



การใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน : กรณีศึกษาพื้นที่ให้บริการ
ของธนาคารออมสินสาขายะหา จังหวัดยะลา

**The Use of Community Enterprise Loan : A Case Study in the Area Serviced by
the Government Savings Bank Yaha Branch, Yala Province**

สามารถ ลือแบเต๊ะ

Samart Luebaeteh

สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต
สาขาวิชาการจัดการธุรกิจเกษตร
มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

**A Minor Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements
for the Degree of Master of Arts in Agribusiness Management**

Prince of Songkla University

2554

ชื่อสารนิพนธ์	การใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน : กรณีศึกษาพื้นที่ให้บริการของธนาคารออมสินสาขายะหา จังหวัดยะลา
ผู้เขียน	นายสามารถ ลือแบะเต๊ะ
สาขาวิชา	การจัดการธุรกิจเกษตร
ปีการศึกษา	2553

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) ลักษณะทั่วไปและการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน 2) พฤติกรรมการใช้สินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน 3) ปัจจัยที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน 4) ปัญหาและอุปสรรคของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในการใช้บริการสินเชื่อชุมชน โดยเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์ประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในอำเภอยะหาและอำเภอทวาย จำนวน 43 กลุ่ม โดยใช้แบบสอบถามเชิงโครงสร้างวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนาโดยใช้สถิติอย่างง่าย เช่น ร้อยละ และค่าเฉลี่ย

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีการดำเนินงานถึงปัจจุบันเฉลี่ย 7.2 ปี สมาชิกก่อตั้งครั้งแรกเฉลี่ย 24 คนต่อกลุ่ม มีสถานที่ทำการถาวร ซึ่งกลุ่มได้รับเงินช่วยเหลือจากหน่วยงานของรัฐ มีกรรมการเฉลี่ย 11 คนต่อกลุ่ม กลุ่มมีการประชุมสมาชิกในแต่ละปี 1-3 เดือนต่อครั้ง สมาชิกส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง นับถือศาสนาอิสลาม ระดับการศึกษาของสมาชิกกลุ่มอยู่ในระดับประถมศึกษา สมาชิกส่วนใหญ่ประกอบอาชีพทำสวนยางพารา ความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกในกลุ่มอยู่ในระดับดี กรรมการส่วนใหญ่มีอายุเฉลี่ย 35-45 ปี ประธานกลุ่มมีการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลาย ได้มาจากการเลือกตั้งเป็นคนอาศัยอยู่ในพื้นที่มากกว่า 10 ปี กลุ่มส่วนใหญ่มีการแปรรูปและผลิตผลิตภัณฑ์อาหาร มีขนาดการลงทุนไม่เกิน 300,000 บาท กลุ่มมีรายได้และรายจ่ายไม่เกิน 20,000 บาทต่อเดือน รายได้จากผลผลิตของกลุ่มเฉลี่ยไม่เกิน 300,000 บาทต่อปี ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการส่วนใหญ่คือ ขายตามงานนิทรรศการ สินค้าและบริการของกลุ่มส่วนใหญ่ยังจัดอยู่ในระดับท้องถิ่น ผลประกอบการปี 2553 มีกำไร มีการจัดสรรเงินปันผลให้กับสมาชิกตามการทำงาน กลุ่มวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่มีการฝากเงินกับธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร เนื่องจากเป็นธนาคารที่มีสาขาในพื้นที่ๆคอยให้บริการและให้ความสะดวกเป็นระยะเวลายาวนาน ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของกลุ่มคือ เงินทุนเวียนไม่เพียงพอ ขาดอุปกรณ์ในการผลิต สมาชิกขาดทักษะด้านการผลิตและสมาชิกไม่มีเวลา

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีแหล่งเงินทุนหลักมาจากการสนับสนุนของรัฐ รองลงมา มาจากการรวมหุ้นของสมาชิก มีเพียง 7 กลุ่ม หรือ ร้อยละ 16.3 ของกลุ่มตัวอย่างที่ศึกษาเท่านั้นที่มีหนี้สิน และมีหนี้สินเฉลี่ย 280,000 บาทต่อกลุ่ม ซึ่งใช้บริการสินเชื่อของธนาคารออมสิน ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร และกองทุนการปฏิบัติรูปที่ดินเพื่อเกษตรกรรม เหตุผลในการใช้บริการคืออัตราดอกเบี้ยต่ำ เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียน ระยะเวลาใช้ในการผ่อนชำระเงินกู้ 5 ปี อัตราดอกเบี้ย ร้อยละ 1 ต่อปี และ ร้อยละ 6 ต่อปี กลุ่มวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่ไม่เคยใช้บริการสินเชื่อกับธนาคารออมสิน เนื่องจากไม่รู้จักผลิตภัณฑ์สินเชื่อพัฒนาชนบท ผลจากการธนาคารออมสินมีการประชาสัมพันธ์น้อยเกินไป และกลุ่มยังไม่มีความจำเป็นจะต้องเข้าหาแหล่งเงินทุน เนื่องจากมีหน่วยงานของรัฐสนับสนุนงบประมาณ เช่น เกษตรอำเภอ พัฒนาการอำเภอ และองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านส่งเสริมการตลาด และด้านบุคลากร มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อปานกลางทุกปัจจัย อย่างไรก็ตาม เมื่อวิเคราะห์แยกเฉพาะกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ให้สินเชื่ออยู่ในปัจจุบันพบว่ามี 3 ปัจจัยมีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อในระดับมากกล่าวคือ เอกสารในการยื่นขอกู้ หลักประกัน และพนักงานมีความน่าเชื่อถือ

ปัญหาและอุปสรรคของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนต่อการใช้บริการสินเชื่อคือเงื่อนไขและหลักเกณฑ์ของธนาคารยุ่งยากกลุ่มไม่สามารถดำเนินการได้ ระยะเวลาในการอนุมัติเงินกู้ยาวนาน และกลุ่มได้รับอนุมัติวงเงินกูน้อยเกินไป

Minor Thesis Title	The Use of Community Enterprise Loan : A Case Study in the Area Serviced by the Government Savings Bank Yaha Branch, Yala Province
Author	Mr.Samart Luebaeteh
Major Program	Agribusiness Management
Academic Year	2010

Abstract

The research aims to study 1) the general features and the performance of community enterprises 2) behaviors on the use of financial service of the community enterprises 3) factors affecting the use of financial service of the community enterprises and 4) problems and threats of the community enterprises on the use of financial service. The data was collected by the interview of 43 chairmen from community enterprises in Yaha and Kabang District through the structured questionnaires. The data analysis was applied by the descriptive statistics i.e. percentage and mean.

The results are summarized as details. The community enterprises have been averagely operated for 7.2 years. The founder members are 24 people. The office is permanently set up. The community enterprises are financial supported by the government. The committee team is averagely 11 people each group. Each meeting is scheduled every 1-3 months in a year. Most of the members are female, Muslims, and primary level educated. The majorities do rubber plantations. The members' relationships are rated in the good level. The committee team is 35-45 years old in average. The group chairmen appointed by the election vote are secondary level educated, and have been staying in the area over 10 years. Most of the community enterprises do food processing. The investment size is 300,000 baht in maximum. The income and expense is not over 20,000 baht a month. The average group income is not over 300,000 baht a year. The distribution channel is mainly through exhibition fairs. Goods and services provided by the community enterprises are classified local level. In the fiscal year 2010, the business operations are profitable, and the profits are allocated to the members accordingly with the performance. Most of the community

enterprises do the savings with the Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives (BAAC) due to the availability in localities and convenience. The community enterprises encountered few problems i.e. inadequate revolving funds, shortage of production equipment, unskilled workforce, and not enough time allocation.

The community enterprises are mainly financed by the government funds, and the next is shares from members. Only 7 groups or 16.3% are in debt condition. The average debt amount is 280,000 baht each group. They are financed by Government Savings Bank (GSB), BAAC, and Land Reform Fund for Agriculture with the reasons of low interest rate and revolving funds. The payment installation is 5 years. The interest rate is 1% and 6% per annum. Most of the community enterprises have never applied for the financial support from Government Savings Bank since they have not known the rural development credit. In other words, Government Savings Bank does less public advertisements. Meanwhile, the groups do not need to approach the sources of funds due to the availability of government support i.e. the district agriculturists, district developers, and local administration organization.

The factors on product, price, distribution channel, marketing promotion and personnel moderately affect the use of financial service in every factor. However, when classifying the community enterprises, which have currently been financed, 3 factors highly affect the financial service application i.e. documents for loan application, guarantees, and reliable officers.

Problems and threats faced by the community enterprises towards the financial service are complex conditions and criteria, which the groups are not able to comply with, long processing period for loan approval, and less amount of the approved loan.

กิตติกรรมประกาศ

ผลงานสารนิพนธ์เรื่อง การใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน :กรณีศึกษาพื้นที่ ให้บริการของธนาคารออมสินสาขายะหา จังหวัดยะลา สามารถสำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดีเป็นเพราะ ความกรุณาเอาใจใส่ สละเวลาอันมีค่าให้คำแนะนำปรึกษาและเป็นกำลังใจอย่างสม่ำเสมอจาก รองศาสตราจารย์ ดร. สุทธิญา ทองรักษ์ อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์ โดยเริ่มตั้งแต่การเขียน โครงร่างสารนิพนธ์ การวิเคราะห์ข้อมูล ตลอดจนการเขียนสารนิพนธ์อย่างถูกต้อง ผู้เขียนมีความ ซาบซึ้งใจเป็นอย่างยิ่ง และขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้ ทั้งใคร่ขอขอบพระคุณ รองศาสตราจารย์ ดร.สมบูรณ์ เจริญจิระตระกูล ดร.สิริรัตน์ เกียรติปฐมชัย และ อาจารย์อุกฤษ น้านิรัติศัย ตลอดจนคณาจารย์ทุกท่านที่ได้กรุณาชี้แนะสิ่งที่เป็นประโยชน์ต่อผู้เขียนทำให้สาร นิพนธ์ฉบับนี้มีความสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น

นอกเหนือจากคณาจารย์ทุกท่านแล้ว การวิจัยครั้งนี้จะประสบผลสำเร็จลุล่วงไม่ได้หาก ไม่ได้รับความอนุเคราะห์ และเสียสละเวลาในการให้ข้อมูล รวมทั้งข้อคิดเห็นต่างๆจากผู้นำกลุ่ม วิสาหกิจชุมชน เจ้าหน้าที่จากสำนักงานเกษตรอำเภอทุกท่าน ผู้เขียนขอขอบพระคุณทุกท่านที่ได้ ให้ความอนุเคราะห์ด้วยดีเป็นอย่างสูง

สำหรับบุคคลที่สำคัญยิ่งและจะขาดเสียไม่ได้ ผู้เขียนขอกราบขอบพระคุณแม่ คุณพ่อที่ คอยเป็นกำลังใจสำคัญมาโดยตลอดมาระยะเวลาที่ทำการศึกษาจนกระทั่งงานวิจัยชิ้นนี้สำเร็จลุล่วง ไปได้เป็นอย่างดี สุดท้ายขอขอบคุณเพื่อนๆ ทุกคนที่ได้ช่วยเหลือและเป็นกำลังใจแก่ผู้เขียนเสมอ มา คุณค่าและคุณประโยชน์สารนิพนธ์ฉบับนี้ ผู้วิจัยขอมอบแด่ผู้มีพระคุณทุกท่านที่ได้กล่าวมาแล้ว

สามารถ ลือแบเต๊ะ

พฤษภาคม 2554

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	(3)
Abstract	(5)
กิตติกรรมประกาศ	(7)
สารบัญ	(8)
สารบัญตาราง	(10)
บทที่ 1 บทนำ	
1.1 ความสำคัญและที่มาของการวิจัย	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย	3
1.3 ขอบเขตของการวิจัย	3
1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการวิจัย	3
1.5 นิยามศัพท์	4
บทที่ 2 การตรวจสอบเอกสาร	
2.1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชนและวิสาหกิจชุมชนในอำเภอ ยะหาและอำเภอกาบัง	5
2.2 หลักเกณฑ์ เงื่อนไข และวิธีปฏิบัติในการให้สินเชื่อเพื่อพัฒนา ชนบทของธนาคารออมสิน	11
2.3 ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง	13
2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	22
บทที่ 3 วิธีการวิจัย	
3.1 ข้อมูลและวิธีการรวบรวมข้อมูล	30
3.2 วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล	32
บทที่ 4 ผลการวิจัยและอภิปรายผล	
4.1 สภาพทั่วไปและการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่ศึกษา	34
4.2 พฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน	45

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.3 ปัจจัยที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน	52
4.4 ปัญหาและอุปสรรคของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในการใช้บริการสินเชื่อ	56
บทที่ 5 สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ	
5.1 สรุปผลการวิจัย	57
5.2 ข้อเสนอแนะ	60
5.3 ข้อจำกัดและข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป	62
บรรณานุกรม	63
ภาคผนวกที่ 1 แบบสอบถาม	66
ภาคผนวกที่ 2 ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีการผลิต	78
ประวัติผู้เขียน	81

สารบัญตาราง

		หน้า
ตารางที่ 2.1	ผลการประเมินศักยภาพวิสาหกิจชุมชนอำเภอชะหา	7
ตารางที่ 2.2	ผลการประเมินศักยภาพวิสาหกิจชุมชนอำเภอกาบัง	10
ตารางที่ 3.1	ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ศึกษา	31
ตารางที่ 4.1	ข้อมูลทั่วไปของกลุ่ม สมาชิก และกรรมการ	34
ตารางที่ 4.2	ลักษณะการดำเนินงานของกลุ่มและปัญหา	39
ตารางที่ 4.3	ภาพรวมการใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน	46
ตารางที่ 4.4	การใช้บริการสินเชื่อของธนาคารออมสินของกลุ่ม	47
ตารางที่ 4.5	การใช้บริการสินเชื่อของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร	48
ตารางที่ 4.6	การใช้บริการสินเชื่อของกองทุนการปฏิรูปที่ดินเพื่อเกษตรกรรม	49
ตารางที่ 4.7	ความคิดเห็นของกลุ่มในการใช้บริการสินเชื่อของธนาคารออมสินสาขา ชะหา	51
ตารางที่ 4.8	ปัจจัยที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน	52
ตารางที่ 4.9	ปัจจัยที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเฉพาะกลุ่ม ที่มีการใช้สินเชื่ออยู่ในปัจจุบัน	54
ตารางที่ 4.10	ปัญหาและอุปสรรคของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในการใช้บริการสินเชื่อ	56

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความสำคัญและที่มาของการวิจัย

เมื่อปี 2539 ชุมชนตำบลไม้เรียง อำเภอฉวาง จังหวัดนครศรีธรรมราช ได้มีการจัดทำแผนแม่บทชุมชนโดยการสร้างกระบวนการเรียนรู้ เพื่อเป็นแนวทางการแก้ปัญหา ป้องกันปัญหา และพัฒนาสิ่งดีๆ ที่มีอยู่ให้ทุกคนรู้จักตนเอง รู้จักศักยภาพ รู้จักการจัดการทรัพยากร เป้าหมายคือ การพึ่งตนเองในระดับครอบครัว พึ่งพิงกันในระดับชุมชน พึ่งพาอาศัยกันในระดับเครือข่าย หลังจากที่แนวคิดและตัวอย่างในการปฏิบัติ ได้ขยายผลออกไปภายนอกชุมชนไม้เรียง ช่วงนั้นได้เกิดวิกฤตเศรษฐกิจของประเทศไทย เมื่อกลางปี 2540 ทุกพื้นที่ทั่วประเทศ ซึ่งเกิดจากขาดความรู้ ความชำนาญ ขาดประสบการณ์ ขาดเงินทุนพื้นฐานของตนเอง แต่ชุมชนไม้เรียงไม่ค่อยมีผลกระทบ เพราะชาวบ้านรู้ตัวเองและประเมินตัวเองได้ก่อน จึงได้ถอยมาก้าวหนึ่งเพื่อตั้งต้นใหม่ ทำให้ปี พ.ศ. 2542 องค์การสหประชาชาติ (UNDP) ได้ทำการวิจัยเรื่องการพัฒนาเกษตรกรรมยั่งยืนในประเทศไทย โดยมีแกนนำหลัก คือ ดร. เสรี พงศ์พิศ นายวิจิต นันทสุวรรณ และ นายจันจงค์ แรกพิณิจ ได้ลงไปศึกษากระบวนการแผนแม่บทชุมชนที่ชุมชนไม้เรียง ผลงานวิจัยสรุปว่า กระบวนการแผนแม่บทชุมชนเป็นการเตรียมความพร้อมของคน เพื่อรองรับการพัฒนาในทุกด้าน จึงได้นำเสนอผลงานวิจัยนี้ต่อหน่วยงานพัฒนาต่างๆ ในประเทศไทย และสภาพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.) จึงได้มีนโยบายให้ทุกตำบลของประเทศไทย จัดทำแผนแม่บทชุมชนของตนเองให้เสร็จภายใน 3 ปี คือเริ่มตั้งแต่ปี พ.ศ. 2546 – 2548 โดยมอบหมายให้ 5 หน่วยงานแบ่งกันรับผิดชอบเป็นรายจังหวัด คณะทำงานชุดหนึ่งประกอบด้วย ผู้นำชุมชน ผู้มีประสบการณ์ นักวิชาการ นักกฎหมาย นักการเมืองกลุ่มเล็กๆ ที่สังเกตเห็นปัญหานี้ จึงได้ร่วมกันร่างพระราชบัญญัติฉบับหนึ่งเรียกว่า “พระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน” พร้อมๆ กับที่สภาพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.) ได้กำหนดการทำแผนแม่บทชุมชนทุกตำบลทั่วประเทศ ถึงแม้จะเป็นการยากลำบากในการออกกฎหมายที่เป็นความต้องการของประชาชน แต่ด้วยการช่วยผลักดันกันหลายฝ่าย จนพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนผ่านทุกขั้นตอนออกมาได้ และประกาศในราชกิจจานุเบกษาแล้วเมื่อวันที่ 18 มกราคม 2548 โดยให้กรมส่งเสริมการเกษตรเป็นสำนักงานเลขานุการ

ธนาคารออมสินมีฐานะเป็นนิติบุคคล ดำเนินธุรกิจในรูปแบบธนาคารภายใต้พระราชบัญญัติธนาคารออมสิน พ.ศ. 2489 มีการบริหารงานโดยอิสระ ภายใต้การควบคุมของคณะกรรมการที่ได้รับการแต่งตั้งจากรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง เป็นสถาบันการเงินที่มีรัฐบาลเป็นประกัน อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของกระทรวงการคลัง ได้เปิดโอกาสให้องค์กรชุมชนหรือกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ วัตถุประสงค์เพื่อมีส่วนร่วมในการช่วย

พัฒนา ความเข้มแข็งให้กับองค์กรชุมชน และเครือข่ายสนับสนุนให้เกิดการพัฒนา ในรูปแบบต่างๆ ส่งเสริม สนับสนุน เพื่อให้เกิดความร่วมมือระหว่างบุคคล หรือองค์กร มาเป็นระยะเวลาหนึ่ง ตามที่ได้ร่วมลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือเชิงสมานฉันท์ เมื่อวันที่ 19 มีนาคม 2550

เงินทุนเป็นปัจจัยหนึ่งที่มีความจำเป็นในการบริหารงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เพื่อให้กลุ่มสามารถดำเนินงานตามที่ได้วางแผนไว้ ปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดความสำเร็จและความล้มเหลว คือ ปัจจัยด้านการเงินหรือเงินทุน กิจกรรมธุรกิจที่ต้องอาศัยการตลาดจะต้องเริ่มต้นจากนำเงินไปลงทุน ทำการผลิต ทำการค้า ได้รายได้กลับมาเป็นเงินก้อนใหญ่กว่าเดิม ในกรณีที่มีกำไรเงินลงทุนในการทำธุรกิจมีมาจาก 3 แหล่ง คือ เงินทุนตนเอง เงินทุนที่กู้ยืมจากแหล่งเงินกู้ต่างๆ และเงินทุนที่ได้มาจากการระดมทุนจากคนในชุมชนเอง ถ้าเป็นเงินทุนจากการระดมวิสาหกิจในชุมชนมีโอกาสดebt ได้ดีกว่า กรณีเงินทุนจากการกู้ยืม (ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ, 2542)

จากข้อมูลสำนักเลขาธิการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2553 มีวิสาหกิจชุมชนทั่วประเทศที่ได้รับการอนุมัติจดทะเบียนเป็นจำนวน 69,552 กลุ่ม แยกเป็นวิสาหกิจชุมชนในจังหวัดยะลา 305 กลุ่มซึ่งประเภทกลุ่มวิสาหกิจชุมชนประกอบกิจการได้แก่ การแปรรูปอาหาร กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร ทอผ้า และอ้อมทรัพย์ชุมชน เป็นส่วนใหญ่ ซึ่งจากข้อมูลการให้บริการสินเชื่อกับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนของธนาคารออมสินสาขายะลา ณ 31 ธันวาคม 2553 พบว่ามีจำนวน 3 กลุ่ม ที่ให้บริการสินเชื่อของธนาคารออมสินสาขายะลาจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนทั้งหมด 66 กลุ่ม (สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2553) คิดเป็นร้อยละ 4.54 ของกลุ่มทั้งหมด ซึ่งนับเป็นสัดส่วนที่น้อยมาก โดยไม่ทราบสาเหตุที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนอีก 63 กลุ่ม นอกจากนี้การให้บริการสินเชื่อของสถาบันการเงินในปัจจุบันมีการแข่งขันกันรุนแรงยิ่งขึ้น กล่าวคือมีธนาคารของรัฐให้บริการสินเชื่อกับกลุ่มเป้าหมายเดียวกันกับธนาคารออมสิน ได้แก่ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร และ ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย ดังนั้นถ้าธนาคารออมสินไม่มีการศึกษาการให้บริการ และหลักเกณฑ์การให้สินเชื่อต่างๆ ให้สอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมาย ทำให้ธนาคารออมสินไม่สามารถขยายฐานของกลุ่มเป้าหมายที่ได้วางไว้ รวมทั้งจะทำให้ต้องเสียกลุ่มเป้าหมายให้กับธนาคารคู่แข่งไป

ด้วยเหตุนี้จึงเป็นประเด็นนำมาสู่การศึกษาการให้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน: กรณีศึกษาพื้นที่ให้บริการของธนาคารออมสินสาขายะลา จังหวัดยะลา เพื่อพิจารณาถึงความสอดคล้องที่สามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนได้ รวมทั้งวิเคราะห์ปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งการศึกษาดังกล่าวคาดว่าจะเป็นประโยชน์สำหรับหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง สามารถใช้ข้อมูลจากการศึกษานี้เพื่อเป็นแนวทางในการกำหนดและวางแผนการพัฒนาแก้ไขปัญหาและอุปสรรคของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในต่อไป

1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ 4 ประการ คือ

- 1) เพื่อศึกษาลักษณะทั่วไปและการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่ศึกษา
- 2) เพื่อศึกษาพฤติกรรมการใช้สินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน
- 3) เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน
- 4) เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในการใช้บริการสินเชื่อ

1.3 ขอบเขตของการวิจัย

การศึกษาถึงการใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน : กรณีศึกษาพื้นที่ให้บริการของธนาคารออมสินสาขายะหา จังหวัดยะลา มีขอบเขตของการวิจัยดังนี้

- 1) ขอบเขตด้านพื้นที่ศึกษา ได้แก่ อำเภอยะหา และอำเภอกาบัง จังหวัดยะลา ซึ่งเป็นพื้นที่ๆ ธนาคารออมสินสาขายะหาให้บริการสินเชื่อ
- 2) ขอบเขตด้านประชากรที่ใช้ในการศึกษา คือ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่จดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่ศึกษา ซึ่งมีจำนวนทั้งหมด 66 กลุ่ม
- 3) ขอบเขตด้านเนื้อหาศึกษาลักษณะทั่วไป และการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน รวมทั้งพฤติกรรม การใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่ศึกษา และปัจจัยที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน โดยเน้นศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ได้แก่ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านช่องทางจัดจำหน่าย ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด และปัจจัยด้านบุคลากร
- 4) ผู้วิจัยทำการเก็บรวบรวมข้อมูลตั้งแต่เดือน มกราคม - มีนาคม 2554

1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการวิจัย

จากการศึกษาในครั้งนี้ ทำให้ทราบถึงลักษณะพฤติกรรมของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนใช้บริการสินเชื่อของธนาคารออมสินสาขายะหา ปัจจัยที่มีผลต่อการใช้สินเชื่อ และทราบปัญหาและอุปสรรคของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในการใช้บริการสินเชื่อ ซึ่งผลที่ได้อาจจะทำให้ธนาคารออมสินนำไปใช้ในการปรับปรุงหลักเกณฑ์ เงื่อนไข และวิธีปฏิบัติการให้บริการสินเชื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่ให้บริการเพื่อให้สามารถแข่งขันกับธนาคารพาณิชย์อื่นๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งจะทำให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายยิ่งขึ้น

1.5 นิยามศัพท์

1) **สินเชื่อ** หมายถึง การอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าและการได้คืนมาทั้งเงินต้นและดอกเบี้ยตรงตามเวลา

2) **กลุ่มวิสาหกิจชุมชน** หมายถึง กลุ่มที่ได้รับการจดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชน ตามพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน พ.ศ. 2548

บทที่ 2

การตรวจสอบเอกสาร

การตรวจสอบเอกสารเรื่อง การใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน : กรณีศึกษาพื้นที่ให้บริการของธนาคารออมสินสาขายะลา จังหวัดยะลา ประกอบด้วย 4 ส่วนดังนี้

2.1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชน และวิสาหกิจชุมชนในอำเภอยะลาและอำเภอกาบัง

2.2 หลักเกณฑ์ เงื่อนไข และวิธีปฏิบัติในการให้สินเชื่อเพื่อพัฒนาชนบทของธนาคารออมสิน

2.3 ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชน และวิสาหกิจชุมชนในอำเภอยะลาและอำเภอกาบัง

2.1.1 ความหมายของวิสาหกิจชุมชน

วิสาหกิจชุมชน คือ การประกอบการโดยคนในชุมชนเพื่อการจัดการ "ทุน" ของชุมชนอย่างสร้างสรรค์ เพื่อตอบสนองการพึ่งตนเองและความพอเพียงของครอบครัวและชุมชน เป็นการเชื่อมโยงการผลิตทางการเกษตรการแปรรูปและการตลาดของชุมชนให้เป็นกระบวนการเดียวกันไม่แยกส่วนและแบ่งบทบาท โดยเน้นวิถีคิดและกระบวนการเรียนรู้ คือ เน้นการทำวิสาหกิจชุมชนเพื่อพอกินพอใช้ก่อน แล้วพัฒนาไปสู่การจัดการเชิงธุรกิจเป็นการสร้างฐานรากเศรษฐกิจชุมชนให้เข้มแข็ง ทำทดแทนสิ่งที่ซื้อมาจากตลาดให้มากที่สุด และหากนำผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาดต้องเรียนรู้การจัดการและกลไกของตลาดให้ดี ซึ่งมีความแตกต่างจากธุรกิจอื่น ที่ส่วนใหญ่มุ่งแสวงหาผลกำไรเป็นหลักและอาจจะไม่ให้ความสำคัญต่อผลเสียที่อาจเกิดขึ้นกับสิ่งแวดล้อมและสังคมเท่าที่ควรแต่วิสาหกิจชุมชนเป็นกระบวนการสร้างสรรค์ทางเศรษฐกิจและสังคมของชุมชนเป็นการประกอบการบนพื้นฐานการใช้ความรู้ ภูมิปัญญา วัฒนธรรม และการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ในชุมชนอย่างรู้คุณค่าเพื่อการพึ่งพาตนเองของครอบครัว ชุมชน และระหว่างชุมชน โดยมุ่งประโยชน์ทางสังคมแก่ชุมชนมากกว่าการแสวงหากำไรสูงสุดมุ่งต่อการอยู่ร่วมกันอย่างสงบ การมีสุขภาพอนามัยและคุณภาพชีวิตที่ดีของคนในชุมชนและมุ่งต่อการรักษาระบบนิเวศน์ของสังคมโดยรวม โดยมีเครือข่ายเชื่อมโยงกัน รวมตัวกัน โดยมีวัตถุประสงค์ในการจัดทำกิจกรรมอย่างหนึ่งอย่างใดเพื่อประโยชน์ในการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนในเครือข่าย

2.1.2 ประเภทของวิสาหกิจชุมชน

วิสาหกิจชุมชนแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ (สำนักงานเลขาธิการคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2553)

- 1) วิสาหกิจชุมชนพื้นฐาน ผลิต แปรรูป การดำเนินการต่างๆ เพื่อกินเพื่อใช้ในครอบครัว ในชุมชนเพื่อตอบสนองความจำเป็นขั้นพื้นฐาน
- 2) วิสาหกิจชุมชนก้าวหน้า การดำเนินการอย่างเป็นระบบและด้วยรูปแบบที่ทันสมัยใช้ทุนและเทคโนโลยีเพื่อตอบสนองชุมชน เครือข่าย และตลาดในวงกว้าง

2.1.3 องค์ประกอบของวิสาหกิจชุมชน

- 1) ชุมชนเป็นเจ้าของและผู้ดำเนินการ
- 2) ผลผลิตมาจากกระบวนการในชุมชน
- 3) ริเริ่มสร้างสรรค์เป็นนวัตกรรมของชุมชน
- 4) มีฐานภูมิปัญญาท้องถิ่นผสมผสานกับภูมิปัญญาสากล
- 5) มีการดำเนินการแบบบูรณาการ เชื่อมโยงกิจกรรมต่างๆ อย่างมีระบบ
- 6) มีกระบวนการเรียนรู้เป็นหัวใจ

2.1.4 หลักการของวิสาหกิจชุมชน

เพื่อส่งเสริมสนับสนุนเศรษฐกิจชุมชนซึ่งเป็นพื้นฐานของการพัฒนาเศรษฐกิจแบบพอเพียงซึ่งจำนวนหนึ่งอยู่ในระดับที่ไม่พร้อมจะเข้ามาแข่งขันทางการค้า ให้ได้รับการส่งเสริมความรู้และภูมิปัญญาท้องถิ่น การสร้างรายได้ การช่วยเหลือซึ่งกันและกัน การพัฒนาความสามารถในการจัดการ และพัฒนารูปแบบของวิสาหกิจชุมชน เพื่อให้ระบบเศรษฐกิจชุมชนมีความเข้มแข็งสามารถพัฒนาไปสู่การเป็นผู้ประกอบการของหน่วยธุรกิจที่สูงขึ้น

