

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การวิเคราะห์การดำเนินงานของสหกรณ์การเกษตรทำตอน จำกัด ผู้ศึกษาใช้แนวคิด ทฤษฎี เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ในหัวข้อต่าง ๆ ตามลำดับดังนี้

แนวคิด ทฤษฎี

การวิเคราะห์การดำเนินงานมีแนวคิดและทฤษฎี ที่เกี่ยวข้องประกอบไปด้วย

1. การวิเคราะห์หน้าที่ทางธุรกิจ (Business Function Analysis)
2. การวิเคราะห์ SWOT (SWOT Analysis)
3. การดำเนินงานในรูปแบบสหกรณ์ (Co-operation)

1. การวิเคราะห์หน้าที่ทางธุรกิจ (Business Functional Analysis)

เป็นการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน ตามสายงานต่าง ๆ ได้แก่ การตลาด การเงิน การผลิตและการดำเนินการ การบริหารทรัพยากรบุคคล การวิจัยและพัฒนา และการจัดการ โดยจะเปรียบเทียบการดำเนินงานด้านต่าง ๆ กับอุตสาหกรรมทั้งหมด หรือเปรียบเทียบกับคู่แข่งชั้น (พิกตร์ผง วัฒนสินธุ์ และพสุ เดชะรินทร์, 2542 และรวีพร คูเจริญไพศาล, 2548) สายงานต่าง ๆ ดังกล่าวได้แก่

1.1 การตลาด (Marketing) หน้าที่ที่สำคัญของงานด้านการตลาด คือ พยายามชี้้นำความต้องการของลูกค้าในทุกๆ ด้านให้เอื้อประโยชน์ต่อองค์การธุรกิจให้มากที่สุด นอกจากนี้งานด้านการตลาด ยังเป็นตัวเชื่อมระหว่างบริษัทกับลูกค้า ดังนั้นองค์การจึงควรให้ความสนใจต่อความสามารถในการบริหารการตลาดขององค์การ แนวคิดทางทฤษฎีที่ผู้บริหารควรพิจารณาเพื่อวิเคราะห์ความสามารถด้านการตลาดขององค์การ ได้แก่ แนวคิดของ Kotler ในเรื่องที่เกี่ยวข้อง ส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix) นอกจากนั้น องค์การควรกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Target Market) ให้มีความชัดเจน โดยที่การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอาจไม่สามารถเข้าถึงลูกค้าได้ตามที่องค์การกำหนดไว้ การกำหนดลูกค้าเป้าหมายสามารถพิจารณาได้จากปัจจัยหลายประการ อาทิเช่น ระดับรายได้ อายุ เพศ การศึกษา ถิ่นที่อยู่ เป็นต้น หลังจากกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายแล้ว

องค์การจึงสามารถวิเคราะห์ว่าส่วนผสมทางการขององค์การมีความเหมาะสมต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหรือไม่ ส่วนผสมทางการตลาดประกอบด้วย

- ผลิตภัณฑ์ (Product) ได้แก่ ตัวสินค้า หรือการให้บริการ
- ราคา (Price) ได้แก่ การกำหนดราคาของสินค้าหรือบริการนั้น
- การจัดจำหน่าย (Place หรือ Distribution) ประกอบด้วยกิจกรรมหลัก 2 กิจกรรม ได้แก่ ช่องทางการจัดจำหน่าย (Channels of Distribution) และการกระจายสินค้า (Physical Distribution)
- การส่งเสริมการตลาด (Promotion) ได้แก่ การโฆษณาและส่งเสริมการจัดจำหน่ายในรูปแบบต่างๆ

1.2 การเงิน (Finance) หน้าที่ที่สำคัญของการบริหารการเงินคือ การบริหารเงินทุน โดยหาแหล่งเงินทุนที่ดีที่สุด และการควบคุมการใช้เงินทุนให้ดีที่สุด แหล่งเงินทุนสามารถหาได้จากทั้งภายในและภายนอกองค์การ กระแสการไหลเวียนของเงินทุนภายในองค์การควรสนับสนุนกลยุทธ์ขององค์การ ความสำเร็จของการบริหารด้านการเงินคือการเพิ่มมูลค่าของกิจการ โดยคำนึงถึงผลตอบแทนของธุรกิจในระยะยาว ความเสี่ยงและค่าของเงิน การตัดสินใจด้านการเงินที่สำคัญคือ

- การตัดสินใจด้านการลงทุน คือการลงทุนในสินทรัพย์ต่างๆ (Investment Decision)
- การตัดสินใจด้านการหาแหล่งที่มาของเงินทุน (Financing Decision)
- การจัดการทุนหมุนเวียน (Working Capital)
- สภาพคล่อง พิจารณาการไหลของกระแสเงินสด (Cash Flow)
- ความสามารถในการทำกำไร (Profitability)
- โครงสร้างของเงินทุน (Capital Structure)

1.3 การผลิตและการดำเนินงาน (Production and Operation) ได้แก่ การพัฒนาและดำเนินงานด้านการผลิตและการให้บริการซึ่งสามารถผลิตสินค้าและบริการที่มีคุณภาพภายใต้ต้นทุนที่กำหนด ในระยะเวลาที่กำหนด ความสำเร็จหรือความสามารถในการดำเนินงานด้าน การผลิตสินค้าและบริการสามารถพิจารณาได้จาก

- องค์การมีความสามารถในการดำเนินงานเพื่อก่อให้เกิดต้นทุน (Cost) ต่ำที่สุด (Lowest Cost)
- องค์การมีความสามารถในการดำเนินงานเพื่อก่อให้เกิดคุณภาพ (Quality) เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้หรือไม่

- องค์กรมีความสามารถในการจัดส่งหรือขนส่ง (Delivery) สินค้าและบริการ ที่สามารถตอบสนองต่อความต้องการและกำหนดการในการจัดส่งสินค้าและบริการรวมทั้งการตอบสนองต่อคำสั่งซื้อของลูกค้า ความสามารถในการจัดส่งตามที่ลูกค้าต้องการ (Best Delivery)

- องค์กรมีความยืดหยุ่น (Flexibility) ในการผลิตและการดำเนินงาน เพื่อให้สามารถในการตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงทั้งทางด้านสินค้า บริการหรือกระบวนการผลิตที่เกิดขึ้น

1.4 การบริหารทรัพยากรบุคคล(Human Resource Management) ได้แก่ การจัดให้มีบุคลากรที่มีความสามารถเหมาะสมทำงานในตำแหน่งที่กำหนดในเวลาที่ต้องการ โดยความเหมาะสมที่เกิดขึ้นจะนำไปสู่ผลการทำงานที่ดี ความพึงพอใจในการทำงาน และอัตราการออกของพนักงานต่ำ การพิจารณาความสามารถด้านการบริหารทรัพยากรบุคคลประกอบด้วย

- การกำหนดคุณสมบัติของผู้สมัครงาน
- การสรรหาและการคัดเลือก
- การจัดสรรเงินเดือนและสวัสดิการของพนักงาน
- การพัฒนา และการฝึกอบรม
- การประเมินผลการปฏิบัติงาน การควบคุมคุณภาพของการให้บริการ
- ระบบการจูงใจพนักงาน
- ความสามารถของพนักงานและผู้บริหาร

