแนวคิดนี้ให้แก่วงศ์มค แม้ว่าจะยังคงยังไม่พร้อมและขาดเงินเพื่อลงทุนในงานวิจัยก็ตาม ผู้ที่ควรมีส่วนร่วมรับผิดชอบมีดังตารางที่ 2

ตารางที่ 1 ตัวอย่างประเด็นวิจัยเพื่อนำไปสู่การพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจเกษตร

- พฤติกรรมการตอบสนองของผู้ประกอบการ (เกษตรกร/ผู้แปรรูป) ต่อความต้องการของผู้บริโภค
- การตอบสนองของผู้ประกอบการต่อสภาวะการแข่งขัน (ในประเทศ, ส่งออก)
- กลยุทธ์การตลาดของหน่วยธุรกิจเกษตร
- การกำหนดกลยุทธ์โดยสัมพันธ์ต่อการเติบโตของธุรกิจ
- การเข้าใจถึงการซื้อขององค์กร (กลุ่มตัดสินใจ หรือศูนย์จัดซื้อ) เพื่อการขายที่มีประสิทธิผล เพื่อความสำเร็จในการส่งออกหรือขายในประเทศ
- พฤติกรรมของผู้บริโภค
 - การตั้งราคาที่เหมาะสม และแบ่งส่วนตลาดของสินค้าเกษตรหรือผลิตภัณฑ์พื้นบ้าน ฯลฯ
 - การเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมผู้บริโภค/รูปแบบการบริโภคและเครื่องมือการตลาดที่นำมาใช้
 - การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นเมื่อมีธุรกิจ franchise ต่อการบริโภคอาหารไทย และความต้องการสินค้าเกษตรใหม่
- เทคโนโลยีการจัดการตลาด แบบใหม่ ซึ่งสามารถประยุกต์กับผลิตภัณฑ์เกษตร
- การเปลี่ยนแปลงปัจจัยเศรษฐกิจมหภาคต่อการพัฒนามูลค่าเพิ่มให้แก่สินค้าเกษตร
- วิธีการเพื่อนำไปสู่การนำเสนอนโยบายของรัฐให้แก่ผู้บริโภคอย่างมีประสิทธิภาพ
- ความสัมพันธ์ของราคาและคุณภาพเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์เพิ่มมูลค่า
- การวางแผนแหล่งที่ตั้งอย่างมีประสิทธิภาพ (ให้แก่โรงงานแปรรูป, ตลาดกลาง ฯลฯ)
- การจัดระบบควบคุมคลังสินค้า
- การจัดการระบบขนส่งเพื่อลดต้นทุน ลดความสูญเสีย
- ประเมินต้นทุน และประสิทธิภาพของทางเลือกในการขนส่งระบบต่าง ๆ
- ประเมินประสิทธิภาพของเทคโนโลยีเมื่อมีการนำมาใช้เพื่อเสนอแนะให้เกิดการใช้อย่างกว้างขวาง หรือยกเลิกการใช้
- กระบวนการก่อตัวของธุรกิจและปัจจัยที่นำธุรกิจไปสู่ความสำเร็จ/ล้มเหลว
- ความเป็นไปได้ของการนำ total quality management ไปใช้โดยธุรกิจชุมชน

ตารางที่ 2 ผู้ที่ควรมีส่วนร่วมสนับสนุนงานวิจัย

ประเภทงานวิจัย	ผู้ดำเนินงาน	ผู้สนับสนุน
1. งานวิจัยระดับมหภาค	นักวิชาการมหาวิทยาลัย, กระทรวง, บริษัทที่ปรึกษา	หน่วยงานในกระทรวงต่างๆ เกษตรฯ อุตสาหกรรม สกว., สภาวิจัย ฯลฯ
2. งานวิจัยระดับอุตสาหกรรม	นักวิชาการมหาวิทยาลัย, กระทรวง, บริษัทที่ปรึกษา	หน่วยงานในกระทรวงต่างๆ เกษตรฯ อุตสาหกรรม สกว., สภาวิจัย ฯลฯ
3. งานวิจัยระดับจังหวัด/ภูมิภาค	นักวิชาการมหาวิทยาลัย, บริษัท ที่ปรึกษา	จังหวัด
4. งานวิจัยระดับท้องถิ่น (กลุ่ม เกษตรกร, กลุ่มแม่บ้าน)	นักวิชาการมหาวิทยาลัย	อบต., จังหวัด
5. งานวิจัยระดับหน่วยธุรกิจ, สหกรณ์	นักวิชาการ, ฝ่ายวิจัยของบริษัท	หน่วยธุรกิจ, สหกรณ์

