

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา

ประเทศไทยเป็นประเทศกำลังพัฒนา ประชากรส่วนใหญ่อยู่ในภาคเกษตร ซึ่งมีลักษณะการผลิตเปลี่ยนแปลงค่อนข้างช้า ในขณะที่ประชากรส่วนน้อยอยู่ในภาคอุตสาหกรรมและบริการ ซึ่งมีลักษณะการผลิตที่เจริญก้าวหน้าและทันสมัย ประชากรในภาคเกษตรหรือชนบท มีรายได้ค่อนข้างต่ำและยากจน มีระดับการศึกษาต่ำ การนำเอาเทคโนโลยีที่เหมาะสมมาใช้ยังไม่ทั่วถึง ขาดความรู้และความชำนาญด้านการจัดการและธุรกิจ ประกอบกับที่ดินที่ถือครองเพื่อการเกษตรก็มีขนาดเล็กกลง เนื่องจากการขายให้นายทุน ดังนั้นเกษตรกรโดยรวม จึงมีประสิทธิผลต่ำ ทำให้รายได้ต่ำ ส่งผลให้การออมและการลงทุนในภาคเกษตรต่ำไปด้วย

นอกจากนี้ ปัญหาที่สำคัญอีกประการหนึ่งของภาคเกษตร คือ การผลิตสินค้าเกษตรแต่ละชนิดในปัจจุบัน ขึ้นอยู่กับราคาสินค้าเกษตรชนิดนั้นๆ ในปีที่ผ่านๆ มา ถ้าสินค้าเกษตรชนิดใดราคาดี ปีต่อมาเกษตรกรก็จะขยายการผลิตสินค้าเกษตรชนิดนั้นมากขึ้น เมื่อผลผลิตมีมากเกินไปความต้องการของตลาด ราคาจะตกต่ำลง เกษตรกรก็จะลดการผลิตลง ราคาก็จะสูงขึ้นไปอีก การผลิตในลักษณะเช่นนี้ ทำให้ผลผลิตในแต่ละปีมากบ้าง น้อยบ้าง ราคาจึงขึ้น - ลง มีลักษณะเป็นวงจรสลับกันไปตามลักษณะการผลิตสินค้าเกษตรแต่ละชนิด นอกจากนี้ ในช่วงต้นฤดูการผลิตราคาผลผลิตสินค้าเกษตรที่เกษตรกรขายได้จะต่ำ และมีแนวโน้มสูงขึ้นในช่วงปลายฤดูการผลิต ซึ่งผลผลิตส่วนใหญ่จะอยู่ในมือของพ่อค้าคนกลางแล้ว และในการรับซื้อผลผลิต ผู้รับซื้อจะเป็นผู้กำหนดราคาซื้อขายแต่เพียงฝ่ายเดียว ผลกระทบดังกล่าวนี้ เป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้รายได้ของเกษตรกรไม่แน่นอน

ถึงแม้ว่าในปัจจุบัน รัฐบาลได้มีมาตรการในการช่วยเหลือเกษตรกรในหลายๆ ด้าน เช่น มาตรการช่วยเหลือด้านการตลาด ได้แก่ การแทรกแซงราคา การประกันราคา หรือมาตรการด้านการผลิต โดยการควบคุมการผลิตสินค้าเกษตร เพื่อไม่ให้ราคาผลผลิตผันแปรมากจนเกษตรกรเดือดร้อน การประกาศเขตเศรษฐกิจ การจดทะเบียนผู้ปลูกพืช การกำหนดพื้นที่เพาะปลูกพืชบางชนิดที่มีปัญหาในด้านราคาเป็นประจำ เช่นกระเทียมและหอมแดง แต่มาตรการเหล่านี้มีผลดีเพียงบางส่วน คือทำให้ทราบพื้นที่เพาะปลูก สามารถกำหนดเป้าหมายการผลิตที่พอดีกับความต้องการ แต่ยังไม่สามารถควบคุมอุปทานสินค้าได้ เพราะเกษตรกรต่างคนต่างผลิต จึงยังไม่มีผลดีต่อการต่อรองราคา