1.5 การวิจัยและพัฒนา (Research and Development) เทคโนโลยีที่บริษัทเลือกใช้มีส่วนสำคัญในการกำหนดตลาด และลักษณะการแข่งขัน องค์กรต้องมีการประยุกต์ใช้กลยุทธ์ด้านเทคโนโลยีให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ขององค์กร หน้าที่สำคัญของงานด้านการวิจัยและพัฒนา คือ การเลือกใช้เทคโนโลยีประเภทต่างๆ ภายในบริษัทรวมทั้งการพัฒนาเทคโนโลยีชนิดใหม่เพื่อนำมาใช้ในสินค้าและบริการ และกระบวนการทำงานขององค์กร การวิจัยพัฒนาสามารถใช้โดยครอบคลุมกิจกรรมหลายชนิด ได้แก่

- การวิจัยขั้นพื้นฐาน (Basic Research and Development) เป็นการคิดค้นและพัฒนาเทคโนโลยีใหม่ๆ ในห้องทดลองอันเป็นเทคโนโลยีพื้นฐานที่นำไปสู่สิ่งต่างๆ
- การจัดการการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ (Product Research and Development) ได้แก่ การพัฒนาสินค้าและผลิตภัณฑ์ใหม่ออกสู่ตลาด

- การวิจัยพัฒนาในกระบวนการ (Process Research and Development) ได้แก่ การคิดค้นกระบวนการในด้านการดำเนินงานและการผลิต เช่น การเพิ่มคุณภาพของสินค้า โดยปรับปรุงกระบวนการในการผลิต หรือปรับปรุงอุปกรณ์หรือเครื่องมือที่ใช้ในกระบวนการผลิต

1.6 การจัดการ (Management) เป็นการประเมินความสามารถในด้านการบริหาร และจัดการของผู้บริหารองค์กร ในด้านต่างๆ ดังนี้

- การวางแผน ในระยะสั้น ระยะกลาง และระยะยาว การวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็ง โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis) รวมทั้งการตั้งเป้าหมาย ภารกิจ และวัตถุประสงค์ ขององค์กร

- การจัดองค์กร (Organizing) ได้แก่ โครงสร้างองค์กร การทำงาน ภายในองค์กร

- การจัดคนทำงาน (Staffing) ได้แก่ การสรรหาบุคคลที่เหมาะสมกับงาน การจัดสรรตำแหน่ง รวมถึงการรักษาบุคลากรที่มีคุณภาพให้อยู่กับองค์กร

- การสั่งการ (Directing) ได้แก่ ความสามารถของผู้บริหารในการสั่งการ การชักนำ การจูงใจให้บุคลากรปฏิบัติตามแผนที่วางไว้

- การควบคุม (Controlling) ได้แก่ ระบบการติดตาม และการประเมินผล และการเสนอแนะแนวทางการแก้ไขข้อผิดพลาด

- ความสามารถในการบริหารครอบคลุมถึงการปรับตัวต่อสิ่งต่างๆ ที่เกิดขึ้น บรรยากาศในการทำงาน วัฒนธรรมภายในองค์กร

2. การวิเคราะห์ SWOT (SWOT Analysis)

SWOT เป็นถ้อยคำสรุปเพื่อแสดงให้เห็นถึงจุดแข็งและจุดอ่อนภายใน และโอกาสและอุปสรรคภายนอกขององค์กร เป็นปัจจัยเชิงกลยุทธ์ที่ต้องทำการวิเคราะห์ เพื่อกำหนดกลยุทธ์ขององค์กร การวิเคราะห์ SWOT จะต้องวิเคราะห์ทั้งปัจจัยเชิงกลยุทธ์ภายนอกและภายในที่มีผลกระทบต่ออย่างรุนแรงต่อองค์กร

เทคนิค SWOT (สมยศ นาวิการ, 2539) เป็นเครื่องมือของการจับคู่ปัจจัยที่ได้จากการวิเคราะห์ SWOT ซึ่งจะชี้ให้เห็นกลยุทธ์ทางเลือก 4 อย่าง คือ กลยุทธ์ SO กลยุทธ์ WO กลยุทธ์ ST และกลยุทธ์ WT

- กลยุทธ์ SO จะใช้จุดแข็งภายในองค์กรเพื่อการแสวงหาประโยชน์จากโอกาสภายนอก องค์กรสามารถใช้กลยุทธ์ SO ได้เมื่อองค์กรมีจุดอ่อนภายในที่สำคัญองค์กรจะพยายาม

เอาชนะจุดอ่อนภายในด้านการทำให้กลายเป็นจุดแข็งภายใน เมื่อองค์การเผชิญกับการคุกคามภายนอกที่สำคัญ องค์การจะพยายามหลีกเลี่ยงด้วยการมุ่งไปที่โอกาสภายนอก

- กลยุทธ์ WO จะมุ่งที่การปรับปรุงจุดอ่อนภายในโดยการแสวงหาประโยชน์จากโอกาสภายนอก บางครั้งโอกาสภายนอกที่สำคัญจะมีอยู่ แต่องค์การจะมีจุดอ่อนภายในที่ขัดขวางองค์การจากการแสวงหาประโยชน์จาก โอกาสภายนอกเหล่านี้

- กลยุทธ์ ST จะใช้จุดแข็งภายในขององค์การเพื่อการหลีกเลี่ยงหรือการลดผลกระทบจากอุปสรรคภายนอก

- กลยุทธ์ WT จะมุ่งที่การตั้งรับโดยการลดจุดอ่อนภายในและหลีกเลี่ยงอุปสรรคภายนอก องค์การที่เผชิญกับอุปสรรคภายนอกและจุดอ่อนภายในอาจอยู่ในฐานะที่ต้องระมัดระวัง

3. การดำเนินงานในรูปแบบสหกรณ์ (Co – operation)

ความหมายของสหกรณ์

สหกรณ์ คือ "องค์การของบรรดานุคคล ซึ่งรวมกลุ่มกันโดยสมัครใจในการดำเนินวิสาหกิจที่พวกเขาเป็นเจ้าของร่วมกัน และควบคุมตามหลักประชาธิปไตย เพื่อสนองความต้องการ (อันจำเป็น) และความหวังร่วมกันทางเศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรม" (กรมส่งเสริมสหกรณ์, 2550ก)

ประเภทสหกรณ์

ปัจจุบันประเทศไทยมีสหกรณ์ทั้งหมด 7 ประเภท คือ สหกรณ์การเกษตร สหกรณ์ประมง สหกรณ์นิคม สหกรณ์ร้านค้า สหกรณ์ออมทรัพย์ สหกรณ์บริการ และสหกรณ์เครดิตยูเนียน ซึ่งขอกล่าวเฉพาะสหกรณ์การเกษตร ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้ (กรมส่งเสริมสหกรณ์, 2550ก)

สหกรณ์การเกษตร

สหกรณ์การเกษตร คือ สหกรณ์ที่จัดตั้งขึ้นในหมู่ผู้มีอาชีพทางการเกษตร ร่วมกันจัดตั้งขึ้น และจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลต่อนายทะเบียนสหกรณ์ โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อให้สมาชิกดำเนินกิจการร่วมกันและช่วยเหลือซึ่งกันและกัน เพื่อแก้ไขความเดือดร้อนในการประกอบอาชีพของสมาชิก และช่วยยกฐานะความเป็นอยู่ของสมาชิกให้ดีขึ้น

ประวัติความเป็นมา

สหกรณ์การเกษตรแห่งแรกได้จัดตั้งขึ้นในปี พ.ศ. 2459 ชื่อว่า "สหกรณ์วัดจันทร์ไม่จำกัดสินใช้" ที่จังหวัดพิษณุโลก เป็นสหกรณ์ชนิดไม่จำกัด มีขนาดเล็กในระดับหมู่บ้านตั้งขึ้นในหมู่เกษตรกรที่มีรายได้น้อยและมีหนี้สินมาก มีสมาชิกแรกตั้งจำนวน 16 คน มีทุนดำเนินการจำนวน

3,080 บาท โดยเป็นทุนจากการกู้เบงก์ สยามกัมมาจล (ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) ในปัจจุบัน) 3,000 บาท

วัตถุประสงค์ของสหกรณ์การเกษตร

สหกรณ์การเกษตรดำเนินธุรกิจแบบเอนกประสงค์เพื่อส่งเสริมให้สมาชิกดำเนินธุรกิจร่วมกัน ช่วยเหลือซึ่งกันและกัน และช่วยเหลือส่วนรวมโดยใช้หลักคุณธรรมและจริยธรรมอันดีงามตามพื้นฐานของมนุษย์ เพื่อให้ประโยชน์แก่สมาชิกและส่วนรวมให้มีคุณภาพชีวิตที่ดีทั้งทางด้านเศรษฐกิจและสังคม ตามที่กำหนดไว้ในข้อบังคับของสหกรณ์

ประโยชน์ของการรวมตัวกันในรูปแบบสหกรณ์การเกษตร

การประกอบอาชีพของเกษตรกร มักประสบปัญหาที่สำคัญ คือ

1. ขาดแคลนเงินทุนในการประกอบอาชีพ ต้องกู้ยืมจากพ่อค้าหรือนายทุนในท้องถิ่นซึ่งต้องเสียดอกเบี้ยแพง
2. ขาดแคลนที่ดินทำกิน มีที่ดินน้อย บางรายไม่มีที่ดินทำกินเป็นของตนเอง ต้องเช่าจากผู้อื่น โดยเสียค่าเช่าแพงและถูกเอารัดเอาเปรียบจากการเช่า
3. ปัญหาเรื่องการผลิต ขาดความรู้เกี่ยวกับการผลิตสมัยใหม่ที่ต้องทำให้ผลผลิตต่ำไม่คุ้มกับการลงทุน นอกจากนั้นผลผลิตที่ได้ไม่มีคุณภาพและไม่ตรงกับความต้องการของตลาด
4. ขาดปัจจัยพื้นฐานที่จำเป็น เช่น ระบบชลประทาน การคมนาคมขนส่ง
5. ปัญหาการตลาด ถูกเอารัดเอาเปรียบในเรื่องการชั่ง ตวง วัด และไม่มีที่เก็บรักษาผลผลิตทำให้ต้องจำหน่ายผลผลิตตามฤดูกาล อีกทั้งไม่มีรายได้เพื่อนำมาเป็นค่าใช้จ่ายในครอบครัวจึงถูกกดราคา
6. ปัญหาสังคม จากปัญหาเศรษฐกิจข้างต้นส่งผลกระทบต่อสังคมในชุมชน ทำให้มีคุณภาพชีวิตและฐานะความเป็นอยู่ต่ำกว่าคนประกอบอาชีพอื่น ขาดการศึกษา การอนามัย และขาดความปลอดภัยในทรัพย์สิน

กิจกรรมของสหกรณ์การเกษตรที่มีประโยชน์ต่อเกษตรกร

เป็นเรื่องยากที่เกษตรกรจะแก้ปัญหาทุกอย่างได้ด้วยลำพังตนเอง หนทางที่จะสำเร็จโดยเกษตรกรจะต้องร่วมมือกันแก้ปัญหาโดยการรวมกลุ่มเป็นสหกรณ์ เพราะสหกรณ์สามารถช่วยแก้ปัญหาต่าง ๆ ได้ดังนี้

1. ธุรกิจซื้อ คือ การจัดหาวัสดุอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการเกษตร เช่น ปุ๋ย ยาปราบศัตรูพืช เมล็ดพันธุ์ และสิ่งของจำเป็นมาจำหน่ายแก่สมาชิก โดยสำรวจความต้องการของสมาชิกก่อน สหกรณ์สามารถซื้อวัสดุสิ่งของในราคาถูกกว่าสมาชิกแต่ละคนซื้อเอง เพราะการรวมกันซื้อ

ในปริมาณมากจะทำให้ซื้อได้ในราคาที่ต่ำลง และเมื่อถึงสิ้นปีหากสหกรณ์มีกำไรก็จะนำเงินจำนวนนี้มาเฉลี่ยคืนให้แก่สมาชิกด้วย

2. ธุรกิจขาย หรือการรวบรวมผลผลิตของสมาชิกทำให้เกิดอำนาจต่อรอง ผลผลิตจะขายได้ในราคาสูงขึ้น สมาชิกไม่ถูกเอารัดเอาเปรียบในเรื่องการชั่ง ตวง วัด หรือถูกกดราคา

3. ธุรกิจธนกิจ (สินเชื่อ)

3.1 การให้เงินกู้ การรวมตัวกันเป็นสหกรณ์ สามารถสร้างความเชื่อถือให้กับสถาบันการเงิน หน่วยงานของรัฐและบุคคลทั่วไป สหกรณ์จะจัดหาเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำมาให้สมาชิกเพื่อลงทุนทำการเกษตร โดยพิจารณาจากแผนการดำเนินการหรือแผนการใช้เงินกู้ ประกอบในการให้เงินกู้ เช่น เพื่อนำไปซื้อวัสดุการเกษตร ค่าใช้จ่ายที่จำเป็นในครอบครัว เพื่อนำไปบุกเบิกปรับปรุงที่ดิน หรือซื้อที่ดินทำการเกษตร

3.2 การรับฝากเงิน เพื่อส่งเสริมให้สมาชิกรู้จักคุณค่าและประโยชน์ของการออมทรัพย์ อีกทั้งเพื่อเป็นการระดมทุนในสหกรณ์ สหกรณ์จะรับฝากเงินจากสมาชิก 2 ประเภท คือ เงินฝากออมทรัพย์และเงินฝากประจำ โดยจะจ่ายดอกเบี้ยให้อัตราเดียวกับธนาคารพาณิชย์

4. ธุรกิจส่งเสริมอาชีพและบริการ สหกรณ์อาจจัดให้มีเจ้าหน้าที่คอยให้ความรู้และคำแนะนำด้านการเกษตรหรืออาจขอความช่วยเหลือจากหน่วยงานของรัฐ ในการให้คำปรึกษา แนะนำให้สมาชิกมีความรู้ความเข้าใจในหลักวิชาการแผนใหม่การวางแผนการผลิตให้สามารถผลิตสินค้าที่มีคุณภาพและปริมาณตรงกับความต้องการของตลาด นอกจากนี้ยังส่งเสริมให้กลุ่มแม่บ้านสหกรณ์ทำอาชีพเสริมเพื่อเพิ่มรายได้ให้กับครอบครัว

5. การศึกษาอบรม สหกรณ์จะจัดให้มีการศึกษาอบรมแก่สมาชิก คณะกรรมการ สหกรณ์ ผู้จัดการ ตลอดจนเจ้าหน้าที่ของสหกรณ์อยู่เสมอ เพื่อให้ผู้เกี่ยวข้องได้ทราบถึงหลักการวิธีการสหกรณ์ สิทธิ หน้าที่และความรับผิดชอบของแต่ละบุคคล

6. สหกรณ์ช่วยให้เกษตรกรที่มีอยู่ในชุมชน หรือสังคมนั้นมีชีวิตและความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น สังคมมีความสุขบุตรหลานสมาชิกได้รับการศึกษาสูงขึ้น มีสุขภาพอนามัยที่ดีเนื่องจากเกษตรกรมีฐานะความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น

หลักเกณฑ์ในการจัดตั้งสหกรณ์การเกษตร

หลักเกณฑ์การจัดตั้งสหกรณ์การเกษตร โดยทั่วไป มีดังนี้

1. เกษตรกรมีความเดือดร้อนในการประกอบอาชีพและต้องการรวมตัวกันจัดตั้งสหกรณ์ เพื่อช่วยเหลือซึ่งกันและกันอย่างแท้จริง

2. เป็นบุคคลธรรมดา บรรลุนิติภาวะ มีคุณสมบัติครบถ้วนตามที่กำหนดไว้ในข้อบังคับและกฎหมายสหกรณ์

3. มีจำนวนสมาชิกมากเพียงพอที่จะดำเนินธุรกิจได้และมีช่องทางที่จะขยายธุรกิจเมื่อดำเนินการจัดตั้งสหกรณ์ไปแล้ว
4. สหกรณ์ต้องดำเนินงานอย่างจริงจังและดำเนินงานตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้ในข้อบังคับ เพื่อผลประโยชน์ของมวลสมาชิก
5. เกษตรกรที่มีความประสงค์จะจัดตั้งสหกรณ์ ควรมีการออมเงินเพื่อเป็นทุนเบื้องต้นของสหกรณ์ก่อน

ประโยชน์ที่สมาชิกจะได้รับ

ทำให้สมาชิกมีปัจจัยการผลิตเพิ่มขึ้น จากการกู้เงินสหกรณ์ในอัตราดอกเบี้ยต่ำมาประกอบอาชีพ ทำให้มีที่ดินทำกินเป็นของตนเองหรือมีที่ดินทำกินมากกว่าเดิม ทั้งได้รับความรู้เกี่ยวกับการใช้เทคโนโลยีในการผลิต ตั้งแต่การใช้พันธุ์พืช พันธุ์สัตว์ การใช้ปุ๋ย การใช้ยาปราบศัตรูพืช การเก็บรักษาผลผลิตอย่างมีคุณภาพ ผลผลิต ที่ได้จึงเป็นไปตามความต้องการของตลาด ส่งผลให้สหกรณ์และบุคคลในครอบครัวมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นทั้งทางด้านเศรษฐกิจ สังคม การศึกษา และการอนามัย

ชุมนุมสหกรณ์

ในการดำเนินงานในรูปแบบของสหกรณ์นั้น ได้มีการกำหนดรูปแบบการดำเนินงานในลักษณะชุมนุมสหกรณ์ขึ้น เพื่อให้สหกรณ์สามารถรวมตัวกัน เพื่อดำเนินกิจการ เพื่อให้เกิดประโยชน์ตามวัตถุประสงค์ของสหกรณ์ที่เข้าร่วมกัน ซึ่งได้มีการกำหนดในมาตรา 101 หมวด 7 การชุมนุมสหกรณ์ ของพระราชบัญญัติสหกรณ์ พ.ศ. 2542 ว่า “สหกรณ์ตั้งแต่ห้าสหกรณ์ขึ้นไปที่ประสงค์จะร่วมกันดำเนินกิจการ เพื่อให้เกิดประโยชน์ตามวัตถุประสงค์ของสหกรณ์ที่เข้าร่วมกันนั้น อาจรวมกันจัดตั้งเป็นชุมนุมสหกรณ์ได้” ทั้งนี้จะต้องตั้งขึ้น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่ออำนวยความสะดวกแก่บรรดาสหกรณ์ในภูมิภาคหรือทั่วประเทศที่เป็นสหกรณ์ ประเภทเดียวกัน หรือประกอบธุรกิจการผลิต การค้า อุตสาหกรรม หรือบริการอย่างเดียวกัน ทั้งนี้ ตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขที่คณะกรรมการพัฒนาการสหกรณ์แห่งชาติกำหนด (กรมส่งเสริมสหกรณ์, 2550ข)

ทั้งนี้สหกรณ์การเกษตรท่าดอน จำกัด สหกรณ์การเกษตรที่เกิดจากการรวมกลุ่มกันของเกษตรกรผู้ปลูกกระเทียมในพื้นที่ ต.ท่าดอน อ.แม่เฒ่า จ.เชียงใหม่ ก่อตั้งเมื่อวันที่ 15 พฤศจิกายน พ.ศ. 2538 ในชื่อสหกรณ์ผู้ปลูกกระเทียมแม่เฒ่า จำกัด ในเวลาต่อมาได้ทำการเปลี่ยนชื่อเป็นสหกรณ์การเกษตรท่าดอน จำกัด มีสำนักงานสหกรณ์ตั้งอยู่เลขที่ 31 ม.2 ต.ท่าดอน อ.แม่เฒ่า จ.เชียงใหม่ มีสมาชิกทั้งสิ้น 492 ราย (กรมตรวจบัญชีสหกรณ์, 2550)

โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อช่วยกันแก้ไขปัญหาในการเพาะปลูกกระเทียม และยกฐานะความเป็นอยู่ของสมาชิกให้ดีขึ้น โดยมีกิจกรรมหลักของสหกรณ์ คือ

1. ธุรกิจซื้อ โดยจัดหาวัสดุอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการเกษตร เช่น ปุ๋ย ยาปราบศัตรูพืชเมล็ดพันธุ์ และสิ่งของจำเป็นมาจำหน่ายแก่สมาชิกในราคาถูก
2. ธุรกิจขาย โดยการรับซื้อผลผลิตจากสมาชิก เป็นการเพิ่มอำนาจต่อรอง กับพ่อค้าคนกลาง เพื่อให้ขายผลผลิตได้ในราคาที่สูงขึ้น และสมาชิกไม่ถูกเอารัดเอาเปรียบในเรื่องการชั่ง ตวง วัด การจ่ายเงิน หรือถูกกดราคา

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

เขตการค้าเสรี (Free Trade Area; FTA)

เป็นความตกลงระหว่าง 2 ประเทศขึ้นไป โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อจะลดอุปสรรคทางการค้าระหว่างกันให้เหลือน้อยที่สุดเพื่อให้เกิดการค้าเสรีระหว่างกัน และปัจจุบันประเทศต่างๆ ได้ขยายขอบเขตของเขตการค้าเสรีให้ครอบคลุมการค้าด้านบริการ อาทิ บริการท่องเที่ยว การรักษาพยาบาล การสื่อสาร การขนส่ง ฯลฯ พร้อมกับความร่วมมือในด้านต่างๆ เช่น การลงทุน การคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา และการอำนวยความสะดวกทางการค้าด้วย

เขตการค้าเสรี (Free Trade Area: FTA) หรือข้อตกลงเขตการค้าเสรี (Free Trade Agreement: FTA) ฉบับแรกที่ประเทศไทยจัดทำคือข้อตกลงเขตการค้าเสรีอาเซียน (ASEAN Free Trade Area) หรือที่เรียกว่า AFTA ซึ่งมีผลบังคับใช้มาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2535

วัตถุประสงค์ของเขตการค้าเสรี

เขตการค้าเสรีสะท้อนแนวคิดสำคัญทางเศรษฐศาสตร์ที่ว่า "ประโยชน์จากการค้าระหว่างประเทศจะเกิดขึ้นสูงสุดเมื่อประเทศต่างๆ ผลิตสินค้าที่ตนมีต้นทุนในการผลิตต่ำที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศอื่นๆ แล้วนำสินค้าเหล่านั้นมาค้าขายแลกเปลี่ยนกัน" ซึ่งในโลกแห่งความเป็นจริงนั้น ประโยชน์สูงสุดดังกล่าวจะไม่เกิดขึ้น หากยังมีการเก็บภาษีขาเข้าและมีการใช้มาตรการกีดกันทางการค้าต่างๆ ซึ่งส่งผลบิดเบือนราคาที่เป็นจริงของสินค้า และทำให้การค้าขายไม่เป็นไปอย่างเสรีและมีประสิทธิภาพ พร้อมกันนี้เขตการค้าเสรีถือเป็นเครื่องมือทางการค้าสำคัญที่ประเทศต่างๆ ใช้เพื่อขยายโอกาสในการค้า สร้างพันธมิตรทางเศรษฐกิจ พร้อมกับเพิ่มความสามารถในการแข่งขันด้านราคาให้แก่สินค้าของตน เนื่องจากสินค้าที่ผลิตในเขตการค้าเสรีจะถูกเก็บภาษีขาเข้าในอัตราที่ต่ำกว่าสินค้าที่ผลิตในประเทศอื่นๆ ที่ไม่ใช่สมาชิกเขตการค้าเสรีจึงทำให้สินค้าที่ผลิตภายในกลุ่มได้เปรียบในด้านราคาว่าสินค้าจากประเทศนอกกลุ่ม

การเจรจาเขตการค้าเสรีของประเทศไทย

ปัจจุบัน ประเทศไทยทำข้อตกลงเขตการค้าเสรีกับ 8 ประเทศ ได้แก่ สาธารณรัฐประชาชนจีน นิวซีแลนด์ บาหลีเรน ญี่ปุ่น เปรู สหรัฐฯ อินเดีย และออสเตรเลีย และกับ 1 กลุ่มเศรษฐกิจ บังกลาเทศ อินเดีย เมียนมาร์ ศรีลังกา และ ไทย (BIMST-EC) โดยเหตุผลสำคัญเพื่อรักษาสถานภาพและศักยภาพในการส่งออกของประเทศไทยโดยการขยายโอกาสในการส่งออก และเพิ่มความสามารถในการแข่งขันด้านราคาของสินค้าประเทศไทยทั้งในตลาดสำคัญในปัจจุบัน (เช่น สหรัฐฯ ญี่ปุ่น อาเซียน) และตลาดใหม่ๆ ที่มีศักยภาพ (เช่น สาธารณรัฐประชาชนจีน อินเดีย ออสเตรเลีย BIMST-EC) นอกจากนี้ ประเทศไทยยังจัดทำข้อตกลงเขตการค้าเสรี กับประเทศที่จะเป็นประตูการค้าสู่ภูมิภาค (Gateway) อื่นๆ ของโลก (เช่น บาหลีเรน เปรู) และอยู่ระหว่างการศึกษาเพื่อเตรียมความพร้อมในการเจรจาเขตการค้าเสรี กับสมาคมการค้าเสรีแห่งยุโรป (European Free Trade Association: EFTA) เม็กซิโก เกาหลีและกลุ่มประเทศ Mercosur

สาระสำคัญของข้อตกลงเขตการค้าเสรีที่ประเทศไทยดำเนินการกับสาธารณรัฐประชาชนจีน มีดังนี้

ได้ลงนามกรอบความตกลงเขตการค้าเสรีแล้ว ภายใต้ในกรอบความตกลงประเทศในกลุ่ม ASEAN และสาธารณรัฐประชาชนจีน โดยยกเลิกภาษีระหว่างกันก่อน (Early Harvest) ในสินค้าในพิกัด 07-08 (ผักและผลไม้) ตั้งแต่เดือนตุลาคม พ.ศ. 2546 และร่วมกับประเทศในกลุ่ม ASEAN และสาธารณรัฐประชาชนจีนที่จะลดภาษีสินค้าในพิกัด 01-08 (ได้แก่ สัตว์มีชีวิต ประมง ัญพืช ผักและผลไม้) ให้เหลือร้อยละ 0 ในปี พ.ศ. 2547-2549 ตั้งแต่เดือนมกราคม พ.ศ. 2547 ส่วนสินค้าที่เหลือ รวมทั้งการค้าบริการ การลงทุน และกฎระเบียบต่างๆ จะเจรจาให้เสร็จภายในสิ้นปี พ.ศ. 2547 เพื่อที่จะเป็นเขตการค้าเสรี โดยสมบูรณ์ภายในปี พ.ศ. 2553

ผลกระทบของข้อตกลงเขตการค้าเสรีในมุมมองผู้บริโภค

เขตการค้าเสรีจะช่วยลดภาษีขาเข้า ทำให้ราคาสินค้านำเข้าถูกลง ถือเป็นการเพิ่มกำลังซื้อของประชาชนทางอ้อม อีกทั้งการลดภาษีนำเข้ายังช่วยกดดันให้ราคาสินค้าชนิดเดียวกันหรือสินค้าที่สามารถใช้ทดแทนกันได้ที่ผลิตในประเทศลดราคาลงด้วยอันเป็นผลมาจากการแข่งขันที่สูงขึ้น นอกจากนี้การลดภาษีศุลกากรยังทำให้มีการนำเข้ามาสินค้าชนิดใหม่ๆ ที่ยังไม่เคยมีการนำเข้ามาก่อนเพราะเจอกำแพงภาษีในอดีตด้วย ถือเป็นการเพิ่มทางเลือกให้แก่ประชาชนอีกทางหนึ่ง

ผลกระทบของข้อตกลงเขตการค้าเสรีในมุมมองผู้ผลิต

เขตการค้าเสรีจะเพิ่มโอกาสให้แก่ผู้ส่งออก ลดภาระผู้ประกอบการที่ต้องนำเข้าวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตสินค้าและเพิ่มการแข่งขันภายในประเทศ ในมุมมองของผู้ผลิตส่วนหนึ่งจะสามารถผลิตและส่งออกสินค้าได้มากขึ้นเนื่องจากภาษีขาเข้าของประเทศคู่สัญญาเขตการค้าเสรี

ลดลง สินค้าบางอย่างที่ไม่เคยส่งออกเนื่องจากต่างชาติตั้งกำแพงภาษีก็จะเริ่มส่งออกได้ ผู้ผลิตอีกกลุ่มที่จะได้รับประโยชน์จากเขตการค้าเสรี คือ กลุ่มที่มีการนำเข้าวัตถุดิบเครื่องยนตร์เครื่องจักรเข้ามาเพื่อใช้ในการผลิตสินค้า เพราะเขตการค้าเสรีจะช่วยลดต้นทุนการนำเข้าของผู้ประกอบการและเพิ่มทางเลือกให้แก่ผู้ผลิตสามารถนำเข้าได้จากหลายแหล่งมากขึ้น ส่งผลให้สามารถขายสินค้าได้ในราคาที่ถูกลง ถือเป็น การเพิ่มความสามารถในการแข่งขันด้านราคาให้แก่ผู้ผลิต อย่างไรก็ตาม ภาษีจะมีผู้ผลิตอีกกลุ่มหนึ่งที่ได้รับผลกระทบจากการเปิดเสรีคือกลุ่มของผู้ผลิตสินค้าเพื่อขายในประเทศซึ่งจะต้องแข่งขันกับสินค้านำเข้าที่ราคาถูกลงทำให้ต้องมีการปรับตัวรับการแข่งขันที่เข้มข้นขึ้น ดังนั้นเขตการค้าเสรีในมุมมองที่เป็นกลางก็คือโอกาสที่มาพร้อมกับการแข่งขัน ซึ่งผู้ที่จะได้ประโยชน์คือผู้ที่สามารถปรับตัวให้เข้ากับเปลี่ยนแปลงได้เร็วกว่า และใช้โอกาสที่เปิดขึ้นได้มากกว่า (กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2549)

