บทที่ 5

บทสรุปและข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่อง บทบาท ข้อจำกัด ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของสหกรณ์การเกษตร จังหวัดตาก ครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาบทบาทการดำเนินงานของสหกรณ์การเกษตร จังหวัดตาก ในการตอบสนองความต้องการของสมาชิก ความพึงพอใจของสมาชิกต่อบทบาทการดำเนินงาน รวมถึงข้อจำกัด ปัญหา และอุปสรรคในการดำเนินงานของสหกรณ์การเกษตร จังหวัดตาก โดยทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่างที่เป็นเกษตรกร จำนวน 375 คน และเป็นผู้จัดการสหกรณ์ จำนวน 8 คน แล้วจึงนำมาข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ข้อมูลหาค่าสถิติโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS for Windows เพื่อหาค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และค่าไคสแควร์ ตลอดจนนำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส ข้อจำกัด และปัญหาอุปสรรคในการดำเนินงานสหกรณ์ ซึ่งสามารถสรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะได้ดังนี้

5.1 สรุปผลการศึกษา

5.1.1 ผลการศึกษาลักษณะทั่วไปของสมาชิกและผู้จัดการสหกรณ์

ลักษณะทั่วไปของสมาชิกสหกรณ์ร้อยละ 62.9 เป็นเพศชาย มีอายุระหว่าง 31-40 ปี คิดเป็นร้อยละ 35.7 ส่วนใหญ่ร้อยละ 75.2 จบการศึกษาระดับชั้น ป.1 - ป.6 ประกอบอาชีพทำนาเป็นอาชีพหลัก คิดเป็นร้อยละ 38.9 และมีรายได้เฉลี่ยต่อปี ระหว่าง 10,001 - 30,000 บาทคิดเป็นร้อยละ 55.0 มีจำนวนพื้นที่ถือครองที่ดินระหว่าง 21 - 30 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 21.9 มีระยะเวลาในการเป็นสมาชิกสหกรณ์ระหว่าง 1 - 5 ปี ร้อยละ 54.4

ลักษณะทั่วไปของผู้จัดการสหกรณ์ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงและชาย ในสัดส่วนที่เท่ากันร้อยละ 50.0 ส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 31-40 ปี ผู้จัดการสหกรณ์ส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับปริญญาตรี ร้อยละ 75.0 และปฏิบัติหน้าที่ในตำแหน่งผู้จัดการสหกรณ์ 1-5 ปี และ 6-10 ปี ในสัดส่วนที่เท่ากัน ร้อยละ 32.5

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

5.1.2 ผลการศึกษาบทบาทการดำเนินงานของสหกรณ์การเกษตรจังหวัดตาก

ผลการศึกษาบทบาทการดำเนินงานของสหกรณ์การเกษตรจังหวัดตาก โดยใช้เทคนิค SWOT Analysis พบว่า การดำเนินงานของสหกรณ์การเกษตรจังหวัดตากมีจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส ข้อจำกัด ปัญหาและอุปสรรค ดังนี้