สหกรณ์เป็นการรวมตัวกันของสมาชิก เพื่อช่วยเหลือซึ่งกันและกัน และเป็นการช่วยเหลือตนเอง โดยเฉพาะในสังคมซึ่งคนส่วนใหญ่ยากจนไม่มีอำนาจต่อรองในการซื้อขายผลผลิต สหกรณ์เป็นการรวมคนมิใช่รวมทุน และมีวัตถุประสงค์หลักในการให้บริการแก่สมาชิก ไม่ใช่แสวงหาผลกำไรจากสมาชิก ในความจริงแล้ว การรวมกลุ่มเพื่อช่วยเหลือกันและกัน มีมาตั้งแต่สมัยโบราณ โดยการรวมตัวกันของพวกช่างศิลป์และช่างฝีมือ จัดเป็นสมาคมช่างเพื่อช่วยเหลือประกอบธุรกิจของตนเองเกี่ยวกับการค้า แต่สหกรณ์ที่ถือว่าจัดตั้งขึ้นมาอย่างมีแบบแผนและหลักการ ได้แก่ สหกรณ์ รอคเคิล ซึ่งเป็นการรวมกลุ่มได้ประสบผลสำเร็จ และนักสหกรณ์ทั่วโลก ยืนยันว่าเป็นแบบฉบับและต้นกำเนิดของกระบวนการสหกรณ์ทั่วโลกในปัจจุบัน สำหรับประเทศไทยได้มีการจัดตั้งสหกรณ์ หาดูขึ้นครั้งแรกในปี พ.ศ. 2459 โดยใช้ชื่อว่า “สหกรณ์วัดจันทร์ไม่จำกัดสินใช้” ที่จังหวัดพิษณุโลก ซึ่งถือว่าเป็นการเริ่มต้นแห่งการสหกรณ์ในประเทศไทยอย่างแท้จริง หลังจากนั้นได้มีการจัดตั้ง สหกรณ์หาทุนเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ จนกระทั่งเมื่อมีการตราพระราชบัญญัติสหกรณ์ พ.ศ. 2511 จึงได้มีการควบสหกรณ์หาทุนหลายๆ สหกรณ์ เข้าเป็นสหกรณ์การเกษตรระดับอำเภอ เพื่อให้มีธุรกิจใหญ่ขึ้น สามารถบริการแก่สมาชิกได้มากขึ้น

นับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2459 จนถึงปัจจุบันเป็นเวลาทั้งสิ้นกว่า 86 ปี ที่ประเทศไทยได้เริ่มดำเนินการด้านสหกรณ์การเกษตร โดยมีความหวังว่าจะช่วยให้เกษตรกรได้รับประโยชน์ทางด้านสินเชื่อและการได้รับผลตอบแทนเกี่ยวกับราคาพืชผลที่เป็นธรรม ตลอดจนช่วยให้สมาชิกใช้พลังกลุ่มในการเสริมสร้างและช่วยเหลือเกื้อกูลซึ่งกันและกัน การรวมตัวกันของเกษตรกรในรูปสหกรณ์การเกษตร นอกจากจะช่วยให้เกษตรกรมีอำนาจในการต่อรองราคาเพิ่มขึ้น และลดการเอารัดเอาเปรียบจากพ่อค้าคนกลางแล้ว ยังจะช่วยสร้างเสถียรภาพทางราคาของผลผลิตการเกษตร ซึ่งจะส่งผลต่อการพัฒนาภาคเกษตรกรรมโดยส่วนรวมในระยะยาวอีกด้วย (อัญชลี เจริญ, 2534)

สหกรณ์การเกษตรมีการดำเนินธุรกิจแบบอบเนกประสงค์ ธุรกิจต่างๆ ที่ดำเนินการให้บริการแก่สมาชิก ประกอบด้วย ธุรกิจสินเชื่อ ธุรกิจรับฝากเงิน ธุรกิจการซื้อหรือการจัดหาสินค้าอุปโภคบริโภค อุปกรณ์การเกษตรและสินค้าตามความต้องการของสมาชิกมาจำหน่ายให้สมาชิก ในราคายุติธรรม ธุรกิจการขายหรือรวบรวมผลผลิตของสมาชิก เพื่อหาตลาดจัดจำหน่ายให้สมาชิกจำหน่ายผลผลิตได้ราคาเป็นธรรม และธุรกิจบริการต่างๆ

ปัจจุบันธุรกิจที่มีมูลค่าสูงสุดของสหกรณ์การเกษตรคือ ธุรกิจสินเชื่อ โดยในปี 2543 สหกรณ์ให้บริการด้านสินเชื่อแก่สมาชิกเป็นมูลค่า 18,611 ล้านบาท รองลงมาคือ ธุรกิจรับฝากเงิน มีมูลค่า 14,886 ล้านบาท ส่วนธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายมีมูลค่า 12,819 ล้านบาท และธุรกิจรวบรวมผลผลิตจากสมาชิกมีมูลค่า 11,734 ล้านบาท การดำเนินธุรกิจในแต่ละประเภทของสหกรณ์มีผลกำไร โดยเฉพาะธุรกิจสินเชื่อมีกำไรขั้นต้นสูงสุดมูลค่า 2,647 ล้านบาท หรือร้อยละ 66.90 ของ

กำไรขั้นต้นของสหกรณ์ทั้งหมด รongลงมาได้แก่ธุรกิจรวบรวมผลผลิต มูลค่า 660 ล้านบาท และธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย มูลค่า 575 ล้านบาท ธุรกิจหลักของสหกรณ์ภาคเกษตรในขณะนี้คือการให้ สินเชื่อหรือให้เงินกู้ยืมแก่สมาชิก ซึ่งสินเชื่อดังกล่าว ส่วนใหญ่เป็นเงินกู้ยืมจาก ธ.ก.ส. แต่รายได้ของธุรกิจสินเชื่อมีมูลค่าต่ำกว่าธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายรวมกับธุรกิจรวบรวมผลผลิต แต่กลับมีกำไรขั้นต้นสูงกว่า ซึ่งหมายความว่า รายได้หลักที่สหกรณ์ใช้หมุนเวียนทำธุรกิจ เพื่อให้บริการสมาชิกมาจากธุรกิจสินเชื่อ ซึ่งก็คือดอกเบี้ยเงินกู้ที่สหกรณ์เรียกเก็บจากสมาชิกนั่นเอง ขณะเดียวกันสมาชิกสหกรณ์ที่กู้ยืมเงินจากสหกรณ์ อาจนำเงินกู้อื่นไปใช้ไม่ตรงวัตถุประสงค์ หรือนำไปใช้ในกิจกรรมที่ไม่ก่อให้เกิดผลผลิต นอกจากนี้ในส่วนของธุรกิจการซื้อหรือการจัดหาสินค้ามาจำหน่าย ธุรกิจการขายหรือการรวบรวมผลผลิตของสหกรณ์ ยังไม่สามารถแก้ไขปัญหาด้านการตลาดผลผลิตเกษตรให้แก่สมาชิกได้ สมาชิกยังต้องประสบปัญหาภาวะราคาผลผลิตตกต่ำ และไม่สามารถหาตลาดรองรับผลผลิตที่เก็บเกี่ยวได้ (สุนี ศรีสมนึก, 2544)

สหกรณ์ในภาคการเกษตร ควรมีวัตถุประสงค์หลักในด้านการรวมกันซื้อรวมกันขาย มากกว่าธุรกิจสินเชื่อ ซึ่งที่ผ่านมาสหกรณ์ส่วนใหญ่ เน้นในด้านธุรกิจสินเชื่อมาก แต่การดำเนินธุรกิจสินเชื่อดังกล่าวไม่ได้เป็นการช่วยเหลือสมาชิกอย่างแท้จริง และยังเป็นแนวคิดที่ไม่สอดคล้องกับอุดมการณ์และหลักการของสหกรณ์ ในอันที่จะสร้างพลังต่อรองให้แก่สมาชิก และยังไม่เป็นการส่งเสริมให้สมาชิกสะสมเงินออม สหกรณ์ภาคการเกษตรจึงควรปรับลดธุรกิจในด้านสินเชื่อลง โดยเฉพาะการกู้เงินเพื่อมาให้สมาชิกกู้ต่อ ควรเปลี่ยนให้สถาบันการเงิน เช่น ธ.ก.ส. เป็นผู้ให้สินเชื่อแก่สมาชิกโดย สหกรณ์เป็นผู้ค้ำประกัน นอกจากนี้สหกรณ์ภาคการเกษตรควรสร้างเครือข่ายเชื่อมโยงการค้าดำเนินธุรกิจ และการพัฒนาระหว่างสหกรณ์ในภาคการเกษตรด้วยกันในรูปแบบพหุภาคี เพื่อสร้างกระบวนการเรียนรู้ร่วมกัน สร้างอำนาจต่อรองทางการตลาด และช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ทั้งด้านการผลิตและเงินทุน รวมทั้งภาครัฐควรให้การสนับสนุนให้สหกรณ์เป็นผู้แทนจำหน่ายผลผลิตของเกษตรกรทั้งภายในและระหว่างประเทศ ต้องมีระบบข้อมูลด้านการตลาดที่ทันสมัยสำหรับให้บริการแก่สหกรณ์ สนับสนุนการแปรรูปผลผลิตการเกษตรเพื่อเพิ่มมูลค่าและการเก็บรักษา และส่งเสริมให้มีมาตรฐานของคุณภาพผลิตภัณฑ์ของสหกรณ์ และสร้างเครือข่ายการตลาดระหว่างสหกรณ์เพื่อลดการแข่งขันกันเอง ทำให้สหกรณ์การเกษตรเป็นองค์กรที่เข้มแข็งในการดำเนินธุรกิจการเกษตรที่มีคุณภาพ สามารถแก้ไขปัญหาด้านการตลาด สินค้าทางการเกษตรของสมาชิกสหกรณ์ สามารถยกระดับราคา ผลผลิตให้สูงขึ้นและทำให้สมาชิกสหกรณ์มีรายได้เพิ่มขึ้นอีกด้วย (บุญมี จันทรวงศ์, 2544)

ดังนั้น ในการศึกษาที่มุ่งศึกษาถึงบทบาทในการดำเนินงาน ของสหกรณ์การเกษตร จังหวัดตาก ว่าสามารถตอบสนองความต้องการของสมาชิกได้มากน้อยเพียงใด และในการดำเนินงานของสหกรณ์ มีข้อจำกัดและปัญหาอุปสรรคอย่างไร เพื่อจะได้ใช้เป็นแนวทางในการ พัฒนาการดำเนินงานให้สอดคล้องกับความต้องการของสมาชิก และพัฒนาขีดความสามารถของ สหกรณ์การเกษตรเพื่อให้เกิดประโยชน์โดยรวมแก่สมาชิกต่อไป

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

การศึกษาเรื่อง บทบาท ข้อจำกัด ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของสหกรณ์ การเกษตร จังหวัดตาก มีวัตถุประสงค์การศึกษา ดังนี้

1.2.1 เพื่อศึกษาบทบาทการดำเนินงานของสหกรณ์การเกษตรจังหวัดตาก

1.2.2 เพื่อศึกษาบทบาทการดำเนินงานของสหกรณ์การเกษตรจังหวัดตาก ในการ ตอบสนองความต้องการของสมาชิก

1.2.3 เพื่อศึกษาความพึงพอใจของสมาชิก ต่อบทบาทการดำเนินงานของสหกรณ์ การเกษตรจังหวัดตาก

1.2.4 เพื่อศึกษาข้อจำกัด ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของสหกรณ์การเกษตร จังหวัดตาก

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการศึกษา

การศึกษานี้ ทำให้ทราบถึงบทบาทการดำเนินงานของ สหกรณ์การเกษตรจังหวัดตาก ในการสนองตอบความต้องการของสมาชิก รวมถึงข้อจำกัดและปัญหาอุปสรรคในการดำเนินงาน เพื่อใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาขีดความสามารถของสหกรณ์การเกษตร ให้เกิดประโยชน์โดยรวม แก่สมาชิก

1.4 ขอบเขตของการศึกษา

การศึกษานี้ มุ่งศึกษาเฉพาะสหกรณ์การเกษตรระดับอำเภอ ของจังหวัดตาก จำนวน 8 อำเภอได้แก่อำเภอเมืองตาก บ้านตาก สามเงา แม่สอด พบพระ แม่ระมาด ท่าสองยางและอุ้มผาง โดยศึกษาข้อมูลจากฝ่ายบริหารจัดการของสหกรณ์และจากสมาชิกสหกรณ์ ในบทบาทการดำเนินงานของสหกรณ์ โดยวิเคราะห์ความพึงพอใจต่อบทบาทการดำเนินงานด้านต่างๆ ของสหกรณ์ ในการตอบสนองความต้องการของสมาชิก รวมถึงข้อจำกัด ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน ของสหกรณ์

1.5 นิยามศัพท์

สหกรณ์การเกษตร หมายถึงสหกรณ์ที่จัดตั้งขึ้นในหมู่สมาชิกที่ประกอบอาชีพเกษตรกรรม โดยมีการดำเนินงานที่แตกต่างกันไปตามสภาพท้องถิ่น และลักษณะการประกอบอาชีพ ทั้งนี้ เพื่อช่วยให้สมาชิกดำเนินกิจการร่วมกันและช่วยเหลือซึ่งกันและกัน อันจะทำให้เกิดประโยชน์แก่สมาชิก ทั้งทางเศรษฐกิจและสังคม รวมทั้งการให้บริการต่างๆ แก่สมาชิก ได้แก่ การให้เงินกู้ การรับฝากเงิน การรวบรวมผลิตผลการเกษตร และผลิตภัณฑ์ของสมาชิกมาจัดการขายหรือแปรรูป ออกขาย การจัดหาวัสดุการเกษตรและเครื่องอุปโภคบริโภคมาจำหน่าย การจัดระบบส่งน้ำ ระบายน้ำ การใช้น้ำ การส่งเสริมเผยแพร่วิชาการการเกษตร และอุตสาหกรรมในครัวเรือนและการให้บริการอื่นๆ แก่สมาชิก

สมาชิกสหกรณ์ หมายถึงสมาชิกของสหกรณ์ที่ได้ชำระค่าหุ้นตามข้อบังคับของสหกรณ์จำกัดแล้ว และหมายรวมถึงสมาชิกแรกตั้งสหกรณ์ด้วย

บทบาทด้านการตลาด หมายถึงภาระหน้าที่ที่ควรปฏิบัติหรือการกระทำตามบทบาทเฉพาะของสหกรณ์การเกษตร ซึ่งในที่นี้ บทบาทด้านการตลาด หมายถึง ธุรกิจการซื้อและธุรกิจการขาย

การจัดหาสินค้ามาจำหน่าย หมายถึงธุรกิจที่สหกรณ์จัดหาหรือจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์การเกษตร ตลอดจนสินค้าอุปโภคบริโภคที่จำเป็นเพื่อนำมาจำหน่ายให้แก่สมาชิก

การรวบรวมผลผลิต หมายถึงธุรกิจที่เกิดขึ้นจากการที่สหกรณ์ทำการรวบรวมผลผลิตและผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรของสมาชิกลำมาขายหรือแปรรูปเป็นสินค้าสำเร็จรูป เพื่อขายต่อให้ได้ราคาดี ทั้งนี้ธุรกิจรวบรวมผลผลิต ยังหมายรวมถึงการขายผลผลิตที่ได้จากการแปรรูปอีกด้วย

SWOT Analysis เป็นเทคนิคในการวิเคราะห์สถานภาพขององค์กร หรือหน่วยงานเพื่อกำหนดแผนกลยุทธ์ (Strategic planning) ประเด็นวิเคราะห์ประกอบด้วยจุดแข็ง(Strength) จุดอ่อน (Weakness) โอกาส (Opportunity) และข้อจำกัด (Threat)