กรมส่งเสริมสหกรณ์ (2530) ได้ทำการศึกษาการดำเนินงานของสหกรณ์การเกษตรวังทรายพูนจำกัด จังหวัดพิจิตร ทำการศึกษาโดยใช้แบบสอบถามและการสัมภาษณ์ และเอกสารการดำเนินการต่างๆ ของสหกรณ์ พบว่าสหกรณ์มีปัญหาไม่สามารถขยายจำนวนสมาชิกได้เนื่องจากเกษตรกรมีคุณสมบัติไม่เพียงพอ ขาดเงินทุนในการขยายกิจการ สหกรณ์ไม่มีนางข้าวและอุปกรณ์ในการรวบรวมข้าว ทำให้ไม่สามารถบริการสมาชิกในด้านธุรกิจการขายได้ดีเท่าที่ควร และพนักงานบางคนทำงานไม่คล่องตัวและบางครั้งพูดจาไม่สุภาพทำให้สมาชิกไม่ชอบมาทำธุรกรรมกับสหกรณ์ โดยผู้ศึกษาได้เสนอให้มีการเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการมากขึ้น หาวิธีเพิ่มเงินทุนให้กับสหกรณ์ จัดให้มีการให้การอบรมเพิ่มความรู้ให้กับสมาชิกทั้งในด้านการผลิต การตลาด การสร้างอาชีพเสริม การลดต้นทุนการผลิต และสหกรณ์ควรมีการควบคุมค่าใช้จ่ายไม่ให้ออกสูงเกินไป และควบคุมการปล่อยเงินกู้ของสหกรณ์ไม่ให้ยาวนานเกินไป

การศึกษากิจการดำเนินงานของสหกรณ์การเกษตรท่าดอน จำกัด โดยการวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis) เพื่อจัดทำกลยุทธ์การดำเนินงานของสหกรณ์การเกษตรท่าดอน จำกัด

วินัย จตุทอง และคณะ (2534) ทำการศึกษาการดำเนินงานของสหกรณ์การเกษตรหมู่บ้านสหกรณ์สันกำแพง จำกัด โดยวิธีการสัมภาษณ์ และสำรวจเอกสาร พบว่า สหกรณ์มีเอกสารอธิบายกิจกรรมต่างๆ ของสหกรณ์ชัดเจน แต่ขาดการกำหนดเป้าหมายในแต่ละกิจกรรม โดยมีปัญหาในด้านผลผลิตของกลุ่มมีปริมาณน้อยเนื่องจากสมาชิกแต่ละรายมีพื้นที่น้อย และมีการบริหารงานไม่รัดกุมขาดการวางแผนงาน ทั้งนี้ผู้วิจัยได้เสนอให้มีการวางแผนงานที่ชัดเจน และทำการส่งเสริมกิจกรรมที่ก่อให้เกิดผลผลิตสูง และคัดเลือกสมาชิกที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเพื่อเข้าร่วมกิจกรรมของสหกรณ์

เยาวเรศ ประเสริฐสุด และคณะ (2536) ได้ทำการศึกษาปัญหาการดำเนินงานของสหกรณ์ผู้ปลูกหอมใหญ่ สันป่าตองจำกัด และศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งสหกรณ์ผู้ปลูกหอมหัวใหญ่กิ่งอำเภอแม่วาง จังหวัดเชียงใหม่ โดยการใช้แบบสอบถาม พบว่า สมาชิกมีการซื้อเมล็ดพันธุ์หอมจากภายนอก เนื่องจากมีการจ่ายเมล็ดพันธุ์ไม่เพียงพอต่อความต้องการ มีพื้นที่ปลูกเฉลี่ย 5 ไร่ต่อคน มีรายได้เฉลี่ย 53,842 บาท ต่อคน ต่อปี และสมาชิกบางส่วนมีความต้องการในการแยกตัวเพื่อจัดตั้งเป็นสหกรณ์ผู้ปลูกหอมหัวใหญ่กิ่งอำเภอแม่วาง ทั้งนี้ เนื่องจากมีปัญหาในการบริหารงานของสหกรณ์ โดยแบ่งปัญหาออกเป็น 3 ปัญหา คือ

1. ปัญหาเกี่ยวกับเมล็ดพันธุ์หอมหัวใหญ่ของสหกรณ์
2. ปัญหาเกี่ยวกับการรวบรวมหอมหัวใหญ่ของสหกรณ์
3. ปัญหาเกี่ยวกับคณะกรรมการดำเนินการและพนักงานสหกรณ์

พบว่าเกษตรกรที่มีความต้องการแยกตัว มีปัญหาหลักคือ ปริมาณเมล็ดพันธุ์ที่ทางสหกรณ์จัดหาไม่เพียงพอกับพื้นที่เพาะปลูกและมีการจ่ายเมล็ดพันธุ์ล่าช้า และเมล็ดพันธุ์ของสหกรณ์มีราคาสูง และสหกรณ์มีการรับซื้อผลผลิตไม่สม่ำเสมอ มีค่าใช้จ่ายสูง และมีการตรวจสอบคุณภาพที่ไม่เป็นธรรม มีโรงเรือนเก็บหอมไม่เพียงพอ และมีการเก็บรักษาที่ไม่ดี อีกทั้งมีการรับซื้อผลผลิตในราคาต่ำกว่าราคาท้องตลาด และจ่ายเงินล่าช้า และในด้านปัญหาเกี่ยวกับคณะกรรมการดำเนินการ สมาชิกมีความเห็น ให้มีการจ้างผู้จัดการที่มีความสามารถเข้ามาบริหารจัดการ และสมาชิกเชื่อว่าพนักงานทำงานไม่มีประสิทธิภาพ และมีการทุจริตเกิดขึ้น อีกทั้งผู้บริหารไม่มีความชำนาญในการบริหารจัดการ และควรมีการจ่ายเงินให้กับเกษตรกรภายใน 7 วันหลังจากส่งมอบผลผลิต

ไพบุณย์ สุทธสุภา (2542) ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการสร้างความเข้มแข็งของสหกรณ์เชิงบริหารและการถ่ายทอดเทคโนโลยีของสหกรณ์โคนมแม่ใจ และสหกรณ์การเกษตรไชยปราการ จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ทั้ง 2 สหกรณ์มีจุดแข็ง คือ กรรมการมีความสนใจในการนำเทคโนโลยี หรือความรู้ใหม่ๆ มาใช้ และมีจุดอ่อน คือ ขาดบุคลากรที่มีความสามารถ และการสร้างคนรุ่นใหม่เข้ามาทำงาน แต่มีรายละเอียดปลีกย่อยที่แตกต่างกันออกไป โดยได้มีการเสนอให้มีการพัฒนาความเข้มแข็งของสหกรณ์เชิงบริหาร และการพัฒนาความเข้มแข็งของสหกรณ์เชิงการถ่ายทอดเทคโนโลยี

ไชยวัฒน์ ยาคำ (2543) ได้ทำการศึกษาลักษณะการปรับตัวของเกษตรกรทางการประกอบอาชีพ โดยใช้การศึกษาเอกสารและการสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้างและไม่มีโครงสร้าง การสังเกตแบบมีส่วนร่วมและไม่มีส่วนร่วม พบว่า เกษตรกรมีการปรับตัวในลักษณะที่มีการปรับตัวทุก ๆ ด้านไปพร้อมกันอย่างเหมาะสม เช่น ทางด้านเศรษฐกิจ สังคม การเมือง และการศึกษา ซึ่งเป็นไปตามระบบโครงสร้างสังคม ซึ่งมีถิ่นที่อยู่อาศัยเดียวกัน ประกอบอาชีพเดียวกัน มีความสัมพันธ์ใน

ระบบเครือข่ายในการให้ความช่วยเหลือเกื้อกูลกัน เชื่อในระบบอาวุโส ความเป็นผู้นำ มีการรวมกลุ่มกันประกอบอาชีพ ได้รับการศึกษาการเรียนรู้ และการถ่ายทอดให้แก่กันและกัน โดยมีกลไกของการปรับตัวของเกษตรกรทางการประกอบอาชีพ ประกอบด้วย กลไกแกนหลัก กลไกทางสังคม และกลไกทางการศึกษา ซึ่งกลไกแกนหลักประกอบด้วย ความสามารถในการผลิตแรงผลักดันจากครอบครัว กลไกทางสังคมประกอบด้วย ความสัมพันธ์ในครอบครัว และระบบเครือข่าย ความสัมพันธ์นอกระบบเครือข่าย ความเชื่อ กลไกทางการเมือง ประกอบด้วยกิจกรรมกลุ่มต่าง ๆ ทั้งทางสังคม การเมือง และเศรษฐกิจ กลไกการศึกษา ได้แก่ ระบบการเรียนรู้ในสังคม ซึ่งมีองค์ประกอบของการปรับตัว จำแนกเป็นลักษณะที่ตั้งของชุมชน ลักษณะทางสังคม ลักษณะโครงสร้างของประชากร แหล่งรายได้ แหล่งบริโภค ระบบการตลาด การรับรู้ข่าวสาร แรงจูงใจ และองค์ประกอบด้านบุคคล

บุญฤทธิ์ ชูวราตระกูล (2543) ทำการศึกษาการใช้เทคนิค SWOT ในการสร้างความเข้มแข็งให้กับสหกรณ์โคนมแม่อน เมื่อพิจารณาปัจจัยภายนอกพบว่า สหกรณ์โคนมแม่อนมีโอกาสดังนี้คือ พื้นที่โดยรอบมีแหล่งอาหารสำหรับเลี้ยงโคมาก อยู่ใกล้แหล่งรับซื้อน้ำนมดิบ ทำให้ประหยัดค่าขนส่ง และมีข้อจำกัดคือ พื้นที่เลี้ยงจำกัด ไม่สามารถขยายได้เนื่องจากสมาชิกส่วนใหญ่อยู่ในพื้นที่โครงการพระราชดำริ เมื่อพิจารณาปัจจัยภายใน พบว่า สหกรณ์มีจุดแข็งคือ สหกรณ์มีโครงสร้างที่ชัดเจน สมาชิกส่วนมากอยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงกัน ไม่มีปัญหาด้านการจัดการเนื่องจากสมาชิกได้ทราบการดำเนินงานของสหกรณ์โดยตลอด คณะกรรมการส่วนใหญ่ทุ่มเทให้กับการทำงาน บริหารสหกรณ์ด้วยความซื่อสัตย์สุจริต เกษตรกรมีความสนใจยอมรับเทคโนโลยีใหม่ และสิ่งเปลี่ยนแปลงใหม่ โดยมีจุดอ่อนคือ ขาดตำแหน่งผู้จัดการเข้ามาบริหารงานอย่างถาวร ขาดความรู้และเทคโนโลยีด้านการเลี้ยงโคที่ดี

สมคะเน วีระสมิทธิ์ (2544) ได้ทำการวิเคราะห์สถานภาพของสหกรณ์การเกษตรไชยปราการ โดยวิธี SWOT โดยมีขั้นตอนคือ การสร้างความเข้าใจร่วมกันทุกฝ่าย แบ่งกลุ่มประชุมกลุ่มย่อย เพื่อวิเคราะห์สถานภาพของสหกรณ์ในด้านจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ระดมความคิดร่วมกัน ผู้เข้าร่วมประชุมประกอบด้วยคณะกรรมการบริหารสหกรณ์ 14 คน เจ้าหน้าที่สหกรณ์ 8 คน และสมาชิกสหกรณ์ 25 คน การวิจัยพบว่า สหกรณ์การเกษตรไชยปราการมีการผลิตน้ำนมดิบเป็นกิจกรรมหลัก สหกรณ์มีจุดแข็งด้านผู้นำ คือ อดีตประธานสหกรณ์ นายมนูญ ศศิยชาติ และกรรมการที่สามารถแก้ไขวิกฤตด้านตลาดได้ รวมทั้งความสามารถในการประสานงาน ความร่วมมือจากแหล่งทุนวิจัย หน่วยงานภาครัฐ ชุมชนเกษตรกร ผู้เลี้ยงโคนมภาคเหนือ รวมทั้งบริษัทแปรรูปนม จุดอ่อนคือ ขาดการพัฒนาบุคลากรรุ่นใหม่ ด้านการจัดการ โอกาสคือ องค์การที่พร้อมให้ความร่วมมือ และอุปสรรคคือ การตลาด

ปฤษฎางค์ ปันกองงาม (2545) ได้ทำการศึกษาปัญหาและวิธีการปรับตัวเชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบการธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม ในเขตเทศบาลนครลำปาง จากการศึกษาปัจจัยแวดล้อมภายนอกที่เป็นโอกาสของธุรกิจค้าปลีก พบว่า ผู้บริโภคมีพฤติกรรม วิธีการดำเนินชีวิตที่เปลี่ยนแปลงไป นิยมใช้บริการร้านค้าปลีกสมัยใหม่มากขึ้น เนื่องจากร้านค้าสมัยใหม่ มีการนำเทคโนโลยีรูปแบบต่างๆ มาช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานมากขึ้น และบริการครบวงจรที่สามารถไปใช้บริการได้ทั้งครอบครัว มีความเชื่อว่าสินค้าใหม่และราคาถูกกว่าร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม และมองว่าร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม ไม่สามารถตอบสนองความต้องการได้ ราคาสินค้าแพงกว่า และผู้บริโภคมีพฤติกรรมที่ต้องการเปรียบเทียบราคาสินค้าก่อนซื้อ ซึ่งร้านค้าปลีกสมัยใหม่สามารถเปรียบเทียบราคาได้ง่ายกว่า และร้านค้าปลีกสมัยใหม่ สามารถทดแทนร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมได้ โดยไม่มีต้นทุนในการเปลี่ยน (Switching Cost) แต่ผู้บริโภคไม่สามารถต่อรองราคาสินค้าของร้านค้าปลีกสมัยใหม่ได้ จากงานวิจัยดังกล่าวสะท้อนถึงช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า ที่เปลี่ยนแปลงไปซึ่งหมายถึงผลผลิตด้านการเกษตร ที่มีการพึ่งพาช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านร้านค้าปลีกสมัยใหม่มากขึ้น

