

**ชื่อเรื่องการค้าค้นคว้าแบบอิสระ**

พฤติกรรมของผู้ประกอบการในนิคมอุตสาหกรรม  
ภาคเหนือต่อการให้บริการทางการเงินเกี่ยวกับ  
การค้าระหว่างประเทศจากธนาคารพาณิชย์

**ชื่อผู้เขียน**

นายประสิทธิ์ โชติวิศาล

**เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต****คณะกรรมการสอบการค้าค้นคว้าแบบอิสระ**

ผศ.พรทิพย์ เชื้อบริรักษ์

ประธานกรรมการ

ผศ.वलันต์ ศิริพล

กรรมการ

อ. ธเนศ ศรีวิชัยลำพันธ์

กรรมการ

**บทคัดย่อ**

การศึกษานี้ เป็นการศึกษาถึงพฤติกรรม ปัญหาและอุปสรรคของผู้ประกอบการในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ ต่อการให้บริการทางการเงินกับธนาคารพาณิชย์ด้านการค้าระหว่างประเทศ โดยการใช้แบบสอบถามสัมภาษณ์ผู้จัดการหรือหัวหน้าด้านการเงิน ของผู้ประกอบการในเขตอุตสาหกรรมส่งออก จำนวน 44 ราย

ผลการศึกษา พบว่า ผู้ประกอบการประมาณ 40 เปอร์เซ็นต์ มีทุนจดทะเบียนน้อยกว่า 50 ล้านบาท, 30 เปอร์เซ็นต์ มีทุนจดทะเบียน 50 - 100 ล้านบาท และประมาณ 30 เปอร์เซ็นต์ มีทุนจดทะเบียนมากกว่า 100 ล้านบาท การนำเข้า พบว่าผู้ประกอบการนำเข้าสินค้าประเภทชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ กับสินค้าประเภทเครื่องจักรและส่วนประกอบ มากที่สุด ส่วนใหญ่นำเข้ามาจากประเทศญี่ปุ่น ด้านการส่งออก จะส่งออกสินค้าประเภทชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ และส่งออกไปประเทศญี่ปุ่นมากที่สุด

การใช้บริการกับธนาคารพาณิชย์ไทย พบว่า ผู้ประกอบการเปิดบัญชีออมทรัพย์กับธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) มากที่สุด ส่วนประเภทเงินฝากประจำ, การกู้เงิน และบริการด้าน

การค้าระหว่างประเทศ ผู้ประกอบการให้บริการกับธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) มากที่สุด ส่วนธนาคารพาณิชย์ต่างชาตินั้น พบว่า ผู้ประกอบการให้บริการกับธนาคารโตเกียว-มิตซูบิชิ จำกัด มากที่สุด

สำหรับความคาดหวังของผู้ประกอบการ พบว่า ผู้ประกอบการคาดว่าจะได้รับบริการด้านการค้าระหว่างประเทศจากธนาคารพาณิชย์ ในด้านการให้บริการที่มีคุณภาพ มากที่สุด รองลงมา คือการให้บริการที่ฉับไว ใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย และการพัฒนาปรับปรุงการบริการอย่างต่อเนื่อง ส่วนปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้บริการด้านการค้าระหว่างประเทศกับธนาคารพาณิชย์ของผู้ประกอบการอันดับแรก คือ การให้บริการที่มีคุณภาพเช่นกัน เหตุผลที่ผู้ประกอบการยังใช้บริการด้านการค้าระหว่างประเทศกับธนาคารปัจจุบันอยู่จนถึงขณะนี้ เป็นเพราะว่า ธนาคารให้บริการได้ตามที่ผู้ประกอบการต้องการมากที่สุด

ปัญหาจากการให้บริการด้านการค้าระหว่างประเทศกับธนาคารของผู้ประกอบการ คือ อัตราค่าบริการสูง รองลงมาคืออุปกรณ์และระบบการให้บริการขัดข้องบ่อย

ข้อเสนอแนะที่ได้จากการศึกษา คือ ธนาคารควรมีการปรับปรุงบริการในด้านการค้าระหว่างประเทศให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้ประกอบการ มีการให้บริการที่ดี มีความสนใจความต้องการของลูกค้า และธนาคารควรคำนึงถึงเรื่อง การจัดให้มีการพัฒนาศักยภาพในด้านต่างๆแก่พนักงาน มีการจัดอบรมเพื่อเพิ่มทักษะความรู้ความชำนาญให้แก่พนักงานเพื่อความพร้อมสำหรับการให้บริการ

<b>Independent Study Title</b>	Behavior of Firms in the Northern Region Industrial Estate in Using Commercial Banks' International Trade Services	
<b>Author</b>	Mr. Prasit Chotivisarn	
<b>M. Econ.</b>	Economics	
<b>Examining Committee</b>	Assist.Prof. Porntip Tianteerawit	Chairperson
	Assist.Prof. Vasant Siripool	Member
	Lecturer Thanee Sriwichailamphan	Member

### ABSTRACT

This study is the study of behavior, and problems and obstacles of firms in Northern Region Industrial Estate in using international trade services with commercial banks.

Data of this study were collected from questionnaire used to interview managers or chiefs of financial personnel of 44 firms in export processing zone of this industrial estate.

The results of this study showed that about 40 percent of the firms had registered capital less than 50 million baht; 30 percent had between 50 to 100 million baht; and about 30 percent had more than 100 million baht registered capital. Imports were mainly from Japan and important import items were electrical parts and mechanical devices. At the same time, export was also electrical products exported to Japan.

Most of the firms preferred to open their saving accounts with the Bangkok Bank Pcl. But mostly had fixed accounts; loan accounts; and international trade services with the Siam Commercial Bank Pcl. Regarding to using international trade services with foreign commercial bank, most firms preferred the Bank of Tokyo-Mitsubishi Bank Ltd.

Regarding to the firms' expectation in obtaining services from the commercial banks, they expect most on high quality and good bank services. Next, they expected prompted service from modern banking technology and continuing improvement of banking services. The most important factor affecting their decision to use international trade service with the banks was also high quality and good bank services. The reason why the firms still stick on using international trade services with the same bank was due mainly to the bank render services appropriate and suitable to their needs.

The most serious problem of using banking services was high rate service charges. Next was the frequent gone off of banking electronic devices, which hamper banking services.

This study would like to recommend that commercial banks should improve their international trade services to satisfy the ultimate needs of using firms; offer good and prompt services; pay more attention to what the firms needs; increasing potential of banks personel by conducting in-service training in order to up-grade service standard of the banks.