2.1.5 การส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน

กฎหมายกำหนดให้มีการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชนอย่างครบวงจรในทุกระดับ กล่าวคือ (สำนักงานเลขาธิการคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2553)

- 1) ระดับปฐมภูมิ ส่งเสริมการจัดตั้ง การให้ความรู้ การศึกษาวิจัย ในการนำทุนชุมชนมาใช้ให้เหมาะสม การร่วมมือกันในชุมชน เพื่อให้ชุมชนมีความเข้มแข็งและพึ่งตนเองได้
- 2) ระดับสูงขึ้น ส่งเสริมการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การรักษาคุณภาพ การศึกษาวิจัย เทคโนโลยี และการตลาด การสร้างความเชื่อถือทางธุรกิจ และความปลอดภัยแก่ผู้บริโภค การประสานงานแหล่งเงินทุน เพื่อให้สามารถเป็นผู้ประกอบการหรือพัฒนาไปสู่การประกอบธุรกิจขนาดย่อมและขนาดกลางต่อไป

3) การส่งเสริมเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน รัฐจะให้การสนับสนุนการจัดตั้งการประกอบการการตลาดความสัมพันธ์และความร่วมมือกันระหว่างเครือข่าย หรือภาคธุรกิจอุตสาหกรรมอื่น เพื่อขยายและสร้างความมั่นคงให้แก่กิจการวิสาหกิจชุมชน

2.1.6 ประโยชน์ของวิสาหกิจชุมชน

1) การรวมตัวกันของเกษตรกรในการประกอบธุรกิจในระดับชุมชน มีความมั่นคงได้รับการรับรองตามกฎหมาย

2) การส่งเสริมความรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่น การพัฒนาความสามารถในการจัดการ ตรงตามความต้องการที่แท้จริง

3) ระบบเศรษฐกิจชุมชนมีความเข้มแข็งพึ่งพาตนเองได้ มีความพร้อมที่จะพัฒนาสำหรับการแข่งขันทางการค้าในอนาคต

2.1.7 วิสาหกิจชุมชนในอำเภอยะหาและอำเภอกาบัง

วิสาหกิจชุมชนในอำเภอยะหา และอำเภอกาบังที่ได้รับการอนุมัติจดทะเบียน ข้อมูลสิ้นเดือนธันวาคม 2553 มีทั้งหมดจำนวน 66 กลุ่ม แยกเป็นอำเภอยะหาจำนวน 47 กลุ่ม และอำเภอกาบังจำนวน 19 กลุ่ม ซึ่งผลการประเมินระดับศักยภาพในการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนสามารถแบ่งตามอำเภอยะหาและอำเภอกาบัง ดังนี้

1) ผลการประเมินระดับศักยภาพในการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนในอำเภอยะหาสามารถแบ่งได้ดังนี้ (ตารางที่ 2.1)

1.1) กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่อยู่ในระดับดี	จำนวน	23	กลุ่ม
1.2) กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่อยู่ในระดับปานกลาง	จำนวน	21	กลุ่ม
1.3) กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่อยู่ในระดับปรับปรุง	จำนวน	-	กลุ่ม
1.4) กลุ่มวิสาหกิจชุมชนไม่มีการประเมิน	จำนวน	3	กลุ่ม

ตารางที่ 2.1 ผลการประเมินศักยภาพวิสาหกิจชุมชนอำเภอยะหา

ที่	ชื่อกลุ่ม	ระดับศักยภาพในการดำเนินงาน
1	วิสาหกิจชุมชนบ้านยะหา	ดี
2	วิสาหกิจชุมชนบ้านชือเราะ	ปานกลาง
3	วิสาหกิจชุมชนบ้านอาบอ	ปานกลาง
4	วิสาหกิจชุมชนอาเส็น	ดี
5	วิสาหกิจชุมชนศูนย์คัดแยกผลไม้ชุมชนอำเภอยะหา	ดี
6	วิสาหกิจชุมชนเจาะตีเมาะ	ปานกลาง

ตารางที่ 2.1 ผลการประเมินศักยภาพวิสาหกิจชุมชนอำเภอยะหา (ต่อ)

ที่	ชื่อกลุ่ม	ระดับศักยภาพ ในการดำเนินงาน
7	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มส่งเสริมอาชีพสตรีบ้านกือซง	ปานกลาง
8	วิสาหกิจชุมชน YPNS หลักเขต	ปานกลาง
9	วิสาหกิจชุมชนวิสาหกิจชุมชนบ้านกาไต่ะ	ดี
10	วิสาหกิจชุมชนนารีประดิษฐ์	ดี
11	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีป้กักรบ้านลือเน็ง	ดี
12	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีบ้านฆอรรอราแม	ดี
13	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีบ้านอุเบง	ดี
14	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีบ้านมาแบ	ปานกลาง
15	วิสาหกิจชุมชนวิสาหกิจชุมชนคือลง	ปานกลาง
16	วิสาหกิจชุมชนโรติกรอบกาไต่ะ	ดี
17	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีบาขอ	ดี
18	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีลาบูบารูเมืองใหม่	ปานกลาง
19	วิสาหกิจชุมชนกุวิง	ปานกลาง
20	วิสาหกิจชุมชนลูกหือฮือซัน	ปานกลาง
21	วิสาหกิจชุมชนลือตอ	-
22	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มเลี้ยงโคบ้านกุวิง	ปานกลาง
23	วิสาหกิจชุมชนสตรีป้กักร บ้านแนแจ๊ะ	ดี
24	วิสาหกิจชุมชนสุขยอดผลิตภัณฑ์ชุมชนยะลา 01	-
25	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีบ้านบาโย	ปานกลาง
26	วิสาหกิจชุมชนเกษตรบ้านแซะ	-
27	วิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลิตภัณฑ์การเกษตรบ้านน้ำหลา	ดี
28	วิสาหกิจชุมชนแม่บ้านชาวสวนดาชี	ดี
29	วิสาหกิจชุมชนวิสาหกิจชุมชนผลิตอาหารสัตว์ต้นแบบ ฟาร์มตัวอย่างแนวทางอันเนื่องมาจากพระราชดำริ ใน สมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ พระบรมราชินีนาถ ยะหา	ดี
30	วิสาหกิจชุมชนวิสาหกิจชุมชนปุ๋ยอินทรีย์ชีวภาพต้นแบบ ฟาร์มตัวอย่างแนวทางอันเนื่องมาจากพระราชดำริ ใน สมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ พระบรมราชินีนาถ ยะหา	ดี

ตารางที่ 2.1 ผลการประเมินศักยภาพวิสาหกิจชุมชนอำเภอยะหา (ต่อ)

ที่	ชื่อกลุ่ม	ระดับศักยภาพ ในการดำเนินงาน
31	วิสาหกิจชุมชนวิสาหกิจชุมชนแปรรูปทุเรียนต้นแบบ กองพัน ราษฎรอาสารักษามูบ่บ้าน ใน สมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ พระบรมราชินีนาถ (อรบ.) ยะหา	ดี
32	วิสาหกิจชุมชนวิสาหกิจชุมชนแปรรูปส้มแขกอบแห้งต้นแบบ กองพันราษฎรอาสารักษามูบ่บ้าน ใน สมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ พระบรมราชินีนาถ (อรบ.) ยะหา	ดี
33	วิสาหกิจชุมชนบาโงยซีแน	ดี
34	วิสาหกิจชุมชนบ้านปือเจาะ	ปานกลาง
35	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีบ้านเจาะปูแน	ปานกลาง
36	วิสาหกิจชุมชนปึกจักรบ้านลิมาปูโร๊ะ	ดี
37	วิสาหกิจชุมชนบ้านซีเยาะ	ดี
38	วิสาหกิจชุมชนศูนย์สาธิตบาโงยซีแน	ปานกลาง
39	วิสาหกิจชุมชนสตรีสหกรณ์บ้านซีเยาะ	ปานกลาง
40	วิสาหกิจชุมชนมุสลิมะห์ป่าแครู	ปานกลาง
41	วิสาหกิจชุมชนบ้านเจาะเลาะ	ปานกลาง
42	วิสาหกิจชุมชนพัฒนาและแปรรูปน้ำยางตาฮี	ดี
43	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านละแอ	ดี
44	วิสาหกิจชุมชนศิลปะประดิษฐ์กะลา	ปานกลาง
45	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านเจาะกือแต๊ะ	ปานกลาง
46	วิสาหกิจชุมชนวิสาหกิจชุมชนบ้านตอเลาะ	ปานกลาง
47	วิสาหกิจชุมชนสตรีพัฒนาผ้าบาติก	ปานกลาง

ที่มา : สำนักงานเกษตรอำเภอยะหา, 2554

2) ผลการประเมินระดับศักยภาพในการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนในอำเภอกาบัง
สามารถแบ่งได้ดังนี้ (ตารางที่ 2.2)

- | | | | |
|--|-------|---|-------|
| 2.1) กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่อยู่ในระดับดี | จำนวน | 1 | กลุ่ม |
| 2.2) กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่อยู่ในระดับปานกลาง | จำนวน | 4 | กลุ่ม |

- 2.3) กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่อยู่ในระดับปรับปรุง จำนวน 9 กลุ่ม
 2.4) วิสาหกิจชุมชนไม่มีการประเมิน จำนวน 5 กลุ่ม

ตารางที่ 2.2 ผลการประเมินศักยภาพวิสาหกิจชุมชนอำเภอกาบัง

ที่	ชื่อกลุ่ม	ระดับศักยภาพในการดำเนินงาน
1	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านนิบง	ปานกลาง
2	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านบันนังดามา	-
3	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านลาแล	ปานกลาง
4	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านลูโป๊ะบันยัง	ปรับปรุง
5	วิสาหกิจชุมชนปุยชีวภาพเอ็น บี เค กรุ๊ป	-
6	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มผลิตปุ๋ยอินทรีย์ชีวภาพบ้านชื่อนัง	-
7	วิสาหกิจชุมชนพัฒนาการยางบ้านบาโงย	ดี
8	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มเลี้ยงโคบ้านลูโป๊ะบันยัง	ปรับปรุง
9	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มยางแผ่นบ้านป่าบอน	ปรับปรุง
10	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มดอกไม้ประดิษฐ์บ้านคชศิลา	ปรับปรุง
11	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มสตรีบ้านเยะใน	ปรับปรุง
12	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มปรับปรุงคุณภาพไม้ผลบ้านเยะใน	ปรับปรุง
13	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านคลองพี	ปานกลาง
14	วิสาหกิจชุมชนเลี้ยงโคพื้นเมืองบ้านเยะใน	-
15	วิสาหกิจชุมชนออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านคลองชิง	ปานกลาง
16	วิสาหกิจชุมชนแม่บ้านเกษตรกรบ้านจุฬารักษ์ 11	ปรับปรุง
17	วิสาหกิจชุมชนแม่บ้านเกษตรกรบ้านเยะใน	-
18	วิสาหกิจชุมชนทรัพย์สี่ทอง	ปรับปรุง
19	วิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรชุมชนพ่อยู่พอกิน	-

ที่มา : สำนักงานเกษตรอำเภอกาบัง, 2554

2.2 หลักเกณฑ์ เงื่อนไข และวิธีปฏิบัติในการให้สินเชื่อเพื่อพัฒนาชนบทของธนาคารออมสิน

หลักเกณฑ์ เงื่อนไข และวิธีปฏิบัติในการให้สินเชื่อเพื่อพัฒนาชนบทของธนาคารออมสิน ประกอบด้วย คุณสมบัติผู้กู้ วัตถุประสงค์การกู้เงิน จำนวนเงินให้กู้ ระยะเวลาชำระคืนเงินกู้ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ หลักประกันการกู้เงิน และการจ่ายเงินกู้ ดังนี้ (ธนาคารออมสิน, 2554)

2.2.1 คุณสมบัติผู้กู้

- 1) เป็นองค์กรชุมชนหรือองค์กรพัฒนาเอกชน หรือกลุ่มผู้ประกอบการ OTOP หรือกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ที่เป็นสมาชิก สพช. และมีบัญชีเงินฝากเป็นบัญชีร่วมกับลงที่สาขาที่ขอกู้เงิน
- 2) มีผลงานหรือกิจกรรมที่ทำร่วมกันอย่างต่อเนื่องเป็นเวลาไม่น้อยกว่า 6 เดือน กรณีไม่เป็นไปตามเกณฑ์ดังกล่าว ให้อยู่ในดุลยพินิจของสาขา
- 3) มีเงินออมหรือเงินกองทุนของกลุ่มอยู่จำนวนหนึ่ง

2.2.2 วัตถุประสงค์การกู้เงิน

กรณีใดกรณีหนึ่งหรือหลายกรณีดังนี้

- 1) ปรับปรุงหรือขยายกิจกรรมที่ทำอยู่เดิม
- 2) ลงทุนใหม่ในกิจกรรมเพื่อการผลิตหรือการค้า
- 3) ลงทุนในการก่อสร้างหรือซ่อมแซมสิ่งสาธารณประโยชน์ และมีแผนการจัดเก็บเงินจากผู้ได้รับประโยชน์เพื่อใช้คืนเงิน
- 4) เป็นเงินทุนหมุนเวียนที่เกิดประโยชน์ต่อกลุ่ม หรือสมาชิก

2.2.3 จำนวนเงินให้กู้

ให้กู้ได้ตามความเหมาะสมกับกลุ่มและไม่เกินความสามารถในการบริหารโดยมีเงื่อนไข ดังนี้

- 1) กรณีกลุ่มเป็นองค์กรชุมชน หรือองค์กรพัฒนาเอกชน ให้กู้ได้ไม่เกิน 5 เท่าของเงินออมหรือเงินกองทุนที่กลุ่มมีอยู่ ณ วันที่ยื่นขอกู้
- 2) กรณีกลุ่มเป็นผู้ประกอบการ OTOP หรือกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ให้กู้ได้ไม่เกิน 500,000 บาท โดยพิจารณาวงเงินกู้ตามแผนงาน หรือโครงการ และความสามารถในการชำระคืน

2.2.4 ระยะเวลาชำระคืนเงินกู้

ไม่เกิน 5 ปี ชำระเงินงวดเป็นงวดราย 1, 2, 3, 4, 6 หรือ 12 เดือน ขึ้นอยู่กับที่มาของรายได้ และ/หรือตามลักษณะอาชีพหรือกิจกรรมของกลุ่ม

2.2.5 อัตราดอกเบี้ยเงินกู้

อัตราดอกเบี้ยเงินกู้และอัตราดอกเบี้ยกรณีผิดนัดไม่ชำระหนี้ ให้เป็นไปตามที่ธนาคารประกาศกำหนด

2.2.6 หลักประกันการกู้เงิน

มีหลักเกณฑ์ดังนี้

1) วงเงินกู้ไม่เกิน 3,000,000 บาท มีหลักเกณฑ์ดังนี้

กรณีกลุ่มไม่เป็นนิติบุคคล แยกเป็น 2 กรณี

1.1) กรณีกลุ่มมีสมาชิกร้อยกว่า 10 คน ให้คณะกรรมการกลุ่มและสมาชิกทุกคนลงลายมือชื่อ ร่วมกันให้สัญญาค้ำประกัน หรือ

1.2) กรณีกลุ่มมีสมาชิกตั้งแต่ 10 คนขึ้นไป ให้คณะกรรมการกลุ่มผู้ที่ไม่ได้ลงลายมือชื่อในสัญญาเงินและ/หรือบุคคลที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการ ตั้งแต่ 5 คน ขึ้นไป ร่วมกันค้ำประกัน

1.3) กรณีกลุ่มเป็นนิติบุคคล ให้คณะกรรมการกลุ่มทุกคนลงลายมือชื่อในสัญญาค้ำประกัน

2) วงเงินกู้เกิน 3,000,000 บาท ให้ใช้บุคคลตาม 1 ค้ำประกัน ร่วมกับหลักทรัพย์สินประเภทอื่นของผู้กู้ หรือของบุคคลอื่นที่ยินยอมให้ใช้ค้ำประกัน ดังนี้

2.1) สมุดเงินฝากออมสินและ/หรือสลากออมสินพิเศษ ให้กู้ได้ไม่เกินร้อยละ 90 ของจำนวนเงินฝากคงเหลือในสมุดฝากเงินออมสิน หรือให้กู้ได้ไม่เกินร้อยละ 90 ของมูลค่าสลากออมสินพิเศษ โดยมีหลักเกณฑ์ ดังนี้

(1) เป็นของผู้กู้/หรือบุคคลอื่น ซึ่งเป็นของสาขาที่ให้กู้เงิน

(2) ต้องมอบให้ธนาคารยึดถือ พร้อมทั้งโอนสิทธิถอนไว้ให้ธนาคาร

(3) สลากออมสินพิเศษชนิดระบุให้ใช้เงินแก่ผู้ถือสลากออมสินพิเศษซึ่งยังไม่มีมีการโอนเปลี่ยนชนิดสลาก หรือสมุดฝากเงินเพื่อประโยชน์ของผู้เยาว์/สลากออมสินพิเศษของผู้เยาว์ไม่สามารถใช้เป็นหลักประกัน การกู้เงินได้

2.2) อสังหาริมทรัพย์ซึ่งตั้งอยู่ในแหล่งชุมชนที่มีความเจริญ มีไฟฟ้าสาธารณูปโภคอื่นๆ ตามความจำเป็นและมีทางสาธารณประโยชน์ ซึ่งสามารถเข้าออกได้สะดวก โดยมีหลักเกณฑ์อย่างใดอย่างหนึ่ง หรือหลายอย่างดังนี้

(1) ไม่เกินร้อยละ 80 ของราคาประเมิน โฉนดที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง

(2) ไม่เกินร้อยละ 70 ของราคาประเมิน โฉนดที่ดินว่างเปล่า

(3) ไม่เกินร้อยละ 60 ของราคาประเมินห้องชุด โฉนดที่ดิน ที่ไร่นา

2.3) หลักทรัพย์อื่นให้เป็นไปตามที่คณะกรรมการสินเชื่อนุมัติเป็นกรณีพิเศษเฉพาะราย

2.2.7 การจ่ายเงินกู้จ่าย

งวดเดียว หรือหลายงวด

2.3 ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

2.3.1 แนวคิดการให้บริการ

คำจำกัดความ การบริการ (Service) หมายถึง สิ่งที่ผู้ให้บริการหรือผู้ขายทำการส่งมอบให้แก่ผู้รับบริการหรือผู้ซื้อ ที่ไม่สามารถจับต้องได้ แต่เมื่อผู้รับบริการได้รับบริการไปแล้วเกิดความประทับใจกับสิ่งเหล่านั้น (ศูนย์บริการวิชาการและฝึกอบรม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2550)

คำจำกัดความของ สินค้าบริการ คือ การกระทำ (Act) ที่เป็นขั้นตอน (Process) และแสดงเป็นผลงาน (Performance) ออกมาจากผู้ให้บริการส่งให้กับลูกค้า ซึ่งในบางครั้งอาจมีผลิตภัณฑ์ที่จับต้องได้มาเสริมการแลกเปลี่ยนบริการด้วย แต่ลูกค้าไม่ได้เป็นเจ้าของ หรือ อีกนัยหนึ่ง สินค้าบริการ เป็นการแลกเปลี่ยนกัน ขณะเดียวกันก็เป็นการเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ที่เป็นประโยชน์ให้กับลูกค้า ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง หรือสถานที่ใดสถานที่หนึ่งก็ได้ ทั้งนี้สินค้าบริการบางครั้งมีสินค้าผลิตภัณฑ์ประกอบในการบริการด้วยคุณลักษณะเฉพาะของงานบริการ

- จับต้องไม่ได้ Intangible
- ให้ความสำคัญต่อมนุษย์ Labor Intensive
- มีความต่อเนื่องและไม่สามารถแยกจากกันได้ Inseparable
- สูญเสียบ่อย Perishable

ข้อแตกต่างระหว่างสินค้า บริการและสินค้าผลิตภัณฑ์

- ลูกค้าไม่สามารถเป็นเจ้าของการบริการได้ แต่สามารถเช่าใช้ชั่วคราวได้
- สินค้าบริการเป็นมูลค่าเพิ่มที่มาจากผลงานของสินค้าที่จับต้องได้
- การยินยอมให้ลูกค้าที่ส่วนร่วมในกระบวนการให้บริการด้วย
- ลูกค้าคนอื่นเป็นส่วนหนึ่งของการบริการได้
- การบริการควบคุมคุณภาพ และมาตรฐานให้สม่ำเสมอได้
- ลูกค้าประเมินคุณสมบัติของสินค้าบริการได้ยาก
- สินค้าบริการไม่สามารถผลิต/เก็บในคลังสินค้าได้
- เวลาเป็นปัจจัยสำคัญของคุณภาพการบริการ
- สินค้าบริการมีช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลายกว่าสินค้าปกติ

Moment of Truth

ช่วงเวลาที่บุคลากรของบริษัทได้เผชิญหน้ากับลูกค้า ตั้งแต่เริ่มใช้บริการจนกระทั่งสิ้นสุดบริการแบ่งได้เป็น 2 ประเภท ช่วงเวลาที่ใช้บริการแล้วเกิดความประทับใจ และ ช่วงเวลาที่ใช้บริการแล้วไม่เกิดความประทับใจ

1) ปัจจัยที่สำคัญและองค์ประกอบของการบริการที่เป็นเลิศ

การให้บริการ (Service) มีความหมายดังนี้

S = Smile&Sympathy	การบริการด้วยรอยยิ้ม ยิ้มแย้มแจ่มใส เอาใจใส่ลูกค้า
E = Early Response	การตอบสนองอย่างรวดเร็ว
R = Respectful	การให้เกียรติ และยกย่องลูกค้า
V = Voluntariness Manner	มีความเต็มใจที่จะให้บริการ
I = Image Enhancing	มุ่งส่งเสริมสร้างภาพลักษณ์ขององค์กรเราในสายตาของ สาธารณชนและลูกค้า
C = Courtesy	การบริการด้วยความเอื้อเฟื้อ ซื่อสัตย์ มีน้ำใจไมตรี
E = Enthusiasm	การบริการด้วยความกระตือรือร้น

2) ปัจจัยสำคัญในการให้บริการ

- 2.1) ให้ความสำคัญกับความต้องการลูกค้า
- 2.2) ให้ใช้หลัก KISS (Keep It Simple, Stupid)
- 2.3) ผู้บริการต้องเอาใจใส่อย่างแท้จริง
- 2.4) การกระจายอำนาจให้กับบุคลากรเป็นหัวใจในการแก้ปัญหา
- 2.5) ต้องมีการอบรมและการเสริมแรงจูงใจ
- 2.6) มีกระบวนการในการให้บริการ ผู้บริการธุรกิจต้องมีการออกแบบขั้นตอนของการ

บริการ หรือพิมพ์เขียว (Blueprint)

2.3.2 พฤติกรรมผู้บริโภค

พฤติกรรมของผู้บริโภค (Consumer Behavior) หมายถึง การแสดงออกของแต่ละบุคคลที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการใช้สินค้าและบริการทาง เศรษฐกิจ รวมทั้งกระบวนการในการตัดสินใจที่มีผลต่อการแสดงออก (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2538)

1) ประโยชน์ของการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค

- 1.1) ช่วยให้นักการตลาดเข้าใจถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าของผู้บริโภค
- 1.2) ช่วยให้ผู้เกี่ยวข้องสามารถหาหนทางแก้ไขพฤติกรรมในการตัดสินใจซื้อสินค้าของผู้บริโภคในสังคมได้ถูกต้องและสอดคล้องกับความสามารถในการตอบสนองของธุรกิจ มากยิ่งขึ้น
- 1.3) ช่วยให้การพัฒนาตลาดและการพัฒนาผลิตภัณฑ์สามารถทำได้ดีขึ้น
- 1.4) เพื่อประโยชน์ในการแบ่งส่วนตลาด เพื่อการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคให้ตรงกับชนิดของสินค้าที่ต้องการ
- 1.5) ช่วยในการปรับปรุงกลยุทธ์การตลาดของธุรกิจต่าง ๆ เพื่อความได้เปรียบคู่แข่ง

2) กระบวนการพฤติกรรมผู้บริโภค (Process of Behavior)

- 2.1) พฤติกรรมเกิดขึ้นได้ต้องมีสาเหตุทำให้เกิด
- 2.2) พฤติกรรมเกิดขึ้นได้จะต้องมีสิ่งจูงใจหรือแรงกระตุ้น
- 2.3) พฤติกรรมที่เกิดขึ้นย่อมมุ่งไปสู่เป้าหมาย

3) ปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการซื้อของผู้บริโภค

3.1) ปัจจัยทางวัฒนธรรม เป็นปัจจัยขั้นพื้นฐานที่สุดในการกำหนดความต้องการและพฤติกรรมของผู้บริโภค เช่น การศึกษา ความเชื่อ ยังรวมถึงพฤติกรรมส่วนใหญ่ที่ได้รับการยอมรับภายในสังคมใดสังคมหนึ่งโดยเฉพาะลักษณะชั้นทางสังคม ประกอบด้วย 6 ระดับ (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2538)

ชั้นที่ 1 Upper-Upper Class ประกอบด้วยผู้ที่มีชื่อเสียงเก่าแก่เกิดมาบนกองเงินกองทอง

ชั้นที่ 2 Lower-Upper Class เป็นชั้นของคนรวยหน้าใหม่ บุคคลเหล่านี้เป็นผู้ยิ่งใหญ่ในวงการบริหารเป็นผู้ที่มีรายได้สูงสุดในจำนวนชั้นทั้งหมด จัดอยู่ในระดับมหาเศรษฐี

ชั้นที่ 3 Upper-Middle Class ประกอบด้วยชายหญิงที่ประสบความสำเร็จในวิชาอื่น ๆ สมาชิกชั้นนี้ส่วนมากจบปริญญาจากมหาวิทยาลัย กลุ่มนี้เรียกกันว่าเป็นตาเป็นสมองของสังคม

ชั้นที่ 4 Lower-Middle Class เป็นพวกที่เรียกว่าคนโดยเฉลี่ย ประกอบด้วยพวกที่ไม่ใช่ฝ่ายบริหารเจ้าของธุรกิจขนาดเล็ก พวกทำงานนั่งโต๊ะระดับต่ำ

ชั้นที่ 5 Upper-Lower Class เป็นพวกจนแต่ซื่อสัตย์ ได้แก่ชนชั้นทำงานเป็นชั้นที่ใหญ่ที่สุดในชั้นทางสังคม

ชั้นที่ 6 Lower-Lower Class ประกอบด้วยคนงานที่ไม่มีความชำนาญกลุ่มชาวนาที่ไม่มีที่ดินเป็นของตนเอง

3.2) ปัจจัยทางสังคม เป็นปัจจัยที่เกี่ยวข้องในชีวิตประจำวันและมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อ ซึ่งประกอบด้วยกลุ่มอ้างอิง ครอบครัว บทบาท และสถานะของผู้ซื้อ

(1) กลุ่มอ้างอิง หมายถึง กลุ่มใด ๆ ที่มีการเกี่ยวข้องกัน ระหว่างคนในกลุ่ม แบ่งเป็น 2 ระดับ

- **กลุ่มปฐมภูมิ** ได้แก่ ครอบครัว เพื่อนสนิท มักมีข้อจำกัดในเรื่องอาชีพ ระดับชั้นทางสังคมและช่วงอายุ

- **กลุ่มทุติยภูมิ** เป็นกลุ่มทางสังคมที่มีความสัมพันธ์แบบตัวต่อตัว แต่ไม่บ่อย มีความเหนียวแน่นน้อยกว่ากลุ่มปฐมภูมิ

(2) ครอบครัว เป็นสถาบันที่ทำการซื้อเพื่อการบริโภคที่สำคัญที่สุด นักการตลาดจะพิจารณาครอบครัวมากกว่าพิจารณาเป็นรายบุคคล

(3) บทบาททางสถานะ บุคคลที่จะเกี่ยวข้องกับหลายกลุ่ม เช่น ครอบครัว กลุ่มอ้างอิง ทำให้ บุคคลมีบทบาทและสถานภาพที่แตกต่างกันในแต่ละกลุ่ม

3.3) ปัจจัยส่วนบุคคล การตัดสินใจของผู้ซื้อมักได้รับอิทธิพลจากคุณสมบัติส่วนบุคคลต่างๆ เช่น อายุ อาชีพ สถานการณ์ทางเศรษฐกิจ การศึกษา รูปแบบการดำเนินชีวิต วัฏจักรชีวิต ครอบครัว

3.4) ปัจจัยทางจิตวิทยา การเลือกซื้อของบุคคลได้รับอิทธิพลจากปัจจัยทางจิตวิทยา ซึ่งจัดปัจจัยในตัวผู้บริโภคที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรม การซื้อและใช้สินค้า ปัจจัยทางจิตวิทยา ประกอบด้วย การรับรู้ ความเชื่อและเจตคติ บุคลิกภาพและแนวความคิดของตนเอง

นักจิตวิทยามาสโลว์ได้กำหนดทฤษฎีลำดับขั้นตอนของความต้อการซึ่งกำหนดความต้อการขั้นพื้นฐานของมนุษย์ไว้ 5 ระดับ ซึ่งจัดลำดับจากความต้อการระดับต่ำไปยังระดับสูงคือ

- (1) ความสำเร็จส่วนตัว
- (2) ความต้อการด้านอีโก้ (ความภาคภูมิใจ สถานะ ความเคารพ)
- (3) ความต้อการด้านสังคม
- (4) ความปลอดภัยและมั่นคง
- (5) ความต้อการของร่างกาย

4) กระบวนการตัดสินใจของผู้ซื้อ

ขั้นที่ 1 การรับรู้ถึงปัญหา กระบวนการซึ่งจะเกิดขึ้นเมื่อผู้ซื้อตระหนักถึงปัญหาหรือความต้อการของตนเอง

ขั้นที่ 2 การค้นหาข้อมูล ในขั้นนี้ผู้บริโภคจะแสวงหาข้อมูลเพื่อตัดสินใจ ในขั้นแรกจะค้นหาข้อมูลจากแหล่งภายในก่อน เพื่อนำมาใช้ในการประเมินทางเลือก หากยังได้ข้อมูลไม่เพียงพอ ก็ต้องหาข้อมูลเพิ่มเติมจากแหล่งภายนอก

ขั้นที่ 3 การประเมินผลทางเลือก ผู้บริโภคนำข้อมูลที่ได้รวบรวมไว้มาจัดเป็นหมวดหมู่และวิเคราะห์ข้อดี ข้อเสีย ทั้งในลักษณะการเปรียบเทียบหาทางเลือกและความคุ้มค่ามากที่สุด

ขั้นที่ 4 การตัดสินใจเลือกทางเลือกที่ดีที่สุด หลังการประเมิน ผู้ประเมินจะทราบข้อดี ข้อเสีย หลังจากนั้นบุคคลจะต้องตัดสินใจเลือกทางเลือกที่ดีที่สุดในการแก้ปัญหา มักใช้ประสบการณ์ในอดีตเป็นเกณฑ์ ทั้งประสบการณ์ของตนเองและผู้อื่น

ขั้นที่ 5 การประเมินผลหลังการซื้อ เป็นขั้นสุดท้ายหลังจากการซื้อ ผู้บริโภคจะนำผลิตภัณฑ์ที่ซื้อมาใช้ และในขณะเดียวกันก็จะทำการประเมินผลิตภัณฑ์นั้นไปด้วย ซึ่งจะเห็นว่ากระบวนการตัดสินใจของผู้บริโภคเป็นกระบวนการต่อเนื่องไม่ได้หยุดตรงที่การซื้อ

2.3.3 ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix)

ส่วนประสมทางการตลาด หมายถึง ตัวแปรทางการตลาดที่ควบคุมได้ซึ่งเพื่อตอบสนองความต้องการแก่ผู้บริโภค โดยมีส่วนประสมการตลาดเป็นตัวสื่อสารข้อมูลระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อที่มีศักยภาพเพื่อชักจูงทัศนคติและพฤติกรรมการซื้อส่วนประสมการตลาด (ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ, 2541) ประกอบด้วย

1) ผลิตภัณฑ์ (Product) หมายถึง สิ่งที่เสนอขายโดยธุรกิจ เพื่อสนองความต้องการของลูกค้าให้พึงพอใจผลิตภัณฑ์ที่เสนอขาย อาจมีตัวตนหรือไม่มีก็ได้ ผลิตภัณฑ์จึงประกอบไปด้วยสินค้า บริการ ความคิด สถานที่ องค์กรหรือบุคคล ผลิตภัณฑ์ต้องมีรรถประโยชน์ มีคุณค่าในสายตาของลูกค้า จึงจะมีผลทำให้ผลิตภัณฑ์สามารถขายได้ การกำหนดกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ต้องพยายามคำนึงถึงปัจจัยต่อไปนี้

1.1) ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ และความแตกต่างทางการแข่งขัน

1.2) พิจารณาจากองค์ประกอบ คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ เช่น ประโยชน์พื้นฐาน รูปร่าง ลักษณะคุณภาพ การบรรจุภัณฑ์ ตราสินค้า ฯลฯ

1.3) การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ เป็นการออกแบบผลิตภัณฑ์ของบริษัท เพื่อแสดงตำแหน่งที่แตกต่าง และมีคุณค่าในจิตใจของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย

1.4) การพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีลักษณะใหม่และปรับปรุงให้ดีขึ้น ซึ่งต้องคำนึงถึงความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น

1.5) กลยุทธ์เกี่ยวกับส่วนประสมผลิตภัณฑ์ และสายผลิตภัณฑ์

2) ราคา (Price) หมายถึง คุณค่าผลิตภัณฑ์ในรูปตัวเงิน ราคาเป็น P ตัวที่สองที่เกิดขึ้นถัดจาก Product ราคาเป็นต้นทุนของลูกค้า ผู้บริโภคจะเปรียบเทียบระหว่างคุณค่าผลิตภัณฑ์กับราคาผลิตภัณฑ์นั้น ถ้าคุณค่าสูงกว่าราคา เขาก็จะตัดสินใจซื้อ ดังนั้นผู้กำหนดกลยุทธ์ด้านราคาต้องคำนึงถึง

2.1) คุณค่าที่รับรู้ในสายตาของลูกค้า นั่น ซึ่งต้องพิจารณาว่าการยอมรับของลูกค้าในคุณค่าของผลิตภัณฑ์สูงกว่าราคาผลิตภัณฑ์นั้น

2.2) ต้นทุนสินค้า และค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง

2.3) สภาพการแข่งขันในตลาด

2.4) กลยุทธ์การตลาดอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น ภาพลักษณ์ของสินค้า

3) การส่งเสริมการตลาด (Promotion) เป็นการติดต่อสื่อสารเกี่ยวกับข้อมูลระหว่างผู้ขายกับผู้ซื้อ การติดต่อสื่อสารอาจใช้พนักงานขายทำการขาย และการติดต่อสื่อสารโดยไม่ใช้คน เครื่องมือในการติดต่อสื่อสารมีหลายประการ ซึ่งอาจเลือกใช้หนึ่งหรือ หลายเครื่องมือต้องใช้

หลักการเลือกใช้เครื่องมือสื่อสารแบบประสมประสานกัน โดยพิจารณาถึงความเหมาะสมกับลูกค้า ผลิตภัณฑ์คู่แข่ง โดยบรรลุจุดมุ่งหมายร่วมกันได้ เครื่องมือส่งเสริมที่สำคัญ มีดังนี้

3.1) การโฆษณา เป็นกิจกรรมในการเสนอข่าวสารเกี่ยวกับองค์การ ผลิตภัณฑ์ บริการ หรือความคิดที่ต้องมีการจ่ายเงินโดยผู้อุปถัมภ์รายการ กลยุทธ์ในการโฆษณาจะเกี่ยวข้องกับ

- (1) กลยุทธ์การสร้างสรรค์งาน โฆษณา และยุทธวิธีการ โฆษณา
- (2) กลยุทธ์สื่อ

3.2) การขายโดยพนักงาน เป็นกิจกรรมการแจ้งข่าวสาร และจูงใจตลาดโดยใช้บุคคล งาน จะเกี่ยวข้องกับ

- (1) กลยุทธ์การขายโดยพนักงาน
- (2) การจัดการหน่วยงานขาย

3.3) การส่งเสริมการขาย หมายถึง กิจกรรมการส่งเสริมนอกเหนือจากการโฆษณา การขายโดยใช้พนักงานขาย และการให้ข่าว และการประชาสัมพันธ์ ซึ่งสามารถกระตุ้นความสนใจ ทดลองใช้หรือการซื้อ โดยลูกค้าชั้นสุดท้าย หรือบุคคลอื่นในช่องทางการส่งเสริมการขาย มี 3 รูปแบบ คือ

- (1) การกระตุ้นผู้บริโภค เรียกว่า การส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่ผู้บริโภค
- (2) การกระตุ้นคนกลาง เรียกว่า การส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่คนกลาง
- (3) การกระตุ้นพนักงานขาย เรียกว่า การส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่พนักงานขาย

3.4) การให้ข่าว และการประชาสัมพันธ์ การให้ข่าวเป็นการเสนอความคิดเกี่ยวกับสินค้า หรือบริการที่ไม่ต้องมีการจ่ายเงิน ส่วนการประชาสัมพันธ์ หมายถึง ความพยายามที่มีการวางแผน โดยองค์การหนึ่ง เพื่อสร้างทัศนคติที่ดีต่อองค์การให้เกิดขึ้น กลุ่มใดกลุ่มหนึ่งการใช้ข่าวเป็น กิจกรรมหนึ่งของการประชาสัมพันธ์

3.5) การตลาดทางตรง เป็นการติดต่อสื่อสารกับกลุ่มเป้าหมาย เพื่อให้เกิดการตอบสนอง โดย ตรงหรือหมายถึงวิธีการต่างๆ ที่นักการตลาดใช้ส่งเสริมผลิตภัณฑ์โดยตรงกับผู้ซื้อ และ ทำให้เกิดการตอบสนองในทันที ประกอบด้วย

- (1) การขายทางโทรศัพท์
- (2) การขายโดยใช้จดหมายทางตรง
- (3) การขายโดยใช้แคตตาล็อก
- (4) การขายทางโทรทัศน์ วิทยุ หรือหนังสือพิมพ์ ซึ่งจูงใจให้ลูกค้ามีกิจกรรมการ

ตอบสนอง

4) การจัดจำหน่าย (Place) หมายถึง โครงสร้างของช่องทาง ซึ่งประกอบด้วยสถาบันและ กิจกรรม ใช้เพื่อเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์ และบริการจากองค์การไปยังตลาดสถาบันที่นำผลิตภัณฑ์ออก

ผู้ตลาดเป้าหมาย ก็คือ สถาบันการตลาด ส่วนกิจกรรมที่ช่วยในการกระจายตัวสินค้าประกอบด้วย การขนส่ง การคลังสินค้า และการเก็บรักษาสินค้าคงคลัง การจัดจำหน่ายจึงประกอบด้วย 2 ส่วน ดังนี้

4.1) ช่องทางการจัดจำหน่าย หมายถึง เส้นทางที่ผลิตภัณฑ์ และกรรมสิทธิ์ที่ผลิตภัณฑ์ถูกเปลี่ยนมือไปยังตลาด ในระบบช่องทางการจัดจำหน่ายจึงประกอบด้วย ผู้ผลิต คนกลาง ผู้บริโภค หรือผู้ใช้ทางอุตสาหกรรม

4.2) การสนับสนุนการกระจายตัวสินค้าสู่ตลาด หมายถึง กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการเคลื่อนย้ายตัวผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิต ไปยังผู้บริโภค หรือผู้ใช้ทางอุตสาหกรรม

5) บุคลากร (People) เป็นส่วนประสมการตลาดซึ่งต้องอาศัยการคัดเลือก การฝึกอบรม การจูงใจ เพื่อให้สามารถสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้ และสร้างความแตกต่างเหนือคู่แข่ง พนักงานต้องมีความสามารถ มีทัศนคติที่ดี สามารถตอบสนองต่อลูกค้าได้ รวมทั้งมีความคิดริเริ่ม มีความสามารถในการแก้ไขปัญหา และสามารถสร้างค่านิยมให้กับบริษัทจะครอบคลุม 2 ประเด็น ดังนี้

5.1) บทบาทของบุคลากร สำหรับธุรกิจบริการ ผู้ให้บริการนอกจากจะทำหน้าที่ผลิตบริการแล้วยังต้องทำหน้าที่ขายผลิตภัณฑ์บริการไปพร้อม ๆ กันด้วย การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้ามีส่วนจำเป็นอย่างมากสำหรับการบริการ

5.2) ความสัมพันธ์ระหว่างลูกค้าด้วยกัน คุณภาพการบริการของลูกค้ารายหนึ่งอาจมีผลมาจากลูกค้าอื่นแนะนำมา ตัวอย่างที่เกิดขึ้น เช่น กลุ่มลูกค้าทัวร์หรือลูกค้าจากร้านอาหารที่บอกต่อกันไปแต่ปัญหาหนึ่งที่ผู้บริหารการตลาดจะพบก็คือการควบคุมระดับของคุณภาพการบริการให้อยู่ในระดับคงที่

2.3.4 แนวคิดการวิเคราะห์สินเชื่อ

การพิจารณาสินเชื่อแก่ลูกค้านั้น กระบวนการจะต้องมีการหาข้อมูลเกี่ยวกับตัวลูกค้าแล้วนำมาวิเคราะห์โดยใช้เทคนิคต่างๆ เพื่อให้รู้ฐานะทางเครดิตของลูกค้า ทั้งนี้เพื่อให้รู้ว่าเมื่อให้สินเชื่อไปแล้ว จะมีความเสี่ยงมากน้อยเพียงใด อยู่ในข่ายที่ยอมรับได้หรือไม่ ความเสี่ยง (Risks) จะเกิดขึ้นนับตั้งแต่ธนาคารเริ่มให้สินเชื่อแก่ลูกค้าจนกว่าลูกค้าจะชำระหนี้หมดดังนั้นการจะให้สินเชื่อแก่ลูกค้าจึงจะต้องมีการประเมินความเสี่ยง ซึ่งในการประเมินนั้น จะต้องคำนึงถึงขอบข่ายของอัตราเสี่ยง (เสี่ยงได้ก็เปอร์เซ็นต์) ทั้งในด้านวงเงิน ระยะเวลา เงื่อนไข และหลักประกัน เมื่อได้มีการให้สินเชื่อแก่ลูกค้าไประยะหนึ่งแล้ว อัตราเสี่ยงอาจจะเปลี่ยนแปลงไปทั้งในทางเพิ่มขึ้นหรือลดลงก็ได้ ในกรณีอัตราเสี่ยงเพิ่มขึ้นก็จะต้องมีมาตรการที่จะลดความเสี่ยงลง โดยการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขต่างๆ ให้เหมาะสมในการประเมินความเสี่ยงเพื่อตัดสินใจในการที่จะให้หรือปฏิเสธการขอสินเชื่อของลูกค้า หรือลดวงเงิน

สินเชื่อ หรือกำหนดเงื่อนไขอื่นๆ เพิ่มเติม เช่น การเพิ่มหลักประกัน จะมีเทคนิคอย่างหนึ่งที่นำมาใช้ในการประเมินความเสี่ยง ก็คือ หลักการวิเคราะห์ 6C's Credit (ฝ่ายผลิตภัณฑ์สินเชื่อ, 2550)

1) คุณลักษณะและคุณสมบัติของลูกค้า (Character)

ในด้านธุรกิจ พนักงานวิเคราะห์จะพิจารณา 2 ประเด็นหลัก คือ ประเด็นทีมของทีมงานผู้ บริหารได้แก่การพิจารณาคุณสมบัติของกรรมการบริษัทที่ปรากฏบนหน้าหนังสือรับรอง นอกจากนี้ยัง พิจารณาคุณสมบัติของกรรมการผู้จัดการ ซึ่งโดยส่วนใหญ่หรือเกือบทุกธุรกิจ กรรมการผู้จัดการจะเป็น กรรมการของบริษัทด้วย การพิจารณาความรู้ความสามารถ และประสบการณ์ที่ผ่านมาในอดีต และทำ การประเมินไปในอนาคต หรือเรียกอีกอย่างหนึ่งว่าพนักงานวิเคราะห์จะคาดการณ์ความสำเร็จของการ บริหารธุรกิจจากประสบการณ์ของทีมผู้บริหาร อย่างเช่น กรรมการส่วนใหญ่จบการศึกษาทางด้าน วิศวกรรมศาสตร์ และรวมทีมกันเปิดกิจการรับเหมาก่อสร้าง โดยเน้นรับเหมาเป็น โครงการขนาดใหญ่ ประเด็นตรงนี้ พนักงานวิเคราะห์จะพิจารณาและให้ความยอมรับว่าธุรกิจที่ดำเนินการมีโอกาสแห่ง ความสำเร็จสูง เพราะงานที่ดำเนินการตรงกับความรู้และความสามารถของทีมงาน ดังนั้นปัญหา และ อุปสรรคที่เกิดขึ้นในธุรกิจ ผู้บริหารจะสามารถดูแลได้ นอกจากการพิจารณาความรู้ และประสบการณ์ที่ สอดคล้องกับธุรกิจแล้ว พนักงานวิเคราะห์จะต้องตรวจสอบคุณสมบัติอื่นๆ ประกอบ อาทิเช่น ผลงานที่ ผ่านมาในอดีต และการสังเกตบุคลิกภาพจากการพูดจา ในขณะที่พนักงานวิเคราะห์เข้าเยี่ยมชมโครงการ เพื่อการเป็นบุคคลที่มีเหตุผล มีหลักการ มีหลักวิชา และมีวิสัยทัศน์ มีภาวะของการเป็นผู้นำ ซึ่ง ทั้งหมดของการสังเกตก็เพื่อจะประเมินว่า ทีมผู้บริหารเป็นคนดีหรือไม่

หลังจากพิจารณา Character ของทีมผู้บริหารแล้ว พนักงานวิเคราะห์จะพิจารณา Character ของธุรกิจ พนักงานวิเคราะห์จะดูได้จากงบการเงินอันได้แก่ งบดุล และงบกำไรขาดทุน นับตั้งแต่กิจการ ก่อสร้างตัวขึ้นมาจนถึงปัจจุบัน ดังนั้นพนักงานวิเคราะห์จำเป็นต้องเข้าใจงบการเงินและสามารถหา ความสัมพันธ์ของตัวเลขทั้งในงบดุล และงบกำไรขาดทุนให้ได้

2) ความสามารถในการชำระหนี้ (Capacity)

พนักงานวิเคราะห์จะต้องตรวจสอบ กิจการของผู้กู้ว่ามีความสามารถในการชำระหนี้โดย หลักปฏิบัติของธนาคาร ในการตรวจสอบ Character โดยเฉพาะการตรวจสอบงบการเงินและอัตราส่วน ทางการเงิน พนักงานวิเคราะห์จะตอบได้ในระดับหนึ่งน่าจะประมาณ 60-70 % ว่ากิจการของลูกค้ามี ความสามารถในการชำระหนี้ (Capacity) หรือไม่

3) จำนวนทุนที่ลงในกิจการที่จะขอกู้เงิน (Capital)

6C'S ตัวที่สามนี้ มาจากหลักจิตวิทยาพื้นฐานของมนุษย์ ตรงที่มนุษย์ทุกคนมีความโลภ และ กลัวซึ่งการสูญเสีย พนักงานวิเคราะห์จะทำการตรวจสอบส่วนทุนที่ปรากฏในกิจการที่จะขอกู้เงินว่ามี ส่วนทุนมากน้อยเพียงใด อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนทุนผู้กู้จะต้องมีอัตราส่วนตรงนี้ต่ำๆ เพราะจะทำให้ ธนาคารมีโอกาสยึดทรัพย์สินอื่นๆ ที่ปลอดภาระของกิจการได้อีก หากการยึดทรัพย์เอาจากหลักประกัน

ได้เงินมาชำระหนี้ไม่ครบจำนวน Capital ที่ธนาคารจะทำการวิเคราะห์ก็คือ กิจการใส่ทุนของตนเองลงมาอย่างเหมาะสมหรือไม่ สรุปความว่า ธนาคารชอบให้กู้กับกิจการที่มีส่วนทุนมากๆ

4) หลักประกัน (Collateral)

การกู้เงินจะต้องมีหลักประกันเงินกู้เสมอ และประกันเงินกู้เป็นได้ทั้งอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ บ้านพร้อมที่ดิน อาคาร โรงงาน และสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ เครื่องจักร อุปกรณ์ รถยนต์ ฯลฯ การให้กู้เงินในปัจจุบัน พนักงานวิเคราะห์จะมองหลักประกันให้มีความสำคัญรองลงมาจาก Character และ Capacity เพราะหากสองสิ่งนี้ไม่ดี หลักประกันจะถูกนำมาพิจารณาลำดับต่อไป และพนักงานวิเคราะห์จะปล่อยเงินกู้ในอัตราร้อยละ 50-80 ของมูลค่าประเมินหลักประกัน ซึ่งมูลค่าประเมินของหลักประกันจะถูกกว่ามูลค่าตามราคาตลาดประมาณร้อยละ 20-30 หลักประกันสินเชื่อนั้น หากจะศึกษาให้ต้องแท้และดูถึงความเหมาะสม ก็ควรจะเป็นหลักประกันของกิจการของลูกค้า โดยใช้สินทรัพย์ในงบดุลเป็นหลักประกันสินเชื่อก็ดี เพราะมีนัยแห่งการบริหารการเงินที่ถูกต้อง

5) เงื่อนไขสินเชื่อ (Condition)

ธนาคารจะกำหนดเงื่อนไขสินเชื่อ ตามวัตถุประสงค์ของการนำเงินกู้ไปใช้โดยใช้เกณฑ์ของกระแสเงินที่ปรากฏในประมาณการกระแสเงินสด (Cash Flow Projection) เป็นสำคัญ การกำหนดเงื่อนไขสินเชื่อ คือกฎกติกาที่ธนาคารกำหนดเอาไว้ให้ลูกค้าโดยกติกาเหล่านั้นจะสอดคล้องกับธรรมชาติของธุรกิจที่จะใช้ประโยชน์จากวงเงินกู้ให้ได้สูงสุด และ ณ ขณะเดียวกัน กฎกติกาเหล่านั้นจะเป็นตัวหรือเครื่องมือในการปกป้องธนาคารไม่ให้เสี่ยงเกินไปจากการปล่อยเงินกู้ คือสามารถจะควบคุมการใช้เงินกู้ของลูกค้าได้และที่สำคัญคือเมื่อควบคุมได้ก็จะมีสิทธิมากขึ้นที่จะได้รับเงินกู้คืน

6) ปัจจัยภายในและภายนอก (Country)

การปล่อยเงินกู้ของธนาคาร ปล่อยออกมาเพื่อหวังจะได้รับประโยชน์จากดอกเบี้ยรับ และหวังการได้รับชำระคืนเงินต้นให้ครบถ้วน ซึ่งทั้งหมดของความหวังของธนาคารเป็นเรื่องของอนาคตที่อนาคตนั้นในฐานะผู้กู้จะต้องดีตามไปด้วย แต่หากเกิดเหตุการณ์ไม่คาดฝันมาก่อน ทั้งจากภายในและภายนอกที่ส่งผลกระทบต่อ การกู้เงินและการชำระคืนเงินกู้ และเหตุการณ์นั้นไม่ได้อยู่บนวิเคราะห์ Capacity และ Character ตัวอย่างกรณีการลอยตัวของค่าเงินบาท ซึ่งส่งผลให้งบการเงินของกิจการที่กู้เงินต่างประเทศมีภาระหนี้เพิ่มสูงขึ้นเป็นจำนวนมหาศาล ประเด็นแบบนี้เป็นผลกระทบ อันเนื่องมาจากปัจจัยภายนอก ซึ่งอาจส่งผลทั้งดีหรือไม่ดีต่อธุรกิจได้ ผลดีก็คือ หากธุรกิจใดไม่ปรากฏหนี้ต่างประเทศ และทำธุรกิจส่งออก ก็จะได้รับผลกระทบในเชิงบวกทำให้กิจการมีความสามารถในการชำระหนี้มากขึ้น ส่วนกิจการที่มีภาระหนี้ต่างประเทศจะเกิดความเสียหายทางการเงิน และสิ้นคลอนเสถียรภาพความมั่นคงของกิจการทันที เพราะภาระหนี้เพิ่มสูงขึ้นและแน่นอนธนาคารย่อมได้รับผลกระทบ

การวิเคราะห์โดยใช้หลัก 6C'S เพื่อให้ธนาคารมีความละเอียดและรอบคอบมากขึ้น ในการวิเคราะห์กิจการของลูกค้า ซึ่งการวิเคราะห์กิจการอย่างเดียวยังไม่เพียงพอ ธนาคารยังต้องวิเคราะห์ปัจจัย

เสียงต่างๆ การวิเคราะห์เงินกู้เป็นเรื่องต้องอาศัยหลักวิชาโดยเฉพาะการกู้เงินในนามของบริษัทจำกัด รายละเอียดในการวิเคราะห์ทางการเงินมากมาย แต่อย่างไรก็ตาม หลักของวิเคราะห์ยังคงใช้หลัก 6C'S แต่เพิ่มรายละเอียดมากขึ้นตรงการวิเคราะห์ Character โดยดูจากงบการเงินที่เปลี่ยนหน้าตาไปหลังจากได้รับเงินกู้ และประมาณการกระแสเงินสด (Cash Flow Projection) เพื่อดูว่ากิจการเหลือเงินสดคืนธนาคารได้หรือไม่ ทั้งหมดของการดู Capacity และ Character ยังดูเพื่อไปกำหนดเงื่อนไขของวงเงินกู้ อีกด้วย ฉะนั้นงบการเงินจึงเป็นเรื่องสำคัญ และจะสำคัญมากขึ้นทุกวันนี้ ทั้งนี้เพราะไม่มีวิธีการอื่นใดที่จะดู Character ของบริษัทที่จะกู้เงินด้วยวิธีดูโหงวเฮ้ง หรือดูหน้าตาลูกค้า อย่างกรณีการกู้เงินในนามบุคคล ดังนั้นหากจะเป็นนักวิเคราะห์สินเชื่อจะปฏิเสธการไม่รู้เรื่องงบการเงินไม่ได้

2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ยุวดี พุทธระกูล (2539) ได้ศึกษาเรื่อง “การวิเคราะห์พฤติกรรมการใช้สินเชื่อของเกษตรกรลูกค้า ธ.ก.ส.” โดยมีวัตถุประสงค์ 1) ศึกษาการให้สินเชื่อของ ธ.ก.ส. ซึ่งประกอบด้วย การสอบสวนคัดเลือกเกษตรกรเพื่อขึ้นทะเบียนเป็นลูกค้าประจำสาขาการพิจารณาวงเงินกู้และอำนาจอนุมัติวงเงินกู้ การกำหนดอัตราดอกเบี้ยการกำหนดในเรื่องหลักประกัน การกำกับแนะนำการใช้เงินกู้ และการชำระคืนเงินกู้ ตลอดจนการติดตามและดำเนินการในหนี้ค้างชำระ 2) ศึกษาพฤติกรรมการใช้สินเชื่อของเกษตรกรลูกค้า ธ.ก.ส. 3) ศึกษาลักษณะของเกษตรกรที่ใช้สินเชื่อผิดวัตถุประสงค์ วิธีรวบรวมข้อมูลโดยเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์ครัวเรือนเกษตรกรที่ปลูกข้าวเพียงอย่างเดียว ในจังหวัดบุรีรัมย์ และร้อยเอ็ด จำนวน 79 ครัวเรือน โดยวิธีการสุ่มแบบอย่างง่าย ซึ่งในการวิเคราะห์ใช้แบบจำลองโลจิท (Logit Model)

ผลการศึกษาพบว่า ครัวเรือนเกษตรกรตัวอย่างในจังหวัดบุรีรัมย์ และร้อยเอ็ด ประมาณ 61.90 และ 82.76 ตามลำดับ มีวัตถุประสงค์ในการกู้เงินเพื่อซื้อปัจจัยการผลิต ในสัดส่วนมากที่สุด สำหรับวัตถุประสงค์ในการกู้เงินเพื่อซื้อเครื่องมือ และอุปกรณ์การเกษตรมีสัดส่วนที่รองลงมา ประมาณร้อยละ 28.57 และ 8.62 ตามลำดับ ส่วนวัตถุประสงค์อื่นๆ ได้แก่ เพื่อซื้อปศุสัตว์ และจ้างแรงงานในการเกษตร พบว่า มีสัดส่วนไม่มากนัก สำหรับวัตถุประสงค์ในการกู้เงินเพื่อจ้างแรงงานในการเกษตร พบว่า มีสัดส่วนไม่มากนัก สำหรับวัตถุประสงค์ในการกู้เงินเพื่อจ้างแรงงานในการเกษตร ปรากฏว่า ในจังหวัดบุรีรัมย์ไม่มีครัวเรือนเกษตรกรรายใดที่กู้เงินเพื่อวัตถุประสงค์ดังกล่าว และเมื่อทำการศึกษาโดยเปรียบเทียบวัตถุประสงค์ในการกู้เงินดังกล่าวข้างต้น กับการใช้เงินกู้ของครัวเรือนเกษตรกร พบว่า ครัวเรือนเกษตรกรในจังหวัดบุรีรัมย์และร้อยเอ็ด ประมาณ 10 ครัวเรือน และ 40 ครัวเรือน มีการนำเงินกู้ในจำนวนมากกว่า หรือเท่ากับ 70% ของจำนวนเงินกู้ทั้งหมดไปซื้อเครื่องมือ และอุปกรณ์การเกษตร ซื้อที่ดิน ซื้อปศุสัตว์ ซื้อปัจจัยการผลิต และจ้างแรงงานในการเกษตร หรือกล่าวได้ว่า กลุ่มครัวเรือนเกษตรกรดังกล่าวมีการใช้เงินกู้ถูกต้องตามวัตถุประสงค์ที่ได้รับอนุมัติ และใน

ขณะเดียวกันมีครัวเรือนเกษตรกรที่นำเงินกู้ไปใช้ในกิจกรรมต่างๆ ที่มีใช้การผลิต ได้แก่ ใช้จ่ายในครอบครัว ชำระหนี้เก่า และซ่อมแซมที่อยู่อาศัย หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งคือ มีการนำเงินกู้จำนวนน้อยกว่า 70% ของจำนวนเงินกู้ทั้งหมดไปใช้ในการผลิต แสดงให้เห็นว่า ครัวเรือนเกษตรกรมีการใช้เงินกู้ผิดวัตถุประสงค์ตามที่ได้ระบุไว้ในสัญญา จากการศึกษพบว่า ครัวเรือนเกษตรกรในจังหวัดบุรีรัมย์ และร้อยเอ็ด จำนวน 11 ครัวเรือน และ 18 ครัวเรือน ที่มีพฤติกรรมการใช้เงินกู้ดังกล่าว ในส่วนการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการใช้เงินกู้ผิดวัตถุประสงค์ของครัวเรือนเกษตรกรได้ใช้แบบจำลองโลจิท (Logit Model) ในการศึกษา จากการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการใช้เงินกู้ถูกต้องตามวัตถุประสงค์ของครัวเรือนเกษตรกร ได้แก่ เนื้อที่เพาะปลูก และสัดส่วนของรายได้จากกิจกรรมการเกษตรต่อรายได้ทั้งหมด ส่วนปัจจัยที่มีผลต่อการใช้เงินกู้ผิดวัตถุประสงค์ของครัวเรือนเกษตรกร ได้แก่ อายุของหัวหน้าครัวเรือน และอัตราส่วนผู้ที่ไม่อยู่ในวันทำงาน สำหรับสัดส่วนของรายได้จากกิจกรรมการเกษตรต่อรายได้ทั้งหมด และอัตราส่วนผู้ที่ไม่อยู่ในวัยทำงาน พบว่า ไม่มีนัยสำคัญทางสถิติ ในขณะที่เนื้อที่เพาะปลูก และอายุของหัวหน้าครัวเรือน สามารถอธิบายการใช้เงินกู้ของครัวเรือนเกษตรกรลูกค้า ธ.ก.ส. ได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 90 และ 95 ตามลำดับ

กชนก ดิษฐาภูวัฒน์ (2544) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของลูกค้าธนาคารเอเชีย จำกัด (มหาชน) ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของลูกค้าธนาคารเอเชีย จำกัด (มหาชน) โดยใช้แบบสอบถามสอบถามลูกค้าสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 139 ราย และได้รับการตอบกลับมาจำนวน 61 ราย การวิเคราะห์ข้อมูลใช้สถิติพรรณนา

ผลการศึกษาพบว่าลูกค้าส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุระหว่าง 31 - 40 ปี สถานภาพสมรส การศึกษาระดับปริญญาตรี มีรายได้ต่อเดือนมากกว่า 35,000 บาท วงเงินสินเชื่อที่ได้รับการอนุมัติสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยจากธนาคารต่ำกว่า 1,500,000 บาท เป็นไปตามวงเงินที่ขอกู้ ธนาคารใช้เวลาในการพิจารณาค่าขอสินเชื่อของลูกค้า 31 - 60 วัน ปัจจัยที่ทำให้ลูกค้าตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของ ธนาคารเอเชีย จำกัด (มหาชน) คือ ได้รับการชักชวนจากพนักงานธนาคาร และได้รับการแนะนำจากญาติ พี่น้อง หรือเพื่อน ส่วนปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของลูกค้าธนาคารเอเชีย จำกัด (มหาชน) ส่วนใหญ่เห็นว่าปัจจัยด้านราคามีความสำคัญมากที่สุด รองลงมาเป็นปัจจัยด้านบุคลากร ด้านกระบวนการให้บริการ ด้านผลิตภัณฑ์ และด้านการส่งเสริมการตลาด ตามลำดับปัญหาสำคัญที่ลูกค้าพบจากการใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของธนาคาร ได้แก่ จำนวนสาขาที่ให้บริการมีน้อย สถานที่จอดรถไม่เพียงพอต่อการใช้บริการ ทำเลที่ตั้งไม่สะดวกต่อการติดต่อ ขาดการจูงใจโดยการให้สิทธิและผลประโยชน์

พิเศษ ขาดการให้ข้อมูลข่าวสารและการประชาสัมพันธ์ ประเภทสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยไม่หลากหลาย อัตราค่าธรรมเนียมและค่าบริการสูงมีระเบียบขั้นตอนต่างๆ ยุ่งยาก

รุ่งนภา รุ่งอนันต์ตระกูล (2546) ได้ศึกษาเรื่องปัจจัยที่มีผลกระทบต่อความต้องการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของประชาชนในเขตเทศบาลเมืองเชียงใหม่ โดยการศึกษาามีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่มีผล กระทบต่อความต้องการสินเชื่อและศึกษาหาข้อคิดเห็นและปัญหาในการขอสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของประชาชนในเขตเทศบาลเมืองเชียงใหม่ ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาได้มาจากการออกแบบสอบถาม โดยเลือกกลุ่มตัวอย่างจาก 4 อาชีพ คือ ข้าราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจ พนักงานธนาคาร และผู้ประกอบการส่วนตัว อย่างละ 80 ราย ได้จำนวนตัวอย่างทั้งสิ้น 323 ราย และการวิเคราะห์ใช้สถิติเชิงพรรณนา

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ที่กู้เงินเพื่อที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่เป็นเพศชาย กลุ่มอายุตั้งแต่ 36 ปี ขึ้นไป กลุ่มสถานภาพสมรส กลุ่มที่มีจำนวนผู้อุปการะ 2 คน กลุ่มอาชีพพนักงานรัฐวิสาหกิจ และกลุ่มระดับการศึกษาปริญญาตรีขึ้นไป ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อความต้องการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยมากที่สุดคือ อัตราดอกเบี้ย รองลงมาคือ จำนวนเงินกู้ที่ได้รับ และปัจจัยทางด้านหลักทรัพย์ค้ำประกันตามลำดับ ส่วนปัญหาในการขอสินเชื่อที่พบมากที่สุดคือปัญหาเกี่ยวกับอัตราดอกเบี้ยสูงเกินไป รองลงมาคือปัญหาเกี่ยวกับหลักเกณฑ์ที่ธนาคารนำมาปฏิบัติเข้มงวดเกินไป และปัญหาเกี่ยวกับวงเงินกู้ที่ได้รับน้อยเกินไป

โสมกานต์ กัจฉปานันท์ (2546) ได้ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการใช้บริการสินเชื่อต่างประเทศของศูนย์ธุรกิจต่างประเทศขนาดใหญ่ บมจ.ธนาคารกรุงไทย มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการใช้บริการสินเชื่อต่างประเทศของศูนย์ธุรกิจต่างประเทศขนาดใหญ่ บมจ.ธนาคารกรุงไทย 2) เพื่อเปรียบเทียบทัศนคติและความพึงพอใจของลูกค้าที่มีต่อการใช้บริการสินเชื่อต่างประเทศของศูนย์ธุรกิจต่างประเทศขนาดใหญ่ บมจ.ธนาคารกรุงไทย กับธนาคารพาณิชย์อื่นๆในอำเภอหาดใหญ่ 3) เพื่อศึกษาปัญหาและอุปสรรคจากการใช้บริการสินเชื่อต่างประเทศของศูนย์ธุรกิจต่างประเทศขนาดใหญ่ บมจ.ธนาคารกรุงไทย และธนาคารพาณิชย์อื่นๆ ในอำเภอหาดใหญ่ โดยศึกษากลุ่มตัวอย่างจากประชากร 2 กลุ่ม คือ กลุ่มลูกค้า บมจ.ธนาคารกรุงไทย 50 ตัวอย่าง และกลุ่มลูกค้าธนาคารพาณิชย์อื่น 50 ตัวอย่าง ในการวิเคราะห์ข้อมูลได้ใช้สถิติเชิงพรรณนา และสถิติไคสแควร์

ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยทางด้านพัฒนาการและสถานะของธุรกิจ เช่น ลักษณะธุรกิจ ขนาดธุรกิจ ปริมาณธุรกิจ ไม่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสินเชื่อต่างประเทศกับธนาคารพาณิชย์ใดๆ แต่ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจมีอิทธิพลต่อการใช้บริการสินเชื่อ

ต่างประเทศ ส่วนปัจจัยทางด้านสินเชื่อและวัตถุประสงค์ของการกู้ยืม เช่น อัตราดอกเบี้ย สัดส่วนของการให้กู้ วงเงินที่กู้ ก็ไม่มีอิทธิพลต่อการใช้บริการสินเชื่อต่างประเทศของศูนย์ธุรกิจต่างประเทศอย่างมีนัยสำคัญเช่นกัน โดยผู้ประกอบการส่วนใหญ่เห็นว่า ธนาคารพาณิชย์สามารถให้ความช่วยเหลือด้านสินเชื่อต่างประเทศแก่พวกเขาได้ โดยมีการช่วยเหลือที่ครบวงจรและมีการบริการที่หลากหลาย สำหรับทัศนคติของผู้ประกอบการแบ่งออกเป็น 3 ด้าน คือ ด้านธนาคาร ด้านขั้นตอน การอำนวยความสะดวก และด้านพนักงาน พบว่า โดยภาพรวมแล้วลูกค้าทั้ง 2 กลุ่มมีทัศนคติที่ดีทั้งต่อธนาคารและต่อพนักงาน ส่วนด้านขั้นตอนการอำนวยความสะดวกนั้นลูกค้ามีทัศนคติปานกลาง ส่วนปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการใช้บริการสินเชื่อต่างประเทศของธนาคารเลือกจากค่าไคสแควร์พบว่า ลูกค้าค่านึงในการใช้บริการสินเชื่อต่างประเทศทางด้านพัฒนาการและสถานะของธุรกิจ ไม่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการสินเชื่อต่างประเทศกับธนาคารพาณิชย์ใดๆ แต่ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจมีอิทธิพลต่อการใช้บริการสินเชื่อของศูนย์ธุรกิจต่างประเทศ ส่วนปัจจัยทางด้านสินเชื่อและวัตถุประสงค์ของการกู้ยืม ไม่มีอิทธิพลต่อการใช้บริการสินเชื่อต่างประเทศของศูนย์ธุรกิจต่างประเทศ

วาสนา รักเจียม (2548) ได้ศึกษาเรื่อง ความพึงพอใจของผู้ใช้บริการธนาคารออมสิน สาขาสะพานจอมเกล้า มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาความพึงพอใจของผู้ใช้บริการ ธนาคารออมสิน สาขาสะพานจอมเกล้า 2) เพื่อเปรียบเทียบความพึงพอใจของผู้ใช้บริการ ธนาคารออมสิน สาขาสะพานจอมเกล้า ซึ่งจำแนกตามลักษณะส่วนบุคคลจำแนกตามลักษณะส่วนบุคคลของผู้ใช้บริการ ใช้วิธีการศึกษการวิจัยเชิงสำรวจโดยการสุ่มตัวอย่างแบบตามสะดวก (Convenience Sampling) ซึ่งเป็นผู้ให้บริการธนาคารออมสินสาขาสะพานจอมเกล้า จำนวน 370 คน และได้สร้างเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลเป็นแบบสอบถาม ค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.933 และนำข้อมูลมาวิเคราะห์ด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป SPSS สถิติที่ใช้ประกอบด้วย ค่าเฉลี่ยร้อยละ ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน การทดสอบความแปรปรวนทางเดียว (One Way ANOVA) t-test และ F-test

ผลการศึกษาพบว่า 1) ลักษณะส่วนตัวของผู้ใช้บริการส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ร้อยละ 60.5 มีอายุระหว่าง 25-35 ปี ร้อยละ 34.3 มีระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี ร้อยละ 61.4 มีอาชีพประกอบธุรกิจส่วนตัว ร้อยละ 31.9 2) ความพึงพอใจของผู้ใช้บริการธนาคารออมสินสาขาสะพานจอมเกล้า ในภาพรวม อยู่ในระดับมาก โดยมีความพึงพอใจ ด้านการปฏิบัติของพนักงานเป็นอันดับ 1 โดยเฉพาะ พบว่า ความพึงพอใจระดับมากที่สุดเป็นอันดับแรก คือ ความซื่อสัตย์สุจริตของพนักงาน และความพึงพอใจมากอันดับที่ 2 ด้านการให้บริการของธนาคาร พบว่า ความพึงพอใจระดับมากที่สุดเป็นอันดับแรก คือ พอใจจะใช้บริการของธนาคารต่อไป 3) ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า ผู้ใช้บริการที่มีเพศต่างกันมีความพึงพอใจในการใช้บริการแตกต่างกัน ผู้ใช้บริการ

ที่มีอายุต่างกันมีความพึงพอใจในการใช้บริการแตกต่างกัน ผู้ใช้บริการที่มีระดับการศึกษาต่างกันมีความพึงพอใจในการใช้บริการไม่แตกต่างกัน ผู้ใช้บริการที่มีอาชีพต่างกันมีความพึงพอใจในการใช้บริการไม่แตกต่างกัน

อนุภาพ วารินทร์ (2548) ได้ศึกษาเรื่อง กระบวนการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของลูกค้าธนาคารออมสินสาขาแม่สาย จังหวัดเชียงราย มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากระบวนการตัดสินใจใช้กระบวนการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของลูกค้าธนาคารสาขาแม่สาย จังหวัดเชียงราย โดยเก็บรวบรวมข้อมูลจากลูกค้าสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารออมสินสาขาแม่สาย ซึ่งเป็นประชากรจำนวนทั้งสิ้น 185 ราย โดยแบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล และการวิเคราะห์ข้อมูลได้ใช้สถิติพรรณนา

ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีวัตถุประสงค์ในการใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยเพื่อสร้างที่อยู่อาศัยของตนเอง โดยศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับอัตราดอกเบี้ยมากที่สุด แหล่งข้อมูลสำคัญและมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจใช้บริการมากที่สุด คือ พนักงานธนาคาร ผู้ตอบแบบสอบถามได้ศึกษาข้อมูลของธนาคารออมสินเปรียบเทียบกับธนาคารกรุงไทย ในการเปรียบเทียบให้ความสำคัญในระดับมากด้านอัตราดอกเบี้ยอยู่ในระดับที่เหมาะสม และค่างวดที่สามารถผ่อนชำระได้ สำหรับเหตุผลที่ทำให้ตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อจากธนาคารออมสินสาขาแม่สาย คือเงินงวดที่สามารถผ่อนชำระได้เหมาะสมกว่าธนาคารอื่น ผู้ตอบแบบสอบถามมากกว่าร้อยละ 90 มีความพึงพอใจในบริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยต้องการกลับมาใช้บริการอีก รวมทั้งยินดีแนะนำให้ผู้อื่นมาใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของธนาคารออมสินสาขาแม่สาย นอกจากนี้ยังประสบปัญหาในการใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยระดับน้อยทุกด้าน คือ ด้านผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย การส่งเสริมการตลาด บุคลากร ลักษณะทางกายภาพและกระบวนการให้บริการ

วิเชียร ธิมชัยปริญญา (2549) ได้ศึกษาเรื่อง “ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับความสำเร็กลุ่มวิสาหกิจชุมชนของลูกค้าธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรในอำเภอทรายมูล จังหวัดยโสธร” โดยมีวัตถุประสงค์คือ 1) เพื่อศึกษาข้อมูลพื้นฐานทางด้านสังคมและเศรษฐกิจของสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน 2) เพื่อศึกษาความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชน 3) เพื่อศึกษาปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับความสำเร็กลุ่มวิสาหกิจชุมชน และ 4) เพื่อศึกษาปัญหาและข้อเสนอแนะของสมาชิกเกี่ยวกับการดำเนินงานกลุ่มวิสาหกิจชุมชน โดยการศึกษาจากประชากรกลุ่มวิสาหกิจชุมชนลูกค้า ธ.ก.ส.ในอำเภอทรายมูล จังหวัดยโสธร โดยวิธีสำมะโนประชากร จำนวน 126 คน รวบรวมข้อมูลใช้แบบสัมภาษณ์ วิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติ ค่าเฉลี่ย ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ยมัธยเลขคณิต ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ค่าต่ำสุด ค่าสูงสุด และค่าไคสแควร์โดยใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์สำเร็จรูป วิธีรวบรวมข้อมูลประชาชนกลุ่มตัวอย่างที่เป็น

สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนลูกค้าธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรในอำเภอทรายมูล จังหวัดยโสธร ที่มีผลการดำเนินงานครบตั้งแต่ 1 ปี ขึ้นไป จังหวัด 9 กลุ่ม ประชากร 126 คน ใช้วิธีสำมะโนประชากร โดยใช้แบบสัมภาษณ์คณะกรรมการและสมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เก็บรวบรวมข้อมูล นำมาวิเคราะห์หาค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ยมัชฌิมาเลขคณิต ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ค่าต่ำสุด ค่าสูงสุด และค่าไคสแควร์

ผลการศึกษาพบว่าสมาชิกวิสาหกิจชุมชนที่ทำการศึกษามากเป็นเพศชาย มีอายุเฉลี่ย 47.45 ปี จบการศึกษาระดับต่ำกว่าภาคบังคับ มีสมาชิกในครัวเรือนเฉลี่ย 5.03 คน มีอาชีพทำนาร้อยละ 96.8 มีรายได้จากเกษตรเฉลี่ย 28,909.43 บาทต่อปี และมีพื้นที่ถือครองเฉลี่ย 26.46 ไร่ต่อครอบครัว ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับความสำเร็ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน พบว่า เพศ อายุ การศึกษา จำนวนสมาชิกในครัวเรือน แรงงานในครัวเรือน รายได้จากการประกอบอาชีพภาคเกษตรพื้นที่ถือครอง ผลตอบแทนที่ได้รับจากการเป็นสมาชิกกลุ่ม ความรู้ความเข้าใจในเรื่องวิสาหกิจชุมชน ลักษณะคุณสมบัติผู้นำ การปฏิบัติตามระเบียบข้อบังคับการดำเนินงานของกลุ่ม บทบาทของคณะกรรมการ การสนับสนุนจากเจ้าหน้าที่ของรัฐ การบริหารจัดการกลุ่ม การบริหารด้านการผลิต การตลาด ด้านเงินทุนและการบริหารด้านวิสาหกิจชุมชน มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับความสำเร็ของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ปัญหาการดำเนินงานของกลุ่มมีปัญหาด้านการผลิตมากที่สุด ข้อเสนอแนะของสมาชิกกลุ่มให้หน่วยงานของรัฐช่วยจัดหาปัจจัยการผลิตมาจำหน่ายในราคายุติธรรม

อภิรดี หยอมวิไล (2550) ได้ศึกษาเรื่อง “ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อการพาณิชย์ของผู้ประกอบการค้าปลีกและส่ง ของลูกค้าธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่” โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเพื่อการพาณิชย์ของผู้ประกอบการค้าปลีกและส่ง ลูกค้าธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่ วิธีรวบรวมข้อมูล โดยใช้ข้อมูลปฐมภูมิจากการเก็บแบบสอบถามกลุ่มตัวอย่างทุกรายในพื้นที่ความรับผิดชอบของสำนักธุรกิจประจำจังหวัดเชียงใหม่จำนวน 1 สาขา คือ สาขานนเมืองสมุทร จำนวนทั้งสิ้น 118 ราย โดยการออกแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่างทุกราย การวิเคราะห์ข้อมูลใช้สถิติอย่างง่าย ประกอบด้วย ค่าร้อยละ ค่าความถี่ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และไคสแควร์

ผลการศึกษาพบว่า ประเภทของสถานประกอบการเป็นบุคคลธรรมดา (ร้อยละ 59.32) ส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่งสินค้าอุปโภค-บริโภค (ร้อยละ 49.90) มีจำนวนพนักงาน 1-5 คน (ร้อยละ 43.22) เป็นกิจการขนาดเล็ก (ร้อยละ 44.92) ดำเนินธุรกิจจนถึงปัจจุบันอยู่ในช่วงระหว่าง 5-10 ปี (ร้อยละ 37.28) ที่ตั้งของสถานประกอบการอยู่ในเขตอำเภอเมืองเชียงใหม่ (ร้อยละ 47.46) วงเงินกู้ที่ขออนุมัติจากธนาคารอยู่ในช่วงระหว่าง 1,000,001-3,000,000 บาท (ร้อยละ 44.07) ส่วนใหญ่จะซื้อสินค้ามาจำหน่ายจากห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ เช่น แมคโคร โลตัส คาร์ฟูร์ (ร้อยละ

36.44) จะขายส่งสินค้าภายในประเทศ (ร้อยละ 94.07) แหล่งเงินทุนในการดำเนินธุรกิจจะมาจากในระบบธนาคาร (ร้อยละ 59.32) จะมีรายได้ต่อเดือนโดยเฉลี่ย อยู่ในช่วงระหว่าง 100,001-500,000 บาท (ร้อยละ 41.53) พฤติกรรมในการเลือกใช้บริการด้านสินเชื่อเพื่อการพาณิชย์ ส่วนใหญ่มีความรู้สึกต่อภาพลักษณ์ธนาคารในด้านธนาคารมีความมั่นคง มีจำนวนธนาคารที่ใช้บริการด้านสินเชื่อเพื่อการพาณิชย์ 2 แห่ง ระยะเวลาในการใช้บริการสินเชื่อ อยู่ในช่วง 1-3 ปี การลงทุนที่ผ่านมา ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีผลการประกอบการครั้งที่ผ่านมามีกำไร เหตุผลที่เลือกใช้บริการด้านสินเชื่อเพื่อการพาณิชย์ที่สำคัญ คืออัตราดอกเบี้ยต่ำ และขั้นตอนในการพิจารณาและอนุมัติสินเชื่อรวดเร็ว การให้บริการที่ประทับใจของพนักงาน ทำให้ที่ตั้งของธนาคารสะดวกในการติดต่อธนาคารมีความมั่นคงและความน่าเชื่อถือ มีการประชาสัมพันธ์และสินเชื่อหลากหลายให้เลือกจากค่าไคสแควร์พบว่า ประเภทสถานประกอบการกับการเลือกระยะเวลาที่จะใช้บริการด้านสินเชื่อ รายได้เฉลี่ยต่อเดือนกับจำนวนเงินที่ซื้อสินค้าแต่ละครั้งมีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ในขณะที่วงเงินที่ขออนุมัติจากธนาคาร และรายได้จากกิจการเฉลี่ยต่อเดือน ไม่มีความสัมพันธ์กับระยะเวลาที่ใช้บริการด้านสินเชื่อการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสินเชื่อการพาณิชย์พบว่าปัจจัยที่ผู้ประกอบการให้ความสำคัญมาก คือปัจจัยด้านบุคลากร เนื่องจาก พนักงานมีการบริการแบบญาติมิตร ไปเยี่ยมเยียนดูแล ให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ รองลงมาคือ ปัจจัยด้านสถานที่ให้บริการ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านกระบวนการของการให้บริการ และปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดตามลำดับ

รสนันท์ ใจจิตร (2552) ได้ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อกรุงเทพเคหะทรัพย์ทวี ของธนาคารกรุงเทพ สาขานิคมอุตสาหกรรมลำพูน วัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึง พฤติกรรมปัจจัยที่มีผลต่อการใช้ และความพึงพอใจในการใช้บริการ สินเชื่อกรุงเทพเคหะทรัพย์ทวี ของธนาคารกรุงเทพ สาขานิคมอุตสาหกรรมลำพูนข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาได้มาจากการออกแบบสอบถาม จากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 145 ราย ด้วยวิธีการสุ่มแบบบังเอิญ จากลูกค้าสินเชื่อที่มีวงเงินสินเชื่อกรุงเทพเคหะทรัพย์ทวี กับธนาคารกรุงเทพ สาขานิคมอุตสาหกรรมลำพูน สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2551 การวิเคราะห์ข้อมูลใช้สถิติเชิงพรรณนา ประกอบด้วยค่าความถี่ ค่าร้อยละ และค่าไคสแควร์ ข้อมูลด้านบุคคลของกลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการสินเชื่อกรุงเทพเคหะทรัพย์ทวี ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) สาขานิคมอุตสาหกรรมลำพูน พบว่า ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุมากกว่า 40 ปี มีสถานภาพสมรส มีการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไป ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว และมีรายได้เฉลี่ยต่ำกว่า 20,000 บาท

ผลการศึกษาพฤติกรรมของกลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการสินเชื่อกรุงเทพเคหะทรัพย์ทวี ของธนาคารกรุงเทพ สาขานิคมอุตสาหกรรมลำพูน พบว่า กลุ่มตัวอย่างได้รับอนุมัติวงเงินกู้ส่วนใหญ่

จำนวนมากกว่า 800,000 บาท และเลือกระยะเวลาในการผ่อนชำระ น้อยกว่า 20 ปี โดยที่มีการผ่อนชำระจำนวนน้อยกว่า 10,000 บาท ส่วนมากใช้วิธีชำระเงินกู้แบบหักจากบัญชีเงินฝาก ซึ่งบุคคลที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อมากที่สุด คือ ครอบครัวหรือญาติ พี่น้อง รูปแบบที่อยู่อาศัยที่กลุ่มตัวอย่างเลือกซื้อมากที่สุด คือ บ้านเดี่ยวผลการศึกษากลับมาเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกสินเชื่อกรุงไทยเคหะทรัพย์ทวี แบ่งเป็น 2 ด้าน คือ 1. ปัจจัยทางด้านลักษณะส่วนบุคคลใช้วิธีการทดสอบ ไคสแควร์ พบว่าระดับการศึกษา อาชีพและรายได้มีผลต่อจำนวนวงเงินกู้ ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 2. ปัจจัยทางการตลาด พบว่า ปัจจัยทางด้านราคามีผลต่อการเลือกใช้เป็นอันดับหนึ่ง รองลงมาคือปัจจัยทางด้านกระบวนการ ปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์และปัจจัยทางด้านบุคลากรตามลำดับ โดยมีระดับความสำคัญที่ระดับมาก ส่วนปัจจัยที่เหลือได้แก่ ปัจจัยทางด้านสถานที่ และปัจจัยทางการส่งเสริมการขาย ซึ่งมีระดับความสำคัญที่ระดับปานกลาง ผลการศึกษาความพึงพอใจในการใช้บริการ พบว่าผู้ใช้บริการสินเชื่อกรุงไทยเคหะทรัพย์ทวีมีความพึงพอใจในอัตราดอกเบี้ยที่ได้รับเป็นอันดับหนึ่งรองลงมา คือวงเงินกู้ที่ได้รับและการให้บริการของพนักงาน

ปราณี ทรายศำ (2552) ได้ศึกษาเรื่อง ทศนคติของลูกค้าต่อการใช้บริการของธนาคารออมสินสาขาแม่ทะ จังหวัดลำปาง โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาทศนคติของลูกค้าต่อการใช้บริการของธนาคารออมสินสาขาแม่ทะ จังหวัดลำปาง และเพื่อทราบปัญหาและอุปสรรคในด้านการให้บริการของธนาคารออมสินสาขาแม่ทะจังหวัดลำปาง โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการวิจัย เก็บรวบรวมข้อมูลลูกค้าจำนวน 400 คน การวิเคราะห์ข้อมูลใช้สถิติอย่างง่ายประกอบด้วย ค่าร้อยละ และ ค่าความถี่

ผลการศึกษาพบว่า ในด้านความรู้ความเข้าใจ ลูกค้าทางด้านเงินฝากมีความรู้ความเข้าใจในการใช้บริการในระดับปานกลาง แต่ลูกค้าทางด้านสินเชื่อมีความรู้ความเข้าใจในการใช้บริการในระดับมาก และในด้านพฤติกรรมพบว่า ลูกค้าส่วนใหญ่มีการหาข้อมูลก่อนมาใช้บริการบ้าง การมาใช้บริการเนื่องจากความสะดวกใช้บริการ 1 เดือนต่อครั้ง แนะนำเพื่อน หรือคนรู้จักมาใช้บริการแน่นอน และในด้านความพึงพอใจพบว่า ลูกค้ามีความพึงพอใจมาก ในด้านผลิตภัณฑ์ ด้านอาคาร/สถานที่ทำการสาขา ด้านการประชาสัมพันธ์ ด้านพนักงาน ด้านกระบวนการบริการ และด้านสิ่งแวดล้อมทางกายภาพ

บทที่ 3

วิธีการวิจัย

การวางกรอบระเบียบวิธีวิจัยที่ได้ศึกษาเรื่อง “การใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน : กรณีศึกษาพื้นที่ให้บริการของธนาคารออมสินสาขายะหา จังหวัดยะลา” นั้นเพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีความเที่ยง ความน่าเชื่อถือ และผลการศึกษสามารถทำให้บรรลุวัตถุประสงค์ของการวิจัย ผู้วิจัยได้กำหนดวิธีวิจัยไว้ดังนี้

3.1 ข้อมูลและวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูลที่ใช้ในการวิเคราะห์ 2 ประเภท คือ ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) และข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

3.1.1 ข้อมูลทุติยภูมิ

เป็นการศึกษาจากข้อมูลที่มีผู้ศึกษาและเก็บรวบรวมไว้แล้ว ในเรื่องของข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชน หลักเกณฑ์ เงื่อนไข การให้สินเชื่อพัฒนาชนบทของธนาคารออมสิน ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง เช่น แนวคิดการให้บริการ พฤติกรรมผู้บริโภค ส่วนประสมทางการตลาด และแนวคิดการวิเคราะห์สินเชื่อ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ซึ่งเป็นเอกสารประเภทรายงานการวิจัย บทความวิจัย ภาคนิพนธ์ สารนิพนธ์ วารสาร และเอกสารทางวิชาการ โดยได้ค้นคว้าจากแหล่งข้อมูลต่างๆ ได้แก่ หอสมุดคุณหญิงหลงอรรถกระวีสุนทร ห้องอ่านหนังสือคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ รวมถึงการสืบค้นข้อมูลทางเครือข่ายอินเทอร์เน็ตต่างๆ

3.1.2 ข้อมูลปฐมภูมิ

เป็นข้อมูลที่ได้จากการรวบรวมในภาคสนาม โดยมีรายละเอียดดังนี้

1) ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ ได้แก่ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนในอำเภอยะหา และอำเภอกาบัง จังหวัดยะลา จำนวน 66 กลุ่ม (ข้อมูล ณ สิ้นเดือนธันวาคม 2553) และเลือกศึกษากลุ่มตัวอย่าง 43 กลุ่ม จากอำเภอยะหา 33 กลุ่ม และอำเภอกาบัง 10 กลุ่ม โดยการสุ่มตัวอย่างแบบตามสะดวก (Convenience Sampling) เนื่องจากเป็นพื้นที่ๆ เสี่ยงต่อความปลอดภัย ดังรายละเอียดในตารางที่

ตารางที่ 3.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ศึกษา

อำเภอ	จำนวนวิสาหกิจชุมชน	กลุ่มตัวอย่าง
ยะหา	47	33
กาบัง	19	10
รวม	66	43

ที่มา: สำนักงานเลขาธิการคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2553

2) การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์รายบุคคลเป็นประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชน โดยใช้แบบสอบถามเชิงโครงสร้าง (Structured Questionnaire) โดยแบบสอบถามแบ่งเป็น 4 ส่วน ดังนี้ (ภาคผนวกที่ 1)

ส่วนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะทั่วไปและการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่ศึกษา

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

1) ปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์ มีการพิจารณาถึงปัจจัยที่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ คือ จำนวน วงเงินกู้ที่ได้รับอนุมัติ และธนาคารมีความน่าเชื่อถือมีมั่นคงมีชื่อเสียง

2) ปัจจัยทางด้านระดับราคา มีการพิจารณาถึงปัจจัยที่เกี่ยวกับราคา คือ อัตราดอกเบี้ยในการกู้ยืมเหมาะสม และค่าใช้จ่ายในการดำเนินการเหมาะสม

3) ปัจจัยทางด้านสถานที่ มีการพิจารณาถึงปัจจัยที่เกี่ยวกับสถานที่ คือ ตั้งอยู่ในทำเลที่สะดวกในการติดต่อ มีการตกแต่งที่สวยงามทั้งภายนอกและภายในอาคาร และมีเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ทันสมัยไว้ให้บริการลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

4) ปัจจัยทางการส่งเสริมการตลาด มีการพิจารณาถึงปัจจัยที่เกี่ยวกับการส่งเสริมการตลาด คือ มีการให้ข้อมูลข่าวสาร และการโฆษณา มีพนักงานในการแนะนำบริการลดดอกเบี้ยให้กับลูกค้าในกรณีพิเศษต่าง ๆ

5) ปัจจัยทางด้านบุคลากร มีการพิจารณาถึงปัจจัยที่เกี่ยวกับบุคลากร คือ พนักงานมีความกระตือรือร้นในการให้บริการสูง พนักงานมีความน่าเชื่อถือ และพนักงานให้คำแนะนำเป็นอย่างดี

ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหา และอุปสรรคของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในการใช้บริการสินเชื่อ

สำหรับคำถามเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เป็นคำถามแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) ประกอบด้วยข้อความที่เป็นความสำคัญแต่ละด้าน และมีคำตอบให้เลือก 4 ระดับดังนี้ (สมบูรณ์ เจริญจิระตระกูล, 2552)

ค่าระดับคะแนน	ความหมาย
4	มีผลมาก
3	มีผลปานกลาง
2	มีผลน้อย
1	มีผลน้อยที่สุด

3) การทดสอบ

เมื่อได้แบบสอบถามแล้ว ผู้วิจัยได้ทดสอบแบบสอบถาม โดยนำแบบสอบถาม จำนวน 5 ชุด ไปทำการทดสอบจริงกับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่เป็นตัวอย่าง แล้วนำมาปรับปรุงแก้ไขให้เหมาะสม และใช้เก็บข้อมูลจริงในภาคสนาม

3.2 วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

เมื่อเก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิที่ได้จากการสัมภาษณ์ และได้ตรวจทานความถูกต้องของข้อมูลเรียบร้อยแล้ว จากนั้นจึงได้นำข้อมูลมาทำการประมวลผลและวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนา (Descriptive Analysis) ใช้สถิติอย่างง่ายในรูปของการแจกแจงความถี่ (Frequency Distribution) ค่าเฉลี่ย (Mean) และ ค่าร้อยละ (Percentage) เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อวิเคราะห์ข้อมูลใน 4 ประเด็นหลัก คือ

- 1) ลักษณะทั่วไปและการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ประกอบด้วย ลักษณะกลุ่มวิสาหกิจ ระยะเวลาการดำเนินงานของกลุ่ม ขนาดของกลุ่ม ขนาดของการลงทุน มีลักษณะเป็นแบบสอบถามปลายปิด
- 2) พฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ซึ่งการใช้คำถามแบบปลายปิด คำถามแบบมีหลายคำตอบให้เลือก (Multiple Choice Question) ประกอบด้วยใช้บริการสินเชื่อธนาคารออมสิน ไม่ใช้บริการสินเชื่อธนาคารออมสิน วงเงินกู้ ระยะเวลาในการผ่อนชำระ จำนวนเงินผ่อนชำระ วิธีการชำระคืน บุคคลที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ เป็นต้น
- 3) ปัจจัยที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน โดยวัดระดับความสำคัญด้านส่วนประสมทางการตลาด และด้านบุคลากร
- 4) ปัญหาและอุปสรรคกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในการใช้บริการสินเชื่อ

สำหรับเกณฑ์ในการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน และแปลความหมายข้อมูล ระดับคะแนนความคิดเห็นใช้ค่ากึ่งกลาง (Midpoint) ดังนี้ (สมบูรณ์ เจริญจิระตระกูล, 2552)

ค่าเฉลี่ยระดับคะแนน	ความหมาย
3.50 – 4.00	มีผลมาก
2.50 – 3.49	มีผลปานกลาง
1.50 – 2.49	มีผลน้อย
1.00 – 1.49	มีผลน้อยที่สุด

บทที่ 4

ผลการวิจัยและอภิปรายผล

ผลการวิจัยเรื่อง การใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน : กรณีศึกษาพื้นที่ให้บริการของธนาคารออมสินสาขายะหา จังหวัดยะลา ในบทนี้ผู้วิจัยแบ่งการนำเสนอผลการวิจัยออกเป็น 4 ส่วน ดังรายละเอียด

- 1) สภาพทั่วไป และการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่ศึกษา
- 2) พฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน
- 3) ปัจจัยที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน
- 4) ปัญหาและอุปสรรคของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในการใช้บริการสินเชื่อ

4.1 สภาพทั่วไปและการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่ศึกษา

การศึกษาสภาพทั่วไป และการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่ศึกษา ที่นำเสนอในที่นี้ประกอบด้วย 2 ส่วนที่สำคัญ คือ ข้อมูลทั่วไปของกลุ่ม สมาชิก และกรรมการ และการดำเนินงานของวิสาหกิจชุมชนและปัญหา โดยมีรายละเอียดดังนี้

4.1.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่ม สมาชิก และกรรมการ

ผลการศึกษาที่นำเสนอในที่นี้ประกอบด้วย ข้อมูลทั่วไปของกลุ่ม ข้อมูลทั่วไปของสมาชิก และข้อมูลทั่วไปของกรรมการ ซึ่งผลการศึกษาแสดงในตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่ม สมาชิก และกรรมการ

รายการ	จำนวน (n = 43)	ร้อยละ
ระยะเวลาการตั้งกลุ่ม (ปี)		
- ≤ 5	20	46.5
- 6-10	11	25.6
- >10	12	27.9
เฉลี่ย	7.2	
จำนวนกรรมการ (คน)		
- ≤ 5	6	14.0
- 6-10	16	37.2
- >10	21	48.8
เฉลี่ย	11.0	

ตารางที่ 4.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่ม สมาชิก และกรรมการ (ต่อ)

รายการ	จำนวน (n=43)	ร้อยละ
การประชุมกลุ่ม (เดือน/ครั้ง)		
- 1-3	35	81.3
- 4-6	2	4.7
- > 6	6	14.0
เฉลี่ย	3.2	
ที่ทำการของกลุ่ม		
- มีที่ทำการถาวร	30	69.8
- มีที่ทำการไม่ถาวร	6	14.0
- ไม่มีที่ทำการ	7	16.2
จำนวนสมาชิกก่อตั้งกลุ่มครั้งแรก (คน)		
- ≤ 10	8	18.6
- 11-20	13	30.2
- 21-30	17	39.6
- > 30	5	11.6
เฉลี่ย	24.0	
จำนวนสมาชิกของกลุ่ม ณ ปัจจุบัน (คน)		
- ≤ 20	10	23.3
- 21-30	22	51.2
- 31-40	2	4.6
- 41-50	1	2.3
- > 50	8	18.6
เฉลี่ย	57.0	
การได้รับเงินช่วยเหลือจากหน่วยงานรัฐของกลุ่ม		
- ได้รับ	41	95.3
- ไม่ได้รับ	2	4.7

ตารางที่ 4.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่ม สมาชิก และกรรมการ (ต่อ)

รายการ	จำนวน (n=43)	ร้อยละ
เพศของสมาชิกกลุ่ม	(n = 2,091 คน)	
- ชาย	588	(28.1%)
- หญิง	1,503	(71.9%)
อายุเฉลี่ยของสมาชิกกลุ่ม (ปี)		
- ≤ 35	15	34.9
- 36-45	24	55.8
- > 45	4	9.3
การนับถือศาสนาสมาชิกของกลุ่มส่วนใหญ่		
- พุทธ	9	20.9
- อิสลาม	34	79.1
ระดับการศึกษาส่วนใหญ่ของสมาชิกของกลุ่ม		
- ประถมศึกษา	29	67.4
- มัธยมศึกษาตอนต้น	7	16.3
- มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.	7	16.3
อาชีพหลักของสมาชิกกลุ่ม*		
- ทำสวนยางพารา	41	95.3
- ค้าขาย	21	48.8
- ลูกจ้าง	6	13.9
- ทำสวนผลไม้	3	6.9
- รับราชการ	2	4.6
ความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกในกลุ่ม		
- ดี	41	95.4
- พอใช้	1	2.3
- ต้องปรับปรุง	1	2.3
ความพร้อมของสมาชิกและการมีส่วนร่วมในกิจกรรมกลุ่ม		
- ดี	39	90.6
- พอใช้	2	4.7
- ต้องปรับปรุง	2	4.7

ตารางที่ 4.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่ม สมาชิก และกรรมการ (ต่อ)

รายการ	จำนวน (n=43)	ร้อยละ
การเข้ารับการฝึกอบรมกับหน่วยงานของรัฐของสมาชิก		
- เคย	40	93.0
- ไม่เคย	3	7.0
อายุโดยเฉลี่ยของกรรมการ (ปี)		
- ≤ 35	13	30.2
- 36 – 45	23	53.5
- > 45	7	16.3
สถานภาพสมรสของกรรมการกลุ่ม		
- สมรส	43	100.0
ระดับการศึกษาของประธานกลุ่ม		
- ประถมศึกษา	14	32.6
- มัธยมศึกษาตอนต้น	5	11.6
- มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.	20	46.5
- ปวส./อนุปริญญา	0	0.0
- ปริญญาตรี	4	9.3
การได้มาซึ่งกรรมการกลุ่ม		
- การเลือกตั้ง	35	81.4
- การแต่งตั้ง	8	18.6
ระยะเวลาการอาศัยอยู่ในพื้นที่ของกรรมการกลุ่ม (ปี)		
- >10	43	100.0

หมายเหตุ * สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

1) ข้อมูลทั่วไปของกลุ่ม

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีระยะเวลาการดำเนินกิจการของกลุ่มมาจนถึงปัจจุบันเฉลี่ย 7.2 ปี โดยมีระยะเวลาการตั้งกลุ่มไม่เกิน 5 ปี มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 46.5 รองลงมามีระยะเวลาการตั้งกลุ่มมากกว่า 10 ปี และ 6-10 ปี คิดเป็นร้อยละ 27.9 และ 25.6 ตามลำดับ มีจำนวนกรรมการบริหารกลุ่มเฉลี่ย 11 คน โดยมีกรรมการมากกว่า 10 คน ในสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็น

ร้อยละ 48.8 รองลงมามีกรรมการ 6-10 คน และไม่เกิน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 37.2 และ 14.0 ตามลำดับ ส่วนใหญ่กลุ่มมีการประชุม 1-3 เดือนต่อครั้ง คิดเป็นร้อยละ 81.3 รองลงมาประชุมกลุ่มมากกว่า 6 เดือนต่อครั้ง และ 4-6 เดือนต่อครั้ง คิดเป็นร้อยละ 14.0 และ 4.7 ตามลำดับ แต่อาจจะมีการประชุมแบบไม่เป็นทางการบ้าง เพื่อวางแผนการดำเนินงานและชี้แจงการดำเนินงานให้กับสมาชิก ส่วนใหญ่กลุ่มมีที่ทำการถาวรคิดเป็นร้อยละ 69.8 รองลงมาไม่มีที่ทำการ และมีที่ทำการไม่ถาวร คิดเป็นร้อยละ 16.2 และ 14.0 ตามลำดับ

จำนวนสมาชิกก่อตั้งกลุ่มครั้งแรกเฉลี่ยเท่ากับ 24 คน โดยมีสมาชิกเริ่มก่อตั้งกลุ่มครั้งแรก 21-30 คน มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 39.6 รองลงมาจำนวนสมาชิกเริ่มก่อตั้งกลุ่มครั้งแรก 11-20 คน ไม่เกิน 10 คน และมากกว่า 30 คน คิดเป็นร้อยละ 30.2, 18.6 และ 11.6 ตามลำดับ ซึ่งในปัจจุบันกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีจำนวนสมาชิกเฉลี่ย 57 คน ส่วนใหญ่สมาชิกของกลุ่ม ณ ปัจจุบัน 21-30 คน มีสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 51.2 รองลงมาสมาชิกกลุ่ม ณ ปัจจุบันไม่เกิน 20 คน มากกว่า 50 คน 31-40 คน และ 41-50 คน คิดเป็นร้อยละ 23.3, 18.6, 4.6 และ 2.3 ตามลำดับ จากการศึกษาพบว่า จำนวนสมาชิกกลุ่ม ณ ปัจจุบันมีจำนวนสมาชิกเพิ่มมากขึ้นจากเริ่มก่อตั้งกลุ่มซึ่งแสดงให้เห็นว่ากลุ่มมีการขยายตัวและการเจริญเติบโตทางด้านธุรกิจมากขึ้น และส่วนใหญ่กลุ่มได้รับเงินช่วยเหลือจากหน่วยงานของรัฐคิดเป็นร้อยละ 95.3 เช่น เกษตรอำเภอ พัฒนาชุมชนอำเภอ และองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น เป็นต้น

2) ข้อมูลทั่วไปของสมาชิก

ในส่วนของสมาชิกกลุ่มทั้งหมดมีสมาชิกส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 71.9 และเพศชาย ร้อยละ 28.1 เนื่องจากเป็นกลุ่มแม่บ้านที่จดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชน ซึ่งโดยส่วนใหญ่อายุเฉลี่ยของสมาชิกของกลุ่ม 36-45 ปี มีสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 55.8 รองลงมาอายุเฉลี่ยของสมาชิกของกลุ่มไม่เกิน 35 ปี และมากกว่า 45 ปี คิดเป็นร้อยละ 34.9 และ 9.3 ตามลำดับ สมาชิกส่วนใหญ่นับถือศาสนาอิสลาม เนื่องจากพื้นที่การศึกษาในอำเภอยะหาและอำเภอกาบังมีประชากรส่วนใหญ่นับถือศาสนาอิสลาม ระดับการศึกษาของสมาชิกส่วนใหญ่ของสมาชิกกลุ่มอยู่ในระดับประถมศึกษา มีสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 67.4 รองลงมา ระดับการศึกษาของสมาชิกอยู่ในระดับมัธยมศึกษาตอนต้น และมัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. คิดเป็นร้อยละ 16.3 เท่าๆ กัน อาชีพหลักของสมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่ประกอบอาชีพทำสวนยางพารา มีสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 95.3 รองลงมาประกอบอาชีพ ค้าขาย ลูกจ้าง ทำสวนผลไม้ และรับข้าราชการ คิดเป็นร้อยละ 48.8, 13.9, 6.9 และ 4.6 ตามลำดับ ความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกในกลุ่มส่วนใหญ่อยู่ในระดับดี มีสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 95.4 รองลงมาอยู่ในระดับพอใช้ และต้องปรับปรุง คิดเป็นร้อยละ 2.3 เท่าๆ กัน ด้านความพร้อมของสมาชิกและการมีส่วนร่วมในกิจกรรมกลุ่มอยู่ในระดับดี คิดเป็นร้อยละ 90.6 รองลงมาความพร้อมของสมาชิกและการมีส่วนร่วมในการกิจการกลุ่ม

อยู่ในระดับ พอใช้ และปรับปรุง คิดเป็นร้อยละ 4.7 เท่าๆ กัน ซึ่งส่วนใหญ่สมาชิกเคยเข้ารับการฝึกอบรมจากหน่วยงานของรัฐ คิดเป็นร้อยละ 93.0

3) ข้อมูลทั่วไปของกรรมการ

กรรมการส่วนใหญ่จะมีอายุเฉลี่ย 36 - 45 ปี มีสัดส่วนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 53.5 รองลงมากรรมการมีอายุอยู่ไม่เกิน 35 ปี และ มากกว่า 45 ปี คิดเป็นร้อยละ 30.2 และ 16.3 ตามลำดับ กรรมการมีสถานภาพสมรสทั้งหมด ประชาชนกลุ่มมีการศึกษาอยู่ในระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย คิดเป็นร้อยละ 46.5 รองลงมาประชาชนกลุ่มมีการศึกษาอยู่ในระดับประถมศึกษา มัธยมศึกษาตอนต้น และปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 32.6, 11.6 และ 9.3 ตามลำดับ ส่วนใหญ่ กรรมการได้มาจากการเลือกตั้งคิดเป็นร้อยละ 81.4 รองลงได้มาจากการแต่งตั้งคิดเป็นร้อยละ 18.4 ซึ่งกรรมการเป็นคนที่อาศัยอยู่ในพื้นที่มากกว่า 10 ปี ทั้งหมด

4.1.2 การดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนและปัญหา

ผลการศึกษาในส่วนนี้ประกอบด้วย สินค้าและผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ขนาดการลงทุนของกลุ่ม รายได้และรายจ่ายของกลุ่ม รายได้จากผลผลิตของกลุ่มเฉลี่ยและต้นทุนหลักในการผลิต สินค้าของกลุ่ม ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการของกลุ่ม ผลประกอบการและการจัดสรรเงินปันผลให้กับสมาชิกกลุ่ม การฝากเงินกับธนาคาร และปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของกลุ่ม ซึ่งรายละเอียดแสดงในตารางที่ 4.2

ตารางที่ 4.2 ลักษณะการดำเนินงานของกลุ่มและปัญหา

รายการ	จำนวน (n=43)	ร้อยละ
จำนวนชนิดของสินค้าและผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม		
- 1	19	44.2
- 2	14	32.6
- > 2	10	23.2
สินค้าและผลิตภัณฑ์ของวิสาหกิจชุมชน*		
- การแปรรูปและผลิตภัณฑ์อาหาร	41	95.3
- ผลิตภัณฑ์ผ้าทอ/เสื้อผ้า	5	11.6
- สินค้าปศุสัตว์	4	9.3
- ปัจจัยการผลิต	3	6.9
- การผลิตพืช	2	4.6
- ดอกไม้ประดิษฐ์	2	4.6
- เครื่องประดับ/อัญมณี	2	4.6

ตารางที่ 4.2 ลักษณะการดำเนินงานของกลุ่มและปัญหา (ต่อ)

รายการ	จำนวน (n=43)	ร้อยละ
- ของชำร่วย/ของที่ระลึก	2	4.6
- ผลิตภัณฑ์สมุนไพร	1	2.3
- การผลิตสินค้าอื่นๆ	8	18.6
ขนาดการลงทุนของกลุ่ม (บาท)		
- ≤ 300,000	23	53.5
- 300,001-600,000	7	16.3
- 600,001-900,000	4	9.3
- 900,001-1,200,000	2	4.6
- > 1,200,000	7	16.3
เฉลี่ย	830,000.0	
รายได้ของกลุ่ม (บาท/เดือน)		
- ≤ 20,000	31	72.1
- 20,001-40,000	2	4.7
- 40,001-60,000	5	11.6
- 60,001-80,000	1	2.3
- 80,001-100,000	0	0.0
- > 100,000	4	9.3
เฉลี่ย	134,000.0	
รายจ่ายของกลุ่ม (บาท/เดือน)		
- ≤ 20,000	33	76.7
- 20,001-40,000	3	7.0
- 40,001-60,000	2	4.7
- 60,001-80,000	1	2.3
- 80,001-100,000	0	0.0
- > 100,000	4	9.3
เฉลี่ย	126,000.0	

ตารางที่ 4.2 ลักษณะการดำเนินงานของกลุ่มและปัญหา (ต่อ)

รายการ	จำนวน (n=43)	ร้อยละ
รายได้จากผลผลิตของกลุ่มเฉลี่ย (บาท/ปี)		
- ≤ 300,000	31	72.1
- 300,001-600,000	4	9.3
- 600,001-900,000	2	4.7
- 900,001-1,200,000	0	0.0
- > 1,200,000	6	13.9
ต้นทุนหลักในการผลิตสินค้าของกลุ่ม (บาท/เดือน)		
- ≤ 20,000	32	74.4
- 20,001-40,000	2	4.7
- 40,001-60,000	3	6.9
- 60,001-80,000	2	4.7
- 80,001-100,000	0	0.0
- > 100,000	4	9.3
ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการของกลุ่ม*		
- ขายตามงานนิทรรศการ	25	58.1
- ขายตามการสั่งซื้อ	22	24.4
- ขายส่งอย่างเดียว	21	23.3
- ร้านค้าทั่วไป	15	16.7
- ขายเร่ด้วยตนเอง	7	7.8
สินค้าและบริการของกลุ่มในตลาด		
- ระดับท้องถิ่น	22	51.2
- ระดับจังหวัด	15	34.9
- ระดับประเทศ	5	11.6
- ระดับนานาชาติ	1	2.3
ผลประกอบการปีที่ผ่านมา (ปี 2553)		
- มีกำไร	34	79.0
- เสมอทุน	8	18.7
- ขาดทุน	1	2.3

ตารางที่ 4.2 ลักษณะการดำเนินงานของกลุ่มและปัญหา (ต่อ)

รายการ	จำนวน (n=43)	ร้อยละ
การจัดสรรเงินปันผลให้กับสมาชิกกลุ่ม		
- ไม่มีการจัดสรร	14	32.6
- มี	29	67.4
ลักษณะการจัดสรรเงินปันผลให้กับสมาชิกกลุ่ม	(n=29)	
- จัดสรรตามการทำงาน	17	58.6
- จัดสรรเท่าๆกัน	4	13.8
- จัดสรรตามสัดส่วนของกำไร	8	27.6
การจัดสรรเงินปันผลให้กับสมาชิกกลุ่มตามสัดส่วนของกำไร (ร้อยละ)	(n=8)	
- ≤ 25	3	37.5
- 26 – 50	3	37.5
- > 50	2	25.0
การฝากเงินกับธนาคาร		
- ไม่มี	10	23.3
- มี	33	76.7
ธนาคารที่กลุ่มฝากเงิน*	(n=33)	
- ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร	25	75.8
- ธนาคารออมสิน	12	36.4
- ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน)	11	33.3
- ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)	1	3.0
- ธนาคารชุมชน	1	3.0
ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของกลุ่ม*		
- เงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ	14	32.6
- ไม่มีทุนสร้างสถานที่ทำการกลุ่ม	14	32.6
- ขาดอุปกรณ์เครื่องมือในการผลิต	10	23.3
- สมาชิกขาดทักษะด้านการผลิต และใช้เทคโนโลยี	6	14.0
- สมาชิกไม่มีเวลาในการทำงาน	6	14.0
- วัตถุดิบหายาก และราคาแพง	5	11.6
- ไม่มีตลาดรองรับ	4	9.3

หมายเหตุ * สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

1) สินค้าและผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมากกว่าครึ่งผลิตสินค้ามากกว่า 1 ชนิด ส่วนที่เหลือผลิตเพียง 1 ชนิด เท่านั้น คิดเป็นร้อยละ 44.2 โดยกลุ่มส่วนใหญ่จะผลิตสินค้าประเภทผลิตภัณฑ์อาหาร รองลงมา ผลิตภัณฑ์ผ้าทอหรือเสื้อผ้า สำหรับผลิตภัณฑ์อาหารที่กลุ่มผลิต ได้แก่ ปลาต้ม ส้มแขก ขนมอบ ระเพชร ขนมหั้วเราะ ทุเรียนกวน ก๋วยเตี๋ยว เป็นต้น สำหรับรายละเอียดสินค้าและผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มผลิตดูเพิ่มเติมในภาคผนวกที่ 2

2) ขนาดการลงทุนของกลุ่ม

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีขนาดของการลงทุนเฉลี่ย 830,000 บาท ส่วนใหญ่มีขนาดไม่เกิน 300,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 53.5 ซึ่งมูลค่าทรัพย์สินของกลุ่มส่วนใหญ่เป็นอาคารสถานที่และเครื่องมืออุปกรณ์การผลิตเป็นหลัก รองลงมาขนาดการลงทุนของกลุ่ม 300,001- 600,000 บาท มากกว่า 1,200,000 บาท 600,001- 900,000 บาท และ 900,001- 1,200,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 16.3, 16.3, 9.3 และ 4.6 ตามลำดับ สำหรับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่มีขนาดการลงทุนของกลุ่ม มากกว่า 900,000 บาท จำนวน 9 กลุ่ม คือ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านลาด กลุ่มวิสาหกิจชุมชนพัฒนาการยางบ้านบาโจย กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบาโจยซิแน กลุ่มวิสาหกิจชุมชน YPNS หลักเขต กลุ่มวิสาหกิจชุมชนพัฒนาและแปรรูปน้ำยางตาชี กลุ่มวิสาหกิจชุมชนศูนย์สาธิตบาโจยซิแน กลุ่มวิสาหกิจชุมชนออมทรัพย์เพื่อการผลิตบั้งคลองชิง กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมูลนิธิแม่ฟ้าแดง และกลุ่มวิสาหกิจชุมชนลูกหยีอิซัน

3) รายได้และรายจ่ายของกลุ่ม

วิสาหกิจชุมชนมีรายได้ของกลุ่มเฉลี่ย 134,000.0 บาทต่อเดือน ส่วนใหญ่ไม่เกิน 20,000 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 72.1 รองลงมามีรายได้ของกลุ่ม 40,001- 60,000 บาทต่อเดือน มากกว่า 100,000 บาทต่อเดือน 20,001- 40,000 บาทต่อเดือน และ 60,001- 80,000 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 11.6, 9.3, 4.7 และ 2.3 ตามลำดับ ส่วนรายจ่ายของกลุ่มเฉลี่ย 126,000.0 บาทต่อเดือน ส่วนใหญ่มีรายจ่ายไม่เกิน 20,000 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 76.7 รองลงมารายจ่ายของกลุ่มมากกว่า 100,000 บาทต่อเดือน 20,001- 40,000 บาทต่อเดือน 40,001- 60,000 บาทต่อเดือน และ 60,001- 80,000 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 9.3, 7.0, 4.7 และ 2.3 ตามลำดับ สำหรับรายจ่ายและรายได้ของกลุ่มมีค่าเฉลี่ยสูงกว่าปกติมาก เนื่องจากมีกลุ่มขนาดใหญ่ 4 กลุ่ม มีรายจ่ายและรายได้สูงกว่ากลุ่มอื่นหลายเท่า คือ กลุ่มวิสาหกิจชุมชน YPNS หลักเขต ประกอบกิจการเกี่ยวกับไม้กฤษณาซึ่งสินค้าส่งขายไปยังต่างประเทศ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านลาดประกอบกิจการเกี่ยวกับขายของชำและรับซื้อน้ำยาง กลุ่มวิสาหกิจชุมชนพัฒนาและแปรรูปน้ำยางตาชีและ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนพัฒนาการยางบ้านบาโจย ประกอบกิจการเกี่ยวกับรับซื้อน้ำยาง ซึ่งกลุ่มดังกล่าวมีผลการดำเนินงานมีการขยายเติบโตทุกปี และมีความเข้มแข็ง

4) รายได้จากผลผลิตของกลุ่มเฉลี่ย และ ต้นทุนหลักในการผลิตสินค้าของกลุ่ม

ส่วนใหญ่รายได้จากผลผลิตของกลุ่มเฉลี่ยมีรายได้ไม่เกิน 300,000 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 72.1 รองลงมารายได้จากผลผลิตของกลุ่มเฉลี่ยมากกว่า 1,200,000 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 600,000-900,000 บาทต่อปี และ 600,001-900,000 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 13.9, 9.3 และ 4.7 ตามลำดับ สำหรับต้นทุนหลักในการผลิตสินค้าของกลุ่มต่อเดือนของกลุ่มส่วนใหญ่ไม่เกิน 20,000 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 74.4 รองลงมาต้นทุนหลักในการผลิตสินค้าของกลุ่มต่อเดือนของกลุ่มมากกว่า 100,000 บาทต่อเดือน 40,001-60,000 บาทต่อเดือน 60,001-80,000 บาทต่อเดือน และ 20,001-40,000 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 9.3, 6.9, 4.7 และ 4.7 ตามลำดับ

5) ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการของกลุ่ม

วิสาหกิจชุมชนมีช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการของกลุ่ม คือขายตามงานนิทรรศการ คิดเป็นร้อยละ 58.1 ซึ่งเป็นผลจากการที่หน่วยงานของรัฐให้ความช่วยเหลือและสนับสนุนด้านการตลาดของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน เมื่อมีการจัดงานนิทรรศการในแต่ละครั้ง จะมีการเชิญทุกกลุ่มให้มาออกขายสินค้าของในงาน รองลงมาเป็นการขายตามสั่งซื้อ ขายส่งอย่างเดียว ร้านค้าทั่วไป เรขายด้วยตนเอง คิดเป็นร้อยละ 24.4, 23.3, 16.7 และ 7.8 ตามลำดับ สินค้าและบริการของกลุ่มส่วนใหญ่อยู่ในระดับท้องถิ่น คิดเป็นร้อยละ 51.2 รองลงมาอยู่ในระดับจังหวัด ระดับประเทศ และระดับนานาชาติ คิดเป็นร้อยละ 34.9, 11.6 และ 2.3 ตามลำดับ

6) ผลประกอบการและการจัดสรรเงินปันผลให้กับสมาชิกของกลุ่ม

ผลประกอบการ ปี 2553 ส่วนใหญ่มีผลกำไร คิดเป็นร้อยละ 79.0 ถึงแม้ส่วนใหญ่จะมีผลกำไรแต่กลุ่มไม่สามารถก็ไม่สามารดิเก็บโตได้ เนื่องจากกระบวนการผลิตไม่สะท้อนต้นทุนที่แท้จริง รองลงมาเสมอทุน และขาดทุน คิดเป็นร้อยละ 18.7 และ 2.3 ตามลำดับ ซึ่งส่วนใหญ่มีกลุ่มจัดสรรเงินปันผลให้กับสมาชิก คิดเป็นร้อยละ 67.4 และไม่มีการจัดสรรเงินปันผลให้กับสมาชิก คิดเป็นร้อยละ 32.6 เนื่องจากกลุ่มดังกล่าวกำลังเติบโต จึงทำให้ต้องลงทุนในการดำเนินงานในด้านการผลิตสินค้าเพิ่มขึ้น ส่วนใหญ่มีการจัดสรรตามการทำงานคิดเป็นร้อยละ 58.6 ซึ่งวิธีที่เป็นธรรมกับสมาชิกมากที่สุดในการจัดสรรผลประโยชน์ รองลงมาเป็นจัดสรรตามสัดส่วนของกำไร และจัดสรรเท่าๆ กัน คิดเป็นร้อยละ 27.6 และ 13.8 ตามลำดับ ส่วนการจัดสรรเงินปันผลให้กับสมาชิกกลุ่มตามสัดส่วนกำไรมากกว่าร้อยละ 25 และ ร้อยละ 26-50 คิดเป็นร้อยละ 37.5 เท่าๆ กัน รองลงมาจัดสรรเงินปันผลให้กับสมาชิกกลุ่มมากกว่าร้อยละ 50 คิดเป็นร้อยละ 25.0

7) การฝากเงินกับธนาคาร

การฝากเงินกับธนาคารกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่มีการฝากเงินกับธนาคารคิดเป็นร้อยละ 76.7 และไม่มีการฝากเงินคิดเป็นร้อยละ 23.3 ส่วนใหญ่ธนาคารที่กลุ่มฝากเงิน คือธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร คิดเป็นร้อยละ 75.8 รองลงมาฝากเงินกับธนาคาร

ออมสิน ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) ธนาคารชุมชน และ ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) คิดเป็นร้อยละ 36.4, 33.3, 3.0 และ 3.0 ตามลำดับ เหตุผลของกลุ่มที่ฝากกับธนาคารดังกล่าวเนื่องจากเป็นธนาคารที่มีสาขาในพื้นที่ๆ คอยให้บริการ และให้ความสะดวกเป็นระยะเวลา ยาวนาน ปัจจุบันในพื้นที่อำเภอยะหาและอำเภอกาบังมีธนาคารที่เปิดบริการได้แก่ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ธนาคารออมสิน และธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน)

8) ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของกลุ่ม

ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของกลุ่มคือเงินทุนเวียนไม่เพียงพอ กับไม่มีทุนสร้างสถานที่ทำการกลุ่มมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 32.6 เท่ากัน เมื่อวิเคราะห์ถึงปัญหาแล้ว พบว่าส่วนใหญ่ดำเนินกิจการในลักษณะเพื่อขอเงินสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐอย่างเดียว ไม่มีการบริหารจัดการทุนเงินดังกล่าวได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลเพื่อก่อให้เกิดรายได้เพิ่มขึ้น รองลงมา คือขาดอุปกรณ์เครื่องมือ สมาชิกขาดทักษะด้านการผลิต และใช้เทคโนโลยี สมาชิกไม่มีเวลาในการทำงาน วัสดุดิบหายากและราคาแพง และไม่มีตลาดรองรับ คิดเป็นร้อยละ 23.3, 14.0, 14.0, 11.6 และ 9.3 ตามลำดับ

4.2 พฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

การศึกษาพฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ที่จะนำเสนอในที่นี้ประกอบด้วย 5 ส่วนที่สำคัญ คือ ภาพรวมการให้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน การใช้บริการสินเชื่อของธนาคารออมสิน การใช้บริการสินเชื่อของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร การใช้บริการสินเชื่อของกองทุนการปฏิรูปที่ดินเพื่อเกษตรกรรม และความคิดเห็นของกลุ่มในการใช้บริการสินเชื่อของธนาคารออมสินสาขายะหา ดังรายละเอียด

4.2.1 ภาพรวมการให้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ภาพรวมใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ส่วนใหญ่แหล่งทุนของกลุ่มมาจากบสนับสนุนจากรัฐ คิดเป็นร้อยละ 88.4 เนื่องจากการจัดตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมาจากหน่วยงานของรัฐให้การสนับสนุนงบประมาณ เพื่อเป็นการส่งเสริมให้มีการรวมกลุ่มและสร้างความเข้มแข็งในชุมชนของตนเองตามนโยบายรัฐ รองลงมาโดยการรวมหุ้นของสมาชิก ธนาคารออมสิน ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร และกองทุนการปฏิรูปที่ดินเพื่อเกษตรกรรม คิดเป็นร้อยละ 60.5, 6.9, 4.7 และ 4.7 ตามลำดับ ส่วนใหญ่กลุ่มไม่มีหนี้สินคิดเป็นร้อยละ 83.7 และกลุ่มมีหนี้สินคิดเป็นร้อยละ 16.3 ซึ่งได้กู้เงินจากแหล่งทุนมีจำนวน 7 กลุ่ม คือ กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านตาแล กลุ่มวิสาหกิจชุมชนพัฒนาการยางบ้านบาโงย กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเลี้ยงโคพื้นเมืองบ้านแยะใน กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านคลองชิง กลุ่มวิสาหกิจชุมชนลูกหยีอีชัน กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบาโงยซิแน และกลุ่มวิสาหกิจ

ชุมชนแปรรูปผลิตภัณฑ์การเกษตรบ้านหน้าหลา ส่วนใหญ่มีจำนวนหนี้สินของกลุ่มไม่เกิน 300,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 57.1 รองลงมาจำนวนหนี้สินของกลุ่ม 300,001- 400,000 บาท และ 400,001- 500,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 28.6 และ 14.3 ตามลำดับ ซึ่งผลการศึกษาแสดงในตารางที่ 4.3

ตารางที่ 4.3 ภาพรวมการใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

รายการ	จำนวน (n = 43)	ร้อยละ
แหล่งเงินทุนของกลุ่ม*		
- งบประมาณสนับสนุนจากรัฐ	38	88.4
- การรวมหุ้นของสมาชิก	26	60.5
- ธนาคารออมสิน	3	6.9
- ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร	2	4.7
- กองทุนการปฏิรูปที่ดินเพื่อการเกษตรกรรม	2	4.7
หนี้สินของกลุ่ม		
- ไม่มี	36	83.7
- มี	7	16.3
จำนวนหนี้สินของกลุ่ม (บาท)	(n=7)	
- ≤ 300,000	4	57.1
- 300,001-400,000	2	28.6
- 400,001-500,000	1	14.3
เฉลี่ย	282,000.0	

หมายเหตุ * สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

4.2.2 การใช้บริการสินเชื่อของธนาคารออมสิน

ภาพรวมที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่เลือกใช้บริการธนาคารออมสินมีจำนวน 3 กลุ่ม กลุ่มวิสาหกิจชุมชนลูกหยีอีชันประกอบกิจการเกี่ยวกับแปรรูปลูกหยีกวน กลุ่มพัฒนาการยางบ้านบาโจประกอบกิจการเกี่ยวกับรับซื้อน้ำยาง และกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านลาแลประกอบกิจการเกี่ยวกับขายของชำและรับซื้อน้ำยาง เลือกใช้บริการธนาคารออมสิน เหตุผลที่ใช้บริการสินเชื่อของธนาคารออมสินของกลุ่ม พบว่า ทั้ง 3 กลุ่ม ให้เหตุผลว่าอัตราดอกเบี้ยต่ำ รองลงมาเป็นเหตุผลทำเลที่ตั้งสะดวกในการติดต่อ เงื่อนไขหลักประกันไม่ยุ่งยาก อนุมัติสินเชื่อรวดเร็ว การให้บริการของพนักงานดีมาก และธนาคารเชิญให้มาใช้บริการสินเชื่อ คิดเป็นร้อยละ 33.3 เท่ากัน ส่วนใหญ่

ใช้เงินกู้เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 66.7 รองลงมาวัตถุประสงค์เพื่อสร้างโรงเรียน คิดเป็นร้อยละ 33.3 หลักประกันที่ใช้เป็นค้ำประกันเงินกู้ คือ บุคคลค้ำประกัน ซึ่งเป็นกรรมการ ทั้งหมดมีระยะเวลาที่ใช้ในการผ่อนชำระเงินกู้ 5 ปี อัตราดอกเบี้ยของเงินกู้ร้อยละ 6 ต่อปี และรูปแบบการผ่อนชำระเงินกู้กลุ่มแบบราย 3 เดือนต่อครั้ง ซึ่งแสดงผลการศึกษาในตารางที่ 4.4

ตารางที่ 4.4 การใช้บริการสินเชื่อของธนาคารออมสิน

รายการ	จำนวน (n =43)	ร้อยละ
เหตุผลในการเลือกใช้บริการธนาคารออมสิน*	(n=3)	
- อัตราดอกเบี้ยต่ำ	3	100.0
- ทำเลที่ตั้งสะดวกในการติดต่อ	1	33.3
- เงื่อนไขหลักประกันไม่ยุ่งยาก	1	33.3
- อนุมัติสินเชื่อรวดเร็ว	1	33.3
- การให้บริการของพนักงานดีมาก	1	33.3
- ธนาคารเชิญให้มาใช้บริการสินเชื่อ	1	33.3
วัตถุประสงค์หลักของการใช้เงินทุนของกลุ่ม	(n=3)	
- เป็นเงินทุนหมุนเวียน	2	66.7
- สร้างโรงเรียน	1	33.3
หลักประกันที่ใช้ค้ำประกันเงินกู้ของกลุ่ม	(n=3)	
- บุคคลค้ำประกัน	3	100.0
ระยะเวลาที่ใช้ในการผ่อนชำระเงินกู้ (ปี)	(n=3)	
- 5	3	100.0
อัตราดอกเบี้ยของเงินกู้ (ร้อยละ/ปี)	(n=3)	
- 6	3	100.0
รูปแบบการผ่อนชำระเงินกู้กลุ่ม (เดือน/ครั้ง)	(n=3)	
- 3	3	100.0

หมายเหตุ * สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

4.2.3 การใช้บริการสินเชื่อของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร

ภาพรวมที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่เลือกใช้บริการบริการธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรมีจำนวน 2 กลุ่ม กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบาโงยซิแนประกอบกิจการเกี่ยวกับขายข้าวเกรียบฟักทองและขายของชำร่วยจากเศษไม้ และกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลิตภัณฑ์การเกษตรบ้านหน้าหลาประกอบกิจการการเกี่ยวกับแปรรูปอาหารผลไม้ เช่น ทูเรียน ส้มแขก เป็นต้น เหตุผลที่ใช้บริการสินเชื่อของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร พบว่า ทั้ง 2 กลุ่มให้เหตุผลว่าอัตราดอกเบี้ยต่ำ ระยะเวลาการให้กู้เหมาะสม อนุมัติสินเชื่อรวดเร็ว และอื่นๆ เช่น มติที่ประชุมของกลุ่ม คิดเป็นร้อยละ 50.0 เท่ากันทั้งหมด กลุ่มวิสาหกิจชุมชนทั้งหมดใช้สินเชื่อเพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ หลักประกันที่ใช้เป็นค้ำประกันเงินกู้คือบุคคลค้ำประกัน ซึ่งเป็นกรรมการ ปัจจุบันกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบาโงยซิแน ระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้ 5 ปี เดิมใช้อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 6 ต่อปี ได้รับการลดอัตราดอกเบี้ยเป็นอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3 ต่อปี เนื่องจากเป็นลูกหนี้ชั้นดี ผ่อนชำระเป็นรายเดือน ส่วนกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลิตภัณฑ์การเกษตรบ้านหน้าหลา ระยะเวลาที่ใช้ในการผ่อนชำระเงินกู้ 10 ปี อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 6 ต่อปี ผ่อนชำระแบบรายปี ซึ่งแสดงผลการศึกษาในตารางที่ 4.5

ตารางที่ 4.5 การใช้บริการสินเชื่อของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร

รายการ	จำนวน (n=43)	ร้อยละ
เหตุผลในการเลือกใช้บริการธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร *	(n=2)	
- อัตราดอกเบี้ยต่ำ	1	50.0
- ระยะเวลาการให้กู้เหมาะสม	1	50.0
- อนุมัติสินเชื่อรวดเร็ว	1	50.0
- มติที่ประชุมของกลุ่ม	1	50.0
วัตถุประสงค์หลักของการใช้เงินทุนของกลุ่ม	(n=2)	
- เป็นเงินทุนหมุนเวียน	2	100.0
หลักประกันที่ใช้ค้ำประกันเงินกู้ของกลุ่มของท่าน	(n=2)	
- บุคคลค้ำประกัน	2	100.0
ระยะเวลาที่ใช้ในการผ่อนชำระเงินกู้ (ปี)	(n=2)	
- 5	1	50.0
- 10	1	50.0

ตารางที่ 4.5 การใช้บริการสินเชื่อของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ต่อ)

รายการ	จำนวน (n=43)	ร้อยละ
อัตราดอกเบี้ยของเงินกู้ (ร้อยละ/ปี)	(n=2)	
- 3	1	50.0
- 6	1	50.0
รูปแบบการผ่อนชำระเงินกู้กลุ่ม (เดือน/ครั้ง)	(n=2)	
- 1	1	50.0
- 12	1	50.0

หมายเหตุ * สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

4.2.4 การใช้บริการสินเชื่อของกองทุนการปฏิรูปที่ดินเพื่อเกษตรกรรม

ภาพรวมที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่เลือกใช้บริการกองทุนการปฏิรูปที่ดินเพื่อเกษตรกรรมมีจำนวน 2 กลุ่ม กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเลี้ยงโคพื้นเมืองบ้านเยะในประกอบกิจการเกี่ยวกับการเลี้ยงโค และกลุ่มวิสาหกิจกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านคลองชิงประกอบกิจการเกี่ยวกับการออมทรัพย์ และเลี้ยงสุกร เหตุผลที่ใช้บริการสินเชื่อของกองทุนการปฏิรูปที่ดินเพื่อเกษตรกรรมของกลุ่ม พบว่า ทั้ง 2 กลุ่มให้เหตุผลว่าอัตราดอกเบี้ยต่ำ และสิ่งที่สำคัญหลักเกณฑ์ของกองทุนการปฏิรูปที่ดินเพื่อเกษตรกรรมกลุ่มที่สามารถยื่นกู้ได้จะต้องจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชนเท่านั้น ส่วนใหญ่วัตถุประสงค์หลักของการใช้เงินทุนเพื่อเป็นซื้อวัตถุดิบและเป็นเงินทุนหมุนเวียน คิดเป็นร้อยละ 50.0 เท่าๆกัน หลักประกันที่ใช้เป็นค้ำประกันเงินกู้คือเอกสารสิทธิ์ ระยะเวลาใช้ในการผ่อนชำระเงินกู้ 5 ปี อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1 ต่อปี และผ่อนชำระแบบรายปี ซึ่งแสดงผลการศึกษาในตารางที่ 4.6

ตารางที่ 4.6 การใช้บริการสินเชื่อของกองทุนการปฏิรูปที่ดินเพื่อเกษตรกรรม

รายการ	จำนวน (n=43)	ร้อยละ
เหตุผลในการเลือกใช้บริการกองทุนการปฏิรูปที่ดินเพื่อเกษตรกรรม*	(n=2)	
- อัตราดอกเบี้ยต่ำ	2	100.0
วัตถุประสงค์หลักของการใช้เงินทุนของกลุ่ม	(n=2)	
- ซื้อวัตถุดิบ	1	50.0
- เป็นเงินทุนหมุนเวียน	1	50.0

ตารางที่ 4.6 การใช้บริการสินเชื่อของกองทุนการปฏิรูปที่ดินเพื่อเกษตรกรรม (ต่อ)

รายการ	จำนวน (n=43)	ร้อยละ
หลักประกันที่ใช้ค้ำประกันเงินกู้ของกลุ่มของท่าน	(n=2)	
- หนังสือเอกสารสิทธิ์	2	100.0
ระยะเวลาที่ใช้ในการผ่อนชำระเงินกู้ (ปี)	(n=2)	
- 5	2	100.0
อัตราดอกเบี้ยของเงินกู้ (ร้อยละ/ปี)	(n=2)	
- 1	2	100.0
รูปแบบการผ่อนชำระเงินกู้กลุ่ม (เดือน/ครั้ง)	(n=2)	
- 12	2	100.0

หมายเหตุ * สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

4.2.5 ความคิดเห็นของกลุ่มในการใช้บริการสินเชื่อของธนาคารออมสินสาขายะหา

ภาพรวมการให้บริการสินเชื่อของธนาคารออมสินของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในอำเภอยะหาและอำเภอกาบังเป็นที่น่าสังเกตว่ามีกลุ่มไม่เคยใช้บริการสินเชื่อของธนาคารออมสิน สูงถึงร้อยละ 90.7 รองลงมา เคยใช้บริการ คิดเป็นร้อยละ 9.3 ซึ่งกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่เคยใช้บริการจำนวน 4 แห่ง ส่วนใหญ่รู้จักสินเชื่อพัฒนาชนบทของธนาคารออมสินจากเจ้าหน้าที่เกษตรอำเภอ และพนักงานธนาคารให้คำแนะนำ ปัญหาที่กลุ่มประสบจากการใช้บริการสินเชื่อส่วนใหญ่เป็นการได้รับอนุมัติวงเงินน้อยเกินไป คิดเป็นร้อยละ 75.0 รองลงมาเกี่ยวกับเงื่อนไขด้านเอกสารซับซ้อน คิดเป็นร้อยละ 25.0 ความต้องการให้ธนาคารปรับปรุงในการให้บริการสินเชื่อ คือ ลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลง คิดเป็นร้อยละ 75.0 เนื่องจากกลุ่มที่ใช้บริการสินเชื่อของธนาคารออมสินเห็นว่าดอกเบี้ยที่สูงอยู่ รองลงมาเป็นวงเงินอนุมัติสินเชื่อที่น้อยเกินไป คิดเป็นร้อยละ 25.0 และเหตุผลที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนไม่ใช้บริการสินเชื่อของธนาคารออมสินสาขายะหา จำนวน 39 กลุ่ม พบว่าส่วนใหญ่มีเหตุผลอื่น เช่น ไม่ต้องการเงินกู้ กลุ่มเริ่มก่อตั้ง มีทุนเพียงพอ เป็นต้น คิดเป็นร้อยละ 58.9 รองลงมาเหตุผลเนื่องจากไม่ทราบ และ วงเงินอนุมัติสินเชื่อที่น้อย คิดเป็นร้อยละ 38.5 และ 2.6

สำหรับอนาคตกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่มีความคิดว่าจะใช้บริการสินเชื่อของธนาคารออมสิน คิดเป็นร้อยละ 69.2 รองลงมาไม่ใช้บริการ คิดเป็นร้อยละ 30.8 เป็นที่น่าสังเกตว่ากลุ่มส่วนใหญ่ไม่รู้จักสินเชื่อพัฒนาชนบทของธนาคารออมสินคิดเป็นร้อยละ 76.9 และรู้จักสินเชื่อพัฒนาชนบท คิดเป็นร้อยละ 23.1 ทั้งนี้อาจเป็นผลมาจากการประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับสินเชื่อพัฒนา

ชนบทของธนาคารน้อยเกินไปหรือกลุ่มยังไม่มีความต้องการเข้าหาแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงิน เนื่องจากมีหน่วยงานของรัฐ เช่น เกษตรอำเภอ พัฒนาชุมชนอำเภอ และองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น เป็นต้น คอยสนับสนุนงบประมาณทุกปี ซึ่งแสดงผลการศึกษาในตารางที่ 4.7

ตารางที่ 4.7 ความคิดเห็นของกลุ่มในการใช้บริการสินเชื่อของธนาคารออมสินสาขายะหา

รายการ	จำนวน (n=43)	ร้อยละ
การให้บริการสินเชื่อของธนาคารออมสิน		
- เคยใช้บริการ	4	9.3
- ไม่เคยใช้บริการ	39	90.7
ผู้แนะนำให้รู้จักสินเชื่อพัฒนาชนบทของธนาคารออมสิน	(n=4)	
- เจ้าหน้าที่เกษตรอำเภอ	3	75.0
- พนักงานธนาคารให้คำแนะนำ	1	25.0
ปัญหาที่กลุ่มประสบจากการใช้บริการสินเชื่อจากธนาคารออมสินสาขายะหา	(n=4)	
- เงื่อนไขด้านเอกสารซับซ้อน	1	25.0
- อนุมัติวงเงินน้อยเกินไป	3	75.0
ความต้องการให้ธนาคารปรับปรุงในการให้บริการสินเชื่อ	(n=4)	
- ลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้	3	75.0
- วงเงินอนุมัติสินเชื่อเพิ่มขึ้น	1	25.0
เหตุผลที่กลุ่มไม่ใช้บริการสินเชื่อของธนาคารออมสินสาขายะหา	(n=39)	
- ไม่ทราบ	15	38.5
- วงเงินอนุมัติสินเชื่อต่ำ	1	2.6
- ไม่ต้องการเงินกู้, กลุ่มเริ่มตั้งใหม่	23	58.9
การให้บริการสินเชื่อของธนาคารออมสินในอนาคต	(n=39)	
- ใช้บริการ	27	69.2
- ไม่ใช้บริการ	12	30.8
การรู้จักผลิตภัณฑ์สินเชื่อพัฒนาชนบทของธนาคารออมสิน	(n=39)	
- รู้จัก	9	23.1
- ไม่รู้จัก	30	76.9

หมายเหตุ * สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

4.3 ปัจจัยที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ผลการศึกษเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ที่จะกล่าวถึงในที่นี้ได้แก่ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด และปัจจัยด้านบุคลากร ดังนี้ (ตารางที่ 4.8)

ตารางที่ 4.8 ปัจจัยที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

รายการ	ความถี่				ค่าเฉลี่ย	ระดับการมีผล
	4	3	2	1		
ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ (Product)						
- เอกสารที่ใช้ในการยื่นขอกู้	20	19	3	1	3.35	ปานกลาง
- ระยะเวลาการผ่อนชำระ	17	23	3	0	3.33	ปานกลาง
- ระเบียบและเงื่อนไขควบคู่กับการให้สินเชื่อ	19	17	7	0	3.28	ปานกลาง
- หลักประกัน	19	15	8	1	3.21	ปานกลาง
- จำนวนเงินงวดผ่อนชำระ	25	23	3	2	3.19	ปานกลาง
- วงเงินกู้	11	29	2	1	3.16	ปานกลาง
ปัจจัยด้านราคา (Price)						
- อัตราดอกเบี้ย	25	11	4	3	3.35	ปานกลาง
- อัตราค่าธรรมเนียมในการจัดการเงินกู้ต่างๆ	11	19	8	5	2.84	ปานกลาง
ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)						
- สถานที่ตั้งใกล้สถานที่ราชการสะดวกในการติดต่อ	26	10	7	0	3.44	ปานกลาง
- สถานที่ตั้งอยู่ในแหล่งชุมชนใกล้ลูกค้าสะดวกต่อการเดินทางมาติดต่อ	25	12	5	1	3.42	ปานกลาง
- มีสถานที่จอดรถเพียงพอ	19	14	10	0	3.21	ปานกลาง
- มีจำนวนสาขามาก สะดวกในการใช้บริการ	19	15	7	2	3.19	ปานกลาง
ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)						
- การประชาสัมพันธ์โดยใช้แผ่นพับ ป้ายผ้า จดหมายเชิญชวนลูกค้าให้มาใช้บริการ	20	12	7	4	3.12	ปานกลาง
- ออกไปประชาสัมพันธ์ที่สำนักงานของกลุ่ม	17	14	9	3	3.05	ปานกลาง
- การโฆษณา ผ่านสื่อต่างๆ ทางโทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์ อินเทอร์เน็ต	12	21	7	3	2.98	ปานกลาง

ตารางที่ 4.8 ปัจจัยที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน (ต่อ)

รายการ	ความถี่				ค่าเฉลี่ย	ระดับการมีผล
	4	3	2	1		
ปัจจัยด้านบุคลากร (People)						
- พนักงานมีความกระตือรือร้นในการให้บริการสูง	26	14	1	2	3.49	ปานกลาง
- พนักงานมีความน่าเชื่อถือ	25	15	1	2	3.47	ปานกลาง
- พนักงานให้คำแนะนำเป็นอย่างดี	23	15	3	2	3.37	ปานกลาง

1) ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่อยู่ในระดับปานกลางทั้งหมด คือ เอกสารที่ใช้ในการยื่นขอกู้ ระยะเวลาการผ่อนชำระ ระเบียบและเงื่อนไขควบคู่กับการให้สินเชื่อ หลักประกัน จำนวนเงินงวดผ่อนชำระ และวงเงินกู้ ตามลำดับ อาจเป็นเหตุผลมาจากการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเกี่ยวข้องกับบุคคลหลายคน รวมทั้งเอกสารสำคัญบางอย่างมีความซับซ้อนและมีความยุ่งยากในดำเนินการ เป็นต้น

2) ปัจจัยด้านราคา

ปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่อยู่ในระดับปานกลางทั้งหมด คือ อัตราดอกเบี้ย และอัตราค่าธรรมเนียมในการจัดการเงินกู้ต่างๆ อาจเป็นเหตุผลมาจากธนาคารคิดอัตราดอกเบี้ยสูงไปจะส่งผลกระทบต่อความสามารถในการชำระหนี้ของของกลุ่มและผลกำไรของกลุ่ม

3) ปัจจัยด้านช่องทางจัดจำหน่าย

ปัจจัยด้านช่องทางจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่อยู่ในระดับปานกลางทั้งหมด คือ สถานที่ตั้งใกล้สถานที่ราชการสะดวกในการติดต่อ สถานที่ตั้งอยู่ในแหล่งชุมชนใกล้ลูกค้าสะดวกต่อการเดินทางมาติดต่อ มีสถานที่จอดรถเพียงพอ และมีจำนวนสาขามาก สะดวกในการใช้บริการ

4) ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่อยู่ในระดับปานกลางทั้งหมด คือ การประชาสัมพันธ์โดยใช้แผ่นพับ ป้ายผ้า จดหมายเชิญชวนลูกค้าให้มาใช้บริการ การที่ธนาคารมีหนังสือเชิญชวนมาให้บริการสินเชื่อ ออกไปประชาสัมพันธ์ที่สำนักงานของกลุ่ม และ การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ ทางโทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์ อินเทอร์เน็ต อาจเป็นการเหตุผลมาจากการเปิดช่องทางที่ทำให้กลุ่มสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนง่ายขึ้น

5) ปัจจัยด้านบุคลากร

ปัจจัยด้านบุคลากรที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่อยู่ในระดับปานกลางทั้งหมด คือ พนักงานมีความกระตือรือร้นในการให้บริการสูง พนักงานมีความน่าเชื่อถือ และพนักงานให้คำแนะนำเป็นอย่างดี อาจเป็นเหตุผลมาจากการให้บริการอย่างรวดเร็ว และให้ความสำคัญของกลุ่มที่มาใช้บริการกับธนาคาร

เมื่อพิจารณาถึงปัจจัยทั้ง 5 ด้าน พบว่าอยู่ในระดับปานกลางทั้งหมด ซึ่งอาจเป็นผลมาจากการที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนได้รับการช่วยเหลือด้านงบประมาณจากหน่วยงานของรัฐทุกปี ซึ่งหน่วยงานที่ให้การสนับสนุน เช่น เกษตรอำเภอ พัฒนาชุมชนอำเภอ และองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น เป็นต้น ทำให้กลุ่มดังกล่าวไม่มีความจำเป็นต้องเข้าหาแหล่งเงินทุน เว้นแต่บางกลุ่มที่มีผลการดำเนินงานประสบความสำเร็จในการดำเนินงาน และต้องการขยายกิจการเพื่อเพิ่มโอกาสในการดำเนินงาน รวมทั้งศักยภาพของแต่ละกลุ่มในการเข้าถึงแหล่งทุนจะเป็นปัจจัยสำคัญที่มีผลทำให้การให้บริการสินเชื่อของกลุ่ม เนื่องจากพบว่าการรับรู้ข่าวสารเกี่ยวกับสินเชื่อของธนาคารมีน้อยมาก

อย่างไรก็ตาม เมื่อวิเคราะห์แยกเฉพาะกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ใช้สินเชื่ออยู่ในปัจจุบัน จำนวน 7 กลุ่ม พบว่า ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่อยู่ในระดับมาก คือ เอกสารในการยื่นขอกู้ และ หลักประกัน ซึ่งประเด็นสำคัญที่สะท้อนของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเกี่ยวข้องกับบุคคลหลายคนที่มีความลำบากในการจัดการเอกสารสำคัญต่างๆ ส่วนหลักประกันกรณีใช้หลักทรัพย์ใช้ค้ำประกัน กลุ่มส่วนใหญ่ไม่มีหลักทรัพย์ กรณีใช้บุคคลค้ำประกัน คือกรรมการค้ำประกัน บุคคลดังกล่าวต้องรับผิดชอบตามกฎหมายโดยตรง เมื่อกลุ่มมีปัญหาในการชำระเงินกับสถาบันการเงิน และ ปัจจัยด้านบุคลากรที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มต่อการใช้บริการสินเชื่อในระดับมาก คือ พนักงานมีความน่าเชื่อถือ ซึ่งอาจเป็นผลมาจากความคุ้นเคยกับพนักงานที่ให้บริการดังรายละเอียดในตารางที่ 4.9

ตารางที่ 4.9 ปัจจัยที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเฉพาะที่มีการใช้สินเชื่ออยู่ในปัจจุบัน

รายการ	ความถี่				ค่าเฉลี่ย	ระดับการมีผล
	4	3	2	1		
ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ (Product)						
- เอกสารที่ใช้ในการยื่นขอกู้	4	3	0	0	3.57	มาก
- ระยะเวลาการผ่อนชำระ	3	4	0	0	3.43	ปานกลาง

ตารางที่ 4.9 ปัจจัยที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเฉพาะที่มีการใช้สินเชื่ออยู่ในปัจจุบัน (ต่อ)

รายการ	ความถี่				ค่าเฉลี่ย	ระดับการมีผล
	4	3	2	1		
- ระเบียบและเงื่อนไขควบคู่กับการให้สินเชื่อ	3	4	0	0	3.43	ปานกลาง
- หลักประกัน	4	3	0	0	3.57	มาก
- จำนวนเงินงวดผ่อนชำระ	3	3	1	0	3.29	ปานกลาง
- วงเงินกู้	2	5	0	0	3.29	ปานกลาง
ปัจจัยด้านราคา (Price)						
- อัตราดอกเบี้ย	1	4	1	1	2.71	ปานกลาง
- อัตราค่าธรรมเนียมในการจัดการเงินกู้ต่างๆ	1	4	1	1	2.71	ปานกลาง
ปัจจัยด้านช่องทางจัดจำหน่าย (Place)						
- สถานที่ตั้งใกล้สถานที่ราชการสะดวกในการติดต่อ	4	2	1	0	3.43	ปานกลาง
- สถานที่ตั้งอยู่ในแหล่งชุมชนใกล้ลูกค้าสะดวกต่อการเดินทางมาติดต่อ	4	1	2	0	3.29	ปานกลาง
- มีสถานที่จอดรถเพียงพอ	2	2	3	0	2.86	ปานกลาง
- มีจำนวนสาขามาก สะดวกในการใช้บริการ	3	2	2	0	3.14	ปานกลาง
ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)						
- การประชาสัมพันธ์โดยใช้แผ่นพับ ป้ายผ้า จดหมายเชิญชวนลูกค้าให้มาใช้บริการ	3	3	1	0	3.29	ปานกลาง
- ออกไปประชาสัมพันธ์ที่สำนักงานของกลุ่ม	1	2	4	0	2.57	ปานกลาง
- การโฆษณา ผ่านสื่อต่างๆ ทางโทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์ อินเทอร์เน็ต	2	3	2	0	3.00	ปานกลาง
ปัจจัยด้านบุคลากร (People)						
- พนักงานมีความกระตือรือร้นในการให้บริการสูง	3	4	0	0	3.43	ปานกลาง
- พนักงานมีความน่าเชื่อถือ	4	3	0	0	3.57	มาก
- พนักงานให้คำแนะนำเป็นอย่างดี	4	2	1	0	3.43	ปานกลาง

4.4 ปัญหาและอุปสรรคของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในการใช้บริการสินเชื่อ

ผลการศึกษาปัญหาและอุปสรรคของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในการใช้บริการสินเชื่อจาก 7 กลุ่มตัวอย่างที่เคยใช้บริการสินเชื่อพบว่า ส่วนใหญ่มีปัญหาและอุปสรรค คิดเป็นร้อยละ 57.1 และไม่มีปัญหาและอุปสรรค คิดเป็นร้อยละ 42.9 ส่วนปัญหาและอุปสรรคที่สำคัญคือ เงื่อนไขและหลักเกณฑ์ของธนาคารยุ่งยากกลุ่มไม่สามารถดำเนินการได้ คิดเป็นร้อยละ 75.0 เมื่อพิจารณาถึงปัญหาพบว่าบางกลุ่มไม่ได้มีการวางแผนที่จะมีการกู้เงิน ทำให้ไม่ได้มีการจัดเก็บเอกสารสำคัญหรือเตรียมความพร้อม เช่น บัญชีรายรับรายจ่าย 6 เดือนย้อนหลัง ใบเสร็จการซื้อของย้อนหลัง การเดินบัญชีกับธนาคาร ระยะเวลาการเป็นสมาชิกกับธนาคาร เป็นต้น ซึ่งมีความจำเป็นมากในการใช้บริการสินเชื่อกับสถาบันการเงินที่ใช้ในการพิจารณาวงเงินกู้ ส่งผลทำให้กลุ่มผ่านหรือไม่ผ่านการอนุมัติตามวงเงินที่ขอกู้ได้ตามวัตถุประสงค์ได้ รองลงคือ ระยะเวลาในการอนุมัติเงินกู้ยาวนาน และกลุ่มได้รับอนุมัติวงเงินกุน้อยเกินไปจาก กลุ่มตัวอย่าง คิดเป็นร้อยละ 50.0 เท่ากัน ซึ่งแสดงผลการศึกษาในตารางที่ 4.10

ตารางที่ 4.10 ปัญหาและอุปสรรคของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในการใช้บริการสินเชื่อ

รายการ	จำนวน (n=43)	ร้อยละ
ปัญหาและอุปสรรคที่สำคัญของกลุ่ม	(n=7)	
- ไม่มี	3	42.9
- มี	4	57.1
ลักษณะปัญหาและอุปสรรคที่สำคัญ*	(n=4)	
- เงื่อนไขและหลักเกณฑ์ของธนาคารยุ่งยากกลุ่มไม่สามารถดำเนินการได้	3	75.0
- ระยะเวลาในการอนุมัติเงินกู้ยาวนาน	2	50.0
- กลุ่มได้รับอนุมัติวงเงินกุน้อยเกินไป	2	50.0

หมายเหตุ *สามารถตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ

ในบทนี้เป็นการสรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะในงานวิจัยและข้อจำกัดและข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป ดังนี้

5.1 สรุปผลการวิจัย

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) ลักษณะทั่วไปและการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่ศึกษา 2) พฤติกรรมการใช้สินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน 3) ปัจจัยที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน 4) ปัญหาและอุปสรรคของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในการใช้บริการสินเชื่อชุมชน โดยเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์ประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในอำเภอยะหา และอำเภอกาบัง จำนวน 43 กลุ่ม วิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนาโดยใช้สถิติอย่างง่าย เช่น ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ผลการวิจัยสรุปได้ดังนี้

5.1.1 ลักษณะทั่วไปและการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่ศึกษา

1) ข้อมูลทั่วไปของกลุ่ม

สำหรับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีระยะเวลาในการดำเนินกิจการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนจนถึงปัจจุบันเฉลี่ย 7.2 ปี โดยมีระยะเวลาการตั้งกลุ่มไม่เกิน 5 ปี กรรมการในการบริหารเฉลี่ย 11 คน ส่วนใหญ่กลุ่มมีการประชุมในแต่ละปี 1-3 เดือนต่อครั้ง แต่อาจจะมีการประชุมแบบไม่เป็นทางการบ้าง เพื่อวางแผนการดำเนินงานและชี้แจงการดำเนินงานให้กับสมาชิก ส่วนใหญ่กลุ่มมีที่ทำการถาวร จำนวนสมาชิกก่อตั้งกลุ่มครั้งแรกเฉลี่ยเท่ากับ 24 คน โดยมีสมาชิกเริ่มก่อตั้งกลุ่มครั้งแรก 21-30 คน ซึ่งในปัจจุบันกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีจำนวนสมาชิกเฉลี่ย 57 คน ส่วนใหญ่สมาชิกของกลุ่ม ณ ปัจจุบัน 21-30 คน จากการศึกษาพบว่า จำนวนสมาชิกกลุ่ม ณ ปัจจุบันมีจำนวนสมาชิกเพิ่มมากขึ้นจากเริ่มก่อตั้งกลุ่มซึ่งแสดงให้เห็นว่ากลุ่มมีการขยายตัวและการเจริญเติบโตทางด้านธุรกิจมากขึ้น และส่วนใหญ่กลุ่มได้รับเงินช่วยเหลือจากหน่วยงานของรัฐ เช่น เกษตรอำเภอ พัฒนาชุมชนอำเภอ และองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น เป็นต้น

2) ข้อมูลทั่วไปของสมาชิกและกรรมการกลุ่ม

ในส่วนของสมาชิกกลุ่มทั้งหมดมีสมาชิกส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง เนื่องจากเป็นกลุ่มแม่บ้านที่จดทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชน ซึ่งโดยส่วนใหญ่อายุเฉลี่ยของสมาชิกของกลุ่ม 36-45 ปี สมาชิกส่วนใหญ่นับถือศาสนาอิสลาม เนื่องจากพื้นที่ศึกษาในอำเภอยะหาและอำเภอกาบังมีประชากรส่วนใหญ่นับถือศาสนาอิสลาม ระดับการศึกษาของสมาชิกส่วนใหญ่อยู่ในระดับ

ประถมศึกษา ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพทำสวนยางพาราเป็นอาชีพหลัก ความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกในกลุ่มส่วนใหญ่อยู่ในระดับดี ด้านความพร้อมของสมาชิกและการมีส่วนร่วมในกิจกรรมกลุ่มอยู่ในระดับดี

ส่วนใหญ่กรรมการจะมีอายุเฉลี่ย 35-45 ปี กรรมการทั้งหมดมีสถานภาพสมรส ประธานกลุ่มมีการศึกษาอยู่ในระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย ส่วนใหญ่กรรมการได้มาจากการเลือกตั้ง ซึ่งกรรมการเป็นคนที่อาศัยอยู่ในพื้นที่มากกว่า 10 ปี

5.1.2 การดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนและปัญหา

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่มีกิจกรรมดำเนินงานประเภทเกี่ยวกับการแปรรูปและผลิตภัณฑ์อาหาร โดยที่กลุ่มมีการผลิตสินค้าและบริการชนิดเดียวและหลายชนิดบ้าง ส่วนใหญ่ขนาดของการลงทุนของกลุ่มไม่เกิน 300,000 บาท และรายจ่ายไม่เกิน 20,000 บาทต่อเดือน ส่วนรายได้ของกลุ่มส่วนใหญ่ไม่เกิน 20,000 บาทต่อเดือน ซึ่งรายได้จากผลผลิตของกลุ่มเฉลี่ยไม่เกิน 300,000 บาทต่อปี สำหรับต้นทุนหลักในการผลิตสินค้าของกลุ่มต่อเดือนของกลุ่มส่วนใหญ่ไม่เกิน 20,000 บาทต่อเดือน วิสาหกิจชุมชนมีช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการของกลุ่มคือ ขายตามงานนิทรรศการ การขายตามสั่งซื้อ ขายส่งอย่างเดียว ร้านค้าทั่วไป เรขายด้วยตนเอง สินค้าและบริการของกลุ่มส่วนใหญ่อยู่ในระดับท้องถิ่น ผลประกอบการ ปี 2553 ส่วนใหญ่มีผลกำไรและมีกลุ่มจัดสรรเงินปันผลให้กับสมาชิกโดยการจัดสรรตามการทำงาน ในส่วนการจัดสรรเงินปันผลให้กับสมาชิกกลุ่มตามสัดส่วนกำไรมากกว่าร้อยละ 25 และ ร้อยละ 26-50 ตามลำดับ

การฝากเงินกับธนาคารกลุ่มวิสาหกิจชุมชนส่วนใหญ่มีการฝากเงินกับธนาคารคิดเป็นร้อยละ 76.7 ส่วนใหญ่ธนาคารที่กลุ่มฝากเงิน คือธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร และอื่นๆ เช่น ธนาคารออมสิน ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) ธนาคารชุมชน และธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) เหตุผลของกลุ่มที่ฝากกับธนาคารดังกล่าวเนื่องจากเป็นธนาคารที่มีสาขาในพื้นที่ๆ คอยให้บริการและให้ความสะดวกเป็นระยะเวลายาวนาน ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของกลุ่มคือเงินทุนเวียนไม่เพียงพอ ไม่มีทุนสร้างสถานที่ทำการกลุ่มมากที่สุด รองลงมาคือ ขาดอุปกรณ์เครื่องมือในการผลิต สมาชิกขาดทักษะด้านการผลิตและใช้เทคโนโลยี สมาชิกไม่มีเวลาในการทำงาน วัตถุดิบหายากและราคาแพง และไม่มีตลาดรองรับ ตามลำดับ

5.1.3 พฤติกรรมการใช้สินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

1) ภาพรวมการใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ภาพรวมการใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ส่วนใหญ่แหล่งทุนของกลุ่มมาจากงบประมาณสนับสนุนจากรัฐ และอื่นๆ เช่น روضหุ้นของสมาชิก ธนาคารออมสิน ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร และกองทุนการปฏิรูปที่ดินเพื่อการเกษตรกรรม สำหรับกลุ่มที่ได้กู้เงินจากแหล่งทุนมีจำนวน 7 กลุ่ม ส่วนใหญ่มีจำนวนหนี้สินของกลุ่มไม่เกิน 300,000 บาท

2) การให้บริการสินเชื่อของธนาคารออมสิน

ภาพรวมที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่เลือกใช้บริการธนาคารออมสินมีจำนวน 3 กลุ่ม กลุ่มวิสาหกิจชุมชนลูกหยีอีชัน กลุ่มวิสาหกิจชุมชนพัฒนาการยางบ้านบาโจ และกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแม่บ้านเกษตรกรบ้านลาแล เลือกใช้บริการธนาคารออมสิน โดยมีเหตุผลที่ให้บริการสินเชื่อของธนาคารออมสินของกลุ่มคือ อัตราดอกเบี้ยต่ำมากที่สุด รองลงมา คือ ทำเลที่ตั้งสะดวกในการติดต่อ เงื่อนไขหลักประกันไม่ยุ่งยาก อนุมัติสินเชื่อรวดเร็ว การให้บริการของพนักงานดีมาก และธนาคารเชิญให้มาใช้บริการสินเชื่อ ตามลำดับ ส่วนใหญ่ใช้เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ และเพื่อสร้างโรงเรือน หลักประกันที่ใช้เป็นค้ำประกันเงินกู้ คือ บุคคลค้ำประกัน ซึ่งเป็นกรรมการ ระยะเวลาที่ใช้ในการผ่อนชำระเงินกู้ 5 ปี อัตราดอกเบี้ยของเงินกู้ร้อยละ 6 ต่อปี และรูปแบบการผ่อนชำระเงินกู้กลุ่มแบบราย 3 เดือนต่อครั้ง

3) การให้บริการสินเชื่อของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร

ภาพรวมที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่เลือกใช้บริการธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรมีจำนวน 2 กลุ่ม กลุ่มวิสาหกิจชุมชนบาโจซิแน และกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลิตภัณฑ์การเกษตรบ้านหน้าหลา เหตุผลที่ให้บริการสินเชื่อของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ของกลุ่มคือ อัตราดอกเบี้ยต่ำ ระยะเวลาการให้กู้เหมาะสม อนุมัติสินเชื่อรวดเร็ว และ มติที่ประชุมของกลุ่ม ส่วนใหญ่ใช้เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ หลักประกันที่ใช้เป็นค้ำประกันเงินกู้คือบุคคลค้ำประกัน ซึ่งเป็นกรรมการ ปัจจุบันกลุ่มวิสาหกิจชุมชนบาโจซิแน ระยะเวลาในการผ่อนชำระเงินกู้ 5 ปี เดิมใช้อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 6 ต่อปี ได้รับการลดอัตราดอกเบี้ยเป็นอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3 ต่อปี เนื่องจากเป็นลูกหนี้ชั้นดี ผ่อนชำระเป็นรายเดือน ส่วนกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปรรูปผลิตภัณฑ์การเกษตรบ้านหน้าหลา ระยะเวลาที่ใช้ในการผ่อนชำระเงินกู้ 10 ปี อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 6 ต่อปี ผ่อนชำระแบบรายปี

4) การให้บริการสินเชื่อของกองทุนการปฏิรูปที่ดินเพื่อเกษตรกรรม

ภาพรวมที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่เลือกใช้บริการกองทุนการปฏิรูปที่ดินเพื่อเกษตรกรรมมีจำนวน 2 กลุ่ม กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเลี้ยงโคพื้นเมืองบ้านเยะโน และกลุ่มวิสาหกิจกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านคลองชิง เหตุผลที่ให้บริการสินเชื่อของกองทุนการปฏิรูปที่ดินเพื่อเกษตรกรรมของกลุ่ม คือ อัตราดอกเบี้ยต่ำ ส่วนใหญ่วัตถุประสงค์หลักของการใช้เงินทุนเพื่อเป็นซื้อวัตถุดิบ และเป็นเงินทุนหมุนเวียน หลักประกันที่ใช้เป็นค้ำประกันเงินกู้ คือ เอกสารสิทธิ์ ระยะเวลาใช้ในการผ่อนชำระเงินกู้ 5 ปี อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1 ต่อปี และผ่อนชำระแบบรายปี

5) ความคิดเห็นของกลุ่มในการใช้บริการสินเชื่อของธนาคารออมสินสาขายะหา

ภาพรวมการให้บริการสินเชื่อของธนาคารออมสินของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในอำเภอยะหาและอำเภอกาบังไม่เคยใช้บริการสินเชื่อของธนาคารออมสิน ซึ่งกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่เคยใช้บริการจำนวน 4 แห่ง ส่วนใหญ่รู้จักสินเชื่อพัฒนาชนบทของธนาคารออมสินจากเจ้าหน้าที่เกษตรอำเภอ และพนักงานธนาคารให้คำแนะนำ ปัญหาที่กลุ่มประสบจากการใช้บริการสินเชื่อส่วนใหญ่เป็นการได้รับอนุมัติวงเงินน้อยเกินไป เงื่อนไขด้านเอกสารซับซ้อน ความต้องการให้ธนาคารปรับปรุงในการให้บริการสินเชื่อ คือ ลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลง วงเงินอนุมัติสินเชื่อเพิ่มขึ้น และเหตุผลที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชน จำนวน 39 กลุ่ม ไม่ใช้บริการสินเชื่อของธนาคารออมสินสาขายะหาพบว่าส่วนใหญ่มีเหตุผลอื่น เช่น ไม่มีความประสงค์ กลุ่มเริ่มก่อตั้ง มีทุนเพียงพอ เป็นต้น นอกจากนี้มีเหตุผลเนื่องจากไม่ทราบ และ วงเงินอนุมัติสินเชื่อสำหรับธนาคารกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีความคิดเกี่ยวกับจะใช้บริการสินเชื่อของธนาคารออมสินพบว่า กลุ่มส่วนใหญ่พบว่าอาจจะใช้บริการ ซึ่งส่วนใหญ่ไม่รู้จักสินเชื่อพัฒนาชนบทของธนาคารออมสินเป็นผลมาจากการประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับสินเชื่อพัฒนาชนบทของธนาคารน้อยเกินไปหรือกลุ่มยังไม่มีความจำเป็นต้องเข้าหาแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงิน เนื่องจากมีหน่วยงานของรัฐ เช่น เกษตรอำเภอพัฒนาชุมชนอำเภอ และองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น เป็นต้น คอยสนับสนุนงบประมาณทุกปี

5.1.4 ปัจจัยที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ในภาพรวมของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มตัวอย่าง พบว่า ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านช่องทางจัดจำหน่าย ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด และปัจจัยด้านบุคลากร มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่อยู่ในระดับปานกลางทุกปัจจัย ซึ่งเมื่อวิเคราะห์แยกเฉพาะกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่ใช้บริการสินเชื่ออยู่ในปัจจุบันพบว่ามี 3 ปัจจัยที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อในระดับมาก กล่าวคือ เอกสารในการยื่นขอกู้ หลักประกัน และพนักงานมีความน่าเชื่อถือ

5.1.5 ปัญหาและอุปสรรคของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในการใช้บริการสินเชื่อชุมชน

ปัญหาและอุปสรรคของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในการใช้บริการสินเชื่อเคยใช้บริการสินเชื่อคือ เงื่อนไข และหลักเกณฑ์ของธนาคารยุ่งยากกลุ่มไม่สามารถดำเนินการได้ ระยะเวลาในการอนุมัติเงินกู้ยาวนาน และกลุ่มได้รับอนุมัติวงเงินกูน้อยเกินไป

5.2 ข้อเสนอแนะ

จากการวิจัยเรื่อง การใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจ : กรณีศึกษาพื้นที่ให้บริการของธนาคารออมสินสาขายะหา จังหวัดยะลา ทำให้ได้มาซึ่งข้อเสนอแนะที่จะเป็นประโยชน์ทั้งในส่วน of ธนาคารออมสิน กลุ่มวิสาหกิจชุมชน และหน่วยงานของรัฐ ตลอดจนหน่วยงานที่นำ

ผลการวิจัยไปใช้ประโยชน์ได้แก่ธนาคารออมสิน กลุ่มวิสาหกิจชุมชน และหน่วยงานภาครัฐ ที่สนับสนุนทางการเงิน ซึ่งข้อเสนอแนะจากผลการศึกษาครั้งนี้

5.2.1 ด้านธนาคารออมสิน

- 1) จากการศึกษาพบว่าจากกลุ่มที่เคยใช้บริการเห็นว่าธนาคารควรเพิ่มวงเงินกู้ยืมให้มากขึ้น ซึ่งสามารถนำไปใช้ในการกิจการกลุ่มได้อย่างมีประสิทธิภาพตามวัตถุประสงค์ในการขอกู้
- 2) จากการศึกษาจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีความเห็นว่าอัตราดอกเบี้ยยังสูงเกินไป ดังนั้นถ้าธนาคารสนใจที่จะปล่อยเงินกู้ให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนควรพิจารณาให้เหมาะสม เพื่อให้กลุ่มมีความสามารถในการชำระหนี้ได้
- 3) ธนาคารควรเร่งการประชาสัมพันธ์เกี่ยวกับสินเชื่อพัฒนาชนบทให้กับกลุ่มต่างๆ ให้มากยิ่งขึ้น เนื่องจากส่วนใหญ่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนขาดความรู้ความเข้าใจระเบียบหลักเกณฑ์เกี่ยวกับสินเชื่อดังกล่าว เช่น การตรวจเยี่ยมกลุ่มเพื่อแนะนำผลิตภัณฑ์สินเชื่อที่กลุ่มสามารถขอกู้ได้
- 4) ธนาคารควรลดระยะเวลาในการอนุมัติเงินกู้ให้รวดเร็วยิ่งขึ้น เพื่อลดการเสียโอกาสในการดำเนินงานของกลุ่ม และเป็นการสร้างมิตรภาพระหว่างสถาบันการเงินกับชุมชนเป็นอย่างดีต่อไป

5.2.2 ด้านกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

- 1) กลุ่มวิสาหกิจชุมชนควรมีการจัดทำบัญชีรายรับรายจ่ายให้เป็นปัจจุบัน เพื่อให้สามารถวิเคราะห์รายได้และรายจ่ายซึ่งจะเป็นฐานข้อมูลเนื่องจากเป็นเอกสารที่สามารถทำให้กลุ่มเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายยิ่งขึ้น
- 2) กลุ่มต้องพยายามสร้างความเข้มแข็งและยั่งยืนให้กลุ่มสามารถดำรงได้ด้วยตนเอง โดยมีต้องอาศัยเงินสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐ
- 3) กลุ่มยังขาดความรู้ในเรื่องการผลิตสินค้าและบริการให้เป็นที่ยอมรับจากลูกค้าในเรื่องของคุณภาพ ซึ่งควรได้รับการแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญหรือหาความรู้เพิ่มเติมให้ทางกลุ่มได้ทำการศึกษา

5.2.3 ด้านหน่วยงานของรัฐ

- 1) ควรส่งเสริมและสร้างความเข้มแข็งที่ยั่งยืนให้กับกลุ่ม เพื่อให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสามารถพึ่งตนเองได้ โดยไม่ต้องรอรับความช่วยเหลือจากภาครัฐอย่างเดียว และเป็นพี่เลี้ยงอย่างแท้จริงในการกระตุ้นการผลิตให้กับกลุ่มวิสาหกิจชุมชนเป็นระยะเพื่อให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีการตื่นตัวในการผลิตอยู่เสมอ
- 2) ควรมีการส่งเสริมให้กลุ่มผลิตสินค้าหรือบริการเกี่ยวกับภูมิปัญญาท้องถิ่น เพื่อลดต้นทุนวัตถุดิบในการผลิต และสามารถสร้างจุดเด่นในผลิตภัณฑ์ของตนเองได้

5.3 ข้อจำกัดและข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

ในการวิจัยเรื่อง การใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน : กรณีศึกษาพื้นที่ให้บริการของธนาคารออมสินสาขายะหา จังหวัดยะลา ผู้วิจัยมีข้อจำกัดและข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป ไว้ดังนี้

5.3.1 ข้อจำกัดในการวิจัย

ข้อจำกัดที่เกิดขึ้นในการวิจัยครั้งนี้ นอกจากสถานการณ์ความไม่สงบในพื้นที่จังหวัดยะลา ที่เป็นข้อจำกัดในการเข้าไปจัดเก็บข้อมูลในการทำวิจัยแล้ว พบว่ากลุ่มวิสาหกิจชุมชนนั้นเมื่อเข้าไปเก็บข้อมูลจริงผู้วิจัยค้นหาที่ทำการกลุ่มวิสาหกิจชุมชนไม่พบหรือไม่สามารถติดต่อได้ ทำให้ได้กลุ่มตัวอย่างไม่ครบตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ และในการเก็บข้อมูลทำได้แค่เพียงการสัมภาษณ์เฉพาะผู้นำกลุ่มเท่านั้นทำให้ข้อมูลที่ได้เป็นข้อมูลในภาพรวมไม่สามารถสะท้อนปัญหาที่แท้จริงออกมาได้เท่าที่ควร รวมทั้งบางกลุ่มไม่มีการเก็บรวบรวมข้อมูลของกลุ่มเบื้องต้นเป็นปัจจุบัน เช่น ประวัติความเป็นมาของกลุ่ม รายชื่อสมาชิก อายุสมาชิก รายรับรายจ่ายของกลุ่ม เป็นต้น

5.3.2 ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

จากการศึกษาครั้งนี้ทำให้ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะแนวทางสำหรับผู้สนใจศึกษาหรือทำการวิจัยครั้งต่อไปควรศึกษาการใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนกับธนาคารออมสินในจังหวัดยะลา เลือกรุ่นตัวอย่างเป็นที่ได้รับการประเมินอยู่ในระดับดี เนื่องจากเป็นกลุ่มที่มีศักยภาพที่จะใช้บริการสินเชื่อกับธนาคารมากที่สุด

บรรณานุกรม

- คเชนค์ ดิสภาณูวัฒน์. 2544. ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการเพื่อที่อยู่อาศัยของลูกค้านาคารเอเชีย จำกัด (มหาชน) ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่. เชียงใหม่. การค้นคว้าแบบอิสระเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต. มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ. 2542. ธุรกิจชุมชน : เส้นทางที่เป็นไปได้. สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย. กรุงเทพฯ.
- ธนาคารออมสิน. 2554. หนังสือคำสั่งธนาคารออมสิน เรื่องการให้สินเชื่อองค์กรชุมชน (แก้ไขเพิ่มเติม ครั้งที่ 2). ธนาคารออมสิน. กรุงเทพฯ.
- ปราณี ทราญคำ. 2552. ทักษะคติของลูกค้านาคารใช้บริการของธนาคารออมสินสาขาแม่ทะ จังหวัดลำปาง. เชียงใหม่. วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต. มหาวิทยาลัยแม่โจ้.
- ฝ่ายผลิตภัณฑ์สินเชื่อ. 2550. คู่มือการให้บริการและการวิเคราะห์สินเชื่อ. ธนาคารออมสิน. กรุงเทพฯ.
- ยุวดี พุทธระกูล. 2539. การวิเคราะห์พฤติกรรมการใช้สินเชื่อของเกษตรกรลูกค้า ธกส. กรุงเทพฯ. วิทยานิพนธ์เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต. มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- รสนันท์ ใจจิตร. 2552. ปัจจัยที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อกรุงเทพเคหะทรัพย์ทวีของธนาคารกรุงเทพ สาขานิคมอดุสสาหกรรมลำพูน เชียงใหม่. การค้นคว้าแบบอิสระเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต. มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- รุ่งนภา รุ่งอนันต์ตระกูล. 2546. ปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของประชาชนในเขตเทศบาลเมืองเชียงใหม่. เชียงใหม่. การค้นคว้าแบบอิสระเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- วาสนา รักเจียม. 2548. ความพึงพอใจของผู้ใช้บริการธนาคารออมสินสาขาสะพานจอมเกล้า. กรุงเทพฯ. บัณฑิตวิทยาลัย. มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนดุสิต.
- วิเชียร ธิมาชัยปริญญา. 2549. ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับความสำเร็จกลุ่มวิสาหกิจชุมชนของลูกค้านาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรในอำเภอทรายมูล จังหวัดยโสธร. กรุงเทพฯ. วิทยานิพนธ์เกษตรศาสตรมหาบัณฑิต. มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์. 2538. พฤติกรรมผู้บริโภค. กรุงเทพฯ. วิสิทธิ์พัฒนา.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์, ปริญญ์ ลักขิตานนท์, ศุภกร เสรีรัตน์, และ งามอาจ ปทะวานิช. 2541. กลยุทธ์การตลาด การบริหารการตลาด. กรุงเทพฯ. ซีระฟิล์มและไซเท็กซ์.

บรรณานุกรม (ต่อ)

- ศูนย์บริการวิชาการและฝึกอบรม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. 2550. การบริการที่เป็นเลิศ สำหรับ
ธนาคารออมสิน. กรุงเทพฯ.
- สมบูรณ์ เจริญจิระตระกูล. 2552. เอกสารประกอบการเรียนการสอนวิชาวิจัยทางธุรกิจเกษตร.
 หลักสูตรปริญญาโท สาขาการจัดการธุรกิจเกษตร คณะเศรษฐศาสตร์
 มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.
- สำนักงานเลขานุการคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน. 2553. วิสาหกิจชุมชนน่ารู้ [ออนไลน์].
 URL: <http://sceb.doae.go.th/Ssceb2.htm> [ค้นวันที่ 14 สิงหาคม 2553]
- สำนักงานเกษตรอำเภอกาบัง. 2554. รายงานสรุปผลการประเมินศักยภาพวิสาหกิจชุมชน. ยะลา.
- สำนักงานเกษตรอำเภอยะหา. 2554. รายงานสรุปผลการประเมินศักยภาพวิสาหกิจชุมชน. ยะลา.
- โสมกานต์ กัจฉปานันท์. 2546. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการใช้บริการสินเชื่อต่างประเทศของศูนย์ธุรกิจ
ต่างประเทศขนาดใหญ่ บมจ.ธนาคารกรุงไทย. สงขลา. สารนิพนธ์วิทยาศาสตร์
 มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.
- อภิรดี หอมวิไล. 2550. ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อการพาณิชย์ของผู้ประกอบการ
ค้าปลีกและส่งของลูกค้านักพาณิชย์แห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่. เชียงใหม่. ค้นคว้า
 แบบอิสระเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต. มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- อานูภาพ วารินทร์. 2548. กระบวนการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยของลูกค้านักการ
ออมสินสาขาแม่สาย จังหวัดเชียงราย. เชียงใหม่. บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
 มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ภาคผนวก

ภาคผนวกที่ 1

ชุดที่.....

แบบสอบถาม

โครงการวิจัย : การใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน : กรณีศึกษาพื้นที่

ให้บริการของธนาคารออมสินสาขายะหา จังหวัดยะลา

วันที่สัมภาษณ์.....

ชื่อ-สกุล.....

ตำแหน่ง.....

ชื่อกลุ่มวิสาหกิจชุมชน.....

บ้านเลขที่.....หมู่ที่.....ตำบล.....อำเภอ.....จังหวัดยะลา

โทรศัพท์.....

คำชี้แจง

แบบสอบถามฉบับนี้เป็นเครื่องมือประกอบการรวบรวมข้อมูลโครงการวิจัยเพื่อสารนิพนธ์(Minor Thesis) สำหรับหลักสูตรศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจเกษตร คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ เพื่อความสมบูรณ์ของข้อมูลและประโยชน์ของผลการศึกษา ผู้วิจัยจึงใคร่ขอความกรุณาท่านได้ให้ความอนุเคราะห์ตอบแบบสอบถามบนพื้นฐานความเป็นจริงและโดยอิสระ ข้อมูลทั้งหมดผู้วิจัยจะเก็บเป็นความลับและขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงที่ท่านได้ให้ความอนุเคราะห์ในครั้งนี้

แบบสอบถามประกอบด้วย 4 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มและการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในพื้นที่ศึกษา

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

ส่วนที่ 4 ปัญหาและอุปสรรคของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในการใช้บริการสินเชื่อ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มและการดำเนินงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

1. ระยะเวลาการตั้งกลุ่มฯ.....ปี
2. จำนวนสมาชิกก่อตั้งกลุ่มฯครั้งแรก.....คน
3. จำนวนสมาชิกของกลุ่มฯ ณ ปัจจุบันคน ชาย.....คน หญิง.....คน
4. สมาชิกของกลุ่มฯอายุเฉลี่ยประมาณ.....ปี ส่วนใหญ่อายุ.....ปี
5. ที่ทำการของกลุ่มฯ
 - 1) มีที่ทำการถาวร 2) มีที่ทำการไม่ถาวร 3) ไม่มีที่ทำการ
6. สมาชิกของกลุ่มส่วนใหญ่นับถือศาสนา
 - 1) พุทธ 2) อิสลาม 3) คริสต์
7. กลุ่มของท่านมีการประชุมกลุ่มฯ.....
8. กลุ่มฯมีจำนวนกรรมการทั้งสิ้น.....คน ชาย.....คน หญิง.....คน
9. อายุโดยเฉลี่ยของกรรมการ.....ปี
10. กรรมการกลุ่มฯมาจาก
 - 1) การเลือกตั้ง อยู่ในตำแหน่งคราวละ.....ปี
 - 2) การแต่งตั้ง อยู่ในตำแหน่งคราวละ.....ปี
 - 3) อื่น(ระบุ).....
11. สถานภาพทางครอบครัวของคณะกรรมการกลุ่มฯ ส่วนใหญ่
 - 1) สมรส 2) หม้าย
 - 3) โสด
12. คณะกรรมการกลุ่มฯ ส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาในพื้นที่
 - 1) น้อยกว่า 1 ปี 2) 1-5 ปี
 - 3) มากกว่า 5-10 ปี 4) มากกว่า 10 ปี
13. ความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกในกลุ่มฯ
 - 1) ดี 2) พอใช้ 3) ต้องปรับปรุง
14. ความพร้อมของสมาชิกและการมีส่วนร่วมในกิจกรรมกลุ่มฯ
 - 1) ดี 2) พอใช้ 3) ต้องปรับปรุง
15. สมาชิกกลุ่มฯเคยเข้ารับการฝึกอบรมด้านต่างๆ กับหน่วยงานของรัฐหรือไม่
 - 1) เคย (ระบุ)
 - 2) ไม่เคย

16. ระดับการศึกษาของประธานกลุ่มฯ

- 1) ประถมศึกษา 2) มัธยมศึกษาตอนต้น
 3) มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. 4) ปวส./อนุปริญญา
 5)ปริญญาตรี 6) สูงกว่าปริญญาตรี

17. ระดับการศึกษาส่วนใหญ่ของสมาชิกของกลุ่มฯ

- 1) ประถมศึกษา 2) มัธยมศึกษาตอนต้น
 3) มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. 4) ปวส./อนุปริญญา
 5)ปริญญาตรี 6) สูงกว่าปริญญาตรี

18. อาชีพหลักของสมาชิกกลุ่มฯ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1) ทำสวนผลไม้ 2) ทำสวนยางพารา
 3) รับราชการ 4) พนักงานบริษัทเอกชน
 5) ค้าขาย 6) อื่นๆ(ระบุ).....

19. กลุ่มฯของท่านได้รับเงินช่วยเหลือจากหน่วยงานของรัฐหรือไม่

- 1) ได้รับ จำนวนเงิน.....บาท
 2) ไม่ได้รับ เหตุผล.....

20. ขนาดการลงทุนของกลุ่มฯ.....บาท

21. รายจ่ายของกลุ่มฯของท่านต่อเดือน.....บาท

22. รายได้ของกลุ่มฯของท่านต่อเดือน.....บาท

23. ปัจจุบันกลุ่มฯของท่านมีเงินฝากกับธนาคารใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1) ธนาคารออมสิน จำนวนเงิน.....บาท
 2) ธ.ก.ส จำนวนเงิน.....บาท
 3) บมจ.ธนาคารกรุงไทย จำนวนเงิน.....บาท
 4) ธนาคารกรุงเทพ จำกัด(มหาชน) จำนวนเงิน.....บาท
 5) ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย จำนวนเงิน.....บาท
 6) ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) จำนวนเงิน.....บาท
 7) ไม่มี
 8) อื่นๆ(ระบุ).....

24. ผลประกอบการในรอบระยะเวลาที่ผ่านมา

- 1) ปี มีกำไร จำนวน.....บาท เสมอทุน
 มีขาดทุน จำนวน.....บาท
 2) 6 เดือน มีกำไร จำนวน.....บาท เสมอทุน

- มีขาดทุน จำนวน.....บาท
- 3) 3 เดือน มีกำไร จำนวน.....บาท เสมอทุน
- มีขาดทุน จำนวน.....บาท
- 4) อื่นๆ(ระบุ)..... เดือน มีกำไร จำนวน.....บาท เสมอทุน
- มีขาดทุน จำนวน.....บาท
25. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนของท่านมีการจัดสรรเงินปันผลให้กับสมาชิกจำนวนเท่าไร
- 1) ไม่มีการจัดสรร 2) ร้อยละ 5
- 3) ร้อยละ 7 4) ร้อยละ 10
- 5) ร้อยละ 15 6) ร้อยละ 20
- 7) จัดสรรตามการทำงาน 8) อื่นๆ(ระบุ).....
26. ประเภทกลุ่มวิสาหกิจชุมชน(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- 1) การผลิตพืช 2) การผลิตปศุสัตว์
- 3) ผลิตภัณฑ์ผ้าทอ/เสื้อผ้า 4) ดอกไม้ประดิษฐ์
- 5) เครื่องประดับ/อัญมณี 6) การผลิตปัจจัยการผลิต
- 7) การแปรรูปและผลิตภัณฑ์อาหาร 8) ของชำร่วย/ของที่ระลึก
- 9) การผลิตสินค้าอื่นๆ
27. สินค้าและบริการของกลุ่มฯของท่าน
- ผลผลิตหลักของกลุ่มฯคือ.....
- ผลผลิตรองของกลุ่มฯ คือ.....
- ผลผลิตรองของกลุ่มฯ คือ.....
- ผลผลิตรองของกลุ่มฯ คือ.....
28. ปริมาณผลผลิตรวมของกลุ่มฯ
- ผลผลิตหลักเฉลี่ย/ปีหน่วย ราคาขาย/หน่วย.....บาท
- รวมรายรับเฉลี่ย/ปี.....บาท
- ผลผลิตรองเฉลี่ย/ปีหน่วย ราคาขาย/หน่วย.....บาท
- รวมรายรับเฉลี่ย/ปี.....บาท
- ผลผลิตรองเฉลี่ย/ปีหน่วย ราคาขาย/หน่วย.....บาท
- รวมรายรับเฉลี่ย/ปี.....บาท
- ผลผลิตรองเฉลี่ย/ปีหน่วย ราคาขาย/หน่วย.....บาท
- รวมรายรับเฉลี่ย/ปี.....บาท
- รวมรายรับของโครงการทั้งสิ้น/ปี.....บาท

29. ต้นทุนหลักในการผลิตสินค้าของกลุ่มเป็นค่าอะไรบ้าง
- 1.....จำนวนเงินต่อเดือน
- 2.....จำนวนเงินต่อเดือน
- 3.....จำนวนเงินต่อเดือน
- 4.....จำนวนเงินต่อเดือน
- รวมต้นทุนการผลิตทั้งสิ้น..... บาท

30. ท่านคิดว่าสินค้าและบริการของกลุ่มฯของท่านอยู่ในระดับใด

- 1) ระดับท้องถิ่น 2) ระดับจังหวัด
- 3) ระดับภาค 4) ระดับประเทศ
- 5) ระดับนานาชาติ

31. ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าและบริการของกลุ่มฯของท่าน(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1) ร้านค้าทั่วไป 2) ขายส่งอย่างเดียว
- 3) ขายตามงานนิทรรศการ 4) ขายตามเทศกาล
- 5) ขายตามสั่งซื้อ 6) อื่นๆ (ระบุ).....

32. ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของกลุ่มฯ

- 1.....
- 2.....
- 3.....
- 4.....
- 5.....

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

1. ปัจจุบันกลุ่มฯ ของท่าน ได้ใช้แหล่งเงินทุนจากไหนบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1) ธนาคารออมสิน 2) ธ.ก.ส.
- 3) SMEs Bank 4) กองทุนพัฒนาสหกรณ์
- 5) กองทุนฟื้นฟูและพัฒนาเกษตรกร 6) งบประมาณสนับสนุนจากรัฐ
- 7) การรวมหุ้นของสมาชิก ปัจจุบันมีหุ้น.....บาท
- 8) ไม่มีกู้ (ข้ามไป ข้อ 8)
- 9) อื่นๆ(ระบุ).....

2. ในกรณีที่มีการกู้เงินกลุ่มฯของท่านมีหนี้รวมเท่าใด.....บาท

3. ทำไมจึงเลือกใช้บริการตาม ข้อ 1.

3.1 ธนาคารออมสิน(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> 1) ท่าเลที่ตั้งสะดวกในการติดต่อ | <input type="checkbox"/> 2) ความมั่นคงและความน่าเชื่อถือ |
| <input type="checkbox"/> 3) อัตราดอกเบี้ยต่ำ | <input type="checkbox"/> 4) วิธีคิดดอกเบี้ยแบบลดเงินต้นลดดอกเบี้ย |
| <input type="checkbox"/> 5) ระยะเวลาการให้กู้เหมาะสม | <input type="checkbox"/> 6) เงื่อนไขหลักประกันไม่ยุ่งยาก |
| <input type="checkbox"/> 7) อนุมัติสินเช็รวดเร็ว | <input type="checkbox"/> 8) การให้บริการของพนักงานดีมาก |
| <input type="checkbox"/> 9) วงเงินให้กู้สูง | <input type="checkbox"/> 10) อื่นๆ(ระบุ)..... |

3.1.1 วัตถุประสงค์หลักของการใช้เงินทุนของกลุ่มฯ

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 1) เพิ่มสภาพคล่อง | <input type="checkbox"/> 2) ขยายกิจการ |
| <input type="checkbox"/> 3) ซื้อวัตถุดิบ | <input type="checkbox"/> 4) สร้างโรงเรือน |
| <input type="checkbox"/> 5) เป็นเงินทุนหมุนเวียน | <input type="checkbox"/> 6) อื่นๆ(ระบุ)..... |

3.1.2 หลักประกันที่ใช้ค้ำประกันเงินกู้ของกลุ่มฯ ของท่าน

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 1) ไม่ต้องใช้หลักประกัน | <input type="checkbox"/> 2) ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง |
| <input type="checkbox"/> 3) นส.3 ก | <input type="checkbox"/> 4) เครื่องจักร |
| <input type="checkbox"/> 5) บุคคลค้ำประกัน | <input type="checkbox"/> 6) อื่นๆ(ระบุ)..... |

3.1.3. ระยะเวลาที่ในการผ่อนชำระเงินกู้..... ปี

3.1.4. อัตราดอกเบี้ยของเงินกู้.....

3.1.5. รูปแบบการผ่อนชำระเงินกู้กลุ่มฯ ของท่าน

- | | | |
|---|---|--|
| <input type="checkbox"/> 1) รายเดือน | <input type="checkbox"/> 2) ราย 3 เดือน | |
| <input type="checkbox"/> 3) ราย 6 เดือน | <input type="checkbox"/> 4) ราย 1 ปี | <input type="checkbox"/> 5) อื่น ระบุ..... |

3.2 ธ.ก.ส. (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> 1) ท่าเลที่ตั้งสะดวกในการติดต่อ | <input type="checkbox"/> 2) ความมั่นคงและความน่าเชื่อถือ |
| <input type="checkbox"/> 3) อัตราดอกเบี้ยต่ำ | <input type="checkbox"/> 4) วิธีคิดดอกเบี้ยแบบลดเงินต้นลดดอกเบี้ย |
| <input type="checkbox"/> 5) ระยะเวลาการให้กู้เหมาะสม | <input type="checkbox"/> 6) เงื่อนไขหลักประกันไม่ยุ่งยาก |
| <input type="checkbox"/> 7) อนุมัติสินเช็รวดเร็ว | <input type="checkbox"/> 8) การให้บริการของพนักงานดีมาก |
| <input type="checkbox"/> 9) วงเงินให้กู้สูง | <input type="checkbox"/> 10) อื่นๆ(ระบุ)..... |

3.2.1 วัตถุประสงค์หลักของการใช้เงินทุนของกลุ่มฯ

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 1) เพิ่มสภาพคล่อง | <input type="checkbox"/> 2) ขยายกิจการ |
| <input type="checkbox"/> 3) ซื้อวัตถุดิบ | <input type="checkbox"/> 4) สร้างโรงเรือน |
| <input type="checkbox"/> 5) เป็นเงินทุนหมุนเวียน | <input type="checkbox"/> 6) อื่นๆ(ระบุ)..... |

3.2.2 หลักประกันที่ใช้ค้ำประกันเงินกู้ของกลุ่มฯ ของท่าน

- 1) ไม่ต้องใช้หลักประกัน 2) ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง
- 3) นส.3 ก 4) เครื่องจักร
- 5) บุคคลค้ำประกัน 6) อื่นๆ(ระบุ).....

3.2.3. ระยะเวลาที่ในการผ่อนชำระเงินกู้..... ปี

3.2.4. อัตราดอกเบี้ยของเงินกู้.....

3.2.5. รูปแบบการผ่อนชำระเงินกู้กลุ่มฯ ของท่าน

- 1) รายเดือน 2) ราย 3 เดือน
- 3) ราย 6 เดือน 4) ราย 1 ปี 5) อื่น ระบุ.....

3.3 SMEs Bank (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1) ทำเลที่ตั้งสะดวกในการติดต่อ 2) ความมั่นคงและความน่าเชื่อถือ
- 3) อัตราดอกเบี้ยต่ำ 4) วิธีคิดดอกเบี้ยแบบลดเงินต้นลดดอกเบี้ย
- 5) ระยะเวลาการให้กู้เหมาะสม 6) เงื่อนไขหลักประกันไม่ยุ่งยาก
- 7) อนุมัติสินเชื่อรวดเร็ว 8) การให้บริการของพนักงานดีมาก
- 9) วงเงินให้กู้สูง 10) อื่นๆ(ระบุ).....

3.3.1 วัตถุประสงค์หลักของการใช้เงินทุนของกลุ่มฯ

- 1) เพิ่มสภาพคล่อง 2) ขยายกิจการ
- 3) ซื้อวัตถุดิบ 4) สร้างโรงเรือน
- 5) เป็นเงินทุนหมุนเวียน 6) อื่นๆ(ระบุ).....

3.3.2 หลักประกันที่ใช้ค้ำประกันเงินกู้ของกลุ่มฯ ของท่าน

- 1) ไม่ต้องใช้หลักประกัน 2) ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง
- 3) นส.3 ก 4) เครื่องจักร
- 5) บุคคลค้ำประกัน 6) อื่นๆ(ระบุ).....

3.3.3. ระยะเวลาที่ในการผ่อนชำระเงินกู้..... ปี

3.3.4. อัตราดอกเบี้ยของเงินกู้.....

3.3.5. รูปแบบการผ่อนชำระเงินกู้กลุ่มฯ ของท่าน

- 1) รายเดือน 2) ราย 3 เดือน
- 3) ราย 6 เดือน 4) ราย 1 ปี 5) อื่น ระบุ.....

3.4 กองทุนพัฒนาสหกรณ์ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1) ทำเลที่ตั้งสะดวกในการติดต่อ 2) ความมั่นคงและความน่าเชื่อถือ
- 3) อัตราดอกเบี้ยต่ำ 4) วิธีคิดดอกเบี้ยแบบลดเงินต้นลดดอกเบี้ย

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> 5) ระยะเวลาการให้กู้ที่เหมาะสม | <input type="checkbox"/> 6) เงื่อนไขหลักประกันไม่ยุ่งยาก |
| <input type="checkbox"/> 7) อนุมัติสินเชื่อรวดเร็ว | <input type="checkbox"/> 8) การให้บริการของพนักงานดีมาก |
| <input type="checkbox"/> 9) วงเงินให้กู้สูง | <input type="checkbox"/> 10) อื่นๆ(ระบุ)..... |

3.4.1 วัตถุประสงค์หลักของการใช้เงินทุนของกลุ่มฯ

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 1) เพิ่มสภาพคล่อง | <input type="checkbox"/> 2) ขยายกิจการ |
| <input type="checkbox"/> 3) ซื้อวัตถุดิบ | <input type="checkbox"/> 4) สร้างโรงเรือน |
| <input type="checkbox"/> 5) เป็นเงินทุนหมุนเวียน | <input type="checkbox"/> 6) อื่นๆ(ระบุ)..... |

3.4.2 หลักประกันที่ใช้ค้ำประกันเงินกู้ของกลุ่มฯ ของท่าน

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 1) ไม่ต้องใช้หลักประกัน | <input type="checkbox"/> 2) ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง |
| <input type="checkbox"/> 3) นส.3 ก | <input type="checkbox"/> 4) เครื่องจักร |
| <input type="checkbox"/> 5) บุคคลค้ำประกัน | <input type="checkbox"/> 6) อื่นๆ(ระบุ)..... |

3.4.3 ระยะเวลาที่ในการผ่อนชำระเงินกู้..... ปี

3.4.4 อัตราดอกเบี้ยของเงินกู้.....

3.4.5 รูปแบบการผ่อนชำระเงินกู้กลุ่มฯ ของท่าน

- | | | |
|---|---|--|
| <input type="checkbox"/> 1) รายเดือน | <input type="checkbox"/> 2) ราย 3 เดือน | |
| <input type="checkbox"/> 3) ราย 6 เดือน | <input type="checkbox"/> 4) ราย 1 ปี | <input type="checkbox"/> 5) อื่น ระบุ..... |

3.5 กองทุนฟื้นฟูและพัฒนาเกษตรกร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 1) ทำเลที่ตั้งสะดวกในการติดต่อ | <input type="checkbox"/> 2) ความมั่นคงและความน่าเชื่อถือ |
| <input type="checkbox"/> 3) อัตราดอกเบี้ยต่ำ | <input type="checkbox"/> 4) วิธีคิดดอกเบี้ยแบบลดเงินต้นลดดอกเบี้ย |
| <input type="checkbox"/> 5) ระยะเวลาการให้กู้เหมาะสม | <input type="checkbox"/> 6) เงื่อนไขหลักประกันไม่ยุ่งยาก |
| <input type="checkbox"/> 7) อนุมัติสินเชื่อรวดเร็ว | <input type="checkbox"/> 8) การให้บริการของพนักงานดีมาก |
| <input type="checkbox"/> 9) วงเงินให้กู้สูง | <input type="checkbox"/> 10) อื่นๆ(ระบุ)..... |

3.5.1 วัตถุประสงค์หลักของการใช้เงินทุนของกลุ่มฯ

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 1) เพิ่มสภาพคล่อง | <input type="checkbox"/> 2) ขยายกิจการ |
| <input type="checkbox"/> 3) ซื้อวัตถุดิบ | <input type="checkbox"/> 4) สร้างโรงเรือน |
| <input type="checkbox"/> 5) เป็นเงินทุนหมุนเวียน | <input type="checkbox"/> 6) อื่นๆ(ระบุ)..... |

3.5.2 หลักประกันที่ใช้ค้ำประกันเงินกู้ของกลุ่มฯ ของท่าน

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> 1) ไม่ต้องใช้หลักประกัน | <input type="checkbox"/> 2) ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง |
| <input type="checkbox"/> 3) นส.3 ก | <input type="checkbox"/> 4) เครื่องจักร |
| <input type="checkbox"/> 5) บุคคลค้ำประกัน | <input type="checkbox"/> 6) อื่นๆ(ระบุ)..... |

3.5.3 ระยะเวลาที่ในการผ่อนชำระเงินกู้..... ปี

- 3.5.4 อัตราดอกเบี้ยของเงินกู้.....
- 3.5.5 รูปแบบการผ่อนชำระเงินกู้กลุ่มๆ ของท่าน
- 1) รายเดือน 2) ราย 3 เดือน
- 3) ราย 6 เดือน 4) ราย 1 ปี 5) อื่นๆ ระบุ.....
- 3.6 อื่นๆ(ระบุ)..... (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- 1) ทำเลที่ตั้งสะดวกในการติดต่อ 2) ความมั่นคงและความน่าเชื่อถือ
- 3) อัตราดอกเบี้ยต่ำ 4) วิธีคิดดอกเบี้ยแบบลดเงินต้นลดดอกเบี้ย
- 5) ระยะเวลาการให้กู้เหมาะสม 6) เงื่อนไขหลักประกันไม่ยุ่งยาก
- 7) อนุมัติสินเชื่อรวดเร็ว 8) การให้บริการของพนักงานดีมาก
- 9) วงเงินให้กู้สูง 10) อื่นๆ(ระบุ).....
- 3.6.1 วัตถุประสงค์หลักของการใช้เงินทุนของกลุ่มๆ
- 1) เพิ่มสภาพคล่อง 2) ขยายกิจการ
- 3) ซื้อวัตถุดิบ 4) สร้างโรงเรือน
- 5) เป็นเงินทุนหมุนเวียน 6) อื่นๆ(ระบุ).....
- 3.6.2 หลักประกันที่ใช้ค้ำประกันเงินกู้ของกลุ่มๆ ของท่าน
- 1) ไม่ต้องใช้หลักประกัน 2) ที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง
- 3) นส.3 ก 4) เครื่องจักร
- 5) บุคคลค้ำประกัน 6) อื่นๆ(ระบุ).....
- 3.6.3 ระยะเวลาที่ในการผ่อนชำระเงินกู้..... ปี
- 3.6.4 อัตราดอกเบี้ยของเงินกู้.....
- 3.6.5 รูปแบบการผ่อนชำระเงินกู้กลุ่มๆ ของท่าน
- 1) รายเดือน 2) ราย 3 เดือน
- 3) ราย 6 เดือน 4) ราย 1 ปี 5) อื่นๆ ระบุ.....
4. กลุ่มๆของท่านเคยใช้บริการสินเชื่อของธนาคารออมสินหรือไม่
- 1) เคยใช้บริการ 2) ไม่เคยใช้บริการ (ข้ามไปข้อ 8)
5. กลุ่มๆของท่านรู้จัก “สินเชื่อสินเชื่อพัฒนาชนบท” ของธนาคารออมสินจากสื่อหรือแหล่งใด
- 1) เพื่อนร่วมงาน ญาติ พี่น้อง 2) แผ่นพับประชาสัมพันธ์
- 3) หนังสือพิมพ์/นิตยสาร 4) วิทยุ/โทรทัศน์
- 5) อินเทอร์เน็ต 6) อื่นๆโปรดระบุ.....

6. ปัญหาที่กลุ่มฯ ประสบจากการใช้บริการสินเชื่อของธนาคารออมสินสาขายะหา

- 1) เงื่อนไขด้านเอกสารซับซ้อน 2) ไม่มีหลักประกัน
 3) อนุมัติวงเงินน้อยเกินไป 4) ติดต่อลำบาก
 5) อื่นๆ(ระบุ).....

7. ท่านต้องการให้ธนาคารปรับปรุงการให้บริการด้านใดมากที่สุด

- 1) อัตราดอกเบี้ยสูงไป 2) ระยะเวลาให้กู้สั้น
 3) การวงเงินอนุมัติสินเชื่อเกินไป 4) เงื่อนไขหลักประกันยุ่งยาก
 5) การให้บริการของพนักงานไม่ดี 6) เอกสารขอกู้ซับซ้อน
 7) อื่นๆ โปรดระบุ.....

8. ในกรณีที่ไม่ใช่ ทำไมจึงไม่ใช้บริการของธนาคารออมสินสาขายะหา

- 1) ไม่ทราบ 2) อัตราดอกเบี้ยสูงไป
 3) วงเงินอนุมัติสินเชื่อ 4) เงื่อนไขหลักประกันยุ่งยาก
 5) การให้บริการของพนักงานไม่ดี 6) เอกสารขอกู้ซับซ้อน
 7) อื่นๆ โปรดระบุ.....

9. ในอนาคตกลุ่มฯ ของท่านคิดจะใช้บริการสินเชื่อของธนาคารออมสินหรือไม่

- 1) ใช้บริการ เหตุผล.....
 2) ไม่ใช้บริการ เหตุผล.....

10. กลุ่มฯ ของท่านรู้จัก “สินเชื่อพัฒนาชนบท” ของธนาคารออมสินหรือไม่

- 1) รู้จัก เหตุผล.....
 2) ไม่รู้จัก เหตุผล.....

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน

คำชี้แจง : โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุด

ปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดบริการ	มาก (4)	ปานกลาง (3)	น้อย (2)	น้อยสุด (1)
ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์(Product)				
1. วงเงินกู้				
2. ระยะเวลาการผ่อนชำระ				
3. จำนวนเงินงวดผ่อนชำระ				
4. หลักประกัน				
5. เอกสารที่ใช้ในการยื่นขอกู้				
6. ระเบียบและเงื่อนไขควบคู่กับการให้สินเชื่อ				
ปัจจัยด้านราคา(Price)				
1. อัตราดอกเบี้ย				
2. อัตราค่าธรรมเนียมในการจัดการเงินกู้ต่างๆ				
ปัจจัยด้านช่องทางจัดจำหน่าย(Place)				
1. มีจำนวนสาขามาก สะดวกในการใช้บริการ				
2. สถานที่ตั้งอยู่ในแหล่งชุมชนใกล้ลูกค้า สะดวกต่อการเดินทางมาติดต่อ				
3. สถานที่ตั้งใกล้สถานที่ราชการสะดวกในการติดต่อ				
4. มีสถานที่จอดรถเพียงพอ				
ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด(Promotion)				
1. การประชาสัมพันธ์โดยใช้แผ่นพับ ป้ายผ้า จดหมายเชิญชวนลูกค้าให้มาใช้บริการ				
2. การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ ทางโทรทัศน์ วิทยุ หนังสือพิมพ์ อินเทอร์เน็ต				
3. ออกไปประชาสัมพันธ์ที่สำนักงานของกลุ่ม				
ปัจจัยด้านบุคลากร(People)				
1. พนักงานให้คำแนะนำเป็นอย่างดี				
2. พนักงานมีความน่าเชื่อถือ				
3. พนักงานมีความกระตือรือร้นในการให้บริการสูง				

ส่วนที่ 4 ปัญหาและอุปสรรคของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนในการให้บริการสินเชื่อ

ด้านผลิตภัณฑ์.....

.....

ด้านราคา.....

.....

ด้านช่องทางจัดจำหน่าย.....

.....

ด้านบุคลากร.....

.....

ด้านอื่นๆ.....

.....

ขอขอบคุณครับ

ภาคผนวกที่ 2

ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีการผลิต

ผลิตภัณฑ์	ประเภทกลุ่ม	จำนวน (n=43)	ร้อยละ
- ปลาต้ม	การแปรรูปและผลิตภัณฑ์อาหาร	4	9.3
- ซื่อน้ำยาง	การผลิตสินค้าอื่นๆ	3	6.9
- ร้านค้าชุมชน(ขายของเบ็ดเตล็ด)	การผลิตสินค้าอื่นๆ	3	6.9
- ส้มแขก	การแปรรูปและผลิตภัณฑ์อาหาร	3	6.9
- ขนมบอระเพชร	การแปรรูปและผลิตภัณฑ์อาหาร	2	4.6
- ขนมหัวเราะ	การแปรรูปและผลิตภัณฑ์อาหาร	2	4.6
- ทูเรียนกวน	การแปรรูปและผลิตภัณฑ์อาหาร	2	4.6
- ออมทรัพย์	การผลิตสินค้าอื่นๆ	2	4.6
- ก๋วยเตี๋ยว	การแปรรูปและผลิตภัณฑ์อาหาร	2	4.6
- ขนมกรอบเค็ม	การแปรรูปและผลิตภัณฑ์อาหาร	1	2.3
- ขนมดอกจอก	การแปรรูปและผลิตภัณฑ์อาหาร	1	2.3
- ขนมสาเล่	การแปรรูปและผลิตภัณฑ์อาหาร	1	2.3
- ขนมโมจิไส้ถั่ว	การแปรรูปและผลิตภัณฑ์อาหาร	1	2.3
- ขนมปั้นขลิบ	การแปรรูปและผลิตภัณฑ์อาหาร	1	2.3
- ขนมปุยฝ้าย	การแปรรูปและผลิตภัณฑ์อาหาร	1	2.3
- โดนัทฟักทอง	การแปรรูปและผลิตภัณฑ์อาหาร	1	2.3
- ถั่วเคลือบ	การแปรรูปและผลิตภัณฑ์อาหาร	1	2.3
- ถั่วโอชา	การแปรรูปและผลิตภัณฑ์อาหาร	1	2.3
- กะหรี่ปั๊	การแปรรูปและผลิตภัณฑ์อาหาร	1	2.3
- ขนมทองม้วน	การแปรรูปและผลิตภัณฑ์อาหาร	1	2.3
- ขนมเปียะ	การแปรรูปและผลิตภัณฑ์อาหาร	1	2.3
- ข้าวเกรียบฟักทอง	การแปรรูปและผลิตภัณฑ์อาหาร	1	2.3
- ไข่เข็ม	การแปรรูปและผลิตภัณฑ์อาหาร	1	2.3
- โรตีสกรอบ	การแปรรูปและผลิตภัณฑ์อาหาร	1	2.3
- เส้นขนมจีน	การแปรรูปและผลิตภัณฑ์อาหาร	1	2.3

ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีการผลิต (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม	ประเภท	จำนวน	ร้อยละ
- สะตอคอน	การแปรรูปและผลิตภัณฑ์อาหาร	1	2.3
- น้ำพริกเผา	การแปรรูปและผลิตภัณฑ์อาหาร	1	2.3
- ขายปุย	การผลิตปัจจัยการผลิต	1	2.3
- รั้วซ้อผลไม้	การผลิตสินค้าอื่นๆ	1	2.3
- กलोंงทิงซู	ของชำร่วย/ของที่ระลึก	1	2.3
- น้ำยาปรับผ้านุ่ม	การผลิตสินค้าอื่นๆ	1	2.3
- น้ำยาล้างจาน	การผลิตสินค้าอื่นๆ	1	2.3
- น้ำยาสระผม	การผลิตสินค้าอื่นๆ	1	2.3
- น้ำหอมจากไม้กฤษณา	การผลิตพืช	1	2.3
- ประเป่าจากเศษสตางค์	ของชำร่วย/ของที่ระลึก	1	2.3
- กะปิเยาะ	ผลิตภัณฑ์ผ้าทอ/เสื้อผ้า	1	2.3
- ปุยอินทรีย์ชีวภาพ	การผลิตปัจจัยการผลิต	1	2.3
- ผ้าคลุมผม	ผลิตภัณฑ์ผ้าทอ/เสื้อผ้า	1	2.3
- ผ้าเช็ดหน้า	ผลิตภัณฑ์ผ้าทอ/เสื้อผ้า	1	2.3
- ผ้าบาติก	ผลิตภัณฑ์ผ้าทอ/เสื้อผ้า	1	2.3
- เพาะเห็ดนางฟ้า	การผลิตพืช	1	2.3
- เลียงโค	การผลิตปศุสัตว์	1	2.3
- เลียงสุกร	การผลิตปศุสัตว์	1	2.3
- สารกระตุ้นไม้กฤษณา	การผลิตสินค้าอื่นๆ	1	2.3
- หมอนอิง	ผลิตภัณฑ์ผ้าทอ/เสื้อผ้า	1	2.3
- น้ำมันหัวไพร	ผลิตภัณฑ์สมุนไพร	1	2.3
- ดอกไม้ประดิษฐ์จาก ผ้าใยบัว	ดอกไม้ประดิษฐ์	1	2.3
- ดอกไม้ประดิษฐ์จาก ไม้อย่าง	ดอกไม้ประดิษฐ์	1	2.3
- ให้เช่าเครื่องใช้ (งานแต่งงาน)	การผลิตสินค้าอื่นๆ	1	2.3
- ของชำร่วยจากเศษไม้	ของชำร่วย/ของที่ระลึก	1	2.3

ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนมีการผลิต (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม	ประเภท	จำนวน	ร้อยละ
- ของชำร่วยงานแต่งงาน	ของชำร่วย/ของที่ระลึก	1	2.3
- ของชำร่วยจากกะลา	ของชำร่วย/ของที่ระลึก	1	2.3
- กระเป๋าชำร่วย	ของชำร่วย/ของที่ระลึก	1	2.3

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-สกุล	นายสามารถ ลือแบะเต๊ะ	
วัน เดือน ปีเกิด	6 กันยายน 2519	
วุฒิการศึกษา	ชื่อสถาบัน	ปีที่สำเร็จการศึกษา
วุฒิ		
วิทยาศาสตร์บัณฑิต	สาขาวิชาสถิติประยุกต์ มหาวิทยาลัยสถาบันราชภัฏนครศรีธรรมราช	พ.ศ. 2542
รัฐศาสตรบัณฑิต	คณะรัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช	พ.ศ. 2547
ตำแหน่งงานและสถานที่ทำงาน		
พ.ศ. 2542-2544	เจ้าหน้าที่บันทึกข้อมูล ศูนย์อำนวยการบริหารจังหวัดชายแดนภาคใต้	
พ.ศ. 2544-ปัจจุบัน	พนักงานปฏิบัติการ 7 ธนาคารออมสินสาขายะหา	