

ชื่อเรื่อง	รูปแบบและวิธีการส่งเสริมธุรกิจสหกรณ์การเกษตรของ สันนิบาตสหกรณ์แห่งประเทศไทย
ชื่อผู้เขียน	นายมงคลศักดิ์ พุกะนัคค์
ชื่อปริญญา	วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์สหกรณ์
ประธานกรรมการที่ปรึกษา	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.รัตนา โพธิ์สุวรรณ

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา (1) รูปแบบและวิธีการส่งเสริมธุรกิจสหกรณ์การเกษตรของสันนิบาตสหกรณ์แห่งประเทศไทย (2) โครงสร้างการบริหารงานของสำนักส่งเสริมและพัฒนาสหกรณ์ที่เกื้อหนุนต่อการส่งเสริมธุรกิจการเกษตร (3) ปัญหาอุปสรรคและข้อเสนอแนะแนวทางแก้ไขปัญหาของฝ่ายส่งเสริมธุรกิจสหกรณ์ในสำนักส่งเสริมและพัฒนาสหกรณ์ ซึ่งการวิจัยครั้งนี้ เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยรวบรวมข้อมูลจากเอกสาร ผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง และการประชุมสนทนากลุ่มผู้ทรงคุณวุฒิ จำนวน 19 คน นำมาวิเคราะห์ในลักษณะการอุปนัย (Inductive Analysis) ตีความสร้างข้อสรุปด้วยการวิเคราะห์กับหลักวิชา ได้แก่ ปรัชญาสหกรณ์ การบริหารจัดการสหกรณ์ หลักการจัดการธุรกิจ วิเคราะห์นโยบายและแผน และผลงานวิจัยเกี่ยวข้อง

ผลการศึกษาบทบาทหน้าที่ในการส่งเสริมธุรกิจสหกรณ์ พบว่า ปรัชญาของสันนิบาตสหกรณ์แห่งประเทศไทย คือ “ความเชื่อมั่นในการใช้วิธีการสหกรณ์ ในการแก้ไขปัญหาคความยากจนและการพัฒนาคุณภาพชีวิตของประชาชน อันจะนำมาซึ่งความสุขและสันติสุขของสังคม” ส่วนบทบาทหน้าที่ คือ “การส่งเสริมให้สหกรณ์สมาชิกมีกำไร และดำรงรักษากิจการสหกรณ์ให้มีความเจริญก้าวหน้าอยู่เสมอ”

รูปแบบการส่งเสริมธุรกิจการเกษตร พบว่า 1 รูปแบบการส่งเสริมธุรกิจภายในประเทศ มีกลยุทธ์ที่ต้องดำเนินการ 4 แนวทาง คือ 1) การให้คำปรึกษาแนะนำธุรกิจ 2) การส่งเสริมธุรกิจการค้า 3) การพัฒนาระบบฐานข้อมูล 4) การประสานงานธุรกิจภายในประเทศ และ 2) การส่งเสริมธุรกิจการค้าระหว่างประเทศ มีวิธีดำเนินการ คือ 1) สร้างเครือข่ายของสหกรณ์สมาชิกที่ต้องการนำเข้าและส่งออก และ 2) การแสวงหาคู่ค้าต่างประเทศ ประกอบด้วย 1) คู่ค้าขบวนการสหกรณ์ด้วยกัน และ 2) คู่ค้าเอกชนอื่น

ผลการศึกษาวิธีการส่งเสริมธุรกิจการเกษตร พบว่า มี 3 ลักษณะ คือ 1) การบริหารจัดการสัมพันธ์ภาพกับสหกรณ์สมาชิกเป็นรายสหกรณ์ และเครือข่ายกลุ่มธุรกิจในสาขานั้น ๆ

2) ให้คำปรึกษาแนะนำธุรกิจโดยส่งเสริมให้สหกรณ์สมาชิกเป็นผู้ตัดสินใจเกี่ยวกับกิจกรรมเศรษฐกิจต่าง ๆ ด้วยตนเอง 3) การให้ความช่วยเหลือแก่สหกรณ์สมาชิกทั้งบทบาทในความรับผิดชอบต่อสหกรณ์สมาชิก และการบริหารจัดการสำนักงานให้เกื้อหนุนต่อการส่งเสริมธุรกิจสหกรณ์การเกษตร

การจัดโครงสร้างการบริหารงานของสำนักส่งเสริมและพัฒนาสหกรณ์ที่เกื้อหนุนต่อการส่งเสริมธุรกิจการเกษตร พบว่า มี 4 กลุ่มงานกลยุทธ์ คือ 1) ให้คำปรึกษาแนะนำธุรกิจ 2) ส่งเสริมธุรกิจการค้า 3) พัฒนาระบบฐานข้อมูล และ 4) ประสานงานธุรกิจ

ปัญหาอุปสรรค พบว่า ปัญหาอุปสรรคของฝ่ายส่งเสริมธุรกิจ คือ ขาดยุทธศาสตร์ในการส่งเสริมธุรกิจ ขาดทรัพยากรในการจัดการ ได้แก่ ขาดบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญในการส่งเสริมธุรกิจ ขาดแคลนงบประมาณในการดำเนินการ ขาดองค์ความรู้ในการบริหารจัดการ เครื่องมืออุปกรณ์ ยุทธวิธีในการบริหารจัดการ ตลอดจนขาดการศึกษาวิจัยและพัฒนาในด้านการส่งเสริมธุรกิจ

ข้อเสนอแนะแนวทางแก้ไขปัญหาของฝ่ายส่งเสริมธุรกิจสหกรณ์ พบว่า มี 2 ประการ คือ 1) ยุทธศาสตร์การปฏิบัติงาน มีแนวทางการปฏิบัติงาน 5 วิธีการ คือ 1) การปรับเปลี่ยนวิธีการปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่จากลักษณะ “งานประจำ” เป็นลักษณะ “งานโครงการพัฒนา” 2) จัดให้มีงานโครงการพัฒนาในกลุ่มงานกลยุทธ์ต่าง ๆ 3) การจัดทำคู่มือการปฏิบัติงานแต่ละโครงการพัฒนา เพื่อเป็นคู่มือปฏิบัติงานและกระบวนการฝึกสอนแก่เจ้าหน้าที่รุ่นใหม่ 4) นโยบายส่งเสริมธุรกิจการเกษตรของคณะกรรมการดำเนินการสันนิบาตสหกรณ์แห่งประเทศไทย เป็นนโยบายที่ทรงคุณค่าแก่สหกรณ์สมาชิก และ 5) แผนยุทธศาสตร์ในการขออนุมัติงบประมาณต่อคณะกรรมการดำเนินการใช้ยุทธศาสตร์ “ของงบประมาณเท่าเดิมกับงบประมาณปีก่อน แต่ประสิทธิภาพการทำงานมากขึ้น” และ 2) ยุทธศาสตร์การศึกษาวิจัยและพัฒนาธุรกิจการเกษตร ใช้วิธีการลงทุนร่วมกันระหว่างสันนิบาตสหกรณ์แห่งประเทศไทยกับสหกรณ์สมาชิก

Title	Agricultural Cooperative Business Promotion Pattern and Method of The Cooperative League of Thailand
Author	Mr. Mongkalut Pukkanud
Degree of	Master of Science in Cooperative Economics
Advisory Committee Chairperson	Assistant Professor Dr. Ratana Pothisuwan

ABSTRACT

The research on “Agricultural Cooperative Business Promotion: Pattern and Method of the Cooperative League of Thailand” was composed of three objectives as follows: 1) to study the pattern and method of agricultural cooperatives business promotion; 2) to study the organization structure of the cooperative promotion and development bureau to assist the cooperative members’ business process; and 3) to study the problems and obstacles of The Cooperative Promotion and Development Bureau.

Data of this qualitative research were collected from related literature, as well as the results from the focus group discussion of 19 selective persons to analyze as the inductive analysis, to draw conclusions from the cooperative approach, the cooperative philosophy, the cooperative management, business management, policy analysis and related researches.

Results of this research revealed that the performance of The Cooperative League of Thailand toward the cooperative business promotion was from its philosophy, “Confidence in the cooperative method in poverty alleviation and quality of life improvement can lead to long-life peace and happiness”. The role was “To promote cooperative members to gain more profits as well as to continue cooperative enterprise growth.

There were 2 patterns of the agricultural cooperative business promotion of the Cooperative League of Thailand. Firstly, the domestic business promotion pattern which is basically composed of 4 strategies as follows: 1) business consultation; 2) business promotion; 3) cooperative member database development; and 4) domestic business coordination. The other was the international business promotion which was composed of 2 strategies as follows:

1) to networking the cooperative members who interested in import-export business and 2) to explore business partner countries comprising cooperative partners and private sectors.

Organization structuring for the Business Promotion Department of the Cooperative Promotion and Development Bureau could be divided into 4 groups as follows: 1) business consultation, 2) business promotion, 3) cooperative database development, and 4) business network coordination.

The main obstacles of the Cooperative Promotion and Development Bureau in order to operate its functional responsibility were: 1) lacking of business promotion knowledge; 2) lacking of efficient personnel; 3) having unclear promotion strategy, and 4) lacking of the research conducting of the cooperative business promotion.

There are 2 suggestions for problem solving of the Cooperative Promotion Development which include 1) operational strategy which is composed of 5 guidelines namely: 1) changing officers' attitudes from 'routine work' to 'progressive work'; 2) creating the progressive work in each strategic work; 3) providing working manuals for each progressive work and those manuals can act as teaching manuals to train new officers 4) ensuring the members that agricultural business promotion policy from the Board of Directors of the Cooperative League of Thailand is worthwhile practicing; and 5) setting budget strategic plan by proposing the budget the same amount as the previous year, with increasing in operational efficiency. 2) the strategy of research conducting and agricultural business promotion should co-operate between the Cooperative League of Thailand and the cooperatives members .