



สรุปปัญหาและข้อเสนอแนะ

ความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจสหกรณ์นั้นต้องประกอบด้วยความร่วมมือระหว่างกลุ่มบุคคล 3 ฝ่าย ได้แก่ สมาชิก คณะกรรมการดำเนินงาน และฝ่ายจัดการ ความสนใจในกิจกรรมของสหกรณ์ร้านค้าของสมาชิก ทำให้สามารถมองเห็นข้อบกพร่อง และรู้ทางในการปรับปรุงการดำเนินงานโดยฝ่ายจัดการได้ดีขึ้น เมื่อการดำเนินงานเป็นไปอย่างราบรื่น ก็สามารถให้บริการที่ดีขึ้นแก่บุคลากรในสถานศึกษา แต่ในปัจจุบัณความสนใจและการเข้ามีส่วนร่วมในการดำเนินงานของสหกรณ์ร้านค้าในสถานศึกษาของนักศึกษาซึ่งเป็นสมาชิกส่วนใหญ่ยังมีไม่มากนัก ไม่ว่าจะในด้านการสมัครเข้าเป็นสมาชิก ^{7.600} ~~การ~~ เข้าร่วมประชุมใหญ่สามัญประจำปี หรือการเข้าร่วมดำเนินงานในสหกรณ์ร้านค้า เนื่องจากนักศึกษายังไม่เข้าใจระบบสหกรณ์และประโยชน์ของระบบนี้ รวมทั้งไม่เคยทราบข่าวสารกิจกรรมของสหกรณ์ จึงไม่ก่อให้เกิดความสนใจ

ปัญหาที่เกิดขึ้นในการดำเนินงานของสหกรณ์ร้านค้าในสถานศึกษา แยกได้เป็น ³/₄ ส่วนคือ

1. ปัญหาทางด้านจัดการ
2. ปัญหาทางด้านบริการ
3. ปัญหาทางด้านพนักงาน
4. ปัญหาทางการเงิน
5. ความสัมพันธ์กับสถานศึกษาและสหกรณ์ร้านค้าในสถานศึกษาอื่น

ปัญหาทางด้านจัดการ

1. การขาดโครงสร้างขององค์กรที่เป็นแบบแผน ไม่มีการแยกหน้าที่ของพนักงานอย่างเด็ดขาด ทำให้ยากต่อการควบคุม ผู้จัดการต้องอาศัยความไว้วางใจเชื่อใจพนักงานแทนการควบคุมอย่าง

มีแบบแผนที่เกิดจากการคัดลอกงานที่แน่นอน

2. ความสนใจในการดำเนินงานของสมาชิกที่มีต่อสหกรณ์ เนื่องจากสมาชิกที่เป็นนักศึกษา ต้องมีการเรียนเป็นความสนใจหลักอยู่แล้ว และสหกรณ์ร้านค้าก็ไม่ได้มีการประชาสัมพันธ์กิจกรรมต่าง ๆ ของสหกรณ์อย่างพอเพียง เช่น สินค้าที่สหกรณ์มีขาย การลดราคาพิเศษ สำหรับสินค้าบางตัวในบางช่วง วิธีการเข้าเป็นสมาชิก (กำหนดการประชุมใหญ่สำหรับมูลค่าปี) เป็นต้น รวมทั้งการส่งเสริมความเข้าใจ แก่นักศึกษาในเรื่องการสหกรณ์โดยสถานศึกษาและสหกรณ์ร้านค้าเองยังมีน้อย

3. เวลาของผู้จัดการที่ให้กับการบริหารสหกรณ์ เนื่องจากผู้จัดการมักมาจากอาจารย์ใน สถานศึกษา ซึ่งมีงานล้นเป็นงานประจำด้วย เวลาที่จะให้กับสหกรณ์ร้านค้าจึงมีไม่เต็มที่ ไม่สามารถ ดูแลร้านสหกรณ์ได้ทั่วถึง และไม่มีเวลาจะพัฒนาสหกรณ์ร้านค้าให้เจริญกว่าที่เป็นอยู่ นอกจากนี้จะดำเนินงานให้เลี้ยงตัวต่อไปได้เรื่อย ๆ

ในกรณีที่เป็นการจัดจ้างผู้จัดการที่เป็นบุคคลภายนอก อาจเกิดความขัดแย้งกับคณะกรรมการ ซึ่งเป็นบุคคลในสถานศึกษานั้นและเป็นฝ่ายกำหนดนโยบาย บุคคลในสถานศึกษาไม่ได้มีพื้นฐานทางการค้า เหมือนผู้จัดการอาชีพ ความเข้าใจในการดำเนินงานต่าง ๆ อาจไม่ตรงกัน รวมทั้งการขาดความเข้าใจ ในความสัมพันธ์ซึ่งกันและกันในเรื่องความรับผิดชอบของแต่ละฝ่ายในการกำหนดนโยบายและบริหาร นโยบายนั้น ซึ่งทั้งสองฝ่ายควรจะได้มีการทำความเข้าใจในบทบาทของแต่ละฝ่ายให้ถูกต้อง มีการปรึกษาหารือประชุมกันโดยสม่ำเสมอ การรายงานกิจการเป็นระยะจะทำให้เกิดความเข้าใจในการ ทำงานของสหกรณ์ได้สม่ำเสมอ และร่วมกันแก้ไขปัญหาได้ทันเวลาเสมอ

ข้อเสนอแนะ

1. ถึงแม้จะมีพนักงานน้อย แต่ก็ควรแบ่งแยกหน้าที่ของแต่ละคนให้แน่นอน เช่น รับผิดชอบ รับผิดชอบใหญ่จะเป็นคนรับผิดชอบ การเบิกสินค้าจากคลังสินค้าควรมีหลักฐานการเบิกทุกครั้ง เพื่อความ สะดวกในการควบคุมสินค้า

2. มีการประชาสัมพันธ์กิจกรรมต่าง ๆ ของสหกรณ์ร้านค้าให้มากขึ้น บ่อยครั้งขึ้น และ เป็นไปอย่างทั่วถึงทั้งสถานศึกษา เพื่อให้ข่าวสารของสหกรณ์ร้านค้าไปกระตุ้นความสนใจของนักศึกษา

ในการทำธุรกิจกับสหกรณ์ ไม่ว่าจะเป็นการสมัครเป็นสมาชิก ซึ่งเป็นการเพิ่มทุนของสหกรณ์/กระจะเข้า
ร่วมประชุมหรือเข้าร่วมดำเนินงาน ทำให้สหกรณ์ได้รับความคิดเห็นจากนักศึกษาในการปรับปรุงการ
ดำเนินงาน แทนที่นักศึกษาจะมีความสัมพันธ์กับสหกรณ์เพียงแต่การซื้อขายสินค้าเท่านั้น>

นอกจากการประชาสัมพันธ์กิจกรรมแล้ว สหกรณ์ร้านค้าควรส่งเสริมข่าวความรู้ในเรื่องการ
สหกรณ์ให้กับนักศึกษาด้วย เพื่อทำให้เกิดความเข้าใจถึงวิธีการทำงานของสหกรณ์/เหตุผลในการตั้งราคา
สินค้าในสหกรณ์ร้านค้าเท่ากับตลาดภายนอก ซึ่งไม่ทำให้นักศึกษาประหยัดได้จากการซื้อทันที แต่ผล
ประโยชน์ที่นักศึกษาจะได้รับคือ ความสะดวกในการซื้อ และการประกันว่าจะได้สินค้าที่มีคุณภาพ ก้าวไร
ที่ได้รับก็จะเฉลี่ยคืนในหมู่สมาชิกในรูปของเงินปันผลและเงินเฉลี่ยคืนตามส่วนซื้อ และส่วนหนึ่งก็จะเป็น
เงินช่วยเหลือกิจกรรมในสถานศึกษาและตัวนักศึกษาเอง>

3/ อาจารย์ที่ดำรงตำแหน่งผู้จัดการสหกรณ์ร้านค้าด้วย ควรมีเวลาสอนน้อยลงเพื่อดูแล
สหกรณ์ร้านค้าได้มากขึ้น/โดยผู้บริหารสถานศึกษาซึ่งส่วนมากได้เป็นประธานกรรมการสหกรณ์ไทย
ตำแหน่งจะเป็นผู้พิจารณาในเรื่องนี้ หรือผู้จัดการควรจะจัดหาผู้ช่วยที่มีความสามารถและเต็มใจทำ
งานเพื่อแบ่งเบาภาระของผู้จัดการลงไปบ้าง หรือควรมหาผู้จัดการอาชีพ เพื่อให้ได้คนที่มีความชำนาญ

ปัญหาด้านการให้บริการ

- 1/ สินค้าที่มีจำหน่ายไม่พอบริการผู้ซื้อทั้งชนิดและปริมาณ มีสินค้าขาดมือ สินค้าบางอย่าง
ในร้านไม่ใช่สินค้าที่ผู้ซื้อต้องการ เป็นสินค้าล้าสมัย หรือไม่เป็นที่น่าสนใจ
2. สถานที่ตั้งสหกรณ์ร้านค้าคับแคบ ทрудโทรม อุปกรณ์การขาย เช่น ตู้ ชั้น วางสินค้ามี
ไม่พอเพียง ทำให้วางสินค้าได้ไม่เป็นระเบียบ ผู้ซื้อไม่สามารถบริการตนเองได้เต็มที่ สถานที่เก็บสินค้า
มีจำกัด ทำให้ไม่สามารถสั่งซื้อสินค้าคราวละมาก ๆ หรือสินค้าที่ต้องการได้หมด
- 3/ ไม่สามารถสำรวจทัศนคติของผู้บริโภคได้อย่างจริงจัง¹ ไม่ทราบความต้องการของ

¹ สัมภาษณ์ แล่งชัย รัตนเสรีวงศ์, ผู้จัดการร้านสหกรณ์ศึกษามหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

นักศึกษา นอกจากนักศึกษาจะถามหาสินค้าตอนมาซื้อเท่านั้น สินค้าบางชนิดจึงเหลือค้างอยู่ โดยในทางกลับกันสินค้าบางชนิดก็ไม่มีให้บริการ

4. ต้องแข่งขันการให้บริการบางชนิดกับร้านค้าอื่น ๆ ในสถานศึกษา เนื่องจากพื้นที่ของสถานศึกษาส่วนใหญ่กว้างขวาง มีร้านค้าย่อย ๆ อยู่กระจายทั่วไป

ข้อเสนอแนะ

1/ สหกรณ์ร้านค้าควรทำบัตรคุมสินค้ารายชนิด เพื่อให้ทราบยอดคงเหลือของสินค้าทุกครั้งที่มีการเบิกจ่าย สินค้าจะได้มีอยู่ในคลังสินค้าเสมอ มีการสั่งซื้อในเวลาที่เหมาะสม และทราบเวลาหมุนเวียนของสินค้าได้แน่นอนขึ้น

ควรมีการสำรวจความต้องการสินค้าจากสหกรณ์ร้านค้าเป็นระยะ เพื่อให้ทราบว่าผู้ซื้อต้องการสินค้าอะไร แบบใด เมื่อสหกรณ์ร้านค้าสามารถสนองความต้องการทั้งด้านชนิดและบริการได้มากพอ ก็จะเป็นการดึงดูดความสนใจและเป็นที่นิยมในหมู่ผู้ซื้อที่สามารถซื้อสินค้าจากสหกรณ์ร้านค้าได้ตามความต้องการ ไม่ต้องไปเดินหาซื้อจากที่อื่นอีก

2/ สหกรณ์ร้านค้าควรปรับปรุงสภาพของตัวร้านและอุปกรณ์การขาย โดยขอความร่วมมือจากสถานศึกษาในการหาสถานที่เพิ่มเติมสำหรับตัวร้านและคลังสินค้า มีการซ่อมแซมดูแลอาคารสถานที่และอุปกรณ์อยู่เป็นระยะเสมอ เพื่อที่จะไม่ต้องจ่ายเงินค่าซ่อมแซมในคราวเดียวเป็นจำนวนมาก

3/ การออกแบบสอบถามไปยังนักศึกษา เป็นวิธีที่เหมาะสมสำหรับการหาความต้องการในสินค้า เนื่องจากจะเป็นการสอบถามความคิดเห็น ไปพร้อม ๆ กับเผยแพร่กิจกรรมของสหกรณ์ร้านค้าไปด้วยในตัว ควรกระตุ้นให้พนักงานขายสนใจในสิ่งที่ผู้ซื้อถามหาหรือต้องการ และรายงานให้ผู้จัดการทราบอยู่เสมอด้วย นอกจากนี้อาจตั้งตู้รับฟังความคิดเห็นไว้ในร้านให้ผู้สนใจได้แสดงความคิดเห็นหรือความต้องการด้วย

4. การปรับปรุงบริการของสหกรณ์ให้มีสินค้าตรงกับความต้องการของผู้ซื้อ รวมทั้งขยายบริการอื่น ๆ เท่าที่จะทำได้ เช่น โทรศัทพ์สาธารณะ ถ่ายสำเนาเอกสาร เป็นต้น จะทำให้ผู้ซื้อรู้สึกว่าสามารถได้ของทุกอย่างในการซื้อจากสหกรณ์ในคราวเดียว ก็จะเกิดการแข่งขันกับร้านค้าอื่น ๆ ไปได้ด้วยบริการที่ครบถ้วนกว่า

ปัญหาทางด้านกรพนักงาน

1. / สหกรณ์ร้านค้าในสถานศึกษายังขาดเจ้าหน้าที่ที่มีความรู้ความสามารถด้านการค้า เพราะธุรกิจมีขนาดเล็กเป็นส่วนใหญ่ รายได้ยังไม่เพียงพอที่จะจ้างผู้ที่มีความรู้ความสามารถที่ต้องการเงินเดือน สวัสดิการต่าง ๆ
2. / คณะกรรมการดำเนินงานส่วนใหญ่ยังไม่มีการลงมือบริหารธุรกิจการค้า เนื่องจากเป็นบุคลากรในสถานศึกษา ซึ่งถือว่างานศึกษาเป็นงานหลัก
3. / พนักงานในสหกรณ์ร้านค้ามักมีความรู้สึกว่างานไม่มั่นคงและไม่มีความก้าวหน้า เนื่องจากธุรกิจมีขนาดเล็ก ฝ่ายบริหารสหกรณ์เปลี่ยนแปลงทุกปี และโอกาสในการเลื่อนตำแหน่งมีน้อย

ข้อเสนอแนะ

1. / สหกรณ์ร้านค้าในสถานศึกษาควรเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้มีส่วนเข้ามาเป็นพนักงานต่าง ๆ โดยอาจจ้างเป็นลูกจ้างชั่วคราว เป็นการแก้ปัญหาขาดแคลนเจ้าหน้าที่ที่มีความรู้ นักศึกษาสามารถนำความรู้ที่เรียนมาใช้กับธุรกิจจริง ๆ และทำให้นักศึกษารู้สึกว่า สามารถเข้าไปมีส่วนร่วมในการบริหารงานเป็นการรักษาผลประโยชน์ของนักศึกษาด้วยกัน เกิดความรู้สึกเป็นเจ้าของสหกรณ์ส่วนหนึ่ง และพยายามร่วมกันพัฒนาสหกรณ์ ร้านค้าในสถานศึกษาของตนให้ดีขึ้น ทั้งนี้ สหกรณ์ร้านค้าจะต้องวางความรับผิดชอบในแต่ละงานให้แยกกันแน่นอน เพื่อให้จ่ายต่อการควบคุม เมื่อนักศึกษามีการหมุนเวียนเข้าออก
2. / มีการจัดอบรมศึกษาเพิ่มเติม อบรมในที่อื่น ๆ แก่กรรมการและพนักงานในสิ่งที่จำเป็น และเป็นประโยชน์แก่การทำงานของแต่ละคนและส่วนรวม เพื่อให้เกิดความรู้ความเข้าใจในการทำงานร่วมกันเป็นสหกรณ์ และเพิ่มความรู้ในส่วนพนักงานเองให้มีความมั่นใจในความก้าวหน้าทั้งในงานและความรู้ส่วนตัว

ปัญหาทางการเงิน

1. / เงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงานของสหกรณ์ร้านค้าในสถานศึกษามีไม่พอเพียง ทำให้ไม่สามารถสั่งซื้อสินค้าที่ละมาก ๆ เพื่อเอาส่วนลดได้ การขยายงานปรับปรุงร้านค้าได้น้อย

เนื่องจากความจำกัดทางด้านเงินทุน ตามข้อบังคับที่ทุนเรือนหุ้นมีปริมาณไม่มาก

2. สหกรณ์ร้านค้าบางแห่งอยู่ในฐานะขาดทุน เนื่องจากความผิดพลาดทางการเงินและการบัญชี ระบบการขาย และ ระบบการควบคุมสินค้า ตลอดจนการตัดการไม่มีประสิทธิภาพ

ข้อเสนอแนะ

1. สหกรณ์ร้านค้าในสถานศึกษาควรมีการวางแผนล่วงหน้าว่า เป้าหมายในระยะต่อไปของร้านต้องการจะทำอะไร ขยายเพิ่มเติมอะไร ต้องใช้เงินเท่าไร เมื่อไร เพื่อให้มีแบบแผนในการใช้เงินล่วงหน้า ไม่เกิดปัญหาเงินขาดมือเมื่อต้องจ่าย และวางแผนไว้ได้ว่าจะหาเงินจำนวนนี้จากแหล่งใด เงินนี้จะต้องก่อให้เกิดค่าใช้จ่ายอย่างไรบ้าง

2. ข้อจำกัดในการรับสมาชิกตามพระราชบัญญัติสหกรณ์ พ.ศ. 2511 ที่กำหนดให้ผู้เป็นสมาชิกต้องเป็นบุรุษบรรณิถาвање ทำให้สหกรณ์ร้านค้าในสถานศึกษาเสียโอกาสที่จะได้สมาชิกจำนวนหนึ่งไป อย่างไรก็ตามก็ตีสหกรณ์ร้านค้าอาจแก้ไขได้โดยรับสมัครผู้สมทบที่มีอายุไม่บรรณิถาвањеได้ เป็นการเพิ่มทุนของสหกรณ์อีกส่วนหนึ่ง

3. เพื่อเป็นการระดมทุน สหกรณ์ควรชักชวนสมาชิกถือหุ้นเพิ่มตอนรับเงินปันผลและเงินเฉลี่ยคืน

4. การขยายเชื้อของสหกรณ์ร้านค้าควรให้มีน้อยที่สุด เพื่อให้เงินทุนหมุนเวียนเป็นไปอย่างคล่องตัวยิ่งขึ้น ป้องกันปัญหาหนี้สูญ การขยายเชื้อควรมีการวางหลักเกณฑ์อย่างรัดกุมเพื่อขจัดปัญหาการให้เชื่อสินค้าเนื่องจากความเกรงใจเป็นส่วนตัว

5. ปรับปรุงการลงบัญชีของสหกรณ์ร้านค้าให้เป็นไปตามมาตรฐานการบัญชีที่เป็นที่ยอมรับ โดยให้ผู้ที่มีความรู้ทางการบัญชีในสถานศึกษาเข้ามาวางรูปบัญชีให้ถูกต้อง เพื่อให้ได้ข้อเท็จจริงในการดำเนินงาน และสามารถใช้อัตุมูลทางการบัญชีให้เป็นประโยชน์แก่การตัดการได้

ความสัมพันธ์กับสถานศึกษาและสหกรณ์ร้านค้าในสถานศึกษาอื่น

สถานศึกษานับเป็นสภาพแวดล้อมที่มีความสำคัญกับความเจริญเติบโตของสหกรณ์ร้านค้าในสถานศึกษามาก เนื่องจากนโยบายของสถานศึกษามักจะส่งผลกระทบต่อถึงการค้าดำเนินงานของสหกรณ์ด้วย สถานศึกษาใดมีผู้บริหารที่สนับสนุนการสหกรณ์ สหกรณ์ร้านค้าในสถานศึกษานั้นก็จะดำเนินงานได้อย่างสะดวกและมีประสิทธิภาพมากขึ้น

ความสัมพันธ์ของสหกรณ์ร้านค้ากับสถานศึกษา ได้แก่

1. การให้ความสนับสนุนในด้านอาคารสถานที่ บางแห่งยังให้ค่าใช้จ่าย ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้าด้วย
2. การทำธุรกิจซื้อขายสินค้าจากสหกรณ์ บางแห่งมีกฎให้ภาควิชาต่าง ๆ ซื้อสินค้าจากสหกรณ์ ถ้าสหกรณ์มีสินค้าชนิดนั้นขาย แต่บางแห่งก็ไม่มีการซื้อขายจากสหกรณ์เลย
3. ผู้บริหารบางท่านของสถานศึกษา เข้ามาเป็นคณะกรรมการสหกรณ์ร้านค้าด้วย
4. สถานศึกษาเป็นผู้ให้ความรู้ความเข้าใจในเรื่องสหกรณ์แก่นักศึกษา

ความสัมพันธ์เหล่านี้ นอกจากสถานศึกษาจะเป็นฝ่ายให้อย่างเดียวแล้ว สหกรณ์ร้านค้าเองก็ต้องพยายามกระตุ้นให้เกิดการสนับสนุนในระดับที่มากขึ้น โดยเล่นผลงานความสำเร็จของสหกรณ์ให้สถานศึกษาทราบ มีการปรึกษาหารือในเรื่องที่เกี่ยวกับสหกรณ์กับสถานศึกษาเสมอ สหกรณ์ร้านค้าเองต้องพยายามเป็นฝ่ายเสนอขายสินค้าให้กับสถานศึกษาด้วยแทนที่จะให้สถานศึกษาเป็นฝ่ายมาซื้อเท่านั้น

ส่วนความสัมพันธ์กับสหกรณ์ร้านค้าในสถานศึกษาอื่น ๆ ยังมีน้อย เนื่องจากบางครั้งผู้จัดการสหกรณ์ไม่มีเวลาว่าง หรือคิดว่าการเปลี่ยนแปลงสหกรณ์อื่น ๆ ไม่สามารถทำได้จึงไม่สนใจที่จะร่วมกิจกรรมของสหกรณ์ร้านค้าด้วยกัน มีเพียงสหกรณ์ร้านค้าในสถานศึกษาขนาดใหญ่เพียงไม่กี่แห่งที่มีการแลกเปลี่ยนวิธีการดำเนินงาน มีการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ซึ่งสหกรณ์อื่น ๆ ควรจะมีบ้าง เพื่อการพัฒนาสหกรณ์ร้านค้าในสถานศึกษาทุกแห่งอยู่รอดและเจริญก้าวหน้าได้เท่าเทียมกัน

ความสัมพันธ์ในส่วนนี้ที่มีอยู่ ได้แก่ การแลกเปลี่ยนพนักงานไปปฏิบัติงาน การฝึกอบรมโดยผู้จัดการที่ประสบความสำเร็จในการบริหารงาน ซึ่งการร่วมมือในระดับอื่นที่กำสั๊กก่อตั้งขึ้นก็ได้นั้น ได้แก่ การสัค

ตั้งอยู่บนสหกรณ์ร้านค้าในสถานศึกษา ซึ่งอาจทำให้เกิดกำลังการซื้อสินค้าที่มากขึ้น เพื่อสามารถบริการลูกค้าได้ดีขึ้น และการรวมกันหาวิธีพัฒนาสหกรณ์ร้านค้าให้เจริญยิ่งขึ้นไป

ความสัมพันธ์กับหน่วยราชการที่เกี่ยวข้อง

กรมตรวจบัญชีสหกรณ์ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ มีหน้าที่เข้าไปตรวจสอบผลการดำเนินงานของสหกรณ์ร้านค้าทุกปี ปีละอย่างน้อย 1 ครั้ง แต่เท่าที่เป็นอยู่ กรมตรวจบัญชีสหกรณ์จะเข้าไปสอบตัวเลขในระบะกลางปีการเงินด้วย ส่วนการตรวจสอบเป็นระยะทั่ว ๆ ไปเป็นหน้าที่ของกรมส่งเสริมสหกรณ์ ซึ่งมีปัญหาเจ้าหน้าที่ไม่พอเพียงที่จะตรวจตราสหกรณ์ต่าง ๆ ได้ทั่วถึง เนื่องจากสหกรณ์มีอยู่เป็นจำนวนมาก ข้อบกพร่องที่มีการตรวจพบมากที่สุดคือปัญหาการสูญหายของสินค้า ซึ่งสำหรับสินค้าทั่วไปกำหนดให้ขาดได้ไม่เกินร้อยละ 0.5 และสำหรับสินค้าในแผนกอุปโภคบริโภคขาดได้ไม่เกินร้อยละ 1.5 ซึ่งทางหน่วยงานได้เสนอแนะแนวทางแก้ไข เช่นให้มีการตรวจนับสินค้าให้บ่อยครั้งขึ้น แต่ในทางปฏิบัติทางสหกรณ์มักจะไม่ค่อยทำตาม เนื่องจากพนักงานไม่เพียงพอ ส่วนการปรับปรุงวิธีการในการบริหารสินนิบาตสหกรณ์แห่งประเทศไทย จะมีการฝึกอบรมในเรื่องที่จำเป็น และเกี่ยวข้องกับกิจการสหกรณ์อย่างสม่ำเสมอตลอดทั้งปี

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย