

การศึกษาครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาบทบาทการดำเนินงานของสหกรณ์การเกษตร จังหวัดตาก ในการตอบสนองความต้องการของสมาชิก ความพึงพอใจของสมาชิกต่อบทบาทการดำเนินงาน รวมถึงข้อจำกัด ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของสหกรณ์การเกษตร จังหวัดตาก โดยเก็บรวบรวมข้อมูลจากสมาชิกสหกรณ์ จำนวน 375 คน และผู้จัดการสหกรณ์ จำนวน 8 คน แล้วจึงนำมาข้อมูลที่ได้นำมาวิเคราะห์ข้อมูลหาค่าสถิติโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS for Windows เพื่อหาค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าไคสแควร์ และการใช้เทคนิค SWOT Analysis ผลการศึกษาพบว่า

บทบาทการดำเนินงานของสหกรณ์การเกษตรจังหวัดตาก มีการดำเนินงานแบบอเนกประสงค์ ให้บริการสมาชิกทั้งด้านการเงิน การซื้อสินค้ามาจำหน่ายแก่สมาชิก การขายผลผลิตของสมาชิก การส่งเสริมการเกษตรและการศึกษาอบรม โดยธุรกิจที่มีมูลค่าสูงสุดในปี 2546 คือ ธุรกิจการเงิน ในการให้กู้เงินและรับฝากเงินจากสมาชิก มูลค่า 189.7 ล้านบาท หรือร้อยละ 71.3 ของปริมาณธุรกิจทั้งหมด รองลงมาคือการขายผลผลิตของสมาชิก มูลค่า 44.8 ล้านบาท หรือร้อยละ 16.8 และการซื้อสินค้ามาจำหน่าย มูลค่า 31.6 ล้านบาท หรือร้อยละ 11.9

บทบาทของสหกรณ์ในการตอบสนองความต้องการของสมาชิกสหกรณ์ พบว่า

(1) ด้านธุรกิจเครดิต สมาชิกเกือบทั้งหมดร้อยละ 94.9 ใช้บริการเงินกู้จากสหกรณ์ จำนวนเงินกู้ยืมระหว่าง 20,001-30,000 บาท วัตถุประสงค์ในการกู้เพื่อการผลิต ส่วนใหญ่ชำระเงินกู้ได้ตามกำหนดเวลา (2) ด้านธุรกิจการซื้อ สมาชิกร้อยละ 78.1 ซื้อสินค้าจากสหกรณ์ โดยซื้อประเภทวัสดุอุปกรณ์การเกษตร นอกจากนี้สมาชิกจะซื้อสินค้าจากร้านค้าในหมู่บ้าน เนื่องจากมีปริมาณและชนิดของสินค้าให้เลือกมากกว่า (3) ด้านธุรกิจการขายผลผลิต สมาชิกส่วนใหญ่ไม่เคยขายผลผลิตผ่านสหกรณ์ แต่จะนำผลผลิตไปขายด้วยตนเองหรือขายให้พ่อค้าคนกลางในหมู่บ้าน เนื่องจากสหกรณ์ดำเนินธุรกิจการขายผลผลิตน้อย (4) ด้านธุรกิจออมทรัพย์ สมาชิกมีการฝากเงินกับสหกรณ์ เพราะสหกรณ์ให้ดอกเบี้ยสูง (5) ด้านการส่งเสริมการเกษตร สมาชิกได้รับข้อมูลข่าวสารจากคณะกรรมการดำเนินการ/ฝ่ายจัดการของสหกรณ์ ส่วนใหญ่เป็นข้อมูลประเภทการเกษตรและความเคลื่อนไหวของสหกรณ์ (6) ด้านการศึกษาอบรม สมาชิกส่วนใหญ่ไม่เคยได้รับการฝึกอบรมผ่านสหกรณ์ แต่จะได้รับความรู้ด้านหลักการสหกรณ์จากการเข้าร่วมประชุม

ความพึงพอใจของสมาชิกที่มีต่อบทบาทการดำเนินงานของสหกรณ์ พบว่า ด้านธุรกิจการรับฝากเงิน สมาชิกมีความพึงพอใจอยู่ในระดับมาก ส่วนด้านธุรกิจสินเชื่อ ด้านธุรกิจการซื้อ ด้านธุรกิจการขาย ด้านการส่งเสริมการเกษตร ด้านการศึกษาอบรม และด้านลักษณะอื่นๆ สมาชิกมีความพึงพอใจอยู่ในระดับปานกลาง สำหรับความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพและรายได้ของสมาชิกกับบทบาทด้านต่างๆ ของสหกรณ์ พบว่าอาชีพและรายได้ของสมาชิก มีความสัมพันธ์กับการซื้อสินค้าจากสหกรณ์ การขายผลผลิตผ่านสหกรณ์ และการฝึกอบรมผ่านสหกรณ์ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ข้อจำกัด ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของสหกรณ์การเกษตรจังหวัดตาก ได้แก่ ความสามารถในการชำระหนี้ของสมาชิกขึ้นอยู่กับรายได้จากการเกษตร หากสมาชิกประสบปัญหาผลผลิตเสียหายหรือราคาตกต่ำจะส่งผลต่อการชำระคืนเงินกู้ของสมาชิก การดำเนินงานด้านต่างๆ ของสหกรณ์มีคู่แข่งที่ดำเนินการด้านเดียวกันมาก สหกรณ์ต้องปรับตัวและปรับการดำเนินงานให้สามารถแข่งขันได้ในเชิงธุรกิจ หน่วยงานที่ให้การสนับสนุนสหกรณ์ ยังขาดการประสานงานและความร่วมมือกัน ในการพัฒนาสหกรณ์ทั้งระบบ สหกรณ์การเกษตรจังหวัดตากยังขาดการเชื่อมโยงในการดำเนินการระหว่างกัน ข้อเสนอแนะ สหกรณ์ควรปลูกฝังแนวความคิดด้านหลักการสหกรณ์ให้สมาชิก ดำเนินงานด้านธุรกิจการซื้อและการขายให้มากขึ้น สร้างเครือข่ายหรือพันธมิตรเพื่อเชื่อมโยงการดำเนินธุรกิจ พัฒนาศักยภาพของบุคลากรฝ่ายบริหารจัดการให้มีความเป็นมืออาชีพและมีทักษะในการบริหารจัดการเชิงธุรกิจ

ABSTRACT

TE 160020

The objectives of this study are to examine the roles of the agricultural cooperatives in Tak province, to investigate how the agricultural cooperatives respond to the members' needs, to explore the level of satisfactions of the members and to identify limitations, problems and obstacles faced by the cooperatives. The data included in this study has been collected from 375 members and 8 agricultural cooperatives managers. Different types of data analysis is undertaken using the Statistical Package for Social Sciences (SPSS for Windows) including the descriptive statistical analysis of frequency, percentage, Chi-square, as well as SWOT analysis.

It was found that the roles of the agricultural cooperatives studied was functioned on the multi-purposes basis. It provides different kinds of services including the monetary service, selling the members' agricultural products, the purchase of goods and services for its members, agricultural extensions as well as the education and training programmes. According to the statistics gathered in 2003, the largest volume of business was the monetary service including the credit and saving services accounting for 189.7 million baht or 71.3% of all businesses. The second largest volume of business was selling of the members' agricultural products of

44.8 million baht or 16.8% and the purchase of goods and services for members' adding up to 31.6 million baht or 11.9% of total business volume.

The study further reveals that the agricultural cooperatives play different roles in responding to members' needs which can be summarized for each function or service as followed.

(1) *Credit*, 94.9% of members obtain loans from the cooperative ranging between 20,001-30,000 baht and mainly used for the agricultural production. Most of members were able to repay the loans according to their commitment. (2) *Procurement*, 78.1% of members purchase agricultural inputs including seeds, fertilizer and pesticides from the cooperatives but prefer to buy consumption goods from local stores because of its wider selection of the products. (3) *Marketing*, majority of the cooperatives' members do not sell their farm produce through the cooperatives. It is preferable for members to sell their commodity directly to the buyers or to the local middlemen. (4) *Savings*, most members have their saving accounts with the cooperatives because of its attractive interest rate. (5) *Agricultural extension*, members receive news and information from the Boards or management section. The news contents are mainly about the agricultural information and cooperatives' movement. (6) *Education and Training*, although most cooperatives' members have generally good knowledge about cooperative principles, most of them do not obtain direct training through cooperatives.

The cooperatives' members express different levels of satisfaction for various services. High satisfaction are expressed on saving services while only moderately satisfied on other types of services. According to the statistical analysis, it is found that the occupation and income levels of the members are interrelated with the purchase of the goods and services from the cooperatives, the sell of the outputs to the cooperatives and the obtainment of the education and training of the cooperatives at the statistically significant of 0.05.

According to the SWOT analysis, it can be concluded that the limitations and obstacles of the agricultural cooperatives in running its businesses lies on the ability to repay the loan which is dependent upon the income derived from selling their produces. That is to say that if the members faced the bad crop years or encountered the low prices of their produces, the ability in repaying their loans would inevitably decreased. Besides, the agricultural cooperatives also face a highly competitive market in providing similar services to other organisations. Hence, the cooperatives need to adjust or improve their activities to be more business orientated in order to

compete in such environment. Moreover, the cooperatives' supporting organizations lack communicational and co-operational skills in progressing into a holistic cooperative systems. Agricultural cooperatives of Tak province also lack established network and mechanisms in exchanging information. It is recommended that the cooperatives should imprint the cooperatives' principles to their members, encourage the sell and purchase transaction between members and cooperatives, establish a network between cooperatives to enhance its business's capacity and lastly to develop the administrative personnel so that they are equipped with skills to work in a new business environment.