

## ภาคผนวก 11-2

### สรุปการประชุมสัมมนาใหญ่ (ครั้งที่ 2)

#### โครงการการจัดการห่วงโซ่อุปทานและโลจิสติกส์ของสินค้าเกษตร

การสัมมนาใหญ่ครั้งที่ 1 จัดขึ้นเมื่อวันที่ 31 สิงหาคม 2553 โรงแรมพรีนาเลซ (บีบี) กรุงเทพฯ เวลา 8.45-14.30 น. มีผู้เข้าร่วมงานจากภาคเอกชน นักวิชาการ และหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง จำนวนผู้เข้าร่วมสัมมนา 200 ท่าน

การสัมมนาได้แยกเป็น 3 ช่วงด้วยกัน คือ ช่วงเช้า ทีมนักวิจัยนำเสนอผลการวิเคราะห์และนำเสนอเชิงนโยบาย และช่วงบ่ายเป็นการอภิปรายโดยวิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิจากสาขาที่เกี่ยวข้อง 4 ท่าน ได้แก่ ผู้ส่งออกผักปลอดสาร ผู้ส่งออกข้าวและข้าวอินทรีย์ ผู้แทนจากห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ และผู้แทนจากสำนักงานมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติ และช่วงที่สามได้เปิดโอกาสให้ผู้เข้าร่วมสัมมนาร่วมแสดงความคิดเห็น โดยมีผลสรุปการสัมมนา ดังต่อไปนี้

#### **ช่วงที่ 1 ทีมที่ปรึกษานำเสนอผลการศึกษาวิเคราะห์และข้อเสนอเชิงนโยบาย**

ทีมที่ปรึกษาซึ่งนำโดย ดร.นิพนธ์ พัวพงศกร และคณะ ได้นำเสนอผลการศึกษาวิเคราะห์และข้อเสนอแนะเชิงนโยบายด้านการจัดการห่วงโซ่อุปทานและโลจิสติกส์ของสินค้าเกษตร

#### **ช่วงที่ 2 อภิปรายจากวิทยากร**

ในช่วงนี้ได้รับเกียรติจากวิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิจากภาคเอกชนและหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องกับสินค้าเกษตรโดยตรง มาร่วมอภิปรายทิศทางและพัฒนาการของห่วงโซ่อุปทานสินค้าเกษตร ดังมีรายชื่อ ดังนี้

- ผักและContract Farming โดย คุณไพชยนต์ เอื้อทวิกุล ประธานกรรมการบริษัท สวิฟท์ จำกัด
- ข้าวและข้าวหอมมะลิอินทรีย์ โดย คุณวัลลภ พิชญ์พงศา กรรมการผู้จัดการ บริษัท ท็อปเปอร์กานิกโปรดักส์แอนซ์พพลายส์ จำกัด
- ระบบการบริหารจัดการห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ โดย คุณเพ็ญจันทร์ จงถาวรวิทยา Vice President-Logistics (Tops Super Market) บริษัท เซ็นทรัล ฟู๊ด รีเทล จำกัด

- **มาตรฐานสินค้าเกษตร** โดย คุณดุจเดือน ศศะนาวิน ผู้อำนวยการกองนโยบาย มาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหาร สำนักงานมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์

