

พฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อหนี้ของพนักงานธนาคารพาณิชย์
แห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

บัณฑิตวิทยาลัย
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
พฤษภาคม 2558

พฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อหนี้ของพนักงานธนาคารพาณิชย์
แห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่



การค้นคว้าแบบอิสระนี้เสนอต่อมหาวิทยาลัยเชียงใหม่เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตาม

หลักสูตรปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

พฤษภาคม 2558

พฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อหนี้ของพนักงานธนาคารพาณิชย์
แห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่

วราภรณ์ บัวล้อม

การค้นคว้าแบบอิสระนี้ได้รับการพิจารณาอนุมัติให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต

คณะกรรมการสอบ

คณะกรรมการที่ปรึกษา

.....ประธานกรรมการ
(อ.ดร.สังคม สุวรรณรัตน์)

.....อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก
(รศ.ดร.นิสิต พันธมิตร)

.....กรรมการ
(รศ.ดร.นิสิต พันธมิตร)

.....อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม
(ผศ.ดร.ไพรัช กาญจนการุณ)

.....กรรมการ
(ผศ.ดร.ไพรัช กาญจนการุณ)

15 พฤษภาคม 2558

© ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยเชียงใหม่

กิตติกรรมประกาศ

การค้นคว้าแบบอิสระนี้สำเร็จลงได้ด้วยความกรุณาจาก ผศ.ดร.นิสิต พันธมิตร อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าแบบอิสระ ผู้ซึ่งกรุณาให้ความรู้ คำแนะนำ คำปรึกษา และตรวจแก้ไขจนการค้นคว้าแบบอิสระเสร็จสมบูรณ์ ผู้เขียนขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ โอกาสนี้

ขอกราบขอบพระคุณ อ.ดร.สังคม สุวรรณรัตน์ ที่กรุณาได้รับเป็นประธานกรรมการสอบการค้นคว้าแบบอิสระ ที่กรุณาให้คำแนะนำเป็นอย่างดี

ขอกราบขอบพระคุณ รศ.ดร.นิสิต พันธมิตร และ ผศ.ดร.ไพรัช กาญจนการุณ ที่กรุณาได้รับเป็นกรรมการสอบการค้นคว้าแบบอิสระ ที่กรุณาให้คำแนะนำเป็นอย่างดี

ขอขอบพระคุณอาจารย์ สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ทุกท่านที่ได้ให้ความรู้ แนวคิด และหลักการในการปฏิบัติหน้าที่ด้านต่าง ๆ

ขอขอบคุณพนักงานธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่ง ในจังหวัดเชียงใหม่ ที่ให้ข้อมูลอันเป็นประโยชน์ต่อการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ด้วยดี

ท้ายที่สุด หากการค้นคว้าแบบอิสระฉบับนี้มีข้อบกพร่องและข้อผิดพลาดประการใด ผู้เขียนขอน้อมรับไว้ ณ โอกาสนี้ และหวังว่าการค้นคว้าแบบอิสระฉบับนี้จะมีประโยชน์สำหรับผู้สนใจและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

วารงคณา บั้วล้อม

หัวข้อการค้นคว้าแบบอิสระ	พฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อหนี้ของพนักงานธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่	
ผู้เขียน	นางสาววรางคณา บัวล้อม	
ปริญญา	เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต	
คณะกรรมการที่ปรึกษา	รศ.ดร.นิสิต พันธมิตร	อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก
	ผศ.ดร.ไพรัช กาญจนการุณ	อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม

บทคัดย่อ

การศึกษานี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อหนี้ของพนักงานธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่ ประกอบด้วย การศึกษาถึงพฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อหนี้ของพนักงานธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่ โดยศึกษาแบ่งเป็น 4 ส่วน ส่วนที่ 1 เป็นการศึกษาถึงพฤติกรรมการก่อหนี้เพื่อตอบสนองความต้องการพื้นฐาน ส่วนที่ 2 เป็นการศึกษาพฤติกรรมการก่อหนี้เพื่อตอบสนองความต้องการด้านอื่น และความสัมพันธ์ของพฤติกรรมในระดับหนี้ที่แตกต่างกัน ส่วนที่ 3 เป็นการศึกษาถึงลักษณะของการก่อหนี้ ส่วนที่ 4 เป็นการศึกษาเกี่ยวกับปัญหาของการเป็นหนี้ เป็นการวิจัยเชิงปริมาณประชากรในการศึกษาคือ พนักงานธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 36 สาขา มีพนักงานจำนวนทั้งสิ้น 421 คน เป็นกลุ่มตัวอย่างจำนวน 122 คน ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล และวิเคราะห์ข้อมูลด้วยค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และค่าไควสแควร์

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างพนักงานธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่ที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จบการศึกษาระดับปริญญาตรี มีสถานภาพโสด และมีอายุอยู่ในช่วงต่ำกว่า 31 ปี มักมีรายได้อยู่ในช่วง 15,000 – 30,000 บาทต่อเดือน และมีตำแหน่งเป็นเจ้าหน้าที่ผู้ปฏิบัติงาน

พฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อหนี้ในด้านปัจจัยพื้นฐาน พบว่า โดยมากมีพฤติกรรมการใช้จ่ายสำหรับการอุปโภค/บริโภค พฤติกรรมการเลือกซื้อเครื่องแต่งกาย พฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อที่อยู่อาศัยอยู่ในระดับปานกลาง และมีพฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อสุขภาพอยู่ในระดับน้อย

พฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อหนี้ในด้านปัจจัยอื่นๆ พบว่า พฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อการเดินทาง การพฤติกรรมเลือกซื้อเครื่องประดับ/สินค้าฟุ่มเฟือย/เครื่องอำนวยความสะดวก พฤติกรรมใช้จ่ายเพื่อการท่องเที่ยว/การพักผ่อนหย่อนใจ มีการใช้จ่ายสำหรับพฤติกรรมดังกล่าวอยู่ในระดับปานกลาง ส่วนพฤติกรรมใช้จ่ายเพื่อการกีฬา/นันทนาการ/งานอดิเรกพฤติกรรมเพื่อการศึกษาของตนเองหรือบุตรหลาน พฤติกรรมการลงทุน/การซื้อกองทุน/การซื้อประกัน/ธุรกิจเสริมและพฤติกรรมการใช้จ่ายสำหรับบุคคลในอุปการะ มีการใช้จ่ายสำหรับพฤติกรรมดังกล่าวอยู่ในระดับน้อย ในด้านความสัมพันธ์มีพฤติกรรมการใช้จ่ายสำหรับการอุปโภค/บริโภค พฤติกรรมใช้จ่ายเพื่อที่อยู่อาศัย พฤติกรรมเลือกซื้อเครื่องประดับ/สินค้าฟุ่มเฟือย/เครื่องอำนวยความสะดวกและพฤติกรรมการลงทุน/การซื้อกองทุน/การซื้อประกัน/ธุรกิจเสริมที่มีความสัมพันธ์กับระดับปริมาณการเป็นหนี้

ลักษณะการก่อหนี้ของกลุ่มประชากรพนักงานธนาคารมีปริมาณหนี้สัดส่วนที่ใกล้เคียงกันซึ่งมักมีระดับปริมาณหนี้อยู่ในช่วง 200,001- 500,000 บาท ประเภทของแหล่งเงินทุน เกินครึ่งหนึ่งกลุ่มตัวอย่างมักกู้เงินจากกองทุน/สวัสดิการเงินกู้จากหน่วยงานของตนเอง มีระดับภาระผ่อนชำระคืนต่อเดือนอยู่ในช่วง 5,001 – 10,000 บาทต่อเดือน ระยะเวลาของภาระหนี้ในช่วงผ่อนชำระคืนภายใน 6-10 ปี ประเภทสินเชื่อที่เลือกใช้โดยมากมักเป็นสินเชื่อบัตรเครดิต/บัตรเงินสด และมีความเห็นว่าปัจจุบันได้มีปริมาณแหล่งเงินกู้ที่เพียงพอต่อความต้องการแล้ว วัตถุประสงค์ของการก่อหนี้คือเพื่อบริโภคใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน

กลุ่มประชากรพนักงานธนาคารไม่มีปัญหาในการผ่อนชำระหนี้สินเนื่องจากมีภาระในการผ่อนชำระอยู่ในระดับต่ำ แต่มีความเห็นว่าอัตราดอกเบี้ยที่เผชิญอยู่ในปัจจุบันอยู่ในระดับอัตราที่ไม่เหมาะสม ไม่มีปัญหาเกี่ยวกับความยากในการขออนุมัติเงินกู้และจากการเก็บข้อมูลทำให้ทราบถึงปัญหาอื่นๆ ได้แก่ ก่อให้เกิดสภาพทางด้านจิตใจแย่ อันเนื่องมาจากปัญหาหนี้สินที่ไม่เหมาะสม การมีหนี้สินอยู่ในระดับที่มากเกินไปเป็นผลให้มีรายได้น้อยลง และไม่เพียงพอต่อความต้องการ

Independent Study Title	Behaviors Influencing Debt Creation by Employees of a Commercial Bank in Chiang Mai Province	
Author	Miss Warangkana Bualom	
Degree	Master of Economics	
Advisory Committee	Assoc. Prof. Dr. Nisit Panthamit	Advisor
	Asst. Prof. Dr. Pairut Karnchanakaroon	Co-advisor

ABSTRACT

This study aimed at studying the Behaviors Influencing Debt Creation by Employees of a Commercial Bank in Chiang Mai Province, consisting of the study into the behavior that affects the debt incurrence of employees of a commercial bank in Chiang Mai. The study was divided into 4 parts: Part 1 was the study into the behavior that affects the debt incurrence to respond to one's basic needs; Part 2 was the behavior that affects the debt incurrence to respond to other needs and relationship of behaviors in the different debt level; Part 3 was the study into the way of debt incurrence; Part 4 was the study into the problem of being in debt. It was a quantitative research. Population used in this research included 421 employees of a commercial bank in Chiang Mai for 36 branches, consisting of 122 samples. Questionnaires were used as a tool in collecting data, and the data analysis was done by using frequency, percentage, means, and chi-square.

It was found from the study samples of employees of a commercial bank in Chiang Mai who responded to questions were mostly female, graduated with a bachelor's degree, were single, aged lower than 31 years old, had an income of 15,000 – 30,000 baht per month, and held the position of operation staff.

The behavior that affects the debt incurrence in terms of basic needs was found that mostly, it was to spend money for consuming, choosing to buy dresses, and for houses at medium level; behavior in spending for health was at a small level.

The behavior that affects the debt incurrence on other factors was found that, spending money in traveling, buying accessories/ luxurious goods/ facilities, spending money for relaxation was at a medium level; and the behavior to spend money for sports/ recreation/ hobbies, behavior for education of one's own and of children, behavior in investment/ buying fund/ buying insurance/ supplementary business, and behavior in spending money for other people under patronage was at a small level; on the relationship, the behavior to spend for consuming, the behavior in spending for houses, buying accessories/ luxurious goods/ facilities, behavior in investment/ buying fund/ buying insurance/ supplementary business all had a relationship with the amount of debt amount.

The characteristics or the way of debt incurrence of the population of bank employees had similar amount—the debt was around 200,001 – 500,000 baht, more than half of the credit source was from the loan from fund/ welfare of their own enterprise, with the burden to return the debt for 5,0001 – 10,000 baht per month, The length of time of returning period by installment was within 6 – 10 years, the type of credit was mostly credit card/ cash card. It is of opinion that at present there are sufficient loan sources for the demand. The objective of debt incurrence was for daily life expenses.

The population of bank employees did not have a problem in paying debt since the burden of installment is low. However, they had an opinion in that the current interest rate was not appropriate; there was no problem about requesting for loan approval. Other problems were found from the data collection as well including feeling down due to the imbalance debt, and being in debt that was more than it should be thus less income that was not enough to respond to needs.

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ก
บทคัดย่อภาษาไทย	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	ฉ
สารบัญตาราง	ญ
สารบัญภาพ	ฎ
บทที่ 1 บทนำ	
1.1 ที่มาและความสำคัญ	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	4
1.3 ประโยชน์ที่จะได้รับจากการศึกษา	4
1.4 ขอบเขตการศึกษา	4
1.5 นิยามศัพท์	5
บทที่ 2 การทบทวนวรรณกรรม	
2.1 ทฤษฎีการบริโภคที่สัมพันธ์กับรายได้เปรียบเทียบ	7
2.2 ทฤษฎีการบริโภคแบบระหว่างเวลาหรือแบบข้ามช่วงเวลา	8
2.3 ทฤษฎีแรงจูงใจ	10
2.4 ทฤษฎีและตัวแบบพฤติกรรมผู้บริโภค	12
2.5 แนวคิดเกี่ยวกับหนี้	14
2.6 แนวคิดเกี่ยวกับการวิเคราะห์สินเชื่อ	16
2.7 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	20
2.8 กรอบแนวคิดในการศึกษา	27

บทที่ 3	ระเบียบวิธีวิจัย	
3.1	ประชากรเป้าหมาย	29
3.2	ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษา	31
3.3	เครื่องมือในการรวบรวมข้อมูล	32
3.4	วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล	32
บทที่ 4	ผลการศึกษา	
4.1	ข้อมูลทั่วไป	35
4.2	พฤติกรรมการก่อกัน	40
4.3	ความสัมพันธ์ระหว่างปริมาณการเป็นหนี้กับพฤติกรรมในการก่อกัน	42
4.4	ลักษณะการก่อกัน	52
4.5	ปัญหาของการก่อกัน	58
บทที่ 5	สรุปผลการศึกษา	
5.1	สรุปผลการศึกษา	60
เอกสารอ้างอิง		63
ภาคผนวก		65
ประวัติผู้เขียน		72

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
 Copyright© by Chiang Mai University
 All rights reserved

สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 3.1	30
กลุ่มประชากรและกลุ่มตัวอย่างพนักงานธนาคารพาณิชย์ แห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่	
ตารางที่ 4.1	34
พนักงานธนาคารพาณิชย์ที่มีพฤติกรรมการก่อหนี้	
ตารางที่ 4.1.1	35
ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง	
ตารางที่ 4.1.2	37
ข้อมูลด้านสถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของกลุ่มตัวอย่าง	
ตารางที่ 4.2.1	40
พฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อหนี้ในด้านปัจจัยพื้นฐาน	
ตารางที่ 4.2.2	41
พฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อหนี้ในด้านปัจจัยอื่นๆ	
ตารางที่ 4.2.3	42
แสดงปริมาณการเป็นหนี้และพฤติกรรมการใช้จ่ายด้าน อุปโภค/บริโภคของกลุ่มตัวอย่าง	
ตารางที่ 4.2.4	43
แสดงปริมาณการเป็นหนี้และพฤติกรรมการใช้จ่ายในการ เลือกซื้อเสื้อผ้า/เครื่องแต่งกาย	
ตารางที่ 4.2.5	44
แสดงปริมาณการเป็นหนี้และพฤติกรรมการใช้จ่ายสำหรับ ที่อยู่อาศัย	
ตารางที่ 4.2.6	45
แสดงปริมาณการเป็นหนี้และพฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อ สุขภาพและการรักษาโรค	
ตารางที่ 4.2.7	46
แสดงปริมาณการเป็นหนี้และพฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อ การเดินทาง	
ตารางที่ 4.2.8	47
แสดงปริมาณการเป็นหนี้และพฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อ เลือกซื้อสินค้าฟุ่มเฟือย	
ตารางที่ 4.2.9	48
แสดงปริมาณการเป็นหนี้และพฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อ การกีฬา/นันทนาการ/งานอดิเรก	
ตารางที่ 4.2.10	49
แสดงปริมาณการเป็นหนี้และพฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อ การศึกษาของตนเองหรือบุตร	
ตารางที่ 4.2.11	50
แสดงปริมาณการเป็นหนี้และพฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อ การท่องเที่ยว/พักผ่อน	

ตารางที่ 4.2.12 แสดงปริมาณการเป็นหนี้และพฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อ การลงทุน/ซื้อประกันและกองทุน/ประกอบธุรกิจเสริม	51
ตารางที่ 4.2.13 แสดงปริมาณการเป็นหนี้และพฤติกรรมการใช้จ่ายสำหรับ ดูแลบุคคลในความดูแล	52
ตารางที่ 4.3.1 จำนวนหนี้สินของกลุ่มตัวอย่าง	53
ตารางที่ 4.3.2 ประเภทของแหล่งเงินทุน	53
ตารางที่ 4.3.3 ภาระผ่อนชำระคืนต่อเดือน	54
ตารางที่ 4.3.4 ระยะเวลาของการก่อหนี้	55
ตารางที่ 4.3.5 ประเภทสินเชื่อ	55
ตารางที่ 4.3.6 ปริมาณแหล่งเงินกู้เพียงพอต่อความต้องการ	56
ตารางที่ 4.3.7 วัตถุประสงค์ของการก่อหนี้	57
ตารางที่ 4.4.1 ภาระในการผ่อนชำระหนี้สินของครอบครัวต่อเดือน	58
ตารางที่ 4.4.2 ความเหมาะสมของอัตราดอกเบี้ย	58
ตารางที่ 4.4.3 ความยากในการขออนุมัติกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน	58

สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 2.1 การบริโภคข้ามช่วงเวลา	9
ภาพที่ 2.2 กรอบแนวคิดในการศึกษา	28



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา

ประเทศไทยเป็นประเทศเกษตรกรรมแรงงานส่วนใหญ่ของประเทศเกือบครึ่งหนึ่งทำงานในภาคการเกษตร (ร้อยละ 41.1 ในปี 2555) แต่จากแผนพัฒนาต่างๆ ที่ผ่านมาส่งผลให้ประชากรมีโอกาสได้รับการศึกษามากยิ่งขึ้น ในขณะที่เดียวกันทัศนคติเกี่ยวกับการทำงานก็หันเหจากภาคเกษตรกรรมเข้าสู่ภาคอุตสาหกรรมการผลิตและบริการเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะในกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่มีมองว่าการทำงานภาคเกษตร เป็นงานที่เหนื่อยยากต้องพึ่งพาธรรมชาติ รายได้น้อยไม่แน่นอน และไม่มีสวัสดิการที่มั่นคงจึงทำให้วัยแรงงานในปัจจุบันไม่สนใจงานภาคเกษตร และหันไปให้ความสนใจในการทำงานเป็นแรงงานในภาคบริการ และภาคการผลิตแทน (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2555)

จากข้อมูลการสำรวจภาวะการทำงานของประชากรของสำนักงานสถิติแห่งชาติ (2555) พบว่ารูปแบบการทำงานของคนไทยเปลี่ยนไปอย่างเห็นได้ชัดทำให้เห็นได้ว่าอาชีพภาคบริการกำลังเพิ่มสูงขึ้นมาก และมีอัตราเติบโตอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งแนวโน้มของสัดส่วนแรงงานในภาคเกษตรของไทยลดลงอย่างเห็นชัดเจนจากปี 2533 ที่มีแรงงานภาคเกษตรสูงเกือบ 2 ใน 3 ของผู้มีงานทำทั้งหมด (ร้อยละ 63.4) เหลือเพียงร้อยละ 41.1 ในปี 2555 ในทางกลับกันแรงงานได้ก้าวเข้าไปทำงานในภาคบริการ และภาคการผลิตเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะภาคบริการ (การขายส่ง การขายปลีก โรงแรมและภัตตาคาร การขนส่ง สถานบริการพยาบาล ธนาคารพาณิชย์ เป็นต้น) ซึ่งมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจนมีสัดส่วนที่ใกล้เคียงกับผู้ทำงานภาคการเกษตรในปัจจุบัน โดยเพิ่มจากร้อยละ 23.0 ในปี 2533 เป็นร้อยละ 39.6 ในปี 2555 ขณะที่แรงงานในภาคการผลิต (รวมการไฟฟ้า ประปา ก่อสร้าง) พบว่า สัดส่วน ไม่เปลี่ยนแปลงมากนัก โดยเพิ่มจากร้อยละ 13.5 ในปี 2533 เป็นร้อยละ 19.3 ในปี 2555 จึงกล่าวได้ว่าอาชีพการบริการมีความสำคัญที่เพิ่มมากขึ้นเป็นอย่างมากในปัจจุบัน (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2555)จากการเติบโตทางเศรษฐกิจ ทั้งในภาคเกษตรกรรม อุตสาหกรรมผลิต และภาคบริการที่ผ่านมา ส่งผลให้ภาคครัวเรือนมีสภาพความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นครัวเรือนมีระดับรายได้ และมีค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือนสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องจากที่มีรายได้เฉลี่ย

12,150 บาทต่อเดือนต่อครัวเรือน ในปี 2543 เพิ่มขึ้น 23,236 บาทต่อเดือนต่อครัวเรือน ในปี 2555 ซึ่งหมายถึงอำนาจการซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคของครัวเรือนสูงตามไปด้วยจากที่มีค่าใช้จ่ายในการอุปโภคบริโภคเฉลี่ย 9,848 บาทต่อเดือน ในปี 2543 เพิ่มขึ้น 17,403 บาทต่อเดือนต่อครัวเรือน ในปี 2554 ทั้งนี้ปัจจัยหลักที่ทำให้ประชากรส่วนใหญ่มีรายได้ที่สูงขึ้น เนื่องจากภาวะการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ โดยเฉพาะการค้า การลงทุนในภาคอุตสาหกรรมการผลิต ธุรกิจภาคบริการ อันเป็นผลสืบเนื่องมาจากนโยบายการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐ และภาคเอกชน ที่มุ่งเน้นการพัฒนาด้านการค้า การลงทุน ทั้งในภาคอุตสาหกรรมการผลิต ธุรกิจภาคบริการ จนก่อให้เกิดความก้าวหน้าของเทคโนโลยีที่ไม่หยุดนิ่ง การเกิดนวัตกรรมใหม่ เกิดการแข่งขันด้านเศรษฐกิจและการตลาดที่ต้องอาศัยความรู้ ทำให้องค์กรต่างๆ จำเป็นต้องเพิ่มอัตราค่าจ้างแรงงานให้ทันต่อการแข่งขันทางธุรกิจ เป็นต้น (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2555)

แต่อย่างไรก็ดี นโยบายการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐ และเอกชน ไม่ว่าจะเป็นการเปิดการค้าเสรี เน้นการลงทุนทางการค้าในภาคอุตสาหกรรมการผลิต ภาคธุรกิจบริการ ตลอดจนการกระตุ้นเศรษฐกิจภาคครัวเรือน โดยกระตุ้นให้ประชาชนออกมาใช้จ่าย การปล่อยสินเชื่อให้แก่ครัวเรือน และการเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ส่งผลให้ภาคครัวเรือนประสบกับปัญหาหนี้สินที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งจากกระแสพัฒนาด้านเศรษฐกิจดังกล่าว ก่อให้เกิดการพัฒนาอย่างรวดเร็ว เกิดแหล่งการค้า ศูนย์การค้า สถานบริการ สิ่งอำนวยความสะดวกแก่ประชาชนอย่างหลากหลาย ซึ่งเป็นสิ่งเร่งรัดกระตุ้น ความอยากได้ ความอยากมีต่างๆ ของประชาชนอย่างต่อเนื่อง ซึ่งมีผลทำให้คนเกิดความต้องการที่ขาดความยั้งคิด และพยายามที่จะสนองความต้องการของตนเอง ประกอบกับสังคมในยุคนี้อยู่เป็นสังคมบริโภค กล่าวคือ ประชาชนหันมาให้ความสนใจบริโภคสินค้า แหล่งบริการต่างๆ อย่างต่อเนื่อง โดยไม่รู้ว่า การบริโภคดังกล่าวก่อให้เกิดการใช้จ่ายเงินอย่างฟุ่มเฟือย จนส่งผลให้เกิดปัญหาหนี้สินตามมา ซึ่งถือเป็นปัญหาที่มีความสำคัญมากในปัจจุบัน (อรรถจักร สัตยานุรักษ์, 2554) โดยภาคครัวเรือนซึ่งมีฐานะเป็นผู้บริโภคในระบบเศรษฐกิจ การมีหนี้สินจะส่งผลกระทบต่อคุณภาพชีวิต และคุณภาพการบริโภค จากการสำรวจรายได้ ค่าใช้จ่าย และหนี้สินในภาคครัวเรือนทั่วประเทศ ระหว่างปี 2543-2555 ของสำนักงานสถิติแห่งชาติพบว่า จากที่มีปริมาณหนี้สินเฉลี่ย 68,405 บาทต่อครัวเรือนในปี 2543 เพิ่มขึ้นเป็น 134,900 บาทต่อครัวเรือนในปี 2555 และเมื่อพิจารณาหนี้สินเฉพาะครัวเรือนที่มีหนี้ พบว่าในปี 2555 ครัวเรือนที่มีหนี้สินมีหนี้สินเฉลี่ย 241,760 บาทต่อครัวเรือน โดยกรุงเทพมหานคร นนทบุรี ชลบุรี สมุทรสาคร มีหนี้สินเฉลี่ยมากกว่า 400,000 บาท และมากกว่าร้อยละ 40.0 ของหนี้สิน นำไปซื้อ/เช่าซื้อบ้าน และที่ดิน ในขณะที่จังหวัดในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคใต้ ส่วนใหญ่มีหนี้สินไม่เกิน 200,000 บาท และมากกว่าร้อยละ 40 นำไปใช้จ่ายเพื่อการอุปโภคบริโภคในครัวเรือน ส่วนครัวเรือนในภาคเหนือ มีหนี้สินเฉลี่ยไม่เกิน 200,000 บาท จังหวัดที่มีหนี้สินเป็นลำดับแรกคือ จังหวัดเชียงใหม่ รองลงมาคือ พะเยา และเชียงราย ตามลำดับ โดยส่วนใหญ่มีหนี้สินเนื่อง นำไปใช้เพื่อการเกษตร การทำ

ธุรกิจที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ การนำไปใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน โดยเฉพาะการซื้อบ้าน-ที่ดิน ซื้อสิ่งของอุปโภค-บริโภค เช่น รถยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า เป็นต้น และเมื่อพิจารณาถึงความสามารถในการชำระหนี้ โดยพิจารณาจากสัดส่วนของหนี้สินต่อรายได้ พบว่า คริวเรือนมีแนวโน้มว่าสามารถชำระหนี้ได้ไม่แตกต่างกันมากนักในแต่ละปี ในขณะที่หนี้สินเฉลี่ยของคริวเรือนทั่วทั้งประเทศไทยมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ

พนักงานธนาคาร ถือเป็นประชาชนกลุ่มหนึ่งที่ประกอบอาชีพแรงงานในภาคธุรกิจบริการ ซึ่งในปัจจุบันถือเป็นอาชีพหนึ่งที่มีรายได้ที่สูงก็ตาม แต่ก็ต้องเผชิญกับภาวะการณ์ทางเศรษฐกิจและสังคมที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างก้าวกระโดดเฉกเช่นกับประชาชนในกลุ่มอาชีพแรงงานอื่นๆ และหลักหนีไม่พ้นจากปัจจัยดึงดูดจากสังคม โดยเฉพาะการบริโภคนิยม ที่ประชาชนส่วนใหญ่นิยม ชื่นชอบ และหลงใหลกับการใช้จ่ายซื้อของ สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ เช่น รถยนต์ บ้าน เครื่องใช้ไฟฟ้า อุปกรณ์อำนวยความสะดวกต่างๆ เป็นต้น ให้แก่ตนเอง โดยมีได้คำนึงถึงผลประโยชน์ หรือผลกระทบที่จะเกิดขึ้นตามมา อีกทั้งความต้องการส่วนบุคคล ที่ต้องการทั้งความสุข ความสบาย ความอยากได้ อยากมีเหมือนบุคคลอื่นเป็นตัวบีบบังคับให้ต้องแสวงหาสิ่งของ สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ อย่างสม่ำเสมอและไม่หยุดนิ่ง ประกอบกับสภาพการณ์ทางเศรษฐกิจปัจจุบันของประเทศ ค่าครองชีพเพิ่มสูงขึ้น สินค้าอุปโภคบริโภค การให้บริการต่างๆ มีราคาเพิ่มสูงขึ้น ถึงแม้ว่า แรงงานภาคบริการส่วนใหญ่ จะได้รับการปรับขึ้นค่าจ้างให้สอดคล้องกับสภาพการณ์ทางเศรษฐกิจแล้วก็ตาม แต่ยังคงพบปัญหารายได้ ไม่เพียงพอกับรายจ่าย จนต้องพึ่งพาการกู้ยืมเงิน ทั้งในระบบ และนอกระบบ อีกทั้งจากการพัฒนาในด้านหน้าที่การทำงาน พนักงานธนาคาร จำเป็นต้องมีการพัฒนาตนเอง โดยวิธีการศึกษาต่อ การเข้ารับการฝึกอบรม การพัฒนาทักษะ ประสบการณ์ในการทำงานด้านต่างๆ ซึ่งการพัฒนาตนเอง เพื่อความก้าวหน้าในอาชีพหน้าที่ ตำแหน่งการทำงานนี้ พนักงานธนาคารบางคน จำเป็นต้องมีการกู้ยืมเงิน เพื่อนำมาใช้จ่ายในการศึกษาต่อ และการพัฒนาตนเองในด้านต่างๆ นอกจากนี้ พนักงานบางท่าน ก็หาช่องทางในการเพิ่มรายได้ให้กับตนเอง และครอบครัว โดยวิธีการประกอบอาชีพเสริม ซึ่งก็มีความจำเป็นในการกู้ยืมเงินเช่นกัน กล่าวโดยรวม จะเห็นได้ว่า จากสภาพการณ์ทางเศรษฐกิจในปัจจุบันที่มีการแข่งขันสูง ค่าครองชีพสูงขึ้น ประกอบกับปัจจัยผลักดันทางสังคม ทำให้พนักงานธนาคาร จะต้องสร้างภาระหนี้สินให้แก่ตนเอง เพื่อความอยู่เป็นอยู่ที่ดีขึ้นของตนเอง และครอบครัว ตลอดจนเพื่อความก้าวหน้าในหน้าที่ตำแหน่งการทำงานในปัจจุบัน จึงจำเป็นที่จะต้องมีการหนี้สิน

จากความสำคัญดังกล่าวเบื้องต้น จึงเกิดความสนใจศึกษาพฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อหนี้ของพนักงานธนาคารพาณิชย์ในจังหวัดเชียงใหม่ ทั้งนี้เพื่อทราบถึงพฤติกรรมและลักษณะการก่อหนี้ของพนักงานธนาคารพาณิชย์ในจังหวัดเชียงใหม่ และผลการศึกษานำมาเป็นแนวทางในการ

เสริมสร้างพฤติกรรมกรบิ โภคของพนักงานธนาคาร ในด้านการตัดสินใจเลือกซื้อ การก่อหนี้และการใช้จ่ายที่เหมาะสม เพื่อให้มีคุณภาพชีวิตที่ดี สามารถทำงานได้อย่างมีความสุข อีกทั้งธนาคารพาณิชย์สามารถใช้เป็นแนวทางในการกำหนดนโยบายในการพัฒนาคุณภาพชีวิตของพนักงานให้มีความเหมาะสม สามารถปฏิบัติงานในตำแหน่ง หน้าที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ บรรลุเป้าหมายขององค์กรที่กำหนดไว้ต่อไป

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

- 1.2.1. เพื่อศึกษาพฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อหนี้ของพนักงานธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่
- 1.2.2. เพื่อศึกษาลักษณะการก่อหนี้ของพนักงานธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่
- 1.2.3. ปัญหาในการกู้ยืมเงินของพนักงานธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่

1.3 ประโยชน์ที่ได้รับจากการศึกษา

- 1.3.1. ทำให้ทราบถึงพฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อหนี้ และลักษณะการก่อหนี้ของพนักงานธนาคารพาณิชย์ในจังหวัดเชียงใหม่
- 1.3.2. ผลการศึกษาครั้งนี้ พนักงานธนาคารสามารถใช้เป็นแนวทางในการปรับตัวหรือเสริมสร้างพฤติกรรมกรบิ โภค ในด้านการตัดสินใจเลือกซื้อ การก่อหนี้และการใช้จ่ายที่เหมาะสม เพื่อให้มีคุณภาพชีวิตที่ดี สามารถทำงานได้อย่างมีความสุขมากขึ้น
- 1.3.3. ธนาคารพาณิชย์ สามารถใช้เป็นแนวทางในการกำหนดนโยบายในการพัฒนาคุณภาพชีวิตของพนักงานให้มีความเหมาะสม สามารถปฏิบัติงานในตำแหน่ง หน้าที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ บรรลุเป้าหมายขององค์กรที่กำหนดไว้

1.4 ขอบเขตการศึกษา

การศึกษาเรื่อง พฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อหนี้ของพนักงานธนาคารพาณิชย์ในจังหวัดเชียงใหม่ มุ่งที่จะศึกษาถึงพฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อหนี้ของพนักงานธนาคารพาณิชย์ในจังหวัดเชียงใหม่ และศึกษาลักษณะการก่อหนี้ของพนักงานธนาคารพาณิชย์ในจังหวัดเชียงใหม่ ในด้านร่างกายและจิตใจ ด้านสังคม และด้านเศรษฐกิจ

การศึกษานี้ จะศึกษากับประชากร พนักงานธนาคารพาณิชย์ แห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวนทั้งสิ้น 421 คน และกำหนดระยะเวลาการศึกษาไว้ 8 เดือน ตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2556 – มิถุนายน 2557

1.5 นิยามศัพท์

หนี้ หมายถึง หนี้ที่เกิดจากการกู้ยืมเพื่อใช้ซื้อ/เช่าซื้อบ้าน และหรือที่ดินกู้ยืมมาเพื่อใช้จ่ายในครัวเรือน รวมถึงเพื่อการศึกษา และรายจ่ายอื่น ๆ ทุกประเภท กู้ยืมมาเพื่อใช้ในธุรกิจที่ไม่ใช่การเกษตร รวมถึงการลงทุนซื้ออุปกรณ์เครื่องมือเครื่องใช้ กู้ยืมมาเพื่อใช้ในการทำการเกษตร รวมทั้งการลงทุนซื้ออุปกรณ์เครื่องมือเครื่องใช้ และกู้ยืมมาเพื่อวัตถุประสงค์อื่น ๆ เช่น หนี้ที่เกิดจากการค้ำประกันให้บุคคลอื่น หนี้ค่าปรับหรือจ่ายชดเชยค่าเสียหาย โดยการกู้ยืมนี้ครอบคลุมถึงการกู้ยืมจากสถาบันการเงิน เช่น ธนาคารพาณิชย์ ธนาคารเฉพาะกิจ (ธนาคารออมสิน ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ธนาคารอาคารสงเคราะห์) ฯลฯ และไม่ใช้สถาบันการเงิน เช่น สหกรณ์ออมทรัพย์ กองทุนหมู่บ้าน และบุคคลอื่นภายนอกครัวเรือน เป็นต้น

พฤติกรรมการก่อหนี้ หมายถึง การแสดงความต้องการในการใช้จ่ายเงินเพิ่มเติม โดยวิธีการกู้ยืมเงินจากแหล่งเงินทุนทั้งในและนอกระบบ ตลอดจนการจับจ่ายซื้อของอุปโภค บริโภคต่างๆ โดยวิธีการผ่อนชำระ การเช่าซื้อ เป็นต้น

พฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อหนี้ หมายถึง ลักษณะการดำเนินชีวิต หรือวิถีชีวิตที่มีผลต่อการก่อหนี้สืบเนื่องมาจากความสนใจตามทฤษฎีของ Maslow ซึ่งแบ่งเป็นความสนใจขั้นพื้นฐานและขั้นสูง เช่น การกินอยู่ การแต่งกาย การใช้เครื่องอำนวยความสะดวก การเที่ยวเตร่ การพบปะสังสรรค์ การออกงานสังคม เป็นต้น

ผลกระทบจากการก่อหนี้ หมายถึง สิ่งที่ได้รับจากการมีพฤติกรรมก่อหนี้ จนก่อให้เกิดผลกระทบต่อร่างกายและจิตใจ เช่น เกิดภาวะเครียด ไม่สบายใจที่เป็นหนี้ เกิดผลกระทบทางด้านสังคม เช่น ญาติ พี่น้อง คำหยาบที่เป็นหนี้ ถูกเพื่อนที่ทำงานนิรทราที่เป็นหนี้ ตลอดจนผลกระทบทางด้านเศรษฐกิจ เช่น รายได้ไม่เพียงพอกับรายจ่ายเพราะเป็นหนี้ มีภาระหนี้สินต่อเนื่อง หรือเพิ่มพูนขึ้น เป็นต้น

ธนาคารพาณิชย์ หมายถึง ธนาคารที่ประกอบธุรกิจประเภทรับฝากเงินที่ต้องจ่ายคืนเมื่อทวงถาม หรือเมื่อสิ้นระยะเวลาอันได้กำหนดไว้ และใช้ประโยชน์จากเงินนั้นในทางหนึ่งหรือหลายทาง เช่น ให้สินเชื่อ ซื้อขายตัวแลกเปลี่ยนหรือตราสารเปลี่ยนมืออื่นใด ซื้อขายปริวรรตเงินตราต่างประเทศ เป็น ซึ่งการศึกษาครั้งนี้ หมายถึง ธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่

พนักงานธนาคาร หมายถึง บุคลากรที่มีบทบาทและตำแหน่งหน้าที่ในการทำงานในธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่

ประเภทสินเชื่อ หมายถึง ประเภทของผลิตภัณฑ์การให้สินเชื่อของธนาคารจำแนกตามวัตถุประสงค์ของการกู้เงิน โดยแบ่งเป็น สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย สินเชื่อ SMEs สินเชื่อส่วนบุคคล แยกเป็นสินเชื่ออเนกประสงค์, สินเชื่อบัตรเครดิต, สินเชื่อบัตรกดเงินสด สินเชื่อเพื่อการศึกษา และสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อ(ลิสซิ่ง)



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

บทที่ 2

กรอบแนวคิดทางทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาวิจัยเรื่อง พฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อหนี้ของพนักงานธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่ ผู้วิจัยได้ทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำมาเป็นแนวทางในการศึกษา และกำหนดกรอบแนวคิดในการศึกษา ดังนี้

2.1 ทฤษฎีการบริโภคที่สัมพันธ์กับรายได้เปรียบเทียบ (Relative Income Theory of Consumption)

เนื่องจากการก่อหนี้เงินกู้เป็นพฤติกรรมปัจจัยหนึ่งที่เกี่ยวข้องกับการบริโภคและมีเงินออมที่ผู้บริโภคมีพฤติกรรมต้องการบริโภคมากแต่รายได้ไม่พอเพียงจึงทำให้การขอกู้สินเชื่อจากสถาบันการเงินเพื่อตอบสนองความต้องการบริโภคที่เพิ่มขึ้น ซึ่งผู้บริโภคในบางรายจะส่งผลกระทบต่อออมของผู้บริโภคไม่เพียงพอต่อการชำระหนี้ จึงเกิดการค้างชำระหนี้เงินกู้ในภายหลัง สำหรับทฤษฎีเกี่ยวกับการบริโภคนั้น มีนักวิชาการหลายท่านได้ศึกษาแนวคิดนี้ที่เกี่ยวข้องกับการก่อหนี้ที่แสดงให้เห็นถึงความสัมพันธ์ระหว่างรายจ่ายเพื่อการบริโภคกับปัจจัยต่างๆ ที่เป็นตัวกำหนดให้เกิดการบริโภคคือ ทฤษฎีนี้ถูกเสนอขึ้นโดยนักเศรษฐศาสตร์ที่มีชื่อเสียงอีกคนคนหนึ่งในวงการเศรษฐศาสตร์ คือ James S. Duesenberry โดยทฤษฎีนี้ได้อธิบายว่า ผู้บริโภคแต่ละคนไม่ได้ให้ความสำคัญกับระดับการบริโภคแบบสัมบูรณ์ (ให้ความสำคัญกับรายได้ของตนเองในการบริโภค) มากเท่ากับระดับการบริโภคแบบเปรียบเทียบ โดยผู้บริโภคจะเปรียบเทียบระดับการบริโภคของตนเองกับคนอื่นๆ ในสังคม กล่าวคือ ผู้คนที่มียาได้ต่ำจะพยายามรักษาระดับการบริโภคให้ใกล้เคียงกับคนอื่นๆ (คนที่มียาได้หรือระดับการป รายได้หรือระดับการบริโภคที่ต่ำกว่า) และระดับการบริโภคที่เคยชินจากในอดีต จะมีผลต่อระดับการบริโภคในปัจจุบัน ถึงแม้ว่ารายได้ที่ได้รับจะลดลงก็ตาม (กัญญา กุณฑิกาญจน์, 2548)

ความเชื่อตามแนวคิดของทฤษฎีสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 สมมติฐานหลัก คือ (ศิริณ พงศ์มพัฒน์, 2548)

สมมติฐานแรก Duesenberry เชื่อว่าค่าใช้จ่ายเพื่อการบริโภคไม่ได้ขึ้นอยู่กับระดับรายได้ สัมบูรณ์ตามแนวคิดของ John Maynard Keynes เท่านั้น แต่จากการที่มนุษย์มีพฤติกรรม การเลียนแบบในการบริโภคของสังคม (demonstration effect) จึงทำให้ค่าใช้จ่ายเพื่อการบริโภคควรจะขึ้นอยู่กับระดับรายได้เปรียบเทียบกับระดับรายได้โดยเฉลี่ยของคนในสังคมด้วย กล่าวคือครัวเรือนที่มีระดับรายได้ซึ่งเปรียบเทียบกับแล้วต่ำกว่าระดับรายได้โดยเฉลี่ยของคนในสังคม มีแนวโน้มที่ครัวเรือนเหล่านี้จะมีสัดส่วนของค่าใช้จ่ายเพื่อการบริโภคต่อรายได้ค่อนข้างสูง นั่นคือค่า APC (average propensity to consume : ความโน้มเอียงเฉลี่ยในการบริโภค) สูง ทั้งนี้เพราะพฤติกรรมของครัวเรือนจะพยายามรักษาระดับของการบริโภคให้ใกล้เคียงกับระดับการบริโภคโดยเฉลี่ยของคนในสังคม ส่วนครัวเรือนที่มีระดับรายได้ซึ่งเปรียบเทียบกับแล้วสูงกว่าระดับรายได้โดยเฉลี่ยของคนในสังคม มีแนวโน้มที่ครัวเรือนเหล่านี้จะมีค่า APC ต่ำ ทั้งนี้เพราะครัวเรือนในกลุ่มนี้จะมีระดับของการบริโภคสูงอยู่แล้ว ดังนั้นจึงสามารถที่จะทำการใช้จ่ายเพื่อการบริโภคโดยจัดสรรเงินจากรายได้เพียงส่วนน้อยก็พอเพียงสำหรับการบริโภคสินค้าและบริการให้ใกล้เคียงกับระดับการบริโภคโดยเฉลี่ยของคนในสังคมได้แล้ว พฤติกรรมการบริโภคที่ได้รับอิทธิพลจากระดับรายได้เปรียบเทียบกับระดับรายได้โดยเฉลี่ยของคนในสังคมนี้จะมีลักษณะของเส้นการบริโภคระยะสั้นเช่นเดียวกับเส้นการบริโภคที่ได้รับอิทธิพลจากระดับรายได้สัมบูรณ์ตามแนวคิดของ Keynes กล่าวคือ ในระยะสั้น เมื่อระดับรายได้เพิ่มขึ้น ค่า APC จะลดลง ในขณะที่ค่า APC จะมากกว่า MPC (marginal propensity to consume : ความโน้มเอียงหน่วยสุดท้ายในการบริโภค) ด้วย ส่วนในระยะยาวเชื่อว่าลักษณะการกระจายรายได้ของคนในสังคมน่าจะดีขึ้น กล่าวคือมีการกระจายรายได้ค่อนข้างคงที่ ระดับรายได้เปรียบเทียบกับระดับรายได้โดยเฉลี่ยของสังคมก็จะค่อนข้างคงที่ด้วย (relative distribution of income is stable) ค่า APC จึงไม่เปลี่ยนแปลง และโน้มเอียงที่จะเท่ากับ MPC

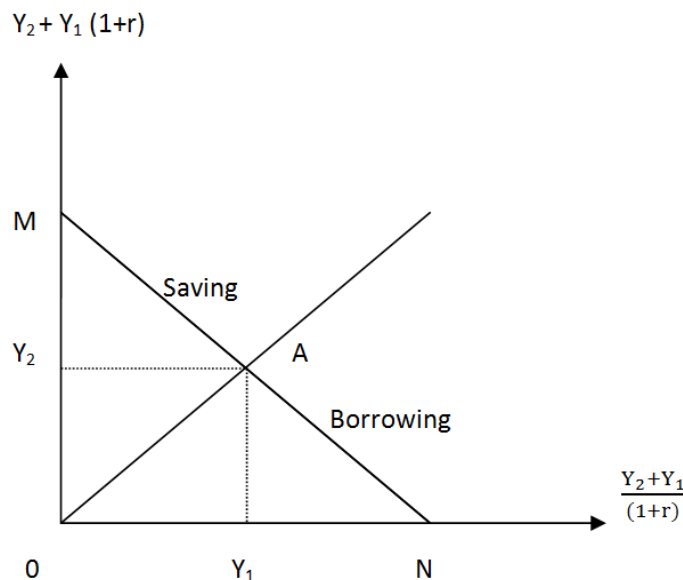
สมมติฐานที่สองนอกจาก Duesenberry จะเชื่อว่าการใช้จ่ายเพื่อการบริโภคขึ้นอยู่กับระดับรายได้เปรียบเทียบกับระดับรายได้โดยเฉลี่ยของสังคมแล้ว เขายังเชื่ออีกว่าค่าใช้จ่ายเพื่อการบริโภคในงวดปัจจุบันยังขึ้นอยู่กับระดับค่าใช้จ่ายเพื่อการบริโภคในงวดเวลาก่อนๆ อีกด้วย ทั้งนี้เพราะครัวเรือนที่มีระดับค่าใช้จ่ายเพื่อการบริโภคและระดับรายได้อยู่ในระดับหนึ่งแล้วจะเป็นการยากที่จะทำให้เขาลดระดับค่าใช้จ่ายเพื่อการบริโภคให้ต่ำกว่าเดิมเมื่อระดับรายได้เปรียบเทียบกับระดับรายได้ที่เคยได้รับสูงสุด (previous peak income) แยก ค่า APC จึงสูงขึ้น

2.2 ทฤษฎีการบริโภคแบบระหว่างเวลาหรือแบบข้ามช่วงเวลา (Present-Future Consumption Hypothesis)

ทฤษฎีการบริโภคแบบระหว่างเวลาหรือแบบข้ามช่วงเวลาเป็นทฤษฎีที่ศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างการบริโภคและการออมในช่วงเวลาต่างๆ กันของชีวิต ซึ่งพัฒนาทฤษฎีมาจากทฤษฎี Hump

Saving โดย Irving Fisher และ Roy Harrod ซึ่งทฤษฎีนี้กล่าวว่าคนเราจะมีการออมในช่วงวัยกลางคนหรือช่วงกลางของชีวิตเพื่อเก็บไว้ใช้เมื่อเกษียณอายุ

แนวคิดเกี่ยวกับการบริโภคข้ามเวลาเริ่มจากความจริงที่ว่าผู้บริโภคทุกคนจะพยายามเลือกทำการบริโภคเพื่อให้ตนเองได้รับรรถประโยชน์สูงสุดภายใต้เงื่อนไขที่ว่าผลรวมของปัจจุบันของค่าใช้จ่ายในการบริโภคตลอดช่วงชีวิตจะต้องไม่เกินมูลค่าปัจจุบันของรายได้ที่เขาได้รับจากการทำงานตลอดช่วงชีวิตโดยมีสมมติฐานว่าบุคคลได้รับรายได้มาจากการทำงานเท่านั้นหรือกล่าวอีกนัยหนึ่งได้ว่าบุคคลไม่มีทรัพย์สินดังนั้นรายได้จากทรัพย์สินจะมีค่าเท่ากับศูนย์ ผู้บริโภคสามารถนำเอารายได้ทั้งหมดที่คาดว่าจะได้รับจากการทำงานตลอดช่วงชีวิตมาจัดสรรเพื่อใช้เป็นค่าใช้จ่ายในการบริโภคตลอดชีวิตโดยอาจจะใช้วิธีการกู้ยืม (Borrowing) จากช่วงเวลาอื่นมาบริโภคล่วงหน้าในช่วงเวลานี้หรือลดการบริโภคในช่วงเวลานี้แล้วให้ยืม (Lending) ไปบริโภคในช่วงเวลาอื่น ทั้งนี้ผลรวมของมูลค่าปัจจุบันของค่าใช้จ่ายในการบริโภคตลอดช่วงชีวิตจะต้องไม่เกินมูลค่าปัจจุบันของรายได้ที่เขาได้รับจากการทำงานตลอดช่วงชีวิต (ไพฑูริย์ ไกรพรศักดิ์, 2548)



ภาพที่ 2.1 การบริโภคข้ามช่วงเวลา

ที่มา: ไพฑูริย์ ไกรพรศักดิ์ (2548)

จากภาพที่ 2.1 เป็นการแสดงการบริโภค 2 ช่วงเวลาคือ ช่วงเวลาที่ 1 และช่วงเวลาที่ 2 โดยสมมติให้รายได้ในช่วงเวลาที่ 1 เท่ากับ Y_1 และรายได้ในช่วงเวลาที่ 2 เท่ากับ Y_2 และสมมติให้ราคาสินค้าเท่ากับ 1 บาท แสดงว่ามีรายได้เท่าใดก็บริโภคเท่านั้น ถ้าไม่มีการบริโภคข้ามเวลาในช่วงเวลาที่ 1 จะบริโภคเท่ากับ Y_1 และช่วงเวลาที่ 2 จะบริโภคเท่ากับ Y_2 โดยใช้งบประมาณ ณ.จุด A จุดเดียวแต่ถ้ามีการบริโภคข้ามเวลาคือผู้บริโภคสามารถออมเงิน ณ. เวลาปัจจุบันไว้ ใช้บริโภคในอนาคต หรือกู้ยืมมาเพื่อ

บริโภคในปัจจุบัน เส้นงบประมาณจะเป็นคังเส้น MN โดยที่จุด N หมายถึงผู้บริโภคจะบริโภคทั้งหมดในช่วงเวลาที่ 1 ณ.จุด N โดยจะมีการบริโภค ณ.ช่วงเวลา 1 คือ $Y_2 + Y_1 / (1+r)$ เท่ากับรายได้ปัจจุบันรวมกับการกู้ยืมเงินในอนาคตมาใช้คือ Y_2 เป็นรายได้ของช่วงเวลาถัดไปและหารด้วย $1 + r$ โดยที่ r หมายถึงอัตราดอกเบี้ยจุด M หมายถึงการบริโภคช่วงเวลา 2 เท่านั้น โดยบริโภคเท่ากับ $Y_2 + Y_1 (1 + r)$ แสดงว่าออมเงินทั้งหมดที่ได้ในช่วงเวลาที่ 1 ไปบริโภคในช่วงเวลาที่ 2 การบริโภคทั้งหมดเท่ากับ $Y_2 + Y_1 (1 + r)$ การออมเงินเพื่อไปบริโภคในช่วงเวลาที่ 2 จะได้เส้น Intertemporal Budget Constraint เป็นเส้นงบประมาณระหว่างเวลา ณ.จุด A โดยที่ถ้าผู้บริโภคเลือกบริโภคอยู่ในช่วง AN แสดงว่าผู้บริโภคทำการกู้ยืมมาบริโภคและหากผู้บริโภคเลือกบริโภคช่วง AM แสดงว่าผู้บริโภคออมเงินในช่วงเวลาที่ 1 ไว้ใช้บริโภคในอนาคต

2.3 ทฤษฎีแรงจูงใจ (Motive Theory)

ทฤษฎีการจูงใจของมาสโลว์ เป็นทฤษฎีที่รู้จักกันกว้างขวางทฤษฎีหนึ่งของมาสโลว์ โดยมีสมมติฐาน 4 ประการดังนี้

2.3.1 ทุกคนจะมีรูปแบบการรับแรงจูงใจที่คล้ายคลึงกัน โดยมาจากแหล่งกำเนิดภายในร่างกาย และจากการปฏิภิริยสัมพันธ์ทางสังคม (social interaction)

2.3.2 แรงจูงใจบางอย่างเป็นความจำเป็นขั้นพื้นฐานและสำคัญมากกว่าแรงจูงใจอย่างอื่น

2.3.3 แรงจูงใจที่มีความจำเป็นขั้นพื้นฐานมากกว่าจะต้องได้รับการตอบสนองให้ได้รับความพอใจก่อนจนถึงระดับเป็นแรงจูงใจน้อยที่สุด ก่อนที่แรงจูงใจทางด้านอื่นจะได้รับความกระตุ้น

2.3.4 เมื่อแรงจูงใจขั้นพื้นฐานได้รับการตอบสนองจนได้รับความพอใจแล้วแรงจูงใจขั้นที่สูงกว่าก็จะเกิดขึ้นเข้ามาแทนที่

ทฤษฎีแรงจูงใจแบ่งลำดับขั้นความต้องการออกเป็น 5 ระดับ ดังนี้คือ (Maslow, quoted in Hoyer and MacInnis, 1997:39)

ระดับที่ 1 ความต้องการขั้นพื้นฐานเบื้องต้น หรือความต้องการทางด้านร่างกาย (Physiological needs) หรือก็คือ ซึ่งเป็นความต้องการสำหรับการดำรงชีพของมนุษย์ ได้แก่ อาหาร น้ำ อากาศ การพักผ่อนหลับนอน ความต้องการทางเพศ เป็นต้น ความต้องการเหล่านี้จะต้องได้รับการตอบสนองจนเป็นที่พอใจก่อนความต้องการในระดับ สูงขึ้นจึงจะเกิดขึ้น

ระดับที่ 2 ความต้องการความปลอดภัย (Safety needs) ความต้องการนี้สามารถเห็นได้จากเด็กเล็ก ที่ต้องการความรักความอบอุ่น การดูแลและความปลอดภัยจากพ่อแม่ ซึ่งเหมือนกับลักษณะ “ความต้องการหลีกเลี่ยงอันตราย” (harm avoidance need) ของเมอร์เรย์ โดยความต้องการในระดับนี้จะเกิดขึ้นได้ก็ต่อเมื่อความต้องการในระดับแรก ได้รับการตอบสนองจนเป็นที่พอใจแล้วเท่านั้น

ระดับที่ 3 ความต้องการทางสังคม (Social needs) หรือสามารถเรียกว่า “ความต้องการความรักและการเป็นเจ้าของ” (love and belongingness) เป็นความต้องการมีความรักและความผูกพันกับผู้อื่น เช่น ต้องการความรักจากคนในครอบครัว เพื่อน หรือคนรัก เป็นต้น โดยความรักนี้มีความหมายรวมถึง ทั้งการให้และการรับความรักด้วย ซึ่งความต้องการนี้ เมอร์เรย์เรียกว่า “ความต้องการความรัก ความผูกพัน”

ระดับที่ 4 ความต้องการเกียรติยศมีศักดิ์ศรีในสังคม (esteem needs หรือ egoistic needs) เป็นความต้องการที่จะรู้สึกว่า ตนเองมีประโยชน์ มีคุณค่า และมีความต้องการให้ผู้อื่นมองเห็นคุณค่าของตน ขอมรับ นับถือ และยกย่องตนเอง เห็นว่าตนเองเป็นผู้มีชื่อเสียง มีเกียรติยศ และมีศักดิ์ศรี โดยความต้องการดังกล่าวนี้ มีลักษณะเหมือนกับความต้องการของเมอร์เรย์ในด้าน “ความต้องการประสบความสำเร็จ” (achievement need) นั่นเอง

ระดับที่ 5 ความต้องการที่จะสมหวังในชีวิต (self-actualization หรือ self-fulfillment needs) โดยความต้องการในระดับนี้เป็นความต้องการขั้นสูงสุด นั่นคือความต้องการบุคคลที่จะได้รับผลสำเร็จในสิ่งที่ตนคิด และตั้งความหวังไว้ โดยบุคคลต่างตั้งเป้าหมายไว้แตกต่างกัน จึงเป็นสิ่งที่ยากที่จะนิยามคำออกมาได้ แต่สามารถกล่าวง่าย ๆ ว่าความต้องการนี้เป็นความต้องการที่บุคคลอยากจะทำให้ตนเองได้เป็น ได้รับในชีวิต เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ที่ได้ต้องการหรือตั้งความหวังไว้

ความต้องการทั้ง 5 ระดับ สามารถจำแนกออกเป็น 2 ชั้นเพื่อทำให้มองเห็นความแตกต่างของความต้องการที่ง่ายขึ้น คือ

ความต้องการขั้นต่ำ ความต้องการในระดับนี้ที่จะต้องได้รับการตอบสนองในลำดับแรกก่อนเพื่อให้เกิดความพอใจภายนอก ได้แก่ ความต้องการทางด้านร่างกาย และความต้องการความปลอดภัย

ความต้องการขั้นสูง เป็นระดับความต้องการที่ได้รับการตอบสนองภายหลังจากก่อให้เกิดความพอใจภายในแล้ว ได้แก่ ความต้องการจากสังคม ความต้องการที่จะมีเกียรติยศและศักดิ์ศรีในสังคม และความต้องการในด้านความสมหวังของชีวิต

ความต้องการในลำดับที่สูงขึ้นไปนั้นจะเกิดขึ้นก็ต่อเมื่อความต้องการในระดับขั้นที่อยู่ต่ำลงไปได้รับการตอบสนองจนพอใจแล้วเท่านั้น โดยความต้องการระดับสูงจะไม่เกิดขึ้น ถ้าหากยังไม่ได้ รับการตอบสนองความต้องการขั้นต่ำแล้ว และในเวลาเดียวกันนั้น สิ่งจูงใจแต่ละประเภทจะไม่มีทางได้รับการตอบสนองจนครบถ้วนจริง ๆ ดังนั้นความต้องการแต่ละประเภทที่ยังคงมีอยู่เหลือบางส่วนจึงยังไม่ได้ได้รับการตอบสนอง และด้วยเหตุนี้แหล่งที่มาของการกระตุ้นความต้องการจึงยังคงมีอยู่เสมอ

ความต้องการในลำดับที่สูงขึ้นนั้นจะเป็นสิ่งที่มีความสำคัญยิ่งในสังคมที่ค่อยพัฒนาซึ่งเพราะในขณะที่ปัญหาการอยู่รอดทางร่างกายยังคงมีอยู่นั้นหรือความต้องการขั้นต่ำยังไม่ได้ได้รับการตอบสนอง

ความต้องการที่สูงขึ้นไปเหล่านั้นจะยังไม่ปรากฏขึ้น แต่ในทางตรงกันข้ามในสังคมของประเทศที่พัฒนาแล้ว เช่น ยุโรป และอเมริกา ความต้องการขั้นสูงจะมีความสำคัญเป็นอันมาก ดังจะเห็นได้ว่าในประเทศเหล่านั้นจะมีความต้องการสินค้าต่าง ๆ ในขั้นสูง เช่น เครื่องเล่นสเตริโอ งานอดิเรกประเภทต่าง ๆ คนตรี และอื่นๆที่สูงขึ้นไป เมื่อสังคมใดมีความต้องการในขั้นที่สูงขึ้นดังกล่าว ความต้องการเฉพาะส่วนบุคคลจะมากขึ้นเรื่อย ๆ และอันนี้เองที่ทำให้เป็นการยากยิ่งในการประเมิน เพื่อให้ทราบถึงสิ่งจูงใจต่าง ๆ เหล่านี้ ดังนั้นการวิจัยสิ่งจูงใจที่รัดกุมและถูกต้องยิ่งขึ้น

2.4 ทฤษฎีและตัวแบบพฤติกรรมผู้บริโภค

พฤติกรรมผู้บริโภค (Consumer Behavior) คือ พฤติกรรมที่ค้นหาการซื้อ การใช้ รวมถึงการประเมินผล การใช้สอยผลิตภัณฑ์และบริการ ซึ่งหมายถึง การศึกษาถึงพฤติกรรมการตัดสินใจและการกระทำของคนที่เกี่ยวข้องกับการซื้อ และการใช้สินค้า การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคด้วยเหตุผลหลายประการ (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2549)

1. ถ้ากลยุทธ์ทางการตลาดสามารถสนองต่อความพึงพอใจของผู้บริโภคได้ จะทำให้พฤติกรรมของผู้บริโภคมีผลต่อกลยุทธ์การตลาดในแต่ละธุรกิจ และทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ

2. การศึกษาถึงพฤติกรรมผู้บริโภคนั้น เพื่อสร้างกลยุทธ์ทางการตลาดหรือสิ่งกระตุ้นทางการตลาดให้สนองต่อความพึงพอใจที่ลูกค้ามีได้ โดยจะสอดคล้องกับแนวคิดทางการตลาดที่ว่า การทำให้ลูกค้าพึงพอใจ

ดังนั้นตัวแบบพฤติกรรมผู้บริโภค (Consumer Behavior Model) จึงศึกษาถึงเกี่ยวกับสาเหตุที่ก่อให้เกิดการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์ของลูกค้า ซึ่งเริ่มศึกษาจากจุดเริ่มต้นของการเกิดสิ่งกระตุ้น (Stimulus) และสิ่งกระตุ้นที่ได้ผ่านเข้ามาจนก่อให้เกิดความรู้สึกลึกซึ้งของผู้ซื้อ (Buyer's Black Box) หรือเรียกอีกอย่างว่า กล้องดำทางความคิดของผู้ซื้อที่ผู้ผลิตหรือผู้ขายไม่สามารถคาดคะเนได้ ความรู้สึกลึกซึ้งนี้ ผู้ซื้อจะได้รับสิ่งกระตุ้นในลักษณะต่างๆ จากการกลยุทธ์ทางการตลาดของผู้ซื้อ แล้วจะมีการตอบสนองจากผู้ซื้อ (Buyer's Response) หรือการตัดสินใจของผู้ซื้อ (Buyer's Purchase Decision)

เราสามารถเรียกทฤษฎีนี้ได้ว่า S-R Theory เนื่องจากทฤษฎีนี้มีจุดเริ่มต้นของตัวแบบอยู่ที่การสร้างสิ่งกระตุ้น (Stimulus) ให้เกิดความต้องการแก่ผู้ซื้อก่อนแล้วทำให้เกิดการตอบสนอง (Response) โดยมีรายละเอียดของทฤษฎีดังนี้ (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2549)

2.4.1. สิ่งกระตุ้น (Stimulus) สามารถเกิดขึ้นได้เองจากภายในและภายนอกของรายการผู้ซื้อ ดังนั้นนักการตลาดจึงต้องสนใจและจัดการสร้างสิ่งกระตุ้นจากภายนอกที่ก่อให้เกิดความต้องการผลิตภัณฑ์แก่ผู้ซื้อหรือสร้างเหตุจูงใจให้เกิดการซื้อสินค้านั้นเอง โดยสามารถสร้างเหตุจูงใจซื้อทั้งด้านเหตุผลหรือใช้เหตุจูงใจซื้อด้านจิตวิทยา (อารมณ์) สิ่งกระตุ้นภายนอกนั้นได้ประกอบไปด้วย 2 ส่วนคือ

2.4.1.1 สิ่งกระตุ้นทางการตลาด (Marketing Stimulus) ในที่นี้จะศึกษาเกี่ยวกับประสมทางการตลาด (Marketing Mix) โดยประกอบไปด้วย ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) เช่น การออกแบบผลิตภัณฑ์ให้สวยงามเหมาะสมและมีความหลากหลายในผลิตภัณฑ์ กระตุ้นความต้องการด้านราคา (Price) เช่น การกำหนดราคาพิเศษ หรือราคาโปรโมชัน กระตุ้นความต้องการสินค้า ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) เช่น ใช้ช่องทางทางการจัดจำหน่ายที่สะดวกรวดเร็วและปลอดภัย และด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion) เช่น การสร้างความสัมพันธ์อันดีกับผู้ซื้อ การทำระบบสมาชิกร้านค้า

2.4.1.2 สิ่งกระตุ้นอื่นๆ (Other Stimulus) เป็นสิ่งกระตุ้นของผู้บริโภคที่ไม่สามารถควบคุมได้หรือควบคุมได้ยากเนื่องจากเป็นสิ่งกระตุ้นที่อยู่ภายนอกองค์กร โดยประกอบไปด้วย สภาพเศรษฐกิจ สภาวะเศรษฐกิจของประเทศ รายได้ของผู้บริโภค ซึ่งสิ่งกระตุ้นดังกล่าวมีผลต่อความต้องการของผู้ซื้อ ด้านเทคโนโลยี (Technology) การเปลี่ยนแปลงนวัตกรรมใหม่ๆ ในปัจจุบัน ด้านการเมืองและกฎหมาย (Law and Political) เช่น กฎหมายการเพิ่มหรือลดภาษี การเปิดแข่งขันเสรีทางการค้า เป็นต้น บุคคลจะเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมไปทำตามสถานการณ์ ด้านวัฒนธรรม (Culture) เช่น ประเพณีในแต่ละพื้นที่ที่ท้องถิ่นจะมีความนิยมที่แตกต่างกันไปในการเลือกบริโภคสินค้า

2.4.2. กล้องดำหรือความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อ ความรู้สึกเป็นกระบวนการที่มีผลต่อพฤติกรรมผู้ซื้อ ซึ่งผู้ผลิตหรือผู้ขายไม่สามารถหยั่งรู้ได้ ดังนั้นจึงจำเป็นต้องพยายามค้นหาความรู้สึกนึกคิดของผู้ซื้อ ความรู้สึกนึกคิดนี้เกิดขึ้นจากลักษณะของผู้ซื้อและกระบวนการตัดสินใจของผู้ซื้อดังนี้

2.4.2.1 ด้านลักษณะของผู้ซื้อ (Buyer Characteristics) ลักษณะของผู้ซื้อที่มีอิทธิพลจากปัจจัยต่างๆ การที่ผู้บริโภคจะตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์นั้น จะได้รับการกระตุ้นประกอบด้าน 4 ประการ

- ปัจจัยด้านวัฒนธรรม (Culture Factor) วัฒนธรรมเป็นเครื่องผูกพันบุคคลแต่ละกลุ่มให้มีความแตกต่างกัน วัฒนธรรมแบ่งออกเป็น วัฒนธรรมพื้นฐานเป็นสิ่งที่กำหนดความต้องการซื้อ พฤติกรรมการซื้อของบุคคล วัฒนธรรมกลุ่มย่อย มีรากฐานมาจากเชื้อชาติ ศาสนา ภูมิภาคที่แตกต่างกัน สีผิว เป็นต้น กลุ่มย่อยมีวัฒนธรรมปฏิบัติแตกต่างไปจากกลุ่มอื่น ทำให้ต้องมีการวางแผนชีวิตต่อความเป็นอยู่แตกต่างไปจากกลุ่มอื่น และชั้นของสังคม เป็นการจัดลำดับบุคคลในสังคมจากระดับสูงไประดับล่าง โดยใช้ลักษณะที่คล้ายคลึงกัน ได้แก่ อาชีพ รายได้ฐานะ ชาติกำเนิด ตำแหน่งหน้าที่และบุคลิกลักษณะของบุคคล

- ปัจจัยด้านสังคม (Social Factor) เป็นปัจจัยที่เกี่ยวข้องในชีวิตประจำวันและมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการซื้อ เป็นสภาพแวดล้อมทางสังคม ลักษณะทางด้านสังคมประกอบด้วย กลุ่มอ้างอิง เช่น ครอบครัว เพื่อนสนิท เพื่อนร่วมอาชีพ ร่วมสถาบัน ครอบครัว โดยที่ทุกคนนั้นจะมีพฤติกรรมพื้นฐานมาจากครอบครัวที่ตนอยู่ซึ่งบางครั้งยากที่จะเปลี่ยนแปลง บทบาทและสถานะ คือ บางครั้งผู้ซื้อไม่ได้ใช้หรือผู้ซื้อที่ไม่มีอำนาจในการซื้อ

- ปัจจัยด้านบุคลิก (Personal Factor) การตัดสินใจของผู้ซื้อได้รับอิทธิพลจากลักษณะส่วนบุคคลของคนด้านต่างๆ เช่น อายุ วัฏจักรชีวิตครอบครัว อาชีพและโอกาสทางเศรษฐกิจ รูปแบบการดำเนินชีวิต เอกลักษณะบุคลิกและความคิดส่วนตัว

- ปัจจัยด้านจิตวิทยา (Psychological Factor) การเลือกซื้อของบุคคลได้รับอิทธิพลด้านกระบวนการ ด้านจิตวิทยา คือการจูงใจ ความเข้าใจ การเรียนรู้ ความเชื่อถือได้ และทัศนคติ เช่น ผู้เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจซื้อ คือ ผู้ริเริ่ม ผู้มีอิทธิพลในการซื้อ ผู้ตัดสินใจซื้อ ผู้ซื้อ จนถึงผู้ใช้ นอกจากนี้ยังมีรูปแบบการซื้อ คือ ซื้อแบบซ้ำซ้อน แบบลดความซ้ำซ้อน ซื้อแบบประจำ และแบบเลือกมาก

2.4.2.2 กระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้ซื้อ (Buyer's Decision Process) มีขั้นตอนดังนี้

- การรับรู้ปัญหา เช่น ความต้องการ ความจำเป็น ความเสี่ยงในการเลือกซื้อ
- การค้นหาข้อมูล เช่น จากแหล่งบุคคล การค้า ชุมชน และประสบการณ์
- การประเมินทางเลือก
- การตัดสินใจซื้อ เมื่อทุกอย่างได้ตามความต้องการและความพึงพอใจที่ตัดสินใจซื้อ
- พฤติกรรมภายหลังการซื้อ ต้องมีความพึงพอใจ

2.4.2.3 การตัดสินใจซื้อของผู้ซื้อ (Buyer's Decision) ผู้ซื้อจะตัดสินใจซื้อประเด็นต่างๆ ดังนี้

- การเลือกผลิตภัณฑ์
- การเลือกตราสินค้า
- การเลือกผู้ขาย
- การเลือกเวลาในการซื้อ
- การเลือกปริมาณการซื้อ

ดังนั้นหากกล่าวถึงความหมายของพฤติกรรมของมนุษย์จะหมายถึง การกระทำของมนุษย์ที่ปรากฏออกมาเป็นพฤติกรรมอย่างใดอย่างหนึ่ง ย่อมเป็นการแสดงออกเพื่อวัตถุประสงค์อย่างใดอย่างหนึ่ง ซึ่งจะมีกระบวนการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องอยู่ภายในตัวบุคคลนั้นๆ เสมอ กล่าวคือ จะมีกลไกของการกำกับสั่งการจากความนึกคิดและความรู้สึกที่มีอยู่ภายใน

2.5 แนวคิดเกี่ยวกับหนี้

ในหัวข้อแนวคิดเกี่ยวกับหนี้สิน จะอธิบายถึง สาเหตุของการเกิดหนี้สินและมาตรฐานการแก้ไขหนี้สินภาคประชาชน ดังรายละเอียดต่อไปนี้

เกษรี ณรงค์เดช (2548) ได้อธิบายสาเหตุการเป็นหนี้สินของเกษตรกรว่า มีสาเหตุมาจากนโยบายการพัฒนาของรัฐบาล ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่จะนำไปสู่การเกิดปัญหาหนี้สิน และได้จำแนกการเปลี่ยนแปลงออกเป็น 4 ขั้นตอนดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 การพังทลายของเศรษฐกิจแบบยังชีพ สังคมไทยในอดีตชุมชนจะดำรงชีวิตในระบบเศรษฐกิจแบบยังชีพ โดยอาศัยพึ่งพาแหล่งธรรมชาติเป็นอาหารและปัจจัยสี่ พร้อมกับมีการแลกเปลี่ยนสินค้าที่ผลิตไม่ได้กับชุมชนอื่นๆ ใกล้เคียงกัน แต่วิถีชีวิตในระบบเศรษฐกิจแบบยังชีพถูกทำลายลงไปเนื่องจากขยายอำนาจรัฐภายใต้มาตรการที่สำคัญ 3 ประการคือ การเก็บภาษี การควบคุมทรัพยากรของรัฐ และการเกษตรเชิงพาณิชย์

ขั้นตอนที่ 2 การพึ่งพาทุนและตลาด เมื่อสังคมเกิดการเปลี่ยนเข้าสู่กระบวนการผลิตในระบบตลาดชาวบ้านจึงตกอยู่ในภาวะเสียเปรียบ เนื่องจากในระบบนี้ทุนเป็นปัจจัยที่สำคัญผู้ที่สามารถควบคุมปัจจัยทุนได้ จะสามารถควบคุมการผลิตและกำหนดราคาผลผลิตในตลาดได้ ในขณะที่ผู้ที่ไม่มียุทธต้องไปกู้ยืม ทำให้เกิดภาวะหนี้สินตามมา

ขั้นตอนที่ 3 การพึ่งพาแหล่งทุน เมื่อชาวบ้านไม่มีความสามารถในการสะสมทุน แต่มีความจำเป็นต้องใช้ทุนในกระบวนการผลิต จึงมีความจำเป็นต้องพึ่งพาแหล่งเงินทุนทั้งในระบบและนอกระบบ

ขั้นตอนที่ 4 การตกอยู่ในภาวะล้มละลาย ชาวบ้านหรือคนยากจนบางคนประสบภาวะไม่สามารถสร้างรายได้จากการผลิต ในขณะที่มีหนี้สินจากการกู้ยืมเงินมาลงทุนสร้างผลผลิตและมีภาระในการชำระดอกเบี้ยที่เกิดจากการกู้ยืมเงินมา จึงทำให้ตกอยู่ในภาวะหนี้สินเพิ่มมากขึ้นหากไม่สามารถนำเงินมาชำระหนี้สินได้ก็จะตกอยู่ในภาวะล้มละลาย

นโยบายการดำเนินงานของรัฐบาลที่ผ่านมาที่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อคนจน และก่อให้เกิดภาวะหนี้สิน สามารถอธิบายได้ดังนี้

1. นโยบายที่ไม่สอดคล้องกับความต้องการของคนจน ได้แก่ นโยบายด้านการศึกษาที่ไม่สอดคล้องกับการดำเนินชีวิตของคนจน เช่น นโยบายการพัฒนาความรู้ที่ถูกกำหนดไว้เป็นหลักสูตรหรือทฤษฎี ซึ่งไม่สอดคล้องกับสภาพความเป็นจริงของสังคมในปัจจุบันหรือไม่เกิดประโยชน์ต่อการนำไปปรับใช้ในชีวิตประจำวันของคนยากจน

2. นโยบายที่สร้างความไม่สมดุลระหว่างภาคเกษตรกรรมและภาคอุตสาหกรรม ได้แก่ นโยบายการพัฒนาที่ให้ความสำคัญกับภาคอุตสาหกรรมที่มากกว่าภาคเกษตรกรรม ทำให้คนจนในชนบทไม่เห็นความสำคัญของการทำอาชีพเกษตรกรรมซึ่งเป็นอาชีพหลักของประชากรในประเทศไทย นโยบายการพัฒนาที่มุ่งสร้างความเจริญให้แก่สังคมเมืองมากกว่าสังคมชนบท ได้ส่งผลให้คนจนในชนบทส่วนใหญ่อพยพเข้ามาในแหล่งชุมชนหรือตัวเมืองที่มีความเจริญมากกว่า ก่อให้เกิดความไม่สมดุลและเป็นปัญหา

ต่อการพัฒนา เช่น ปัญหาด้านที่อยู่อาศัย หรือชุมชนแออัดในเขตเมือง ในขณะที่พื้นที่การเกษตรในเขตชนบทถูกปล่อยทิ้งให้รกร้าง

3. นโยบายที่ไม่เป็นธรรม ได้แก่ นโยบายที่เอื้อประโยชน์ต่อนักลงทุนรายใหญ่ เช่น นโยบายแรงงานต่างด้าว ที่เอื้อประโยชน์ต่อนักลงทุนรายใหญ่ที่ต้องการลดต้นทุนการผลิต โดยเสนอให้รัฐอนุญาตให้มีการโยกย้ายแรงงานต่างด้าวได้อย่างเสรีและส่งผลกระทบต่อแรงงานไทยซึ่งเป็นกลุ่มคนยากจนส่วนใหญ่ ซึ่งถูกแรงงานต่างด้าวที่มีค่าแรงถูกกว่ามาแย่งอาชีพไปทำให้ขาดรายได้และซ้ำเติมปัญหาความยากจนให้รุนแรงเพิ่มมากขึ้น นโยบายที่เอื้อประโยชน์ต่อผู้มีอิทธิพลและนักการเมือง เช่น การที่นักการเมืองและผู้มีอิทธิพล นำที่ดินที่อยู่ในความดูแลของส่วนราชการไปให้นักธุรกิจเช่าเพื่อดำเนินธุรกิจแทนที่จะนำที่ดินนั้นไปจัดสรรให้เป็นที่อยู่อาศัยหรือที่ดินทำกินของคนจน

4. นโยบายที่ไม่ยั่งยืน ได้แก่

4.1 นโยบายที่ก่อให้เกิดความเสื่อมโทรมของทรัพยากรธรรมชาติ เช่น นโยบายการส่งออกพืชเชิงเดี่ยว ให้ชาวบ้านหันมาผลิตเพื่อการส่งออกในปริมาณมาก ได้ส่งผลให้ทรัพยากรดินเกิดความเสื่อมโทรมอย่างรวดเร็ว

4.2 นโยบายที่ขาดการวางแผนเนื่องจากการดำเนินงานของรัฐส่วนใหญ่ขาดการติดตามประเมินผลและขาดการวางแผนแก้ไขปัญหาในระยะยาว

4.3 ไม่มีมาตรการในการควบคุมการใช้ทรัพยากรธรรมชาติโดยหน่วยงานต่างๆของรัฐร่วมกัน

4.4 นโยบายที่สร้างนิสัยการรอรับความช่วยเหลือจากภาครัฐ เช่น นโยบายประชานิยมต่างๆ ได้แก่ กองทุนหมู่บ้าน โครงการ SMEs เป็นต้น

2.6 แนวคิดเกี่ยวกับการวิเคราะห์สินเชื่อ

ความหมายของสินเชื่อ ดารณี พุทธิวิบูลย์ (2547) ได้กล่าวถึงแนวคิดเกี่ยวกับการจัดการสินเชื่อ ไว้ว่าสินเชื่อ(Credit) มีที่มาจากภาษาลาตินว่า Credere แปลว่า to trust หรือ to believe และนักวิชาการบางท่านกล่าวว่า มาจากคำภาษาลาตินว่า Credo ซึ่งเป็นคำผสมระหว่างคำภาษาสันสกฤต Crad แปลว่าความเชื่อถือไว้วางใจ กับ คำภาษาลาติน do แปลว่า ทำให้เกิดหรือมอบ จะเห็นได้ว่าที่มาของคำว่าสินเชื่อนั้นมาจากรากฐานเดียวกัน คือ ความเชื่อถือและไว้วางใจ จึงได้มีผู้กำหนดความหมายของสินเชื่อไว้หลายลักษณะ ดังนี้

ในแง่ของการค้า สินเชื่อหมายถึง ความเชื่อถือที่ผู้ขายมีต่อผู้ซื้อ และยอมมอบสินค้าหรือบริการให้แก่ผู้ซื้อไปก่อนโดยไม่ต้องชำระเงินสด แต่มีสัญญาการชำระเงินค่าสินค้าหรือบริการนั้นในวันข้างหน้าตามการตกลงกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย ซึ่งก่อให้เกิดลูกหนี้และเจ้าหนี้ตามมา

ในแง่ของผู้บริโภค สินเชื่อหมายถึง ความสามารถที่จะได้สินค้าหรือบริการไปใช้ก่อนโดยตกลงว่าจะนำเงินมาชำระสินค้าหรือบริการในภายหลัง

ในแง่ของสถาบันการเงิน สินเชื่อหมายถึง บริการชนิดหนึ่งของสถาบันการเงินที่ก่อให้เกิดรายได้หลักแก่สถาบันการเงิน และมีความสำคัญที่อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อระบบธุรกิจของชุมชนเป็นอย่างยิ่งด้วย

จากความหมายดังกล่าวข้างต้นนำมาสรุปสาระสำคัญ สำหรับความหมายของสินเชื่อว่า คือ ความเชื่อใจไว้วางใจระหว่างบุคคล 2 ฝ่าย ในการที่จะให้สินค้าหรือบริการไปใช้ก่อน โดยมีสัญญา กำหนดเงื่อนไขและเงื่อนไขการชำระเงินในอนาคต บุคคล 2 ฝ่ายที่กล่าวถึงนั้น อาจมีการติดต่อกัน เป็นรายบุคคล กลุ่มบุคคลหรือนิติบุคคลหรือระหว่างกันก็ได้ และสิ่งที่ฝ่ายผู้ให้สินเชื่อจะต้องรับภาระตามต่อมา คือ ความเสี่ยง สินเชื่อนอกจากจะต้องตั้งอยู่บนรากฐานของความเชื่อใจแล้ว ยังต้องอาศัยหลักประกัน ซึ่งอาจเป็นได้ทั้งบุคคลหรือหลักทรัพย์ที่จะนำมาใช้เพื่อลดความเสี่ยงด้วย

กระบวนการสินเชื่อ

คาร์ณี พุทธวิบูลย์ (2547) แบ่งกระบวนการสินเชื่อออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

2.6.1. รายการสินเชื่อ (Credit Transaction) เริ่มจากการที่บุคคล 2 ฝ่ายตกลงที่จะทำการแลกเปลี่ยนสินค้าหรือบริการ โดยมีสัญญากำหนดเงื่อนไขและเงื่อนไขที่จะชำระเงินคืนในอนาคต

2.6.2. สถานะทางสินเชื่อ (Credit Standing) เมื่อมีการตกลงจะให้สินเชื่อแล้ว สิ่งที่จะต้องพิจารณาและตัดสินใจขั้นต่อมาก็คือ สถานะทางสินเชื่อของผู้มาขอว่าดีมาน้อยเพียงใดเป็นบุคคลที่น่าเชื่อถือเกี่ยวกับคุณลักษณะส่วนตัวผลงานชื่อเสียงการดำเนินธุรกิจหรือความสามารถที่จะชำระหนี้หรือไม่ สถานะทางสินเชื่อนี้จะนำมาเป็นตัวบ่งชี้ถึงการยอมรับที่จะให้สินเชื่อภายในวงเงินเงื่อนไขและเงื่อนไข มากน้อยเท่าใดและอย่างไรบ้างแก่ผู้ขอสินเชื่อแต่ละราย

2.6.3. ตราสารสินเชื่อ (Credit Instruments) เป็นขั้นตอนสุดท้ายของกระบวนการให้สินเชื่อที่จะต้องทำหลักฐานเพื่อแสดงการตกลงเกี่ยวกับวงเงินสินเชื่อ เงื่อนไข และเงื่อนไขที่ทั้ง 2 ฝ่าย คือผู้ขอและผู้ให้สินเชื่อยอมรับ

ประเภทของการบริการสินเชื่อคาร์ณี พุทธวิบูลย์ (2547) ได้กล่าวสรุปถึงการบริการสินเชื่อของสถาบันการเงิน ธนาคารพาณิชย์ต่างๆ มีไว้บริการลูกค้า ได้แก่

สินเชื่อเพื่อการเคหะ (Housing Loan) คือ สินเชื่อประเภทหนึ่งในหลายประเภทของสถาบันการเงินที่ให้บริการแก่ลูกค้าที่มีวัตถุประสงค์เพื่อนำไปซื้อบ้าน ทาวน์เฮ้าส์ อาคารพาณิชย์ คอนโดมิเนียม การสร้างบ้านบนที่ดินที่มีอยู่แล้ว หรือ ตกแต่งต่อเติม ซ่อมแซมที่อยู่อาศัย โดยมีการ

ผ่อนชำระคืนเงินต้นพร้อมดอกเบี้ยเป็นรายเดือน เท่าๆ กันทุกเดือนตามระยะเวลา อัตราดอกเบี้ย และเงื่อนไขตามที่สถาบันการเงินกำหนด

สินเชื่อเนกประสงค์ (Multi Purpose Loan) คือ สินเชื่อที่อำนวยการปล่อยสินเชื่อเพื่อการใช้งานที่หลากหลายสำหรับวัตถุประสงค์ที่ต่างกันของแต่ละบุคคล เช่น เงินกู้เบิกเงินเกินบัญชี (Overdraft) การออกหนังสือค้ำประกัน (Letter Of Guarantee) การรับซื้อลดตั๋วเงิน (Bill Discounted) และการรับซื้อตั๋วสัญญาใช้เงิน (P/N Bought)

สินเชื่อเพื่อสันทนาการและการเดินทาง (Recreating and Travel Loan) คือ การให้กู้ยืมเพื่อใช้จ่ายเฉพาะด้านของบุคคลในด้านการเดินทาง ท่องเที่ยว การดูงานการไปสัมมนาหรือทัศนศึกษาในต่างประเทศที่กำหนด โดยหมายรวมถึงค่าตัวเครื่องบิน ค่าที่พัก ค่าใช้จ่ายในการเดินทาง หรือค่าใช้จ่ายเหมาะสมในการใช้บริการท่องเที่ยว ที่กำหนดไว้ในแต่ละรายการ

สินเชื่อเพื่อซื้อเครื่องอุปโภคบริโภค (Consuming Loan) คือ สินเชื่อที่สถาบันการเงินให้กู้ยืมแก่ลูกค้าที่มีวัตถุประสงค์เพื่อนำไปอุปโภคและบริโภค ได้แก่ สินเชื่อเพื่อซื้อพาหนะ เช่น รถยนต์ และรถจักรยานยนต์ สินเชื่อเพื่อการซื้อเฟอร์นิเจอร์ เครื่องเรือน เครื่องครัว สินเชื่อเพื่อซื้ออุปกรณ์เครื่องใช้ในบ้านและสำนักงานทุกประเภท สินเชื่อเพื่อซื้อเครื่องมือสื่อสาร โทรคมนาคม เช่น เครื่องโทรสาร โทรศัพท์มือถือหรือจาดาวเทียม สินเชื่อเพื่อซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน เช่น ตู้เย็น ทีวี ไอ เครื่องปรับอากาศ โดยมีการผ่อนชำระคืนเงินต้นพร้อมดอกเบี้ย เป็นรายเดือนเท่ากันทุกๆ เดือน ตามระยะเวลา อัตราดอกเบี้ยและเงื่อนไขตามที่กำหนด

สินเชื่อเพื่อการลงทุน (Professional Investing Loan) คือ บริการสินเชื่อเพื่อใช้จ่ายในการลงทุนประกอบวิชาชีพของผู้ที่มีวิชาชีพอิสระ เช่น ผู้ที่ประกอบอาชีพแพทย์ เกษษกร วิศวกร สถาปนิก ผู้ตรวจสอบบัญชี หรืออาชีพอิสระต่าง ซึ่งการประกอบอาชีพดังกล่าวต้องมีเงินทุน ในการดำเนินการซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่จะช่วยการประกอบอาชีพ โดยมีการผ่อนชำระคืนเงินต้น พร้อมดอกเบี้ยเป็นรายเดือนเท่ากันทุกๆเดือน ตามระยะเวลาอัตราดอกเบี้ยและเงื่อนไขที่ที่กำหนด

สินเชื่อธุรกิจรายย่อย (SSME Loan) คือ ธุรกิจที่กู้ในนามบุคคลธรรมดา หรือนิติบุคคล ซึ่งมีวงเงินสินเชื่อกับสถาบันการเงินเท่ากับหรือน้อยกว่า 3 ล้านบาท ซึ่งโดยทั่วไปแล้วเป็นธุรกิจที่มียอดขายน้อยกว่า 24 ล้านบาทต่อปี และอำนาจการบริการ และการตัดสินใจขึ้นอยู่กับเจ้าของเป็นหลักและในการกู้ยืมต้องมีวัตถุประสงค์การกู้ยืมที่ชัดเจน และเพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจจริง

สินเชื่อหมุนเวียน (Speedy Cash) คือ สินเชื่อส่วนบุคคลที่ลูกค้าไม่จำเป็นต้องมีบุคคลหรือหลักทรัพย์ค้ำประกัน ทั้งนี้สถาบันการเงินอนุมัติวงเงินให้ลูกค้าไว้ใช้จ่ายตามความต้องการ โดยลูกค้าสามารถเบิกถอนวงเงินดังกล่าวได้จากเครื่อง ATM หรือเครื่อง ATM POOL ทั่วประเทศ วงเงินนี้จะถูกลดลงเมื่อมีการเบิกถอนและจะเพิ่มกลับไปเช่นเดิม (ในลักษณะเดียวกันกับบัตรเครดิต)เมื่อลูกค้า

ได้ชำระคืนที่เบิกถอนพร้อมดอกเบี้ยแล้ว โดยลูกค้าที่ใช้วงเงินเท่านั้นจะได้รับใบแจ้งยอดรายการ (Statement) จากธนาคารทุกเดือน

สินเชื่อบุคคล (Speedy Loan) คือ สินเชื่อส่วนบุคคลที่ลูกค้าจะต้องเป็นบุคคลธรรมดา โดยไม่ต้องมีบุคคลหรือหลักทรัพย์ค้ำประกัน ซึ่งธนาคารจะอนุมัติเป็นเงินกู้ให้ลูกค้าไว้ใช้จ่ายตามความต้องการของลูกค้า โดยให้วงเงินตั้งแต่ 20,000 – 750,000 บาท เมื่อสถาบันการเงินอนุมัติเงินกู้ สถาบันการเงินจะโอนเงินหลังจากหักค่าอากรแสตมป์และค่าธรรมเนียมในการโอนเงินเข้าบัญชีของลูกค้าตามที่แจ้งไว้กับสถาบันการเงิน โดยลูกค้าสามารถเลือกผ่อนชำระได้ตั้งแต่ 12-60 เดือน และสถาบันการเงินจะส่งใบแจ้งหนี้ (Statement) ให้กับลูกค้าทราบทุกเดือนก่อนถึงวันกำหนดชำระหนี้ล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 10 วัน

อย่างไรก็ตาม ธนาคารพาณิชย์ หรือสถาบันการเงินแต่ละแห่งอาจมีประเภทสินเชื่อที่ให้บริการมากขึ้นหรือการเรียกชื่อแตกต่างกันออกไปจากรายละเอียดที่อธิบายมาทั้งหมด

การวิเคราะห์สินเชื่อ ประยูร จินดาประดิษฐ์ (2547) ได้อธิบายเกณฑ์ในการวัดความน่าเชื่อถือของลูกค้าผู้ขอกู้โดยใช้การวิเคราะห์ข้อมูลสินเชื่อเชิงคุณภาพ (5C's Policy) กล่าวคือ การจะให้สินเชื่อแก่ผู้ขอสินเชื่อต้องมีการวิเคราะห์สินเชื่อที่ดีตาม 5C's Policy ดังนี้

- คุณสมบัตินของผู้กู้ (Character) ประกอบด้วยการวิเคราะห์คุณสมบัติของผู้กู้ หมายถึงการพิจารณาผู้กู้ในด้านต่าง ๆ กรณีถ้าเป็นบุคคลจะพิจารณาประสบการณ์ การศึกษา อายุ อุปนิสัยความตั้งใจ กรณีเป็นบริษัทจะพิจารณาความพร้อมและประสบการณ์ของทีมงาน การดำเนินงาน ฐานะทางการเงินทั้งในอดีตและปัจจุบัน ตลอดจนทราบลักษณะของผู้บริหารว่ามีความสามารถ มีชื่อเสียง และมีความซื่อสัตย์ เพียงใด การวิเคราะห์คุณสมบัติของผู้กู้นี้ก็เพื่อให้มั่นใจว่าลูกค้ามีความตั้งใจและสามารถนำเงินทุนนี้ไปใช้ในการประกอบการให้ประสบความสำเร็จตามที่ตั้งใจไว้

- ความสามารถในการชำระหนี้ (Capacity) ประกอบด้วยการวิเคราะห์ความสามารถที่จะจ่ายหนี้คืน (Ability to Repay) ผู้ขอกู้จะสามารถชำระหนี้คืนได้หรือไม่ ขึ้นอยู่กับความสามารถในการหารายได้ของผู้กู้ ผู้พิจารณาให้สินเชื่อควรตรวจสอบฐานะทางการเงิน ประวัติการเงินของผู้กู้ ซึ่งความสามารถในการชำระหนี้ขึ้นอยู่กับ ความสามารถในการหารายได้ หนี้สินที่มีอยู่และแบบแผนการใช้จ่าย

- เงินทุนที่นำมาลงทุน (Capital) เป็นการประเมินถึงเงินทุนของผู้กู้ว่าเงินทุนทรัพย์สินที่ปลอดภาระการจำนอง จำนำ มากน้อยเพียงใด เงินทุนของผู้กู้จะเป็นความเข้มแข็งทางการเงิน (Financial Strength) ซึ่งใช้สนับสนุนการชำระหนี้ ที่อาจเปลี่ยนสภาพมาเป็นความสามารถชำระหนี้ได้เมื่อมีการชำระบัญชี

- หลักประกัน (Collateral) เป็นสิ่งที่ลดความเสี่ยงในกรณีที่ผู้กู้ไม่สามารถชำระหนี้คืนแบ่งออกเป็น 2 ประเภทคือ

- บุคคล อาจเป็นบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคล ถ้าเป็นบุคคลธรรมดาต้องมีฐานะส่วนตัวมั่นคง มีหลักทรัพย์และเป็นที่เชื่อถือในวงสังคม กรณีนิติบุคคล ต้องมีผลการจัดการในอดีตที่น่าเชื่อถือ ผลการดำเนินการมีกำไรสม่ำเสมอ มีความสามารถในการชำระหนี้และมีเงินทุนสูง

- หลักทรัพย์ ทรัพย์สินนั้นต้องมีสภาพคล่อง ทั้งอสังหาริมทรัพย์และสังหาริมทรัพย์เช่น ที่ดิน สิ่งปลูกสร้าง พันธบัตรต่าง ๆ เครื่องจักรอุปกรณ์

- สภาพการณ์ทั่วไป (Condition) เป็นการวิเคราะห์สินเชื่อต้องพิจารณาถึงสภาพการณ์ทางเศรษฐกิจ(Economic Condition) ที่อาจจะมีผลต่อความสามารถในการชำระหนี้ของผู้กู้ตลอดจนสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ ที่อาจมีผลกระทบต่อกระบวนการผลิต การจำหน่าย และการบริโภค ปัจจัยทางเศรษฐกิจที่ควรนำมาพิจารณา ได้แก่ การแข่งขันของธุรกิจ ความเคลื่อนไหวของราคาสินค้าทั้งในและภายนอกประเทศ แนวโน้มของภาวะตลาดโดยทั่วไป การเปลี่ยนแปลงของอุปสงค์ของสินค้า การเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐบาล ตลอดจนการแก้ไขกฎหมายต่าง ๆ และปัจจัยอื่น ๆ เช่นการเมือง สภาพดินฟ้าอากาศ ภัยธรรมชาติ เป็นต้น

2.7 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

สุระชัย เชื้อลิ้นฟ้า (2550) ได้ศึกษาเรื่อง พฤติกรรมการก่อนหนีภาคครัวเรือนก่อนและหลังวิกฤตเศรษฐกิจในประเทศไทย มีวัตถุประสงค์เพื่อการศึกษาพฤติกรรมการก่อนหนีของครัวเรือนไทยในช่วงก่อนและหลังวิกฤตเศรษฐกิจ โดยให้ปี 2537 เป็นตัวแทนช่วงก่อนวิกฤต ส่วนปี 2541 2545 และ 2547 แทนช่วงหลังวิกฤต ซึ่งเริ่มจากการศึกษาปัจจัยที่กำหนดความเป็นไปได้ที่ครัวเรือนจะเป็นหนี้ด้วยแบบจำลอง Logic Model แล้วจึงศึกษาปัจจัยที่กำหนดปริมาณหนี้คงค้าง และภาระหนี้ของครัวเรือน ซึ่งประมาณค่าด้วยแบบจำลอง OLS โดยทำการศึกษาภาพรวมทั้งประเทศ และแยกตามอาชีพหลัก 4 อาชีพ ผลการศึกษาปัจจัยที่กำหนดความเป็นไปได้ที่ครัวเรือนจะเป็นหนี้ พบว่ามีความแตกต่างกันระหว่างช่วงก่อนและหลังวิกฤต ทั้งในระดับประเทศ และตามอาชีพหลัก ซึ่งช่วงหลังวิกฤตครัวเรือนมีความเป็นไปได้ที่จะเป็นหนี้เพิ่มขึ้นในหลายกลุ่มของประชากร เช่น ครัวเรือนที่มีรายได้น้อย ครัวเรือนที่มีที่อยู่อาศัย และครัวเรือนที่อาศัยนอกเขตเทศบาล ซึ่งสอดคล้องกับนโยบายประชานิยม และการกระตุ้นภาคอสังหาริมทรัพย์ของรัฐบาล พ.ต.ท.ทักษิณ ชินวัตร สำหรับอายุของหัวหน้าครัวเรือนมีลักษณะเป็นไปตามทฤษฎีวัฏจักรชีวิตคือ ครัวเรือนอายุน้อยมีความเป็นไปได้ที่จะเป็นหนี้มากขึ้นเมื่ออายุเพิ่มขึ้น และจะลดลงในวัยสูงอายุ การศึกษาระดับอุดมศึกษาหรือสูงกว่าของหัวหน้าครัวเรือนมีความสัมพันธ์ทางบวกกับความเป็นไปได้ที่จะเป็นหนี้ ซึ่งสอดคล้องกับทฤษฎี

รายได้ถาวร และเมื่อแยกศึกษาตามอาชีพหลักยังพบความสัมพันธ์ของตัวแปรในทิศทางคล้ายกับการศึกษาทั่วประเทศ กล่าวคือ การมีที่อยู่อาศัย เงินช่วยเหลือ เพศของหัวหน้าครัวเรือน และอัตราพึ่งพิง มีความสัมพันธ์กับความเป็นไปได้ที่จะเป็นหนี้ในทางบวกในหลายอาชีพ ขณะที่ครัวเรือนที่อาศัยในเขตเทศบาลมีความสัมพันธ์ทางลบกับความเป็นไปได้ที่จะเป็นหนี้ และอายุของหัวหน้าครัวเรือนมีความสัมพันธ์กับความเป็นไปได้ที่จะเป็นหนี้ตามทฤษฎีวัฏจักรชีวิต

สำหรับปัจจัยที่กำหนดปริมาณหนี้คงค้างของครัวเรือนพบว่ามีความแตกต่างระหว่างช่วงก่อนและหลังวิกฤตทั้งในระดับประเทศ และตามอาชีพหลักเช่นกัน พบว่าครัวเรือนที่มีรายได้น้อยยังถูกจำกัดปริมาณเงินกู้ยืม ขณะที่ครัวเรือนที่อาศัยนอกเขตเทศบาลมีข้อจำกัดในการกู้ยืมที่ลดลง ส่วนอัตราพึ่งพิง และเงินช่วยเหลือมีความสัมพันธ์ในทิศทางที่ตรงข้ามกับหนี้คงค้าง เมื่อแยกศึกษาตามอาชีพหลัก พบว่าครัวเรือนที่ประกอบอาชีพวิชาชีพ นักวิชาการเป็นครัวเรือนที่มีข้อจำกัดในการกู้ยืม ส่วนครัวเรือนที่ประกอบอาชีพธุรกิจของตนเองมีหนี้ที่สูงหากอาศัยในเขตเทศบาล นอกจากนี้ผลการศึกษาคความแตกต่างของปัจจัยที่กำหนดปริมาณหนี้คงค้างช่วงก่อนและหลังวิกฤต พบว่าส่วนใหญ่เกิดจากข้อจำกัดในการกู้ยืมของครัวเรือนกลุ่มต่างๆ เช่น ครัวเรือนที่มีหัวหน้าจบการศึกษาระดับต่างๆ ครัวเรือนที่มีที่อยู่อาศัย หัวหน้าครัวเรือนเพศหญิง

ปัจจัยที่กำหนดภาระหนี้ของครัวเรือนทั่วประเทศ ส่วนใหญ่มีทิศทางเดียวกับปัจจัยที่กำหนดปริมาณหนี้คงค้าง จะต่างกันบ้างที่เพศของหัวหน้าครัวเรือน ไม่ใช่ปัจจัยที่กำหนดภาระหนี้เลย ส่วนครัวเรือนที่มีระดับรายได้กลางๆ มีภาระหนี้ต่ำที่สุด ขณะที่ครัวเรือนในเขตเทศบาลมีความสัมพันธ์กับภาระหนี้ทางบวก เมื่อศึกษาแยกตามอาชีพหลัก พบว่าตัวแปรด้านรายได้ การมีที่อยู่อาศัย อายุ และระดับการศึกษาของหัวหน้าครัวเรือน เป็นปัจจัยที่สำคัญในแทบทุกอาชีพ สำหรับความแตกต่างของปัจจัยที่กำหนดภาระหนี้ในช่วงก่อนและหลังวิกฤตเศรษฐกิจ พบเพียงในครัวเรือนระดับประเทศ และอาชีพวิชาชีพ นักวิชาการเท่านั้น

การศึกษาพฤติกรรมการก่อหนี้โดยแยกตามแหล่งสินเชื่อ ยังไปในทิศทางเดียวกับกรณีไม่แยกแหล่งสินเชื่อ พบว่าในช่วงก่อนวิกฤตครัวเรือนอาศัยเงินกู้จากนอกระบบ แต่ในปี 2545 และ 2547 ครัวเรือนเปลี่ยนมาอาศัยแหล่งสินเชื่อในระบบแทน การศึกษาพบว่าการมีที่อยู่อาศัยแม้จะมีความสำคัญในการกู้ในระบบมากขึ้น แต่ครัวเรือนอาจจะมีคามระมัดระวังในการกู้ หรือถูกจำกัดภาระหนี้ไม่ให้สูงกว่าช่วงก่อนวิกฤต นอกจากนี้การกู้ในระบบยังสอดคล้องกับการมีที่อยู่อาศัยในเขตเทศบาล สำหรับครัวเรือนอาชีพวิชาชีพ นักวิชาการมีข้อจำกัดในการกู้ในระบบที่ต่ำ ส่วนครัวเรือนที่อาศัยอยู่ในเขตเทศบาลจะเป็นปัจจัยที่สำคัญทางบวกที่ชัดเจนสำหรับอาชีพธุรกิจของตนเอง เมื่อทดสอบปัจจัยที่กำหนดปริมาณหนี้คงค้างในระบบในช่วงก่อนและหลังวิกฤต พบว่ามีความแตกต่าง

กันในระดับประเทศ และตามอาชีพหลักทุกอาชีพ ส่วนปัจจัยที่กำหนดภาระหนี้พบความแตกต่างเพียงในระดับประเทศ อาชีพวิชาชีพ นักวิชาการ และอาชีพคนงาน

ส่วนหนี้นอกระบบของครัวเรือนทั่วประเทศ พบว่าครัวเรือนที่อยู่นอกเขตเทศบาลมีความสัมพันธ์ทางบวกกับปริมาณหนี้นอกระบบ สำหรับปัจจัยที่กำหนดภาระหนี้นอกระบบ มีปัจจัยสำคัญเพียง 2 ตัวแปร ได้แก่ รายได้ คู่จากทั้งและเขตที่อยู่อาศัย โดยครัวเรือนในเขตเทศบาลกลับมีความสัมพันธ์ทางบวกกับภาระหนี้ ในส่วนผลการศึกษาระดับครัวเรือนในระบบและนอกระบบ พบว่าปัจจัยที่กำหนดคปริมาณหนี้คงค้าง และภาระหนี้ มีจำนวนตัวแปรที่มีนัยสำคัญลดลงอย่างมาก ซึ่งปัจจัยที่สำคัญ คือ รายได้อายุ และการศึกษาของหัวหน้าครัวเรือน

สมคิด วัชรภรณ์ (2550) ได้ศึกษาถึงพฤติกรรมการก่อหนี้ครัวเรือนของเกษตรกรชาวสวนยางพารา ในอำเภอเทพา และอำเภอสะบ้าย้อย จังหวัดสงขลา โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา ลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคมของเกษตรกร โครงสร้างรายได้ และค่าใช้จ่ายของเกษตรกร ภาวะหนี้สินของเกษตรกร และ ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางเศรษฐกิจและสังคม กับภาวะหนี้สินของเกษตรกร โดยใช้ข้อมูลitudinal และข้อมูลปฐมภูมิที่รวบรวมโดยใช้แบบสอบถามเชิงโครงสร้าง จากเกษตรกรชาวสวนยางพารา จำนวน 120 ราย การวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้มา ใช้การวิเคราะห์เชิงพรรณนาด้วยเครื่องมือทางสถิติอย่างง่าย เช่น ค่าเฉลี่ย สัดส่วน การแจกแจงความถี่ เพื่อวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับเกษตรกร และใช้การวิเคราะห์เชิงปริมาณโดยใช้สถิติไคสแควร์ เพื่อทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระและตัวแปรตาม ซึ่งผลการศึกษสามารถสรุปได้ดังนี้ เกษตรกรกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุเฉลี่ย 45.14 ปี นับถือศาสนาพุทธเป็นส่วนใหญ่ จบการศึกษาระดับประถมศึกษา มีสถานภาพสมรสแล้วและอยู่ด้วยกันเป็นส่วนใหญ่ และบางส่วนมีสถานะทางสังคมที่มีบทบาทในการเป็นตัวแทนชุมชน มีจำนวนสมาชิกในครัวเรือนเฉลี่ย 3.84 คน มีจำนวนแรงงานในครัวเรือนเฉลี่ย 2.39 คน แรงงานในครัวเรือนส่วนใหญ่อยู่ในช่วงอายุ 26-65 ปี และมีจำนวนสมาชิกในครัวเรือนที่กำลังศึกษาเฉลี่ย 1.54 คน ในการประกอบอาชีพของเกษตรกร นอกจากเกษตรกรทำสวนยางพาราซึ่งเป็นอาชีพหลักแล้ว ยังมีการประกอบอาชีพนอกภาคการเกษตรโดยส่วนใหญ่ประกอบอาชีพรับจ้างเช่น ทำงานก่อสร้าง รับจ้างถางป่า เป็นต้น ส่วนการทำสวนยางพารา เกษตรกรมีพื้นที่ปลูกยางเฉลี่ย 28.5 ไร่/ครัวเรือน ส่วนอาชีพการเกษตรรองลงมาคือการทำสวนผลไม้ ที่ดินที่ถือครองเป็นที่ดินของตนเองทั้งหมด ส่วนรายการทรัพย์สินในครัวเรือน ในปัจจุบันเกษตรกรมีทรัพย์สินเพิ่มขึ้นทุกรายการ เมื่อเทียบกับรายการทรัพย์สินก่อนปี พ.ศ. 2545 นอกจากนั้นยังพบว่า รายได้รวมของครัวเรือนเกษตรกร มากกว่า รายจ่ายรวมของครัวเรือน โดยครัวเรือนเกษตรกรมีรายได้เฉลี่ย 290,675 บาท/ครัวเรือน และมีรายจ่ายเฉลี่ย 215,326 บาท/ครัวเรือน ส่วนของภาวะหนี้สิน ในช่วงก่อน

ปี พ.ศ.2545 และปัจจุบันเกษตรกรส่วนใหญ่มีหนี้สินที่มาจากแหล่งเงินกู้ในระบบ แหล่งเงินกู้ที่สำคัญคือธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร วัตถุประสงค์ในการกู้เงิน เป็นการกู้เงินเพื่อทำการเกษตรเป็นส่วนใหญ่และเกษตรกรมีหนี้สินของครัวเรือนเพิ่มขึ้น เมื่อเปรียบเทียบจำนวนหนี้สินก่อนปี พ.ศ.2545 กับปัจจุบัน โดยในช่วงก่อนปี พ.ศ. 2545 เกษตรกรมีหนี้สินเฉลี่ย 145,614 บาทต่อครัวเรือน และเพิ่มเป็น 249,785 บาทต่อครัวเรือนในปัจจุบัน ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางเศรษฐกิจและสังคม กับภาวะหนี้สินของเกษตรกรชาวสวนยางพารา พบว่า ปัจจัยที่ทำให้เกษตรกรชาวสวนยางพาราก่อนหนี้สิน ประกอบด้วย สถานภาพสมรส จำนวนสมาชิกในครัวเรือน ค่าใช้จ่ายของครัวเรือน และจำนวนแรงงานในครัวเรือน และปัจจัยที่มีผลต่อการก่อหนี้สิน คือ อายุของเกษตรกร ส่วนปัจจัยที่มีผลต่อจำนวนหนี้ของเกษตรกร ประกอบด้วย การประกอบอาชีพค้าขาย รายได้ของครัวเรือน ค่าใช้จ่ายของครัวเรือน และจำนวนที่ดินที่ถือครอง

นครศ ราชจิต (2551) ได้ศึกษาพฤติกรรมการบริโภคของครัวที่มีหนี้สินในจังหวัดพะเยาโดยวิเคราะห์ถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการบริโภค และศึกษาถึงปัญหาที่เกิดจากการมีหนี้สินของครัวที่มีหนี้สินในสหกรณ์ออมทรัพย์ครูพะเยา จำกัด โดยใช้กลุ่มตัวอย่างเป็นข้าราชการครู สังกัดกระทรวงศึกษาธิการในจังหวัดพะเยา และพนักงานเทศบาลที่ปฏิบัติงานสอนในสถานศึกษาสังกัดเทศบาลเมืองพะเยา จำนวน 222 คน เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเป็นแบบสอบถามวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้ค่าความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และใช้สมการถดถอยอย่างง่าย เพื่อหาค่าความโน้มเอียงเฉลี่ยและค่าความโน้มเอียงหน่วยสุดท้ายของการบริโภค นอกจากนี้ยังได้นำเอาสัดส่วนค่าใช้จ่ายเพื่อการบริโภคด้านต่างๆ ในครอบครัวของครัวที่เป็นหนี้ มาเปรียบเทียบกับเกณฑ์การใช้จ่ายของคณะกรรมการข้าราชการครูและบุคลากรทางการศึกษา ผลการศึกษาพบว่าครัวที่มีหนี้สินในจังหวัดพะเยา มีหนี้เฉลี่ยคนละ 1,014,373.74 บาท มีทรัพย์สินเฉลี่ยคนละ 2,112,814.17 บาท และมีรายได้เฉลี่ยคนละ 35,422.30 บาทต่อเดือน ขณะที่ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยคนละ 34,820.00 บาทต่อเดือน การจัดสรรรายได้เพื่อการใช้จ่ายในครอบครัวของครัวที่มีหนี้สินเมื่อเปรียบเทียบกับเกณฑ์ของสำนักงานคณะกรรมการข้าราชการครูและบุคลากรทางการศึกษา พบว่าการบริโภคในแต่ละด้าน ส่วนใหญ่ต่ำกว่าเกณฑ์ที่คณะกรรมการฯ กำหนด แต่ยังมีรายจ่ายด้านการชำระหนี้ ด้านสังคม และด้านอื่นๆ อีก ซึ่งไม่อยู่ในรายการที่กำหนดตามเกณฑ์เป็นจำนวนร้อยละ 25.85 ของค่าใช้จ่ายทั้งหมด สำหรับพฤติกรรมการบริโภค พบว่าความโน้มเอียงเฉลี่ยของการบริโภคโดยรวมมีค่าเท่ากับ 0.98 และความโน้มเอียงหน่วยสุดท้ายของการบริโภคโดยรวมมีค่าเท่ากับ 0.804 สำหรับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการบริโภคพบว่า ปัจจัยด้านจิตวิทยาที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการบริโภคมากที่สุด คือ ปัจจัยด้านการรับรู้ในคุณสมบัติของสินค้าหรือบริการ โดยมีอิทธิพลในระดับปานกลาง ส่วนปัจจัยทางด้านสิ่งแวดล้อมที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการบริโภคมากที่สุด คือ ปัจจัยด้านครอบครัว โดยมีอิทธิพลในระดับปานกลาง

เช่นกัน เมื่อพิจารณาโดยรวมของปัจจัยทั้งสองด้านพบว่าปัจจัยด้านจิตวิทยามีอิทธิพลต่อพฤติกรรม การบริโภคมากกว่าปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม สำหรับปัญหาที่เกิดจากการมีหนี้สิน พบว่า ปัญหาที่สำคัญที่สุดคือ ปัญหาขาดสภาพคล่องทางการเงิน โดยเป็นปัญหาที่จัดอยู่ในระดับปานกลาง และหากพิจารณาโดยรวมแล้วการมีหนี้สินได้ก่อให้เกิดปัญหาในระดับปานกลาง

เบญจมาภรณ์ อมรเลิศพานิช (2551) ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการก่อหนี้ของครัวเรือนในภาคเหนือของประเทศไทย วัตถุประสงค์ของการศึกษาคือศึกษาลักษณะทางเศรษฐกิจ สังคม และพฤติกรรมการก่อหนี้ของครัวเรือนภาคเหนือ ศึกษาถึงปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดการตัดสินใจที่ครัวเรือนได้ก่อหนี้ขึ้นในภาคเหนือ ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อมูลค่าหนี้ของครัวเรือนในภาคเหนือ โดยใช้ข้อมูลในลักษณะข้อมูลภาคตัดขวาง (Cross Section Data) เพื่อเป็นการศึกษา จากการสำรวจภาวะเศรษฐกิจและสังคมของสำนักงานสถิติแห่งชาติ ปี พ.ศ. 2547 อิงจากทฤษฎีการบริโภคเป็นกรอบในการศึกษาปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจก่อหนี้และอิทธิพลที่มีผลต่อมูลค่าของการก่อหนี้ของครัวเรือนในภาคเหนือ โดยอาศัยการวิเคราะห์ด้วยแบบจำลองโพรบิต (Probit Model) และการวิเคราะห์การถดถอยเชิงเส้นโดยประมาณการแบบวิธีกำลังสองน้อยที่สุด (Ordinary Least Squared : OLS)

จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาคั้งนี้คือ 8,045 ครัวเรือน หัวหน้าครัวเรือนได้มีอายุเฉลี่ย 54.45 ปี เป็นเพศชายร้อยละ 67.89 และสมรสแล้วร้อยละ 70.53 เป็นผู้ที่อาศัยอยู่ในเขตเทศบาล ร้อยละ 59.19 มีบ้านและที่ดินเองเป็นของตนเองร้อยละ 79.90 ร้อยละ 59.19 มีการศึกษาในระดับประถมศึกษา จำนวนสมาชิกผู้พึ่งพิงเฉลี่ย 1.02 คน มูลค่าทรัพย์สินเฉลี่ยของครัวเรือนประมาณ 8,642.08 บาท มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือนครัวเรือนละ 13,091.57 บาท หากพิจารณาเฉพาะครัวเรือนที่มีหนี้จากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 5,214 ครัวเรือน พบว่าหัวหน้าครัวเรือนมีอายุเฉลี่ยต่ำกว่าอายุเฉลี่ยรวม สัดส่วนครัวเรือนที่อาศัยอยู่ในเขตเทศบาลต่ำกว่าค่าเฉลี่ยรวมเล็กน้อย มีสัดส่วนของหัวหน้าครัวเรือนที่เป็นเพศชาย สถานภาพสมรส และเป็นเจ้าของบ้านและที่ดินเองมากกว่าค่าเฉลี่ยมีระดับการศึกษาสูงกว่าค่าเฉลี่ย จำนวนผู้พึ่งพิงในครัวเรือนสูงกว่าค่าเฉลี่ยเล็กน้อย มูลค่าทรัพย์สินเฉลี่ยและรายได้เฉลี่ยของครัวเรือนสูงกว่าค่าเฉลี่ยของครัวเรือนทั้งหมดเล็กน้อยเช่นกัน โดยมูลค่าหนี้เฉลี่ยเท่ากับ 200,742.60 บาท มักนิยมก่อหนี้ที่ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร และกองทุนหมู่บ้าน/ชุมชนเมือง

ปัจจัยที่กำหนดการตัดสินใจก่อหนี้ของครัวเรือนในภาคเหนือ ได้แก่ ชั้นทางเศรษฐกิจ สถานภาพการสมรส การศึกษา จำนวนสมาชิกผู้พึ่งพิง และอายุของหัวหน้าครัวเรือน โดยหัวหน้าครัวเรือนที่ทำการเกษตร โดยการเช่าที่ดินจะมีโอกาสทำให้ครัวเรือนก่อหนี้สูงสุด รองลงมาคือหัวหน้าครัวเรือนที่เป็นเจ้าของที่ดินเพื่อทำการเกษตร และเสมียนพนักงาน พนักงานขายและให้บริการ

ผู้ประกอบการในกระบวนการผลิต หัวหน้าครัวเรือนที่สมรสแล้วมีโอกาสในการก่อหนี้มากกว่าหัวหน้าครัวเรือนที่ไม่สมรส หัวหน้าครัวเรือนที่มีการศึกษามีโอกาสในการก่อหนี้มากกว่าผู้ที่ไม่มีการศึกษา รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือนและจำนวนสมาชิกผู้พึ่งพิงของครัวเรือนเพิ่ม โอกาสในการก่อหนี้ของครัวเรือน อายุของหัวหน้าครัวเรือนมีผลให้โอกาสการก่อหนี้ของครัวเรือนลดลง ส่วนปัจจัยด้านมูลค่าทรัพย์สินของครัวเรือนพบว่าไม่มีผลต่อการตัดสินใจก่อหนี้ของครัวเรือนในภาคเหนือ อย่างไรก็ตามมีนัยสำคัญทางสถิติ

อายุ เพศ เขตที่อยู่อาศัยระดับการศึกษา ชั้นทางเศรษฐกิจ จำนวนสมาชิกผู้พึ่งพิง รายได้ และมูลค่าทรัพย์สิน พบว่าเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อมูลค่าหนี้ของครัวเรือนในภาคเหนือ โดยมีอิทธิพลต่อมูลค่าหนี้ โดยเมื่ออายุของหัวหน้าครัวเรือนเพิ่มขึ้นทำให้มูลค่าหนี้เพิ่มขึ้นจนกระทั่งอายุประมาณ 56 ปี มูลค่าหนี้จึงลดลง หัวหน้าครัวเรือนที่เป็นเพศชาย และการอาศัยอยู่นอกเขตเทศบาลทำให้มูลค่าหนี้เพิ่มสูงขึ้น หัวหน้าครัวเรือนที่มีการศึกษาระดับอุดมศึกษาจะมีมูลค่าหนี้สูงที่สุด รองลงมาคือหัวหน้าครัวเรือนที่มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษา และประถมศึกษา ตามลำดับ หัวหน้าครัวเรือนที่เป็นผู้ประกอบการวิชาชีพ นักวิชาการ และนักบริหารจะมีมูลค่าหนี้สูงที่สุด นอกจากนี้ จำนวนสมาชิกครัวเรือนที่พึ่งพิง มูลค่าทรัพย์สินและรายได้เฉลี่ยของครัวเรือน มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับมูลค่าหนี้ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติกล่าวคือ การที่ครัวเรือนมีจำนวนสมาชิกครัวเรือนที่พึ่งพิง มูลค่าทรัพย์สิน และรายได้เฉลี่ยของครัวเรือนแตกต่างกัน มีผลต่อมูลค่าหนี้ที่จะก่อหนี้ แยกต่างหาก

ผลการศึกษาชี้ให้เห็นว่าครัวเรือนที่มีจำนวนสมาชิกผู้พึ่งพิงและการถือครองทำการเกษตรที่เช่าที่ดินทำให้โอกาสในการก่อหนี้สูง และมีแนวโน้มที่จะมีมูลค่าหนี้สูงกว่าหัวหน้าครัวเรือนในสถานะอื่น ๆ หากรัฐบาลต้องการลดการก่อหนี้และมูลค่าหนี้ของครัวเรือนในภาคเหนือ รัฐบาลควรส่งเสริมนโยบายที่จะแบ่งเบาภาระของหัวหน้าครัวเรือนโดยจัดหาสวัสดิการให้เด็กและคนชรา นอกจากนี้ รัฐควรมีนโยบายส่งเสริมสนับสนุนการผลิตเกษตรให้กับหัวหน้าครัวเรือนที่ถือครองทำการเกษตรที่เช่าที่ดินให้มากขึ้น

กรณีการ์ สิริชาญ (2552) ได้ศึกษาเรื่อง ภาระหนี้สินของผู้บริโภคในเขตเทศบาลเมืองเพชรบูรณ์ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลทำให้เกิดหนี้สินและลักษณะการก่อหนี้ของผู้บริโภคในเขตเทศบาลเมืองเพชรบูรณ์ จังหวัดเพชรบูรณ์ โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้บริโภคที่มีหนี้สิน จำนวน 300 คน การวิเคราะห์ข้อมูลใช้สถิติเชิงพรรณนาและการเรียงลำดับความสำคัญของปัจจัยที่ทำให้เกิดหนี้สิน ผลการศึกษาพบว่า จากการสอบถามกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 300 คน ได้ข้อมูลว่า กลุ่มตัวอย่างที่มีหนี้สินจากแหล่งเงินกู้ในระบบมีจำนวน 110 ราย

กลุ่มตัวอย่างที่มีหนี้สินนอกระบบ จำนวน 104 ราย และกลุ่มตัวอย่างที่มีหนี้สินจากแหล่งเงินกู้ทั้งในระบบและนอกระบบ จำนวน 86 ราย โดยกลุ่มตัวอย่างที่มีหนี้จากแหล่งเงินกู้ในระบบส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุอยู่ระหว่าง 30 – 40 ปี มีการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไป มีอาชีพเป็นข้าราชการ/ลูกจ้างหน่วยงานรัฐ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ/พนักงานบริษัทเอกชน มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนระหว่าง 5,001 – 10,000 บาท มีจำนวนสมาชิกที่เป็นภาระพึ่งพิง 2 คน ขึ้นไป ปัจจัยที่มีผลต่อการทำให้มีภาระหนี้สิน 3 ลำดับแรก คือ ผู้บริโภคมิรายได้ไม่เพียงพอกับรายจ่าย รองลงมาคือ ภาวะเศรษฐกิจของประเทศตกต่ำ และผู้บริโภคมิค่าใช้จ่ายฉุกเฉินในครัวเรือน ด้านข้อมูลเงินกู้ พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่กู้เงินจากแหล่งเงินกู้ในระบบมีภาระหนี้สินเฉลี่ยคนละ 77,935 บาท โดยได้ทำการกู้เงินจากธนาคารออมสินมากที่สุด รองลงมาคือ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ และสหกรณ์ออมทรัพย์ สำหรับวัตถุประสงค์ในการกู้ยืมคือ เพื่อนำไปใช้ในการอุปโภคในชีวิตประจำวัน

กลุ่มตัวอย่างที่มีหนี้สินจากแหล่งเงินกู้นอกระบบ ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุไม่เกิน 30 ปี มีการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไป มีอาชีพข้าราชการ/ลูกจ้างหน่วยงานรัฐ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ พ่อค้าแม่ค้า และเกษตรกร มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนระหว่าง 5,001 – 10,000 บาท มีจำนวนสมาชิกที่เป็นภาระพึ่งพิง 2 คน ขึ้นไป ปัจจัยที่มีผลทำให้เกิดภาระหนี้สิน 3 ลำดับแรกคือ ผู้บริโภคมิรายได้ไม่เพียงพอกับรายจ่าย รองลงมาคือ ภาวะเศรษฐกิจของประเทศตกต่ำ และมีจำนวนสมาชิกที่เป็นภาระพึ่งพิงมากตามลำดับ ด้านข้อมูลเงินกู้ พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่กู้เงินจากแหล่งเงินกู้นอกระบบมีภาระหนี้สินเฉลี่ยคนละ 25,758 บาท โดยได้ทำการกู้เงินจากบริษัทเงินทุนนอกระบบมากที่สุด รองลงมาคือ จากกองทุนสวัสดิการภายในองค์กร และกู้จากเพื่อน ตามลำดับ สำหรับวัตถุประสงค์ในการกู้ยืมคือ เพื่อนำไปใช้ในการอุปโภคในชีวิตประจำวัน

กลุ่มตัวอย่างที่มีหนี้สินจากแหล่งเงินกู้ทั้งในระบบและนอกระบบ ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุระหว่าง 30 – 50 ปี มีการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไป มีอาชีพข้าราชการ/ลูกจ้างหน่วยงานรัฐ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ และลูกจ้างบริษัทเอกชน มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนระหว่าง 5,001 – 10,000 บาท มีจำนวนสมาชิกที่เป็นภาระพึ่งพิง 2 คน ขึ้นไป ปัจจัยที่มีผลทำให้เกิดภาระหนี้สิน 3 ลำดับแรกคือ ผู้บริโภคมิรายได้ไม่เพียงพอกับรายจ่าย รองลงมาคือ มีจำนวนสมาชิกที่เป็นภาระพึ่งพิงมาก และภาวะเศรษฐกิจของประเทศตกต่ำ ตามลำดับ ด้านข้อมูลเงินกู้ พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่กู้เงินจากแหล่งเงินกู้ทั้งในระบบและนอกระบบมีภาระหนี้สินเฉลี่ยคนละ 91,574 บาท โดยได้ทำการกู้เงินจากแหล่งเงินกู้ในระบบมากที่สุด คือ กู้จากธนาคารออมสิน ธนาคารอาคารสงเคราะห์ และสหกรณ์ออมทรัพย์ ตามลำดับ มีวัตถุประสงค์ในการกู้ยืมคือ เพื่อนำไปใช้ในการอุปโภคในชีวิตประจำวัน

ปวีณา รวดเจริญ (2554) ได้ศึกษาเรื่อง พฤติกรรมการก่อกำเนิดของข้าราชการครู ในจังหวัด ร้อยเอ็ด มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมการใช้จ่าย ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อการก่อกำเนิด และผลกระทบจากการมีภาระหนี้สินของข้าราชการครู กลุ่มตัวอย่างเป็นข้าราชการครูในจังหวัดร้อยเอ็ด จำนวน 400 คน รวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้ค่าความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ค่าไคสแควร์ และการกระจายสัมพัทธ์ ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม ส่วนใหญ่อยู่ระหว่าง 41-50 ปี อายุราชการ 21-30 ปี รายได้เงินเดือนและเงินประจำตำแหน่งอยู่ ระหว่าง 40,001-50,000 บาท ส่วนมากไม่มีรายได้ด้านอื่นๆ รายจ่ายในแต่ละเดือนมากกว่า 40,000 บาท ลักษณะการใช้จ่ายส่วนใหญ่ใช้ไปเพื่อการบริโภคในชีวิตประจำวัน ช่วงเวลาที่มีการใช้จ่ายมากที่สุด คือ ช่วงต้นเดือน นอกจากนี้ยังมีภาระที่ต้องจ่ายชำระค่าซื้อทรัพย์สินประเภทต่างๆ เป็นเงินผ่อน ทรัพย์สินที่ผ่อนชำระมากที่สุด คือ รถยนต์ คิดเป็นร้อยละ 35.75 รองลงมาคือ บ้าน 32.75 ภาระหนี้สิน รวมจากทุกแหล่งเงินกู้ร้อยละ 29.75 มีหนี้สินมากกว่า 700,001 บาท แหล่งหนี้สินที่ข้าราชการครูกู้มากที่สุด คือ สหกรณ์ออมทรัพย์ครู คิดเป็นร้อยละ 45.5 การชำระหนี้คืนต่อเดือนมากกว่า 20,001 บาท ระยะเวลาที่ต้องผ่อนชำระหนี้อยู่ระหว่าง 6-10 ปี และมีแผนที่จะกู้ยืมเงินในอนาคต คิดเป็นร้อยละ 56.25 วัตถุประสงค์ในการกู้ยืมเพื่อการบริโภคในชีวิตประจำวัน ส่วนปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ต่อการ ก่อกำเนิดของข้าราชการครู คือ เงินเดือนน้อย ในขณะที่ภาระค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวันสูง นอกจากนี้ยัง พบว่า การมีภาระหนี้สินส่งผลกระทบต่อข้าราชการครูในด้านต่างๆ คือ ด้านร่างกาย ด้านจิตใจ ด้าน สังคม และด้านเศรษฐกิจ แต่ผลกระทบอยู่ในระดับน้อย

2.8 กรอบแนวคิดในการศึกษา

การศึกษครั้งนี้ มุ่งที่จะศึกษาพฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อกำเนิดของพนักงานธนาคารพาณิชย์ใน จังหวัดเชียงใหม่ และศึกษาลักษณะการก่อกำเนิดของพนักงานธนาคารพาณิชย์ในจังหวัดเชียงใหม่ โดยจาก การทบทวนทฤษฎีที่เกี่ยวข้องและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องสามารถกำหนดเป็นกรอบแนวคิดในการศึกษา ได้ดังนี้

Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved



ภาพที่ 2.2 กรอบแนวคิดในการศึกษา

บทที่ 3

ระเบียบวิธีวิจัย

การศึกษาวิจัยเรื่อง พฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อหนี้ของพนักงานธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่ ผู้วิจัยได้กำหนดระเบียบวิธีวิจัย ดังนี้

3.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ศึกษา คือ กลุ่มพนักงานธนาคารพาณิชย์ แห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 421 ราย (ข้อมูล ณ เดือนพฤศจิกายน 2556)

การกำหนดขนาดกลุ่มตัวอย่าง ได้เลือกใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างโดยใช้สูตรความคลาดเคลื่อนมาตรฐานของ Taro Yamane สูตรที่ใช้ คือ

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

เมื่อ n = ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

N = ขนาดของประชากร

e = ความคลาดเคลื่อนของการเลือกตัวอย่าง (ร้อยละ 5)

ดังนั้น $n = \frac{421}{1 + 421(0.05)^2}$

$n = 206$
กลุ่มตัวอย่างนี้คือ 206 ราย โดยทำการสุ่มตัวอย่างตามโควต้าของจำนวนพนักงานในแต่ละสาขาดังตารางนี้

ตารางที่ 3.1 กลุ่มประชากรและกลุ่มตัวอย่างพนักงานธนาคารกรุงไทยในจังหวัดเชียงใหม่

ชื่อสาขา	จำนวนพนักงาน ประจำสาขา	กลุ่มตัวอย่าง แต่ละสาขา
สาขาศรีนครพิงค์	10	5
สาขาศูนย์การค้ากาดสวนแก้ว	9	4
สาขาท่าแพ	20	10
สาขาสันป่าข่อย	15	7
สาขาเชียงใหม่	20	10
สาขาไนท์บาซาร์ เชียงใหม่	9	4
สาขาพระสิงห์	10	5
สาขาช่วงสิงห์	20	10
สาขาศูนย์ราชการจังหวัดเชียงใหม่	7	3
สาขานนช้างเผือก (เชียงใหม่)	6	3
สาขาสีแยกหนองหอย	9	4
สาขามีกะชี เชียงใหม่	10	5
สาขามิโชคพลาซ่า (เชียงใหม่)	8	4
สาขามหาวิทยาลัยเชียงใหม่	8	4
สาขาเซ็นทรัลแอร์พอร์ตพลาซ่า เชียงใหม่	10	5
สาขานนสุเทพ	17	8
สาขานนช้างคลาน	13	6
สาขาเทศบาลโกลด์ส เชียงใหม่หาดง	8	4
สาขานนห้วยแก้ว	10	5
สาขาสีแยกสนามบินเชียงใหม่	11	5
สาขานิมชิตีเดลี (เชียงใหม่)	6	3
สาขามีกะชี หาดง	11	5

ตารางที่ 3.1 กลุ่มประชากรและกลุ่มตัวอย่างพนักงานธนาคารกรุงไทยในจังหวัดเชียงใหม่(ต่อ)

ชื่อสาขา	จำนวนพนักงานประจำสาขา	กลุ่มตัวอย่างแต่ละสาขา
สาขาสันป่าตอง	13	6
สาขาจอมทอง	14	7
สาขาหางดง	13	6
สาขาบึงกิ้งี หางดง 2	8	4
สาขาสันกำแพง	14	7
สาขาม่อสร้าง	11	5
สาขาแม่โจ้	15	7
สาขาไชยปราการ	13	6
สาขาเชียงดาว	14	7
สาขาเทสโก้โลตัส แม่แตง	11	5
สาขาแม่ริม	17	8
สาขาฝาง	15	7
สาขานิมนานเหมินทร์	9	4
สาขาแม่ฮ้อย	7	3
รวม	421	206

ที่มา: ฝ่ายทรัพยากรบุคคลสำนักงานเขตเชียงใหม่ บมจ.ธนาคารกรุงไทย 2556

3.2 ข้อมูลและการรวบรวมข้อมูล

3.2.1 การเก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ เป็นการรวบรวมข้อมูลจากพนักงานธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 206 คน เป็นข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนบุคคล พฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อหนี้ ข้อมูลเกี่ยวกับการก่อหนี้ ตลอดจนข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการลดปัญหาหนี้ของพนักงานธนาคาร เพื่อก่อให้เกิดคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น

3.2.2 การเก็บรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิ เป็นการรวบรวมข้อมูลเอกสาร หนังสือ บทความ งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการก่อหนี้ พฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อหนี้ ปัจจัยที่มีผลต่อการก่อหนี้ ตลอดจนแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการก่อหนี้ การค้างชำระหนี้ ปัจจัยที่ก่อให้เกิดหนี้ เป็นต้น

3.3 เครื่องมือในการรวบรวมข้อมูล

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาคั้งนี้คือ แบบสอบถาม มีเนื้อหาในการสอบถาม ประกอบด้วย 4 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนบุคคล

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อหนี้ของพนักงานธนาคารพาณิชย์ในจังหวัดเชียงใหม่

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะการก่อหนี้ของพนักงานธนาคารพาณิชย์ในจังหวัดเชียงใหม่

ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาของพนักงานธนาคารพาณิชย์ในจังหวัดเชียงใหม่ที่มีพฤติกรรมการก่อหนี้

3.4 วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

ข้อมูลจากแบบสอบถาม วิเคราะห์ข้อมูล โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปทางสถิติ โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ในการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนบุคคล เชียงใหม่ วิเคราะห์โดยใช้ค่าการแจกแจงความถี่ ค่าร้อยละ และค่าเฉลี่ย

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อหนี้ของพนักงานธนาคารพาณิชย์ในจังหวัดเชียงใหม่ วิเคราะห์โดยใช้ค่าการแจกแจงความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และค่าสถิติไควสแควร์

ข้อมูลพฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อหนี้ของพนักงานธนาคารพาณิชย์ในจังหวัดเชียงใหม่กำหนดลักษณะของข้อคำถามเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) โดยแบ่งระดับพฤติกรรม ออกเป็น 5 ระดับ คือ มากที่สุด มาก ปานกลาง น้อย และน้อยที่สุด ดังนี้

ระดับพฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อหนี้	คะแนน
มากที่สุด	5
มาก	4
ปานกลาง	3
น้อย	2
น้อยที่สุด	1

จากนั้นนำคะแนนที่ได้มาหาค่าเฉลี่ย แล้วแปลความหมายของคะแนนเฉลี่ยระดับพฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อหนี้ โดยมีหลักเกณฑ์การแปลผลดังนี้

คะแนนเฉลี่ย 1.00 – 1.50	หมายถึง	น้อยที่สุด
คะแนนเฉลี่ย 1.51 – 2.50	หมายถึง	น้อย
คะแนนเฉลี่ย 2.51 – 3.50	หมายถึง	ปานกลาง
คะแนนเฉลี่ย 3.51 – 4.50	หมายถึง	มาก
คะแนนเฉลี่ย 4.51 – 5.00	หมายถึง	มากที่สุด

โดยในส่วนนี้ได้นำข้อมูลของผู้ตอบแบบสอบถามมาหาความสัมพันธ์ระหว่างระดับปริมาณหนี้ที่พนักงานก่อต่อคะแนนพฤติกรรมการก่อหนี้ของกลุ่มตัวอย่าง โดยใช้ค่าสถิติไควสแควร์มาวัดความสัมพันธ์ ที่ให้ระดับนัยสำคัญเท่ากับ 5 %

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะการก่อหนี้ของพนักงานธนาคารพาณิชย์ในจังหวัดเชียงใหม่ วิเคราะห์โดยใช้ค่าการแจกแจงความถี่ ค่าร้อยละ และค่าเฉลี่ย

ส่วนที่ 4 เป็นส่วนที่ประเมินเกี่ยวกับปัญหาของกลุ่มตัวอย่างที่เป็นหนี้ของพนักงานธนาคารพาณิชย์ในจังหวัดเชียงใหม่ โดยในส่วนนี้จะแสดงให้เห็นข้อมูลที่มาจากการกรอกแบบสอบถามของและมานำเสนอในรูปแบบตารางร้อยละในแต่ละปัญหาของการเป็นหนี้ของกลุ่มตัวอย่าง

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

บทที่ 4

ผลการศึกษา

ในปัจจุบันการกู้ยืมเงินของประชาชนโดยทั่วไป เป็นสิ่งที่จำเป็นต่อความมั่นคงของชีวิตและครอบครัวหากแต่ต้องมีความระมัดระวังในการใช้จ่ายจากเงินที่กู้มาว่าใช้จ่ายตรงกับวัตถุประสงค์ของการก่อหนี้หรือไม่ สถานการณ์ต่างๆ ของประเทศที่เปลี่ยนแปลงได้ส่งผลกระทบต่อค่าครองชีพ ค่าใช้จ่ายด้านต่างๆ รวมถึงค่านิยมการบริโภคของประชาชนอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ในด้านของพนักงานธนาคารพาณิชย์ก็เช่นเดียวกัน สภาพความเป็นจริงปัจจุบันพบเห็นอยู่เสมอว่าแหล่งเงินกู้ที่พนักงานธนาคารพาณิชย์นั้น ได้ก่อหนี้มักเป็นแหล่งเงินจากสวัสดิการของหน่วยงานตนเองดังนั้นการกู้ยืมที่ขาดความเหมาะสมของพนักงานธนาคารพาณิชย์นั้น อาจส่งผลกระทบต่อความรับผิดชอบและความสุจริตในการปฏิบัติหน้าที่ ซึ่งพนักงานธนาคารพาณิชย์มีความเสี่ยงและง่ายต่อการเข้าถึงทรัพย์สินของลูกค้าและทางธนาคาร ดังนั้น หากพนักงานธนาคารพาณิชย์ประสบปัญหาปริมาณหนี้สินที่เกินตัวแล้ว จึงเป็นการเพิ่มความเสี่ยงของการปฏิบัติงานต่อธนาคารอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้ทำการวิจัยได้ทำการสุ่มตัวอย่างพนักงานธนาคารกรุงไทยในเขตจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 206 คน ในจำนวนนี้ผู้ทำการวิจัยสามารถเก็บข้อมูลได้ 132 ตัวอย่าง เป็นพนักงานธนาคารกรุงไทยที่มีพฤติกรรมก่อหนี้ 122 คนซึ่งคิดเป็นร้อยละ 92.42 ของกลุ่มตัวอย่าง และไม่มีพฤติกรรมก่อหนี้ 10 คนซึ่งคิดเป็นร้อยละ 7.58 ของกลุ่มตัวอย่าง การศึกษาครั้งนี้จะทำการเลือกเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างที่มีพฤติกรรมก่อหนี้เท่านั้น

ตารางที่ 4.1 พนักงานธนาคารพาณิชย์ที่มีพฤติกรรมก่อหนี้

พฤติกรรมก่อหนี้	จำนวน	ร้อยละ
มี	122	92.42
ไม่มี	10	7.58
รวม	132	100

ที่มา: จากการสำรวจ 2557

ในการศึกษาถึงพฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อหนี้ของพนักงานธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่ ได้แสดงผลของการศึกษาโดยแบ่งออกเป็น 4 ส่วน

ส่วนที่1 เป็นผลที่ได้จากการศึกษาข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามและสถานภาพทางเศรษฐกิจของกลุ่มตัวอย่างและครอบครัว

ในส่วนนี้เป็นการศึกษาข้อมูลจากกลุ่มพนักงานธนาคารกรุงไทยในจังหวัดเชียงใหม่ โดยใช้แบบสอบถามเป็นแบบสำรวจข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างที่เป็นพนักงานธนาคารกรุงไทยในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 122 ชุด ซึ่งทั้งหมดเป็นพนักงานธนาคารที่มีพฤติกรรมมาก่อนนี้จากสาขาต่างๆของจังหวัดเชียงใหม่ เป็นการเก็บข้อมูลทั่วไปและข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพทางเศรษฐกิจของกลุ่มตัวอย่าง โดยแบ่งเป็นตารางที่ 4.1.1 ศึกษาข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ เพศ อายุ สถานภาพการสมรส และระดับการศึกษา ตารางที่ 4.1.2 ศึกษาเกี่ยวกับข้อมูลสถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของกลุ่มตัวอย่าง ประกอบด้วย รายได้รวมต่อเดือน สถานที่อยู่อาศัย บุคคลในภาระพึ่งพิง การเป็นหัวหน้าครอบครัว และ ตำแหน่งงาน

ตารางที่ 4.1.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

รายละเอียดข้อมูลทั่วไป	จำนวน	ร้อยละ
เพศ		
ชาย	34	27.87
หญิง	88	72.13
รวม	122	100
อายุ		
ต่ำกว่า 31 ปี	47	38.52
31 – 40 ปี	25	20.49
41 – 50 ปี	37	30.33
51 ปีขึ้นไป	13	10.66
รวม	122	100
สถานภาพสมรส		
โสด	57	46.72
สมรส	55	45.08
หย่า/แยกกันอยู่	7	5.74
หม้าย	3	2.46
รวม	122	100
ระดับการศึกษา		
ต่ำกว่าปริญญาตรี	2	1.64
ปริญญาตรี	86	70.49
ปริญญาโท	34	27.87
อื่นๆ (ระบุ).....	0	0.00
รวม	122	100

ที่มา: จากการสำรวจ 2557

จากการแจกแบบสอบถามไปยังพนักงานธนาคารกรุงไทยที่ประจำอยู่สาขาต่างๆในจังหวัดเชียงใหม่ ผู้วิจัยสามารถเก็บรายละเอียดข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ เพศ อายุ สถานภาพสมรส และระดับการศึกษา สามารถสรุปผลการศึกษาดังนี้

เพศ จากกลุ่มตัวอย่างพนักงานธนาคารกรุงไทย ในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 122 ตัวอย่าง พบว่า ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 88 คนหรือร้อยละ 72.13 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด และเป็นเพศชาย จำนวน 34 คนหรือ ร้อยละ 27.87 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

อายุ จากการรวบรวมแบบสอบถามผู้วิจัยได้ข้อมูลกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ มีอายุต่ำกว่า 30 ปี (จำนวน 47 คน หรือร้อยละ 38.52 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด) รองลงมาได้แก่กลุ่มที่มีช่วงอายุ 41 – 50 ปี (จำนวน 37 คน หรือร้อยละ 30.33 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด) และ กลุ่มที่มีช่วงอายุ 31-40 ปี (จำนวน 25 คนหรือร้อยละ 20.49 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด) และกลุ่มที่มีช่วงอายุ 51 ปีขึ้นไป (จำนวน 13 คน หรือร้อยละ 10.66 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด) ตามลำดับ

สถานภาพการสมรส กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีสัดส่วนใกล้เคียงกันระหว่างกลุ่มที่มีสถานภาพโสด (จำนวน 57 คนหรือคิดเป็นร้อยละ 46.72 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด)กับกลุ่มตัวอย่างที่มีสถานภาพสมรส (จำนวน 55 คนหรือคิดเป็นร้อยละ 45.08 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด)

มีจำนวนเล็กน้อยที่มีสถานภาพ หย่าร้าง/แยกกันอยู่ (จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 5.74 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด)ที่เหลือเป็นกลุ่มตัวอย่างที่มีสถานภาพหม้าย (จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 2.46 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด)ตามลำดับ

ระดับการศึกษา โดยส่วนใหญ่ของกลุ่มตัวอย่างมีสัดส่วนของพนักงานจบการศึกษาระดับตรี (จำนวน 86 คนหรือคิดเป็นร้อยละ 70.49 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด) รองลงมาคือ กลุ่มตัวอย่างที่มีการศึกษาอยู่ในระดับปริญญาโท (จำนวน 34 คนหรือคิดเป็นร้อยละ 27.87 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด) และมีเพียงส่วนน้อยเท่านั้นที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี (จำนวน 2 คนหรือคิดเป็นร้อยละ 1.64 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด)

Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 4.1.2 ข้อมูลด้านสถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของกลุ่มตัวอย่าง

ข้อมูลด้านเศรษฐกิจและสังคม	จำนวน	ร้อยละ
รายได้รวมต่อเดือน		
ต่ำกว่า 15,000 บาท	3	2.46
15,000 – 30,000 บาท	44	36.07
30,001 – 45,000 บาท	28	22.95
45,001 – 60,000 บาท	32	26.23
60,001 บาทขึ้นไป	15	12.29
รวม	122	100
ที่อยู่อาศัย		
บ้านตนเอง	59	48.36
บ้านบิดา – มารดา	39	31.97
บ้านพักสวัสดิการ	0	0
หอพัก / คอนโด	19	15.57
อื่นๆ (อยู่อาศัยกับญาติ)	5	4.10
รวม	122	100
บุคคลในภาระพึ่งพิง		
ไม่มี	39	36.89
1 ท่าน	23	18.85
2 ท่าน	35	28.68
3 ท่าน	13	10.66
4 ท่าน	5	4.10
5 ท่าน	1	0.82
รวม	122	100
การเป็นหัวหน้าครอบครัว		
เป็นหัวหน้าครอบครัว	39	31.97
ไม่เป็นหัวหน้าครอบครัว	83	68.03
รวม	122	100
ระดับตำแหน่งงาน		
ผู้จัดการ/รองผู้จัดการ/หัวหน้าส่วน	9	7.38
ผู้ช่วยรองผู้จัดการ	20	16.39
เจ้าหน้าที่อาวุโส/เจ้าหน้าที่ซูเปอร์ไวเซอร์	31	25.41
เจ้าหน้าที่ผู้ปฏิบัติงาน	62	50.82
รวม	122	100

ที่มา: จากการสำรวจ 2557

จากตารางที่ 4.1.2 เป็นข้อมูลจากการแจกแบบสอบถามไปยังพนักงานธนาคารกรุงเทพที่ประจำอยู่สาขาต่างๆในจังหวัดเชียงใหม่ ผู้วิจัยสามารถเก็บรายละเอียดข้อมูลด้านสถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ รายได้รวมต่อเดือน ที่อยู่อาศัย บุคคลในภาระพึ่งพิง การเป็นหัวหน้าครอบครัวและตำแหน่งงาน สามารถสรุปผลการศึกษาดังนี้

รายได้รวมต่อเดือน จากกลุ่มตัวอย่างพนักงานธนาคารกรุงเทพ ในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 122 ตัวอย่าง พบว่า โดยส่วนใหญ่ของกลุ่มตัวอย่างนั้นมีระดับรายได้อยู่ในระดับ 15,000-30,000 ต่อเดือน (จำนวน 44 คนหรือร้อยละ 36.07 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด) รองลงมาโดยเรียงตามลำดับ ได้แก่ กลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ในระดับ 45,001-60,000 ต่อเดือน (จำนวน 32 คนหรือร้อยละ 26.23 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด) รายได้ในระดับ 30,001-45,000 ต่อเดือน (จำนวน 28 คนหรือร้อยละ 22.95 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด) โดยมีส่วนน้อยที่มีระดับรายได้ในช่วง 60,001 บาทขึ้นไป (จำนวน 15 คนหรือร้อยละ 12.29 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด) รายได้ที่ต่ำกว่า 15,000 ต่อเดือน (จำนวน 3 คนหรือร้อยละ 2.46 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด) ตามลำดับ

ที่อยู่อาศัย กลุ่มตัวอย่างโดยส่วนใหญ่มีบ้านเป็นของตนเอง (จำนวน 59 คน หรือร้อยละ 48.36 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด) รองลงมาได้แก่กลุ่มที่อาศัยอยู่กับบิดา-มารดา (จำนวน 39 คน หรือร้อยละ 31.97 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด) มีบางส่วนที่อาศัยอยู่หอพักและคอนโดมิเนียม (จำนวน 19 คนหรือร้อยละ 15.57 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด) มีส่วนน้อยที่อาศัยอยู่ญาติ (จำนวน 5 คน หรือร้อยละ 4.10 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด) แต่ไม่มีพนักงานท่านใดอาศัยอยู่ที่บ้านพักสวัสดิการของทางธนาคาร

บุคคลในภาระพึ่งพิงกลุ่มตัวอย่างได้มีส่วน โดยมาเป็นบุคคลที่ไม่มี บุคคลอยู่ในภาระพึ่งพิงให้ต้องดูแล (จำนวน 45 คนหรือคิดเป็นร้อยละ 36.89 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด) รองลงมาได้แก่กลุ่มตัวอย่างที่มีบุคคลในภาระพึ่งพิงจำนวน 2 ท่าน (จำนวน 35 คนหรือคิดเป็นร้อยละ 28.68 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด)และมีกลุ่มตัวอย่างที่มีบุคคลในภาระพึ่งพิงจำนวน 1 ท่าน (จำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 18.85 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด) กลุ่มตัวอย่างที่มีบุคคลในภาระพึ่งพิงจำนวน 3 ท่าน (จำนวน 13 คนหรือคิดเป็นร้อยละ 10.66 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด) กลุ่มตัวอย่างที่มีบุคคลในภาระพึ่งพิงจำนวน 4 ท่าน (จำนวน 5 คนหรือคิดเป็นร้อยละ 4.10 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด) และกลุ่มตัวอย่างที่มีบุคคลในภาระพึ่งพิงจำนวน 5 ท่าน (จำนวน 1 คนหรือคิดเป็นร้อยละ 0.82 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด)

การเป็นหัวหน้าครอบครัวเกินครึ่งหนึ่งของกลุ่มตัวอย่างไม่มีหน้าที่เป็นหัวหน้าครอบครัว (จำนวน 83 คนหรือคิดเป็นร้อยละ 68.03 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด) และที่เหลือส่วนน้อยเป็นกลุ่มตัวอย่างที่มีหน้าที่รับผิดชอบเป็นหัวหน้าครอบครัว (จำนวน 39 คนหรือคิดเป็นร้อยละ 31.97 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด)

ตำแหน่งงานกลุ่มตัวอย่างมีสัดส่วนเกินครึ่งหนึ่งมีตำแหน่งเป็นเจ้าหน้าที่ปฏิบัติงาน (จำนวน 62 คนหรือคิดเป็นร้อยละ 50.82 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด) รองลงมาได้แก่ ตำแหน่งเจ้าหน้าที่อาวุโส/เจ้าหน้าที่ซัพเปอร์ไวเซอร์ (จำนวน 31 คนหรือคิดเป็นร้อยละ 25.41 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด) ตำแหน่งผู้ช่วยรองผู้จัดการ (จำนวน 20 คนหรือคิดเป็นร้อยละ 16.39 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด) และ ตำแหน่งผู้จัดการ/รองผู้จัดการ/ หัวหน้าส่วน (จำนวน 9 คนหรือคิดเป็นร้อยละ 7.38 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด)

ส่วนที่ 2 เป็นผลที่ได้จากการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยการศึกษาถึงพฤติกรรมการก่อกวนของกลุ่มตัวอย่างที่สุ่มมาจากพนักงานธนาคารกรุงไทยในจังหวัดเชียงใหม่ ที่ทำงานอยู่ในแต่ละสาขา โดยในส่วนนี้จะแยกการศึกษาโดยแบ่งเป็น 2 รูปแบบ

รูปแบบที่ 1 เป็นการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อกวนของพนักงานธนาคารกรุงไทยในจังหวัดเชียงใหม่ ได้แก่ ปัจจัยด้านความต้องการพื้นฐาน และปัจจัยความต้องการด้านอื่นๆ ข้อมูลในส่วนนี้เป็นการเก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม แสดงค่าโดยใช้ตารางค่าร้อยละและค่าเฉลี่ยคะแนนพฤติกรรมของข้อมูลพฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อกวนของพนักงานธนาคารกรุงไทยในจังหวัดเชียงใหม่ โดยได้กำหนดลักษณะของข้อคำถามเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) โดยแบ่งระดับพฤติกรรม ออกเป็น 5 ระดับ คือ มากที่สุด มาก ปานกลาง น้อย และน้อยที่สุด ในการเปรียบเทียบถึงพฤติกรรมในการก่อกวนของกลุ่มตัวอย่างในแต่ละปัจจัย

รูปแบบที่ 2 เป็นการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างปริมาณการเป็นหนี้ของกลุ่มตัวอย่างกับพฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อกวนของพนักงานธนาคารกรุงไทยในจังหวัดเชียงใหม่ ได้แก่ ปัจจัยด้านความต้องการพื้นฐาน และปัจจัยความต้องการด้านอื่นๆ

ข้อมูลในส่วนนี้เป็นการเก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม แสดงค่าโดยในตารางแสดงคะแนนพฤติกรรมการใช้จ่ายต่อปัจจัยด้านต่างๆเทียบกับปริมาณระดับการก่อกวนของพนักงานธนาคารกรุงไทยในจังหวัดเชียงใหม่ โดยได้กำหนดลักษณะของข้อคำถามเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) โดยแบ่งระดับพฤติกรรม ออกเป็น 5 ระดับ คือ มากที่สุด มาก ปานกลาง น้อย และน้อยที่สุด ในการเปรียบเทียบถึงพฤติกรรมในการก่อกวนของกลุ่มตัวอย่างในแต่ละปัจจัย และในส่วนนี้ได้ใช้สถิติไคสแควร์ในการวัดความสัมพันธ์ของปริมาณระดับการก่อกวนกับพฤติกรรมการก่อกวนในด้านนั้น

ตารางที่ 4.2.1 พฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อกวนในด้านปัจจัยพื้นฐาน

พฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อกวน	ระดับการใช้จ่าย/การปฏิบัติ					รวม	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
1. ค่าใช้จ่ายในการเลือกซื้ออาหาร / การบริโภค	30 (24.59)	47 (38.52)	25 (20.49)	15 (12.30)	5 (4.10)	122	3.66	1
2. ค่าใช้จ่ายในการเลือกซื้อเสื้อผ้า/เครื่องแต่งกาย	28 (22.95)	40 (32.78)	37 (30.33)	13 (10.66)	4 (3.28)	122	3.61	2
3. ค่าใช้จ่ายในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย / การใช้จ่ายสำหรับที่อยู่อาศัย เช่น ค่าเช่า ค่าผ่อนชำระที่อยู่อาศัย	24 (19.67)	32 (26.23)	21 (17.21)	26 (21.31)	19 (15.58)	122	3.13	3
4. ค่าใช้จ่ายเพื่อสุขภาพและการรักษาโรค	8 (6.56)	12 (9.84)	25 (20.49)	55 (45.08)	22 (18.03)	122	2.42	4

ที่มา:จากการสำรวจและคำนวณ 2557

หมายเหตุ:ตัวเลขใน() แสดงค่าร้อยละ

จากตารางที่ 4.2.1 ได้แสดงให้เห็นถึงพฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อกวนในด้านปัจจัยพื้นฐานของกลุ่มตัวอย่าง โดยเรียงตามลำดับคะแนนของพฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อกวน พบว่าจากคะแนนในอันดับสูงไปสู่อันดับต่ำ พฤติกรรมที่มีอยู่ในอันดับต่ำว่าโดยส่วนมากกลุ่มตัวอย่างมักมีพฤติกรรมการก่อกวนเพื่อตอบสนองต่อปัจจัยพื้นฐานในด้านการใช้จ่ายในการเลือกซื้ออาหาร/การบริโภคเป็นอันดับแรก รองลงมาคือเพื่อเลือกซื้อเสื้อผ้า/เครื่องแต่งกาย และใช้จ่ายสำหรับการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย หรือการใช้จ่ายเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย ตามลำดับ โดยกลุ่มพฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อกวนในปัจจัยพื้นฐาน มีระดับคะแนนพฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อกวนอยู่ในระดับปานกลาง มีเพียงแค่พฤติกรรมการก่อกวนสำหรับสุขภาพและการรักษาโรคอยู่ในลำดับคะแนนของพฤติกรรมที่มีลำดับน้อยที่สุด โดยคะแนนพฤติกรรมของกลุ่มตัวอย่างได้ให้คะแนนว่า การก่อกวนสำหรับสุขภาพและการรักษาโรคนั้นมีผลต่อการเป็นหนี้อยู่ในระดับน้อย

ตารางที่ 4.2.2 พฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อกวนในด้านปัจจัยอื่นๆ

พฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อกวน	ระดับการใช้จ่าย/การปฏิบัติ					รวม	ค่าเฉลี่ย	แปลผล
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
1. ค่าใช้จ่ายเพื่อการเดินทาง การผ่อนชำระหรือ การซื้อยานพาหนะ	18 (14.75)	46 (37.71)	31 (25.41)	18 (14.75)	9 (7.38)	122	3.41	1
2. ค่าใช้จ่ายเพื่อเลือกซื้อเครื่องประดับ / สินค้าฟุ่มเฟือย / เครื่องอำนวยความสะดวก เช่น โทรศัพท์มือถือ กล้องถ่ายรูป ทีวี เป็นต้น	28 (22.95)	40 (32.79)	37 (30.33)	13 (10.65)	4 (3.28)	122	3.11	3
3. ค่าใช้จ่ายเพื่อการกีฬา / นันทนาการ / งานอดิเรก	3 (2.46)	7 (5.74)	26 (21.31)	55 (45.08)	31 (25.41)	122	2.15	7
4. ค่าใช้จ่ายเพื่อการศึกษาของตนเองหรือบุตรหลาน	7 (5.74)	23 (18.85)	45 (36.88)	38 (31.15)	9 (7.38)	122	2.84	5
5. ค่าใช้จ่ายเพื่อการท่องเที่ยว / การพักผ่อนหย่อนใจ เช่น การท่องเที่ยวต่างประเทศ เป็นต้น	22 (18.03)	41 (33.61)	33 (27.05)	16 (13.11)	10 (8.20)	122	3.40	2
6. ค่าใช้จ่ายเพื่อการลงทุน / การซื้อกองทุน / การซื้อประกัน / ธุรกิจเสริม	3 (2.46)	32 (26.23)	48 (39.34)	35 (28.69)	4 (3.28)	122	2.96	4
7. ค่าใช้จ่ายสำหรับบุคคลในอุปการะ เช่น ค่ารักษาพยาบาลบิดา - มารดา ค่าเรียนพิเศษบุตรหลาน เป็นต้น	3 (2.46)	8 (6.56)	26 (21.31)	53 (43.44)	32 (26.23)	122	2.16	6

ที่มา: จากการสำรวจและคำนวณ 2557

หมายเหตุ: ตัวเลขใน () แสดงค่าร้อยละ

จากตารางที่ 4.2.2 ได้แสดงให้เห็นถึงพฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อกวนในปัจจัยด้านอื่นๆของกลุ่มตัวอย่าง โดยตารางจะจัดเรียงลำดับของคะแนนพฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อกวนจากลำดับคะแนนที่มีผลมากไปสุด ไปสู่ลำดับพฤติกรรมที่มีคะแนนระดับน้อยที่สุด โดยส่วนมากกลุ่มตัวอย่างมักมี

พฤติกรรมการก่อกำไรเพื่อตอบสนองต่อค่าใช้จ่ายเพื่อการเดินทาง การผ่อนชำระหรือ การซื้อยานพาหนะเป็นอันดับแรก ลำดับรองลงมาคือ ค่าใช้จ่ายเพื่อการท่องเที่ยว/การพักผ่อนหย่อนใจ เช่น การท่องเที่ยวต่างประเทศ เป็นต้น ค่าใช้จ่ายเพื่อเลือกซื้อเครื่องประดับ / สินค้าฟุ่มเฟือย / เครื่องอำนวยความสะดวก เช่น โทรศัพท์มือถือ กล้องถ่ายรูป โทรทัศน์ เป็นต้น ค่าใช้จ่ายเพื่อการลงทุน / การซื้อกองทุน / การซื้อประกัน / ธุรกิจเสริม ค่าใช้จ่ายเพื่อการศึกษาของตนเองหรือบุตรหลาน ซึ่งค่าใช้จ่ายทั้งหมดมีระดับคะแนนที่มีผลต่อพฤติกรรมการก่อกำไรอยู่ในระดับปานกลาง

ส่วนค่าใช้จ่ายสำหรับบุคคลในอุปการะ เช่น ค่ารักษาพยาบาลบิดา – มารดา, ค่าเรียนพิเศษบุตรหลานและค่าใช้จ่ายเพื่อการกีฬา / นันทนาการ / งานอดิเรก มีลำดับคะแนนอยู่ในระดับน้อยและมีลำดับคะแนนอยู่ในลำดับสุดท้ายของพฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อกำไร

รูปแบบที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลโดยการศึกษาค่าข้อมูลในด้านความสัมพันธ์ระหว่างปริมาณการเป็นหนี้กับพฤติกรรมในการก่อกำไรต่างๆจากตารางแสดงระดับปริมาณการเป็นหนี้และระดับคะแนนพฤติกรรมในการก่อกำไรของกลุ่มตัวอย่าง

ตารางที่ 4.2.3 แสดงปริมาณการเป็นหนี้และพฤติกรรมการใช้จ่ายด้านอุปโภค/บริโภคของกลุ่มตัวอย่าง

พฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อกำไรในด้านอุปโภค-บริโภค	ระดับการปฏิบัติ					รวม
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	
ปริมาณการก่อกำไร						
ไม่เกิน 200,000 บาท	9	12	5	1	0	27
200,001 – 500,000 บาท	10	15	7	2	1	35
500,001 – 1,000,000 บาท	6	8	4	3	0	21
1,000,001 – 2,000,000 บาท	5	11	8	6	2	32
2,000,001 บาทขึ้นไป	0	1	1	3	2	7
รวม	30 (24.59)	47 (38.52)	25 (20.49)	15 (12.30)	5 (4.10)	122 (100)
$\chi^2 = 28.135$ df=16 Sig.= 0.030						

ที่มา:จากการสำรวจและคำนวณ 2557

หมายเหตุ:ตัวเลขใน () แสดงค่าร้อยละ

จากการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างมานั้น ทำให้ทราบว่าพฤติกรรมในด้านบริโภค/อุปโภคเป็นส่วนหนึ่งของพฤติกรรมที่ก่อให้เกิดหนี้ของกลุ่มตัวอย่าง โดยร้อยละ 63.11 ของกลุ่มตัวอย่างได้ให้คะแนนการใช้จ่ายเกี่ยวกับการบริโภค/อุปโภคอยู่ในระดับที่มากจนถึงมากที่สุด และร้อยละ 20.49

ของกลุ่มตัวอย่างที่ให้คะแนนพฤติกรรมในการใช้จ่ายเพื่ออุปโภค/บริโภคอยู่ในระดับปานกลาง มีเพียงส่วนน้อยหรือร้อยละ 16.40 ของกลุ่มตัวอย่างเท่านั้นที่ให้คะแนนอยู่ในระดับที่น้อยจนถึงน้อยที่สุด

ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปริมาณของหนี้ต่อคะแนนพฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่ออุปโภค/บริโภค โดยคำนวณค่าสถิติไคสแควร์ทำให้สามารถอธิบายได้ว่า ณ.ระดับนัยสำคัญ 5% พฤติกรรมในด้านการใช้จ่ายเกี่ยวกับการซื้ออาหาร การอุปโภค/บริโภค มีความสัมพันธ์กับระดับปริมาณการก่อหนี้ หรือกล่าวคือ บุคคลที่มีพฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อซื้ออาหาร การอุปโภค/บริโภค แตกต่างกันมักมีระดับของการเป็นหนี้ที่แตกต่างกันด้วย

ตารางที่ 4.2.4 แสดงปริมาณการเป็นหนี้และพฤติกรรมการใช้จ่ายในการเลือกซื้อเสื้อผ้า/เครื่องแต่งกาย

พฤติกรรมการเลือกซื้อเสื้อผ้า / เครื่องแต่งกาย	ระดับการปฏิบัติ					รวม
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	
ปริมาณการก่อหนี้						
ไม่เกิน 200,000 บาท	6	9	7	3	2	27
200,001 – 500,000 บาท	8	13	11	2	1	35
500,001 – 1,000,000 บาท	5	8	6	1	1	21
1,000,001 – 2,000,000 บาท	8	8	10	6	0	32
2,000,001 บาทขึ้นไป	1	2	3	1	0	7
รวม	28 (22.95)	40 (32.78)	37 (30.33)	13 (10.66)	4 (3.28)	122
$\chi^2 = 8.283$ df=16 Sig.= 0.940						

ที่มา:จากการสำรวจและคำนวณ 2557

หมายเหตุ:ตัวเลขใน() แสดงค่าร้อยละ

ข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างทำให้ทราบว่าพฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อซื้อเสื้อผ้า เครื่องแต่งกายของกลุ่มตัวอย่างนั้น เป็นส่วนหนึ่งของพฤติกรรมที่ก่อให้เกิดหนี้ของกลุ่มตัวอย่าง จากตารางการให้คะแนนพฤติกรรมนั้น โดยส่วนใหญ่ร้อยละ 32.78 ของกลุ่มตัวอย่างได้ให้คะแนนการใช้จ่ายเกี่ยวกับการซื้อเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายอยู่ในระดับที่มาก รองลงมาคือกลุ่มที่ให้คะแนนพฤติกรรมอยู่ในระดับปานกลาง คือร้อยละ 30.33 ของกลุ่มตัวอย่าง และที่เหลือคือกลุ่มตัวอย่างที่ให้คะแนนพฤติกรรมการใช้จ่ายลำดับถัดไปดังนี้ กลุ่มที่ให้คะแนนพฤติกรรมอยู่ในระดับมากที่สุด ร้อยละ 22.95 ของกลุ่มตัวอย่าง กลุ่มที่ให้คะแนนพฤติกรรมอยู่ในระดับน้อย ร้อยละ 10.66 ของกลุ่มตัวอย่าง และสุดท้ายคือกลุ่มที่ให้คะแนนพฤติกรรมอยู่ในระดับน้อยที่สุด ร้อยละ 3.28 ของกลุ่มตัวอย่าง ตามลำดับ

เมื่อทำการศึกษาหาความสัมพันธ์ระหว่างปริมาณของหนี้ต่อคะแนนพฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อการซื้อเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกาย โดยคำนวณค่าสถิติไคสแควร์ทำให้สามารถอธิบายได้ว่า ณ.ระดับนัยสำคัญ 5% พฤติกรรมในด้านการใช้จ่ายเกี่ยวกับการซื้อเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกาย ไม่มีความสัมพันธ์กับระดับปริมาณการก่อหนี้ กล่าวคือ พฤติกรรมการซื้อเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายไม่ได้ส่งผลต่อระดับการเป็นหนี้ของกลุ่มตัวอย่าง

ตารางที่ 4.2.5 แสดงปริมาณการเป็นหนี้และพฤติกรรมการใช้จ่ายสำหรับที่อยู่อาศัย

พฤติกรรมการเลือกซื้อที่อยู่อาศัยและ การใช้จ่ายสำหรับที่อยู่อาศัย เช่น ค่า เช่า ค่าผ่อนชำระที่อยู่อาศัย	ระดับการปฏิบัติ					รวม
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	
ปริมาณการก่อหนี้						
ไม่เกิน 200,000 บาท	1	3	6	10	7	27
200,001 – 500,000 บาท	5	7	5	11	7	35
500,001 – 1,000,000 บาท	5	8	5	1	2	21
1,000,001 – 2,000,000 บาท	10	12	4	4	2	32
2,000,001 บาทขึ้นไป	3	2	1	0	1	7
รวม	24 (19.67)	32 (26.23)	21 (17.21)	26 (21.31)	19 (15.58)	122 (100)
$\chi^2=30.157$ df=16 Sig.= 0.017						

ที่มา:จากการสำรวจและคำนวณ 2557

หมายเหตุ:ตัวเลขใน() แสดงค่าร้อยละ

พฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อที่อยู่อาศัย เป็นอีกหนึ่งพฤติกรรมที่กลุ่มตัวอย่างโดยส่วนมากหรือร้อยละ 26.23 ของกลุ่มตัวอย่างให้คะแนนพฤติกรรมว่ามีการใช้จ่ายในระดับที่มาก แต่อีกส่วนหนึ่งของผู้ตอบแบบสอบถามหรือร้อยละ 21.31 ของกลุ่มตัวอย่างกลับให้คะแนนพฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อที่อยู่อาศัยในระดับที่น้อย และที่เหลือคือสัดส่วนของผู้ตอบแบบสอบถามที่ให้คำตอบแตกต่างกัน ดังนี้ ร้อยละ 19.67 ของกลุ่มตัวอย่าง มีความเห็นว่า มีค่าใช้จ่ายเพื่อที่อยู่อาศัยในระดับที่สูงมากที่สุด รองลงมาคือกลุ่มที่มีการใช้จ่ายเพื่อที่อยู่อาศัยในระดับปานกลาง คือร้อยละ 17.21 ของกลุ่มตัวอย่าง มีเพียงร้อยละ 15.58 ของกลุ่มตัวอย่างที่มีการใช้จ่ายเพื่อที่อยู่อาศัยในระดับที่น้อยที่สุด

จากการคำนวณค่าสถิติไคสแควร์ที่ระดับนัยสำคัญ 5 % ทำให้สามารถอธิบายได้ว่า พฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อที่อยู่อาศัยมีความสัมพันธ์กับปริมาณการเป็นหนี้ หรือหมายความว่า ระดับหนี้ที่แตกต่างกันมีผลต่อพฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อที่อยู่อาศัยที่แตกต่างด้วย

ตารางที่ 4.2.6 แสดงปริมาณการเป็นหนี้และพฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อสุขภาพและการรักษาโรค

พฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อสุขภาพและการรักษาโรค	ระดับการปฏิบัติ					รวม
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	
ปริมาณการก่อหนี้						
ไม่เกิน 200,000 บาท	2	2	4	11	7	27
200,001 – 500,000 บาท	1	4	6	20	5	35
500,001 – 1,000,000 บาท	1	1	5	9	5	21
1,000,001 – 2,000,000 บาท	3	5	7	13	4	32
2,000,001 บาทขึ้นไป	1	0	3	2	1	7
รวม	8 (6.56)	12 (9.84)	25 (20.49)	55 (45.08)	22 (18.03)	122
$\chi^2=11.051$ df=16 Sig.=0.806						

ที่มา:จากการสำรวจและคำนวณ 2557

หมายเหตุ:ตัวเลขใน() แสดงค่าร้อยละ

พฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อสุขภาพและการรักษาโรค เป็นพฤติกรรมที่กลุ่มตัวอย่างได้ให้ข้อมูลว่า เกือบครึ่งหนึ่งของกลุ่มตัวอย่างหรือร้อยละ 45.08 ของกลุ่มตัวอย่าง มีพฤติกรรมการใช้จ่ายอยู่ในระดับที่น้อย อาจเกี่ยวเนื่องมาจากธนาคารกรุงไทยได้มีสวัสดิการเบิกค่ารักษาพยาบาลเต็มวงเงินให้แก่พนักงาน ส่งผลให้ ค่าใช้จ่ายต่อการรักษาโรคอยู่ในระดับที่น้อย โดยส่วนที่เหลือของกลุ่มตัวอย่างได้มีพฤติกรรมการใช้จ่ายที่แตกต่างกันไปดังนี้ ร้อยละ 20.49 ของกลุ่มตัวอย่างมีพฤติกรรมใช้จ่ายเพื่อสุขภาพในระดับปานกลาง รองลงมาคือ กลุ่มตัวอย่างที่มีพฤติกรรมใช้จ่ายเพื่อสุขภาพในระดับน้อยคือร้อยละ 18.03 ของกลุ่มตัวอย่าง และมีเพียงร้อยละ 16.40 ของกลุ่มตัวอย่างที่มีการใช้จ่ายเพื่อสุขภาพในระดับที่มากจนถึงมากที่สุด

จากการคำนวณค่าสถิติไคสแควร์ที่ระดับนัยสำคัญ 5 % ทำให้สามารถอธิบายได้ว่า พฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อสุขภาพและการรักษาโรคนั้น ไม่มีความสัมพันธ์กับปริมาณระดับการก่อหนี้ของกลุ่มตัวอย่าง กล่าวคือความแตกต่างในการใช้จ่ายเพื่อสุขภาพและการรักษาโรคไม่ได้ส่งผลให้กลุ่มตัวอย่างมีปริมาณระดับการก่อหนี้ที่แตกต่างกันตามพฤติกรรมดังกล่าว

ตารางที่ 4.2.7 แสดงปริมาณการเป็นหนี้และพฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อการเดินทาง

พฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อการเดินทาง การผ่อนชำระหรือ การซื้อยานพาหนะ	ระดับการปฏิบัติ					รวม
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	
ปริมาณการก่อหนี้						
ไม่เกิน 200,000 บาท	2	6	9	8	2	27
200,001 – 500,000 บาท	6	15	8	4	2	35
500,001 – 1,000,000 บาท	4	10	4	2	1	21
1,000,001 – 2,000,000 บาท	6	13	8	2	3	32
2,000,001 บาทขึ้นไป	0	2	2	2	1	7
รวม	18	46	31	18	9	122
	(14.75)	(37.71)	(25.41)	(14.75)	(7.38)	(100)
$\chi^2=14.751$ df=16 Sig.= 0.543						

ที่มา:จากการสำรวจและคำนวณ 2557

หมายเหตุ:ตัวเลขใน() แสดงค่าร้อยละ

จากการเก็บรวบรวมข้อมูลพฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อการเดินทาง การผ่อนชำระหรือการซื้อยานพาหนะ แสดงให้เห็นว่าเป็นพฤติกรรมที่ก่อให้เกิดหนี้ของกลุ่มตัวอย่างเนื่องจากร้อยละ 52.46 ของกลุ่มตัวอย่างได้ให้คะแนนพฤติกรรมว่ามีการใช้จ่ายในระดับที่มากจนถึงมากที่สุด และร้อยละ 25.41 ของกลุ่มตัวอย่างได้ให้คะแนนการใช้จ่ายเพื่อการเดินทาง การผ่อนชำระหรือ การซื้อยานพาหนะอยู่ในระดับปานกลาง ที่เหลืออีกร้อยละ 22.13 ของกลุ่มตัวอย่าง ได้มีพฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อการเดินทาง การผ่อนชำระหรือ การซื้อยานพาหนะอยู่ในระดับที่น้อยจนถึงน้อยที่สุด

และเมื่อทำการศึกษาหาความสัมพันธ์ระหว่างปริมาณของหนี้ต่อคะแนนพฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อการเดินทาง การผ่อนชำระหรือ การซื้อยานพาหนะ โดยคำนวณค่าสถิติไคสแควร์ทำให้สามารถอธิบายได้ว่า ณ.ระดับนัยสำคัญ 5% พฤติกรรมในด้านการใช้จ่ายเกี่ยวกับการเดินทาง การผ่อนชำระหรือ การซื้อยานพาหนะ ไม่มีความสัมพันธ์กับระดับปริมาณการก่อหนี้ กล่าวคือ พฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อการเดินทางไม่ได้ส่งผลต่อระดับการเป็นหนี้ของกลุ่มตัวอย่าง

ตารางที่ 4.2.8 แสดงปริมาณการเป็นหนี้และพฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อเลือกซื้อสินค้าฟุ่มเฟือย

พฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อเลือกซื้อ สินค้าฟุ่มเฟือย เช่น โทรศัพท์ กล้อง ถ่ายภาพ เครื่องประดับ	ระดับการปฏิบัติ					รวม
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	
ปริมาณการก่อหนี้						
ไม่เกิน 200,000 บาท	8	12	6	1	0	27
200,001 – 500,000 บาท	9	13	9	3	1	35
500,001 – 1,000,000 บาท	4	6	9	1	1	21
1,000,001 – 2,000,000 บาท	6	8	13	4	1	32
2,000,001 บาทขึ้นไป	1	1	0	4	1	7
รวม	28 (22.95)	40 (32.79)	37 (30.33)	13 (10.65)	4 (3.28)	122
$\chi^2=29.158$ df=16 Sig.= 0.023						

ที่มา:จากการสำรวจและคำนวณ 2557

หมายเหตุ:ตัวเลขใน() แสดงค่าร้อยละ

พฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อเลือกซื้อสินค้าฟุ่มเฟือย เป็นพฤติกรรมที่กลุ่มตัวอย่างได้ให้ข้อมูลว่า เกือบครึ่งหนึ่งของกลุ่มตัวอย่างหรือร้อยละ 41.80 ของกลุ่มตัวอย่าง มีพฤติกรรมการใช้จ่ายอยู่ในระดับที่ปานกลาง โดยส่วนที่เหลือของกลุ่มตัวอย่างได้มีพฤติกรรมการใช้จ่ายที่แตกต่างกันไปดังนี้ ร้อยละ 22.13 ของกลุ่มตัวอย่างมีพฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อซื้อสินค้าฟุ่มเฟือยในระดับน้อย รองลงมาคือ กลุ่มตัวอย่างที่มีพฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อซื้อสินค้าฟุ่มเฟือยในระดับมาก คือร้อยละ 19.67 ของกลุ่มตัวอย่าง และมีเพียงร้อยละ 4.92 ของกลุ่มตัวอย่างที่มีการใช้จ่ายเพื่อซื้อสินค้าฟุ่มเฟือยในระดับที่น้อยที่สุด

จากการคำนวณค่าสถิติไคสแควร์ที่ระดับนัยสำคัญ 5 % ทำให้สามารถอธิบายได้ว่า พฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อซื้อสินค้าฟุ่มเฟือยนั้น ได้มีความสัมพันธ์กับปริมาณระดับการก่อหนี้ของกลุ่มตัวอย่าง กล่าวคือความแตกต่างในการใช้จ่ายเพื่อซื้อสินค้าฟุ่มเฟือยได้ส่งผลให้กลุ่มตัวอย่างมีปริมาณระดับการก่อหนี้ที่แตกต่างตามพฤติกรรมดังกล่าวด้วย

ตารางที่ 4.2.9 แสดงปริมาณการเป็นหนี้และพฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อการกีฬา/นันทนาการ/งานอดิเรก

พฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อการกีฬา/ นันทนาการ/งานอดิเรก	ระดับการปฏิบัติ					รวม
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	
ปริมาณการก่อหนี้						
ไม่เกิน 200,000 บาท	1	1	8	10	7	27
200,001 – 500,000 บาท	1	2	7	17	8	35
500,001 – 1,000,000 บาท	0	1	6	9	5	21
1,000,001 – 2,000,000 บาท	1	1	4	16	10	32
2,000,001 บาทขึ้นไป	0	2	1	3	1	7
รวม	3	7	26	55	31	122
	(2.46)	(5.74)	(21.31)	(45.08)	(25.41)	(100)
$\chi^2 = 12.231$ df=16 Sig.= 0.728						

ที่มา:จากการสำรวจและคำนวณ 2557

หมายเหตุ:ตัวเลขใน() แสดงค่าร้อยละ

พฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อการกีฬา/นันทนาการ/งานอดิเรก เป็นพฤติกรรมที่กลุ่มตัวอย่างได้ให้ข้อมูลว่า เกือบครึ่งหนึ่งของกลุ่มตัวอย่างหรือร้อยละ 45.08 ของกลุ่มตัวอย่าง มีพฤติกรรมการใช้จ่ายอยู่ในระดับที่น้อย และอีกร้อยละ 25.41 ของกลุ่มตัวอย่างมีพฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อการกีฬา/นันทนาการ/งานอดิเรก อยู่ในระดับน้อยที่สุด กล่าวคือ การใช้จ่ายเพื่อการกีฬา/นันทนาการ/งานอดิเรก ไม่ใช่พฤติกรรมที่ส่งผลให้เกิดการเป็นหนี้ของกลุ่มตัวอย่าง โดยส่วนที่เหลือของกลุ่มตัวอย่างได้มีพฤติกรรมการใช้จ่ายในระดับปานกลาง ไปจนถึงระดับคะแนนมาก และมากที่สุด โดยเรียงตามสัดส่วนได้ดังนี้ คือ กลุ่มตัวอย่างที่มีพฤติกรรมใช้จ่ายเพื่อการกีฬา/นันทนาการ/งานอดิเรกอยู่ในระดับปานกลางที่ร้อยละ 21.31 ของกลุ่มตัวอย่าง และร้อยละ 8.20 ของกลุ่มตัวอย่างมีพฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อการกีฬา/นันทนาการ/งานอดิเรกในระดับที่น้อยจนถึงน้อยที่สุด

เมื่อนำข้อมูลที่ได้จากการรวบรวมมาคำนวณค่าสถิติไคสแควร์ที่ระดับนัยสำคัญ 5 % ทำให้สามารถอธิบายได้ว่า พฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อการกีฬา/นันทนาการ/งานอดิเรกนั้น ไม่ได้มีความสัมพันธ์กับปริมาณระดับการก่อหนี้ของกลุ่มตัวอย่าง กล่าวคือความแตกต่างในการใช้จ่ายเพื่อการกีฬา/นันทนาการ/งานอดิเรกไม่ส่งผลให้กลุ่มตัวอย่างมีปริมาณระดับการก่อหนี้ที่แตกต่างกันตามพฤติกรรมดังกล่าวด้วย

ตารางที่ 4.2.10 แสดงปริมาณการเป็นหนี้และพฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อการศึกษาของตนเองหรือบุตร

พฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อการศึกษา ของตนเองหรือบุตรหลาน	ระดับการปฏิบัติ					รวม
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	
ปริมาณการก่อหนี้						
ไม่เกิน 200,000 บาท	0	5	9	11	2	27
200,001 – 500,000 บาท	2	8	14	10	1	35
500,001 – 1,000,000 บาท	2	4	7	5	3	21
1,000,001 – 2,000,000 บาท	2	6	13	9	2	32
2,000,001 บาทขึ้นไป	1	0	2	3	1	7
รวม	7	23	45	38	9	122
	(5.74)	(18.85)	(36.88)	(31.15)	(7.38)	(100)

$\chi^2 = 9.582$ df=16 Sig.= 0.888

ที่มา:จากการสำรวจและคำนวณ 2557

หมายเหตุ:ตัวเลขใน() แสดงค่าร้อยละ

ข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างได้แสดงถึงพฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อการศึกษาของตนเองหรือบุตรหลานของกลุ่มตัวอย่างโดยส่วนมากได้มีระดับการใช้จ่ายในระดับปานกลาง หรือ ร้อยละ 36.88 ของกลุ่มตัวอย่าง และจากตารางการให้คะแนนพฤติกรรมนั้น มีร้อยละ 38.58 ของกลุ่มตัวอย่างได้ให้คะแนนการใช้จ่ายเกี่ยวกับการศึกษาของตนเองหรือบุตรหลานอยู่ในระดับที่น้อยจนถึงน้อยที่สุด และกลุ่มตัวอย่างที่มีพฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อการศึกษาของตนเองหรือบุตรหลานในระดับที่มากจนถึงมากที่สุดอยู่ร้อยละ 24.59 ของกลุ่มตัวอย่าง

เมื่อทำการศึกษาหาความสัมพันธ์ระหว่างปริมาณของหนี้ต่อคะแนนพฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อการศึกษาของตนเองหรือบุตรหลานด้วยการคำนวณค่าสถิติไคสแควร์ทำให้สามารถอธิบายได้ว่า ณ ระดับนัยสำคัญ 5% พฤติกรรมในด้านการใช้จ่ายเพื่อการศึกษาของตนเองหรือบุตรหลาน ไม่มีความสัมพันธ์กับระดับปริมาณการก่อหนี้ กล่าวคือ พฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อการศึกษาของตนเองหรือบุตรหลานไม่ได้ส่งผลต่อระดับการเป็นหนี้ของกลุ่มตัวอย่าง

ตารางที่ 4.2.11 แสดงปริมาณการเป็นหนี้และพฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อการท่องเที่ยว/พักผ่อน

พฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อการ ท่องเที่ยว/พักผ่อน	ระดับการปฏิบัติ					รวม
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	
ปริมาณการก่อหนี้						
ไม่เกิน 200,000 บาท	6	9	6	4	2	27
200,001 – 500,000 บาท	5	11	11	5	3	35
500,001 – 1,000,000 บาท	3	8	6	3	1	21
1,000,001 – 2,000,000 บาท	7	11	8	3	3	32
2,000,001 บาทขึ้นไป	1	2	2	1	1	7
รวม	22 (18.03)	41 (33.61)	33 (27.05)	16 (13.11)	10 (8.20)	122 (100)
$\chi^2 = 2.970$ df=16 Sig.= 1.000						

ที่มา:จากการสำรวจและคำนวณ 2557

หมายเหตุ:ตัวเลขใน() แสดงค่าร้อยละ

พฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อการท่องเที่ยว/พักผ่อน เป็นพฤติกรรมที่กลุ่มตัวอย่างได้ให้คะแนนพฤติกรรมการใช้จ่ายในระดับที่มากจนถึงมากที่สุดเป็นส่วนใหญ่ กล่าวคือร้อยละ 33.61 ของกลุ่มตัวอย่าง มีพฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อการท่องเที่ยว/พักผ่อนอยู่ในระดับที่มาก และอยู่ในระดับการใช้จ่ายมากที่สุดร้อยละ 18.03 ของกลุ่มตัวอย่าง โดยส่วนที่เหลือของกลุ่มตัวอย่างได้มีพฤติกรรมการใช้จ่ายอยู่ในระดับปานกลางไปจนถึงน้อยที่สุด โดยร้อยละ 27.05 ของกลุ่มตัวอย่างมีระดับการใช้จ่ายเพื่อการท่องเที่ยว/พักผ่อนอยู่ในระดับปานกลาง และร้อยละ 21.31 อยู่ในระดับน้อยจนถึงน้อยที่สุด

เมื่อพิจารณาค่าสถิติไคสแควร์ที่ระดับนัยสำคัญ 5 % ทำให้สามารถอธิบายได้ว่า พฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อการท่องเที่ยว/พักผ่อนนั้น ไม่มีความสัมพันธ์กับปริมาณระดับการก่อหนี้ของกลุ่มตัวอย่าง กล่าวคือความแตกต่างในการใช้จ่ายเพื่อการท่องเที่ยว/พักผ่อนไม่ส่งผลให้กลุ่มตัวอย่างมีปริมาณระดับการก่อหนี้ที่แตกต่างตามพฤติกรรมดังกล่าว

ตารางที่ 4.2.12 แสดงปริมาณการเป็นหนี้และพฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อการลงทุน/ซื้อประกันและกองทุน/ประกอบธุรกิจเสริม

พฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อการลงทุน/ ซื้อประกันและกองทุน/ธุรกิจเสริม	ระดับการปฏิบัติ					รวม
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	
ปริมาณการก่อหนี้						
ไม่เกิน 200,000 บาท	0	3	9	13	2	27
200,001 – 500,000 บาท	0	7	15	13	0	35
500,001 – 1,000,000 บาท	1	5	10	4	1	21
1,000,001 – 2,000,000 บาท	1	13	12	5	1	32
2,000,001 บาทขึ้นไป	1	4	2	0	0	7
รวม	3 (2.46)	32 (26.23)	48 (39.34)	35 (28.69)	4 (3.28)	122 (100)
$\chi^2 = 26.922$ df=16 Sig.= 0.042						

ที่มา:จากการสำรวจและคำนวณ 2557

หมายเหตุ:ตัวเลขใน () แสดงค่าร้อยละ

จากการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างโดยร้อยละ 39.34 ของกลุ่มตัวอย่างได้ให้คะแนนการใช้จ่ายเพื่อการลงทุน/ซื้อประกันและกองทุน/ธุรกิจเสริมอยู่ในระดับปานกลาง และร้อยละ 28.69 ของกลุ่มตัวอย่างที่ให้คะแนนพฤติกรรมในการใช้จ่ายเพื่อการลงทุน/ซื้อประกันและกองทุน/ธุรกิจเสริมอยู่ในระดับน้อย ซึ่งมีสัดส่วนที่ไม่แตกต่างมากนักกับกลุ่มตัวอย่างที่มีพฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อการลงทุน/ซื้อประกันและกองทุน/ธุรกิจเสริมหรือร้อยละ 26.23 ของกลุ่มตัวอย่าง โดยกลุ่มตัวอย่างที่มีการใช้จ่ายเพื่อการลงทุน/ซื้อประกันและกองทุน/ธุรกิจเสริมในระดับน้อยที่สุด และมากที่สุดมีสัดส่วนที่ไม่มากนัก(ร้อยละ 3.28 และ 2.46 ของกลุ่มตัวอย่าง ตามลำดับ)

เมื่อทำการศึกษาหาความสัมพันธ์ระหว่างปริมาณของหนี้ต่อคะแนนพฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อการลงทุน/ซื้อประกันและกองทุน/ธุรกิจเสริมโดยคำนวณค่าสถิติไคสแควร์ทำให้สามารถอธิบายได้ว่า ณ.ระดับนัยสำคัญ 5% พฤติกรรมในด้านการใช้จ่ายเพื่อการลงทุน/ซื้อประกันและกองทุน/ธุรกิจเสริมมีความสัมพันธ์กับระดับปริมาณการก่อหนี้ หรือกล่าวคือ บุคคลที่มีพฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อการลงทุน/ซื้อประกันและกองทุน/ธุรกิจเสริมแตกต่างกันมักมีระดับของการเป็นหนี้ที่แตกต่างกันด้วย

ตารางที่ 4.2.13 แสดงปริมาณการเป็นหนี้และพฤติกรรมการใช้จ่ายสำหรับดูแลบุคคลในความดูแล

พฤติกรรมการใช้จ่ายสำหรับดูแล บุคคลในความดูแล	ระดับการปฏิบัติ					รวม
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	
ปริมาณการก่อหนี้						
ไม่เกิน 200,000 บาท	1	1	4	12	9	27
200,001 – 500,000 บาท	0	3	8	14	10	35
500,001 – 1,000,000 บาท	0	1	4	10	6	21
1,000,001 – 2,000,000 บาท	1	2	8	15	6	32
2,000,001 บาทขึ้นไป	1	1	2	2	1	7
รวม	3 (2.46)	8 (6.56)	26 (21.31)	53 (43.44)	32 (26.23)	122 (100)
$\chi^2 = 10.215$ df=16 Sig.= 0.0855						

ที่มา:จากการสำรวจและคำนวณ 2557

หมายเหตุ:ตัวเลขใน() แสดงค่าร้อยละ

จากการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างเกินครึ่งหนึ่ง ได้มีพฤติกรรมการใช้จ่ายสำหรับดูแลบุคคลในความดูแล เช่น บิดา-มารดา บุตรหลาน อยู่ในระดับที่น้อยจนถึงน้อยที่สุดหรือร้อยละ 69.67 ของกลุ่มตัวอย่างได้ให้คะแนนการใช้จ่ายสำหรับดูแลบุคคลในความดูแลระดับน้อยและน้อยที่สุด และร้อยละ 21.31 ของกลุ่มตัวอย่างที่ให้คะแนนพฤติกรรมในการใช้จ่ายสำหรับดูแลบุคคลในความดูแลอยู่ในระดับปานกลาง กลุ่มตัวอย่างที่มีการใช้จ่ายสำหรับดูแลบุคคลในความดูแลในระดับน้อยและน้อยที่สุดมีสัดส่วนที่ไม่มากนัก(ร้อยละ 6.56 และ 2.46 ของกลุ่มตัวอย่าง ตามลำดับ)

เมื่อทำการศึกษาหาความสัมพันธ์ระหว่างปริมาณของหนี้ต่อคะแนนพฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อสำหรับดูแลบุคคลในความดูแลโดยคำนวณค่าสถิติไคสแควร์ทำให้สามารถอธิบายได้ว่า ณ.ระดับนัยสำคัญ 5% พฤติกรรมในด้านการใช้จ่ายสำหรับดูแลบุคคลในความดูแลไม่มีความสัมพันธ์กับระดับปริมาณการก่อหนี้ หรือกล่าวคือ ปริมาณการเป็นหนี้ของกลุ่มตัวอย่างไม่มีผลต่อระดับการใช้จ่ายสำหรับดูแลบุคคลในความดูแล

ส่วนที่ 3 เป็นการศึกษาและเก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะการก่อหนี้ของพนักงานธนาคาร กรุงไทยในจังหวัดเชียงใหม่ ที่ได้จากการสุ่มแจกแบบสอบถามแต่ละสาขาของธนาคารกรุงไทยในจังหวัดเชียงใหม่

ในส่วนนี้เป็นการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะของการก่อหนี้ของพนักงานธนาคารกรุงไทยในจังหวัดเชียงใหม่ ได้แก่ ปริมาณหนี้สินที่กลุ่มตัวอย่างเป็นหนี้ ประเภทของแหล่งเงินทุน ภาระผ่อนชำระคืนต่อเดือน ระยะเวลาของภาระหนี้ ประเภทสินเชื่อที่กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้ ปริมาณแหล่งเงินกู้

เพียงพอต่อความต้องการของกลุ่มตัวอย่าง และวัตถุประสงค์ของการก่อหนี้ ข้อมูลในส่วนนี้เป็นการเก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามและแสดงค่าโดยใช้ตารางร้อยละในการเปรียบเทียบสัดส่วนของกลุ่มตัวอย่าง โดยข้อมูลมาจากการแจกแบบสอบถามไปยังพนักงานธนาคารกรุงไทยที่ประจำอยู่สาขาต่างๆ ในจังหวัดเชียงใหม่ ผู้วิจัยสามารถเก็บรายละเอียดลักษณะการก่อหนี้ของกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ จำนวนหนี้สิน ประเภทของแหล่งเงินทุน ภาระผ่อนชำระคืนต่อเดือน ระยะเวลาของภาระหนี้ ประเภทสินเชื่อ ปริมาณแหล่งเงินกู้เพียงพอต่อความต้องการและวัตถุประสงค์ของการก่อหนี้ โดยสามารถสรุปผลการศึกษาได้ดังนี้

ตารางที่ 4.3.1 จำนวนหนี้สินของกลุ่มตัวอย่าง

จำนวนหนี้สิน	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 200,000 บาท	27	22.13
200,001 – 500,000 บาท	35	28.69
500,001 – 1,000,000 บาท	21	17.21
1,000,001 – 2,000,000 บาท	32	26.23
2,000,001 บาทขึ้นไป	7	5.74
รวม	122	100

ที่มา:จากการสำรวจและคำนวณ 2557

จำนวนหนี้จากการรวบรวมแบบสอบถามทำให้ผู้วิจัยได้เก็บข้อมูลของกลุ่มตัวอย่างเกี่ยวกับปริมาณการเป็นหนี้ทำให้ทราบว่า กลุ่มตัวอย่างมีสัดส่วนของปริมาณจำนวนหนี้ที่ใกล้เคียงกันในแต่ละกลุ่มโดยมีสัดส่วนลดหลั่นกันดังนี้ กลุ่มที่มีหนี้ระดับ 200,001 – 500,000 บาท(จำนวน 35 คนหรือร้อยละ 28.69 ของกลุ่มตัวอย่าง) กลุ่มที่มีหนี้ในระดับ 1,000,001 – 2,000,000 บาท (จำนวน 32 คนหรือร้อยละ 26.23 ของกลุ่มตัวอย่าง) กลุ่มที่มีหนี้ในระดับ ไม่เกิน 200,000 บาท(จำนวน 27 คนหรือร้อยละ 22.13 ของกลุ่มตัวอย่าง) กลุ่มที่มีหนี้ในระดับ 500,000 – 1,000,000 บาท(จำนวน 21 คนหรือร้อยละ 17.21 ของกลุ่มตัวอย่าง) และกลุ่มที่มีสัดส่วนน้อยที่สุดคือกลุ่มที่มีระดับปริมาณหนี้เยอะที่สุดคือ มียอดหนี้เกินสองล้านบาทขึ้นไป (จำนวน 7 คนหรือร้อยละ 5.74 ของกลุ่มตัวอย่าง)

ตารางที่ 4.3.2 ประเภทของแหล่งเงินทุน

ประเภทของแหล่งเงินทุน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)	คะแนน	ร้อยละ
กองทุน/สวัสดิการของหน่วยงานที่ทำงานอยู่ในปัจจุบัน	122	68.54
ธนาคารพาณิชย์ / สถาบันการเงิน (นอกจากสวัสดิการของท่าน)	53	29.78
อื่นๆ ระบุ(บัตรเครดิต , กู้ยืมบิดา-มารดา).....	3	1.68
รวม	178	100

ที่มา:จากการสำรวจและคำนวณ 2557

แหล่งเงินทุนในส่วนนี้ของแบบสอบถามเกี่ยวกับแหล่งที่มาของเงินทุนกู้ยืม สามารถตอบได้มากกว่าหนึ่งข้อเนื่องจากผู้ตอบแบบสอบถามสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้จากหลายแหล่งเงินทุนพร้อมกัน ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่า กลุ่มตัวอย่างโดยส่วนมาก ร้อยละ 68.54 ของกลุ่มตัวอย่างมักทำการกู้ยืมมาจากสวัสดิการของทางธนาคารกรุงไทยสำหรับพนักงาน และมีบางส่วนที่กู้ยืมมาจากแหล่งเงินทุนที่ไม่ใช่สวัสดิการของทางธนาคาร โดยแบ่งเป็นร้อยละ 29.78 ของกลุ่มตัวอย่างมีแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินและธนาคารพาณิชย์อื่น มีส่วนน้อยที่มีแหล่งเงินทุนมาจากด้านอื่นๆเช่น กู้ยืมบิดา มารดา,การมีวงเงินบัตรเครดิต ร้อยละ 1.68 ของกลุ่มตัวอย่าง

ตารางที่ 4.3.3 ภาระผ่อนชำระคืนต่อเดือน

ภาระผ่อนชำระคืนต่อเดือน	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 5,000 บาท	24	19.67
5,001 – 10,000 บาท	41	33.61
10,001 – 20,000 บาท	30	24.59
20,001 – 30,000 บาท	21	17.21
30,001 – 40,000 บาท	5	4.10
มากกว่า 40,001 บาท	1	0.82
รวม	122	100

ที่มา:จากการสำรวจและคำนวณ 2557

การผ่อนชำระในส่วนนี้ได้แสดงถึงภาระการผ่อนชำระเงินกู้คืนต่อเดือน โดยในแต่ละเดือน กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 33.61 มีภาระในการผ่อนชำระเดือนละ 5,001-10,000 บาท รองลงมาคือ กลุ่มตัวอย่างที่มีภาระการผ่อนชำระเงินกู้คืนเดือนละ 10,001-20,000 บาท โดยคิดเป็นร้อยละ 24.59 ของกลุ่มตัวอย่าง และกลุ่มตัวอย่างที่เหลือ มีสัดส่วนที่ลดหลั่นกันไป ได้แก่ กลุ่มตัวอย่างที่มีภาระการผ่อนชำระเงินกู้คืนต่อเดือนต่ำกว่า 5,000 บาทโดยคิดเป็นร้อยละ 19.67 ของกลุ่มตัวอย่าง และกลุ่มตัวอย่างที่มีภาระการผ่อนชำระเงินกู้คืนเดือนละ 20,001-30,000 บาทโดยคิดเป็นร้อยละ 17.21 ของกลุ่มตัวอย่าง มีเพียงส่วนน้อยที่มีภาระการผ่อนต่อเดือนในระดับสูง คือมีภาระการผ่อนตั้งแต่ 30,001-40,000 บาทอยู่ร้อยละ 4.10 ของกลุ่มตัวอย่าง และผ่อนชำระต่อเดือนมากกว่า 40,001 บาทอยู่ร้อยละ 0.82 ของกลุ่มตัวอย่าง

ตารางที่ 4.3.4 ระยะเวลาของการก่อหนี้

ระยะเวลาของการก่อหนี้	จำนวน	ร้อยละ
ไม่เกิน 1 ปี	5	4.10
1 – 5 ปี	38	31.15
6 – 10 ปี	40	32.79
11 – 15 ปี	25	20.49
16 – 20 ปี	10	8.20
มากกว่า 20 ปีขึ้นไป	5	4.10
รวม	122	100

ที่มา:จากการสำรวจและคำนวณ 2557

ระยะเวลาของหนี้โดยส่วนมากของกลุ่มตัวอย่างมีระยะเวลาในการผ่อนชำระหนี้ที่ไม่สูงนัก คืออยู่ในระยะเวลาการผ่อนชำระก่อน 10 ปี โดยแบ่งได้ดังนี้ กลุ่มที่มีภาระการชำระหนี้คืนในช่วงระยะเวลา 6-10 ปี อยู่จำนวน 40 คนหรือคิดเป็นร้อยละ 32.79 ของกลุ่มตัวอย่าง และกลุ่มที่มีภาระการชำระหนี้คืนในช่วงระยะเวลา 1-5 ปี อยู่จำนวน 38 คนหรือคิดเป็นร้อยละ 31.15 ของกลุ่มตัวอย่าง มีกลุ่มตัวอย่างบางส่วนคือจำนวน 5 คนหรือคิดเป็นร้อยละ 4.10 ของกลุ่มตัวอย่างที่มีภาระหนี้ในการชำระอยู่ในช่วงเวลาไม่เกิน 1 ปี

กลุ่มตัวอย่างอีกกลุ่มหนึ่งซึ่งมีภาระในการผ่อนชำระหนี้ในระยะเวลาที่ยาวนานเกิน 10 ปี อยู่ถึง 40 ท่านโดยแบ่งได้ดังนี้ ในจำนวน 25 คนของกลุ่มตัวอย่างหรือคิดเป็นร้อยละ 20.49 ของกลุ่มตัวอย่างภาระการชำระหนี้คืนอยู่ในช่วงระยะเวลา 11-15 ปี และมีจำนวน 10 คนที่มีภาระการชำระหนี้คืนในช่วงระยะเวลา 15-20 ปีคิดเป็นร้อยละ 8.20 ของกลุ่มตัวอย่าง มีเพียงส่วนน้อยจำนวน 5 คนที่มีภาระการชำระหนี้คืนในระยะเวลาเกิน 20 ปี โดยคิดเป็นร้อยละ 4.10 ของกลุ่มตัวอย่าง

ตารางที่ 4.3.5 ประเภทสินเชื่อ

ประเภทสินเชื่อ(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)	คะแนน	ร้อยละ
สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย	63	19.87
สินเชื่อธุรกิจ / SMEs	9	2.84
สินเชื่อส่วนบุคคลดอกเบี้ยประสงค์	80	25.24
สินเชื่อบัตรเครดิต / บัตรกดเงินสด	111	35.02
สินเชื่อเช่าซื้อ	25	7.89
สินเชื่อเพื่อการศึกษา	29	9.14
อื่นๆ ระบุ.....	0	0
รวม	317	100

ที่มา:จากการสำรวจและคำนวณ 2557

ประเภทสินเชื่อ ปัจจุบันการขอสินเชื่อสามารถกระทำได้หลากหลายประเภทมากขึ้น โดยแต่ละประเภทของสินเชื่อทำให้ได้ทราบถึงมูลเหตุของการก่อหนี้ว่า การก่อหนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ประโยชน์ในด้านใด จากการแจกแบบสอบถามข้อนี้ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถตอบแบบสอบถามได้หลายข้อเพื่อสนองต่อข้อเท็จจริงในการกู้สินเชื่อแต่ละประเภทให้มากที่สุด ในการสรุปผลผู้วิจัยจะทำการเรียงลำดับจากประเภทสินเชื่อที่ผู้ตอบแบบสอบถามกู้ยืมมากที่สุดไปสินเชื่อประเภทที่ผู้ตอบแบบสอบถามกู้ยืมน้อยที่สุด ดังนี้

ในลำดับแรกกลุ่มตัวอย่างมีการกู้ยืมเงินจากสินเชื่อประเภทบัตรเครดิต/บัตรกดเงินสดในสัดส่วนร้อยละ 35.02 ของกลุ่มตัวอย่าง ลำดับถัดไปคือ สินเชื่ออเนกประสงค์ส่วนบุคคล แบ่งเป็นร้อยละ 25.24 ของกลุ่มตัวอย่าง มีร้อยละ 19.87 ของกลุ่มตัวอย่างที่มีสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย และที่เหลือคือ สัดส่วนของสินเชื่อที่กลุ่มตัวอย่างกู้ยืมได้ สินเชื่อเพื่อการศึกษา(ร้อยละ 9.14 ของกลุ่มตัวอย่าง) สินเชื่อเช่าซื้อ (ร้อยละ 7.89 ของกลุ่มตัวอย่าง) และท้ายที่สุดคือ สินเชื่อธุรกิจ / SMEs (ร้อยละ 2.84 ของกลุ่มตัวอย่าง)

ตารางที่ 4.3.6 ปริมาณแหล่งเงินกู้เพียงพอต่อความต้องการ

ปริมาณแหล่งเงินกู้เพียงพอต่อความต้องการ	จำนวน	ร้อยละ
เพียงพอ	80	65.57
ไม่เพียงพอ	42	34.43
รวม	122	100

ที่มา:จากการสำรวจและคำนวณ 2557

ปริมาณของแหล่งเงินกู้เพียงพอต่อความต้องการ โดยส่วนมากของกลุ่มตัวอย่าง หรือร้อยละ 65.57 มีความเห็นว่าแหล่งเงินกู้เพียงพอต่อความต้องการแล้ว มีเพียงร้อยละ 34.43 ของกลุ่มตัวอย่าง ที่มีความเห็นว่า แหล่งเงินกู้ไม่เพียงพอต่อความต้องการกู้เงิน

ตารางที่ 4.3.7 วัตถุประสงค์ของการก่อหนี้

วัตถุประสงค์ของการก่อหนี้(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)	คะแนน	ร้อยละ
เพื่อการบริโภคใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน	92	16.00
เพื่อเป็นทุนสำรองในการดำเนินชีวิต	40	6.96
เพื่อใช้จ่ายในยามฉุกเฉิน	32	5.57
เพื่อชำระค่าบัตรเครดิต	86	14.96
เพื่อการศึกษาของบุตร หลาน	49	8.52
เพื่อการศึกษาและพัฒนาตนเอง	22	3.83
เพื่อซื้อและสร้างที่อยู่อาศัย	55	9.56
เพื่อซื้อและผ่อนรถ / ยานพาหนะ	32	5.56
เพื่อซื้อและผ่อนสิ่งอำนวยความสะดวก	82	14.26
เพื่อการลงทุนในธุรกิจ / ประกอบอาชีพเสริม	24	4.17
เพื่อชำระหนี้สินเดิม	61	10.61
อื่นๆ ระบุ	0	0
รวม	575	100

ที่มา:จากการสำรวจและคำนวณ 2557

วัตถุประสงค์ของการก่อหนี้ ตามแนวคิดของทฤษฎีการจูงใจของมาส โลว์นั้น เห็นได้ว่า วัตถุประสงค์ของการก่อหนี้ของกลุ่มตัวอย่างสามารถนำมาแบ่งความต้องการได้ตามแนวคิดของทฤษฎี อาจจำแนกออกได้เป็น 2 ชั้นเพื่อให้เห็นถึงความแตกต่างของความต้องการที่ง่ายขึ้น คือ

ความต้องการขั้นต่ำ เป็นความต้องการที่จะต้องได้รับการตอบสนองก่อนเพื่อให้เกิดความพอใจภายนอก ซึ่งในการศึกษาครั้งนี้ทำให้เห็นว่า วัตถุประสงค์ของการกู้ยืมส่วนใหญ่ของผู้ตอบแบบสอบถามมีวัตถุประสงค์การก่อหนี้เพื่อใช้ในการชีวิตประจำวัน จำนวน 92 คน เพื่อนำไปชำระบัตรเครดิตจำนวน 86 คน เพื่อซื้อและสร้างที่อยู่อาศัย 55 คนและเพื่อใช้จ่ายในยามฉุกเฉิน จำนวน 32 คน

ความต้องการขั้นสูง เป็นความต้องการที่จะได้รับการตอบสนองทีหลังเพื่อก่อให้เกิดความพอใจภายใน ได้แก่ ความต้องการด้านสังคม ความต้องการมีเกียรติยศ มีศักดิ์ศรีในสังคม และความต้องการความสมหวังในชีวิต ในการรวบรวมข้อมูลครั้งนี้ ผู้ตอบแบบสอบถามได้ให้ข้อมูลเกี่ยวกับวัตถุประสงค์ของการก่อหนี้ที่เกิดจากความต้องการขั้นสูงดังนี้ เพื่อซื้อและผ่อนสิ่งของจำนวน 82 คน เพื่อชำระหนี้สินเดิม จำนวน 61 คน เพื่อการศึกษาของบุตร หลาน จำนวน 49 คนเพื่อเป็นทุนสำรองในการดำเนินชีวิต จำนวน 40 คน เพื่อใช้จ่ายในยามฉุกเฉิน จำนวน 32 คน เพื่อการลงทุนในธุรกิจ จำนวน 24 คน และสุดท้ายเพื่อการศึกษาและพัฒนาตนเอง จำนวน 22 คน

ส่วนที่ 4 เป็นส่วนที่ประเมินเกี่ยวกับปัญหาของกลุ่มตัวอย่างที่เป็นหนี้ โดยในส่วนนี้จะแสดงให้เห็นข้อมูลที่ได้จากการกรอกแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่างและมานำเสนอในรูปแบบตารางร้อยละในแต่ละปัญหาของการเป็นหนี้ของกลุ่มตัวอย่าง

ตารางที่ 4.4.1 ภาระในการผ่อนชำระหนี้สินของครอบครัวต่อเดือน

ภาระการผ่อนชำระหนี้สิน	จำนวน	ร้อยละ
สูง	14	11.48
ปานกลาง	48	39.34
ต่ำ	60	49.18
รวม	122	100

ที่มา: จากการสำรวจ 2551

จากการตอบแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่างจึงแสดงให้เห็นว่ากลุ่มตัวอย่างโดยส่วนใหญ่เกือบครึ่งหนึ่งไม่มีปัญหาในการผ่อนชำระหนี้สิน หรือร้อยละ 49.18 ของกลุ่มตัวอย่างมีอัตราการผ่อนชำระหนี้สินต่อเดือนอยู่ในระดับที่ต่ำ ร้อยละ 39.34 ของกลุ่มตัวอย่าง มีอัตราการผ่อนชำระหนี้สินรายเดือนอยู่ในอัตราที่พอดี และร้อยละ 11.48 มีปัญหาในด้านการผ่อนชำระหนี้สินเนื่องมาจากมีอัตราในการผ่อนชำระหนี้สินที่สูงเมื่อเทียบกับรายได้ประจำ

ตารางที่ 4.4.2 ความเหมาะสมของอัตราดอกเบี้ย

ความเหมาะสมของอัตราดอกเบี้ย	จำนวน	ร้อยละ
เหมาะสม	48	39.34
ไม่เหมาะสม	74	60.66
รวม	122	100

ที่มา: จากการสำรวจ 2551

จากการสำรวจ จะเห็นว่ากลุ่มตัวอย่างที่สุ่มมาจากพนักงานธนาคารกรุงไทยในแต่ละสาขาของจังหวัดเชียงใหม่ แสดงให้เห็นว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีปัญหาในด้านอัตราดอกเบี้ย โดยร้อยละ 61.08 เห็นว่าอัตราดอกเบี้ยนั้นอยู่ในอัตราที่ไม่เหมาะสม และอีกร้อยละ 38.92 เห็นว่าอัตราดอกเบี้ยที่ได้รับนั้นมีความเหมาะสมแล้ว

ตามตารางที่ 4.4.3 ความยากในการขออนุมัติกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน

การขออนุมัติกู้ยืมเงิน	จำนวน	ร้อยละ
ยาก	39	31.97
ไม่ยาก	83	68.03
รวม	122	100

ที่มา: จากการสำรวจ 2551

จากการเก็บแบบสอบถาม ทำให้ทราบว่า กลุ่มตัวอย่างโดยส่วนมาก หรือร้อยละ 74.85 มีความเห็นว่าการขออนุมัติเงินกู้จากสถาบันการเงินนั้น ไม่ได้มีความความยากลำบากในการดำเนินการขอกู้เงิน มีเพียงร้อยละ 25.15 เท่านั้นที่มีความเห็นว่าการขออนุมัติเงินกู้จากสถาบันการเงินนั้นเป็นไปด้วยความยากลำบาก ซึ่งข้อมูลดังกล่าวชี้ให้เห็นว่า กลุ่มตัวอย่างมีโอกาสที่มีภาระหนี้ง่าย



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา

การศึกษาถึงพฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อหนี้ของพนักงานธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่ มีจุดประสงค์เพื่อการศึกษาข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง และสถานภาพทางเศรษฐกิจของกลุ่มตัวอย่าง พฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อหนี้ในหลายๆด้านทั้งปัจจัยพื้นฐานและปัจจัยด้านอื่นๆที่มีผลต่อพฤติกรรมก่อหนี้ ศึกษาถึงความสัมพันธ์ของปริมาณการก่อหนี้กับพฤติกรรมก่อหนี้ในด้านต่างๆ ศึกษาถึงลักษณะของการก่อหนี้ และปัญหาในการกู้ยืมเงินของพนักงานธนาคารกรุงไทยในจังหวัดเชียงใหม่ที่ถูกสุ่มมา โดยได้ใช้แบบสอบถามในการเก็บข้อมูล จำนวน 122 ชุด

ผลการตอบแบบสอบถาม กลุ่มตัวอย่างได้ให้ข้อมูลโดยทั่วไปและรูปแบบพฤติกรรมการกู้ยืมเงินที่แตกต่างกันออกไป นอกจากนี้ยังให้ความสำคัญต่อลักษณะการก่อหนี้ที่ผลต่อพฤติกรรมการกู้ยืมเงินของกลุ่มตัวอย่างที่แตกต่างกันไป ซึ่งสามารถสรุปผลได้ดังนี้

5.1 ข้อมูลทั่วไปและสถานภาพเศรษฐกิจของกลุ่มตัวอย่างและครอบครัว

ข้อมูลทั่วไป กลุ่มตัวอย่างซึ่งเป็นพนักงานธนาคารกรุงไทยแต่ละสาขาในเชียงใหม่ จำนวนทั้งสิ้น 122 คน ซึ่งในจำนวนนี้ได้แบ่งการเก็บข้อมูลในแต่ละสาขาของธนาคารกรุงไทยในจังหวัดเชียงใหม่ทั้ง 36 สาขา ประกอบไปด้วย กลุ่มตัวอย่างจำนวน 122 คน

จากจำนวนทั้งสิ้น 122 คน ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างพนักงานธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่ที่ตอบแบบสอบถามมีข้อมูลพื้นฐานดังนี้ ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มากกว่าเพศชาย จบการศึกษาระดับปริญญาตรี มีสถานภาพโสด และมีอายุอยู่ในช่วงต่ำกว่า 31 ปี และมีตำแหน่งเป็นเจ้าหน้าที่ผู้ปฏิบัติงาน โดยกลุ่มตัวอย่างได้มีข้อมูลทางด้านเศรษฐกิจและสังคมแจกแจงรายละเอียดได้ดังนี้ มักมีรายได้อยู่ในช่วง 15,000 – 30,000 บาทต่อเดือน อาศัยอยู่ในบ้านตนเอง เนื่องจากโดยมากกลุ่มตัวอย่างมีสถานภาพโสดจึงไม่มีบุคคลอยู่ภาวะพึ่งพิงให้ดูแล สอดคล้องกับกลุ่มตัวอย่างเกินครึ่งไม่มีหน้าที่ภายในครอบครัวในการเป็นหัวหน้าครอบครัว

5.2 พฤติกรรมที่มีผลต่อการกู้ยืมเงินของพนักงานธนาคารกรุงไทยแต่ละสาขาในจังหวัดเชียงใหม่

กลุ่มตัวอย่างที่เก็บข้อมูลมานั้น เป็นกลุ่มตัวอย่างที่ทุกแบบสอบถามมีพฤติกรรมก่อหนี้ โดยแบบสอบถามได้ศึกษาพฤติกรรมก่อหนี้ โดยได้แบ่งการศึกษาออกเป็น 2 ปัจจัยด้วยกันดังนี้

พฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อหนี้ในด้านปัจจัยพื้นฐาน กล่าวคือ พฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อหนี้ ในด้านปัจจัยพื้นฐาน พบว่า โดยมากมีพฤติกรรมการใช้จ่ายสำหรับการอุปโภค/บริโภค โดยมีค่าเฉลี่ย คะแนนพฤติกรรมเท่ากับ 3.66 ซึ่งหมายถึง กลุ่มตัวอย่างมีพฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อการซื้ออาหาร การอุปโภค การบริโภคในระดับที่มาก เช่นเดียวกับพฤติกรรมการเลือกซื้อเครื่องแต่งกาย ที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้คะแนนเฉลี่ยอยู่ที่ 3.61 ต่อคะแนนเต็มเท่ากับ 5 คะแนน รองลงมาได้แก่พฤติกรรม การใช้จ่ายเพื่อที่อยู่อาศัยมีระดับคะแนนพฤติกรรมอยู่ในระดับปานกลาง เท่ากับ 3.13 คะแนน กล่าวคือ กลุ่มตัวอย่างจะมีพฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อที่อยู่อาศัยเพียงปานกลางเท่านั้น ส่วนพฤติกรรม การใช้จ่ายเพื่อสุขภาพอยู่ในระดับน้อย ได้คะแนนเท่ากับ 2.42 คะแนน นั้นหมายความว่า กลุ่มตัวอย่าง ที่มีพฤติกรรมก่อหนี้มักใช้จ่ายเกี่ยวกับสุขภาพและการรักษาโรคในระดับที่น้อย

พฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อหนี้ในด้านปัจจัยด้านอื่นๆ จากการรวบรวมข้อมูลได้แสดงให้เห็น ถึงพฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อหนี้ในปัจจัยด้านอื่นๆของกลุ่มตัวอย่าง โดยสรุปข้อมูลจากระดับคะแนน พฤติกรรมการใช้จ่ายจากลำดับคะแนนที่มีผลมากที่สุด ไปสู่ลำดับพฤติกรรมที่มีคะแนนระดับน้อย ที่สุด โดยส่วนมากกลุ่มตัวอย่างมักมีพฤติกรรมก่อหนี้เพื่อตอบสนองต่อค่าใช้จ่ายเพื่อการเดินทาง การผ่อนชำระหรือ การซื้อยานพาหนะเป็นอันดับแรก โดยพฤติกรรมนี้กลุ่มตัวอย่างได้ให้คะแนน เฉลี่ยสำหรับการใช้จ่ายด้านนี้จำนวน 3.41 คะแนน ซึ่งอยู่ในเกณฑ์ระดับปานกลาง เช่นเดียวกับ พฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อการท่องเที่ยว /การพักผ่อนหย่อนใจ เช่น การท่องเที่ยวต่างประเทศ เป็นต้น มี คะแนนเฉลี่ยเท่ากับ 3.40 คะแนน รวมถึงค่าใช้จ่ายเพื่อเลือกซื้อเครื่องประดับ / สินค้าฟุ่มเฟือย / เครื่อง อำนาจความสะดวก เช่น โทรศัพท์มือถือ กล้องถ่ายรูป ทีวี มีจำนวนคะแนนเท่ากับ 3.11 คะแนนซึ่ง อยู่ในระดับปานกลางเช่นเดียวกัน ส่วนที่เหลือคือพฤติกรรมที่มีระดับคะแนนเฉลี่ยอยู่ในระดับปาน กลางเช่นกัน ซึ่งได้แก่พฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อการลงทุน / การซื้อกองทุน / การซื้อประกัน / ธุรกิจ เสริม มีคะแนนเฉลี่ยเท่ากับ 2.96 คะแนน พฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อการศึกษาของตนเองหรือบุตร หลาน มีคะแนนเฉลี่ยเท่ากับ 2.84 คะแนน

ส่วนค่าใช้จ่ายสำหรับบุคคลในอุปการะ เช่น ค่ารักษาพยาบาลบิดา – มารดา, ค่าเรียนพิเศษบุตร หลาน และ ค่าใช้จ่ายเพื่อการกีฬา / นันทนาการ / งานอดิเรก มีลำดับคะแนนอยู่ในระดับน้อยและมี ลำดับคะแนนอยู่ในลำดับสุดท้ายของพฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อหนี้ในด้านปัจจัยอื่นๆ โดยมีคะแนน เฉลี่ยที่เท่ากับ 2.16คะแนนและ 2.15 คะแนน โดยเรียงตามลำดับ

ความสัมพันธ์ระหว่างปริมาณการเป็นหนี้กับพฤติกรรมการใช้จ่ายในด้านต่างๆนั้น ผู้วิจัยได้ ทำการศึกษาและสรุปผลออกมาได้ว่า มีเพียง 4 พฤติกรรมการใช้จ่ายเท่านั้นที่มีความสัมพันธ์ต่อระดับ ปริมาณการก่อหนี้ของกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ พฤติกรรมการใช้จ่ายเกี่ยวกับการบริโภค/อุปโภค พฤติกรรมการใช้จ่ายเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย พฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อซื้อสินค้าฟุ่มเฟือย เครื่องอำนวยความสะดวก รวมถึงเครื่องประดับ และพฤติกรรมการใช้จ่ายเพื่อการลงทุนในด้านประกัน/กองทุน/

ธุรกิจเสริม ซึ่งมีความหมายว่า การมีหนี้ในปริมาณที่แตกต่างกัน มีผลต่อพฤติกรรมการใช้หนี้ในด้านต่างๆที่แตกต่างเช่นกัน

5.3 ลักษณะการก่อหนี้ของกลุ่มตัวอย่าง

ในส่วนนี้เป็นการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะของการก่อหนี้ของพนักงานธนาคารกรุงไทย ในจังหวัดเชียงใหม่ ได้แก่ ปริมาณหนี้สินของกลุ่มตัวอย่าง ซึ่งพบว่า ปริมาณหนี้ของกลุ่มตัวอย่างมีสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งโดยมากระดับปริมาณหนี้มีกลุ่มตัวอย่างมีปริมาณหนี้อยู่ในช่วง 200,001-500,000 บาท และประเภทของแหล่งเงินทุน เกินครึ่งหนึ่งกลุ่มตัวอย่างมักกู้เงินจากกองทุน/สวัสดิการ เงินกู้จากหน่วยงานของตนเอง มีระดับภาระผ่อนชำระคืนต่อเดือนอยู่ในช่วง 5,001 – 10,000 บาทต่อเดือน ระยะเวลาของภาระหนี้อยู่ในช่วงผ่อนชำระคืนภายใน 6-10 ปี ประเภทสินเชื่อที่กลุ่มตัวอย่างเลือกใช้โดยมากมักเป็นสินเชื่อบัตรเครดิต/บัตรเงินสด กลุ่มตัวอย่างมีความเห็นว่าปัจจุบันได้มีปริมาณแหล่งเงินกู้ที่เพียงพอต่อความต้องการของกลุ่มตัวอย่างแล้ว และวัตถุประสงค์ของการก่อหนี้กลุ่มตัวอย่างมักกู้ยืมเงินเพื่อบริโภคใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน

5.4 ปัญหาของการเป็นหนี้

จากการศึกษาปัญหาที่เกิดจากการกู้ยืมเงินพบว่า กลุ่มตัวอย่างโดยส่วนใหญ่ หรือร้อยละ 49.18 ไม่มีปัญหาในการผ่อนชำระหนี้สินเนื่องจากมีภาระในการผ่อนชำระอยู่ในระดับต่ำ แต่กลุ่มตัวอย่างโดยส่วนมากหรือคิดเป็นร้อยละ 60.66 นั้นมีความเห็นว่าอัตราดอกเบี้ยที่เผชิญอยู่ในปัจจุบันอยู่ในระดับอัตราที่ไม่เหมาะสม ในกรณีความยากในการขออนุมัติกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินนั้น ร้อยละ 68.03 ของกลุ่มตัวอย่าง ไม่มีปัญหาเกี่ยวกับความยากในการขออนุมัติเงินกู้และจากการเก็บข้อมูลทำให้ทราบถึงปัญหาอื่นๆ ได้แก่ ก่อให้เกิดสภาพทางด้านจิตใจแย่ อันเนื่องมาจากปัญหาหนี้สินที่ไม่เหมาะสม การมีหนี้สินอยู่ในระดับที่มากเกินไปเป็นผลให้มีรายได้น้อยลง และไม่เพียงพอต่อความต้องการ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

เอกสารอ้างอิง

- กรรณิการ์ ศิริชาญ.(2552). ภาระหนี้สินของผู้บริโภคในเขตเทศบาลเมืองเพชรบูรณ์ จังหวัดเพชรบูรณ์. การค้นคว้าแบบอิสระ เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- กัญญา กุณทิกานจน์.(2548). เศรษฐศาสตร์มหภาควิเคราะห์. เชียงใหม่: คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- เกษรี ณรงค์เดช.(2548). หนี้สิน.กรุงเทพฯ : อมรินทร์การพิมพ์
- ดารณี พุทธิวิบูลย์.(2547).การจัดการสินเชื่อ. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ศิรณ พงศ์มพัฒน์.(2548). เศรษฐศาสตร์มหภาค ทฤษฎี นโยบายและการวิเคราะห์สมัยใหม่. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ธงชัย สันติวงษ์.(2548).หลักการบริหาร : คิดและการจัดการตลาด. กรุงเทพฯ: เอเชียเพรส.
- นภเรศ ราชจิต.(2551).พฤติกรรมกรรมการบริโภคของครัวที่มีหนี้สินในจังหวัดพะเยา.การค้นคว้าแบบอิสระ เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- เบญจมาภรณ์ อมรเลิศพานิช.(2551).ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการก่อหนี้ของครัวเรือนในภาคเหนือของประเทศไทย. การค้นคว้าแบบอิสระ เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ปวีณา รวดเจริญ.(2554).การศึกษาพฤติกรรมกรรมการก่อหนี้ของข้าราชการครู ในจังหวัดร้อยเอ็ด.การศึกษาอิสระ เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์ธุรกิจมหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- ประยูร จินดาประดิษฐ์.(2547).การให้กู้ยืม และสินเชื่อ. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์พิมพ์เนศ.
- ไพฑูรย์ ไกรพรศักดิ์.(2548). เศรษฐมิติเบื้องต้น. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สมคิด วัชรภรณ์.(2550).พฤติกรรมกรรมการก่อหนี้ครัวเรือนของเกษตรกรชาวสวนยางพารา ในอำเภอเทพา และอำเภอสะบ้าย้อย จังหวัดสงขลา. สารนิพนธ์ สาขาการจัดการธุรกิจเกษตร คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.
- สุระชัย เชื้อลิ้นฟ้า.(2550).พฤติกรรมกรรมการก่อหนี้ภาคครัวเรือนก่อนและหลังวิกฤตเศรษฐกิจในประเทศไทย. วิทยานิพนธ์ เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- สำนักงานสถิติแห่งชาติ.(2555).โครงการสำรวจภาวะการมีงานทำของประชากร พ.ศ. 2533 – 2555. กรุงเทพฯ: สำนักงานสถิติแห่งชาติ.

สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ.(2555).รายงานสถานการณ์การจ้างงานในประเทศไทย. กรุงเทพฯ: สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ.

อมรทิพย์ แท้เที่ยงธรรม.(2547). เศรษฐศาสตร์มหภาค. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

อรรถจักร์ สัตยานุรักษ์.(2554).ปัญหาความยากจนในประเทศไทย. กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.

เอกฉัตร สิริสรรคานันต์.(2547).หลักเศรษฐศาสตร์มหภาค. สงขลา: มหาวิทยาลัยทักษิณ.



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

แบบสอบถามเพื่อการวิจัย

เรื่อง “พฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อหนี้ของพนักงานธนาคารแห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่”

คำชี้แจง:

แบบสอบถามนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อหนี้ของพนักงานธนาคารแห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่ และศึกษาลักษณะการก่อหนี้ของพนักงานธนาคารแห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่ ผลที่ได้จากการวิจัยจะเป็นประโยชน์ต่อพนักงานธนาคาร เพื่อเป็นแนวทางในการปรับตัวหรือเสริมสร้างพฤติกรรมการบริโภค ในด้านการตัดสินใจเลือกซื้อ การก่อหนี้และการใช้จ่ายที่เหมาะสม เพื่อให้มีคุณภาพชีวิตที่ดี สามารถทำงานได้อย่างมีความสุขมากขึ้น ตลอดจนธนาคารพาณิชย์สามารถใช้เป็นแนวทางในการกำหนดนโยบายในการพัฒนาคุณภาพชีวิตของพนักงานให้มีความเหมาะสม สามารถปฏิบัติงานในตำแหน่ง หน้าที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ บรรลุเป้าหมายขององค์กรที่กำหนดไว้

ทั้งนี้ การให้ข้อมูลของท่าน ผู้วิจัยจะเก็บเป็นความลับ ไม่มีผลกระทบต่อตัวท่านผู้ตอบแบบสอบถามแต่ประการใด และผลการวิจัยจะนำเสนอผลในภาพรวมเท่านั้น มิได้ระบุตัวบุคคล และผู้วิจัยขอขอบพระคุณท่านผู้ตอบแบบสอบถามเป็นอย่างสูงที่ให้ข้อมูลอันเป็นประโยชน์ต่อการวิจัยครั้งนี้ด้วยดี

แบบสอบถามนี้แบ่งออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนบุคคล

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อหนี้ของพนักงานธนาคารแห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะการก่อหนี้ของพนักงานธนาคารแห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่

ส่วนที่ 4 ปัญหาในการกู้ยืมและข้อเสนอแนะอื่นๆ

ผู้วิจัย

นางสาวรวงคณา บัวล้อม

นักศึกษาระดับปริญญาตรี สาขาเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ส่วนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนบุคคล

คำชี้แจง: โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง หน้าข้อความที่ตรงกับข้อมูลของท่าน หรือกรอกข้อมูลส่วนบุคคล/การทำงานของท่านให้ตรงกับความเป็นจริง

1. เพศ

1. ชาย

2. หญิง

2. อายุในปัจจุบันของท่าน

1. ต่ำกว่า 30 ปี

2. 30 – 40 ปี

3. 41 – 50 ปี

4. 51 ปีขึ้นไป

3. สถานภาพสมรส

1. โสด

2. สมรส

3. หย่า/แยกกันอยู่

4. หม้าย

4. ระดับการศึกษาสูงสุดของท่าน

1. ต่ำกว่าปริญญาตรี

2. ปริญญาตรี

3. ปริญญาโท

4. อื่นๆ (ระบุ).....

5. รายได้รวมต่อเดือนของท่าน

1. ต่ำกว่า 15,000 บาท

2. 15,000 – 30,000 บาท

3. 30,001 – 45,000 บาท

4. 45,001 – 60,000 บาท

5. 60,001 บาทขึ้นไป

6. ลักษณะที่อยู่อาศัย

1. บ้านตนเอง

2. บ้านบิดา-มารดา

3. บ้านพักสวัสดิการ

4. หอพัก / คอนโด

5. อื่นๆ (ระบุ).....

7. จำนวนบุคคลในภาระพึ่งพิงของท่าน

1. จำนวน 1 ท่าน

2. จำนวน 2 ท่าน

3. จำนวน 3 ท่าน

4. จำนวน 4 ท่าน

5. มากกว่า 5 ท่าน

8. การเป็นหัวหน้าครอบครัว

1. เป็น

2. ไม่เป็น

9. ระดับตำแหน่งงานของท่านในปัจจุบัน

1. ผู้จัดการฯ/ รองผู้จัดการ / หัวหน้าส่วน 2. ผู้ช่วยผู้จัดการ/ผู้ช่วยฯ
 3. เจ้าหน้าที่อาวุโส 4. เจ้าหน้าที่ผู้ปฏิบัติงาน

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อหนี้ของพนักงานธนาคารแห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่

คำชี้แจง ขอให้ท่านพิจารณาพฤติกรรม ดังต่อไปนี้ ว่าท่านได้มีการปฏิบัติตัวในพฤติกรรมประเด็นต่างๆ ในระดับใด ผู้ตอบแบบสอบถามกรุณาพิจารณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง ที่ตรงกับข้อมูลของท่านมากที่สุด

พฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อหนี้	ระดับค่าใช้จ่าย / การปฏิบัติ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
2.1) ปัจจัยด้านความต้องการพื้นฐาน					
1.1 ท่านมีค่าใช้จ่ายในการเลือกซื้ออาหาร / การบริโภค					
1.2 ท่านมีค่าใช้จ่ายในการเลือกซื้อเสื้อผ้า / เครื่องแต่งกาย					
1.3 ท่านมีค่าใช้จ่ายในการเลือกซื้อที่อยู่อาศัย / การใช้จ่ายสำหรับที่อยู่อาศัย เช่น ค่าเช่า ค่าผ่อนชำระที่อยู่อาศัย					
1.4 ท่านมีค่าใช้จ่ายเพื่อสุขภาพและการรักษาโรค					

พฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อหนี้	ระดับการปฏิบัติ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
2.2) ปัจจัยความต้องการความต้องการด้านอื่นๆ					
1. ท่านมีค่าใช้จ่ายเพื่อการเดินทาง การผ่อนชำระหรือ การซื้อยานพาหนะ					
2. ท่านมีค่าใช้จ่ายเพื่อเลือกซื้อเครื่องประดับ / สินค้าฟุ่มเฟือย / เครื่องอำนวยความสะดวก เช่น โทรศัพท์มือถือ กล้องถ่ายรูป ทีวี เป็นต้น					
3. ท่านมีค่าใช้จ่ายเพื่อการกีฬา / นันทนาการ / งานอดิเรก					
4. ท่านมีค่าใช้จ่ายเพื่อการศึกษาของตนเองหรือบุตรหลาน					
5. ท่านมีค่าใช้จ่ายเพื่อการท่องเที่ยว / การพักผ่อนหย่อนใจ เช่น การท่องเที่ยวต่างประเทศ เป็นต้น					

พฤติกรรมที่มีผลต่อการก่อหนี้	ระดับการปฏิบัติ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
6. ท่านมีค่าใช้จ่ายเพื่อการลงทุน / การซื้อกองทุน / การซื้อประกัน / ธุรกิจเสริม					
7. ท่านมีค่าใช้จ่ายสำหรับบุคคลในอุปการะ เช่น ค่ารักษาพยาบาลบิดา – มารดา ค่าเรียนพิเศษบุตรหลาน เป็นต้น					

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะการก่อหนี้ของพนักงานธนาคารแห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่

คำชี้แจง: โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง หน้าข้อความที่ตรงกับข้อมูลของท่าน ให้ตรงกับความเป็นจริง

1. ในปัจจุบันท่านมีภาระหนี้สิน รวมเป็นจำนวนเงินทั้งหมดเท่าใด

- | | |
|---|---|
| 1. <input type="checkbox"/> ไม่มีภาระหนี้สิน | 2. <input type="checkbox"/> ไม่เกิน 200,000 บาท |
| 3. <input type="checkbox"/> 200,001 – 500,000 บาท | 4. <input type="checkbox"/> 500,001 – 1,000,000 บาท |
| 5. <input type="checkbox"/> 1,000,001 – 2,000,000 บาท | 6. <input type="checkbox"/> 2,000,001 บาทขึ้นไป |

2. ประเภทของแหล่งเงินทุนที่ท่านเป็นหนี้ (สามารถเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 2.1 กองทุน/สวัสดิการของหน่วยงานที่ท่านทำงานอยู่ในปัจจุบัน
- 2.2 ธนาคารพาณิชย์ / สถาบันการเงิน (นอกเหนือจากสวัสดิการของท่าน)
- 2.3 อื่นๆ ระบุ

3. ค่าใช้จ่ายในการชำระหนี้คืนต่อเดือนของท่าน

- | | |
|---|---|
| 1. <input type="checkbox"/> ไม่เกิน 5,000 บาท | 2. <input type="checkbox"/> 5,001 – 10,000 บาท |
| 3. <input type="checkbox"/> 10,001 – 20,000 บาท | 4. <input type="checkbox"/> 20,001 – 30,000 บาท |
| 5. <input type="checkbox"/> 30,001 – 40,000 บาท | 6. <input type="checkbox"/> มากกว่า 40,001 บาท |

4. ระยะเวลาที่ท่านเป็นหนี้/ผ่อนชำระหนี้

- | | |
|--|---|
| 1. <input type="checkbox"/> ไม่เกิน 1 ปี | 2. <input type="checkbox"/> 1 – 5 ปี |
| 3. <input type="checkbox"/> 6 – 10 ปี | 4. <input type="checkbox"/> 11 – 15 ปี |
| 5. <input type="checkbox"/> 16 – 20 ปี | 6. <input type="checkbox"/> มากกว่า 20 ปีขึ้นไป |

5. ประเภทของสินเชื่อที่กู้ยืมของท่าน

- | | |
|---|---|
| 1. <input type="checkbox"/> สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย | 2. <input type="checkbox"/> สินเชื่อธุรกิจ / SMEs |
| 3. <input type="checkbox"/> สินเชื่อส่วนบุคคลนอกประสงค์ | 4. <input type="checkbox"/> สินเชื่อบัตรเครดิต / บัตรกดเงินสด |
| 5. <input type="checkbox"/> สินเชื่อเช่าซื้อ | 6. <input type="checkbox"/> สินเชื่อเพื่อการศึกษา |
| 7. <input type="checkbox"/> อื่นๆ ระบุ..... | |

6. ในปัจจุบันการกู้ยืมเงินจากแหล่งเงินกู้ต่างๆ เพียงพอต่อความต้องการของท่านหรือไม่

- | | |
|-------------------------------------|--|
| 1. <input type="checkbox"/> เพียงพอ | 2. <input type="checkbox"/> ไม่เพียงพอ |
|-------------------------------------|--|

7. วัตถุประสงค์การก่อกำหนดของท่าน

1. เพื่อการบริโภคใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน
2. เพื่อเป็นทุนสำรวจในการดำเนินชีวิต
3. เพื่อใช้จ่ายในยามฉุกเฉิน
4. เพื่อชำระค่าบัตรเครดิต
5. เพื่อการศึกษาของบุตร หลาน
6. เพื่อการศึกษาและพัฒนาตนเอง
7. เพื่อซื้อและสร้างที่อยู่อาศัย
8. เพื่อซื้อและผ่อนรถ / ยานพาหนะ
9. เพื่อซื้อและผ่อนสิ่งอำนวยความสะดวก
10. เพื่อการลงทุนในธุรกิจ / ประกอบอาชีพเสริม
11. เพื่อชำระหนี้สินเดิม
12. อื่นๆ ระบุ

ส่วนที่ 4 ปัญหาจากการก่อกำหนด

คำชี้แจง: โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง หน้าข้อความที่ตรงกับข้อมูลของท่าน ให้ตรงกับความเป็นจริง

1. ท่านมีภาระในการผ่อนชำระหนี้สินของครอบครัวต่อเดือนเมื่อเทียบกับรายได้อยู่ในระดับไหน

1. อยู่ในอัตราที่สูง
2. อยู่ในอัตราที่พอดี
3. อยู่ในอัตราที่ต่ำ

2. ท่านคิดว่าอัตราดอกเบี้ยในการกู้ยืมเงินนั้นมีความเหมาะสมหรือไม่

- | | |
|-------------------------------------|--|
| 1. <input type="checkbox"/> เหมาะสม | 2. <input type="checkbox"/> ไม่เหมาะสม |
|-------------------------------------|--|

3. ท่านคิดว่าการขออนุมัติกู้ยืมเงินเพิ่มเติมจากสวัสดิการพนักงานในปัจจุบันนั้นเป็นสิ่งที่ทำได้ยากหรือไม่

1. ไม่ยาก

2. ยาก

3) ในปัจจุบัน ท่านประสบปัญหาจากการก่อหนี้ในด้านต่างๆ อย่างไรบ้าง

.....
.....

4) ข้อเสนอแนะอื่นๆ

.....
.....



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ - สกุล	นางสาวรวงคณา บัวล้อม
วัน เดือน ปี เกิด	12 ธันวาคม 2528
ประวัติการศึกษา	พ.ศ. 2551 สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ พ.ศ. 2547 สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษา โรงเรียนดาราวิทยาลัย จังหวัดเชียงใหม่
ประสบการณ์	พ.ศ. 2552 – 2553 เจ้าหน้าที่บริการลูกค้า บมจ.ธนาคารกรุงไทย สังกัดสาขาหาดง จังหวัดเชียงใหม่ พ.ศ. 2554 – ปัจจุบัน พนักงานรัฐวิสาหกิจ ตำแหน่ง เจ้าหน้าที่อาวุโสซูเปอร์ไวเซอร์ธุรกิจการขาย บมจ.ธนาคารกรุงไทย สังกัดสาขานนทบุรี จังหวัดเชียงใหม่



มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
ight© by Chiang Mai University
rights reserved