

การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ 2 ประการ คือ 1. เพื่อศึกษาถึงวิธีการรับซื้อการรวบรวมข้าวเปลือก, การแปรรูปและการจำหน่ายข้าวสารของธุรกิจโรงสีข้าวสหกรณ์การเกษตรสันป่าตอง จำกัด 2. เพื่อวิเคราะห์ปัญหาการจัดการธุรกิจโรงสีข้าวสหกรณ์การเกษตรสันป่าตอง จำกัด การศึกษาได้เก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิจากการสอบถามฝ่ายจัดการ และข้อมูลทุติยภูมิจากสถิติผลการดำเนินงาน และรายงานการสอบบัญชี การวิเคราะห์ข้อมูลใช้วิธีวิเคราะห์เชิงพรรณนา โดยใช้สมการเส้นตรง สัดส่วน ผลการศึกษา มีดังนี้

การรับซื้อและรวบรวมข้าวเปลือก สหกรณ์จะแต่งตั้งคณะอนุกรรมการรับซื้อข้าวเปลือกและกำหนดราคาซื้อข้าวเปลือกโดยการตรวจสอบคุณภาพข้าว ติราคาข้าวเปลือกนำเข้าขึ้นซึ่งเพื่หาน้ำหนักข้าวเปลือก นำข้าวเปลือกเก็บไว้ในโกดัง ซึ่งแต่ละปีสหกรณ์จะรับซื้อข้าวในช่วงเดือน พ.ย. – ก.พ. ของทุกปี โดยมีสัดส่วนแผนมูลค่าการรับซื้อข้าวเปลือกต่อการรับซื้อข้าวเปลือก ระหว่างปี 2541 – 2545 ดังนี้ 1.02 1.07 1.34 0.35 0.67

การแปรรูป สหกรณ์จะนำข้าวเปลือกที่รับซื้อแต่ละปีมาสีแปรรูปเป็นข้าวสารและผลิตภัณฑ์ ในแต่ละปีสหกรณ์จะเหลือข้าวเปลือกค้างสต็อกในแต่ละปีเนื่องจากโรงสีข้าวสหกรณ์ทำงานไม่เต็มกำลังการผลิตของโรงสี โรงสีสหกรณ์มีชั่วโมงการผลิต แปรรูปข้าวเปลือกเป็นข้าวสาร เฉลี่ยเพียง 4.80 ชั่วโมง/วัน/โรงสีเท่านั้น โรงสีสหกรณ์มีประสิทธิภาพอัตราการแปรรูปข้าวเปลือกเฉลี่ย 635.98 กิโลกรัมต่อข้าวเปลือก 1 ตัน โดยมีสัดส่วนปริมาณข้าวสีแปรรูปต่อปริมาณข้าวต้น ระหว่างปี 2541 – 2545 คือ 0.49 1.47 0.46 0.49 และ 0.51

การจำหน่ายข้าวสารของสหกรณ์ตั้งแต่ปี 2541 - 2545 มีจำนวนเงิน 19,207,831 บาท 23,212,909 บาท 28,286,432 บาท 7,765,832 บาท 6,357,125 บาท ตามลำดับ ซึ่งจะเห็นว่าปริมาณการจำหน่ายข้าวสารสูงสุด ในปี 2543 จำนวน 2,119,038 กิโลกรัม และปริมาณการจำหน่ายต่ำสุดในปี 2545 จำนวน 574,630 กิโลกรัม โดยมีสัดส่วนการจำหน่ายข้าวสารต่อกำไร (ขาดทุน) ระหว่างปี 2541 – 2545 คือ 0.84 0.50 0.04 (-7.69) 5.27

ทั้งนี้สหกรณ์มีปัญหาและอุปสรรค คือ บุคลากรยังขาดความรู้ความสามารถเกี่ยวกับวิธีการดำเนินการของธุรกิจโรงสี ไม่มีผู้ที่มีความรู้เรื่องมาตรฐานข้าวควบคุมดูแล ทำให้การรับซื้อบางครั้งได้ข้าวที่มีมาตรฐานไม่ตรงกับที่กำหนด สหกรณ์ฯ มีปัญหาข้าวเปลือกค้างสต็อกจำนวนมากและซื้อข้าวไม่ทัน สหกรณ์ฯ มีการกำหนดแผนค่อนข้างล่าช้า ส่งผลให้สมาชิกและเกษตรกรต้องนำข้าวไปจำหน่ายยังโรงสีข้าวอื่นก่อน ปัญหาด้านการกำหนดราคาการรับซื้อข้าวของสหกรณ์ค่อนข้างสูงส่วนหนึ่งเพื่อช่วยเหลือสมาชิก ปัญหาเกี่ยวกับการกำหนดวิธีการจัดการในส่วนธุรกิจยังมีแนวทางที่ไม่ชัดเจน ไม่มีข้อมูลการผลิตและการตลาด และสหกรณ์ไม่สามารถสร้างศรัทธาให้สมาชิกมีความเชื่อมั่นในสหกรณ์ได้

The 2 objectives of the study are 1) to survey the business of Sanpatong Agricultural Co-operatives Limited on gathering and purchasing of paddy and the process and distribution of rice 2) to analyze the Co-operative's problems on business management

The primary data was collected by means of an interview from management department. The secondary data was from the statistic record and accounting reports. The data were analyzed by means of descriptive analysis, linear program and promotional analysis.

The results showed that the paddy procurement of the Co-operatives is made through a subcommittee which checks the quality, prices, weighs and stores the paddy. Each year the Co-operatives procure paddy during November – February. The ratio between the value of rice planed to purchase and real purchased in 1998 – 2002 are 1.02, 1.07, 1.34, 0.35 and 0.67.

Every year the Co-operatives process the paddy to rice and other by – products. There are paddy leftover in the stock each year because the rice mill do not work with their full capacity. The processing capacity of the cooperative rice mill had an average of 4.80 hour/day/mill. The efficiency rate of rice processing was 635.98 kg. in average per 1 ton of paddy. The ratio between paddy and rice in 1998 – 2002 are 0.49, 1.47, 0.46, 0.49 and 0.51.

The rice sales of the Co-operatives during in 2541 – 2545 reached Baht 19,207,831 23,212,909 28,286,432 7,765,832 and 6,357,125 respectively. The maximum sales rose in 2543 2,119,027 kg. and dropped in 2545 574,630 kg. The ratio between sale and profit / (lose) in 1998 – 2002 are 0.84, 0.50, 0.04, (-7.69) and 5.27.

Problems and obstacles of the Co-operatives are that the personnels are not competent of managing the rice mills. None of them is able to control the standards of the incoming paddy. Under – standard paddy was procured a lot of times, the Co-operatives have too much left over paddy. New paddy is not purchased within the time limited. the Co-operatives are unable to determine the plan on time. Therefore, the members have to sell paddy to the other rice mills, the Co-operatives provided higher price of the paddy procured in order to support the members. the business management policy of the Co-operatives is still not so clear, no information on production and the marketing data are available and the Co-operatives can not concern about building good image among the members