

ປັດໄຈທີ່ມີຜົນຕໍ່ການຕັດສິນໃຈເຂົ້າໃຊ້ບໍລິການເງິນກູ້ກັບສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກທີ່ບໍ່ຮັບ  
ເງິນຝາກ ບິດີພີ ຂອງປະຊາຊົນໃນ ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ

**Factors Affecting the Access to Use of Loan Services Non  
Deposit Microfinance Institution BDP Among People in  
Vientiane**

ຄຳພັນ ມິຫາພິນ<sup>1</sup>, ສຸດສາຄອນ ລັດດາວົງ<sup>2</sup>, ຕ່ອງ ທໍ<sup>3</sup>, ໝູ່ໃບ ປິ່ນແກ້ວ<sup>4</sup>, ລຳພູ ບຸນວິໄລ<sup>5</sup>

**ບົດຄັດຫຍໍ້**

ໃນການສຶກສາຄັ້ງນີ້ແມ່ນໄດ້ສຶກສາໃນຫົວຂໍ້: “ປັດໄຈທີ່ມີຜົນຕໍ່ການຕັດສິນໃຈເຂົ້າໃຊ້ບໍລິການເງິນກູ້ກັບສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກທີ່ບໍ່ຮັບເງິນຝາກ ບິດີພີ ຂອງປະຊາຊົນໃນ ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ” ຈຸດປະສົງຫຼັກໃນການສຶກສາ ປະກອບມີ 2 ຈຸດປະສົງຄື: ເພື່ອສຶກສາພຶດຕິກຳຂອງລູກຄ້າທີ່ເຂົ້າມາໃຊ້ບໍລິການເງິນກູ້, ເພື່ອສຶກສາປັດໄຈທີ່ມີຜົນຕໍ່ການເຂົ້າໃຊ້ບໍລິການເງິນກູ້ກັບສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກທີ່ບໍ່ຮັບເງິນຝາກ ບິດີພີ. ໃນການສຶກສາຄັ້ງນີ້ແມ່ນໄດ້ນຳໃຊ້ແບບສອບຖາມເປັນເຄື່ອງມືໃນການເກັບກຳຂໍ້ມູນຈຳນວນ 200 ສະບັບ ແລະ ນຳໃຊ້ວິທີການວັດແທກການບໍລິການເງິນກູ້ໂດຍໃຊ້ Program SPSS ມາຄິດໄລ່ພ້ອມທັງການພັນລະນາ ໂດຍວິເຄາະໃນຮູບແບບຂອງຈຳນວນ, ສ່ວນຮ້ອຍ (%), ຄ່າສະເລ່ຍ ແລະ ຄ່າຜັນປ່ຽນມາດຕະຖານ.

ຈາກຜົນຂອງການສຶກສາໃນຄັ້ງນີ້ພົບວ່າ ລູກຄ້າທີ່ເຂົ້າມາໃຊ້ບໍລິການເງິນກູ້ກັບສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກທີ່ບໍ່ຮັບເງິນຝາກ ບິດີພີ ລູກຄ້າສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນເປັນເພດຍິງຫຼາຍກວ່າເພດຊາຍມີຈຳນວນ 52 ຄົນ ກວມເອົາ 52.0 ສ່ວນຮ້ອຍ, ມີສະຖານະພາບແຕ່ງງານມີຈຳນວນ 84 ຄົນ ກວມເອົາ 84.0 ສ່ວນຮ້ອຍ, ສ່ວນໃຫຍ່ມີອາຍຸລະຫວ່າງ 41-60 ປີ ມີຈຳນວນ 67 ຄົນ ກວມເອົາ 67.0 ສ່ວນຮ້ອຍ, ສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນຈົບການສຶກສາລະດັບມັດຖະຍົມມີຈຳນວນ 38 ຄົນ ກວມເອົາ 38.0 ສ່ວນຮ້ອຍ, ສ່ວນໃຫຍ່ມີອາຊີບຄ້າຂາຍມີຈຳນວນ 35 ຄົນ ກວມເອົາ 35.0 ສ່ວນຮ້ອຍ ແລະ ມີລາຍໄດ້ຕໍ່ເດືອນ 3,000,001-5,000,000 ກີບ ມີຈຳນວນ 47 ຄົນ ກວມເອົາ 47.0 ສ່ວນຮ້ອຍເປັນສ່ວນໃຫຍ່.

ຈາກຜົນການສຶກສາປັດໄຈທີ່ມີຜົນຕໍ່ການຕັດສິນໃຈເຂົ້າໃຊ້ບໍລິການເງິນກູ້ກັບສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກທີ່ບໍ່ຮັບເງິນຝາກ ບິດີພີ ເຫັນໄດ້ວ່າ: ເພດທີ່ແຕກຕ່າງກັນໃຫ້ຄວາມສຳຄັນກັບປັດໄຈທີ່ມີຜົນຕໍ່ການຕັດສິນໃຈເຂົ້າໃຊ້ບໍລິການເງິນກູ້ທີ່ບໍ່ແຕກຕ່າງກັນ, ອາຍຸທີ່ແຕກຕ່າງກັນໃຫ້ຄວາມສຳຄັນກັບປັດໄຈທີ່ມີຜົນຕໍ່ການຕັດສິນໃຈເຂົ້າໃຊ້ບໍລິການເງິນກູ້ທີ່ບໍ່ແຕກຕ່າງກັນ, ອາຊີບທີ່ແຕກຕ່າງກັນເຫັນວ່າໃຫ້ຄວາມສຳຄັນກັບປັດໄຈດ້ານຜະລິດຕະພັນເງິນກູ້ທີ່ແຕກຕ່າງກັນ ແລະ ໃຫ້ຄວາມສຳຄັນກັບປັດໄຈດ້ານຕົ້ນທຶນໃນການກູ້ຢືມ, ປັດໄຈທີ່ສົ່ງເສີມການໃຊ້ບໍລິການ ແລະ ປັດໄຈດ້ານບຸກຄະລາກອນເຫັນວ່າບໍ່ແຕກຕ່າງກັນ ແລະ ລາຍໄດ້ຕໍ່ເດືອນທີ່ແຕກຕ່າງກັນໃຫ້ຄວາມສຳຄັນກັບປັດໄຈທີ່ມີຜົນຕໍ່ການຕັດສິນໃຈເຂົ້າໃຊ້ບໍລິການເງິນກູ້ທີ່ບໍ່ແຕກຕ່າງກັນ.

<sup>1</sup> ຄະນະເສດຖະສາດ ແລະ ບໍລິຫານທຸລະກິດ, ມະຫາວິທະຍາໄລແຫ່ງຊາດ, ອີເມວ: [mock.hvte@gamil.com](mailto:mock.hvte@gamil.com)  
<sup>2</sup> ຄະນະເສດຖະສາດ ແລະ ບໍລິຫານທຸລະກິດ, ມະຫາວິທະຍາໄລແຫ່ງຊາດ, ອີເມວ: [phanh.mhp89@gmail.com](mailto:phanh.mhp89@gmail.com)  
<sup>3</sup> ບ້ານໜອງວຽງຄຳ ເມືອງໄຊທານີ, ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ  
<sup>4</sup> ບ້ານໂນນຄໍ້ໃຕ້ ເມືອງໄຊເສດຖາ, ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ  
<sup>5</sup> ຄະນະເສດຖະສາດ ແລະ ບໍລິຫານທຸລະກິດ, ມະຫາວິທະຍາໄລແຫ່ງຊາດ

## **ABSTRACT**

The study entitled “The factors affecting the access to use of loan services non deposit microfinance institution BDP among people in Vientiane”. The purpose of the study are to examine the behavior of customer towards the loan service and factors affecting to use of loan services. The instrument of the study was questionnaire. This research was conducted at Non Deposit Microfinance Institution BDP with its participants of 200 customers. The SPSS program was measured the data collection by key elements of numeric, percentage (%), average and standard deviation.

Based on the result, the majority of the customers was female covers 52.0%. The majority of status are married with the proportion of 84.0%. The majority of age are between 41-60 years old covers 67.0%. The majority of customer hold high school with the proportion of 38.0%. It indicates that the majority of customer's occupation are merchant covers 35% and it indicates that the majority of customers have the average income between 3,000,000.1 to 5,000,000 kip covering 47.0%.

From the summary of all aspects, is can be clearly seen that the different of gender and age is not affected the decision to use the service. The different kind of occupation is not affected the decision to use of loan services non deposit microfinance. In addition, the factor of promoting, human resource and income are not affected to customer using the of loan services non deposit microfinance institution BDP.

# I. ບົດສະເໜີ

## 1.1 ຄວາມສໍາຄັນຂອງບັນຫາ

ປັດຈຸບັນ ສປປ ລາວ ມີສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກໃນລາວທັງໝົດ 7 ປະເພດຄື: ສະຖາບັນການເງິນທີ່ຮັບເງິນຝາກ, ສະຖາບັນການເງິນທີ່ບໍ່ຮັບເງິນຝາກ, ສະຖາບັນການເງິນປະເພດອື່ນໆ, ໂຮງຊວດຈໍາ, ບໍລິສັດເຊົ່າສິນເຊື່ອ ແລະ ໜ່ວຍຕົວແທນໂອນເງິນດ່ວນ ເຊິ່ງສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກທີ່ຮັບເງິນຝາກມີ 18 ແຫ່ງ ແລະ ສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກທີ່ບໍ່ຮັບເງິນຝາກມີ 35 ແຫ່ງ. ສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກທີ່ບໍ່ຮັບເງິນຝາກ ບິດີພີ ກໍເປັນສະຖາບັນການເງິນທີ່ຈັດຢູ່ໃນລະດັບດັ້ງເດີມທີ່ສາມາດສ້າງຍອດເງິນກູ້ໄດ້ສູງທີ່ສຸດ (ທະນາຄານແຫ່ງ ສປປ ລາວ 2020).

ການລົງທຶນໃນຂະແໜງການຕ່າງໆທາງພາກລັດ ແລະ ເອກະຊົນຖືວ່າເປັນປັດໄຈທີ່ສໍາຄັນໃນການຂະຫຍາຍຕົວຂອງເສດຖະກິດ. ເພື່ອດໍາເນີນຕາມທິດທາງການພັດທະນາເສດຖະກິດ - ສັງຄົມຂອງລັດຖະບານແຫ່ງ ສປປລາວ ໄດ້ວາງອອກ, ພ້ອມກັນນັ້ນຍັງປະຕິບັດຕາມຍຸດທະສາດໃນການພັດທະນາຊັບພະຍາກອນມະນຸດ, ການພັດທະນາຊົນນະບົດ ແລະ ການເຂົ້າຮ່ວມເປັນເຈົ້າການຂອງປະຊາຊົນໃນການພັດທະນາສ້າງສາປະເທດຊາດໃຫ້ຈະເລີນຮຸ່ງເຮືອງ ດັ່ງທີ່ຮູ້ກັນວ່າ ເງິນທຶນມີຄວາມສໍາຄັນ ແລະ ຈໍາເປັນໃນການພັດທະນາໂຄງລ່າງເສດຖະກິດ ແລະ ປະເທດລາວເຮົາຖືວ່າຍັງມີປະຊາຊົນຜູ້ທີ່ມີຄວາມທຸກຍາກ, ຂາດທຶນໃນການດໍາເນີນກິດຈະການຕ່າງໆ ແລະ ບໍ່ມີຫຼັກຊັບຄໍາປະກັນໃຫ້ແກ່ສະຖາບັນການເງິນ, ການກູ້ຢືມນອກລະບົບແມ່ນມີອັດຕາດອກເບ້ຍ ແລະ ມີຄວາມສ່ຽງໃນການກູ້ຢືມສູງ. ເຊິ່ງສະຖາບັນການເງິນກໍເປັນການໃຫ້ບໍລິການທາງດ້ານການເງິນໂດຍສະເພາະແມ່ນການປ່ອຍກູ້ໃຫ້ທຸລະກິດຂະໜາດກາງ, ທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ, ພະນັກງານລັດ - ເອກະຊົນ ແລະ ປະຊາຊົນທົ່ວໄປໃຫ້ສາມາດເຂົ້າເຖິງແຫຼ່ງທຶນໄດ້ຢ່າງສະດວກສະບາຍຂຶ້ນ. ຍ້ອນວ່າໃນປະຈຸບັນການປ່ອຍສິນເຊື່ອໃນສະຖາບັນການເງິນຕ່າງໆມີການເຕີບໂຕຂຶ້ນຢ່າງເຫັນໄດ້ຊັດເຈນ ເຊິ່ງເຮັດໃຫ້ລູກຄ້າມີທາງເລືອກຫຼາຍຂຶ້ນ ແລະ ສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກທີ່ບໍ່ຮັບເງິນຝາກ ບິດີພີ ກໍເປັນອີກສະຖາບັນໜຶ່ງທີ່ຖືກຈັດຢູ່ໃນອັນດັບດັ້ງເດີມຂອງສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກທີ່ບໍ່ຮັບເງິນຝາກໃນນະຄອນຫຼວງທີ່ມີຄວາມໂດດເດັ່ນ ແລະ ໄດ້ໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນເປັນອັນດັບໜຶ່ງໃນການເອົາໃຈໃສ່ພັດທະນາບຸກຄະລາກອນຂອງອົງກອນໃຫ້ມີຄວາມເປັນມືອາຊີບ ແລະ ເພີ່ມຂີດຄວາມຮູ້ຄວາມສາມາດເພື່ອພັດທະນາບຸກຄະລາກອນໃຫ້ມີຄຸນນະພາບໃນການດໍາເນີນວຽກງານໃຫ້ບັນລຸຕາມຄາດໝາຍ.

ເພື່ອເປັນການມີສ່ວນຮ່ວມໃນ ການພັດທະນາເສດຖະກິດ-ສັງຄົມ ແລະ ເປັນສ່ວນໜຶ່ງໃນການຫຼຸດຜ່ອນຄວາມທຸກຍາກຂອງປະຊາຊົນບັນດາເຜົ່າ, ສກຈບ ບິດີພີ ໄດ້ມີນະໂຍບາຍສິນເຊື່ອ ໃຫ້ກັບພະນັກງານ ທັງພາກລັດ ແລະ ເອກະຊົນ, ສິນເຊື່ອເພື່ອພັດທະນາ ທີ່ເໝາະສົມ ແລະ ເປັນບຸລິມາສິດ ໃຫ້ແກ່ບັນດາຫົວໜ່ວຍທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ-ກາງ, ຜູ້ປະກອບການທີ່ເລີ່ມຕົ້ນເຮັດທຸລະກິດໃໝ່, ຜູ້ປະກອບການທີ່ຕ້ອງການຜັນຂະຫຍາຍ ກິດຈະການຂອງຕົນໃຫ້ມີ ການເຕີບໃຫຍ່ຂະຫຍາຍຕົວ ແລະ ຍັງເນັ້ນໜັກໃນການໃຫ້ບໍລິການທີ່ດີ, ວ່ອງໄວທັນໃຈ, ໂປ່ງໃສ, ສະດວກສະບາຍ ພ້ອມຍັງໃຫ້ຄໍາແນະນໍາປຶກສາໃນການລົງທຶນໃຫ້ແກ່ຜູ້ທີ່ສິນໃນສ້າງທຸລະກິດໃໝ່ອີກດ້ວຍພ້ອມສະໜອງເງິນທຶນໃຫ້ກັບປະຊາຊົນທີ່ຕ້ອງການເງິນເພື່ອພັດທະນາ ແລະ ສົ່ງເສີມທຸລະກິດ ດ້ວຍເຫດຜົນດັ່ງກ່າວຈຶ່ງເຮັດໃຫ້ກຸ່ມຜູ້ສຶກສາມີຄວາມສົນໃຈຢາກຄົ້ນຄວ້າໃນຫົວຂໍ້ “ປັດໄຈ

ທີ່ມີຜົນຕໍ່ການຕັດສິນໃຈເຂົ້າໃຊ້ບໍລິການເງິນກູ້ກັບສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກທີ່ບໍ່ຮັບເງິນຝາກ ບິດີພີ ຂອງ ປະຊາຊົນໃນ ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ”.

### 1.2 ຈຸດປະສົງ

- ປະເມີນພຶດຕິກຳໃນການໃຊ້ບໍລິການເງິນກູ້ກັບສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກທີ່ບໍ່ຮັບເງິນຝາກ ບິດີພີ
- ວິເຄາະປັດໄຈຂອງລູກຄ້າທີ່ມີຜົນຕໍ່ການເຂົ້າໃຊ້ບໍລິການເງິນກູ້ກັບສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກທີ່ບໍ່ຮັບເງິນຝາກ ບິດີພີ

### 1.3. ຂອບເຂດການສຶກສາ

ແມ່ນເກັບຂໍ້ມູນນຳລູກຄ້າຜູ້ທີ່ມາໃຊ້ບໍລິການເງິນກູ້ຂອງສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກທີ່ບໍ່ຮັບເງິນຝາກ ບິດີພີ

## II. ທິດສະດີ ແລະ ບົດຄົ້ນຄວ້າວິທະຍາສາດທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ

### 2.1 ທິດສະດີ

#### ທິດສະດີປະລິມານເງິນກູ້

ທິດສະດີປະລິມານເງິນກູ້ໃນດ້ານອຸປະສົງຂອງເງິນນັ້ນຈຳເປັນຕ້ອງຄຳນຶງເຖິງການກູ້ຢືມຂອງລັດຖະບານ (Bg), ຜູ້ບໍລິໂພກ(Bc), ທຸລະກິດເພື່ອທີ່ພັກກອາໄສ(Bh) ແລະ ເພື່ອການເກງກາໄລ(Bs). ດັ່ງນັ້ນ, ຈຶ່ງເຮັດໃຫ້ ສົມຜົນທິດສະດີປະລິມານເງິນກູ້ໃຫ້ສົມບູນຍິ່ງຂຶ້ນດັ່ງນີ້:

$$\text{Saving} + \text{Money supply} = \text{Holding} + \text{Investment} + Bg + Bc + Bh + Bs$$

#### ທິດສະດີອັດຕາດອກເບ້ຍຄຣາສິກ

ທິດສະດີອັດຕາດອກເບ້ຍຄຣາສິກ (The Classic Theory of the Interest Rate) ໃນແບບ ຈຳລອງຄຣາສິກ ອົງປະກອບຂອງອຸປະສົງລວມຕໍ່ສິນຄ້າໄດ້ແກ່ການບໍລິໂພກ, ການລົງທຶນ ແລະ ການໃຊ້ຈ່າຍ ຂອງລັດຖະບານເປັນປັດໄຈທີ່ມີບົດບາດໃນການກຳນົດອັດຕາດອກເບ້ຍດຸນຍະພາບ. ແຕ່ວ່າການປ່ຽນແປງ ອັດຕາດອກເບ້ຍຖືວ່າເປັນປັດໄຈພາຍນອກຈະບໍ່ມີຜົນຕໍ່ອຸປະສົງລວມຂອງສິນຄ້າ. ອັດຕາດອກເບ້ຍດຸນຍະ ພາບ ໃນທິດສະດີແບບຄຣາສິກແມ່ນອັດຕາເຊິ່ງເປັນຈຳນວນເງິນທຶນ ເຊິ່ງບຸກຄົນຕ່າງໆຕ້ອງການທີ່ຈະກູ້ເທົ່າ ນັ້ນ ຈຳນວນເງິນທຶນທີ່ບຸກຄົນອື່ນໆຕ້ອງການທີ່ຈະຂໍຢືມ. ສົມມຸດການໃຫ້ກູ້ຢືມເຮັດໄດ້ດ້ວຍການຂາຍ ພັນທະບັດມາດຕະຖານ (Selling The Standard Bond) ເປັນໃບສັນຍາທີ່ຈະຈ່າຍເງິນຄືນໃນອະນາຄົດ. ການກູ້ຢືມເຮັດໄດ້ດ້ວຍການຊື້ພັນທະບັດ, ອັດຕາດອກເບ້ຍຄືຕົວວັດຜົນຕອບແທນຕໍ່ການຖືພັນທະບັດ ແລະ ເປັນຕົ້ນທຶນຂອງການກູ້ຢືມ, ຂະໜາດຂອງອັດຕາດອກເບ້ຍຂຶ້ນກັບອຸປະທານຂອງພັນທະບັດ (ການກູ້ຢືມ ເງິນ) ແລະ ອຸປະສົງຕໍ່ກັບພັນທະບັດ (ການໃຫ້ກູ້).

### 2.2 ບົດຄົ້ນຄວ້າວິທະຍາສາດທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ

ພອນມິໄຊ ແລະ ທິບສະຫວັນ (2014) ຄົ້ນຄວ້າໃນຫົວຂໍ້: “ປັດໄຈທີ່ມີອິດທິພົນຕໍ່ການເລືອກໃຊ້ ບໍລິການເງິນກູ້ພັດທະນາແບບລາຍກຸ່ມຢູ່ສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກ ທີ່ຮັບເງິນຝາກ ເອກພັດທະນາ” ກໍລະນີ ສຶກສາ: ໜ່ວຍບໍລິການ ເມືອງຫາດຊາຍຟອງ ຈຸດປະສົງໃນການສຶກສາ: ລົງເລິກເຖິງການສະພາບລວມຂອງ ການປ່ອຍກູ້ພັດທະນາແບບລາຍກຸ່ມທີ່ບໍ່ມີຫຼັກຊັບຄ້ຳປະກັນ ແລະ ປັດໄຈທີ່ມີອິດທິພົນຕໍ່ການເລືອກໃຊ້ ບໍລິການ. ຜົນການສຶກສາ: ພາບລວມຂອງການປ່ອຍສິນເຊື່ອພັດທະນາແບບກຸ່ມ ແມ່ນມີການຂະຫຍາຍຕົວ ຢ່າງໄວວາ, ວົງເງິນແມ່ນມີຫຼາຍລະດັບວົງເງິນ ສຳລັບອັດຕາດອກເບ້ຍກຳນົດແຕ່ 2.99 – 3.5%/ເດືອນ. ດ້ານ

ຂໍ້ມູນສ່ວນໂຕ: ກຸ່ມຕົວຢ່າງແມ່ນເປັນຜູ້ຍິງທັງໝົດ, ອາຍຸ 41 ປີຂຶ້ນໄປ, ການສຶກສາແມ່ນຢູ່ໃນລະດັບມັດທະຍົມລົງມາ. ປັດໄຈທີ່ມີອິດທິພົນຕໍ່ການເລືອກໃຊ້ບໍລິການ ແມ່ນຄວາມວ່ອງໄວໃນການບໍລິການແມ່ນມີອິດທິພົນຫຼາຍທີ່ສຸດ, ສ່ວນປັດໄຈປະເພດເງິນກູ້ ແລະ ວົງເງິນກູ້ມີອິດທິພົນໃນລະດັບຫຼາຍ, ປັດໄຈອັດຕາເບ້ຍຢູ່ໃນລະດັບປານກາງ ແລະ ປັດໄຈທີ່ເປັນພັນທະສ່ວນບຸກຄົນກໍຢູ່ໃນລະດັບປານກາງເຊັ່ນກັນ.

ສຸລະຈິດ (2012) ສຶກສາຫົວຂໍ້: “ປັດໄຈທີ່ມີອິດທິພົນຕໍ່ການຕັດສິນໃຈໃນການໃຊ້ບໍລິການສິນເຊື່ອສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກ ຂອງແມ່ຄ້າໃນຕະຫຼາດນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ”. ເຊິ່ງຈຸດປະສົງໃນການສຶກສາ ແມ່ນເພື່ອສຶກສາເຖິງປັດໄຈຄວາມສໍາພັນລະຫວ່າງປັດໄຈສ່ວນບຸກຄົນ ແລະ ປັດໄຈອື່ນໆ ທີ່ມີອິດທິພົນກະທົບຕໍ່ການໃຊ້ບໍລິການສິນເຊື່ອ. ຜູ້ວິໄຈໄດ້ນໍາໃຊ້ແບບສອບຖາມຈໍານວນ 308 ຊຸດ ວິເຄາະຂໍ້ມູນໂດຍໃຊ້ Program SPSS ເພື່ອຫາຄ່າສະຖິຕິພື້ນຖານ ແລະ ຫາຄວາມສໍາພັນລະຫວ່າງປັດໄຈຕ່າງໆ. ຜົນການສຶກສາສະນະທົ່ວໄປຂອງກຸ່ມຕົວຢ່າງພົບວ່າເພດຍິງຫຼາຍກວ່າເພດຊາຍ, ອາຍຸ 31 – 40 ປີ, ສຶກສາໃນລະການສຶກສາປະລິນຍາຕີ ແລະ ລາຍໄດ້ສະເລ່ຍຕໍ່ເດືອນ 1,000,001 – 2,000,000 ກີບ ເປັນສ່ວນໃຫຍ່. ຜົນການສຶກສາອື່ນໆເຊິ່ງປະກອບດ້ວຍ: ປັດໄຈດ້ານປະເພດສິນເຊື່ອ, ວັງເງິນສິນເຊື່ອ, ອັດຕາດອກເບ້ຍ, ຄວາມວ່ອງໄວໃນການບໍລິການ ຊຶ່ງກຸ່ມຕົວຢ່າງລົງຄວາມຄິດເຫັນປັດໄຈໃນການບໍລິການໃຫ້ວ່ອງໄວ ແມ່ນມີອິດທິພົນຕໍ່ການບໍລິການສິນເຊື່ອຫຼາຍທີ່ສຸດ, ເຊິ່ງຮອງລົງມາແມ່ນປັດໄຈການເງິນ ສ່ວນປັດໄຈອື່ນໆ ໂດຍສະເພາະແມ່ນປັດໄຈປະເພດສິນເຊື່ອ ແລະ ອັດຕາດອກເບ້ຍ ແມ່ນບໍ່ມີອິດທິພົນຕໍ່ການຕັດສິນໃຈໃຊ້ບໍລິການສິນເຊື່ອສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກຂອງແມ່ຄ້າໃນຕະຫຼາດຂອງນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ.

ຄໍາສະຫວັນ ພ້ອມດ້ວຍຄະນະ (2013) ໄດ້ຂຽນບົດຈົບຊັ້ນປະລິນຍາຕີຫົວຂໍ້ສຶກສາ: “ພຶດຕິກຳການການຝາກ ແລະ ການກູ້ຢືມເງິນຂອງສະມາຊິກກອງທຶນໝູ່ບ້ານ”. ກໍລະນີສຶກສາ ບ້ານຈອມມະນີ ເມືອງໄຊເສດຖາ ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ. ຈຸດປະສົງໃນການຂຽນບົດແມ່ນ ສຶກສາພຶດຕິກຳການຝາກ ແລະ ການກູ້ຢືມຂອງປະຊາຊົນ, ສຶກສາຄວາມເພິ່ງພໍໃຈໃນການເຂົ້າເປັນສະມາຊິກກອງທຶນ ແລະ ສຶກສາເຖິງແນວທາງໃນການປັບປຸງກອງທຶນໝູ່ບ້ານຂອງບ້ານ ຈອມມະນີ. ເຊິ່ງໄດ້ສຶກສາ ແລະ ເກັບກຳຂໍ້ມູນເຊິ່ງຄຸນນະພາບ ແລະ ປະລິມານ ໂດຍການສອບຖາມຂໍ້ມູນຕົວຈິງຈາກຄະນະບໍລິຫານງານກອງທຶນໝູ່ບ້ານ ແລະ ໄດ້ເກັບຂໍ້ມູນຈາກການຢາຍແບບສອບຖາມຂອງກຸ່ມປະຊາຊົນຕົວຢ່າງຈໍານວນ 155 ສະບັບ ແຕ່ສາມາດເກັບແບບສອບຖາມໄດ້ທັງໝົດ 130 ສະບັບ. ກນວິເຄາະຂໍ້ມູນແມ່ນໃຊ້ Program SPSS ເຂົ້າຊ່ວຍ. ຜົນການວິໄຈພົບວ່າ: ສະມາຊິກສ່ວນໃຫຍ່ຂອງກອງທຶນແມ່ນເພດຍິງ ແລະ ອາຍຸລະຫວ່າງ 46 – 55 ປີ, ລະດັບການສຶກສາຈົບຊັ້ນມັດທະຍົມ, ມີຈໍານວນຜູ້ທີ່ບໍ່ເຄີຍກູ້ຢືມຈະມີຈໍານວນຫຼາຍກວ່າ ແລະ ສາເຫດທີ່ພວກເຂົາເຂົ້າເປັນສະມາຊິກແມ່ນເພື່ອຕ້ອງການທ້ອນເງິນເປັນຫຼັກ, ເຫດຜົນຂອງການກູ້ຢືມ ແມ່ນອັດຕາດອກເບ້ຍຕໍ່າກວ່ານອກລະບົບ, ສະຫຼຸບພາບລວມເຫັນໄດ້ວ່າ ມີລະດັບຄວາມພໍໃຈຫຼາຍໃນການໃຊ້ບໍລິການ.

### III. ວິທີການສຶກສາ

#### 3.2 ແບບຈຳລອງ ແລະ ຕົວປ່ຽນທີ່ໃຊ້ໃນການເຮັດການຄົ້ນຄວ້າ

##### 3.2.1 ເຄື່ອງມືທີ່ໃຊ້ໃນການສຶກສາ

ການສຶກສາຄັ້ງນີ້ເປັນການຄົ້ນຄວ້າເຊິ່ງສໍາຫຼວດ ໂດຍໃຊ້ວິທີເລືອກຕົວຢ່າງແບບເຈາະຈົງ (Purposive Sampling) ແລະ ໃຊ້ແບບສອບຖາມເປັນເຄື່ອງມືໃນການເກັບກຳຂໍ້ມູນໂດຍແບ່ງເປັນ 3 ພາກສ່ວນຄື: ຂໍ້ມູນທົ່ວໄປຂອງປະຊາຊົນທີ່ມາໃຊ້ບໍລິການເງິນກູ້ກັບສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກທີ່ບໍ່ຮັບເງິນຝາກ ບິດີພີ, ພຶດຕິກຳ

ຂອງລູກຄ້າທີ່ມາເລືອກໃຊ້ບໍລິການກັບສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກທີ່ບໍ່ຮັບເງິນຝາກ ບິດີພີ ແລະ ປັດໄຈທີ່ມີຜົນຕໍ່ການເລືອກໃຊ້ບໍລິການເງິນກູ້ສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກທີ່ບໍ່ຮັບເງິນຝາກ ບິດີພີ ໃນເຂດນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ.

### 3.2.2 ການວິເຄາະຂໍ້ມູນ

ຂໍ້ໃນການສຶກສາວິໄຈຄັ້ງນີ້ສະຖິຕິທີ່ນຳມາໃຊ້ວິເຄາະຂໍ້ມູນມີ 2 ປະເພດຄື:

#### 1. ສະຖິຕິດ້ານພັນລະນາ (Descriptive Statistics) ປະກອບດ້ວຍ:

ອັດຕາສ່ວນຮ້ອຍ ແລະ ສະຖິຕິຄ່າຄວາມຖີ່ ໃຊ້ໃນການວິເຄາະຂໍ້ມູນທົ່ວໄປຂອງຜູ້ຕອບແບບສອບຖາມໄດ້ແກ່: ເພດ, ອາຍຸ, ສະຖານະພາບ, ລະດັບການສຶກສາ, ອາຊີບ, ລາຍໄດ້ ແລະ ພຶດຕິກຳການເລືອກໃຊ້ຂອງລູກຄ້າໄດ້ແກ່: ຄວາມຖີ່ໃນການເລືອກໃຊ້ບໍລິການເງິນກູ້, ຄວາມຈຳເປັນທີ່ຈະໃຊ້ເງິນກູ້, ວົງເງິນກູ້, ຫຼັກຊັບຄ້າປະກັນ, ໄລຍະເວລາໃນການກູ້ຢືມ, ເຫດຜົນທີ່ເລືອກກັບ ສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກທີ່ບໍ່ຮັບເງິນຝາກ ບິດີພີ.

ຄ່າສະເລ່ຍ ແລະ ຄ່າຜັນປ່ຽນມາດຕະຖານ ໃຊ້ໃນການວິເຄາະຂໍ້ມູນປັດໄຈທີ່ມີຜົນຕໍ່ການເລືອກໃຊ້ບໍລິການເງິນກູ້ກັບສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກທີ່ບໍ່ຮັບເງິນຝາກ ບິດີພີ.

#### 2. ສະຖິຕິດ້ານອ້າງອີງ (Inferential Statistics)

ເປັນການສຶກສາຂໍ້ມູນຂອງກຸ່ມຕົວຢ່າງທີ່ຜູ້ວິໄຈໄດ້ເຮັດການສຳຫຼວດໂດຍໃຊ້ໂປຣແກຣມສຳເລັດຮູບທາງສະຖິຕິຊ່ວຍໃນການທົດສອບສົມມຸດຕິຖານ ໂດຍໃຊ້ເຄື່ອງມືໃນການວິເຄາະຜົນທາງສະຖິຕິດັ່ງນີ້:

ສະຖິຕິທົດສອບຄ່າ ໃຊ້ໃນການທົດສອບສົມມຸດຕິຖານປັດໄຈສ່ວນບຸກຄົນດ້ານເພດ ເພື່ອປຽບທຽບຄວາມແຕກຕ່າງຂອງຕົວແປ 2 ກຸ່ມທີ່ມີອິດສະຫຼະຕໍ່ກັນ.

ການວິເຄາະຄວາມຜັນປ່ຽນແບບຖັນດຽວເພື່ອທົດສອບວ່າປັດໄຈສ່ວນບຸກຄົນດ້ານອາຍຸ, ອາຊີບ, ລາຍໄດ້ຕໍ່ເດືອນ ທີ່ແຕກຕ່າງກັນສິ່ງຜົນຕໍ່ປັດໄຈທີ່ມີຜົນຕໍ່ການເລືອກໃຊ້ບໍລິການເງິນກູ້ກັບສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກທີ່ບໍ່ຮັບເງິນຝາກ ບິດີພີ ໃນເຂດນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນແຕກຕ່າງກັນ ຫຼື ບໍ່.

## IV. ຜົນການສຶກສາ ແລະ ອະພິປາຍຜົນ

### 4.1 ຜົນຂອງການສຶກສາ

ຈາກການສຶກສາຂໍ້ມູນທົ່ວໄປຂອງກຸ່ມຕົວຢ່າງລູກຄ້າຂອງສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກທີ່ບໍ່ຮັບເງິນຝາກ ບິດີພີ ພົບວ່າກຸ່ມຕົວຢ່າງສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນເປັນເພດຍິງຫຼາຍກວ່າເພດຊາຍມີຈຳນວນ 52 ຄົນ ກວມເອົາ 52.0 ສ່ວນຮ້ອຍ, ມີສະຖານະພາບແຕ່ງງານມີຈຳນວນ 84 ຄົນ ກວມເອົາ 84.0 ສ່ວນຮ້ອຍ, ສ່ວນໃຫຍ່ມີອາຍຸລະຫວ່າງ 41-60 ປີ ມີຈຳນວນ 67 ຄົນ ກວມເອົາ 67.0 ສ່ວນຮ້ອຍ, ສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນຈົບການສຶກສາລະດັບມັດຖະຍົມມີຈຳນວນ 38 ຄົນ ກວມເອົາ 38.0 ສ່ວນຮ້ອຍ, ສ່ວນໃຫຍ່ມີອາຊີບຄ້າຂາຍມີຈຳນວນ 35 ຄົນ ກວມເອົາ 35.0 ສ່ວນຮ້ອຍ ແລະ ມີລາຍໄດ້ຕໍ່ເດືອນ 3,000,001-5,000,000 ກີບ ມີຈຳນວນ 47 ຄົນ ກວມເອົາ 47.0 ສ່ວນຮ້ອຍເປັນສ່ວນໃຫຍ່.

ຈາກການສຶກສາຂໍ້ມູນການເຂົ້າໃຊ້ບໍລິການເງິນກູ້ຂອງກຸ່ມຕົວຢ່າງລູກຄ້າສະຖາບັນການເງິນ ບິດີພີ ພົບວ່າລູກຄ້າທີ່ເຂົ້າມາໃຊ້ບໍລິການເງິນກູ້ 2-3 ຄັ້ງ ເປັນສ່ວນໃຫຍ່ມີຈຳນວນ 49 ຄົນ ກວມເອົາ 49.0 ສ່ວນຮ້ອຍ, ເຫດຜົນທີ່ເຂົ້າມາໃຊ້ບໍລິການເງິນກູ້ສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນເງື່ອນໄຂໃນການຂໍກູ້ຢືມບໍ່ຫຍຸ້ງຍາກ ມີຈຳນວນ 31 ຄົນ ກວມເອົາ 31.0 ສ່ວນຮ້ອຍ, ສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນມີຈຸດປະສົງທີ່ຈະນຳເງິນໄປເຮັດການຄ້າຂາຍ ແລະ ບໍລິການ

ມີຈຳນວນ 55 ຄົນ ກວມເອົາ 55.0 ສ່ວນຮ້ອຍ, ເຊິ່ງໄລຍະເວລາໃນການເຮັດສັນຍາກຸ້ສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນ 3 - 12 ເດືອນ ແລະ 1-3 ປີ ມີຈຳນວນ 48 ຄົນເທົ່າກັນ ກວມເອົາ 48.0 ສ່ວນຮ້ອຍ, ຈຳນວນເງິນໃນການກຸ້ສະເລ່ຍແຕ່ລະຄັ້ງແມ່ນ 10,000,001-20,000,000 ກີບ ມີຈຳນວນ 43 ຄົນ ກວມເອົາ 43.0 ສ່ວນຮ້ອຍ, ສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນໃຊ້ຫຼັກຊັບຄ້ຳປະກັນເປັນທີ່ດິນ ມີຈຳນວນ 43 ຄົນ ກວມເອົາ 43.0 ສ່ວນຮ້ອຍ ແລະ ການປະຕິບັດການຊຳລະໜີ້ສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນຊຳລະໜີ້ຕາມກຳນົດ ມີຈຳນວນ 78 ຄົນ ກວມເອົາ 78.0 ສ່ວນຮ້ອຍ.

**ຂໍ້ມູນຄວາມສຳຄັນຂອງປັດໄຈທີ່ມີຜົນຕໍ່ການເຂົ້າໃຊ້ບໍລິການເງິນກຸ້ສກັບສະຖາບັນການເງິນ ບິດີພີ ຂອງປະຊາຊົນໃນ ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ ມີຄື:**

**1. ປັດໄຈດ້ານຜະລິດຕະພັນເງິນກຸ້**

ປັດໄຈດ້ານຜະລິດຕະພັນເງິນກຸ້ ພົບວ່າລູກຄ້າຂອງສະຖາບັນການເງິນ ບິດີພີ ທີ່ເຂົ້າມາໃຊ້ບໍລິການໃຫ້ຄວາມສຳຄັນກັບປັດໄຈດ້ານຜະລິດຕະພັນໂດຍລວມຢູ່ໃນລະດັບ 3.66 ເມື່ອພິຈາລະນາລາຍຂໍ້ເຫັນວ່າ: ໃຫ້ຄວາມສຳຄັນໃນລະດັບຫຼາຍເປັນສ່ວນໃຫຍ່ໂດຍອັນດັບທີ 1 ແມ່ນ ໃຊ້ເວລາສັ້ນໃນການປະກອບເອກະສານ ແລະ ການອະນຸມັດເງິນກຸ້ ມີຄ່າສະເລ່ຍ 4.04, ຮອງລົງມາແມ່ນ ມີການຊຳລະເປັນງວດໆເຮັດໃຫ້ບໍ່ຕ້ອງຈ່າຍຫຼາຍບາດດຽວ ມີຄ່າສະເລ່ຍ 3.97 ແລະ ມີວົງເງິນກຸ້ທີ່ເໝາະສົມ ມີຄ່າສະເລ່ຍ 3.90 ຕາມລຳດັບ.

**2. ປັດໄຈດ້ານຕົ້ນທຶນໃນການກຸ້ຢືມ**

ປັດໄຈດ້ານຕົ້ນທຶນໃນການກຸ້ຢືມ ພົບວ່າລູກຄ້າຂອງສະຖາບັນການເງິນ ບິດີພີ ທີ່ເຂົ້າມາໃຊ້ບໍລິການໃຫ້ຄວາມສຳຄັນກັບປັດໄຈດ້ານຕົ້ນທຶນໃນການກຸ້ຢືມໂດຍລວມຢູ່ໃນລະດັບ 3.67 ເມື່ອພິຈາລະນາລາຍຂໍ້ເຫັນວ່າ: ລູກຄ້າໃຫ້ຄວາມສຳຄັນໃນລະດັບຫຼາຍເປັນສ່ວນໃຫຍ່ໂດຍອັນດັບທີ 1 ແມ່ນ ອັດຕາດອກເບ້ຍແບບຫຼຸດລົງເມື່ອຢືມຄັ້ງຕໍ່ໄປ ມີຄ່າສະເລ່ຍ 4.00, ຮອງລົງມາແມ່ນ ການຕີລາຄາຫຼັກຊັບຄ້ຳປະກັນເໝາະສົມກັບຄວາມເປັນຈິງ ມີຄ່າສະເລ່ຍ 3.91 ແລະ ອັດຕາດອກເບ້ຍອີງຕາມຄວາມໜ້າເຊື່ອຖືຂອງລູກຄ້າ ມີຄ່າສະເລ່ຍ 3.65 ຕາມລຳດັບ.

**3. ປັດໄຈທີ່ສົ່ງເສີມການໃຊ້ບໍລິການ**

ປັດໄຈທີ່ສົ່ງເສີມການໃຊ້ບໍລິການ ພົບວ່າລູກຄ້າຂອງສະຖາບັນການເງິນ ບິດີພີ ທີ່ເຂົ້າມາໃຊ້ບໍລິການໃຫ້ຄວາມສຳຄັນກັບປັດໄຈທີ່ສົ່ງເສີມການໃຊ້ບໍລິການໂດຍລວມຢູ່ໃນລະດັບ 4.11 ເມື່ອພິຈາລະນາລາຍຂໍ້ເຫັນວ່າ: ລູກຄ້າໃຫ້ຄວາມສຳຄັນໃນລະດັບຫຼາຍທຸກຂໍ້ໂດຍອັນດັບ 1 ແມ່ນ ມີຜະລິດຕະພັນສິນເຊື່ອຫຼາຍປະເທດໃຫ້ເລືອກ ມີຄ່າສະເລ່ຍ 4.72, ຮອງລົງມາແມ່ນ ສາມາດຊຳລະຜ່ານທາງ Online ມີຄ່າສະເລ່ຍ 4.07 ແລະ ມີການບໍລິການເກັບດອກເບ້ຍ ແລະ ເງິນຕົ້ນເຖິງທີ່ ມີຄ່າສະເລ່ຍ 4.06 ຕາມລຳດັບ.

**4. ປັດໄຈດ້ານບຸກຄະລາກອນ**

ປັດໄຈດ້ານບຸກຄະລາກອນ ພົບວ່າລູກຄ້າຂອງສະຖາບັນການເງິນ ບິດີພີ ທີ່ເຂົ້າມາໃຊ້ບໍລິການໃຫ້ຄວາມສຳຄັນກັບປັດໄຈດ້ານບຸກຄະລາກອນໂດຍລວມຢູ່ໃນລະດັບ 4.34 ເມື່ອພິຈາລະນາລາຍຂໍ້ເຫັນວ່າ: ລູກຄ້າໃຫ້ຄວາມສຳຄັນໃນລະດັບຫຼາຍທີ່ສຸດທຸກຂໍ້ໂດຍອັນດັບ1ແມ່ນ ພະນັກງານໃຫ້ບໍລິການທີ່ເປັນກັນເອງ ມີຄ່າສະເລ່ຍ 4.72, ຮອງລົງມາແມ່ນ ພະນັກງານໃຫ້ບໍລິການທີ່ວ່ອງໄວ ແລະ ທົ່ວເຖິງ ມີຄ່າສະເລ່ຍ 4.43 ແລະ ພະນັກງານເກັບຄວາມລັບຂອງລູກຄ້າໄດ້ດີ ມີຄ່າສະເລ່ຍ 4.30 ຕາມລຳດັບ.

ຈາກການທົດສອບສົມມຸດຖານສາມາດສະຫຼຸບໄດ້ວ່າ: ເພດທີ່ແຕກຕ່າງກັນເຫັນວ່າໃຫ້ຄວາມສຳຄັນກັບປັດໄຈດ້ານຜະລິດຕະພັນເງິນກຸ້, ຕົ້ນທຶນໃນການກຸ້ຢືມ, ການສົ່ງເສີມການບໍລິການ ແລະ ດ້ານບຸກຄະລາກອນ

ເຫັນວ່າບໍ່ແຕກຕ່າງກັນ; ອາຍຸທີ່ແຕກຕ່າງກັນເຫັນວ່າໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນກັບປັດໄຈດ້ານຜະລິດຕະພັນເງິນກູ້, ຕົ້ນທຶນໃນການກູ້ຢືມ, ການສົ່ງເສີມການບໍລິການ ແລະ ດ້ານບຸກຄະລາກອນ ເຫັນວ່າບໍ່ແຕກຕ່າງກັນ; ອາຊີບທີ່ແຕກຕ່າງກັນເຫັນວ່າໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນກັບປັດໄຈດ້ານຜະລິດຕະພັນເງິນກູ້ທີ່ແຕກຕ່າງກັນ ແລະ ໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນກັບປັດໄຈດ້ານຕົ້ນທຶນໃນການກູ້ຢືມ, ການສົ່ງເສີມການໃຊ້ບໍລິການ ແລະ ດ້ານບຸກຄະລາກອນເຫັນວ່າບໍ່ແຕກຕ່າງກັນ ແລະ ລາຍໄດ້ຕໍ່ເດືອນທີ່ແຕກຕ່າງກັນເຫັນວ່າໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນກັບປັດໄຈດ້ານຜະລິດຕະພັນເງິນກູ້, ຕົ້ນທຶນໃນການກູ້ຢືມ, ການສົ່ງເສີມການບໍລິການ ແລະ ດ້ານບຸກຄະລາກອນ ເຫັນວ່າບໍ່ແຕກຕ່າງກັນ.

#### 4.2 ການອະພິປາຍຜົນ

ຜ່ານການອ່ານ ແລະ ສຶກສາບົດຄົ້ນຄວ້າທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ ເຫັນວ່າ ບົດຂອງຂ້າພະເຈົ້າ ແລະ ບົດຄົ້ນຄວ້າທີ່ຜ່ານມາ ແມ່ນມີຮູບແບບ ແລະ ວິທີການເຮັດຄົ້ນຄວ້າທີ່ຄ້າຍຄືກັນ. ການສຶກສາຂໍ້ມູນທົ່ວໄປຂອງກຸ່ມຕົວຢ່າງລູກຄ້າຂອງສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກທີ່ບໍ່ຮັບເງິນຝາກ ບິດີພີ ພົບວ່າກຸ່ມຕົວຢ່າງສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນເປັນເພດຍິງຫຼາຍກວ່າເພດຊາຍ, ມີສະຖານະພາບແຕ່ງງານ, ສ່ວນໃຫຍ່ມີອາຍຸລະຫວ່າງ 41 – 60 ປີ, ຈົບການສຶກສາລະດັບມັດຖະຍົມ, ມີອາຊີບຄ້າຂາຍ ແລະ ມີລາຍໄດ້ຕໍ່ເດືອນ 3,000,001 – 5,000,000 ກີບ ເຊິ່ງຜົນຂອງການວິເຄາະແມ່ນໄປໃນທິດທາງດຽວກັນກັບບົດຂອງ ມະໄລທອງ ພ້ອມດ້ວຍຄະນະ (2014) ມະໄລທອງ ພ້ອມດ້ວຍຄະນະ (2014) ສຶກສາຫົວຂໍ້: “ຫົວຂໍ້ໃນການຄົ້ນຄວ້າສຶກສາ “ພຶດຕິກຳການໃຊ້ບໍລິການການອອມເງິນ ແລະ ການຂໍສິນເຊື່ອຂອງສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກ ທີ່ບໍ່ຮັບຝາກເງິນ ເອກພັດທະນາ ສາຂາບ້ານເກີນ”. ກໍລະນີສຶກສາ: ສະມາຊິກກຸ່ມອອມເງິນບ້ານແຈ້ງ. ດ້ານຂໍ້ມູນພຶດຕິກຳຂອງລູກຄ້າ ພົບວ່າລູກຄ້າທີ່ເຂົ້າມາໃຊ້ບໍລິການເງິນກູ້ 2-3 ຄັ້ງ, ເຫດຜົນທີ່ເຂົ້າມາໃຊ້ບໍລິການເງິນກູ້ສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນເງື່ອນໄຂໃນການຂໍກູ້ຢືມບໍ່ຫຍຸ້ງຍາກ, ມີຈຸດປະສົງທີ່ຈະນໍາເງິນໄປເຮັດການຄ້າຂາຍ ແລະ ບໍລິການ, ເຊິ່ງໄລຍະເວລາໃນການເຮັດສັນຍາກູ້ແມ່ນ 3-12 ເດືອນ ແລະ 1-3 ປີ ມີ, ຈໍານວນເງິນໃນການກູ້ສະເລ່ຍແຕ່ລະຄັ້ງແມ່ນ 10,000,001 - 20,000,000 ກີບ, ສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນໃຊ້ຫຼັກຊັບຄ້ຳປະກັນເປັນທີ່ດິນ ແລະ ການປະຕິບັດການຊໍາລະໜີ້ສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນຊໍາລະໜີ້ຕາມກຳນົດ ເຊິ່ງຜົນຂອງການວິເຄາະແມ່ນໄປໃນທິດທາງດຽວກັນກັບບົດຂອງ ສຸກສາຄອນ ມິຕະກອນ ພ້ອມດ້ວຍຄະນະ (2013-2014) ສຶກສາຫົວຂໍ້: “ຄວາມເພິ່ງພໍໃຈຂອງລູກຄ້າທີ່ມາໃຊ້ບໍລິການທະນາຄານສົ່ງເສີມກະສິກໍາ ໜ່ວຍບໍລິການສີສັດຕະນາກ” (ສາຂາ ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ). ຂໍ້ມູນຄວາມສໍາຄັນຂອງປັດໄຈດ້ານຜະລິດຕະພັນເງິນກູ້, ດ້ານຕົ້ນທຶນໃນການກູ້ຢືມ, ສົ່ງເສີມການໃຊ້ບໍລິການ ແລະ ດ້ານບຸກຄະລາກອນ ເຊິ່ງຜົນຂອງການວິເຄາະແມ່ນໄປໃນທິດທາງດຽວກັນກັບບົດຂອງ ຈັນພິມ ແກ້ວ (2011) ສຶກສາຫົວຂໍ້: “ປັດໄຈສ່ວນປະສົມທາງການຕະຫຼາດທີ່ມີຜົນຕໍ່ການເລືອກໃຊ້ບໍລິການຝາກເງິນຂອງລູກຄ້າທະນາຄານທິສໂກ້ ຈໍາກັດ (ມະຫາຊົນ) ສານາຮັງສິດ ຈັງຫວັດປະທຸມທານີ”

#### V. ສະຫຼຸບ

ຈາກການສຶກສາຂໍ້ມູນການເຂົ້າໃຊ້ບໍລິການເງິນກູ້ຂອງກຸ່ມຕົວຢ່າງລູກຄ້າສະຖາບັນການເງິນ ບິດີພີ ພົບວ່າລູກຄ້າທີ່ເຂົ້າມາໃຊ້ບໍລິການເງິນກູ້ 2-3 ຄັ້ງ ເປັນສ່ວນໃຫຍ່ມີຈໍານວນ 49 ຄົນ ກວມເອົາ 49.0 ສ່ວນຮ້ອຍ, ເຫດຜົນທີ່ເຂົ້າມາໃຊ້ບໍລິການເງິນກູ້ສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນເງື່ອນໄຂໃນການຂໍກູ້ຢືມບໍ່ຫຍຸ້ງຍາກ ມີຈໍານວນ 31 ຄົນ ກວມເອົາ 31.0 ສ່ວນຮ້ອຍ, ສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນມີຈຸດປະສົງທີ່ຈະນໍາເງິນໄປເຮັດການຄ້າຂາຍ ແລະ ບໍລິການ ມີຈໍານວນ 55 ຄົນ ກວມເອົາ 55.0 ສ່ວນຮ້ອຍ, ເຊິ່ງໄລຍະເວລາໃນການເຮັດສັນຍາກູ້ສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນ 3 - 12 ເດືອນ ແລະ 1-3 ປີ ມີຈໍານວນ 48 ຄົນເທົ່າກັນ ກວມເອົາ 48.0 ສ່ວນຮ້ອຍ, ຈໍານວນເງິນໃນການກູ້ສະເລ່ຍແຕ່ລະຄັ້ງແມ່ນ 10,000,001-20,000,000 ກີບ ມີຈໍານວນ 43 ຄົນ ກວມເອົາ 43.0 ສ່ວນຮ້ອຍ, ສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນໃຊ້ຫຼັກຊັບຄ້ຳປະກັນເປັນທີ່ດິນ ມີຈໍານວນ 43 ຄົນ ກວມເອົາ 43.0 ສ່ວນຮ້ອຍ ແລະ ການປະຕິບັດການຊໍາລະໜີ້ສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນຊໍາລະໜີ້ຕາມກຳນົດ ມີຈໍານວນ 78 ຄົນ ກວມເອົາ 78.0 ສ່ວນຮ້ອຍ.



**ຂໍ້ມູນຄວາມສໍາຄັນຂອງປັດໄຈທີ່ມີຜົນຕໍ່ການເຂົ້າໃຊ້ບໍລິການເງິນກູ້ກັບສະຖາບັນການເງິນ ບິດີພີ ຂອງ ປະຊາຊົນໃນ ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ ມີຄື:**

**1. ປັດໄຈດ້ານຜະລິດຕະພັນເງິນກູ້**

ປັດໄຈດ້ານຜະລິດຕະພັນເງິນກູ້ ພົບວ່າລູກຄ້າຂອງສະຖາບັນການເງິນ ບິດີພີ ທີ່ເຂົ້າມາໃຊ້ບໍລິການໃຫ້ ຄວາມສໍາຄັນກັບປັດໄຈດ້ານຜະລິດຕະພັນໂດຍລວມຢູ່ໃນລະດັບ 3.66 ເມື່ອພິຈາລະນາລາຍຂໍ້ເຫັນວ່າ: ໃຫ້ ຄວາມສໍາຄັນໃນລະດັບຫຼາຍເປັນສ່ວນໃຫຍ່ໂດຍອັນດັບທີ 1 ແມ່ນ ໃຊ້ເວລາສັ້ນໃນການປະກອບເອກະສານ ແລະ ການອະນຸມັດເງິນກູ້ ມີຄ່າສະເລ່ຍ 4.04, ຮອງລົງມາແມ່ນ ມີການຊໍາລະເປັນງວດໆເຮັດໃຫ້ບໍ່ຕ້ອງຈ່າຍ ຫຼາຍບາດດຽວ ມີຄ່າສະເລ່ຍ 3.97 ແລະ ມີວົງເງິນກູ້ທີ່ເໝາະສົມ ມີຄ່າສະເລ່ຍ 3.90 ຕາມລຳດັບ.

**2. ປັດໄຈດ້ານຕົ້ນທຶນໃນການກູ້ຢືມ**

ປັດໄຈດ້ານຕົ້ນທຶນໃນການກູ້ຢືມ ພົບວ່າລູກຄ້າຂອງສະຖາບັນການເງິນ ບິດີພີ ທີ່ເຂົ້າມາໃຊ້ບໍລິການໃຫ້ ຄວາມສໍາຄັນກັບປັດໄຈດ້ານຕົ້ນທຶນໃນການກູ້ຢືມໂດຍລວມຢູ່ໃນລະດັບ 3.67 ເມື່ອພິຈາລະນາລາຍຂໍ້ເຫັນ ວ່າ: ລູກຄ້າໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນໃນລະດັບຫຼາຍເປັນສ່ວນໃຫຍ່ໂດຍອັນດັບທີ 1 ແມ່ນ ອັດຕາດອກເບ້ຍແບບຫຼຸດ ລົງເມື່ອຢືມຄັ້ງຕໍ່ໄປ ມີຄ່າສະເລ່ຍ 4.00, ຮອງລົງມາແມ່ນ ການຕີລາຄາຫຼັກຊັບຄ້າປະກັນເໝາະສົມກັບຄວາມ ເປັນຈິງ ມີຄ່າສະເລ່ຍ 3.91 ແລະ ອັດຕາດອກເບ້ຍອີງຕາມຄວາມໜ້າເຊື່ອຖືຂອງລູກຄ້າ ມີຄ່າສະເລ່ຍ 3.65 ຕາມລຳດັບ.

**3. ປັດໄຈທີ່ສົ່ງເສີມການໃຊ້ບໍລິການ**

ປັດໄຈທີ່ສົ່ງເສີມການໃຊ້ບໍລິການ ພົບວ່າລູກຄ້າຂອງສະຖາບັນການເງິນ ບິດີພີ ທີ່ເຂົ້າມາໃຊ້ບໍລິການໃຫ້ ຄວາມສໍາຄັນກັບປັດໄຈທີ່ສົ່ງເສີມການໃຊ້ບໍລິການໂດຍລວມຢູ່ໃນລະດັບ 4.11 ເມື່ອພິຈາລະນາລາຍຂໍ້ເຫັນ ວ່າ: ລູກຄ້າໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນໃນລະດັບຫຼາຍທຸກຂໍ້ໂດຍອັນດັບ1ແມ່ນ ມີຜະລິດຕະພັນສິນເຊື່ອຫຼາຍປະເທດ ໃຫ້ເລືອກ ມີຄ່າສະເລ່ຍ 4.72, ຮອງລົງມາແມ່ນ ສາມາດຊໍາລະຜ່ານທາງ Online ມີຄ່າສະເລ່ຍ 4.07 ແລະ ມີການບໍລິການເກັບດອກເບ້ຍ ແລະ ເງິນຕົ້ນເຖິງທີ່ ມີຄ່າສະເລ່ຍ 4.06 ຕາມລຳດັບ.

**4. ປັດໄຈດ້ານບຸກຄະລາກອນ**

ປັດໄຈດ້ານບຸກຄະລາກອນ ພົບວ່າລູກຄ້າຂອງສະຖາບັນການເງິນ ບິດີພີ ທີ່ເຂົ້າມາໃຊ້ບໍລິການໃຫ້ຄວາມ ສໍາຄັນກັບປັດໄຈດ້ານບຸກຄະລາກອນໂດຍລວມຢູ່ໃນລະດັບ 4.34 ເມື່ອພິຈາລະນາລາຍຂໍ້ເຫັນວ່າ: ລູກຄ້າໃຫ້ ຄວາມສໍາຄັນໃນລະດັບຫຼາຍທີ່ສຸດທຸກຂໍ້ໂດຍອັນດັບ1ແມ່ນ ພະນັກງານໃຫ້ບໍລິການທີ່ເປັນກັນເອງ ມີຄ່າ ສະເລ່ຍ 4.72, ຮອງລົງມາແມ່ນ ພະນັກງານໃຫ້ບໍລິການທີ່ວ່ອງໄວ ແລະ ທົ່ວເຖິງ ມີຄ່າສະເລ່ຍ 4.43 ແລະ ພະນັກງານເກັບຄວາມລັບຂອງລູກຄ້າໄດ້ດີ ມີຄ່າສະເລ່ຍ 4.30 ຕາມລຳດັບ.

**ຈາກການທົດສອບສົມມຸດຖານສາມາດສະຫຼຸບໄດ້ວ່າ:**

ເພດທີ່ແຕກຕ່າງກັນເຫັນວ່າໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນກັບປັດໄຈດ້ານ ຜະລິດຕະພັນເງິນກູ້, ຕົ້ນທຶນໃນການກູ້ ຢືມ, ການສົ່ງເສີມການບໍລິການ ແລະ ດ້ານບຸກຄະລາກອນ ເຫັນວ່າບໍ່ແຕກຕ່າງກັນ.

ອາຍຸທີ່ແຕກຕ່າງກັນເຫັນວ່າໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນກັບປັດໄຈດ້ານ ຜະລິດຕະພັນເງິນກູ້, ຕົ້ນທຶນໃນການກູ້ ຢືມ, ການສົ່ງເສີມການບໍລິການ ແລະ ດ້ານບຸກຄະລາກອນ ເຫັນວ່າບໍ່ແຕກຕ່າງກັນ.

ອາຊີບທີ່ແຕກຕ່າງກັນເຫັນວ່າໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນກັບປັດໄຈດ້ານຜະລິດຕະພັນເງິນກູ້ທີ່ແຕກຕ່າງກັນ ແລະ ໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນກັບປັດໄຈດ້ານຕົ້ນທຶນໃນການກູ້ຢືມ, ການສົ່ງເສີມການໃຊ້ບໍລິການ ແລະ ດ້ານບຸກຄະລາ ກອນເຫັນວ່າບໍ່ແຕກຕ່າງກັນ.

ລາຍໄດ້ຕໍ່ເດືອນທີ່ແຕກຕ່າງກັນເຫັນວ່າໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນກັບປັດໄຈດ້ານຜະລິດຕະພັນເງິນກູ້, ຕົ້ນທຶນ ໃນການກູ້ຢືມ, ການສົ່ງເສີມການບໍລິການ ແລະ ດ້ານບຸກຄະລາກອນ ເຫັນວ່າບໍ່ແຕກຕ່າງກັນ.

**+ ຂໍ້ແນະນາທີ່ໄດ້ຈາກການຄົ້ນຄວ້າ**

1. ປັດໄຈດ້ານຜະລິດຕະພັນເງິນກູ້ ຈາກຜົນການສຶກສາເຫັນວ່າລູກຄ້າທີ່ເຂົ້າໃຊ້ບໍລິການເງິນກູ້ກັບສະ

ຖາບັນການເງິນ ບິດີພີ ໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນຫຼາຍທີ່ສຸດຄື ໃຊ້ເວລາສິ້ນໃນການປະກອບເອກະສານ ແລະ ການອະນຸມັດເງິນກູ້, ມີການຊໍາລະເປັນງວດໆເຮັດໃຫ້ບໍ່ຕ້ອງຈ່າຍຫຼາຍບາດດຽວ ແລະ ມີວົງເງິນກູ້ທີ່ເໝາະສົມດັ່ງນັ້ນ, ສະຖາບັນຄວນເອົາໃຈໃສ່ໃນການກວດສອບເບິ່ງເອກະສານທີ່ລູກຄ້າເຂົ້າມາຂໍກູ້ຢ່າງລະອຽດເພື່ອບໍ່ໃຫ້ເກີດຂໍ້ຜິດພາດ ແລະ ຊັກຊ້າໃນການປ່ອຍກູ້ໃຫ້ກັບລູກຄ້າ, ຄວນມີນະໂຍບາຍສົ່ງເສີມດ້ານຜະລິດຕະພັນເງິນກູ້ເພື່ອຮັກສາຖານລູກຄ້າເກົ່າ ແລະ ເພີ່ມຖານລູກຄ້າໃໝ່.

2. ປັດໄຈດ້ານຕົ້ນທຶນໃນການກູ້ຢືມ ຈາກຜົນການສຶກສາພົບວ່າລູກຄ້າຂອງສະຖາບັນການເງິນ ບິດີພີ ທີ່ເຂົ້າມາໃຊ້ບໍລິການໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນຫຼາຍທີ່ສຸດແມ່ນ ອັດຕາດອກເບ້ຍແບບຫຼຸດລົງເມື່ອຢືມຄັ້ງຕໍ່ໄປ, ການຕີລາຄາຫຼັກຊັບຄ້າປະກັນເໝາະສົມກັບຄວາມເປັນຈິງ ແລະ ອັດຕາດອກເບ້ຍອີງຕາມຄວາມໜ້າເຊື່ອຖືຂອງລູກຄ້າ ດັ່ງນັ້ນ, ສະຖາບັນຄວນສະໜັບສະໜູນໜັ້ນປັບປຸງ ແລະ ຄວນມີການປັບອັດຕາດອກເບ້ຍໃຫ້ເໝາະສົມກັບຈໍານວນເງິນກູ້ບໍ່ໃຫ້ສູງເກີນໄປ ແລະ ຄ່າທໍານຽມ ແລະ ຄ່າບໍລິການຕ່າງໆໃຫ້ເໝາະສົມແກ່ການບໍລິການນັ້ນໆບໍ່ໃຫ້ມີລາຄາທີ່ສູງເກີນໄປ ແລະ ໃຫ້ສິດທິພິເສດກັບລູກຄ້າທີ່ມີປະຫວັດການຊໍາເງິນຄົນທີ່ຖືກຕ້ອງຕາມກໍານົດ.

3. ປັດໄຈທີ່ສົ່ງເສີມການໃຊ້ບໍລິການ ຈາກການສຶກສາພົບວ່າລູກຄ້າຂອງສະຖາບັນການເງິນ ບິດີພີ ທີ່ເຂົ້າມາໃຊ້ບໍລິການໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນຫຼາຍທີ່ສຸດແມ່ນ ມີຜະລິດຕະພັນສິນເຊື່ອຫຼາຍປະເທດໃຫ້ເລືອກ, ສາມາດຊໍາລະຜ່ານທາງ Online ແລະ ມີການບໍລິການເກັບດອກເບ້ຍ ແລະ ເງິນຕົ້ນເຖິງທີ່ ດັ່ງນັ້ນ, ສະຖາບັນຄວນເອົາໃຈໃສ່ໃນການສົ່ງເສີມທາງດ້ານການຕະຫຼາດໃຫ້ມີຄວາມຫຼາກຫຼາຍໜ້າດຶງດູດຄວາມສົນໃຈ ແລະ ກົງກັບຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າ, ສາມາດເຂົ້າເຖິງສິນເຊື່ອໄດ້ງ່າຍເຊັ່ນ: ລູກຄ້າສາມາດລົງທະບຽນຜ່ານທາງ Online ໄດ້ ແລະ ອັບເດດຂໍ້ມູນຂ່າວສານການເຄື່ອນໄຫວຂອງສະຖາບັນໃຫ້ຫຼາຍຂຶ້ນເພື່ອສ້າງຄວາມໜ້າເຊື່ອຖືໃຫ້ກັບສະຖາບັນເອງ.

4. ປັດໄຈດ້ານບຸກຄະລາກອນ ຈາກການສຶກສາພົບວ່າລູກຄ້າຂອງສະຖາບັນການເງິນ ບິດີພີ ທີ່ເຂົ້າມາໃຊ້ບໍລິການໃຫ້ຄວາມສໍາຄັນຫຼາຍທີ່ສຸດແມ່ນ ພະນັກງານໃຫ້ບໍລິການທີ່ເປັນກັນເອງ, ພະນັກງານໃຫ້ບໍລິການທີ່ວ່ອງໄວ ແລະ ທົ່ວເຖິງ ແລະ ພະນັກງານເກັບຄວາມລັບຂອງລູກຄ້າໄດ້ດີ ດັ່ງນັ້ນ, ສະຖາບັນຄວນສະໜັບສະໜູນສົ່ງເສີມເອົາໃຈໃສ່ໃນການຈັດພະນັກງານໄປເຝິກອົບຮົມ ຫຼື ຮຽນຮູ້ເອົາຄວາມຮູ້ໃໝ່ໆໃນດ້ານການບໍລິການໃຫ້ຫຼາຍຂຶ້ນເພື່ອເຮັດໃຫ້ພະນັກງານມີຄວາມໝັ້ນໃຈ ແລະ ຮູ້ວິທີຮັບມືກັບລູກຄ້າເພື່ອໃຫ້ລູກຄ້າເກີດຄວາມພໍໃຈຫຼາຍທີ່ສຸດ ແລະ ຄັດເລືອກເອົາພະນັກງານທີ່ມີໃຈມັກໃນການບໍລິການມີຄວາມຍື່ມແຍ້ມແຈ່ມໃສ ແລະ ພ້ອມໃຫ້ຄໍາປຶກສາທາງດ້ານຂໍ້ມູນຕ່າງໆກ່ຽວກັບການບໍລິການຂອງສະຖາບັນເອງເພື່ອໃນເວລາທີ່ລູກຄ້າພົບບັນຫາກໍພ້ອມທີ່ຈະສະເໜີແນວທາງການແກ້ໄຂບັນຫາໃຫ້ຖືກຕາມຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າໄດ້.

## ເອກະສານອ້າງອີງ

- ຄຳສະຫວັນ, ຮິມໂພເງິນ ແລະ ດວງພະຈັນ. (2013). *ພຶດຕິກຳການການຝາກ ແລະ ການກູ້ຢືມເງິນຂອງ ສະມາຊິກກອງທຶນໝູ່ບ້ານ ກໍລະນີສຶກສາ ບ້ານຈອມມະນີ ເມືອງໄຊເສດຖາ ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ* (ບົດໂຄງການຈົບຊັ້ນປະລິນຍາຕີ). ຄະນະເສດຖະສາດ ແລະ ບໍລິຫານທຸລະກິດ, ມະຫາວິທະຍາໄລແຫ່ງຊາດ.
- ຈັນພິມ ຫຼວງແກ້ວ. (2011). *ປັດໄຈສ່ວນປະສົມທາງການຕະຫຼາດທີ່ມີຜົນຕໍ່ການເລືອກໃຊ້ບໍລິການຝາກເງິນ ຂອງລູກຄ້າທະນາຄານທິສໂກ້ ຈຳກັດ (ມະຫາຊົນ), ສານາຮັງສິດ ຈັງຫວັດປະທຸມທານີ.*
- ສິຣິວັນ ເສຣີຣັດ, ປະລິນ ລັກສິຕານິນ, ສຸພາຣະ ເສຣີຣັດ ແລະ ອົງອາດ ປະທະວານິດ. (2003). ການ ຕະຫຼາດເພື່ອສິ່ງແວດລ້ອມ. ກຸງເທບມະຫານະຄອນ: ບໍລິສັດທິຣະຟຣິມ ແລະ ໄຊເທັກ.
- ສຸລະຈິດ ທຸສາກອນ. (2012). *ປັດໄຈທີ່ມີອິດທິພົນຕໍ່ການຕັດສິດໃຈໃນການໃຊ້ບໍລິການສິນເຊື້ອສະຖາບັນ ການເງິນຈຸລະພາກ ຂອງແມ່ຄ້າໃນຕະຫຼາດນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ* (ບົດວິທະຍານິພົນປະລິນຍາໂທ). ຄະນະເສດຖະສາດ ແລະ ບໍລິຫານທຸລະກິດ, ມະຫາວິທະຍາໄລແຫ່ງຊາດ.
- ສຸນັນທາ ພິມມະນາກ. (2016). *ປັດໄຈທີ່ສົ່ງຜົນກະທົບຕໍ່ປະລິມານການປ່ອຍສິນເຊື້ອຂອງທະນາຄານໄທ ພານິດ ຈຳກັດ (ມະຫາຊົນ).*
- ສິທິນ ສີສະຫວາດ. (2016). *ສຶກສາປັດໄຈທີ່ມີຜົນຕໍ່ການປ່ອຍສິນເຊື້ອຂອງທະນາຄານທຸລະກິດ.*
- ສຸກສາຄອນ ມິຕະກອນ. ພ້ອມດ້ວຍຄະນະ. (2013-2014). *ສຶກສາຄວາມເພິ່ງພໍໃຈຂອງລູກຄ້າທີ່ມາໃຊ້ ບໍລິການທະນາຄານສົ່ງເສີມກະສິກຳ ໜ່ວຍບໍລິການສີສັດຕະນາກ (ສາຂາ ນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ).*
- ສຸກຍະພາ ໄຊຍະທຳ ແລະ ອານຸດທິດາ ຜ່ານໄຊຍະສັກ. (2015). *ປັດໄຈທີ່ມີຜົນໃນການຂໍສິນເຊື້ອຂອງ ສະມາຊິກການເງິນຈຸລະພາກທີ່ບໍ່ຮັບເງິນຝາກ ຊ່ວຍພັດທະນາ ກໍລະນີສຶກສາ: ເມືອງຊຳເໜືອ ແຂວງ ຫົວພັນ.* (ບົດໂຄງການຈົບຊັ້ນປະລິນຍາຕີ). ຄະນະເສດຖະສາດ ແລະ ບໍລິຫານທຸລະກິດ, ມະຫາວິທະຍາໄລແຫ່ງຊາດ.
- ສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກທີ່ບໍ່ຮັບເງິນຝາກ ບີດີພີ <https://www.bmimfi.com/?m=1>
- ຊັດຍາພອນ ສະເໜີໃຈ. (2007). ກຸງເທບມະຫານະຄອນ: ບໍລິສັດ ຊີເອັສຢູເຄຊັນ ຈາກັດ (ມະຫາຊົນ).
- ດວງປັນຍາ ເວຫາສະຫວັນ ແລະ ຍຸລະສັກ. (2009). *ການບໍລິຫານສິນເຊື້ອຂອງທະນາຄານສົ່ງເສີມກະສິກຳ ໜ່ວຍບໍລິການເມືອງທາດຊາຍຟອງ.* (ບົດໂຄງການຈົບຊັ້ນປະລິນຍາຕີ). ຄະນະເສດຖະສາດ ແລະ ບໍລິຫານທຸລະກິດ, ມະຫາວິທະຍາໄລແຫ່ງຊາດ.
- ທິບຊະຍາ ອັກຄະລະພິງໂສພິນ. (2013). *ສຶກສາປັດໄຈທີ່ມີອິດທິພົນຕໍ່ການເລືອກໃຊ້ບໍລິການທະນາຄານໄທ ທຸລະກິດ ຈຳກັດ (ມະຫາຊົນ) ຂອງຜູ້ບໍລິໂພກໃຫ້ເຂດກຸງເທບມະຫານະຄອນ.* ມະຫາວິທະຍາໄລ ກຸງເທບ.
- ທິລາພາ ທິລະທິບ. (2002). *ປັດໄຈທາງຈິດຕະສັງຄົມທີ່ມີຜົນຕໍ່ພຶດຕິກຳອາສາພັດທະນາຂອງນັກສຶກສາຊົມ ລົມອາສາພັດທະນາຊົນນະບົດ, ມະຫາວິທະຍາໄລລັງຊິດ.* ກຸງເທບມະຫານະຄອນ: ສະຖາບັນ ບັນດິດພັດທະນາບໍລິຫານສາດ.
- ທະນາຄານແຫ່ງ ສປປ ລາວ <https://www.bol.gov.la/microfinance?idfit=3>
- ນາງສາວ ວາທິນີ ສະຖຽນການ. (2016). *ປັດໄຈທີ່ມີຜົນຕໍ່ຕັດສິນໃຈໃຊ້ບໍລິການທະນາຄານກຸງເທບ ຈຳກັດ (ມະຫາຊົນ).* ບົດໂຄງການຈົບຊັ້ນປະລິນຍາໂທ, ຄະນະພານິດທິຍາສາດ ແລະ ບັນຊີ, ມະຫາວິທະຍາໄລທຳມະສາດ.
- ປະລິນ ລັກສິຕານິນ. (2001). ຈິດຕະວິທະຍາ ແລະ ພຶດຕິກຳຜູ້ບໍລິໂພກ. ກຸງເທບມະຫານະຄອນ: ຫຼຽນບຸນ ການພິມ.

- ປິຕິພັດ ບຸນປະສົບ. (2008). *ສຶກສາການກຳນົດກົນລະຍົດທຸລະກິດ ແລະ ກົນລະຍົດທາງການຕະຫຼາດເພື່ອການຈັດການຕະຫຼາດເພື່ອການຈັດການນະວັດຕະກຳອົງກອນທຸລະກິດ*. ບົດວິທະຍານິພົນປະລິນຍາເອກ, ມະຫາວິທະຍາໄລຮາມຄຳແຫງ
- ໄພນາລິນ ສີຊານິນ. ພ້ອມດ້ວຍຄະນະ. (2019) *ປັດໃຈທີ່ມີຜົນກະທົບຕໍ່ການເລືອກໃຊ້ບໍລິການທະນາຄານທຸລະກິດຂອງປະຊາຊົນໃນນະຄອນຫຼວງວຽງຈັນ*. (ບົດໂຄງການຈົບຊັ້ນປະລິນຍາຕີ). ຄະນະເສດຖະສາດ ແລະ ບໍລິຫານທຸລະກິດ, ມະຫາວິທະຍາໄລແຫ່ງຊາດ.
- ພອນມິໄຊ ແລະ ທິບສະຫວັນ. (2014). *ປັດໄຈທີ່ມີອິດທິພົນຕໍ່ການເລືອກໃຊ້ບໍລິການເງິນກູ້ຊົດທະນາແບບລາຍກູ້ມຢູ່ສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກ ທີ່ຮັບເງິນຝາກ ເອກພັດທະນາ” ກໍລະນີສຶກສາ: ໜ່ວຍບໍລິການ ເມືອງຫາດຊາຍຟອງ* (ບົດໂຄງການຈົບຊັ້ນປະລິນຍາຕີ). ຄະນະເສດຖະສາດ ແລະ ບໍລິຫານທຸລະກິດ, ມະຫາວິທະຍາໄລແຫ່ງຊາດ.
- ພອນວິໄລ ສີວັນ. (2016). *ປັດໄຈທີ່ມີຜົນປະລິມານສິນເຊື້ອຂອງທະນາຄານການຄ້າຕ່າງປະເທດລາວ ມະຫາຊົນ ແລະ ທະນາຄານ ເອສທິ ຈຳກັດ*. (ບົດໂຄງການຈົບຊັ້ນປະລິນຍາຕີ). ຄະນະເສດຖະສາດ ແລະ ບໍລິຫານທຸລະກິດ, ມະຫາວິທະຍາໄລແຫ່ງຊາດ.
- ມະໄລທອງ. ພ້ອມດ້ວຍຄະນະ. (2014). *ພຶດຕິກຳການໃຊ້ບໍລິການການອອມເງິນ ແລະ ການຂໍສິນເຊື້ອຂອງສະຖາບັນການເງິນຈຸລະພາກ ທີ່ບໍ່ຮັບຝາກເງິນ ເອກພັດທະນາ ສາຂາບ້ານເກີນ ກໍລະນີສຶກສາ: ສະມາຊິກກູ້ມອອມເງິນບ້ານແຈ້ງ* (ບົດໂຄງການຈົບຊັ້ນປະລິນຍາຕີ). ຄະນະເສດຖະສາດ ແລະ ບໍລິຫານທຸລະກິດ, ມະຫາວິທະຍາໄລແຫ່ງຊາດ.
- ວິພາ ຄະນິຣຳ. (2007). *ສຶກສາຄຸນນະພາບການໃຊ້ບໍລິການຂອງທະນາຄານກຸງເທບ ຈຳກັດ (ມາຫະຊົນ) ສາຂາຖະໜົນຮັດຊະດາ ສີ່ແຍກສາທຸປະດິດ*.