

สู่ทางการพัฒนาการผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์กลุ่มสตรีสหกรณ์ในประเทศไทย

A Guidance for Production and Marketing Development of the Cooperative Women Groups' Enterprises in Thailand

จุฑาทิพย์ ภัทราวาท¹

Juthatip Patrawart¹

บทคัดย่อ

การศึกษายัตราผลตอบแทนในการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสตรีสหกรณ์ที่สำคัญ 4 ประเภท ได้แก่ ผ้าทอมือ เลื้อผ้าสำเร็จรูป เครื่องเงิน และเครื่องจักสาน พบว่า ผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือมีอัตรากำไรสุทธิอยู่ระหว่างร้อยละ 5.63-13.33 ผลิตภัณฑ์เลื้อผ้าสำเร็จรูปมีอัตรากำไรสุทธิอยู่ระหว่างร้อยละ 12.25-13.77 ผลิตภัณฑ์เครื่องเงินมีอัตรากำไรสุทธิเท่ากับร้อยละ 26.5 และผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานมีผลตอบแทนจากการผลิตทั้งขาดทุนและมีผลกำไร โดยผลิตภัณฑ์บางชนิดมีอัตราขาดทุนสุทธิอยู่ระหว่างร้อยละ 0.50-143.33 และผลิตภัณฑ์บางชนิดมี อัตรากำไรสุทธิอยู่ระหว่างร้อยละ 3.85-26.67 จากสถานการณ์ในการดำเนินงานตลอดจนปัญหาในด้านการผลิตและการตลาดที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน ผู้วิจัยจึงเสนอแนะสู่ทางพัฒนาด้านการผลิตและการตลาดที่สำคัญ ได้แก่ การจัดตั้งองค์การธุรกิจหรือสถาบันที่จะมาทำหน้าที่ด้านการตลาดให้กับผลิตภัณฑ์ของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์

ABSTRACT

The results of the study on the profit margin in 4 commodities of cooperative women groups show that the rates of return of hand-woven fabric products of cooperative women groups are between 5.63-13.33%, Those of ready-made garment products are between 12.25-13.77% and that of silver ornament product is 26.5%. The rates of return of hand-woven products vary from minus 0.5-143.33% to plus 3.85-26.67%. From the operational problems by the cooperative women groups and the production and marketing problems presently encountered, the researcher recommends some guidances for product and marketing development. The most important one is establishing a business organization or an institution to perform marketing tasks for the cooperative women groups.

¹ ภาควิชาสหกรณ์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

¹ Department of Cooperatives, Faculty of Economics, Kasetsart University.

คำนำ

ปัจจุบันในประเทศไทยมีกลุ่มสตรีสหกรณ์อยู่ประมาณ 400 กลุ่ม กระจายกันอยู่ทั่วประเทศ โดยกลุ่มสตรีเหล่านี้มีทั้งที่จัดตั้งขึ้นอย่างเป็นทางการสังกัดอยู่ภายใต้สหกรณ์ขึ้นปฐมต่าง ๆ และกลุ่มสตรีสหกรณ์ที่ยังมิได้จัดตั้งขึ้นอย่างเป็นทางการ การรวมตัวกันของกลุ่มสตรีสหกรณ์เหล่านี้จะยังประโยชน์แก่สมาชิกหลาย ๆ ด้านได้แก่ สินเชื่อ อัตราดอกเบี้ยต่ำ การให้การศึกษอบรมเกี่ยวกับอาชีพเสริมรายได้ การให้ความช่วยเหลือเรื่องตลาดแก่ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสตรีสหกรณ์ ตลอดจนเงินให้เปล่าเพื่อก่อสร้างสำนักงานและจัดหาวัสดุอุปกรณ์ที่จำเป็นต่าง ๆ โดยประธานกลุ่มสตรีสหกรณ์จะเป็นแกนนำของกลุ่มสตรี เพื่อประสานงานกับหน่วยงานต่าง ๆ ที่ให้การสนับสนุนกิจกรรมสตรีสหกรณ์

สถานการณ์ในปัจจุบันของกลุ่มสตรีสหกรณ์จากประสบการณ์ของผู้วิจัยในช่วงที่ออกสำรวจเพื่อรวบรวมข้อมูลโครงการวิจัย "แผนแม่บทเพื่อพัฒนาการมีส่วนร่วมของสตรีในขบวนการสหกรณ์ของประเทศไทย" พบว่า ปัญหาที่สำคัญของกลุ่มสตรีสหกรณ์ คือ ปัญหาด้านการผลิตและการตลาด ปัญหาด้านการผลิต ส่วนใหญ่มาจากปัญหาการขาดแคลนเงินทุน และขาดความรู้ด้านการผลิตที่ทันสมัยและเป็นที่ต้องการของตลาด ปัญหาด้านการตลาดส่วนใหญ่ได้แก่ ไม่มีตลาดมารองรับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสตรีอย่างต่อเนื่อง ซึ่งปัญหาต่าง ๆ เหล่านี้ถือเป็นอุปสรรคในการดำเนินงานของกลุ่มสตรีสหกรณ์ ทำให้กลุ่มสตรีบางกลุ่มต้องยุบเลิกไปในที่สุด

การดำเนินการโครงการวิจัยในครั้งนี้ มุ่งเน้นไปที่ผลิตภัณฑ์สำคัญ 4 กลุ่ม ได้แก่ ผ้าทอมือ เสื้อผ้าสำเร็จรูป เครื่องเงิน และเครื่องจักสาน จากผลการวิจัยจะเป็นข้อมูลสำคัญที่จะทำให้ทราบสถานการณ์ด้านการผลิตและการตลาด ตลอดจนแนวทางที่จะพัฒนาระบบการผลิตและการตลาดของกลุ่มสตรีสหกรณ์ให้มีประสิทธิภาพ เพื่อบรรลุเป้าหมายสำคัญในการพัฒนาสหกรณ์ในที่สุด

วัตถุประสงค์ในการศึกษาประกอบด้วย

1. ศึกษาต้นทุนผลตอบแทนและอัตราผลตอบแทนในการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสตรีสหกรณ์ประเภทต่าง ๆ ได้แก่ ผ้าทอมือ เสื้อผ้าสำเร็จรูป เครื่องเงินและเครื่องจักสาน
2. ศึกษากระบวนการตลาดของผลิตภัณฑ์ประเภทต่าง ๆ
3. ศึกษาปัญหาด้านการผลิตและการตลาดของผลิตภัณฑ์ประเภทต่าง ๆ
4. ศึกษาสู่ทางการพัฒนาระบบการผลิต และการตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์ประเภทต่าง ๆ ของกลุ่มสตรีสหกรณ์

อุปกรณ์และวิธีการ

1. การเก็บรวบรวมข้อมูล

ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ เป็นข้อมูลปฐมภูมิ (primary data) โดยใช้แบบสอบถามนำไปสัมภาษณ์ผู้บริหารของกลุ่มสตรีสหกรณ์ที่ถูกสุ่มเป็นกลุ่มตัวอย่างตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยได้แก่ กลุ่มสตรีสหกรณ์ที่อยู่ภายใต้การสนับสนุนของกรมส่งเสริมสหกรณ์ สันนิบาตสหกรณ์แห่งประเทศไทย และชุมนุมสหกรณ์เครดิตยูเนียนแห่งประเทศไทย จำกัด

กลุ่มตัวอย่างในการศึกษาครั้งนี้จะใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างตามวัตถุประสงค์ (purposive sampling) ทำ การสุ่มตัวอย่างกลุ่มสตรีสหกรณ์ที่ดำเนินกิจกรรมและ ส่งเสริมให้สมาชิกกลุ่มดำเนินการผลิตผลิตภัณฑ์ประเภทต่างๆ ได้แก่ ผ้าทอมือ เสื้อผ้าสำเร็จรูป เครื่องเงิน และเครื่องจักสาน โดยพยายามให้ตัวอย่างกระจายตัวไปในแต่ละผลิตภัณฑ์และแต่ละภูมิภาค ได้แก่ ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคกลาง และภาคใต้ เป็นสัดส่วนเท่ากัน (ยกเว้นผลิตภัณฑ์เครื่องเงิน ซึ่งมีเฉพาะในภาคตะวันออกเฉียงเหนือเท่านั้น) ได้จำนวนตัวอย่างทั้งสิ้น 37 ตัวอย่าง (Table 1)

Table 1 No of observations used in the study,classified by types of products and regions

Types of Products	Number of samples by region				Total
	North	Northeast	Central	South	
Hand-woven fabric products	5	4	5	1	15
Ready-made garment products	4	2	1	1	8
Silver ornament products	-	1	-	-	1
Hand-woven products	2	3	3	5	13
Total	11	10	9	8	37

2. การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลของโครงการวิจัยในครั้งนี้มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

2.1 การวิเคราะห์ต้นทุนผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์ประเภทต่าง ๆ จะใช้วิธีการวิเคราะห์หาค่าไรสุทธิ โดยการใช้สูตรในการคำนวณดังนี้

$$\text{สูตร } \pi = \text{TR} - \text{TC}$$

2.2 การวิเคราะห์อัตรากำไรสุทธิ (profit margin) ใช้สูตรในการคำนวณดังนี้

$$\text{สูตร profit margin} = \frac{\text{net profit}}{\text{sales}} \times 100$$

2.3 การศึกษาแบบตลาดของผลิตภัณฑ์ จะศึกษาถึงวิธีการตลาด (marketing channel) คนกลางในตลาด (middlemen) ตลอดจนวิธีการซื้อ-ขายผลิตภัณฑ์ในตลาด

2.4 การศึกษาปัญหาด้านการผลิตและการตลาด ตลอดจนรู้ทางการพัฒนาการผลิตและการตลาดของผลิตภัณฑ์กลุ่มสตรีสหกรณ์ จะใช้วิธีการวิเคราะห์และนำเสนอโดยใช้สถิติเชิงพรรณนา (descriptive method)

ผลการศึกษา

1. ผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือ

การศึกษาผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือของกลุ่มสตรีสหกรณ์ ในที่นี้ ประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือที่ผลิตจากวัตถุดิบที่เป็นฝ้าย และผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือที่ผลิตจากวัตถุดิบที่เป็นไหม ได้แก่ ผ้าไหมมัดหมี่ ผ้าทอทลายขิด ผ้าไหมทอมือ

ผ้าฝ้ายทอมือ และผ้าขาวม้า ผลการศึกษาอัตรากำไรสุทธิพบว่า ผลตอบแทนจากการผลิตผ้าไหมมัดหมี่ มีอัตรากำไรสุทธิเท่ากับร้อยละ 11.15 ในขณะที่ผ้าทอลายขิด ผ้าไหมทอมือ ผ้าฝ้ายทอมือ และผ้าขาวม้ามีอัตรากำไรสุทธิเท่ากับร้อยละ 6.50 13.33 12.50 และ 5.63 ตามลำดับ จึงเห็นได้ว่า ผ้าฝ้ายทอมือมีผลตอบแทนเมื่อคิดเทียบกับรายได้จากการจำหน่ายสูงสุดในขณะที่ผ้าขาวม้ามีผลตอบแทนน้อยที่สุด (Table 2)

ผลการศึกษาโครงสร้างการตลาดผลิตภัณฑ์ผ้าทอของกลุ่มสตรีสหกรณ์ แบ่งออกได้เป็น 4 ระดับได้แก่ ตลาดระดับท้องถิ่น/จังหวัด ตลาดระดับภูมิภาค ตลาดกรุงเทพมหานคร และตลาดต่างประเทศ (Figure 1)

2. ผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าสำเร็จรูป

การศึกษาผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าสำเร็จรูปของกลุ่มสตรีสหกรณ์ในที่นี้ ประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าสำเร็จรูปที่ผลิตจากผ้าฝ้าย และผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าสำเร็จรูปที่ผลิตจากผ้าไหม ผลการศึกษาพบว่า เสื้อผ้าสำเร็จรูปที่ผลิตจากผ้าฝ้ายมีอัตรากำไรสุทธิเท่ากับร้อยละ 13.77 และเสื้อผ้าสำเร็จรูปที่ผลิตจากผ้าไหมมีอัตรากำไรสุทธิเท่ากับร้อยละ 12.25 (Table 3)

Table 2 Rates of profit margin of hand-woven fabric products of fabric weaving cooperative women groups,classified by type of products

Number	Type of product	Price (baht)	Cost (baht)	Net return (baht)	1/ Rate of profit margin (%)
1	Mud-mee silk dress	670.00	595.30	74.70	11.15
2	Kit-pattern dress	636.66	465.66	41.36	6.50
3	Hand-woven silk cloth	150.00	130.00	20.00	13.33
4	Hand-woven cotton cloth	16.00	14.00	2.00	12.50
5	Bath towel (Pha-khawmar)	95.00	89.65	5.35	5.63

1/ Net profit margin = $\frac{\text{Net return}}{\text{selling price}} \times 100$

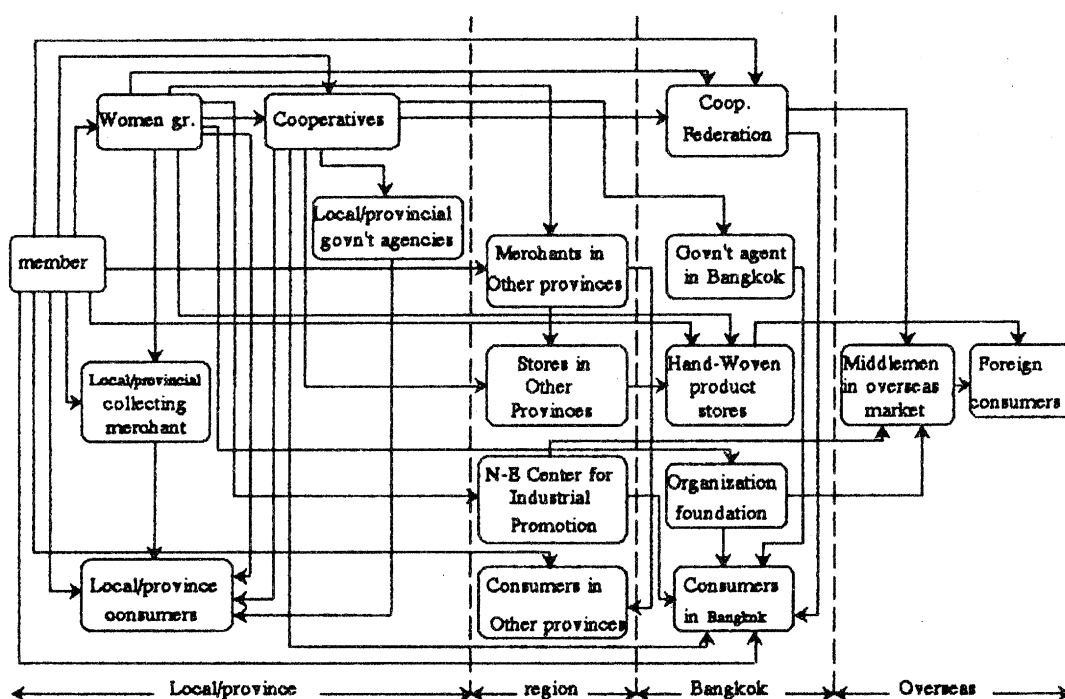
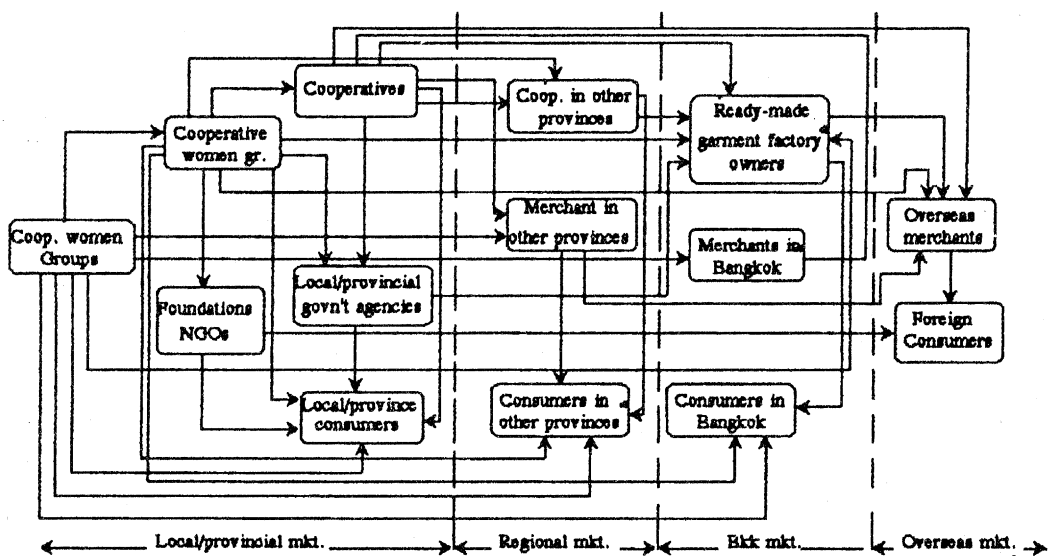


Figure 1 Marketing channel of hand-woven products of cooperative women groups

Table 3 Rates of profit margin of producing ready-made garment products, classified by type of product

Number	Type of product	Price (Baht)	Cost (baht)	Net return (baht)	1/Rate of Profit margin (%)
1	Ready-made garment products from cotton	110.62	95.39	15.23	13.77
2	Ready-made garment products from silk	800.00	702.00	98.00	12.25

1/ Net profit margin = $\frac{\text{Net return}}{\text{selling price}} \times 100$

**Figure 2** Marketing channel of ready-made garment products of cooperative women groups

โครงสร้างตลาดของผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าสำเร็จรูปของกลุ่มสตรีสหกรณ์แบ่งออกเป็น 4 ระดับ ได้แก่ ตลาด ระดับท้องถิ่น/จังหวัด ตลาดระดับภูมิภาค ตลาดกรุงเทพมหานคร และตลาดต่างประเทศ (Figure 2)

3. ผลิตภัณฑ์เครื่องเงิน

การศึกษาผลิตภัณฑ์เครื่องเงินของกลุ่มสตรีสหกรณ์ในพื้นที่นี้ ผู้วิจัยได้เลือกศึกษากรณีของสหกรณ์บริการหัตถกรรมเครื่องประดับเงินชาวสินรินทร์ จำกัด ซึ่งเป็น

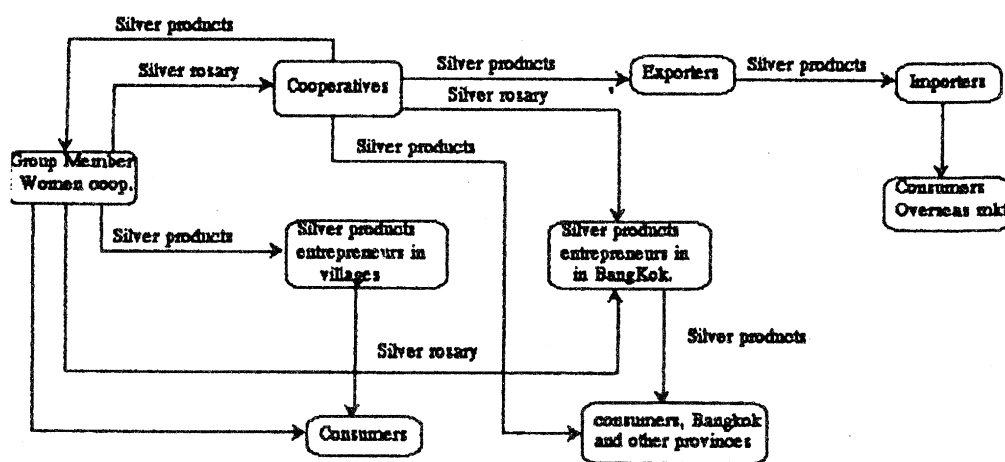
สหกรณ์ที่พัฒนามาจากกลุ่มสตรีสหกรณ์ ซึ่งปัจจุบันสมาชิกสหกรณ์จะผลิต "ลูกปะคำ" ขึ้นมาจำหน่ายให้สหกรณ์ จากนั้นสหกรณ์จะนำลูกปะคำมาประดิษฐ์เป็นผลิตภัณฑ์เครื่องประดับเงินต่าง ๆ เช่น สร้อยคอ สร้อยข้อมือ กำไลข้อมือ กำไลเท้า เข็มขัด แหวน ตุ้มหู พวงกุญแจ ฯลฯ

ผลการศึกษาอัตรากำไรสุทธิพบว่า สมาชิกสหกรณ์ได้รับผลตอบแทนจากการผลิตลูกปะคำเท่ากับร้อยละ 26.50 (Table 4)

Table 4 Rete of profit margin of producing silver rosary (Pa Kum) of the members

Item	Value
Return from sale (Baht per kg)	20,000.00
Cost (baht/kg)	14,700.00
Net income (baht/kg)	5,300.00
Rate of profit margin (%)	26.50

วิธีการตลาดของผลิตภัณฑ์เครื่องเงินของสหกรณ์แสดงให้เห็นใน Figure 3

**Figure 3** Marketing channel for silver products of cooperative women groups

4. ผลิตภัณฑ์เครื่องจักสาน

การศึกษาผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานในที่นี้ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานที่ผลิตจากวัตถุดิบต่างๆ ได้แก่ ผักตบชวา เชือกกล้วย หวายลิเภา เชือกป่าน ไม้ไผ่ กระจุต และกระดาด ซึ่งผลการศึกษาพบว่า ผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานที่ใช้หวายลิเภาและกระจุตเป็นวัตถุดิบมีอัตรากำไรสุทธิสูงสุดคิดเป็นร้อยละ 26.67 และ 26.29 ตามลำดับ ในขณะที่ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ผักตบชวาเป็นวัตถุดิบมีอัตรากำไรสุทธิเท่ากับร้อยละ 3.85 และ ผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานที่ใช้เชือก

กล้วย เชือกป่าน ไม้ไผ่ และกระดาดเป็นวัตถุดิบ มีอัตราขาดทุนสุทธิ เท่ากับร้อยละ 11.22, 0.5, 143.33 และ 12.67 ตามลำดับ (Table 5)

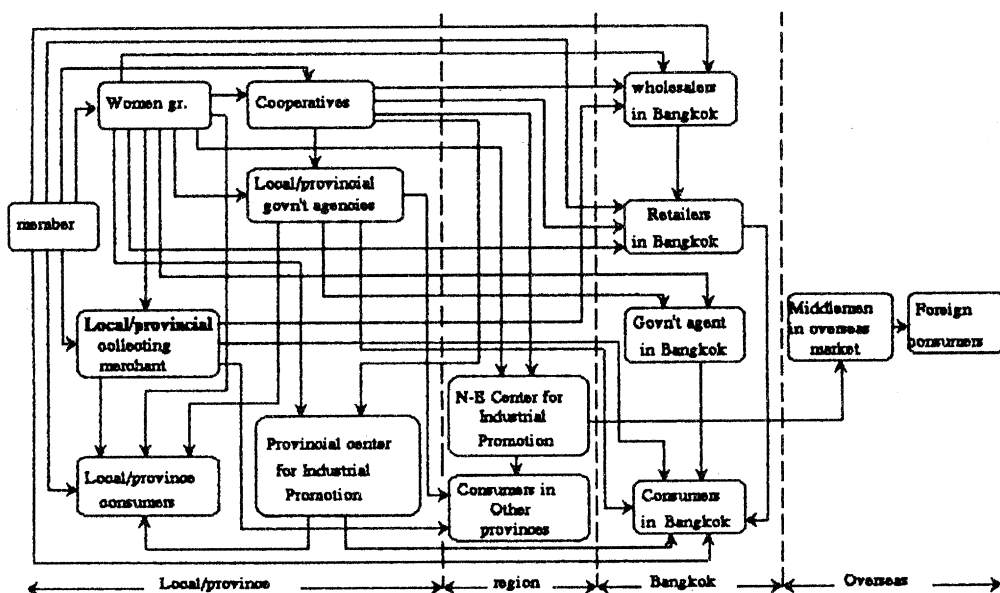
Table 5 Rete of profit margin of producing woven products, classified by type of product

Number	Woven products using the raw material of	Price (Baht)	Cost Baht)	Net return (Baht)	^{1/} Rate of Profit margin (%)
1	Pak-top-chawa	81.57	78.43	3.14	3.85
2	Banana fiber	123.33	137.17	(13.84)	(11.22) ^{2/}
3	Liphao grass	1,200.00	880.00	320.00	26.67
4	Parn fiber	50.00	50.25	(0.25)	(0.5) ^{2/}
5	Bamboo	15.00	36.50	(21.50)	(143.33) ^{2/}
6	Krajude	48.50	35.75	12.75	26.29
7	Paper	150.00	169.00	(19.00)	(12.67) ^{2/}

^{1/} Net profit margin = $\frac{\text{Net return} \times 100}{\text{selling price}}$

^{2/} Net loss margin = $\frac{\text{Net loss} \times 100}{\text{selling price}}$

ผลการศึกษาโครงสร้างการตลาดผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานของกลุ่มสตรีสหกรณ์ พบว่า ตลาดแบ่งออกเป็นระดับได้แก่ ตลาดท้องถิ่น/จังหวัด ตลาดระดับภูมิภาค ตลาดกรุงเทพมหานคร และตลาดต่างประเทศ (Figure 4)

**Figure 4** Marketing channel of woven products of cooperative women groups

วิจารณ์

1. วิเคราะห์สถานการณ์ด้านการผลิต ผลิตภัณฑ์จากกลุ่มสตรีสหกรณ์ สรุปได้ดังนี้

1.1 ผลิตภัณฑ์กลุ่มสตรีสหกรณ์บางชนิดไม่ตรงกับความต้องการของตลาดทั้งด้าน รูปทรง สี ขนาด ทำให้ไม่สามารถขยายตลาดได้

เนื่องจากการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสตรีสหกรณ์ไม่ได้คำนึงถึงตลาดเป็นหลักแต่คำนึงถึงความเคยชิน และประสบการณ์ที่ตกทอดมาจากบรรพบุรุษ เช่นในกรณีของการทอผ้าไหมของกลุ่มสตรีสหกรณ์ในภาคเหนือหรือภาคตะวันออกเฉียงเหนือบางแห่งมักใช้ลวดลายพื้นเมือง ซึ่งปัจจุบันผู้บริโภคโดยทั่วไปไม่นิยมใช้

1.2 สมาชิกกลุ่มสตรีบางแห่งยังขาดเงินทุนในการจัดหาวัตถุดิบ และเครื่องมือเครื่องจักร ที่ทันสมัยมาใช้ในการผลิต

เนื่องจากกลุ่มสตรีสหกรณ์ยังขาดบุคลากรที่จะมาดำเนินงานในการติดต่อประสานงานเพื่อติดต่อขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน ปัญหาในลักษณะดังกล่าวจะไม่เกิดขึ้นหากกลุ่มสตรีสหกรณ์นั้น ๆ ได้รับการช่วยเหลือและสนับสนุนจากเจ้าหน้าที่ส่งเสริมสหกรณ์ต้นสังกัดของกลุ่มสตรีสหกรณ์

นอกจากนั้นยังพบว่าสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์ที่ไม่มีเงินทุน ส่วนใหญ่ยังคงต้องการเงินทุนแบบให้เปล่า ทั้งนี้แสดงว่าสตรีเหล่านั้นยังไม่มีความคิดในเชิงธุรกิจว่าหากการกู้เงินมาลงทุนแล้วสามารถได้ผลประโยชน์คุ้มค่ากับการลงทุนย่อมส่งผลดีต่อตนเองและครอบครัวมากกว่าที่จะอยู่ว่างๆ โดยไม่ได้ทำอะไรเพราะไม่มีเงินทุน

1.3 ผลตอบแทนจากการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสตรีสหกรณ์บางแห่งต่ำเกินไป ทำให้สมาชิกไม่สนใจที่จะทำการผลิตอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่อง

จากการศึกษาพบว่าผลิตภัณฑ์บางอย่างของกลุ่มสตรีสหกรณ์ที่ผลิตออกมาจำหน่ายนั้น หากคำนวณค่าแรงงานเข้าไปด้วยจะขาดทุน สาเหตุนี้ทำให้สมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์หลายแห่งหยุดดำเนินการผลิตหันไปรับจ้างแทน

1.4 การรวมกลุ่มของสตรีสหกรณ์บางแห่งไม่ได้เกิด

จากความต้องการของสมาชิกอย่างจริงจัง ทำให้สมาชิกไม่สนใจจะร่วมกันดำเนินการกิจกรรมตามที่ควรจะเป็น

จากการศึกษาพบว่าการจัดตั้งกลุ่มสตรีสหกรณ์ส่วนใหญ่เป็นเรื่องของนโยบายของรัฐ ดังนั้นในกรณีที่มีได้มีการพิจารณาคุณสมบัติของสมาชิกอย่างจริงจัง ย่อมส่งผลกระทบต่อการเข้ามามีส่วนร่วมของกลุ่มสตรีสหกรณ์และย่อมส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานของกลุ่มสหกรณ์ด้วย

1.5 การส่งเสริมกิจกรรมด้านการผลิตผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ให้แก่กลุ่มสตรีสหกรณ์บางแห่งไม่ตรงกับความสามารถและความสนใจของสมาชิก นับเป็นอุปสรรคอย่างร้ายแรงต่อการพัฒนากลุ่มสตรีสหกรณ์

จากการศึกษาพบกรณีตัวอย่างของกลุ่มสตรีสหกรณ์หลายแห่ง ซึ่งส่งเสริมให้สมาชิกตัดเย็บเสื้อผ้า แต่เนื่องจากกิจกรรมดังกล่าวไม่ตรงกับความสามารถและความสนใจของสมาชิก ทำให้สมาชิกบางส่วนต้องเป็นหนี้สิน เนื่องจากกู้เงินมาลงทุนตามโครงการที่ได้รับการส่งเสริม แต่ตนเองไม่สามารถทำกิจกรรมดังกล่าวได้ ทำให้เกิดความรู้สึกที่ไม่ดีต่อการส่งเสริมกิจกรรมกลุ่มสตรีสหกรณ์

1.6 กลุ่มสตรีสหกรณ์บางแห่งยังขาดแคลนเงินทุนในการดำเนินโครงการศึกษาอบรมแก่สมาชิกเกี่ยวกับเทคนิคการผลิตสินค้าให้ตรงตามความต้องการของตลาด

กลุ่มสตรีสหกรณ์บางแห่ง สมาชิกมีความกระตือรือร้นในการผลิตผลิตภัณฑ์เป็นอย่างมาก สินค้าก็อยู่ในความต้องการของตลาดและมีความต้องการขยายตลาดให้กว้างขวางขึ้นเพื่อจำหน่ายสินค้าได้มากขึ้น ดังนั้นสมาชิกจึงต้องการเข้ารับการอบรมด้านการออกแบบลวดลายผ้าทอหรือสิ่งประดิษฐ์ต่าง ๆ ที่ทันสมัยมากขึ้น แต่ยังขาดเงินทุนในส่วนดังกล่าว

1.7 สมาชิกกลุ่มสตรีบางแห่งยังไม่ตื่นตัวในการเข้าร่วมกิจกรรมเสริมรายได้ ทำให้เป็นอุปสรรคต่อการพัฒนา กลุ่มสตรีสหกรณ์ จากการสำรวจพบว่าสตรีบางส่วนยังไม่มีความคิดที่จะเข้ามามีบทบาทในการประกอบอาชีพเสริมรายได้ให้แก่ครอบครัว ซึ่งอาจมีสาเหตุมาจากวัฒนธรรมและสิ่งแวดล้อมในอดีต และยังไม่มีสิ่งจูงใจ หรือวิสัยทัศน์ที่จะกระตุ้นให้เกิดความรู้สึอยากที่จะมีบทบาทในการหารายได้

เสริมให้แก่ครอบครัวของตน

1.8 การขาดแคลนวัตถุดิบในบางช่วงเวลา ทำให้เกิดผลกระทบต่อความสม่ำเสมอในการผลิต วัตถุดิบในการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสตรีสหกรณ์ได้มาจากธรรมชาติ ซึ่งบางครั้งขาดแคลนในช่วงฤดูแล้ง วัตถุดิบบางอย่างเช่นเส้นใยฝ้ายจะขาดแคลนในช่วงเทศกาล ทำให้หาซื้อยากและมีราคาแพง กลุ่มสตรีสหกรณ์ก็ไม่สามารถจัดซื้อปัจจัยเหล่านี้ไว้สำรองให้กับสมาชิกได้ เนื่องจากมีทุนดำเนินงานไม่เพียงพอ

2. วิเคราะห์สถานการณ์ด้านการตลาดของผลิตภัณฑ์กลุ่มสตรีสหกรณ์สรุปได้ดังนี้

2.1 กลุ่มสตรีสหกรณ์ ยังไม่มีบุคลากรที่มีความรู้ด้านการตลาดที่จะมาช่วยวางแผนด้านการผลิตให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด

ปัจจุบันแม้ว่าจะมีหน่วยงานของรัฐเข้ามาคอยให้ความช่วยเหลือ เช่น เจ้าหน้าที่ส่งเสริมสหกรณ์ แต่บางกรณีหากเกิดการโยกย้ายและเจ้าหน้าที่ของรัฐคนใหม่ไม่เข้าสานต่อก็ก่อให้เกิดปัญหาแก่กลุ่มสตรีสหกรณ์ นอกจากนั้นแม้ว่าปัจจุบันเจ้าหน้าที่ส่งเสริมสหกรณ์จะช่วยหาตลาดให้อยู่เสมอ แต่ก็มิได้เป็นไปในเชิงรุกเป็นแต่เพียงช่วยแก้ปัญหาเฉพาะหน้าด้านการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เท่านั้น

2.2 ปัจจุบันยังไม่มีองค์การหรือหน่วยงานใดที่เข้ามาทำหน้าที่ด้านการตลาด ให้แก่ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสตรีสหกรณ์อย่างถาวร

จากการสำรวจพบว่า ปัจจุบันตลาดของผลิตภัณฑ์กลุ่มสตรีสหกรณ์ ยังอยู่ในวงแคบแม้ว่าจะมีคู่ทางการขยายตลาดได้อีกมาก แต่ก็ยังไม่มีหน่วยงานหรือองค์การใดที่จะเข้ามาทำหน้าที่อย่างถาวร เพื่อการวางแผนและขยายตลาดให้กว้างขวาง เพื่อรองรับนโยบายการส่งเสริมกิจกรรมการประกอบอาชีพเสริมรายได้ของกลุ่มสตรีสหกรณ์

2.3 ปัญหาการจำหน่ายสินค้าตัวราคาตนเอง

ปัจจุบันเนื่องจากภาวะการแข่งขันของผลิตภัณฑ์กลุ่มสตรีสหกรณ์ในบางสถานที่และบางเวลาเป็นไปอย่างรุนแรง จึงมักนิยมใช้วิธีจำหน่ายโดยตัวราคาตนเอง ซึ่งก่อให้เกิดผลเสียต่อรายได้ของสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์ทั้งในปัจจุบันและอนาคต

2.4 กลุ่มสตรีสหกรณ์ขาดเงินทุนหมุนเวียนในการรับซื้อผลิตภัณฑ์ของสมาชิก

กลุ่มสตรีสหกรณ์บางกลุ่มต้องการเงินทุนหมุนเวียนเพื่อนำไปรับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิก เพื่อสร้างความแน่ใจในเรื่องการจำหน่ายผลผลิตและสร้างแรงจูงใจแก่สมาชิกของกลุ่ม แต่ไม่สามารถหาแหล่งเงินทุนได้ ทำให้เป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาการผลิตของสมาชิก

2.5 ตลาดผลิตภัณฑ์กลุ่มสตรีสหกรณ์อยู่ในภาวะแข่งขันค่อนข้างรุนแรง เนื่องจากปัจจุบันหน่วยงานของรัฐและองค์กรเอกชน มีนโยบายที่จะสนับสนุนการประกอบอาชีพหัตถกรรมและอุตสาหกรรมในครัวเรือนเพื่อเป็นอาชีพเสริมรายได้ให้แก่ครอบครัว ดังนั้นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ จึงออกสู่ตลาดมากมาย ทำให้เกิดการแข่งขันด้านการจำหน่ายเป็นอย่างมาก

รัฐพยายามส่งเสริมให้ประชาชนประกอบอาชีพเสริมรายได้ ในขณะที่นโยบายด้านการพัฒนาตลาดยังไม่สอดคล้องกัน ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมบางอย่างที่รัฐส่งเสริมให้ผลิตไม่เป็นที่ต้องการในการบริโภคโดยทั่วไป ยกเว้นนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ ซึ่งจะก่อให้เกิดปัญหาและอุปสรรคในการพัฒนาต่อไปในอนาคต

สรุป

จากผลการศึกษาและการวิเคราะห์สถานการณ์ด้านการผลิตและการตลาดดังกล่าวข้างต้น ผู้วิจัยมีข้อเสนอสำหรับการพัฒนาระบบการผลิตและการตลาดของผลิตภัณฑ์กลุ่มสตรีสหกรณ์ดังต่อไปนี้

1. การจัดให้มีโครงการศึกษาอบรมและโครงการสัมมนา เพื่อพัฒนาเทคนิคการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสตรีสหกรณ์ให้มีมาตรฐานและเป็นไปตามความต้องการของตลาด
2. การจัดโครงการศึกษาดูงานด้านการผลิตและการตลาดแก่สมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์ กิจกรรมดังกล่าวนอกจากจะเป็นการพัฒนาบุคลากรของกลุ่มสตรีสหกรณ์แล้ว ยังจะสร้างให้มีการประสานความร่วมมือระหว่างกลุ่มสตรีสหกรณ์ในด้านการผลิตและการตลาดต่อไปในอนาคตอีกด้วย
3. การจัดหาทุนอุดหนุนกลุ่มสตรีสหกรณ์ หน่วย

งานที่เกี่ยวข้องควรวางแผนและจัดทำโครงการหาทุน
อุดหนุนการดำเนินธุรกิจของสหกรณ์ โดยอาจจะแยกเป็น 2
กลุ่ม คือ ทุนอุดหนุนสำหรับกลุ่มสตรีสหกรณ์ และทุน
สงเคราะห์สมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์ ทั้งนี้เนื่องจากปัญหา
การขาดแคลนทุนดำเนินงานของกลุ่มสตรีสหกรณ์เกิดขึ้นใน
หลายจุดด้วยกัน ทั้งในด้านปัญหาทุนดำเนินงานของกลุ่ม
สตรีสหกรณ์และปัญหาการขาดแคลนเงินทุนของสมาชิก
กลุ่มสตรีสหกรณ์ ดังนั้นการให้ความช่วยเหลือจึงควรเป็น
ไปอย่างทั่วถึง โดยอาจเป็นในรูปของเงินกู้ยืมอัตราดอกเบี้ยต่ำ
หรือเงินสงเคราะห์ตามแต่ความเหมาะสม

4. การประเมินผลการดำเนินงานของกลุ่มสตรี
สหกรณ์ เพื่อให้ทราบปัญหาและหาทางแก้ไขเพื่อให้
สามารถบรรลุเป้าหมายในการพัฒนาสตรีสหกรณ์ในที่สุด

5. ความร่วมมือกันระหว่างหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
กับการพัฒนาสตรีสหกรณ์ในทุกระดับ ตั้งแต่ระดับ
กระทรวง กรม จังหวัด และอำเภอ เพื่อร่วมมือกันจัดทำ
แผนและโครงการพัฒนาร่วมกัน ผลดีที่จะเกิดขึ้นคือ ได้
ร่วมมือกันทั้งด้านบุคลากร เงินทุนและเวลา นอกจากนั้น
สตรีสหกรณ์ยังไม่ต้องเสียเวลาไปร่วมกิจกรรมอย่าง
เดียวกันซ้ำซ้อนอีกต่อไป

6. การเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับการผลิตและ
การตลาดแก่กลุ่มสตรีสหกรณ์อย่างทั่วถึง ข้อมูลข่าวสาร
จะช่วยในการวางแผนและการตัดสินใจในการดำเนินธุรกิจ
ได้อย่างถูกต้องและยังจะช่วยให้เกิดความร่วมมือใน ด้าน
การผลิต การจัดซื้อจัดหาปัจจัยการผลิตตลอดจนการ
จำหน่ายผลิตภัณฑ์ระหว่างกลุ่มสตรีสหกรณ์อีกด้วย

7. การจัดตั้งองค์การธุรกิจหรือสถาบันที่ทำหน้าที่
ด้านการตลาดให้กับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสตรีสหกรณ์

สาเหตุสำคัญเนื่องมาจากปัจจุบันยังไม่มีสถาบันหรือ
หน่วยงานใดเข้ามาทำหน้าที่การตลาดให้กับผลิตภัณฑ์ของ
กลุ่มสตรีสหกรณ์อย่างถาวร ทำให้ตลาดค่อนข้างจำกัด
จำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้ราคาต่ำ และไม่มีอำนาจการต่อรองราคา
และเพื่อให้มีการขยายตลาดแก่ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสตรี
สหกรณ์นี้ให้สามารถรองรับนโยบายการส่งเสริมกิจกรรมด้าน
การผลิตของกลุ่มสตรีสหกรณ์ต่อไปในอนาคต ผู้วิจัยเห็น
สมควรที่จะจัดให้มีองค์การธุรกิจ หรือสถาบัน หรือมูลนิธิ
ตามความเหมาะสมและโอกาสที่จะเป็นไปได้มาดำเนินธุรกิจ
ด้านการตลาดอย่างถาวร

อนึ่งการดำเนินการดังกล่าว ควรที่จะมีการจัด
สัมมนาในระหว่างหน่วยงานและองค์กรที่เกี่ยวข้อง
เพื่อให้เกิดความร่วมมือ และควรมีการศึกษาความเป็นไปได้
เพื่อคำนึงถึงต้นทุนและผลตอบแทนในการดำเนิน
งานขององค์การธุรกิจดังกล่าวด้วยเพื่อป้องกันมิให้เกิด
ความล้มเหลว อีกทั้งยังจะเป็นการวางแผนเพื่อจัดหา
บุคลากรและการประชาสัมพันธ์แก่กลุ่มสตรีสหกรณ์ต่อไปด้วย

เอกสารอ้างอิง

จุฑาทิพย์ ภัทราวาท. 2537. แผนแม่บทเพื่อพัฒนาการมีส่วน
ร่วมของสตรีในขบวนการสหกรณ์ในประเทศไทย
รายงานการวิจัยเงินทุนอุดหนุนองค์การแรงงาน
ระหว่างประเทศ