ศิริพร ประมวงทรัพย์ (2546) ทำการศึกษาการดำเนินงานของธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ประเภทอวนล้อม (อวนดำ) ในจังหวัดสมุทรปราการ โดยแบ่งการศึกษาออกเป็น 5 ด้าน คือ ด้านการจัดการ ด้านการผลิต ด้านการตลาดด้านการเงินและบัญชี และปัญหาในการดำเนินงาน พบว่า ด้านการจัดการ ผู้ประกอบการมีการวางแผนงานล่วงหน้าในระยะสั้น และควบคุมโดยเจ้าของ ด้านการผลิต ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีเรือประมง 1-2 ลำ มีกำลังการผลิต 5,001-10,000 กิโลกรัมต่อวัน ด้านการตลาด เน้นปริมาณการผลิต โดยมีการกำหนดราคาเท่ากันขึ้นอยู่กับคุณภาพ โดยขายผ่าน แพปลา ด้านการเงินและการบัญชี มีการจัดทำบัญชีอย่างง่าย ใช้เงินในส่วนของเจ้าของ และมีกำไรขั้นต้นร้อยละ 21-30 ปัญหาที่พบส่วนใหญ่ไม่ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ

สมาน สุภัคฉนวน และนัยนา โปธาวงศ์ (2547) ได้ทำการศึกษาการวิจัยเพื่อพัฒนาความร่วมมือทางธุรกิจสหกรณ์ ในเขตอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ โดยทำการศึกษาข้อมูลเอกสาร และการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก การสนทนากลุ่ม การสัมภาษณ์ และการศึกษาดูงาน พบว่า สหกรณ์ในอำเภอสันทรายส่วนใหญ่ดำเนินธุรกิจเอนกประสงค์ โดยไม่ได้นำแนวคิด หลักการ วิธีการสหกรณ์มาปฏิบัติอย่างครบถ้วนแท้จริง โดยดำเนินการธุรกิจแบบปัจเจก ติดต่อกิจกรรมกับสหกรณ์โดยไม่ผ่านระบบกลุ่ม อีกทั้งแต่ละสหกรณ์ไม่ได้ร่วมมือระหว่างสหกรณ์ ทำให้เกิดปัญหาในสหกรณ์ทั้งในทางการบริหารจัดการทั้งในเรื่องเงินทุนต้น และขาด การขาดการบริหารจัดการ และการขาดการบริหารจัดการ และการขาดความรู้ความเข้าใจเรื่องสหกรณ์ เป็นต้น

การบริหารการพัฒนาการพัฒนาสหกรณ์ที่แยกส่วน รวมศูนย์ และเน้นบทบาทของรัฐเป็นผู้ควบคุมโดยเชื่อมโยงรากฐานวัฒนธรรมชุมชนท้องถิ่น ตลอดจนไม่มีกลไกประสาน และกระบวนการสร้างความสัมพันธ์ที่มีคุณภาพทำให้คนและสหกรณ์ต่างคนต่างอยู่

สหกรณ์มีความเป็นไปได้สูงที่จะพัฒนาเชื่อมโยงธุรกิจระหว่างกันด้านต่าง ๆ ทั้งด้านวิชาการ ข้อมูลข่าวสาร การซื้อขายระหว่างกัน การรวมซื้อ การรวมขาย และธุรกิจเงินทุน และการสร้างความรู้ความเข้าใจผ่านการดำเนินกิจกรรมร่วมมือกันอย่างต่อเนื่อง โดยการจัดตั้งกลไกประสานงานกลางในพื้นที่ที่มีกิจการร่วม มีคณะทำงานที่เข้มแข็ง และจัดหางบประมาณดำเนินการต่อเนื่องเพียงพอ

ชัยยุทธ จิตประสาร (2548) ทำการศึกษาต้นทุนเพื่อความอยู่รอดจากการปลูกกระเทียมภายใต้การค้าเสรีระหว่างประเทศไทย และสาธารณรัฐประชาชนจีน โดยทำการศึกษากลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกกระเทียมใน อ.ฝาง จ.เชียงใหม่ พบว่ากลุ่มตัวอย่างร้อยละ 50 มีการปลูกส้มเป็นพืชหลักและปลูกกระเทียมเป็นพืชรองร้อยละ 38 และกลุ่มเกษตรกรที่มีการปลูกกระเทียมเป็นพืชหลักมีการปลูกพืชชนิดอื่น ยาสูบ ถั่วเหลือง และส้มเป็นแหล่งรายได้เสริม ร้อยละ 42.11, 31.58 15.79 และ 10.52 ตามลำดับ โดยความรู้ที่ใช้ในการปลูกกระเทียมได้จากเพื่อนเกษตรกร ร้อยละ 50.72 และจากเจ้าหน้าที่เกษตรตำบล ร้อยละ 26.10 และได้รับความช่วยเหลือจากภาครัฐในรูปแบบของเงินกู้มากที่สุด ร้อยละ 49.25 รองลงมาคือความรู้ในการปลูกกระเทียม ร้อยละ 23.88 โดยในปีการเพาะปลูก พ.ศ. 2547 ราคาขายเฉลี่ยเท่ากับ 20 บาทต่อกิโลกรัม ซึ่งเกษตรกรร้อยละ 95 ไม่พอใจในราคาผลผลิตที่ขายได้ แต่เนื่องจากมีความเคยชินในการปลูกกระเทียมจึงไม่เปลี่ยนพืชที่ทำการปลูกแม้ว่าได้รับเงินอุดหนุนในการลดพื้นที่ปลูกจากรัฐบาล ปัญหาที่พบมากที่สุดได้แก่ปัญหาราคาของกระเทียมตกต่ำ รองลงมาคือปัญหาค่าปุ๋ยและยาปราบศัตรูพืชมีราคาสูง ปัญหาการกดราคาจากพ่อค้าคนกลาง การขาดแคลนแรงงาน และปัญหากระเทียมเป็นโรคและตาย โดยการทำเขตการค้าเสรีระหว่างประเทศไทย และสาธารณรัฐประชาชนจีนนั้นเกษตรกรร้อยละ 61.15 เห็นว่ามีผลกระทบต่อราคากระเทียม ร้อยละ 22.30 เห็นว่าจะมีกระเทียมเข้ามาในประเทศมากขึ้น แต่ส่วนที่เหลือคิดว่าไม่มีผลกระทบต่อราคาปลูกกระเทียม

ศิริพร วัชชวัลดู (2548) ทำการศึกษาการเปิดเสรีทางการค้ากับการปรับตัวของเกษตรกรญี่ปุ่นและบทบาทของรัฐบาล พบว่า หลังจากรัฐบาลญี่ปุ่นได้นำนโยบายการเปิดเขตการค้าเสรีมาใช้เกษตรกรมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินงานจากเดิมที่มีการปลูกพืชที่รัฐบาลส่งเสริม และขายให้กับรัฐบาล หรือตลาดในราคาที่รัฐบาล ได้ทำการประกันราคารับซื้อไว้ และทำการเกษตรแบบไม่พึ่งพาอาศัยกัน ปรับเปลี่ยนเป็นการเลือกปลูกเฉพาะผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรที่มีราคาสูง และมีการรวมกลุ่มกันระหว่างเกษตรกร ที่มีการปลูกพืชชนิดเดียวกันมากขึ้นเพื่อให้มีต้นทุนการผลิตที่ถูกลง

การปรับตัวส่วนใหญ่เกษตรกรเป็นผู้ดำเนินการเอง เนื่องจากนโยบายของรัฐบาลไม่มีประสิทธิภาพ โดยกลุ่มสมาชิกที่มีกิจกรรมคล้ายกัน เป็นคนริเริ่มในการรวมกลุ่มกัน โดยไม่ได้รับการส่งเสริมจากรัฐบาล



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved