

วัตถุประสงค์ของการศึกษาการทำหน้าที่การตลาดของสหกรณ์การเกษตร
 กรณ์ศึกษา สหกรณ์รวมใจถวายในหลวงแม่สอด จำกัด ก็คือศึกษาการพัฒนาธุรกิจของสหกรณ์ที่
 เลือกลงเป็นกรณีศึกษา ในคาบเวลาระหว่างปี 2546-2549 (4ปี) ใน 4 ธุรกิจ คือ (1) ธุรกิจสินเชื่อและ
 รับฝากเงิน (2) ธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย (3) ธุรกิจรวบรวมผลผลิตผลของสมาชิกมาจำหน่าย และ
 (4) ธุรกิจส่งเสริมการเกษตรและให้บริการ

การศึกษาในครั้งนี้ได้เก็บรวบรวมข้อมูลจากสมาชิกสหกรณ์รวมใจถวายในหลวง
 แม่สอด จำกัด อ.แม่สอด จ.ตาก จำนวน 83 คน จากนั้นได้นำข้อมูลที่ได้มาทำการวิเคราะห์ข้อมูล
 แปรผลโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติเพื่อการวิจัยทางสังคมศาสตร์ หาค่าร้อยละ ความถี่ และ
 ค่าเฉลี่ยเลขคณิต ผลการวิจัยมีดังต่อไปนี้

ผลการศึกษาพบว่า ตลอดคาบเวลา 4 ปีที่ศึกษา สหกรณ์ไม่ได้พัฒนาธุรกิจรวบรวม
 ผลผลิตที่สมาชิกปลูกขายเป็นอาชีพหลัก คือ ข้าวโพดและถั่วเขียว โดยทำเป็นกิจจะลักษณะถาวรแต่
 ประการใด ทั้งที่การศึกษานี้พบว่าพื้นฐานที่เป็นโครงสร้างการตลาดสำหรับรวบรวมข้าวโพดและ
 ถั่วเขียวของสมาชิกออกจำหน่ายโดยสหกรณ์เป็นตัวแทนการจำหน่ายเป็นพื้นฐานที่ดีมีศักยภาพและ
 ความมั่นคง กล่าวคือ สมาชิกสหกรณ์ 474 คนใช้ที่ดินเกษตรของตนประมาณ 15 ไร่ โดยเฉลี่ย
 หมุนเวียนปลูกข้าวโพดก่อน เก็บเกี่ยวข้าวโพดแล้วก็ปลูกถั่วเขียวในที่ดิน 15 ไร่นั้นอีก ผลิตข้าวโพด
 ได้รวมกันปีละประมาณ 5.33 ล้านกิโลกรัม และผลิตถั่วเขียวได้รวมกันปีละประมาณ 1.22 ล้าน
 กิโลกรัม ประมาณราคาข้าวโพดและถั่วเขียวที่สมาชิกสหกรณ์ต่างคนต่างขายภายใต้ภาวะตลาดของ
 ผู้ซื้อน้อยรายแต่มีผู้ขายจำนวนมากราย เป็นเงินจำนวนประมาณปีละ 62 ล้านบาท

ผู้วิจัยได้เสนอให้สหกรณ์วางระเบียบว่าด้วยการรวบรวมข้าวโพดและถั่วเขียวของ
 สมาชิกออกจำหน่าย โดยให้สหกรณ์เป็นตัวแทนการจำหน่ายรวมทั้งให้สหกรณ์ทำสัญญาให้สินเชื่อ
 การผลิตและให้สมาชิกส่งมอบผลผลิต คือ ข้าวโพดหรือถั่วเขียวให้สหกรณ์เป็นตัวแทนจำหน่าย
 เพื่อสร้างภาวะตลาดของผู้ขายน้อยรายแต่มีผู้ซื้อจำนวนมากราย เป็นการหลีกเลี่ยงภาวะตลาดของผู้
 ซื้อน้อยรายดังกล่าว

ร่างระเบียบดังกล่าวข้างต้นได้เสนอไว้ในผลการวิจัยนี้แล้ว อนึ่ง ได้เสนอแนะแนว
 ทางการจัดหาทุนดำเนินงานมาเพื่อพัฒนาธุรกิจรวบรวมข้าวโพดและถั่วเขียวของสมาชิกไว้แล้ว
 ในข้อเสนอแนะในบทที่ 5

The purposes of this study were to investigate the business development of Maesod Ruamjai Tawai Nailuang, Ltd. during 2003-2006 in the following aspects: 1) credit and deposit business; 2) provision of products for sales business; 3) collection of the cooperatives members' yields for sales business; and 4) Agricultural extension and service business.

The findings showed that the cooperatives had not been progressing in the past 4 years on the yields collection that its members grew maize and mung bean as their major career. In contrast, it was found that the basis of market structure for the collection of maize and mung bean for sales of the cooperatives as an agent was good with potential and stability. That was, 474 cooperative members cultivated maize and mung bean in the form of crop rotation in the plantation area of 15 rai on average each. They had grown maize first and after harvesting they grew mung bean. They could obtain maize yields for 5.33 million kilograms per year and mung bean yields for 1.22 million kilograms per year. They obtained about 62 million baht from selling their yields under the condition of low demand but high supply.

It was advisable that the cooperatives placed the rules and regulations on the maize and mung bean collection for its members and then the cooperatives could be sole agent. Besides, the cooperative could make a contract on production credit and allowed its members to deliver their yields to the cooperatives. This could make the marketing condition to be of high demand but low supply, to avoid the condition of low demand. The said rules and regulations had been proposed in this study and guidelines for the provision of the operation cost for the business development of the yields collection were also presented in Chapter 5.