

บทที่ 10

สรุปและข้อเสนอแนะ

10.1 สรุป

โครงการวิจัย เรื่อง การพัฒนาแบบจำลองตลาดข้อตกลงยาง กรณีศึกษาอำเภอควนขนุน จังหวัดพัทลุง มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาลักษณะการดำเนินการด้านการตลาดข้อตกลงยางควนขนุน และวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็ง โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis) ของระบบการตลาดข้อตกลงยางควนขนุนในปัจจุบัน เพื่อกำหนดรูปแบบตลาดข้อตกลงที่เหมาะสมต่อการพัฒนาตลาดยางไปสู่ตลาดที่มีประสิทธิภาพ โดยใช้รูปแบบการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม (Participatory Action Research) ระหว่างผู้ที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐ คือ สำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยางอำเภอควนขนุน จังหวัดพัทลุง และภาคเอกชน คือ ชมรมสหกรณ์กองทุนสวนยางอำเภอควนขนุน ซึ่งเป็นการรวมตัวของสมาชิกเกษตรกรผู้ผลิตยางแผ่นผึ่งแห้งและยางแผ่นรมควัน โดยมีระยะเวลาวิจัย 15 เดือน ตั้งแต่เดือนธันวาคม 2546 – เดือนกุมภาพันธ์ 2548

ข้อมูลที่ใช้ในการวิจัย ประกอบด้วยข้อมูลทุติยภูมิที่เกี่ยวกับการดำเนินงานของตลาดข้อตกลงยางควนขนุนตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน และข้อมูลปฐมภูมิ ซึ่งรวบรวมข้อมูลโดยการจัดประชุมกลุ่มย่อยร่วมกับเจ้าหน้าที่ คณะอนุกรรมการ และสมาชิกของตลาดข้อตกลงยางควนขนุน ตลอดจนการสัมภาษณ์ผู้ซื้อ ในประเด็นต่าง ๆ เพื่อวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรคของตลาดข้อตกลงยางควนขนุน เพื่อนำข้อมูลมาพัฒนาแบบจำลองตลาดข้อตกลงยาง ตลอดจนข้อเสนอแนะในการนำแบบจำลองการตลาดข้อตกลงยางควนขนุนไปใช้ต่อไป

10.1.1 ลักษณะการดำเนินงานของตลาดข้อตกลงยางควนขนุน

ผลการวิจัยพบว่า ตลาดข้อตกลงยางควนขนุนเป็นการดำเนินการของตลาดรูปแบบหนึ่งที่ทำงานร่วมกันระหว่างหน่วยงานราชการคือ สำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง (สทช.) อ. ควนขนุน จ. พัทลุง และชมรมสหกรณ์กองทุนสวนยางควนขนุน ซึ่งเป็นการรวมกลุ่มของผู้ผลิตยางแผ่นผึ่งแห้งและยางแผ่นรมควัน โดยเจ้าหน้าที่ สทช. เป็นผู้ประสานงานระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย เพื่อให้ผู้ซื้อผู้ขายปฏิบัติตามสัญญาที่ได้ตกลงไว้ล่วงหน้า ตลอดจนให้คำปรึกษา และอำนวยความสะดวกในเรื่องต่าง ๆ เช่น อาคารสถานที่ในการส่งมอบ อุปกรณ์สำนักงานต่าง ๆ เป็นต้น

ลักษณะของตลาดข้อตกลงมีลักษณะเป็นตลาดผู้ขายผูกขาดเนื่องจากผู้ผลิตรวมตัวกันขายในนามชมรมสหกรณ์กองทุนสวนยางอำเภอควนขนุน และร่วมกันกำหนดราคาขาย แต่เนื่องจากลักษณะของผลิตภัณฑ์ยางแผ่นผึ่งแห้งมีสินค้าอื่นที่สามารถใช้ทดแทนได้ เช่น ยางแท่ง และยางแผ่นผึ่งแห้งของผู้ผลิตรายอื่น ดังนั้นอำนาจในการผูกขาดจึงไม่เต็มที่ แต่อย่างไรก็ตามเกษตรกรผู้ผลิตยางที่ขายยางใน

ลักษณะตลาดข้อตกลงยังมีอำนาจในการกำหนดราคาได้เอง เมื่อเทียบกับการซื้อขายยางในรูปแบบตลาดทั่วไป จากการวิเคราะห์สัดส่วนการตลาดส่วนใหญ่พบว่า ผู้ผลิตจะรวมตัวกันในลักษณะกลุ่มพัฒนาสวนสงเคราะห์ และสหกรณ์กองทุนสวนยาง โดยมีสัดส่วนในการตลาด ร้อยละ 53.34 และ 33.33 ตามลำดับ ส่วนผู้ซื้อจะเป็นผู้ส่งออกยางร้อยละ 95 ที่เหลือคือผู้ใช้งานในประเทศ ร้อยละ 5

จากการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับสมาชิกผู้ผลิตยางในตลาดข้อตกลงยาง พบว่าส่วนใหญ่ผลิตยางแผ่นผึ่งแห้งและมีประสิทธิภาพในการผลิตเฉลี่ย 4 ปี มีผลผลิตเฉลี่ย 33,700 กิโลกรัมต่อเดือน ซึ่งต่ำกว่ากำลังการผลิตเฉลี่ย 57,300 กิโลกรัมต่อเดือน และผลผลิตที่ผลิตได้ประมาณร้อยละ 29.67 จะขายผ่านตลาดข้อตกลงยางควนขนุน นอกจากนั้นผู้ผลิตจะติดต่อซื้อขายกับผู้ซื้อเอง เนื่องจากคำสั่งซื้อที่ผ่านตลาดข้อตกลงยังมีน้อย และบางคำสั่งซื้อได้ระบุคุณภาพของยาง ที่มีเพียงบางโรงงานเท่านั้นที่สามารถผลิตและขายผ่านตลาดข้อตกลงได้ ต้นทุนการผลิตของยางแผ่นผึ่งแห้งเฉลี่ย 40.9 บาทต่อกิโลกรัม และต้นทุนการตลาดเฉลี่ย 0.57 บาทต่อกิโลกรัม ซึ่งต้นทุนการตลาดประกอบด้วยค่าใช้จ่ายในการบรรจุหีบห่อ การขนส่งและการประสานงาน ทำให้ราคาของยางแผ่นผึ่งแห้งที่ขายในตลาดข้อตกลงยางควนขนุนจะมีราคาสูงกว่ายางแผ่นที่ขายในตลาดทั่วไป โดยเฉลี่ยเกษตรกรผู้ผลิตจะมีกำไรเท่ากับ 4.51 บาทต่อกิโลกรัม

ผลการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค ของตลาดข้อตกลง พบว่า จุดแข็งของตลาดฯ คือ คุณภาพของผลผลิตยางแผ่นผึ่งแห้ง การรวมตัวที่เข้มแข็งของสมาชิก และการดูแลประสานงานของเจ้าหน้าที่ สกย. และมีจุดอ่อนที่ทำให้เกิดปัญหาในการดำเนินงานคือการขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียนในการซื้อน้ำยางสดและการเก็บสต็อกสินค้า ทำให้บางครั้งขาดอำนาจต่อรองและทำให้ผู้ซื้อได้รับความไม่สะดวกเนื่องจากบางครั้งต้องชำระค่าสินค้าก่อนล่วงหน้า อีกจุดอ่อนหนึ่งที่ส่งผลต่อการพัฒนาตลาด คือ การที่มีผลผลิตขายผ่านตลาดข้อตกลงน้อยเกินไป สำหรับโอกาสของตลาดฯ คือ การสนับสนุนจากภาครัฐ เช่น การอำนวยความสะดวกในสถานที่ อุปกรณ์ และโครงการสร้างโรงอัดก้อนยางพารา ซึ่งเป็นอาคารโรงงานที่พร้อมสำหรับการแปรรูปยางเป็นยางลูกขนุน และมีพื้นที่โกดังเก็บสต็อกสินค้าได้ ส่วนอุปสรรคของตลาดฯ คือ การรับรู้ของผู้ใช้ เช่น โรงงานแปรรูปผลิตภัณฑ์ยางเกี่ยวกับยางแผ่นผึ่งแห้งและตลาดข้อตกลงยางยังมีน้อย ทำให้การขยายตลาดไม่สามารถทำได้เต็มที่

