

บทคัดย่อ

การศึกษาพฤติกรรมการระดมเงินฝาก และผลการดำเนินงานของธนาคารพาณิชย์ที่จัดตั้งใหม่ ในกรณีของธนาคารธนชาติ จำกัด (มหาชน) มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรม และกลยุทธ์ต่าง ๆ ที่ธนาคารธนชาติ ใช้ในการระดมเงินฝาก ได้แก่ การกำหนดอัตราดอกเบี้ยเงินฝาก การออกผลิตภัณฑ์เงินฝาก และโครงการส่งเสริมการขาย รวมทั้งการขยายสาขาของธนาคาร นอกจากนี้ยังศึกษาไปถึงผลการดำเนินงานของธนาคารธนชาติ เพื่อให้เห็นถึงความสามารถในการนำเงินฝากที่ธนาคารธนชาติระดมมาได้ไปบริหารต่อ เช่น นำไปปล่อยสินเชื่อ เพื่อสร้างรายได้ให้แก่ธนาคาร ตลอดจนผลการดำเนินงานในด้านต่าง ๆ ของธนาคารธนชาติ

ธนาคารธนชาติ เป็นธนาคารพาณิชย์ที่จัดตั้งใหม่ จากนโยบายของภาครัฐที่ต้องการสนับสนุนให้บริษัทเงินทุน และบริษัทเครดิตฟองซิเอร์ที่เหลืออยู่ รวมกลุ่มกันจัดตั้งธนาคารพาณิชย์แห่งใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการสร้างให้เกิดสถาบันการเงินที่มั่นคงและมีศักยภาพในการแข่งขัน ภายหลังจากการเกิดวิกฤตการณ์ทางการเงินในปี 2540 โดยปี 2545 ซึ่งเป็นปีแรกของการดำเนินงานธุรกิจธนาคารพาณิชย์ ธนาคารธนชาติมีส่วนแบ่งตลาดเงินฝากเป็นอันดับที่ 12 แต่หลังจากดำเนินงานมาจนถึงปี 2549 ส่วนแบ่งตลาดเงินฝากของธนาคารธนชาติได้เลื่อนขึ้นมาอยู่ในลำดับที่ 8 พร้อมกับที่ธนาคารธนชาติสามารถเลื่อนฐานะจากธนาคารขนาดเล็กมาเป็นธนาคารขนาดกลาง จากการมีส่วนแบ่งตลาดสินทรัพย์ที่เพิ่มขึ้น

ดังนั้น การศึกษาพฤติกรรมในการระดมเงินฝากและผลการดำเนินงานของธนาคารธนชาติ จะทำให้ทราบถึงพฤติกรรมและกลยุทธ์ต่าง ๆ ที่ธนาคารธนชาติใช้ในการระดมเงินฝาก รวมทั้งแนวทางการดำเนินงาน ที่ทำให้ธนาคารธนชาติประสบผลสำเร็จในการขยายส่วนแบ่งตลาดเงินฝากและส่วนแบ่งตลาดสินทรัพย์ นอกจากนี้ ยังเป็นประโยชน์ต่อธนาคารพาณิชย์ที่เพิ่งจัดตั้งใหม่ หรือกำลังจะเกิดขึ้นใหม่ตามแผนพัฒนาระบบสถาบันการเงิน เพื่อใช้เป็นแนวทางในการกำหนดนโยบายในการระดมเงินฝากและการดำเนินงานของธนาคารพาณิชย์นั้น ๆ ต่อไป

ในส่วนของการวิเคราะห์พฤติกรรมการระดมเงินฝาก ผู้วิจัยได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลและนำมาวิเคราะห์โดยใช้วิธีเชิงพรรณนา ส่วนการวิเคราะห์ผลการดำเนินงานนั้น ผู้วิจัยใช้การวิเคราะห์จากอัตราส่วนทางการเงินซึ่งเป็นการวิเคราะห์เชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ โดยผลการศึกษาพบว่า ธนาคารธนชาติประสบผลสำเร็จในการระดมเงินฝาก จากการใช้กลยุทธ์การกำหนดอัตราดอกเบี้ยเงินฝากเป็นกลยุทธ์หลัก โดยใช้วิธีเสนออัตราดอกเบี้ยที่สูงให้แก่ผู้ฝากเงินทั้งประเภทฝากประจำและออมทรัพย์ นอกจากนี้ธนาคารธนชาติยังใช้ประโยชน์จากการประหยัดต้นทุนธุรกรรม (การบริหารจัดการเพื่อให้ได้เงินฝากมา) ในการระดมเงินฝากให้ได้จำนวนมากขึ้น

ด้วยการกำหนดอัตราดอกเบี้ยตามระดับวงเงินฝากอีกทางหนึ่ง อย่างไรก็ตาม แม้ธนาคารธนชาติ จะใช้กลยุทธ์ดอกเบี้ยสูง แต่ธนาคารธนชาติก็พยายามที่จะลดต้นทุนดอกเบี้ยเงินฝาก ด้วยการเร่งขยายฐานลูกค้าออมทรัพย์ควบคู่กับฐานลูกค้าเงินฝากประจำ ทั้งนี้เนื่องจากเงินฝากออมทรัพย์มี ต้นทุนดอกเบี้ยต่ำกว่าเงินฝากประจำ จึงช่วยลดต้นทุนดอกเบี้ยเงินฝากของธนาคารให้ลดลง นอกจากนี้ หลังจากที่ธนาคารแห่งประเทศไทย ได้อนุญาตให้ธนาคารพาณิชย์ระดมเงินฝากในรูปแบบ ของตั๋วแลกเงินในปี 2549 ได้ส่งผลให้ธนาคารธนชาติมีช่องทางในการระดมเงินฝากเพิ่มขึ้น และ ธนาคารธนชาติยังอาศัยการระดมเงินฝากในช่องทางนี้ เพื่อช่วยลดต้นทุนดอกเบี้ยเงินฝากของ ธนาคารอีกทางหนึ่งด้วย

ในการระดมเงินฝากของธนาคารธนชาติ นอกจากการใช้กลยุทธ์ดอกเบี้ยเป็นกลยุทธ์ หลักแล้ว ธนาคารธนชาติยังใช้การออกผลิตภัณฑ์เงินฝากและโครงการส่งเสริมการขาย เป็น เครื่องมือช่วยในการรักษาและขยายฐานลูกค้าเงินฝาก โดยเฉพาะในภาวะที่การแข่งขันด้านอัตรา ดอกเบี้ยเงินฝากในระบบธนาคารพาณิชย์มีค่อนข้างสูง นอกจากนี้ ธนาคารธนชาติ ยังใช้การขยาย สาขาเป็นอีกเครื่องมือในการระดมเงินฝาก โดยเน้นการขยายสาขาในรูปแบบสาขาย่อย (Sub-Branch) เนื่องจากสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ดีกว่าสาขาเต็มรูปแบบ (Full-Branch)

สำหรับผลการดำเนินงานของธนาคารธนชาติ พบว่า ธนาคารธนชาติ ไม่มีปัญหาใน การนำเงินฝากที่ระดมมาได้ไปปล่อยสินเชื่อเพื่อสร้างรายได้ให้แก่ธนาคาร นอกจากนี้ยังพบว่า ธนาคารธนชาติมีความสามารถในการบริหารคุณภาพสินเชื่อได้ในระดับที่ดีกว่าค่าเฉลี่ยของระบบ ธนาคารพาณิชย์ไทย

อย่างไรก็ตาม การใช้กลยุทธ์อัตราดอกเบี้ยสูง แม้จะทำให้ธนาคารธนชาติประสบ ผลสำเร็จในการระดมเงินฝาก แต่วิธีนี้ก็ยังทำให้ธนาคารธนชาติต้องแบกรับภาระดอกเบี้ยเงินฝาก ที่สูงเมื่อเปรียบเทียบกับธนาคารพาณิชย์ขนาดใหญ่ ดังนั้นหากการแข่งขันระดมเงินฝากในระบบ ธนาคารพาณิชย์มีความรุนแรงมากขึ้น อาจทำให้ธนาคารธนชาติไม่สามารถระดมเงินฝากแข่งกับ ธนาคารขนาดใหญ่ได้ นอกจากนี้ ผลของพระราชบัญญัติสถาบันคุ้มครองเงินฝาก ที่มีการกำหนด วงเงินฝากที่จะได้รับการคุ้มครอง ก็อาจส่งผลกระทบต่อการระดมเงินฝากของธนาคารธนชาติ ด้วยเหตุนี้ ธนาคารธนชาติควรเตรียมกลยุทธ์ในรูปแบบอื่น ที่จะทำให้ลูกค้ามีความไว้วางใจและความซื่อสัตย์ (Loyalty) ต่อธนาคาร ตลอดจนมีความผูกพันและต้องการใช้บริการทางการเงินกับธนาคารอย่าง แท้จริง ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ในการสร้างฐานลูกค้าเงินฝากที่แข็งแกร่งและมีเสถียรภาพของธนาคาร ธนชาติต่อไป