

การศึกษาการจัดการธุรกิจสหกรณ์ผู้เพาะเลี้ยงสัตว์น้ำขอนแก่น จำกัด เพื่อการพัฒนาที่ยั่งยืน ปี 2546 มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาผลการดำเนินงานของสหกรณ์ผู้เพาะเลี้ยงสัตว์น้ำขอนแก่น จำกัด และศึกษาถึงการจัดการโดยทั่วไปของฟาร์มกลุ่มตัวอย่าง ในรอบปี 2546 รวมทั้งการจัดการธุรกิจการผลิต การตลาด การวิเคราะห์งบการเงินและศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรค ในการดำเนินงานของสหกรณ์ผู้เพาะเลี้ยงสัตว์น้ำขอนแก่น จำกัด ระหว่างปี 2541 - 2545

ผลการศึกษาพบว่า สหกรณ์ผู้เพาะเลี้ยงสัตว์น้ำขอนแก่น จำกัด ประกอบธุรกิจ รวบรวม พันธุ์สัตว์น้ำจากสมาชิกเพื่อจำหน่าย ประกอบการค้า ผลิตภัณฑ์วัตถุดิบอาหารสัตว์ ปุ๋ย เคมีภัณฑ์ เวชภัณฑ์ เครื่องมือเครื่องใช้ และอุปกรณ์ ทางการเกษตรและประมง สมาชิกของสหกรณ์ผู้เพาะเลี้ยงสัตว์น้ำขอนแก่น จำกัด มีประสบการณ์เฉลี่ย 11.7 ปี มีรายได้เฉพาะด้านการประมงที่เป็นเงินสดเฉลี่ยในปี 2546 เท่ากับ 1,359,285.71 บาทต่อครัวเรือน และมีรายจ่ายเฉพาะด้านการประมงที่เป็นเงินสดเฉลี่ยในปี 2546 เท่ากับ 492,471.43 บาทต่อครัวเรือน และสมาชิกมีหนี้สินเฉลี่ย 896,785.71 บาทต่อครัวเรือน เงินที่กู้ส่วนใหญ่มาจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) สมาชิกที่ทำฟาร์มจำหน่ายปลาเนื้อ มีพื้นที่ทำการประมงเฉลี่ย 47.0 ไร่ ส่วนมากใช้อาหารสำเร็จรูปและอาหารชนิดอื่นเลี้ยง และขายให้ผู้บริโภคโดยตรง และที่ทำฟาร์มจำหน่ายลูกปลา มีพื้นที่ทำการประมงเฉลี่ย 35.2 ไร่ ส่วนมากใช้อาหารชนิดอื่นเลี้ยง และขายให้ประชาชนทั่วไป

สหกรณ์มีอัตราส่วนทางการเงินในปี 2545 ได้แก่ อัตราส่วนทุนหมุนเวียน เท่ากับ 3.27 อัตราส่วนหนี้สินทั้งหมดต่อส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 0.33 เท่า อัตราส่วนหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด เท่ากับ 7.37 ครั้ง อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ เท่ากับร้อยละ 2.22 อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับร้อยละ 2.96 และอัตรากำไรสุทธิ เท่ากับร้อยละ 0.30 ถือว่าสหกรณ์มีอัตราส่วนทางการเงินในปี 2545 อยู่ในเกณฑ์ดี แต่ความสามารถในการทำกำไรของสหกรณ์ยังอยู่ในระดับต่ำ

ในการดำเนินธุรกิจสหกรณ์ ได้แก่ ด้านคณะกรรมการส่วนใหญ่ขาดความเข้าใจในหลักการดำเนินธุรกิจ ขาดประสบการณ์ด้านธุรกิจ ขาดความเข้าใจในการปฏิบัติตามกฎระเบียบของสหกรณ์ สมาชิกส่วนใหญ่มีอายุมาก ซึ่งเป็นอุปสรรคต่อการส่งเสริม ไม่มีความกระตือรือร้นที่จะ

เข้ามาพัฒนาสหกรณ์ สมาชิกมีภาระหนี้สินจากการประกอบอาชีพอื่น ซึ่งมีผลต่อการลงทุนด้านการประมง ด้านการปฏิบัติงานของสหกรณ์ เนื่องจากการเจริญเติบโตด้านธุรกิจมีข้อจำกัดเรื่องบุคลากร ด้านการตลาด สหกรณ์มีตลาดขายสินค้าอยู่แล้วแต่ไม่มีการพัฒนาอย่างจริงจัง เนื่องจากตลาดนั้นจะมีการจำหน่ายเฉพาะพันธุ์ปลาเท่านั้น ทำให้เกิดความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกลดน้อยลง สหกรณ์ควรมีการจัดทำการวิเคราะห์สถานการณ์การตลาด รวมทั้งคู่แข่ง สหกรณ์ควรเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายให้เพิ่มมากขึ้น มีจัดหาวัสดุสิ่งของในการประมงมาจำหน่าย และจัดให้มีการแปรรูปผลผลิตของสมาชิก สหกรณ์ควรมีการจัดการอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับการดำเนินงาน รวมทั้งกฎระเบียบข้อบังคับต่าง ๆ ของสหกรณ์ที่สมาชิกควรทราบ สหกรณ์เพิ่มบุคลากร เพิ่มประสิทธิภาพและพัฒนาบุคลากรในสหกรณ์ สหกรณ์ควรมีการประสานงานกับหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชนในการให้การส่งเสริมการเลี้ยง และการตลาดให้มากขึ้น

ในการพัฒนาที่ยั่งยืนของสหกรณ์ สหกรณ์ควรมีการรับสมาชิกเพิ่ม จัดอบรมสมาชิกให้ความรู้ เพื่อเพิ่มศักยภาพของสมาชิกในหลักและวิธีการดำเนินงานและคุณประโยชน์ของสหกรณ์ สหกรณ์ควรสร้างสิ่งจูงใจให้แต่สมาชิกในการเข้ามามีส่วนร่วมกับสหกรณ์ในกิจกรรมต่าง ๆ สหกรณ์ควรมหาผู้จัดการที่มีคุณภาพ ประสิทธิภาพทางธุรกิจ สหกรณ์ควรกระตุ้นให้ตระหนักถึงอุดมการณ์และสร้างความรู้ความเข้าใจให้แก่สมาชิกและบุคลากรในหลักการสหกรณ์ สหกรณ์ควรมีการประสานงานกับสมาชิก และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการพัฒนาการผลิตและสนับสนุนปัจจัยพื้นฐานอย่างเป็นระบบและต่อเนื่อง และสหกรณ์ควรมีการประชาสัมพันธ์ธุรกิจของสหกรณ์ให้รู้จักกว้างขวางยิ่งขึ้น

The objectives of this research were to study implementing results of Khon Kaen Fisheries Cooperative Limited, to investigate the general management of sample farm groups in 2003 including production business management, marketing and budget analysis and to explore problems in such implementation during 1998-2002.

The results of the study revealed that Khon Kaen Fisheries Cooperative Limited collected the breeds from its members for selling as well as to deal in raw materials for animal feed, fertilizers, chemical, medical supplies, agricultural and fishing equipment. The Cooperative's members had average experience of 11.7 years, with average cash income in specific fishery of 1,359,281.71 baht per household in 2003, with average expenditure of 492,471.43 baht per household in 2003 and with average debt of 896,785.71 baht per household. Their loans mostly came from the Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives. The members dealing in meat fish farms had average fishing area of 47.0 rai. Most used ready – made feed and other kinds for fish raising, then sold fish directly to consumers. Their farms also sold spawn with average fishing area of 35.2 rai. Most used other kinds of feed and sold fish to the general public.

This Cooperative had financial ratios in 2002 as follows: capital rotation ratio, 3.27; all debt ratio to owners, 0.33 times; all assets rotation ratio, 7.37 times; returns rate to assets, 2.22 per cent, returns rate to capital, 2.96 per cent; and net profit rate, 0.33 per cent. This Cooperative with its capability to make profit was found at a low level.

Problems found in cooperative implementation were: the committee -- most lacked an understanding of business management principle, the Cooperative's rules and regulations and lacked business experience. Most members were old and did not

follow the Cooperative's rules and regulations as obstacles to promotion; they also had no enthusiasm to develop the Cooperative. These members had a previous debt, affecting the fishing investment. For the Cooperative's performance -- there were limits on personnel and marketing : the Cooperative had its own market but with no serious development, because that market was for spawn sale only, causing a less relationship among the members. The Cooperative should analyze marketing situations and its competitors. It should increase channels, provide fishing equipment for sale and modify food products of members, as well as hold training programs for the members to learn about implementation, rules and regulation. It should increase and develop personnel for their efficiency. It should also coordinate with other agencies, both government and private, in promotion of fish raising and marketing furthermore.

For sustainable development, the Cooperative should admit more memberships and hold training programs to increase their potential in principle, implementation method and usefulness of cooperative work. It should create an impetus for the members to participate in the Cooperative's activities. It should also look for a qualified manager with experience in business. It should stimulate members to realize ideals as well as to create an understanding of cooperative principle to members and personnel. It should coordinate with its members and related agencies in the production development and support of basic factors systematically and continuously. Finally, it should publicize more widely the Cooperative's business.