



แนวทางการแก้ไขปัญหาการจ่ายสินเชื่อลูกค้าภาคการเกษตรไม่เป็นตามเป้าหมาย
ของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร สาขาจอหอ

Guidelines for solving agricultural loan payment problems do not meet the target
of Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives Joho branch

ทัศนีย์ บุญกลาง

บัณฑิตวิทยาลัย กลุ่มวิชาการเงิน คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย, tatai_por@hotmail.com

บทคัดย่อ

การศึกษาครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาแนวทางการเพิ่มยอดการจ่ายสินเชื่อลูกค้าภาคการเกษตรให้เป็นไปตามเป้าหมายด้านการเติบโตสินเชื่อของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร(ธ.ก.ส.) สาขาจอหอ และสร้างรายได้จากดอกเบี้ยเงินกู้และค่าธรรมเนียมต่างๆ เพิ่มขึ้น เครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลคือ แบบสอบถาม จากผู้ที่เคยใช้บริการสินเชื่อของ ธ.ก.ส.สาขาจอหอ โดยแยกออกเป็น 2 ประเภท คือ ลูกค้าบุคคลธรรมดาและลูกค้าเกษตรกร ข้อมูล ณ วันที่ 31 มีนาคม พ.ศ. 2559 จนถึง วันที่ 31 มีนาคม 2562 จำนวนกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 150 ตัวอย่าง ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง สถานภาพสมรส อายุเฉลี่ยส่วนใหญ่ มากกว่า 50 ปี ระดับการศึกษาส่วนใหญ่อยู่ระดับมัธยมศึกษาตอนปลายหรือต่ำกว่า รายได้ต่อเดือนต่ำกว่า 10,000 บาท วัตถุประสงค์ในการขอสินเชื่อคือ ค่าใช้จ่ายในการประกอบอาชีพ หลักประกันในการใช้ค้ำประกันสินเชื่อคือ หลักประกันที่ดิน และความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการให้สินเชื่อด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางในการเลือกใช้บริการสินเชื่อ ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านบุคคล และด้านลักษณะทางกายภาพ อยู่ในระดับปานกลาง ส่วนด้านกระบวนการขอสินเชื่อ อยู่ระดับมากที่สุด แนวทางการแก้ไขปัญหาและการเพิ่มยอดการสินเชื่อภาคการเกษตร คือ การกำหนดอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสม การประเมินราคาหลักประกันให้สอดคล้องกับราคาซื้อขาย และเทียบเท่ากับสถาบันการเงินอื่นๆ ปรับปรุงสถานที่ให้บริการให้มีความสะดวกขึ้น และปรับปรุงแก้ไขผลิตภัณฑ์สินเชื่อนวัตกรรมการเกษตรจะเป็นแนวทางการเพิ่มยอดการจ่ายสินเชื่อลูกค้าภาคการเกษตรเพิ่มมากขึ้น สร้างรายได้จากดอกเบี้ยเงินกู้ ค่าธรรมเนียมต่างๆ และสามารถจ่ายสินเชื่อได้ตามเป้าหมายที่ธนาคารกำหนด

คำสำคัญ การจ่ายสินเชื่อ, ลูกค้าภาคการเกษตร, ธ.ก.ส.สาขาจอหอ

ABSTRACT

The objectives of this study is for study to the guideline of loan payment increasing of agricultural customers to comply to the growth target of the Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives Joho Branch and increasing income from loan's interesting and others fees. The data collecting tool is questionnaire from customers who used to apply to loan of the Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives Joho Branch by dividing to two groups are General customer and Agricultural customer by collected from March 31st, 2016 to March 31st, 2019 with 150 samples. The result of this study found that most person who answered were Ladies and



married, most of them are averaged up to 50 years old, and graduated from High-school and lower, monthly income is lower than 10,000 Baht and the objective of loan application is for career expense by using collateral guarantee with land. The opinions about the effective factors for Products Loan approval, Price, Loan application channels, marketing Promotion, personal and physical is middle level and Loan application process is high level. The guideline for Loan approval increasing of Agricultural section is the identification of approximately interest ratio, collateral guarantee assessment to comply to the sale price and equal to others financial institutes, improve the service avenue with more convenience, and improve to Loan Product of Agricultural Innovation that will be the guidelines to increasing loan approval of agricultural customer up and making income from loan interest and others fees to archive the bank's target also.

Keywords: Loan Payments, Agricultural Customers, Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives Joho Branch

1. บทนำ

ในปี 2562 จากยุทธศาสตร์ของธนาคาร ธ.ก.ส.สาขาจوهอ ในสังกัดสำนักงาน ธ.ก.ส.จังหวัดนครราชสีมา ดำเนินงานทั้งทางด้านการจ่ายสินเชื่อให้แก่เกษตรกรลูกค้า สนับสนุนสินเชื่อ SME เกษตร บริหารจัดการหนี้ รวมทั้งระดมเงินดูให้เพียงพอโดยการเพิ่มยอดเงินฝาก ซึ่งเน้นเงินฝากต้นทุนต่ำ เงินฝากสงเคราะห์ชีวิต เพิ่มยอดรายได้ค่าบริการและค่าธรรมเนียม พัฒนาบุคลากรให้มีความสามารถ ส่งเสริมสนับสนุนกิจกรรมความรับผิดชอบต่อสังคม และสิ่งแวดล้อม พัฒนาความรู้และพัฒนาอาชีพ ให้ความรู้ทางการเงินให้กับเกษตรกรลูกค้า พัฒนาส่งเสริมศักยภาพชุมชนต้นแบบเศรษฐกิจพอเพียงเพื่อยกระดับชุมชนอุดมสุข ยกกระดับวิสาหกิจชุมชนและผู้ประกอบการเกษตรเป็น SME เกษตรหัวขบวน และการบริหารงานตามนโยบายรัฐบาล โดย ธ.ก.ส.สาขาจوهอ มีหน้าที่รับผิดชอบในการขับเคลื่อนภารกิจ นโยบายของธนาคารให้เป็นไปตามเป้าหมาย

จากการดำเนินงานย้อนหลัง 3 ปี ธ.ก.ส. สาขาจوهอ มีปริมาณการจ่ายสินเชื่อซึ่งไม่ได้ตามเป้าหมายการจ่ายสินเชื่อตามข้อตกลง KPI ระหว่างสำนักงาน ธ.ก.ส.จังหวัดนครราชสีมา กับ ธ.ก.ส.สาขาจوهอ ด้านการเติบโตสินเชื่อในปี 2559 มียอดจ่ายสินเชื่อไม่เป็นไปตามเป้าหมาย จำนวน 19.81 ล้านบาท ปี 2560 มียอดการจ่ายสินเชื่อไม่เป็นไปตามเป้าหมายจำนวน 90.15 ล้านบาท ปี 2561 มียอดการจ่ายสินเชื่อไม่เป็นไปตามเป้าหมายจำนวน 80.63 ล้านบาท ซึ่งทำให้ ธ.ก.ส.สาขาจوهอ ขาดรายได้จากการจ่ายสินเชื่อ ค่าธรรมเนียม ดอกเบี้ยที่ธนาคารพึงจะได้ และรายได้จากการทำธุรกรรมต่างๆ จะเห็นได้ว่าการจ่ายสินเชื่อของธนาคารเป็นการดำเนินการสำคัญของธนาคาร สร้างรายได้ให้กับธนาคารอย่างต่อเนื่อง และยังเป็นปัจจัยสำคัญในระบบเศรษฐกิจของประเทศในด้านต่างๆ มากมาย ซึ่งผลกระทบที่เกิดขึ้นทำให้ ธนาคารไม่สามารถจ่ายสินเชื่อให้กับลูกค้าภาคการเกษตรได้ตามเป้าหมาย และสูญเสียรายได้จากการจ่ายสินเชื่อ ดอกเบี้ย และค่าธรรมเนียมต่างๆ

โดยได้ศึกษาแนวคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

1. หลักการตลาด 7Ps (Barama:www.mbank.blogspot.com) เป็นการวิเคราะห์จุดอ่อนจุดแข็งในการจ่ายสินเชื่อของธนาคาร ซึ่งจะสามารถเข้าถึงลูกค้าและตรงความต้องการของลูกค้า จากปัจจัย 7 ประการ ดังนี้ 1. Products ผลิตภัณฑ์สินค้าหรือบริการสำหรับตอบสนองความต้องการลูกค้า 2.Price เป็นความเหมาะสมของราคา 3. Place สถานที่ในการเสนอขายสินค้า บริการ 4. Process กระบวนการทำงาน 5. Promotion มีการส่งเสริมการตลาดในตัว



ผลิตภัณฑ์ 6. People Employee ด้านบุคคลหรือพนักงานองค์กร จะต้องมีความสามารถในการตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการ 7. Physical Evidence /Presentation เป็นการสร้างคุณภาพให้กับภาพลักษณ์สินค้าหรือบริการ รวมทั้งด้านการปรับปรุงคุณภาพทางกายภาพอื่นๆ อีกด้วย

2. ทฤษฎีการตัดสินใจ (บุษกร คำคง, 2542) กล่าวว่า การตัดสินใจต้องใช้ข้อมูลพื้นฐานจากเรื่องที่กำลังพิจารณา ใช้ความรู้พื้นฐานและข้อสรุปที่เป็นที่ยอมรับ เพื่อนำไปสู่เป้าหมาย กระบวนการตัดสินใจ โดยใช้หลักเหตุผลและมีกฎเกณฑ์ ซึ่งเป็นการตัดสินใจ ต้องใช้วิธีทางวิทยาศาสตร์เป็นเครื่องมือช่วยในการหาข้อสรุปเพื่อการตัดสินใจ ขั้นตอนของ กระบวนการตัดสินใจมีอยู่หลายรูปแบบ โดยสรุปมาเป็น 7 ขั้นตอน คือ 1. การระบุปัญหา (Define the problem) 2. การระบุข้อจำกัดของปัจจัย (Identify limiting factors) 3. การพัฒนาทางเลือก (Develop potential alternatives) 4. การวิเคราะห์ทางเลือก (Analyze the alternatives) 5. การเลือกทางเลือกที่ดีที่สุด (Select the best alternative) 6. การนำผลการตัดสินใจไปปฏิบัติ (Implement the decision) 7. การสร้างระบบควบคุมและประเมินผล (Establish a control and evaluation system)

3. นโยบาย 5 C (5 C's Policy) (วิศิษฐ์ วงศ์กิตติรักษ์, 2543) กล่าวว่า การให้สินเชื่อของสถาบันการเงิน หมายถึง การบริการชนิดหนึ่งของสถาบันการเงินที่ก่อให้เกิดรายได้หลักแก่สถาบันการเงิน และมีความสำคัญที่จะก่อให้เกิดผลกระทบต่อระบบธุรกิจเป็นอย่างยิ่ง โดยเป็นความเชื่อถือนและไว้วางใจระหว่างบุคคล 2 ฝ่าย การปล่อยสินเชื่อ เมื่อสถาบันการเงินได้กำหนดนโยบายการให้สินเชื่อแล้ว ผู้พิจารณาการให้สินเชื่อแก่ลูกค้าแต่ละราย จะต้องประเมินความเสี่ยงภัยในการได้รับชำระคืนเงิน การประเมินความเสี่ยงภัยมีนโยบายหลักในการวิเคราะห์ คือ นโยบาย 5 C (5 C's Policy) 5C คือ หลักเกณฑ์ 5 ข้อที่ธนาคารให้ความสำคัญ ใช้พิจารณาว่าจะปล่อยสินเชื่อให้หรือไม่ และให้ในจำนวนเท่าไร คือ 1) Character คือ คุณสมบัติของผู้ขอสินเชื่อ 2) Capital คือ ทุนของธุรกิจ 3) Capacity คือ ความสามารถในการชำระหนี้คืน 4) Collateral คือ หลักประกันในการพิจารณา 5) Condition คือ สภาพการณ์ทั่วไป เช่น ภาวะเศรษฐกิจ นโยบายของรัฐบาล การเมือง กฎหมาย

4. การศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อปริมาณเงินให้สินเชื่อของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) (ลภัสรดา ศรีษา, มานะ ลักษณ์อรุณทัช (2018-06-08)) เป็นการศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อปริมาณเงินให้สินเชื่อของ ธ.ก.ส. พร้อมทั้งเปรียบเทียบกับภาพรวมของธนาคารพาณิชย์ พบว่า ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับปริมาณเงินให้สินเชื่อของ ธ.ก.ส. ได้แก่ ผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศที่แท้จริง อัตราเงินเฟ้อทั่วไป จำนวนผู้ว่างงาน อัตราแลกเปลี่ยน มีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันกับปริมาณการให้สินเชื่อ ซึ่งยังคงมีอีกหลายปัจจัยที่มีความสำคัญในการให้สินเชื่อ ทั้งผลกระทบจากธนาคารพาณิชย์ การว่างเงิน อัตราเงินเฟ้อ อัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งทำให้การจ่ายสินเชื่อของธนาคารลดลง

5. การศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการให้สินเชื่อธนาคารพาณิชย์ไทยขนาดกลาง จากการศึกษาพบว่า (อัฐพล แก้วเพชร, 2553) ปัจจัยที่ผลกระทบต่อการให้สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ไทยขนาดกลาง ได้แก่ ปริมาณเงินฝากของธนาคารพาณิชย์ไทยขนาดกลาง (DEP) ,ปริมาณเงินกู้ยืมของธนาคารพาณิชย์ขนาดกลาง (BO) , อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันกับปริมาณการให้สินเชื่อธนาคารพาณิชย์ไทยขนาดกลาง และอัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ 12 เดือน มีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้ามกับปริมาณการให้สินเชื่อ เนื่องจากบางช่วงเวลารธนาคารพาณิชย์ไทยขนาดกลางไม่ได้มีการปรับเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ยนโยบายของคณะกรรมการนโยบายการเงินแต่อย่างใด เพราะสภาพคล่องส่วนเกินในระบบธนาคารพาณิชย์ยังอยู่ในระดับสูงทำให้ไม่จำเป็นต้องปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยเงินฝาก



เพื่อดึงเงินเข้าสู่ระบบ ขณะที่อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมอยู่ในระดับทรงตัว และการให้สินเชื่อขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ถึงแม้จะมีปัญหาทางด้านการเมืองภายในประเทศก็ตาม

6. การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อปริมาณการปล่อยสินเชื่อของธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) (สุนันทา พรหมมาศ, 2559) เป็นการศึกษาปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อปริมาณการปล่อยสินเชื่อและการดำเนินงานของธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) เพื่อเป็นแนวทางในการให้บริการสินเชื่อแก่ลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล มีกำไรสูงสุดให้กับองค์กร มีความมั่นคงให้กับผู้ถือหุ้น มีผลตอบแทนที่ดีและสร้างความสุขให้กับพนักงาน ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อปริมาณสินเชื่อรวมในทิศทางเดียวกัน และสอดคล้องกับสมมติฐานที่วางไว้ คือ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลูกค้ารายใหญ่ชั้นดี ซึ่งไม่มีระดับนัยสำคัญทางสถิติ และปริมาณเงินฝากรวม ซึ่งมีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 99 ในส่วนปริมาณสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้มีความสัมพันธ์กับปริมาณสินเชื่อรวมในทิศทางตรงกันข้าม อย่างมีระดับนัยสำคัญทางสถิติ ที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 99 เป็นไปตามสมมติฐานที่วางไว้

7. การศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้บริการสินเชื่อธุรกิจธนาคารพาณิชย์ของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล (ศุวดี วิเศษยา, 2558) เป็นการศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้บริการสินเชื่อธุรกิจธนาคารพาณิชย์ของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล มีปัจจัยที่มีอิทธิพลทั้งสิ้น 5 ปัจจัยได้แก่ ปัจจัยด้านความหลากหลายและความทันสมัยของผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านชื่อเสียงของพนักงาน ปัจจัยด้านบุคลากร ปัจจัยด้านความถูกต้องและความสะดวกในการใช้บริการ และปัจจัยด้านความมีมาตรฐาน และการใช้งานของผลิตภัณฑ์

2. วัตถุประสงค์การวิจัย

เพื่อศึกษาแนวทางการเพิ่มยอดการจ่ายสินเชื่อลูกค้าภาคการเกษตรที่ขึ้นทะเบียนเป็นลูกค้า (รหัส 600,603) ให้เป็นไปตามเป้าหมายด้านการเติบโตสินเชื่อของธนาคาร ธ.ก.ส.สาขาจอหอ

3. การดำเนินการวิจัย

กลุ่มประชากรที่จะใช้ในการศึกษานี้ คือ ผู้ที่เคยใช้บริการสินเชื่อของธนาคาร ธ.ก.ส.สาขาจอหอ โดยแยกลูกค้าออกเป็น 2 กลุ่ม คือ ลูกค้าบุคคลธรรมดาและลูกค้าเกษตรกร ข้อมูล ณ วันที่ 31 มีนาคม พ.ศ. 2559 จนถึง วันที่ 31 มีนาคม 2562 จำนวนกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 150 ตัวอย่าง เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา (Study Instrument) การศึกษาแบบปฐมภูมิ (Primary Study) โดยการใช้แบบสอบถาม เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยแบ่งแบบสอบถามออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 แบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลด้านประชากรศาสตร์ของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ สถานภาพ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน วัตถุประสงค์ในการใช้บริการสินเชื่อ หลักประกันการขอสินเชื่อ ซึ่งเป็นสอบถามแบบตรวจรายการ (Check list)

ส่วนที่ 2 แบบสอบถามเป็นคำถามปัจจัยส่วนบุคคลในการเลือกใช้บริการสินเชื่อ และปัจจัยทางส่วนประสมการตลาด เป็นการใช้เครื่องมือประเภทมาตราประมาณค่า (Rating Scale) ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์สินเชื่อ อัตราดอกเบี้ย ช่องทางการให้บริการ การส่งเสริมการตลาด ด้านบุคคล ด้านการสร้างและเสนอลักษณะทางกายภาพ และ



กระบวนการดำเนินงานลักษณะแบบสอบถามเป็นชุดคำถามมีลักษณะการให้ข้อมูลแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) แบ่งเป็น 5 ระดับ จากน้อยไปมาก โดยมีหลักเกณฑ์การให้คะแนน ดังนี้

ระดับความคิดเห็น	ระดับคะแนน
เห็นด้วยมากที่สุด	5
เห็นด้วยมาก	4
เห็นด้วยปานกลาง	3
เห็นด้วยน้อย	2
เห็นด้วยน้อยที่สุด	1

เมื่อรวบรวมข้อมูลและแจกแจงความถี่แล้ว จะทำการรวบรวมคะแนนเพื่อหาค่าเฉลี่ย (X) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D) ของลูกค่าเป็น 5 ระดับด้วยกันคือ เห็นด้วยมากที่สุด เห็นด้วยมาก เห็นด้วยปานกลาง เห็นด้วยน้อย เห็นด้วยน้อยที่สุด โดยมีวิธีการคำนวณหาความกว้างของชั้น

ส่วนที่ 3 แบบสอบถามเกี่ยวกับพฤติกรรมกรให้บริการสินเชื่อ และข้อเสนอแนะ เป็นแบบให้เลือกหลายคำตอบ (Multiple Choices) และลักษณะปลายเปิด

เกณฑ์การแปลค่าคะแนนเฉลี่ยสำหรับความคิดเห็นและการเลือกใช้บริการ ดังนี้
ค่าเฉลี่ย 4.21– 5.00 หมายถึง เห็นด้วยมากที่สุด

ค่าเฉลี่ย 3.41– 4.20 หมายถึง เห็นด้วยมาก

ค่าเฉลี่ย 2.61– 3.40 หมายถึง เห็นด้วยปานกลาง

ค่าเฉลี่ย 1.81– 2.60 หมายถึง เห็นด้วยน้อย

ค่าเฉลี่ย 1.00 –1.80 หมายถึง เห็นด้วยน้อยที่สุด

วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล (Data Analysis) เมื่อได้ไปเก็บแบบสอบถามของกลุ่มเป้าหมาย ครบถ้วนแล้ว ให้ทำการตรวจสอบความสมบูรณ์ของแบบสอบถาม และทำการจัดหมวดหมู่ของข้อมูลและนำไปประมวล ดังนี้

1. การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics)

1.1 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะทางประชากรศาสตร์ของกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ เพศ สถานภาพ อายุ อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน วัตถุประสงค์ในการใช้บริการสินเชื่อ หลักประกันการขอสินเชื่อ โดยใช้ค่าความถี่ (Frequency) และค่าร้อยละ (Percentage)

1.2 การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนบุคคลในการเลือกใช้บริการสินเชื่อ และปัจจัยส่วนประสมการตลาด และระดับความคิดเห็นที่มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้บริการสินเชื่อภาคการเกษตร ธ.ก.ส.สาขาจอหอ โดยใช้สถิติค่าเฉลี่ย (Mean) และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)

4. ผลการวิจัย

จากการสุ่มตัวอย่างจำนวน 150 ตัวอย่าง พบว่าลูกค้ำของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร สาขาจอหอ เป็นเพศหญิงร้อยละ 62 และเพศชายร้อยละ 38 และส่วนใหญ่มีสถานภาพสมรส ร้อยละ 82 รองลงมา สถานภาพโสด ร้อยละ 15 และหย่าร้าง/หม้าย ร้อยละ 3 อายุเฉลี่ยส่วนใหญ่ มากกว่า 50 ปี ร้อยละ 42 อายุ 41-50 ปี ร้อยละ 38 อายุ 31-40 ร้อยละ 17 อายุ น้อยกว่า 30 ปี ร้อยละ 3 ระดับการศึกษา ส่วนใหญ่อยู่ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย



หรือต่ำกว่า ร้อยละ 74 รองลงมาคือ ระดับอนุปริญญาหรือเทียบเท่า ร้อยละ 19 และปริญญาตรี ที่ร้อยละ 7 โดยมี รายได้ต่อเดือน ต่ำกว่า 10,000 บาท ร้อยละ 65 รองลงมา คือรายได้ 10,000-30,000 บาท ร้อยละ 29 และรายได้ 30,000 – 50,000 บาท ร้อยละ 6 วัตถุประสงค์ในการขอสินเชื่อ สูงสุดคือ ค่าใช้จ่ายในการประกอบอาชีพ ร้อยละ 68 รองลงมา คือ เพื่อการลงทุน ร้อยละ 17 ชำระหนี้สินสถาบันการเงินอื่น ร้อยละ 15 หลักประกันในการใช้ค้ำประกันสินเชื่อ จะ ใช้หลักประกันที่ดินมากที่สุด คือ ร้อยละ 68 รองลงมาใช้บุคคลค้ำประกัน ร้อยละ 17 และใช้เงินฝาก ร้อยละ 15

ตารางที่ 1 ค่า และค่า S.D.

ปัจจัยเกี่ยวกับการตัดสินใจในการเลือกใช้บริการสินเชื่อ	\bar{X}	S.D.	ระดับความคิดเห็น
ด้านผลิตภัณฑ์	3.11	0.88	เห็นด้วยปานกลาง
วงเงินที่ได้รับการอนุมัติเหมาะสมตรงตามความต้องการ	2.45	0.9	เห็นด้วยน้อย
ปัจจัยเกี่ยวกับการตัดสินใจในการเลือกใช้บริการสินเชื่อ	\bar{X}	S.D.	ระดับความคิดเห็น
สัดส่วนวงเงินกู้ของมูลค่าหลักประกัน	2.77	0.5	เห็นด้วยปานกลาง
ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือขององค์กร	4.10	0.3	เห็นด้วยมาก
ด้านราคา	3.00	0.57	เห็นด้วยปานกลาง
จำนวนเงินงวดและค่างวดที่ผ่อนชำระในแต่ละงวดมีความเหมาะสม	2.88	0.5	เห็นด้วยปานกลาง
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้มีเหมาะสม	2.28	0.6	เห็นด้วยน้อย
ค่าธรรมเนียมในการขอสินเชื่อมีความเหมาะสม	3.53	0.6	เห็นด้วยมาก
ค่าประเมินราคาหลักประกันเหมาะสม	3.38	0.5	เห็นด้วยปานกลาง
ด้านช่องทางในการเลือกใช้บริการสินเชื่อ	3.02	0.65	เห็นด้วยปานกลาง
การเข้าถึงงานบริการของธนาคารได้อย่างถูกต้อง รวดเร็ว เช่น เว็บไซต์ธนาคาร, แอปพลิเคชันต่างๆ	3.41	0.5	เห็นด้วยปานกลาง
บริการสินเชื่อถึงลูกค้าโดยตรง	3.39	0.5	เห็นด้วยปานกลาง
ทำเลที่ตั้งสาขาเหมาะสม	2.27	0.6	เห็นด้วยน้อย
ด้านการส่งเสริมการตลาด	3.31	0.21	เห็นด้วยปานกลาง
มีการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์สินเชื่อของธนาคารในการประชุมลูกค้า	3.38	0.5	เห็นด้วยปานกลาง
มีพนักงานคอยแนะนำในการใช้บริการและเป็นมาตรฐานเดียวกัน	3.47	0.5	เห็นด้วยปานกลาง
มีข้อเสนอส่วนลดและอัตราดอกเบี้ยพิเศษให้กับลูกค้าประวัติชำระดี	3.07	0.4	เห็นด้วยปานกลาง



ด้านบุคคล	3.06	0.04	เห็นด้วยปานกลาง
มีจำนวนพนักงานเพียงพอในการให้บริการ	3.06	0.7	เห็นด้วยปานกลาง
พนักงานมีความรู้ สามารถแนะนำข้อมูลบริการแก่ลูกค้าได้เป็นอย่างดี ชัดเจน เข้าใจง่าย	3.09	0.7	เห็นด้วยปานกลาง
พนักงานมีมารยาทดี อารมณ์ดี มีความเป็นกันเอง	3.10	0.7	เห็นด้วยปานกลาง
พนักงานมีความกระตือรือร้น เอาใจใส่ลูกค้าและพร้อมให้บริการ	3.02	0.9	เห็นด้วยปานกลาง
พนักงานมีจรรยาบรรณและความซื่อสัตย์	3.03	0.9	เห็นด้วยปานกลาง
ปัจจัยเกี่ยวกับการตัดสินใจในการเลือกใช้บริการสินเชื่	\bar{x}	S.D.	ระดับความคิดเห็น
ด้านลักษณะทางกายภาพ	2.90	0.25	เห็นด้วยปานกลาง
พื้นที่ให้บริการมีความสะอาด สวยงาม กว้างขวาง แสงสว่าง ความเย็นของเครื่องปรับอากาศ ภายในอาคาร เข้าออกสะดวก มีที่จอดรถเพียงพอ	2.62	0.5	เห็นด้วยปานกลาง
มีสถานที่ที่จัดให้ลูกค้ามารับบริการเพียงพอ สะดวกสบาย	3.13	0.3	เห็นด้วยปานกลาง
เครื่องมือเครื่องใช้ มีความทันสมัย	2.75	0.7	เห็นด้วยปานกลาง
มีบริการอื่นๆ เช่น น้ำดื่ม ไว้บริการ	3.09	0.3	เห็นด้วยปานกลาง
ด้านกระบวนการขอสินเชื่อ	3.13	0.11	เห็นด้วยปานกลาง
แบบฟอร์มคำขอสินเชื่ออ่านเข้าใจง่าย	3.29	0.6	เห็นด้วยปานกลาง
เอกสารประกอบการขอสินเชื่อไม่ยุ่งยาก ซับซ้อน	3.18	0.4	เห็นด้วยปานกลาง
ระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อมีความเหมาะสม	3.13	0.4	เห็นด้วยปานกลาง
ระยะเวลาในการตอบปฏิเสธหรือชะลอสินเชื่อมีความเหมาะสม	3.01	0.5	เห็นด้วยปานกลาง
การให้บริการมีความถูกต้อง รวดเร็ว	3.07	0.3	เห็นด้วยปานกลาง

จากการสุ่มตัวอย่างพบว่าลูกค้าของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร สาขาจอหอ มีความคิดเห็นเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการให้สินเชื่อ ด้านผลิตภัณฑ์ ระดับปานกลาง ($\bar{x} = 3.11$) ด้านราคา ระดับปานกลาง ($\bar{x} = 3.00$) ด้านช่องทางในการเลือกใช้บริการสินเชื่อ ระดับปานกลาง ($\bar{x} = 3.02$) ด้านการส่งเสริมการตลาด ระดับมากที่สุด ($\bar{x} = 3.31$) ด้านบุคคล ระดับปานกลาง ($\bar{x} = 3.06$) ด้านลักษณะทางกายภาพ ระดับปานกลาง ($\bar{x} = 2.90$) ด้านกระบวนการขอสินเชื่อ ระดับปานกลาง ($\bar{x} = 3.13$)

จากเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาที่ได้จากแบบสอบถาม จากกลุ่มตัวอย่าง 150 ตัวอย่าง สามารถนำมาวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ของ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร สาขาจอหอ โดยใช้วิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis) ดังนี้



จุดแข็ง (S=Strengths)	จุดอ่อน (W=Weaknesses)
1. ด้านความเชื่อมั่นขององค์กร 2. ค่าธรรมเนียมสินเชื่อ เหมาะสมและต่ำกว่าสถาบันการเงินอื่น 3. พนักงานบริการดี อธิบายข้อดี ประทับใจ 4. ความผูกพันที่ดีและยืนยาวของลูกค้าที่มีต่อธนาคาร 5. ด้านกระบวนการไม่ยุ่งยากซับซ้อน	1. อัตราดอกเบี้ยที่สูง 2. การประเมินราคาหลักประกันต่ำ 3. สถานที่ให้บริการไม่สะดวกและเพียงพอต่อปริมาณของลูกค้า 4. เครื่องมือการให้บริการไม่ทันสมัย ลูกค้าเข้าถึงได้ยาก
โอกาส (O=Opportunities)	อุปสรรค (T= Threats)
1. การช่วยเหลือสนับสนุนและเชื่อมโยงจากเครือข่ายต่างๆ ทั้งภาครัฐและเอกชน ที่เข้ามาช่วยเหลือผู้ประกอบการตามนโยบายของภาครัฐในการขับเคลื่อน เศรษฐกิจ 2. การให้สินเชื่อแก่เกษตรกร และประชาชนทั่วไป	1. ผลกระทบต่อภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน 2. ต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้น 3. การแสวงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายเดียวกันของธนาคารพาณิชย์

จากผลการศึกษาพบว่า สาเหตุที่ไม่สามารถลูกค้าไม่เลือกใช้บริการสินเชื่อของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร มีดังต่อไปนี้

1. สภาพเศรษฐกิจในปัจจุบันไม่ค่อยดี มีภาระหนี้สินในครัวเรือนจำนวนมาก และประสบปัญหาด้านการทำการเกษตร
2. อัตราดอกเบี้ยที่ธนาคารกำหนดสูงเกินไป
3. การประเมินราคาหลักประกันที่ใช้กู้เงินต่ำเกินไป ทำให้ได้รับวงเงินไม่พอกับความต้องการ ซึ่งแตกต่างจากการประเมินราคาธนาคารพาณิชย์
4. พื้นที่ในการให้บริการลูกค้าไม่สะดวก การคมนาคมไม่สะดวก ทำให้ลูกค้าไม่ได้รับความสะดวก

แนวทางการเลือกการแก้ไขปัญหา โดยใช้ TOWS Matrix

TOWS Matrix	จุดแข็ง (S=Strengths)	จุดอ่อน (W=Weaknesses).
	S1.ด้านความเชื่อมั่นขององค์กร S2.ค่าธรรมเนียมสินเชื่อ เหมาะสมและต่ำกว่าสถาบันการเงินอื่น S3.พนักงานบริการดี อธิบายข้อดี ประทับใจ S4.ความผูกพันที่ดีและยืนยาวของลูกค้าที่มีต่อธนาคาร S5 ด้านกระบวนการไม่ยุ่งยากซับซ้อน	W1.อัตราดอกเบี้ยที่สูง W2.การประเมินราคาหลักประกันต่ำ W3.สถานที่ให้บริการไม่สะดวก ไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า W4.เครื่องมือไม่ทันสมัย



โอกาส (O=Opportunities)	SO Strategies	WO Strategies
<p>O1. การช่วยเหลือสนับสนุนและเชื่อมโยงจากเครือข่ายต่างๆ ทั้งภาครัฐและเอกชน ที่เข้ามาช่วยเหลือผู้ประกอบการตามนโยบายของภาครัฐในการขับเคลื่อน เศรษฐกิจ</p> <p>O2 การให้สินเชื่อแก่เกษตรกร และประชาชนทั่วไป</p>	-	<p>W3+W4+O1+O2</p> <p>กลยุทธ์ ปรับปรุงกระบวนการให้สินเชื่อ</p>
อุปสรรค (T= Threats)	ST Strategies	WT Strategies
<p>T1. ผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน</p> <p>T2. ต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้น</p> <p>T3. การแสวงหาลูกค้ากลุ่มเป้าหมายเดียวกันของธนาคารพาณิชย์</p>	<p>S1+S2+S3+S4+T3</p> <p>กลยุทธ์จัดตั้งหน่วยงานการดูแลการให้บริการสินเชื่อภาคการเกษตรและลูกค้า SME เกษตร</p>	<p>W1+W2+T1+T2+T3</p> <p>กลยุทธ์ ปรับปรุงผลิตภัณฑ์สินเชื่อ</p>

5. การอภิปรายผล

1. ปัจจัยเกี่ยวกับการตัดสินใจในการเลือกใช้บริการสินเชื่อภาคการเกษตรของธนาคาร ธ.ก.ส.สาขาจอหอ

1.1 ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ วงเงินสินเชื่อที่ได้รับการอนุมัติเหมาะสมตรงตามความต้องการ สัดส่วนวงเงินกู้ของมูลค่าหลักประกัน ชื่อเสียงและความน่าเชื่อถือขององค์กร ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาลงตัวของ สตรีชา, มานะ ลักษณะมีอรรถ (2018-06-08))

1.2 ปัจจัยด้านราคา จำนวนเงินงวดและค่างวดที่ผ่อนชำระในแต่ละงวดมีความเหมาะสม อัตราดอกเบี้ยเงินกู้มีความเหมาะสม ค่าธรรมเนียมในการขอสินเชื่อมีความเหมาะสม ค่าประเมินราคาหลักประกันเหมาะสม ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาลงของ อรุณพล แก้วเพชร (2553) และผลการศึกษาลงของสุนันทา พรหมมาศ (2559)

2. ปัจจัยเกี่ยวกับการตัดสินใจในการเลือกใช้บริการสินเชื่อ

2.1 ด้านช่องทางในการเลือกใช้บริการสินเชื่อ การเข้าถึงงานบริการของธนาคารได้อย่างถูกต้องรวดเร็ว เช่น เว็บไซต์ธนาคาร, แอปพลิเคชัน ต่าง ๆ บริการสินเชื่อถึงลูกค้าโดยตรง ทำเลที่ตั้งสาขาเหมาะสม ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาลงของ สุวดี วิเศษยา (2558)

2.2 ด้านการส่งเสริมการตลาด มีการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์สินเชื่อของธนาคารในการประชุมลูกค้า มีพนักงานคอยแนะนำในการใช้บริการและเป็นมาตรฐานเดียวกัน มีข้อเสนอส่วนลดและอัตราดอกเบี้ยพิเศษให้กับลูกค้าประจำวิถีชำระดี

2.3 ด้านบุคคล มีจำนวนพนักงานเพียงพอในการให้บริการ พนักงานมีความรู้ สามารถแนะนำข้อมูลบริการแก่ลูกค้าได้เป็นอย่างดี ชัดเจน เข้าใจง่าย พนักงานมีมารยาทดี อธิบายดี มีความเป็นกันเอง พนักงานมีความ



กระตือรือร้น เอาใจใส่ลูกค้าและพร้อมให้บริการ พนักงานมีจรรยาบรรณและความซื่อสัตย์ ปัจจัยเกี่ยวกับการตัดสินใจในการเลือกใช้บริการสินเชื่อ ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของศุวดี วิเศษยา (2558)

2.4 ด้านลักษณะทางกายภาพ พื้นที่ให้บริการมีความสะอาด สวยงาม กว้างขวาง แสงสว่าง ความเย็นของเครื่องปรับอากาศ ภายในอาคาร เข้าออกสะดวก มีที่จอดรถเพียงพอ มีสถานที่ที่จัดให้ลูกค้ารอรับบริการเพียงพอ สะดวกสบาย เครื่องมือเครื่องใช้ มีความทันสมัย มีบริการอื่นๆ เช่น น้ำดื่ม ไว้บริการ ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของศุวดี วิเศษยา (2558)

2.5 ด้านกระบวนการขอสินเชื่อ แบบฟอร์มคำขอสินเชื่ออ่านเข้าใจง่าย เอกสารประกอบการขอสินเชื่อไม่ยุ่งยาก ชับซ้อน ระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อมีความเหมาะสม ระยะเวลาในการตอบปฏิเสธหรือชะลอสินเชื่อมีความเหมาะสม การให้บริการมีความถูกต้อง รวดเร็ว

6. บทสรุปและข้อเสนอแนะ

แนวทางเลือก	ข้อดี	ข้อเสีย	ค่าใช้จ่าย
แนวทางเลือกที่ 1 ปรับปรุง ผลิตภัณฑ์สินเชื่อ นวัตกรรม การเกษตร	1. รักษาฐานลูกค้าเดิมของ ธนาคารไว้ได้ 2. สามารถขยายฐานลูกค้าใหม่ได้ 3. ขยายสินเชื่อของธนาคารได้	1. ส่งผลกระทบต่อรายได้ธนาคารลดลง จากการลดอัตราดอกเบี้ย 2. หากวิเคราะห์สินเชื่อผิดพลาด อาจ เกิดผลกระทบในเรื่องหลักประกันรวมถึง ปัญหาหนี้ค้างชำระในอนาคต	ไม่มีค่าใช้จ่าย
แนวทางเลือกที่ 2 ปรับปรุง กระบวนการให้ สินเชื่อ	1. กระบวนการพิจารณาสินเชื่อ รวดเร็วขึ้น 2. พนักงานมีความรู้ความชำนาญ เฉพาะด้าน 3. ลูกค้ารับทราบข้อมูลที่ถูกต้อง เพื่อนำไปตัดสินใจใช้บริการ 4. ลดการทำงานที่ซ้ำซ้อนของ พนักงาน	1. อำนาจอนุมัติในพื้นที่ที่เพิ่มขึ้น อาจ ก่อให้เกิดช่องทางการทุจริต 2. มีผลกระทบต่องานด้านอื่น ๆ หากมุ่งเน้น งานด้านเดียวเนื่องจากบทบาทภารกิจของ พนักงานสินเชื่อจะมีงานหลายบทบาทหน้าที่ 3. กระบวนการเพิ่มอำนาจอนุมัติ ต้องผ่าน การเห็นชอบจากธนาคารซึ่งใช้ระยะ เวลานาน 4. ยังคงต้องทำงานประจำซึ่งอาจไม่สามารถ ทุ่มเทงานด้านสินเชื่อตามโครงการได้	200,000 บาท
แนวทางเลือกที่ 3 กลยุทธ์จัดตั้ง หน่วยงานการดูแล การให้บริการ สินเชื่อภาค การเกษตรและ ลูกค้า SME เกษตร	1. วางแผนการทำงานได้อย่าง รวดเร็ว มีประสิทธิภาพ ทันตาม ความต้องการของลูกค้า 2. เพิ่มและรักษาส່วนแบ่ง การตลาดของธนาคาร 3. ภาพพจน์ที่ดีในการทำงาน แบบมืออาชีพของธนาคาร	1. สูญเสียทรัพยากรขององค์กรไป 2. มีค่าใช้จ่ายในการจัดสรรทรัพยากร เครื่องมือ อุปกรณ์ ในการดำเนินงาน เพิ่มขึ้น	300,000 บาท



จากการเปรียบเทียบข้อดีข้อเสีย และค่าใช้จ่ายในการแก้ไขปัญหา ผู้ศึกษาสรุปได้ว่า ธนาคาร ควรตัดสินใจเลือก แนวทางเลือกที่ 1 ปรับปรุงผลิตภัณฑ์สินเชื่อนวัตกรรมการเกษตร เพราะจากข้อมูลพบว่าปัญหาหลักของการเพิ่มจำนวนลูกค้าน้อยลง ซึ่งสืบเนื่องจากปัญหาภายนอก ด้านภาวะเศรษฐกิจปัจจุบันตกต่ำ ต้นทุนการผลิตสูง ลูกค้าทำการเกษตรลดน้อยลง ส่วนปัญหาภายในธนาคารที่เป็น ปัญหาหลัก คืออัตราดอกเบี้ยที่สูงจากผลการวิเคราะห์จะอยู่ในเกณฑ์ที่น้อยกว่าปัจจัยด้านอื่นเช่นเดียวกับการประเมินราคาหลักประกันต่ำมาก เมื่อเปรียบเทียบกับสถาบันการเงินอื่น และสถานที่ในการให้บริการลูกค้า ดังนั้นการปรับปรุงผลิตภัณฑ์สินเชื่อ จึงเป็นแนวทางการแก้ไขปัญหา การกำหนดอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสม การประเมินราคาหลักประกันให้สอดคล้องกับราคาซื้อขาย และเทียบเท่ากับสถาบันการเงินอื่น ๆ และปรับปรุงสถานที่ให้บริการให้มีความสะดวกขึ้น การดำเนินการแนวทางนี้ ไม่มีค่าใช้จ่าย และไม่กระทบกับอัตรากำลังของพนักงาน จะสามารถแก้ไขปัญหาได้และเกิดประโยชน์สูงสุด

ดัชนีชี้วัดความสำเร็จ (Key Performance Indicators)

1. จำนวนลูกค้าที่เพิ่มขึ้นตามเป้าหมายที่ธนาคารกำหนดไว้
2. จำนวนเงินให้สินเชื่อรวม ให้เป็นตามเป้าหมายที่ธนาคารกำหนดไว้

ปัจจัยความสำเร็จ (Key Success Factors) ดังนี้

1. การรับรู้ข้อมูลผลิตภัณฑ์ที่รวดเร็วและถูกต้องเพื่อใช้พิจารณาในการตัดสินใจใช้บริการ
2. ความสามารถในการแข่งขันด้านอัตราดอกเบี้ยของธนาคาร เมื่อเปรียบเทียบกับสถาบันการเงินอื่น ๆ
3. กระบวนการประเมินหลักประกันที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า
4. การปรับปรุงภาพลักษณ์ของธนาคาร และสถานที่การให้บริการลูกค้าให้มีความสะดวก การคมนาคมเข้าถึงสะดวกมากขึ้น
5. มีมาตรการช่วยเหลือลูกค้าเพื่อประสบปัญหาจากการประกอบอาชีพ เพื่อเป็นแรงจูงใจในการขอสินเชื่อของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

ตารางที่ 2 แผนฉุกเฉิน (Contingency Plan)

ความเสี่ยงด้านภาวะแข่งขัน	แผนการจัดการความเสี่ยงด้านสภาวะการแข่งขัน
- การแข่งขัน แข่งส่วนแบ่งตลาด จากสถาบันการเงินอื่น	- การเชื่อมโยงทางการตลาด โดยเครือข่ายธุรกิจของธนาคาร เพื่อรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าและช่วยเหลือด้านการตลาดให้กับลูกค้า
ความเสี่ยงด้านการบริหาร	แผนการจัดการความเสี่ยงด้านการบริหาร
- พนักงานไม่มีความรู้ด้านกระบวนการสินเชื่อ	- อบรมให้ความรู้เพิ่มเติม ด้านกระบวนการวิเคราะห์สินเชื่อเพื่อเพิ่มทักษะและความชำนาญ
ความเสี่ยงด้านภาวะเศรษฐกิจ	แผนการจัดการความเสี่ยงด้านภาวะเศรษฐกิจ
- ต้นทุนการผลิตสูง - ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ	- มาตรการผ่อนผัน การชำระหนี้/ปรับปรุงโครงสร้างหนี้ เมื่อลูกค้าประสบปัญหาภาวะเศรษฐกิจและประสบปัญหาด้านการเกษตร



ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษารั้งต่อไป

1. ควรศึกษาปัจจัยด้านสภาพเศรษฐกิจ การเมือง กฎหมาย เทคโนโลยี และสภาพแวดล้อมภายนอก เนื่องจากสภาพแวดล้อมของ ธ.ก.ส.สาขาจ่อหอ อยู่ในเขตชุมชน คนในพื้นที่ในปัจจุบันประกอบอาชีพด้านการเกษตรลดน้อยลง ทำให้การจ่ายสินเชื่อภาคการเกษตรลดลง ซึ่งอาจจะมีการปรับปรุงหัวข้อให้ครอบคลุมมากยิ่งขึ้น
2. ควรศึกษากลุ่มตัวอย่างภายนอก สำหรับกลุ่มเป้าหมายที่ยังไม่ได้เป็นลูกค้าสหกรณ์การเกษตร เพื่อจะมีได้มีการขยายฐานลูกค้าเพิ่มขึ้น และเพื่อนำมาปรับปรุงผลิตภัณฑ์สินเชื่อให้ตรงกลุ่มลูกค้ามากขึ้น

กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาค้นคว้าอิสระเรื่องนี้สำเร็จได้ด้วยความกรุณาจาก อาจารย์ ดร. นงนภัศ แก้วพลา อาจารย์ที่ปรึกษาการศึกษาค้นคว้าอิสระ ร่วมที่ได้ให้ความกรุณาแนะนำ ตรวจสอบและแก้ไขเนื้อหา ตลอดจนให้กำลังใจในการทำการศึกษาค้นคว้าอิสระ

ขอขอบคุณทุนการศึกษาจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) ที่ได้มอบทุนการศึกษาในครั้งนี้ ขอขอบคุณอาจารย์ทุกท่านที่ได้ประสิทธิ์ประสาทวิชา รวมถึงผู้เขียนตำรา เอกสาร งานวิจัย บทความต่างๆ ที่ผู้ศึกษาได้ค้นคว้า และนำมาอ้างอิงในการศึกษารั้งนี้

เอกสารอ้างอิง

- ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร. (2562). เกี่ยวกับธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร.เข้าถึงเมื่อวันที่ 1 กรกฎาคม 2562.เข้าถึงได้จาก <http://www.baac.or.th>
- บุญกร คำคง. (2542). ทฤษฎีการตัดสินใจ (Strategic Managements).
- ลภัสรดา ศรียา, มานะ ลักขมอีรุณทัย, 2018-06-08 การศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อปริมาณเงินให้สินเชื่อของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.).การประชุมวิชาการและนำเสนอผลงานวิชาการระดับชาติ UTCC Academic Day ครั้งที่ 2. 8 มิถุนายน, มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย กรุงเทพมหานคร.
- วิศิษฐ์ วงศ์กิตติรักษ์. (2543). นโยบาย 5 C (5C'S Policy).
- ศุวดี วิเศษยา. (2558). ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้บริการสินเชื่อธุรกิจธนาคารพาณิชย์ของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล. การค้นคว้าอิสระ บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- สุนันทา พรหมมาศ. (2559). การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อปริมาณการปล่อยสินเชื่อของธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน).การค้นคว้าอิสระปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาการเงิน บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.
- อรุณพล แก้วเพชร. (2553). การศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการให้สินเชื่อธนาคารพาณิชย์ไทยขนาดกลาง การค้นคว้าอิสระ บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย
- Barama. หลักการตลาด 7PS. <http://www.mbank.blogspot.com>