จุดแข็งของสหกรณ์การเกษตรจังหวัดตาก พบว่า ประการที่หนึ่ง สหกรณ์การเกษตรจังหวัดตากมีการดำเนินงานในรูปแบบอเนกประสงค์ ให้บริการสมาชิกได้หลายด้าน ได้แก่ ธุรกิจเกี่ยวกับการเงิน ทั้งการให้เงินกู้และการรับฝากเงินจากสมาชิก ธุรกิจการซื้อหรือการจัดหาสินค้ามาจำหน่ายให้สมาชิก ธุรกิจการขายหรือการรวบรวมผลผลิตของสมาชิกออกจำหน่าย การส่งเสริมการเกษตร ในการให้คำแนะนำดูแลการเพาะปลูกของสมาชิก และการให้การศึกษาอบรม ธุรกิจหลักของสหกรณ์ที่มีปริมาณธุรกิจสูงสุดคือธุรกิจเกี่ยวกับการเงิน มีมูลค่า 189.7 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 71.3 ซึ่งในจำนวนนี้เป็นธุรกิจสินเชื่อในการให้สมาชิกกู้เงิน มูลค่า 95.1 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 35.8 และธุรกิจออมทรัพย์ ในการรับฝากเงินจากสมาชิก มูลค่า 94.6 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 35.5 รองลงมาคือธุรกิจการขาย ในการรวบรวมผลผลิตของสมาชิก มูลค่า 44.8 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 16.8 และธุรกิจการซื้อ ในการจัดหาสินค้ามาจำหน่าย มูลค่า 31.6 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 11.9 ประการที่สอง การดำเนินงานของสหกรณ์สามารถตอบสนองความต้องการของสมาชิกได้เป็นอย่างดี สมาชิกใช้บริการด้านต่างๆ อยู่ในเกณฑ์สูงเช่น ธุรกิจสินเชื่อ สมาชิกร้อยละ 94.9 เคยรับบริการเงินกู้ของสหกรณ์ โดยร้อยละ 31.2 กู้ยืมเงินระหว่าง 10,001-30,000 บาท วัตถุประสงค์ในการกู้เงินใช้เพื่อการผลิตร้อยละ 74.7 สมาชิกร้อยละ 64.3 มีการชำระเงินกู้ทั้งหมดตามกำหนดเวลา ธุรกิจออมทรัพย์ สมาชิกส่วนใหญ่ร้อยละ 94.7 ฝากเงินกับสหกรณ์ สมาชิกร้อยละ 46.7 ใช้บริการด้านเงินฝากกับสหกรณ์เพราะสหกรณ์ให้ดอกเบี้ยสูง ธุรกิจการซื้อ สมาชิกส่วนใหญ่ ร้อยละ 78.1 ใช้บริการธุรกิจการซื้อ โดยซื้อสินค้าประเภทวัสดุอุปกรณ์การเกษตรเพียงอย่างเดียวมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 84.3 สมาชิกที่เคยใช้บริการธุรกิจการซื้อกับสหกรณ์ ส่วนใหญ่ร้อยละ 32.8 ระบุเหตุผลที่ซื้อสินค้าจากสหกรณ์เพราะสามารถซื้อเชื่อได้ ธุรกิจการขายพบว่า สมาชิกร้อยละ 36.3 ขายผลผลิตผ่านสหกรณ์ โดยผลผลิตที่สมาชิกขายผ่านสหกรณ์มากที่สุดได้แก่ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ คิดเป็น ร้อยละ 32.4 รองลงมาได้แก่ ข้าว ถั่วเขียว ถั่วเหลือง คิดเป็นร้อยละ 27.9 23.5 และ 16.2 ตามลำดับ ด้านการส่งเสริมการเกษตร สมาชิกส่วนใหญ่ร้อยละ 87.2 เคยได้รับบริการข้อมูลข่าวสารการส่งเสริมการเกษตรจากสหกรณ์ ผ่านทางคณะกรรมการดำเนินการ/ฝ่ายจัดการมากที่สุด ด้านการศึกษาอบรม สมาชิกร้อยละ 45.1 ได้รับการฝึกอบรมผ่านสหกรณ์ โดยสมาชิกจะได้รับความรู้ด้านหลักการสหกรณ์ จากเจ้าหน้าที่ส่งเสริมสหกรณ์มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 59.7

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

จุดแข็งประการที่สาม จากการที่สหกรณ์มีบทบาทการดำเนินงานหลายด้าน และการดำเนินงานของสหกรณ์สามารถตอบสนองความต้องการของสมาชิก ทำให้สมาชิกมีการใช้บริการด้านต่างๆ ของสหกรณ์ในอัตราที่สูง ดังที่ได้กล่าวมาแล้วส่งผลให้การดำเนินงานของสหกรณ์ในปี 2546 พบว่าสหกรณ์การเกษตรจังหวัดตากมีผลกำไรโดยรวมจากการดำเนินงาน 5,082,075.7 บาท โดยสหกรณ์การเกษตรบ้านตาก จำกัด มีผลกำไรมากที่สุด 3,989,477.7 บาท รองลงมาได้แก่สหกรณ์การเกษตรพบพระ จำกัด มีกำไร 327,328.7 บาท สหกรณ์การเกษตรเมืองตาก จำกัด มีกำไร302,414.2 บาท และสหกรณ์การเกษตรท่าสองยาง จำกัด มีผลกำไรน้อยที่สุด 10,058.5 บาท