หมายเหตุ : ส.ก.ว. คือ สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย

อบต. คือ องค์การบริหารส่วนตำบล

ทิศทางของหลักสูตรการศึกษา

หลักสูตรการศึกษาในด้านธุรกิจเกษตรโดยตรง ในระดับอุดมศึกษาและบัณฑิตศึกษาในประเทศไทย นับว่าไม่เพียงพอเมื่อเปรียบเทียบกับสัดส่วนของภาคเกษตรกรรม โดยเฉพาะสัดส่วนของประชากรที่อยู่ในภาคเกษตร จริงอยู่ที่ผู้สำเร็จการศึกษาในสาขาบริหารธุรกิจสามารถประยุกต์ใช้ความรู้กับธุรกิจเกษตรได้ แต่การเพิ่มหลักสูตรเฉพาะเป็นความจำเป็นที่สุดในขณะนี้สำหรับการพัฒนาความรู้ความเข้าใจในประเด็นปัญหาซึ่งมีลักษณะเฉพาะทาง (ซึ่งทำให้เราต้องศึกษาวิเคราะห์ และเพิ่มประสบการณ์ในเชิงลึกและเฉพาะด้านมากขึ้น) เพื่อการวางนโยบายและวางแผนการจัด

การได้ถูกต้องละเอียดรอบคอบ และมีประสิทธิภาพ เรายังต้องการงานวิจัยที่ลึกซึ้งอีกมาก เพื่อพัฒนาความเข้มแข็งให้แก่สาขาเศรษฐศาสตร์การจัดการ หลักสูตรเฉพาะสาขาจะเปิดโอกาสให้อาจารย์มุ่งเน้นเฉพาะด้านอย่างมีทิศทางได้มากกว่าการไม่มีสาขาวิชาในสถาบัน (แทนการศึกษาวิจัยตามความสนใจเฉพาะบุคคล เป็นครั้งคราว หรือตามความต้องการของแหล่งทุน ซึ่งอาจขาดความต่อเนื่อง)

ในด้านสาระของหลักสูตรนั้น ควรผสมผสานอย่างเหมาะสมระหว่างแนวคิดทางทฤษฎี การสร้างทักษะในด้าน การวิเคราะห์และการจัดการ อาจเป็นการเหมาะสมที่หลักสูตรในระดับอุดมศึกษาจะเน้นการสร้างทักษะในระดับหนึ่งพร้อม ๆ กับ การให้แนวคิดเชิงทฤษฎี แต่

สำหรับระดับบัณฑิตศึกษาแล้ว ควรเร่งสร้างนักธุรกิจที่ได้รับการสอนและฝึกฝนเป็นอย่างดีให้เป็นผู้ที่มีความสามารถในการวิเคราะห์ทั้งระดับมหภาค และจุลภาคให้มากขึ้น ส่วนทักษะการบริหารจัดการนั้นเป็นสิ่งที่ต้องอาศัยเวลาและประสบการณ์จากการทำงาน (การนำประสบการณ์มาแลกเปลี่ยนและวิเคราะห์กันในหมู่นักศึกษา นักธุรกิจ และคณาจารย์จะช่วยให้มุมมองในการวิเคราะห์มีความถูกต้องยิ่งขึ้น) นักธุรกิจรุ่นใหม่ที่มีเทคโนโลยี และมีศาสตร์ในการวิเคราะห์และวางแผนจะช่วยเป็นมือและคลังสมองให้แก่ผู้บริหารระดับบน (ที่ใช้ประสบการณ์และศิลป์) ในการตัดสินใจได้ดียิ่งขึ้น แต่ในอนาคตนักบริหารรุ่นใหม่นี้จะมีความแข็งแกร่งในการตัดสินใจของตนเองด้วยศาสตร์ที่เรียนรู้ และศิลป์ที่สั่งสมด้วยประสบการณ์

ความหมายของคำว่าแข็งแกร่งทางศาสตร์ คือ การรู้จักจริงและนำไปปฏิบัติได้จริงในวิชาต่าง ๆ ที่ขาดการเน้นหนักในปัจจุบัน ได้แก่ เศรษฐศาสตร์การจัดการ การวิจัย สถิติเพื่อการตัดสินใจ การวิจัยดำเนินการ (operation research) การจัดการระบบข้อมูล และอื่น ๆ ที่ไม่สามารถหาได้จากการทำงาน และเป็นสิ่งที่สถาบันการศึกษาจะมีหน้าที่จะต้องวางรากฐานที่มั่นคงให้แก่นักศึกษา

คงเป็นที่รู้กันว่าผู้ที่เข้าศึกษาในหลักสูตร MBA ในประเทศไทยส่วนใหญ่เน้นต้องการอะไร และหลักสูตรมุ่งเน้นไปในทางใด เราได้ฟังคำวิจารณ์เกี่ยวกับความล้มเหลวของหลักสูตร MBA ในประเทศไทยมาค่อนข้างมากแล้ว ความล้มเหลวนี้มีจุดอ่อนที่ถูกวิพากษ์มาแล้วในสหรัฐอเมริกา ซึ่งเป็นแม่แบบของหลักสูตร MBA ของไทยด้วย จุดอ่อนที่สำคัญคือ ความไม่ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของโลกธุรกิจและเน้นเฉพาะวิชาแกนบริหารโดยขาดความเป็นสหสาขาวิชา (interdisciplinary ไม่ใช่ multidisciplinary) ตลอดจนวิธีการเรียนการสอนที่ยังไม่เหมาะสม

จุดอ่อนข้างต้นไม่ควรเกิดขึ้นอีกในอนาคต โดยเฉพาะกับหลักสูตรธุรกิจเกษตร ซึ่งมีความเฉพาะตัว

และเป็นหลักสูตรใหม่ที่สามารถออกแบบให้เข้ากับยุคสมัยโดยไม่ต้องรอเดินตามรอยของหลักสูตร MBA ที่ทั่วไป

หลักสูตรธุรกิจ (เกษตร) ควรให้ทั้งความกว้างและความลึก และพัฒนาให้นักศึกษาสามารถเผชิญหน้ากับปัญหาในด้านต่าง ๆ ได้มากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งความเสี่ยงรวมทั้งการแก้ปัญหาหลายมิติในโลกแห่งความเป็นจริงได้ดีขึ้น ดังนั้นหลักสูตรในยุคใหม่จึงควรมีสาระที่มากกว่าการเน้นวิชาแกนด้านบริหาร คือต้องเน้นรวมวิชาการต่าง ๆ ที่เสริมสร้างความรู้เชิงระบบ หรือเชิงบูรณาการที่สะท้อนความเป็นจริงของโลกในยุคที่มีการแข่งขันรุนแรง มีความเป็นพลวัตร และมีความเป็นสากลสูง

บทสรุป

ระบบธุรกิจเกษตรมีการปรับเปลี่ยนโครงสร้างเป็นอย่างมาก อันเนื่องมาจากภาวะการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น โครงสร้างใหม่เป็นโครงสร้างที่อยู่บนพื้นฐานของการเชื่อมโยงระหว่างภาคการผลิต การแปรรูป และการกระจายสินค้าที่แน่นแฟ้นยิ่งขึ้นในรูปของเครือข่าย และในที่สุดพัฒนามาสู่การรวมตัวในแนวตั้ง รูปแบบที่ปรับเปลี่ยนมานี้เกิดจากความต้องการของผู้ซื้อ ในอันที่จะควบคุมทั้งปริมาณ และคุณภาพของสินค้าให้ได้ตามที่ผู้บริโภคต้องการ เป็นรูปแบบธุรกิจที่เสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันให้แก่ธุรกิจขนาดใหญ่ สำหรับธุรกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม นั้นสามารถนำรูปแบบการบริหารจัดการดังกล่าวมาปรับใช้ได้เป็นอย่างดี

ความซับซ้อนของระบบธุรกิจและการแข่งขันอย่างรุนแรง เรียกร้องให้ระบบธุรกิจต้องปรับตัวให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น และตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่มีความแตกต่างหลากหลายได้มากยิ่งขึ้น ในสภาวะเช่นนี้ระบบธุรกิจเกษตรของไทยต้องการการสนับสนุน ในหลาย ๆ ด้านซึ่งรวมถึงนโยบายที่เกื้อหนุนการลงทุนและด้านวิชาการ สำหรับในปัจจุบันนี้พบว่างานวิจัยทางเศรษฐศาสตร์ ในระดับนโยบายมหภาคยังมีไม่เพียงพอ

ส่วนงานวิจัยแนวหลักด้านเศรษฐศาสตร์การจัดการในระดับรายอุตสาหกรรม รายภาค หรือเฉพาะปัญหาอันจะเป็นประโยชน์ต่อการกำหนดแผนกลยุทธ์ยังมีความจำกัดมากกว่าระดับนโยบาย ถ้าประเทศไทยมุ่งหวังที่จะสร้างขีดความสามารถให้แก่ธุรกิจเกษตรที่จะแข่งขันได้ในตลาดโลกในสหัสวรรษใหม่แล้ว เป็นที่แน่ชัดว่าเราเกือบจะไม่มีความรู้ทางเทคโนโลยีที่จะช่วยเสริม

ความแข็งแกร่งในด้านการจัดการเกือบทุกแง่มุม นักเศรษฐศาสตร์ควรหันมาให้ความสนใจต่อปัญหาเศรษฐกิจการจัดการอย่างจริงจัง และสถาบันการศึกษาควรเร่งพิจารณาหลักสูตรธุรกิจเกษตร เพื่อพัฒนาบุคลากรที่มีความสามารถเชิงศาสตร์และศิลป์ให้เพียงพอ ทั้งนี้เพื่อให้การเกษตรของไทยเป็นที่พึงของประเทศไทยได้อย่างแท้จริงทั้งปัจจุบันและอนาคตต่อไป

บรรณานุกรม

- อิศรา ตานติศาสน์ ... [และคนอื่น ๆ]. 2542. ภาพรวมของการศึกษาโครงการประเมินองค์ความรู้เพื่อการพัฒนาการวิจัยเศรษฐกิจ. กรุงเทพฯ : สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.
- Aree Wibonpongse ... [et al.]. 1998. "The Roles of Contract Farming in Agricultural Transition in Thailand," **Journal of ISSAAS**. 4, 2 (November) : 74-97.
- Brownlie, D. and M. Saran. 1997. "Beyond the One-dimensional Marketing Manager : The Discourse of Theory, Practice and Relevance," **Information Processing & Management**. 33, 4 (May): 147-161.
- Kotler, P. 1997. **Marketing Management : Analysis, Planning, Implementation, and Control**. 9nd ed. Englewood Cliffs, N.J : Prentice – Hall.
- Nath, P. 1998. "Opening Statement," In **Regional Expert Consultation on the Promotion of market - Oriented Production Systems**. Chiang Mai : [n.p.].
- Schroder, B. and F. Marondo. 1995. "The Industrialisation of Agriculture : Overseas Experience and Implications for Australia" **Australian Agribusiness Review**. 3, 1 : 25 - 35.
- Warburton, P. 1995. "Quick Response Logistics-Breaking through the Time Barrier" **Austratian Agribusiness Review**. 3, 1 : 18-24.