ถึงแม้ว่าระบบการซื้อขายยางด้วยระบบตลาดข้อตกลงจะช่วยให้เกษตรกรมีอำนาจการต่อรอง และสามารถกำหนดราคาได้เอง แต่ในการดำเนินงานพบว่ามีปัญหาที่ส่งผลต่อการดำเนินงาน เช่น การขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียนของผู้ผลิต ปัญหาเรื่องคุณภาพของผลผลิตที่แตกต่างกัน ซึ่งส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้ซื้อ สักยภาพในการรองรับการซื้อขายในระยะยาว เนื่องจากเกษตรกรไม่สามารถคาดการณ์ราคาขายในอนาคตได้ และการทำตลาดเชิงรุก ทำให้ปัจจุบันตลาดข้อตกลงยางควนขนุนมีปริมาณการซื้อขายไม่มากเท่าที่ควร คือ มีปริมาณการซื้อขายเพียงร้อยละ 30 ของผลผลิต

ทั้งหมดของสมาชิกเกษตรกร ในขณะที่ผู้ซื้อยังมีความต้องการซื้อสูง โดยเฉพาะผู้ใช้ภายในประเทศ แต่สมาชิกผู้ผลิตไม่สามารถตอบสนองความต้องการซื้อดังกล่าวได้

10.1.2 การพัฒนาแบบจำลองตลาดข้อตกลงยาง

จากการประชุมเพื่อวิเคราะห์สภาพปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของตลาดข้อตกลง เพื่อนำข้อมูลมาใช้ในการพัฒนาแบบจำลองตลาดข้อตกลงยาง พบว่าโครงสร้างการตลาดข้อตกลงยาง ควรมีส่วนประกอบด้วย ผู้จัดการตลาด ซึ่งอาจเป็นหัวหน้าสำนักงาน สกย.อำเภอ หรือ หัวหน้าแผนก การสงเคราะห์ และเจ้าหน้าที่การตลาด 3 ฝ่าย ได้แก่ ฝ่ายตกลงราคา ฝ่ายดำเนินการและส่งมอบ และ ฝ่ายการเงิน ส่วนชมรมสหกรณ์กองทุนสวนยาง ควรมีคณะกรรมการตลาด 3 ฝ่าย คือ ฝ่ายแจ้งข้อมูลและจัดสรรโควตา ฝ่ายตรวจสอบคุณภาพ และฝ่ายการเงิน ทำหน้าที่ประสานงานด้านการตลาดกับเจ้าหน้าที่ของตลาดข้อตกลงยางในฝ่ายต่าง ๆ ซึ่งการดำเนินงานของเจ้าหน้าที่และ คณะกรรมการทั้ง 3 ฝ่ายมีดังนี้

1) เจ้าหน้าที่ฝ่ายตกลงราคา ทำหน้าที่เปิดราคาขายและตกลงราคา ตลอดจนเจรจาเงื่อนไข เกี่ยวกับ ปริมาณ วันเวลา และสถานที่ส่งมอบ โดยอนุกรรมการฝ่ายแจ้งข้อมูลและจัดสรรโควตา เป็นผู้รวบรวมข้อมูลราคารับซื้อน้ำยางสด ปริมาณยางที่พร้อมส่งมอบในวันส่งมอบจากสมาชิก เพื่อแจ้ง ให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายตกลงราคาทุกวันจันทร์และวันพุธของสัปดาห์ ทั้งนี้เพื่อให้เจ้าหน้าที่มีข้อมูลเพียงพอในการเปิดราคาขายยางให้แก่ผู้ซื้อได้ทันทีที่ผู้ซื้อติดต่อเข้ามายังตลาดฯ นอกจากนี้ข้อมูลดังกล่าวสามารถนำไปจัดทำเป็นคำสั่งเสนอขาย (Order) เพื่อนำขึ้น Website ของสำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยางหรือส่งโทรสารให้กับผู้ซื้อ เพื่อเป็นข้อมูลในการพิจารณาตัดสินใจสั่งซื้อยางต่อไป

2) เจ้าหน้าที่ฝ่ายดำเนินการและส่งมอบ ทำหน้าที่จัดสรรโควตา ตรวจสอบคุณภาพและส่งมอบสินค้าให้ตรงตามที่ตกลงกันไว้ในสัญญาซื้อขายทั้งปริมาณ คุณภาพและวันเวลาที่ส่งมอบ โดยจะ ดำเนินงานร่วมกับอนุกรรมการตลาดฝ่ายแจ้งข้อมูลและจัดสรรโควตา เพื่อร่วมกันพิจารณาจัดสรร โควตาการผลิตให้กับสมาชิกฯ ที่สามารถผลิตสินค้าได้ตามคุณภาพที่ผู้ซื้อระบุอย่างเป็นทางการ นอกจากนี้ยังร่วมกับอนุกรรมการฝ่ายตรวจสอบคุณภาพในการควบคุม ดูแล และให้คำชี้แนะในการพัฒนาสินค้า เพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพสม่ำเสมอ ตรงตามกับผู้ซื้อต้องการ ตลอดจนวันเวลาส่งมอบ ตรงตามที่ระบุไว้ในสัญญาซื้อขาย ซึ่งสถานที่ส่งมอบส่วนใหญ่ จะส่งมอบที่สำนักงานกองทุน สงเคราะห์การทำสวนยาง จังหวัดพัทลุง เนื่องจากสำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยางจังหวัด พัทลุงมีความพร้อมในเรื่องสถานที่และอุปกรณ์

3) เจ้าหน้าที่ฝ่ายการเงิน ทำหน้าที่คำนวณมูลค่ายางและค่าใช้จ่ายในการดำเนินการด้านการตลาด ส่งให้อนุกรรมการฝ่ายการเงิน เพื่อจัดทำหลักฐานการรับเงินให้แก่ผู้ซื้อและหลักฐาน การจ่ายเงินให้แก่สมาชิก

นอกจากการปรับโครงสร้างของบุคลากรที่เกี่ยวข้องกับตลาดซื้อตกลงยางแล้ว ผลจากการวิจัยได้กำหนดขั้นตอนการทำงานเพื่อให้การดำเนินงานของตลาดซื้อตกลงมีความชัดเจนมากขึ้น ตลอดจนการนำแบบฟอร์มต่าง ๆ มาใช้ เพื่อการเก็บรวบรวมข้อมูลและช่วยอำนวยความสะดวกในการประสานงานระหว่างสมาชิกผู้ผลิตและเจ้าหน้าที่ สกย. และปรับปรุงระเบียบข้อบังคับของตลาดซื้อตกลงให้มีความครอบคลุมมากยิ่งขึ้น

เมื่อพัฒนาแบบจำลองตลาดซื้อตกลงยางแล้ว ได้นำแบบจำลองดังกล่าวไปทดลองใช้กับตลาดซื้อตกลงยางควนขนุน และประเมินผลความพึงพอใจของผู้ซื้อ ผู้ขาย และเจ้าหน้าที่ เพื่อเปรียบเทียบความพึงพอใจและประสิทธิภาพของตลาดซื้อตกลงก่อนและหลังใช้แบบจำลอง จากการประเมินโดยใช้แบบสัมภาษณ์เชิงโครงสร้าง พบว่า ทุกฝ่ายมีความพึงพอใจในการดำเนินงานของตลาดซื้อตกลงยางควนขนุนมากขึ้น เพราะการประสานงานสะดวกขึ้นส่งผลต่อความรวดเร็วในการดำเนินงานของตลาดซื้อตกลง และมีระบบการตรวจสอบคุณภาพผลผลิตที่เข้มงวดขึ้น ตลอดจนสมาชิกได้มีโอกาสร่วมกันกำหนดรูปแบบในการดำเนินงานของตลาดซื้อตกลงยาง ทำให้ความร่วมมือของสมาชิกดีขึ้น

จากการสอบถามผู้เกี่ยวข้องเกี่ยวกับประโยชน์ของตลาดซื้อตกลงยางที่มีต่อผู้ขายและผู้ซื้อพบว่า ผู้ขายยาง (เกษตรกร กลุ่มเกษตรกร) ได้รับประโยชน์ คือ 1) สามารถรู้ราคาขายล่วงหน้า 2) มีการตกลงที่ชัดเจน ทั้งปริมาณ คุณภาพและ การส่งมอบทำให้สามารถวางแผนการผลิตได้ 3) เพิ่มอำนาจต่อรอง 4) ลดต้นทุนทางการตลาด เนื่องจากลดขั้นตอนทางการตลาด 5) กระตุ้นให้มีการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ 6) มีราคาอ้างอิงในการกำหนดราคาขาย 7) เกิดความร่วมมือและการสร้างเครือข่าย สำหรับผู้ซื้อยาง (พ่อค้า โรงงาน ผู้ส่งออก) ได้รับประโยชน์จากการซื้อขาย คือ 1) ได้รับสินค้าตามที่ต้องการทั้งในแง่ปริมาณ คุณภาพ และระยะเวลา 2) ช่วยลดต้นทุนการตลาดเนื่องจากลดภาระจากเดิมที่ต้องรวบรวมผลผลิตจากเกษตรกรรายย่อย 3) สามารถวางแผนการใช้วัตถุดิบได้ 4) สามารถควบคุมคุณภาพได้

จะเห็นได้ว่าการดำเนินงานของตลาดซื้อตกลงยางควนขนุนเป็นเพียงการอำนวยความสะดวกด้านการตลาดเพื่อให้ผู้ซื้อผู้ขายได้พบกัน โดยผู้ซื้อสามารถเสนอราคาที่ต้องการซื้อ ผู้ขายเสนอราคาที่ต้องการขายและเกิดการต่อรองราคา จนได้ราคาซื้อขายที่ทั้งผู้ซื้อและผู้ขายพอใจและตกลงซื้อขายกันล่วงหน้า เมื่อตกลงทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้า เจ้าหน้าที่และคณะอนุกรรมการตลาดทั้ง 3 ฝ่าย จะควบคุมให้ผู้ซื้อและผู้ขายปฏิบัติตามที่ได้ระบุไว้ในสัญญา ซึ่งรูปแบบตลาดดังกล่าวทำให้ตลาดยางมีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น กล่าวคือ ทำให้คนกลางทางการตลาดลดลง ลดขั้นตอนการตลาด ซึ่งส่งผลต่อการลดต้นทุนการตลาด ทำให้ผู้ผลิตขายยางได้ในราคาที่สูงขึ้นและมีอำนาจในการกำหนดราคา ในขณะที่ผู้ซื้อสามารถควบคุมราคา ปริมาณและคุณภาพของวัตถุดิบ เพื่อวางแผนการผลิตในระยะยาวได้

10.2 ข้อเสนอแนะ

ถึงแม้ผลจากการวิจัยทำให้มีการพัฒนาแบบจำลองการตลาดเพื่อช่วยให้การดำเนินงานของตลาดข้อตกลงยางมีประสิทธิภาพมากขึ้น แต่จากการศึกษาพบว่ายังมีปัญหาหลายประการ ที่ส่งผลต่อการนำแบบจำลองตลาดข้อตกลงยางไปใช้ให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด คณะผู้วิจัยและผู้ที่เกี่ยวข้องกับตลาดข้อตกลงยางจึงมีข้อเสนอแนะในการนำแบบจำลองตลาดข้อตกลงยางไปใช้ ดังนี้

10.2.1 ผู้ผลิต/เกษตรกร

1) ผู้ผลิตควรพัฒนาศักยภาพในการทำธุรกิจ เช่น ความสามารถในการวางแผนทั้งแผนการผลิตและแผนการตลาด ระบบการจัดการฐานข้อมูล เช่น ปริมาณผลผลิต ต้นทุนการผลิต เพื่อการตัดสินใจที่ถูกต้อง โดยเฉพาะการวางแผนระยะยาว ถ้าเกษตรกรสามารถวางแผนการผลิตในระยะยาวได้ จะช่วยให้เกษตรกรสามารถวางแผนการตลาดร่วมกับผู้ซื้อได้ หรือนำระบบ Supply Chain Management มาใช้ จะช่วยสร้างความต่อเนื่องทางการตลาดและการกระจายผลผลิตได้

2) ควรสร้างความเข้มแข็งในการรวมกลุ่ม เพื่อประโยชน์ในการสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ซื้อในการติดต่อธุรกิจการซื้อขาย และสร้างความสำเร็จให้แก่แหล่งเงินทุนเพื่อความสะดวกในการจัดการด้านเงินทุนของกลุ่มทั้งเงินกู้ยืมและเงินทุนอื่น ๆ ถึงแม้ว่าในปัจจุบันกลุ่มผู้ผลิตที่รวมตัวกันเป็นชมรมสหกรณ์กองทุนสวนยางอำเภอควนขนุนจะจัดเป็นกลุ่มเกษตรกรที่มีการรวมตัวและการประสานงานอย่างดีจนเป็นแบบอย่างในระดับประเทศ แต่สถานะของกลุ่มยังไม่เป็นนิติบุคคลที่ถูกต้องตามกฎหมาย ดังนั้นการติดต่อธุรกิจการซื้อขายจึงต้องอาศัยตัวบุคคล เช่น เจ้าหน้าที่ของรัฐ ผู้นำชุมชน และองค์กรของรัฐในการรับรองเพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้แก่คู่ค้าและผู้ที่เกี่ยวข้อง

3) เนื่องจากการรวมตัวของเกษตรกรจะเป็นลักษณะการรวมกลุ่มเป็นสหกรณ์หรือกลุ่มพัฒนาสวนสงเคราะห์ ส่งผลต่อการตัดสินใจในการกำหนดราคา และปริมาณการผลิต ตลอดจนการแก้ปัญหาต่าง ๆ ซึ่งต้องอาศัยมติจากคณะกรรมการหรือสมาชิก ทำให้เกิดความล่าช้าในการเจรจาต่อรองกับผู้ซื้อ ดังนั้นสมาชิกผู้ผลิตจึงควรพัฒนาระบบการตัดสินใจที่รวดเร็วขึ้น เช่น กำหนดกรอบในการเจรจาตกลงและมอบอำนาจให้ผู้แทนของกลุ่มสามารถตัดสินใจแทนสมาชิกได้

4) ผู้ผลิตต้องสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ซื้อ เพื่อขยายฐานการทำธุรกิจ เนื่องจากผู้ซื้อมักจะมีทัศนคติในการทำธุรกิจกับกลุ่มเกษตรกรว่ามักจะไม่ปฏิบัติตามข้อตกลง โดยเฉพาะช่วงที่ราคาผลผลิตสูง ดังนั้นเพื่อให้การทำตลาดข้อตกลงประสบความสำเร็จและมีความต่อเนื่อง ผู้ผลิตจะต้องปฏิบัติตามข้อตกลงอย่างเคร่งครัด

5) ผู้ผลิตควรให้ให้ความร่วมมือในการส่งข้อมูลให้เจ้าหน้าที่ เนื่องจากหากเจ้าหน้าที่ผู้ดูแลตลาดข้อตกลงขาดข้อมูลในการวางแผนและการเจรจาต่อรอง จะส่งผลต่อความล่าช้าในการติดต่อเจรจา ซึ่งจะลดโอกาสในการประสบความสำเร็จในการซื้อขายของตลาดข้อตกลงยาง

10.2.2 องค์กรภาครัฐ

1) จากการสอบถามความคิดเห็นทั้งจากผู้ซื้อและผู้ขาย พบว่าทั้งสองฝ่ายต้องการให้มืองค์กรของรัฐหรือเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องเป็นคนกลางเพื่อทำหน้าที่ดูแลประสานงานให้ทั้งสองฝ่ายปฏิบัติตามข้อตกลงที่ได้กำหนดไว้ แต่เนื่องจากปัจจุบันภารกิจของ สกย. ทำหน้าที่ดูแลด้านการผลิตการปลูกยางของเกษตรกรชาวสวนยาง ยังไม่มีภารกิจด้านการตลาดที่ชัดเจน ถึงแม้ว่า สกย. ได้จัดตั้งตลาดประมุลยางท้องถิ่นในสำนักงาน สกย. ทุกพื้นที่ แต่ลักษณะการดำเนินงานของตลาดประมุลยางและตลาดข้อตกลงมีความแตกต่างกัน ดังนั้นหาก สกย. มีโครงสร้างการดำเนินงานที่ชัดเจนจะส่งผลให้เจ้าหน้าที่สามารถปฏิบัติงานได้อย่างเต็มศักยภาพมากขึ้น ตลอดจนมีส่วนช่วยเพิ่มประสิทธิภาพของปัจจัยเกื้อหนุนต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นสถานที่ อุปกรณ์ การติดต่อประสานงาน

2) เพื่อให้อำนาจการกำหนดราคาสูงขึ้น สมาชิกผู้ขายได้เสนอแนะให้ตลาดข้อตกลงควรมีเงินทุนหมุนเวียนของตลาดเพื่อจัดซื้อผลผลิตของสมาชิกมากักตุนไว้ในช่วงที่ราคาขายต่ำ หรือรับซื้อผลผลิตทั้งหมดของสมาชิก และให้ตลาดข้อตกลงดำเนินการเสมือนเป็นผู้แทนจัดจำหน่ายเพียงผู้เดียว ซึ่งจะช่วยเพิ่มอำนาจในการต่อรองกับผู้ซื้อและช่วยสร้างหลักประกันความมั่นใจให้แก่ผู้ผลิต โดยสามารถใช้โครงสร้างพื้นฐานที่มีอยู่แล้วในพื้นที่ เช่น โกดังและอุปกรณ์ต่าง ๆ ของโรงอัดก้อนยางที่กรมวิชาการเกษตรได้สร้างไว้ ตลอดจนเงินกู้ของเครือข่ายโรงอัดก้อนเป็นเงินทุนหมุนเวียนแต่อย่างไรก็ตามการรวมผลผลิตไว้ในปริมาณมากจะมีความเสี่ยงสูง หากไม่มีการวางแผนการกระจายผลผลิตหรือการขายตลาดที่เพียงพอต่อปริมาณการผลิตที่มีอยู่

3) ควรมีการพัฒนาศักยภาพของเจ้าหน้าที่ผู้ปฏิบัติงานเกี่ยวกับตลาดข้อตกลงยาง เนื่องจากทักษะในการเจรจา การวางแผนธุรกิจ และการคาดการณ์ในอนาคต ต้องอาศัยประสบการณ์และการฝึกฝนเรียนรู้ ดังนั้นจึงควรมีการพัฒนาองค์ความรู้ทางธุรกิจและถ่ายทอดประสบการณ์ให้แก่เจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้การดูแลช่วยเหลือเกษตรกรและผู้ซื้อดีขึ้น ส่งผลต่อดำเนินงานของตลาดข้อตกลงมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น