จุดอ่อนของสหกรณ์การเกษตรจังหวัดตาก ประการที่หนึ่ง ด้านสมาชิก จากการศึกษาพบว่าสมาชิกร้อยละ 58.4 สมัครเป็นสมาชิกสหกรณ์เนื่องจากต้องการใช้บริการของสหกรณ์และการถูกชักชวนจากคนรู้จักเป็นสำคัญ ทำให้สมาชิกมุ่งเน้นที่จะได้รับประโยชน์จากการใช้บริการของสหกรณ์ จนละเลยการมีส่วนร่วมกับสหกรณ์ในด้านอื่นๆ ที่ไม่ทำให้สมาชิกได้ผลประโยชน์ในทางธุรกิจ เช่นการส่งเสริมการเกษตรและการศึกษาอบรม นอกจากนี้ยังอาจทำให้สมาชิกขาดความรู้สึกในการเป็นเจ้าของสหกรณ์ ไม่สนใจในการติดตามหรือตรวจสอบผลการดำเนินงานของสหกรณ์ ประการที่สอง การดำเนินงานของสหกรณ์มีจุดอ่อนแต่ละด้านดังนี้ ธุรกิจสินเชื่อ สมาชิกได้รับวงเงินกู้ที่ต่ำ เนื่องจากมีรายได้ต่ำและมีหลักประกันเงินกู้น้อย ทำให้เงินกู้ที่ได้รับไม่สามารถนำไปปรับปรุงการผลิตได้มากนัก สมาชิกร้อยละ 62.84 ต้องไปกู้ยืมเงินจากแหล่งอื่นเพิ่มเติม ซึ่งส่วนใหญ่เป็นเงินกู้นอกระบบ มีอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่สูงกว่าสหกรณ์ ธุรกิจการซื้อสินค้าที่สหกรณ์นำมาจำหน่ายให้สมาชิกนั้น ยังมีปริมาณและชนิดของสินค้าที่ไม่หลากหลายและเพียงพอกับความต้องการของสมาชิก ดังนั้นนอกจากการซื้อสินค้าจากสหกรณ์แล้ว สมาชิกจึงต้องซื้อสินค้าจากแหล่งอื่นเพิ่มเติม โดยสมาชิกส่วนใหญ่ ร้อยละ 78.1 ซื้อสินค้าจากร้านค้าในหมู่บ้าน ธุรกิจการขาย สหกรณ์การเกษตรจังหวัดตาก ยังดำเนินธุรกิจการขายน้อยมาก และบางสหกรณ์ก็ไม่ได้ดำเนินธุรกิจการขายหรือดำเนินการแบบไม่ต่อเนื่อง ดังจะเห็นได้จากผลการศึกษาถึงสาเหตุที่สมาชิกขายผลผลิตให้แหล่งอื่นนอกเหนือจากสหกรณ์พบว่า ส่วนใหญ่มีสาเหตุมาจากสหกรณ์ไม่รับซื้อ คิดเป็นร้อยละ 68.9 นอกจากนี้สหกรณ์ยังมีข้อจำกัดในเรื่องการรับซื้อผลผลิตที่มักจะรับซื้อผลผลิตจำกัดอยู่เพียงไม่กี่ประเภท โดยส่วนใหญ่จะรับซื้อเฉพาะพืชเศรษฐกิจหลัก เช่น ข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ถั่วเขียว และถั่วเหลือง ในขณะที่สมาชิกยังมีผลผลิตทางการเกษตรอีกหลายชนิด เช่น พืชผัก ลำไย เป็นต้น ทำให้สมาชิกร้อยละ 50.4 ต้องนำผลผลิตไปขายด้วยตนเอง ด้านการส่งเสริมการเกษตร จากการศึกษาพบว่าทุกสหกรณ์ไม่มีพนักงานเจ้าหน้าที่ที่มีความรู้ความชำนาญเฉพาะด้าน เช่น เจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตร ดังนั้น ในการส่งเสริมการเกษตรของสหกรณ์ จึงเน้นไปทางด้านการให้ข่าวสารข้อมูล มากกว่าการจัดเจ้าหน้าที่ออกไปแนะนำส่งเสริมการ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

เพาะปลูก ให้แก่สมาชิก ด้านการศึกษาอบรม พบว่าสหกรณ์ดำเนินงานด้านการศึกษาอบรมน้อยมาก ส่วนใหญ่จัดฝึกอบรมเพียง 1-2 ครั้งต่อปีเท่านั้น และบางสหกรณ์ก็ไม่ได้จัดฝึกอบรมแก่สมาชิกเลย สมาชิกส่วนใหญ่ร้อยละ 54.9 ไม่เคยได้รับการฝึกอบรมจากสหกรณ์ แต่จะได้รับความรู้เรื่องหลักการสหกรณ์จากการเข้าร่วมประชุมกลุ่มมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 84.0 นอกจากจุดอ่อนด้านสมาชิกและการดำเนินงานของสหกรณ์ดังที่ได้กล่าวมาแล้ว จุดอ่อนประการที่สาม ในด้านการบริหารจัดการพบว่า การบริหารงานของสหกรณ์ยังมีขั้นตอนปฏิบัติที่ล่าช้า ไม่ทันเหตุการณ์และไม่คล่องตัวเมื่อเทียบกับธุรกิจเอกชน การขาดข้อมูลข่าวสารเพื่อประกอบการตัดสินใจ และจำนวนพนักงานไม่สอดคล้องกับการขยายตัวของสมาชิกและปริมาณธุรกิจที่เพิ่มขึ้น

โอกาสของสหกรณ์การเกษตรจังหวัดตาก ประการที่หนึ่ง ในรัฐธรรมนูญแห่งราชอาณาจักรไทย (ฉบับปัจจุบัน) มาตรา 85 บัญญัติว่ารัฐต้องส่งเสริม สนับสนุนและคุ้มครองระบบสหกรณ์ ทำให้สหกรณ์ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐหลายๆ หน่วยงาน ทั้งในเรื่องงบประมาณ การดูแลและตรวจสอบการดำเนินงาน ประการที่สอง ได้แก่ การมีกฎหมายสหกรณ์เป็นเครื่องมือสำคัญ ในการพัฒนาขบวนการสหกรณ์ทั้งด้านโครงสร้างและกระบวนการดำเนินงานของสหกรณ์ และมีการปรับปรุงกฎหมายให้สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงและเอื้อต่อการดำเนินงานของสหกรณ์ให้มีความคล่องตัวขึ้น ประการที่สาม สหกรณ์มีแหล่งเงินทุนสนับสนุนที่สามารถกู้ยืมได้จากภายนอก นอกเหนือจากการระดมทุนภายในสหกรณ์ ได้แก่ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร กรมส่งเสริมสหกรณ์ กองทุนพัฒนาสหกรณ์ ชุมนุมสหกรณ์และธนาคารพาณิชย์ เป็นต้น

5.1.3 ความพึงพอใจของสมาชิกที่มีต่อบทบาทการดำเนินงานของสหกรณ์

ด้านธุรกิจสินเชื่อ สมาชิกมีความพึงพอใจอยู่ในระดับปานกลาง ที่ค่าเฉลี่ย 2.16 โดยสมาชิกมีความพึงพอใจในวงเงินกู้ที่สหกรณ์ให้แก่สมาชิกมากที่สุด รองลงมาได้แก่ระยะเวลาในการชำระหนี้และอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ ด้านธุรกิจการซื้อ สมาชิกมีความพึงพอใจอยู่ในระดับปานกลาง ที่ค่าเฉลี่ย 2.29 โดยสมาชิกเห็นว่าสินค้าที่สหกรณ์นำมาจำหน่ายมีคุณภาพดี และประเภทของสินค้าที่สหกรณ์นำมาจำหน่าย สอดคล้องกับความต้องการของสมาชิก แต่ชนิดและปริมาณของสินค้ามีให้เลือกซื้อน้อย ด้านธุรกิจการขาย สมาชิกมีความพึงพอใจอยู่ในระดับปานกลาง ที่ค่าเฉลี่ย 1.90 แม้ว่าสหกรณ์จะยังดำเนินธุรกิจด้านนี้ไม่มากนัก แต่สมาชิกก็มีความพึงพอใจในส่วนของราคา ประเภทและขั้นตอนการรับซื้อผลผลิตของ สหกรณ์ในระดับปานกลาง ด้านธุรกิจการรับฝากเงิน สมาชิกมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก ที่ค่าเฉลี่ย 2.40 ในส่วนของอัตราดอกเบี้ยที่สหกรณ์จ่ายให้สมาชิก ด้านการส่งเสริมการเกษตร สมาชิกมีความพึงพอใจอยู่ในระดับปานกลาง