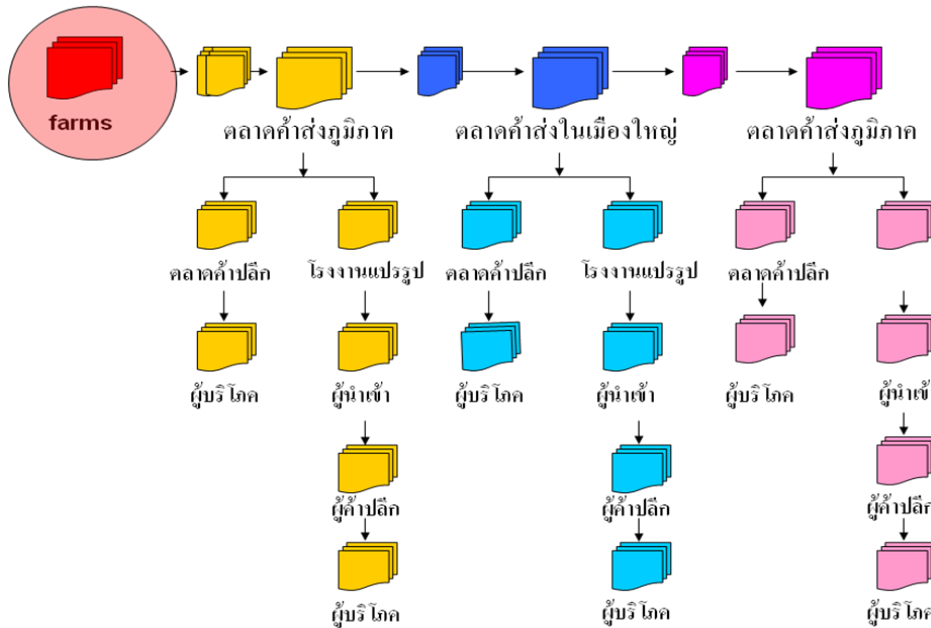
ทั้งนี้ เนื้อหาสาระที่วิทยากรทั้ง 4 ท่าน ได้อภิปรายในเรื่องห่วงโซ่อุปทานและโลจิสติกส์ของ สินค้าเกษตรที่แต่ละท่านเชี่ยวชาญ สรุปได้ ดังนี้

### **คุณไพชยนต์ เอื้อทวิกุล (ประธานกรรมการ บริษัท สวิฟท์ จำกัด)**

- ขบวนการขนย้ายสินค้าเกษตรในปัจจุบัน หลังการเก็บเกี่ยวแล้วผู้ปลูกจะบรรจุผลผลิต เกษตรในถุงพลาสติก กระสอบหรือตระกร้า โดยไม่มีการจัดการหลังการเก็บเกี่ยวที่เหมาะสม พ่อค้าคนกลางหรือผู้รวบรวมจะมารับของที่อยู่ในไร่/บ้าน หรือตามริมถนนตามที่สะดวก หลังจากนั้นจัดส่งผ่านพ่อค้าคนกลางรายใหญ่ หรือตลาดขายส่งในระดับต่างๆ จนกระทั่งถึงมือผู้ค้าในตลาดขายส่งหลักเพื่อขายต่อไป ซึ่งต้องผ่านการซื้อขายเปลี่ยนมือหลายชั้นก่อนที่ผลผลิตจะถึงมือผู้บริโภค

- ระบบโลจิสติกส์ที่ไม่มีประสิทธิภาพ ในแต่ละชั้นตอนมีค่าใช้จ่ายและการบวกกำไรเพิ่ม ทำให้ต้นทุนสินค้าเพิ่มขึ้นมาก และผู้บริโภคจำเป็นต้องซื้อในราคาแพง ในทุกชั้นตอนต้องเสียเวลาเพิ่มขึ้น และเป็นเหตุให้มีการสูญเสียทั้งน้ำหนัก และคุณภาพ ผลผลิตเสียหาย เนื่องจากการขนส่งที่อัดแน่น ทับซ้อน ขาดการดูแลหลังการเก็บเกี่ยวที่ดีและการขนย้ายเปลี่ยนมือไม่มีการถนอมรักษา ผลผลิตสดที่เหมาะสม ทำให้เกิดความเสียหายทางกายภาพสูง อากาศร้อนและการหายใจของ ผลผลิตสดทำให้อุณหภูมิ ความชื้น คาร์บอนไดออกไซด์เพิ่มขึ้นสูงภายในภาชนะบรรจุ ทำให้คุณภาพ คุณค่าทางอาหารและอายุการเก็บรักษาเสื่อมลงอย่างรวดเร็ว ผลผลิตมีการปนเปื้อนสูง ทำให้อาจจะไม่ปลอดภัยในการใช้บริโภค

- ห่วงโซ่อุปทานของผักผลไม้ (ดูรูปด้านล่าง) มี 5-7 ขั้นตอน จากฟาร์มถึงมือผู้บริโภค



