

บทที่ 4

สรุปผลและข้อเสนอแนะ

ความรู้ความเข้าใจของสมาชิกที่มีต่อกลุ่มเกษตรกร

1. จิตสำนึกความเป็นเจ้าของของกลุ่มของกรรมการ และสมาชิกค่อนข้างจะอยู่ในเกณฑ์ต่ำอยู่ในอันที่นำพากลุ่มหรือบริหารงานกลุ่มให้เจริญก้าวหน้าได้

2 ความเข้าใจจุดมุ่งหมายของกลุ่มเกษตรกรในประเด็นที่ว่า “มุ่งรวมคน” หรือ “มุ่งรวมทุน” ทั้งกรรมการและสมาชิกส่วนใหญ่ก็ยังไม่มีความเข้าใจไม่ถูกต้องชัดเจนเพียงพอ โดยหลักการคือมุ่งรวมคนมากกว่า เมื่อกลุ่มสามารถรวมคนเป็นปึกแผ่นเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันแล้ว การที่จะคิดจะทำอะไรก็ย่อมเป็นการง่ายที่จะประสบผลสำเร็จ

3. การทราบถึงวัตถุประสงค์ประการสำคัญของการตั้งกลุ่มซึ่งมีทั้งหมด 12 ข้อนั้น

กรรมการและสมาชิกจะรู้เพียงบางข้อ เมื่อเปรียบเทียบกันแล้ว กรรมการจะรู้ดีกว่าสมาชิกบ้างเล็กน้อย ในวัตถุประสงค์ข้อที่เด่น ๆ ที่ทั้งกรรมการและสมาชิกค่อนข้างจะทราบได้แก่ การจัดหาอุปกรณ์มาจำหน่ายแก่สมาชิก และการบริการสินเชื่อแก่สมาชิก

4. การทราบถึงข้อบังคับกลุ่มเกษตรกร

กล่าวโดยสรุปทั้งกรรมการและสมาชิกจะทราบข้อบังคับพื้น ๆ ได้แก่ เงินกู้, หุ้น และค่าธรรมเนียม การประชุมสามัญประจำปี ฯลฯ ซึ่งที่จริงแล้วยังมีเรื่องอื่น ๆ และมีรายละเอียดอีกมากที่ทั้งกรรมการและสมาชิกจะเป็นต้องรู้ เช่นการที่กรรมการไม่รู้เรื่องธุรกิจของกลุ่ม เงินปันผล และอำนาจหน้าที่ของกรรมการ ซึ่งนับว่าเป็นอุปสรรคในการดำเนินการกลุ่มเป็นอย่างยิ่ง อีกทั้งสมาชิกก็ไม่ทราบธุรกิจของกลุ่ม ฐานะภาพของกลุ่มรวมถึงอำนาจหน้าที่ของกรรมการด้วยแล้ว ถ้าเปรียบเทียบกับผู้โดยสารลงเรือลำเดียวกัน ต่างก็ไม่มีรู้จักบทบาทหน้าที่และทิศทางว่าจะไปทางไหนกันแล้ว หนทางที่เอาตัวจนตลอดรอดฝั่งเห็นที่จะยาก

5. การเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่มเกษตรกร

ทั้งกรรมการและสมาชิกตอบว่า การเข้ามาเป็นสมาชิกกลุ่มเกษตรกรโดยการแนะนำของเจ้าหน้าที่ส่งเสริม

6. จุดประสงค์ของการสมัครเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มเกษตรกร

ทั้งกรรมการและสมาชิกตอบตรงกันว่าวัตถุประสงค์อันดับแรกคือต้องการกู้เงินดอกเบี้ยต่ำ รองลงไปคือต้องการซื้อปัจจัยการผลิต และเสื่อมศรัทธาในหลักการลงทุน

ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยหลายเรื่อง เช่น งานของอकिन รพีพัฒน์ (2522)

การดำเนินธุรกิจของกลุ่มเกษตรกร

การวิเคราะห์ธุรกิจกลุ่มของกลุ่มที่เลือกมา 5 กลุ่มที่ดีที่สุดพบว่า

1. ธุรกิจเงินกู้

ทุกกลุ่มตัวอย่างให้บริการเงินกู้แก่สมาชิก ซึ่งยอดเงินกู้ยืมอยู่ระหว่าง 49,393.00 ถึงประมาณ 1 ล้านบาท ซึ่งทุกกลุ่มมีปัญหาเรื่องดอกเบี้ยค้างรับและรวมทั้งค้างเงินกู้ด้วย โดยทั้งกรรมการและสมาชิกที่กู้เงินจากกลุ่มไปไม่ยอมชำระดอกเบี้ยและคืนเงินกู้ จะมีก็เพียงส่วนน้อยที่มีการชำระ

ทุกกลุ่มไม่มีการจ่ายเงินปันผลประจำปี มีการลงบัญชีรายรับกำไรสุทธิประจำปีประกอบการจัดสรรซึ่งก็เป็นจำนวนเงินเพียงเล็กน้อย

กล่าวโดยสรุปการดำเนินธุรกิจของกลุ่มในการบริการสินเชื่อแก่สมาชิกล้มเหลวโดยสิ้นเชิง

2. ธุรกิจรวบรวมผลผลิต

มีเพียงกลุ่มเดียวที่ทำธุรกิจด้านนี้โดยการรวบรวมข้าวเปลือกเจ้ารอจำหน่ายเมื่อราคาในท้องตลาดสูงขึ้น รวบรวมข้าวเปลือกตันฤดูได้ 134 ตัน ราคา กก. ละ 3.24 บาทในระหว่างปี 120.5 ตัน ควรจะเหลือข้าว 13.5 ตัน แต่สำรวจจริงแล้วเหลือข้าวเพียง 7.5 ตัน ปรากฏว่าข้าวขาดไปประมาณ 6 ตัน เหตุผลที่ขาดตามรายงานหักสิ่งเจือปน

3. ธุรกิจจำหน่ายปุ๋ย

มี 2 กลุ่มที่ทำธุรกิจจำหน่ายปุ๋ย จำนวน 10.4 ตัน และ 100 ตัน (2,000 กระสอบ)

ธุรกิจจำหน่ายปุ๋ยปรากฏว่ากลุ่มหนึ่งมีกำไรสุทธิเล็กน้อย (แต่ก็ถือว่าได้มากกว่าบริการเงินกู้) ส่วนอีกกลุ่มหนึ่งขาดทุนสุทธิ

กล่าวโดยสรุปการดำเนินธุรกิจด้านการบริการเงินกู้ รวบรวมข้าวเปลือก และธุรกิจจำหน่ายปุ๋ยของทั้ง 5 กลุ่มแล้วมีเพียง 2 กลุ่มที่มีกำไรสุทธิเป็นเงิน 11,437.92 บาท และ 25,433.09 บาท และอีก 3 กลุ่มขาดทุนสุทธิเป็นเงิน 13,112.93, 24,071.57 และ 6,211.84 บาท

สรุปภาพรวมของการดำเนินธุรกิจกลุ่มล้มเหลวเพราะดำเนินการไม่คุ้มกับการลงทุนทำธุรกิจ เมื่อคิดโดยละเอียดแล้ว

ประสิทธิภาพในการผลิตของเกษตรกร

ในการวิจัยนี้พิจารณาจาก :

1. การใช้ที่ดิน ปรากฏว่าเกษตรกรส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรรายย่อย ใช้ที่ดินในการทำนาปีเป็นหลัก เฉลี่ยครอบครัวละประมาณ 7 ไร่ นอกจากนั้นก็มีการปลูกมันสำปะหลัง ปอแก้ว และพืชผักบ้างเล็กน้อย

2. รายได้เป็นเงินสดต่อครอบครัวต่อปี ทั้งกรรมการและสมาชิกมีรายได้เป็นเงินสดต่อครอบครัวต่อปีพอ ๆ กันคือ 22,025.50 บาท และ 19,834.30 บาท ซึ่งรายได้นี้คิดเป็นรายได้จากการเกษตรประมาณร้อยละ 77 และเป็นรายได้จากการเกษตรประมาณร้อยละ 23 ซึ่งคิดสัดส่วนรายได้จากการเกษตรต่อรายได้จากการเกษตรเท่ากับ 7.7 ต่อ 2.3 (ประมาณ 3 เท่า)

รายได้จากการเกษตรนี้คิดจากรายได้เงินสด จากพืชคิดเป็นประมาณ 2 เท่าของรายได้เงินสดจากสัตว์ในรอบปี

กล่าวโดยสรุปประสิทธิภาพในการทำเกษตรค่อนข้างต่ำ และรายได้ก็ค่อนข้างต่ำ ซึ่งการผลิตเพียงพอเพื่อการยังชีพเป็นส่วนใหญ่ ไม่มีเงินเหลือเพื่อการชำระหนี้และเพื่อการใช้จ่าย เพื่อการดูแลสุขภาพ การพักผ่อนหย่อนใจ รวมทั้งการเก็บออมเมื่อยามทุกข์ยากเดือดร้อนได้

ปัญหาอุปสรรคในการดำเนินงานกลุ่มเกษตรกร

กล่าวโดยสรุปมีดังนี้

1. ปัญหาสภาพหนี้สินของกรรมการและสมาชิกกลุ่มเกษตรกร กรรมการและสมาชิกประมาณร้อยละ 50 เท่านั้นที่คงมีหนี้ค้างและจำนวนหนี้ที่ค้างร้อยละ 22.9 ของกรรมการและคิดเป็นร้อยละ 12.0 ของสมาชิกเท่านั้นมีหนี้เกิน 7,000 บาท นอกจากนี้ก็มีหนี้อยู่ระหว่าง 3,000-6,000 บาท

จำนวนหนี้สินดังกล่าวนี้ก็ไม่ถือว่ามากมายนักสำหรับครอบครัวเกษตรกรถ้ามีกำลังการผลิตเพียงพอ และถ้ากลุ่มรู้จักดำเนินงานให้เกิดดอกออกผล ธุรกิจมีการหมุนเวียนและมีการป้องกันการทุจริตรั่วไหลกันแล้วก็น่าจะแก้ไขปัญหาได้

2. ปัญหาการใช้เงินกู้ไม่ตรงตามวัตถุประสงค์ของการกู้ ซึ่งทั้งกรรมการและสมาชิกมีการใช้เงินไม่ตรงตามวัตถุประสงค์ประมาณร้อยละ 50 สำหรับกรรมการและร้อยละ 61.8 สำหรับสมาชิก ที่ใช้เงินนี้เพื่อการบริโภคซื้อสัตว์เลี้ยง ซื้อที่ดิน ฯลฯ หากพิจารณาแล้วก็เกี่ยวข้องกับการดำรงชีวิต และการประกอบอาชีพอยู่แม้จะไม่ตรงตามคำขอกู้เงินก็ตาม

ถ้าพิจารณาด้วยความเป็นธรรม การที่จะห้ามโดยสิ้นเชิงไม่ให้มีการใช้จ่ายในเรื่องดังกล่าวเป็นเรื่องยากมาก เพราะความจำเป็นอย่างอื่นในการดำรงชีวิตก็มี วง

เงินกู้เรื่องนี้อาจจะน้อยเกินไป ความต้องการสินเชื่อมีมาก ควรที่น่าจะขยายวงเงินกู้ และ ก็ควรให้มีการติดตาม มีมาตรการควบคุมการใช้เงินกู้ให้รัดกุม ที่สำคัญก็คือการเสริมการเกษตร มีการจัดการไร่นาที่ดีเพื่อลดความเสี่ยง

3. ปัญหาการค้างชำระหนี้ ของกรรมการและสมาชิกส่วนใหญ่จะไม่ตอบในส่วนที่ตอบก็ให้เหตุผลว่าสาเหตุเนื่องจากนำเงินไปใช้ทางอื่นที่คิดว่าสำคัญกว่า เช่น นำไปหมุนเวียน นำไปเป็นค่าเดินทางไปทำงานต่างประเทศ ฯลฯ นอกจากนี้ก็เนื่องจากภัยธรรมชาติ และรายได้ต่ำไม่เพียงพอชำระหนี้ ซึ่งก็ฟังดูมีเหตุผลแต่ก็ดูจะขาดวินัย ขาดความรับผิดชอบต่อกลุ่ม ขัดต่อข้อบังคับกลุ่ม เรื่องนี้ถ้ามีการปลูกฝังค่านิยมในการรวมกลุ่ม อุดมการณ์กลุ่ม สร้างจิตสำนึกของความเป็นเจ้าของ น่าจะแก้ไขได้

4. ปัญหาความล่าช้าในการได้รับเงินกู้ ส่วนใหญ่จะตอบว่าได้รับเงินกู้ล่าช้าไม่ทันฤดูการผลิต ซึ่งนับว่าเป็นเรื่องเสียหายในการผลิตทางการเกษตร เพราะการผลิตทางการเกษตรย่อมต้องทำตามฤดูกาล จะรอไม่ได้ ความล่าช้าแม้เพียงเล็กน้อยบางครั้งกระทบกระเทือนถึงผลผลิตทั้งฤดูการผลิต

เรื่องนี้สถาบันการเงินที่สำคัญคือธนาคาร ธกส. ควรจะปรับปรุงกลไกเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการบริการสินเชื่อให้รวดเร็วยิ่งขึ้น รวมทั้งกลุ่มเกษตรกรเองก็ต้องปรับปรุงประสิทธิภาพการดำเนินงาน และมีมาตรการรัดกุมดีพอเช่นกัน

5. ปัญหาที่กรรมการและสมาชิกไม่ซื้อปัจจัยการผลิตจากกลุ่ม ส่วนใหญ่เป็นเพราะกลุ่มไม่มีวัสดุและปัจจัยการผลิตไว้จำหน่าย เหตุผลอื่นคือไม่มีเงินซื้อและกลุ่มส่งของล่าช้า

เรื่องนี้เป็นเรื่องการทำธุรกิจต้องมีการปรับปรุงฝึกฝนอบรมให้กรรมการเกิดทักษะควบคู่ไปกับการอบรมด้านอื่น ๆ

6. ปัญหาที่กรรมการและสมาชิกไม่ขายผลผลิตให้แก่กลุ่ม สาเหตุสำคัญคือกลุ่มไม่มีเงินซื้อ รองลงมาก็กลัวกลุ่มจะหักเงินค่านี้อินคางชำระ และอื่น ๆ เช่นกลุ่มไม่มียุ้งฉาง กรรมการไม่มีความชำนาญในการซื้อ สมาชิกเอาเงินพอดำมาก่อน ดังนั้นจะไปขายที่อื่นก็ไม่ได้เพราะถูกบังคับให้ขาย

ข้อเสนอแนะในการแก้ไข ก็คงในทำนองเดียวกันกับข้ออื่น ๆ ในเรื่องเกี่ยวกับการทำธุรกิจ ซึ่งต้องใช้ความรู้ ความชำนาญ บนพื้นฐานและเงื่อนไขอื่น ๆ เช่น การปลูกฝังอุดมการณ์กลุ่มความรู้ความเข้าใจในการบริหารและการทำธุรกิจ ฯลฯ เป็นต้น

7. ปัญหาความเพียงพอในบริการสินเชื่อ

ส่วนใหญ่ตอบว่าไม่เพียงพอ แต่ก็มีจำนวนแตกต่างกันเล็กน้อยตอบว่าเพียงพอ

เรื่องนี้คงต้องพิจารณาถึงขนาดของธุรกิจ ถ้าถามกลุ่มที่มีความรู้และประสบการณ์เรื่องการทำธุรกิจอยู่บ้างก็จะทราบเรื่องที่ว่า ธุรกิจหลายประเภทที่กลุ่มไม่มี

ทุนเพียงพอที่จะดำเนินการ (สายป่านไม่ยาวพอ) กลุ่มจึงไม่สามารถแข่งขันกับเอกชน หรือให้บริการสมาชิกได้ ก็เลยขาดโอกาสในการลงทุนไป

เรื่องนี้ผู้บริหารระดับสูงที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มจะต้องตระหนักและมีความ คิดกว้างไกล โดยเฉพาะอย่างยิ่งสถาบันการเงินก็ต้องจริงจังและให้ความร่วมมือช่วยเหลือกลุ่ม

8. ปัญหาแหล่งซื้อปัจจัยการผลิต ส่วนใหญ่ก็ยังพึ่งพ่อค้า รองลงมา ก็คือกลุ่มเกษตรกรจะเห็นได้ว่าในกรณีที่กลุ่มมีปัจจัยการผลิตเป็นปุ๋ย, ยาปราบศัตรูพืช ฯลฯ กรรมการและสมาชิกก็ยังใช้บริการของสถาบันเขาอยู่เพียงแต่กลุ่มไม่มีความหลากหลายในสินค้าที่จะบริการสมาชิกต่างหาก

ข้อเสนอแนะคือให้การฝึกอบรมในด้านการบริหารงานและการทำธุรกิจ อย่างน้อยก่อนฤดูกาลผลิตกลุ่มควรจะมีการสอบถามสมาชิกถึงความต้องการปัจจัยการผลิต เพื่อที่จะได้จัดหาบริการแก่สมาชิก สินค้าก็ไม่ค้างสต็อก การเงินก็หมุนเวียน ธุรกิจก็ดำเนินไปด้วยดี

นอกจากนี้ยังมีปัญหาด้านอื่น ๆ อีกเช่นการตลาดและการขนส่งผลิตผล การเกษตร ฯลฯ ซึ่งเรื่องนี้ค่อนข้างจะเป็นเรื่องใหญ่ เกี่ยวข้องกับบุคลากรและหน่วยงาน หลายฝ่าย ถ้ามีการเพิ่มขีดความสามารถของกรรมการกลุ่ม ย่อมจะมีช่องทางในการแก้ไข หรือไม่ก็ทุเลาเบาบาง ปัญหาอุปสรรคบางอย่างลงได้บ้าง อย่างน้อยก็เพิ่มอำนาจการต่อรองด้านราคา และลดต้นทุนการผลิตของกลุ่มไปได้ระดับหนึ่ง ฯลฯ เป็นต้น

ปัญหาอุปสรรคในการดำเนินการด้านการเงินและบัญชีกลุ่ม

ปัญหาหลักฐานไม่มีบ้าง ไม่ถูกต้องสมบูรณ์บ้าง ตรวจสอบไม่ได้บ้างหรือไม่ก็มีการจงใจทุจริตโดยกรรมการ เจ้าพนักงานหรือ/และสมาชิกบ้าง มีการบิดพลิ้วบ่าย เบี่ยง หลบหลีกเจ้าหน้าที่เมื่อเวลาไปตรวจเยี่ยมไม่มาพบบ้าง ฯลฯ เหล่านี้ ล้วนแล้วแต่เป็นปัญหาที่ปลายเหตุ ส่วนปัญหาด้านเหตุ ก็คือความไม่รู้ ไม่เข้าใจในเรื่องการเงินการ บัญชี เข้าทำนองคนรู้ไม่ทำ คนที่ทำไม่รู้ หรือไม่ก็รู้แต่มีมิจฉาชีพจริงเป็นมูลเหตุของการ ทุจริต

ข้อเสนอแนะในการแก้ปัญหาด้านการเงิน การบัญชีกลุ่มควรจะจ้างผู้จัด การ และอย่างน้อยก็จ้างพนักงานบัญชีเพื่อทำระบบบัญชีให้เป็นปัจจุบัน หรือไม่อาจ จะจ้างบริษัทเอกชนให้ทำทั้งนี้กลุ่มก็ต้องทำธุรกิจของกลุ่มให้มีรายได้เพียงพอที่เลี้ยง ตัวเองได้

ในส่วนช่องทางราชการโดยเฉพาะกรมตรวจบัญชีสหกรณ์ก็ควรจะ ปรับปรุงเพิ่มเติมอัตราค่าจ้างเจ้าหน้าที่ในการตรวจสอบบัญชีให้รวดเร็วขึ้น

ข้อเสนอแนะอื่น ๆ เพื่อการแก้ไขปัญหาอุปสรรคในการดำเนินกลุ่ม เกษตรกรโดยสรุปมีดังนี้

1. ปรับปรุงหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการให้การช่วยเหลือกลุ่มเกษตรกร ควรมีหน่วยงานที่รับผิดชอบโดยตรงเรื่องนี้
2. ปรับปรุงระบบการฝึกอบรมเพื่อเพิ่มความรู้ ประสบการณ์ และทักษะรอบด้านที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินการ เช่น ความเข้าใจทางจิตวิทยา เศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรม การบริหารและการจัดการองค์การ ธุรกิจและการตลาด ฯลฯ เป็นต้น
3. ปรับปรุงกฎหมาย และข้อบังคับเพื่อช่วยเหลือกลุ่มเกษตรกรด้านอัตราดอกเบี้ย ภาษี การระดมเงินทุน ฯลฯ
4. ปรับองค์การให้มีความชัดเจน มีการเชื่อมโยงธุรกิจกับองค์กร ในลักษณะเดียวกัน เช่น สหกรณ์การเกษตร ฯลฯ
5. เพิ่มอัตรากำลังและเพิ่มขอบเขตความสามารถของเจ้าหน้าที่ช่วยเหลือการดำเนินงานกลุ่ม
6. สนับสนุนให้มีการวิจัยและติดตามประเมินผลการดำเนินงานกลุ่มอย่างต่อเนื่อง
7. เผยแพร่เอกสารข้อมูลแก่สมาชิกและสาธารณชนให้ทั่วถึง

ข้อเสนอแนะในการวิจัยด้านกลุ่มเกษตรกรในอนาคตมีดังนี้

1. วิจัยด้านพัฒนาความรู้ความเข้าใจ และจิตสำนึกในการรวมกลุ่ม
2. วิจัยด้านธุรกิจกลุ่มที่เหมาะสม
3. วิจัยด้านบริหารงานกลุ่ม
4. วิจัยด้านโครงสร้างของกลุ่มที่เหมาะสม