

ความต้องการในการพัฒนาการดำเนินงานของสหกรณ์เครดิตยูเนียนศิลางาม
จำกัด จังหวัดสุราษฎร์ธานี



นางสาววรรณ หนูพันธ์

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาเกษตรศาสตรมหาบัณฑิต แขนงวิชา

สหกรณ์

สาขาวิชาเกษตรศาสตร์และสหกรณ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช

พ.ศ. 2566

Operational Development Needs of the Silangam Credit Union
Cooperative Limited



Miss. WARAPORN NHOOPAN

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for
the Degree of Master Business Administration in Co-operatives School of Agriculture
and Cooperatives

School of Agriculture and Cooperatives
Sukhothai Thammathirat Open University

2023

หัวข้อวิทยานิพนธ์	ความต้องการในการพัฒนาการดำเนินงานของสหกรณ์เครดิตยูเนียนศิลางาม จำกัด จังหวัดสุราษฎร์ธานี
ชื่อและนามสกุล	นางสาววราภรณ์ หนูพันธ์
แขนงวิชา / วิชาเอก	สหกรณ์
สาขาวิชา	เกษตรศาสตร์และสหกรณ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช
อาจารย์ที่ปรึกษา	1. รองศาสตราจารย์สงเสริม หอมกลิ่น
อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม	2. รองศาสตราจารย์วิลาวัลย์ ศิลปศร

วิทยานิพนธ์นี้ได้รับความเห็นชอบให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรระดับปริญญาโท เมื่อวันที่ 31 สิงหาคม พ.ศ. 2567

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์



ประธานกรรมการบัณฑิตศึกษา
 (รองศาสตราจารย์ ดร.นราธิป ศรีราม)

ชื่อวิทยานิพนธ์ ความต้องการในการพัฒนาการดำเนินงานของสหกรณ์เครดิตยูเนียนศิลางาม จำกัด
จังหวัดสุราษฎร์ธานี

ผู้วิจัย นางสาววราภรณ์ หนูพันธ์ รหัสนักศึกษา 2659002808

ปริญญา: บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

อาจารย์ที่ปรึกษา (1) รองศาสตราจารย์สงเสริม หอมกลิ่น (2) รองศาสตราจารย์วิลาวัลย์ ศิลปศร
ปีการศึกษา 2566

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานสหกรณ์เครดิตยูเนียนศิลางาม จำกัด 2) เปรียบเทียบความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานสหกรณ์ ตามปัจจัยส่วนบุคคล และ 3) ศึกษาปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะแนวทางการพัฒนาการดำเนินงานสหกรณ์

การวิจัยเชิงสำรวจ ประชากรที่ใช้ในการวิจัย คือ สมาชิกสหกรณ์ ณ วันสิ้นปีบัญชี 2566 จำนวน 329 คน กำหนดขนาดตัวอย่าง จากสูตรของทาโร ยามาเน ที่ค่าความคลาดเคลื่อน 0.05 จำนวน 181 คน เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือแบบสอบถาม สุ่มตัวอย่างแบบอย่างง่าย สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน สถิติทดสอบที และสถิติทดสอบเอฟ การจัดลำดับ และวิเคราะห์เนื้อหา

ผลการวิจัยพบว่า 1) ความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานสหกรณ์ได้แก่ (1)ด้านสินเชื่อ โดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยเรียงลำดับดังนี้ ด้านบุคลากร/เจ้าหน้าที่ให้บริการ ผลผลิตเงินกู้ระยะสั้น/ฉุกเฉิน กระบวนการให้บริการเงินกู้ มาตรการการให้สินเชื่อ ผลผลิตเงินกู้สามัญ ช่องทางการประชาสัมพันธ์เงินกู้ และราคาสินเชื่อ ตามลำดับ (2)ด้านเงินรับฝาก โดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยเรียงลำดับดังนี้ ด้านลักษณะทางกายภาพสถานที่ของสหกรณ์ ราคาหรืออัตราดอกเบี้ย ช่องทางการประชาสัมพันธ์และผลผลิตเงินรับฝากตามลำดับ (3)ด้านสวัสดิการและอื่นๆโดยรวมอยู่ในระดับมาก โดยเรียงลำดับดังนี้ ด้านการคงสวัสดิการคุ้มครองเงินกู้เมื่อเสียชีวิต และเพิ่มสวัสดิการนอนโรงพยาบาล 2) เปรียบเทียบความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานสหกรณ์ (1) ด้านสินเชื่อ โดยสมาชิกที่มี เพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ รายได้ต่อเดือน และค่าใช้จ่ายต่อเดือนแตกต่างกันมีความต้องการในการดำเนินงานที่แตกต่างกัน($p < 0.05$) (2)ด้านเงินรับฝาก โดยสมาชิกที่มี อายุ ระดับการศึกษา รายได้ต่อเดือน และค่าใช้จ่ายต่อเดือน แตกต่างกันอย่างมีความต้องการในการดำเนินงานที่แตกต่างกัน ($p < 0.05$) 3) ปัญหา และอุปสรรค ในการดำเนินงาน คือ การไม่เข้าใจกฎระเบียบ วันทำการสหกรณ์ จันทร์-ศุกร์ไม่ตรงกับวันหยุดของสมาชิก และชำระเงินกู้คืนไม่ได้ตามกำหนด ข้อเสนอแนะแนวทางการพัฒนาการดำเนินงานสหกรณ์ คือ ให้สหกรณ์จัดให้มีสวัสดิการเพิ่ม และให้สหกรณ์แจ้งข่าวสารประชาสัมพันธ์ให้มากขึ้น

คำสำคัญ ความต้องการการดำเนินงาน สินเชื่อ เงินรับฝากและสวัสดิการ สหกรณ์เครดิตยูเนียนศิลางาม จำกัด

Thesis title: Operational Development Needs of the Silangam Credit Union
Cooperative Limited

Researcher: Miss. WARAPORN NHOOPAN; ID: 2659002808;

Degree: Master of Agriculture;

Thesis advisors: (1) Associate Professor Songserm Homglin;(2) Associate Professor
Wilawan Sillapasorn ; Academic year: 2023

Abstract

The objectives of this research were 1) to study the needs of members in the operations of Silangam credit union cooperative limited 2) to compare the needs of the members in the operations of the cooperative as per personal factors and 3) to study problems, obstacles, and suggestions in the operational development guidelines of the cooperative.

This research was survey research. The population of this study was 329 cooperative members at the end of the end of 2023 fiscal year. The sample size of 181 people was determined by using Taro Yamane formula with the error value of 0.05. Tool used in this research was questionnaire and utilized simple random sampling method. Statistics applied in the data analysis were such as frequency, percentage, mean, standard deviation, T-test and F-test, ranking, and content analysis.

The results of the research found that 1) needs of the members in the cooperative operation included (1) regarding the credit aspect, it was overall, at the high level. It ranked from personnel/service officer, short term/ emergency loan product, process of loan service, credit giving regulations, ordinary loan products, channel of loan public relations, and credit pricing, respectively; (2) regarding the deposits, overall, they were at the high level with the ranking from physical location attributes of the members, price or interest rate, channel and public relations, and deposit products, respectively ;(3) for the benefits and other aspects, overall, were at the high level with the raking as followed: the remaining of loan protection benefit of the deceased and the increase of in-patient benefit.2) The needs comparison of the members in the cooperative operation were such as (1) regarding the credit aspect, different gender, age, level of education, profession, monthly income, and monthly expense had different needs in the operation ($p < 0.05$) ; (2) regarding the deposits, members with different age, level of education, monthly income, and monthly expense had different needs in the operation ($p < 0.05$) . 3) Problems and obstacles in the operation were such as the not understanding of regulations, the unmatched between the shop closing and holiday time, and unable to repay the loan as per pre-determined process. The suggestions of the operational development of the cooperatives were such as giving cooperative with higher benefits and let cooperative notified more news and information.

Keywords : Operational need, Credit, Deposit and benefit, Silangam credit union
cooperative limited

กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาวิจัยเรื่อง ความต้องการในการพัฒนาการดำเนินงานของสภครุฑนครดิศยุเนี่ยนศิลา
งาม จำกัด ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี เนื่องจากได้รับความกรุณาเป็นอย่างยิ่งจาก รองศาสตราจารย์
สงเสริม หอมกลิ่น อาจารย์ที่ปรึกษา ที่ได้ให้คำแนะนำและติดตามการทำรายงานการศึกษาวิจัยครั้งนี้
อย่างใกล้ชิด จนกระทั่งเสร็จสมบูรณ์ และรองศาสตราจารย์ วิลาวัลย์ ศิลปะศร รองศาสตราจารย์
พิเศษ พลโท ดร.วีระ วงศ์สรรค์ กรรมการสอบการศึกษาวิจัย ที่ได้ให้คำแนะนำ ตรวจสอบความถูก
ต้องและแก้ไขข้อผิดพลาดของรายงานการศึกษาวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัย รู้สึกทราบบ้างในความกรุณาของท่าน
อาจารย์เป็นอย่างยิ่ง และขอขอบพระคุณอย่างสูงไว้ ณ โอกาสนี้

นอกจากนี้ ผู้ศึกษาขอขอบพระคุณ คณาจารย์จากสาขาวิชาเกษตรศาสตร์และสหกรณ์
แขนงวิชาสหกรณ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ทุกท่านที่ได้ให้ความรู้และประสบการณ์ ให้
คำแนะนำปรึกษา และให้กำลังใจตลอดการศึกษาที่ผ่านมา ขอขอบคุณประธานกรรมการ
คณะกรรมการ ผู้จัดการ เจ้าหน้าที่ และสมาชิกสหกรณ์นครดิศยุเนี่ยนศิลางาม จำกัด ซึ่งผู้ศึกษาได้รับ
ความร่วมมืออย่างดียิ่งในการเก็บรวบรวมข้อมูล ขอขอบพระคุณเพื่อนนักศึกษารุ่นที่ 16 หลักสูตร
ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต แขนงวิชาสหกรณ์ ขอขอบคุณครอบครัว ที่คอยให้กำลังใจและให้
ความช่วยเหลือ ขอขอบคุณที่สนับสนุนค่าใช้จ่ายและให้กำลังใจ และผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องที่คอยติดตามให้
ความช่วยเหลือ อำนวยความสะดวกในการศึกษา จนทำให้การศึกษาวิจัยฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปได้
ด้วยดี

ผู้จัดทำการศึกษาวิจัยฉบับนี้ หวังเป็นอย่างยิ่งว่า ผลการศึกษานี้จะเป็นประโยชน์ต่อการ
พัฒนาสหกรณ์ให้มีประสิทธิภาพ และเกิดประสิทธิผลต่อไป

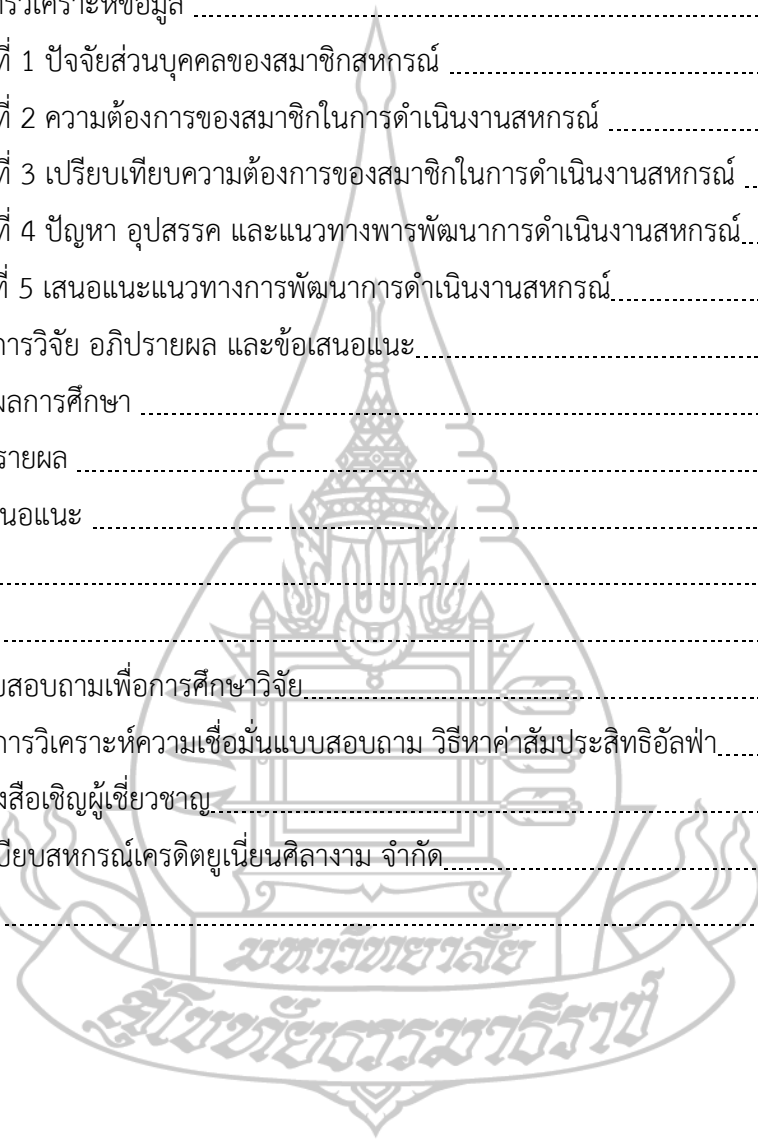
นางสาววราภรณ์ หนูพันธ์

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	จ
กิตติกรรมประกาศ	ฉ
สารบัญตาราง	ณ
สารบัญภาพ	ท
บทที่ 1 บทนำ	1
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
วัตถุประสงค์การวิจัย	3
กรอบแนวคิดการศึกษา	3
สมมติฐานการวิจัย	4
ขอบเขตของการวิจัย	5
นิยามศัพท์เฉพาะ	5
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	7
บทที่ 2 วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง	8
แนวคิดเกี่ยวกับสหกรณ์และการดำเนินงานสหกรณ์	8
แนวคิดเกี่ยวกับการพัฒนาการดำเนินงานสหกรณ์	15
แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับความต้องการและความต้องการของลูกค้า	28
แนวคิดเกี่ยวกับส่วนประสมการตลาดกับการดำเนินงานสหกรณ์	33
บริบทสหกรณ์เครดิตยูเนียนศีลางามจำกัด	40
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	45
บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย	48
ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	48
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	48
การเก็บรวบรวมข้อมูล	48
การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้	49

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	43
ตอนที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคลของสมาชิกสหกรณ์	43
ตอนที่ 2 ความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานสหกรณ์	44
ตอนที่ 3 เปรียบเทียบความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานสหกรณ์	67
ตอนที่ 4 ปัญหา อุปสรรค และแนวทางพัฒนาการดำเนินงานสหกรณ์.....	111
ส่วนที่ 5 เสนอแนะแนวทางการพัฒนาการดำเนินงานสหกรณ์.....	112
บทที่ 5 สรุปการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ.....	114
สรุปผลการศึกษา	114
อภิปรายผล	121
ข้อเสนอแนะ	123
บรรณานุกรม	127
ภาคผนวก	130
ก แบบสอบถามเพื่อการศึกษาวิจัย.....	131
ข ผลการวิเคราะห์ความเชื่อมั่นแบบสอบถาม วิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์อัลฟา.....	140
ค หนังสือเชิญผู้เชี่ยวชาญ.....	144
ง ระเบียบสหกรณ์เครดิตยูเนียนศีลางาม จำกัด.....	148
ประวัติผู้วิจัย	157



สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 2.1 ข้อมูลสมาชิก ณ วันสิ้นปี พ.ศ. 2564-2566.....	43
ตารางที่ 2.2 ฐานะทางการเงินของสหกรณ์เครดิตยูเนียนศิลางาม จัด พ.ศ. 2564-2566	43
ตารางที่ 2.3 ผลการดำเนินธุรกิจและฐานะการเงินของสหกรณ์เครดิตยูเนียนศิลางามจำกัด ปี พ.ศ. 2564-2566.....	44
ตารางที่ 2.4 ปริมาณธุรกิจของสหกรณ์เครดิตยูเนียนทั่วประเทศ ระหว่าง ปี พ.ศ. 2564-2566	44
ตารางที่ 4.1 ปัจจัยส่วนบุคคลของสหกรณ์.....	51
ตารางที่ 4.2 ความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ : ด้านผลิตภัณฑ์เงินกู้ระยะสั้น/ฉุกเฉิน.....	56
ตารางที่ 4.3 ความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์: ผลิตภัณฑ์เงินกู้สามัญ.....	57
ตารางที่ 4.4 ความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ : ด้านมาตรการให้สินเชื่อ.....	58
ตารางที่ 4.5 ความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ : ด้านราคาสินเชื่อ.....	58
ตารางที่ 4.6 ความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ : ด้านช่องทางการประชาสัมพันธ์ด้านเงินกู้... ..	59
ตารางที่ 4.7 ความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์: ด้านบุคลากร/เจ้าหน้าที่ให้บริการเงินกู้.....	60
ตารางที่ 4.8 ความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ : ด้านกระบวนการให้บริการเงินกู้.....	61
ตารางที่ 4.9 สรุปความต้องการในการดำเนินงานด้านสินเชื่อของสหกรณ์.....	62
ตารางที่ 4.10 ความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์:ด้านผลิตภัณฑ์เงินรับฝาก.....	62
ตารางที่ 4.11 ความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์: ด้านราคาหรืออัตราดอกเบี้ย.....	63
ตารางที่ 4.12 ความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์: ด้านช่องทางการประชาสัมพันธ์....	63
ตารางที่ 4.13 ความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์ :ด้านลักษณะทางกายภาพสถานที่ของสหกรณ์	64
ตารางที่ 4.14 สรุปความต้องการในการดำเนินงาน ด้านเงินรับฝากของสหกรณ์.....	65
ตารางที่ 4.15 ความต้องการด้านสวัสดิการและอื่นๆ.....	66
ตารางที่ 4.16 ผลการทดสอบความแตกต่างความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ จำแนกตามเพศ	68
ตารางที่ 4.17 ผลการทดสอบความแตกต่างความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ จำแนกตามอายุ.....	69
ตารางที่ 4.18 ผลการเปรียบเทียบความต้องการผลิตภัณฑ์เงินกู้สามัญที่แตกต่างกันตามอายุ.....	70

สารบัญตาราง(ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 4.19 ผลการทดสอบความแตกต่างความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ จำแนกตามสถานภาพครอบครัว.....	71
ตารางที่ 4.20 ผลการทดสอบความแตกต่างความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ จำแนกตามจำนวนคนในครอบครัว.....	72
ตารางที่ 4.21 ผลการทดสอบความแตกต่างความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ จำแนกตามจำนวนระดับการศึกษา.....	75
ตารางที่ 4.22 ผลการทดสอบความแตกต่างความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ จำแนกตามระยะเวลาการเป็นสมาชิก.....	77
ตารางที่ 4.23 ผลการทดสอบความแตกต่างความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ จำแนกตามอาชีพหลัก.....	78
ตารางที่ 4.24 ผลการเปรียบเทียบความต้องการ ผลิตภัณฑ์เงินกู้ระยะสั้น/ฉุกเฉิน ที่แตกต่างกันตามอาชีพหลัก.....	80
ตารางที่ 4.25 ผลการเปรียบเทียบความความต้องการผลิตภัณฑ์เงินกู้สามัญ ที่แตกต่างกันตามอาชีพหลัก.....	80
ตารางที่ 4.26 ผลการเปรียบเทียบความความต้องการ มาตรการการให้สินเชื่อ ที่แตกต่างกันตามอาชีพหลัก.....	81
ตารางที่ 4.27 ผลการทดสอบความแตกต่างความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ จำแนกตามรายได้ต่อเดือน.....	81
ตารางที่ 4.28 ผลการเปรียบเทียบความความต้องการ ผลิตภัณฑ์เงินกู้ระยะสั้น/ฉุกเฉิน ที่แตกต่างกันตามรายได้ต่อเดือน.....	83
ตารางที่ 4.29 ผลการเปรียบเทียบความความต้องการ ผลิตภัณฑ์เงินกู้ระยะสั้น/ฉุกเฉิน ที่แตกต่างกันตามรายได้ต่อเดือน.....	83

สารบัญตาราง(ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 4.30 ผลการเปรียบเทียบความความต้องการ ด้านราคาสินเชื่อ ที่แตกต่างกันตามรายได้ต่อเดือน.....	84
ตารางที่ 4.31 ผลการเปรียบเทียบความต้องการด้านช่องทางการประชาสัมพันธ์ด้านเงินกู้ ที่แตกต่างกันตามรายได้ต่อเดือน.....	84
ตารางที่ 4.32 ผลการเปรียบเทียบความต้องการด้านบุคลากร/เจ้าหน้าที่ให้บริการ ที่แตกต่างกันรายได้ต่อเดือน.....	85
ตารางที่ 4.33 ผลการเปรียบเทียบความความต้องการ ด้านกระบวนการให้เงินกู้ ที่แตกต่างกันตามรายได้ต่อเดือน.....	86
ตารางที่ 4.34 ผลการทดสอบความแตกต่างความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ จำแนกตามค่าใช้จ่ายต่อเดือน.....	86
ตารางที่ 4.35 ผลการเปรียบเทียบความต้องการ ด้านผลิตภัณฑ์เงินกู้ระยะสั้น/ฉุกเฉิน ที่แตกต่างกันตามค่าใช้จ่ายต่อเดือน.....	88
ตารางที่ 4.36 ผลการเปรียบเทียบความความต้องการ ด้านผลิตภัณฑ์เงินกู้สามัญ ที่แตกต่างกันตามค่าใช้จ่ายต่อเดือน.....	88
ตารางที่ 4.37 ผลการเปรียบเทียบความความต้องการ ด้านราคาสินเชื่อ ที่แตกต่างกัน ตามค่าใช้จ่ายต่อเดือน.....	89
ตารางที่ 4.38 ผลการเปรียบเทียบความต้องการด้านช่องทางการประชาสัมพันธ์ด้านเงินกู้ ตามค่าใช้จ่ายต่อเดือน.....	90
ตารางที่ 4.39 ผลการเปรียบเทียบความต้องการ ด้านบุคลากร/เจ้าหน้าที่ให้บริการ ที่แตกต่างกัน ตามค่าใช้จ่ายต่อเดือน.....	90
ตารางที่ 4.40 ผลการทดสอบความแตกต่างความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์ จำแนกตามเพศ.....	91
ตารางที่ 4.41 ผลการทดสอบความแตกต่างความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์ จำแนกตามอายุ.....	92
ตารางที่ 4.42 ผลการเปรียบเทียบความต้องการด้านผลิตภัณฑ์เงินรับฝาก ที่แตกต่างกัน ตามอายุ.....	93

สารบัญตาราง(ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 4.43 ผลการเปรียบเทียบความต้องการ ด้านช่องทางและการประชาสัมพันธ์ ที่แตกต่างกัน ตามอายุ.....	93
ตารางที่ 4.44 ผลการทดสอบความแตกต่างความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์ จำแนกตามสถานภาพครอบครัว.....	94
ตารางที่ 4.45 ผลการทดสอบความแตกต่างความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์ จำแนกตามจำนวนคนในครอบครัว.....	95
ตารางที่ 4.46 ผลการทดสอบความแตกต่างความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์ จำแนกตามระดับการศึกษา.....	96
ตารางที่ 4.47 ผลการเปรียบเทียบความต้องการ ด้าน ลักษณะทางกายภาพสถานที่ของสหกรณ์ ที่แตกต่างกันตามระดับการศึกษา.....	98
ตารางที่ 4.48 ผลการทดสอบความแตกต่างความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์ จำแนกตามระยะเวลาการเป็นสมาชิก.....	98
ตารางที่ 4.49 ผลการทดสอบความแตกต่างความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์ จำแนกตามอาชีพหลัก.....	99
ตารางที่ 4.50 ผลการทดสอบความแตกต่างความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์ จำแนกตามรายได้ต่อเดือน.....	101
ตารางที่ 4.51 ผลการเปรียบเทียบความต้องการผลิตภัณฑ์เงินรับฝาก ที่แตกต่างกันตามรายได้ต่อเดือน.....	102
ตารางที่ 4.52 ผลการเปรียบเทียบความต้องการ ด้านราคาหรืออัตราดอกเบี้ยเงินรับฝาก ที่แตกต่างกันตามรายได้ต่อเดือน.....	102
ตารางที่ 4.53 ผลการเปรียบเทียบความต้องการ ด้านช่องทางและการประชาสัมพันธ์ ที่แตกต่างกัน ตามรายได้ต่อเดือน.....	103
ตารางที่ 4.54 ผลการเปรียบเทียบความต้องการด้านลักษณะทางกายภาพสถานที่ของสหกรณ์ ที่แตกต่างกัน ตามรายได้ต่อเดือน.....	103

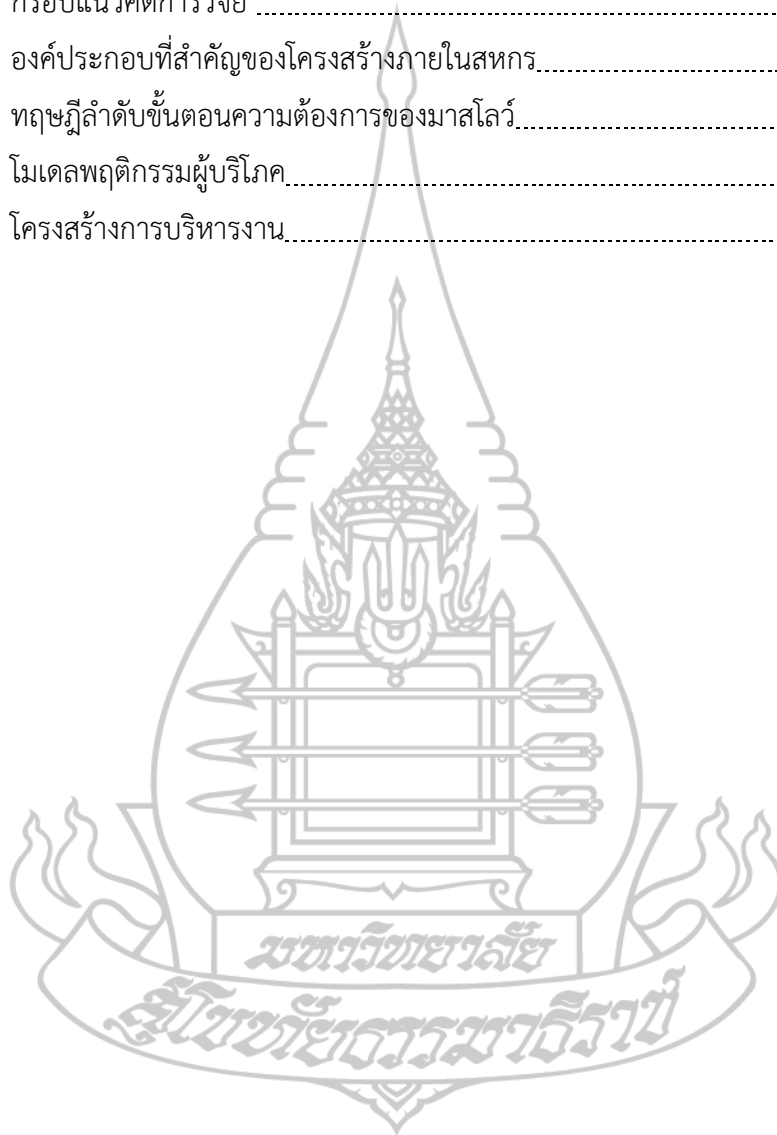
สารบัญตาราง(ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 4.55 ผลการทดสอบความแตกต่างความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์ จำแนกตามค่าใช้จ่ายต่อเดือน.....	104
ตารางที่ 4.56 ผลการเปรียบเทียบความต้องการด้านผลิตเงินรับฝาก ที่แตกต่างกัน ตามค่าใช้จ่ายต่อเดือน.....	105
ตารางที่ 4.57 ผลการเปรียบเทียบความต้องการด้านช่องทางและการประชาสัมพันธ์ ที่แตกต่างกันตามค่าใช้จ่ายต่อเดือน.....	106
ตารางที่ 4.58 ผลการทดสอบความแตกต่างความต้องการด้านสวัสดิการและอื่นๆของสหกรณ์ จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล.....	107
ตารางที่ 4.59 สรุปการเปรียบเทียบความแตกต่างของความต้องการด้านสินเชื่อ กับปัจจัยส่วนบุคคล.....	109
ตารางที่ 4.60 สรุปการเปรียบเทียบความแตกต่างของความต้องการด้านเงินรับฝาก กับปัจจัยส่วนบุคคล.....	110
ตารางที่ 4.61 ผลการศึกษา ปัญหา อุปสรรคในการพัฒนาการดำเนินงานของสหกรณ์.....	111
ตารางที่ 4.62 ผลการศึกษา ข้อเสนอแนะแนวทางพัฒนาการดำเนินงานของสหกรณ์.....	115



สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 1.1 กรอบแนวคิดการวิจัย	4
ภาพที่ 2.1 องค์ประกอบที่สำคัญของโครงสร้างภายในสหกร.....	13
ภาพที่ 2.2 ทฤษฎีลำดับขั้นตอนความต้องการของมาสโลว์.....	29
ภาพที่ 2.3 โมเดลพฤติกรรมผู้บริโภค.....	37
ภาพที่ 2.4 โครงสร้างการบริหารงาน.....	40



บทที่ 1

บทนำ

1. ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

สหกรณ์เครดิตยูเนียนศีลางาม จำกัด เริ่มต้นมาจากกลุ่มเครดิตยูเนียนศีลางาม ซึ่งก่อตั้งเมื่อปลายปี 2537 มีสมาชิกแรกตั้งกลุ่มจำนวน 25 คน มีทุนเรือนหุ้น 1,700 บาท การบริหารจัดการกลุ่ม โดยสมาชิกกลุ่ม เลือกแกนนำ มาเพื่อบริหารกลุ่ม ในขณะนั้น ได้ดำเนินกิจกรรมภายใต้ ชุมชุมสหกรณ์เครดิตยูเนียนแห่งประเทศไทย จำกัด สาขาภาคใต้ เป็นผู้กำกับดูแล และสนับสนุนให้กลุ่ม จดทะเบียนเป็นสหกรณ์ ครั้งแรกเมื่อ พ.ศ. 2540 (สหกรณ์เครดิตยูเนียนศีลางามจำกัด, 2566) แต่ไม่สำเร็จเนื่องจากกลุ่มไม่มีความพร้อมด้านการบริหารจัดการสหกรณ์ คณะกรรมการไม่เข้าใจ กฎหมายข้อบังคับ และยังไม่มีความรู้เรื่องการจัดทำบัญชี งบการเงินต่าง ๆ การบริหารกลุ่มที่ผ่านมา มีการบันทึกรับ-จ่าย อย่างง่าย บางรายการมีเอกสารประกอบการบันทึกบัญชีไม่ครบถ้วน มีเงินสดขาดมือบ้างในบางครั้ง ไม่มีระเบียบถือใช้ให้สอดคล้องกับการดำเนินงาน เช่น ระเบียบว่าด้วยการให้กู้เงิน ระเบียบว่าด้วยการใช้ทุนต่าง ๆ เป็นต้น การบริหารสินเชื่อ ไม่สามารถบริหารจัดการเกี่ยวกับลูกหนี้เงินให้กู้ให้เป็นไปตามสัญญาได้ อัตราหนี้ค้างชำระจำนวนมาก สมาชิกขาดการติดต่อกับกลุ่ม ในขั้นตอนรับสมัครมีเอกสารประกอบไม่ครบถ้วน จึงไม่สามารถติดตามสมาชิก และกลุ่มไม่สามารถดำเนินการฟ้องร้องลูกหนี้ได้ ด้านการเงินบางเดือนขาดสภาพคล่อง มีเงินให้สมาชิกกู้ไม่เพียงพอต่อความต้องการ

ใน พ.ศ. 2563 ชุมชุมสหกรณ์เครดิตยูเนียนแห่งประเทศไทย จำกัด ได้ส่งเสริมสนับสนุนให้กลุ่มเครดิตยูเนียนศีลางาม จัดตั้งเป็นสหกรณ์เครดิตยูเนียนศีลางาม จำกัด จดทะเบียน เป็นสหกรณ์อย่างถูกต้อง ตาม พระราชบัญญัติสหกรณ์ พ.ศ. 2542 เมื่อวันที่ 5 มีนาคม พ.ศ. 2564 (สหกรณ์เครดิตยูเนียนศีลางามจำกัด, 2566) เป็นสหกรณ์ประเภทเครดิตยูเนียน ภายใต้การกำกับดูแลของชุมชุมสหกรณ์เครดิตยูเนียนแห่งประเทศไทย จำกัด มีจำนวนสมาชิกแรกจัดตั้งรวมทั้งสิ้น 181 คน ซึ่งเป็นสมาชิกเดิมของกลุ่มเครดิตยูเนียนศีลางาม โดยมีวัตถุประสงค์สำคัญ เพื่อส่งเสริมให้สมาชิกช่วยตนเอง เพื่อดำเนินธุรกิจร่วมกันและช่วยเหลือซึ่งกันและกัน โดยใช้หลักคุณธรรมพื้นฐาน 5 ประการ ได้แก่ ความซื่อสัตย์ ความเสียสละ ความรับผิดชอบ ความเห็นใจกัน และความวางใจกัน รวมทั้งจริยธรรม อันดีงาม อันมีการประหยัด เป็นต้น เพื่อให้เกิดประโยชน์แก่สมาชิกและส่วนรวมทั้งทางเศรษฐกิจและสังคม จนสามารถ อยู่ดีกินดี มีสันติสุข รวมทั้งในข้อต่อไปนี้ด้วย (1) ส่งเสริมการออมทรัพย์ของสมาชิก

(2) จัดหาทุนและบริการสินเชื่อเพื่อการประกอบอาชีพและการดำรงชีพ (3) ทำหรือจัดหาปัจจัยการผลิต รวมซื้อ รวมขาย สินค้าและบริการของสมาชิก รวมทั้งจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค หรือแปรรูปผลผลิตของสมาชิก (4) รวมมือกับสหกรณ์อื่น ชุมนุมสหกรณ์ สันนิบาตสหกรณ์แห่งประเทศไทย องค์การชุมชน ภาคเอกชน และหน่วยงานของรัฐเพื่อส่งเสริมและปรับปรุงกิจการของสหกรณ์ (5) ส่งเสริมการเรียนรู้และการพัฒนาคุณภาพชีวิตของสมาชิกและชุมชน (ข้อบังคับสหกรณ์เครดิตยูเนียน ศีลางามจำกัด พ.ศ. 2564,น.5)

การดำเนินงานของสหกรณ์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565 มีจำนวนสมาชิก 304 คน เพิ่มขึ้น 123 คน มีทุนดำเนินงานทั้งสิ้น 9,277,818.50 บาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 5,153,436.17 บาท หรือเพิ่มขึ้น 1.25 เท่า ในรอบปีบัญชีสหกรณ์มีการดำเนินธุรกิจ 2 ด้าน คือ ธุรกิจสินเชื่อและธุรกิจการรับฝากเงิน โดยมีปริมาณธุรกิจจำนวน 8,503,296.61 บาท ปริมาณธุรกิจสินเชื่อจำนวน 7,772,362.00 บาท และการรับฝากเงินจำนวน 730,934.61 บาท ผลกำไรสุทธิจำนวน 251,935.83 บาท คิดเป็นร้อยละ 29.61 ของรายได้ดอกเบี้ยและผลตอบแทนจากเงินลงทุน (รายงานผู้สอบบัญชีสหกรณ์,2565) โดยสหกรณ์มีสินทรัพย์ทั้งสิ้นจำนวน 9,277,818.50 บาท โดยส่วนใหญ่เป็นเงินให้กู้ยืม และมีหนี้สินทั้งสิ้นจำนวน 1,247,964.18 บาท โดยส่วนใหญ่เป็นเงินรับฝากและเงินยืมโดยตรง และทุนของสหกรณ์ทั้งสิ้นจำนวน 8,029,854.32 บาท โดยส่วนใหญ่เป็นทุนเรือนหุ้น จำนวน 7,753,950.00 บาท

การดำเนินงานของสหกรณ์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2566 มีจำนวนสมาชิก 329 คน เพิ่มขึ้น 15 คน มีทุนดำเนินงานทั้งสิ้น 9,856,979.02 บาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 1,827,124.70 บาท หรือเพิ่มขึ้น 22.75 เท่า ในรอบปีบัญชีสหกรณ์มีการดำเนินธุรกิจ 2 ด้าน คือ ธุรกิจสินเชื่อและธุรกิจการรับฝากเงิน มีปริมาณธุรกิจ 12,287,131.13 บาท โดยปริมาณธุรกิจสินเชื่อจำนวน 11,494,934.00 บาท และการรับฝากเงินจำนวน 792,197.13 บาท ผลกำไรสุทธิจำนวน 280,347.47 บาท คิดเป็นร้อยละ 23.03 ของรายได้ดอกเบี้ยและผลตอบแทนจากเงินลงทุน(รายงานผู้สอบบัญชีสหกรณ์,2566) โดยสหกรณ์มีสินทรัพย์ทั้งสิ้นจำนวน 12,411,604.41 บาท ส่วนใหญ่เป็นเงินให้กู้ยืม และมีหนี้สินทั้งสิ้นจำนวน 2,554,625.39บาท ส่วนใหญ่เป็นเงินรับฝาก และทุนของสหกรณ์ทั้งสิ้นจำนวน 10,649,176.15 บาท ส่วนใหญ่เป็นทุนเรือนหุ้น

สหกรณ์เครดิตยูเนียนศีลางาม จำกัด จัดเป็นสหกรณ์ขนาดเล็ก จัดตั้งมาไม่ถึง 3 ปี แม้จะเป็นกลุ่มเครดิตยูเนียนมาก่อนก็ตาม สมาชิกเป็นบุคคลในชุมชนค่อนข้างมีรายได้น้อย ปริมาณธุรกิจยังไม่มาก ทุนส่วนใหญ่ได้มาจากทุนเรือนหุ้นของสมาชิกกลุ่มเดิมนั่นเอง และธุรกิจเงินรับฝากของสหกรณ์ยังมีน้อย ทำให้ปริมาณธุรกิจของสหกรณ์ยังไม่มาก และด้วยความที่สหกรณ์มีทุนจำกัด การเพิ่มทุนทั้งทุนเรือนหุ้นจากการเพิ่มสมาชิกและจากการรับฝากจึงมีความจำเป็นเพื่อที่สหกรณ์จะสามารถขยายธุรกิจการให้สินเชื่อ รวมทั้งขยายการให้บริการหรือสวัสดิการอื่นที่จำเป็นสำหรับสมาชิก

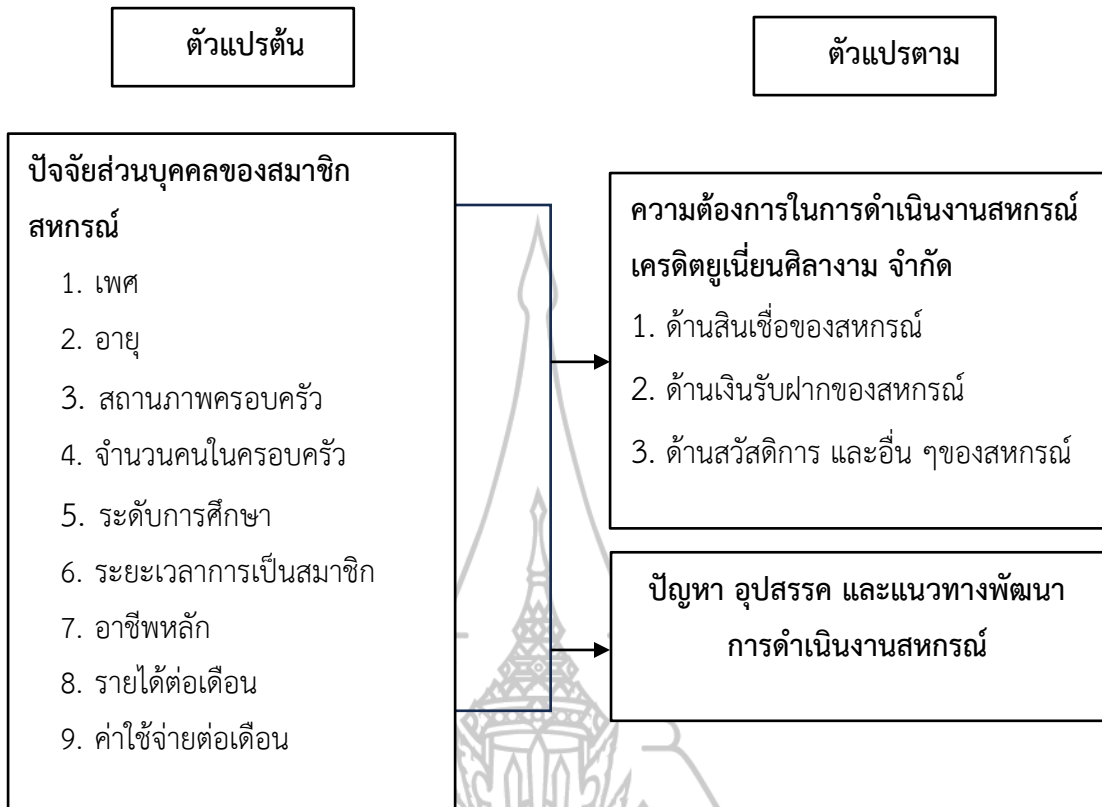
สหกรณ์เพื่อต่อบวัตถุประสงค์ของการจัดตั้งสหกรณ์เครดิตยูเนียนแห่งนี้ ตั้งแต่ ส่งเสริมการออมทรัพย์ของสมาชิก จัดหาทุนและบริการสินเชื่อเพื่อการประกอบอาชีพและการดำรงชีพ และ ทำหรือจัดหาปัจจัยการผลิต รวมซื้อรวมขาย สินค้าและบริการของสมาชิก รวมทั้งจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค หรือแปรรูปผลผลิตของสมาชิก เป็นต้น ให้สอดคล้องกับความต้องการของสมาชิกสหกรณ์ที่อยู่ในชุมชนที่เพิ่มมากขึ้นตามสถานการณ์ทางเศรษฐกิจและสังคมที่เปลี่ยนแปลงในปัจจุบัน ผู้วิจัยในฐานะเป็นบุคคลในชุมชนเป็นสมาชิกสหกรณ์และเป็นผู้จัดการสหกรณ์เครดิตยูเนียนศิลางาม จำกัด นี้จึงสนใจศึกษาวิจัยความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานสหกรณ์ ศึกษาปัญหา อุปสรรค และแนวทางพัฒนาการดำเนินงานสหกรณ์เครดิตยูเนียนศิลางาม จำกัด และเสนอแนะแนวทางพัฒนาการดำเนินงานสหกรณ์เพื่อให้สหกรณ์สามารถดำเนินงานได้สอดคล้องกับความต้องการของสมาชิกในการพัฒนาสหกรณ์ได้อย่างยั่งยืนและตรงตามวัตถุประสงค์ของการที่สมาชิกร่วมกันจัดตั้งเป็นสหกรณ์เครดิตยูเนียนขึ้นในชุมชน ให้เป็นไปตาม วิสัยทัศน์ของสหกรณ์ คือสหกรณ์ก้าวหน้า บริหารโปร่งใส ใส่ใจสมาชิก มากล้ำเทคโนโลยี สร้างเศรษฐกิจที่ดีสู่ชุมชน

2. วัตถุประสงค์การวิจัย

- 2.1 เพื่อศึกษาความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานสหกรณ์เครดิตยูเนียนศิลางาม จำกัด
- 2.2 เพื่อเปรียบเทียบความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานสหกรณ์เครดิตยูเนียนศิลางาม จำกัด ตามปัจจัยส่วนบุคคล
- 2.3 เพื่อศึกษาปัญหา อุปสรรค และแนวทางพัฒนาการดำเนินงานสหกรณ์เครดิตยูเนียนศิลางาม จำกัด

3. กรอบแนวคิดการวิจัย

ผู้วิจัยได้ศึกษาทบทวนแนวคิด ทฤษฎี หลักการ เอกสาร วรรณกรรม และ งานวิจัยที่เกี่ยวข้องจึงกำหนดกรอบแนวคิดการวิจัย ดังนี้



ภาพที่ 1.1 กรอบแนวคิดการวิจัย

4. สมมติฐานการวิจัย

สมมติฐานการศึกษา มีดังนี้

- 4.1 ปัจจัยส่วนบุคคลของสมาชิกที่แตกต่างกันมีความต้องการในการดำเนินงานสหกรณ์ด้านสินเชื่อของสหกรณ์ที่ต่างกัน
- 4.2 ปัจจัยส่วนบุคคลของสมาชิกที่แตกต่างกันมีความต้องการในการดำเนินงานสหกรณ์ด้านเงินฝากของสหกรณ์ที่ต่างกัน
- 4.3 ปัจจัยส่วนบุคคลของสมาชิกที่แตกต่างกันมีความต้องการในการดำเนินงานสหกรณ์ด้านสวัสดิการและอื่น ๆ ของสหกรณ์ที่ต่างกัน

5. ขอบเขตของการวิจัย

การศึกษาเรื่อง “ความต้องการในการพัฒนาการดำเนินงานของสหกรณ์เครดิตยูเนียนศีลางาม จำกัด” ผู้ศึกษาได้กำหนดขอบเขตสำหรับการวิจัยไว้ดังนี้

5.1 ขอบเขตด้านเนื้อหา การวิจัยนี้เป็นศึกษาถึงความต้องการของสมาชิก ในด้านการดำเนินงานของสหกรณ์ ด้านสินเชื่อ ด้านเงินรับฝาก ด้านสวัสดิการอื่น ปัญหาอุปสรรคและแนวทางในการดำเนินงานของสหกรณ์ในปัจจุบันและแนวทางในการพัฒนาในอนาคตของสหกรณ์

5.2 ขอบเขตด้านประชากร ประชากรที่ใช้ในการวิจัยประกอบด้วย สมาชิกสหกรณ์เครดิตยูเนียนศีลางามจำกัด ณ วันสิ้นปีบัญชี 31 ธันวาคม 2566 จำนวน 329 คน โดยศึกษาจากกลุ่มตัวอย่าง กำหนดขนาดตัวอย่างโดยใช้สูตรของ ทาโร ยามาเน ที่ค่าความคลาดเคลื่อน 0.05 จำนวน 181 คน โดยสุ่มตัวอย่างอย่างง่าย

5.3 ขอบเขตด้านตัวแปร

5.3.1 ตัวแปรต้น ประกอบด้วย เพศ อายุ สถานภาพครอบครัว จำนวนคนในครอบครัว ระดับการศึกษา ระยะเวลาการเป็นสมาชิก อาชีพหลัก รายได้ต่อเดือน และค่าใช้จ่ายต่อเดือน

5.3.2 ตัวแปรตาม ประกอบด้วย ความต้องการในการดำเนินงานสหกรณ์เครดิตยูเนียนศีลางาม จำกัด ด้านสินเชื่อ ด้านเงินรับฝาก และสวัสดิการและอื่นๆของสหกรณ์

5.4 ขอบเขตด้านพื้นที่ ศึกษาเฉพาะสหกรณ์เครดิตยูเนียนศีลางาม จำกัด จังหวัดสุราษฎร์ธานี

5.5 ขอบเขตด้านระยะเวลา การวิจัยนี้จัดทำในช่วงเวลา กันยายน พ.ศ. 2566 ถึง พฤษภาคม พ.ศ. 2567

6. นิยามศัพท์เฉพาะ

6.1 สหกรณ์ หมายถึง สหกรณ์เครดิตยูเนียนศีลางาม จำกัด จังหวัดสุราษฎร์ธานี

6.2 สมาชิก หมายถึง สมาชิกสหกรณ์เครดิตยูเนียนศีลางาม จำกัด จังหวัดสุราษฎร์ธานี

6.3 คณะกรรมการดำเนินการ หมายถึง คณะกรรมการดำเนินการสหกรณ์เครดิตยูเนียนศีลางามจำกัด

6.4 เจ้าหน้าที่ หมายถึง เจ้าหน้าที่สหกรณ์เครดิตยูเนียนศีลางาม จำกัด

6.5 ผู้ตรวจสอบกิจการ หมายถึง ผู้ตรวจสอบกิจการสหกรณ์เครดิตยูเนียนศีลางาม จำกัด

6.6 ปัจจัยส่วนบุคคลของสมาชิกสหกรณ์ หมายถึง ปัจจัยด้านเพศ อายุ สถานภาพ ครอบครัว จำนวนคนในครอบครัว ระดับการศึกษา ระยะเวลาการเป็นสมาชิก อาชีพ รายได้ต่อเดือน ค่าใช้จ่ายต่อเดือน และการมีส่วนร่วมในการดำเนินงาน

6.7 ความต้องการในการดำเนินงานสหกรณ์เครดิตยูเนียนศีลางาม จำกัด หมายถึง ความต้องการของสมาชิกสหกรณ์ให้สหกรณ์ดำเนินงานในด้านต่าง ๆ ได้แก่

6.7.1 ความต้องการในการดำเนินงานด้านสินเชื่อของสหกรณ์ หมายถึง ความต้องการด้านผลิตภัณฑ์และบริการ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านส่งเสริมการตลาด ด้านบุคลากรผู้ให้บริการ ด้านกระบวนการให้บริการ และ ด้านลักษณะทางกายภาพ ที่เกี่ยวข้องกับ การให้สินเชื่อของสหกรณ์

6.7.2 ความต้องการในการดำเนินงานด้านเงินฝากของสหกรณ์ หมายถึง ความต้องการด้านผลิตภัณฑ์และบริการ ด้านราคา(อัตราดอกเบี้ย) ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านส่งเสริมการตลาด ด้านบุคลากรผู้ให้บริการ ด้านกระบวนการให้บริการ และ ด้านลักษณะทางกายภาพเกี่ยวข้องกับการรับฝากเงินของสหกรณ์

6.7.3 ความต้องการในการดำเนินงานด้านสวัสดิการ และอื่น ๆ ของสหกรณ์ หมายถึง ความต้องการในด้านดังนี้

- 1) ด้านสวัสดิการ หมายถึงสวัสดิการสงเคราะห์สมาชิกและกองทุนสวัสดิการแก่สมาชิก สวัสดิการนอนโรงพยาบาล
- 2) ด้านจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค หมายถึง สินค้าจำเป็นในการดำรงชีวิตประจำวันเช่น ข้าวสาร และของใช้ภายในครัวเรือน
- 3) ด้านรวมซื้อ รวมขาย สินค้าและบริการของสมาชิก หมายถึง การรวบรวมผลผลิตของสมาชิกมาเพื่อการจำหน่าย หรือชำระค่าบริการต่าง ๆ
- 4) ด้านจัดทำหรือจัดหาปัจจัยการผลิต หมายถึง การจัดทำปุ๋ยอินทรีย์
- 5) ด้านการบริการชำระค่าบริการ หมายถึง บริการชำระค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า และค่าอินเทอร์เน็ต

6.8 ปัญหา อุปสรรค และแนวทางการดำเนินงานสหกรณ์ หมายถึง ความคิดเห็นของสมาชิก คณะกรรมการดำเนินการ และเจ้าหน้าที่สหกรณ์ ผู้ตรวจสอบกิจการสหกรณ์ ที่มีต่อ ปัญหา อุปสรรค และแนวทางการดำเนินงานสหกรณ์ในปัจจุบันของสหกรณ์

7. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

7.1 ผู้บริหารสหกรณ์เครดิตยูเนียนศิลางาม จำกัด สามารถนำผลความต้องการในการดำเนินงานสหกรณ์ และแนวทางในการดำเนินงานของสหกรณ์ไปใช้ประโยชน์เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนา การดำเนินงาน และ ปรับปรุง การดำเนินงานของสหกรณ์ในด้านต่าง ๆ

7.2 ผู้บริหารสหกรณ์อื่น และ เจ้าหน้าที่ส่งเสริมสหกรณ์ สามารถนำผลการศึกษาวิจัยไปใช้ประโยชน์ในการแนะนำ ส่งเสริม และพัฒนาการดำเนินการดำเนินงานให้แก่สหกรณ์ได้

7.3 นักวิชาการและผู้สนใจทั่วไป สามารถนำผลการวิจัย ไปใช้เป็นแนวทาง การวิจัยต่อไป



บทที่ 2

วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาวิจัยเรื่อง ความต้องการในการพัฒนาการดำเนินงานของสหกรณ์เครดิตยูเนียน ศีลางาม จำกัด จังหวัดสุราษฎร์ธานี ผู้วิจัยได้ทบทวนแนวคิด ทฤษฎี เอกสารและผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อเป็นแนวทางดังนี้

1. แนวคิดเกี่ยวกับสหกรณ์ และการดำเนินงานสหกรณ์
2. แนวคิดเกี่ยวกับการพัฒนาการดำเนินงานสหกรณ์
3. แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวกับความต้องการและความต้องการของลูกค้า
4. แนวคิดเกี่ยวกับส่วนประสมการตลาดกับการดำเนินงานสหกรณ์
5. บริบทสหกรณ์เครดิตยูเนียนศีลางาม จำกัด
6. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. แนวคิดเกี่ยวกับสหกรณ์และการดำเนินงานสหกรณ์

1.1 ความหมายของสหกรณ์ สหกรณ์ (นาม) องค์กรทางเศรษฐกิจและสังคมที่สมาชิก ร่วมกันจัดตั้งขึ้นด้วยการลงหุ้นร่วมกัน จัดการร่วมกันในการผลิต การจำหน่ายสินค้า หรือบริการตาม ความต้องการหรือผลประโยชน์อย่างเดียวกันของบรรดาสมาชิก สมาชิกแต่ละคนมีสิทธิ์ออกเสียงใน การบริหารสหกรณ์ โดยไม่ขึ้นกับจำนวนหุ้นที่ถืออยู่ เช่น สหกรณ์ออมทรัพย์ สหกรณ์การเกษตร สหกรณ์โคนม,(กฎ) คณะบุคคลซึ่งร่วมกันดำเนินกิจการเพื่อประโยชน์ทางเศรษฐกิจและสังคม โดยช่วย ตนเองและช่วยเหลือซึ่งกันและกันและได้จดทะเบียนตามกฎหมาย (<https://dictionary.orst.go.th/2566>)

สหกรณ์ คือ คณะบุคคลซึ่งร่วมกันดำเนินกิจการและประโยชน์ทางเศรษฐกิจและสังคม โดยช่วยตนเองและช่วยเหลือซึ่งกันและกันและต้องจดทะเบียนตามพระราชบัญญัติสหกรณ์ (กรม ส่งเสริมสหกรณ์,2557)

พระราชบัญญัติสหกรณ์ ฉบับที่ 3 พ.ศ. 2562 มาตรา 3 ให้ความหมาย สหกรณ์ หมายความว่า “คณะบุคคลซึ่งร่วมกันดำเนินกิจการเพื่อประโยชน์ทางเศรษฐกิจและสังคมของสมาชิก สหกรณ์ผู้มีสัญชาติไทย โดยช่วยตนเองและช่วยเหลือซึ่งกันและกัน และได้จดทะเบียนตาม พระราชบัญญัตินี้” โดยกำหนดให้สหกรณ์มี 8 ประเภท (พระราชบัญญัติ ฉบับที่ 3 พ.ศ. 2562 มาตรา 33/1 ดังนี้ 1) สหกรณ์การเกษตร 2) สหกรณ์ประมง 3) สหกรณ์นิคม 4) สหกรณ์ร้านค้า 5) สหกรณ์ บริการ 6) สหกรณ์ออมทรัพย์ 7) สหกรณ์เครดิตยูเนียน 8) สหกรณ์อื่นตามที่กำหนดในกฎกระทรวง

สำหรับการวิจัยนี้จะนำเสนอเฉพาะสหกรณ์เครดิตยูเนียน ดังนี้

1.1.1 ความหมายของสหกรณ์เครดิตยูเนียน คือ สหกรณ์ที่จัดตั้งขึ้นในหมู่ประชาชนที่อาศัยอยู่ในวงสัมพันธ์เดียวกัน เช่นอาศัยอยู่ในชุมชนเดียวกัน ไม่ว่าจะเป็นที่อยู่อาศัย ที่ทำงาน สถานศึกษา หรือประกอบ อาชีพเดียวกัน หรือมีกิจกรรมร่วมกันในลักษณะต่อเนื่อง และบุคคลเหล่านั้นมีความปรารถนา จะช่วยเหลือซึ่งกันและกัน โดยวิธีการนำเงินของตนมาสะสมไว้เป็นกองทุน สมาชิกทุก ๆ คนจะ ต้องสะสมเงินตามความสามารถของตนเป็นประจำและสม่ำเสมอตามที่สหกรณ์กำหนดและเงินในกองทุนนี้จะสามารถช่วยเหลือสมาชิกที่มีความจำเป็นและเดือดร้อนทางการเงิน ภัยไข้เจ็บ แก้ไขปัญหาและบำบัดความเดือดร้อนเหล่านั้นหรือถ้าไม่มีความเดือดร้อนเงินสะสมก็จะมีมากขึ้น สหกรณ์เครดิตยูเนียน จึงเป็นสหกรณ์ที่มุ่งหวังให้สมาชิกช่วยตนเองและช่วยเหลือซึ่งกันและกัน บริหารงานโดยสมาชิกและทำกิจการทุกอย่างเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับสมาชิก (<https://www.cultthai.coop/> 2567)

1.1.2 ความเป็นมาของสหกรณ์เครดิตยูเนียน

ชุมนุมสหกรณ์เครดิตยูเนียนแห่งประเทศไทยจำกัด (2561) คำว่า “เครดิตยูเนียน” เป็นคำที่ เฟรดริช วิลเลียม โรฟไฟเซิน ผู้ริเริ่มก่อตั้งเครดิตยูเนียน ได้คิดค้นและริเริ่มจัดตั้งในรูปแบบของสมาคมครั้งแรกในประเทศเยอรมันนี้ ประกอบด้วย คำที่แสดงปรัชญาของสมาคมนี้ไว้ชัดเจน 2 คำ คือ “เครดิต” หมายความว่า ความเชื่อ ถือได้ ความไว้วางใจได้ และคำว่า “ยูเนียน” หมายความว่า การรวมเป็นหนึ่งเดียวกัน เป็นการรวมเอาความไว้วางใจซึ่งกันและกันเข้าเป็นหนึ่งเดียวกัน เพื่อดำเนินงานร่วมกัน ให้บรรลุจุดหมาย การดำเนินงานของสมาคมนี้มีลักษณะของสหกรณ์เต็มตัว จึงเรียกว่า “สหกรณ์เครดิตยูเนียน” สำหรับประเทศไทย ได้รวมกลุ่มคนในย่านชุมชนแออัด ห้วยขวาง ดินแดง เมื่อวันที่ 17 กรกฎาคม 2508 และใช้ชื่อว่า “เครดิตยูเนียนศูนย์กลางเทว” แต่ไม่ได้จดทะเบียนเป็นสหกรณ์ สำหรับการจดทะเบียนแห่งแรก คือ สหกรณ์เครดิตยูเนียนแม่มูล จำกัด จังหวัดอุบลราชธานี ได้รับการจดทะเบียนเมื่อวันที่ 1 มกราคม 2522 ในประเภท สหกรณ์ออมทรัพย์ สหกรณ์เครดิตยูเนียนในประเภทออมทรัพย์ที่อยู่ในชุมชน ต่อมาได้กำหนดให้เป็นประเภท สหกรณ์เครดิตยูเนียน ตามกฎกระทรวงโดยกำหนดประเภทสหกรณ์ที่จะรับจดทะเบียนไว้ เมื่อวันที่ 29 มิถุนายน 2548 วัตถุประสงค์ เพื่อส่งเสริมให้สมาชิกช่วยตนเอง เพื่อดำเนินธุรกิจ การผลิต การค้า การบริการ และอุตสาหกรรมร่วมกัน และช่วยเหลือซึ่งกันและกัน โดยใช้หลักคุณธรรมพื้นฐานห้าประการ ได้แก่ ความซื่อสัตย์ ความเสียสละ ความรับผิดชอบ ความเห็นใจกัน และความไว้วางใจกัน รวมทั้งจริยธรรมอันดีงาม เพื่อให้เกิดประโยชน์แก่สมาชิกและส่วนรวม ทั้งด้านเศรษฐกิจและสังคม จนสามารถอยู่ดีกินดีและมีสันติสุข

1.1.3 วัตถุประสงค์ของสหกรณ์เครดิตยูเนียน

สหกรณ์เครดิตยูเนียนเป็นสถาบันการเงิน และสวัสดิการของชุมชน สถาบันประกอบการและสถาบันการศึกษา โดยดำเนินธุรกิจการผลิต การค้า การบริการ อุตสาหกรรม และการลงทุนร่วมกันเพื่อช่วยเหลือซึ่งกันและกันโดยใช้หลักคุณธรรมพื้นฐาน 5 ประการ ได้แก่ ความซื่อสัตย์ ความเสียสละ ความรับผิดชอบ ความเห็นใจกัน และความไว้วางใจกัน เพื่อให้เกิดประโยชน์แก่สมาชิกและส่วนรวมทั้งทางเศรษฐกิจและสังคม รวมทั้งในข้อต่อไปนี้ (ชุมนุมสหกรณ์เครดิตยูเนียนแห่งประเทศไทย,2567)

- 1) ส่งเสริมการออมทรัพย์ของสมาชิก
- 2) จัดหาทุนและบริการสินเชื่อเพื่อประกอบอาชีพและการดำรงชีพ
- 3) ทำหรือจัดหาปัจจัยการผลิต รวมซื้อ รวมขาย ลงทุนหรือร่วมลงทุนในสินค้าหรือบริการ รวมทั้งจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคหรือแปรรูปผลผลิตของสมาชิกหรือสหกรณ์อื่น หรือชุมนุมสหกรณ์อื่น หรือองค์กรอื่นที่สนับสนุนกิจการของชุมนุมสหกรณ์
- 4) ส่งเสริมการเรียนรู้ทั้งในระบบและนอกระบบ และพัฒนาคุณภาพชีวิตของสมาชิกและชุมชน
- 5) ร่วมมือกับสหกรณ์อื่น องค์กรชุมชน ภาคเอกชน และหน่วยงานของรัฐเพื่อส่งเสริมและปรับปรุงกิจการของชุมนุมสหกรณ์

โดยสรุปจากการศึกษาเอกสารที่เกี่ยวข้องพบว่า ความหมายสหกรณ์ คือ การทำงานร่วมกัน ด้วยความรู้ความสามารถ ด้วยความซื่อสัตย์ สุจริต เอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ ส่งเสริมอาชีพช่วยกันยกฐานะความเป็นอยู่ให้ดีขึ้น โดยการจัดตั้งขึ้นและจดทะเบียนตามพระราชบัญญัติสหกรณ์

สหกรณ์เป็นของสมาชิก บริหารงานโดยสมาชิก เพื่อผลประโยชน์ของสมาชิก ทั้งนี้เพื่อสร้างสรรค์และปรับปรุงการประกอบสัมมาอาชีพ และความเป็นอยู่ให้ดีขึ้น ส่งผลให้ประเทศชาติมีการพัฒนาเศรษฐกิจ สังคม และประชาธิปไตยด้วยวิธีการสหกรณ์ ซึ่งยึดหลักการช่วยตนเองและช่วยเหลือซึ่งกันและกันเป็นวิธีการดำเนินงานลักษณะมูลฐานสหกรณ์ประกอบด้วย (1) กลุ่มบุคคลที่มีผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจและสังคมอย่างเดียวกัน (2) เจตนารมณ์ที่จะช่วยเหลือตนเองและช่วยเหลือซึ่งกันและกัน (3) จัดตั้งองค์การธุรกิจขึ้นและร่วมกันดำเนินการอย่างต่อเนื่องเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ (4) วัตถุประสงค์ขององค์การธุรกิจนี้ คือ ส่งเสริมผลประโยชน์ของสมาชิก

1.2 คุณค่าของสหกรณ์ อุดมการณ์ หลักการ และวิธีการสหกรณ์

กรมส่งเสริมสหกรณ์(2557) ได้สรุปคุณค่า ของสหกรณ์ อุดมการณ์ หลักการและวิธีการไว้ดังนี้

1.2.1 คุณค่าของสหกรณ์” (Cooperative Values) องค์กรของบรรดาบุคคล ซึ่งรวมกลุ่มกันโดยสมัครใจในการดำเนินวิสาหกิจที่พวกเขาเป็นเจ้าของร่วมกันและควบคุมตามหลักประชาธิปไตยเพื่อเสนอความต้องการ(อันจำเป็น) และความหวังร่วมกันทางเศรษฐกิจ สังคมและวัฒนธรรม

1.2.2 อุดมการณ์ หลักการ และวิธีการสหกรณ์

“อุดมการณ์สหกรณ์” (Cooperative Ideology) คือ ความเชื่อร่วมกันที่ว่า การช่วยตนเองและการช่วยเหลือซึ่งกันและ ตามหลักการสหกรณ์ซึ่งจะนำไปสู่การกินดีอยู่ดี มีความเป็นธรรมและสันติสุขในสังคม(กรมส่งเสริมสหกรณ์,2565)

“หลักการสหกรณ์” คือ “แนวทางที่สหกรณ์ยึดถือปฏิบัติเพื่อให้คุณค่าของสหกรณ์เกิดผลเป็นรูปธรรม” ซึ่งประกอบด้วยหลักการที่สำคัญรวม 7 ประการ กล่าวคือ

หลักการที่ 1 การเป็นสมาชิกโดยความสมัครใจและเปิดกว้าง(Voluntary and Open Membership) สหกรณ์เป็นองค์กรแห่งความสมัครใจ เปิดรับบุคคลทั่วไปที่สามารถใช้บริการสหกรณ์ได้และเต็มใจจะรับผิดชอบในฐานะสมาชิก เข้าเป็นสมาชิกโดยปราศจากฐานะทางสังคม เชื้อชาติ การเมือง หรือศาสนา

หลักการที่ 2 การควบคุมโดยสมาชิกตามหลักประชาธิปไตย (Democratic Member Control) สหกรณ์เป็นองค์กรประชาธิปไตยที่มีการควบคุมโดยสมาชิก ซึ่งมีส่วนร่วมอย่างแข็งขันในการกำหนดนโยบายและการตัดสินใจ บุรุษและสตรีได้รับการเลือกตั้งจากที่ประชุมใหญ่ให้เป็นผู้แทนสมาชิกต้องรับผิดชอบต่อสมาชิก ในสหกรณ์ชั้นปฐมสมาชิกมีสิทธิในการออกเสียงเท่าเทียมกัน (สมาชิกหนึ่งคนหนึ่งเสียง) สำหรับสหกรณ์ในระดับอื่น ๆ ก็ดำเนินการตามแนวทางประชาธิปไตยเช่นเดียวกัน

หลักการที่ 3 การมีส่วนร่วมทางเศรษฐกิจของสมาชิก (Member Economic Participation) สมาชิกมีส่วนร่วมในการลงทุน(ซื้อหุ้น) ในสหกรณ์ของตนเองอย่างเสมอภาคกันและมีส่วนร่วมในการควบคุมการใช้เงินทุนของสหกรณ์ ตามแนวทางประชาธิปไตย ทุนของสหกรณ์อย่างน้อย ๆ ส่วนหนึ่งต้องเป็นทรัพย์สินส่วนรวมของสหกรณ์ โดยปกติสมาชิกจะรับผลตอบแทน(ถ้ามี) ในอัตราที่จำกัดตามเงินลงทุน(หุ้น) ที่กำหนดเป็นเงื่อนไขของการเข้าเป็นสมาชิก สมาชิกสามารถจัดสรรเงินส่วนเกินของสหกรณ์เพื่อวัตถุประสงค์อย่างใดอย่างหนึ่งหรือทุกอย่าง ดังนั้น คือ เพื่อการพัฒนาสหกรณ์ โดยอาจกันไว้เป็นเงินสำรองซึ่งอย่างน้อย ๆ จะต้องมีส่วนหนึ่งที่นำมาแบ่งปันกันไม่ได้ เพื่อ

ตอบแทนแก่สมาชิกตามสัดส่วนของปริมาณธุรกิจที่สมาชิกได้ทำกับสหกรณ์ เพื่อสนับสนุนกิจกรรมต่าง ๆ ที่มวลสมาชิกเห็นชอบ

หลักการที่ 4 การปกครองตนเองและความเป็นอิสระ (Autonomy and Independence) สหกรณ์เป็นองค์การที่พึ่งพาตนเองและปกครองตนเอง โดยมีการควบคุมจากมวลสมาชิก หากสหกรณ์จะมีข้อผูกพันตกลงกับองค์การอื่นใด ซึ่งรวมถึงหน่วยงานรัฐบาลหรือจะต้องเพิ่มเงินลงทุนโดยอาศัยแหล่งเงินทุนภายนอกสหกรณ์ สหกรณ์จะต้องกระทำการดังกล่าวภายใต้เงื่อนไขที่มั่นใจว่ามวลสมาชิกจะยังคงดำรงไว้ ซึ่งอำนาจในการควบคุมสหกรณ์ตามแนวทางประชาธิปไตย และสหกรณ์ยัง ดำรงความเป็นอิสระ

หลักการที่ 5 การศึกษา ฝึกอบรม และสารสนเทศ (Education, Training and Information) สหกรณ์พึงให้การศึกษาศึกษาและฝึกอบรมแก่สมาชิก ผู้แทนสมาชิกที่ได้รับการเลือกตั้ง ผู้จัดการและพนักงาน เพื่อให้บุคคลเหล่านี้สามารถมีส่วนช่วยพัฒนาสหกรณ์ของตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพและให้ชาวส่วนแก่สาธารณชน โดยเฉพาะอย่างยิ่งแก่เยาวชน และบรรดาผู้นำทางความคิด ในเรื่องคุณลักษณะและคุณประโยชน์ของสหกรณ์

หลักการที่ 6 การร่วมมือ ระหว่างสหกรณ์ (Cooperation among Cooperatives) สหกรณ์จะสามารถให้บริการแก่สมาชิกได้ อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด และเสริมสร้างความเข้มแข็งให้แก่ ขบวนการสหกรณ์ได้ โดยร่วมมือกันในระดับท้องถิ่น ระดับชาติ ระดับภูมิภาคและระดับนานาชาติ

หลักการที่ 7 การเอื้ออาทรต่อชุมชน (Concern for Community) สหกรณ์พึงดำเนินกิจการต่าง ๆ เพื่อการพัฒนาชุมชนให้มีความเจริญยั่งยืนตามนโยบายที่มวลสมาชิกเห็นชอบ

“วิธีการสหกรณ์” Cooperative Practices คือ การนำหลักการสหกรณ์มาใช้ ในทางปฏิบัติ ซึ่งสหกรณ์แต่ละประเภทจะมีวิธีปฏิบัติที่แตกต่างกันไป เช่น การจัดตั้ง การระดมทุน การบริหารงาน การดำเนินธุรกิจ และการส่งเสริมประโยชน์ทางเศรษฐกิจของสมาชิกโดยกำหนดวิธีปฏิบัติไว้ในข้อบังคับสหกรณ์ (กรมส่งเสริมสหกรณ์, 2567)

1.3 ประโยชน์ที่ได้รับจากสหกรณ์ มีดังต่อไปนี้ (กรมส่งเสริมสหกรณ์, 2565)

1.3.1 การรวมกันเป็นสหกรณ์ ทำให้มีผลในการต่อรองทั้งในด้านการซื้อและการขายสินค้า ที่สมาชิกผลิตได้ และฝึกคนให้รู้จักการพึ่งตนเอง

1.3.2 ทำให้ชุมชนมีความสามัคคี ประองตอง อันจะนำความเจริญมาสู่ประเทศชาติได้ สหกรณ์ส่งเสริมให้สมาชิกรู้จักการอยู่ร่วมกันโดยสันติ การสหกรณ์เป็นวิธีการที่อุ่มชูผู้ที่ยากจนให้มีฐานะดีขึ้น โดยมีได้ทำลายคนมั่งมี จึงมีลักษณะเป็นสันตินิยมหรือส่งเสริมสันติภาพไปลงทุนในการประกอบอาชีพหลัก

1.3.3 สหกรณ์ช่วยส่งเสริมความรู้ด้านการประกอบอาชีพแก่สมาชิก เช่น แนะนำให้สมาชิกรู้จักพัฒนาการผลิต ด้วยวิธีการเกษตรสมัยใหม่ จำหน่ายผลผลิตให้ได้ในราคาสูงขึ้น เป็นต้น

1.3.4 ส่งเสริมความเสมอภาพและความเป็นประชาธิปไตย โดยให้ทุกคนมีสิทธิเท่าเทียมกัน ในการออกเสียงแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับกิจการสหกรณ์

1.3.5 สหกรณ์ฝึกคนให้มีความรู้ ประสบการณ์ รู้จักการประหยัดทรัพย์และสนับสนุนด้านการเงินทุนการผลิต ควบคุมการใช้เงินทุนให้เป็นไปตามแผน ร่วมกันซื้อปัจจัยการผลิต และร่วมกันขายผลผลิตทำให้คนในชุมชนนั้น ๆ มีสภาพความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น

1.4 การดำเนินงานของสหกรณ์ กรมส่งเสริมสหกรณ์(2567) สหกรณ์ดำเนินกิจการภายใต้กรอบแห่งกฎหมายทั้งปวง แต่ต้องไม่ขัดกับข้อบังคับสหกรณ์และพระราชบัญญัติสหกรณ์พ.ศ. 2542 ซึ่งกำหนดให้สหกรณ์มีอำนาจกระทำการตามวัตถุประสงค์ดังนี้

1.4.1 ดำเนินธุรกิจการผลิต การค้า การบริการ และอุตสาหกรรมเพื่อประโยชน์ของสมาชิก

1.4.2 รับฝากเงินประเภทออมทรัพย์หรือประเภทประจำจากสมาชิกหรือสหกรณ์อื่นได้ตามระเบียบสหกรณ์

1.4.3 จัดให้ได้มา หรือจำหน่ายไปซึ่งกรรมสิทธิ์ หรือทรัพย์สินในทรัพย์สินโดยหลักแห่งนิติกรรมและสัญญาตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์

1.4.4 ให้กู้ ให้สินเชื่อ ให้ยืม ให้เช่า ให้เช่าซื้อ รับจำนอง หรือรับจำนำซึ่งทรัพย์สินแก่สมาชิกหรือของสมาชิก

1.4.5 ให้สหกรณ์อื่นกู้ยืมเงินได้ตามระเบียบของสหกรณ์

1.4.6 ให้สวัสดิการหรือสงเคราะห์แก่สมาชิกและครอบครัว

1.4.7 ให้ความช่วยเหลือทางวิชาการแก่สมาชิก

1.4.8 ขอหรือรับความช่วยเหลือทางวิชาการจากทางราชการ หน่วยงานของต่างประเทศหรือบุคคลอื่น

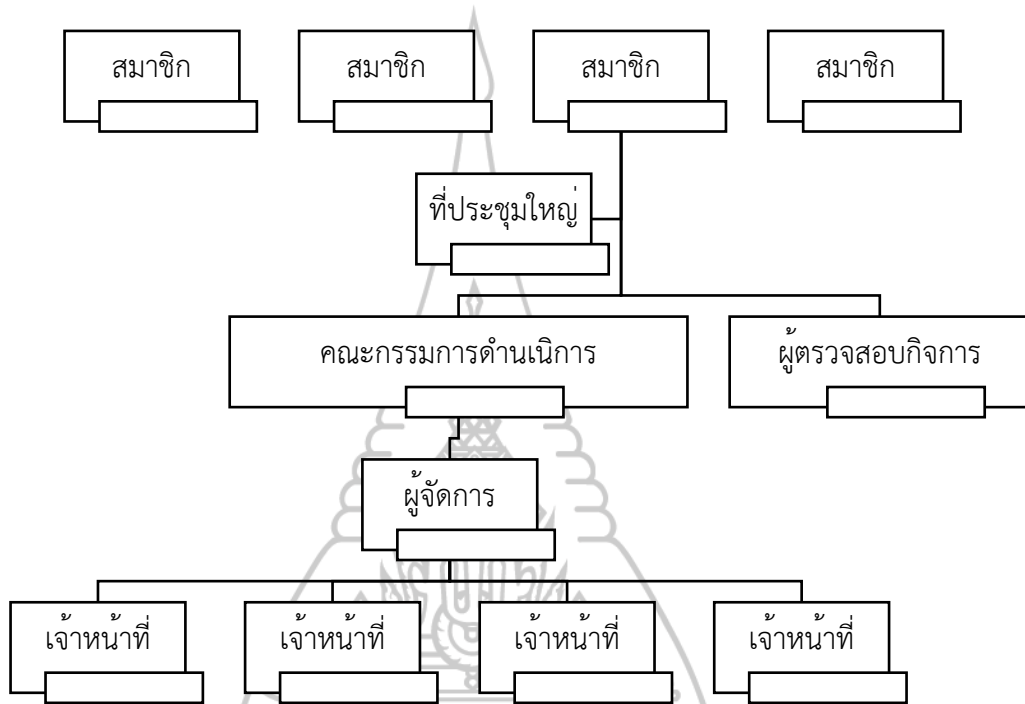
1.4.9 ดำเนินการอย่างอื่นที่เกี่ยวข้องกับหรือเนื่องในการจัดการให้สำเร็จตาม

1.5 โครงสร้างการดำเนินงานสหกรณ์

สหกรณ์ตั้งอยู่บนรากฐานของประชาธิปไตย สมาชิกทุกคนเป็นเจ้าของสหกรณ์ แต่ทุกคนไม่สามารถร่วมบริหารกิจการของสหกรณ์ได้ จึงต้องมีการเลือกตั้งคณะกรรมการดำเนินการเป็นผู้บริหารงานแทน ซึ่งตามพระราชบัญญัติสหกรณ์ พ.ศ. 2542 กำหนดให้มีคณะกรรมการดำเนินการไม่เกิน 15 คน มีอำนาจหน้าที่เป็นผู้ดำเนินการและเป็นผู้แทนสหกรณ์ในกิจการทั้งปวง

เพื่อให้กิจการสหกรณ์ดำเนินการอย่างกว้างขวาง และให้บริการแก่สมาชิกอย่างทั่วถึง คณะกรรมการดำเนินการควรจัดจ้างผู้จัดการที่มีความรู้ความสามารถมาดำเนินธุรกิจแทนและ

ผู้จัดการ อาจจัดจ้างเจ้าหน้าที่โดยความเห็นชอบของคณะกรรมการดำเนินการเพื่อช่วยเหลือกิจการ สหกรณ์ด้านต่าง ๆ ตามความเหมาะสมโดยคำนึงถึงปริมาณธุรกิจและการประหยัดเป็นสำคัญ (<https://rlo.office.cpd.go.th/,2567>)



ภาพที่ 2.1 องค์ประกอบที่สำคัญของโครงสร้างภายในสหกรณ์

ที่มา: กรมส่งเสริมสหกรณ์ (2567)

1.6 ปัจจัยที่จำเป็นสำหรับการดำเนินงานสหกรณ์ การดำเนินงานสหกรณ์มีปัจจัยที่จะทำให้สหกรณ์ประสบความสำเร็จในการดำเนินงาน คือ (<https://rlo.office.cpd.go.th/,2567>)

1.6.1 ผู้ซึ่งจะเป็นสมาชิกสหกรณ์และกรรมการดำเนินการ ต้องมีความรู้ความเข้าใจ ในหลักการสหกรณ์เป็นการรวมคน ดังนั้นคนที่มาร่วมกันจำเป็นต้องเข้าใจถึงความมุ่งหมายในการรวมกัน รู้ถึงสิทธิและหน้าที่ รวมทั้งหลักและวิธีการสหกรณ์จึงจะทำให้ดำเนินกิจการได้โดยราบรื่น มีความมั่นคงและเข้มแข็ง สามารถอำนวยความสะดวกให้สมาชิกได้สมความมุ่งหมาย ดังนั้น ควรอบรมให้บุคคลที่จะมาร่วมกันจัดตั้งสหกรณ์รู้เรื่องดังกล่าวด้วย

1.6.2 ทุนดำเนินงานสหกรณ์ ทุนดำเนินงานได้มาจากค่าหุ้น เงินรับฝาก เงินกู้ยืมเงินช่วยเหลือจากบุคคลอื่น ๆ และกำไรที่สะสมไว้ ผู้ริเริ่มตั้งสหกรณ์จึงควรประมาณการไว้ว่า จะได้เงินทุนเป็นจำนวนเท่าใด จะได้มาจากไหน และถ้าไม่เพียงพอจะหาเพิ่มเติมได้โดยวิธีใด

1.6.3 ปริมาณธุรกิจที่เพียงพอ สหกรณ์ต้องมีรายจ่ายจากการดำเนินธุรกิจ รายจ่ายบางประเภทคงที่ไม่ว่าจะทำธุรกิจมากน้อยเท่าใด เช่น เงินเดือน ค่าสีกหรือ เป็นต้น ดังนั้น สหกรณ์

จะต้องทำธุรกิจให้มาก พอจนมีรายได้คุ้มกับรายจ่าย ผู้ริเริ่มตั้งสหกรณ์จึงต้องประมาณดูว่าสหกรณ์สมควรทำธุรกิจกับสมาชิกในด้านไหนมากน้อยเพียงใด ตลอดจนการโฆษณาเชิญชวนหรือชักชวนให้สมาชิกทำธุรกิจกับสหกรณ์ให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้

1.6.4 ผู้จัดการสหกรณ์ สหกรณ์ต้องทำธุรกิจ ต้องมีผู้รับผิดชอบการดำเนินงานและควบคุมกิจการของสหกรณ์อย่างใกล้ชิดผู้จัดการสหกรณ์ต้องทำงานให้สหกรณ์เต็มเวลาควรมีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจ มีความสามารถซื่อสัตย์ ขยันขันแข็ง และมีความรู้ในหลักการวิธีการสหกรณ์ผู้ริเริ่มตั้งสหกรณ์จึงจำเป็นต้องพิจารณาคัดเลือกหาคนที่มีคุณสมบัติที่เหมาะสมมาปฏิบัติหน้าที่ผู้จัดการสหกรณ์

1.6.5 ความต้องการของกลุ่มบุคคลที่จะรวมกลุ่มเป็นสหกรณ์ จะต้องเป็นความต้องการที่แท้จริง ของกลุ่มบุคคล ที่รวมตัวกันเป็นสหกรณ์ เพื่อแก้ไขปัญหาที่เขาเหล่านั้นไม่สามารถแก้ไขโดยลำพัง

โดยสรุป การดำเนินงานสหกรณ์ทุกสหกรณ์รวมทั้งสหกรณ์เครดิตยูเนียนจะต้องดำเนินงานภายใต้กรอบของกฎหมายทั้งปวง แต่ต้องไม่ขัดกับข้อบังคับสหกรณ์และพระราชบัญญัติสหกรณ์พ.ศ. 2542 ซึ่งกำหนดให้สหกรณ์มีอำนาจกระทำการตามวัตถุประสงค์ซึ่งจะต้องกำหนดไว้ในข้อบังคับของสหกรณ์แต่ละสหกรณ์ ทั้งนี้การดำเนินงานสหกรณ์ให้ประสบประสบความสำเร็จจะต้องประกอบด้วย 1) ความรู้ความเข้าใจของสมาชิก และกรรมการสหกรณ์ 2) ทุนดำเนินงานสหกรณ์ที่เพียงพอ 3) ปริมาณธุรกิจที่เพียงพอ 4) ผู้จัดการสหกรณ์มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจ และ 5) ความต้องการของกลุ่มบุคคลที่จะรวมกลุ่มเป็นสหกรณ์ หรือความต้องการของสมาชิก

สำหรับงานวิจัยมุ่งศึกษาที่ความต้องการของสมาชิกในด้านต่าง ๆ เพื่อจะได้พัฒนาได้ตอบสนองความต้องการของสมาชิก

2. แนวคิดเกี่ยวกับการพัฒนาการดำเนินงานสหกรณ์

2.1 แนวคิดและทฤษฎีการพัฒนาสหกรณ์เครดิตยูเนียนในประเทศไทยตามหลักการประชาธิปไตย วิระโชติ ชุณหะรุ่งโรจน์(2566),น.58 แนวคิดของสหกรณ์ ความหมายของสหกรณ์ แนวนโยบายการพัฒนาสหกรณ์ในประเทศไทย และกฎหมายระเบียบที่เกี่ยวข้องกับสหกรณ์เครดิตยูเนียน พบว่าเป้าหมายสำคัญของพระราชบัญญัติสหกรณ์ พ.ศ. 2542 มีหลักการและอุดมการณ์ของสหกรณ์ คือ กลุ่มคณะบุคคลซึ่งร่วมกันดำเนินกิจกรรมเพื่อประโยชน์ทางเศรษฐกิจและสังคม โดยการช่วยตนเองและสังคม มีการดำเนินธุรกิจ เพื่อประโยชน์ของสมาชิก การจัดสวัสดิการ การใช้การช่วยเหลือทางวิชาการ รับฝากเงินจากสหกรณ์อื่นการให้เงินกู้ ให้สินเชื่อ ให้ยืม ให้เช่า โอน ซื้อม

จ้างหรือจํานำ ทรัพย์สินของสมาชิก หรือ จัดให้ได้มาซึ่งกรรมสิทธิ์ หรือสิทธิ ซึ่งทรัพย์สินอื่นใด การให้สหกรณ์อื่นกู้ยืมเงินได้ และการดำเนินกิจการอย่างอื่นบรรดาที่เกี่ยวกับการจัดให้สำเร็จตามวัตถุประสงค์ ภายใต้การดำเนินงานของคณะกรรมการดำเนินการซึ่งมีอำนาจในการดำเนินกิจการสหกรณ์

2.2 แนวคิดการพัฒนาสหกรณ์ กรมส่งเสริมสหกรณ์(2566) ตามแผนพัฒนาการสหกรณ์ ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2566 – 2570) เพื่อกำหนดแนวทางการพัฒนาสหกรณ์ กับ สหกรณ์ ชุมชนสหกรณ์ สันนิบาตสหกรณ์แห่งประเทศไทย หน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้อง และองค์กรอื่น ๆ กำหนดแนวทางพัฒนาให้เกิดความมั่นคง มั่งคั่ง ยั่งยืน ตามหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง และยึดหลักการวิธีการ อุดมการณ์สหกรณ์ ภายใต้ วิสัยทัศน์ “สหกรณ์เข้มแข็งและเป็นองค์กรสมรรถนะสูงด้วยเทคโนโลยี นวัตกรรม เพื่อเป็นกลไกสำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจฐานราก” มีพันธกิจ 3 ด้าน คือ

(1) เพื่อเสริมสร้างศักยภาพ การบริหารจัดการสหกรณ์ให้มีประสิทธิภาพสูง มีเสถียรภาพ และธรรมาภิบาล เพื่อ มุ่งสู่การเป็นองค์กรที่มีสมรรถนะสูง (High Performance Organization:HPO) และมีความยั่งยืน

(2) เพื่อยกระดับขีดความสามารถเชิงธุรกิจสหกรณ์ด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรม ให้สามารถบริการสมาชิกได้อย่างมีประสิทธิภาพ

(3) เพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิตสมาชิกสหกรณ์และชุมชนให้มีความมั่นคงสามารถพึ่งพาตนเองได้ตลอดจนมีรายได้เพิ่มขึ้น ค่าใช้จ่ายลดลง

โดยกำหนดเป้าหมายหลัก คือ สหกรณ์มีความเข้มแข็งเพิ่มขึ้น สหกรณ์เป็นองค์กรที่มีสมรรถนะสูงเพิ่มขึ้น และสหกรณ์นำเทคโนโลยีนวัตกรรมมาใช้เพื่อให้บริการสมาชิก แนวทางพัฒนาตามแผนพัฒนาการสหกรณ์ได้ กำหนดเป็น 6 ยุทธศาสตร์ และกำหนดแนวทางพัฒนาตามยุทธศาสตร์ได้ดังนี้

ยุทธศาสตร์ที่ 1 การพัฒนาศักยภาพการบริหารจัดการในสหกรณ์สู่การเป็นองค์กรสมรรถนะสูงด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรม มี 5 แนวทางการพัฒนา

แนวทางพัฒนาที่ 1 พัฒนารูปแบบการบริหารสหกรณ์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานตามบริบทของสหกรณ์ในด้านการบริหารจัดการองค์ความรู้ในองค์กร รวมถึงการปรับโครงสร้างให้มีความคล่องตัวและยืดหยุ่น

แนวทางพัฒนาที่ 2 กำหนดคุณลักษณะที่พึงประสงค์ของกรรมการสหกรณ์ ผู้ตรวจสอบกิจการและพัฒนาศักยภาพกรรมการสหกรณ์ในด้านการบริหารจัดการ และผู้ตรวจสอบกิจการให้เป็นไปตามลักษณะที่พึงประสงค์

แนวทางพัฒนาที่ 3 พัฒนาบุคลากรของสหกรณ์ให้มีทักษะด้านเทคโนโลยีและมีความเป็นมืออาชีพในการดำเนินธุรกิจ โดยพัฒนาหลักสูตรและวาระการเรียนรู้ที่สอดคล้องกับสถานการณ์

แนวทางพัฒนาที่ 4 สร้างวัฒนธรรมแห่งการเรียนรู้ในสหกรณ์ โดยสร้างกระบวนการจัดการเรียนรู้หรือสร้างแหล่งเรียนรู้ และใช้องค์ความรู้จากบุคลากรผู้สูงอายุ ถ่ายทอดประสบการณ์และภูมิปัญญาร่วมกับองค์ความรู้สมัยใหม่เพื่อเป็นตัวอย่างและแนวทางปฏิบัติและสร้างแรงจูงใจ

แนวทางพัฒนาที่ 5 สนับสนุนให้สหกรณ์พัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมเพื่อดำเนินธุรกิจและการบริการสมาชิก

ยุทธศาสตร์ที่ 2 ส่งเสริมการขับเคลื่อนองค์กรและดำเนินธุรกิจด้วยเทคโนโลยีและข้อมูลสารสนเทศ

แนวทางพัฒนาที่ 1 วางระบบการจัดเก็บข้อมูลพื้นฐานของสหกรณ์และจัดหาและสนับสนุนระบบโครงสร้างพื้นฐานด้านงานเทคโนโลยีสารสนเทศที่เหมาะสมกับบริบทของแต่ละประเภทสหกรณ์

แนวทางพัฒนาที่ 2 พัฒนาและปรับเปลี่ยนกรอบแนวคิดและทัศนคติเกี่ยวกับการใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรม แก่บุคลากรสหกรณ์เพื่อให้ความพร้อมและรองรับต่อการปรับเปลี่ยนเข้าสู่ระบบดิจิทัล

แนวทางพัฒนาที่ 3 พัฒนาระบบสารสนเทศโดยใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมเพื่อสร้างระบบสารสนเทศเพื่อการจัดการ (MIS) สนับสนุนการดำเนินงานของสหกรณ์และเครือข่ายการสหกรณ์

แนวทางพัฒนาที่ 4 พัฒนาหลักสูตรการวิเคราะห์ข้อมูล และการใช้ข้อมูลเพื่อการตัดสินใจ สำหรับบุคลากรสหกรณ์

ยุทธศาสตร์ที่ 3 ยกระดับศักยภาพและสมรรถนะการดำเนินธุรกิจ ตามลักษณะธุรกิจและประเภทของสหกรณ์

แนวทางพัฒนาที่ 1 ยกระดับขบวนการสหกรณ์ให้เป็นองค์กรที่มีสมรรถนะสูงในการดำเนินการ

แนวทางพัฒนาที่ 2 สร้างมูลค่า (Value Creation) และเพิ่มมูลค่า(Value Added) แก่ผลิตภัณฑ์และบริการของสหกรณ์ เพื่อสร้างขีดความสามารถในการหารายได้ของสมาชิก และสหกรณ์รวมถึงการลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินการด้วยการปรับปรุงกระบวนการสำคัญ นวัตกรรม และการนำดิจิทัลเทคโนโลยีมาใช้

แนวทางพัฒนาที่ 3 สหกรณ์พัฒนาต่อยอดองค์ความรู้และทักษะความเชี่ยวชาญในการประกอบอาชีพของสมาชิก ทั้งภาคการเกษตรและนอกภาคการเกษตร ในการพัฒนากระบวนการ

ผลิต การให้บริการ การทำธุรกิจ ให้เหมาะสมกับบริบท และสภาพแวดล้อมความท้าทายที่เปลี่ยนแปลงไปของโลก รวมถึงการจัดสวัสดิการแก่สมาชิกที่เหมาะสมกับช่วงวัยและอาชีพ

แนวทางพัฒนาที่ 4 สนับสนุนการส่งเสริมการประกอบอาชีพที่เหมาะสมกับสังคมสูงวัยในชุมชน ที่สอดคล้องกับธุรกิจและบริบทของสหกรณ์ให้สามารถพึ่งพาตัวเองได้ทางเศรษฐกิจ

แนวทางพัฒนาที่ 5 พัฒนาความรู้เรื่องการดำเนินธุรกิจ เทคโนโลยีและนวัตกรรมแก่บุคลากรสหกรณ์และเจ้าหน้าที่หน่วยงานภาครัฐ

แนวทางพัฒนาที่ 6 ฝึกทักษะการวางแผนธุรกิจที่คำนึงถึงการบริหารความเสี่ยงของบุคลากรสหกรณ์

ยุทธศาสตร์ที่ 4 สร้างการเชื่อมโยงและร่วมมือกันทางธุรกิจและสังคมเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน

แนวทางพัฒนาที่ 1 สร้างกลไกการเป็นห่วงโซ่อุปทานระหว่างประเภทสหกรณ์โดยออกแบบโครงสร้างกระบวนการสหกรณ์ให้มีความเชื่อมโยงสัมพันธ์กันของสหกรณ์ทุกประเภทและทุกระดับทั้งทางด้านธุรกิจและการร่วมมือในการพัฒนาสหกรณ์ทั้งในด้านเศรษฐกิจและสังคม

แนวทางพัฒนาที่ 2 สร้างระบบนิเวศทางธุรกิจ โดยการรวมตัวกันของธุรกิจ บุคลากร องค์กร และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อส่งเสริม เกื้อหนุนกันให้ทุกฝ่าย สามารถพัฒนาไปข้างหน้าได้ ลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต ยกกระดับความสัมพันธ์ สร้างความร่วมมือ และการเป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจกับทุกภาคส่วน

แนวทางพัฒนาที่ 3 พัฒนาให้ชุมชนสหกรณ์ในแต่ละระดับ วางแผนการเชื่อมโยงธุรกิจของสหกรณ์ เพื่อให้ เกิดความร่วมมือกันทางธุรกิจและสังคม

แนวทางพัฒนาที่ 4 การควมรวมสหกรณ์หรือกลุ่มเกษตรกรเพื่อให้เกิดการบริการจัดการที่ดีและเพิ่มประสิทธิภาพในการบริการสมาชิก

ยุทธศาสตร์ที่ 5 สร้างธรรมาภิบาลในขบวนการสหกรณ์

แนวทางพัฒนาที่ 1 กำหนดจรรยาบรรณของบุคลากรสหกรณ์ โดยกำหนดไว้ในข้อบังคับของสหกรณ์ รวมทั้งตั้งคณะกรรมการด้านจรรยาบรรณ ที่มีความเป็นอิสระจากฝ่ายกรรมการ และฝ่ายจัดการ และมีการประเมินผลในเรื่องดังกล่าว

แนวทางพัฒนาที่ 2 กำหนดคุณสมบัติและองค์ประกอบของคณะกรรมการที่เป็นผู้มีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ในการบริการรวมถึงกำหนดวิธีการสรรหาก่อนการเลือกตั้งคณะกรรมการให้มีความเป็นธรรมให้มีส่วนร่วมจากสมาชิกสหกรณ์

แนวทางพัฒนาที่ 3 สนับสนุนการสร้างวัฒนธรรมองค์กร ที่เน้นเรื่องการบริหารจัดการที่ดีและธรรมาภิบาลในสหกรณ์

แนวทางพัฒนาที่ 4 สร้างกลไกในการเฝ้าระวัง กำกับ ติดตาม การบริหารจัดการของ สหกรณ์ และระบบควบคุมภายใน เพื่อป้องกันข้อบกพร่องและทุจริตในสหกรณ์ รวมถึงความพร้อมต่อ การเผชิญปัญหาและการเปลี่ยนแปลงทุกรูปแบบ

แนวทางพัฒนาที่ 5 สร้างนวัตกรรมการป้องกันและปราบปรามทุจริตในสหกรณ์เชิง รุก โดยใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมเพื่อการตรวจสอบการดำเนินงานของสหกรณ์ให้อยู่ในกรอบของ กฎหมาย

แนวทางพัฒนาที่ 6 ทบทวน ปรับปรุง ข้อกฎหมาย ให้เอื้อต่อการแก้ปัญหา กรณีเกิด ข้อบกพร่องหรือทุจริตให้ทันที่

ยุทธศาสตร์ที่ 6 การปรับโครงสร้างและบทบาทหน้าที่ขบวนการสหกรณ์และภาครัฐ เพื่อให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลง

แนวทางพัฒนาที่ 1 ศึกษาวิจัย และพัฒนาให้เกิดกระบวนการ เรียนรู้ร่วมกัน รวมถึง การวิเคราะห์ฉากทัศน์ในอนาคตของสหกรณ์แต่ละประเภท ในด้านการบริหารจัดการ การดำเนิน ธุรกิจ การลงทุน เพื่อนำไปสู่ข้อเสนอการปรับปรุง ทบทวน โครงสร้างการสหกรณ์ในประเทศไทยที่ เหมาะสม

แนวทางพัฒนาที่ 2 สร้างความเข้มแข็งของขบวนการสหกรณ์ทุกระดับและสันนิบาต สหกรณ์แห่งประเทศไทย โดยการปรับปรุง ทบทวน โครงสร้าง บทบาทหน้าที่ ขบวนการระดับจังหวัด/ ระดับประเทศ สันนิบาตสหกรณ์ เพื่อสนับสนุนส่งเสริมสหกรณ์

แนวทางพัฒนาที่ 3 เสริมสร้างศักยภาพในการส่งเสริมและกำกับดูแลสหกรณ์ โดย การปรับปรุง โครงสร้างและบทบาท หน้าที่ของหน่วยงานภาครัฐ ให้มีโครงสร้างที่เหมาะสมและทำ หน้าที่ในการส่งเสริมสหกรณ์และการกำกับดูแลสหกรณ์ ให้มีประสิทธิภาพ

แนวทางพัฒนาที่ 4 ปรับปรุงแนวทางการส่งเสริม พัฒนาและกำกับสหกรณ์ โดย มุ่งเน้นที่ผลลัพธ์(Outcome) และกำหนดเกณฑ์มาตรฐานสหกรณ์แต่ละประเภท และส่งเสริมให้ สหกรณ์ปฏิบัติตามเกณฑ์มาตรฐานนั้น

โดยสรุป แนวคิด ตามนโยบายการพัฒนาสหกรณ์เครดิตยูเนียนในประเทศไทย ใน ภาพรวม ตั้งแต่ยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 13(พ.ศ. 2565 - 2569) เพื่อให้สหกรณ์ในประเทศไทยมีความมั่นคง มั่งคั่งยั่งยืน มีความมั่นคงทางเศรษฐกิจ มี คุณภาพชีวิตที่ดีทางด้านเศรษฐกิจ และสังคม เป็นระบบกลไกสำคัญเพื่อส่งเสริมให้สมาชิกของ สหกรณ์เครดิตยูเนียน และสหกรณ์มีศักยภาพขีดความสามารถในการแข่งขันอย่างเหมาะสม กับ บริบทการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา

สำหรับแนวนโยบายการพัฒนาสหกรณ์เครดิตยูเนียนในประเทศไทย ของขบวนการสหกรณ์ เครดิตยูเนียนแห่งประเทศไทย ได้กำหนดนโยบายในการพัฒนาสหกรณ์ ประกอบด้วย การพัฒนา

สหกรณ์เครดิตยูเนียน การพัฒนาคุณภาพบุคลากรทุกระดับ การเป็นศูนย์กลางทางการเงินของ สหกรณ์เครดิตยูเนียน ประกอบด้วยเพิ่มประสิทธิภาพการบริหาร ด้านการเงิน จัดบริการและอำนวยความสะดวกที่มีประสิทธิภาพ การประชาสัมพันธ์ขบวนการสหกรณ์เครดิตยูเนียน การพัฒนาเทคโนโลยีและระบบสารสนเทศ การพัฒนาประสิทธิภาพ การจัดการชุมนุมสหกรณ์เครดิตยูเนียนแห่งประเทศไทย ความมั่นคงของชุมนุมสหกรณ์เครดิตยูเนียนแห่งประเทศไทย และขบวนการ การส่งเสริมธุรกิจ สหกรณ์และจัดสวัสดิการกับสหกรณ์เครดิตยูเนียนและเอกภาพและสัมพันธ์ภาพในขบวนการเครดิตยูเนียน

2.2 ความหมายและความสำคัญของการพัฒนาการดำเนินงานสหกรณ์

2.2.1 ความหมายของการพัฒนาการดำเนินงานสหกรณ์

การพัฒนา คือ การทำให้เปลี่ยนแปลง การทำให้ดีขึ้น ทำให้เจริญขึ้น (พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2525)

สัญญา วิวัฒน์ (2526) ได้ให้ความหมายของคำว่า พัฒนา หมายถึง การเปลี่ยนแปลงที่มีการกำหนดทิศทาง (Directed Change) หรือการเปลี่ยนแปลงที่ได้วางแผนไว้แน่นอนล่วงหน้า (Planned Change)

ยุวัฒน์ วุฒิเมธี (2526) ให้ความหมายคำว่า “พัฒนา” หมายถึง การกระทำให้เกิดขึ้น คือ เปลี่ยนจากสภาพหนึ่งไปสู่อีกสภาพหนึ่งที่ดีกว่า

อมร รักษาสัตย์ (2515) ได้ให้ความหมายของคำว่าพัฒนาว่า หมายถึงการเปลี่ยนแปลงในตัวระบบที่ทำการ ซึ่งเป็นการเปลี่ยนแปลงด้านคุณภาพ (Qualitative Changes) ส่วนการแปลงรูป (Transformation) เป็นการเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อมของตัวกระทำการ (Environmental Changes) ซึ่งนอกเหนือจากการเปลี่ยนแปลงทางด้านคุณภาพและปริมาณ เช่น การคมนาคมของประเทศไทย เริ่มแรกได้มีการใช้รถเทียมม้า แล้วปรับปรุงให้ดีขึ้นโดยใช้เครื่องจักรไอน้ำมาทำรถไฟ และค่อยๆปรับปรุงให้ดียิ่งขึ้น เร็วขึ้น การเปลี่ยนแปลงจากรถม้ามาเป็นรถไฟหรือรถยนต์ หรือเครื่องบิน จนเป็นจรวดก็ดี นับได้ว่าเป็นการพัฒนา

ที.อาร์. แบทเทิน (T.R. Batten, 1959) อ้างใน วิรัช วิรัชชนภาวรรณ, 2546 ผู้เชี่ยวชาญด้านพัฒนาชุมชนของอังกฤษได้ให้ความหมายคำว่า พัฒนา หมายถึง การเปลี่ยนแปลงให้ดีขึ้น

ฮูจันเว็ลท์ (Hoogvelt) อ้างใน วิรัช วิรัชชนภาวรรณ (2546) เชื่อว่า การพัฒนาเป็นกระบวนการหนึ่งของการเปลี่ยนแปลงและการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจภายใต้การแบ่งโลกออกเป็นโลกที่พัฒนาและไม่พัฒนาซึ่งฮูจันเว็ลท์ อธิบายว่า การพัฒนามี อยู่ 3 ฐานะได้แก่

1) การพัฒนาในฐานะที่เป็นกระบวนการ ในความหมายนี้ หมายถึง กระบวนการวิวัฒนาการของความเจริญเติบโตและการเปลี่ยนแปลงของสังคมมนุษย์รวมทั้งองค์กรทางวัฒนธรรมด้วย การพัฒนาในฐานะนี้เกี่ยวกับทฤษฎีวิวัฒนาการทั้งแนวเก่า แนวใหม่ ความ

แตกต่างกันทางสังคม การผสมผสานและการปรับตัวด้วยการทำให้ดีขึ้น ตลอดจนถึงขั้นตอนของวิวัฒนาการทางสังคม

2) การพัฒนาในฐานะที่เป็นการปฏิสัมพันธ์ ในฐานะนี้ เป็นการมองการพัฒนาว่า เป็นกระบวนการเปลี่ยนแปลงและความเจริญเติบโตของสังคมด้วยการติดต่อสัมพันธ์กับสังคมต่างๆ อุจเว็ลท์ ได้อธิบายถึงการพัฒนาของสังคมที่ด้อยพัฒนาด้วยการติดต่อสัมพันธ์ทางการค้า ระบบพาณิชย์ ระบบอาณานิคม อาณานิคมยุคใหม่ การแปลงสภาพโครงสร้างของสังคมดั้งเดิมด้วยการเป็นสมัยใหม่ ภายใต้ลัทธินิยม การแพร่กระจายทัศนคติ ค่านิยม สถาบันต่าง ๆ ภายใต้ลัทธิอาณานิคม และการขาดตอนของกระบวนการวิวัฒนาการ

3) การพัฒนาในฐานะที่เป็นการปฏิบัติ การพัฒนาในฐานะนี้ถือว่า การพัฒนาจะต้องมีการวางแผนอย่างรอบคอบและตรวจสอบกระบวนการแห่งความเจริญเติบโตและการเปลี่ยนแปลงโดยมีเป้าหมายให้เลือกสำหรับการพัฒนาหลายๆ เป้าหมาย รวมทั้งรูปแบบของการพัฒนา

โดยสรุป ความหมายการพัฒนา คือ เปลี่ยนแปลงการดำเนินงานไปทิศทางที่ดีกว่า เพื่อให้มีความเจริญก้าวหน้า โดยมีการกำหนดแผนทิศทางไว้ล่วงหน้า

2.2.2 ความสำคัญของการพัฒนาการดำเนินงานสหกรณ์ 2566-2567

พล.อ ประยุทธ์ จันทร์โอชา “สหกรณ์ในประเทศไทยเป็นสถาบันการเงินฐานรากที่อยู่คู่กับประชาชนมาอย่างยาวนาน และบทบาทของสหกรณ์มีส่วนสำคัญยิ่งในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจฐานรากของประเทศ หากระบบสหกรณ์มีความเข้มแข็ง ก็จะสามารถช่วยเหลือพี่น้องประชาชนและเกษตรกรให้กินดี อยู่ดี มีความมั่นคงในชีวิต และมีความสุข รัฐบาลส่งเสริมนโยบายให้สหกรณ์ต่าง ๆ ในประเทศไทยเติบโตอย่างเข้มแข็งและยั่งยืนโดยมีอิสระตามหลักการของสหกรณ์ แต่ไม่เกิดปัญหาจากการบริหารงานที่ล้มเหลว หรือมีฐานะการเงินง่อนแง่น จนต้องล้มเลิกกิจการไป จึงได้ทำแผนพัฒนาสหกรณ์ โดยกำหนดแนวทางการพัฒนาความเข้มแข็งสหกรณ์ ในเรื่อง การส่งเสริมอาชีพแก่สมาชิกสหกรณ์ การส่งเสริมการออมและจัดสวัสดิการเพื่อสมาชิก การเพิ่มขีดความสามารถในการดำเนินธุรกิจของสหกรณ์ โดยยกระดับความสามารถทางธุรกิจ การพัฒนาศักยภาพการผลิตและการแปรรูป การพัฒนาระบบบริหารจัดการและระบบธรรมาภิบาล โดยยกระดับคุณภาพการควบคุมภายใน รวมถึงการบริหารจัดการความเสี่ยง การกำหนดกฎเกณฑ์เพื่อกำกับและตรวจสอบแก้ไขปัญหาและข้อบกพร่องของสหกรณ์ การใช้อำนาจของนายทะเบียนในการกำกับดูแลสหกรณ์อย่างเหมาะสม รัฐบาลส่งเสริมให้สหกรณ์นำระบบสารสนเทศ IT มาใช้ในการดำเนินการ เพื่อจัดทำฐานข้อมูลสมาชิกและสถานะทางการเงินของสหกรณ์ให้ทันสมัยพร้อมใช้งาน”

(<https://media.thaigov.go.th/2567>)

2.3 แนวคิดการพัฒนาธุรกิจของสหกรณ์แบบมีส่วนร่วม

2.3.1 ความหมายของการมีส่วนร่วม เพื่อพัฒนางานหรือปรับปรุงงานให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นแนวคิดการพัฒนาสหกรณ์มีแนวคิดการบริหารงานแบบมีส่วนร่วม (Participative Management) มีนักวิชาการและนักศึกษาได้ให้ความหมายในบริบทที่แตกต่างกันไว้หลายประการ ดังนี้ (<https://km.cpd.go.th/>, 2567)

ประพันธ์พงษ์ ชินพงษ์ (2551) ได้ให้ความหมายการมีส่วนร่วมไว้ว่า การมีส่วนร่วมเป็นผลมาจากเห็นพ้องต้องกันในเรื่องของความต้องการและทิศทางการเปลี่ยนแปลง ความเห็นพ้องต้องกันนั้นจะมีมากพอจนเกิด ความคิดริเริ่มโครงการเพื่อการปฏิบัติการ กล่าวคือ ต้องเป็นการเห็นพ้องต้องกันของคนส่วนใหญ่ที่จะเข้าร่วมปฏิบัติการนั้น และเหตุผลที่คนมาร่วมปฏิบัติการได้ จะต้องตระหนักว่า การปฏิบัติการทั้งหมดโดยกลุ่ม หรือในนามของกลุ่มหรือกระทำการผ่านองค์กร ดังนั้น องค์กรจะต้องเป็นเสมือนตัวที่ทำให้การปฏิบัติการบรรลุถึงความเปลี่ยนแปลงที่ต้องการ ธนสาร บัลลังก์ปัทมา (2551) ได้ให้ความหมาย การมีส่วนร่วมว่า เป็นการเปิดโอกาสให้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย เข้าร่วมดำเนินกิจกรรม ตั้งแต่ การศึกษาปัญหา การวางแผนการดำเนินการ การตัดสินใจ การแก้ไขปัญหาและการประเมินร่วมกัน เพื่อขับเคลื่อนให้กิจกรรมนั้นดำเนินไปอย่างมีประสิทธิภาพ โดยยึดหลักการมีส่วนร่วมคือ หลักร่วมคิด ร่วมทำ ร่วมตรวจสอบ ร่วมรับผิดชอบสุจริต เปลี่ยนกระบอก (2546) ได้กล่าวว่า การมีส่วนร่วมเป็นการเปิดโอกาสให้สมาชิกได้เข้ามามีส่วนร่วมในการกำหนดเป้าหมาย และร่วมตัดสินใจเกี่ยวกับกิจกรรมขององค์กร สมาชิกจะรู้สึกว่ามีเสรีภาพ ในการแสดงความคิดเห็นที่มีส่วนร่วมปรึกษาหารือ และช่วยกันแก้ไขปัญหาข้อขัดข้องเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพของงานซึ่งในลักษณะเช่นนี้ผู้บริหารจะต้องทำงานกับกลุ่มคนมากกว่าทำงานกับบุคคลคนเดียว

อรทัย ก๊กผล (2546) กล่าวถึงความหมายของการมีส่วนร่วมว่า คือกระบวนการซึ่งประชาชน หรือผู้มีส่วนได้ส่วนเสียได้มีโอกาสแสดงทัศนะ แลกเปลี่ยนข้อมูลและความคิดเห็น เพื่อแสวงหาทางเลือก และการตัดสินใจต่าง ๆ เกี่ยวกับโครงการที่เหมาะสมและเป็นที่ยอมรับร่วมกัน ทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง จึงควรเข้าร่วมในการบวนการนี้ ตั้งแต่เริ่มจนกระทั่งถึงการติดตามและประเมินผล เพื่อให้เกิดความเข้าใจและการรับรู้ เรียนรู้การปรับเปลี่ยนโครงการร่วมกันซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อทุกฝ่าย

โดยสรุปการมีส่วนร่วมหมายถึง การเปิดโอกาสให้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ได้มีส่วนร่วมในการร่วมกันกำหนดแนวทาง แสดงความคิดเห็น แสดงความต้องการ ปรึกษาหารือ แก้ไขปัญหา เพื่อขับเคลื่อนองค์กร ให้พัฒนาองค์กรหรือเพิ่มประสิทธิภาพของงานเพื่อให้เกิดประโยชน์กับทุกฝ่าย

2.4 รูปแบบการพัฒนาการดำเนินงานสหกรณ์

กรมส่งเสริมสหกรณ์ อ่างโน อคิน รพีพัฒน์ (2557) แบ่งการมีส่วนร่วมของประชาชนออกเป็น 4 ลักษณะ คือ

- 1) ร่วมในการค้นหาสาเหตุของปัญหา ตลอดจนแนวทางการแก้ไขปัญหา
- 2) ร่วมในการตัดสินใจเลือกแนวทางและการวางแผนพัฒนาเพื่อแก้ไขปัญหา
- 3) ร่วมในการปฏิบัติงานในกิจกรรมการพัฒนาตามแผน
- 4) ร่วมในการประเมินผลงานกิจกรรมการพัฒนา

2.4.1 กระบวนการมีส่วนร่วม กรมส่งเสริมสหกรณ์ อ่างใน ปารีชาติ วัลย์เสถียร (2546) ได้กล่าวถึงกระบวนการมีส่วนร่วม ออกเป็น 5 ขั้นตอน ดังต่อไปนี้

(1) การมีส่วนร่วมในการศึกษาชุมชน จะเป็นการกระตุ้นให้ประชาชนได้ร่วมกันเรียนรู้สภาพของชุมชน การดำเนินชีวิต ทรัพยากรและสิ่งแวดล้อม เพื่อใช้เป็นข้อมูลเบื้องต้นในการทำงาน และร่วมกันค้นหาปัญหา และสาเหตุของปัญหา ตลอดจนการจัดลำดับความสำคัญของปัญหา

(2) การมีส่วนร่วมในการวางแผน โดยการรวมกลุ่มอภิปราย และแสดงความคิดเห็นเพื่อกำหนดนโยบาย วัตถุประสงค์ วิธีการ แนวทางการดำเนินงาน และทรัพยากรที่จะต้องใช้

(3) การมีส่วนร่วมในการดำเนินการพัฒนาโดยการสนับสนุนด้านวัสดุ อุปกรณ์ แรงงาน เงินทุน หรือเข้าร่วมบริหารงาน การใช้ทรัพยากร การประสานงาน และดำเนินการขอความช่วยเหลือจากภายนอก

(4) การมีส่วนร่วมในการรับผลประโยชน์จากการพัฒนาเป็นการนำเอากิจกรรมมาใช้ให้เกิดประโยชน์ทั้งด้านวัตถุ จิตใจ โดยอยู่บนพื้นฐานของความเท่าเทียมกันของบุคคล และสังคม

(5) การมีส่วนร่วมในการติดตาม และประเมินผลการพัฒนา เพื่อนที่จะแก้ไขปัญหาดัง ๆ ที่เกิดขึ้นได้ทันที

2.4.2 ลักษณะที่สำคัญของการมีส่วนร่วม เป็นเรื่องของกระบวนการ ซึ่งได้สรุปถึงขั้นตอนของการมีส่วนร่วมได้ 4 ขั้นตอนหลักๆ ดังนี้

(1) การมีส่วนร่วมในการคิด ศึกษาและค้นคว้าหาปัญหาและสาเหตุของปัญหา ตลอดจนความต้องการของชุมชน

(2) การมีส่วนร่วมในการวางแผนนโยบาย หรือแผนงาน โครงการ หรือกิจกรรม เพื่อลดและแก้ไขปัญหา

(3) มีส่วนในการตัดสินใจในการจัดหรือปรับปรุง ระบบการบริหารทรัพยากร อย่างมีประสิทธิภาพ และปฏิบัติงานให้บรรลุตามเป้าหมาย

(4) มีส่วนร่วมในการควบคุม ติดตามและประเมินผลการทำงาน

2.4.3 ระดับการมีส่วนร่วม ฌรณค้ มหรรณพ และคุสิต เวชกิก อั้งใน คณธิต

มุงจองกลางกุล, สัจจา บรรจงศิริ และ ปาลีรัตน์ การดี(2554)

ระดับที่ 1 ไม่มีส่วนร่วมเลย ประชาชนเข้ามาร่วมโครงการเพราะถูกบังคับ

ระดับที่ 2 มีส่วนร่วมน้อยมาก ประชาชนเข้ามามีส่วนร่วมโดยการถูกล่อใจ ด้วยผลประโยชน์บางอย่าง

ระดับที่ 3 ส่วนร่วมน้อย ประชาชนจะถูกชักชวนให้ความร่วมมือ เพราะการ โฆษณาประชาสัมพันธ์ในรูปแบบต่าง ๆ ซึ่งพยายามชี้ให้เห็นถึงความดีของโครงการให้ประชาชน หลงเชื่อจนให้ความร่วมมือ

ระดับที่ 4 มีส่วนร่วมปานกลาง ประชาชนจะถูกเรียกประชุมแล้วสอบถาม หรือสัมภาษณ์ว่ามีปัญหาความต้องการอะไร และทางราชการจะเป็นผู้หาทางแก้ไขวางแผนการปฏิบัติให้

ระดับที่ 5 มีส่วนร่วมสูง ประชาชนเริ่มเข้าไปมีส่วนร่วมในการเสนอความคิดเห็นเกี่ยวกับการวางแผน และการดำเนินการบ้าง แต่การตัดสินใจยังเป็นของส่วนราชการ

ระดับที่ 6 มีส่วนร่วมสูงมาก ประชาชนมีโอกาสในการให้คำปรึกษาหารือ อย่างใกล้ชิดมีโอกาสในการตัดสินใจปัญหา และหาทางแก้ไขด้วยตนเอง จนกระทั่งมีสิทธิ์เสนอโครงการ และเข้าร่วมปฏิบัติด้วย

ระดับที่ 7 มีส่วนร่วมในอุดมคติ ประชาชนจะเป็นหลักสำคัญของการ ตัดสินใจในทุกเรื่อง ตั้งแต่การวางแผน การปฏิบัติตามแผน การประเมินโครงการ

สรุปได้ว่า ระดับการมีส่วนร่วมของประชาชนระดับต่าง ๆ ดังนี้

ระดับที่ 1-3 เริ่มจากไม่มีส่วนร่วมเลย จนถึงมีส่วนร่วมเล็กน้อย

ระดับที่ 4-6 มีส่วนร่วมปานกลาง จนถึงระดับสูงมาก

ระดับที่ 7 เป็นการมีส่วนร่วมในอุดมคติ ถ้าประชาชนในท้องถิ่นมีส่วนร่วม ในองค์กร ประชาชนถึงระดับนี้ การดำเนินงานส่งเสริมย่อมจะบรรลุวัตถุประสงค์ได้โดยง่าย

โดยสรุป การสร้างกระบวนการมีส่วนร่วม จำเป็นต้องใช้วิธีการสื่อสารในรูปแบบต่าง ๆ ที่ เหมาะสมในการนำพา ข่าวสารจากหน่วยงานภาครัฐหรือเอกชน ไปสู่ประชาชน ผู้เป็นเป้าหมาย สิ่ง สำคัญในการกระตุ้นและสร้างแรงจูงใจให้ประชาชนหรือชุมชนได้รับความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับข้อมูล ที่ต้องการสื่อสารนั้น ต้องอาศัยกระบวนการมีส่วนร่วมของประชาชน เพราะถือว่าเป็นส่วนช่วยให้ กระบวนการติดต่อสื่อสารสัมพันธ์หรือแลกเปลี่ยนข่าวสารระหว่างสมาชิกในสังคมเป็นไปได้ โดยสะดวกขึ้น กล่าวคือ ประชาชน มีส่วนร่วมในกระบวนการคิด ร่วมทำ ร่วมพัฒนาชุมชน ให้มีความ เข้มแข็งเพื่อเป็นพลังขับเคลื่อน สู่การแก้ไขปัญหาของสังคมและประเทศได้

2.5 แนวทางการพัฒนาสหกรณ์

2.5.1 การพัฒนาสหกรณ์แบบมีส่วนร่วม คณิศ มุ่งจงกลางกุล, สัจจา บรรจงศิริ และ ปาลีรัตน์ การดี (2554) ได้ศึกษาเรื่อง การพัฒนาสหกรณ์โคนมแบบมีส่วนร่วม เพื่อศึกษาสภาพการดำเนินงานของสหกรณ์โคนม ศึกษาปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาสหกรณ์โคนมที่เหมาะสมและยั่งยืนโดยกระบวนการมีส่วนร่วม ศึกษาตัวชี้วัดการพัฒนาสหกรณ์โคนมที่เหมาะสมและยั่งยืนโดยกระบวนการมีส่วนร่วม และ ศึกษาแนวทางการพัฒนาสหกรณ์โคนมที่เหมาะสมและยั่งยืนโดยกระบวนการมีส่วนร่วม จากการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยแบบสอบถาม การสัมภาษณ์เชิงลึก และการสัมมนาเจาะกลุ่ม พบว่า ปัจจัยที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาสหกรณ์ มี 2 ปัจจัย คือ ปัจจัยภายในสหกรณ์ ได้แก่ สมาชิก กรรมการ การบริหาร การให้บริการ การผลิตและคุณภาพน้ำนมดิบของสมาชิกและการเรียนรู้ ส่วนปัจจัยภายนอก ได้แก่ ภัยธรรมชาติ ราคา/การขาดแคลน และคุณภาพปัจจัยการผลิต ความเป็นธรรมด้านราคา หน่วยงานสนับสนุน และการแข่งขัน และ แนวทางการพัฒนาที่เหมาะสมและยั่งยืนโดยกระบวนการมีส่วนร่วม มีแนวทางการพัฒนา 5 ด้านคือ การ พัฒนาการบริหารงานสหกรณ์ การพัฒนาบุคลากร การพัฒนาการด้านการตลาด การพัฒนาการด้านการบริการที่ดี และ การพัฒนาการด้านการผลิตและคุณภาพน้ำนมดิบ

2.5.2 แนวทางการพัฒนาธุรกิจของสหกรณ์ ศิริพจน์ ทองนวล (2556, น.74) ได้กำหนดแนวทางการพัฒนาธุรกิจของสหกรณ์ไว้ดังนี้

แนวทางการพัฒนาที่ 1 คือ การพัฒนาความเข้มแข็งของสหกรณ์ให้มั่นคงและยั่งยืน สหกรณ์ดำเนินการพัฒนาทรัพยากรบุคคลในสหกรณ์ ให้เกิดความรู้ ทักษะและทัศนคติที่ดี ต่อสหกรณ์ และสหกรณ์ต้องสร้างความเข้มแข็งด้านเงินทุนให้กับสหกรณ์

แนวทางการพัฒนาที่ 2 คือ การส่งเสริมการเรียนรู้และการพัฒนา ส่งเสริมให้มีการศึกษาอบรมสมาชิก การส่งเสริมอาชีพและพัฒนาการสร้างรายได้ ให้กับสมาชิกสหกรณ์

แนวทางการพัฒนาที่ 3 คือ การพัฒนาข้อมูลข่าวสาร สารสนเทศ อย่างกว้างไกล ด้วยการพัฒนาแหล่งสืบค้นข้อมูลให้กว้างไกล และการพัฒนากลุ่มสมาชิกให้เข้มแข็ง

แนวทางการพัฒนาที่ 4 คือ การร่วมมือกับสหกรณ์ ชุมชุมสหกรณ์เครดิตยูเนียนแห่งประเทศไทย และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง การทำเครือข่ายสหกรณ์เครดิตยูเนียน และการสร้างเครือข่ายแลกเปลี่ยนเรียนรู้

แนวทางการพัฒนาที่ 5 คือ การส่งเสริมการให้บริการที่ดีแก่สมาชิก การจัดสวัสดิการขั้นพื้นฐานให้กับสมาชิกและการจัดสวัสดิการเพิ่มเติมให้กับสมาชิก

กรมส่งเสริมสหกรณ์ (2562) ได้ศึกษาแนวทางการพัฒนาสหกรณ์และผลกระทบจากสถานะเศรษฐกิจโลกที่มีผลต่อสหกรณ์ภาคการเกษตร โดยกำหนดแนวทางการพัฒนาสหกรณ์ ในกรณีต่าง ๆ ไว้ดังนี้

กรณี มูลค่าธุรกิจของสหกรณ์ลดลง

สมาชิก

- 1) ให้สำรวจความต้องการการใช้ปัจจัยการผลิต/สร้างการมีส่วนร่วมโดยใช้กลุ่ม
- 2) ให้สหกรณ์จัดทำแผนพัฒนาธุรกิจของสหกรณ์เอง
- 3) ให้มีศูนย์กลางการจัดซื้อปัจจัยการผลิต

กรณีปริมาณธุรกิจของสหกรณ์หดตัว

commerce

Media

- 1) พัฒนาศักยภาพและคุณภาพการให้บริการ
- 2) วางตำแหน่ง (Positioning) สินค้าและร้านสหกรณ์ให้ชัดเจน
- 3) จัดทำระบบการซื้อขายผ่านระบบออนไลน์ เช่น Application E-commerce
- 4) เพิ่มช่องทางการประชาสัมพันธ์สินค้า/ข่าวสารแก่สมาชิกผ่านระบบ Social Media

กรณีสหกรณ์ประสบภาวะขาดทุน

แนวทางการพัฒนา

- 1) เพิ่มประสิทธิภาพด้านการจัดการธุรกิจ
- 2) สร้างรายได้ให้สมาชิก
- 3) พัฒนาคุณภาพการบริหารสินเชื่อของสหกรณ์
- 4) เพิ่มประสิทธิภาพด้านการควบคุมภายใน และการบริหารความเสี่ยง
- 5) ใช้ข้อมูลสารสนเทศเพื่อบริหารจัดการธุรกิจสหกรณ์

2.5.3 แนวทางการพัฒนาสหกรณ์แบบเศรษฐกิจพอเพียง ชลิดา แยมศรีสุข(2559)

ได้ศึกษา เศรษฐกิจพอเพียงกับแนวทางการพัฒนาสหกรณ์ กรณีศึกษา: สันนิบาตสหกรณ์แห่งประเทศไทย เขตดุสิต กรุงเทพมหานคร พบว่า สหกรณ์ยังมีความอ่อนแอทางด้านบริหารจัดการ บุคลากร มีประสิทธิภาพต่ำ กรรมการและสมาชิกขาดความเข้าใจและขาดสำนึกที่ถูกต้องเกี่ยวกับอุดมการณ์ หลักการ และวิธีการสหกรณ์ ขาดความรัก ความศรัทธาและความเป็นเจ้าของกิจการต่าง ๆ ของสหกรณ์ ไม่สามารถพัฒนาสมาชิกให้มีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นได้จริง

2.5.4.การพัฒนาที่ยั่งยืน

Sustainable Development (<https://sdgs.nesdc.go.th/2567>) คือ แนวทางการพัฒนาที่ตอบสนองความต้องการของคนรุ่นปัจจุบัน โดยไม่ลดทอนความสามารถในการตอบสนอง ความต้องการของคนรุ่นหลัง (Brundtland Report,1987) โดยการบรรลุการพัฒนาที่ยั่งยืน มีองค์ประกอบสำคัญ 3 ประการ ได้แก่ การเติบโตทางเศรษฐกิจ (Economic Growth) ความครอบคลุมทางสังคม (Social Inclusion) และ การคุ้มครองสิ่งแวดล้อม (Environmental

Protection) เป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (SDGs) 17 เป้าหมาย ประกอบด้วย 169 เป้าหมายย่อย (SDG Targets) ที่มีความเป็นสากล เชื่อมโยงและเกื้อหนุนกัน และกำหนดให้มี 247 ตัวชี้วัด เพื่อใช้ติดตามและประเมินความก้าวหน้าของการพัฒนา โดยสามารถจัดกลุ่ม SDGs ตามปัจจัยที่เชื่อมโยงกันใน 5 มิติ (5P) ได้แก่ (1) การพัฒนาคน (People) ให้ความสำคัญกับ การขจัดปัญหาความยากจน และความหิวโหย และลดความเหลื่อมล้ำ ในสังคม (2) สิ่งแวดล้อม (Planet) ให้ความสำคัญกับการปกป้องและรักษาทรัพยากรธรรมชาติและสภาพภูมิอากาศเพื่อพลเมืองโลกรุ่นต่อไป (3) เศรษฐกิจและความมั่งคั่ง (Prosperity) ส่งเสริมให้ประชาชนมีความเป็นอยู่ที่ดีและสอดคล้องกับธรรมชาติ (4) สันติภาพและความยุติธรรม (Peace) ยึดหลักการอยู่ร่วมกันอย่างสันติ มีสังคมที่สงบสุข และไม่แบ่งแยก และ (5) ความเป็นหุ้นส่วนการพัฒนา (Partnership) ความร่วมมือของทุกภาคส่วนในการขับเคลื่อนวาระการพัฒนาที่ยั่งยืน

สุกัญญา มุลกลาง(2020) สภาพแวดล้อมในการแข่งขันขององค์กรธุรกิจมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา การดำเนินงานให้ประสบความสำเร็จ สหกรณ์ต้องให้ความสำคัญแก่สมาชิกกำหนดแผนปฏิบัติดำเนินงานด้านต่าง ๆ เพื่อเป็นทิศทางและเป้าหมายในการบริหารจัดการ สหกรณ์อย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยการพัฒนาการบริหารการเงิน และพัฒนาความพร้อมเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงในการดำเนินธุรกิจของสหกรณ์ ดังนี้ 1) สหกรณ์ควรกำหนดแผนการปฏิบัติดำเนินงานด้านต่างๆ เพื่อเป็นทิศทางและเป้าหมายการปฏิบัติดำเนินงาน 2) สหกรณ์ควรมีการพัฒนาด้านบุคลากรโดยให้ผู้นสนใจในการบริหารของสหกรณ์ ได้แก่ คณะกรรมการ เจ้าหน้าที่ และสมาชิก ได้ศึกษาดูงานที่มีการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ เพื่อเป็นแนวทางการบริหารงานให้สหกรณ์เจริญก้าวหน้ายิ่งขึ้น 3) การบริหารงานสหกรณ์ให้มีฐานะมั่นคงและยั่งยืน ในระยะยาว ควรพัฒนาและส่งเสริมบุคลากรได้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจ คือ สมาชิก ให้มีความรู้และสร้างจิตสำนึกในการเป็นเจ้าของให้มีความเชื่อมั่น และให้ความร่วมมือด้วยความซื่อสัตย์และจริงใจต่อสหกรณ์ คณะกรรมการ ต้องปฏิบัติหน้าที่ ไม่แสวงหาผลประโยชน์ ผู้จัดการและพนักงาน ปฏิบัติหน้าที่ด้วยความซื่อสัตย์ สุจริต

โดยสรุป การพัฒนาการดำเนินงานสหกรณ์คือ การชักชวนหรือการกระตุ้นให้เกิดการเปลี่ยนแปลงโดยการปฏิบัติตามแผนและโครงการอย่างจริงจังและเป็นลำดับขั้นต่อเนื่องกันในลักษณะเป็นวงจรไม่มีที่สิ้นสุด และนำรูปแบบการพัฒนาแบบมีส่วนร่วม ร่วมในการค้นหาสาเหตุของปัญหา ตลอดจนแนวทางการแก้ไขปัญหา ร่วมในการตัดสินใจเลือกแนวทางและการวางแผนพัฒนา เพื่อแก้ไขปัญหา ร่วมในการปฏิบัติงานในกิจกรรมการพัฒนาตามแผน ร่วมในการประเมินผลงาน กิจกรรมการพัฒนานำมาใช้ในงานวิจัย

3. แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับความ ต้องการและความต้องการของลูกค้า

3.1 แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับความ ต้องการ

3.1.1 ความหมายของความ ต้องการ

พจนานุกรมราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ.2554 (<https://dictionary.orst.go.th/2566>) กล่าวถึง “ความต้องการ” ว่าหมายถึง ความอยากได้ใคร่ได้หรือประสงค์จะได้ และเมื่อเกิดความรู้สึกดังกล่าว จะทำให้ร่างกายเกิดความสมดุลเนื่อง มาจากมีสิ่งเร้ามากระตุ้น มีแรงขับภายในเกิดขึ้นทำให้ร่างกายไม่อาจอยู่นิ่งต้องพยายามดิ้นรนและแสวงหาเพื่อ ตอบสนองความต้องการนั้น ๆ เมื่อร่างกายได้รับตอบสนองแล้วร่างกายมนุษย์ก็กลับสู่สภาวะสมดุลอีกครั้งหนึ่งและก็จะเกิดความต้องการใหม่ๆ เกิดขึ้นมา ทดแทนวนเวียนอยู่ไม่มีที่สิ้นสุด

รชยา หลักทอง (2551) ให้ความหมายของ ความต้องการหมายถึง ความต้องการของมนุษย์เป็นเครื่องกระตุ้นและเป็นแรงผลักดันให้มนุษย์แสดงพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่งออกมาในอันที่จะปฏิบัติงานให้สำเร็จบนพื้นฐานความเชื่อหรือสมมุติฐานว่ามนุษย์มีความต้องการและพฤติกรรมของมนุษย์จากความต้องการ ซึ่งจากการศึกษาของนักจิตวิทยาที่ทำการศึกษาเกี่ยวกับความต้องการของมนุษย์ที่เป็นที่ยอมรับกันทั่วไป

วชิรวัชร งามละม่อม (<https://learningofpublic.blogspot.com/,2567>) สรุปรว่า ความต้องการจะเป็นสิ่งกระตุ้นให้บุคคลมีพฤติกรรมที่แสวงหาสิ่งต่าง ๆ เพื่อสนองความต้องการของคนที่เกิดขึ้นอย่างมีขั้นตอน และต่อเนื่อง เมื่อความต้องการใดได้รับการตอบสนองความต้องการนั้นขั้นต้นแล้ว ความต้องการถัดไปก็เกิดตามมาไม่มีวันสิ้นสุด เพื่อให้ตนเองสามารถตามทันความต้องการ นั้นคือ ความต้องการทางด้านสรีระ ความต้องการทางด้านความปลอดภัย ความต้องการทางด้านความรัก ความต้องการที่จะรู้สึกว่าคุณค่าและเป็นที่ยอมรับนับถือของผู้อื่น จึงเป็นหลักการพื้นฐานในการปฏิบัติของมนุษย์ เพื่อให้ได้ในสิ่งที่ตนเองต้องการ

จากความหมายข้างต้นผู้วิจัยสรุปว่า ความต้องการเป็นสภาวะที่ร่างกายอยากได้ สิ่งหนึ่งสิ่งใด และเมื่อเกิดความรู้สึกอยากได้แล้ว จะมีแรงกระตุ้นให้แสดงพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่งเพื่อให้บรรลุถึงสิ่งที่ร่างกายต้องการ หากยังขาดอยู่ความต้องการนั้นจะเป็นแรงผลักดันให้บุคคลนั้นเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมด้วยการเรียนรู้ จนกว่าจะได้สิ่งที่ปรารถนาตามความต้องการ

3.1.2 ความสำคัญของความ ต้องการ

เผือกผ่อง และคณะ(2559) ความจำเป็น (Need) เป็นความต้องการที่มีอยู่ แต่อาจจะเรียกร้องหรือไม่เรียกร้องก็ได้ ในบางกรณีผู้ใช้อาจจะเรียกร้องน้อย แต่มีความต้องการมากก็ได้ ในบางครั้งผู้ใช้อาจจะไม่ตระหนักถึงความต้องการนั้น หรืออธิบายมาไม่ได้ ในขณะที่ยังไม่มีเหตุการณ์

อะไรเกิดขึ้น ความต้องการให้ได้มา (Want) ความต้องการที่ผู้ใช้สังเกตเห็นด้วยตนเอง แต่ผู้ใช้อาจไม่ตระหนักว่าสิ่งที่มีอยู่ช่วยแก้ปัญหาได้ หรืออาจเห็นว่าแสวงหาเพื่อแก้ปัญหา นั้น เสียเวลา เสียค่าใช้จ่ายสูง จึงเลิกล้มความต้องการไป ความต้องการ (Demand) ความต้องการที่ผู้ใช้เรียกร้อง ซึ่งผู้ใช้อาจจะแสดงออกโดยไปใช้ด้วยวาจาหรือลายลักษณ์อักษร

วชิรวีชร งามละม่อม (<https://learningofpublic.blogspot.com/2567>) ความต้องการของมนุษย์ ให้แนวคิดที่จะอธิบายถึงความต้องการของมนุษย์ ได้แก่ มนุษย์หลีกเลี่ยงความเจ็บปวด และแสวงหาความสุขสบาย ของแต่ละคนไม่เหมือนกัน ความเจ็บปวดสำหรับคนหนึ่งอาจเป็นความสุขสบายของอีกคนหนึ่งก็ได้ ความเข้าใจเรื่องความต้องการของมนุษย์เป็นสิ่งจำเป็นที่จะเข้าใจพฤติกรรมของมนุษย์ในองค์กร เพราะความต้องการของมนุษย์เป็นแรงผลักดันให้คนทำงานหรือทำให้มีกำลังใจในการทำงาน

ปรียาพร วงศ์อนุตรโรจน์(2547) ความต้องการของมนุษย์ แบ่งเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

1) ความต้องการทางกายภาพ (Physiological Need) เป็นแรงผลักดันที่เกิดขึ้นพร้อมกับความต้องการมีชีวิต ได้แก่ ความต้องการอาหาร ความต้องการน้ำ ความต้องการทางเพศ ความต้องการของอุณหภูมิที่เหมาะสม ความต้องการหลีกเลี่ยงความเจ็บปวด ความต้องการพักผ่อนนอนหลับ ความต้องการอากาศบริสุทธิ์ และความต้องการการขับถ่าย

2) ความต้องการทางด้านจิตใจและสังคม (Psychological and Social Need) ความต้องการประเภทนี้ค่อนข้างสลับซับซ้อนและเกิดขึ้นจากสภาพสังคมวัฒนธรรม เช่น ความต้องการที่เกิดจากสังคมที่เป็นมรดกตกทอด ความต้องการทางสังคมที่เกิดจากการเรียนรู้และประสบการณ์ ความต้องการนี้เปลี่ยนแปลงได้ จะมีมากขึ้นเมื่ออยู่รวมกลุ่ม เป็นพฤติกรรมปกปิดมากกว่าเปิดเผย มองไม่เห็นเป็นนามธรรมมากกว่ารูปธรรม มีอิทธิพลจะผลักดันให้คนเราทำอะไรได้ บางครั้งก็ปราศจากเหตุผลและคุณธรรม

โดยสรุปความต้องการเพื่อให้ทราบความต้องการที่แท้จริง เพื่อตอบสนองความต้องการให้ตรงกับความประสงค์ เพื่อให้ทราบถึงปัญหาและอุปสรรค เพื่อนำไปปรับปรุง ประเมินว่าสิ่งที่เป็นอยู่ตรงกับความต้องการของสมาชิกสหกรณ์ไม่ เช่น ผลิตภัณฑ์ ราคา การบริการ สถานที่ เป็นต้น และช่วยให้เข้าใจลักษณะของสมาชิก ทราบปัจจัยที่มีผลต่อการใช้หรือไม่ใช่ เพื่อนำไปปรับปรุงพัฒนาในรูปแบบที่สมาชิกต้องการ

3.2 ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับความต้องการ ประกอบด้วย

3.2.1 **ทฤษฎีลำดับขั้นความต้องการของมาสโลว์** ทฤษฎีแนวคิดของมาสโลว์ (Abraham Maslow) ตั้งแต่ปี ค.ศ. 1943 ได้เสนอแนวคิดทางจิตวิทยา ว่าความต้องการของมนุษย์มีรูปแบบ โดยการนำเสนอเป็นพีระมิด ลำดับขั้นความต้องการ โดยฐานพีระมิดด้านล่างสุด คือความ

ต้องการทางกายภาพ เป็นความต้องการขั้นพื้นฐานของมนุษย์ ที่ต้องเติมเต็ม ก่อนที่มนุษย์ จะมีความต้องการในขั้นถัดไป อันประกอบด้วย ความปลอดภัย/ความมั่นคง ความรัก/การเป็นเจ้าของ ความเคารพและการบรรลุเป้าหมายที่ต้องการ (<https://www.urbiner.com,2567>) Maslow's Hierarchy of Needs หรือ พีระมิตความต้องการของมาสโลว์ ลำดับความต้องการ คือความต้องการทางกายภาพ เป็นความต้องการเพื่อจะอยู่รอดของมนุษย์ ได้แก่ อากาศ น้ำ อาหาร เพื่อให้ชีวิตดำรงอยู่ได้ การปกป้องที่จำเป็น เช่น เสื้อผ้า สภาพแวดล้อม สัญชาติญาณและความต้องการทางเพศ ความต้องการความมั่นคงปลอดภัย ส่วนบุคคล ทางการเงิน สุขภาพและความเป็นอยู่ ความรักและการเป็นเจ้าของ ต้องการความเคารพ ความภาคภูมิใจในตนเองที่มั่นคง ต้องการสถานะ ชื่อเสียง ความสมบูรณ์ของชีวิต บรรลุเป้าหมายในสิ่งที่ตัวเองต้องการ



ภาพที่ 2.2 ทฤษฎีลำดับขั้นตอนความต้องการของมาสโลว์ (Maslow's Hierarchy of Need)
ที่มา: (<https://static.wixstatic.com/media/2567>)

3.2.2 ชั้นความต้องการของเคลย์ตัน อัลเดอร์เฟอร์ เป็นทฤษฎีความต้องการ ERG โดย เคลย์ตัน อัลเดอร์เฟอร์ ที่ต่อยอดจาก Hierarchy of Needs ทั้งนี้ ERG ย่อมาจาก Existence Needs, Relatedness Needs, และ Growth Needs จัดกลุ่มความต้องการจากเดิม 5 ชั้น เหลือเพียง 3 ชั้น คือ (<https://greedisgoods.com/erg,2567>)

(1) ความต้องการดำรงชีวิต ได้แก่ น้ำ อาหาร ยา เสื้อผ้า ที่อยู่อาศัย ความปลอดภัยในการใช้ชีวิต ความปลอดภัยของทรัพย์สิน สุขภาพ ประกัน ความปลอดภัยในการทำงาน เป็นต้น

(2) ความต้องการความสัมพันธ์ ได้แก่ ความรัก เพื่อน เพื่อนร่วมงาน การมีสังคม การได้รับการยอมรับจากคนรอบตัว ได้รับการยกย่อง ความเคารพนับถือจากคนรอบตัว ความปลอดภัย รวมถึงความสำเร็จที่นำไปสู่การให้ความเคารพตัวเอง และ

(3) ความต้องการเติบโตก้าวหน้า ได้แก่ ความก้าวหน้าในการและงานความเคารพนับถือ โดยความต้องการเติบโตก้าวหน้า เกิดจากการใช้ความสามารถของแต่ละคน

ทฤษฎีของ ERG Model เชื่อว่า เมื่อความต้องการระดับต่ำกว่าได้รับการตอบสนองแล้วความต้องการระดับนั้นจะลดลง และหันไปให้ความสำคัญกับความต้องการที่สูงกว่าแทน แต่ในบางกรณีที่ต้องการเกิดขึ้นไม่ต้องมีลำดับขั้นก็ได้ เช่น ในกรณีที่ความต้องการระดับสูงกว่าไม่ได้รับการตอบสนอง ทำให้บุคคลเหล่านั้นหันไปให้ความสำคัญกับความต้องการระดับต่ำกว่าแทน ความต้องการอาจไม่ต้องลำดับขั้น และทฤษฎี ERG ได้รับการยอมรับว่าใกล้เคียงกับความเป็นจริงมากกว่า

โดยสรุป ลำดับขั้นความต้องการของมนุษย์ทั้ง 5 ระดับชั้น ประกอบด้วย 1) ความต้องการทางด้านร่างกาย (Physiological Needs) 2) ความต้องการความมั่นคง (Security Needs) 3) ความต้องการทางสังคม (Social Needs) 4) ความต้องการเกียรติยศชื่อเสียง (Esteem Needs) และ 5) ความต้องการความสมหวังของชีวิต (Self-Actualization) หรือ 3 ระดับชั้น ประกอบด้วย 1) ความต้องการมีชีวิตอยู่ 2) ความต้องการด้านความมีสัมพันธภาพและ 3) ความต้องการความเจริญเติบโตก้าวหน้า โดยพื้นฐานแล้วคล้ายกัน

ทั้งนี้ในงานวิจัยนี้จะศึกษาความต้องการของมนุษย์คือสมาชิกสหกรณ์ในระดับความต้องการทางกายภาพ เป็นความต้องการเพื่อจะอยู่รอดของมนุษย์ หรือความต้องการในการดำรงชีวิตของสมาชิกสหกรณ์ เพื่อที่สหกรณ์จะได้ดำเนินการเพื่อตอบสนองความต้องการพื้นฐานทางเศรษฐกิจและสังคมของสมาชิกตามวัตถุประสงค์หลักของสหกรณ์

3.3 แนวคิดความต้องการของลูกค้า Safesiri(2018) ได้เขียนบทความเรื่องความต้องการของลูกค้า 5 รูปแบบ โดยจัดเป็นกลุ่มของลูกค้าออกเป็น 5 แบบ ได้แก่

- (1) ความต้องการที่พูดออกมา (Stated Needs) รับรู้ได้จากลูกค้า จากคำพูด
- (2) ความต้องการที่แท้จริง (Real Needs) เป็นสิ่งที่ลูกค้าต้องการที่แท้จริง เป็นสิ่งที่ลูกค้าไม่ได้บอกมาพร้อม Stated Needs
- (3) ความต้องการที่ไม่พูดออกมาก (Unstated Needs) เป็นความต้องการไม่ได้พูดออกมา แต่เป็นความคาดหวังเรื่องที่ได้บ่งชี้ที่สุด เช่น Service Mind ลูกค้าจะไม่พูดว่าต้องการพนักงานที่บริการดี สุภาพ ให้ข้อมูลถูกต้องครบถ้วน แต่สามารถรับรู้ได้ จากการตอบสนอง ของลูกค้า ทำให้มีโอกาสมากขึ้นที่ลูกค้าจะบอกต่อหรือกลับมาซื้อหรือกลับมาใช้บริการซ้ำ
- (4) ความต้องการที่ทำให้ยินดี (Delight Needs) ลูกค้าไม่ได้บอกว่ายากได้ เป็นสิ่ง

ที่ลูกค้าได้รับสูงกว่าที่คาดหวังไว้ในขั้น Stated Needs

(5) ความต้องการลับ (Secret Needs) ความต้องการของลูกค้าที่ไม่กล้าพูดออกมาตรงๆ เรียงตามลำดับ ความต้องการของลูกค้าในขณะที่สิ่งที่สามารถรับรู้ความต้องการของลูกค้าได้อย่างแน่ชัดจะมีเพียงแค่ว่าความต้องการที่พูดออกมาว่าต้องการเท่านั้น เปรียบเสมือนภูเขา น้ำแข็งที่โผล่พ้นน้ำ ที่เห็นเพียงแต่ยอดภูเขา นักการตลาดก็ไม่ได้จำเป็นที่จะต้องตอบสนองได้ทุกความต้องการของลูกค้า เพียงแต่ตอบสนองความต้องการที่ลูกค้าต้องการให้ได้เท่านั้น

ปรีดี นกุลสมปรารถนา (2563)(<https://www.popticles.com/marketing/3-types-of-customer-needs/,2567>) การทำความเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้า จะเป็นตัวช่วยให้นักการตลาดสามารถนำไปต่อยอดในการวางแผนรวมถึงการผลิตสินค้าใหม่ๆ ให้ตรงความต้องการของลูกค้า ตามประเภทของความต้องการของลูกค้าดังนี้

ความต้องการเดิมที่มีอยู่ (Existing) เรียกว่าความต้องการพื้นฐานของมนุษย์ที่หาซื้อได้ง่ายตามท้องตลาดทั่วไปและเป็นสิ่งจำเป็นต้องมี ซึ่งสินค้าต่าง ๆ เหล่านี้ได้ถูกผลิตมาสู่กระยะหนึ่งแล้ว หลายๆธุรกิจก็ยังคงให้ความสำคัญในการผลิตสินค้าเหล่านี้อยู่ และมีการพัฒนาสินค้าให้ดีมากยิ่งขึ้น ส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าพวก Mass Product ไม่ว่าจะเป็นอาหาร เสื้อผ้า อุปกรณ์ เป็นต้น

ความต้องการแฝง (Latent) เป็นความต้องการที่มีอยู่ในใจแต่ยังไม่มีการผลิตสินค้าออกมา ซึ่งเป็นหน้าที่ของนักการตลาดและทีมวิจัยผลิตภัณฑ์ในการวางแผนเพื่อผลิตออกมาให้ตรงตามความต้องการ ในบางครั้งบริษัทได้ผลิตสินค้าดังกล่าวออกมาแล้วแต่ยังไม่เปิดตัวก็ได้ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าที่นำนวัตกรรมและเทคโนโลยีมาเกี่ยวข้องและทำให้เข้ากับพฤติกรรมของลูกค้า เช่น การมอบความสะดวกสบายในการใช้งาน การตอบโต้ด้วยความรวดเร็วในชีวิต

ความต้องการที่เกิดขึ้นใหม่ (Incipient) เป็นความต้องการที่ยังไม่ได้รับการตอบสนองมาก่อน โดยหาบริษัทสามารถสร้างโอกาสในการผลิตสินค้าหรือบริการเพื่อตอบโต้ตรงนี้ได้ ก็สามารถสร้างปรากฏการณ์ใหม่พร้อมทั้งส่วนแบ่งทางการตลาดได้เป็นอย่างดี

ชัยสมพล ชาวประเสริฐ(2547) ได้สรุปพฤติกรรมและความต้องการของลูกค้าได้ดังนี้

1) ความต้องการความสะดวกสบาย ลูกค้ายินดีจ่ายเงินเพิ่มเพื่อได้รับความสะดวกสบาย จากบริการ

2) ความต้องการความรวดเร็วไม่สามารถรอได้ ในกรณีที่ถูกเลือกได้หรือสามารถจ่ายได้ลูกค้าจะไม่เข้าแถวรอคิด เพื่อรอรับบริการได้เป็นเวลา เช่น คนไข้ที่เข้ารักษาที่โรงพยาบาลเอกชนมากขึ้น เนื่องจากซื้อความรวดเร็วแทนที่จะไปโรงพยาบาลรัฐบาล

3) ต้องการความมั่นคงปลอดภัย โดยเฉพาะด้านสุขภาพ

4) เน้นความทันสมัย ที่มาจากเทคโนโลยี การบริการต่างๆที่เน้นความทันสมัย มีการนำอุปกรณ์และสร้างระบบการให้บริการที่นำเทคโนโลยีมาช่วย เช่น การให้บริการของเครื่องเอทีเอ็ม

การรับฝากเงินอัตโนมัติ ในปัจจุบันสามารถจ่ายชำระค่าบริการสาธารณูปโภค ชำระค่าบัตรเครดิต ชำระค่าสินค้า

5) เน้นความคุ้มค่าเงิน ลูกค้าเน้นความคุ้มค่าเงินมากในการตัดสินใจในการใช้บริการในแต่ละครั้ง

6) มีความกล้าออกความเห็นมากขึ้น และการเรียกร้องสิทธิที่ตนควรได้รับ

7) การต้องการบริการแบบเบ็ดเสร็จ เพื่อประหยัดเวลา ลดค่าใช้จ่ายในหลายธุรกิจ

โดยสรุป ความต้องการของลูกค้ามี 5 แบบได้แก่ (1) ความต้องการที่พูดออกมา(Stated Needs) (2) ความต้องการที่แท้จริง (Real Needs) (3) ความต้องการที่ไม่พูดออกมา(Unstated Needs) (4) ความต้องการที่ทำให้ยินดี(Delight Needs) และ(5) ความต้องการลับ (Secret Needs) สำหรับงานวิจัยนี้ มุ่งหาความต้องการของลูกค้าหรือสมาชิกสหกรณ์ให้ได้มากที่สุดจึงใช้เครื่องมือในการวิจัยเป็นแบบสอบถาม และระดมความคิดเห็นของบุคคลที่เกี่ยวข้องเพื่อจะได้ทราบถึงความต้องการที่แท้จริงของสมาชิกสหกรณ์ด้วย

4. แนวคิดเกี่ยวกับส่วนประสมการตลาดกับการดำเนินงานสหกรณ์

4.1 ความหมายของส่วนประสมการตลาด

สุดาพร กุณฑลบุตร(2557) ได้ให้ความหมายของ ส่วนประสมการตลาดไว้ว่า หมายถึง องค์ประกอบโดยตรงที่เกี่ยวข้องกับสินค้าหรือบริการที่นำเสนอต่อผู้บริโภค

ส่วนประสมการตลาด (<https://publicandprivategolfcourses.blogspot.com/,2567>) ประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ (Product) การจัดจำหน่าย (Place) การกำหนดราคา (Price) การส่งเสริมการตลาด (Promotion) เราสามารถเรียกส่วนประสมการตลาดได้อีกอย่างหนึ่งว่า 4'Ps ส่วนประกอบทั้ง 4 ตัวนี้ ทุกตัวมีความสำคัญเท่าเทียมกัน แต่ขึ้นอยู่กับผู้บริหารการตลาดแต่ละคนจะวางกลยุทธ์ โดยเน้นน้ำหนักที่ P ไตมากกว่ากัน เพื่อให้สามารถ ตอบสนองความต้องการของเป้าหมายทางการตลาด คือ ตัวผู้บริโภค

1) ผลิตภัณฑ์ (Product) ปัจจัยแรกที่จะแสดงว่ากิจการพร้อมจะทำธุรกิจได้ กิจการนั้นจะต้องมีสิ่งที่จะเสนอขาย อาจเป็นสินค้าที่มีตัวตน บริการ ความคิด (Idea) ที่จะตอบสนองความต้องการได้ การศึกษาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์นั้น นักการตลาด มักจะศึกษาผลิตภัณฑ์ในรูปของผลิตภัณฑ์เบ็ดเสร็จ ซึ่งหมายถึง ตัวสินค้า บวกกับความพอใจและผลประโยชน์อื่นที่ผู้บริโภคได้รับจากการซื้อสินค้านั้น ผู้บริหารการตลาดจะต้องมีการปรับปรุงสินค้าหรือบริการให้สอดคล้องกับความต้องการ

ของผู้บริโภค โดยเน้นถึงความพอใจให้แก่ผู้บริโภค และสนองความต้องการเป็นสำคัญ ในการศึกษาผลิตภัณฑ์ จะต้องศึกษาปัญหาต่าง ๆ ที่ครอบคลุมทั้งตัวผลิตภัณฑ์ การเพิ่มหรือลดชนิดของสินค้า ในสายการผลิต ผลิตภัณฑ์ ลักษณะของผลิตภัณฑ์ ด้านคุณภาพ ประสิทธิภาพ ขนาด สี รูปทรง การให้บริการ หลังการขาย การรับประกัน

2) การจัดจำหน่าย (Place or Distribution) นักการตลาดจำเป็นต้องพิจารณาว่า จะขายผลิตภัณฑ์ที่ไหน เมื่อไหร่ และใครเป็นคนเสนอขาย การจัดจำหน่าย แบ่งกิจกรรมออกเป็น 3 ส่วนคือ ช่องทางจำหน่ายสินค้า (Channel of Distribution) เน้นการศึกษาถึง ชนิดของช่องทางการจำหน่ายว่าจะใช้วิธีการขายสินค้าให้กับ ผู้บริโภคโดยตรง หรือการขายสินค้า ผ่านสถาบันคนกลางต่างๆ บทบาทของสถาบันคนกลางต่าง ๆ เช่น พ่อค้าส่ง (Wholesalers) พ่อค้าปลีก (Retailers) และตัวแทนคนกลาง (Agent Middleman) ที่มีต่อตลาด อีกส่วนหนึ่งของกิจกรรมการจัดจำหน่ายสินค้า คือ การแจกจ่ายตัวสินค้า (Transportation) ที่เหมาะสมในการช่วยแจกจ่ายสินค้า สื่อการขนส่ง ได้แก่ การขนส่งทางอากาศ ทางรถยนต์ ทางรถไฟ ทางเรือ และทางท่อ ผู้บริหารการตลาดจะต้องคำนึงว่าจะเลือกใช้สื่ออย่างใดถึงจะดีที่สุด โดยเสียค่าใช้จ่ายต่ำและสินค้านั้นไปถึงลูกค้าทันเวลา ขั้นตอนที่สำคัญอีกประการหนึ่งในการแจกจ่ายตัวสินค้า คือ ขั้นตอนของการจัดเก็บรักษาสินค้า (Storage) เพื่อรอการจำหน่ายให้ทันเวลาผู้บริโภคต้องการ

3) การกำหนดราคา (Price) เมื่อธุรกิจได้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ขึ้นมา รวมทั้งหาช่องทางการจัดจำหน่ายและวิธีการแจกจ่ายตัวสินค้าได้แล้ว สิ่งสำคัญที่ธุรกิจจะต้องดำเนินการต่อไป คือ การกำหนดราคาที่เหมาะสมให้กับผลิตภัณฑ์ที่จะนำไปเสนอขายก่อนที่จะกำหนดราคาสินค้า ธุรกิจต้องมีเป้าหมายว่าจะตั้งราคาเพื่อต้องการกำไร หรือเพื่อขยายส่วนถือครองตลาด (Market Share) หรือเพื่อเป้าหมายอื่น อีกทั้งต้องการใช้กลยุทธ์ในการตั้งราคา ที่จะทำให้เกิดการยอมรับจากตลาดเป้าหมาย และสู้กับคู่แข่งในการแข่งขันในตลาด กลยุทธ์ราคาเป็นเครื่องมือที่คู่แข่งขนานมาใช้ได้ ผลรวดเร็วกว่าปัจจัยอื่น เช่น การลดราคา หรืออาจตั้งราคาสินค้าให้สูงสำหรับสินค้า ที่มีลักษณะพิเศษในตัวเอง เพื่อแสดงภาพพจน์ที่ดี อาจใช้ผลทางจิตวิทยาช่วยเสริมการตั้งราคา การตั้งราคาสินค้า อาจมีนโยบาย การให้สินเชื่อหรือนโยบายการให้ส่วนลดเงินสด ส่วนลดการค้า หรือ ส่วนลดปริมาณ นอกจากนั้น ธุรกิจจะต้องคำนึงถึงกฎข้อบังคับทางกฎหมายที่จะมีผลกระทบต่อราคา ด้วย ราคามูลค่าผลิตภัณฑ์ในรูปตัวเงิน ราคาเป็นต้นทุนของลูกค้า ผู้บริโภคจะเปรียบเทียบระหว่างคุณค่าของผลิตภัณฑ์กับราคาสินค้านั้น ถ้าคุณค่าสูงกว่าราคา เขาจะตัดสินใจซื้อ ดังนั้น ผู้กำหนดกลยุทธ์การตลาดด้านราคาต้องคำนึงถึงประเด็นต่าง ๆ ดังนี้

(1) คุณค่าที่รับรู้ ในสายตาของลูกค้า ซึ่งต้องพิจารณาว่าการยอมรับของลูกค้า ในคุณค่าของผลิตภัณฑ์ว่าสูงกว่าราคานั้น ผลิตภัณฑ์นั้น

(2) ต้นทุนสินค้าและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง

(3) การแข่งขัน

(4) ปัจจัยอื่น ๆ

4) การส่งเสริมการตลาด (Promotion) เป็นการศึกษาเกี่ยวกับกระบวนการติดต่อสื่อสารไปยังตลาดเป้าหมาย การส่งเสริมการตลาดเป็นวิธีการที่บอกให้ลูกค้าทราบเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่เสนอขาย วัตถุประสงค์ของการส่งเสริมการตลาด เพื่อบอกให้ลูกค้าทราบว่าผลิตภัณฑ์ออกจำหน่ายในตลาดพยายามชักชวนให้ลูกค้าซื้อและเพื่อเตือนความทรงจำกับตัวผู้บริโภค การส่งเสริมการตลาดจะต้องมีการศึกษาถึงกระบวนการติดต่อสื่อสาร (Communication Process) เพื่อเข้าใจถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้รับกับผู้ส่ง การส่งเสริมการตลาด มีเครื่องมือสำคัญที่จะใช้อยู่ 5 ชนิดด้วยกัน ที่เรียกว่า ส่วนผสมของการส่งเสริมการตลาด (Promotion Mix) ได้แก่

(1) การขายโดยใช้พนักงาน (Personal Selling) เป็นการเสนอขายสินค้าแบบเผชิญหน้ากัน (Face-to-Face) พนักงานขายต้องเข้าพบปะกับผู้ซื้อโดยตรงเพื่อเสนอขายสินค้า การส่งเสริมการตลาดโดยวิธีนี้เป็นวิธีที่ดีที่สุด แต่เสียค่าใช้จ่ายสูง

(2) การโฆษณา (Advertising) หมายถึงรูปแบบของการจ่ายเงินเพื่อการส่งเสริมการตลาด โดยมีได้อาศัยตัวบุคคลในการนำเสนอหรือช่วยในการขาย แต่เป็นการใช้สื่อโฆษณาประเภทต่าง ๆ เช่น โทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์ นิตยสาร ป้ายโฆษณา อินเทอร์เน็ต (Internet) สื่อโฆษณาเหล่านี้จะสามารถเข้าถึงผู้บริโภคเป็นกลุ่มใหญ่ เหมาะสำหรับสินค้าที่ต้องการกระจายตลาดกว้าง

(3) การส่งเสริมการขาย (Sale Promotion) หมายถึงกิจกรรมที่ทำหน้าที่ช่วยพนักงานขายและการโฆษณาในการขายสินค้า การส่งเสริมการขายเป็นการกระตุ้นผู้บริโภคให้เกิดความต้องการในตัวสินค้า การส่งเสริมการขายจัดทำในรูปของการแสดงสินค้า การแจกของตัวอย่าง แจกคูปอง ของแถม การใช้แอสแตมป์เพื่อแลกสินค้าการชิงโชคแจกรางวัลต่าง ๆ

(4) การเผยแพร่และประชาสัมพันธ์ (Publicity and Public Relation) ในปัจจุบันธุรกิจมักสนใจภาพพจน์ของกิจการ ธุรกิจได้ใช้เงินจำนวนมากเพื่อสร้างชื่อเสียงและภาพพจน์ของกิจการ ปัจจุบันองค์กรธุรกิจส่วนใหญ่ไม่ได้เน้นที่การแสวงหากำไร (Maximum Profit) เพียงอย่างเดียว ต้องเน้นที่วัตถุประสงค์ของการให้บริการสังคมด้วย (Social Objective) เพราะความอยู่รอดขององค์กรธุรกิจจะขึ้นอยู่กับที่ยอมรับของกลุ่มผู้บริโภคในสังคม ถ้าหากกลุ่มผู้บริโภครอคู้ด้านหรือมีความคิดว่าองค์กรธุรกิจแสวงหาผลประโยชน์ให้กับตนมากจนไม่คำนึงถึงสังคม หรือผู้บริโภค เช่น การผลิตสินค้า แล้วปล่อยน้ำเสียลงแม่น้ำ หรือทำให้อากาศเป็นพิษ ก่อให้เกิดผลเสียแก่ส่วนร่วมโดยมิได้หาวิธีแก้ไข จะสร้างภาพพจน์ ที่ไม่ดีขององค์กรธุรกิจ

(5) กระบวนการ (Process) เป็นการศึกษาสร้างสรรค์และการส่งมอบส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์โดยอาศัยกระบวนการที่วางแผนมาเป็นอย่างดี กลยุทธ์ที่สำคัญสำหรับการบริการ คือ

เวลาและประสิทธิภาพในการบริการ ดังนั้น กระบวนการบริการที่ดีจึงควรมีความรวดเร็วและมีประสิทธิภาพในการส่งมอบรวมถึงต้องง่ายต่อการปฏิบัติการ เพื่อที่พนักงานจะได้ไม่เกิดความสับสนทำงานได้อย่างถูกต้องและมีแบบแผนเดียวกัน และงานที่ได้ต้องมีประสิทธิภาพและคุณภาพ

ฟิลลิป คอตเลอร์ Phillip Kotler ,2546 (<https://greedisgoods.com/,2567>) ได้ให้แนวคิดส่วนประสมการตลาดสำหรับธุรกิจบริการ (Service Marketing Mix) ไว้ว่าเป็นแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจที่ให้บริการ ต้องใช้ส่วนประสมการตลาด(Marketing Mix) 7 อย่าง หรือ 7'Ps ในการกำหนดกลยุทธ์การตลาดซึ่งประกอบด้วย

1) ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) เป็นสิ่งซึ่งสนองความจำเป็นและความต้องการของมนุษย์ได้คือ สิ่งที่ผู้ขายต้องมอบให้แก่ลูกค้าและลูกค้าจะได้รับผลประโยชน์และคุณค่าของผลิตภัณฑ์นั้น ๆ โดยทั่วไปแล้ว ผลิตภัณฑ์แบ่งเป็น 2 ลักษณะ คือ ผลิตภัณฑ์ที่อาจจับต้องได้ (Tangible Products) และผลิตภัณฑ์ที่จับต้องไม่ได้ (Intangible Products)

2) ด้านราคา (Price) หมายถึง คุณค่าผลิตภัณฑ์ในรูปตัวเงิน ลูกค้าจะเปรียบเทียบระหว่างคุณค่า (Value) ของบริการกับราคา (Price) ของบริการนั้น ถ้าคุณค่าสูงกว่าราคา ลูกค้าจะตัดสินใจซื้อ ดังนั้น การกำหนดราคา การให้บริการควรมีความเหมาะสม กับระดับการให้บริการชัดเจน และง่ายต่อการจำแนกระดับบริการที่ต่างกัน

3) ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) เป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับบรรยากาศสิ่งแวดล้อมในการนำเสนอบริการให้แก่ลูกค้า ซึ่งมีผลต่อการรับรู้ของลูกค้าในคุณค่าและคุณประโยชน์ของบริการที่นำเสนอ ซึ่งจะต้องพิจารณาในด้านทำเลที่ตั้ง (Location) และช่องทางในการนำเสนอบริการ (Channels)

4) ด้านการส่งเสริม (Promotion) เป็นเครื่องมือหนึ่งที่มีความสำคัญในการติดต่อสื่อสารให้ผู้ใช้บริการ โดยมีวัตถุประสงค์ที่แจ้งข่าวสารหรือชักจูงให้เกิดทัศนคติและพฤติกรรมการใช้บริการและเป็นนุกุญแจสำคัญของการตลาดสายสัมพันธ์

5) ด้านบุคคล (People) หรือพนักงาน (Employee) ซึ่งต้องอาศัยการคัดเลือก การฝึกอบรม การจูงใจ เพื่อให้สามารถสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้แตกต่างเหนือคู่แข่งขึ้นเป็น ความสัมพันธ์ระหว่างเจ้าหน้าที่ผู้ให้บริการและผู้ใช้บริการต่าง ๆ ขององค์กร เจ้าหน้าที่ต้องมีความสามารถมีทัศนคติที่สามารถตอบสนองต่อผู้ให้บริการ มีความคิดริเริ่ม มีความสามารถในการแก้ไขปัญหา สามารถสร้างค่านิยมให้กับองค์กร

6) ด้านกายภาพและการนำเสนอ (Physical Evidence/Environment and Presentation) เป็นการแสดงให้เห็นถึงลักษณะทางกายภาพและการนำเสนอให้กับลูกค้าให้เห็นเป็นรูปธรรม โดยพยายามสร้างคุณภาพโดยรวมทั้งทางด้านกายภาพและรูปแบบการให้บริการเพื่อสร้าง

คุณค่าให้กับลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นการแต่งกายสะอาด เรียบร้อย การเจรจาต้องสุภาพอ่อนโยน และการให้บริการที่รวดเร็ว หรือผลประโยชน์อื่น ๆ ที่ลูกค้าควรได้รับ

7) ด้านกระบวนการ (Process) เป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับระเบียบวิธีการและงานปฏิบัติในด้านการบริการที่นำเสนอให้กับผู้ใช้บริการเพื่อมอบการให้บริการอย่างถูกต้องรวดเร็ว และทำให้ผู้ใช้บริการเกิดความประทับใจ

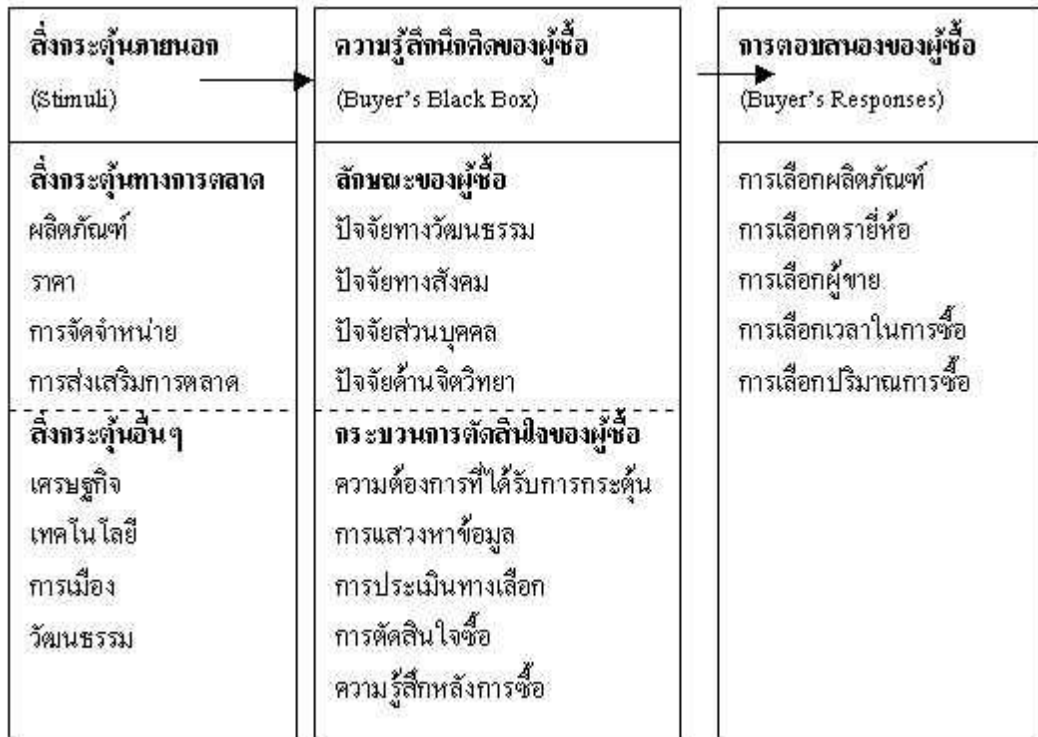
โดยสรุป ส่วนประสมการตลาดประกอบด้วย 4 P's ได้แก่ 1) ผลิตภัณฑ์ (Product) 2) การจัดจำหน่าย (Place or Distribution) 3) การกำหนดราคา (Price) และ 4) การส่งเสริมการตลาด (Promotion) ทั้งนี้ถ้าเป็นการตลาดบริการจะประกอบด้วย 7 P's ได้แก่ 1) ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) 2) ด้านราคา (Price) 3) ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) 4) ด้านการส่งเสริม (Promotion) 5) ด้านบุคคล (People) หรือพนักงาน (Employee) 6) ด้านกายภาพและการนำเสนอ (Physical Evidence/Environment and Presentation) และ 7) ด้านกระบวนการ (Process)

ทั้งนี้ในงานวิจัยนี้ผู้วิจัยได้ใช้ในการอธิบายถึงความต้องการของสมาชิกในด้านสินเชื่อและเงินรับฝากของสหกรณ์

4.2 ความสำคัญของส่วนประสมการตลาด

ส่วนประสมการตลาด เป็นองค์ประกอบที่สำคัญในการดำเนินการตลาด ซึ่งนักการตลาดหรือนักธุรกิจต่าง ๆ ให้การยอมรับและใช้ในการทำการตลาดกันอย่างกว้างขวาง ตั้งแต่ในอดีตจนถึงปัจจุบัน เรียกได้ว่า ส่วนประสมการตลาดเป็นพื้นฐานสำคัญในการทำธุรกิจ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค มีส่วนประกอบสำคัญทั้ง 7 คือ ผลิตภัณฑ์ (Product) การจัดจำหน่าย (Place) การกำหนดราคา (Price) การส่งเสริมการตลาด (Promotion) บุคคล (People) กระบวนการ (Process) และสิ่งแวดล้อมทางกายภาพ (Physical Evidence) ช่วยให้ลูกค้ารู้จักและจดจำแบรนด์ได้ดียิ่งขึ้น ช่วยให้ธุรกิจสามารถรู้ความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย ทำให้ธุรกิจสามารถตอบสนองต่อความต้องการของกลุ่มเป้าหมายได้อย่างตรงจุด สามารถวางแผนทำกลยุทธ์การตลาดได้ดีและมีประสิทธิภาพ ทำให้ธุรกิจสามารถกำหนดกลุ่มเป้าหมายที่เหมาะสมกับสินค้าหรือบริการของแบรนด์ ช่วยให้ธุรกิจสร้างยอดขายและกำไรได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้ธุรกิจรู้จักและเข้าใจสินค้าหรือบริการของตนเองมากยิ่งขึ้น (<https://funcrowd.co.th/>, 2567)

Kotler ได้อธิบายถึงการเกิดพฤติกรรมของผู้บริโภคโดยอาศัย S-R Theory ในรูปของแบบจำลองพฤติกรรมผู้บริโภค (A Model of Consumer Behavior) ดังแสดงไว้ในภาพ



ภาพที่ 2.3 โมเดลพฤติกรรมผู้บริโภค (A Model of Consumer Behavior)

ที่มา: (มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมราช, 2567)

แบบจำลองพฤติกรรมผู้บริโภค จะแสดงให้เห็นถึงเหตุจูงใจที่ทำให้เกิดการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ โดยมีจุดเริ่มต้นจากการเกิดสิ่งกระตุ้น (Stimuli's) ที่ผ่านเข้ามาในความรู้สึกนึกคิดของผู้บริโภค (Buyer's Black Box) ที่เปรียบเสมือนกล่องดำที่ผู้ผลิตหรือนักการตลาดไม่สามารถคาดคะเนได้เมื่อผู้บริโภครับรู้ต่อสิ่งกระตุ้นและเกิดความต้องการแล้วจึงจะเกิดการซื้อหรือการตอบสนอง (Response) ขึ้น โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้ Philip Kotler and Gary Armstrong(1990 p.143)

1) สิ่งกระตุ้นภายนอกของผู้ซื้อ (Stimuli) สิ่งทีกระตุ้นความต้องการของผู้บริโภคอาจเกิดจากแรงกระตุ้นภายในร่างกายของผู้บริโภคเอง เช่น ความหิว ความกระหาย หรืออาจเป็นสิ่งกระตุ้นที่อยู่ภายนอกซึ่งได้แก่สิ่งกระตุ้นทางการตลาด และสิ่งกระตุ้นอื่น ๆ ส่วนมากนักการตลาดจะให้ความสำคัญกับสิ่งกระตุ้นภายนอก โดยพยายามจัดสิ่งกระตุ้นภายนอก โดยเฉพาะสิ่งกระตุ้นทางการตลาดให้สามารถจูงใจให้ผู้บริโภคเกิดความต้องการซื้อสินค้าขึ้น

(1) สิ่งกระตุ้นทางการตลาด (Marketing Stimuli) สิ่งกระตุ้นทางการตลาดเป็นสิ่งกระตุ้นที่นักการตลาดสามารถควบคุมและจัดให้มีขึ้น เป็นสิ่งกระตุ้นที่เกี่ยวข้องกับส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) ซึ่งประกอบด้วย สิ่งกระตุ้นด้านผลิตภัณฑ์ เช่นการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้

สวยงามสะดุดตา สิ่งกระตุ้นด้านราคา เช่น การกำหนดเงื่อนไขการชำระเงินหรือการเสนอส่วนลดที่ ดีกว่าคู่แข่ง สิ่งกระตุ้นด้านการจัดช่องทางจัดจำหน่าย เช่น มีการจัดผลิตภัณฑ์ให้มีจำหน่าย อย่างทั่วถึง และสิ่งกระตุ้นด้านการส่งเสริมการตลาด เช่น การลดแลกแจกแถม การโฆษณาที่ สม่าเสมอ สิ่งต่าง ๆ เหล่านี้หากนักการตลาดสามารถเข้าใจถึงความต้องการของผู้บริโภค และสามารถ จัดสิ่งกระตุ้นทางการตลาดให้เหมาะสมกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าแล้วย่อมจะเป็นเครื่องมือที่ สามารถจะกระตุ้นผู้บริโภคให้เกิดความต้องการได้ ซึ่งจะนำไปสู่พฤติกรรมการซื้อในที่สุด

(2) สิ่งกระตุ้นอื่น ๆ (Other Stimuli) สิ่งกระตุ้นอื่น ๆ จะเป็นสิ่งกระตุ้นที่อยู่ ภายนอกองค์การและนักการตลาดไม่สามารถควบคุมได้สิ่งกระตุ้นเหล่านี้ได้แก่ สิ่งกระตุ้นทาง เศรษฐกิจ เช่น ภาวะเศรษฐกิจ รายได้ของผู้บริโภคจะมีผลต่อความต้องการซื้อของผู้บริโภค สิ่ง กระตุ้นทางเทคโนโลยี เช่น เทคโนโลยีการสื่อสารที่ทันสมัยและรวดเร็วทำให้ผู้บริโภคต้องการใช้ โทรศัพท์มือถือถือกันมากขึ้น สิ่งกระตุ้นทางกฎหมายและการเมือง เช่นกฎหมายเพิ่มหรือลดภาษีสินค้า ชนิดใดชนิดหนึ่งจะมีผลต่อความต้องการในสินค้าชนิดนั้น และสิ่งกระตุ้นทางวัฒนธรรมเช่น ขนบธรรมเนียมประเพณีในเทศกาลต่าง ๆ จะเป็นตัวกระตุ้นให้เกิดความต้องการสินค้าบางอย่างใน เทศกาลนั้น ๆ เป็นต้น

2) ความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อ (Buyer's Black Box) กล่องดำหรือความรู้สึกนึกคิดของผู้ ซื้อ เป็นส่วนที่ได้รับอิทธิพลมาจากลักษณะของผู้ซื้อ (Buyer Characteristic)ซึ่งได้รับอิทธิพลมาจาก ปัจจัยด้านวัฒนธรรม ปัจจัยด้านสังคม ปัจจัยส่วนบุคคล และปัจจัยทางจิตวิทยา และยังได้รับอิทธิพล มาจากกระบวนการตัดสินใจของผู้ซื้อ (Buyer Decision Process) ที่ประกอบได้ด้วยขั้นตอนต่าง ๆ 5 ขั้นตอน ได้แก่ การรับรู้ปัญหา การค้นหาข้อมูล การประเมินทางเลือก การตัดสินใจซื้อ และพฤติกรรม หลังการซื้อ

3) การตอบสนองของผู้ซื้อ (Buyer's Responses) การตอบสนองของผู้ซื้อ หรือการ ตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค ผู้บริโภคจะมีการตัดสินใจในเรื่องต่าง ๆ ดังนี้ การเลือกผลิตภัณฑ์ (Product Choice) ที่จะมาตอบสนองความต้องการ เช่น เลือกข้าวต้มกุ้งเป็นอาหารเช้า หรือเลือกนมสดเป็น อาหารเช้า การเลือกตราสินค้า (Brand Choice) เช่น หากต้องการตีมนมเป็นอาหารเช้า แล้วจะตีมน มสดตราอะไร การเลือกผู้ขาย (Dealer Choice) การเลือกเวลาในการซื้อ (Purchase Time) การ เลือกปริมาณในการซื้อ (Purchase Amount) เป็นต้น

โดยสรุป โมเดลกล่องดำหรือ (Black Box Model) จากการกระตุ้นให้ลูกค้าสนใจใน ปัจจัยภายใน ได้แก่ สินค้า ราคา สถานที่จำหน่ายการทำโปรโมชั่น พนักงาน ประสบการณ์ที่ดี กระบวนการ และปัจจัยภายนอก ได้แก่ การเมือง เศรษฐกิจ สังคม สิ่งแวดล้อม กฎหมาย ช่วยให้ เรา สามารถปรับใช้กลยุทธ์ในการทำการตลาด เพื่อให้ลูกค้าชื่นชอบ และตัดสินใจซื้อ

5. บริบทสหกรณ์เครดิตยูเนียนศึลาางาม จำกัด

5.1 ประวัติความเป็นมาของสหกรณ์เครดิตยูเนียนศึลาางาม จำกัด

สหกรณ์เครดิตยูเนียนศึลาางาม จำกัด เริ่มต้นมากจากกลุ่มเครดิตยูเนียนศึลาางาม ซึ่งก่อเมื่อปลายปี 2537 มีสมาชิกแรกตั้งกลุ่มจำนวน 25 คน มีทุนเรือนหุ้น 1,700 บาท การบริหารจัดการกลุ่ม โดยสมาชิกกลุ่ม เลือกแกนนำ มาเพื่อบริหารกลุ่ม ในขณะนั้น ได้ดำเนินกิจกรรมภายใต้ ชุมนุมสหกรณ์เครดิตยูเนียนแห่งประเทศไทย จำกัด สาขา ภาคใต้ เป็นผู้กำกับดูแล และ สนับสนุนให้กลุ่ม ขอจดทะเบียนเป็นสหกรณ์ ครั้งแรกเมื่อ พ.ศ. 2540 แต่ไม่สำเร็จเนื่องจากกลุ่มไม่มีความพร้อม ด้านการบริหารจัดการสหกรณ์ คณะกรรมการไม่เข้าใจ กฎหมาย ข้อบังคับ และยังไม่มีความรู้เรื่อง การจัดทำบัญชี งบการเงินต่าง ๆ การบริหารกลุ่มที่ผ่านมา มีการบันทึกรับ จ่าย อย่างง่าย บางรายการ มีเอกสารประกอบการบันทึกบัญชีไม่ครบถ้วน มีเงินสดขาดมือบ้างในบางครั้ง ไม่มีระเบียบถือใช้ให้ สอดคล้องกับการดำเนินงาน เช่น ระเบียบว่าด้วยการให้กู้เงิน ระเบียบว่าด้วย การใช้ทุนต่าง ๆ เป็นต้น การบริหารสินเชื่อ ไม่สามารถบริหารจัดการเกี่ยวกับลูกหนี้เงินให้กู้ให้เป็นไปตามสัญญาได้ อัตรา หนี้ค้างชำระจำนวนมาก สมาชิกขาดการติดต่อกับกลุ่ม ในขั้นตอนรับสมัครมีเอกสารประกอบไม่ ครบถ้วน จึงไม่สามารถติดตามสมาชิก และกลุ่มไม่สามารถดำเนินการฟ้องร้องลูกหนี้ได้ ด้านการเงิน บางเดือนขาดสภาพคล่อง มีเงินให้สมาชิกกู้ไม่เพียงพอต่อความต้องการ (สหกรณ์เครดิตยูเนียนศึลาางาม จำกัด, 2565)

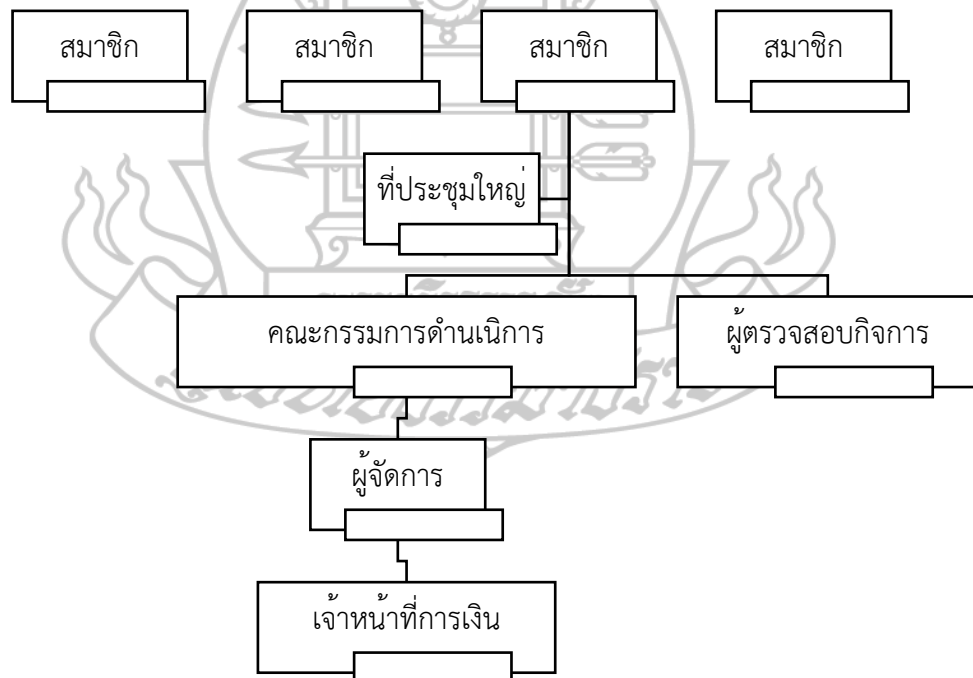
ใน พ.ศ. 2563 ชุมนุมสหกรณ์เครดิตยูเนียนแห่งประเทศไทย จำกัด ได้ส่งเสริม สนับสนุนให้กลุ่มเครดิตยูเนียนศึลาางาม จัดตั้งเป็นสหกรณ์เครดิตยูเนียนศึลาางาม จำกัด จดทะเบียน เป็นสหกรณ์อย่างถูกต้อง ตาม พระราชบัญญัติสหกรณ์จนสำเร็จ เมื่อวันที่ 5 มีนาคม พ.ศ. 2564 เป็นสหกรณ์ประเภทเครดิตยูเนียน ภายใต้การกำกับดูแลของชุมนุมสหกรณ์เครดิตยูเนียนแห่งประเทศไทย จำกัดมีจำนวนสมาชิกแรกจัดตั้งรวมทั้งสิ้น 181 คน ซึ่งเป็นสมาชิกเดิมของกลุ่มเครดิตยูเนียนศึลาางาม โดยมีวัตถุประสงค์สำคัญ เพื่อส่งเสริมให้สมาชิกช่วยตนเอง เพื่อดำเนินธุรกิจร่วมกันและช่วยเหลือ ซึ่งกันและกัน โดยใช้หลักคุณธรรมพื้นฐาน 5 ประการ ได้แก่ ความซื่อสัตย์ ความเสียสละ ความ รับผิดชอบ ความเห็นใจกัน และความวางใจกัน รวมทั้งจริยธรรมอันดีงาม อันมีการประหยัด เป็นต้น เพื่อให้เกิดประโยชน์แก่สมาชิกและส่วนร่วมทั้งทางเศรษฐกิจและสังคม จนสามารถ อยู่ดีกินดี มีสันติ สุข รวมทั้งในข้อต่อไปนี้ด้วย (1) ส่งเสริมการออมทรัพย์ของสมาชิก (2) จัดหาทุนและบริการสินเชื่อ เพื่อการประกอบอาชีพและการดำรงชีพ (3) ทำหรือจัดหาปัจจัยการผลิต รวมซื้อ รวมขาย สินค้าและ บริการของสมาชิก รวมทั้งจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค หรือแปรรูปผลผลิตของสมาชิก (4) รวมมือ กับสหกรณ์อื่น ชุมนุมสหกรณ์ สันนิบาตสหกรณ์แห่งประเทศไทย องค์กรชุมชน ภาคเอกชน และ

หน่วยงานของรัฐเพื่อส่งเสริมและปรับปรุงกิจการของสหกรณ์ (5) ส่งเสริมการเรียนรู้และการพัฒนาคุณภาพชีวิตของสมาชิกและชุมชน (ข้อบังคับสหกรณ์เครดิตยูเนียนศีลางามจำกัด พ.ศ. 2564,น.5)

การดำเนินงานของสหกรณ์ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2565 มีจำนวนสมาชิก 304 คน เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 123 คน มีทุนดำเนินงานทั้งสิ้น 9,277,818.50 บาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 5,153,436.17 บาท หรือเพิ่มขึ้น 1.25 เท่า ในรอบปีบัญชีสหกรณ์มีการดำเนินธุรกิจ 2 ด้าน คือ ธุรกิจสินเชื่อและธุรกิจการรับฝากเงิน มีปริมาณธุรกิจ 8,503,296.61 บาท โดยปริมาณธุรกิจสินเชื่อจำนวน 7,772,362 บาท และการรับฝากเงินจำนวน 730,934.61 บาท ผลกำไรสุทธิจำนวน 251,935.83 บาท คิดเป็นร้อยละ 29.61 ของรายได้ดอกเบี้ยและผลตอบแทนจากเงินลงทุนโดยสหกรณ์มีสินทรัพย์ทั้งสิ้นจำนวน 9,277,818.50 บาท โดยส่วนใหญ่เป็นเงินให้กู้ยืม และมีหนี้สินทั้งสิ้นจำนวน 1,247,964.18 บาท โดยส่วนใหญ่เป็นเงินรับฝากและเงินยืมโดยตรง และทุนของสหกรณ์ทั้งสิ้นจำนวน 8,029,854.32 บาท และเป็นทุนเรือนหุ้น จำนวน 7,753,950 บาท (รายงานผู้สอบบัญชีสหกรณ์,2565)

5.2 โครงสร้างการบริหารงานสหกรณ์เครดิตยูเนียนศีลางาม จำกัด

โครงสร้างการบริหารงานสหกรณ์เครดิตยูเนียนศีลางาม จำกัด มีดังนี้



ภาพที่ 2.4 โครงสร้างการบริหารงาน

ที่มา.สหกรณ์เครดิตยูเนียนศีลางาม จำกัด,2566

5.3 การดำเนินงานของสหกรณ์เครดิตยูเนียนศิลางาม จำกัด สหกรณ์เครดิตยูเนียนศิลางามจำกัด เมื่อได้มีการจัดตั้งสหกรณ์ขึ้นแล้ว สมาชิกจะเลือกตั้งตัวแทนจากที่ประชุมใหญ่ให้เข้ามาบริหารงาน เรียกว่า คณะกรรมการดำเนินการ มีจำนวน 15 คน ตามที่กำหนดไว้ในข้อบังคับของสหกรณ์เครดิตยูเนียนศิลางาม จำกัด คณะกรรมการดำเนินการจะทำหน้าที่บริหารกิจการสหกรณ์โดยจะมีการประชุม อย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง เพื่อกำหนดนโยบายในการทำงาน แล้วจึงมอบหมายให้ฝ่ายจัดการ รับผิดชอบปฏิบัติงานต่อไป ฝ่ายจัดการนั้นประกอบด้วย ผู้จัดการ 1 คน และ พนักงานฝ่ายเงิน 1 คน ซึ่งทำหน้าที่บริการแก่สมาชิกที่มาติดต่อทำธุรกิจกับสหกรณ์

สหกรณ์มีการดำเนินธุรกิจให้บริการสมาชิกในด้านต่าง ๆ ดังนี้

1) ธุรกิจเงินฝาก สหกรณ์ให้บริการรับฝากเงินกับสมาชิก ประเภทเงินรับฝากออมทรัพย์และเงินรับฝากประจำ

2) ธุรกิจสินเชื่อสหกรณ์ให้เงินกู้แก่สมาชิกจำนวน 2 ประเภท(ระเบียบสหกรณ์เครดิตยูเนียนศิลางาม จำกัด,2565) คือ

(1) เงินกู้ฉุกเฉิน วงเงิน สูงสุด 5,000 บาท ผ่อนชำระไม่เกิน 6 เดือน คิดอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 12 ต่อปี โดยไม่ต้องมีหลักประกันอื่น

(2) เงินกู้สามัญ วงเงิน สูงสุด 300,000 บาท ผ่อนชำระไม่เกิน 10 ปี คิดอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 12 ต่อปี ใช้หุ้นค้ำประกัน หรือ บุคคลอย่างน้อยสองคนค้ำประกัน

(3) สหกรณ์จัดสวัสดิการสงเคราะห์สมาชิกและครอบครัวร่วมมือกับชุมชนสหกรณ์เครดิตยูเนียนแห่งประเทศไทย จำกัด

(4) สหกรณ์จัดทุนสวัสดิการภายในสหกรณ์ให้สมาชิกในกรณีนอนโรงพยาบาลรายละไม่เกินคืนละ 300 บาท สูงสุดไม่เกิน 5 คืน

5.4 ฐานะการเงิน และผลการดำเนินงานของสหกรณ์เครดิตยูเนียนศิลางาม จำกัด

สหกรณ์เครดิตยูเนียนศิลางาม จำกัด ได้รับการจดทะเบียนตามพระราชบัญญัติสหกรณ์ พ.ศ. 2542 เลขทะเบียน 8400000225649 เมื่อวันที่ 5 มีนาคม 2564 เป็นสหกรณ์ประเภทเครดิตยูเนียน ปีบัญชีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคมของทุกปี มีสมาชิกทั้งสิ้น จำนวน 304 คน และมีทุนดำเนินงานทั้งสิ้น จำนวน 9,823,702.19 บาท ในการดำเนินงานของสหกรณ์เครดิตยูเนียนศิลางาม จำกัด มีคณะกรรมการดำเนินการทั้งสิ้น 15 คน เป็นผู้บริหารงาน ผู้ตรวจสอบกิจการ 1 คน และมีเจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดการ จำนวน 2 คน (รายงานกิจการ,2566)

5.4.1 ข้อมูลสมาชิกของสหกรณ์เครดิตยูเนียนศีลางาม จำกัด ปี พ.ศ. 2564-2566

ตารางที่ 2.1 ข้อมูลสมาชิก ณ วันสิ้นปี พ.ศ. 2564-2566

รายละเอียด	ปี 2564 (คน)	ปี 2565 (คน)	ปี 2566 (คน)
สมาชิกยกมาจากปีก่อน	0	181	304
สมาชิกบวกรับระหว่างปี	182	139	38
หัก สมาชิกขาดจากสมาชิกภาพ	1	16	13
รวม	181	304	329

ที่มา: รายงานประจำปีสหกรณ์เครดิตยูเนียนศีลางาม จำกัด (ปี พ.ศ. 2564-2566)

ตารางที่ 2.2 ฐานะทางการเงินของสหกรณ์เครดิตยูเนียนศีลางาม จำกัด ปี พ.ศ. 2564-2566

หน่วย: บาท

ที่	รายการ	ปี 2564	ปี 2565	ปี 2566
1	ทุนเรือนหุ้น	3,723,550.00	7,753,950.00	9,503,480.00
2	ทุนสำรอง	0	7,868.49	33,851.55
3	ทุนสะสมและข้อบังคับอื่น ๆ	0	16,100.00	37,200.00
4	เงินรับฝากทุกประเภท	0	682,175.88	792,198.37
5	ทุนดำเนินงาน	3,799,834.33	8,029,854.32	9,823,702.19
6	รายได้ตลอดปี	206,005.33	864,791.16	1,157,050.31
7	ค่าใช้จ่ายตลอดปี	129,721.00	612,855.33	907,879.67
8	กำไรสุทธิ	76,284.33	251,935.83	249,170.64

ที่มา: รายงานประจำปีสหกรณ์เครดิตยูเนียนศีลางาม จำกัด ปี พ.ศ. 2564-2566

5.4.2 ผลการดำเนินงานธุรกิจและฐานะการเงินของสหกรณ์เครดิตยูเนียนศีลางาม
จำกัด ปี พ.ศ. 2564-2566

ตารางที่ 2.3 ผลการดำเนินงานธุรกิจและฐานะการเงินของสหกรณ์เครดิตยูเนียนศีลางาม จำกัด ปี พ.ศ.
2564-2566

หน่วย : บาท

ที่	ธุรกิจ	ปี 2564	ร้อยละ	ปี 2565	ร้อยละ	ปี 2566	ร้อยละ
1	เงินรับฝาก	0	0.00	730,934.61	9	1,013,527.80	14.00
2	เงินให้กู้	4,458,767.00	100	7,772,362.00	91.00	6,093,900.00	86.00
	รวมมูลค่าธุรกิจสหกรณ์	4,458,767.00	100.00	8,503,296.61	100.00	7,107,427.80	100.00
	ปริมาณธุรกิจเพิ่มขึ้น (ลดลง)จากปีก่อน	4,458,767.00	100.00	4,404,452.96	48.00	(1,395,868.81)	(20.00)
	อัตราเพิ่มขึ้น(ลดลง)ร้อยละ	(2.67)		0.48		8.86	

ที่มา: กรมตรวจบัญชีสหกรณ์ (2566)

5.5 ผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของสหกรณ์เครดิตยูเนียนทั่วประเทศ
ระหว่างปี พ.ศ. 2564-2566

ตารางที่ 2.4 ปริมาณธุรกิจของสหกรณ์เครดิตยูเนียนทั่วประเทศ ระหว่าง ปี พ.ศ. 2564-2566

หน่วย: ล้านบาท

ที่	ธุรกิจ	ปี 2564	ร้อยละ	ปี 2565	ร้อยละ	ปี 2566	ร้อยละ
1	เงินรับฝาก	19,029.23	47.52	17,192.59	42.73	18,804.43	42.93
2	เงินให้กู้	19,901.41	49.70	21,341.26	53.29	23,299.16	53.19
3	จัดหาสมาชิกจำหน่าย	685.57	1.71	931.20	2.31	925.45	2.11
4	รวบรวม	313.16	0.78	700.55	1.74	744.77	1.70
5	แปรรูป	80.379	0.20	47.76	0.12	12.67	0.03
6	บริการ	34.92	0.09	22.09	0.05	14.55	0.03
	รวมมูลค่าธุรกิจสหกรณ์	40,044.70	100.00	40,235.46	100.00	43,801.05	100.00
	ปริมาณธุรกิจเพิ่มขึ้น (ลดลง)จากปีก่อน	(1,106.81)		190.76		3,565.59	
	อัตราเพิ่มขึ้น(ลดลง)ร้อยละ	(2.67)		0.48		8.86	

ที่มา: กรมตรวจบัญชีสหกรณ์ (2566)

6. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ศิรินทร มาทอง(บทคัดย่อ,2562) ได้ศึกษาการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการ สหกรณ์เครดิตยูเนี่ยนไตรมิตร จำกัด จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการบริหารจัดการสหกรณ์และ เสนอแนะแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการสหกรณ์เครดิตยูเนี่ยน ไตรมิตร จำกัด พบว่า ความคิดเห็นของสมาชิกที่มีต่อประสิทธิภาพการบริหารจัดการสหกรณ์ ด้าน กระบวนการดำเนินงานภายใน ด้านสมาชิกและด้านการเรียนรู้และการพัฒนา ตามลำดับ โดยปัญหา และอุปสรรคในการบริหารจัดการสหกรณ์ ได้แก่ (1) สมาชิกไม่ได้ติดตามข่าวสารของสหกรณ์และ เสนอความคิดเห็นในการพัฒนาสหกรณ์ (2) สหกรณ์ไม่ได้ใช้เทคโนโลยีมาช่วยในการปฏิบัติงานและ (3) สหกรณ์ไม่มีการฝึกอบรมเพื่อการเสริมรายได้กับสมาชิก แนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหาร จัดการสหกรณ์ ได้แก่ (1) ด้านสมาชิก การให้ความรู้ด้านสหกรณ์และประชาสัมพันธ์อย่างชัดเจนถึง ผลประโยชน์ที่สมาชิกจะได้รับจากสหกรณ์และกระตุ้นการมีส่วนร่วมกิจกรรมและการจูงใจให้สมาชิก เข้าร่วมประชุม (2) ด้านกระบวนการดำเนินงานภายใน คณะกรรมการทุกตำแหน่งควรปฏิบัติงาน อย่างเต็มความสามารถ และมีความรู้ในแต่ละตำแหน่ง (3) ด้านการเรียนรู้และการพัฒนา การให้ ความรู้ด้านสหกรณ์เครดิตยูเนี่ยนให้กับสมาชิกและบุคคลที่สนใจทราบความสำคัญของสหกรณ์

รุ่งทิพย์ มณเฑียร(บทคัดย่อ,2560) ศึกษาเรื่อง ความพึงพอใจของสมาชิกที่มีต่อการ ให้บริการของสหกรณ์ออมทรัพย์ โดยใช้แบบสอบถามกับกลุ่มตัวอย่าง 170 คน เพื่อศึกษาความพึงพ ใจของสมาชิกที่มีต่อการให้บริการสหกรณ์ออมทรัพย์พนักงานมหาวิทยาลัยมหามกุฏราชวิทยาลัย จำกัด และเปรียบเทียบระดับความพึงพอใจของสมาชิกที่มีต่อการให้บริการ เพื่อเสนอแนะแนวทางในการ พัฒนาการให้บริการ โดยใช้สถิติในการวิเคราะห์ ความถี่ ค่าร้อยละ และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน การ ทดสอบค่า t-test และ การทดสอบ F-test ด้วยการวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว พบว่า ความ พึงพอใจต่อการให้บริการด้าน สถานที่ มากที่สุด รองลงมาคือ ด้านบุคลากรและด้านกระบวนการ ให้บริการ และพบว่า เพศ สถานภาพ และรายได้ โดยรวมพึงพอใจแตกต่างกัน ส่วนสมาชิกที่มีระดับ การศึกษา และระยะเวลาการเป็นสมาชิก สมาชิกมีความพึงพอใจ ไม่แตกต่างกัน และแนวทางการ พัฒนาสหกรณ์ควรมีการปรับปรุงเรื่องการประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารให้สมาชิกได้ทราบ และนำ เทคโนโลยีสมัยใหม่ มาประยุกต์ให้ให้มากขึ้น

นิติธร มะโนวัง(บทคัดย่อ,2559) ศึกษาเรื่อง แนวทางการพัฒนาสู่ความสำเร็จของ สหกรณ์การเกษตรในจังหวัดจันทบุรี เพื่อหาแนวทางการพัฒนาสหกรณ์การเกษตรในจังหวัดจันทบุรี โดยวัดความสำเร็จของสหกรณ์เทียบกับความสำเร็จ Balanced scorecard 4 ด้าน ได้แก่ ด้าน การเงิน ด้านลูกค้า ด้านกระบวนการภายใน และด้านการเรียนรู้และเติบโต จากกลุ่มตัวอย่าง จำนวน

43 สหกรณ์ พบว่า สหกรณ์จะพัฒนาสู่ความสำเร็จเป็นที่ศรัทธาของมวลสมาชิกและผู้ที่เกี่ยวข้องต้องมีกระบวนการภายในที่ดี โดยบริหารงานไม่ให้เกิดทุจริต มีการบริหารงานอย่างโปร่งใส ตรวจสอบได้ ควบคู่ไปกับพัฒนาความรู้แก่กรรมการ ผู้จัดการ เจ้าหน้าที่สหกรณ์และผู้ตรวจสอบกิจการ โดยเน้นการอบรมความรู้เรื่องกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ ของสหกรณ์อย่างต่อเนื่อง เป็นอันดับแรก รองลงมาควรอบรมความรู้เกี่ยวกับงานที่ปฏิบัติ เช่นผู้จัดการต้องมีความรู้เรื่องคน เรื่องการบริหาร เจ้าหน้าที่สหกรณ์ต้องมีความรู้เรื่องการบริการที่ดีและคณะกรรมการต้องหาทางบริการสมาชิก สหกรณ์ให้ประทับใจ สุดท้ายจะไปสู่ความสำเร็จด้านการทำกำไรและมีสมาชิกสมัครเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ

วิไลพร พานกระดิ่ง(บทคัดย่อ,2559น.104-105) ได้ศึกษา ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อความต้องการในการใช้บริการในการใช้บริการสินเชื่อของสมาชิกสหกรณ์การเกษตร ปากพลี จำกัด จังหวัดนครนายก พบว่า ระดับความต้องการในการใช้บริการสินเชื่อของสมาชิกสหกรณ์อยู่ในระดับมาก ระดับความคาดหวังของสมาชิกในการให้บริการสินเชื่อของสมาชิกสหกรณ์อยู่ในระดับมาก ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่เกี่ยวข้องกับความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานของสหกรณ์ ซึ่งประกอบด้วย ด้านผลิตภัณฑ์สินเชื่อของสหกรณ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย/การขอใช้บริการสินเชื่อ ด้านการส่งเสริมการตลาด/การโฆษณาประชาสัมพันธ์ ด้านบุคลากร/เจ้าหน้าที่สหกรณ์ ด้านกระบวนการบริการและด้านสวัสดิการและธุรกิจอื่น ๆ มีความสัมพันธ์กับปัจจัยส่วนบุคคล ด้านบุคคล อยู่ในระดับมากที่สุด ระดับความต้องการด้าน กระบวนการเป็นลำดับรองลงมา และ ด้านผลิตภัณฑ์ เงินให้กู้ระยะสั้น/ฉุกเฉินอยู่ในระดับ มากกว่าเงินให้กู้สามัญและเงินรับฝากตามลำดับ

ศิริพจน์ ทองนวล (บทคัดย่อ,2556) ได้ศึกษาแนวทางการพัฒนาการดำเนินธุรกิจของสหกรณ์เครดิตยูเนียนนทบุรี จำกัด เพื่อศึกษาแนวทางการพัฒนาการดำเนินธุรกิจของสหกรณ์ โดยใช้แบบสอบถาม และแบบสัมภาษณ์ กลุ่มตัวอย่าง 717 คน พบว่า แนวทางการพัฒนาการดำเนินงานของสหกรณ์ได้มีการจัดทำแผนกลยุทธ์ช่วงเวลาจากปี พ.ศ. 2557-2559 ตามกรอบแนวคิดการวัดแบบสมดุลทั้ง 4 มุมมองได้แก่ ด้านการเงิน ด้านลูกค้า ด้านกระบวนการภายใน ด้านการเรียนรู้และการพัฒนา สามารถสรุปได้ 5 แนวทางคือ (1) การพัฒนาความเข้มแข็งของสหกรณ์ให้มั่นคงและยั่งยืน (2) การส่งเสริมการเรียนรู้และการพัฒนา (3) การพัฒนาข้อมูลข่าวสาร สารสนเทศอย่างกว้างไกล (4) การร่วมมือกับสหกรณ์, ชุมชนสหกรณ์เครดิตยูเนียนแห่งประเทศไทย และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และ (5) การส่งเสริมการให้บริการที่ดีแก่สมาชิก

สัณห์ญาดา แก้วกรม(บทคัดย่อ,2556) ได้ศึกษา ความต้องการของสมาชิกในการใช้บริการร้านสหกรณ์วิทยาลัยอาชีวศึกษาขอนแก่น จำกัด จังหวัดขอนแก่น เพื่อศึกษา (1) สภาพทั่วไปของสมาชิกร้านสหกรณ์ (2) ความต้องการของสมาชิกในการใช้บริการร้านสหกรณ์ (3) เปรียบเทียบความต้องการของสมาชิกในการใช้บริการร้านสหกรณ์โดยจำแนกตามสภาพทั่วไปของสมาชิก และ (4) ปัญหาและข้อเสนอแนะในการปรับปรุงการให้บริการของร้านสหกรณ์ ใช้แบบสอบถามจากกลุ่ม

ตัวอย่างจำนวน 353 คน โดยการสุ่มแบบบังเอิญ พบว่า โดยพิจารณาจากปัจจัยด้านส่วนประสมการตลาด คือ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านสถานที่ ด้านส่งเสริมการขาย และด้านทางกายภาพ ความต้องการในระดับมากที่สุด ส่วนด้านราคา ด้านเจ้าหน้าที่ และด้านกระบวนการ มีความต้องการในระดับมาก และพบว่า เพศและอาชีพของสมาชิกที่แตกต่างกัน มีความต้องการในการใช้บริการในปัจจัยด้านการบริหารจัดการและปัจจัยด้านส่วนประสมการตลาดที่แตกต่างกัน

นิสากร ทักษิณ (บทคัดย่อ,2556) ศึกษา ความต้องการของสมาชิกต่อการให้บริการของสหกรณ์ออมทรัพย์พนักงานโตโยต้า จำกัด จังหวัดสมุทรปราการ เพื่อศึกษา (1) สภาพทั่วไปของสมาชิกของสหกรณ์ออมทรัพย์ (2) เพื่อเปรียบเทียบความต้องการของสมาชิกต่อการให้บริการของสหกรณ์ออมทรัพย์พนักงานโตโยต้า จำกัดที่มีปัจจัยส่วนบุคคลต่างกัน (3) เพื่อศึกษาปัญหาและเสนอแนะแนวทางแก้ไข เกี่ยวกับการให้บริการของสหกรณ์ออมทรัพย์ โดยใช้แบบสอบถาม กับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 368 คน พบว่า สมาชิกส่วนใหญ่เพศชาย มีความพอใจในการให้บริการของสหกรณ์ โดยภาพรวมอยู่ในระดับมากและเมื่อพิจารณาในแต่ละด้าน คือ ด้านเจ้าหน้าที่ผู้ให้บริการ ด้านการดำเนินงาน ด้านสถานที่ ด้านเครื่องมือและอุปกรณ์ และด้านข้อมูลข่าวสารของสหกรณ์ พบว่า มีความพอใจในระดับมากทุก ๆด้าน ปัญหาและข้อเสนอแนะของสมาชิกต่อการให้บริการของสหกรณ์ที่สำคัญ ได้แก่ ต้องการให้สหกรณ์พิจารณาลดจำนวนผู้ค้าประกันและขั้นตอนในการกู้เงินแบบสามัญและฉุกฉิน

ชญานา บุญมีพิพิธ(บทคัดย่อ,2556) ศึกษาเรื่อง พฤติกรรมและปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสินเชื่อเคหะของผู้ใช้บริการธนาคารออมสินเขตบางแค พบว่า ภาพรวมลูกค้าให้ความสำคัญกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดในระดับมากที่สุด เพื่อพิจารณารายด้าน พบว่า ด้านบุคลากรมากที่สุด ข้อเสนอแนะธนาคารควรสร้างภาพลักษณ์และความน่าเชื่อถือในด้านการบริการของพนักงาน เพื่อให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นและสร้างความจงรักภักดี

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

การศึกษาวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงสำรวจ เพื่อศึกษาความต้องการในการพัฒนาการดำเนินงานของสหกรณ์เครดิตยูเนียนศีลางาม จำกัด ผู้วิจัยได้กำหนดวิธีการดำเนินการวิจัย ดังนี้

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

1.1 ประชากรที่ใช้ในการวิจัย คือ สมาชิกสหกรณ์เครดิตยูเนียนศีลางาม จำกัด จำนวน 329 คน

1.2 กลุ่มตัวอย่าง ในการวิจัยครั้งนี้ คือ สมาชิกของสหกรณ์เครดิตยูเนียนศีลางาม จำกัด ทั้งหมด 329 คน โดยใช้สูตรคำนวณตัวอย่าง ของ ทาโรยามาเน ได้ขนาดกลุ่มตัวอย่าง 181 คน โดยกำหนดระดับความคลาดเคลื่อนที่ 0.05

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

$$n = \frac{329}{1 + 329(0.05)^2}$$

$$n = \frac{329}{1 + 329(0.05)^2}$$

$$n = 181$$

ดังนั้น ขนาดกลุ่มตัวอย่างที่นำมาใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ต้องไม่น้อยกว่า 181 ซึ่งผู้ศึกษาจะทำการสุ่มตัวอย่างแบบง่าย

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

2.1 การสร้างเครื่องมือ การวิจัยในครั้งนี้เป็นการวิจัยแบบเชิงสำรวจ ประกอบด้วย 1) การวิจัยเชิงปริมาณ ใช้แบบสอบถาม (Questionnaires) เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง ซึ่งผู้ศึกษาได้นำแบบสอบถามที่ออกแบบแล้ว ไปปรึกษาผู้ทรงคุณวุฒิและอาจารย์ที่ปรึกษา

เพื่อพิจารณาแบบสอบถามให้สมบูรณ์ ถูกต้องเหมาะสมแล้วนำมาปรับปรุงแบบสอบถาม และนำแบบสอบถามไปทดสอบความเที่ยงและความเชื่อมั่น

2.2 โครงสร้างของแบบสอบถาม แบ่งแบบสอบถามเป็น 4 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลปัจจัยส่วนบุคคลของสมาชิกสหกรณ์

ตอนที่ 2 ความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานสหกรณ์

ตอนที่ 3 ปัญหาอุปสรรคและแนวทางพัฒนาการดำเนินงานสหกรณ์

ตอนที่ 4 ข้อเสนอแนะของสมาชิกต่อการดำเนินงานของสหกรณ์

2.3 นำแบบสอบถามไปปรึกษาอาจารย์ที่ปรึกษาและผู้ทรงคุณวุฒิเพื่อให้คำแนะนำและหาค่าความตรงเชิงเนื้อหา (Content Validity) และความถูกต้องชัดเจนของภาษา (Wording) และปรับปรุงแบบสอบถามตามข้อเสนอแนะให้มีความเหมาะสม โดยเรียนเชิญผู้ทรงคุณวุฒิตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือวิจัย (IOC : Index of Item Object Congruence) จำนวน 3 คน ดังนี้

1) รองศาสตราจารย์ ดร.วรชัย สิงห์ฤกษ์ ตำแหน่งอาจารย์ประจำแขนงวิชาสหกรณ์ สาขาวิชา เกษตรศาสตร์และสหกรณ์

2) รองศาสตราจารย์ ดร.สุจิตรา รอดสมบูรณ์ ตำแหน่งรองศาสตราจารย์ประจำแขนงวิชาสหกรณ์ สาขาวิชาเกษตรศาสตร์และสหกรณ์

3) นางสาว อรุณา หนูช่วย ตำแหน่งนักวิชาการสหกรณ์ชำนาญการ สหกรณ์จังหวัดสุราษฎร์ธานี

ผลการวิเคราะห์ความเที่ยงตรงของเนื้อหา (Content Validity) (IOC : Index of Item Object Congruence) ทุกข้อคำถาม อยู่ระหว่าง 0.67-1.00 สามารถนำไปใช้เป็นข้อคำถามได้

2.4 หาค่าความเชื่อมั่นโดย โดยนำแบบสอบถามไปทดลอง (Try Out) กับประชากรที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 30 ราย ได้ทดลองกับสมาชิกสหกรณ์เครดิตยูเนียนสังฆธรรมจำกัด จังหวัดสุราษฎร์ธานี แล้วนำผลที่ได้หาค่าความเชื่อมั่นหรือความเที่ยง (Reliability) ของเครื่องมือวิจัยโดยวิธีการหาค่าสัมประสิทธิ์อัลฟา (Alpha Coefficient Method) ของครอนบัค (Cronbach) ผลการวิเคราะห์ความเชื่อมั่นของแบบสอบถามได้ค่าความเชื่อมั่น เท่ากับ 0.91

3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูล ผู้วิจัยได้นำแบบสอบถามไปให้กลุ่มตัวอย่างตอบแบบสอบถามด้วยตนเอง (วันที่ 1 พ.ค. ถึง 19 ก.ค. 2567) ได้แบบสอบถามจำนวน 181 ฉบับคิดเป็นร้อยละ 100 และรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถามที่ได้ทั้งหมด เพื่อนำมาวิเคราะห์ข้อมูล

4. การวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติที่ใช้

4.1 การวิเคราะห์ข้อมูล ผู้ศึกษาค้นคว้าได้ดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูล เริ่มต้นด้วยการจัดทำข้อมูลซึ่งเน้นการตรวจสอบความสมบูรณ์ของแบบสอบถามที่ได้คืนมาทั้งหมด แล้วดำเนินการใช้สถิติในการวิเคราะห์ข้อมูล โดยใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์สำเร็จรูป

4.2 สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

ตอนที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคลของสมาชิกสหกรณ์เครดิตยูเนียนศิลางาม จำกัด โดยการหาความถี่และร้อยละนำเสนอข้อมูล โดยใช้ตารางประกอบคำบรรยาย

ตอนที่ 2 ความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานสหกรณ์เครดิตยูเนียนศิลางาม จำกัด โดยการวิเคราะห์โดยหาค่าเฉลี่ย (\bar{X}) เกณฑ์การตัดสินใจจะพิจารณาค่าเฉลี่ยแล้วนำมาเปรียบเทียบ โดยกำหนดเกณฑ์เป็น 5 ระดับ ผู้วิจัยได้สร้างแบบสอบถามเป็นแบบมาตราประเมินค่า (Rating Scale) ตามแนวคิดของ เร็นซิส เอ. ลีเคิร์ต (Rensis A. Likert) หรือลีเคิร์ตทสเกล (Likert Rating Scale) (ปาริชาติ สถาปิตานนท์, 2549, น.158) ในหนังสือ เรื่อง “ระเบียบวิธีวิจัยการสื่อสาร” โดยเปิดโอกาสให้ผู้ตอบคำถามเลือกคำตอบจากเกณฑ์ที่ผู้วิจัยเตรียมไว้ให้ซึ่งเป็นสเกล 5 ระดับ เรียงลำดับจากระดับการรับรู้มากที่สุด ไปสู่ระดับการรับรู้น้อยที่สุด ดังนี้

5 หมายความว่า มีระดับความต้องการมากที่สุด

4 หมายความว่า มีระดับความต้องการมาก

3 หมายความว่า มีระดับความต้องการปานกลาง

2 หมายความว่า มีระดับความต้องการน้อย

1 หมายความว่า มีระดับความต้องการน้อยที่สุด

เกณฑ์การประเมินภายหลังการเก็บรวบรวมข้อมูลแบบสอบถามงานวิจัยเรื่อง ความต้องการในการพัฒนาการดำเนินงานของสหกรณ์เครดิตยูเนียนศิลางาม จำกัด ของผู้ตอบแบบสอบถามโดยเทียบกับเกณฑ์ที่กำหนดตามแนวคิดของ จอห์น ดับเบิลยู เบสท์ (Jhon W. Best, 1981, pp. 179-178, อ้างถึงใน เสถียร คามีสักดิ์, 2559, น.21) มีค่าเฉลี่ย ดังนี้

ค่าเฉลี่ยระหว่าง 4.50 – 5.00 หมายถึง มีความต้องการอยู่ในระดับมากที่สุด

ค่าเฉลี่ยระหว่าง 3.50 – 4.49 หมายถึง มีความต้องการอยู่ในระดับมาก

ค่าเฉลี่ยระหว่าง 2.50 – 3.49 หมายถึง มีความต้องการอยู่ในระดับปานกลาง

ค่าเฉลี่ยระหว่าง 1.50 – 2.49 หมายถึง มีความต้องการอยู่ในระดับน้อย

ค่าเฉลี่ยระหว่าง 1.00 – 1.49 หมายถึง มีความต้องการอยู่ในระดับน้อยที่สุด

3) การวิเคราะห์ความแตกต่างของความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานสหกรณ์ด้านสินเชื่อของสหกรณ์ และการดำเนินงานสหกรณ์ด้านเงินฝากของสหกรณ์ โดยใช้ตารางประกอบคำบรรยาย ดังนี้

(1) สถิติทดสอบที (t-test) สำหรับการวิเคราะห์ความแตกต่างของปัจจัยส่วนบุคคล 2 กลุ่มกับความต้องการในด้านต่างของสหกรณ์

(2) การวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One- Way ANOVA) สำหรับการวิเคราะห์ความแตกต่างของปัจจัยส่วนบุคคลมากกว่า 2 กลุ่มกับความต้องการในด้านต่างของสหกรณ์ และถ้าพบความแตกต่างใช้การวิเคราะห์ความแตกต่างรายคู่ โดย LSD (Fisher's Least-Significant Different)

ตอนที่ 3 ปัญหาและข้อเสนอแนะทั่วไปเป็นคำถามปลายเปิดที่ได้ให้กลุ่มตัวอย่างแสดงความคิดเห็น ปัญหา อุปสรรค และแนวทางการพัฒนาการความต้องการของสมาชิกสหกรณ์ ใช้การรวบรวมประเด็นที่เหมือนกันนำมาหาความถี่และร้อยละนำเสนอข้อมูลโดยใช้ตารางประกอบคำบรรยาย



บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยเรื่อง “ความต้องการในการพัฒนาการดำเนินงานของสหกรณ์เครดิตยูเนียนศิลางาม จำกัด จังหวัดสุราษฎร์ธานี” โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษา 1) ความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานสหกรณ์ 2) เปรียบเทียบความต้องการของสมาชิก และ 3) ศึกษาปัญหา อุปสรรค และแนวทางพัฒนาการดำเนินงานสหกรณ์ โดยศึกษาจากกลุ่มตัวอย่างสมาชิกสหกรณ์ จำนวน 181 คน โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการวิจัย นำมาเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล โดยแบ่งออกเป็น 5 ตอน ตามวัตถุประสงค์ ดังนี้

1. ปัจจัยส่วนบุคคลของสมาชิกสหกรณ์
2. ความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานสหกรณ์
3. เปรียบเทียบความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานสหกรณ์
4. ปัญหา อุปสรรค และแนวทางพัฒนาการดำเนินงานสหกรณ์
5. เสนอแนะแนวทางพัฒนาการดำเนินงานสหกรณ์

ตอนที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคลของสมาชิกสหกรณ์

ปัจจัยส่วนบุคคลของสมาชิกสหกรณ์เครดิตยูเนียนศิลางาม จำกัด ผู้ตอบแบบสอบถาม จำนวน 181 คน โดยการนำเสนอข้อมูลใน 2 ลักษณะ คือ จำนวนความถี่ และค่าร้อยละ ซึ่งผลจากการวิเคราะห์ลักษณะกลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาได้ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.1 ปัจจัยส่วนบุคคลของสมาชิกสหกรณ์

		n = 181	
	ปัจจัยส่วนบุคคลของสมาชิก	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. เพศ			
	- หญิง	60	33.15
	- ชาย	121	66.85
2. อายุ			
	- 20 - 30 ปี	16	8.84
	- 31 - 40 ปี	27	14.92
	- 41 - 50 ปี	41	22.65
	- 51 - 60 ปี	53	29.28
	- 61 ปี ขึ้นไป	44	24.31

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

n =181

ปัจจัยส่วนบุคคลของสมาชิก	จำนวน (คน)	ร้อยละ
3. สถานภาพครอบครัว		
- โสด	32	17.68
- สมรส	130	71.82
- หย่าร้าง/หม้าย	19	10.50
4. จำนวนคนในครอบครัว		
- 1 คน	6	3.31
- 2 คน	28	15.47
- 3 คน	31	17.13
- 4 คน	63	34.81
- 5 คน	25	13.81
- 6 คน	22	12.15
- 7 คน	6	3.31
ค่าเฉลี่ย=3.93 S.D.=1.51		
5. ระดับการศึกษา		
- ประถมศึกษา	69	38.12
- มัธยมศึกษาตอนต้น	36	19.89
- มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.	23	12.71
- อนุปริญญา/ปวส.	16	8.84
- ปริญญาตรีขึ้นไป	37	20.44
6. ระยะเวลาการเป็นสมาชิกสหกรณ์		
- 1-3 ปี	55	30.39
- 4-6 ปี	37	20.44
- 7-9 ปี	11	6.08
- 10 ปีขึ้นไป	78	43.09
ค่าเฉลี่ย=8.48 S.D.=6.65		

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

	n =181	
ปัจจัยส่วนบุคคลของสมาชิก	จำนวน (คน)	ร้อยละ
7. อาชีพหลัก		
- เกษตรกรรม	112	61.88
- ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	8	4.42
- พนักงาน/ลูกจ้างเอกชน	28	15.47
- ค้าขาย/อื่น	33	18.23
1.8 รายได้ต่อเดือน		
- น้อยกว่า 20,000 บาท	71	39.23
- 20,000 – 30,000 บาท	75	41.44
- 30,001 – 40,000 บาท	21	11.60
- มากกว่า 40,000 บาท	14	7.73
1.9 ค่าใช้จ่ายต่อเดือน		
- น้อยกว่า 20,000 บาท	102	56.35
- 20,000 – 30,000 บาท	64	35.36
- 30,001 – 40,000 บาท	7	3.87
- มากกว่า 40,000 บาท	8	4.42
1.10 การมีส่วนร่วมในการดำเนินงานสหกรณ์		
1) การออมเงิน: ถิ่นทุนหรือสะสมเงินค่าหุ้นต่อเดือน		
- ต่ำกว่า 300 บาท	131	72.38
- 301 – 600 บาท	29	16.02
- 601 บาท ขึ้นไป	21	11.60
เฉลี่ยต่อเดือน = 565.19 บาท S.D.= 1,012.34		
2) การออมเงินฝากออมทรัพย์ต่อเดือน		
- ไม่ฝาก	66.00	36.46
- 100 บาท	43.00	23.76
- 200 บาท	37.00	20.44
- 300 บาทขึ้นไป	35.00	19.34
เฉลี่ยต่อเดือน = 214.36 บาท S.D.= 480.63		

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

n = 181

ปัจจัยส่วนบุคคลของสมาชิก	จำนวน (คน)	ร้อยละ
3) การใช้บริการสินเชื่อกับสหกรณ์		
ประเภทเงินกู้ฉุกเฉิน		
- ไม่กู้	135	74.59
- 3,000 บาท	6	3.31
- 5,000 บาท	40	22.10
เฉลี่ย = 1,204.41 บาท S.D.= 2,096.87		
4) การใช้บริการสินเชื่อกับสหกรณ์ประเภทเงินกู้สามัญ		
- 0-20,000 บาท	70	38.67
- 20,001 – 40,000 บาท	22	12.15
- 40,001 – 80,000 บาท	38	20.99
- 80,001 – 120,000 บาท	33	18.23
- มากกว่า 120,000 บาท	18	9.94
เฉลี่ย = 55,159.69 บาท S.D.= 63150.50		
5) การนำเงินกู้ที่ขอกู้จากสหกรณ์ ไปใช้ประโยชน์		
- ลงทุนประกอบอาชีพ	102	56.35
- ค่าศึกษาเล่าเรียน/บุตรหลาน	31	17.13
- ชำระหนี้	39	21.55
- ค่ารักษาพยาบาล	8	4.42
- อื่นๆ(ไม่เคยกู้)	37	20.44

จากตารางที่ 4.1 พบว่า สมาชิกสหกรณ์ ซึ่งเป็นกลุ่มตัวอย่าง ทั้งหมด 181 คน เป็นเพศหญิง จำนวน 121 คน คิดเป็นร้อยละ 66.85 และเป็นเพศชาย จำนวน 60 คน คิดเป็นร้อยละ 33.15

อายุอยู่ในช่วง 51-60 ปี เป็นส่วนใหญ่ ร้อยละ 29.28 และรองลงมาอยู่ในช่วงอายุ 61 ปีขึ้นไป ร้อยละ 24.31

สถานภาพครอบครัว สมรสมากที่สุด 130 คน คิดเป็นร้อยละ 71.82

มีจำนวนคนในครอบครัวเฉลี่ย 3.93 คน ระดับการศึกษาสูงสุดอยู่ในระดับประถมศึกษา จำนวน 69 คน คิดเป็นร้อยละ 38.12 รองลงมาคือระดับมัธยมศึกษาตอนต้นและปริญญาตรี จำนวน 36 คน คิดเป็นร้อยละ 19.89

เป็นสมาชิกสหกรณ์ เฉลี่ย 8.48 ปี 10 ปีขึ้นไปมากที่สุดจำนวน 78 คน คิดเป็นร้อยละ 78 และ ช่วง 1-3 ปี จำนวน 55 คน คิดเป็นร้อยละ 30.39 รองลงมา

โดยสมาชิกส่วนใหญ่ ประกอบอาชีพเกษตรกรรม จำนวน 112 คน คิดเป็นร้อยละ 61.88 มากที่สุด และ อาชีพ ค้าขาย/อื่น จำนวน 33 คน คิดเป็นร้อยละ 18.23 รองลงมา

สมาชิกมีรายได้ อยู่ในช่วง 20,000 – 30,000 บาท มากที่สุดจำนวน 75 คน คิดเป็น ร้อยละ 41.44 และ ช่วง รายได้น้อยกว่า 20,000 บาท จำนวน 71 คน คิดเป็นร้อยละ 39.23 รองลงมา

สมาชิกมีค่าใช้จ่าย อยู่ในช่วง น้อยกว่า 20,000 บาท จำนวน 102 คน คิดเป็นร้อยละ 56.23 มากที่สุดและ ช่วง 20,000 – 30,000 บาท จำนวน 64 คน คิดเป็นร้อยละ 35.36 รองลงมา

สมาชิกมีส่วนร่วมในการดำเนินงานสหกรณ์ ด้านการออมเงินถือหุ้นหรือสะสมเงินค่าหุ้น เฉลี่ย 565.19 บาท ต่อเดือน อยู่ในช่วงต่ำกว่า 300 บาท จำนวน 131 คน คิดเป็นร้อยละ 72.38 มากที่สุด และ การออมเงินฝากออมทรัพย์ เฉลี่ยเดือนละ 214.36 บาท ซึ่งพบว่า มีผู้ไม่ฝาก จำนวน 66 คน คิดเป็น 36 มากที่สุด และ ฝาก 100 บาท จำนวน 43 คน คิดเป็นร้อยละ 23.76 รองลงมา การใช้บริการสินเชื่อกับสหกรณ์ ประเภทเงินกู้ฉุกเฉิน เฉลี่ย 1,204.31 บาท ซึ่งพบว่า ไม่กู้ จำนวน 135 คน คิดเป็นร้อยละ 74.59 เป็นส่วนใหญ่ และ กู้เงินฉุกเฉิน 5,000 บาท จำนวน 40 คน คิดเป็นร้อยละ 22.10 รองลงมา การใช้บริการสินเชื่อกับสหกรณ์ ประเภทเงินกู้สามัญ เฉลี่ย 55,159.69 บาท ซึ่งพบว่า ไม่เกิน 20,000 บาท จำนวน 70 คน คิดเป็นร้อยละ 38.67 มากที่สุด และ กู้ระหว่าง 40,001 – 80,000 บาท จำนวน 38 คน คิดเป็นร้อยละ 20.99 รองลงมา โดยมีวัตถุประสงค์ที่ขอกู้เพื่อไปใช้ประโยชน์ ด้าน ลงทุนประกอบอาชีพ จำนวน 102 คน คิดเป็นร้อยละ 56.35 มากที่สุด และ เพื่อชำระหนี้ จำนวน 39 คน คิดเป็นร้อยละ 21.55 รองลงมา

ตอนที่ 2 ความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานของสหกรณ์

ผลการวิเคราะห์ความต้องการในการดำเนินงานของสหกรณ์เครดิตยูเนียนศิลางาม จำกัด ของสมาชิกสหกรณ์ จำนวน 181 คน โดยการนำเสนอข้อมูลใน 2 ลักษณะ คือ ค่าเฉลี่ย (\bar{X}) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.)

วิเคราะห์โดยหาค่าเฉลี่ย \bar{X} เกณฑ์การตัดสินใจจะพิจารณาค่าเฉลี่ยแล้วนำมาเปรียบเทียบกับแบบประเมินค่า ตามแนวคิดของ เร็นซิส เอ.ลิเคิร์ต (Rensis A. Likert) ซึ่งผลการวิเคราะห์ความต้องการในการดำเนินงานของสหกรณ์ในแต่ละด้าน ได้แก่ ความต้องการดำเนินงานด้านสินเชื่อ ความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์ และ ด้านสวัสดิการ และอื่น ๆ ของสหกรณ์ ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.2 ความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ : ด้านผลิตภัณฑ์เงินกู้ระยะสั้น/ฉุกเฉิน

n= 181

ด้านผลิตภัณฑ์เงินกู้ระยะสั้น/ฉุกเฉิน	\bar{X}	S.D.	ระดับ ความต้องการ	ลำดับที่
1. ต้องการเพิ่มวงเงินให้มากขึ้น เพื่อให้เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจของสมาชิก	3.76	1.08	มาก	1
2. ต้องการขยายวงดการชำระหนี้เพิ่มมากขึ้นเพื่อให้สามารถส่งชำระหนี้ได้	3.65	1.11	มาก	2
รวม	3.71	0.96	มาก	

จากตารางที่ 4.2 พบว่า สมาชิกมีความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ ด้านผลิตภัณฑ์เงินกู้ระยะสั้น/ฉุกเฉิน ภาพรวมอยู่ในระดับมาก(ค่าเฉลี่ย 3.71) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ต้องการเพิ่มวงเงินให้มากขึ้นเพื่อให้เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจของสหกรณ์ เป็นอันดับแรก และ ต้องการขยายวงดการชำระหนี้เพิ่มมากขึ้นเพื่อให้สามารถส่งชำระหนี้ได้ รองลงมา

ตารางที่ 4.3 ความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์: ผลិតภัณฑ์เงินกู้สามัญ

n= 181

ผลิตภัณฑ์เงินกู้สามัญ	\bar{X}	S.D.	ระดับ ความต้องการ	ลำดับที่
1. ต้องการเพิ่มวงเงินให้มากขึ้นเพื่อให้ เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจของ สหกรณ์	3.80	1.05	มาก	1
2. ต้องการขยายงวดการชำระหนี้เพิ่มขึ้น เพื่อให้สามารถส่งชำระหนี้ได้	3.54	1.19	มาก	3
3. ต้องการเพิ่มร้อยละของหุ้นที่ให้ในการ กู้โดยไม่มีบุคคลค้ำ 2 คน	3.76	1.02	มาก	2
4. ต้องการเพิ่มจำนวนเท่าของหุ้นในการ กู้เงินโดยมีบุคคลค้ำ 2 คน	3.40	1.07	ปานกลาง	5
5. ต้องการเพิ่มร้อยละของราคาประเมิน หลักค้ำประกัน	3.44	1.09	ปานกลาง	4
รวม	3.59	0.81	มาก	-

จากตารางที่ 4.3 พบว่า ความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ ด้านผลิตเงินกู้สามัญ ภาพรวมอยู่ในระดับมาก(ค่าเฉลี่ย 3.59) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า เพิ่มวงเงินให้มากขึ้นเพื่อให้เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจสหกรณ์ เป็นอันดับแรก และต้องการเพิ่มร้อยละของหุ้นที่ให้ในการกู้โดยมีบุคคลค้ำ 2 คน รองลงมา

ตารางที่ 4.4 ความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ : ด้านมาตรการให้สินเชื่อ

n= 181

ด้านมาตรการสินเชื่อ	\bar{X}	S.D.	ระดับ ความต้องการ	ลำดับที่
1. ต้องการเพิ่มวัตถุประสงค์การกู้ยืมเงิน จากสหกรณ์	3.53	1.10	มาก	2
2. ต้องการให้กรรมการเพิ่มมาตรการ ติดตามหนี้เงินกู้มากขึ้นจากเดิม	3.69	1.01	มาก	1
3. ต้องการให้สหกรณ์คงหักเงินกู้ สะสมเป็น ค่าหุ้นร้อยละ 3 เท่าเดิม	3.36	1.07	ปานกลาง	3
รวม	3.61	0.86	มาก	-

จากตารางที่ 4.4 พบว่า ความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ ด้านมาตรการให้สินเชื่อ ภาพรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.61) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ต้องการให้กรรมการเพิ่ม มาตรการติดตามหนี้เงินกู้มากขึ้นจากเดิม เป็นอันดับแรก และต้องการเพิ่มวัตถุประสงค์การกู้ยืมเงิน จากสหกรณ์ รองลงมา

ตารางที่ 4.5 ความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ : ด้านราคาสินเชื่อ

n= 181

ด้านราคาสินเชื่อ	\bar{X}	S.D.	ระดับ ความต้องการ	ลำดับที่
1. ต้องการปรับลดอัตราดอกเบี้ยเงิน กู้ของสหกรณ์	3.55	1.06	มาก	2
2. ต้องการให้สหกรณ์เพิ่มการจัดสรร เงินเฉลี่ยคืนตามส่วนดอกเบี้ย	3.56	1.06	มาก	1
รวม	3.56	0.95	มาก	-

จากตารางที่ 4.5 พบว่า ความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ ด้านราคาสินเชื่อ ภาพรวมอยู่ในระดับมาก(ค่าเฉลี่ย 3.56) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ต้องการให้สหกรณ์เพิ่มการ

จัดสรรเงินเฉลี่ยคืนตามส่วนดอกเบี้ยย สูงที่สุดและ ต้องการปรับลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของสหกรณ์
เป็นอันดับรองลงมา

ตารางที่ 4.6 ความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ : ด้านช่องทางการประชาสัมพันธ์ด้านเงินกู้

n= 181				
ด้านช่องทางการประชาสัมพันธ์ ด้านเงินกู้	\bar{X}	S.D.	ระดับความ ต้องการ	ลำดับที่
1. ต้องการเพิ่มช่องทางการขอเงินจาก สหกรณ์ผ่านระบบออนไลน์ แอปพลิเคชัน	3.28	1.23	ปานกลาง	4
2. ต้องการให้สหกรณ์มีการแจ้งข้อมูล เกี่ยวกับการขอเงินกู้ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ และการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับเงินกู้	3.66	0.98	มาก	2
3. ต้องการทราบข้อมูลเกี่ยวกับการ ติดตามทวงถามหนี้	3.71	0.98	มาก	1
4. ต้องการให้สหกรณ์เพิ่มช่องทางการ ประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับเงินกู้และเงินฝาก มากขึ้น ผ่านไลน์ เฟสบุ๊กและสื่ออิเล็ก ทรอนิกส์อื่นๆ	3.61	0.97	มาก	3
	3.57	0.78	มาก	

จากตารางที่ 4.6 พบว่า ความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ ด้านช่องทางการจัด
จำหน่าย/การให้บริการเงินกู้ ภาพรวมอยู่ในระดับมาก(ค่าเฉลี่ย 3.57) เมื่อพิจารณารายข้อต้องการ
ทราบข้อมูลเกี่ยวกับการติดตามทวงถามหนี้สูงสุด ต้องการให้สหกรณ์มีการแจ้งข้อมูลเกี่ยวกับการขอ
เงินกู้ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ และการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับเงินกู้ อันดับรองลงมา

ตารางที่ 4.7 ความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์: ด้านบุคลากร/เจ้าหน้าที่ให้บริการเงินกู้

n= 181

บุคลากร/เจ้าหน้าที่ให้บริการเงินกู้	\bar{X}	S.D.	ระดับ ความต้องการ	ลำดับที่
1. ต้องการให้สหกรณ์จัดอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับธุรกิจของสหกรณ์อย่างน้อยปีละ 3 ครั้ง	3.35	1.03	ปานกลาง	8
2. ต้องการให้เจ้าหน้าที่สหกรณ์มีความรู้ความสามารถต่อการให้บริการมากขึ้น	3.94	0.97	มาก	6
3. ต้องการให้เจ้าหน้าที่สหกรณ์มีความเข้าใจ ระบบการให้บริการมากขึ้น	3.97	0.97	มาก	5
4. ต้องการให้เจ้าหน้าที่สหกรณ์ให้คำปรึกษา แนะนำ เกี่ยวกับขั้นตอนการให้บริการมากขึ้น	3.98	0.91	มาก	4
5. ต้องการให้เจ้าหน้าที่สหกรณ์มีความสุภาพอ่อนโยนและเข้าใจความต้องการของผู้มาใช้บริการมากขึ้น	4.04	0.97	มาก	2
6. ต้องการให้เจ้าหน้าที่สหกรณ์ให้การต้อนรับและบริการด้วยความมีมิตรไมตรีต่อสมาชิกที่มาติดต่อมากขึ้น	4.06	0.93	มาก	1
7. ต้องการให้เจ้าหน้าที่ของสหกรณ์ให้บริการแก่สมาชิกตามลำดับก่อน-หลังอย่างเท่าเทียมกันมากขึ้น	4.02	0.99	มาก	3
8. ต้องการให้สหกรณ์มีจำนวนเจ้าหน้าที่เพื่อให้บริการอย่างเพียงพอและเหมาะสมมากขึ้น	3.72	1.01	มาก	7
รวม	3.89	0.76	มาก	

จากตารางที่ 4.7 พบว่า ความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ ด้านบุคลากร/เจ้าหน้าที่ให้บริการเงินกู้ ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.89) เมื่อพิจารณารายชื่อพบว่า ต้องการให้

เจ้าหน้าที่สหกรณ์ให้การต้อนรับและบริการด้วยความมีมิตรไมตรีต่อสมาชิกที่มาติดต่อมากขึ้น สูงที่สุด และ ต้องการให้เจ้าหน้าที่สหกรณ์มีความสุภาพอ่อนโยนและเข้าใจความต้องการของผู้มาใช้บริการมากขึ้น อันดับรองลงมา

ตารางที่ 4.8 ความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ : ด้านกระบวนการให้บริการเงินกู้

n= 181

ด้านกระบวนการให้บริการเงินกู้	\bar{X}	S.D.	ระดับ ความต้องการ	ลำดับที่
1. ต้องการให้สหกรณ์คงขั้นตอนการขอกู้เงินฉุกเฉินไว้ตามเดิม	3.89	1.06	มาก	2
2. ต้องการให้สหกรณ์คงขั้นตอนการขอกู้เงินสามัญไว้คงเดิม	3.76	1.04	มาก	4
3. ต้องการให้สหกรณ์ลดขั้นตอนการขอกู้เงินสามัญลง	3.51	1.13	มาก	5
4. ต้องการให้สหกรณ์ระบุเงื่อนไขการจัดชั้นลูกหนี้เงินกู้ให้ชัดเจน	3.77	1.06	มาก	3
5. สหกรณ์ควรมีการติดตาม ทวงถาม สมาชิกที่ผิดนัดชำระหนี้ อย่างสม่ำเสมอมากยิ่งขึ้น	3.95	0.94	มาก	1
6. ต้องการให้สหกรณ์แบ่งกลุ่มสมาชิก และประชุมกลุ่มย่อย	3.34	1.13	ปานกลาง	6
รวม	3.70	0.78	มาก	-

จากตารางที่ 4.8 พบว่า ความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ ด้านกระบวนการให้บริการเงินกู้ ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.70) เมื่อพิจารณารายข้อ ความต้องการสหกรณ์ควรมีการติดตาม ทวงถาม สมาชิกที่ผิดนัดชำระหนี้ อย่างสม่ำเสมอมากยิ่งขึ้น สูงที่สุด และ ต้องการให้สหกรณ์คงขั้นตอนการขอกู้เงินฉุกเฉินไว้ตามเดิมอันดับรองลงมา

ตารางที่ 4.9 สรุปความต้องการในการดำเนินงานด้านสินเชื่อของสหกรณ์

n= 181

ด้านสินเชื่อของสหกรณ์	\bar{X}	S.D.	ระดับ ความต้องการ	ลำดับที่
1. ผลผลิตเงินกู้ระยะสั้น/ฉุกเฉิน	3.71	0.96	มาก	2
2. ผลผลิตเงินกู้สามัญ	3.59	0.81	มาก	5
3. มาตรการการให้สินเชื่อ	3.61	0.86	มาก	4
4. ด้านราคาสินเชื่อ	3.56	0.95	มาก	7
5. ด้านช่องทางการประชาสัมพันธ์เงินกู้	3.57	0.78	มาก	6
6. ด้านบุคลากร/เจ้าหน้าที่ให้บริการ เงินกู้	3.89	0.76	มาก	1
7. กระบวนการให้บริการเงินกู้	3.70	0.78	มาก	3

จากตารางที่ 4.9 พบว่า สมาชิกมีความต้องการในการดำเนินงานด้านสินเชื่อของสหกรณ์ ความต้องการด้านบุคลากร/เจ้าหน้าที่ให้บริการเงินกู้ เป็นอันดับสูงสุด รองลงมา คือ ด้านผลผลิตเงินกู้ระยะสั้น/ฉุกเฉิน ด้านกระบวนการให้บริการเงินกู้ ด้านมาตรการการให้สินเชื่อ ด้านผลผลิตเงินกู้สามัญ ด้านช่องทางการประชาสัมพันธ์เงินกู้ และด้านราคาสินเชื่อ ตามลำดับ

ตารางที่ 4.10 ความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์:ด้านผลผลิตเงินรับฝาก

n= 181

ด้านผลผลิตเงินรับฝาก	\bar{X}	S.D.	ระดับความ ต้องการ	ลำดับที่
1. ต้องการเพิ่มเงินฝากออมทรัพย์ขั้นต่ำ	3.26	1.15	ปานกลาง	3
2. ต้องการเพิ่มเงินฝากประจำขั้นต่ำ	3.08	1.15	ปานกลาง	5
3. ต้องการเพิ่มประเภทเงินฝากประจำ	3.22	1.12	ปานกลาง	4
4. ต้องการความเชื่อมั่นในการถอนคืน เงินฝากได้เต็มจำนวนที่ต้องการ	3.86	1.01	มาก	1
5. สหกรณ์ควรมีการให้บริการที่มีความ น่าเชื่อถือ ชัดตรงและไว้วางใจได้	3.85	1.04	มาก	2
รวม	3.45	0.74	ปานกลาง	

จากตารางที่ 4.10 พบว่า ความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์ด้านผลิตภัณฑ์เงินรับฝาก ในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย 3.45) เมื่อพิจารณารายชื่อ ต้องการความเชื่อมั่นในการถอนเงินฝากได้เต็มจำนวนที่ต้องการ สูงที่สุด และ ต้องการให้สหกรณ์ควรมีการให้บริการที่มีความน่าเชื่อถือ ชัดตรงและไว้วางใจได้ อันดับรองลงมา

ตารางที่ 4.11 ความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์: ด้านราคาหรืออัตราดอกเบี้ย

n = 181				
ด้านราคาหรืออัตราดอกเบี้ย	\bar{X}	S.D.	ระดับความต้องการ	ลำดับที่
1. ต้องการเพิ่มอัตราดอกเบี้ยเงินฝากออมทรัพย์ของสหกรณ์	3.66	0.99	มาก	1
2. ต้องการเพิ่มอัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำของสหกรณ์ทุกประเภท	3.54	1.07	มาก	2
รวม	3.60	0.94	มาก	

จากตารางที่ 4.11 พบว่า ความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์ ด้านราคาหรืออัตราดอกเบี้ยภาพรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.60) เมื่อพิจารณาเป็นรายชื่อ พบว่า ต้องการเพิ่มอัตราดอกเบี้ยเงินฝากออมทรัพย์ของสหกรณ์ อยู่ในระดับสูงสุด และต้องการเพิ่มอัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำของสหกรณ์ทุกประเภทรองลงมา

ตารางที่ 4.12 ความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์: ด้านช่องทางและการประชาสัมพันธ์

n = 181				
ด้านช่องทางและการประชาสัมพันธ์	\bar{X}	S.D.	ระดับความต้องการ	ลำดับที่
1. ต้องการเพิ่มช่องทางการฝากเงินกับสหกรณ์โดยผ่านระบบออนไลน์ แอปพลิเคชัน	3.23	1.27	ปานกลาง	2

ตารางที่ 4.12 (ต่อ)

ด้านช่องทางและการประชาสัมพันธ์	\bar{X}	S.D.	ระดับความต้องการ	ลำดับที่
2. ต้องการให้สหกรณ์มีการแจ้งข้อมูลเกี่ยวกับการขอเงินฝาก อัตราดอกเบี้ยเงินฝากและการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับการฝากเงิน	3.78	0.96	มาก	1
รวม	3.51	0.89	มาก	

จากตารางที่ 4.12 พบว่า ความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์ ด้านช่องทางและการประชาสัมพันธ์ ในภาพรวม ระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.51) เมื่อพิจารณารายข้อ ต้องการให้สหกรณ์มีการแจ้งข้อมูลเกี่ยวกับการขอเงินฝาก อัตราดอกเบี้ยเงินฝากและการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับการฝากเงิน สูงที่สุด ต้องการเพิ่มช่องทางฝากเงินกับสหกรณ์โดยผ่านระบบออนไลน์ แอปพลิเคชัน อันดับรองลงมา

ตารางที่ 4.13 ความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์ : ด้านลักษณะทางกายภาพสถานที่ของสหกรณ์

ด้านลักษณะทางกายภาพสถานที่ของสหกรณ์	\bar{X}	S.D.	ระดับความต้องการ	ลำดับที่
1. ต้องการให้สหกรณ์มีสถานที่จอดรถสะดวกปลอดภัยให้กับสมาชิก	3.56	1.02	มาก	5
2. ต้องการให้สหกรณ์มีสถานที่ที่สะอาดเรียบร้อยและเป็นระเบียบ	3.76	0.96	มาก	4
3. ต้องการให้สหกรณ์มีความพร้อมที่จะให้บริการแก่สมาชิกตลอดเวลา ไม่ว่าจะเป็นเครื่องมือ อุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงาน	3.80	0.94	มาก	3

ตารางที่ 4.13 (ต่อ)

ด้านลักษณะทางกายภาพสถานที่ ของสหกรณ์	\bar{X}	S.D.	ระดับ ความต้องการ	ลำดับที่
4. ต้องการให้สหกรณ์มีที่นั่ง รองรับ บริการที่เพียงพอ สำหรับสมาชิกผู้มา ใช้บริการ	3.86	0.92	มาก	1
5. ต้องการให้สหกรณ์มีป้าย เอกสาร การประชาสัมพันธ์ข้อมูลเกี่ยวกับ สหกรณ์	3.84	0.96	มาก	2
รวม	3.76	0.83	มาก	

n= 181

จากตารางที่ 4.13 พบว่า ระดับความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์ด้านลักษณะทางกายภาพสถานที่ของสหกรณ์ ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก(ค่าเฉลี่ย 3.76) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ต้องการให้สหกรณ์มีที่นั่ง รองรับบริการที่เพียงพอ สำหรับสมาชิกผู้มาใช้บริการ สูงที่สุด ต้องการให้สหกรณ์มีป้าย เอกสาร การประชาสัมพันธ์ข้อมูลเกี่ยวกับสหกรณ์ อันดับรองลงมา

ตารางที่ 4.14 สรุปความต้องการในการดำเนินงาน ด้านเงินรับฝากของสหกรณ์

ด้านเงินรับฝากของสหกรณ์	\bar{X}	S.D.	ระดับ ความต้องการ	ลำดับที่
1. ผลិតภัณฑ์เงินรับฝาก	3.45	0.74	ปานกลาง	4
2. ด้านราคาหรืออัตราดอกเบี้ย	3.60	0.94	มาก	2
3. ด้านช่องทางและการประชาสัมพันธ์	3.51	0.89	มาก	3
4. ด้านลักษณะทางกายภาพสถานที่ ของสหกรณ์	3.76	0.83	มาก	1

n= 181

จากตารางที่ 4.14 พบว่า สมาชิกมีความต้องการในการดำเนินงานสหกรณ์ด้านเงินรับฝากของสหกรณ์ ด้านลักษณะทางกายภาพสถานที่ของสหกรณ์เป็นลำดับสูงสุด รองลงมา คือ ด้าน

ราคาหรืออัตราดอกเบี้ย ด้านช่องทางและการประชาสัมพันธ์ และด้านผลิตภัณฑ์เงินรับฝากตามลำดับ

ตารางที่ 4.15 ความต้องการด้านสวัสดิการและอื่น ๆ

n= 181				
ด้านสวัสดิการและอื่น ๆ	\bar{X}	S.D.	ระดับ ความต้องการ	ลำดับที่
1. ต้องการให้สหกรณ์คงสวัสดิการ คุ้มครองเงินกู้เมื่อสมาชิกเสียชีวิตสูงสุด 500,000	4.06	0.97	มาก	1
2. ต้องการให้สหกรณ์เพิ่มวงเงิน สวัสดิการช่วยเหลือสมาชิก กรณีนอน โรงพยาบาล คั่นละ 300 สูงสุดปีละไม่ เกิน 5 คั่น	3.78	1.14	มาก	2
3. ต้องการให้สหกรณ์จัดหาสินค้าอุปโภค บริโภคมาจำหน่ายให้แก่สมาชิก อาทิ ข้าวสาร ของใช้ในครัวเรือ	3.45	1.19	ปานกลาง	3
4. ต้องการให้สหกรณ์รวบรวมผลผลิต ของสมาชิกมาจำหน่าย อาทิ น้ำ ยาล้างจาน ผลปาล์ม น้ำมัน	3.31	1.25	ปานกลาง	5
5. ต้องการให้สหกรณ์จัดหาปัจจัยการ ผลิต อาทิ ปุ๋ย วัสดุการผลิต มาจำหน่าย ให้แก่สมาชิก	3.34	1.25	ปานกลาง	4
6. ต้องการให้สหกรณ์มีระบบเคาเตอร์เซอ วิส สำหรับ ชำระค่าสาธารณูปโภค	3.25	1.26	ปานกลาง	6
รวม	3.53	0.94	มาก	

จากตารางที่ 4.15 พบว่า ระดับความต้องการด้านสวัสดิการและอื่น ๆ ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.53) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ ต้องการให้สหกรณ์คงสวัสดิการคุ้มครองเงินกู้

เมื่อสมาชิกเสียชีวิตสูงสุด 500,000 บาท สูงที่สุด ต้องการให้สหกรณ์เพิ่มวงเงินสวัสดิการช่วยเหลือสมาชิก กรณีนอนโรงพยาบาล คืนละ 300 บาทสูงสุดปีละไม่เกิน 5 คืน อันดंबरองลงมา

ตอนที่ 3 เปรียบเทียบความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานสหกรณ์

การเปรียบเทียบความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานสหกรณ์วิเคราะห์ความแตกต่างของความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานสหกรณ์ด้านสินเชื่อและเงินรับฝาก และการดำเนินงานสวัสดิการและธุรกิจอื่นๆ เพื่อเปรียบเทียบความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานสหกรณ์เครดิตยูเนียนศิลางาม จำกัด ตามปัจจัยส่วนบุคคล ด้วยสถิติทดสอบที (t-test) และการวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One Way ANOVA) หรือสถิติทดสอบ เอฟ (F-test) ถ้าพบความแตกต่างของปัจจัยส่วนบุคคลมากกว่า 2 กลุ่มกับความต้องการในด้านต่าง ๆ ของสหกรณ์ ใช้การวิเคราะห์ความแตกต่างรายคู่ โดย LSD (Fisher's Least-Significant Different) โดยกำหนด

สมมติฐานที่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคลของสมาชิกที่แตกต่างกันมีความต้องการในการดำเนินงานสหกรณ์ด้านสินเชื่อของสหกรณ์ที่แตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 1.1 : สมาชิกที่มีปัจจัยส่วนบุคคลแตกต่างกัน มีความต้องการในการดำเนินงานด้านสินเชื่อของสหกรณ์ แตกต่างกัน

การทดสอบความแตกต่างของ ปัจจัยส่วนบุคคล กับความต้องการสมาชิกในการดำเนินงานของสหกรณ์ ด้านผลิตภัณฑ์

H_0 : สมาชิกที่มีปัจจัยส่วนบุคคลแตกต่างกัน มีความต้องการในการดำเนินงานสหกรณ์ด้านสินเชื่อ ในภาพรวมไม่แตกต่างกัน

H_1 : สมาชิกที่มีปัจจัยส่วนบุคคล แตกต่างกัน มีความต้องการในการดำเนินงานสหกรณ์ด้านสินเชื่อ ในภาพรวมแตกต่างกัน

ตารางที่ 4.16 ผลการทดสอบความแตกต่างความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์จำแนกตามเพศ

ความต้องการด้าน สินเชื่อของสหกรณ์	เพศ	N	\bar{x}	S.D.	t-test	sig
1. ผลิตภัณฑ์เงินกู้ ระยะสั้น/ฉุกเฉิน	ชาย	60	3.63	0.90	0.15	0.70
	หญิง	121	3.75	0.99		
2. ผลิตภัณฑ์เงินกู้ สามัญ	ชาย	60	3.43	0.79	0.01*	0.90
	หญิง	121	3.66	0.81		
3. มาตรการการให้ สินเชื่อ	เพศ	60	3.41	0.82	0.09	0.76
	หญิง	121	3.71	0.86		
4. ด้านราคาสินเชื่อ	ชาย	60	3.43	0.98	0.16	0.69
	หญิง	121	3.62	0.93		
5. ด้านช่องทางการ ประชาสัมพันธ์ด้าน เงินกู้	ชาย	60	3.39	0.75	0.12	0.72
	หญิง	121	3.65	0.78		
6. ด้านบุคลากร/ เจ้าหน้าที่ให้บริการ	ชาย	60	3.81	0.73	0.29	0.59
	หญิง	121	3.93	0.78		
7. ด้านกระบวนการ ให้เงินกู้	ชาย	60	3.62	0.74	0.13	0.72
	หญิง	121	3.74	0.80		

*P<.0.05

จากตารางที่ 4.16 ความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์จำแนกตามเพศ พบว่าความต้องการด้านผลิตภัณฑ์เงินกู้สามัญของเพศชายและเพศหญิงมีความแตกต่างกัน-ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ส่วนความต้องการด้านอื่นๆไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4.17 ผลการทดสอบความแตกต่างความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์จำแนกตามอายุ

ความต้องการด้าน สินเชื่อของสหกรณ์	อายุ(ปี)	N	\bar{x}	S.D.	F-test	sig
1.ผลิตภัณฑ์เงินกู้ ระยะสั้น/ฉุกเฉิน	20-30	16	3.75	0.88	2.26	0.07
	31-40	27	3.76	0.93		
	41-50	41	4.06	0.96		
	51-60	53	3.56	0.95		
	61ขึ้นไป	44	3.51	0.96		
2. ผลิตภัณฑ์เงินกู้ สามัญ	20-30	16	3.84	0.77	5.01*	0.00
	31-40	27	3.71	0.75		
	41-50	41	3.91	0.76		
	51-60	53	3.50	0.75		
	61ขึ้นไป	44	3.22	0.82		
3. มาตรการให้สินเชื่อ	20-30	16	3.91	0.80	1.32	0.26
	31-40	27	3.74	0.68		
	41-50	41	3.63	0.89		
	51-60	53	3.61	0.95		
	61ขึ้นไป	44	3.40	0.82		
4. ด้านราคาสินเชื่อ	20-30	16	3.75	0.86	2.40	0.52
	31-40	27	3.85	0.82		
	41-50	41	3.68	0.86		
	51-60	53	3.54	0.95		
	61ขึ้นไป	44	3.23	1.06		
5. ด้านช่องทางการ ประชาสัมพันธ์ด้าน เงินกู้	20-30	16	3.70	0.81	1.68	0.16
	31-40	27	3.76	0.71		
	41-50	41	3.62	0.74		
	51-60	53	3.59	0.80		
	61ขึ้นไป	44	3.32	0.79		

ตารางที่ 4.17 (ต่อ)

ความต้องการด้าน สินเชื่อของสหกรณ์	อายุ(ปี)	N	\bar{x}	S.D.	F-test	sig
6. ด้านบุคลากร/ เจ้าหน้าที่ให้บริการ	20-30	16	3.95	0.83	0.87	0.49
	31-40	27	3.92	0.67		
	41-50	41	3.93	0.80		
	51-60	53	3.97	0.76		
	61ขึ้นไป	44	3.70	0.77		
7. ด้านกระบวนการ ให้เงินกู้	20-30	16	3.96	0.85	2.15	0.78
	31-40	27	3.84	0.78		
	41-50	41	3.78	0.75		
	51-60	53	3.72	0.74		
	61ขึ้นไป	44	3.43	0.80		

*P<.0.05

จากตารางที่ 4.17 ความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ของสมาชิกจำแนกตามอายุพบว่า สมาชิกที่มีอายุแตกต่างกัน มีความต้องการด้านผลิตภัณฑ์เงินกู้สามัญ แตกต่างกันในระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ส่วนความต้องการด้านอื่นๆไม่แตกต่างกัน ดังนั้นจึงได้ทำการเปรียบเทียบเป็นรายคู่ ด้วยวิธี LSD (Fisher's least-Significant Different) เฉพาะรายคู่ที่แตกต่างกันดังแสดงในตารางที่ 4.18

ตารางที่ 4.18 ผลการเปรียบเทียบความต้องการผลิตภัณฑ์เงินกู้สามัญที่แตกต่างกันตามอายุ

อายุ(ปี)	\bar{x}	20-30	31-40	41-50	51-60	61 ขึ้นไป
		3.84	3.71	3.91	3.50	3.22
20-30	3.84	-	0.13	-0.07	0.34	0.62*
31-40	3.71		-	-0.20	0.21	0.49*
41-50	3.91			-	0.41*	0.69*
51-60	3.50				-	0.28
61ขึ้นไป	3.22					-

จากตารางที่ 4.18 พบว่า สมาชิกที่มีช่วงอายุ 20-30 ปี และ 31-40 ปี มีความต้องการด้านผลิตภัณฑ์สินเชื่อเงินกู้สามัญแตกต่างกับสมาชิกที่มีช่วงอายุ 61ปีขึ้นไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 และสมาชิกที่มีช่วงอายุ 41-50 ปี มีความต้องการด้านผลิตภัณฑ์สินเชื่อเงินกู้สามัญแตกต่างกับสมาชิกที่มีช่วงอายุ 51-60 ปี และ 61ปีขึ้นไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

ตารางที่ 4.19 ผลการทดสอบความแตกต่างความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์จำแนกตามสถานภาพครอบครัว

ความต้องการด้าน สินเชื่อของสหกรณ์	สถานภาพ	N	\bar{x}	S.D.	F-test	sig
1. ผลิตภัณฑ์เงินกู้ ระยะสั้น/ฉุกเฉิน	โสด	32	3.94	0.94	1.25	0.29
	สมรส	130	3.64	0.99		
	หย่าร้าง/ หม้าย	19	3.76	0.71		
	โสด	32	3.71	0.82		
2. ผลิตภัณฑ์เงินกู้ สามัญ	สมรส	130	3.57	0.80	0.63	0.54
	หย่าร้าง/ หม้าย	19	3.46	0.86		
	โสด	32	3.86	0.84		
	สมรส	130	3.53	0.86		
3. มาตรการให้ สินเชื่อ	หย่าร้าง/ หม้าย	19	3.74	0.86	2.14	0.12
	โสด	32	3.86	0.84		
	สมรส	130	3.53	0.86		
	โสด	32	3.89	0.97		
4. ด้านราคาสินเชื่อ	สมรส	130	3.46	0.94	2.86	0.06
	หย่าร้าง/ หม้าย	19	3.68	0.92		
	โสด	32	3.89	0.97		
	สมรส	130	3.46	0.94		

ตารางที่ 4.19 (ต่อ)

ความต้องการด้าน สินเชื่อของสหกรณ์	สถานภาพ	N	\bar{x}	S.D.	F-test	sig
5. ด้านช่องทางการ ประชาสัมพันธ์ด้าน เงินกู้	โสด	32	3.55	0.91	0.51	0.60
	สมรส	130	3.54	0.76		
	หย่าร้าง/ หม้าย	19	3.74	0.65		
6. ด้านบุคลากร/ เจ้าหน้าที่ให้บริการ	โสด	32	3.89	0.81	0.33	0.72
	สมรส	130	3.87	0.79		
	หย่าร้าง/ หม้าย	19	4.02	0.50		
7. ด้านกระบวนการ ให้เงินกู้	โสด	32	3.72	0.79	0.90	0.91
	สมรส	130	3.71	0.80		
	หย่าร้าง/ หม้าย	19	3.63	0.69		

*P<.05

จากตารางที่ 4.19 พบว่าความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์สมาชิกที่มีสถานภาพแตกต่างกัน มีความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4.20 ผลการทดสอบความแตกต่างความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์จำแนกตามจำนวนคนในครอบครัว

ความต้องการด้าน สินเชื่อของสหกรณ์	จำนวนคน	N	\bar{x}	S.D.	F-test	sig
1. ผลิตภัณฑ์เงินกู้	1	6	4.00	0.89	0.64	0.70
ระยะสั้น/ฉุกเฉิน	2	28	3.86	1.03		
	3	31	3.77	0.91		
	4	63	3.60	1.06		
	5	25	3.68	0.83		

ตารางที่ 4.20 (ต่อ)

ความต้องการ ด้านสินเชื่อของ สหกรณ์	จำนวนคน	N	\bar{x}	S.D.	F-test	sig
2. ผลិតภัณฑ์เงินกู้ สามัญ	6	22	3.82	0.82	1.02	0.42
	7	6	3.25	0.99		
	1	6	3.87	0.84		
	2	28	3.65	0.91		
	3	31	3.38	0.80		
	4	63	3.52	0.88		
	5	25	3.67	0.65		
3. มาตรการให้ สินเชื่อ	6	22	3.85	0.59	1.15	0.33
	7	6	3.43	0.80		
	1	6	4.08	0.74		
	2	28	3.64	1.02		
	3	31	3.42	0.86		
	4	63	3.56	0.88		
	5	25	3.70	0.63		
4. ด้านราคาสินเชื่อ	6	22	3.86	0.83	1.25	0.28
	7	6	3.25	0.76		
	1	6	4.58	0.80		
	2	28	3.50	0.97		
	3	31	3.50	0.92		
	4	63	3.52	0.97		
	5	25	3.54	1.02		
	6	22	3.57	0.84		
	7	6	3.67	0.82		

ตารางที่ 4.20 (ต่อ)

ความต้องการด้าน สินเชื่อของสหกรณ์	จำนวนคน	N	\bar{x}	S.D.	F-test	sig
5. ด้านช่องทางการ ประชาสัมพันธ์ด้าน เงินกู้	1	6	3.96	0.91	0.91	0.49
	2	28	3.52	0.80		
	3	31	3.44	0.54		
	4	63	3.49	0.91		
	5	25	3.63	0.76		
	6	22	3.77	0.61		
	7	6	3.83	0.70		
6. ด้านบุคลากร/ เจ้าหน้าที่ให้บริการ	1	6	4.25	0.63	1.81	0.10
	2	28	3.79	0.85		
	3	31	3.74	0.84		
	4	63	3.78	0.77		
	5	25	4.07	0.60		
	6	22	4.06	0.68		
	7	6	4.48	0.46		
7. ด้านกระบวนการ ให้เงินกู้	1	6	4.00	0.75	1.06	0.39
	2	28	3.68	0.82		
	3	31	3.62	0.71		
	4	63	3.58	0.82		
	5	25	3.76	0.82		
	6	22	3.92	0.64		
	7	6	4.14	0.92		

*P<.05

จากตารางที่ 4.20 พบว่าความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ สมาชิกที่มีจำนวนคนใน
ครอบครัว แตกต่างกัน มีความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4.21 ผลการทดสอบความแตกต่างความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์จำแนกตามจำนวนระดับการศึกษา

ความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์	ระดับการศึกษา	N	\bar{x}	S.D.	F-test	sig
1. ผลิตภัณฑ์เงินกู้ระยะสั้น/ ฉุกเฉิน	ประถมศึกษา	69	3.58	0.93	1.12	0.31
	มัธยมศึกษาตอนต้น	36	3.72	0.88		
	มัธยมศึกษาตอนปลาย/ ปวช.	23	3.63	1.01		
	อนุปริญญา/ปวส.	16	3.66	1.03		
	ปริญญาตรีขึ้นไป	37	4.00	1.02		
2. ผลิตภัณฑ์เงินกู้สามัญ	ประถมศึกษา	69	3.41	0.82	1.44	0.22
	มัธยมศึกษาตอนต้น	36	3.73	0.69		
	มัธยมศึกษาตอนปลาย/ ปวช.	23	3.72	0.82		
	อนุปริญญา/ปวส.	16	3.71	0.98		
	ปริญญาตรีขึ้นไป	37	3.63	0.77		
3. มาตรการให้สินเชื่อ	ประถมศึกษา	69	3.61	0.79	0.79	0.53
	มัธยมศึกษาตอนต้น	36	3.58	0.86		
	มัธยมศึกษาตอนปลาย/ ปวช.	23	3.80	0.91		
	อนุปริญญา/ปวส.	16	3.78	0.97		
	ปริญญาตรีขึ้นไป	37	3.45	0.90		

ตารางที่ 4.21 (ต่อ)

ความต้องการด้านสินเชื่อของ สหกรณ์	ระดับการศึกษา	N	\bar{x}	S.D.	F- test	sig
4. ด้านราคาสินเชื่อ	ประถมศึกษา	69	3.38	0.91	2.03	0.09
	มัธยมศึกษาตอนต้น	36	3.89	0.88		
	มัธยมศึกษาตอน ปลาย/ปวช.	23	3.48	0.70		
	อนุปริญญา/ปวส.	16	3.78	1.09		
	ปริญญาตรีขึ้นไป	37	3.54	1.10		
	5. ด้านช่องทางการ ประชาสัมพันธ์ด้านเงินกู้	ประถมศึกษา	69	3.48		
มัธยมศึกษาตอนต้น	36	3.67	0.71			
มัธยมศึกษาตอน ปลาย/ปวช.	23	3.54	0.91			
อนุปริญญา/ปวส.	16	3.63	1.05			
ปริญญาตรีขึ้นไป	37	3.62	0.78			
6. ด้านบุคลากร/เจ้าหน้าที่ ให้บริการ	ประถมศึกษา	69	3.83	0.67	0.92	0.46
	มัธยมศึกษาตอนต้น	36	4.05	0.69		
	มัธยมศึกษาตอน ปลาย/ปวช.	23	3.85	0.74		
	อนุปริญญา/ปวส.	16	3.66	0.98		
	ปริญญาตรีขึ้นไป	37	3.96	0.89		
	7. ด้านกระบวนการให้เงินกู้	ประถมศึกษา	69	3.56		
มัธยมศึกษาตอนต้น		36	3.92	0.71		
มัธยมศึกษาตอน ปลาย/ปวช.		23	3.72	0.90		
อนุปริญญา/ปวส.		16	3.65	0.97		
ปริญญาตรีขึ้นไป		37	3.76	0.90		

*P<.0.05

จากตารางที่ 4.21 พบว่าความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ สมาชิกที่มีระดับการศึกษา แตกต่างกัน มีความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4.22 ผลการทดสอบความแตกต่างความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์จำแนกตามระยะเวลาการเป็นสมาชิก

ความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์	ระยะเวลาการเป็นสมาชิก(ปี)	N	\bar{x}	S.D.	F-test	sig
1.ผลิตภัณฑ์เงินกู้ระยะสั้น/ฉุกเฉิน	1-3	55	3.68	1.03	2.43	0.07
	4-6	37	3.66	0.91		
	7-9	11	4.45	0.72		
	10 ขึ้นไป	78	3.64	0.94		
2. ผลิตภัณฑ์เงินกู้สามัญ	1-3	55	3.63	0.88	2.68	0.05
	4-6	37	3.56	0.68		
	7-9	11	4.20	0.68		
	10 ขึ้นไป	78	3.48	0.80		
3.มาตรการให้สินเชื่อ	1-3	55	3.63	0.95	0.21	0.89
	4-6	37	3.54	0.79		
	7-9	11	3.77	0.96		
	10 ขึ้นไป	78	3.61	0.82		
4. ด้านราคาสินเชื่อ	1-3	55	3.63	0.96	0.44	0.72
	4-6	37	3.42	0.99		
	7-9	11	3.45	0.96		
	10 ขึ้นไป	78	3.60	0.93		
5.ด้านช่องทางการประชาสัมพันธ์ด้านเงินกู้	1-3	55	3.67	0.84	2.01	0.11
	4-6	37	3.42	0.79		
	7-9	11	3.98	0.76		
	10 ขึ้นไป	78	3.50	0.71		

ตารางที่ 4.22 (ต่อ)

ความต้องการด้านสินเชื่อของ สหกรณ์	ระยะเวลาการเป็น สมาชิก (ปี)	N	\bar{x}	S.D.	F- test	sig
6. ด้านบุคลากร/เจ้าหน้าที่ ให้บริการ	1-3	55	3.89	0.78	0.08	0.97
	4-6	37	3.84	0.75		
	7-9	11	3.95	0.88		
	10 ขึ้นไป	78	3.90	0.75		
7. ด้านกระบวนการให้เงินกู้	1-3	55	3.76	0.78	1.53	0.21
	4-6	37	3.63	0.77		
	7-9	11	4.14	0.78		
	10 ขึ้นไป	78	3.64	0.79		

*P<.0.05

จากตารางที่ 4.22 พบว่า ความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ สมาชิกที่ระยะเวลาการเป็นสมาชิก แตกต่างกัน มีความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4.23 ผลการทดสอบความแตกต่างความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์จำแนกตามอาชีพหลัก

ความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์	อาชีพหลัก	N	\bar{x}	S.D.	F-test	sig
1.ผลิตภัณฑ์เงินกู้ระยะสั้น/ฉุกเฉิน	เกษตรกร	112	3.55	1.02	4.31*	0.01
	ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	8	3.31	0.65		
	พนักงาน/ลูกจ้างเอกชน	28	3.93	0.84		
	ค้าขาย/อื่น ๆ	33	4.14	0.76		
2. ผลิตภัณฑ์เงินกู้สามัญ	เกษตรกร	112	3.43	0.80	4.62*	0.00
	ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	8	3.63	0.38		
	พนักงาน/ลูกจ้างเอกชน	28	3.76	0.74		
	ค้าขาย/อื่น ๆ	33	3.97	0.82		

ตารางที่ 4.23 (ต่อ)

ความต้องการ ด้านสินเชื่ของ สหกรณ์	อาชีพหลัก	N	\bar{x}	S.D.	F-test	sig
3. มาตรการให้ สินเชื่อ	เกษตรกรรวม	112	3.47	0.89	2.95*	0.03
	ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	8	3.56	0.50		
	พนักงาน/ลูกจ้างเอกชน	28	3.82	0.81		
	ค้าขาย/อื่น ๆ	33	3.91	0.79		
4. ด้านราคา สินเชื่อ	เกษตรกรรวม	112	3.46	0.94	1.61	0.19
	ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	8	3.50	0.60		
	พนักงาน/ลูกจ้างเอกชน	28	3.63	0.85		
	ค้าขาย/อื่น ๆ	33	3.86	1.09		
5. ด้านช่องทาง การ ประชาสัมพันธ์ ด้านเงินกู้	เกษตรกรรวม	112	3.47	0.73	1.55	0.20
	ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	8	3.72	0.81		
	พนักงาน/ลูกจ้างเอกชน	28	3.72	0.78		
	ค้าขาย/อื่น ๆ	33	3.73	0.90		
6. ด้านบุคลากร/ เจ้าหน้าที่ ให้บริการ	เกษตรกรรวม	112	3.85	0.82	1.01	0.39
	ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	8	3.72	0.47		
	พนักงาน/ลูกจ้างเอกชน	28	3.85	0.70		
	ค้าขาย/อื่น ๆ	33	4.09	0.65		
7. ด้าน กระบวนการให้ เงินกู้	เกษตรกรรวม	112	3.62	0.84	1.05	0.37
	ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	8	3.90	0.40		
	พนักงาน/ลูกจ้างเอกชน	28	3.85	0.71		
	ค้าขาย/อื่น ๆ	33	3.80	0.69		

*P<.0.05

จากตารางที่ 4.22 พบว่าความต้องการด้านสินเชื่ของสหกรณ์ สมาชิกที่อาชีพหลักแตกต่างกัน มีความต้องการด้านสินเชื่ของสหกรณ์ด้านผลิตภัณฑ์เงินกู้ระยะสั้น/ฉุกเฉิน ผลิตภัณฑ์เงินกู้สามัญ และมาตรการให้สินเชื่อ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ส่วนด้านอื่น ๆ ไม่แตกต่างกัน

ดังนั้นจึงได้ทำการเปรียบเทียบเป็นรายคู่ ด้วยวิธี LSD (Fisher's Least-Significant Different) เฉพาะรายคู่ที่แตกต่างกันดังแสดงในตารางที่ 4.24-4.26

ตารางที่ 4.24 ผลการเปรียบเทียบความต้องการ ผลิตภัณฑ์เงินกู้ระยะสั้น/ฉุกเฉิน ที่แตกต่างกันตาม อาชีพหลัก

	\bar{x}	เกษตรกรรม	ข้าราชการ/ รัฐวิสาหกิจ	พนักงาน/ลูกจ้าง เอกชน	ค้าขาย/ อื่นๆ
อาชีพหลัก		3.55	3.31	3.93	4.14
เกษตรกรรม	3.55	-	0.24	-0.38	-0.58*
ข้าราชการ/ รัฐวิสาหกิจ	3.31		-	-0.62	-0.82*
พนักงาน/ลูกจ้าง เอกชน	3.93			-	-0.21
ค้าขาย/อื่นๆ	4.14				-

จากตารางที่ 4.24 พบว่าสมาชิกที่มีอาชีพหลักค้าขาย/อื่น ๆ มีความต้องการผลิตภัณฑ์เงินกู้ระยะสั้น/ฉุกเฉิน แตกต่างกับเกษตรกรรม และ ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

ตารางที่ 4.25 ผลการเปรียบเทียบความต้องการผลิตภัณฑ์เงินกู้สามัญ ที่แตกต่างกันตาม

อาชีพหลัก

	\bar{x}	เกษตรกรรม	ข้าราชการ/ รัฐวิสาหกิจ	พนักงาน/ ลูกจ้าง เอกชน	ค้าขาย/ อื่นๆ
อาชีพหลัก		3.43	3.63	3.76	3.97
เกษตรกรรม	3.43	-	-0.20	-0.33*	-0.54*
ข้าราชการ/ รัฐวิสาหกิจ	3.63		-	-0.13	-0.34
พนักงาน/ลูกจ้าง เอกชน	3.76			-	-0.21
ค้าขาย/อื่นๆ	3.97				-

จากตารางที่ 4.25 พบว่าสมาชิกที่มีอาชีพหลัก พนักงาน/ลูกจ้างเอกชน และค้าขาย/อื่นๆ มีความต้องการผลิตภัณฑ์เงินกู้สามัญ แตกต่างกับอาชีพ เกษตรกรรม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

ตารางที่ 4.26 ผลการเปรียบเทียบความความต้องการ มาตรการการให้สินเชื่อ ที่แตกต่างกันตามอาชีพหลัก

อาชีพหลัก	\bar{x}	เกษตรกรรม	ข้าราชการ/ รัฐวิสาหกิจ	พนักงาน/ ลูกจ้าง เอกชน	ค้าขาย/ อื่น ๆ
		3.47	3.56	3.82	3.91
เกษตรกรรม	3.47	-	-0.09	-0.35	-0.44*
ข้าราชการ/ รัฐวิสาหกิจ	3.56		-	-0.26	-0.35
พนักงาน/ลูกจ้าง เอกชน	3.82			-	-0.09
ค้าขาย/อื่น ๆ	3.91				-

จากตารางที่ 4.26 พบว่าสมาชิกที่มีอาชีพหลักค้าขาย/อื่นๆ มีความต้องการมาตรการการให้สินเชื่อ แตกต่างกับอาชีพหลักเกษตรกรรม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

ตารางที่ 4.27 ผลการทดสอบความแตกต่างความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์จำแนกตามรายได้ต่อเดือน

ความต้องการ ด้านสินเชื่อของ สหกรณ์	รายได้ต่อเดือน (บาท)	N	\bar{x}	S.D.	F-test	sig
1. ผลิตภัณฑ์ เงินกู้ระยะสั้น/ ฉุกเฉิน	น้อยกว่า 20,000	71	3.65	0.97	4.78*	0.00
	20,000-30,000	75	3.66	0.89		

ตารางที่ 4.27 (ต่อ)

ความต้องการ ด้านสินเชื่อ ของสหกรณ์	รายได้ต่อเดือน(บาท)	N	\bar{x}	S.D.	F-test	sig
2. ผลិតภัณฑ์ เงินกู้สามัญ	30,001-40,000	21	4.38	0.72	5.26*	0.00
	40,000 ขึ้นไป	14	3.29	1.22		
	น้อยกว่า 20,000	71	3.46	0.83		
	20,000-30,000	75	3.61	0.67		
3. มาตรการให้ สินเชื่อ	30,001-40,000	21	4.15	0.70	1.86	0.14
	40,000 ขึ้นไป	14	3.23	1.13		
	น้อยกว่า 20,000	71	3.64	0.78		
	20,000-30,000	75	3.54	0.84		
4. ด้านราคา สินเชื่อ	30,001-40,000	21	3.95	0.86	3.38*	0.02
	40,000 ขึ้นไป	14	3.32	1.22		
	น้อยกว่า 20,000	71	3.47	0.99		
	20,000-30,000	75	3.53	0.76		
5. ด้านช่องทางการ ประชาสัมพันธ์ด้าน เงินกู้	30,001-40,000	21	4.14	0.96	5.33*	0.00
	40,000 ขึ้นไป	14	3.29	1.34		
	น้อยกว่า 20,000	71	3.44	0.73		
	20,000-30,000	75	3.61	0.69		
6.ด้านบุคลากร/ เจ้าหน้าที่ ให้บริการ	30,001-40,000	21	4.10	0.62	4.17*	0.01
	40,000 ขึ้นไป	14	3.20	1.23		
	น้อยกว่า 20,000	71	3.74	0.73		
	20,000-30,000	75	3.98	0.67		
7.ด้าน กระบวนการให้ เงินกู้	30,001-40,000	21	4.27	0.53	4.24*	0.01
	40,000 ขึ้นไป	14	3.54	1.30		
	น้อยกว่า 20,000	71	3.55	0.80		
	20,000-30,000	75	3.78	0.67		
	30,001-40,000	21	4.13	0.54		
	40,000 ขึ้นไป	14	3.39	1.20		

*P<.0.05

จากตารางที่ 4.27 พบว่าความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ สมาชิกที่รายได้ต่อเดือนแตกต่างกัน มีความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ แตกต่างกันในระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ดังนั้นจึงได้ทำการเปรียบเทียบเป็นรายคู่ ด้วยวิธี LSD (Fisher's least-Significant Different) เฉพาะรายคู่ที่แตกต่างกันดังแสดงในตารางที่ 4.28-4.33 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.28 ผลการเปรียบเทียบความความต้องการ ผลผลิตเงินกู้ระยะสั้น/ฉุกเฉินที่แตกต่างกันตามรายได้ต่อเดือน

รายได้ต่อเดือน(บาท)	\bar{x}	น้อยกว่า 20,000	20,000- 30,000	30,001- 40,000	40,000 ขึ้น ไป
		3.65	3.66	4.38	3.29
น้อยกว่า 20,000	3.65	-	0.01	-0.73*	0.36
20,000-30,000	3.66		-	-0.73*	0.37
30,001-40,000	4.38			-	1.10*
40,000 ขึ้นไป	3.29				-

จากตารางที่ 4.28 พบว่า สมาชิกที่มีรายได้ 30,001-40,000 มีความต้องการผลิตเงินกู้ระยะสั้น/ฉุกเฉิน แตกต่างกับสมาชิก ที่มีรายได้ น้อยกว่า 20,000 บาท และ 20,000-30,000 บาท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 และสมาชิกที่มีรายได้ 30,001-40,000 บาท มีความต้องการผลิตเงินกู้ระยะสั้น/ฉุกเฉิน แตกต่างกับสมาชิกที่มีรายได้ 40,000 บาทขึ้นไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

ตารางที่ 4.29 ผลการเปรียบเทียบความความต้องการ ผลผลิตเงินกู้ระยะสั้น/ฉุกเฉินที่แตกต่างกันตามรายได้ต่อเดือน

รายได้ต่อเดือน(บาท)	\bar{x}	น้อยกว่า 20,000	20,000- 30,000	30,001- 40,000	40,000 ขึ้น ไป
		3.46	3.61	4.15	3.23
น้อยกว่า 20,000	3.46	-	-0.14	-0.69*	0.24
20,000-30,000	3.61		-	-0.54*	0.38
30,001-40,000	4.15			-	0.92*
40,000 ขึ้นไป	3.23				-

จากตารางที่ 4.29 พบว่า สมาชิกที่มีรายได้ 30,001-40,000 บาท มีความต้องการผลิตภัณฑ์เงินกู้สามัญ แตกต่างกับสมาชิกที่มีรายได้น้อยกว่า 20,000 บาท และ 20,000-30,000 บาท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 และสมาชิกที่มีรายได้ 30,001-40,000 บาท มีความต้องการผลิตภัณฑ์เงินกู้สามัญ แตกต่างกับสมาชิกที่มีรายได้ 40,000 บาท ขึ้นไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

ตารางที่ 4.30 ผลการเปรียบเทียบความความต้องการ ด้านราคาสินเชื่อที่แตกต่างกันตามรายได้ต่อเดือน

รายได้ต่อเดือน(บาท)	\bar{x}	น้อยกว่า 20,000	20,000- 30,000	30,001- 40,000	40,000 ขึ้น ไป
		3.47	3.53	4.14	3.29
น้อยกว่า 20,000	3.47	-	0.06	-0.67*	0.19
20,000-30,000	3.53		-	-0.61*	0.25
30,001-40,000	4.14			-	0.86*
40,000 ขึ้นไป	3.29				-

จากตารางที่ 4.30 พบว่า สมาชิกที่มีรายได้ 30,001-40,000 บาท มีความต้องการด้านราคาสินเชื่อ แตกต่างกับสมาชิกที่มีรายได้น้อยกว่า 20,000 บาท และ 20,000-30,000 บาท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 และ สมาชิกที่มีรายได้ 30,001-40,000 มีความต้องการด้านราคาสินเชื่อ แตกต่างกับ สมาชิกที่มีรายได้ 40,000 บาท ขึ้นไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

ตารางที่ 4.31 ผลการเปรียบเทียบความความต้องการด้านช่องทางการประชาสัมพันธ์ด้านเงินกู้ที่แตกต่างกันตามรายได้ต่อเดือน

รายได้ต่อเดือน(บาท)	\bar{x}	น้อยกว่า 20,000	20,000- 30,000	30,001- 40,000	40,000 ขึ้น ไป
		3.44	3.61	4.10	3.20
น้อยกว่า 20,000	3.44	-	-0.17	-0.66*	-0.24
20,000-30,000	3.61		-	-0.49*	0.41
30,001-40,000	4.10			-	0.90*
40,000 ขึ้นไป	3.20				-

จากตารางที่ 4.31 พบว่า สมาชิกที่มีรายได้ 30,001-40,000 บาท มีความต้องการด้านช่องทางการประชาสัมพันธ์ด้านเงินกู้แตกต่างกับผู้มีรายได้ น้อยกว่า 20,000 บาท และ 20,000-30,000 บาทอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 และผู้มีรายได้ 40,000 บาทขึ้นไปมีความต้องการด้านช่องทางการประชาสัมพันธ์ด้านเงินกู้แตกต่างกับผู้มีรายได้ 30,001- 40,000 บาท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

ตารางที่ 4.32 ผลการเปรียบเทียบความต้องการด้านบุคลากร/เจ้าหน้าที่ให้บริการ ที่แตกต่างกัน รายได้ต่อเดือน

รายได้ต่อเดือน(บาท)	\bar{x}	น้อยกว่า 20,000	20,000- 30,000	30,001- 40,000	40,000 ขึ้น ไป
		3.74	3.98	4.27	3.54
น้อยกว่า 20,000	3.74	-	-0.23	-0.53*	0.21
20,000-30,000	3.98		-	-0.29	0.44*
30,001-40,000	4.27			-	0.73*
40,000 ขึ้นไป	3.54				-

จากตารางที่ 4.32 พบว่า สมาชิกที่มีรายได้ 30,001-40,000 บาท มีความต้องการด้านบุคลากร/เจ้าหน้าที่ให้บริการ แตกต่างกับสมาชิกที่มีรายได้น้อยกว่า 20,000 บาท และ 40,000 บาทขึ้นไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 และสมาชิกที่มีรายได้ 20,000-30,000 บาท มีความต้องการด้านบุคลากร/เจ้าหน้าที่ให้บริการแตกต่างกับสมาชิกที่มีรายได้ 40,000 บาท ขึ้นไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

ตารางที่ 4.33 ผลการเปรียบเทียบความความต้องการ ด้านกระบวนการให้เงินกู้ที่แตกต่างกันตาม รายได้ต่อเดือน

รายได้ต่อเดือน(บาท)	\bar{x}	น้อยกว่า 20,000	20,000- 30,000	30,001- 40,000	40,000 ขึ้น ไป
		3.47	3.53	4.14	3.29
น้อยกว่า 20,000	3.47	-	0.06	-0.67*	0.19
20,000-30,000	3.53			-0.61*	0.25
30,001-40,000	4.14				0.86*
40,000 ขึ้นไป	3.29				

จากตารางที่ 4.33 พบว่า สมาชิกที่มีรายได้ 30,001-40,000 บาท มีความต้องการด้าน กระบวนการให้เงินกู้ แตกต่างกับ สมาชิกที่มีรายได้ น้อยกว่า 20,000 บาท และ 20,000-30,000 บาท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 และ สมาชิกที่มีรายได้ 40,000 บาทขึ้นไปมีความต้องการด้าน กระบวนการให้เงินกู้ แตกต่างกับ สมาชิกที่มีรายได้ 30,001-40,000 บาท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

ตารางที่ 4.34 ผลการทดสอบความแตกต่างความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์จำแนกตาม ค่าใช้จ่ายต่อเดือน

มาตรการการให้ สินเชื่อ	ค่าใช้จ่ายต่อเดือน (บาท)	N	\bar{x}	S.D.	F-test	sig
1. ผลิตภัณฑ์ เงินกู้ระยะสั้น/ ฉุกเฉิน	น้อยกว่า 20,000	102	3.62	0.93	4.53*	0.00
	20,000-30,000	64	3.81	0.91		
	30,001-40,000	7	4.71	0.49		
	40,000 ขึ้นไป	8	3.06	1.43		
2. ผลิตภัณฑ์ เงินกู้สามัญ	น้อยกว่า 20,000	102	3.54	0.80	3.63*	0.01
	20,000-30,000	64	3.62	0.68		
	30,001-40,000	7	4.43	0.47		
	40,000 ขึ้นไป	8	3.15	1.45		

ตารางที่ 4.34 (ต่อ)

มาตรการการให้ สินเชื่อ	ค่าใช้จ่ายต่อเดือน (บาท)	N	\bar{x}	S.D.	F-test	sig
3.มาตรการให้ สินเชื่อ	น้อยกว่า 20,000	102	3.57	0.84	1.22	0.30
	20,000-30,000	64	3.65	0.78		
	30,001-40,000	7	4.14	0.69		
	40,000 ขึ้นไป	8	3.38	1.60		
4. ด้านราคา สินเชื่อ	น้อยกว่า 20,000	102	3.48	0.94	3.43*	0.02
	20,000-30,000	64	3.63	0.79		
	30,001-40,000	7	4.57	1.13		
	40,000 ขึ้นไป	8	3.25	1.56		
5. ด้านช่องทาง การ ประชาสัมพันธ์ ด้านเงินกู้	น้อยกว่า 20,000	102	3.46	0.68	3.44*	0.02
	20,000-30,000	64	3.69	0.77		
	30,001-40,000	7	4.25	0.58		
	40,000 ขึ้นไป	8	3.28	1.57		
6.ด้าน บุคลากร/ เจ้าหน้าที่ ให้บริการ	น้อยกว่า 20,000	102	3.88	0.76	3.10*	0.03
	20,000-30,000	64	3.92	0.70		
	30,001-40,000	7	4.43	0.53		
	40,000 ขึ้นไป	8	3.27	1.47		
7.ด้าน กระบวนการให้ เงินกู้	น้อยกว่า 20,000	102	3.63	0.76	2.26	0.08
	20,000-30,000	64	3.85	0.70		
	30,001-40,000	7	3.93	0.53		
	40,000 ขึ้นไป	8	3.25	1.47		

*P<.0.05

จากตารางที่ 4.34 พบว่าความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ของสมาชิกที่ค่าใช้จ่ายต่อเดือน แตกต่างกัน มีความต้องการด้านผลิตภัณฑ์เงินกู้ระยะสั้น/ฉุกเฉิน ผลิตภัณฑ์เงินกู้สามัญ ด้านราคาสินเชื่อ ด้านช่องทางการประชาสัมพันธ์ด้านเงินกู้ ด้านบุคลากร/เจ้าหน้าที่ให้บริการ แตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ส่วนด้าน มาตรการให้สินเชื่อ และด้านกระบวนการให้เงินกู้ไม่

แตกต่างกันดังนั้นจึงได้ทำการเปรียบเทียบเป็นรายคู่ ด้วยวิธี LSD (Fisher's Least-Significant Different) เฉพาะรายคู่ที่แตกต่างกันดังแสดงในตารางที่ 4.35-4.39 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.35 ผลการเปรียบเทียบความต้องการ ด้าน ผลผลิตพันธุ์เงินกู่ระยะสั้น/ฉุกเฉินที่แตกต่างกันตามค่าใช้จ่ายต่อเดือน

ค่าใช้จ่ายต่อเดือน(บาท)	\bar{x}	น้อยกว่า	20,000-	30,001-	40,000 ขึ้น
		20,000	30,000	40,000	ไป
		3.62	3.81	4.71	3.06
น้อยกว่า 20,000	3.62	-	-0.19	-1.09*	0.56
20,000-30,000	3.81		-	-0.90*	0.75*
30,001-40,000	4.71			-	1.65*
40,000 ขึ้นไป	3.06				-

จากตารางที่ 4.35 พบว่า สมาชิกที่มีค่าใช้จ่าย 30,001-40,000 บาท มีความต้องการแตกต่างกับ สมาชิกที่มีค่าใช้จ่ายน้อยกว่า 20,000 บาท 20,000-30,000 บาท และ 40,000 บาทขึ้นไปอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 และสมาชิกที่มีค่าใช้จ่าย 20,000 – 30,000 บาท มีความต้องการแตกต่างกับสมาชิกที่มีค่าใช้จ่ายในช่วง 40,000 บาทขึ้นไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

ตารางที่ 4.36 ผลการเปรียบเทียบความต้องการ ด้านผลผลิตพันธุ์เงินกู่สามัญที่แตกต่างกันตามค่าใช้จ่ายต่อเดือน

ค่าใช้จ่ายต่อเดือน(บาท)	\bar{x}	น้อยกว่า	20,000-	30,001-	40,000 ขึ้น
		20,000	30,000	40,000	ไป
		3.54	3.62	4.43	3.15
น้อยกว่า 20,000	3.54	-	-0.08	-0.89*	0.39
20,000-30,000	3.62		-	-0.81*	0.47
30,001-40,000	4.43			-	1.28*
40,000 ขึ้นไป	3.15				-

จากตารางที่ 4.36 พบว่า สมาชิกที่มีค่าใช้จ่าย 30,001-40,000 บาท มีความต้องการด้านผลิตภัณฑ์เงินกู้สามัญ แตกต่างกับสมาชิกที่มีค่าใช้จ่ายน้อยกว่า 20,000 บาท และ 20,000-30,000 บาทอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 และ สมาชิกที่มีค่าใช้จ่ายต่อเดือน 40,000 บาทขึ้นไป มีความต้องการด้านผลิตภัณฑ์เงินกู้สามัญ แตกต่างกับ สมาชิกที่มีค่าใช้จ่าย 30,001-40,000 บาท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

ตารางที่ 4.37 ผลการเปรียบเทียบความต้องการ ด้านราคาสินเชื่อที่แตกต่างกัน ตามค่าใช้จ่ายต่อเดือน

ค่าใช้จ่ายต่อเดือน (บาท)	\bar{x}	น้อยกว่า	20,000-	30,001-	40,000 ขึ้น
		20,000	30,000	40,000	ไป
		3.48	3.63	4.57	3.25
น้อยกว่า 20,000	3.48	-	-0.15	-1.10*	0.23
20,000-30,000	3.63		-	-0.95*	0.38
30,001-40,000	4.57			-	1.32*
40,000 ขึ้นไป	3.25				-

จากตารางที่ 4.37 พบว่า สมาชิกที่มีค่าใช้จ่าย 30,001-40,000 บาท มีความต้องการด้านราคาสินเชื่อ แตกต่างกับสมาชิกที่มีค่าใช้จ่ายน้อยกว่า 20,000บาท และ 20,000 – 30,000 บาท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 และ สมาชิกที่มีค่าใช้จ่ายต่อเดือน 40,000 บาทขึ้นไปมีความต้องการด้านราคาสินเชื่อ แตกต่างกับ สมาชิกที่มีค่าใช้จ่าย 30,001-40,000 บาท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

ตารางที่ 4.38 ผลการเปรียบเทียบความต้องการด้านช่องทางการประชาสัมพันธ์ด้านเงินกู้ ตาม
ค่าใช้จ่ายต่อเดือน

ค่าใช้จ่ายต่อเดือน(บาท)	\bar{x}	น้อยกว่า	20,000-	30,001-	40,000 ขึ้น
		20,000	30,000	40,000	ไป
		3.46	3.69	4.25	3.28
น้อยกว่า 20,000	3.46	-	-0.23	-0.79*	0.18
20,000-30,000	3.69		-	-0.56	0.41
30,001-40,000	4.25			-	0.97*
40,000 ขึ้นไป	3.28				-

จากตารางที่ 4.38 พบว่า สมาชิกที่มีค่าใช้จ่าย 30,001-40,000 บาท มีความต้องการด้านช่องทางการประชาสัมพันธ์ด้านเงินกู้แตกต่างกับสมาชิกที่มีค่าใช้จ่ายน้อยกว่า 20,000 บาท และ 20,000 – 30,000 บาท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 และ สมาชิกที่มีค่าใช้จ่าย 40,000 บาทขึ้นไปมีความต้องการด้านช่องทางการประชาสัมพันธ์ด้านเงินกู้ แตกต่างกับ สมาชิกที่มีค่าใช้จ่าย 30,001-40,000 บาท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

ตารางที่ 4.39 ผลการเปรียบเทียบความต้องการ ด้านบุคลากร/เจ้าหน้าที่ให้บริการที่แตกต่างกัน ตาม
ค่าใช้จ่ายต่อเดือน

ค่าใช้จ่ายต่อเดือน(บาท)	\bar{x}	น้อยกว่า	20,000-	30,001-	40,000 ขึ้น
		20,000	30,000	40,000	ไป
		3.88	3.92	4.43	3.27
น้อยกว่า 20,000	3.88	-	0.05	-0.55	0.61*
20,000-30,000	3.92		-	-0.51	0.66*
30,001-40,000	4.43			-	1.16*
40,000 ขึ้นไป	3.27				-

จากตารางที่ 4.39 พบว่า สมาชิกที่มีค่าใช้จ่าย 40,000 บาทขึ้นไป มีความต้องการด้านบุคลากร/เจ้าหน้าที่ให้บริการ แตกต่างกับสมาชิกที่มีค่าใช้จ่ายน้อยกว่า 20,000 บาท และ

20,000 – 30,000 บาท 20,000 - 30,000 บาท และ 30,001 - 40,000 บาท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

สมมติฐานที่ 2 ปัจจัยส่วนบุคคลของสมาชิกที่แตกต่างกันมีความต้องการในการดำเนินงานสหกรณ์ด้านเงินรับฝากของสหกรณ์ที่แตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 2.1 : สมาชิกที่มีปัจจัยส่วนบุคคลแตกต่างกัน มีความต้องการในการดำเนินงานด้านเงินรับฝากของสหกรณ์ แตกต่างกัน

การทดสอบความแตกต่างของ ปัจจัยส่วนบุคคล กับความต้องการสมาชิกในการดำเนินงานของสหกรณ์ ด้านเงินรับฝาก

H_0 : สมาชิกที่มีปัจจัยส่วนบุคคลแตกต่างกัน มีความต้องการในการดำเนินงานสหกรณ์ด้านเงินรับฝาก ในภาพรวมไม่แตกต่างกัน

H_1 : สมาชิกที่มีปัจจัยส่วนบุคคล แตกต่างกัน มีความต้องการในการดำเนินงานสหกรณ์ด้านเงินรับฝาก ในภาพรวมแตกต่างกัน

ตารางที่ 4.40 ผลการทดสอบความแตกต่างความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์จำแนกตามเพศ

ความต้องการด้านเงิน รับฝากสหกรณ์	เพศ	N	\bar{X}	S.D.	F-test	sig
1. ผลិតภัณฑ์เงินรับ ฝาก	ชาย	60	3.30	0.63	2.54	0.11
	หญิง	121	3.53	0.78		
2. ด้านราคาหรือ อัตราดอกเบี้ย	ชาย	60	3.36	0.95	0.92	0.76
	หญิง	121	3.72	0.92		
3. ด้านช่องทางและ การประชาสัมพันธ์	ชาย	60	3.42	0.87	0.17	0.90
	หญิง	121	3.55	0.90		
4. ด้านลักษณะทาง กายภาพสถานที่ ของสหกรณ์	ชาย	60	3.73	0.76	0.29	0.59
	หญิง	121	3.78	0.86		

* $P < 0.05$

จากตารางที่ 4.40 ความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์ ของสมาชิกจำแนกตามเพศ พบว่าสมาชิกที่มีเพศแตกต่างกัน มีความต้องการด้านเงินรับฝากสหกรณ์ ไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4.41 ผลการทดสอบความแตกต่างความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์จำแนกตามอายุ

ความต้องการด้าน สินเชื่อของสหกรณ์	อายุ(ปี)	N	\bar{x}	S.D.	F-test	sig
1. ผลผลิตภัณฑ์เงินรับ ฝาก	20-30	16	3.85	0.83	5.50*	0.00
	31-40	27	3.69	0.76		
	41-50	41	3.34	0.65		
	51-60	53	3.60	0.73		
	61ขึ้นไป	44	3.10	0.65		
2. ด้านราคาหรือ อัตราดอกเบี้ย	20-30	16	3.53	0.96	1.81	0.13
	31-40	27	3.87	0.92		
	41-50	41	3.67	1.02		
	51-60	53	3.67	0.92		
	61ขึ้นไป	44	3.31	0.86		
3. ด้านช่องทางและ การประชาสัมพันธ์	20-30	16	3.78	0.91	4.36*	0.00
	31-40	27	3.78	0.75		
	41-50	41	3.71	0.92		
	51-60	53	3.48	0.87		
	61ขึ้นไป	44	3.08	0.83		
4. ด้านลักษณะทาง กายภาพสถานที่ ของสหกรณ์	20-30	16	3.99	0.90	1.33	0.26
	31-40	27	3.94	0.74		
	41-50	41	3.75	0.86		
	51-60	53	3.79	0.84		
	61ขึ้นไป	44	3.55	0.79		

*P<.05

จากตารางที่ 4.41 ความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์จำแนกตามอายุ พบว่าสมาชิกที่มีอายุแตกต่างกัน มีความต้องการผลิตภัณฑ์เงินรับฝาก และ ด้านช่องทางและการ

ประชาสัมพันธุ์ แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ส่วนความต้องการด้านอื่น ๆ ไม่แตกต่างกัน ดังนั้นจึงได้ทำการเปรียบเทียบเป็นรายคู่ ด้วยวิธี LSD (Fisher's Least-Significant Different) เฉพาะรายคู่ที่แตกต่างกันดังแสดงในตารางที่ 4.42-4.43 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.42 ผลการเปรียบเทียบความต้องการด้านผลิตภัณฑ์เงินรับฝากที่แตกต่างกัน ตามอายุ

อายุ(ปี)	\bar{x}	20-30	31-40	41-50	51-60	61 ขึ้นไป
		3.85	3.69	3.34	3.60	3.10
20-30	3.85	-	0.16	0.51*	0.25	0.75*
31-40	3.69		-	0.35*	0.09	0.58*
41-50	3.34			-	-0.26	0.23
51-60	3.60				-	0.49*
61 ขึ้นไป	3.10					-

จากตารางที่ 4.42 พบว่า สมาชิกที่มีอายุ 20-30 ปี มีความต้องการผลิตภัณฑ์เงินรับฝากแตกต่างกับ สมาชิกที่มีอายุ 41-50 ปี และ 61 ปีขึ้นไปอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 และ สมาชิกที่มีอายุ 31-40 ปี มีความต้องการผลิตภัณฑ์เงินรับฝากแตกต่างกับสมาชิกที่มีอายุ 41-50 ปี และ 61 ปีขึ้นไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 และ สมาชิกที่มีอายุ 51-60 ปี มีความต้องการผลิตภัณฑ์เงินรับฝากแตกต่างกับสมาชิกที่มีอายุ 61 ปีขึ้นไปอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

ตารางที่ 4.43 ผลการเปรียบเทียบความต้องการ ด้านช่องทางและการประชาสัมพันธ์ที่แตกต่างกัน ตามอายุ

อายุ(ปี)	\bar{x}	20-30	31-40	41-50	51-60	61 ขึ้นไป
		3.77	3.78	3.71	3.48	3.08
20-30	3.77	-	0.00	0.07	0.30	0.70*
31-40	3.78		-	0.07	0.30	0.70*
41-50	3.71			-	0.23	0.63*
51-60	3.48				-	0.40*
61 ขึ้นไป	3.08					-

จากตารางที่ 4.43 พบว่า สมาชิกที่มีอายุ 61 ปีขึ้นไปมีความต้องการด้านช่องทางและการประชาสัมพันธ์ แตกต่างกับสมาชิกที่มีอายุ 20-30 ปี 31-40 ปี 41-50 ปี และ 51-60 ปี อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

ตารางที่ 4.44 ผลการทดสอบความแตกต่างความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์จำแนกตามสถานภาพครอบครัว

ความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์	สถานภาพ	N	\bar{x}	S.D.	F-test	sig
1. ผลผลิตเงินรับฝาก	โสด	32	3.48	0.86	0.22	0.80
	สมรส	130	3.43	0.72		
	หย่าร้าง/หม้าย	19	3.55	0.69		
2. ด้านราคาหรืออัตราดอกเบี้ย	โสด	32	3.64	1.04	2.12	0.12
	สมรส	130	3.53	0.92		
	หย่าร้าง/หม้าย	19	4.00	0.83		
3. ด้านช่องทางและการประชาสัมพันธ์	โสด	32	3.67	0.95	0.72	0.49
	สมรส	130	3.46	0.88		
	หย่าร้าง/หม้าย	19	3.53	0.87		
4. ด้านลักษณะทางกายภาพสถานที่ของสหกรณ์	โสด	32	3.86	0.81	1.22	0.29
	สมรส	130	3.71	0.86		
	หย่าร้าง/หม้าย	19	3.99	0.61		

*P<.05

จากตารางที่ 4.44 พบว่าความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์ จำแนกตามสถานภาพครอบครัว แตกต่างกัน มีความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์ ไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4.45 ผลการทดสอบความแตกต่างความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์จำแนกตามจำนวนคนในครอบครัว

ความต้องการด้านเงิน รับฝากของสหกรณ์	จำนวนคน	N	\bar{x}	S.D.	F-test	sig
1.ผลิตภัณฑ์เงิน รับฝาก	1	6	3.77	0.89	1.39	0.22
	2	28	3.54	0.84		
	3	31	3.31	0.60		
	4	63	3.31	0.78		
	5	25	3.55	0.60		
	6	22	3.67	0.77		
	7	6	3.77	0.67		
2.ด้านราคาหรือ อัตราดอกเบี้ย	1	6	4.08	0.92	1.04	0.40
	2	28	3.73	0.91		
	3	31	3.50	0.97		
	4	63	3.42	1.04		
	5	25	3.76	0.68		
	6	22	3.77	0.92		
	7	6	3.58	0.80		
3.ด้านช่องทางและ การประชาสัมพันธ์	1	6	3.75	1.08	0.76	0.60
	2	28	3.43	0.91		
	3	31	3.34	0.72		
	4	63	3.52	1.04		
	5	25	3.40	0.79		
	6	22	3.75	0.74		
	7	6	3.83	0.68		

ตารางที่ 4.45 (ต่อ)

ความต้องการด้านเงิน รับฝากของสหกรณ์	จำนวนคน	N	\bar{x}	S.D.	F-test	sig
4.ด้านลักษณะทาง กายภาพสถานที่ ของสหกรณ์	1	6	4.13	0.90	0.34	0.92
	2	28	3.64	0.94		
	3	31	3.80	0.81		
	4	63	3.74	0.86		
	5	25	3.82	0.76		
	6	22	3.75	0.77		
	7	6	3.83	0.66		

*P<.0.05

จากตารางที่ 4.45 พบว่าความต้องการด้านเงินรับฝาก จำแนกตาม จำนวนคนใน
ครอบครัวแตกต่างกัน มีความต้องการด้านเงินรับฝาก ไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4.46 ผลการทดสอบความแตกต่างความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์จำแนกตาม
ระดับการศึกษา

ความต้องการ ด้านเงินรับฝาก ของสหกรณ์	ระดับการศึกษา	N	\bar{x}	S.D.	F-test	sig
1. ผลិតภัณฑ์ เงินรับฝาก	ประถมศึกษา	69	3.42	0.66	0.52	0.72
	มัธยมศึกษาตอนต้น	36	3.58	0.71		
	มัธยมศึกษาตอน ปลาย/ปวช.	23	3.49	0.76		
	อนุปริญญา/ปวส.	16	3.50	0.91		
	ปริญญาตรีขึ้นไป	37	3.35	0.83		

ตารางที่ 4.46 (ต่อ)

ความต้องการ ด้านเงินรับฝาก ของสหกรณ์	ระดับการศึกษา	N	\bar{x}	S.D.	F-test	sig
2.ด้านราคา หรืออัตรา ดอกเบี้ย	ประถมศึกษา	69	3.52	0.86	2.02	0.09
	มัธยมศึกษาตอนต้น	36	3.86	0.78		
	มัธยมศึกษาตอน ปลาย/ปวช.	23	3.35	1.04		
	อนุปริญญา/ปวส.	16	3.97	1.07		
	ปริญญาตรีขึ้นไป	37	3.49	1.06		
3.ด้านช่องทาง และการ ประชาสัมพันธ์	ประถมศึกษา	69	3.33	0.79	1.41	0.23
	มัธยมศึกษาตอนต้น	36	3.60	0.77		
	มัธยมศึกษาตอน ปลาย/ปวช.	23	3.50	1.04		
	อนุปริญญา/ปวส.	16	3.56	1.15		
	ปริญญาตรีขึ้นไป	37	3.73	0.94		
4.ด้านลักษณะ ทางกายภาพ สถานที่ของ สหกรณ์	ประถมศึกษา	69	3.61	0.73	2.54*	0.04
	มัธยมศึกษาตอนต้น	36	3.89	0.82		
	มัธยมศึกษาตอน ปลาย/ปวช.	23	4.19	0.81		
	อนุปริญญา/ปวส.	16	3.70	0.93		
	ปริญญาตรีขึ้นไป	37	3.67	0.90		

*P<.0.05

จากตารางที่ 4.46 ความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์จำแนกตามระดับการศึกษา พบว่า สมาชิกที่มีระดับการศึกษา แตกต่างกัน มีความต้องการด้านลักษณะทางกายภาพสถานที่ของสหกรณ์แตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 ส่วนความต้องการด้านอื่น ๆ ไม่แตกต่างกัน ดังนั้นจึงได้ทำการเปรียบเทียบเป็นรายคู่ ด้วยวิธี LSD (Fisher's least-Significant Different) เฉพาะรายคู่ที่แตกต่างกันดังแสดงในตารางที่ 4.47

ตารางที่ 4.47 ผลการเปรียบเทียบความต้องการ ด้านลักษณะทางกายภาพสถานที่ของสหกรณ์
ที่แตกต่างกันตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	\bar{X}	ประถมศึกษา	มัธยมศึกษา ตอนต้น	มัธยมศึกษา ตอนปลาย/ ปวช.	อนุปริญญา/ ปวส.	ปริญญา ตรีขึ้นไป
		3.61	3.89	4.19	3.70	3.67
ประถมศึกษา	3.61	-	-0.28	-0.58*	-0.09	-0.06
มัธยมศึกษา ตอนต้น	3.89		-	-0.30	0.19	0.22
มัธยมศึกษาตอน ปลาย/ปวช.	4.19			-	0.49	0.52*
อนุปริญญา/ปวส.	3.70				-	0.03
ปริญญาตรีขึ้นไป	3.67					-

จากตารางที่ 4.47 พบว่า สมาชิกที่มี ระดับการศึกษาประถมศึกษา มีความต้องการ ด้านลักษณะทางกายภาพสถานที่ของสหกรณ์ แตกต่างกับสมาชิกที่มีระดับการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย /ปวช. มีความต้องการด้านลักษณะทางกายภาพสถานที่ของสหกรณ์ แตกต่างกับสมาชิกที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรีขึ้นไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

ตารางที่ 4.48 ผลการทดสอบความแตกต่างความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์จำแนกตาม
ระยะเวลาการเป็นสมาชิก

ความต้องการด้านเงิน รับฝากของสหกรณ์	ระยะเวลาการเป็น สมาชิก(ปี)	N	\bar{X}	S.D.	F-test	sig
1. ผลិតภัณฑ์เงินรับ ฝาก	1-3	55	3.40	0.72	1.70	0.17
	4-6	37	3.39	0.78		
	7-9	11	3.93	0.60		
	10 ขึ้นไป	78	3.46	0.75		
2. ด้านราคาหรือ อัตราดอกเบี้ย	1-3	55	3.77	0.94	1.53	0.21
	4-6	37	3.35	0.96		
	7-9	11	3.68	1.17		
	10 ขึ้นไป	78	3.58	0.89		

ตารางที่ 4.48 (ต่อ)

ความต้องการด้านเงิน รับฝากของสหกรณ์	ระยะเวลาการเป็น สมาชิก(ปี)	N	\bar{x}	S.D.	F-test	sig
3.ด้านช่องทางและ การประชาสัมพันธ์	1-3	55	3.62	0.96	0.99	0.40
	4-6	37	3.34	0.88		
	7-9	11	3.73	1.06		
	10 ขึ้นไป	78	3.47	0.82		
4.ด้านลักษณะทาง กายภาพสถานที่ของ สหกรณ์	1-3	55	3.69	0.87	1.69	0.17
	4-6	37	3.82	0.86		
	7-9	11	4.27	0.70		
	10 ขึ้นไป	78	3.72	0.79		

*P<.0.05

จากตารางที่ 4.48 พบว่าความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์จำแนกตามระยะเวลาการเป็นสมาชิก แตกต่างกัน มีความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์ ไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4.49 ผลการทดสอบความแตกต่างความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์จำแนกตามอาชีพหลัก

ความต้องการ ด้านเงินรับฝาก ของสหกรณ์	อาชีพหลัก	N	\bar{x}	S.D.	F-test	sig
1. ผลิตภัณฑ์ เงินรับฝาก	เกษตรกร	112	3.36	0.77	2.33	0.08
	ข้าราชการ/ รัฐวิสาหกิจ	8	3.33	0.60		
	พนักงาน/ลูกจ้าง	28	3.58	0.61		
	เอกชน ค้าขาย/อื่น ๆ	33	3.71	0.73		

ตารางที่ 4.49 (ต่อ)

ความต้องการ ด้านเงินรับฝาก ของสหกรณ์	อาชีพหลัก	N	\bar{x}	S.D.	F-test	sig
2. ด้านราคา หรืออัตรา ดอกเบี้ย	เกษตรกรรวม	112	3.47	0.90	2.01	0.12
	ข้าราชการ/ รัฐวิสาหกิจ	8	3.56	0.56		
	พนักงาน/ลูกจ้าง เอกชน	28	3.86	0.86		
	ค้าขาย/อื่น ๆ	33	3.82	1.16		
3. ด้านช่องทาง และการ ประชาสัมพันธ์	เกษตรกรรวม	112	3.37	0.81	2.69	0.05
	ข้าราชการ/ รัฐวิสาหกิจ	8	3.50	0.89		
	พนักงาน/ลูกจ้าง เอกชน	28	3.79	0.95		
	ค้าขาย/อื่น ๆ	33	3.74	1.03		
4. ด้านลักษณะ ทางกายภาพ สถานที่ของ สหกรณ์	เกษตรกรรวม	112	3.73	0.86	0.22	0.89
	ข้าราชการ/ รัฐวิสาหกิจ	8	3.88	0.47		
	พนักงาน/ลูกจ้าง เอกชน	28	3.74	0.75		
	ค้าขาย/อื่น ๆ	33	3.85	0.87		

*P<.0.05

จากตารางที่ 4.49 ความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์ จำแนกตาม อาชีพหลัก พบว่าสมาชิกที่มีอาชีพหลัก แตกต่างกัน มีความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์ไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4.50 ผลการทดสอบความแตกต่างความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์จำแนกตามรายได้ต่อเดือน

ความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์	รายได้ต่อเดือน (บาท)	N	\bar{x}	S.D.	F-test	sig
1. ผลិតภัณฑ์เงินรับฝาก	น้อยกว่า 20,000	71	3.37	0.78	3.95*	0.01
	20,000-30,000	75	3.51	0.58		
	30,001-40,000	21	3.84	0.69		
	40,000 ขึ้นไป	14	3.04	1.10		
2. ด้านราคาหรืออัตราดอกเบี้ย	น้อยกว่า 20,000	71	3.51	0.88	3.32*	0.02
	20,000-30,000	75	3.58	0.83		
	30,001-40,000	21	4.17	1.05		
	40,000 ขึ้นไป	14	3.32	1.35		
3. ด้านช่องทางและการประชาสัมพันธ์	น้อยกว่า 20,000	71	3.37	0.88	4.53*	0.00
	20,000-30,000	75	3.51	0.77		
	30,001-40,000	21	4.12	0.79		
	40,000 ขึ้นไป	14	3.25	1.30		
4. ด้านลักษณะทางกายภาพสถานที่ของสหกรณ์	น้อยกว่า 20,000	71	3.73	0.83	3.11*	0.03
	20,000-30,000	75	3.71	0.71		
	30,001-40,000	21	4.24	0.67		
	40,000 ขึ้นไป	14	3.47	1.34		

*P<.0.05

จากตารางที่ 4.50 ความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์จำแนกตามรายได้ต่อเดือนพบว่า สมาชิกที่มีรายได้ต่อเดือน แตกต่างกัน มีความต้องการด้านผลิตภัณฑ์เงินรับฝาก ด้านช่องทางและการประชาสัมพันธ์ และ ด้านลักษณะทางกายภาพสถานที่ของสหกรณ์ แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ดังนั้นจึงได้ทำการเปรียบเทียบเป็นรายคู่ ด้วยวิธี LSD (Fisher's Least-Significant Different) เฉพาะรายคู่ที่แตกต่างกันดังแสดงในตารางที่ 4.51-4.54

ตารางที่ 4.51 ผลการเปรียบเทียบความต้องการผลิตภัณฑ์เงินรับฝากที่แตกต่างกันตามรายได้ต่อเดือน

รายได้ต่อเดือน(บาท)	\bar{x}	น้อยกว่า			
		20,000	20,000-30,000	30,001-40,000	40,000 ขึ้นไป
		3.37	3.51	3.84	3.04
น้อยกว่า 20,000	3.37	-	-0.14	-0.47*	0.32
20,000-30,000	3.51		-	-0.33	0.46*
30,001-40,000	3.84			-	0.80*
40,000 ขึ้นไป	3.04				

จากตารางที่ 4.51 พบว่า สมาชิกที่มีรายได้ต่อเดือน 30,001-40,000 บาท มีความต้องการผลิตภัณฑ์เงินรับฝาก แตกต่างกับสมาชิกที่มีรายได้น้อยกว่า 20,000 บาท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 และสมาชิกที่มีรายได้ 40,000 บาท ขึ้นไป มีความต้องการผลิตภัณฑ์เงินรับฝาก แตกต่างกับสมาชิกที่มีรายได้ 20,000-30,000 บาท และ 30,001-40,000 บาท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

ตารางที่ 4.52 ผลการเปรียบเทียบความต้องการ ด้านราคาหรืออัตราดอกเบี้ยเงินรับฝาก ที่แตกต่างกันตามรายได้ต่อเดือน

รายได้ต่อเดือน(บาท)	\bar{x}	น้อยกว่า			
		20,000	20,000-30,000	30,001-40,000	40,000 ขึ้นไป
		3.51	3.58	4.17	3.32
น้อยกว่า 20,000	3.51	-	-0.07	-0.66*	0.19
20,000-30,000	3.58		-	-0.59*	0.26
30,001-40,000	4.17			-	0.85*
40,000 ขึ้นไป	3.32				-

จากตารางที่ 4.52 พบว่า สมาชิกที่มีรายได้ 30,001-40,000 บาท มีความต้องการด้านราคาหรืออัตราดอกเบี้ยเงินรับฝากแตกต่างกับสมาชิกที่มีรายได้น้อยกว่า 20,000 บาท และ 20,000-30,000 บาท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 และ สมาชิกที่มีรายได้ 40,000 บาท ขึ้นไป มีความ

ต้องการด้านราคาหรืออัตราดอกเบี้ยเงินรับฝากแตกต่างกับสมาชิกที่มีรายได้ 30,001-40,000 บาท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

ตารางที่ 4.53 ผลการเปรียบเทียบความต้องการ ด้านช่องทางและการประชาสัมพันธ์ที่แตกต่างกัน ตามรายได้ต่อเดือน

รายได้ต่อเดือน(บาท)	\bar{x}	น้อยกว่า 20,000	20,000- 30,000	30,001- 40,000	40,000 ขึ้น ไป
		3.37	3.51	4.12	3.25
น้อยกว่า 20,000	3.37	-	-0.15	-0.75*	0.12
20,000-30,000	3.51		-	-0.61*	0.26
30,001-40,000	4.12			-	0.87*
40,000 ขึ้นไป	3.25				-

จากตารางที่ 4.53 พบว่า สมาชิกที่มีรายได้ 30,001-40,000 บาท มีความต้องการด้านช่องทางและการประชาสัมพันธ์ แตกต่างกับ สมาชิกที่มีรายได้น้อยกว่า 20,000 บาท และ 20,000-30,000 บาท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 และ สมาชิกที่มีรายได้ 40,000 ขึ้นไป มีความต้องการด้านช่องทางและการประชาสัมพันธ์ แตกต่างกับสมาชิกที่มีรายได้ 30,001-40,000 บาท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

ตารางที่ 4.54 ผลการเปรียบเทียบความต้องการด้านลักษณะทางกายภาพสถานที่ของสหกรณ์ ที่แตกต่างกัน ตามรายได้ต่อเดือน

รายได้ต่อเดือน(บาท)	\bar{x}	น้อยกว่า 20,000	20,000- 30,000	30,001- 40,000	40,000 ขึ้น ไป
		3.73	3.71	4.24	3.47
น้อยกว่า 20,000	3.73	-	0.01	-0.51*	0.26
20,000-30,000	3.71		-	-0.52*	0.24
30,001-40,000	4.24			-	0.77*
40,000 ขึ้นไป	3.47				-

จากตารางที่ 4.54 พบว่า สมาชิกที่มีรายได้ 30,001-40,000 บาท มีความต้องการด้านลักษณะทางกายภาพสถานที่ของสหกรณ์ แตกต่างกับสมาชิกที่มีรายได้น้อยกว่า 20,000 บาท และ 20,000-30,000 บาท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 และสมาชิกที่มีรายได้ 40,000 บาท ขึ้นไป มีความต้องการด้านลักษณะทางกายภาพสถานที่ของสหกรณ์ แตกต่างกับสมาชิกที่มีรายได้ 30,001 – 40,000 บาท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

ตารางที่ 4.55 ผลการทดสอบความแตกต่างความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์จำแนกตามค่าใช้จ่ายต่อเดือน

ความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์	ค่าใช้จ่ายต่อเดือน (บาท)	N	\bar{x}	S.D.	F-test	sig
1. ผลผลิตเงินรับฝาก	น้อยกว่า 20,000	102	3.34	0.71	3.61*	0.01
	20,000-30,000	64	3.68	0.64		
	30,001-40,000	7	3.54	0.72		
	40,000 ขึ้นไป	8	3.10	1.36		
2. ด้านราคาหรืออัตราดอกเบี้ย	น้อยกว่า 20,000	102	3.51	0.89	2.35	0.08
	20,000-30,000	64	3.70	0.87		
	30,001-40,000	7	4.36	1.11		
	40,000 ขึ้นไป	8	3.31	1.58		
3. ด้านช่องทางและการประชาสัมพันธ์	น้อยกว่า 20,000	102	3.37	0.82	4.90*	0.00
	20,000-30,000	64	3.63	0.85		
	30,001-40,000	7	4.57	0.45		
	40,000 ขึ้นไป	8	3.31	1.62		
4. ด้านลักษณะทางกายภาพสถานที่ของสหกรณ์	น้อยกว่า 20,000	102	3.69	0.75	2.57	0.06
	20,000-30,000	64	3.93	0.84		
	30,001-40,000	7	3.91	0.68		
	40,000 ขึ้นไป	8	3.20	1.47		

*P<.0.05

จากตารางที่ 4.55 ความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์จำแนกตามค่าใช้จ่ายต่อเดือน พบว่าสมาชิกที่มีค่าใช้จ่ายต่อเดือน แตกต่างกัน มีความต้องการด้านผลิตภัณฑ์เงินรับฝาก และด้านช่องทางและการประชาสัมพันธ์ แตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 ส่วนในด้านอื่น ๆ ไม่แตกต่างกัน ดังนั้นจึงได้ทำการเปรียบเทียบเป็นรายคู่ ด้วยวิธี LSD (Fisher's Least-Significant Different) เฉพาะรายคู่ที่แตกต่างกันดังแสดงในตารางที่ 4.56-4.57

ตารางที่ 4.56 ผลการเปรียบเทียบความต้องการด้านผลิตภัณฑ์เงินรับฝากที่แตกต่างกันตามค่าใช้จ่ายต่อเดือน

ค่าใช้จ่ายต่อเดือน(บาท)	\bar{x}	น้อยกว่า 20,000	20,000- 30,000	30,001- 40,000	40,000 ขึ้น ไป
		3.34	3.68	3.54	3.10
น้อยกว่า 20,000	3.34	-	-0.34*	-0.21	0.24
20,000-30,000	3.68		-	0.14	0.58*
30,001-40,000	3.54			-	0.44
40,000 ขึ้นไป	3.10				-

จากตารางที่ 4.56 พบว่า สมาชิกที่มีค่าใช้จ่ายต่อเดือน 20,000-30,000 บาท มีความต้องการด้านผลิตภัณฑ์เงินรับฝากแตกต่างกับสมาชิกที่มีค่าใช้จ่ายต่อเดือนน้อยกว่า 20,000 บาท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 และ สมาชิกที่มีค่าใช้จ่ายต่อเดือน 40,000 บาทขึ้นไป มีความต้องการด้านผลิตภัณฑ์เงินรับฝากแตกต่างกับสมาชิกที่มีค่าใช้จ่าย 20,000 – 30,000 บาท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

ตารางที่ 4.57 ผลการเปรียบเทียบความต้องการด้านช่องทางและการประชาสัมพันธ์ที่แตกต่างกันตาม
ค่าใช้จ่ายต่อเดือน

ค่าใช้จ่ายต่อเดือน (บาท)	\bar{x}	น้อยกว่า 20,000	20,000- 30,000	30,001- 40,000	40,000 ขึ้น ไป
		3.37	3.63	4.57	3.31
น้อยกว่า 20,000	3.37	-	-0.25	-1.20*	0.06
20,000-30,000	3.63		-	-0.95*	0.31
30,001-40,000	4.57			-	1.26*
40,000 ขึ้นไป	3.31				-

จากตารางที่ 4.57 สมาชิกที่มีค่าใช้จ่าย 30,001-40,000 บาท มีความต้องการด้านช่องทางและการประชาสัมพันธ์ที่แตกต่างกับสมาชิกที่มีค่าใช้จ่ายน้อยกว่า 20,000 บาท และ 20,000-30,000 บาท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 และ สมาชิกที่มีรายได้ 40,000 บาท ขึ้นไป มีความต้องการด้านช่องทางและการประชาสัมพันธ์แตกต่างกับสมาชิกที่มีค่าใช้จ่าย 30,001-40,000 บาท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

สมมติฐานที่ 3 ปัจจัยส่วนบุคคลของสมาชิกที่แตกต่างกันมีความต้องการในการดำเนินงานสหกรณ์ด้านสวัสดิการและอื่น ๆ ของสหกรณ์ที่แตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 3.1 : สมาชิกที่มีปัจจัยส่วนบุคคลแตกต่างกัน มีความต้องการในการดำเนินงานด้านสวัสดิการและอื่น ๆ ของสหกรณ์ แตกต่างกัน

การทดสอบความแตกต่างของ ปัจจัยส่วนบุคคล กับความต้องการสมาชิกในการดำเนินงานของสหกรณ์ ด้านสวัสดิการและอื่น ๆ

H_0 : สมาชิกที่มีปัจจัยส่วนบุคคลแตกต่างกัน มีความต้องการในการดำเนินงานสหกรณ์ด้านสวัสดิการและอื่น ๆ ในภาพรวมไม่แตกต่างกัน

H_1 : สมาชิกที่มีปัจจัยส่วนบุคคล แตกต่างกัน มีความต้องการในการดำเนินงานสหกรณ์ด้านสวัสดิการและอื่น ๆ ในภาพรวมแตกต่างกัน

ตารางที่ 4.58 ผลการทดสอบความแตกต่างความต้องการด้านสวัสดิการและอื่น ๆ ของสหกรณ์จำแนกตามปัจจัยส่วนบุคคล

ปัจจัยส่วนบุคคล		N	\bar{x}	S.D.	F-test	sig
เพศ	ชาย	60	3.35	0.92	0.01	0.93
	หญิง	121	3.62	0.95		
อายุ(ปี)	20-30	16	3.83	1.00	1.01	0.41
	31-40	27	3.73	0.96		
	41-50	41	3.40	0.99		
	51-60	53	3.51	0.99		
	61 ขึ้นไป	44	3.45	0.79		
	สถานภาพ	โสด	32	3.68		
ครอบครัว	สมรส	130	3.48	0.93		
	หย่าร้าง/หม้าย	19	3.66	0.79		
จำนวนคนในครอบครัว	1	6	4.47	0.69	1.67	0.13
	2	28	3.27	0.92		
	3	31	3.45	1.01		
	4	63	3.64	0.98		
	5	25	3.57	0.87		
	6	22	3.39	0.83		
	7	6	3.47	0.83		
ระดับการศึกษา	ประถมศึกษา	69	3.48	0.80	2.47	0.05
	มัธยมศึกษาตอนต้น	36	3.60	0.85		
	มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.	23	4.04	1.03		
	อนุปริญญา/ปวส	16	3.27	1.24		
	ปริญญาตรีขึ้นไป	37	3.36	0.99		

ตารางที่ 4.58 (ต่อ)

ปัจจัยส่วนบุคคล		N	\bar{x}	S.D.	F-test	Sig.
อายุการเป็นสมาชิก(ปี)	1-3	55	3.55	0.97	0.89	0.45
	4-6	37	3.70	0.89		
	7-9	11	3.70	1.11		
	10 ขึ้นไป	78	3.42	0.92		
อาชีพหลัก	เกษตรกรรม	112	3.50	0.96	0.29	0.83
	ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	8	3.44	0.95		
	พนักงาน/ลูกจ้างเอกชน	28	3.56	0.98		
	ค้าขาย/อื่นๆ	33	3.66	0.93		
รายได้ต่อเดือน (บาท)	น้อยกว่า 20,000	71	3.57	0.91	1.83	0.14
	20,000-30,000	75	3.56	0.93		
	30,001-40,000	21	3.69	0.78		
	40,000ขึ้นไป	14	2.99	1.30		
ค่าใช้จ่ายต่อเดือน(บาท)	น้อยกว่า 20,000	102	3.51	0.86	1.32	0.27
	20,000-30,000	64	3.63	1.02		
	30,001-40,000	7	3.71	0.56		
	40,000ขึ้นไป	8	2.96	1.45		

*P<.0.05

จากตารางที่ 4.58 พบว่าสมาชิกที่มีปัจจัยส่วนบุคคลแตกต่างกัน มีความต้องการด้านสวัสดิการและอื่น ๆ ของสหกรณ์ ไม่แตกต่างกัน

ตารางที่ 4.59 สรุปการเปรียบเทียบความแตกต่างของความต้องการด้านสินเชื่อ กับปัจจัยส่วนบุคคล

ปัจจัยส่วนบุคคล	เงินกู้ระยะสั้น /ฉุกเฉิน		เงินกู้สามัญ		มาตรการ การให้สินเชื่อ		ราคาสินเชื่อ		ช่องทางการประชาสัมพันธ์เงินกู้		บุคลากร/ เจ้าหน้าที่ ให้บริการเงินกู้		กระบวนการ ให้บริการเงินกู้	
	F	Sig.	F	Sig.	F	Sig.	F	Sig.	F	Sig.	F	Sig.	F	Sig.
1. เพศ*	0.15	0.70	0.01*	0.90	0.09	0.76	0.16	0.69	0.12	0.72	0.29	0.59	0.13	0.72
2. อายุ	2.26	0.07	5.01*	0.00	1.32	0.26	2.40	0.52	1.68	0.16	0.87	0.49	2.15	0.78
3. สถานภาพ	1.25	0.29	0.63	0.54	2.14	0.12	2.86	0.06	0.51	0.60	0.33	0.72	0.90	0.91
4. จำนวนคน ในครอบครัว	0.64	0.70	1.02	0.42	1.15	0.33	1.25	0.28	0.91	0.49	1.81	0.10	1.06	0.39
5. ระดับ การศึกษา	1.12	0.31	1.44	0.22	0.79	0.53	2.03	0.09	0.44	0.78	0.92	0.46	1.36	0.25
6. ระยะเวลา การเป็น สมาชิก สหกรณ์	2.43	0.07	2.68	0.05	0.21	0.89	0.44	0.72	2.01	0.11	0.08	0.97	1.53	0.21
7. อาชีพหลัก	4.31*	0.01	4.62*	0.00	2.95*	0.03	1.61	0.19	1.55	0.20	1.01	0.39	1.05	0.37
8. รายได้ต่อ เดือน	4.78*	0.00	5.26*	0.00	1.86	0.14	3.38*	0.02	5.33*	0.00	4.17*	0.01	4.24*	0.01
9. ค่าใช้จ่าย ต่อเดือน	4.53*	0.00	3.63*	0.01	1.22	0.30	3.43*	0.02	3.44*	0.02	3.10*	0.03	2.26	0.08

*เพศ ใช้สถิติทดสอบ t-test *P<.05

จากตารางที่ 4.59 สรุปว่า การทดสอบสมมติฐานในการเปรียบเทียบความต้องการในการดำเนินงานด้านสินเชื่อตามปัจจัยส่วนบุคคล ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 ดังนี้

- 1) เพศ สมาชิกที่มีเพศต่างกันมีความต้องการใน ด้านผลิตภัณฑ์เงินให้กู้สามัญ ที่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05
- 2) อายุ สมาชิกที่มีอายุต่างกันมีความต้องการในด้าน ผลิตภัณฑ์เงินให้กู้สามัญที่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05
- 3) สถานภาพ สมาชิกที่มีสถานภาพต่างกันมีความต้องการด้านสินเชื่อไม่แตกต่างกัน
- 4) จำนวนคนในครอบครัว สมาชิกที่มีจำนวนคนในครอบครัวต่างกันมีความต้องการสินเชื่อไม่แตกต่างกัน
- 5) ระดับการศึกษา สมาชิกที่มีระดับการศึกษาต่างกันมีความต้องการด้านสินเชื่อไม่แตกต่างกัน
- 6) ระยะเวลาการเป็นสมาชิก สมาชิกที่มีระยะเวลาการเป็นสมาชิกต่างกันมีความต้องการด้านสินเชื่อไม่แตกต่างกัน

7) อาชีพ สมาชิกที่มีอาชีพต่างกันมีความต้องการด้าน เงินกู้ระยะสั้น/ฉุกเฉิน เงินกู้สามัญ และด้านมาตรการให้สินเชื่อ ที่แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

8) รายได้ต่อเดือน สมาชิกที่มีที่มีรายได้ต่อเดือนต่างกันมีความต้องการในด้าน เงินกู้ระยะสั้น/ฉุกเฉิน เงินกู้สามัญ ราคาสินเชื่อ ช่องทางการประชาสัมพันธ์เงินกู้ บุคลากรเจ้าหน้าที่ให้บริการเงินกู้ และ กระบวนการให้บริการเงินกู้ แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

9) ค่าใช้จ่ายต่อเดือน สมาชิกที่มีมีค่าใช้จ่ายต่อเดือนต่างกันมีความต้องการในด้าน เงินกู้ระยะสั้น/ฉุกเฉิน เงินกู้สามัญ ราคาสินเชื่อ ช่องทางการประชาสัมพันธ์เงินกู้ และ บุคลากรเจ้าหน้าที่ให้บริการเงินกู้ แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

ตารางที่ 4.60 สรุปการเปรียบเทียบความแตกต่างของความต้องการด้านเงินรับฝาก กับปัจจัยส่วนบุคคล

ปัจจัยส่วนบุคคล	ผลิตภัณฑ์เงินรับฝาก		ด้านราคาหรืออัตราดอกเบี้ย		ด้านช่องทางและการประชาสัมพันธ์		ด้านลักษณะทางกายภาพสถานที่ของสหกรณ์	
	F	Sig.	F	Sig.	F	Sig.	F	Sig.
1. เพศ	2.54	0.11	0.92	0.76	0.17	0.90	0.29	0.59
2. อายุ	5.50*	0.00	1.81	0.13	4.36*	0.00	1.33	0.26
3. สถานภาพ	0.22	0.80	2.12	0.12	0.72	0.49	1.22	0.29
4. จำนวนคนในครอบครัว	1.39	0.22	1.04	0.40	0.76	0.60	0.34	0.92
5. ระดับการศึกษา	0.52	0.72	2.02	0.09	1.41	0.23	2.54*	0.04
6. ระยะเวลาการเป็นสมาชิกสหกรณ์	1.70	0.17	1.53	0.21	0.99	0.40	1.69	0.17
7. อาชีพหลัก	2.33	0.08	2.01	0.12	2.69	0.05	0.22	0.89
8. รายได้ต่อเดือน	3.95*	0.01	3.32*	0.02	4.53*	0.00	3.11*	0.03
9. ค่าใช้จ่ายต่อเดือน	3.61*	0.01	2.35	0.08	4.90*	0.00	2.57	0.06

*เพศ ใช้สถิติทดสอบ t-test *P<.05

จากตารางที่ 4.60 สรุป การทดสอบสมมติฐานในการเปรียบเทียบความต้องการด้านเงินรับฝาก ตามปัจจัยส่วนบุคคล ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 ดังนี้

- 1) เพศ สมาชิกที่มีเพศต่างกันมีความต้องการในการดำเนินงานสหกรณ์ไม่แตกต่างกัน
- 2) อายุ สมาชิกที่มีอายุต่างกัน มีความต้องการด้านเงินรับฝาก ด้าน ผลิตภัณฑ์เงินให้กู้สามัญ และ ด้านช่องทางและการประชาสัมพันธ์ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

- 3) สถานภาพ สมาชิกที่มีสถานภาพต่างกัน มีความต้องการด้านเงินรับฝากไม่แตกต่างกัน
- 4) จำนวนคนในครอบครัว สมาชิกที่มีจำนวนคนในครอบครัวต่างกันมีความต้องการด้านเงินรับฝากไม่แตกต่างกัน
- 5) ระดับการศึกษา สมาชิกที่มีระดับการศึกษาต่างกัน มีความต้องการด้าน ลักษณะทางกายภาพสถานที่ของสหกรณ์ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05
- 6) ระยะเวลาการเป็นสมาชิก สมาชิกที่มีระยะเวลาการเป็นสมาชิกต่างกัน มีความต้องการด้านเงินรับฝากไม่แตกต่างกัน
- 7) อาชีพ สมาชิกที่มีอาชีพต่างกันมีความต้องการด้านเงินรับฝากไม่แตกต่างกัน
- 8) รายได้ต่อเดือน สมาชิกที่มีที่มีรายได้ต่อเดือนต่างกันมีความต้องการในด้าน ผลผลิตเงินรับฝาก ด้านราคาหรืออัตราดอกเบี้ย ด้านช่องทางและการประชาสัมพันธ์ และด้าน ลักษณะทางกายภาพสถานที่ของสหกรณ์แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05
- 9) ค่าใช้จ่ายต่อเดือน สมาชิกที่มีค่าใช้จ่ายต่อเดือนต่างกันมีความต้องการในด้าน ผลผลิตเงินรับฝาก และด้านช่องทางและการประชาสัมพันธ์ แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

ตอนที่ 4 ปัญหา อุปสรรค และแนวทางพัฒนาการดำเนินงาน

ตารางที่ 4.61 ผลการศึกษา ปัญหา อุปสรรคในการพัฒนาการดำเนินงานของสหกรณ์

ปัญหา	จำนวน	ร้อยละ
ไม่ค่อยเข้าใจ กฎ ระเบียบ	4	5.06
หยุดงานตรงกับวันปิดทำการไม่ได้	3	3.80
กู้แล้วส่งไม่ได้ตามกำหนด ไม่อยากค้าประกันให้ใคร	3	3.80
ระบบขัดข้องบางครั้ง ช้า	2	2.53
ความไม่ซื่อสัตย์	1	1.27
ต้องแข่งขันกับกลุ่มธุรกิจอื่นหลายด้าน เงินทุนจึงเป็นปัจจัยที่สหกรณ์ต้องนำมาขยาย	1	1.27
บุคลากรมีไม่เพียงพอ	1	1.27

ตารางที่ 4.61 (ต่อ)

ปัญหา	จำนวน	ร้อยละ
บุคลากรมีความรู้ความสามารถ ยังไม่ตรงกับสายงาน และสหกรณ์ยังมีรายได้น้อยไม่สามารถจ่ายค่าตอบแทนพนักงานได้ในอัตราที่สูงได้	1	1.27
เดินทางลำบาก	1	1.27
ถอนเงินหุ้นมาใช้บางส่วนไม่ได้	1	1.27

จากตารางที่ 4.61 พบว่า ปัญหา อุปสรรค ในการพัฒนาการดำเนินงานของสหกรณ์ส่วนใหญ่ สมาชิกไม่ค่อยเข้าใจ กฎระเบียบของสหกรณ์ (ร้อยละ 5.06) และ สมาชิกหยุดงานไม่ตรงกับวันทำการจันทร์-ศุกร์ของสหกรณ์ และสมาชิกกู้แล้วส่งไม่ได้ตามกำหนด ไม่อยากค้าประกันให้ใคร (ร้อยละ 3.80)

ตอนที่ 5 เสนอแนะแนวทางการพัฒนาการดำเนินงานสหกรณ์

ตารางที่ 4.62 ผลการศึกษา ข้อเสนอแนะแนวทางการพัฒนาการดำเนินงานของสหกรณ์

ข้อเสนอแนะ	จำนวน	ร้อยละ
จัดสวัสดิการ นอนโรงพยาบาลเพิ่มจำนวน คิน สวัสดิการ เกิดแก่ เจ็บตาย	17	21.52
รับขวัญทายาท เบิกค่ายาได้ 300 ต่อครั้ง		
ทำป้าย เอกสารประชาสัมพันธ์	7	8.86
อยากให้สหกรณ์มีระบบและกฎระเบียบให้มันมีผลกับสมาชิกที่เป็นหนี้เสีย และหนี้สูญเพื่อติดตามทวงถามหนี้เสีย	7	8.86
ให้การศึกษอบรม	5	6.33
ต้องการให้แจ้งข่าวสาร ทางไลน์ให้มากขึ้น	5	6.33
อยากให้ทำเรื่องกู้ให้เร็วกว่าเดิม	4	5.06
อยากให้มีแอปพลิเคชันเหมือนธนาคาร	3	3.80
อยากให้ประชุมกรรมการทุกเดือน	2	2.53
จัดน้ำดื่มไว้บริการ	2	2.53
ไม่ต้องใช้คู่สมรส	2	2.53
มีของรางวัลแจกวันประชุมใหญ่	2	2.53
หาบุคคลที่มีความรู้ ความสามารถมาทำงาน	1	1.27

ตารางที่ 4.62 (ต่อ)

ข้อเสนอแนะ	จำนวน	ร้อยละ
ต้องการให้สหกรณ์พัฒนาให้ดีที่สุด	1	1.27
มีนอกพื้นที่	1	1.27
ควรเพิ่มวงเงินกู้	1	1.25
สร้างห้องน้ำเพิ่ม	1	1.27
	79	100

จากตารางที่ 4.62 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามมีข้อเสนอแนะแนวทางการดำเนินงานของสหกรณ์ ส่วนใหญ่ ต้องการให้มีการจัดสวัสดิการเพิ่มเติม เช่น สวัสดิการคลอดบุตร เจ็บ เปิกค่ายาได้ครั้งละ 300 บาท มีสวัสดิการรับขวัญทายาท (ร้อยละ 21.21) รองลงมา เสนอแนะให้สหกรณ์ทำป้าย เอกสารประชาสัมพันธ์ และสหกรณ์มีระบบและกฎระเบียบให้มันมีผลกับสมาชิกที่เป็นหนี้เสีย และหนี้สูญเพื่อติดตามทวงถามหนี้เสีย (ร้อยละ 8.86) นอกจากนั้นต้องการให้สหกรณ์ให้การฝึกอบรม และ ต้องการให้แจ้งข่าวสาร ทางไลน์ให้มากขึ้น (ร้อยละ 6.33)



บทที่ 5

สรุปการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัย เรื่อง ความต้องการในการพัฒนาการดำเนินงานของสหกรณ์เครดิตยูเนียนศีลางาม จำกัด เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) ความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานสหกรณ์เครดิตยูเนียนศีลางาม จำกัด 2) เปรียบเทียบความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานสหกรณ์เครดิตยูเนียนศีลางาม จำกัด ตามปัจจัยส่วนบุคคล และ 3) ปัญหาและอุปสรรคและแนวทางพัฒนาการดำเนินงานสหกรณ์เครดิตยูเนียนศีลางาม ประชากรที่ใช้ในการศึกษาคือสมาชิกสหกรณ์เครดิตยูเนียนศีลางาม จำกัด โดยศึกษาจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 181 คน สุ่มตัวอย่างแบบอย่างง่ายและเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม ซึ่งสรุปผลการศึกษา อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ ดังต่อไปนี้

1. สรุปผลการวิจัย

ผลการวิจัย เรื่อง ความต้องการในการพัฒนาการดำเนินงานของสหกรณ์เครดิตยูเนียนศีลางาม จำกัด โดยศึกษาวิจัยจากสมาชิกสหกรณ์ ที่เป็นกลุ่มตัวอย่างจำนวน 181 ราย พบว่า ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย สมาชิกมีอายุเฉลี่ย ในช่วง 51 – 60 ปี สถานะภาพสมรส การศึกษาระดับประถม มีจำนวนคนในครอบครัว เฉลี่ย 3.93 คน ประกอบอาชีพหลักเกษตรกร มีรายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือน อยู่ในช่วง 20,000 – 30,000 บาท มีรายจ่ายต่อเดือน น้อยกว่า 20,000 บาท ระยะเวลาการเป็นสมาชิกเฉลี่ยอยู่ที่ 8.48 ปี ถือหุ้นหรือสะสมเงินค่าหุ้นต่อเดือน เฉลี่ย 565.19 บาท ส่วนใหญ่ไม่ฝากเงินออมทรัพย์กับสหกรณ์ ใช้บริการเงินกู้ประเภทเงินกู้ระยะสั้น/ฉุกเฉิน เฉลี่ย 1,204.41 บาท ใช้บริการเงินกู้ประเภทเงินกู้สามัญ เฉลี่ย 55,159.69 บาท โดยส่วนใหญ่นำเงินกู้ไปใช้ประโยชน์ ในด้านการลงทุนประกอบอาชีพ

สรุปผลการศึกษาตามวัตถุประสงค์การศึกษาดังนี้

1.1 ความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานสหกรณ์ การศึกษาวิจัย ความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานสหกรณ์ ประกอบด้วย ความต้องการในการการดำเนินงานสหกรณ์ด้านสินเชื่อ ด้านเงินรับฝาก และสวัสดิการและอื่น ๆ ของสหกรณ์ ซึ่งสรุปผลได้ดังนี้

1.1.1 ความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานสหกรณ์ด้านสินเชื่อของสหกรณ์
ผลการวิจัยพบว่าความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานสหกรณ์โดยรวมอยู่ในระดับมากทุกด้านซึ่งสามารถสรุปในแต่ละด้านได้ดังนี้

1) **ด้านผลิตภัณฑ์เงินกู้ระยะสั้น/ฉุกเฉินของสหกรณ์** สมาชิกมีความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ ด้านผลิตภัณฑ์ เงินกู้ระยะสั้น/ฉุกเฉิน ภาพรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.71) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ต้องการเพิ่มวงเงินให้มากขึ้นเพื่อให้เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจของสหกรณ์ เป็นอันดับแรก และต้องการขยายวงการค้าชำระหนี้เพิ่มมากขึ้นเพื่อให้สามารถส่งชำระหนี้ได้ รองลงมา

2) **ด้านผลิตภัณฑ์เงินกู้สามัญของสหกรณ์** ความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ ด้านผลิตภัณฑ์เงินกู้สามัญ ภาพรวมอยู่ในระดับมาก(ค่าเฉลี่ย 3.59) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า เพิ่มวงเงินให้มากขึ้นเพื่อให้เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจสหกรณ์ เป็นอันดับแรก และต้องการเพิ่มร้อยละของหุ้นที่ให้ในการกู้เงินโดยมีบุคคลค้ำ 2 คน รองลงมา

3) **ด้านมาตรการให้สินเชื่อ** ความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ ด้านมาตรการให้สินเชื่อภาพรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.61) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ต้องการให้กรรมการเพิ่มมาตรการติดตามหนี้เงินกู้มากขึ้นจากเดิม เป็นอันดับแรก และต้องการเพิ่มวัตถุประสงค์การกู้ยืมเงินจากสหกรณ์ รองลงมา

4) **ด้านราคาสินเชื่อ** ความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ ด้านราคาสินเชื่อภาพรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.56) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ต้องการให้สหกรณ์เพิ่มการจัดสรรเงินเฉลี่ยคืนตามส่วนดอกเบี้ยย สูงที่สุด และ ต้องการปรับลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของสหกรณ์ เป็นอันดับรองลงมา

5) **ด้านช่องทางการประชาสัมพันธ์ด้านเงินกู้** ความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย/การให้บริการเงินกู้ ภาพรวมอยู่ในระดับมาก(ค่าเฉลี่ย 3.57) เมื่อพิจารณารายข้อต้องการทราบข้อมูลเกี่ยวกับการติดตามทวงถามหนี้สูงสุด และต้องการให้สหกรณ์มีการแจ้งข้อมูลเกี่ยวกับการขอเงินกู้ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ และการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับเงินกู้ อันดับรองลงมา

- 6) **ด้านบุคลากร/เจ้าหน้าที่ให้บริการเงินกู้** ความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ ด้านบุคลากร/เจ้าหน้าที่ให้บริการเงินกู้ ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.89)เมื่อพิจารณารายข้อพบว่า ต้องการให้เจ้าหน้าที่สหกรณ์ให้การต้อนรับและบริการด้วยความมีมิตรไมตรีต่อสมาชิกที่มาติดต่อมากขึ้น สูงที่สุด และ ต้องการให้เจ้าหน้าที่สหกรณ์มีความสุภาพอ่อนโยนและเข้าใจความต้องการของผู้มาใช้บริการมากขึ้น อันดับรองลงมา

7) **ด้านกระบวนการให้บริการเงินกู้** ความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ ด้านกระบวนการให้บริการเงินกู้ ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก(ค่าเฉลี่ย 3.70) เมื่อพิจารณารายข้อ ความต้องการสหกรณ์ควรมีการติดตาม ทวงถาม สมาชิกที่ผิดนัดชำระหนี้ อย่างสม่ำเสมอมากยิ่งขึ้น สูงที่สุด และ ต้องการให้สหกรณ์คงขั้นตอนการขอกู้เงินฉุกเฉินไว้ตามเดิมอันดับรองลงมา

1.1.2 ความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานสหกรณ์ด้านเงินรับฝากของสหกรณ์ ผลการวิจัยพบว่าความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานสหกรณ์โดยรวมอยู่ในระดับมาก ยกเว้น ด้านผลิตภัณฑ์เงินรับฝากอยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งสามารถสรุปในแต่ละด้านได้ดังนี้

1) ด้านผลิตภัณฑ์เงินรับฝากของสหกรณ์ ความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์ด้านผลิตภัณฑ์เงินรับฝาก ในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง(ค่าเฉลี่ย 3.45) เมื่อพิจารณารายข้อ ต้องการความเชื่อมั่นในการถอนเงินฝากได้เต็มจำนวนที่ต้องการ สูงที่สุด และ ต้องการให้สหกรณ์ควรมีการให้บริการที่มีความน่าเชื่อถือ ชัดตรงและไว้วางใจได้ อันดับรองลงมา

2) ด้านราคาหรืออัตราดอกเบี้ย ความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์ด้านราคาหรืออัตราดอกเบี้ยภาพรวมอยู่ในระดับมาก(ค่าเฉลี่ย 3.60) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ต้องการเพิ่มอัตราดอกเบี้ยเงินฝากออมทรัพย์ของสหกรณ์ อยู่ในระดับสูงที่สุด และต้องการเพิ่มอัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำของสหกรณ์ทุกประเภทรองลงมา

3) ด้านช่องทางและการประชาสัมพันธ์ ความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์ ด้านช่องทางและการประชาสัมพันธ์ ในภาพรวม ระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.51) เมื่อพิจารณารายข้อ ต้องการให้สหกรณ์มีการแจ้งข้อมูลเกี่ยวกับการขอเงินฝาก อัตราดอกเบี้ยเงินฝากและการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับการฝากเงิน สูงที่สุด ต้องการเพิ่มช่องทางการฝากเงินกับสหกรณ์โดยผ่านระบบออนไลน์ แอปพลิเคชัน อันดับรองลงมา

4) ด้านลักษณะทางกายภาพสถานที่ของสหกรณ์ ความต้องการด้านเงินรับฝากของสหกรณ์ด้านลักษณะทางกายภาพสถานที่ของสหกรณ์ ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.76) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ต้องการให้สหกรณ์มีที่นั่ง รองรับบริการที่เพียงพอสำหรับสมาชิกผู้มาใช้บริการ สูงที่สุด ต้องการให้สหกรณ์มีป้าย เอกสาร การประชาสัมพันธ์ข้อมูลเกี่ยวกับสหกรณ์ อันดับรองลงมา

1.1.3 ความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานสหกรณ์ด้านสวัสดิการและอื่น ๆ ของสหกรณ์ ความต้องการด้านสวัสดิการและอื่น ๆ ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก(ค่าเฉลี่ย 3.51) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ ต้องการให้สหกรณ์คงสวัสดิการคุ้มครองเงินกู้เมื่อสมาชิกเสียชีวิตสูงสุด 500,000 บาท สูงที่สุด ต้องการให้สหกรณ์เพิ่มวงเงินสวัสดิการช่วยเหลือสมาชิก กรณีนอนโรงพยาบาล คืนละ 300 บาท สูงสุดปีละไม่เกิน 5 คืน อันดับรองลงมา

1.2 เปรียบเทียบความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานของสหกรณ์ ตามปัจจัยส่วนบุคคล

1.2.1 การทดสอบสมมติฐานในการเปรียบเทียบความต้องการในการดำเนินงานด้านสินเชื่อตามปัจจัยส่วนบุคคล ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 ดังนี้

1) **เพศ** มีความต้องการด้านผลิตภัณฑ์เงินกู้สามัญของเพศชายและเพศหญิงมีความแตกต่างกัน-ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 ส่วนความต้องการด้านอื่น ๆ ไม่แตกต่างกัน

2) **อายุ** สมาชิกที่มีอายุแตกต่างกัน มีความต้องการด้านผลิตภัณฑ์เงินกู้สามัญแตกต่างกัน ที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 โดยสมาชิกที่ช่วงอายุ 20-30 ปี และ 31-40 ปี มีความต้องการด้านผลิตภัณฑ์สินเชื่อเงินกู้สามัญแตกต่างกับสมาชิกที่มีช่วงอายุ 61ปีขึ้นไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 และสมาชิกที่มีช่วงอายุ 41-50 ปี มีความต้องการด้านผลิตภัณฑ์สินเชื่อเงินกู้สามัญแตกต่างกับสมาชิกที่มีช่วงอายุ 51-60 ปี และ 61ปีขึ้นไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

3) **สถานภาพ** จำนวนคนในครอบครัว ระดับการศึกษา และ ระยะเวลาการเป็นสมาชิก มีความต้องการในการดำเนินงานด้านสินเชื่อทุกด้าน ไม่แตกต่างกัน

4) **อาชีพ** สมาชิกที่อาชีพหลัก แตกต่างกัน มีความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ด้านผลิตภัณฑ์เงินกู้ระยะสั้น/ฉุกเฉิน ผลิตภัณฑ์เงินกู้สามัญ และมาตรการให้สินเชื่อแตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 โดยสมาชิกที่มีอาชีพหลักค้าขาย/อื่น ๆ มีความต้องการผลิตภัณฑ์เงินกู้ระยะสั้น/ฉุกเฉิน แตกต่างกับเกษตรกรกรรม และ ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

สมาชิกที่มีอาชีพหลัก พนักงาน/ลูกจ้างเอกชน และค้าขาย/อื่น ๆ มีความต้องการผลิตภัณฑ์เงินกู้สามัญ แตกต่างกับอาชีพ เกษตรกรรม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 และสมาชิกที่มีอาชีพหลักค้าขาย/อื่น ๆ มีความต้องการมาตรการการให้สินเชื่อ แตกต่างกับอาชีพหลัก เกษตรกรรม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

5) **รายได้ต่อเดือน** สมาชิกที่รายได้ต่อเดือน แตกต่างกัน มีความต้องการด้านสินเชื่อของสหกรณ์ แตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 โดยสมาชิกที่มีรายได้ 30,001-40,000 บาท มีความต้องการผลิตภัณฑ์เงินกู้ระยะสั้น/ฉุกเฉิน แตกต่างกับสมาชิก ที่มีรายได้ น้อยกว่า 20,000 บาท และ 20,000-30,000 บาท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 และสมาชิกที่มีรายได้ 30,001-40,000 บาท มีความต้องการผลิตภัณฑ์เงินกู้ระยะสั้น/ฉุกเฉิน แตกต่างกับสมาชิกที่มีรายได้ 40,000 บาท ขึ้นไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

สมาชิกที่มีรายได้ 30,001-40,000 บาท มีความต้องการผลิตภัณฑ์เงินกู้สามัญ แตกต่างกับสมาชิกที่มีรายได้ น้อยกว่า 20,000 บาท และ 20,000-30,000 บาท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 และสมาชิกที่มีรายได้ 30,001-40,000 บาท มีความต้องการผลิตภัณฑ์เงินกู้สามัญ แตกต่างกับสมาชิกที่มีรายได้ 40,000 บาท ขึ้นไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

สมาชิกที่มีรายได้ 30,001-40,000 มีความต้องการด้านราคาสินเชื่อ แตกต่างกับสมาชิกที่มีรายได้ น้อยกว่า 20,000 บาท และ 20,000-30,000 บาทอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่

0.05 และ สมาชิกที่มีรายได้ 30,001-40,000 บาท มีความต้องการด้านราคาสินเชื่อ แตกต่างกับสมาชิกที่มีรายได้ 40,000 บาทขึ้นไปบาท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

สมาชิกที่มีรายได้ 30,001-40,000 บาท มีความต้องการด้านช่องทางการประชาสัมพันธ์ด้านเงินกู้แตกต่างกับผู้มีรายได้ น้อยกว่า 20,000 บาท และ 20,000-30,000 บาทอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 และ ผู้มีรายได้ 40,000 บาทขึ้นไปมีความต้องการด้านช่องทางการประชาสัมพันธ์ด้านเงินกู้ แตกต่างกับ ผู้มีรายได้ 30,001- 40,000 บาท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

สมาชิกที่มีรายได้ 30,001-40,000 บาท มีความต้องการด้านบุคลากร/เจ้าหน้าที่ให้บริการ แตกต่างกับสมาชิกที่มีรายได้น้อยกว่า 20,000 บาท และ 40,000 บาทขึ้นไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 และสมาชิกที่มีรายได้ 20,000-30,000 บาท มีความต้องการด้านบุคลากร/เจ้าหน้าที่ให้บริการแตกต่างกับสมาชิกที่มีรายได้ 40,000 บาท ขึ้นไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 และ

สมาชิกที่มีรายได้ 30,001-40,000 บาท มีความต้องการด้านกระบวนการให้เงินกู้แตกต่างกับ สมาชิกที่มีรายได้ น้อยกว่า 20,000 บาท และ 20,000-30,000 บาทอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 และ สมาชิกที่มีรายได้ 40,000 บาทขึ้นไปมีความต้องการด้านกระบวนการให้เงินกู้แตกต่างกับ สมาชิกที่มีรายได้ 30,001-40,000 บาท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

6) ค่าใช้จ่ายต่อเดือน สมาชิกที่รายได้ต่อเดือน แตกต่างกัน มีความต้องการด้านผลิตภัณฑ์เงินกู้ระยะสั้น/ฉุกเฉิน ผลิตภัณฑ์เงินกู้สามัญ ด้านราคาสินเชื่อ ด้านช่องทางการประชาสัมพันธ์ด้านเงินกู้ ด้านบุคลากร/เจ้าหน้าที่ให้บริการ แตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 โดยที่สมาชิกที่มีค่าใช้จ่าย 30,001-40,000 บาท มีความต้องการแตกต่างกับ สมาชิกที่มีค่าใช้จ่ายน้อยกว่า 20,000 บาท 20,000-30,000 บาท และ 40,000 บาทขึ้นไปอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 และสมาชิกที่มีค่าใช้จ่าย 20,000 – 30,000 บาท มีความต้องการแตกต่างกับสมาชิกที่มีค่าใช้จ่ายในช่วง 40,000 บาทขึ้นไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

สมาชิกที่มีค่าใช้จ่าย 30,001-40,000 บาท มีความต้องการด้านผลิตภัณฑ์เงินกู้สามัญ แตกต่างกับสมาชิกที่มีค่าใช้จ่ายน้อยกว่า 20,000 บาท และ 20,000-30,000 บาทอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 และ สมาชิกที่มีค่าใช้จ่ายต่อเดือน 40,000 บาทขึ้นไปมีความต้องการด้านผลิตภัณฑ์เงินกู้สามัญ แตกต่างกับ สมาชิกที่มีค่าใช้จ่าย 30,001-40,000 บาท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

สมาชิกที่มีค่าใช้จ่าย 30,001-40,000 บาท มีความต้องการด้านราคาสินเชื่อแตกต่างกับสมาชิกที่มีค่าใช้จ่ายน้อยกว่า 20,000บาท และ 20,000-30,000 บาท อย่างมีนัยสำคัญ

ทางสถิติที่ 0.05 และ สมาชิกที่มีค่าใช้จ่ายต่อเดือน 40,000 บาทขึ้นไปมีความต้องการด้านราคาสินเชื่อ แตกต่างกับ สมาชิกที่มีค่าใช้จ่าย 30,001-40,000 บาท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

สมาชิกที่มีค่าใช้จ่าย 30,001-40,000 บาท มีความต้องการด้านช่องทางการประชาสัมพันธ์ด้านเงินกู้แตกต่างกับสมาชิกที่มีค่าใช้จ่ายน้อยกว่า 20,000 บาท และ 20,000 – 30,000 บาท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 และ สมาชิกที่มีค่าใช้จ่าย 40,000 บาทขึ้นไปมีความต้องการด้านช่องทางการประชาสัมพันธ์ด้านเงินกู้ แตกต่างกับ สมาชิกที่มีค่าใช้จ่าย 30,001-40,000 บาท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 และ

สมาชิกที่มีค่าใช้จ่าย 40,000 บาทขึ้นไป มีความต้องการด้านด้านบุคลากร/เจ้าหน้าที่ให้บริการ แตกต่างกับสมาชิกที่มีค่าใช้จ่ายน้อยกว่า 20,000 บาท และ 20,000 – 30,000 บาท 20,000-30,000 บาท และ 30,001-40,000 บาท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

1.2.2 การทดสอบสมมติฐานในการเปรียบเทียบความต้องการในการดำเนินงานด้านเงินรับฝากตามปัจจัยส่วนบุคคล ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 ดังนี้

1) **อายุ** สมาชิกที่มีอายุแตกต่างกัน มีความต้องการผลิตภัณฑ์เงินรับฝาก และด้านช่องทางการประชาสัมพันธ์ แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 โดยสมาชิกที่มีอายุ 20-30 ปี มีความต้องการผลิตภัณฑ์เงินรับฝาก แตกต่างกับ สมาชิกที่มีอายุ 41 -50 ปี และ 61 ปีขึ้นไปอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 และ สมาชิกที่มีอายุ 31-40 ปี มีความต้องการผลิตภัณฑ์เงินรับฝากแตกต่างกับสมาชิกที่มีอายุ 41 – 50 ปี และ 61 ปีขึ้นไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 และ สมาชิกที่มีอายุ 51 -60 ปี มีความต้องการผลิตภัณฑ์เงินรับฝากแตกต่างกับสมาชิกที่มีอายุ 61 ปีขึ้นไปอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

สมาชิกที่มีอายุ 61 ปีขึ้นไปมีความต้องการด้านช่องทางการประชาสัมพันธ์ แตกต่างกับสมาชิกที่มีอายุ 20-30 ปี 31-40 ปี 41-50 ปี และ 51-60 ปี อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

2) **ระดับการศึกษา** สมาชิกที่มีระดับการศึกษา แตกต่างกัน มีความต้องการด้านลักษณะทางกายภาพสถานที่ของสหกรณ์แตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 โดยสมาชิกที่มีระดับการศึกษาประถมศึกษา มีความต้องการ ด้านลักษณะทางกายภาพสถานที่ของสหกรณ์ แตกต่างกับสมาชิกที่มีระดับการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย /ปวช. มีความต้องการด้านลักษณะทางกายภาพสถานที่ของสหกรณ์ แตกต่างกับสมาชิกที่มีระดับการศึกษาปริญญาตรีขึ้นไป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

3) **รายได้ต่อเดือน** สมาชิกที่มีรายได้ต่อเดือน แตกต่างกัน มีความต้องการด้านผลิตภัณฑ์เงินรับฝาก ด้านช่องทางการประชาสัมพันธ์ และ ด้านลักษณะทางกายภาพสถานที่ของสหกรณ์ แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 โดย สมาชิกที่มีรายได้ต่อเดือน 30,001-

ช่องทางและการประชาสัมพันธ์แตกต่างกับสมาชิกที่มีค่าใช้จ่าย 30,001-40,000 บาท อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05

1.3 ปัญหา อุปสรรค และแนวทางการพัฒนาการดำเนินงานของสหกรณ์

1) ปัญหา อุปสรรค ในการพัฒนาการดำเนินงานของสหกรณ์ ส่วนใหญ่ สมาชิกไม่ค่อยเข้าใจ กฎระเบียบของสหกรณ์ (ร้อยละ 5.06) และ สมาชิกหยุดงานไม่ตรงกับวันทำการจันทร์-ศุกร์ของสหกรณ์ และสมาชิกกู้แล้วส่งไม่ได้ตามกำหนด ไม่อยากค้าประกันให้ใคร (ร้อยละ 3.80)

2) ข้อเสนอแนะแนวทางการพัฒนาการดำเนินงานของสหกรณ์ ส่วนใหญ่ ต้องการให้มีการจัดสวัสดิการเพิ่มเติม เช่น สวัสดิการคลอดบุตร เจ็บ เปิกค่ายาได้ครั้งละ 300 บาท มีสวัสดิการรับขวัญทายาท (ร้อยละ 21.21) รองลงมา เสนอแนะให้สหกรณ์ทำป้าย เอกสารประชาสัมพันธ์ และสหกรณ์มีระบบและกฎระเบียบให้มันมีผลกับสมาชิกที่เป็นหนี้เสีย และหนี้สูญเพื่อติดตามทวงถามหนี้เสีย (ร้อยละ 8.86) นอกจากนี้ต้องการให้สหกรณ์ให้การศึกษาอบรม และ ต้องการให้แจ้งข่าวสารทางไลน์ให้มากขึ้น (ร้อยละ 6.33)

2. อภิปรายผล

จากการวิจัย ความต้องการในการพัฒนาการดำเนินงานของสหกรณ์เครดิตยูเนียนศิลางาม จำกัด สามารถอภิปรายผลได้ดังนี้

2.1 ความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานของสหกรณ์

2.1.1 ความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานของสหกรณ์ ด้านสินเชื่อ

ผลการวิจัยพบว่า ความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานสหกรณ์ด้านสินเชื่อ ซึ่งประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์เงินกู้ระยะสั้น/ฉุกเฉิน ผลิตภัณฑ์เงินกู้สามัญ ด้านมาตรการการให้สินเชื่อ ด้านช่องทางการประชาสัมพันธ์เงิน ด้านบุคลากร/เจ้าหน้าที่ให้บริการเงินกู้ และด้านกระบวนการให้เงินกู้ โดยรวมอยู่ในระดับมาก ซึ่งความต้องการของสมาชิกในด้าน บุคลากร/เจ้าหน้าที่ให้บริการสินเชื่ออยู่ในอันดับแรก ด้านผลิตภัณฑ์เงินกู้ระยะสั้น/ฉุกเฉิน รองลงมา

สอดคล้องกับ ชญาภา บุญมีพิพิธ (2556) ศึกษาเรื่อง พฤติกรรมและปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสินเชื่อเคหะของผู้ใช้บริการธนาคารออมสิน เขตบางแค วิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสินเชื่อเคหะ พบว่า บุคลากรอยู่ในระดับมากที่สุด รองลงมา คือด้าน กระบวนการให้บริการ

สอดคล้องกับวิไลพร พานกระดิง (2561, น.104-105) ศึกษาความต้องการในการใช้บริการสินเชื่อของสมาชิกสหกรณ์การเกษตรปากพลี จำกัด จังหวัดนครนายก พบว่า ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่เกี่ยวข้องกับความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานของสหกรณ์ ซึ่ง

ประกอบด้วย ด้านผลิตภัณฑ์สินเชื่อของสหกรณ์ ด้านราคาหรืออัตราดอกเบี้ย ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย/การขอใช้บริการสินเชื่อ ด้านการส่งเสริมการตลาด/การโฆษณาประชาสัมพันธ์ ด้านบุคลากร/เจ้าหน้าที่สหกรณ์ ด้านกระบวนการบริการและด้านสวัสดิการและธุรกิจอื่น ๆ มีความสัมพันธ์กับปัจจัยส่วนบุคคล ด้าน บุคคล อยู่ในระดับมากที่สุด ระดับความต้องการด้านกระบวนการเป็นลำดับรองลงมา และ ด้านผลิตภัณฑ์ เงินให้กู้ระยะสั้น/ฉุกเฉินอยู่ในระดับ มากกว่าเงินให้กู้สามัญและเงินรับฝากตามลำดับ

ไม่สอดคล้องกับงานวิจัยของสัณหัญญาดา แก้วกรม(บทคัดย่อ,2556) ศึกษาความต้องการของสมาชิกในการใช้บริการร้านสหกรณ์วิทยาลัยอาชีวศึกษาขอนแก่นจำกัด พบว่า โดยพิจารณาจากปัจจัยด้านส่วนประสมการตลาด คือด้านผลิตภัณฑ์ ด้านสถานที่ ด้านส่งเสริมการขาย และด้านทางกายภาพ ความต้องการในระดับมากที่สุด ส่วนด้านราคา ด้านเจ้าหน้าที่ และด้านกระบวนการมีความต้องการในระดับมาก และพบว่า เพศและอาชีพของสมาชิกที่แตกต่างกัน มีความต้องการในการใช้บริการในปัจจัยด้านการบริหารจัดการและปัจจัยด้านส่วนประสมการตลาดที่ แตกต่างกัน อาจจะเป็นเนื่องจากกลุ่มสมาชิกของสหกรณ์ในสถานศึกษาจะแตกต่างสมาชิกของสหกรณ์ เครดิตยูเนียนศิลางาม จำกัด ซึ่งเป็นสมาชิกอยู่ในชุมชนหมู่บ้าน

2.1.2 ความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานของสหกรณ์ด้านเงินรับฝาก

ผลการวิจัยพบว่า ความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานของสหกรณ์ด้านเงินรับฝาก ซึ่งประกอบด้วย ผลิตเงินรับฝาก ด้านราคาหรืออัตราดอกเบี้ย ด้านช่องทาง และการประชาสัมพันธ์ และด้านลักษณะทางกายภาพสถานที่ของสหกรณ์ โดยรวมอยู่ในระดับมาก ซึ่งความต้องการของสมาชิกในด้าน ลักษณะทางกายภาพสถานที่ของสหกรณ์อยู่ในอันดับแรก ด้านราคาหรืออัตราดอกเบี้ย รองลงมา

2.1.3 ความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานของสหกรณ์ด้านสวัสดิการและอื่น ๆ

ผลการวิจัยพบว่า ความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานของสหกรณ์ด้านสวัสดิการและอื่น ๆ โดยรวมอยู่ในระดับมาก ซึ่งความต้องการให้สหกรณ์คงสวัสดิการคุ้มครองเงินกู้เมื่อเสียชีวิตสูงสุด 500,000 บาท อยู่ในอันดับแรก ต้องการให้สหกรณ์ เพิ่มวงเงินสวัสดิการช่วยเหลือสมาชิก กรณีนอนโรงพยาบาลคืนละ 300 บาท สูงสุดปีละไม่เกิน 5 คืน รองลงมา ไม่สอดคล้อง กับงานวิจัยรุ่งทิพย์ มณฑิธร (บทคัดย่อ,2560) ศึกษาความพึงพอใจของสมาชิกที่มีต่อการให้บริการของสหกรณ์ออมทรัพย์เดียว พบว่า ความพึงพอใจต่อการให้บริการด้าน สถานที่ มากที่สุด รองลงมาคือด้านบุคลากรและด้านกระบวนการให้บริการ และพบว่า เพศ สถานภาพ และรายได้ โดยรวมพึงพอใจแตกต่างกัน ส่วนสมาชิกที่มีระดับการศึกษา และระยะเวลาการเป็นสมาชิก สมาชิกมีความพึงพอใจไม่แตกต่างกัน และแนวทางการพัฒนาสหกรณ์ควรมีการปรับปรุงเรื่องการประชาสัมพันธ์ข้อมูล

ข่าวสารให้สมาชิกได้ทราบ และนำเทคโนโลยีสมัยใหม่ มาประยุกต์ให้ให้มากขึ้น เนื่องจากอาจจะเป็นสมาชิกคนละกลุ่มกัน

2.2 เปรียบเทียบความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานของสหกรณ์ตามปัจจัย

ส่วนบุคคล

2.2.1 เปรียบเทียบความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานของสหกรณ์ด้านสินเชื่อ ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยส่วนบุคคล คือ เพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ รายได้ต่อเดือน และค่าใช้จ่ายต่อเดือน มีความต้องการในการดำเนินงานสินเชื่อแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 สอดคล้องกับงานวิจัยของศิริพร พุทธิโส (2563) ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการมีส่วนร่วมของสมาชิกในการดำเนินธุรกิจของสหกรณ์การเกษตรบางกะปิ จำกัด พบว่า สมาชิกสหกรณ์การเกษตรบางกะปิ จำกัด ที่มีเพศ ระดับการศึกษา รายได้เฉลี่ยต่อเดือน และระยะเวลาการเป็นสมาชิกสหกรณ์ต่างกัน ทำให้ระดับการมีส่วนร่วมของสมาชิกในการดำเนินธุรกิจของสหกรณ์การเกษตรบางกะปิ จำกัด โดยรวมต่างกัน

สอดคล้องกับวิไลพร พานกระดิง (2561,น.104-105) ศึกษาความต้องการในการใช้บริการสินเชื่อของสมาชิกสหกรณ์การเกษตรปากพลี จำกัด จังหวัดนครนายก พบว่า ลักษณะพื้นฐานทั่วไปและสภาพด้านเศรษฐกิจของสมาชิกสหกรณ์พบว่า อายุ กับความต้องการในการใช้บริการสินเชื่อของสมาชิกสหกรณ์การเกษตรปากพลี จำกัด มีความสัมพันธ์กัน

สอดคล้อง กับงานวิจัยรุ่งทิพย์ มณฑิยา(บทคัดย่อ,2560) ศึกษาความพึงพอใจของสมาชิกที่มีต่อการให้บริการของสหกรณ์ออมทรัพย์เดี่ยว พบว่า เพศ สถานภาพ และรายได้ โดยรวมพึงพอใจแตกต่างกัน ส่วนสมาชิกที่มีระดับการศึกษา และระยะเวลาการเป็นสมาชิก สมาชิกมีความพึงพอใจ ไม่แตกต่างกัน และแนวทางการพัฒนาสหกรณ์ควรมีการปรับปรุงเรื่องการประชาสัมพันธ์ ข้อมูลข่าวสารให้สมาชิกได้ทราบ และนำเทคโนโลยีสมัยใหม่ มาประยุกต์ให้ให้มากขึ้น

2.2.1 เปรียบเทียบความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานของสหกรณ์ด้าน

เงินรับฝาก

ผลการวิจัยพบว่า สมาชิกที่มี อายุ ระดับการศึกษา รายได้ต่อเดือน และค่าใช้จ่ายต่อเดือน มีความต้องการในการดำเนินงาน ด้านเงินรับฝากแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 ทั้งสอดคล้องกับลักษณะการฝากเงินหรือการออมเงินของบุคคลทั่วไป ลักษณะการออมเงินของบุคคลอยู่ที่ปัจจัยด้านอายุของบุคคล ระดับการศึกษา รายได้และค่าใช้จ่ายต่อเดือนของบุคคล

3. ข้อเสนอแนะ

จากการวิจัย ความต้องการในการพัฒนาการดำเนินงานของสหกรณ์เครดิตยูเนี่ยนศิลางาม จำกัด มีข้อเสนอแนะจากผลการศึกษา และข้อเสนอแนะเพื่อการศึกษาครั้งต่อไป ดังต่อไปนี้

3.1 ข้อเสนอแนะจากผลการศึกษา

จากผลการวิจัย สามารถแนะนำการพัฒนาปรับปรุงการดำเนินงานเพื่อให้ผู้บริหาร สหกรณ์นำไปใช้ประโยชน์และใช้เป็นแนวทางการพัฒนาการดำเนินงานของสหกรณ์ โดยสรุปได้ดังนี้

3.1.1 ความต้องการในการดำเนินงานด้านสินเชื่อของสมาชิกสหกรณ์ โดยรวมมีความต้องการในระดับมากทุกด้าน และ เมื่อพิจารณาในรายด้านที่มีความต้องการในระดับสูงสุด สหกรณ์ควรพัฒนาการดำเนินงานตามความต้องการของสมาชิกในแต่ละด้าน ดังนี้

1) **ด้านผลิตภัณฑ์เงินกู้ระยะสั้น/ฉุกเฉินของสหกรณ์** สมาชิกมีความต้องการด้านผลิตภัณฑ์ เงินกู้ระยะสั้น/ฉุกเฉิน ภาพรวมอยู่ในระดับมาก สหกรณ์ควรดำเนินการตามความต้องการของสมาชิก ดังนี้ (1) ต้องการเพิ่มวงเงินให้มากขึ้นเพื่อให้เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจของสหกรณ์ และ(2) ต้องการขยายวงวงการชำระหนี้เพิ่มมากขึ้นเพื่อให้สามารถส่งชำระหนี้ได้

2) **ด้านผลิตภัณฑ์เงินกู้สามัญของสหกรณ์** ความต้องการด้านผลิตภัณฑ์เงินกู้สามัญ ภาพรวมอยู่ในระดับมาก สหกรณ์ควรดำเนินการตามความต้องการของสมาชิก ดังนี้ (1) เพิ่มวงเงินให้มากขึ้นเพื่อให้เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจสหกรณ์ และ(2) ต้องการเพิ่มร้อยละของหุ้นที่ให้ในการกู้โดยมีบุคคลค้ำ 2 คน

3) **ด้านมาตรการให้สินเชื่อ** ความต้องการด้านมาตรการให้สินเชื่อภาพรวมอยู่ในระดับมาก สหกรณ์ควรดำเนินการตามความต้องการของสมาชิก ดังนี้ (1) ต้องการให้กรรมการเพิ่มมาตรการติดตามหนี้เงินกู้มากขึ้นจากเดิม และ (2) ต้องการเพิ่มวัตถุประสงค์การกู้ยืมเงินจากสหกรณ์

4) **ด้านราคาสินเชื่อ** ความต้องการด้านราคาสินเชื่อ ภาพรวมอยู่ในระดับมาก สหกรณ์ควรดำเนินการตามความต้องการของสมาชิก ดังนี้ (1) ต้องการให้สหกรณ์เพิ่มการจัดสรรเงินเฉลี่ยคืนตามส่วนดอกเบี้ย และ (2) ต้องการปรับลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของสหกรณ์

5) **ด้านช่องทางการประชาสัมพันธ์ด้านเงินกู้** ความต้องการด้านช่องทางการจัดจำหน่าย/การให้บริการเงินกู้ ภาพรวมอยู่ในระดับมาก สหกรณ์ควรดำเนินการตามความต้องการของสมาชิก ดังนี้ (1) ต้องการทราบข้อมูลเกี่ยวกับการติดตามทวงถามหนี้ และ (2) ต้องการให้สหกรณ์มีการแจ้งข้อมูลเกี่ยวกับการขอเงินกู้ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ และการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับเงินกู้

6) **ด้านบุคลากร/เจ้าหน้าที่ให้บริการเงินกู้** ความต้องการด้านบุคลากร/เจ้าหน้าที่ให้บริการเงินกู้ ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก สหกรณ์ควรดำเนินการตามความต้องการของสมาชิก ดังนี้ (1) ต้องการให้เจ้าหน้าที่สหกรณ์ให้การต้อนรับและบริการด้วยความมีมิตรไมตรีต่อสมาชิกที่มาติดต่อมากขึ้น และ(2) ต้องการให้เจ้าหน้าที่สหกรณ์มีความสุภาพอ่อนโยนและเข้าใจความต้องการของผู้มาใช้บริการมากขึ้น

7) **ด้านกระบวนการให้บริการเงินกู้** ความต้องการด้านกระบวนการให้บริการเงินกู้ ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก สหกรณ์ควรดำเนินการตามความต้องการของสมาชิก ดังนี้ (1) ควร

มีการติดตาม ทวงถาม สมาชิกที่ผิดนัดชำระหนี้ อย่างสม่ำเสมอมากขึ้น และ(2) ต้องการให้สหกรณ์ คงขั้นตอนการขอกู้เงินฉุกเฉินไว้ตามเดิมอันดับรองลงมา

3.1.2 ความต้องการในการดำเนินงานด้านเงินรับฝาก โดยสมาชิกมีความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานสหกรณ์ระดับมาก ยกเว้น ด้านผลิตภัณฑ์เงินรับฝากอยู่ในระดับปานกลาง และ เมื่อพิจารณาในรายด้านที่มีความต้องการในระดับสูงสุด สหกรณ์ควรพัฒนาการดำเนินงานตามความต้องการของสมาชิกในแต่ละด้าน ดังนี้

1) ด้านผลิตภัณฑ์เงินรับฝากของสหกรณ์ ความต้องการด้านผลิตภัณฑ์เงินรับฝาก ในภาพรวมอยู่ในระดับปานกลางสหกรณ์ควรดำเนินการตามความต้องการของสมาชิก ดังนี้ (1)ต้องการความเชื่อมั่นในการถอนคืนเงินฝากได้เต็มจำนวนที่ต้องการ และ(2) ต้องการให้สหกรณ์ควรมีการให้บริการที่มีความน่าเชื่อถือ ชัดตรงและไว้วางใจได้

2) ด้านราคาหรืออัตรดอกเบี้ย ความต้องการด้านราคาหรืออัตรดอกเบี้ย ในภาพรวมอยู่ในระดับมากสหกรณ์ควรดำเนินการตามความต้องการของสมาชิก ดังนี้ (1)ต้องการเพิ่มอัตรดอกเบี้ยเงินฝากออมทรัพย์ของสหกรณ์ และ(2)ต้องการเพิ่มอัตรดอกเบี้ยเงินฝากประจำของสหกรณ์ทุกประเภท

3) ด้านช่องทางและการประชาสัมพันธ์ ความต้องการด้านช่องทางและการประชาสัมพันธ์ ในภาพรวม ระดับมาก สหกรณ์ควรดำเนินการตามความต้องการของสมาชิก ดังนี้ (1)ต้องการให้สหกรณ์มีการแจ้งข้อมูลเกี่ยวกับการขอเงินฝาก อัตรดอกเบี้ยเงินฝากและการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับการฝากเงิน (2) ต้องการเพิ่มช่องทางการฝากเงินกับสหกรณ์โดยผ่านระบบออนไลน์ แอปพลิเคชัน

4) ด้านลักษณะทางกายภาพสถานที่ของสหกรณ์ ความต้องการด้านลักษณะทางกายภาพสถานที่ของสหกรณ์ ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก สหกรณ์ควรดำเนินการตามความต้องการของสมาชิก ดังนี้ (1) ต้องการให้สหกรณ์มีที่นั่ง รองรับบริการที่เพียงพอ สำหรับสมาชิกผู้มาใช้บริการ และ(2) ต้องการให้สหกรณ์มีป้าย เอกสาร การประชาสัมพันธ์ข้อมูลเกี่ยวกับสหกรณ์

3.1.3 ความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานสหกรณ์ด้านสวัสดิการและอื่น ๆ ของสหกรณ์ ความต้องการด้านสวัสดิการและอื่น ๆ ในภาพรวมอยู่ในระดับมากสหกรณ์ควรดำเนินการตามความต้องการของสมาชิก ดังนี้ (1)ต้องการให้สหกรณ์คงสวัสดิการคุ้มครองเงินกู้เมื่อสมาชิกเสียชีวิตสูงสุด 500,000 บาท และ (2) ต้องการให้สหกรณ์เพิ่มวงเงินสวัสดิการช่วยเหลือสมาชิก กรณีนอนโรงพยาบาล คืนละ 300 บาท สูงสุดปีละไม่เกิน 5 คืน

3.2 การเปรียบเทียบความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานของสหกรณ์ตามปัจจัยส่วนบุคคล ผลการศึกษาวิจัยพบว่าความต้องการในการดำเนินงานของสมาชิกสหกรณ์ในแต่ละด้านมีความแตกต่างกันตามปัจจัยส่วนบุคคลในหลายด้าน สหกรณ์ควรนำผลการแตกต่างกันนี้มา

พัฒนาการดำเนินงานให้สอดคล้องกับลักษณะส่วนบุคคลของสมาชิก ดังนี้

3.2.1 ความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานด้านสินเชื่อของสหกรณ์

- 1) **อายุ** สมาชิกที่มีอายุแตกต่างกัน มีความต้องการด้านผลิตภัณฑ์เงินกู้สามัญแตกต่างกัน
- 2) **อาชีพ** สมาชิกที่มีอาชีพต่างกันมีความต้องการด้าน เงินกู้ระยะสั้น/ฉุกเฉิน เงินกู้สามัญ และด้านมาตรการให้สินเชื่อ ที่แตกต่างกัน
- 3) **รายได้ต่อเดือน** สมาชิกที่มีที่มีรายได้ต่อเดือนต่างกันมีความต้องการในด้าน เงินกู้ระยะสั้น/ฉุกเฉิน เงินกู้สามัญ ราคาสินเชื่อ ช่องการประชาสัมพันธ์เงินกู้ บุคลากรเจ้าหน้าที่ให้บริการเงินกู้ และ กระบวนการให้บริการเงินกู้ แตกต่างกัน
- 4) **ค่าใช้จ่ายต่อเดือน** สมาชิกที่มีค่าใช้จ่ายต่อเดือนต่างกันมีความต้องการในด้าน เงินกู้ระยะสั้น/ฉุกเฉิน เงินกู้สามัญ ราคาสินเชื่อ ช่องการประชาสัมพันธ์เงินกู้ และ บุคลากรเจ้าหน้าที่ให้บริการเงินกู้ แตกต่างกัน

3.2.2 ความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานด้านเงินรับฝากของสหกรณ์

- 1) **อายุ** สมาชิกที่มีอายุต่างกัน มีความต้องการด้านเงินรับฝาก ด้าน ผลิตภัณฑ์เงินให้กู้สามัญ และ ด้านช่องทางและการประชาสัมพันธ์ แตกต่างกัน
- 2) **ระดับการศึกษา** สมาชิกที่มีระดับการศึกษาต่างกัน มีความต้องการด้าน ลักษณะทางกายภาพสถานที่ของสหกรณ์ แตกต่างกัน
- 3) **รายได้ต่อเดือน** สมาชิกที่มีที่มีรายได้ต่อเดือนต่างกันมีความต้องการในด้าน ผลิตภัณฑ์เงินรับฝาก ด้านราคาหรืออัตราดอกเบี้ย ด้านช่องทางและการประชาสัมพันธ์ และด้านลักษณะทางกายภาพสถานที่ของสหกรณ์แตกต่างกัน
- 4) **ค่าใช้จ่ายต่อเดือน** สมาชิกที่มีมีค่าใช้จ่ายต่อเดือนต่างกันมีความต้องการในด้าน ผลิตภัณฑ์เงินรับฝาก และด้านช่องทางและการประชาสัมพันธ์ แตกต่างกัน

3.2 ข้อเสนอแนะเพื่อการศึกษาครั้งต่อไป

- 3.2.1 ควรเลือกใช้เครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล ในเชิงลึก เช่น การสนทนากลุ่มหรือ การสัมภาษณ์ร่วมด้วยเพื่อได้ข้อมูลที่หลากหลายและเจาะจงมากขึ้น
- 3.2.2 ควรศึกษาปัจจัยด้านที่เกี่ยวข้องการ ด้านการเงิน ที่อาจมีผลต่อความต้องการของสมาชิกร่วมด้วย
- 3.2.3 ควรศึกษาความต้องการของสมาชิกเป็นระยะ ๆ เพื่อปรับปรุงแก้ไข และพัฒนาสหกรณ์ให้สอดคล้องกับสถานะปัจจุบัน เพื่อตอบสนองความต้องการของสมาชิก ที่เปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่องและรวดเร็ว



บรรณานุกรม

มหาวิทยาลัยศรี

นครินทรวิโรฒราชภัฏ

บรรณานุกรม

- กรมส่งเสริมสหกรณ์. *แนวคิดทางด้านสหกรณ์* สืบค้นเมื่อวันที่ 17 กรกฎาคม 2567 จาก https://www.cpd.go.th/cpdth2560/images/main_udomka_cpd.pdf
- กลุ่มนโยบายและยุทธศาสตร์ กองแผนงาน. (2566). *การพัฒนาสหกรณ์ คู่มือขับเคลื่อนแผนพัฒนาการสหกรณ์ ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2566-2570)..* สืบค้นเมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2567 จาก [www.http://cpd.go.th](http://cpd.go.th)
- ชัตติยา กรรณสูตร อมร รักษาสัตย์. (2515). *ทฤษฎีและแนวคิดในการพัฒนาประเทศ*. กรุงเทพมหานคร: ชุมชนสหกรณ์การขายและการซื้อแห่งประเทศไทย.
- ชญาภา บุญมีพิพิธ. (2556). *พฤติกรรมและปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสินเชื่อเคหะของผู้ใช้บริการธนาคารออมสินเขตบางแค*. 105. สืบค้นเมื่อวันที่ 22 สิงหาคม 2567 จาก <https://sure.su.ac.th/xmlui/bitstream/id/33db7cbb-ac27-44a6-a49d-a13433c63de2/fulltext.pdf?attempt=2>
- ชุมนุมสหกรณ์เครดิตยูเนียนแห่งประเทศไทยจำกัด. (2561). *ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับสหกรณ์เครดิตยูเนียน*. ชุมชนสหกรณ์เครดิตยูเนียนแห่งประเทศไทยจำกัด. สืบค้นเมื่อวันที่ 17 กรกฎาคม 2567 จาก https://www.cultthai.coop/cultthai/images/pic_news60/study/book-1-new.pdf
- ชุมนุมสหกรณ์เครดิตยูเนียนแห่งประเทศไทยจำกัด. (2567). *เครดิตยูเนียน* สืบค้นเมื่อวันที่ 17 กรกฎาคม 2567 จาก <http://www.cultthai.coop.com>
- ณัชชา กริมใจ, ชนิดาภา ดีสุขอนันต์ รุ่งทิพย์ มณฑิเยร. (2560). *ความพึงพอใจของสมาชิกที่มีต่อการให้บริการของสหกรณ์ออมทรัพย์*. Thai Journals Online(ThaiJo), บทคัดย่อ. สืบค้นเมื่อ วันที่ 17 กรกฎาคม 2567 จาก <https://so04.tci-thaijo.org/index.php/yri/article/download/173300/124194/>
- ณัฐธัญญา เพ็ญพ่องและคณะ. (2559). *ความต้องการและพฤติกรรมใช้บริการศูนย์บรรณสารและสื่อการศึกษา*. งานวิจัย, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี. สืบค้นเมื่อวันที่ 16 สิงหาคม 2567 จาก <http://sutir.sut.ac.th:8080/jspui/bitstream/123456789/5906/2/Fulltext.pdf>

- มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาราช. (2567). *แบบจำลองพฤติกรรมกรรณการซื้อ*. สืบค้นเมื่อวันที่ 20 กรกฎาคม 2567 จาก <https://www.stou.ac.th/stouonline/lom/data/sms/market/Unit3/SUBM1/U312-.htm>.
- สหกรณ์เครดิตยูเนี่ยนศิลางาม จำกัด. (2566). *รายงานกิจการประจำปี 2566*.
 ยูวัฒน์ วุฒิเมธี. (2526). *หลักการพัฒนาชุมชนและการพัฒนาชนบท*. สืบค้นเมื่อวันที่ 20 กรกฎาคม 2567 จาก <https://so03.tci-thaijo.org/index.php/JMSNPRU/article/view/279326/184217>
- วีระโชติ ชุณหะรุ่งโรจน์. (2566). *นโยบายการพัฒนาสหกรณ์เครดิตยูเนี่ยนในประเทศไทยตามหลักการประชาธิปไตยของสหกรณ์*. น 153. สืบค้นเมื่อที่ 09 สิงหาคม 2567 จาก <https://e-research.siam.edu>
- สัญญา สัญญาวิวัฒน์. (2526). *การพัฒนาชุมชน*. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์ไทยวัฒนา.
- สำนักงานราชบัณฑิตยสภา. (2555). *พจนานุกรม ฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2555*. สืบค้นเมื่อวันที่ 17 กรกฎาคม 2567 จาก <https://dictionary.orst.go.th/>
- สำนักนายทะเบียนและกฎหมาย. (2565). *ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับสหกรณ์*. สืบค้นเมื่อวันที่ 1 สิงหาคม 2567 จาก <https://rlo.office.cpd.go.th/cooperative-knowledge/general-knowledge-about-cooperatives.html>
- สุกัญญา มุกลกลาง. (2564). *การบริหารจัดการสหกรณ์ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ปัจจุบัน*.
 วารสารตรวจบัญชีสหกรณ์, 1-4.
- T.R. Batten. (1959). *Community and Their Development*. London. Oxford University Press, 1959,p.2



ภาคผนวก

มหาวิทยาลัยราชภัฏวชิรเวศน์

สุโขทัยวิทยาเขตราชภัฏวชิรเวศน์



ภาคผนวก ก
แบบสอบถามเพื่อการศึกษาวิจัย

สอบถามเลขที่.....

แบบสอบถามเพื่อการศึกษาวิจัย ในระดับบัณฑิตศึกษา หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
แขนงวิชาสหกรณ์ สาขาวิชาเกษตรศาสตร์และสหกรณ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช

เรื่อง แนวทางในการพัฒนาการดำเนินงานของสหกรณ์เครดิตยูเนียนศิลางาม จำกัด
เรียน สมาชิกสหกรณ์เครดิตยูเนียนศิลางาม จำกัด

แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาวิจัย เรื่อง แนวทางในการพัฒนาการดำเนินงานของสหกรณ์เครดิตยูเนียนศิลางาม จำกัดตามหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต แขนงวิชาสหกรณ์ สาขาวิชาเกษตรศาสตร์และสหกรณ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช วัตถุประสงค์สำคัญของการวิจัย เพื่อศึกษาความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานสหกรณ์ ปัญหา อุปสรรค และแนวทางพัฒนาการดำเนินงานสหกรณ์ และเสนอแนะแนวทางพัฒนาการดำเนินงานสหกรณ์เครดิตยูเนียนศิลางาม จำกัด

โดยเนื้อหาของแบบสอบถาม แบ่งออกเป็น 4 ตอน คือ

ตอนที่ 1 ข้อมูลปัจจัยส่วนบุคคลของสมาชิกสหกรณ์

ตอนที่ 2 ความต้องการของสมาชิกในการดำเนินงานสหกรณ์

ตอนที่ 3 ปัญหา อุปสรรค และแนวทางพัฒนาการดำเนินงานสหกรณ์

ตอนที่ 4 ข้อเสนอแนะของสมาชิกต่อการดำเนินงานของสหกรณ์

ทั้งนี้ข้อมูลที่ท่านตอบในแบบสอบถามจะถูกเก็บเป็นความลับอย่างเคร่งครัด แล้วจะถูกนำมาใช้ประโยชน์ในการศึกษาวิจัยสำหรับเรื่องนี้เท่านั้น ผู้จัดทำการวิจัยจึงใคร่ขอความอนุเคราะห์จากท่านในการตอบแบบสอบถามตามความเป็นจริงด้วยตัวของท่านเอง และขอขอบคุณท่านมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ



นางสาววราภรณ์ หนูพันธ์

นักศึกษาระดับบัณฑิตศึกษา แขนงวิชาสหกรณ์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช

แบบสอบถามเพื่อใช้ในการวิจัย

เรื่อง แนวทางในการพัฒนาการดำเนินงานของสหกรณ์เครดิตยูเนียนศิลางาม จำกัด

คำชี้แจง โปรดตอบคำถามโดยกาเครื่องหมาย ✓ ที่ตรงกับความจริงหรือความคิดเห็นของท่านมากที่สุด
แบบสอบถามจำแนกออกเป็น 4 ตอน ดังต่อไปนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลปัจจัยส่วนบุคคลของสมาชิกสหกรณ์

โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน หน้าข้อความที่ตรงกับความจริงของท่าน(กรุณาตอบให้ครบทุกข้อ)

- 1.1 เพศ 1. ชาย 2. หญิง
- 1.2 อายุ 1. 20-30 ปี 2. 31-40 ปี 3. 41-50 ปี 4. 51-60 ปี 5. 61 ปีขึ้นไป
- 1.3 สถานภาพการสมรส 1. โสด 2. สมรส 3. หย่าร้าง/ หม้าย
- 1.4 จำนวนคนในครอบครัว.....คน (นับรวมผู้ตอบแบบสอบถาม)
- 1.5 ระดับการศึกษา 1. ประถมศึกษา 2. มัธยมศึกษาตอนต้น
 3.มัธยมตอนปลาย/ปวช. 4. อนุปริญญา/ปวส.
 5.ปริญญาตรี 6. สูงกว่าปริญญาตรี
- 1.6 ระยะเวลาการเป็นสมาชิกสหกรณ์.....ปี(รวมการเป็นสมาชิกกลุ่มเดิม)
- 1.7 อาชีพหลัก 1 เกษตรกรรม 2.รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ 3.พนักงาน/ ลูกจ้างเอกชน
 4.ค้าขายและ อื่น ๆ
- 1.8 รายได้ต่อเดือนของท่าน(รวมทุกคนในครอบครัว)
 1. น้อยกว่า 20,000 บาท 2. 20,000-30,000 บาท 3. 30,001-40,000 บาท
 4. 40,001-50,000 บาท 5. 50,001-60,000 บาท 6. มากกว่า 60,000 บาท
- 1.9 รายจ่ายต่อเดือนของท่าน(รวมทุกคนในครอบครัว)
 1. น้อยกว่า 20,000 บาท 2. 20,000-30,000 บาท 3. 30,001-40,000 บาท
 4. 40,001-50,000 บาท 5. 50,001-60,000 บาท 6. มากกว่า 60,000 บาท
- 1.10 การมีส่วนร่วมในการดำเนินงานสหกรณ์
- 1.การออมเงิน : การถือหุ้น หรือสะสมเงินค่าหุ้น ต่อเดือน บาท/เดือน
- 2.การออมเงินฝากไว้กับสหกรณ์ :เงินฝากออมทรัพย์ ต่อเดือน บาท/เดือน
- 3.การออมเงินฝากไว้กับสหกรณ์ :เงินฝากประจำต่อเดือน/ครั้ง..... บาท/เดือน
4. การใช้บริการสินเชื่อกับสหกรณ์ ประเภทใด (ในรอบ 3 ปีที่ผ่านมา)
- 1) เงินกู้ระยะสั้น/ประเภทเงินกู้ฉุกเฉิน จำนวนสูงสุด.....บาท
- 2) เงินกู้ระยะปานกลาง/ประเภทเงินกู้สามัญ จำนวนสูงสุด.....บาท
5. การนำเงินกู้ที่ขอกู้จากสหกรณ์ไปใช้ประโยชน์ในด้านใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- 1.ลงทุนประกอบอาชีพ 2. ค่าศึกษาเล่าเรียน บุตร/หลาน
 3. ชำระหนี้ 4. ค่ารักษาพยาบาล
 5. อื่น ๆ(ระบุ).....

ตอนที่ 2. ความต้องการในการดำเนินงานของสหกรณ์

คำชี้แจง โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องระดับความต้องการที่ท่านต้องมากที่สุด

ที่	ความต้องการในการดำเนินงานของสหกรณ์	ระดับความต้องการ				
		มากที่สุด(5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
1	ด้านผลิตภัณฑ์สินเชื่อและเงินฝากของสหกรณ์					
1.1	ผลิตภัณฑ์สินเชื่อของสหกรณ์					
1)	เงินกู้ระยะสั้น/ฉุกเฉิน					
	(1) ต้องการเพิ่มวงเงินให้มากขึ้นเพื่อให้เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจของสมาชิก (จากเดิมวงเงินให้กู้ไม่เกิน 5,000 บาท)					
	(2) ต้องการขยายวงดการชำระหนี้เพิ่มขึ้น เพื่อให้สามารถส่งชำระหนี้ได้ (จากเดิมวงดชำระหนี้ ไม่เกิน 6 งวด)					
2)	เงินกู้สามัญ					
	(1) ต้องการเพิ่มวงเงินให้มากขึ้นเพื่อให้เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจของสมาชิก (จากเดิมวงเงินให้กู้ไม่เกิน 300,000 บาท)					
	(2) ต้องการขยายวงดการชำระหนี้เพิ่มขึ้น เพื่อให้สามารถส่งชำระหนี้ได้ (จากเดิมวงดชำระหนี้ ไม่เกิน 120 งวดตามคำแนะนำนายทะเบียนสหกรณ์)					
	(3) ต้องการเพิ่มร้อยละของหุ้นที่ในการกู้เงินโดยไม่มีบุคคลค้ำ(จากเดิมกู้เงินได้ไม่เกิน ร้อยละ 95 ของหุ้นที่มี)					
	(4) ต้องการเพิ่มจำนวนเท่าของหุ้นในการกู้เงินโดยมีบุคคลค้ำ 2 คน (จากเดิมกู้ได้ไม่เกิน 3 เท่าของหุ้น)					
	(5) ต้องการเพิ่มร้อยละของราคาประเมินหลักทรัพย์ค้ำประกัน (จากเดิมหลักทรัพย์ประกันไม่เกินร้อยละ 90 ของราคาประเมินราชการ)					
3)	มาตรการการให้สินเชื่อ					
1)	ต้องการเพิ่มวัตถุประสงค์การกู้ยืมเงินจากสหกรณ์ (จากเดิมวัตถุประสงค์ของการให้สินเชื่อ เพื่อลงทุนประกอบอาชีพ เพื่อเป็นทุนการศึกษา เพื่อค่าใช้จ่ายในครัวเรือน เพื่อชำระหนี้สิน เพื่อค่ารักษาพยาบาล และเพื่อซื้อสังหาริมทรัพย์และอสังหาริมทรัพย์)					

ที่	ความต้องการในการดำเนินงานของสหกรณ์	ระดับความต้องการ				
		มากที่สุด(5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
2)	ต้องการให้กรรมการเพิ่มมาตรการติดตามหนี้เงินกู้มากขึ้น จากเดิม - ขาดการติดต่อไม่เกิน 3 เดือน ส่งหนังสือแจ้งผู้กู้ - ขาดการติดต่อ 3-6 เดือน ส่งหนังสือถึงผู้กู้และผู้ค้ำประกัน - ขาดการติดต่อเกิน 6 เดือน ดำเนินการตามกฎหมาย					
3)	ต้องการให้สหกรณ์คงหักเงินกู้ สะสมเป็นค่าหุ้นร้อยละ 3 เท่าเดิม					
1.2	ผลิตภัณฑ์เงินรับฝากของสหกรณ์					
1)	ต้องการเพิ่มเงินฝากออมทรัพย์ขั้นต่ำ (จากเดิมสหกรณ์มีเงินรับฝากออมทรัพย์รายเดือนขั้นต่ำเดือนละ 100 บาท)					
2)	ต้องการเพิ่มเงินฝากประจำขั้นต่ำ(จากเดิมสหกรณ์มีเงินรับฝากประจำรายเดือนขั้นต่ำเดือนละ 1,000 บาท)					
3)	ต้องการเพิ่มประเภทเงินฝากประจำ (จากเดิมเงินฝากประจำของสหกรณ์มี ประเภท 3 เดือน 12 เดือน และ 24 เดือน)					
4)	ต้องการความเชื่อมั่นในการถอนเงินรับฝากได้เต็มจำนวนที่ต้องการ					
2	ด้านราคาสินเชื่อและเงินรับฝากของสหกรณ์					
1)	ต้องการปรับลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของสหกรณ์ (จากเดิมอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของสหกรณ์ ร้อยละ 12 ต่อปี)					
2)	ต้องการให้สหกรณ์เพิ่มการจัดสรรเงินเฉลี่ยคืนตามส่วนดอกเบี้ยเงินให้กู้(จากเดิมร้อยละ 2 ต่อปี)					
3)	ต้องการเพิ่มอัตราดอกเบี้ยเงินฝากออมทรัพย์ของสหกรณ์ (จากเดิมร้อยละ 2)					
4)	ต้องการเพิ่มอัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำของสหกรณ์ทุกประเภท (จากเดิมงานฝากประจำ 3 เดือน ร้อยละ 2.75 ต่อปี ประจำ 12 เดือน ร้อยละ 3.00 ต่อปี และประจำ 24 เดือน ร้อยละ 3.50 ต่อปี)					

ที่	ความต้องการในการดำเนินงานของสหกรณ์	ระดับความต้องการ				
		มากที่สุด(5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
3	ช่องทางการจำหน่าย/การให้บริการเงินกู้และเงินฝาก					
1)	ต้องการเพิ่มช่องทางการขอกู้เงินจากสหกรณ์ โดยผ่านระบบออนไลน์ แอปพลิเคชัน (จากเดิมสมาชิกต้องมาติดต่อขอกู้เงินและรับเงินกู้ที่สหกรณ์เท่านั้น)					
2)	ต้องการเพิ่มช่องทางการฝากเงินกับจากสหกรณ์ โดยผ่านระบบออนไลน์ แอปพลิเคชัน (จากเดิมสมาชิกต้องมาติดต่อฝากและถอนเงินฝากที่สหกรณ์เท่านั้น)					
4	ส่งเสริมการตลาด/การประชาสัมพันธ์ด้านเงินกู้และเงินฝาก					
1)	ต้องการให้สหกรณ์มีการแจ้งข้อมูลเกี่ยวกับการขอกู้เงิน อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ และการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับการกู้เงิน					
2)	ต้องการให้สหกรณ์มีการแจ้งข้อมูลเกี่ยวกับการขอเงินฝาก อัตราดอกเบี้ยเงินฝากและการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับการฝากเงิน					
3)	ต้องการทราบข้อมูลเกี่ยวกับการติดตามทวงถามหนี้					
4)	ต้องการให้สหกรณ์เพิ่มช่องทางการประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับเงินกู้และเงินฝากมากขึ้น ผ่าน ไลน์ เฟสบุ๊ก และสื่ออิเล็กทรอนิกส์อื่น ๆ					
5)	ต้องการให้สหกรณ์แบ่งกลุ่มสมาชิกและประชุมกลุ่มย่อย					
6)	ต้องการให้สหกรณ์จัดอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับธุรกิจของสหกรณ์ อย่างน้อยปีละ 3 ครั้ง					
5	บุคลากร/เจ้าหน้าที่ให้บริการเงินกู้และเงินฝาก					
1)	ต้องการให้เจ้าหน้าที่สหกรณ์มีความรู้ความสามารถต่อการให้บริการมากขึ้น					
2)	ต้องการให้เจ้าหน้าที่สหกรณ์มีความเข้าใจ ระบบการให้บริการมากขึ้น					
3)	ต้องการให้เจ้าหน้าที่สหกรณ์ให้คำปรึกษา แนะนำเกี่ยวกับขั้นตอนการให้บริการมากขึ้น					
4)	ต้องการให้เจ้าหน้าที่สหกรณ์มีความสุภาพอ่อนโยนและเข้าใจความต้องการของผู้มาใช้บริการมากขึ้น					

ที่	ความต้องการในการดำเนินงานของสหกรณ์	ระดับความต้องการ				
		มากที่สุด(5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
5)	ต้องการให้เจ้าหน้าที่สหกรณ์ให้การต้อนรับและบริการด้วยความมีมิตรไมตรีต่อสมาชิกที่มาติดต่อมากขึ้น					
6)	ต้องการให้เจ้าหน้าที่ของสหกรณ์ให้บริการแก่สมาชิกตามลำดับก่อน-หลัง อย่างเท่าเทียมกันมากขึ้น					
7)	ต้องการให้สหกรณ์มีจำนวนเจ้าหน้าที่เพื่อให้บริการอย่างเพียงพอและเหมาะสมมากขึ้น					
6	กระบวนการให้บริการเงินกู้และเงินรับฝาก					
1)	ต้องการให้สหกรณ์คงขั้นตอนการขอกู้เงินฉุกเฉินไว้ตามเดิม (สมาชิกมาขอกู้ฉุกเฉินจะได้รับเงินกู้ ไม่เกิน 10 นาที)					
2)	ต้องการให้สหกรณ์คงขั้นตอนการขอกู้เงินสามัญไว้คงเดิม (เขียนคำขอกู้วันที่ 1-9 ของทุกเดือน / ประชุมผู้กู้วันที่ 10 ของทุกเดือน และ รับเงินกู้ วันที่ 11 ของทุกเดือน)					
3)	ต้องการให้สหกรณ์ลดขั้นตอนการขอกู้เงินสามัญลง(การประชุมชี้แจงการขอกู้และการรับเงินกู้)					
4)	ต้องการให้สหกรณ์ระงับเงื่อนไขการจัดชั้นลูกหนี้เงินกู้ให้ชัดเจนยิ่งขึ้น					
5)	สหกรณ์ควรมีการติดตาม ทวงถาม สมาชิกที่ผิดนัดชำระหนี้ อย่างสม่ำเสมอมากขึ้น					
6)	สหกรณ์ควรมีการให้บริการที่มีความน่าเชื่อถือ ชื่อตรง และไว้วางใจแก่สมาชิก					
7	ลักษณะทางกายภาพ/สถานที่ของสหกรณ์					
1)	ต้องการให้สหกรณ์มีสถานที่จอดรถสะดวกปลอดภัยให้กับสมาชิก					
2)	ต้องการให้สหกรณ์ มีสถานที่ที่สะอาดเรียบร้อยและเป็นระเบียบ					
3)	ต้องการให้สหกรณ์มีความพร้อมที่จะให้บริการแก่สมาชิกตลอดเวลา ไม่ว่าจะเป็นเครื่องมือ อุปกรณ์ เครื่องใช้สำนักงาน					

ที่	ความต้องการในการดำเนินงานของสหกรณ์	ระดับความต้องการ				
		มากที่สุด(5)	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยที่สุด (1)
4)	ต้องการให้สหกรณ์มีที่นั่ง รองรับบริการที่เพียงพอ สำหรับสมาชิกผู้มาใช้บริการ					
5)	ต้องการให้สหกรณ์มีป้าย เอกสาร การประชาสัมพันธ์ ข้อมูลเกี่ยวกับสหกรณ์					
8	ด้านสวัสดิการและธุรกิจอื่น ๆ					
1)	ต้องการให้สหกรณ์คงมีสวัสดิการคุ้มครองเงินกู้เมื่อ สมาชิกเสียชีวิต สูงสุด 500,000 บาท(จากชุมนุม สหกรณ์เครดิตยูเนียน ฯ)					
2)	ต้องการให้สหกรณ์เพิ่มวงเงินสวัสดิการช่วยเหลือสมาชิก กรณีนอนโรงพยาบาล คั่นละ 300 สูงสุดปีละ ไม่เกิน 5 คั่น					
3)	ต้องการให้สหกรณ์จัดหาสินค้าอุปโภคบริโภคมา จำหน่ายให้แก่สมาชิก อาทิ ข้าวสาร ของใช้ในครัวเรือน เป็นต้น					
4)	ต้องการให้สหกรณ์รวบรวมผลผลิตของสมาชิกมา จำหน่าย อาทิ น้ํายางพารา ผลปาล์มน้ํามัน เป็นต้น					
5)	ต้องการให้สหกรณ์จัดหาปัจจัยการผลิต อาทิ ปุ๋ย วัสดุ การผลิต มาจำหน่ายให้แก่สมาชิก					
6)	ต้องการให้สหกรณ์มีระบบเคอร์เตอร์เซอวิสสำหรับ ชำระค่าสาธารณูปโภค					

ตอนที่ 3 ปัญหา อุปสรรค และแนวทางพัฒนาการดำเนินงานสหกรณ์

3.1 ปัญหา อุปสรรค การดำเนินงานสหกรณ์

3.2 แนวทางพัฒนาการดำเนินงานสหกรณ์

ตอนที่ 4 ข้อเสนอแนะของสมาชิกต่อการดำเนินงานของสหกรณ์

4.1 ด้านการดำเนินงานด้านสินเชื่อหรือการให้เงินกู้

4.2 ด้านการดำเนินงานด้านเงินรับฝาก

4.3 ด้านสวัสดิการ

4.4 ด้านอื่น ๆ

ขอขอบพระคุณเป็นอย่างยิ่ง





ภาคผนวก ข

ผลการวิเคราะห์ความเชื่อมั่นแบบสอบถาม วิธีหาค่าสัมประสิทธิ์อัลฟา
(Alpha Coefficient Method)

ผลการวิเคราะห์ความเชื่อมั่นแบบสอบถาม วิธีหาค่าสัมประสิทธิ์อัลฟา (Alpha Coefficient Method)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.910	50



Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Total Correlation	Item-Cronbach's Alpha if Item Deleted
VAR00001	186.0000	467.931	.469	.907
VAR00002	185.8667	462.533	.598	.905
VAR00003	186.4000	496.110	-.036	.914
VAR00004	186.0667	485.582	.186	.910
VAR00005	186.6000	493.214	.046	.911
VAR00006	186.4333	491.633	.054	.912
VAR00007	186.4000	492.938	.054	.911
VAR00008	185.5000	479.017	.377	.908
VAR00009	185.8667	473.430	.435	.908
VAR00010	186.3000	480.700	.334	.909
VAR00011	186.8667	497.499	-.060	.913
VAR00012	187.3333	489.126	.113	.911
VAR00013	186.9667	492.309	.076	.911
VAR00014	185.6667	461.540	.643	.905
VAR00015	186.0333	474.447	.398	.908
VAR00016	186.1000	481.266	.307	.909
VAR00017	186.2000	493.683	.010	.913
VAR00018	186.2333	485.771	.195	.910
VAR00019	186.3000	467.872	.561	.906
VAR00020	186.3000	458.769	.663	.905

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
VAR00021	185.8333	480.420	.353	.908
VAR00022	185.8333	468.833	.574	.906
VAR00023	185.8000	468.924	.542	.906
VAR00024	185.9000	469.197	.572	.906
VAR00025	186.5333	476.740	.457	.907
VAR00026	186.1333	483.637	.252	.909
VAR00027	185.5333	473.361	.466	.907
VAR00028	185.2333	476.323	.639	.907
VAR00029	185.4667	475.637	.547	.907
VAR00030	185.3333	473.540	.582	.906
VAR00031	185.2667	476.547	.552	.907
VAR00032	185.4667	468.120	.613	.906
VAR00033	185.5000	467.293	.723	.905
VAR00034	185.7333	481.857	.256	.910
VAR00035	185.9000	463.197	.646	.905
VAR00036	186.1000	486.300	.184	.910
VAR00037	185.5333	469.913	.633	.906
VAR00038	185.4667	468.257	.659	.905
VAR00039	185.3000	473.321	.458	.907
VAR00040	185.6667	473.333	.494	.907
VAR00041	185.3667	478.930	.462	.908
VAR00042	185.3667	471.344	.617	.906
VAR00043	185.3333	483.816	.363	.908
VAR00044	185.6667	474.920	.475	.907
VAR00045	185.1333	485.775	.349	.909
VAR00046	185.1333	474.464	.615	.906

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Total Correlation	Item-Cronbach's Alpha if Item Deleted
VAR00047	185.6667	472.575	.422	.908
VAR00048	186.1667	475.730	.339	.909
VAR00049	186.4000	465.972	.483	.907
VAR00050	186.1000	468.714	.431	.908





ภาคผนวก ค

หนังสือเชิญผู้เชี่ยวชาญ

มหาวิทยาลัยศรี

นครินทรวิโรฒราชภัฏ



ที่ ศธ ๐๕๒๒.๒๓/ว ๕๓๖

สาขาวิชาเกษตรศาสตร์และสหกรณ์
มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมราชา
ตำบลบางพูด อำเภอปากเกร็ด จังหวัดนนทบุรี

๑๑๑๒๐

29 เมษายน 2567

เรื่อง ขอเรียนเชิญเป็นผู้ทรงคุณวุฒิตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือวิจัย

เรียน รองศาสตราจารย์ ดร.สุจิตรา รอดสมบุญ

สิ่งที่ส่งมาด้วย ๑. โครงร่างการศึกษาค้นคว้าอิสระ จำนวน ๑ ชุด
๒. แบบสอบถามการวิจัย จำนวน ๑ ชุด
๓. แบบประเมินเครื่องมือวิจัย จำนวน ๑ ชุด

ด้วย นางสาววารภรณ์ หนูพันธ์ นักศึกษาหลักสูตรบัณฑิตศึกษา บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต แขนงวิชาสหกรณ์ สาขาวิชาเกษตรศาสตร์และสหกรณ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมราชา ได้รับอนุมัติให้ทำวิทยานิพนธ์เรื่อง แนวทางในการพัฒนาการดำเนินงานของสหกรณ์เครดิตยูเนียนศิลางาม จำกัด ซึ่งในการจัดทำเครื่องมือวิจัยดังกล่าวจะต้องได้รับการตรวจสอบคุณภาพจากผู้ทรงคุณวุฒิ ผู้มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ เพื่อจะทำให้เครื่องมือวิจัยเกิดประสิทธิภาพและสามารถนำมาใช้ในโครงการวิจัยได้จริง

การนี้ การจัดทำวิทยานิพนธ์เรื่องดังกล่าว นักศึกษาได้จัดทำเครื่องมือที่จะเก็บรวบรวมข้อมูล และได้รับความเห็นชอบเบื้องต้นจากอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ไว้ขั้นหนึ่งแล้ว แต่เพื่อให้เครื่องมือที่จัดทำนั้นมีความครอบคลุมเนื้อหาวิชา แนวปฏิบัติ และสอดคล้องกับหลักกระบวนการวิจัย ทางสาขาวิชาจึงขอความอนุเคราะห์จากท่านในฐานะผู้ทรงคุณวุฒิด้านการตลาด การผลิตสหกรณ์ ได้โปรดพิจารณาตรวจสอบและให้ความคิดเห็นเพื่อการปรับปรุงเครื่องมือการวิจัยของนักศึกษาผู้นี้ด้วย สำหรับรายละเอียดอื่น ๆ นักศึกษาจะนำเรียนด้วยตนเอง

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา หวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความอนุเคราะห์จากท่าน และขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(รองศาสตราจารย์สงเสริม หอมกลิ่น)

ประธานกรรมการบริหารหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต แขนงวิชาสหกรณ์

สาขาวิชาเกษตรศาสตร์และสหกรณ์

โทร. ๐ ๒๕๐๓ ๓๕๗๗

โทรสาร ๐ ๒๕๐๓ ๓๕๗๘



ที่ ศธ ๐๕๒๒.๒๓/ว ๕๓๖

สาขาวิชาเกษตรศาสตร์และสหกรณ์
มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช
ตำบลบางพูด อำเภอปากเกร็ด
จังหวัดนนทบุรี ๑๑๑๒๐

19 มีนาคม 2567

เรื่อง ขอเรียนเชิญเป็นผู้ทรงคุณวุฒิตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือวิจัย

เรียน รองศาสตราจารย์ ดร. วรชัย สิงห์ฤกษ์

สิ่งที่ส่งมาด้วย ๑. โครงร่างการศึกษาค้นคว้าอิสระ จำนวน ๑ ชุด
๒. แบบสอบถามการวิจัย จำนวน ๑ ชุด
๓. แบบประเมินเครื่องมือวิจัย จำนวน ๑ ชุด

ด้วย นางสาว วราภรณ์ หนูพันธ์ นักศึกษาหลักสูตรบัณฑิตศึกษา บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต แขนงวิชาสหกรณ์ สาขาวิชาเกษตรศาสตร์และสหกรณ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช ได้รับอนุมัติให้ทำวิทยานิพนธ์เรื่อง แนวทางในการพัฒนาการดำเนินงานของสหกรณ์เครดิตยูเนียนศิลางาม จำกัด ซึ่งในการจัดทำเครื่องมือวิจัยดังกล่าวจะต้องได้รับการตรวจสอบคุณภาพจากผู้ทรงคุณวุฒิ ผู้มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ เพื่อจะทำให้เครื่องมือวิจัยเกิดประสิทธิภาพและสามารถนำมาใช้ในโครงการวิจัยได้จริง

การนี้ การจัดทำวิทยานิพนธ์เรื่องดังกล่าว นักศึกษาได้จัดทำเครื่องมือที่จะเก็บรวบรวมข้อมูล และได้รับความเห็นชอบเบื้องต้นจากอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ไว้ขั้นหนึ่งแล้ว แต่เพื่อให้เครื่องมือที่จัดทำนั้นมีความครอบคลุมเนื้อหาวิชา แนวปฏิบัติ และสอดคล้องกับหลักการระบวนการวิจัย ทางสาขาวิชาจึงขอความอนุเคราะห์จากท่านในฐานะผู้ทรงคุณวุฒิด้านเกษตรศาสตร์และสหกรณ์ ได้โปรดพิจารณาตรวจสอบและให้ความคิดเห็นเพื่อการปรับปรุงเครื่องมือการวิจัยของนักศึกษาผู้นี้ด้วย สำหรับรายละเอียดอื่น ๆ นักศึกษาจะนำเรียนด้วยตนเอง

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา หวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความอนุเคราะห์จากท่าน และขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(รองศาสตราจารย์สงเสริม หอมกลืน)

ประธานกรรมการบริหารหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต แขนงวิชาสหกรณ์

สาขาวิชาเกษตรศาสตร์และสหกรณ์

โทร. ๐ ๒๕๐๓ ๓๕๗๗

โทรสาร ๐ ๒๕๐๓ ๓๕๗๘



ที่ ศธ ๐๕๒๒.23/ว ๕๓๖

สาขาวิชาเกษตรศาสตร์และสหกรณ์
มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช
ตำบลบางพูด อำเภอปากเกร็ด
จังหวัดนนทบุรี ๑๑๑๒๐

19 มีนาคม 2567

เรื่อง ขอเรียนเชิญเป็นผู้ทรงคุณวุฒิตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือวิจัย

เรียน คุณ อรุณา หนูช่วย

สิ่งที่ส่งมาด้วย ๑. โครงร่างการศึกษาค้นคว้าอิสระ จำนวน ๑ ชุด
๒. แบบสอบถามการวิจัย จำนวน ๑ ชุด
๓. แบบประเมินเครื่องมือวิจัย จำนวน ๑ ชุด

ด้วย นางสาว วราภรณ์ หนูพันธ์ นักศึกษาหลักสูตรบัณฑิตศึกษา บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต แขนงวิชา สหกรณ์ สาขาวิชาเกษตรศาสตร์และสหกรณ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช ได้รับอนุมัติให้ทำวิทยานิพนธ์เรื่อง แนวทางในการพัฒนาการดำเนินงานของสหกรณ์เครดิตยูเนียนศิลางาม จำกัด ซึ่งในการจัดทำเครื่องมือวิจัยดังกล่าว จะต้องได้รับการตรวจสอบคุณภาพจากผู้ทรงคุณวุฒิ ผู้มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ เพื่อจะทำให้เครื่องมือวิจัย เกิดประสิทธิภาพและสามารถนำมาใช้ในโครงการวิจัยได้จริง

การนี้ การจัดทำวิทยานิพนธ์เรื่องดังกล่าว นักศึกษาได้จัดทำเครื่องมือที่จะเก็บรวบรวมข้อมูล และได้รับความเห็นชอบเบื้องต้นจากอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ไว้ขั้นหนึ่งแล้ว แต่เพื่อให้เครื่องมือที่จัดทำนั้นมีความ ครบคลุมเนื้อหาวิชา แนวปฏิบัติ และสอดคล้องกับหลักการระบบการวิจัย ทางสาขาวิชาจึงขอความอนุเคราะห์จาก ท่านในฐานะผู้อำนวยการด้านสหกรณ์ ได้โปรดพิจารณาตรวจสอบและให้ความคิดเห็นเพื่อการปรับปรุงเครื่องมือ การวิจัยของนักศึกษาผู้นี้ด้วย สำหรับรายละเอียดอื่น ๆ นักศึกษาจะนำเรียนด้วยตนเอง

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา หวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้รับความอนุเคราะห์จากท่าน และขอขอบคุณ มา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ

(รองศาสตราจารย์ส่งเสริม หอมกลิ่น)

ประธานกรรมการบริหารหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต แขนงวิชาสหกรณ์

สาขาวิชาเกษตรศาสตร์และสหกรณ์

โทร. ๐ ๒๕๐๓ ๓๕๗๗

โทรสาร ๐ ๒๕๐๓ ๓๕๗๘



ภาคผนวก ง

ระเบียบสหกรณ์เครดิตยูเนียนศิลางาม จำกัด

ระเบียบสหกรณ์เครดิตยูเนียนว่าด้วยการให้เงินกู้แก่สมาชิก

สหกรณ์ให้เงินกู้แก่สมาชิก 2 ประเภท คือ (1) เงินกู้เพื่อเหตุฉุกเฉิน (2) เงินกู้สามัญ

หมวด 1 ข้อกำหนดทั่วไป

ข้อ 1.1. สหกรณ์จะให้เงินกู้ได้เฉพาะแก่ผู้ที่เป็นสมาชิกโดยสมบูรณ์แล้วเท่านั้น

ข้อ 1.2 การให้เงินกู้แก่สมาชิกนั้นจะให้ได้เฉพาะกรณีเพื่อการอันจำเป็น หรือมีประโยชน์ตามที่คณะกรรมการดำเนินการเห็นสมควร แต่จะให้กู้เพื่อการสุรุ่ยสุราย หรือการเก็งกำไรไม่ได้

ข้อ 1.3. ให้คณะกรรมการดำเนินการ พิจารณาออกข้อกำหนดอื่น ๆ เกี่ยวกับเงินกู้ฉุกเฉิน เงินกู้สามัญ ได้ตามที่เห็นสมควร

หมวด 2 เงินกู้เพื่อเหตุฉุกเฉิน

ข้อ 2.1. เมื่อสมาชิกมีเหตุฉุกเฉินอันแสดงหลักฐานพิสูจน์ได้ และประสงค์จะขอกู้เงินก็ให้ยื่นคำขอกู้ถึงสหกรณ์ตามแบบที่กำหนดไว้

ข้อ 2.2. คณะกรรมการดำเนินการอาจมอบอำนาจให้ประธานกรรมการ หรือรองประธานกรรมการ หรือเหรัญญิก หรือผู้จัดการตามที่เห็นสมควร เป็นผู้วินิจฉัยให้เงินกู้เพื่อเหตุฉุกเฉินแทนคณะกรรมการเงินกู้ก็ได้ และให้ผู้ได้รับมอบดังกล่าวนั้น แลงรายการเงินกู้เพื่อเหตุฉุกเฉินที่ให้เป็นและส่งคืนต่อคณะกรรมการดำเนินการเพื่อพิจารณาในการประชุมคราวถัดไป

ข้อ 2.3 เงินกู้เพื่อเหตุฉุกเฉินที่ให้แก่สมาชิกผู้กู้คนหนึ่งๆ นั้น ให้มีจำนวนไม่เกิน 5,000 บาท (ห้าพันบาทถ้วน)

ในกรณีสมาชิกนั้นยังมีเงินกู้เพื่อเหตุฉุกเฉินรายก่อนเหลืออยู่ เงินกู้เพื่อเหตุฉุกเฉินรายใหม่และรายก่อนรวมกัน จะมีจำนวนต้นเงินเกินกว่าจำกัดที่กล่าวในวรรคก่อนไม่ได้ อนึ่ง ถึงอย่างไรสมาชิกคนหนึ่งจะมีหนี้สินต่อสหกรณ์ในฐานะผู้กู้ โดยจำนวนต้นเงินรวมกันทั้งหมดเกินกว่าจำกัดที่กล่าวในข้อ 13 สุดแต่กรณีไม่ได้

หมวด 3 เงินกู้สามัญ

ข้อ 3.1 ให้คณะกรรมการดำเนินการ มีอำนาจพิจารณาวินิจฉัยให้เงินกู้สามัญแก่สมาชิกได้ตามที่กำหนดไว้ในระเบียบนี้คณะกรรมการดำเนินการ อาจแต่งตั้งคณะกรรมการเงินกู้ขึ้นตามความในข้อบังคับของ สหกรณ์ ข้อ 80, 81 เพื่อมอบอำนาจหน้าที่ในการพิจารณาวินิจฉัยให้เงินกู้สามัญแก่สมาชิกให้ปฏิบัติได้ เว้นแต่เงินกู้สามัญรายนั้น เฉพาะรายเดียวมีจำนวนไม่เกิน 95% ของค่าหุ้นซึ่งผู้กู้มีอยู่ในสหกรณ์ คณะกรรมการดำเนินการอาจมอบอำนาจให้ประธานกรรมการ หรือรองประธาน หรือเหรัญญิก หรือผู้จัดการตามที่เห็นสมควรเป็นผู้วินิจฉัยแทนคณะกรรมการเงินกู้ได้

ข้อ 3.2 สมาชิกผู้ประสงค์ขอกู้เงินสามัญ ต้องเสนอคำขอกู้ต่อสหกรณ์ตามแบบที่กำหนดไว้ในระเบียบและมติของคณะกรรมการดำเนินการ

ข้อ 3.3 จำนวนเงินกู้สามัญที่ให้แก่สมาชิกผู้กู้คนหนึ่งๆ นั้น ย่อมสุดแต่คณะกรรมการดำเนินการ หรือคณะกรรมการเงินกู้พิจารณาเห็นสมควร แต่ต้องไม่เกิน 3 เท่า ของเงินค่าหุ้นที่สมาชิกมีอยู่ในขณะนั้น สูงสุดไม่เกิน 300,000 บาท (สามแสนบาทถ้วน) สุดแต่จำนวนไหนน้อยกว่า

ข้อ 3.4 ถ้าคณะกรรมการดำเนินการ หรือคณะกรรมการเงินกู้เห็นสมควรจะให้เงินกู้สามัญแก่สมาชิกที่ยังส่งคืนเงินกู้เพื่อเหตุฉุกเฉิน หรือเงินกู้สามัญรายก่อนไม่เสร็จก็ได้ แต่จำนวนเงินกู้เพื่อเหตุฉุกเฉินและเงินกู้สามัญรวมทุกรายของสมาชิกผู้กู้คนหนึ่งๆ ในเวลาหนึ่งเวลาใด จะมีจำนวนต้นเงินเกินกว่าจำกัดที่กล่าวในข้อ 10 หรือข้อ 13 สุดแต่กรณีไม่ได้

หมวด 4 หลักประกันเงินกู้

ข้อ 4.1 การให้เงินกู้ทุกประเภทนั้น ผู้กู้ต้องทำหนังสือกู้ให้ไว้ต่อสหกรณ์ตามแบบที่กำหนดไว้

ข้อ 4.2 หลักประกันเงินกู้ นั้น ให้มีข้อกำหนดดังต่อไปนี้

(1) เงินกู้เพื่อเหตุฉุกเฉิน นอกจากหนังสือกู้ซึ่งผู้กู้ได้ทำให้ไว้ต่อสหกรณ์แล้ว ก็ต้องมีหลักประกันอย่างอื่นอีก

(2) เงินกู้สามัญ ถ้าเงินกู้สามัญรายนั้นโดยเฉพาะรายเดียว หรือเมื่อรวมกับเงินกู้สามัญรายก่อนของผู้กู้ที่คงเหลืออยู่ (ถ้ามี) มีจำนวนไม่เกิน 95% ของค่าหุ้นที่ผู้กู้มีอยู่ใน สหกรณ์ ไม่ต้องมีหลักประกันอย่างอื่นอีกถ้าเงินกู้สามัญรายนั้น โดยเฉพาะรายเดียว หรือเมื่อรวมกับเงินกู้สามัญรายก่อนของผู้กู้ที่คงเหลืออยู่ (ถ้ามี) มีจำนวนเกิน 95% ของค่าหุ้นซึ่งผู้กู้มีอยู่ในสหกรณ์ ก็ต้องมีหลักประกันอย่างหนึ่งอย่างใดดังต่อไปนี้ด้วย

ก. สมาชิกที่มีได้เป็นคู่สมรสของผู้กู้ ซึ่งคณะกรรมการดำเนินการ หรือคณะกรรมการเงินกู้เห็นสมควรอย่างน้อย 2 (สอง) คน ค่าประกันอย่างไม่มีจำกัดเพื่อหนี้สินเกี่ยวกับเงินกู้สามัญรายนั้น ในส่วนที่เกินกว่าค่าหุ้นของผู้กู้ แต่ถ้าผู้กู้มีเงินกู้สามัญรายก่อนเหลืออยู่ด้วย ก็ต้องให้ค่าประกันเพื่อหนี้สินเกี่ยวกับเงินกู้สามัญนั้นทั้งหมดเพื่อความมั่นคงในการให้เงินกู้สามัญ คณะกรรมการดำเนินการหรือคณะกรรมการเงินกู้มีอำนาจวินิจฉัยเรียกให้มีผู้ค้ำประกันมากกว่าสองคนก็ได้ และเงินค่าหุ้นของผู้กูรรวมกับผู้ค้ำประกันต้องได้ 100% ของรายนั้น ๆ

สมาชิกผู้ค้ำประกันต้องทำหนังสือค้ำประกัน ให้ไว้ต่อสหกรณ์ตามแบบที่กำหนดไว้สมาชิกคนหนึ่งจะเป็นผู้ค้ำประกันสำหรับผู้กู้มากกว่าสองคนในเวลาเดียวกันไม่ได้เมื่อผู้ค้ำประกันคนใดตายหรือออกจากสหกรณ์โดยเหตุอื่น หรือมีเหตุที่คณะกรรมการดำเนินการเห็นว่าไม่สมควรที่จะเป็นผู้ค้ำประกันต่อไป ผู้กู้ต้องจัดให้สมาชิกอื่น ซึ่งคณะกรรมการดำเนินการเห็นสมควรเข้าเป็นผู้ค้ำประกันแทนคนเดิม ให้เสร็จภายในระยะเวลาที่คณะกรรมการดำเนินการกำหนด

การให้สมาชิกผู้ค้ำประกันออกจากสหกรณ์ไม่ว่าเหตุใด ๆ ไม่เป็นเหตุให้ผู้นั้นหลุดพ้นจากการค้ำประกัน จนกว่าผู้กู้ได้จัดให้สมาชิกอื่น ซึ่งคณะกรรมการดำเนินการเห็นสมควรเข้าเป็นผู้ค้ำประกันแทน

อนึ่ง ภายหลังจากทำหนังสือค้ำประกันแล้ว ถ้าสมาชิกผู้ค้ำประกันนี้เงินกู้ได้เป็นคู่สมรสของผู้กู้ ผู้กู้จะต้องจัดให้มีสมาชิกอื่น ซึ่งคณะกรรมการดำเนินการเห็นสมควรเข้าเป็นผู้ค้ำประกันแทน

ข. มีสังหาริมทรัพย์ หรืออสังหาริมทรัพย์อันปลอดจากภาระจำนำหรือจำนองรายอื่น จำนำหรือจำนองเป็นประกันเต็มจำนวนเงินกู้รายนั้น โดยต้องเป็นที่พอใจของคณะกรรมการดำเนินการหรือคณะกรรมการเงินกู้ว่าจำนวนเงินกู้ส่วนที่เกินกว่าค่าหุ้นของผู้กู้ต้องอยู่ภายในร้อยละเก้าสิบ แห่งค่าของสังหาริมทรัพย์ หรืออสังหาริมทรัพย์นั้น

ค. มีเอกสารการฝากเงินในสหกรณ์ ซึ่งคณะกรรมการดำเนินการหรือคณะกรรมการเงินกู้เห็นสมควรจำนำเป็นประกัน โดยจำนวนเงินกู้ส่วนที่เกินกว่าค่าหุ้นของผู้กู้ต้องอยู่ภายในร้อยละเก้าสิบ แห่งค่าของหลักทรัพย์นั้น

หมวด 5 เงินงวดชำระหนี้เงินกู้

ข้อ 5.1. เงินงวดชำระหนี้สำหรับเงินกู้นั้น ให้กำหนดไว้ดังต่อไปนี้

(1) เงินกู้เพื่อเหตุฉุกเฉิน ให้ผู้กู้ส่งคืนเงินกู้เพื่อเหตุฉุกเฉินเต็มจำนวนพร้อมด้วยดอกเบี้ยภายใน 6 เดือน

(2) เงินกู้สามัญ ให้คณะกรรมการดำเนินการ หรือคณะกรรมการเงินกู้พิจารณากำหนดให้ผู้กู้ส่งคืนเงินกู้สามัญเป็นงวด หรือรายเดือนหรือ รายปี จำนวนเท่าๆ กัน พร้อมด้วยดอกเบี้ยเป็นจำนวนงวด ดังนี้

เงินกู้ไม่เกิน 100,000 บาท ผ่อนชำระไม่เกิน 84 งวดหรือ 7 ปี

เงินกู้เกินกว่า 100,000 บาท แต่ไม่เกิน 300,000 บาท ผ่อนชำระไม่เกิน 120 งวดหรือ 10 ปี

ในกรณีที่ผู้กู้มีคำขอเป็นหนังสือ และคณะกรรมการเงินกู้เห็นว่ามีเหตุอันสมควรผ่อนผันเป็นพิเศษ คณะกรรมการเงินกู้จะผ่อนเวลาการส่งเงินงวดชำระหนี้ สำหรับเงินกู้ฉุกเฉิน/สามัญที่กำหนดไว้ตามความในวรรคก่อนนั้น ให้แก่ผู้กู้คราวละหนึ่งหรือหลายเดือนหรือ หลายปี ก็ได้ แต่การผ่อนเวลาเช่นนี้รวมกันทั้งหมดสำหรับเงินกู้รายหนึ่งๆ ต้องไม่เกิน 84 เดือน หรือ 10 ปี

ข้อ 18. การส่งเงินงวดชำระหนี้เงินกู้ทุกประเภท ซึ่งผู้กู้ต้องส่งต่อสหกรณ์นั้น ให้ส่ง ณ ที่ทำการของสหกรณ์หรือผ่านโอนช่องทาง บัญชีธนาคาร ชื่อสหกรณ์เครดิตยูเนียนศิลางาม จำกัด ตามกำหนดเวลาเปิดทำการ

หมวด 6 ดอกเบี้ยเงินกู้ ค่าปรับ และค่าธรรมเนียม

ข้อ 6.1 ดอกเบี้ยเงินกู้ ให้สหกรณ์เรียกดอกเบี้ยเงินกู้ทุกประเภทในอัตราไม่เกินร้อยละ 12 ต่อปี โดยคำนวณตามต้นเงินคงเหลือเป็นรายวัน (365 วัน) ตั้งแต่วันถัดจากวันรับเงินกู้ จนถึงวันชำระคืนเงินกู้เสร็จสิ้นให้คณะกรรมการดำเนินการกำหนดอัตราดอกเบี้ยที่แน่นอน และประกาศให้สมาชิกทราบเป็นคราวๆ ไป

ข้อ 6.2 ในกรณีที่สมาชิกผู้กู้ค้างส่งเงินงวดชำระหนี้(ทั้งเงินต้นและดอกเบี้ย)เกินกว่าสัญญาที่กำหนดไว้กับสหกรณ์ให้ สหกรณ์ เรียกค่าปรับ เพิ่ม ในอัตรา 12% ต่อปี ของต้นเงินที่ค้างค้าง

ข้อ 6.3 ในกรณีที่สมาชิกผู้กู้นำหลักทรัพย์นอกพื้นที่เขตวงสัมพันธ์ของสหกรณ์มาค้ำประกันเงินกู้ ให้สหกรณ์เรียกเก็บค่าธรรมเนียมในการประเมินหลักทรัพย์ตามที่จ่ายจริง

หมวด 7 การควบคุมหลักประกันและการเรียกคืนเงินกู้

ข้อ 7.1 ให้คณะกรรมการดำเนินการ ตรวจสอบตราควบคุมให้เงินกู้ทุกรายมีหลักประกันตามที่กำหนดไว้ในระเบียบนี้ และเมื่อคณะกรรมการดำเนินการเห็นว่า หลักประกันสำหรับเงินกู้อย่างใดอย่างหนึ่งเกิดบกพร่อง ผู้กู้จะต้องจัดการแก้ไขให้คืนดีภายในระยะเวลาที่คณะกรรมการดำเนินการกำหนด

ข้อ 7.2. ในกรณีใดๆ ดังต่อไปนี้ ให้ถือว่าเงินกู้ไม่ว่าประเภทใด ๆ เป็นอันถึงกำหนดส่งคืนโดยสิ้นเชิงพร้อมทั้งดอกเบี้ยในทันที โดยมีพักค้ำจนถึงกำหนดเวลาที่ให้ไว้และ ให้คณะกรรมการดำเนินการจัดการเรียกคืนโดยมิชักช้า

1 เมื่อผู้กู้ออกจากสหกรณ์ไม่ว่าเพราะเหตุใด ๆ เมื่อปรากฏแก่คณะกรรมการดำเนินการว่า ผู้กู้เงินกู้ไปใช้ผิดวัตถุประสงค์แห่งเงินกู้นั้น

2 เมื่อคณะกรรมการดำเนินการเห็นว่า หลักประกันสำหรับเงินกู้เกิดบกพร่อง และผู้กู้มิได้จัดการแก้ไขให้คืนดีภายในระยะเวลาที่คณะกรรมการดำเนินการกำหนด

3 เมื่อค้างส่งเงินงวดชำระหนี้ (ไม่ว่าต้นเงินหรือดอกเบี้ย) เป็นเวลา 90 วัน ติดต่อกันสำหรับเงินกู้อย่างหนึ่งๆ

ข้อ 7.3 ในกรณีที่เงินกู้เป็นอันส่งคืนโดยสิ้นเชิง ตามที่กล่าวแล้วในข้อ 23 ถ้าผู้ค้ำประกันต้องรับผิดชอบชำระหนี้แทนผู้กู้ และไม่สามารถชำระหนี้คืนโดยสิ้นเชิง เมื่อผู้ค้ำประกันร้องขอ คณะกรรมการดำเนินการอาจผ่อนผันให้เรียกเก็บจากผู้ค้ำประกันเป็นรายงวดหรือรายเดือน จนเสร็จตามที่ผู้กู้ได้ทำหนังสือกู้ให้ไว้ต่อสหกรณ์ก็ได้ สุดแต่จะพิจารณาเห็นสมควร (ที่มา:ระเบียบสหกรณ์เครดิตยูเนียนศิลางาม จำกัด ว่าด้วยการให้เงินกู้แก่สมาชิกสหกรณ์ พ.ศ. 2566)

ระเบียบสหกรณ์เครดิตยูเนียนว่าด้วยการรับฝากเงินจากสมาชิก

สหกรณ์เครดิตยูเนียนศีลางาม จำกัด รับฝากเงิน 2 ประเภท

คือ (1) เงินฝากออมทรัพย์ (2) เงินฝากประจำ

หมวด 2 การเปิดบัญชีและการฝากเงิน

ข้อ 2.1 ผู้ประสงค์จะเปิดบัญชีเงินฝากตามข้อ 5 ให้มาติดต่อกับเจ้าหน้าที่สหกรณ์ ณ สำนักงานสหกรณ์ด้วยตนเอง และต้องยื่นหนังสือขอเปิดบัญชีเงินฝากตามแบบของสหกรณ์ โดยมีรายการครบถ้วนตามที่ระบุไว้ในหนังสือขอเปิดบัญชียื่น

ในกรณีที่สหกรณ์มีโครงการระดมเงินฝากเป็นกรณีพิเศษและประสงค์จะออกรับเงินฝากนอกสำนักงานของสหกรณ์ ให้อยู่ในดุลยพินิจของคณะกรรมการดำเนินการ พร้อมทั้งกำหนดมาตรการเพื่อความปลอดภัยด้วย

ข้อ 2.2 พร้อมกับหนังสือขอเปิดบัญชีเงินฝาก ผู้ฝากต้องให้ตัวอย่างลายมือชื่อของตัวแทนซึ่งเป็นผู้มีอำนาจถอนเงิน ตลอดจนให้เงื่อนไขเกี่ยวกับเงินฝากที่เปิดบัญชียื่นไว้ต่อสหกรณ์

การเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับตัวอย่างลายมือชื่อที่ให้ไว้ จะมีผลต่อเมื่อผู้ฝากได้แจ้งเป็นหนังสือต่อสหกรณ์ และสหกรณ์ได้พิจารณาเห็นเป็นการถูกต้องและตอบรับแล้ว

ลายมือชื่อทุกกรณีเกี่ยวกับการเงินฝากให้ใช้อักษรไทยและเขียนด้วยหมึก ทั้งต้องเขียนด้วยลายมือของผู้ฝาก สหกรณ์จะไม่รับรู้การใช้ตราประทับแทนลายมือชื่อ

ข้อ 2.3 ผู้ฝากสามารถเปิดบัญชีเงินฝากได้ดังนี้

(1) เงินฝากออมทรัพย์ ผู้ฝากรายหนึ่งอาจเปิดบัญชีเงินฝากออมทรัพย์ในสหกรณ์นี้ได้โดยจำนวนเงินฝากในบัญชียื่นในเวลาใดต้องไม่น้อยกว่า 100 บาท และผู้ฝากจะส่งเงินฝากเพิ่มขึ้นเมื่อใดโดยจำนวนเท่าใดก็ได้

(2) เงินฝากประจำ เงินฝากประจำรายหนึ่งๆ ต้องมีจำนวน

2.1) ไม่น้อยกว่า 1,000 บาทสูงสุดไม่เกิน 25,000 บาทต่อเดือน และระยะเวลาฝากต้องไม่น้อยกว่า 3 เดือน

2.2) ไม่น้อยกว่า 1,000 บาทสูงสุดไม่เกิน 16,500 บาทต่อเดือน และระยะเวลาฝากต้องไม่น้อยกว่า 12 เดือน

2.3) ไม่น้อยกว่า 1,000 บาทสูงสุดไม่เกิน 12,500 บาทต่อเดือน และระยะเวลาฝากต้องไม่น้อยกว่า 24 เดือน

ข้อ 2.4 ในการเปิดบัญชีเงินฝากตามข้อ 8 สหกรณ์จะออกสมุดคู่ฝากให้ผู้ฝากยึดถือไว้ สมุดคู่ฝากนั้นผู้ฝากต้องรักษาไว้เพื่อให้สหกรณ์ลงบันทึกรายการเงินฝาก ดอกเบี้ย เงินถอน และเงินคงเหลือ บรรดาที่จะมีขึ้นทุกราย

การลงบันทึกรายการต่าง ๆ ในสมุดคู่มือฉบับนั้น จะกระทำได้แต่โดยทางฝ่ายสหกรณ์ ซึ่งประธานกรรมการ หรือรองประธานกรรมการ หรือ เหนรัญญิก หรือผู้จัดการ หรือผู้ที่ได้รับมอบหมาย คนหนึ่งคนใดเป็นผู้ลงลายมือชื่อย่อกำกับไว้เป็นสำคัญ การลงบันทึกรายการในสมุดคู่มือโดยไม่เป็นไปตามที่กล่าวนี้ย่อมไม่มีผลผูกพันสหกรณ์ อนึ่ง ถ้าผู้ฝากตรวจพบว่า รายการใดในสมุดคู่มือผิดพลาดเคลื่อน ต้องแจ้งต่อสหกรณ์เพื่อแก้ไขให้ จะแก้ไขโดยประการอื่นไม่ได้

สมุดคู่มือเล่มที่ใช้เต็มแล้วหรือชำรุดจนใช้การไม่ได้ ให้นำมายื่นต่อสหกรณ์เพื่อจะได้ยกเลิกสมุดคู่มือเล่มนั้น และโอนยอดเงินคงเหลือเข้าสมุดคู่มือเล่มใหม่ ซึ่งออกให้ผู้ฝากยึดถือไว้ต่อไป สมุดคู่มือเล่มที่ยกเลิกนั้นผู้ฝากจะรับไปก็ได้

ผู้ฝากต้องเก็บรักษาสมุดคู่มือของตนไว้ในที่ปลอดภัย ถ้าสมุดคู่มือหายผู้ฝากต้องแจ้งเป็นหนังสือต่อสหกรณ์โดยมิชักช้า สหกรณ์จะนำยอดเงินคงเหลือเข้าสมุดคู่มือเล่มใหม่ซึ่งออกให้ผู้ฝากถือไว้ต่อไป ส่วนสมุดคู่มือเล่มที่หายให้ยกเลิก

ในกรณีสหกรณ์ออกสมุดคู่มือให้แก่ผู้ฝากครั้งแรกก็ดี หรือออกเล่มใหม่ให้ต่อจากเล่มก่อนซึ่งลงรายการเต็มแล้วก็ดี หรือชำรุดใช้การไม่ได้ก็ดี สหกรณ์จะไม่คิดค่าธรรมเนียม แต่กรณีที่สมุดคู่มือของผู้ฝากคนใดสูญหาย สหกรณ์จะออกสมุดคู่มือเล่มใหม่ให้โดยคิดค่าธรรมเนียมเล่มละ 50 บาท ข้อ 10 ในการส่งเงินเข้าบัญชีเงินฝากทุกครั้ง ให้ทำใบส่งเงินตามแบบพิมพ์ที่สหกรณ์กำหนดยื่นพร้อมด้วยสมุดคู่มือและจำนวนเงินฝากต่อเจ้าหน้าที่สหกรณ์ ณ สำนักงานสหกรณ์ ทั้งนี้ ผู้ฝากหรือผู้อื่นจะเป็นผู้ส่งเงินก็ได้

เมื่อสหกรณ์ได้ลงบันทึกรายการจำนวนเงินฝากที่ได้รับนั้นในสมุดคู่มือ และตรวจสอบเป็นการถูกต้องแล้ว สหกรณ์จะคืนสมุดคู่มือให้ผู้ฝาก

ข้อ 2.5 ถ้าส่งเช็คเข้าบัญชีเงินฝาก ต้องขีดคร่อมเช็คก่อน สหกรณ์สงวนไว้ซึ่งสิทธิที่จะไม่จ่ายเงินถอนจากรายการเช่นนี้ จนกว่าจะเรียกเก็บเงินตามเช็คได้แล้ว

หมวด 3 การกำหนดอัตราดอกเบี้ย ระยะเวลาการคิดดอกเบี้ยวิธีการคิดดอกเบี้ยและการจ่ายดอกเบี้ย

ข้อ 3.1 สหกรณ์จะให้ดอกเบี้ยเงินฝากทุกประเภท ตามข้อ 5 ในอัตราดอกเบี้ยไม่เกินที่นายทะเบียนประกาศกำหนด โดยคณะกรรมการดำเนินการสหกรณ์จะประกาศให้ทราบเป็นคราวๆไปและให้ส่งสำเนาประกาศอัตราดอกเบี้ยสหกรณ์แต่ละคราวให้นายทะเบียนสหกรณ์ด้วย

ดอกเบี้ยเงินฝากออมทรัพย์ให้คำนวณเป็นรายวันตามยอดคงเหลือ และสหกรณ์จะนำดอกเบี้ยทบเป็นต้นเงินเข้าบัญชีเงินฝากในวันสิ้นปีทางบัญชีของสหกรณ์ ให้ผู้ฝากรีบยื่นสมุดคู่มือ ณ สำนักงานสหกรณ์ เพื่อสหกรณ์บันทึกรายการดอกเบี้ยให้

ดอกเบี้ยเงินฝากประจำ สหกรณ์จะคำนวณและจ่ายดอกเบี้ยให้เมื่อถึงกำหนดระยะเวลาการฝาก สำหรับเงินฝากที่ถอนก่อนกำหนดโดยได้รับอนุญาต จากสหกรณ์ตามข้อ 14 สหกรณ์จะจ่ายดอกเบี้ยให้ตามจำนวนเดือนเต็ม

กรณีถอนเงินฝากประจำในระยะเวลาไม่ถึง 3 เดือน สหกรณ์จะไม่จ่ายดอกเบี้ยให้ ถ้าผู้ฝากเงินไม่ถอนเงินประจำเมื่อครบกำหนด พร้อมดอกเบี้ย จนพ้นกำหนดไปอีกเจ็ดวัน ก็เป็นอันถือว่าผู้ฝากตกลงฝากต้นเงินพร้อมดอกเบี้ยต่อไปอีกเท่าระยะเวลาเดิม ทั้งนี้ให้รวมถึงการถอนเงินฝากประจำไม่น้อยกว่า 12 เดือนและ 24 เดือนด้วย

หมวด 4 การถอนเงินฝากและการปิดบัญชี

ข้อ 4.1 การถอนเงินจากบัญชีเงินฝากต้องใช้ใบถอนตามแบบของสหกรณ์

ในการถอนเงินฝาก ผู้มีอำนาจถอนเงินตามที่ได้ให้ตัวอย่างลายมือชื่อไว้ต่อสหกรณ์ ควรมารับเงินที่สำนักงานสหกรณ์ด้วยตนเอง และต้องยื่นใบถอนเงินฝากโดยลงลายมือชื่อตามที่ให้ ตัวอย่างไว้ นั้น พร้อมกับสมุดคู่ฝากต่อเจ้าหน้าที่สหกรณ์

ถ้าผู้มีอำนาจถอนเงินฝากจะมอบให้ผู้ได้รับเงินแทนก็ต้องทำใบถอนเงินฝาก และต้องมอบอำนาจ ให้รับเงินแทนเป็นหนังสือตามแบบที่กำหนด ทั้งนี้ โดยลงลายมือชื่อตามที่ให้ตัวอย่างไว้ แล้วมอบให้ผู้รับมอบอำนาจยื่นใบถอนเงินฝากนั้น พร้อมด้วยสมุดคู่ฝากต่อเจ้าหน้าที่สหกรณ์ ณ สำนักงานสหกรณ์ในการนี้สหกรณ์จะเรียกหลักฐานพิสูจน์ตัวผู้รับมอบอำนาจก็ได้

เมื่อสหกรณ์ได้ตรวจถูกต้องแล้วจะจ่ายเงินถอนให้ และลงรายการถอนเงิน พร้อมทั้งเงินคงเหลือในสมุดคู่ฝาก แล้วคืนสมุดคู่ฝากให้ผู้ฝาก

อนึ่ง การเขียนใบถอนเงินฝากให้เขียนด้วยหมึก ถ้ามีการแก้ไขเปลี่ยนแปลงใด ๆ ผู้มีอำนาจถอนเงิน ต้องลงลายมือชื่อตามที่ให้ตัวอย่างกำกับด้วย

ข้อ 4.2 การถอนเงินจากบัญชีเงินฝากออมทรัพย์นั้น จะถอนเมื่อใด จำนวนเท่าใดก็ได้ ส่วนการถอนเงินจากบัญชีเงินฝากประจำนั้น ผู้ฝากย่อมไม่มีสิทธิถอนเงินก่อนครบกำหนด แต่เมื่อผู้ฝากยื่นคำขอเป็นหนังสือโดยชี้แจงความจำเป็น สหกรณ์จะยอมให้ถอนเงินฝากก่อนครบกำหนดก็ได้

ข้อ 4.3 ผู้ฝากจะถอนเงินคงเหลือทั้งหมดเพื่อปิดบัญชีเงินฝากของตนเมื่อใดก็ได้ ให้ผู้มีอำนาจถอนเงินจดแจ้งไว้ทำรายการจำนวนเงินในใบถอนเงินฝากด้วยว่า “เพื่อปิดบัญชี”

ข้อ 4.4 ในกรณีที่ผู้ฝากเสียชีวิต สหกรณ์จะจ่ายคืนเงินคงเหลือทั้งหมดในบัญชีเงินฝากให้แก่ผู้รับโอนประโยชน์ที่ตั้งไว้ หรือถ้ามิได้ตั้งไว้ก็คืนให้แก่บุคคลที่ได้นำหลักฐานมาแสดงให้เป็นที่พอใจ คณะกรรมการดำเนินการว่าเป็นทายาทผู้มีสิทธิได้รับเงินจำนวนดังกล่าว นั้น

ข้อ 4.5 ในกรณีที่คณะกรรมการดำเนินการของสหกรณ์เห็นว่าผู้ฝากฝ่าฝืนระเบียบนี้ หรือก่อให้เกิดความยุ่งยากแก่สหกรณ์ หรือเห็นว่ามิเหตุอันสมควรที่จะปิดบัญชีเงินฝากของผู้ฝาก สหกรณ์

จะไม่รับเงินเข้าบัญชีเงินฝากของผู้ฝากอีก และให้ผู้ฝากถอนเงินคงเหลือทั้งหมดเพื่อปิดบัญชีเงินฝากของตน ทั้งนี้สหกรณ์จะแจ้งเป็นหนังสือไปยังผู้ฝาก

ข้อ 4.6 การถอนเงินฝากเพื่อปิดบัญชีตามข้อ 15 และ 16 สหกรณ์จะคำนวณดอกเบี้ยให้ตามข้อ 12 ถึงวันก่อนวันถอนหนึ่งวัน เว้นแต่การปิดบัญชีเงินฝากในกรณีผู้ฝากฝ่าฝืนระเบียบตามข้อ 17 สหกรณ์จะคำนวณดอกเบี้ยให้ถึงก่อนวันที่แจ้งหนึ่งวัน และสหกรณ์จะไม่ให้ดอกเบี้ยอีก ไม่ว่าผู้ฝากจะถอนเงินเมื่อใดเมื่อสหกรณ์ได้จ่ายเงินคืนผู้ฝากแล้ว จะยกเลิกสมุดคู่ฝากสำหรับบัญชีนั้น

ข้อ 4.7 กรณีที่จำนวนยอดเงินรับฝากในเวลาใดเวลาหนึ่ง เมื่อรวมกับหนี้การกู้ยืมเงินจากภายนอกและหนี้ในฐานะผู้ค้ำประกัน จะเกินวงเงินกู้ยืมหรือค้ำประกันประจำปี ของสหกรณ์ที่นายทะเบียนสหกรณ์ให้ความเห็นชอบนี้ สหกรณ์สงวนสิทธิ์ที่จะไม่รับฝากเงิน

กรณีของผู้ฝากที่เป็นสหกรณ์ออมทรัพย์หรือสหกรณ์เครดิตยูเนียนขนาดใหญ่มีสินทรัพย์มากกว่า 500 ล้านบาท สหกรณ์จะรับฝากเงินทุกประเภท เมื่อรวมกับเงินกู้จากผู้ฝากดังกล่าว(ถ้ามี) ได้ไม่เกินร้อยละ สิบของทุนเรือนหุ้นกับทุนสำรองของผู้ฝาก

ข้อ 4.8 ในกรณีที่มีความจำเป็น สหกรณ์สงวนสิทธิ์ที่จะไม่รับฝากเงิน (ที่มา:ระเบียบสหกรณ์เครดิตยูเนียนศีลางาม จำกัด ว่าด้วย การรับเงินฝากออมทรัพย์และเงินฝากประจำ พ.ศ. 2566)



ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ	นางสาววราภรณ์ หนูพันธ์
วัน เดือน ปี เกิด	23 มีนาคม 2524
สถานที่เกิด	อำเภอดอนสัก จังหวัดสุราษฎร์ธานี
ประวัติการศึกษา	ปริญญาตรี วิทยาศาสตร์บัณฑิต (เกษตรศาสตร์) มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ (หาดใหญ่) พ.ศ. 2547
สถานที่ทำงาน	สหกรณ์เครดิตยูเนียนศีลางาม จำกัด
ตำแหน่ง	ผู้จัดการ