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ที่ค่าเฉลี่ย 1.95 โดยให้ความพึงพอใจในการให้บริการข้อมูลข่าวสารการเกษตร ของสหกรณ์ในระดับมาก รองลงมาได้แก่การให้คำแนะนำความรู้ด้านการปลูกพืชและเลี้ยงสัตว์ ด้านการศึกษาอบรม สมาชิกมีความพึงพอใจอยู่ในระดับปานกลาง ที่ค่าเฉลี่ย 1.86 โดยสมาชิกมีความพอใจปานกลางต่อความรู้ที่ได้รับจากสหกรณ์ การให้บริการศึกษาอบรมหลักการสหกรณ์ และการส่งเสริมอาชีพของ สหกรณ์ ด้านลักษณะอื่น ๆ โดยภาพรวม สมาชิกมีความพึงพอใจอยู่ในระดับปานกลาง ที่ค่าเฉลี่ย 2.20 ในส่วนของนโยบายการดำเนินงาน ความยุติธรรม การตอบสนองความต้องการของสมาชิก การแก้ปัญหาทางเศรษฐกิจให้สมาชิก การดำเนินงานของคณะกรรมการและฝ่ายจัดการ ส่วนเรื่องที่สมาชิกมีความพึงพอใจมากได้แก่การให้บริการอำนวยความสะดวกของเจ้าหน้าที่สหกรณ์

5.1.4 ความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะทั่วไปของสมาชิกสหกรณ์กับบทบาทด้านต่างๆ ของสหกรณ์

ผลการศึกษาพบว่าอาชีพและรายได้ของสมาชิก มีความสัมพันธ์กับการซื้อสินค้าจากสหกรณ์ การขายผลผลิตผ่านสหกรณ์ และการฝึกอบรมผ่านสหกรณ์ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 นั่นคือ ความแตกต่างของอาชีพและรายได้ของสมาชิกจะมีผลต่อการซื้อสินค้า ขายผลผลิตและการฝึกอบรม ดังนั้น สมาชิกที่มีอาชีพและรายได้ต่างกันจะซื้อสินค้าจากสหกรณ์ ขายผลผลิตผ่านสหกรณ์และได้รับการฝึกอบรมจากสหกรณ์ต่างกันด้วย

5.1.5 ข้อจำกัด ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของสหกรณ์การเกษตรจังหวัดตาก

ข้อจำกัด ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน ประการที่หนึ่ง ได้แก่ ความสามารถในการชำระหนี้ของสมาชิกขึ้นอยู่กับรายได้จากการเกษตร หากสมาชิกประสบปัญหาผลผลิตเสียหายหรือราคาตกต่ำจะส่งผลต่อการชำระคืนเงินกู้ของสมาชิก อาจทำให้สมาชิกไม่สามารถชำระหนี้ได้ตามกำหนดหรือไม่สามารถชำระหนี้ได้ ดังผลการศึกษาที่พบว่าสมาชิกที่ชำระหนี้ได้บางส่วนและไม่สามารถชำระหนี้ได้ ร้อยละ 91.3 ระบุว่ามีสาเหตุมาจากผลผลิตเสียหายหรือราคาตกต่ำ ส่วนการใช้เงินกู้ผิดวัตถุประสงค์มีเพียงร้อยละ 8.7 ประการที่สอง การดำเนินงานด้านต่างๆ ของสหกรณ์การเกษตรมีคู่แข่งขันที่ให้บริการด้านเดียวกันกับสหกรณ์ เช่น ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร(ธ.ก.ส.) ธนาคารพาณิชย์ ในการให้บริการด้านการเงิน ส่วนด้านการจัดหาสินค้าและการรวบรวมผลผลิตจากเกษตรกร มีสหกรณ์การเกษตรเพื่อการตลาดลูกค้า ธ.ก.ส. ให้บริการในลักษณะเดียวกัน เป็นต้น ทำให้สหกรณ์ต้องปรับตัวและปรับการดำเนินงานให้สามารถแข่งขันได้ในเชิงธุรกิจ ประการที่สาม ถึงแม้ว่าสหกรณ์จะได้รับการ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

สนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องหลายหน่วยงาน แต่ปัญหาที่พบคือการไม่ประสานความร่วมมือกันในการที่จะพัฒนาสหกรณ์ทั้งระบบของหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ในบางครั้งเกิดการทำงานที่ซ้ำซ้อน การให้การส่งเสริมมุ่งเน้นนโยบายจากหน่วยงานต้นสังกัดและมีการชี้นำในการบริหารจัดการของสหกรณ์ ประการที่สี่ สหกรณ์การเกษตรของจังหวัดตากยังขาดการเชื่อมโยงหรือการสร้างเครือข่ายในรูปขบวนการสหกรณ์ ดำเนินการในลักษณะต่างคนต่างทำ ทำให้สหกรณ์การเกษตรยังไม่เข้มแข็ง ขาดอำนาจต่อรองและไม่สามารถเป็นผู้นำด้านการตลาดให้กับสมาชิกได้อย่างแท้จริง ประการที่ห้า จากการที่สหกรณ์การเกษตรสหกรณ์เป็นหน่วยงานระดับอำเภอ มีอาณาเขตในการดำเนินงานครอบคลุมทั้งอำเภอ สถานที่ตั้งของสำนักงานสหกรณ์การเกษตร จึงมักตั้งอยู่ในตัวอำเภอหรือในเขตชุมชน ในขณะที่ที่อยู่สมาชิกส่วนใหญ่กระจายอยู่ตามพื้นที่ห่างไกล โดยเฉพาะสภาพพื้นที่ของจังหวัดตาก ในเขตอำเภอแม่สอด พบพระ แม่ระมาด ท่าสองยางและอุ้มผาง มีสภาพพื้นที่เป็นภูเขา ระยะทางระหว่างหมู่บ้านกับตัวอำเภอค่อนข้างห่างไกล การติดต่อและการรับบริการจากสหกรณ์ค่อนข้างลำบาก จึงเป็นข้อจำกัดที่ทำให้สมาชิกไม่สะดวกในการใช้บริการจากสหกรณ์ ดังจะเห็นได้จากการใช้บริการด้านการซื้อ เมื่อสอบถามสมาชิกถึงเหตุผลที่สมาชิกซื้อสินค้าจากแหล่งอื่นนอกเหนือจากสหกรณ์ พบว่าสมาชิกจะซื้อสินค้าจากร้านค้าในหมู่บ้านเพราะสะดวกในการเดินทางมากกว่าที่จะต้องเสียค่าใช้จ่าย และเสียเวลาในการเดินทางเข้ามาซื้อสินค้าจากสหกรณ์

5.2 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายที่ได้จากการศึกษา

ผลที่ได้จากการศึกษาบทบาท ข้อจำกัด ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของสหกรณ์การเกษตร จังหวัดตาก มีข้อเสนอแนะ ดังต่อไปนี้

5.2.1 ข้อเสนอแนะที่ได้จากการศึกษา

ประการแรก เนื่องจากสมาชิกสหกรณ์เข้าเป็นสมาชิก โดยมีเป้าหมายต้องการใช้บริการของสหกรณ์มากกว่าเห็นความสำคัญของกระบวนการสหกรณ์ สมาชิกส่วนใหญ่ไม่เคยได้รับการศึกษาอบรมเรื่องหลักการสหกรณ์ จะได้รับความรู้จากการเข้าร่วมประชุมซึ่งจัดปีละ 1-2 ครั้งเท่านั้น ดังนั้น สหกรณ์ควรปลูกฝังแนวความคิดที่ถูกต้องของสหกรณ์แก่สมาชิกทั้งในรูปแบบของการศึกษาอบรม ประชุมชี้แจงอย่างต่อเนื่อง และครอบคลุม เปิดโอกาสให้สมาชิกทุกคนได้รับความรู้และเข้าร่วมอบรม เมื่อสมาชิกมีความรู้ความเข้าใจในหลักการสหกรณ์มากขึ้น จะเกิดความรู้สึกในการเป็นเจ้าของ และมีส่วนร่วมในการติดตาม ตรวจสอบการดำเนินงานของสหกรณ์มากขึ้น

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ประการที่สอง ในส่วนของการดำเนินธุรกิจด้านต่างๆ สหกรณ์ควรปรับบทบาทและให้ความสำคัญในการดำเนินงานด้านธุรกิจการซื้อและการขายให้มากขึ้น เพื่อให้สามารถแก้ไขปัญหาที่แท้จริงของสมาชิกที่เป็นเกษตรกร ทำให้สมาชิกประหยัดค่าใช้จ่าย มีรายได้เพิ่มจากการขายผลผลิตและไม่ถูกเอารัดเอาเปรียบจากพ่อค้าคนกลาง ซึ่งจะส่งผลให้สมาชิกมีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น โดยในธุรกิจการซื้อ สหกรณ์ต้องจัดหาสินค้าให้มีชนิดและปริมาณที่เพียงพอกับความต้องการ โดยจำหน่ายในราคาที่ถูกกว่าร้านค้าทั่วไป ขยายธุรกิจการซื้อให้บริการสมาชิกได้อย่างทั่วถึง เช่นอาจนำสินค้าไปวางจำหน่าย ณ ที่ตั้งของกลุ่ม เพื่อให้สมาชิกมีความสะดวกในการซื้อ ในส่วนของธุรกิจการขาย สหกรณ์ควรเพิ่มการรับซื้อผลผลิตชนิดอื่นๆ ของสมาชิก ส่วนปัญหาของสหกรณ์ในเรื่องเงินทุนหมุนเวียนในการรับซื้อผลผลิต ปัญหาเรื่องสถานที่เก็บรักษา สินค้าและเจ้าหน้าที่สหกรณ์ยังไม่มีความชำนาญด้านการตลาด ภาครัฐควรหาแหล่งเงินทุนดอกเบี้ยต่ำให้สหกรณ์ได้กู้ยืม ขณะเดียวกัน สหกรณ์ก็ต้องพยายามระดมทุนจากภายใน โดยสร้างแรงจูงใจเช่นเพิ่มอัตราดอกเบี้ยเงินฝาก เพื่อให้สมาชิกฝากเงินกับสหกรณ์ให้มากขึ้น หรือนำเงินปันผล/เฉลี่ยคืนมาสมทบเป็นหุ้นแทนการจ่ายเงินให้สมาชิก

ประการที่สาม สหกรณ์ต้องสร้างเครือข่ายหรือพันธมิตร เพื่อเชื่อมโยงการดำเนินธุรกิจให้ครบวงจรระหว่างสหกรณ์การเกษตรในระดับอำเภอ เช่นสหกรณ์การเกษตรที่มีความต้องการเงินทุนในการดำเนินงานจำนวนมากเพื่อให้บริการด้านเงินกู้แก่สมาชิก และใช้เป็นเงินทุนในการรวบรวมผลผลิตของสมาชิกนั้น อาจใช้วิธีการกู้ยืมเงินจากสหกรณ์ออมทรัพย์ ขณะเดียวกันสหกรณ์ออมทรัพย์และสหกรณ์ร้านค้า อาจรับซื้อผลผลิตจากสหกรณ์การเกษตรมาจำหน่ายแก่สมาชิก เมื่อดำเนินการเชื่อมโยงได้ดังนี้แล้ว จะเป็นการเสริมสร้างความเข้มแข็งให้ระบบสหกรณ์ทั้งสหกรณ์ประเภทเดียวกัน หรือต่างประเภท และพัฒนาการเชื่อมโยงสู่ระดับภาคหรือประเทศ นอกจากนี้ในด้านการตลาดภาครัฐต้องสนับสนุนให้ สหกรณ์เป็นผู้แทนจำหน่ายผลผลิตของเกษตรกรทั้งภายในและระหว่างประเทศ

ประการที่สี่ ปัจจัยส่วนหนึ่งที่มีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของสหกรณ์ได้แก่การดำเนินงานของฝ่ายบริหารจัดการ ดังนั้นควรมีการพัฒนาศักยภาพของบุคลากรฝ่ายบริหารจัดการให้มีความเป็นมืออาชีพและมีทักษะในการบริหารจัดการเชิงธุรกิจ โดยดำเนินการอย่างเป็นระบบ สร้างขวัญและกำลังใจในการทำงาน จัดจ้างบุคลากรให้มีสัดส่วนที่เหมาะสมต่อจำนวนสมาชิก มี เจ้าหน้าที่ที่มีความรู้ ความชำนาญเฉพาะด้านทั้งการส่งเสริมการเกษตรและฝ่ายการตลาด

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

5.2.2 ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป

เนื่องจาก ข้อจำกัด ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของสหกรณ์การเกษตร เป็นปัญหาที่สะสมมานานและยังไม่ได้รับการแก้ไข ดังนั้นในการศึกษาครั้งต่อไป ควรเป็นการศึกษาต่อเนื่องที่มีการนำเอาข้อจำกัดปัญหาอุปสรรคของสหกรณ์ ไปกำหนดกลยุทธและยุทธศาสตร์ในการพัฒนาสหกรณ์การเกษตรจังหวัดตากต่อไป

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved