



ข่าว

กรมส่งเสริมสหกรณ์

ส่วนเผยแพร่และประชาสัมพันธ์ สำนักพัฒนาและถ่ายทอดเทคโนโลยีการสหกรณ์

โทร. 0 2241 5885 โทรสาร 0 2241 5885

[http:// www.cpd.go.th](http://www.cpd.go.th)

กรมส่งเสริมสหกรณ์เผยยอดเจรจาธุรกิจระหว่างสหกรณ์กับบริษัทเอกชนทะลุเป้า

มูลค่ารวมกว่า 881 ล้านบาท ข้าวเปลือกและข้าวสารมีปริมาณความต้องการสูงสุด

กรมส่งเสริมสหกรณ์เผยผลการจัดกิจกรรมเจรจาธุรกิจภายในงานงาน “สหกรณ์ไทย ใต้ร่มพระบารมี” ยอดสั่งซื้อทะลุเป้า ภายในระยะเวลา 5 วัน มีการลงนามเจรจาซื้อขายสินค้าสหกรณ์ ระหว่างสหกรณ์ผู้ผลิตสินค้ากับบริษัทเอกชน ผู้ส่งออกและเครือข่ายสหกรณ์ด้วยกัน มูลค่ารวม 881.444 ล้านบาท สินค้าที่เป็นที่ต้องการของตลาดสูงสุด ได้แก่ ข้าวเปลือกและข้าวสาร รองลงมาได้แก่ ผลไม้ เนื้อโคขุน กุ้ง กาแฟ อาหารแปรรูปและศิลปะประดิษฐ์

นายสมชาย ชาญณรงค์กุล เปิดเผยถึงความสำเร็จจากการจัดกิจกรรมเจรจาธุรกิจภายในงาน “สหกรณ์ไทย ใต้ร่มพระบารมี” ตลอดระยะเวลา 5 วัน ระหว่างวันที่ 22-26 มิถุนายน 2554 โดยมีการจับคู่เจรจาธุรกิจ เพื่อเปิดโอกาสให้สมาชิกสหกรณ์ ร่วมเจรจาธุรกิจกับบริษัทเอกชน ผู้ส่งออก หรือเครือข่ายสหกรณ์ด้วยกัน ทำให้เกิดคู่เจรจาธุรกิจเกิดขึ้นรวม 28 คู่ สามารถบรรลุข้อตกลงได้มูลค่า 881.444 ล้านบาท ซึ่งนับว่าเป็นความสำเร็จในการเจรจาของบรรดาสหกรณ์ที่มีโอกาสจะนำผลผลิตมาขายตรงกับผู้บริโภค หรือผู้ที่ต้องการนำมาใช้ประโยชน์ในการซื้อหา หรือการส่งออก

สินค้าที่มียอดเจรจาธุรกิจสูงสุด ได้แก่ ข้าวเปลือก มีปริมาณ 40,000 ตัน มูลค่า 516 ล้านบาท รองลงมาได้แก่ ข้าวสาร 7,331 ตัน มูลค่า 227.524 ล้านบาท ผลไม้ ปริมาณ 3,350 ตัน มูลค่า 104.250 ล้านบาท เนื้อโคขุน ปริมาณ 163 ตัน มูลค่า 12.15 ล้านบาท กุ้ง 1,460 ตัน มูลค่า 10.8 ล้านบาท หนังปลากระพงทอดกรอบ 4 ตัน มูลค่า 3.6 ล้านบาท และสินค้าสปาและศิลปะประดิษฐ์ มูลค่า 0.7 ล้านบาท ซึ่งกรมฯ พยายามผลักดันเพื่อให้เกิดกระบวนการเจรจาธุรกิจ พร้อมทั้งได้เน้นย้ำแก่สหกรณ์ว่า สินค้าที่จะนำเข้ามาเจรจาธุรกิจ ต้องเป็นสินค้าที่ได้มาตรฐาน ต้องผ่านการรับรองมาตรฐานสินค้าสหกรณ์ และมีการดูแลรักษาคุณภาพ และรักษาสัญญาตามที่ได้ทำข้อตกลงกับคู่ค้าอย่างต่อเนื่อง ส่วนเรื่องปริมาณสินค้าได้มอบหมายให้สำนักพัฒนาธุรกิจสหกรณ์ เข้าไปดูแล ให้การช่วยเหลือ แนะนำ ตั้งแต่เริ่มต้นก่อนจะเริ่มเจรจา โดยได้คัดกรองเบื้องต้นว่าเป็นสหกรณ์ที่มีศักยภาพและสามารถซัพพลายผลผลิตให้กับผู้ซื้อได้ ดังนั้น ในเรื่องคุณภาพและปริมาณการค้าที่จะส่งมอบ ไม่เกินกำลังความสามารถของแต่ละสหกรณ์ที่เข้าร่วมเจรจาส่วนการสร้างเชื่อมั่นสำหรับสินค้าแก่ผู้ประกอบการ

อธิบดีกรมส่งเสริมสหกรณ์ กล่าวเพิ่มเติมว่า สำหรับ บริษัทเอกชนที่สนใจสินค้าของสหกรณ์นั้น ขณะนี้ทางสำนักพัฒนาธุรกิจสหกรณ์ ได้จัดทำ directory มีการรวบรวมสินค้ามาตรฐานสหกรณ์ (สมส.) ไว้เป็นเล่ม พร้อมแจ้งที่อยู่ เบอร์ที่ติดต่อกับสหกรณ์ โดยกรมฯ จะเป็นแกนกลางในการประสานงานให้ โดยได้มอบหมายให้สำนักพัฒนาธุรกิจสหกรณ์ มีการเปิดเจรจาเป็นช่วงระยะเวลา โดยเฉพาะในงานอีเว้นท์ หรืองานใดๆ ที่มีการจับคู่เจรจาให้มีการดำเนินการต่อเนื่อง ซึ่งเป็นอีกหนึ่งกิจกรรมที่กรมฯ จะต้องผลักดันต่อไปในอนาคต โดยตั้งเป้าหมายว่าจะขับเคลื่อนในลักษณะโครงข่ายการเจรจาอย่างแท้จริง เป็นลักษณะ Network ซึ่งไม่ใช่การเจรจากับคู่เจรจาเท่านั้น แต่เป็นลักษณะการเจรจาข้ามประเภทของสหกรณ์ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง สหกรณ์ร้านค้า ซึ่งจะต้องแข่งขันกับบริษัทข้ามชาติ หรือดีพาร์ทเมนต์ สโตร์ทันสมัยทั้งหลาย ฉะนั้น จะทำอย่างไรให้สหกรณ์สามารถทำหน้าที่เป็นผู้ส่งของให้กับห้างสรรพสินค้าเหล่านั้น หรือสนับสนุนกิจการของสหกรณ์ด้วยกัน เช่น สหกรณ์ร้านค้า หรือสหกรณ์บริการอื่นๆ ที่ซื้อหาสินค้าเพื่อบริการสมาชิก ซึ่งการจัดกิจกรรมเจรจาธุรกิจในงานนี้ นับเป็นจุดเริ่มต้น ที่กรมฯ จะผลักดันให้เดินหน้าต่อไป ส่วนคู่เจรจาที่กำลังเจรจากันอยู่ยังไม่เสร็จสิ้น หรือยังไม่บรรลุข้อตกลงภายในงานนี้ กรมฯ จะมีการติดตามให้มีการดำเนินการอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สามารถบรรลุผลการเจรจาร่วมกันได้ในที่สุด

