

บทที่ 2

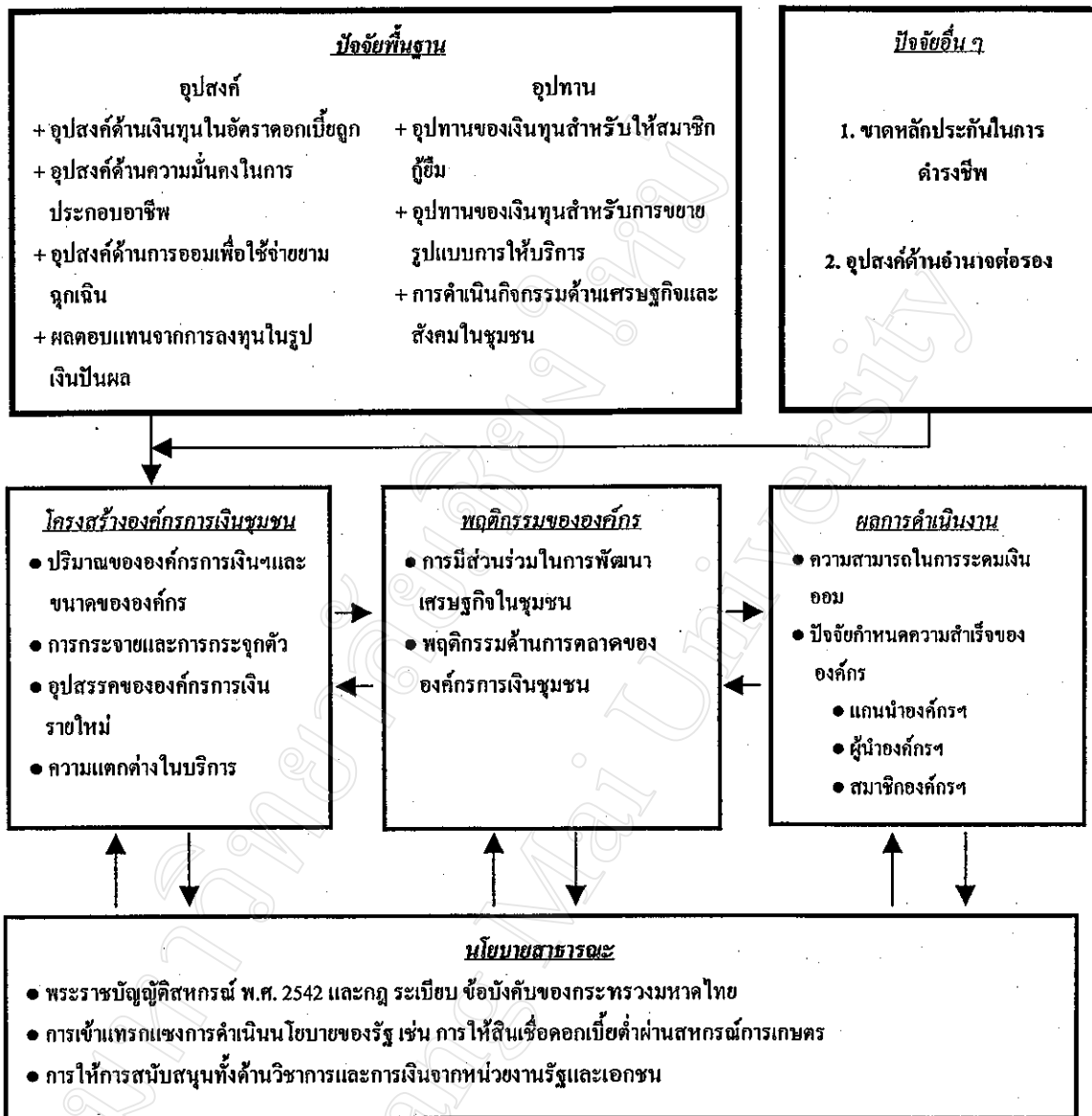
กรอบแนวคิดทางทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 กรอบแนวคิด

การจัดองค์กรทางอุตสาหกรรม (Concepts of industrial organization: IO) ในการศึกษาครั้งนี้อาศัยกรอบแนวคิดทฤษฎีของการจัดองค์กรทางอุตสาหกรรม (Industrial organization: IO) นำมาประยุกต์ใช้เป็นแนวทางศึกษาการจัดโครงสร้าง พฤติกรรม และผลการดำเนินงานขององค์กรการเงินชุมชนในภาคเหนือ (Structure-Conduct-Performance: S-C-P) โดยกำหนดรูปแบบความสัมพันธ์ของลักษณะ โครงสร้างขององค์กรการเงินชุมชนในภาคเหนือที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรม การดำเนินงานขององค์กรการเงินชุมชน นอกจากนี้ ยังศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างโครงสร้าง พฤติกรรม และการดำเนินงาน เพื่อชี้ให้เห็นภาพรวมขององค์กรการเงินชุมชน โดยประยุกต์แนวคิดทางเศรษฐศาสตร์เพื่ออธิบายภาพองค์กรการเงินชุมชนในภาคเหนือ รวมทั้งแนวทางและ พฤติกรรม การดำเนินงานขององค์กรการเงินชุมชน ทั้งนี้พฤติกรรมดังกล่าวสามารถสะท้อนภาพของโครงสร้างและการจัดองค์กร และในทางกลับกัน โครงสร้างและการจัดองค์กรก็จะเป็น ตัวสะท้อนให้เห็นพฤติกรรมเช่นเดียวกัน

ความสัมพันธ์ระหว่างโครงสร้าง พฤติกรรม และผลการดำเนินงานขององค์กรการเงินชุมชนในภาคเหนือสามารถอธิบายถึงองค์ประกอบหรือเหตุการณ์ที่ส่งผลต่อโครงสร้าง พฤติกรรม และผลการดำเนินงานขององค์กรการเงินชุมชน โดยองค์ประกอบเหล่านี้ประกอบด้วย ปัจจัยพื้นฐาน ปัจจัยอื่น ๆ โครงสร้างองค์กรการเงินชุมชน พฤติกรรมขององค์กรการเงินชุมชน ผลการดำเนินงานขององค์กรการเงินชุมชน และนโยบายสาธารณะ (รูปที่ 2 - 1) โดยองค์ประกอบ ทั้ง 6 เป็นเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นพร้อม ๆ กัน และจะส่งผลให้เกิด โครงสร้าง พฤติกรรม และ ผลการดำเนินงาน ขณะเดียวกันอาจถูกบิดเบือนจากการเข้าแทรกแซงโดยนโยบายสาธารณะของรัฐ ส่งผลให้เกิดการบิดเบือนในทฤษฎีที่กล่าวว่าโครงสร้างขององค์กรจะเป็นตัวกำหนดพฤติกรรม และผลการดำเนินงาน

ปัจจัยพื้นฐานขององค์กรการเงินชุมชนเกิดจากความต้องการปัจจัยด้านการเงินและความมั่นคงในการประกอบอาชีพของคนในชุมชน ซึ่งความต้องการดังกล่าว ซึ่งประกอบด้วย ความต้องการเงินกู้ยืมดอกเบี้ยต่ำเพื่อการดำรงชีพและเป็นเงินทุนในการประกอบอาชีพ ความต้องการเก็บออมเงินที่เหลือจากการใช้จ่ายประจำวันเพื่อสำรองไว้ใช้จ่ายยามฉุกเฉินและ



รูปที่ 2 - 1 แนวความคิดการวิเคราะห์โครงสร้าง พฤติกรรม และผลการดำเนินงานขององค์กรการเงินชุมชนในภาคเหนือ

ที่มา: ปรับปรุงจาก Clarkson, K.W., and R.L.Miller. Industrial Organization, 1983.

ขณะเดียวกันก็ได้รับผลตอบแทนจากการออมอย่างเหมาะสมทั้งในรูปของเงินปันผล ดอกเบี้ยเงินฝาก และสวัสดิการต่าง ๆ นอกจากนี้ แรงผลักดันที่เกิดจากปัจจัยอื่น ๆ ที่เป็นแรงผลักดันให้เกิดองค์กรการเงินชุมชน ได้แก่ การรวมกลุ่มเพื่อเสริมสร้างความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจและสังคมของคนในชุมชน ทั้งในด้านหลักประกันของการดำรงชีพและการเพิ่มอำนาจต่อรองทางสังคมและทางธุรกิจที่เกิดขึ้นจากการขาดโอกาสในการได้รับบริการของสถาบันการเงินของรัฐและเอกชนทั้งที่เกิดจากข้อจำกัดด้านที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ที่ห่างไกลชุมชนเมืองและความสามารถในการชำระหนี้

ที่ไม่ถึงเกณฑ์ที่ธนาคารพาณิชย์ได้กำหนดไว้ และจากความต้องการเงินทุนและความมั่นคงในการประกอบอาชีพ จึงเกิดแรงผลักดันให้เกิดการรวมกลุ่มจัดตั้งองค์กรการเงินชุมชนขึ้น อย่างไรก็ตาม การก่อตั้งองค์กรการเงินชุมชน จำเป็นต้องอาศัยการสะสมทุนของสมาชิกเป็นทุนในการดำเนินงาน เมื่อองค์กรการเงินชุมชนมีขนาดของทุนดำเนินการมากขึ้นทำให้องค์กรการเงินชุมชนสามารถขยายการให้บริการธุรกรรมต่าง ๆ เพื่อสนองความต้องการของสมาชิก เช่นการให้สมาชิกกู้ยืม จากความต้องการในปัจจุบันพื้นฐานและปัจจัยอื่นๆ จะส่งผลให้เกิดโครงสร้างองค์กรการเงินชุมชนในประเภทต่าง ๆ ตามความต้องการของสมาชิกในชุมชนผู้ร่วมกันก่อตั้ง กล่าวคือ มีจำนวนขององค์กรการเงินชุมชนเกิดขึ้นมากในหลายประเภทที่แตกต่างกันในภาคเหนือ เช่น สหกรณ์ ออมทรัพย์ สหกรณ์เครดิตยูเนี่ยน และกลุ่มออมทรัพย์ โดยมีความแตกต่างกันตามลักษณะการดำเนินงานขององค์กร และขนาดของเงินทุน ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับจำนวนสมาชิก และจำนวนองค์กรการเงินที่เกิดขึ้น ส่งผลให้เกิดการกระจายตัวและกระจุกตัวของเงินฝากขึ้นในองค์กรการเงินชุมชน เมื่อนำมาเทียบในเชิงมหภาพ รวมถึงลักษณะการให้บริการที่แตกต่างกัน และอุปสรรคขององค์กรการเงินรายใหม่ในชุมชน

จากโครงสร้างองค์กรการเงินที่กล่าวมา ส่งผลให้เกิดพฤติกรรมกรรมการดำเนินงานขององค์กรการเงินชุมชน เพื่อรองรับวัตถุประสงค์ขององค์กรการเงินชุมชนที่เน้นการยกระดับความเป็นอยู่ของสมาชิก ส่งผลให้องค์กรการเงินชุมชนกำหนดพฤติกรรมของตนโดยเป็นศูนย์กลางในการดำเนินกิจกรรมทั้งด้านเศรษฐกิจและสังคม เช่น การมีส่วนร่วมในการพัฒนาและยกระดับความเป็นอยู่ทางเศรษฐกิจของสมาชิก เป็นต้น นอกจากนี้ ยังทำหน้าที่รับฝากเงินจากสมาชิก จัดหาและให้กู้ยืมแก่สมาชิกเพื่อประกอบอาชีพหรือใช้จ่ายในยามฉุกเฉิน รวมทั้งให้คำแนะนำส่งเสริมและพัฒนาอาชีพแก่สมาชิกเพื่อเพิ่มผลผลิต อาทิ การให้ความรู้และเทคนิคการผลิต พร้อมทั้งจัดหาวัสดุ อุปกรณ์ในการประกอบอาชีพและสินค้าราคาถูก มาจำหน่ายแก่สมาชิก นอกจากนี้ องค์กรการเงินชุมชนจะทำหน้าที่รวบรวมผลผลิตของสมาชิกในองค์กรออกจำหน่ายเพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรองในการซื้อขายผลผลิตให้แก่สมาชิก ขณะเดียวกัน องค์กรการเงินชุมชนบางแห่งยังให้บริการได้ไ้ร่นา บริการสูบน้ำแก่สมาชิก พฤติกรรมขององค์กรการเงินดังกล่าวจะตอบสนองวัตถุประสงค์ขององค์กรและความต้องการของสมาชิก

นอกจาก โครงสร้างองค์กรการเงินที่กำหนดพฤติกรรมขององค์กรการเงินชุมชนแล้ว ยังส่งผลต่อการดำเนินงานขององค์กรการเงินชุมชน ด้านความสามารถในการระดมเงินออม ซึ่งเป็นปัจจัยหลักของการทำธุรกรรมการเงินต่างๆ ขององค์กรการเงินเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กรการเงินชุมชน โดยประสิทธิภาพการระดมเงินออมอาจเกิดจากการกำหนดอัตราดอกเบี้ยเงินฝากและเงินให้กู้ยืมขององค์กรให้ต่ำกว่าของธนาคารพาณิชย์ เพื่อจูงใจให้สมาชิกนำเงินออม

ไว้กับองค์กรฯ ซึ่งเป็นทุนในการแสวงหาผลกำไรขององค์กรการเงินชุมชน และแบ่งปันผลกำไรจ่ายคืนให้แก่สมาชิกในรูปแบบเงินปันผล นอกจากนี้ การดำเนินงานขององค์กรการเงินชุมชนจะสามารถบรรลุตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ นั้น ต้องมีปัจจัยที่กำหนดความสำเร็จขององค์กร เช่น แกนนำกลุ่ม ผู้นำกลุ่ม และสมาชิก ซึ่งเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นดังกล่าวเป็นไปในทิศทางของ โครงสร้าง พฤติกรรม และการดำเนินงาน

อย่างไรก็ตาม องค์ประกอบของโครงสร้าง พฤติกรรม และการดำเนินงาน อาจได้รับผลกระทบจากองค์ประกอบภายนอกที่องค์กรการเงินชุมชนไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ เช่น กฎระเบียบและข้อบังคับของส่วนราชการหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับองค์กรการเงินชุมชน การถูกแทรกแซงจากนโยบายของรัฐ เช่น การสนับสนุนด้านวิชาการและการบริหารงานเพื่อให้องค์กรมีความเข้มแข็งและเป็นที่น่าเชื่อถือต่อคนในชุมชน หรือในบางครั้งองค์กรการเงินก็ได้รับความช่วยเหลือเงินกู้ยืมดอกเบี้ยต่ำจากหน่วยงานภาครัฐ โดยใช้องค์กรการเงินเป็นเครื่องมือในการกระจายความเจริญสู่ระดับท้องถิ่น องค์ประกอบภายนอกจะทำให้เกิดการบิดเบือนของโครงสร้าง พฤติกรรมและการดำเนินงานขององค์กรการเงินชุมชน ในทิศทางของโครงสร้าง พฤติกรรม และผลการดำเนินงาน หรืออาจเกิดขึ้นในทิศทางของ พฤติกรรม ผลการดำเนินงาน หรือพฤติกรรม โครงสร้าง ในเวลาเดียวกันก็ได้ ตัวอย่างเช่น พฤติกรรมขององค์กรการเงินชุมชนในการเข้ามามีส่วนร่วมในการพัฒนาและความเป็นอยู่ทางเศรษฐกิจของสมาชิกและคนในชุมชนประสบความสำเร็จ แสดงผลการดำเนินงานที่ชัดเจน และคนในชุมชนเห็นความสำคัญและประโยชน์ขององค์กรการเงินที่ได้ปฏิบัติต่อสมาชิกและชุมชน ซึ่งจะส่งผลต่อการเพิ่มขึ้นของทุนดำเนินการและจำนวนสมาชิก ซึ่งส่งผลต่อเนื่องไปยังความเข้มแข็งขององค์กร การมีส่วนร่วมของสมาชิก การมีสำนึกในความเป็นเจ้าขององค์กรฯ และพยายามเข้ามาเป็นคณะกรรมการในการดำเนินงานหรือคณะกรรมการในการตรวจสอบการดำเนินงาน ขณะเดียวกัน พฤติกรรมที่ส่งผลกระทบต่อโครงสร้างขององค์กรการเงิน ยังสามารถกำหนดโครงสร้างองค์กรการเงินชุมชนในรูปแบบเครื่องมือในการให้บริการทางการเงินแก่สมาชิกที่หลากหลายออกไป และเมื่อมีการตอบรับในด้านการเพิ่มขึ้นของสมาชิกมากยิ่งขึ้นจะส่งผลให้เกิดการแข่งขันและการเกิดขึ้นใหม่ขององค์กรการเงิน ซึ่งทิศทางขององค์ประกอบดังกล่าวอาจไม่เป็นไปตามทิศทางของ โครงสร้าง พฤติกรรม และผลการดำเนินงาน แต่อาจจะเป็นในลักษณะตรงข้ามจากผลการดำเนินงาน พฤติกรรมและโครงสร้างก็ได้

ทั้งนี้อาจสรุปได้ว่า โครงสร้างองค์กรการเงินไม่จำเป็นต้องนำไปสู่ทิศทาง การเปลี่ยนแปลงจากพฤติกรรมไปยังการดำเนินงานขององค์กรการเงินชุมชน แต่อาจเปลี่ยนแปลงจากการดำเนินงานไปยังพฤติกรรมก็ได้ ทั้งนี้สามารถก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในโครงสร้างขององค์กรการเงินชุมชนได้ โดยความสัมพันธ์อาจเป็นไปในทิศทางจากโครงสร้างไปยังพฤติกรรม

และต่อไปยังการดำเนินงานหรือจากการดำเนินงานไปยังพฤติกรรมและต่อไปยังโครงสร้าง กรณีที่โครงสร้างของชุมชนมีความแตกต่างกัน ความแตกต่างนี้จะเป็นตัวกำหนดลักษณะหรือโครงสร้างขององค์กรการเงินชุมชนที่เกิดขึ้นใหม่ภายใต้รูปแบบการดำเนินงานที่แตกต่างกัน เช่น ในชุมชนเมืองที่มีประชากรมากอาจมีองค์กรการเงินชุมชนเกิดขึ้นในรูปสหกรณ์ออมทรัพย์ในหน่วยงานหรือสถาบันการศึกษา โครงสร้างพฤติกรรมที่แตกต่างนี้จะเป็นตัวกำหนดกรอบการดำเนินงานขององค์กร และสะท้อนคุณภาพการให้บริการและการมีส่วนร่วมในสังคม อย่างไรก็ตาม พฤติกรรมที่แตกต่างดังกล่าวอาจถูกบิดเบือนจากการแทรกแซงโดยนโยบายของรัฐ

2.2 แนวความคิดทางทฤษฎี

แนวความคิดทางทฤษฎีที่ใช้ในการศึกษาองค์กรการเงินชุมชนในภาคเหนือเป็นการศึกษาตามกรอบของทฤษฎีการจัดองค์กรอุตสาหกรรม (Industrial organization) ที่ศึกษาถึงลักษณะโครงสร้าง พฤติกรรม และผลการดำเนินงานด้านการตลาด รายละเอียดดังนี้

2.2.1 โครงสร้างตลาด (Market Structure)

การศึกษาโครงสร้างตลาดเพื่อกำหนดลักษณะของตลาดในภาคอุตสาหกรรม พิจารณาจากการกระจุกตัวของอุตสาหกรรม (industrial concentration) อุปสรรคของผู้ประกอบการรายใหม่ (barrier of new entry) และความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ (product differentiation) ส่วนประกอบพื้นฐานเหล่านี้จะสามารถประเมินได้ว่าลักษณะตลาดนั้นเป็นตลาดแบบไหน เป็นตลาดแข่งขันหรือผูกขาด การพิจารณาถึงลักษณะโครงสร้างตลาดพิจารณาจากประเด็นต่างๆ 3 ประการ คือ

การกระจุกตัวของอุตสาหกรรม (Industrial concentration) หมายถึง อัตราส่วนแบ่งของการครองครองตลาดของธุรกิจ ในอุตสาหกรรม การศึกษาการกระจุกตัวของอุตสาหกรรมจะแสดงให้เห็นอิทธิพลของธุรกิจที่มีต่อตลาด และจำแนกประเภทตลาดในอุตสาหกรรม เครื่องมือในการวัดการกระจุกตัวมีหลายเครื่องมือ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับลักษณะของข้อมูลที่มีอยู่และเป้าหมายที่ต้องการ เช่น ถ้าทราบเส้นอุปสงค์ตลาดจะใช้ rothschild index และ lerner index หากทราบยอดขายจำนวนธุรกิจ กำลังการผลิต มูลค่าเพิ่ม ทรัพย์สิน กำไรสุทธิ ทุนจดทะเบียน และอัตราส่วนแบ่งการครองตลาดก็สามารถใช้ lorenze curve, ค่าสัมประสิทธิ์จีนิ (gini-coefficient), herfindahl index,

concentration ratio, size ratio และ entropy ratio เป็นเครื่องมือในการวัดการกระจุกตัวของอุตสาหกรรมได้

อุปสรรคการเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่ (Barrier of new entry) เป็นปัจจัยที่ลดแรงจูงใจในการเข้ามาดำเนินธุรกิจให้อุตสาหกรรม ซึ่งทำให้ธุรกิจที่คงอยู่เดิมไม่สามารถทำกำไรสูงสุดได้ การวัดการกระจุกตัวเป็นเรื่องการสร้างอำนาจในตลาด ขณะที่อุปสรรคในการเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่จะอธิบายรูปแบบของการกระจุกตัว กล่าวคือหากอุปสรรคในการเข้ามาใหม่มีมากก็จะส่งผลให้ระดับของการกระจุกตัวมีสูงตาม ในทางตรงข้ามหากมีน้อยก็จะทำให้การกระจุกตัวต่ำ ทั้งนี้ Joe S. Bain (1968) ได้แบ่งอุปสรรคของผู้ประกอบการรายใหม่ได้ 3 ประเภทคือ

อุปสรรคเนื่องจากต้นทุนสมบูรณ์ (Absolute cost advantage barriers) คือหน่วยการผลิตของธุรกิจเดิมที่มีอยู่มีต้นทุนการผลิตเฉลี่ยในระยะยาวต่ำกว่าของหน่วยการผลิตของธุรกิจใหม่ที่จะเข้ามาทำการผลิต อันเนื่องจากธุรกิจเดิมมีความได้เปรียบในการหาแหล่งวัตถุดิบ หรือธุรกิจใหม่ไม่มีความชำนาญในการผลิตและเทคโนโลยีการผลิตยังไม่ดีพอ

อุปสรรคเนื่องจากการประหยัดต่อขนาด (Economic of Scale barrier) เป็นการได้เปรียบด้านต้นทุนการผลิตสินค้าจำนวนมาก ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์มีต้นทุนต่ำกว่าขนาดการผลิต ธุรกิจที่เข้ามาใหม่ต้องเข้ามาแย่งส่วนแบ่งการตลาดและผลิตในจำนวนน้อยในระยะเริ่มแรกทำให้เสียเปรียบด้านต้นทุนอันเกิดจากการไม่ประหยัดต่อขนาด

อุปสรรคเนื่องจากความแตกต่างของสินค้า (Product differentiation) ความแตกต่างของสินค้ามีหลายแบบเช่น ความแตกต่างทางด้านคุณภาพหรือรูปแบบ ประโยชน์การใช้งาน เครื่องหมายการค้า การโฆษณาส่งเสริมการขาย และการให้บริการ หากผลิตภัณฑ์ของธุรกิจเดิมที่มีอยู่ได้รับความเชื่อถือและยอมรับ การได้เปรียบดังกล่าวทำให้ธุรกิจใหม่ต้องทำให้สินค้าของตนมีความแตกต่าง

2.2.2 พฤติกรรมตลาด (Market conduct)

พฤติกรรมตลาด หมายถึง นโยบายของธุรกิจที่มีต่อสินค้าของตนและต่อคู่แข่งจากบทบาทของตลาดในแง่หน้าที่ซึ่งจะมากำหนด ราคา ปริมาณ คุณภาพ รูปแบบของสินค้า และการส่งเสริมการขายในรูปแบบต่าง ๆ เพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้า การกำหนดนโยบายด้านการตลาด นโยบายตอบโต้คู่แข่ง ซึ่งเหล่านี้เรียกว่า “พฤติกรรมตลาด”

ตามทฤษฎีเศรษฐศาสตร์ ตลาดแต่ละประเภทจะมีพฤติกรรมแตกต่างกันตามโครงสร้างตลาด กล่าวคือ ถ้าตลาดมีลักษณะโครงสร้างเป็นตลาดแข่งขันสมบูรณ์ โครงสร้างจะมีการกระจุกตัวต่ำ หน่วยธุรกิจไม่มีอิสระในการเลือกรูปแบบการดำเนินธุรกิจหรือการตั้งราคา

ผลิตภัณฑ์เพราะตลาดเป็นผู้กำหนด และสินค้าไม่มีความแตกต่างกันการโฆษณาเพื่อจูงใจผู้บริโภค จึงไม่มีความจำเป็น ในตลาดนี้การแข่งขันต้องเน้นการผลิตอย่างมีประสิทธิภาพและให้ต้นทุนการผลิตต่ำสุด และธุรกิจจะได้รับเพียงกำไรปกติเท่านั้น

ถ้าตลาดมีลักษณะ โครงสร้างผู้ขายน้อยราย โครงสร้างของพฤติกรรมตลาดในลักษณะนี้ธุรกิจต้องคำนึงถึงผลกระทบของตนต่อคู่แข่งหรือต่อทั้งตลาด เช่น เมื่อธุรกิจหนึ่งลดราคาสินค้าลงเพื่อแย่งส่วนแบ่งตลาดของคู่แข่ง คู่แข่งรายอื่นก็จะลดราคาสินค้าตาม แต่หากมีการขึ้นราคา คู่แข่งอาจไม่ขึ้นราคาตามก็ได้ การดำเนินนโยบายราคาในตลาดประเภทนี้ จึงต้องดำเนินการอย่างรอบคอบ แต่กลยุทธ์สำคัญในตลาดผู้ขายน้อยรายจะเป็นนโยบายด้านผลิตภัณฑ์และประสิทธิภาพต้นทุนผลิต ในบางครั้งอาจเกิดพฤติกรรมความร่วมมือกันเพื่อผลิตสินค้าก็ได้

2.2.3 ผลการดำเนินงานด้านตลาด (Market performance)

การดำเนินงานด้านการตลาดมีความแตกต่างตามลักษณะ โครงสร้างตลาดและพฤติกรรม การวัดผลการดำเนินงานสามารถวัดได้หลายวิธี ดังนี้

วิธีแรก วัดผลกำไรหรือผลตอบแทนของธุรกิจ โดยศึกษาอัตราส่วนกำไรจากการประกอบธุรกิจเทียบกับต้นทุนการผลิต หากอัตรากำไรจากการดำเนินงานมีสูงจะเป็นสิ่งจูงใจให้ธุรกิจตัดสินใจลงทุนในการขยายการผลิตมากขึ้นและผู้บริโภคมีสินค้าในการบริโภคตามจำนวนที่ต้องการ อย่างไรก็ตาม วัตถุประสงค์ในการดำเนินงานของธุรกิจมีความแตกต่างกัน เช่น ธุรกิจบางแห่งต้องการกำไรสูงสุด บางรายต้องการชื่อเสียง บางรายต้องการเป็นผู้นำในอุตสาหกรรม ดังนั้นในบางครั้งการวัดผลการดำเนินงานจึงอาจไม่สามารถวัดจากผลกำไรเพียงอย่างเดียว

วิธีที่สอง ประสิทธิภาพด้านราคา หมายถึง การพิจารณาระบบตลาดเน้นประสิทธิภาพด้านราคาว่าสะท้อนความต้องการของผู้บริโภคหรือไม่ กล่าวคือ หากธุรกิจใช้นโยบายด้านราคาตอบโต้ตลาดจะส่งผลให้ปริมาณความต้องการของผู้บริโภคในสินค้านั้นลดลงหรือไม่

วิธีที่สาม ประสิทธิภาพทางเทคนิค หมายถึง สัดส่วนของผลผลิตต่อปัจจัยสูงสุด หรือการประหยัดต่อขนาด โดยสังเกตจากผลการดำเนินงานที่มีการใช้ปัจจัยการผลิตเท่าเดิม แต่ได้ผลผลิตเพิ่มขึ้น หรือผลผลิตที่ได้มากกว่าปัจจัยการผลิตที่ใช้ไป

2.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในปัจจุบันยังไม่มีการศึกษาถึงโครงสร้างและบทบาทขององค์กรการเงินชุมชนในภาพรวม อย่างไรก็ตามการศึกษาส่วนใหญ่เป็นการศึกษาในเชิงจุลภาคเฉพาะประเภทขององค์กรการเงิน อาทิ สหกรณ์ออมทรัพย์ กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต สหกรณ์เครดิตยูเนี่ยน ซึ่งส่วนใหญ่เป็นเรื่องการดำเนินงานและบทบาทของแต่ละองค์กรต่อชุมชน รวมถึงพฤติกรรมการสะสมทุนของสมาชิกในองค์กร นอกจากนี้ผู้ศึกษาได้อาศัยทฤษฎีในการจัดองค์กรทางอุตสาหกรรม (Industrial Organization) และทฤษฎีการออมนำมาประยุกต์ใช้ในการศึกษาถึงโครงสร้างและบทบาททางเศรษฐกิจ ดังนั้นในการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้อง จึงสามารถแยกงานศึกษาออกเป็นประเด็น คือ การศึกษาที่เกี่ยวข้องกับองค์กรการเงินชุมชน และการศึกษาโครงสร้างพฤติกรรม และการดำเนินงานของภาคธุรกิจอื่น

2.3.1 การศึกษาที่เกี่ยวข้องกับองค์กรการเงินชุมชน

เดือนจิต สาริบุตร (2529) ได้ศึกษาบทบาทของสหกรณ์ออมทรัพย์ในการส่งเสริมการออมของสมาชิกด้านการให้บริการสะสมเงิน ได้รายเดือนและการรับฝากเงินตามทัศนะของสมาชิก โดยศึกษาเฉพาะกรณีสหกรณ์ออมทรัพย์กรุงนครราชสีมา จำกัด พบว่าสมาชิกสหกรณ์ส่วนใหญ่ยังขาดความรู้ความเข้าใจในหลักและวิธีการสหกรณ์ออมทรัพย์ในระดับที่ควรจะเป็น และพบว่าร้อยละ 72.45 ส่งเงินออมในรูปของเงินสะสมค่าหุ้นรายเดือนตามเกณฑ์ที่สหกรณ์กำหนดและร้อยละ 27.46 ส่งเงินออมได้สูงกว่าเกณฑ์ดังกล่าว สมาชิกส่วนใหญ่เห็นว่า หากสหกรณ์มีการส่งเสริมการออมที่เหมาะสมจะสามารถออมเงินในสหกรณ์ได้สูงกว่าเกณฑ์ที่กำหนด นอกจากนี้พบว่าไม่มีสมาชิกคนใดฝากเงินกับสหกรณ์เลยแต่มีเงินฝากในธนาคารพาณิชย์สาเหตุเพราะสมาชิกส่วนใหญ่ไม่ทราบว่าสหกรณ์ออมทรัพย์มีบริการรับฝากเงินจากสมาชิก ทั้ง ๆ ที่ศักยภาพในการออมของสมาชิกส่วนใหญ่อยู่ในระดับที่สูงกว่าสหกรณ์ออมทรัพย์ทั่วไป

กิ่งแก้ว อินหว่าง และคณะ (2536) ศึกษาเรื่องกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตกับคุณภาพชีวิตของราษฎรในชนบท โดยทำการศึกษาคำเนินงานของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตและพบว่า ในพื้นที่เป้าหมายกิจกรรมของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต และการบริการงานของกลุ่มฯ เป็นไปตามแนวทางที่กำหนด กล่าวคือมีการขยายผลกิจกรรมของกลุ่ม ด้านการกู้ยืมเงิน การจัดตั้งศูนย์สาธิตการตลาด กิจกรรมผู้สูงอายุ อย่างไรก็ตาม การดำเนินงานของกลุ่มมีจุดอ่อนในการบริหารงานของคณะกรรมการบริหารไม่กระจายความรับผิดชอบไปยังโครงการต่าง ๆ ของกลุ่มฯ การตอบสนองประโยชน์ให้แก่สมาชิกไม่มีแบบแผนรองรับและล่าช้า การดำเนินงานของกลุ่ม

ออมทรัพย์เพื่อการผลิตควรพัฒนาและส่งเสริมในเรื่องของความรู้และความเข้าใจและส่งเสริมให้เกิดความร่วมมือระหว่างผู้เกี่ยวข้อง อาทิ พัฒนาการตำบล ผู้นำกลุ่มฯ สมาชิก นอกจากนี้ หน่วยงานของรัฐในระดับ ศพช.เขต ควรทำการติดตามการดำเนินงานของกลุ่มฯ ที่ดำเนินการอยู่ทุก ๆ 3 เดือน เป็นอย่างน้อย และควรนำรูปแบบการประสานกิจกรรมเพื่อระดมเงินสัจจะสะสมพิเศษมาปรับใช้ กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต

พรรณทิพย์ เพชรมาก และคณะ (2536) ศึกษาเรื่องกลุ่มออมทรัพย์และกระบวนการแก้ไขปัญหาที่อยู่อาศัยคนจนในเมือง ประสบการณ์การทำงานจากองค์การนานาชาติเพื่อร่วมกันพัฒนา พบว่าการทำงานส่งเสริมการจัดตั้งและพัฒนาองค์กรประเภทกลุ่มออมทรัพย์จะมีวัตถุประสงค์คล้ายกันคือ การแก้ไขปัญหาด้านการเงินและเพื่อให้เกิดการรวมกลุ่มเพื่อช่วยเหลือซึ่งกันและกันภายใต้แนวทางการระดมเงินออมและมีแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ อีกทั้งเป็นกลุ่มเพื่อเป็นพลังต่อรองกับองค์กรหรือหน่วยงานภายนอก กิจกรรมส่วนใหญ่ของกลุ่มฯ เป็นเรื่องการออมและให้กู้ยืม นอกจากนี้ ได้มีกิจกรรมอื่น ๆ อาทิ การออมเพื่อที่อยู่อาศัย ร้านค้า กลุ่มฅาปนกิจ เป็นต้น การจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์ฯ จะเอื้อประโยชน์ในด้านการมีแหล่งเงินกู้เพื่อแก้ไขปัญหาความเดือดร้อนเฉพาะหน้า การจ้างงาน การพัฒนาชุมชนภายใต้การรวมกลุ่มของสมาชิกกลุ่มฯ การประสานและช่วยเหลือกันระหว่างชุมชน และรวมกลุ่มเพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรอง อย่างไรก็ตาม การดำเนินการของกลุ่มออมทรัพย์มักประสบปัญหาในเรื่องของการจัดการ การมีส่วนร่วมของสมาชิก กรรมการมีบทบาทน้อยในการทำงานเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของกลุ่มฯ

มนตรี ปานกล้า (2542) ศึกษาเรื่องเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเองของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตในจังหวัดลำปาง โดยเน้นศึกษาบทบาท แนวทางการดำเนินงานของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ด้านการออม การระดมทุน การจัดกิจกรรมทางเศรษฐกิจแก่สมาชิก ปัญหาอุปสรรคในการดำเนินงานของกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต ในจังหวัดลำปาง ด้วยวิธีการวิเคราะห์ข้อมูลภาคตัดขวาง (Cross sectional data) ทางสถิติพื้นฐาน ค่าความถี่ ร้อยละ และสถิติอื่น ๆ จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องและการสอบถามคณะกรรมการบริหารกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตในจังหวัดลำปาง 120 ราย และสัมภาษณ์พัฒนาชุมชนระดับอำเภอ 26 ราย พบว่า กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตและสมาชิกของกลุ่มฯ ในจังหวัดลำปางมีอัตราการขยายตัวร้อยละ 44.0 และร้อยละ 19.3 ตามลำดับ ภายในช่วงระหว่างปี พ.ศ. 2539-2541 และเกือบครึ่งของคณะกรรมการบริหารกลุ่มฯ จบการศึกษาระดับประถมศึกษาและเกือบทั้งหมดมีอาชีพด้านการเกษตร โดยความคิดเห็นของคณะกรรมการบริหารกลุ่มฯ ส่วนใหญ่เข้าใจวัตถุประสงค์ของการจัดตั้งกลุ่มฯ ว่าเป็นการหาทำไรเพื่อนำมาแบ่งปันให้แก่สมาชิกและจัดหาสินเชื่อแก่สมาชิก และมีความเชื่อว่าการออมทรัพย์จะสามารถช่วยเหลือสมาชิกให้มีความเป็นอยู่ดีขึ้นจากการช่วยเหลือทางด้านเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำแก่สมาชิกกลุ่มฯ และการจัดหา

สินค้าอุปโภคบริโภคจำหน่ายราคาถูกแก่สมาชิก และช่วยเหลือด้านการจำหน่ายผลผลิตของสมาชิกในกลุ่มฯ อย่างไรก็ตาม ปัญหาของการดำเนินงานคือ ความรู้และความเข้าใจของสมาชิก และคณะกรรมการบริหารของกลุ่มฯ

อารีย์ เชื้อเมืองพาน (2541) ศึกษาถึงบทบาทของธุรกิจสะสมทุนในการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมในชุมชนภาคเหนือ ด้วยวิธีการใช้ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์คณะกรรมการดำเนินงานของกลุ่มสะสมทุน 10 กลุ่มในจังหวัดเชียงใหม่ทั้งที่เริ่มก่อตั้งและที่ดั้งมาก่อนและมีการพัฒนาจนเป็นสถาบันการเงินของชุมชน พบว่าการจัดตั้งกลุ่มสะสมทุนจะมีหลักการและวัตถุประสงค์ที่คล้ายกัน การดำเนินงานของกลุ่มจะมีลักษณะการดำเนินงานที่เหมือนและสอดคล้องกันกล่าวคือในระยะเริ่มแรกจะเป็นการรวมกลุ่มสะสมทุนในลักษณะของทุนเรือนหุ้นและพัฒนาไปสู่การสะสมทุนในรูปแบบสหกรณ์มีรูปแบบหรือเครื่องมือในการทำธุรกรรมด้านการออมมากขึ้นและรับฝากทั้งจากภายในสมาชิกและบุคคลภายนอก ด้านการให้กู้ยืมนั้น กลุ่มที่จัดตั้งขึ้นใหม่จะยังไม่มีทุนสำหรับการให้สมาชิกกู้ยืมเพียงพอ ในกลุ่มที่มีทุนดำเนินงานต่ำสมาชิกส่วนใหญ่จะกู้เพื่อใช้ในยามฉุกเฉินและประกอบอาชีพเท่านั้นและรูปแบบของการให้กู้ยืมจะมีหลากหลายมากขึ้นตามทุนดำเนินการที่สูงขึ้นของกลุ่ม นอกจากนี้ การดำเนินงานของธุรกิจสะสมทุนจะส่งผลด้านเศรษฐกิจแก่สมาชิกกล่าวคือสมาชิกเกือบทั้งหมดยอมรับว่าฐานะทางเศรษฐกิจของตนมีการเปลี่ยนแปลงในทิศทางที่ดีขึ้นจากการได้รับการสนับสนุนด้านเงินทุนจากกลุ่มสะสมทุน รวมถึงผลตอบแทนจากการลงทุนในกลุ่มฯอีกด้วย ในด้านสังคมนั้น ธุรกิจ/กลุ่มสะสมทุนทำให้เกิดความสามัคคีและร่วมมือในการดำเนินกิจกรรมสาธารณะ ความสงบเรียบร้อยในชุมชน พัฒนาพฤติกรรมกรอมของคนในชุมชน

Jacob Yaron (1994) ศึกษาเรื่อง “ความสำเร็จของสถาบันการเงินในชนบท” เป็นการศึกษาวิจัยด้านเอกสารพบว่า ปัจจัยทั้งภายในและภายนอกที่ส่งผลให้สถาบันการเงินชุมชนที่ประสบความสำเร็จ ปัจจัยภายใน ได้แก่ 1) คุณสมบัติในความสำเร็จตามเป้าหมายซึ่งรวมถึงการวัดความสามารถในการขยายตัวทั้งในด้านปริมาณและคุณภาพ ตลอดจนการพัฒนาตนเองอย่างมั่นคงโดยไม่จำเป็นต้องได้รับการช่วยเหลือหรือสนับสนุนจากองค์กรหรือหน่วยงานอื่นๆ 2) คุณสมบัติด้านนโยบาย กล่าวคือประสบความสำเร็จด้านการระดมเงินออมภายใต้ความสมัครใจของสมาชิกและคนในชุมชน อัตราดอกเบี้ยมีความหลากหลายโดยสะท้อนจากประเภทธุรกรรมและความเสี่ยง ทั้งนี้ต้องไม่สูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ในระบบ การผ่อนชำระเงินต้นและดอกเบี้ยของสมาชิกต้องมีประสิทธิภาพมีการผิคนัดชำระหนี้ในอัตราต่ำ การกู้เงินจากสถาบันฯ มีระบบและเงื่อนไขที่ชัดเจน เช่น การค้าประกันเมื่อมีการกู้เงินในจำนวนที่สูง 3) การดำเนินงานมีการบริหารหน้าที่จ้างชำระอย่างเป็นธรรมและเท่าเทียมกัน มีสิ่งอำนวยความสะดวกเพื่ออำนวยความสะดวกแก่การกู้ยืมและชำระหนี้

มีกลยุทธ์ในการกระตุ้นให้ลูกค้ามาชำระหนี้ เช่น ลดอัตราดอกเบี้ยให้แก่ผู้ที่ไม่เคยผิดนัดชำระหนี้ หรือชำระหนี้ตามกำหนดเวลา ส่วนปัจจัยภายนอกที่ส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของสถาบันการเงินในชุมชนได้แก่ ภาวะเศรษฐกิจทั้งภายในประเทศและภายนอกประเทศ

ศุวิทย์ กาญจนโรจน์ (2534) ศึกษาเรื่อง การระดมเงินทุนและการบริหารการเงินของ สหกรณ์การเกษตรในจังหวัดนครราชสีมา จากการศึกษาและวิเคราะห์ผลการดำเนินงานของ สหกรณ์การเกษตรในจังหวัด พบว่า ทุนการดำเนินงานของสหกรณ์ฯกว่าร้อยละ 50 ได้จากแหล่ง เงินกู้ภายนอก ผลการดำเนินงานมีประสิทธิภาพอยู่ในเกณฑ์ที่กรมตรวจบัญชีสหกรณ์ได้กำหนดไว้ ปัญหาที่พบส่วนใหญ่เป็นการขาดแคลนเงินทุนของตนเอง และไม่ได้รับความช่วยเหลือและการสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐอย่างเพียงพอ

2.3.2 การศึกษาโครงสร้าง พฤติกรรม และการดำเนินงานของภาคธุรกิจอื่น

ฐิตวัตร พรหมแสน (2538) ศึกษาเรื่อง โครงสร้าง พฤติกรรม และผลการดำเนินงาน ของธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทยตลอดจนการเตรียมพร้อมในการแข่งขันในระบบธนาคารพาณิชย์ โดยศึกษาข้อมูลภาคตัดขวางร่วมกับข้อมูลอนุกรมเวลา สมการถดถอย และการประมาณค่าจากวิธีกำลังสองน้อยที่สุดแบบสองขั้น ในช่วงปี พ.ศ 2530-2536 ของธนาคารพาณิชย์ไทย 15 ธนาคารและสาขาธนาคารต่างประเทศในไทยอีก 14 ธนาคาร พบว่าตลาดของธนาคารพาณิชย์เป็น ตลาดผู้ขายน้อยราย (Oligopoly) มีการรวมตัวกันในลักษณะสมยอม อย่างไรก็ตามมีการแข่งขันสูง สัดส่วนด้านการตลาดของธนาคารพาณิชย์ขนาดใหญ่ได้เสียให้ธนาคารพาณิชย์ที่มีขนาดเล็กกว่า เพิ่มขึ้น และการเข้ามาในตลาดของผู้ประกอบการรายใหม่มีอุปสรรค เนื่องจากการประหยัดจาก ขนาดของกิจการธนาคารพาณิชย์ขนาดใหญ่ที่มีต้นทุนเฉลี่ยต่อหน่วยต่ำจึงเป็นอุปสรรคต่อ ผู้ประกอบการรายใหม่ที่เข้ามา ด้านการบริหารการเงินของธนาคารพาณิชย์ไทยกับสาขาธนาคารพาณิชย์ต่างประเทศในไทยมีการบริหารที่แตกต่างกัน โดยสาขาธนาคารฯต่างประเทศมีสัดส่วน การลงทุนในหลักทรัพย์มากกว่าธนาคารฯไทย สาขาธนาคารฯต่างประเทศมีศักยภาพในการดำเนิน ธุรกิจดีกว่าธนาคารพาณิชย์ไทยแต่มีข้อเสียเปรียบในเรื่องฐานลูกค้าเงินฝาก ขณะที่กลุ่มธนาคารฯ ขนาดกลางและเล็กของไทยจำเป็นต้องเพิ่มเงินกองทุนและพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขัน ให้มากขึ้น โดยหาพันธมิตรทางธุรกิจจากทั้งภายในและภายนอกประเทศเพื่อเพิ่มศักยภาพการ แข่งขันให้สูงขึ้น

วิริยา เปรมโยธิน (2541) ศึกษาเรื่อง โครงสร้าง พฤติกรรม และผลการดำเนินงาน ทางด้านตลาดของอุตสาหกรรมเกษตร : กรณีศึกษา อุตสาหกรรมผักและผลไม้แปรรูปและแช่แข็ง ในจังหวัดเชียงใหม่และลำพูน โดยใช้ข้อมูลจากการสัมภาษณ์และสำรวจโรงงานตัวอย่างจำนวน

27 โรงงานและแบ่งตามขนาดโรงงานเป็นสามกลุ่ม พบว่าลักษณะตลาดของอุตสาหกรรมเป็นตลาดกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาด เนื่องจากธุรกิจในตลาดจำนวนมากเป็นโรงงานขนาดกลางและเล็ก แต่ธุรกิจขนาดใหญ่ในอุตสาหกรรมซึ่งมีจำนวนน้อยมีอำนาจผูกขาด การเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่มีอุปสรรคเนื่องจากความได้เปรียบของธุรกิจเดิมที่ดำเนินธุรกิจอยู่และเป็นเจ้าของปัจจัยการผลิตรวมถึงกระบวนการผลิตที่ทันสมัยและความคล่องตัวด้านการเงินที่ดีกว่า ด้านการกำหนดราคาหากเป็นสินค้าที่ส่งขายยังต่างประเทศจะถูกกำหนดราคาโดยผู้ผลิตและพ่อค้าคนกลาง แต่หากเป็นสินค้าที่ขายในประเทศผู้ผลิตจะเป็นผู้กำหนดราคาขายเอง ด้านศักยภาพของการดำเนินงานของโรงงานนั้นขึ้นอยู่กับขนาดของโรงงาน หากโรงงานมีขนาดใหญ่ก็จะมีเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยสามารถผลิตไปสู่การประหยัดต่อขนาดการผลิตได้

บวร คดีวัฒน์ (2538) ศึกษาเรื่อง โครงสร้าง พฤติกรรม และผลการดำเนินการทางด้านตลาดของอุตสาหกรรมเซรามิกในจังหวัดลำปาง โดยการเก็บรวบรวมข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์และสำรวจโรงงานเซรามิกจำนวน 52 โรงงานในจังหวัดลำปาง และแบ่งโรงงานเป็น 4 กลุ่มตามขนาดของเงินทุน แรงม้าของเครื่องจักร และจำนวนแรงงาน พบว่าอุตสาหกรรมเซรามิกในจังหวัดลำปางเป็นอุตสาหกรรมผู้ผลิตเป็นจำนวนมากมีขนาดการลงทุนเฉลี่ยต่อโรงงานเท่ากับ 4.49 ล้านบาท ลักษณะผลิตภัณฑ์มีความคล้ายคลึงกันแต่แตกต่างกันที่คุณภาพ การกระจุกตัวทั้งในด้านเงินทุนและยอดขายอยู่ในระดับที่ไม่สูงมากนักและมีการเคลื่อนไหวของค่าดัชนีไปในทิศทางเดียวกัน ผู้ประกอบการรายใหม่ในอุตสาหกรรมไม่ประสบอุปสรรคในการเข้าประกอบกิจการในอุตสาหกรรมมากนัก ด้านพฤติกรรมการตลาดเมื่อพิจารณาจากนโยบายราคาพบว่า โรงงานจะมีการกำหนดราคาผลิตภัณฑ์โดยผู้ผลิตเป็นผู้กำหนดราคาเอง โดยพิจารณาจากฝีมือการออกแบบ คุณภาพ และต้นทุนการผลิต หากสินค้ามีความคล้ายคลึงกันจะพิจารณาจากราคาตลาดและภาวะการแข่งขัน ด้านผลการดำเนินงานด้านการตลาดนั้น เมื่อโรงงานผลิตไปได้ระยะเวลาหนึ่งแล้วสามารถที่จะขยายการผลิตไปสู่จุดที่มีประสิทธิภาพ โดยมีต้นทุนต่ำสุดได้