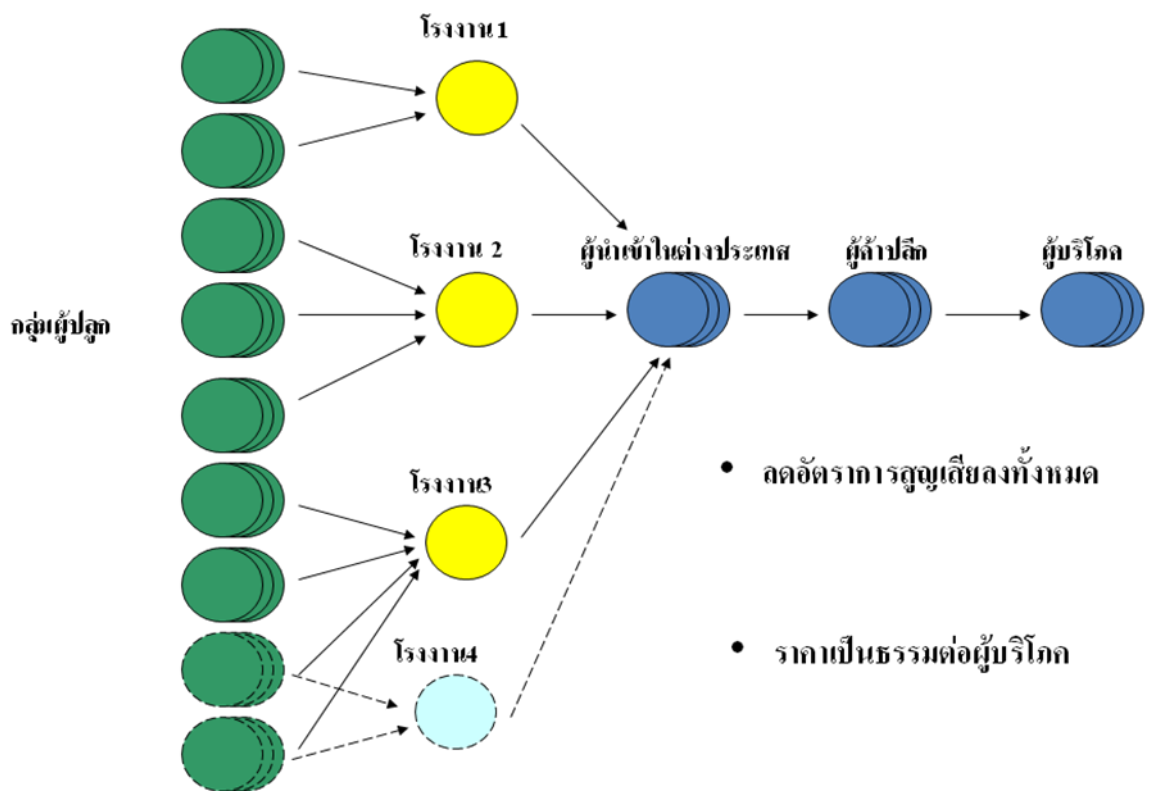
● ทุกฝ่ายเป็นผู้สูญเสีย : ในระบบและขบวนการขนย้ายผลผลิตในปัจจุบัน ทุกฝ่ายเป็นผู้สูญเสียตั้งแต่เกษตรกรจนถึงผู้บริโภค ระบบที่ไม่มีประสิทธิภาพก่อให้เกิดความสูญเสียในทุกขั้นตอนและทำให้เกิดสภาวะที่ผู้ค้าในทุกระดับมีความเสี่ยงสูงในด้านคุณภาพและการสูญเสีย จึงต้องซื้อในราคาต่ำลงเพื่อลดความเสี่ยง อัตราการสูญเสียของผลผลิตสูงและเป็นการสูญเสียเปล่า ผลผลิตที่สูญเสียคิดเป็นมูลค่าเป็นหลายหมื่นล้านบาทขึ้นไปในแต่ละปี ผู้บริโภคต้องซื้อราคาสูงแต่คุณภาพโดยรวมต่ำและไม่สามารถเก็บได้นาน

● การใช้เทคโนโลยีหลังการเก็บเกี่ยวกับระบบโลจิสติกส์ : ถ้าสามารถนำเทคโนโลยีหลังการเก็บเกี่ยวไปใช้กับระบบโลจิสติกส์ในการเคลื่อนย้ายผลผลิต ตั้งแต่แปลงปลูกจนถึงมือผู้บริโภค จะลดการสูญเสียและรักษาคุณภาพได้ บรรจุภัณฑ์และวิธีการถนอมอาหารที่ดีสามารถที่จะรักษาคุณภาพและเพิ่มความปลอดภัยของผลผลิตในการใช้บริโภค ในกรณีที่สามารถยืดอายุผลผลิตได้ยาวนาน ผู้ค้าสามารถที่จะเปลี่ยนใช้วิธีการขนส่งที่ถูกลงหรือและส่งออกไปยังตลาดที่ไกลออกไปได้ทั้งหมดเป็นการเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันของผลผลิตเกษตรของไทย และถ้ามีการจัดการที่ดีจะเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกรได้ โดยที่ผู้บริโภคไม่จำเป็นต้องซื้อในราคาสูงกว่าที่ควร

● การจัดการทางด้านโลจิสติกส์และซัพพลายเชน : ขบวนการขนย้ายผลผลิตที่มีประสิทธิภาพจะต้องวางระบบที่ลดขั้นตอนการซื้อขายเปลี่ยนมือให้เหลือน้อยที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ลดระยะเวลาและขั้นตอนการขนย้ายผลผลิตจากแปลงปลูกให้ถึงมือผู้ผลิตเพื่อส่งออกหรือผู้บริโภคให้เหลือน้อยที่สุด จะต้องมีการวางระบบที่ลดอัตราการสูญเสียและรักษาคุณภาพและความ

ปลอดภัยๆ ให้ดีที่สุด ถ้าสามารถจัดการโลจิสติกส์และซัพพลายเชนได้ในระบบนี้จะทำให้เกษตรกรมีรายได้เพิ่มขึ้น โดยที่ผู้บริโภคจะได้รับผลผลิตที่มีคุณภาพ ปลอดภัยๆ และไม่จำเป็นที่จะต้องซื้อในราคาสูง

- ซัพพลายเชนของบริษัท สวิฟท์ จำกัด ในระดับเกษตรกรใช้การรวมกลุ่มแก้ปัญหาเกษตรกรเข้าไม่ถึงตลาด สามารถลดขั้นตอนในห่วงโซ่ให้สั้นลง ลดต้นทุนการขนส่งให้ถูกลง สามารถบริการซัพพลายให้สม่ำเสมอ ปัจจัยสำคัญที่ทำให้ประสบความสำเร็จ คือ การรวมกลุ่มจะมีการถ่ายทอดเทคโนโลยี การอบรม วิธีการจัดการ ทัศนคติ ระบบระเบียบการปฏิบัติ การจัดการแปลงปลูก และถ้าจะให้ยั่งยืนกลุ่มเกษตรกรและผู้ซื้อต้องเป็นหุ้นส่วนกัน ไม่ใช่อีกฝ่ายเป็นผู้ซื้อและอีกฝ่ายเป็นผู้ผลิต เพราะเวลาเกิดวิกฤติน้ำท่วม อากาศเปลี่ยน บริษัทต้องเข้าไปช่วยเหลือรับฟังปัญหาและร่วมหาแนวทางแก้ไข ไม่ใช่ลอยแพ



คุณวัลลภ พิชญ์พงศา กรรมการผู้จัดการ บริษัท ท้อปออร์แกนิกโปรดักส์แอนซัพพลายส์ จำกัด

- ห่วงโซ่อุปทานของข้าวเปลือก จากเกษตรกรถึงโรงสี ผ่านพ่อค้าคนกลางค้าข้าวเปลือก เกษตรกรแต่ละรายมีผลผลิตน้อย ต้องผ่านพ่อค้ารวบรวมส่งต่อไปโรงสี จากโรงสีถูกส่งต่อไปยัง

ผู้บริโภคในประเทศในลักษณะข้าวถุง โรงแรม ภัตตราคาร ถ้าส่งออกมีคนกลาง “หยง” ซึ่งทำหน้าที่ การตลาดคอยให้ข้อมูลราคาข้าว รวบรวมข้าว และชำระค่าสินค้าแทนผู้ส่งออกในระยะสั้น 3-4 วัน จะเห็นว่าห่วงโซ่อุปทานของข้าวขาดช่วง โรงสีแทบไม่มีโอกาสได้เจอเกษตรกร ผู้ส่งออกสื่อสาร ผ่านหยง ผู้ส่งออกไม่เจอเกษตรกร

- ห่วงโซ่อุปทานข้าวอินทรีย์ ทุกคนที่เกี่ยวข้องในห่วงโซ่รู้จักกันหมด ทั้งเกษตรกร โรงสี ผู้ส่งออก ผู้ค้าในประเทศ ซึ่งแตกต่างจากห่วงโซ่ข้าวปกติ

- ประสบการณ์การจัดการข้าวอินทรีย์มี 4 ประการ คือ (1) ต้องหาพันธมิตรร่วมโครงการ ให้ครบทั้งห่วงโซ่ เช่น เกษตรกร โรงสี นักวิชาการ เป็นต้น (2) มีการสื่อสารระหว่างแต่ละพันธมิตร ค่อนข้างมาก เช่น ฝ่ายการตลาดต้องสื่อสารกับเกษตรกรในเรื่องปริมาณผลผลิต การวางแผนการผลิตร่วมกันกับโรงสี เป็นต้น (3) เกษตรกรต้นน้ำสำคัญมากที่สุด แต่ทำงานด้วยยากที่สุด ต้องเข้าไปดูแลมาก เนื่องจากมีความอ่อนไหวสูง และ (4) มาตรฐานสินค้าอินทรีย์ต้องดูว่าส่งไปตลาดไหน มาตรฐานของแต่ละประเทศไม่เหมือนกัน แม้บางรายการจะใกล้เคียงกัน ต้องดูแลให้ดี ทำ มาตรฐานให้สอดคล้องกับความต้องการ

### **คุณเพ็ญจันทร์ จงถาวรวิทยา Vice President-Logistics (Tops Super Market) บริษัท เซ็นทรัล ฟู๊ด รีเทล จำกัด**

- เป้าหมายของห้างต้องการให้ลูกค้าได้สินค้าที่ดีที่สุด โดยมีระบบการจัดการครบวงจร ได้แก่ ศูนย์กระจายสินค้า (Distribution Center,DC) มีพื้นที่ 4,500 ตรม. การจ้างงาน 274 คน SKU 11,397 ตรม. การกระจายสินค้าใช้วิธีให้สินค้าถูกผลักกระจายเข้าสาขาห้างทันที หรือสินค้า ใช้เวลาอยู่ที่ DC สั้นที่สุด (cross docking) ปัจจุบันสามารถทำได้ถึงร้อยละ 80 ของปริมาณสินค้า ทั้งหมด

- การบริหารจัดการ DC ได้รับมาตรฐาน HACCP ห้องแลปสำหรับตรวจคุณภาพสินค้า ระบบ ตรวจสอบสุขอนามัยของสินค้า

- วิธีการสร้างความเชื่อมั่นให้ลูกค้า เดิมใช้วิธีซื้อสินค้าผ่านพ่อค้าคนกลาง แต่เมื่อจำนวน สาขาห้างเพิ่มจำนวนมากขึ้น จำเป็นต้องจัดระบบหาซัพพลายเออร์ที่แน่นอน เพื่อสร้างความมั่นใจ ว่าปริมาณสินค้าสามารถป้อนได้ตลอดปี จึงเริ่มจัดหาซัพพลายเออร์สำหรับสินค้าแต่ละชนิด โดยลงไปตรวจสอบจนถึงแปลงปลูก ขั้นตอนการจัดการในฟาร์ม สภาพดิน การใช้ปุ๋ย

- ผลไม้ ห้างมีการตกลงตั้งแต่การคัดเลือกเมล็ดพันธุ์และให้เกษตรกรนำไปปลูกและตกลง ราคาซื้อขาย สินค้าบางรายการยังจำเป็นต้องซื้อผ่านพ่อค้าคนกลาง เนื่องจากปริมาณไม่มาก เช่น

พริก และเปิด เป็นต้น มีการไปตรวจเยี่ยมการเลี้ยงและการคัดเลือกพ่อแม่พันธุ์ ปลา (อินทรี) ยังเป็นของใหม่ของเป็นสินค้าใหม่ มีการลงทุนมาก เนื้อ/หมูติดต่อดังตรงกับเกษตรกร และอาหารทะเล มาตรฐานสินค้าเหล่านี้สำหรับห้างยังไม่แตกต่างจากตลาดทั่วไป การจัดหาผ่านผู้รวบรวม เช่นตลาดสดทั่วไป

- ระบบโลจิสติกส์ ปัจจุบันเน้นระบบ cool chain เป็นหลัก การรักษาคุณภาพสินค้าให้เป็นไปตามมาตรฐานทุกขั้นตอน รวมทั้งการคัดขนาด แยกอุณหภูมิตามกลุ่มสินค้า/สภาพสินค้า พนักงานทุกคนจะต้องมีความรู้ในการจัดระบบการรักษาคุณภาพสินค้าทุกชนิด

### **คุณจุฑาเดือน ศศะนาวิณ ผู้อำนวยการกองนโยบายมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหาร สำนักงานมาตรฐานสินค้าเกษตรและอาหารแห่งชาติ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์**

- ประเด็นแรก สินค้าเกษตรมีห่วงโซ่อุปทานยาวและซับซ้อนมีความเกี่ยวเนื่องกัน ตั้งแต่ปัจจัยการผลิตไปถึงมือผู้บริโภค ยกตัวอย่างเกี่ยวกับมาตรฐานสินค้าเริ่มจากปัจจัยการผลิตไปจนถึงมือผู้บริโภคอย่างไร เช่น เมล็ดพันธุ์ที่ได้มาตรฐาน การผลิตของเกษตรกรผ่านเกณฑ์ GAP ออกมาเป็นข้าวเปลือกที่มีมาตรฐาน และขายให้โรงสีที่ได้มาตรฐาน แต่บางโรงสีอาจนำข้าวไปรวมกับข้าวที่การผลิตไม่ได้มาตรฐาน หรือตัวโรงสีเองไม่ได้มาตรฐาน ดังนั้น การได้มาตรฐานต้องเกิดขึ้นตลอดห่วงโซ่ ไม่ใช่เฉพาะจุดใดจุดหนึ่ง เรื่องการเลี้ยงกุ้ง มาตรฐานต้องเริ่มจากโรงเพาะฟัก ลูกกุ้ง การกำหนดมาตรฐานให้ครอบคลุมให้ได้มาตรฐานสากล ในทางปฏิบัติจะมีการทบทวนทุกๆ 5 ปี หรือ 2-3 ปี สำหรับบางกรณี เช่น สารบางตัวถูกห้ามใช้ เพราะเข้าใจผิด ต้องมีการทบทวนกันอย่างต่อเนื่องและตลอดเวลา เป็นต้น

- ประเด็นที่สอง ระบบตรวจสอบรับรองอาจกลายเป็นปัญหาคอขวดได้ ถ้าทำล่าช้าหรือไม่มีประสิทธิภาพ ขณะนี้รัฐมีนโยบายถ่ายโอนให้เอกชนเป็นผู้ตรวจรับรองเพิ่มขึ้น เรื่องนี้พูดง่ายแต่ทำยาก มีความพยายามให้องค์กรท้องถิ่นเข้ามาร่วม แต่ยังไม่ก้าวหน้าเพราะถ่ายโอนเร็วไปไม่ดี ต้องดูความพร้อม สำหรับเรื่อง HACCP GAP การถ่ายโอนปัญหามีไม่มาก ให้เอกชนรับไปทำได้แต่คิดค่าใช้จ่ายกับลูกค้า เดิมราชการทำให้ฟรี ปัญหา คือ เราไม่สามารถตั้งงบประมาณสำหรับการตรวจรับรองได้ สำนักงานงบประมาณไม่อนุญาตให้ตั้งงบฯ และถ้าจะให้เกษตรกรที่ต้องการตรวจ GAP ต้องจ่าย คงไม่มาตรวจ สิ่งก็ตามมา คือ แล้วบริษัทเอกชนที่ตรวจรับรองจะอยู่ได้อย่างไร มีบางกรณี เช่น การตรวจรับรอง SES ให้เอกชนรับไปทำ และคิดค่าบริการประมาณ 10,000 บาท ปรากฏว่ามีลูกค้า 2 ราย โดยจำนวนลูกค้าของ มกอช. มีนับแสนราย ดังนั้น รัฐต้องเข้ามาอุดหนุน (subsidy)

- ในการสร้างองค์ความรู้ในห่วงโซ่อุปทานสินค้าเกษตร ในมุมมองของผู้บริโภคการรับซื้อปลายทางมีส่วนช่วยสร้างมาตรฐานได้ โดยผู้บริโภคแสดงความต้องการ เมื่อมีความต้องการตลาดจะปรับตัวผลิตสินค้า เพื่อป้อนให้ตรงตามที่ถูกค่าต้องการบริโภค
- กลุ่มเกษตรกร มกอช. ทำการรับรองมาตรฐาน GAP โดยเริ่มจากให้เกษตรกรตั้งกลุ่มและรับรองกันเองภายในกลุ่ม มีข้อแม้ว่ากลุ่มต้องมีขนาดไม่ใหญ่มาก จำนวนสมาชิกไม่มากและผู้นำกลุ่มต้องเข้มแข็ง เพื่อให้การตรวจสอบกันเองเป็นไปอย่างทั่วถึงและเข้มงวด
- การทำหน้าที่เชื่อมโยง Demand และ Supply ที่ผ่านมาผู้ต้องการบริโภคและผู้ทำการผลิตไม่ไม่มีโอกาสได้พบกัน ทำให้ไม่ทราบว่าผลิตแล้วจะนำไปขายที่ไหน ขณะที่ผู้ต้องการบริโภคไม่ทราบว่าจะไปหาซื้อสินค้าในแบบที่ตนเองต้องการได้ที่ไหน
- แนวคิดเรื่ององค์ความรู้เกี่ยวกับมาตรฐานของผู้บริโภค โดยปกติการซื้อสินค้าผู้บริโภคมักชอบหยิบ จับ จ้ม เป็นวัฒนธรรมที่ไม่ถูกต้อง เพราะจะทำให้สินค้าติดเชื้อโรคได้ แต่ปฏิริยาอาการเหล่านี้จะไม่เกิด ถ้าผู้บริโภคมีความเชื่อถือในมาตรฐานของสินค้านั้นๆ

### ช่วงที่ 3 เปิดอภิปรายโดยผู้เข้าร่วมสัมมนา

- ผู้ส่งออกผลไม้ : การรวมกลุ่มผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องกับโลจิสติกส์เพื่อใช้ระบบ IT เข้ามาบริหารจัดการ กระทั่งพาณิชย์เคยริเริ่มดำเนินการ แต่ไม่ประสบความสำเร็จ เนื่องจากลักษณะการดำเนินการไม่ตรงไปตรงมา เป็นการรวมกลุ่มเพื่อหวังได้ข้อมูลจากผู้ประกอบการ แต่เมื่อผู้ประกอบการขอใช้ประโยชน์กลับต้องร้องขอ ดังนั้น ถ้าจะมีการศึกษาเรื่องโลจิสติกส์ต้องพิจารณาให้รอบคอบว่าควรหรือไม่ควร

- นักวิชาการ : การศึกษาคอบคลุมดี แต่อยากเห็นเรื่องข้าว มันสำปะหลังในแต่ละพื้นที่มีขั้นตอนที่แตกต่าง ระบบโลจิสติกส์สั้นยาวต่างกัน เช่น ภาคอีสาน ภาคเหนือ การจัดการระบบโลจิสติกส์จะแตกต่างกัน ดังนั้น อยากเห็นว่าปัญหาขอขวดแต่ละที่อยู่ตรงไหน และจะแก้ไขได้อย่างไร

- นักวิชาการ : การคัดเลือกซัพพลายเออร์ของห้าง Tops ทำอย่างไร ผู้แทนห้างค้าปลีกได้อธิบายเพิ่มเติมว่า การคัดเลือกซัพพลายเออร์สำหรับสินค้าประเภทเนื้อสัตว์จะมาจากบริษัทใหญ่ เช่น ซี พี เบทาโกร ซึ่งมีมาตรฐานสูง ประเภทผัก ซัพพลายเออร์อาจจะยังไม่พร้อมเท่าเนื้อสัตว์ แต่ 95% ผลักดัน เป็นต้น ให้ใช้รถห้องเย็นในการขนส่งสินค้า ซึ่งโดยปกติซัพพลายเออร์มักไม่พร้อมเรื่องการขนส่งด้วยรถห้องเย็น เรื่องอำนาจการต่อรองนั้นขึ้นอยู่กับปริมาณการซื้อขาย ถ้าเป็นบริษัทใหญ่มีมาตรฐานการส่งออกดีอยู่แล้ว อำนาจการต่อรองของบริษัทจะดี ห้างฯ ต้องเป็นฝ่ายปรับตัวเข้าหาซัพพลายเออร์ สำหรับการลงทุน ซัพพลายเออร์ยังไม่มีความพร้อมในการใช้ห้องเย็นแต่พยายามปรับหัวสดมาใช้ เพื่อควบคุมคุณภาพสินค้า เช่น ใช้ถังโฟม ใส่น้ำแข็งแห้ง

เป็นต้น ห้างพอรับได้ถ้าการขนส่งมารูปแบบดังกล่าวใช้เวลาและขนส่งสินค้าปริมาณไม่มากนัก  
ซัพพลายเออร์สินค้าอาหารทะเลยังเป็นปัญหา บางจุดที่อยู่ไกลจากกรุงเทพฯ เช่น สาขาภาคใต้  
ต้องซื้อสินค้าจากพื้นที่ป้อนให้สาขาแทนการขนส่งจากกรุงเทพฯ ลงไป ในแต่ละประเภทสินค้าจะมี  
ซัพพลายเออร์ 2-3 ราย ซึ่งเกรดสินค้าอาจแตกต่างกัน ห้างฯ พยายามสร้างระบบตรวจสอบ  
ย้อนกลับร่วมกับซัพพลายเออร์ เมื่อถูกร้องเรียนจากลูกค้าต้องสามารถบอกได้ว่ามาจาก  
ซัพพลายเออร์รายใด นอกจากนั้น ห้างฯ และซัพพลายเออร์ยังร่วมกันสร้างมาตรฐานสินค้า โดยใน  
ทุกปีจะมีการประชุมเพื่อหารือเป้าหมายปริมาณการซื้อขาย และมาตรฐานที่ต้องการ

- ผู้ส่งออกผลไม้ : การบริหารระบบขนส่งห้างทำอะไร ผู้แทนห้างฯ อธิบายว่า  
ปัจจุบันห้างฯ ได้จ้างบริษัทภายนอกรับผิดชอบการขนส่งสินค้าภายในกรุงเทพฯ พื้นที่ใกล้เคียง  
และต่างจังหวัด

- คุณไพชยนต์ : สินค้าเกษตรอินทรีย์เป็นจุดแข็งของบ้านเรา มีผู้พูดว่าต้นทุนสูง  
ผลผลิตต่ำเพราะไปอ้างข้อมูลจากต่างประเทศซึ่งแปลงปลูกใหญ่มาก ที่ต้นทุนสูงเพราะต้องใช้  
เครื่องจักร เนื่องจากแรงงานหายาก ค่าแรงสูง การเปลี่ยนเป็นเกษตรอินทรีย์ใช้เวลามาก งาน  
ละเอียด บ้านเราเกษตรกรรายย่อยเป็นจุดแข็งในการแข่งขันกับต่างประเทศ ไม่จำเป็นต้องทำเป็น  
รายใหญ่ ของเราใช้กำลังคนในครอบครัวดูแลได้ทั่วถึง ดังนั้น เราผลิตต้นทุนต่ำกว่าประเทศอื่น ถ้า  
เราผลิตอย่างมีคุณภาพ ดูแลการเก็บเกี่ยว ป้องกันการปนเปื้อนให้ดี การส่งออกเข้าตลาดง่าย  
นอกจากนี้ ยังมีผลเรื่องสิ่งแวดล้อมและผลด้านสังคมอย่างมหาศาล ถ้าเราเปลี่ยนไปทำแปลงใหญ่  
เกษตรกรจะตกเป็นลูกจ้างนายทุน

- คุณวัลลภ : รัฐควรผนวกแนวคิดเรื่องห่วงโซ่อุปทานเข้าไปในข้อเสนอด้ว  
การเกษตร กลุ่มผู้ที่เกี่ยวข้องเกษตรกร ผู้แปรรูป ตลาด ต้องไปด้วยกัน

- ผอ.ดุจเดือน : การอาศัยองค์กรท้องถิ่นเข้ามาดูแลเรื่องโลจิสติกส์เป็นเรื่องยาก