



รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการ พัฒนาคความมั่นคงของกองทุนสวัสดิการชุมชนจังหวัดพะเยา

โดย ผู้ช่วยศาสตราจารย์มนตรา พงษ์นิลและคณะ

ตุลาคม ๒๕๕๓

รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการ พัฒนาความมั่นคงของกองทุนสวัสดิการชุมชนจังหวัดพะเยา

คณะผู้วิจัย	สังกัด
1. ผู้ช่วยศาสตราจารย์มนตรา พงษ์นิล	คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยพะเยา
2. ดร. ภัทรา บุรารักษ์	คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยพะเยา
3. นายสาธิต เชื้ออยู่นาน	คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยพะเยา
4. นางสาวอักษราภักดิ์ หล้าทอง	คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยพะเยา
5. นายเรืองรอง สุวรรณการ	คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยพะเยา
6. นางสาวนิรมล พรหมนิล	คณะวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์ มหาวิทยาลัยพะเยา

สนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)
(ความเห็นในรายงานนี้เป็นของผู้วิจัย สกว. ไม่จำเป็นต้องเห็นด้วยเสมอไป)

สารบัญ

	หน้า
บทสรุปผู้บริหาร.....	ก
บทคัดย่อ.....	ข
 บทที่ 1 บทนำ	
ความเป็นมาของโครงการ.....	1
วัตถุประสงค์การวิจัย.....	4
นิยามศัพท์ที่ใช้ในการวิจัย.....	4
ขอบเขตการศึกษา.....	7
กรอบแนวคิดในการศึกษา	8
ระเบียบวิธีวิจัย	8
ผลที่คาดว่าจะได้รับ.....	9
การถ่ายทอดผลงานไปสู่ผู้ใช้	9
 บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี และวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง	
แนวคิดความมั่นคงทางการเงิน.....	10
แนวคิดการตลาดในธุรกิจบริการ	20
 บทที่ 3 ระเบียบวิธีวิจัย	
การศึกษาความมั่นคงทางการเงิน.....	31
การศึกษาการสร้างและรักษาสมาชิก	
- การศึกษาเชิงปริมาณ	34
- การศึกษาเชิงคุณภาพ	36

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 4 ผลการศึกษาความมั่นคงทางการเงิน	
การวิเคราะห์ความมั่นคงทางการเงิน กองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลคือเวียง.....	41
การวิเคราะห์ความมั่นคงทางการเงิน กองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลบ้านปิน.....	46
การวิเคราะห์ความมั่นคงทางการเงิน กองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลแม่สุก.....	54
การวิเคราะห์ความมั่นคงทางการเงิน กองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลหนองหล่ม....	62
การวิเคราะห์ความมั่นคงทางการเงิน กองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลห้วยยางขาม.....	67
บทที่ 5 ผลการศึกษาความคิดเห็นที่มีต่อส่วนผสมทางการตลาด	
ผลการศึกษาเชิงปริมาณ.....	75
ผลการศึกษาเชิงคุณภาพ.....	83
- กองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลคือเวียง	83
- กองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลบ้านปิน	102
- กองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลแม่สุก	120
- กองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลหนองหล่ม	134
- กองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลห้วยยางขาม	146
บทที่ 6 สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ ความมั่นคงทางการเงิน	
สรุปผลการวิจัย.....	160
อภิปรายผล.....	172
ข้อเสนอแนะเชิงวิชาการ.....	175
บทที่ 7 สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ การสร้างและรักษาสมาชิก	
สรุปผลการวิจัยเชิงปริมาณ.....	176
สรุปผลการวิจัยเชิงคุณภาพ	179
อภิปรายผล.....	193
ข้อเสนอแนะเชิงวิชาการ.....	198
แนวทางการพัฒนาของแต่ละตำบล	200

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
ภาคผนวก	
แบบสอบถามการวิจัย.....	207
ผลการวิเคราะห์ค่าความเที่ยงตรง (Reliability) ของแบบสอบถาม	213
บรรณานุกรม.....	217

บทสรุปสำหรับผู้บริหาร (Executive Summary)

การวิจัยนี้เกิดมาจากการร่วมคิดระหว่างนักวิชาการมหาวิทยาลัยพะเยากับนักวิจัย/แกนนำกองทุนสวัสดิการชุมชนระดับตำบลจำนวน 5 ตำบล ได้แก่ ตำบลหนองหล่ม ตำบลคือเวียง ตำบลบ้านปิน อำเภอดอกคำใต้ ตำบลแม่สุก อำเภอแม่ใจ และตำบลห้วยยางขาม อำเภอจุน โดยเป็นหัวข้อการศึกษาวิจัยเรื่อง “การพัฒนาความมั่นคงของกองทุนสวัสดิการชุมชนจังหวัดพะเยา” ที่มีประเด็นการศึกษาจำนวน 2 ประเด็น ได้แก่ ความมั่นคงทางการเงิน และการสร้างและรักษาสมาชิกของกองทุนสวัสดิการชุมชน 2 ตำบล

ที่มาของโครงการวิจัยนี้ เกิดเนื่องมาจากการทำงานขององค์กรภาคประชาชนในจังหวัดพะเยาได้ขยายงานของเครือข่ายในประเด็นเรื่องขององค์กรการเงิน ตั้งแต่การดำเนินงานของกลุ่มออมทรัพย์ ธนาคารหมู่บ้าน จนถึงการจัดตั้งกองทุนสวัสดิการชุมชนตั้งแต่ พ.ศ. 2548 และได้รับการขยายผลในตำบลต่าง ๆ อย่างต่อเนื่องจนถึงปัจจุบัน รวมเป็น 48 ตำบล ในเขตองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นในจังหวัดพะเยา 71 แห่ง

แต่จากการปรึกษาหารือระหว่างนักวิชาการมหาวิทยาลัยพะเยาและนักวิจัย/แกนนำกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลทั้ง 5 แห่งข้างต้น เห็นว่า การดำเนินงานกองทุนสวัสดิการชุมชนในแต่ละตำบลของจังหวัดพะเยา ยังมีข้อกังวลเกี่ยวกับความมั่นคงและยั่งยืนของกองทุนสวัสดิการชุมชน เช่น จะมีการบริหารจัดการด้านการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนอย่างไรให้คงอยู่ เพิ่มขึ้น และยั่งยืนต่อไป และจะมีการพัฒนาให้มีการเพิ่มจำนวนสมาชิกและรักษาสมาชิกกองทุนสวัสดิการชุมชนที่ยังคงอยู่ได้อย่างไร ซึ่งทั้งสองประเด็นดังกล่าวนี้ เป็นคำถามสำคัญสำหรับงานวิจัยครั้งนี้ เนื่องจาก ความมั่นคงและยั่งยืนของกองทุนสวัสดิการชุมชน การสร้างความมั่นคงด้านการเงินและการสร้างและรักษาสมาชิกเป็นส่วนสำคัญอย่างยิ่ง ท่ามกลางข้อจำกัดในด้านต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นต่อกองทุนสวัสดิการชุมชนในปัจจุบัน เช่น อัตราผู้ที่เข้ามาเป็นสมาชิกส่วนใหญ่เป็นวัยผู้สูงอายุ ผู้มีความเจ็บป่วย จำนวนสมาชิกยังมีสัดส่วนน้อยเมื่อเทียบกับจำนวนของประชากรในตำบลทั้งหมด เป็นต้น

จากปัญหาดังกล่าว จึงก่อให้เกิดโครงการวิจัยนี้ขึ้นในระยะแรกเพื่อศึกษาข้อมูลสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานด้านการเงินและสมาชิกของกองทุนสวัสดิการชุมชน โดยวิเคราะห์ให้เห็นสถานการณ์ปัญหาทั้งสองด้านในปัจจุบันและภาพความมั่นคงของกองทุนสวัสดิการชุมชนในอนาคต ตลอดจนนำข้อมูลดังกล่าวมาวิเคราะห์เพื่อยกเป็นข้อเสนอในการป้องกัน แก้ไขและพัฒนาความมั่นคงของกองทุนสวัสดิการชุมชน ที่จะใช้เป็นแนวทางในการดำเนินงานของโครงการวิจัยนี้ในระยะถัดไป

การวิจัยครั้งนี้ ใช้ระเบียบวิธีวิจัยในลักษณะ การวิจัยเชิงปฏิบัติการอย่างมีส่วนร่วม โดยมีเครื่องมือหลากหลายประเภท ได้แก่ การวิจัยเชิงเอกสาร การสัมภาษณ์และการสนทนากลุ่ม การใช้แบบสอบถาม และการจัดประชุมเชิงปฏิบัติการเพื่อวิเคราะห์และค้นหาแนวทางในการสร้างความมั่นคงด้านการเงินและการสร้างและรักษาสมาชิกของกองทุนสวัสดิการชุมชนใน 5 ตำบล ในที่นี้ ขอสรุปผลการวิจัยทั้งหมด ได้ดังต่อไปนี้

สรุปผลการศึกษา

ในที่นี้ ขอสรุปผลการศึกษาแบ่งออกเป็นสองด้านคือ การศึกษาด้านความมั่นคงทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชน และการศึกษาการสร้างและรักษาสมาชิกของกองทุนสวัสดิการชุมชน โดยมีรายละเอียด ดังต่อไปนี้

การศึกษาความมั่นคงด้านการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชน

การศึกษาสถานการณ์ทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนทั้ง 5 ตำบล สามารถแบ่งประเด็นการศึกษา 3 ประเด็นการศึกษา โดยมีผลการศึกษาที่พบความคล้ายคลึงกันของทั้ง 5 ตำบล ดังต่อไปนี้

1. สถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลวิเคราะห์ภายใต้สถานการณ์การเงินที่จำนวนสมาชิก ณ ปัจจุบัน (ปี พ.ศ. 2552) พบว่า อีกประมาณ 20-30 ปี เงินสะสมมีค่าลดลงจนค่าติดลบในอีกประมาณ 30-40 ปี ซึ่งกองทุนฯ จะเริ่มเกิดปัญหาความมั่นคงทางการเงิน

2. สถานะทางการเงินกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลภายใต้สถานการณ์การเงินปัจจุบันโดยมีจำนวนสมาชิกเต็มจำนวนประชากรของตำบล พบว่า สถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนในด้านรายรับ รายจ่ายและเงินคงเหลือไม่มีแตกต่างกับจำนวนสมาชิก ณ ปัจจุบัน (ปี พ.ศ. 2552) แต่มีสิ่งที่น่าสนใจคือเงินสะสมของกองทุนฯ จะติดลบโดยเริ่มเกิดปัญหาความมั่นคงทางการเงินในอีกประมาณ 20-30 ปี

3. ผลตอบแทนทางการเงินกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลคือเวียงกรณีจ่ายบำนาญภาคประชาชน พบว่าความคุ้มค่าทางการเงินกรณีการได้รับสิทธิประโยชน์บำนาญตามช่วงอายุของการเข้าเป็นสมาชิก พบว่าทุกช่วงอายุของการเข้าเป็นสมาชิกกองทุนฯ มีอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) ที่สูงกว่าอัตราดอกเบี้ยธนาคารพาณิชย์ ณ ปัจจุบัน โดยอัตราผลตอบแทนจะมีค่าสูงขึ้นเมื่อสมัครเป็นสมาชิกในช่วงอายุมาก

ข้อสำคัญคือ อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) ที่มีอัตราสูงดังกล่าวนี้จะนำไปสู่ภาระทางการเงินของกองทุนฯ ในอนาคต ดังนั้นกองทุนฯ จำเป็นต้องหารายได้จากการใช้เงินสะสมหรือ

นำเงินสะสมไปลงทุน โดยเงินการลงทุนนั้นจะต้องได้รับอัตราผลตอบแทนภายในที่สูงกว่าอัตราที่ต้องจ่ายให้กับสมาชิก

เมื่อวิเคราะห์ผลตอบแทนมูลค่าปัจจุบัน (Benefit-Cost Ratio) พบว่าสมาชิกจะได้รับ ความคุ้มค่าทางการเงินมากกว่ามูลค่าเงินที่สมาชิกจ่ายให้กับกองทุนฯ และช่วงอายุการเข้าเป็น สมาชิกช่วงอายุมากมีความคุ้มค่ามากกว่าเข้าเป็นสมาชิกในช่วงหนุ่มสาว

ส่วนการวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนสุทธิ (Net Benefit Ratio) ของเงินบำนาญที่จะได้รับ เมื่อเปรียบเทียบกับมูลค่าทางการเงินที่สมาชิกจ่ายตลอดในการเป็นสมาชิก พบว่าการเข้าเป็น สมาชิกในช่วงหนุ่มสาว จะได้รับผลตอบแทนสุทธิสูงกว่ากลุ่มที่เข้าเป็นสมาชิกในช่วงอายุน้อยและ ในช่วงอายุมาก

การศึกษาการสร้างและรักษาสมาชิก

การศึกษาการสร้างและรักษาสมาชิกกองทุนสวัสดิการชุมชนทั้ง 5 ตำบล ใช้กรอบในการ ศึกษาของส่วนประสมทางการตลาด (4Ps) ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ ช่องทางการจัดจำหน่าย ราคา การส่งเสริมการขาย และการสื่อสารตราสินค้า

การศึกษาด้านการสร้างและรักษาสมาชิกกองทุนสวัสดิการชุมชนพบว่า ทั้ง 5 ตำบล มี ลักษณะคล้ายคลึงกัน กล่าวคือ

1. ผลิตภัณฑ์ (Product) กลุ่มที่เป็นสมาชิกและไม่เป็นสมาชิกมีการรับรู้และมีความ ความพึงพอใจในด้านผลิตภัณฑ์ ณ ปัจจุบันทั้งด้านทั้งผลประโยชน์ทางตรงและทางอ้อม โดยกลุ่มที่เป็นสมาชิกรับรู้ว่าคุณประโยชน์ทางตรงที่ได้รับคือ สวัสดิการรักษาพยาบาล เป็น ผลประโยชน์ในระยะสั้น และมองว่าในระยะยาวเป็นการสร้างความมั่นคงให้กับชีวิต ส่วนการรับรู้ ถึงผลประโยชน์ทางอ้อมที่เปรียบกับการ “ทำบุญ” และช่วยเหลือกันในสังคม

2. ราคา (Price) อัตราค่าสมาชิกของกองทุนฯ คือปีละ 200 บาทต่อคน กลุ่มที่เป็น สมาชิกยังพอใจกับราคาดังกล่าว และไม่ต้องการให้ปรับเปลี่ยนราคาแล้ว ส่วนกลุ่มที่ไม่เป็น สมาชิกก็มีความพึงพอใจในราคาดังกล่าว และยังสามารถในการจ่ายแต่ยังไม่เป็นสมาชิก เพราะยังไม่มั่นใจในกองทุนฯ

3. ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) ของกองทุนสวัสดิการชุมชนของ 5 ตำบล มี 2 ช่องทาง คือ

ก. ใช้ที่ทำการของธนาคารหมู่บ้าน/ศูนย์/ที่ทำการผู้ใหญ่บ้านในแต่ละหมู่บ้านเป็นช่อง ทางการจัดจำหน่าย

ข. คณะกรรมการกองทุนฯ ซึ่งกลุ่มที่เป็นสมาชิกมีความพึงพอใจและไว้วางใจในการให้บริการของคณะกรรมการ เนื่องจากคณะกรรมการมีความน่าเชื่อถือ ซึ่งสมาชิกมีความพึงพอใจในช่องทางผ่านคณะกรรมการมากกว่าธนาคารหมู่บ้าน

นอกจากนั้น จากข้อมูลเชิงปริมาณ พบว่า ทุกกองทุนสวัสดิการชุมชนยังให้ความพึงพอใจอยู่ในระดับปานกลางถึงน้อยเกี่ยวกับช่องทางการสื่อสารหรือการจัดจำหน่ายจากสื่อประเภทต่างๆ ที่ไม่ค่อยมีในการสื่อสารประชาสัมพันธ์ให้กับประชาชนในตำบลได้รับรู้ เช่น คู่มือ/ แผ่นพับ / ใบปลิว บอร์ดประชาสัมพันธ์ และหอกระจายข่าวหรือวิทยุชุมชนที่อาจยังไม่สามารถสื่อสารได้อย่างทั่วถึงทั้งตำบล รวมทั้งการสื่อสารผ่านกิจกรรมต่างๆ อาทิ การเข้าร่วมเป็นผู้สนับสนุนกิจกรรมโครงการต่างๆ ของชุมชน และการจัดกิจกรรมให้แก่สมาชิกอย่างต่อเนื่อง เช่น การจัดฝึกอบรมให้ความรู้ การจัดสัมมนา หรือประชุมเรื่องราวต่างๆ

4.การส่งเสริมการขาย (Promotion) พบว่า บางตำบลยังไม่มีการส่งเสริมการขายใด ๆ เช่น ตำบลห้วยยางขาม ตำบลบ้านปิน และตำบลหนองหล่ม ส่วนบางตำบลมีการส่งเสริมการขายบางด้าน เช่น ตำบลคือเวียงมีการยกเว้นค่าธรรมเนียมแรกเข้า

5.การสื่อสารตราสินค้า (brand/product communication) พบว่าสื่อหลักที่ใช้คือสื่อพื้นที่/กิจกรรมและสื่อบุคคล การไหลของข้อมูลข่าวสารเกิดขึ้นมักใช้รูปแบบการสื่อสารแบบไม่เป็นทางการ และเป็นทางการควบคู่กัน โดยสื่อหรือช่องทางการสื่อสารที่จะทำให้ชาวบ้านสามารถรับรู้ข้อมูลได้รวดเร็วและรู้สึกใกล้ชิดก็คือสื่อบุคคล คือคณะกรรมการ หรือผู้ใหญ่บ้าน ใช้วิธีการสื่อสารรูปแบบการสื่อสารแบบปากต่อปาก การวิเคราะห์ในด้านสาร (Brand/Product Message) สารที่ส่งไปยังสมาชิกกองทุน มักเป็นสารที่เกี่ยวข้องกับผลประโยชน์ทางตรงที่สมาชิกจะได้รับจากการสมัครเป็นสมาชิก และสารที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกองทุนฯ

ส่วนลักษณะการตัดสินใจเป็น/ไม่เป็น/ไม่ต่ออายุสมาชิกกองทุนสวัสดิการ พบว่า

1. การตัดสินใจเป็นสมาชิก ลักษณะการตัดสินใจเป็นสมาชิกมาจากสาเหตุสำคัญ คือ ตัดสินใจเองเพราะเห็นความคุ้มค่า ตัดสินใจเพราะมีคนน่าเชื่อถือมาชักชวน ตัดสินเป็นสมาชิกเพราะคนในครอบครัวเป็นสมาชิก และเลือกที่จะเป็นสมาชิกของกองทุนตำบล โดยไม่สมัครสมาชิกกับบริษัทประกันชีวิต

ส่วนการตัดสินใจไม่เป็น/ไม่ต่ออายุสมาชิก ลักษณะการตัดสินใจไม่เป็นสมาชิกมาจากสาเหตุสำคัญ คือ ได้ทำประกันชีวิตกับบริษัทประกันชีวิตของตนเอง ไม่เชื่อถือกองทุนสวัสดิการชุมชน และไม่เข้าใจเกี่ยวกับการดำเนินงานของกองทุนสวัสดิการชุมชน ภาระทางด้านเศรษฐกิจของครอบครัว ไม่มีความรู้สึกผูกพันกับกองทุนสวัสดิการชุมชน มีสิทธิเบิกค่ารักษาพยาบาลได้จากตัวเองหรือครอบครัวที่มีอาชีพรับราชการ และความไม่มั่นใจในความมั่นคงของกองทุนฯ เป็นต้น

ข้อเสนอในการพัฒนาความมั่นคงของกองทุนสวัสดิการชุมชน

1. ด้านความมั่นคงทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชน

- ก. กองทุนฯ จะต้องศึกษาโครงสร้างด้านประชากรศาสตร์ อัตราและรายละเอียดการเกิด อัตราและรายละเอียดการตาย อัตราและรายละเอียดการเจ็บป่วย รวมถึงรายละเอียดโครงสร้างกลุ่มอายุของแต่ละตำบลเพื่อนำไปสู่การตัดสินใจการวางแผนเพื่อการปรับเปลี่ยนระเบียบกองทุนฯ เพื่อให้เหมาะสมสำหรับแต่ละบริบทของกองทุนที่มีความแตกต่างกันออกไปของข้อมูล
- ข. กองทุนฯ ที่มีการจ่ายบำนาญจะต้องหาแนวทางในการใช้ประโยชน์จากเงินสะสมเพื่อการลงทุนที่มีความมั่นคงเพื่อให้ได้ผลตอบแทนมากกว่าอัตราผลตอบแทนภายในที่สมาชิกจะได้รับ
- ค. แนวโน้มรายจ่ายที่เกิดขึ้นของแต่ละกองทุนส่วนหนึ่งมาจากภาวะสุขภาพ ดังนั้นกองทุนฯ ควรร่วมมือกับภาครัฐและเอกชนเพื่อหามาตรการและแนวทางการส่งเสริมและป้องกันสุขภาพ

2. ด้านการสร้างและรักษาสมาชิกกองทุนสวัสดิการชุมชน

จากผลการศึกษาพบว่า กองทุนสวัสดิการชุมชนยังมีข้อจำกัดในการพัฒนารูปแบบการสื่อสารตราสินค้าและด้านการตลาดอยู่มาก จึงมีข้อเสนอให้มีการพัฒนา/สร้างตราสินค้าให้ชื่อกองทุนสวัสดิการชุมชนมีลักษณะที่สื่อสารในเชิงคุณค่าหรือปรัชญาของกองทุนให้มากขึ้น ตลอดจนให้มีการสร้างคุณค่าเพิ่ม (value add) ที่เป็นจุดเด่นของตัวสินค้าที่สื่อสารออกไป

อภิปรายผลรวม

เรื่องความสัมพันธ์ระหว่างความมั่นคงทางการเงินและการสร้างและรักษาสมาชิก เป็นเรื่องที่ต้องมีความสำคัญในการอธิบาย กล่าวคือ เงินสะสมของกองทุนสวัสดิการชุมชนจะมีเพิ่มมากขึ้นประมาณสิบล้านบาท หากมีจำนวนสมาชิกครบในจำนวนประชากรของตำบล แต่ในขณะเดียวกัน ก็กลับทำให้อายุของกองทุนสวัสดิการชุมชนสั้นลงประมาณ 5 ปี ตรงนี้เป็นกรณีที่เราไม่ได้ลงทุน อะไรเลย หรือไม่ได้นำเงินไปบริหารจัดการให้ก่อประโยชน์และมีดอกเบี่ยมากกว่าอัตราดอกเบี้ยของธนาคารเอกชน ในช่วงที่เงินของกองทุนฯ มีมาก

สมาชิกกับความมั่นคงทางการเงินมันสัมพันธ์กันแบบ ยิ่งสมาชิกมันเพิ่มขึ้น หากกลับไปดูโครงสร้าง เงินมันเยอะ แต่ปีที่สิบเป็นต้นไป จะเป็นสังคมผู้สูงอายุ ก็จะมีรายจ่ายมากขึ้น กับสวัสดิการให้กับผู้สูงอายุที่เป็นสมาชิกทั้ง เจ็บ ป่วย แก่ และตาย ในขณะที่คนจะเกิดน้อยลง

มีกรณีที่ควรให้ความสนใจต่อการพัฒนาความมั่นคงของกองทุนสวัสดิการชุมชน ดังต่อไปนี้

1. แต่ละกองทุน ตอนนี้ก็ตัดเงินบำนาญออก เพื่อให้หายใจหายคอได้คล่องมากขึ้น แต่ก็ยังมีอายุที่ถึงวันสิ้นสุดเช่นกัน
2. การต้องหาวิธีการลดความเจ็บป่วยของสมาชิก แล้วก็เพิ่มราคาค่าสมาชิกของกองทุนให้สูงมากขึ้น
3. ต้องปรับสิทธิประโยชน์ของการได้สวัสดิการของสมาชิกให้น้อยลง
4. คิดค่าสมาชิกเข้ากองทุน ตามสัดส่วนอายุของสมาชิก เช่น อายุน้อย คิดค่าสมาชิกน้อย ส่วนอายุมาก คิดค่าสมาชิกมากขึ้นตามสัดส่วน
5. ต้องให้รับรู้สถานการณ์ของความมั่นคงทางการเงิน และใช้ความโปร่งใสเพื่อให้ชาวบ้านเกิดการยอมรับและเชื่อมั่นกองทุนฯ สวัสดิการชุมชน รวมถึงยอมปรับเปลี่ยนระเบียบให้มีการจ่ายค่าสมาชิกกองทุนที่แตกต่างกันตามสัดส่วนอายุ

ดังนั้น จะต้องไปปรับระเบียบตามบริบทของตำบล กล่าวคือหากต้องการมีเงินสะสมของกองทุนสวัสดิการชุมชนมากขึ้น ก็ต้องเอาไปลงทุน นอกจากนั้น กองทุนไหนที่ต้องการมีบำนาญภาคประชาชน ก็ต้องให้รัฐสมทบในกรณีส่วนบำนาญให้เพิ่มตามสัดส่วน หรือไม่เช่นนั้น ต้องบังคับให้ทุกคนในวัยแรงงาน (15-59 ปี) ต้องจ่ายเงินเพิ่มเพื่อบำนาญ โดยต้องไปคิดและคำนวณการจ่ายเพิ่มต่อไป

นอกจากนั้น ยังมีข้อที่ต้องพิจารณาเพื่อเสริมสร้างความมั่นคงของกองทุนสวัสดิการชุมชนดังต่อไปนี้

1. การจะสร้างความเชื่อมั่นให้กับสมาชิกกองทุนฯ ได้จะต้องทำให้กองทุนมีความมั่นคงทางการเงินโดยมีมาตรการต่าง ๆ ตามข้อเสนอ ตลอดจนการใช้การสื่อสารตราสินค้าและทางการตลาดเป็นเครื่องมือ
2. การสร้างความมั่นคงทางการเงินจะหลีกเลี่ยงการหาแนวทาง/หนทางในการลงทุนในด้านต่าง ๆ ไม่ได้ เนื่องจาก ต้องทำให้ความยั่งยืนของกองทุนมั่นคง ตลอดจนทำให้ประชากรทุกวัยที่เข้าเป็นสมาชิกได้รับสิทธิประโยชน์เสมอกัน เมื่อถึงคราวที่สามารถรับสิทธิประโยชน์ดังกล่าวได้
3. การสร้างความเชื่อมโยงหรือประสานกับหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น กองทุนการออมแห่งชาติ ภายในสังกัดกระทรวงการคลัง เพื่อยกเงินของรัฐที่สมทบเข้ากองทุนสวัสดิการชุมชน ไปบริหารจัดการเพื่อให้เกิดประโยชน์ต่อคนละออกเงย สำหรับเตรียมการรองรับจ่ายบำนาญภาคประชาชนในอนาคตข้างหน้า ก็ควรมีการเตรียมการเอาไว้
4. การหาแนวทางนอกเหนือจากนี้ เช่น การสร้างมาตรการหรือระเบียบให้กับสมาชิกที่ต้องการได้รับเงินบำนาญภาคประชาชน จะต้องเพิ่มหรือสมทบเงินเพิ่มในกองทุน

สวัสดิการชุมชนในสัดส่วนเท่าใด เป็นเรื่องที่น่าศึกษาถึงความเหมาะสมของจำนวนเงิน และการยอมรับของสมาชิกต่อมาตรการดังกล่าว

5. การสื่อสารทางการตลาดจะเป็นจุดสร้างความเชื่อมั่นให้กับประชาชนในตำบล รวมถึงการผลักดันเชิงนโยบายการดำเนินงานกองทุนสวัสดิการชุมชนไปสู่นโยบายระดับจังหวัด

ประโยชน์/ผลจากการวิจัยที่กองทุนฯ ได้รับ

1. คณะทำงานกองทุนสวัสดิการชุมชนในพื้นที่เป้าหมายเกิดการตระหนักและนำผลการศึกษาเป็นข้อมูลประกอบการพิจารณาปรับปรุงและพัฒนาการดำเนินงานในด้านการเงินและด้านสมาชิกทันทีเพื่อความมั่นคงและยั่งยืนต่อไป
2. คณะทำงานกองทุนสวัสดิการชุมชนในพื้นที่เป้าหมายได้พิจารณาประสานงานกับสถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน (พอช.) และธนาคารเกษตรและสหกรณ์ (ธกส.) เพื่อหาแนวทางในการพัฒนาความมั่นคงทางการเงินและการสร้างและรักษาสมาชิกกองทุนสวัสดิการชุมชน โดยกำลังร่าง พรบ.ฉบับใหม่เพื่อให้กองทุนเงินออมแห่งชาติ (กอช.) ที่กระทรวงการคลัง เป็นเจ้าภาพ สำหรับการให้สมาชิกกองทุนสวัสดิการชุมชนหรือประชาชน สมทบเงินเพิ่มเติมเข้ากองทุนสวัสดิการชุมชนในจำนวนเงินอีกส่วนหนึ่ง เพื่อจะสามารถพัฒนาเป็น การจัดสรรเป็นบำนาญภาคประชาชนต่อไปได้
3. ขยายผลการวิจัยไปสู่กองทุนสวัสดิการชุมชนอื่นๆ ในจังหวัดพะเยาให้รับรู้ผลการวิจัยใน ด้านความมั่นคงทางการเงินและด้านสมาชิก เพื่อให้เกิดการเรียนรู้และปรับการดำเนินงาน กองทุนของตนเองต่อไป ซึ่งหลังจากนักวิจัยได้นำเสนอผลการวิจัยให้คณะกรรมการ กองทุนสวัสดิการชุมชนระดับจังหวัดพะเยาทราบแล้ว เกิดการตื่นตัว และตระหนักใน ประเด็นดังกล่าวและบางกองทุนฯ ต้องการขอแนะนำในด้านการจัดเก็บข้อมูลและการ สร้างสารใหม่ที่จะไปสื่อสารกับคนในชุมชนของตนเอง

ข้อเสนอแนะ

1. นำข้อเสนอแนะเพื่อการพัฒนากองทุนสวัสดิการชุมชนด้านความมั่นคงทางการเงิน และการสร้างและรักษาสมาชิกไปดำเนินการเป็นโครงการวิจัยในระยะที่สอง กับ ตำบลที่มีความพร้อมในการดำเนินการในเชิงทดลอง

2. ควรมีการพัฒนาการบริหารจัดการกองทุนสวัสดิการชุมชนเกี่ยวกับ ระบบการจัดการ
สำนักงาน ระบบข้อมูล การวิเคราะห์การเงินของกองทุนโดยชุมชน
3. ควรมีการศึกษาด้านผลกระทบทางเศรษฐกิจสังคมของกองทุนสวัสดิการชุมชน

บทคัดย่อ

จังหวัดพะเยา นับว่าเป็นพื้นที่ที่มีการดำเนินงานพัฒนาท้องถิ่น โดยภาคประชาชน/องค์กรชุมชนที่เข้มแข็ง โดยมีผลงานที่สะท้อนความเข้มแข็งคือการจัดตั้งกองทุนสวัสดิการชุมชนระดับตำบลในจังหวัดพะเยา แต่การทำงานของกรรมการกองทุนสวัสดิการชุมชนที่ผ่านมายังไม่มีการวิเคราะห์เพื่อการบริหารความเสี่ยงทางการเงินของกองทุนในอนาคต ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงความไม่มั่นคงทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชน ดังนั้นแนวทางในการที่จะพัฒนาศักยภาพการทำงานของกองทุนสวัสดิการชุมชนให้เกิดความมั่นคง คือ จะทำอย่างไรให้ประชาชนในตำบลเข้าเป็นสมาชิกของกองทุน ลดอัตราการลาออกจากสภาพสมาชิก และจะสร้างความมั่นคงทางด้านการเงินให้กับกองทุนสวัสดิการได้อย่างไร โดยการศึกษาวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ คือ 1.) เพื่อศึกษาปัญหาและศักยภาพด้านความมั่นคงทางการเงินและจำนวนสมาชิกของกองทุนสวัสดิการชุมชน ของจังหวัดพะเยา 5 ตำบล ได้แก่ ตำบลแม่สุก ตำบลห้วยยางขาม ตำบลหนองหล่ม ตำบลคือเวียง ตำบลบ้านปิน 2.) เพื่อศึกษาและพัฒนารูปแบบที่เหมาะสมในการจัดการพัฒนาความมั่นคงของกองทุนสวัสดิการชุมชนเพื่อความยั่งยืนใน 5 ตำบล จังหวัดพะเยา

ผลงานวิจัยด้านการสร้างและรักษาสมาชิก พบว่า กลุ่มตัวอย่างรับรู้ถึงกองทุนสวัสดิการเป็นกองทุนที่ช่วยเหลือเมื่อเข้ารับการรักษาตัวในโรงพยาบาล และได้รับสวัสดิการตอบแทนเมื่อเสียชีวิตมากกว่าเป็นการช่วยเหลือกันในสังคมซึ่งเป็นปรัชญาหรือคุณค่าหลักของการจัดตั้งกองทุนสวัสดิการชุมชน เนื่องมาจากการสื่อสารที่ผ่านมามีวัตถุประสงค์เพื่อการจูงใจให้คนในชุมชนสมัครเป็นสมาชิกจึงมีการสื่อสารเพื่อให้รับรู้ถึงผลตอบแทนที่จะได้รับจากการเป็นสมาชิกกองทุนฯ เป็นหลัก แต่เมื่อเป็นสมาชิกแล้วไม่เคยได้รับสวัสดิการตอบแทน ทำให้สมาชิกกองทุนไม่ตระหนักถึงคุณค่าหลักของกองทุนและเริ่มถอนตัวออกไป

ดังนั้นกองทุนฯควรจะมีการสร้างตราสินค้า (Brand) หรือการสร้างชื่อ “กองทุนสวัสดิการชุมชน” ให้ปรากฏชัด ภายใต้ปรัชญาการช่วยเหลือเกื้อกูลกันในชุมชน โดยใช้สื่อบุคคล ที่มีความน่าเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับเป็นหลักและเพิ่มช่องทางการสื่อสาร เช่น เสียงตามสาย หรือป้ายเป็นการตอกย้ำสารตลอดจนเพิ่มความถี่ในการสื่อสารให้มากขึ้น

ผลการศึกษาด้านความมั่นคงทางการเงิน พบว่าภายใต้สถานการณ์การเงินและจำนวนสมาชิก ณ ปีปัจจุบัน (2552) กองทุนฯ ทั้ง 5 ตำบลจะมีเงินสะสมประมาณระหว่าง 5,000,000 – 10,000,000 บาท และจะมีอายุในการดำเนินการไปอีกประมาณ 35-40 ปี แต่ถ้ามีจำนวนสมาชิกเต็มจำนวนประชากรของตำบลนั้น ๆ กองทุนฯ จะมีเงินสะสมสูงสุดเพิ่มขึ้นจากกรณีเดิมเฉลี่ยประมาณ 5,000,000 บาท ขณะที่อายุการดำเนินการของกองทุนฯ ลดลงจากเดิมเฉลี่ยประมาณ 5 ปี

ดังนั้นเพื่อให้กองทุนมีความมั่นคงทางการเงินมากขึ้น กองทุนฯ ควรพิจารณานำเงิน
สะสมไปลงทุนกับหลักทรัพย์หรือตราสารที่มีความเสี่ยงต่ำและได้รับผลตอบแทนแน่นอน เช่น การ
ซื้อตั๋วเงินคลังหรือพันธบัตรรัฐบาล การฝากธนาคาร(แบบดอกเบี้ยพิเศษ) ในช่วงระหว่างปีที่เงิน
สะสมเพิ่มขึ้นเป็นต้น

Abstract

Phayao social welfare fund was found by community and government but the funds was run without financial management (risk analysis) which is the heart of financial management so the objectives of the study on sustainable of social welfare fund were to: 1) study the financial sustainable social welfare fund problems of five sub-district social welfare fund. 2.) study the suitable management patterns for five sub-districts' sustainable social welfare fund.

The result of create and maintain customer study was found that core benefits is to social hospitality but the perception of the social welfare service is individual benefits; admit in hospital and a death because of its launch promotion. After having been a member, the members who never receive any services were unsatisfied and withdraw.

According to the result, the social welfare funds should to use of the social welfare's brand name within core benefits and used more communication channels such as believable person, local radio, bill board which should be used frequency and continually.

The study of financial sustainable social welfare fund illustrates the results based on 2 perspectives: 1) at member of each funds ended in 2009, these fund will obtain reserve about five to ten million baht when They will have operated for thirty five to forty years, but 2) at the number of population ended in 2009 in each sub-district, all funds will obtain reserve more than those of first perspective about five million baht and the age of the fund's operations will decrease five years comparing to the age of the fund's operations on first perspective.

Therefore, in order to make five funds more sustainable, these funds should invest on low-risk and fixed-return financial securities such as treasury, government bond and fixed deposit in special rate during the period that reserve of funds increase.

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาของโครงการ

จังหวัดพะเยา นับว่าเป็นพื้นที่ที่มีการดำเนินงานพัฒนาท้องถิ่นด้านต่าง ๆ โดยภาคประชาชน/องค์กรชุมชนที่เข้มแข็ง ซึ่งหากสืบไปทางประวัติความเป็นมา การเข้ามาหนุนเสริมการทำงานของภาคประชาชน โดยกองทุนเพื่อการลงทุนทางสังคม (SIF) ตั้งแต่ พ.ศ. 2541 และมีหน่วยงานต่าง ๆ มาหนุนเสริมการทำงานของภาคประชาชนตามมาอย่างมากมาย เช่น แผนแม่บทชุมชน สถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน (พอช.) แผนยุทธศาสตร์การบริหารราชการจังหวัดแบบบูรณาการ (แผน CEO) ฯลฯ การสนับสนุนดังกล่าว ทำให้เกิดการรวมตัวของกลุ่มภาคประชาชนเป็นเครือข่ายในชื่อของ องค์กรชุมชนคนฮักเมืองพยาว และมีกลุ่มที่เกิดจากการรวมตัวของภาคประชาชนต่าง ๆ ขึ้น เช่น ศูนย์พัฒนาสังคมสังฆมณฑล เชียงใหม่ เขตพะเยา

ในแต่ละองค์กรและเครือข่ายการทำงานภาคประชาชน มีการขับเคลื่อนงานในประเด็นต่าง ๆ มากมาย อาทิเช่น เกษตรทางเลือก ความอบอุ่นของครอบครัวและชุมชน แผนแม่บทชุมชน การอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมโดยภูมิปัญญาชาวบ้าน องค์กรการเงิน ฯลฯ

การทำงานขับเคลื่อนองค์กรการเงินชุมชน เกิดขึ้นจากภูมิปัญญาชาวบ้านในการรวมตัวเพื่อแก้ปัญหาความสัมพันธ์กับพ่อค้าคนกลางและลดปัญหานี้สินของชาวบ้าน ซึ่งในสมัยอดีตชาวบ้านได้รวมตัวกันในรูปของกองทุนข้าว กลุ่มฌาปนกิจ ออมทรัพย์เพื่อชีวิต กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต และธนาคารหมู่บ้าน ซึ่งสามารถแก้ปัญหาดังกล่าวได้ในระดับหนึ่ง

ใน พ.ศ. 2548 จากพัฒนาการของธนาคารหมู่บ้านที่สืบทอดในอำเภอดอกคำใต้ จังหวัดพะเยา ได้แก่ ตำบลบ้านปิน ตำบลบ้านถ้ำ ตำบลหนองห่มและตำบลคือเวียงนั้น แกนนำของธนาคารหมู่บ้านตำบลคือเวียงได้พัฒนารูปแบบการให้สวัสดิการแก่สมาชิกในชุมชนให้เกิดความยั่งยืนขึ้นเป็นตำบลแรกในจังหวัดพะเยา จนกลายเป็น กองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลคือเวียง และในระยะต่อ ๆ มา มีตำบลอื่น ๆ ในจังหวัดพะเยาได้ขยายแนวคิดและผลของการจัดกองทุนสวัสดิการชุมชนของตำบลคือเวียงไปประยุกต์ใช้ในตำบลอื่น ๆ โดยการสนับสนุนทั้งด้านเงินสมทบและการช่วยเหลือในการดำเนินการจัดตั้งและความรู้จากเครือข่ายองค์กรชุมชนคนฮักเมืองพยาว และหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น พอช. สนง.พัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ ศูนย์ต่อสู้เพื่อเอาชนะปัญหาความยากจนภาคประชาชนจังหวัดพะเยา องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น และที่ปรึกษา/คณะทำงานภาคประชาชนจังหวัดพะเยา จนในปัจจุบัน มีการจัดตั้งกองทุนสวัสดิการชุมชนระดับตำบลเกิดขึ้นในจังหวัดพะเยารวมทั้งสิ้น 10 ตำบล ใน พ.ศ. 2550 และมีการจัดตั้งคณะทำงานสวัสดิการชุมชนภาคประชาชนจังหวัดพะเยาจากการรวมตัวของกองทุน

สวัสดิการชุมชนใน 10 ตำบล เพื่อทำหน้าที่หนุนเสริมการทำงานและเป็นเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ช่วยเหลือการทำงานระหว่างกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลต่าง ๆ

และในปัจจุบัน พ.ศ. 2552 คณะทำงานสวัสดิการชุมชนจังหวัดพะเยามีแนวทางในการขยายผลอีก 32 ตำบล ในขณะที่ระยะต่อไปจะมีการขยายผลไปให้เต็มพื้นที่ตำบลของจังหวัดพะเยา รวม 68 ตำบล

ความสำเร็จที่ผ่านมาของการจัดตั้งกองทุนสวัสดิการชุมชนระดับตำบลในจังหวัดพะเยา ทำให้ประชาชนในตำบลที่เข้ามาสมัครเป็นสมาชิกโดยสมทบเงินเข้าเป็นสมาชิกกองทุนฯ ปีละ 200 บาทนั้น จะได้รับประโยชน์และเห็นคุณค่าของการรวมตัวกันในรูปของกองทุนสวัสดิการชุมชน ในลักษณะของการช่วยเหลือในด้านการเกิด เจ็บและตาย อาทิเช่น การได้รับเงินค่ารักษาพยาบาล เวลาเจ็บป่วย ได้รับเงินช่วยเหลือเมื่อสมาชิกเสียชีวิต และการให้เงินขวัญถุงค่าคลอดบุตรแก่สมาชิก ซึ่ง การมีกองทุนสวัสดิการชุมชนจึงเป็นเครื่องยืนยันถึงหลักประกันสุขภาพและความมั่นคงในชีวิตของสมาชิกได้ ตลอดจนการเป็นแหล่งสร้างความผูกพันทางจิตใจและพึ่งพาอาศัยกันของสมาชิกในชุมชนตำบลได้พอสมควร

แต่อย่างไรก็ตาม การทำงานของกรรมการกองทุนสวัสดิการชุมชนระดับตำบลที่ผ่านมา ยังประสบปัญหาต่าง ๆ มากมาย ที่เป็นปัจจัยกีดขวางต่อการพัฒนาการดำรงอยู่และความมั่นคงของกองทุนสวัสดิการชุมชนให้ยั่งยืน อันเนื่องมาจากสาเหตุของปัญหาต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

1. การเข้ามาช่วยเหลือและหนุนเสริมทางการเงินและการทำงานกองทุนสวัสดิการชุมชนของหน่วยงานต่าง ๆ ทำให้เกิดความขัดแย้งของคณะกรรมการกองทุนและความไม่รู้สึกเป็นเจ้าของเงินของสมาชิกชุมชน
2. ประชาชนส่วนใหญ่ในตำบลที่มีกองทุนสวัสดิการชุมชนตั้งอยู่ ยังไม่เข้ามาเป็นสมาชิกกองทุนสวัสดิการชุมชนถึงร้อยละ 70-80 ซึ่งเกิดมาจากปัญหาความไม่มั่นใจในผลตอบแทนที่จะได้รับและความไม่มั่นใจในการทำงานของกองทุน ตลอดจนความสลับซับซ้อนในการได้รับผลประโยชน์ที่ชาวบ้านสามัญชนจะสามารถทำความเข้าใจกับกฎระเบียบของกองทุนฯ ที่มีมากมายหลายหมวดได้
3. การขาดทักษะในการบริหารจัดการการเงินของคณะกรรมการและสมาชิกกองทุน ทำให้การระดมทุนสมทบจากสมาชิก ถึงแม้ว่าจะมีจำนวนร้อยละ 20-30 ของประชากรทั้งหมดในตำบล แต่กลับพบว่า สมาชิกส่วนใหญ่เป็นผู้สูงอายุและผู้ที่มีความเสี่ยงต่อสุขภาพ ประกอบกับไม่มีการวิเคราะห์เพื่อการบริหารความเสี่ยงทางการเงินกองทุนในอนาคต หากมีสมาชิกที่เจ็บป่วยและตายเพิ่มขึ้น ฯลฯ ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงความไม่มั่นคงทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชน และการไม่สามารถชักนำสมาชิกที่เป็นวัยหนุ่มสาวหรือวัยทำงานเข้ามาเป็นสมาชิกได้มากนัก

4. การบริหารจัดการองค์กรกองทุนสวัสดิการชุมชน มีผู้เข้าร่วมเป็นคณะกรรมการจำนวนมาก และส่วนใหญ่เข้าซ้อนกับตำแหน่งหน้าที่อื่น ๆ ในชุมชน/ตำบล ทำให้เกิดความไม่ต่อเนื่องหรือไม่มีเวลาในการทำงาน คณะกรรมการขาดทักษะในการบริหารจัดการองค์กรกองทุนฯ เพื่อพัฒนาการทำงานให้เกิดความคล่องตัวหรือมีประสิทธิภาพมากขึ้น
5. ความยากจนของประชาชน ทำให้อัตราในการรับสมัครสมาชิกปีละ 200 บาท อาจจะเป็นอัตราที่ไม่ได้คำนึงถึงความสอดคล้องกับฐานะทางเศรษฐกิจของประชาชน อีกทั้งการคิดการจ่ายเงินช่วยเหลือแก่สมาชิกในยามเจ็บป่วยและ/หรือตาย ก็เกิดขึ้นจากฐานของความคาดเดาทั้งสิ้น

โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ก็ยังมีปัญหาและข้อสงสัยเกิดขึ้นกับทางกองทุนสวัสดิการชุมชน ใน การที่จะบริหารการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนให้สามารถดำรงอยู่ ให้สวัสดิการที่ดีต่อสมาชิก และพัฒนารูปแบบการบริหารการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนให้ดำรงอยู่ ให้มีสิทธิประโยชน์ที่ ดีต่อสมาชิกอย่างยั่งยืนได้อย่างไร ประกอบกับแนวทางหนึ่งในการที่จะพัฒนาศักยภาพและการทำงาน ของกองทุนสวัสดิการชุมชนให้ยั่งยืนและมั่นคงมากขึ้นได้นั้นคือจะอย่างไรให้ประชาชน ในตำบลเข้าเป็นสมาชิกของกองทุนและลดอัตราการลาออกจากสภาพสมาชิกให้ได้ หรือในทาง การตลาดเรียกว่า “การสร้างและรักษาลูกค้า/สมาชิก” ซึ่งในการสร้างและรักษาสมาชิกของกองทุน นั้นต้องศึกษาสาเหตุและปัญหาของการไม่สมัครสมาชิกและการออกจากการเป็นสมาชิกโดย พิจารณาในประเด็นของส่วนผสมทางการตลาด(Marketing Mix หรือ 4 P's) ด้วยเช่นเดียวกับการ สร้างความมั่นคงทางการเงิน

ถึงแม้จะมีการพยายามแก้ปัญหาดังกล่าวขึ้น เช่น การปรับระเบียบกองทุนสวัสดิการ ชุมชนทุกปี การประชาสัมพันธ์ผลงานและการรับสมัครสมาชิกเพิ่มเติมโดยใช้พื้นที่ที่ตำบลหรือ หมู่บ้านมีงานประเพณีทางศาสนา การนำเงินช่วยเหลือค่าทำคลอดบุตรแก่สมาชิกสมทบเข้าเป็น เงินสมทบให้กับเด็กแรกเกิดเพื่อเป็นสมาชิกใหม่ของกองทุนฯ และการให้บุคคลในครัวเรือนได้เข้า มาเป็นสมาชิกแทนสมาชิกที่เสียชีวิตไปนั้น แต่ก็อาจจะทำให้เกิดความไม่มั่นใจของประชาชนที่จะ ได้รับอัตราการช่วยเหลือที่แน่นอนจากการปรับเปลี่ยนกฎระเบียบบ่อยครั้ง การยังไม่มีแนวทางใน การกำหนดกลยุทธ์ในการประชาสัมพันธ์หรือทำการวางแผนทางการตลาดเพื่อรับสมัครเพิ่ม และ ความไม่แน่นอนของรายได้ของประชาชนซึ่งเป็นเหตุผลที่ยังไม่ตัดสินใจเข้าร่วมเป็นสมาชิก ฯลฯ

การตระหนักถึงปัญหาดังกล่าวมีความสำคัญในแง่ของการหาแนวทางในการพัฒนา ศักยภาพและการทำงานของกองทุนสวัสดิการชุมชนให้ยั่งยืนและมั่นคงมากขึ้น จึงทำให้มีการชวน คุยเพื่อวิเคราะห์ปัญหาและพัฒนาโจทย์วิจัยร่วมกันระหว่างนักวิชาการและตัวแทนของ คณะกรรมการกองทุนสวัสดิการชุมชนในพื้นที่ 5 ตำบล ได้แก่ ตำบลแม่สุก อำเภอแม่ใจ ตำบล

ห้วยยางขาม อำเภอจุน ตำบลคือเวียง ตำบลหนองหล่ม และตำบลบ้านปิน อำเภอดอกคำใต้ จังหวัดพะเยา ซึ่งการร่วมกันหาแนวทางแก้ปัญหาและพัฒนากองทุนฯ 5 พื้นที่ระหว่างนักวิชาการ และผู้นำชุมชนที่เกี่ยวข้องกับการทำงานกองทุนสวัสดิการชุมชน อันนับว่าเป็นช่องทางหนึ่งที่จะทำให้เกิดการเรียนรู้ร่วมกัน และสามารถเป็นตัวอย่างของการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการทำงานกองทุนสวัสดิการชุมชนในอดีตที่มีผลสรุป ที่น่าจะนำมาเป็นบทเรียนและแนวทางในการที่จะขยายผลและพัฒนาการทำงานกองทุนสวัสดิการชุมชนไปสู่ตำบลอื่น ๆ ในจังหวัดพะเยาและจังหวัดอื่น ๆ ที่จะพิจารณาจัดตั้งกองทุนสวัสดิการชุมชนในอนาคตต่อไปได้

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาความมั่นคงทางการเงิน และความคิดเห็นที่มีต่อส่วนผสมทางการตลาดของกองทุนสวัสดิการชุมชน 5 ตำบล จังหวัดพะเยา
2. เพื่อศึกษาแนวทางที่เหมาะสมในการจัดการพัฒนาความมั่นคงของกองทุนสวัสดิการชุมชน 5 ตำบล จังหวัดพะเยา

นิยามศัพท์ที่ใช้ในการวิจัย

กองทุนสวัสดิการชุมชน หมายถึง กองทุนสวัสดิการชุมชนตำบล 5 ตำบล ได้แก่ ตำบลแม่สุก อำเภอใจ ตำบลห้วยยางขาม อำเภอจุน ตำบลหนองหล่ม ตำบลคือเวียง และตำบลบ้านปิน อำเภอดอกคำใต้ จังหวัดพะเยา

การพัฒนาความมั่นคงของกองทุน หมายถึง การพัฒนาศักยภาพกองทุนสวัสดิการชุมชนในความมั่นคง 2 ด้านของกองทุน 5 ตำบล ได้แก่ ความมั่นคงทางการเงิน และการสร้างและรักษาสมาชิก

ความมั่นคงทางการเงิน หมายถึง กองทุนฯ มีการบริหารรายรับรายจ่ายและสามารถทำให้เงินสะสมมีค่าไม่ติดลบ

การสร้างและรักษาสมาชิก หมายถึง การลดอัตราการลาออกและการเพิ่มจำนวนสมาชิกกองทุนสวัสดิการชุมชน ผ่านการวางแผนการตลาด โดยศึกษาวิเคราะห์จากความคิดเห็นหรือความรู้สึกของชาวบ้านที่มีต่อส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix) ของกองทุนสวัสดิการชุมชน

ความคิดเห็นที่มีต่อส่วนผสมทางการตลาด หมายถึง ความคิดเห็นหรือความรู้สึกของชาวบ้านที่มีต่อส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix) ซึ่งประกอบด้วย

ผลิตภัณฑ์ (Product) หมายถึง บริการที่เป็นผลิตภัณฑ์หลักและผลิตภัณฑ์รอง
ดังนี้

ผลิตภัณฑ์หลัก หมายถึง สวัสดิการตอบแทนแก่สมาชิก ได้แก่ เงินสมทบกรณีสมาชิกคลอดบุตร เงินสมทบกรณีสมาชิกเจ็บป่วยนอนโรงพยาบาล เงินสมทบกรณีสมาชิกเสียชีวิต เงินออมเพื่อบำนาญภาคประชาชน

ผลิตภัณฑ์รอง หมายถึง บริการที่มีไว้เพื่ออำนวยความสะดวกและสนับสนุนการใช้ประโยชน์จากผลิตภัณฑ์หลัก ได้แก่ การให้ข้อมูลข่าวสาร/สารสนเทศต่างๆ การให้คำแนะนำปรึกษา กระบวนการรับสมัคร บุคลิกภาพของพนักงานให้บริการ การดูแลรับรองอย่างเป็นมิตร ความน่าเชื่อถือในการดูแลรักษาเงินกองทุนฯ ความสามารถในการแก้ปัญหาเฉพาะหน้า กรณีเกิดปัญหาที่อยู่นอกเหนือกฎระเบียบของกองทุนฯ เอกสาร/หลักฐานการเรียกเก็บเงินและชำระเงินมีความชัดเจนและจัดเก็บอย่างเป็นระเบียบ สามารถเรียกคืนได้อย่างรวดเร็ว รวมถึงการแสดงความเกื้อกูลช่วยเหลือกันในชุมชน

ราคา (Price) หมายถึง การกำหนดราคาค่าสมาชิกรายปีและค่าธรรมเนียมแรกเข้า โดยพิจารณาจากคุณค่าในสายตาของชาวบ้าน ได้แก่ ความคาดหวังต่อผลประโยชน์ที่จะได้รับการเป็นสมาชิก ความมั่นใจว่าจะได้รับผลประโยชน์ตามที่คาดหวัง ความพึงพอใจต่อการกำหนดราคาในปัจจุบัน ความเชื่อมั่นต่อความมั่นคงยั่งยืนของกองทุนบนพื้นฐานการกำหนดราคาในปัจจุบัน และหาราคาค่าสมาชิกเพิ่มขึ้นจะมีผลกระทบต่อความพึงพอใจ ความคาดหวัง ความมั่นใจอย่างไร

ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) หมายถึง สถานที่ให้บริการของกองทุนสวัสดิการชุมชน ซึ่งอาจเป็นสำนักงานถาวรหรือชั่วคราวกระจายตามพื้นที่หมู่บ้าน โดยพิจารณาจากการออกแบบกระบวนการ/ขั้นตอนการให้บริการว่าชัดเจนและรวดเร็วหรือไม่ มีการกำหนดผู้รับผิดชอบงาน มีการวางแผนการรับสมัครและการจ่ายเงินสวัสดิการฯ อย่างไร การออกแบบสถานที่ให้บริการทั้งการตกแต่งภายนอก ป้ายสัญลักษณ์ ที่จอดรถ ภูมิทัศน์โดยรอบ อุปกรณ์สำนักงาน ทำเลที่ตั้งในการให้บริการ และการให้บริการผ่านตัวแทน ซึ่งในที่นี้หมายถึง กรรมการกองทุนฯ ผู้ใหญ่บ้าน กำนัน และผู้นำกลุ่มต่างๆ ของชุมชน เช่น ผู้นำกลุ่มแม่บ้าน ผู้นำกลุ่มผู้สูงอายุ รวมทั้งผู้นำชุมชนโดยตำแหน่ง เช่น นายกองค์การบริหารส่วนตำบล นายกเทศมนตรี นายอำเภอ อบต. เป็นต้น

การสื่อสารการตลาด (Promotion) หมายถึง กลยุทธ์การสื่อสารการตลาด ได้แก่ การสื่อสารให้ข้อมูลโดยพนักงานและตัวแทน การสื่อสารแบบปากต่อปาก การจัดฝึกอบรมให้ความรู้ การจัดบอร์ดประชาสัมพันธ์ การให้ความสนับสนุนกิจกรรมโครงการของชุมชน คู่มือ/แผ่นพับ/ใบปลิว ป้ายประกาศ หอกระจายข่าว/วิทยุชุมชน และการส่งเสริมการขายต่างๆ เช่น การยกเว้นค่าธรรมเนียมแรกเข้า การสมัครสมาชิก 5 คน ฟรี 1 คน การลดราคาค่าสมาชิกรับเด็กอายุต่ำกว่า 15 ปี การจ่ายปันผลคืนแก่ผู้เป็นสมาชิกครบ 10 ปี เป็นต้น

เงินค่าธรรมเนียม (Fee) หมายถึง เงินค่าธรรมเนียมที่ทางกองทุนสวัสดิการชุมชนเรียกเก็บจากสมาชิกเป็นรายปี จำนวนเงิน 200 บาทต่อปี โดยสมาชิกหนึ่งคนต้องจ่ายตั้งแต่เริ่มเป็นสมาชิกกองทุนสวัสดิการชุมชนติดต่อกันจนครบจำนวนปีตามเงื่อนไขของกองทุนถึงจะได้รับสิทธิเงินบำนาญตลอดชีพ

มูลค่าปัจจุบันของเงินค่าธรรมเนียม (Fee_{NPV}) หมายถึง เงินค่าธรรมเนียมรายปีที่ทางกองทุนสวัสดิการชุมชนเรียกเก็บจากสมาชิกจนสมาชิกมีอายุครบ 60 ปี แล้วนำมาแปลงค่าเป็นมูลค่าปัจจุบันด้วยอัตราดอกเบี้ยซึ่งอ้างอิงอัตราดอกเบี้ยตลาด

เงินบำนาญตลอดชีพ (Pension) หมายถึง เงินที่สมาชิกกองทุนสวัสดิการชุมชนได้รับตั้งแต่อายุครบ 60 ปี จนถึงหมดอายุขัยของสมาชิก

อายุขัย หมายถึง อายุของสมาชิกครบ 80 ปี

อัตราดอกเบี้ยตลาด หมายถึง อัตราสูงสุดของอัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ 36 เดือนของ 6 ธนาคารพาณิชย์ ได้แก่ ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารกรุงไทย ธนาคารกสิกรไทย ธนาคารไทยพาณิชย์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา และธนาคารทหารไทย ณ ปัจจุบัน (กันยายน 2553) เท่ากับ 2.5%

มูลค่าปัจจุบันของเงินบำนาญตลอดชีพ ($Pension_{NPV}$) หมายถึง เงินบำนาญที่สมาชิกกองทุนสวัสดิการชุมชนได้รับตั้งแต่อายุครบ 60 ปี (โดยต้องจ่ายเงินค่าสมาชิกรายปีแก่กองทุนสวัสดิการชุมชนติดต่อกันเป็นเวลา 15 ปี) จนถึงหมดอายุขัยของสมาชิก แล้วนำมาแปลงค่าเป็นมูลค่าปัจจุบันด้วยอัตราดอกเบี้ยซึ่งอ้างอิงอัตราดอกเบี้ยตลาด

อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR : Internal Rate of Return) หมายถึง อัตราผลตอบแทนของกองทุนสวัสดิการชุมชนในการจ่ายเงินบำนาญให้แก่สมาชิกหลังจากอายุ 60 ปีจนเสียชีวิต เทียบกับเงินสมทบที่ได้รับจากสมาชิกตามเงื่อนไขของกองทุนฯ แล้วนำอัตราผลตอบแทนดังกล่าวเปรียบเทียบกับอัตราดอกเบี้ยตลาด

อัตราส่วนมูลค่าปัจจุบันของเงินบำนาญและเงินค่าธรรมเนียม (Benefit-Cost Ratio) หมายถึง มูลค่าปัจจุบันของเงินบำนาญตลอดชีพเทียบกับมูลค่าปัจจุบันของเงินค่าธรรมเนียมสมทบรายปี

อัตราผลตอบแทนสุทธิ (Net Benefit Ratio) หมายถึง ร้อยละของมูลค่าปัจจุบันของเงินบำนาญตลอดชีพเทียบกับมูลค่าปัจจุบันของเงินค่าธรรมเนียมสมทบรายปี

ขอบเขตการศึกษา

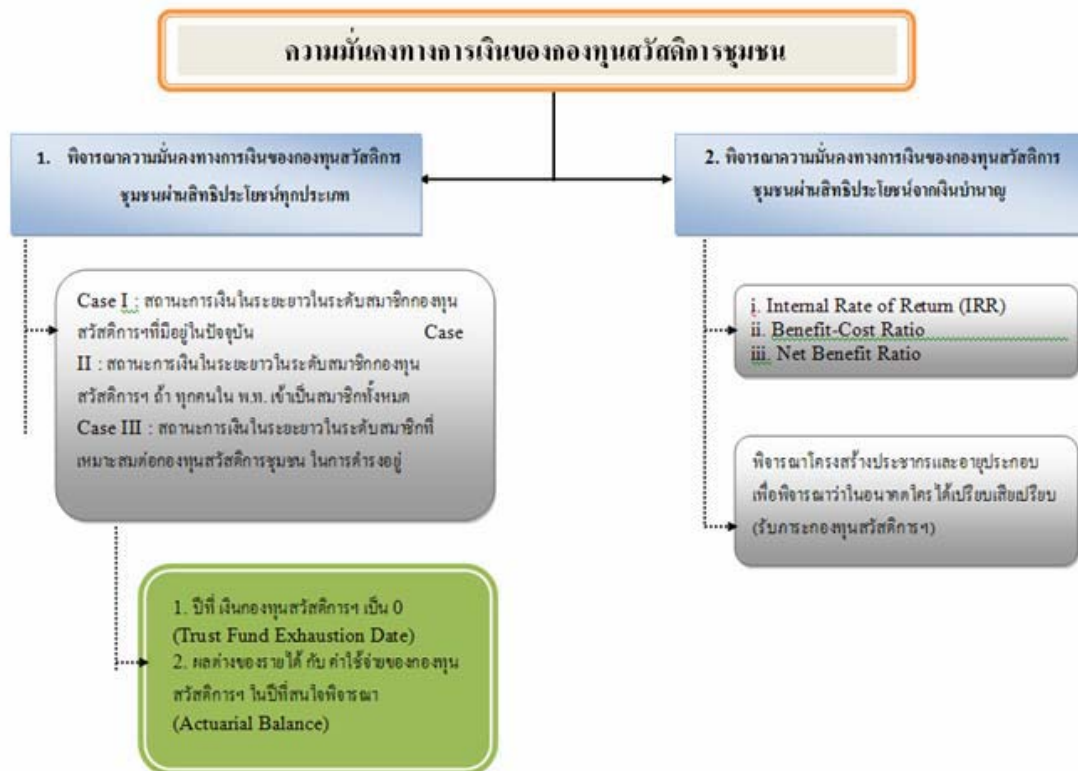
พื้นที่และกลุ่มเป้าหมาย

โครงการวิจัยนี้ มีพื้นที่และประชากรที่ใช้ในการศึกษากองทุนสวัสดิการชุมชนใน จังหวัดพะเยารวมทั้งสิ้น 5 ตำบล ได้แก่ ตำบลแม่สุก อำเภอแม่ใจ, ตำบลห้วยยางงาม อำเภอจุน, ตำบลหนองหล่ม ตำบลคือเวียง และตำบลบ้านปิน อำเภอดอกคำใต้

กลุ่มเป้าหมายร่วมทำงาน (คณะทำงาน)

1. คณะทำงานระบบสวัสดิการชุมชน จังหวัดพะเยา : นายประยูร เผ่าเต็ม
2. คณะกรรมการและสมาชิกกองทุนสวัสดิการชุมชน 5 ตำบล จังหวัดพะเยา
 - 2.1 นายวิเชียร เชี่ยวชาญ กองทุนฯ ตำบลห้วยยางงาม
 - 2.2 นายสำราญ จันดีวงศ์ กองทุนฯ ตำบลหนองหล่ม
 - 2.3 นายอนุชิต เผ่ากันทะ กองทุนฯ ตำบลบ้านปิน
 - 2.4 นายปรีชา ปาใจ กองทุนฯ ตำบลคือเวียง
 - 2.5 นายบัญชา อุทธโยธา กองทุนฯ ตำบลแม่สุก
 - 2.6 ว่าที่ร้อยตรีอนุชา ปัญจพันธ์ กองทุนฯ ตำบลแม่สุก
3. สำนักงานพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์ จังหวัดพะเยา (พมจ.พะเยา) :
นางสาวราณี วงศ์ประจวบลาภ
4. คณะทำงานศูนย์ต่อสู้เพื่อเอาชนะความยากจนภาคประชาชน จังหวัดพะเยา (ศตจ.ปชช.พะเยา) : อาจารย์มุกดา อินดีสาร
5. ที่ปรึกษา/คณะทำงานภาคประชาชน จังหวัดพะเยา

กรอบแนวคิดในการศึกษา



การพิจารณาความมั่นคงทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนสามารถแยกพิจารณาได้เป็นสองส่วนด้วยกัน คือ

1. พิจารณาความมั่นคงทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนผ่านสิทธิประโยชน์ทุกประเภท
2. พิจารณาความมั่นคงทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนผ่านสิทธิประโยชน์จากเงินบำนาญของกองทุนสวัสดิการชุมชน (เมื่อสมาชิกมีอายุครบ 60 ปี และเป็นสมาชิกกองทุนสวัสดิการชุมชนพร้อมจ่ายเงินติดต่อกันครบ 15 ปี)

ระเบียบวิธีการวิจัย

การวิจัยนี้ ใช้ระเบียบวิธีการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม (PAR) โดยเป็นการทำงานวิจัยร่วมกันระหว่างนักวิชาการในสถาบันอุดมศึกษาและตัวแทน/ผู้นำชุมชนที่ทำงานกองทุนสวัสดิการชุมชนในพื้นที่ 5 ตำบลของจังหวัดพะเยา ซึ่งมีการประชุมเพื่อค้นหาและพัฒนาโจทย์วิจัยร่วมกันในวันที่ 13 และ 20 กุมภาพันธ์ 2552

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยนี้ ได้แก่ การสำรวจข้อมูลภาคสนาม การสัมภาษณ์จากแบบสอบถาม การเก็บข้อมูลเชิงเอกสารและสถิติจากแหล่งข้อมูลชั้นปฐมภูมิและทุติยภูมิ การสัมภาษณ์เจาะลึก การสนทนากลุ่ม เวทีชุมชน/การประชุมเชิงปฏิบัติการ และการวิจัยประเมินผล

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. กองทุนสวัสดิการชุมชนได้เรียนรู้ปัญหาและศักยภาพของตนเองที่จะนำไปสู่การแก้ไข และกำหนดแนวทางจัดการพัฒนาศักยภาพกองทุนสวัสดิการชุมชนที่มีประสิทธิภาพต่อไป
2. กองทุนสวัสดิการชุมชนมีรูปแบบและมาตรการในการพัฒนาศักยภาพกองทุนฯ ในด้านความมั่นคงทางการเงิน การสร้างและรักษาสมาชิกโดยคณะกรรมการและสมาชิกกองทุนฯ
3. คณะกรรมการกองทุนมีทักษะในการคิดวิเคราะห์เพื่อพิจารณากำหนดแนวทางในการสร้างศักยภาพของกองทุนสวัสดิการชุมชนในด้านต่าง ๆ เพื่อความยั่งยืนต่อไป

การถ่ายทอดผลงานไปสู่ผู้ใช้

1. เผยแพร่ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปัญหาและศักยภาพใน 2 ด้านแก่สมาชิกและคณะกรรมการกองทุนสวัสดิการชุมชน 5 ตำบลเพื่อให้รับทราบและตระหนักต่อความสำคัญในปัญหาและศักยภาพดังกล่าว
2. เผยแพร่ผลการปรับเปลี่ยนและพัฒนาไปสู่รูปแบบของความมั่นคงใน 2 ด้านของกองทุนสวัสดิการชุมชนแก่สมาชิกและคณะกรรมการกองทุนสวัสดิการชุมชน 5 ตำบล
3. สมาชิกและคณะกรรมการกองทุนสวัสดิการชุมชนได้นำปัญหา ศักยภาพและรูปแบบความมั่นคงของศักยภาพใน 2 ด้านที่เหมาะสมต่อการดำเนินงานของกองทุนสวัสดิการชุมชนแต่ละตำบลไปพิจารณาปรับใช้ในพื้นที่ต่อไป
4. องค์การภาครัฐ องค์การปกครองส่วนท้องถิ่น และองค์กรชุมชนที่เกี่ยวข้องในจังหวัดพะเยาจะสามารถมีความเข้าใจและรับทราบในความสำคัญของการวิจัยครั้งนี้ เพื่อนำไปกำหนดหาแนวทางในการขยายผลหรือกำหนดนโยบายในการดำเนินงานกองทุนสวัสดิการชุมชนภายในจังหวัดพะเยาและจังหวัดอื่น ๆ ได้ต่อไป
5. นำเสนอผลงานวิจัยต่อที่ประชุมวิชาการประจำปี/เขียนบทความวิจัยในวารสารที่เกี่ยวข้องกับขอบเขตของผลงานวิจัยดังกล่าว

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

โครงการวิจัย “การพัฒนาความมั่นคงของกองทุนสวัสดิการชุมชนจังหวัดพะเยา” เป็นการศึกษาเพื่อเสนอแนวทางการพัฒนาศักยภาพกองทุนสวัสดิการชุมชนในความมั่นคง 2 ด้าน ได้แก่ ความมั่นคงทางการเงิน และการสร้างและรักษาสมาชิก โดยการสร้างและรักษาสมาชิกนั้น ได้มองผ่านแนวคิดการตลาดในธุรกิจบริการ ดังนั้น จึงขอเสนอการทบทวนแนวคิด ทฤษฎี และวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

ส่วนที่ 1 ความมั่นคงทางการเงิน

ส่วนที่ 2 แนวคิดการตลาดในธุรกิจบริการ

- ส่วนผสมทางการตลาดบริการ

ส่วนที่ 1 ความมั่นคงทางการเงิน

ระบบบำนาญในมุมมองเศรษฐศาสตร์

ในหลายประเทศรวมทั้งประเทศไทย รัฐบาลมีบทบาทไม่มากนักน้อยในการสร้างหลักประกันทางเศรษฐกิจสำหรับผู้สูงอายุ เนื่องจากผู้สูงอายุอาจจะมีสมรรถภาพทางร่างกายลดลงจนทำให้ไม่สามารถแสวงหารายได้มาเพียงพอต่อการดำรงชีวิต หากยึดเอาการมีส่วนร่วมจ่ายเงินสมทบเป็นเกณฑ์แล้ว กรณีที่รัฐบาลเป็นผู้จัดให้มีเงินบำนาญเราสามารถแบ่งระบบบำนาญออกเป็น 2 ประเภท (วรเวศม์, 2550)

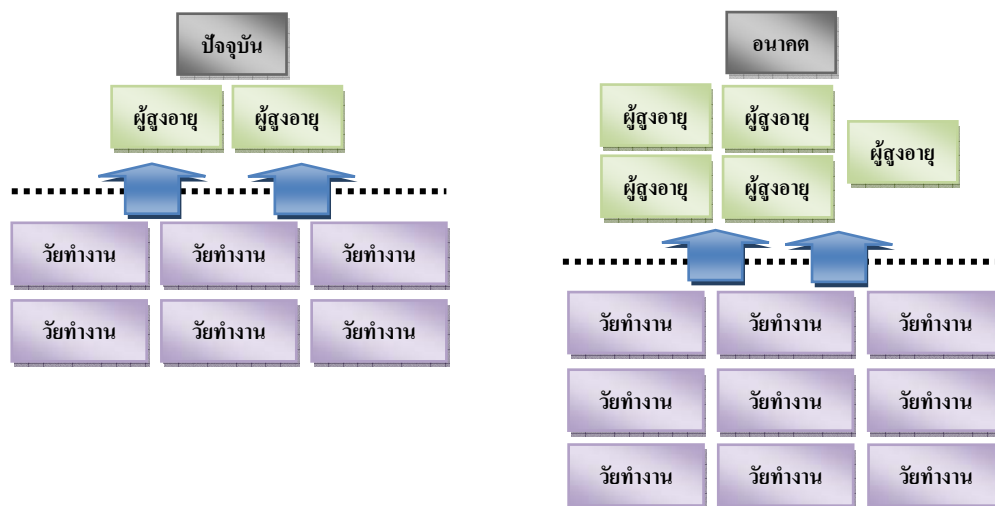
ประเภทแรก คือ ระบบบำนาญแบบผู้รับไม่มีส่วนร่วมจ่ายเงินสมทบ หรือ Non-Contributory System ภายใต้ระบบนี้รัฐบาลจะใช้งบประมาณที่ได้มาจากภาษีอากรเป็นแหล่งเงินทุนในการจ่ายเงินบำนาญให้กับผู้สูงอายุ ซึ่งรัฐบาลอาจจะจ่ายให้กับผู้สูงอายุทุกคนแบบครอบคลุมจากราว (Universal Coverage) หรือให้กับผู้สูงอายุเฉพาะกลุ่มก็ได้

ประการที่สอง คือ ระบบบำนาญแบบผู้รับมีส่วนร่วมจ่ายเงินสมทบ หรือ Contributory System ภายใต้ระบบนี้ เฉพาะผู้ที่มีส่วนร่วมจ่ายเท่านั้นที่มีสิทธิในการรับเงินบำนาญ ระบบบำนาญแบบนี้ยังสามารถแบ่งออกได้เป็น อีก 2 ระบบตามความสัมพันธ์ระหว่างวิธีการเก็บเงินสมทบและเงินบำนาญ ซึ่งได้แก่ ระบบบำนาญแบบ Pay-As-You-Go (PAYG) และระบบบำนาญแบบสะสมทรัพย์ หรือ Funded System

ระบบ Pay-As-You-Go (PAYG) จะมีการโอนเงินจากประชาชนวัยทำงานไปยังผู้สูงอายุ กล่าวคือ รัฐบาลจะจัดเก็บเงินสมทบจากประชาชนวัยทำงาน แล้วนำเงินนั้นมาจ่ายเป็นบำนาญ

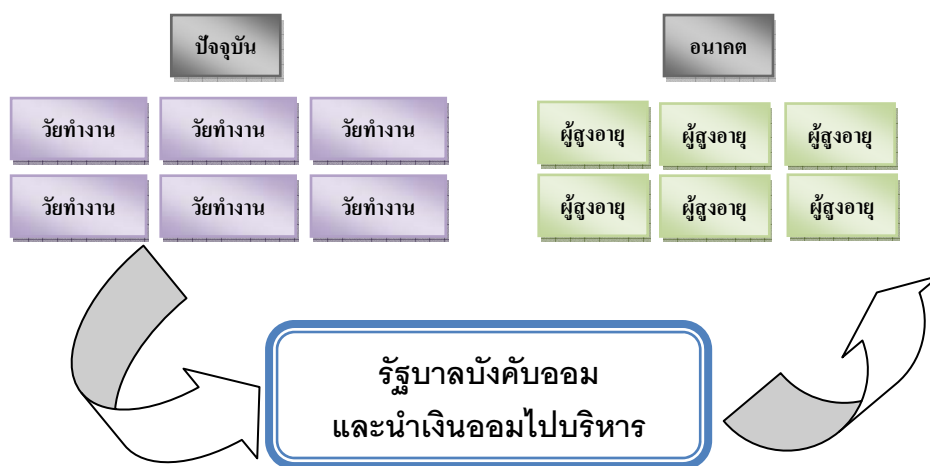
ให้กับผู้สูงอายุ ประชาชนวัยทำงานดังกล่าวนั้นเมื่อแก่ตัวลง ก็จะได้รับเงินบำนาญจากคนรุ่นต่อไป ที่จะกลายมาเป็นประชาชนวัยทำงาน ข้อดีของระบบ Pay-As-You-Go (PAYG) คือ สามารถจัดหา แหล่งเงินเพื่อผู้สูงอายุในปัจจุบันได้ไม่ยากลำบาก และแก้ไขปัญหาเงินเพื่อได้จากการปรับเงิน สมทบ แต่ข้อเสียคือ ระดับของเงินสมทบและเงินบำนาญจะได้รับผลกระทบโดยตรงจากการ เปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากร ปัญหาดังกล่าวอาจจะนำมาซึ่งปัญหาความเหลื่อมล้ำระหว่างรุ่น ได้ หากโครงสร้างประชากรเปลี่ยนไปเป็นสังคมชราภาพ

ลองสมมติสังคมจำลองซึ่งประกอบด้วยคนสองรุ่นอยู่ในสังคม ณ ระยะเวลาหนึ่ง ๆ ดัง รูปภาพ 2.1 ในปัจจุบันมีผู้สูงอายุจำนวน 2 คน และมีคนวัยทำงานจำนวน 6 คน ซึ่งคนวัยทำงานนี้ จะต้องจ่ายเงินสมทบให้กับรัฐบาลเพื่อใช้เป็นเงินบำนาญแก่ผู้สูงอายุ เมื่อเทียบสัดส่วนผู้สูงอายุกับ คนวัยทำงานแล้วจะเท่ากับ 1 ต่อ 3 สมมติระบบบำนาญแบบกำหนดเงินบำนาญชัดเจน หรือ Defined Benefits System โดยให้เงินบำนาญที่ผู้สูงอายุได้รับเท่ากับ 300 บาทต่อเดือน ดังนั้น รัฐบาลจำเป็นต้องหาเงินจำนวน 600 บาทมาเพื่อจ่ายเงินบำนาญให้กับผู้สูงอายุจำนวน 2 คน นั้น หมายความว่ารัฐบาลจะต้องเรียกเก็บเงินสมทบจากคนวัยทำงาน 6 คน ๆ ละ 100 บาท สมมติว่า ในอนาคตเกิดการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากรใหม่ คนวัยทำงาน 6 คนในปัจจุบันกลายเป็น ผู้สูงอายุ โดยที่มีคนวัยทำงานซึ่งเป็นคนรุ่นใหม่เกิดมา กำหนดให้มีจำนวน 9 คน ดังนั้น สัดส่วน ผู้สูงอายุกับคนวัยทำงานแล้วจะเท่ากับ 1 ต่อ 1.5 หากรัฐบาลต้องการให้เงินบำนาญที่ผู้สูงอายุ ได้รับเท่ากับ 300 บาทต่อเดือน ซึ่งทำให้รัฐบาลต้องหาเงินมารวมทั้งหมดเป็นเงิน 1,800 บาท เนื่องจากมีผู้สูงอายุเพิ่มเป็น 3 เท่า ดังนั้นรัฐบาลต้องเรียกเก็บเงินสมทบจากคนวัยทำงาน 9 คน ๆ ละ 200 บาท จำนวนเงินดังกล่าวจะมากกว่าคนวัยทำงานรุ่นก่อนหน้าซึ่งจ่ายเงินสมทบเพียงคน ละ 100 บาท จากตัวอย่างนี้จะเห็นได้ว่าการใช้ระบบบำนาญแบบ Pay-As-You-Go (PAYG) เมื่อ สัดส่วนผู้สูงอายุกับคนวัยทำงานเพิ่มสูงขึ้นหรือสังคมเปลี่ยนเข้าสู่สังคมชราภาพ ภาระของคนวัย ทำงานเพื่อสนับสนุนเงินบำนาญของผู้สูงอายุจะมากขึ้น



รูปภาพที่ 2.1 แสดง ระบบบำนาญแบบ Pay-As-You-Go (PAYG)

ขณะที่ระบบบำนาญแบบสะสมทรัพย์ หรือ Funded System นั้นจะเป็นระบบบำนาญที่รัฐบาลบังคับให้ประชาชนออมเงินในช่วงวัยทำงาน เมื่อเจ้าตัวเกษียณอายุการทำงาน รัฐบาลจะนำเงินออมพร้อมกับผลตอบแทนที่ได้มาจ่ายเป็นเงินบำนาญ ดังรูปภาพที่ 2.2 หากกล่าวถึง ระบบ Pay-As-You-Go (PAYG) จะเน้นหลักการช่วยเหลือกันระหว่างรุ่นแล้ว ระบบบำนาญแบบ Funded System จะเป็นระบบที่เน้นการบังคับออมส่วนบุคคลเป็นสำคัญ ดังนั้นระบบบำนาญแบบนี้จึงเรียกว่าระบบบำนาญแบบสะสมทรัพย์ ข้อดีของระบบนี้คือ ไม่ได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างประชากร และไม่ก่อให้เกิดปัญหาความแตกต่างกันระหว่างรุ่นในการแบกรับภาระดูแลผู้สูงอายุ แต่ข้อด้อยก็มี อาทิเช่น อาจประสบปัญหาความเสี่ยงในการบริหารจัดการเงินออม อีกทั้งเงินเพื่ออาจจะทำให้เงินบำนาญที่จะได้รับยามชราภาพมีมูลค่าน้อยลง จนไม่เพียงพอต่อการดำรงชีวิตได้ นอกจากนั้นแล้วถ้าการเริ่มต้นระบบบำนาญของประเทศโดยใช้ระบบนี้ จะก่อให้เกิดปัญหา คือจะมีผู้ที่ออมเงินไม่ทันขึ้นในสังคม



รูปภาพที่ 2.2 แสดง ระบบบำนาญแบบสะสมทรัพย์

เมื่อพิจารณาสิทธิประโยชน์ด้านเงินบำนาญของกองทุนสวัสดิการชุมชน พบว่าระบบการเก็บเงินค่าธรรมเนียมปีละ 200 บาท และระเบียบการจ่ายเงินบำนาญที่จะรับได้ก็ต่อเมื่อเป็นสมาชิกราว 10 ปีขึ้นไป และมีอายุ 60 ปีขึ้นไป กฎกติกาที่ว่าสมาชิกจะต้องจ่ายค่าธรรมเนียมสมทบกองทุนสวัสดิการชุมชนติดต่อกันอย่างน้อย 10 ปีนั้นสะท้อนให้เห็นว่าถึงลักษณะของระบบบำนาญแบบสะสมทรัพย์ แต่ลักษณะของการบริหารจัดการกองทุนสวัสดิการชุมชนว่าด้วยลักษณะของสิทธิประโยชน์จากกองทุนที่ได้มากกว่าเงินบำนาญ ในแง่นี้ระบบบำนาญของกองทุนสวัสดิการชุมชนจะมีคุณสมบัติของระบบบำนาญ Pay-As-You-Go (PAYG) เนื่องจากกองทุนสวัสดิการชุมชนมีลักษณะของทั้งระบบบำนาญแบบ Pay-As-You-Go (PAYG) และแบบสะสมทรัพย์อยู่ร่วมกัน จึงอาจจะเรียกชื่อของกองทุนสวัสดิการชุมชน ว่า “ระบบบำนาญแบบกึ่งสะสมทรัพย์ หรือ Partially Funded System” ก็ได้

การประเมินโครงการลงทุน

ในการตัดสินใจว่าจะเลือกลงทุนในโครงการลงทุนใหม่หรือไม่นั้น เราจะเน้นที่กระแสเงินสดของโครงการลงทุน ซึ่งกระแสเงินสดของโครงการลงทุนนั้นจะเป็นสิ่งที่แสดงให้เห็นถึงผลประโยชน์ที่จะได้รับการตัดสินใจเลือกโครงการลงทุน ซึ่งการประมาณการกระแสเงินสดของโครงการลงทุน วิธีการที่ใช้ในการประเมินโครงการลงทุนมี 4 วิธีดังนี้ (Keown และคณะ, 2545)

1. ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)
2. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value หรือ NPV)

3. ดัชนีกำไร (Profitability Index หรือ PI) หรือ อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (Benefit-Cost Ratio)
4. อัตราผลตอบแทนจากโครงการลงทุน (Internal Rate of Return หรือ IRR)

ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)

ระยะเวลาคืนทุน คือ ระยะเวลาที่บริษัทจะได้รับจำนวนเงินกลับคืนเท่ากับกระแสเงินสดจ่ายลงทุน เนื่องจากวิธีระยะเวลาคืนทุนนี้จะทำการวัดว่าโครงการลงทุนจะได้เงินกลับคืนมาเร็วมากน้อยอย่างไร ในการตัดสินใจเลือกโครงการนั้นจะพิจารณาว่าโครงการลงทุนนั้นใช้ระยะเวลาน้อยหรือเท่ากับระยะเวลาคืนตามที่บริษัทต้องการหรือไม่

ข้อดีข้อเสียของวิธีระยะเวลาคืนทุน

ข้อดีของวิธีระยะเวลาคืนทุน

1. การคำนวณระยะเวลาคืนทุนนั้นจะใช้กระแสเงินสด (Cash Flows) ไม่ใช่กำไรทางการบัญชี (Accounting Profit) ซึ่งจะเน้นให้เห็นถึงผลตอบแทนและต้นทุนของโครงการลงทุนที่เกิดขึ้นในเวลาที่เกิดขึ้นจริง
2. ระยะเวลาคืนทุนนี้ง่ายต่อการทำความเข้าใจและง่ายต่อการคำนวณ
3. ระยะเวลาคืนทุนใช้เป็นเครื่องมือในการคัดสรรโครงการลงทุนที่น่าสนใจเบื้องต้น

ข้อเสียของวิธีระยะเวลาคืนทุน

1. วิธีระยะเวลาคืนทุนไม่ได้คำนึงถึงแนวคิดเกี่ยวกับมูลค่าเงินตามเวลา (Time Value of Money)
2. วิธีระยะเวลาคืนทุนไม่ได้สนใจว่ากระแสเงินสดที่ได้รับหลังจากคืนทุนแล้วจะเป็นอย่างไร

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value)

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value หรือ NPV) ของโครงการลงทุน คือ มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับหลังภาษีของโครงการหักด้วยกระแสเงินสดจ่ายลงทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิสามารถแสดงได้ดังสมการต่อไปนี้

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{ACF_t}{(1+k)^t} - IO \dots \dots \dots (1)$$

โดย	ACF_t	= กระแสเงินสดรับหลังภาษีในระยะเวลา t
	k	= อัตราต้นทุนของเงินทุนหรืออัตราผลตอบแทนที่ต้องการ (อัตราคิดลด)
	IO	= กระแสเงินสดจ่ายลงทุน
	n	= อายุของโครงการลงทุน

มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการลงทุนเป็นการวัดมูลค่าของโครงการลงทุนในรูปแบบของมูลค่าเงิน ณ ปัจจุบัน เนื่องจากกระแสเงินสดของโครงการลงทุนจะถูกลดค่ามาเป็นมูลค่าปัจจุบันโดยการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับกับกระแสเงินสดจ่ายลงทุนของโครงการลงทุน ในการตัดสินใจเลือกลงทุนในโครงการลงทุนนั้นจะพิจารณาดังนี้

1. ถ้ามูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ของโครงการลงทุนมากกว่าหรือเท่ากับศูนย์ โครงการลงทุนก็จะได้รับเลือกลงทุน (NPV ≥ 0.0 : ยอมรับโครงการลงทุน)
2. ถ้ามูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ของโครงการลงทุนน้อยกว่าศูนย์ โครงการลงทุนนั้นไม่ควรลงทุน (NPV < 0.0 : ไม่ยอมรับโครงการลงทุน)

ข้อดีข้อเสียของวิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ

ข้อดีของวิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ

1. วิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นการใช้กระแสเงินสด (Cash Flows) มากกว่ากำไรทางการบัญชี (Accounting Profit) ซึ่งสะท้อนให้เห็นเวลาที่แท้จริงของผลตอบแทนที่ได้รับจากโครงการลงทุน
2. วิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิได้นำแนวคิดเกี่ยวกับมูลค่าเงินตามเวลามาใช้ประกอบการคำนวณ ซึ่งทำให้สามารถทำการเปรียบเทียบระหว่างผลตอบแทนจากโครงการลงทุนกับเงินลงทุนได้อย่างมีเหตุผลมากยิ่งขึ้น
3. เนื่องจากการตัดสินใจเลือกโครงการลงทุนโดยวิธีมูลค่าปัจจุบันนี้ จะทำการเลือกโครงการลงทุนที่มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นบวกเท่านั้น เพราะฉะนั้นจะเป็นผลทำให้มูลค่าของบริษัทสูงขึ้น กล่าวคือ บริษัทสามารถสร้างความมั่งคั่งสูงสุดให้แก่ผู้ถือหุ้นได้ ซึ่งเป็นเป้าหมายหลักของบริษัทนั่นเอง

ข้อเสียของวิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ

1. การใช้มูลค่าปัจจุบันสุทธินั้นต้องคำนึงรายละเอียดของการประมาณการกระแสเงินสดของโครงการลงทุน ซึ่งอาจมีความผิดพลาดได้ง่ายในการประมาณการข้อมูล

ดัชนีกำไร (Profitability Index หรือ PI) หรือ อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (Benefit-Cost Ratio)

ดัชนีกำไร หรือ อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (Benefit-Cost Ratio) คืออัตราส่วนของมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับหลังภาษีของโครงการลงทุนต่อกระแสเงินสดจ่ายลงทุน ดัชนีกำไรสามารถคำนวณได้ดังนี้

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{ACF_t}{(1+k)^t}}{IO} \dots\dots\dots(2)$$

โดย ACF_t = กระแสเงินสดรับหลังภาษีในระยะเวลา t

k = อัตราต้นทุนของเงินทุนหรืออัตราผลตอบแทนที่ต้องการ (อัตราคิดลด)

IO = กระแสเงินสดจ่ายลงทุน

n = อายุของโครงการลงทุน

การตัดสินใจลงทุนโดยใช้วิธีดัชนีกำไรจะทำการพิจารณาโครงการลงทุนดังนี้

1. ถ้าโครงการลงทุนมีค่าดัชนีกำไร (PI) มากกว่าหรือเท่ากับ 1 โครงการลงทุนนั้นก็ควรจะได้รับการคัดเลือกลงทุน (PI $\geq$ 1 : ยอมรับโครงการลงทุน)
2. ถ้าโครงการลงทุนมีค่าดัชนีกำไร (PI) น้อยกว่า 1 แสดงว่าไม่ควรลงทุนในโครงการลงทุนนั้น (PI < 1 : ไม่ยอมรับโครงการลงทุน)

ถ้าพิจารณาจากหลักเกณฑ์การตัดสินใจของวิธีดัชนีกำไรแล้วจะเห็นว่า เกณฑ์การตัดสินใจนั้นจะเหมือนกับเกณฑ์การตัดสินใจของวิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ เพราะว่าเมื่อใดก็ตามที่มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับหลังภาษีมากกว่ากระแสเงินสดจ่ายลงทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการก็จะมีค่าเป็นบวก ซึ่งหมายความว่าควรลงทุนในโครงการลงทุนนั้น ดังนั้นดัชนีกำไรของโครงการลงทุนก็จะมีค่ามากกว่าหนึ่งด้วย เพราะว่ามูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับมากกว่ากระแสเงินสดจ่าย เพราะฉะนั้นการตัดสินใจด้วยวิธีการทั้งสองวิธีนี้จะให้ผลของการตัดสินใจที่เหมือนกันเสมอ

เนื่องจากการตัดสินใจลงทุนโดยใช้วิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิและวิธีดัชนีกำไรจะให้ผลการตัดสินใจที่เหมือนกัน ดังนั้นข้อดีและข้อเสียของวิธีดัชนีกำไรจึงเหมือนกับข้อดีและข้อเสียของวิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ

อัตราผลตอบแทนจากโครงการลงทุน (Internal Rate of Return หรือ IRR)

อัตราผลตอบแทนจากโครงการลงทุน (Internal Rate of Return หรือ IRR) พยายามที่จะตอบคำถามที่ว่า โครงการลงทุนจะได้รับอัตราผลตอบแทนเป็นเท่าใด สำหรับวัตถุประสงค์ของการ

คำนวณนั้น อัตราผลตอบแทนจากโครงการลงทุน หมายถึง อัตราคิดลด (Discount Rate) ที่จะทำให้มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับหลังภาษีของโครงการลงทุนเท่ากับกระแสเงินสดจ่าย ซึ่งการคำนวณอัตราผลตอบแทนจากโครงการลงทุนอาจจะใช้สมการต่อไปนี้

$$IO = \sum_{t=1}^n \frac{ACF_t}{(1 + IRR)^t} \dots\dots\dots(3)$$

โดย ACF_t = กระแสเงินสดรับหลังภาษีในระยะเวลา t

IO = กระแสเงินสดจ่ายลงทุน

n = อายุของโครงการลงทุน

IRR = อัตราผลตอบแทนจากโครงการลงทุน

การตัดสินใจลงทุนโดยใช้อัตราผลตอบแทนจากโครงการลงทุนมีหลักเกณฑ์ดังนี้

1. ถ้าโครงการลงทุนมีอัตราผลตอบแทนจากโครงการลงทุนมากกว่าหรือเท่ากับอัตราผลตอบแทนที่ต้องการหรือต้นทุนของเงินทุนโครงการลงทุนนั้นควรได้รับการคัดเลือกลงทุน (IRR อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ (k) : ยอมรับโครงการลงทุน)
2. ถ้าโครงการลงทุนมีอัตราผลตอบแทนจากโครงการลงทุนน้อยกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการหรือต้นทุนของเงินทุน โครงการนั้นไม่ควรลงทุน (IRR < อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ (k) : ไม่ยอมรับโครงการลงทุน)

ถ้าอัตราผลตอบแทนโครงการลงทุน (IRR) เท่ากับอัตราผลตอบแทนที่ผู้ถือหุ้นต้องการ ดังนั้นโครงการลงทุนควรได้รับการคัดเลือกการลงทุนเพราะว่าบริษัทได้รับผลตอบแทนเท่ากับที่ผู้ถือหุ้นของบริษัทต้องการพอดี อย่างไรก็ตามถ้าบริษัทตัดสินใจเลือกลงทุนในโครงการลงทุนที่มีอัตราผลตอบแทนจากโครงการลงทุน (IRR) น้อยกว่าอัตราผลตอบแทนที่ผู้ถือหุ้นต้องการ ก็จะเป็นผลทำให้ราคาหุ้นของบริษัทลดลง

ถ้ามูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการลงทุนมีค่าเป็นบวก ดังนั้นอัตราผลตอบแทนจากโครงการลงทุนจะมากกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ (k) เพราะฉะนั้นวิธีการประเมินโครงการลงทุนที่ใช้มูลค่าเงินตามเวลาในการคำนวณด้วยนั้น ก็จะทำให้มีลักษณะการตัดสินใจที่เหมือนกันไปด้วย และเนื่องจากว่าอัตราผลตอบแทนจากโครงการลงทุนนั้นเป็นวิธีใช้มูลค่าเงินตามเวลาด้วยนั้น จึงมีข้อดีและข้อเสียที่เหมือนกับวิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) และวิธีดัชนีกำไร (PI) หรืออัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (Benefit-Cost Ratio)

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

วรมศม์ สุวรรณระดา (2550) ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับแนวทางการแบ่งงานกันทำระหว่างภาคประชาชน ภาครัฐ และองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นของกองทุนสวัสดิการภาคประชาชนจังหวัดสงขลา เพื่อต้องการทราบถึง 1) สถานการณ์การเงินของกองทุนสัจจะออมทรัพย์ฯในปัจจุบันและอนาคตเป็นอย่างไร 2) กองทุนมีความเสี่ยงหรือมีความยั่งยืนทางการเงินหรือไม่ 3) ภาครัฐในระดับต่าง ๆ ควรจะมีบทบาทต่อกองทุนอย่างไร และ 4) รูปแบบการจัดสวัสดิการเพื่อผู้สูงอายุของกลุ่มออมทรัพย์ชุมชนจะเข้ามามีบทบาทในการสร้างหลักประกันด้านรายได้ที่ภาครัฐครอบคลุมไม่ถึงได้หรือไม่ ผลการศึกษาพบว่า จากผลการประมาณการสถานะทางการเงินในระยะยาวของกลุ่มสัจจะรายวันละ 1 บาท จังหวัดสงขลา เมื่อถึงปี พ.ศ. 2565 รายจ่ายสำหรับเงินบำนาญจะมากกว่ารายรับของสมาชิกสัจจะที่มีอยู่ในขณะเดียวกัน เงินบำนาญนั้นจะมากขึ้นเรื่อย ๆ หากพิจารณาภาระหนี้อันเกิดจากสมาชิกกองทุนปัจจุบันพบว่าในช่วงแรกกองทุนยังไม่แบภาระหนี้ แต่หนี้ดังกล่าวจะมากขึ้นหลังจากเริ่มจ่ายเงินบำนาญเช่นเดียวกัน หากพิจารณาภาระหนี้จนถึงปี พ.ศ. 2570 ต่อจำนวนสมาชิกของแต่ละกลุ่ม เห็นได้ว่ากลุ่มที่มีอายุเกิน 45 ปีในปัจจุบันมากกว่า จะทำให้ภาระหนี้ต่อสมาชิกสูง และหากแต่ละกลุ่มนั้นลดจำนวนเงินบำนาญลงครึ่งหนึ่ง จะทำให้ภาระหนี้ผูกพันจนถึงปี พ.ศ. 2570 ลงประมาณร้อยละ 60 แต่ถ้าหากปรับเงินบำนาญออกไปจากสิทธิประโยชน์ จะทำให้กองทุนปลอดจากภาระหนี้ กล่าวคือ แต่ละกลุ่มยังมีเงินกองทุนเหลือสำหรับจ่ายสวัสดิการอื่น ๆ ต่อไป

ทั้งนี้ ผู้ศึกษาวิจัยยังได้เสนอแนวทางในการปฏิรูปกองทุนสวัสดิการชุมชนภาคประชาชนในอนาคตดังนี้คือ 1) ระดับพื้นของกองทุนสวัสดิการภาคประชาชนควรใหญ่กว่าชุมชนหรือตำบล 2) การปรับความสอดคล้องและสมดุลระหว่างเงินสัจจะหรือเงินออมกับสิทธิประโยชน์ 3) การแยกส่วนระหว่างกองทุนบำนาญและเงินสวัสดิการประเภทอื่น 4) การมีส่วนร่วมของรัฐบาลกับตำแหน่งของกองทุนภาคประชาชน และ 5) บทบาทของรัฐบาลกับการสนับสนุนการดำเนินการของกองทุนสวัสดิการภาคประชาชน

Alan D Viard (2545) ได้ทำการศึกษาฐานะทางการเงินของกองทุนบำนาญแบบ Pay-As-You-Go (ระบบบำนาญแบบที่ผู้รับบำนาญมีส่วนร่วมจ่ายเงินสมทบประเภทหนึ่ง) และสถานการณ์ของโครงสร้างประชากรของประเทศอเมริกา ผลการศึกษาพบว่า กองทุนจะมีเงินสะสมลดลงและค่าจะมีติดลบ (Trust Fund Exhaustion Date) ลงไปเรื่อยๆ เนื่องจากปัจจัยทางด้านประชากรศาสตร์ดังนี้

อัตราส่วนโครงสร้างผู้สูงอายุที่มีอายุตั้งแต่ 65 ปี ขึ้นไป เพิ่มขึ้นจาก 50 ปีก่อนและการคาดการณ์ในอนาคตพบว่าอัตราดังกล่าวจะเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ซึ่งให้เห็นถึงภาระที่เพิ่มขึ้นของกลุ่มผู้สูงอายุอย่างหลีกเลี่ยงมิได้

อัตราการเกิด ในอนาคตจะลดลงดังนั้นในอนาคตคนวัยทำงานแต่ละคนต้องแบกรับภาระในจำนวนที่มากขึ้น

อัตราการเสียชีวิต พบว่าตั้งแต่ปี พ.ศ. 2543 จะมีอายุยืนมากขึ้น มีผลทำให้ผลตอบแทนโดยเฉลี่ยของผู้รับเงินบำนาญลดลงอันเนื่องมาจากมีจำนวนคนรับเงินบำนาญมากขึ้น อีกทั้งยังแสดงให้เห็นถึงการส่งทอดภาระหนี้สินจากกลุ่มผู้สูงอายุไปยังกลุ่มอายุน้อยๆ ซึ่งทางกองทุนและภาครัฐจำเป็นต้องหาแนวทางเพื่อลดภาระของกลุ่มคนรุ่นหลังต่อไป รวมถึงการเปลี่ยนกฎหมายและระเบียบกฎเกณฑ์ต่าง ๆ ในอนาคตด้วย

Maria del Carmen Boado-Penas, Salvador Valdes-Prieto และ Carlos Vidal-Melia' (2551) ได้ทำการศึกษาตัวชี้วัดการดำรงอยู่ของกองทุนบำนาญโดยไม่เกิดภาวะล้มละลายของกองทุนบำนาญที่มีระบบบำนาญแบบ Pay-As-You-Go (ระบบบำนาญแบบที่ผู้รับบำนาญมีส่วนร่วมจ่ายเงินสมทบประเภทหนึ่ง) ของประเทศสเปน และ สวีเดน โดยใช้วิธี Actuarial Balance (ผลต่างระหว่างรายได้ที่กองทุนบำนาญจะได้รับทั้งหมดกับรายจ่ายที่คาดว่าจะเกิดขึ้นทั้งหมดในช่วงระยะเวลาที่สนใจ) พบว่า ถ้าหากรัฐบาลสเปนไม่มีการเปลี่ยนแปลงระเบียบข้อบังคับของกองทุนบำนาญ ประเทศสเปนจะมีอัตราการล้มละลาย (Insolvency Rate) เท่ากับ 31.4% และในส่วนของเปรียบเทียบสถานะทางการเงินของกองทุนบำนาญประเทศสเปนติดต่อกันตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2544-2549 นั้นแสดงให้เห็นถึงระดับการล้มละลายที่เพิ่มมากขึ้นตลอดเวลา ถึงแม้ระดับรายได้ของกองทุนจะเพิ่มขึ้นตลอดก็ตาม อีกทั้งผู้วิจัยได้เสนอแนะว่าหากต้องการให้สถานะทางการเงินของกองทุนบำนาญประเทศสเปนกลับมาสู่ภาวะปกติ ประการแรกที่ต้องทำคือกระตุ้นให้ผู้เสียภาษีชาวสเปนให้ความสำคัญต่อสถานะทางการเงินของกองทุนบำนาญเสียก่อน หากเกิดภาวะล้มละลายขึ้นกับกองทุนบำนาญประเทศสเปนสหภาพยุโรปอาจจะต้องเข้ามาสนับสนุนงบประมาณให้แก่กองทุน

Maria del Carmen Boado-Penas, Junichi Sakamoto และ Carlos Vidal-Melia' (2553) ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับแบบจำลองของ Actuarial Balance (ผลต่างระหว่างรายได้ที่กองทุนบำนาญจะได้รับทั้งหมดกับรายจ่ายที่คาดว่าจะเกิดขึ้นทั้งหมดในช่วงระยะเวลาที่สนใจ) ของกองทุนบำนาญที่มีระบบบำนาญแบบ Pay-As-You-Go (ระบบบำนาญแบบที่ผู้รับบำนาญมีส่วนร่วมจ่ายเงินสมทบประเภทหนึ่ง) ของประเทศสวีเดน อเมริกา และญี่ปุ่น ผลการศึกษาพบว่า 1)

ความโปร่งใสและความน่าเชื่อถือโดยการใช้รูปแบบ Actuarial Balance เกิดผลดีต่อการบริหาร กองทุนบำนาญและส่งผลทำให้สมาชิกกองทุนบำนาญในแต่ละประเทศมีความมั่นใจต่อการบริหารกองทุน 2) การดำรงอยู่ของกองทุนบำนาญโดยไม่เกิดภาวะล้มละลาย พบว่า กองทุนบำนาญจำเป็นต้องแสดงสถานะทางการเงินตามแบบ Actuarial Balance ซึ่งจะทำให้ประชาชนสนใจมากยิ่งขึ้นถึงพัฒนาการทางด้านสถานะทางการเงินของกองทุนฯ และเมื่อเป็นเช่นนั้นก็จะเป็นการง่ายที่จะนำเอามาตรการทางกฎหมายเพื่อสร้างเครื่องมือชี้วัดการดำรงอยู่ของกองทุนบำนาญ และการดำรงอยู่ของกองทุนบำนาญของประเทศอเมริกาโดยใช้ข้อมูลทางการเงินของกองทุนบำนาญ The US Old-Age And Survivors Insurance (OASI) พบว่า หากปัจจัยทั้งภายในและภายนอกกองทุน OASI ไม่มีการเปลี่ยนแปลงใด ๆ กองทุนจะมีเงินสะสมเป็นศูนย์ (Trust Fund Exhaustion Date) ในปี อนาคต

ส่วนที่ 2 แนวคิดการตลาดในธุรกิจบริการ

Payne, 1993 กล่าวไว้ว่า โดยธรรมชาติแล้วธุรกิจสามารถแบ่งได้ 3 ประเภทใหญ่ๆ ได้แก่

1. ธุรกิจที่เน้นสินค้าอย่างแท้จริง ธุรกิจประเภทนี้จะขายสินค้าที่ไม่มีการบริการ เช่น ธุรกิจผลิตน้ำปลา ธุรกิจผลิตรถยนต์ เป็นต้น
2. ธุรกิจที่เน้นบริการอย่างแท้จริง ธุรกิจประเภทนี้จะมีเฉพาะการให้บริการ ไม่มีการขายสินค้า เช่น ธุรกิจที่ปรึกษาธุรกิจ สำนักทนายความ บริการซักกรีด บริษัททำความสะอาด เป็นต้น
3. ธุรกิจที่มีทั้งสินค้าและการบริการ ธุรกิจประเภทนี้จะมีทั้งการให้บริการและการขายสินค้า โดยอาจจะเน้นอย่างใดอย่างหนึ่งมากกว่า เช่น โรงแรม ค่อนข้างเน้นการให้บริการห้องพัก และล็อบบี้ต่างๆ ซึ่งไม่ใช่สินค้า แต่เป็นสิ่งอำนวยความสะดวกที่สามารถทำให้ธุรกิจสามารถเสนอบริการให้แก่ผู้เข้าพักได้

บริการ (Service) หมายถึง การกระทำพฤติกรรมหรือการปฏิบัติการที่ฝ่ายหนึ่งเสนอให้อีกฝ่ายหนึ่ง โดยกระบวนการที่เกิดขึ้นนั้นอาจมีตัวสินค้าเข้ามาเกี่ยวข้อง แต่โดยเนื้อหาของสิ่งที่เสนอให้นั้นเป็นการกระทำพฤติกรรมหรือการปฏิบัติการซึ่งไม่สามารถนำไปเป็นเจ้าของได้ ซึ่งโดยทั่วไปการบริโภคสินค้า ลูกค้าจะบริโภคผลผลิต แต่การบริโภคบริการ ลูกค้าจะบริโภคทั้งผลผลิตและกระบวนการ

ดังนั้น จึงสรุปลักษณะของธุรกิจบริการได้ว่า บริการไม่สามารถนำมาเป็นเจ้าของได้ แต่ได้ประสบการณ์

ระบบการผลิตสินค้าจะเริ่มจากปัจจัยนำเข้า ผ่านกระบวนการผลิต และได้ผลผลิตเป็นผลิตภัณฑ์หรือตัวสินค้า แต่ระบบการให้บริการจะดูว่า การให้บริการแก่ลูกค้าเกิดขึ้นที่ไหน

(Where) การให้บริการแก่ลูกค้าเกิดขึ้นเมื่อใด (When) และการให้บริการแก่ลูกค้าเกิดขึ้นอย่างไร (How) ดังนั้น ธุรกิจบริการจึงควรต้องศึกษาความต้องการของผู้บริโภค และแนวทางในการตอบสนองความต้องการนั้น ด้วยการให้บริการอย่างมีคุณภาพ และเป็นที่พึงพอใจ โดยตั้งอยู่บนพื้นฐานของการปฏิบัติงานที่มีประสิทธิภาพและต้นทุนต่ำ

- ลูกค้ามีส่วนร่วมในกระบวนการให้บริการ

ระดับการมีส่วนร่วมของลูกค้าแตกต่างกัน จะส่งผลให้ประสบการณ์ที่ลูกค้าได้รับจากบริการแตกต่างกัน ซึ่งธุรกิจบริการจำเป็นต้องทราบว่า ประสบการณ์ของลูกค้าเกิดขึ้นจากปัจจัยใด เพื่อจะได้หาแนวทางที่ดีที่สุดในการสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ (วีระรัตน์ กิจเลิศไพโรจน์, 2547, น.45)

- มีผลิตภัณฑ์หลักกับบริการเสริม

วีระรัตน์ กิจเลิศไพโรจน์ (2547, น.51) กล่าวว่า ในอดีตผู้ให้บริการและผู้รับบริการจะมีการติดต่อ (ปฏิสัมพันธ์) อย่างใกล้ชิด แต่ในปัจจุบัน ผู้ให้บริการมีแนวโน้มจะลดระดับการติดต่อกับลูกค้าลง เพื่อประโยชน์ 2 ประการ ได้แก่

1. เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของระบบปฏิบัติการการผลิตบริการ ไม่ว่าจะเป็นการลดต้นทุนการปฏิบัติงาน การลดเวลาในการบริการลูกค้าแต่ละรายลง เป็นต้น
2. เพื่ออำนวยความสะดวกกับลูกค้า โดยลูกค้าไม่จำเป็นต้องเดินทางมารับบริการในสถานบริการ

อย่างไรก็ตาม การจะลดระดับการติดต่อระหว่างผู้ให้บริการกับผู้รับบริการลงนั้น แม้ว่าจะกระทำเพื่อให้เกิดประโยชน์ทั้งสองฝ่าย แต่บางกรณีอาจก่อให้เกิดผลทางลบได้ ยกตัวอย่าง ธุรกิจธนาคาร ปัจจุบันได้มีการนำเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้ามากมาย เช่น การทำธุรกรรมทางโทรศัพท์และอินเทอร์เน็ต ซึ่งช่วยให้ลูกค้าสามารถใช้บริการได้ทุกวันตลอด 24 ชั่วโมงโดยไม่ต้องกลัวว่าจะเป็นวันหยุดหรือนอกเวลาทำการของธนาคาร แต่ยังมีลูกค้าจำนวนไม่น้อยที่ยังคงยินดีเดินทางไปสำนักงานธนาคาร และมีความรู้สึกสบายอกสบายใจมากกว่าถ้าได้ติดต่อประสานงานกับพนักงานให้บริการ อีกทั้งยังรู้สึกปลอดภัยมากกว่าหากทำธุรกรรมกับพนักงานให้บริการ ณ ธนาคารนั้นๆ

ลักษณะของกองทุนสวัสดิการชุมชน

กองทุนสวัสดิการชุมชนเกิดขึ้นจากการประชาชนชาวไทย ซึ่งมีอยู่ทั้งหมดประมาณ 65 ล้านคน ในจำนวนนี้จะเป็นข้าราชการเจ้าหน้าที่ของรัฐและลูกจ้างบริษัทห้างร้านต่างๆ 15 ล้านคน ข้าราชการเจ้าหน้าที่ของรัฐ รัฐจะจัดสวัสดิการให้อย่างครบวงจร ลูกจ้างบริษัทห้างร้านก็จะเข้าสู่ระบบประกันสังคมได้รับสวัสดิการอย่างครบวงจรเช่นเดียวกัน ในขณะที่ประชาชนทั่วไป

อีก 50 ล้านคน ยังไม่มีหลักประกัน ความมั่นคงในชีวิต นอกเหนือจากสวัสดิการ ที่รัฐจัดให้ในรูปแบบเป็นสวัสดิการในลักษณะสงเคราะห์ที่ให้บริการไม่ทั่วถึงและไม่ครอบคลุมความจำเป็นพื้นฐานของชีวิตตั้งแต่เกิดจนตาย

ประชาชนทั่วไปหรือชาวบ้านก็พยายามจัดสวัสดิการให้แก่นัก แต่ก็เป็นในรูปแบบของการออมเพื่อกู้ยืมและปันผล การรวมกลุ่มฌาปนกิจเพื่อช่วยเหลือสมาชิกที่เสียชีวิต ไม่มีสวัสดิการครอบคลุมความจำเป็นพื้นฐานของชีวิตตั้งแต่เกิดจนตายองค์กรชุมชนจึงร่วมกันจัดตั้งกองทุนสวัสดิการชุมชน ขึ้น เพื่อเป็นหลักประกันความมั่นคงในชีวิต บนพื้นฐานของการพึ่งตนเอง การช่วยเหลือเกื้อกูลกันของคนในชุมชน ตั้งแต่เกิดจนตาย เป็นการจัดสวัสดิการของชาวบ้าน โดยชาวบ้าน เพื่อชาวบ้าน เป็นการให้อย่างมีคุณค่า การรับอย่างมีศักดิ์ศรี การอยู่ร่วมกันของคนชุมชน และธรรมชาติอย่างเคารพซึ่งกันและกัน มีกระบวนการดำเนินการที่สอดคล้องกับวัฒนธรรม ภูมิปัญญาของท้องถิ่น ใช้หลักศาสนา และการมีส่วนร่วมของคนอย่างกว้างขวาง

กองทุนสวัสดิการชุมชน หรือ กองทุนสวัสดิการชาวบ้านหรือกองทุนสวัสดิการหมู่บ้าน เป็นกองทุน ที่เกิดจากการรวมตัวของประชาชนในพื้นที่หนึ่ง ๆ ด้วยความสมัครใจ เช่น ระดับหมู่บ้าน ระดับตำบล ฯลฯ ที่ประสงค์จะดูแลซึ่งกันและกันตั้งแต่ เกิดจนตาย บนพื้นฐานของความเอื้ออาทรต่อกัน

สมาชิกกองทุนสวัสดิการชุมชน จะได้รับสวัสดิการตามที่หลักเกณฑ์ กติกาที่สมาชิกร่วมกันกำหนดโดยมีคณะกรรมการกองทุนสวัสดิการชาวบ้าน (ที่สมาชิกเลือกตั้งขึ้นมา) เป็นผู้บริหาร เพื่อจัดสวัสดิการให้กับสมาชิกตั้งแต่เกิดจนตาย

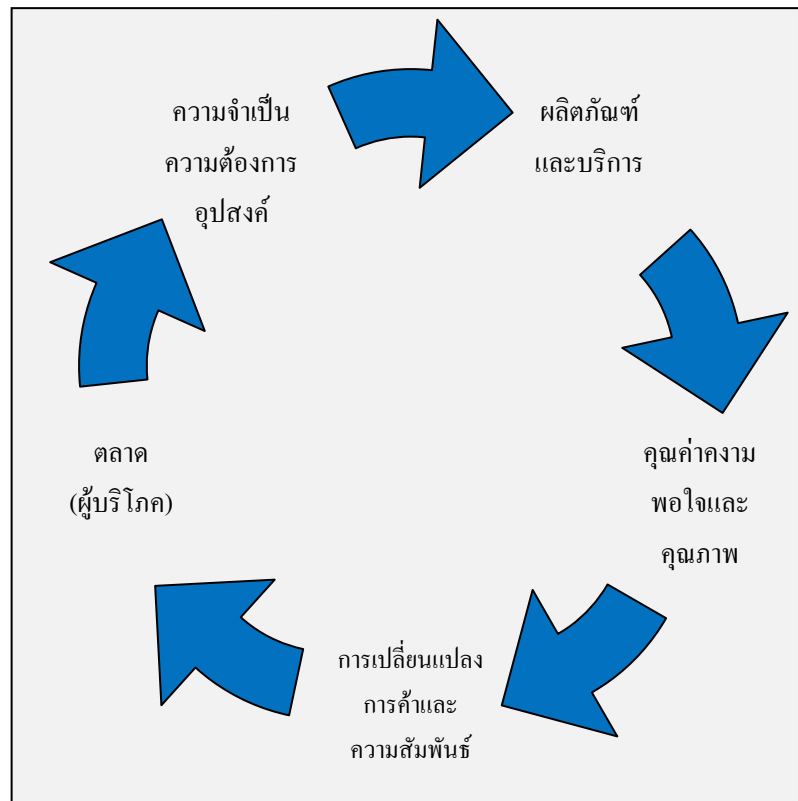
กองทุนสวัสดิการชุมชนเป็นกองทุนที่เกิดจากการรวมตัวของประชาชนในพื้นที่หนึ่ง ๆ ด้วยความสมัครใจ ที่ประสงค์จะดูแลซึ่งกันและกันบนพื้นฐานของความเอื้ออาทรต่อกัน เป็นกองทุนที่ **“ทุกคนร่วมกันเป็นเจ้าของ”** เน้นการบริหารจัดการที่ดีตามหลักธรรมาภิบาล ให้ความสำคัญกับการมีส่วนร่วมของสมาชิก แต่ยืดหยุ่น คล่องตัวเปิดเผย โปร่งใส ตรวจสอบได้ เพื่อนำไปสู่ความมั่นคงยั่งยืนและดูแลชาวบ้านด้วยกันได้ทุกเพศ ทุกวัย ทุกประเภทตั้งแต่เกิดจนตาย

จากการศึกษาลักษณะของธุรกิจบริการและลักษณะของกองทุนสวัสดิการ สามารถสรุปว่ากองทุนสวัสดิการสังคมสามารถมองได้ว่าเป็นผลิตภัณฑ์บริการหรือธุรกิจบริการประเภทที่เน้นบริการอย่างแท้จริง ไม่มีการขายสินค้า โดยสมาชิกจะได้รับสวัสดิการต่างๆที่กองทุนแต่ละตำบลกำหนดไว้ ซึ่งมีลักษณะเหมือนธุรกิจด้านการเงินและการประกันภัย ซึ่งกองทุนสวัสดิการชุมชนเป็นกองทุนที่เกิดจากการรวมตัวกันของคนในชุมชน ทุกคนร่วมเป็นเจ้าของ ชัยสมพล ชาวประเสริฐ (2547, น. 25) ได้ยกตัวอย่าง ธุรกิจด้านการเงินและการประกันภัย ได้แก่ ธนาคารบริษัทประกันชีวิต ประกันภัย ซึ่งเป็นธุรกิจที่ถูกคัดค้านใจซื้อและรักดีกับสินค้า เมื่อลูกค้ามองว่าธุรกิจมีหลักประกันความมั่นคงและไม่ทอดทิ้งลูกค้า

การสร้างและรักษาลูกค้า

ปีเตอร์ ดรักเคอร์ (Peter Drucker อ้างถึงใน คีตเตอร์, 2547, น.11) นักทฤษฎีทางการจัดการที่มีชื่อเสียงกล่าวไว้ว่า “บางคนคิดอยู่เสมอว่า การตลาด คือ ความต้องการขาย แต่จุดมุ่งหมายของการตลาด คือ เพิ่มการขายให้มากขึ้น ต้องรู้จักและเข้าใจลูกค้าเป็นอย่างดี เพื่อจัดสินค้าและบริการให้เหมาะกับลูกค้า ซึ่งจะทำให้สินค้าหรือบริการนั้นสามารถขายตัวมันเองได้ การตลาดจะได้ผลเมื่อลูกค้าพร้อมที่จะซื้อ และเมื่อมีสินค้าหรือบริการพร้อมที่จะขาย”

Philip Kotler(อ้างถึงใน วารุณี ตันติวงศ์วานิชและคณะ, 2546 ,น. 5) ได้เสนอแนวคิดหลักการตลาดที่เชื่อมโยงการเป็นวงจร โดยเริ่มจากผู้บริโภคแต่ละคนในสังคมที่ต่างก็มีความจำเป็น ความต้องการ และอุปสงค์ ทั้งที่เหมือนกันและต่างกันไป โดยผู้บริโภคเหล่านี้เลือกผลิตภัณฑ์และ/หรือบริการที่สามารถนำมาใช้หรือบริโภคเพื่อสนองความต้องการของตนเอง อย่างไรก็ตามในการเลือกผลิตภัณฑ์หนึ่งมาใช้นั้น ผู้บริโภคจะคำนึงถึงผลประโยชน์ที่ผลิตภัณฑ์นั้นสามารถสนองตอบความต้องการของตนเป็นหลักและเมื่อผู้บริโภคได้ค้นพบผลิตภัณฑ์ที่ให้ผลประโยชน์สูงสุดทั้งในด้านคุณค่า คุณภาพและความพอใจ เมื่อเทียบกับผลิตภัณฑ์อื่นๆแล้ว ผู้บริโภคจะเข้าไปเพื่อติดต่อ แลกเปลี่ยน หรือทำการค้ากับเจ้าของผลิตภัณฑ์เหล่านั้น และหากยังต้องการที่จะทำการซื้อขายกันอยู่ ความสัมพันธ์ก็จะดำเนินต่อไปและมีผู้บริโภคจำนวนมากดำเนินการในลักษณะนี้กับผลิตภัณฑ์และ/หรือบริการหนึ่งๆ เราเรียกกลุ่มผู้บริโภคกลุ่มนั้นว่า “ตลาด” และเรียกกิจกรรมทั้งหมดในวงจรว่า “การตลาด” ดังรูป



รูปภาพที่ 2.3 แสดงถึง แนวคิดหลักการตลาด

ที่มา: แนวคิดหลักการตลาด (Philip Kotler อ้างถึงใน วารุณี ตันติวงศ์วานิชและคณะ, 2546 ,น. 5)

Philip Kotler ได้กล่าวอีกว่า การตลาด คือการส่งมอบความพึงพอใจให้กับลูกค้า ณ ระดับกำไรจำนวนหนึ่ง ซึ่งการจะดำเนินงานเช่นนั้นได้ จะต้องกำหนดเป้าหมาย 2 ประเด็น คือ

1. การพยายามดึงดูดลูกค้ารายใหม่ หรือการสร้างลูกค้า)โดยการบ่งบอกให้เห็นถึงคุณค่าที่ดีกว่า
2. การรักษาลูกค้าที่มีอยู่ โดยการส่งมอบความพอใจและการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า

ดังนั้นในการที่จะประสบความสำเร็จในการสร้างและรักษาสมาชิก/ลูกค้า นั้น ธุรกิจความที่จะเริ่มจากการศึกษาความจำเป็น ความต้องการและอุปสงค์ของกลุ่มลูกค้าในทุกขั้นตอนของวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์(Product life Cycle) เพื่อนำมาพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณค่าต่อผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น และทำการส่งมอบความพึงพอใจแก่ผู้บริโภคการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า โดยการคำนึงถึงแนวทางการกำหนดราคา การเลือกช่องทางการจัดจำหน่ายและการส่งเสริมการตลาด หรือเรียกว่า ส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix)

ส่วนผสมทางการตลาดบริการ

ผลิตภัณฑ์บริการ (Product)

ผลิตภัณฑ์ในธุรกิจบริการมีความแตกต่างจากผลิตภัณฑ์ในธุรกิจสินค้า นั่นคือ บริการเป็นสิ่งจำเป็น เป็นเจ้าของไม่ได้ แต่ลูกค้าหรือผู้รับบริการจะได้รับประสบการณ์แทน และลูกค้าหรือผู้รับบริการจะมีส่วนร่วมในกระบวนการให้บริการ ซึ่งผลิตภัณฑ์หรือบริการที่ลูกค้าได้รับจะแบ่งประกอบด้วย

- ผลิตภัณฑ์หลัก หมายถึง ผลประโยชน์พื้นฐานของบริการที่ลูกค้าได้รับ เพื่อตอบสนองความจำเป็นหรือความต้องการ เช่น กองทุนสวัสดิการชุมชนมีสวัสดิการครอบคลุมให้สมาชิกที่เกี่ยวข้องกับการเกิด แก่ เจ็บ ตาย ได้แก่ เงินสมทบกรณีสมาชิกคลอดบุตร สมาชิกเจ็บป่วยนอนโรงพยาบาล สมาชิกเสียชีวิต เป็นต้น

- บริการเสริม หมายถึง บริการที่มีไว้เพื่ออำนวยความสะดวกและสนับสนุนการใช้ประโยชน์จากผลิตภัณฑ์หลัก

อย่างไรก็ตาม บริการแต่ละประเภทจะมีผลิตภัณฑ์หลักที่ต่างกัน แต่บริการเหล่านั้นจะมีบริการเสริมที่คล้ายๆ กันหรืออาจเหมือนกันก็ได้ ซึ่งสามารถจัดแบ่งประเภทบริการเสริมได้เป็น 8 กลุ่ม และบริการเสริมทั้ง 8 กลุ่มนั้นเปรียบเสมือนกลีบดอกไม้ที่มีหอมล้อมอยู่รอบๆ เกสรดอกไม้ ซึ่งเกสรดอกไม้ก็คือผลิตภัณฑ์หลัก แนวคิดนี้เรียกว่า ดอกไม้แห่งบริการ (flower of service) ของ Lovelock (อ้างถึงใน วีระรัตน์ กิจเลิศไพโรจน์, 2547, น.172-186) ถ้าเราให้ความสำคัญกับบริการเสริม ก็จะส่งผลให้บริการของเราเปรียบเสมือนดอกไม้ที่มีกลีบดอกไม้สวยงาม ไม่ดึงดูดใจเมื่อเปรียบเทียบกับดอกไม้ดอกอื่น หรือหมายถึงบริการอื่นที่มีบริการเสริมที่ดีและน่าดึงดูดใจกว่า โดยบริการเสริม 8 กลุ่มนี้ ได้แก่

1. การให้ข้อมูลสารสนเทศ (Information)

ข้อมูลสารสนเทศที่ให้แก่ลูกค้าต้องมีความถูกต้องและถูกกาลเทศะ ไม่สร้างความรำคาญหรือทำให้ลูกค้าสับสน ได้แก่ ข้อมูลที่บอกว่าผลิตภัณฑ์หรือบริการสามารถตอบสนองความต้องการได้อย่างไรบ้าง สถานที่ให้บริการมีที่ใดบ้าง เวลาเปิดให้บริการ อัตราค่าบริการ/ค่าธรรมเนียม และคำแนะนำ/เงื่อนไขอื่นๆ เกี่ยวกับบริการ เป็นต้น

2. การให้คำแนะนำปรึกษา (Consultation)

การให้คำแนะนำปรึกษาเป็นการเสนอแนวทางในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป็นรายๆ ไป โดยจะต้องมีการศึกษาความต้องการของลูกค้าแต่ละราย เพื่อให้เกิดความเข้าใจถึงปัญหาหรือสถานการณ์ที่ลูกค้าแต่ละรายเผชิญอยู่ และสามารถแนะนำวิธีที่เหมาะสมในการแก้ไข

ปัญหาให้แก่ลูกค้าได้ รวมถึงการให้คำปรึกษาด้านการจัดการหรือด้านเทคนิคต่างๆ ที่เกี่ยวกับบริการด้วย

3. การรับคำสั่งซื้อ (Order-taking)

การรับคำสั่งซื้อหมายถึงการรับสมัคร การรับคำสั่งซื้อ และการจองล่วงหน้า ซึ่งธุรกิจบริการควรจัดกระบวนการไว้อย่างเป็นระบบ รวดเร็ว สุภาพ และถูกต้อง

4. การรับรองอย่างเป็นมิตร (Hospitality)

การรับรองอย่างเป็นมิตรเป็นบริการเสริมที่ทำให้เกิดความดึงดูดใจต่อลูกค้ามากที่สุด ได้แก่ การต้อนรับขับสู้ อาหารและเครื่องดื่ม ห้องน้ำ การขนส่ง ความปลอดภัย และสิ่งอำนวยความสะดวกในระหว่างการรอคอย เช่น ห้องรับรอง ที่นั่งพักรอ หนังสือพิมพ์ นิตยสาร โทรทัศน์ เป็นต้น

5. การดูแลรักษาสิ่งมีค่า (Safekeeping)

ลูกค้าอาจต้องการความช่วยเหลือในการดูแลรักษาสิ่งที่มีค่าที่ลูกค้านำติดตัวมาด้วย เช่น การรับฝากสิ่งของสัมภาระ สถานที่จอดรถ เป็นต้น

6. การบริการนอกเหนือเป็นพิเศษ (Exception)

การบริการนอกเหนือเป็นพิเศษเป็นบริการเสริมต่างๆ ที่อยู่นอกเหนือการให้บริการที่ทำกันเป็นประจำ ได้แก่ ความต้องการพิเศษที่ลูกค้าขอล่วงหน้าก่อนการให้บริการจะเกิดขึ้น เช่น รถเข็น (Wheel chair) เพื่ออำนวยความสะดวกแก่คนแก่หรือผู้พิการ ความสามารถในการจัดการกับการสื่อสารที่มีลักษณะพิเศษ เช่น การดำเนินคดีของลูกค้านัก และ การแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าต่างๆ เช่น การแก้ไขความยุ่งยากหรือให้ความช่วยเหลือลูกค้ากรณีเกิดอุบัติเหตุ และการชดเชยค่าเสียหายหรือการคืนเงินเมื่อลูกค้าไม่พอใจต่อสินค้าและบริการ เป็นต้น

7. การเรียกเก็บเงิน (Billing) หรือการวางบิล

การเรียกเก็บเงินควรดำเนินการอย่างตรงเวลา รวดเร็ว เอกสารสำคัญมีความชัดเจนและมีข้อมูลอย่างเพียงพอ

8. การรับชำระค่าบริการ (Payment)

การรับชำระค่าบริการอาจมีการเปิดช่องทางให้ลูกค้าได้เลือกใช้บริการได้หลากหลาย เพื่อให้ลูกค้ารู้สึกว่าการชำระค่าบริการเป็นเรื่องง่าย สะดวก และไม่ยุ่งยากซับซ้อน

ฟิลลิป คอตเตอร์ (คอตเตอร์, 2547, น.410) กล่าวว่า ทุกผลิตภัณฑ์สามารถสร้างความแตกต่างในแต่ละส่วน แต่เชื่อว่าทุกความแตกต่างจะมีความหมายหรือมีคุณค่า ความแตกต่างจะมีความหมาย ถ้าเป็นไปตามหลักเกณฑ์ต่อไปนี้

- สำคัญ (Important) ความแตกต่างนั้นได้ส่งมอบผลประโยชน์ที่มีคุณค่าต่อผู้ซื้อจำนวนมากพอ

- โดดเด่น (Distinctive) ความแตกต่างได้ถูกส่งมอบในวิถีทางที่โดดเด่น
- เหนือกว่า (Superior) ความแตกต่างนั้นเหนือกว่าวิธีการอื่นที่จะได้มาซึ่งผลประโยชน์
- เริ่มก่อน (Preemptive) ความแตกต่างนั้นคู่แข่งไม่สามารถลอกเลียนแบบได้ง่าย
- สามารถจ่ายได้ (Affordable) ผู้ซื้อสามารถจ่ายได้สำหรับความแตกต่างนั้น
- มีกำไร (Profitable) บริษัทสามารถทำกำไรจากการนำเสนอความแตกต่างนั้น

ขณะที่ วีระรัตน์ กิจเลิศไพโรจน์ (2547, น.167-168) ได้กล่าวถึงการพัฒนาหรือสร้างสรรค์บริการใหม่ว่า หมายถึงนวัตกรรมของผลิตภัณฑ์ 6 ประการ ได้แก่

1. นวัตกรรมบริการใหม่ (Major Service Innovations) คือ การสร้างสรรค์บริการหลักใหม่ที่ยังไม่เคยมีในตลาดมาก่อน
2. นวัตกรรมกระบวนการให้บริการใหม่ (Major Process Innovation) เป็นบริการใหม่ที่ใช้วิธีการหรือกระบวนการใหม่ๆ ในการให้บริการ ซึ่งทำให้ผู้บริโภคได้รับผลประโยชน์มากขึ้น
3. บริการใหม่ (New Service Product) เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่สำหรับตลาดลูกค้าเดิมที่บริษัทให้บริการอยู่ในปัจจุบัน ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความพยายามในการเสนอบริการที่บริษัทไม่เคยเสนอให้แก่ลูกค้าเดิมมาก่อน เช่น ร้านหนังสือเปิดมุมดื่มกาแฟสำหรับลูกค้า เป็นต้น
4. การขยายสายผลิตภัณฑ์บริการ (Product Line Extensions) เป็นบริการใหม่ในลักษณะการเพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่เข้าไปในสายผลิตภัณฑ์ปัจจุบัน เช่น ภัตตาคารมีการเพิ่มเมนูอาหารหรือเพิ่มรายการอาหารใหม่ๆ เป็นต้น
5. การปรับปรุงผลิตภัณฑ์ (Product Improvement)
6. เปลี่ยนแปลงรูปแบบ (Style Changes) เป็นนวัตกรรมของผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ทำให้ง่ายที่สุด และยังเป็นสิ่งที่เห็นได้อย่างชัดเจนอีกด้วย เช่น การทาสีใหม่ การเปลี่ยนแปลงเครื่องแบบพนักงาน การเปลี่ยนแปลงหีบห่อ/รูปแบบ เป็นต้น

ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

ช่องทางการจัดจำหน่ายในธุรกิจบริการจะรวมถึงการออกแบบกระบวนการให้บริการทำเลที่ตั้ง ตารางเวลาการให้บริการ สถานบริการ และการใช้คนกลางเพื่อความสะดวกในการส่งมอบบริการให้แก่ลูกค้า

การออกแบบกระบวนการให้บริการ จะต้องพิจารณาตั้งแต่ลำดับขั้นตอนการให้บริการว่าขั้นตอนเป็นอย่างไรบ้าง รวดเร็วมากน้อยเพียงใด ขอบเขตการกระจายงานมีใครรับผิดชอบบ้าง

ลักษณะการติดต่อกับลูกค้าเป็นแบบลูกค้ามาหาหรือไปหาลูกค้า มีระบบการจองล่วงหน้าและระบบแถวรอคอยอย่างไร รวมทั้งบรรยากาศโดยรวม ทั้งทักษะ การแต่งกาย ความสุภาพเรียบร้อยของพนักงาน การตกแต่งสถานบริการ แสงและเสียงภายในสถานบริการ

ทำเลที่ตั้งในการให้บริการ มักพิจารณาตามความสะดวกในการเดินทางของลูกค้า อยู่ในชุมชน ใกล้บ้าน ใกล้ที่ทำงาน หรือในศูนย์การค้า

สถานบริการ หมายถึง ทุกสิ่งทุกอย่างที่ลูกค้าสามารถเห็นหรือสัมผัสได้ในธุรกิจบริการ ซึ่งมีอิทธิพลต่อประสบการณ์ของผู้บริโภค ได้แก่ การตกแต่งภายนอก ป้ายสัญลักษณ์ ที่จอดรถ ภูมิทัศน์ และการตกแต่งภายในสถานบริการ และยังรวมถึงองค์ประกอบอื่นที่สามารถจับต้องได้ เช่น นามบัตร อุปกรณ์สำนักงาน ใบแจ้งหนี้ รูปร่าง/หน้าตาของพนักงานให้บริการ เครื่องแบบของพนักงาน เป็นต้น

สำหรับคนกลางในการให้บริการนั้น ในบางธุรกิจบริการอาจต้องอาศัยคนกลางในการให้บริการ เช่น ระบบสิทธิทางการค้า (franchising) ตัวแทนและนายหน้า (agents and brokers) อย่างไรก็ตาม หากธุรกิจใช้คนกลางในช่องทางการจัดจำหน่ายต้องคำนึงถึงปัญหาที่อาจเกิดขึ้น เช่น ความขัดแย้งในวัตถุประสงค์และแนวทางปฏิบัติงาน ความขัดแย้งในด้านผลตอบแทน การควบคุมคุณภาพและความสม่ำเสมอของการให้บริการ เป็นต้น

ราคา (Price)

วิธีการกำหนดราคาสำหรับธุรกิจบริการ นักการตลาดต้องคำนึงถึงหลัก “3C” (วีระรัตน์ กิจเลิศไพโรจน์, 2547, น.215-218) ดังนี้

1. ต้นทุน (Costs) การกำหนดราคาค่าบริการอย่างต่ำที่สุด ควรจะกำหนดให้ครอบคลุมต้นทุนในการให้บริการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งต้นทุนผันแปร

2. คุณค่าในสายตาผู้บริโภค (Customer Value) เป็นจุดที่เราตั้งราคาได้สูงสุด ถ้าตั้งสูงกว่าคุณค่าในสายตาผู้บริโภค โอกาสที่ลูกค้าจะมาใช้บริการก็จะน้อย แต่ถ้าตั้งราคาต่ำกว่าคุณค่าในสายตาผู้บริโภค ก็เสียโอกาสในการทำกำไร ซึ่งกลยุทธ์การกำหนดราคา ได้แก่

2.1 กลยุทธ์การกำหนดราคาเพื่อลดความไม่มั่นใจของลูกค้า ได้แก่ การประกันความพึงพอใจ (service guarantee) การตั้งราคาตามผลประโยชน์ที่คาดหวัง (benefit – driven pricing) และการตั้งราคาแบบคงที่ (flat-rate pricing)

2.2 กลยุทธ์การตั้งราคาต่ำโดยการเป็นผู้นำด้านต้นทุน (Low-Cost Leadership) เป็นวิธีการที่ธุรกิจบริการเริ่มต้นด้วยการควบคุม ลดต้นทุนในการให้บริการ และลดต้นทุนการดำเนินงานต่างๆ ให้ต่ำที่สุดเท่าที่จะทำได้ แต่ยังคงต้องพยายามรักษาคุณภาพ คุณค่า และผลประโยชน์ที่ลูกค้าต้องการเอาไว้

3. การแข่งขัน / คู่แข่งขัน (Competition) การตั้งราคาต้องคำนึงถึงระดับราคาค่าบริการของคู่แข่งด้วย

อย่างไรก็ตาม การกำหนดกลยุทธ์การตั้งราคา จะหมายรวมถึง ความสะดวก ความปลอดภัย เครดิต ความรวดเร็ว ความง่าย และขั้นตอนการรับชำระค่าบริการ ซึ่งจะช่วยในการปรับปรุงความพึงพอใจของลูกค้าที่มีต่อบริการ

การสื่อสารทางการตลาด (Promotion)

การสื่อสารทางการตลาดมีบทบาทในการให้ข้อมูลแก่ลูกค้า (Inform) ชักชวนหรือจูงใจ (Persuade) ให้ลูกค้าเห็นว่าผลิตภัณฑ์ของเราเป็นทางเลือกที่ดีที่สุดในการตอบสนองความต้องการ และเพื่อเตือนความทรงจำ (Remind) ให้ผลิตภัณฑ์อยู่ในจิตใจของลูกค้าเสมอ

การสื่อสารทางการตลาดในธุรกิจบริการจำเป็นต้องคำนึงถึงความแตกต่างระหว่างสินค้าและบริการ ซึ่งส่งผลให้ต้องมีการปรับเปลี่ยนแนวทางและกลยุทธ์การสื่อสาร ดังนี้

- เนื่องจากธรรมชาติของผลิตภัณฑ์บริการไม่ใช่วัตถุสิ่งของ จับต้องไม่ได้ ดังนั้นจึงใช้เครื่องมือการสื่อสารสร้างให้บริการมีตัวตนจับต้องได้มากขึ้นในความรู้สึกของผู้บริโภค
- ลูกค้ามีส่วนร่วมในกระบวนการให้บริการ ดังนั้น หากธุรกิจบริการจะปรับเปลี่ยนใดๆ ต้องมีการสื่อสารให้ลูกค้าทราบ เข้าใจ และเกิดการยอมรับในการเปลี่ยนแปลงนั้นก่อน
- ลูกค้าประเมินคุณภาพบริการได้ยาก โดยจะประเมินจากประสบการณ์และความเชื่อถือได้หลังจากซื้อหรือใช้บริการ ลูกค้าไม่สามารถประเมินคุณภาพของบริการได้ก่อนการซื้อ ส่งผลให้ลูกค้ามีความเสี่ยงในการซื้อบริการสูง ดังนั้น จึงต้องสื่อสารให้ลูกค้าเห็นความแตกต่างในบริการของตนเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง
- บริการไม่สามารถเก็บไว้เป็นสินค้าคงคลังได้ จึงควรใช้การสื่อสารเป็นเครื่องมือในการสร้างสมดุลระหว่างอุปสงค์และอุปทาน เช่น จัดลดราคาในช่วงที่ลูกค้าใช้บริการน้อย เป็นต้น
- ความแตกต่างของช่องทางการจัดจำหน่าย บางธุรกิจใช้คนกลางในช่องทางการจัดจำหน่าย ดังนั้น จึงต้องทำสื่อสารทางการตลาดไปยังกลุ่มคนกลางนี้ด้วย
- เนื่องจากคนเป็นส่วนหนึ่งของผลิตภัณฑ์ พนักงานให้บริการจึงมีความสำคัญในกระบวนการสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้า จึงควรมีการจัดโปรแกรมกระตุ้น

จุดใจพนักงาน เช่น การกำหนดเงินโบนัส การให้รางวัล เพื่อเป็นขวัญกำลังใจ
ในการสร้างสรรค์งานบริการที่มีคุณภาพแก่ลูกค้าต่อไป

ส่วนผสมในการสื่อสารทางการตลาดสำหรับธุรกิจบริการแต่ละตัวมีคุณสมบัติในการ
สื่อสารแตกต่างกัน ดังนั้น เพื่อให้การสื่อสารมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล จึงควรเลือกใช้
ส่วนผสมต่างๆ ให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ ซึ่งส่วนผสมในการสื่อสารทางการตลาดแบ่งเป็น 6
ประเภท (Lovelock and Wright, 2002, p.199 อ้างถึงใน วีระรัตน์ กิจเลิศไพโรจน์, 2547, น.234)
ประกอบด้วย

1. การสื่อสารโดยใช้บุคคล ได้แก่ การขายโดยพนักงานขาย ศูนย์บริการลูกค้า การ
ฝึกอบรม การสื่อสารแบบปากต่อปาก
2. การประชาสัมพันธ์ ได้แก่ การให้ข่าว การจัดแถลงข่าว การจัดกิจกรรมพิเศษ การจัด
นิทรรศการหรือการออกงานแสดงสินค้า การให้ความสนับสนุนโครงการต่างๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อ
สังคม
3. อุปกรณ์และเครื่องมือแนะนำการใช้บริการ ได้แก่ เว็บไซต์ คู่มือการใช้บริการ แผ่นพับ/
ใบปลิว วิดีโอเทป ซีดี เสียงตอบรับอัตโนมัติ
4. การออกแบบภาพลักษณ์องค์กร ได้แก่ ป้ายสัญลักษณ์ การตกแต่งภายนอก/ภายใน
ยานพาหนะ อุปกรณ์ เครื่องเขียน เครื่องแบบพนักงาน
5. การโฆษณา ได้แก่ สื่อวิทยุ/โทรทัศน์ สื่อสิ่งพิมพ์ อินเทอร์เน็ต สื่อกลางแจ้ง สื่อแบบเจาะ
ตรง
6. การส่งเสริมการขาย ได้แก่ ผลิตรายการตัวอย่าง ส่วนลดปริมาณ คุปอง ฟรีค่าธรรมเนียม
แรกเข้า ส่วนลดในอนาคต ของแถมของแจก จักรางวัล/ชิงโชค

บทที่ 3

ระเบียบวิธีการวิจัย

การศึกษา การพัฒนาความมั่นคงของกองทุนสวัสดิการชุมชน 5 ตำบล จังหวัดพะเยา เป็นการศึกษาใน 2 ด้าน คือ ความมั่นคงทางการเงิน และการสร้างและรักษาสมาชิก จึงขอเสนอวิธีการวิจัยในการศึกษาแต่ละด้าน ดังนี้

3.1. การศึกษาความมั่นคงทางการเงิน

เราสามารถแยกการพิจารณาความมั่นคงทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนได้เป็นสองส่วนด้วยกัน คือ

- 1.1 พิจารณาความมั่นคงทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนผ่านสิทธิประโยชน์จากเงินบำนาญของกองทุนสวัสดิการ (เมื่อสมาชิกมีอายุครบ 60 ปี และเป็นสมาชิกกองทุนสวัสดิการชุมชนพร้อมจ่ายเงินติดต่อกันครบ 10 ปี หรือขึ้นอยู่กับกฎระเบียบการจ่ายเงินค่าธรรมเนียมนิยมสมทบตามจำนวนปีขั้นต่ำก่อนได้รับเงินบำนาญ)
- 1.2 พิจารณาความมั่นคงทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนผ่านสิทธิประโยชน์ทุกประเภท

วิธีการคิดคำนวณในการศึกษาความมั่นคงทางการเงิน เป็นดังนี้

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value)

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{ACF_t}{(1+k)^t} - IO \dots \dots \dots (1)$$

โดย NPV = มูลค่าปัจจุบันของเงินสมทบรายปี และเงินบำนาญตลอดชีพ

ACF_t = เงินค่าธรรมเนียมรายปีและเงินบำนาญตลอดชีพ

k = อัตราดอกเบี้ยตลาด

IO = เงินบำนาญตลอดชีพ

n = อายุจำนวนปีที่จ่ายเงินสมทบเข้ากองทุนฯ

ดัชนีกำไร (Profitability Index หรือ PI) หรือ อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (Benefit-Cost Ratio)

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{ACF_t}{(1+k)^t}}{IO} \dots \dots \dots (2)$$

โดย ACF_t = มูลค่าปัจจุบันของเงินสมทบรายปี
 k = อัตราดอกเบี้ยตลาด
 IO = เงินบำนาญตลอดชีพ
 n = อายุจำนวนปีที่จ่ายเงินสมทบเข้ากองทุนฯ

อัตราผลตอบแทนจากโครงการลงทุน (Internal Rate of Return หรือ IRR)

อัตราผลตอบแทนจากโครงการลงทุน (Internal Rate of Return หรือ IRR) พยายามที่จะตอบคำถามที่ว่า โครงการลงทุนจะได้รับอัตราผลตอบแทนเป็นเท่าใด สำหรับวัตถุประสงค์ของการคำนวณนั้น อัตราผลตอบแทนจากโครงการลงทุน หมายถึง อัตราคิดลด (Discount Rate) ที่จะทำให้มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับหลังภาษีของโครงการลงทุนเท่ากับกระแสเงินสดจ่าย ซึ่งการคำนวณอัตราผลตอบแทนจากโครงการลงทุนอาจจะใช้สมการต่อไปนี้

$$IO = \sum_{t=1}^n \frac{ACF_t}{(1 + IRR)^t} \dots\dots\dots(3)$$

โดย ACF_t = เงินสมทบรายปี
 IO = เงินบำนาญตลอดชีพ
 n = อายุจำนวนปีที่จ่ายเงินสมทบเข้ากองทุนฯ
 IRR = อัตราผลตอบแทนจากกองทุนสวัสดิการชุมชน

ข้อตกลงในการวิจัย

- 1) ค่าธรรมเนียมสมาชิกรายละ 200 บาท
- 2) เงินสมทบจากรัฐบาลเข้ากองทุนสวัสดิการชุมชนรายละ 200 บาทตามจำนวนสมาชิกกองทุนสวัสดิการชุมชนที่มีอยู่จริงและต้องมีอายุการเป็นสมาชิกแล้วไม่ต่ำกว่า 1 ปี หลังจากนั้นสมทบต่อเนื่อง 3 ปี ในปีที่ 4 เป็นต้นไปรัฐบาลจะสมทบเงินให้กับกองทุนสวัสดิการชุมชนปีละ 100,000 บาท
- 3) อปท. อุดหนุนงบประมาณเข้ากองทุนสวัสดิการชุมชนปีละ 100,000 บาท
- 4) การคิดค่าใช้จ่ายของแต่ละกองทุนคิดปีที่ก่อตั้งจนถึงปี พ.ศ. 2552
- 5) การพยากรณ์ค่าใช้จ่าย ในช่วงตั้งแต่ปี พ.ศ. 2553 - พ.ศ. 2600 พยากรณ์โดยใช้ข้อมูลในการคำนวณรายจ่ายได้แก่
 - 5.1) จำนวนสมาชิกคงเหลือแต่ละปี
 - 5.2) การพยากรณ์อัตราจำนวนคนเกิด คนป่วย จำนวนวันในการเข้ารับการรักษาพยาบาล จำนวนคนเสียชีวิตโดยเฉลี่ยตลอดช่วงเวลาของข้อมูลที่ได้ของประชาชนของอำเภอที่กองทุนสวัสดิการชุมชนตั้งอยู่ ดังนี้

5.2.1) อำเภอจุน (ตำบลห้วยยางขาม) ใช้ข้อมูลตั้งแต่ปี พ.ศ. 2542 – พ.ศ. 2552

5.2.2) อำเภอดอกคำใต้ (ตำบลหนองหล่ม ตำบลบ้านปิน ตำบลคือเวียง) ใช้ข้อมูลตั้งแต่ปี พ.ศ. 2541 – พ.ศ. 2552

5.2.3) อำเภอแม่ใจ (ตำบลแม่สุก) ใช้ข้อมูลตั้งแต่ปี พ.ศ. 2549 – พ.ศ. 2552

6) การคำนวณเงินคงเหลือคำนวณโดยการนำรายรับของแต่ละปีที่พิจารณาทั้งที่เกิดขึ้นจริงและพยากรณ์หักรายจ่ายของปีนั้น หรือเรียกอีกอย่างหนึ่งว่า Actuarial Balance เพื่อพิจารณาสถานะทางการเงินโดยเฉพาะเมื่อเงินคงเหลือมีค่าติดลบ

7) การคำนวณเงินสะสมคำนวณโดยนำเอาเงินคงเหลือของปีนั้น รวมกับ เงินสะสมของปีก่อนหน้า เพื่อหาปีที่มูลค่าของเงินสะสมของกองทุนสวัสดิการชุมชน มีค่าเป็นศูนย์ หรือ ติดลบ

8) การพิจารณาความมั่นคงแยกเป็นสองกรณี กรณีที่หนึ่ง คิดจำนวนสมาชิก ณ ปี พ.ศ. 2552 กรณีที่สอง คิดจำนวนสมาชิกเต็มทั้งตำบล อ้างอิงข้อมูลประชากรของตำบลนั้น ๆ ณ ปี พ.ศ. 2552

9) การวิเคราะห์โครงสร้างประชากร รายตำบล อำเภอ และจังหวัด มีวิธีการวิเคราะห์คือ

9.1) จำนวนประชากรอายุ 0-14 ปี (Age Range Group I: ARG I)

9.2) จำนวนประชากรอายุ 15-59 ปี (Age Range Group II: ARG II)

9.3) จำนวนประชากรอายุ 60 ปีขึ้นไป (Age Rang Group III: ARG III)

9.5) อัตราส่วนเปรียบเทียบระหว่าง จำนวนประชากรอายุ 0-14 ปี (ARG I) ต่อ จำนวนประชากรรวมของแต่ละพื้นที่ที่ศึกษา (Pop) โดยคิดเป็นร้อยละ

9.6) อัตราส่วนเปรียบเทียบระหว่าง จำนวนประชากรอายุ 15-59 ปี (ARG II) ต่อ จำนวนประชากรรวมของแต่ละพื้นที่ที่ศึกษา (Pop) โดยคิดเป็นร้อยละ

9.7) อัตราส่วนเปรียบเทียบระหว่าง จำนวนประชากรอายุ 60 ปี ขึ้นไป (ARG III) ต่อ จำนวนประชากรรวมของแต่ละพื้นที่ที่ศึกษา (Pop) โดยคิดเป็นร้อยละ

9.8) อัตราส่วนการพึ่งพิง หรือค่า Dependency Ratio ((ARG I + ARG III) /ARG II) ซึ่งหมายถึง การรับภาระของคนกลุ่มวัยทำงาน ต่อกลุ่มประชากรวัยเด็กและวัยสูงอายุรวมกัน

9.9) จำนวนของประชากรวัยทำงานต่อคนสูงอายุ (Labor Force/1 Old) โดยคิดจาก (ARG II)หารด้วย (ARG III) หมายถึงจำนวนประชากรวัยทำงาน ที่ต้องร่วมกันดูแลผู้สูงอายุ 1 คน

9.10) ร้อยละของคนสูงอายุต่อคนวัยทำงาน (Old/Labor Force) โดยคิดจาก (ARG III)หารด้วย (ARG II) หมายถึง สัดส่วนประชากรวัยสูงอายุต่อประชากรวัยทำงาน

3.2. การศึกษาการสร้างและรักษาสมาชิก

การศึกษาการสร้างและรักษาสมาชิกเป็นการศึกษาผ่านความคิดเห็นต่อส่วนผสมการตลาดของกองทุนสวัสดิการชุมชน ได้แบ่งการศึกษาออกเป็น 2 ส่วน คือ การศึกษาเชิงปริมาณ และการศึกษาเชิงคุณภาพ มีรายละเอียดดังนี้

3.2.1 การศึกษาเชิงปริมาณ

การศึกษาเชิงปริมาณเป็นการศึกษาเชิงสำรวจ (Survey Study) เพื่อศึกษาความคิดเห็นของชาวบ้านที่มีต่อกองทุนสวัสดิการชุมชน โดยพิจารณาจากส่วนผสมการตลาด (4Ps) ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) สถานที่จัดจำหน่าย (Place) และการสื่อสารการตลาด (Promotion)

กลุ่มตัวอย่างเป็นชาวบ้านในหมู่บ้านต่างๆ ของพื้นที่เป้าหมาย 5 ตำบล คือ ตำบลปิ่น ตำบลคือเวียง ตำบลห้วยยางขาม ตำบลหนองหล่ม และตำบลแม่สุก ดังนี้

ตารางที่ 3.1 แสดงจำนวนกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามตำบล

ตำบล	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ตำบลปิ่น	119	22.2
ตำบลคือเวียง	104	19.4
ตำบลห้วยยางขาม	111	20.7
ตำบลหนองหล่ม	97	18.1
ตำบลแม่สุก	104	19.4
รวม	535	100

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาเป็นแบบสอบถาม ซึ่งมีแนวทางในการสร้างและพัฒนาแบบสอบถามให้มีคุณภาพ ดังนี้

1. ศึกษาแนวคิด ทฤษฎี วรรณกรรม และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อสร้างเครื่องมือวัดความคิดเห็นต่อส่วนผสมทางการตลาดของกองทุนสวัสดิการชุมชน ซึ่งประกอบด้วย ความคิดเห็นต่อผลิตภัณฑ์ จำนวน 16 ข้อคำถาม ความคิดเห็นต่อราคา จำนวน 6 ข้อคำถาม ความคิดเห็นต่อช่องทางการจัดจำหน่าย จำนวน 11 ข้อคำถาม และความคิดเห็นต่อการสื่อสารการตลาด จำนวน 13 ข้อคำถาม

2. ตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือวัด ดังนี้

2.1 ความตรง (Validity) โดยผ่านการพิจารณาความแม่นยำเชิงเนื้อหา (Content Validity) เพื่อให้ครอบคลุมประเด็นที่ต้องการศึกษาและมีความชัดเจนทางภาษา หากข้อคำถามใดไม่ชัดเจนได้มีการแก้ไขปรับปรุงใหม่ ให้มีความชัดเจนและเข้าใจมากขึ้น

2.2 ความเที่ยง (Reliability) นำแบบสอบถามไปทดสอบก่อนใช้จริง (Try-out) กับกลุ่มตัวอย่างที่คล้ายกับกลุ่มตัวอย่างจริง จำนวน 63 คน จากนั้นนำมาหาค่าความเที่ยงของแบบสอบถาม ตอนที่ 2 ซึ่งเป็นมาตรวัดความคิดเห็นต่อส่วนผสมทางการตลาดของกองทุนสวัสดิการชุมชนทั้ง 4 ส่วน ด้วยวิธีวัดความสอดคล้องภายใน (Internal Consistency Method) โดยเลือกวิธีสัมประสิทธิ์อัลฟาของครอนบาค (Cronbach's Alpha) ผลการวิเคราะห์ปรากฏค่าในตาราง 1 ซึ่งเป็นค่าความเที่ยงที่ได้พิจารณาตัดข้อคำถามบางข้อออกแล้ว (รายละเอียดการวิเคราะห์รายข้อ ปรากฏในภาคผนวก)

ตารางที่ 3.2 แสดงค่าความเที่ยงของแบบสอบถาม จำแนกตามมาตรวัด

มาตรวัด	จำนวนข้อคำถาม	α
ความคิดเห็นต่อผลิตภัณฑ์ (Product)	15	.9130
ความคิดเห็นต่อราคา (Price)	5	.7928
ความคิดเห็นต่อช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)	10	.7723
ความคิดเห็นต่อการสื่อสารการตลาด (Promotion)	10	.7929
ค่าความเที่ยงโดยรวมของมาตรวัด	40	.9213

ดังนั้น เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูลจริงเป็นแบบสอบถาม ซึ่งประกอบด้วย

ตอนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคล ได้แก่

- อายุของผู้ตอบ
- เพศ
- ตำแหน่งในหมู่บ้าน
- อาชีพหลักของครอบครัว
- รายได้ต่อเดือนของครอบครัว
- การเป็นสมาชิกกองทุนฯ
- สวัสดิการที่ได้รับจากกองทุนฯ
- ความต้องการเพิ่มเติมเกี่ยวกับบริการและสวัสดิการของกองทุนฯ
- ความพึงพอใจต่อราคาค่าสมาชิกรายปีและค่าธรรมเนียมแรกเข้า

ตอนที่ 2 เป็นมาตรวัดความคิดเห็นต่อส่วนผสมทางการตลาดของกองทุนสวัสดิการชุมชน
ดังนี้

- ความคิดเห็นต่อผลิตภัณฑ์ (Product) จำนวน 15 ข้อคำถาม
- ความคิดเห็นต่อราคา (Price) จำนวน 5 ข้อคำถาม
- ความคิดเห็นต่อช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) จำนวน 10 ข้อคำถาม
- ความคิดเห็นต่อการสื่อสารการตลาด (Promotion) จำนวน 10 ข้อคำถาม

มาตรวัดความคิดเห็นต่อส่วนผสมทางการตลาดของกองทุนสวัสดิการชุมชนเป็นมาตรวัดแบบประมาณค่า (Rating Scale) 5 ระดับ เพื่อวัดความคิดเห็นของผู้ตอบต่อส่วนผสมทางการตลาดทั้ง 4 ตัว (Product Price Place และ Promotion) โดยมีค่าคะแนนดังนี้

น้อยที่สุด	=	1
น้อย	=	2
ปานกลาง	=	3
มาก	=	4
มากที่สุด	=	5

3.2.2 การศึกษาเชิงคุณภาพ

การศึกษาเชิงคุณภาพเป็นการศึกษาความคิดเห็นของชาวบ้านที่มีต่อกองทุนสวัสดิการชุมชน โดยพิจารณาจากส่วนผสมการตลาด (4Ps) ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) สถานที่จัดจำหน่าย (Place) และการสื่อสารการตลาด (Promotion) และกลุ่มตัวอย่างเป็นชาวบ้านในหมู่บ้านต่างๆ ของพื้นที่เป้าหมาย 5 ตำบล คือ ตำบลปิ่น ตำบลศรีเวียง ตำบลห้วยยาง ขาม ตำบลหนองหล่ม และตำบลแม่สุก เช่นเดียวกับการศึกษาเชิงปริมาณ

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

1. การสัมภาษณ์กลุ่ม (group Interview) โดยจัดการสัมภาษณ์กลุ่มทั้งหมดจำนวน 13 ครั้ง เพื่อศึกษาข้อมูลทางด้านการรับรู้และความพึงพอใจที่มีต่อกองทุนสวัสดิการชุมชน รวมไปถึงการค้นหาสาเหตุการเป็น/ไม่เป็น/ไม่ต่อของกลุ่มตัวอย่างนั้นคืออะไร

2. การจัดเวทีคั่นข้อมูล เพื่อศึกษาข้อมูลในด้านการหารูปแบบและมาตรการในการพัฒนาศักยภาพกองทุนฯ ในด้านการสร้างและรักษาสมาชิก โดยการจัดเวทีคั่นข้อมูลให้แก่คณะกรรมการและสมาชิกกองทุนฯ ได้รับทราบข้อมูลหรือผลการวิจัยเพื่อแสดงความคิดเห็นปรับปรุง อันนำไปสู่แนวทางและรูปแบบที่กองทุนฯแต่ละแห่งมีส่วนร่วมในการตัดสินใจบนพื้น

ฐานข้อมูลที่เป็นจริง อันจะนำไปสู่การพัฒนากองทุนอย่างถูกต้องและเหมาะสมกับสถานการณ์ความเป็นจริงมากที่สุด โดยผู้เข้าร่วมเวทีคืนข้อมูลและระดมความคิดเห็นนั้น คณะผู้วิจัยกำหนดจำนวนผู้เข้าร่วมและแต่ละภาคส่วนไว้จำนวน 30 คน แล้วแจ้งให้กับเจ้าหน้าที่ประสานงานของกองทุนเป้าหมาย เป็นผู้ดำเนินการคัดเลือกกลุ่มผู้ให้ข้อมูลเองโดยการเจาะจง (Purposive sampling)

การวิเคราะห์ข้อมูล

สำหรับการนำเสนอผลงานด้านความมั่นคงทางสมานึกนั้น ใช้แบบพรรณนา Description ตามประเด็นที่กำหนด คือ ผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย การส่งเสริมการขาย การสื่อสารการตลาด และปัจจัยในการตัดสินใจเป็น/ไม่เป็น/ไม่ต่ออายุสมานึก เพื่อให้มองเห็นทัศนคติ การรับรู้ ความต้องการ การตัดสินใจของกลุ่มตัวอย่างที่มีต่อกองทุนฯ รวมไปถึงการอธิบายถึงวิธีการสื่อสารของกองทุนฯ ไปยังกลุ่มเป้าหมาย โดยวิเคราะห์ถึงข้อจำกัด ศักยภาพของตัวแปรดังกล่าว เพื่อนำไปสู่การวางแผนการสื่อสารการตลาดเพื่อสร้างและรักษาสมานึกของกองทุนฯ ให้มีความสอดคล้องเหมาะสมกับผลการศึกษาที่ได้จากการศึกษาความมั่นคงทางการเงิน

แหล่งข้อมูล

1. แหล่งข้อมูลสำหรับการสัมภาษณ์กลุ่ม ประกอบด้วย

1.1 กองทุนสวัสดิการเทศบาลตำบลบ้านปิน มีจำนวนผู้เข้าร่วม

1. กลุ่มเป็นสมานึก ประกอบด้วย

1. นางมุกดา ชัยมูล อายุ 52 ปี

2. นายรัชดากร เรือนสอน อายุ 43 ปี

3. นางประนอม วิรัชเกษม อายุ 35 ปี

2. กลุ่มไม่เป็นสมานึก ประกอบด้วย

2.1 นางกิ่งคำ ใจกล้า อายุ 56 ปี

2.2 นางสาวทอง วิทยานันท์ อายุ 29 ปี

3. กลุ่มไม่ต่ออายุสมานึก

3.1 นางจันทร์แก้ว แก้วเทพ อายุ 50 ปี

3.2 นางสาวดวง ยารังสี อายุ 44 ปี

1.2 กองทุนสวัสดิการเทศบาลตำบลคือเวียง มีจำนวนผู้เข้าร่วม

1. กลุ่มเป็นสมาชิก ประกอบด้วย

1.1 นางแซนภา คำฮอม อายุ 39 ปี

1.2 นางฟองศรี จิตมะโนน อายุ 61 ปี

2. กลุ่มไม่เป็นสมาชิก ประกอบด้วย

2.1 นางรพัทธสรณ์ สุขะวงค์ อายุ 33 ปี

2.2 นางวิไลลักษณ์ เผ่ากันทะ อายุ 45 ปี

3. กลุ่มไม่ต่ออายุสมาชิก ประกอบด้วย

3.1 นางฟองจันทร์ เป็งนันท์ อายุ 44 ปี

3.2 นางพันธุ์ทนา กันเคียน อายุ 34 ปี

1.3 กองทุนสวัสดิการเทศบาลตำบลหนองหล่ม มีจำนวนผู้เข้าร่วม

1. กลุ่มเป็นสมาชิก ประกอบด้วย

1.1 นายฤทธิ์ เรือนสอน อายุ 56 ปี

1.2 นางแสงดา เผ่าดี อายุ 60 ปี

2. กลุ่มไม่เป็นสมาชิก ประกอบด้วย

2.1 นางสุวรรณี เผ่ากันทะ อายุ 40 ปี

2.2 นางฟอง อินตะวิธา

2.3 นางตอง ไชยวงศ์ อายุ 36 ปี

1.4 กองทุนสวัสดิการเทศบาลตำบลห้วยยางขาม มีจำนวนผู้เข้าร่วม

1. กลุ่มเป็นสมาชิก ประกอบด้วย

1.1 นางจีระนันท์ ไชยมงคล อายุ 46 ปี

1.2 นางยุพิน พรหมแสน อายุ 51 ปี

1.3 นางธัญพร พรหมแปง อายุ 47 ปี

2. กลุ่มไม่เป็นสมาชิก ประกอบด้วย

2.1 นางอำพร ถาน้อย อายุ 57 ปี

2.2 นายเปลี่ยน กาน้อย อายุ 49 ปี

1.5 กองทุนสวัสดิการเทศบาลตำบลแม่สุก มีจำนวนผู้เข้าร่วม

1. กลุ่มเป็นสมาชิก ประกอบด้วย

1.1 นางบัวผัน แก้วตา อายุ 45 ปี

1.2 นางกิ่งแก้ว สุวรรณ อายุ 36 ปี

2. กลุ่มไม่เป็นสมาชิก ประกอบด้วย

2.1 นางสุนีย์ ไสภณ อายุ 43 ปี

2.2 นางกนกอร ไสภณ อายุ 18 ปี

2.3 นางพัชรี เปี้ยเกียง อายุ 18 ปี

2.4 นางสาวรุ่งระวี บัญชโย อายุ 18 ปี

บทที่ 4

ผลการศึกษาความมั่นคงทางการเงิน

การวิเคราะห์ความมั่นคงทางการเงินของ กองทุนสวัสดิการชุมชน 5 ตำบล อันประกอบไปด้วย ตำบลคือเวียง ตำบลบ้านปิน ตำบลแม่สุก ตำบลหนองหล่ม และตำบลห้วยยางขาม ได้วิเคราะห์ใน 2 กรณี คือ 1) การวิเคราะห์ความมั่นคงทางการเงินผ่านผลิตภัณฑ์หลักหรือการจ่ายสิทธิประโยชน์หลัก 3 ประเภทอันได้แก่ เงินสมทบกรณีสมาชิก คลอดบุตร เงินสมทบกรณีสมาชิกเจ็บป่วยนอนโรงพยาบาล เงินสมทบกรณีสมาชิกเสียชีวิต โดยแยกการวิเคราะห์ออกเป็น 2 เงื่อนไข คือ 1) วิเคราะห์ภายใต้สถานการณ์ปัจจุบันของข้อมูลทางการเงิน (รายรับ รายจ่าย และเงินสะสม) และจำนวนสมาชิก ณ ปัจจุบัน (ปีพ.ศ. 2552) ของแต่ละกองทุน และ 2) การวิเคราะห์ภายใต้สถานการณ์ทางการเงินปัจจุบัน (ปีพ.ศ. 2552) แต่มีจำนวนประชากรในตำบลนั้น ๆ เป็นสมาชิกกองทุนฯ เต็มจำนวน ณ ปี พ.ศ. 2553 ขณะที่คงค่าเดิมของตัวแปรอื่น และ 3) การวิเคราะห์ความมั่นคงทางการเงินผ่านการจ่ายสิทธิประโยชน์ด้านบำนาญ

การวิเคราะห์ความมั่นคงทางการเงินมีเป้าหมายเพื่อศึกษาการเปลี่ยนแปลงสถานะทางการเงินในแต่ละปี รวมถึงศึกษาช่วงเวลาในระยะยาวที่มีโอกาสที่เงินกองทุนฯ มีค่าติดลบหรือเกิดปัญหาเกี่ยวกับเงินที่ส่งผลกระทบต่อความมั่นคง โดยตัวแปรที่นำมาใช้ในการวิเคราะห์ ดังกล่าว คือ รายรับ รายจ่าย เงินคงเหลือ และเงินสะสมของกองทุนสวัสดิการชุมชนแต่ละตำบล ส่วนการวิเคราะห์กรณีการจ่ายบำนาญนั้นก็เพื่อหาอัตราผลตอบแทนหรือความคุ้มค่าระหว่างการจ่ายค่าธรรมเนียมของสมาชิกกับเงินบำนาญที่จะได้รับจากกองทุนฯ

สำหรับการนำเสนอข้อมูลการวิเคราะห์ความมั่นคงทางการเงินกองทุนสวัสดิการชุมชน จะนำเสนอข้อมูลดังกล่าวข้างต้นใน 2 ระยะ คือ 1) ระยะก่อนการสรุปผลการวิจัยคืนชุมชน และ 2) ระยะหลังการคืนผลการวิจัยให้กับคณะกรรมการกองทุนฯแต่ละกองทุนฯ เพื่อหาแนวทางการแก้ไขปัญหา โดยจะนำเสนอแยกรายตำบล ตามลำดับคือ

1. กองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลคือเวียง อ.ดอกคำใต้ จ.พะเยา
2. กองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลบ้านปิน อ.ดอกคำใต้ จ.พะเยา
3. กองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลแม่สุก อ.แม่ใจ จ.พะเยา
4. กองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลหนองหล่ม อ.ดอกคำใต้ จ.พะเยา
5. กองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลห้วยยางขาม อ.จุน จ.พะเยา

โดยรายละเอียดการวิเคราะห์ความมั่นคงทางการเงินแต่ละตำบลมีดังต่อไปนี้

การวิเคราะห์ความมั่นคงทางการเงิน กองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลคือเวียง

1.การวิเคราะห์ความมั่นคงทางการเงินกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลคือเวียงผ่าน ผลิตภัณฑ์หลักหรือการจ่ายสิทธิประโยชน์หลัก

ตารางที่ 4.1 แสดงสถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลคือเวียงวิเคราะห์
ภายใต้สถานการณ์การเงินปัจจุบัน (ปี พ.ศ. 2548-2600)

ปี พ.ศ.	จำนวนสมาชิกกองทุนฯ ณ ปัจจุบัน จำนวน 1,730 คน							
	รายรับ	%	รายจ่าย	%	คงเหลือ	%	เงินสะสม	%
2548(A)	125,122	-	-	-	125,122	-	125,122	-
2549(A)	363,600	190.60	92,849	-	270,751	116.39	395,873	216.39
2550(A)	312,268	-14.12	234,300	152.3	77,968	-71.20	473,841	19.70
2551(A)	343,431	9.98	267,565	5	75,866	-2.70	549,707	16.01
2552(A)	396,000	15.31	312,850	14.20	83,150	9.60	632,857	15.13
2553(F)	792,000	100.00	146,821	16.92	645,179	675.92	1,278,036	101.95
2555(F)	781,699	-1.30	159,309	-53.07	622,390	-3.53	2,534,581	98.32
2558(F)*	533,485	-31.75	259,426	8.51	274,058	-55.97	3,464,842	36.70
2560(F)	528,805	-0.88	279,904	62.84	248,902	-9.18	3,975,895	14.75
2565(F)	517,862	-2.07	360,867	7.89	156,996	-36.92	4,963,866	24.85
2570(F)	507,921	-1.92	505,478	28.93	2,443	-98.44	5,316,968	7.11
2575(F)	498,888	-1.78	754,934	40.07	-256,046	-10,580.80	4,606,487	-13.36
2580(F)	490,681	-1.65	1,177,885	49.35	-687,204	168.39	2,120,485	-53.97
2583(F)**	486,122	-0.93	1,454,060	56.02	-967,938	40.85	-548,157	-125.85
2585(F)	483,225	-0.60	1,603,659	23.45	-1,120,434	15.75	-2,710,745	394.52
2590(F)	476,451	-1.40	2,057,395	10.29	-1,580,943	41.10	-9,645,467	255.82
2595(F)	470,297	-1.29	2,652,113	28.29	-2,181,816	38.01	-19,288,967	99.98
2600(F)	464,705	-1.19	2,710,478	28.91	-2,245,773	2.93	-30,629,785	58.79

หมายเหตุ : (A) คือ ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง (Actual)

(F) คือ ข้อมูลพยากรณ์คำนวณโดยผู้วิจัย (Forecast)

* ปีที่มีการจ่ายเงินบำนาญให้กับสมาชิกของกองทุนสวัสดิการชุมชนที่มีระเบียบการจ่ายเงินบำนาญให้แก่สมาชิก

** ปีที่มูลค่าของเงินสะสมของกองทุนสวัสดิการชุมชนมีค่าเท่ากับศูนย์ หรือ ดิตลบ (Trust Fund Exhaustion Date)

จากตารางที่ 4.1 แสดงว่าการเปลี่ยนแปลงสถานะทางการเงินของกองทุน
สวัสดิการชุมชนตำบลคือเวียงมีรายจ่ายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ขณะที่รายรับและเงิน
คงเหลือ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2553 เป็นต้นไปมีค่าลดลงอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตามในส่วนของ

เงินสะสมมีการเปลี่ยนแปลงโดยมีการเปลี่ยนแปลงเป็นสองช่วงคือช่วงการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในระหว่างปี ปี พ.ศ. 2548-2570 ซึ่งเป็นช่วงเวลาที่เงินสะสมของกองทุนมีจำนวนเพิ่มขึ้นสูงสุด (ปี พ.ศ. 2570) และช่วงการลดลงอย่างต่อเนื่องจนถึงมีค่าติดลบ คือช่วงตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2570 เป็นต้นมาจนถึง ปี พ.ศ. 2583 ซึ่งเป็นปีแรกของการติดลบ ดังนั้นอาจกล่าวได้ว่าการเปลี่ยนแปลงของสถานะทางการเงินดังกล่าว จะทำให้กองทุนฯ เริ่มเกิดปัญหาความมั่นคงทางการเงินในปี พ.ศ. 2583 หรือในอีกประมาณ 31 ปี ภายใต้สถานการณ์ที่จำนวนสมาชิก ณ ปัจจุบัน (ปี พ.ศ. 2552)

อีกทั้ง ตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2549-2565 อัตราการเติบโตของเงินสะสมของกองทุนฯ เพิ่มขึ้นแต่ไม่มีแนวโน้มที่ชัดเจน แสดงว่าเงินสะสมของกองทุนเพิ่มขึ้นก็จริงแต่ไม่สามารถคาดการณ์แนวโน้มได้ และตั้งแต่ปี พ.ศ. 2575-2583 อัตราการเติบโตของเงินสะสมของกองทุนฯ มีค่าติดลบมากขึ้นโดยตลอด สะท้อนให้เห็นถึงเงินสะสมของกองทุนฯ ลดลงรวดเร็วมากขึ้นเรื่อย ๆ และตั้งแต่ปี พ.ศ. 2585 เป็นต้นไป อัตราการเติบโตของเงินสะสมของกองทุนที่ติดลบนั่นได้เพิ่มขึ้นในอัตราที่ลดลง แสดงว่า เงินสะสมของกองทุนฯ ติดลบมากขึ้นก็จริงแต่ความรุนแรงของเงินสะสมที่ติดลบนี้น้อยลงเรื่อย ๆ

ตารางที่ 4.2 แสดงสถานะทางการเงินกองทุนสวัสดิการชุมชนคือเวียงวิเคราะห์ภายใต้สถานการณ์การเงินปัจจุบันแต่มีจำนวนสมาชิกเต็มจำนวนประชากรของตำบล (ปี พ.ศ. 2548-2600)

ปี พ.ศ.	จำนวนสมาชิกกองทุนฯ เต็มจำนวนประชากรตำบล จำนวน 4,638 คน							
	รายรับ	%	รายจ่าย	%	คงเหลือ	%	เงินสะสม	%
2548(A)	125,122	-	-	-	125,122	-	125,122	-
2549(A)	363,600	190.60	92,849	-	270,751	116.39	395,873	216.39
2550(A)	312,268	-14.12	234,300	152.35	77,968	-71.20	473,841	19.70
2551(A)	343,431	9.98	267,565	14.20	75,866	-2.70	549,707	16.01
2552(A)	396,000	15.31	312,850	16.92	83,150	9.60	632,857	15.13
2553(F)	1,373,600	246.87	394,595	26.13	979,005	1,077.40	979,005	54.70
2555(F)	1,927,466	40.32	428,087	8.49	1,499,379	53.15	4,009,368	309.53
2558(F)*	1,093,905	-43.25	697,378	62.91	396,527	-73.55	5,489,673	36.92
2560(F)	1,081,306	-1.15	752,285	7.87	329,021	-17.02	6,183,270	12.63
2565(F)	1,051,845	-2.72	969,445	28.87	82,400	-74.96	7,139,980	15.47
2570(F)	1,025,078	-2.54	1,357,408	40.02	-332,330	-503.31	6,393,078	-10.46
2575(F)	1,000,760	-2.37	2,026,725	49.31	-1,025,965	208.72	2,792,133	-56.33
2578(F)**	987,250	-1.35	2,635,660	30.05	-1,648,410	60.67	-1,488,308	-153.30
2580(F)	978,665	-0.87	3,161,616	19.96	-2,182,950	32.43	-5,573,307	274.47

ปี พ.ศ.	จำนวนสมาชิกกองทุนฯ เต็มจำนวนประชากรตำบล จำนวน 4,638 คน							
	รายรับ	%	รายจ่าย	%	คงเหลือ	%	เงินสะสม	%
2585(F)	958,592	-2.05	4,304,087	36.14	-3,345,496	53.26	-20,232,021	263.02
2590(F)	940,354	-1.90	5,521,598	28.29	-4,581,245	36.94	-40,535,323	100.35
2595(F)	923,784	-1.76	7,117,435	28.90	-6,193,651	35.20	-68,107,468	68.02
2600(F)	908,729	-1.63	7,258,054	1.98	-6,349,325	2.51	-100,153,194	47.05

หมายเหตุ : (A) คือ ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง (Actual)

(F) คือ ข้อมูลพยากรณ์คำนวณโดยผู้วิจัย (Forecast)

* ปีที่มีการจ่ายเงินบำนาญให้กับสมาชิกของกองทุนสวัสดิการชุมชนที่มีระเบียบการจ่ายเงินบำนาญให้แก่สมาชิก

** ปีที่มูลค่าของเงินสะสมของกองทุนสวัสดิการชุมชนมีค่าเท่ากับศูนย์ หรือ ติดลบ (Trust Fund Exhaustion Date)

จากตารางที่ 4.2 พบว่า หากกองทุนฯ สามารถเพิ่มจำนวนสมาชิกได้ครบตามจำนวนประชากรของตำบล นั้น ๆ ขณะที่ข้อมูลทางการเงินอื่น ไม่เปลี่ยนแปลง พบว่าการเปลี่ยนแปลงสถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลคือเวียงในด้านรายรับ รายจ่ายและเงินคงเหลือไม่แตกต่างจากตารางที่ 4.1 แต่ที่แตกต่างอย่างน่าสนใจคือจะทำให้เงินสะสมกองทุนติดลบเร็วกว่าเดิมคือในปี พ.ศ. 2578 (เร็วกว่ากรณีแรกในตารางที่ 4.1 ถึง 5 ปี) ดังนั้น อาจกล่าวได้ว่า จากการเปลี่ยนแปลงของสถานะทางการเงินดังกล่าว จะทำให้กองทุนฯ เริ่มเกิดปัญหาความมั่นคงทางการเงินในปี พ.ศ. 2578 หรือในอีกประมาณ 26 ปี ในกรณีที่เพิ่มจำนวนสมาชิกเต็มจำนวนประชากรในตำบล

2. การวิเคราะห์ความมั่นคงทางการเงินผ่านการจ่ายสิทธิประโยชน์ด้านบำนาญตามที่กำหนดในระเบียบกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลคือเวียง

ตารางที่ 4.3 แสดงผลตอบแทนทางการเงินกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลคือเวียงกรณีนายบ้านูเปรียบกับเงินที่สมาชิกจ่ายตลอดการเป็นสมาชิกในแต่ละช่วงอายุของการเข้าเป็นสมาชิก⁽¹⁾

ปีเกิด / อายุปี 2552	ปี 2552 แรกเกิด	2547 5 ขวบ	2542 10 ขวบ	2537 15 ปี	2532 20 ปี	2527 25 ปี	2522 30 ปี	2517 35 ปี	2512 40 ปี	2507 45 ปี	2502 50 ปี
ข้อมูลที่พิจารณา ⁽²⁾											
จำนวนปีจ่ายเงินสมทบ	60	55	50	45	40	35	30	25	20	15	10
จำนวนปีรับผลตอบแทน	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
เงินบำนาญที่ได้รับต่อเดือน	2,500	2,200	2,000	1,800	1,500	1,200	1,000	800	500	300	200
เงินค่าธรรมเนียมสหบทบลดอชีพ (บาท)	12,000	11,000	10,000	9,000	8,000	7,000	6,000	5,000	4,000	3,000	2,000
ผลตอบแทนดลดอชีพ (บาท)	600,000	528,000	480,000	432,000	360,000	288,000	240,000	192,000	120,000	72,000	48,000
อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) (%)	8.32	8.9	9.69	10.64	11.61	12.74	14.42	16.63	18.54	21.53	29.2
อัตราดอกเบี้ย 2.5% ⁽³⁾											
เงินค่าธรรมเนียมสหบทบลดอชีพ ⁽⁴⁾	6,182	5,943	5,672	5,367	5,021	4,629	4,186	3,685	3,118	2,476	1,750
เงินบำนาญดลดอชีพที่สมาชิกได้รับ ⁽⁴⁾	103,702	103,250	106,198	108,138	101,957	92,284	87,009	78,754	55,689	37,804	28,515
Benefit – Cost Ratio (เท่า)	16.77	17.37	18.72	20.15	20.31	19.94	20.79	21.37	17.86	15.27	16.29
Net Benefit Ratio (%)	1,577.48	1,637.34	1,772.32	1,914.87	1,930.61	1,893.61	1,978.57	2,037.15	1,686.05	1,426.82	1,529.43

หมายเหตุ : (1) สถานการณ์จำลอง หากกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลคือเวียงกรณีนายบ้านูมีการกำหนดระเบียบการจ่ายเงินบ้านู ทั้งนี้ ได้อ้างอิงการะเบียบการจ่ายเงินบ้านูของกองทุนฯอื่น

(2) จำนวนโดยคณะผู้วิจัยโดยอ้างอิงจากกฎระเบียบการจ่ายเงินบำนาญของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลคือเวียง

(3) อ้างอิงอัตราสูงสุดของอัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ 36 เดือนของ 6 ธนาคารพาณิชย์ ได้แก่ ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารกรุงไทย ธนาคารกรุงศรีอยุธยา ธนาคารทหารไทย ณ ปัจจุบัน (กันยายน 2553) อยู่ที่ 2.5%

(4) เงินค่าธรรมเนียมสหบทบลดอชีพและเงินบำนาญดลดอชีพคำนวณเป็นมูลค่าปัจจุบัน

จากตารางที่ 4.3 หากพิจารณาถึงความคุ้มค่าทางการเงินในกรณีเฉพาะการได้รับสิทธิประโยชน์เฉพาะบำนาญตามช่วงอายุของการเข้าเป็นสมาชิก โดยมีเงื่อนไขว่าสมาชิกจ่ายค่าธรรมเนียมรายปีอย่างต่อเนื่อง ตามเงื่อนไขของระเบียบที่กำหนดไว้พบว่า ในทุกช่วงอายุของการเข้าเป็นสมาชิกกองทุนฯ มีอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) อยู่ระหว่างร้อยละ 8.32-29.2 ตามลำดับช่วงอายุน้อยไปถึงมาก ซึ่งสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยธนาคารพาณิชย์ ณ ปัจจุบัน จากข้อมูลแสดงว่าอัตราผลตอบแทนจะยิ่งสูงขึ้นเมื่อสมัครเข้าเป็นสมาชิกในช่วงอายุมาก หรืออาจกล่าวได้ว่ายิ่งเข้าเป็นสมาชิกตอนอายุมาก ความคุ้มค่าทางการเงินจะมากขึ้นตาม แต่หากพิจารณาในด้านภาระของกองทุนแล้ว พบว่าหาก IRR มีอัตราสูงดังกล่าว จะทำให้ภาระทางการเงินของกองทุนเพิ่มตาม แสดงว่ากองทุนฯ จำเป็นต้องหารายได้จากการใช้เงินสะสม หรือนำเงินสะสมไปลงทุนที่ต้องได้รับผลตอบแทนภายในสูงกว่าอัตราที่ต้องจ่ายให้กับสมาชิก

ส่วนการวิเคราะห์ผลตอบแทนในด้านมูลค่าปัจจุบันของเงินบำนาญที่สมาชิกต้องจ่ายและเงินบำนาญที่จะได้รับแล้ว (Benefit-Cost Ratio) พบว่าในทุกช่วงอายุมีอัตราผลตอบแทนที่สูงกว่า 1 เสมอ แสดงว่าสมาชิกจะได้รับความคุ้มค่าทางการเงินจากการเป็นสมาชิกกองทุนฯ มากกว่ามูลค่าเงินที่สมาชิกจ่ายให้กับกองทุนฯ และหากช่วงอายุการเข้าเป็นสมาชิกมาก ก็จะได้รับคุ้มค่ามากกว่าเข้าเป็นสมาชิกในช่วงหนุ่มสาว

สำหรับการวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนสุทธิ (Net Benefit Ratio) ของเงินบำนาญที่จะได้รับเทียบกับมูลค่าทางการเงินที่สมาชิกจ่ายตลอดชีพในการเป็นสมาชิก พบว่ายิ่งเข้าเป็นสมาชิกในช่วงหนุ่มสาว จะได้รับผลตอบแทนสุทธิสูงกว่ากลุ่มที่เข้าเป็นสมาชิกในช่วงอายุน้อยและในช่วงอายุมาก โดยอยู่ระหว่าง (1,426.83% – 2,037.15%)

หากพิจารณาในด้านกองทุนฯ จากการวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนหรือความคุ้มค่าทางการเงินตามตาราง 4.3 แล้ว แสดงว่าลำพังเพียงรายได้ที่มาจากค่าธรรมเนียมที่สมาชิกจ่ายรายปีนั้น ไม่เพียงพอต่อการจัดการทางการเงินเพื่อจ่ายบำนาญตามระเบียบได้ แต่หากกองทุนฯ ยังคงต้องการคงเงื่อนไขสิทธิประโยชน์ดังกล่าวไว้แล้ว กองทุนฯ ต้องพิจารณาหารายได้หรือผลตอบแทนที่เกิดขึ้นจากเงินสะสมให้มีผลตอบแทนที่สูงกว่าผลตอบแทนที่กองทุนฯ ต้องจ่ายให้กับสมาชิก

การวิเคราะห์ความมั่นคงทางการเงิน กองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลบ้านปิน

1.การวิเคราะห์ความมั่นคงทางการเงินกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลบ้านปินผ่าน

ผลิตภัณฑ์หลักหรือการจ่ายสิทธิประโยชน์หลัก

ตารางที่ 4.4 แสดงสถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลบ้านปินวิเคราะห์ภายใต้สถานการณ์การเงินปัจจุบัน (ปี พ.ศ. 2549-2600)

ปี พ.ศ.	จำนวนสมาชิกกองทุนฯ ณ ปัจจุบัน จำนวน 1,853 คน							
	รายรับ	%	รายจ่าย	%	คงเหลือ	%	เงินสะสม	%
2549(A)	122,760	-	8,000	-	114,760	-	114,760	-
2550(A)	393,700	220.71	127,700	1,496.25	266,000	131.79	380,760	231.79
2551(A)	373,000	-5.26	215,200	68.52	157,800	-40.68	538,560	41.44
2552(A)	479,000	28.42	186,100	-13.52	292,900	85.61	831,460	54.39
2553(F)	841,200	75.62	183,480	-1.41	657,720	124.55	1,489,180	79.10
2555(F)	830,899	-1.22	205,395	11.94	625,504	-4.90	2,756,917	85.13
2559(F)*	555,722	-33.12	349,832	70.32	205,891	-67.08	3,774,930	36.93
2560(F)	553,405	-0.42	368,968	5.47	184,438	-10.42	3,959,367	4.89
2565(F)	542,462	-1.98	506,674	37.32	35,789	-80.60	4,466,538	12.81
2570(F)	532,521	-1.83	746,371	47.31	-213,850	-697.53	3,947,790	-11.61
2575(F)	523,488	-1.70	1,154,476	54.68	-630,988	195.06	1,712,165	-56.63
2578(F)**	518,470	-0.96	1,523,604	31.97	-1,005,135	59.30	-903,665	-152.78
2580(F)	515,281	-0.62	1,841,654	20.87	-1,326,372	31.96	-3,387,605	274.87
2585(F)	507,825	-1.45	2,477,632	34.53	-1,969,807	48.51	-12,065,002	256.15
2590(F)	501,051	-1.33	3,087,717	24.62	-2,586,666	31.32	-24,096,974	99.73
2595(F)	494,897	-1.23	3,019,008	-2.23	-2,524,111	-2.42	-36,840,225	52.88
2600(F)	489,305	-1.13	2,956,614	-2.07	-2,467,309	-2.25	-49,288,185	33.79

หมายเหตุ : (A) คือ ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง (Actual)

(F) คือ ข้อมูลพยากรณ์คำนวณโดยผู้วิจัย (Forecast)

* ปีที่มีการจ่ายเงินบำนาญให้กับสมาชิกของกองทุนสวัสดิการชุมชนที่มีระเบียบการจ่ายเงินบำนาญให้แก่สมาชิก

** ปีที่มูลค่าของเงินสะสมของกองทุนสวัสดิการชุมชนมีค่าเท่ากับศูนย์ หรือ ดิตลบ (Trust Fund Exhaustion Date)

จากตารางที่ 4.4 แสดงว่าการเปลี่ยนแปลงสถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลบ้านปินมีรายจ่ายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ขณะที่รายรับและเงินคงเหลือ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2553 เป็นต้นไปมีค่าลดลงอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตามในส่วนเงินสะสมมีการเปลี่ยนแปลงโดยมีการเปลี่ยนแปลงเป็นสองช่วงคือช่วงการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในระหว่างปี พ.ศ. 2549-2565 ซึ่งเป็นช่วงเวลาที่เงินสะสมของกองทุนมีจำนวน

เพิ่มขึ้นสูงที่สุด (ปี พ.ศ. 2565) และช่วงการลดลงอย่างต่อเนื่องจนถึงมีค่าติดลบ คือช่วงตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2570 เป็นต้นมาจนถึง ปี พ.ศ. 2578 ซึ่งเป็นปีแรกของการติดลบ ดังนั้นอาจกล่าวได้ว่าการเปลี่ยนแปลงของสถานะทางการเงินดังกล่าว จะทำให้กองทุนฯ เริ่มเกิดปัญหาความมั่นคงทางการเงินในปี พ.ศ. 2578 หรือในอีกประมาณ 26 ปี ภายใต้สถานการณ์ที่จำนวนสมาชิก ณ ปัจจุบัน (ปี พ.ศ. 2552)

อีกทั้ง ตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2550-2565 อัตราการเติบโตของเงินสะสมของกองทุนฯ เพิ่มขึ้นแต่ไม่มีแนวโน้มที่ชัดเจน แสดงว่าเงินสะสมของกองทุนเพิ่มขึ้นก็จริงแต่ไม่สามารถคาดการณ์แนวโน้มได้ และตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2570-2578 อัตราการเติบโตของเงินสะสมของกองทุนฯ มีค่าติดลบมากขึ้นโดยตลอด สะท้อนให้เห็นถึงเงินสะสมของกองทุนฯ ลดลงรวดเร็วมากขึ้นเรื่อย ๆ และตั้งแต่ปี พ.ศ. 2578 เป็นต้นไป อัตราการเติบโตของเงินสะสมของกองทุนที่ติดลบนั้นได้เพิ่มขึ้นในอัตราที่ลดลง แสดงว่า เงินสะสมของกองทุนฯ ติดลบมากขึ้นก็จริงแต่ความรุนแรงของเงินสะสมที่ติดลบนี้น้อยลงเรื่อย ๆ

ตารางที่ 4.5 แสดงสถานะทางการเงินกองทุนสวัสดิการชุมชนบ้านปิ่นวิเศษภายใต้สถานการณ์การเงินปัจจุบันแต่มีจำนวนสมาชิกเต็มจำนวนประชากรของตำบล (ปี พ.ศ. 2549-2600)

ปี พ.ศ.	จำนวนสมาชิกกองทุนฯ เต็มจำนวนประชากรตำบล จำนวน 5,380 คน							
	รายรับ	%	รายจ่าย	%	คงเหลือ	%	เงินสะสม	%
2549(A)	122,760	-	8,000	-	114,760	-	114,760	-
2550(A)	393,700	220.71	127,700	1,496.25	266,000	131.79	380,760	231.79
2551(A)	373,000	-5.26	215,200	68.52	157,800	-40.68	538,560	41.44
2552(A)	479,000	28.42	186,100	-13.52	292,900	85.61	831,460	54.39
2553(F)	1,492,600	211.61	533,980	186.93	958,620	227.29	1,790,080	115.29
2555(F)	2,221,889	48.86	597,496	11.89	1,624,393	69.45	5,087,483	184.20
2559(F)*	1,232,512	-44.53	1,018,219	70.41	214,292	-86.81	6,510,645	27.97
2560(F)	1,225,738	-0.55	1,073,682	5.45	152,056	-29.04	6,662,701	2.34
2565(F)	1,193,752	-2.61	1,472,976	37.19	-279,225	-283.63	6,218,898	-6.66
2570(F)	1,164,691	-2.43	2,168,260	47.20	-1,003,569	259.41	2,798,388	-55.00
2573(F)**	1,148,546	-1.39	2,803,128	29.28	-1,654,582	64.87	-1,469,938	-152.53
2575(F)	1,138,288	-0.89	3,352,258	19.59	-2,213,971	33.81	-5,603,894	281.23
2580(F)	1,114,300	-2.11	5,346,089	59.48	-4,231,790	91.14	-22,317,113	298.24
2585(F)	1,092,505	-1.96	7,191,374	34.52	-6,098,868	44.12	-49,411,679	121.41
2590(F)	1,072,704	-1.81	8,952,715	24.49	-7,880,011	29.20	-86,222,990	74.50
2595(F)	1,054,714	-1.68	8,751,872	-2.24	-7,697,158	-2.32	-125,067,427	45.05
2600(F)	1,038,369	-1.55	8,569,489	-2.08	-7,531,120	-2.16	-163,048,703	30.37

หมายเหตุ : (A) คือ ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง (Actual)

(F) คือ ข้อมูลพยากรณ์คำนวณโดยผู้วิจัย (Forecast)

* ปีที่มีการจ่ายเงินบำนาญให้กับสมาชิกของกองทุนสวัสดิการชุมชนที่มีระเบียบการจ่ายเงินบำนาญให้แก่สมาชิก

** ปีที่มูลค่าของเงินสะสมของกองทุนสวัสดิการชุมชนมีค่าเท่ากับศูนย์ หรือ ดิตลบ (Trust Fund Exhaustion Date)

จากตารางที่ 4.5 พบว่า หากกองทุนฯ สามารถเพิ่มจำนวนสมาชิกได้ครบตามจำนวนประชากรของตำบล นั้น ๆ ขณะที่ข้อมูลทางการเงินอื่น ไม่เปลี่ยนแปลง พบว่าการเปลี่ยนแปลงสถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลบ้านป็นในด้านรายรับ รายจ่ายและเงินคงเหลือไม่แตกต่างจากตาราง 4.4 แต่ที่แตกต่างอย่างน่าสนใจคือ จะทำให้เงินสะสมกองทุนดิตลบเร็วกว่าเดิมคือในปี พ.ศ. 2573 (เร็วกว่ากรณีแรกในตาราง 4.4 ถึง 5 ปี ดังนั้น อาจกล่าวได้ว่าจากการเปลี่ยนแปลงของสถานะทางการเงินดังกล่าว จะทำให้กองทุนฯ เริ่มเกิดปัญหาความมั่นคงทางการเงินในปี พ.ศ. 2573 หรือในอีกประมาณ 21 ปี ในกรณีที่มียจำนวนสมาชิกเต็มจำนวนประชากรในตำบล

2. การวิเคราะห์ความมั่นคงทางการเงินผ่านการจ่ายสิทธิประโยชน์ด้านบำนาญตามที่กำหนดในระเบียบกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลบ้านป็น

ตารางที่ 4.6 แสดงผลตอบแทนทางการเงินกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลบ้านปึกเป็นกรณีเปรียบเทียบกับเงินที่สมาชิกจ่ายตลอดการเป็นสมาชิกในแต่ละช่วงอายุของการเข้าเป็นสมาชิก

ปีเกิด / อายุปี 2552	ปี 2552 แรกเกิด	2547 5 ขวบ	2542 10 ขวบ	2537 15 ปี	2532 20 ปี	2527 25 ปี	2522 30 ปี	2517 35 ปี	2512 40 ปี	2507 45 ปี	2502 50 ปี
ข้อมูลพื้นฐาน ⁽¹⁾											
จำนวนปีจ่ายเงินสมทบ	60	55	50	45	40	35	30	25	20	15	10
จำนวนปีรับผลตอบแทน	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
เงินบำนาญที่ได้รับต่อเดือน	2,500	2,200	2,000	1,800	1,500	1,200	1,000	800	500	300	200
เงินค่าธรรมเนียมสมทบตลอดชีพ (บาท)	12,000	11,000	10,000	9,000	8,000	7,000	6,000	5,000	4,000	3,000	2,000
ผลตอบแทนตลอดชีพ (บาท)	600,000	528,000	480,000	432,000	360,000	288,000	240,000	192,000	120,000	72,000	48,000
อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) (%)	8.32	8.9	9.69	10.64	11.61	12.74	14.42	16.63	18.54	21.53	29.2
อัตราดอกเบี้ย 2.5% ⁽²⁾											
เงินค่าธรรมเนียมสมทบตลอดชีพ ⁽³⁾	6,182	5,943	5,672	5,367	5,021	4,629	4,186	3,685	3,118	2,476	1,750
เงินบำนาญตลอดชีพที่สมาชิกได้รับ ⁽³⁾	103,702	103,250	106,198	108,138	101,957	92,284	87,009	78,754	55,689	37,804	28,515
Benefit – Cost Ratio (เท่า)	16.77	17.37	18.72	20.15	20.31	19.94	20.79	21.37	17.86	15.27	16.29
Net Benefit Ratio (%)	1,577.48	1,637.34	1,772.32	1,914.87	1,930.61	1,893.61	1,978.57	2,037.15	1,686.05	1,426.82	1,529.43

หมายเหตุ : (1) คำนวณโดยคณะผู้วิจัยโดยอิงจากกฎระเบียบการจ่ายเงินบำนาญของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลบ้านปึก

(2) อ้างอิงอัตราสูงสุดของอัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ 36 เดือนของ 6 ธนาคารพาณิชย์ ได้แก่ ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารกรุงไทย ธนาคารกรุงศรีอยุธยา และธนาคารทหารไทย ณ ปัจจุบัน (กันยายน 2553) อยู่ที่ 2.5%

(3) เงินค่าธรรมเนียมสมทบตลอดชีพและเงินบำนาญตลอดชีพคำนวณเป็นมูลค่าปัจจุบัน

จากตารางที่ 4.6 หากพิจารณาถึงความคุ้มค่าทางการเงินในกรณีเฉพาะการได้รับสิทธิประโยชน์เฉพาะบำนาญตามช่วงอายุของการเข้าเป็นสมาชิก โดยมีเงื่อนไขว่าสมาชิกจ่ายค่าธรรมเนียมรายปีอย่างต่อเนื่อง ตามเงื่อนไขของระเบียบที่กำหนดไว้พบว่า ในทุกช่วงอายุของการเข้าเป็นสมาชิกกองทุนฯ มีอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) อยู่ระหว่างร้อยละ 8.32-29.2 ตามลำดับช่วงอายุน้อยไปถึงมาก ซึ่งสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยธนาคารพาณิชย์ ณ ปัจจุบัน จากข้อมูลแสดงว่าอัตราผลตอบแทนจะยิ่งสูงขึ้นเมื่อสมัครเข้าเป็นสมาชิกในช่วงอายุมาก หรืออาจกล่าวได้ว่ายิ่งเข้าเป็นสมาชิกตอนอายุมาก ความคุ้มค่าทางการเงินจะมากขึ้นตาม แต่หากพิจารณาในด้านภาระของกองทุนแล้ว พบว่าหาก IRR มีอัตราสูงดังกล่าว จะทำให้ภาระทางการเงินของกองทุนเพิ่มตาม แสดงว่ากองทุนฯ จำเป็นต้องหารายได้จากการใช้เงินสะสม หรือนำเงินสะสมไปลงทุนที่ต้องได้รับผลตอบแทนภายในสูงกว่าอัตราที่ต้องจ่ายให้กับสมาชิก

ส่วนการวิเคราะห์ผลตอบแทนในด้านมูลค่าปัจจุบันของเงินบำนาญที่สมาชิกต้องจ่ายและเงินบำนาญที่จะได้รับแล้ว (Benefit-Cost Ratio) พบว่าในทุกช่วงอายุมีอัตราผลตอบแทนที่สูงกว่า 1 เสมอ แสดงว่าสมาชิกจะได้รับความคุ้มค่าทางการเงินจากการเป็นสมาชิกกองทุนฯ มากกว่ามูลค่าเงินที่สมาชิกจ่ายให้กับกองทุนฯ และหากช่วงอายุการเข้าเป็นสมาชิกมาก ก็จะได้รับคุ้มค่ามากกว่าเข้าเป็นสมาชิกในช่วงหนุ่มสาว

สำหรับการวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนสุทธิ (Net Benefit Ratio) ของเงินบำนาญที่จะได้รับเทียบกับมูลค่าทางการเงินที่สมาชิกจ่ายตลอดชีพในการเป็นสมาชิก พบว่ายิ่งเข้าเป็นสมาชิกในช่วงหนุ่มสาว จะได้รับผลตอบแทนสุทธิสูงกว่ากลุ่มที่เข้าเป็นสมาชิกในช่วงอายุน้อยและในช่วงอายุมาก โดยอยู่ระหว่าง (1,426.83% – 2,037.15%)

หากพิจารณาในด้านกองทุนฯ จากการวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนหรือความคุ้มค่าทางการเงินตามตาราง 4.6 แล้ว แสดงว่าลำพังเพียงรายได้ที่มาจากค่าธรรมเนียมที่สมาชิกจ่ายรายปีนั้น ไม่เพียงพอต่อการจัดการทางการเงินเพื่อจ่ายบำนาญตามระเบียบได้ แต่หากกองทุนฯ ยังคงต้องการคงเงื่อนไขสิทธิประโยชน์ดังกล่าวไว้แล้ว กองทุนฯ ต้องพิจารณาหารายได้หรือผลตอบแทนที่เกิดขึ้นจากเงินสะสมให้มีผลตอบแทนที่สูงกว่าผลตอบแทนที่กองทุนฯ ต้องจ่ายให้กับสมาชิก

**การวิเคราะห์หลังการคืนผลการวิจัยให้กับคณะกรรมการกองทุนฯแต่ละกองทุนฯ
เพื่อหาแนวทางการแก้ไขปัญหา**

เมื่อคณะผู้วิจัยได้สรุปผลการศึกษาตามข้อมูลที่ได้นำเสนอไปข้างต้นแล้ว จึงได้มีการนำเสนอให้กับคณะกรรมการกองทุนพิจารณา เพื่อหาแนวทางแก้ไขเพื่อสร้างความมั่นคงทางการเงินให้มากขึ้น ซึ่งทางคณะกรรมการกองทุนบ้านปินได้เสนอแนวทาง ซึ่งมีส่วนสัมพันธ์กับความมั่นคงทางการเงิน

ดังนั้น นักวิจัยจึงได้ทำการวิเคราะห์ทางการเงินอีกครั้งตามแนวทางที่คณะกรรมการกองทุนฯ นำเสนออีกครั้งเฉพาะในส่วนที่มีการเปลี่ยนแปลงเท่านั้นคือในส่วนสถานะทางการเงินปัจจุบันภายใต้เงื่อนไขว่ามีสมาชิกตามจำนวนปัจจุบันและสมาชิกเต็มจำนวนประชากรในตำบล ผลการวิเคราะห์ ดังนี้

ตารางที่ 4.7 แสดงสถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลบ้านปินวิเคราะห์ภายใต้สถานการณ์การเงินปัจจุบัน (ปี พ.ศ. 2549-2600)

ปี พ.ศ.	จำนวนสมาชิกกองทุนฯ ณ ปัจจุบัน จำนวน 1,853 คน							
	รายรับ	%	รายจ่าย	%	คงเหลือ	%	เงินสะสม	%
2549(A)	122,760	-	8,000	-	114,760	-	114,760	-
2550(A)	393,700	220.71	127,700	1,496.25	266,000	131.79	380,760	231.79
2551(A)	373,000	-5.26	215,200	68.52	157,800	-40.68	538,560	41.44
2552(A)	479,000	28.42	186,100	-13.52	292,900	85.61	831,460	54.39
2553(F)	865,379	80.66	189,980	2.08	675,399	130.59	1,506,859	81.23
2555(F)	887,394	2.54	211,650	11.41	675,744	0.05	2,858,787	89.72
2559(F)*	657,373	-25.92	332,452	57.08	324,921	-51.92	4,277,304	49.62
2560(F)	662,744	0.82	351,918	5.86	310,826	-4.34	4,588,129	7.27
2565(F)	683,770	3.17	491,183	39.57	192,587	-38.04	5,823,602	26.93
2570(F)	686,508	0.40	732,297	49.09	-45,789	-123.78	6,133,205	5.32
2575(F)	652,800	-4.91	1,141,689	55.91	-488,890	967.70	4,679,848	-23.70
2580(F)	551,898	-15.46	1,830,036	60.29	-1,278,139	161.44	44,523	-99.05
2581(F)**	518,531	-6.05	2,015,636	10.14	-1,497,105	17.13	-1,452,581	-3,362.54
2585(F)	512,344	-1.19	2,981,567	47.92	-2,469,223	64.93	-9,747,997	571.08
2590(F)	505,248	-1.39	3,551,665	19.12	-3,046,417	23.38	-23,330,045	139.33
2595(F)	498,801	-1.28	3,747,538	5.51	-3,248,737	6.64	-39,619,523	69.82
2600(F)	492,944	-1.17	3,671,962	-2.02	-3,179,018	-2.15	-55,651,367	40.46

หมายเหตุ : (A) คือ ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง (Actual)

(F) คือ ข้อมูลพยากรณ์คำนวณโดยผู้วิจัย (Forecast)

* ปีที่มีการจ่ายเงินบำนาญให้กับสมาชิกของกองทุนสวัสดิการชุมชนที่มีระเบียบการจ่ายเงินบำนาญให้แก่สมาชิก

** ปีที่มูลค่าของเงินสะสมของกองทุนสวัสดิการชุมชนมีค่าเท่ากับศูนย์ หรือ ติดลบ (Trust Fund Exhaustion Date)

จากตารางที่ 4.7 แสดงว่า การเปลี่ยนแปลงสถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลบ้านปินมีรายจ่ายที่มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ขณะที่รายรับและเงินคงเหลือ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2555 เป็นต้นไปมีค่าลดลงอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม ในส่วนของเงินสะสมมีการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจนถึงปี พ.ศ. 2570 และเริ่มติดลบปี พ.ศ. 2581 ซึ่งหากเปรียบเทียบกับช่วงก่อนการคืนข้อมูลแล้วจะพบว่าแนวทางที่คณะกรรมการฯ กำหนดนั้นจะสามารถขยายช่วงปีของการเกิดปัญหาทางการเงินออกไปอีก 3 ปี จากเดิมที่เงินสะสมของกองทุนฯ จะติดลบปี พ.ศ. 2578 ดังนั้นอาจกล่าวได้ว่าจากการเปลี่ยนแปลงของสถานะทางการเงินดังกล่าวหลังจากนำแนวทางที่คณะกรรมการกองทุนฯ เสนอแล้วกองทุนฯ จะเริ่มประสบปัญหาความมั่นคงทางการเงินในปี พ.ศ. 2581 หรือในอีก 29 ปี ภายใต้สถานการณ์ที่มีจำนวนสมาชิก ณ ปัจจุบัน

ตารางที่ 4.8 แสดงสถานะทางการเงินกองทุนสวัสดิการชุมชนบ้านปินวิเคราะห์ภายใต้สถานการณ์การเงินปัจจุบันแต่มีจำนวนสมาชิกเต็มจำนวนประชากรของตำบล (ปี พ.ศ. 2549-2600)

ปี พ.ศ.	จำนวนสมาชิกกองทุนฯ เต็มจำนวนประชากรตำบล จำนวน 5,380 คน							
	รายรับ	%	รายจ่าย	%	คงเหลือ	%	เงินสะสม	%
2549(A)	122,760	-	8,000	-	114,760	-	114,760	-
2550(A)	393,700	220.71	127,700	1,496.25	266,000	56.86	380,760	231.79
2551(A)	373,000	-5.26	215,200	68.52	157,800	-68.57	538,560	41.44
2552(A)	479,000	28.42	186,100	-13.52	292,900	46.12	831,460	54.39
2553(F)	1,517,990	216.91	552,980	197.14	965,010	69.65	1,796,470	116.06
2555(F)	2,294,840	51.18	615,781	11.36	1,679,059	42.53	5,172,481	187.92
2559(F)*	1,373,356	-40.15	967,417	57.10	405,940	-313.62	7,234,273	39.86
2560(F)	1,373,568	0.02	1,023,845	5.83	349,723	-16.07	7,583,996	4.83
2565(F)	1,358,314	-1.11	1,427,697	39.44	-69,382	604.05	8,178,908	7.84
2570(F)	1,297,390	-4.49	2,127,122	48.99	-829,732	91.64	5,725,077	-30.00
2575(F)**	1,152,327	-11.18	3,314,882	55.84	-2,162,555	61.63	-2,130,310	-137.21
2580(F)	1,126,619	-2.23	5,312,132	60.25	-4,185,513	48.33	-18,603,204	773.26
2585(F)	1,103,789	-2.03	8,653,461	62.90	-7,549,672	44.56	-48,941,570	163.08
2590(F)	1,083,047	-1.88	10,341,488	19.51	-9,258,441	18.46	-90,300,793	84.51
2595(F)	1,064,203	-1.74	11,135,689	7.68	-10,071,486	8.07	-140,350,863	55.43
2600(F)	1,047,082	-1.61	11,119,083	-0.15	-10,072,002	0.01	-190,709,828	35.88

หมายเหตุ : (A) คือ ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง (Actual)

(F) คือ ข้อมูลพยากรณ์คำนวณโดยผู้วิจัย (Forecast)

* ปีที่มีการจ่ายเงินบำนาญให้กับสมาชิกของกองทุนสวัสดิการชุมชนที่มีระเบียบการจ่ายเงินบำนาญให้แก่สมาชิก

** ปีที่มูลค่าของเงินสะสมของกองทุนสวัสดิการชุมชนมีค่าเท่ากับศูนย์ หรือ ติดลบ (Trust Fund Exhaustion Date)

จากตารางที่ 4.8 พบว่า หากกองทุนฯ สามารถเพิ่มจำนวนสมาชิกได้ครบตามจำนวนประชากรของตำบล นั้น ๆ ขณะที่ข้อมูลทางการเงินอื่นไม่เปลี่ยนแปลง พบว่าการเปลี่ยนแปลงสถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลบ้านป็นในด้านรายรับ รายจ่ายและเงินคงเหลือไม่แตกต่างจากตาราง 4.7 แต่ที่แตกต่างอย่างน่าสนใจคือ จะทำให้เงินสะสมกองทุนติดลบเร็วกว่าเดิม(ปี พ.ศ. 2581) คือในปี พ.ศ. 2575 (เร็วกว่ากรณีแรกในตาราง 4.7 ถึง 6 ปี) ดังนั้นอาจกล่าวได้ว่าการเปลี่ยนแปลงของสถานะทางการเงินดังกล่าว จะทำให้กองทุนฯ เริ่มเกิดปัญหาความมั่นคงทางการเงินในปี พ.ศ. 2575 หรือในอีกประมาณ 23 ปี ในกรณีที่มีจำนวนสมาชิกเต็มจำนวนประชากรในตำบล

แต่หากพิจารณาเปรียบเทียบกับกรณีวิเคราะห์ทางการเงินในช่วงก่อน (คือตาราง 4.5) พบว่า ช่วงเวลาที่กองทุนฯ จะติดลบคือปี พ.ศ. 2573 นั้นแสดงว่าแนวทางการแก้ไขที่คณะกรรมการกองทุนฯ กำหนดขึ้นนั้นจะช่วยขยายระยะเวลาเกิดปัญหาทางการเงินออกไปได้อีก 2 ปีเท่านั้นในกรณีที่มีจำนวนสมาชิกเต็มจำนวนประชากรในตำบล

การพยายามสร้างผลตอบแทนจากเงินสะสมของกองทุนฯ ตามที่คณะกรรมการกองทุนฯ กำหนดไว้ นั้น อาจช่วยยืดระยะเวลาในการเกิดปัญหาทางการเงินออกไปได้ 3 ปี และ 2 ปี ตามเงื่อนไขจำนวนสมาชิกตามลำดับ

อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาผลตอบแทนที่กองทุนฯ จะได้รับร้อยละ 8 ต่อปีนั้น เทียบกับผลตอบแทนที่กองทุนจะต้องจ่ายให้กับสมาชิกในกรณีที่มีเงินบำนาญแล้ว ยังไม่สามารถสร้างผลตอบแทนที่เพียงพอต่อการจ่ายบำนาญให้กับสมาชิกตามที่กำหนดตามระเบียบฯ ได้

การวิเคราะห์ความมั่นคงทางการเงิน กองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลแม่สุก

1.การวิเคราะห์ความมั่นคงทางการเงินกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลแม่สุกผ่านผลิตภัณฑ์หลักหรือการจ่ายสิทธิประโยชน์หลัก

ตารางที่ 4.9 แสดงสถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลแม่สุกวิเคราะห์ภายใต้สถานการณ์การเงินปัจจุบัน (ปี พ.ศ. 2550-2600)

ปี พ.ศ.	จำนวนสมาชิกกองทุนฯ ณ ปัจจุบัน จำนวน 1,737 คน							
	รายรับ	%	รายจ่าย	%	คงเหลือ	%	เงินสะสม	%
2550(A)	116,820	-	-	-	116,820	-	116,820	-
2551(A)	289,063	147.44	122,475	-	166,588	42.60	283,408	142.60
2552(A)	475,440	64.48	221,800	81.10	253,640	52.26	537,048	89.50
2553(F)	794,800	67.17	128,508	-42.06	666,292	162.69	1,203,341	124.07
2555(F)	780,560	-1.79	137,569	7.05	642,990	-3.50	2,502,692	107.98
2560(F)*	529,006	-32.23	386,115	180.67	142,891	-77.78	3,584,506	43.23
2565(F)	523,266	-1.09	772,042	99.95	-248,776	-274.10	3,276,960	-8.58
2570(F)	520,344	-0.56	1,228,291	59.10	-707,948	184.57	769,959	-76.50
2571(F)**	519,961	-0.07	1,357,980	10.56	-838,019	18.37	-68,061	-108.84
2575(F)	518,856	-0.21	2,052,676	51.16	-1,533,820	83.03	-5,062,779	7,338.59
2580(F)	518,098	-0.15	3,191,040	55.46	-2,672,941	74.27	-16,426,373	224.45
2585(F)	517,713	-0.07	3,184,055	-0.22	-2,666,342	-0.25	-29,770,076	81.23
2590(F)	517,517	-0.04	3,179,473	-0.14	-2,661,957	-0.16	-43,084,015	44.72
2595(F)	517,417	-0.02	3,176,119	-0.11	-2,658,702	-0.12	-56,379,720	30.86
2600(F)	517,366	-0.01	3,175,050	-0.03	-2,657,685	-0.04	-69,670,702	23.57

หมายเหตุ : (A) คือ ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง (Actual)

(F) คือ ข้อมูลพยากรณ์คำนวณโดยผู้วิจัย (Forecast)

* ปีที่มีการจ่ายเงินบำนาญให้กับสมาชิกของกองทุนสวัสดิการชุมชนที่มีระเบียบการจ่ายเงินบำนาญให้แก่สมาชิก

** ปีที่มูลค่าของเงินสะสมของกองทุนสวัสดิการชุมชนมีค่าเท่ากับศูนย์ หรือ ติดลบ (Trust Fund Exhaustion Date)

จากตารางที่ 4.9 แสดงว่าการเปลี่ยนแปลงสถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลแม่สุกมีรายจ่ายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ขณะที่รายรับและเงินคงเหลือตั้งแต่ปี พ.ศ. 2553 เป็นต้นไปมีค่าลดลงอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตามในส่วนของเงินสะสมมีการเปลี่ยนแปลงโดยมีการเปลี่ยนแปลงเป็นสองช่วงคือช่วงการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในระหว่างปี พ.ศ. 2550-2560 ซึ่งเป็นช่วงเวลาที่เงินสะสมของกองทุนมีจำนวนเพิ่มขึ้นสูงที่สุด (ปี พ.ศ. 2560) และช่วงการลดลงอย่างต่อเนื่องจนถึงมีค่าติดลบ คือช่วงตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2560 เป็นต้นมาจนถึง ปี พ.ศ. 2571 ซึ่งเป็นปีแรกของการติดลบ ดังนั้น อาจกล่าวได้

ว่าจากการเปลี่ยนแปลงของสถานะทางการเงินดังกล่าว จะทำให้กองทุนฯ เริ่มเกิดปัญหาความมั่นคงทางการเงินในปี พ.ศ. 2571 หรือในอีกประมาณ 19 ปี ภายใต้สถานการณ์ที่จำนวนสมาชิก ณ ปัจจุบัน (ปี พ.ศ. 2552)

อีกทั้ง ตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2553-2560 อัตราการเติบโตของเงินสะสมของกองทุนฯ เพิ่มขึ้นในอัตราที่ลดลงโดยตลอด แสดงว่าเงินสะสมของกองทุนฯ เพิ่มขึ้นน้อยลงเรื่อย ๆ และตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2565-2571 อัตราการเติบโตของเงินสะสมของกองทุนฯ มีค่าติดลบมากขึ้นโดยตลอด สะท้อนให้เห็นถึงเงินสะสมของกองทุนฯ ลดลงรวดเร็วมากขึ้นเรื่อย ๆ และตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2571 เป็นต้นไป อัตราการเติบโตของเงินสะสมของกองทุนฯ ที่ติดลบนั้นได้เพิ่มขึ้นในอัตราที่ลดลง แสดงว่า เงินสะสมของกองทุนฯ ติดลบมากขึ้นก็จริงแต่ความรุนแรงของเงินสะสมที่ติดลบนี้น้อยลงเรื่อย ๆ

ตารางที่ 4.10 แสดงสถานะทางการเงินกองทุนสวัสดิการชุมชนแม่สุกวิเคราะห์ภายใต้สถานการณ์การเงินปัจจุบันแต่มีจำนวนสมาชิกเต็มจำนวนประชากรของตำบล (ปี พ.ศ. 2550-2600)

ปี พ.ศ.	จำนวนสมาชิกกองทุนฯ เต็มจำนวนประชากรตำบล จำนวน 5,669 คน							
	รายรับ	%	รายจ่าย	%	คงเหลือ	%	เงินสะสม	%
2550(A)	116,820	-	-	-	116,820	-	116,820	-
2551(A)	289,063	147.44	122,475	-	166,588	42.60	283,408	142.60
2552(A)	475,440	64.48	221,800	81.10	253,640	52.26	537,048	89.50
2553(F)	1,550,400	226.10	419,184	88.99	1,131,216	345.99	1,668,265	210.64
2555(F)	2,321,125	49.71	448,813	7.07	1,872,312	65.51	5,456,543	227.08
2560(F)*	1,273,725	-45.12	1,260,441	180.84	13,285	-99.29	6,721,995	23.19
2565(F)	1,254,939	-1.47	2,518,380	99.80	-1,263,441	-9,610.28	3,457,009	-48.57
2568(F)**	1,248,441	-0.52	3,296,498	30.90	-2,048,058	62.10	-1,834,407	-153.06
2570(F)	1,245,358	-0.25	4,005,564	21.51	-2,760,205	34.77	-6,977,503	280.37
2575(F)	1,240,472	-0.39	6,693,102	67.10	-5,452,630	97.54	-28,253,834	304.93
2580(F)	1,237,981	-0.20	10,416,311	55.63	-9,178,330	68.33	-67,573,863	139.17
2585(F)	1,236,710	-0.10	10,387,928	-0.27	-9,151,218	-0.30	-113,376,221	67.78
2590(F)	1,236,062	-0.05	10,371,429	-0.16	-9,135,367	-0.17	-59,080,736	-47.89
2595(F)	1,235,731	-0.03	10,364,966	-0.06	-9,129,234	-0.07	-204,738,136	246.54
2600(F)	1,235,563	-0.01	10,360,200	-0.05	-9,124,638	-0.05	-250,366,729	22.29

หมายเหตุ : (A) คือ ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง (Actual)

(F) คือ ข้อมูลพยากรณ์คำนวณโดยผู้วิจัย (Forecast)

* ปีที่มีการจ่ายเงินบำนาญให้กับสมาชิกของกองทุนสวัสดิการชุมชนที่มีระเบียบการจ่ายเงินบำนาญให้แก่สมาชิก

** ปีที่มูลค่าของเงินสะสมของกองทุนสวัสดิการชุมชนมีค่าเท่ากับศูนย์ หรือ ติดลบ (Trust Fund Exhaustion Date)

จากตารางที่ 4.10 พบว่าหากกองทุนฯ สามารถเพิ่มจำนวนสมาชิกได้ครบตามจำนวนประชากรของตำบล นั้น ๆ ขณะที่ข้อมูลทางการเงินอื่น ไม่เปลี่ยนแปลง พบว่าการเปลี่ยนแปลงสถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลแม่สุกในด้านรายรับรายจ่ายและเงินคงเหลือไม่แตกต่างจากตาราง 4.9 แต่ที่แตกต่างอย่างน่าสนใจคือจะทำให้เงินสะสมกองทุนติดลบเร็วกว่าเดิมคือในปี พ.ศ. 2568 (เร็วกว่ากรณีแรกในตาราง 4.9 จำนวน 3 ปี) ดังนั้น อาจกล่าวได้ว่าจากการเปลี่ยนแปลงของสถานะทางการเงินดังกล่าวจะทำให้กองทุนฯ เริ่มเกิดปัญหาความมั่นคงทางการเงินในปี พ.ศ. 2568 หรือในอีกประมาณ 16 ปี ในกรณีที่มิมีจำนวนสมาชิกเต็มจำนวนประชากรในตำบล

2. การวิเคราะห์ความมั่นคงทางการเงินผ่านการจ่ายสิทธิประโยชน์ด้านบำนาญตามที่กำหนดในระเบียบกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลแม่สุก

จากตารางที่ 4.11 หากพิจารณาถึงความคุ้มค่าทางการเงินในกรณีเฉพาะการได้รับสิทธิประโยชน์เฉพาะบำนาญตามช่วงอายุของการเข้าเป็นสมาชิก โดยมีเงื่อนไขว่าสมาชิกจ่ายค่าธรรมเนียมรายปีอย่างต่อเนื่อง ตามเงื่อนไขของระเบียบที่กำหนดไว้พบว่าในทุกช่วงอายุของการเข้าเป็นสมาชิกกองทุนฯ มีอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) อยู่ระหว่างร้อยละ 8.32-29.2 ตามลำดับช่วงอายุน้อยไปถึงมาก ซึ่งสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยธนาคารพาณิชย์ ณ ปัจจุบัน จากข้อมูลแสดงว่าอัตราผลตอบแทนจะยิ่งสูงขึ้นเมื่อสมัครเข้าเป็นสมาชิกในช่วงอายุมาก หรืออาจกล่าวได้ว่ายิ่งเข้าเป็นสมาชิกตอนอายุมาก ความคุ้มค่าทางการเงินจะมากขึ้นตาม แต่หากพิจารณาในด้านภาระของกองทุนแล้ว พบว่าหาก IRR มีอัตราสูงดังกล่าว จะทำให้ภาระทางการเงินของกองทุนเพิ่มตาม แสดงว่ากองทุนฯ จำเป็นต้องหารายได้จากการใช้เงินสะสม หรือนำเงินสะสมไปลงทุนที่ต้องได้รับผลตอบแทนภายในสูงกว่าอัตราที่ต้องจ่ายให้กับสมาชิก

ส่วนการวิเคราะห์ผลตอบแทนในด้านมูลค่าปัจจุบันของเงินบำนาญที่สมาชิกต้องจ่ายและเงินบำนาญที่จะได้รับแล้ว (Benefit-Cost Ratio) พบว่าในทุกช่วงอายุมีอัตราผลตอบแทนที่สูงกว่า 1 เสมอ แสดงว่าสมาชิกจะได้รับความคุ้มค่าทางการเงินจากการเป็นสมาชิกกองทุนฯ มากกว่ามูลค่าเงินที่สมาชิกจ่ายให้กับกองทุนฯ และหากช่วงอายุการเข้าเป็นสมาชิกมาก ก็จะได้รับคุ้มค่ามากกว่าเข้าเป็นสมาชิกในช่วงหนุ่มสาว

สำหรับการวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนสุทธิ (Net Benefit Ratio) ของเงินบำนาญที่จะได้รับเทียบกับมูลค่าทางการเงินที่สมาชิกจ่ายตลอดชีพในการเป็นสมาชิก พบว่า ยิ่งเข้าเป็นสมาชิกในช่วงหนุ่มสาว จะได้รับผลตอบแทนสุทธิสูงกว่ากลุ่มที่เข้าเป็นสมาชิกในช่วงอายุน้อยและในช่วงอายุมาก โดยอยู่ระหว่าง (1,426.83% – 2,037.15%)

หากพิจารณาในด้านกองทุนฯ จากการวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนหรือความคุ้มค่าทางการเงินตามตาราง 4.11 แล้ว แสดงว่าลำพังเพียงรายได้ที่มาจากค่าธรรมเนียมที่สมาชิกจ่ายรายปีนั้น ไม่เพียงพอต่อการจัดการทางการเงินเพื่อจ่ายบำนาญตามระเบียบได้ แต่หากกองทุนฯ ยังคงต้องการคงเงื่อนไขสิทธิประโยชน์ดังกล่าวไว้แล้ว กองทุนฯ ต้องพิจารณาหารายได้หรือผลตอบแทนที่เกิดขึ้นจากเงินสะสมให้มีผลตอบแทนที่สูงกว่าผลตอบแทนที่กองทุนฯ ต้องจ่ายให้กับสมาชิก

การวิเคราะห์หลังการคืนผลการวิจัยให้กับคณะกรรมการกองทุนฯ แต่ละกองทุนฯ เพื่อหาแนวทางการแก้ไขปัญหา

เมื่อคณะผู้วิจัยได้สรุปผลการศึกษาตามข้อมูลที่ได้นำเสนอไปข้างต้นแล้ว จึงได้มีการนำเสนอให้กับคณะกรรมการกองทุนพิจารณา เพื่อหาแนวทางแก้ไขเพื่อสร้างความมั่นคงทางการเงินให้มากขึ้น ซึ่งทางคณะกรรมการกองทุนแม่สุกได้เสนอแนวทาง ซึ่งมีส่วนสัมพันธ์กับความมั่นคงทางการเงิน

ดังนั้น นักวิจัยจึงได้ทำการวิเคราะห์ทางการเงินอีกครั้งตามแนวทางที่คณะกรรมการกองทุนฯ นำเสนออีกครั้งเฉพาะในส่วนที่มีการเปลี่ยนแปลงเท่านั้นคือในส่วนสถานะทางการเงินปัจจุบันภายใต้เงื่อนไขว่ามีสมาชิกตามจำนวนปัจจุบันและสมาชิกเต็มจำนวนประชากรในตำบล ผลการวิเคราะห์ออกมาดังนี้

ตาราง 4.12 แสดงสถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลแม่สุกวิเคราะห์ภายใต้สถานการณ์การเงินปัจจุบัน (ปี พ.ศ. 2550-2600)

ปี พ.ศ.	จำนวนสมาชิกของกองทุนฯ ณ ปัจจุบันจำนวน 1,737 คน							
	รายรับ	%	รายจ่าย	%	คงเหลือ	%	เงินสะสม	%
2550(A)	116,820	-	-	-	116,820	-	116,820	-
2551(A)	289,063	147.44	122,475	-	166,588	42.60	283,408	142.60
2552(A)	475,440	64.48	221,800	81.10	253,640	52.26	537,048	89.50
2553(F)	799,600	68.18	128,508	-42.06	671,092	164.58	1,208,141	124.96
2555(F)	803,108	0.44	137,569	7.05	665,538	-0.83	2,544,538	110.62
2560(F)*	572,552	-28.71	386,115	180.67	186,437	-71.99	3,815,276	49.94
2565(F)	570,630	-0.34	772,042	99.95	-201,412	-208.03	3,745,574	-1.83
2570(F)	545,573	-4.39	1,228,291	59.10	-682,718	238.97	1,419,741	-62.10
2572(F)**	526,811	-3.44	1,503,511	22.41	-976,700	43.06	-377,941	-126.62
2575(F)	518,856	-1.51	2,052,676	36.53	-1,533,820	57.04	-4,388,775	1,061.23
2580(F)	518,098	-0.15	3,191,040	55.46	-2,672,941	74.27	-15,752,369	258.92
2585(F)	517,713	-0.07	3,184,055	-0.22	-2,666,342	-0.25	-29,096,072	84.71
2590(F)	517,517	-0.04	3,179,473	-0.14	-2,661,957	-0.16	-42,410,010	45.76
2595(F)	517,417	-0.02	3,176,119	-0.11	-2,658,702	-0.12	-55,705,715	31.35
2600(F)	517,366	-0.01	3,175,050	-0.03	-2,657,685	-0.04	-68,996,698	23.86

หมายเหตุ : (A) คือ ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง (Actual)

(F) คือ ข้อมูลพยากรณ์คำนวณโดยผู้วิจัย (Forecast)

* ปีที่มีการจ่ายเงินบำนาญให้กับสมาชิกของกองทุนสวัสดิการชุมชนที่มีระเบียบการจ่ายเงินบำนาญให้แก่สมาชิก

** ปีที่มูลค่าของเงินสะสมของกองทุนสวัสดิการชุมชนมีค่าเท่ากับศูนย์ หรือ ดิตลบ (Trust Fund Exhaustion Date)

จากตารางที่ 4.12 แสดงว่าการเปลี่ยนแปลงสถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลแม่สุกมีรายจ่ายที่มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ขณะที่รายรับตั้งแต่ปี พ.ศ. 2555 และเงินคงเหลือ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2553 เป็นต้นไปมีค่าลดลงอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตามในส่วนของเงินสะสมมีการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจนถึงปี พ.ศ. 2560 และเริ่มติดลบปี พ.ศ. 2572 ซึ่งหากเปรียบเทียบกับช่วงก่อนการคืนข้อมูลแล้วจะพบว่าแนวทางที่คณะกรรมการฯ กำหนดนั้นจะสามารถขยายช่วงปีของการเกิดปัญหาทางการเงินออกไปอีก 1 ปี จากเดิมที่เงินสะสมของกองทุนฯ จะติดลบปี พ.ศ. 2571 ดังนั้นอาจกล่าวได้ว่าจากการเปลี่ยนแปลงของสถานะทางการเงินดังกล่าวหลังจากนำแนวทางที่คณะกรรมการกองทุนฯ เสนอแล้วกองทุนฯ จะเริ่มประสบปัญหาความมั่นคงทางการเงินในปี พ.ศ. 2572 หรือในอีก 20 ปี ภายใต้สถานการณ์ที่มีจำนวนสมาชิก ณ ปัจจุบัน

ตารางที่ 4.13 แสดงสถานะทางการเงินกองทุนสวัสดิการชุมชนแม่สุกวิเคราะห์ภายใต้สถานการณ์การเงินปัจจุบันแต่มีจำนวนสมาชิกเต็มจำนวนประชากรของตำบล (ปี พ.ศ. 2550-2600)

ปี พ.ศ.	จำนวนสมาชิกกองทุนฯ เต็มจำนวนประชากรตำบล จำนวน 5,669 คน							
	รายรับ	%	รายจ่าย	%	คงเหลือ	%	เงินสะสม	%
2550(A)	116,820	-	-	-	116,820	-	116,820	-
2551(A)	289,063	147.44	122,475	-	166,588	42.60	283,408	142.60
2552(A)	475,440	64.48	221,800	81.10	253,640	52.26	537,048	89.50
2553(F)	1,555,200	227.11	419,184	88.99	1,136,016	347.89	1,673,065	211.53
2555(F)	2,364,434	52.03	448,813	7.07	1,915,622	68.63	5,524,729	230.22
2560(F)*	1,358,717	-42.54	1,260,441	180.84	98,276	-94.87	7,180,917	29.98
2565(F)	1,321,066	-2.77	2,518,380	99.80	-1,197,314	-1,318.32	4,313,273	-39.93
2568(F)**	1,262,315	-4.45	3,296,498	30.90	-2,034,184	69.90	-878,026	-120.36
2570(F)	1,245,358	-1.34	4,005,564	21.51	-2,760,205	35.69	-6,021,122	585.76
2575(F)	1,240,472	-0.39	6,693,102	67.10	-5,452,630	97.54	-27,297,453	353.36
2580(F)	1,237,981	-0.20	10,416,311	55.63	-9,178,330	68.33	-66,617,481	144.04
2585(F)	1,236,710	-0.10	10,387,928	-0.27	-9,151,218	-0.30	-112,419,840	68.75
2590(F)	1,236,062	-0.05	10,371,429	-0.16	-9,135,367	-0.17	-158,124,355	40.66
2595(F)	1,235,731	-0.03	10,364,966	-0.06	-9,129,234	-0.07	-203,781,755	28.87
2600(F)	1,235,563	-0.01	10,360,200	-0.05	-9,124,638	-0.05	-249,410,348	22.39

หมายเหตุ : (A) คือ ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง (Actual)

(F) คือ ข้อมูลพยากรณ์คำนวณโดยผู้วิจัย (Forecast)

* ปีที่มีการจ่ายเงินบำนาญให้กับสมาชิกของกองทุนสวัสดิการชุมชนที่มีระเบียบการจ่ายเงินบำนาญให้แก่สมาชิก

** ปีที่มูลค่าของเงินสะสมของกองทุนสวัสดิการชุมชนมีค่าเท่ากับศูนย์ หรือ ติดลบ (Trust Fund Exhaustion Date)

จากตาราง 4.13 พบว่า หากกองทุนฯ สามารถเพิ่มจำนวนสมาชิกได้ครบตามจำนวนประชากรของตำบล นั้น ๆ ขณะที่ข้อมูลทางการเงินอื่นไม่เปลี่ยนแปลง พบว่าการเปลี่ยนแปลงสถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลแม่สุกในด้านรายรับรายจ่ายและเงินคงเหลือไม่แตกต่างจากตาราง 4.12 แต่ที่แตกต่างคือจะทำให้เงินสะสมกองทุนติดลบเร็วกว่าเดิม(ปี พ.ศ. 2572) คือ ในปี พ.ศ. 2568 (เร็วกว่ากรณีแรกในตาราง 4.12 จำนวน 4 ปี) ดังนั้นอาจกล่าวได้ว่าจากการเปลี่ยนแปลงของสถานะทางการเงินดังกล่าว จะทำให้กองทุนฯ เริ่มเกิดปัญหาความมั่นคงทางการเงินในปี พ.ศ. 2568 หรือในอีกประมาณ 16 ปี ในกรณีที่เพิ่มจำนวนสมาชิกเต็มจำนวนประชากรในตำบล

แต่หากพิจารณาเปรียบเทียบกับกรณีวิเคราะห์ทางการเงินในช่วงก่อน (คือตาราง 4.10) พบว่าช่วงเวลาที่กองทุนจะติดลบคือปี พ.ศ. 2568 เหมือนกัน นั้นแสดงว่าแนวทางการแก้ไขที่คณะกรรมการกองทุนฯ กำหนดขึ้นนั้นไม่อาจช่วยขยายระยะเวลาเกิดปัญหาทางการเงินออกไปได้ในกรณีที่เพิ่มจำนวนสมาชิกเต็มจำนวนประชากรในตำบล

การพยายามสร้างผลตอบแทนจากเงินสะสมของกองทุนฯ ตามที่คณะกรรมการกองทุนฯ กำหนดไว้ นั้น อาจช่วยยืดระยะเวลาในการเกิดปัญหาทางการเงินออกไปได้ 1 ปี และไม่เปลี่ยนแปลง ตามเงื่อนไขจำนวนสมาชิกตามลำดับ

อย่างไรก็ตามหากพิจารณาผลตอบแทนที่กองทุนฯ จะได้รับร้อยละ 4 ต่อปีนั้น เทียบกับผลตอบแทนที่กองทุนจะต้องจ่ายให้กับสมาชิกในกรณีที่เงินบำนาญแล้ว ยังไม่สามารถสร้างผลตอบแทนที่เพียงพอต่อการจ่ายบำนาญให้กับสมาชิกตามที่กำหนดตามระเบียบฯ ได้

การวิเคราะห์ความมั่นคงทางการเงิน กองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลหนองหล่ม

1. การวิเคราะห์ความมั่นคงทางการเงินกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลหนองหล่มผ่านผลิตภัณฑ์หลักหรือการจ่ายสิทธิประโยชน์หลัก

ตารางที่ 4.14 แสดงสถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลหนองหล่ม
วิเคราะห์ภายใต้สถานการณ์การเงินปัจจุบัน (ปี พ.ศ. 2549-2600)

ปี พ.ศ.	จำนวนสมาชิกกองทุนฯ ณ ปัจจุบัน จำนวน 2,522 คน							
	รายรับ	%	รายจ่าย	%	คงเหลือ	%	เงินสะสม	%
2549(A)	320,500	-	108,900	-	211,600	-	211,600	-
2550(A)	531,280	65.77	144,100	32.32	387,180	82.98	598,780	182.98
2551(A)	522,520	-1.65	221,100	53.44	301,420	-22.15	900,200	50.34
2552(A)	671,680	28.55	285,200	28.99	386,480	28.22	1,286,680	42.93
2553(F)	1,108,800	65.08	335,480	17.63	773,320	100.09	2,060,000	60.10
2555(F)	1,092,952	-1.43	351,340	4.73	741,612	-4.10	3,559,685	72.80
2559(F)*	681,512	-37.64	562,322	60.05	119,189	-83.93	4,294,709	20.65
2560(F)	677,946	-0.52	577,022	2.61	100,925	-15.32	4,395,634	2.35
2565(F)	661,111	-2.48	692,877	20.08	-31,765	-131.47	4,533,040	3.13
2570(F)	645,816	-2.31	910,603	31.42	-264,786	733.58	3,725,902	-17.81
2575(F)	631,920	-2.15	1,295,297	42.25	-663,377	150.53	1,290,126	-65.37
2577(F)**	626,724	-0.82	1,518,220	17.21	-891,496	34.39	-372,861	-128.90
2580(F)	619,294	-1.19	1,955,520	28.80	-1,336,226	49.89	-3,906,131	947.61
2585(F)	607,824	-1.85	2,621,055	34.03	-2,013,231	50.67	-12,769,125	226.90
2590(F)	597,402	-1.71	3,331,611	27.11	-2,734,209	35.81	-24,920,396	95.16
2595(F)	587,934	-1.58	4,058,294	21.81	-3,470,360	26.92	-41,113,999	64.98
2600(F)	579,331	-1.46	3,955,850	-2.52	-3,376,519	-2.70	-58,180,670	41.51

หมายเหตุ : (A) คือ ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง (Actual)

(F) คือ ข้อมูลพยากรณ์คำนวณโดยผู้วิจัย (Forecast)

* ปีที่มีการจ่ายเงินบำนาญให้กับสมาชิกของกองทุนสวัสดิการชุมชนที่มีระเบียบการจ่ายเงินบำนาญให้แก่สมาชิก

** ปีที่มูลค่าของเงินสะสมของกองทุนสวัสดิการชุมชนมีค่าเท่ากับศูนย์ หรือ ติดลบ (Trust Fund Exhaustion Date)

จากตารางที่ 4.14 แสดงว่าการเปลี่ยนแปลงสถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลหนองหล่มมีรายจ่ายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ขณะที่รายรับและเงินคงเหลือ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2553 เป็นต้นไปมีค่าลดลงอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตามในส่วนเงินสะสมมีการเปลี่ยนแปลงโดยมีการเปลี่ยนแปลงเป็นสองช่วงคือช่วงการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในระหว่างปี พ.ศ. 2549-2565 ซึ่งเป็นช่วงเวลาที่เงินสะสมของกองทุนมีจำนวน

เพิ่มขึ้นสูงที่สุด (ปี พ.ศ. 2565) และช่วงการลดลงอย่างต่อเนื่องจนถึงมีค่าติดลบ คือช่วงตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2565 เป็นต้นมาจนถึง ปี พ.ศ. 2577 ซึ่งเป็นปีแรกของการติดลบ ดังนั้นอาจกล่าวได้ว่าการเปลี่ยนแปลงของสถานะทางการเงินดังกล่าว จะทำให้กองทุนฯ เริ่มเกิดปัญหาความมั่นคงทางการเงินในปี พ.ศ. 2577 หรือในอีกประมาณ 25 ปี ภายใต้สถานการณ์ที่จำนวนสมาชิก ณ ปัจจุบัน (ปี พ.ศ. 2552)

อีกทั้ง ตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2555-2565 (ยกเว้นปี พ.ศ. 2560) อัตราการเติบโตของเงินสะสมของกองทุนฯ เพิ่มขึ้นในอัตราที่ลดลงโดยตลอด แสดงว่าเงินสะสมของกองทุนฯ เพิ่มขึ้นน้อยลงเรื่อย ๆ และตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2570-2577 อัตราการเติบโตของเงินสะสมของกองทุนฯ มีค่าติดลบมากขึ้นโดยตลอด สะท้อนให้เห็นถึงเงินสะสมของกองทุนฯ ลดลงรวดเร็วมากขึ้นเรื่อย ๆ และตั้งแต่ปี พ.ศ. 2580 เป็นต้นไป อัตราการเติบโตของเงินสะสมของกองทุนที่ติดลบนั้นได้เพิ่มขึ้นในอัตราที่ลดลง แสดงว่า เงินสะสมของกองทุนฯ ติดลบมากขึ้นก็จริงแต่ความรุนแรงของเงินสะสมที่ติดลบนี้น้อยลงเรื่อย ๆ

ตารางที่ 4.15 แสดงสถานะทางการเงินกองทุนสวัสดิการชุมชนหนองหล่มวิเศษภายใต้สถานการณ์การเงินปัจจุบันแต่มีจำนวนสมาชิกเต็มจำนวนประชากรของตำบล (ปี พ.ศ. 2549-2600)

ปี พ.ศ.	จำนวนสมาชิกกองทุนฯ เต็มจำนวนประชากรตำบล จำนวน 5,866 คน							
	รายรับ	%	รายจ่าย	%	คงเหลือ	%	เงินสะสม	%
2549(A)	320,500	-	108,900	-	211,600	-	211,600	-
2550(A)	531,280	65.77	144,100	32.32	387,180	82.98	598,780	182.98
2551(A)	522,520	-1.65	221,100	53.44	301,420	-22.15	900,200	50.34
2552(A)	671,680	28.55	285,200	28.99	386,480	28.22	1,286,680	42.93
2553(F)	1,589,800	136.69	785,628	175.47	804,172	108.08	2,090,852	62.50
2555(F)	2,409,157	51.54	822,368	4.68	1,586,789	97.32	5,302,833	153.62
2559(F)*	1,319,412	-45.23	1,316,691	60.11	2,721	-99.83	5,918,216	11.60
2560(F)	1,311,034	-0.63	1,350,753	2.59	-39,719	-1,559.72	5,878,497	-0.67
2565(F)	1,271,472	-3.02	1,619,677	19.91	-348,205	776.67	4,826,256	-17.90
2570(F)	1,235,528	-2.83	2,125,742	31.24	-890,213	155.66	1,577,328	-67.32
2572(F)**	1,222,089	-1.09	2,425,668	14.11	-1,203,579	35.20	-664,798	-142.15
2575(F)	1,202,872	-1.57	3,020,443	24.52	-1,817,571	51.01	-5,460,480	721.37
2580(F)	1,173,202	-2.47	4,556,425	50.85	-3,383,223	86.14	-18,921,384	246.52
2585(F)	1,146,246	-2.30	5,978,497	31.21	-4,832,251	42.83	-40,447,162	113.76
2590(F)	1,121,755	-2.14	7,758,029	29.77	-6,636,274	37.33	-69,958,809	72.96
2595(F)	1,099,504	-1.98	9,415,579	21.37	-8,316,075	25.31	-108,977,045	55.77
2600(F)	1,079,288	-1.84	9,174,839	-2.56	-8,095,551	-2.65	-149,887,372	37.54

หมายเหตุ : (A) คือ ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง (Actual)

(F) คือ ข้อมูลพยากรณ์คำนวณโดยผู้วิจัย (Forecast)

* ปีที่มีการจ่ายเงินบำนาญให้กับสมาชิกของกองทุนสวัสดิการชุมชนที่มีระเบียบการจ่ายเงินบำนาญให้แก่สมาชิก

** ปีที่มูลค่าของเงินสะสมของกองทุนสวัสดิการชุมชนมีค่าเท่ากับศูนย์ หรือ ดิตลบ (Trust Fund Exhaustion Date)

จากตารางที่ 4.15 พบว่า หากกองทุนฯ สามารถเพิ่มจำนวนสมาชิกได้ครบตามจำนวนประชากรของตำบล นั้น ๆ ขณะที่ข้อมูลทางการเงินอื่น ไม่เปลี่ยนแปลง พบว่าการเปลี่ยนแปลงสถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลหนองหล่มในด้านรายรับ รายจ่ายและเงินคงเหลือไม่แตกต่างจากตาราง 4.14 แต่ที่แตกต่างอย่างน่าสนใจคือ จะทำให้เงินสะสมกองทุนดิตลบเร็วกว่าเดิมคือในปี พ.ศ. 2572 (เร็วกว่ากรณีแรกในตาราง 4.14 ถึง 5 ปี) ดังนั้น อาจกล่าวได้ว่าจากการเปลี่ยนแปลงของสถานะทางการเงินดังกล่าว จะทำให้กองทุนฯ เริ่มเกิดปัญหาความมั่นคงทางการเงินในปี พ.ศ. 2572 หรือในอีกประมาณ 20 ปี ในกรณีที่จำนวนสมาชิกเต็มจำนวนประชากรในตำบล

2. การวิเคราะห์ความมั่นคงทางการเงินผ่านการจ่ายสิทธิประโยชน์ด้านบำนาญตามที่กำหนดในระเบียบกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลหนองหล่ม

ตาราง 4.16 แสดงผลตอบแทนทางการเงินกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลหนองหล่มกรณีจ่ายบำนาญเปรียบกับเงินที่สมาชิกจ่ายตลอดการเป็นสมาชิกในแต่ละช่วงอายุของการเข้าเป็นสมาชิก

ปีเกิด / อายุปี 2552	ปี 2552 แรกเกิด	2547 5 ขวบ	2542 10 ขวบ	2537 15 ปี	2532 20 ปี	2527 25 ปี	2522 30 ปี	2517 35 ปี	2512 40 ปี	2507 45 ปี	2502 50 ปี
ข้อมูลที่ใช้การนา ⁽¹⁾											
จำนวนปีจ่ายเงินสมทบ	60	55	50	45	40	35	30	25	20	15	10
จำนวนปีรับผลตอบแทน	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
เงินบำนาญที่ได้รับต่อเดือน	2,500	2,200	2,000	1,800	1,500	1,200	1,000	800	500	300	200
เงินค่าธรรมเนียมสมทบตลอดชีพ (บาท)	12,000	11,000	10,000	9,000	8,000	7,000	6,000	5,000	4,000	3,000	2,000
ผลตอบแทนตลอดชีพ (บาท)	600,000	528,000	480,000	432,000	360,000	288,000	240,000	192,000	120,000	72,000	48,000
อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) (%)	8.32	8.9	9.69	10.64	11.61	12.74	14.42	16.63	18.54	21.53	29.2
อัตราดอกเบี้ย 2.5% ⁽²⁾											
เงินค่าธรรมเนียมสมทบตลอดชีพ ⁽³⁾	6,182	5,943	5,672	5,367	5,021	4,629	4,186	3,685	3,118	2,476	1,750
เงินบำนาญตลอดชีพที่สมาชิกได้รับ ⁽³⁾	103,702	103,250	106,198	108,138	101,957	92,284	87,009	78,754	55,689	37,804	28,515
Benefit – Cost Ratio (เท่า)	16.77	17.37	18.72	20.15	20.31	19.94	20.79	21.37	17.86	15.27	16.29
Net Benefit Ratio (%)	1,577.48	1,637.34	1,772.32	1,914.87	1,930.61	1,893.61	1,978.57	2,037.15	1,686.05	1,426.82	1,529.43

หมายเหตุ : (1) คำนวณโดยคณะผู้วิจัยโดยอ้างอิงจากกฎระเบียบการจ่ายเงินบำนาญของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลหนองหล่ม

(2) อ้างอิงอัตราสูงสุดของอัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ 36 เดือนของ 6 ธนาคารพาณิชย์ ได้แก่ ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารกรุงไทย ธนาคารกรุงศรีอยุธยา และธนาคารทหารไทย ณ ปัจจุบัน (กันยายน 2553) อยู่ที่ 2.5%

(3) เงินค่าธรรมเนียมสมทบตลอดชีพและเงินบำนาญตลอดชีพคำนวณเป็นมูลค่าปัจจุบัน

จากตารางที่ 4.16 หากพิจารณาถึงความคุ้มค่าทางการเงินในกรณีเฉพาะการได้รับสิทธิประโยชน์เฉพาะบำนาญตามช่วงอายุของการเข้าเป็นสมาชิก โดยมีเงื่อนไขว่าสมาชิกจ่ายค่าธรรมเนียมรายปีอย่างต่อเนื่อง ตามเงื่อนไขของระเบียบที่กำหนดไว้พบว่าในทุกช่วงอายุของการเข้าเป็นสมาชิกกองทุนฯ มีอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) อยู่ระหว่างร้อยละ 8.32-29.2 ตามลำดับช่วงอายุน้อยไปถึงมาก ซึ่งสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยธนาคารพาณิชย์ ณ ปัจจุบัน จากข้อมูลแสดงว่าอัตราผลตอบแทนจะยิ่งสูงขึ้นเมื่อสมัครเข้าเป็นสมาชิกในช่วงอายุมาก หรืออาจกล่าวได้ว่ายิ่งเข้าเป็นสมาชิกตอนอายุมาก ความคุ้มค่าทางการเงินจะมากขึ้นตาม แต่หากพิจารณาในด้านภาระของกองทุนแล้ว พบว่าหาก IRR มีอัตราสูงดังกล่าว จะทำให้ภาระทางการเงินของกองทุนเพิ่มตาม แสดงว่ากองทุนฯ จำเป็นต้องหารายได้จากการใช้เงินสะสม หรือนำเงินสะสมไปลงทุนที่ต้องได้รับผลตอบแทนภายในสูงกว่าอัตราที่ต้องจ่ายให้กับสมาชิก

ส่วนการวิเคราะห์ผลตอบแทนในด้านมูลค่าปัจจุบันของเงินบำนาญที่สมาชิกต้องจ่ายและเงินบำนาญที่จะได้รับแล้ว (Benefit-Cost Ratio) พบว่าในทุกช่วงอายุมีอัตราผลตอบแทนที่สูงกว่า 1 เสมอ แสดงว่าสมาชิกจะได้รับความคุ้มค่าทางการเงินจากการเป็นสมาชิกกองทุนฯ มากกว่ามูลค่าเงินที่สมาชิกจ่ายให้กับกองทุนฯ และหากช่วงอายุการเข้าเป็นสมาชิกมาก ก็จะได้รับความคุ้มค่ามากกว่าเข้าเป็นสมาชิกในช่วงหนุ่มสาว

สำหรับการวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนสุทธิ (Net Benefit Ratio) ของเงินบำนาญที่จะได้รับเทียบกับมูลค่าทางการเงินที่สมาชิกจ่ายตลอดชีพในการเป็นสมาชิก พบว่ายิ่งเข้าเป็นสมาชิกในช่วงหนุ่มสาว จะได้รับผลตอบแทนสุทธิสูงกว่ากลุ่มที่เข้าเป็นสมาชิกในช่วงอายุน้อยและในช่วงอายุมาก โดยอยู่ระหว่าง (1,426.83% – 2,037.15%)

หากพิจารณาในด้านกองทุนฯ จากการวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนหรือความคุ้มค่าทางการเงินตามตาราง 4.16 แล้ว แสดงว่า ลำพังเพียงรายได้ที่มาจากค่าธรรมเนียมที่สมาชิกจ่ายรายปีนั้น ไม่เพียงพอต่อการจัดการทางการเงินเพื่อจ่ายบำนาญตามระเบียบได้ แต่หากกองทุนฯ ยังคงต้องการคงเงื่อนไขสิทธิประโยชน์ดังกล่าวไว้แล้ว กองทุนฯ ต้องพิจารณาหารายได้หรือผลตอบแทนที่เกิดขึ้นจากเงินสะสมให้มีผลตอบแทนที่สูงกว่าผลตอบแทนที่กองทุนฯ ต้องจ่ายให้กับสมาชิก

การวิเคราะห์ความมั่นคงทางการเงิน กองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลห้วยยางขาม

1. การวิเคราะห์ความมั่นคงทางการเงินกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลห้วยยางขามผ่านผลิตภัณฑ์หลักหรือการจ่ายสิทธิประโยชน์หลัก

ตารางที่ 4.17 แสดงสถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลห้วยยางขาม วิเคราะห์ภายใต้สถานการณ์การเงินปัจจุบัน (ปี พ.ศ. 2551-2600)

ปี พ.ศ.	จำนวนสมาชิกกองทุนฯ ณ ปัจจุบัน จำนวน 1,483 คน							
	รายรับ	%	รายจ่าย	%	คงเหลือ	%	เงินสะสม	%
2550(A)	-	-	-	-	-	-	-	-
2551(A)	383,400	-	88,200	-	295,200	-	295,200	-
2552(A)	346,600	-9.60	205,400	132.88	141,200	-52.17	436,400	47.83
2553(F)	693,200	100.00	151,000	-26.48	542,200	283.99	978,600	124.24
2555(F)	677,944	-2.20	155,058	2.69	522,886	-3.56	2,034,422	107.89
2560(F)	475,308	-29.89	277,816	79.17	197,491	-62.23	3,170,470	55.84
2561(F)*	473,288	-0.42	283,411	2.01	189,877	-3.86	3,360,347	5.99
2565(F)	466,920	-1.35	336,019	18.56	130,902	-31.06	3,987,418	18.66
2570(F)	461,772	-1.10	484,165	44.09	-22,393	-117.11	4,223,357	5.92
2575(F)	458,612	-0.68	598,461	23.61	-139,849	524.52	3,775,779	-10.60
2580(F)	456,672	-0.42	759,522	26.91	-302,850	116.55	2,607,427	-30.94
2585(F)	455,482	-0.26	976,830	28.61	-521,348	72.15	462,420	-82.27
2586(F)**	455,306	-0.04	1,028,199	5.26	-572,894	9.89	-110,474	-123.89
2590(F)	454,751	-0.12	1,264,558	22.99	-809,807	41.35	-2,978,190	2,595.83
2595(F)	454,302	-0.10	1,262,313	-0.18	-808,010	-0.22	-7,021,430	135.76
2600(F)	454,027	-0.06	1,261,047	-0.10	-807,020	-0.12	-11,058,262	57.49

หมายเหตุ : (A) คือ ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง (Actual)

(F) คือ ข้อมูลพยากรณ์คำนวณโดยผู้วิจัย (Forecast)

* ปีที่มีการจ่ายเงินบำนาญให้กับสมาชิกของกองทุนสวัสดิการชุมชนที่มีระเบียบการจ่ายเงินบำนาญให้แก่สมาชิก

** ปีที่มูลค่าของเงินสะสมของกองทุนสวัสดิการชุมชนมีค่าเท่ากับศูนย์ หรือ ดิตลบ (Trust Fund Exhaustion Date)

จากตารางที่ 4.17 แสดงว่า การเปลี่ยนแปลงสถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลห้วยยางขามมีรายจ่ายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ขณะที่รายรับและเงินคงเหลือ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2553 เป็นต้นไปมีค่าลดลงอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตามในส่วนการเงินสะสมมีการเปลี่ยนแปลงโดยมีการเปลี่ยนแปลงเป็นสองช่วงคือช่วงการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในระหว่างปี ปี พ.ศ. 2551-2570 ซึ่งเป็นช่วงเวลาที่เงินสะสมของกองทุนมีจำนวนเพิ่มขึ้นสูงสุด (ปี พ.ศ. 2570) และช่วงการลดลงอย่างต่อเนื่องจนถึงมีค่าติดลบ คือช่วง

ตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2570 เป็นต้นมาจนถึง ปี พ.ศ. 2586 ซึ่งเป็นปีแรกของการติดลบ ดังนั้นอาจกล่าวได้ว่าจากการเปลี่ยนแปลงของสถานะทางการเงินดังกล่าว จะทำให้กองทุนฯ เริ่มเกิดปัญหาความมั่นคงทางการเงินในปี พ.ศ. 2586 หรือในอีกประมาณ 34 ปี ภายใต้สถานการณ์ที่จำนวนสมาชิก ณ ปัจจุบัน (ปี พ.ศ. 2552)

อีกทั้ง ตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2553-2570 (ยกเว้นปี พ.ศ. 2561) อัตราการเติบโตของเงินสะสมของกองทุนฯ เพิ่มขึ้นในอัตราที่ลดลงโดยตลอด แสดงว่าเงินสะสมของกองทุนฯ เพิ่มขึ้นน้อยลงเรื่อย ๆ และตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2575-2586 อัตราการเติบโตของเงินสะสมของกองทุนฯ มีค่าติดลบมากขึ้นโดยตลอด สะท้อนให้เห็นถึงเงินสะสมของกองทุนฯ ลดลงรวดเร็วมากขึ้นเรื่อย ๆ และตั้งแต่ปี พ.ศ. 2586 เป็นต้นไป อัตราการเติบโตของเงินสะสมของกองทุนที่ติดลบนั้นได้เพิ่มขึ้นในอัตราที่ลดลง แสดงว่า เงินสะสมของกองทุนฯ ติดลบมากขึ้นก็จริงแต่ความรุนแรงของเงินสะสมที่ติดลบนี้น้อยลงเรื่อย ๆ

ตารางที่ 4.18 แสดงสถานะทางการเงินกองทุนสวัสดิการชุมชนห้วยยางขามวิเคราะห์ ภายใต้สถานการณ์การเงินปัจจุบันแต่มีจำนวนสมาชิกเต็มจำนวนประชากรของตำบล (ปี พ.ศ. 2551-2600)

ปี พ.ศ.	จำนวนสมาชิกกองทุนฯ เต็มจำนวนประชากรตำบล จำนวน 5,893 คน							
	รายรับ	%	รายจ่าย	%	คงเหลือ	%	เงินสะสม	%
2550(A)	-	-	-	-	-	-	-	-
2551(A)	383,400	-	88,200	-	295,200	-	295,200	-
2552(A)	346,600	-9.60	205,400	132.88	141,200	-52.17	436,400	47.83
2553(F)	2,457,200	608.94	598,305	191.29	1,858,895	1,216.50	2,753,295	530.91
2555(F)	2,396,876	-2.45	615,790	2.92	1,781,086	-4.19	6,355,914	130.85
2560(F)	1,294,009	-46.01	1,108,490	80.01	185,520	-89.58	7,883,822	24.04
2561(F)*	1,285,907	-0.63	1,131,253	2.05	154,653	-16.64	8,038,476	1.96
2565(F)	1,260,230	-2.00	1,341,222	18.56	-80,992	-152.37	8,127,092	1.10
2570(F)	1,239,266	-1.66	1,929,454	43.86	-690,187	752.17	6,058,234	-25.46
2575(F)	1,226,256	-1.05	2,382,558	23.48	-1,156,302	67.53	1,275,370	-78.95
2577(F)**	1,222,559	-0.30	2,614,061	9.72	-1,391,502	20.34	-1,386,313	-208.70
2580(F)	1,218,182	-0.36	3,021,345	15.58	-1,803,163	29.58	-6,367,696	359.33
2585(F)	1,213,171	-0.41	3,883,712	28.54	-2,670,541	48.10	-17,887,331	180.91
2590(F)	1,210,061	-0.26	5,026,031	29.41	-3,815,970	42.89	-34,551,100	93.16
2595(F)	1,208,131	-0.16	5,016,525	-0.19	-3,808,394	-0.20	-53,606,566	55.15
2600(F)	1,206,933	-0.10	5,011,070	-0.11	-3,804,137	-0.11	-72,634,727	35.50

หมายเหตุ : (A) คือ ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง (Actual)

(F) คือ ข้อมูลพยากรณ์คำนวณโดยผู้วิจัย (Forecast)

* ปีที่มีการจ่ายเงินบำนาญให้กับสมาชิกของกองทุนสวัสดิการชุมชนที่มีระเบียบการจ่ายเงินบำนาญให้แก่สมาชิก

** ปีที่มูลค่าของเงินสะสมของกองทุนสวัสดิการชุมชนมีค่าเท่ากับศูนย์ หรือ ดิตลบ (Trust Fund Exhaustion Date)

จากตารางที่ 4.18 พบว่าหากกองทุนฯ สามารถเพิ่มจำนวนสมาชิกได้ครบตามจำนวนประชากรของตำบล นั้น ๆ ขณะที่ข้อมูลทางการเงินอื่น ไม่เปลี่ยนแปลง พบว่าการเปลี่ยนแปลงสถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลห้วยยางขามในด้านรายรับ รายจ่ายและเงินคงเหลือไม่แตกต่างจากตาราง 4.17 แต่ที่แตกต่างอย่างน่าสนใจคือ จะทำให้เงินสะสมกองทุนดิตลบเร็วกว่าเดิมคือในปี พ.ศ. 2577 (เร็วกว่ากรณีแรกในตาราง 4.17 ถึง 9 ปี) ดังนั้นอาจกล่าวได้ว่าการเปลี่ยนแปลงของสถานะทางการเงินดังกล่าวจะทำให้กองทุนฯ เริ่มเกิดปัญหาความมั่นคงทางการเงินในปี พ.ศ. 2577 หรือในอีกประมาณ 25 ปี ในกรณีที่เพิ่มจำนวนสมาชิกเต็มจำนวนประชากรในตำบล

2. การวิเคราะห์ความมั่นคงทางการเงินผ่านการจ่ายสิทธิประโยชน์ด้านบำนาญตามที่กำหนดในระเบียบกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลห้วยยางขาม

ตารางที่ 4.19 แสดงผลตอบแทนทางการเงินของทุนสวัสดิการชุมชนตำบลห้วยยางขามกรณีจ่ายบำนาญเปรียบเทียบกับเงินที่สมาชิกจ่ายตลอดการเป็นสมาชิกในแต่ละช่วงอายุของการเข้าเป็นสมาชิก

ปีเกิด / อายุปี 2552	ปี 2552 แรกเกิด	2547 5 ขวบ	2542 10 ขวบ	2537 15 ปี	2532 20 ปี	2527 25 ปี	2522 30 ปี	2517 35 ปี	2512 40 ปี	2507 45 ปี	2502 50 ปี
ข้อมูลที่พิจารณา ⁽¹⁾											
จำนวนปีจ่ายเงินสมทบ	60	55	50	45	40	35	30	25	20	15	10
จำนวนปีรับผลตอบแทน	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
เงินบำนาญที่ได้รับต่อเดือน	2,500	2,200	2,000	1,800	1,500	1,200	1,000	800	500	300	200
เงินค่าธรรมเนียมสมทบตลอดชีพ (บาท)	12,000	11,000	10,000	9,000	8,000	7,000	6,000	5,000	4,000	3,000	2,000
ผลตอบแทนตลอดชีพ (บาท)	600,000	528,000	480,000	432,000	360,000	288,000	240,000	192,000	120,000	72,000	48,000
อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) (%)	8.32	8.9	9.69	10.64	11.61	12.74	14.42	16.63	18.54	21.53	29.2
อัตราดอกเบี้ย 2.5% ⁽²⁾											
เงินค่าธรรมเนียมสมทบตลอดชีพ ⁽³⁾	6,182	5,943	5,672	5,367	5,021	4,629	4,186	3,685	3,118	2,476	1,750
เงินบำนาญตลอดชีพที่สมาชิกได้รับ ⁽³⁾	103,702	103,250	106,198	108,138	101,957	92,284	87,009	78,754	55,689	37,804	28,515
Benefit – Cost Ratio (เท่า)	16.77	17.37	18.72	20.15	20.31	19.94	20.79	21.37	17.86	15.27	16.29
Net Benefit Ratio (%)	1,577.48	1,637.34	1,772.32	1,914.87	1,930.61	1,893.61	1,978.57	2,037.15	1,686.05	1,426.82	1,529.43

หมายเหตุ : (1) คำนวณโดยคณะผู้วิจัยโดยอ้างจากการจ่ายเงินบำนาญของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลห้วยยางขาม

(2) อ้างอิงอัตราสูงสุดของอัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ 36 เดือนของ 6 ธนาคารพาณิชย์ ได้แก่ ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารกรุงไทย ธนาคารกรุงศรีอยุธยา และธนาคารทหารไทย ณ ปัจจุบัน (กันยายน 2553) อยู่ที่ 2.5%

(3) เงินค่าธรรมเนียมสมทบตลอดชีพและเงินบำนาญตลอดชีพคำนวณเป็นมูลค่าปัจจุบัน

จากตารางที่ 4.19 หากพิจารณาถึงความคุ้มค่าทางการเงินในกรณีเฉพาะการได้รับสิทธิประโยชน์เฉพาะบำนาญตามช่วงอายุของการเข้าเป็นสมาชิก โดยมีเงื่อนไขว่าสมาชิกจ่ายค่าธรรมเนียมรายปีอย่างต่อเนื่อง ตามเงื่อนไขของระเบียบที่กำหนดไว้พบว่าในทุกช่วงอายุของการเข้าเป็นสมาชิกกองทุนฯ มีอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) อยู่ระหว่างร้อยละ 8.32-29.2 ตามลำดับช่วงอายุน้อยไปถึงมาก ซึ่งสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยธนาคารพาณิชย์ ณ ปัจจุบัน จากข้อมูลแสดงว่าอัตราผลตอบแทนจะยิ่งสูงขึ้นเมื่อสมัครเข้าเป็นสมาชิกในช่วงอายุมาก หรืออาจกล่าวได้ว่ายิ่งเข้าเป็นสมาชิกตอนอายุมาก ความคุ้มค่าทางการเงินจะมากขึ้นตาม แต่หากพิจารณาในด้านภาระของกองทุนแล้ว พบว่าหาก IRR มีอัตราสูงดังกล่าว จะทำให้ภาระทางการเงินของกองทุนเพิ่มตาม แสดงว่ากองทุนฯ จำเป็นต้องหารายได้จากการใช้เงินสะสม หรือนำเงินสะสมไปลงทุนที่ต้องได้รับผลตอบแทนภายในสูงกว่าอัตราที่ต้องจ่ายให้กับสมาชิก

ส่วนการวิเคราะห์ผลตอบแทนในด้านมูลค่าปัจจุบันของเงินบำนาญที่สมาชิกต้องจ่ายและเงินบำนาญที่จะได้รับแล้ว (Benefit-Cost Ratio) พบว่าในทุกช่วงอายุมีอัตราผลตอบแทนที่สูงกว่า 1 เสมอ แสดงว่าสมาชิกจะได้รับความคุ้มค่าทางการเงินจากการเป็นสมาชิกกองทุนฯ มากกว่ามูลค่าเงินที่สมาชิกจ่ายให้กับกองทุนฯ และหากช่วงอายุการเข้าเป็นสมาชิกมาก ก็จะได้รับความคุ้มค่ามากกว่าเข้าเป็นสมาชิกในช่วงหนุ่มสาว

สำหรับการวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนสุทธิ (Net Benefit Ratio) ของเงินบำนาญที่จะได้รับเทียบกับมูลค่าทางการเงินที่สมาชิกจ่ายตลอดชีพในการเป็นสมาชิก พบว่ายิ่งเข้าเป็นสมาชิกในช่วงหนุ่มสาว จะได้รับผลตอบแทนสุทธิสูงกว่ากลุ่มที่เข้าเป็นสมาชิกในช่วงอายุน้อยและในช่วงอายุมาก โดยอยู่ระหว่าง (1,426.83% – 2,037.15%)

หากพิจารณาในด้านกองทุนฯ จากการวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนหรือความคุ้มค่าทางการเงินตามตาราง 4.19 แล้ว แสดงว่าลำพังเพียงรายได้ที่มาจากค่าธรรมเนียมที่สมาชิกจ่ายรายปีนั้น ไม่เพียงพอต่อการจัดการทางการเงินเพื่อจ่ายบำนาญตามระเบียบได้ แต่หากกองทุนฯ ยังคงต้องการคงเงื่อนไขสิทธิประโยชน์ดังกล่าวไว้แล้ว กองทุนฯ ต้องพิจารณาหารายได้หรือผลตอบแทนที่เกิดขึ้นจากเงินสะสมให้มีผลตอบแทนที่สูงกว่าผลตอบแทนที่กองทุนฯ ต้องจ่ายให้กับสมาชิก

การวิเคราะห์หลังการคืนผลการวิจัยให้กับคณะกรรมการกองทุนฯ แต่ละกองทุนฯ เพื่อหาแนวทางการแก้ไขปัญหา

เมื่อคณะผู้วิจัยได้สรุปผลการศึกษาตามข้อมูลที่ได้นำเสนอไปข้างต้นแล้ว จึงได้มีการนำเสนอให้กับคณะกรรมการกองทุนพิจารณา เพื่อหาแนวทางแก้ไขเพื่อสร้างความมั่นคงทางการเงินให้มากขึ้น ซึ่งทางคณะกรรมการกองทุนห้วยยางขามได้เสนอแนวทางซึ่งมีส่วนสัมพันธ์กับความมั่นคงทางการเงิน

ดังนั้น นักวิจัยจึงได้ทำการวิเคราะห์ทางการเงินอีกครั้งตามแนวทางที่คณะกรรมการกองทุนฯ นำเสนออีกครั้งเฉพาะในส่วนที่มีการเปลี่ยนแปลงเท่านั้นคือในส่วนสถานะทางการเงินปัจจุบันภายใต้เงื่อนไขว่ามีสมาชิกตามจำนวนปัจจุบันและสมาชิกเต็มจำนวนประชากรในตำบล ผลการวิเคราะห์ออกมาดังนี้

ตารางที่ 4.20 แสดงสถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลห้วยยางขามวิเคราะห์ภายใต้สถานการณ์การเงินปัจจุบัน (ปี พ.ศ. 2551-2600)

ปี พ.ศ.	จำนวนสมาชิกของกองทุนฯ ณ ปัจจุบันจำนวน 1,483 คน							
	รายรับ	%	รายจ่าย	%	คงเหลือ	%	เงินสะสม	%
2550(A)	-	-	-	-	-	-	-	-
2551(A)	383,400	-	88,200	-	295,200	-	295,200	-
2552(A)	346,600	-9.60	205,400	132.88	141,200	-52.17	436,400	47.83
2553(F)	701,055	102.27	151,000	-26.48	550,055	289.56	986,455	126.04
2555(F)	705,613	0.65	155,058	2.69	550,554	0.09	2,087,702	111.64
2560(F)	533,083	-24.45	277,816	79.17	255,267	-53.63	3,465,015	65.97
2561(F)*	535,658	0.48	283,411	2.01	252,248	-1.18	3,717,263	7.28
2565(F)	546,612	2.04	336,019	18.56	210,593	-16.51	4,637,909	24.77
2570(F)	556,257	1.76	484,165	44.09	72,092	-65.77	5,321,232	14.73
2575(F)	554,638	-0.29	622,498	28.57	-67,860	-194.13	5,266,926	-1.02
2580(F)	540,507	-2.55	790,848	27.04	-250,340	268.91	4,407,171	-16.32
2585(F)	508,079	-6.00	1,017,655	28.68	-509,576	103.55	2,412,513	-45.26
2589(F)**	463,676	-8.74	1,250,985	22.93	-787,309	54.50	-298,083	-112.36
2590(F)	454,751	-1.92	1,285,293	2.74	-830,543	5.49	-1,128,626	278.63
2595(F)	454,302	-0.10	1,280,805	-0.35	-826,503	-0.49	-5,268,380	366.80
2600(F)	454,027	-0.06	1,278,163	-0.21	-824,137	-0.29	-9,393,278	78.30

หมายเหตุ : (A) คือ ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง (Actual)

(F) คือ ข้อมูลพยากรณ์คำนวณโดยผู้วิจัย (Forecast)

* ปีที่มีการจ่ายเงินบำนาญให้กับสมาชิกของกองทุนสวัสดิการชุมชนที่มีระเบียบการจ่ายเงินบำนาญให้แก่สมาชิก

** ปีที่มูลค่าของเงินสะสมของกองทุนสวัสดิการชุมชนมีค่าเท่ากับศูนย์ หรือ ติดลบ (Trust Fund Exhaustion Date)

จากตารางที่ 4.20 แสดงว่า การเปลี่ยนแปลงสถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลห้วยยางขามมีรายจ่ายที่มีสัดส่วนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ขณะที่รายรับและเงินคงเหลือ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2555 เป็นต้นไปมีค่าลดลงอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตามในส่วนของเงินสะสมมีการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจนถึงปี พ.ศ. 2575 และเริ่มติดลบปี พ.ศ. 2589 ซึ่งหากเปรียบเทียบกับช่วงก่อนการคืนข้อมูลแล้วจะพบว่าแนวทางที่คณะกรรมการฯ กำหนดนั้นจะสามารถขยายช่วงปีของการเกิดปัญหาทางการเงินออกไปอีก 3 ปี จากเดิมที่เงินสะสมของกองทุนฯ จะติดลบปี พ.ศ. 2586 ดังนั้นอาจกล่าวได้ว่าจากการเปลี่ยนแปลงของสถานะทางการเงินดังกล่าวหลังจากนำแนวทางที่คณะกรรมการกองทุนฯ เสนอแล้วกองทุนฯ จะเริ่มประสบปัญหาความมั่นคงทางการเงินในปี พ.ศ. 2589 หรือในอีก 37 ปี ภายใต้สถานการณ์ที่มีจำนวนสมาชิก ณ ปัจจุบัน

ตารางที่ 4.21 แสดงสถานะทางการเงินกองทุนสวัสดิการชุมชนห้วยยางขามวิเคราะห์ภายใต้สถานการณ์การเงินปัจจุบันแต่มีจำนวนสมาชิกเต็มจำนวนประชากรของตำบล (ปี พ.ศ. 2551-2600)

ปี พ.ศ.	จำนวนสมาชิกกองทุนฯ เต็มจำนวนประชากรตำบล จำนวน 5,893 คน							
	รายรับ	%	รายจ่าย	%	คงเหลือ	%	เงินสะสม	%
2550(A)	-	-	-	-	-	-	-	-
2551(A)	383,400	-	88,200	-	295,200	-	295,200	-
2552(A)	346,600	-9.60	205,400	132.88	141,200	-52.17	436,400	47.83
2553(F)	2,465,055	611.21	598,305	191.29	1,866,750	1,222.06	2,761,150	532.71
2555(F)	2,480,259	0.62	615,790	2.92	1,864,469	-0.12	6,496,853	135.30
2560(F)	1,444,672	-41.75	1,108,490	80.01	336,183	-81.97	8,706,370	34.01
2561(F)*	1,442,622	-0.14	1,131,253	2.05	311,368	-7.38	9,017,738	3.58
2565(F)	1,434,620	-0.55	1,341,222	18.56	93,397	-70.00	9,781,718	8.47
2570(F)	1,403,066	-2.20	1,929,454	43.86	-526,388	-663.60	8,573,588	-12.35
2575(F)	1,320,364	-5.89	2,478,052	28.43	-1,157,688	119.93	4,070,507	-52.52
2578(F)**	1,244,811	-5.72	2,853,457	15.15	-1,608,646	38.95	-283,495	-106.96
2580(F)	1,218,182	-2.14	3,145,796	10.25	-1,927,614	19.83	-3,986,803	1,306.30
2585(F)	1,213,171	-0.41	4,045,903	28.61	-2,832,732	46.96	-16,237,921	307.29
2590(F)	1,210,061	-0.26	5,098,311	26.01	-3,888,251	37.26	-33,715,899	107.64
2595(F)	1,208,131	-0.16	5,079,155	-0.38	-3,871,024	-0.44	-53,101,983	57.50
2600(F)	1,206,933	-0.10	5,067,711	-0.23	-3,860,778	-0.26	-72,424,190	36.39

หมายเหตุ : (A) คือ ข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง (Actual)

(F) คือ ข้อมูลพยากรณ์คำนวณโดยผู้วิจัย (Forecast)

* ปีที่มีการจ่ายเงินบำนาญให้กับสมาชิกของกองทุนสวัสดิการชุมชนที่มีระเบียบการจ่ายเงินบำนาญให้แก่สมาชิก

** ปีที่มูลค่าของเงินสะสมของกองทุนสวัสดิการชุมชนมีค่าเท่ากับศูนย์ หรือ ติดลบ (Trust Fund Exhaustion Date)

จากตารางที่ 4.21 พบว่า หากกองทุนฯ สามารถเพิ่มจำนวนสมาชิกได้ครบตามจำนวนประชากรของตำบล นั้น ๆ ขณะที่ข้อมูลทางการเงินอื่นไม่เปลี่ยนแปลง พบว่าการเปลี่ยนแปลงสถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลห้วยยางขามในด้านรายรับ รายจ่ายและเงินคงเหลือไม่แตกต่างจากตาราง 4.20 แต่ที่แตกต่างอย่างน่าสนใจคือ จะทำให้เงินสะสมกองทุนติดลบเร็วกว่าเดิม(ปี พ.ศ. 2589) คือในปี พ.ศ. 2578 (เร็วกว่ากรณีแรกในตาราง 4.20 ถึง 11 ปี) ดังนั้นอาจกล่าวได้ว่าการเปลี่ยนแปลงของสถานะทางการเงินดังกล่าว จะทำให้กองทุนฯ เริ่มเกิดปัญหาความมั่นคงทางการเงินในปี พ.ศ. 2578 หรือในอีกประมาณ 26 ปี ในกรณีที่มีจำนวนสมาชิกเต็มจำนวนประชากรในตำบล

แต่หากพิจารณาเปรียบเทียบกับกรณีวิเคราะห์ทางการเงินในช่วงก่อน (คือตาราง 4.18) พบว่า ช่วงเวลาที่กองทุนฯ จะติดลบคือปี พ.ศ. 2578 นั้นแสดงว่าแนวทางการแก้ไขที่คณะกรรมการกองทุนฯ กำหนดขึ้นนั้นจะช่วยขยายระยะเวลาเกิดปัญหาทางการเงินออกไปได้อีก 1 ปีเท่านั้นในกรณีที่มีจำนวนสมาชิกเต็มจำนวนประชากรในตำบล

การพยายามสร้างผลตอบแทนจากเงินสะสมของกองทุนฯ ตามที่คณะกรรมการกองทุนฯ กำหนดไว้ นั้น อาจช่วยยืดระยะเวลาในการเกิดปัญหาทางการเงินออกไปได้ 3 ปี และ 1 ปี ตามเงื่อนไขจำนวนสมาชิกตามลำดับ

อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาผลตอบแทนที่กองทุนฯ จะได้รับร้อยละ 6 ต่อปีนั้น เทียบกับผลตอบแทนที่กองทุนจะต้องจ่ายให้กับสมาชิกในกรณีที่มีเงินบำนาญแล้ว ยังไม่สามารถสร้างผลตอบแทนที่เพียงพอต่อการจ่ายบำนาญให้กับสมาชิกตามที่กำหนดตามระเบียบฯ ได้

บทที่ 5

ผลการศึกษาความคิดเห็นที่มีต่อส่วนผสมทางการตลาด

การศึกษาคำความคิดเห็นที่มีต่อส่วนผสมทางการตลาด เป็นการศึกษาความคิดเห็นหรือความรู้สึกของคนในชุมชนที่มีต่อกองทุนสวัสดิการชุมชน โดยศึกษาคำความคิดเห็นที่มีต่อส่วนผสมทางการตลาด ซึ่งการศึกษานี้ใช้ทั้งวิธีเชิงปริมาณและวิธีเชิงคุณภาพควบคู่กัน เพื่อให้ได้ข้อมูลทั้งในเชิงกว้างและเชิงลึก จึงขอเสนอผลการศึกษาในแต่ละส่วน คือ

5.1 ผลการศึกษาเชิงปริมาณ

5.2 ผลการศึกษาเชิงคุณภาพ

5.1 ผลการศึกษาเชิงปริมาณ

การศึกษาเชิงปริมาณใช้แบบสอบถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นเป็นเครื่องมือวิจัย โดยเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างในตำบลเป้าหมาย 5 ตำบล คือ ตำบลแม่สุก อำเภอแม่ใจ ตำบลห้วยยางขาม อำเภอจุน ตำบลหนองหล่ม ตำบลคือเวียง และตำบลบ้านปิน อำเภอดอกคำใต้ ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเป็นดังนี้

ตารางที่ 5.1 แสดงจำนวนกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามข้อมูลส่วนบุคคล

ข้อมูล	จำนวน (คน)	ร้อยละ
เพศ		
หญิง	332	62.3
ชาย	201	37.7
อายุ		
ตั้งแต่ 40 ปีลงมา	92	17.2
41 – 60 ปี	294	55.0
มากกว่า 60 ปี	149	27.9
อาชีพหลักของครอบครัว		
เกษตรกร	373	68.4
ค้าขาย / ธุรกิจส่วนตัว	57	10.5
รับราชการ / ลูกจ้างในหน่วยงานของรัฐ	11	2.0

ข้อมูล	จำนวน (คน)	ร้อยละ
พนักงานเอกชน / ลูกจ้างบริษัท / ลูกจ้างหน่วยงาน / ลูกจ้างร้านค้า	1	0.2
รับจ้างทั่วไป	39	7.2
อื่นๆ (ได้แก่ ผู้สูงอายุที่ไม่ได้ประกอบอาชีพ แม่บ้าน นักเรียนนักศึกษา ข้าราชการบำนาญ ฯลฯ)	64	11.7
รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว		
ต่ำกว่า 5,000 บาท	394	74.5
5,001 – 15,000 บาท	111	21.0
15,001 – 25,000 บาท	19	3.6
25,001 – 35,000 บาท	0	0
35,001 – 45,000 บาท	2	0.4
มากกว่า 45,000 บาท	3	0.6
การเป็นสมาชิกกองทุนฯ		
ยังไม่เป็นสมาชิกกองทุนฯ	10	1.9
เป็นสมาชิกกองทุนฯ แล้ว	522	97.8
การได้รับสวัสดิการ		
ยังไม่เคยได้รับสวัสดิการ	362	69.6
เคยได้รับสวัสดิการแล้ว	158	30.4
ความต้องการบริการและสวัสดิการเพิ่มเติม		
ไม่ต้องการ	124	23.4
ต้องการ	405	76.6
ความพึงพอใจกับราคาค่าสมาชิกรายปี และค่าธรรมเนียม		
พึงพอใจ	511	98.8
ต้องการให้ปรับปรุง	6	1.2

จากตารางที่ 5.1 แสดงให้เห็นว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ (ร้อยละ 62.5) เป็นเพศหญิง ส่วนใหญ่ (ร้อยละ 55.0) อยู่ในกลุ่มอายุระหว่าง 41 – 60 ปี อาชีพหลักของครอบครัวส่วนใหญ่ (ร้อยละ 68.4) เป็นอาชีพทางเกษตรกรรม และมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว ส่วนใหญ่ (ร้อยละ 74.5) มีรายได้ต่ำกว่า 5,000 บาท

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ (ร้อยละ 97.8) เป็นสมาชิกกองทุนสวัสดิการชุมชน แต่ส่วนใหญ่ (ร้อยละ 69.6) ยังไม่เคยได้รับสวัสดิการ ซึ่งกลุ่มที่เคยได้รับสวัสดิการส่วนใหญ่ได้รับเงินสวัสดิการสมทบกรณีเจ็บป่วยนอนโรงพยาบาล คิดเป็นร้อยละ 93.1

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ (ร้อยละ 76.6) ได้แสดงความคิดเห็นว่าต้องการบริการและสวัสดิการจากกองทุนฯ เพิ่มเติม โดยประเภทที่ต้องการมากที่สุด คือ เงินปันผลรายปี คิดเป็นร้อยละ 59.5 รองลงมาคือ เงินออมเพื่อบำนาญภาคประชาชน คิดเป็นร้อยละ 22.4 เงินกู้สำหรับสมาชิก คิดเป็นร้อยละ 9.8 ตามลำดับ นอกจากนี้ ยังมีกลุ่มตัวอย่างได้แสดงความต้องการอื่นๆ ได้แก่ ทุนการศึกษา (12 คน) เพิ่มค่านอนโรงพยาบาล (11 คน) เพิ่มสวัสดิการอื่นๆ (4 คน) อายุ 60 ปีขึ้นไปไม่ต้องจ่ายค่าสมาชิก (2 คน) คุ้มครองกรณีผู้พิการ (1 คน) ฟรีค่าสมาชิก (1 คน) สนับสนุนกลุ่มอาชีพ (1 คน) เพิ่มเงินสนับสนุนให้คนชรา (1 คน) แหล่งน้ำบริโภค (1 คน) เมื่อคนในครอบครัวเป็นสมาชิก คนต่อไปให้สมัครฟรี (1 คน) ของแจก เช่น ผ้าห่ม (1 คน) เงินสมทบ (1 คน) อยากให้รัฐเข้ามาช่วย (1 คน)

อย่างไรก็ตาม จากการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ถึงร้อยละ 98.8 มีความพึงพอใจกับราคาค่าสมาชิกรายปีและค่าธรรมเนียมแรกเข้าของกองทุนฯ ในปัจจุบัน โดยให้เหตุผลดังนี้

- ความคุ้มค่า ราคาเหมาะสม สามารถจ่ายได้ (201 คน)
- มองว่าเป็นการช่วยบรรเทาความเดือดร้อนได้ คุ้มครองทั้งปี จ่ายจริง (15 คน)
- เมื่อนอนโรงพยาบาล ได้เงินช่วยเหลือ (14 คน)
- เป็นผลพลอยได้ ผลตอบแทน สวัสดิการ ในอนาคต (13 คน)
- เป็นศูนย์รวมน้ำใจของคนในชุมชนที่ทุกคนได้ช่วยเหลือกัน (8 คน)
- เห็นด้วยกันทุกคน (13 คน)
- เห็นว่าเป็นไปตามระเบียบ (15 คน)

ส่วนเหตุผลที่กลุ่มตัวอย่างต้องการให้ปรับปรุงราคา ได้แก่ แพงเกินไป (2 คน) ต้องการรายได้คนเดียว (1 คน) แรกเข้าไม่ต้องเก็บค่าธรรมเนียม (1 คน) และน้อยเกินไป (1 คน)

ตารางที่ 5.2 แสดงค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของความคิดเห็นต่อส่วนผสมทางการตลาดของกองทุนสวัสดิการชุมชน

ส่วนผสมทางการตลาด	ค่าเฉลี่ย (Mean)	ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)
ผลิตภัณฑ์ (Product)	3.68	0.40
ราคา (Price)	3.78	0.45
สถานที่จัดจำหน่าย (Place)	3.75	0.37
การสื่อสารการตลาด (Promotion)	3.24	0.53

จากตารางที่ 5.2 แสดงให้เห็นว่า กลุ่มตัวอย่างได้แสดงความคิดเห็นต่อส่วนผสมทางการตลาด ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) สถานที่จัดจำหน่าย (Place) และการสื่อสารการตลาด (Promotion) โดยส่วนผสมทางการตลาดที่มีค่าเฉลี่ยต่ำที่สุด คือ การสื่อสารการตลาด (Mean = 3.24, SD = 0.53) หรืออาจกล่าวได้ว่า กลุ่มตัวอย่างมีความคิดเห็นต่อการสื่อสารการตลาดของกองทุนสวัสดิการชุมชนในระดับที่ต่ำกว่าส่วนผสมอื่น โดยราคามีค่าเฉลี่ยที่สูงที่สุด (Mean = 3.78, SD = 0.45) ซึ่งสอดคล้องกับข้อมูลก่อนหน้านี้ที่พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ถึงร้อยละ 98.8 มีความพึงพอใจกับราคาค่าสมาชิกรายปีและค่าธรรมเนียมแรกเข้าของกองทุนฯ ในปัจจุบัน โดยเหตุผลหลัก คือ ราคาที่จ่ายไปมีความคุ้มค่า เป็นราคาที่สมเหตุสมผล และอยู่ในความสามารถที่จ่ายได้

ตารางที่ 5.3 แสดงจำนวนร้อยละของกลุ่มตัวอย่างที่แสดงความคิดเห็นต่อประเด็นต่างๆ ในส่วนผสมทางการตลาดของกองทุนสวัสดิการชุมชน จำแนกตามระดับความคิดเห็น

ข้อที่	ข้อความ	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
1	เงินสมทบกรณีสมาชิกคลอดบุตร ที่กองทุนฯ ให้ตอนนี้ มีความเหมาะสม	1.1	13.5	38.9	45.0	1.5
2	เงินสมทบกรณีสมาชิกเจ็บป่วยนอนโรงพยาบาล ที่กองทุนฯ ให้ตอนนี้ มีความเหมาะสม	0.6	14.1	35.2	46.9	3.2
3	เงินสมทบกรณีสมาชิกเสียชีวิต ที่กองทุนฯ ให้ตอนนี้ มีความเหมาะสม	0.2	7.5	39.8	49.0	3.4
4	สวัสดิการตอบแทนที่ได้รับเป็นไปตามที่คาดหวัง	0.2	4.0	37.6	52.4	5.9
5	สวัสดิการตอบแทนที่ได้รับในปัจจุบันครอบคลุมความต้องการของท่าน	0	4.0	34.9	57.7	3.4
6	กองทุนฯ มีการให้ข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับสิทธิประโยชน์ของสมาชิกอย่างชัดเจน	0	6.2	29.7	58.2	5.9
7	กองทุนฯ มีคนคอยให้คำแนะนำปรึกษาแก่สมาชิก	1.0	5.5	29.7	59.7	4.2
8	กระบวนการรับสมัครสมาชิกกองทุนฯ ง่ายต่อการเข้าใจ	0.2	2.7	21.0	66.5	9.7
9	เจ้าหน้าที่กองทุนฯ มีบุคลิกภาพเหมาะแก่การให้บริการ	0.4	1.5	24.7	67.9	5.5
10	กองทุนฯ มีการดูแลรับรองสมาชิกอย่างเป็นมิตร	0.2	0.6	24.6	64.8	9.8

ข้อที่	ข้อความ	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
11	กองทุนฯ มีความน่าเชื่อถือในการดูแลรักษาเงินของสมาชิก	0	2.1	23.9	65.2	8.8
12	กรณีสมาชิกมีปัญหาข้อสงสัยเกี่ยวกับสิทธิประโยชน์ที่นอกเหนือจากกฎระเบียบ กองทุนฯ สามารถช่วยแก้ไขได้อย่างรวดเร็ว	0.2	1.7	28.5	63.4	6.2
13	เอกสารการชำระเงินของสมาชิกมีความชัดเจน	0.4	1.9	19.8	63.7	14.2
14	กองทุนฯ มีการเก็บเอกสารการชำระเงินของสมาชิกไว้อย่างเป็นระเบียบ	0.4	2.3	24.9	62.0	10.4
15	การจัดเก็บเอกสาร/หลักฐานต่างๆ ของกองทุนฯ มีระบบ สามารถเรียกค้นได้อย่างรวดเร็ว	0.4	1.9	27.7	61.2	8.9
	ราคา					
16	ราคาค่าสมาชิกรายปีมีความคุ้มค่ากับสวัสดิการตอบแทนที่ได้รับ	0.2	4.3	23.7	65.2	6.6
17	ค่าธรรมเนียมแรกเข้าเป็นราคาที่เหมาะสม	0.2	2.5	24.0	62.6	10.8
18	ท่านมีความมั่นใจว่าจะได้รับสวัสดิการตอบแทนจากกองทุนฯ ตามกำหนดเวลา	0	2.6	22.5	68.8	6.0
19	ท่านพอใจกับราคาค่าสมาชิกรายปี ณ ปัจจุบัน	0.2	2.3	19.1	65.6	12.9
20	ท่านเชื่อมั่นว่า ราคาค่าสมาชิกรายปีในปัจจุบันจะทำให้กองทุนฯ มั่นคงต่อไป	0.4	3.2	28.7	64.0	3.8
	ช่องทางการจัดจำหน่าย					
21	ขั้นตอนการรับสมัครมีความคล่องตัว รวดเร็ว	0.2	1.1	24.8	67.9	6.0
22	กระบวนการเบิกจ่ายเงินสวัสดิการตอบแทนของสมาชิกเป็นไปอย่างรวดเร็ว	0.2	1.7	20.6	69.9	7.6
23	ขั้นตอนต่างๆ ของกองทุนฯ มีความชัดเจน เข้าใจง่าย	0	1.7	18.6	72.5	7.2
24	กองทุนฯ มีการกำหนดเจ้าหน้าที่หรือคนรับผิดชอบงานแต่ละงานไว้อย่างชัดเจน	0.2	2.1	29.4	67.4	0.9
25	กองทุนฯ มีการกำหนดขั้นตอนการรับสมัครและจ่ายเงินสวัสดิการตอบแทนของสมาชิกไว้อย่างชัดเจน	0.2	2.1	27.9	66.5	3.4
26	สถานที่ตั้งของกองทุนฯ มีที่จอดรถที่อำนวยความสะดวกแก่สมาชิก	1.5	7.3	26.4	57.4	7.3
27	ที่ทำการกองทุนฯ มีอุปกรณ์สำนักงานที่จำเป็นไว้คอยบริการสมาชิก	0.8	2.3	31.1	59.5	6.4

ข้อที่	ข้อความ	น้อย ที่สุด	น้อย	ปาน กลาง	มาก	มาก ที่สุด
27	สถานที่ตั้งของกองทุนฯ อยู่ในทำเลที่เดินทางไปสะดวก	0.2	1.3	25.8	62.2	10.5
29	ตัวแทนของกองทุนฯ ได้แก่ กรรมการกองทุนฯ ผู้ใหญ่บ้าน กำนัน ผู้นำชุมชน ให้บริการสมาชิกได้อย่างทั่วถึง	0.2	3.7	22.8	67.0	6.2
30	ตัวแทนของกองทุนฯ ได้แก่ กรรมการกองทุนฯ ผู้ใหญ่บ้าน กำนัน ผู้นำชุมชน ให้บริการสมาชิกได้อย่างรวดเร็ว	0	5.1	23.8	66.0	5.1
	การสื่อสารการตลาด					
31	เจ้าหน้าที่กองทุนฯ ให้ข้อมูลข่าวสารแก่สมาชิกได้อย่างชัดเจน	1.5	5.6	26.4	61.8	4.7
32	ตัวแทนของกองทุนฯ ได้แก่ กรรมการกองทุนฯ ผู้ใหญ่บ้าน กำนัน ผู้นำชุมชน ให้ข้อมูลข่าวสารแก่สมาชิกได้อย่างชัดเจน	0.7	6.0	24.3	64.2	4.7
33	เมื่อมีข่าวสารใหม่ๆ เกี่ยวกับกองทุนฯ สมาชิกได้รับข่าวสารนั้นอย่างรวดเร็ว ทันเหตุการณ์	0.8	7.2	29.6	56.7	5.8
34	การส่งข่าวสารถึงกันแบบพูดคุยปากต่อปากทำให้ท่านได้รับข้อมูลของกองทุนฯ	2.3	7.3	33.0	53.3	4.1
35	กองทุนฯ มีการจัดฝึกอบรมให้ความรู้แก่สมาชิกอย่างต่อเนื่อง	7.4	18.0	35.6	36.9	2.1
36	บอร์ดประชาสัมพันธ์ข่าวสารของกองทุนฯ มีข่าวสารที่ทันสมัย น่าสนใจ	17.9	27.4	31.0	23.2	0.6
37	กองทุนฯ มีการให้เงินสนับสนุนกิจกรรมโครงการต่างๆ ของชุมชน	16.7	26.2	33.1	21.9	2.1
38	คู่มือ / แผ่นพับ / ใบปลิว ของกองทุนฯ เป็นสื่อที่ช่วยแจ้งข้อมูลข่าวสารแก่สมาชิก	22.2	30.3	30.1	15.8	1.5
39	การแจ้งข่าวสารผ่านหอกระจายข่าว/วิทยุชุมชนช่วยให้สมาชิกรับรู้ข้อมูลได้อย่างทั่วถึง	5.2	14.8	18.5	50.2	11.2
40	การยกเว้นค่าธรรมเนียมแรกเข้า นับเป็นโปรโมชั่นที่น่าสนใจ	1.3	5.2	23.6	46.4	23.4

จากตารางที่ 5.3 แสดงให้เห็นจำนวนร้อยละของกลุ่มตัวอย่างที่แสดงความคิดเห็นต่อประเด็นต่างๆ ซึ่งพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงความคิดเห็นต่อเกือบทุกประเด็นในระดับมาก มีเพียงบางประเด็นเท่านั้นที่กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงความคิดเห็นในระดับปานกลาง ได้แก่

- บอร์ดประชาสัมพันธ์ข่าวสารของกองทุนฯ มีข่าวสารที่ทันสมัย น่าสนใจ
- กองทุนฯ มีการให้เงินสนับสนุนกิจกรรมโครงการต่างๆ ของชุมชน
- กองทุนฯ มีการจัดฝึกอบรมให้ความรู้แก่สมาชิกอย่างต่อเนื่อง (จำนวนร้อยละของกลุ่มตัวอย่างที่แสดงความคิดเห็นในระดับปานกลางและระดับมากมีความใกล้เคียงกันมาก)

นอกจากนี้ ยังพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงความคิดเห็นต่อประเด็น “คู่มือ / แผ่นพับ / ใบปลิว ของกองทุนฯ เป็นสื่อที่ช่วยแจ้งข้อมูลข่าวสารแก่สมาชิก” ในระดับน้อยและปานกลาง ใกล้เคียงกัน (ร้อยละ 30.3 และร้อยละ 30.1 ตามลำดับ)

จากการศึกษายังพบการกระจายของข้อมูลในประเด็นข้างต้นที่น่าสนใจ คือ กลุ่มตัวอย่างจำนวนไม่น้อยเมื่อเทียบกับประเด็นอื่นๆ ได้แสดงความคิดเห็นต่อประเด็นข้างต้นในระดับน้อยที่สุด ดังนี้

- คู่มือ / แผ่นพับ / ใบปลิว ของกองทุนฯ เป็นสื่อที่ช่วยแจ้งข้อมูลข่าวสารแก่สมาชิก (ร้อยละ 22.2)
- บอร์ดประชาสัมพันธ์ข่าวสารของกองทุนฯ มีข่าวสารที่ทันสมัย น่าสนใจ (ร้อยละ 17.9)
- กองทุนฯ มีการให้เงินสนับสนุนกิจกรรมโครงการต่างๆ ของชุมชน (ร้อยละ 16.7)
- กองทุนฯ มีการจัดฝึกอบรมให้ความรู้แก่สมาชิกอย่างต่อเนื่อง (ร้อยละ 7.4)
- การแจ้งข่าวสารผ่านหอกระจายข่าว/วิทยุชุมชนช่วยให้สมาชิกรับรู้ข้อมูลได้อย่างทั่วถึง (ร้อยละ 5.2)

จากข้อมูลจึงสรุปได้ว่า ส่วนผสมทางการตลาดด้านการสื่อสารการตลาด (Promotion) เป็นส่วนผสมที่กลุ่มตัวอย่างรับรู้ รับทราบ มีความคิดเห็น และพึงพอใจน้อยที่สุด โดยเฉพาะอย่างยิ่งสื่อประเภทต่างๆ ได้แก่ คู่มือ/ แผ่นพับ / ใบปลิว บอร์ดประชาสัมพันธ์ และหอกระจายข่าวหรือวิทยุชุมชนที่อาจยังไม่สามารถสื่อสารได้อย่างทั่วถึงทั้งตำบล รวมทั้งการสื่อสารผ่านกิจกรรมต่างๆ อาทิ การเข้าร่วมเป็นผู้สนับสนุนกิจกรรมโครงการต่างๆ ของชุมชน และการจัดกิจกรรมให้แก่สมาชิกอย่างต่อเนื่อง เช่น การจัดฝึกอบรมให้ความรู้ การจัดสัมมนา หรือประชุมเรื่องราวต่างๆ

ตารางที่ 5.4 แสดงจำนวนกลุ่มตัวอย่างที่เสนอข้อเสนอแนะเพิ่มเติมแก่กองทุนสวัสดิการชุมชนใน
ข้อคำถามปลายเปิด

ข้อ	ประเด็นข้อเสนอแนะ	จำนวน (คน)
1	ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับสวัสดิการสมทบกรณีเข้านอนโรงพยาบาล	
	- เสนอให้พิจารณาเพิ่มเงินสวัสดิการสมทบกรณีเข้านอนโรงพยาบาล	80
	- เสนอให้พิจารณาเพิ่มจำนวนวันที่เข้านอนโรงพยาบาล	10
	- เสนอปรับเปลี่ยนเงินสวัสดิการสมทบกรณีเข้านอนโรงพยาบาล จากเดิม 20 คืนๆ ละ 100 บาท เป็น 10 คืนๆ ละ 200 บาท	3
2	เงินปันผล ซึ่งหากมีจริง ไม่ควรกำหนดระยะเวลาที่ได้รับยาวนานถึง 10 ปี อาจจะกำหนดให้เป็นสมาชิกครบ 3 ปี หรือ 5 ปี	22
3	อยากได้ค่าตอบแทนหรือสวัสดิการเพิ่ม เช่น ของแจก ผ้าห่ม ยาสามัญ ข้าวสาร พัดลม น้ำดื่ม	22
4	หากมีการเก็บค่าสมาชิกรายปีเพิ่ม ก็ต้องมีการเพิ่มสวัสดิการด้วย	20
5	ทุนการศึกษาแก่บุตรหลาน หรือการส่งเสริมเด็กเรื่องการเรียน	18
6	กองทุนฯ ควรมีการช่วยเหลือพัฒนาชุมชนทั้งด้านการเงินและด้านต่างๆ เช่น กลุ่มแม่บ้าน การเกษตร ปุ๋ย บ่อเก็บน้ำ อ่างเก็บน้ำ	14
7	อยากให้มียกกองทุนอื่นหรือภาครัฐมาร่วมสมทบด้านการเงินบ้าง เพื่อให้กองทุนฯ เกิดความมั่นคง	11
8	กองทุนฯ ควรพัฒนาแยกตามกลุ่มต่างๆ เช่น เด็กเยาวชน ผู้สูงอายุ คนยากจน และสวัสดิการสังคมอื่นๆ	7
9	เสนอให้เพิ่มเงินสวัสดิการสมทบกรณีสมาชิกเสียชีวิต	6
10	ดีแล้ว อยากให้มีกองทุนต่อไป	5
11	ลดค่าสมัครและค่าสมาชิกรายปี รวมทั้งไม่เพิ่มการเก็บรายปี	6
12	การประชาสัมพันธ์น้อย ต้องการข้อมูลข่าวสารเพิ่ม อยากให้มีการประชุมให้ความรู้เพิ่ม	5
13	ค่าเบี้ยเลี้ยงเดินทางไปอบรม / ประชุม / สัมมนา	4
14	เงินกู้	3
15	ความสะดวกในการเบิกจ่ายเงิน ให้ติดต่อได้ทุกวันเวลาทำการ	2
16	เงินที่จ่ายไป หากไม่เจ็บป่วยนอนโรงพยาบาล ควรเก็บเป็นเงินออมได้	2

ข้อ	ประเด็นข้อเสนอนะ	จำนวน (คน)
17	ให้เป็นเงินออมต่อลูกหลาน	1
18	เงินช่วยเหลือคล้ายค่ายังชีพตอนแก่	1
19	เด็กควรลดให้ครึ่งหนึ่ง เพราะเด็กไม่มีรายได้	1
20	กรณีตาย อยากให้ชดใช้หนี้สินที่กู้ในกองทุนต่างๆ แต่ไม่ต้องจ่ายเงินสมทบให้กับครอบครัวผู้เสียชีวิต	1
21	อยากให้ขยายเวลาสมัครสมาชิกเพิ่ม	1
22	อยากให้มีโปรโมชัน 3 คน ฟรี 1 8น เพราะสมาชิกในครอบครัวมีไม่ถึง	1
23	ลดระยะเวลาในการตอบแทนลง จาก 3 เดือน เป็น 1 หรือ 2 เดือน หลังจากเข้าเป็นสมาชิก	1
24	ไม่อยากเอาเงินไปทำเป็นเงินกู้ เพราะเงินจะมีการหาย	1
25	ปรับปรุงการให้บริการ	1
26	ควรมีความมั่นคงในการบริหาร เพราะไม่มีการทำสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร กลัวถูกโกง หรือมีปัญหา	1
27	กรณีเสียชีวิตที่โรงพยาบาลจะไม่ได้ค่านอนโรงพยาบาล ถ้าเสียชีวิตที่บ้านจะได้ทั้งค่านอนโรงพยาบาลและค่าเสียชีวิต สงสัยว่า ถ้าเสียชีวิตที่โรงพยาบาล ทำไมไม่ได้ค่านอนโรงพยาบาล	1

5.2 ผลการศึกษาเชิงคุณภาพ

การศึกษาเชิงคุณภาพใช้การสัมภาษณ์กลุ่มเป็นเครื่องมือวิจัย โดยเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) แบ่งเป็นกลุ่มที่เป็นสมาชิกและกลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิก ผลการวิเคราะห์ข้อมูลเป็นรายตำบล ดังนี้

กองทุนสวัสดิการเทศบาลตำบลคือเวียง อ.ดอกคำใต้ จ.พะเยา

กลุ่มที่เป็นสมาชิก

1. ผลิตภัณฑ์ (Product)

ประโยชน์ของผลิตภัณฑ์โดยตรง จากการศึกษพบว่า กลุ่มที่เป็นสมาชิกการรับรู้ถึงประโยชน์ของการเข้าเป็นสมาชิกกองทุนฯ นั้นจะได้ประโยชน์คือการได้รับค่าสวัสดิการช่วยเหลือเมื่อยามเจ็บป่วย หรือเสียชีวิต โดยเห็นว่ากองทุนฯ คือส่วนหนึ่งของหลักประกันความเสี่ยงด้านสวัสดิการชีวิตในอนาคตของพวกเขา อย่างไรก็ตามที่น่าสนใจคือ สมาชิกไม่เพียงแต่รับรู้ถึง

อรรถประโยชน์ทางตรงก่อนเท่านั้น แต่ยังรับรู้ว่าการเป็นสมาชิกของกองทุนฯ ดังกล่าวยังเป็นการช่วยเหลือซึ่งกันและกันของคนในชุมชนอีกด้วย แต่ยังไม่สามารถอธิบายได้อย่างชัดเจนว่ากองทุนฯ นั้นสามารถช่วยเหลือชุมชนได้อย่างไรก็ตาม

“การเจ็บป่วยมันมีทุกคน เราทำไว้ก็ดี เพราะเป็นหลักประกันที่เราจะได้ในอนาคต ความจริงแล้วเงินมันไม่ได้ไปไหน เดียวมันก็หมุนเวียนเข้ามาหาเรา หากเราเจ็บป่วย ดังนั้น ช่วยเหลือซึ่งกันและกัน มันไม่ได้หนีไปไหน” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 9 มีนาคม 2553)

ประโยชน์ของผลิตภัณฑ์โดยอ้อม สำหรับผลประโยชน์ทางอ้อม ซึ่งถือเป็นวัตถุประสงค์สำคัญของกองทุนฯ อีกประการหนึ่งกลุ่มสมาชิกไม่ได้กล่าวถึงหรือกล่าวถึงแต่เพียงผิวเผินว่าเป็นการช่วยเหลือกันแต่ไม่สามารถอธิบายได้ว่าช่วยเหลือนั้นมีลักษณะช่วยเหลืออย่างไร

นอกจากนั้น เมื่อศึกษาถึงความต้องการในการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ พบว่า กลุ่มที่เป็นสมาชิกต้องการให้มีการเพิ่มสวัสดิการดูแลผู้สูงอายุมากขึ้น เช่นอาจเป็นเบี้ยเงินเดือน และการปรับอรรถประโยชน์ที่เป็นแรงจูงใจสำคัญคือขยายเพิ่มวันการรักษาพยาบาลหรือค่านอนโรงพยาบาล จากไม่เกิน 20 วัน เป็น 30 วันต่อปี (สัมภาษณ์กลุ่ม, 9 มีนาคม 2553)

ดังนั้น กลุ่มที่เป็นสมาชิกมีความพึงพอใจในด้านผลิตภัณฑ์ในระดับหนึ่ง แต่หากสามารถปรับเปลี่ยนได้ กลุ่มที่เป็นสมาชิกต้องการให้เพิ่มอรรถประโยชน์ทางตรงมากขึ้น โดยขยายการดูแลทั้งการรักษาพยาบาลและดูแลยามชรามากขึ้น

2. ราคา (Price)

ราคา : ความสามารถในการซื้อ อัตราค่าสมาชิกของกองทุนฯ ต.คือเวียง คือปีละ 200 บาทต่อคน ซึ่งราคาดังกล่าว หากคิดเป็นรายบุคคลแล้ว อาจดูไม่สูงมาก แต่เมื่อพิจารณาเป็นรายครัวเรือนโดยเฉพาะครัวเรือนที่มีสมาชิกหลายคน หากเข้าทุกคนแล้วถือว่าเป็นเงินก้อนใหญ่สำหรับครัวเรือนที่จะต้องจ่าย ทำให้การเป็นสมาชิกของบางครัวเรือนไม่สามารถเข้าเป็นสมาชิกได้ทั้งหมดหรือสลับกันเข้าในช่วงเวลาที่ต่างกันหากกองทุนนั้นมีการเปิดรับสมาชิกหลายครั้งต่อปี

“บางครอบครัวไม่ได้เข้าทุกคน เพราะหากเข้าทุกคนในครอบครัวก็จะเหนื่อยเขา เช่นครอบครัวนั้นเข้า 5 คน ก็ต้องเสียปีละ 1,000 บาท แต่หากมีการผ่อนรายเดือนให้กับครอบครัวที่มีสมาชิกมากก็จะดี เพราะครอบครัวแบบนั้นจะมีภาระค่าใช้จ่ายมาก” (สัมภาษณ์กลุ่มผู้เป็นสมาชิก, 9 มีนาคม 2553)

สำหรับทัศนคติต่อการปรับเปลี่ยนราคาสมาชิกของกองทุนฯ จากการศึกษาพบว่า กลุ่มที่เป็นสมาชิกเห็นว่าการเปลี่ยนแปลงโดยเฉพาะการเพิ่มราคาต้องมีการแลกเปลี่ยนให้สมกับการปรับราคาเพิ่มขึ้น เช่นการเพิ่มสวัสดิการให้มากกว่าที่เป็นอยู่เป็นต้น

“หากค่าสมาชิกเพิ่ม สวัสดิการก็ต้องเพิ่มขึ้นด้วย ถ้าเท่าเดิม ส่วนรวมคง
ไม่ยอมแน่นอน” (สัมภาษณ์กลุ่มเป็นสมาชิก, 9 มีนาคม 2553)

ส่วนการปรับเปลี่ยนราคาในด้านการปรับลดราคาลง กลุ่มที่เป็นสมาชิกมีความพอใจที่จะ
ลดราคาลงแต่อย่างไรก็ตามเมื่อลดราคาแล้วต้องไม่มีการปรับสวัสดิการที่เป็นอยู่ในขณะนี้

“ถ้าลด(ราคา ผู้วิจัย) แต่สวัสดิการเท่าเดิม และถ้ารัฐมาช่วยก็จะดี โดย
อาจลดลงเหลือ 100 บาท ให้รัฐช่วยอีก 100 บาท” (สัมภาษณ์กลุ่มเป็นสมาชิก, 9
มีนาคม 2553)

ดังนั้น จากข้อมูลในประเด็นเรื่องราคา ผู้ที่เป็นสมาชิกยังมีความพอใจในระดับราคา 200
บาทต่อคนต่อปี ภายใต้เงื่อนไขสวัสดิการที่จะได้รับ ณ ปัจจุบัน ซึ่งสอดคล้องกับข้อมูลเชิงปริมาณ
ที่พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ (98.8%) มีความพอใจกับราคาดังกล่าวเช่นกัน

3. ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

ช่องทางการจัดจำหน่ายของกองทุนฯ หรือช่องทางที่จะเข้ามาเป็นสมาชิก รวมถึงการ
ติดต่อประสานงานในด้านต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นการต่ออายุ การเบิกจ่ายค่าสวัสดิการ และการสมัคร
สมาชิกเป็นต้น จากการศึกษาพบว่ากองทุนสวัสดิการตำบลคือเวียง ใช้สถานที่ทำของธนาคาร
หมู่บ้าน ที่ตั้งอยู่ที่ศูนย์รวมน้ำใจธนาคารหมู่บ้าน เป็นสถานที่ทำการของกองทุน ฯ และเป็น
ศูนย์กลางในการติดต่อสื่อสารดังกล่าวระหว่างสมาชิก ซึ่งเห็นว่าเป็นสถานที่ที่มีความเหมาะสม
เพราะทำเลที่ตั้งอยู่ศูนย์กลางของแต่ละหมู่บ้านที่สามารถเดินทางมาได้สะดวก อีกทั้งยังเห็นว่า
กองทุนฯ เองก็ได้รับการผลักดันหนุนเสริมมาจากเครือข่ายธนาคารหมู่บ้านด้วย ดังนั้น การมี
สถานที่ทำการตั้งอยู่ ณ ที่ดังกล่าวจึงมีความเหมาะสม

“ใช้พื้นที่ธนาคารหมู่บ้าน เป็นสถานที่รับสมัคร ต่ออายุในทุกวันที่ 1
พฤศจิกายน ซึ่งเป็นพื้นที่ส่วนกลาง ที่อยู่ที่บ้านครุฑมุกดา (มุกดา อินตะสาร
ผู้วิจัย) ซึ่งมีความพร้อมทั้งด้านสถานที่และเจ้าหน้าที่ อีกอย่างกองทุนนี้ ก็เกิด
มาจากตรงนั้น” (สัมภาษณ์กลุ่มเป็นสมาชิก, 9 มีนาคม 2553)

นอกจากนั้นทางกองทุนฯ ยังใช้ตัวคณะกรรมการกองทุนฯ เป็นกลไกในการเข้าถึงสมาชิก
และกลุ่มเป้าหมาย โดยคณะกรรมการดังกล่าว คือเป็นตัวแทนของแต่ละหมู่บ้านเลือกมาจึงมีความ
ใกล้ชิด เป็นที่รู้จักและเชื่อถือจากสมาชิกในหมู่บ้านเป็นอย่างดี อย่างไรก็ตามการทำงานผ่าน
คณะกรรมการดังกล่าวมักใช้มากในช่วงการเปิดรับสมัครใหม่ โดยคณะกรรมการกองทุน ฯ จะมี
บทบาทเป็นผู้ประสานแจ้งข่าวสารการรับสมัคร รวบรวมใบสมัคร เอกสารต่างๆ ของผู้ที่ต้องการ
สมัครเป็นสมาชิกเพิ่ม รวมถึงการเก็บค่าสมาชิกรายเดิมที่ต้องการต่ออายุสมาชิก เพื่อส่งต่อไป
ทางกองทุนฯ ต่อไป

“เวลาสมัครสมาชิก เราก็สมัครผ่านคณะกรรมการกองทุนที่อยู่ในแต่ละหมู่บ้าน แล้วคณะกรรมการคนนั้นก็ส่งให้กับกองทุน ต่ออีกทีหนึ่ง” (สัมภาษณ์กลุ่มเป็นสมาชิก, 9 มีนาคม 2553)

จากข้อมูลดังกล่าวสรุปว่า กลุ่มที่เป็นสมาชิกเห็นว่าช่องทางการจัดจำหน่ายโดยผ่านคณะกรรมการกองทุนในแต่ละหมู่บ้าน โดยมีที่ทำการใหญ่อยู่ที่ธนาคารหมู่บ้าน ยังมีความพอใจและเหมาะสมมากกว่าสถานที่อื่น

4. การส่งเสริมการขาย (Promotion)

สืบเนื่องจากประเด็นเรื่องราคาที่สมาชิกยังมีความพอใจ ในระดับ 200 บาทต่อคนต่อปี แต่ยังมีข้อจำกัดต่อการเป็นสมาชิกอยู่บ้างหากครัวเรือนนั้นมีสมาชิกจำนวนหลายคน สมาชิกจึงเห็นว่าหากมีระบบการผ่อนจ่ายรายเดือน หรือทยอยจ่ายสำหรับครอบครัวที่มีสมาชิกหลายคนจะเป็นการแบ่งเบาภาระและเพิ่มโอกาสให้คนเข้ามาเป็นสมาชิกทั้งครอบครัวมากขึ้น นอกจากการผ่อนชำระดังกล่าวแล้ว มีการเพิ่มรอบการรับสมัครจากรายปี เป็นราย 3 เดือน แทนการรับปีละครั้ง ก็จะทำให้สมาชิกมีทางเลือกที่สามารถแบ่งเบาภาระการจ่ายเป็นก้อนทีเดียวได้

“หากเพิ่มรอบการรับสมัครสมาชิกเป็นราย 3 เดือน ก็จะได้ เพราะจะทำให้คนที่มีสมาชิกในครอบครัวเยอะๆ สามารถทยอยเข้ามาเป็นสมาชิกได้” (สัมภาษณ์กลุ่มเป็นสมาชิก, 9 มีนาคม 2553)

จากข้อมูลการส่งเสริมการขายพบว่าแม้สมาชิกมีความพึงพอใจกับราคาและผลประโยชน์ที่ได้รับจากกองทุนฯ แต่ก็ยังคงต้องการให้เพิ่มการส่งเสริมการขายที่ยืดหยุ่นเช่นผ่อนชำระ หรือกำหนดช่วงเปิดรับสมัครเพิ่มขึ้นเพื่อให้ครัวเรือนที่มีสมาชิกหลายคนสามารถเป็นสมาชิกครบทุกคนได้

5. การสื่อสารตราสินค้า (brand/product communication)

การสื่อสารตราสินค้า หมายถึงการสื่อสาร อันหมายถึงการใช้สื่อหรือช่องทางในการนำสารไปสู่กลุ่มเป้าหมายหรือสมาชิก และสาร ที่หมายถึงสาระ/ข้อมูลที่เป็นทั้งตัวอักษร ภาพ เสียง ฯลฯ ที่ต้องการให้เป้าหมายหรือสมาชิกรับรู้และเข้าใจ โดยในส่วนนี้จะอธิบายให้เห็นว่ากองทุนสวัสดิการตำบลคือเวียงมีการสื่อสารตราสินค้าอะไรและอย่างไร และการใช้ดังกล่าวมีข้อจำกัดหรือศักยภาพในการสร้างความรู้ความเข้าใจให้กับกลุ่มเป้าหมายมากน้อยอย่างไร

ตารางที่ 5.5 ลักษณะการใช้สื่อ/ช่องทางและสารของการสื่อสาร จากมุมมองของกลุ่มตัวอย่างที่เป็นสมาชิกกองทุนสวัสดิการตำบลคือเวียง

ลำดับ	สื่อ/ช่องทาง(ทาง กายภาพ/ไม่ใช่ กายภาพ)	ลักษณะการใช้สื่อ/ช่องทาง	สาร
1	ศูนย์รวมน้ำใจ ธนาคารหมู่บ้าน	ทุกวันที่ 1 พฤศจิกายน ของทุก ปี พื้นที่ดังกล่าวถูกใช้เป็นพื้นที่ ในการประชุมใหญ่อย่างเป็นทางการ และเกิดการพบปะ พูดคุย อย่างไม่เป็นทางการ ระหว่างสมาชิก และ คณะกรรมการกองทุนฯ และ อาจมีกลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิก กองทุนฯ แต่เป็นสมาชิกกองทุน ธนาคารหมู่บ้านมาร่วมด้วย	เป็นทางการ -รายงานทางการเงิน เช่น รายได้ ค่าใช้จ่าย -รายงานทางด้านสมาชิก เพิ่ม หรือลดอย่างไร -รายงานข่าวสารโดยทั่วไปของ กองทุนฯ เช่นการรับสมาชิก/ หรือการปรับ/เพิ่มสวัสดิการ หากมี -ห้ามติการเปลี่ยนแปลง ระเบียบกองทุน ไม่เป็นทางการ (ระหว่างสมาชิกกับสมาชิก/ไม่ เป็นสมาชิก) - ประเด็นการเป็นสมาชิก (เป็นหรือไม่เป็นสมาชิก หรือยัง) - โน้มน้าวใจให้เป็นสมาชิก กับคนที่ยังไม่เป็นสมาชิก โดยการชักชวนโดย นำเสนอถึงข้อดีของการ ได้รับสวัสดิการหรือ ผลประโยชน์ทางตรงที่จะ ได้รับ
2	เสียงตามสาย ภายในหมู่บ้านแต่	ผู้ใหญ่บ้านหรือคณะกรรมการ กองทุนประจำหมู่บ้านแต่ละ	-การรับสมัครสมาชิก โดยการ แจ้งเชิญชวนให้ผู้สนใจสมัคร

ลำดับ	สื่อ/ช่องทาง(ทาง กายภาพ/ไม่ใช่ กายภาพ)	ลักษณะการใช้สื่อ/ช่องทาง	สาร
	ละหุ่มบ้าน	หมู่บ้านใช้ในการประกาศเรื่องเกี่ยวกับกองทุน โดยจะใช้ในช่วงการเปิดรับสมัครสมาชิกใหม่ หรือต่ออายุสมาชิก	เป็นสมาชิกให้ไปรับใบสมัคร เอกสารประกอบการสมัคร มาสมัครได้ที่ไหน ชำระค่าสมาชิกได้ที่ใคร เป็นต้น - แจ้งเตือนให้สมาชิกรายเดิมไม่ลืมที่จะต่อสมาชิกในปีถัดไป
3.	แผ่นพับ	ไม่เห็นตัวแผ่นพับ วิเคราะห์ได้ยาก เพราะชาวบ้านพูดไม่ชัดเจนเลย	ไม่ได้อ่านเลยว่าเป็นอย่างไร
4.	สื่อบุคคล	-คณะกรรมการกองทุนฯ แต่ละหมู่บ้าน -สมาชิกกองทุน โดยวิธีการพูดแบบปากต่อปาก ในลักษณะเผชิญหน้าจะทำให้ชาวบ้านเข้าใจและใกล้ชิดมากกว่า แม้จะมีข้อจำกัดในการเข้าถึงและการครอบคลุมกลุ่มผู้รับสาร	- เชิญชวนให้สมัครเป็นสมาชิก - อธิบายประโยชน์ที่จะได้รับจากกองทุนฯ โดยเฉพาะผลประโยชน์ทางตรง -เป็นตัวกลางในการติดต่อระหว่างสมาชิก(ต่ออายุ เบิกสวัสดิการ ฯลฯ) กับกองทุนฯ
5.	วิทยุชุมชน (93. MHZ) ของक्रमุกดาอินต๊ะสาร		-ข่าวสารเกี่ยวกับกองทุน -ประโยชน์ของกองทุน
6.	สื่อกิจกรรม/โอกาสที่เกิดขึ้นภายในชุมชนเช่นงานศพ	-คณะกรรมการกองทุนฯ จะเข้าไปจ่ายค่าสวัสดิการแก่ญาติสมาชิกที่เสียชีวิต ซึ่งถือเป็นการใช้กิจกรรมหรือรูปธรรมชัดเจนให้ชาวบ้านรับรู้และเชื่อมั่นในความมั่นคงของกองทุนฯ ว่าสามารถจ่ายค่าสวัสดิการได้จริง	-ความมั่นคงของกองทุนฯ (ได้จริง จ่ายจริง) - ผลประโยชน์ทางตรงที่จะได้รับจากกองทุนฯ อย่างเป็นรูปธรรมที่ชาวบ้านได้เห็นอย่างชัดเจน

ลำดับ	สื่อ/ช่องทาง(ทาง กายภาพ/ไม่ใช่ กายภาพ)	ลักษณะการใช้สื่อ/ช่องทาง	สาร
		-สมาชิก/ไม่เป็นสมาชิกได้รับรู้ และพูดคุยกันในประเด็น ความสำคัญและผลประโยชน์ ของกองทุนฯ	

จากตารางข้างต้น เมื่อวิเคราะห์การใช้สื่อหรือช่องทางการสื่อสารของกองทุนฯ พบว่าสื่อหลักที่ใช้คือสื่อพื้นที่/กิจกรรมและสื่อบุคคล โดยมีสื่อเสียงตามสาย แผ่นพับและวิทยุชุมชนเป็นสื่อเสริม แต่จากการศึกษาการสัมภาษณ์กลุ่มที่เป็นสมาชิกพบว่า ความถี่ในการสื่อสารยังไม่มากและไม่ต่อเนื่อง ส่วนใหญ่มุ่งสื่อสารในช่วงการเปิดรับสมัคร และบางโอกาสเช่นกิจกรรมงานศพ การประชุมประจำปีเท่านั้น แต่เมื่อพ้นจากช่วงเวลาดังกล่าวแล้วก็แทบไม่มีการสื่อสารข้อมูลจากกองทุนฯ

แต่เมื่อพิจารณาในส่วนของผู้รับสารเองแล้ว การติดตามข้อมูลข่าวสารหรือการรับรู้ข่าวสารเกี่ยวกับกองทุนฯ มีน้อยมาก โดยเมื่อสมัครเป็นสมาชิกแล้วก็แทบไม่ได้สนใจและติดตามข่าวสารเกี่ยวกับกองทุนฯ ทั้งนี้เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างที่เป็นสมาชิกให้เหตุผลว่าไม่มีเวลาในการติดตาม หรือไม่ให้ความสนใจเพราะคิดว่าเป็นเรื่องของคณะกรรมการกองทุนฯ ที่พวกเขามีความเชื่อมั่นว่าจะสามารถบริหารกองทุนฯไปได้ (สัมภาษณ์กลุ่ม, 9 มีนาคม 2553)

อย่างไรก็ตามจากการสัมภาษณ์กลุ่มพบว่าสื่อหรือช่องทางการสื่อสารที่จะทำให้ชาวบ้านเข้าใจได้ง่าย ก็คือการใช้ปากต่อปาก ซึ่งเป็นการสื่อสารแบบสองทางที่เป็นการเผชิญหน้าของคู่สื่อสารสามารถซักถาม อธิบายข้อสงสัยตัวต่อตัวได้อย่างชัดเจนโดยเฉพาะการสื่อสารระหว่างคณะกรรมการฯ ในหมู่บ้านกับสมาชิกที่อยู่ในหมู่บ้านนั้น แต่สื่อหรือช่องทางดังกล่าวก็มีข้อจำกัดคือความสามารถในการครอบคลุมหรือเข้าถึงผู้รับสารได้น้อย แต่หากจะใช้สื่อกระจายเสียงชุมชนเช่นวิทยุชุมชนและหอกระจายข่าวสารแม้จะเข้าถึงกลุ่มคนได้มาก แต่ก็ยังมีข้อจำกัดคือผู้รับสารมีลักษณะการฟังผ่าน ๆ จับประเด็นได้ยาก เมื่อไม่เข้าใจก็ไม่สามารถสอบถามได้ ดังนั้น การใช้สื่อหรือช่องทางในการสื่อสารกองทุนฯ ควรใช้สื่อที่หลากหลาย ร่วมกัน เพื่อลดข้อด้อยหรือข้อจำกัดของแต่ละสื่อลง (สัมภาษณ์กลุ่ม, 9 มีนาคม 2553)

ส่วนการวิเคราะห์ในด้านสาร (Brand/Product Message) จากตารางดังกล่าวพบว่า สารที่ส่งไปยังสมาชิกกองทุนฯ มักเป็นสารที่เกี่ยวข้องกับผลประโยชน์ทางตรงที่สมาชิกจะได้รับจากการสมัครเป็นสมาชิก และสารที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกองทุนฯ เช่นรายรับ-จ่ายประจำปี

จำนวนสมาชิก และการเปิดรับสมัคร ส่วนสารที่จะอธิบายวัตถุประสงค์สำคัญประเด็นอื่นๆ ของ กองทุนฯ แทบไม่ได้รับการผลิตและนำเสนอ จากเหตุผลดังกล่าวน่าจะส่งผลต่อการรับรู้เกี่ยวกับ กองทุนฯ ของสมาชิกที่มีการรับรู้ได้ค่อนข้างถูกต้องในประเด็นผลประโยชน์ทางตรง(จำนวนเงินที่จะได้รับสวัสดิการในแต่ละประเภท) โดยเฉพาะผลประโยชน์ที่ตนเองมีสิทธิและอยู่ในเกณฑ์ที่จะ ได้รับเช่น ค่านอนโรงพยาบาล ตาย ส่วนค่ารับขวัญการคลอดบุตร ส่วนใหญ่สมาชิกไม่ค่อย รับทราบมากนักหากไม่ใช่ตั้งครรภ์หรือมีโอกาสในการตั้งครรภ์

“แม่และพี่ไม่รู้รายละเอียดเกี่ยวกับการเกิดที่ได้รับสวัสดิการ เพราะตัวเอง พ้นจากตรงนี้แล้ว (ไม่ได้ตั้งครรภ์) (สัมภาษณ์กลุ่ม, 9 มีนาคม 2553)

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าบางครั้งสมาชิกฯ กล่าวถึงประโยชน์ของกองทุนฯ ในแง่การช่วยเหลือ เกื้อกูลกันในชุมชนบ้าง แต่ก็ไม่สามารถอธิบายในแง่รายละเอียดได้ว่าการช่วยเหลือนั้นมีลักษณะ อย่างไรชัดเจนมากนัก

กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิก

1. ผลิตภัณฑ์ (Product)

1.1 การรับรู้ถึงอรรถประโยชน์ของผลิตภัณฑ์

-ประโยชน์ของผลิตภัณฑ์โดยตรง จากการศึกษาพบว่า กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกนั้น รู้ถึง ประโยชน์ของการเข้าเป็นสมาชิกกองทุนฯ คือการได้รับค่าสวัสดิการช่วยเหลือเมื่อยามเจ็บป่วย หรือเสียชีวิต จากประสบการณ์และตัวอย่างที่เกิดขึ้นในชุมชน

“...กองทุนนี้ก็ดี ทำให้คนที่ไม่มีสวัสดิการหรือประกันชีวิต สามารถมีเงิน สวัสดิการได้ในกรณีเจ็บป่วย หรือตาย...” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 9 มีนาคม 2553)

“...พอจะรู้เกี่ยวกับประโยชน์ต่างๆ เกี่ยวกับกองทุนมาบ้าง โดยถามเพื่อน บ้านและคนในครอบครัว เพราะตัวเองต้องออกไปทำงานนอกบ้าน...” (สัมภาษณ์ กลุ่ม, 9 มีนาคม 2553)

กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิก ส่วนหนึ่งยังคงต้องการเข้ามาเป็นสมาชิกกองทุนฯ โดยมีสาเหตุที่ หลากหลายและแตกต่างกันออกไป เช่น สภาพทางเศรษฐกิจและภาระค่าใช้จ่ายทางบ้าน ภาระ ค่าใช้จ่ายทางสังคมในรูปแบบของกองทุนฌาปนกิจศพ มีสวัสดิการจากบริษัทประกันชีวิต และ อีกส่วนหนึ่งยังคงศึกษารูปแบบการดำเนินงานของกองทุนฯ

“...สภาพเศรษฐกิจตอนนี้ แย่ สามีทำงานรับจ้างก่อสร้างกรุงเทพ ลูก เรียนอยู่ราม อยู่อำเภอคนเดียว รับจ้างทั่วไปทั่วๆไป เรื่องเงินทองลำบาก 200 ของ พี่ก็มีค่านะ ใช้จ่ายอื่นๆ ตอนนี้อย่างไม่เข้ากองทุนฯ แต่เดี๋ยวลูกเรียนจบก่อนแล้ว ค่อยเข้า...” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 9 มีนาคม 2553)

“...กองทุนฌาปนกิจ เดือนๆ เป็นหลายร้อย บางเดือนเกือบพัน เป็นเงินช่วยเหลือเมื่อเราตาย ถ้าตายได้หลายหมื่นอยู่เหมือนกัน พี่ว่าพี่จ่ายตรงนี้ไปแล้ว และหลายกองทุนด้วย เลยยังไม่เข้า...” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 9 มีนาคม 2553)

“...คิดว่าปีนี้น่าจะเข้า เพราะตอนนี้เป็นคนะกรรมการธนาคารหมู่บ้าน คนที่ทำงานให้กับธนาคารหมู่บ้านก็ชวนเข้า ตอนนี้ก็ลองศึกษา รูปแบบการดำเนินงานอยู่ว่ามันเหมือนหรือแตกต่างอย่างไรกับการประกันชีวิต แต่เท่าที่ดูๆก็ต่างกันเยอะเพราะประกันชีวิตมีเงินคืนเมื่อครบกำหนดระยะเวลา แต่ในเมื่อเราทำงานให้กับธนาคารหมู่บ้าน เราก็น่าจะเข้า เพราะก่อนหน้านี้ไม่เคยรู้เกี่ยวกับรายละเอียดกองทุนฯ เลย เพราะกลางวันต้องออกไปทำงานนอกบ้าน ...” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 9 มีนาคม 2553)

กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกส่วนหนึ่ง ยอมจ่ายเงินให้แก่ บุคคลที่อยู่ในวัยชรามากกว่า 60 ปี เนื่องจากมีความคิดเห็นว่าเป็นกลุ่มเสี่ยง และบุคคลที่อยู่ในวัยชราก่อนหน้านี้เองร้องขอให้ลูกหลานเข้าเป็นสมาชิกกองทุน เพราะ บุคคลที่อยู่ในวัยชราก่อนหน้านี้ได้รับข่าวสาร ว่า กองทุนฯ นั้น ให้คนในวัยชราก่อนหน้านี้ได้เงินเมื่อเสียชีวิต

“...ตอนนี้เข้าให้พ่อ แม่ ของสามีพี่ไปก่อน เพราะเขาแก่แล้ว เขาบอกว่า ถ้าตายแล้วจะได้เงิน เพราะมีคนบอกเขาว่า ใครเป็นคนเฒ่าให้มาเข้ากองทุน...” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 9 มีนาคม 2553)

- **ประโยชน์ของผลิตภัณฑ์โดยอ้อม** สำหรับผลประโยชน์ทางอ้อม ซึ่งถือเป็นวัตถุประสงค์สำคัญของกองทุนฯ ซึ่งกลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกไม่ได้คำนึงถึงเลย โดยมองประโยชน์โดยตรงที่ตนเองจะได้รับจากกองทุน โดยเปรียบเทียบกับผลประโยชน์จากกองทุนอื่นๆในชุมชนและจากการเข้าระบบประชีวิตรับประกันชีวิต

ดังนั้น กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกมีความพึงพอใจในด้านผลิตภัณฑ์บ้างแต่ไม่เข้าเป็นสมาชิกกองทุนฯ เพราะมีสวัสดิการอื่นที่มีผลตอบแทนที่ดีกว่า อีกทั้งยังยังสามารถรับรู้ถึงผลประโยชน์ทางตรงที่จะได้รับ โดยมองข้ามประโยชน์ทางอ้อมเรื่องการช่วยเหลือคนที่ไม่มีสวัสดิการ อีกทั้งกลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกมีความเห็นว่าตนเองนั้นได้รับสวัสดิการการเสียชีวิตจากกองทุนฌาปนกิจแล้ว และได้รับค่าตอบแทนจากการนอนโรงพยาบาลจากธนาคารหมู่บ้านแล้ว ดังนั้นกองทุนสวัสดิการฯ จึงมีความจำเป็นน้อย

2.ราคา (Price)

ราคา : ความสามารถในการซื้อ อัตราค่าสมาชิกของกองทุนฯ ต.คือเวียง คือปีละ 200 บาทต่อคน ซึ่งราคาดังกล่าว กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกมีความคิดเห็นแตกต่างกัน กล่าวคือ คนที่มีศักยภาพในการจ่ายและเข้าระบบการประกันชีวิตมีความคิดเห็นว่า ราคา 200 บาทนั้นไม่แพง แต่

สำหรับคนที่ไม่ได้เข้าระบบประกันชีวิตและมีภาระทางครอบครัวโดยมีรายได้ไม่แน่นอน มีความคิดเห็นว่า ราคา 200 นั้น จะต้องเลือกเอาบุคคลที่มีความเสี่ยง และคาดว่าจะได้รับผลประโยชน์มากที่สุดเข้าเป็นสมาชิกก่อน เช่น ผู้สูงอายุ บุคคลที่มีโรคประจำตัว เป็นต้น

“...ราคา 200 บาท สำหรับพี่ที่มีรายได้ไม่แน่นอน ถือว่าเยอะ จะให้เข้าทุกคนคงไม่ได้ พี่ก็เลยเลือกเอา พ่อ แม่ เข้าก่อน” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 9 มีนาคม 2553)

สำหรับทัศนคติต่อการปรับเปลี่ยนราคาสมาชิกกองทุนฯ จากการศึกษาพบว่ากลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกและได้เข้าระบบประกันชีวิตมีเห็นว่าการเปลี่ยนแปลงโดยเฉพาะการเพิ่มราคาต้องมีการปรับเปลี่ยนการเพิ่มสวัสดิการให้มากกว่าที่เป็น และมีความเห็นว่า น่าจะมีเงินสะสมจ่ายคืนด้วย

“ถ้าหากราคาค่าสมาชิกเพิ่มขึ้น ก็น่าจะมีสวัสดิการเพิ่มขึ้นตาม เบิกได้มากกว่าเดิม ตายได้มากกว่าเดิม และน่าจะมีเงินสะสมตามช่วงระยะเวลาได้รับคืนเหมือนการประกันชีวิต” (สัมภาษณ์กลุ่มเป็นสมาชิก, 9 มีนาคม 2553)

ส่วนทัศนคติคนที่ไม่ได้เข้าระบบประกันชีวิต มีความเห็นว่า ไม่สมควรที่จะขึ้นราคา เพราะคิดว่าการราคา 200 บาทนั้น ค่อนข้างที่จะแพง สำหรับคนที่เป็นครอบครัวใหญ่ แต่ถ้าเป็นครอบครัวใหญ่ก็จะเลือกเอาผู้สูงอายุเข้าเป็นสมาชิกก่อน

“...ถ้าตัวคนเดียว 200 บาท ถือว่าไม่แพง แต่ครอบครัวมี 5 – 6 คนก็แพงอยู่ ตกประมาณ พันกว่าบาท ตอนนี้ก็เลยเอาคนเฒ่า เข้าก่อน...”

ส่วนการปรับลดราคา กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกมีความพอใจที่จะให้ลดราคาลงโดยให้หน่วยงานรัฐเข้ามาช่วยสมทบ

“ถ้าลดได้ สัก 100 บาทก็น่าจะมีกำลังอยู่ หรือถ้ารัฐเข้ามาช่วยก็จะดี โดยอาจลดลงเหลือ 100 บาท ให้รัฐช่วยอีก 100 บาท” (สัมภาษณ์กลุ่มเป็นสมาชิก, 9 มีนาคม 2553)

3. ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

-

4. การส่งเสริมการขาย (Promotion)

-

5. การสื่อสารตราสินค้า (brand/product communication)

เมื่อพิจารณาในส่วนของผู้รับสารของกลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกเองแล้ว การติดตามข้อมูลข่าวสารหรือการรับรู้ข่าวสารเกี่ยวกับกองทุนฯ มีน้อยมาก โดยเมื่อมีการประชาสัมพันธ์แรกเริ่มการจัดตั้งกองทุนแล้วกลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกแล้วก็แทบไม่ได้สนใจและติดตามข่าวสารเกี่ยวกับกองทุนฯ แต่ยังคงเปิดรับข่าวสารบ้างตามโอกาสตามกลุ่มสนทนาต่างๆ ตามงานบุญและงาน

สังคมต่างๆ ภายในชุมชน ทั้งนี้เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างที่ไม่เป็นสมาชิกก็ไม่สนใจที่จะรับรู้ข่าวสาร เพราะคิดว่าตนเองไม่ใช่ส่วนหนึ่งของกองทุน

“...พี่ทำงานนอกบ้าน ก็เลยไม่ค่อยรู้เกี่ยวกับกองทุนฯ เพราะกลับเข้ามา บ้านก็ค่ำมืดแล้ว เวลาเขาประกาศตอนเย็นๆ ก็ฟังไม่ค่อยชัด ก็เลยต้องถามเพื่อน บ้านว่าเขาประกาศอะไร หรือบางครั้งก็ถามคนตาและยาย ซึ่งอยู่บ้าน แต่เขาก็ไม่สามารถอธิบายได้ว่าประกาศอะไร...”

“...พอจะรู้อ้าง เวลาไปงานศพ ชาวบ้านเค้าก็จะพูดคุยกันว่า ใครตาย แล้วได้เงินจากกองทุนฯ เท่าไหร่ เราก็รู้เพียงแต่ว่า ตายแล้วได้เงิน นอน โรงพยาบาลแล้วก็ได้เงิน รู้แค่นี้แต่ก็ไม่ได้ถามอะไรมาก กลัวเขาจะว่าเอา...”
(สัมภาษณ์กลุ่ม, 9 มีนาคม 2553)

อย่างไรก็ตาม จากการสัมภาษณ์กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกพบว่าต้องการสื่อหรือช่องทางการสื่อสารที่จะทำให้เข้าใจเกี่ยวกับกองทุนฯ มากยิ่งขึ้น ในส่วนของเอกสารที่สามารถอ่านเองได้

“...เข้าก็ต้องออกบ้าน กว่าจะกลับบ้านก็มืดค่ำ เลยไม่ค่อยรู้ว่าเขา ประกาศอะไร ถามคนที่บ้านซึ่งเป็นคนแก่ เค้าก็ไม่เข้าใจ น่าจะดีนะ ถ้าเขามี เอกสารให้เราอ่าน...” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 9 มีนาคม 2553)

กลุ่มที่ไม่ต่ออายุสมาชิก

1. ผลิตภัณฑ์ Product

1.1 การรับรู้ถึงสรรพประโยชน์ของผลิตภัณฑ์

ประโยชน์ของผลิตภัณฑ์โดยตรง จากการศึกษาพบว่ากลุ่มที่ไม่ต่ออายุสมาชิก รับรู้ถึง ประโยชน์ของกองทุนฯ เกี่ยวกับการเจ็บป่วย และการเสียชีวิตเป็นอย่างดี ส่วนผลประโยชน์อย่าง อื่น เช่น ผลประโยชน์เมื่อคลอดบุตรนั้นจะไม่รู้ โดยจะรับรู้ผลประโยชน์ด้านการเจ็บป่วยจะมี มากกว่าด้านอื่นๆ และเรียกกองทุนนี้ว่า “กองทุนรักษาพยาบาล” แต่การรับรู้ยังไม่ถูกต้อง ทั้งหมด เช่น รับรู้ได้ว่าได้รับผลประโยชน์ค่ารักษา พยาบาลคืนละ 100 บาท จำนวน 10 คืน ทั้งที่ได้รับ จริงจำนวน 20 คืน

“ ตอนแรกเค้าเรียกกองทุนการเจ็บป่วยอะไรประมาณนั้นเราจะได้อำ ค่า รักษาพยาบาล ได้คืนละ 100 ถ้ามานอน ได้ 10 คืนต่อปี ถ้าตายปีที่ 1 ได้ 5,000 ปีที่ 2 ได้ 7,000 ปีที่ 3 ได้ 10,000” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 9 มีนาคม 2553)

ประโยชน์ของผลิตภัณฑ์โดยอ้อม สำหรับผลประโยชน์ทางอ้อม ซึ่งหมายถึง การ ช่วยเหลือกันในชุมชนนั้น กลุ่มที่ไม่ต่ออายุสมาชิกกล่าวถึงเพียงนิดหน่อยว่า เป็นการช่วยเหลือกัน ช่วยเหลือคนยากจนในชุมชนแต่ไม่สามารถอธิบายได้อย่างชัดเจนว่าสามารถช่วยเหลือในมี ลักษณะใด

“กองทุนนี้นะเป็นกองทุนหมู่บ้าน เมื่อเจ็บป่วยเค้าก็จะออกให้ อย่างเช่น
เราไปนอนโรงพยาบาล เค้าก็จะออกให้คืนละเท่านั้น ถ้าตายจะได้คนละกี่
พันก็ว่าไป ช่วยคนทุกซี่ยาก คนจน” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 9 มีนาคม 2553)

จากการศึกษาถึงความพึงพอใจของผลประโยชน์ของกองทุนฯ พบว่า กลุ่มที่ไม่ต่ออายุสมาชิกมีความพึงพอใจต่อผลประโยชน์ที่จะได้รับเป็นอย่างดี โดยไม่ต้องการให้มีการเปลี่ยนแปลง
แต่อย่างใด เนื่องจากตนเองไม่ได้เป็นสมาชิกและไม่เคยได้รับผลประโยชน์ ทำให้ไม่รู้ว่าจะต้องมีการ
เปลี่ยนแปลงอย่างไร

“ที่เข้ากันส่วนใหญ่ ก็เพราะได้ค่ารักษาพยาบาลคุ่มดี อย่างน้อยก็ลด
ค่าใช้จ่ายได้คืนละ 100 ก็ดีอยู่แล้ว จ่ายแค่ 200 แต่เราไปนอนได้คืนละ 100 ปี
หนึ่งนอนได้ 10 ครั้ง ก็ 1000 ก็คุ่มดี และก็ไม่ว่าต้องการอะไรเพิ่ม เพราะคิดไม่
ออก” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 9 มีนาคม 2553)

เมื่อศึกษาถึงความเชื่อมั่นในกองทุนฯ พบว่ากลุ่มที่ไม่ต่ออายุสมาชิกมีความมั่นใจใน
กองทุนฯ ในระดับหนึ่ง เนื่องจาก กองทุนนี้เกิดจากบุคคลที่ชาวบ้านมีความเคารพและไว้วาง
ใจตลอดจนคณะกรรมการหมู่บ้านที่ทำงานกองทุนฯ ก็เป็นบุคคลที่ชาวบ้านให้ความไว้วางใจ
เช่นเดียวกัน

“ตอนที่ตั้งใหม่ๆก็เห็นครมูกดา(ผู้ที่ชาวบ้านเคารพ: ผู้วิจัย) เข้ามาคุย เข้า
มาสอนทำบัญชีอยู่ เพราะแกก็ทำธนาคารหมู่บ้านอยู่ด้วย ก็มั่นใจ อย่างธนาคาร
หมู่บ้านนั้น” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 9 มีนาคม 2553)

ดังนั้น กลุ่มที่ไม่ต่ออายุสมาชิกรับรู้ในผลประโยชน์ของกองทุนฯในด้านผลิตภัณฑ์ทั้งทางตรง
และทางอ้อมในระดับหนึ่งเท่านั้นแต่ยังรับรู้ถึงผลประโยชน์ไม่ถูกต้องทั้งหมด และเมื่อเทียบระหว่าง
ค่าสมาชิกและผลประโยชน์ที่ได้รับแล้วมีความคุ้มค่าและพึงพอใจดี โดยไม่ได้เสนอให้มีการ
เปลี่ยนแปลงผลประโยชน์แต่อย่างใด ตลอดจนมีความมั่นใจในกองทุนฯในระดับหนึ่ง

2.ราคา (Price)

ความสามารถในการซื้อ จากการศึกษาพบว่า กลุ่มที่ไม่ต่ออายุสมาชิกมีความพึงพอใจ
ในราคาค่าสมาชิก ปีละ 200 บาท โดยไม่คิดว่าแพงเกินไป และมีความเหมาะสมดีแล้ว เมื่อเทียบกับ
กับผลประโยชน์ที่จะได้รับเมื่อป่วยและเสียชีวิต แต่เมื่อเทียบจำนวนเงินที่ต้องจ่ายกับรายได้ของ
ครอบครัวแล้ว กลุ่มที่ไม่ต่ออายุสมาชิกมองว่าเป็นจำนวนเงินที่ค่อนข้างสูง หากต้องจ่ายทั้ง
ครอบครัวและจ่ายในช่วงเวลาที่ไม่มียาได้ ทำให้ไม่สามารถจ่ายค่าสมาชิกได้

“ค่าสมาชิกไม่แพงนะ ปีละ 200 แต่เขามาเก็บตอนที่ไม่มีเงินพอดี เราก็ก
ยังไม่มี ทำงานรับจ้าง ลูกตั้ง 3 คน มันเหนื่อย ลูกเข้าโรงเรียนหลายคน
ค่าดาวนัรท หลายอย่าง ” (สัมภาษณ์กลุ่มผู้เป็นสมาชิก, 9 มีนาคม 2553)

สำหรับทัศนคติต่อการปรับเปลี่ยนราคาสมาชิกกองทุนฯ จากการศึกษาพบว่ากลุ่มไม่ต่ออายุสมาชิกไม่เสนอความคิดเห็นในการปรับลด และเพิ่ม เพราะมองว่าตนเองไม่ได้เป็นสมาชิกเลย ไม่อยากออกความคิดเห็นและถ้าคนส่วนใหญ่คิดว่าดีแล้ว ตนเองก็เห็นตาม

“ราคาก็ดีแล้ว ไม่แพง ไม่ถูก ก็เหมาะสมดีแล้ว คนหมู่ใหญ่เค้าว่าดี เราก็ดีด้วย แต่เราไม่มีเงิน เราก็เลยยังไม่เข้า ปีหน้ามีเงินก็ค่อยเข้า เราไม่ได้เป็นสมาชิก เราเลยไม่รู้จะเสนออะไร” (สัมภาษณ์กลุ่มเป็นสมาชิก, 9 มีนาคม 2553)

ดังนั้น กลุ่มผู้ไม่ต่ออายุสมาชิกมีความพึงพอใจในด้านราคา ระดับ 200 บาทต่อคนต่อปี ภายใต้เงื่อนไขสวัสดิการที่จะได้รับ ณ ปัจจุบัน แต่ไม่สามารถจ่ายค่าสมาชิกได้เนื่องจากมีรายได้น้อยและรายจ่ายหลายอย่าง ผสมกับในช่วงเวลาการเก็บค่าสมาชิกครอบครัวขาดรายได้พอดี

3. ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

จากการศึกษาพบว่า กองทุนสวัสดิการตำบลคือเวียง ใช้สถานที่ทำของธนาคารหมู่บ้านที่ตั้งอยู่ที่ศูนย์รวมน้ำใจธนาคารหมู่บ้าน เป็นสถานที่ทำการของกองทุนฯ สมาชิกสามารถมารับบริการทั้ง การสมัครสมาชิก การรับผลประโยชน์ การเบิกค่ารักษาพยาบาล ได้ที่ทำการของธนาคารหมู่บ้านได้โดยสะดวกและรวดเร็วกว่า เนื่องจากอยู่ใกล้หมู่บ้าน และสมาชิกสามารถมารับบริการที่ผ่านคณะกรรมการกองทุนฯ ในแต่ละหมู่บ้านที่ได้รับการคัดเลือกจากความไว้วางใจของคนให้หมู่บ้านให้มาทำงาน ซึ่งทำให้สมาชิกได้รับบริการที่รวดเร็วและสะดวกมากยิ่งขึ้น

“ เวลาเราจะสมัคร เราก็เอาทะเบียนบ้านกับบัตรประชาชน ไปส่งที่ธนาคารหมู่บ้านเวลาจะเบิกเงินค่ารักษาพยาบาลจะมีกรรมการในหมู่บ้าน เราไปยื่นให้แล้วเค้าจะเบิกให้เรา โดยใช้ใบรับรองแพทย์ แล้วเค้าจะเอามาให้ที่บ้านถ้าไปยื่นที่ อบต. จะได้ช้า และอบต.ก็อยู่ไกล” (สัมภาษณ์กลุ่มเป็นสมาชิก, 9 มีนาคม 2553)

“เวลาจะสมัครสมาชิก ที่กรรมการของหมู่บ้าน เอาใบสมัครมาให้แล้วให้ไปจ่ายที่พี่หล้า(คุณแสงหล้า ผู้วิจัย)” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 9 มีนาคม 2553)

ดังนั้น กลุ่มที่ไม่ต่ออายุสมาชิก เห็นว่า ช่องทางการจัดจำหน่ายโดยผ่านคณะกรรมการกองทุนหมู่บ้าน และที่ธนาคารหมู่บ้านมีความสะดวกในการเข้าถึงและรวดเร็วในการรับบริการดีแล้ว และเห็นว่าเหมาะสมกว่าสถานที่อื่น

4. การส่งเสริมการขาย (Promotion)

จากการศึกษาด้านการส่งเสริมการขายของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลคือเวียง พบว่ากองทุนฯ มีการทำการส่งเสริมการขาย คือ การงดค่าธรรมเนียมแรกเข้า รายละ 20 บาทในช่วงแรกของการจัดตั้ง และมีการขยายเวลาการชำระค่าสมัครให้ ชำระภายใน 1 สัปดาห์หลังจากสมัคร

เมื่อศึกษากลุ่มที่ไม่ต่ออายุสมาชิกพบว่า การส่งเสริมการขายดังกล่าวไม่มีผลต่อการ ต่ออายุสมาชิกแต่อย่างใด

“ มีคนบอกว่าเข้าแล้วดี พอมาเข้าแล้วก็ว่าดี ปีไหนเค้าเก็บหนึ่งครั้ง แต่เราไม่มีให้เค้า เค้าก็มาถามมายืดเวลาให้ ก็เลยบอกช่างเถอะยังไม่มีเงินไปเข้าแล้ว วันหลังค่อยเข้าก็ได้ ถ้าครบรอบจ่ายเงิน สมมติว่าถ้าเข้าเดือนไหนเค้า ก็จะมีใบมาบอกว่ายังได้ 4-5 วัน เอาเอกสารมาส่ง” (สัมภาษณ์กลุ่มเป็นสมาชิก, 9 มีนาคม 2553)

ดังนั้น การส่งเสริมการขายของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลคือเวียงที่ผ่านมา ไม่สามารถจูงใจ หรือมีผลต่อการตัดสินใจต่ออายุสมาชิกกองทุนฯแต่อย่างใด

5.การสื่อสารตราสินค้า (brand/product communication)

จากการศึกษากลุ่มที่ไม่ต่ออายุสมาชิกเกี่ยวกับการสื่อสารตราสินค้าพบว่า กองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลคือเวียงมีการสื่อสารตราสินค้าไปยังสมาชิกมีลักษณะการใช้สื่อ ช่องทางและสารของการสื่อสารตามตารางที่ 5.6

ตารางที่ 5.6 ลักษณะการใช้สื่อ/ช่องทางและสารของการสื่อสาร จากมุมมองของกลุ่มตัวอย่างที่ไม่ต่ออายุสมาชิกกองทุนสวัสดิการตำบลคือเวียง

ลำดับ	สื่อ/ช่องทาง(ทางกายภาพ/ไม่ใช้กายภาพ)	ลักษณะการใช้สื่อ/ช่องทาง	สาร
1.	เสียงตามสายภายในหมู่บ้านแต่ละหมู่บ้าน	ผู้ใหญ่บ้านหรือคณะกรรมการกองทุนประจำหมู่บ้านแต่ละหมู่บ้านใช้ในการประกาศ	-แจ้งให้ไปประชุมเกี่ยวกับกองทุนฯ
2.	สื่อบุคคล	-คณะกรรมการกองทุนฯแต่ละหมู่บ้าน -สมาชิกในหมู่บ้าน	- เชิญชวนให้สมัครเป็นสมาชิก - อธิบายประโยชน์ที่จะได้รับจากกองทุนฯ โดยเฉพาะผลประโยชน์ทางตรง -เป็นตัวกลางในการ

ลำดับ	สื่อ/ช่องทาง(ทางกายภาพ/ ไม่ใช้กายภาพ)	ลักษณะการใช้สื่อ/ ช่องทาง	สาร
			ติดต่อระหว่างสมาชิก (ต่ออายุ เบิกสวัสดิการ ฯลฯ) กับกองทุนฯ
3.	สื่อกิจกรรม/โอกาสที่เกิดขึ้น ภายในชุมชนเช่นงานศพ	-คณะกรรมการกองทุน จะเข้าไปจ่ายค่า สวัสดิการแก่ญาติ สมาชิกที่เสียชีวิต	-ความมั่นคงของ กองทุนฯ (ได้จริง จ่าย จริง) - ผลประโยชน์ทาง ตรงที่จะได้รับจาก กองทุนฯ อย่างเป็น รูปธรรมที่ชาวบ้านได้ เห็นอย่างชัดเจน

จากตารางข้างต้น พบว่ากองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลคือเวียงมีการใช้ สื่อพื้นที่/กิจกรรม และสื่อบุคคล โดยสารที่ส่งไปยังสมาชิก คือ การบอกถึงผลประโยชน์ทางตรงที่จะได้รับ การแจ้งเตือนการสมัคร และต่ออายุสมาชิก และการเชิญชวนให้สมัครสมาชิก ซึ่งความถี่ในการสื่อสารมีน้อย กล่าวคือ มีการประชุมประจำเดือน 1 ครั้งต่อเดือน การประกาศให้สมัครสมาชิก 1 เดือนก่อนการสมัคร และการจ่ายเงินค่าเสียชีวิต เฉพาะมีที่เสียชีวิตเท่านั้น

แต่เมื่อพิจารณาในส่วนของผู้รับสารเองแล้ว การติดตามข้อมูลข่าวสารหรือการรับรู้ข่าวสารเกี่ยวกับกองทุนฯ มีน้อยมาก โดยเมื่อไม่ต่ออายุสมาชิกแล้วก็ไม่ได้สนใจและติดตามข่าวสารเกี่ยวกับกองทุนฯเลย เพราะเห็นว่าไม่ใช่เรื่องที่ตนจะต้องรับรู้ แต่จะรู้เมื่อมีคนมาบอกหรือพูดกัน

“ตอนที่ออกก็ไม่ได้ติดตามข่าวอะไร เวลาไปประชุมก็ไป แต่ก็ไม่ค่อยได้ฟัง ก็ไม่ค่อยได้สนใจ แต่ก็มีคนแนะนำว่าเวลาเจ็บป่วยต้องทำยังไงไม่เคยทำเรื่องเบิก ป้ามูลเป็นคนแนะนำ” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 9 มีนาคม 2553)

ลักษณะการตัดสินใจเป็น/ไม่เป็น/ไม่ต่ออายุสมาชิกกองทุนสวัสดิการตำบลคือเวียง

การตัดสินใจเป็นสมาชิก

จากการศึกษาการสัมภาษณ์กลุ่มที่เป็นสมาชิกพบลักษณะการตัดสินใจเป็นสมาชิกมาจากสาเหตุสำคัญ 4 ลักษณะคือ

1. เป็นสมาชิกโดยการตัดสินใจเองเพราะเห็นถึงความคุ้มค่าที่จะได้รับคืน

“มันดี เพราะมันได้รับประโยชน์ตรงนั้นตรงนี้ ...บางคนก็ไม่ได้เข้า เพราะว่าเสียตังค์หลายทาง แต่เราก็บอกว่า เข้าทิ้งไปเถอะปีละสองร้อยบาท วันหน้าเราก็จะได้รับ” (สัมภาษณ์กลุ่ม,9 มีนาคม 2553)

“ที่เราเข้าเป็นสมาชิกกองทุนนี้ เพราะเห็นว่าดี เป็นอนาคตเราหวังจะได้รับจากกองทุนสวัสดิการตรงนี้ เมื่อเวลาเราแก่ หากรัฐไม่ช่วยเรา แต่กองทุนฯ ที่เรามีอยู่ เราก็คงหวังจะได้” (สัมภาษณ์กลุ่ม,9 มีนาคม 2553)

2. เป็นสมาชิกเพราะมีคนในครอบครัวเป็นสมาชิกอยู่แล้ว แล้วมีการชักชวนกันต่อ ๆ ไป

“ที่สมัครเป็นสมาชิกเพราะว่ายายบอกให้สมัคร ก็เป็นพร้อมกับยาย ด้วย...แกพูดให้ฟังคร่าว ๆ ว่ากองทุนนี้มันเป็นอย่างไร” (สัมภาษณ์กลุ่ม,9 มีนาคม 2553)

3. เป็นสมาชิกเนื่องจากไม่มีสวัสดิการทางเลือกอื่น ๆ จากข้อมูลแสดงให้เห็นว่าการเลือกคนในครอบครัวให้เป็นสมาชิกมักจะเลือกคนที่อ่อนแอหรือไม่มีสวัสดิการ เช่นผู้สูงอายุ หรือคนที่มีโอกาสเสี่ยงในการเจ็บป่วยที่ขาดสวัสดิการสมัครเข้าเป็นสมาชิกก่อน

“...น้องชายไม่ได้เข้าเพราะเขาเป็นทหาร สวัสดิการดีอยู่แล้ว แต่เรามันไม่มี...”

“เราไม่ได้เข้ากับกองทุนไหน ธกส. ก็ไม่ได้เข้า เข้าแต่กองทุนนี้ กับสมาคมในหมู่บ้านเท่านั้น” (สัมภาษณ์กลุ่ม,9 มีนาคม 2553)

4. เป็นสมาชิกเพราะคนที่น่าเชื่อถือ หรือเป็นที่ยอมรับนับถือมาชักชวนหรือโน้มน้าวให้เป็นสมาชิก จึงไม่สามารถต่อแย้งได้ ซึ่งก็คือว่าเหตุการณ์เป็นสมาชิกในหลักการนี้ แรงกดดันทางสังคมและกลุ่มมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเป็นสมาชิก

“ที่ตัดสินใจเข้าก็เพราะพี่ปรียาภรณ์ (คณะกรรมการหมู่บ้านที่รู้จักกันผู้วิจัย) เขาเป็นกรรมการเครือข่ายตรงนี้ไปชวน” (สัมภาษณ์กลุ่ม,9 มีนาคม 2553)

“คนที่มาประชาสัมพันธ์ให้เราเข้า เขาเป็นคนน่าเชื่อถือและสร้างความมั่นใจให้กับเรา...เขาก็เป็นกรรมการหมู่บ้าน ชาวบ้านนี้เชื่อถือพี่แสงหล้าและเราก็เห็นคนอื่น ๆ ที่เข้าเป็นสมาชิกก็เลยเข้าด้วย” (สัมภาษณ์กลุ่ม,9 มีนาคม 2553)

จากข้อมูลลักษณะการตัดสินใจเป็นสมาชิก พบว่าเกิดขึ้นจากตัวเอง คนใกล้ชิดในครอบครัว และกลุ่มแกนนำที่มีอิทธิพลในชุมชน โดยปัจจัยที่ใช้ในการตัดสินใจก็คืออรรถประโยชน์ทางตรงหรือสวัสดิการที่ได้รับทางตรง

การตัดสินใจไม่เป็นสมาชิก

จากการศึกษาการสัมภาษณ์กลุ่มที่เป็นสมาชิกพบลักษณะการตัดสินใจไม่เป็นสมาชิกมาจากสาเหตุสำคัญ 3 ลักษณะคือ

1. กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกมีให้เหตุผลว่าตนเองนั้นได้ทำประกันชีวิตเรียบร้อยแล้ว และมองว่าไม่มีประโยชน์ที่จะได้รับในรูปแบบเงินสะสม เหมือนกับการทำประกันชีวิต

“...ที่บ้านเป็นครอบครัวใหญ่ เป็นตัวแทนประกันชีวิต ดังนั้นทุกคนในครอบครัวจึงทำประกันชีวิตกันทุกคน เลยไม่ได้เข้ามาเป็นสมาชิกกองทุนฯ อีกอย่างหนึ่งคือ ไม่ค่อยเข้าใจเกี่ยวกับกองทุนฯ ด้วย คือ จ่ายไป แต่ไม่มีเงินสะสม มันต่างกับการประกันชีวิต...”

2. สถานภาพทางครอบครัว ภาระการส่งลูกเรียนและรายจ่ายกองทุนฌาปนกิจศพอื่นๆ ในหมู่บ้าน

“...ลูกเรียนอยู่ งามค่าแห่ง ใช้เงินเดือนเป็นหมื่น เราหาเข้ากินค่า ทำนาทำไร่ ทำสวน ไหนจะต้องส่งให้ลูก จ่ายค่ากองทุนฌาปนกิจศพเดือนหลายร้อย และรายจ่ายอื่นๆ อีกมากมาย ถ้าหากตายเราก็ยังได้เงินจากกองทุนฌาปนกิจศพ กองทุนฯ นี้เอาไว้ก่อน รอลูกเรียนจบก่อนแล้วค่อยเข้า ตอนนี้เงินทุกบาท ทุกสตางค์มันมีค่า ถ้าลูกขอถึงเราไม่มีก็ต้องไปหาญาติมาให้ลูก...”

3. สามารถเบิกค่ารักษาพยาบาลได้จากการเป็นสมาชิกธนาคารหมู่บ้าน กรณีที่ไม่สบายแล้วเข้าการรักษาที่โรงพยาบาล

“...ทุกวันนี้เป็นสมาชิกธนาคารหมู่บ้าน เวลาไม่สบายนอนโรงพยาบาล เราก็ได้เงิน 200 บาท ต่อครั้ง ซึ่งไม่ใช่ต่อคืน มันก็ดียิ่งได้...”

4. ไม่เข้าใจเกี่ยวกับกองทุนฯ เนื่องจากช่องทางการสื่อสารยังไม่ครอบคลุมกลุ่มคนทำงานนอกพื้นที่ ที่ออกจากบ้านตั้งแต่เช้าและกลับบ้านตอนค่ำ ซึ่งพลาดโอกาสจากการรับฟังเสียงตามสาย

“...ทำงานนอกบ้านออกเช้า กลับค่ำ เวลาเขาประกาศอะไรก็ไม่ทราบ น่าจะดีถ้ากองทุนมีเอกสารให้อ่าน จะทำให้เข้าใจและสนใจที่จะเป็นสมาชิกมากยิ่งขึ้น...”

ดังนั้น สามารถสรุปได้ว่ากลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกล้วนมีเหตุผลคือ ได้ทำการประกันชีวิตกับบริษัทประกันชีวิตเรียบร้อยแล้วโดยเมื่อเปรียบเทียบกับผลประโยชน์ที่ได้รับและความมั่นคง กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกมีความคิดเห็นว่าบริษัทประกันดีกว่า ส่วนเหตุผลอื่นๆคือ สถานภาพทางเศรษฐกิจ ภาระค่าใช้จ่ายของครอบครัวและกองทุนฌาปนกิจศพของชุมชน

ถ้ามองผลประโยชน์ที่ได้รับ กลุ่มผู้ที่ไม่เป็นสมาชิกมีความเห็นว่าสวัสดิการของกองทุนฯ ณ ปัจจุบัน เขาก็สามารถได้รับผลประโยชน์ในลักษณะคล้ายกันจากธนาคารหมู่บ้านในด้านค่ารักษาพยาบาลและกองทุนฌาปนกิจศพในกรณีตาย

กลุ่มที่ตัดสินใจไม่ต่ออายุสมาชิก

จากการศึกษาการสัมภาษณ์กลุ่มที่ไม่ต่ออายุสมาชิกพบลักษณะการตัดสินใจเป็นสมาชิกในครั้งแรกมาจากสาเหตุสำคัญ 2 ลักษณะ คือ

1. ความพึงพอใจและความมั่นใจในกองทุนฯ

จากการศึกษาพบว่ากลุ่มที่ไม่ต่ออายุสมาชิกมีความพึงพอใจทั้งในผลประโยชน์ของกองทุนฯทั้งทางตรงและทางอ้อม ราคาค่าสมาชิก สถานที่ทำการของกองทุน คณะกรรมการของกองทุนตลอดจนมีความมั่นใจในกองทุน จึงตัดสินใจเข้าเป็นสมาชิก

“มีคนบอกว่าเข้าแล้วดี พอมาเข้าแล้วก็ว่าดี ปีไหนเค้าเก็บหนึ่งครั้ง แต่เราไม่มีให้เค้า เค้าก็มาถามมายืดเวลาให้.....” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 9 มีนาคม 2553)

2. ภาวะทางสังคม (การอยู่ร่วมกันในสังคม)

ผลการศึกษาพบว่า นอกจากความพึงพอใจและความมั่นใจในกองทุนและ สาเหตุสำคัญอีกประการหนึ่ง คือ ภาวะทางสังคม กล่าวคือ เมื่อมนุษย์อยู่ร่วมกันเป็นสังคม มนุษย์ต้องมีพฤติกรรมทางสังคมเหมือนกัน เพื่อไม่ให้เกิดการแปลกแยก หรือแตกต่างจากสังคมนั้น เช่นกัน เมื่อคนส่วนใหญ่ในหมู่บ้านเป็นสมาชิกกองทุน ตนเองก็ต้องเป็นสมาชิกด้วย

“ก็ไม่ใช่ว่าชอบส่วนไหนมันเข้าก็มีทั้งผลดีผลเสีย อย่างผลดีมีอยู่ว่าเวลาเราเจ็บป่วยกับรรเทาให้ กองทุนก็เป็นกลุ่มเป็นก้อนดี เวลาเมื่อไรก็จะได้ไปกับเค้า เค้าทำอะไรก็ได้ทำกับเค้า” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 9 มีนาคม 2553)

จากลักษณะการตัดสินใจเป็นสมาชิกพบว่า บุคคลที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจเข้าเป็นสมาชิกคือ ตัวเอง บุคคลในครอบครัว และสังคม โดยการเลือกคนในครอบครัวที่มีความเสี่ยงและคาดว่าจะได้รับผลประโยชน์จากกองทุนฯเข้าเป็นสมาชิกก่อน

“พี่ทำงานรับจ้างทั่วไป แล้วแฟนแต่ก่อนขับรถลากหิน แต่ว่าไปรถส.บ่อย
เค้าเรียกไปอยู่ในห้องเฉยๆดูว่าจะอยู่ได้ไหม ปัจจุบันอยู่บ้านหางานใหม่
แต่ยังไม่ได้ บ้านมี 5 คน แต่เข้าให้สามีคนเดียว เพราะสามีขับรถเดินทางบ่อย”
(สัมภาษณ์กลุ่ม, 9 มีนาคม 2553)

จากการศึกษาการสัมภาษณ์กลุ่มที่ไม่ต่ออายุสมาชิกพบลักษณะการตัดสินใจไม่ต่ออายุ
สมาชิกมาจากสาเหตุสำคัญ 3 ลักษณะ คือ

1. ภาวะทางเศรษฐกิจ

จากการศึกษาสาเหตุการเป็นสมาชิกรุ่นที่ไม่ต่ออายุสมาชิกมีความพึงพอใจในและ
มั่นใจใจกองทุนฯดี จึงตัดสินใจเข้าเป็นสมาชิก แต่เนื่องจากภาวะทางเศรษฐกิจทำให้ครอบครัวมี
รายได้น้อยและไม่แน่นอนทั้งมีค่าใช้จ่ายหลายด้าน ทำให้เกิดการเลือกตัดค่าใช้จ่ายที่คิดว่ามีความ
จำเป็นน้อยออก จึงเลือกที่จะไม่ต่ออายุสมาชิกกองทุนฯ

2. สิทธิการรักษาพยาบาลจากกองทุนอื่น

นอกจากภาวะเศรษฐกิจตามที่กล่าวข้างต้นแล้ว สาเหตุที่สมาชิกเลือกตัดค่าใช้จ่ายที่มี
ความจำเป็นน้อยออก เนื่องจากรับรู้ในผลประโยชน์ของกองทุนทางตรงเรื่องการรักษาพยาบาล
มากกว่าเรื่องอื่นๆ (เรียกกองทุนสวัสดิการชุมชนว่า “กองทุนรักษาพยาบาล”) ประกอบกับ สมาชิก
ดังกล่าวมีสวัสดิการด้านการรักษาพยาบาลจากกองทุนอื่นๆและสามารถเบิกค่ารักษาพยาบาลได้
เช่น สิทธิของการเป็นทหารผ่านศึก การเป็น อสม.หรือ ดังนั้นสมาชิกที่ไม่ต่ออายุสมาชิกจึงเลือกที่
จะไม่ต่ออายุสมาชิกกองทุน และมองว่าเป็นการซ้ำซ้อนด้านการรับสิทธิการรักษาพยาบาล

“ตัดสินใจว่ารายจ่ายเยอะ ก็เลยไม่เข้า แฟนก็เบิกได้ ลูกก็เบิกได้”

(สัมภาษณ์กลุ่ม, 9 มีนาคม 2553)

3. ความผูกพันกับกองทุนมีน้อย

เนื่องจากกองทุนฯจัดตั้งเมื่อ ปี 2548 ซึ่งเมื่อเทียบกับกองทุนอื่นๆ แล้ว ถือว่ากองทุน
สวัสดิการชุมชนเป็นกองทุนน้องใหม่ ดังนั้นความผูกพัน หรือความสัมพันธ์ทั้งทางจิตใจและ
ผลประโยชน์ที่จะได้รับจึงมีน้อยกว่ากองทุนอื่นๆ ดังนั้นเมื่อสมาชิกที่มีรายจ่ายหลายด้าน จึง
ตัดสินใจไม่ต่ออายุสมาชิกกองทุนสวัสดิการ โดยไม่ได้คำนึงถึงการผลประโยชน์ที่เกิดจากการ
สะสมอายุสมาชิกแต่อย่างใด

“.....เค้าก็จะยื่นเอกสารให้มาจ่ายเดือนกุมภาพันธ์ แล้วเค้าก็จะบอกว่าวัน
ไหนจะมาเก็บต่อ รายจ่ายหลายทางเราเลยตัดสินใจว่าไม่เป็นต่อแล้ว เค้าก็ถาม
ว่าทำไม เราก็บอกว่าไม่มีเงิน ปีหน้าค่อยเข้าใหม่” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 9 มีนาคม
2553)

“ ในหมู่บ้านเป็นสมาชิกกองทุนธนาคารหมู่บ้าน , กองทุนเงินล้าน อย่าง กองทุนเงินล้านเค้าก็ให้กู้แต่กองทุนสวัสดิการไม่ให้กู้ เข้าแล้วเข้าเลย พี่ก็เป็น สมาชิกของธนาคารหมู่บ้านมานานหลายปีแล้ว” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 9 มีนาคม 2553)

เมื่อศึกษาถึงความต้องการกลับเข้าเป็นสมาชิกกองทุนของกลุ่มที่ไม่ต่ออายุพบว่า กลุ่มที่ไม่ต่ออายุมีความต้องการที่จะกลับเข้ามาเป็นสมาชิกอีกครั้ง เมื่อมีความพร้อมทางเศรษฐกิจของครอบครัวโดยยังคงเลือกคนที่มีความเสี่ยงและมีความเป็นไปได้ที่จะได้รับผลประโยชน์เข้าก่อน

กองทุนสวัสดิการเทศบาลตำบลบ้านปิน

กลุ่มที่เป็นสมาชิก

1. ผลิตภัณฑ์ Product

1.1 การรับรู้ถึงอรรถประโยชน์ของผลิตภัณฑ์

ประโยชน์ของผลิตภัณฑ์โดยตรง จากการศึกษาพบว่ากลุ่มที่เป็นสมาชิกการรับรู้ถึงประโยชน์ของการเข้าเป็นสมาชิกกองทุนฯ นั้นจะได้ประโยชน์คือการได้รับค่าสวัสดิการช่วยเหลือเมื่อยามเจ็บป่วย ที่จะช่วยแบ่งเบาภาระค่าใช้จ่ายสำหรับญาติที่ต้องเดินทางไปเฝ้าผู้ป่วย

“มีก็ดีอยู่ เพราะแฟนพี่เข้าโรงพยาบาลบ่อย แล้วก็สวัสดิการให้ เวลาเราไม่นอนโรงพยาบาล เขาก็ช่วยเรา” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 3 มีนาคม 2553)

“คิดว่ามันก็ดี ค่ารักษาพยาบาล เราไม่ได้ตัวเอง อย่างที่เราไปนอนโรงพยาบาล เราคิดว่าเป็นค่ารถ ค่าอาหารของเรา” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 3 มีนาคม 2553)

“...อย่างคนอื่นไม่สบาย เขาก็ได้คืนละร้อย ได้ 20 ครั้งต่อปี จะไปก็วันก็ได้ แต่สูงสุด 20 ครั้งต่อปี มันก็ดีนะ บางคนเขาจ่ายแค่ 200 บาท เขาเข้าโรงพยาบาล 3 อาทิตย์เขาก็ได้แล้ว” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 3 มีนาคม 2553)

แต่สำหรับผู้ที่ไม่เคยเจ็บป่วยจนต้องพักรักษาตัวที่โรงพยาบาล พวกเขาเห็นว่าในที่สุดเขาต้องได้รับผลประโยชน์ในกรณีเสียชีวิต โดยเห็นว่าผลประโยชน์ที่จะได้รับจากกองทุนฯ ในกรณีเสียชีวิตเปรียบเสมือนเป็นมรดกที่ให้กับลูกหลาน

“ผมไม่ได้รับสิทธิประโยชน์ในการนอนโรงพยาบาล ก็เป็นเพราะโชคของเราที่ไม่ได้เข้าโรงพยาบาล...มันไม่ได้ประโยชน์อะไรเลย แต่มันจะไปให้กับลูกหลานของเราเมื่อเราเสียชีวิต” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 3 มีนาคม 2553)

นอกจากนั้น สมาชิกยังได้นำผลประโยชน์ดังกล่าวไปเปรียบเทียบกับผลประโยชน์ที่จะได้รับจากกองทุนอื่นๆ ที่มีลักษณะใกล้เคียงกันภายในชุมชนและหมู่บ้าน ซึ่งพบว่ากองทุน

สวัสดิการชุมชนนี้มีผลประโยชน์ที่ดีกว่าโดยเฉพาะผลประโยชน์ในด้านการจ่ายผลประโยชน์ทางตรง

“การเป็นสมาชิกกองทุนอื่น มันจะอยู่แต่ภายในหมู่บ้าน ไม่ได้มีสวัสดิการในการนอนโรงพยาบาล ได้รับเงินแค่ตอนตาย แต่กองทุนนี้เป็นกองทุนระดับตำบล มีสวัสดิการเข้าโรงพยาบาลก็ได้เงิน พอถึงอายุ 60 ปี ก็มีเงินเดือนผู้สูงอายุให้” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 3 มีนาคม 2553)

ประโยชน์ของผลิตภัณฑ์โดยอ้อม สำหรับผลประโยชน์ทางอ้อม ซึ่งถือเป็นวัตถุประสงค์สำคัญของกองทุนฯ อีกประการหนึ่งกลุ่มสมาชิกไม่ได้กล่าวถึงช่วยเหลือนั้นมีลักษณะช่วยเหลืออย่างไร

ดังนั้น กลุ่มที่เป็นสมาชิกมีความพึงพอใจในด้านผลิตภัณฑ์ในระดับหนึ่ง โดยรับรู้ถึงผลประโยชน์ทางตรงเพียงด้านเดียว โดยมองว่ากองทุนฯ เข้ามาช่วยเหลือคนในชุมชน โดยเป็นการช่วยเหลือทางด้านผลประโยชน์ทางตรงที่จะได้รับ ทำให้ทัศนคติที่มองกองทุนฯ จึงไม่ต่างจากหลักการของการประกันชีวิตทั่วไป

2. ราคา (Price)

ความสามารถในการซื้อ อัตราค่าสมาชิกของกองทุนฯ ต.คือเวียง คือปีละ 200 บาทต่อคน ซึ่งราคาดังกล่าว จากการศึกษากลุ่มที่เป็นสมาชิกยังพอใจกับราคาดังกล่าว และไม่เห็นด้วยหากมีการปรับราคาขึ้น เนื่องจากเห็นว่าหากมีการปรับราคาขึ้นก็อาจจะส่งผลต่อความมั่นคงในด้านสมาชิกที่อาจลดลง หรือไม่คุ้มโดยเฉพาะกลุ่มที่ไม่ได้รับผลประโยชน์ในกรณีพักรักษาตัวที่โรงพยาบาล

“ราคาเท่านี้ก็ดีแล้ว...200 มันก็พอดี อยู่ได้...ชาวบ้านจะได้ไม่มีปัญหาเพราะชาวบ้านจะยึดติดกับราคาเดิม” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 3 มีนาคม 2553)

“ถ้าขึ้นมากไปกว่านี้ คนที่ไม่เคยได้รับสิทธิ์มาเลย เขาอาจจะคิดว่ามันแพงเกินไป สมมติว่าเข้า 3 คน แต่ได้รับสิทธิ์แค่คนเดียวก็ดูเหมือนว่าไม่คุ้ม” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 3 มีนาคม 2553)

“ราคาถ้าเยอะกว่านี้ก็คงไม่ไหว เราเข้าหลายกลุ่ม ไม่ใช่กลุ่มเดียว แม้จะเพิ่มผลประโยชน์มันก็ดี แต่ภาระมันจะไปตกอยู่กับชาวบ้านแน่นอน ไหนจะค่าใช้จ่ายประจำปี ราคาเกษตรมันไม่คงที่ ชาวบ้านบางคนมีอาชีพรับจ้างอย่างเดียว รับจ้างอยู่อย่างเดียว ไม่ได้ทำงานทุกวัน ไม่ได้อยู่แบบในเมือง” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 3 มีนาคม 2553)

ส่วนการปรับเปลี่ยนราคาในด้านการปรับลดราคาลง กลุ่มที่เป็นสมาชิกมีความพอใจที่จะลดราคาลง และอาจส่งผลต่อการเข้ามาเป็นสมาชิกมากขึ้น

“ถ้าปรับราคาคง จะดีเลย ชอบ ๆ” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 3 มีนาคม 2553)

“ถ้ามีการปรับราคาลง คนที่ไม่เป็นสมาชิกจะเข้ามาเป็นแน่นอน”
(สัมภาษณ์กลุ่ม, 3 มีนาคม 2553)

“ลดราคาลงมาครึ่งหนึ่งเลย เหลือ 100 บาท...คนก็肯定会เข้ากันเต็มทั้งหมู่บ้าน” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 3 มีนาคม 2553)

ดังนั้น จากข้อมูลในประเด็นเรื่องราคา ผู้ที่เป็นสมาชิกยังมีความพอใจในระดับราคา 200 บาทต่อคนต่อปี และไม่พอใจหากมีการปรับเพิ่มราคา เพราะหากมีการปรับราคาขึ้นจะไม่คุ้มค่ากับสวัสดิการที่ได้รับและถือเป็นภาระของสมาชิก โดยเฉพาะสมาชิกที่ไม่มีโอกาสได้ใช้สวัสดิการการเจ็บป่วยหรือพักรักษาตัวที่โรงพยาบาล ซึ่งทัศนคติดังกล่าวอาจสัมพันธ์กับการรับรู้ในด้านผลประโยชน์ที่สมาชิกรับรู้เฉพาะผลประโยชน์ทางตรงเท่านั้น จึงทำให้สมาชิคมองในด้านความคุ้มค่าทางตรงโดยละเลยมิติในด้านการช่วยเหลือของคนในชุมชนด้วยกันไป

3. ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

ช่องทางการจัดจำหน่ายของกองทุนฯ หรือช่องทางที่จะเข้ามาเป็นสมาชิก รวมถึงการติดต่อประสานงานในด้านต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นการต่ออายุ การเบิกจ่ายค่าสวัสดิการ และการสมัครสมาชิกเป็นต้น จากการศึกษาพบว่ากองทุนสวัสดิการตำบลคือเวียง ใช้สถานที่ทำของธนาคารหมู่บ้าน ที่ตั้งอยู่ที่ศูนย์รวมน้ำใจธนาคารหมู่บ้าน ซึ่งใช้ที่ตั้งเดียวกับกองทุนสวัสดิการตำบลหนองหล่ม และตำบลคือเวียง เป็นสถานที่ทำการของกองทุนฯ แต่ศูนย์กลางในการติดต่อสื่อสารของสมาชิกกับกองทุนฯ เพื่อขอเบิกค่าสวัสดิการหรือสมัครสมาชิกฯ มักติดต่อผ่านที่ทำการธนาคารหมู่บ้านแต่ละหมู่บ้านตามวันเวลาทำการที่แต่ละแห่งกำหนดไว้ หรือสามารถติดต่อโดยตรงได้ที่คณะกรรมการฯ อย่างไรก็ตาม ในการติดต่อกับกองทุนฯ สมาชิกมักติดต่อผ่านคณะกรรมการประจำหมู่บ้านของตนมากกว่า ดังนั้น ตัวคณะกรรมการกองทุนฯ จึงไม่เป็นเพียงกลไกสำคัญในการเข้าถึงสมาชิก และกลุ่มเป้าหมายเท่านั้น แต่ยังเป็นปัจจัยสร้างความน่าเชื่อถือและความมั่นใจในการเป็นสมาชิกอีกด้วย

“พวกเขา (เพื่อนบ้านที่มารับจ้างทำงานให้ ผู้วิจัย) เขาเห็นผมเข้า เขาเลยเข้าตามครับ อย่างน้อยเขาเห็นผมเป็นคณะกรรมการกองทุนหมู่บ้าน และเห็นถึงผลประโยชน์ที่ได้ได้เขาก็เลยเข้ากัน” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 3 มีนาคม 2553)

“ตราบใดที่คณะกรรมการนี้ยังทำงาน ยังมั่นคงอยู่ เราก็จะเป็นสมาชิกกองทุนนี้ต่อไป” สัมภาษณ์กลุ่ม, 3 มีนาคม 2553)

“เวลาเบิกค่ารักษาพยาบาลจะเอาเอกสารจากโรงพยาบาลมาให้กับ
กรรมการกองทุนในหมู่บ้าน ...แล้วก็มีกันไปตรวจสอบบ้านที่ไปโรงพยาบาลและ
เช็คไปที่โรงพยาบาล ถ้าหากเห็นว่าเอกสารไม่ตรงกัน”สัมภาษณ์กลุ่ม, 3 มีนาคม
2553)

จากข้อมูลดังกล่าวสรุปว่า กลุ่มที่เป็นสมาชิกมีความพอใจช่องทางการจัดจำหน่ายโดย
ผ่านคณะ กรรมการกองทุนในแต่ละหมู่บ้าน เพราะมีความเชื่อถือ

4.การส่งเสริมการขาย (Promotion)

มีรอบการสมัครสมาชิกของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลบ้านปิน สมาชิกทราบว่ามีการ
เปิดรับสมัคร/ต่ออายุสมาชิกเพียงปีละ 1 ครั้ง คือตลอดเดือนมกราคมของทุกปี ซึ่งที่ผ่านมาไม่ได้มี
การใช้การส่งเสริมการขายใด วันแต่ปี 2552 ทางกองทุนฯ มีการเปิดวันรับสมัครสมาชิกพิเศษ
ในวันแม่ 12 สิงหาคม (สัมภาษณ์กลุ่ม, 3 มีนาคม 2553)

5.การสื่อสารตราสินค้า (brand/product communication)

การสื่อสารตราสินค้า หมายถึงการสื่อสาร อันหมายถึงการใช้สื่อหรือช่องทางในการนำ
สารไปสู่กลุ่มเป้าหมายหรือสมาชิก และสาร ที่หมายถึงสาระ/ข้อมูลที่เป็นทั้งตัวอักษร ภาพ เสียง
 ฯลฯ ที่ต้องการให้เป้าหมายหรือสมาชิกรับรู้และเข้าใจ โดยในส่วนนี้จะอธิบายให้เห็นว่ากองทุน
สวัสดิการตำบลคือเวียงมีการสื่อสารตราสินค้าอะไรและอย่างไร และการใช้ดังกล่าวมีข้อจำกัดหรือ
ศักยภาพในการสร้างความรู้ความเข้าใจให้กับกลุ่มเป้าหมายมากน้อยอย่างไร

ตารางที่ 5.7 ลักษณะการใช้สื่อ/ช่องทางและสารของการสื่อสาร จากความคิดเห็นของกลุ่ม
ตัวอย่างที่เป็นสมาชิกกองทุนสวัสดิการตำบลบ้านปิน

ลำดับ	สื่อ/ช่องทาง(ทางกายภาพ/ ไม่ใช้กายภาพ)	ลักษณะการใช้สื่อ/ ช่องทาง	สาร
1	ที่ทำการธนาคารหมู่บ้าน ของ แต่ละหมู่บ้าน	พื้นที่ดังกล่าวถูกใช้เป็น พื้นที่ในการประชุมใหญ่ อย่างเป็นทางการ และ เกิดการพบปะ พูดคุย อย่างไม่เป็นทางการ ระหว่างสมาชิกและ คณะกรรมการกองทุนฯ และอาจมีกลุ่มที่ไม่เป็น	เป็นทางการ -รายงานทางการเงิน เช่นรายได้ ค่าใช้จ่าย - รายงานการเปิดรับ/ ต่ออายุสมาชิกประจำปี - ขึ้นอยู่กับคำถามของ สมาชิกที่ต้องการให้มี การชี้แจง

ลำดับ	สื่อ/ช่องทาง(ทางกายภาพ/ ไม่ใช่กายภาพ)	ลักษณะการใช้สื่อ/ ช่องทาง	สาร
		สมาชิกกองทุนฯ แต่เป็น สมาชิกกองทุนธนาคาร หมู่บ้านมาร่วมด้วย	
4.	สื่อบุคคล	-คณะกรรมการกองทุนฯ แต่ละหมู่บ้าน แต่การสื่อสารขึ้นอยู่กับ โอกาสและประเด็นเช่น การแจ้งการเสียชีวิตของ สมาชิก เป็นต้น ไม่ได้มี การกำหนดวันเวลาใน การสื่อสารไว้อย่าง สม่ำเสมอ -สมาชิกกองทุน	- แจ้งวันเวลาการสมัคร เป็นสมาชิก -เป็นตัวกลางในการ ติดต่อระหว่างสมาชิก (ต่ออายุ เบิกสวัสดิการ ฯลฯ) กับกองทุนฯ
6.	สื่อกิจกรรม/โอกาสที่เกิดขึ้น ภายในชุมชนเช่นงานศพ	-คณะกรรมการกองทุน จะเข้าไปจ่ายค่า สวัสดิการแก่ญาติ สมาชิกที่เสียชีวิต ซึ่งถือ เป็นการใช้กิจกรรมหรือ รูปธรรมชัดเจนให้ ชาวบ้านรับรู้และเชื่อมั่น ในความมั่นคงของ กองทุนฯ ว่าสามารถ จ่ายค่าสวัสดิการได้จริง -สมาชิก/ไม่เป็นสมาชิก ได้รับรู้และพูดคุยกัน ประเด็นความสำคัญและ ผลประโยชน์ของ กองทุนฯ	-ความมั่นคงของ กองทุนฯ (ได้จริง จ่าย จริง) - ผลประโยชน์ทาง ตรงที่จะได้รับจาก กองทุนฯ อย่างเป็น รูปธรรมที่ชาวบ้านได้ เห็นอย่างชัดเจน

จากตารางข้างต้น เมื่อวิเคราะห์การใช้สื่อหรือช่องทางการสื่อสารของกองทุนฯ พบว่าสื่อหลักที่ใช้คือสื่อบุคคล โดยเฉพาะตัวคณะกรรมการกองทุนฯ และสื่อพื้นที่/กิจกรรม ซึ่งน่าสังเกตว่าทางกองทุนฯ ยังไม่ได้ใช้ช่องทางภายในชุมชนอีกหลายชุมชนทาง ซึ่งกลุ่มที่เป็นสมาชิกเห็นว่าทางคณะกรรมการฯ สามารถใช้ช่องทางการสื่อสารเรื่องราวของกองทุนฯ ผ่านทางเสียงตามสายของแต่ละหมู่บ้าน หรือจัดทำเป็นเอกสารประกอบกับการพูดปากเปล่าในการประชุมแต่ละครั้ง หรือการออกพบปะสัญจรไปตามหมู่บ้านของคณะกรรมการฯ เพื่อให้คนที่สมาชิกได้มั่นใจและไม่ลืม ส่วนคนที่ไม่เป็นสมาชิกก็จะได้เห็นภาพของกองทุนฯ ว่ามันเป็นอย่างไรมาก่อน (สัมภาษณ์กลุ่ม, 3 มีนาคม 2553)

นอกจากนั้น จากการศึกษาการสัมภาษณ์กลุ่มที่เป็นสมาชิกพบว่า ความถี่ในการสื่อสารที่เกี่ยวข้องกับกองทุนของตำบลบ้านป็นยังมีน้อยและไม่ต่อเนื่อง โดยเฉพาะการประชุมประจำปีจะมีเฉพาะปี 2550 เท่านั้น หลังจากนั้นก็หายไป จึงอยากให้ชี้แจงหรือประชุมประมาณ 6 เดือนหรือ 1 ปีละครั้ง ส่วนในระหว่างปี ก็อาจใช้สื่อเสียงตามสายอย่างน้อยเดือนละครั้ง เพื่อให้สมาชิกและที่ยังไม่ได้เป็นสมาชิกได้รับทราบข้อมูลเกี่ยวกับกองทุนฯ มากขึ้น เพราะปัจจุบันการรับรู้ข้อมูลเกี่ยวกับกองทุนฯ มักจะอยู่ในกลุ่มของกรรมการเท่านั้น ชาวบ้านทั่วไปยังไม่รู้ หรือไม่ชัดเจน (สัมภาษณ์กลุ่ม, 3 มีนาคม 2553)

อย่างไรก็ตาม จากการสัมภาษณ์กลุ่มพบว่าสื่อหรือช่องทางการสื่อสารที่จะทำให้ชาวบ้านเข้าใจได้ง่าย ก็คือการสื่อบุคคล คือคณะกรรมการ (คุณอนุชิต และคุณสายรุ้ง เป็นต้น) โดยการใช้ปากต่อปาก ซึ่งเป็นการสื่อสารแบบสองทางที่เป็นการเผชิญหน้าของคู่สื่อสารสามารถซักถามอธิบายข้อสงสัยตัวต่อตัวได้อย่างชัดเจนโดยเฉพาะการสื่อสารระหว่างคณะกรรมการฯ ในหมู่บ้านกับสมาชิกที่อยู่ในหมู่บ้านนั้น ผสมผสานไปกับข้อมูลที่เป็นเอกสารเพื่อให้ชาวบ้านได้เก็บเป็นเอกสารอ้างอิง ดังนั้น การใช้สื่อหรือช่องทางในการสื่อสารกองทุนฯ ไม่เพียงแต่ควรใช้สื่อหรือช่องทางการสื่อสารที่หลากหลายเพิ่มขึ้น แต่ควรกำหนดช่วงเวลาการสื่อสารและเพิ่มความต่อเนื่องในการสื่อสาร (สัมภาษณ์กลุ่ม, 3 มีนาคม 2553)

ส่วนการวิเคราะห์ในด้านสาร (Brand/Product Message) จากตารางดังกล่าวพบว่า สารที่ส่งไปยังสมาชิกกองทุนฯ มักเป็นสารที่เกี่ยวข้องกับผลประโยชน์ทางตรงที่สมาชิกจะได้รับจากการสมัครเป็นสมาชิก และสารที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกองทุนฯ คือการเปิดรับสมัคร ส่วนสารที่จะอธิบายวัตถุประสงค์สำคัญประเด็นอื่นๆ ของกองทุนฯ หรือข้อมูลรายละเอียดเกี่ยวกับการดำเนินการกองทุนฯ แทบไม่ได้รับการผลิตและนำเสนอ จากเหตุผลดังกล่าวน่าจะส่งผลต่อการรับรู้เกี่ยวกับกองทุนฯ ของสมาชิกที่มีการรับรู้ได้ค่อนข้างถูกต้องในประเด็นผลประโยชน์ทางตรง

“รายละเอียดต่างๆ เกี่ยวกับกองทุนฯ เขาไม่ได้ประกาศบ่อย จะบอกแต่เพียงเรื่องการเสียชีวิต...อยากให้กรรมการฯ ได้ประกาศเกี่ยวกับระเบียบ หรือ

รายละเอียดต่างๆ สัก 6 เดือนครั้งหรือปีละครั้ง ก็ยังดีเพื่อชาวบ้านลืม
(สัมภาษณ์กลุ่ม, 3 มีนาคม 2553)

กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิก

1. ผลิตภัณฑ์ Product

1.1 การรับรู้ถึงอรรถประโยชน์ของผลิตภัณฑ์

ประโยชน์ของผลิตภัณฑ์โดยตรง จากการศึกษพบว่า กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกการรับรู้ถึงประโยชน์ของการเข้าเป็นสมาชิกกองทุนฯ จากประสบการณ์และตัวอย่างของบุคคลที่เป็นสมาชิกกองทุนฯ คือการได้รับค่าสวัสดิการช่วยเหลือเมื่อยามเจ็บป่วย ที่จะช่วยแบ่งเบาภาระค่าใช้จ่ายสำหรับญาติที่ต้องเดินทางไปเฝ้าผู้ป่วย และยังได้รับผลตอบแทนในกรณีเสียชีวิต ตามสัดส่วนอายุการเข้าเป็นสมาชิก

“...ตอนแรกเริ่มตั้ง คณะกรรมการบอกว่ากองทุนฯ นั้นถ้าไม่สบายไปโรงพยาบาลได้เงิน ตายก็ได้เงิน แต่ก็ได้สนใจเพราะถูกบอกว่าไม่ต้องเข้าหลังๆมา เห็นคนอื่นที่เป็นสมาชิกเล่าให้ฟังว่า เวลาเขาไปโรงพยาบาลแล้วได้นอนพอกลับมาบ้านเขาก็เอาใบรับรองแพทย์มาเบิกกับคณะกรรมการกองทุน และเวลาที่มีสมาชิกกองทุนฯ ตายก็จะเห็นคณะกรรมการเขามอบเงินที่ป่าช้า คณะกรรมการก็จะบอกรายละเอียดว่าสมาชิกคนนั้นเป็นสมาชิกมากี่ปี ได้เงินกี่บาท...” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 3 มีนาคม 2553)

กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกมีเหตุผลว่ามีผลประโยชน์ค่ารักษาพยาบาลและเงินทดแทนกรณีการตายจากการทำประกันชีวิตกับบริษัทประกันชีวิตเอกชนต่างๆ มากกว่ากองทุนฯ อีกทั้งกลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกนั้นส่วนหนึ่งยังสามารถให้สิทธิการเบิกค่ารักษาพยาบาลจากบุคคลในครอบครัวที่เป็นข้าราชการ อาทิ เช่น ข้าราชการครู ข้าราชการองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น

“...อีกอย่างเรื่องค่ารักษาพยาบาลนั้นก็ไม่ต้องสนใจก็เพราะว่า ลูกสาวทำงาน อบต. เบิกได้อยู่แล้ว แล้วถ้าตายก็ได้เงินจากบริษัทประกันชีวิต...” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 3 มีนาคม 2553)

“...เรื่องค่ารักษาพยาบาลสามีเบิกได้ เพราะสามีเป็นข้าราชการครู เลยไม่ต้องกังวลเรื่อง ค่ารักษาพยาบาลยามเจ็บไข้ได้ป่วย...” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 3 มีนาคม 2553)

กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิก ส่วนหนึ่งยังต้องการเข้าเป็นสมาชิกกองทุนฯ แต่มีมุมมองว่ากลัวมีปัญหาระยะการเบิกค่ารักษาพยาบาล เพราะใบรับรองแพทย์ที่ใช้เพื่อการเบิกค่ารักษาพยาบาลนั้นแพทย์จะออกให้เพียงฉบับเดียว ดังนั้นกลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกจึงเลือกเป็นสมาชิกกับบริษัทประกันชีวิตซึ่งมีผลตอบแทนที่มากและมีความมั่นคงกว่า

“สนใจอยากเข้ากองทุน เพื่อผลประโยชน์ที่จะได้รับไม่ว่าจะเป็นค่ารักษาพยาบาล เงินกรณีตาย แต่ติดตรงที่ตอนนี้ได้เข้าประกันชีวิตกับบริษัทประกันไปเสียแล้ว กลัวจะมีปัญหาเรื่องการเบิกชำรุด เพราะกองทุนก็จะเอาใบรับรองแพทย์ฉบับจริงและบริษัทประกันชีวิตก็จะเอาใบรับรองแพทย์ฉบับจริง แต่ใบรับรองแพทย์ที่แพทย์ออกให้มีแค่ฉบับจริงเพียงฉบับเดียว ถ้ากองทุนยอมให้เอาใบรับรองแพทย์ฉบับสำเนาไปเบิกก็สนใจจะเข้าอยู่” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 3 มีนาคม 2553)

ประโยชน์ของผลิตภัณฑ์โดยอ้อม สำหรับผลประโยชน์ทางอ้อม ซึ่งถือเป็นวัตถุประสงค์สำคัญของกองทุนฯ อีกประการหนึ่งกลุ่มที่ไม่ได้เป็นสมาชิกไม่ได้มองว่าเป็นการช่วยเหลือสังคม แต่กลับมองว่า ตนเองจะเสียผลประโยชน์มากกว่าการช่วยเหลือผู้อื่น

“...ถ้าเราเข้าเป็นสมาชิก ไม่สบายก็กลัวเบิกไม่ได้เพราะใบรับรองแพทย์เอาไปเบิกกับบริษัทประกันและสวัสดิการข้าราชการเสียแล้ว ถ้าตายก็กลัวว่าจะเบิกไม่ได้ เพราะใบมรณะบัตรต้องเอาไปเบิกกับบริษัทประกัน กลัวมีปัญหาภายหลัง ถ้ามีปัญหาเบิกไม่ได้ เงินที่เราจ่ายไปทุกปีก็สูญเปล่า ไม่ได้กลับคืน แต่ถ้าเงินที่เราส่งไปได้กลับคืนมาบ้างนอกเหนือจากค่ารักษาพยาบาล และเสียชีวิตก็ยังน่าสนใจบ้าง...”

ดังนั้น กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกมีความพึงพอใจในด้านผลิตภัณฑ์บ้างแต่ไม่เข้าเป็นสมาชิกกองทุนฯ เพราะมีสวัสดิการอื่นที่มีผลตอบแทนที่ดีกว่า และกลัวจะมีปัญหาเรื่องเอกสารการเบิกชำรุดกับสวัสดิการของระบบราชการและบริษัทประกันชีวิต อีกทั้งกลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกยังสามารถรับรู้ถึงผลประโยชน์ทางตรงที่จะได้รับ โดยมองว่ากองทุนฯ เข้ามาช่วยเหลือคนที่ไม่ มีสวัสดิการภายในชุมชน

2.ราคา (Price)

ความสามารถในการซื้อ อัตราค่าสมาชิกของกองทุนฯ ปีละ 200 บาทต่อคน นั้นจากการศึกษากลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกมีศักยภาพเพียงพอที่จะจ่าย และยังมีความเห็นว่าราคาดังกล่าวนั้นมีความเหมาะสมกับคนส่วนใหญ่ในชุมชน เห็นด้วยถ้าหากปรับราคาขึ้นแต่สวัสดิการจะต้องเพิ่มขึ้นตามด้วย

“...ราคา 200 บาท ไม่ใช่ที่เราไม่มีเงิน ตอนนี้เรามีเงินพอที่จะจ่าย และราคา 200 ก็เหมาะสมกับชาวบ้านโดยทั่วไป คือว่าไม่แพงหรอก แต่ถ้าจะขึ้นราคามากกว่านี้เราจ่ายได้ แต่ต้องเพิ่มสวัสดิการ แต่ถ้าจะขึ้นราคามากกว่านี้ก็กลัวคนอื่นที่ไม่มีเงินเขาจะลำบาก เพราะบ้านเราเดือนๆ ภาระเยอะ ค่าสมาชิกแพง

กิจศพ เดือนๆ เป็นหลายร้อย ส่วนใหญ่ชาวบ้านหาเข้ากินคำถ้าขึ้นบางคนก็อาจ
ไม่เงินพอ... ” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 3 มีนาคม 2553)

ส่วนการปรับเปลี่ยนราคาลดลง กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกก็มีความคิดเห็นว่าจะส่งผลต่อการ
เข้ามาเป็นสมาชิกมากขึ้น แต่ก็มีคำถามว่า จำนวนสมาชิกที่เพิ่มขึ้นนั้นจะมากหรือไม่ ถ้าไม่มาก
จำนวนเงินกองทุนก็จะน้อย พอเงินน้อย กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกก็มีความกังวลเรื่องความไม่รอดการ
ดำเนินงานของกองทุน

“...แต่ถ้าลดราคาลง ชาวบ้านน่าจะเข้ามากันเยอะ แต่ก็กลัวกองทุนล้ม
เหมือนกัน” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 3 มีนาคม 2553)

จากข้อมูลในประเด็นเรื่องราคา ผู้ที่ไม่เป็นสมาชิกมีศักยภาพในการจ่าย ณ ระดับราคา
200 บาทต่อคนต่อปี โดยคิดว่าถ้าหากมีการปรับเพิ่มราคานี้จะต้องมีการปรับเพิ่มสวัสดิการด้วย
และผู้ที่ไม่เป็นสมาชิกยังมีความเป็นห่วงว่าถ้าหากเพิ่มราคาจะทำให้คนอื่นๆ ไม่มีเงินเพียงพอที่จะ
จ่ายค่าสมาชิก แต่ถ้าหากมีการปรับลดราคานั้นจะมีจำนวนสมาชิกที่เพิ่มขึ้นมากกว่าปัจจุบัน จะ
เห็นได้ว่าคนที่ไม่เป็นสมาชิกมองความคุ้มค่าทางตรงโดยมองผลประโยชน์เป็นตัวตั้งและมองข้าม
มิติในด้านการช่วยเหลือเกื้อกูลของคนในชุมชน

3. ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

-

4. การส่งเสริมการขาย (Promotion)

-

5. การสื่อสารตราสินค้า (brand/product communication)

จากการศึกษาการสัมภาษณ์กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกพบว่า ส่วนใหญ่ที่รับรู้ข่าวสารเกี่ยวกับ
กองทุนสวัสดิการชุมชนนั้น สื่อและช่องทางที่มีอิทธิพลสำหรับกลุ่มนี้ คือ การสื่อสารโดยบุคคล
แบบปากต่อปากผ่านสมาชิกกองทุนฯ แต่กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกก็ไม่ได้มีความสนใจที่รับทราบข้อมูล

อย่างไรก็ตาม ถ้าหากกลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกกองทุนฯ ไม่เข้าใจหรือสงสัยก็จะถามเพื่อนบ้าน
ที่เป็นสมาชิกกองทุนฯ ซึ่งข่าวสารที่ได้รับนั้นไม่มีความชัดเจนและรายละเอียดไม่ครบถ้วน โดยกลุ่ม
ที่ไม่เป็นสมาชิกไม่กล้าที่จะถามคณะกรรมการกองทุนโดยมีความคิดเห็นว่าเป็นตัวเองนั้นไม่ใช่ส่วน
หนึ่งของกองทุนฯ

“...ช่วงแรกๆก็ไม่ได้สนใจ เพราะลูกสาวรับราชการ และเบิกประกันชีวิตก็
ได้ เลยไม่เข้าและก็ได้สนใจข่าวสารเกี่ยวกับกองทุน พอผ่านไปสักระยะเวลาไป
งานสังสรรค์ในหมู่บ้าน เขาก็จะพูดกันเกี่ยวกับสวัสดิการกองทุน จ่ายค่านอน
โรงพยาบาล ได้เงินค่าเสียชีวิต เวลาเราฟังแล้วเราไม่เข้าใจหรือสงสัยอะไรเราก็ถาม

เค้า แต่เค้าก็ตอบไม่ค่อยชัดเจน ในเมื่อเค้าไม่รู้เราก็ไม่อยากถามอะไรมาก เดี่ยว เค้าจะว่าเราได้ว่า..." (สัมภาษณ์กลุ่ม, 3 มีนาคม 2553)

บางครั้งการได้รับข่าวสารเกี่ยวกับกองทุนฯ ก็ตกอยู่ในสภาพบังคับตามงานศพ หรือ ช่วงเวลาที่ชาวบ้านไปฝากเงินกับธนาคารหมู่บ้าน

"...เวลาไปงานศพ ก่อนจะเผาศพที่ป่าช้า ประธานกองทุนฯ เค้าก็จะมอบ เงินให้กับญาติผู้เสียชีวิตที่เป็นสมาชิกกองทุน แต่เค้าก็ไม่ได้พูดอะไรมากมาย เกี่ยวกับกองทุน แต่จะพูดเกี่ยวกับกองทุนในคืนงานศพก่อนวันเผา เขาก็จะพูดว่า ผู้เสียชีวิต เป็นสมาชิกมากี่ปี เงินที่ได้รับจากการเสียชีวิตนั้นกี่บาท..."

กลุ่มที่ไม่ต่ออายุสมาชิก

1. ผลิตภัณฑ์ Product

1.1 การรับรู้ถึงสรรพประโยชน์ของผลิตภัณฑ์

ประโยชน์ของผลิตภัณฑ์โดยตรง จากการศึกษาพบว่ากลุ่มที่ไม่ต่ออายุสมาชิก รับรู้ถึง ประโยชน์ของกองทุนฯ ว่าเป็นกองทุนที่ช่วยเหลือตอนเข้าโรงพยาบาล และตอนที่เสียชีวิต ซึ่ง สามารถอธิบายถึงผลประโยชน์ทางตรงที่จะได้รับ ได้อย่างถูกต้องชัดเจน ถึงแม้ว่าตนเองจะได้รับ สิทธิการรักษาพยาบาลจากกองทุนอื่น แต่ถือว่าเงินที่ได้จากกองทุนสวัสดิการชุมชน เามาใช้เป็น ค่ากิน ในช่วงที่เข้าโรงพยาบาล

"กองทุนนี้นะเวลาเราป่วย เราก็ได้ค่าตอบแทนด้วย 200 ได้คืนละ 100....."

ถ้าเจ็บป่วยไม่เกิน 2000 บาทแต่จะจ่ายให้คืนละ 100 สมมติเราเข้า ได้ไม่ถึง 1 ปี แล้วเราตายเขาก็ยังไม่ให้เงิน ถ้าถึงก็ได้ 5000 "

" กองทุนนี้มันดีนะ สมมติว่าเราเข้า เวลาเราเจ็บป่วยเราก็ได้เงินมา อย่างถ้าเกิดว่าคนที่ไม่เข้า เขาก็เสียค่ากิน เพราะรัฐบาลเขาช่วยค่ารักษา เขา ไม่ได้ช่วยค่ากินเรา ค่าอะไรเราก็ต้องเสียเอง มันก็ดีตรงได้เงินจากกองทุน สวัสดิการมาช่วยนี้แหละ" (สัมภาษณ์กลุ่ม,3 เมษายน 2553)

ประโยชน์ของผลิตภัณฑ์โดยอ้อม สำหรับผลประโยชน์ทางอ้อม กลุ่มที่ไม่ต่ออายุ สมาชิกรับรู้ว่าเป็นการสร้างควมสามัคคีในหมู่บ้าน และเกิดจากการทำงานร่วมกันของคนใน หมู่บ้าน จากกลุ่มผู้สูงอายุก่อน และเป็นการช่วยเหลือกันในหมู่บ้าน ถ้าตนจ่ายไป 200 แล้วไม่ได้ รับผลประโยชน์ ก็ถือว่าเป็นการช่วยเหลือคนอื่นในหมู่บ้านได้

"กองทุนนี้นะเป็นภาคของตำบลมาจากหลายๆความคิดเห็น เามา รวมกัน อย่างผู้สูงอายุจะทำยังไงให้ช่วยเหลือเกื้อกูลกัน ก็มีส่วนร่วมในส่วนนี้ด้วย ก็อย่างกลุ่มผู้สูงอายุเขารวมตัวกัน ประธานของตำบล ประธานธนาคาร

หมู่บ้าน ประธานทุกกลุ่มเขามาพูดคุยกันว่าเราจะทำอย่างไรดี จึงเกิดกองทุนนี้ขึ้น และมีทุกกลุ่มทุกหมู่บ้าน ” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 9 มีนาคม 2553)

“ที่ผ่านมาก็ช่างเถอะ เราเข้าไป 200 แต่เราไม่เคยเข้าโรงพยาบาล เราก็เสียสละให้คนอื่นชะ 200 บาทนะ เพราะเราก็กังแรงดี ไม่เจ็บป่วยอยู่แล้ว” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 9 มีนาคม 2553)

จากการศึกษาถึงความพึงพอใจของผลประโยชน์ของกองทุนฯ พบว่า กลุ่มที่ไม่ต่ออายุสมาชิกมีความพึงพอใจต่อผลประโยชน์ที่จะได้รับในระดับหนึ่ง และมีการเสนอให้เพิ่มค่ารักษาพยาบาล

“อยากให้เขาเพิ่ม อย่างว่าลูกสมาชิกเขาป่วยหนักก็อยากได้ อยากจะให้เข้าเพิงเงินให้อีก เพิ่มขึ้นอีก 100 ” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 9 มีนาคม 2553)

เมื่อศึกษาถึงความเชื่อมั่นในกองทุนฯ พบว่ากลุ่มที่ไม่ต่ออายุสมาชิกมีความมั่นใจในกองทุนฯ มาก เนื่องจาก กองทุนนี้เกิดจากบุคคลในชุมชนคิดจะช่วยเหลือกันและมีคนที่ชาวบ้านมีความเคารพและไว้วางใจ ทั้งยังมีคณะกรรมการหมู่บ้านที่ทำงานกองทุนฯ บุคคลที่ชาวบ้านให้ความไว้วางใจ และมีการจ่ายผลประโยชน์ให้เห็นอย่างชัดเจน ตลอดจนกองทุนสวัสดิการชุมชนได้รับความช่วยเหลือจากรัฐบาล ซึ่งมีนโยบายในการช่วยเหลืออยู่แล้ว

“ไม่กลัวล้มหรอก เพราะว่ามันกอดกันแน่นแล้ว 10 หมู่บ้านด้วยกันซ้ำยังเป็นเครือข่าย 4 ตำบลอีก ผู้สูงอายุของ 4 ตำบลมารวมกันนะ” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 9 มีนาคม 2553)

“มั่นใจสิ เขาให้คำตอบแทนเราจริงๆนะ ตายไปเขาก็ให้เราอีก หลายๆศพที่ผ่านมาก็มีเขาก็เอาให้เห็นๆ ที่ว่า 3000 5000 7000 เขาก็ให้ทุกศพ เราก็กังคิดว่า เขาก็ให้เราจริงๆนะ มั่นใจนะ”(สัมภาษณ์กลุ่ม, 9 มีนาคม 2553)

“เขาบอกว่าเดี๋ยวรัฐบาลเข้าจะมาช่วย ไม่กลัวค่ะ รัฐบาลเขามีทุนมาช่วยให้... สมมติตอนเราตายนะ เขาก็มีเงินมา ให้งบมาเพิ่มกับตัวนี้ เขาจะให้เสริมของเราที่ว่าเก็บปีละ 200 เขาก็มาเสริมมารวมกับเรา อย่างแต่ละศพเขาก็ให้” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 9 มีนาคม 2553)

ดังนั้น กลุ่มที่ไม่ต่ออายุสมาชิกรับรู้และพึงพอใจในผลประโยชน์ของกองทุนฯ ในด้านผลิตภัณฑ์ทั้งทางตรงและทางอ้อมว่าเป็นกองทุนที่ดี ทั้งกับตนเองและสังคม แต่หากมีการเพิ่มค่ารักษาพยาบาลจะดีมาก ขึ้น ตลอดจนมีความมั่นใจในกองทุนฯ มากเพราะมีการทำงานที่ชัดเจน เกิดจากการรวมตัวของคนในชุมชนและได้รับการช่วยเหลือจากรัฐบาล

2. ราคา Price

ความสามารถในการซื้อ จากการศึกษาพบว่า กลุ่มที่ไม่ต่ออายุสมาชิกมีความพึงพอใจในราคาค่าสมาชิก ปีละ 200 บาท โดยไม่คิดว่าแพง มีความเหมาะสมดีและคุ้มค่าเงินดี แต่เมื่อเทียบจำนวนเงินที่ต้องจ่ายกับรายได้ของครอบครัวแล้ว กลุ่มที่ไม่ต่ออายุสมาชิกมองว่าเป็นจำนวนเงินที่ค่อนข้างสูง หากต้องจ่ายทั้งครอบครัวและจ่ายในช่วงเวลาที่ไม่มียาได้ ทำให้ไม่สามารถจ่ายค่าสมาชิกได้

“ปีละ ไม่แพงนะคะ แต่อย่างข้าเจ้า รายจ่ายมันเยอะ จะว่าจะต่อก็เลยไม่ได้ต่อ รอปีหน้า พอไม่มีเงินก็เลยไม่เข้า เราไม่มีเงินต่อ บางทีเขาเก็บเดือนมกราคม เราก็ยังไม่ได้ขายข้าวโพด ” (สัมภาษณ์กลุ่มผู้เป็นสมาชิก, 9 มีนาคม 2553)

สำหรับทัศนคติต่อการปรับเปลี่ยนราคาสมาชิกกองทุนฯ พบว่ากลุ่มที่ไม่ต่ออายุสมาชิกมีความพอใจในระดับราคาดังกล่าวดีแล้ว โดยไม่มีข้อเสนอให้มีการปรับเปลี่ยนค่าสมาชิกแต่อย่างใด

ดังนั้น กลุ่มผู้ไม่ต่ออายุสมาชิกมีความพึงพอใจในด้านราคา ระดับ 200 บาทต่อคนต่อปี ภายใต้เงื่อนไขสวัสดิการที่จะได้รับ ณ ปัจจุบัน แต่ไม่สามารถจ่ายค่าสมาชิกได้ช่วงเวลาที่มีการเก็บค่าสมาชิก

3. ช่องทางการจัดจำหน่าย Place

จากการศึกษาพบว่า กองทุนสวัสดิการตำบลบ้านปิน ใช้สถานที่ทำของธนาคารหมู่บ้านที่ตั้งอยู่ที่ศูนย์รวมน้ำใจธนาคารหมู่บ้าน(บ้านครูมุกดา) เป็นสถานที่ทำการของกองทุนฯ สมาชิกสามารถมารับบริการทั้ง การสมัครสมาชิก การรับผลประโยชน์ การเบิกค่ารักษาพยาบาล ได้โดยสะดวก ตลอดจนเป็นสถานที่ในการเข้าถึงข้อมูลของกองทุนฯได้

นอกจากสมาชิกสามารถมารับบริการที่ธนาคารหมู่บ้านแล้ว สมาชิกยังสามารถรับบริการผ่านคณะกรรมการกองทุนฯ คือคุณอนุชิต และคุณสายรุ้ง ซึ่งที่ได้รับการคัดเลือกจากความไว้วางใจของคนในหมู่บ้านให้มาทำงาน ซึ่งทำให้สมาชิกได้รับบริการที่รวดเร็วและสะดวกเป็นที่น่าพึงพอใจดี

“ เราจะผ่านพี่น้องชิตที่เป็นกรรมการ แกเป็นกรรมการนี้ด้วย และก็เป็นที่ประธานธนาคารหมู่บ้านด้วย เขาก็เลยให้รับช่วงทำงานต่อเลย..... พี่แกดีนะ แกเป็นคนทำงาน” (สัมภาษณ์กลุ่มเป็นสมาชิก, 9 มีนาคม 2553)

“เวลาจะติดต่ออะไรก็มาที่ธนาคารหมู่บ้านนี้แหละ หมู่ผู้สูงอายุเข้าก็มาประชุมอะไรกันที่นี่..... มันไม่ไกลนะ อยู่ติดกับหมู่บ้าน ที่อบต.มันไกลหน่อย อีกฝั่งของทุ่งนาเลย ” (สัมภาษณ์กลุ่มเป็นสมาชิก, 9 มีนาคม 2553)

“บางที่อนุชิตไม่อยู่เราก็มานหาสายรุ้งก็ได้ สายรุ้งก็อยู่ที่นี่ ก็ต้องโทรศัพท์ไปหา ประธาน รองประธาน เกรียงกัญญาเมธี ก็ต้องประสานกัน)” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 9 มีนาคม 2553)

ดังนั้น กลุ่มที่ไม่ต่ออายุสมาชิก เห็นว่าช่องทางการจัดจำหน่ายโดยผ่านคณะกรรมการกองทุนหมู่บ้าน และที่ธนาคารหมู่บ้านมีความสะดวกในการเข้าถึงและรวดเร็วในการรับบริการดีแล้วและเห็นว่าเหมาะสมกว่าสถานที่อื่น

4. การส่งเสริมการขาย (Promotion)

จากการศึกษาด้านการส่งเสริมการขายของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลบ้านปิน พบว่ากองทุนฯ มีการทำการส่งเสริมการขาย คือ การลดค่าธรรมเนียมแรกเข้า รายละเอียด 20 บาทในช่วงแรกของการจัดตั้ง และมีการขยายเวลาการชำระค่าสมัครให้ ชำระภายใน 15 สัปดาห์หลังจากสมัคร เมื่อศึกษากลุ่มที่ไม่ต่ออายุสมาชิกพบว่า การส่งเสริมการขายดังกล่าวไม่มีผลต่อการ ต่ออายุสมาชิกแต่อย่างใด แต่การส่งเสริมการขายเกี่ยวกับการเข้าเป็นสมาชิกได้ทุกปี เป็นสิ่งที่ทำให้ผู้ไม่ต่ออายุสมาชิกตัดสินใจที่จะเข้าเป็นสมาชิกอีกในปีที่ตนเองมีความพร้อม

“ อย่างช่วงนั้น ถ้าเขาเก็บเขาก็เก็บต้นปี เก็บทุกปี พอปีหน้ามาก็เก็บอีก แล้วเขาจะยื่นใบเวลา 15 วันมาจ่ายได้ เราก็บอกว่าเรายังไม่มีเงิน ยังไม่เข้านะ ถ้าจะเข้าใหม่เขาก็บอกว่ามากราปีหน้าเราก็สามารถเข้าใหม่ได้ เลยคิดว่าปีหน้าค่อยเขาก็ได้” (สัมภาษณ์กลุ่มเป็นสมาชิก, 9 มีนาคม 2553)

ทั้งนี้ การที่ไม่ต่ออายุสมาชิกจะมีผลคือ ไม่สามารถสะสมผลประโยชน์ที่จะได้รับได้ กล่าวคือ ผลประโยชน์เมื่อเสียชีวิตจะได้รับแตกต่างกันตามจำนวนปีที่ เป็นสมาชิก ซึ่งเรื่องนี้กลุ่มที่ไม่ต่ออายุสมาชิกรับรู้ และมีความเสียดายที่ไม่ต่ออายุสมาชิกเช่นกัน

“.....ฉันเข้าได้ปีเดียวแล้วมันไม่ต่อเนื่อง เพราะฉันไม่มีเงินต่อ ก็เสียดายอยู่ แต่ไม่รู้จะทำยังไง เพราะมี 5-6 คนเลย..... ออกมาแล้วก็เสียดายอยู่ แต่เราไม่มีเงินก็ต้องสละละ”

ดังนั้น การส่งเสริมการขายของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลบ้านปินที่ได้ผลคือ การที่กลุ่มไม่ต่ออายุสมาชิกสามารถเข้ากลับเข้ามาเป็นสมาชิกได้ทุกปี

5.การสื่อสารตราสินค้า (brand/product communication)

จากการศึกษากลุ่มไม่ต่ออายุสมาชิกเกี่ยวกับการสื่อสารตราสินค้าพบว่า กองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลบ้านปินมีการสื่อสารตราสินค้าไปยังสมาชิกมีลักษณะการใช้สื่อ ช่องทาง และสารของการสื่อสารตามตารางที่ 5.8

ตารางที่ 5.8 ลักษณะการใช้สื่อ/ช่องทางและสารของการสื่อสาร จากความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างที่ไม่ต่ออายุสมาชิกกองทุนสวัสดิการตำบลบ้านปิน

ลำดับ	สื่อ/ช่องทาง(ทางกายภาพ/ไม่ใช้กายภาพ)	ลักษณะการใช้สื่อ/ช่องทาง	สาร
1.	สื่อบุคคล	-คณะกรรมการกองทุนฯ แต่ละหมู่บ้าน -สมาชิกในหมู่บ้าน	- เชิญชวนให้สมัครเป็นสมาชิก - อธิบายประโยชน์ที่จะได้รับจากกองทุนฯ โดยเฉพาะผลประโยชน์ทางตรง - เป็นตัวกลางในการติดต่อระหว่างสมาชิก (ต่ออายุ เบิกสวัสดิการ ฯลฯ) กับกองทุนฯ - ความคืบหน้าของกองทุน
2.	สื่อกิจกรรม/โอกาสที่เกิดขึ้นภายในชุมชนเช่นงานศพ	-คณะกรรมการกองทุนฯ จะเข้าไปจ่ายค่าสวัสดิการแก่ญาติสมาชิกที่เสียชีวิต	- ความมั่นคงของกองทุนฯ (ได้จริง จ่ายจริง) - ผลประโยชน์ทางตรงที่จะได้รับจากกองทุนฯ อย่างเป็นรูปธรรมที่ชาวบ้านได้เห็นอย่างชัดเจน
3.	วิทยุชุมชน(บ้านครมุกดา)		- เชิญชวนให้มาสมัคร - แจ้งข่าวสารต่างๆของกองทุน

จากตารางข้างต้น พบว่า กองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลบ้านปินมีการใช้ สื่อพื้นที่/กิจกรรม และสื่อบุคคล และวิทยุชุมชน โดยสารที่ส่งไปยังสมาชิก คือ การบอกถึงผลประโยชน์ทางตรงที่จะ

ได้รับ การแจ้งเตือนการสมัคร และต่ออายุสมาชิก การเชิญชวนให้สมัครสมาชิก ตลอดจนความคืบหน้าของกองทุน ซึ่งความถี่ในการสื่อสารมีเป็นประจำทุกวันและทุกเดือนที่มีการประชุมธนาคารหมู่บ้าน ทั้งนี้กลุ่มผู้ที่ไม่ต่ออายุสมาชิกพึงพอใจกับการสื่อสารแบบสองทาง มากกว่าการสื่อสารทางเดียวการโดยการใช้นัดพบ

“ถ้าจะอ่านก็จะอ่านจากที่ติดไว้ตามศูนย์นะ แต่ถ้าเป็นแผ่นพับมาก็เป็นขยะเปล่าๆ เดียวก็ทิ้ง บ้างก็อ่าน บ้างก็ไม่อ่าน.....นอกจากอ่านจากที่ติดไว้แล้ว เวลาเราไปเจอกันตอนที่เปิดทำการที่ศูนย์ ไปพูดคุยกัน พวกที่เป็นสมาชิกก็กันเยอะ เราไปหาไปคุยก็ได้” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 9 มีนาคม 2553)

แต่เมื่อพิจารณาในส่วนของผู้รับสารเองแล้ว ถึงแม้ว่าจะไม่ได้ต่ออายุสมาชิกแต่ยังมีการติดตามข้อมูลข่าวสารหรือการรับรู้ข่าวสารเกี่ยวกับกองทุนฯ ตลอดเวลา (เพราะต้องเข้าประชุมธนาคารหมู่บ้านทุกเดือน และที่ประชุมจะมีการพูดคุยเรื่องกองทุนฯ แทรกไปด้วย)

“เราก็ได้ยินที่ธนาคารหมู่บ้าน เพราะเราก็ไปประชุมที่นั่นทุกเดือน เขาก็จะบอกเกี่ยวกับสวัสดิการชุมชน เจ็บป่วยเขาก็บอกให้เอาใบรับรองแพทย์มายื่นให้เขาที่นี่ ก่อนประชุมเขาก็บอกว่าใครยังไม่เข้าก็ให้มาเข้าชื่อนะ เอาบัตรประชาชน ใบทะเบียนบ้านมานะ” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 9 มีนาคม 2553)

ดังนั้น การสื่อสารตราสินค้าที่กลุ่มผู้ที่ไม่ต่ออายุสมาชิกพึงพอใจคือการสื่อสารแบบสองทาง มากกว่าการสื่อสารทางเดียว

ลักษณะการตัดสินใจเป็น/ไม่เป็น/ไม่ต่ออายุสมาชิกกองทุนสวัสดิการตำบลบ้านปิน

การตัดสินใจเป็นสมาชิก

จากการศึกษาการสัมภาษณ์กลุ่มที่เป็นสมาชิกพบลักษณะการตัดสินใจเป็นสมาชิกมาจากสาเหตุสำคัญ คือ

1. เป็นสมาชิกโดยการตัดสินใจเองเพราะเห็นถึงความคุ้มค่าที่จะได้รับคืน

“คือเวลาเข้าโรงพยาบาล 4-5 คืนก็ได้สวัสดิการแล้ว ไหน ๆ ก็ไหน ๆ แล้ว ก็เลยเข้าไปเลย เพราะพี่ต้องเข้าโรงพยาบาลเป็นประจำ” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 3 มีนาคม 2553)

“คิดว่ามันก็ดี ค่ารักษาพยาบาล เราไม่ได้ออกเอง อย่างที่เราไปนอนโรงพยาบาล เราคิดว่าเป็นค่ารถ ค่าอาหารของเรา” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 3 มีนาคม 2553)

“สมัครให้ลูกชาย เพิ่งเข้าปีนี้ (2553) เพราะเกิดอุบัติเหตุก็เลยเข้า
โรงพยาบาล เสียค่าใช้จ่าย ก็เลยเอาเข้า ก็ยังไม่ได้รับความช่วยเหลือ เพราะยังไม่
ถึง 3 เดือน ก็เอาเข้าไว้นั้นแหละ เข้าไว้ก็ดี” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 3 มีนาคม 2553)

2. เป็นสมาชิกเพราะมีคนในครอบครัวเป็นสมาชิกอยู่แล้ว แล้วมีการชักชวนกันต่อ ๆ ไป

“ตอนแรกผมเข้าคนเดียว พอเห็นชาวบ้านได้สิทธิกัน แล้วแฟนผมก็เข้า
ตาม...เราแนะนำให้เขาเข้า เพราะคนในครอบครัวจะปรึกษากันว่าเข้าดีหรือไม่ดี”
(สัมภาษณ์กลุ่ม, 3 มีนาคม 2553)

3. เป็นสมาชิกเพราะคนที่น่าเชื่อถือ หรือเป็นที่ยอมรับนับถือมาชักชวนหรือโน้มน้าว
ให้เป็นสมาชิก จึงไม่สามารถต่อแย้งได้ ซึ่งก็คือว่าเหตุการณ์เป็นสมาชิกในหลักการนี้ แรงกดดัน
ทางสังคมและกลุ่มมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเป็นสมาชิก

“พวกเขา(เพื่อนบ้านที่มารับจ้างทำงานให้ ผู้วิจัย) เขาเห็นผมเข้า เขาเลย
เข้าตามครับ อย่างน้อยเขาเห็นผมเป็นคนคณะกรรมการกองทุนหมู่บ้าน และเห็นถึง
ผลประโยชน์ที่ได้ได้เขาก็เลยเข้ากัน” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 3 มีนาคม 2553)

“กองทุนสวัสดิการนี้ เขาเห็นคนที่น่าเชื่อถือเข้ามาเป็นสมาชิก เขาก็เลย
เข้ามา” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 3 มีนาคม 2553)

จากข้อมูลลักษณะการตัดสินใจเป็นสมาชิก พบว่า เกิดขึ้นจากตัวเอง คนใกล้ชิดใน
ครอบครัว และกลุ่มแกนนำที่มีอิทธิพลในชุมชน โดยปัจจัยที่ใช้ในการตัดสินใจก็คืออรรถประโยชน์
ทางตรงหรือสวัสดิการที่ได้รับทางตรง

การตัดสินใจไม่เป็นสมาชิก

จากการศึกษาการสัมภาษณ์กลุ่มที่เป็นสมาชิกพบลักษณะการตัดสินใจเป็นสมาชิกมา
จากสาเหตุสำคัญ 2 ลักษณะคือ

1. ไม่เป็นสมาชิกเพราะมีสิทธิการเบิกค่ารักษาพยาบาลจากข้าราชการซึ่งเป็นบุคคล
ในครอบครัว อีกทั้งยังเข้าระบบประกันชีวิตกับบริษัทประกันชีวิต

“...ลูกสาวทำงาน อบต. เป็นข้าราชการเบิกค่ารักษาพยาบาลได้แล้ว ลูก
สาวบอกว่าไม่ต้องเข้าและลูกสาวยังเข้าประกันชีวิตให้อีก...” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 3
มีนาคม 2553)

2. ไม่เป็นสมาชิกเพราะกลัวมีปัญหาเรื่องเอกสารไปรับรองแพทย์ที่ต้องนำไปใช้เบิก
ค่ารักษาพยาบาลหลายๆที่ ดังนั้นคนที่ไม่เป็นสมาชิกจึงเลือก สวัสดิการที่ได้รับผลประโยชน์
มากกว่าในส่วนของการข้าราชการและการประกันชีวิต

“ไปโรงพยาบาล ในรับรองแพทย์หมอเขาออกให้แค่ ใบเดียว ถ้าเข้า
สวัสดิการกองทุนด้วย จะเอาใบรับรองแพทย์ตัวจริงที่ไหนมาให้คณะกรรมการ
กองทุน เพราะใบรับรองแพทย์ตัวจริงต้องเอาไปเบิกกับบริษัทประกันชีวิตซึ่งได้
ผลตอบแทนมากกว่า แต่ถ้าคณะกรรมการกองทุนยอมให้ใช้สำเนาใบรับรอง
แพทย์ก็น่าสนใจที่จะเข้ามาเป็นสมาชิกกองทุน, 3 มีนาคม 2553)

การตัดสินใจไม่ต่ออายุสมาชิก

การตัดสินใจเป็นสมาชิก จากการศึกษาศักยภาพกลุ่มที่ไม่ต่ออายุสมาชิก
พบลักษณะการตัดสินใจเป็นสมาชิกในครั้งแรกมาจากสาเหตุสำคัญ 2 ลักษณะ คือ

1. ความพึงพอใจและความมั่นใจในกองทุนฯ

จากการศึกษาพบว่า กลุ่มที่ไม่ต่ออายุสมาชิกมีความพึงพอใจทั้งในผลประโยชน์ของ
กองทุนฯ ทั้งทางตรงและทางอ้อม ราคาค่าสมาชิก สถานที่ทำการของกองทุน คณะกรรมการของ
กองทุนตลอดจนมีความมั่นใจในกองทุน ทั้งยังเป็นการช่วยเหลือกันในสังคมจึงตัดสินใจเข้าเป็น
สมาชิกในครั้งแรก

2. ภาวะทางสังคม (การอยู่ร่วมกันในสังคม)

นอกจากความพึงพอใจและความมั่นใจในกองทุนแล้วสาเหตุสำคัญอีกประการหนึ่ง คือ
ภาวะทางสังคม กล่าวคือ เมื่อมนุษย์อยู่ร่วมกันเป็นสังคม มนุษย์ต้องมีพฤติกรรมทางสังคม
เหมือนกัน เพื่อไม่ให้เกิดการแปลกแยก หรือแตกต่างจากสังคมนั้น เช่นกัน เมื่อคนส่วนใหญ่ใน
หมู่บ้านเป็นสมาชิกกองทุน ตนเองก็ต้องเป็นสมาชิกด้วย

จากลักษณะการตัดสินใจเป็นสมาชิกพบว่า บุคคลที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจเข้าเป็น
สมาชิกคือ ตัวเอง บุคคลในครอบครัว และสังคม โดยการเลือกคนในครอบครัวที่มีความเสี่ยงและ
คาดว่าจะได้รับผลประโยชน์จากกองทุนฯ เข้าเป็นสมาชิกก่อน

การตัดสินใจไม่ต่ออายุสมาชิก จากการศึกษาศักยภาพกลุ่มที่ไม่ต่ออายุสมาชิก
พบลักษณะการตัดสินใจไม่ต่ออายุสมาชิกมาจากสาเหตุสำคัญ 3 ลักษณะ คือ

1. ภาวะทางเศรษฐกิจของครอบครัว

จากการศึกษาสาเหตุการเป็นสมาชิกนั้น กลุ่มที่ไม่ต่ออายุสมาชิกมีความพึงพอใจในและ
มั่นใจในกองทุนฯ ดี จึงตัดสินใจเข้าเป็นสมาชิก แต่เนื่องจากในช่วงเวลาที่ทำการสมัครสมาชิกคือ
เดือนมกราคมของทุกปี เป็นช่วงเวลาที่ตนไม่มีรายได้ ทั้งยังมีค่าใช้จ่ายอย่างอื่นที่ต้องจ่ายเยอะ
ตลอดจนกลุ่มที่ไม่ต่ออายุสมาชิกได้เข้าร่วมกับกองทุนอื่นๆ ในหมู่บ้านมากแล้ว จึงตัดสินใจไม่ต่อ
อายุของกองทุนสวัสดิการชุมชน

2. สิทธิการรักษาพยาบาลจากกองทุนอื่น

นอกจากภาวะเศรษฐกิจตามที่กล่าวข้างต้นแล้ว สาเหตุที่สมาชิกเลือกตัดค่าใช้จ่ายที่มีความจำเป็นน้อยออก เนื่องจากรับรู้ในผลประโยชน์ของกองทุนทางตรงเรื่องการรักษาพยาบาลมากกว่าเรื่องอื่นๆ สมาชิกดังกล่าวมีสวัสดิการด้านการรักษาพยาบาลจากกองทุนอื่นๆ และสามารถเบิกค่ารักษาพยาบาลได้ เช่น การเป็น อสม.และมีประกันชีวิตของบริษัทเอกชนแล้ว ดังนั้นสมาชิกที่ไม่ต่ออายุสมาชิกจึงเลือกที่จะไม่ต่ออายุสมาชิกกองทุน และมองว่าเป็นการซ้ำซ้อนด้านการรับสิทธิการรักษาพยาบาล

3. ความผูกพันกับกองทุนมีน้อย

เนื่องจากกองทุนฯจัดตั้งมาช้าที่สุดในจำนวนกองทุนที่มีอยู่ในหมู่บ้าน ซึ่งถือว่ากองทุนน้องใหม่ ดังนั้นความผูกพัน หรือความสัมพันธ์ทั้งทางจิตใจและผลประโยชน์ที่จะได้รับจึงมีน้อยกว่ากองทุนอื่นๆ ดังนั้นเมื่อสมาชิกที่มีรายจ่ายหลายด้าน จึงตัดสินใจไม่ต่ออายุสมาชิกกองทุนสวัสดิการ ทั้งที่รับรู้เกี่ยวกับการสะสมอายุการเป็นสมาชิกก็ตาม

“กองทุนสวัสดิการมันตั้งมาทีหลัง กองทุนอื่นนั้นเขาตั้งมานานก่อนแล้วก็เลยเข้า เข้าตั้งแต่เกิดแล้ว ออกก็ไม่ได้ ออกก็เสียตายเพราะเราจ่ายมานานแล้ว ออกก็ออกเฉยๆไม่ได้อะไร ถ้าเข้าไปเรื่อยๆ ศพหนึ่งก็ได้เป็น 50000-60000 เป็นแสนก็มีนะ”

4. ไม่เคยได้รับสวัสดิการจากการเป็นสมาชิก

สาเหตุอีกประการหนึ่งที่กลุ่มไม่ต่ออายุสมาชิก ตัดสินใจไม่ต่อเนื่องจาก ตั้งแต่เป็นสมาชิกมาและเสียค่าสมาชิกปีละ 200 ทั้งครอบครัว 4 คน 800 บาท ซึ่งถือว่าเป็นเงินจำนวนมากนั้น แล้วตนไม่เคยเข้ารับการรักษาพยาบาลเลย ทำให้ รู้สึกว่าเป็นการเสียเงินทิ้ง และไม่ได้รับผลประโยชน์อะไร

“ เข้าปีแรกก็ไม่ได้เจ็บได้ป่วยอะไร ก็เลยออกเสียเราเสีย 200 ยังไงหละ ถ้าเราไม่เจ็บป่วยอะไรเราก็เสียเข้ากองทุนไปเสีย.....” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 9 มีนาคม 2553)

เมื่อศึกษาถึงความต้องการกลับเข้าเป็นสมาชิกกองทุนของกลุ่มที่ไม่ต่ออายุพบว่า กลุ่มที่ไม่ต่ออายุมีความต้องการที่จะกลับเข้ามาเป็นสมาชิกอีกครั้ง เมื่อมีความพร้อมทางเศรษฐกิจของครอบครัวโดยจะทยอยเข้าทีละคน และยังคงเลือกคนที่มีความเสี่ยงและมีความเป็นไปได้ที่จะได้รับผลประโยชน์เข้าก่อน

ทั้งนี้ กลุ่มที่ไม่ต่ออายุสมาชิกได้เสนอให้กองทุนมีการปรับเปลี่ยนวิธีการสมัครสมาชิกดังนี้

1. เปลี่ยนหรือเพิ่มรอบในการสมัครสมาชิกให้สอดคล้องกับช่วงเวลาที่ยกกลุ่มมีรายได้เข้ามา เช่น จากปีละครั้ง คือเดือนมกราคม เป็นเดือนกุมภาพันธ์ - -

มีนาคม เพราะเป็นช่วงเก็บเกี่ยวผลผลิตข้าวโพด หรือเป็นเดือนมิถุนายน เพราะเป็นช่วงที่ได้เงินปันผลจากธนาคารหมู่บ้าน

2. หักค่าสมาชิกกองทุนฯ จากเงินปันผลธนาคารหมู่บ้านในช่วงเดือนมิถุนายนเลย

กองทุนสวัสดิการเทศบาลตำบลแม่สุก

กลุ่มที่เป็นสมาชิก

1. ผลิตภัณฑ์ (Product)

1.1 การรับรู้ถึงอรรถประโยชน์ของผลิตภัณฑ์

ประโยชน์ของผลิตภัณฑ์โดยตรง จากการศึกษาพบว่า กลุ่มที่เป็นสมาชิกการรับรู้ถึงประโยชน์ของการเข้าเป็นสมาชิกกองทุนฯ นั้นจะได้ประโยชน์คือการได้รับค่าสวัสดิการช่วยเหลือ โดยเฉพาะสวัสดิการเกี่ยวกับการพักรักษาตัวอยู่ในโรงพยาบาลมากกว่าประโยชน์ประเภทอื่นๆ

“หากเราไม่สบาย เราคิดว่าได้ตั้งค้แล้ว ค็นละ 100 ไม่ต้องไปยืมใครเขา มา” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 6 มีนาคม 2553)

“มันดีต่อเรา เพียงแต่เสียเวลาจ่ายตังค์นิดหน่อยเท่านั้น แต่สวัสดิการที่ได้รับก็ช่วยในเรื่องน้ำมัน ค่ารถค่ากินค่าใช้ได้ เวลาไปนอนอยู่โรงพยาบาล” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 6 มีนาคม 2553)

กองทุนสวัสดิการตำบลห้วยยามขาม เป็นกองทุนที่ตั้งขึ้นใหม่ภายในชุมชน ที่ชาวบ้านมีประสบการณ์ที่ไม่ดีนักต่อกองทุนที่เกี่ยวข้องกับการตายที่เก็บเงินชาวบ้านแล้วล้มหายไป ทำให้การพิจารณาการเข้ามาเป็นสมาชิกมีความลังเลอยู่บ้าง แต่หลังจากที่เริ่มเห็นว่าคนที่เข้าเป็นสมาชิคนำร่องนั้นได้รับเงินสวัสดิการ และสามารถบริหารงานมาได้จนเข้าสู่ปีที่ 3 ทำให้เกิดความมั่นใจในการเป็นสมาชิกมากขึ้น ประกอบกับกองทุนฯ ได้รับการส่งเสริมและขับเคลื่อนโดยบุคคลที่น่าเชื่อถือและองค์การบริหารส่วนตำบล (อบต.) ด้วย

“...มีตัวอย่างที่ไม่ดีมาก่อน เขามาเก็บฉาปนกิจสงเคราะห์ในอำเภอรุนคนละ 20 บาท แต่หลังจากนั้นก็หายไป โดยไม่มีใครมาชี้แจง...ชาวบ้านก็ไม่ได้ติดตาม พอมีกองทุนสวัสดิการชุมชนเข้ามา ครั้งแรกชาวบ้านก็คิด แต่ก็ลองเสี่ยงเข้าไปก่อน พอดีมีคนเจ็บ คนตายแล้วได้สวัสดิการ และพอปีที่สามมีความมั่นคงให้ชาวบ้าน ก็เลยมีการเข้าเป็นสมาชิกเพิ่มมากขึ้น” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 2 มีนาคม 2553)

“ที่เข้าเป็นปีแรกเลย ทั้ง ๆ ที่มีประสบการณ์จากฉาปนกิจไม่ดีมาก่อน แต่เราก็ตัดสินใจเข้าไปเลย เสี่ยงไปเลย เพราะมันอยู่ใกล้ ติดตามได้ง่าย หากมี

ปัญหาอะไรก็เข้ามาที่นี่ได้...ผู้บริหารของอบต.ก็รับรอง ก็เลยคิดว่าหากอบต.รับรอง ก็สามารถติดตามได้ ก็เลยรู้สึกมั่นใจ และเดี๋ยวนี้ก็รู้ว่ารัฐบาลสมทบเข้ามาอีก ก็มั่นใจ และเห็นว่ากองทุนฯก็จะมีความมั่นคงมากยิ่งขึ้น” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 2 มีนาคม 2553)

นอกจากนั้น สมาชิกยังได้นำผลประโยชน์ดังกล่าวไปเปรียบเทียบกับผลประโยชน์ที่จะได้รับจากกองทุนอื่นๆ ที่มีลักษณะใกล้เคียงกันภายในชุมชนและหมู่บ้าน ซึ่งพบว่ากองทุนสวัสดิการชุมชนนี้มีผลประโยชน์ที่ดีกว่าโดยเฉพาะผลประโยชน์ในด้านการจ่ายผลประโยชน์ทางตรง

“การเป็นสมาชิกกองทุนอื่น มันจะอยู่แต่ภายในหมู่บ้าน ไม่ได้มีสวัสดิการในการนอนโรงพยาบาล ได้รับเงินแค่ตอนตาย แต่กองทุนนี้เป็นกองทุนระดับตำบล มีสวัสดิการเข้าโรงพยาบาลก็ได้เงิน พอถึงอายุ 60 ปี ก็มีเงินเดือนผู้สูงอายุให้” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 2 มีนาคม 2553)

ประโยชน์ของผลิตภัณฑ์โดยอ้อม จากการศึกษาพบว่าสมาชิกไม่เพียงแต่รับรู้ถึงอรรถประโยชน์ทางตรงเท่านั้น แต่ยังรับรู้ว่าการเป็นสมาชิกของกองทุนดังกล่าวยังเป็นการช่วยเหลือซึ่งกันและกันของคนในชุมชนอีกด้วยในลักษณะของการ“ทำบุญ” ให้กับคนเจ็บป่วยหรือเพื่อนบ้าน แม้จะไม่ได้ใช้สิทธิ์ใด ๆ ก็ตาม สมาชิกยังเห็นว่าเป็นการช่วยเหลือซึ่งกันและกันภายในตำบล

“หากเราเปรียบเทียบกับวัดกับกองทุนเรา เราทำบุญ 200 หากถวายวัด 500 หรือกินเหล้าเสียตังค์ก็ได้อะไรหรือเสียตังค์ซื้อหอยแต่ก็ได้กระดาดปลา ก็ทำให้เขาคิดและมองว่า 200 มันได้ประโยชน์ที่จะสมทบเข้าไปแทนที่จะเอาเงินไปเสียเปล่า แต่อันนี้ได้ช่วยเหลือกันด้วย ” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 6 มีนาคม 2553)

“เวลาประชุม อสม. ก็ถกกันว่ากองทุนนี้จะไปไหนหรือไม่ แต่เราก็พยายามบอกว่าต้องเอาเรื่องสุขภาพไปช่วยเสริมสิ เพราะหากสุขภาพของชาวบ้านดี ก็แปลว่ากองทุนสวัสดิการก็ต้องโตขึ้น เพราะเงินกองทุนก็ต้องเหลือ เพราะไม่ต้องเสียค่าสวัสดิการให้กับสมาชิกที่มีสุขภาพดี” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 6 มีนาคม 2553)

เมื่อศึกษาถึงความต้องการในการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ พบว่ากลุ่มที่เป็นสมาชิกต้องการให้มีการเพิ่มสวัสดิการดูแลผู้สูงอายุมากขึ้น เช่นอาจเป็นเบี้ยเงินเดือน และการปรับอรรถประโยชน์ที่เป็นแรงจูงใจสำคัญคือเพิ่มค่ารักษาพยาบาลหรือค่านอนโรงพยาบาลจากวันละ 100 บาทเป็น 150 บาท

“สวัสดิการที่คิดว่าพอใจก็คือสวัสดิการในการรักษาพยาบาล ซึ่งตรงนี้ชาวบ้านประทับใจ เพราะหากตายแล้วเจ้าตัวก็ไม่ได้ใช้ และสิ่งที่คิดว่าอยากให้เพิ่มเติมคือเงินค่ารักษาพยาบาลคืนละ 150 ก็น่าจะดี เพราะว่าตอนนี้ค่าใช้จ่ายค่าครองชีพต่างๆ ก็แพง” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 6 มีนาคม 2553)

“เราคิดว่าเอาต่อวันดีกว่าเป็น 150 บาทต่อวัน แต่หากขยายระยะเวลานอนโรงพยาบาลไม่เอา เพราะชาวบ้านไม่ค่อยป่วยกันมาก” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 6 มีนาคม 2553)

ส่วนช่วงเวลาการรับสมัครสมาชิกกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลแม่สุกจะเปิดรับปีละ 2 รอบ คือในช่วงเดือนธันวาคม และมิถุนายนนั้น สมาชิกเห็นว่ามีความเหมาะสมกับวิถีชีวิตของชาวบ้าน เพราะถือเป็นช่วงจังหวะเดียวกันกับชาวบ้านมีรายได้จากการเก็บเกี่ยวในเดือนธันวาคม และรายได้จากการรับจ้างในช่วงเดือนมิถุนายน (สัมภาษณ์กลุ่ม, 6 มีนาคม 2553)

จากข้อมูลข้างต้นกลุ่มที่เป็นสมาชิกมีการรับรู้และมีความพึงพอใจในด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจุบันทั้งด้านทั้งผลประโยชน์ทางตรงและทางอ้อม ซึ่งการรับรู้ถึงผลประโยชน์ทางอ้อมที่เปรียบกับการ “ทำบุญ” นั้นจะส่งผลทำให้สมาชิกมีความพอใจต่อกองทุนฯ มากขึ้นแม้ว่าตนจะได้ใช้สิทธิในการรับผลประโยชน์ในระหว่างปีหรือไม่ก็ตาม

2. ราคา (Price)

ราคา : ความสามารถในการซื้อ อัตราค่าสมาชิกของกองทุนฯ ต.คือเวียง คือปีละ 200 บาทต่อคน ซึ่งราคาดังกล่าว จากการศึกษากลุ่มที่เป็นสมาชิกยังพอใจกับราคาดังกล่าว เพราะถือว่ามีความคุ้มค่ากับผลประโยชน์ที่ได้รับตอบแทน แต่หากต้องมีการปรับขึ้นราคานี้คงต้องพิจารณาถึงเหตุผลว่าขึ้นเพราะอะไร

“คิด่ว่าราคา เมื่อเทียบกับสวัสดิการที่ได้รับตอนนี้ ไม่น่ามีปัญหา แต่หากเกิดมารายจ่ายก็น่าจะมาก มันก็จะปรับเพิ่มขึ้นเป็นธรรมดา” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 6 มีนาคม 2553)

“...ไม่น่าเพิ่มขึ้นเกิน 50 บาท ก็ยังคิดว่าไหวอยู่ แต่การจะเพิ่มหรือไม่เพิ่ม ต้องดูเหตุผลอีกทีว่ามีเหตุผลหรือไม่” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 2 มีนาคม 2553)

จากข้อมูลในประเด็นเรื่องราคา ผู้ที่เป็นสมาชิกมีความพอใจในระดับราคา 200 บาทต่อคนต่อปี แต่พร้อมจะให้มีการปรับเพิ่มขึ้นหากมีเหตุผลและความจำเป็น

3. ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

ช่องทางการจัดจำหน่ายของกองทุนฯ หรือช่องทางที่จะเข้ามาเป็นสมาชิก รวมถึงการติดต่อประสานงานในด้านต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นการต่ออายุ การเบิกจ่ายค่าสวัสดิการ และการ

สมัครสมาชิกเป็นต้น จากการศึกษาพบว่ากองทุนสวัสดิการตำบลแม่สุก ใช้สถานที่ทำของธนาคารหมู่บ้าน ที่ตั้งอยู่ที่องค์การบริหารส่วนตำบลแม่สุก ซึ่งทางอบต. ได้จัดให้งานบริการเกี่ยวกับกองทุนสวัสดิการชุมชนฯ เป็นส่วนหนึ่งของการให้บริการของอบต. ด้วย พร้อมมอบหมายให้เจ้าหน้าที่ของอบต. ดูแลในเรื่องเอกสารและการเบิกจ่ายเงินของกองทุน ที่สมาชิกฯ ต้องมาทำเรื่องเบิกจ่าย ณ ที่ทำการดังกล่าวเพียงแห่งเดียวเท่านั้น ซึ่งก็ทำให้สมาชิกมีความมั่นใจมากขึ้น (สัมภาษณ์กลุ่ม, 6 มีนาคม 2553)

“การเบิกจ่าย เบิกจ่ายที่ศูนย์กลางที่อบต. ที่เดียว สะดวก เพราะชุมชนในตำบลแม่สุกอยู่ไม่ห่าง อบต.แม่สุกอยู่ศูนย์กลางเป็นทางผ่านของทุกหมู่บ้าน” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 6 มีนาคม 2553)

“หากให้มีสถานที่รับจ่ายในหมู่บ้าน อาจไม่ค่อยเชื่อใจกัน เพราะชาวบ้านยังบริหารจัดการไม่มีประสิทธิภาพ แต่ให้เจ้าหน้าที่อบต. ทำ มันมีความเชื่อใจมากกว่า” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 6 มีนาคม 2553)

นอกจากนั้น ยังคณะกรรมการกองทุนฯ เป็นกลไกสำคัญในการเข้าถึงสมาชิกและกลุ่มเป้าหมายที่สามารถสร้างความน่าเชื่อถือและความมั่นใจในการเป็นสมาชิกอีกด้วย ในลักษณะของการเป็นช่องทางในการรับสมัคร/ต่ออายุสมัคร รวมถึงการซักถามข้อสงสัยต่างๆ

“คณะกรรมการฯ เราเชื่อมั่น เพราะเขาบริหารดี มีอะไรก็บอกสมาชิกตัวแทนหมู่บ้าน 2-3 คนที่เป็นกรรมการ เวลาประชุมกองทุนตำบล ก็จะเอาข้อมูลบอกชาวบ้าน” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 6 มีนาคม 2553)

“การรับสมัคร ก็ไปเอาใบสมัครที่กรรมการกองทุนฯ ในแต่ละหมู่บ้าน เมื่อกรอกแล้วก็เอาไปให้กรรมการพร้อมเงินค่าสมัครสมาชิก และกรรมการกองทุนฯ ก็เอาสมุดสมาชิกให้กับเรา ใช้เวลาไม่เกิน 1 เดือน” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 6 มีนาคม 2553)

จากข้อมูลดังกล่าวแสดงให้เห็นว่า กลุ่มที่เป็นสมาชิกมีความพอใจกับสถานที่ทำการ ณ อบต. ที่มอบหมายให้มีเจ้าหน้าที่ฯ ดูแลรับผิดชอบเกี่ยวกับกองทุนฯ อย่างชัดเจนนั้น เป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้สมาชิกเกิดความเชื่อมั่นในความมั่นคงและข้อสัจย์ของการบริหารจัดการกองทุนฯ

4. การส่งเสริมการขาย (Promotion)

มีรอบการสมัครสมาชิกของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลบ้านปิน สมาชิกรับรู้ว่าการเปิดรับสมัคร/ต่ออายุสมาชิกปีละ 2 ครั้ง คือในช่วงเดือนมิถุนายน และเดือนธันวาคมของทุกปี อย่างไรก็ตามในช่วงที่ก่อตั้งกองทุนฯ มาจนถึงปัจจุบันนี้กองทุนฯ ยังไม่ได้ใช้การส่งเสริมการขายแต่อย่างใด

5. การสื่อสารตราสินค้า (brand/product communication)

การสื่อสารตราสินค้า หมายถึง การสื่อสาร อันหมายถึงการใช้สื่อหรือช่องทางในการนำสารไปสู่กลุ่มเป้าหมายหรือสมาชิก และสาร ที่หมายถึงสาระ/ข้อมูลที่เป็นทั้งตัวอักษร ภาพ เสียง ฯลฯ ที่ต้องการให้เป้าหมายหรือสมาชิกรับรู้และเข้าใจ โดยในส่วนนี้จะอธิบายให้เห็นว่ากองทุนสวัสดิการตำบลห้วยยางขามมีการสื่อสารตราสินค้าอะไรและอย่างไร และการใช้ดังกล่าวมีข้อจำกัดหรือศักยภาพในการสร้างความรู้ความเข้าใจให้กับกลุ่มเป้าหมายมากน้อยอย่างไร

ตารางที่ 5.9 ลักษณะการใช้สื่อ/ช่องทางและสารของการสื่อสาร จากความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างที่เป็นสมาชิกกองทุนสวัสดิการตำบลแม่สุก

ลำดับ	สื่อ/ช่องทาง(ทางกายภาพ/ไม่ใช้กายภาพ)	ลักษณะการใช้สื่อ/ช่องทาง	สาร
1	-ที่ทำการกองทุนฯ ณ องค์การบริหารส่วนตำบลห้วยยางขาม -สถานที่ประชุมหมู่บ้านแต่ละหมู่บ้าน	พื้นที่ดังกล่าวถูกใช้เป็นพื้นที่ในการประชุมทำให้เกิดการพบปะ พูดคุยอย่างเป็นทางการและไม่เป็นทางการระหว่างสมาชิกและคณะกรรมการกองทุนฯ และอาจมีกลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกกองทุนฯ แต่เป็นสมาชิกกองทุนธนาคารหมู่บ้านมาร่วมด้วย	เป็นทางการ -รายงานทางการเงิน เช่นรายได้ ค่าใช้จ่าย -รายงานทางด้านสมาชิก เพิ่มหรือลดอย่างไร -รายงานข่าวสาร โดยทั่วไปของกองทุนฯ เช่นการรับสมาชิก/หรือการปรับ/เพิ่มสวัสดิการหากมี -หามติการเปลี่ยนแปลงระเบียบกองทุน ไม่เป็นทางการ (ระหว่างสมาชิกกับสมาชิก/ไม่เป็นสมาชิก) - ประเด็นการเป็นสมาชิก(เป็นหรือไม่เป็น

ลำดับ	สื่อ/ช่องทาง(ทางกายภาพ/ ไม่ใช้กายภาพ)	ลักษณะการใช้สื่อ/ ช่องทาง	สาร
			สมาชิกหรือยัง) - โน้มน้าวใจให้เป็นสมาชิกกับคนที่ ยังไม่เป็นสมาชิก โดยการชักชวน โดยนำเสนอถึง ข้อดีของการได้รับ สวัสดิการหรือ ผลประโยชน์ทาง ตรงที่จะได้รับ
2.	จดหมายส่งถึงตัวสมาชิก	คณะกรรมการกองทุนฯ จะส่งหนังสือหรือ จดหมายแจ้งการต่ออายุ สมาชิกในแต่ละปีให้ ทราบเป็นรายบุคคล	แจ้งเตือนช่วงการต่อ อายุสมาชิกในแต่ละ รอบการรับสมัคร
3.	เสียงตามสายภายในหมู่บ้าน แต่ละหมู่บ้าน	ผู้ใหญ่บ้านหรือ คณะกรรมการกองทุน ประจำหมู่บ้านแต่ละ หมู่บ้านใช้ในการ ประกาศเรื่องเกี่ยวกับ กองทุน โดยจะใช้ในช่วง การเปิดรับสมัครสมาชิก ใหม่ หรือต่ออายุสมาชิก	-การรับสมัครสมาชิก โดยการแจ้งเชิญชวน ให้ผู้ที่สนใจสมัครเป็น สมาชิกให้ไปรับใบ สมัคร เอกสาร ประกอบการสมัคร มา สมัครได้ที่ไหน ชำระค่า สมาชิกได้ที่ใคร เป็นต้น - แจ้งเตือนให้สมาชิก รายเดิม ไม่ลืมที่จะต่อ สมาชิกในปีถัดไป
3.	สื่อบุคคล	-คณะกรรมการกองทุนฯ	- เชิญชวนให้สมัครเป็น

ลำดับ	สื่อ/ช่องทาง(ทางกายภาพ/ ไม่ใช่กายภาพ)	ลักษณะการใช้สื่อ/ ช่องทาง	สาร
		แต่ละหมู่บ้าน/ ผู้ใหญ่บ้าน -สมาชิกกองทุน โดยวิธีการพูดแบบปาก ต่อปาก ในลักษณะ เผชิญหน้าจะทำให้ ชาวบ้านเข้าใจและ ใกล้ชิดมากกว่า แม้จะมี ข้อจำกัดในการเข้าถึง และการครอบคลุมกลุ่ม ผู้รับสาร	สมาชิก - อธิบายประโยชน์ที่จะ ได้รับจากกองทุนฯ โดยเฉพาะผลประโยชน์ ทางตรง -เป็นตัวกลางในการ ติดต่อระหว่างสมาชิก (ต่ออายุ เบิกสวัสดิการ ฯลฯ) กับกองทุนฯ
4.	สื่อกิจกรรม/โอกาสที่เกิดขึ้น ภายในชุมชนเช่นงานศพและ การประชุมประจำเดือนของ กลุ่มอื่นๆ เช่นอสม.	-คณะกรรมการกองทุน จะเข้าไปจ่ายค่า สวัสดิการแก่ญาติ สมาชิกที่เสียชีวิต ซึ่งถือ เป็นการใช้กิจกรรมหรือ รูปธรรมชัดเจนให้ ชาวบ้านรับรู้และเชื่อมั่น ในความมั่นคงของ กองทุนฯ ว่าสามารถ จ่ายค่าสวัสดิการได้จริง -คณะกรรมการกองทุนฯ ที่เป็นกรรมการหรือ สมาชิกกลุ่มอื่น เช่น อส ม. จะใช้เวลาเข้าประชุม กลุ่มอื่นอธิบายและเชิญ ชวนให้เป็นสมาชิก -สมาชิก/ไม่เป็นสมาชิก ได้รับรู้และพูดคุยกันใน	-ความมั่นคงของ กองทุนฯ (ได้จริง จ่าย จริง) - ผลประโยชน์ทาง ตรงที่จะได้รับจาก กองทุนฯ อย่างเป็น รูปธรรมที่ชาวบ้านได้ เห็นอย่างชัดเจน -อธิบายแนวคิดของ กองทุนฯ ผลประโยชน์ ตอบแทนที่จะได้รับ

ลำดับ	สื่อ/ช่องทาง(ทางกายภาพ/ ไม่ใช่กายภาพ)	ลักษณะการใช้สื่อ/ ช่องทาง	สาร
		ประเด็นความสำคัญและ ผลประโยชน์ของ กองทุนฯ	

จากตารางข้างต้น เมื่อวิเคราะห์การใช้สื่อหรือช่องทางการสื่อสารของกองทุนฯ พบว่าสื่อหลักที่ใช้คือสื่อพื้นที่/กิจกรรมและสื่อบุคคล จากการศึกษาศึกษาการสัมภาษณ์กลุ่มที่เป็นสมาชิกพบว่า การไหลของข้อมูลข่าวสารเกิดขึ้นมักใช้รูปแบบการสื่อสารแบบไม่เป็นทางการ และเป็นทางการควบคู่กัน โดยการสื่อสารแบบเป็นทางการเช่นการประชุมใหญ่ประจำปี ปีละ 1 ครั้ง การประชุมประจำหมู่บ้าน มีความถี่อย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง หรือการประชุมของกลุ่มอื่นๆ ที่สมาชิกหรือกรรมการกองทุนฯ ร่วมเป็นสมาชิกด้วยเป็นต้น ขณะที่การสื่อสารแบบไม่เป็นทางการเช่นการพูดคุยถามไถ่กันเมื่อเจอตัวคณะกรรมการกองทุนฯ และผู้ใหญ่บ้าน หรือระหว่างสมาชิกด้วยกันเกิดขึ้นบ่อยตามโอกาสในการพบปะกันในชุมชน

“บางครั้งเวลาประชุมกับบอสม. ก็มีการถกเถียงกันว่ากองทุนนี้จะไปไหนหรือไม่ แต่เราก็พยายามบอกว่าต้องเอาเรื่องสุขภาพไปช่วยเสริมสิ เพราะหากสุขภาพของชาวบ้านดี ก็แปลว่ากองทุนสวัสดิการก็ต้องโตขึ้น เพราะเงินกองทุนก็ต้องเหลือ เพราะไม่ต้องเสียค่าสวัสดิการให้กับสมาชิกที่มีสุขภาพดี”
(สัมภาษณ์กลุ่ม, 6 มีนาคม 2553)

อย่างไรก็ตาม จากการสัมภาษณ์กลุ่มพบว่า สื่อหรือช่องทางการสื่อสารที่จะทำให้ชาวบ้านสามารถรับรู้ข้อมูลได้รวดเร็วและรู้สึกใกล้ชิดก็คือสื่อบุคคล คือคณะกรรมการ หรือผู้ใหญ่บ้าน ใช้วิธีการสื่อสารรูปแบบการสื่อสารแบบปากต่อปาก ซึ่งเป็นการสื่อสารแบบเผชิญหน้าสามารถซักถามอธิบายข้อสงสัยตัวต่อตัวได้อย่างชัดเจนโดยเฉพาะการสื่อสารระหว่างคณะกรรมการฯ ในหมู่บ้านกับสมาชิกที่อยู่ในหมู่บ้านนั้น หรือในลักษณะชาวบ้านสื่อสารกันเอง ด้วยวิธีการสื่อสารดังกล่าว ทำให้สมาชิกกองทุนฯ มีความรู้และความเข้าใจต่อความเคลื่อนไหวของกองทุนและมีความเชื่อมั่นต่อกองทุนดีในระดับหนึ่ง

“พี่รู้เรื่องกองทุนฯ จากพ่อหลวง จากเพื่อนฝูงที่เราสวน ไปไร่ ...พ่อหลวงถามว่าจะเข้าหรือเปล่า เราก็จะถามเขาว่าเข้าแล้วมันจะได้อะไรบ้าง” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 6 มีนาคม 2553)

นอกจากนั้น เพื่อลดข้อด้อยของการสื่อสารแบบปากต่อปากที่อาจฟังแล้วผ่านไปโดยไม่สามารถเก็บไว้อ้างอิงหรือนำมาอ่านซ้ำ ๆ ได้ ทางกองทุนฯ จึงใช้หนังสือ หรือจดหมายที่เป็น

ทางการ เพื่อแจ้งเตือนการต่ออายุสมาชิกถึงสมาชิกทุกราย เพื่อเป็นการแสดงให้เห็นถึงความสำคัญ และความสนใจของกองทุนฯ ที่มีต่อสมาชิก อีกทั้ง ซึ่งสื่อจดหมายดังกล่าวนี้ กลุ่มที่เป็นสมาชิกเห็นว่าจะเพิ่มโอกาสในการใช้มากขึ้น คือนอกจากจะใช้เพื่อการแจ้งต่ออายุสมาชิกเพียงอย่างเดียว ทางกองทุนฯควรใช้เพื่อการแจ้งข่าวสารโดยเฉพาะผลการดำเนินการ หรือสรุปค่าใช้จ่ายทั้งหมดของกองทุนฯ ให้สมาชิกได้รับ ซึ่งจะทำให้สมาชิกมีความเชื่อมั่นกองทุนฯ มากยิ่งขึ้น

“ถ้าเพื่อความมั่นใจของสมาชิก ควรแจ้งยอดเงินในการบริหารจัดการเงินที่เหลือ และค่าใช้จ่ายให้กับสมาชิก โดยแจ้งเป็นหนังสือออกไปเลยให้กับพ่อหลวง และกรรมการกองทุนฯ เหมือนกับจดหมายที่ส่งแจ้งให้สมาชิกเพื่อต่ออายุ เหมือนกับกองทุนหลักประกันสุขภาพระดับตำบลที่แจ้งสรุปกิจกรรมและรายละเอียดค่าใช้จ่ายทั้งหมด” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 6 มีนาคม 2553)

แต่เมื่อพิจารณาในส่วนของผู้รับสารเองแล้วบางครั้งพบว่าตัวของผู้รับสารเองอาจเป็นอุปสรรคในการรับรู้ข้อมูลข่าวสาร ที่เกิดจากการไม่สนใจ โดยมองว่าข้อมูลเหล่านั้นเป็นเรื่อง “เดิมๆ” หรือฟังแล้วไม่ได้ใส่ใจ ขณะที่บางครั้งความไม่สนใจนั้นเกิดขึ้นเนื่องจากความไว้นิ่งเฉยใจ คณะกรรมการที่บริหารงานกองทุนฯ โดยมองเห็นว่าคนที่มาทำงานนั้นมีความน่าเชื่อถือ เพราะฉะนั้นจึงมองข้ามความสำคัญของการติดตามข้อมูลข่าวสารที่ทำให้พวกเขารับรู้สถานการณ์ของกองทุนฯ และสามารถเป็นผู้ตรวจสอบกองทุนฯ ได้อีกด้านหนึ่ง

“บางครั้งเขาบอกเราแล้วว่าเงินกองทุนเหลือเท่าไร แต่เราไม่ได้ใส่ใจ ก็เลยลืม เพราะเห็นว่าคนที่มาช่วยงานบริหารเรื่องเงินนั้นเขามีความน่าเชื่อถือ” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 6 มีนาคม 2553)

“จะมีการประชุมใหญ่ปีละครั้ง ที่จะมีการประกาศหรือแจ้งยอดการเงิน บางคนก็ไม่อยากเข้า เพราะเห็นว่าเป็นเรื่อง “ซีเก๋า” (เรื่องเดิม ซ้ำซาก ผู้วิจัย) (สัมภาษณ์กลุ่ม, 6 มีนาคม 2553)

ส่วนการวิเคราะห์ในด้านสาร (Brand/Product Message) จากตารางดังกล่าวพบว่า สารที่ส่งไปยังสมาชิกกองทุน มักเป็นสารที่เกี่ยวข้องกับผลประโยชน์ทางตรงที่สมาชิกจะได้รับจากการสมัครเป็นสมาชิก และสารที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกองทุนฯ คือการเปิดรับสมัคร ส่วนสารที่อธิบายวัตถุประสงค์สำคัญประเด็นอื่นๆ ของกองทุนฯ หรือข้อมูลรายละเอียดเกี่ยวกับการดำเนินการกองทุนฯ ได้รับการนำเสนอในลักษณะปากต่อปากของสมาชิกที่เข้าใจในแนวคิดของกองทุนฯ ยังไม่มีการให้น้ำหนักหรือความสำคัญอย่างชัดเจนเมื่อเทียบกับสารที่เกี่ยวข้องกับผลประโยชน์ทางตรง จึงทำให้แนวคิดในการช่วยเหลือเกื้อกูลกันจึงอยู่ในการรับรู้และเข้าใจของคนเฉพาะกลุ่มที่มีความรู้และใกล้ชิดกับกองทุน เช่นคณะกรรมการกองทุน อสม. ประจำหมู่บ้าน เป็น

ต้น ซึ่งคนกลุ่มนี้จะมักเป็นช่องทางในการอธิบายหรือผลิตสารที่เกี่ยวข้องกับผลประโยชน์ทางตรง และทางอ้อมของกองทุนฯ มากที่สุด

“ประโยชน์ที่ได้จากกองทุนนั้น หากคนที่ผ่านการรับข้อมูล เช่นอสม. เรา คิดว่าเป็นการช่วยเหลือกัน ช่วยกันเถอะ ได้ทั้งเราได้ทั้งเขา แต่หากคนใหม่ หรือ คนไม่รู้ เราก็จะไปพูดกับเขาว่า เรามาช่วยกัน ประโยชน์เราได้อยู่แล้ว แต่ ส่วนมากคำพูดที่ชาวบ้านทั่วไปชอบ ก็คือนอนได้คืนละร้อย ปีหนึ่งมีสิทธิ์นอนได้ 20 คืน แต่หากพูดกับอสม. ก็บอกเข้ามานะเพื่อช่วยเหลือกัน” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 6 มีนาคม 2553)

กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิก

1. ผลิตภัณฑ์ Product

1.1 การรับรู้ถึงอรรถประโยชน์ของผลิตภัณฑ์

ประโยชน์ของผลิตภัณฑ์โดยตรง จากการศึกษาพบว่ากลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกการรับรู้ถึง ประโยชน์ของการเข้าเป็นสมาชิกกองทุนฯ กล่าวคือการจ่ายเงินค่าสมาชิกปีละ 200 บาท โดยจะได้ ประโยชน์คือการได้รับเงินช่วยเหลือเมื่อยามเจ็บป่วยนอนรักษาตัวที่โรงพยาบาลสามารถเบิกค่า รักษาได้คืนละ 100 บาท แต่ถ้าในรอบปีนั้นไม่ได้นอนรักษาตัวที่โรงพยาบาลเงิน 200 บาทนั้นก็ จะไม่ได้คืน

“...เคยได้ยินว่ากองทุนนี้ตั้งขึ้นมาเพื่อช่วยเหลือในเรื่องค่าใช้จ่าย โดย จ่ายเงินปี 200 บาท ถ้าเรานอนโรงพยาบาลได้คืนละ 100 บาท แต่เงินที่จ่ายไป 200 บาทนั้นจะไม่ได้คืน...”

กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกรับรู้ถึงประโยชน์แต่ไม่สมัครเป็นสมัครเป็นสมาชิก โดยมีเหตุผล คือ เลือกคนที่มีความเสี่ยงในเรื่องสุขภาพมากที่สุดเข้าเป็นสมาชิกก่อน

“...ที่บ้านมีกัน 5 คน มีพี่ แฟน พ่อพี่ ลูกอีก 2 คน พี่เลือกเอาคนแก่ (พ่อ พี่) เข้าก่อน เพราะคนแก่เจ็บป่วยมากกว่า...”

“...แม่กับยาย เป็นสมาชิกกองทุนฯ ปีหนึ่งต้องเสีย 400 บาทนะเจ้า แม่ หาเงินคนเดียว ของน้องเลยไม่ได้ทำ เอาไว้ที่หลังเอาแม่และยายเข้าก่อน...”

กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกรับรู้ถึงประโยชน์แต่ไม่สมัครเป็นสมาชิกเพราะว่า ได้เข้าเป็นส่วนหนึ่งของกองทุนและระบบสวัสดิการ หรือการประกันชีวิตอื่นๆก่อนหน้าที่กองทุนฯ จะจัดตั้ง

“...ที่บ้านมีแม่ ยาย และตัวน้องเอง แม่กับยายเป็นสมาชิกกองทุนฯ เจ้า แต่น้องไม่ได้เป็นสมาชิก เพราะว่าที่โรงเรียนก็ได้ทำประกันอุบัติเหตุแล้ว...”

“...ที่บ้านไม่มีใครเป็นสมาชิกกองทุนเลยเจ้า เพราะน้องก็ทำประกัน
อุบัติเหตุที่วิทยาลัย แล้วแม่ก็ทำประกันชีวิตให้ด้วย พ่อแม่ก็ทำประกันกับ ธกส.
เขาหักเงินปีละ 450 บาท สองคนก็ปีละ 900 บาท ถ้าตายก็ได้เงิน...”

กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกคาดว่าอนาคตจะเป็นสมาชิกด้วยเหตุผล เพราะว่าถ้าไม่เข้าจะถูกมอง
ว่าไม่ให้ความร่วมมือกับชุมชน

“...ตอนนี้กองทุนก็มีคนเข้าเรื่อยๆ อีกหน่อยจะเข้า ถ้าไม่เข้ามันก็จะเป็น
อย่างไรไม่รู้ คือ ไม่ให้ความร่วมมือ อีกอย่างพี่เป็น อสม. เป็นตัวอย่างให้กับชุมชน
เลยมีความคิดว่าทำไมเราไม่เข้า...”

ประโยชน์ของผลิตภัณฑ์โดยอ้อม สำหรับผลประโยชน์ทางอ้อม ซึ่งถือเป็นวัตถุประสงค์
สำคัญของกองทุนฯ อีกประการหนึ่งกลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกกล่าวถึง คือ การช่วยเหลือกันภายใน
ชุมชน แต่ไม่สามารถอธิบายได้ว่าช่วยเหลือนั้นมีลักษณะช่วยเหลืออย่างไร

“...มีประโยชน์กับเรานะเจ้าและก็ชุมชนด้วย เวลาเราเจ็บป่วยไปนอน
โรงพยาบาลเราก็ได้ค่าตอบแทน... (แล้วตำบลได้อะไร : ผู้วิจัยถาม)...ผู้ตอบหนึ่ง
เจียบ ไม่สามารถอธิบายได้”

ดังนั้น กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกมีความพึงพอใจในด้านผลิตภัณฑ์ แต่ด้วยเงื่อนไขของการ
เกิดขึ้นของกองทุนฯ ดังกล่าวเกิดหลังจากการเข้าเป็นสมาชิกของธนาคารเพื่อการเกษตรและ
สหกรณ์ การทำประกันชีวิตกับบริษัทประกันชีวิต ดังนั้นกลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกจึงไม่ยอมมีภาระ
ค่าใช้จ่ายเพิ่มมากขึ้น แต่ส่วนหนึ่งมีความคิดเห็นว่าอนาคตคาดว่าจะเข้าเป็นสมาชิกกองทุนฯ
เพราะถ้าไม่เข้าจะถูกมองว่าไม่ให้ความร่วมมือกับชุมชน

2.ราคา Price

ความสามารถในการซื้อ อัตราค่าสมาชิกของกองทุนฯ ปีละ 200 บาทต่อคน เมื่อมอง
เป็นภาระค่าใช้จ่าย ถือว่าค่อนข้างสูงสำหรับกลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิก เพราะกลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกมี
ภาระค่าใช้จ่ายกองทุนมาปณิกศพของชุมชน และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ถ้าอนาคตหากราคา 200 บาท
เท่าเดิม กลุ่มผู้ที่ไม่เป็นสมาชิกคาดการณ์ว่าจะทยอยเข้าเป็นสมาชิก

“...รายได้ไม่ค่อยพอ ทำนาก็เข้าแล้วแบ่งข้าวคนละครึ่ง หมดหน้านา
สานกระติบข้าวได้ใบละ 12 บาท วันหนึ่งสูงสุดได้ 5 ใบ ลูกเรียนหนังสือ ทั้ง 2
คน รายจ่ายวันละเกือบ 200 บาท ...”

“...กองทุนมาปณิกศพเดือนๆ หลายร้อย ไหนจะค่ารถรับส่งลูก 2 คน
600 บาท...”

“...ราคา 200 บาท มันก็แพงนะถ้าเข้าทั้งครอบครัว จะเข้าที่เดียวทุกคน
คงไม่ได้ อนาคตคงจะทยอยเข้า...”

“...ถ้าทยอยเข้าพีคก่อนแฟน เพราะพีคสภาพไม่ดีเป็นห่วงเรื่อง
สุขภาพ...”

สำหรับทัศนคติต่อการปรับเปลี่ยนราคาสมาชิกกองทุนฯ จากการศึกษาพบว่ากลุ่มที่ไม่
เป็นสมาชิกเห็นว่าการเปลี่ยนแปลงโดยเฉพาะการเพิ่มราคาต้องมีการแลกเปลี่ยนให้สมกับการ
ปรับราคาเพิ่มขึ้น

“หากค่าสมาชิกเพิ่ม จะต้องมีส่วนดีที่ดีกว่าเดิม แต่ตอนนี้ก็ยังไม่รู้ว่า
สวัสดิการมีอะไรบ้างนอกเหนือจากเข้าโรงพยาบาลและตาย”

ส่วนการปรับเปลี่ยนราคาในด้านการปรับลดราคาลง กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกมีความพอใจที่
จะลดราคาลงแต่อย่างไรก็ตามเมื่อลดราคาลงแล้วต้องมีสวัสดิการเท่าเดิม

“...ถ้าลดราคาสวัสดิการควรจะเท่าเดิม แต่ถ้าลดราคาแล้วลดสวัสดิการ
อีกก็ไม่มีผลดีอะไร...”

“...ถ้าลดเหลือประมาณ 100 บาทคิดว่าจ่ายได้แน่นอน และน่าจะเข้ากัน
ได้ทั้งครอบครัว...”

3. ช่องทางการจัดจำหน่าย Place

-

4. การส่งเสริมการขาย (Promotion)

-

5. การสื่อสารตราสินค้า (brand/product communication)

จากการสัมภาษณ์กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกพบว่าสื่อหรือช่องทางการสื่อสารที่จะทำให้รับรู้
เกี่ยวกับข้อมูลกองทุนฯ โดยการประกาศเสียงตามสาย โดยในระยะเริ่มแรกของการจัดตั้งกองทุน
ในปี 2550 นั้น เสียงตามสายประกาศเรียกผู้สนใจทั้งตำบล พอหลังจากจัดตั้งและรับสมัคร
สมาชิกแล้ว กลุ่มผู้ที่ไม่เป็นสมาชิกก็ขาดจากการรับรู้ข้อมูลกองทุนฯ โดยจะรับรู้ข้อมูลอย่างไม่เป็น
ทางการผ่านเสียงตามสายของผู้ใหญ่บ้านซึ่งส่วนใหญ่มุ่งเน้นให้ข้อมูลข่าวสารกับกลุ่มที่เป็น
สมาชิก

“...เริ่มตั้งแต่ปี 50 เคยเรียกทั้งตำบล พอหลวงประกาศเสียงตามสาย
เคยเข้าร่วมประชุม ตอนนั้นเข้าใจว่าเขาเฉพาะคนแก่ เพราะเข้าใจว่าคนแก่มีโรค
ประจำตัวมาก เราคนหนุ่มยังแข็งแรงอยู่...”

“...หลังจากนั้นเขาจะเรียกประชุมเฉพาะกลุ่ม คนที่ไม่เป็นสมาชิกก็ไม่ได้
บอก บางครั้งใครที่สนใจก็อาจไปฟังได้ แต่เราไม่พร้อมที่จะไป...”

เหตุผลหนึ่งของการไม่เป็นสมาชิกเพราะว่า ต้องการรายละเอียดข้อมูลเพื่อการตัดสินใจใน
การเป็นสมาชิกในอนาคต โดยกองทุนฯ นั้นยังขาดการสื่อสารข้อมูลที่เป็นลายลักษณ์อักษร เพราะ

ถ้าไม่เข้าใจกลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกจะถามเพื่อนบ้านกันเองซึ่งข้อมูลที่ได้ก็ไม่ใช่ความชัดเจน และกลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกไม่รู้ว่าจะติดต่อสอบถามเกี่ยวกับกองทุนได้ที่ไหน

“...เคยเห็นสมุดสมาชิกกองทุนของยายแต่ไม่มีรายละเอียดเกี่ยวกับกองทุน เพียงบอกแค่ว่า ปีนี้จ่ายเท่าไร ใครเป็นคนรับเงิน ไม่ได้บอกรายละเอียดว่ากองทุนฯ เกิดจากอะไร ใครเป็นประธาน ใครเป็นคณะกรรมการติดต่อที่ใคร เลยไม่รู้รายละเอียด...”

กลุ่มคนที่ไม่เป็นสมาชิกคิดว่าถ้าจะสมัครและต้องการทราบข้อมูลเกี่ยวกับกองทุนฯ บุคคลที่จะให้ข้อมูลข่าวสารได้คือ ผู้ใหญ่บ้าน และคาดว่าจะเป็นผู้ให้ข้อมูลดีที่สุด

“...ถ้าอยากรู้จะไปถามผู้ใหญ่บ้าน เพราะที่ผ่านมาผู้ใหญ่บ้านและผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้านจะเป็นคนให้ข้อมูล แต่ที่ผ่านมาเราก็ไม่ได้สนใจ เพราะเราไม่ได้เป็นสมาชิก...”

ลักษณะการตัดสินใจเป็น/ไม่เป็น/ไม่ต่ออายุสมาชิกกองทุนสวัสดิการตำบลแม่สุก

การตัดสินใจเป็นสมาชิก

จากการศึกษาการสัมภาษณ์กลุ่มที่เป็นสมาชิกพบลักษณะการตัดสินใจเป็นสมาชิกมาจากสาเหตุสำคัญ 4 ลักษณะคือ

1. เป็นสมาชิกโดยการตัดสินใจเองเพราะเห็นถึงความคุ้มค่าที่จะได้รับคืน ทั้งในด้านผลประโยชน์ทางตรงที่ตนเองและครอบครัวจะได้รับ และผลประโยชน์ทางอ้อมซึ่งเป็นการช่วยเหลือหรือสงเคราะห์คนอื่นในชุมชนด้วย

“การเป็นสมาชิกกองทุนอื่น มันจะอยู่แต่ภายในหมู่บ้าน ไม่ได้มีสวัสดิการในการนอนโรงพยาบาล ได้รับเงินแค่ตอนตาย แต่กองทุนนี้เป็นกองทุนระดับตำบล มีสวัสดิการเข้าโรงพยาบาลก็ได้เงิน พอถึงอายุ 60 ปี ก็มีเงินเดือนผู้สูงอายุให้” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 2 มีนาคม 2553)

“คิดว่าปีหนึ่งเรากินเหล้ามากกว่าสองร้อยบาท แค่อสองร้อยบาทก็สมทบเข้าเป็นสมาชิกกองทุนดีกว่า หากเราไม่เป็นอะไร ก็เหมือนกับการทำบุญให้กับคนที่เจ็บป่วย” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 2 มีนาคม 2553)

“คนที่ไม่ได้ใช้สิทธิ์ก็ถือว่าเงินนั้นเป็นเงินช่วยเหลือซึ่งกันและกันในตำบลของเราบางทีคนนั้นจ่ายสองร้อยบาทต่อปี ตายก็ได้เงินห้าพันไป ก็เป็นการสงเคราะห์และช่วยทำบุญไปเลย” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 2 มีนาคม 2553)

2. เป็นสมาชิกเพราะมีคนในครอบครัวเป็นสมาชิกอยู่แล้ว แล้วมีการชักชวนกันต่อ ๆ ไป

“...แม่เอาสมาชิกครอบครัวเข้าทั้งหมดแปดคนมาตั้งแต่ปีแรก”
(สัมภาษณ์กลุ่ม, 2 มีนาคม 2553)

3. เป็นสมาชิกเนื่องจากไม่มีสวัสดิการทางเลือกอื่น ๆ จากข้อมูลแสดงให้เห็นว่าการที่ชาวบ้านเป็นสมาชิกเพราะไม่มีการประกันชีวิตอื่นหรือไม่มีหลักประกันด้านสุขภาพ โดยเฉพาะในเรื่องการจ่ายค่ารักษาพยาบาล

“ชาวบ้านไม่มีประกันชีวิต แต่พอมีกองทุนนี้เข้ามาก็เป็นการช่วยเหลือกัน
คิดว่าเป็นการประกันชีวิตของชาวบ้าน” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 2 มีนาคม 2553)

4. เป็นสมาชิกเพราะคนที่น่าเชื่อถือ หรือเป็นที่ยอมรับนับถือมาชักชวนหรือโน้มน้าวให้เป็นสมาชิก จึงไม่สามารถต่อแย้งได้ ซึ่งก็คือว่าเหตุการณ์เป็นสมาชิกในหลักการนี้ แรงกดดันทางสังคมและกลุ่มมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเป็นสมาชิก

“ตอนแรกเข้ามาก็ตาม ๆ กันมา ฟัง ๆ กันมา ว่ามันเป็นอย่างไร เป็นเหมือนหนูลองยา” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 2 มีนาคม 2553)

“คนที่เข้าไปชี้แจงและประชาสัมพันธ์ก็คือวิเชียร เขียวชาญ และพี่สมศักดิ์ และผู้บริหารของอบต. ...และมีคนเก่งและคนมีความสามารถมาช่วยเหลือในการดำเนินงาน ...ก็เลยรู้สึกมั่นใจ” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 2 มีนาคม 2553)

จากข้อมูลลักษณะการตัดสินใจเป็นสมาชิก พบว่า เกิดขึ้นจากตัวเอง คนใกล้ชิดในครอบครัว และกลุ่มแกนนำที่มีอิทธิพลในชุมชน โดยปัจจัยที่ใช้ในการตัดสินใจก็คืออรรถประโยชน์ทางตรงหรือสวัสดิการที่ได้รับทางตรงหลักแล้วสนับสนุนด้วยแนวคิดการช่วยเหลือชุมชนในลักษณะการทำบุญซึ่งเป็นการรับรู้ถึงประโยชน์ทางอ้อมด้วย

การตัดสินใจไม่เป็นสมาชิก

จากการศึกษาการสัมภาษณ์กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกพบลักษณะการตัดสินใจไม่เป็นสมาชิกมาจากสาเหตุสำคัญ ลักษณะคือ

1. กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกมีให้เหตุผลว่าตนเองนั้นได้ทำประกันชีวิตเรียบร้อยแล้ว และมองว่าไม่มีประโยชน์ที่จะได้รับในรูปแบบเงินสะสม เหมือนกับการทำประกันชีวิต

“...ตอนนี้ทำประกันชีวิต ส่งปีละ 2,000 บาท แต่มีระยะเวลาการได้คืน
แต่กองทุนส่งปีละ 200 บาท ถ้าเราไม่เข้าโรงพยาบาลเงินเราก็ไม่ได้คืน เหมือนสูญไปเปล่า...”

2. สถานภาพทางครอบครัว ภาระการส่งลูกเรียนและรายจ่ายกองทุนฌาปนกิจศพ
อื่นๆ ในหมู่บ้าน

“...ลูกเรียนอยู่ 2 คน เรียน ม. ปลายทั้งคู่ เดือนๆเป็นหลายพัน ไหนจะค่าสมาชิกกองทุนฌาปนกิจศพอีก...”

3. ไม่เข้าใจเกี่ยวกับกองทุนฯ เนื่องจากช่องทางการสื่อสารยังไม่ครอบคลุมกลุ่มคนที่ไม่เป็นสมาชิก

“...เวลาเขาประชุมสมาชิกกองทุน เราก็ไม่ได้เข้าร่วม เพราะเราไม่ใช่สมาชิก บางครั้งก็อยากรู้รายละเอียดที่มากกว่านี้ อยากให้มีเอกสาร เพื่อความรู้เพื่ออาจจะตัดสินใจสมัคร...”

ดังนั้น สามารถสรุปได้ว่ากลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกล้วนมีเหตุผลคือ ได้ทำการประกันชีวิตกับบริษัทประกันชีวิตเรียบร้อยแล้วโดยเมื่อเปรียบเทียบกับผลประโยชน์ที่ได้รับและความมั่นคง กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกก็มีความคิดเห็นว่าบริษัทประกันดีกว่า ส่วนเหตุผลอื่นๆคือ สถานภาพทางเศรษฐกิจ ภาระค่าใช้จ่ายของครอบครัวและกองทุนฌาปนกิจศพของชุมชน

ซึ่งถ้ามองผลประโยชน์ที่ได้รับ กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกก็มีความเห็นว่าสวัสดิการของกองทุนฯ ณ ปัจจุบัน เขาก็สามารถได้รับผลประโยชน์ในลักษณะคล้ายกันจากและกองทุนฌาปนกิจศพในกรณีตาย

กองทุนสวัสดิการเทศบาลตำบลหนองหล่ม

กลุ่มเป็นสมาชิก

1. ผลิตภัณฑ์ (Product)

1.1 การรับรู้ถึงอรรถประโยชน์ของผลิตภัณฑ์

ประโยชน์ของผลิตภัณฑ์โดยตรง จากการศึกษาพบว่า กลุ่มที่เป็นสมาชิกรับรู้ถึงประโยชน์ของการเข้าเป็นสมาชิกกองทุนฯ นั้นจะได้ประโยชน์คือการได้รับค่าสวัสดิการช่วยเหลือ โดยเฉพาะสวัสดิการเกี่ยวกับการพักรักษาตัวอยู่ในโรงพยาบาลมากกว่าประโยชน์ประเภทอื่นๆ

“กองทุนนี้เขาตั้งมาช่วยเรา ให้เราสบาย ช่วยเหลือเราตอนไปโรงพยาบาลดีกว่าไปกู้ยืมเงิน เราไม่เสียดค่าโรงพยาบาลหรอก แต่กองทุนนี้ช่วยในเรื่องค่าเดินทาง ค่าอาหาร โรงพยาบาล แต่ก่อนไปใครไปมัน กู้เงินคนอื่นไป (สัมภาษณ์กลุ่ม, 1 เมษายน 2553)

“เอาหลานเข้าเป็นสมาชิก เพราะคิดว่าแม้สุขภาพของเขาจะดี แต่วันข้างหน้าไม่แน่นอน สองร้อยบาทเสียไปเถอะ” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 1 เมษายน 2553)

ประโยชน์ของผลิตภัณฑ์โดยอ้อม คนที่เป็นสมาชิกรับรู้ว่าเป็นกองทุนที่ตั้งขึ้นมาเพื่อช่วยเหลือซึ่งกันและกันในชุมชนหรือท้องถิ่นที่เปรียบเทียบกับ การ “ทำบุญ” ให้กับเพื่อนบ้านแม้ว่าตนเองจะไม่ได้ใช้สิทธิผลประโยชน์ในปีนั้น ๆ ก็ตาม

“สองร้อยบาทที่เราเสียไป ก็ช่างมันเถอะ ถือเป็นการทำบุญไปในตัว เราได้ช่วยเหลือคน ๆ หนึ่งที่เป็นสมาชิกร่วมกันเรา แม้เราจะไม่ได้ใช้สิทธิ...”

(สัมภาษณ์กลุ่ม, 1 เมษายน 2553)

นอกจากนั้น กลุ่มที่เป็นสมาชิกรยังมองว่าการจัดตั้งกองทุนฯ ขึ้นถือเป็นการช่วยเหลือชุมชนทางอ้อม ที่ทำให้เกิดกลุ่มขึ้นมาในชุมชน ซึ่งเมื่อจัดตั้งกลุ่มขึ้นจะช่วยให้การต่อรองกับหน่วยงานหรือกลุ่มภายนอกจะมีน้ำหนักมากขึ้น และสามารถสร้างความเข้มแข็งให้กับกองทุนฯ จนอาจสามารถนำดอกผลที่ได้มาจัดสรรให้กับสมาชิกผู้เฒ่าได้

“ดีใจที่เกิดขึ้นเป็นกลุ่ม เพราะช่วยเหลือ พุงกันขึ้นไป มันจะมีพลังที่จะพากันไป และการรวมกลุ่มหากขออะไร ก็จะมีพลังในการขอ วันข้างหน้า อาจจัดสรรให้กู้ด้วยก็ได้” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 1 เมษายน 2553)

“เราดีใจ แม้เราจะไม่ได้ใช้สิทธิ เพราะเราเบิกจากอสม. แต่เราได้ช่วยคนอื่นที่เป็นสมาชิกกองทุนฯ เราได้ช่วยคนที่ป่วยที่เป็นสมาชิก เรารู้สึกดีใจ...สองร้อยบาทที่เราเสียไปก็ช่างมันเถอะ เป็นการทำบุญไปในตัว ” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 1 เมษายน 2553)

เมื่อศึกษาถึงความต้องการในการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ พบว่ากลุ่มที่เป็นสมาชิกต้องการให้มีการเพิ่มสวัสดิการค่ารักษาพยาบาลหรือค่านอนโรงพยาบาลต่อคืนเพิ่มขึ้นจากเดิมวันละ 100 บาทเป็น 150 บาท และให้สวัสดิการแก่สมาชิกที่มีระยะเวลาการเป็นสมาชิกล่วงระยะหนึ่งได้สิทธิในการนอนพักรักษาตัวในห้องพิเศษ

“สิ่งที่อยากได้มากขึ้นคือให้ค่าคนป่วยไปนอนโรงพยาบาลให้มีค่าสวัสดิการเพิ่มขึ้น ...อยากให้เพิ่มราคาต่อวันดีกว่าเพิ่มวัน เช่นเป็นวันละ 150 บาท แต่ยังคิดไม่เกิน 20 คืนต่อปีเช่นเดิม เพราะความจริงเราต้องเสียค่าที่พักในโรงพยาบาลด้วย อาหารโรงพยาบาลก็แพง คนป่วยเรื้อรังจะได้ด้วย” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 1 เมษายน 2553)

“หากมีคนเข้าเป็นสมาชิกจำนวนมากๆ เข้าก็คิดว่า อยากให้ได้รับสิทธิในการนอนห้องพิเศษ สำหรับสมาชิกที่เข้ามานานและต่อเนื่อง” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 1 เมษายน 2553)

จากข้อมูลข้างต้นกลุ่มที่เป็นสมาชิกมีการรับรู้และมีความความพึงพอใจในด้านผลิตภัณฑ์ ณ ปัจจุบันทั้งด้านทั้งผลประโยชน์ทางตรงและทางอ้อม ซึ่งการรับรู้ถึงผลประโยชน์ทางอ้อมที่

เปรียบกับการ “ทำบุญ” นั้นจะส่งผลทำให้สมาชิกมีความพอใจต่อกองทุนฯ มากขึ้นแม้ว่าตนจะได้ใช้สิทธิในการผลประโยชน์ในระหว่างปีหรือไม่ก็ตาม

2.ราคา (Price)

ความสามารถในการซื้อ อัตราค่าสมาชิกของกองทุนฯ ต.คือเวียง คือปีละ 200 บาทต่อคน ซึ่งราคาดังกล่าว จากการศึกษากลุ่มที่เป็นสมาชิกยังพอใจกับราคาดังกล่าว เพราะถือว่ามีความคุ้มค่ากับผลประโยชน์ที่ได้รับตอบแทน และหากกองทุนฯ มีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นเช่นการจ้างคนมาเป็นเลขาประจำกองทุนฯ ก็สามารถปรับเพิ่มขึ้นได้ในช่วง 40-50 บาท

“ราคาปัจจุบันนี้ก็คุ้มอยู่...หากเขาปรับเป็นค่าสมาชิกรายปีขึ้น ก็ให้เขาไปเสีย หากเขามีค่าใช้จ่ายในกองทุนมาก ก็ให้เขาไปเสีย และคิดว่าหากขึ้นอีก 40-50 บาทก็ให้เขาไปเสีย ยังเป็นราคาสมาชิกที่พอรับได้” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 1 เมษายน 2553)

“หากมีการจ้างเจ้าหน้าที่มานั่งทำงานเพื่อคอยช่วยเหลือ อำนวยความสะดวกทุกอย่างที่เราจะได้รับการเป็นสมาชิกกองทุนฯ ก็คิดว่าดี เราก็ยอม... โดยเพิ่มค่าสมาชิกจากสองร้อยบาท เป็นสองร้อยยี่สิบบาทก็คิดว่าน่าจะทำได้” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 1 เมษายน 2553)

จากข้อมูลในประเด็นเรื่องราคา ผู้ที่เป็นสมาชิกมีความพอใจในระดับราคา 200 บาทต่อคนต่อปี แต่พร้อมจะให้มีการปรับเพิ่มขึ้นหากมีเหตุผลและความจำเป็น

3.ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

ช่องทางการจัดจำหน่ายของกองทุนฯ หรือช่องทางที่จะเข้ามาเป็นสมาชิก รวมถึงการติดต่อประสานงานในด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการต่ออายุ การเบิกจ่ายค่าสวัสดิการ และการสมัครสมาชิกเป็นต้น จากการศึกษาพบว่ากองทุนสวัสดิการตำบลหนองหล่ม ใช้สถานที่ทำของธนาคารหมู่บ้านของแต่ละหมู่บ้านเป็นที่รับสมัคร/ต่ออายุสมาชิก โดยจะเปิดทำการทุกเดือนพร้อมกับการเปิดธนาคารหมู่บ้าน อย่างไรก็ตามหากสมาชิกมีความจำเป็นต้องเบิกค่ารักษาพยาบาล ส่วนใหญ่กลุ่มที่เป็นสมาชิกจะติดต่อผ่านกรรมการที่อยู่ในหมู่บ้านของตน หรือกรรมการที่ตนพอรู้จักมักคุ้น

“ถ้าเราไม่สบายและต้องมาติดต่อ เราก็จะคิดถึงพ่อเปี้ยก คนเป็นกรรมการกองทุน โดยเอาใบรับรองแพทย์มาให้ หรือเวลาสมาชิกเจ็บป่วยต้องเดินทางไปโรงพยาบาล พ่อเปี้ยกก็ให้ยืมก่อนได้ แล้วยอมมาเบิกภายหลัง ...เขาจะให้เอา เงินมาให้เราวันรุ่งขึ้น” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 1 เมษายน 2553)

อย่างไรก็ตาม สมาชิก มีความต้องการให้กองทุนฯ มีสถานที่ทำงานที่ชัดเจน โดยอาจขอพื้นที่เทศบาลตำบลมาเป็นห้องทำการของกองทุนสวัสดิการ เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับสมาชิก

“หากได้ที่เทศบาลเป็นที่ทำการของกองทุนฯ ก็คิดว่าเหมาะสม และคิดว่าให้มีเจ้าหน้าที่มารับเรื่อง เป็นผู้ให้คำปรึกษาและติดต่อในเรื่องกองทุนสวัสดิการชุมชน” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 1 เมษายน 2553)

“สถานที่ทำการของกองทุนสวัสดิการฯ ตั้งที่เดียวกับธนาคารหมู่บ้าน ยืมสถานที่ของพ่อหลวงบ้าน เราอยากให้มีสถานที่ตั้งเป็นล๊อค อยากให้เป็นของใครของมัน” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 1 เมษายน 2553)

นอกจากนั้น ยังตัวคณะกรรมการกองทุนฯ เป็นกลไกสำคัญในการเข้าถึงสมาชิกและกลุ่มเป้าหมายที่สามารถสร้างผูกพันและความพอใจในการเป็นสมาชิก ในลักษณะของการเป็นช่องทางในการประสานงานเบิกจ่ายผลประโยชน์ การรับสมัคร/ต่ออายุสมัคร รวมถึงการซักถามข้อข้องใจต่างๆ

“กรรมการกองทุนฯ จะมีอยู่ในทุกหมู่บ้าน สมาชิกสามารถติดต่อกับกรรมการกองทุนนั้นได้” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 1 เมษายน 2553)

“กรรมการกองทุนฯ ประจำหมู่บ้าน อย่างพ่อเปี้ยก เวลาที่มีสมาชิกกองทุนเจ็บป่วยแล้วต้องเดินทางไปโรงพยาบาลพ่อเปี้ยกก็จะให้ยืมไปก่อน แล้วค่อยเบิกภายหลัง” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 1 เมษายน 2553)

จากข้อมูลดังกล่าวแสดงให้เห็นว่า กลุ่มที่เป็นสมาชิกมีความต้องการให้กองทุนฯ มีที่ทำการอย่างชัดเจน โดยเข้าไปใช้พื้นที่ที่ทำการร่วมกับเทศบาลตำบลพร้อมกับมีเจ้าหน้าที่ประจำเพื่ออำนวยความสะดวกให้กับสมาชิก โดยปัจจุบันสมาชิกมีความพอใจกับการติดต่อผ่านช่องทางผ่านบุคคลหรือกรรมการกองทุนที่อยู่ภายในหมู่บ้าน

4. การส่งเสริมการขาย (Promotion)

-

5. การสื่อสารตราสินค้า (brand/product communication)

การสื่อสารตราสินค้า หมายถึงการสื่อสาร อันหมายถึงการใช้สื่อหรือช่องทางในการนำสารไปสู่กลุ่มเป้าหมายหรือสมาชิก และสาร ที่หมายถึงสาระ/ข้อมูลที่เป็นทั้งตัวอักษร ภาพ เสียง ฯลฯ ที่ต้องการให้เป้าหมายหรือสมาชิกรับรู้และเข้าใจ โดยในสื่อนี้จะอธิบายให้เห็นว่ากองทุนสวัสดิการตำบลหนองหล่มมีการสื่อสารตราสินค้าอะไรและอย่างไร และการใช้ดังกล่าวมีข้อจำกัดหรือศักยภาพในการสร้างความรู้ความเข้าใจให้กับกลุ่มเป้าหมายมากน้อยอย่างไร

ตารางที่ 5.10 ลักษณะการใช้สื่อ/ช่องทางและสารของการสื่อสาร จากความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างที่เป็นสมาชิกกองทุนสวัสดิการตำบลหนองหล่ม

ลำดับ	สื่อ/ช่องทาง(ทางกายภาพ/ ไม่ใช่กายภาพ)	ลักษณะการใช้สื่อ/ ช่องทาง	สาร
1	-ที่ทำการกองทุนฯ ณ ที่ทำ การธนาคารหมู่บ้านแต่ละ หมู่บ้าน	พื้นที่ดังกล่าวถูกใช้เป็น พื้นที่ในการประชุม ประจำทุกเดือน ทำให้ เกิดการพบปะ พูดคุย อย่างเป็นทางการและไม่ เป็น ทางการระหว่าง สมาชิกและ คณะกรรมการกองทุนฯ และอาจมีกลุ่มที่ไม่เป็น สมาชิกกองทุนฯ แต่เป็น สมาชิกกองทุนธนาคาร หมู่บ้านมาร่วมด้วย	เป็นทางการ -รายงานการจัดสรร สวัสดิการประจำเดือน -รายงานข่าวสารอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง - ไม่เป็นทางการ (ระหว่างสมาชิกกับ สมาชิก/ไม่เป็นสมาชิก) - ประเด็นการเป็น สมาชิก(เป็น หรือไม่เป็น สมาชิกหรือยัง) - โน้มน้าวใจให้เป็น สมาชิกกับคนที่ยัง ไม่เป็นสมาชิก โดยการชักชวน โดยนำเสนอถึง ข้อดีของการได้รับ สวัสดิการหรือ ผลประโยชน์ทาง ตรงที่จะได้รับ
2.	เสียงตามสายภายในหมู่บ้าน แต่ละหมู่บ้าน	ผู้ใหญ่บ้านหรือ คณะกรรมการกองทุน ประจำหมู่บ้านแต่ละ หมู่บ้านใช้ในการ ประกาศเรื่องเกี่ยวกับ	-การรับสมัครสมาชิก โดยการแจ้งเชิญชวนให้ ผู้ที่สนใจสมัครเป็น สมาชิกให้ไปรับใบ สมัคร เอกสาร

ลำดับ	สื่อ/ช่องทาง(ทางกายภาพ/ ไม่ใช้กายภาพ)	ลักษณะการใช้สื่อ/ ช่องทาง	สาร
		กองทุน โดยจะใช้ในช่วง การเปิดรับสมัครสมาชิก ใหม่ หรือต่ออายุสมาชิก	ประกอบการสมัคร มา สมัครได้ที่ไหน ชำระค่า สมาชิกได้ที่ใคร เป็นต้น - แจ้งเตือนให้สมาชิก รายเดิม ไม่ลืมที่จะต่อ สมาชิกในปีถัดไป - ประโยชน์ที่ได้รับจาก กองทุนฯ
3.	สื่อบุคคล	-คณะกรรมการกองทุนฯ แต่ละหมู่บ้าน/ ผู้ใหญ่บ้าน โดยวิธีการพูดแบบปาก ต่อปาก ในลักษณะ เผชิญหน้าจะทำให้ ชาวบ้านเข้าใจและ ใกล้ชิดมากกว่า แม้จะมี ข้อจำกัดในการเข้าถึง และการครอบคลุมกลุ่ม ผู้รับสาร	- เชิญชวนให้สมัครเป็น สมาชิก - อธิบายประโยชน์ที่จะ ได้รับจากกองทุนฯ โดยเฉพาะผลประโยชน์ ทางตรง -เป็นตัวกลางในการ ติดต่อระหว่างสมาชิก (ต่ออายุ เบิกสวัสดิการ ฯลฯ) กับกองทุนฯ
4.	สื่อกิจกรรม/โอกาสที่เกิดขึ้น ภายในชุมชนเช่นงานศพและ การประชุมกองทุนประจำปี	-คณะกรรมการกองทุน จะเข้าไปจ่ายค่า สวัสดิการแก่ญาติ สมาชิกที่เสียชีวิต ซึ่งถือ เป็นการใช้กิจกรรมหรือ รูปธรรมชัดเจนให้ ชาวบ้านรับรู้และเชื่อมั่น ในความมั่นคงของ กองทุนฯ ว่าสามารถ จ่ายค่าสวัสดิการได้จริง	-ความมั่นคงของ กองทุนฯ (ได้จริง จ่าย จริง) - ผลประโยชน์ทาง ตรงที่จะได้รับจาก กองทุนฯ อย่างเป็น รูปธรรมที่ชาวบ้านได้ เห็นอย่างชัดเจน -อธิบายแนวคิดของ

ลำดับ	สื่อ/ช่องทาง(ทางกายภาพ/ ไม่ใช่กายภาพ)	ลักษณะการใช้สื่อ/ ช่องทาง	สาร
		-คณะกรรมการกองทุนฯ ที่เป็นกรรมการหรือสมาชิกกลุ่มอื่น เช่นอสม. จะใช้เวลาเข้าประชุมกลุ่มอื่นอธิบายและเชิญชวนให้เป็นสมาชิก -สมาชิก/ไม่เป็นสมาชิก ได้รับรู้และพูดคุยกันในประเด็นความสำคัญและผลประโยชน์ของกองทุนฯ	กองทุนฯ ผลประโยชน์ตอบแทนที่จะได้รับ

จากตารางข้างต้น เมื่อวิเคราะห์การใช้สื่อหรือช่องทางการสื่อสารของกองทุนฯ พบว่าสื่อหลักที่ใช้คือสื่อบุคคล สื่อพื้นที่/กิจกรรม และสื่อกระจายเสียง(หอกระจายข่าวประจำวันหมู่บ้าน) จากการศึกษาศักยภาพกลุ่มที่เป็นสมาชิกพบว่า การไหลของข้อมูลข่าวสารเกิดขึ้นมักใช้รูปแบบการสื่อสารแบบไม่เป็นทางการ และเป็นทางการควบคู่กัน โดยการสื่อสารแบบเป็นทางการ เช่นการประชุมใหญ่ประจำปี ปีละ 1 ครั้ง วันเปิดทำการธนาคารหมู่บ้านประจำเดือน การประชุมประจำหมู่บ้าน มีความถี่อย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง ขณะที่การสื่อสารแบบไม่เป็นทางการเช่นการพูดคุยถามไถ่กันเมื่อเจอตัวคณะกรรมการกองทุนฯ และผู้ใหญ่บ้าน หรือระหว่างสมาชิกด้วยกันเกิดขึ้นบ่อยตามโอกาสในการพบปะกันในชุมชน

“บางคนหากไม่เข้าใจและไม่มั่นใจในกองทุนฯ ก็จะไม่เข้า ส่วนมากที่ไม่เข้าใจไม่เข้ากองทุนก็เพราะว่าเขาไม่เข้าประชุม แต่อย่างเราเราจะรู้ อย่างประชุมอะไร เราจะรู้” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 1 เมษายน 2553)

“เรารู้ข้อมูลข่าวสารของกองทุนฯ ทุกวันที่ 6 ที่เปิดทำการธนาคารหมู่บ้านอยู่แล้ว...นอกจากนั้นก็มีเสียงตามสายของพ่อหลวงบ้านประกาศด้วย” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 1 เมษายน 2553)

ส่วนการวิเคราะห์ในด้านสาร (Brand/Product Message) จากตารางดังกล่าวพบว่า สารที่ส่งไปยังสมาชิกกองทุน มักเป็นสารที่เกี่ยวข้องกับผลประโยชน์ทางตรงที่สมาชิกจะได้รับจากการสมัครเป็นสมาชิก และสารที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกองทุนฯ คือการเปิดรับสมัคร ส่วน

สารที่อธิบายวัตถุประสงค์สำคัญประเด็นอื่นๆ ของกองทุนฯ หรือข้อมูลรายละเอียดเกี่ยวกับการดำเนินการกองทุนฯ เช่นการได้รับการอุดหนุนจากท้องถิ่นและรัฐบาล หรือหลักคิดเกี่ยวกับการช่วยเหลือเกื้อกูลกันในชุมชน อันเป็นประโยชน์ทางอ้อม ยังไม่มีการให้น้ำหนักหรือความสำคัญในการสื่อสารอย่างชัดเจนเมื่อเทียบกับสารที่เกี่ยวข้องกับประโยชน์ทางตรง จึงทำให้แนวคิดในการช่วยเหลือเกื้อกูลกันจึงอยู่ในการรับรู้และเข้าใจของคนเฉพาะกลุ่มที่มีความรู้และใกล้ชิดกับกองทุน เช่นคณะกรรมการกองทุน อสม. ประจำหมู่บ้าน เป็นต้น ซึ่งคนกลุ่มนี้จะมักเป็นช่องทางในการอธิบายหรือผลิตสารที่เกี่ยวข้องกับผลประโยชน์ทางตรงและทางอ้อมของกองทุนฯ มากที่สุด

“เราดีใจด้วยที่แม้เราไม่ได้ใช้สิทธิของกองทุนฯ เราใช้สิทธิของอสม.แต่เราได้ช่วยคนอื่นที่เป็นสมาชิกกองทุนฯ เราได้ช่วยคนที่ป่วยที่เป็นสมาชิก เราก็รู้สึกดีใจ” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 1 เมษายน 2553)

“รู้สึกดีใจที่กองทุนนี้ช่วยเหลือกันในนามกองทุน เรารู้สึกว่าเรารักกันและดีใจที่อันนี้ทำให้เราไม่แตกแยกกันในตำบล” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 1 เมษายน 2553)

ซึ่งหากกองทุนฯ ให้ความสำคัญกับผลประโยชน์ทางอ้อมมากขึ้น จะเป็นปัจจัยสำคัญในการยึดโยงให้เห็นความสำคัญของการเป็นสมาชิกกองทุนสวัสดิการฯ มากขึ้นแม้ว่าเขาเหล่านั้นอาจมีทางเลือกอื่นก็ตาม

กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิก

1. ผลิตภัณฑ์ (Product)

1.1 การรับรู้ถึงอรรถประโยชน์ของผลิตภัณฑ์

ประโยชน์ของผลิตภัณฑ์โดยตรง จากการศึกษาพบว่า กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกการรับรู้ถึงประโยชน์ของการเข้าเป็นสมาชิกกองทุนฯ กล่าวคือการจ่ายเงินค่าสมาชิกปีละ 200 บาท โดยจะได้ประโยชน์คือการได้รับเงินช่วยเหลือเมื่อยามเจ็บป่วยนอนรักษาตัวที่โรงพยาบาลสามารถเบิกค่ารักษาได้คืนละ 100 บาท ซึ่งจากการสัมภาษณ์ทำให้เราทราบข้อมูลว่ากลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกนั้นรับรู้ถึงอรรถประโยชน์ของกองทุน แต่ก็ยังไม่ตัดสินใจเข้าเป็นสมาชิกกองทุน

“..กองทุนนี้มันเป็นสวัสดิการในกรณีที่ตายจะได้เงิน และถ้าไม่สบายก็ได้เงิน...”

“...เงินที่ได้ค่าตอบแทนจากการนอนโรงพยาบาล ถ้าเข้าก็ถือว่าเป็นเงินช่วยค่าน้ำมันรถให้คืนละร้อยบาท กรณีตายปีแรกก็ได้เงิน และเงินตายจะเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ...”

กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกรับรู้ถึงประโยชน์แต่ไม่สมัครเป็นสมัครเป็นสมาชิก โดยมีเหตุผล คือเลือกคนที่มีความเสี่ยงในเรื่องสุขภาพมากที่สุดในการรอบครัวเข้าเป็นสมาชิกก่อน สถานภาพทาง

เศรษฐกิจของครอบครัว และดูแลการดำเนินงานของกองทุนเพื่อความมั่นใจเพราะที่ผ่านมาจากประสบการณ์ของกลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกเคยเข้ากองทุนอื่นๆในชุมชนแล้วกองทุนนั้นล้มเหลว

“... กองทุนนี้มันใหม่อยู่เพราะมันมาแค่ 3 ปี รอให้มันเป็นกลุ่มเป็นก้อน เข้ากันเยอะๆกว่านี้ เพราะกลัวเหมือนกองทุน... ซึ่งมันเคยตั้งแล้วล้ม เราก็กลัวจะเป็นแบบกองทุนนั้น...”

“...บ้านเราหาเงินยาก รายได้ไม่แน่นอนรายจ่ายมาก เวลาถ้าเขา来เก็บเงินกองทุนฯ แล้วไม่มีให้จะทำอย่างไร...”

“...คิดว่าจะเอาลูกคนเล็กเข้าก่อน เพราะคิดว่ามันน่าจะเข้าโรงพยาบาล บ่อย...”

“...ตอนนี้หมู่บ้านเรามีหลายกองทุน มันเหนื่อยเราก็เลยยังไม่เข้า เอาพ่อแม่ เข้าก่อน...”

กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกรับรู้ถึงประโยชน์แต่ไม่สมัครเป็นสมาชิกเพราะว่า ได้เข้าเป็นส่วนหนึ่งของกองทุนฅาปนกิจศพก่อนหน้าทีกองทุนฯ นี้จะจัดตั้ง

“...เดือนๆ จ่ายค่ากองทุนฅาปนกิจศพ ศพละประมาณสองร้อยสิบบาท เดือนหนึ่งหลายศพ บางเดือนมาก บางเดือนน้อย บางทีหาไม่ทันก็โทรไปขอลูก ถ้าเราตายก็ได้เงินเหมือนกัน...”

“...ที่ไม่เข้ากองทุนฯ นี้เพราะว่าได้เข้ากองทุนอื่นๆก่อนหน้านี้แล้ว เพราะมันมีมาก่อนเลยเข้า ถ้าตายได้เกือบแสน...”

กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกบางส่วนคาดหวังว่าน่าจะมีอรรถประโยชน์เพิ่ม ในกรณีที่ยจ่ายเงินสมาชิกต่อเนื่องมาตลอดและไม่ได้เข้านอนรักษาตัวที่โรงพยาบาล ในรูปแบบเงินฝากสะสม หรือเงินบำนาญในอนาคต

“...ถ้าเราจ่ายเงินไปหลายๆปี แล้วไม่ได้นอนโรงพยาบาลมันก็ไม่น่าจะคุ้ม ถ้าได้เงินต้นคืนหรือมีเงินบำนาญน่าจะดี...”

ประโยชน์ของผลิตภัณฑ์โดยอ้อม สำหรับผลประโยชน์ทางอ้อม ซึ่งถือเป็นวัตถุประสงค์สำคัญของกองทุนฯ อีกประการหนึ่งกลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกกล่าวถึง คือ การช่วยเหลือเกื้อกูลกันภายในชุมชน ซึ่งมีความแตกต่างจากกองทุนอื่นๆ ที่ได้จัดตั้งขึ้นก่อนหน้านี้ คือ เป็นการช่วยเหลือโดยไม่มีผลประโยชน์จากการกู้ยืมเงินจากกองทุนฯ

“...กองทุนนี้ แม่คิดว่าเป็นการช่วยเหลือเกื้อกูลซึ่งกันและกัน ส่วนกองทุนอื่นๆ นั้นเป็นเงินก้อน เอาผลประโยชน์ ออกมากู้ยืม... ...ช่วยเหลือเกื้อกูลกันในกรณีที่เวลาไปนอนโรงพยาบาล เค้าก็ช่วยให้...”

“..ถ้าเข้าแล้วเราไม่เจ็บไม่ป่วย ก็ทำบุญไปเสีย เราไม่ต้องการเข้า
โรงพยาบาลถือเป็นการช่วยเหลือให้คนอื่นไปเสีย....”

แต่มีคนที่ไม่เป็นสมาชิกกองทุนฯ บางคนมีทัศนคติที่แย้งกันกล่าวคือ มีความคิดว่า
กองทุนฯ นั้นมีผลประโยชน์แก่ตัวสมาชิกเองไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับชุมชน

“...การที่เข้าสวัสดิการกองทุนนั้น ก็เพื่อตนเอง ที่เข้ากันเพราะแก่เผ่ามี
ความเสี่ยง เพื่อผลประโยชน์ของตนเอง...”

ดังนั้น กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกมีความพึงพอใจในด้านผลิตภัณฑ์ แต่ด้วยเงื่อนไขของการ
เกิดขึ้นของกองทุนฯ ดังกล่าวเกิดหลังจากการเข้าเป็นสมาชิกของกองทุนต่างๆ ดังนั้นกลุ่มที่ไม่เป็น
สมาชิกจึงไม่อยากมีภาระค่าใช้จ่ายเพิ่มมากขึ้น แต่ส่วนหนึ่งมีความคิดเห็นว่าอนาคตคาดว่าจะ
เข้าเป็นสมาชิกกองทุนฯ โดยรอคุณผลการดำเนินงานและความน่าเชื่อถือของกองทุนว่าจะมีสมาชิก
เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ หรือไม่

2.ราคา (Price)

ความสามารถในการซื้อ อัตราค่าสมาชิกของกองทุนฯ ปีละ 200 บาทต่อคน เมื่อมอง
เป็นภาระค่าใช้จ่าย ถือว่าค่อนข้างสูงสำหรับกลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิก เพราะกลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกมี
ภาระค่าใช้จ่ายกองทุนฌาปนกิจศพของชุมชน และค่าใช้จ่ายอื่นๆ

“...พอใจกองทุนนะ แต่รายได้เราไม่พร้อม เราไม่มีเงินเดือน รายได้กินวัน
ต่อวัน...”

สำหรับทัศนคติต่อการปรับเปลี่ยนราคาสมาชิกกองทุนฯ จากการศึกษาพบว่ากลุ่มที่ไม่
เป็นสมาชิกเห็นว่าไม่ต้องการเปลี่ยนแปลงการเพิ่มราคา

“...สองร้อยบาทนี่ก็แพงอยู่นะ ถ้าขึ้นราคาคงไม่ไหว ขนาดแค่ สองร้อย
บาทยังไม่มีเงิน...”

ส่วนการปรับเปลี่ยนราคาในด้านการปรับลดราคา กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกมีความพอใจที่
จะลดราคาแต่กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกก็มีความคิดเห็นว่าถ้าลดราคา สวัสดิการก็ต้องลดตาม

“...อยากให้ลดราคาลงเหลือคนละหนึ่งร้อยบาท แต่ว่าถ้าลดราคาลงแล้ว
สวัสดิการก็ต้องลดตาม...”

ถ้าหากมีการบังคับให้ทุกคนในตำบลเป็นสมาชิก กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกมีความคิดเห็นว่า
ควรจะลดราคาลงเหลือ 100 บาท เพราะจำนวนสมาชิกมากเงินกองทุนก็จะมากตาม

“...ถ้าจะบังคับให้เข้าทุกคน พี่ก็จะขอลดราคา แต่ถ้าเข้าทุกคน
เงินกองทุนน่าจะมีเยอะ...”

3.ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

-

4. การส่งเสริมการขาย (Promotion)

-

5. การสื่อสารตราสินค้า (brand/product communication)

จากการสัมภาษณ์กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกพบว่าสื่อหรือช่องทางการสื่อสารที่จะทำให้รับรู้เกี่ยวกับข้อมูลกองทุนฯ เริ่มแรกก่อนการจัดตั้งนั้นมีการแจกเอกสารแผ่นพับให้แก่ชาวบ้านในชุมชน มีการเรียกประชุมเพื่อให้ชาวบ้านรับรู้ข้อมูลกองทุนฯ แต่การแจกเอกสารแผ่นพับนั้นได้ผลเฉพาะคนที่อ่านออกเขียนได้ แต่มีบางส่วนที่ไม่สนใจอ่าน แต่อาศัยการสอบถามและการเข้าร่วมประชุม

“...คู่มือได้ทุกคนตอนแรก แจกครั้งเดียว หลังจากนั้นก็ไม่แจกอีกเลย...”

“...เมื่อใหม่ๆ เขามีเอกสารแจกให้อ่าน แฟนเขาเป็นคนชอบอ่าน แล้วเขาก็มาเล่าให้เราฟัง แฟนบอกว่าดีก็เลยบอกให้เข้าไปให้พ่อและแม่ก่อน...”

“...พูดคุยกับพ่อหลวง พูดคุยกับเพื่อนบ้าน คู่มือก็อ่านบ้าง แต่ไม่ค่อยเข้าใจ อ่านแล้วงง สู้พูดคุยกันไม่ได้ เข้าใจมากกว่า...”

การรับรู้ตราสินค้านั้น กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกมีความคิดเห็นว่า ผู้ที่ให้ข้อมูลที่สะดวกที่สุดและใกล้ที่สุด คือ ผู้ใหญ่บ้าน เพราะด้วยความคุ้นเคยในฐานะพ่อบ้านและลูกบ้าน

“...ถ้าเราอยากรู้ข้อมูลอะไรเกี่ยวกับกองทุน ก็จะไปถามพ่อหลวงก่อน เพราะใกล้บ้าน พ่อหลวงน่าจะรู้ ถ้าพ่อหลวงไม่รู้พ่อหลวงก็จะไปถามมาให้เรา...”

ส่วนการประกาศเสียงตามสายนั้นกลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกมีความคิดเห็นว่ามีทั้งแบ่งบวกและแง่ลบ

“...ถ้าบ้านใกล้ๆ ผู้ใหญ่บ้านก็รู้เรื่อง เวลาเขาพูดอะไรเกี่ยวกับกองทุนฯ แต่ถ้าคนบ้านไกลๆ ที่อยู่ติดกับหมู่บ้านอื่น เขาไม่ค่อยได้ยิน ได้ยินเหมือนกันแต่ไม่ชัด พอฟังไม่ชัดเราก็จะไปถามเพื่อนบ้านว่า ประกาศอะไรบางครั้งเพื่อนบ้านก็อธิบายให้เราไม่ได้ ...”

การสื่อสารการรับรู้ตราสินค้านั้น ส่วนหนึ่งใช้เวทีสาธารณะของชุมชน และการประชุมสมาชิกธนาคารหมู่บ้าน ซึ่งถือเป็นช่องทางหนึ่งสำหรับการให้ข้อมูลของคนที่ไม่เป็นสมาชิก แต่ด้วยเวทีสาธารณะนั้นทำให้กลุ่มคนที่ไม่เป็นสมาชิกไม่กล้าที่จะเสนอความคิดเห็นหรือสอบถามข้อมูลข่าวสาร

“...เวลาที่มีการออมนทรัพย์กับธนาคารหมู่บ้าน คณะกรรมการกองทุนก็จะมาแทรกเรื่องกองทุนฯ ชี้แจงให้ทุกคนที่เป็นสมาชิกกองทุนและไม่เป็นสมาชิกกองทุน เราไม่เป็นสมาชิกเวลาเขามาพูดเราก็ฟัง เขาจะชี้แจงว่ารายได้เท่าไร รายจ่ายเท่าไร เวลาเราจะเสนอความคิดเห็นเราก็กลัวว่าทำไมสมาชิกไม่เสนอ เรากลับไม่มีใครสนับสนุนความคิดเรา...”

ลักษณะการตัดสินใจเป็น/ไม่เป็น/ไม่ต่ออายุสมาชิกกองทุนสวัสดิการตำบลหนองหล่ม

การตัดสินใจเป็นสมาชิก

จากการศึกษาการสัมภาษณ์กลุ่มที่เป็นสมาชิกพบลักษณะการตัดสินใจเป็นสมาชิกมาจากสาเหตุสำคัญ คือ

1. เป็นสมาชิกโดยการตัดสินใจเองเพราะเห็นถึงความคุ้มค่าที่จะได้รับคืน ทั้งในด้านผลประโยชน์ทางตรงที่ตนเองและครอบครัวจะได้รับ และผลประโยชน์ทางอ้อมซึ่งเป็นการช่วยเหลือหรือสงเคราะห์คนอื่นในชุมชนด้วย

“กองทุนนี้เขาตั้งมาช่วยเรา ให้เราสบาย ช่วยเหลือเราตอนไปโรงพยาบาลดีกว่าไปกู้ยืมเงิน เราไม่เสียดค่าโรงพยาบาลหรอก แต่กองทุนนี้ช่วยในเรื่องค่าเดินทาง ค่าอาหาร โรงพยาบาล แต่ก่อนไปใครไปมัน กู้เงินคนอื่นไป (สัมภาษณ์กลุ่ม, 1 เมษายน 2553)

“คนแข็งแรงช่วยคนที่อ่อนแอ เราคิดว่าเราดูไปกว้างถึงระดับตำบลว่ากองทุนมันทำให้ตำบลเราดีขึ้น และกลับมาช่วยเหลือกัน คนที่ป่วยกระหน่นหันเขาก็คะได้จริงๆ กับเงินช่วยเหลือจากกองทุนสวัสดิการชุมชน” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 1 เมษายน 2553)

2. เป็นสมาชิกเพราะมีคนในครอบครัวเป็นสมาชิกอยู่แล้ว จึงมีการชักชวนกันเป็นสมาชิก

“...ที่เราเอาคนในครอบครัวเข้าทุกคน ก็เพราะว่าจิตใจที่ได้ช่วยเหลือคนอื่น ๆ ในตำบล ที่บ้านลูก ๆ ก็เป็นหนุ่มเป็นสาวกันหมดแล้ว แต่เราก็เข้าเป็นสมาชิกไปด้วย”(สัมภาษณ์กลุ่ม, 1 เมษายน 2553)

“สมาชิกในครอบครัวเข้าครบทุกคน”(สัมภาษณ์กลุ่ม, 1 เมษายน 2553)

3. เป็นสมาชิกเพราะอิทธิพลกลุ่ม เนื่องจากเป็นกองทุนฯ ที่จัดตั้งขึ้นจากคนภายในชุมชน อีกทั้งคณะกรรมการฯ ยังเป็นคนในชุมชนที่มีความน่าเชื่อถือ

“ตอนสมัครเป็นสมาชิก ตอนนั้นจะได้จริงหรือไม่ได้จริง ไม่สนใจ เข้าเป็นสมาชิกไปเลย คิดว่าคนบ้านเราไม่โกงกันหรอก เพราะคนบ้านเดียวกัน... (สัมภาษณ์กลุ่ม, 1 เมษายน 2553)

จากข้อมูลลักษณะการตัดสินใจเป็นสมาชิก พบว่า การตัดสินใจเป็นสมาชิกนั้นเกิดจากตนเองที่เข้าใจถึงคุณค่าหรือความคุ้มค่าของผลประโยชน์ที่จะได้รับทั้งด้านประโยชน์ทางตรงและทางอ้อมรวมทั้งปัจจัยเกิดจากคนในครอบครัวและอิทธิพลของกลุ่มและสถานภาพด้วย

การตัดสินใจไม่เป็นสมาชิก

จากการศึกษาการสัมภาษณ์กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกพบลักษณะการตัดสินใจไม่เป็นสมาชิกมาจากสาเหตุสำคัญ คือ

1. ความมั่นคงของกองทุน โดยกลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกต้องการดูจำนวนสมาชิกที่เพิ่มขึ้นในแต่ละปีแล้วจึงจะตัดสินใจสมัคร เพราะที่ผ่านมากลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกมีประสบการณ์จากการล้มเหลวของกองทุนอื่นๆ ในชุมชน

2. สถานภาพทางครอบครัว รายได้ที่ไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับสภาพดินฟ้าอากาศและราคาสินค้าเกษตรในปีนั้นๆ และรายจ่ายกองทุนฌาปนกิจศพอื่นๆ ในหมู่บ้าน

3. ราคาสมาชิกที่ค่อนข้างสูงเมื่อเปรียบเทียบกับภาระจ่ายอื่นๆ กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกมีความคิดเห็นว่าจะสมควรที่จะมีการลดราคาเหลือ 100 บาท แต่กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกก็มีความเข้าใจด้วยว่าถ้าหากลดราคาลงแล้วสวัสดิการก็ต้องลดลงตามไปด้วย

ดังนั้น สามารถสรุปได้ว่ากลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกนั้นมีเหตุผลคือ สถานภาพทางเศรษฐกิจ ภาระค่าใช้จ่ายของครอบครัวและการเข้าเป็นสมาชิกกองทุนฌาปนกิจศพของชุมชน ซึ่งเป็นกองทุนที่ถูกจัดตั้งขึ้นก่อนหน้าซึ่งถ้ามองผลประโยชน์ที่ได้รับ กลุ่มผู้ที่ไม่เป็นสมาชิกมีความเห็นว่าสวัสดิการของกองทุนฯ ณ ปัจจุบัน เขาก็สามารถได้รับผลประโยชน์ในลักษณะคล้ายคลึงกันจากและกองทุนฌาปนกิจศพในกรณีตาย

กองทุนสวัสดิการเทศบาลตำบลห้วยยางขาม

กลุ่มที่เป็นสมาชิก

1. ผลิตภัณฑ์ (Product)

1.1 การรับรู้ถึงอรรถประโยชน์ของผลิตภัณฑ์

ประโยชน์ของผลิตภัณฑ์โดยตรง จากการศึกษพบว่ากลุ่มที่เป็นสมาชิกการรับรู้ถึงประโยชน์ของการเข้าเป็นสมาชิกกองทุนฯ นั้นจะได้ประโยชน์คือการได้รับค่าสวัสดิการช่วยเหลือ โดยเฉพาะสวัสดิการเกี่ยวกับการพักรักษาตัวอยู่ในโรงพยาบาลมากกว่าประโยชน์ประเภทอื่นๆ

“คนส่วนใหญ่ ไม่ได้คิดในเรื่องการได้รับสวัสดิการในอนาคตเกี่ยวกับบำนาญ แต่คิดในเรื่องของการได้รับเงินจัดสรรเวลาเจ็บป่วย เป็นระยะสั้น ไม่ใช่มองในระยะยาว” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 2 มีนาคม 2553)

อย่างไรก็ตาม นอกจากจะมองเห็นผลประโยชน์ระยะสั้นแล้ว บางคนยังมองเห็นถึงผลประโยชน์ระยะยาวคือการสร้างความมั่นคงให้กับชีวิตของตนอีกด้วย

“ชาวบ้านไม่มีประกันชีวิต แต่พอมีกองทุนนี้ก็เป็นความช่วยเหลือกัน และคิดว่าเป็นการประกันชีวิตของชาวบ้าน และเขาให้คืนละ 100 บาท แต่เขามีเพดานต่อปีไม่เกิน 10 คืน หรือ 1,000 บาทต่อปี” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 2 มีนาคม 2553)

“มันดีนะ เพราะเป็นเรื่องอนาคตของเราในการสร้างความมั่นคงให้กับชีวิต” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 2 มีนาคม 2553)

กองทุนสวัสดิการตำบลห้วยยาบขาม เป็นกองทุนที่ตั้งขึ้นใหม่ภายในชุมชน ที่ชาวบ้านมีประสบการณ์ที่ไม่ดีนักต่อกองทุนที่เกี่ยวข้องกับการตายที่เก็บเงินชาวบ้านแล้วล้มหายไป ทำให้การพิจารณาการเข้ามาเป็นสมาชิกมีความลังเลอยู่บ้าง แต่หลังจากที่เริ่มเห็นว่าคนที่เข้าเป็นสมาชิคนำร่องนั้นได้รับเงินสวัสดิการ และสามารถบริหารงานมาได้จนเข้าสู่ปีที่ 3 ทำให้เกิดความมั่นใจในการเป็นสมาชิกมากขึ้น ประกอบกับกองทุนฯ ได้รับการส่งเสริมและขับเคลื่อนโดยบุคคลที่น่าเชื่อถือและองค์การบริหารส่วนตำบล(อบต.)ด้วย

“...มีตัวอย่างที่ไม่ดีมาก่อน เขามาเก็บมาปนกิจสงเคราะห์ในอำเภอนั้น คนละ 20 บาท แต่หลังจากนั้นก็หายไป โดยไม่มีใครมาชี้แจง...ชาวบ้านก็ไม่ได้ติดตาม พอมีกองทุนสวัสดิการชุมชนเข้ามา ครั้งแรกชาวบ้านก็คิด แต่ก็ลองเสี่ยงเข้าไปก่อน พอดีมีคนเจ็บ คนตายแล้วได้สวัสดิการ และพอปีที่สามมีความมั่นคงให้ชาวบ้าน ก็เลยมีการเข้าเป็นสมาชิกเพิ่มมากขึ้น” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 2 มีนาคม 2553)

“ที่เข้าเป็นปีแรกเลย ทั้ง ๆ ที่มีประสบการณ์จากมาปนกิจไม่ดีมาก่อน แต่เราก็ตัดสินใจเข้าไปเลย เสี่ยงไปเลย เพราะมันอยู่ใกล้ ติดตามได้ง่าย หากมีปัญหอะไรก็เข้ามาที่นี้ได้...ผู้บริหารของอบต.ก็รับรอง ก็เลยคิดว่าหากอบต.รับรอง ก็สามารถติดตามได้ ก็เลยรู้สึกมั่นใจ และเดี๋ยวนี้ก็รู้ว่ารัฐบาลสมทบเข้ามาอีก ก็มั่นใจ และเห็นว่ากองทุนฯก็จะมีความมั่นคงมากยิ่งขึ้น” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 2 มีนาคม 2553)

นอกจากนั้น สมาชิกยังได้นำผลประโยชน์ดังกล่าวไปเปรียบเทียบกับผลประโยชน์ที่จะได้รับจากกองทุนอื่นๆ ที่มีลักษณะใกล้เคียงกันภายในชุมชนและหมู่บ้าน ซึ่งพบว่ากองทุนสวัสดิการชุมชนนี้มีผลประโยชน์ที่ดีกว่าโดยเฉพาะผลประโยชน์ในการจ่ายผลประโยชน์ทางตรง

“การเป็นสมาชิกกองทุนอื่น มันจะอยู่แต่ภายในหมู่บ้าน ไม่ได้มีสวัสดิการในการนอนโรงพยาบาล ได้รับเงินแค่ตอนตาย แต่กองทุนนี้เป็นกองทุนระดับ

ตำบลมีสวัสดิการเข้าโรงพยาบาลก็ได้เงิน พอถึงอายุ 60 ปี ก็มีเงินเดือนผู้สูงอายุให้” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 2 มีนาคม 2553)

ประโยชน์ของผลิตภัณฑ์โดยอ้อม จากการศึกษพบว่าสมาชิกไม่เพียงแต่รับรู้ถึงอรรถประโยชน์ทางตรงเท่านั้น แต่ยังรับรู้ว่าการเป็นสมาชิกของกองทุนดังกล่าวยังเป็นการช่วยเหลือซึ่งกันและกันของคนในชุมชนอีกด้วยในลักษณะของการ“ทำบุญ” ให้กับคนเจ็บป่วยหรือเพื่อนบ้าน แม้จะไม่ได้ใช้สิทธิ์ใด ๆ ก็ตาม สมาชิกยังเห็นว่าเป็นการช่วยเหลือซึ่งกันและกันภายในตำบล

“คิดว่าปีหนึ่งเรากินเหล้ามากกว่าสองร้อยบาท แค่อสองร้อยบาทก็สมทบเข้าเป็นสมาชิกกองทุนดีกว่า หากเราไม่เป็นอะไร ก็เหมือนกับการทำบุญให้กับคนที่เจ็บป่วย” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 2 มีนาคม 2553)

“คนที่ไม่ได้ใช้สิทธิ์ก็ถือว่าเงินนั้นเป็นเงินช่วยเหลือซึ่งกันและกันในตำบลของเราบางทีคนนั้นจ่ายสองร้อยบาทต่อปี ตายก็ได้เงินห้าพันไป ก็เป็นการสงเคราะห์และช่วยทำบุญไปเลย” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 2 มีนาคม 2553)

“กองทุนนี้ต้องคิดถึงคนอื่นด้วย ...สำหรับการช่วยเหลือคนอื่น พี่พากันและช่วยเหลือตนเองโดยการใช้การสมทบเงินร่วมกัน” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 2 มีนาคม 2553)

เมื่อศึกษาถึงความต้องการในการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ พบว่ากลุ่มที่เป็นสมาชิกไม่ต้องการให้มีการปรับเปลี่ยนผู้บริหารหรือคณะกรรมการกองทุนบ่อย เพราะมองว่าจะกระทบต่อความมั่นคงของกองทุนเพราะอาจทำให้ไม่สามารถติดตามรายละเอียดหรือข้อมูลเกี่ยวกับการเงินหรือหลักฐานทางการเงินได้

“ต้องไม่เปลี่ยนผู้บริหารบ่อย เพราะหาบ่อย นโยบายก็เปลี่ยน มันก็จะลั้มนั่นก็น่าจะทำให้กลุ่มนี้บริหารไปเรื่อย ๆ หากเปลี่ยนขึ้นมาจะพังเหมือนที่เคยเห็นมาแล้ว...พอเปลี่ยนบ่อย ๆ จนสุดท้ายก็หาไม่เจอว่าเงินที่สะสมมานั้นอยู่ที่ไหน มันไม่มีหลักฐานอะไรเลย .. ดังนั้น ในระเบียบกองทุนต้องกำหนดให้โอกาสผู้บริหารเขาทำงานเป็นระยะเวลาเท่าไรชัดเจน” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 2 มีนาคม 2553)

นอกจากนั้น แล้วยังมีความต้องการปรับเปลี่ยนประโยชน์ที่เป็นแรงจูงใจสำคัญคือการรักษาพยาบาลหรือค่านอนโรงพยาบาล เป็นค่านะ 200 หากกองทุน มีความมั่นคงมากขึ้น

“ถ้าหากกองทุนมันเข้มแข็งมากกว่านี้ ก็น่าจะมาพูดกันว่าในกรณีที่เกิดอุบัติเหตุเกิดขึ้นกับสมาชิกก็น่าจะได้เงินในการนอนโรงพยาบาลค่านะ 200 บาทได้” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 2 มีนาคม 2553)

ส่วนช่วงเวลาการรับสมัครสมาชิกปีละครั้งนั้น สมาชิกเห็นว่าการกำหนดให้มีการสมัครเพียงปีละ 1 รอบนั้น มีความเหมาะสมเพราะเป็นกรอบที่ไม่ให้คนบางคนเสียฉวยผลประโยชน์ อีกทั้งยังเป็นการฝึกอบรมทางการเงินให้คนในชุมชน และง่ายต่อการบริหารจัดการ

“การมีระยะเวลาในการเปิดปีละครั้งเป็นสิ่งที่ดี เพราะต้องมีกรอบ ไม่ใช่ใครคิดอยากเข้าๆ ออกๆ ตอนไหนก็ได้ มันจะไม่มีระเบียบ หากไม่มีระเบียบตรงนี้ ชาวบ้านตรวจพบโรคแล้ว ก็เข้าเป็นสมาชิกเลย มันก็เห็นแก่ตัว...” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 2 มีนาคม 2553)

“มันเป็นการฝึกให้เราเป็นคนมีระเบียบกฎเกณฑ์ ไม่ใช่อยากจะทำอะไรเป็นสมาชิกกองทุนตอนไหนก็เข้า เราจะได้มีการวางแผนการใช้จ่ายเงินและวางแผนการใช้ชีวิต ว่าแต่ละเดือนในรอบปีนั้นๆ จะต้องใช้จ่ายอะไรบ้าง” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 2 มีนาคม 2553)

“มันบริหารจัดการง่ายในการคิดรอบการจัดสรรค่ารักษาพยาบาล เพราะรู้เลยว่าเข้าเป็นสมาชิกตอนไหน ก็จะดูช่วงที่สมัครเข้ามา” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 2 มีนาคม 2553)

จากข้อมูลข้างต้นกลุ่มที่เป็นสมาชิกมีการรับรู้และมีความความพึงพอใจในด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจุบันทั้งด้านทั้งผลประโยชน์ทางตรงและทางอ้อม ซึ่งการรับรู้ถึงผลประโยชน์ทางอ้อมที่เปรียบกับการ “ทำบุญ” นั้นจะส่งผลทำให้สมาชิกมีความพอใจมากขึ้นแม้ว่าตนจะได้รับใช้สิทธิในการรับผลประโยชน์ในระหว่างปีก็ตาม

2. ราคา (Price)

ความสามารถในการซื้อ อัตราค่าสมาชิกของกองทุนฯ ต.คือเวียง คือปีละ 200 บาทต่อคน ซึ่งราคาดังกล่าว จากการศึกษากลุ่มที่เป็นสมาชิกยังพอใจกับราคาดังกล่าว เพราะถือว่ามีความคุ้มค่ากับผลประโยชน์ที่ได้รับตอบแทน แต่หากในระยะต่อไปเมื่อชาวบ้านทุกคนเป็นสมาชิกแล้วค่าสมาชิกล้วนจะปรับลดลง

“คิดว่าคุ้มค่า เพราะคลอดแล้วก็นอนโรงพยาบาลได้ 3 คืน และรับขวัญลูกคลอดคนละ 500 บาท ก็เลยคิดว่ากองทุนนี้ไม่เอาเปรียบเราแล้วไม่ล้มแล้ว” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 2 มีนาคม 2553)

“หากคิดว่าให้ชาวบ้านทุกคนเป็นสมาชิกทุกคนแล้ว...คิดว่าราคาที่เหมาะสมคือปีละ 100 บาท ในการเป็นสมาชิก” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 2 มีนาคม 2553)

สำหรับทัศนคติต่อการปรับเปลี่ยนราคานั้น กลุ่มที่เป็นสมาชิกเห็นว่าไม่ควรปรับราคาเพิ่ม เพราะอาจทำให้ชาวบ้านไม่สามารถเป็นสมาชิกได้ โดยเฉพาะครัวเรือนที่ต้องการเป็นสมาชิกกันทุกคนและทำให้การประชาสัมพันธ์ชี้แจงกับชาวบ้านยากมากขึ้น ซึ่งอาจส่งผลต่อความมั่นคงในด้านสมาชิกมีลดน้อยลง

“หากปรับค่าสมาชิกเพิ่มมากขึ้น คิดว่าสมาชิกอาจจะถอย เพราะบางคนเอาสมาชิกในครอบครัวเข้ามาหมด และทำให้เขาถอยและไม่มีเงินจ่าย”
(สัมภาษณ์กลุ่ม, 2 มีนาคม 2553)

“คิดว่า 200 บาทต่อปีเป็นเพดานที่สูงแล้ว ติดข้างบนแล้ว ชาวบ้านเขาคิดอย่างนี้ พอแล้ว เป็นราคาที่เหมาะสมแล้ว...หากเพิ่มเราทำใจลำบากที่จะไปประชาสัมพันธ์กับชาวบ้าน” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 2 มีนาคม 2553)

“หากจะเพิ่มก็ไม่น่าจะเกิน 50 บาท แต่สวัสดิการต้องน่าจะเพิ่มเข้าไปอีกในการจัดสรรให้มากขึ้นกว่าเดิมตามราคาที่เพิ่มขึ้น” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 2 มีนาคม 2553)

ดังนั้น จากข้อมูลในประเด็นเรื่องราคา ผู้ที่เป็นสมาชิกยังมีความพอใจในระดับราคา 200 บาทต่อคนต่อปี และไม่พอใจหากมีการปรับเพิ่มราคา เพราะเห็นว่าราคา 200 บาทต่อปีเป็นราคาที่เหมาะสมแล้ว หากมีการปรับเพิ่มอาจกระทบต่อการสมัครเป็นสมาชิกของชาวบ้าน แต่หากจะมีการปรับเพิ่มต้องเพิ่มในจำนวนที่ไม่มากแต่ต้องเพิ่มผลประโยชน์ให้กับสมาชิกด้วย

3. ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

ช่องทางการจัดจำหน่ายของกองทุนฯ หรือช่องทางที่จะเข้ามาเป็นสมาชิก รวมถึงการติดต่อประสานงานในด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการต่ออายุ การเบิกจ่ายค่าสวัสดิการ และการสมัครสมาชิกเป็นต้น จากการศึกษาพบว่ากองทุนสวัสดิการตำบลคือเวียง ใช้สถานที่ทำของธนาคารหมู่บ้าน ที่ตั้งอยู่ที่องค์การบริหารส่วนตำบลห้วยยางขาม ซึ่งทางอบต. ได้จัดให้งานบริการเกี่ยวกับกองทุนสวัสดิการชุมชนฯ เป็นส่วนหนึ่งของการให้บริการของอบต. ด้วย นอกจากนี้ยังคณะกรรมการกองทุนฯ เป็นกลไกสำคัญในการเข้าถึงสมาชิก และกลุ่มเป้าหมายที่สามารถสร้างความน่าเชื่อถือและความมั่นใจในการเป็นสมาชิกอีกด้วย

สำหรับการบริการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับกองทุนฯ เช่นการสมัครหรือต่ออายุ หากสมาชิกไม่สะดวกในการเดินทางมาติดต่อที่ทำการอบต. ก็สามารถติดต่อกับตัวแทนคณะกรรมการกองทุนฯ ประจำหมู่บ้านและผู้ใหญ่บ้านหรือผู้ช่วยผู้ใหญ่บ้านในแต่ละหมู่บ้าน ส่วนกรณีการเบิกจ่ายค่ารักษาพยาบาลนั้นสามารถเบิกจ่ายได้สองทางคือผ่านทางตัวแทนคณะกรรมการกองทุนฯ หรือผู้ใหญ่บ้านแต่ละหมู่บ้านและสมาชิกสามารถติดต่อขอรับเงินค่าสวัสดิการได้ที่ ที่ทำการอบต. ซึ่งสมาชิกเห็นว่ามีความสะดวก และรวดเร็ว

“เวลาสมัคร ก็จะมีสมัครที่บ้านพ่อหลวงหรือผู้ช่วยพ่อหลวง หรือตัวแทน คณะกรรมการกองทุนในหมู่บ้านของเรา มีแบบฟอร์มมาช่วยกรอกและรับสมัคร ขึ้นอยู่กับว่าสมาชิกใกล้บ้านใครมากที่สุดก็ไปทำหรือไปฝากเงินที่คนนั้นๆ”
(สัมภาษณ์กลุ่ม, 2 มีนาคม 2553)

“เงินกองทุนจะมีสำรองเอาไว้ที่อบต. 5,000 บาทถ้าเราเจ็บป่วยเราก็นำไปรับรองแพทย์มาให้กับเจ้าหน้าที่ของอบต. หรืออีกทางหนึ่งก็ฝากเอกสารกับตัวแทนกองทุนไปขอรับเงินที่อบต.แทนเราก็ได้... อบต.และเจ้าหน้าที่กองทุนฯ เขาคำนวณความสะดวกให้ทุกอย่าง ชำสุตก็แค่วันเดียว ก็ได้ตั้งค้แล้ว” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 2 มีนาคม 2553)

จากข้อมูลดังกล่าวสรุปว่า กลุ่มที่เป็นสมาชิกมีความพอใจกับสถานที่ทำการเนื่องจากมีความเชื่อถือและความเกี่ยวข้องในการใช้เจ้าหน้าที่ขององค์การบริหารส่วนตำบลในการดำเนินการของกองทุนฯ นอกจากนี้ยังมีความพอใจในการใช้บริการผ่านกลไกคณะ กรรมการกองทุนในแต่ละหมู่บ้าน

4. การส่งเสริมการขาย (Promotion)

มีรอบการสมัครสมาชิกของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลบ้านปิน สมาชิกรับรู้ว่าการเปิดรับสมัคร/ต่ออายุสมาชิกเพียงปีละ 1 ครั้ง คือตลอดเดือนมกราคมของทุกปี ซึ่งที่ผ่านมา กองทุนฯ ไม่ได้มีการใช้การส่งเสริมการขายแต่อย่างใด

5. การสื่อสารตราสินค้า (brand/product communication)

การสื่อสารตราสินค้า หมายถึงการสื่อสาร อันหมายถึงการใช้สื่อหรือช่องทางในการนำสารไปสู่กลุ่มเป้าหมายหรือสมาชิก และสาร ที่หมายถึงสาระ/ข้อมูลที่เป็นทั้งตัวอักษร ภาพ เสียง ฯลฯ ที่ต้องการให้เป้าหมายหรือสมาชิกรับรู้และเข้าใจ โดยในส่วนนี้จะอธิบายให้เห็นว่ากองทุนสวัสดิการตำบลห้วยยางขามมีการสื่อสารตราสินค้าอะไรและอย่างไร และการใช้ดังกล่าวมีข้อจำกัดหรือศักยภาพในการสร้างความรู้ความเข้าใจให้กับกลุ่มเป้าหมายมากน้อยอย่างไร

ตารางที่ 5.11 ลักษณะการใช้สื่อ/ช่องทางและสารของการสื่อสาร จากความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างที่เป็นสมาชิกกองทุนสวัสดิการตำบลห้วยยางขาม

ลำดับ	สื่อ/ช่องทาง(ทางกายภาพ/ไม่ใช้กายภาพ)	ลักษณะการใช้สื่อ/ช่องทาง	สาร
1	-ที่ทำการกองทุนฯ ณ องค์การบริหารส่วนตำบลห้วยยางขาม	พื้นที่ดังกล่าวถูกใช้เป็นพื้นที่ในการประชุมทำให้	เป็นทางการ -รายงานทางการเงิน เช่นรายได้ ค่าใช้จ่าย

ลำดับ	สื่อ/ช่องทาง(ทางกายภาพ/ ไม่ใช่กายภาพ)	ลักษณะการใช้สื่อ/ ช่องทาง	สาร
	-สถานที่ประชุมหมู่บ้านแต่ละหมู่บ้าน	เกิดการพบปะ พูดคุย อย่างเป็นทางการและไม่ เป็นทางการระหว่าง สมาชิกและ คณะกรรมการกองทุนฯ และอาจมีกลุ่มที่ไม่เป็น สมาชิกกองทุนฯ แต่เป็น สมาชิกกองทุนธนาคาร หมู่บ้านมาร่วมด้วย	-รายงานทางด้าน สมาชิก เพิ่มหรือลด อย่างไร -รายงานข่าวสาร โดยทั่วไปของกองทุนฯ เช่นการรับสมาชิก/หรือ การปรับ/เพิ่มสวัสดิการ หากมี -ห้ามติการเปลี่ยนแปลง ระเบียบกองทุน ไม่เป็นทางการ (ระหว่างสมาชิกกับ สมาชิก/ไม่เป็นสมาชิก) 4. ประเด็น การเป็นสมาชิก (เป็นหรือไม่เป็น สมาชิกหรือยัง) 5. โน้มน้าวใจ ให้เป็นสมาชิกกับ คนที่ยังไม่เป็น สมาชิก โดยการ ชักชวนโดย นำเสนอถึงข้อดี ของการได้รับ สวัสดิการหรือ ผลประโยชน์ทาง

ลำดับ	สื่อ/ช่องทาง(ทางกายภาพ/ ไม่ใช้กายภาพ)	ลักษณะการใช้สื่อ/ ช่องทาง	สาร
			ตรงที่จะได้รับ
2	เสียงตามสายภายในหมู่บ้าน แต่ละหมู่บ้าน	ผู้ใหญ่บ้านหรือ คณะกรรมการกองทุน ประจำหมู่บ้านแต่ละ หมู่บ้านใช้ในการ ประกาศเรื่องเกี่ยวกับ กองทุน โดยจะใช้ในช่วง การเปิดรับสมัครสมาชิก ใหม่ หรือต่ออายุสมาชิก	-การรับสมัครสมาชิก โดยการแจ้งเชิญชวนให้ ผู้ที่สนใจสมัครเป็น สมาชิกให้ไปรับใบสมัคร เอกสารประกอบการ สมัคร มาสมัครได้ที่ไหน ชำระค่าสมาชิกได้ที่ใคร เป็นต้น - แจ้งเตือนให้สมาชิก รายเดิม ไม่ลืมที่จะต่อ สมาชิกในปีถัดไป
3.	สื่อบุคคล	-คณะกรรมการกองทุนฯ แต่ละหมู่บ้าน -สมาชิกกองทุน โดยวิธีการพูดแบบปาก ต่อปาก ในลักษณะ เผชิญหน้าจะทำให้ ชาวบ้านเข้าใจและ ใกล้ชิดมากกว่า แม้จะมี ข้อจำกัดในการเข้าถึง และการครอบคลุมกลุ่ม ผู้รับสาร	- เชิญชวนให้สมัครเป็น สมาชิก - อธิบายประโยชน์ที่จะ ได้รับจากกองทุนฯ โดยเฉพาะผลประโยชน์ ทางตรง -เป็นตัวกลางในการ ติดต่อระหว่างสมาชิก (ต่ออายุ เบิกสวัสดิการ ฯลฯ) กับกองทุนฯ
4.	กิจกรรมสัญจร	โครงการอบต.สัญจร ผ่านทีม"สุขภาวะตำบล" โดยแกนนำของกองทุนฯ ร่วมกับเจ้าหน้าที่ของ อบต. ปีละ 1 ครั้ง	-รายงานจำนวนสมาชิก ของกองทุนในแต่ละ หมู่บ้าน -ระเบียบของกองทุนฯ และสิทธิประโยชน์ของ

ลำดับ	สื่อ/ช่องทาง(ทางกายภาพ/ ไม่ใช้กายภาพ)	ลักษณะการใช้สื่อ/ ช่องทาง	สาร
			กองทุนฯ โดยเฉพาะ สวัสดิการการ รักษาพยาบาล
5.	สื่อกิจกรรม/โอกาสที่เกิดขึ้น ภายในชุมชนเช่นงานศพ หรืองานประเพณีทางศาสนา งานล้างป่าช้า งานบวชฤดู ร้อน และการประชุม ประจำเดือนของแต่ละ หมู่บ้าน	-คณะกรรมการกองทุน จะเข้าไปจ่ายค่า สวัสดิการแก่ญาติ สมาชิกที่เสียชีวิต ซึ่งถือ เป็นการใช้กิจกรรมหรือ รูปธรรมชัดเจนให้ ชาวบ้านรับรู้และเชื่อมั่น ในความมั่นคงของ กองทุนฯ ว่าสามารถ จ่ายค่าสวัสดิการได้จริง -สมาชิก/ไม่เป็นสมาชิก ได้รับรู้และพูดคุยกันใน ประเด็นความสำคัญ และผลประโยชน์ของ กองทุนฯ	-ความมั่นคงของ กองทุนฯ (ได้จริง จ่าย จริง) - ผลประโยชน์ทางตรงที่ จะได้รับจากกองทุนฯ อย่างเป็นรูปธรรมที่ ชาวบ้านได้เห็นอย่าง ชัดเจน

จากตารางข้างต้น เมื่อวิเคราะห์การใช้สื่อหรือช่องทางการสื่อสารของกองทุนฯ พบว่าสื่อหลักที่ใช้คือสื่อพื้นที่/กิจกรรมและสื่อบุคคล จากการศึกษาการสัมภาษณ์กลุ่มที่เป็นสมาชิกพบว่า การไหลของข้อมูลข่าวสารเกิดขึ้นมักใช้รูปแบบการสื่อสารแบบไม่เป็นทางการ และเป็นทางการควบคู่กัน โดยการสื่อสารแบบเป็นทางการเช่นการประชุมประจำหมู่บ้าน มีความถี่อย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง ขณะที่การสื่อสารแบบไม่เป็นทางการเช่นการพูดคุยถามไถ่กันเมื่อเจอตัวคณะกรรมการกองทุนฯ และผู้ใหญ่บ้าน หรือระหว่างสมาชิกด้วยกันเกิดขึ้นบ่อยเมื่อมีการพบปะกันในชุมชน

อย่างไรก็ตาม จากการสัมภาษณ์กลุ่มพบว่า สื่อหรือช่องทางการสื่อสารที่จะทำให้ชาวบ้านสามารถรับรู้ข้อมูลได้รวดเร็วก็คือการสื่อบุคคล คือคณะกรรมการ (คุณวิเชียร เขียวชาญ และคุณเสริมศักดิ์ เป็นต้น) ใช้วิธีการสื่อสารเชิงรุกเข้าหาชาวบ้านแต่ละหมู่บ้านโดยใช้รูปแบบการสื่อสารแบบปากต่อปาก ซึ่งเป็นการสื่อสารแบบเผชิญหน้าสามารถซักถามอธิบายข้อสงสัยตัวต่อตัวได้

อย่างชัดเจนโดยเฉพาะการสื่อสารระหว่างคณะกรรมการฯ ในหมู่บ้านกับสมาชิกที่อยู่ในหมู่บ้านนั้น ด้วยวิธีการสื่อสารดังกล่าว ทำให้สมาชิกกองทุนฯ มีความรู้และความเข้าใจต่อความเคลื่อนไหวของกองทุนและมีความเชื่อมั่นต่อกองทุนดีในระดับหนึ่ง

ส่วนการวิเคราะห์ในด้านสาร (Brand/Product Message) จากตารางดังกล่าวพบว่า สารที่ส่งไปยังสมาชิกกองทุนฯ มักเป็นสารที่เกี่ยวข้องกับผลประโยชน์ทางตรงที่สมาชิกจะได้รับจากการสมัครเป็นสมาชิก และสารที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกองทุนฯ คือการเปิดรับสมัคร ส่วนสารที่จะอธิบายวัตถุประสงค์สำคัญประเด็นอื่นๆ ของกองทุนฯ หรือข้อมูลรายละเอียดเกี่ยวกับการดำเนินการกองทุนฯ ยังไม่ได้รับการนำเสนออย่างเท่าเทียม เพราะเมื่อระบุถึงสารที่ได้รับจากกลุ่มที่เป็นสมาชิก คำตอบที่ได้รับมักเป็นสารที่เกี่ยวข้องกับผลประโยชน์ทางตรง และข้อมูลเกี่ยวกับการดำเนินงานของกองทุนฯ เช่นจำนวนสมาชิก รายงานการจ่ายผลตอบแทนให้กับสมาชิก และช่วงการเปิดรับสมัคร เป็นต้น

กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิก

1. ผลิตภัณฑ์ Product

1.1 การรับรู้ถึงอรรถประโยชน์ของผลิตภัณฑ์

ประโยชน์ของผลิตภัณฑ์โดยตรง จากการศึกษาพบว่ากลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกการรับรู้ถึงประโยชน์ของการเข้าเป็นสมาชิกกองทุนฯ กล่าวคือการจ่ายเงินค่าสมาชิกปีละ 200 บาท โดยจะได้ประโยชน์คือการได้รับเงินช่วยเหลือเมื่อยามเจ็บป่วยนอนรักษาตัวที่โรงพยาบาลและเมื่อสมาชิกตาย

“..เมื่อฟังมาแล้ว ว่ากองทุนฯ มันเป็นอย่างไรวะ เข้าโรงพยาบาลได้เท่าไร
ตายได้เท่าไร ฟังแล้วก็เข้าใจและก็สนใจ เลยสมัครให้หลานสองคน...”

กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกการรับรู้ถึงประโยชน์แต่ไม่สมัครเป็นสมาชิกเป็นสมาชิก โดยมีเหตุผล คือการเข้าระบบประกันชีวิตกับบริษัทประกันชีวิตก่อนหน้าการจัดตั้งกองทุนฯ และการรับรู้ข่าวสารจากกองทุนฯ เริ่มแรกการจัดตั้งกองทุนนั้นมุ่งเน้นเด็กมากกว่าผู้สูงอายุ

“... คณะกรรมการชุดเดิม ที่เป็น อบต. เก่า บอกว่าคนแก่ยังไม่ต้องเข้าก็ได้ รอให้มีสวัสดิการที่ดีกว่านี้ก่อน...”

“...ตัวแม่เองยังไม่เข้าเป็นสมาชิกกองทุนฯ แต่ก็ชักชวนคนอื่น ๆ เข้า เพราะแม่มีประกันชีวิต อยู่แล้วลูกสาวซื้อให้...”

ประโยชน์ของผลิตภัณฑ์โดยอ้อม สำหรับผลประโยชน์ทางอ้อม ซึ่งถือเป็นวัตถุประสงค์สำคัญของกองทุนฯ อีกประการหนึ่งกลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกกล่าวถึง คือ การช่วยเหลือเกื้อกูลกันภายในชุมชน

“...ปีหน้าถ้าจะเข้าพร้อมกันทั้งสามคน จ่ายเพิ่มก็ไม่เป็นไร เพราะคนในครอบครัวมีน้อย คนอื่นกินเหล้ายังมากกว่า สองร้อยบาทเสียอีก ส่วนกองทุนนี้จ่ายไปถือว่าทำบุญดีกว่านะ ก็ดี คຸ່ມคຸ່ມ ได้น้อยก็ช่างมัน อย่างเราไม่ได้ก็ถือว่าช่วยคนอื่น...”

ดังนั้น กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกมีความพึงพอใจในด้านผลิตภัณฑ์ แต่ด้วยเงื่อนไขของการเกิดขึ้นของกองทุนฯ ดังกล่าวเกิดหลังจากการเข้าระบบประกันชีวิตกับบริษัทประกันชีวิต และการรับรู้ข่าวสารว่าตนเองนั้นไม่ใช่กลุ่มเป้าหมายของกองทุนฯ จึงไม่ได้ตัดสินใจเข้าเป็นสมาชิก

2.ราคา (Price)

ความสามารถในการซื้อ อัตราค่าสมาชิกของกองทุนฯ ปีละ 200 บาทต่อคน มีทัศนคติว่ามีศักยภาพในการจ่าย และไม่แพง โดยผู้ที่มีอำนาจตัดสินใจชื้อนั้น ทำงานที่ต่างจังหวัดซึ่งรายได้ค่อนข้างดี

“...สองร้อยบาทถือว่าไม่แพงนะ ลูกสาวส่งเงินมาให้ ก็เอาเงินลูกสาวนี้แหละ ส่วนใหญ่ลูกสาวจ่าย เพราะพ่อของหลานทำงานที่โคราชเป็นผู้รับเหมา เขาบอกว่าให้หลานเข้าเถอะ...”

3.ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

-

4.การส่งเสริมการขาย (Promotion)

-

5.การสื่อสารตราสินค้า (brand/product communication)

จากการสัมภาษณ์กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกพบว่าสื่อหรือช่องทางการสื่อสารที่จะทำให้รับรู้เกี่ยวกับข้อมูลกองทุนฯ เริ่มแรกก่อนการจัดตั้งนั้นมีการพูดคุยเรื่องกองทุนฯ เป็นวาระที่แทรกในการประชุมประจำเดือนของหมู่บ้านควบคู่กับการประกาศเสียงตามสายของผู้ใหญ่บ้าน

หลังจากนั้นทุกครั้งที่มีการประชุมของหมู่บ้าน ก็จะมีการพูดคุยเรื่องกองทุนฯ เกี่ยวกับการตอบข้อสงสัย การซักถามเกี่ยวกับกองทุนฯ ทั้งคนที่เป็นสมาชิกและไม่เป็นสมาชิก อีกทั้งมีการเตือนเรื่องการต่ออายุสมาชิกและสอบถามความพึงพอใจสวัสดิการร่วมด้วยทุกครั้ง

“...ประชุมทุกเดือน ก็มีการเตือนไปต่ออายุบ้าง การรับสมัคร การสอบถามเกี่ยวกับสวัสดิการ ความพึงพอใจต่างๆ...”

ช่องทางการรับรู้ข่าวสารเกี่ยวกับกองทุนอีกช่องทางหนึ่งคือวงสนทนาตามสถานที่ต่างๆ ของคนในชุมชน

“...เวลาแม่ไปรวมกลุ่มทำข้าวแต๋นก็มีการถาม คุณกันอยู่ อย่างข้างบ้าน
แม่ไปเข้าโรงพยาบาลบ่อยก็มีคนถามว่าไปเข้าโรงพยาบาลบ่อยเค้าไม่ว่าอะไรหรอก แกก็บอก
ว่าเค้าบริการดีนะ เข้าไปเถอะ ไม่ว่าอะไร (ตอบพร้อมทั้งหัวเราะด้วย)...”

กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกยังสามารถรับรู้ได้อีกว่า การเบิกสวัสดิการค่ารักษาพยาบาลนั้นต้องมี
กระบวนการอย่างไร โดยอาศัยการถามจากผู้ที่มีประสบการณ์ตรง

“...คนข้างบ้านเวลาเขาไปนอนโรงพยาบาลเขาก็เอาใบจากโรงพยาบาล
มาให้ยุพิน เดี่ยวยุพินก็จะเอาเงินมาให้เอง สะดวก...”

แต่พอเวลาบุคคลที่ไม่เป็นสมาชิกไม่สบายและนอนโรงพยาบาลนั้น ผู้ที่ไม่เป็นสมาชิกก็
ละเลยและไม่ได้ใส่ใจในการเบิกเงินสวัสดิการ

“...เข้าโรงพยาบาลนอนโรงพยาบาลสามคืน แม่ก็ลืมเอาสวัสดิการ ลืมไป
เลยเพราะมีบัตรทองแล้วก็ได้จ่ายเงินเลยไม่ได้คิด ลูกสาวก็บอกว่าไม่เป็นไร
หรอกเงินไม่ก็ร้อย...”

ปัจจุบันวิธีการรับรู้ตราสินค้าที่ดีที่สุดของผู้ที่ไม่เป็นสมาชิก คือ หอประชุมของหมู่บ้าน
เพราะที่หอประชุมของหมู่บ้านเป็นแหล่งรวมข่าวสารข้อมูลทั้งหนังสือพิมพ์ ประกาศของหมู่บ้าน
รวมถึงโครงการต่างๆ ตลอดจนรวมถึงข่าวสารเกี่ยวกับกองทุนฯ

“...ที่หอประชุมมันดี พร้อม เขาติดประกาศ หลายอย่าง เป็นที่ชุมชุมของ
ชาวบ้านด้วย เขาติดประกาศต่างๆ มีบอร์ด ติดโครงการทุกอย่าง มีโปสเตอร์
เกี่ยวกับกองทุนทุกกองทุนในหมู่บ้านติดไว้ที่หอประชุม บอกว่าใครเป็น
คณะกรรมการอะไร เค้าบอกไว้นั้นหมดแหละ แม่ก็ชอบไปอ่านหนังสือพิมพ์ อ่าน
โน้นอ่านนี้ พอแม่ลืมอะไร ก็จะไปอ่านเอาที่นั่นแหละ...”

การรับรู้ตราสินค้านั้น กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกมีความคาดหวังว่าต้องการเอกสารที่เป็นคู่มือ
เพื่ออ่านศึกษาด้วยตนเอง หากมีข้อสงสัยไม่เข้าใจเกี่ยวกับเอกสาร ผู้ที่สามารถให้คำตอบได้ดีที่สุด
คือ คณะกรรมการกองทุนฯ

“...กองทุนมีสมุดคู่มือแจกให้เก็บไว้ที่บ้านเลยน่าจะดี แม่จะได้อ่าน ถ้า
อ่านแล้วไม่เข้าใจก็จะได้ถามในที่ประชุมหมู่บ้าน แม่ชอบถาม ถ้าถามเรารู้ คน
อื่นก็รู้กับเราด้วย...”

ลักษณะการตัดสินใจเป็น/ไม่เป็น/ไม่ต่ออายุสมาชิกกองทุนสวัสดิการตำบลห้วยยางขาม การตัดสินใจเป็นสมาชิก

จากการศึกษาการสัมภาษณ์กลุ่มที่เป็นสมาชิกพบลักษณะการตัดสินใจเป็นสมาชิกมา
จากสาเหตุสำคัญ คือ

1. เป็นสมาชิกโดยการตัดสินใจเองเพราะเห็นถึงความคุ้มค่าที่จะได้รับคืน ทั้งในด้านผลประโยชน์ทางตรงที่ตนเองและครอบครัวจะได้รับ และผลประโยชน์ทางอ้อมซึ่งเป็นการช่วยเหลือหรือสงเคราะห์คนอื่นในชุมชนด้วย

“การเป็นสมาชิกกองทุนอื่น มันจะอยู่แต่ภายในหมู่บ้าน ไม่ได้มีสวัสดิการในการนอนโรงพยาบาล ได้รับเงินแค่ตอนตาย แต่กองทุนนี้เป็นกองทุนระดับตำบล มีสวัสดิการเข้าโรงพยาบาลก็ได้เงิน พอถึงอายุ 60 ปี ก็มีเงินเดือนผู้สูงอายุให้” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 2 มีนาคม 2553)

“คิดว่าปีหนึ่งเรากินเหล้ามากกว่าสองร้อยบาท แค่อสองร้อยบาทก็สมทบเข้าเป็นสมาชิกกองทุนดีกว่า หากเราไม่เป็นอะไร ก็เหมือนกับการทำบุญให้กับคนที่เจ็บป่วย” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 2 มีนาคม 2553)

“คนที่ไม่ได้ใช้สิทธิ์ก็ถือว่าเงินนั้นเป็นเงินช่วยเหลือซึ่งกันและกันในตำบลของเราบางทีคนนั้นจ่ายสองร้อยบาทต่อปี ตายก็ได้เงินห้าพันไป ก็เป็นการสงเคราะห์และช่วยทำบุญไปเลย” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 2 มีนาคม 2553)

2. เป็นสมาชิกเพราะมีคนในครอบครัวเป็นสมาชิกอยู่แล้ว แล้วมีการชักชวนกันต่อ ๆ ไป

“...แม่เอาสมาชิกครอบครัวเข้าทั้งหมดแปดคนมาตั้งแต่ปีแรก” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 2 มีนาคม 2553)

3. เป็นสมาชิกเนื่องจากไม่มีสวัสดิการทางเลือกอื่นๆ จากข้อมูลแสดงให้เห็นว่าการที่ชาวบ้านเป็นสมาชิกเพราะไม่มีการประกันชีวิตอื่นหรือไม่มีหลักประกันด้านสุขภาพ โดยเฉพาะในเรื่องการจ่ายค่ารักษาพยาบาล

“ชาวบ้านไม่มีประกันชีวิต แต่พอมีกองทุนนี้เข้ามาก็เป็นการช่วยเหลือกัน คิดว่าเป็นการประกันชีวิตของชาวบ้าน” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 2 มีนาคม 2553)

4. เป็นสมาชิกเพราะคนที่น่าเชื่อถือ หรือเป็นที่ยอมรับนับถือมาชักชวนหรือโน้มน้าวให้เป็นสมาชิก จึงไม่สามารถต่อแย้งได้ ซึ่งก็คือว่าเหตุผลการเป็นสมาชิกในหลักการนี้ แรงกดดันทางสังคมและกลุ่มมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเป็นสมาชิก

“ตอนแรกเข้ามาก็ตาม ๆ กันมา ฟัง ๆ กันมา ว่ามันเป็นอย่างไร เป็นเหมือนหนูลงยา” (สัมภาษณ์กลุ่ม, 2 มีนาคม 2553)

“คนที่เข้าไปชี้แจงและประชาสัมพันธ์ก็คือวิเชียร เขียวชาญ และพี่สมศักดิ์ และผู้บริหารของอบต. ...และมีคนเก่งและคนมี

ความสามารถมาช่วยเหลือในการดำเนินงาน ...ก็เลยรู้สึกมั่นใจ”

(สัมภาษณ์กลุ่ม, 2 มีนาคม 2553)

จากข้อมูลลักษณะการตัดสินใจเป็นสมาชิก พบว่า เกิดขึ้นจากตัวเอง คนใกล้ชิดในครอบครัว และกลุ่มแกนนำที่มีอิทธิพลในชุมชน โดยปัจจัยที่ใช้ในการตัดสินใจก็คืออรรถประโยชน์ทางตรงหรือสวัสดิการที่ได้รับทางตรงหลักแล้วสนับสนุนด้วยแนวคิดการช่วยเหลือชุมชนในลักษณะการทำบุญซึ่งเป็นการรับรู้ถึงประโยชน์ทางอ้อมด้วย

การตัดสินใจไม่เป็นสมาชิก

จากการศึกษาการสัมภาษณ์กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกพบลักษณะการตัดสินใจไม่เป็นสมาชิกมาจากสาเหตุสำคัญ คือ

1. ความมั่นคงของกองทุนในส่วนของการบริหารงานของคณะกรรมการกองทุน

“...กรรมการชุดเก่าทำงานผิดพลาด ตกหล่น แม่เข้าสมาชิกให้หลานแล้ว แต่ไม่มีใบอะไรมาให้แม่เลย แม่ก็คิดว่าอยู่ที่หลาน หลานก็คิดว่าอยู่ที่แม่ สรุปแล้วกรรมการชุดเก่าไม่ได้ให้สมุดนะ พอกรรมการชุดใหม่ มาค้นให้ที่ อบต.ก็ไม่มี ในเอกสารเขาก็ไม่มี แต่ก็ไม่เป็นหรอก มันเป็นเรื่องสะเพร่าของแม่ ของหลานแม่เองด้วย ถือว่าทำบุญไปละกัน...”

“...กรรมการชุดใหม่นี้เค้าทำงานดี ไม่มีการโกง มั่นใจในกองทุน คนเข้ามาก ไม่ล้มหรอก อธิบายเข้าใจ บริการดี ติดตามงาน ไปหาที่บ้าน...”

2. การสื่อสารระหว่างคณะกรรมการกองทุนและชาวบ้าน ชาวบ้านรับรู้ว่าการกองทุนฯ

มุ่งเน้นให้เด็กเป็นสมาชิก ไม่ได้มุ่งเน้นผู้สูงอายุ

3. การเข้าระบบประกันสุขภาพกับบริษัทประกันชีวิตก่อนหน้ากองทุนฯ จะจัดตั้ง

ดังนั้น สามารถสรุปได้ว่ากลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกนั้นมีเหตุผลคือ ความเชื่อมั่นการบริหารงานของคณะกรรมการกองทุนฯ การสื่อสารที่มุ่งเน้นสมาชิกที่เด็กมากกว่าผู้สูงอายุ และประการสุดท้ายคือระบบการประกันชีวิตกับบริษัทประกันชีวิต

บทที่ 6

สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ ส่วนความมั่นคงทางการเงิน

การศึกษา “การพัฒนาความมั่นคงของกองทุนสวัสดิการชุมชนจังหวัดพะเยา” เป็นการศึกษาวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม (PAR) โดยมีความสนใจความมั่นคงของกองทุนสวัสดิการชุมชนในด้านการสร้างและรักษาสมาชิกกองทุนฯ และความมั่นคงทางการเงินของกองทุนฯ ใน 5 ตำบลที่เป็นกรณีศึกษา โดยเป็นการทำงานวิจัยร่วมกันระหว่างนักวิชาการในสถาบันอุดมศึกษา และตัวแทน/ผู้นำชุมชนที่ทำงานกองทุนสวัสดิการชุมชนในพื้นที่ 5 ตำบลของจังหวัดพะเยา เพื่อค้นหาและพัฒนาโจทย์วิจัยร่วมกัน โดยการวิเคราะห์ความมั่นคงทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชน 5 ตำบล อันประกอบไปด้วย ตำบลคือเวียง ตำบลบ้านปิน ตำบลแม่สุก ตำบลหนองหล่ม และตำบลห้วยยางขาม ได้วิเคราะห์ใน 2 กรณีคือ

1) การวิเคราะห์ความมั่นคงทางการเงินผ่านผลิตภัณฑ์หลักหรือการจ่ายสิทธิประโยชน์หลัก 3 ประเภท อันได้แก่ เงินสมทบกรณีสมาชิกคลอดบุตร เงินสมทบกรณีสมาชิกเจ็บป่วยนอนโรงพยาบาล เงินสมทบกรณีสมาชิกเสียชีวิต โดยแยกการวิเคราะห์ออกเป็น 2 เงื่อนไข คือ 1) วิเคราะห์ภายใต้สถานการณ์ปัจจุบันของข้อมูลทางการเงิน (รายรับ รายจ่าย และเงินสะสม) และจำนวนสมาชิก ณ ปัจจุบัน (ปีพ.ศ. 2552) ของแต่ละกองทุน

2) การวิเคราะห์ภายใต้สถานการณ์ทางการเงินปัจจุบัน (ปีพ.ศ. 2552) แต่มีจำนวนประชากรในตำบลนั้น ๆ เป็นสมาชิกกองทุนฯ เต็มจำนวน ณ ปี พ.ศ. 2553 ขณะที่คงค่าเดิมของตัวแปรอื่น

3) การวิเคราะห์ความมั่นคงทางการเงินผ่านการจ่ายสิทธิประโยชน์ด้านบำนาญ โดยการวิเคราะห์ความมั่นคงทางการเงินมีเป้าหมายเพื่อศึกษาการเปลี่ยนแปลงสถานะทางการเงินในแต่ละปี รวมถึงศึกษาช่วงเวลาในระยะยาวที่มีโอกาสที่เงินกองทุนฯ มีค่าติดลบหรือเกิดปัญหากับการเงินที่ส่งผลกระทบต่อความมั่นคง โดยตัวแปรที่นำมาใช้ในการวิเคราะห์ฯ ดังกล่าวคือรายรับ รายจ่าย เงินคงเหลือ และเงินสะสมของกองทุนสวัสดิการชุมชนแต่ละตำบล ส่วนการวิเคราะห์กรณีการจ่ายบำนาญนั้นก็เพื่อหาอัตราผลตอบแทนหรือความคุ้มค่าระหว่างการจ่ายค่าธรรมเนียมนของสมาชิกกับเงินบำนาญที่จะได้รับจากกองทุนฯ ในส่วนของความมั่นคงทางการเงิน ขอเสนอสรุปผลการวิจัย อภิปรายผล ข้อเสนอแนะเชิงวิชาการ และแนวทางการพัฒนาของแต่ละตำบลตามลำดับ ดังนี้

การวิเคราะห์ก่อนการคืนผลการวิจัยกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลคือเวียง

1. สถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลคือเวียงวิเคราะห์ภายใต้สถานการณ์การเงินที่จำนวนสมาชิก ณ ปัจจุบัน (ปี พ.ศ. 2552)

การเปลี่ยนแปลงสถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลแม่สุกตั้งแต่ปี 2548 เป็นต้นมาเมื่อทำการเปรียบเทียบระหว่างรายรับและรายจ่ายพบว่า รายจ่ายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ขณะที่รายรับและเงินคงเหลือมีค่าลดลงอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2553 ส่วนเงินสะสมมีการเปลี่ยนแปลงสองช่วงคือ ช่วงปี พ.ศ. 2548-2570 มีการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี พ.ศ. 2570 เงินสะสมของกองทุนมีจำนวนเพิ่มขึ้นสูงที่สุด และตั้งแต่ปี 2570 เป็นต้นไปเงินสะสมมีค่าลดลงจนค่าติดลบปี พ.ศ. 2583 หรือในอีกประมาณ 31 ปี กองทุนฯ เริ่มเกิดปัญหาความมั่นคงทางด้านการเงิน

2. สถานะทางการเงินกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลคือเวียงภายใต้สถานการณ์การเงินปัจจุบันโดยมีจำนวนสมาชิกเต็มจำนวนประชากรของตำบล

สถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลคือเวียงในด้านรายรับ รายจ่ายและเงินคงเหลือไม่มีแตกต่างกับจำนวนสมาชิก ณ ปัจจุบัน (ปี พ.ศ. 2552) แต่มีสิ่งที่น่าสนใจคือเงินสะสมของกองทุนฯ จะติดลบโดยเริ่มเกิดปัญหาความมั่นคงทางด้านการเงินในปี พ.ศ. 2578 หรือในอีกประมาณ 26 ปี

3. ผลตอบแทนทางการเงินกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลคือเวียงกรณีจ่ายบำนาญ

ความคุ้มค่าทางการเงินกรณีการได้รับสิทธิประโยชน์บำนาญตามช่วงอายุของการเข้าเป็นสมาชิก พบว่าทุกช่วงอายุของการเข้าเป็นสมาชิกกองทุนฯ มีอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) อยู่ระหว่างร้อยละ 8.32-29.2 ซึ่งสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยธนาคารพาณิชย์ ณ ปัจจุบัน โดยอัตราผลตอบแทนจะมีค่าสูงขึ้นเมื่อสมัครเป็นสมาชิกในช่วงอายุมาก

อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) ที่มีอัตราสูงดังกล่าวนี้จะนำไปสู่ภาระทางการเงินของกองทุนฯ ในอนาคต ดังนั้นกองทุนฯ จำเป็นต้องหารายได้จากการใช้เงินสะสมหรือนำเงินสะสมไปลงทุน โดยเงินการลงทุนนั้นจะต้องได้รับอัตราผลตอบแทนภายในที่สูงกว่าอัตราที่ต้องจ่ายให้กับสมาชิก

เมื่อวิเคราะห์ผลตอบแทนมูลค่าปัจจุบัน (Benefit-Cost Ratio) พบว่าสมาชิกจะได้รับความคุ้มค่าทางการเงินมากกว่ามูลค่าเงินที่สมาชิกจ่ายให้กับกองทุนฯ และช่วงอายุการเข้าเป็นสมาชิกช่วงอายุมากมีความคุ้มค่ามากกว่าเข้าเป็นสมาชิกในช่วงหนุ่มสาว

ส่วนการวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนสุทธิ (Net Benefit Ratio) ของเงินบำนาญที่จะได้รับเมื่อเปรียบเทียบกับมูลค่าทางการเงินที่สมาชิกจ่ายตลอดในการเป็นสมาชิก พบว่าการเข้าเป็น

สมาชิกในช่วงหนุ่มสาว จะได้รับผลตอบแทนสุทธิสูงกว่ากลุ่มที่เข้าเป็นสมาชิกในช่วงอายุน้อยและในช่วงอายุมาก

ตารางที่ 6.1 สรุปสถานะและปีที่เกิดปัญหาความมั่นคงทางการเงินของกองทุนฯ ตำบลคือเวียง

สถานะทางการเงิน	ปีที่เริ่มเกิดปัญหาความมั่นคง โดยเงินสะสมมีค่าเป็นลบ	
	กรณีวิเคราะห์ ก่อนการคืนผลการวิจัย	กรณีวิเคราะห์ หลังการคืนผลการวิจัย
กรณีจำนวนสมาชิก ณ ปัจจุบัน (ปี พ.ศ. 2552)	31	-
กรณีจำนวนสมาชิก เต็มจำนวนประชากรของตำบล	26	-

การวิเคราะห์ก่อนการคืนผลการวิจัยกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลบ้านปิน

1. สถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลบ้านปิน วิเคราะห์ภายใต้สถานการณ์การเงินที่จำนวนสมาชิก ณ ปัจจุบัน (ปี พ.ศ. 2552)

การเปลี่ยนแปลงสถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลบ้านปินตั้งแต่ปี 2549 เป็นต้นมาเมื่อทำการเปรียบเทียบระหว่างรายรับและรายจ่ายพบว่า รายจ่ายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ขณะที่รายรับและเงินคงเหลือมีค่าลดลงอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2553 ส่วนเงินสะสมมีการเปลี่ยนแปลงสองช่วงคือ ช่วงปี พ.ศ. 2549-2565 มีการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี พ.ศ. 2565 เงินสะสมของกองทุนมีจำนวนเพิ่มขึ้นสูงที่สุด และตั้งแต่ปี 2565 เป็นต้นไปเงินสะสมมีค่าลดลงจนค่าติดลบปี พ.ศ. 2577 หรือในอีกประมาณ 25 ปี กองทุนฯ เริ่มเกิดปัญหาความมั่นคงทางการเงิน

2. สถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลบ้านปิน ภายใต้สถานการณ์การเงินปัจจุบันโดยมีจำนวนสมาชิกเต็มจำนวนประชากรของตำบล

สถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลบ้านปินในด้านรายรับ รายจ่ายและเงินคงเหลือไม่มีแตกต่างกับจำนวนสมาชิก ณ ปัจจุบัน (ปี พ.ศ. 2552) แต่มีสิ่งที่น่าสนใจคือเงิน

สะสมของกองทุนฯ จะติดลบโดยเริ่มเกิดปัญหาความมั่นคงทางการเงินในปี พ.ศ. 2572 หรือในอีกประมาณ 20 ปี

3. ผลตอบแทนทางการเงินกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลบ้านปิน กรณีจ่ายบำนาญ

ความคุ้มค่าทางการเงินกรณีการได้รับสิทธิประโยชน์บำนาญตามช่วงอายุของการเข้าเป็นสมาชิก พบว่าทุกช่วงอายุของการเข้าเป็นสมาชิกกองทุนฯ มีอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) อยู่ระหว่างร้อยละ 8.32-29.2 ซึ่งสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยธนาคารพาณิชย์ ณ ปัจจุบัน โดยอัตราผลตอบแทนจะมีค่าสูงขึ้นเมื่อสมัครเป็นสมาชิกในช่วงอายุมาก

อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) ที่มีอัตราสูงดังกล่าวนี้จะนำไปสู่การะทางการเงินของกองทุนฯ ในอนาคต ดังนั้นกองทุนฯ จำเป็นต้องหารายได้จากการใช้เงินสะสมหรือนำเงินสะสมไปลงทุน โดยเงินการลงทุนนั้นจะต้องได้รับอัตราผลตอบแทนภายในที่สูงกว่าอัตราที่ต้องจ่ายให้กับสมาชิก

เมื่อวิเคราะห์ผลตอบแทนมูลค่าปัจจุบัน (Benefit-Cost Ratio) พบว่าสมาชิกจะได้รับความคุ้มค่าทางการเงินมากกว่ามูลค่าเงินที่สมาชิกจ่ายให้กับกองทุนฯ และช่วงอายุการเข้าเป็นสมาชิกช่วงอายุมากมีความคุ้มค่ามากกว่าเข้าเป็นสมาชิกในช่วงหนุ่มสาว

ส่วนการวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนสุทธิ (Net Benefit Ratio) ของเงินบำนาญที่จะได้รับเมื่อเปรียบเทียบกับมูลค่าทางการเงินที่สมาชิกจ่ายตลอดในการเป็นสมาชิก พบว่าการเข้าเป็นสมาชิกในช่วงหนุ่มสาว จะได้รับผลตอบแทนสุทธิตั้งสูงกว่ากลุ่มที่เข้าเป็นสมาชิกในช่วงอายุน้อยและในช่วงอายุมาก

การวิเคราะห์ผลการคืนผลการวิจัยกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลบ้านปิน

1. สถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลบ้านปินวิเคราะห์ภายใต้สถานการณ์การเงินที่จำนวนสมาชิก ณ ปัจจุบัน (ปี พ.ศ. 2552)

พบว่า การเปลี่ยนแปลงสถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลบ้านปินเมื่อทำการเปรียบเทียบระหว่างรายรับและรายจ่ายพบว่า รายจ่ายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ขณะที่รายรับและเงินคงเหลือมีค่าลดลงอย่างต่อเนื่อง ส่วนเงินสะสมมีการเปลี่ยนแปลงสองช่วงคือ ช่วงปี พ.ศ. 2549 - 2570 มีการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี พ.ศ. 2570 เงินสะสมของกองทุนมีจำนวนเพิ่มขึ้นสูงที่สุด และตั้งแต่ปี 2570 เป็นต้นไปเงินสะสมมีค่าลดลงจนค่าติดลบปี พ.ศ. 2581 หรือในอีก 29 ปี กองทุนฯ เริ่มเกิดปัญหาความมั่นคงทางการเงิน

2. สถานะทางการเงินกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลบ้านปินภายใต้สถานการณ์การเงินปัจจุบันโดยมีจำนวนสมาชิกเต็มจำนวนประชากรของตำบล

สถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลบ้านปินในด้านรายรับ รายจ่ายและเงินคงเหลือไม่มีแตกต่างกับจำนวนสมาชิก ณ ปีปัจจุบัน (ปี พ.ศ. 2552) แต่มีสิ่งที่น่าสนใจคือเงินสะสมของกองทุนฯ จะติดลบโดยเริ่มเกิดปัญหาความมั่นคงทางการเงินในปี พ.ศ. 2575 หรือในอีกประมาณ 23 ปี

3. ผลตอบแทนทางการเงินกองทุนฯ กรณีจ่ายบำนาญ

ความคุ้มค่าทางการเงินกรณีการได้รับสิทธิประโยชน์บำนาญตามช่วงอายุของการเข้าเป็นสมาชิก พบว่าทุกช่วงอายุของการเข้าเป็นสมาชิกกองทุนฯ มีอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) อยู่ระหว่างร้อยละ 8.32-29.2 ซึ่งสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยธนาคารพาณิชย์ ณ ปัจจุบัน โดยอัตราผลตอบแทนจะมีค่าสูงขึ้นเมื่อสมัครเป็นสมาชิกในช่วงอายุมาก

อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) ที่มีอัตราสูงดังกล่าวนี้จะนำไปสู่ภาระทางการเงินของกองทุนฯ ในอนาคต ดังนั้นกองทุนฯ จำเป็นต้องหารายได้จากการใช้เงินสะสมหรือนำเงินสะสมไปลงทุน โดยเงินการลงทุนนั้นจะต้องได้รับอัตราผลตอบแทนภายในที่สูงกว่าอัตราที่ต้องจ่ายให้กับสมาชิก

เมื่อวิเคราะห์ผลตอบแทนมูลค่าปัจจุบัน(Benefit-Cost Ratio) พบว่าสมาชิกจะได้รับความคุ้มค่าทางการเงินมากกว่ามูลค่าเงินที่สมาชิกจ่ายให้กับกองทุนฯ และช่วงอายุการเข้าเป็นสมาชิกช่วงอายุมากมีความคุ้มค่ามากกว่าเข้าเป็นสมาชิกในช่วงหนุ่มสาว

ส่วนการวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนสุทธิ (Net Benefit Ratio) ของเงินบำนาญที่จะได้รับเมื่อเปรียบเทียบกับมูลค่าทางการเงินที่สมาชิกจ่ายตลอดในการเป็นสมาชิก พบว่าการเข้าเป็นสมาชิกในช่วงหนุ่มสาว จะได้รับผลตอบแทนสุทธิต่ำกว่ากลุ่มที่เข้าเป็นสมาชิกในช่วงอายุน้อยและในช่วงอายุมาก

ตารางที่ 6.2 สรุปสถานะและปีที่เกิดปัญหาความมั่นคงทางการเงินของกองทุนฯ ตำบลบ้านปิน

สถานะทางการเงิน	ปีที่เริ่มเกิดปัญหาความมั่นคง โดยเงินสะสมมีค่าเป็นลบ	
	กรณีวิเคราะห์ ก่อนการคืนผลการวิจัย	กรณีวิเคราะห์ หลังการคืนผลการวิจัย
กรณีจำนวนสมาชิก ณ ปัจจุบัน (ปี พ.ศ. 2552)	25	29
กรณีจำนวนสมาชิก เต็มจำนวนประชากรของตำบล	20	23

การวิเคราะห์ก่อนการคืนผลการวิจัยกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลตำบลแม่สุก

1. สถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลแม่สุกวิเคราะห์ภายใต้สถานการณ์การเงินที่จำนวนสมาชิก ณ ปัจจุบัน (ปี พ.ศ. 2552)

การเปลี่ยนแปลงสถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลแม่สุกตั้งแต่ปี 2550 เป็นต้นมาเมื่อทำการเปรียบเทียบระหว่างรายรับและรายจ่ายพบว่า รายจ่ายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ขณะที่รายรับและเงินคงเหลือมีค่าลดลงอย่างต่อเนื่อง ส่วนเงินสะสมมีการเปลี่ยนแปลงสองช่วง คือ ช่วงปี พ.ศ. 2550-2560 มีการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี พ.ศ. 2560 เงินสะสมของกองทุนมีจำนวนเพิ่มขึ้นสูงที่สุด และตั้งแต่ปี 2560 เป็นต้นไปเงินสะสมมีค่าลดลงจนค่าติดลบปี พ.ศ. 2571 หรือในอีกประมาณ 19 ปีกองทุนฯ เริ่มเกิดปัญหาความมั่นคงทางการเงิน

2. สถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลแม่สุกภายใต้สถานการณ์การเงินปัจจุบันโดยมีจำนวนสมาชิกเต็มจำนวนประชากรของตำบล

สถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลแม่สุกช่วยขยายในด้านรายรับ รายจ่าย และเงินคงเหลือไม่มีแตกต่างกับจำนวนสมาชิก ณ ปัจจุบัน (ปี พ.ศ. 2552) แต่มีสิ่งที่น่าสนใจคือ เงินสะสมของกองทุนฯ จะติดลบโดยเริ่มเกิดปัญหาความมั่นคงทางการเงินในปี พ.ศ. 2568 หรือในอีกประมาณ 16 ปี

3. ผลตอบแทนทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลแม่สุก กรณีจ่ายบำนาญ

ความคุ้มค่าทางการเงินกรณีการได้รับสิทธิประโยชน์บำนาญตามช่วงอายุของการเข้าเป็นสมาชิก พบว่าทุกช่วงอายุของการเข้าเป็นสมาชิกกองทุนฯ มีอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) อยู่ระหว่างร้อยละ 8.32-29.2 ซึ่งสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยธนาคารพาณิชย์ ณ ปัจจุบัน โดยอัตราผลตอบแทนจะมีค่าสูงขึ้นเมื่อสมัครเป็นสมาชิกในช่วงอายุมาก

อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) ที่มีอัตราสูงดังกล่าวนี้จะนำไปสู่การะทางการเงินของกองทุนฯ ในอนาคต ดังนั้น กองทุนฯ จำเป็นต้องหารายได้จากการใช้เงินสะสมหรือนำเงินสะสมไปลงทุน โดยเงินการลงทุนนั้นจะต้องได้รับอัตราผลตอบแทนภายในที่สูงกว่าอัตราที่ต้องจ่ายให้กับสมาชิก

เมื่อวิเคราะห์ผลตอบแทนมูลค่าปัจจุบัน (Benefit-Cost Ratio) พบว่า สมาชิกจะได้รับ ความคุ้มค่าทางการเงินมากกว่ามูลค่าเงินที่สมาชิกจ่ายให้กับกองทุนฯ และช่วงอายุการเข้าเป็นสมาชิกช่วงอายุมากมีความคุ้มค่ามากกว่าเข้าเป็นสมาชิกในช่วงหนุ่มสาว

ส่วนการวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนสุทธิ (Net Benefit Ratio) ของเงินบำนาญที่จะได้รับ เมื่อเปรียบเทียบกับมูลค่าทางการเงินที่สมาชิกจ่ายตลอดในการเป็นสมาชิก พบว่าการเข้าเป็น

สมาชิกในช่วงหนุ่มสาว จะได้รับผลตอบแทนสุทธิสูงกว่ากลุ่มที่เข้าเป็นสมาชิกในช่วงอายุน้อยและในช่วงอายุมาก

การวิเคราะห์หลังการคืนผลการวิจัยกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลแม่สุก

1. สถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลแม่สุกวิเคราะห์ภายใต้สถานการณ์การเงินที่จำนวนสมาชิก ณ ปัจจุบัน (ปี พ.ศ. 2552)

พบว่า การเปลี่ยนแปลงสถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลแม่สุก เมื่อทำการเปรียบเทียบระหว่างรายรับและรายจ่ายพบว่า รายจ่ายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ขณะที่รายรับและเงินคงเหลือมีค่าลดลงอย่างต่อเนื่อง ส่วนเงินสะสมมีการเปลี่ยนแปลงสองช่วงคือ ช่วงปี พ.ศ. 2550-2560 มีการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี พ.ศ. 2560 เงินสะสมของกองทุนมีจำนวนเพิ่มขึ้นสูงที่สุด และตั้งแต่ปี 2560 เป็นต้นไปเงินสะสมมีค่าลดลงจนค่าติดลบปี พ.ศ. 2572 หรือในอีกประมาณ 20 ปีกองทุนฯ เริ่มเกิดปัญหาความมั่นคงทางการเงิน

2. สถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลแม่สุกภายใต้สถานการณ์การเงินปัจจุบันโดยมีจำนวนสมาชิกเต็มจำนวนประชากรของตำบล

สถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลแม่สุกในด้านรายรับ รายจ่ายและเงินคงเหลือไม่มีแตกต่างกับจำนวนสมาชิก ณ ปัจจุบัน (ปี พ.ศ. 2552) แต่มีสิ่งที่น่าสนใจคือเงินสะสมของกองทุนฯ จะติดลบโดยเริ่มเกิดปัญหาความมั่นคงทางการเงินในปี พ.ศ. 2568 หรือในอีกประมาณ 16 ปี

3. ผลตอบแทนทางการเงินกองทุนฯ กรณีจ่ายบำนาญ

ความคุ้มค่าทางการเงินกรณีการได้รับสิทธิประโยชน์บำนาญตามช่วงอายุของการเข้าเป็นสมาชิก พบว่าทุกช่วงอายุของการเข้าเป็นสมาชิกกองทุนฯ มีอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) อยู่ระหว่างร้อยละ 8.32-29.2 ซึ่งสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยธนาคารพาณิชย์ ณ ปัจจุบัน โดยอัตราผลตอบแทนจะมีค่าสูงขึ้นเมื่อสมัครเป็นสมาชิกในช่วงอายุมาก

อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) ที่มีอัตราสูงดังกล่าวนี้จะนำไปสู่ภาระทางการเงินของกองทุนฯ ในอนาคต ดังนั้นกองทุนฯ จำเป็นต้องหารายได้จากการใช้เงินสะสมหรือนำเงินสะสมไปลงทุน โดยเงินการลงทุนนั้นจะต้องได้รับอัตราผลตอบแทนภายในที่สูงกว่าอัตราที่ต้องจ่ายให้กับสมาชิก

เมื่อวิเคราะห์ผลตอบแทนมูลค่าปัจจุบัน (Benefit-Cost Ratio) พบว่าสมาชิกจะได้รับความคุ้มค่าทางการเงินมากกว่ามูลค่าเงินที่สมาชิกจ่ายให้กับกองทุนฯ และช่วงอายุการเข้าเป็นสมาชิกช่วงอายุมากมีความคุ้มค่ามากกว่าเข้าเป็นสมาชิกในช่วงหนุ่มสาว

ส่วนการวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนสุทธิ (Net Benefit Ratio) ของเงินบำนาญที่จะได้รับ เมื่อเปรียบเทียบกับมูลค่าทางการเงินที่สมาชิกจ่ายตลอดในการเป็นสมาชิก พบว่าการเข้าเป็นสมาชิกในช่วงหนุ่มสาว จะได้รับผลตอบแทนสุทธิตั้งสูงกว่ากลุ่มที่เข้าเป็นสมาชิกในช่วงอายุน้อยและในช่วงอายุมาก

ตารางที่ 6.3 สรุปสถานะและปีที่เกิดปัญหาความมั่นคงทางการเงินของกองทุนฯ ตำบลแม่สุก

สถานะทางการเงิน	ปีที่เริ่มเกิดปัญหาความมั่นคง โดยเงินสะสมมีค่าเป็นลบ	
	กรณีวิเคราะห์ ก่อนการคืนผลการวิจัย	กรณีวิเคราะห์ หลังการคืนผลการวิจัย
กรณีจำนวนสมาชิก ณ ปัจจุบัน (ปี พ.ศ. 2552)	19	20
กรณีจำนวนสมาชิก เต็มจำนวนประชากรของตำบล	16	16

การวิเคราะห์ก่อนการคืนผลการวิจัยกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลหนองหล่ม

1. สถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลหนองหล่ม วิเคราะห์ภายใต้สถานการณ์การเงินที่จำนวนสมาชิก ณ ปัจจุบัน (ปี พ.ศ. 2552)

การเปลี่ยนแปลงสถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลหนองหล่มตั้งแต่ปี 2549 เป็นต้นมาเมื่อทำการเปรียบเทียบระหว่างรายรับและรายจ่ายพบว่า รายจ่ายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ขณะที่รายรับและเงินคงเหลือมีค่าลดลงอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2553 ส่วนเงินสะสมมีการเปลี่ยนแปลงสองช่วงคือ ช่วงปี พ.ศ. 2549-2565 มีการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี พ.ศ. 2565 เงินสะสมของกองทุนมีจำนวนเพิ่มขึ้นสูงที่สุด และตั้งแต่ปี 2565 เป็นต้นไปเงินสะสมมีค่าลดลงจนค่าติดลบปี พ.ศ. 2578 หรือในอีกประมาณ 26 ปี กองทุนฯ เริ่มเกิดปัญหาความมั่นคงทางการเงิน

2. สถานะทางการเงินกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลหนองหล่ม ภายใต้สถานการณ์การเงินปัจจุบันโดยมีจำนวนสมาชิกเต็มจำนวนประชากรของตำบล

สถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลหนองหล่มในด้านรายรับ รายจ่าย และเงินคงเหลือไม่มีแตกต่างกับจำนวนสมาชิก ณ ปัจจุบัน (ปี พ.ศ. 2552) แต่มีสิ่งที่น่าสนใจคือ

เงินสะสมของกองทุนฯ จะติดลบโดยเริ่มเกิดปัญหาความมั่นคงทางการเงินในปี พ.ศ. 2573 หรือในอีกประมาณ 21 ปี

3. ผลตอบแทนทางการเงินกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลหนองหล่ม กรณีจ่ายบำนาญ

ความคุ้มค่าทางการเงินกรณีการได้รับสิทธิประโยชน์บำนาญตามช่วงอายุของการเข้าเป็นสมาชิก พบว่าทุกช่วงอายุของการเข้าเป็นสมาชิกกองทุนฯ มีอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) อยู่ระหว่างร้อยละ 8.32-29.2 ซึ่งสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยธนาคารพาณิชย์ ณ ปัจจุบัน โดยอัตราผลตอบแทนจะมีค่าสูงขึ้นเมื่อสมัครเป็นสมาชิกในช่วงอายุมาก

อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) ที่มีอัตราสูงดังกล่าวนี้จะนำไปสู่ภาระทางการเงินของกองทุนฯ ในอนาคต ดังนั้นกองทุนฯ จำเป็นต้องหารายได้จากการใช้เงินสะสมหรือนำเงินสะสมไปลงทุน โดยเงินการลงทุนนั้นจะต้องได้รับอัตราผลตอบแทนภายในที่สูงกว่าอัตราที่ต้องจ่ายให้กับสมาชิก

เมื่อวิเคราะห์ผลตอบแทนมูลค่าปัจจุบัน (Benefit-Cost Ratio) พบว่าสมาชิกจะได้รับความคุ้มค่าทางการเงินมากกว่ามูลค่าเงินที่สมาชิกจ่ายให้กับกองทุนฯ และช่วงอายุการเข้าเป็นสมาชิกช่วงอายุมากมีความคุ้มค่ามากกว่าเข้าเป็นสมาชิกในช่วงหนุ่มสาว

ส่วนการวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนสุทธิ (Net Benefit Ratio) ของเงินบำนาญที่จะได้รับเมื่อเปรียบเทียบกับมูลค่าทางการเงินที่สมาชิกจ่ายตลอดในการเป็นสมาชิก พบว่าการเข้าเป็นสมาชิกในช่วงหนุ่มสาว จะได้รับผลตอบแทนสุทธิต่ำกว่ากลุ่มที่เข้าเป็นสมาชิกในช่วงอายุน้อยและในช่วงอายุมาก

ตารางที่ 6.4 สรุปสถานะและปีที่เกิดปัญหาความมั่นคงทางการเงินของกองทุนฯ ตำบลหนองหล่ม

สถานะทางการเงิน	ปีที่เริ่มเกิดปัญหาความมั่นคง โดยเงินสะสมมีค่าเป็นลบ	
	กรณีวิเคราะห์ ก่อนการคืนผลการวิจัย	กรณีวิเคราะห์ หลังการคืนผลการวิจัย
กรณีจำนวนสมาชิก ณ ปัจจุบัน (ปี พ.ศ. 2552)	26	-
กรณีจำนวนสมาชิก เต็มจำนวนประชากรของตำบล	21	-

การวิเคราะห์ก่อนการคืนผลการวิจัย กองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลห้วยยางขาม

1. สถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลห้วยยางขามวิเคราะห์ภายใต้สถานการณ์การเงินที่จำนวนสมาชิก ณ ปัจจุบัน (ปี พ.ศ. 2552)

การเปลี่ยนแปลงสถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลห้วยยางขามตั้งแต่ปี 2551 เป็นต้นมาเมื่อทำการเปรียบเทียบระหว่างรายรับและรายจ่ายพบว่า รายจ่ายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ขณะที่รายรับและเงินคงเหลือมีค่าลดลงอย่างต่อเนื่อง ส่วนเงินสะสมมีการเปลี่ยนแปลงสองช่วงคือ ช่วงปี พ.ศ. 2551-2570 มีการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี พ.ศ. 2570 เงินสะสมของกองทุนมีจำนวนเพิ่มขึ้นสูงที่สุด และตั้งแต่ปี 2570 เป็นต้นไปเงินสะสมมีค่าลดลงจนค่าติดลบในปีพ.ศ. 2586 หรืออีกประมาณ 34 ปี กองทุนฯ เริ่มเกิดปัญหาความมั่นคงทางการเงิน

2. สถานะทางการเงินกองทุนสวัสดิการชุมชนห้วยยางขามภายใต้สถานการณ์การเงินปัจจุบันโดยมีจำนวนสมาชิกเต็มจำนวนประชากรของตำบล

สถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลห้วยยางขามในด้านรายรับ รายจ่าย และเงินคงเหลือไม่มีแตกต่างกับจำนวนสมาชิก ณ ปัจจุบัน (ปี พ.ศ. 2552) แต่มีสิ่งที่น่าสนใจคือเงินสะสมของกองทุนฯ จะติดลบโดยเริ่มเกิดปัญหาความมั่นคงทางการเงินในปี พ.ศ. 2577 หรือในอีกประมาณ 25 ปี

3. ผลตอบแทนทางการเงินกองทุนฯ กรณีจ่ายบำนาญ

ความคุ้มค่าทางการเงินกรณีการได้รับสิทธิประโยชน์บำนาญตามช่วงอายุของการเข้าเป็นสมาชิก พบว่าทุกช่วงอายุของการเข้าเป็นสมาชิกกองทุนฯ มีอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) อยู่ระหว่างร้อยละ 8.32-29.2 ซึ่งสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยธนาคารพาณิชย์ ณ ปัจจุบัน โดยอัตราผลตอบแทนจะมีค่าสูงขึ้นเมื่อสมัครเป็นสมาชิกในช่วงอายุมาก

อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) ที่มีอัตราสูงดังกล่าวนี้จะนำไปสู่ภาระทางการเงินของกองทุนฯ ในอนาคต ดังนั้นกองทุนฯ จำเป็นต้องหารายได้จากการใช้เงินสะสมหรือนำเงินสะสมไปลงทุน โดยเงินการลงทุนนั้นจะต้องได้รับอัตราผลตอบแทนภายในที่สูงกว่าอัตราที่ต้องจ่ายให้กับสมาชิก

เมื่อวิเคราะห์ผลตอบแทนมูลค่าปัจจุบัน(Benefit-Cost Ratio) พบว่าสมาชิกจะได้รับความคุ้มค่าทางการเงินมากกว่ามูลค่าเงินที่สมาชิกจ่ายให้กับกองทุนฯ และช่วงอายุการเข้าเป็นสมาชิกช่วงอายุมากมีความคุ้มค่ามากกว่าเข้าเป็นสมาชิกในช่วงหนุ่มสาว

ส่วนการวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนสุทธิ (Net Benefit Ratio) ของเงินบำนาญที่จะได้รับเมื่อเปรียบเทียบกับมูลค่าทางการเงินที่สมาชิกจ่ายตลอดในการเป็นสมาชิก พบว่าการเข้าเป็น

สมาชิกในช่วงหนุ่มสาว จะได้รับผลตอบแทนสุทธิสูงกว่ากลุ่มที่เข้าเป็นสมาชิกในช่วงอายุน้อยและในช่วงอายุมาก

การวิเคราะห์หลังการคืนผลการวิจัยกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลห้วยยางขาม

1. สถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลห้วยยางขามวิเคราะห์ภายใต้สถานการณ์การเงินที่จำนวนสมาชิก ณ ปัจจุบัน (ปี พ.ศ. 2552)

พบว่า การเปลี่ยนแปลงสถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลห้วยยางขามเมื่อทำการเปรียบเทียบระหว่างรายรับและรายจ่ายพบว่า รายจ่ายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ขณะที่รายรับและเงินคงเหลือมีค่าลดลงอย่างต่อเนื่องในปี 2555 ส่วนเงินสะสมมีการเปลี่ยนแปลงสองช่วงคือ ช่วงปี พ.ศ. 2550-2575 มีการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยในปี พ.ศ. 2575 เงินสะสมของกองทุนมีจำนวนเพิ่มขึ้นสูงสุด และตั้งแต่ปี 2575 เป็นต้นไปเงินสะสมมีค่าลดลงจนค่าติดลบปี พ.ศ. 2589 หรือในอีกประมาณ 37 ปีกองทุนฯ เริ่มเกิดปัญหาความมั่นคงทางการเงิน

2. สถานะทางการเงินกองทุนสวัสดิการชุมชนห้วยยางขามภายใต้สถานการณ์การเงินปัจจุบันโดยมีจำนวนสมาชิกเต็มจำนวนประชากรของตำบล

สถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลห้วยยางขามในด้านรายรับ รายจ่าย และเงินคงเหลือไม่มีแตกต่างกับจำนวนสมาชิก ณ ปัจจุบัน (ปี พ.ศ. 2552) แต่มีสิ่งที่น่าสนใจคือ เงินสะสมของกองทุนฯ จะติดลบโดยเริ่มเกิดปัญหาความมั่นคงทางการเงินในปี พ.ศ. 2578 หรือในอีกประมาณ 26 ปี

3. ผลตอบแทนทางการเงินกองทุนฯ กรณีจ่ายบำนาญ

ความคุ้มค่าทางการเงินกรณีการได้รับสิทธิประโยชน์บำนาญตามช่วงอายุของการเข้าเป็นสมาชิก พบว่าทุกช่วงอายุของการเข้าเป็นสมาชิกกองทุนฯ มีอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) อยู่ระหว่างร้อยละ 8.32-29.2 ซึ่งสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยธนาคารพาณิชย์ ณ ปัจจุบัน โดยอัตราผลตอบแทนจะมีค่าสูงขึ้นเมื่อสมัครเป็นสมาชิกในช่วงอายุมาก

อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) ที่มีอัตราสูงดังกล่าวนี้จะนำไปสู่ภาระทางการเงินของกองทุนฯ ในอนาคต ดังนั้นกองทุนฯ จำเป็นต้องหารายได้จากการใช้เงินสะสมหรือนำเงินสะสมไปลงทุน โดยเงินการลงทุนนั้นจะต้องได้รับอัตราผลตอบแทนภายในที่สูงกว่าอัตราที่ต้องจ่ายให้กับสมาชิก

ตารางที่ 6.5 สรุปสถานะและปีที่เกิดปัญหาความมั่นคงทางการเงินของกองทุนฯ ตำบลห้วยยาง
ขาม

สถานะทางการเงิน	ปีที่เริ่มเกิดปัญหาความมั่นคง โดยเงินสะสมมีค่าเป็นลบ	
	กรณีวิเคราะห์ ก่อนการคืนผลการวิจัย	กรณีวิเคราะห์ หลังการคืนผลการวิจัย
กรณีจำนวนสมาชิก ณ ปัจจุบัน (ปี พ.ศ. 2552)	34	37
กรณีจำนวนสมาชิก เต็มจำนวนประชากรของตำบล	25	26

เมื่อวิเคราะห์ผลตอบแทนมูลค่าปัจจุบัน (Benefit-Cost Ratio) พบว่า สมาชิกจะได้รับ
ความคุ้มค่าทางการเงินมากกว่ามูลค่าเงินที่สมาชิกจ่ายให้กับกองทุนฯ และช่วงอายุการเข้าเป็น
สมาชิกช่วงอายุมากมีความคุ้มค่ามากกว่าเข้าเป็นสมาชิกในช่วงหนุ่มสาว

ส่วนการวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนสุทธิ (Net Benefit Ratio) ของเงินบำนาญที่จะได้รับ
เมื่อเปรียบเทียบกับมูลค่าทางการเงินที่สมาชิกจ่ายตลอดในการเป็นสมาชิก พบว่าการเข้าเป็น
สมาชิกในช่วงหนุ่มสาว จะได้รับผลตอบแทนสุทธิสูงกว่ากลุ่มที่เข้าเป็นสมาชิกในช่วงอายุน้อยและ
ในช่วงอายุมาก

อภิปรายผล

สถานะทางการเงินกองทุนสวัสดิการชุมชน

สถานการณ์การเงินที่จำนวนสมาชิก ณ ปัจจุบัน (ปี พ.ศ. 2552)

การเปลี่ยนแปลงสถานะทางการเงินของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลหนองหล่ม ตำบลคือเวียง ตำบลบ้านปิน ตำบลแม่สุกและตำบลห้วยยางขาม ตั้งแต่ปีที่เริ่มจัดตั้งกองทุนจนถึงปัจจุบันและจากการคาดการณ์ในอนาคต โดยทำการเปรียบเทียบระหว่างรายรับและรายจ่าย ตั้งแต่ปี 2553 พบว่า รายจ่ายของทุกกองทุนฯ เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่วนด้านรายรับและเงินสะสมมีค่าลดลงอย่างต่อเนื่องเพราะว่า แนวโน้มที่สูงขึ้นของกลุ่มอายุ 60 ปีขึ้นไปโดยของทั้ง 5 ตำบล โดยกลุ่มอายุดังกล่าวมีโอกาสเกิดความเสี่ยงจากการทุพพลภาพและขยายตัวของความเจ็บป่วยซึ่งส่งผลให้ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต ซึ่งสอดคล้องกับ รุ่งศิริ นุชสุวรรณ (2551) พบว่าสถานะทางการเงินของกองทุนฯ นั้น ถ้ารายรับอยู่ในระดับสมดุลกับรายจ่ายด้านสวัสดิการต่างๆ ในปีปัจจุบัน แต่ในอนาคตอาจจะประสบปัญหาเกี่ยวกับความเสี่ยงใน 2 ระดับ นั่นคือ ด้านการจ่ายสวัสดิการเสียชีวิต และ ด้านการจ่ายสวัสดิการบำนาญ

ส่วนเงินสะสมของทั้ง 5 กองทุนมีการเปลี่ยนแปลงมีค่าลดลงจนมีค่าติดลบ และเริ่มเกิดปัญหาความมั่นคงทางการเงิน โดยกองทุนตำบลหนองหล่มประมาณ 26 ปีเกิดปัญหาความมั่นคงฯ ตำบลคือเวียงประมาณ 31 ปีตำบลบ้านปินประมาณ 25 ปี ตำบลแม่สุกประมาณ 19 ปี ตำบลห้วยยางขามประมาณ 34 ปี จะเห็นได้ว่าทุกกองทุนฯ เกิดปัญหาความมั่นคงทางการเงินเพราะว่าอัตราโครงสร้างประชากรของทั้ง 5 ตำบลนั้นมีอัตราส่วนประชากรช่วงอายุมากเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องและคาดการณ์ว่าจะมีแนวโน้มเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุในอนาคต ซึ่งสัดส่วนของประชากรอายุ 60 ปีขึ้นไปของแต่ละตำบลมีอัตราแปรผกผันระหว่างปีที่เกิดปัญหาและจำนวนประชากรอายุ 60 ปีขึ้นไป หมายถึงถ้าหากตำบลนั้นมีสัดส่วนประชากรช่วงอายุอายุ 60 ปีขึ้นไปมากกว่าช่วงอายุน้อยและช่วงอายุหนุ่มสาวจะส่งผลต่อปีที่เกิดปัญหาความมั่นคงที่เร็วขึ้น โดยที่ตำบลแม่สุกมีสัดส่วนประชากรอายุ 60 ปีขึ้นไปมากที่สุด ใน 4 ตำบลปีที่เกิดปัญหาความมั่นคงจึงเร็วกว่ากองทุนอื่นๆ (สัดส่วนประชากรอายุ 60 ปีขึ้นไปต่อปีที่เกิดปัญหาความมั่นคง เท่ากับ 14.06 ต่อ 19) แต่ห้วยยางขามมีสัดส่วนประชากรอายุ 60 ปีขึ้นไปน้อยที่สุดใน 4 ตำบลปีที่เกิดปัญหาความมั่นคงจึงยาวกว่ากองทุนอื่นๆ (สัดส่วนประชากรอายุ 60 ปีขึ้นไปต่อปีที่เกิดปัญหาความมั่นคง เท่ากับ 9.45 ต่อ 34) และการเพิ่มขึ้นของช่วงอายุ 60 ปีขึ้นไปส่งผลทำให้เกิดค่าใช้จ่ายที่ตามมาของกองทุน ซึ่งสอดคล้องกับ Alan D Viard (2545) พบว่ากองทุนจะมีเงินสะสมลดลงและค่าจะมีติดลบ (Trust Fund Exhaustion Date) ลงไปเรื่อยๆ เนื่องจากอัตราส่วนโครงสร้างผู้สูงอายุที่มีอายุตั้งแต่ 65 ปี ขึ้นไป เพิ่มขึ้นจาก 50 ปีก่อนและการคาดการณ์ในอนาคตพบว่าอัตราดังกล่าว

จะเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ซึ่งให้เห็นถึงภาระที่เพิ่มขึ้นของกลุ่มผู้สูงอายุอย่างหลีกเลี่ยงมิได้ อีกทั้งงานวิจัยของ รุ่งศิริ นุชสุวรรณ (2551) ยังพบว่าอัตราการเจ็บป่วยของสมาชิกส่วนใหญ่จะอยู่ในช่วงวัย ผู้สูงอายุ กองทุนฯ อาจจะพบกับปัจจัยเสี่ยงด้านอัตราการเจ็บป่วยของสมาชิก ภาระด้านการ จ่ายสวัสดิการรักษายาพยาบาลมากขึ้นในอนาคต และการขยายตัวของความเจ็บป่วยในประชากร ไทยสูงอายุส่งผลให้เกิดความเสี่ยง กองทุนจะต้องหามาตรการรองรับภาระค่าใช้จ่ายสวัสดิการ ด้านบานานญข้างหน้า ควบคู่กับการจ่ายสวัสดิการค่ารักษายาพยาบาล ส่วนปีที่เกิดปัญหาความ มั่นคงทางการเงินที่แตกต่างกันนั้นขึ้นอยู่กับโครงสร้างประชากรที่แตกต่างกันของแต่ละตำบล

ถ้าหากทุกกองทุนฯ มีจำนวนสมาชิกของกองทุนฯ เต็มจำนวนประชากรของตำบลนั้นๆ ส่งผลทำให้กองทุนฯ ตำบลหนองหล่มมีปัญหาความมั่นคงเร็วกว่าเดิม 5 ปี ตำบลคือเวียงเร็ว กว่าเดิม 5 ปี ตำบลบ้านปินเร็วกว่าเดิม 5 ปี ตำบลแม่สุกเร็วกว่าเดิม 3 ปี ตำบลห้วยยางขามเร็ว กว่าเดิม 9 ปี จะเห็นได้ว่าทุกกองทุนฯ เกิดปัญหาความมั่นคงทางการเงินที่เร็วกว่าเดิม เนื่องจาก ในอนาคตทุกตำบลจะเป็นสังคมผู้สูงอายุซึ่งโครงสร้างช่วงประชากรอายุ 15 – 59 ปี ณ ปีปัจจุบัน 2553 จากการสำรวจของจังหวัดพะเยา ปี 2537 เท่ากับ 73.19% ปี 2542 เท่ากับ 68.95 % ปี 2547 เท่ากับ 70.02 % และปี 2552 เท่ากับ 71.29% ซึ่งข้อมูลที่ปรากฏบ่งบอกว่าในอนาคตทั้ง 5 ตำบลจะเป็นเปลี่ยนจากสังคมวัยทำงานเป็นสังคมประชากรอายุ 60 ปีขึ้นไป ดังนั้นถ้าหากทุก ตำบลมีจำนวนสมาชิกเต็มจำนวนจึงทำให้เกิดปัญหาความมั่นคงที่เร็วขึ้นเนื่องจากโครงสร้าง ประชากรอายุ 60 ปี ที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคตมากกว่าประชากรช่วงอายุอื่นๆ

เมื่อวิเคราะห์โดยการปรับเปลี่ยนข้อมูลที่ได้รับจากคณะกรรมการของแต่ละกองทุนฯ หลังการคืนผลการวิจัยของกองทุนฯ ตำบลแม่สุก ตำบลคือเวียง ตำบลห้วยยางขาม ยกเว้นกองทุน ตำบลบ้านปินและกองทุนตำบลหนองหล่ม พบว่ารายจ่ายของทุกกองทุนฯ ยังเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ด้านรายรับและเงินคงเหลือมีค่าลดลงอย่างต่อเนื่อง ส่วนเงินสะสมยังมีค่าลดลงจนมีค่าติดลบ แต่ สามารถยืดปีที่เริ่มเกิดปัญหาความมั่นคงทางการเงินของทั้งสามตำบลออกไปไม่เกิน 5 ปี โดย กองทุนฯ ตำบลบ้านปินยืดระยะเวลาออกไปอีก 4 ปี กองทุนฯ ตำบลแม่สุกยืดระยะเวลาออกไปอีก 1 ปี กองทุนฯ ตำบลห้วยยางขามยืดระยะเวลาออกไปอีก 3 ปี ซึ่งระยะเวลาที่ยืดออกไปนั้นเป็นผล มาจากการเปลี่ยนแปลงระเบียบข้อบังคับ ซึ่งการเปลี่ยนแปลงระเบียบข้อบังคับดังกล่าว นั้น สอดคล้องกับงานวิจัยของ Maria del Carmen Boado-Penas, Salvador Valdes-Prieto และ Carlos Vidal-Melia' (2551) พบว่าถ้าการเปลี่ยนแปลงระเบียบข้อบังคับที่เหมาะสมสามารถทำให้ อัตราการล้มละลายลดลง ซึ่งถ้าหากรัฐบาลสเปนไม่มีการเปลี่ยนแปลงระเบียบข้อบังคับของ กองทุนบำนาญจะมีอัตราการล้มละลาย (Insolvency Rate) ที่เพิ่มมากขึ้นตลอดเวลา ถึงแม้ระดับ รายได้ของกองทุนฯ จะเพิ่มขึ้นก็ตาม

ผลตอบแทนทางการเงินกองทุนสวัสดิการชุมชน กรณีจ่ายบำนาญ

ความคุ้มค่าทางการเงินกรณีการได้รับสิทธิประโยชน์บำนาญตามช่วงอายุของการเข้าเป็นสมาชิกของกองทุนฯ ตำบลหนองหล่ม ตำบลคือเวียง ตำบลบ้านปิน ตำบลแม่สุกและตำบลห้วยยางขาม พบว่าทุกช่วงอายุของการเข้าเป็นสมาชิกกองทุนฯ มีอัตราผลตอบแทนภายในของเงินบำนาญอยู่ระหว่างร้อยละ 8.32-29.2 ซึ่งสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยธนาคารพาณิชย์ ณ ปัจจุบัน ดังนั้น ในมุมมองของการลงทุนถ้าหากอัตราผลตอบแทนภายในมีค่ามากกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินฝากธนาคารพาณิชย์ ณ ปัจจุบัน สมาชิกกองทุนฯ จะได้รับอัตราผลตอบแทนจากการจ่ายเงินสหทบมากกว่าการที่สมาชิกรนำจำนวนเงินดังกล่าวไปฝากธนาคารพาณิชย์เพื่อรับผลประโยชน์ในรูปแบบของดอกเบี้ย ซึ่งสอดคล้องกับเกณฑ์การตัดสินใจการลงทุนของอัตราผลตอบแทนภายในกล่าวคือ ถ้าอัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน ได้สูงกว่าค่าเสียโอกาสของการลงทุน (อัตราดอกเบี้ย) จะเป็นการลงทุนที่คุ้มค่า แต่ในทางกลับกันกองทุนฯ จะเสียเปรียบโดยการขาดทุนส่งผลทำให้เงินสะสมลดลงและติดลบในที่สุดเพราะกองทุนจะต้องแบกรับภาระในการจ่ายอัตราผลตอบแทนภายในแก่สมาชิกกองทุนฯ ที่สูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินฝากธนาคารพาณิชย์ ดังนั้น กองทุนฯ จำเป็นต้องหารายได้จากการนำเงินสะสมไปลงทุนในแหล่งที่มีความน่าเชื่อถือและมีอัตราความเสี่ยงน้อยโดยจะต้องได้รับอัตราผลตอบแทนที่สูงกว่าอัตราที่ต้องจ่ายให้กับสมาชิก โดยอัตราผลตอบแทนภายในจะมีค่าสูงขึ้นเมื่อสมัครเป็นสมาชิกในช่วงอายุมาก เนื่องจากช่วงอายุมากจ่ายค่าสมาชิกกองทุนในจำนวนปีนี้น้อยกว่าช่วงอายุอื่นๆ แต่ช่วงอายุมากจะได้รับบำนาญเร็วกว่าช่วงอายุอื่นๆ ซึ่งจะเป็นปัญหาความเสี่ยงต่อกองทุนฯ ในอนาคตที่กลุ่มประชากรวัยทำงานต้องเป็นผู้รับภาระจำนวนเงินของกลุ่มอายุมาก

ผลตอบแทนมูลค่าปัจจุบัน(Benefit-Cost Ratio) พบว่าทุกช่วงอายุของสมาชิกเมื่อเปรียบเทียบสัดส่วนผลประโยชน์กับต้นทุนมีค่ามากกว่า 1 ซึ่งถือว่าสมาชิกกองทุนฯ ได้รับผลตอบแทนที่คุ้มค่า ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน ที่มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนที่สมาชิกได้รับต้องมากกว่ามูลค่าปัจจุบันของค่าใช้จ่ายตลอดอายุการเป็นสมาชิกกองทุนฯ แต่ในขณะเดียวกันกองทุนฯ จะเสียเปรียบทางการเงินเพราะผลประโยชน์ที่ต้องจ่ายแก่สมาชิกกองทุนฯ มากกว่าต้นทุนที่ต้องจ่าย ซึ่งสมาชิกในช่วงอายุมากมีความคุ้มค่ามากกว่าช่วงอายุอื่นๆ เพราะช่วงอายุมากจ่ายค่าสมาชิกกองทุนในจำนวนปีนี้น้อยกว่าช่วงอายุอื่นๆ และได้รับสวัสดิการบำนาญเร็วกว่าช่วงอายุอื่นๆ อีกด้วย

การวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนสุทธิ (Net Benefit Ratio) ของเงินบำนาญที่จะได้รับสมาชิกในช่วงอายุหนุ่มสาวจะได้รับผลตอบแทนสุทธิเท่ากับ 1,426.83% – 2,037.15% ซึ่งมีค่าสูงกว่ากลุ่มที่เข้าเป็นสมาชิกในช่วงอายุน้อยและในช่วงอายุมาก ดังนั้นถ้าหากมองประเด็นการลงทุนของสมาชิกกองทุนฯ สมาชิกในช่วงอายุหนุ่มสาวได้ผลตอบแทนสุทธิต่ำกว่าช่วงอายุอื่นๆ แต่ใน

อนาคตสมาชิกช่วงอายุหนุ่มสาวจะต้องแบกรับภาระแก่ผู้สูงอายุมากซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ Alan D Viard (2545) พบว่าจำนวนสมาชิกในช่วงอายุมากที่เพิ่มขึ้นนั้นแสดงให้เห็นถึงการส่งทอดภาระหนี้สินจากกลุ่มผู้สูงอายุไปยังกลุ่มอายุน้อย ๆ ซึ่งทางกองทุนและภาครัฐจำเป็นต้องหาแนวทางเพื่อลดภาระของกลุ่มคนรุ่นหลังต่อไป

ข้อเสนอแนะเชิงวิชาการ

เนื่องจากการวิเคราะห์ความมั่นคงทางการเงินมองในประเด็นผลประโยชน์ของกองทุนฯ และสมาชิกกองทุน คณะนักวิจัยมีข้อเสนอแนะดังนี้

1. กองทุนฯ จะต้องศึกษาโครงสร้างด้านประชากรศาสตร์ อัตราและรายละเอียดการเกิด อัตราและรายละเอียดการตาย อัตราและรายละเอียดการเจ็บป่วย รวมถึงรายละเอียดโครงสร้างกลุ่มอายุของแต่ละตำบลเพื่อนำไปสู่การตัดสินใจการวางแผนการปรับเปลี่ยนระเบียบกองทุนฯ เพื่อให้เกิดความมั่นคงทางการเงิน
2. กองทุนฯ ที่มีการจ่ายบำนาญจะต้องหาแนวทางในการใช้ประโยชน์จากเงินสะสมเพื่อการลงทุนที่มีความมั่นคงเพื่อให้ได้ผลตอบแทนมากกว่าอัตราผลตอบแทนภายในที่สมาชิกจะได้รับ
3. กองทุนสวัสดิการกรณีเงินบำนาญเพื่อความมั่นคงแก่กองทุนฯ จะต้องเป็นระบบบำนาญแบบผู้รับมีส่วนร่วมจ่ายเงินสมทบ (Contributory System) ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 กรณี คือ ระบบบำนาญวัยทำงานจ่ายเพื่อผู้สูงอายุ Pay-As-You-Go โดยการเก็บเงินสมทบจากช่วงวัยทำงานเพื่อจ่ายเงินบำนาญแก่ผู้สูงอายุ หรือระบบบำนาญแบบสะสมทรัพย์ (Funded System) คือระบบบำนาญที่เน้นบังคับออมสะสมทรัพย์ในวัยทำงานเพื่อเงินบำนาญของตนเองในอนาคตวันสูงอายุ
4. แนวโน้มรายจ่ายที่เกิดขึ้นของแต่ละกองทุนส่วนหนึ่งมาจากภาวะสุขภาพและการเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุมากยิ่งขึ้น ดังนั้นกองทุนฯ ควรร่วมมือกับภาครัฐและเอกชนเพื่อหามาตรการและแนวทางการส่งเสริมและป้องกันสุขภาพ

บทที่ 7

สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ การสร้างและรักษาสมาชิก

การศึกษา “การพัฒนาความมั่นคงของกองทุนสวัสดิการชุมชนจังหวัดพะเยา” เป็นการศึกษาวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม (PAR) โดยมีความสนใจความมั่นคงของกองทุนสวัสดิการชุมชนในด้านการสร้างและรักษาสมาชิกกองทุนฯ และความมั่นคงทางการเงินของกองทุนฯ ใน 5 ตำบลที่เป็นกรณีศึกษา โดยเป็นการทำงานวิจัยร่วมกันระหว่างนักวิชาการในสถาบันอุดมศึกษา และตัวแทน/ผู้นำชุมชนที่ทำงานกองทุนสวัสดิการชุมชนในพื้นที่ 5 ตำบลของจังหวัดพะเยา เพื่อค้นหาและพัฒนาโจทย์วิจัยร่วมกัน หลังจากนั้น เป็นการศึกษาข้อมูลจากเอกสารหลักฐานและการสำรวจข้อมูลภาคสนาม ซึ่งประกอบด้วย การเก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถามที่สร้างขึ้นเพื่อวัดความคิดเห็นของกลุ่มเป้าหมายที่มีต่อกองทุนสวัสดิการชุมชน การเก็บข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์ การสนทนากลุ่ม และการจัดเวทีชุมชน/การประชุมเชิงปฏิบัติการ เพื่อวิเคราะห์หาแนวทางการพัฒนา

ในส่วนของการสร้างและรักษาสมาชิก ข้อเสนอสรุปผลการวิจัย อภิปรายผล ข้อเสนอแนะเชิงวิชาการ และแนวทางการพัฒนาของแต่ละตำบล ตามลำดับ ดังนี้

สรุปผลการวิจัยเชิงปริมาณ

การวิจัยเชิงปริมาณเป็นการศึกษาความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างในพื้นที่ 5 ตำบล ที่มีต่อกองทุนสวัสดิการชุมชนของตนเอง โดยใช้แบบสอบถามที่สร้างขึ้นเพื่อวัดความคิดเห็นที่มีต่อส่วนผสมทางการตลาด 4 ด้าน คือ ผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) และ การสื่อสารการตลาด (Promotion) หลังจากรวบรวมข้อมูล ได้ผลการวิเคราะห์สรุปได้ดังนี้

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ (ร้อยละ 62.5) เป็นเพศหญิง ส่วนใหญ่ (ร้อยละ 55.0) อยู่ในกลุ่มอายุระหว่าง 41 – 60 ปี อาชีพหลักของครอบครัวส่วนใหญ่ (ร้อยละ 68.4) เป็นอาชีพทางเกษตรกรรม และมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครอบครัว ส่วนใหญ่ (ร้อยละ 74.5) มีรายได้ต่ำกว่า 5,000 บาท

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ (ร้อยละ 97.8) เป็นสมาชิกกองทุนสวัสดิการชุมชน แต่ส่วนใหญ่ (ร้อยละ 69.6) ยังไม่เคยได้รับสวัสดิการ ซึ่งกลุ่มที่เคยได้รับสวัสดิการส่วนใหญ่ได้รับเงินสวัสดิการสมทบกรณีเจ็บป่วยนอนโรงพยาบาล คิดเป็นร้อยละ 93.1

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ (ร้อยละ 76.6) ได้แสดงความคิดเห็นว่าต้องการบริการและสวัสดิการจากกองทุนฯ เพิ่มเติม โดยประเภทที่ต้องการมากที่สุด คือ เงินปันผลรายปี คิดเป็นร้อยละ 59.5 รองลงมาคือ เงินออมเพื่อบำนาญภาคประชาชน คิดเป็นร้อยละ 22.4 เงินกู้สำหรับสมาชิก คิดเป็นร้อยละ 9.8 ตามลำดับ นอกจากนี้ ยังมีกลุ่มตัวอย่างได้แสดงความต้องการอื่นๆ ได้แก่ ทุนการศึกษา (12 คน) เพิ่มค่านอนโรงพยาบาล (11 คน) เพิ่มสวัสดิการอื่นๆ (4 คน) อายุ 60 ปีขึ้นไปไม่ต้องจ่ายค่าสมาชิก (2 คน) คุ้มครองกรณีผู้พิการ (1 คน) ฟรีค่าสมาชิก (1 คน) สนับสนุนกลุ่มอาชีพ (1 คน) เพิ่มเงินสนับสนุนให้คนชรา (1 คน) แหล่งน้ำบริโภค (1 คน) เมื่อคนในครอบครัวเป็นสมาชิก คนต่อไปให้สมัครฟรี (1 คน) ของแจก เช่น ผ้าห่ม (1 คน) เงินสมทบ (1 คน) อยากให้รัฐเข้ามาช่วย (1 คน)

อย่างไรก็ตาม จากการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ถึงร้อยละ 98.8 มีความพึงพอใจกับราคาค่าสมาชิกรายปีและค่าธรรมเนียมแรกเข้าของกองทุนฯ ในปัจจุบัน โดยให้เหตุผลดังนี้

- ความคุ้มค่า ราคาเหมาะสม สามารถจ่ายได้ (201 คน)
- มองว่าเป็นการช่วยบรรเทาความเดือดร้อนได้ คุ้มครองทั้งปี จ่ายจริง (15 คน)
- เมื่อนอนโรงพยาบาล ได้เงินช่วยเหลือ (14 คน)
- เป็นผลพลอยได้ ผลตอบแทน สวัสดิการ ในอนาคต (13 คน)
- เป็นศูนย์รวมน้ำใจของคนในชุมชนที่ทุกคนได้ช่วยเหลือกัน (8 คน)
- เห็นด้วยกันทุกคน (13 คน)
- เห็นว่าเป็นไปตามระเบียบ (15 คน)

ส่วนเหตุผลที่กลุ่มตัวอย่างต้องการให้ปรับปรุงราคา ได้แก่ แพงเกินไป (2 คน) ต้องการรายได้คนเดียว (1 คน) แรกเข้าไม่ต้องเก็บค่าธรรมเนียม (1 คน) และน้อยเกินไป (1 คน)

ความคิดเห็นต่อส่วนผสมทางการตลาด ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) สถานที่จัดจำหน่าย (Place) และการสื่อสารการตลาด (Promotion) โดยส่วนผสมทางการตลาดที่มีค่าเฉลี่ยต่ำที่สุด คือ การสื่อสารการตลาด (Mean = 3.24, SD = 0.53) หรืออาจกล่าวได้ว่า กลุ่มตัวอย่างมีความคิดเห็นต่อการสื่อสารการตลาดของกองทุนสวัสดิการชุมชนในระดับที่ต่ำกว่าส่วนผสมอื่น โดยราคามีค่าเฉลี่ยที่สูงที่สุด (Mean = 3.78, SD = 0.45) ซึ่งสอดคล้องกับข้อมูลก่อนหน้านี้ที่พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ถึงร้อยละ 98.8 มีความพึงพอใจกับราคาค่าสมาชิกรายปีและค่าธรรมเนียมแรกเข้าของกองทุนฯ ในปัจจุบัน โดยเหตุผลหลัก คือ ราคาที่จ่ายไปมีความคุ้มค่า เป็นราคาที่สมเหตุสมผล และอยู่ในความสามารถที่จ่ายได้

ส่วนการแสดงความคิดเห็นต่อประเด็นต่างๆ ของการสร้างและรักษาสมาชิกในด้านผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการสื่อสารทางการตลาด พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่

ใหญ่แสดงความคิดเห็นต่อเกือบทุกประเด็นในระดับมาก มีเพียงบางประเด็นเท่านั้นที่กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงความคิดเห็นในระดับปานกลาง ได้แก่

- บอร์ดประชาสัมพันธ์ข่าวสารของกองทุนฯ มีข่าวสารที่ทันสมัย น่าสนใจ
- กองทุนฯ มีการให้เงินสนับสนุนกิจกรรมโครงการต่างๆ ของชุมชน
- กองทุนฯ มีการจัดฝึกอบรมให้ความรู้แก่สมาชิกอย่างต่อเนื่อง (จำนวนร้อยละของกลุ่มตัวอย่างที่แสดงความคิดเห็นในระดับปานกลางและระดับมากมีความใกล้เคียงกันมาก)

นอกจากนี้ ยังพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แสดงความคิดเห็นต่อประเด็น “คู่มือ / แผ่นพับ / ใบปลิว ของกองทุนฯ เป็นสื่อที่ช่วยแจ้งข้อมูลข่าวสารแก่สมาชิก” ในระดับน้อยและปานกลาง ใกล้เคียงกัน (ร้อยละ 30.3 และร้อยละ 30.1 ตามลำดับ)

จากการศึกษายังพบการกระจายของข้อมูลในประเด็นข้างต้นที่น่าสนใจ คือ กลุ่มตัวอย่างจำนวนไม่น้อยเมื่อเทียบกับประเด็นอื่นๆ ได้แสดงความคิดเห็นต่อประเด็นข้างต้นในระดับน้อยที่สุด ดังนี้

- คู่มือ / แผ่นพับ / ใบปลิว ของกองทุนฯ เป็นสื่อที่ช่วยแจ้งข้อมูลข่าวสารแก่สมาชิก (ร้อยละ 22.2)
- บอร์ดประชาสัมพันธ์ข่าวสารของกองทุนฯ มีข่าวสารที่ทันสมัย น่าสนใจ (ร้อยละ 17.9)
- กองทุนฯ มีการให้เงินสนับสนุนกิจกรรมโครงการต่างๆ ของชุมชน (ร้อยละ 16.7)
- กองทุนฯ มีการจัดฝึกอบรมให้ความรู้แก่สมาชิกอย่างต่อเนื่อง (ร้อยละ 7.4)
- การแจ้งข่าวสารผ่านหอกระจายข่าว/วิทยุชุมชนช่วยให้สมาชิกรับรู้ข้อมูลได้อย่างทั่วถึง (ร้อยละ 5.2)

จากข้อมูลจึงสรุปได้ว่า ส่วนผสมทางการตลาดด้านการสื่อสารการตลาด (Promotion) เป็นส่วนผสมที่กลุ่มตัวอย่างรับรู้ รับทราบ มีความคิดเห็น และพึงพอใจน้อยที่สุด โดยเฉพาะอย่างยิ่งสื่อประเภทต่างๆ ได้แก่ คู่มือ/ แผ่นพับ / ใบปลิว บอร์ดประชาสัมพันธ์ และหอกระจายข่าวหรือวิทยุชุมชนที่อาจยังไม่สามารถสื่อสารได้อย่างทั่วถึงทั้งตำบล รวมทั้งการสื่อสารผ่านกิจกรรมต่างๆ อาทิ การเข้าร่วมเป็นผู้สนับสนุนกิจกรรมโครงการต่างๆ ของชุมชน และการจัดกิจกรรมให้แก่สมาชิกอย่างต่อเนื่อง เช่น การจัดฝึกอบรมให้ความรู้ การจัดสัมมนา หรือประชุมเรื่องราวต่างๆ

สรุปผลการวิจัยเชิงคุณภาพ

การวิจัยเชิงคุณภาพเป็นการเก็บข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์กลุ่ม เพื่อให้ได้ข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างแต่ละตำบลที่มีต่อส่วนผสมทางการตลาดเช่นเดียวกับการวิจัยเชิงปริมาณ หลังจากรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลแล้ว สรุปผลการวิเคราะห์ในแต่ละตำบลดังนี้

กองทุนสวัสดิการชุมชน ตำบลคือเวียง

1. ผลิตภัณฑ์ (Product)

จากการศึกษาพบว่า กลุ่มที่เป็นสมาชิก ไม่เป็นสมาชิกและไม่ต่ออายุสมาชิกของกองทุนมีความพึงพอใจและรับรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ทั้งทางตรงและทางอ้อม โดยรับรู้ว่าเป็นกองทุนที่ช่วยเหลือยามเจ็บป่วย เข้าโรงพยาบาล และจะได้รับเงินเมื่อเสียชีวิต ส่วนผลประโยชน์ทางอ้อมนั้นทุกกลุ่มที่เป็นสมาชิกและไม่ต่ออายุสมาชิกรู้ว่าเป็นการช่วยเหลือกันในสังคมแต่ไม่สามารถอธิบายว่าช่วยเหลือกันอย่างไรได้อย่างชัดเจน ส่วนกลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกนั้น ไม่รับรู้เลยว่าเป็นกองทุนที่ช่วยเหลือกันในสังคม

ส่วนการปรับเปลี่ยน สวัสดิการ พบว่ากลุ่มที่เป็นสมาชิกต้องการให้เพิ่มสวัสดิการดูแลผู้สูงอายุ เช่น มีเบี้ยเลี้ยงผู้สูงอายุ ส่วนกลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกและไม่ต่ออายุสมาชิกไม่ได้เสนอความคิดเห็นเพราะตนไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับกองทุน

2. ราคา (Price)

ด้านราคา พบว่า ทั้ง 3 กลุ่มมีความพอใจในราคาในระดับหนึ่ง โดยกลุ่มที่เป็นสมาชิกมองว่าราคา 200 บาทต่อคนไม่แพงแต่ถ้าเป็นครอบครัวแล้วไม่สามารถจ่ายได้ ส่วนกลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกกองทุนสวัสดิการแต่ทำประกันชีวิตกับบริษัทเอกชนมองว่าเป็นราคาที่แพง ส่วนกลุ่มที่ไม่ได้ทำประกันชีวิตกับบริษัทเอกชนมองว่าเป็นราคาที่แพง สำหรับกลุ่มที่ไม่ต่ออายุสมาชิกมองว่าเป็นราคาที่แพงและมีความพอใจแล้ว

การปรับเปลี่ยนราคานี้ ทั้ง 3 กลุ่ม มีความเต็มใจที่จะให้เพิ่มราคาได้แต่ต้องมีการเพิ่มสวัสดิการด้วย ส่วนกลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกต้องการให้ปรับลดราคาลงและเสนอให้รัฐบาลเข้ามาสนับสนุนงบประมาณบางส่วน

3. ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

ช่องทางการจัดจำหน่ายของกองทุนสวัสดิการของตำบลคือเวียงมี 2 ช่องทาง คือ

1. ศูนย์รวมน้ำใจธนาคารหมู่บ้าน เป็นช่องทางที่จะเข้ามาเป็นสมาชิก รวมถึงการติดต่อประสานงานในด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการต่ออายุ การเบิกจ่ายค่าสวัสดิการ และการสมัครสมาชิกเป็นต้น ซึ่งเป็นช่องทางที่ทั้ง 3 กลุ่มมีความพอใจและความเหมาะสมในการติดต่อแล้ว

2. ตัวคณะกรรมการกองทุนฯ เป็นกลไกในการเข้าถึงสมาชิก และกลุ่มเป้าหมาย โดยคณะกรรมการดังกล่าว คือเป็นตัวแทนที่แต่ละหมู่บ้านเลือกมาจึงมีความใกล้ชิด เป็นที่รู้จักและเชื่อถือจากสมาชิกในหมู่บ้านเป็นอย่างดี โดยทั้ง 3 กลุ่มเห็นว่าช่องทางการจัดจำหน่ายโดยผ่านคณะกรรมการกองทุนในแต่ละหมู่บ้าน โดยมีที่ทำการใหญ่อยู่ที่ธนาคารหมู่บ้าน ยังมีความพอใจและเหมาะสมมากกว่าสถานที่อื่น

4.การส่งเสริมการขาย (Promotion)

จากการศึกษาสรุปได้ว่า การส่งเสริมการขายของกองทุนสวัสดิการตำบลคือเวียงที่ผ่านมา คือ การยกเว้นค่าธรรมเนียมแรกเข้า 20 บาท ซึ่งกลุ่มที่เป็นสมาชิกมองว่าควรมีการเพิ่มการส่งเสริมการขาย เช่น การยืดเวลาการชำระเงินค่าสมาชิก ควรมีการผ่อนชำระเป็นงวดๆ และเพิ่ช่วงการรับสมัคร ส่วนกลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกไม่ออกความเห็นเพราะตนไม่มีส่วนร่วมและกลุ่มที่ไม่ต่ออายุสมาชิกมองว่าการส่งเสริมการขายไม่มีผลใดๆต่อการเป็นสมาชิกหรือไม่เป็นสมาชิก

5.การสื่อสารตราสินค้า (brand/product communication)

การใช้สื่อหรือช่องทางการสื่อสารของกองทุนสวัสดิการตำบลคือเวียง พบว่าสื่อหลักที่ใช้คือสื่อพื้นที่/กิจกรรมและสื่อบุคคล โดยมีสื่อเสียงตามสาย แผ่นพับและวิทยุชุมชนเป็นสื่อเสริม ความถี่ในการสื่อสารยังไม่มาก และไม่ต่อเนื่อง ส่วนใหญ่มุ่งสื่อสารในช่วงการเปิดรับสมัคร และบางโอกาสเช่นกิจกรรมงานศพ การประชุมประจำปีเท่านั้น แต่เมื่อพ้นจากช่วงเวลาดังกล่าวแล้วก็แทบไม่มีการสื่อสารข้อมูลจากกองทุนฯ

แต่เมื่อพิจารณาในส่วนของผู้รับสารเองแล้ว การติดตามข้อมูลข่าวสารหรือการรับรู้ข่าวสารเกี่ยวกับกองทุนฯ มีน้อยมาก โดยเมื่อสมัครเป็นสมาชิกแล้วก็แทบไม่ได้สนใจและติดตามข่าวสารเกี่ยวกับกองทุนฯ

สื่อหรือช่องทางการสื่อสารที่จะทำให้ชาวบ้านเข้าใจได้ง่าย ก็คือการใช้ปากต่อปาก ซึ่งเป็นการสื่อสารแบบสองทางที่เป็นการเผชิญหน้าของคู่สื่อสารสามารถซักถาม ส่วนการวิเคราะห์ในด้านสาร (Brand/Product Message) พบว่า สารที่ส่งไปยังสมาชิกกองทุน มักเป็นสารที่เกี่ยวข้องกับผลประโยชน์ทางตรงที่สมาชิกจะได้รับจากการสมัครเป็นสมาชิก และสารที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกองทุนฯ

ลักษณะการตัดสินใจเป็น/ไม่เป็น/ไม่ต่ออายุสมาชิกกองทุนสวัสดิการตำบลคือเวียง

การตัดสินใจเป็นสมาชิก มาจากสาเหตุสำคัญ 4 ลักษณะ คือ

1. เป็นสมาชิกโดยการตัดสินใจเองเพราะเห็นถึงความคุ้มค่าที่จะได้รับคืน
2. เป็นสมาชิกเพราะมีคนในครอบครัวเป็นสมาชิกอยู่แล้ว แล้วมีการชักชวนกันต่อ ๆ ไป
3. เป็นสมาชิกเนื่องจากไม่มีสวัสดิการทางเลือกอื่น ๆ จากข้อมูลแสดงให้เห็นว่าการเลือกคนในครอบครัวให้เป็นสมาชิกมักจะเลือกคนที่อ่อนแอหรือไม่มีสวัสดิการ เช่น ผู้สูงอายุ หรือคนที่มีโอกาสเสี่ยงในการเจ็บป่วยที่ขาดสวัสดิการสมัครเข้าเป็นสมาชิกก่อน
4. เป็นสมาชิกเพราะคนที่น่าเชื่อถือ หรือเป็นที่ยอมรับนับถือมาชักชวนหรือโน้มน้าวให้เป็นสมาชิก จึงไม่สามารถต่อแย้งได้ แรงกดดันทางสังคมและกลุ่มมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเป็นสมาชิก

จากข้อมูลลักษณะการตัดสินใจเป็นสมาชิก พบว่าเกิดขึ้นจากตัวเอง คนใกล้ชิดในครอบครัว และกลุ่มแกนนำที่มีอิทธิพลในชุมชน โดยปัจจัยที่ใช้ในการตัดสินใจก็คืออรรถประโยชน์ทางตรงหรือสวัสดิการที่ได้รับทางตรง

การตัดสินใจไม่เป็นสมาชิก มาจากสาเหตุสำคัญ 4 ลักษณะ คือ

1. กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกมีให้เหตุผลว่าตนเองนั้นได้ทำประกันชีวิตเรียบร้อยแล้ว และมองว่าไม่มีประโยชน์ที่จะได้รับในรูปแบบเงินสะสม เหมือนกับการทำประกันชีวิต
2. สถานภาพทางครอบครัว ภาระการส่งลูกเรียนและรายจ่ายกองทุนฌาปนกิจศพอื่น ๆ ในหมู่บ้าน
3. สามารถเบิกค่ารักษาพยาบาลได้จากการเป็นสมาชิกธนาคารหมู่บ้าน กรณีที่ไม่สบายแล้วเข้าการรักษาที่โรงพยาบาล
4. ไม่เข้าใจเกี่ยวกับกองทุนฯ เนื่องจากช่องทางการสื่อสารยังไม่ครอบคลุมกลุ่มคนทำงานนอกพื้นที่ ที่ออกจากบ้านตั้งแต่เช้าและกลับบ้านตอนค่ำ ซึ่งพลาดโอกาสจากการรับฟังเสียงตามสาย

การตัดสินใจไม่ต่ออายุสมาชิก มาจากสาเหตุสำคัญ 3 ลักษณะ คือ

1. ภาระทางเศรษฐกิจและรายได้ของครอบครัวน้อย
2. ได้รับสิทธิการรักษาพยาบาลจากกองทุนอื่นและการทำประกันชีวิตกับบริษัทเอกชน

3. ความผูกพันกับกองทุนมีน้อยเมื่อเทียบกับกองทุนอื่นๆ แล้ว ถือว่ากองทุนสวัสดิการชุมชนเป็นกองทุนน้องใหม่

เมื่อศึกษาถึงความต้องการการกลับเข้าเป็นสมาชิกกองทุนของกลุ่มที่ไม่ต่ออายุพบว่า กลุ่มที่ไม่ต่ออายุมีความต้องการที่จะกลับเข้ามาเป็นสมาชิกอีกครั้ง เมื่อมีความพร้อมทางเศรษฐกิจของครอบครัวโดยยังคงเลือกคนที่มีความเสี่ยงและมีความเป็นไปได้ที่จะได้รับผลประโยชน์เข้าก่อน

กองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลบ้านปิน

1. ผลิตภัณฑ์ (Product)

จากการศึกษาพบว่ากลุ่มที่เป็นสมาชิก และไม่ต่ออายุสมาชิกของกองทุนมีความพึงพอใจในระดับหนึ่งและรับรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ทั้งทางตรง ว่าเป็นกองทุนที่ช่วยเหลือยามเจ็บป่วย เข้าโรงพยาบาล และเสียชีวิต และดีกว่ากองทุนอื่นๆที่ได้รับเงินเมื่อเสียชีวิต ส่วนกลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกนั้นมีความพอใจบ้าง แต่เมื่อเทียบกับกองทุนอื่นๆหรือประกันชีวิตกับบริษัทเอกชนนั้นจะได้รับผลตอบแทนดีกว่า ส่วนผลประโยชน์ทางอ้อมนั้น ทุกกลุ่มไม่สามารถอธิบายได้และไม่รู้ว่ามีผลประโยชน์ทางอ้อม

2. ราคา (Price)

อัตราค่าสมาชิกของกองทุนฯ ต.บ้านปิน คือปีละ 200 บาทต่อคน ซึ่งราคาดังกล่าว จากการศึกษากลุ่มที่เป็นสมาชิกและไม่ต่ออายุสมาชิกพอใจกับราคาดังกล่าว และไม่เห็นด้วยหากมีการปรับราคาขึ้น กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกมองว่าตนเองมีศักยภาพและสามารถจ่ายได้ พอใจเมื่อเทียบกับผลประโยชน์ทางตรงที่จะได้รับ

3. ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

ช่องทางการจัดจำหน่ายของกองทุนสวัสดิการของตำบลบ้านปิน มี 2 ช่องทาง คือ

1. ศูนย์รวมน้ำใจนาครหมู่บ้าน เป็นช่องทางที่จะเข้ามาเป็นสมาชิก รวมถึงการติดต่อประสานงานในด้านต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นการต่ออายุ การเบิกจ่ายค่าสวัสดิการ และการสมัครสมาชิกเป็นต้น ซึ่งเป็นช่องทางที่ทั้ง 3 กลุ่มมีความพอใจและความเหมาะสมในการติดต่อแล้ว
2. ตัวคณะกรรมการกองทุนฯ เป็นที่รู้จักและเชื่อถือจากสมาชิกในหมู่บ้านเป็นอย่างดี โดยทั้ง 3 กลุ่มมีความพอใจมากและเห็นว่าช่องทางการจัดจำหน่ายโดยผ่านคณะกรรมการกองทุนในแต่ละหมู่บ้าน ดีกว่าช่องทางอื่นๆ

4.การส่งเสริมการขาย (Promotion)

จากการศึกษาสรุปได้ว่า การส่งเสริมการขายของกองทุนสวัสดิการตำบลบ้านปินที่ผ่านมา คือ การยกเว้นค่าธรรมเนียมแรกเข้า 20 บาท การยืดเวลาการชำระเงินค่าสมาชิก ซึ่งทั้ง 3 กลุ่มมองว่าการส่งเสริมการขายไม่มีผลใดๆต่อการเป็นสมาชิกหรือไม่เป็นสมาชิก

5.การสื่อสารตราสินค้า (brand/product communication)

การใช้สื่อหรือช่องทางการสื่อสารของกองทุนฯ พบว่าสื่อหลักที่ใช้คือสื่อบุคคล โดยเฉพาะตัวคณะกรรมการกองทุนฯ และสื่อพื้นที่/กิจกรรม ซึ่งน่าจะเกิดว่าทางกองทุนฯ ยังไม่ได้ใช้ช่องทางภายในชุมชนอีกหลายช่องทาง ซึ่งกลุ่มที่เป็นสมาชิกเห็นว่าทางคณะกรรมการฯ สามารถใช้ช่องทางการสื่อสารเรื่องราวของกองทุนฯ ผ่านทางเสียงตามสายของแต่ละหมู่บ้าน หรือจัดทำเป็นเอกสารประกอบกับการพูดปากเปล่าในการประชุมแต่ละครั้ง หรือการออกพบปะสังสรรค์ไปตามหมู่บ้านของคณะกรรมการฯ เพื่อให้คนที่ เป็นสมาชิกได้มั่นใจและไม่ลืม ส่วนคนที่ไม่เป็นสมาชิกก็จะได้เห็นภาพของกองทุนฯ ว่ามันเป็นอย่างไร คืออย่างไร

ความถี่ในการสื่อสารที่เกี่ยวข้องกับกองทุนของตำบลบ้านปินยังมีน้อยและไม่ต่อเนื่อง โดยเฉพาะการประชุมประจำปี จะมีเฉพาะปี 2550 เท่านั้น

สื่อหรือช่องทางการสื่อสารที่จะทำให้ชาวบ้านเข้าใจได้ง่าย คือ สื่อบุคคล หรือคณะกรรมการ โดยการใช้ปากต่อปาก ส่วนการวิเคราะห์ในด้านสาร (Brand/Product Message) สารที่ส่งไปยังสมาชิกกองทุน มักเป็นสารที่เกี่ยวข้องกับผลประโยชน์ทางตรงที่สมาชิกจะได้รับจากการสมัครเป็นสมาชิก และสารที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกองทุนฯ

ลักษณะการตัดสินใจเป็น/ไม่เป็น/ไม่ต่ออายุสมาชิกกองทุนสวัสดิการตำบลคือเวียง

การตัดสินใจเป็นสมาชิก ลักษณะการตัดสินใจเป็นสมาชิกมาจากสาเหตุสำคัญ 3 ลักษณะคือ

1. เป็นสมาชิกโดยการตัดสินใจเองเพราะเห็นถึงความคุ้มค่าที่จะได้รับคืน
2. เป็นสมาชิกเพราะมีคนในครอบครัวเป็นสมาชิกอยู่แล้ว แล้วมีการชักชวนกันต่อไป
3. เป็นสมาชิกเพราะคนที่น่าเชื่อถือ หรือเป็นที่ยอมรับนับถือมาชักชวนหรือโน้มน้าวให้เป็นสมาชิก จึงไม่สามารถต่อแย้งได้ ซึ่งก็คือว่าเหตุผลการเป็นสมาชิกในหลักการนี้ แรงกดดันทางสังคมและกลุ่มมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเป็นสมาชิก

จากข้อมูลลักษณะการตัดสินใจเป็นสมาชิก พบว่าเกิดขึ้นจากตัวเอง คนใกล้ชิดในครอบครัว และกลุ่มแกนนำที่มีอิทธิพลในชุมชน โดยปัจจัยที่ใช้ในการตัดสินใจก็คืออรรถประโยชน์ทางตรงหรือสวัสดิการที่ได้รับทางตรง

การตัดสินใจไม่เป็นสมาชิก ลักษณะการตัดสินใจเป็นสมาชิกมาจากสาเหตุสำคัญ 2
ลักษณะคือ

1. ไม่เป็นสมาชิกเพราะมีสิทธิการเบิกค่ารักษาพยาบาลจากข้าราชการซึ่งเป็นบุคคลในครอบครัว อีกทั้งยังเข้าระบบประกันชีวิตกับบริษัทประกันชีวิต
2. ไม่เป็นสมาชิกเพราะกลัวมีปัญหาเรื่องเอกสารใบรับรองแพทย์ที่ต้องนำไปใช้เบิกค่ารักษาพยาบาลหลายๆที่ ดังนั้นคนที่ไม่เป็นสมาชิกจึงเลือกสวัสดิการที่ได้รับผลประโยชน์มากกว่าในส่วนของข้าราชการและ

การตัดสินใจไม่ต่ออายุสมาชิก ลักษณะการตัดสินใจไม่ต่ออายุสมาชิกมาจากสาเหตุสำคัญ 4 ลักษณะคือ

1. ภาวะทางเศรษฐกิจของครอบครัว ไม่มีรายได้ ทั้งยังมีค่าใช้จ่ายอย่างอื่นที่ต้องจ่ายเยอะ
2. สิทธิการรักษาพยาบาลจากกองทุนอื่น เป็นการซ้ำซ้อนด้านการรับสิทธิการรักษาพยาบาล
3. ความผูกพันกับกองทุนมีน้อย
4. ไม่เคยได้รับสวัสดิการจากการเป็นสมาชิก

เมื่อศึกษาถึงความต้องการการกลับเข้าเป็นสมาชิกกองทุนของกลุ่มที่ไม่ต่ออายุพบว่า กลุ่มที่ไม่ต่ออายุมีความต้องการที่จะกลับเข้ามาเป็นสมาชิกอีกครั้ง เมื่อมีความพร้อมทางเศรษฐกิจของครอบครัวโดยจะทยอยเข้าทีละคน และยังคงเลือกคนที่มีความเสี่ยงและมีความเป็นไปได้ที่จะได้รับผลประโยชน์เข้าก่อน ทั้งนี้ กลุ่มที่ไม่ต่ออายุสมาชิกได้เสนอให้กองทุนมีการปรับเปลี่ยนวิธีการสมัครสมาชิกดังนี้

1. เปลี่ยนหรือเพิ่มรอบในการสมัครสมาชิกให้สอดคล้องกับช่วงเวลาที่กลุ่มมีรายได้เข้ามา เช่น จากปีละครั้ง คือเดือนมกราคม เป็นเดือนกุมภาพันธ์ - มีนาคม เพราะเป็นช่วงเก็บเกี่ยวผลผลิตข้าวโพด หรือเป็นเดือนมิถุนายน เพราะเป็นช่วงที่ได้เงินปันผลจากธนาคารหมู่บ้าน
2. หักค่าสมาชิกกองทุนฯจากเงินปันผลธนาคารหมู่บ้านในช่วงเดือนมิถุนายน เลย

กองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลหนองหล่ม

1. ผลิตภัณฑ์ (Product)

จากการศึกษาพบว่าทั้งกลุ่มที่เป็นสมาชิกและไม่เป็นสมาชิกมีรับรู้ว่ากองทุนสวัสดิการชุมชนเป็นกองทุนที่ช่วยเหลือเกี่ยวกับการรักษาตัวอยู่ในโรงพยาบาลมากกว่าประโยชน์ประเภทอื่นๆ และรับรู้ว่ากองทุนที่ตั้งขึ้นมาเพื่อช่วยเหลือซึ่งกันและกันในชุมชนหรือท้องถิ่นที่เปรียบเทียบกับ “ทำบุญ” ซึ่งทั้ง 2 กลุ่มมีความพอใจในสวัสดิการทั้งทางตรงและทางอ้อม โดยได้เสนอเพิ่มเติมให้ มีการเพิ่มสวัสดิการค่ารักษาพยาบาลหรือค่านอนโรงพยาบาลต่อคืนเพิ่มขึ้นจากเดิมวันละ 100 บาทเป็น 150 บาท และให้สวัสดิการแก่สมาชิกที่มีระยะเวลาการเป็นสมาชิกมานานระยะหนึ่งได้สิทธิ์ในการนอนพักรักษาตัวในห้องพักพิเศษ

2. ราคา (Price)

อัตราค่าสมาชิกของกองทุนฯ ต.หนองหล่ม คือปีละ 200 บาทต่อคน กลุ่มที่เป็นสมาชิกพอใจกับราคาดังกล่าว เพราะถือว่ามีความคุ้มค่ากับผลประโยชน์ที่ได้รับตอบแทน และหากกองทุนฯ มีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นเช่นการจ้างคนมาเป็นเลขาประจำกองทุนฯ ก็สามารถปรับเพิ่มขึ้นได้ในช่วง 40-50 บาท ส่วนกลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกไม่ค่อยพอใจกับราคาดังกล่าวต้องการให้มีการปรับลดราคาลงมาอีก

3. ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

ช่องทางการจัดจำหน่ายของกองทุนสวัสดิการชุมชนต.หนองหล่ม มี 2 ช่องทางคือ

1. ธนาคารหมู่บ้านของแต่ละหมู่บ้าน ซึ่งทั้ง 2 กลุ่มมีความพอใจเพราะใกล้และสะดวกในการเดินทาง อย่างไรก็ตามสมาชิกฯ มีความต้องการให้กองทุนฯ มีสถานที่ทำงานที่ชัดเจน โดยอาจขอพื้นที่เทศบาลตำบลมาเป็นห้องทำการของกองทุนสวัสดิการ เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับสมาชิก
2. ตัวคณะกรรมการกองทุนฯ เป็นกลไกสำคัญในการเข้าถึงสมาชิกและกลุ่มเป้าหมายที่สามารถสร้างผูกพันและความพอใจในการเป็นสมาชิก ในลักษณะของการเป็นช่องทางในการประสานงานเบิกจ่ายผลประโยชน์ การรับสมัคร/ต่ออายุสมัคร รวมถึงการชักถามข้อข้องใจต่างๆ ซึ่งทั้ง 2 กลุ่มมีความพอใจและสะดวกที่จะติดต่อกับคณะกรรมการมากกว่าที่จะเดินทางไปธนาคารหมู่บ้าน

4.การส่งเสริมการขาย (Promotion)

ไม่ปรากฏข้อมูลจากสมาชิกและไม่ใช้สมาชิกว่ากองทุนฯ ใช้การส่งเสริมการขาย

5.การสื่อสารตราสินค้า (brand/product communication)

การใช้สื่อหรือช่องทางการสื่อสารของกองทุนฯ พบว่าสื่อหลักที่ใช้คือสื่อบุคคล สื่อพื้นที่/กิจกรรม และสื่อกระจายเสียง(หอกระจายข่าวประจำวันหมู่บ้าน) การไหลของข้อมูลข่าวสารเกิดขึ้นมักใช้รูปแบบการสื่อสารแบบไม่เป็นทางการ และเป็นทางการควบคู่กัน ส่วนการวิเคราะห์ในด้านสาร (Brand/Product Message) มักเป็นสารที่เกี่ยวข้องกับผลประโยชน์ทางตรงที่สมาชิกจะได้รับจากการสมัครเป็นสมาชิก และสารที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกองทุนฯ คือการเปิดรับสมัคร ส่วนสารที่อธิบายวัตถุประสงค์สำคัญประเด็นอื่นๆ ของกองทุนฯ หรือข้อมูลรายละเอียดเกี่ยวกับการดำเนินการกองทุนฯ หากกองทุนฯ ให้ความสำคัญกับผลประโยชน์ทางอ้อมมากขึ้น จะเป็นปัจจัยสำคัญในการยึดโยงให้เห็นความสำคัญของการเป็นสมาชิกกองทุนสวัสดิการฯ มากขึ้น แม้ว่าเขาเหล่านั้นอาจมีทางเลือกอื่นก็ตาม

ลักษณะการตัดสินใจเป็น/ไม่เป็น/ไม่ต่ออายุสมาชิกกองทุนสวัสดิการตำบลแม่สุก

การตัดสินใจเป็นสมาชิก ลักษณะการตัดสินใจเป็นสมาชิกมาจากสาเหตุสำคัญ 3 ลักษณะ คือ

1. เป็นสมาชิกโดยการตัดสินใจเองเพราะเห็นถึงความคุ้มค่าที่จะได้รับคืน ทั้งในด้านผลประโยชน์ทางตรงที่ตนเองและครอบครัวจะได้รับ และผลประโยชน์ทางอ้อมซึ่งเป็นการช่วยเหลือหรือสงเคราะห์คนอื่นในชุมชนด้วย
2. เป็นสมาชิกเพราะมีคนในครอบครัวเป็นสมาชิกอยู่แล้ว จึงมีการชักชวนกันเป็นสมาชิก
3. เป็นสมาชิกเพราะอิทธิพลกลุ่ม เนื่องจากเป็นกองทุนฯ ที่จัดตั้งขึ้นจากคนภายในชุมชน อีกทั้งคณะกรรมการฯ ยังเป็นคนในชุมชนที่มีความน่าเชื่อถือ

การตัดสินใจไม่เป็นสมาชิก ลักษณะการตัดสินใจไม่เป็นสมาชิกมาจากสาเหตุสำคัญ 3 ลักษณะคือ

1. ความไม่มั่นใจในความมั่นคงของกองทุน เพราะที่ผ่านมากลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกมีประสบการณ์จากการล้มเหลวของกองทุนอื่นๆ ในชุมชน
2. สถานภาพทางครอบครัว รายได้ที่ไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับสภาพดินฟ้าอากาศและราคาสินค้าเกษตรในปีนั้นๆ และรายจ่ายกองทุนฌาปนกิจศพอื่นๆ ในหมู่บ้าน
3. ราคาสมาชิกที่ค่อนข้างสูงเมื่อเปรียบเทียบกับภาระจ่ายอื่นๆ

กองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลแม่สุก

1. ผลิตภัณฑ์ (Product)

กลุ่มที่เป็นสมาชิกและไม่เป็นสมาชิกมีการรับรู้และมีความความพึงพอใจในด้านผลิตภัณฑ์ ณ ปัจจุบันทั้งด้านทั้งผลประโยชน์ทางตรงและทางอ้อม โดยรับรู้ว่าคุณประโยชน์ทางตรงที่ได้รับคือ สวัสดิการรักษาพยาบาล เามาไว้ช่วยเป็นค่าเดินทาง ค่าอาหารเวลาที่อยู่โรงพยาบาล ส่วนการรับรู้ถึงผลประโยชน์ทางอ้อมที่เปรียบกับการ “ทำบุญ” นั้นจะส่งผลทำให้สมาชิกมีความพอใจต่อกองทุนฯ มากขึ้นแม้ว่าตนจะได้ใช้สิทธิในการรับผลประโยชน์ในระหว่างปีหรือไม่ก็ตาม

2. ราคา (Price)

อัตราค่าสมาชิกของกองทุนฯ ต.แม่สุก คือปีละ 200 บาทต่อคน กลุ่มที่เป็นสมาชิกยังพอใจกับราคาดังกล่าว เพราะถือว่ามีความคุ้มค่ากับผลประโยชน์ที่ได้รับตอบแทน แต่หากต้องมีการปรับขึ้นราคานี้คงต้องพิจารณาถึงเหตุผลว่าขึ้นเพราะอะไร สำหรับกลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกมีความพอใจในราคาดังกล่าวแต่ยังไม่พร้อมที่จะเป็นสมาชิกด้วยเหตุผลทางเศรษฐกิจของครอบครัว

3. ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

ช่องทางการจัดจำหน่ายของกองทุนสวัสดิการชุมชน ตำบลแม่สุก มี 2 ช่องทาง คือ

1. ใช้ที่ตั้งอยู่ที่องค์การบริหารส่วนตำบลแม่สุก ซึ่งทาง อบต. ได้จัดให้งานบริการเกี่ยวกับกองทุนสวัสดิการชุมชนฯ เป็นส่วนหนึ่งของการให้บริการของ อบต. ด้วย พร้อมมอบหมายให้เจ้าหน้าที่ของ อบต. ดูแลในเรื่องเอกสารและการเบิกจ่ายเงินของกองทุน ทำให้สมาชิกมีความมั่นใจมากขึ้น

2. คณะกรรมการกองทุนฯ ซึ่งกลุ่มที่เป็นสมาชิกมีความพึงพอใจและไว้วางใจในการให้บริการของคณะกรรมการ เนื่องจากคณะกรรมการมีความน่าเชื่อถือ

4. การส่งเสริมการขาย (Promotion)

มีรอบการสมัครสมาชิกของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลแม่สุก สมาชิกรับรู้ว่ามี การเปิดรับสมัคร/ต่ออายุสมาชิกปีละ 2 ครั้ง คือในช่วงเดือนมิถุนายน และเดือนธันวาคมของทุกปี อย่างไรก็ตามในช่วงที่ก่อตั้งกองทุนฯ มาจนถึงปัจจุบันยกกองทุนฯ ยังไม่ได้ใช้การส่งเสริมการขายแต่อย่างใด

5.การสื่อสารตราสินค้า (brand/product communication)

การใช้สื่อหรือช่องทางการสื่อสารของกองทุนฯ พบว่า สื่อหลักที่ใช้คือสื่อพื้นที่/กิจกรรมและสื่อบุคคล การไหลของข้อมูลข่าวสารเกิดขึ้นมักใช้รูปแบบการสื่อสารแบบไม่เป็นทางการ และเป็นทางการควบคู่กัน โดยสื่อหรือช่องทางการสื่อสารที่จะทำให้ชาวบ้านสามารถรับรู้ข้อมูลได้รวดเร็วและรู้สึกใกล้ชิดก็คือสื่อบุคคล คือคณะกรรมการ หรือผู้ใหญ่บ้าน ใช้วิธีการสื่อสารรูปแบบการสื่อสารแบบปากต่อปาก แต่เมื่อพิจารณาในส่วนของผู้รับสารเองแล้วบางครั้งพบว่าตัวของผู้รับสารเองอาจเป็นอุปสรรคในการรับรู้ข้อมูลข่าวสาร ที่เกิดจากการไม่สนใจ โดยมองว่าข้อมูลเหล่านั้นเป็นเรื่อง “เดิม ๆ” หรือฟังแล้วไม่ได้ใส่ใจ ส่วนการวิเคราะห์ในด้านสาร (Brand/Product Message) สารที่ส่งไปยังสมาชิกกองทุน มักเป็นสารที่เกี่ยวข้องกับผลประโยชน์ทางตรงที่สมาชิกจะได้รับจากการสมัครเป็นสมาชิก และสารที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกองทุนฯ

ลักษณะการตัดสินใจเป็น/ไม่เป็น/ไม่ต่ออายุสมาชิกกองทุนสวัสดิการตำบลแม่สุก

การตัดสินใจเป็นสมาชิก ลักษณะการตัดสินใจเป็นสมาชิกมาจากสาเหตุสำคัญ 2 ลักษณะ คือ

1. เป็นสมาชิกโดยการตัดสินใจเองเพราะเห็นถึงความคุ้มค่าที่จะได้รับคืน ทั้งในด้านผลประโยชน์ทางตรงที่ตนเองและครอบครัวจะได้รับ และผลประโยชน์ทางอ้อมซึ่งเป็นการช่วยเหลือหรือสงเคราะห์คนอื่นในชุมชนด้วย
2. เป็นสมาชิกเพราะคนที่น่าเชื่อถือ หรือเป็นที่ยอมรับนับถือมาชักชวนหรือโน้มน้าวให้ เป็นสมาชิก จึงไม่สามารถต่อแย้งได้ ซึ่งก็คือว่าเหตุผลการเป็นสมาชิกในหลักการนี้ แรงกดดันทางสังคมและกลุ่มมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเป็นสมาชิก

การตัดสินใจไม่เป็นสมาชิก ลักษณะการตัดสินใจไม่เป็นสมาชิกมาจากสาเหตุสำคัญ 3 ลักษณะ คือ

1. กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกมีให้เหตุผลว่าตนเองนั้นได้ทำประกันชีวิตเรียบร้อยแล้ว และมองว่าไม่มีประโยชน์ที่จะได้รับในรูปแบบเงินสะสม เหมือนกับการทำประกันชีวิต
2. สถานภาพทางครอบครัว ภาระการส่งลูกเรียนและรายจ่ายกองทุนฌาปนกิจศพ อื่นๆ ในหมู่บ้าน
3. ไม่เข้าใจเกี่ยวกับกองทุนฯ เนื่องจากช่องทางการสื่อสารยังไม่ครอบคลุมกลุ่มคนที่ไม่เป็นสมาชิก

กองทุนสวัสดิการชุมชน ตำบลห้วยยางขาม

1. ผลิตภัณฑ์ (Product)

กลุ่มที่เป็นสมาชิกและไม่เป็นสมาชิกมีการรับรู้และมีความความพึงพอใจในด้านผลิตภัณฑ์ ณ ปัจจุบันทั้งด้านทั้งผลประโยชน์ทางตรงและทางอ้อม โดยกลุ่มที่เป็นสมาชิกรับรู้ถึงผลประโยชน์ทางตรงที่ได้รับคือ สวัสดิการรักษาพยาบาล เป็นผลประโยชน์ในระยะสั้น และมองว่าในระยะยาวเป็นการสร้างความมั่นคงให้กับชีวิต ส่วนการรับรู้ถึงผลประโยชน์ทางอ้อมที่เปรียบกับการ “ทำบุญ” และช่วยเหลือกันในสังคม กลุ่มที่เป็นสมาชิกได้เสนอให้มีการปรับเพิ่มค่ารักษาพยาบาลเพื่อสร้างความพึงพอใจให้มากขึ้น

2. ราคา (Price)

อัตราค่าสมาชิกของกองทุนฯ ต.ห้วยยางขาม คือปีละ 200 บาทต่อคน กลุ่มที่เป็นสมาชิกยังพอใจกับราคาดังกล่าว และไม่ต้องการให้ปรับเปลี่ยนราคาแล้ว ส่วนกลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกก็มีความพึงพอใจในราคาดังกล่าว และยังมีความสามารถในการจ่ายแต่ยังไม่เป็นสมาชิกเพราะยังไม่มั่นใจในกองทุนฯ

3. ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

ช่องทางการจัดจำหน่ายของกองทุนสวัสดิการชุมชน ตำบลห้วยยางขาม มี 2 ช่องทาง คือ

1. ใช้ที่ทำการของธนาคารหมู่บ้านในแต่ละหมู่บ้านเป็นช่องทางการจัดจำหน่าย
2. คณะกรรมการกองทุนฯ ซึ่งกลุ่มที่เป็นสมาชิกมีความพึงพอใจและไว้วางใจในการให้บริการของคณะกรรมการ เนื่องจากคณะกรรมการมีความน่าเชื่อถือ ซึ่งสมาชิกมีความพึงพอใจในช่องทางผ่านคณะกรรมการมากกว่าธนาคารหมู่บ้าน

4. การส่งเสริมการขาย (Promotion)

ในช่วงที่ก่อตั้งกองทุนฯ มาจนถึงปัจจุบันกองทุนฯ ยังไม่ได้ใช้การส่งเสริมการขายแต่อย่างใด

5. การสื่อสารตราสินค้า (brand/product communication)

การใช้สื่อหรือช่องทางการสื่อสารของกองทุนฯ พบว่าสื่อหลักที่ใช้คือสื่อพื้นที่/กิจกรรมและสื่อบุคคล การไหลของข้อมูลข่าวสารเกิดขึ้นมักใช้รูปแบบการสื่อสารแบบไม่เป็นทางการ และเป็นทางการควบคู่กัน โดยสื่อหรือช่องทางการสื่อสารที่จะทำให้ชาวบ้านสามารถรับรู้ข้อมูลได้รวดเร็วและรู้สึกใกล้ชิดก็คือสื่อบุคคล คือคณะกรรมการ หรือผู้ใหญ่บ้าน ใช้วิธีการสื่อสารรูปแบบ

การสื่อสารแบบปากต่อปาก การวิเคราะห์ในด้านสาร (Brand/Product Message) สารที่ส่งไปยังสมาชิกกองทุน มักเป็นสารที่เกี่ยวข้องกับผลประโยชน์ทางตรงที่สมาชิกจะได้รับจากการสมัครเป็นสมาชิก และสารที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกองทุนฯ

ลักษณะการตัดสินใจเป็น/ไม่เป็น/ไม่ต่ออายุสมาชิกกองทุนสวัสดิการตำบลแม่สุก

การตัดสินใจเป็นสมาชิก ลักษณะการตัดสินใจเป็นสมาชิกมาจากสาเหตุสำคัญ 4
ลักษณะคือ

1. เป็นสมาชิกโดยการตัดสินใจเองเพราะเห็นถึงความคุ้มค่าที่จะได้รับคืน ทั้งในด้านผลประโยชน์ทางตรงที่ตนเองและครอบครัวจะได้รับ และผลประโยชน์ทางอ้อมซึ่งเป็นการช่วยเหลือหรือสงเคราะห์คนอื่นในชุมชนด้วย
2. เป็นสมาชิกเพราะคนที่น่าเชื่อถือ หรือเป็นที่ยอมรับนับถือมาชักชวนหรือโน้มน้าวให้ เป็นสมาชิก จึงไม่สามารถต่อแย้งได้ ซึ่งก็คือว่าเหตุผลการเป็นสมาชิกในหลักการนี้ แรงกดดันทางสังคมและกลุ่มมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเป็นสมาชิก
3. คนในครอบครัวเป็นสมาชิกและเห็นว่าคุ้มค่าจึงได้สมัครสมาชิกให้คนในครอบครัว ด้วย
4. ไม่ได้เป็นสมาชิกของกองทุนอื่นๆและบริษัทประกันชีวิตของเอกชน จึงเลือกเป็นสมาชิกของกองทุนสวัสดิการชุมชน

การตัดสินใจไม่เป็นสมาชิก ลักษณะการตัดสินใจไม่เป็นสมาชิกมาจากสาเหตุสำคัญ 3
ลักษณะ คือ

1. กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกมีให้เหตุผลว่าตนเองนั้นได้ทำประกันชีวิตเรียบร้อยแล้ว และมองว่าไม่มีประโยชน์ที่จะได้รับในรูปแบบเงินสะสม เหมือนกับการทำประกันชีวิต
2. ความไม่น่าเชื่อถือของกองทุน
3. ไม่เข้าใจเกี่ยวกับกองทุนฯ เนื่องจากช่องทางการสื่อสารยังไม่ครอบคลุมกลุ่มคนที่ไม่เป็นสมาชิก

สรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพจากการสัมภาษณ์กลุ่มทั้ง 5 ตำบล

1. ผลิตภัณฑ์ (Product)

กลุ่มที่เป็นสมาชิก ไม่เป็นสมาชิกและไม่ต่ออายุสมาชิก มีความพึงพอใจในผลิตภัณฑ์ทางตรง โดยรับรู้และนึกถึงว่าเป็นกองทุนที่ช่วยเหลือในยามเจ็บป่วย เข้าโรงพยาบาล และรับรู้ว่าจะได้รับความช่วยเหลือเมื่อเสียชีวิต ส่วนผลประโยชน์ทางอ้อมนั้น กลุ่มที่เป็นสมาชิกและไม่ต่ออายุสมาชิกรับรู้ว่าเป็นการช่วยเหลือกันในสังคมแต่ไม่สามารถอธิบายได้ว่าช่วยเหลืออย่างไร ส่วนกลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกรู้ว่าไม่ช่วยเหลือกันในสังคมแต่ไม่รู้ว่ากองทุนมีการช่วยเหลือกันในสังคม

ส่วนการปรับเปลี่ยนสวัสดิการ พบว่า กลุ่มที่เป็นสมาชิกต้องการให้มีการเพิ่มสวัสดิการดูแลผู้สูงอายุ เบี้ยผู้สูงอายุ เพิ่มค่ารักษาพยาบาล และให้สิทธิสำหรับสมาชิกที่เป็นสมาชิกรุ่นหลานสามารถนอนรักษาตัวในห้องพักพิเศษได้ ส่วนกลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกรู้ว่าไม่ออกความคิดเห็นเพราะไม่มีส่วนเกี่ยวข้องใดๆ

2. ราคา (Price)

พบว่า ทั้ง 3 กลุ่มมีความพอใจในราคาในระดับหนึ่ง โดยกลุ่มที่เป็นสมาชิกมองว่าราคา 200 บาทต่อคนไม่แพงแต่ถ้าเป็นครอบครัวแล้วไม่สามารถจ่ายได้ กลุ่มที่ไม่ต่ออายุสมาชิกรู้ว่าเป็นราคาที่แพงและมีความพอใจแล้ว ส่วนกลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกมองว่าเหมาะสมแล้ว แต่ถ้าปรับลดลงบ้างก็จะดี

การปรับเปลี่ยนราคานี้ ทั้ง 3 กลุ่ม มีความเต็มใจที่จะให้เพิ่มราคาได้ 40-50 บาท แต่ต้องมีการเพิ่มสวัสดิการด้วย

3. ช่องทางจัดจำหน่าย (Place)

ช่องทางการจัดจำหน่ายของกองทุนสวัสดิการชุมชน มี 2 ช่องทาง คือ

a. ธนาคารหมู่บ้านของแต่ละหมู่บ้าน/ศูนย์รวมน้ำใจธนาคารหมู่บ้าน ทั้ง 3 กลุ่มมีความพอใจเนื่องจากเป็นสถานที่ที่ใกล้และสะดวกในการเดินทาง และมีความต้องการให้กองทุนฯ มีสถานที่ทำงานที่ชัดเจน โดยอาจขอพื้นที่เทศบาลตำบลมาเป็นห้องทำการของกองทุนสวัสดิการเพื่ออำนวยความสะดวกให้กับสมาชิก

b. ตัวคณะกรรมการกองทุนฯ ซึ่งมาจากการเลือกของสมาชิกและคนในชุมชน พบว่าทั้ง 3 กลุ่มมีความพอใจและสะดวกที่จะติดต่อกับคณะกรรมการมากกว่าที่จะเดินทางไปธนาคารหมู่บ้าน

4. การส่งเสริมการขาย (Promotion)

ที่ผ่านมาพบว่าการส่งเสริมการขาย โดยการดัดเก็บค่าธรรมเนียมแรกเข้า 20 บาท การขยายเวลาในการรับสมัคร ซึ่งทั้ง 3 กลุ่มไม่เห็นความสำคัญของการส่งเสริมการขายดังกล่าว ไม่ส่งผลถึงการตัดสินใจเป็นสมาชิกหรือไม่เป็นแต่อย่างใด และได้เสนอให้มีการเพิ่มช่วงเวลาในการรับสมัคร ยืดเวลาการชำระค่าสมาชิก

5. การสื่อสารตราสินค้า (Brand/product communication)

การใช้สื่อหรือช่องทางการสื่อสารของกองทุนฯ พบว่าสื่อหลักที่ใช้คือสื่อพื้นที่/กิจกรรม และสื่อบุคคล การไหลของข้อมูลข่าวสารเกิดขึ้นมักใช้รูปแบบการสื่อสารแบบไม่เป็นทางการ และเป็นทางการควบคู่กัน โดยสื่อหรือช่องทางการสื่อสารที่จะทำให้ชาวบ้านสามารถรับรู้ข้อมูลได้รวดเร็วและรู้สึกใกล้ชิดก็คือสื่อบุคคล คือคณะกรรมการ หรือผู้ใหญ่บ้าน ใช้วิธีการสื่อสารรูปแบบการสื่อสารแบบปากต่อปาก การวิเคราะห์ในด้านสาร (Brand/Product Message) สารที่ส่งไปยังสมาชิกกองทุน มักเป็นสารที่เกี่ยวข้องกับผลประโยชน์ทางตรงที่สมาชิกจะได้รับจากการสมัครเป็นสมาชิก และสารที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกองทุนฯ มากกว่าสารที่เป็นผลประโยชน์ทางอ้อม ส่งผลให้ทั้ง 3 กลุ่มรับรู้เกี่ยวกับผลประโยชน์ทางตรงมากกว่าผลประโยชน์ทางอ้อม

การตัดสินใจเป็นสมาชิก

ลักษณะการตัดสินใจเป็นสมาชิกมาจากสาเหตุสำคัญ 4 ลักษณะคือ

1. เป็นสมาชิกโดยการตัดสินใจเองเพราะเห็นถึงคุณค่าที่จะได้รับคืน ทั้งในด้านผลประโยชน์ทางตรง และผลประโยชน์ทางอ้อม
2. เป็นสมาชิกเพราะคนที่น่าเชื่อถือ หรือเป็นที่ยอมรับนับถือมาชักชวนหรือโน้มน้าวให้ เป็นสมาชิก
3. คนในครอบครัวเป็นสมาชิกและเห็นว่าคุ้มค่าจึงได้สมัครสมาชิกให้คนในครอบครัว ด้วย
4. ไม่ได้เป็นสมาชิกของกองทุนอื่นๆและบริษัทประกันชีวิตของตนเอง จึงเลือกเป็นสมาชิกของกองทุนสวัสดิการชุมชน

การตัดสินใจไม่เป็นสมาชิก

ลักษณะการตัดสินใจไม่เป็นสมาชิกมาจากสาเหตุสำคัญ 5 ลักษณะ คือ

1. กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกมีให้เหตุผลว่าตนเองนั้นได้ทำประกันชีวิตเรียบร้อยแล้ว และมองว่าไม่มีประโยชน์ที่จะได้รับในรูปแบบเงินสะสม เหมือนกับการทำประกันชีวิต
2. สถานภาพทางครอบครัว ภาระค่าใช้จ่ายเยอะ และราคาสมาชิกแพงกว่ากองทุนอื่นๆ
3. สามารถเบิกค่ารักษาพยาบาลได้กองทุนหรือสวัสดิการอื่นๆแล้ว และกลัวว่าจะมีปัญหาระยะเอกสารการเบิกจ่ายซ้ำซ้อน
4. ไม่เข้าใจเกี่ยวกับกองทุนฯ เนื่องจากช่องทางการสื่อสารยังไม่ครอบคลุมกลุ่มคนที่ไม่เป็นสมาชิก
5. ไม่มั่นใจกองทุนฯกลัวว่าจะล้มเหลวเหมือนกองทุนอื่นๆที่เคยจัดตั้งและล้มเหลวมาก่อน

การตัดสินใจไม่ต่ออายุสมาชิก

ลักษณะการตัดสินใจไม่ต่ออายุสมาชิกมาจากสาเหตุสำคัญ 4 ลักษณะ คือ

1. ภาวะทางเศรษฐกิจและรายได้ของครอบครัวน้อย
2. ได้รับสิทธิการรักษาพยาบาลจากกองทุนอื่นและการทำประกันชีวิตกับบริษัทเอกชนแล้ว
3. ความผูกพันกับกองทุนฯมีน้อยเมื่อเทียบกับกองทุนอื่นๆที่มีมานานแล้ว
4. ไม่เคยได้รับสวัสดิการจากกองทุนฯ (ไม่เคยนอนโรงพยาบาล)

อภิปรายผล

ผลิตภัณฑ์ของกองทุน (Product)

ในการศึกษาครั้งนี้ ผลิตภัณฑ์ของกองทุนสวัสดิการชุมชน ประกอบด้วย

- ผลิตภัณฑ์หลัก ได้แก่ เงินสมทบกรณีสมาชิกคลอดบุตร เงินสมทบกรณีสมาชิกเจ็บป่วยนอนโรงพยาบาล เงินสมทบกรณีสมาชิกเสียชีวิต เงินออมเพื่อบำนาญภาคประชาชน
- ผลิตภัณฑ์รอง ได้แก่ บริการต่างๆ ที่เอื้ออำนวยความสะดวก และสนับสนุนกิจการของกองทุนฯ

จากการศึกษาพบข้อสรุปที่สอดคล้องกันทั้งในเชิงปริมาณและคุณภาพ คือ ประชาชนมีความคิดเห็นต่อผลิตภัณฑ์ของกองทุนฯ ทั้งสองประเภทในเชิงบวก นั่นคือ ประชาชนพึงพอใจต่อ

ผลตอบแทนและบริการที่ได้รับ ไม่ว่าจะเป็นเงินสวัสดิการประเภทต่างๆ หรือบริการจากตัวแทน กองทุนฯ ซึ่งได้แก่ กรรมการกองทุนฯ ผู้ใหญ่บ้าน ฯลฯ แสดงให้เห็นว่า ประชาชนในฐานะลูกค้าของ กองทุนสวัสดิการได้รับประสบการณ์ที่ดี ไม่ว่าจะเป็นความสะดวกในการสมัครเข้าเป็นสมาชิก ความรวดเร็วและแน่นอนในการขอรับสวัสดิการกรณีต่างๆ เช่น การเจ็บป่วยนอนโรงพยาบาล เงิน สมทบช่วยเหลือเมื่อสมาชิกเสียชีวิตหรือสมาชิกคลอดบุตร โดยเฉพาะอย่างยิ่งการได้ประโยชน์จาก ผลตอบแทนหลัก ซึ่งจะเห็นได้ว่า ผลตอบแทนหลักของกองทุนฯ เป็นบริการที่เกี่ยวข้องสัมพันธ์กับวงจร ชีวิตมนุษย์และเป็นบริการที่หยิบยื่นความช่วยเหลือให้มนุษย์ในยามที่ต้องการความช่วยเหลือ ไม่ว่าจะเป็นกรณีเจ็บป่วย เสียชีวิต หรือแม้แต่การให้กำเนิดบุตร ที่แม้จะเป็นเหตุการณ์น่ายินดี แต่ เป็นเหตุการณ์ที่ก่อให้เกิดความเปลี่ยนแปลงในชีวิตมนุษย์ และเป็นธรรมชาติที่มนุษย์จะเกิด ความเครียดหากต้องเผชิญกับความเปลี่ยนแปลงในชีวิต ดังนั้น การที่กองทุนสวัสดิการชุมชนได้มี ส่วนในการแบ่งเบาความเครียดของสมาชิกจึงทำให้สมาชิกเกิดความรู้สึกเชิงบวกกับกองทุนฯ

นอกจากนี้ หากมองในแง่การมีส่วนร่วมของลูกค้า จะพบว่า ประสบการณ์ดังกล่าวเป็น การเปิดโอกาสให้สมาชิกฯ ในฐานะลูกค้าได้เข้ามีส่วนร่วมกับการบริหารของกองทุนฯ อย่างแนบแน่น ซึ่ง วีระรัตน์ กิจเลิศไพโรจน์ (2547, น.45) ได้กล่าวไว้ว่า ระดับการมีส่วนร่วมของ ลูกค้าที่แตกต่างกันจะส่งผลให้ประสบการณ์ที่ลูกค้าได้รับจากบริการแตกต่างกัน ซึ่งธุรกิจบริการ จำเป็นต้องทราบ ว่า ประสบการณ์ของลูกค้าเกิดขึ้นจากปัจจัยใด เพื่อจะได้หาแนวทางที่ดีที่สุดในการสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ หากพิจารณาจากกองทุนสวัสดิการชุมชนจะ พบว่า ประสบการณ์ของลูกค้าหรือสมาชิกเกิดจากผลตอบแทนหลักของกองทุน อันได้แก่ เงินสมทบ กรณีสมาชิกคลอดบุตร เงินสมทบกรณีสมาชิกเจ็บป่วยนอนโรงพยาบาล และเงินสมทบกรณี สมาชิกเสียชีวิต ดังนั้น ในระยะเวลาที่ผ่านมา สมาชิกที่เคยได้รับบริการหรือเงินสมทบกรณีต่างๆ จากกองทุนฯ ต่างมีประสบการณ์ที่ดี ไม่ว่าจะเป็นความถูกต้อง ตรงเวลา และรวดเร็ว ประกอบกับ ความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกกับกองทุนฯ ซึ่งในแง่รูปธรรมหมายถึง ความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิก กับคณะกรรมการกองทุนฯ เป็นไปในเชิงบวกมาโดยตลอด มีการสื่อสารระหว่างกันแบบสองทาง หรือเกิดนัยยะของการมีส่วนร่วม จึงทำให้สมาชิกหรือลูกค้าเกิดความรู้สึกพึงพอใจต่อบริการของ กองทุนสวัสดิการชุมชน เป็นไปในทิศทางเดียวกับผลการศึกษาที่ได้จากการสัมภาษณ์กลุ่มที่พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่เป็นสมาชิกและเคยเป็นสมาชิกต่างรับรู้ว่าการกองทุนสวัสดิการชุมชนเป็นการช่วยเหลือ กันในสังคม เพียงแต่ไม่สามารถอธิบายได้อย่างชัดเจนว่าเป็นการช่วยเหลือกันอย่างไร ซึ่งต่างจาก กลุ่มที่ไม่เป็นสมาชิกที่ไม่รู้ว่าการกองทุนสวัสดิการชุมชนเป็นการช่วยเหลือกัน

อย่างไรก็ตาม แม้ผลการศึกษาจะพบว่า กลุ่มตัวอย่างพึงพอใจต่อผลิตภัณฑ์ของกองทุน สวัสดิการชุมชน แต่ในแง่ของการตลาด ผลิตภัณฑ์ควรได้รับการทบทวนเพื่อพัฒนาปรับปรุงอยู่ เสมอ โดยเฉพาะการสร้างแตกต่างที่มีความหมายหรือคุณค่าให้แก่ผลิตภัณฑ์ นั่นคือ ความ

แตกต่างกันนั้นจะต้องมีความสำคัญ (Important) หรือความแตกต่างนั้นได้ส่งมอบผลประโยชน์ที่มีคุณค่าต่อผู้ซื้อมากพอ (ฟิลลิป คอตเตอร์, 2547, น.410) ดังนั้น การสร้างคุณค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ของกองทุนสวัสดิการชุมชนจึงเป็นสิ่งที่ไม่ควรมองข้าม เพื่อให้กองทุนสวัสดิการชุมชนเป็นกองทุนที่โดดเด่นแตกต่างจากกองทุนอื่น ไม่ว่าจะเป็นการสร้างสวัสดิการใหม่หรือนวัตกรรมของผลิตภัณฑ์ หรือการปรับกระบวนการให้บริการที่ทันสมัยขึ้น โดยอาจใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการอำนวยความสะดวก ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งในการพัฒนาหรือสร้างสรรค์นวัตกรรมของผลิตภัณฑ์ บริการที่ วีระรัตน์ กิจเลิศไพโรจน์ (2547, น. 167-168) ได้เสนอไว้

ราคาค่าสมาชิกกองทุน (Price)

จากการศึกษา พบว่า ประชาชนส่วนใหญ่มีความพึงพอใจกับราคาค่าสมาชิกรายปีและค่าธรรมเนียมแรกเข้าของกองทุนฯ ในปัจจุบัน โดยให้เหตุผลหลัก คือ ราคาที่จ่ายไปมีความคุ้มค่า เป็นราคาที่สมเหตุสมผล และอยู่ในความสามารถที่จะจ่ายได้ สอดคล้องกับแนวคิดของ วีระรัตน์ กิจเลิศไพโรจน์ (2547, น.215 – 218) ที่ระบุถึงวิธีการกำหนดราคาสำหรับธุรกิจบริการว่า มีหลัก 3C ได้แก่ ต้นทุน (Cost) คุณค่าในสายตาผู้บริโภค (Customer Value) และการแข่งขัน/คู่แข่ง (Competition) ซึ่งราคาค่าสมาชิกรายปีและค่าธรรมเนียมแรกเข้าของกองทุนฯ เป็นจุดคุ้มค่าในสายตาผู้บริโภคหรือคนในชุมชน เมื่อเทียบกับผลประโยชน์ที่ได้รับ อย่างไรก็ตาม กองทุนสวัสดิการชุมชนยังไม่เคยมีการคำนวณต้นทุน (Cost) เพื่อกำหนดราคาให้ครอบคลุมต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายที่อาจเกิดขึ้นซึ่งเป็นต้นทุนผันแปร ดังนั้น ราคา (Price) ปัจจุบันที่คนในชุมชนพึงพอใจนั้น อาจไม่ใช่ราคาที่เหมาะสมสำหรับการดำเนินงานของกองทุนสวัสดิการชุมชน ซึ่งในส่วนของการศึกษาความมั่นคงทางการเงินของกองทุนฯ ได้มีการศึกษาแล้ว

แต่หากมีการปรับราคาเพิ่มขึ้น จากการสัมภาษณ์กลุ่มพบว่า กลุ่มตัวอย่างแสดงความคิดเห็นต่อการเพิ่มราคาว่าควรเป็นระหว่าง 40 – 50 บาท และควรต้องมีการเพิ่มผลตอบแทนสวัสดิการด้วย โดยจากการศึกษาพบว่า สวัสดิการเพิ่มเติมที่มีการเสนอ อาทิ จำนวนเงินสมทบที่เพิ่มขึ้น หรือสวัสดิการอื่นเพิ่มเติม เช่น เงินปันผลประจำปี เป็นต้น นอกจากนี้ มีข้อเสนอแนะให้มีความยืดหยุ่นในการชำระเงินสำหรับผู้ขาดสภาพคล่องทางการเงินหรือผู้ด้อยโอกาส เช่น การผ่อนชำระ การจัดสวัสดิการฟรีโดยไม่ต้องชำระสำหรับผู้พิการ เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม ไม่ว่าจะเป็นการกำหนดราคาแบบคงที่ (flat-rate pricing) เหมือนเดิม คือ ปีละ 200 บาท หรือเพิ่มเป็นปีละ 250 บาท หรือการกำหนดราคาตามผลประโยชน์ที่คาดหวัง (benefit - driven pricing) คือ หากจ่ายเพิ่ม จะได้สวัสดิการเพิ่มขึ้นตามไปด้วย ซึ่งอาจมีให้เลือกหลายรูปแบบตามความต้องการและความสามารถในการจ่ายของแต่ละคน กองทุนสวัสดิการ

ชุมชนควรพิจารณาการคำนวณต้นทุน (Cost) ซึ่งเป็นผลการศึกษาส่วนความมั่นคงทางการเงินด้วย

ช่องทางการเข้าถึงข้อมูลหรือสถานที่การให้บริการของกองทุน (Place)

จากการศึกษา พบว่า ช่องทางการจัดจำหน่าย ได้แก่ สถานที่ให้บริการของกองทุนฯ ซึ่งส่วนใหญ่ใช้สถานที่ของเทศบาลตำบลเป็นพื้นที่ทำการ กระบวนการ/ขั้นตอนการให้บริการ รวมทั้งตัวแทนของกองทุนฯ อาทิ กรรมการกองทุนฯ ผู้ใหญ่บ้าน ฯลฯ ได้รับความพึงพอใจจากประชาชน นั่นคือ มีความสะดวกในการเข้ารับบริการ ขั้นตอนกระบวนการมีความชัดเจน ทั้งนี้ อาจเนื่องจากบริการของกองทุนฯ ส่วนใหญ่จะดำเนินการผ่านตัวแทน ได้แก่ กรรมการกองทุนฯ และผู้ใหญ่บ้าน ซึ่งมีความสัมพันธ์คุ้นเคยกับคนในชุมชนเป็นอย่างดี ทำให้การสื่อสารระหว่างกันและขั้นตอนการให้บริการง่ายขึ้น อีกทั้งสถานที่ให้บริการที่ใช้สถานที่ของเทศบาลตำบลเป็นทำเลที่ตั้งที่เอื้อความสะดวกและเกิดความคุ้นชินกับคนในชุมชนอยู่แล้ว ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) จึงอยู่ในความพอใจของคนส่วนใหญ่ในชุมชน อย่างไรก็ตาม จากการศึกษาค้นคว้า แม้สถานที่ให้บริการจะสะดวกและคุ้นเคยต่อการเข้าใช้บริการ แต่ต้องพิจารณาประกอบอื่นของสถานที่ให้บริการในหลายพื้นที่ ยังคงบกพร่อง ได้แก่ ป้ายสัญลักษณ์บอกสถานที่ตั้งของกองทุนฯ การตกแต่งและอุปกรณ์ที่สร้างความมั่นคงเชื่อถือแก่ผู้รับบริการ อาทิ อุปกรณ์สำนักงาน ใบเสร็จรับเงิน แบบฟอร์มต่างๆ และพนักงานประจำสำหรับให้บริการในหลายพื้นที่ยังไม่มี จึงทำให้ตัวตนของสถานที่ตั้งของกองทุนฯ ยังคงมีความคลุมเครืออยู่บ้าง ซึ่งอาจส่งผลต่อระดับความเชื่อมั่นของสมาชิกกองทุนฯ โดยเฉพาะอย่างยิ่งความเชื่อมั่นของผู้ที่ยังไม่เป็นสมาชิกกองทุนฯ ได้

สื่อสารการตลาดของกองทุน (Promotion)

การสื่อสารการตลาดมีบทบาทในการให้ข้อมูล (inform) แก่ลูกค้าหรือสมาชิกกองทุนฯ และคนในชุมชน ชักชวนหรือจูงใจ (persuade) ให้ลูกค้าหรือสมาชิกกองทุนฯ และคนในชุมชนเห็นว่า ผลลัพธ์ของกองทุนฯ เป็นทางเลือกที่ดีที่สุดในการตอบสนองความต้องการ และเตือนความทรงจำ (remind) ให้กองทุนฯ อยู่ในจิตใจของสมาชิกเสมอ ซึ่งในการศึกษารั้งนี้ การสื่อสารการตลาดจะหมายถึงกลยุทธ์การสื่อสารการตลาด ซึ่งประกอบด้วย การสื่อสารประชาสัมพันธ์และให้ข้อมูลในรูปแบบวิธีต่างๆ อาทิ การสื่อสารโดยใช้บุคคล การประชาสัมพันธ์ผ่านกิจกรรม และการส่งเสริมการขายลักษณะต่างๆ โดยการสื่อสารการตลาดในธุรกิจบริการเช่นกองทุนสวัสดิการชุมชนจำเป็นต้องเลือกใช้ส่วนผสมหรือเครื่องมือที่หลากหลายเพื่อให้การสื่อสารมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล ทั้งนี้ เนื่องจากธรรมชาติของผลิตภัณฑ์บริการไม่ใช่วัตถุสิ่งของ จับต้องไม่ได้

ดังนั้น เครื่องมือสื่อสารจึงเป็นสิ่งสำคัญในการสร้างให้บริการมีตัวตน จำต้องได้มากขึ้นในความรู้สึกของผู้บริโภคหรือคนในชุมชน

จากการศึกษา พบว่า การสื่อสารการตลาดของกองทุนฯ เป็นองค์ประกอบการตลาดที่ได้คะแนนความคิดเห็นน้อยที่สุด ซึ่งกลยุทธ์การสื่อสารการตลาด ได้แก่ การสื่อสารให้ข้อมูลโดยพนักงานและตัวแทน การสื่อสารแบบปากต่อปาก การจัดฝึกอบรมให้ความรู้ การจัดบอร์ดประชาสัมพันธ์ การให้ความสนับสนุนกิจกรรมโครงการของชุมชน การจัดทำคู่มือ/แผ่นพับ/ใบปลิว ป้ายประกาศ หอกระจายข่าวหรือวิทยุชุมชน รวมทั้งการส่งเสริมการขายลักษณะต่างๆ เช่น การยกเว้นค่าธรรมเนียมแรกเข้า ฯลฯ

การสื่อสารการตลาดโดยตัวแทน หรือกรรมการกองทุนฯ หรือผู้ใหญ่บ้านเป็นผู้ให้ข้อมูลข่าวสารความเคลื่อนไหวของกองทุนฯ นั้น ยังคงมีอยู่อย่างต่อเนื่อง และเป็นช่องทางที่เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายหรือคนในชุมชนได้เป็นอย่างดี แต่จากการศึกษายังพบว่า กลุ่มตัวอย่างจำนวนไม่น้อยจดจำชื่อกองทุนฯ ไม่ได้ หลายคนเข้าใจเพียงการจ่ายเงินรายปี 200 บาท และได้รับผลตอบแทนต่างๆ ขณะที่หลายคนเข้าใจและจดจำชื่อแตกต่างกันไป ซึ่งแสดงให้เห็นว่า คนส่วนใหญ่ขาดการตระหนักรู้ในความเป็นตัวตนของ “กองทุนสวัสดิการชุมชน”

นอกจากนี้ การสื่อสารที่ผ่านมา เป็นเพียงการสื่อสารให้กลุ่มเป้าหมายรับรู้ถึงผลตอบแทนที่จะได้รับจากการเป็นสมาชิกกองทุนฯ เป็นหลัก ซึ่งเป็นการรับรู้ประโยชน์ของตัวผลิตภัณฑ์หรือสิ่งที่จะได้รับจากกองทุนฯ หรือเป็น Core Benefit ของกองทุนฯ กลุ่มเป้าหมายที่ได้รับสาร (Receiver) จะเกิดการรับรู้ (Perception) ในเชิงการแลกเปลี่ยนมูลค่าเท่านั้น นั่นคือ เงินค่าสมาชิกที่จ่ายไปจะต้องสัมพันธ์กับค่าตอบแทนที่ต้องได้รับ กลุ่มเป้าหมายจะเกิดความคาดหวังทันทีที่สมัครเป็นสมาชิก คือ เมื่อมีการจ่ายเงินค่าสมาชิกรายปี ย่อมต้องได้รับสวัสดิการตอบแทนจากกองทุนฯ เห็นได้จากผลการศึกษาที่พบว่า เหตุผลการเป็นสมาชิกรายปี ส่วนใหญ่มองเห็นผลประโยชน์ที่จะได้รับจากการเป็นสมาชิกว่ามีความคุ้มค่ากับเงินค่าสมาชิกรายปีที่ชำระไป

การรับรู้ในเชิงการแลกเปลี่ยนมูลค่านั้นจะสามารถสร้างและรักษาสมาชิกได้ トラバเท่าที่กองทุนฯ ยังสามารถจ่ายผลตอบแทนให้แก่สมาชิกได้ครบถ้วนตรงเวลา แต่เมื่อใดที่กองทุนฯ ขาดสภาพคล่องทางการเงินหรือประสบปัญหาทางการเงิน จนทำให้มีผลกระทบต่อการจ่ายผลตอบแทนแก่สมาชิก ความผิดหวังของสมาชิกจะเกิดขึ้นทันที เพราะเมื่อการแลกเปลี่ยนไม่เป็นไปตามความคาดหวัง สมาชิกจะเริ่มถอนตัวออกไป รวมทั้งจะเกิดกระแสการสื่อสารแบบปากต่อปากถึงความไม่มั่นคงของกองทุนฯ ซึ่งจะทำให้การสร้างสมาชิกใหม่เกิดขึ้นได้ยากตามไปด้วย ดังนั้น การตลาดที่มุ่งหวังเพียงต้องการขายอย่างเดียว โดยเปิดรับสมัครสมาชิกเพียงปีละ 1 ครั้ง อาจไม่ได้ผลในระยะยาวสำหรับกองทุนสวัสดิการชุมชน ดังที่ ปีเตอร์ ดรักเตอร์ (Peter Drucker อ้างถึงใน คีตเตอร์, 2547, น.11) กล่าวว่า “บางความคิดอยู่เสมอว่า การตลาด คือ ความต้องการ

ขาย แต่จุดมุ่งหมายของการตลาด คือ เพิ่มการขายให้มากขึ้น ต้องรู้จักและเข้าใจลูกค้าเป็นอย่างดี เพื่อจัดสินค้าและบริการให้เหมาะกับลูกค้า ซึ่งจะทำให้สินค้าหรือบริการนั้นสามารถขายตัวมันเองได้ การตลาดจะได้ผลเมื่อลูกค้าพร้อมที่จะซื้อ และเมื่อมีสินค้าหรือบริการพร้อมที่จะขาย”

การตลาดเป็นการส่งมอบความพึงพอใจให้กับลูกค้า ซึ่ง ฟิลลิป คอตเลอร์ (Phillip Kotler อ้างถึงใน วารุณี ดันติวงศ์วานิช และคณะ, 2546, น.5) ได้กล่าวว่า การดำเนินการตลาดมีเป้าหมาย 2 ประเด็น คือ การพยายามดึงดูดลูกค้ารายใหม่หรือสร้างลูกค้าใหม่ ด้วยการบ่งบอกให้เห็นถึงคุณค่าที่ดีกว่า และการรักษาลูกค้าที่มีอยู่ ด้วยการส่งมอบความพอใจและการสร้างสัมพันธภาพกับลูกค้า เมื่อพิจารณาถึงเป้าหมายหลักของการก่อตั้งกองทุนสวัสดิการชุมชน จะพบว่า กองทุนสวัสดิการชุมชนเป็นแนวคิดที่เกิดขึ้นเพื่อต้องการให้คนในชุมชนรวมตัวกันเพื่อช่วยเหลือซึ่งกันและกันภายในชุมชน ผ่านการจ่ายผลตอบแทนลักษณะต่างๆ เท่านั้น การชำระค่าสมาชิกรายปีและการจ่ายผลตอบแทนแก่สมาชิกจึงเป็นเพียงเครื่องมือของกองทุนฯ ที่นำแนวคิดการช่วยเหลือกันภายในชุมชน (ซึ่งเป็นนามธรรม) ให้เป็นสิ่งที่จับต้องได้อย่างเป็นรูปธรรม ดังนั้น การนำจุดขายเกี่ยวกับผลตอบแทนที่จะได้รับมานำเสนอเพื่อเชิญชวนคนเข้าสมัครเป็นสมาชิกและจูงใจสมาชิกให้ต่ออายุรายปีนั้น จึงอาจไม่สามารถสร้างความยั่งยืนของกองทุนฯ ได้ ซึ่งกองทุนฯ น่าจะหันกลับไปทบทวนปรัชญาของการกำเนิดกองทุนสวัสดิการชุมชน และสร้างจุดขายจากปรัชญานั้น เป็นการสร้างคุณค่า (Value Benefit) ให้กับตัวผลิตภัณฑ์ (Core Benefit) โดยการสร้างให้กลุ่มเป้าหมายเกิดจิตสาธารณะร่วมกันในชุมชน และหากสามารถปลูกฝังจิตสาธารณะในจิตใจของคนในชุมชนได้แล้ว จิตสาธารณะจะทำหน้าที่เป็นเหมือนเกลียวเชือกที่เชื่อมร้อยคนในชุมชนได้อย่างเหนียวแน่น แม้จะต้องเผชิญกับปัญหาใดๆ ก็ตาม

ข้อเสนอแนะเชิงวิชาการ

จากผลการวิจัยในส่วนผสมทางการตลาด อันได้แก่ ผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) สถานที่จัดจำหน่าย (Place) และการสื่อสารการตลาด (Promotion) ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างมีความพึงพอใจมากไปหาน้อย คือ ด้านราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย สินค้าและบริการ และด้านการสื่อสารการตลาด

สำหรับการสื่อสารการตลาด ซึ่งเป็นประเด็นที่น่าสนใจในการศึกษาคั้งนี้ เนื่องจากพบว่าเป็นปัจจัยที่สมาชิกกองทุนฯ มีความพึงพอใจน้อยที่สุด และยังเป็นปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อยังปัจจัยด้านอื่นโดยเฉพาะการรับรู้ข้อมูลข่าวสาร และการให้ความหมายของตัวผลิตภัณฑ์ของกองทุนฯ ที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเป็นสมาชิกและต่ออายุสมาชิก

จากผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างรับรู้ผลประโยชน์ของผลิตภัณฑ์ในส่วนผลประโยชน์ทางตรงมากกว่าผลประโยชน์ทางอ้อม ทั้งนี้ อาจเนื่องมาจากการสื่อสารของกองทุนฯ ที่ผ่านมามุ่งเน้นให้ความสำคัญเฉพาะเนื้อหา (Message) ที่เกี่ยวกับผลประโยชน์ทางตรงเป็นหลัก จากการสื่อสารดังกล่าว อาจเป็นสาเหตุหนึ่งที่ส่งผลต่อการถอนหรือไม่ต่ออายุสมาชิก ซึ่งเกิดขึ้นภายหลังจากที่เห็นว่าตนเองไม่ได้ใช้สิทธิจากผลประโยชน์ทางตรงใดๆ ระหว่างการเป็นสมาชิกอยู่เลย

การสื่อสารโดยเน้นเฉพาะสารที่เกี่ยวข้องกับผลประโยชน์ทางตรงเพียงอย่างเดียวอาจไม่สามารถสร้างและรักษาความเป็นสมาชิก อันถือว่าเป็นปัจจัยสำคัญอย่างหนึ่งของความมั่นคงของกองทุนฯ ได้ ดังนั้น การสื่อสารการตลาดควรเปลี่ยนจุดเน้นสำคัญของสารจากการเน้นผลประโยชน์ทางตรงมาเป็นการนำเสนอผลประโยชน์ทางอ้อม อันสอดคล้องกับหลักการและปรัชญาของการตั้งกองทุนฯ เป็นหลักและหนุนเสริมด้วยผลประโยชน์ทางตรง อันถือเป็นการสร้างคุณค่า (Value Benefit) ให้กับตัวผลิตภัณฑ์ (Core Benefit)

จากผลการศึกษาดังกล่าวไปแล้วข้างต้น คณะนักวิจัยจึงเสนอแนวทางการสื่อสารทางการตลาด 2 แนวทาง ดังนี้

1. การสร้างตราสินค้า (Brand) หรือการสร้างชื่อ “กองทุนสวัสดิการชุมชน” ให้ปรากฏชัด และเป็นภาพลักษณ์เดียวกันภายใต้ปรัชญาการก่อตั้ง คือ การช่วยเหลือเกื้อกูลกันในชุมชน
2. การสร้างคุณค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์ (Value Benefit) ควรนำเสนอจุดเด่นของกองทุนสวัสดิการชุมชน ในแง่ของความผูกพันทางใจ และประโยชน์ของการช่วยเหลือเกื้อกูลกันในชุมชน ซึ่งนำไปสู่ความยั่งยืนของชุมชนได้มากกว่า

สำหรับรูปแบบการดำเนินการสื่อสาร หากพิจารณาตามองค์ประกอบของการสื่อสาร (ผู้ส่งสาร สาร ช่องทาง และผู้รับสาร) กับผลการศึกษาแล้ว การพัฒนาควรเน้นไปที่การปรับองค์ประกอบของการสื่อสาร 2 องค์ประกอบ คือ สาร และช่องทางการสื่อสาร เนื่องจากตัวผู้ส่งสารนั้นยังสามารถใช้ศักยภาพเดิมที่ชุมชนมีอยู่ จึงขอเสนอแนวทางการพัฒนา คือ

1. สาร (Message) การปรับเนื้อหาสารของกองทุนฯ โดยจะเปลี่ยนจากเดิมที่เน้นเฉพาะประโยชน์ทางตรง มาเป็นการให้ความสำคัญกับประโยชน์ทางอ้อมเป็นหลัก พร้อมกับตอกย้ำชื่อผลิตภัณฑ์ให้เกิดการรับรู้เดียวกัน คือ “กองทุนสวัสดิการชุมชน...” ทั้งนี้ เพื่อเป็นการสร้างการรับรู้ให้สมาชิกเห็นคุณค่าของผลิตภัณฑ์ในแง่ของการช่วยเหลือซึ่งกันและกันในชุมชนมากกว่าการได้รับผลประโยชน์เฉพาะตนเป็นหลัก อีกทั้งการตอกย้ำให้คนจดจำชื่อผลิตภัณฑ์เดียวกัน ยังสามารถป้องกันไม่ให้เกิดความสับสนได้อีกด้วย

2. ช่องทางการสื่อสาร (Channel) นั่นคือ การเพิ่มศักยภาพของการใช้ช่องทางการสื่อสารที่ใช้อยู่เดิมหรือสื่อที่อยู่ในชุมชน โดยเฉพาะสื่อหลัก คือ สื่อบุคคลหรือพ่อหลวงบ้าน กำนัน และคณะกรรมการกองทุนฯ ที่จะทำงานผ่านสื่อพื้นที่และกิจกรรมต่างๆ เป็นระยะอยู่แล้ว นอกจากนี้ ควรเพิ่มช่องทางบางช่องทางที่ชุมชนได้ละเลยหรือหลงลืมไป เช่น ป้ายประกาศ/ประชาสัมพันธ์ วิทยุชุมชน และหอกระจายเสียง ให้มากขึ้น ทั้งนี้ การเพิ่มศักยภาพดังกล่าวนั้นอาจเป็นการกำหนดความถี่ในการสื่อสารอย่างชัดเจนและต่อเนื่อง ตามความเหมาะสมของศักยภาพและเป้าหมายทางการสื่อสารของแต่ละหมู่บ้านที่มีความแตกต่างกัน

แนวทางการพัฒนาของแต่ละตำบล

ภายหลังจากที่คณะนักวิจัยได้จัดเวทีคืนข้อมูลผลการวิจัยให้กับตัวแทนของแต่ละกองทุนฯ เมื่อวันที่ 1 สิงหาคม 2553 และแต่ละกองทุนฯ ได้นำผลการวิจัยกลับไปหารือร่วมกันกับคณะกรรมการกองทุนฯ ในพื้นที่ของตนแล้ว คณะนักวิจัยได้ลงพื้นที่แต่ละตำบลอีกครั้ง เพื่อเก็บข้อมูลและร่วมกันประมวลแนวทางการสร้างความมั่นคงให้กับกองทุนฯ ด้านการสร้างและรักษาสมาชิก ซึ่งเรียกได้ว่า เป็นแนวทางการการสร้างและรักษาสมาชิกที่ได้รับการออกแบบจากนักวิจัยชุมชนและกรรมการของกองทุนแต่ละแห่ง ผลการประมวลแนวทางจากกองทุนแต่ละตำบลเป็นดังนี้

ตำบลคือเวียง

กองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลคือเวียง อ.ดอกคำใต้ จ.พะเยา ได้เสนอแนวทางการพัฒนาความมั่นคงทางด้านการสร้างและรักษาสมาชิกหลัก 3 ประการคือ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านการสื่อสารการตลาด โดยมีรายละเอียดดังนี้

ด้านผลิตภัณฑ์

ปรับสวัสดิการการเสียชีวิต

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

วางแผนการจัดหาที่ทำการของกองทุนฯ ให้เป็นสัดส่วนและชัดเจน เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับผู้ให้บริการและเจ้าหน้าที่กองทุนฯ ในการทำงาน รวมถึงการจัดเก็บเอกสารและข้อมูล

ด้านการสื่อสารการตลาด

1. ขยายโอกาสการเข้าถึงกองทุนฯ ให้กับผู้ด้อยโอกาสหมู่บ้านละ 6 คน โดยกองทุนฯ จะสมทบค่าสมาชิกให้กับผู้ด้อยโอกาสในอัตรา 1:1

2. พัฒนาสาร (Message) สำหรับการสื่อสารให้เหมือนกันทุกหมู่บ้าน (One voice)
3. กำหนดกลยุทธ์การสื่อสารให้เหมาะสมกับสภาพของแต่ละหมู่บ้าน เช่น หากหมู่บ้านใดที่มีสัดส่วนการเป็นสมาชิกต่ำจะเน้นความถี่ในการสื่อสารมากกว่าหมู่บ้านที่มีสัดส่วนสมาชิกสูง
4. เพิ่มช่องทางการสื่อสาร โดยใช้สื่อภายในชุมชน เช่น วิทยุชุมชน และสื่ออื่นเสริม เช่น วิทยุศรียะเนาะนำกองทุนฯ แผ่นพับ โปรชัวร์เผยแพร่ให้กับประชาชนในตำบล รวมถึงติดตั้งป้ายไว้นิล เพื่อเป็นการตอกย้ำและสร้างความตระหนักเกี่ยวกับกองทุนสวัสดิการชุมชนอย่างต่อเนื่อง
5. ประสานกับบุคคลภายนอกที่มีความรู้และน่าเชื่อถือมาให้ความรู้และให้ข้อมูลเกี่ยวกับกองทุนฯ เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือให้เกิดขึ้นกับประชาชน

ข้อเสนออื่นๆ

ปรับวิธีการทำงานเชิงภาคี ร่วมกับหน่วยงานอื่นๆ ทั้งภายในและภายนอกชุมชนที่มีเป้าหมายส่งเสริม เกี่ยวเนื่อง และสอดคล้องกับความมั่นคงของกองทุน เช่น อสม. สปสช. ซึ่งเป็นหน่วยงานที่ส่งเสริมสุขภาพที่ดีให้กับชาวบ้าน อนึ่ง แนวทางนี้จะมีความสัมพันธ์โดยตรงกับการจ่ายผลประโยชน์ คือ ค่าใช้จ่ายของกองทุนฯ จะลดลงหากชาวบ้านมีสุขภาพแข็งแรง อันจะเป็นการแก้ปัญหาด้านความมั่นคงทางการเงินในระยะยาว ได้

ตำบลบ้านปิน

กองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลบ้านปิน อ.ดอกคำใต้ จ.พะเยา ได้เสนอแนวทางการพัฒนาความมั่นคงทางด้านการสร้างและรักษาสมาชิกหลัก 2 ประการ คือ ด้านผลิตภัณฑ์ และด้านการสื่อสารการตลาด โดยมีรายละเอียดดังนี้

ด้านผลิตภัณฑ์

1. ปรับผลประโยชน์ทางตรงเพิ่ม ในส่วนของสวัสดิการการรักษาพยาบาลจากไม่เกิน 2000 บาท หรือ 20 วันต่อปี เป็นไม่เกิน 2500 บาท หรือ 25 วันต่อปี
2. ปรับลดผลประโยชน์ทางตรง ในส่วนของสวัสดิการการเสียชีวิต ดังนี้

เป็นสมาชิก 3 เดือน-ไม่เกิน 1 ปี	รับสวัสดิการ	3,000 บาท (คงเดิม)
เป็นสมาชิก 1-2 ปี	รับสวัสดิการ	5,000 บาท (คงเดิม)
เป็นสมาชิก 2-3 ปี	รับสวัสดิการ	6,000 บาท (ลดลงจากเดิม 7,000 บาท)
เป็นสมาชิก 3-4 ปี	รับสวัสดิการ	8,000 บาท (ลดลงจากเดิม 10,000 บาท)
เป็นสมาชิก 4 ปีขึ้นไป	รับสวัสดิการ	10,000 บาท (ลดลงจากเดิม 12,000 บาท)

ด้านการสื่อสารการตลาด

กองทุนสวัสดิการชุมชนจะเป็นเจ้าภาพงานศพให้สมาชิกที่เสียชีวิต 1 คืน พร้อมทั้งมอบ พวงหรีด (วงเงินไม่เกิน 500 บาท) เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์กองทุนฯ และสร้างภาพลักษณ์ในด้านการช่วยเหลือกันในชุมชน

ตำบลแม่สุก

กองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลแม่สุก อ.แม่ใจ จ.พะเยา ได้เสนอแนวทางการพัฒนาความมั่นคงทางด้านการสร้างและรักษาสมาชิกหลัก 2 ประการ คือ ด้านผลิตภัณฑ์และด้านการสื่อสารการตลาด โดยมีรายละเอียดดังนี้

ด้านผลิตภัณฑ์

1. ตั้งแต่ปี 2554 เป็นต้นไป ผู้ที่มีอายุตั้งแต่ 40 ปีขึ้นไป การสมัครเป็นสมาชิกต้องเสียค่าธรรมเนียมแรกเข้า 2,000 บาท
2. หักเงินสวัสดิการ (ตาย) จำนวนรายละเอียด 200 บาท เพื่อเป็นค่าสมัครแรกเข้าสำหรับคนในครอบครัวนั้นๆ ที่ยังไม่เป็นสมาชิก

ด้านการสื่อสารการตลาด

1. สาร (Message) การปรับเนื้อหาสารของกองทุนฯ โดยจะเปลี่ยนจากเดิมที่เน้นเฉพาะประโยชน์ทางตรง มาเป็นการให้ความสำคัญกับประโยชน์ทางอ้อมเป็นหลัก ทั้งนี้ เพื่อเป็นการสร้างการรับรู้ให้สมาชิกเห็นคุณค่าของผลิตภัณฑ์ในแง่ของการช่วยเหลือซึ่งกันและกันในชุมชน มากกว่าการได้รับผลประโยชน์เฉพาะตนเป็นหลัก
2. สร้างกลยุทธ์การส่งเสริมการขาย เพื่อกระตุ้นให้สมัครเป็นสมาชิกเร็วขึ้นภายในปี 53 หากพ้นจากช่วงดังกล่าวแล้ว การสมัครเป็นสมาชิกใหม่สำหรับคนที่มีอายุ 40 ปี ขึ้นไปต้องเสียค่าธรรมเนียมแรกเข้าในอัตรา 2,000 บาท

ข้อเสนออื่นๆ

1. ปรับวิธีการทำงานเชิงภาคี ร่วมกับหน่วยงานอื่นๆ ทั้งภายในและภายนอกชุมชนที่มีเป้าหมายส่งเสริม เกี่ยวเนื่องและสอดคล้องกับความมั่นคงของกองทุน เช่น อสม. สปสช. ซึ่งเป็นหน่วยงานที่ส่งเสริมสุขภาพที่ดีให้กับชาวบ้าน ซึ่งมีความสัมพันธ์โดยตรงกับการจ่ายผลประโยชน์ จะลดลงหากชาวบ้านมีสุขภาพแข็งแรง ซึ่งจะเป็นการแก้ปัญหาด้านความมั่นคงทางการเงินได้ในระยะยาว
2. มุ่งเน้นทำกิจกรรมที่เป็นการส่งเสริมสุขภาพที่ดีให้กับคนในชุมชนเพื่อลดการเจ็บป่วย

- i. จัดทำโครงการสมาชิกมีสุขภาพดีมีคะแนน เพื่อส่งเสริมการสร้างสุขภาพะทั้งร่างกายและจิตใจของสมาชิกกองทุนและประชาชนในชุมชน
- ii. จัดทำแผนที่ยุทธศาสตร์ด้านสุขภาพในชุมชน
- iii. จัดทำฐานข้อมูลด้านสุขภาพ(การเจ็บป่วย)ของสมาชิกกองทุนแต่ละคนเช่น จำนวนการเข้ารับการรักษาในโรงพยาบาล,จำนวนโรคที่เจ็บป่วย เป็นต้น
- iv. ศึกษาวิจัยเกี่ยวกับการสื่อสารเพื่อสุขภาพโดยการวิเคราะห์อัตราการเจ็บป่วยและปัญหาด้านสุขภาพสมาชิกกองทุนและหาวิธีการแก้ไขปัญหาดปัญหาการเจ็บป่วย

ตำบลห้วยยางขาม

กองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลห้วยยางขาม อ.จุน จ.พะเยา ได้เสนอแนวทางการพัฒนาความมั่นคงทางด้านการสร้างและรักษาสมาชิกหลัก 2 ประการ คือ ด้านผลิตภัณฑ์ และด้านการสื่อสารการตลาด โดยมีรายละเอียดดังนี้

ด้านผลิตภัณฑ์

พัฒนาการให้บริการให้กับสมาชิกให้รวดเร็วขึ้น ทั้งในด้านการเบิกจ่ายสวัสดิการ โดยเฉพาะกรณีการเสียชีวิต ควรจ่ายผลประโยชน์ให้กับสมาชิกให้ทันในวันเผา เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับสมาชิกหรือคนที่สนใจ

ด้านการสื่อสารการตลาด

1. เพิ่มประโยชน์และคุณค่าให้กับการเป็นสมาชิกกองทุนฯ โดยการให้สมาชิกที่รวมกลุ่ม 6 คน สามารถเสนอขอกู้ยืมเงินจากกองทุนฯ เพื่อการประกอบอาชีพ ซึ่งจะเป็นคนกระตุ้นให้คนที่สนใจในการเป็นสมาชิกและรักษาสมาชิกเดิมเอาไว้
2. ใช้สื่อบุคคลเข้าไปมอบเงินสวัสดิการกรณีการเสียชีวิตให้กับญาติในวันเผา เพื่อสร้างการรู้จักและสร้างภาพลักษณ์และความเชื่อมั่นให้กับกองทุนฯ
3. พัฒนาช่องทางการสื่อสารผ่านสื่อกิจกรรม เช่น งานศพ การประชุมในหมู่บ้าน หรือการประชุมขององค์การบริหารส่วนตำบล (15 วันต่อครั้ง) รวมทั้งการหนุนเสริมด้วยสื่อวิทยุชุมชน หอกระจายเสียงในหมู่บ้าน และสิ่งพิมพ์ เช่น แผ่นพับ แจกทุกหลังคาเรือนอย่างต่อเนื่อง
4. วางแผนประสานความร่วมมือกับโครงการ “บ้านมั่นคง” เช่น การให้สิทธิกับสมาชิกกองทุนฯ ในการกู้ยืมเงิน เพื่อซื้อบ้านในโครงการดังกล่าว
5. วางแผนกลยุทธ์การสื่อสารให้เป็นไปในทิศทางเดียวกัน
6. วางแผนทำการส่งเสริมการขาย เพื่อเพิ่มจำนวนสมาชิกโดยให้สมาชิกแบ่งชำระค่าสมัครเป็นรายงวดได้

ข้อเสนออื่นๆ

1. ทำงานแบบเครือข่ายร่วมกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพ เช่น สปสช. เพื่อรณรงค์ให้ชาวบ้านดูแลสุขภาพของตัวเองและคนในครอบครัวเพื่อลดอัตราการเข้ารักษาตัวในสถานพยาบาลต่างๆ เป็นการลดรายจ่ายในด้านสวัสดิการการรักษาพยาบาลของกองทุนสวัสดิการด้วย ซึ่งเป็นแผนที่จะเห็นผลในระยะยาว หรือการผลักดันให้กองทุนสวัสดิการชุมชน เข้าไปเป็นส่วนหนึ่งของแผนการพัฒนาของชุมชนขององค์การปกครองส่วนท้องถิ่น
2. กำหนดแผนการพัฒนาระบบการจัดการข้อมูลสารสนเทศเพื่อการตัดสินใจที่เข้าใจง่ายและเป็นระบบ

3. ศึกษาและแลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์จากการบริหารจัดการของกองทุนอื่น เช่น กองทุนเงินล้าน เพื่อนำมาปรับใช้กับการบริหารจัดการกองทุนสวัสดิการชุมชน
4. ผลักดันให้องค์การปกครองส่วนท้องถิ่นจัดกำลังเจ้าหน้าที่มารับผิดชอบดูแลการเบิกจ่าย เก็บข้อมูลกองทุนสวัสดิการชุมชนอย่างชัดเจน เพื่อเป็นการสร้างความน่าเชื่อถือให้กับสมาชิก

ตำบลหนองหล่ม

ภายหลังการจัดเวทีคืนข้อมูล ทางคณะกรรมการไม่ได้มีการส่งแนวทางการดำเนินการหรือการเปลี่ยนแปลงเพิ่มเติมในการดำเนินการใดๆ ดังนั้น แนวทางการพัฒนาของกองทุนสวัสดิการชุมชนตำบลหนองหล่ม อ.ดอกคำใต้ จ.พะเยา ทางคณะผู้วิจัยจึงใช้แนวทางการพัฒนาความมั่นคงทางด้านสมาชิกของกองทุนฯ ตามที่ได้เสนอไปข้างต้น

รายการอ้างอิง

หนังสือ/รายงานวิจัย

- คริสโตเฟอร์ เอช เลิฟลัค และลอเรน ไรท์. การตลาดบริการ(Principles of Service Marketing and Management) แปลโดย อุดุลย์ จาตุรงค์กุล, ดลยา จาตุรงค์กุล, พิมพ์เดือน จาตุรงค์กุล. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ: เพียร์สัน เอ็ดดูเคชั่น อินโดไชน่า จำกัด, 2546.
- ค็อน, อาร์เธอร์ เจ และคณะ. การเงินธุรกิจ (Foundations of Finance). แปลโดย โสภณ พองเพชร. พิมพ์ครั้งที่ 2 กรุงเทพฯ: เพียร์สัน เอ็ดดูเคชั่น อินโดไชน่า จำกัด. 2545.
- ค็อตเตอร์, ฟิลลิป. การจัดการการตลาด (Marketing Management). แปลโดย ธนวรรณ แสงสุวรรณ, อติลา พงศ์ยี่หล้า, อุไรวรรณ แยมเนียม, ยุทธนา ธรรมเจริญ และยงยุทธ พงศ์ศิริพันธ์. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ: เพียร์สันเอ็ดดูเคชั่น อินโดไชน่า, 2547.
- _____. หลักการตลาด(Principles of Marketing) แปลโดย วารุณี ตันติวิศาณิช, นิภา นีรุตติกุล, สุนทรี เหล่าพัดจัน, พรพรม พรหมเทศ, นิตยา งามแดน. กรุงเทพฯ : เพียร์สัน เอ็ดดูเคชั่น อินโดไชน่า, 2546.
- ชัยสมพล ชาวประเสริฐ. การตลาดบริการ(Service Marketing). กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดดูเคชั่น, 2547.
- ชัยสมพล ชาวประเสริฐ. การตลาดบริการ(Service Marketing) กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดดูเคชั่น, 2547.
- วีระรัตน์ กิจเลิศไพโรจน์. การตลาดธุรกิจบริการ (Service Marketing). กรุงเทพฯ : ซีเอ็ดดูเคชั่น, 2547.
- วรเวศม์ สุวรรณระดา. ระบบสวัสดิการภาคประชาชน : นโยบายการแบ่งงานกันทำระหว่างภาคประชาชน องค์การปกครองส่วนท้องถิ่น และรัฐบาล กรณีศึกษาจังหวัดสงขลาและลำปาง. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ; มูลนิธิประชากรสุขแห่งชาติ. 2550.
- Alan D. Viard. Pay-As-You-Go Social Security and the Aging of America: an Economic Analysis. Economic and Financial Policy Review, Vol. 1, No. 1, 2002.
- Maria del Carmen Boado-penas, Salvador Valdes-prieto และ Carlos Vidal-melia. The Autuarial Balance Sheet for Pay-As-You-Go Finance: Solvency Indicators for Spain and Sweden. Fiscal Studies. Vol. 29, no. 1, P 89 -134, 2008.
- Maria del Carmen Boado-penas, Junichi Sakamoto และ Carlos Vidal-melia. Model of the Aturaial Balance of the Pay-As-You-Go Pension System. A Review and Some Lessons. 2009.

สัมภาษณ์

นางจิระนันท์ ไชยมงคล ต.ห้วยยางขาม อ.จุน จ.พะเยา อายุ 46 ปี (สัมภาษณ์เมื่อ 2 เมษายน 2553 ที่องค์การบริหารส่วนตำบลห้วยยางขาม)

นางธัญพร พรหมแปง ต.ห้วยยางขาม อ.จุน จ.พะเยา อายุ 47 ปี (สัมภาษณ์เมื่อ 2 เมษายน 2553 ที่องค์การบริหารส่วนตำบลห้วยยางขาม)

นางยุพิน พรหมแสน ต.ห้วยยางขาม อ.จุน จ.พะเยา อายุ 51 ปี (สัมภาษณ์เมื่อ 2 เมษายน 2553 ที่องค์การบริหารส่วนตำบลห้วยยางขาม)

นางแสงดา เผ่าดี ม.1 ต.หนองหล่ม อ.ดอกคำใต้ จ.พะเยา อายุ 60 ปี (สัมภาษณ์เมื่อ 1 เมษายน 2553 ที่เทศบาลตำบลหนองหล่ม)

นางฤทธิ เรือนสอน ม.1 ต.หนองหล่ม อ.ดอกคำใต้ จ.พะเยา อายุ 56 ปี (สัมภาษณ์เมื่อ 1 เมษายน 2553 ที่เทศบาลตำบลหนองหล่ม)

นางสุวรรณี เผ่ากันทะ ม.1 ต.หนองหล่ม อ.ดอกคำใต้ จ.พะเยา อายุ 40 ปี (สัมภาษณ์เมื่อ 1 เมษายน 2553 ที่เทศบาลตำบลหนองหล่ม)

นางฟอง อินตะวิชา ม.1 ต.หนองหล่ม อ.ดอกคำใต้ จ.พะเยา อายุ ปี (สัมภาษณ์เมื่อ 1 เมษายน 2553 ที่เทศบาลตำบลหนองหล่ม)

นางตอง ไชยวงศ์ ม.1 ต.หนองหล่ม อ.ดอกคำใต้ จ.พะเยา อายุ ปี (สัมภาษณ์เมื่อ 1 เมษายน 2553 ที่เทศบาลตำบลหนองหล่ม)

นางอำพร ถาน้อย ม.11 ต.ห้วยยางขาม อ.จุน จ.พะเยา อายุ 57 ปี (สัมภาษณ์เมื่อ 2 เมษายน 2553 ที่องค์การบริหารส่วนตำบลห้วยยางขาม)

นายเปลี่ยน กาน้อย ม.9 ต.ห้วยยางขาม อ.จุน จ.พะเยา อายุ 49 ปี (สัมภาษณ์เมื่อ 2 เมษายน 2553 ที่องค์การบริหารส่วนตำบลห้วยยางขาม)

นางจันทร์แก้ว แก้วเทพ ม.3 ต.บ้านปิน อ. ดอกคำใต้ จ.พะเยา อายุ 50 ปี (สัมภาษณ์เมื่อ 3 เมษายน 2553 ที่ทำศูนย์รวมน้ำใจ กองทุนธนาคารหมู่บ้าน)

นางแสงดาว ยารังษี ม.3 ต.บ้านปิน อ. ดอกคำใต้ จ.พะเยา อายุ 44 ปี (สัมภาษณ์เมื่อ 3 เมษายน 2553 ที่ทำศูนย์รวมน้ำใจ กองทุนธนาคารหมู่บ้าน)

นางสุนีย์ ไสภณ ม.7 ต.แม่สุก อ.แม่ใจ จ.พะเยา อายุ 43 ปี (สัมภาษณ์เมื่อ 6 เมษายน 2553 ที่องค์การบริหารส่วนตำบลแม่สุก)

นางสาวกนกอร ไสภณ ม.3 ต.แม่สุก อ.แม่ใจ จ.พะเยา อายุ 18 ปี (สัมภาษณ์เมื่อ 6 เมษายน 2553 ที่องค์การบริหารส่วนตำบลแม่สุก)

นางสาวพัชรี เปี้ยเกียง ม.7 ต.แม่สุก อ.แม่ใจ จ.พะเยา อายุ 18 ปี (สัมภาษณ์เมื่อ 6

เมษายน 2553 ที่องค์การบริหารส่วนตำบลแม่สุก)

นางสาวรุ่งระวี บัญชโย ม.7 ต.แม่สุก อ.แม่ใจ จ.พะเยา อายุ 18 ปี (สัมภาระณเมื่อ 6

เมษายน 2553 ที่องค์การบริหารส่วนตำบลแม่สุก)

นายกิ่งคำ ใจกล้า ม.3 ต.บ้านปิน อ.ดอกคำใต้ จ.พะเยา อายุ 56 ปี (สัมภาระณเมื่อ 3

เมษายน 2553 ที่องค์การบริหารส่วนตำบลบ้านปิน)

นางสาวสายทอง วิทยานันท์ ม.3 ต.บ้านปิน อ.ดอกคำใต้ จ.พะเยา อายุ 29 ปี (สัมภาระณเมื่อ 3

เมษายน 2553 ที่องค์การบริหารส่วนตำบลบ้านปิน)

นางธพัทธ์สรณ์ สุขะวงศ์ ม.6 ต.คือเวียง อ.ดอกคำใต้ จ.พะเยา อายุ 33 ปี (สัมภาระณเมื่อ 3

เมษายน 2553 ที่องค์การบริหารส่วนตำบลคือเวียง)

นางวิไลลักษณ์ เผ่ากันทะ ม.6 ต.คือเวียง อ.ดอกคำใต้ จ.พะเยา อายุ 44 ปี (สัมภาระณเมื่อ

3 เมษายน 2553 ที่องค์การบริหารส่วนตำบลคือเวียง)

นางมุกดา ชัยมูล ต.บ้านปิน อ.ดอกคำใต้ จ.พะเยา อายุ 52 ปี (สัมภาระณเมื่อ 3 เมษายน 2553

ที่องค์การบริหารส่วนตำบลบ้านปิน)

นายรัชดากร เรือนสอน ต.บ้านปิน อ.ดอกคำใต้ จ.พะเยา อายุ 43 ปี (สัมภาระณเมื่อ 3 เมษายน

2553 ที่องค์การบริหารส่วนตำบลบ้านปิน)

นางประนอม วิรัชเกษม ต.บ้านปิน อ.ดอกคำใต้ จ.พะเยา อายุ 35 ปี (สัมภาระณเมื่อ 3 เมษายน

2553 ที่องค์การบริหารส่วนตำบลบ้านปิน)

ภาคผนวก

ภาคผนวก 1

แบบสอบถามการวิจัย

“การพัฒนาศักยภาพกองทุนสวัสดิการการเงินชุมชนเพื่อความยั่งยืน”

คำชี้แจง

กรุณาเขียนเครื่องหมาย ✓ หรือ ✕ เพื่อตอบคำถามต่อไปนี้ตามความเป็นจริง และส่งกลับคืนโดยไม่ต้องระบุชื่อผู้ตอบ ข้อมูลที่ท่านตอบจะเป็นความลับเฉพาะ การนำเสนอผลวิจัยจะอยู่ในลักษณะภาพรวมและเพื่อประโยชน์ทางวิชาการเท่านั้น

ตอนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคล

1. ปัจจุบันท่านมีอายุ ปี
2. เพศ หญิง ชาย
3. ตำแหน่งของท่านในหมู่บ้าน.....
4. อาชีพหลักของครอบครัว (กรณีประกอบอาชีพหลายอย่าง เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

เกษตรกรรวม

ค้าขาย / ธุรกิจส่วนตัว

รับราชการ / ลูกจ้างในหน่วยงานของรัฐ

พนักงานเอกชน / ลูกจ้างบริษัท / ลูกจ้างหน่วยงาน / ลูกจ้างร้านค้า

รับจ้างทั่วไป

อื่นๆ (ระบุ).....

5. รายได้ครอบครัว รวมกันทั้งบ้าน (เฉลี่ยโดยประมาณต่อเดือน)

ต่ำกว่า 5,000 บาท

5,001 – 15,000 บาท

15,001 – 25,000 บาท

25,001 – 35,000 บาท

35,001 – 45,000 บาท

มากกว่า 45,000 บาท

6. ท่านเป็นสมาชิกกองทุนสวัสดิการการเงินชุมชนหรือไม่

ยังไม่เป็นสมาชิก (หากตอบข้อนี้ ไม่ต้องตอบข้อ 5)

เป็นสมาชิก แล้วปี.....เดือน

7. หากท่านเป็นสมาชิกกองทุนฯ ท่านเคยได้รับสวัสดิการตอบแทนจากกองทุนฯ หรือไม่
 ยังไม่เคยรับสวัสดิการตอบแทน

เคยรับสวัสดิการ ได้แก่

เงินสมทบกรณีสมาชิกคลอดบุตร

เงินสมทบกรณีสมาชิกเจ็บป่วยนอนโรงพยาบาล

เงินสมทบกรณีสมาชิกเสียชีวิต

อื่นๆ (โปรดระบุ)

8. ท่านต้องการให้กองทุนฯ เพิ่มบริการและสวัสดิการตอบแทนแก่สมาชิกหรือไม่

ไม่ต้องการ เพราะบริการและสวัสดิการตอบแทนที่ได้รับตอนนี้อยู่แล้ว

ต้องการ ได้แก่

เงินออมเพื่อบำนาญภาคประชาชน

เงินปันผลรายปี

เงินกู้สำหรับสมาชิก

โปรโมชั่นพิเศษสำหรับสมาชิกใหม่ (โปรดระบุ).....

อื่นๆ (โปรดระบุ)

9. ท่านพึงพอใจกับราคาค่าสมาชิกรายปีและค่าธรรมเนียมแรกเข้าของกองทุนฯ ในปัจจุบัน หรือไม่

พึงพอใจ เพราะ.....

ต้องการให้ปรับปรุง เพราะ.....

ตอนที่ 2 ความคิดเห็นต่อส่วนผสมทางการตลาดของกองทุนสวัสดิการชุมชน

โปรดเขียนเครื่องหมาย ✓ หรือ × ในช่องที่ตรงกับความรู้สึกของท่าน

ข้อที่	ข้อความ	น้อยที่สุด 1	น้อย 2	ปานกลาง 3	มาก 4	มากที่สุด 5
	ผลิตภัณฑ์					
1	เงินสมทบกรณีสมาชิกคลอดบุตร ที่กองทุนฯ ให้ ตอนนี้ มีความเหมาะสม					
2	เงินสมทบกรณีสมาชิกเจ็บป่วยนอนโรงพยาบาล ที่ กองทุนฯ ให้ตอนนี้ มีความเหมาะสม					
3	เงินสมทบกรณีสมาชิกเสียชีวิต ที่กองทุนฯ ให้ตอนนี้ มีความเหมาะสม					

ข้อที่	ข้อความ	น้อยที่สุด 1	น้อย 2	ปานกลาง 3	มาก 4	มากที่สุด 5
4	สวัสดิการตอบแทนที่ได้รับเป็นไปตามที่คาดหวัง					
5	สวัสดิการตอบแทนที่ได้รับในปัจจุบันครอบคลุมความต้องการของท่าน					
6	กองทุนฯ มีการให้ข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับสิทธิประโยชน์ของสมาชิกอย่างชัดเจน					
7	กองทุนฯ มีคนคอยให้คำแนะนำปรึกษาแก่สมาชิก					
8	กระบวนการรับสมัครสมาชิกกองทุนฯ ง่ายต่อการเข้าใจ					
9	เจ้าหน้าที่กองทุนฯ มีบุคลิกภาพเหมาะแก่การให้บริการ					
10	กองทุนฯ มีการดูแลรับรองสมาชิกอย่างเป็นมิตร					
11	กองทุนฯ มีความน่าเชื่อถือในการดูแลรักษาเงินของสมาชิก					
12	กรณีสมาชิกมีปัญหาข้อสงสัยเกี่ยวกับสิทธิประโยชน์ที่นอกเหนือจากกฎระเบียบ กองทุนฯ สามารถช่วยแก้ไขได้อย่างรวดเร็ว					
13	เอกสารการชำระเงินของสมาชิกมีความชัดเจน					
14	กองทุนฯ มีการเก็บเอกสารการชำระเงินของสมาชิกไว้อย่างเป็นระเบียบ					
15	การจัดเก็บเอกสาร/หลักฐานต่างๆ ของกองทุนฯ มีระบบ สามารถเรียกค้นได้อย่างรวดเร็ว					
16	กองทุนฯ แสดงให้เห็นถึงความเกื้อกูลช่วยเหลือซึ่งกันและกันในชุมชน					
	ราคา					
17	ราคาค่าสมาชิกรายปีมีความคุ้มค่ากับสวัสดิการตอบแทนที่ได้รับ					
18	ค่าธรรมเนียมแรกเข้าเป็นราคาที่เหมาะสม					
19	ท่านมีความมั่นใจว่าจะได้รับสวัสดิการตอบแทนจากกองทุนฯ ตามกำหนดเวลา					
20	ท่านพอใจกับราคาค่าสมาชิกรายปี ณ ปัจจุบัน					

ข้อที่	ข้อความ	น้อยที่สุด 1	น้อย 2	ปานกลาง 3	มาก 4	มากที่สุด 5
21	ท่านเชื่อมั่นว่า ราคาค่าสมาชิกรายปีในปัจจุบันจะทำให้กองทุนฯ มันคงต่อไป					
22	ท่านยินดี หากราคาค่าสมาชิกรายปีจะเก็บเพิ่มขึ้น					
	ช่องทางการจัดจำหน่าย					
23	ขั้นตอนการรับสมัครมีความคล่องตัว รวดเร็ว					
24	กระบวนการเบิกจ่ายเงินสวัสดิการตอบแทนของสมาชิกเป็นไปอย่างรวดเร็ว					
25	ขั้นตอนต่างๆ ของกองทุนฯ มีความชัดเจน เข้าใจง่าย					
26	กองทุนฯ มีการกำหนดเจ้าหน้าที่หรือคนรับผิดชอบงานแต่ละงานไว้อย่างชัดเจน					
27	กองทุนฯ มีการกำหนดขั้นตอนการรับสมัครและจ่ายเงินสวัสดิการตอบแทนของสมาชิกไว้อย่างชัดเจน					
28	สถานที่ตั้งของกองทุนฯ มีป้ายชี้บอกไว้อย่างชัดเจน					
29	สถานที่ตั้งของกองทุนฯ มีที่จอดรถที่อำนวยความสะดวกแก่สมาชิก					
30	ที่ทำการกองทุนฯ มีอุปกรณ์สำนักงานที่จำเป็นไว้คอยบริการสมาชิก					
31	สถานที่ตั้งของกองทุนฯ อยู่ในทำเลที่เดินทางไปสะดวก					
32	ตัวแทนของกองทุนฯ ได้แก่ กรรมการกองทุนฯ ผู้ใหญ่บ้าน กำนัน ผู้นำชุมชน ให้บริการสมาชิกได้อย่างทั่วถึง					
33	ตัวแทนของกองทุนฯ ได้แก่ กรรมการกองทุนฯ ผู้ใหญ่บ้าน กำนัน ผู้นำชุมชน ให้บริการสมาชิกได้อย่างรวดเร็ว					

ข้อที่	ข้อความ	น้อยที่สุด 1	น้อย 2	ปานกลาง 3	มาก 4	มากที่สุด 5
	การสื่อสารการตลาด					
34	เจ้าหน้าที่กองทุนฯ ให้ข้อมูลข่าวสารแก่สมาชิกได้อย่างชัดเจน					
35	ตัวแทนของกองทุนฯ ได้แก่ กรรมการกองทุนฯ ผู้ใหญ่บ้าน กำนัน ผู้นำชุมชน ให้ข้อมูลข่าวสารแก่สมาชิกได้อย่างชัดเจน					
36	เมื่อมีข่าวสารใหม่ๆ เกี่ยวกับกองทุนฯ สมาชิกได้รับข่าวสารนั้นอย่างรวดเร็ว ทันเหตุการณ์					
37	การส่งข่าวสารถึงกันแบบพูดคุยปากต่อปากทำให้ท่านได้รับข้อมูลของกองทุนฯ					
38	กองทุนฯ มีการจัดฝึกอบรมให้ความรู้แก่สมาชิกอย่างต่อเนื่อง					
39	บอร์ดประชาสัมพันธ์ข่าวสารของกองทุนฯ มีข่าวสารที่ทันสมัย น่าสนใจ					
40	กองทุนฯ มีการให้เงินสนับสนุนกิจกรรมโครงการต่างๆ ของชุมชน					
41	คู่มือ / แผ่นพับ / ใบปลิว ของกองทุนฯ เป็นสื่อที่ช่วยแจ้งข้อมูลข่าวสารแก่สมาชิก					
42	การแจ้งข่าวสารผ่านหอกระจายข่าว/วิทยุชุมชนช่วยให้สมาชิกรับรู้ข้อมูลได้อย่างทั่วถึง					
43	การยกเว้นค่าธรรมเนียมแรกเข้า นับเป็นโปรโมชั่นที่น่าสนใจ					
44	การสมัครค่าสมาชิก 5 คน ฟรี 1 คน นับเป็นโปรโมชั่นที่น่าสนใจ					
45	การลดราคาค่าสมาชิกสำหรับเด็กอายุต่ำกว่า 15 ปี นับเป็นโปรโมชั่นที่น่าสนใจ					
46	การจ่ายปันผลคืนแก่ผู้เป็นสมาชิกครบ 10 ปี นับเป็นโปรโมชั่นที่น่าสนใจ					

ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

♥♥♥ ขอขอบคุณสำหรับทุกคำตอบ ♥♥♥

ภาคผนวก 2

ผลการวิเคราะห์ค่าความเที่ยง (Reliability) ของแบบสอบถามวัดความคิดเห็น
ต่อส่วนผสมทางการตลาดของกองทุนสวัสดิการชุมชน

มาตรวัดความคิดเห็นต่อผลิตภัณฑ์

ข้อที่	ข้อความ	ค่าสหสัมพันธ์ระหว่าง ข้อกับคะแนนรวม ของข้ออื่นๆ (CITC)		ผลการ พิจารณา
		16-item	15-item	
1	เงินสมทบกรณีสมาชิกคลอดบุตร ที่กองทุนฯ ให้ตอนนี้ มีความเหมาะสม	.7120	.7291	ผ่าน
2	เงินสมทบกรณีสมาชิกเจ็บป่วยนอนโรงพยาบาล ที่กองทุนฯ ให้ตอนนี้ มีความเหมาะสม	.6854	.6912	ผ่าน
3	เงินสมทบกรณีสมาชิกเสียชีวิต ที่กองทุนฯ ให้ตอนนี้ มีความเหมาะสม	.6260	.6436	ผ่าน
4	สวัสดิการตอบแทนที่ได้รับเป็นไปตามที่คาดหวัง	.7167	.7108	ผ่าน
5	สวัสดิการตอบแทนที่ได้รับในปัจจุบันครอบคลุมความต้องการของท่าน	.6097	.6015	ผ่าน
6	กองทุนฯ มีการให้ข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับสิทธิประโยชน์ของสมาชิกอย่างชัดเจน	.6853	.6970	ผ่าน
7	กองทุนฯ มีคนคอยให้คำแนะนำปรึกษาแก่สมาชิก	.6579	.6901	ผ่าน
8	กระบวนการรับสมัครสมาชิกกองทุนฯ ง่ายต่อการเข้าใจ	.5901	.5960	ผ่าน
9	เจ้าหน้าที่กองทุนฯ มีบุคลิกภาพเหมาะแก่การให้บริการ	.5151	.5270	ผ่าน
10	กองทุนฯ มีการดูแลรับรองสมาชิกอย่างเป็นมิตร	.5188	.5292	ผ่าน
11	กองทุนฯ มีความน่าเชื่อถือในการดูแลรักษาเงินของสมาชิก	.5057	.5061	ผ่าน
12	กรณีสมาชิกมีปัญหาข้อสงสัยเกี่ยวกับสิทธิประโยชน์ที่นอกเหนือจากกฎระเบียบ กองทุนฯ สามารถช่วยแก้ไขได้อย่างรวดเร็ว	.5351	.5238	ผ่าน
13	เอกสารการชำระเงินของสมาชิกมีความชัดเจน	.5997	.5960	ผ่าน
14	กองทุนฯ มีการเก็บเอกสารการชำระเงินของสมาชิกไว้อย่างเป็นระเบียบ	.6766	.6687	ผ่าน

ข้อที่	ข้อความ	ค่าสหสัมพันธ์ระหว่างข้อกับคะแนนรวมของข้ออื่นๆ (CITC)		ผลการพิจารณา
		16-item	15-item	
15	การจัดเก็บเอกสาร/หลักฐานต่างๆ ของกองทุนฯ มีระบบสามารถเรียกค้นได้อย่างรวดเร็ว	.5038	.4920	ผ่าน
16	กองทุนฯ แสดงให้เห็นถึงความเกื้อกูลช่วยเหลือซึ่งกันและกันในชุมชน	-.0187	-	ไม่ผ่าน
	α	.8970	.9130	

มาตรวัดความคิดเห็นต่อราคา

ข้อที่	ข้อความ	ค่าสหสัมพันธ์ระหว่างข้อกับคะแนนรวมของข้ออื่นๆ (CITC)		ผลการพิจารณา
		6-item	5-item	
17	ราคาค่าสมาชิกรายปีมีความคุ้มค่ากับสวัสดิการตอบแทนที่ได้รับ	.3270	.4564	ผ่าน
18	ค่าธรรมเนียมแรกเข้าเป็นราคาที่เหมาะสม	.5119	.6535	ผ่าน
19	ท่านมีความมั่นใจว่าจะได้รับสวัสดิการตอบแทนจากกองทุนฯ ตามกำหนดเวลา	.7050	.7722	ผ่าน
20	ท่านพอใจกับราคาค่าสมาชิกรายปี ณ ปัจจุบัน	.5405	.6319	ผ่าน
21	ท่านเชื่อมั่นว่า ราคาค่าสมาชิกรายปีในปัจจุบันจะทำให้กองทุนฯ มั่นคงต่อไป	.3951	.3883	ผ่าน
22	ท่านยินดี หากราคาค่าสมาชิกรายปีจะเก็บเพิ่มขึ้น	-.0804	-	ไม่ผ่าน
	α	.5873	.7928	

มาตรวัดความคิดเห็นต่อช่องทางการจัดจำหน่าย

ข้อที่	ข้อความ	ค่าสหสัมพันธ์ระหว่างข้อกับคะแนนรวมของข้ออื่นๆ (CITC)		ผลการพิจารณา
		11-item	10-item	
23	ขั้นตอนการรับสมัครมีความคล่องตัว รวดเร็ว	.4300	.5006	ผ่าน
24	กระบวนการเบิกจ่ายเงินสวัสดิการตอบแทนของสมาชิกเป็นไปอย่างรวดเร็ว	.4193	.4813	ผ่าน
25	ขั้นตอนต่างๆ ของกองทุนฯ มีความชัดเจน เข้าใจง่าย	.2646	.3525	ผ่าน
26	กองทุนฯ มีการกำหนดเจ้าหน้าที่หรือคนรับผิดชอบงานแต่ละงานไว้อย่างชัดเจน	.5624	.6196	ผ่าน
27	กองทุนฯ มีการกำหนดขั้นตอนการรับสมัครและจ่ายเงินสวัสดิการตอบแทนของสมาชิกไว้อย่างชัดเจน	.4522	.5351	ผ่าน
28	สถานที่ตั้งของกองทุนฯ มีป้ายชี้บอกไว้อย่างชัดเจน	.2099	-	ไม่ผ่าน
29	สถานที่ตั้งของกองทุนฯ มีที่จอดรถที่อำนวยความสะดวกแก่สมาชิก	.4786	.3403	ผ่าน
30	ที่ทำการกองทุนฯ มีอุปกรณ์สำนักงานที่จำเป็นไว้คอยบริการสมาชิก	.4778	.4659	ผ่าน
31	สถานที่ตั้งของกองทุนฯ อยู่ในทำเลที่เดินทางไปสะดวก	.3204	.2812	ผ่าน
32	ตัวแทนของกองทุนฯ ได้แก่ กรรมการกองทุนฯ ผู้ใหญ่บ้าน กำนัน ผู้นำชุมชน ให้บริการสมาชิกได้อย่างทั่วถึง	.3829	.3830	ผ่าน
33	ตัวแทนของกองทุนฯ ได้แก่ กรรมการกองทุนฯ ผู้ใหญ่บ้าน กำนัน ผู้นำชุมชน ให้บริการสมาชิกได้อย่างรวดเร็ว	.4848	.5018	ผ่าน
	α	.7310	.7723	

มาตรวัดความคิดเห็นต่อการสื่อสารการตลาด

ข้อที่	ข้อความ	ค่าสหสัมพันธ์ระหว่างข้อกับ คะแนนรวม ของข้ออื่นๆ (CITC)				ผลการ พิจารณา
		13-item	12-item	11-item	10-item	
34	เจ้าหน้าที่กองทุนฯ ให้ข้อมูลข่าวสารแก่สมาชิกได้อย่างชัดเจน	.4742	.5269	.5685	.5898	ผ่าน
35	ตัวแทนของกองทุนฯ ได้แก่ กรรมการกองทุนฯ ผู้ใหญ่บ้าน กำนัน ผู้นำชุมชน ให้ข้อมูลข่าวสารแก่สมาชิกได้อย่างชัดเจน	.4671	.4867	.5097	.5298	ผ่าน
36	เมื่อมีข่าวสารใหม่ๆ เกี่ยวกับกองทุนฯ สมาชิกได้รับข่าวสารนั้น อย่างรวดเร็ว ทันเหตุการณ์	.5312	.5766	.5856	.6080	ผ่าน
37	การส่งข่าวสารถึงกันแบบพูดคุยปากต่อปากทำให้ท่านได้รับ ข้อมูลของกองทุนฯ	.5010	.4882	.4981	.5042	ผ่าน
38	กองทุนฯ มีการจัดฝึกอบรมให้ความรู้แก่สมาชิกอย่างต่อเนื่อง	.4270	.4576	.4594	.4793	ผ่าน
39	บอร์ดประชาสัมพันธ์ข่าวสารของกองทุนฯ มีข่าวสารที่ทันสมัย น่าสนใจ	.4425	.4459	.4623	.4581	ผ่าน
40	กองทุนฯ มีการให้เงินสนับสนุนกิจกรรมโครงการต่างๆ ของ ชุมชน	.3961	.4231	.4413	.4466	ผ่าน
41	คู่มือ / แผ่นพับ / ใบปลิว ของกองทุนฯ เป็นสื่อที่ช่วยแจ้งข้อมูล ข่าวสารแก่สมาชิก	.4686	.5002	.5364	.5489	ผ่าน
42	การแจ้งข่าวสารผ่านหอกระจายข่าว/วิทยุชุมชนช่วยให้สมาชิก รับรู้ข้อมูลได้อย่างทั่วถึง	.3265	.3837	.3692	.3670	ผ่าน
43	การยกเว้นค่าธรรมเนียมแรกเข้า นับเป็นโปรโมชั่นที่น่าสนใจ	.3416	.3247	.2895	.2422	ผ่าน
44	การสมัครค่าสมาชิก 5 คน ฟรี 1 คน นับเป็นโปรโมชั่นที่ น่าสนใจ	.1381	.0607	-.0072	-	ไม่ผ่าน
45	การลดราคาค่าสมาชิกสำหรับเด็กอายุต่ำกว่า 15 ปี นับเป็น โปรโมชั่นที่น่าสนใจ	.1610	.0940	-	-	ไม่ผ่าน
46	การจ่ายปันผลคืนแก่ผู้เป็นสมาชิกครบ 10 ปี นับเป็นโปรโมชั่น ที่น่าสนใจ	-.0881	-	-	-	ไม่ผ่าน
	α	.7226	.7591	.7730	.7929	

โครงการวิจัย

การพัฒนาความมั่นคงของกองทุนสวัสดิการชุมชนจังหวัดพะเยา

บทนำ

กองทุนสวัสดิการชุมชนในระดับตำบล จังหวัดพะเยา เป็นการจัดตั้งขึ้นบนศักยภาพและความต้องการของคนในชุมชนที่ร่วมกันคิดและดำเนินการ ในระยะแรกของการดำเนินการ กองทุนฯ เกือบทุกแห่งกำหนดให้สมาชิกสมทบเข้าเป็นสมาชิกปีละ 200 บาท โดยได้รับผลประโยชน์ ด้านการเกิด เจ็บและตาย โดยหวังว่ากองทุนดังกล่าวจะเป็นเครื่องมือสร้างความผูกพันทางจิตใจและพึ่งพาอาศัยกันของคนในชุมชน แต่อย่างไรก็ตาม การดำเนินการของคณะกรรมการกองทุนสวัสดิการชุมชนที่ผ่านมาประสบปัญหาต่าง ๆ ได้แก่ ประชากรในตำบลร้อยละ 60-70 ไม่เข้าเป็นสมาชิก ส่วนที่เป็นสมาชิกกลับเป็นผู้สูงอายุและผู้ที่มีความเสี่ยงต่อสุขภาพ ประกอบกับขาดการวิเคราะห์ข้อมูลทางการเงินที่เหมาะสม จึงทำให้คณะกรรมการกองทุนฯ ส่วนใหญ่ไม่สามารถตัดสินใจในการจัดการทางการเงิน การกำหนดผลประโยชน์ตอบแทน รวมถึงพยากรณ์สถานการณ์ทางการเงินในอนาคตได้

จากปัญหาดังกล่าวทำให้เกิดการชวนคุยเพื่อวิเคราะห์ปัญหาและพัฒนาโจทย์วิจัยร่วมกันระหว่างนักวิชาการและตัวแทนของคณะกรรมการกองทุนสวัสดิการชุมชนในพื้นที่ 5 ตำบล อันเป็นช่องทางหนึ่งที่เกิดการเรียนรู้ร่วมกันและสามารถเป็นตัวอย่างของการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการทำงานกองทุนสวัสดิการชุมชนที่มีผลสรุปที่นำมาเป็นบทเรียนและแนวทางการขยายผลและพัฒนาการทำงานกองทุนสวัสดิการชุมชนไปสู่ตำบลอื่น ๆ ในจังหวัดพะเยาและจังหวัดอื่นต่อไปได้

ดังนั้นหากจะสร้างความมั่นคงของกองทุนดังกล่าวแล้ว จำเป็นต้องการพัฒนาตัวแปร 2 ประการสำคัญคือด้านสมาชิกและด้านการเงิน โดยให้ประชาชนในตำบลเข้าเป็นสมาชิกของกองทุนและลดอัตราการลาออกจากสภาพสมาชิกให้ได้ พร้อมไปกับการมีข้อมูลทางการเงินที่ถูกต้อง แม่นยำที่สามารถวิเคราะห์และพยากรณ์ทางการเงินเพื่อประโยชน์ของชุมชนบนปรัชญาของการช่วยเหลือซึ่งกันและกันในชุมชน

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาความมั่นคงทางการเงิน และความคิดเห็นที่มีต่อส่วนผสมทางการตลาด ของกองทุนสวัสดิการชุมชน 5 ตำบล จังหวัดพะเยา
2. เพื่อศึกษาแนวทางที่เหมาะสมในการจัดการพัฒนาความมั่นคงของกองทุนสวัสดิการชุมชน 5 ตำบล จังหวัดพะเยา

พื้นที่เป้าหมายการวิจัย

1. ตำบลแม่สุก อำเภอแม่ใจ
2. ตำบลห้วยยางขาม อำเภอจุน
3. ตำบลหนองหล่ม อำเภอดอกคำใต้
4. ตำบลคือเวียง อำเภอดอกคำใต้
5. ตำบลบ้านปิน อำเภอดอกคำใต้

ผลการศึกษา:ความมั่นคงด้านสมาชิก

การรับรู้และการให้ความหมายต่อ กองทุนสวัสดิการชุมชน

กลุ่มตัวอย่างรับรู้ว่าเป็นกองทุนฯ ที่คล้ายกับการประกันชีวิต สมาชิกจะได้รับผลประโยชน์ทางการเงินเมื่อรักษาตัวในโรงพยาบาล และเสียชีวิต มากกว่าคุณค่าทางด้านการช่วยเหลือซึ่งกันและกันในชุมชนอันเป็นปรัชญาของการก่อตั้ง เพราะการสื่อสารที่ผ่านมามุ่งเน้นสารดังกล่าวมากกว่า ทั้งนี้เนื่องจากช่วงแรกของการก่อตั้ง กองทุนฯ แต่ละแห่งเน้นจำนวนสมาชิกมากกว่า ทำให้ละเลยการให้น้ำหนักการสื่อสารด้านคุณค่าและปรัชญา ซึ่งการรับรู้และการให้ความหมายดังกล่าวส่งผลต่อการตัดสินใจการเป็นและดำรงอยู่ของสมาชิก

ความคิดเห็นที่มีต่อส่วนผสม ทางการตลาด (4P's) ของกองทุนฯ"

กลุ่มตัวอย่างมีความพึงพอใจในด้านผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด ในสภาพที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน แต่ในด้านการสื่อสารการตลาด กลุ่มตัวอย่างยังเห็นว่าควรมีการสื่อสารเรื่องราวเกี่ยวกับกองทุนฯ ให้มากขึ้นอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ

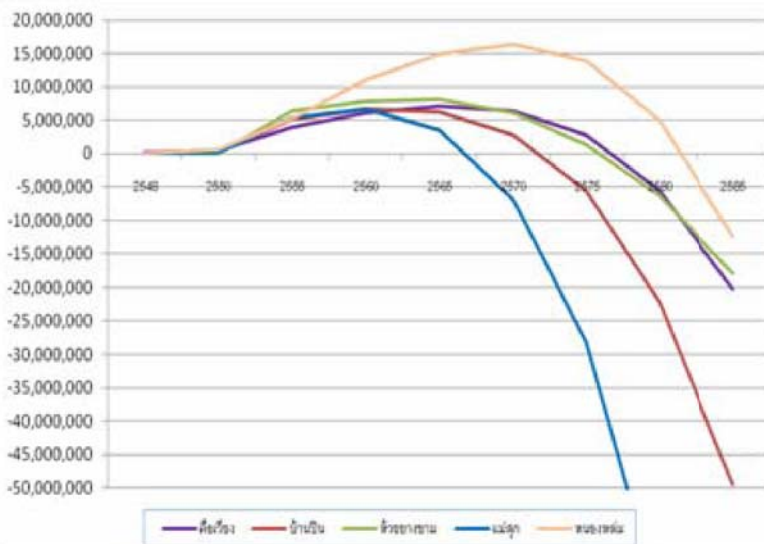


ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

1. สร้างตราสินค้า (Brand) หรือการสร้างชื่อ "กองทุนสวัสดิการชุมชน" ให้ชัดและเป็นไปในทิศทางเดียวกันภายใต้ปรัชญาของการก่อตั้ง คือ การช่วยเหลือเกื้อกูลกันในชุมชน
2. สร้างคุณค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์ (Value Benefit) ในแง่ของความผูกพันทางใจ และประโยชน์ของการช่วยเหลือเกื้อกูลกันในชุมชน อันจะนำไปสู่ความยั่งยืนของกองทุนมากกว่า
3. ปรับองค์ประกอบการสื่อสาร
 - การปรับเนื้อหาของสารที่ส่งออกไป (Message) จากเดิมที่เน้นสารด้านผลประโยชน์ตอบแทน เปลี่ยนเป็นการนำเสนอปรัชญาของกองทุนฯ แทน เหมือนกันในทุกช่องทางการสื่อสาร
 - การปรับช่องทางการสื่อสาร (Channel) โดยใช้สื่อบุคคลที่น่าเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับในชุมชนเป็นสื่อหลัก โดยทำการสื่อสารผ่านช่องทางพื้นที่/กิจกรรมของชุมชน พร้อมกับเพิ่มศักยภาพในการใช้ช่องทางการสื่อสารในชุมชนอื่น ๆ เช่นเสียงตามสาย และสื่อป้ายเป็นต้น² หนุนเสริมหรือต่อยอดข่าวสารในความถี่ที่เหมาะสม

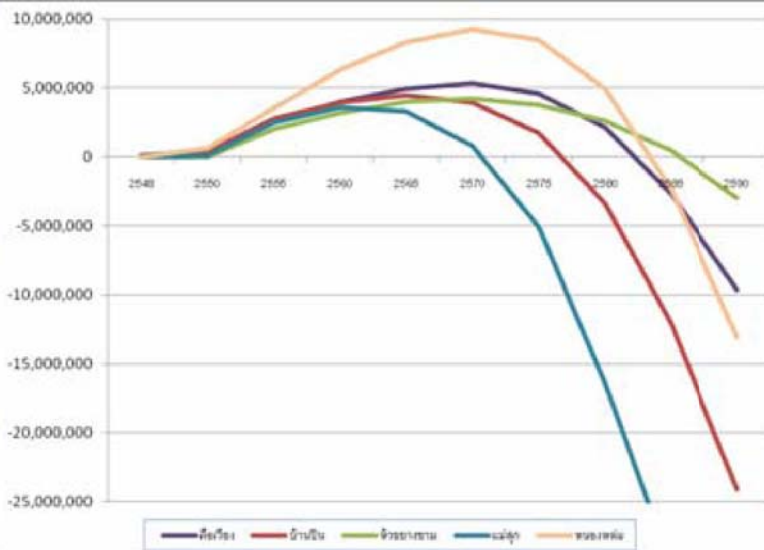
ผลการศึกษา:ความมั่นคงด้านการเงิน

แผนภูมิที่ 1 :การเปลี่ยนแปลงเงินสะสมของกองทุนสวัสดิการชุมชน 5 ตำบล วิเคราะห์ภายใต้สถานการณ์การเงินและจำนวนสมาชิก ณ ปีปัจจุบัน



จากแผนภูมิที่ 2 แสดงให้เห็นว่าในช่วง 15-20 ปีข้างหน้ากองทุนทั้ง 5 ตำบลจะมีเงินสะสมเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ระหว่างปี 2565 - 2570 ประมาณ 7,000,000 – 15,000,000 บาท แต่หลังจากนั้นระหว่าง 2575- 2580 เกือบทุกกองทุนจะมีเงินสะสมลดลงอย่างต่อเนื่อง จนถึงมีค่าติดลบ หรือหมายความว่ากองทุนจะเริ่มเกิดปัญหาทางการเงินในอีกประมาณ 30-35 ปี นับตั้งแต่ปีปัจจุบัน (2552)

แผนภูมิที่ 2 :การเปลี่ยนแปลงเงินสะสมของกองทุนสวัสดิการชุมชน 5 ตำบล วิเคราะห์ภายใต้เงื่อนไขมีสมาชิกเต็มจำนวนประชากรของตำบล ณ ปีปัจจุบัน



จากแผนภูมิที่ 2 แสดงให้เห็นว่าในช่วง 15-20 ปีข้างหน้ากองทุนทั้ง 5 ตำบลจะมีเงินสะสมเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ระหว่างปี 2565 - 2570 ประมาณ 7,000,000 – 15,000,000 บาท แต่หลังจากนั้นระหว่าง 2575- 2580 เกือบทุกกองทุนจะมีเงินสะสมลดลงอย่างต่อเนื่อง จนถึงมีค่าติดลบ หรือหมายความว่ากองทุนจะเริ่มเกิดปัญหาทางการเงินในอีกประมาณ 30-35 ปี นับตั้งแต่ปีปัจจุบัน (2552)

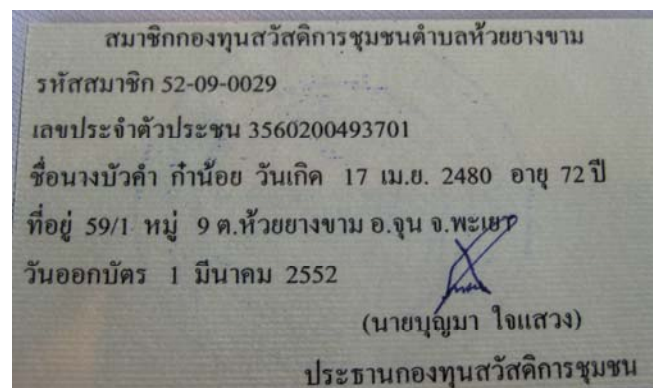
จากแผนภูมิทั้ง 2 ข้างต้น แสดงให้เห็นว่า ภายใต้สถานการณ์การเงินและจำนวนสมาชิก ณ ปีปัจจุบัน(2552) กองทุนทั้ง 5 ตำบลจะมีเงินสะสมสูงสุดประมาณระหว่าง 5,000,000 – 10,000,000 บาท และมีอายุในการดำเนินการไปอีก 35-40 ปี แต่ถ้ามีจำนวนสมาชิกเต็มจำนวนประชากรตำบลนั้น ๆ กองทุนที่มีสมาชิกเต็มจำนวนประชากรของตำบล จะมีเงินสะสมสูงสุดเพิ่มขึ้นจากกรณีเดิมเฉลี่ยประมาณ 5,000,000 บาท ขณะที่อายุการดำเนินการของกองทุนสั้นลงจากเดิมเฉลี่ยประมาณ 5 ปี

ดังนั้นเพื่อให้กองทุนมีความมั่นคงทางการเงินมากขึ้น กองทุนควรพิจารณานำเงินสะสมไปลงทุนกับหลักทรัพย์หรือตราสารที่มีความเสี่ยงต่ำและได้รับผลตอบแทนแน่นอน เช่น การซื้อตั๋วเงินคลังหรือพันธบัตรรัฐบาล การฝากธนาคาร(แบบดอกเบี้ยพิเศษ)ในช่วงระหว่างปีที่เงินสะสมเพิ่มขึ้นเป็นต้น

การนำผลการศึกษาไปใช้ประโยชน์

การใช้ประโยชน์จากงานวิจัย

- คณะทำงานกองทุนสวัสดิการชุมชนในพื้นที่เป้าหมายเกิดการตระหนักและนำผลการศึกษาเป็นข้อมูลประกอบการพิจารณาปรับปรุงและพัฒนาการดำเนินงานในด้านการเงินและด้านสมาชิกทันทีเพื่อความมั่นคงและยั่งยืนต่อไป
- คณะทำงานกองทุนสวัสดิการชุมชนในพื้นที่เป้าหมายได้พิจารณาประสานงานกับสถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน (พอช.) และธนาคารเกษตรและสหกรณ์ (ธกส.) เพื่อหาแนวทางในการพัฒนาความมั่นคงทางการเงินและการสร้างและรักษาสมาชิกกองทุนสวัสดิการชุมชน โดยกำลังร่าง พรบ.ฉบับใหม่เพื่อให้กองทุนเงินออมแห่งชาติ (กอช.) ที่กระทรวงการคลังเป็นเจ้าของ สำหรับการให้สมาชิกกองทุนสวัสดิการชุมชนหรือประชาชน สมทบเงินเพิ่มเติมเข้ากองทุนสวัสดิการชุมชนในจำนวนเงินอีกส่วนหนึ่ง เพื่อจะสามารถพัฒนาเป็นการจัดสรรเป็นบำนาญภาคประชาชนต่อไปได้
- ขยายผลการวิจัยไปสู่กองทุนสวัสดิการชุมชนอื่นๆ ในจังหวัดพะเยาให้รับรู้ผลการวิจัยในด้านความมั่นคงทางการเงินและด้านสมาชิก เพื่อให้เกิดการเรียนรู้และปรับการดำเนินงานกองทุนของตนเองต่อไป ซึ่งหลังจากนักวิจัยได้นำเสนอผลการวิจัยให้คณะกรรมการกองทุนสวัสดิการชุมชนระดับจังหวัดพะเยาทราบแล้ว เกิดการตื่นตัว และตระหนักในประเด็นดังกล่าวและบางกองทุนฯ ต้องการขอแนะนำในด้านการจัดเก็บข้อมูลและการสร้างสารใหม่ที่จะไปสื่อสารกับคนในชุมชนของตนเอง



คณะผู้วิจัย

สำนักวิชาวิทยาการจัดการและสารสนเทศศาสตร์และสำนักวิชาศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยพะเยา