

# ปัญหาพิเศษ

เรื่อง

ความคิดเห็นของสมาชิกสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกันต่อ  
การจัดการตลาดผ่านระบบเว็บไซต์ รักบ้านเกิด ดอท คอม  
The Opinion of Ruam Duay Chuay Kan Co-Operative Member  
About the Marketing Online Management System : [www.rakbarnkerd.com](http://www.rakbarnkerd.com)

โดย

นายชนรัตน์ เดือนดาว

พ.ศ. 2546

ภาควิชาเทคนิคเกษตร คณะเทคโนโลยีการเกษตร

Department of Agricultural Technique

Faculty of Agricultural Technology

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้า  
เจ้าคุณทหารลาดกระบัง  
กรุงเทพฯ 10520

KING MONGKUT'S INSTITUTE OF TECHNOLOGY  
CHAOKUNTAHARN LADKRABANG  
BANGKOK, 10520 THAILAND

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ปัญหาพิเศษ

เรื่อง

ความคิดเห็นของสมาชิกสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกันต่อ

การจัดการตลาดผ่านระบบเว็บไซต์ รักบ้านเกิด ดอท คอม

The Opinion of Ruam Duay Chuay Kan Co-Operative Member

About the Marketing Online Management System : [www.rakbamkerd.com](http://www.rakbamkerd.com)

โดย

นายชนรัตน์ เดือนดาว

พ.ศ. 2546

เสนอ

ภาควิชาเทคนิคเกษตร

คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง กทม.

เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต (พัฒนากการเกษตร)

พ.ศ. 2546



T096029

ปพ.  
ศ 135ค  
2546

เลขท무.....

เลขทะเบียน..... 96029

วันเดือนปี..... 1 30 2546

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ใบรับรองปัญหาพิเศษ  
ภาควิชาเทคนิคเกษตร  
คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เรื่อง

ความคิดเห็นของสมาชิกสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกันต่อ  
การจัดการตลาดผ่านระบบเว็บไซต์ รักบ้านเกิด คอท คอม  
The Opinion of Ruam Duay Chuay Kan Co-Operative Member  
About the Marketing Online Management System : [www.rakbankerd.com](http://www.rakbankerd.com)

โดย

นายชนรัตน์ เตือนดาว

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาลักสูตร

วท.บ. (พัฒนากการเกษตร)

เมื่อวันที่: 21 เดือน พฤษภาคม พ.ศ. ๕๖

ประธานกรรมการปัญหาพิเศษ

 21, 124, 46

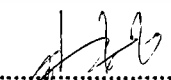
(อาจารย์ดวงกมล ปานรศทิพ)

กรรมการปัญหาพิเศษ

 21, 124, 46

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุสมบูรณ์ อังรัตนกร)

หัวหน้าภาควิชา

 21, 124, 46

(อาจารย์สุฐุมารณ์ จันทร์ศรี)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บทคัดย่อ

ชื่อเรื่อง : ความคิดเห็นของสมาชิกสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกันต่อการจัดการตลาดผ่านระบบเว็บไซต์ รักบ้านเกิด ดอท คอม  
The Opinion of Ruam Duay Chuay Kan Co-Operative Member about The Marketing Online Management System : www.rakbankerd.com

โดย : นายชนรัตน์ เตือนดาว

ชื่อปริญญา : วิทยาศาสตร์บัณฑิต (พัฒนาการเกษตร)

สาขาวิชาเอก : พัฒนาการเกษตร

ประธานกรรมการปัญหาพิเศษ.....

(อาจารย์ดวงกมล ปานรศพิท)

๒๑ / ๒๕๖ / ๑๖

การศึกษาวิจัยในครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการดำเนินงานของสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน และความคิดเห็นของสมาชิกสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกันในการจัดการตลาดผ่านระบบเว็บไซต์รักบ้านเกิดดอทคอม ซึ่งรวบรวมข้อมูลจากเอกสารที่เกี่ยวข้องกับสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน และ การใช้แบบสอบถามส่งไปยังสมาชิกสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน จำนวน 200 ราย ซึ่งในจำนวนนี้มีผู้ส่งแบบสอบถามกลับมาทั้งสิ้น 107 ราย ข้อมูลที่ได้นำมาวิเคราะห์โดยใช้ โปรแกรม SPSS 10.0 For Windows

ผลการวิจัยพบว่ากลุ่มผู้ที่เข้าใช้ระบบหรือผู้ที่ได้ทำการตอบแบบสอบถามนั้นเป็นเพศชาย ร้อยละ 62.6 มีอายุระหว่าง 31 – 40 ปี ส่วนใหญ่มีการศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรีหรือสูงกว่า ร้อยละ 56.1 ดำรงตำแหน่งผู้จัดการสหกรณ์และเจ้าหน้าที่สหกรณ์ ร้อยละ 29.9 และมีประสบการณ์ในการทำงานด้านสหกรณ์อยู่ในช่วงระหว่าง 1 ปี ถึง 5 ปี สินค้าที่สหกรณ์ส่วนใหญ่ทำการผลิตและจำหน่ายจะเป็นสินค้าเกษตรที่ยังไม่ได้แปรรูป ร้อยละ 60.7 ซึ่งส่วนใหญ่แล้วจะสมัครเป็นสมาชิกเว็บไซต์ รักบ้านเกิด ดอท คอม มาแล้วอยู่ในช่วงเวลาตั้งแต่ 1 ปี 6 เดือน ขึ้นไป ถึง 2 ปี ร้อยละ 25.2 สมาชิกมีความคิดเห็นต่อเว็บไซต์รักบ้านเกิดดอทคอมในด้านความเป็นประโยชน์แก่ตัวสหกรณ์ ด้านการให้บริการในระบบธุรกิจชุมชนและด้านการให้บริการจากสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน อยู่ในระดับปานกลาง และต้องการให้ทางภาครัฐสนับสนุนปัจจัยพื้นฐาน รวมไปถึงการฝึกอบรมทางด้านคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตแก่บุคคลากรเพิ่มมากขึ้นด้วย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## คำนิยม

ปัญหาพิเศษฉบับนี้ได้สำเร็จลุล่วงผ่านพ้นไปได้ด้วยดี จากอาจารย์ดวงกลม ปานรศทิพ ประธานกรรมการปัญหาพิเศษ ท่านผู้ช่วยศาสตราจารย์ศุภสมบุญ อึ้งรัตนกร กรรมการปัญหาพิเศษ ด้วยความกรุณาให้คำแนะนำ ช่วยเหลือ ปรับปรุง ตรวจสอบ แก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ และ อาจารย์สมชาย พงษ์เทพิน ซึ่งได้เป็นผู้ให้คำปรึกษาในช่วงเริ่มต้น รวมไปถึง อาจารย์และเจ้าหน้าที่ในภาควิชาเทคนิคเกษตร ทุกๆท่าน ที่เปรียบเสมือนเป็นครอบครัวที่อบอุ่น เพื่อน พี่ น้อง ภาคเทคนิคเกษตร ที่ได้คอยให้กำลังใจด้วยดีเสมอมา ผู้วิจัย ขอกราบขอบพระคุณไว้ ณ โอกาสนี้

ขอขอบพระคุณเจ้าหน้าที่สหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกันและสมาชิกสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน ทุกๆท่าน ที่ได้ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามกลับมา รวมไปถึงท่านที่เห็นถึงคุณค่าและประโยชน์ในงานวิจัยชิ้นนี้ ที่ได้ส่งข้อมูลต่างๆ เพิ่มเติมมาทั้งในรูปแบบของเอกสารและการให้ข้อมูลทางโทรศัพท์

ความสำเร็จในวันนี้จะเกิดขึ้นไม่ได้เลยหากปราศจากท่านผู้มีพระคุณทุกๆท่าน บิดา มารดา ผู้เป็นที่รักยิ่ง ครู อาจารย์ ทุกๆท่าน ที่เป็นผู้ประสาทวิชาความรู้ตั้งแต่ครั้งเยาว์วัย ความดีและประโยชน์ที่พึงมีจากปัญหาพิเศษฉบับนี้ ผู้วิจัยจึงขอมอบไว้ให้กับท่านเหล่านี้

ชนรัตน์ เตือนดาว

มีนาคม 2546

## สารบัญ

	หน้า
สารบัญตาราง	(ก)
สารบัญภาพ	(ข)
บทที่ 1 บทนำ	1
ความสำคัญของปัญหา	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
ขอบเขตการศึกษา	2
นิยามศัพท์ปฏิบัติการ	3
บทที่ 2 การตรวจเอกสาร	4
ความคิดเห็น	4
สหกรณ์	6
สหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน	8
การตลาด	10
ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)	16
ความหมายของพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce ,E-Business)	19
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	22
บทที่ 3 วิธีการวิจัย	24
ประชากร	24
สถานที่และระยะเวลาในการปฏิบัติงาน	24
เครื่องมือและการทดสอบเครื่องมือในการวิจัย	24
วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล	25
วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล	25
ตารางการปฏิบัติงาน	26
บทที่ 4 ผลการวิจัยและวิจารณ์	27
ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ตอบแบบสอบถาม	27
ตอนที่ 2 ข้อมูลการใช้งานผ่านเว็บไซต์ร้านค้าเกิด ดอท คอม ของสมาชิก	31
ตอนที่ 3 ความคิดเห็นของสมาชิกในการใช้งานผ่านเว็บไซต์ร้านค้าเกิด ดอท คอม	35

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
ตอนที่ 4 ปัญหาและอุปสรรคที่สมาชิกพบจากการใช้งานในระบบธุรกิจชุมชน ของเว็บไซต์รักบ้านเกิด ดอท คอม	40
ตอนที่ 5 ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะที่สมาชิกมีต่อระบบธุรกิจชุมชน ในเว็บไซต์รักบ้านเกิด ดอท คอม	41
วิจารณ์ผลการศึกษา	42
บทที่ 5 สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ	43
ข้อเสนอแนะจากผลการวิจัย	45
ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป	46
เอกสารอ้างอิง	47
ภาคผนวก	49



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	ขนาดของสินทรัพย์ถาวร SMEs	17
2	ตารางการปฏิบัติงาน	26
3	ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มผู้เข้าใช้ระบบเว็บไซต์รักบ้านเกิด ดอท คอม	29
4	ประเภทของสินค้าที่ทางสหกรณ์ได้ทำการผลิตหรือจำหน่าย	31
5	ระยะเวลาในการสมัครเข้าเป็นสมาชิก	32
6	ความถี่ในการใช้งานระบบธุรกิจชุมชนผ่านเว็บไซต์รักบ้านเกิด ดอท คอม	33
7	เหตุผลที่ทำให้ไม่นิยมทำการซื้อขายผ่านเว็บไซต์รักบ้านเกิด ดอท คอม	33
8	ความคิดเห็นต่อการให้ข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์จากสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน	34
9	ระดับความคิดเห็นของสมาชิกสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน ในด้านความเป็นประโยชน์กับตัวสหกรณ์	37
10	ระดับความคิดเห็นของสมาชิกสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน ในด้านการใช้บริการในระบบธุรกิจชุมชน	38
11	ระดับความคิดเห็นของสมาชิกสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน ด้านการให้บริการจากสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน	39
12	สรุปภาพรวมความคิดเห็นของสมาชิกในด้านต่างๆ	40
13	ปัญหาและอุปสรรคที่สมาชิกพบจากการใช้งานในระบบธุรกิจชุมชนของเว็บไซต์รักบ้านเกิด ดอท คอม	41

## สารบัญภาพ

แผนภูมิการเชื่อมโยงองค์ประกอบที่สำคัญ 3 ด้านของ ธุรกิจยุคใหม่

หน้า  
24



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

# บทที่ 1

## บทนำ

(Introduction)

### ความสำคัญของปัญหา (Statement of Problem)

การดำเนินธุรกิจในปัจจุบัน มีรูปแบบเปลี่ยนแปลงไปอย่างมาก นับตั้งแต่เทคโนโลยีการสื่อสารเข้ามามีบทบาทต่อการดำรงชีวิตของบุคคลในสังคม อันส่งผลต่อเนื่อง ไปยังรูปแบบการดำรงชีวิตทัศนคติ ตลอดจนพฤติกรรมต่างๆของผู้บริโภค ลักษณะความต้องการของตลาดมีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างมาก รวมถึงโครงสร้างทางการดำเนินการและการแข่งขันทางอุตสาหกรรม ล้วนแล้วแต่ทวีความซับซ้อนมากขึ้น องค์การธุรกิจต่างๆจึงต้องมีการปรับตัวเพื่อความอยู่รอดท่ามกลางกระแสความไม่แน่นอนที่เกิดขึ้นจากอิทธิพลของธุรกิจในยุคปัจจุบัน การพัฒนากลยุทธ์จึงจำเป็นต้องนำเอาปัจจัยต่างๆทางเทคโนโลยีการสื่อสารสมัยใหม่ เข้ามามีส่วนร่วมในการตัดสินใจอย่างมาก กลไกในการดำเนินธุรกิจรูปแบบใหม่ ที่รู้จักกันในนาม “พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์” ได้กลายเป็นส่วนสำคัญในการดำเนินธุรกิจในปัจจุบันและอนาคต

การนำเอาเทคโนโลยีสมัยใหม่เข้ามาใช้ในการดำเนินธุรกิจเป็นที่แน่นอนว่าจะต้องทำให้ต้นทุนสูงขึ้นอย่างแน่นอน ซึ่งสำหรับธุรกิจขนาดเล็ก ธุรกิจชุมชนหรือสหกรณ์ต่างๆที่กระจายอยู่ตามภูมิภาคต่างๆทั่วประเทศในขณะนี้ ส่วนใหญ่ยังไม่สามารถที่จะเข้าถึงเทคโนโลยีสมัยใหม่ได้ เนื่องด้วยข้อจำกัดหลายอย่าง ไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐาน สภาพพื้นที่ ภูมิประเทศ รวมไปถึงความรู้ของบุคคลากรที่มีอยู่ในท้องถิ่นก็มีส่วนสำคัญต่อการใช้เทคโนโลยี ทำให้กลุ่มธุรกิจชุมชนหรือสหกรณ์ เหล่านี้ยังไม่สามารถที่จะแสดงศักยภาพของชุมชนให้เป็นที่รู้จักในวงกว้าง โดยเฉพาะสินค้าชุมชนซึ่งเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นที่แสดงออกถึงความ เป็นไทย ซึ่งทำให้เสียโอกาสในการที่จะทำตลาดได้มากขึ้นทั้งภายในและภายนอกประเทศ

ด้วยเหตุนี้ทางสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกันจึงได้ก่อตั้งขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อเป็นศูนย์กลางในการเชื่อมประสานเครือข่ายของสหกรณ์และกลุ่มเกษตรกรและเป็นกลไกเชื่อมประสานในการเผยแพร่ข้อมูลข่าวสาร จัดส่งสินค้า และแสวงหาตลาดทั้งในและนอกประเทศ โดยได้สร้างตลาดออนไลน์ผ่านทางเว็บไซต์ รักบ้านเกิด ดอท คอมเพื่อเป็นสื่อกลางในการติดต่อสื่อสารซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าของ ชุมชน เป็นการสร้างช่องทางให้กับกลุ่มธุรกิจชุมชนในประเทศได้สามารถก้าวไปสู่ระดับสากลได้ อีกทั้งยังเป็นการช่วยเหลือเสริมสร้างรายได้ให้กับคนในชุมชนต่างๆ และยังส่งผลให้ชุมชนเกิดความเข้มแข็งขึ้นอีกด้วย

ทางผู้วิจัยเห็นว่าการดำเนินงานของสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน ด้านการจัดการตลาดผ่านทางเว็บไซต์ รักบ้านเกิด ดอท คอมสำหรับกลุ่มสหกรณ์และกลุ่มธุรกิจชุมชนนั้นถือได้ว่าเป็นประโยชน์ต่อการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

พัฒนากรรุ่มธุรกิจชุมชน อีกทั้งยังเป็นหน่วยงานแรกที่ได้รับเริ่มใช้ระบบนี้กับกรรุ่มธุรกิจชุมชน จึงได้เลือก สหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกันมาทำการศึกษาวิจัย เพื่อให้เป็นแนวทางสำหรับการดำเนินงานของสหกรณ์ร่วม ด้วยช่วยกันเองต่อไปและเป็นแนวทางให้กับหน่วยงานต่างๆ ที่ต้องการมีส่วนร่วมในการพัฒนาธุรกิจชุมชน ซึ่งถือว่าเป็นรากฐานของเศรษฐกิจชาติต่อไปในอนาคต

### วัตถุประสงค์ของการศึกษา (Objectives of the Study)

1. เพื่อศึกษาข้อมูลพื้นฐานของสมาชิกด้านสภาพเศรษฐกิจ สังคม ประสบการณ์ในการทำงาน ด้านสหกรณ์ และ การใช้งานผ่านเว็บไซต์ร้านค้าเกิดคชคคม
2. เพื่อศึกษาความคิดเห็นในด้านต่างๆ รวมไปถึง ปัญหา อุปสรรคและข้อเสนอแนะ ของ สมาชิกสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกันที่มีต่อการจัดการตลาดผ่านระบบเว็บไซต์ร้านค้าเกิดคชคคม

### ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ (Expect Results)

1. ทำให้ทราบถึงข้อมูลพื้นฐานของสมาชิกในด้านสภาพสังคม เศรษฐกิจ ประสบการณ์ในการ ทำงานด้านสหกรณ์ รวมไปถึงข้อมูลในการใช้งานผ่านเว็บไซต์ร้านค้าเกิด คชค คคม
2. ทำให้ทราบถึงความคิดเห็น ข้อเสนอแนะ และความต้องการของสมาชิกสหกรณ์ร่วม ด้วยช่วยกันที่มีต่อการดำเนินงานของสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกันในด้านการจัดการตลาดผ่านระบบเว็บไซต์ ร้านค้าเกิด คชค คชค
3. ข้อมูลที่ได้จากการศึกษาความคิดเห็นของสมาชิกจะเป็นแนวทางในการพัฒนาเว็บไซต์ สำหรับผู้รับผิดชอบต่อไป
4. เป็นแนวทางในการจัดการตลาดผ่านระบบเว็บไซต์สำหรับองค์กรที่สนใจ โดยเฉพาะ กลุ่มธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ต้องการพัฒนาธุรกิจของตนสู่ระดับนานาชาติ

### ขอบเขตของการศึกษา (Scope and Limitation)

การศึกษาคั้งนี้ได้ศึกษาการจัดการตลาดผ่านทางระบบเว็บไซต์ร้านค้าเกิด คชค คคมภายใต้ การดำเนินงานของสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน โดยจะศึกษาลักษณะการดำเนินงานของ สหกรณ์ร่วมด้วย ช่วยกัน และ ศึกษาความคิดเห็นของผู้แทนกรรุ่มสหกรณ์ที่เข้ามาเป็นสมาชิก สหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน ซึ่ง มีอยู่ประมาณ 200 กรรุ่ม ทั่วประเทศกระจายไปตามภาคต่างๆ โดยจะทำการเก็บรวบรวมข้อมูล ในปี พ.ศ. 2545

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## นิยามศัพท์เชิงปฏิบัติการ (Operational Definition of Terms)

“โครงการ” หมายถึง โครงการเครือข่ายข้อมูลข่าวสารและธุรกิจชุมชน ซึ่งได้จัดทำขึ้นโดย บมจ. ยูไนเต็ค ดิสทริบิวชั่น บิสซิเนส และบจม.โทเทิล แอ็คเซส คอมมิวนิเคชั่น

“สหกรณ์” หมายถึง สหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน

“สมาชิกสหกรณ์” หมายถึง สมาชิกสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน

“ความคิดเห็น” หมายถึง ความคิดเห็นของประธานสหกรณ์หรือผู้แทนที่ได้รับมอบหมายจากประธานสหกรณ์ ซึ่งเป็นสมาชิกสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกันที่มีต่อการจัดการตลาดผ่านระบบเว็บไซต์ [www.rakbankerd.com](http://www.rakbankerd.com)

“ระบบ” หมายถึง ระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ที่ใช้สำหรับการเชื่อมโยงข้อมูลข่าวสารสำหรับการจัดการตลาดผ่านระบบเว็บไซต์ [www.rakbankerd.com](http://www.rakbankerd.com)

“การจัดการตลาด” หมายถึง การจัดการตลาดผ่านระบบเว็บไซต์ [www.rakbankerd.com](http://www.rakbankerd.com) ซึ่งดำเนินการโดยสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน

“เว็บไซต์” หมายถึง เว็บไซต์ รักบ้านเกิด ดอท คอม ([www.rakbankerd.com](http://www.rakbankerd.com))

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บทที่ 2

### ตรวจเอกสาร

(Review of Related Literature)

การศึกษาความคิดเห็นของสมาชิกสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกันต่อการจัดการตลาดผ่านระบบเว็บไซต์ริบบ้านเกิด คอท คอมในครั้งนี้ ได้มีการนำเอาแนวคิด ทฤษฎีต่างๆ และงานวิจัยที่มีความเกี่ยวข้องมาเป็นแนวทางโดยมีการนำเอาข้อมูลจากหนังสือหรือเอกสารทางวิชาการบางส่วนมานำเสนอซึ่งได้แบ่งเป็นหัวข้อต่างๆ ดังนี้

1. ความคิดเห็น
2. สหกรณ์
3. สหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน
4. ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)
5. การตลาด
6. พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce ,E-Business)
7. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

#### 1. ความคิดเห็น

Good , C.V. (1959 : 376) ได้กล่าวถึงความคิดเห็น (Opinion) ไว้หลายความหมาย ได้แก่

1. ความหมายทั่วไป หมายถึง ความเชื่อ ความเห็น ข้อพิจารณา ความรู้สึก หรือทัศนคติที่ยังไม่ได้รับการพิสูจน์อย่างแน่นอน และยังขาดน้ำหนักทางเหตุผลหรือการวิเคราะห์หรือกล่าวกว้างๆ ได้ว่า มีความเป็นไปได้มากกว่าความรู้

2. ความหมายเฉพาะ หมายถึง การพิจารณาหรือการวินิจฉัยอย่างมีแบบแผนจากแหล่งข้อมูลหรือบุคคลที่เชื่อถือได้

3. ความคิดเห็นสาธารณะ (Public Opinion) หมายถึง การพิจารณาหรือข้อวินิจฉัยรวมๆ ของกลุ่มคนในสังคมที่เกี่ยวข้องกับความเชื่อ หรือ ข้อเท็จจริง

Gagne,R.M. และ E.A. Fleishman (1959 : 334) กล่าวว่า ความคิดเห็นเป็นเรื่องที่เฉพาะมากกว่าเจตคติ ยกตัวอย่างเช่น ถ้าเราถามคนงานว่า เขาคิดอย่างไรต่อการจ่ายผลตอบแทนของบริษัท คำตอบที่ได้รับคือ ความคิดเห็นของคนงานคนนั้น ส่วนเจตคติจะเป็นเรื่องทั่วไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Maier , N.R.F. (1965 : 54) กล่าวว่า ความคิดเห็นเป็นการประเมินค่า (ไม่ใช่การพรรณนา) ของ เหตุการณ์จริงเกี่ยวกับเหตุการณ์หรือพฤติกรรม หรือสิ่งใดสิ่งหนึ่งโดยเฉพาะ ซึ่งการประเมินค่าหรือการ แปลความหมายออกมานั้น จะได้รับอิทธิพลจากเจตคติ และความคิดเห็นเป็นการสะท้อนหรือการ แสดง ออกของเจตคติ

Isaak , A.C. (1981 : 203) กล่าวว่า ความคิดเห็นเป็นการแสดงออกทางคำพูดหรือคำตอบที่ บุคคลได้แสดงออกต่อสถานการณ์ใดสถานการณ์หนึ่ง โดยเฉพาะจากคำถามที่ได้รับโดยทั่วไปปกติ แล้วความคิดเห็นจะแตกต่างจากเจตคติ หรือความคิดเห็นจะเกี่ยวกับเรื่องใดเรื่องหนึ่งโดยเฉพาะขณะที่ เจตคติจะเป็นเรื่องทั่วไป มีความหมายกว้างกว่า

Anonymous (1996 : 815) กล่าวว่า ความคิดเห็นมีหลายความหมาย ได้แก่

1. ความเชื่อ ทศนคติ การพิจารณา หรือการวินิจฉัย หรือการประเมินผล อย่างมีรูปแบบ ในใจเกี่ยวกับเรื่องใดเรื่องหนึ่งโดยเฉพาะ
2. ความเชื่อที่มีน้ำหนักมากกว่าความรู้สึกในใจและมีน้ำหนักน้อยกว่าความรู้สึกที่แท้จริง หรือมุมมองที่เกิดขึ้นทั่ว ๆ ไป
3. การแสดงออกถึงการพิจารณาหรือคำแนะนำอย่างมีรูปแบบ โดยมีผู้เชี่ยวชาญหรือ การแสดงออก เช่น การตัดสินใจ การพิจารณาคดี หรือการวินิจฉัยอย่างมีรูปแบบด้วยเหตุผลตาม กฎหมาย หรือหลักเกณฑ์ที่ขึ้นอยู่กับกรตัดสินใจที่มีกฎหมายรองรับ

ปทานุกรมสังคมวิทยา (ราชบัณฑิตยสถาน , 2532 : 246) ได้กล่าวถึงความคิดเห็นซึ่งตรงกับคำ ว่า Opinion ในภาษาอังกฤษไว้ว่า หมายถึง

1. ข้อพิจารณาเห็นว่าเป็นจริงจากการใช้ปัญญาความคิดประกอบถึงแม้จะไม่ได้อาศัย หลักฐานพิสูจน์ยืนยันได้เสมอไปก็ตาม
2. ทศนะหรือประมาณการเกี่ยวกับปัญหาหรือประเด็นใดประเด็นหนึ่ง
3. ความคิดเห็นมีความหมายใกล้เคียงกับคำว่า "ทศนคติ" ซึ่งมีคำอธิบายไว้ว่า แนวโน้มที่ บุคคลได้รับมาหรือเรียนรู้มา และกลายเป็นแบบอย่างในการแสดงปฏิกิริยาสนับสนุน หรือเป็นปฏิปักษ์ ต่อบางสิ่งบางอย่างหรือต่อบุคคล

ซึ่งจากการให้ความหมายของความคิดเห็นจากของหลายๆท่าน อาจสรุปความหมายของความคิดเห็นได้ว่า การแสดงออกถึงความเชื่อ ทศนะ การวินิจฉัย การพิจารณาหรือการประเมินผลอย่างมีรูปแบบ โดยได้รับอิทธิพลมาจากเรื่องใดเรื่องหนึ่ง ซึ่งขึ้นอยู่กับสถานการณ์และสภาพแวดล้อมต่างๆ การ แสดงความคิดเห็นอาจจะแสดงออกโดยการพูดหรือการเขียนก็ได้

## ความสำคัญของความคิดเห็น

Feldman (อ้างถึงใน สัตยา กระแสร์ชล, 2538 : 9) กล่าวว่า การสำรวจความคิดเห็น เป็นการศึกษามุมมองของบุคคล กลุ่มคนที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง แต่แต่ละคนจะแสดงความเชื่อและความรู้สึกใดๆ ออกมาโดยการพูด การเขียน เป็นต้น การสำรวจความคิดเห็นจะเป็นประโยชน์ต่อการวางแผนนโยบาย การเปลี่ยนแปลงนโยบาย การเปลี่ยนแปลงระบบงาน รวมทั้งในการฝึกหัดการทำงานด้วย เพราะจะทำให้การดำเนินการต่างๆ เป็นไปด้วยความเรียบร้อย และเป็นไปตามความพอใจของผู้ร่วมงาน

Best (อ้างถึงใน สัตยา กระแสร์ชล, 2538 : 9) กล่าวว่า ในการศึกษาถึงความคิดเห็นต่างๆ ส่วนมากจะใช้วิธีแบบวิจัยตลาด ได้แก่ การซักถาม สอบถาม บันทึกไว้และรวบรวมไว้เป็นข้อมูลซึ่ง Best ได้เสนอแนะว่า “วิธีที่ง่ายที่สุดในการที่จะบอกถึงความคิดเห็นก็คือการแสดงให้เห็นถึงจำนวนร้อยละของคำตอบในแต่ละข้อความ เพราะจะทำให้เห็นว่า ความคิดเห็นจะออกมาในลักษณะเช่นใดและจะจะสามารถทำตามข้อคิดเห็นที่ได้ออกมาได้ จะทำให้ผู้บริหารเห็นสมควรหรือไม่ ในอันที่จะดำเนินนโยบายหรือล้มเลิกไป”

จากที่ได้กล่าวมาจึงสามารถสรุปความสำคัญของความคิดเห็นได้ว่า เป็นการศึกษเพื่อทราบถึงความคิดเห็นของบุคคลหรือกลุ่มบุคคลที่มีต่อเรื่องใดเรื่องหนึ่ง หรือต่อสิ่งใดสิ่งนั้น เพื่อเป็นประโยชน์ในการตอบสนองความต้องการทั้งผู้แสดงและผู้รับความคิดเห็น และยังเป็นประโยชน์ต่อการวางแผนนโยบาย การเปลี่ยนแปลงนโยบาย และการแก้ไขปัญหาต่างๆ ให้เป็นไปตามความต้องการของบุคคลที่เกี่ยวข้อง

## 2. สหกรณ์

ประพันธ์ เสวตนันท์ (2538 : 3) ได้ให้คำจำกัดความของคำว่า สหกรณ์ ซึ่งเป็นที่ยอมรับกันมากที่สุด คือ คำจำกัดความขององค์การกรมการระหว่างประเทศ (International Labour Organization, ILO) ซึ่งในทฤษฎีของ ILO สหกรณ์ หมายถึง สมาคมของบุคคลหลายคน ซึ่งมีฐานะยากจน ต่างสมัครใจที่จะมาร่วมกันบรรลุนิติวัตถุประสงค์ทางเศรษฐกิจ โดยการก่อตั้งองค์การธุรกิจ ที่มีการควบคุมแบบประชาธิปไตย ร่วมลงทุนกันอย่างเสมอภาค และยอมรับการเลี้ยงชีพและผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจร่วมกัน

สมาชิกสหกรณ์ทุกคนมีภาระต้องนำเงินมาร่วมในกองทุนของสหกรณ์ ตามจำนวนที่ระบุไว้อย่างน้อยเป็นขั้นต่ำ และอาจเพิ่มทุนของตนเองได้จำนวนหนึ่ง ซึ่งจะต้องไม่เกินมูลค่าสูงสุดที่กำหนดไว้โดยสหกรณ์ สิ่งนี้เป็นสิ่งที่เรียกว่า “ภาระการเลี้ยงชีพอย่างยุติธรรม” ส่วนในด้านผลประโยชน์ที่จะได้รับนั้น ในทางทฤษฎีสมาชิกจะได้รับผลประโยชน์จากสหกรณ์เป็น 2 ส่วน คือส่วนแรกเป็นเงินปันผลจากทุนเรือนหุ้น (Share Capital) ในรูปดอกเบี้ย ส่วนที่สองเป็นผลตอบแทนเป็นเงินตามส่วนของธุรกิจที่ได้ทำไว้กับ สหกรณ์ กล่าวอีกนัยหนึ่งก็คือ ผลกำไรที่สหกรณ์ได้รับนั้น จะจัดการแบ่งให้แก่สมาชิกตามความภักดีของสมาชิกแต่ละคน (Loyalty) มากกว่าจะแบ่งไปตามจำนวนทุนเรือนหุ้นที่ถือครองไว้ในสหกรณ์

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

โดยสรุปสหกรณ์เป็นสมาคมที่มีลักษณะแตกต่างไปจากสมาคมอื่นๆ ในแง่ที่ว่าสมาคม สหกรณ์สามารถดำเนินธุรกิจได้ จึงถือเป็นองค์การธุรกิจประเภทหนึ่ง ซึ่งดำเนินกิจการเพื่อหารายได้ให้แก่สมาชิก แต่ก็มีลักษณะที่ต่างกับบริษัทห้างร้านทั่วไป ในแง่การมีกรรมสิทธิ์ การควบคุม และลักษณะของการแบ่งสรรกำไร ในทางราชการไทยถือว่า สหกรณ์ ได้แก่ การดำเนินธุรกิจประเภทหนึ่ง องค์ประกอบของความ เป็นสหกรณ์โดยสังเขป คือ เป็นองค์การที่มีกลุ่มบุคคลตั้งแต่ 10 คนขึ้นไป รวมกำลังและรวมทุนกันจัดตั้ง ขึ้น เพื่อประกอบธุรกิจตามวัตถุประสงค์ตามที่ตั้งเอาไว้ และได้จดทะเบียนถูกต้องตามกฎหมายสหกรณ์ สหกรณ์ของไทยจึงต้องมี 4 ลักษณะ คือ

1. เป็นองค์การธุรกิจ
2. เกิดจากการรวมทุน และรวมกำลังของบุคคลตั้งแต่ 10 คนขึ้นไป
3. มีวัตถุประสงค์ในการดำเนินธุรกิจที่แน่นอน
4. มีการจดทะเบียนถูกต้องตามกฎหมาย

#### การบริหารงานสหกรณ์

ประพันธ์ เสวตนันท์ (2538 : 12) ได้กล่าวถึงลักษณะของการบริหารงานสหกรณ์ อันเป็นที่ยอมรับ ของนักสหกรณ์ทั่วโลกมี 5 ข้อ ได้แก่

1. สหกรณ์เน้นการรวมคนมากกว่ารวมทุน ดังนั้นหลักการบริหารองค์การธุรกิจสหกรณ์ จึงแตกต่างจากองค์การธุรกิจในรูปบริษัทจำกัด นั่นคือ สหกรณ์อนุญาตให้สมาชิกแต่ละท่านมีสิทธิออกเสียงในที่ประชุมใหญ่ได้ท่านละ 1 เสียง เท่านั้น (One Man One Vote) ไม่ว่าท่านนั้นจะมีจำนวนหุ้นใน สหกรณ์มากน้อยเพียงใดก็ตาม
2. การแบ่งผลกำไร สหกรณ์ไม่ถือว่า การแบ่งกำไรตามมูลค่าหุ้นเหมือนหุ้นที่สมาชิกถือ สำคัญเท่ากับการแบ่งกำไรให้ตามส่วนแบ่งธุรกิจสหกรณ์
3. เป้าหมายการดำเนินธุรกิจเพื่อให้บริการแก่สมาชิกสหกรณ์ เจตนาเดิมของสหกรณ์มิ ได้มุ่งดำเนินการธุรกิจเพื่อแสวงหากำไรสูงสุด แต่เพื่ออำนวยความสะดวกและให้บริการแก่สมาชิกในสิ่งที่ สมาชิกต้องการ สหกรณ์ที่มุ่งดำเนินการเพื่อแสวงหากำไรเป็นหลักหรือมุ่งแสวงหาประโยชน์ให้แก่ตนเอง แล้ว ก็เท่ากับเป็นการฝ่าฝืนหรือละทิ้งอุดมการณ์ของสหกรณ์นั่นเอง ฉะนั้นการที่จะถือว่า สหกรณ์ใด ประสบความสำเร็จมากน้อยเพียงใด จึงไม่ได้ขึ้นอยู่กับผลกำไรที่สหกรณ์ได้รับ แต่ขึ้นอยู่กับประโยชน์ ervice ที่สมาชิกได้รับจากสหกรณ์
4. สิทธิในการออกเสียง ตาม พ.ร.บ. สหกรณ์ พ.ศ. 2511 มาตรา 26 ระบุว่า สหกรณ์ แบบจำกัดใดๆที่มีสมาชิกเกินกว่า 500 คน อาจกำหนดในระเบียบข้อบังคับของตนได้ว่า ให้ผู้แทน สมาชิก (Representative of Member) มาประชุมแทนได้ ซึ่งผู้แทนนั้นจะต้องได้รับเลือกตั้งจากบรรดา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สมาชิกในสหกรณ์แห่งนั้น สมาชิกสหกรณ์ผู้ใดจะมอบอำนาจให้บุคคลอื่นมาประชุมและออกเสียงแทน ให้ไม่ได้โดยเด็ดขาด (No Proxy Voting)

5. เป้าหมายความมั่งคั่งทางเศรษฐกิจ สหกรณ์เป็นองค์การที่จัดตั้งขึ้นเพื่อต้องการให้เป็นหนทางแห่งความอยู่รอดมากกว่าที่จะเป็นหนทางที่จะนำไปสู่ความมั่งคั่งทางเศรษฐกิจ ในประเด็นนี้ จึงทำให้สหกรณ์ดูเหมือนว่า เป็นธุรกิจที่ค่อนข้างไม่มีประสิทธิภาพเมื่อเปรียบเทียบกับการบริหารงานในบริษัทจำกัดทั่วไป นักสหกรณ์ในยุคหลังจึงยอมรับว่าเมื่อสหกรณ์สามารถบริหารงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ในแง่ที่ว่า สามารถให้บริการแก่สมาชิกได้อย่างสมบูรณ์และยังทำให้สหกรณ์เจริญก้าวหน้า มีผลกำไรดี ซึ่งสิ่งนี้ได้กลับมาเป็นประโยชน์แก่สมาชิกในภายหลัง สหกรณ์ในประเทศที่เจริญก้าวหน้า ล้วนแล้วแต่ต้องการสหกรณ์ไปสู่ความก้าวหน้าทางเศรษฐกิจทั้งสิ้น

### 3. สหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน

#### ความเป็นมา

สหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน เป็นสหกรณ์ประเภทบริการ ก่อตั้งโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจและสังคมของบรรดาสมาชิก โดยวิธีช่วยตนเองและช่วยเหลือซึ่งกันและกันตามหลักสหกรณ์ ภายใต้แนวความคิด “ร่วมด้วยช่วยกัน เชื่อมร้อยเครือข่ายชุมชนเมืองและชนบท ส่งเสริมการซื้อขายแลกเปลี่ยนระหว่างองค์กร นำผลผลิตทางการเกษตรสู่ตลาดสากล”

#### การก่อตั้ง

สหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกันได้รับการจดทะเบียนจากกรมส่งเสริมสหกรณ์เมื่อวันที่ 18 ธันวาคม พ.ศ. 2544 เลขหมายทะเบียนสหกรณ์เลขที่ บ. 0444 มีสำนักงานตั้งอยู่ในแขวงทุ่งพญาไท เขตราชเทวี จังหวัดกรุงเทพมหานคร เป็นสหกรณ์ประเภทบริการ โดยมีคุณบุญชัย เบญจรงค์กุล เป็นผู้ริเริ่มก่อตั้งสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน

#### วัตถุประสงค์

1. เพื่อเป็นศูนย์กลางในการเชื่อมประสานเครือข่ายของสหกรณ์และกลุ่มเกษตรกร รวมทั้งชุมชนเมือง เพื่อฟื้นฟูสร้างความเข้มแข็งและพัฒนาองค์กรเกษตรกรให้สามารถพึ่งตนเองได้
2. พัฒนาศักยภาพการจัดการองค์กร ยกกระตือรือร้นการผลิตและพัฒนาผลผลิตให้ได้คุณภาพมาตรฐานเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพในการแข่งขัน
3. เป็นกลไกเชื่อมประสานในการเผยแพร่ข้อมูลข่าวสาร บริการจัดส่งสินค้า แสวงหาตลาดทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ
4. เป็นสถาบันรับประกันคุณภาพสินค้าเกษตรกรรม และองค์การการเงินเพื่อสนับสนุนการทำธุรกรรมทางการเงินให้แก่เครือข่ายองค์กรเกษตรกร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### เป้าหมายของสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน

1. เชื่อมโยงองค์กรเครือข่ายในชุมชนเมืองและชุมชนชนบท ส่งเสริมสินค้าเครือข่ายระหว่างชุมชน เพื่อให้เกิดการพึ่งพาที่แท้จริงและเกื้อกูลให้แต่ละส่วนของชุมชนเกิดความเข้มแข็ง
2. ส่งเสริมบทบาทชุมชนเมือง ให้มีการพัฒนาเข้าสู่ระบบสหกรณ์และเชื่อมต่อเข้ากับเครือข่ายชุมชนอื่นๆ พัฒนาระบบพึ่งพาตนเองบนพื้นฐานของการพึ่งพาซึ่งกันและกันระหว่างเครือข่ายชุมชน ให้สามารถยกระดับความเข้มแข็งในทุกๆด้าน โดยเฉพาะให้สามารถพึ่งตนเองได้ ทั้งทางด้านการเงิน การบริโภค และการค้าที่เป็นธรรม
3. ส่งเสริมเกษตรกรในการพัฒนาองค์กร และการบริหารจัดการที่ทันสมัยตามการณ์ เพื่อสร้างความเข้มแข็งของภาคการเกษตร อันเป็นหัวใจสำคัญในการฟื้นฟูเศรษฐกิจของประเทศ
4. ส่งเสริมและพัฒนาผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัยและมีคุณภาพ เพื่อให้สอดคล้องกับการพัฒนาตลาดทั้งภายในและต่างประเทศ โดยให้ผู้บริโภครับภาระทางการตลาดและการขนส่งน้อยที่สุด
5. ประสานเครือข่ายและกระจายเทคโนโลยีที่เหมาะสมให้ภาคการเกษตร เพื่อพัฒนาการรับรู้ข่าวสารของเกษตรกร รวมทั้งการเชื่อมโยงข่าวสารกับภายนอก ให้สามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการพัฒนาทั้งในภาคการผลิตและการตลาด
6. ผลักดันให้มีการพัฒนาระบบการขนส่งทางอากาศ ทางบก และทางน้ำ เพื่อการพัฒนาตลาดและเพิ่มคุณค่าสินค้า
7. พัฒนาระบบเงินของสหกรณ์ฯ ให้สามารถตอบสนองของภาคการผลิต การตลาด การบริการ ตลอดจนถึงการขนส่งได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทันสถานการณ์ และก้าวไปสู่ทิศทางการพึ่งตนเองทางการเงินมากขึ้น และมีความมั่นคงยั่งยืน
8. พัฒนาเครือข่ายสู่สากล เชื่อมโยงพันธมิตรสหกรณ์นานาชาติในขอบเขตทั่วโลก เพื่อสนับสนุนการพัฒนาสหกรณ์ในทุกๆด้าน ทั้งภาคการผลิต การตลาด เทคโนโลยี ตลอดจนวัฒนธรรม ภูมิปัญญาท้องถิ่นและการท่องเที่ยว

### การดำเนินงานของสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน

การดำเนินงานของสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกันต้องบริการสมาชิกโดยไม่หวังผลกำไรในการรวมกันผลิต รวมกันซื้อ รวมกันขาย รวมกันแก้ปัญหาพร้อมกัน เพื่อช่วยเหลือซึ่งกันและกัน โดยเปิดโอกาสให้สมาชิกได้ช่วยเหลือตนเองให้เกิดประโยชน์สูงสุดเป็นหลัก สามารถแยกประเภทของกิจกรรมการดำเนินงาน ได้ดังนี้

#### 1. การรวบรวมผลิตภัณฑ์ที่สมาชิกผลิตได้

สหกรณ์จะทำหน้าที่รวบรวมผลิตภัณฑ์จากสมาชิกก่อนบุคคลภายนอก โดยสหกรณ์จะใช้วิธีรับซื้อ หรือวิธีรวมเข้ากองกลาง (กงสี) เมื่อสหกรณ์รวบรวมได้แล้วก็จะนำมาจัดการขายหรือเพื่อให้ได้ราคาดีโดยคำนึงถึงคุณภาพและปริมาณตามความต้องการของตลาดทั้งภายในและต่างประเทศ โยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ในการนี้สหกรณ์ฯ ได้มีฝ่ายต่างๆ ที่มีหน้าที่ดูแลทางการตลาด ได้แก่ ฝ่ายตลาดภายใน ฝ่ายตลาดส่งออก ฝ่ายผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์ และฝ่ายบริการขนส่ง

## 2. การเป็นตัวแทนของสมาชิกในการขายหรือการซื้อ

สหกรณ์อาจทำการเป็นตัวแทนของสมาชิกในการขายผลิตภัณฑ์ หรือในการซื้อสิ่งของ ตามความประสงค์ของสมาชิก โดยเรียกเก็บค่าธรรมเนียมพอสมควรก็ได้

## 3. การจัดวัตถุประสงค์ในการผลิตหรือสิ่งของอย่างอื่นมาจำหน่าย

สหกรณ์อาจจัดหาวัสดุอุปกรณ์หรือวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต และสิ่งของอย่างอื่น ที่สมาชิก ต้องการมาจำหน่ายแก่สมาชิก

## 4. การรับฝากเงิน

สหกรณ์จะรับฝากเงินประเภทออมทรัพย์ หรือประเภทประจำจากสมาชิก ซึ่งถือเป็นการ สะสมเงินประเภท “เงินฝาก” ซึ่งสมาชิกสามารถฝากและถอน ได้และจะได้รับดอกเบี้ยเช่นเดียวกับการ ฝากเงินในสถาบันการเงินอื่นๆ

## 5. การกู้ยืมเงิน

เมื่อสมาชิกสหกรณ์ฯ หรือสหกรณ์อื่นๆ มีความจำเป็นหรือความเดือดร้อน ก็สามารถกู้ยืม เงินจากสหกรณ์ฯ ไปใช้จ่ายเพื่อบรรเทาความเดือดร้อนหรือให้กู้ยืมไปลงทุน เพื่อก่อให้เกิดรายได้เพิ่มขึ้น

## 4. การตลาด

Philip Kotler และ Jerome E. McCarthy (อ้างใน คณาจารย์สถาบัน Opinion,2542)

กล่าวว่า การตลาดคือ กิจกรรมของมนุษย์ที่มุ่งสนองความจำเป็น และความต้องการ โดยอาศัยกระบวนการแลกเปลี่ยนเพื่อให้มนุษย์เกิดความพอใจ และการตลาด คือการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจที่จะนำไปสู่ การเคลื่อนย้ายสินค้า และบริการจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภค หรือลูกค้าเพื่อสร้างความพอใจให้กับผู้บริโภค รวมทั้งเพื่อให้บรรลุเป้าหมายของธุรกิจด้วย

นอกจากนี้คณาจารย์สถาบัน Opinion (2542) ยังได้ให้ข้อคิดเห็นเพิ่มเติมว่า การตลาดควรมี ความหมายกว้างออกไปอีกโดยรวมไปถึงกิจกรรมต่างๆ ที่มีผลให้เกิดการซื้อขาย (การผลิตและการ บริโภค) สินค้าด้วย ดังนั้น ความหมายของการตลาดตามแนวคิดของนักการตลาดในปัจจุบันจึงหมายถึง “กระบวนการทางเศรษฐกิจต่างๆ ที่มีบทบาทต่อการสร้างแรงจูงใจกระตุ้นให้ ผู้ผลิต ผลิตสินค้า และ บริการ ให้ผู้บริโภคซื้อสินค้าและบริการ อันได้แก่บรรดาความพยายามทั้งปวงที่ก่อให้เกิดการซื้อขาย แลกเปลี่ยนสินค้าด้วย และตลอดจนกิจกรรมทางเศรษฐกิจตามปกติที่มีผลให้สินค้าสามารถเคลื่อนย้าย จากมือผู้ผลิตไปอยู่ในความครอบครอง และใช้ประโยชน์โดยผู้บริโภคได้”

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ไพฑูรย์ รอดวินิจ (2526) ยังได้ให้ความหมายของคำว่า การตลาด หมายถึง “กิจกรรมทางเศรษฐกิจต่างๆที่ทำให้สินค้าและบริการจากมือผู้ผลิตดั้งเดิม (Initial Producer) ไปถึงมือผู้บริโภคคนสุดท้าย (Ultimate Consumer) ตามที่ผู้บริโภคต้องการได้

ขวัญสุวรรณ อติโพธิ และ อนุชาติ พวงลำลือ (2538) ได้ให้ความเห็นเกี่ยวกับการตลาดไว้ว่าการพึ่งตนเองในการดำเนินงานด้านการตลาด เป็นหัวใจของการพึ่งตนเองในการดำเนินธุรกิจขององค์กรชุมชน เพราะทำให้องค์กรชุมชนมีโอกาสรับรู้ข้อมูลข่าวสาร ความต้องการของโลกโดยตรง จะมีโอกาสในการแลกเปลี่ยน เรียนรู้ ทำความเข้าใจในบริบท ความคิด ทักษะคติ และรสนิยมกับผู้บริโภค สามารถนำไปใช้ในการตัดสินใจปรับเปลี่ยน และตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างเหมาะสม

### หน้าที่การตลาด

ธเนศ ศักดิ์ชัยสมบูรณ์ (2540) ได้ให้ความหมายของหน้าที่การตลาดไว้ว่า กิจกรรมทางเศรษฐกิจต่างๆ ที่มีผลทำให้สินค้าเคลื่อนย้ายจากมือผู้ผลิตไปสู่มือผู้บริโภค ในรูปร่างลักษณะ เวลา และสถานที่ที่ต้องการได้ โดยทั่วไปแล้ว จำแนกหน้าที่การตลาดออกได้เป็น 3 ประเภท คือ

1. หน้าที่การแลกเปลี่ยน หมายถึง หน้าที่ที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลง ในการครอบครองและใช้ประโยชน์ในสินค้า ซึ่งเป็นหน้าที่การตลาดที่ก่อให้เกิดประโยชน์เพิ่มกับตัวสินค้า ในรูปของการครอบครอง หน้าที่การตลาดประเภทนี้แบ่งออกได้เป็น

1.1 หน้าที่การซื้อ หมายถึง การซื้อสินค้าต่างๆรวมไปถึงการหาแหล่งสินค้าการรวบรวมสินค้าและอื่นๆที่เกี่ยวกับการซื้อสินค้าอีกด้วย

1.2 หน้าที่การขาย หมายถึง การขายสินค้า และกิจกรรมอื่นๆที่มีส่วนในการขาย เช่น การสร้างตลาด การโฆษณา การจัดโปรแกรมการขาย และอื่นๆ

2. หน้าที่ที่กำกับตัวสินค้า หมายถึง หน้าที่การตลาดที่กำกับตัวสินค้าโดยตรง เพื่อให้มีการเคลื่อนย้ายสินค้าจากมือผู้ผลิต ไปสู่มือผู้บริโภค ตามที่ต้องการซึ่งเป็นหน้าที่การตลาดที่ก่อให้เกิดประโยชน์เพิ่มกับตัวสินค้า ด้านเวลา รูปร่าง และสถานที่ หน้าที่การตลาดประเภทนี้แบ่งออกได้เป็น

2.1 หน้าที่การขนส่ง หมายถึง การทำกิจกรรมการขนส่ง ตลอดจนการขนส่งสินค้าขึ้นและลง ทั้งนี้เพื่อให้สินค้าเคลื่อนย้ายจากสถานที่หนึ่งไปยังสถานที่หนึ่ง ซึ่งยังมีความต้องการสินค้า หน้าที่การขนส่งจึงเป็นหน้าที่การตลาด ที่ก่อให้เกิดประโยชน์เพิ่มในรูปของสถานที่ให้กับตัวสินค้า

2.2 หน้าที่การเก็บรักษา หมายถึง การทำกิจกรรมการเก็บรักษาสินค้าไว้ระยะเวลาหนึ่งเพื่อรอการบริโภคในอนาคต หรือเพื่อทำหน้าที่การตลาดอย่างอื่น เช่น การแปรรูป และการขนส่ง เป็นต้น การเก็บรักษาเป็นการชะลอให้มีสินค้าออกสู่ตลาดในปริมาณที่สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค หน้าที่ของการเก็บรักษาจึงเป็นหน้าที่การตลาดก่อให้เกิดประโยชน์เพิ่มในรูปของเวลาให้กับตัวสินค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.3 หน้าที่การแปรรูป หมายถึง การทำกิจกรรมการแปรรูปสินค้าจากรูปแบบหนึ่งไปยังอีก รูปแบบหนึ่ง และตลอดจนการปรับปรุงคุณภาพสินค้า และการหีบห่อสินค้าให้อยู่ในรูป หรือมีคุณภาพ ตรงตามที่ผู้บริโภคต้องการ หรือสามารถใช้ประโยชน์ เช่น การสีข้าว การสกัดน้ำมันพืช และการผลิต อาหารกระป๋อง เป็นต้น หน้าที่การแปรรูปจึงเป็นหน้าที่การตลาดที่ก่อให้เกิดประโยชน์เพิ่มในด้านรูปร่าง ของตัวสินค้า

3. หน้าที่อำนวยความสะดวก หมายถึง หน้าที่การตลาดที่เป็นการสนับสนุน หรือมีส่วน ช่วยให้ผู้สามารถทำหน้าที่การตลาด 2 ประการดังกล่าว ข้างต้นได้อย่างสะดวกสบาย หน้าที่ประเภทนี้ แบ่งออกเป็น

3.1 หน้าที่การจัดชั้นมาตรฐานสินค้า หมายถึง การทำกิจกรรมอันเกี่ยวกับการกำหนดชั้น และมาตรฐานของสินค้าทั้งในด้านรูปร่าง คุณภาพ และหน่วย ทั้งนี้เพื่อให้เป็นที่เข้าใจ และเป็นมาตรฐานเดียวกันซึ่งจะทำให้ผู้ซื้อ และผู้ขายเกิดความสะดวกสบายในการติดต่อซื้อขายสินค้ากันยิ่งขึ้น สำหรับการกำหนดชั้น และมาตรฐานของสินค้านั้นอาจกระทำโดยหน่วยงานของรัฐบาลหรือสถาบันการ ตลาดต่างๆอย่างมีแบบแผน หรือโดยความตกลง และเข้าใจกันเองระหว่างผู้ซื้อ ผู้ขายก็ได้

3.2 หน้าที่การเงิน หมายถึง กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการทางการเงิน ทั้งที่ ดำเนินการโดยเอกชน และสถาบันการเงินต่างๆ เพื่ออำนวยความสะดวกทางการเงินให้กับธุรกิจต่างๆ ในการทำหน้าที่การตลาด เช่นการให้เครดิตในการขาย การแปรรูป และการเก็บรักษา เป็นต้น

3.3 หน้าที่การเสี่ยงภัย หมายถึง กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการเพื่อลดความเสี่ยงภัย ในการทำหน้าที่การตลาดอย่างอื่น ที่อาจจะเกิดขึ้นได้ เช่น การประกันภัยในการขนส่ง การเก็บรักษา เป็นต้น

3.4 หน้าที่ข่าวสารการตลาด หมายถึง กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการข่าวสารการตลาด และตลอดจนการตีความในข่าวสารนั้นๆ เช่น ข่าวสารเกี่ยวกับราคาสินค้า ปริมาณ และลักษณะความต้องการของผู้บริโภค เป็นต้น สำหรับหน้าที่การตลาดในส่วนนี้ ส่วนใหญ่แล้วจะดำเนินการโดยหน่วยงาน ของรัฐ และสถาบันการตลาดต่างๆ

#### โครงสร้างและองค์ประกอบของการตลาด

โครงสร้างการตลาด หมายถึง ช่องทางการจำหน่ายสินค้า ได้แก่ เส้นทางสินค้า หรือบริการ เคลื่อนย้ายจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคคนสุดท้าย ในช่องทางการจำหน่ายประกอบด้วยคนกลาง ซึ่งอาจ เป็นบุคคลหรือสถาบันก็ได้ ทำหน้าที่ด้านการตลาด เช่น การส่งมอบ การอำนวยความสะดวก การแปรรูป ฯลฯ ฉะนั้นการดำเนินธุรกิจต่างๆในการที่จะทำให้สินค้า และบริการจากผู้ผลิตไปถึงมือผู้ บริโภค ในเวลา สถานที่ รูปร่างและราคาที่ต้องการนั้นจะต้องผ่านวิธีการม หลายอย่างโดยการตลาด จะ เป็นตัวสร้างอรรถประโยชน์แก่สินค้าและบริการในด้านรูปร่าง เวลา สถานที่ และความเป็นเจ้าของดังนั้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คนกลางเข้ามาทำหน้าที่ต่างๆ ระหว่างผู้ผลิต และผู้บริโภค ในการซื้อ ขาย รวบรวม เก็บรักษาขนส่งแปรรูป ฯลฯ จึงเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่ง (คิณีย์ สังข์ศรีศรี , 2529)

ปาริชาติ วลัยเสถียร (2539) ได้แบ่งองค์ประกอบทางการตลาดออกเป็น 2 ลักษณะ ดังนี้

#### 1. องค์ประกอบที่เป็นปัจจัยควบคุมได้

ปัจจัยที่ควบคุมได้เป็นองค์ประกอบทั้งหมดที่ถูกกำหนดเป็นกิจกรรมการตลาดที่กิจการต้องทำเพื่อที่จะเข้าถึงการตอบสนองความต้องการของตลาด และเป็นปัจจัยทางการตลาดที่กิจการสามารถควบคุมได้ เพราะมีอำนาจที่จะสร้างขึ้นมา ปัจจัยเหล่านี้คือ ส่วนประสมทางการตลาด ซึ่งได้แก่

##### 1.1 ปัจจัยที่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

- 1.1.1 ลักษณะเด่นของผลิตภัณฑ์
- 1.1.2 คุณสมบัติพิเศษของผลิตภัณฑ์
- 1.1.3 ความใหม่ของผลิตภัณฑ์
- 1.1.4 ความมั่นคงของผลิตภัณฑ์ในขณะเกิดภาวะเศรษฐกิจตกต่ำหรือสงคราม
- 1.1.5 ความยากง่ายในการลอกเลียน
- 1.1.6 การแข่งขันกับผลิตภัณฑ์ของคู่แข่ง
- 1.1.7 ความผันแปรตามฤดูกาล
- 1.1.8 ผลกระทบของผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่
- 1.1.9 ความใกล้เคียงต่อกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่
- 1.1.10 จำนวน ขนาด และเกณฑ์
- 1.1.11 การบริการที่จำเป็น
- 1.1.12 ความล้ำสมัย
- 1.1.13 ความเป็นไปได้ทางเทคนิค

##### 1.2 ปัจจัยเกี่ยวกับราคา

- 1.2.1 ราคาเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง
- 1.2.2 การประหยัดต้นทุน
- 1.2.3 นโยบายและกลยุทธ์การตั้งราคา

##### 1.3 ปัจจัยที่เกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่าย

- 1.3.1 ผลกระทบต่อช่องทางการจัดจำหน่ายปัจจุบัน
- 1.3.2 การยอมรับของสมาชิกของช่องทางการจัดจำหน่าย
- 1.3.3 ความเป็นไปได้ของการขนส่ง และการเก็บรักษา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

#### 1.4 ปัจจัยที่เกี่ยวกับการส่งเสริมการตลาด

- 1.4.1 งบประมาณการส่งเสริมการตลาดที่ต้องการ
- 1.4.2 สื่อที่ใช้เพื่อการจูงใจ หรือกระตุ้น
- 1.4.3 ความสามารถในการให้บริการ
- 1.4.4 ความบ่อยครั้งในการใช้สื่อ

#### 2. องค์ประกอบที่เป็นปัจจัยควบคุมไม่ได้

ปัจจัยเหล่านี้มีส่วนช่วยลดความเสี่ยงทางการตลาดที่อาจเกิดขึ้นได้ นอกจากนี้ผู้

ประกอบการสามารถดำเนินกลยุทธ์การตลาดให้สอดคล้อง และสัมพันธ์กับปัจจัยที่ควบคุมไม่ได้นี้ โดยต้องมีการวางแผนที่ดี และรัดกุม รวมทั้งต้องให้ความสนใจต่อการเปลี่ยนแปลง พร้อมทั้งจะแก้ไข และปรับปรุงให้เข้ากับสถานการณ์นั้นๆ ซึ่งมีผลทำให้โครงการประสบความสำเร็จมากยิ่งขึ้น ปัจจัยที่ควบคุมไม่ได้ ได้แก่

##### 2.1 ตลาด

- 2.1.1 การแบ่งส่วนตลาด
- 2.1.2 ขนาดของตลาด
- 2.1.3 ส่วนครองตลาดที่คาดหวัง
- 2.1.4 การเข้าถึงตลาด
- 2.1.5 ความยากง่ายในการเจาะตลาด
- 2.1.6 ความกว้างของตลาด
- 2.1.7 ความยั่งยืนของผลิตภัณฑ์ในตลาด
- 2.1.8 ความสัมพันธ์
- 2.1.9 จำนวนและประเภทของลูกค้าที่มุ่งหวัง
- 2.1.10 โอกาสของความเจริญเติบโตของตลาด

##### 2.2 การแข่งขัน

- 2.2.1 ภาวะการแข่งขัน
- 2.2.2 ผลิตภัณฑ์ใหม่จัดอยู่ในอุตสาหกรรมที่อยู่ในการแข่งขันประเภทใด
- 2.2.3 ลักษณะของอุปสงค์
- 2.2.4 ลักษณะของอุปทาน

##### 2.3 เทคโนโลยี

- 2.3.1 ความยากง่ายในการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีของผลิตภัณฑ์
- 2.3.2 ความยากง่ายในการหาผู้เชี่ยวชาญ ในการพัฒนาเทคโนโลยี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- 2.3.3 อัตราการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี
- 2.4 บริษัท
  - 2.4.1 นโยบายของบริษัท
  - 2.4.2 การสนับสนุนขององค์กร
  - 2.4.3 ภาพพจน์ของบริษัท
  - 2.4.4 ชื่อเสียงของบริษัทในอนาคต
  - 2.4.5 การยอมรับของผู้บริหาร
  - 2.4.6 ความร่วมมือของผู้บริหาร
- 2.5 ภาวะเศรษฐกิจ
  - 2.5.1 ภาวะเงินเฟ้อ
  - 2.5.2 ภาวะเงินฝืด
  - 2.5.3 อัตราการว่างงาน
  - 2.5.4 ลักษณะการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ
  - 2.5.5 แนวโน้มของกำไร
  - 2.5.6 ปัญหาแหล่งเงินทุน
- 2.6 กฎหมาย
  - 2.6.1 ข้อจำกัดด้านกฎหมาย
  - 2.6.2 ปัญหาของเสีย
  - 2.6.3 ปัญหาสภาพการดำเนินงาน
- 2.7 การเมือง
  - 2.7.1 ความมั่นคงทางการเมืองของประเทศที่จะลงทุน
  - 2.7.2 การเปลี่ยนแปลงรัฐบาล
  - 2.7.3 ลัทธิการเมือง
- 2.8 วัฒนธรรม และ สังคม
  - 2.8.1 การศึกษา
  - 2.8.2 การเคลื่อนย้าย
  - 2.8.3 อัตราการเกิด และ การตาย
  - 2.8.4 การเปลี่ยนแปลงในวัฒนธรรม
  - 2.8.5 ความเชื่อถือในการให้สินเชื่อ
  - 2.8.6 เวลาพักผ่อน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.8.7 บทบาทของสตรี

2.8.8 ความรักในสิ่งแวดล้อม และสิ่งสวยงาม

## 2.9 ทรัพยากร

2.9.1 บุคคล

2.9.2 สถานที่

2.9.3 เครื่องมือ เครื่องจักร

2.9.4 เงินทุน

2.9.5 วัตถุดิบ

2.9.6 ภูมิอากาศ

2.9.7 พลังงาน

## 5. ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)

วีรุธ มามะศิริานนท์ (2544 : 11) ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมาจากภาษาอังกฤษที่ ว่า "Small and Medium Enterprise" หรือ SMEs สำหรับในประเทศไทยเรานั้นยังไม่มีหน่วยงานหรือ สถาบันใดกำหนดไว้อย่างชัดเจน แต่ที่คณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจ (The committee on Economic Development – CED) ของสหรัฐอเมริกาได้กำหนดหลักเกณฑ์ไว้ก็ได้แก่

1. มีการบริหารงานอย่างอิสระ โดยปกติแล้ว ตัวผู้จัดการมักจะมีส่วนร่วมในการเป็นเจ้าของธุรกิจนั้นอยู่ด้วย
2. เจ้าของธุรกิจและเงินลงทุน มักจะมาจากเจ้าของเพียงคนเดียว หรืออาจจะเป็นคนกลุ่มเล็กๆ ที่มาร่วมลงขันกัน
3. พื้นที่ปฏิบัติการของธุรกิจขนาดกลางขนาดย่อมนั้นจะอยู่ในบริเวณท้องถิ่นต่างๆ ทั้งเจ้าของและคนทำงาน(ลูกจ้าง) ส่วนใหญ่ก็จะอาศัยอยู่ในชุมชนนั้น ท้องที่นั้น แต่ที่สำคัญการตลาดของผลิตภัณฑ์กลับเปิดกว้างออกไปทั่วประเทศหรือทั่วโลก
4. การกำหนด-แบ่งขนาดธุรกิจไว้อย่างชัดเจน ตายตัว อาจจะทำให้ยาก ว่าขนาดใดจึงจะเรียกว่าธุรกิจขนาดกลางหรือขนาดย่อม ซึ่งถ้าอยู่ในธุรกิจประเภทเดียวกัน ก็อาจจะพอเปรียบเทียบกันได้แต่กับธุรกิจนานาประเภทแล้ว ขนาดย่อมของประเภทธุรกิจหนึ่งอาจจะกลายเป็นขนาดกลางในธุรกิจประเภทอื่นก็เป็นได้

แต่อย่างไรก็ตาม ข้อกำหนดของคำว่าธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ดังที่ปรากฏอยู่ในพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ. 2543 ที่มีผลบังคับใช้เมื่อ วันที่ 18 กุมภาพันธ์ 2543 ก็ได้กำหนดไว้ดังนี้

## ตารางที่ 1 ขนาดของสินทรัพย์ถาวร SMEs

ประเภทกิจการ	สินทรัพย์ถาวร (ล้านบาท)	
	ขนาดกลาง	ขนาดย่อม
1. การผลิต	ไม่เกิน 200	ไม่เกิน 50
2. การค้า		
- คำส่ง	ไม่เกิน 100	ไม่เกิน 50
- คำปลีก	ไม่เกิน 60	ไม่เกิน 30
3. การบริการ	ไม่เกิน 200	ไม่เกิน 50

ที่มา : <http://www.smethai.net.or>

### ความสำเร็จ-ความล้มเหลวของ SMEs

วีรุธ มามะศิริภานนท์ (2544 : 17) ได้กล่าวถึงตัวอย่างความล้มเหลวของธุรกิจน้อย-ใหญ่ในประเทศไทยว่า เท่าที่ผ่านมายังไม่สามารถสรุปเป็นประเด็นสาเหตุของความผิดพลาดกันไว้อย่างชัดเจน จึงได้มีการเหมารวมกันไปว่าเกิดจากความล้มละลายทางการเงินของประเทศ วิกฤติ IMF เป็นต้น สำหรับในต่างประเทศ Dun และ Bradstreet ได้เคยทำการวิจัยสำรวจกว่า 6,000 องค์กรที่ ประสบความล้มเหลวในสหรัฐอเมริกา แล้วก็ได้อธิบายว่า

#### สาเหตุของความล้มเหลว

- |  |      |
|--|------|
| 1. ขาดประสบการณ์ทางธุรกิจ              | 11.9 |
| 2. ขาดประสบการณ์ทางบริหาร              | 15.3 |
| 3. ประสบการณ์ที่มีไม่สอดคล้องกัน       | 18.1 |
| 4. ไม่มีศักยภาพและขีดความสามารถเพียงพอ | 46.9 |
| 5. ภัยพิบัติอื่นๆ                      | 0.6  |
| 6. ถูกโกง-ถูกฉ้อฉล                     | 0.5  |
| 7. ไม่ทราบเหตุผลที่ชัดเจน              | 6.7  |

#### เปอร์เซ็นต์

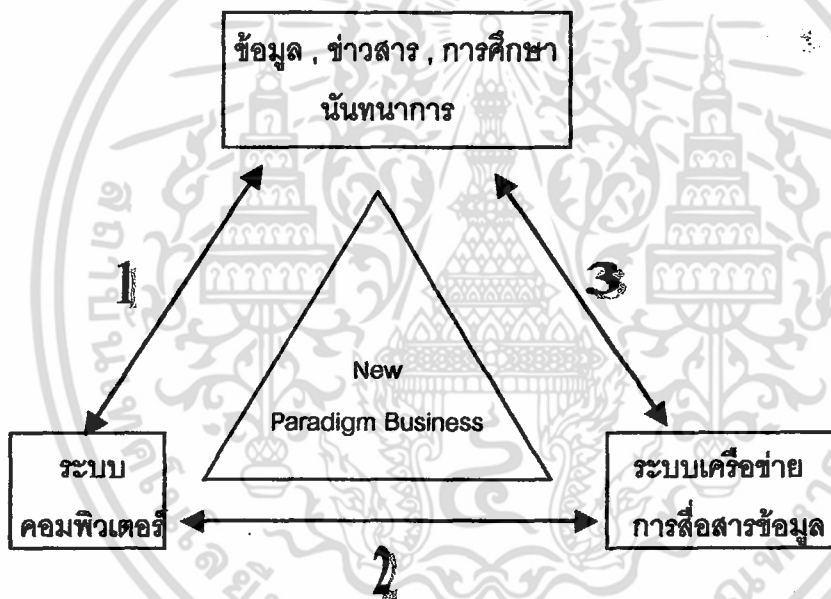
สำหรับสาเหตุที่สำคัญที่สุด คือ การที่ไม่มีศักยภาพและขีดความสามารถที่เพียงพอซึ่งคิดเป็น 46.9 เปอร์เซ็นต์จากสาเหตุหลักๆทั้งหมดนั้น ก็ได้มีการวิจัยในรายละเอียดกันต่อไปโดยได้พบองค์ประกอบของความล้มเหลวที่น่าสนใจดังนี้คือ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงหรือทำซ้ำโดยไม่ได้รับอนุญาตอย่างชัดแจ้งถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

<u>องค์ประกอบของการไร้ศักยภาพ</u>	<u>เปอร์เซ็นต์</u>
- ยอดขายไม่เพียงพอ	35
- ค่าใช้จ่ายดำเนินการสูง	25
- มีปัญหาในการเก็บเงินลูกค้า	7.6
- มีปัญหาสินค้าคงคลัง	6.7
- สิทธิทรัพย์สินถาวรมากเกินไป	2.7
- ทำเลไม่ดี	1.5
- ขาดความสามารถในการแข่งขัน	21.5

### **ธุรกิจยุคใหม่**

นวัตกรรมของธุรกิจรูปแบบใหม่ๆ มีองค์ประกอบหลักๆรวมอยู่ 3 ประการ



### **แผนภูมิการเชื่อมโยงองค์ประกอบที่สำคัญ 3 ด้านของ ธุรกิจยุคใหม่**

ส่วนยอด ได้แก่ ข้อมูลข่าวสาร การศึกษา นันทนาการ

ฐานด้านซ้าย ได้แก่ ตัวระบบเครื่องคอมพิวเตอร์ (Hardware)

ฐานด้านขวา ได้แก่ ระบบเครือข่ายสื่อสารข้อมูลด้วยจานดาวเทียม หรือไฟเบอร์ออปติกส์ตลอด

จนสายโทรศัพท์ เป็นต้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## 6. ความหมายของพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce , E-Business)

ยื่น ภู่วรรณ (2543) ได้ให้ความหมายของพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ว่า หมายถึง รูปแบบหรือแนวทางการซื้อขายสินค้า ข้อมูลและบริการ ผ่านระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ รูปแบบการให้บริการของพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มีหลากหลาย ไม่ใช่เพียงเรื่องของการโฆษณาเท่านั้นยังมีระบบธนาคารบนไซเบอร์ การซื้อขายสินค้า การทำงาน การประมูล การร่วมมือในการทำงาน และอื่นๆอีกมากมาย

วีรุธ มาชะศิริานนท์ (2544 : 53) ได้ให้ความหมายของพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ไว้ว่า เป็นแนวธุรกิจที่กระทำบนเทคโนโลยีของคอมพิวเตอร์และเครือข่าย อุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม มามองหาโอกาสให้เกิดขึ้นเป็นรูปแบบธุรกิจใหม่ (New Paradigm Business) แต่เป็นไปในภาพรวมที่มุ่งเน้นให้เกิดความคิดทางธุรกิจใหม่ๆ (มิได้เน้นทางด้านข้อมูลข่าวสาร การศึกษา และสัมมนาการ) โดยทำกับสินค้าและบริการอะไรก็ได้ แต่จะทำในระบบอินเทอร์เน็ตและระบบคอมพิวเตอร์อย่างครบ วงจร โดยเป็นการพัฒนาเว็บไซต์ (Website) ขึ้นมา เพื่อนำสินค้าและบริการมาเสนอขาย ซึ่งมีทั้งรูปภาพสินค้าแสดงไว้ในหน้าจอคอมพิวเตอร์พร้อมคำโฆษณาบรรยายสรรพคุณของสินค้า มีการเชิญชวนให้เลือกซื้อ สามารถสั่งซื้อได้ตามจำนวนที่ต้องการจนกระทั่งถึงการชำระเงิน และการพิมพ์เอกสารยืนยันการรับเงิน ตลอดจนหมายแจ้งกำหนดการส่งมอบสินค้า

### ประเภทของสินค้าและบริการ

วีรุธ มาชะศิริานนท์ (2544 : 55) ควรเป็นสินค้าที่หาซื้อในท้องตลาดได้ยาก แต่ก็ไม่ควรเป็นของชิ้นใหญ่ ควรจะจัดส่งได้ง่าย ไม่แตกสลาย เสียหายได้ง่ายระหว่างการขนส่ง หรืออาจจะเป็นการขายสินค้าหรือบริการอะไรก็ได้ที่เป็นนามธรรม (Virtual) จะได้ไม่ต้องมีกระบวนการผลิต ไม่ต้องมีสต็อกสินค้า เป็นต้น ยกตัวอย่างเช่น

- การเรียน การสอนผ่านอินเทอร์เน็ต โดยเก็บค่าเรียนหรือค่าสมาชิกเป็นรายชั่วโมง
- การเล่นเกมทางคอมพิวเตอร์
- การอ่านหนังสือประเภทที่เรียกว่า E-Book
- การขายข้อมูล สถิติ หรือรายงานผลการวิจัยต่างๆ
- การให้บริการเป็นสื่อกลางในการประมูลสินค้า

เหล่านี้เป็นต้น

### ราคาสินค้า

ต้องมีราคาไม่สูงจนเกินไป เพื่อที่ผู้ซื้อจะได้กล้าทดลองซื้อไปใช้ ซึ่งถ้าสามารถให้บริการแก่ลูกค้าได้เป็นอย่างดีแล้ว โอกาสที่ลูกค้าจะซื้อซ้ำและภักดีต่อสินค้าตลอดไปก็จะมีมากขึ้น

### ข้อมูลที่ต้องแสดงไว้บน Web page

ในหน้าจอคอมพิวเตอร์ หน้าจอทางอินเทอร์เน็ต (Web Page) จะต้องแสดงรายละเอียด

ข้อมูลต่างๆ ไว้อย่างครบถ้วน อาทิ เช่น

ไม่ทราบว่าใครได้ทำเรื่องนี้ไว้ให้รับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- ชื่อ สินค้า รูป และลักษณะของสินค้า
- รายละเอียดของการให้บริการ
- ประโยชน์ใช้สอย
- ชื่อบริษัท ชื่อสถานที่ตั้ง (Physical Site) ของร้านค้า ชื่อผู้ให้บริการ ที่อยู่ หมายเลขโทรศัพท์

แฟกซ์ รวมไปถึง E-mail Address

- สกุลเงินของราคาสินค้า (บาท,US.\$)
- วิธีการชำระเงิน
- วิธีการส่งสินค้า พร้อมอัตราค่าส่ง
- ใบสั่งซื้อ และวิธีการซื้อ
- การรับประกันสินค้าและคืนเงินค่าสินค้า (Money Back Guarantee) กรณีที่ผู้รับสินค้าเขาไม่พอใจ

ในตัวสินค้า

**การนำเสนอข้อมูลบน Web Page**

ต้องนำเสนออย่างเป็นระบบ มีโครงสร้างการนำเสนอที่เข้าใจได้ง่ายๆ และชวนให้ติดตาม ถ้าหากการนำเสนอซับซ้อน ผู้ใช้ระบบจะเข้าใจยากและจะละทิ้งความสนใจ ละความเพียรพยายาม ทำให้เราเสียโอกาสไปในที่สุด

**การโฆษณาประชาสัมพันธ์**

เป็นสิ่งที่สำคัญที่สุดที่ว่าจะทำอย่างไรให้คนทั่วไปรู้จัก Web Site ของเรามากที่สุดซึ่งถือว่าเป็นปัจจัยแห่งความสำเร็จประการแรกที่ต้องดำเนินการให้เป็นผล

**รูปแบบความสัมพันธ์ในระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์**

การดำเนินการในระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มีความหมายที่กว้าง อาจเป็นการดำเนินการระหว่างธุรกิจกับธุรกิจ (b-b=business to business) ระหว่างธุรกิจกับลูกค้า (b-c=business to customer) และระหว่างลูกค้ากับลูกค้า (c-c=customer to customer)

- ระหว่างธุรกิจกับธุรกิจ (b-b) เป็นการดำเนินธุรกรรมระหว่างองค์กร เริ่มตั้งแต่การรับส่ง อีเมลล์ การโอนย้ายแฟ้มหรือรับส่งข้อมูลระหว่างกัน การแลกเปลี่ยนข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์หรือที่เรียกว่า EDI การดำเนินการในรูปแบบนี้เป็นคลื่นลูกใหม่ในการทำธุรกิจในปัจจุบัน หรืออย่างน้อยเป็นการสร้างพันธมิตรทางด้านธุรกิจ ก่อให้เกิดประโยชน์ร่วมกัน การบริหารและการจัดการแนวนี้เรียกว่า Supply Chain Management

- ระหว่างธุรกิจกับลูกค้า (b-c) เป็นรูปแบบการดำเนินการระหว่างองค์กรกับลูกค้า เป็นรูปแบบที่สร้างรายรับให้กับองค์กรได้มาก เพราะการค้าในรูปแบบนี้เป็นการขยายฐานการค้าให้ก้าวไกลออกไปมาก ประชากรทั่วโลกเข้าถึงวิธีการค้าแบบนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- ระหว่างลูกค้ากับลูกค้า (c-c) เป็นรูปแบบการดำเนินการระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายโดยตรง อย่างไรก็ตาม ยังมีบทบาทและความสำคัญน้อยกว่า 2 รูปแบบแรก

### **รูปแบบของพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์**

**รูปแบบของการดำเนินการในระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์สามารถแบ่งออกเป็นระบบสารสนเทศระหว่างองค์กร (Interorganizational Information System) และตลาดอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Market หรือ EM)**

ระบบสารสนเทศระหว่างองค์กร (IOS) เกี่ยวข้องกับการไหลของข้อมูลระหว่างองค์กร โดยวัตถุประสงค์หลักคือการทำให้การดำเนินธุรกรรมต่างๆ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ อย่างเช่น ระบบการสั่งซื้อ ระบบใบเสร็จ และระบบการแลกเปลี่ยนข้อมูลโดยระบบนี้มีรูปแบบความสัมพันธ์เป็นแบบธุรกิจกับธุรกิจ อย่างเช่น ระบบแลกเปลี่ยนข้อมูล (Electronic Data Interchange หรือ EDI) การโอนเงิน (Electronic Fund Transfer หรือ EFT) ฟอร์มอิเล็กทรอนิกส์ (Electronics Forms) และระบบฐานข้อมูลร่วม (Shared Database)

ตลาดอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic Market หรือ EM) เป็นระบบที่มีรูปแบบของความสัมพันธ์เป็นทั้งแบบระบบธุรกิจกับธุรกิจ (b-b) และระบบธุรกิจกับลูกค้า (b-c) ในระบบนี้ตลาดอิเล็กทรอนิกส์คือระบบเครือข่ายและความสัมพันธ์การซื้อขายข้อมูล สินค้าและบริการ ตัวอย่างของรูปแบบการให้บริการในระบบนี้ เช่น ธุรกิจโฆษณา สิ่งพิมพ์ อิเล็กทรอนิกส์ ทั้งหนังสือ วารสาร หนังสือพิมพ์ ข่าว และข้อมูลอื่นๆ ระบบธนาคารบนอินเทอร์เน็ต การประมูล การสมัครงาน การท่องเที่ยว การทำธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์ ระบบค้าปลีกในธุรกิจขนาดเล็ก

### **ข้อเด่นและข้อจำกัดของพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์**

ข้อเด่นในการประกอบธุรกิจโดยใช้เทคโนโลยีเป็นเครื่องมือ นั้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มีข้อเด่นมากมาย ทั้งในเรื่องความสะดวกสบาย รวดเร็ว การเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย ขนาดของตลาดผู้บริโภค การลงทุนและอื่นๆ อีกมากมาย

ระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เชื่อว่ายังมีเพียงแต่ข้อดีอย่างเดียวเท่านั้น เพราะยังมีข้อจำกัดบางอย่างที่สามารถแบ่งออกเป็น 2 ส่วนใหญ่ๆ คือข้อจำกัดทางด้านเทคนิค และข้อจำกัดที่ไม่เกี่ยวข้องกับด้านเทคนิค ในเรื่องข้อจำกัดทางด้านเทคนิค เช่น เรื่องความปลอดภัย ความเชื่อถือ มาตรฐาน รูปแบบการสื่อสาร ช่องสัญญาณในการสื่อสาร ตลอดจนเรื่องของฮาร์ดแวร์และ ซอฟต์แวร์ ที่สนับสนุนระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ยังมีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ ซึ่งปัญหาในส่วนนี้เชื่อว่าเมื่อเวลาผ่านไปช่วงหนึ่งจะสามารถแก้ไขได้ ส่วนข้อจำกัดที่ไม่ใช่เทคนิคเป็นเรื่องของข้อกำหนดทางกฎหมาย นโยบายของรัฐ และที่สำคัญคือผลกระทบที่เกิดขึ้นกับชีวิตความเป็นอยู่ ความสัมพันธ์ระหว่างมนุษยชาติลดลง ค่าครองชีพ และอื่นๆ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เป็นแนวธุรกิจที่กระทำบนเทคโนโลยีของคอมพิวเตอร์และเครือข่ายอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม มามองหาโอกาสให้เกิดขึ้นเป็นรูปแบบธุรกิจใหม่ (New Paradigm Business) แต่เป็นไปในภาพรวมที่ มุ่งเน้นให้เกิดความคิดทางธุรกิจใหม่ๆ (มิได้เน้นทางด้านข้อมูลข่าวสาร การศึกษา และสันตนาการ) โดย กำกับสินค้าและบริการอะไรก็ได้ แต่จะทำในระบบอินเทอร์เน็ตและระบบคอมพิวเตอร์อย่างครบวงจร โดยเป็นการพัฒนาเว็บไซต์ (Website) ขึ้นมา เพื่อนำสินค้าและบริการมาเสนอขาย ซึ่งมีทั้งรูปภาพสินค้า แสดงไว้ในหน้าจอคอมพิวเตอร์พร้อมคำโฆษณาบรรยายสรรพคุณของสินค้า มีการเชิญชวนให้เลือกซื้อ สามารถสั่งของได้ตามจำนวนที่ต้องการจนกระทั่งถึงการชำระเงิน และการพิมพ์เอกสารยืนยันการรับเงิน ตลอดจนจดหมายแจ้งกำหนดการส่งมอบสินค้า

อาจจะสรุปได้ว่าพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เป็นช่องทางการตลาดอีกช่องทางหนึ่งในยุคปัจจุบันซึ่ง สามารถทำให้การซื้อขายทำได้สะดวกรวดเร็วมากยิ่งขึ้น ทำให้ธุรกิจจำนวนไม่น้อยสามารถสร้างมูลค่า มหาศาลจากการใช้ช่องทางนี้ ซึ่งไม่เพียงแต่สินค้าที่สามารถจับต้องได้เท่านั้น สินค้าที่เป็นสื่อการเรียน การสอน การสร้างความบันเทิง หรือนันทนาการต่างๆก็สามารถหาซื้อในช่องทางของพาณิชย์ อิเล็กทรอนิกส์ได้ แต่การใช้ช่องทางนี้ก็จำเป็นอย่างยิ่งที่ทั้งผู้ซื้อและผู้ขายจะต้องมีปัจจัยที่จำเป็นไม่ว่าจะ เป็นในเรื่องของ ฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์ รวมไปถึงบุคคลากรที่มีความรู้ความสามารถในการใช้งาน คอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตอีกด้วย

## 7. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

บัวทิพย์ จันทร์ดำรงกุล(2543) ได้ทำการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้อินเทอร์เน็ต รวมไปถึงทัศนคติของผู้บริโภคที่มีต่อการตัดสินใจเลือกใช้อินเทอร์เน็ต ซึ่งพบว่า ผู้ใช้อินเทอร์เน็ตส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับปริญญาตรีและเคยใช้อินเทอร์เน็ตมาแล้ว 2 ปี โดยมีวัตถุประสงค์ในการใช้อินเทอร์เน็ตเพื่อดูข้อมูลข่าวสาร การบันเทิง และการติดต่อสื่อสารเป็นหลัก มีผู้บริโภคเพียงร้อยละ 11 เท่านั้นที่เคยซื้อสินค้าและบริการผ่านทางร้านค้าออนไลน์ โดยส่วนใหญ่ ร้อยละ 89 ยังไม่เคยซื้อสินค้าและบริการผ่านทางร้านค้าออนไลน์ โดยปัญหาและอุปสรรคในกลุ่มผู้ที่เคยซื้อสินค้าและบริการผ่านร้านค้าออนไลน์คือ ขั้นตอนในการสั่งซื้อยุ่งยาก ได้รับสินค้าล่าช้า ส่วนเหตุผลสำคัญที่ทำให้ผู้บริโภคไม่ซื้อสินค้าผ่านร้านค้าออนไลน์คือ ไม่เห็นสินค้าจริงและไม่มีความมั่นใจในระบบความปลอดภัยของวิธีการชำระเงิน ทัศนคติของผู้บริโภคส่วนใหญ่อยู่ในเกณฑ์ที่พอใจกับการใช้ร้านค้าออนไลน์ ปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้อินเทอร์เน็ตคือ ความสะดวกในการซื้อสินค้าและบริการได้ตลอด 24 ชม. ความมีชื่อเสียงและภาพพจน์ของบริษัท ระดับราคาของสินค้าและบริการ การประหยัดเวลาในการซื้อสินค้าและบริการ สินค้าและบริการมีความสอดคล้องตรงกับความต้องการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ศรัญญา จังฉนวนนท์ (2543) ได้ทำการศึกษาผลกระทบส่วนประสมการตลาดบนอินเทอร์เน็ตในอุตสาหกรรมท่องเที่ยว เพื่อหาความสัมพันธ์ระหว่างกลยุทธ์ส่วนประสมการตลาดบนอินเทอร์เน็ต และตัวแปรต่างๆที่เกี่ยวข้อง พบว่า กลยุทธ์ส่วนประสมการตลาดบนอินเทอร์เน็ตที่มีศักยภาพสูงสุดในการเพิ่มจำนวนผู้เข้าชมเว็บไซต์ คือกลยุทธ์ลักษณะเฉพาะ (Individual) เนื่องจากเป็นกิจกรรมบนอินเทอร์เน็ตที่มีคุณค่าในสายตาของผู้ใช้บริการ นอกจากนี้จำนวนผู้เข้าชมเว็บไซต์ยังมีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันกับการเปลี่ยนแปลงของเงินลงทุนขั้นต้นของการสร้างเว็บไซต์ ระยะเวลาดำเนินกิจการ และกลยุทธ์สารสนเทศ (Information) ในทางตรงกันข้าม กลยุทธ์กิจกรรมร่วม (Interactive) กลับทำให้จำนวนผู้เข้าชมเว็บไซต์ลดลง ส่วนกลยุทธ์การรวบรวม (Integrated) ระยะเวลาดำเนินงานบนเว็บไซต์ และงบประมาณการประชาสัมพันธ์ ไม่มีผลกระทบต่อจำนวนผู้เข้าชมเว็บไซต์เลย



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### บทที่ 3

## วิธีการวิจัย

(Research Methodologies)

ในการศึกษาความคิดเห็นของสมาชิกสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน ในการจัดการตลาดผ่านระบบเว็บไซต์ [www.rakbankerd.com](http://www.rakbankerd.com) ในครั้งนี้ เป็นการศึกษาซึ่งให้ความสำคัญกับการเก็บข้อมูลในเชิงปริมาณโดยผู้ศึกษาเป็นผู้เก็บรวบรวมข้อมูลด้วยตนเอง และ ศึกษาจากเอกสาร งานวิจัยต่างๆที่เกี่ยวข้องเพิ่มเติม เพื่อให้ได้ข้อสรุปตรงตามวัตถุประสงค์ จึงได้มีการกำหนดวิธีการวิจัยดังต่อไปนี้

#### ประชากร (Population)

กลุ่มประชากรที่ได้ทำการศึกษาในการวิจัยครั้งนี้คือ ประธานกลุ่มสหกรณ์หรือผู้ที่ได้รับมอบหมายจากประธานกลุ่ม ที่เป็นสมาชิกสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน และเข้าร่วมกับสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกันในการจัดการตลาดผ่านระบบเว็บไซต์รักบ้านเกิด ดอท คอม จำนวน 200 กลุ่ม กระจายตามภูมิภาคต่างๆทั่วประเทศ

#### สถานที่และระยะเวลาที่ทำการศึกษา (Local and Duration of the Study)

ในการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาหาข้อมูลจากสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน ซึ่งตั้งอยู่บน ถ.พญาไท กรุงเทพมหานคร และเก็บข้อมูลจากประธานสหกรณ์หรือตัวแทนสหกรณ์ผ่านทางไปรษณีย์ เริ่มตั้งแต่เดือนกรกฎาคม 2545 ถึง เดือนกุมภาพันธ์ 2546 รวมระยะเวลาทั้งสิ้น 7 เดือน

#### เครื่องมือและการทดสอบเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล (Research Instruments and Pre-Test)

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลการศึกษาในครั้งนี้ เป็นแบบสอบถาม ซึ่งผู้วิจัยสร้างขึ้นตามแนววัตถุประสงค์ของการศึกษาวิจัย ซึ่งกำหนดให้ประธานหรือตัวแทนของกลุ่ม สหกรณ์แต่ละกลุ่มเป็นผู้ตอบแบบสอบถามนี้ ซึ่งในแบบสอบถามนี้มีทั้งหมด 5 ตอน ได้แก่

ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ตอบแบบสอบถาม อันได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา ตำแหน่งหน้าที่ และ ประสบการณ์ในการทำงานด้านสหกรณ์

ตอนที่ 2 ข้อมูลการใช้งานผ่านเว็บไซต์รักบ้านเกิด ดอท คอม ของสมาชิก

ตอนที่ 3 ความคิดเห็นของสมาชิกในการใช้งานผ่านเว็บไซต์ รักบ้านเกิด ดอท คอม

ตอนที่ 4 ปัญหาและอุปสรรคที่สมาชิกพบจากการใช้งานผ่านเว็บไซต์ รักบ้านเกิด ดอท คอม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**ตอนที่ 5** ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะที่สมาชิกมีต่อระบบธุรกิจชุมชนในเว็บไซต์ รักบ้านเกิด ดอทคอม

หลังจากที่ได้มีการสร้างแบบสอบถามขึ้นมาแล้ว ได้นำไปให้ผู้เชี่ยวชาญได้ตรวจสอบความถูกต้องเหมาะสม ก่อนที่จะนำไปใช้ในการเก็บข้อมูลต่อไป

### วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล (Data Gathering)

ในการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยมีวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลดังนี้

1. เอกสารที่เกี่ยวข้องกับ ความเป็นมา การก่อตั้ง วัตถุประสงค์ เป้าหมาย การดำเนินงานของ สหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกันในด้านต่างๆไป และในส่วนของ การจัดการตลาดผ่านระบบเว็บไซต์ของสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน
2. การใช้แบบสอบถามส่งไปตามกลุ่มสมาชิกสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกันทั่วประเทศ จำนวน 200 กลุ่ม ทางไปรษณีย์ พร้อมแนบซองติดสแตมป์และที่อยู่สำหรับส่งแบบสอบถามคืนมายังผู้วิจัย

### วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล (Method of Analysis)

เมื่อรวบรวมแบบสอบถามที่ได้รับกลับกลับคืนมาแล้ว ได้ทำการตรวจสอบความถูกต้อง สมบูรณ์ของข้อมูล จากนั้นนำข้อมูลที่ได้ มาลงรหัสและทำการวิเคราะห์ด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์ โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS 10.0 for Windows โดยใช้สถิติที่เหมาะสม ดังนี้

1. ทำการวิเคราะห์ข้อมูลโดยแสดง ค่าร้อยละ (Percentage) และค่าเฉลี่ย (Mean)
2. ระดับความคิดเห็นของกลุ่มสมาชิกที่มีต่อเว็บไซต์รักบ้านเกิด ดอท คอม ได้กำหนดไว้ 5 ระดับ

ดังนี้ คือ

น้อยที่สุด	เท่ากับ	1	คะแนน
น้อย	เท่ากับ	2	คะแนน
ปานกลาง	เท่ากับ	3	คะแนน
มาก	เท่ากับ	4	คะแนน
มากที่สุด	เท่ากับ	5	คะแนน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การจัดช่วงคะแนนเฉลี่ยของระดับความคิดเห็นของสมาชิกสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกันในการทำการซื้อขายผ่านระบบธุรกิจชุมชนของรักบ้านเกิดคอกทคอมด้านต่างๆ ได้มีการกำหนดไว้ดังนี้

1.00 – 1.80	ตรงกับ	น้อยที่สุด
1.81 – 2.60	ตรงกับ	น้อย
2.61 – 3.40	ตรงกับ	ปานกลาง
3.41 – 4.20	ตรงกับ	มาก
4.21 – 5.00	ตรงกับ	มากที่สุด

ตารางที่ 2 ตารางการปฏิบัติงาน

แผนการดำเนินงาน	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.
- ศึกษาข้อมูลเบื้องต้นและวางแผนงาน	↔							
- จัดทำโครงร่างปัญหาพิเศษ		↔						
- สร้างแบบสัมภาษณ์และส่งทางไปรษณีย์			↔					
- เก็บข้อมูลจากเจ้าหน้าที่สหกรณ์				↔				
- เก็บข้อมูลจากแบบสอบถาม					↔			
- วิเคราะห์และประเมินผล						↔		
- สรุปและจัดทำรูปเล่ม							↔	

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บทที่ 4

### ผลการวิจัยและวิจารณ์

(Result of research and Criticize)

ในการศึกษาความคิดเห็นของสมาชิกสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกันในการจัดการตลาดผ่านเว็บไซต์ รักบ้านเกิด ดอท คอม (www.rakbankerd.com) ซึ่งผู้วิจัยได้ทำการการส่งแบบสอบถามไปยังกลุ่มสหกรณ์ซึ่งเป็นสมาชิกเครือข่าย สหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกันทางไปรษณีย์ในช่วงระหว่างเดือนธันวาคม จำนวน 200 ชุด และได้รับความร่วมมือจากสหกรณ์ต่างๆในการตอบแบบสอบถามและส่งกลับมายังผู้วิจัย เป็นจำนวนทั้งสิ้น 107 ชุด คิดเป็นร้อยละ 53.5 ของแบบสอบถามที่ส่งไปทั้งหมด หนึ่งในการศึกษาความคิดเห็นของสมาชิกในครั้งนี้ได้แบ่งเนื้อหาในการวิจัยออกเป็น 5 ตอน ดังนี้ คือ

ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ตอบแบบสอบถาม อันได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา ตำแหน่งหน้าที่ และ ประสบการณ์ในการทำงานด้านสหกรณ์

ตอนที่ 2 ข้อมูลการใช้งานผ่านเว็บไซต์รักบ้านเกิด ดอท คอม ของสมาชิก

ตอนที่ 3 ความคิดเห็นของสมาชิกในการใช้งานผ่านเว็บไซต์ รักบ้านเกิด ดอท คอม

ตอนที่ 4 ปัญหาและอุปสรรคที่สมาชิกพบจากการใช้งานผ่านเว็บไซต์ รักบ้านเกิด ดอท คอม

ตอนที่ 5 ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะที่สมาชิกมีต่อระบบธุรกิจชุมชนในเว็บไซต์รักบ้านเกิด ดอท คอม

ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ตอบแบบสอบถาม

จากการศึกษาข้อมูลพื้นฐานของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า

#### เพศ

ผลการศึกษาพบว่า ผู้เข้าใช้ระบบเว็บไซต์รักบ้านเกิดดอทคอม ที่ได้ตอบแบบสอบถามนั้นเป็นเพศชาย ร้อยละ 62.6 ที่เหลืออีก ร้อยละ 37.4 เป็นเพศหญิง (ตารางที่ 3)

#### อายุ

ผลการศึกษาพบว่า ผู้เข้าใช้ระบบเว็บไซต์รักบ้านเกิดดอทคอม มีอายุระหว่าง 31-40 ปี มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 31.8 รองลงมา มีอายุระหว่าง 41-50 ปี ร้อยละ 27.1 อายุระหว่าง 21-30 ปี ร้อยละ 24.3 ส่วนที่น้อยที่สุดนั้นเป็นกลุ่มที่มีอายุตั้งแต่ 51 ปีขึ้นไป ซึ่งมีเพียงร้อยละ 16.8 เท่านั้น (ตารางที่ 3)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### ระดับการศึกษา

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ที่ใช้ระบบเว็บไซต์รักบ้านเกิดดอทคอม ที่ได้ตอบแบบสอบถามนั้นส่วนใหญ่ มีระดับการศึกษาอยู่ในช่วงระดับปริญญาตรีหรือสูงกว่า ถึง ร้อยละ 56.1 รองลงมาคือช่วงระดับอนุปริญญา/ปวส. ร้อยละ 14 มัธยมศึกษาตอนปลาย ร้อยละ 9.3 มัธยมศึกษาตอนต้น ร้อยละ 7.5 ประถมศึกษา ร้อยละ 6.5 มีเพียงร้อยละ 5.6 เท่านั้น ที่มีการศึกษาในระดับ ปวช. ในการศึกษาหัวข้อนี้มีผู้ที่ไม่ได้ตอบอยู่ 1 ราย ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 0.9 (ตารางที่ 3)

### ตำแหน่งหน้าที่

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ที่ใช้ระบบเว็บไซต์รักบ้านเกิดดอทคอมที่ได้ตอบแบบสอบถามนั้นเป็นผู้จัดการและเจ้าหน้าที่สหกรณ์มากที่สุด คิดเป็น ร้อยละ 29.9 เป็น ประธานสหกรณ์ ร้อยละ 29 เป็นผู้ช่วยผู้จัดการเลขานุการสหกรณ์ เท่ากันกับ สมาชิก คือ ร้อยละ 2.8 ส่วนที่น้อยที่สุดคือประธานคณะกรรมการและรองประธานสหกรณ์มีเพียงตำแหน่งละ 1 ราย คิดเป็น ร้อยละ 0.9 (ตารางที่ 3)

### ประสบการณ์ในการทำงาน

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ที่ใช้ระบบมีประสบการณ์ในการทำงานด้านสหกรณ์อยู่ระหว่าง 1 – 5 ปีมากที่สุด คิดเป็น ร้อยละ 38.3 รองลงมาจะเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ตั้งแต่ 10 ปีขึ้นไป ร้อยละ 33.6 ในช่วง 5 ปีขึ้นไปแต่ไม่เกิน 10 ปี ร้อยละ 21.5 ส่วนอีก ร้อยละ 5.6 นั้นเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ไม่ถึง 1 ปี ทั้งนี้ผู้ที่ไม่ได้ตอบคำถามในส่วนนี้ 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 0.9 (ตารางที่ 3)

ตารางที่ 3 ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มผู้เข้าใช้ระบบเว็บไซต์รักบ้านเกิด คอท คอม

ข้อมูลพื้นฐาน	จำนวน(ราย) ( n = 107)	ร้อยละ
<b>เพศ</b>		
ชาย	67	62.6
หญิง	40	37.4
<b>อายุ (ปี)</b>		
21 – 30 ปี	26	24.3
31 – 40 ปี	34	31.8
41 – 50 ปี	29	27.1
51 ปีขึ้นไป	18	16.8
<b>ระดับการศึกษา</b>		
ประถมศึกษา	7	6.5
มัธยมศึกษาตอนต้น	8	7.5
มัธยมศึกษาตอนปลาย	10	9.3
ปวช.	6	5.6
อนุปริญญา/ปวส.	15	14.0
ปริญญาตรีหรือสูงกว่า	60	56.1
ไม่ตอบ	1	0.9

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 3 (ต่อ) ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มผู้เข้าใช้ระบบเว็บไซต์ริบบ้านเกิด ดอท คอม

ข้อมูลพื้นฐาน	จำนวน(ราย)	ร้อยละ
<b>ตำแหน่งหน้าที่</b>		
ประธานสหกรณ์	31	29.0
รองประธานสหกรณ์	1	0.9
ประธานคณะกรรมการ	1	0.9
ผู้จัดการ	32	29.9
ผู้ช่วยผู้จัดการ	3	2.8
เลขานุการสหกรณ์	3	2.8
เจ้าหน้าที่สหกรณ์	32	29.9
สมาชิก	3	2.8
ไม่ตอบ	1	0.9
<b>ประสบการณ์ในการทำงานด้านสหกรณ์</b>		
น้อยกว่า 1 ปี	6	5.6
1 ปี – 5 ปี	41	38.3
มากกว่า 5 ปี ถึง 10 ปี	23	21.5
มากกว่า 10 ปี ขึ้นไป	36	33.6
ไม่ตอบ	1	0.9

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ตอนที่ 2 ข้อมูลของสมาชิกในการใช้งานผ่านเว็บไซต์ รักบ้านเกิด ดอท คอม

### จำนวนสมาชิกของสหกรณ์

จากการศึกษาพบว่า สหกรณ์แต่ละแห่งก็มีจำนวนสมาชิกแตกต่างกันออกไป ทั้งนี้พบว่า สหกรณ์ที่มีจำนวนสมาชิกมากที่สุดมีสมาชิกถึง 106,724 ราย ส่วนสหกรณ์ที่มีขนาดเล็กที่สุดมีเพียง 22 รายเท่านั้น

### ประเภทของสินค้า

ผลการศึกษาพบว่า สหกรณ์ที่เป็นสมาชิกสมาชิกสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกันที่ใช้งานผ่านเว็บไซต์ รักบ้านเกิด ดอท คอม นั้น มีสินค้าที่จัดจำหน่ายส่วนใหญ่ เป็น สินค้าเกษตรยังไม่ได้แปรรูป ร้อยละ 60.7 เป็นสินค้าเกษตรที่ผ่านการแปรรูปแล้ว ร้อยละ 42.1 เป็นสินค้าศิลปหัตถกรรมพื้นบ้าน ร้อยละ 15.0 มีการให้บริการท่องเที่ยว ร้อยละ 0.9 ที่เหลืออีก ร้อยละ 22.4 เป็นสินค้าประเภทอื่นๆ เช่น ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการเกษตร อุปกรณ์เครื่องมือเครื่องใช้ เครื่องจักรกลเกษตร เมล็ดพันธุ์พืช และสินค้าอุปโภคบริโภค (ตารางที่ 4)

ตารางที่ 4 ประเภทของสินค้าที่ทางสหกรณ์ได้ทำการผลิตหรือจำหน่าย \*

ประเภท	จำนวน(ราย)	ร้อยละ
สินค้าเกษตรยังไม่ได้แปรรูป	65	60.7
สินค้าเกษตรที่ผ่านการแปรรูปแล้ว	45	42.1
สินค้าศิลปหัตถกรรมพื้นบ้าน	16	15.0
การให้บริการท่องเที่ยว	1	0.9
อื่นๆ**	24	22.4

\* เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

\*\* ได้แก่ อุปกรณ์ทางการเกษตร สารเคมี ปุ๋ย

### ระยะเวลาในการเป็นสมาชิกเว็บไซต์ รักบ้านเกิด ดอท คอม

ผลการศึกษาพบว่าสมาชิกสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกันที่ได้สมัครเป็นสมาชิกเว็บไซต์ รักบ้านเกิด ดอท คอม นั้น จะสมัครเป็นสมาชิกมาแล้วอยู่ในช่วงเวลาตั้งแต่ 1 ปี 6 เดือน ขึ้นไป ถึง 2 ปี มากที่สุด คิดเป็น ร้อยละ 25.2 เป็นสมาชิกไม่ถึง 1 ปี มีร้อยละ 21.5 เป็นสมาชิกตั้งแต่ 1 ปี ถึง 1 ปี 6 เดือน ร้อยละ 18.7 ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 15.9 เป็นสมาชิกรักบ้านเกิด ดอท คอม มาเป็นเวลาไม่น้อยกว่า 2 ปี ในส่วนนี้มีผู้ที่ไม่ได้ตอบอยู่ 20 ราย ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 18.7 (ตารางที่ 5)

ตารางที่ 5 ระยะเวลาในการสมัครเข้าเป็นสมาชิก

ระยะเวลา	จำนวน(ราย) (n = 107)	ร้อยละ
น้อยกว่า 1 ปี	23	21.5
1 ปี ถึง 1 ปี 6 เดือน	20	18.7
มากกว่า 1 ปี 6 เดือน ถึง 2 ปี	27	25.2
มากกว่า 2 ปี ขึ้นไป	17	15.9
ไม่ตอบ	20	18.7

### ความถี่ในการใช้งานเว็บไซต์รักบ้านเกิด ดอท คอม (ต่อเดือน)

ผลการศึกษาพบว่าส่วนใหญ่สมาชิกสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน ใช้งานผ่านเว็บไซต์รักบ้านเกิด ดอท คอม ไม่ถึง 3 ครั้ง ต่อเดือน เป็นส่วนใหญ่ซึ่งคิดเป็น ร้อยละ 75.7 เข้าใช้งาน 3 – 5 ครั้งต่อเดือน มี ร้อยละ 8.4 ส่วนกลุ่มผู้ที่ใช้งานตั้งแต่ 6 – 10 ครั้ง ต่อ เดือน และ ตั้งแต่ 10 ครั้งต่อเดือนขึ้นไปนั้น มีจำนวนเท่ากัน คือ ร้อยละ 2.8 มีผู้ที่ไม่ได้ให้คำตอบในส่วนนี้อยู่ 11 ราย คิดเป็น ร้อยละ 10.3 (ตารางที่ 6)

ผู้ที่เข้าใช้งานไม่ถึง 3 ครั้ง ต่อ เดือนนั้น ให้เหตุผลว่า มีความยุ่งยากกว่าการซื้อขายมากกว่าการซื้อขายโดยตรง ร้อยละ 31.8 รองลงมาคือ สินค้าที่มีในรักบ้านเกิด ดอท คอม นั้น ไม่ตรงตามความต้องการ ร้อยละ 24.3 ส่วนร้อยละ 20.6 ให้เหตุผลว่า การประกาศซื้อขายในรักบ้านเกิด ดอท คอม นั้น ไม่ได้ผลตามที่ต้องการ อีกร้อยละ 5.6 ให้เหตุผลว่า ทำให้เกิดต้นทุนเพิ่มในการซื้อขาย นอกจากนี้แล้วยังมีผู้ให้เหตุผลอื่นๆ อีกร้อยละ 21.5 เช่น ยังไม่มีความรู้เรื่องคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตเพียงพอจึงยังไม่สามารถใช้งานได้ คู่สายโทรศัพท์ที่ใช้ในสหกรณ์มีจำกัด จึงไม่สะดวกที่จะทำการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต เหล่านี้เป็นต้น (ตารางที่ 7)

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 6 ความถี่ในการใช้งานระบบธุรกิจชุมชนผ่านรักบ้านเกิดคอตคอม (ต่อเดือน)

ความถี่	จำนวน(ราย) (n = 107)	ร้อยละ
น้อยกว่า 3 ครั้ง	81	75.7
3 – 5 ครั้ง	9	8.4
6 – 10 ครั้ง	3	2.8
มากกว่า 10 ครั้ง ขึ้นไป	3	2.8
ไม่ตอบ	11	10.3

ตารางที่ 7 เหตุผลที่ทำให้ไม่นิยมทำการซื้อขายผ่านรักบ้านเกิด คอต คอม\*

เหตุผล	จำนวน(ราย)	ร้อยละ
มีความยุ่งยากในการซื้อขาย	34	31.8
สินค้าไม่ตรงตามความต้องการ	26	24.3
ทำให้ต้นทุนในการซื้อ ขาย เพิ่มขึ้น	6	5.6
การซื้อขายไม่ได้ผลตามต้องการ	22	20.6
อื่นๆ**	23	21.5

\* เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

\*\* ได้แก่ ขาดบุคคลากรที่มีความรู้ด้านคอมพิวเตอร์ , มีอุปกรณ์ไม่เพียงพอต่อการใช้งาน เป็นต้น

#### การให้ข้อมูลข่าวสารที่จำเป็นจากสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน

ผลการศึกษาพบว่าสมาชิกที่ใช้ระบบเว็บไซต์รักบ้านเกิด คอต คอม นั้น เห็นว่าสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกันนั้นให้ข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์ในการซื้อขายผ่านรักบ้านเกิด คอต คอม มีความคิดเห็นใน 2 ประเด็นที่ใกล้เคียงกัน ร้อยละ 41.1 เห็นว่าเพียงพอแล้ว และร้อยละ 39.3 เห็นว่ายังไม่เพียงพอ ควรมีการให้ข้อมูลเพิ่มเติม ซึ่งในสวนนี้มีผู้ที่ไม่ได้ให้คำตอบอยู่ 21 ราย คิดเป็นร้อยละ 19.6 (ตารางที่ 8)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ในส่วนของคุณข้อมูลข่าวสารที่สมาชิกต้องการจากสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกันนั้นสมาชิกส่วนใหญ่เห็นว่า สหกรณ์น่าจะมีการให้ข้อมูล และอบรมความรู้ในเรื่องคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ต รวมไปถึงการใช้งานระบบเว็บไซต์ รักบ้านเกิด คอท คอม เพิ่มขึ้น

**ตารางที่ 8** ความคิดเห็นต่อการให้ข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์จากสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน

ความคิดเห็น	จำนวน(ราย)	ร้อยละ
เพียงพอแล้ว	44	41.1
ยังไม่เพียงพอ ควรมีการให้ข้อมูลเพิ่ม	42	39.3
ไม่ตอบ	21	19.6

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**ตอนที่ 3** ความคิดเห็นของสมาชิกสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกันในการทำการซื้อขายผ่านรักบ้านเกิด  
ดอท คอมในด้านต่างๆ (ตารางที่ 9)

ความคิดเห็นในด้านความเป็นประโยชน์กับตัวสหกรณ์

จากการศึกษาความคิดเห็นในด้านความเป็นประโยชน์กับตัวสหกรณ์ พบว่า สมาชิกมีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง ( $\bar{X} = 2.84$ ) โดยมีรายละเอียดการศึกษาในด้านต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. รักบ้านเกิด ดอท คอม ทำให้มีผู้คนรู้จักตัวสหกรณ์มากยิ่งขึ้น กลุ่มสมาชิกมีความคิดเห็นปานกลาง ต่อ การที่มีผู้คนรู้จักตัวสหกรณ์มากขึ้น ( $\bar{X} = 3.28$ )
2. รักบ้านเกิด ดอท คอม ทำให้ยอดสั่งซื้อสินค้าจากสหกรณ์มีเพิ่มขึ้น กลุ่มสมาชิกมีความคิดเห็น น้อย ต่อ การเพิ่มขึ้นของยอดสั่งซื้อ ( $\bar{X} = 2.52$ )
3. รักบ้านเกิด ดอท คอม ทำให้สมาชิกสหกรณ์มีความรู้ในเรื่องของการใช้คอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตเพิ่มมากขึ้น กลุ่มสมาชิกมีความคิดเห็น น้อย ต่อการที่สมาชิกมีความรู้เพิ่มขึ้น ( $\bar{X} = 2.43$ )
4. รักบ้านเกิด ดอท คอม ทำให้กลุ่มสมาชิกเกิดเครือข่ายระหว่างสหกรณ์ด้วยตนเอง กลุ่มสมาชิกมีความคิดเห็น ปานกลาง ต่อการก่อให้เกิดเครือข่ายสหกรณ์ ( $\bar{X} = 3.13$ )

ความคิดเห็นด้านการให้บริการในระบบธุรกิจชุมชน (ตารางที่ 10)

จากการศึกษาความคิดเห็นในด้านการให้บริการในระบบธุรกิจชุมชน พบว่า สมาชิกมีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง ( $\bar{X} = 2.82$ ) โดยมีรายละเอียดการศึกษาในด้านต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. ความสามารถในการเข้าสู่เว็บไซต์รักบ้านเกิด ดอท คอม ([www.rakbankerd.com](http://www.rakbankerd.com)) ได้อย่างรวดเร็ว กลุ่มสมาชิกมีความคิดเห็น ปานกลาง ต่อการเข้าสู่เว็บไซต์ ( $\bar{X} = 2.88$ )
2. การลงทะเบียนเป็นสมาชิกเป็นสมาชิกในระบบธุรกิจชุมชนในรักบ้านเกิด ดอท คอม มีความสะดวกรวดเร็ว กลุ่มสมาชิกมีความคิดเห็น ปานกลาง ต่อความสะดวกรวดเร็ว ในการลงทะเบียนเป็นสมาชิก ( $\bar{X} = 2.86$ )

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. การประกาศซื้อ ขายสินค้าผ่านระบบ มีความรวดเร็ว กลุ่มสมาชิกมีความคิดเห็นปานกลาง ต่อ ความรวดเร็วในการประกาศซื้อขาย ( $\bar{X} = 2.78$ )

4. ประเภทของสินค้าและบริการที่มีอยู่ในระบบมีความหลากหลายตรงตามความต้องการ กลุ่มสมาชิกมีความคิดเห็น ปานกลาง ต่อความหลากหลายของสินค้าและบริการที่มีอยู่ในระบบ( $\bar{X} = 2.74$ )

5. ข้อมูลในระบบมีการเปลี่ยนแปลงให้มีความทันสมัยได้อย่างเหมาะสม กลุ่มสมาชิก มีความคิดเห็น ปานกลาง ต่อการเปลี่ยนแปลงข้อมูลในระบบให้มีความทันสมัย ( $\bar{X} = 2.81$ )

#### ด้านการให้บริการจากสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน (ตารางที่ 11)

จากการศึกษาความคิดเห็นในด้านการให้บริการจากสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน พบว่า สมาชิกมีความคิดเห็นอยู่ในระดับปานกลาง ( $\bar{X} = 2.69$ ) โดยมีรายละเอียดการศึกษาในด้านต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. มีการให้ความรู้ในเรื่องคอมพิวเตอร์ อินเทอร์เน็ต และ การใช้ระบบธุรกิจชุมชนแก่สมาชิกสหกรณ์อย่างเพียงพอ กลุ่มสมาชิกมีความคิดเห็น น้อย ในการให้ความรู้จาก สหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน ( $\bar{X} = 2.54$ )

2. มีการให้ความรู้ในเรื่องการจัดการตลาดและสามารถนำไปใช้ได้เป็นอย่างดี กลุ่มสมาชิก มีความคิดเห็น ปานกลาง ในการรับความรู้ในเรื่องการจัดการตลาดจากสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกันและสามารถนำไปใช้ได้ ( $\bar{X} = 2.66$ )

3. รักบ้านเกิด ดอท คอม เป็นสื่อกลางในการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าที่ดี กลุ่มสมาชิกมีความคิดเห็น ปานกลาง ในการเป็นสื่อกลางการซื้อขายแลกเปลี่ยนที่ดีของรักบ้านเกิด ดอท คอม ( $\bar{X} = 2.86$ )

จากผลการศึกษาความคิดเห็นของสมาชิกในด้านต่างๆ พบว่า สมาชิกมีความคิดเห็นในด้านการเป็นประโยชน์กับตัวสหกรณ์อยู่ในระดับปานกลาง ( $\bar{X} = 2.84$ ) ด้านการใช้บริการในระบบธุรกิจชุมชนอยู่ ในระดับปานกลาง ( $\bar{X} = 2.82$ ) และในด้านการให้บริการจากสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกันอยู่ในระดับปานกลางเช่นกัน ( $\bar{X} = 2.69$ ) จึงสามารถสรุปได้ว่าความคิดเห็นโดยรวมที่สมาชิกมีต่อสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกันและเว็บไซต์รักบ้านเกิด ดอท คอม ในด้านต่างๆ นั้น อยู่ในระดับปานกลาง (ตารางที่ 12)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 9 ระดับความคิดเห็นของสมาชิกสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน ในด้านความเป็นประโยชน์กับตัวสหกรณ์

เรื่อง	ระดับความคิดเห็น						ค่าเฉลี่ย( $\bar{X}$ )
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่ตอบ	
<b>ด้านความเป็นประโยชน์กับตัวสหกรณ์</b>							
- มีผู้คนรู้จักตัวสหกรณ์มากขึ้น	14 (13.1)	39 (36.4)	36 (33.6)	8 (7.5)	1 (0.9)	9 (8.4)	3.28
- ยอดสั่งซื้อสินค้าจากสหกรณ์มีเพิ่มขึ้น	3 (2.8)	22 (20.6)	38 (35.5)	23 (21.5)	7 (6.5)	14 (13.1)	2.52
- สมาชิกของสหกรณ์มีความรู้ในเรื่องของการใช้คอมพิวเตอร์ และอินเทอร์เน็ตเพิ่มมากขึ้น	4 (3.7)	24 (22.4)	25 (23.4)	28 (26.2)	13 (12.1)	13 (12.1)	2.43
- ก่อให้เกิดเครือข่ายระหว่างสหกรณ์ด้วยตนเอง	10 (9.3)	46 (43.0)	28 (26.2)	7 (6.5)	3 (2.8)	13 (12.1)	3.13
<b>รวม</b>							<b>2.84</b>

ตารางที่ 10 ระดับความคิดเห็นของสมาชิกสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน ในด้านการใช้บริการในระบบธุรกิจชุมชน

เรื่อง	ระดับความคิดเห็น						ค่าเฉลี่ย( $\bar{X}$ )
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่ตอบ	
<b>ด้านการใช้บริการในระบบธุรกิจชุมชน</b>							
- สามารถเข้าสู่เว็บไซต์รักบ้านเกิด ดอท คอม (www.rakbankerd.com) ได้อย่างรวดเร็ว	9 (8.4)	32 (29.9)	38 (35.5)	7 (6.5)	7 (6.5)	14 (13.1)	2.88
- การลงทะเบียนสมัครเป็นสมาชิกในระบบธุรกิจชุมชนมีความสะดวกรวดเร็ว	3 (2.8)	39 (36.4)	38 (35.5)	8 (7.5)	5 (4.7)	14 (13.1)	2.86
- การประกาศซื้อ ขายสินค้าผ่านระบบ มีความสะดวกรวดเร็ว	4 (3.7)	32 (29.9)	41 (38.3)	11 (10.3)	4 (3.7)	15 (14.0)	2.78
- ประเภทของสินค้าและบริการที่มีอยู่ในระบบมีความหลากหลายตรงตามความต้องการ	3 (2.8)	31 (29.0)	40 (37.4)	15 (14.0)	4 (3.7)	14 (13.1)	2.74
- ข้อมูลในระบบมีการเปลี่ยนแปลงให้มีความทันสมัยได้อย่างเหมาะสม	7 (6.5)	31 (29.0)	39 (36.4)	10 (9.3)	5 (4.7)	15 (14.0)	2.81
<b>รวม</b>							<b>2.82</b>

ตารางที่ 11 ระดับความคิดเห็นของสมาชิกสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน ด้านการให้บริการจากสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน

เรื่อง	ระดับความคิดเห็น						ค่าเฉลี่ย( $\bar{X}$ )
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่ตอบ	
<b>ด้านการให้บริการจากสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน</b>							
- มีการให้ความรู้ในเรื่องคอมพิวเตอร์ อินเทอร์เน็ต และการใช้ระบบธุรกิจชุมชนแก่สมาชิกสหกรณ์อย่างเพียงพอ	4 (3.7)	23 (21.5)	38 (35.5)	20 (18.7)	6 (5.6)	16 (15.0)	2.54
- มีการให้ความรู้ในเรื่องการจัดการตลาดและสามารถนำไปใช้ได้ อย่างดี	4 (3.7)	24 (22.4)	45 (42.1)	15 (14.0)	4 (3.7)	15 (14.0)	2.66
- เป็นสื่อกลางการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าที่ดี	5 (4.7)	35 (32.7)	40 (37.4)	9 (8.4)	3 (2.8)	15 (14.0)	2.86
<b>รวม</b>							<b>2.69</b>

## ตารางที่ 12 สรุปภาพรวมความคิดเห็นของสมาชิกในด้านต่างๆ

ประเด็น	ค่าเฉลี่ยแสดงระดับความคิดเห็น
ด้านความเป็นประโยชน์กับตัวสหกรณ์	2.84
ด้านการใช้บริการในระบบธุรกิจชุมชน	2.82
ด้านการให้บริการจากสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน	2.69
รวม	2.74

### ตอนที่ 4 ปัญหาและอุปสรรคที่สมาชิกพบจากการใช้งานในระบบธุรกิจชุมชนของเว็บไซต์รักบ้านเกิด ดอทคอม

ผลการศึกษาพบว่าปัญหาและอุปสรรคที่สมาชิกพบจากการใช้งานในระบบธุรกิจชุมชนของเว็บไซต์รักบ้านเกิด ดอท คอม นั้น ปัญหาส่วนใหญ่เกิดจากการการสหกรณ์นั้นมีคู่สายโทรศัพท์จำกัด ทำให้ไม่สามารถใช้งานอินเทอร์เน็ตได้สะดวก ซึ่งมีถึงร้อยละ 56.1 รองลงมา คือปัญหา การเข้าสู่เว็บไซต์ใช้เวลาค่อนข้างนาน มีถึงร้อยละ 32.7 มี ร้อยละ 31.8 ที่พบว่าการซื้อขายผ่านระบบนั้นไม่สะดวกสบายเท่ากับการซื้อขายกันโดยตรงเนื่องจากมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น ไม่ว่าจะเป็น ค่าชม. อินเทอร์เน็ต ค่าไฟฟ้า ค่าโทรศัพท์ ซึ่งเหล่านี้เป็นต้นทุนที่เพิ่มขึ้นมาทำให้สินค้าที่ซื้อ ขาย มีราคาสูงกว่าท้องตลาด ร้อยละ 29.9 มีเครื่องคอมพิวเตอร์ที่มีความเร็วไม่เพียงพอต่อการใช้งาน ร้อยละ 31.8 อยู่ห่างไกลจากตัวเมืองทำให้มีปัญหาในเรื่องของการหาซื้อชม. อินเทอร์เน็ต ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 15.9 พบกับปัญหาอื่นๆ เช่น การติดต่อประสานงานกับทางสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกันมีความล่าช้า การเปิดบัญชีธนาคารต้องเปิดตามที่สหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกันกำหนดเท่านั้น ซึ่ง ในบางพื้นที่ธนาคารนั้นอยู่ไกลจากตัวสหกรณ์มาก เหล่านี้เป็นต้น (ตารางที่ 13)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 13 ปัญหาและอุปสรรคที่สมาชิกพบจากการใช้งานในระบบธุรกิจชุมชนของเว็บไซต์รักบ้านเกิด ดอท คอม \*

ปัญหา	จำนวน(ราย)	ร้อยละ
- เครื่องคอมพิวเตอร์มีความเร็วไม่เพียงพอต่อการใช้งาน	32	29.0
- สายโทรศัพท์มีจำกัดทำให้การเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตทำได้ยากลำบาก	60	56.1
- ความเร็วในการเชื่อมต่อต่ำ ทำให้การเข้าสู่เว็บไซต์ใช้เวลานาน	35	32.7
- สหกรณ์อยู่ห่างไกลจากตัวเมืองทำให้หาซื้อชม.อินเทอร์เน็ต ไม่สะดวก	10	9.3
- การซื้อขายผ่านระบบมีค่าใช้จ่ายสูง ซึ่งเป็นต้นทุนเพิ่ม	34	31.8
- อื่นๆ**	17	15.9

\* ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

\*\* การติดต่อประสานงาน , การแจ้งเปิดบัญชีธนาคารที่อยู่ห่างไกล เป็นต้น

ตอนที่ 5 ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะที่สมาชิกมีต่อระบบธุรกิจชุมชนในเว็บไซต์รักบ้านเกิด ดอท คอม

จากผลการศึกษาวิจัยพบว่า สมาชิกส่วนใหญ่มีข้อเสนอแนะให้ทางสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกันมีการจัดการฝึกอบรมในเรื่องของการใช้ระบบธุรกิจชุมชน รวมไปถึงการใช้งานคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ต ให้กับบุคลากรหรือเจ้าหน้าที่ของสหกรณ์ ซึ่งเป็นหนทางหนึ่งที่จะช่วยให้มีสมาชิกหันมานิยมใช้ระบบซื้อขาย ผ่านเว็บไซต์ รักบ้านเกิด ดอท คอม มากขึ้น

และสมาชิกส่วนใหญ่ยังเห็นว่าการปรับปรุงข้อมูลให้มีความทันสมัยและเป็นปัจจุบันนั้นเป็นเรื่องที่จำเป็น ซึ่งสมาชิกเห็นว่าในระบบเว็บไซต์นั้น ยังมีการปรับปรุงข้อมูลล่าช้า ซึ่งทางสมาชิกต้องการให้ข้อมูลในเว็บไซต์นั้นเป็นปัจจุบันมากที่สุด ทั้งในเรื่องของราคาผลผลิตวันต่อวัน สภาพดินฟ้าอากาศ รวมไปถึงข้อมูลในทุกๆด้านที่จำเป็นในการดำเนินงานธุรกิจชุมชน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## วิจารณ์ผลการศึกษา

จากผลการศึกษา จะพบว่าสินค้าที่ทำการซื้อขายในระบบเว็บไซต์รักบ้านเกิด ดอท คอม นั้น ส่วนใหญ่เป็นสินค้าเกษตรที่ยังไม่ได้แปรรูป ซึ่งสินค้าประเภทนี้เป็นสินค้าที่สามารถหาซื้อได้ตามท้องตลาดทั่วไป อีกทั้งยังไม่สามารถเก็บรักษาให้คงอยู่ในสภาพเดิมได้นาน เน่า เสีย ได้ง่าย ซึ่งในการซื้อขายแลกเปลี่ยนผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) ตามที่ วีรยุทธ มาณะศิริานนท์ (2544 : 55) ได้กล่าวไว้ว่าสินค้าที่ซื้อขายกันในระบบนี้ ควรเป็นสินค้าที่หาซื้อในท้องตลาดได้ยาก ไม่แตก สลาย ไม่เน่า เสียง่าย ซึ่งตรงกันข้ามกับการซื้อขายจริงในระบบเว็บไซต์รักบ้านเกิด ดอท คอม ด้วยเหตุนี้จึงทำให้การซื้อขายในเว็บไซต์รักบ้านเกิด ดอท คอม ไม่ได้ได้รับความนิยมเท่าที่ควร เนื่องจาก สินค้าเกษตรที่ยังไม่ได้แปรรูปนั้น สามารถหาซื้อกันได้ทั่วไปและราคามีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา และซื้อขายระบบนี้จึงทำให้เกิดต้นทุนสูงขึ้น ส่งผลให้ไม่สามารถแข่งขันในตลาดได้ ส่วนสำคัญอีกส่วนหนึ่ง ตามที่ บัณฑิตย์ จันทรดำรงกุล (2545) ได้กล่าวไว้ว่าปัญหาที่ผู้ใช้บริการผ่านระบบนี้ คือขั้นตอนการสั่งซื้อที่ยุ่งยาก ซึ่งจากการศึกษาปรากฏว่าได้ผลสอดคล้องกัน โดยเฉพาะจากผลการศึกษาความคิดเห็นในด้านการใช้บริการในระบบธุรกิจชุมชน และจากข้อมูลที่ใช้บริการให้ในส่วนของการใช้งานนั้นมักจะพบปัญหาทั้งในด้านของฮาร์ดแวร์ และ บุคลากร เช่น เครื่องคอมพิวเตอร์ไม่เพียงพอต่อการใช้งาน คู่มือโทรศัพท์มีจำกัด หรือ ไม่มีเจ้าหน้าที่ที่มีความรู้ความสามารถในการใช้ระบบนี้ได้ เป็นต้น

## บทที่ 5

### สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ

#### (Summary and Recommendation)

การศึกษาวิจัยเรื่อง ความคิดเห็นของสมาชิกสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกันต่อการจัดการตลาดผ่านระบบเว็บไซต์รักบ้านเกิด ดอท คอม มีวัตถุประสงค์เพื่อ ศึกษาการดำเนินงานของสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกันในการจัดการตลาดผ่านเว็บไซต์รักบ้านเกิด ดอท คอม และ ความคิดเห็นของสมาชิกสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกันที่มีต่อการจัดการตลาดผ่านเว็บไซต์ รักบ้านเกิด ดอท คอม ซึ่งรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามส่งไปตาม สหกรณ์ที่เป็นสมาชิกสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกันและลงทะเบียนในระบบธุรกิจชุมชนของเว็บไซต์รักบ้านเกิด ดอท คอม ผลการวิจัยกล่าวสรุปได้ดังนี้

#### สภาพพื้นฐานของผู้ที่ใช้ระบบ (ผู้ตอบแบบสอบถาม)

กลุ่มผู้ที่ใช้ระบบหรือผู้ที่ได้ทำการตอบแบบสอบถามนั้นเป็นเพศชาย ร้อยละ 62.6 มีอายุระหว่าง 31 – 40 ปี ส่วนใหญ่มีการศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรีหรือสูงกว่า ร้อยละ 56.1 ดำรงตำแหน่งผู้จัดการสหกรณ์และเจ้าหน้าที่สหกรณ์ ร้อยละ 29.9 เท่ากัน และมีประสบการณ์ในการทำงานด้านสหกรณ์อยู่ในช่วงระหว่าง 1 ปี ถึง 5 ปี มากที่สุดร้อยละ 38.3

#### ลักษณะการใช้งานผ่านเว็บไซต์ รักบ้านเกิด ดอท คอมของสมาชิก

จากการศึกษาลักษณะการใช้งานผ่านเว็บไซต์รักบ้านเกิดดอทคอมของสมาชิก แล้วพบว่า สินค้าที่สหกรณ์ส่วนใหญ่ทำการผลิตและจำหน่ายจะเป็นสินค้าเกษตรที่ยังไม่ได้แปรรูป ร้อยละ 60.7 ซึ่งส่วนใหญ่แล้วจะสมัครเป็นสมาชิกเว็บไซต์ รักบ้านเกิด ดอท คอม มาแล้วอยู่ในช่วงเวลามากกว่า 1 ปี 6 เดือน ถึง 2 ปี ร้อยละ 25.2 และจากการศึกษายังพบอีกว่าสหกรณ์โดยส่วนใหญ่ไม่นิยมใช้งานเว็บไซต์ รักบ้านเกิด ดอท คอม เห็นได้จากการที่มีสมาชิกเข้าใช้งานไม่ถึง 3 ครั้ง ต่อเดือน ถึงร้อยละ 75.7 ด้วยเหตุที่ว่า การใช้ระบบการซื้อขายผ่านเว็บไซต์ รักบ้านเกิด ดอท คอมนี้ มีความยุ่งยากมากกว่าการซื้อขายกันโดยตรง และเหตุผลสำคัญอีกประการหนึ่งก็คือ สหกรณ์ขาดบุคลากรที่มีความรู้ทางด้านคอมพิวเตอร์ อินเทอร์เน็ต และการใช้งานระบบธุรกิจชุมชนของเว็บไซต์รักบ้านเกิดดอทคอม ทางสหกรณ์ต่างๆ จำนวนไม่น้อย จึงต้องการให้ทางสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกันจัดการฝึกอบรมให้กับบุคลากรของสหกรณ์ที่เป็นสมาชิก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ความคิดเห็นของสมาชิกสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกันในการทำการซื้อขายผ่านเว็บไซต์รักบ้านเกิด ดอท คอมในด้านต่างๆ

การศึกษาความคิดเห็นของสมาชิกในการซื้อขายผ่านเว็บไซต์รักบ้านเกิด ดอท คอม นั้น พบว่า กลุ่มสมาชิกมีความคิดเห็นเกี่ยวกับการที่มีคนรู้จักตัวสหกรณ์มากขึ้น และ ก่อให้เกิดเครือข่ายระหว่าง สหกรณ์ด้วยกันเอง จากเว็บไซต์รักบ้านเกิด ดอท คอมนั้น อยู่ในระดับปานกลาง ส่วนการที่เว็บไซต์รัก บ้านเกิด ดอท คอม นั้นทำให้สมาชิกมี ความรู้ในเรื่องของการใช้คอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตเพิ่มขึ้น และ สหกรณ์มียอดสั่งซื้อสินค้าเพิ่มขึ้นนั้น สมาชิกยังมีความคิดเห็นว่าอยู่ในระดับน้อย

ในส่วนของความคิดเห็นด้านการใช้บริการในระบบธุรกิจชุมชนของเว็บไซต์รักบ้านเกิด ดอท คอม นั้น ในเรื่องของ ความสะดวกรวดเร็วการเข้าสู่เว็บไซต์ รักบ้านเกิด ดอท คอม การลงทะเบียน การ ประกาศซื้อขายสินค้า และความหลากหลายของสินค้าและบริการที่มีอยู่ในระบบ รวมไปถึงการปรับปรุงข้อมูลที่มีอยู่ให้มีความทันสมัยอยู่เสมอ นั้น สมาชิกมีความคิดเห็นว่าอยู่ในระดับปานกลางในทุก ประเด็น

ในเรื่องของการให้บริการจากสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน นั้น สมาชิกมีความต้องการที่จะให้ สหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกันให้ความรู้ในเรื่องของคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตเพิ่มขึ้น เนื่องจากในปัจจุบัน สมาชิกเห็นว่าสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน มีการให้ความรู้ในระดับที่ถือว่ายังน้อยอยู่ ส่วนในเรื่องการให้ ความรู้และข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการจัดการด้านการตลาดและสามารถนำเอาไปใช้ให้เกิดประโยชน์ได้ รวมไปถึงการทำหน้าที่เป็นสื่อกลางในการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าที่ดีนั้น สมาชิกมีความคิดเห็นว่า สหกรณ์ทำได้อยู่ในระดับปานกลาง

## ปัญหาและอุปสรรคที่สมาชิกพบจากการใช้งานในระบบธุรกิจชุมชนของเว็บไซต์รักบ้านเกิด ดอทคอม

ปัญหาและอุปสรรคที่สมาชิกพบส่วนใหญ่ เป็นปัญหาเกี่ยวกับโทรศัพท์ที่มีคู่สายจำกัด และ การ ใช้งานในการดำเนินงานของสหกรณ์ในแต่ละวัน จำเป็นต้องใช้การติดต่อสื่อสารทางโทรศัพท์ซึ่งสมาชิก จำนวนมากมีเบอร์โทรศัพท์ที่ใช้ติดต่อเพียงเบอร์เดียว จึงทำให้ไม่สามารถที่จะทำการเชื่อมต่อ อินเทอร์เน็ตในเวลาปกติได้ ซึ่งปัญหานี้เป็นส่วนหนึ่งที่เป็นสาเหตุทำให้มีสมาชิกที่ไม่นิยมใช้ระบบนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะที่สมาชิกมีต่อระบบธุรกิจชุมชนในเว็บไซต์รักบ้านเกิด ดอท คอม

เนื่องจากระบบธุรกิจชุมชนในเว็บไซต์รักบ้านเกิด ดอท คอม นั้น สหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกันเป็นผู้รับผิดชอบ ดูแล ในส่วนของสมาชิก ดังนั้น สมาชิกส่วนใหญ่จึงมีข้อเสนอแนะให้ทางสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกันนั้นมีการจัดการฝึกอบรมในเรื่องของการใช้ระบบธุรกิจชุมชน รวมไปถึงการใช้งานคอมพิวเตอร์ และอินเทอร์เน็ตด้วย ซึ่งเป็นหนทางหนึ่งที่จะช่วยให้มีสมาชิกหันมานิยมใช้ระบบซื้อขาย ผ่านเว็บไซต์รักบ้านเกิด ดอท คอม มากขึ้น

อีกทั้งสมาชิกยังเห็นว่าการปรับปรุงข้อมูลให้มีความทันสมัยและเป็นปัจจุบันนั้นเป็นเรื่องที่สำคัญ ซึ่งในบางครั้งที่ผู้รับผิดชอบระบบเว็บไซต์นั้น ยังปรับปรุงข้อมูลล่าช้า ซึ่งทางสมาชิกต้องการให้ข้อมูลในเว็บไซต์นั้นเป็นปัจจุบันมากที่สุด ทั้งในเรื่องของราคาผลผลิตวันต่อวัน สภาพดินฟ้าอากาศ รวมไปถึงข้อมูลในทุกๆด้านที่จำเป็นในการดำเนินงานธุรกิจชุมชน

## ข้อเสนอแนะจากผลการวิจัย

1. การนำเอาระบบการซื้อขาย แลกเปลี่ยนผ่านทางเว็บไซต์ หรือ พาณิชนยอิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) นั้นจำเป็นที่จะต้องมีความพร้อมในส่วนของคุณสมบัติ (Hardware) ซอฟต์แวร์ (Software) และ บุคคลากร หรือ (Peopleware) ซึ่งจากการศึกษาวิจัย ทำให้พบว่า การนำเอาระบบการซื้อขายแลกเปลี่ยนผ่านทางเว็บไซต์ โดยที่ยังไม่มีความพร้อมในทั้ง 3 ประการนี้ ทำให้ระบบนี้ได้ผลไม่ตรงตามความต้องการ สิ่งที่ยังขาดอยู่และต้องการให้เพิ่มเติมอย่างเร่งด่วนในขณะนี้ คือ การให้ความรู้กับบุคคลากรที่ทำงานเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ในสหกรณ์เพื่อให้สามารถใช้ระบบนี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
2. ส่วนที่สำคัญอีกส่วนหนึ่งที่ทำให้ระบบนี้ สามารถดำเนินไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ นั่นก็คือการมีระบบโทรศัพท์พื้นฐานที่พร้อมใช้งาน จากการศึกษารายละเอียด ทำให้พบว่า สิ่งที่ยังขาดแคลนในพื้นที่ห่างไกลจากตัวเมืองนั่นก็คือระบบโทรศัพท์พื้นฐานที่ยังเข้าไปไม่ถึง ซึ่งถ้าขาดสิ่งนี้แล้วไม่มีทางที่จะใช้ระบบการซื้อขายแลกเปลี่ยนผ่านทางเว็บไซต์ได้เลย นั่นหมายความว่าหากต้องการให้ทุกสหกรณ์ทั่วประเทศ ไม่ว่าจะเป็นสหกรณ์ขนาดใดก็ตาม สามารถใช้ระบบนี้ได้ ระบบโทรศัพท์พื้นฐาน จะต้องสามารถให้บริการได้ในทุกพื้นที่ของประเทศ ซึ่งรัฐบาลจำเป็นที่จะต้องให้การดูแลและสนับสนุนอย่างจริงจัง
3. ในส่วนของการปรับปรุงพัฒนาระบบการซื้อขาย แลกเปลี่ยนผ่านทางระบบเว็บไซต์นั้น การให้ผู้ใช้งานเป็นผู้ที่มีส่วนร่วมในการปรับปรุงพัฒนา โดย จากผลการศึกษารายละเอียด ทำให้เห็นว่า สมาชิกสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน นั้น ควรที่จะมีการรวมตัวกัน พบปะพูดคุยผ่านกิจกรรมที่ สหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน เป็นผู้จัดขึ้น แล้วให้มีการสอบถามความต้องการของสมาชิก เพื่อให้สมาชิกได้ใช้งานอย่างเต็มที่และผลของการใช้ระบบนั้นมีประสิทธิภาพ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

1. ในปัจจุบันนี้มีหลายเว็บไซต์ที่เห็นความสำคัญของธุรกิจชุมชนไทย และได้มีการทำระบบที่มีลักษณะคล้ายคลึงกับเว็บไซต์ รักบ้านเกิด ดอท คอม ซึ่งในบางเว็บไซต์อาจจะมีลักษณะเฉพาะที่เด่น และมีประโยชน์ จึงควรศึกษาจากเว็บไซต์อื่นๆด้วย โดยเฉพาะเว็บไซต์จากต่างประเทศ เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาระบบการซื้อ ขายแลกเปลี่ยนผ่านทางเว็บไซต์ต่อไป

2. ในการศึกษาวิจัยโดยการส่งแบบสอบถามไปทางไปรษณีย์นั้น จำเป็นที่จะต้องมีการกำหนดระยะเวลาที่ชัดเจน เนื่องจากการใช้วิธีนี้จำเป็นที่จะต้องให้เวลาในการที่แบบสอบถามนั้นจะถึงมือผู้รับ ผู้รับตอบแบบสอบถาม และส่งกลับมายังผู้วิจัย ซึ่งผู้วิจัยควรจะเผื่อช่วงเวลาสำหรับการส่งจดหมายทวงถามในกรณีที่ยังไม่ได้รับแบบสอบถามกลับคืนหรือจะใช้การโทรศัพท์ไปเพื่อขอความร่วมมือ ก็จะทำให้ได้ข้อมูลสำหรับการวิจัยเพิ่มมากขึ้น ซึ่งหากการดำเนินงานวิจัยล่าช้าในกระบวนการสร้างเครื่องมือ หรือกระบวนการก่อนหน้านั้น ก็จะทำให้งานวิจัยนั้นเสร็จสิ้นล่าช้า

## เอกสารอ้างอิง

ขวัญสรวย อติโพธิ์ และ อนุชาติ พวงสำลี. 2538. เอกสารประกอบการสัมมนาสิ่งแวดล้อม ณ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ กลุ่มพรรณไม้ องค์การธุรกิจเพื่อชุมชน 38. วันที่ 1-3 ธันวาคม 2538. กรุงเทพมหานคร

คณาจารย์สถาบัน Opinion. 2542 . ความรู้ทั่วไปทางบริหารธุรกิจ แนว GMAT. ปทุมธานี : สกายบุ๊กส์

ธเนศ ศักดิ์ชัยสมบุญ. 2540. การศึกษาเพื่อหาปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกพื้นที่ ที่เหมาะสม ในการพัฒนาเป็นตลาดการค้าพืชผลทางการเกษตรในรูปของศูนย์สินค้าระดับไร่นา : กรณีศึกษา อำเภออินทร์บุรี จังหวัดสิงห์บุรี. วิทยานิพนธ์ระดับปริญญาโท สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร

ประพันธ์ เสวตนันท์. 2538. เศรษฐศาสตร์สหกรณ์. กรุงเทพฯ :จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ไพฑูรย์ รอดวินิจ. 2526. การตลาดสินค้าเกษตร. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ไทยวัฒนาพานิชย์

บัวทิพย์ จันทรดำรงกุล. 2543. ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้ร้านค้าออนไลน์. วิทยานิพนธ์ระดับปริญญาโท สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ปาริชาติ วัลย์เสถียร. 2539. รายงานการสำรวจสถานะความรู้เกี่ยวกับธุรกิจชุมชน. คณะสังคมสงเคราะห์ศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

เย็น ภู่วรรณ. 2543. บนเส้นทางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์. กรุงเทพฯ : ซีเอ็ดยูเคชั่น

ราชบัณฑิตสถาน. 2532. ปทานุกรมสังคมวิทยา. กรุงเทพมหานคร : อักษรเจริญทัศน์การพิมพ์

วัชรพงศ์ ยะไวทย์. 2543. กลยุทธ์ ทางรอด และความสำเร็จ บน Ecompany.com. กรุงเทพฯ : ซีเอ็ด ยูเคชั่น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

วีรุธ มามะศิริานนท์ . 2544 . **ธุรกิจส่วนตัว SMEs จะทำอะไรกันดี?**. กรุงเทพฯ :

บริษัท เอ็กปอร์ตเน็ต จำกัด

ศรัญญา จังรวานนท์. 2543. **กลยุทธ์ส่วนประสมการตลาดบนอินเทอร์เน็ตของพาณิชย์**

**อิเล็กทรอนิกส์ในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว**. วิทยานิพนธ์ระดับปริญญาโท สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ศิณีย์ สังข์ศรีศรี. 2529. **การตลาดสินค้าเกษตร**. วิทยานิพนธ์ระดับปริญญาโท สถาบันเทคโนโลยี

พระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง กรุงเทพฯ

สัตยา กระแสรชด. 2538. **ความคิดเห็นของประชาชนต่อการจัดตั้งอุทยานสายใจธรรม**

**จังหวัดฉะเชิงเทรา**. กรุงเทพมหานคร : วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

สากุล สถิตวิทยานันท์. 2532. **ภูมิศาสตร์ชนบท**. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์โอเดียนสโตร์

สมพงษ์ เกษมสิน. 2521. **การบริหาร**. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์ไทยวัฒนาพานิชย์

Anonymous. 1996. **Merriam-Wedster's Collegiate Dictionary (10<sup>th</sup>)**. Massachusetts :

Merriam-Webster Incorporated

Gagne, R.M. And E.A.,Fleishman. 1959. **Psychology and Human performance**. New York

: Henry Holt and Company

Good, C.V. 1959 .**Dictionary of Education**. New York : McGraw – Hill Book Company.

Issak,A.C. 1981. **Scope and Methods of Political Science : An Introduction to the**

**Methodology of political Inquiry**. (3<sup>rd</sup> ed.). Illinois : The Dorsey Press.

Maier, N.R.F. 1965 **Psychology in Industry**. (3<sup>rd</sup> ed.). Boston : Houghton Mifflin Company.

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

171/4 ซ. น้ำใจ 3 ถ. ร่มเกล้า  
 แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง  
 กรุงเทพมหานคร 10520

20 ธันวาคม 2545

เรื่อง ขอความร่วมมือตอบแบบสอบถาม

เรียน ท่านประธานสหกรณ์

สิ่งที่ส่งมาด้วย 1. แบบสอบถามจำนวน 1 ชุด

2. ของเอกสารพร้อมที่อยู่ติดสแตมป์ เพื่อส่งแบบสอบถามกลับ

เนื่องด้วยกระผม นายชนรัตน์ เตือนดาว นักศึกษาชั้นปีที่ 4 ภาควิชาเทคนิคเกษตร คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง ได้ทำปัญหาพิเศษ เรื่อง “ความคิดเห็นของสมาชิกสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกันในการจัดการตลาดผ่านเว็บไซต์ รักบ้านเกิด ดอทคอม” จึงมีความจำเป็นต้องขอความร่วมมือทางสหกรณ์โปรดให้ข้อมูลในแบบสอบถามที่ได้แนบมาพร้อมกันนี้ และส่งกลับมายังผู้วิจัย ภายในวันที่ 20 มกราคม 2545 โดยข้อมูลต่างๆที่ได้จากทางสหกรณ์นั้น จะเป็นแนวทางในการวิจัยและเพื่อปรับปรุง พัฒนาระบบธุรกิจชุมชน ในเว็บไซต์ รักบ้านเกิด ดอทคอม ให้ดียิ่งขึ้นตามความต้องการของท่านต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อทราบ และ ขอขอบพระคุณในความกรุณาма ณ โอกาสนี้

(.....)

นายชนรัตน์ เตือนดาว

ผู้วิจัย

(.....)

อ. ดวงกมล ปานรศทิพ

ประธานที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ

ติดต่อผู้วิจัย โทร. 0 - 1843-7970

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## แบบสอบถาม

แบบสอบถามเลขที่   

## เรื่อง

การศึกษาความคิดเห็นของสมาชิกสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน  
ในการจัดการตลาดผ่านเว็บไซต์ รักบ้านเกิด ดอท คอม

แบบสอบถามนี้ได้แบ่งเนื้อหาเป็น 4 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 2 ข้อมูลการใช้งานผ่านเว็บไซต์รักบ้านเกิดดอทคอมของสมาชิก

ตอนที่ 3 ความคิดเห็นของสมาชิกในการใช้งานผ่านเว็บไซต์รักบ้านเกิดดอทคอม

ตอนที่ 4 ปัญหาและอุปสรรคที่สมาชิกพบจากการใช้งานเว็บไซต์รักบ้านเกิดดอทคอม

ตอนที่ 5 ข้อเสนอแนะ

กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ตามข้อมูลที่ตรงกับความเป็นจริง

ตอนที่ 1 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ตอบแบบสอบถาม

เพศ

ชาย

หญิง

อายุ

21 – 30 ปี

31 – 40 ปี

41 – 50 ปี

51 ปี ขึ้นไป

ระดับการศึกษา

ประถมศึกษา

มัธยมศึกษาตอนต้น

มัธยมศึกษาตอนปลาย

ปวช.

อนุปริญญา

ปริญญาตรีหรือสูงกว่า

ตำแหน่งหน้าที่ของท่านในสหกรณ์

ประธานสหกรณ์

ประธานคณะกรรมการ

เลขานุการสหกรณ์

เภรัญญิก

สมาชิก

อื่นๆ (ระบุ).....

ประสบการณ์ในการทำงานด้านสหกรณ์

น้อยกว่า 1 ปี

1 – 5 ปี

มากกว่า 5 ปี – 10 ปี

มากกว่า 10 ปีขึ้นไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**ตอนที่ 2 ข้อมูลของสมาชิกในการใช้งานผ่านเว็บไซต์รักบ้านเกิด ดอท คอม**

1. สหกรณ์ของท่านมีจำนวนสมาชิกทั้งหมด.....ราย
2. ประเภทของสินค้าที่ทางสหกรณ์ได้ทำการผลิตหรือจำหน่าย
  - สินค้าเกษตรยังไม่ได้แปรรูป
  - สินค้าเกษตรที่ผ่านการแปรรูปแล้ว
  - สินค้าศิลปหัตถกรรมพื้นบ้าน
  - การให้บริการท่องเที่ยว
  - อื่นๆ ระบุ.....
3. สหกรณ์ของท่านได้สมัครเป็นสมาชิก รักบ้านเกิด ดอท คอม มาแล้วเป็นระยะเวลา
  - น้อยกว่า 1 ปี                       1 ปี - 1ปี 6 เดือน
  - 1 ปี 6 เดือนขึ้นไป ถึง 2 ปี     2 ปี ขึ้นไป
4. ความถี่ในการใช้งานผ่านระบบธุรกิจชุมชนในรักบ้านเกิดดอทคอม (ต่อเดือน)
  - น้อยกว่า 3 ครั้ง                       3 - 5 ครั้ง
  - 6 – 10 ครั้ง                               10 ครั้ง ขึ้นไป

หากท่านใช้งานไม่ถึง 3 ครั้ง ต่อเดือน กรุณาตอบในข้อ 4.1(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 4.1 เหตุผลที่ท่านไม่นิยมทำการซื้อขายผ่านระบบธุรกิจชุมชนของรักบ้านเกิด ดอท คอม
- มีความยุ่งยากในการทำการซื้อขายมากกว่าการซื้อขายโดยตรง
  - สินค้าที่มีในรักบ้านเกิด ดอท คอม ไม่ตรงตามความต้องการ
  - ทำให้ต้นทุนในการซื้อขายมีเพิ่มขึ้น
  - การประกาศซื้อขายในระบบไม่ได้ผลตามที่ต้องการ
  - อื่นๆ ระบุ.....

5. เนื่องจากระบบข้อมูลทางด้านธุรกิจชุมชนนี้ทางสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกันเป็นผู้รับผิดชอบ โครงการ ท่านคิดว่า การให้ข้อมูลต่างๆที่เป็นประโยชน์ในการซื้อขายผ่านรักบ้านเกิดดอทคอมจากสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน เพียงพอหรือไม่
- เพียงพอแล้ว                               ยังไม่เพียงพอ ควรมี การให้ข้อมูลเพิ่มเติม

5.1หากยังไม่เพียงพอ กรุณาระบุส่วนที่ต้องการเพิ่มเติม

.....

.....

.....

ตอนที่ 3 ความคิดเห็นของสมาชิกสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกันในการทำการซื้อขายผ่านระบบธุรกิจชุมชน  
ของรักบ้านเกิดคอกทคอมด้านต่างๆ

เรื่อง	ระดับความคิดเห็น				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
<p><u>ด้านความเป็นประโยชน์แก่ตัวสหกรณ์</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีผู้คนรู้จักตัวสหกรณ์มากขึ้น</li> <li>- ยอดสั่งซื้อสินค้าจากสหกรณ์มีเพิ่มขึ้น</li> <li>- สมาชิกของสหกรณ์มีความรู้ในเรื่องของการใช้คอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตเพิ่มมากขึ้น</li> <li>- ก่อให้เกิดเครือข่ายระหว่างสหกรณ์ด้วยตนเอง</li> </ul>					
<p><u>ด้านการให้บริการในระบบธุรกิจชุมชน</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ความสามารถในการเข้าสู่เว็บไซต์รักบ้านเกิดคอกทคอม ได้อย่างรวดเร็ว</li> <li>- การลงทะเบียนเป็นสมาชิกในระบบธุรกิจชุมชนมีความสะดวก</li> <li>- การประกาศซื้อขายสินค้าผ่านระบบ มีความสะดวกรวดเร็ว</li> <li>- ประเภทของสินค้าและบริการที่มีอยู่ในระบบมีความหลากหลาย</li> <li>- ข้อมูลในระบบมีการเปลี่ยนแปลงให้มีความทันสมัยได้อย่างเหมาะสม</li> </ul>					
<p><u>ด้านการให้บริการจากสหกรณ์ร่วมด้วยช่วยกัน</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- มีการให้ความรู้ในเรื่องคอมพิวเตอร์ อินเทอร์เน็ต และการใช้ระบบธุรกิจชุมชนแก่สมาชิกสหกรณ์อย่างเพียงพอ</li> <li>- เป็นสื่อกลางในการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้า รวมไปถึงการให้ความรู้ ด้านการตลาดได้อย่างดี</li> </ul>					

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

#### ตอนที่ 4 ปัญหาและอุปสรรคที่สมาชิกพบจากการใช้งานในระบบธุรกิจชุมชนของรักบ้านเกิด

ดอทคอม

- เครื่องคอมพิวเตอร์ที่ใช้งานอยู่มีความเร็วไม่เพียงพอต่อการใช้งาน
- การเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตทำได้ยากลำบากเนื่องจากคู่สายโทรศัพท์มีจำกัด
- ความเร็วในการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตต่ำ ทำให้การเข้าสู่เว็บไซต์ต้องใช้เวลาานาน
- การซื้อขายชั่วโมงอินเทอร์เน็ตไม่สะดวกเนื่องจากสหกรณ์อยู่ห่างไกลจากตัวเมือง
- การซื้อขายผ่านระบบไม่สะดวกสบายเท่าการซื้อขายกันโดยตรงเนื่องจากมีค่าใช้จ่ายซึ่งเป็นต้นทุนเพิ่ม
- อื่นๆ ระบุ.....

#### ตอนที่ 5 ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะที่สมาชิกมีต่อระบบธุรกิจชุมชนในเว็บไซต์รักบ้านเกิดดอทคอม

.....

.....

.....

.....

ขอขอบพระคุณที่กรุณาตอบแบบสอบถาม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้