กสส.เดินหน้าร่างยุทธศาสตร์พัฒนาระบบร้านสหกรณ์

แก้จุดอ่อนร้านสหกรณ์

กรมส่งเสริมสหกรณ์ เดินหน้าร่างยุทธศาสตร์การพัฒนาระบบร้านสหกรณ์ เตรียมผลักดันเข้าสู่แผนพัฒนาสหกรณ์ ฉบับที่ 3 จัดงบประมาณแก้จุดอ่อนร้านค้าสหกรณ์ วอนวงการสหกรณ์ร่วมช่วยซื้อสินค้าสหกรณ์ ยันไม่จำเป็นต้องแข่งร้าน Modern Trade

กสส. : นายศุภชัย บานพับทอง รองปลัดกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ เป็นประธานการประชุมคณะกรรมการพัฒนาการสหกรณ์แห่งชาติ (คพช.) โดยมี นายสมชาย ชาญณรงค์กุล อธิบดีกรมส่งเสริมสหกรณ์ ในฐานะเลขานุการ คพช. และขบวนการสหกรณ์เข้าร่วมประชุม ณ กรมส่งเสริมสหกรณ์ เทเวศร์

นายศุภชัย กล่าวว่า ที่ประชุมมีมติเห็นชอบในหลักการร่างยุทธศาสตร์การพัฒนาระบบร้านสหกรณ์ พ.ศ.2554-2558 โดยมีกรอบแนวคิดมุ่งเน้นกระบวนการมีส่วนร่วมจากผู้เกี่ยวข้องที่เป็นผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกภาคส่วนทั้งจากภาครัฐ และขบวนการสหกรณ์ รวมทั้งวิเคราะห์สภาพแวดล้อมที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานสหกรณ์ในปัจจุบันและแนวโน้มที่จะเกิดขึ้นในอนาคต เพื่อประกอบการวางแผนการตัดสินใจในการกำหนดแนวทางในการพัฒนาระบบสหกรณ์ให้เกิดความเข้มแข็งเหมาะกับสภาพการแข่งขันทางเศรษฐกิจพร้อมทั้งเป็นที่พึ่งของสมาชิกในการจำหน่ายสินค้าอุปโภค-บริโภคในราคายุติธรรม

รองปลัดกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ กล่าวอีกว่าสำหรับยุทธศาสตร์การพัฒนาระบบร้านสหกรณ์มี 8 ยุทธศาสตร์ ประกอบด้วย ยุทธศาสตร์ที่ 1 พัฒนาบุคลากรของระบบร้านสหกรณ์ให้มีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ ยุทธศาสตร์ที่ 2 พัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการบริหารจัดการร้านสหกรณ์ ยุทธศาสตร์ที่ 3 สร้างเอกลักษณ์ให้ร้านสหกรณ์ ยุทธศาสตร์ที่ 4 สร้างเครือข่ายความร่วมมือระหว่างสหกรณ์เพื่อพัฒนาระบบร้านสหกรณ์ ยุทธศาสตร์ที่ 5 พัฒนาขีดความสามารถบริหารจัดการร้านสหกรณ์ ยุทธศาสตร์ที่ 6 พัฒนาระบบบริหารร้านสหกรณ์เพื่อตอบสนองสมาชิกผู้ใช้บริการ ยุทธศาสตร์ที่ 7 พัฒนาขีดความสามารถด้านการแข่งขันของระบบร้านสหกรณ์ และยุทธศาสตร์ที่ 8 ส่งเสริมให้สหกรณ์เป็นองค์กรเพื่อชุมชนที่ยั่งยืน

ด้าน นายสมชาย ชาญณรงค์กุล อธิบดีกรมส่งเสริมสหกรณ์ กล่าวเพิ่มเติมว่า นอกจากนี้ ที่ประชุมยังเห็นชอบให้กำหนดนโยบายและมาตรการแก้ไขปัญหาของยุทธศาสตร์การพัฒนาระบบร้านสหกรณ์ ให้เป็นส่วนหนึ่งของแผนพัฒนาสหกรณ์ฉบับที่ 3 พ.ศ.2555-2559 เนื่องจากถ้าไม่ทำเป็นแผนระดับชาติ มีแต่หลักการและแผนกลยุทธ์ แต่ไม่มีงบประมาณแผนยุทธศาสตร์ก็จะเดินหน้าไปไม่ได้ ฉะนั้น จะเดินตามแผนยุทธศาสตร์หรือกลยุทธ์ต่างๆ ได้ จะต้องมีงบประมาณสนับสนุน ทั้งนี้ ปัจจุบันจุดอ่อนของร้านค้าสหกรณ์มีไม่กี่จุดเพื่อการแข่งขันได้ ดังนั้น จุดพวกนั้นจะต้องได้รับการเยียวยา

"วันนี้การจะทำอย่างไรให้สหกรณ์ช่วยเหลือสหกรณ์ 10 ล้านคน กำลังซื้อมาก 10 ล้านคนที่เป็นสมาชิกสหกรณ์ คิดครอบครัว 1 ต่อ 5 มีสมาชิกครอบครัวละ 5 คน โดย 10 ล้านคนที่เป็นสมาชิกคูณด้วย 5 ก็มีประมาณ 50 ล้านคน ฉะนั้น คนที่อยู่ในวงการสหกรณ์ 50 ล้านคน ถ้าช่วยกันซื้อของกันเอง จากเครือข่ายด้วยกัน ดูแลกันเอง คิดว่าร้านค้าสหกรณ์จะเดินหน้าไปได้ อย่างไรก็ตาม การทำร้านค้าสหกรณ์ไม่จำเป็นต้องแข่งกับร้าน Modern Trade เพราะตัวสินค้ามีความแตกต่างกัน ดังนั้น จุดเป้าหมายของร้านค้าสหกรณ์ไม่ควรจะไปแข่งขันกับสิ่งที่ตัวเองไม่มีศักยภาพและประเภทของสินค้า และการให้บริการควรจะปรับตัวให้เข้ากับจุดแข็งของตัวเอง ต้องยอมรับว่าจุดแข็งของร้าน Modern Trade ทั้งหลายคือการบริการกับชนิดของสินค้าที่เข้ามาเร็วและเปลี่ยนเร็ว แต่สินค้าของร้านค้าสหกรณ์จะเป็นคนละแบบ ซึ่งตรงนี้จะทำอย่างไรที่จะทำให้เคลื่อนไปได้ น่าจะเป็นยุทธศาสตร์สำคัญ แต่ถ้าไปปรับตัวเพื่อเทียบเคียงกับร้าน Modern Trade จะทำอย่างไรก็ไม่มีทางแข่งขันได้"