

บทที่ 5

ผลการศึกษา

ผลการศึกษาพฤติกรรมการใช้บริการธนาคารพาณิชย์ของพ่อค้าชายแดนในเขตอำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย ที่ได้จากการวิเคราะห์ข้อมูลแบบสอบถามจากพ่อค้าชายแดน จำนวนทั้งสิ้น 33 รายและผู้จัดการธนาคารพาณิชย์ในเขตอำเภอแม่สายจำนวน 6 แห่ง ได้นำเสนอแยกเป็น 2 หัวข้อ คือ ข้อมูลพฤติกรรมการใช้บริการธนาคารพาณิชย์ของพ่อค้าชายแดน และข้อมูลของผู้จัดการธนาคารพาณิชย์ ผลการวิเคราะห์มีดังต่อไปนี้

5.1 การวิเคราะห์ข้อมูลของพ่อค้าชายแดน

5.1.1 ข้อมูลทั่วไปของพ่อค้าชายแดน

รายละเอียดข้อมูลทั่วไปของพ่อค้าชายแดน ประกอบด้วย เพศ อายุ ระดับการศึกษา สถานภาพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน แสดงในตารางที่ 5.1 มีรายละเอียดดังนี้

1) เพศ

พ่อค้าชายแดน ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย จำนวน 17 ราย หรือร้อยละ 51.52 เป็นหญิง 16 ราย หรือร้อยละ 48.48

2) อายุ

พ่อค้าชายแดน ที่มีอายุระหว่าง 41-50 ปี มีจำนวน 15 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 45.45 รองลงมา มีอายุระหว่าง 31-40 ปี จำนวน 13 ราย หรือร้อยละ 39.39 อายุระหว่าง 20-30 ปี จำนวน 4 ราย หรือร้อยละ 12.12 และมีอายุระหว่าง 51-60 ปี จำนวน 1 ราย หรือร้อยละ 3.03 ตามลำดับ หรือพ่อค้าชายแดนมีอายุเฉลี่ย 39 ปี

3) ระดับการศึกษา

พ่อค้าชายแดน ที่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี จำนวน 14 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 42.42 รองลงมา มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษา จำนวน 10 ราย หรือร้อยละ 30.30 มีการศึกษาระดับประถมศึกษา จำนวน 5 ราย หรือร้อยละ 15.15 มีการศึกษาระดับประกาศนียบัตร จำนวน 2 ราย หรือร้อยละ 6.06 มีการศึกษาระดับอนุปริญญา และระดับสูงกว่าปริญญาตรี ระดับการศึกษาละ 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.03 ตามลำดับ

4) สถานภาพ

พ่อค้าขายแดน ส่วนใหญ่มีสถานภาพสมรส จำนวน 25 ราย หรือร้อยละ 75.76 ในขณะที่มีสถานภาพโสด จำนวน 8 ราย หรือร้อยละ 24.24

5) รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

พ่อค้าขายแดน ที่มีรายได้เฉลี่ยมากกว่า 40,000 บาทต่อเดือน เท่ากับกลุ่มมีรายได้ระหว่าง 10,001-20,000 บาทต่อเดือน มีจำนวนกลุ่มละ 10 ราย หรือคิดเป็นกลุ่มละร้อยละ 30.30 มีรายได้ระหว่าง 20,001-30,000 บาทต่อเดือน เท่ากับ 30,001-40,000 บาทต่อเดือน กลุ่มละ 5 ราย หรือร้อยละ 15.15 และมีรายได้ไม่เกิน 10,000 บาทต่อเดือน จำนวน 3 ราย หรือร้อยละ 9.09 ตามลำดับ หรือพ่อค้าขายแดนมีรายได้เฉลี่ย 27,727 บาทต่อเดือน

6) ลักษณะธุรกิจการค้าขายแดน

ลักษณะธุรกิจการค้าขายแดนของพ่อค้าขายแดน พบว่า ส่วนใหญ่เป็นธุรกิจการส่งออกสินค้า ร้อยละ 60.61 เป็นธุรกิจการนำเข้าสินค้า ร้อยละ 39.39

ตาราง 5.1 ข้อมูลทั่วไปของพ่อค้าขายแดน

ข้อมูลทั่วไปของพ่อค้าขายแดน	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
1. เพศ		
ชาย	16	48.48
หญิง	17	51.52
รวม	33	100.00
2. อายุ		
20 – 30 ปี	4	12.12
31 – 40 ปี	13	39.39
41 – 50 ปี	15	45.45
51 – 60 ปี	1	3.03
รวม	33	100.00
(อายุเฉลี่ย 39 ปี)		

ตาราง 5.1 (ต่อ)

ข้อมูลทั่วไปของพ่อค้าชายแดน	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
3. ระดับการศึกษา		
ประถมศึกษา	5	15.15
มัธยมศึกษา	10	30.30
ประกาศนียบัตร	2	6.06
อนุปริญญา	1	3.03
ปริญญาตรี	14	42.42
สูงกว่าปริญญาตรี	1	3.03
รวม	33	100.00
4. สถานภาพ		
โสด	8	24.24
สมรส	25	75.76
รวม	33	100.00
5. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน		
ไม่เกิน 10,000 บาท	3	9.09
10,001 – 20,000 บาท	10	30.30
20,001 – 30,000 บาท	5	15.15
30,001 – 40,000 บาท	5	15.15
มากกว่า 40,000 บาท	10	30.30
รวม	33	100.00
(รายได้เฉลี่ย 27,727 บาทต่อเดือน)		
6. ลักษณะธุรกิจการค้าชายแดน		
ธุรกิจการนำเข้าสินค้า	13	39.39
ธุรกิจการส่งออกสินค้า	20	60.61
รวม	33	100.0

ที่มา: จากการสำรวจปี 2544

5.1.2 ลักษณะธุรกิจของพ่อค้าชายแดน

ข้อมูลลักษณะธุรกิจของพ่อค้าชายแดน กำหนดให้แสดงรายละเอียดจำแนกตามลักษณะของธุรกิจ คือ เป็นธุรกิจการนำเข้าสินค้า และเป็นธุรกิจการส่งออกสินค้า รายละเอียดของข้อมูลประกอบด้วย รูปแบบของธุรกิจ ประเภทของธุรกิจ เงินทุนจดทะเบียนของธุรกิจ ระยะเวลาประกอบธุรกิจ รายได้ของธุรกิจ การติดต่อกับพ่อค้าชาวพม่า รายได้ของธุรกิจจากประเทศพม่า และวิธีการชำระเงินค่าสินค้านี้ระหว่างไทยกับพม่า แสดงในตาราง 5.2 อธิบายได้ดังนี้

1) รูปแบบของธุรกิจ

จากข้อมูลในตาราง 5.2 ซึ่งให้เห็นว่าธุรกิจของพ่อค้าชายแดนทั้งการนำเข้าสินค้าและการส่งออกสินค้า ส่วนใหญ่เป็นกิจการเจ้าของคนเดียว กล่าวคือ เป็นการนำเข้าสินค้าน้อยละ 61.54 และการส่งออกสินค้า ร้อยละ 51.52

2) ประเภทของธุรกิจ

สำหรับประเภทของธุรกิจของพ่อค้าชายแดนในตาราง 5.2 ซึ่งให้เห็นว่า ทั้งการนำเข้าสินค้าและการส่งออกสินค้าเป็นการซื้อขายสินค้าอุปโภคบริโภคเป็นสำคัญ คือ เป็นการนำเข้าสินค้าอุปโภคบริโภค ร้อยละ 76.92 เป็นการส่งออกสินค้าอุปโภคบริโภค ร้อยละ 90.00

3) เงินทุนจดทะเบียน

ข้อมูลในตาราง 5.2 ซึ่งให้เห็นว่า เงินทุนของธุรกิจการนำเข้าสินค้านี้มีการใช้เงินทุนน้อยกว่าการส่งออก คือ ธุรกิจการนำเข้าสินค้านี้มีเงินทุนเฉลี่ย 2,373,077 บาท และธุรกิจการส่งออกมีเงินทุนเฉลี่ย 3,530,000 บาท

4) ระยะเวลาในการประกอบธุรกิจ

ส่วนระยะเวลาในการประกอบธุรกิจของพ่อค้าชายแดน ข้อมูลในตาราง 5.2 ซึ่งให้เห็นว่า ธุรกิจการส่งออกสินค้านี้มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจมากกว่าธุรกิจการนำเข้าสินค้า คือ ธุรกิจการนำเข้าสินค้านี้มีระยะเวลาในการประกอบธุรกิจเฉลี่ย 6.77 ปี และธุรกิจการส่งออกสินค้านี้มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจเฉลี่ย 10.05 ปี

5) รายได้หรือมูลค่าของการดำเนินธุรกิจ

จากข้อมูลในตาราง 5.2 ซึ่งให้เห็นว่า รายได้หรือมูลค่าของการดำเนินธุรกิจของธุรกิจการนำเข้าสินค้าเฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่าธุรกิจการส่งออกเล็กน้อย คือ ธุรกิจการนำเข้าสินค้านี้มีรายได้หรือมูลค่าของการดำเนินธุรกิจเฉลี่ย 119,231 บาทต่อเดือน และธุรกิจการส่งออกมีรายได้หรือมูลค่าของการดำเนินธุรกิจเฉลี่ย 122,500 บาทต่อเดือน

๖) จำนวนครั้งของการติดต่อกับพ่อค้าชาวพม่า

จากข้อมูลในตาราง 5.2 แสดงจำนวนครั้งของการติดต่อกับพ่อค้าชาวพม่าของพ่อค้าชายแดน ซึ่งให้เห็นว่า ธุรกิจการนำเข้าสินค้ามีการติดต่อกับพ่อค้าชาวพม่าน้อยกว่าธุรกิจการส่งออกสินค้า คือ ธุรกิจการนำเข้าสินค้า มีจำนวนครั้งของการติดต่อกับพ่อค้าชาวพม่าเฉลี่ย 8 ครั้งต่อเดือน และธุรกิจการส่งออก มีจำนวนครั้งของการติดต่อกับพ่อค้าชาวพม่าเฉลี่ย 12 ครั้งต่อเดือน

ตาราง 5.2 ลักษณะธุรกิจของพ่อค้าชายแดน

ลักษณะธุรกิจ	การนำเข้าสินค้า		การส่งออกสินค้า		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. รูปแบบของธุรกิจ						
เจ้าของคนเดียว	8	61.54	9	45.00	17	51.52
ห้างหุ้นส่วนจำกัด	2	15.38	4	20.00	6	18.18
บริษัทจำกัด	3	23.08	7	35.00	10	30.30
รวม	13	100.00	20	100.00	33	100.00
2. ประเภทของธุรกิจ						
ซื้อมา-ขายไป	10	76.92	18	90.00	28	84.85
ธุรกิจบริการ	-	-	1	5.00	1	3.03
อุตสาหกรรม	-	-	1	5.00	1	3.03
เกษตรกรรม	3	23.08	-	-	3	9.09
รวม	13	100.00	20	100.00	33	100.00
3. เงินทุนจดทะเบียน						
ไม่เกิน 200,000 บาท	1	7.69	-	-	1	3.03
200,001-500,000 บาท	2	15.38	2	10.00	4	12.12
500,001-1,000,000 บาท	2	15.38	7	35.00	9	27.27
1,000,001-5,000,000 บาท	5	38.46	7	35.00	12	36.36
5,000,001-10,000,000 บาท	3	23.08	1	5.00	4	12.12
มากกว่า 10,000,000 บาท	-	-	3	15.00	3	9.09
รวม	13	100.00	20	100.00	33	100.00
เฉลี่ย (บาท)		2,373,077		3,350,000		2,965,152

ตาราง 5.2 (ต่อ)

ลักษณะธุรกิจ	การนำเข้าสินค้า		การส่งออกสินค้า		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
4. ระยะเวลาประกอบธุรกิจ						
1-3 ปี	1	7.69	1	5.00	2	6.06
4-6 ปี	6	46.15	4	20.00	10	30.30
7-9 ปี	4	30.77	2	10.00	6	18.18
10-12 ปี	1	7.69	3	15.00	4	12.12
มากกว่า 12 ปี	1	7.69	10	50.00	11	33.33
รวม	13	100.00	20	100.00	33	100.00
เฉลี่ย (ปี)		6.77		10.05		8.76
5. รายได้ของธุรกิจ						
น้อยกว่า 10,000 บาท	-	-	-	-	-	-
10,001 - 50,000 บาท	7	53.85	5	25.00	12	36.37
50,001 - 100,000 บาท	-	-	5	25.00	5	15.15
100,001 - 150,000 บาท	1	7.69	2	10.00	3	9.09
150,001 - 200,000 บาท	-	-	4	20.00	4	12.12
มากกว่า 200,000 บาท	5	38.46	4	20.00	9	27.27
รวม	13	100.00	20	100.00	33	100.00
เฉลี่ย (บาท/เดือน)		119,231		122,500		121,212.12
6. การติดต่อกับพ่อค้าชาวพม่า						
เดือนละ 1-5 ครั้ง	8	61.54	6	30.00	14	42.42
เดือนละ 6-10 ครั้ง	-	-	3	15.00	3	9.09
เดือนละ 11-15 ครั้ง	2	15.38	4	20.00	6	18.18
เดือนละ 16-20 ครั้ง	1	7.69	3	15.00	4	12.12
มากกว่าเดือนละ 20 ครั้ง	2	15.38	4	20.00	6	18.18
รวม	13	100.00	20	100.00	33	100.00
เฉลี่ย (ครั้ง/เดือน)		8		12		10

ที่มา: จากการสำรวจปี 2544

8) วิธีชำระเงินค่าสินค้า

จากข้อมูลแสดงในตาราง 5.3 พบว่า ชี้ให้เห็นว่า พ่อค้าชายแดนทั้งธุรกิจการนำเข้าสินค้าและการส่งออกสินค้า ชำระเงินค่าสินค้าผ่านธนาคารน้อยกว่าวิธีชำระด้วยเงินสด และผ่านระบบหักบัญชี คือ ธุรกิจการนำเข้าสินค้า ส่วนใหญ่ชำระค่าสินค้าด้วยเงินสดสกุลบาท ร้อยละ 77.69 รองลงมา ชำระผ่านระบบหักบัญชี ร้อยละ 16.92 ชำระด้วยเงินสดสกุลจ๊าด ร้อยละ 3.85 และชำระโดยการโอนผ่านธนาคาร ร้อยละ 1.54 ไม่มีการเปิดใช้บริการ L/C และธุรกิจการส่งออก ส่วนใหญ่ชำระค่าสินค้าด้วยเงินสดสกุลบาท ร้อยละ 91.25 รองลงมา ชำระผ่านระบบหักบัญชี ร้อยละ 6.00 โอนผ่านธนาคาร ร้อยละ 2.50 ไม่มีการเปิดใช้บริการ L/C

ตาราง 5.3 วิธีชำระเงินค่าสินค้าของพ่อค้าชายแดนจำแนกตามลักษณะธุรกิจ

วิธีชำระเงิน	การนำเข้าสินค้า	การส่งออกสินค้า	เฉลี่ย
	ร้อยละ	ร้อยละ	ร้อยละ
ผ่านระบบหักบัญชี	16.92	6.00	10.30
ชำระด้วยเงินสดสกุลบาท	77.69	91.25	85.91
ชำระด้วยเงินสดสกุลจ๊าด	3.85	0.25	1.67
โอนผ่านธนาคาร	1.54	2.50	2.12
เปิดบริการ L/C กับธนาคาร	-	-	-

ที่มา: จากการสำรวจปี 2544

5.1.3 ลักษณะการใช้บริการธนาคารพาณิชย์ของพ่อค้าชายแดน

ลักษณะการใช้บริการธนาคารพาณิชย์ของพ่อค้าชายแดนในเขตอำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย ประกอบด้วย ข้อมูลธนาคารพาณิชย์ที่นิยมใช้บริการ และลักษณะการใช้บริการจากธนาคารพาณิชย์ ผลการวิเคราะห์มีดังนี้

1) ธนาคารพาณิชย์ที่นิยมเลือกใช้บริการ

จากข้อมูลในตาราง 5.4 ชี้ให้เห็นว่าพ่อค้าชายแดนนิยมใช้บริการธนาคารพาณิชย์ในอำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย แต่ละแห่งแตกต่างกัน คือ ธุรกิจการนำเข้าสินค้านิยมใช้บริการลำดับที่ 1 กับธนาคารพาณิชย์ เรียงตามลำดับจำนวน คือ ธนาคารกรุงไทย (บมจ.) ธนาคารกรุงเทพ (บมจ.) ธนาคารกสิกรไทย (บมจ.) และธนาคารไทยพาณิชย์ (บมจ.) ตามลำดับ และธุรกิจการส่งออกสินค้านิยมใช้บริการลำดับที่ 1 กับธนาคารพาณิชย์ เรียงตามลำดับจำนวน คือ ธนาคารกรุงไทย (บมจ.) ธนาคารกรุงเทพ (บมจ.) ธนาคารกสิกรไทย (บมจ.) ธนาคารไทยพาณิชย์ (บมจ.) และธนาคารทหาร

ไทย (บมจ.) ตามลำดับ แสดงว่าพ่อค้าชายแดนนิยมทั้งธุรกิจการนำเข้าสินค้า และธุรกิจการส่งออกสินค้า นิยมใช้บริการธนาคารกรุงไทย (บมจ.) และธนาคารกรุงเทพ (บมจ.) ตามลำดับ

ตาราง 5.4 ธนาคารพาณิชย์ที่พ่อค้าชายแดนนิยมใช้บริการมากที่สุดเรียงตามลำดับ 1 2 และ 3

(หน่วย: ราย)

ธนาคาร (บมจ.) ที่ใช้บริการ	การนำเข้าสินค้า			การส่งออกสินค้า		
	ลำดับที่ 1	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 3	ลำดับที่ 1	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 3
ธนาคารกสิกรไทย (บมจ.)	2	1	4	3	7	4
ธนาคารกรุงไทย (บมจ.)	5	2	-	7	5	1
ธนาคารไทยพาณิชย์ (บมจ.)	2	-	1	2	2	4
ธนาคารกรุงเทพ (บมจ.)	4	6	1	7	4	3
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา (บมจ.)	-	1	1	-	1	2
ธนาคารทหารไทย (บมจ.)	-	2	1	1	1	1
ธนาคารนครหลวงไทย (บมจ.)	-	-	-	-	-	-
ธนาคารศรีนคร (บมจ.)	-	-	-	-	-	1

ที่มา: จากการสำรวจ

2) ลักษณะการให้บริการธนาคารพาณิชย์

ลักษณะการให้บริการธนาคารพาณิชย์ของพ่อค้าชายแดน แสดงในตาราง 5.5 ดังนี้

2.1) การให้บริการธนาคารพาณิชย์

ข้อมูลในตาราง 5.5 ชี้ให้เห็นว่า การให้บริการธนาคารพาณิชย์ของธุรกิจนำเข้าสินค้าและการส่งออกสินค้าส่วนใหญ่คือการขอกู้ยืมสินเชื่อ และการฝาก/ถอนเงิน คือ ธุรกิจนำเข้าสินค้าใช้บริการธนาคารพาณิชย์ด้านต่าง ๆ เรียงตามลำดับ คือ ลำดับแรก ใช้บริการเงินกู้หรือสินเชื่อ คิดเป็นร้อยละ 100.00 ลำดับที่สอง ใช้บริการรับจ่ายเช็ค เท่ากับ ร้อยละ 61.54 และบริการเงินฝาก ร้อยละ 53.85 และธุรกิจการส่งออกสินค้าใช้บริการธนาคารพาณิชย์ เรียงตามลำดับ คือ ใช้บริการเงินกู้หรือสินเชื่อ คิดเป็นร้อยละ 90.00 ลำดับที่สอง ใช้บริการเงินฝาก คิดเป็นร้อยละ 90.00 และลำดับที่สาม ใช้บริการรับจ่ายเช็ค คิดเป็นร้อยละ 70.00

จากข้อมูลข้างต้น แสดงว่าพ่อค้าชายแดนที่ประกอบธุรกิจการนำเข้าสินค้า และการส่งออกสินค้า นิยมใช้บริการในแต่ละด้านเกือบทุกด้านจากธนาคารพาณิชย์คล้ายคลึงกัน เพียงแต่พ่อค้าส่งออกสินค้าจะนิยมใช้บริการเงินฝากสูงกว่าพ่อค้านำเข้าสินค้า

2.2) วัตถุประสงค์การใช้บริการเงินกู้กับธนาคารพาณิชย์

ส่วนวัตถุประสงค์การใช้บริการเงินกู้จากธนาคารพาณิชย์ของพ่อค้าชายแดน ตามข้อมูลในตาราง 5.5 ซึ่งให้เห็นว่า ทั้งธุรกิจการนำเข้าสินค้า และการส่งออกสินค้า ส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์การกู้ยืมเพื่อนำเงินไปเป็นทุนหมุนเวียนของธุรกิจ รองลงมาคือ นำเงินไปใช้ลงทุนประกอบธุรกิจ คือ ธุรกิจการนำเข้าสินค้าส่วนใหญ่กู้ยืมเงินเพื่อนำไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน คิดเป็นร้อยละ 61.54 รองลงมา นำเงินมาลงทุนประกอบธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 46.15 และธุรกิจการส่งออกสินค้า ส่วนใหญ่ใช้บริการเงินกู้หรือสินเชื่อเพื่อวัตถุประสงค์ คิดเป็นร้อยละ 72.22 รองลงมานำเงินไปใช้ลงทุนประกอบธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 33.33 ตามลำดับ

จากข้อมูลข้างต้น แสดงว่าพ่อค้าชายแดนที่ประกอบธุรกิจการส่งออกสินค้าจะนิยมกู้เงินจากธนาคารเพื่อนำไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของกิจการด้วยสัดส่วนสูงกว่ากลุ่มธุรกิจการนำเข้าสินค้า และในทางกลับกันธุรกิจการนำเข้าสินค้านิยมใช้บริการเงินกู้จากธนาคารไปใช้ลงทุนประกอบธุรกิจด้วยสัดส่วนสูงกว่าธุรกิจการส่งออกสินค้า

2.3) การใช้บริการธนาคารพาณิชย์เพื่อธุรกิจการค้าชายแดน

ข้อมูลในตาราง 5.5 ซึ่งให้เห็นว่า ธุรกิจนำเข้าสินค้ากู้ยืมเงินไปใช้ดำเนินธุรกิจการค้าชายแดนน้อยกว่าธุรกิจส่งออกสินค้า คือ ธุรกิจการนำเข้าสินค้าใช้บริการธนาคารเพื่อนำเงินไปใช้ดำเนินธุรกิจการค้าชายแดน ร้อยละ 69.23 และธุรกิจการส่งออกสินค้า ร้อยละ 85.00

ตาราง 5.5 ข้อมูลลักษณะการใช้บริการธนาคารพาณิชย์ของพ่อค้าชายแดนจำแนกตาม

ลักษณะธุรกิจ

ลักษณะการใช้บริการ	การนำเข้าสินค้า		การส่งออกสินค้า		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. การใช้บริการธนาคารพาณิชย์ ^{1/}						
เงินฝาก	7	53.85	18	90.00	25	75.76
เงินกู้หรือสินเชื่อ	13	100.00	18	90.00	31	93.94
โอนเงินระหว่างประเทศ	-	-	2	10.00	2	6.06
แลกเงิน	1	7.69	1	5.00	2	6.06
เช่าตู้รับรษณีย์	-	-	4	20.00	4	12.12
การรับจ่ายเช็ค	8	61.54	14	70.00	22	66.67

ตาราง 5.5 (ต่อ)

ลักษณะการใช้บริการ	การนำเข้าสินค้า		การส่งออกสินค้า		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
2. วัตถุประสงค์การใช้บริการเงินกู้ ²						
การเคหะสงเคราะห์	1	7.69	-	-	1	3.23
ลงทุนประกอบธุรกิจ	6	46.15	6	33.33	12	38.71
ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน	8	61.54	13	72.22	21	67.74
3. ใช้บริการเกี่ยวข้องกับธุรกิจ						
ธุรกิจการค้าชายแดน	9	69.23	17	85.00	26	78.79
ธุรกิจอื่น	4	30.77	3	15.00	7	21.21
รวม	13	100.00	20	100.00	33	100.00

หมายเหตุ 1/ พ่อค้าแต่ละรายอาจใช้บริการธนาคารพาณิชย์ได้มากกว่า 1 บริการ

2/ คำนวณร้อยละเฉพาะผู้ที่ตอบว่าเคยใช้บริการเงินกู้กับธนาคารพาณิชย์ และพ่อค้าแต่ละรายอาจใช้บริการเงินกู้มากกว่า 1 วัตถุประสงค์

ที่มา: จากการสำรวจปี 2544

5.1.4 ปัจจัยที่มีผลต่อการใช้บริการธนาคารพาณิชย์

การวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการใช้บริการธนาคารพาณิชย์ของพ่อค้าชายแดน 4 ปัจจัยประกอบด้วย ปัจจัยด้านทุน ด้านธนาคาร ด้านความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้า และปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ 5 ระดับ คือ ระดับมากที่สุด ระดับมาก ระดับปานกลาง ระดับน้อย และระดับน้อยที่สุด พร้อมกำหนดคะแนนความคิดเห็นในแต่ละระดับ เป็น 5 4 3 2 และ 1 คะแนนตามลำดับ และทำการเปรียบเทียบคะแนนเฉลี่ยเพื่อพิจารณาประเด็นในแต่ละปัจจัยเรียงตามลำดับคะแนนเฉลี่ย ผลการวิเคราะห์มีดังต่อไปนี้

3.1) ปัจจัยด้านทุน

จากข้อมูลแสดงในตาราง 5.6 แสดงปัจจัยด้านทุน มีผลต่อการใช้บริการธนาคารพาณิชย์ของกลุ่มพ่อค้าชายแดน ด้วยค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.17 เมื่อพิจารณาประเด็นที่มีผลต่อการใช้บริการธนาคารเรียงตามลำดับค่าเฉลี่ยคือ ความต้องการเงินทุนหมุนเวียนไปใช้กับกิจการ ด้วยค่าเฉลี่ย 3.27 รองลงมาคือ เมื่อต้องการเงินทุนเพื่อใช้ในการบริหารงาน

ผลการวิเคราะห์แสดงว่า พ่อค้าชายแดนประสงค์จะเพิ่มเงินทุนเพื่อใช้ในการบริหารกิจการ หรือต้องการนำเงินเป็นทุนหมุนเวียน หากในขณะนั้นธุรกิจมีทุนไม่เพียงพอ พ่อค้าจะไปขอใช้บริการเงินกู้หรือสินเชื่อกับธนาคารพาณิชย์เพื่อนำเงินมาใช้เป็นทุนตามที่ต้องการ

ตารางที่ 5.6 อิทธิพลของปัจจัยด้านทุนที่มีผลต่อการใช้บริการธนาคารพาณิชย์ของพ่อค้าชายแดน

ปัจจัยด้านทุน	มากที่สุด (5 คะแนน)	มาก (4 คะแนน)	ปาน กลาง (3 คะแนน)	น้อย (2 คะแนน)	น้อยที่ สุด (1 คะแนน)	คะแนน เฉลี่ย
ต้องการเพิ่มเงินทุนเพื่อใช้บริหารกิจการ	2	17	1	10	3	3.15
ต้องการเพิ่มทุนเพื่อขยายกิจการ	1	17	2	10	3	3.09
ต้องการเงินทุนหมุนเวียนให้กับกิจการ	2	20	-	7	4	3.27
รวม	5	54	3	27	10	3.17

ที่มา: จากการสำรวจ ปี 2544

3.2) ปัจจัยด้านธนาคาร

จากข้อมูลแสดงในตาราง 5.7 แสดงปัจจัยด้านธนาคาร มีผลต่อการใช้บริการธนาคารพาณิชย์ของกลุ่มพ่อค้าชายแดน ด้วยค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.51 เมื่อพิจารณาประเด็นที่มีผลต่อการใช้บริการธนาคารเรียงตามลำดับค่าเฉลี่ยคือ เคยติดต่อกและเป็นลูกค้านานายาวนาน และธนาคารให้ความไว้วางใจ ด้วยค่าเฉลี่ย 3.27 รองลงมาคือ ธนาคารมีหลักเกณฑ์สนับสนุนธุรกิจชัดเจน ด้วยค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.82

ผลการวิเคราะห์แสดงว่า พ่อค้าชายแดนจะใช้บริการธนาคารพาณิชย์เพื่อประโยชน์ต่อธุรกิจการค้าชายแดน และจะติดต่อกับธนาคารโดยมีเงื่อนไขสำคัญ 2 ประการคือ เคยเป็นลูกค้านานายาวนานและได้รับความไว้วางใจจากธนาคาร และนอกจากนั้นธนาคารที่จะไปติดต่อนั้นต้องมีหลักเกณฑ์สนับสนุนธุรกิจชัดเจน

ตารางที่ 5.7 อิทธิพลของปัจจัยด้านธนาคารต่อการใช้บริการธนาคารพาณิชย์ของพ่อค้าชายแดน

ปัจจัยด้านธนาคาร	มากที่สุด (5 คะแนน)	มาก (4 คะแนน)	ปาน กลาง (3 คะแนน)	น้อย (2 คะแนน)	น้อยที่ สุด (1 คะแนน)	คะแนน เฉลี่ย
นโยบายสนับสนุนพ่อค้าชายแดน	-	5	13	9	6	2.52
มีหลักเกณฑ์สนับสนุนธุรกิจชัดเจน	-	8	16	4	5	2.82
กำหนดอัตราดอกเบี้ยยุติธรรม	-	5	15	5	8	2.52
เคยเป็นลูกค้ากับธนาคารมาก่อน	4	16	4	3	6	3.27
ตัวแทนการค้าใช้บริการธนาคารอยู่แล้ว	-	9	4	6	14	2.24
ธนาคารให้บริการ L/C	-	-	11	1	21	1.70
รวม	4	43	63	28	60	2.51

ที่มา: จากการสำรวจปี 2544

3.3) ปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้า

จากข้อมูลแสดงในตาราง 5.8 แสดงปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้า มีผลต่อการใช้บริการธนาคารพาณิชย์ของกลุ่มพ่อค้าชายแดน ด้วยค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.87 เมื่อพิจารณาประเด็นที่มีผลต่อการใช้บริการธนาคารด้วยค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ คู่ค้ามีความไว้วางใจเกี่ยวกับการชำระเงินระหว่างกัน ด้วยค่าเฉลี่ย 3.39

ผลการวิเคราะห์แสดงว่าพ่อค้าชายแดนใช้บริการธนาคารพาณิชย์ โดยมีเงื่อนไขจากความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้าคือต้องมีความเชื่อถือด้านการเงิน

ตารางที่ 5.8 อิทธิพลของปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้าที่มีผลต่อการใช้บริการธนาคารพาณิชย์ของพ่อค้าชายแดน

ปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้า	มากที่สุด (5 คะแนน)	มาก (4 คะแนน)	ปาน กลาง (3 คะแนน)	น้อย (2 คะแนน)	น้อยที่ สุด (1 คะแนน)	คะแนน เฉลี่ย
ความไว้วางใจคู่ค้า	2	20	4	3	4	3.39
คู่ค้ามีเงินสดฝากธนาคารในประเทศไทย	2	13	7	4	7	2.97
คู่ค้าไม่นิยมใช้บริการธนาคาร	2	3	8	8	12	2.24
รวม	6	36	19	15	23	2.87

ที่มา: จากการสำรวจปี 2544

3.4) ปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ

จากข้อมูลแสดงในตาราง 5.9 แสดงปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ มีผลต่อการใช้บริการธนาคารพาณิชย์ของกลุ่มพ่อค้าชายแดน ด้วยค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.56 เมื่อพิจารณาประเด็นที่มีผลต่อการใช้บริการธนาคารด้วยค่าเฉลี่ยสูงสุดคือ ปัญหาความบาดหมางระหว่างประเทศ ซึ่งเท่ากับประเด็นปัญหาการปิดด่านชายแดน ด้วยค่าเฉลี่ย 3.61

ผลการวิเคราะห์แสดงว่า พ่อค้าชายแดนใช้บริการธนาคารพาณิชย์เมื่อความสัมพันธ์ระหว่างประเทศไทยและพม่าเป็นอย่างราบรื่น และอยู่ภาวะปกติไม่มีการปิดด่านชายแดน

ตารางที่ 5.9 อิทธิพลของปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างประเทศต่อการใช้บริการธนาคารพาณิชย์ของพ่อค้าชายแดน

ปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ	มากที่สุด (5 คะแนน)	มาก (4 คะแนน)	ปาน กลาง (3 คะแนน)	น้อย (2 คะแนน)	น้อยที่ สุด (1 คะแนน)	คะแนน เฉลี่ย
ปัญหาความบาดหมางระหว่างประเทศ	8	15	1	7	2	3.61
ปัญหาชนกลุ่มน้อย	6	15	3	6	3	3.45
ปัญหาการปิดด่านชายแดน	11	12	1	4	5	3.61
รวม	25	42	5	17	10	3.56

ที่มา: จากการสำรวจปี 2544

หากพิจารณาปัจจัยที่มีผลต่อการใช้บริการธนาคารพาณิชย์ 4 ด้าน พบว่า ปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างประเทศมีผลต่อการใช้บริการธนาคารพาณิชย์เพื่อประโยชน์ต่อธุรกิจการค้าชายแดนมากที่สุด รองลงมา คือ ปัจจัยด้านทุน หากประเทศไทยและพม่าไม่มีความตึงเครียดด้านความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ โอกาสการค้าชายแดนจะเป็นไปอย่างราบรื่นไร้ปัญหาและอุปสรรค หากธุรกิจเป็นไปด้วยดีจำเป็นต้องมีการขยายทุนหรือต้องการเงินหมุนเวียนในธุรกิจ พ่อค้าชายแดนจะใช้บริการเงินกู้หรือสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ อย่างไรก็ตาม แม้ว่าปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้า และปัจจัยด้านธนาคาร พ่อค้าชายแดนจะให้ความสำคัญน้อยกว่า แต่ก็ยังเป็นปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจด้วยเช่นกัน ทั้งนี้พ่อค้าจะพิจารณาเลือกใช้บริการกับธนาคารพาณิชย์ที่คุ้นเคยหรือเคยเป็นลูกค้ามาก่อนซึ่งธนาคารพาณิชย์แห่งนั้นจำเป็นต้องมีหลักเกณฑ์การให้บริการหรือสนับสนุนธุรกิจชัดเจน

5.1.5 ปัญหาและอุปสรรคในการติดต่อขอใช้บริการธนาคารพาณิชย์ของพ่อค้าชายแดน สำหรับปัญหาและอุปสรรคการใช้บริการธนาคารพาณิชย์ พ่อค้าชายแดนให้ความเห็นพอสรุปได้ดังตาราง 5.10

1) ปัญหาอุปสรรคจากพนักงาน

พ่อค้าชายแดนให้ความเห็นปัญหาและอุปสรรคจากพนักงานธนาคาร ดังแสดงในตาราง 5.10 ดังนี้

1.1) ร้อยละ 24.24 ของพ่อค้าชายแดน ระบุว่า พนักงานขาดความรู้สำหรับการให้คำแนะนำแก่พ่อค้าชายแดน โดยเฉพาะการให้คำแนะนำเกี่ยวกับการปฏิบัติตามเงื่อนไขพระราชบัญญัติการป้องกันและปราบปรามการฟอกเงิน คิดเป็นร้อยละ

1.2) ร้อยละ 12.12 ของพ่อค้าชายแดน ระบุว่า การบริการของพนักงานล่าช้า ทำให้เสียเวลารอคอยอย่างไรก็ตามพ่อค้าชายแดนบางส่วนระบุรายละเอียดว่า การให้บริการที่ล่าช้ามีสาเหตุเนื่องมาจากจำนวนลูกค้าของธนาคารในบางช่วงมีจำนวนมาก ทำให้ไม่สามารถให้บริการได้รวดเร็วตามความต้องการของลูกค้าได้

1.3) ร้อยละ 12.12 ของพ่อค้าชายแดน ระบุว่า พนักงานธนาคารไม่มีอัธยาศัยที่ดีต่อลูกค้า พนักงานบางส่วนไม่จ้อลูกค้า หรือพูดจากับลูกค้าไม่ไพเราะ

2) ปัญหาอุปสรรคจากการบริหารของธนาคาร

พ่อค้าชายแดนให้ความเห็นปัญหาและอุปสรรคจากการให้บริการของธนาคารพาณิชย์ ดังแสดงในตาราง 5.10 ดังนี้

2.1) ร้อยละ 54.55 ของพ่อค้าชายแดน ระบุว่า ระบบธนาคารของประเทศพม่า ขาดความเป็นมาตรฐานสากล ขาดความชัดเจนในการให้บริการแก่ลูกค้า ทำให้การทำธุรกรรมระหว่างธนาคารขาดความสะดวก

2.2) ร้อยละ 51.52 ของพ่อค้าชายแดน ระบุว่า อัตราแลกเปลี่ยนเงินสกุลจ๊าดไม่เสถียรภาพ และไม่สามารถให้บริการผ่านธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทยได้ เพราะต้องอิงเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐ

2.3) ร้อยละ 18.8 ของพ่อค้าชายแดน ระบุว่า การนำเช็คเข้าธนาคารปรากฏว่าลูกค้าต้องต้องรอหักบัญชี (clearing) หากครั้งใดเช็คไม่ผ่านเงื่อนไขแต่ธนาคารแจ้งกลับไปยังลูกค้าล่าช้ามาก จะทำให้เกิดความเสียหายแก่ธุรกิจเป็นอย่างมาก

ตาราง 5.10 ปัญหาและอุปสรรคของพ่อค้าชายแดนในการขอใช้บริการธนาคารพาณิชย์

ปัญหาและอุปสรรค	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ปัญหาอุปสรรคจากพนักงาน		
1. การให้คำแนะนำของพนักงาน	8	24.24
2. ให้บริการแก่ลูกค้าล่าช้า	4	12.12
3. อัยาศัยที่มีต่อลูกค้า	4	12.12
ปัญหาอุปสรรคจากการบริหาร		
1. ระบบธนาคารพม่าไม่เป็นสากล	18	54.55
2. เสถียรภาพของอัตราแลกเปลี่ยนเงินจ๊าต	17	51.52
3. การหักบัญชีล่าช้า	6	18.18

หมายเหตุ : พ่อค้าชายแดนอาจระบุปัญหาและอุปสรรคได้มากกว่า 1 รายการ

ที่มา: จากการสำรวจ ปี 2544

5.2 การวิเคราะห์ข้อมูลของผู้จัดการธนาคารพาณิชย์

สำหรับการสัมภาษณ์ผู้จัดการธนาคารพาณิชย์สาขาอำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย จำนวนทั้งสิ้น 6 ราย ประกอบด้วย ผู้จัดการธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน) ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ธนาคารนครหลวงไทย จำกัด (มหาชน) ธนาคารศรีนคร จำกัด (มหาชน) ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) และธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) รายละเอียดและผลการสัมภาษณ์มีดังต่อไปนี้

5.2.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้จัดการธนาคารพาณิชย์

จากข้อมูลในตาราง 5.11 แสดงให้เห็นว่า ผู้จัดการธนาคารพาณิชย์ที่ให้สัมภาษณ์ จำนวน 6 ราย มีอายุการทำงาน 10 ปี 1 ราย หรือร้อยละ 16.67 อายุการทำงาน 13 ปี จำนวน 1 ราย หรือร้อยละ 16.67 อายุการทำงาน 18 ปี จำนวน 2 ราย หรือร้อยละ 33.33 และอายุการทำงาน 19 ปี จำนวน 2 ราย หรือร้อยละ 33.33 ในจำนวนดังกล่าว ปรากฏว่ามีการศึกษาระดับปริญญาตรี จำนวน 5 ราย หรือร้อยละ 83.33 และการศึกษาาระดับปริญญาโท จำนวน 1 ราย หรือร้อยละ 16.67

ตาราง 5.11 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้จัดการธนาคารพาณิชย์

รายการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
1. อายุงาน		
10 ปี	1	16.67
13 ปี	1	16.67
18 ปี	2	33.33
19 ปี	2	33.33
รวม	6	100.00
2. ระดับการศึกษา		
ปริญญาตรี	5	83.33
ปริญญาโท	1	16.67
สูงกว่าปริญญาโท	-	-
รวม	6	100.0

ที่มา: จากการสำรวจปี 2544

5.2.2 ความคิดเห็นต่อลักษณะการใช้บริการของพ่อค้าชายแดน

ข้อมูลลักษณะการใช้บริการกับธนาคารพาณิชย์ของพ่อค้าชายแดน ประกอบด้วย ลักษณะบริการ ประเภทการใช้บริการ จำนวนพ่อค้าที่มาใช้บริการ และสาเหตุที่พ่อค้ามาใช้บริการกับธนาคาร ดังแสดงในตาราง 5.12 อธิบายได้ดังนี้

1) ลักษณะการใช้บริการของพ่อค้าชายแดน

จากข้อมูลในตาราง 5.12 ที่ให้เห็นลักษณะการใช้บริการของพ่อค้าชายแดนกับธนาคารพาณิชย์ คือ ผู้จัดการธนาคารจำนวน 6 แห่ง ระบุว่าลักษณะการใช้บริการธนาคารพาณิชย์ของพ่อค้าชายแดน ดังนี้ จำนวน 6 หรือร้อยละ 100.00 กล่าวว่าพ่อค้าชายแดนมาใช้บริการเกี่ยวกับการฝากถอนเงินสด จำนวน 6 ราย หรือร้อยละ 100.00 ระบุว่าพ่อค้าชายแดนใช้บริการสินเชื่อ จำนวน 3 ราย หรือร้อยละ 50.00 ระบุว่าพ่อค้าชายแดนมาใช้บริการแลกเปลี่ยนเงินตรา จำนวน 3 ราย หรือร้อยละ 50.00 ระบุว่ามาใช้บริการอื่น ๆ คือ โอนเงินภายในประเทศ และเช่าตู้നിറักย และ จำนวน 1 ราย หรือร้อยละ 16.67 ระบุว่าพ่อค้ามาใช้บริการโอนเงินระหว่างประเทศ จากผลการสัมภาษณ์แสดงว่าพ่อค้าชายแดนนิยมใช้บริการธนาคารพาณิชย์เกี่ยวกับการฝากถอนเงินและบริการสินเชื่อมากกว่าการใช้บริการอื่น ๆ

2) ลักษณะการใช้บริการโอนเงินชำระค่าสินค้าผ่านธนาคารพาณิชย์

ส่วนลักษณะการใช้บริการโอนเงินชำระค่าสินค้าผ่านธนาคารพาณิชย์ ข้อมูลในตาราง 5.12 ซึ่งให้เห็นถึงกรณีผู้จัดการธนาคารพาณิชย์จำนวน 6 แห่ง ระบุถึงลักษณะการใช้บริการโอนเงินชำระค่าสินค้าผ่านธนาคารพาณิชย์ของพ่อค้าชายแดน คือ ผู้จัดการธนาคารจำนวน 4 ราย หรือร้อยละ 66.67 ระบุว่าพ่อค้าชายแดนนิยมมาใช้บริการจ่ายค่าสินค้าด้วยเช็ค รองลงมาจำนวน 4 ราย หรือร้อยละ 66.67 ระบุว่าพ่อค้าชายแดนนิยมมาใช้บริการจ่ายค่าสินค้าด้วยเงินสดจำนวน 2 หรือร้อยละ 33.33 รายระบุว่า พ่อค้าชายแดนนิยมมาใช้บริการชำระผ่านตัวแทนชำระสินค้า จากผลการสัมภาษณ์แสดงให้เห็นว่าพ่อค้าชายแดนนิยมชำระค่าสินค้าผ่านธนาคารในลักษณะจ่ายเป็นเช็ค และชำระด้วยเงินสดมากกว่ากรณีอื่น ไม่พบการใช้บริการ L/C กับธนาคารพาณิชย์

จากข้อมูลสรุปได้ว่า พ่อค้าชายแดนนิยมชำระค่าสินค้าโดยวิธีจ่ายเช็ค หรือชำระด้วยเงินสดมากกว่าวิธีอื่น ๆ

3) จำนวนพ่อค้าที่ใช้บริการธนาคารพาณิชย์

จากข้อมูลในตาราง 5.12 ซึ่งให้เห็นถึงจำนวนพ่อค้าที่ใช้บริการธนาคารพาณิชย์ คือ ผู้จัดการธนาคารพาณิชย์ จำนวน 6 แห่ง ระบุจำนวนพ่อค้าชายแดนในเขตอำเภอแม่สายมาใช้บริการการเงินกับธนาคารพาณิชย์แต่ละแห่ง แตกต่างกันดังนี้คือ ผู้จัดการธนาคารพาณิชย์จำนวน 3 หรือร้อยละ 50.00 ระบุว่า พ่อค้าชายแดนในอำเภอแม่สายประมาณร้อยละ 20 มาใช้บริการกับธนาคารพาณิชย์ รองลงมา จำนวน 2 ราย หรือร้อยละ 33.33 ระบุว่าพ่อค้าชายแดนกว่าร้อยละ 50 มาใช้บริการกับธนาคารพาณิชย์ และจำนวน 1 ราย หรือร้อยละ 16.67 ระบุว่าพ่อค้าชายแดนประมาณร้อยละ 50 มาใช้บริการกับธนาคารพาณิชย์ จากข้อมูลแสดงให้เห็นว่าแต่ละธนาคารพาณิชย์ทุกแห่งให้บริการการเงินแก่พ่อค้าชายแดนในเขตอำเภอแม่สาย

4) เหตุผลที่พ่อค้าชายแดนมาใช้บริการธนาคารพาณิชย์

จากข้อมูลในตาราง 5.12 ซึ่งให้เห็นถึงเหตุผลที่พ่อค้าชายแดนมาใช้บริการธนาคารพาณิชย์ คือ ผู้จัดการธนาคารพาณิชย์จำนวน 6 แห่ง กล่าวถึงสาเหตุดังกล่าว เรียงตามลำดับคือ ผู้จัดการธนาคารพาณิชย์จำนวน 6 ราย หรือร้อยละ 100.00 ระบุว่า พ่อค้าชายแดนมีความผูกพันกับพนักงานธนาคาร เป็นลำดับแรก จำนวน 3 ราย หรือร้อยละ 50.00 ระบุว่า ธนาคารพาณิชย์สามารถให้บริการแก่พ่อค้าชายแดนหลายรูปแบบ เป็นลำดับที่สอง จำนวน 2 ราย หรือร้อยละ 33.33 ระบุว่าธนาคารพาณิชย์กำหนดค่าธรรมเนียมการใช้บริการต่ำ เป็นลำดับที่ 3 เท่ากับเหตุผลเกี่ยวกับ ความเชื่อถือและไว้วางใจธนาคารพาณิชย์แห่งนั้น และพนักงานธนาคารพาณิชย์ให้บริการดี และจำนวน 2 ราย หรือร้อยละ 33.33 ระบุว่าธนาคารพาณิชย์มีหลายสาขา และการยกเว้นค่าธรรมเนียมบริการ

บางประการ เป็นต้น เป็นลำดับที่สี่ จากข้อมูลแสดงว่าเหตุผลสำคัญที่พ่อค้าชายแดนมาใช้บริการธนาคารพาณิชย์ คือ ความผูกพันกับพนักงานผู้ให้บริการ ส่วนเหตุผลรองลงไปคือธนาคารพาณิชย์แห่งนั้นมีบริการให้เลือกใช้ที่หลากหลาย

ตาราง 5.12 ข้อมูลลักษณะการให้บริการของธนาคารพาณิชย์แก่พ่อค้าชายแดน

รายการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
1. ลักษณะการให้บริการของพ่อค้าชายแดน		
ใช้บริการฝาก/ถอนเงินสด	6	100.00
ใช้บริการสินเชื่อ	6	100.00
ใช้บริการแลกเปลี่ยนเงินตรา	3	50.00
ใช้บริการโอนเงินระหว่างประเทศ	1	16.67
อื่น ๆ	3	50.00
2. การใช้บริการ โอนเงินชำระสินค้า		
เช็ค	4	66.67
ชำระด้วยเงินสด	4	66.67
ตัวแทนชำระค่าสินค้าผ่านธนาคาร	2	33.33
3. จำนวนพ่อค้าชายแดนมาใช้บริการธนาคาร		
20 เปอร์เซ็นต์	3	50.00
30 เปอร์เซ็นต์	-	-
50 เปอร์เซ็นต์	1	16.67
มากกว่า 50 เปอร์เซ็นต์	2	33.33
รวม	6	100.00
4. สาเหตุที่ทำให้พ่อค้าชายแดนมาใช้บริการธนาคาร		
ความผูกพันกับพนักงานธนาคาร	6	100.00
การให้บริการที่หลากหลาย (Product)	3	50.00
ค่าธรรมเนียมและค่าบริการ (Pricing)	2	33.33
ความเชื่อถือและไว้วางใจธนาคาร	2	33.33
การให้บริการที่ดี	2	33.33
อื่น ๆ	2	33.33

ที่มา: จากการสำรวจปี 2544

5.2.3 นโยบายของธนาคารพาณิชย์ต่อการค้าชายแดน

ผู้จัดการธนาคารพาณิชย์ทั้ง 6 แห่ง กล่าวถึงการพิจารณาการให้ความสำคัญกับการค้าชายแดน %นโยบายธนาคารพาณิชย์เพื่อสนับสนุนพ่อค้าชายแดน มาตรการสนับสนุนให้เป็นไปตามนโยบาย และวิธีการชั้นนำหรือชักชวนให้พ่อค้าชายแดนมาใช้บริการผ่านระบบธนาคารมากขึ้น ผลการสัมภาษณ์มีดังนี้

1) การให้ความสำคัญกับการค้าชายแดนของธนาคารพาณิชย์

จากข้อมูลแสดงในตาราง 5.13 ซึ่งให้เห็นถึงการให้ความสำคัญต่อการค้าชายแดนของธนาคารพาณิชย์ คือ ผู้จัดการธนาคารพาณิชย์ จำนวน 4 ราย หรือร้อยละ 66.67 กล่าวว่าธนาคารพาณิชย์ให้ความสำคัญต่อการค้าชายแดนอย่างมาก และจำนวน 2 ราย หรือร้อยละ 33.33 กล่าวว่าธนาคารพาณิชย์ให้ความสำคัญกับการค้าชายแดนในระดับปานกลาง ซึ่งการให้ความสำคัญดังกล่าวธนาคารพาณิชย์แต่ละแห่งเล็งเห็นว่าการค้าชายแดนมีส่วนช่วยดึงดูดเงินตราต่างประเทศเข้ามายังประเทศไทย การให้ความสำคัญดังกล่าวมีผลต่อการกำหนดนโยบายของธนาคารเพื่อรองรับธุรกิจหรือธุรกรรมต่าง ๆ ให้เหมาะสมกับการค้า

ตาราง 5.13 ความเห็นของผู้จัดการธนาคารพาณิชย์ต่อความสำคัญของการค้าชายแดน

รายการ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
สำคัญต่อระบบการเงินของประเทศมาก	4	66.67
สำคัญต่อระบบการเงินของประเทศปานกลาง	2	33.33
รวม	6	100.00

ที่มา: จากการสำรวจ ปี 2544

2) นโยบายของธนาคารในการส่งเสริมธุรกิจการค้าชายแดน

ด้านนโยบายการส่งเสริมธุรกิจการค้าชายแดนของธนาคารพาณิชย์แต่ละแห่ง มีความแตกต่างกันบ้างดังการสัมภาษณ์ของผู้จัดการธนาคาร คือ

- ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) ระบุว่า ธนาคารให้ความสำคัญต่อธุรกิจการค้าชายแดนโดยเฉพาะอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) จึงมีการกำหนดระเบียบของธนาคารให้เหมาะสมเพื่อรองรับธุรกิจการค้าชายแดนที่มีแนวโน้มเติบโตขึ้นตลอดเวลา ประกอบด้วย การให้บริการโอนเงิน ฝาก-ถอนเงินสด สนับสนุนการนำเข้าสินค้าและการส่งออกสินค้า ซึ่งลดต้นทุนกับธนาคารแห่งประเทศไทย และสนับสนุนการให้สินเชื่อแก่พ่อค้าชายแดน

- ธนาคารนครหลวงไทย จำกัด (มหาชน) ระบุว่า มีนโยบายสนับสนุนธุรกิจการส่งออกจึงพิจารณาการให้สินเชื่อแก่พ่อค้าชายแดน แต่กรอบปฏิบัติต่าง ๆ ยังคงต้องดำเนินไปตามนโยบายของธนาคารแห่งประเทศไทย

- ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) ธนาคารทหารไทย จำกัด และ ธนาคารศรีนคร จำกัด (มหาชน) กล่าวในทำนองเดียวกัน คือ ธนาคารพาณิชย์ มีนโยบายสนับสนุนด้านการเงินเพื่อให้ธุรกิจการค้าชายแดนมีเงินทุนหมุนเวียน สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างคล่องตัว โดยการให้บริการสินเชื่อแก่ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม มีการขยายบริการต่าง ๆ ของธนาคารพาณิชย์ให้กว้างขวางขึ้นเพื่อประโยชน์ต่อการใช้บริการของพ่อค้าชายแดน อย่างไรก็ตามธนาคารแรกให้รายละเอียดเพิ่มเติมคือ การให้ความสำคัญต่อธุรกิจการค้าชายแดนเป็นอย่างมาก ดังนั้นจึงกำหนดให้มีการช่วยเหลือด้านการแนะนำเกี่ยวกับเงินทุนในการทำธุรกิจการค้า ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ต่อการดำเนินการขอกู้ยืมจากธนาคารได้เหมาะสมกับขนาดธุรกิจ

จากข้อมูลแสดงให้เห็นว่าธนาคารพาณิชย์ แต่ละแห่งให้ความสนใจพร้อมกำหนดความช่วยเหลือด้านการเงิน โดยระบบเงินกู้ ตลอดจนขยายบริการอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องรวมทั้งสร้างแรงจูงใจด้วยการให้ส่วนลด ค่าธรรมเนียม และอื่น ๆ ให้แก่พ่อค้าชายแดนแตกต่างกันไป และธนาคารพาณิชย์บางแห่งกำหนดให้ความช่วยเหลือความรู้เกี่ยวกับการจัดการการเงินให้แก่พ่อค้าชายแดนเพื่อการจัดการเงินกู้ให้เหมาะสมอีกด้วย

3) มาตรการของธนาคารพาณิชย์เพื่อสนับสนุนนโยบาย

เพื่อให้ นโยบายของธนาคารพาณิชย์ด้านการช่วยเหลือธุรกิจการค้าชายแดนประสบผลสำเร็จ ธนาคารพาณิชย์จึงกำหนดมาตรการรองรับ ดังรายละเอียดการสัมภาษณ์ต่อไปนี้

- ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) ได้กำหนดวิธีการรองรับนโยบายหลายประการ เช่น การให้สินเชื่อ ขยายลดต้นทุนกับธนาคารแห่งประเทศไทยเพื่อช่วยลดต้นทุนการผลิต เป็นต้น ซึ่งประสบความสำเร็จในการดำเนินมาตรการพอสมควร

- ธนาคารศรีนคร จำกัด (มหาชน) ได้กำหนดวิธีการตามมาตรการส่งเสริมนโยบายของธนาคาร ด้วยพิจารณาช่วยเหลือด้านอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมบริการต่าง ๆ ให้สอดคล้องกับความต้องการของพ่อค้าและสามารถแข่งขันกับธนาคารพาณิชย์อื่นได้ ตลอดจนกำหนดแนวทางปฏิบัติของพนักงานด้านการให้บริการแก่พ่อค้าชายแดน การดำเนินมาตรการของธนาคารพาณิชย์แห่งนี้ประสบความสำเร็จเป็นที่น่าพอใจ

- ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ได้กำหนดวิธีการหรือมาตรการต่าง เพื่อส่งเสริม นโยบายของธนาคารด้วยการให้พนักงานธนาคารออกเดินตลาด ให้บริการพร้อมกับสำรวจข้อมูล

จากพ่อค้าชายแดนที่จะเป็นประโยชน์ต่อการนำมาพิจารณาให้บริการสินเชื่อ การดำเนินมาตรการดังกล่าวได้รับความสำเร็จพอสมควร

- ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) ธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน) และธนาคารนครหลวงไทย จำกัด (มหาชน) ให้อาจารย์ผู้เชี่ยวชาญคลั่งกัน คือ กำหนดแนวทางต่าง ๆ เพื่อให้เหมาะสมกับพ่อค้าชายแดน โดยเฉพาะการมุ่งเน้นช่วยเหลือธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ส่วนความสำเร็จของมาตรการมากน้อยแตกต่างกันไป ทั้งนี้ธนาคารพาณิชย์แห่งหลังกล่าวว่าเหตุผลที่ไม่ประสบความสำเร็จเพราะพ่อค้าชายแดนส่วนมากต่างหันไปใช้บริการกับธนาคารพาณิชย์ขนาดใหญ่ รวมทั้งให้ข้อสังเกตอีกประการหนึ่งว่าพ่อค้าชายแดนส่วนใหญ่มีเงินหมุนเวียนดีเนื่องจากประกอบธุรกิจมานาน

จากข้อมูลข้างต้นแสดงให้เห็นว่าธนาคารหลายแห่งต่างกำหนดมาตรการรองรับนโยบายให้เหมาะสมต่อการให้บริการแก่พ่อค้าชายแดนซึ่งประสบความสำเร็จในระดับน่าพอใจ อย่างไรก็ตามธนาคารพาณิชย์ขนาดเล็กบางแห่งเห็นว่าอุปสรรคสำคัญของการให้ความช่วยเหลือพ่อค้าชายแดนคือ พ่อค้าต่างหันไปใช้บริการกับธนาคารขนาดใหญ่ ทำให้บางธนาคารไม่ประสบความสำเร็จในการดำเนินมาตรการรองรับนโยบาย

4) วิธีชี้แนะหรือชักชวนให้พ่อค้าชายแดนชำระค่าสินค้าผ่านระบบ

เป็นที่ทราบกันดีคือ การค้าชายแดนในเขตอำเภอแม่สาย ไม่นิยมใช้บริการชำระค่าสินค้าผ่านระบบธนาคารพาณิชย์ จากการสัมภาษณ์ผู้จัดการธนาคารพาณิชย์ถึงวิธีการที่จะชี้แนะหรือชักชวนให้พ่อค้าชายแดนหันมาใช้บริการผ่านระบบธนาคาร ผลการสัมภาษณ์มีดังนี้

- ธนาคารนครหลวงไทย จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า ธนาคารได้พยายามเชิญชวนและชี้แนะแก่พ่อค้าชายแดนให้หันมาใช้บริการสม่ำเสมอ แต่อุปสรรคสำคัญที่ทำให้พ่อค้าไม่นิยมใช้บริการเพราะธนาคารมีขั้นตอน ระเบียบการปฏิบัติที่ขาดความสะดวกทำให้พ่อค้าไม่นิยม

- ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า ธนาคารพยายามแนะนำการใช้บริการ L/C แก่พ่อค้าแต่ปรากฏว่าพ่อค้าชายแดนไม่สะดวกในการใช้บริการ เนื่องจากหลักเกณฑ์และวิธีปฏิบัติที่ธนาคารพาณิชย์กำหนด และในขณะเดียวกันพ่อค้าชายแดนส่วนใหญ่ไม่ต้องการเปิดเผยตัวเลขการค้าซึ่งอาจมีผลต่อการชำระภาษีการค้า เป็นต้น จึงเป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้พ่อค้าชายแดนไม่นิยมมาใช้บริการเกิดจากเงื่อนไขวิธีปฏิบัติของธนาคาร และเกิดจากเหตุผลด้านธุรกิจของพ่อค้า เช่นเดียวกันกับธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) ที่ระบุว่าพ่อค้ามีเหตุผลด้านภาษี แต่มีความเห็นเพิ่มเติมว่าสาเหตุสำคัญประการหนึ่งคือ ปัจจุบันธนาคารของประเทศไทยกับประเทศพม่าขาดความสัมพันธ์ในแนวปฏิบัติทำให้พ่อค้าทั้งสองฝ่ายขาดความสะดวกในการใช้บริการ

- ธนาคารศรีนคร จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า ได้กำหนดมาตรการต่าง ๆ เพื่อประโยชน์ของพ่อค้าชายแดน คือ พยายามแนะนำพ่อค้าชายแดนให้เข้าใจประโยชน์ของการชำระค่าสินค้าผ่านระบบธนาคาร โดยเฉพาะด้านความปลอดภัยทางการเงิน นอกจากนี้ธนาคารยังยืนยันถึงการรักษาความลับของลูกค้า แต่พ่อค้าก็ยังขาดความไว้วางใจ

- ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) ให้ความเห็นที่แตกต่างไปจากธนาคารพาณิชย์แห่งอื่น คือ เห็นว่าปัจจุบันพ่อค้าชายแดนเริ่มหันมาใช้บริการชำระค่าสินค้าผ่านระบบธนาคารเพิ่มมากขึ้น โดยยืนยันจากข้อมูลการให้บริการของลูกค้าที่นับวันจะเพิ่มมากขึ้น และขอใช้บริการจากธนาคารพาณิชย์ค่อนข้างหลากหลาย

จากข้อมูลข้างต้น แสดงให้เห็นว่าพ่อค้าชายแดนยังนิยมชำระค่าสินค้าผ่านทางตัวแทนการค้ามากกว่าการชำระผ่านระบบธนาคารพาณิชย์ เหตุผลที่พ่อค้าชายแดนไม่นิยมใช้บริการผ่านระบบธนาคารเพราะมีปัญหาและอุปสรรคสำคัญ 2 ประการคือ ประการแรก ปัญหาและอุปสรรคจากระเบียบวิธีปฏิบัติจากธนาคารที่มีขึ้นจำนวนมาก สร้างความยุ่งยากในการใช้บริการและประการที่สอง ปัญหาอุปสรรคจากพ่อค้าชายแดนที่ไม่ประสงค์จะเปิดเผยข้อมูลทางการค้า แม้ว่าธนาคารได้พยายามช่วยรักษาปกปิดความลับของลูกค้าแล้วก็ตาม แต่ยังไม่สามารถกระตุ้นให้พ่อค้าหันมาใช้บริการผ่านระบบธนาคารเพิ่มขึ้นได้ ดังนั้นการชี้แนะ แนะนำ หรือการโน้มน้าวชักชวน โดยธนาคารเป็นวิธีที่ไม่เหมาะสมกับพ่อค้าชายแดนดังนั้นธนาคารต้องแก้ไขปัญหามาให้สอดคล้องกับอุปสรรคที่กล่าวถึงให้หมดสิ้นไปเสียก่อน

5.2.4 ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการใช้บริการธนาคารพาณิชย์ของพ่อค้าชายแดน

จากการสัมภาษณ์เกี่ยวกับปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการใช้บริการธนาคารพาณิชย์ของพ่อค้าชายแดน ประกอบด้วย ปัจจัยด้านนโยบายของธนาคาร ปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างลูกค้าไทยและพม่า ปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ ปัจจัยด้านเศรษฐกิจของประเทศพม่า และปัจจัยด้านการเมืองภายในประเทศพม่า มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1) ผลกระทบจากปัจจัยนโยบายของธนาคาร

ผู้จัดการธนาคารพาณิชย์ทุกธนาคาร ให้ความเห็นทำนองเดียวกัน คือ นโยบายของธนาคารไม่ส่งผลกระทบต่อการใช้บริการกับธนาคารพาณิชย์ของพ่อค้าชายแดน เพราะนโยบายของธนาคารได้ส่งเสริมพ่อค้าชายแดนทุกด้านอยู่แล้ว อย่างไรก็ตามผู้จัดการธนาคารศรีนคร จำกัด (มหาชน) ให้ความเห็นเพิ่มเติมนอกเหนือจากข้อสรุปผลกระทบคือ นโยบายที่ไม่สามารถนำไปใช้ให้เกิดผลในทางปฏิบัติเพราะการชำระค่าสินค้าส่วนใหญ่มักเป็นการค้าแบบเถียงภาษีไม่ผ่านการศุลกากร การขอใช้บริการจากธนาคารพ่อค้าชายแดนจำเป็นต้องแสดงเอกสารหลักฐานต่างๆ ซึ่งขัดกับความประสงค์ของพ่อค้าทำให้ไม่นิยมมาใช้บริการผ่านระบบธนาคาร

2) ผลกระทบจากปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้าไทยและพม่า

ความเห็นผู้จัดการธนาคารพาณิชย์ทุกแห่งคล้ายคลึงกันคือ ปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างคู่ค้าไทยและพม่าไม่เป็นปัญหาและอุปสรรคจนสร้างผลกระทบต่อการใช้บริการกับธนาคารพาณิชย์ ทั้งนี้คู่ค้าของพ่อค้าไทยและพม่ามีความสัมพันธ์กันมานาน ทำให้เกิดความไว้วางใจซึ่งกันและกัน อย่างไรก็ตาม ผู้จัดการธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน) ให้ความเห็นในมุมมองเพิ่มเติมที่แตกต่างออกไปคือ สิ่งที่สร้างผลกระทบให้แก่คู่ค้าพ่อค้าชายแดนคือการปิดด่านชายแดนมากกว่าเหตุผลอื่น

3) ผลกระทบจากปัจจัยด้านความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ

ผู้จัดการธนาคารพาณิชย์ให้ความเห็นเหมือนกันคือ ปัจจัยด้านนี้ส่งผลกระทบต่อการใช้บริการธนาคารพาณิชย์เป็นอย่างมาก อย่างไรก็ตามผลกระทบสามารถแบ่งความเห็นได้เป็น 2 กลุ่มคือ กลุ่มแรกเห็นว่าผลกระทบเกิดขึ้นเพราะความไม่แน่นอนด้านความสัมพันธ์ไทยกับพม่า ในขณะที่อีกกลุ่มหนึ่งเห็นว่าผลกระทบเกิดขึ้นจากนโยบายมากกว่าความไม่แน่นอนด้านความสัมพันธ์

4) ผลกระทบจากปัจจัยด้านเศรษฐกิจของประเทศพม่า

ผู้จัดการธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) ระบุว่าผลกระทบต่อการใช้บริการกับธนาคารพาณิชย์น้อยมาก ทั้งนี้เพราะการค้าชายแดนส่วนใหญ่เป็นการค้าสินค้าอุปโภคบริโภค จัดเป็นสินค้าที่มีความจำเป็นของประชาชนในประเทศพม่า การค้าชายแดนยังคงดำเนินต่อไปแต่เหตุผลทางด้านเศรษฐกิจของประเทศพม่าอาจส่งผลเพียงปริมาณการซื้อขายที่ต้องลดจำนวนลง ผู้จัดการธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) เห็นว่าปัญหาเศรษฐกิจของพม่าทำให้เกิดมาตรการห้ามนำเข้าสินค้าบางชนิด เช่นเดียวกับความเห็นของผู้จัดการธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) แต่มุมมองด้านผลกระทบแตกต่างกันไปโดยเห็นว่าหากปริมาณซื้อขายจำนวนลดลงจะทำให้การไปใช้บริการกับธนาคารพาณิชย์ย่อมลดน้อยตามไปด้วย

จากข้อมูลแสดงให้เห็นว่าผู้จัดการธนาคารพาณิชย์มีความเชื่อว่า ปัจจัยด้านเศรษฐกิจของประเทศส่งผลกระทบต่อปริมาณการใช้บริการกับธนาคารพาณิชย์ เพราะเป็นผลผูกพันมาจากปริมาณสินค้าที่มีการซื้อขายลดน้อยลง

5) ผลกระทบจากปัจจัยด้านการเมืองภายในประเทศพม่า

ความเห็นของผู้จัดการธนาคารพาณิชย์จำนวน 3 แห่ง กล่าวว่าปัจจัยด้านการเมืองภายในประเทศพม่าไม่ส่งผลกระทบต่อการใช้บริการธนาคารพาณิชย์ของพ่อค้าชายแดน ในขณะที่ผู้จัดการธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) ธนาคารนครหลวงไทย จำกัด (มหาชน) และธนาคารศรีนคร จำกัด (มหาชน) กล่าวในทำนองเดียวกันว่า ปัญหาด้านการเมืองภายในประเทศพม่าส่งผลกระทบต่อ

ปริมาณการใช้บริการ เพราะการผู้ปกครองประเทศมีการจำกัดหรือควบคุมการซื้อขายสินค้าที่เข้มงวด

จากข้อมูลแสดงว่าผู้จัดการธนาคารพาณิชย์เห็นว่าปัจจัยด้านการเมืองภายในประเทศส่งผลกระทบต่อปริมาณการใช้บริการธนาคารของพ่อค้าชายแดน และผลกระทบเกิดจากเหตุผลเดียวกับผลกระทบจากปัจจัยด้านเศรษฐกิจของประเทศพม่า คือ การซื้อขายสินค้ามีจำนวนจำกัดแต่เกิดจากสาเหตุการควบคุมโดยรัฐบาลพม่าเป็นสำคัญ

5.2.5 ปัญหาและอุปสรรคในการให้บริการแก่พ่อค้าชายแดน

ปัญหาและอุปสรรคในการให้บริการแก่พ่อค้าชายแดน จากข้อมูลสัมภาษณ์ผู้จัดการธนาคารพาณิชย์ สามารถสรุปให้เห็นปัญหาและอุปสรรคของธนาคารพาณิชย์ในการให้บริการแก่พ่อค้าชายแดน ได้ดังนี้

- 1) ธนาคารพาณิชย์จำเป็นต้องสำรองเงินสดเป็นจำนวนมาก เพราะพ่อค้านิยมชำระค่าสินค้าเป็นเงินสด
- 2) พ่อค้าชายแดนมีความระมัดระวังเพิ่มมากขึ้นเพราะจำเป็นต้องมีการรายงานการชำระค่าสินค้าในกรณีเกินจำนวนที่กำหนดไว้ในพระราชบัญญัติการป้องกันและปราบปรามการฟอกเงินคือการฝากถอนเงินสดมากกว่า 2 ล้านบาท จะต้องแสดงรายงานให้แก่คณะกรรมการป้องกันและปราบปรามการฟอกเงิน (ปปง.) ทราบ จำเป็นต้องแสดงหลักฐานหรือเอกสารจำนวนมาก ทำให้พ่อค้าชายแดนไม่นิยมไปใช้บริการการเงินกับธนาคาร จึงมีส่วนสนับสนุนให้พ่อค้าชายแดนหันไปใช้บริการนอกระบบมากขึ้น
- 3) การปิดด่านชายแดนบ่อยครั้ง ส่งผลกระทบต่อการใช้บริการแก่พ่อค้าชายแดน นอกจากนี้ยังปรากฏว่าพ่อค้าชายแดนที่นำเงินไปลงทุนในประเทศพม่าจะติดปัญหาการชำระหนี้กับธนาคารเพราะการปิดด่านชายแดน
- 4) การปิดด่านชายแดน ทำให้ธุรกิจขาดความคล่องตัว เงินหมุนเวียนในระบบน้อยลง