

เทคนิคสร้างการมีส่วนร่วมในการดำเนิน
ธุรกิจของสมาชิกสหกรณ์การเกษตร

โดย

กลุ่มส่งเสริมสหกรณ์ ๑, ๒
สำนักงานสหกรณ์จังหวัดลำพูน

กรกฎาคม ๒๕๕๙

เทคนิคสร้างการมีส่วนร่วมในการดำเนินธุรกิจของสมาชิกสหกรณ์การเกษตร

๑. สภาพปัญหา

สหกรณ์เป็นองค์กรทางธุรกิจที่แตกต่างจากองค์กรอื่น เน้นการให้บริการสมาชิกเป็นหลัก ไม่แสวงหากำไร ฉะนั้นธุรกิจของสหกรณ์จึงจำเป็นต้องอยู่บนพื้นฐานของการมีส่วนร่วมของสมาชิก ทั้งในด้านการบริหารจัดการ ด้านวัสดุอุปกรณ์ ด้านเงินทุนและด้านบุคลากร ปัจจุบันพบว่าปัญหาของสหกรณ์ส่วนใหญ่ไม่สามารถดำเนินงานได้ตามหลักการ และวัตถุประสงค์ในการก่อตั้งสหกรณ์ เนื่องจากการมีส่วนร่วมของสมาชิกในการทำธุรกิจมีน้อย ทำให้การดำเนินงานของสหกรณ์ไม่ประสบผลสำเร็จเท่าที่ควรจะเป็น เมื่อสมาชิกไม่เข้ามามีส่วนร่วมในการดำเนินธุรกิจกับสหกรณ์ ก็ทำให้เกิดปัญหาต่าง ๆ ตามมา ปัญหาที่เกิดขึ้นส่วนใหญ่ ได้แก่

- ปัญหาด้านสินเชื่อ หนี้ผิดสัญญา ดอกเบี้ยค้างชำระเป็นจำนวนมาก
- ธุรกิจรวบรวมผลผลิต ซึ่งมีเพียงไม่กี่สหกรณ์ที่ทำธุรกิจด้านนี้ โดยแท้จริงแล้วจะต้องเป็นธุรกิจหลักของสหกรณ์เพราะเกษตรกรมักเป็นผู้ผลิต แต่ถูกมองข้ามจากผู้บริหารสหกรณ์ ในขณะที่สหกรณ์ที่ดำเนินธุรกิจด้านนี้ก็ยังไม่ประสบผลสำเร็จตามวัตถุประสงค์ของ
- ธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย ก็เช่นเดียวกับธุรกิจรวบรวมผลผลิต ทำอย่างไรก็ไม่สามารถสู้พ่อค้าท้องถิ่นได้ หากฝ่ายจัดการยังขาดซึ่งจิตสำนึกในการให้บริการ และการใช้วิธีการสหกรณ์มาเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจ
- ธุรกิจการรับฝากเงิน หลายสหกรณ์อาจจะมีใจที่เต็มใจฝากเข้ามาในสหกรณ์ แต่คณะกรรมการไม่มีความสามารถในการบริหารเงินฝาก

ในขณะที่ธุรกิจเกือบทุก ๆ ด้านมีปัญหา สหกรณ์ก็ไม่ได้มุ่งมั่นที่จะแก้ไขปัญหานั้นให้เกิดผลดีต่อสหกรณ์และสมาชิก แต่มุ่งมั่นจะสร้างกำไร โดยทำธุรกิจกับบุคคลภายนอก ซึ่งไม่ใช่วัตถุประสงค์ที่แท้จริงของสหกรณ์ สหกรณ์ควรจะได้ทบทวนบทบาทขององค์กร ให้เป็นสหกรณ์ที่แท้ไม่ใช่สหกรณ์เทียม จึงควรแนะนำส่งเสริมสหกรณ์ ในการสร้างความเข้าใจกับสมาชิก และเน้นการจัดสวัสดิการสมาชิกในทุก ๆ ด้าน หากสมาชิกได้รับบริการที่ดีจากสหกรณ์ ความเชื่อมั่น ความศรัทธา ก็จะเกิดขึ้นกับสหกรณ์ Active Member จะเพิ่มขึ้น สหกรณ์ก็จะสามารถขยายธุรกิจเพิ่มขึ้น ส่งผลโดยรวมต่อการดำเนินงานของสหกรณ์

สหกรณ์ใดก็ตามที่สมาชิกมีความรู้ ความเข้าใจ มีความสำนึกในความเป็นเจ้าของสหกรณ์แล้ว แนนอนสหกรณ์ย่อมเป็นสหกรณ์ แต่ในทางกลับกันสมาชิกทำตัวเป็นลูกค้า เป็นผู้ใช้บริการ ผลที่ตามมาก็เป็นอยู่ในเวลานี้

กลุ่มส่งเสริมสหกรณ์ ๑ และ ๒ จึงได้จัดประชุมเพื่อระดมความคิดเห็นร่วมกัน เพื่อปรึกษาหารือในเรื่ององค์ความรู้ในการแนะนำส่งเสริมสหกรณ์ภาคการเกษตร เพื่อสร้างการมีส่วนร่วมของสมาชิก ในวันที่ ๒๒ มิถุนายน ๒๕๕๙ โดยนำเอาตัวอย่างของสหกรณ์การเกษตรที่ประสบผลสำเร็จในเรื่องการสร้างการมีส่วนร่วม โดยได้นำเอาจุดเด่นของสหกรณ์ที่ส่งเสริมแล้วประสบผลสำเร็จในการสร้างการมีส่วนร่วมของสมาชิกมาเป็นกรณีศึกษา เพื่อเก็บรวบรวมเป็นความรู้สำหรับใช้ในการส่งเสริมสหกรณ์ภาคการเกษตรแห่งอื่น ๆ ต่อไป จำนวน ๓ แห่ง ซึ่งได้แก่

๑. สหกรณ์การเกษตรประจวบ จำกัด
๒. สหกรณ์การเกษตรบ้านโฮ้ง จำกัด
๓. สหกรณ์การเกษตรแม่ทา จำกัด

องค์กร กรณีศึกษา

๑. สหกรณ์การเกษตรประจวบ จำกัด

เป็นสหกรณ์การเกษตรขนาดใหญ่ มีสมาชิกจำนวน ๔๘๑ คน ดำเนินธุรกิจหลักอยู่ ๔ ด้าน ได้แก่ ธุรกิจรวบรวมผลผลิตของสมาชิก ธุรกิจรับฝากเงิน ธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่ายและธุรกิจสินเชื่อ

ธุรกิจที่เป็นจุดเด่นของสหกรณ์การเกษตรประจวบ จำกัด ได้แก่

๑.๑ ธุรกิจรวบรวมผลผลิต (ลำไย) ซึ่งเป็นอาชีพหลักของเกษตรกรในพื้นที่โดยสหกรณ์ใช้หลักการ และวิธีการสหกรณ์ ในการรวมขายและหาตลาดแห่งใหม่สำหรับผลผลิตเพื่อกระจายผลผลิตออกนอกพื้นที่ สหกรณ์รวบรวมผลผลิตลำไยของสมาชิกจำหน่ายไปยังตลาดใหม่ได้แก่ TESCO LOTUS, บ.สยามแม็คโคร และบริษัทไปรษณีย์ไทย

๑.๒ ธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย สหกรณ์มีพื้นที่ดำเนินงานในตำบลเท่านั้น สหกรณ์สำรวจความต้องการวัสดุอุปกรณ์การเกษตรและสินค้า อุปโภคบริโภคของสมาชิกทุกครอบครัว เพื่อสหกรณ์จัดหามาสนองความต้องการของสหกรณ์ดำเนินการประชุมกลุ่มสมาชิก ปีละ ๒ ครั้ง

๒. สหกรณ์การเกษตรบ้านโฮ้ง จำกัด

เป็นสหกรณ์การเกษตรขนาดใหญ่มาก มีสมาชิกจำนวน ๓,๑๗๐ คน ดำเนินธุรกิจหลัก ๔ ด้าน ได้แก่ ธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย ธุรกิจแปรรูปผลิตผลการเกษตรและการผลิตสินค้า ธุรกิจรับฝากเงิน และธุรกิจสินเชื่อ

ธุรกิจที่เป็นจุดเด่นของสหกรณ์และสามารถให้บริการสมาชิกได้ทั่วถึงและสามารถสร้างการมีส่วนร่วมของสมาชิกได้มากที่สุด ได้แก่

ธุรกิจแปรรูปผลิตผลการเกษตรและการผลิตสินค้า สหกรณ์ผลิตน้ำดื่มบรรจุขวดจำหน่ายแก่สมาชิก ธุรกิจนี้เป็นธุรกิจใหม่ที่สามารถตอบสนองความต้องการของสมาชิกได้มาก เพราะสมาชิกมาใช้บริการเป็นจำนวนมากและเป็นประจำสม่ำเสมอ สหกรณ์สามารถบริการให้สมาชิกได้รับน้ำดื่มคุณภาพไว้ใช้ในครัวเรือน

สหกรณ์การเกษตรบ้านโฮ้ง จำกัด มีการให้สวัสดิการสมาชิกคำรักษาพยาบาลสมาชิกและคู่สมรส โดย

๑. เงินช่วยเหลือคำรักษาพยาบาลสมาชิกและคู่สมรส จากสถานพยาบาลของทางราชการ
สถานพยาบาลตลอดทั้งคลินิก กำหนดวงเงินคำรักษาพยาบาลตามชั้นของสมาชิก โดย
สมาชิกชั้น ๑ และ ๑ พิเศษ เบิกคำรักษาพยาบาลได้ไม่เกิน ๘๐๐.- บาทต่อปี
สมาชิกชั้น ๒ เบิกคำรักษาพยาบาลได้ไม่เกิน ๖๐๐.- บาทต่อปี
สมาชิกชั้น ๓ เบิกคำรักษาพยาบาลได้ไม่เกิน ๔๐๐.- บาทต่อปี

๒. เงินสวัสดิการเพื่อบรรเทาความเดือนร้อนของสมาชิกและครอบครัวกรณีสมาชิกถึงแก่กรรม
เจ็บป่วยและเป็นขวัญกำลังใจผู้สูงอายุที่ถึงแก่กรรมและลาออก

๓. สหกรณ์การเกษตรแม่ทา จำกัด

เป็นสหกรณ์การเกษตรขนาดใหญ่มาก สมาชิกทั้งหมด จำนวน ๓,๒๔๙ คน ดำเนินธุรกิจกับสมาชิกหลักอยู่ ๔ ด้าน ธุรกิจรวบรวมผลผลิตการเกษตรของสมาชิก ธุรกิจจัดหาสินค้ามาจำหน่าย ธุรกิจรับฝากเงิน และธุรกิจสินเชื่อ

ธุรกิจที่เป็นจุดเด่นของสหกรณ์และสามารถให้บริการสมาชิกได้ทั่วถึงและเป็นที่ยอมรับใจแก่สมาชิก และสามารถสร้างการมีส่วนร่วมของสมาชิกได้มาก ได้แก่ ธุรกิจการให้บริการจัดหาน้ำมันมาจำหน่ายให้แก่สมาชิกโดยมีจุดบริการแก่สมาชิกตามหมู่บ้าน มีสมาชิกของสหกรณ์เป็นผู้แทนจำหน่ายประจำในแต่ละจุด

สหกรณ์ได้ตั้งทุนช่วยเหลือสมาชิกเพื่อช่วยเหลือสมาชิกผู้ประสบภัย สำหรับสมาชิกที่ประสบภัยธรรมชาติและภาวะโรคระบาด ทุนเบี้ยยังชีพสำหรับสมาชิกผู้สูงอายุ ทุนรักษาพยาบาลสมาชิก และทุนสวัสดิการเพื่อให้ทุนการศึกษาแก่บุตรสมาชิก

สหกรณ์จัดงานวันสหกรณ์ในวันที่ ๒๖ กุมภาพันธ์ของทุกปี เพื่อให้สมาชิกได้มีกิจกรรมร่วมกันที่สหกรณ์ มีการรับฝากเงินออมทรัพย์ ระดมทุน รับบริจาคจากสมาชิกเลือดให้กับหน่วยกาชาด การแสดงและการจับรางวัลให้แก่สมาชิก มีสมาชิกมาร่วมกิจกรรมนี้เป็นจำนวนมาก

องค์ความรู้

การบริหารองค์กร

ในการบริหารจัดการองค์กรสหกรณ์ จะมีความแตกต่างจากองค์กรธุรกิจอื่น ทั้งด้านโครงสร้างองค์กร กฎหมายที่เกี่ยวข้อง วัตถุประสงค์ ในขณะที่เดียวกันสหกรณ์แต่ละประเภทก็มีการบริหารจัดการที่แตกต่างกัน ฉะนั้นในการส่งเสริมสหกรณ์ ควรจะแยกตามขนาดของสหกรณ์ เพื่อสะดวกในการแนะนำส่งเสริมและก่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด ในการแบ่งขนาดของสหกรณ์อาจจะแบ่งได้หลายรูปแบบ เช่น ปริมาณธุรกิจ ทุนดำเนินงาน แต่ในการแบ่งขนาดของสหกรณ์ที่จะกล่าวต่อไปนี้จะเน้นในการบริหารการจัดการองค์กรตามโครงสร้างของสหกรณ์ โดยจะแบ่งเป็น ๓ ขนาด ดังนี้

๑. สหกรณ์ขนาดใหญ่ จะมีการบริหารจัดการเป็นไปตามโครงสร้าง มีการจัดจ้างเจ้าหน้าที่ที่จำเป็นในทุก ๆ ด้าน ตามระเบียบของสหกรณ์ มีสายบังคับบัญชาที่ชัดเจน การแนะนำส่งเสริมสหกรณ์ ควรเน้นในด้านต่อไปนี้

- การให้ความรู้ความเข้าใจแก่สมาชิกในบทบาท หน้าที่สิทธิ
- การสร้างการมีส่วนร่วมของสมาชิก
- การจัดสวัสดิการสมาชิก
- การจัดทำข้อมูลสมาชิก
- การเพิ่มทุนของสหกรณ์ในลักษณะของการถือหุ้น
- การควบคุมภายในที่ดี
- การดำเนินธุรกิจแบบสหกรณ์ ไม่มุ่งเน้นกำไร
- พฤติกรรมที่เป็นสหกรณ์แท้
- การปฏิบัติตามคำสั่ง คำแนะนำของนายทะเบียนสหกรณ์
- การประชาสัมพันธ์กิจกรรมสหกรณ์

๒. สหกรณ์ขนาดกลาง จะมีการจัดจ้างเจ้าหน้าที่เฉพาะที่สำคัญ เช่น ผู้จัดการ พนักงานบัญชี พนักงานการเงิน แต่ละตำแหน่งปฏิบัติหน้าที่ไม่ชัดเจน ไม่เป็นไปตามสัญญาจ้าง ควรแนะนำส่งเสริมสหกรณ์ในด้านต่อไปนี้

- การขยายปริมาณธุรกิจจะเพิ่มธุรกิจให้ครบทุกด้าน
- การให้บริการสมาชิก
- การพัฒนาสมาชิกให้เป็น Active Member
- การเสวนากลุ่มย่อย
- การจัดระบบงาน การบริหารงานจัดการ
- การสร้างการมีส่วนร่วมของสมาชิก

๓. สหกรณ์ขนาดเล็ก ยังไม่มีการจัดจ้างเจ้าหน้าที่ตามระเบียบ อาจจะมีการจัดจ้างลูกจ้างชั่วคราว กรรมการทำหน้าที่ฝ่ายจัดการ ขาดการจัดการที่มีประสิทธิภาพ ดำเนินธุรกิจด้านเดียว ควรแนะนำส่งเสริมอย่างใกล้ชิดในทุก ๆ ด้านรวมทั้งด้านต่อไปนี้

- การตรวจเยี่ยม
- การเสวนาปัญหาสหกรณ์ และแนวทางแก้ไข
- การระดมทุน
- ชี้แจง ทำความเข้าใจกับบุคลากรของสหกรณ์ทุกฝ่าย

เจ้าหน้าที่ส่งเสริมสหกรณ์ที่ดี จะต้องมีความหมายตรงกัน คือทำอย่างไรให้สหกรณ์สามารถดำเนินงานได้อย่างอิสระ มีการบริหารจัดการโดยบุคลากรของสหกรณ์เอง และต้องปรับเปลี่ยนบทบาทให้เป็นไปตามภารกิจของกรมส่งเสริมสหกรณ์ ทำอย่างไรให้ระดับรากหญ้าของสหกรณ์ คือมวลสมาชิกมีความรู้ ความเข้าใจและมีความสำนึกในความเป็นเจ้าของสหกรณ์

ปัญหาสำคัญที่เกิดขึ้น ก็คือ สมาชิกไม่มีความภูมิใจในการเป็นสมาชิกสหกรณ์ หากสามารถสภาพดังกล่าวได้ โดยสร้างความแตกต่างในการพัฒนาการคุณภาพชีวิตระหว่างบุคคลทั่วไปกับสมาชิกให้เกิดขึ้นได้ จะทำให้สมาชิกมีความภูมิใจ และร่วมธุรกิจกับสหกรณ์ หากเจ้าหน้าที่ส่งเสริมสหกรณ์ นำเทคนิคการส่งเสริมดังกล่าวไปใช้เพื่อส่งเสริมสหกรณ์ในการดำเนินงาน เชื่อว่าสมาชิกจะต้องมีส่วนร่วมร่วมกับสหกรณ์เพิ่มขึ้นอย่างแน่นอน

การประชุมกลุ่มสมาชิกสหกรณ์

การประชุมกลุ่มสมาชิกสหกรณ์ เป็นกิจกรรมสำคัญในการดำเนินงานของสหกรณ์ และงานส่งเสริมสหกรณ์ เนื่องจากเป็นเวทีที่ทำให้สมาชิกเข้าใจถึงบทบาทหน้าที่ของตน ในฐานะที่เป็นเจ้าของสหกรณ์ เพราะสมาชิกสหกรณ์เป็นองค์ประกอบที่มีความสำคัญที่สุดในการดำเนินงานของสหกรณ์ ส่วนเจ้าหน้าที่ส่งเสริมสหกรณ์ มีบทบาทหน้าที่แนะนำส่งเสริมสหกรณ์ และอยู่ใกล้ชิดกับสหกรณ์ แต่ด้วยโครงสร้างการปฏิบัติงานของกรมส่งเสริมสหกรณ์ในปัจจุบัน ทำให้เจ้าหน้าที่ส่งเสริมสหกรณ์ได้มีการสื่อสารกับสมาชิกอย่างใกล้ชิดเหมือนกับแต่ก่อน

บทบาทหน้าที่ของที่ประชุมกลุ่มสมาชิก

ที่ประชุมกลุ่มมีหน้าที่ช่วยพิจารณาวินิจฉัยกิจการ และปัญหาทั้งปวงในส่วนที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มของตน และอาจเสนอให้ความคิดเห็นต่อที่ประชุมใหญ่หรือต่อคณะกรรมการดำเนินการแล้วแต่กรณีดังต่อไปนี้

- (๑) พิจารณาและรับรองผู้สมัครเข้าเป็นสมาชิกสหกรณ์
- (๒) รับทราบเรื่องที่สหกรณ์รับสมาชิกใหม่เข้าในสังกัดกลุ่ม
- (๓) รับทราบเรื่องสมาชิกในสังกัดกลุ่มออกจากสหกรณ์
- (๔) เลือกตั้งและถอดถอนคณะกรรมการบริหารกลุ่มทั้งคณะหรือรายตัว
- (๕) เลือกตั้งผู้แทนสมาชิก
- (๖) ติดตามผลการใช้เงินกู้ของสมาชิกผู้กู้ และชักจูงสมาชิกเกี่ยวกับการชำระหนี้ และชักจูงให้สมาชิกฝากเงิน
- (๗) เป็นสื่อในการให้การศึกษาอบรมทางสหกรณ์ และทางอื่นๆ เช่น ความรู้เกี่ยวกับการผลิตทางเกษตรหรือทางอุตสาหกรรมและการขายผลิตผลหรือผลิตภัณฑ์ในหมู่สมาชิก ตลอดจนแนะนำสมาชิกเพื่อใช้วิธีปฏิบัติทางการผลิตอันได้ผลดีขึ้น
- (๘) ประชาสัมพันธ์การจัดหาสิ่งของมาจำหน่ายแก่สมาชิก
- (๙) พิเคราะห์และร่วมมือปฏิบัติตามมติของที่ประชุมใหญ่ หรือของคณะกรรมการดำเนินการ
- (๑๐) พิจารณาและดำเนินการเรื่องอื่น ๆ ในทางส่งเสริมกิจการของสหกรณ์หรือการประกอบ อาชีพหรือการสังคมในหมู่สมาชิก

ประโยชน์ที่ได้รับจากการประชุมกลุ่มสมาชิกสหกรณ์

๑. สมาชิกได้รับทราบบทบาทหน้าที่ รวมถึงสิทธิประโยชน์ของตน และระเบียบสหกรณ์ การจัดชั้นสมาชิกสหกรณ์ อัตราดอกเบี้ย และการปฏิบัติตามเงื่อนไขที่สหกรณ์กำหนด
๒. สมาชิกมาทำธุรกิจกับสหกรณ์เพิ่มมากขึ้น
๓. สหกรณ์ได้ประชาสัมพันธ์การดำเนินงานให้แก่สมาชิกได้ทราบอย่างทั่วถึง
๔. สหกรณ์สามารถทำแผนงานได้ตรงตามความต้องการของสมาชิก
๕. สมาชิกสามารถแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับสหกรณ์ได้โดยตรง
๖. สมาชิกรับทราบนโยบายของสหกรณ์ รวมถึงการบริหารจัดการธุรกิจของสหกรณ์
๗. สมาชิกปฏิบัติตนเองต่อสหกรณ์ได้ถูกต้องมากขึ้น
๘. มีความเข้าใจระหว่างสหกรณ์กับสมาชิกสหกรณ์ และมีกิจกรรมร่วมกัน
๙. สมาชิกได้เสนอความคิดเห็นและความต้องการ ตลอดจนขอเสนอแนะให้แก่สหกรณ์

เทคนิคสร้างการมีส่วนร่วมในการดำเนินธุรกิจของสมาชิกสหกรณ์การเกษตร

๑. การประชุม การให้การศึกษาอบรม

- การสร้างจิตสำนึกในการเป็นสมาชิกสหกรณ์
 - การเสวนาเพื่อรับทราบปัญหา
 - การประชุมกลุ่ม
 - การจัดทำข้อมูลพื้นฐานของสมาชิก
 - การสำรวจความต้องการในธุรกิจแต่ละด้าน

๒. การจัดกิจกรรมต่าง ๆ

- วันครบรอบการจดทะเบียนสหกรณ์ การจัดงานวันสหกรณ์แห่งชาติ
- การระดมทุน
- กิจกรรมตามประเพณีตามเทศกาล
- การแข่งขันกีฬา การจัดประกวดต่าง ๆ ของสมาชิกสหกรณ์

๓. การดำเนินธุรกิจอย่างครบวงจรและมีความหลากหลาย

- การรับฝากเงิน กำหนดรูปแบบเงินฝากเพื่อส่งเสริมการออม โดยมีเป้าหมายในการใช้เงิน เช่น เงินฝากสัจจะออมทรัพย์

- การให้กู้เงิน เพื่อบรรเทาความเดือดร้อน หรือการลงทุนประกอบอาชีพ หรือใช้จ่ายยามจำเป็น รวมถึงการจ่ายเงินกู้เป็นวัสดุหรือสิ่งของ บริการให้ตรงตามความต้องการของสมาชิกทั้งเวลาและคุณภาพ เช่น ปุ๋ย เครื่องมือในการประกอบอาชีพ ฯลฯ

- การจัดสินค้ามาจำหน่าย สหกรณ์รวบรวมความต้องการสินค้าจากสมาชิก และจัดมาให้สมาชิก โดยไม่มีสินค้าคงเหลือ มีบริการส่งถึงบ้าน หรือนำไปขายในพื้นที่ รวมทั้งจัดหาสินค้าอุปโภคบริโภคที่จำเป็นมาวางภายในร้านค้าของสหกรณ์

- การรวบรวมผลผลิตของสมาชิกที่เป็นผลิตผลจากอาชีพหลักและอาชีพรอง หรือแม่ตผลผลิตภัณฑ์ กลุ่มอาชีพ ไปจำหน่าย

- ธุรกิจการให้บริการ เพิ่มประเภทธุรกิจเพื่อบริการสมาชิกหลาย ๆ ด้านในสหกรณ์ บริการในหมู่บ้านต่าง ๆ เช่น บริการปั้มน้ำมันในพื้นที่ของกลุ่มสมาชิก ธุรกิจให้บริการ และเด็กก่อนก่อนวัยเรียน บริการซักรีด บริการทำความสะอาดบ้าน จัดตลาดนัด ทำ พรบ. และต่อทะเบียนรถยนต์ จัดสวน ฯลฯ

- ธุรกิจแปรรูปผลผลิตของสมาชิกเพื่อจำหน่ายแก่ภายนอก หรือแปรรูปสินค้าที่มีความจำเป็นในชีวิตประจำวันเพื่อจำหน่ายให้แก่สมาชิก เช่น สหกรณ์การเกษตรบ้านโฮ้ง จำกัด ผลิตน้ำดื่มไว้บริการแก่สมาชิก

- ส่งเสริมให้สมาชิกนำรายได้จากเงินปันผล เงินเฉลี่ยคืนฝากไว้ในสหกรณ์ แล้วค่อยทยอยถอนไปใช้จ่ายยามจำเป็น

- ให้ของขวัญ หรือของรางวัลแก่สมาชิกเป็นคูปองใช้ซื้อสินค้าในสหกรณ์ หรือนำสินค้าในสหกรณ์มาเป็นของขวัญ ของรางวัล

- ส่งเสริมให้มีการเชื่อมโยงธุรกิจระหว่างสหกรณ์/กลุ่มเกษตรกรให้มากขึ้น มีการให้บริการระหว่างสหกรณ์มากขึ้น

๔. การประชาสัมพันธ์โดยวิธีการง่าย ๆ
 - ๔.๑ ให้สมาชิกรับรู้ข่าวสารของสหกรณ์ โดยสม่ำเสมอ ผ่านทางประธานกลุ่มฯ แผ่นพับ ใบปลิว หรือทางวิทยุอื่น ๆ
 - ๔.๒ จัดให้มีตู้แสดงความคิดเห็น
 - ๔.๓ กำหนดจุดบริการตามกลุ่มสมาชิก
๕. การจัดสวัสดิการสมาชิก เพื่อให้สมาชิกมีความภูมิใจที่ได้เป็นสมาชิกสหกรณ์
 - ค่ารักษาพยาบาล
 - ทุนการศึกษาบุตรสมาชิก
 - การให้บริการในการจัดงานต่าง ๆ
 - การให้รางวัลแก่สมาชิกดีเด่นด้านต่าง ๆ
 - การประกันภัย ประกันอุบัติเหตุ

การวิเคราะห์ศึกษาสภาพปัญหาตามความเห็นชอบร่วมในการประชุมครั้งนี้

สภาพปัญหา	สาเหตุ	วิธีการแก้ไข
<p>- สมาชิกมาร่วมทำธุรกิจหรือมีส่วนร่วมในกิจกรรมสหกรณ์น้อย การเข้าประชุมต่างๆ ไม่ครบองค์ประชุม</p>	<p>- ข้อบังคับระเบียบและการคัดกรองสมาชิก ยกต่อการบริหารจัดการองค์การ</p> <p>- สหกรณ์ไม่มีแรงจูงใจให้กับสมาชิกในด้านต่าง ๆ รวมทั้งการให้สวัสดิการสมาชิกให้ได้รับความประทับใจและเชื่อมั่นในสหกรณ์</p>	<p>- สหกรณ์ควรแก้ไขเพิ่มเติมข้อบังคับในเรื่องการให้สมาชิกออกจากสหกรณ์ โดยระบุเงื่อนไขถ้าสมาชิกไม่ทำธุรกิจกับสหกรณ์ หรือการขาดการติดต่อกับสหกรณ์ตั้งแต่ ๒ ปีขึ้นไป เพราะถือว่าสมาชิกไม่เดือดร้อนหรือไม่มีความจำเป็น จะใช้วิธีการสหกรณ์ในการแก้ไขปัญหา</p> <p>- สหกรณ์สร้างแรงจูงใจให้กับสมาชิกในด้านต่าง ๆ จัดสรรกำไรไว้เป็นทุนสวัสดิการสมาชิกให้ทั่วถึง</p>
	<p>- สมาชิกขาดความเชื่อมั่นและไม่มั่นใจในการบริหารจัดการสหกรณ์ว่าจะมีประสิทธิภาพสูงสุด</p> <p>- ปัจจัยปัญหาอาจมีหลาย ๆ ด้านอาจเป็นปัญหาภายในของสหกรณ์หรือปัญหาจากสมาชิกความสามารถสมาชิกไม่เข้าใจไม่เห็นผลดีหรือไม่ได้ผลตอบแทนจากสหกรณ์</p>	<p>- จัดประชาสัมพันธ์ผลงานให้สมาชิกทราบอย่างต่อเนื่อง</p> <p>- การเข้าถึงสมาชิก ประชุมกลุ่มสมาชิกอย่างสม่ำเสมอ และเข้าถึงชุมชน การจัดประชุมชี้แจงในกลุ่มสมาชิกสหกรณ์ หรือการจัดเสวนา รวมทั้งการส่งเอกสารเผยแพร่ต้องทำอย่างจริงจังต่อเนื่อง ให้สมาชิกมีส่วนร่วมเสนอแนะและรับฟังความคิดเห็นด้วย</p> <p>- สหกรณ์ต้องแนะนำเปรียบเทียบระหว่างการขายผลผลิตกับสหกรณ์ และการขายให้กับพ่อค้าภายนอกรวมทั้งธุรกิจหรือบริการที่อาจถูกเอารัดเอาเปรียบและการมีรายได้เพิ่มของสมาชิก</p> <p>- สหกรณ์ต้องชี้ให้สมาชิกเห็นถึงข้อเสียของการไม่ขายผลผลิต</p>

		<p>กับสหกรณ์การไม่ให้บริการ ธุรกิจสหกรณ์ทำให้สหกรณ์ อ่อนแอ และต่อไปจะไม่มี สถาบันที่เป็นหลักให้ เปรียบเทียบ พ่อค้าก็จะซูดรีด เอาตามใจชอบ</p> <p>-สมาชิกอาจมีความจำเป็นที่ไม่ สามารถส่งผลผลิตหรือซื้อสินค้า กับสหกรณ์ เช่น ห้างไกล ไม่มี ยานพาหนะ ต้นทุนการขนส่ง สินค้าสูงฉะนั้นสหกรณ์จึงต้อง พิจารณาจูดรับซื้อ หรือจูด ให้บริการในเชิงรุกด้วย</p>
	<p>สหกรณ์จัดหาสินค้าและบริการ ที่ไม่ตรงความต้องการของ สมาชิกทำให้สมาชิกไม่มาใช้ บริการ</p>	<ul style="list-style-type: none"> - แนะนำสหกรณ์ให้มีการสำรวจ ความต้องการของสมาชิกและ จัดทำข้อมูลพื้นฐานเพื่อเป็น ข้อมูลประกอบการตัดสินใจ เช่น - สินค้าที่คุณภาพตรงตามความ ต้องการในสินค้า - จัดหาสินค้าและบริการที่มี คุณภาพมีประโยชน์ต่อสมาชิก และแนะนำทำความเข้าใจกับ สมาชิกในตัวสินค้าและบริการ - สหกรณ์ต้องตรงต่อเวลาและ ทันต่อฤดูกาลผลิตหรือใช้สินค้า และใช้บริการ

<p>สมาชิกขาดการรับรู้ข่าวสาร และไม่เข้าใจในตัวองค์กร สหกรณ์</p>	<p>- สมาชิกขาดความศรัทธา ความมั่นใจในสหกรณ์ ระวังในตัวบุคลากรสหกรณ์ว่าจะไม่โปร่งใสมีผลประโยชน์ หรือบางแห่งถึงอาจถึงขั้นทุจริต</p>	<p>ต้องแนะนำให้สหกรณ์มีระบบการบริหารจัดการที่ดี เช่น</p> <ul style="list-style-type: none"> - การจัดระบบการควบคุมภายในที่ดีตามคำแนะนำนคู่มือกรมส่งเสริมสหกรณ์กรมตรวจบัญชีสหกรณ์ - การสร้างภาพลักษณ์ที่ดีของตัวองค์กรสหกรณ์ เพื่อให้สมาชิกมีทัศนคติที่ดีต่อสหกรณ์ - การจัดจ้างเจ้าหน้าที่หรือพนักงานฝ่ายจัดการต้องเลือกคนดี ประวัตินดี - การตรวจสอบอย่างจริงจังของผู้ตรวจสอบกิจการ
---	---	---