

การวิเคราะห์การแบ่งแยกตลาดและการใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์



นายยิ่งยศ ตันทวีวงศ์

สถาบันวิทยบริการ

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์

คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปีการศึกษา 2548

ISBN 974-14-3808-7

ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

AN ANALYSIS OF MARKET SEGMENTATION AND CASH CREDIT DEMAND

Mr. Yingyos Tonthawewong

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements
for the Degree of Master of Economics Program in Economics

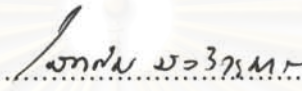
Faculty of Economics
Chulalongkorn University

Academic Year 2005

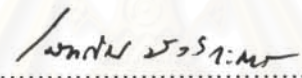
ISBN 974-53-14-3808-7

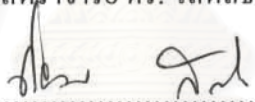
หัวข้อวิทยานิพนธ์ การวิเคราะห์การแบ่งแยกตลาดและการใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์
โดย นายยิ่งยศ ดันทวิวงศ์
สาขาวิชา เศรษฐศาสตร์
อาจารย์ที่ปรึกษา อาจารย์ ดร. ชโยดม สรรพศรี

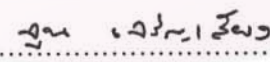
คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้นับวิทยานิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาโทบริหารธุรกิจ


..... คณบดีคณะเศรษฐศาสตร์
(รองศาสตราจารย์ ดร. โสติชธร มัลลิกะมาส)

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์


..... ประธานกรรมการ
(รองศาสตราจารย์ ดร. โสติชธร มัลลิกะมาส)


..... อาจารย์ที่ปรึกษา
(อาจารย์ ดร. ชโยดม สรรพศรี)


..... กรรมการ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. จูน เจริญเสียง)


..... กรรมการ
(อาจารย์ ดร. พงศ์ศักดิ์ เหลืองอร่าม)

สภาอธิการบดี
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ย้งยศ ดันทวิวงศ์ : การวิเคราะห์การแบ่งแยกตลาดและการใช้บริการสินเชื่อเงินสด
 เอนกประสงค์. (AN ANALYSIS OF MARKET SEGMENTATION AND CASH
 CREDIT DEMAND) อ. ที่ปรึกษา: อาจารย์ ดร. ชโยดม สรรพศรี, 180 หน้า.
 ISBN 974-14-3808-7

สินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์เป็นสินเชื่อที่มีผลกระทบต่อการบริโภคและพฤติกรรมการ
 ใช้จ่ายของประชาชนอย่างมาก เนื่องจากผู้บริโภคสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่าย เพราะไม่ต้อง
 ใช้หลักประกันในการขอสินเชื่อ โดยสถาบันการเงินที่ให้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์แบ่ง
 ออกเป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มธนาคารพาณิชย์ และกลุ่มสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร โดยการศึกษา
 ครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการแบ่งแยกตลาดตามความเสี่ยงของผู้กู้ที่ใช้บริการ ระหว่าง
 ธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร และศึกษาถึงปัจจัยที่มีความสำคัญหรือมี
 อิทธิพลผลต่อความต้องการใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์

วิธีการศึกษาในส่วนแรกจะอาศัยแนวคิดการให้คะแนนเครดิต โดยใช้รูปแบบจำลองโพร
 บิต ส่วนที่สองจะนำเอาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดมาวิเคราะห์ โดยใช้วิธีการหาค่าระดับ
 ชั้นเชิงวิเคราะห์ และวิธีการจัดอันดับ โดยใช้มาตรวัดทัศนคติของลิเคอร์ท์ ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษา
 ได้มาจากการเก็บแบบสอบถามจำนวน 400 ชุด ในเขตกรุงเทพมหานคร

ผลการศึกษาพบว่า ตลาดสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์มีการแบ่งแยกตลาดออกตามความ
 เสี่ยงของผู้กู้ โดยธนาคารพาณิชย์จะให้บริการแก่ผู้ที่มีความเสี่ยงต่ำ ในขณะที่สถาบันการเงินที่
 ไม่ใช่ธนาคารจะให้บริการทั้งผู้ที่มีความเสี่ยงต่ำและผู้ที่มีความเสี่ยงสูง สำหรับผลการศึกษา
 ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ของผู้กู้ทั้งหมด พบว่า
 ปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์สินเชื่อมีความสำคัญมากที่สุด รองลงมา ได้แก่ ปัจจัยทางด้านราคา และถ้า
 พิจารณาแยกตามคุณสมบัติที่สะท้อนถึงความเสี่ยง พบว่า ปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจใช้
 บริการของกลุ่มผู้กู้ที่มีรายได้ต่ำ ได้แก่ ปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์สินเชื่อ และปัจจัยที่มีความสำคัญ
 ต่อการตัดสินใจใช้บริการของกลุ่มผู้กู้ที่มีรายได้สูง ได้แก่ ปัจจัยทางด้านราคา

สำหรับข้อเสนอแนะเชิงนโยบายมีดังนี้ รัฐบาลควรใช้กฎเกณฑ์ยอดรวมวงเงินกู้สูงสุดต่อ
 คน ศูนย์ข้อมูลเครดิตต้องพัฒนาข้อมูลให้มีความสมบูรณ์ และเป็นข้อมูลปัจจุบัน พร้อมทั้งจัดทำ
 ระบบการให้คะแนนเครดิตกลางเพื่อเป็นแนวทางและมาตรฐานแก่ผู้ประกอบการ และ
 ผู้ประกอบการต้องพัฒนาและนำระบบการให้คะแนนเครดิตมาใช้ในการพิจารณาสินเชื่อ

สาขาวิชา.....เศรษฐศาสตร์..... ลายมือชื่อนิสิต..... ย้งยศ ดันทวิวงศ์
 ปีการศึกษา.....2548..... ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....

4685585529 : MAJOR ECONOMICS

KEY WORD: MARKET RISK SEGMENTATION / CASH CREDIT / AHP

YINGYOS TONTHAWEWONG : AN ANALYSIS OF MARKET SEGMENTATION AND CASH CREDIT DEMAND. THESIS ADVISOR : CHAYODOM SABHASRI, Ph.D., 180 pp. ISBN 974-14-3808-7.

Cash credit has recently grown an important role in financing personal spending. In particular, it affects both consumption level as well as expenditure’s behaviors because consumers can easily get an access to loan without any collaterals. Both commercial banks and non-bank financial institutions currently provide such cash credit for personal consumption. The purpose of this study is to analyze the effects on the market segmentation due to the borrower’s risk as both commercial banks and non-bank financial institutions are concerned. In addition, this research aims to determine the factors affecting the cash credit demand.

The Probit Model is used to analyze the credit scoring. The marketing mixes, including price, place, product and promotion, are applied to determine cash credit demand by using the Analytical Hierarchy Process (AHP), measured by the Likert scale. The data set is collected from 400 individual surveys in Bangkok area.

The result shows that cash credit market is segmented by the classifications of the risk of borrowers. Commercial banks prefer low-risk borrows whereas non-bank financial institutions service both low-risk borrowers and high-risk borrowers. The cash credit demand is determined in order by types of loans and cost of financing. Considering the risk classification, low-income borrower’s decision depends largely on types of loans whereas high-income borrowers make their borrowing decisions based mainly on the cost of financing.

For policy implication, Government should impose measures in controlling the total loan per person. The Credit Bureau with most up-to-dated information is needed to support the market and it should include the standard procedure for credit scoring so as to provide accurate information for entrepreneurs. Those entrepreneurs are encouraged to develop their own approval system and utilize those information for credit approval.

Field of study.....Economics..... Student’s signature..... *Yingyos Tonthawewong*
Academic year.....2005..... Advisor’s signature..... *Chayodom Sabhasri*

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จได้ด้วยความช่วยเหลือจากอาจารย์หลายท่าน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง อาจารย์ ดร. ชโยดม สรรพศรี อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ ซึ่งได้สละเวลาอันมีค่าในการให้คำปรึกษา และข้อคิดเห็นต่างๆ ตลอดจนตรวจแก้ไขวิทยานิพนธ์ให้มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น นอกจากนี้ยังได้รับความกรุณาจาก รองศาสตราจารย์ ดร. โสคติธร มัลลิกะมาส ประธานกรรมการสอบวิทยานิพนธ์ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. จูเน เจริญเสียง และอาจารย์ ดร. พงศ์ศักดิ์ เหลืองอร่าม กรรมการสอบวิทยานิพนธ์ ที่กรุณาสละเวลาให้คำปรึกษา และให้คำชี้แนะในการแก้ไขจุดบกพร่องต่างๆ จนสามารถจัดทำวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ให้มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น ผู้เขียนรู้สึกซาบซึ้งและใคร่ขอขอบพระคุณท่านอาจารย์ทุกท่านในความกรุณาที่ได้รับอย่างยิ่ง

ขอขอบพระคุณ รองศาสตราจารย์ ดร. วัฒนา สุวรรณแสง จันเจริญ ที่คอยห่วงใย และให้คำแนะนำที่ดีเสมอมา และขอขอบคุณธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) ที่ให้ความอนุเคราะห์มอบทุนอุดหนุนการทำวิทยานิพนธ์

ผู้เขียนขอขอบพระคุณคุณตา คุณยาย คุณพ่อ คุณแม่ ที่คอยอบรมเลี้ยงดูและเป็นกำลังใจที่สำคัญที่สุด และขอขอบคุณพี่ๆ น้องๆ และเพื่อนๆ ของผู้เขียนทุกคน ที่เป็นกำลังใจให้ผู้เขียนเสมอมา ถ้าขาดท่านไปผู้เขียนคงไม่สามารถมาถึง ณ จุดนี้ได้ และขอขอบคุณทุกๆ คนที่ได้กล่าวมาแล้วทั้งหมดอีกครั้งหนึ่ง ที่เป็นผู้ให้คำชี้แนะ ความช่วยเหลือ กำลังใจ และเป็นผู้สนับสนุนให้ผู้เขียนจัดทำวิทยานิพนธ์ฉบับนี้จนสำเร็จลุล่วง

ในท้ายที่สุดนี้ คุณประโยชน์ไดอันเกิดจากวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ ผู้เขียนขออุทิศแด่ คุณตา คุณยาย คุณพ่อ คุณแม่ ญาติพี่น้อง และอาจารย์ผู้ให้ความรู้แก่ผู้เขียนในทุกระดับการศึกษา หากมีข้อผิดพลาดประการใดผู้เขียนขอน้อมรับไว้แต่เพียงผู้เดียว

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญ	ช
สารบัญตาราง	ฌ
สารบัญภาพ	ฎ
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	9
1.3 ขอบเขตของการวิจัย	10
1.4 คำจำกัดความที่ใช้ในการวิจัย	11
1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	12
1.6 วิธีดำเนินการวิจัย.....	12
1.7 แหล่งข้อมูล.....	13
1.8 ลำดับขั้นตอนในการเสนอผลการวิจัย.....	13
บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี และเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	15
2.1 แนวคิด และทฤษฎี	15
2.1.1 ทฤษฎีการปันส่วนสินเชื่อกองธนาคารพาณิชย์	15
2.1.2 แนวคิดเรื่องการให้คะแนนเครดิต	27
2.1.3 แนวคิดเรื่องแบบจำลองการให้คะแนนเครดิต สำหรับสินเชื่อบุคคล.....	29
2.1.4 กระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์.....	31
2.2 วรรณกรรมปริทัศน์	45
2.2.1 งานศึกษาเกี่ยวกับการแข่งขันระหว่างกลุ่มผู้ให้กู้ ในตลาดสินเชื่อบุคคล	45
2.2.2 งานศึกษาเกี่ยวกับกระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์	54
บทที่ 3 สินเชื่อเงินสดนอกประสงค์.....	60
3.1 ประเภทของเครดิต.....	61

	หน้า
3.2 ข้อดีและข้อเสียของการใช้เครดิต.....	65
3.3 เครดิตเพื่อการบริโภค	67
3.4 สินเชื่อเงินสดนอกประสงค์	75
3.4.1 ลักษณะของสินเชื่อเงินสดนอกประสงค์.....	75
3.4.2 สถาบันการเงินที่ประกอบธุรกิจสินเชื่อเงินสดนอกประสงค์	79
3.4.3 การดำเนินการของสถาบันการเงินที่ประกอบธุรกิจ สินเชื่อเงินสดนอกประสงค์.....	83
3.4.4 การควบคุมดูแลการประกอบธุรกิจสินเชื่อเงินสดนอกประสงค์ ภายใต้การกำกับ	93
บทที่ 4 วิธีการดำเนินการวิจัย	100
4.1 วิธีการศึกษาการแบ่งแยกตลาดตามความเสี่ยงของผู้กู้.....	100
4.2 วิธีการศึกษาปัจจัยที่มีความสำคัญหรือมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ ใช้บริการสินเชื่อเงินสดนอกประสงค์.....	106
4.3 วิธีการเก็บข้อมูลกลุ่มตัวอย่าง	118
บทที่ 5 ผลการศึกษา	122
5.1 ข้อมูลพื้นฐานทางด้านเศรษฐกิจและสังคมของผู้กู้ และพฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อเงินสดนอกประสงค์	122
5.2 ผลการศึกษาการแบ่งแยกตลาดตามความเสี่ยงของผู้กู้ใน ตลาดสินเชื่อเงินสดนอกประสงค์	138
5.3 ผลการศึกษาปัจจัยที่มีความสำคัญหรือมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจใช้บริการ สินเชื่อเงินสดนอกประสงค์	148
บทที่ 6 สรุป และข้อเสนอแนะ	159
6.1 สรุปผลการศึกษา	159
6.2 ข้อเสนอแนะ	163
6.2.1 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย.....	163
6.2.2 ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป	166
รายการอ้างอิง	167
ภาคผนวก	172
ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์	180

สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 2-1	เมตริกซ์ของการเปรียบเทียบเป็นรายคู่ของการตัดสินใจ 36
ตารางที่ 2-2	มาตราส่วนในการวินิจฉัยเปรียบเทียบเป็นคู่ๆ 37
ตารางที่ 2-3	ดัชนีความสอดคล้องของข้อมูลโดยการสุ่มตัวอย่าง 43
ตารางที่ 3-1	การเปรียบเทียบสินเชื่อเงินฝากธนาคารประเภทต่างๆกับสินเชื่อเงินฝากออมทรัพย์ และการเบิกเงินฝากล่วงหน้าจากบัตรเครดิต..... 78
ตารางที่ 3-2	ธนาคารพาณิชย์ที่ให้บริการสินเชื่อเงินฝากธนาคารประเภทต่างๆ..... 80
ตารางที่ 3-3	สถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารที่ให้บริการสินเชื่อเงินฝากธนาคารประเภทต่างๆ 81
ตารางที่ 3-4	แหล่งที่มาของเงินทุนของบริษัท อีออน ธนสินทรัพย์ (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) ณ วันที่ 20 กุมภาพันธ์ พ.ศ.2548 82
ตารางที่ 3-5	การเปรียบเทียบบริการสินเชื่อเงินฝากธนาคารประเภทต่างๆของสถาบันการเงินต่างๆ ในส่วนของหลักเกณฑ์ วงเงินอนุมัติ และระยะเวลาในการผ่อนชำระ..... 85
ตารางที่ 3-6	การเปรียบเทียบบริการสินเชื่อเงินฝากธนาคารประเภทต่างๆของสถาบันการเงินต่างๆ ในส่วนของอัตราดอกเบี้ย ค่าธรรมเนียม และอัตราค่าธรรมเนียม..... 90
ตารางที่ 4-1	สมมติฐานความสัมพันธ์ระหว่างคุณสมบัติที่สะท้อนถึงความเสี่ยงของผู้กู้ กับความน่าจะเป็นที่จะได้รับบริการสินเชื่อเงินฝากธนาคารประเภทต่างๆกับ ธนาคารพาณิชย์..... 104
ตารางที่ 4-2	ตัวอย่างเมตริกซ์ของการเปรียบเทียบปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการ สินเชื่อเงินฝากธนาคารประเภทต่างๆ..... 111
ตารางที่ 4-3	ตัวอย่างเมตริกซ์ที่มีความสอดคล้อง 112
ตารางที่ 4-4	ตัวอย่างเมตริกซ์ของค่าเฉลี่ย..... 112
ตารางที่ 4-5	ตัวอย่างการหาผลคูณเพื่อหาความสอดคล้องกันของเหตุผล 114
ตารางที่ 4-6	ตัวอย่างการหาผลรวมเพื่อหาความสอดคล้องกันของเหตุผล 115
ตารางที่ 5-1	จำนวนของกลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการสินเชื่อเงินฝากธนาคารประเภทต่างๆจำแนกตาม แหล่งสถาบันการเงินที่ให้บริการสินเชื่อเงินฝากธนาคารประเภทต่างๆ..... 133
ตารางที่ 5-2	วัตถุประสงค์การใช้บริการสินเชื่อเงินฝากธนาคารประเภทต่างๆ 134

ตารางที่ 5-3	จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างผู้ให้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ จำแนกตามยอดรวมวงเงินสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ที่ใช้บริการทั้งหมด....	135
ตารางที่ 5-4	จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างผู้ให้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ ที่เคยใช้บริการเงินกู้ยืมในระบบและที่ยังใช้บริการอยู่ จำแนกตามแหล่งที่มา ของเงินกู้ยืมในระบบ	136
ตารางที่ 5-5	จำนวนและร้อยละของสาเหตุของใช้บริการเงินกู้ยืมในระบบ ของกลุ่มตัวอย่าง.....	137
ตารางที่ 5-6	จำนวนและร้อยละของความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างต่อความสามารถ ในการตอบสนองความต้องการสินเชื่อและการทดแทนการให้บริการ เงินกู้ยืมในระบบ.....	138
ตารางที่ 5-7	ผลการประมาณค่าของตัวแปร โดยใช้แบบจำลอง โพรบิต (Probit Model) และประมาณค่าด้วยวิธีภาวะน่าจะเป็นสูงสุด (Maximum Likelihood Estimation: MLE)	139
ตารางที่ 5-8	สรุปความสัมพันธ์ระหว่างคุณสมบัติที่สะท้อนถึงความเสี่ยงกับการได้รับ บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์	144
ตารางที่ 5-9	การเปรียบเทียบผลการศึกษาที่ได้ในครั้งนี้นี้กับผลการศึกษาของ Boczar (1978) และ Durkin (2000)	145
ตารางที่ 5-10	ค่าความสำคัญของปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสด เอนกประสงค์ที่ได้จากการคำนวณด้วยวิธีการจัดอันดับ (Ordinal Scale) โดยใช้มาตรวัดทัศนคติของลิเคอร์ท (Likert Scale).....	149
ตารางที่ 5-11	ค่าความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสด เอนกประสงค์ที่ได้จากการศึกษาด้วยกระบวนการลำดับขั้นเชิงวิเคราะห์ เปรียบเทียบกับวิธีการจัดอันดับด้วยมาตรวัดทัศนคติของลิเคอร์ท	152
ตารางที่ 5-12	ค่าความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสด เอนกประสงค์ที่ได้จากการศึกษาด้วยกระบวนการลำดับขั้นเชิงวิเคราะห์ จำแนกตามแหล่งสถาบันการเงินที่ผู้ให้บริการ	156

สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 1-1	ปริมาณสินเชื่อกค้างในประเทศไทย ณ 30 มิถุนายน พ.ศ.2547 4
ภาพที่ 1-2	โครงสร้างรายได้ของประชากรผู้มีรายได้ประจำในประเทศไทย 5
ภาพที่ 1-3	โครงสร้างรายได้ของผู้ใช้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลจากธนาคารพาณิชย์ และสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร 5
ภาพที่ 1-4	จำนวนผู้ใช้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลของธนาคารพาณิชย์ และสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารพาณิชย์ แยกตามระดับรายได้ ของผู้ใช้บริการ ณ 30 มิถุนายน พ.ศ.2547 6
ภาพที่ 2-1	ดุลยภาพในการกำหนดปริมาณสินเชื่อ 16
ภาพที่ 2-2	ความสัมพันธ์ของอัตราดอกเบี้ยกับผลตอบแทนของธนาคารพาณิชย์ 24
ภาพที่ 2-3	อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมของธนาคารกับผลตอบแทนของแต่ละกลุ่มผู้กู้ 26
ภาพที่ 2-4	ประโยชน์ของ AHP 33
ภาพที่ 2-5	ตัวอย่างการจัดโครงสร้างของปัญหาตามกระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ ที่มีเฉพาะเกณฑ์หลักในการตัดสินใจ 34
ภาพที่ 3-1	การแบ่งประเภทของสินเชื่อส่วนบุคคล 75
ภาพที่ 4-1	แผนที่กรุงเทพมหานคร 121
ภาพที่ 5-1	จำนวนและร้อยละกลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ จำแนกตามแหล่งที่ได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ 123
ภาพที่ 5-2	จำนวนกลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จำแนกตาม เพศและแหล่งที่ได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ 124
ภาพที่ 5-3	จำนวนกลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จำแนกตาม อายุและแหล่งที่ได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ 125
ภาพที่ 5-4	จำนวนกลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จำแนกตาม สถานภาพสมรสและแหล่งที่ได้รับบริการเงินสดเอนกประสงค์ 126
ภาพที่ 5-5	จำนวนกลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จำแนกตาม อาชีพและแหล่งที่ได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ 127

ภาพที่ 5-6	จำนวนกลุ่มตัวอย่างผู้ให้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จำแนกตาม รายได้และแหล่งที่ได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์.....	128
ภาพที่ 5-7	จำนวนกลุ่มตัวอย่างผู้ให้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จำแนกตาม สัดส่วนรายจ่ายประจำโดยประมาณต่อรายได้ (ไม่รวมรายจ่ายในการผ่อน ชำระหนี้) และแหล่งที่ได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์.....	129
ภาพที่ 5-8	จำนวนกลุ่มตัวอย่างผู้ให้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จำแนกตาม การมีบัตรเครดิตและแหล่งที่ได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์.....	130
ภาพที่ 5-9	ภาระในการผ่อนชำระหนี้สินอื่นๆ ของกลุ่มตัวอย่าง	131
ภาพที่ 5-10	จำนวนกลุ่มตัวอย่างผู้ให้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จำแนกตาม จำนวนการใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์.....	132
ภาพที่ 5-11	จำนวนกลุ่มตัวอย่างผู้ให้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จำแนกตาม การใช้บริการเงินกู้ยืมในระบบ	136
ภาพที่ 5-12	ค่าความสำคัญของปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสด เอนกประสงค์ที่ได้จากการคำนวณด้วยวิธีการจัดอันดับ โดยใช้มาตรวัด ทัศนคติของลิเคอร์ท.....	151
ภาพที่ 5-13	ค่าความสำคัญของปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสด เอนกประสงค์ที่ได้จากการศึกษาด้วยกระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ จำแนกตามแหล่งสถาบันการเงินที่ผู้กู้ใช้บริการ	156
ภาพที่ 5-14	ค่าความสำคัญของปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสด เอนกประสงค์ที่ได้จากการศึกษาด้วยกระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ จำแนกตามระดับรายได้ของผู้กู้.....	157

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ตลาดสินเชื่อส่วนบุคคลเริ่มมีความสำคัญขึ้นหลังจากการเกิดวิกฤติเศรษฐกิจในปี พ.ศ.2540 เนื่องจากระบบสินเชื่อเดิมประสบกับปัญหาหนี้เสียจำนวนมาก ธนาคารพาณิชย์จึงต้องใช้ความระมัดระวังความเสี่ยงอย่างมาก (Risk Adverse) ส่งผลให้มีการปล่อยสินเชื่อลดลงและรวมถึงการลดวงเงินสินเชื่อลงจนเกิดภาวะสินเชื่อหดตัว (Credit Crunch) ประกอบกับประชาชนเกิดความไม่มั่นใจในภาวะเศรษฐกิจทำให้ความต้องการในการอุปโภคบริโภคและการใช้จ่ายของประชาชนลดต่ำลงอย่างรวดเร็ว ในขณะที่ธนาคารพาณิชย์ประสบกับปัญหาจากวิกฤติเศรษฐกิจแต่กลับเป็นโอกาสให้สถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank Financial Institutions, NBFIs หรือเรียกสั้นๆ ว่า Non-Bank) เข้ามาให้บริการทางการเงินแก่ประชาชน โดยระยะแรกจะเข้ามาประกอบธุรกิจด้วยการเข้าไปร่วมมือกับร้านค้าในการให้บริการซื้อสินค้าด้วยเงินผ่อน โดยมีกลุ่มเป้าหมายเป็นกลุ่มลูกค้าระดับล่างหรือกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ต่ำ นอกจากจะเป็นการเพิ่มกำลังซื้อของกลุ่มลูกค้าระดับล่างแล้ว ยังเป็นการกระตุ้นยอดขายของร้านค้าอีกด้วย การประกอบกิจการของกลุ่มสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) เติบโตขึ้นเป็นลำดับในช่วงเวลาเพียงไม่กี่ปีหลังจากวิกฤติเศรษฐกิจจนกระทั่งมีการขยายเครือข่ายบริการครอบคลุมไปถึงการให้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ในที่สุด

ในขณะที่ระบบสินเชื่อเดิมประสบกับปัญหาเศรษฐกิจตกต่ำอย่างรุนแรง และยาวนานจนกระทั่งนำไปสู่การล่มสลายของสถาบันการเงินไทยหลายแห่ง ธนาคารพาณิชย์บางแห่งเกิดการเปลี่ยนแปลงจากธนาคารพาณิชย์ไทยที่มีคนไทยเป็นเจ้าของ ไปสู่การเป็นธนาคารลูกครึ่งที่มีธนาคารแม่จากต่างประเทศเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ ธนาคารเหล่านี้ได้อาศัยความเชี่ยวชาญในการทำตลาดสินเชื่อรายย่อยของธนาคารแม่จากต่างชาติ เข้าร่วมแข่งขันหาลูกค้าเพื่อชิงส่วนแบ่งตลาดจากสาขาธนาคารพาณิชย์ต่างประเทศกลับคืนมา

ตลาดสินเชื่อส่วนบุคคลเริ่มมีการแข่งขันที่เพิ่มขึ้นเป็นลำดับนับตั้งแต่ปี พ.ศ.2543 และมาแข่งขันกันอย่างเด่นชัดในปี พ.ศ.2544 เมื่อธนาคารพาณิชย์ไทยแทบทุกแห่งกลับมายาฐาน

ลูกค้าอีกครั้ง หลังจากที่ปล่อยให้ลดลงอย่างต่อเนื่องภายหลังเกิดวิกฤตการเงิน เนื่องจากเล็งเห็นว่า เป็นสินเชื่อที่มีศักยภาพในการเติบโตสูง สวนทางกับสินเชื่อที่ให้แก่ภาครัฐกิจและการลงทุนอื่นๆ ที่ต้องขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจ

สินเชื่อส่วนบุคคลสามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ สินเชื่อส่วนบุคคลแบบที่ต้องมีหลักประกัน (Secured Loan) ซึ่งมักจะเป็นบัญชีเงินฝากธนาคาร หลักทรัพย์ หรือบุคคลค้ำประกัน และสินเชื่อส่วนบุคคลแบบที่ไม่มีหลักประกัน (Unsecured Loan) ซึ่งสินเชื่อประเภทนี้ได้รับความสนใจจากผู้ประกอบการมาก เนื่องจากการที่เป็นสินเชื่อไม่ต้องการหลักทรัพย์หรือบุคคลค้ำประกันในการขอสินเชื่อ จึงเป็นการเพิ่มความคล่องตัวและอำนวยความสะดวกเมื่อขมจําเป็นหรือฉุกเฉินในชีวิตประจำวันให้แก่ผู้บริโภค ซึ่งสินเชื่อส่วนบุคคลที่ไม่มีหลักประกัน (Unsecured Loan) แบ่งเป็น 2 รูปแบบ โดยรูปแบบแรก คือ วงเงินเบิกเกินบัญชี (Overdrafts) หรือสินเชื่อเงินสดหมุนเวียน (Revolving Credit) และรูปแบบที่สอง คือ เงินกู้ตามระยะเวลา (Term Loans) หรือสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ (Cash credit)

ปัจจัยที่มีส่วนทำให้ผู้ประกอบการรายใหม่ๆ เข้ามาทำธุรกิจในตลาดสินเชื่อส่วนบุคคลที่ไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน ได้แก่

ปัจจัยแรก คือ ความต้องการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีขนาดใหญ่ขึ้น โดยสถาบันการเงินโดยเฉพาะธนาคารพาณิชย์หลายแห่งได้ทำการลดเกณฑ์รายได้ขั้นต่ำของลูกค้าในการขอสินเชื่อส่วนบุคคลลง จากเดิมที่กำหนดเกณฑ์รายได้ขั้นต่ำไว้ที่ 15,000 บาทต่อเดือน ลดลงเหลือเพียง 10,000 บาทต่อเดือน ในขณะที่สถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) และธนาคารพาณิชย์บางแห่งได้กำหนดเกณฑ์รายได้ขั้นต่ำไว้ที่น้อยกว่า 10,000 บาทต่อเดือน สาเหตุที่ธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) ทำการปรับลดเกณฑ์รายได้ขั้นต่ำลงก็เนื่องจากการที่ปริมาณลูกค้าในกลุ่มรายได้ดังกล่าวมีอยู่เป็นจำนวนมาก ประกอบกับมีความเป็นไปได้สูงที่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายนี้จะมีคําเป็นหรือความต้องการใช้เงินในยามฉุกเฉินมากกว่ากลุ่มลูกค้าที่มีรายได้สูง อีกทั้งลูกค้ากลุ่มนี้บางส่วนไม่สามารถที่จะขอสินเชื่อแบบไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกันหรือไม่มีคุณสมบัติเพียงพอในการขอใช้บริการสินเชื่อบางประเภทได้ ซึ่งจากคุณลักษณะของสินเชื่อส่วนบุคคลแบบไม่มีหลักประกันที่เน้นความสะดวกรวดเร็ว (Instant Cash) โดยไม่ต้องมีขั้นตอนที่ยุ่งยากและไม่ต้องใช้หลักทรัพย์หรือบุคคลค้ำประกันในการขอสินเชื่อ ทำให้กลุ่มลูกค้าที่

มีรายได้นำเข้าถึงแหล่งสินเชื่อหรือเงินกู้ได้ง่ายขึ้น ซึ่งย่อมสามารถจะสร้างความต้องการสินเชื่อจากลูกค้ากลุ่มเป้าหมายกลุ่มนี้ได้ไม่ยากนัก

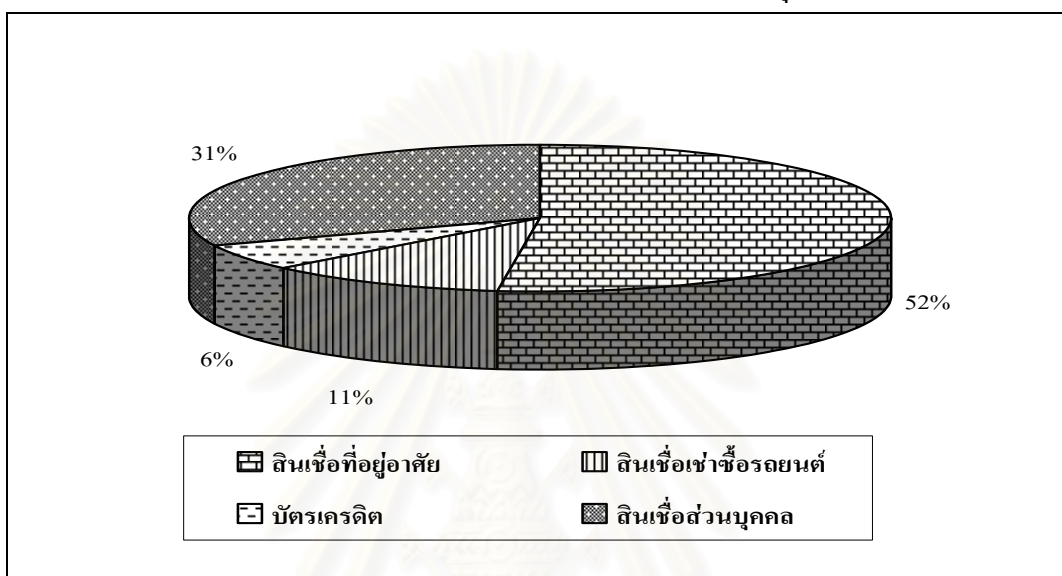
ประการที่สอง คือ การมีผู้เริ่มและผู้ตามในตลาด จากที่ตลาดนี้ยังมีแนวโน้มที่จะเติบโตต่อไปได้จากกลุ่มเป้าหมายที่มีอยู่เป็นจำนวนมาก โดยในระยะเริ่มแรกจะยังมีคู่แข่งไม่มากนัก ทำให้เริ่มมีผู้ประกอบการบางรายไม่ยอมเสียโอกาสในการเริ่มต้นในธุรกิจนี้ตั้งแต่เริ่มแรก เพื่อต้องการจะเป็นผู้นำในตลาด (Market Leader) โดยอาศัยความได้เปรียบที่มีการเริ่มต้นเร็วกว่าภายใต้การดูแลควบคุมความเสี่ยงที่เหมาะสม ซึ่งย่อมจะส่งผลให้ผู้ประกอบการอื่นๆ ต่างทยอยเข้ามาในตลาดนี้เพื่อแย่งส่วนแบ่งการตลาดกลับคืนมา ในขณะที่การเข้ามาของผู้ประกอบการบางรายเพียงเพื่อรักษากลุ่มลูกค้าเก่าไม่ให้หันไปใช้ผลิตภัณฑ์ใหม่ของผู้ประกอบการรายอื่นเท่านั้น

ประการสุดท้าย คือ การขยายธุรกิจเพิ่มเติมเพื่อให้ตรงความต้องการของลูกค้ามากยิ่งขึ้น ได้แก่ การขยายธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลเพิ่มเติมจากเดิมที่มีการให้บริการบัตรเครดิตแก่กลุ่มลูกค้า เพื่อให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้ารายย่อยได้อย่างครอบคลุมและเป็นการให้บริการที่ครบวงจรมากยิ่งขึ้น ทั้งนี้เพราะทั้งสองผลิตภัณฑ์ต่างสามารถเป็นส่วนเติมเต็มของอีกผลิตภัณฑ์หนึ่งได้ กล่าวคือ ถึงแม้ว่าสินเชื่อส่วนบุคคลและบัตรเครดิตจะสามารถเพิ่มความสะดวกให้แก่ลูกค้าได้คล้ายคลึงกัน แต่จุดประสงค์หลักของผลิตภัณฑ์และลักษณะการนำไปใช้ย่อมที่จะมีความแตกต่างกัน การที่มีบริการเสนอแก่ลูกค้าทั้งสองอย่างก็จะเป็นทางเลือกให้ลูกค้าสามารถจะเลือกใช้ได้ตามความต้องการและความเหมาะสม

จากปริมาณหนี้ภาคครัวเรือนคงค้างในประเทศไทยปี พ.ศ.2547 คิดเป็นตัวเลขรวมประมาณ 2 ล้านล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 33 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ โดยแบ่งออกเป็นสินเชื่อที่อยู่อาศัยประมาณร้อยละ 52 รองลงมาได้แก่ สินเชื่อส่วนบุคคล โดยมีปริมาณสินเชื่อ 6.21 แสนล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 31 ของปริมาณสินเชื่อคงค้างในระบบ (ภาพที่ 1-1) สินเชื่อส่วนบุคคลสามารถแบ่งออกเป็นสินเชื่อส่วนบุคคลที่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน โดยมียอดสินเชื่อประมาณ 4.45 แสนล้านบาท หรือประมาณร้อยละ 72 และสินเชื่อส่วนบุคคลแบบที่ไม่มีหลักประกันประมาณ 1.76 แสนล้านบาท (ธุรกิจบัตรเครดิตมีขนาดตลาดที่ 1.18 แสนล้านบาท) ซึ่งในสินเชื่อส่วนบุคคลแบบไม่มีหลักประกันนี้ ผู้ประกอบการที่เป็นสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) มีส่วนแบ่งตลาด 36,417 ล้านบาท หรือคิดเป็นเพียงประมาณร้อยละ 20 ในขณะที่

ผู้ประกอบการที่เป็นธนาคารพาณิชย์มีส่วนแบ่งตลาด 139,531 ล้านบาท หรือคิดเป็นประมาณร้อยละ 80

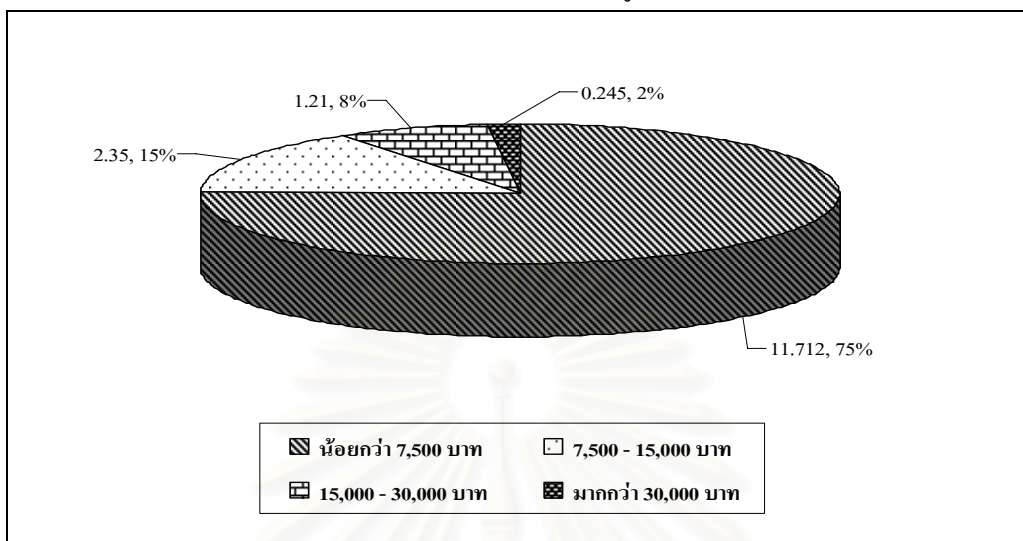
ภาพที่ 1-1 ปริมาณสินเชื่อคงค้างในประเทศไทย ณ 30 มิถุนายน พ.ศ.2547



ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย อ้างใน โชติชัย สุวรรณภรณ์ และ นวพร สุทธาชีพ (2548: 19)

จากการพิจารณาโครงสร้างทางรายได้ของประชากรในประเทศไทยเฉพาะที่มีรายได้ประจำตามรายงานของสำนักงานสถิติแห่งชาติ ในไตรมาสที่ 3 ปี พ.ศ.2547 พบว่า มีผู้ที่มีงานทำทั้งประเทศประมาณ 35 ล้านคน และในจำนวนนี้เป็นผู้ที่มีรายได้ประจำประมาณ 15.64 ล้านคน คิดเป็นประมาณร้อยละ 44.68 โดยผู้มีงานทำและมีรายได้ประจำที่มีรายได้น้อยกว่า 15,000 บาทต่อเดือนมีอยู่ประมาณ 14 ล้านคน (ภาพที่ 1-2) และจากข้อมูลจำนวนผู้ใช้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลทั้งระบบจากธนาคารแห่งประเทศไทย พบว่า ผู้ใช้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลแบบไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกันนั้นมีจำนวนทั้งหมดประมาณ 3.85 ล้านคน (ข้อมูลจากการสำรวจจากธนาคารพาณิชย์ 13 แห่ง และสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) 9 แห่ง ของธนาคารแห่งประเทศไทย) หรือคิดเป็นร้อยละ 13 ของผู้มีงานทำในประเทศไทย โดยจำนวนผู้ใช้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลนี้เป็นผู้ที่มีรายได้ต่ำกว่า 15,000 บาทต่อเดือนอยู่ประมาณ 2.4 ล้านคน หรือคิดเป็นประมาณร้อยละ 62 ของจำนวนผู้ใช้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลที่ไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกันทั้งหมด หรือคิดเป็นประมาณร้อยละ 16 ของจำนวนผู้มีรายได้ประจำในประเทศไทย (ภาพที่ 1-3)

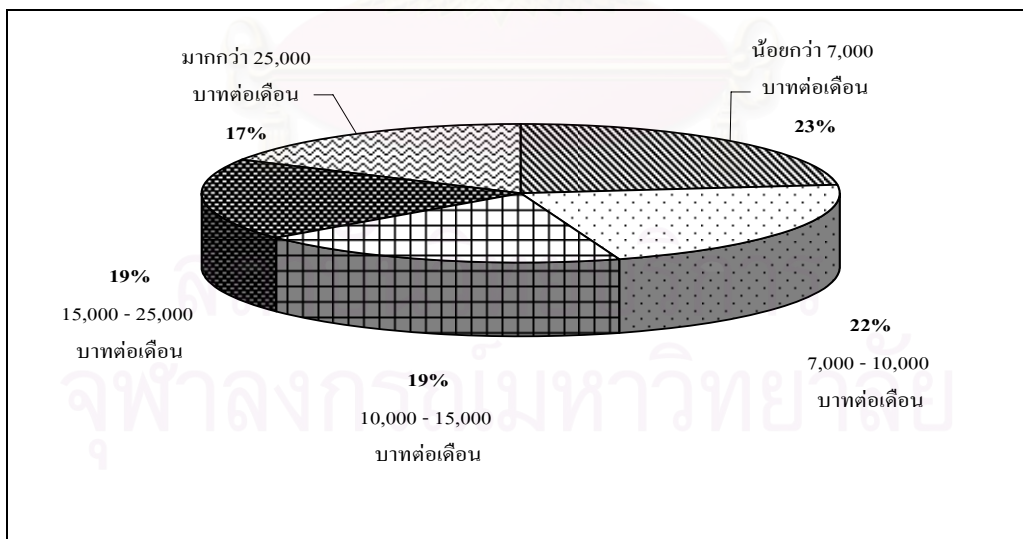
ภาพที่ 1-2 โครงสร้างรายได้ของประชากรผู้มีรายได้ประจำในประเทศไทย



ที่มา : สำนักงานสถิติแห่งชาติ อ้างใน โชติชัย สุวรรณภรณ์ และ นวพร สุทธาชีพ (2548: 35)

หมายเหตุ : สรุปจากผลการสำรวจการมีงานทำของประชากร เดือนกันยายน พ.ศ.2547

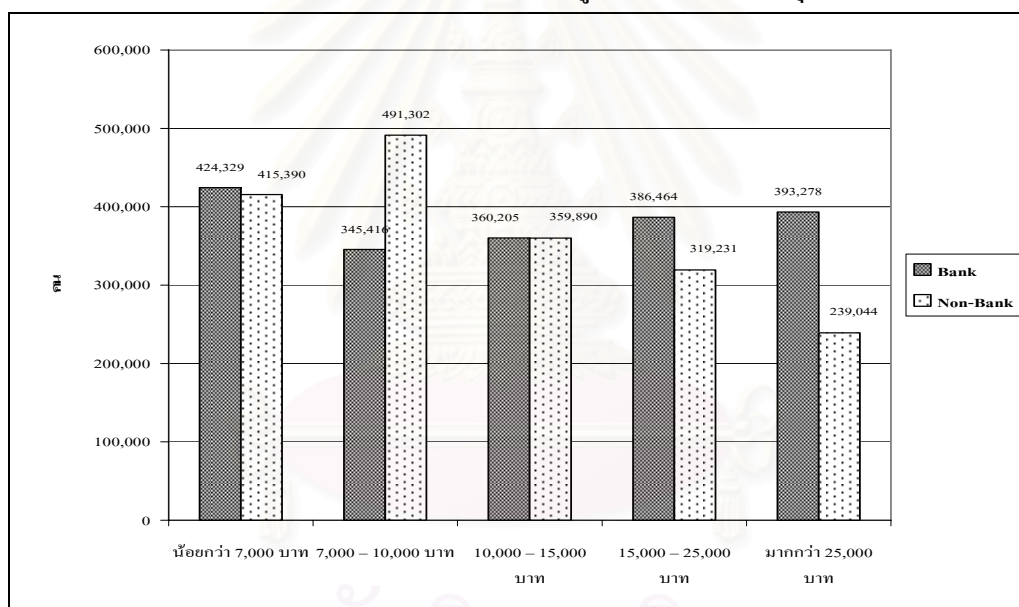
ภาพที่ 1-3 โครงสร้างรายได้ของผู้ใช้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลจากธนาคารพาณิชย์ และสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร



ที่มา : โชติชัย สุวรรณภรณ์ และ นวพร สุทธาชีพ (2548: 8)

อย่างไรก็ตามหากพิจารณาภาพรวมของการให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคล พบว่ากลุ่มลูกค้าเป้าหมายของผู้ให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลที่เป็นสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) คือ กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ต่ำกว่า 15,000 บาทต่อเดือน ซึ่งสอดคล้องกับข้อมูลของธนาคารแห่งประเทศไทยที่ระบุว่า จากจำนวนผู้ใช้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลทั้งหมดของสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) ที่มีอยู่ทั้งหมด 1.82 ล้านคน เป็นผู้ใช้บริการที่มีรายได้ต่ำกว่า 15,000 บาทต่อเดือนถึง 1.26 ล้านคน หรือคิดเป็นประมาณร้อยละ 70 ของผู้ใช้บริการกับสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) ทั้งหมด (ภาพที่ 1-4)

ภาพที่ 1-4 จำนวนผู้ใช้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลของธนาคารพาณิชย์ และสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารแยกตามระดับรายได้ของผู้ใช้บริการ ณ 30 มิถุนายน พ.ศ.2547



ที่มา : ปรับจากข้อมูลของ โชติชัย สุวรรณภรณ์ และ นวพร สุทธาชีพ (2548: 21)

ในช่วงที่ผ่านมาสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ (Cash Credit) ได้ขยายตัวเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับการขยายตัวของสินเชื่อรายย่อยอื่นๆ อันเป็นผลเนื่องมาจากภาวะอัตราดอกเบี้ยที่ยังคงอยู่ในระดับต่ำและการขยายตัวของการใช้จ่ายผู้บริโภค ในขณะที่ธุรกิจสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์เองก็ได้รับความสนใจเป็นพิเศษทั้งจากผู้ประกอบการทั้งหลาย ไม่ว่าจะเป็นธนาคารพาณิชย์ไทย ธนาคารพาณิชย์ต่างประเทศ ธนาคารพาณิชย์ลูกครึ่ง และสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) เข้ามาแข่งขัน เนื่องจากสามารถสร้างอัตราผลตอบแทนสูง ในขณะเดียวกันการที่ไม่มีการกำหนดเกณฑ์รายได้ขั้นต่ำทำให้มีฐานลูกค้าขนาดใหญ่ ย่อมทำให้ผู้ประกอบการมี

โอกาสในการกระจายความเสี่ยง เพื่อสร้างผลกำไรจากพอร์ตสินเชื่อบริการได้ นอกจากนี้การที่สามารถจับกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ต่ำกว่า 10,000 บาท ต่อเดือน ที่มีอยู่เป็นจำนวนมาก ทำให้โอกาสในการขยายตลาดยังมีอีกมากจากฐานลูกค้าที่มีอยู่เป็นจำนวนมากนี้เอง แต่ก็ไม่ได้หมายความว่าผู้ประกอบการทุกรายจะให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ต่ำ ดังจะเห็นได้จากการที่ธนาคารพาณิชย์จะมีการกำหนดเกณฑ์รายได้ต่อเดือนขั้นต่ำอยู่ในระดับที่มากกว่า 10,000 บาท โดยเฉพาะธนาคารพาณิชย์ไทยส่วนใหญ่จะกำหนดเกณฑ์รายได้ขั้นต่ำไว้ 15,000 บาท เนื่องจากธนาคารพาณิชย์ไทยมองว่า ลูกค้าที่มีรายได้ต่ำจะเป็นลูกค้าที่มีความเสี่ยงสูง จึงให้ความสำคัญกับกลุ่มลูกค้าระดับกลางขึ้นไปมากกว่า โดยเฉพาะฐานลูกค้าเก่าที่ใช้บริการอื่นๆ ของทางธนาคารพาณิชย์ แต่สถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร จะมีเป้าหมายในการทำตลาดกับกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ต่ำ โดยสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารบางส่วนก็มีการกำหนดเกณฑ์รายได้ขั้นต่ำไว้เพียง 5,000 บาทต่อเดือนเท่านั้น และมีสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารบางแห่งไม่มีการกำหนดเกณฑ์รายได้ขั้นต่ำ นั้นหมายความว่า ลูกค้าที่มีรายได้ต่อเดือนน้อยกว่า 5,000 บาท ก็สามารถที่จะใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ได้ ทำให้ลูกค้าที่มีรายได้น้อยซึ่งเป็นลูกค้าที่มีความเสี่ยงสูงที่จะไม่ได้รับชำระหนี้คืน จึงไปใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์กับสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารเป็นจำนวนมาก จนอาจกล่าวได้ว่า การกำหนดนโยบายในเรื่องของเกณฑ์รายได้ขั้นต่ำของผู้ประกอบการที่ผ่านมาทำให้เกิดการแบ่งแยกกลุ่มลูกค้าที่ใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากทั้งสองแหล่งออกจากกันในระดับหนึ่ง

สินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ (Cash Credit) นับว่าเป็นหนึ่งในผลิตภัณฑ์สินเชื่อรายย่อย (Retail Loan Products) ที่เป็นส่วนหนึ่งในการใช้จ่ายในชีวิตประจำวันของลูกค้ารายย่อยทั่วไป แต่เมื่อพิจารณาจากปัจจัยและสาเหตุที่ทำให้เกิดความต้องการใช้สินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ พบว่ามีความแตกต่างจากผลิตภัณฑ์รายย่อยประเภทอื่นๆ เช่น สินเชื่อบัตรเครดิต และสินเชื่อเช่าซื้อ ที่มีความต้องการสินเชื่อส่วนใหญ่มาจากความต้องการซื้อสินค้าโดยตรง ในขณะที่สินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์อาจมีวัตถุประสงค์เพื่อการใช้จ่ายในยามจำเป็นหรือฉุกเฉินในชีวิตประจำวันของผู้ใช้บริการ แต่ทั้งนี้อาจมีปัจจัยอื่นที่ไม่ได้เกิดจากตัวผู้ให้บริการเองเป็นตัวผลักดันให้ใช้บริการสินเชื่อเอนกประสงค์ ไม่ว่าจะเป็นกลยุทธ์ของสถาบันการเงินที่เสนอมองเงินควบคู่กับบริการอื่นๆ เช่น การให้วงเงินสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์กับลูกค้าเดิม เช่น ลูกค้าสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย หรือลูกค้าบัตรเครดิต เป็นต้น

ปัจจัยที่เป็นตัวผลักดันความต้องการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย สามารถสรุปได้ดังนี้

ประการแรก คือ ความจำเป็นในการใช้เงินสดฉุกเฉิน ซึ่งเป็นเหตุผลสำคัญของการใช้บริการสินเชื่อประเภทนี้ ซึ่งอาจจะมาจากทั้งสาเหตุทางตรงและทางอ้อม โดยสาเหตุทางตรงเกิดจากความต้องการนำเงินสดไปใช้จ่ายใช้สอยของลูกค้ำเอง ส่วนสาเหตุทางอ้อมเกิดจากปัจจัยแวดล้อมอื่นๆ ที่ส่งผลกระทบต่อผู้กู้ค้ำมีความต้องการใช้เงินสด เช่น การได้รับการติดต่อจากพนักงานขายตรง, การได้รับการเสนองบเงินเพิ่มจากสถาบันการเงิน หรือการให้วงเงินควบคู่กับสินเชื่อประเภทอื่นๆ เช่น สินเชื่อเพื่อซื้อเฟอร์นิเจอร์ ที่มาพร้อมกับสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย เป็นต้น ทั้งนี้แรงจูงใจจากความต้องการเงินสดนี้น่าที่จะเกิดขึ้นได้มากที่สุดกับลูกค้ำที่มีรายได้ประจำอยู่ในระดับกลาง และระดับล่าง อันเนื่องมาจากมีความต้องการปัจจัยพื้นฐานที่มีมากกว่าลูกค้ำกลุ่มรายได้อื่นๆ แตกต่างกับผู้ที่มีรายได้สูงที่สามารถตอบสนองปัจจัยพื้นฐานในชีวิตประจำวันได้มากกว่า นอกจากนี้ลูกค้ำระดับกลางและล่างยังเป็นกลุ่มลูกค้ำที่มีขนาดใหญ่ที่สุดด้วย (จากการสำรวจภาวะเศรษฐกิจและสังคมของครัวเรือนประจำปี 2545 ของสำนักงานสถิติแห่งชาติ ระบุผู้มีรายได้ต่ำกว่า 15,000 บาทต่อเดือนทั่วราชอาณาจักรอยู่ที่ 96% และในกรุงเทพมหานครและเขตปริมณฑลอยู่ที่ 86.8%)

ประการที่สอง คือ แหล่งเงินทุนที่เข้าถึงง่าย สะดวก และรวดเร็ว ทั้งนี้จุดให้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ของผู้ประกอบการที่กระจายอยู่ตามสถานที่ต่างๆ ได้เพิ่มมากขึ้นในปัจจุบัน ซึ่งเป็นจุดได้เปรียบของผลิตภัณฑ์สินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ที่เพิ่มความง่ายในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของลูกค้ำ นอกจากนี้การสร้างความคุ้นเคยให้แก่ลูกค้ำ โดยการเสนอบริการทางการเงินต่างๆ ให้แก่ลูกค้ำ เช่น สินเชื่อเช่าซื้อ หรือสินเชื่อบัตรเครดิต ก่อนที่จะชักชวนให้ลูกค้ำมาขอสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ในระบบเพิ่มมากขึ้น ในปัจจุบันผู้ประกอบการสามารถตอบสนองต่อความต้องการสินเชื่อของลูกค้ำในระบบได้ค่อนข้างดี ซึ่งเป็นผลจากการประชาสัมพันธ์ของผู้ประกอบการ รวมทั้งการพัฒนาระบบการให้บริการที่มีเครือข่ายกว้างขวางเข้าถึงลูกค้ำในวงกว้าง (Accessibility) ในขณะที่ความรวดเร็วในการอนุมัติสินเชื่อยังคงเป็นปัจจัยสำคัญที่ผู้ประกอบการใช้ในการดึงดูดลูกค้ำ โดยความรวดเร็วดังกล่าวจะขึ้นอยู่กับความพร้อมของระบบงานและปัจจัยทางด้านเทคโนโลยีของผู้ประกอบการแต่ละราย

นอกจากปัจจัยทั้งสองข้างต้นแล้ว เป็นที่น่าสังเกตว่า ราคา หรือดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมต่างๆ ไม่ได้มีอิทธิพลมากนัก ทั้งนี้เพราะพฤติกรรมลูกค้ำกลุ่มเป้าหมายส่วนใหญ่ของสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จะต้องการความรวดเร็ว และการเข้าถึงแหล่งเงินได้อย่างสะดวกเป็นหลัก เนื่องมาจากความจำเป็นที่ต้องใช้เงินสดอย่างเร่งด่วน ประกอบกับสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์

เมื่อเทียบกับเงินกู้ยืมในระบบแล้วจะมีอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่ามาก ทำให้ลูกค้าส่วนใหญ่หันมาหันหน้าต่อความรวดเร็วในการอนุมัติวงเงินสินเชื่อมากกว่าอัตราดอกเบี้ยหรือค่าธรรมเนียมที่จัดเก็บ

ด้วยเหตุผลดังกล่าวข้างต้น ทำให้ผู้ศึกษาเล็งเห็นถึงความสำคัญของสินเชื่อส่วนบุคคลที่ไม่มีหลักประกัน โดยเฉพาะสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ ซึ่งมีผลกระทบต่ออารบิโกลและพฤติกรรมค่าใช้จ่ายของประชาชนอย่างเด่นชัด ประกอบกับกฎเกณฑ์และข้อบังคับในการให้บริการที่ไม่ได้มีการกำหนดรายได้ขั้นต่ำและการแข่งขันที่สูงขึ้นในธุรกิจนี้ ทำให้ประชาชนที่มีรายได้ไม่สูงมากสามารถเข้าถึงบริการได้ง่าย ซึ่งอาจก่อให้เกิดผลเสียขึ้นจากการใช้จ่ายเกินตัวของประชาชน (Overspending) เพราะการใช้สินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ทำให้ประชาชนมีความสะดวกสบาย และคล่องตัวในการใช้จ่ายใช้สอย สิ่งของบางอย่างไม่จำเป็นก็ไปซื้อ และมักเป็นการซื้อโดยไม่ได้มีการวางแผนล่วงหน้าไว้ก่อน จึงทำให้เกิดปัญหาทางการเงินและส่งผลกระทบต่อภาระหนี้สินของประชาชนในภายหลัง ดังนั้นผู้ศึกษาจึงสนใจที่จะศึกษาถึงภาพรวมและพฤติกรรมการแข่งขันในตลาดสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ และปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ รวมทั้งพฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ และวัตถุประสงค์ในการนำไปใช้จ่ายของประชาชน

1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1.2.1 เพื่อศึกษาสภาวะการแข่งขันในตลาดสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ และการแบ่งแยกตลาดตามความเสี่ยงของผู้ที่ให้บริการ ระหว่างธนาคารพาณิชย์กับสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร

1.2.2 เพื่อศึกษาและวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อความต้องการใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ และวัตถุประสงค์ในการใช้จ่ายของผู้กู้

1.3 ขอบเขตของการศึกษา

เพื่อให้การศึกษาสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ที่วางไว้ จึงจำกัดขอบเขตการศึกษา ดังนี้

1.3.1 ขอบเขตเนื้อหาที่ทำการศึกษา

ในการศึกษาครั้งนี้จะแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ดังนี้

1.3.1.1 การศึกษาเกี่ยวกับภาพรวมของตลาดสินเชื่อเงินสดนอกประสงค์ โดยจะทำการศึกษาในส่วนของการแข่งขันกันระหว่างธนาคารพาณิชย์กับสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) และทำการศึกษาว่า ในตลาดสินเชื่อเงินสดนอกประสงค์มีการแบ่งแยกตลาดตามความเสี่ยงของผู้กู้ (Market Risk Segmentation) ระหว่างผู้กู้ที่ได้รับบริการสินเชื่อเงินสดนอกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์ และผู้กู้ที่ได้รับบริการสินเชื่อเงินสดนอกประสงค์สถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) หรือไม่

1.3.1.2 การศึกษาปัจจัยที่มีความสำคัญหรือมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดนอกประสงค์ ที่นอกเหนือไปจากความต้องการใช้จ่ายของตัวลูกค้า ได้แก่ ปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์สินเชื่อ ปัจจัยทางด้านราคาหรืออัตราดอกเบี้ย ปัจจัยทางการจัดจำหน่าย ปัจจัยทางการส่งเสริมการขายต่างๆ นอกจากนี้จะศึกษาถึงพฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อเงินสดนอกประสงค์ และวัตถุประสงค์ในการนำไปใช้ของผู้กู้

1.3.2 ขอบเขตพื้นที่ในการศึกษา

ในการศึกษาครั้งนี้จะทำการศึกษาเฉพาะในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานครเท่านั้น

1.4 คำจำกัดความที่ใช้ในการวิจัย

สินเชื่อส่วนบุคคล หมายถึง การให้กู้ยืมเงิน การรับซื้อ ซื้อลด หรือรับช่วงซื้อลดตัวเงินหรือตราสารเปลี่ยนมืออื่นใดแก่บุคคลธรรมดา โดยมีได้ระบุวัตถุประสงค์หรือมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ได้มาซึ่งสินค้าหรือบริการ และไม่มีวัตถุประสงค์เพื่อนำไปใช้ในการประกอบธุรกิจของตนเอง

สินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ (Cash Credit) เป็นสินเชื่อที่ให้กับผู้บริโภคในรูปแบบของตัวเงิน หรือเป็นเงินกู้เพื่อการบริโภค (Consumer Credit) นั้นเอง ทำให้ผู้บริโภคมีเงินไปใช้จ่ายตามความต้องการ เช่น นำไปซื้อรถ, ซื้อสินค้าคงทนถาวรต่างๆ, ใช้จ่ายเพื่อการศึกษา, การรักษาพยาบาล ตลอดจนการใช้จ่ายส่วนตัวตามความจำเป็นของผู้บริโภค ลักษณะของสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จะเป็นสินเชื่อที่ไม่มีหลักประกัน (Unsecured Credit) หรือไม่จำเป็นต้องใช้หลักทรัพย์และบุคคลค้ำประกันประกอบในการขอสินเชื่อ และสินเชื่อเอนกประสงค์จะเป็นสินเชื่อผ่อนชำระ (Installment Credit) โดยผู้ให้กู้จะยอมให้มีการผ่อนชำระคืนได้เป็นงวดๆ โดยชำระคืนเป็นรายเดือนพร้อมเงินต้นและดอกเบี้ย และมีการกำหนดในสัญญาว่า จะต้องผ่อนชำระงวดละเท่าไร และต้องชำระให้หมดภายในกี่งวด รวมทั้งมีการกำหนดระยะเวลาขั้นต่ำในการปิดบัญชีการจ่ายชำระสินเชื่อ เช่น ห้ามปิดบัญชีก่อน 6 เดือน มิฉะนั้นอาจจะต้องเสียค่าปรับ หรือไม่มีการยกเว้นค่าธรรมเนียมให้

สถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank Financial Institutions: NBFIs) เป็นสถาบันการเงินหรือตัวกลางทางการเงินที่ให้บริการในฐานะที่เป็นแหล่งเงินในรูปแบบต่างๆ ให้กับระบบเศรษฐกิจ ที่ต้องอาศัยความเชี่ยวชาญเฉพาะทางในการให้บริการซึ่งโดยมากแล้วจะเป็นบริการทางการเงินที่แตกต่างจากบริการที่ได้รับจากธนาคาร โดยทั่วไปจะเป็นสถาบันการเงินที่ไม่รับเงินฝาก (Non-Deposit taking Financial Intermediaries) แต่ในบางประเทศจะให้คำจำกัดความว่าเป็นสถาบันการเงินที่ไม่รับเงินฝากเฉพาะเงินฝากประเภทกระแสรายวัน (Current Accounts) ขณะที่บางประเทศธุรกิจสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) มีลักษณะแตกต่างออกไป คือ รับฝากเงินแต่ไม่ให้บริการสินเชื่อ เช่น ธุรกิจรับฝากเงินทางไปรษณีย์ (Postal Savings Entities) ดังเช่นที่มีในประเทศสหรัฐอเมริกา อิตาลี และญี่ปุ่น เป็นต้น

1.5. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

จากการศึกษาทำให้เห็นถึงภาพรวมการแข่งขันภายในตลาดสินเชื่อเงินสด เอกประสงค์ และปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสด เอกประสงค์ อันส่งผลต่อ พฤติกรรมการใช้จ่ายของประชาชน ซึ่งจะเป็นข้อมูลและข้อเสนอแนะแก่ภาครัฐในการวางแผน ควบคุม และกำกับดูแลสถาบันการเงินให้มีการปล่อยสินเชื่อเงินสด เอกประสงค์อย่างมี ประสิทธิภาพและแข่งขันอย่างเป็นธรรม เพื่อประโยชน์สูงสุดของประชาชน รวมทั้งหาแนวทางใน การป้องกันปัญหาหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของประชาชนที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต

1.6 วิธีดำเนินการวิจัย

ในการศึกษาครั้งนี้จะอาศัยวิธีวิเคราะห์เชิงปริมาณ (Quantitative Analysis) โดยใน การศึกษาถึงการแบ่งแยกตลาดตามความเสี่ยงของผู้กู้ (Market Risk Segmentation) ระหว่างผู้กู้ที่ ได้รับบริการสินเชื่อเงินสด เอกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์ และผู้กู้ที่ได้รับบริการสินเชื่อเงินสด เอกประสงค์สถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) นั้น จะใช้แบบจำลองทางเศรษฐมิติ ได้แก่ แบบจำลองโพรบิต (Probit Model) และประมาณค่าด้วยวิธีภาวะน่าจะเป็นสูงสุด (Maximum Likelihood Estimation: MLE)

สำหรับการศึกษาปัจจัยที่มีความสำคัญหรือมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจใช้บริการ สินเชื่อเงินสด เอกประสงค์ของผู้กู้ จะใช้กระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ (Analytic Hierarchy Process: AHP) และวิธีการจัดอันดับ (Ordinal Scale) โดยใช้มาตรวัดทัศนคติของลิเคอร์ท (Likert Scale) ในการวิเคราะห์

การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณจะใช้โปรแกรมสำเร็จรูปในการวิเคราะห์ อันได้แก่ EViews เวอร์ชัน 4.1, โปรแกรม SPSS เวอร์ชัน 13.0 และโปรแกรม Microsoft Office EXCEL เวอร์ชัน 2003

1.7 แหล่งข้อมูล

ข้อมูลที่นำมาใช้ในการศึกษานั้น จะประกอบไปด้วยข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) และข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) โดยมีรายละเอียดดังนี้

1.7.1 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) จากการออกเก็บข้อมูลภาคสนาม ด้วยวิธีการสัมภาษณ์ โดยจะเก็บข้อมูลจากผู้ที่ใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์ และสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank)

1.7.2 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ได้แก่ ข้อมูลเกี่ยวกับตลาดสินเชื่อส่วนบุคคล และสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ในประเทศไทย ทั้งทางด้านสภาพตลาด การแข่งขัน กฎหมาย ระเบียบและข้อจำกัดต่างๆ โดยรวบรวมจากหนังสือ เอกสาร งานวิจัย วิทยานิพนธ์ ตัวเลขสถิติจากหน่วยงานต่างๆที่เกี่ยวข้อง เช่น ธนาคารแห่งประเทศไทย, สำนักนโยบายระบบการเงิน สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง และสำนักงานสถิติแห่งชาติ เป็นต้น

1.8 ลำดับขั้นตอนในการเสนอผลการวิจัย

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้แบ่งออกเป็น 6 บท ดังนี้

บทที่ 1 บทนำ กล่าวถึง ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา วัตถุประสงค์การวิจัย ขอบเขตการศึกษา คำจำกัดความที่ใช้ในการวิจัย ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ วิธีดำเนินการวิจัย แหล่งข้อมูล และลำดับขั้นตอนในการนำเสนอผลการวิจัย

บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี และเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง กล่าวถึง ทฤษฎีการปันส่วนสินเชื่อ แนวคิดเรื่องการให้คะแนนเครดิต แนวคิดเรื่องแบบจำลองการให้คะแนนเครดิต สำหรับสินเชื่อส่วนบุคคล และกระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ และเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

บทที่ 3 สินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ กล่าวถึง ลักษณะของสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ ภาพรวมและการแข่งขันของผู้ประกอบการในตลาดสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ในประเทศไทย และการกำกับดูแลและกฎหมายที่เกี่ยวข้องที่มีอยู่ในปัจจุบัน

บทที่ 4 วิธีการดำเนินการวิจัย กล่าวถึง แบบจำลองที่ใช้ในการศึกษา และวิธีการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง โดยการใช้แบบสอบถาม

บทที่ 5 ผลการศึกษา กล่าวถึง ผลการศึกษา โดยแบ่งออกเป็น 3 ส่วน ส่วนแรกจะเป็นการนำเสนอข้อมูลพื้นฐานทางด้านเศรษฐกิจและสังคมของผู้ใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ พฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ วัตถุประสงค์ในการใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ พฤติกรรมการใช้บริการเงินกู้นอกระบบ ส่วนที่สอง จะเป็นผลการศึกษาการแบ่งแยกตลาดตามความเสี่ยงของผู้กู้ ระหว่างผู้กู้ที่ได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์ และผู้กู้ที่ได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์สถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร ส่วนที่สาม คือ ผลการศึกษาปัจจัยที่มีความสำคัญและมีอิทธิพลหรือต่อการใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์

บทที่ 6 สรุปและข้อเสนอแนะ กล่าวถึง บทสรุป ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย และข้อเสนอแนะเพื่อการศึกษาในอนาคต

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในบทที่ 2 จะแบ่งเนื้อหาออกเป็น 2 ส่วน โดยส่วนแรก จะเป็นการนำเสนอแนวคิด และทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาในครั้งนี้ ส่วนที่สอง จะเป็นการทบทวนเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 แนวคิด และทฤษฎี

2.1.1 ทฤษฎีการปันส่วนสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์

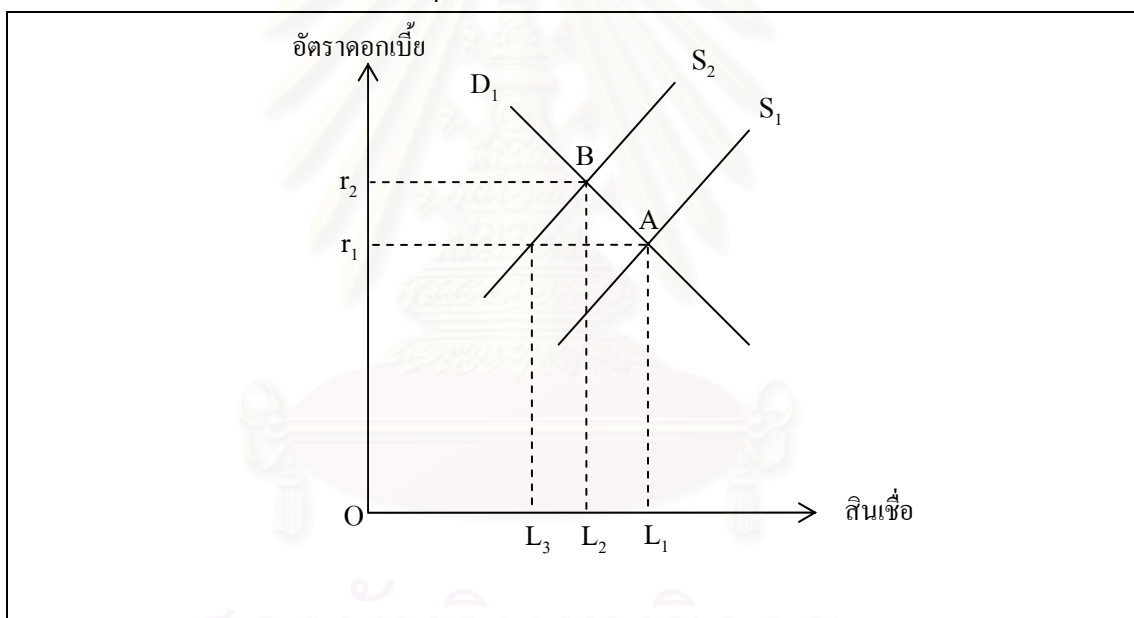
ในกรณีที่ธนาคารกลางดำเนินนโยบายการเงินแบบกดดัน (Financial Repression) เช่น การกำหนดเพดานอัตราดอกเบี้ย ซึ่งส่วนใหญ่จะกำหนดให้ต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ยตลาดทั้งเงินกู้ และเงินฝาก ทำให้ธนาคารพาณิชย์ไม่สามารถบริหารการเงินด้านอัตราดอกเบี้ยได้ตามต้นทุนโดยเสรี การปันส่วนสินเชื่อ (Credit Rationing) เป็นแนวทางหนึ่งที่ธนาคารพาณิชย์นำมาใช้ในการจัดสรรทรัพยากรทางการเงิน โดยการปันส่วนสินเชื่อจะเกิดขึ้นเมื่อมีอุปสงค์ส่วนเกินต่อสินเชื่อหรือเงินกู้ แต่เนื่องจากมีเพดานอัตราดอกเบี้ยที่กฎหมายบังคับให้อยู่ที่นั่น ทำให้ธนาคารพาณิชย์ไม่สามารถขึ้นอัตราดอกเบี้ยตามสถานะตลาดได้ ในสถานการณ์เช่นนี้กลไกของราคา (อัตราดอกเบี้ย) จะไม่สามารถทำงานได้ ธนาคารพาณิชย์ซึ่งมีพฤติกรรมทำให้ผู้ยืมเพื่อหวังกำไรสูงสุด (Profit Maximization) จะใช้การปันส่วนสินเชื่อซึ่งเป็นกลไกที่ไม่เกี่ยวข้องกับราคา (อัตราดอกเบี้ย) มาใช้ในการพิจารณาสินเชื่อ (Baltensperger, 1978: 171) ดังนั้นกลุ่มลูกค้ารายใหญ่ หรือกลุ่มลูกค้าเก่าที่มีความคุ้นเคยกับธนาคาร หรือมีหลักประกันที่เป็นเงินฝากอยู่กับธนาคารจะได้รับสินเชื่อ ในขณะที่กลุ่มลูกค้ารายใหม่ถึงแม้ว่าจะมีความเสี่ยงต่ำก็จะไม่ได้รับสินเชื่อ รวมไปถึงลูกค้าที่ต้องการสินเชื่อในวงเงินมากๆ ธนาคารก็จะไม่ให้สินเชื่อเต็มตามวงเงินที่ขอกู้

ในส่วนนี้จะกล่าวถึงทฤษฎีการปันส่วนสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ โดยจะแบ่งออกเป็น 2 ส่วน โดยส่วนแรก จะเป็นแนวความคิดต่างๆ ของการปันส่วนสินเชื่อ ซึ่งจะอธิบายถึงเหตุผลและรูปแบบของการปันส่วนสินเชื่อ โดยมีได้นำเอาเรื่องความเสี่ยงเข้ามาใช้ในการวิเคราะห์ โดยตรง ส่วนที่สอง จะเป็นการอธิบายทฤษฎีการปันส่วนสินเชื่อที่นำเอาเรื่องความเสี่ยงเข้ามาใช้ในการวิเคราะห์ รวมถึงการตัดสินใจปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์และการเกิดการปันส่วนสินเชื่อ

2.1.1.1 การปันส่วนสินเชื่อโดยไม่นำเรื่องความเสี่ยงของสินเชื่อที่ปล่อยให้แก่ผู้ขอ กู้มาพิจารณา

การศึกษาเรื่องการปันส่วนสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์นั้น ได้รับความสนใจตั้งแต่ก่อนปี พ.ศ.2493 ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาหลักแห่งความอุดมสมบูรณ์ของสินเชื่อ (The Credit Availability Doctrine) (Roosa, 1951) แต่การศึกษานั้นไม่ได้อธิบายถึงสาเหตุว่า การปันส่วนสินเชื่อเกิดขึ้นได้อย่างไร และการวิเคราะห์ทางสถิติก็ยังไม่ได้นำมาใช้ เนื่องจากขาดความเข้าใจทางทฤษฎีและข้อมูล

ภาพที่ 2-1 คุณภาพในการกำหนดปริมาณสินเชื่อ



ตามแนวคิดของหลักแห่งความอุดมสมบูรณ์ของสินเชื่อ (Credit Availability Doctrine) นั้น จะสามารถวิเคราะห์การปันส่วนสินเชื่อ โดยพิจารณาจากอุปสงค์ส่วนเกินของสินเชื่อ ดังต่อไปนี้

จากภาพที่ 2-1 ซึ่งกำหนดให้อุปสงค์สินเชื่อและอุปทานสินเชื่อมีความสัมพันธ์กับอัตราดอกเบี้ย โดยอุปสงค์สินเชื่อ D_1 มีความสัมพันธ์ผกผันกับอัตราดอกเบี้ย ส่วนอุปทานสินเชื่อ S_1 มีความสัมพันธ์ตามอัตราดอกเบี้ย อัตราดอกเบี้ยคุณภาพอยู่ที่ r_1 และจำนวนสินเชื่อเท่ากับ OL_1 ในสภาพเช่นนี้ตลาดจะมีอุปสงค์และอุปทานที่เท่ากัน จึงไม่มีความจำเป็นที่จะต้องปันส่วนสินเชื่อ

สมมติว่าอุปทานสินเชื่อดลดลงทุกระดับอัตราดอกเบี้ย โดยที่เส้นอุปทานสินเชื่อ S_1 เคลื่อนที่ไปเป็น S_2 และตัดเส้น D_1 ที่จุด B จากผลที่เกิดขึ้นจะพิจารณาได้เป็น 2 กรณี คือ

กรณีที่ 1 เมื่อเส้นอุปทานสินเชื่อเคลื่อนที่ไปเป็นเส้น S_2 แล้ว และอัตราดอกเบี้ยสามารถปรับตัวอย่างรวดเร็ว โดยเพิ่มจาก r_1 เป็น r_2 ซึ่งเป็นอัตราดอกเบี้ยดุลยภาพใหม่ จำนวนสินเชื่อดจะลดลงเป็น OL_2 กรณีเช่นนี้อัตราดอกเบี้ยและปริมาณสินเชื่อดจะถูกกำหนดโดยอุปสงค์และอุปทาน หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งว่าปริมาณสินเชื่อดถูกกำหนดจาก “Price Rationing”

กรณีที่ 2 เมื่อเส้นอุปทานสินเชื่อเคลื่อนที่ไปเป็นเส้น S_2 เช่นเดียวกับกรณีแรก แต่อัตราดอกเบี้ยไม่ได้เปลี่ยนแปลง คือ ยังอยู่ที่ r_1 เช่นเดิม กรณีนี้ธนาคารจะให้สินเชื่อดเป็นจำนวนเท่ากับ OL_3 แต่อุปสงค์สินเชื่อดเท่ากับ OL_1 จึงมีอุปสงค์ส่วนเกินเท่ากับ L_1L_3 หรือมีการปันส่วนสินเชื่อดเท่ากับ L_1L_3 เหตุการณ์เช่นนี้เรียกว่า “Non-Price Credit Rationing”

ทั้ง 2 กรณีดังกล่าวเป็นเพียงการชี้ให้เห็นถึงการเปลี่ยนแปลงดุลยภาพของการให้สินเชื่อด โดยการใช้ราคาและการไม่ใช้ราคาในการเปลี่ยนแปลงจำนวนสินเชื่อดที่ให้แก่ผู้ขอกู้ ต่อมาได้มีนักเศรษฐศาสตร์หลายท่านทำการศึกษาเรื่องการปันส่วนสินเชื่อดของธนาคารพาณิชย์ โดยพยายามหาคำจำกัดความของการปันส่วนสินเชื่อดว่าควรจะเกิดจากเหตุผลใดบ้าง

Guttentag (1960) ให้คำนิยามการปันส่วนสินเชื่อดว่าเป็นการเปลี่ยนแปลงรูปแบบของสัญญาที่ไม่เกี่ยวกับราคา (Non-Price Contract Term) โดยการปันส่วนจะมีมากขึ้นเมื่อธนาคารเรียกเรื่องสิ่งที่ไม่เกี่ยวกับราคา (Non-Price) จากผู้ขอกู้เพิ่มขึ้นและการปันส่วนจะน้อยลงเมื่อธนาคารลดความเข้มงวดในการเรียกเรื่องสิ่งที่ไม่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับราคาจากผู้ขอกู้ สิ่งที่ไม่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับราคาที่ธนาคารอาจจะเรียกเรื่องนี้อาจเป็นคุณสมบัติต่างๆ ของผู้กู้ ซึ่ง Friedman (1972) ได้แบ่งส่วนประกอบของสิ่งที่ไม่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับราคานี้ออกเป็น 2 อย่าง คือ

1. ความสามารถในการชำระเงินคืนในระยะเวลาเดียวกัน (Contemporaneously) กับการปล่อยสินเชื่อด เช่น การเสนอให้มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน การถือบัญชีเงินฝาก (Compensating Balance)
2. ประวัติการชำระเงิน ซึ่งหมายความถึงความสัมพันธ์ของลูกค้ำกับธนาคารที่ผ่านมามีการชำระหนี้ตรงตามกำหนดหรือไม่ เป็นต้น

อย่างไรก็ตามอาจกล่าวได้ว่า ทฤษฎีที่ใช้ในการอธิบายการปันส่วนสินเชื่อที่เกิดขึ้นจริง และจะเกิดขึ้นได้อย่างไรนั้นมี 2 ทฤษฎี กล่าวคือ

1. The Temporary Theory ซึ่งเสนอว่า ธนาคารจะเรียกร้อยสิ่งที่ไม่เกี่ยวกับราคา (Non-Price Term) จากผู้ขอกู้ เมื่อธนาคารไม่สามารถปรับเพิ่มอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ เช่น ในกรณีที่เกิดอุปสงค์ส่วนเกินในเงินกู้ ธนาคารจะไม่สามารถปรับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ให้ไปถึงจุดดุลยภาพได้ในทันที ในขณะที่อัตราดอกเบี้ยกำลังปรับตัวเพิ่มขึ้นนั้นธนาคารจะเรียกร้อยสิ่งที่ไม่เกี่ยวกับราคาจากผู้กู้ แต่เมื่ออัตราดอกเบี้ยอยู่ในระดับดุลยภาพแล้ว ธนาคารก็ไม่มี ความจำเป็นที่จะใช้การปันส่วนสินเชื่ออีกต่อไป เนื่องจากอุปสงค์เงินกู้เท่ากับอุปทานเงินกู้ สรุปแล้วในแนวคิดของทฤษฎีนี้การปันส่วนสินเชื่อจะเกิดขึ้นเพียงชั่วครั้งชั่วคราว (Samuelson, 1952: 691-98)

2. The Permanent Theory ซึ่งโต้แย้งว่า อัตราดอกเบี้ยเงินกู้และสิ่งที่ไม่เกี่ยวข้องกับราคา (Non-Price Term) จะเป็นปัจจัยที่เปลี่ยนแปลงไปพร้อมๆ กัน เพื่อให้ปริมาณอุปสงค์เงินกู้เท่ากับอุปทานเงินกู้ เช่น กรณีเกิดอุปสงค์ส่วนเกิน การปล่อยสินเชื่อของธนาคารจะเข้มงวดและการปันส่วนสินเชื่อจะถูกนำมาใช้พร้อมกับการเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ เพื่อให้ถึงจุดดุลยภาพใหม่ในตลาดเงินกู้ โดย ณ จุดดุลยภาพใหม่นี้การปันส่วนสินเชื่อยังคงมีอยู่เพื่อรักษาระดับอุปสงค์ให้เท่ากับอุปทานของสินเชื่อ (Luckett, 1970: 420-434)

Tucker (1968) ได้วิเคราะห์การปันส่วนสินเชื่อแล้วพบว่า การปันส่วนสินเชื่อจะเกิดขึ้นเมื่อมีความล่าช้า (Time Lag) ในการปรับตัวของอัตราดอกเบี้ยเพื่อนำไปสู่ดุลยภาพใหม่ และตลาดเงินกู้ของธนาคารพาณิชย์โดยทั่วไป มีลักษณะเป็นตลาดที่มีการแข่งขันไม่สมบูรณ์ (Imperfect Competition) ทำให้เกิดการปันส่วนสินเชื่อด้วยเหตุผล 2 ประการ คือ

1. ธนาคารพาณิชย์มีความล่าช้าในการปรับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ เมื่อปัจจัยของสินเชื่อเปลี่ยนแปลงไป ขณะที่อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของธนาคารพาณิชย์ไม่สามารถปรับตัวอย่างอิสระแบบวันต่อวัน เพื่อรักษาผลตอบแทนโดยเฉลี่ยของธนาคารไม่ให้ลดลง ทำให้เกิดอุปสงค์สินเชื่อส่วนเกินขึ้น และสถานการณ์ที่เกิดอุปสงค์หรืออุปทานสินเชื่อส่วนเกินอาจจะอยู่ในระยะยาวจนกระทั่งอัตราดอกเบี้ยเงินกู้จะสามารถปรับตัวใหม่เพื่อให้อุปสงค์และอุปทานส่วนเกินสินเชื่อหมดลงไปได้

2. ในกรณีที่ผู้ขอกู้มีความต้องการสินเชื่อ ณ อัตราดอกเบี้ยที่ธนาคารพาณิชย์คิดกับลูกค้าชั้นดีมากกว่าปริมาณเงินกู้ที่ธนาคารพาณิชย์ต้องการให้กู้ยืม ธนาคารพาณิชย์จะไม่สามารถให้เงินกู้แก่ผู้ขอกู้ได้ทั้งหมด ทำให้ผู้ขอกู้บางส่วนจะไม่ได้รับเงินกู้และบางส่วนอาจจะได้รับเงินกู้น้อยกว่าจำนวนที่ขอกู้ ธนาคารพาณิชย์จะมีการปันส่วนสินเชื่อ โดยผู้กู้รายใหม่จะมีโอกาสถูกปันส่วนสินเชื่อมาก เนื่องจากธนาคารพาณิชย์จะไม่ค่อยมีข้อมูลข่าวสารของผู้ขอกู้รายใหม่ ที่จะทำให้ธนาคารพาณิชย์รู้จักดีพอ ถึงแม้ว่าจะไม่มีการวัดปริมาณการปันส่วนสินเชื่อได้โดยตรง แต่ยังคงมีความเชื่อที่ว่าปัจจัยที่สำคัญที่ทำให้เกิดการปันส่วนสินเชื่อในช่วงที่มีภาวะเงินตึงตัว

Harries (1974) ได้วิเคราะห์การปันส่วนสินเชื่อ จากรายงานการสอบถามธนาคารพาณิชย์ต่างๆ เกี่ยวกับนโยบายของธนาคารที่มีต่อผู้ขอกู้ในประเภทต่างๆ พบว่า การใช้รูปแบบที่ไม่เกี่ยวกับราคา (Non-Price Term) เช่น การให้ถือเงินฝากค่าประกันการกู้ยืม (Compensating Balance) การกำหนดวงเงินกู้ยืม และการกำหนดระยะเวลาชำระหนี้ เป็นต้น จะเกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลา เนื่องจากผู้ขอกู้แต่ละรายมีคุณสมบัติที่แตกต่างกัน ดังนั้นการปันส่วนสินเชื่อไม่ได้เกิดขึ้นเป็นครั้งคราว แต่จะมีอยู่ตลอดเวลา และการปันส่วนสินเชื่อจะเกิดขึ้นในผู้ขอกู้หรือลูกค้ารายใหม่มากกว่าลูกค้าเดิม การยอมรับหรือปฏิเสธสิ่งที่คุณสมบัติที่ธนาคารเรียกร้องจะขึ้นอยู่กับความยืดหยุ่นของอุปสงค์ของผู้กู้ยืม (Borrower's Demand Elasticity) ดังนั้นการปันส่วนสินเชื่อจะมีผลที่แตกต่างกันต่อลูกค้าแต่ละกลุ่ม โดยธนาคารจะทำการปันส่วนสินเชื่อกับลูกค้าใหม่หรือลูกค้าที่มีความสัมพันธ์กับธนาคารไม่มาก่อน

2.1.1.2 การปันส่วนสินเชื่อที่นำเรื่องความเสี่ยงของผู้ขอกู้มาพิจารณาโดยตรง

Jaffee and Modigliani (1969) ได้กล่าวถึง การปันส่วนสินเชื่อ (Credit Rationing) ว่าเป็นปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นในตลาดสินเชื่อ เมื่อเกิดมีอุปสงค์ส่วนเกินต่อเงินให้สินเชื่อ ณ อัตราดอกเบี้ยที่กำหนด อาจเกิดขึ้นเป็นเวลานานหรือในระยะสั้น ตามข้อสันนิษฐานที่ว่าธนาคารพาณิชย์จะพยายามจัดสรรเงินทุนที่ระดมมาได้ไปลงทุนให้กู้ในประเภทต่างๆ โดยมีจุดมุ่งหมายให้ได้กำไรที่คาดคะเนสูงสุด (Maximize Expected Profit) ทั้งนี้เพราะการปล่อยสินเชื่อไปนั้นมีความเสี่ยงในเรื่องผลตอบแทนที่จะได้รับในอนาคต ธนาคารพาณิชย์จึงทำการให้สินเชื่อภายใต้ภาวะของการคาดคะเนว่า จะได้รับเงินที่ปล่อยกู้คืนหรือไม่ตลอดเวลา สถานการณ์ที่เกิดการปันส่วนสินเชื่อขึ้นอยู่กับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ธนาคารจะเลือกคิดกับผู้ขอกู้ (Loan Rate Factor) ถ้ากำหนดให้ R เป็นอัตราดอกเบี้ยที่อุปสงค์สินเชื่อเท่ากับอุปทานสินเชื่อ ในกรณีที่ธนาคารเลือกคิดอัตราดอกเบี้ยกับผู้ขอกู้ที่

มากกว่า R แล้วการปันส่วนสินเชื่อจะไม่เกิดขึ้น เพราะอุปสงค์สินเชื่อจะมีน้อยกว่าอุปทานสินเชื่อ แต่ถ้าธนาคารเลือกอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่า R แล้ว การปันส่วนสินเชื่อจะเกิดขึ้น เพราะว่าธนาคารจะปล่อยสินเชื่อตามเส้นอุปทานสินเชื่อซึ่งเป็นขนาดสินเชื่อที่เหมาะสมหรือก่อให้เกิดกำไรสูงสุด และสินเชื่อจำนวนนี้จะมีปริมาณน้อยกว่าอุปสงค์สินเชื่อ ถ้าธนาคารยังปล่อยสินเชื่อเพิ่มขึ้นจนเท่ากับอุปสงค์สินเชื่อจะทำให้กำไรที่ได้รับจะลดลง จึงทำให้เกิดการปันส่วนสินเชื่อขึ้น ดังนั้นเราจึงสามารถทราบถึงเงื่อนไขของการปันส่วนสินเชื่อได้ โดยพิจารณาจากความสัมพันธ์ระหว่างอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ (Loan Rate Factor) ที่ธนาคารคิดกับผู้ขอกู้เทียบกับอัตราดอกเบี้ยที่อุปสงค์สินเชื่อเท่ากับอุปทานสินเชื่อหรือเท่ากับ R ดังที่กล่าวมาแล้ว ปัจจัยที่กำหนดการเลือกอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ (Loan Rate Factor) ของธนาคารมี 2 ปัจจัย ได้แก่ ปัจจัยเรื่องเวลา และปัจจัยด้านตลาด โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ปัจจัยเรื่องเวลา

ถ้าพิจารณาในช่วงระยะเวลายาวธนาคารที่มีเหตุผล (Rational Bank) จะเลือกอัตราดอกเบี้ยที่ทำให้ได้รับกำไรสูงสุด แต่ในระยะเวลาสั้นนั้นมีข้อจำกัดหลายอย่างที่ทำให้ไม่สามารถปรับอัตราดอกเบี้ยให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมหรือทำให้ได้รับกำไรสูงสุดได้ จากความแตกต่างที่เกิดขึ้นนี้ทำให้สามารถแบ่งนิยามของการปันส่วนสินเชื่อออกได้เป็น 2 ประเภท ดังนี้

1.1 Equilibrium Rationing คือ การปันส่วนสินเชื่อที่เกิดขึ้นเมื่ออัตราดอกเบี้ยเงินกู้ถูกกำหนด ณ ระดับที่เหมาะสมหรือก่อให้เกิดกำไรสูงสุด ซึ่งเป็นอัตราดอกเบี้ยที่ต้องการของธนาคารในระยะเวลายาว

1.2 Dynamic Rationing คือ การปันส่วนสินเชื่อที่เกิดขึ้นเมื่ออัตราดอกเบี้ยเงินกู้ถูกกำหนดในระยะสั้น โดยที่อัตราดอกเบี้ยยังไม่ได้ปรับตัวเข้าหาอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมอย่างเต็มที่

2. ลักษณะการแข่งขันของตลาด

ระดับของการแข่งขันเป็นปัจจัยสำคัญในการกำหนดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของธนาคาร ซึ่งจะมีผลสะท้อนต่อไปยังการปันส่วนสินเชื่อ หรือกล่าวอีกนัยว่าลักษณะการแข่งขันที่

แตกต่างกันทำให้ธนาคารกำหนดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้แตกต่างกัน ซึ่งทำให้สถานการณ์ที่เกิดการปันส่วนสินเชื่อแตกต่างกัน ในที่นี้เราจะแยกพิจารณาสภาพการแข่งขันในตลาดของธนาคารได้ดังนี้

2.1 กรณีที่ธนาคารอยู่ในฐานะเป็นผู้ผูกขาด (The Banker as A Discrimination Monopolist)

ในกรณีนี้ธนาคารพาณิชย์มีอำนาจผูกขาดและสามารถแยกแยะผู้ขอกู้ได้ (Discrimination Monopolist) ธนาคารจึงมีอิสระในการกำหนดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่จะคิดกับผู้ขอกู้ ถ้าสมมติให้ R_m เป็นอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ทำให้ธนาคารได้กำไรสูงสุด และมีค่ามากกว่า R (อัตราดอกเบี้ยที่อุปทานสินเชื่อเท่ากับอุปสงค์สินเชื่อ) ธนาคารจะเลือกใช้อัตราดอกเบี้ยต่ำสุดที่จุด R โดยจะไม่เลือกอัตราดอกเบี้ยที่น้อยกว่า R เนื่องจากมีโอกาสที่จะทำให้ธนาคารได้รับกำไรน้อยกว่า ดังนั้น R จะเป็นอัตราดอกเบี้ยต่ำสุดที่ธนาคารเลือกและธนาคารอาจจะเลือกอัตราดอกเบี้ยที่สูงกว่าก็ได้ เช่น ที่จุด R_m แต่ในระดับอัตราดอกเบี้ยที่สูงกว่า R นั้น อุปทานต่อสินเชื่อจะมากกว่าอุปสงค์ต่อสินเชื่อ ทำให้ธนาคารปล่อยสินเชื่อตามปริมาณสินเชื่อบนเส้นอุปสงค์ต่อสินเชื่อของผู้กู้แทน สรุปแล้วถ้าธนาคารอยู่ในฐานะผู้ผูกขาดแล้ว ธนาคารจะเลือกอัตราดอกเบี้ยที่มากกว่าอัตราดอกเบี้ยที่ R (อัตราดอกเบี้ยที่อุปสงค์สินเชื่อเท่ากับอุปทานสินเชื่อ) และการปันส่วนสินเชื่อจะไม่เกิดขึ้น

2.2 กรณีที่ธนาคารคิดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้กับผู้ขอกู้ในอัตราเดียวกัน (The Banker Charging All Customers The Same Interest Rate)

ถ้าธนาคารถูกจำกัดให้คิดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ในอัตราเดียวกันกับผู้ขอกู้ทุกๆ ราย ถึงแม้ว่าธนาคารยังสามารถกำหนดอัตราดอกเบี้ยได้ว่าจะใช้อัตราดอกเบี้ยระดับใดได้อย่างเสรี รวมทั้งกำหนดปริมาณสินเชื่อที่จะปล่อยกู้ให้กับผู้ขอกู้แต่ละรายได้ ในกรณีนี้การปันส่วนสินเชื่ออาจจะเกิดหรือไม่เกิดขึ้นก็ได้ ขึ้นอยู่กับว่าอัตราดอกเบี้ยที่ถูกกำหนดอยู่ในระดับใด ถ้าอัตราดอกเบี้ยที่กำหนดสูงกว่าและเป็นอัตราดอกเบี้ยที่ธนาคารสามารถทำกำไรเพิ่มขึ้นได้ ธนาคารก็จะทำการปล่อยสินเชื่อตามอุปสงค์ต่อสินเชื่อของผู้ขอกู้ดังเช่นกรณีที่ธนาคารเป็นผู้ผูกขาด แต่ถ้าเป็นไปในทิศทางตรงข้ามจะเกิดการปันส่วนสินเชื่อขึ้น โดยจะมีผู้ขอกู้บางคนจะถูกปันส่วนสินเชื่อ สำหรับผู้ขอกู้ที่มีความเสี่ยงต่ำนั้น ไม่ว่าจะกรณีที่ธนาคารในฐานะเป็นผู้ผูกขาดหรือกรณีที่ธนาคารต้องคิดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ในอัตราเดียวกันก็ตาม ธนาคารจะไม่ปันส่วนสินเชื่อกับลูกค้าที่มีความเสี่ยงน้อย (Risk

Free Customer) ซึ่งเป็นลูกค้าที่มีโอกาสที่จะไม่ได้รับชำระหนี้หรือมีการสูญเสีย (Probability of Default) เท่ากับ 0

2.3 กรณีแบ่งลูกค้าออกเป็น m กลุ่ม (Generalization to m Separate Customer Classes)

สมมติให้ธนาคารแบ่งจำนวนผู้ขอกู้ออกเป็น m กลุ่ม โดยที่ธนาคารคิดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ในอัตราเดียวกันสำหรับผู้ขอกู้กลุ่มหนึ่งๆ ถ้าในแต่ละกลุ่มผู้ขอกู้มีความแตกต่างกันมากทั้งในเรื่องความเสี่ยงและโอกาสในการสร้างกำไรให้แก่ธนาคาร โอกาสที่จะเกิดการปันส่วนสินเชื่อก็จะมีมากขึ้น แต่ถ้ามีการแบ่งกลุ่มออกเป็นหลายๆ กลุ่มจำนวนมากจนในแต่ละกลุ่มมีผู้ขอกู้ที่มีความเสี่ยงและโอกาสในการสร้างกำไรให้แก่ทางธนาคารใกล้เคียงกันมาก ซึ่งจะเปรียบเสมือนในกรณีที่ธนาคารอยู่ในฐานะผู้ผูกขาด ดังนั้นการปันส่วนสินเชื่อก็จะไม่เกิดขึ้น

2.4 กรณีที่ธนาคารไม่ได้อยู่ในฐานะเป็นผู้ผูกขาด

จากหัวข้อที่ผ่านมาได้กล่าวถึงกรณีที่ธนาคารอยู่ในฐานะเป็นผู้ผูกขาดหรือสามารถแยกแยะลูกค้าได้ ซึ่งเป็นกรณีที่ธนาคารมีอำนาจในการคิดอัตราดอกเบี้ยที่สามารถสร้างกำไรให้กับธนาคารได้ ซึ่งถ้าสภาพการแข่งขันของธนาคารไม่ได้เป็นไปในลักษณะดังกล่าว แต่ก็ยังมีเหตุผลหลายประการที่ธนาคารจะแบ่งประเภทลูกค้าออกเป็นกลุ่ม (Class) ต่างๆ โดยที่จำนวนกลุ่มที่แบ่งจะค่อนข้างน้อยและธนาคารจะคิดอัตราดอกเบี้ยในแต่ละกลุ่มในอัตราเดียวกัน

เหตุผลประการแรก คือ ถ้าธนาคารอยู่ในฐานะเป็นผู้ผูกขาดหรือหลายธนาคารรวมตัวกันเพื่อทำการผูกขาดในตลาดสินเชื่อ ย่อมมีกฎหมายเข้ามาควบคุมและป้องกันการผูกขาด เช่น การกำหนดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้สูงสุด (Ceiling Rate) เพื่อป้องกันไม่ให้ธนาคารคิดอัตราดอกเบี้ยที่สูงเกินไป ทำให้ธนาคารไม่สามารถคิดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่เหมาะสมในการสร้างกำไรสูงสุดให้ธนาคารแก่กับผู้ขอกู้แต่ละกลุ่มได้อย่างเสรี ธนาคารจึงจำเป็นต้องจัดกลุ่มผู้ขอกู้ที่ต้องคิดอัตราดอกเบี้ยในอัตราที่สูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้สูงสุดที่กฎหมายกำหนดเข้ารวมกับกลุ่มที่มีอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมในการสร้างกำไรสูงสุดเท่ากับอัตราดอกเบี้ยที่ทางการกำหนด ซึ่งหมายความว่าธนาคารต้องคิดอัตราดอกเบี้ยที่เท่ากับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้สูงสุดกับผู้ขอกู้ทุกคนในกลุ่มนี้ ทำให้ผู้ขอกู้บางส่วนจะถูกปันส่วนสินเชื่อ

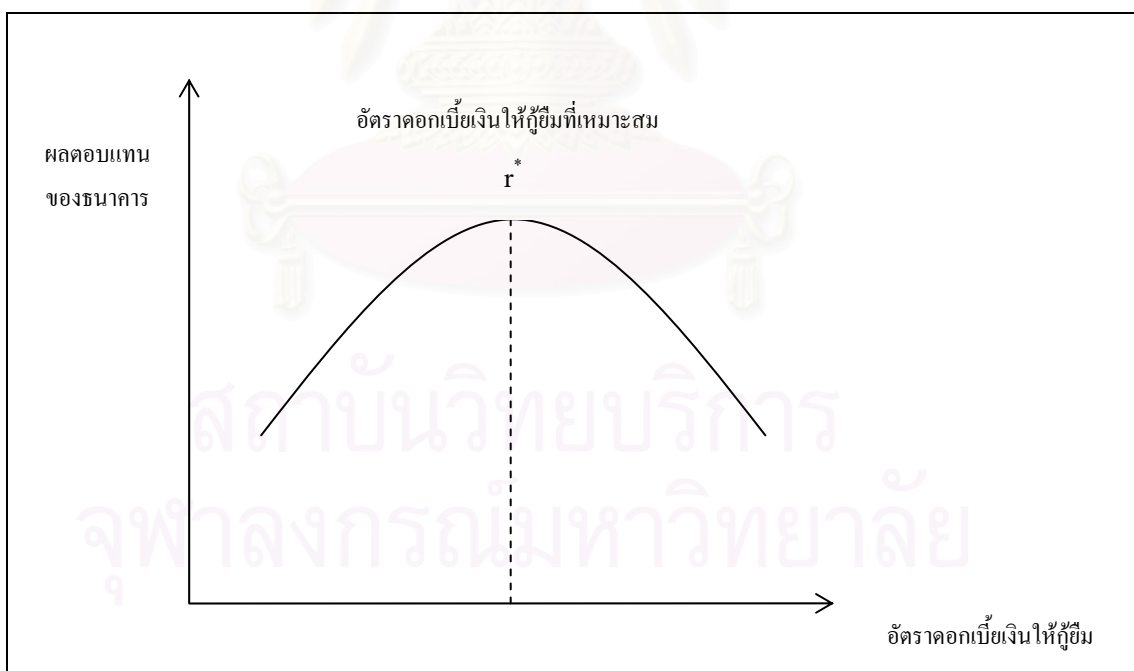
สำหรับเหตุผลประการที่สอง คือ นอกจากการที่ธนาคารต้องคำนึงถึงกฎข้อบังคับแล้ว ธนาคารยังต้องคำนึงถึงชื่อเสียงและบทบาทในสังคม ทำให้ธนาคารไม่สามารถคิดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้กับผู้ขอกู้แต่ละคนในอัตราที่แตกต่างกันตามความต้องการของธนาคารได้ อย่างไรก็ตาม ตามธนาคารพยายามรักษาผลประโยชน์ของธนาคารให้มากที่สุด โดยการกำหนดหลักเกณฑ์ในการพิจารณาให้สินเชื่อ เช่น หลักทรัพย์ค้ำประกัน สถานะทางการเงิน เป็นต้น เพื่อลดความแตกต่างระหว่างผู้ขอกู้แต่ละราย ทำให้สามารถแบ่งประเภทผู้ขอกู้ให้มีจำนวนกลุ่มน้อยลงได้ และธนาคารสามารถคิดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ไม่ให้แตกต่างกันมากนัก ทำให้ธนาคารดำเนินการบริหารเป็นไปด้วยความสะดวก ดังนั้นในแต่ละกลุ่มจะประกอบด้วยผู้ขอกู้ที่มีความแตกต่างกันในความเสี่ยงและโอกาสในการสร้างกำไร ซึ่งทำให้เกิดการปันส่วนสินเชื่อขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกลุ่มที่ใช้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่สูง แต่ผลกระทบอันนี้จะกระทบต่อกลุ่มที่ได้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ต่ำสุดน้อยมาก เพราะเป็นกลุ่มผู้ขอกู้ที่มีความเสี่ยงน้อย

สรุปแล้ว การปันส่วนสินเชื่อเป็นพฤติกรรมที่มีเหตุผลของธนาคาร และจะเห็นได้ว่า ในความเป็นจริงที่ปฏิบัติกันอยู่ ธนาคารแบ่งผู้ขอกู้ออกเป็นกลุ่มๆ เพียงไม่กี่กลุ่ม และเลือกคิดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้แตกต่างกันในแต่ละกลุ่ม ถึงแม้ว่าจะไม่มีการแข่งขันสมบูรณ์ในตลาดสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ก็ตาม แต่ธนาคารพาณิชย์ก็ไม่มีอำนาจผูกขาดอย่างสมบูรณ์ที่จะแบ่งแยกผู้ขอกู้จำนวนมาก และเลือกคิดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่แตกต่างกันตามอัตราความเสี่ยงของผู้ขอกู้ (Price Discrimination) โดยคิดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่สูงมากกับผู้ขอกู้ที่มีความเสี่ยงสูง สาเหตุที่ธนาคารพาณิชย์ไม่สามารถทำเช่นนั้นได้ เพราะถ้าคิดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่สูงมาก ผู้กู้ย่อมอาจไม่สามารถชำระคืนได้ และจะเป็นปัญหาหนี้สูญกับทางธนาคาร นอกจากนี้ทางการได้ควบคุมการคิดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้โดยการกำหนดเพดานอัตราดอกเบี้ยสูงสุดไว้ (Ceiling Rate) ดังนั้นธนาคารพาณิชย์จึงใช้หลักเกณฑ์ในการพิจารณาและอนุมัติสินเชื่อ เช่น การเรียกหลักประกัน การพิจารณาสถานะทางการเงินของผู้ขอกู้ การที่ธนาคารพาณิชย์สร้างเงื่อนไขเหล่านี้ ทำให้สามารถลดประเภทผู้ขอกู้ต่างๆ ลงได้ กลุ่มผู้ขอกู้ที่มีความเสี่ยงต่ำธนาคารจะจัดให้เป็นลูกค้าชั้นดี (Prime Customers) ซึ่งสามารถกู้เงินในอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ต่ำหรือที่เรียกว่า อัตราดอกเบี้ยลูกค้าชั้นดี (Prime Rate) และคิดอัตราดอกเบี้ยที่สูงกว่า หรือเท่ากับอัตราดอกเบี้ยสูงสุดที่รัฐบาลกำหนดไว้สำหรับผู้ขอกู้ที่มีความเสี่ยงสูง ดังนั้นการเกิดการปันส่วนสินเชื่อจึงขึ้นอยู่กับลักษณะความเสี่ยงของผู้ขอกู้เอง ผู้ขอกู้ที่มีความเสี่ยงน้อย (Risk Free Customers) จะไม่มีโอกาสถูกปันส่วนสินเชื่อเลย และสามารถคาดการณ์ได้ว่าการปันส่วนสินเชื่อจะเกิดขึ้นกับผู้ขอกู้ที่มีความเสี่ยงสูง (Jaffee, 1971)

Stiglitz and Weiss (1981) กล่าวว่า ถ้าไรสูงสุดของธนาคารและจุดดุลยภาพในตลาดต่างๆ เกิดขึ้นเมื่ออุปสงค์สินเชื่อเท่ากับอุปทานสินเชื่อ แต่ถ้าในสถานการณ์ที่อุปสงค์สินเชื่อมากกว่าอุปทานสินเชื่อแล้ว ราคาของสินเชื่อหรืออัตราดอกเบี้ยจะเพิ่มขึ้นซึ่งส่งผลทำให้อุปสงค์ลดลงและอุปทานเพิ่มขึ้นจนทำให้เข้าสู่จุดดุลยภาพอีกครั้ง ซึ่งในการปรับตัวเข้าสู่จุดดุลยภาพนี้เป็นการทำงานของกลไกราคาในทุกๆ ตลาดที่มีการแข่งขัน แต่ตลาดสินเชื่อไม่ได้เป็นเช่นนี้เสมอไป เนื่องจากการให้สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์นอกจากจะพิจารณาถึงอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ได้รับแล้วยังจะต้องพิจารณาถึงความเสี่ยงจากการให้สินเชื่อด้วย และเป็นการยากที่จะสามารถแยกแยะได้ว่าผู้ขอกู้รายใดเป็นผู้ขอกู้ที่มีความเสี่ยงต่ำ หรือว่าเป็นผู้ขอกู้ที่มีความเสี่ยงสูง ดังนั้นธนาคารจึงปล่อยสินเชื่อภายใต้ภาวะของการคาดคะเนตลอดเวลา

ความสัมพันธ์ของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่คิดกับผู้ขอกู้ และอัตราผลตอบแทนที่ธนาคารได้รับสามารถแสดงได้ดังนี้

ภาพที่ 2-2 ความสัมพันธ์ของอัตราดอกเบี้ยกับผลตอบแทนของธนาคาร



จากภาพที่ 2-2 หากธนาคารต้องการทำกำไรสูงสุดภายใต้ความเสี่ยงจากการให้กู้ จึงจำเป็นต้องใช้นโยบายการปันส่วนสินเชื่อมาพิจารณาค้าง เพื่อลดความสูญเสียที่อาจเกิดขึ้นจากผู้ขอกู้ที่มีความเสี่ยงสูง โดยธนาคารจะจัดผู้ขอกู้ออกเป็นกลุ่มๆ และจะพิจารณาให้สินเชื่อแก่ผู้ที่มี

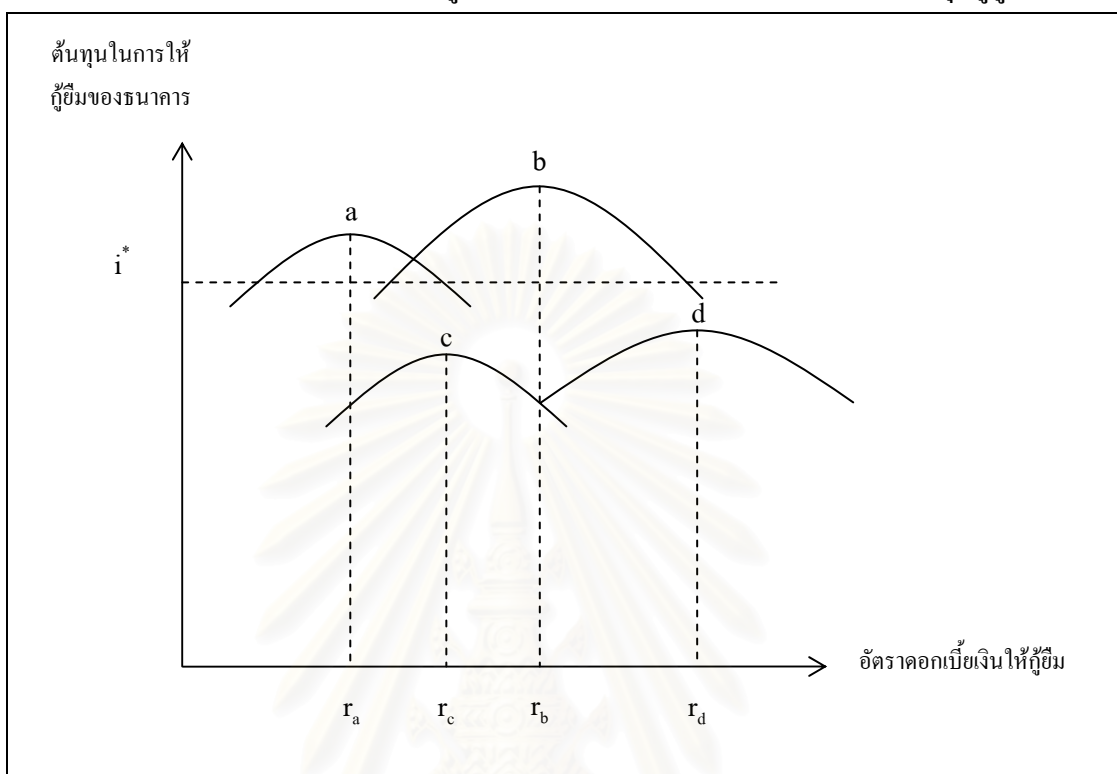
ความเสี่ยงต่ำ ส่วนผู้ขอกู้ที่มีความเสี่ยงสูงจะถูกป้อนส่วนสินเชื่อ หรืออาจไม่ได้รับสินเชื่อเลย และสำหรับผู้กู้ยืมรายใหม่ที่มีความเสี่ยงสูงที่ธนาคารไม่มีข้อมูลฐานะทางการเงินนั้น จะมีต้นทุนข่าวสารสูง ดังนั้นธนาคารจึงมักจะหลีกเลี่ยงการให้สินเชื่อแก่ผู้กู้รายใหม่

เนื่องจากการขาดแคลนข่าวสารข้อมูลของธนาคาร ในการที่จะทราบว่าผู้กู้ยืมรายใดสามารถชำระคืนเงินกู้พร้อมดอกเบี้ยแก่ธนาคารได้ ทำให้การให้สินเชื่อของธนาคารต้องพิจารณาจากผลประโยชน์จากอัตราดอกเบี้ยที่ได้รับ และความเสียหายที่เกิดขึ้นจากความเสี่ยงที่เกิดขึ้น ซึ่งความเสี่ยงที่เกิดขึ้นมาจากการขาดข้อมูลข่าวสาร (Imperfect Information) มีดังนี้

1. ความเสี่ยงจากความแตกต่างของผู้กู้แต่ละราย ที่มีความสามารถในการชำระคืนเงินกู้แตกต่างกัน (The Adverse Selective Effect) ผลตอบแทนของธนาคารที่คาดหวังไว้ขึ้นอยู่กับความเป็นไปได้ของการชำระคืนเงินกู้ ดังนั้นถ้าหากธนาคารพาณิชย์สามารถชี้ชัดลงไปได้ว่า ผู้กู้ยืมมีรายได้เพียงพอที่จะสามารถชำระเงินกู้พร้อมดอกเบี้ยคืนแก่ธนาคารได้ ก็จะไม่เกิดปัญหาหนี้สูญ ซึ่งทำให้กำไรจากการให้กู้ยืมของธนาคารลดลง แต่ในความเป็นจริงนั้นเป็นการยากที่จะสามารถรู้และชี้ชัดถึงผู้ขอกู้แต่ละคนได้ อัตราดอกเบี้ยที่ผู้ขอกู้แต่ละรายที่เต็มใจจะจ่ายให้อาจเป็นสิ่งที่สามารถใช้คัดเลือกผู้ขอกู้ได้ โดยผู้ขอกู้ที่ให้อัตราดอกเบี้ยที่สูงอาจจะเป็นผู้ขอกู้ที่มีความเสี่ยงสูง เนื่องจากในขณะที่ผู้ขอกู้เต็มใจที่จะจ่ายดอกเบี้ยที่สูงนั้น ผู้ขอกู้คาดว่าจะมีความเป็นไปได้สูงที่จะไม่สามารถชำระคืนเงินกู้ได้ แต่ถ้าหากในเวลาต่อมาอัตราดอกเบี้ยมีการเปลี่ยนแปลงที่สูงขึ้น ความเสี่ยงเหล่านี้ก็จะเพิ่มสูงขึ้นด้วยเช่นกัน จนผู้กู้ยืมบางรายไม่สามารถชำระคืนเงินกู้คืนธนาคารได้ ซึ่งทำให้กำไรของธนาคารพาณิชย์ลดลง

จากภาพที่ 2-3 หากต้นทุนในการให้เงินกู้ของธนาคาร เท่ากับ i^* ผู้ขอกู้ a, b, c, d จะมีผลตอบแทนจากการกู้เท่ากับ r_a, r_b, r_c และ r_d ตามลำดับ ดังนั้น ผู้ขอกู้ a และ b จะเป็นผู้ที่ได้รับเงินกู้ ส่วนผู้ขอกู้ c และ d จะมีผลตอบแทนที่ธนาคารได้รับต่ำกว่าต้นทุนในการให้กู้ยืม แต่อย่างไรก็ตามถึงแม้ว่าผู้ขอกู้ c และ d จะมีผลตอบแทนที่ธนาคารได้รับสูงกว่าผู้ขอกู้ a และ b ก็ตาม อาจจะถูกปฏิเสธการให้กู้ยืมจากธนาคาร ถ้าหากธนาคารไม่รู้จักผู้กู้ดีพอ เนื่องจากการที่ธนาคารจะทราบถึงข้อมูลของผู้กู้จำเป็นต้องแสวงหาข้อมูล และเกิดต้นทุนในส่วนนี้ขึ้น ซึ่งเมื่อนำมารวมกับต้นทุนในการให้กู้ยืมแล้ว ต้นทุนทั้งหมดในการให้สินเชื่อสำหรับผู้ขอราย c และ d สูงกว่าผลตอบแทนที่ธนาคารพาณิชย์ได้รับ

ภาพที่ 2-3 อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมของธนาคารกับผลตอบแทนของแต่ละกลุ่มผู้กู้



2. ความเสี่ยงจากพฤติกรรม (The Incentive Effect) นอกจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยแล้ว ยังมีเงื่อนไขและปัจจัยอื่นๆ ที่มีอิทธิพลต่อการให้สินเชื่อของธนาคาร แต่เนื่องจากธนาคารไม่สามารถควบคุมพฤติกรรมต่างๆ ของผู้กู้ยืมได้โดยตรง ดังนั้นการควบคุมพฤติกรรมของผู้กู้ยืมจึงมักจะออกมาในรูปแบบของสัญญาเงินกู้ที่ทำให้ผู้กู้ยืมอยู่ในกรอบ และในลักษณะที่ชักจูงให้ผู้กู้ยืมกระทำในทางที่ทำให้มีความเสี่ยงต่ำลง เช่น หลักประกันการกู้ยืม, เงินทุนที่ธนาคารต้องการให้ผู้กู้ยืมร่วมสมทบ, กำหนดระยะเวลาชำระคืน และจำนวนเงินที่จะชำระในแต่ละงวด เป็นต้น ธนาคารจะได้คอยตรวจสอบและควบคุมพฤติกรรมของผู้กู้ยืม หากมีพฤติกรรมอื่นใดที่อาจส่งผลให้ธนาคารเสียหายก็จะสามารถแก้ไขได้ จากการที่ธนาคารวางกฎเกณฑ์ต่างๆ ไว้ เช่น การเรียกร้องหลักประกันจากผู้กู้ยืม โดยไม่พิจารณาถึงความเป็นไปได้ที่จะได้รับการชำระหนี้คืน ทำให้ผู้กู้ยืมที่ได้รับสินเชื่อจากธนาคารอาจเป็นผู้ที่มีความเสี่ยงสูง แต่มีคุณสมบัติตรงตามหลักการ ในขณะที่ผู้กู้ที่มีความเสี่ยงต่ำแต่ไม่ตรงตามเงื่อนไข เช่น ขาดหลักประกัน จะถูกป้อนส่วนสินเชื่อ

2.1.2 แนวคิดเรื่องการให้คะแนนเครดิต (Credit Scoring)

พื้นฐานของระบบการให้คะแนนเครดิตเริ่มต้นจากงานของ Fisher (1936) ที่ศึกษาความสามารถในการแบ่งแยกแรงงานในโรงงานออกเป็นกลุ่มตามคุณสมบัติต่าง ๆ ต่อมา Dunham (1938) ซึ่งเป็นคนแรกที่อ้างถึงระบบในการประเมินสินเชื่อ โดยปัจจัยที่นำมาใช้ในการศึกษา ได้แก่ ฐานะทางสังคม, รายได้, รายการทางการเงิน, ผู้ค้ำประกันหรือหลักทรัพย์ค้ำประกัน และประวัติการชำระหนี้จากธนาคาร Dunham บอกว่า นักทฤษฎีที่สำคัญของปัจจัยที่นำมาพิจารณาควรที่จะกำหนดมาจากประสบการณ์ โดยที่ไม่จำเป็นต้องนำเอาวิธีการทางสถิติเข้ามาใช้

ต่อมา Durand (1941) ได้ทำการศึกษาเพื่อหาคำตอบว่า ปัจจัยใดที่ผู้ให้กู้ให้ความสำคัญ และคุณสมบัติใดมีนัยสำคัญในเชิงสถิติ Durand เริ่มต้นจากการใช้ Discrimination Analysis โดยอาศัยจากผลการศึกษาของ Fisher เพื่อทำการพัฒนาโครงสร้างทางทฤษฎีที่จะสามารถนำไปพิสูจน์ความถูกต้องของบรรทัดฐานที่นำมาใช้ นอกจากนี้ Durand ยังให้ข้อเสนอแนะในการวิเคราะห์ความเสี่ยงของสินเชื่อ (Credit Risk) จนอาจกล่าวได้ว่า Durand เป็นผู้ริเริ่มระบบการให้คะแนนเครดิตในปัจจุบัน งานศึกษาของ Durand แสดงถึงระบบการให้คะแนนที่นำมาใช้ในการแบ่งกลุ่มของผู้ขอกู้ไปซื้อรถยนต์มือสอง โดยปัจจัยที่นำมาใช้ในการศึกษา ได้แก่ อาชีพของผู้ขอกู้, ระยะเวลาทำงานในอาชีพปัจจุบัน, ระยะเวลาที่อาศัยอยู่ ณ ที่อยู่ปัจจุบัน, บัญชีธนาคาร และประกันที่มีในปัจจุบัน, เพศ และจำนวนภาระเงินกู้ที่ต้องชำระในแต่ละเดือน ซึ่งจากแบบจำลองของ Durand ได้เป็นแนวทางแก่บริษัทที่ประกอบธุรกิจเงินกู้ในการรวบรวมความรู้และประสบการณ์จากผู้เชี่ยวชาญที่ได้จากการปล่อยเงินกู้ที่ผ่านมา เพื่อนำมาใช้ในการตัดสินใจและพิจารณาสินเชื่ออย่างเป็นระบบ

งานของ Myers and Forgy (1963) และ Myers and Corder (1963) ได้นำเอาปัจจัยที่เกี่ยวกับคุณสมบัติทางการเงินอื่นๆ และการผิคนัดชำระหนี้ในช่วงก่อนหน้า มาใช้ในการศึกษา

Moore and Klein (1967) ได้ประยุกต์กระบวนการตัดสินใจ โดยมีการเพิ่มเอาแนวคิดทางด้านจิตวิทยาและสังคมวิทยา เพื่อใช้อธิบายพฤติกรรมของบุคคลและสังคม

จากการเจริญเติบโตอย่างมากของธุรกิจบัตรเครดิต ทำให้เริ่มมีการให้ความสำคัญกับระบบการให้คะแนนเครดิต และการจัดการองค์ความรู้ของผู้ให้กู้ให้มีแบบแผนและมี

ประสิทธิภาพมากขึ้น นอกจากนี้ยังมีการพัฒนารูปแบบของการวิเคราะห์ โดย Bogess (1967) เป็นคนแรกที่นำเอาคอมพิวเตอร์มาใช้ในการคำนวณ ทำให้สามารถที่จะศึกษาข้อมูลจำนวนมาก และใช้เครื่องมือทางสถิติที่ซับซ้อนและหลากหลาย อันจะส่งผลให้แบบจำลองที่ได้มีความถูกต้องมากยิ่งขึ้น การที่แบบจำลองการให้คะแนนเครดิตได้พัฒนามากขึ้น ทำให้เป็นที่ยอมรับและมีการใช้เพิ่มขึ้น ส่งผลให้ระยะเวลาที่ใช้ในการพิจารณาสินเชื่อลดลง เมื่อเทียบระหว่างกระบวนการตัดสินใจโดยใช้แบบจำลองการให้คะแนนเครดิตและคำนวณด้วยคอมพิวเตอร์ กับกระบวนการตัดสินใจแบบเดิมที่ใช้ผู้เชี่ยวชาญเป็นหลัก

แบบจำลองการให้คะแนนเครดิตแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ (Kiss, 2003)

1. แบบจำลองการให้คะแนนเครดิตที่ใช้ตัวแปรในทางสถิติ

(Parametric Credit Scoring Models)

- 1.1 Linear Probability Model
- 1.2 Probit and Logit Models
- 1.3 Discrimination Analysis-Based Models
- 1.4 Neural Networks

2. แบบจำลองการให้คะแนนเครดิตที่ไม่ใช้ตัวแปรในทางสถิติ

(Non-Parametric Credit Scoring Models)

- 2.1 Mathematical Programming
- 2.2 Classification Trees (Recursive Partitioning Algorithms)
- 2.3 Nearest Neighbors Model
- 2.4 Analytical Hierarchy Process
- 2.5 Expert Systems

2.1.3 แนวคิดเรื่องแบบจำลองการให้คะแนนเครดิตสำหรับสินเชื่อส่วนบุคคล (Steenackers and Goovaerts, 1989)

การพิจารณาให้สินเชื่อส่วนบุคคลแก่ผู้ขอกู้ของธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินอื่นๆ ที่ไม่ใช่ธนาคาร เดิมนั้นการตัดสินใจจะขึ้นอยู่กับพนักงานสินเชื่อซึ่งต้องใช้เวลา ทำให้สถาบันการเงินหันมาใช้ระบบการให้คะแนนเครดิต (Credit Scoring) โดยระบบนี้จะเป็นการคำนวณจากคุณสมบัติต่างๆ ของผู้ขอกู้ เช่น รายได้ อาชีพ และ อายุ เป็นต้น ถ้าคะแนนรวมสูงเพียงพอหรือสูงกว่าระดับที่เรียกกันว่า “Cut-Off Level” การขอสินเชื่อก็จะได้รับการพิจารณาอนุมัติ แต่ถ้าระดับคะแนนไม่ถึงเกณฑ์ การขอสินเชื่อก็จะถูกปฏิเสธ

ในการที่จะได้มาซึ่งแบบจำลองการให้คะแนนเครดิต (Credit Scoring Model) นั้น จะต้องหาคำตอบเหล่านี้ก่อน คือ

1. มีคุณสมบัติหรือลักษณะของผู้ขอกู้ใดบ้างที่จะนำมาใช้ในแบบจำลอง ซึ่งตัวแปรเหล่านี้ต้องสามารถแบ่งแยกระหว่างสินเชื่อที่ดี (Good Loan) และสินเชื่อที่ไม่ดี (Bad Loan) ออกจากกันได้

2. ทำอย่างไรถึงจะได้ระดับคะแนนของแต่ละคุณสมบัติ

ในทางคณิตศาสตร์สามารถแสดงแบบจำลองการให้คะแนนเครดิต (Credit Scoring Model) ในรูปของสมการเชิงเส้น (Linear Function) ดังนี้

$$F(X_1, \dots, X_k) = b_1 X_1 + b_2 X_2 + \dots + b_k X_k$$

กำหนดให้

X_i = คุณสมบัติของแต่ละตัวที่นำมาพิจารณา (Relevant Characteristics)

b_i = น้ำหนัก หรือคะแนนของ คุณสมบัติ X_i

ในการกำหนดค่าสัมประสิทธิ์ b_i ส่วนใหญ่จะใช้วิธี Discriminant Analysis ข้อสมมติฐานพื้นฐานในการวิเคราะห์ คือ ตัวแปร X_i ต้องมีการกระจายแบบปกติ โดยนำ Logistic

Regression Model มาใช้ในการวิเคราะห์ ซึ่งความน่าจะเป็นที่สินเชื่อหรือเงินกู้จะเป็นเงินกู้ที่ดี จะขึ้นอยู่กับคุณสมบัติของ X_i โดย Posterior Probability ของ Good Loan (p_x) คำนวณจาก

$$p_x = \frac{e^{b_0 + b_1 X_1 + \dots + b_k X_k}}{1 + e^{b_0 + b_1 X_1 + \dots + b_k X_k}}$$

กำหนดให้

X_i = คุณสมบัติของแต่ละตัวที่นำมาพิจารณา (Relevant Characteristics)

b_i = ค่าสัมประสิทธิ์ของ X_i

ส่วน Posterior Probability ของ bad loan จะมีค่าเท่ากับ $1 - p_x$ หรือ

$1 - \frac{e^{b_0 + b_1 X_1 + \dots + b_k X_k}}{1 + e^{b_0 + b_1 X_1 + \dots + b_k X_k}}$ ซึ่งทั้งค่าทั้งสองตัวเป็นการแสดงความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรตามและตัวแปรอิสระที่ไม่ได้อยู่ในรูปเชิงเส้น ซึ่งจะปรับให้อยู่ในรูปเชิงเส้นดังนี้

$$\ln \frac{p_x}{1 - p_x} = b_0 + b_1 X_1 + \dots + b_k X_k$$

หรือแสดงอยู่ในรูปของสมการ Logarithm ของสัดส่วนของ Posterior Probability ของสินเชื่อที่ดี (Good Loan) ต่อ Posterior Probability ของสินเชื่อที่ไม่ดี (Bad Loan) ซึ่งเท่ากับสมการเชิงเส้นของคุณสมบัติ X_i และในการประมาณค่าสัมประสิทธิ์ b_i (b_0, b_1, \dots, b_k) จะใช้วิธีภาวน่าจะเป็นสูงสุด (Maximum Likelihood Estimation)

สรุปแล้ว ในการพิจารณาสินเชื่อแก่ลูกค้ารายใหม่นั้น จะนำข้อมูลคุณสมบัติของผู้ขอสินเชื่อใหม่มาวิเคราะห์โดยใช้แบบจำลองที่ได้ และจะสรุปว่าเป็นเงินกู้ที่ดี ถ้าค่าความน่าจะเป็นที่พยากรณ์ได้มีค่าสูงกว่าค่า Cut - Off Level

2.1.4 กระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ (Analytic Hierarchy Process : AHP) หรือวิธีเอเอช พี

กระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ (Analytic Hierarchy Process: AHP) หรือ วิธีเอเอช พี เป็นเทคนิคที่พัฒนาขึ้นโดย Thomas L. Saaty ในปี ค.ศ.1970 เป็นกระบวนการตัดสินใจเลือกหรือเรียงลำดับทางเลือกของปัญหาพหุเกณฑ์ ซึ่งกระบวนการนี้สร้างขึ้นจากการเลียนแบบการตัดสินใจของมนุษย์ ในเวลาต่อมามีการพัฒนาโปรแกรมคอมพิวเตอร์สำเร็จรูป Expert Choice มาดัดแปลงใช้ กระบวนการนี้มีหลักการสำคัญคือ ให้ผู้ตัดสินใจจัดโครงสร้างปัญหาที่มีความสลับซับซ้อนให้อยู่ในรูปของลำดับชั้น ซึ่งประกอบด้วยวัตถุประสงค์ เกณฑ์ตัดสินใจ และทางเลือก แล้วนำข้อมูลที่ได้ออกจากการสำรวจความคิดเห็นของผู้ตัดสินใจมาวิเคราะห์หาแนวทางเลือกที่เหมาะสม (Saaty, 1980; Yoon and Hwang, 1995)

กระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์จะใช้การเปรียบเทียบเป็นรายคู่ (Pair Wise Comparison) ซึ่งจะมีข้อดีหลายประการ คือ ประการแรก สามารถให้ค่าความสอดคล้องซึ่งจำเป็นในการตัดสินใจ ประการที่สอง ให้การประมาณค่าที่ดีกว่า เพิ่มความยุติธรรมและลดอคติ และประการสุดท้าย ให้ผลสอดคล้องกับความเป็นจริง โดยใช้หลักคณิตศาสตร์เพื่อสร้างมาตรตัวเลขในการตัดสินใจและเปรียบเทียบวัดที่แบ่งแยกความรู้สึกหรือคุณค่าของสิ่งต่างๆ ได้ง่ายที่จะเกิดความสอดคล้องระหว่างการตัดสินใจและมาตรตัวเลขที่ใช้

Dyer and Forman (1992) ได้กล่าวถึงข้อดีของวิธี AHP และความเหมาะสมกับการตัดสินใจในปัญหาพหุเกณฑ์ ว่า

1. สามารถใช้กับการตัดสินใจคนเดียว และสามารถใช้ได้กับการตัดสินใจที่มีผู้ตัดสินใจเป็นกลุ่ม สำหรับในการตัดสินใจเป็นกลุ่มจะสามารถช่วยอภิปรายวัตถุประสงค์รวม และทางเลือกได้ ในขณะที่สร้างโครงสร้างการตัดสินใจ

2. เป็นกระบวนการที่ให้ความสำคัญในขั้นตอนการเลือก (Choice) ในขั้นตอนการตัดสินใจดังกล่าวขึ้นต้น

3. สามารถใช้งานได้ดีกับปัญหาที่มีความสลับซับซ้อน เนื่องจากกระบวนการนี้มีขั้นตอนดำเนินการที่ไม่ยุ่งยากสับสน และมีความยืดหยุ่นสูงในการปรับเปลี่ยนน้ำหนักความสำคัญหรือเกณฑ์ตัดสินใจต่างๆ ได้

4. ใช้งานได้ทั้งปัญหาที่ประกอบด้วยปัจจัยที่ตีค่าเป็นเงินได้และตีค่าเป็นเงินไม่ได้

5. การปรับเปลี่ยนรูปแบบปัญหาให้เป็นไปตามโครงสร้างปัญหาของกระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์จะช่วยให้กลุ่มผู้ตัดสินใจไม่ลืมนึกถึงเกณฑ์ตัดสินใจหรือวัตถุประสงค์ตลอดจนทางเลือกที่จำเป็นในขณะการตัดสินใจ เนื่องจากสิ่งต่างๆ เหล่านี้มีจำนวนมาก สลับซับซ้อน และไม่สามารถจำได้หมดในขณะที่มีการเปลี่ยนแปลงความคิดเห็นซึ่งกันและกัน



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาพที่ 2-4 ประโยชน์ของ AHP



ที่มา : วิฑูรย์ ตันศิริคงกุล (2542: 55)

2.1.4.1 ขั้นตอนของกระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ (Analytic Hierarchy Process : AHP)

Process : AHP)

ขั้นตอนที่ 1 การจำแนกปัญหา กระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์นั้น จะเริ่มจากการจำแนกปัญหา โดยกระจายความสลับซับซ้อนของปัญหาให้อยู่ในรูปของระดับชั้น โครงสร้างปัญหาพื้นฐานประกอบด้วย 3 ระดับหลัก คือ เป้าหมายหรือวัตถุประสงค์, เกณฑ์หรือองค์ประกอบ การตัดสินใจ และทางเลือกในการตัดสินใจ (ภาพที่ 2-5) โดยที่

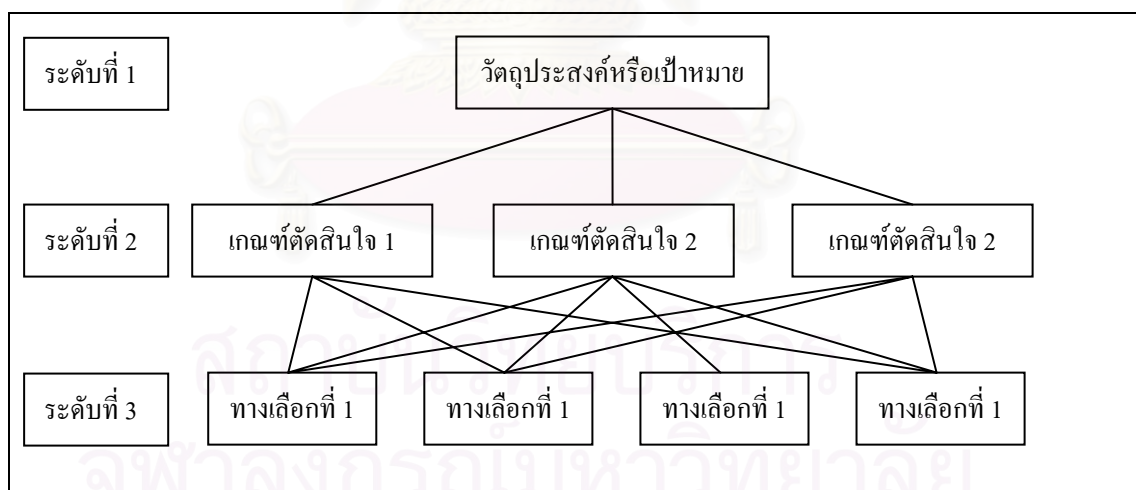
เป้าหมาย คือ การแจ้งวัตถุประสงค์โดยรวมของเรื่องที่ต้องตัดสินใจ

เกณฑ์หรือองค์ประกอบการตัดสินใจ คือ สิ่งที่สามารถทำให้เป้าหมายประสบความสำเร็จได้ตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดขึ้น เกณฑ์หรือองค์ประกอบการตัดสินใจจะใช้ประเมินทางเลือกที่เหมาะสมที่สุดสำหรับวัตถุประสงค์นั้นๆ

ทางเลือกในการตัดสินใจ คือ วิธีการหรือสิ่งต่างๆ ที่กระทำแล้วเกิดประโยชน์สูงสุดแก่เป้าหมายหรือวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้แล้วนั้น

ในแต่ละลำดับหรือแต่ละส่วนก็สามารถทำให้เป็นโครงสร้างลำดับชั้นซ้อนเข้ามาได้อีก เช่น องค์ประกอบหลักแต่ละองค์ประกอบก็สามารถเพิ่มองค์ประกอบย่อยๆ ได้ โดยทั่วไปองค์ประกอบในแต่ละระดับชั้นนั้นควรอยู่ระหว่าง 5 ถึง 9 องค์ประกอบ (วิฑูรย์ ตันศิริคงคล, 2542)

ภาพที่ 2- 5 ตัวอย่างการจัดโครงสร้างของปัญหาตามกระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ที่มีเฉพาะเกณฑ์หลักในการตัดสินใจ



หลักการกำหนดวัตถุประสงค์และเกณฑ์ตัดสินใจพหุเกณฑ์

กระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์เป็นกระบวนการที่ให้ความสำคัญกับการสร้างโครงสร้างปัญหา การกำหนด วิเคราะห์ และการจัดกลุ่มวัตถุประสงค์และเกณฑ์ตัดสินใจที่เกี่ยวข้อง

มากที่สุด จึงต้องคำนึงถึงคุณสมบัติที่พึงประสงค์ของวัตถุประสงค์และเกณฑ์ตัดสินใจของการตัดสินใจของการตัดสินใจพหุเกณฑ์ตามแนวความคิดของ Keeney และ Raiffa คือ (Goodwin and Wright, 1991)

ชุดวัตถุประสงค์ จะต้องประกอบด้วย

1. ความพร้อมมูล กล่าวคือ ทุกแง่มุมของวัตถุประสงค์รวมได้รับการรวมอยู่ในชุดวัตถุประสงค์นี้แล้ว
2. ต้องผ่านการทดสอบความสำคัญว่า ผลการตัดสินใจจะเปลี่ยนไปหรือไม่ ถ้าวัตถุประสงค์หนึ่งถูกตัดออกไป

เกณฑ์ตัดสินใจแต่ละอย่างต้อง

1. วัดได้ หมายถึง สามารถทำนายและประเมินความชอบมากขึ้นของผู้ตัดสินใจได้
2. เข้าใจดี หมายถึง การรู้ค่าของเกณฑ์ตัดสินใจ หรือ การเข้าใจโดยแน่ชัดถึงขีดการบรรลุถึงวัตถุประสงค์ที่เกี่ยวข้อง

ชุดของเกณฑ์ตัดสินใจ จะต้องประกอบไปด้วย

1. ความครบถ้วน คือ เกณฑ์ตัดสินใจต่างๆ รวมกันเป็นตัวแทนของการบรรลุถึงวัตถุประสงค์ หรือเกณฑ์ตัดสินใจชุดนี้วัดวัตถุประสงค์ได้อย่างครบถ้วน
2. ใช้งานได้ กล่าวคือ มีความสำคัญต่อผู้ตัดสินใจ และช่วยอธิบายผู้อื่น
3. แยกย่อยได้ กล่าวคือ สามารถแยกเกณฑ์ตัดสินใจชุดนี้ออกเป็นกลุ่มย่อยได้โดยไม่มีผลกระทบซึ่งกันและกัน เช่น อาจแยกเกณฑ์ตัดสินใจห้าอย่างออกเป็นสองกลุ่ม กลุ่มหนึ่งมีเกณฑ์ตัดสินใจสามอย่างและอีกกลุ่มมีเกณฑ์ตัดสินใจสองอย่าง โดยทั้งสองกลุ่มไม่มีผลกระทบซึ่งกันและกันเลย

ขั้นตอนที่ 2 กำหนดระดับความสำคัญในแต่ละระดับชั้น การพิจารณาเปรียบเทียบความสำคัญเป็นคู่ๆ เพื่อจัดลำดับความสำคัญ ผู้ที่ทำการตัดสินใจจะต้องทำการประเมินความสำคัญของแต่ละลำดับชั้นด้วยวิธีการเปรียบเทียบความสัมพันธ์กันในเรื่องของความสำคัญ ความชอบ หรือความเป็นไปได้ของแต่ละคู่ในแต่ละกลุ่มของลำดับชั้นนั้นๆ สำหรับการเปรียบเทียบความสำคัญนี้สามารถทำได้โดยใช้ผู้ตัดสินใจคนเดียวหรือเป็นกลุ่ม ทั้งที่เป็นผู้เชี่ยวชาญหรือไม่ก็ได้

แต่ทุกคนจะต้องทราบหรือคุ้นเคยกับเรื่องที่ต้องการการตัดสินใจนั้นๆ องค์ประกอบที่ใช้ในการตัดสินใจที่สร้างเป็นโครงสร้างลำดับชั้นแล้วในขั้นตอนที่ 1 จะถูกจัดให้อยู่ในรูปของเมตริกซ์ของการเปรียบเทียบเป็นรายคู่ และผลที่ได้จากการเปรียบเทียบจะใส่ค่าความสำคัญลงไปในเมตริกซ์เพียงครั้งหนึ่งของสมาชิกเมตริกซ์ทั้งหมด อีกครั้งหนึ่งจะเป็นเมตริกซ์ส่วนกลับหรือค่าต่างตอบแทนในตำแหน่งเดิมของค่าที่อยู่เหนือเส้นทแยงมุม ยกตัวอย่างดังตารางที่ 2-1 แสดงเมตริกซ์ของการเปรียบเทียบเป็นรายคู่ของการตัดสินใจ (กรณีนี้กำหนดให้มีทั้งสิ้น 3 ปัจจัย) สำหรับสูตรที่ใช้ในการคำนวณหาจำนวนครั้งในการเปรียบเทียบ คือ

$$\text{จำนวนครั้งในการเปรียบเทียบ} = \frac{(n^2 - n)}{2}$$

โดยที่ n คือ จำนวนองค์ประกอบที่ถูกนำมาเปรียบเทียบเป็นรายคู่
(วิฑูรย์ ตันศิริคงกล, 2542)

ตารางที่ 2-1 เมตริกซ์ของการเปรียบเทียบเป็นรายคู่ของการตัดสินใจ

เกณฑ์ตัดสินใจ	ปัจจัยที่ 1	ปัจจัยที่ 2	ปัจจัยที่ 3
ปัจจัยที่ 1	1	a	b
ปัจจัยที่ 2	1/a	1	c
ปัจจัยที่ 3	1/b	1/c	1

ในการเปรียบเทียบความสำคัญเป็นรายคู่จำเป็นต้องใช้ชุดตัวเลขในการเปรียบเทียบ ชุดตัวเลขจึงมีความสำคัญมาก โดยจะต้องเป็นชุดตัวเลขที่มีความเป็นไปได้อย่างดีและมีความน่าเชื่อถือ โดยชุดตัวเลขที่ใช้ในการเปรียบเทียบนี้สร้างขึ้นมาจากการศึกษาของ Saaty (1980) ซึ่งยืนยันว่า มาตรฐาน 1-9 นั้นเหมาะสมกับเหตุผลและสะท้อนถึงระดับความคิดของมนุษย์ที่สามารถแยกแยะความสัมพันธ์ระหว่างองค์ประกอบต่างๆ ได้ง่าย อีกทั้งยังมีความยืดหยุ่นพอในการเปรียบเทียบความสำคัญในแต่ละระดับ และมีตัวเลขให้เลือกในการตอบสนองความคิดและถ่ายทอดออกมาเปรียบเทียบได้ดี ชุดของตัวเลข 1-9 ที่ใช้ในการเปรียบเทียบความสำคัญในแต่ละระดับ และมีตัวเลขให้เลือกในการตอบสนองความคิดและถ่ายทอดออกมาในการเปรียบเทียบได้ดี ชุดของตัวเลข 1-9 ที่ใช้ในการเปรียบเทียบนี้มีความหมายของค่าตัวเลขแต่ละตัว ดังตารางที่ 2-2

ตารางที่ 2-2 มาตรฐานในการวินิจฉัยเปรียบเทียบเป็นคู่ๆ

ระดับความเข้มข้น ของความสำคัญ	ความหมาย	คำอธิบาย
1	สำคัญเท่ากัน	ทั้ง 2 ปัจจัยส่งผลกระทบต่อ วัตถุประสงค์เท่าๆกัน
3	สำคัญกว่าปานกลาง	ประสบการณ์และการวินิจฉัยแสดงถึง ความพึงพอใจในปัจจัยหนึ่งมากกว่าอีก ปัจจัยหนึ่งมากกว่าอีกปัจจัยหนึ่ง ปานกลาง
5	สำคัญกว่ามาก	ประสบการณ์และการวินิจฉัยแสดงถึง ความพึงพอใจในปัจจัยหนึ่งมากกว่าอีก ปัจจัยหนึ่งมาก
7	สำคัญกว่ามากที่สุด	ปัจจัยหนึ่งได้รับความพึงพอใจมากที่สุด
9	สำคัญกว่าสูงสุด	มีหลักฐานยืนยันความพึงพอใจในปัจจัย หนึ่งมากกว่าอีกปัจจัยหนึ่งในระดับ สูงสุดเท่าที่จะเป็นไปได้
2, 4, 6, 8	สำหรับกรณี ประนีประนอมเพื่อลด ช่องว่างระหว่างระดับ ความรู้สึก	บางครั้งผู้อ่านต้องการวินิจฉัยใน ลักษณะที่กำกวมและไม่สามารถ อธิบายด้วยคำพูดที่เหมาะสมได้
1.1-1.9	ปัจจัยที่เสมอกัน	เมื่อปัจจัยถูกเลือกขึ้นมา นั้น มี ความสำคัญใกล้เคียงกันและเกือบหา ความแตกต่างกันไม่ได้เลย 1.3 คือ ระดับกลางๆ ส่วน 1.9 คือระดับสูงสุด

ที่มา : วิฑูรย์ ตันศิริคงคล (2542: 105)

ขั้นตอนที่ 3 การสังเคราะห์ผลของการตัดสินใจ เป็นการรวมวิธีในขั้นตอนที่ 1 และ 2 โดยคำนวณความสำคัญทั้งหมดในแต่ละทางเลือกที่สนองตอบวัตถุประสงค์ ภายใต้ องค์ประกอบการตัดสินใจ ทางเลือกที่ได้รับน้ำหนักความสำคัญสูงสุดจะเป็นทางเลือกที่ดีที่สุดนั่นเอง

ขั้นตอนที่ 4 การประเมินความสอดคล้องของการตัดสินใจ กระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์นี้จะใช้ทฤษฎีไอแกนวекเตอร์ในการตรวจสอบลำดับความสำคัญของข้อมูลการเปรียบเทียบในเมตริกซ์ และการหาความสอดคล้องของข้อมูลที่ได้จากการตัดสินใจต่างๆ ในกลุ่มที่ตอบแบบสอบถามนั้น

กระบวนการของวิธี เอ เอช พี จะใช้วิธีของไอแกนวекเตอร์ในการหาลำดับความสำคัญของข้อมูลโดยการเปรียบเทียบในเมตริกซ์ และหาความสอดคล้องในการตัดสินใจของผู้ให้ข้อมูล โดยการตรวจสอบความสอดคล้องของการตัดสินใจจะพิจารณาโดยใช้ค่าไอแกนวекเตอร์ที่มีแนวคิดพื้นฐานดังต่อไปนี้

กำหนดให้ A_i เป็นองค์ประกอบหรือทางเลือกต่างๆ ที่กำลังพิจารณาในระดับชั้นใดระดับชั้นหนึ่ง และ a_{ij} เป็นค่าสัดส่วนความสำคัญขององค์ประกอบหรือทางเลือก i เมื่อเทียบกับองค์ประกอบหรือทางเลือก j ภายใต้ขอบเขตของทางเลือกหนึ่งที่กำลังพิจารณาในระดับถัดขึ้นมา

จากผลการเปรียบเทียบสัดส่วนความสำคัญขององค์ประกอบหรือทางเลือกทั้งหมดที่อยู่ภายใต้ขอบเขตขององค์ประกอบหรือทางเลือกในระดับถัดขึ้นมาอย่างเดียวกันสามารถสร้างเมตริกซ์ได้โดย

$$A = (a_{ij})$$

และ
$$a_{ij} = 1/a_{ji} \quad \text{โดยที่} \quad \begin{matrix} i = 1, 2, 3, \dots, n \\ j = 1, 2, 3, \dots, n \end{matrix} \quad (1)$$

ค่าสัดส่วนความสำคัญในเมตริกซ์ (a_{ij}) สามารถนำมาวิเคราะห์ปัญหาการตัดสินใจได้ต่อเมื่อ

$$a_{ij} = a_{ik} * a_{kj} \quad \text{สำหรับทุกๆ ค่าของ } i, j, k$$

โดยเรียกรูปแบบเมตริกซ์นี้ว่า เมตริกซ์สอดคล้อง (Consistency Matrix) โดยค่าสัดส่วนความสำคัญ a_{ij} เป็นสัดส่วนระหว่างค่านำหนักความสำคัญขององค์ประกอบหรือทางเลือก i เทียบกับองค์ประกอบหรือทางเลือก j นั่นคือ

$$\begin{aligned} a_{ij} &= w_i/w_j && \text{โดยที่ } i = 1, 2, 3, \dots, n \\ a_{ij} * a_{jk} &= (w_i/w_j) * (w_j/w_k) && j = 1, 2, 3, \dots, n \\ &= w_i/w_k = a_{ik} && k = 1, 2, 3, \dots, n \end{aligned} \quad (2)$$

และ

$$a_{ji} = w_j/w_i = 1/(w_i/w_j) = 1/a_{ij}$$

พิจารณาคูณสมบัตินี้ของเมตริกซ์ในกรณี A เป็นเมตริกซ์สอดคล้อง

$$\begin{aligned} A * x &= y && \text{โดยที่ } x = (x_1, x_2, \dots, x_n), \\ &&& y = (y_1, y_2, \dots, y_n) \end{aligned}$$

จะได้

$$\begin{aligned} \sum_{j=1}^n a_{ij} * x_j &= y_i && \text{โดยที่ } i = 1, 2, 3, \dots, n \\ &&& j = 1, 2, 3, \dots, n \end{aligned}$$

จากสมการที่ (1)

$$\begin{aligned} a_{ij} * w_j/w_i &= 1 && \text{โดยที่ } i = 1, 2, 3, \dots, n \\ &&& j = 1, 2, 3, \dots, n \end{aligned}$$

ดังนั้น

$$\begin{aligned} \sum_{j=1}^n a_{ij} * (w_j/w_i) &= n && \text{โดยที่ } i = 1, 2, 3, \dots, n \\ &&& j = 1, 2, 3, \dots, n \end{aligned}$$

หรือ

$$\begin{aligned} \sum_{j=1}^n a_{ij} * w_j &= n * w_i && \text{โดยที่ } i = 1, 2, 3, \dots, n \\ &&& j = 1, 2, 3, \dots, n \end{aligned}$$

จะได้

$$A * W = n * W \quad (3)$$

จากทฤษฎีพื้นฐานของการแก้สมการทางคณิตศาสตร์ด้วยเมทริกซ์ที่กำหนดให้ เขียนสมการในรูปของเมทริกซ์ได้ดังนี้

$$(A - \lambda I)V = 0 \quad (4)$$

กำหนดให้ A เป็นเมทริกซ์จัตุรัสของค่าสัมประสิทธิ์ของตัวแปรในแต่ละสมการ
 I เป็นเมทริกซ์เอกลักษณ์
 V เป็นเวกเตอร์เจาะจง (Eigenvector) หรือเวกเตอร์ของตัวแปรที่ต้องการทราบค่า
 λ เป็นค่าเจาะจง (Eigenvalue)

แบ่งการพิจารณาค่าเมทริกซ์ V เป็น 2 กรณี คือ

กรณีที่ 1 $\det(A - \lambda I) \neq 0$

ความหมายของสมการในกรณีที่ 1 คือ สามารถหาค่าของ $(A - \lambda I)^{-1}$ ได้ และมีค่าไม่เท่ากับศูนย์ซึ่งจะทำให้ V มีค่าที่เป็นไปได้ค่าเดียวคือ 0 หรือเป็นคำตอบที่ไม่มีความหมาย (Trivial Solution)

$$\frac{(A - \lambda I)V}{(A - \lambda I)^{-1}} = \frac{0}{(A - \lambda I)^{-1}}$$

จะได้

$$V = 0$$

กรณีที่ 2 $\det(A - \lambda I) = 0$

ความหมายของสมการในกรณีที่ 2 คือ สำหรับการแก้สมการที่เมทริกซ์สัมประสิทธิ์เป็นเมทริกซ์ซึ่งมีดีเทอร์มิแนนต์เท่ากับศูนย์ จะเป็นการแก้สมการซึ่งไม่สามารถหาค่าคำตอบของตัวแปรที่แท้จริงได้ เพราะสมการทั้งหมดไม่เป็นอิสระจากกันหรือมีสมการที่เป็นอิสระจริงๆ เพียงสมการเดียว ดังนั้นค่าคำตอบของตัวแปรจึงมีหลายค่า ยกตัวอย่างเช่น

$$\begin{aligned}x_1 * 2x_2 * 3 x_3 * 4 x_4 &= 1 \\2x_1 * 4x_2 * 6 x_3 * 8 x_4 &= 2 \\3x_1 * 6x_2 * 9 x_3 * 12 x_4 &= 3 \\4 x_1 * 8x_2 * 12 x_3 * 16 x_4 &= 4\end{aligned}$$

จะเห็นได้ว่า สมการที่เป็นอิสระจริงๆ มีเพียงสมการเดียว คือ

$$x_1 * 2x_2 * 3 x_3 * 4 x_4 = 1$$

จากสมการที่ (4) สามารถเขียนให้อยู่ในรูปของสมการที่ (3) ได้โดยกำหนดให้

$$\lambda I = n \text{ และ } W = V$$

จะได้ว่า n เป็นค่าเฉพาะส่วน (Eigenvalue) และ W เป็นเวกเตอร์เฉพาะ (Eigenvector) ซึ่งสมการนี้จะหาคำตอบได้เมื่อดีเทอร์มิแนนต์ที่มีค่าเท่ากับศูนย์ รูปแบบเต็มของสมการ (3) สามารถเขียนได้ดังนี้

$$\begin{pmatrix} W_1/W_1 & W_1/W_2 & \dots\dots & W_1/W_n \\ W_2/W_1 & \cdot & & \cdot \\ \cdot & \cdot & & \cdot \\ W_n/W_1 & W_n/W_1 & \dots\dots & W_n/W_n \end{pmatrix} * \begin{pmatrix} W_1 \\ W_2 \\ \cdot \\ W_n \end{pmatrix} = n * \begin{pmatrix} W_1 \\ W_2 \\ \cdot \\ W_n \end{pmatrix}$$

ในทางปฏิบัติค่า a_{ij} เป็นค่าสัดส่วนความสำคัญที่ได้จากการตัดสินใจของผู้เชี่ยวชาญซึ่งได้ทำการเปรียบเทียบทางเลือกกับทางเลือก ภายใต้ทางเลือกหนึ่งในระดับถ่วงขึ้นไปด้วย ดังนั้นค่าที่ได้อาจเบี่ยงเบนไปจากค่าที่ควรจะเป็นทางทฤษฎีซึ่งมีผลทำให้สมการ (3) ไม่เป็นจริง จากหลักการของทฤษฎีเมตริกซ์สามารถแก้ปัญหาข้างต้นได้โดยการวิเคราะห์หาค่าความสอดคล้องของข้อมูลในเมตริกซ์ที่พิจารณา โดยอาศัยคุณสมบัติของเมตริกซ์ดังนี้

1) เมื่อพิจารณาค่าเฉพาะ λ ที่เหมาะสมของสมการ

$$A * W = \lambda * W$$

ในกรณีที่ $a_{ij} = 1$ สำหรับทุกๆ i จะได้

$$\sum_{i=1}^n \lambda = n$$

ดังนั้นสมการ (3) เป็นจริงต่อเมื่อค่าเฉพาะทุกค่ามีค่าเป็นศูนย์ ยกเว้นค่าหนึ่งซึ่งมีค่าเท่ากับ $n(\lambda_{\max})$

2) ในกรณีที่ค่า a_{ij} ของเมตริกซ์ส่วนกลับ (Reciprocal Matrix) มีค่าเปลี่ยนแปลงจากค่าตามทฤษฎีเล็กน้อย ค่าเฉพาะของเมตริกซ์ A มีค่าเปลี่ยนแปลงเล็กน้อยด้วยเช่นกัน

จากคุณสมบัติที่กล่าวมาข้างต้น สำหรับค่า a_{ij} ของเมตริกซ์ A มีค่าเท่ากับ 1 ในทุกๆ ค่าของ i และคุณสมบัติของเมตริกซ์ A ที่เป็นเมตริกซ์ส่วนกลับ ทำให้ค่า a_{ij} ที่เปลี่ยนแปลงไปเล็กน้อยไม่มีผลทำให้ค่า λ_{\max} เปลี่ยนแปลงจากค่า n มากนัก อีกทั้งค่าเฉพาะอื่นๆ ต่างมีค่าเข้าใกล้ศูนย์ ดังนั้นการวิเคราะห์ค่าน้ำหนักความสำคัญของทางเลือกจากเมตริกซ์แสดงผลการเปรียบเทียบสัดส่วนความสำคัญระหว่างทางเลือกในระดับเดียวกันจึงวิเคราะห์ได้จาก

$$A * W = \lambda_{\max} * W$$

การตรวจสอบความสอดคล้องของการตัดสินใจจะพิจารณาโดยใช้ค่าไอเกน วัตต์ได้จากอัตราส่วนความสอดคล้อง (C.R., Consistency Ratio) ซึ่งเป็นอัตราส่วนประกอบระหว่างดัชนีความสอดคล้องของข้อมูล (C.I., Consistency Index) และดัชนีความสอดคล้องของข้อมูล โดยการสุ่มตัวอย่าง (R.I., Random Consistency Index)

$$C.R. = C.I. / R.I.$$

เมื่อ C.I. เป็นดัชนีความสอดคล้องที่วัดจากความแปรปรวนของ λ_{\max} จาก N

$$C.I. = (\lambda_{\max} - N) / (N-1)$$

เมื่อ λ_{\max} เท่ากับผลรวมของผลคูณระหว่างผลรวมของสมาชิกในแต่ละหลักของเมตริกซ์กับน้ำหนัก (Normal form)

โดยน้ำหนัก (Normal Form) = ค่าไอเกนของแต่ละแถวต่อผลรวมของค่าไอเกนของทุกแถวและ N เท่ากับจำนวนสมาชิกในแถวหรือหลัก

ดัชนีความสอดคล้องของข้อมูล โดยการสุ่มตัวอย่างได้มาจากการสร้างเมตริกซ์ของการเปรียบเทียบเป็นคู่ๆ ในทำนองเดียวกันจากชุดตัวเลข 1 ถึง 9 ด้วยการสร้างเมตริกซ์ในทำนองเดียวกันหลายๆชุด จึงเรียกว่า ดัชนีความสอดคล้องของข้อมูลโดยการสุ่มตัวอย่าง (R.I.) ซึ่งดัชนีนี้สร้างขึ้นโดย Oak Ride National Laboratory ค่าเฉลี่ย R.I. ที่ใช้กับจำนวนสมาชิก 1-10 มีรายละเอียดดังนี้ (ตารางที่ 2-3)

ตารางที่ 2-3 ดัชนีความสอดคล้องของข้อมูลโดยการสุ่มตัวอย่าง

N	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
R.I.	0.00	0.00	0.58	0.90	1.12	1.24	1.32	1.41	1.45	1.49

ที่มา : Saaty (1980)

ค่าอัตราส่วนความสอดคล้องที่ได้ไม่ควรจะมีค่าเกิน 0.1 หากค่าที่ได้เกินกว่า 0.1 ไม่ว่าจะที่ลำดับใดก็ตามจะแสดงว่ากระบวนการนี้ทำการตัดสินใจไม่ได้ ต้องมีการแก้ไขโดยการนำข้อมูลใหม่มาใช้ในการเปรียบเทียบ หรือตัดข้อมูลทิ้งไป จนกว่าค่าอัตราส่วนความสอดคล้องจะมีค่าไม่เกิน 0.1

ขั้นตอนที่ 5 การหาน้ำหนักความสำคัญโดยสรุปของกลุ่ม

การตัดสินใจเป็นกลุ่มต้องมีการสรุปหาน้ำหนักความสำคัญโดยเปรียบเทียบที่เป็นตัวแทนของกลุ่ม เพื่อหาทางเลือกที่เหมาะสมกับเป้าหมายที่ได้ตั้งไว้มากที่สุด ในการหาน้ำหนักความสำคัญโดยสรุปของกลุ่มมีหลายวิธี เช่น วิธีการหาค่าเฉลี่ยแบบถ่วงน้ำหนัก คือ เมื่อได้น้ำหนักความสำคัญโดยเปรียบเทียบของวัตถุประสงค์และเกณฑ์ตัดสินใจของแต่ละคนในกลุ่มแล้ว จะให้น้ำหนักความสำคัญของผู้ตัดสินใจในกลุ่มตัดสินใจแต่ละคนด้วย ขึ้นอยู่กับความสำคัญของตำแหน่งหรือหน้าที่รับผิดชอบหรือประสบการณ์ในการทำงาน โดยการหาน้ำหนักความสำคัญของสมาชิกในกลุ่มมีหลายวิธี เช่น

- การให้สมาชิกในกลุ่มเลือกผู้ที่เป็นที่ยอมรับในกลุ่ม เป็นผู้ให้น้ำหนักความสำคัญของสมาชิกในกลุ่มแต่ละคน
- การให้ผู้เชี่ยวชาญพิเศษเป็นผู้ให้น้ำหนักความสำคัญของสมาชิกในกลุ่มก็ได้
- การให้น้ำหนักความสำคัญกันเองภายในกลุ่มก็ได้โดยจะใช้กระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์หา หรือใช้วิธีการระบุน้ำหนักความสำคัญของแต่ละคน โดยตรงเลยก็ได้

น้ำหนักความสำคัญโดยเฉลี่ยของวัตถุประสงค์และเกณฑ์ตัดสินใจแต่ละข้อจะเท่ากับ

$$(A_1 W_1 + A_2 W_2 + \dots + A_n W_n) \quad \text{โดยที่ } i = 1, 2, 3, \dots, n$$

เมื่อ

W_i เท่ากับ น้ำหนักความสำคัญของสมาชิกแต่ละคนคิดเป็นร้อยละ

A_i เท่ากับ น้ำหนักความสำคัญโดยเปรียบเทียบของวัตถุประสงค์และเกณฑ์ตัดสินใจแต่ละอย่างของแต่ละคนในกลุ่ม

ขั้นตอนที่ 6 ตัดสินใจเลือกทางเลือก

หลังจากทราบลำดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยแล้ว ในกรณีที่ต้องการตัดสินใจเลือกทางเลือกที่มีอยู่ ขั้นตอนนี้ก็จะเป็นการเปรียบเทียบระหว่างทางเลือกต่างๆ ในแต่ละปัจจัยหรือ

เกณฑ์ในการตัดสินใจที่กำหนดไว้ เพื่อที่จะทราบว่าในแต่ละปีจั้นนั้น ทางเลือกแต่ละอันนั้นมีค่าน้ำหนักความสำคัญเท่าไร หลังจากได้ค่าน้ำหนักความสำคัญของแต่ละทางเลือกแล้ว ก็จะนำมาคูณกับค่าลำดับความสำคัญของแต่ละปีจั้นหรือเกณฑ์ แล้วหาผลรวมของของลำดับความสำคัญของแต่ละทางเลือก หลังจากนั้นก็นำมาเปรียบเทียบกันเพื่อตัดสินใจเลือกทางเลือกที่ดีที่สุด

2.2 วรรณกรรมปริทัศน์

ก่อนที่จะเริ่มการดำเนินการวิจัย การทบทวนผลการทำงานหรือผลการศึกษาของผู้วิจัยท่านอื่นๆ ที่ได้ทำไว้ในอดีต จะเป็นพื้นฐานที่สำคัญในการศึกษาและมีส่วนช่วยให้ผู้วิจัยได้รับความรู้จากประสบการณ์และผลงานของผู้วิจัยเหล่านั้น อันจะทำให้เกิดความเข้าใจในหัวข้อหรือประเด็นต่างๆ ที่เกี่ยวข้องมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้แนวความคิดในการทำงานและข้อมูลบางอย่างจากผลงานวิจัยเหล่านั้น ก็อาจจะมีประโยชน์ในการนำมาใช้ให้สอดคล้องกับการวิจัยที่กำลังดำเนินการในการทบทวนการศึกษาในครั้งนี้จะแบ่งออกเป็น 2 ส่วนด้วยกัน คือ

2.2.1. งานศึกษาเกี่ยวกับการแข่งขันระหว่างกลุ่มผู้ให้กู้ในตลาดสินเชื่อส่วนบุคคล

งานศึกษาที่เกี่ยวกับสินเชื่อส่วนบุคคลหรือสินเชื่อเพื่อการบริโภค (Consumer Credit) โดยส่วนใหญ่แล้วจะทำการศึกษาเกี่ยวกับผลกระทบของเพดานอัตราดอกเบี้ยสูงสุดต่ออุปทานสินเชื่อส่วนบุคคล โดย Fand and Forbes (1968) กำหนดฟังก์ชันอุปสงค์รวมและอุปทานรวมของสินเชื่อส่วนบุคคล (Personal Loan) โดยฟังก์ชันอุปทานประกอบด้วยเพดานอัตราดอกเบี้ยสูงสุดสำหรับสินเชื่อส่วนบุคคล, การรับความเสี่ยงของบริษัทการเงิน (Finance Companies) และส่วนแบ่งการให้สินเชื่อส่วนบุคคลของธนาคารพาณิชย์หรือการเข้ามามีส่วนร่วมของธนาคารพาณิชย์ ผลการศึกษาของ Fand และ Forbes พบว่า มีเพียงการให้สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์เท่านั้นที่มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญกับปริมาณสินเชื่อส่วนบุคคล ซึ่งทำให้เห็นว่า อิทธิพลของการเข้ามามีส่วนร่วมในการให้สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ต่ออุปทานสินเชื่อ ไม่เป็นที่น่าพอใจ ถึงแม้ว่าการเข้ามาให้สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ไม่จำเป็นจะต้องเป็นการแข่งขัน แต่ก็ทำให้ผู้ทำการศึกษาต่อมาได้ให้ความสนใจต่อความเป็นไปได้ของการแข่งขันระหว่างแต่ละกลุ่มของผู้ให้กู้ที่มีความแตกต่างกัน โดยจะแบ่งงานศึกษาออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

2.2.1.1 งานศึกษาที่ใช้พื้นฐานของสมการอุปทานและอุปสงค์ต่อสินเชื่อ

Shay (1970) ทำการศึกษาแบบจำลองของอุปสงค์รวมและอุปทานรวมของสินเชื่อส่วนบุคคลเหมือนงานของ Fand และ Forbes แต่การมีส่วนร่วมในการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์จะวัดจากอัตราส่วนของจำนวนสาขาของธนาคารพาณิชย์ต่อจำนวนสาขาของบริษัทการเงิน Shay พบว่า การเข้ามามีส่วนร่วมในการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์มีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้ามกับปริมาณสินเชื่อส่วนบุคคลจากบริษัทการเงิน ซึ่งจากผลการศึกษาที่ได้ Shay สรุปว่าการแข่งขันในการปล่อยสินเชื่อระหว่างธนาคารพาณิชย์กับผู้ให้เงินกู้ขนาดเล็ก (เช่น บริษัทการเงิน) มีความรุนแรงมากกว่าที่คาดการณ์ไว้

Sartoris (1972) ทำการศึกษาถึงผลกระทบของการแข่งขันต่ออุปทานรวมของสินเชื่อส่วนบุคคลจากบริษัทการเงิน พบว่า ไม่มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญระหว่างปริมาณสินเชื่อต่อครัวเรือนจากบริษัทการเงินและธนาคารพาณิชย์ แต่ปริมาณสินเชื่อส่วนบุคคลต่อครัวเรือนจากบริษัทการเงินจะมีความสัมพันธ์กันอย่างมีนัยสำคัญในทิศทางตรงกันข้ามกับปริมาณสินเชื่อส่วนบุคคลต่อครัวเรือนจากสหกรณ์ออมทรัพย์ (Credit Union) จากผลการศึกษาที่ได้ Sartoris สรุปว่า ในตลาดสินเชื่อส่วนบุคคลนั้น บริษัทการเงินไม่ได้แข่งขันกับธนาคารพาณิชย์ แต่แข่งขันกับสหกรณ์ออมทรัพย์

Adie (1973) ทำการศึกษาความยืดหยุ่นของอุปสงค์ไขว้ หรือความยืดหยุ่นของอุปสงค์ของราคาสินค้าชนิดอื่น (Cross Elasticity of Demand) ระหว่างกันของบริษัทการเงินเพื่อการบริโภค (Consumer Finance Companies), บริษัทการเงินเพื่อการขายสินค้า (Sales Finance Companies), ธนาคารพาณิชย์ (Commercial Bank) และสหกรณ์ออมทรัพย์ (Credit Union) ผลการศึกษาพบว่า ปริมาณการปล่อยเงินกู้ของบริษัทการเงินเพื่อการบริโภคจะมีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของธนาคารพาณิชย์ และปริมาณการปล่อยเงินกู้ของบริษัทการเงินเพื่อการขายสินค้าจะมีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของธนาคารพาณิชย์และสหกรณ์ออมทรัพย์ แต่ในทางกลับกันปริมาณการปล่อยเงินกู้ของธนาคารพาณิชย์และสหกรณ์ออมทรัพย์ไม่มีความสัมพันธ์กับอัตราดอกเบี้ยของบริษัทการเงินเพื่อการบริโภคและบริษัทการเงินเพื่อการขายสินค้า ซึ่งจากการที่เงินกู้จากธนาคารพาณิชย์สามารถทดแทนเงินกู้จากบริษัทการเงินเพื่อการบริโภคได้ แต่เงินกู้จากบริษัทการเงินเพื่อการบริโภคไม่สามารถทดแทนเงินกู้จากธนาคารพาณิชย์ แสดงให้เห็นว่า เงินกู้จากธนาคารพาณิชย์และบริษัทการเงินเพื่อการบริโภคไม่

สามารถทดแทนกันได้อย่างสมบูรณ์ ซึ่งสิ่งเหล่านี้อาจเกิดขึ้นได้เนื่องจากการแบ่งแยกการให้สินเชื่อตามความเสี่ยง (Risk Segmentation) ไม่ได้เกิดขึ้นอย่างสมบูรณ์ หรืออาจมีสาเหตุมาจากผู้ที่กู้เงินจากบริษัทการเงินเพื่อการบริโภคเป็นผู้ที่มีความเสี่ยงต่ำกว่า ดังนั้นจึงสามารถที่จะได้รับเงินกู้จากธนาคารพาณิชย์และมีความอ่อนไหวต่อการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของธนาคารพาณิชย์

Smith (1973) ทำการศึกษาวิเคราะห์ความถดถอยของปริมาณรวมสินเชื่อส่วนบุคคลของบริษัทการเงิน, ธนาคารพาณิชย์ และสหกรณ์ออมทรัพย์ พบว่า ปริมาณสินเชื่อส่วนบุคคลของบริษัทการเงินมีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญในทิศทางเดียวกันกับอัตราดอกเบี้ยของธนาคารพาณิชย์ และปริมาณสินเชื่อส่วนบุคคลของสหกรณ์ออมทรัพย์มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญในทิศทางเดียวกันกับอัตราดอกเบี้ยของบริษัทการเงิน ซึ่งจากผลการศึกษาแสดงให้เห็นถึงความยืดหยุ่นของอุปสงค์ใจวี หรือความยืดหยุ่นของอุปสงค์ของราคาสินค้านั้น กล่าวคือ ปริมาณการปล่อยเงินกู้จะเพิ่มขึ้นถ้าราคาหรืออัตราดอกเบี้ยของเงินกู้ของคู่แข่งเพิ่มขึ้น นอกจากนี้จะเห็นได้ว่า มีการแข่งขันกันระหว่างแต่ละกลุ่มผู้ประกอบการสินเชื่อส่วนบุคคล

Greer (1973) ทำการศึกษาประมาณสมการอุปสงค์และอุปทานของสินเชื่อส่วนบุคคล (Personal Loan) โดยใช้ข้อมูลเดียวกับข้อมูลที่ Smith นำมาใช้ในศึกษา โดย Greer กำหนดให้ราคาของสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์เท่ากับอัตราส่วนของอัตราดอกเบี้ยเฉลี่ยของธนาคารพาณิชย์ต่ออัตราดอกเบี้ยเฉลี่ยของบริษัทการเงิน จากผลการศึกษาพบว่า ตัวแปรนี้ไม่ได้มีผลต่ออุปทานของสินเชื่อส่วนบุคคลของบริษัทการเงิน Greer จึงได้เสนอความเห็นว่าการแข่งขันกันระหว่างแต่ละสถาบันการเงินถูกจำกัดจากข้อกำหนดเกี่ยวกับเพดานอัตราดอกเบี้ย จึงทำให้การแข่งขันกันด้วยราคาและการแบ่งแยกตลาดตามระดับความเสี่ยงของผู้กู้ไม่สามารถทำได้เต็มที่

ในขณะที่งานอื่นๆ ที่กล่าวแล้วข้างต้นใช้ข้อมูลในภาพรวม แต่ในงานศึกษาของ Stuhr (1972) ใช้ข้อมูลในระดับท้องถิ่น เนื่องจากมองว่าข้อมูลในระดับท้องถิ่นจะสะท้อนถึงภาวะตลาดสินเชื่อส่วนบุคคลได้ดีกว่า ในการศึกษาของ Stuhr จะใช้ส่วนแบ่งตลาดของธนาคารพาณิชย์เป็นตัววัดการแข่งขัน ผลการศึกษาพบว่า อัตราดอกเบี้ยเฉลี่ยของธนาคารพาณิชย์มีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันกับส่วนแบ่งตลาดของธนาคารพาณิชย์อย่างมีนัยสำคัญ

2.2.1.2 งานศึกษาเกี่ยวกับสมมติฐานการแบ่งแยกตลาดออกตามความเสี่ยง (Risk Segmentation Hypothesis)

ในส่วนนี้เป็นการทบทวนงานศึกษาที่ทำการเปรียบเทียบคุณสมบัติที่สัมพันธ์กับความเสี่ยงของผู้กู้ของแต่ละกลุ่มสถาบันการเงิน โดยแต่ละกลุ่มสถาบันการเงินจะให้บริการแก่กลุ่มผู้กู้ที่มีความเสี่ยงแตกต่างกัน

Eisenbeis and Murphy (1974) ทำการศึกษาถึงผลกระทบของเพดานอัตราดอกเบี้ยเงินกู้สูงสุดต่อการขยายตัวและการต่อสัญญาเงินกู้ โดยนำข้อมูลทางด้านเศรษฐกิจและสังคมของผู้กู้ที่ได้จากการสำรวจมาใช้วิเคราะห์ในแบบจำลอง จากผลการศึกษาพบว่า คุณสมบัติต่างๆ เหล่านั้นไม่ได้มีความสัมพันธ์กับประเภทของสถาบันการเงิน Eisenbeis และ Murphy จึงสรุปว่า ธนาคารพาณิชย์, บริษัทการเงิน และสหกรณ์ออมทรัพย์ ไม่ได้มีการแบ่งแยกตลาดสินเชื่อส่วนบุคคลบนพื้นฐานของความเสี่ยงของลูกค้า

Boczar (1978) ทำการศึกษาเรื่องการแข่งขันระหว่างธนาคารพาณิชย์และบริษัทการเงิน โดยศึกษาเฉพาะสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์หรือสินเชื่อที่ให้แก่บุคคลในรูปของเงินสด โดยมีเงื่อนไขการผ่อนชำระเป็นงวดๆ เท่านั้น และจะไม่รวมสินเชื่อที่มีวงเงินกู้จำนวนมาก เนื่องจากมีความเป็นไปได้สูงที่จะมีวัตถุประสงค์เพื่อนำไปใช้ในการลงทุนหรือทำธุรกิจ Boczar กล่าวว่า ตลาดสินเชื่อส่วนบุคคลมีธนาคารพาณิชย์และบริษัทการเงินเป็นแหล่งอุปทานสินเชื่อที่สำคัญ ดังนั้นการแข่งขันระหว่างธนาคารพาณิชย์และบริษัทการเงินย่อมมีอิทธิพลที่สำคัญต่อการแข่งขันในตลาดสินเชื่อส่วนบุคคลซึ่งมีการแบ่งแยกตลาดออกตามความเสี่ยงของผู้กู้ โดยธนาคารพาณิชย์จะให้บริการสินเชื่อแก่กลุ่มผู้กู้ที่มีความเสี่ยงต่ำ ส่วนบริษัทการเงินเพื่อการบริโภคจะให้บริการสินเชื่อแก่กลุ่มผู้กู้ที่มีความเสี่ยงสูง สาเหตุที่เป็นเช่นนี้ก็เนื่องมาจากข้อจำกัดต่างๆ ที่มีอยู่ ไม่ว่าจะเป็นข้อจำกัดทางด้านอัตราดอกเบี้ย วงเงินสินเชื่อ หรือมาจากการดำเนินการที่ผ่านมาของตลาดสินเชื่อที่ส่วนใหญ่แล้วธนาคารพาณิชย์มักจะให้บริการกับธุรกิจหรือบริษัทที่มีความมั่นคง ในขณะที่บริษัทการเงินจะให้บริการสินเชื่อแก่กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ต่ำและปานกลาง

สำหรับการศึกษาจะตั้งอยู่บนแนวคิดการให้คะแนนเครดิต (Credit Scoring) โดยนำเอาวิธีการทางสถิติมาใช้เปรียบเทียบระหว่างคุณสมบัติของผู้กู้ที่ใช้บริการสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์และบริษัทการเงิน คุณสมบัติของผู้กู้ที่นำมาใช้ในการศึกษาได้แก่ อายุ, การมีที่อยู่อาศัยเป็น

ของตนเอง, การมีบัตรเครดิต, จำนวนบุคคลที่ต้องเลี้ยงดู, สถานภาพสมรส, การศึกษา, เชื้อชาติ, รายได้ และเพศ ซึ่งคุณสมบัติเหล่านี้มักจะถูกนำมาใช้ในแบบจำลองที่ใช้แบ่งแยกระหว่างกลุ่มผู้กู้ที่มีความเสี่ยงสูงและกลุ่มผู้กู้ที่มีความเสี่ยงต่ำ แต่เนื่องจากการที่ความเสี่ยงไม่สามารถวัดได้โดยตรง ประกอบกับเกิดความทับซ้อนกัน ดังนั้นคุณสมบัติที่นำมาใช้ในการศึกษาจะต้องสะท้อนถึงความเสี่ยงหรือมีความสัมพันธ์กับความเสี่ยง และคุณสมบัติเหล่านี้จะต้องเหมือนกันสำหรับกลุ่มผู้กู้ที่ใช้บริการสินเชื่อจากกลุ่มสถาบันการเงินเดียวกัน และจะต้องแตกต่างกันกับกลุ่มผู้กู้ที่ใช้บริการสินเชื่อจากกลุ่มสถาบันอื่น ด้วยเหตุผลเหล่านี้จึงจำเป็นต้องมีข้อสมมติฐานที่สำคัญ ดังนี้

ข้อสมมติฐานแรก คือ ในการศึกษาจะต้องไม่มีปัจจัยที่จะทำให้เกิดความเปลี่ยนแปลงของความสัมพันธ์ระหว่างคุณสมบัติของผู้กู้ที่นำมาวิเคราะห์กับความเสี่ยงที่มีการคาดคะเนไว้ว่าคุณสมบัติเหล่านี้จะสามารถบ่งบอกถึงคุณลักษณะของผู้กู้ที่มีความเสี่ยงต่ำและน่าจะชำระหนี้ตามกำหนด ยกตัวอย่างเช่น การที่ผู้พิจารณาอนุมัติสินเชื่อมีความสนิทสนมคุ้นเคย หรือมีความสัมพันธ์เป็นการส่วนตัวกับผู้กู้ ผู้ให้กู้อาจจะพิจารณาอนุมัติให้สินเชื่อต่างๆ ที่ผู้กู้อาจจะมีความเสี่ยงสูงก็ตาม ถ้าเกิดกรณีเช่นนี้ขึ้นแบบจำลองก็จะไม่สามารถแบ่งแยกกลุ่มผู้กู้ได้อย่างถูกต้องเนื่องจากมีการทับซ้อนกันระหว่างกลุ่มผู้กู้ทั้งสองกลุ่ม

ข้อสมมติฐานที่สอง คือ ในกรณีที่ผู้กู้นำประสบการณ์ในการขอสินเชื่อที่ผ่านมาของตนเองหรือทราบจากบุคคลอื่นที่เคยใช้บริการสินเชื่อนี้มาเป็นข้อมูลว่า คุณสมบัติต่างๆ ของผู้กู้ไม่ว่าจะเป็นประวัติทางด้านสินเชื่อที่ผ่านมา ภาระหนี้สิน ระดับรายได้ในปัจจุบันและแนวโน้มในอนาคต นำไปขอสินเชื่อกับสถาบันการเงินใดจึงจะมีโอกาสสูงที่จะได้รับอนุมัติสินเชื่อ ถ้าเป็นเช่นนี้แล้วกลุ่มผู้กู้ที่มีรายได้สูงก็จะเลือกใช้บริการสินเชื่อกับธนาคารพาณิชย์ และจะมีเพียงผู้กู้ที่มีรายได้ต่ำหรือผู้กู้ที่มีรายได้สูงแต่มีภาระหนี้สินสูงหรือประวัติการชำระหนี้ที่ไม่ดีเท่านั้นที่มาใช้บริการสินเชื่อกับบริษัทการเงิน

สำหรับวิธีการศึกษาใช้แบบจำลองโพรบิต (Probit) ในรูปแบบดังนี้

$$P = F[HO, CC, A, NH, M, E, R, Y, S, U]$$

โดยที่

$$P = \text{ความน่าจะเป็นที่ผู้กู้จะใช้บริการสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์}$$

$$U = \text{Random differences with a normal distribution}$$

ตัวแปรตามจะมีสองค่า คือ ถ้าได้รับสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ จะมีค่าเท่ากับ 1 และถ้าได้รับสินเชื่อจากบริษัทการเงินจะมีค่าเท่ากับ 0 สำหรับตัวแปรอิสระในแบบจำลองเป็นตัวแปรที่ใช้กันอย่างแพร่หลายในแบบจำลองการให้คะแนนเครดิต (Credit Scoring Model) ซึ่งเพียงพอที่จะสามารถแบ่งแยกผู้กู้ที่มีคุณสมบัติที่สะท้อนถึงความเสี่ยงที่แตกต่างกันออกจากกันได้ และสามารถแบ่งแยกได้ว่า ธนาคารพาณิชย์และบริษัทการเงินให้บริการสินเชื่อแก่กลุ่มผู้กู้ที่มีความเสี่ยงแตกต่างกัน โดยตัวแปรที่ใช้มีรายละเอียดและข้อสมมติฐานดังนี้

1. HO คือ การเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย เป็นตัวแปรที่สามารถบ่งบอกถึงฐานะและความมั่นคงของผู้กู้ได้ โดยผู้กู้มีบ้านเป็นของตนเองจะมีความเสี่ยงต่ำกว่าผู้กู้ที่ต้องเช่าบ้านเพื่ออยู่อาศัย
2. CC คือ การเป็นเจ้าของบัตรเครดิตของร้านค้า เป็นตัวแปรที่สามารถบ่งบอกได้ว่า ที่ผ่านมาผู้กู้มีพฤติกรรมการใช้สินเชื่อจากบัตรเครดิตอย่างเหมาะสมและมีประวัติทางการเงินที่ดี
3. A คือ อายุ เป็นตัวแปรที่สามารถบ่งบอกถึงความมั่นคงของรายได้ ถ้ามีอายุน้อยหรืออยู่ในวัยเริ่มทำงานจะไม่มีคามแน่นอนของรายได้
4. M คือ สถานภาพการสมรส สามารถบ่งบอกถึงความมั่นคงของรายได้ โดยผู้กู้ที่มีสถานภาพโสดจะไม่มีคามมั่นคงของรายได้
5. E คือ ระดับการศึกษา ซึ่งจะมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพของมนุษย์และรายได้ที่คาดคะเนของผู้กู้ โดยผู้กู้ที่มีการศึกษาสูงจะมีประสิทธิภาพในการทำงานสูงทำให้ได้รับรายได้สูง
6. Y คือ ระดับรายได้ในปัจจุบัน เป็นตัวแปรที่สามารถบ่งบอกถึงความสามารถในการผ่อนชำระคืนเงินกู้
7. NH คือ จำนวนสมาชิกในครอบครัว โดยผู้กู้ที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวมากจะทำให้มีความสามารถในการชำระคืนเงินกู้้น้อย เนื่องจากจะมีภาระในการใช้จ่ายในครอบครัวสูง

8. R คือ เชื้อชาติ

9. S คือ เพศ ถึงแม้ว่าจะไม่งานศึกษาใดที่มีหลักฐานทางสถิติยืนยันเกี่ยวกับความสัมพันธ์ของเพศกับความเสี่ยงของผู้กู้ แต่จากผลการศึกษาของ Durand (1941) พบว่า เพศหญิงจะมีความเสี่ยงต่ำกว่า แต่ทั้งนี้ในการศึกษาใช้เพียงข้อมูลเฉพาะของผู้ที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อเท่านั้น

จากผลการศึกษาที่ได้พบว่า ผู้กู้ที่ได้รับบริการสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์มีคุณสมบัติที่สะท้อนถึงความเสี่ยงที่แตกต่างจากผู้กู้ที่ได้รับบริการสินเชื่อจากบริษัทการเงิน โดยผู้กู้ที่มีบ้านเป็นของตนเอง, ถือบัตรเครดิตจากร้านค้าหรือสถาบันการเงินอื่นๆ ที่ไม่ใช่ธนาคาร, มีอายุตั้งแต่ 50 ปีขึ้นไป และการศึกษาในระดับปริญญา จะมีความเป็นไปได้สูงที่จะได้รับบริการสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ ส่วนผู้ที่ต้องเช่าที่อยู่อาศัย, มีอายุน้อย (25-34 ปี), ไม่ใช่คนขาว และมีการศึกษาในระดับมัธยมศึกษา จะมีความเป็นไปได้สูงที่จะได้รับบริการสินเชื่อจากบริษัทการเงิน สำหรับตัวแปรจำนวนสมาชิกในครอบครัวและสถานภาพการสมรสนั้นพบว่าไม่มีนัยสำคัญกับการใช้บริการสินเชื่อ แต่จากข้อมูลพบว่า ผู้กู้ที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวมากและไม่ได้มีสถานภาพสมรส (โสดหรือหย่า) จะได้รับบริการสินเชื่อจากบริษัทการเงิน สำหรับในเรื่องของรายได้นั้นไม่สามารถพิสูจน์ได้ว่าธนาคารพาณิชย์จะให้บริการสินเชื่อกับผู้กู้ที่มีรายได้สูง เนื่องจากการวัดความสามารถในการชำระคืนนั้นถ้าพิจารณาจากรายได้ถาวร (Long-Run Permanent Income) จะสามารถวัดได้ดีกว่าการพิจารณาจากรายได้ในปัจจุบัน แต่ข้อมูลที่ได้จากการสำรวจนั้นจะไม่สามารถเก็บข้อมูลรายได้ถาวรได้ นอกจากนี้เพศก็ไม่สามารถนำมาอธิบายความสัมพันธ์กับการได้รับบริการสินเชื่อจากแต่ละกลุ่มสถาบันการเงินได้

เมื่อทำการพิจารณาผลการศึกษาข้างต้นจะเห็นได้ว่า คุณสมบัติของผู้กู้ที่ได้รับบริการสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์และบริษัทการเงินมีความแตกต่างกัน แต่เมื่อนำเอาข้อมูลของผู้กู้มากำหนดในสมการที่ได้ พบว่า เกิดการทับซ้อน (Overlap) กันระหว่างผู้กู้ของทั้งสองกลุ่ม โดยผู้กู้ที่ได้รับบริการสินเชื่อจากบริษัทการเงินบางส่วนมีความน่าจะเป็นที่จะเป็นผู้กู้ที่ได้รับบริการสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ ซึ่ง Boczar กล่าวว่า ในความเป็นจริงแล้วบริษัทการเงินก็ให้บริการสินเชื่อแก่ผู้กู้ที่มีความเสี่ยงต่ำเช่นกัน สิ่งเหล่านี้แสดงให้เห็นว่า ตลาดสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ไม่ได้มีการแบ่งแยกตลาดออกบนพื้นฐานของความเสี่ยงอย่างชัดเจน และความเสี่ยงก็ไม่ได้เป็นปัจจัยที่ชัดเจนในการแข่งขัน ดังนั้นถ้าไม่มีปัจจัยอื่นๆ มาเป็นอุปสรรคแล้ว ตลาดสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ก็จะสามารถให้บริการตอบสนองผู้กู้ที่มีความต้องการสินเชื่อประเภทนี้ได้ดี

งานศึกษาของ Boczar ได้เป็นแนวทางให้แก่งานศึกษาของ Durkin (2000) ที่ทำศึกษาว่า จากเดิมที่ตลาดสินเชื่อเพื่อการบริโภคมีการแบ่งแยกตลาดออกตามความเสี่ยงของผู้กู้ แต่หลังจากมีการเปลี่ยนแปลงในส่วนของบริษัทแล้วไม่ว่าจะเป็น การผ่อนคลायข้อจำกัดต่างๆ ที่ส่งผลทำให้มีการแข่งขันกันมากขึ้น, การที่มีฐานข้อมูลขนาดใหญ่และมีการพัฒนาเทคโนโลยีที่ใช้ในการประเมินความเสี่ยงที่มีประสิทธิภาพสูงขึ้น, การที่บริษัทการเงินเริ่มมีการหาลูกค้ากลุ่มใหม่ๆ และมีการเสนอสินเชื่อบริการรูปแบบใหม่ออกมาให้บริการ สิ่งเหล่านี้จะส่งผลทำให้โครงสร้างของตลาดสินเชื่อเพื่อการบริโภคและการแบ่งแยกตลาดออกตามความเสี่ยงนั้นเปลี่ยนแปลงไปหรือไม่และเปลี่ยนแปลงไปอย่างไร ซึ่งถ้าการแบ่งแยกตลาดออกตามความเสี่ยงลดลงจะแสดงให้เห็นว่า ตลาดสินเชื่อเพื่อการบริโภคมีการแข่งขันกันมากขึ้น

ในการศึกษาของ Durkin จะแบ่งออกเป็น 2 ช่วงเวลา คือ ในปี ค.ศ.1983 และปี ค.ศ.1998 ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษาและข้อสมมติฐานจะเหมือนกับงานของ Boczar แต่มีข้อแตกต่างคือ มีการนำเอาตัวแปรที่แสดงถึงพฤติกรรมในการชำระคืนเงินกู้ที่ผ่านมาใส่ในแบบจำลอง สำหรับรูปแบบแบบจำลองที่ใช้ในการคำนวณ Durkin ทำการใช้แบบจำลองโลจิสติก (Logit) ในขณะที่ Boczar ใช้แบบจำลองโพรบิต (Probit)

ผลการศึกษาที่ได้พบว่า จากข้อมูลปี ค.ศ.1983 มีตัวแปรที่มีความสัมพันธ์กับการใช้บริการสินเชื่อกับแต่ละกลุ่มสถาบันการเงินอย่างมีนัยสำคัญทั้งสิ้น 6 ตัวแปร ได้แก่ ผู้กู้เป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย, ผู้กู้จบการศึกษาในระดับมัธยมศึกษา และผู้กู้จบการศึกษาในระดับมหาวิทยาลัย โดยผู้กู้ที่มีคุณสมบัติเหล่านี้จะมีความเป็นไปได้สูงที่จะได้รับบริการสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ ในขณะที่ผู้กู้ที่มีอายุน้อย (25-34 ปี), ผู้กู้ที่มีครอบครัวขนาดใหญ่ และผู้กู้ที่มีรายได้ระดับกลาง จะมีความเป็นไปได้ต่ำที่จะได้รับบริการสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ หรือมีความเป็นไปได้สูงที่จะได้รับบริการสินเชื่อจากบริษัทการเงิน จากผลการศึกษาพบว่า สามารถที่จะแบ่งแยกผู้กู้ที่ใช้บริการสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์กับผู้กู้ที่ใช้บริการสินเชื่อจากบริษัทการเงินออกจากกันได้ โดยผู้กู้ที่ใช้บริการสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์จะเป็นผู้ที่มีความเสี่ยงต่ำกว่าผู้กู้ที่ได้รับบริการสินเชื่อจากบริษัทการเงิน ซึ่งเป็นการสนับสนุนสมมติฐานการแบ่งแยกตลาดออกตามความเสี่ยง แต่อย่างไรก็ตามพบว่า ความเสี่ยงไม่ได้เป็นเพียงปัจจัยเดียวที่ส่งผลทำให้เกิดการแบ่งแยกตลาดออกตามความเสี่ยง เนื่องจากเมื่อทำการตรวจสอบความถูกต้องของสมการที่ได้ พบว่า 1 ใน 3 ของผู้กู้จากบริษัทการเงินมีความเป็นไปได้สูงที่จะถูกทำนายว่าเป็นผู้กู้ที่ได้รับบริการสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ เมื่อทำการพิจารณาโดยการเพิ่มตัวแปรที่แสดงถึงพฤติกรรมในการชำระคืนเงินกู้ที่ผ่านมาในแบบจำลอง (การผิคนัด

ชำระหนี้เกิน 60 วัน ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา) พบว่า ไม่ได้ทำให้แบบจำลองสามารถอธิบายการแบ่งแยกตลาดออกตามความเสี่ยงได้ดีขึ้นแต่อย่างใด Durkin จึงสรุปว่า ผลการศึกษาจากข้อมูลในปี ค.ศ.1983 จะเหมือนงานของ Boczar คือ ผู้กู้ที่ได้รับบริการสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์จะมีความเสี่ยงโดยเฉลี่ยแล้วต่ำกว่าผู้กู้ที่ได้รับบริการสินเชื่อจากบริษัทการเงิน

สำหรับผลการศึกษาจากข้อมูลในปี ค.ศ.1998 พบว่า มีตัวแปรที่มีความสัมพันธ์กับการใช้บริการสินเชื่อกับแต่ละกลุ่มสถาบันการเงินอย่างมีนัยสำคัญเพิ่มขึ้น ได้แก่ การถือบัตรเครดิตของร้านค้าหรือปั้มน้ำมัน, ผู้กู้ที่มีเพศชาย และผู้กู้ที่มีสถานภาพสมรส โดยผู้กู้ที่เป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย, ผู้กู้ที่ถือบัตรเครดิตของร้านค้าหรือปั้มน้ำมัน และผู้กู้ที่มีเพศชาย มีความน่าจะเป็นสูงที่จะได้รับบริการสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ ในขณะที่ผู้กู้ที่มีอายุน้อย (25-34 ปี), ผู้กู้ที่มีรายได้ระดับปานกลาง(\$5,000-\$9,000), ผู้กู้ที่มีครอบครัวขนาดใหญ่ และผู้กู้ที่มีสถานภาพสมรส จะมีความน่าจะเป็นสูงที่จะเป็นผู้กู้ที่ได้รับบริการสินเชื่อจากบริษัทการเงิน เมื่อเปรียบเทียบกับผลการศึกษาจากข้อมูล ปี ค.ศ.1983 พบว่า ผู้กู้ที่มีการศึกษาในระดับมหาวิทยาลัย และผู้กู้ที่มีรายได้ระดับปานกลาง (\$5,000-\$9,000) มีความสัมพันธ์กับการได้รับบริการสินเชื่อจากแต่ละกลุ่มสถาบันการเงินเปลี่ยนแปลงไป โดยผลที่ได้จากข้อมูลปี ค.ศ.1998 นั้น ผู้กู้ที่มีการศึกษาในระดับมหาวิทยาลัยจะมีความน่าจะเป็นสูงที่จะเป็นผู้กู้ที่ได้รับบริการสินเชื่อจากบริษัทการเงิน และผู้กู้ที่มีรายได้ระดับปานกลาง (\$5,000-\$9,000) จะมีความน่าจะเป็นสูงที่จะเป็นผู้กู้จากธนาคารพาณิชย์ ซึ่งจากการเปลี่ยนแปลงของความสัมพันธ์ดังกล่าวแสดงให้เห็นว่า ความสัมพันธ์ของคุณสมบัติของผู้กู้และความเสี่ยงมีการเปลี่ยนแปลงไป นอกจากนี้จากการตรวจสอบความถูกต้องในการพยากรณ์ของแบบจำลองที่ได้พบว่า เกิดการทับซ้อนกันระหว่างผู้กู้ที่ได้รับบริการสินเชื่อจากทั้งสองแหล่ง สำหรับการนำเอาตัวแปรที่แสดงถึงพฤติกรรมในการชำระคืนเงินกู้ไว้ในแบบจำลอง ผลการศึกษาที่ได้แตกต่างจากเดิมเพียงเล็กน้อย สรุปแล้วจากการศึกษาข้อมูลในปี ค.ศ.1998 พบว่า ผู้กู้ที่ใช้บริการสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์และผู้กู้ที่ใช้บริการสินเชื่อจากบริษัทการเงินมีคุณสมบัติที่สะท้อนถึงความเสี่ยงที่ไม่แตกต่างกัน หรืออาจกล่าวได้ว่าไม่สามารถแบ่งแยกผู้กู้ที่ใช้บริการสินเชื่อจากทั้งสองแหล่งออกจากกันได้ ซึ่งเป็นการปฏิเสธสมมติฐานการแบ่งแยกตลาดออกตามความเสี่ยงของผู้กู้

Durkin กล่าวว่า สาเหตุที่ผลการศึกษาในปี ค.ศ.1998 เป็นเช่นนี้ ก็เนื่องมาจากมีการผ่อนคลายกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวกับเพดานอัตราดอกเบี้ยสูงสุดและการกำหนดขนาดวงเงินกู้ ซึ่งเป็นปัจจัยที่ชัดเจนไม่ให้สถาบันการเงินสามารถปล่อยสินเชื่อให้แก่กลุ่มผู้ขอกู้ที่มีความเสี่ยงสูงลง รวมทั้งการมีรายงานทางด้านสินเชื่อที่ทำให้ทราบถึงพฤติกรรมในการชำระคืนของผู้กู้ที่สมบูรณ์มากขึ้น ซึ่ง

เป็นการลดข้อได้เปรียบทางด้านข้อมูล นอกจากนี้ข้อมูลจากเครดิตบูโร (Credit Bureau) ซึ่งเป็นฐานข้อมูลของผู้กู้ขนาดใหญ่ ทำให้มีข้อมูลจำนวนมากในการนำมาศึกษาในเรื่องของความเสี่ยงของผู้กู้ ประกอบกับการที่เทคโนโลยีในการเก็บรวบรวมข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูลทางด้านสินเชื่อมีประสิทธิภาพสูงขึ้นและมีต้นทุนต่ำลง สิ่งเหล่านี้ทำให้การได้เปรียบทางด้านข้อมูลลดลงไป โดยเฉพาะบริษัทการเงินจะสูญเสียความได้เปรียบในการทำตลาดกลุ่มผู้กู้ที่มีความเสี่ยงสูงไป

จากการทบทวนงานศึกษาที่ผ่านของ Boczar และ Durkin สรุปได้ว่า ในตลาดสินเชื่อส่วนบุคคลมีการแบ่งแยกตลาดออกตามความเสี่ยงของผู้กู้ โดยธนาคารพาณิชย์จะให้บริการสินเชื่อเฉพาะแก่กลุ่มผู้กู้ที่มีความเสี่ยงต่ำ ส่วนกลุ่มผู้กู้ที่มีความเสี่ยงสูงจะได้รับบริการสินเชื่อจากบริษัทการเงินเท่านั้น ในขณะที่ผู้กู้ที่มีความเสี่ยงต่ำจะสามารถได้รับบริการสินเชื่อจากบริษัทการเงินได้เช่นกัน แต่ถ้ามีการลดข้อจำกัดต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการกำหนดเพดานอัตราดอกเบี้ยสูงสุด การกำหนดวงเงินกู้สูงสุด หรือมีการลดความได้เปรียบระหว่างกันของกลุ่มสถาบันการเงินในเรื่องของฐานข้อมูลและเทคโนโลยีในการวิเคราะห์สินเชื่อ สิ่งเหล่านี้จะทำให้เกิดการแข่งขันระหว่างกันของแต่ละกลุ่มสถาบันการเงินมากขึ้น ซึ่งจะทำการแบ่งแยกตลาดออกตามความเสี่ยงของผู้กู้ลดลงหรือหมดไป เมื่อพิจารณาแล้วเห็นว่า แบบจำลอง ตัวแปร และข้อสมมติฐานในแนวทางการศึกษาของ Boczar สามารถนำมาใช้ทำการศึกษาได้อย่างมีประสิทธิภาพ ผู้วิจัยจึงตัดสินใจนำเอาแนวคิดนี้มาเป็นกรอบแนวคิดหลักและเป็นแนวทางในการศึกษาวิเคราะห์การแบ่งแยกตลาดตามความเสี่ยงของผู้กู้ที่ใช้บริการระหว่างธนาคารพาณิชย์กับสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) ในตลาดสินเชื่อเงินสดออนไลน์ในประเทศไทยหรือไม่

2.2.2 งานศึกษาเกี่ยวกับกระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ (Analytic Hierarchy Process: AHP)

Watanapa (1990) ได้นำเอากระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ มาใช้ศึกษาความน่าสนใจในการลงทุนจากนักลงทุนต่างชาติ เพื่อจัดอันดับประเทศที่มีความน่าสนใจลงทุนมากที่สุด โดยศึกษาใน 7 องค์ประกอบ คือ 1) ระดับของการพัฒนา 2) นโยบายและทัศนนะของรัฐบาล 3) ความมั่นคงทางเศรษฐกิจและการเงิน 4) การตลาด 5) ความเชี่ยวชาญของแรงงานและความสามารถของผู้บริหาร 6) แรงงานและทรัพยากรธรรมชาติ และ 7) ความมั่นคงทางสังคมและการเมือง Watanapa พบว่า ความมั่นคงทางสังคมและการเมืองเป็นองค์ประกอบที่มีความสำคัญต่อการลงทุนมากที่สุด รองลงมาคือ ระดับของการพัฒนา นโยบายและทัศนนะของรัฐบาล และความมั่นคงทางด้านเศรษฐกิจ

และการเงิน สำหรับองค์ประกอบที่มีความสำคัญน้อยที่สุดคือ แรงงานและทรัพยากรธรรมชาติ ส่วนประเทศที่จัดอันดับแล้วนำลงทุนที่สุด คือ ประเทศไทย รองลงมา ได้แก่ ประเทศมาเลเซีย, ประเทศอินโดนีเซีย และประเทศฟิลิปปินส์ ตามลำดับ

Lubis (1996) ได้ศึกษาความน่าสนใจในการลงทุนในกลุ่มประเทศอาเซียนด้วย กระบวนการลำดับขั้นเชิงวิเคราะห์ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อจัดอันดับองค์ประกอบที่ใช้พิจารณาการลงทุนในกลุ่มประเทศอาเซียน และจัดอันดับประเทศที่นักลงทุนต่างประเทศสนใจจะลงทุน โดยมี องค์ประกอบ 2 ระดับ คือ องค์ประกอบหลัก ได้แก่ 1) บรรยากาศการลงทุน 2) โครงสร้างพื้นฐานทางกายภาพและสังคม 3) ขนาดตลาด 4) แรงงานและทรัพยากรธรรมชาติ 5) ความเชี่ยวชาญ 6) ความมั่นคงของภาครัฐ 7) นโยบายและความมั่นคงของเศรษฐกิจมหภาค 8) เครือข่ายวัฒนธรรมและเชื้อชาติ 9) การควบคุมการแลกเปลี่ยนจากต่างประเทศ ส่วนองค์ประกอบย่อยประกอบด้วย 1) บรรยากาศการลงทุนจากนโยบายของรัฐบาล 2) บรรยากาศการลงทุนจากการส่งเสริมของนักลงทุน 3) บรรยากาศการลงทุนจากทัศนคติของรัฐบาล จากการศึกษาพบว่า ความมั่นคงของ ภาครัฐบาลเป็นองค์ประกอบที่มีความสำคัญมากที่สุดต่อการลงทุนของนักลงทุนต่างประเทศ รองลงมาคือ องค์ประกอบนโยบายและความมั่นคงของเศรษฐกิจมหภาค และแรงงานและ ทรัพยากรธรรมชาติ ส่วนองค์ประกอบที่มีความสำคัญน้อยที่สุดคือ เครือข่ายวัฒนธรรมและเชื้อชาติ สำหรับองค์ประกอบย่อย องค์ประกอบที่สำคัญที่สุด ได้แก่ บรรยากาศการลงทุนจากนโยบายของ รัฐบาล รองลงมาคือ บรรยากาศการลงทุนจากการส่งเสริมของนักลงทุน และบรรยากาศการลงทุน จากทัศนคติของรัฐบาล ตามลำดับ จากองค์ประกอบต่างๆ ข้างต้น พบว่า ประเทศที่นักลงทุนให้ ความสนใจจะมาลงทุนมากที่สุด คือ ประเทศสิงคโปร์ รองลงมาคือ ประเทศอินโดนีเซีย, ประเทศ มาเลเซีย, ประเทศไทย, ประเทศบรูไน และประเทศฟิลิปปินส์ ส่วนประเทศที่ได้รับความสนใจน้อย ที่สุดคือ ประเทศเวียดนาม

Tang and Lertatsawawiwat (1996) ได้ศึกษาความน่าสนใจในการลงทุนใน ต่างประเทศของเครือซีเมนต์ไทย ได้แก่ ประเทศลาว ประเทศจีน ประเทศเวียดนาม ประเทศอินเดีย ประเทศอินโดนีเซีย และประเทศฟิลิปปินส์ โดยใช้กลุ่มตัวอย่าง 4 คน คือ ผู้จัดการฝ่ายผลิตภัณฑ์ ผู้จัดการฝ่ายขาย ผู้จัดการฝ่ายการตลาด และผู้จัดการฝ่ายการเงิน ซึ่งองค์ประกอบที่ผู้วิจัยนำมาใช้ ประกอบด้วย 1) ความมั่นคงทางการเมือง 2) การสนับสนุนหน่วยงาน 3) ความมั่นคงและการเติบโต ทางเศรษฐกิจ 4) ลักษณะทางการตลาด 5) ความเพียงพอของทรัพยากร 6) นโยบายของรัฐและการ ส่งเสริมสนับสนุนของต่างชาติ ผลการวิจัยพบว่า ประเทศจีนเป็นประเทศที่น่าลงทุนในด้าน

ผลิตภัณฑ์ด้านปูนซีเมนต์และเซรามิกที่สุด ส่วนประเทศที่น่าลงทุนในด้านผลิตภัณฑ์เชื้อกระดาษ และกระดาษมากที่สุดคือ ประเทศอินโดนีเซีย

Tong (1996) ได้ใช้วิธีเอ เอช พี ศึกษาการเลือกเทคโนโลยีทางอุตสาหกรรม ของ โรงงานอุตสาหกรรมในประเทศจีน โดยใช้องค์ประกอบภายนอก 3 องค์ประกอบ คือ 1) นโยบาย ของรัฐบาลท้องถิ่น 2) การลงทุนจากต่างชาติ 3) การลงทุนภายในประเทศ และมีองค์ประกอบ ภายใน 4 ประการคือ 1) รายได้สุทธิของอุตสาหกรรม 2) การเติบโตของอุตสาหกรรม 3) โครงสร้าง ของเทคโนโลยี 4) ผลิตภัณฑ์ โดยมีทางเลือกทั้งหมด 5 ทางเลือก คือ 1) การใช้วัสดุใหม่ 2) ระบบ การสื่อสารด้วยอิเล็กทรอนิกส์ 3) การแพทย์ทางชีวภาพ 4) การใช้พลังงานใหม่ 5) การใช้ เครื่องจักรกล โดยมีการจัดลำดับเขตอุตสาหกรรมต่างๆ คือ ปักกิ่ง, ซูโห, วูฮาน, ลีอาน และฉิงเตา ผลการวิจัยพบว่า ทางเลือกด้านระบบการสื่อสารด้วยอิเล็กทรอนิกส์เป็นทางเลือกที่น่าจะพิจารณา มากที่สุด รองลงมาคือ การใช้วัสดุใหม่, การใช้เครื่องจักรกล, การแพทย์ทางชีวภาพ และการใช้ พลังงานใหม่ ตามลำดับ สำหรับเขตที่มีการเลือกใช้เทคโนโลยีทางอุตสาหกรรมที่ดีที่สุดคือ ปักกิ่ง รองลงมาคือ ฉิงเตา ลีอาน ซูโห และวูฮาน

Javalgi, Armacost and Hosseini (1989) นำเอากระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ หรือวิธีเอ เอช พี มาใช้เพื่ออธิบายความพึงพอใจและวิเคราะห์ว่า คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์และการ บริการของธนาคารแต่ละอันมีความสำคัญและส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการกับธนาคาร พาณิชย์ของผู้ใช้บริการเพียงใด ในส่วนของข้อมูลจะเก็บจากธนาคารพาณิชย์ขนาดใหญ่ที่มีการ ให้บริการเต็มรูปแบบจำนวน 3 แห่ง โดยคุณสมบัติที่นำมาใช้วิเคราะห์ประกอบไปด้วย 1) ที่ตั้ง 2) ความมั่นคงของธนาคาร 3) เปิดบริการในวันเสาร์ 4) อัตราดอกเบี้ยเงินฝากสูง 5) คุณภาพในการ ให้บริการ 6) ชื่อเสียง 7) ความพร้อมในการปล่อยสินเชื่อ 8) ความสะดวกสบายในการตรวจสอบ บัญชีเงินฝาก และ 9) อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำ ผลการศึกษาที่ได้พบว่า คุณสมบัติที่ผู้ให้บริการให้ ความสำคัญมากที่สุดได้แก่ ความมั่นคงของธนาคาร รองลงมาได้แก่ อัตราดอกเบี้ยเงินฝากสูง, ที่ตั้ง, ชื่อเสียง, คุณภาพในการให้บริการ, ความพร้อมในการปล่อยสินเชื่อ, อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำ, ความ สะดวกสบายในการตรวจสอบบัญชีเงินฝาก และเปิดบริการในวันเสาร์ ตามลำดับ หลังจากนั้นก็ทำ การเปรียบเทียบคุณสมบัติต่างๆ ระหว่างธนาคารพาณิชย์ทั้ง 3 แห่ง

Weistroffer, Wloodridge and Singh (1999) ทำการศึกษาเพื่อพัฒนาเครื่องมือที่จะ ช่วยในการตัดสินใจในการปรับภาษีของรัฐบาลท้องถิ่น โดยนำเอากระบวนการลำดับชั้นเชิง

วิเคราะห์ หรือวิธีเอ เอช พี มาใช้ในการวิเคราะห์ ซึ่งปัจจัยที่นำมาใช้ประกอบไปด้วย 1) ความเป็นไปได้ในการดำเนินการ 2) การยอมรับในแง่ของสังคมและการเมือง 3) ความเป็นธรรมในแง่ที่บุคคลที่มีฐานะเท่ากัน (หรือรายได้) จะต้องได้รับการปฏิบัติเหมือนกัน 4) ความเหมาะสมในการคิดภาษีของกลุ่มคนที่มีความสามารถในการชำระภาษีหรือรายได้ต่างกัน 5) ความมั่นคง ซึ่งแบ่งออกเป็นสองส่วนคือ ในแง่ของการผันผวนของรายได้ของประชาชนและการว่างงานที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายภาษี และในแง่ของผลกระทบของรายได้จากภาษีที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงระบบเศรษฐกิจจากปัจจัยภายนอก 6) นโยบายที่เป็นกลาง ต้องไม่ส่งผลการผลิตและการตัดสินใจบริโภคของประชาชน และ 7) ความสอดคล้องกับแนวนโยบายหรือแผนการดำเนินเดิม หลังจากวิเคราะห์ถึงความสำคัญของแต่ละปัจจัยแล้ว ก็จะมาทำการตัดสินใจเลือกทางเลือกในการปรับภาษี ซึ่งประกอบไปด้วย 1) ภาษีอสังหาริมทรัพย์ 2) ภาษีทรัพย์สินซึ่งประกอบไปด้วย ภาษีเพื่อการพักผ่อน, บ้านรถยนต์, รถยนต์, เฟอร์นิเจอร์ และอุปกรณ์ เครื่องมือที่ใช้เพื่อธุรกิจ 3) ภาษีการค้า และ 4) ภาษีเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต จากผลการศึกษาดังกล่าว แผนในการปรับภาษีอสังหาริมทรัพย์ และภาษีการค้าได้รับความเห็นชอบจากผู้กำหนดนโยบายและผู้เชี่ยวชาญด้านภาษีมากกว่าแผนการปรับภาษีทรัพย์สินและภาษีเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต

Pyromalis and others (2004) ได้ทำการศึกษาว่า ความสำเร็จในการสืบทอดหรือรับช่วงต่อในการบริหารธุรกิจครอบครัวขึ้นอยู่กับเพศของผู้รับช่วงต่อหรือไม่ โดยนำเอากระบวนการลำดับขั้นเชิงวิเคราะห์มาใช้เป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์ ผลการศึกษาที่ได้พบว่า จากการเปรียบเทียบผู้ชายได้รับการให้น้ำหนักเท่ากับ 0.501 ส่วนผู้หญิงได้รับการให้น้ำหนักเท่ากับ 0.499 ซึ่งแสดงให้เห็นว่า ทั้งผู้สืบทอดทั้งเพศชายและเพศหญิงมีศักยภาพในการรับสืบทอดธุรกิจของครอบครัวเกือบจะเท่ากัน จึงสรุปได้ว่าความสำเร็จในกระบวนการสืบทอดธุรกิจครอบครัวไม่ได้ขึ้นอยู่กับเพศของผู้รับสืบทอด

Korhonen, Koskinen และ Voutilainen (2004) ได้นำเอากระบวนการลำดับขั้นเชิงวิเคราะห์มาใช้ในการประเมิน 6 แนวทางในการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจระหว่างกันของธนาคารพาณิชย์และบริษัทประกันภัยในประเทศฟินแลนด์ โดยแบบจำลองแบ่งตามระดับความร่วมมือระหว่างกันออกได้เป็น 3 กลุ่ม คือ กลุ่มแรก ได้แก่ แบบจำลองการตกลงที่จะขายผลิตภัณฑ์หรือบริการให้แก่ฐานลูกค้าระหว่างกัน (Cross-Selling Agreement) ซึ่งจะแบ่งย่อยออกเป็น 2 แบบจำลองย่อย คือ กรณีที่ฝ่ายหนึ่งไม่มีช่องทางการขายหรือการให้บริการเลย กับกรณีที่ทั้งสองฝ่ายมีช่องทางการขายและการให้บริการ กลุ่มที่สอง ได้แก่ แบบจำลองที่ธนาคารพาณิชย์กับบริษัท

ประกันภัยถือหุ้น ไขว้กัน และ/หรือ เป็นเจ้าของดำเนินการร่วมกันตั้งแต่ 3 ฝ่ายขึ้นไป (Alliance of Independent Partners) ยกตัวอย่างเช่น บริษัทจัดการกองทุนรวมที่ธนาคารและบริษัทประกันภัยเป็นเจ้าของร่วมกัน (โดยอาจเป็นธนาคาร 2 แห่งและบริษัทประกันภัย 1 แห่ง หรือธนาคาร 1 แห่งกับบริษัทประกันภัย 1 แห่งก็ได้) โดยแบบจำลองนี้จะแบ่งออกเป็น 2 แบบจำลองย่อยในลักษณะเดียวกันกับกลุ่มแรก กลุ่มสุดท้าย ได้แก่ แบบจำลองที่มีเจ้าของเพียงผู้เดียว (Control by Ownership) โดยแบ่งออกแบบจำลองย่อย 2 อัน คือ แบบแรกจะเป็นไปในลักษณะที่ธนาคารเป็นเจ้าของบริษัทประกันภัย หรือบริษัทประกันภัยเป็นเจ้าของธนาคาร แบบที่สองจะมีบริษัทผู้ถือหุ้นรายใหญ่ (Holding Company) เป็นเจ้าของธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่งหรือหลายแห่ง และเป็นเจ้าของบริษัทประกันภัยหนึ่งแห่งหรือหลายแห่ง โดยนำคุณสมบัติมาพิจารณาหาทางเลือกทั้งหมด 8 คุณสมบัติ ได้แก่ ความเสมอภาคและความเท่าเทียมกันของสมาชิก, ระบบการจัดการความเสี่ยง, ความสามารถของผู้มีอำนาจในการควบคุมดูแลพันธมิตร, ความยืดหยุ่นของรูปแบบการเป็นพันธมิตรต่อการเปลี่ยนแปลงของการดำเนินการ, การที่ระบบตลาดการเงินและประกันภัยทำหน้าที่ได้ดีที่สุด, การที่ทำให้ได้มาซึ่งความสำเร็จของการเสริมกันของความมีประสิทธิภาพทั้งในแง่รายได้และต้นทุน, ความพอเพียงของเงินทุน และความเชื่อใจของพันธมิตรต่อความสามารถในการบริหารของคณะบริหาร ซึ่งผลที่ได้จากการศึกษาพบว่า กระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์หรือวิธีเอ เอช พี สามารถนำมาใช้ในการหารูปแบบโครงสร้างการเป็นพันธมิตรระหว่างกันของธนาคารและบริษัทประกันภัยได้เป็นอย่างดี โดยการเป็นพันธมิตรในรูปแบบของการตกลงที่จะขายผลิตภัณฑ์หรือบริการให้แก่ฐานลูกค้าระหว่างกัน (Cross-Selling Agreement) ได้รับคะแนนในการเลือกสูงที่สุด เนื่องจากเป็นแนวทางที่มีข้อดีในส่วน of ระบบการจัดการความเสี่ยงและความสามารถของผู้มีอำนาจในการควบคุมดูแลพันธมิตร

งานศึกษาทั้งหมดจะเก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม หรือสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างเป้าหมาย ซึ่งอาจเป็นกลุ่มลูกค้า นักลงทุน ผู้มีอำนาจในการตัดสินใจและผู้เชี่ยวชาญในแต่ละเรื่อง นอกจากนี้จากการศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการใช้วิธี เอ เอช พี ทั้งหมดพบว่า ผลการศึกษาทั้งหมดแสดงให้เห็นว่า วิธีเอ เอช พี สามารถนำมาใช้ในการศึกษาได้อย่างมีประสิทธิภาพ และงานวิจัยที่ใช้วิธีเอ เอช พี ส่วนใหญ่จะเป็นงานวิจัยในสาขาการวิจัยพัฒนาและเลือกโครงการ (R&D and project selection), การตลาด (Marketing) และการเงิน (Finance) โดยวิทยุรย์ ตันศิริมงคล (2542) กล่าวโดยสรุปเอาไว้ว่า กระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ หรือ วิธี เอ เอช พี สามารถนำไปใช้กับปัญหาที่มีลักษณะต่างๆ กันไปหลากหลาย เช่น การจัดลำดับความสำคัญ การเลือกทางเลือกเป็นกลุ่มๆ การเลือกนโยบายที่ดีที่สุด การตัดสินใจเรื่องกฎเกณฑ์ต่างๆ การกระจาย

ทรัพยากร การคาดการณ์ผลที่จะเกิดขึ้นในอนาคตและการประเมินความเสี่ยง การวัดผลหรือการประเมินผล การวางแผน การลดความขัดแย้ง เป็นต้น เมื่อพิจารณาถึงควมมีประสิทธิภาพในการนำมาวิเคราะห์จากงานศึกษาที่ผ่านมาประกอบกับข้อดีของวิธีการเอ เอช พี เช่น สามารถใช้กับการตัดสินใจคนเดียวและสามารถใช้ได้ดีกับการตัดสินใจที่มีผู้ตัดสินใจเป็นกลุ่ม นอกจากนี้ยังใช้งานได้ทั้งปัญหาที่ประกอบด้วยปัจจัยที่ตีค่าเป็นเงินได้และตีค่าเป็นเงินไม่ได้ ผู้วิจัยจึงตัดสินใจเลือกใช้วิธีเอ เอช พี มาใช้ในการจัดลำดับความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อเงินสด เอกประสงค์ของประชาชน



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 3

สินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์

“เครดิต” มาจากคำในภาษาอังกฤษว่า “Credit” ซึ่งมีรากศัพท์มาจากคำในภาษาละติน ว่า “Credo” ซึ่งเป็นคำที่รวมคำว่า “Cred” ในภาษาสันสกฤตซึ่งแปลว่า “เชื่อถือ” และคำว่า “Do” ในภาษาละติน ซึ่งแปลว่า “ข้าพเจ้าให้” ดังนั้นคำว่า “Credo” หรือ “Credit” จึงแปลว่า “ความเชื่อถือซึ่งบุคคลหนึ่งให้กับบุคคลหนึ่ง” (สันติภาพ จินดาแสง, 2527: 95-96)

ในทางเศรษฐศาสตร์นั้นเครดิตมิได้หมายถึง ความเชื่อถือโดยทั่วไปที่บุคคลหนึ่งให้กับบุคคลหนึ่งเท่านั้น แต่เครดิตหรือสินเชื่อหมายถึง การที่ผู้ให้เครดิตซึ่งอยู่ในฐานะเป็น “เจ้าหนี้” (Creditor) ยินยอมมอบสินทรัพย์ให้แก่ผู้รับเครดิตซึ่งอยู่ในฐานะที่เป็น “ลูกหนี้” (Debtor) โดยเจ้าหนี้ให้ความเชื่อถือต่อสัญญาของลูกหนี้ว่าจะชำระสินทรัพย์คืนให้แก่เจ้าหนี้ในภายหลังหรือในเวลาที่กำหนด (สันติภาพ จินดาแสง, 2527: 96)

เครดิตและหนี้เป็นคำเดียวกัน แต่มองกันคนละด้าน คือ ถ้ามองในด้านของผู้ที่คาดว่าจะได้รับของมีค่าคืนในอนาคต สัญญานี้ก็คือเครดิตหรือสิทธิเรียกร้องให้ชำระหนี้ ถ้ามองในด้านของผู้ที่จะต้องชำระหนี้คืนในอนาคต สัญญานี้ก็คือหนี้ โดยที่เครดิตและหนี้เป็นสิ่งเดียวกัน ดังนั้นยอดเครดิตทั้งสิ้นของระยะใดจึงต้องมีจำนวนเท่ากับยอดหนี้ทั้งสิ้นของระยะเดียวกันเสมอ (สุรเกียรติ์ บุนนาค และ วณิ น้อยเกียรติกุล, 2534: 35)

เครดิตหรือหนี้ที่เกิดจากการติดต่อกันทั้งทางด้านส่วนตัวและทางการค้า ซึ่งส่วนใหญ่ปรากฏในรูปของการกู้หนี้ยืมสินเพื่อการบริโภคและอุปโภค การซื้อขายสินค้าด้วยระบบเงินเชื่อ เงินผ่อน ไม่ว่าจะอยู่ในรูปแบบใดก็ตาม เจ้าหนี้จะเป็นผู้มอบสิ่งที่ลูกหนี้ต้องการให้แก่ลูกหนี้ เช่น เงิน สินค้า และบริการ ตลอดจนหลักทรัพย์ชนิดต่างๆ ทั้งนี้โดยลูกค้าจะให้คำมั่นสัญญาว่าจะชำระคืนแก่เจ้าหนี้ในวันและเวลาที่กำหนดไว้ ซึ่งส่วนใหญ่มักชำระคืนในรูปของเงินมากกว่าสิ่งอื่น เพราะสะดวกและแน่นอนกว่า ทั้งนี้เพราะเงินที่คืนนั้นย่อมทำหน้าที่เป็นเครื่องสะสมหรือรักษามูลค่าในตัวของมันเอง (Store of Value) และทำหน้าที่เป็นมาตรฐานในการชำระหนี้ (Standard of Differed Payment) ได้ดีกว่าสิ่งอื่น (พิศมัย จารุจิตติพันธ์, 2531: 80)

3.1 ประเภทของเครดิต (Types of Credit) (พิศมัย จารุจิตติพันธ์, 2531: 81-85)

การทำสัญญาเครดิตจะเกิดขึ้นได้เมื่อเจ้าหนี้และลูกหนี้ตกลงกันว่า จะมีการชำระหนี้กันได้ที่ไหน อย่างไร เมื่อไหร่ และในการกู้ยืม ลูกหนี้ส่วนใหญ่จะแสดงวัตถุประสงค์ของการกู้ยืมพร้อมทั้งหลักประกันต่อเจ้าหนี้ด้วย การแบ่งประเภทของเครดิตจึงกระทำได้หลายวิธี เช่น แบ่งตามระยะเวลา แบ่งตามผู้กู้ยืมหรือลูกหนี้ แบ่งตามผู้ให้กู้หรือเจ้าหนี้ แบ่งตามวัตถุประสงค์ และแบ่งตามหลักประกัน เป็นต้น ในทางปฏิบัติการแบ่งประเภทของเครดิตย่อมขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์ของการศึกษาเครดิต เช่น เพื่อทำงบประมาณเงินสด เครดิตควรถูกแบ่งตามระยะเวลา เป็นต้น

3.1.1 การแบ่งตามระยะเวลาหรืออายุของเครดิต (As to maturity) เป็นการแบ่งโดยนับระยะเวลาหรืออายุตั้งแต่วันเริ่มสัญญาจนถึงวันครบกำหนด โดยปกติจะแบ่งเป็น 4 ระยะ

3.1.1.1 เครดิตเรียกคืนได้ทันที (Payable on Demand or Demand Credit) หมายถึง หนี้ที่ต้องชำระคืนเมื่อทวงถาม บริษัทหรือห้างร้านส่วนมากไม่ยากเป็นหนี้ชนิดนี้ เพราะมีพันธะจะต้องจ่ายโดยไม่ทราบล่วงหน้า แต่ที่ใช้กันทั่วไปเพราะสะดวกในการกู้ยืม ซึ่งไม่ค่อยเข้มงวดในกฎเกณฑ์การกู้ยืมมากนัก ในประเทศอเมริกา เรียกเครดิตประเภทนี้ว่า “Call Loan” ส่วนในประเทศอังกฤษเรียก “Money at Call or Short Notice”

3.1.1.2 เครดิตระยะสั้น (Short Term Credit) หมายถึง หนี้ที่ต้องชำระคืนภายในระยะเวลา 1 ปี ส่วนใหญ่เป็นเครดิตที่กระทำกันในวงเงินที่ไม่สูงนัก อาทิเช่น การซื้อขายวิทย์ุโทรทัศน์ ตลอดจนเครื่องใช้เพื่ออำนวยความสะดวกภายในบ้านอื่นๆ ด้วยวิธีผ่อนส่ง การกู้ยืมจากโรงรับจำนำ การออกตั๋วเงินคลังของรัฐบาล เป็นต้น

3.1.1.3 เครดิตระยะกลาง (Intermediate Term Credit) หมายถึง หนี้ที่ต้องชำระคืนกันในเวลามากกว่า 1 ปี แต่ไม่เกิน 5 ปี ส่วนใหญ่เป็นเครดิตที่กระทำกันในวงเงินที่สูงกว่าเครดิตในระยะสั้น และต่ำกว่าเครดิตในระยะยาว เช่น การซื้อรถยนต์ผ่อนส่ง เป็นต้น

3.1.1.4 เครดิตระยะยาว (Long Term Credit) หมายถึง หนี้ที่ต้องชำระคืนภายในระยะเวลาเกินกว่า 5 ปีขึ้นไป ส่วนใหญ่เป็นเครดิตที่กระทำกันในวงเงินสูง อาทิ การซื้อบ้านผ่อนส่ง การออกพันธบัตรรัฐบาล เป็นต้น

3.1.2 การแบ่งประเภทเครดิตตามวัตถุประสงค์ (As to Use) โดยทั่วไปนิยมแบ่งออกเป็น 3 ประเภท

3.1.2.1 เครดิตเพื่อการลงทุน (Investment Credit) ผู้ใช้เครดิตประเภทนี้ได้แก่ บริษัทธุรกิจและองค์การของรัฐบาล เพื่อนำไปซื้อสินทรัพย์ถาวร เช่น เครื่องมือ เครื่องจักร และ โรงงาน เป็นต้น เครดิตประเภทนี้มีผลต่อความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ เพราะก่อให้เกิดการสะสมทุนซึ่งช่วยเพิ่มกำลังผลิตในอนาคต เครดิตเพื่อการลงทุนมักเป็นเครดิตระยะยาวเพราะลูกหนี้ต้องรอให้ได้ทุนคืนเสียก่อนจึงจะสามารถชำระหนี้ได้ ซึ่งกว่าจะได้ทุนคืนต้องใช้ระยะเวลาหลายปี เครดิตเพื่อการลงทุนจึงเป็นเครดิตระยะยาว เครื่องมือเครดิตเพื่อการลงทุนจะปรากฏในรูป หุ้น หุ้นกู้ พันธบัตร ตลอดจนสัญญากู้เงินที่มีอายุตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป

3.1.2.2 เครดิตเพื่อการพาณิชย์ (Commercial Credit) เครดิตประเภทนี้ใช้สำหรับเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินธุรกิจการค้า ทั้งในการผลิต การโฆษณา และการจำหน่ายสินค้าและบริการ ผู้ใช้เครดิตหรือลูกหนี้จะหาเงินมาได้โดยการขายสินค้าและบริการ ซึ่งกระทำได้ในระยะเวลาสั้นๆ เครดิตเพื่อการพาณิชย์จึงเป็นเครดิตระยะสั้น ส่วนใหญ่จะปรากฏในรูป ตั๋วสัญญาใช้เงิน ตั๋วแลกเงิน เช็ค ดราฟท์ ตลอดจนเลตเตอร์ออฟเครดิต

3.1.2.3 เครดิตเพื่อการบริโภคอุปโภค (Consumption Credit) เป็นเครดิตที่เกิดขึ้นเพื่อนำไปใช้ในการบริโภคอุปโภค ซึ่งจะช่วยให้บุคคลสามารถบริโภคอุปโภคสินค้าและบริการในปัจจุบันได้ตามที่ต้องการและตามความจำเป็นต่างๆที่ยังมีรายได้ไม่เพียงพอ เครดิตประเภทนี้มีส่วนดีในแง่ที่ช่วยยกระดับการครองชีพของบุคคลในสังคม ทำให้บุคคลสามารถแสวงหาความสะดวกสบายทางด้านวัตถุประสงค์ปัจจุบันได้เร็วขึ้น อย่างไรก็ตามการใช้เครดิตประเภทนี้มากเกินไปก็นับเป็นปัจจัยสำคัญอย่างหนึ่งที่ก่อให้เกิดภาวะเงินเฟ้อ อันเป็นผลกระทบต่อความมีเสถียรภาพทางเศรษฐกิจของประเทศ

การแบ่งประเภทของเครดิตตามวัตถุประสงค์ สามารถแบ่งเป็นรายละเอียดย่อยๆ ได้อีกหลายประการ อาทิ “เครดิตเพื่อการเกษตร” (Agriculture Credit) เป็นเครดิตที่มีลักษณะเพื่อการลงทุนอย่างหนึ่ง โดยมีวัตถุประสงค์ระบุเฉพาะลงไปอีกว่าเป็นการลงทุนทางด้านเกษตรกรรม เช่น การใช้เครดิตเพื่อนำไปซื้อปุ๋ย พันธุ์พืช ยาฆ่าแมลง พ่อพันธุ์ อาหารสัตว์ แห อวน เรือประมง เครื่องยนต์ รถแทรกเตอร์ ตลอดจนเครื่องมือผ่อนแรงอื่นๆ เป็นต้น เครดิตประเภทนี้อาจเป็นเครดิต

ระยะสั้นหรือระยะยาวขึ้นอยู่กับลักษณะการผลิต อาทิ การใช้เครดิตในการเลี้ยงไก่ ส่วนใหญ่มีลักษณะเป็นเครดิตระยะสั้น กล่าวคือ สามารถทำรายได้ภายใน 1 ปี แต่การใช้เครดิตในการทำสวนยาง สวนมะพร้าว มีลักษณะเป็นเครดิตระยะยาว เพราะต้องใช้ระยะเวลาหลายปีจึงจะได้ทุนคืน

นอกจากนี้อาจแบ่งประเภทของเครดิตตามวัตถุประสงค์ออกเป็น “เครดิตเพื่อการอุตสาหกรรม” (Industrial Credit) “เครดิตเพื่อการก่อสร้าง” (Construction Credit) ซึ่งเครดิต 2 ประเภทหลังนี้เป็นเครดิตที่เกิดขึ้นเพื่อใช้ในอุตสาหกรรมและการก่อสร้าง ส่วนใหญ่เป็นเครดิตที่มีอายุนานกว่า 5 ปี โดยทั่วไปนิยมนับรวมอยู่ในเครดิตเพื่อการลงทุน

3.1.3 แบ่งตามประเภทลูกหนี้ (As to Type of Debtor) เป็นการแบ่งโดยพิจารณาตามบุคคลผู้ขอกู้ยืม ทั้งที่เป็นบุคคลหรือนิติบุคคล ทั้งภาคเอกชนหรือสาธารณะ โดยส่วนใหญ่นิยมแบ่งเป็น 2 ประเภท ดังนี้

3.1.3.1 เครดิตสาธารณะ หรือเครดิตรัฐบาล (Public Credit) หมายถึง เครดิตที่รัฐบาล เทศบาล องค์การปกครองท้องถิ่น เป็นผู้กู้ยืม หรือเป็นผู้ชำระหนี้ โดยทั่วไปอยู่ในรูปพันธบัตรระยะยาว ตัวเงินคลัง ซึ่งมีระยะสั้น และโดยปกติไม่ต้องมีหลักประกันในการกู้ยืม ยกเว้นในกรณีที่ประชาชนหรือเจ้าหน้าที่เสื่อมศรัทธาในรัฐบาล

3.1.3.2 เครดิตเอกชน (Private Credit) หมายถึง เครดิตที่บุคคลตลอดจนหน่วยงานที่เป็นนิติบุคคลซึ่งไม่ใช่รัฐบาลเป็นผู้ขอกู้ ถ้าผู้ขอกู้เป็นบุคคล หรือผู้บริโภค หรือครัวเรือน ก็เรียกว่า Personal, Individual, Consumer, หรือ Retail Credit ถ้าผู้ขอกู้เป็นหน่วยงานต่างๆ เช่น ธนาคารพาณิชย์ หรือธุรกิจต่างๆ ก็เรียกว่า Bank หรือ Business Credit

3.1.4 การแบ่งตามผู้ให้กู้หรือเจ้าหนี้ (As to Type of Lender) เป็นการแบ่งโดยพิจารณาตามบุคคลผู้ให้กู้ยืมทั้งที่เป็นส่วนบุคคล หรือนิติบุคคล ทั้งภาคเอกชนและสาธารณะ ซึ่งพิจารณาได้ทำนองเดียวกับการแบ่งตามลูกหนี้ ต่างกันเพียงแต่เป็นการพิจารณาคนละด้าน เช่น “เครดิตสาธารณะ” (Public Credit) หมายถึง เครดิตที่ผู้ให้กู้เป็นหน่วยงานที่ดำเนินการเพื่อสาธารณชนส่วนใหญ่ ได้แก่ หน่วยงานของรัฐบาล เทศบาล องค์การบริหารส่วนท้องถิ่น ตลอดจนหน่วยงานสาธารณะอื่นๆ ทั้งที่เป็นของรัฐบาลและเอกชน ซึ่งปรากฏในรูปแบบมูลนิธิ สมาคม ชมรม และอื่นๆ

ส่วน “เครดิตเอกชน” (Private Credit) หมายถึง เครดิตที่ผู้ให้กู้มีลักษณะเป็นทั้งส่วนบุคคล ธนาคาร ธุรกิจห้างร้าน ตลอดจนหน่วยงานอื่นๆ

“หนี้สาธารณะ” นิยมใช้ในความหมายที่ว่า รัฐบาลหรือหน่วยงานสาธารณะเป็นลูกหนี้ หรือเป็นผู้ขอกู้จากประชาชน

3.1.5 การแบ่งตามหลักประกัน (As to Security) เป็นการแบ่งโดยพิจารณาว่าการใช้เครดิตประเภทหนึ่งๆ มีหลักประกันหรือไม่ โดยจะแบ่งเป็น 2 ประเภท คือ

3.1.5.1 เครดิตที่มีหลักประกัน (Secured Credit) เป็นเครดิตที่มีหลักประกันประกอบ ได้แก่

3.1.5.1.1 เครดิตที่มีอสังหาริมทรัพย์เป็นหลักประกัน เช่น จำนองที่ดิน

3.1.5.1.2 เครดิตที่มีอสังหาริมทรัพย์เป็นหลักประกัน เช่น พันธบัตร หรือทองคำ

3.1.5.1.3 เครดิตที่มีบุคคลค้ำประกัน

3.1.5.2 เครดิตที่ไม่มีหลักประกัน (Unsecured Credit) เป็นเครดิตที่ไม่ต้องใช้หลักประกันใดๆ ประกอบ

การใช้เครดิตในทางปฏิบัติส่วนใหญ่มีลักษณะเป็น “เครดิตที่มีหลักประกัน” แม้แต่เครดิตที่มีอายุสั้นมากๆ ก็ใช้บุคคลผู้เป็นลูกหนี้เป็นหลักประกัน และจะเห็นได้ชัดในการพิจารณาเกี่ยวกับหลักการให้เครดิต

3.1.6 เครดิตแบ่งตามลักษณะของผู้ให้เครดิต (Creditor) (สันติภาพ จินดาแสง, 2527: 104)

3.1.6.1 เครดิตที่บุคคลธรรมดาเป็นผู้ให้ เช่น ญาติพี่น้อง แม่ค้าเงินกู้

3.1.6.2 เครดิตที่กลุ่มบุคคลเป็นผู้ให้ เช่น การเล่นเกมแชร์

3.1.6.3 เครดิตที่ธนาคารพาณิชย์เป็นผู้ให้

3.1.6.4 เครดิตที่ธนาคารอื่นๆ เป็นผู้ให้ เช่น ธนาคารออมสิน

ธนาคารอาคารสงเคราะห์ และธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร เป็นต้น

3.1.6.5 เครดิตที่สถาบันการเงินอื่นเป็นผู้ให้ เช่น บริษัทเงินทุน, สหกรณ์ออมทรัพย์ สหกรณ์การเกษตร, บริษัทเครดิตฟองซิเอร์ และโรงรับจำนำ เป็นต้น

3.1.6.6 เครดิตที่ธนาคารกลางเป็นผู้ให้

3.1.6.7 เครดิตที่รัฐบาลเป็นผู้ให้

3.1.7 เครดิตแบ่งตามเขตแดนผู้ให้ (Area of Creditor)

3.1.7.1 เครดิตภายในประเทศ (Domestic Credit) เป็นเครดิตที่ผู้ให้และผู้กู้ที่อยู่ในประเทศเดียวกัน

3.1.7.2 เครดิตจากต่างประเทศ (Foreign Credit) เป็นเครดิตที่ผู้ให้และผู้กู้อยู่อีกประเทศหนึ่ง

3.2 ข้อดีและข้อเสียของการใช้เครดิต

3.2.1 ข้อดีของการใช้เครดิต (สุขใจ นำผูก, 2545: 72-73)

คนทั่วไปมักคิดว่าการใช้เครดิตจะมีประโยชน์ขณะที่บุคคลมีปัญหาเงินขาดมือเท่านั้น แต่ในความเป็นจริงแล้ว การใช้เครดิตยังเป็นการช่วยเสริมความคล่องตัวทางการเงินของบุคคล เพราะจะเป็นแหล่งเงินสำรองที่แน่นอน ซึ่งสามารถนำไปใช้ได้ทันทีโดยไม่ต้องให้เกิดปัญหาเงินขาดมือเสียก่อน ประโยชน์ของเครดิตมีดังนี้

3.2.1.1 อำนวยความสะดวก (Convenience) ผู้บริโภคส่วนใหญ่รู้สึกว่าการซื้อสินค้าและชำระค่าบริการด้วยบัตรเครดิตนั้นจะมีความสะดวกสบาย และปลอดภัยยิ่งกว่าการชำระด้วยบัตรเงินสดหรือเช็ค เพราะไม่ต้องนำเงินสดติดตัวไปเป็นจำนวนมากก็สามารถซื้อหาสินค้าและบริการได้ และวิธีการชำระเงินก็สะดวก เพราะพอครบกำหนดชำระเงินทางร้านค้าก็จะส่งใบแจ้งยอดรายการซื้อสินค้าในแต่ละเดือน (Statement) มาเรียกเก็บเงินตามรายการที่ซื้อไว้ และการชำระ

เงินนั้นจะทราบกำหนดการชำระเงินที่แน่นอน ยังเป็นความสะดวกในการบริหารการใช้เงินตามงบประมาณบุคคล

3.2.1.2 เพิ่มขีดความสามารถในการบริโภค (Increase Total Consumption Benefits) ดังได้กล่าวมาแล้วว่า การใช้เครดิตจะทำให้บุคคลสามารถบริโภคสินค้าและบริการได้มากกว่าจำนวนเงินที่มีอยู่ ดังนั้นในแต่ละเดือนถ้าเขาสามารถใช้เครดิตในการบริโภคได้ด้วยแล้วก็จะทำให้เขาสามารถซื้อหาสินค้าและบริการได้มากกว่าเงินเดือนและรายได้ที่เขาหามาได้เสียอีก ซึ่งเรื่องนี้เป็นข้อดีอย่างยิ่งสำหรับผู้เริ่มต้นทำงานใหม่ที่ยังมีรายได้ไม่มากนัก แต่มีความจำเป็นต้องการใช้จ่ายมาก ดังนั้นเครดิตจึงนับว่ามีส่วนเสริมสร้างคุณภาพชีวิตของบุคคล

3.2.1.3 เป็นแหล่งเงินยามฉุกเฉิน (Emergency Use) การขัดข้องทางการเงินมักเกิดขึ้นได้เสมอกับทุกคน บางครั้งเกิดความจำเป็นที่ต้องใช้จ่ายกะทันหัน เช่น เมื่อเกิดว่างงานหรือเจ็บไข้ได้ป่วย เงินออมที่มีอยู่อาจไม่พอใช้ แต่ถ้าบุคคลมีเครดิตและได้รับวงเงินสินเชื่อจากธนาคารก็สามารถเบิกเงินกู้มาใช้จ่ายก่อนเพื่อบำบัดบรรเทาความเดือดร้อนที่เกิดขึ้น

3.2.1.4 เป็นประโยชน์ในแง่การลงทุน (Investment Purposes) ในการซื้อหาสิ่งของหรือทรัพย์สินลงทุนบางรายการซึ่งมีมูลค่าสูงและราคาแพงมาก บางคนไม่มีเงินสดเพียงพอที่จะซื้อหาได้ เช่น บ้าน หรือรถยนต์ เป็นต้น แต่ถ้าเปิดโอกาสให้มีการใช้เครดิต คือ ให้ซื้อเงินเชื่อได้ก็จะช่วยให้คนจำนวนมากได้มีโอกาสเป็นเจ้าของทรัพย์สินลงทุนที่มีค่าดังกล่าว นอกจากนั้นในเรื่องการลงทุนซื้อหลักทรัพย์ต่างๆ ถ้าผู้ขายยอมให้สินเชื่อเพื่อการซื้อหุ้น (Margin Transaction) แล้ว ก็จะเป็นการส่งเสริมให้ผู้ลงทุนสามารถลงทุนในหลักทรัพย์ได้มากขึ้นด้วย และเป็นการพัฒนาตลาดหุ้นไปในตัว

3.2.1.5 ป้องกันความเสี่ยงจากเงินเฟ้อ (Protection Against Inflation) ในภาวะเงินเฟ้อการใช้เครดิตเป็นสิ่งจำเป็นและมีความเหมาะสมยิ่ง เพราะจะช่วยป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากภาวะเงินเฟ้อได้ เนื่องจากในภาวะเงินเฟ้อที่ราคาสินค้าและบริการสูงขึ้นไปเรื่อยๆ นั้น ถ้าผู้บริโภคจะเก็บออมเงินสดไว้เพื่อซื้อสินค้าบางครั้งอาจทำไม่ได้ เพราะเงินที่สะสมไว้เพิ่มไม่ทันกับราคาสินค้าที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว แต่ถ้ามีการซื้อโดยอาศัยเครดิตคือซื้อไปก่อนและค่อยผ่อนทีหลังอย่างนี้แล้วก็จะทำให้ผู้บริโภคได้สินค้ามาใช้ได้ทันทีในขณะที่ราคายังถูกอยู่ ซึ่งเมื่อเป็นเช่นนี้ผู้ใช้เครดิตจะได้ประโยชน์มาก อย่างไรก็ตามเป็นที่น่าสังเกตว่า เมื่ออัตราเงินเฟ้อสูงขึ้น อัตรา

ดอกเบี้ยเงินกู้ยืมก็มักจะสูงขึ้นตาม ดังนั้นการใช้เครดิตในภาวะเงินเฟ้อจึงควรระวังและใช้ให้เหมาะสมโดยต้องเปรียบเทียบกับต้นทุนของเงินกู้ด้วย

3.2.2 ข้อเสียของการใช้เครดิต

3.2.2.1 การใช้จ่ายเกินตัว (Overspending) การใช้เครดิตช่วยเสริมให้บุคคลมีความสะดวกสบายและคล่องตัวในการจับจ่ายใช้สอยมากขึ้น ดังนั้นจึงมักเกิดปัญหาเรื่องการเงินเกินตัวอยู่เสมอ เพราะสิ่งของบางอย่างไม่จำเป็นแต่กลับไปซื้อ และมักจะเป็นการซื้อโดยไม่ได้มีการวางแผนล่วงหน้าไว้ก่อน จึงมักทำให้เกิดปัญหาการเงินในภายหลัง ยิ่งในปัจจุบันการใช้บัตรเครดิตทำได้ง่ายก็ยิ่งมีการใช้จ่ายเกินตัวมากขึ้น อย่างไรก็ตามเพื่อป้องกันปัญหาการเงินเกินตัวนี้ ทางที่ดีบุคคลควรต้องมีการวางแผนทำงบประมาณไว้ล่วงหน้า และควบคุมการใช้จ่ายให้อยู่ในขอบเขตของงบประมาณที่วางไว้เท่านั้น

3.2.2.2 ทำให้เกิดเงินเฟ้อ (Contributory to Inflation) การส่งเสริมระบบเครดิตมากๆ ก็จะทำให้เกิดปัญหาเงินเฟ้อมากขึ้น เพราะถ้าคนส่วนใหญ่ในสังคมหันมาใช้เครดิตกันมากแล้ว ก็จะก่อให้เกิดภาวะที่เรียกว่าอุปสงค์ (Demand) มากกว่าอุปทาน (Supply) คือ ความต้องการซื้อสินค้าและบริการมีมากกว่าสินค้าและบริการที่ผลิตได้ ดังนั้นจึงยิ่งผลักดันให้ราคาสินค้าและบริการสูงขึ้นไปอีก อันจะนำความเสียหายมาสู่เศรษฐกิจโดยรวม

3.2.2.3 ต้นทุนสูง (High Cost) ต้นทุนของการใช้เครดิตค่อนข้างสูงมาก เพราะต้นทุนของการใช้เครดิตนอกจากจะเป็นอัตราดอกเบี้ยที่จ่ายแล้วยังมีค่าธรรมเนียม ค่าสมาชิกและค่าใช้จ่ายอื่นด้วย ซึ่งเมื่อกำหนดออกมาเป็นต้นทุนแท้จริงแล้วจะค่อนข้างสูงมากทีเดียว

3.3 เครดิตเพื่อการบริโภค (Consumer Credit)

เครดิตเพื่อการบริโภค (Consumer Credit) คือ สินเชื่อประเภทหนึ่งซึ่งโดยทั่วไปจะเป็นสินเชื่อระยะสั้นที่ผู้ขายหรือสถาบันการเงินได้ให้กับผู้บริโภค เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้บริโภคมีเงินจำนวนหนึ่งไปใช้จ่ายตามความจำเป็น หรือใช้ซื้อของและบริการตามที่ต้องการได้มากกว่าจำนวนเงินซึ่งมีอยู่ในขณะนั้น (สุขใจ น้าผุค, 2545: 72)

3.3.1 ประเภทของเครดิตเพื่อการบริโภค (Types of Consumer Credit)

เครดิตเพื่อการบริโภคแบ่งออกเป็นประเภทใหญ่ๆ 2 ประเภท คือ

1. สินเชื่อเพื่อการขาย (Sales or Retail Credit) หมายถึง การให้สินเชื่อแก่ผู้บริโภค เฉพาะที่เป็นสินค้าและบริการ แต่ไม่รวมถึงตัวเงิน (ชงชัย สันติวงศ์ และ ฉายศิลป์ เชี่ยวชาญพิพัฒน์, 2524: 170) สินเชื่อประเภทนี้ประกอบไปด้วย

1.1 การเปิดบัญชีสินเชื่อ (Open Account Credit) เป็นลักษณะของสินเชื่อที่ให้กับ ผู้บริโภคที่จะสามารถซื้อหาสินค้าหรือใช้บริการได้ก่อน โดยที่ยังไม่ต้องชำระเงิน ผู้ให้เครดิต ดังกล่าวมักได้แก่ พวกธุรกิจขายปลีก (Retail Outlet) เช่น พวกห้างสรรพสินค้าต่างๆ หรือบริการ ปั่นน้ำมัน ซึ่งจะให้ผู้ลูกค้าซื้อ โดยยอมให้เปิดบัญชีเงินเชื่อได้ในจำนวนวงเงินที่กำหนดไว้ (Credit Limit) นอกจากนั้นธนาคารต่างๆ ก็ยังมีบริการให้ผู้ลูกค้ามีบัญชีเงินเชื่อได้อีก โดยการออกบัตรเครดิต ต่างๆ (Credit Card) ให้ลูกค้าเพื่อใช้ซื้อสินค้าและบริการและค่อยชำระคืนธนาคารในภายหลัง อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันมิใช่ธนาคารพาณิชย์เท่านั้นที่ออกบัตรเครดิต ธุรกิจค้าปลีกหลายแห่งก็มีการ ออกบัตรเครดิตด้วย เช่น ตามห้างสรรพสินค้าใหญ่ๆ เป็นต้น เรียกว่า “Retail Charge Card” (สุขใจ นำฟูค, 2545: 72-73)

ลักษณะของการเปิดบัญชีสินเชื่อ (Open Account Credit) นั้น ผู้ขายจะให้วงเงิน ส่วนตัวจำนวนหนึ่งให้กับผู้ซื้อที่สามารถซื้อสินค้าและบริการได้ภายในวงเงินดังกล่าวตามที่ ต้องการ และถ้าผู้ซื้อสามารถชำระเงินยอดคงเหลือในบัญชีครบภายในเวลาที่กำหนดให้ จะไม่ต้อง เสียดอกเบี้ย แต่ถ้าชำระเลยเวลาที่กำหนดไว้จะต้องเสียดอกเบี้ย (สุขใจ นำฟูค, 2545: 73) โดยการ เปิดบัญชีสินเชื่อ (Open Account Credit) ประกอบไปด้วย การซื้อเงินเชื่อ (Charge Account) และ บัตรเครดิต (Credit Card)

1.1.1. การซื้อเงินเชื่อ (Charge Account) มีอยู่ 2 ลักษณะ

1.1.1.1 สินเชื่อ 30 วัน (Regular Account or 30 day Account) ซึ่ง เป็นเครดิตที่นิยมให้กันอยู่ทั่วไปเพื่อความสะดวกในการชำระเงินของผู้ซื้อ คือ เมื่อซื้อสินค้าไปแล้ว

ให้เวลาอีก 30 วันในการชำระหนี้ ถ้าสามารถชำระภายใน 30 วัน หลังจากได้รับบิลแจ้งหนี้มาแล้ว (Billing Date) ก็ไม่ต้องเสียดอกเบี้ย แต่ถ้าช้ากว่านี้ผู้ขายจะคิดดอกเบี้ย

1.1.1.2 สินเชื่อหมุนเวียน (Revolving Account) เป็นเครดิตที่ให้แบบใช้หมุนเวียนได้ ลักษณะเหมือนสินเชื่อ 30 วัน แต่เพิ่มเติมตรงที่ว่า ผู้ขายจะให้วงเงินเครดิตไว้จำนวนหนึ่ง เมื่อซื้อสินค้าภายในวงเงินนั้นแล้ว ก็ยอมให้ชำระค่าสินค้าบางส่วนได้ โดยในส่วนที่ยังไม่ได้ชำระผู้ขายก็จะคิดดอกเบี้ย และเมื่อชำระไปส่วนหนึ่งแล้วก็จะสามารถซื้อเพิ่มเติมได้ใหม่อีก โดยให้อยู่ภายในวงเงินที่กำหนดไว้ให้ และทุกเดือนผู้ขายจะส่งใบแจ้งยอดรายการซื้อสินค้าในแต่ละเดือน (Statement) มาให้เพื่อชำระหนี้

1.1.2 บัตรเครดิต (Credit Card) บัตรเครดิตหรือเครดิตการ์ด เป็นสินเชื่อเพื่อการบริโภคประเภทหนึ่งซึ่งสถาบันที่ออกบัตรเครดิตออกให้กับผู้บริโภคสำหรับใช้ซื้อสินค้าและบริการต่างๆ ได้แทนเงินสด ผู้ซื้อสามารถใช้ในร้านที่มีเครื่องหมายแสดงว่ารับบัตรเครดิตนั้น โดยไม่ต้องชำระเงินสดเพียงแต่แสดงบัตรต่อผู้ขาย พร้อมทั้งลงลายมือชื่อกำกับใบสลิปหรือแบบฟอร์มเพื่อเป็นหลักฐาน พอถึงเวลาครบกำหนดทางสถาบันที่ออกบัตรจะส่งใบแจ้งยอดรายการซื้อสินค้าในแต่ละเดือน (Statement) มาให้เจ้าของบัตรทราบ เพื่อจะได้จัดการชำระเงินให้ครบถ้วน หรือจะใช้วิธีการหักเงินออกจากบัญชีเจ้าของบัตร ในกรณีที่ชำระล่าช้ากว่าเวลาที่กำหนดไว้ก็จะมี การคิดดอกเบี้ยด้วย และหากเกิดปัญหาการชำระเงินล่าช้าบ่อยๆ ก็จะถูกยกเลิกการใช้บัตรนั้นเสีย

บัตรเครดิตชนิดต่างๆ ที่ออกในประเทศไทยแบ่งตามกลุ่มของผู้ออกบัตรได้ดังนี้

- บัตรเครดิตที่ออกโดยธนาคาร (Bank Card) คือ บัตรเครดิตที่ออกโดยธนาคารทั้งในประเทศและต่างประเทศที่มีตัวแทนในประเทศไทย
- บัตรเครดิตที่ออกโดยบริษัทบัตรเครดิต (Company Card) คือ บัตรบางอย่างออกโดยบริษัทที่ออกบัตรเครดิตโดยเฉพาะ เช่น บัตรเครดิตของอเมริกันเอ็กซ์เพรสและของไดเนอร์ เป็นต้น
- บัตรเครดิตที่ออกโดยร้านค้า (Retail Charge Card) คือ บัตรเครดิตที่ร้านค้าปลีกใหญ่ เช่น พวกร้านห้างสรรพสินค้า
- บัตรเครดิตที่ออกโดยสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารพาณิชย์ (Non-Bank Card) เช่น บัตรเครดิตอออน ของบมจ. ธนสินทรัพย์ เป็นต้น

ถ้ามองในแง่ของประโยชน์ใช้สอยแล้วจะแบ่งบัตรเครดิตออกได้เป็น

- Charge Card คือ การใช้บัตรเครดิตจ่ายเงินสดเมื่อซื้อสินค้าหรือใช้บริการแล้วจึงเรียกเก็บเงินจากผู้ใช้จ่ายตามกำหนดเวลาที่ได้ตกลง
- Cash Card คือ บัตรเครดิตที่ใช้เบิกเงินสดได้โดยไม่ต้องมีเงินฝากในบัญชี ผู้ออกบัตรจะเรียกเก็บเงินภายหลัง พร้อมดอกเบี้ยตามระยะเวลาที่ตกลงกัน

1.2 การซื้อเงินผ่อน (Installment Sales) วิธีการผ่อนชำระมักนิยมใช้กับการซื้อสินค้ารายการใหญ่ๆ ที่มีราคาค่อนข้างสูง เช่น การซื้อบ้านและที่ดิน รถยนต์ เครื่องปรับอากาศ เป็นต้น รูปแบบของการผ่อนชำระที่ใช้กันอยู่ทั่วไปจะต้องมีการวางเงินค้ำจำนนหนึ่งก่อน แล้วจึงทำการผ่อนชำระในจำนวนเงินที่เหลือเป็นระยะเวลาหนึ่ง ส่วนใหญ่จะเป็นระยะเวลามากกว่า 1 ปีขึ้นไป โดยมีต้นทุนของการผ่อนชำระตามอัตราที่ตกลงกัน เช่น อาจเป็นดอกเบี้ยร้อยละ 6-10 ต่อปี เป็นต้น (สุพพตา ปิยะเกศิน, 2546: 131) การซื้อสินค้าโดยวิธีการนี้จะได้สินค้ามาก่อนแล้วค่อยผ่อนค่าสินค้าเป็นงวดๆ ทีหลัง จึงมีลักษณะคล้ายเป็นการออมทรัพย์อย่างหนึ่ง แต่เงินออมที่ได้มาจะได้ในรูปของสินค้าแทน (สุขใจ น้ำฝูด, 2545: 81)

2. เครดิตรูปเงินสด (Cash Credit) เป็นเครดิตที่ให้กับผู้บริโภคในรูปของตัวเงิน ซึ่งก็คือ เงินกู้หรือสินเชื่อเพื่อการบริโภคประเภทต่างๆ (Consumer Loans) นั่นเอง ทำให้บุคคลมีเงินไปใช้จ่ายตามความต้องการ เช่น ใช้จ่ายในการจัดหาที่อาศัย การศึกษา การรักษาพยาบาล เป็นต้น โดยผู้กู้มีสัญญาที่จะชำระคืนในอนาคต (สุขใจ น้ำฝูด, 2545: 76)

ลักษณะของเครดิตรูปเงินสด (Cash Credit) แตกต่างจากการเปิดบัญชีสินเชื่อ (Open Account Credit) ดังนี้

ประการแรก เครดิตรูปเงินสด (Cash Credit) เป็นเครดิตที่ได้รับมาในรูปของเงินสด ส่วนการเปิดบัญชีสินเชื่อ (Open Account Credit) เป็นเครดิตที่ได้รับมาในรูปของสินค้าและบริการ

ประการที่สอง เครดิตรูปเงินสด (Cash Credit) เป็นการกู้ยืมที่เป็นทางการ กล่าวคือ มีสัญญากู้ยืมที่แน่นอน อีกทั้งระยะเวลาในการกู้ และกำหนดเวลาชำระคืนที่แน่นอนด้วย เครดิตรูปเงินสดจะมีทั้งที่ต้องใช้หลักประกัน เช่น อสังหาริมทรัพย์ หรือบัญชีเงินฝาก และที่ไม่ต้องใช้หลักประกัน ส่วนการเปิดบัญชีสินเชื่อ (Open Account Credit) นั้นเมื่อผู้ขายให้เครดิตแล้วผู้บริโภคก็สามารถใช้วงเงินเครดิตดังกล่าวซื้อสินค้าและบริการได้ และเมื่อชำระหนี้บางส่วนแล้วก็สามารถใช้เครดิตนั้นต่อไปได้อีก และในการขอเปิดเครดิตก็ไม่จำเป็นต้องมีหลักประกัน เพียงแต่ขอให้เป็นผู้มีประวัติเครดิตที่เชื่อถือได้เท่านั้น

ที่กล่าวมาเป็นการแบ่งประเภทของสินเชื่อเพื่อการบริโภคตามลักษณะและรูปแบบของสินเชื่อ แต่ถ้าพิจารณาในแง่ของการชำระคืนจะสามารถแบ่งสินเชื่อเพื่อการบริโภคออกได้เป็น 2 ประเภท ดังนี้

1. สินเชื่อที่ชำระคืนในครั้งเดียว (Single-payment loans) เป็นสินเชื่อที่กำหนดให้ผู้กู้ต้องชำระคืนครั้งเดียว เมื่อครบกำหนด โดยชำระทั้งเงินต้นและดอกเบี้ย เงินกู้ประเภทนี้ส่วนมากจะเป็นการให้กู้ในช่วงสั้นๆ ไม่เกิน 1 ปี
2. สินเชื่อผ่อนชำระ (Installment Loans) สินเชื่อชนิดนี้ผู้ให้กู้จะยอมให้มีการผ่อนชำระคืนได้เป็นงวดๆ โคนชำระคืนเป็นรายเดือน พร้อมเงินต้นและดอกเบี้ยและมีกำหนดว่าจะต้องชำระให้เสร็จสิ้นภายในกี่งวด ส่วนใหญ่จะเป็นการให้กู้ก่อนข้างยาวนาน ซึ่งอาจมีระยะเวลาการชำระคืนตั้งแต่ 6 เดือน ถึง 5 ปี หรือมากกว่านั้น

3.3.2 แหล่งที่ให้สินเชื่อเพื่อการบริโภค

3.3.2.1 แหล่งเงินกู้ภายใน

การกู้ยืมญาติมิตร เพื่อนฝูง ซึ่งเป็นแหล่งเงินกู้ภายในที่หาได้ง่าย ในบางครั้งอาจไม่มีต้นทุนของการกู้เลย หรือถ้ามีก็เป็นต้นทุนในอัตราที่ต่ำมาก ทั้งยังสามารถกู้เงินได้สะดวก รวดเร็ว และไม่มีปัญหาความขัดแย้งในการกู้เงิน ตลอดจนไม่มีปัญหาในการชำระหนี้สินอีกด้วย (สุพพตา ปิยะเกสิน, 2546: 119)

3.3.2.2 แหล่งเงินกู้ภายนอก

มีสถาบันการเงินหลายแห่งที่ให้สินเชื่อเพื่อการบริโภค ได้แก่ ธนาคารพาณิชย์ บริษัทเงินทุน บริษัทเครดิตฟองซิเอร์ สหกรณ์ออมทรัพย์ โรงรับจำนำ และบริษัทการเงินเพื่อการบริโภค เป็นต้น แต่การกู้เงินจากสถาบันการเงินจะมีข้อยุ่งยากกว่าการกู้เงินจากแหล่งเงินกู้ภายใน เนื่องจากบางครั้งอาจจะต้องมีหลักทรัพย์ค้ำประกัน เพื่อเป็นหลักฐานในการกู้ และส่วนใหญ่การกู้จากแหล่งเงินกู้จะมีต้นทุนของเงินกู้ที่แน่นอน ในอัตราที่สถาบันการเงินเหล่านั้นได้กำหนดไว้ (สุพพตา ปิยะเกศิน, 2546: 119) แหล่งเงินกู้ภายนอกที่ให้บริการในการกู้เงินมีดังนี้

1. ธนาคารพาณิชย์ (Commercial Bank) ธนาคารพาณิชย์จะมีบริการในการรับฝากเงินในอัตราผลตอบแทนและเงื่อนไขต่างๆ กันไปจากประชาชนโดยทั่วไป และนำเงินออมเหล่านั้นไปลงทุนหาผลประโยชน์อื่น เช่น การให้บุคคลหรือนิติบุคคลกู้ในอัตราดอกเบี้ยสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินฝากที่ตอบแทนให้แก่ผู้ฝากเงิน และดอกเบี้ยที่ธนาคารคิดจะไม่เกินเพดานดอกเบี้ยเงินกู้ที่กำหนดไว้ นอกจากนั้นถ้าผู้กู้ทำการกู้โดยใช้เงินฝากประจำค้ำประกันแล้วดอกเบี้ยก็จะถูกลดด้วย คือ ธนาคารจะคิดดอกเบี้ยเงินกู้นี้ โดยคำนวณจากดอกเบี้ยเงินฝากประจำที่ธนาคารจ่ายให้บวกเพิ่ม เช่น อาจบวกเพิ่ม 2% ธนาคารพาณิชย์มีบริการสินเชื่อเพื่อการบริโภคหลายรูปแบบ เช่น สินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย สินเชื่อเพื่อการศึกษา สินเชื่อซื้อรถยนต์ สินเชื่อท่องเที่ยว เป็นต้น

2. ธนาคารที่ไม่ใช่ธนาคารพาณิชย์ หรือสถาบันการเงินเฉพาะกิจ (Specialise Financial Institutions; SFI) เช่น ธนาคารออมสิน ธนาคารอาคารสงเคราะห์ และธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร มีบริการให้กู้ยืมเงินแก่บุคคลทั่วไปเช่นเดียวกับธนาคารพาณิชย์ แต่จะมีข้อกำหนดเงื่อนไขและอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่แตกต่างจากธนาคารพาณิชย์บ้างเล็กน้อย โดยทั่วไปมักจะเป็นอัตราที่ต่ำกว่า เนื่องจากธนาคารดังกล่าวเป็นธนาคารที่ตั้งขึ้นตามพระราชบัญญัติธนาคารพาณิชย์ เพื่อช่วยเหลือประชาชนในวัตถุประสงค์ใดวัตถุประสงค์หนึ่งเฉพาะ

3. บริษัทเงินทุน (Finance Company) เป็นบริษัทที่ตั้งขึ้นเพื่อให้เงินกู้สำหรับบริโภค ซึ่งมีอยู่ 2 ลักษณะคือ บริษัทที่ชำนาญในการปล่อยสินเชื่อเฉพาะด้าน เช่น ด้านรถยนต์ กับอีกประเภทหนึ่งเป็นบริษัทที่ให้สินเชื่อทั่วไป ไม่เฉพาะเจาะจงสินค้า บริษัทเงินทุนได้เงินทุนส่วนใหญ่มาจากผู้ถือหุ้นหรือกู้ยืมจากตลาดการเงินที่ไม่ได้มีการรับฝากเงิน เช่น ธนาคารทั้งหลาย ดังนั้น

ต้นทุนของเงินที่ได้มาก่อนข้างสูงจึงมักคิดดอกเบี้ยจากผู้บริโภคก่อนข้างสูงด้วย ส่วนการพิจารณาสินเชื่อทำได้ง่ายกว่าไม่เข้มงวดเหมือนธนาคารพาณิชย์ (สุขใจ นำผูก, 2545: 88)

สำหรับในประเทศไทย กิจการประเภทนี้รวมอยู่ใน “ธุรกิจเงินทุน” ซึ่งจัดตั้งขึ้นตามพระราชบัญญัติประกอบธุรกิจเงินทุน พ.ศ.2522 กำหนดให้บริษัทเงินทุนสามารถทำธุรกิจครอบคลุมในเรื่องสินเชื่อเพื่อการบริโภคด้วย ซึ่งตามพระราชบัญญัติกำหนดไว้ว่า

“กิจการเงินทุนเพื่อการบริโภค (Sales and Consumer Finance Business) ได้แก่ การจัดหาเงินทุนจากประชาชน และทำการต่อไปนี้เป็นการค้าปลีก”

1. ให้กู้ยืมแก่ประชาชนเพื่อให้ใช้เกี่ยวกับการจำหน่ายสินค้าโดยชำระราคาเป็นงวด (Installment Sale) หรือให้เช่าซื้อ (Hire Purchase)
 2. ให้กู้ยืมแก่ประชาชนเพื่อให้ใช้ในการซื้อสินค้าจากกิจการที่มีใช้ของตนเอง หรือ
 3. ให้ประชาชนเช่าซื้อสินค้าที่รับโอนกรรมสิทธิ์มาจากกิจการซึ่งจำหน่ายสินค้า เมื่อได้ตกลงจะให้เช่าซื้อ หรือให้ประชาชนเช่าซื้อสินค้าซึ่งยึดมาได้จากผู้เช่ารายอื่น
 4. รับโอนโดยมีค่าตอบแทนซึ่งสิทธิเรียกร้องที่เกิดจากการจำหน่ายสินค้า
4. บริษัทเครดิตฟองซิเอร์ (Credit Foncier Company) เป็นบริษัทจำกัดที่ได้รับอนุญาตจากรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง ในการให้กู้ยืมเงินโดยวิธีรับจำนองอสังหาริมทรัพย์ รับซื้อฝากอสังหาริมทรัพย์ตามสัญญาขายฝาก และกิจการอื่นเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ตามที่กำหนดไว้ในกฎกระทรวง บุคคลทั่วไปมักใช้บริการของเครดิตฟองซิเอร์ในการกู้ยืมเงินเพื่อซื้อบ้านและที่ดินหรือการให้กู้เพื่อที่อยู่อาศัยเป็นส่วนใหญ่ (สุพพดา ปิยะเกสิน, 2546: 120)

5. สหกรณ์ออมทรัพย์ (Credit Unions) จัดตั้งขึ้นโดยสมาชิกของกลุ่มคนในชุมชนเดียวกัน หรือในสังคมอาชีพเดียวกันเพื่อสนับสนุนทางการเงิน โดยส่งเสริมทั้งด้านการออม การให้กู้ยืมและการสงเคราะห์อื่นๆ แก่สมาชิกในกลุ่ม เป็นองค์กรไม่แสวงหากำไรแต่จัดตั้งขึ้นเพื่อให้ประโยชน์ทางการเงินแก่สมาชิกโดยรวม สหกรณ์จะได้เงินมาจากค่าหุ้นที่สมาชิกถืออยู่และเงินรับฝากจากสมาชิก ในกรณีที่ทำเป็นสมาชิกก็สามารถกู้เงินไปใช้จ่ายตามวัตถุประสงค์ที่ต้องการได้ ซึ่ง

มีทั้งเงินกู้ในกรณีฉุกเฉินและเงินกู้สามัญ สินเชื่อเพื่อการบริโภคจากสหกรณ์ออมทรัพย์เป็นสินเชื่อที่ดีเพราะสามารถกู้ได้โดยสะดวกตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ (สุขใจ น้ำพุด, 2545: 88)

โดยปกติทั่วไปอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของสหกรณ์ออมทรัพย์มักมีอัตราที่ต่ำกว่าแหล่งเงินกู้ภายนอกอื่นๆ เนื่องจากการให้บริการแก่สมาชิกของสหกรณ์ แต่วงเงินทุนในการกู้ยืมก็มีจำนวนเงินที่ต่ำกว่าด้วยเช่นกัน (สุพพตา ปิยะเกศิน, 2546: 120) การดำเนินงานจะมีการตั้งคณะกรรมการบริหารขึ้นมา ซึ่งคณะกรรมการจะทำหน้าที่พิจารณาให้กู้ยืมและบริหารงานตามกฎหมายเงินรายได้จากดอกเบี้ยจะถูกนำมาเฉลี่ยปันผลตอบแทนแก่สมาชิกที่ยังไม่ได้ทำการกู้ยืม ดังนั้นเท่ากับเป็นการช่วยเหลือผู้ต้องการใช้เงิน ได้อย่างรวดเร็ว (สุนี ศักรนันท์, 2526: 81)

6. โรงรับจำนำ (Pawnshop) เป็นสถาบันการเงินที่เก่าแก่ที่สุดในประเทศไทย ตั้งขึ้นในสมัยรัชกาลที่ 4 ตามพระราชบัญญัติโรงรับจำนำปี พ.ศ.2480 เพื่อรับจำนำสิ่งของเป็นประกันเงินกู้ตามปกติ โดยมีข้อตกลงกับผู้จำนำว่าจะสามารถไถ่ถอนคืนได้ภายหลัง ส่วนใหญ่แล้วผู้มิรายได้น้อยจะใช้โรงรับจำนำในยามที่ต้องการเงินไปใช้จ่ายตามความจำเป็น (สุพพตา ปิยะเกศิน, 2546: 121) โรงรับจำนำมีทั้งที่เป็นของเอกชนและของรัฐบาล สำหรับโรงรับจำนำของรัฐบาลมีทั้งสถานธนาุเคราะห์ซึ่งดำเนินกิจการโดยกรมประชาสงเคราะห์ กับสถานธนาุบาลซึ่งดำเนินการโดยเทศบาล สำหรับโรงรับจำนำที่เป็นของราชการนั้นจะกำหนดคราการรับจำนำและอัตราดอกเบี้ยรับจำนำไว้ค่อนข้างแน่นอน ซึ่งดอกเบี้ยจะต่ำกว่าโรงรับจำนำเอกชน ทั้งนี้เพื่อคุ้มครองผู้มีรายได้น้อยให้ได้รับความเป็นธรรมไม่ถูกเอารัดเอาเปรียบมากเกินไป

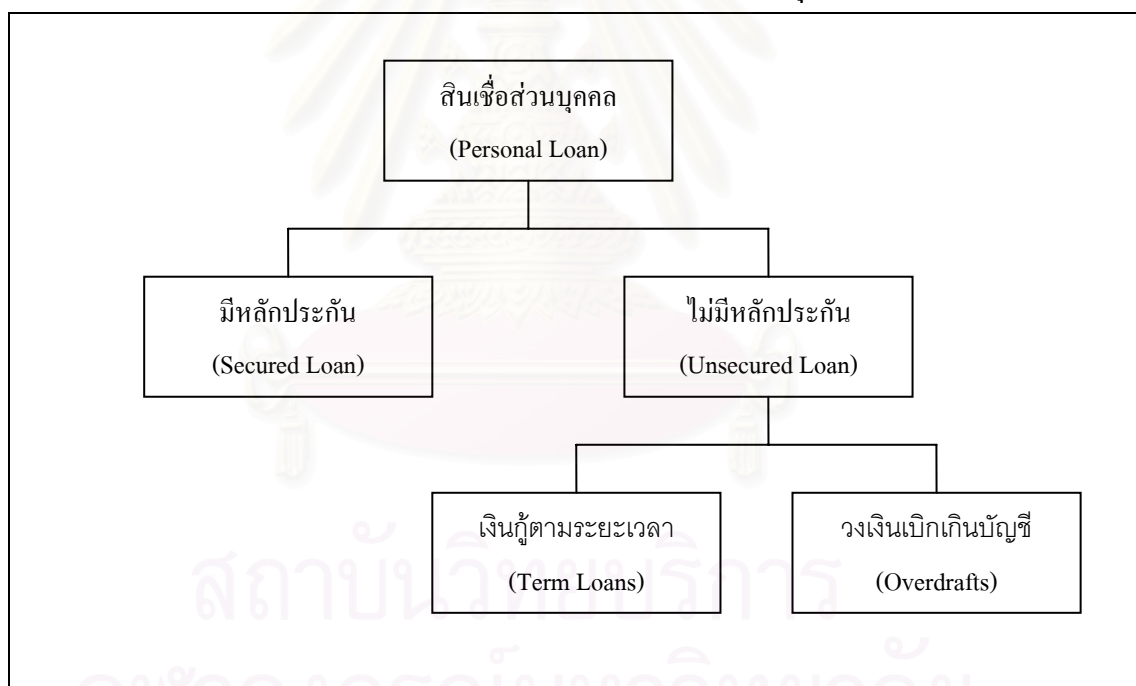
7. บริษัทการเงินเพื่อการบริโภค (Consumer Finance Company) หรือที่เรียกกันว่า สถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) เป็นนิติบุคคลที่จดทะเบียนอยู่ในรูปบริษัทจำกัดหรือบริษัทมหาชนซึ่งจะต้องได้รับอนุญาตจากรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังในการประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลตามประกาศกระทรวงการคลังเรื่อง กิจการที่ต้องขอขออนุญาตตามข้อ 5 แห่งประกาศคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 56 (เรื่องสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ) ลงวันที่ 9 มิถุนายน พ.ศ. 2548 และประกาศธนาคารแห่งประเทศไทย เรื่อง การกำหนด หลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขในการประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ สำหรับผู้ประกอบการที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน ลงวันที่ 20 มิถุนายน พ.ศ.2548

3.4 สินเชื่อเงินสดนอกประสงค์ (Cash Credit)

3.4.1 ลักษณะของสินเชื่อเงินสดนอกประสงค์

สินเชื่อส่วนบุคคลแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ สินเชื่อส่วนบุคคลที่มีหลักประกัน และสินเชื่อส่วนบุคคลที่ไม่มีหลักประกัน ซึ่งสินเชื่อส่วนบุคคลที่ไม่มีหลักประกันสามารถแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ คือ เงินกู้ตามระยะเวลา (Term Loans, Fixed Loan) และวงเงินเบิกเกินบัญชี (Overdrafts, O/D Loan) โดยสินเชื่อเงินสดนอกประสงค์เป็นสินเชื่อส่วนบุคคลที่ไม่มีหลักประกัน ในรูปแบบเงินกู้ตามระยะเวลา (ภาพที่ 3-1)

ภาพที่ 3-1 การแบ่งประเภทของสินเชื่อส่วนบุคคล



สินเชื่อเงินสดนอกประสงค์จะมีลักษณะดังต่อไปนี้

1. สินเชื่อผ่อนชำระ (Installment Credit) เป็นสินเชื่อที่ให้แก่อผู้กู้ในรูปแบบของเงินสด ทั้งจำนวนวงเงินสินเชื่อที่ได้รับอนุมัติในคราวเดียว โดยจะมีการกำหนดระยะเวลาและอัตราในการผ่อนชำระที่แน่นอน ซึ่งผู้ประกอบการแต่ละแห่งจะกำหนดระยะเวลาสูงสุดในการผ่อนชำระสินเชื่อ

เช่น 3 ปี หรือ 5 ปี และระยะเวลาขั้นต่ำในการปิดบัญชีการจ่ายชำระสินเชื่อดังกล่าวไว้ เช่น ห้ามปิดบัญชีก่อน 6 เดือน มิฉะนั้นอาจจะต้องเสียค่าปรับ หรือไม่มีการยกเว้นค่าธรรมเนียมให้ เป็นต้น

2. สินเชื่อที่ไม่มีหลักประกัน (Unsecured Credit) เป็นสินเชื่อที่ไม่ต้องใช้หลักประกัน หรือบุคคลค้ำประกันประกอบการขอสินเชื่อ

สำหรับสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จะมีสินเชื่อที่มีลักษณะใกล้เคียงกันคือ สินเชื่อเงินสดหมุนเวียน (Revolving Credit) และการเบิกเงินสดล่วงหน้าจากการใช้บัตรเครดิต (Cash Advances of Credit Cards) ซึ่งมีลักษณะเป็นสินเชื่อที่ไม่ต้องใช้หลักประกัน และสินเชื่อที่ได้รับจะได้ออกมาในรูปแบบของเงินสด

ข้อแตกต่างของสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ (Cash Credit) กับสินเชื่อเงินสดหมุนเวียน (Revolving Credit) และการเบิกเงินสดล่วงหน้าจากการใช้บัตรเครดิต (Cash Advances of Credit Cards) มีดังนี้

สินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์เมื่อเปรียบเทียบกับสินเชื่อเงินสดหมุนเวียนและการเบิกเงินสดล่วงหน้าจากการใช้บัตรเครดิตแล้ว วงเงินสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ที่ได้รับจะมากกว่า ส่วนการคิดดอกเบี้ยของสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จะเริ่มคิดดอกเบี้ยกับยอดสินเชื่อที่ได้รับตั้งแต่วันที่โอนเงินเข้าบัญชีหรือมอบเงินสดให้แก่ผู้กู้ แต่สำหรับการคิดอัตราดอกเบี้ยของสินเชื่อเงินสดหมุนเวียนและการเบิกเงินสดล่วงหน้าจากการใช้บัตรเครดิตจะแตกต่างออกไป โดยสินเชื่อเงินสดหมุนเวียนจะคิดดอกเบี้ยเมื่อมีการใช้วงเงินสินเชื่อหรือมีการเบิกเงินสดเท่านั้น และจะคิดตามระยะเวลาตั้งแต่วันที่เริ่มใช้วงเงินจนถึงวันชำระเงิน ส่วนการเบิกเงินสดล่วงหน้าจากการใช้บัตรเครดิตจะคิดเฉพาะค่าธรรมเนียมการเบิกเงินสดและจะคิดดอกเบี้ยก็ต่อเมื่อผู้กู้ไม่ได้ชำระเงินคืนตามกำหนด หรือชำระคืนไม่ครบตามยอดสินเชื่อที่ใช้ไป นอกจากนี้สินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จะคิดอัตราดอกเบี้ยเป็นอัตราคงที่ (Flat Rate) และการผ่อนชำระคืนจะชำระเป็นงวดๆ เป็นจำนวนเงินเท่าๆ กันทุกเดือนตามสัญญาที่ทำการตกลงกันไว้ ซึ่งจะแตกต่างจากสินเชื่อเงินสดหมุนเวียนและการเบิกเงินสดล่วงหน้าจากการใช้บัตรเครดิต ที่ผู้กู้จะสามารถเลือกชำระคืนครบทั้งจำนวนเงินที่เบิกไปในรอบบัญชีนั้น หรือว่าจะชำระคืนเพียงบางส่วน เช่น ชำระเพียงร้อยละ 5 ของจำนวนวงเงินสินเชื่อที่ใช้ไปก็ได้ แต่ทั้งนี้จะต้องไม่ต่ำกว่ายอดการชำระขั้นต่ำที่สถาบันการเงินกำหนดเอาไว้ ส่วนการคิดดอกเบี้ยนั้น สินเชื่อเงินสดหมุนเวียนและการเบิกเงินสดล่วงหน้าจากการใช้บัตรเครดิตจะคิด

ในอัตราลดลง (Decline Rate) หรือคิดจากยอดสินเชื่อที่ยังค้างชำระไปเรื่อยๆ จนกว่าจะชำระเงินคืนครบทั้งหมด (ตารางที่ 3-1)

สินเชื่อเงินสดหมุนเวียนกับการเบิกเงินสดล่วงหน้าจากการใช้บัตรเครดิตจะแตกต่างกันตรงที่สินเชื่อเงินสดหมุนเวียนจะสามารถเบิกเงินจำนวนเท่าไรก็ได้ แต่การเบิกเงินสดล่วงหน้าจากการใช้บัตรเครดิตจะมีการกำหนดวงเงินขั้นต่ำในการเบิกเงินสด เช่น ต้องเบิกเงินสดขั้นต่ำ 3,000 บาท เป็นต้น นอกจากนี้สินเชื่อเงินสดหมุนเวียนและการเบิกเงินสดล่วงหน้าจากการใช้บัตรเครดิตจะแตกต่างกับสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ตรงที่สามารถเบิกเงินสดเมื่อไหร่ก็ได้ผ่านทางตู้เบิกเงินสดอัตโนมัติ (ATM) และสามารถใช้จ่ายเงินสินเชื่อได้เรื่อยๆ ครอบคลุมทั้งวงเงินสินเชื่อยังไม่เต็ม กล่าวคือ ถ้าได้รับวงเงินสินเชื่อจำนวนหนึ่งจะสามารถใช้สินเชื่อไปได้จนกว่าวงเงินจะเต็ม และถ้ามีการชำระคืนเงินเป็นจำนวนเท่าใดก็จะมีวงเงินสินเชื่อเหลือเพิ่มมากขึ้นเท่านั้นนั่นเอง ในขณะที่สินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จะไม่ได้รับวงเงินสินเชื่อเพิ่มขึ้น นอกจากทำการขออนุมัติวงเงินสินเชื่อวงเงินใหม่เท่านั้น (ตารางที่ 3-1)



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 3-1 การเปรียบเทียบสินเชื่อเงินสดอเนกประสงค์กับสินเชื่อเงินสดหมุนเวียน และการเบิกเงินสดล่วงหน้าจากบัตรเครดิต

	สินเชื่อเงินสด อเนกประสงค์	สินเชื่อเงินสด หมุนเวียน	การเบิกเงินสด ล่วงหน้าจากบัตร เครดิต
วงเงิน	วงเงินสินเชื่อสูงกว่า และจะได้รับวงเงิน สินเชื่อเพิ่มก็ต่อเมื่อ ได้รับการอนุมัติ สินเชื่อใหม่	จะสามารถใช้สินเชื่อได้เรื่อยๆ ถ้ายังมีวงเงิน สินเชื่อเหลืออยู่	
การใช้จ่ายเงิน	ได้รับสินเชื่อทั้ง จำนวนเพียงครั้งเดียว	สามารถใช้จ่ายเงินสินเชื่อเมื่อไรก็ได้ตามต้องการ โดยการเบิกผ่านตู้เบิกเงินสดอัตโนมัติ และจะ สามารถเบิกจำนวนเท่าใดก็ได้ แต่สำหรับการ เบิกเงินสดล่วงหน้าจากบัตรเครดิตจะมีการ กำหนดยอดการเบิกเงินขั้นต่ำเอาไว้	
การคิดอัตราดอกเบี้ย	คิดดอกเบี้ยจากวงเงิน สินเชื่อทั้งหมดครั้ง เดียว	คิดดอกเบี้ยเมื่อมีการ ใช้จ่ายเงินสินเชื่อ เท่านั้น และจะคิดตาม ระยะเวลาตั้งแต่เริ่มใช้ จนถึงวันชำระเงินคืน	จะคิดค่าธรรมเนียม การเบิกเงินสด ล่วงหน้าเมื่อมีการเบิก เงินทันที ส่วนดอกเบี้ย จะคิดในกรณีที่ ไม่ ชำระเงินคืนครบตาม จำนวนที่ใช้ไป และ ภายในระยะเวลาที่ กำหนด
	อัตราคงที่ (Flat Rate)	อัตราถดถอย (Decline Rate)	
การผ่อนชำระเงิน	ผ่อนชำระตามจำนวน และภายในระยะเวลา ที่กำหนด	สามารถเลือกที่จะชำระคืนทั้งหมดหรือชำระคืน เพียงบางส่วนก็ได้ แต่ต้องไม่น้อยกว่ายอดชำระ ขั้นต่ำที่สถาบันการเงินกำหนด	

3.4.2 สถาบันการเงินที่ประกอบธุรกิจสินเชื่อเงินสดนอกประเทศ

สำหรับสถาบันการเงินที่ประกอบธุรกิจสินเชื่อเงินสดนอกประเทศ แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ ธนาคารพาณิชย์ และสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) โดยมีรายละเอียดดังนี้

ธนาคารพาณิชย์ที่ให้บริการสินเชื่อเงินสดนอกประเทศแบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ ธนาคารพาณิชย์ไทย ธนาคารพาณิชย์ที่มีการร่วมทุนจากต่างชาติ และสาขาธนาคารพาณิชย์ต่างประเทศ เมื่อพิจารณาจะพบว่า ธนาคารพาณิชย์ไทยที่เข้ามาทำตลาดสินเชื่อเงินสดนอกประเทศ นั้นจะเป็นธนาคารขนาดกลาง และขนาดเล็ก เท่านั้น เนื่องจากมองว่า ตลาดสินเชื่อเงินสดนอกประเทศมีโอกาสดิบโตอีกมาก จึงน่าจะเป็นตัวสร้างรายได้ที่ดีให้กับธนาคาร ในขณะที่ธนาคารพาณิชย์ไทยขนาดใหญ่บางส่วนก็จะเข้ามาในลักษณะของการร่วมมือกับผู้ประกอบการจากต่างชาติที่มีความเชี่ยวชาญ เช่น การร่วมมือของธนาคารกสิกรไทยกับบริษัท เซทเทเลม จำกัด หรือการให้บริษัทลูกเข้ามาทำตลาดแทน เช่น ธนาคารกรุงไทยที่ให้บริษัท บัตรเครดิตกรุงไทย จำกัด เป็นผู้เข้ามาทำตลาดแทน สำหรับธนาคารพาณิชย์ไทยขนาดใหญ่ที่เหลือยังไม่ได้ให้ความสนใจในการเข้ามาทำตลาดสินเชื่อเงินสดนอกประเทศ เนื่องจากมองว่า สินเชื่อเงินสดนอกประเทศเป็นสินเชื่อที่มีความเสี่ยงสูงเมื่อเทียบกับสินเชื่อประเภทอื่นๆ ไม่ว่าจะเป็นสินเชื่อเพื่ออยู่อาศัย หรือสินเชื่อธุรกิจ เพราะสินเชื่อเงินสดนอกประเทศจะไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน ประกอบกับธนาคารพาณิชย์ไทยเองก็ไม่ได้มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจสินเชื่อเงินสดนอกประเทศ สำหรับธนาคารพาณิชย์ต่างชาติซึ่งเป็นผู้ประกอบการรายแรกๆ ที่เข้ามาทำตลาด และธนาคารพาณิชย์ที่มีการร่วมทุนกับต่างชาติ ได้อาศัยความเชี่ยวชาญในการทำตลาดสินเชื่อรายย่อยของธนาคารแม่ และความพร้อมในด้านเทคโนโลยีในการประเมินสินเชื่อและป้องกันความเสี่ยง ในการเข้ามาชิงส่วนแบ่งทางตลาดสินเชื่อเงินสดนอกประเทศ

รายชื่อธนาคารพาณิชย์ที่ประกอบธุรกิจสินเชื่อเงินสดนอกประเทศ และชื่อของผลิตภัณฑ์สินเชื่อ มีรายละเอียดดังนี้ (ตารางที่ 3-2)

ตารางที่ 3-2 ธนาคารพาณิชย์ที่ให้บริการสินเชื่อเงินสดออนไลน์ประเภท

ธนาคารพาณิชย์	สินเชื่อเงินสดออนไลน์ประเภท
1. ธนาคารพาณิชย์ไทย	
ธนาคารทหารไทย	สินเชื่อเพอร์ซันนัลพลัส (Personal Plus)
ธนาคารไทยพาณิชย์	สินเชื่อบุคคลเพอร์ซันนัลแคช (Personal Cash)
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา	สินเชื่อบุคคล กรุงศรี ซี-โลน (Krungsri C-Loan)
2. ธนาคารพาณิชย์ที่มีการร่วมทุนกับต่างชาติ	
ธนาคารสแตนดาร์ดชาร์เตอร์ดอร์นครธน	สินเชื่อสมาร์ตแคช (Smart Cash)
ธนาคารยูโอบี หรือ ธนาคารยูไนเต็ด โอเวอร์ซีส์ (ไทย)	สินเชื่อส่วนบุคคลยูโอบี ไอ แคช (UOB I-Cash)
ธนาคารเอเชีย (ได้มีการควบรวมกับธนาคาร ยูโอบี แล้ว)	สินเชื่อ เอเชีย อินสแตนท์ แคช (Asia Instant Cash)
3. สาขาธนาคารพาณิชย์ต่างประเทศ	
ธนาคารซิตีแบงก์	สินเชื่อซิตีแบงก์เพอร์ซันนัลโลน (Citibank Personal Loan)
ธนาคารเอชเอสบีซี	สินเชื่อบุคคลเอชเอสบีซี (HSBC)

สำหรับสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) ส่วนใหญ่แล้วจะเป็นการเข้ามาร่วมทุนของผู้ประกอบการจากต่างประเทศที่มีความเชี่ยวชาญในการประกอบธุรกิจสินเชื่อรายย่อย และได้ขยายธุรกิจไปยังประเทศต่างๆ ในภูมิภาคเอเชีย ผู้ประกอบการจากต่างประเทศที่เข้ามาประกอบธุรกิจสินเชื่อรายย่อยในประเทศไทยมากที่สุด คือ ผู้ประกอบการจากประเทศญี่ปุ่น โดยมีรายละเอียดดังนี้

1) บริษัท อีออน ธนสินทรัพย์ (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) เป็นการเข้ามาร่วมทุนของ บริษัท อีออน เครดิต เซอร์วิส จำกัด ประเทศญี่ปุ่น (เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่มีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 27.60)

2) บริษัท อีซี บาย จำกัด เป็นการเข้ามาร่วมทุนของ บริษัท อาคอม จำกัด ประเทศญี่ปุ่น (เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่มีสัดส่วนการถือหุ้นร้อยละ 49)

3) บริษัท พรอมิส (ประเทศไทย) จำกัด เป็นการเข้าร่วมทุนของ บริษัท พรอมิส จำกัด ประเทศไทย (เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่)

สำหรับสถาบันการเงินที่เหลือก็เช่นเดียวกัน คือ มีการเข้ามาถือหุ้นจากผู้ประกอบการจากต่างประเทศ เช่น บริษัท แคปปิตอล โอเค จำกัด มีธนาคาร DBS จากประเทศสิงคโปร์เข้ามาถือหุ้นร้อยละ 40 หรือบริษัท เซทเทลม จำกัด ซึ่งมีบริษัทแม่จากฝรั่งเศสเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ เป็นต้น จะมีก็เพียง บริษัท บัตรเครดิตกรุงไทย จำกัด ที่ถือหุ้นใหญ่โดย ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน)

รายชื่อสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) ที่ประกอบธุรกิจสินเชื่อเงินสด เอกประสงค์ และชื่อของผลิตภัณฑ์สินเชื่อ มีรายละเอียดดังนี้ (ตารางที่ 3-3)

ตารางที่ 3-3 สถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารที่ให้บริการสินเชื่อเงินสดเอกประสงค์

สถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร	สินเชื่อเงินสดเอกประสงค์
บริษัท อีซี บาย จำกัด (ชื่อเดิม บริษัท สยาม เอ แอนด์ ซี จำกัด)	สินเชื่อเงินสด อีซี บาย (Easy Buy)
บริษัท แคปปิตอล โอเค จำกัด	สินเชื่อส่วนบุคคลแคปปิตอล โอเค
บริษัท อีออน ธนสินทรัพย์ (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน)	สินเชื่อเงินกู้ 30 นาที
บริษัท เซทเทลม (ประเทศไทย) จำกัด (ธนาคาร กสิกรไทย เป็นผู้จัดจำหน่าย)	สินเชื่อบุคคลทันใจ
บริษัท บัตรเครดิตกรุงไทย จำกัด	สินเชื่อบุคคล เคทีซี แคช (KTC Cash)
บริษัท จีอี แคปปิตอล (ประเทศไทย) จำกัด	สินเชื่อจีอี มั่นนี้ เพอร์ซันนัลเครดิต (GE Money Personal Credit) สินเชื่อเงินสดควิกแคช (Quik Cash) สินเชื่อเงินสดเฟิร์สช้อยส์
บริษัท เอไอจีการ์ด (ประเทศไทย) จำกัด	สินเชื่อบุคคลเอ ไอ จี (AIG)
บริษัท พรอมิส (ประเทศไทย) จำกัด	สินเชื่อบุคคลพรอมิส (Promise)
บริษัท เจอเนอร์ล คาร์ด เซอร์วิสเชส จำกัด	สินเชื่อเซ็นทรัล เพอร์ซันนัล โลน (Central Personal Loan)

สำหรับที่มาของแหล่งเงินทุนที่สถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารนำมาใช้ในการปล่อยสินเชื่อ นอกจากจะมาจากผู้ถือหุ้นของบริษัทแล้ว ยังมาจากการกู้ยืมจากสถาบันการเงินอื่นๆ เช่น ธนาคารพาณิชย์ไทย และสาขาของธนาคารพาณิชย์ต่างประเทศ ยกตัวอย่างกรณีของบริษัท อีออน ธนสินทรัพย์ (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) ซึ่งมีแหล่งเงินทุนหลักจากการกู้ยืมจากธนาคารทั้งที่เป็นเงินบาทและเงินสกุลอื่นๆ จากข้อมูลจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย พบว่า ณ วันที่ 20 กุมภาพันธ์ พ.ศ.2548 ได้มีการกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์ทั้งสิ้น 13 แห่ง แบ่งเป็นสาขาของธนาคารต่างประเทศ จำนวน 7 แห่ง และธนาคารพาณิชย์ในประเทศจำนวน 6 แห่ง โดยมีรายละเอียดแหล่งเงินทุนแยกตามระยะเวลาของวงเงินดังนี้ (ตารางที่ 3-4)

ตารางที่ 3-4 แหล่งที่มาของเงินทุนของบริษัท อีออน ธนสินทรัพย์ (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) ณ วันที่ 20 กุมภาพันธ์ พ.ศ.2548

ประเภทวงเงิน	สกุลเงิน	จำนวนเงิน (หน่วย : ล้านบาท)
เงินกู้ยืมระยะสั้น (รวมหุ้นกู้ และ ส่วนหนี้สินระยะยาวครบกำหนดใน 1 ปี)	เงินยูโร	2,022
	บาท	4,350
เงินกู้ยืมระยะยาว	เงินยูโร	4,571
	ดอลลาร์สหรัฐ	333
	บาท	3,797
ส่วนของผู้ถือหุ้น	บาท	2,526

หมายเหตุ จำนวนเงินที่แสดงสำหรับเงินกู้ หมายความว่าถึง ยอดเงินกู้คงค้าง
ที่มา : ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

3.4.3 การดำเนินการของสถาบันการเงินที่ประกอบธุรกิจสินเชื่อเงินสดอเนกประสงค์

3.4.3.1 การกำหนดหลักเกณฑ์ วงเงินสินเชื่อ และระยะเวลาในการผ่อนชำระ

เมื่อพิจารณาการดำเนินการของสถาบันการเงินที่ประกอบธุรกิจสินเชื่อเงินสดอเนกประสงค์ในส่วนของการกำหนดหลักเกณฑ์ วงเงินสินเชื่อ และระยะเวลาในการผ่อนชำระ โดยพิจารณาเปรียบเทียบกันระหว่างกลุ่มธนาคารพาณิชย์ และกลุ่มสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) ในประเด็นต่างๆ ดังนี้ (ตารางที่ 3-5)

1) การกำหนดหลักเกณฑ์ ไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของเกณฑ์รายได้ขั้นต่ำ อายุของผู้กู้ และอายุการทำงานในที่ทำงานปัจจุบัน เมื่อทำการพิจารณาแล้วพบว่า กลุ่มธนาคารพาณิชย์มีการกำหนดหลักเกณฑ์ที่เข้มงวดกว่าสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร โดยกลุ่มธนาคารพาณิชย์มีการกำหนดเกณฑ์รายได้ขั้นต่ำอยู่ระหว่าง 10,000 – 15,000 บาทต่อเดือน ในขณะที่สถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารจะกำหนดเกณฑ์รายได้ขั้นต่ำอยู่ระหว่าง 4,000 -15,000 บาท และมีบริษัท พรอมิส จำกัด ที่ไม่ได้มีการกำหนดเกณฑ์รายได้ขั้นต่ำเอาไว้ ทำให้ไม่ว่าผู้กู้จะมีรายได้ขั้นต่ำเพียงแค่น้อยแค่ไหนก็จะมีโอกาสใช้บริการสินเชื่อเงินสดอเนกประสงค์ สิ่งเหล่านี้แสดงให้เห็นว่า สถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารส่วนใหญ่มุ่งเน้นที่จะทำตลาดในกลุ่มผู้กู้ที่มีรายได้น้อย ซึ่งเป็นกลุ่มผู้กู้ที่มีความเสี่ยงสูง และถ้าพิจารณาเฉพาะในกลุ่มธนาคารพาณิชย์เองก็จะพบว่า ธนาคารพาณิชย์ที่มีการร่วมทุนจากต่างชาติและธนาคารพาณิชย์ต่างประเทศบางแห่งจะมีการกำหนดเกณฑ์รายได้ขั้นต่ำที่ต่ำกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับในกลุ่มธนาคารพาณิชย์ด้วยกัน สำหรับในส่วนของการกำหนดเกณฑ์อายุของผู้กู้ของสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารบางแห่งก็มีการกำหนดเกณฑ์อายุที่ไม่เข้มงวดเมื่อเทียบกับผู้ประกอบการรายอื่นๆ โดยมีกำหนดอายุสูงสุดไว้ที่ 65 ปี ทำให้กลุ่มผู้กู้สูงอายุที่อยู่ในวัยใกล้เกษียณอายุและเกษียณอายุ ที่มีความเสี่ยงในเรื่องของรายได้และเรื่องของคุณภาพและความปลอดภัยของชีวิต มีโอกาสในการเข้าถึงบริการสินเชื่อเงินสดอเนกประสงค์ได้ และสุดท้ายเกณฑ์ในส่วนของคุณภาพการทำงานในที่ทำงานปัจจุบันซึ่งเป็นตัวบ่งบอกถึงความมั่นคงในหน้าที่การงานและรายได้ สถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารก็มีการกำหนดอายุการทำงานในที่ทำงานปัจจุบันน้อยกว่าเมื่อเทียบกับเกณฑ์ของธนาคารพาณิชย์ จากที่กล่าวมาทั้งหมดสรุปได้ว่า สถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารมีการกำหนดกฎเกณฑ์ที่ไม่เข้มงวดเมื่อเทียบกับธนาคารพาณิชย์ ทำให้กลุ่มผู้กู้ที่มีความเสี่ยงไม่ว่าจะเป็นผู้ที่มีรายได้น้อย หรือไม่มีความแน่นอนในเรื่องของหน้าที่การงานและรายได้ มาใช้บริการสินเชื่อเงินสดอเนกประสงค์จากสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร

2) วงเงินสินเชื่อสูงสุด จะเห็นได้ว่า สถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารพาณิชย์บางแห่งจะมีการให้วงเงินสินเชื่อสูงสุดที่น้อยกว่าเมื่อเทียบกับธนาคารพาณิชย์ สาเหตุที่เป็นเช่นนี้ก็เนื่องมาจากการที่สถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารมุ่งทำตลาดกับผู้ที่มีความเสี่ยงสูง ดังนั้นการพิจารณาให้วงเงินสินเชื่อแก่ผู้กู้กลุ่มนี้ก็จะให้วงเงินสินเชื่อที่ไม่สูงมาก เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงในการผิดนัดชำระหนี้ของผู้กู้

3) ระยะเวลาในการผ่อนชำระ พบว่า การกำหนดระยะเวลาในการผ่อนชำระของสถาบันการเงินทั้งสองกลุ่มจะขึ้นอยู่กับวงเงินสินเชื่อที่อนุมัติ โดยผู้กู้ที่ได้รับวงเงินสินเชื่อที่สูงก็จะได้รับระยะเวลาในการผ่อนชำระที่มากด้วย เพื่อให้ภาระในการผ่อนชำระหนี้ในแต่ละเดือนไม่สูงเกินความสามารถของผู้กู้ ดังนั้นการที่สถาบันการเงินมีการกำหนดระยะเวลาในการผ่อนชำระที่น้อยกว่าธนาคารพาณิชย์ก็เนื่องมาจากวงเงินสินเชื่อที่อนุมัติให้น้อยกว่านั่นเอง



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 3-5 การเปรียบเทียบบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ของสถาบันการเงินต่างๆ ในส่วน
ของหลักเกณฑ์ วงเงินอนุมัติ และระยะเวลาในการผ่อนชำระ

สถาบันการเงิน	หลักเกณฑ์	วงเงินอนุมัติ	ระยะเวลาในการผ่อนชำระ
ธนาคารทหารไทย	-รายได้ประจำเฉลี่ยมากกว่า 15,000 บาท/เดือน สำหรับพนักงานประจำ และมากกว่า 20,000 บาท/เดือน สำหรับข้าราชการและพนักงานรัฐวิสาหกิจ - อายุงาน 1 ปีขึ้นไป	30,000-1,000,000 บาท สูงสุด 5 เท่าของรายได้ประจำต่อเดือน	12-60 เดือน
ธนาคารไทยพาณิชย์	-รายได้ประจำเฉลี่ยมากกว่า 15,000 บาท/เดือน - อายุงาน 1 ปีขึ้นไป	สูงถึง 5 เท่าของรายได้ประจำต่อเดือน หรือสูงสุด 1,500,000 บาท	12-60 เดือน
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา	- รายได้สุทธิขั้นต่ำ 10,000 บาท/เดือน - อายุงานขั้นต่ำ 2 ปี	50,000-1,000,000 บาท สูงสุด 5 เท่าของรายได้รวมสุทธิต่อเดือน	12-60 เดือน
ธนาคารสแตนดาร์ดชาร์เตอร์ด	-รายได้ประจำเฉลี่ยมากกว่า 15,000 บาท/เดือน	20,000-1,000,000 บาท สูงสุด 4 เท่าของรายได้ต่อเดือน	12-60 เดือน
ธนาคารยูโอบี	-รายได้ประจำเฉลี่ยมากกว่า 10,000 บาท/เดือน - อายุงาน 1 ปีขึ้นไป สำหรับผู้มีรายได้ 15,000 บาทขึ้นไป - อายุงาน 2 ปีขึ้นไป สำหรับผู้มีรายได้ 10,000 -14,999 บาท	วงเงิน สูงสุด 1,000,000 บาท	12-60 เดือน

ตารางที่ 3-5 การเปรียบเทียบบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ของสถาบันการเงินต่างๆ ในส่วน
ของหลักเกณฑ์ วงเงินอนุมัติ และระยะเวลาในการผ่อนชำระ (ต่อ)

สถาบันการเงิน	หลักเกณฑ์	วงเงินอนุมัติ	ระยะเวลาในการผ่อนชำระ
ธนาคารเอชเอสบีซี	- มีรายได้ตั้งแต่ 12,000 บาท/เดือน - อายุไม่เกิน 55 ปี	วงเงินสูงสุด 4 เท่า ของเงินเดือน แต่ไม่ เกิน 1,000,000 บาท	12-60 เดือน
ธนาคารซีทีแบงก์	- รายได้ขั้นต่ำ 15,000 บาท/เดือน - อายุงานอย่างน้อย 4 เดือน	วงเงินสูงสุด 1,500,000 บาท	12-60 เดือน
บจ. อีซีบาย	- รายได้ประจำตั้งแต่ 4,000 บาท ขึ้นไป - อายุการทำงานตั้งแต่ 4 เดือน ขึ้นไป	วงเงินสูงสุด 1,000,000 บาท	
บจ. แคปิตอลโอเค	- รายได้ขั้นต่ำ 5,000 บาท สำหรับกทม. และปริมณฑล (4,000 บาทสำหรับต่างจังหวัด) - อายุการทำงานในที่ทำงาน ปัจจุบัน 6 เดือนขึ้นไป	5,000-5,000,000 บาท สูงสุด 5 เท่า ของรายได้รวม สุทธิต่อเดือน	12-60 เดือน
บมจ. อีออน ธนสินทรัพย์	- รายได้ขั้นต่ำ 5,000 บาท สำหรับกทม. และปริมณฑล (4,000 บาทสำหรับต่างจังหวัด) - อายุการทำงานในที่ทำงาน ปัจจุบัน 6 เดือนขึ้นไป -อายุ 20-65 ปี		

ตารางที่ 3-5 การเปรียบเทียบบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ของสถาบันการเงินต่างๆ ในส่วน
ของหลักเกณฑ์ วงเงินอนุมัติ และระยะเวลาในการผ่อนชำระ (ต่อ)

สถาบันการเงิน	หลักเกณฑ์	วงเงินอนุมัติ	ระยะเวลาในการผ่อนชำระ
บจ. เซทเทเลม (ประเทศไทย)	- รายได้ประจำสุทธิต่อเดือน ตั้งแต่ 10,000 บาทขึ้นไป - อายุการทำงานในที่ทำงาน ปัจจุบัน 1 ปีขึ้นไป	10,000-50,000 บาท หรือไม่เกิน 5 เท่าของรายได้สุทธิ สำหรับเงินสด สำรอง และ 50,000-500,000 บาท หรือไม่เกิน 5 เท่าของ รายได้สุทธิ สำหรับ การกู้ ที่มี วัตถุประสงค์	6-48 เดือน
บจ. บัตรกรุงไทย	- รายได้ขั้นต่ำ 10,000 บาท - อายุ 20-65 ปี - อายุการทำงานในที่ทำงาน ปัจจุบัน 4 เดือนขึ้นไป	ขั้นต่ำ 10,000 บาท และสูงสุดไม่เกิน 5 เท่าของรายได้	12-60 เดือน ขึ้นอยู่กับวงเงิน สินเชื่อ
บจ.จีอี แคปปิตอล (ประเทศไทย) สินเชื่อเงินสด ควิกแคช	- รายได้ประจำ ซึ่งรวมค่าครอง ชีพ ค่าพาหนะ ค่าโทรศัพท์ และ รายได้อื่นที่ได้รับเป็นประจำทุก เดือน รวมแล้วมากกว่า 8,000 บาท - อายุการทำงานในที่ทำงาน ปัจจุบัน 1 ปีขึ้นไป	วงเงินสูงสุด 4 เท่า ของเงินเดือน แต่ไม่ เกิน 300,000 บาท	6-36 เดือน

ตารางที่ 3-5 การเปรียบเทียบบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ของสถาบันการเงินต่างๆ ในส่วน
ของหลักเกณฑ์ วงเงินอนุมัติ และระยะเวลาในการผ่อนชำระ (ต่อ)

สถาบันการเงิน	หลักเกณฑ์	วงเงินอนุมัติ	ระยะเวลาในการผ่อนชำระ
บจ.จีอี แคปิตอล (ประเทศไทย) สินเชื่อจีอี ม้านี้ เพอร์ซันนัลเครดิต	- รายได้ประจำต่อเดือน 15,000 บาทขึ้นไป - อายุการทำงานในที่ทำงานปัจจุบัน 1 ปีขึ้นไป	วงเงินสูงสุด 3 ล้านบาท	สูงสุด 60 เดือน
บจ.จีอี แคปิตอล (ประเทศไทย) สินเชื่อเงินสดเฟรียส์ ซ้อยส์	- รายได้ขั้นต่ำ 5,000 บาท สำหรับกทม. และปริมณฑล (4,000 บาทสำหรับต่างจังหวัด) - อายุการทำงานในที่ทำงานปัจจุบัน 6 เดือนขึ้นไป	วงเงินสูงสุด 3 เท่าของเงินเดือน หรือสูงสุด 200,000 บาท	6-36 เดือน
บจ. เอไอจีคาร์ด	- รายได้ต่อเดือน 15,000 บาทขึ้นไป - อายุการทำงานในที่ทำงานปัจจุบัน 6 เดือนขึ้นไป	วงเงินสูงสุด 4 เท่าของรายได้ แต่ไม่เกิน 1,000,000 บาท	12-60 เดือน
บจ. พรอมิส	- ไม่มีการกำหนดรายได้ขั้นต่ำ	1,000 – 100,000 บาท	12-36 เดือน ขึ้นอยู่กับวงเงินที่ได้รับ
บจ. เจเนอรัล คาร์ด เซอร์วิสเชส	- รายได้ประจำต่อเดือน 15,000 บาทขึ้นไป - อายุการทำงานในที่ทำงานปัจจุบัน 1 ปีขึ้นไป	วงเงินสูงสุด 5 เท่าของรายได้ แต่ไม่เกิน 3,000,000 บาท	12-60 เดือน

3.4.3.2 การกำหนดอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมในการใช้บริการสินเชื่อ

เมื่อทำการพิจารณาเปรียบเทียบการกำหนดอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมในการใช้สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร จึงทำการคำนวณโดยกำหนดให้ทำการกู้ที่วงเงินสินเชื่อ 30,000 บาท ระยะเวลาในการผ่อนชำระ 12 เดือน ผลที่ได้จากการศึกษาพบว่าธนาคารพาณิชย์มีการกำหนดอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมในการใช้บริการสินเชื่อที่ต่ำกว่าสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร โดยกลุ่มธนาคารพาณิชย์มีการคิดอัตราดอกเบี้ยแบบลดต้นลดดอก (รวมค่าธรรมเนียมในการใช้วงเงิน) อยู่ในช่วงร้อยละ 23.31 ถึงร้อยละ 28 ต่อปี และมีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 26.39 ต่อปี และถ้าคิดอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมการใช้วงเงินแบบคงที่ต่อเดือนจะอยู่ในช่วงร้อยละ 1.089 ถึงร้อยละ 1.32 ต่อเดือน และมีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 1.239 ต่อเดือน ส่วนกลุ่มสถาบันการเงินมีการคิดอัตราดอกเบี้ยแบบลดต้นลดดอก (รวมค่าธรรมเนียมในการใช้วงเงิน) อยู่ในช่วงร้อยละ 24 ถึงร้อยละ 28 ต่อปี และมีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 26.90 ต่อปี และถ้าคิดอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมการใช้วงเงินแบบคงที่ต่อเดือนจะอยู่ในช่วงร้อยละ 1.1226 ถึงร้อยละ 1.32 ต่อเดือน และมีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 1.269 ต่อเดือน จึงสามารถสรุปได้ว่า สถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารมีการกำหนดอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมการใช้วงเงินที่สูงกว่าธนาคารพาณิชย์ สาเหตุที่เป็นเช่นนี้ก็เนื่องมาจากการที่สถาบันการเงินมีการกำหนดกฎเกณฑ์ในการขอสินเชื่อที่ไม่เข้มงวด จึงทำให้มีผู้กู้ที่มีความเสี่ยงสูงซึ่งไม่ผ่านกฎเกณฑ์ของธนาคารพาณิชย์มาใช้บริการ เพื่อเป็นการสร้างรายได้ที่เหมาะสมและสอดคล้องกับภาระความเสี่ยง ดังนั้นสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารจึงต้องกำหนดอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมการใช้วงเงินที่สูง (ตารางที่ 3-6)

ตารางที่ 3-6 การเปรียบเทียบบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ของสถาบันการเงินต่างๆ ในส่วนของอัตราดอกเบี้ย ค่าธรรมเนียม และอัตราค่าธรรมเนียมชำระ

สถาบันการเงิน	การคิดอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียม	อัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมการใช้วงเงินแบบคงที่ต่อเดือน	อัตราดอกเบี้ยแบบลดต้นลดดอกต่อปี (รวมค่าธรรมเนียม)	อัตราค่าธรรมเนียมชำระต่อเดือน
ธนาคารทหารไทย	CPR (Consumer Product Rate) = 18% ต่อปี ค่าธรรมเนียมดำเนินงานสินเชื่อ 0.5% ของวงเงิน (ขั้นต่ำ 1,500 บาท)	1.2513%	26.65%	2,875.4 บาท
ธนาคารไทยพาณิชย์	CLR (Consumer Loan Rate) + 2% = 21% ต่อปี ค่าธรรมเนียมดำเนินงานสินเชื่อ 0.5% ของวงเงิน (ขั้นต่ำ 750บาท)	1.1864%	25.31%	2,855.91 บาท
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา	MRR+9% = 17.25% ค่าธรรมเนียมดำเนินงานสินเชื่อ 0.5% ของวงเงิน (ขั้นต่ำ 1,500 บาท)	1.2157%	25.92%	2,864.7 บาท
ธนาคารสแตนดาร์ดชาร์เตอร์ด	MRR+19.30% = 28.00% ต่อปี	1.32%	28.00%	2,896 บาท
ธนาคารยูโอบี	MRR+12.25% = 21% ต่อปี ค่าธรรมเนียมการขอสินเชื่อ 400 บาท	1.089%	23.31%	2,826.74 บาท

ตารางที่ 3-6 การเปรียบเทียบบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ของสถาบันการเงินต่างๆ ในส่วน
ของอัตราดอกเบี้ย ค่าธรรมเนียม และอัตราค่าธรรมเนียม (ต่อ)

สถาบันการเงิน	การคิดอัตราดอกเบี้ย และค่าธรรมเนียม	อัตราดอกเบี้ยและ ค่าธรรมเนียม การใช้วงเงินแบบ คงที่ต่อเดือน	อัตราดอกเบี้ย แบบลดต้นลด ดอกต่อปี (รวม ค่าธรรมเนียม)	อัตรา การผ่อน ชำระต่อ เดือน
ธนาคารเอชเอสบีซี	อัตราดอกเบี้ย 27% ต่อปี และค่าธรรมเนียม จัดการเงินกู้ 0.5% ของ วงเงินสินเชื่อ	1.310%	27.86%	2,893.02 บาท
ธนาคารซีทีแบงก์	อัตราดอกเบี้ยคงที่ต่อ เดือน 1.30%	1.30%	27.65%	2,890 บาท
บจ. อีชีบาย	อัตราดอกเบี้ย 15% ต่อปี หรืออัตราดอกเบี้ยคงที่ 0.68% ต่อเดือน ค่าธรรมเนียมการใช้ วงเงิน 0.62% ต่อเดือน	1.30%	27.65%	2,890 บาท
บจ. แคปปิตอลโอเค	อัตราดอกเบี้ย 14% ต่อปี ค่าธรรมเนียม 14% ต่อปี	1.32%	28.00%	2,896 บาท
บมจ. อีออน ธนสินทรัพย์ (ไทย แลนด์)	อัตราดอกเบี้ย 28.00% ต่อปี	1.32%	28.00%	2,896 บาท
บจ.เซทเทเลม	อัตราดอกเบี้ย 0.6%ต่อ เดือน ค่าธรรมเนียมการผ่อน ชำระเงินกู้ 0.7% โดยคิดอัตราคงที่ต่อ เดือน	1.30%	27.65%	2,890 บาท

ตารางที่ 3-6 การเปรียบเทียบบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ของสถาบันการเงินต่างๆ ในส่วน
ของอัตราดอกเบี้ย ค่าธรรมเนียม และอัตราค่าธรรมเนียมชำระ (ต่อ)

สถาบันการเงิน	การคิดอัตราดอกเบี้ย และค่าธรรมเนียม	อัตราดอกเบี้ยและ ค่าธรรมเนียม การใช้วงเงินแบบ คงที่ต่อเดือน	อัตราดอกเบี้ย แบบลดต้นลด ดอกต่อปี (รวม ค่าธรรมเนียม)	อัตรา การผ่อน ชำระต่อ เดือน
บจ. บัตรเครดิต กรุงไทย	อัตราดอกเบี้ย 15% ต่อปี ค่าธรรมเนียมการใช้ วงเงิน 9% ต่อปี	1.1226%	24.00%	2,836.79 บาท
บจ.จีอี แคมป์พิตอล (ประเทศไทย) สินเชื่อเงินสด ควิกแคช	อัตราดอกเบี้ย 0.65% ต่อ เดือน ค่าธรรมเนียมการใช้ วงเงิน 0.65% ต่อเดือน	1.30%	27.65%	2,890 บาท
บจ.จีอี แคมป์พิตอล (ประเทศไทย) สินเชื่อจีอี มั่นใจ เพอร์ ซันนัลเครดิต	อัตราดอกเบี้ย 13.95% ต่อปี ค่าธรรมเนียมการใช้ วงเงิน 11.59% ต่อปี	1.19%	24.54%	2,857 บาท
บริษัท เอไอจีคาร์ด (ประเทศไทย) จำกัด	ค่าดำเนินการอนุมัติ เงินกู้ 2% ของวงเงินแต่ ไม่เกิน 750 บาท อัตราดอกเบี้ยคงที่ 1.22% ต่อเดือน หรือ อัตราดอกเบี้ย 26% ต่อปี	1.32%	28.00%	2,896 บาท
บจ. พรอมิส	อัตราดอกเบี้ย 15% ต่อปี ค่าธรรมเนียมในการ รักษาสัญชี 13% ต่อปี	1.32%	28.00%	2,896 บาท

ตารางที่ 3-6 การเปรียบเทียบบริการสินเชื่อเงินสดโอนประสงค์ของสถาบันการเงินต่างๆ ในส่วน
ของอัตราดอกเบี้ย ค่าธรรมเนียม และอัตราค่าธรรมเนียมชำระ (ต่อ)

สถาบันการเงิน	การคิดอัตราดอกเบี้ย และค่าธรรมเนียม	อัตราดอกเบี้ยและ ค่าธรรมเนียม การใช้วงเงินแบบ คงที่ต่อเดือน	อัตราดอกเบี้ย แบบลดต้นลด ดอกต่อปี (รวม ค่าธรรมเนียม)	อัตรา การผ่อน ชำระต่อ เดือน
บจ. เจอเนอร์ล คาร์ดิ เซอร์วิสเซส	อัตราดอกเบี้ย 0.65%ต่อ เดือน ค่าธรรมเนียมการใช้ วงเงิน 0.65% ต่อเดือน	1.30%	27.65%	2,890 บาท

หมายเหตุ : รวบรวมและคำนวณโดยผู้เขียน ข้อมูล ณ วันที่ 25 เมษายน พ.ศ.2549

: คำนวณสำหรับวงเงินกู้จำนวน 30,000 บาท ระยะเวลากู้ 12 เดือน เพื่อเปรียบเทียบภาระ
ดอกเบี้ยที่แท้จริง โดยไม่รวมรายจ่ายค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกิดขึ้นตามจริง เช่น
ค่าใช้จ่ายแก่หน่วยราชการ เป็นต้น

3.4.4 การควบคุมดูแลการประกอบธุรกิจสินเชื่อเงินสดโอนประสงค์ภายใต้การกำกับ

สินเชื่อส่วนบุคคล คือ การให้กู้ยืมเงิน การรับซื้อ ซื้อมด หรือรับช่วงซื้อมดตัวเงิน
หรือตราสารเปลี่ยนมืออื่นใด แก่บุคคลธรรมดาโดยมิได้ระบุวัตถุประสงค์หรือมีวัตถุประสงค์
เพื่อให้ได้มาซึ่งสินค้าหรือบริการและไม่มีวัตถุประสงค์เพื่อนำไปใช้ในการประกอบธุรกิจของ
ตนเอง

สำหรับสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับจะเน้นเฉพาะสินเชื่อส่วนบุคคลที่ไม่มี
ทรัพย์สินหรือทรัพย์สินเป็นหลักประกัน และสินเชื่อเช่าซื้อแบบลิสซิ่งซึ่งในสินค้าที่ผู้ประกอบการมิได้
จำหน่ายเป็นทางการค้าปกติ ยกเว้นในสินค้าประเภทรถยนต์และรถจักรยานยนต์ นอกจากนี้สินเชื่อ
ส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ จะไม่รวมถึง

- สินเชื่อเพื่อการศึกษา
- สินเชื่อเพื่อการเดินทางไปทำงานในต่างประเทศ
- สินเชื่อเพื่อการรักษาพยาบาล
- สินเชื่อเพื่อสวัสดิการพนักงานที่หน่วยงานต้นสังกัดได้มีการทำสัญญากับผู้ประกอบการธุรกิจ

ดังนั้นสินเชื่อเงินสอเนกประสงค์จึงอยู่ภายใต้การกำกับดูแลในครั้งนี้ด้วย

3.4.4.1 ผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อเงินสอเนกประสงค์ที่ต้องอยู่ภายใต้การกำกับ

ผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อเงินสอเนกประสงค์ในปัจจุบัน ได้แก่ กลุ่มธนาคารพาณิชย์ และกลุ่มสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร จะอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทยและกระทรวงการคลัง โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ธนาคารพาณิชย์ ซึ่งอยู่ภายใต้ประกาศธนาคารแห่งประเทศไทย เรื่อง การกำหนด หลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไข ในการประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ สำหรับธนาคารพาณิชย์ ลงวันที่ 24 มิถุนายน 2548 และลงประกาศในราชกิจจานุเบกษา ฉบับประกาศและงานทั่วไป เล่ม 122 ตอนพิเศษ 46 ง ลงวันที่ 29 มิถุนายน 2548 และประกาศธนาคารแห่งประเทศไทย เรื่อง ดอกเบี้ยและค่าบริการที่ธนาคารพาณิชย์อาจเรียกได้ในการประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ ลงวันที่ 24 มิถุนายน 2548 และลงประกาศในราชกิจจานุเบกษา ฉบับประกาศและงานทั่วไป เล่ม 122 ตอนพิเศษ 46 ง ลงวันที่ 29 มิถุนายน 2548 และประกาศธนาคาร โดยการออกประกาศจะอาศัยอำนาจตามตราที่ 22 (8) ระยะเวลา 14 แห่งพระราชบัญญัติการธนาคารพาณิชย์ พ.ศ.2505 ซึ่งแก้ไขเพิ่มเติมโดยพระราชบัญญัติการธนาคารพาณิชย์ (ฉบับที่ 2) พ.ศ.2522

2. บริษัทที่ประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลที่มีใช้สถาบันการเงิน ซึ่งอยู่ภายใต้ประกาศกระทรวงการคลัง เรื่อง กิจการที่ต้องขออนุญาตตามข้อ 5 แห่งประกาศของคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 58 (เรื่อง สินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ) ลงวันที่ 9 มิถุนายน 2548 ซึ่งได้ลงประกาศในราชกิจจานุเบกษา ฉบับประกาศและงานทั่วไป เล่ม 122 ตอนพิเศษ 43 ง ลงวันที่ 16 มิถุนายน 2548 และประกาศธนาคารแห่งประเทศไทย เรื่อง การกำหนด หลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขในการ

ประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับสำหรับผู้ประกอบธุรกิจที่มีใช้สถาบันการเงิน ลงวันที่ 20 มิถุนายน 2548 และลงประกาศในราชกิจจานุเบกษา ฉบับประกาศและงานทั่วไป เล่ม 122 ตอนพิเศษ 46 ง ลงวันที่ 29 มิถุนายน 2548

สำหรับการควบคุมดูแลธุรกิจของสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) ในครั้งนี้ นับเป็นครั้งที่สองที่ทางการไทยใช้ ประกาศของคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 58 ลงวันที่ 26 ม.ค.2515 เป็นทางออกของกฎหมาย หลังจากที่เคยใช้ในการควบคุมดูแลธุรกิจบัตรเครดิต ก่อนที่พระราชบัญญัติธุรกิจสถาบันการเงินฉบับใหม่ ที่คาดว่าจะมีเนื้อหาในเรื่องการควบคุมดูแล ธุรกิจของสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) จะผ่านการพิจารณาและมีผลบังคับใช้ในอนาคต

3.4.4.2 ประเด็นที่สำคัญของการควบคุมกำกับดูแลธุรกิจสินเชื่อเงินสด นอกประสงค์ภายใต้การกำกับ

สินเชื่อเงินสดนอกประสงค์จะอยู่ภายใต้การควบคุมธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคล ภายใต้การกำกับที่สำคัญ ตามรายละเอียดที่กำหนดโดยธนาคารแห่งประเทศไทย ซึ่งมีผลบังคับใช้ ในวันที่ 1 กรกฎาคม พ.ศ.2548 มีรายละเอียดดังนี้

1. สำหรับธนาคารพาณิชย์และบริษัทเงินทุน สามารถประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลได้โดยไม่ต้องขอรับการอนุญาตเพิ่มเติม เนื่องจากเป็นธุรกรรมที่อยู่ภายใต้พระราชบัญญัติการธนาคารพาณิชย์ และพระราชบัญญัติการประกอบธุรกิจเงินทุนธุรกิจหลักทรัพย์ และธุรกิจเครดิตฟองซิเออร์ แต่จะต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ที่ธนาคารแห่งประเทศไทย กำหนด

สำหรับบริษัทที่ประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลที่มีใช้สถาบันการเงิน (Non-Bank) นั้น กลุ่มผู้ประกอบการรายเดิม (ประกอบธุรกิจอยู่ในวันที่ 17 มิถุนายน พ.ศ.2548) สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้ โดยต้องยื่นคำขอรับอนุญาตต่อธนาคารแห่งประเทศไทย ภายใน 60 วัน นับตั้งแต่วันที่ประกาศกระทรวงการคลังมีผลบังคับใช้ คือ ภายในวันที่ 15 สิงหาคม พ.ศ.2548 ส่วนผู้ประกอบการรายใหม่ที่ยังไม่ได้มีการให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลแต่สนใจที่จะประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคล สามารถยื่นขอรับอนุญาตได้ตั้งแต่วันที่ 17 มิถุนายน พ.ศ.2548 เป็นต้นไป โดยจะสามารถประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลเมื่อได้รับอนุญาตจากรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง

2. ผู้ประกอบการจะต้องจดทะเบียนเพิ่มทุน และเรียกชำระทุนเพิ่มให้ครบ 50 ล้านบาท ภายใน 6 เดือน นับตั้งแต่วันที่ประกาศกระทรวงมีผลบังคับใช้ คือ ต้องจดทะเบียนเพิ่มทุนและเรียกชำระทุนเพิ่มให้ครบ 50 ล้านบาทภายในวันที่ 17 ธันวาคม พ.ศ. 2548

3. เกณฑ์กำหนดเพดานดอกเบี้ย ค่าปรับ ค่าบริการ และค่าธรรมเนียมต่างๆ ของผู้ประกอบการรวมกันต้องไม่เกิน 28% ต่อปี (Effective Rate คือ การคิดดอกเบี้ยแบบลดต้นลดดอก แตกต่างจาก Flat Rate ตรงที่ดอกเบี้ยอันหลังเป็นการคิดจำนวนดอกเบี้ยที่จ่ายตายตัว โดยไม่มีการลดต้นลดดอก) ในขณะที่ดอกเบี้ยเรียกเก็บต้องไม่เกินกว่าที่กฎหมายกำหนดไว้ที่ 15% ต่อปี โดยเฉพาะสำหรับสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) เนื่องจากสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) คิดข้อบังคับกฎหมายประมวลแพ่งและพาณิชย์ที่กำหนดให้คิดดอกเบี้ยได้ไม่เกิน 15% ในขณะที่ธนาคารพาณิชย์ไม่คิดข้อบังคับดังกล่าวเนื่องจากจัดเป็นสถาบันการเงินตามนิยามของพระราชบัญญัติดอกเบี้ย ซึ่งระบุให้สถาบันการเงินสามารถกำหนดอัตราดอกเบี้ยที่ระดับใดก็ได้

อย่างไรก็ดี เพดานอัตราดอกเบี้ย 28% ยังไม่นับรวมค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นตามจริง กำหนดโดยธนาคารแห่งประเทศไทย ซึ่งผู้ประกอบการสามารถเรียกเก็บจากลูกค้าได้พอสมควรแก่เหตุ อันได้แก่ ค่าใช้จ่ายแก่หน่วยงานราชการ ค่าใช้จ่ายในการชำระเงิน ค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบข้อมูลเครดิต ค่าใช้จ่ายกรณีเงินในบัญชีไม่พอจ่าย ค่าใช้จ่ายในการติดตามทวงถามหนี้ ค่าเปลี่ยนรหัส ค่าออกบัตรใหม่ เป็นต้น ทั้งนี้ เนื่องจากผู้ประกอบการต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายข้างต้น อันเกิดจากการใช้บริการของลูกค้า ซึ่งแตกต่างกันออกไปในลูกค้าแต่ละราย นอกจากนี้ ผู้ประกอบการต้องประกาศเผยแพร่ดอกเบี้ย ค่าปรับ ค่าบริการ และค่าธรรมเนียมต่างๆ รวมทั้งการเปลี่ยนแปลงให้ลูกค้าทั่วไปได้รับทราบ นอกเหนือจากการแสดงรายละเอียดการคำนวณดอกเบี้ยและค่าใช้จ่ายต่างๆ ลงในใบแจ้งหนี้ โดยสำหรับผู้ประกอบการที่คิดอัตราดอกเบี้ยในปัจจุบันเกินกว่าเพดานดอกเบี้ยที่ทางการกำหนด จะต้องปรับลดดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมต่างๆ ลง ในระยะเวลา 1 ปี นับตั้งแต่วันที่ประกาศมีผลบังคับใช้

4. เกณฑ์กำหนดวงเงินไม่เกิน 5 เท่าของรายได้ผู้บริโภคเฉลี่ยต่อเดือน หรือของกระแสเงินสดหมุนเวียนในบัญชีเงินฝากกับสถาบันการเงินเฉลี่ยต่อเดือน เป็นระยะเวลาไม่ต่ำกว่า 6 เดือน นอกเหนือไปจากรายละเอียดอื่นๆ เกี่ยวกับกระบวนการให้สินเชื่อ เช่น การต้องให้ความสำคัญต่อข้อมูลในการพิจารณาสินเชื่อและอนุมัติวงเงินที่เหมาะสม ได้แก่ การพิจารณาข้อมูล

เครดิต การจัดตั้งศูนย์ข้อมูลระหว่างผู้ประกอบการ เพื่อประโยชน์ในการรับทราบข้อมูลของลูกค้านระหว่างกัน เป็นต้น

5. ข้อกำหนดอื่นๆ เพื่อคุ้มครองสิทธิผู้บริโภค เช่น ผู้ประกอบธุรกิจจะต้องดำเนินการตรวจสอบข้อร้องเรียนของลูกค้าให้แล้วเสร็จภายใน 7 วัน การติดต่อลูกค้าภายในเวลาที่กำหนด คือ ระหว่างเวลา 8.00-20.00 ในวันจันทร์ – ศุกร์ และระหว่างเวลา 8.00-18.00 ในวันหยุดราชการ สื่อทางการตลาดต้องไม่ชวนเชื่อเกินจริง โดยมีการชี้แจงข้อเท็จจริงอย่างครบถ้วน รวมทั้งระบุอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมต่างๆ ของสินเชื่อแต่ละประเภทไว้อย่างชัดเจน การห้ามโอนหนี้ที่เกิดจากสินเชื่อบุคคลภายใต้การกำกับ ไปเป็นหนี้ตามสัญญาบัญชีเดินสะพัด (O/D) หรือหนี้ตามสัญญาประเภทอื่น เว้นแต่ได้รับความยินยอมเป็นหนังสือจากผู้บริโภคก่อน เป็นต้น

3.4.4.3 ผลกระทบสำคัญจากการควบคุมกำกับดูแลธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับต่อธุรกิจสินเชื่อเงินสอดเนกประสงค์

การควบคุมกำกับดูแลและธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับจะส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการและผู้ให้บริการสินเชื่อเงินสอดเนกประสงค์ ดังต่อไปนี้

1. ผู้ประกอบการแต่ละรายซึ่งประกอบด้วย กลุ่มธนาคารพาณิชย์ และกลุ่มสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) ย่อมได้รับผลกระทบจากลักษณะการดำเนินธุรกิจ และการบริหารต้นทุนที่แตกต่างกัน แม้ข้อสังเกตเบื้องต้นจะบ่งชี้ว่า กลุ่มสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร น่าจะได้รับผลกระทบจากเพดานดอกเบี้ยใหม่ของทางการมากกว่ากลุ่มธนาคารพาณิชย์ เนื่องจากมีฐานลูกค้าส่วนใหญ่เป็นผู้มีรายได้ต่อเดือนต่ำกว่า 15,000 บาท ส่งผลให้ต้นทุนการบริหารจัดการและต้นทุนการดูแลความเสี่ยงอยู่ในระดับที่สูงกว่า อย่างไรก็ดี การพิจารณาผลกระทบที่แท้จริงจำเป็นต้องพิจารณาโครงสร้างต้นทุนภายในเป็นรายๆ ไป เนื่องจากยังมีปัจจัยกำหนดความแตกต่างของต้นทุนผู้ประกอบการหลายประการ เช่น การบริหารจัดการต้นทุนภายใน การสร้างประสิทธิภาพในการดำเนินงาน ระบบกลั่นกรองลูกค้าและควบคุมความเสี่ยง นโยบายการจัดการภายในและการตัดสินใจของผู้บริหาร การประเมินธุรกิจ ลูกค้า และแนวโน้มธุรกิจในอนาคต เป็นต้น ทั้งนี้คาดว่าเพดานดอกเบี้ยใหม่จะช่วยกระตุ้นให้เกิดการลดต้นทุนในการบริหารจัดการของผู้ประกอบการ ตลอดจนเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (เช่น การพัฒนาความสามารถของพนักงาน และ

เครือข่ายสาขา รวมทั้งระบบเทคโนโลยีให้สามารถรองรับลูกค้า และการทำธุรกรรมที่เพิ่มมากขึ้น ฯลฯ) รวมทั้งการดูแลความเสี่ยงของผู้ประกอบการให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม

2. กลุ่มสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) จะยังมีกลุ่มเป้าหมายเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้น้อย เนื่องจากกลุ่มลูกค้าดังกล่าวเป็นตลาดที่มีขนาดใหญ่มาก (จากจำนวนผู้มีรายได้ประจำในประเทศไทยสำรวจโดยสำนักงานสถิติแห่งชาติ ณ ไตรมาส 3 ปี พ.ศ.2547 อยู่ที่ 15.64 ล้านคน เป็นผู้มีรายได้ได้น้อยกว่า 7,500 บาท 11.712 ล้านคน และผู้มีรายได้ระหว่าง 7,000 – 15,000 บาท 2.34 ล้านคน ขณะที่ผู้มีรายได้สูงกว่า 15,000 บาทต่อเดือน คิดเป็นประมาณ 1.46 ล้านคนเท่านั้น) ประกอบกับผู้ประกอบการจำเป็นต้องรักษาปริมาณลูกค้าไว้ (Volume) เพื่อเฉลี่ยภาระการลงทุนที่ได้ดำเนินการไปในช่วงก่อนหน้า ได้แก่ การขยายเครือข่ายสาขาและร้านค้า การลงทุนในระบบเทคโนโลยีต่างๆ และการเพิ่มจำนวนพนักงาน เป็นต้น

3. สำหรับธนาคารพาณิชย์บางแห่งแล้ว คาดว่าคงมีการเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานภายใน เพื่อปรับลดต้นทุนเช่นเดียวกัน เช่น การใช้ฐานลูกค้าเงินฝากเพื่อ Cross Sell มากขึ้น การเน้นช่องทางการขายผ่านสาขา การพัฒนาความชำนาญของพนักงานในการเข้าถึงลูกค้า ผลิตภัณฑ์สินเชื่อบุคคล และการพัฒนาระบบบริหารความเสี่ยง เป็นต้น โดยคาดว่า การดำเนินธุรกิจดังกล่าวของกลุ่มธนาคารพาณิชย์ (โดยเฉพาะอย่างยิ่งธนาคารขนาดใหญ่) จะยังคงมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าเดิม เพราะเป็นระดับความเสี่ยงและฐานลูกค้าที่ธนาคารมีความชำนาญคุ้นเคย มากกว่าการเข้ามามุ่งเน้นลูกค้าที่มีรายได้ต่ำกว่า 15,000 บาท แต่ในอนาคตหากธนาคารพาณิชย์มีความพร้อมที่จะขยายธุรกิจสู่ลูกค้าที่มีระดับรายได้ต่ำกว่าฐานลูกค้าเดิมของธนาคาร การแยกหน่วยงานเฉพาะออกมาจากธนาคาร น่าจะเป็นทางเลือกต่อไปในอนาคต

4. ผลจากการปรับลดต้นทุนของผู้ประกอบการหลายแห่ง เพื่อให้แผนธุรกิจสอดคล้องกับระดับเพดานดอกเบี้ยที่ 28% คงจะส่งผลต่อการบริหารความเสี่ยงที่เข้มข้นมากขึ้น อันได้แก่ การกระตุ้นให้เกิดการชำระหนี้ การให้วงเงินสั้นลง เพื่อควบคุมวัฏจักรชำระเงินก่อนการต่ออายุสินเชื่อ อย่างไรก็ดี การบริหารความเสี่ยงควบคู่กับการขยายฐานสินเชื่อจะนำไปสู่ความพยายามสร้างลูกค้าที่ดีแทนที่การหาลูกค้าที่ดี ซึ่งรวมถึงการกำหนดโปรแกรมแบ่งแยกลูกค้าตามประวัติการชำระเงิน เพื่อจัดรายการส่งเสริมการขายและผลตอบแทนให้แก่ลูกค้าแต่ละกลุ่ม นอกจากนี้การเสนอบริการที่ปรึกษาทางการเงินสำหรับผู้ที่ไม่สามารถเข้าถึงสินเชื่อในระบบ รวมทั้งผู้ที่ได้รับสินเชื่อแล้วแต่ไม่สามารถวางแผนการเงินเพื่อจ่ายชำระหนี้ได้ อาจเป็นทางเลือกของ

ผู้ประกอบการในอนาคต เพื่อประโยชน์ในการเข้าถึงลูกค้า และการรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าในระยะยาว อย่างไรก็ตาม จุดคุ้มทุนคงอยู่ที่การเปรียบเทียบระหว่างต้นทุนในการเสนอบริการดังกล่าวกับการสามารถสร้างลูกค้าที่ดีเพิ่มเข้ามาในพอร์ตสินเชื่อของผู้ประกอบการ

5. สำหรับเกณฑ์กำหนดทุนจดทะเบียนที่ 50 ล้านบาท ย่อมส่งผลให้ผู้ประกอบการรายเล็กๆ ที่กระจุกกระจายอยู่เป็นจำนวนมากและต้องการดำเนินธุรกิจต่อไป อาจต้องพิจารณาที่จะรวมตัวกัน หรือเพิ่มทุนเพื่อดำเนินธุรกิจได้อย่างถูกต้องตามกฎหมาย ซึ่งรวมไปถึงผู้ประกอบการรายบุคคล ได้แก่ ผู้ประกอบการที่แจกใบปลิวเงินด่วนที่ไม่ได้จดทะเบียนการทำธุรกิจอย่างถูกต้อง ซึ่งธนาคารแห่งประเทศไทยมีอำนาจในการเอาผิดได้หากได้รับการร้องเรียนจากประชาชน โดยเกณฑ์ดังกล่าวถือเป็นการขีดเส้นแบ่งอย่างชัดเจน ระหว่างผู้ประกอบการในระบบที่มีการจดทะเบียนอย่างถูกต้องตามกฎหมาย และผู้ประกอบการนอกระบบที่ไม่จดทะเบียน ซึ่งผู้บริโภคยังมีสิทธิร้องเรียนการกระทำที่ไม่เหมาะสมของผู้ประกอบการกลุ่มหลังต่อทางการ เพื่อให้ระบบทลงโทษที่รุนแรงขึ้นจากเกณฑ์กฎหมายใหม่ได้ อย่างไรก็ตามแม้ว่าผู้ประกอบการรายย่อยเหล่านี้ อาจต้องออกจากธุรกิจ หากไม่สามารถปฏิบัติตามเกณฑ์เพิ่มทุนจดทะเบียน 50 ล้านบาทได้ แต่มีความเป็นไปได้ว่า พอร์ตสินเชื่อของผู้ประกอบการรายย่อยเหล่านี้ อาจถูกซื้อโดยผู้ประกอบการรายใหญ่ หากประเมินแล้วเห็นว่า มีมูลค่าคุ้มกับความเสี่ยงและต้นทุนในการดำเนินงาน

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 4

วิธีการดำเนินการวิจัย

ในการศึกษาครั้งนี้จะแบ่งออกเป็น 2 ส่วน โดยส่วนแรก จะเป็นวิธีการศึกษาการแบ่งแยกตลาดตามความเสี่ยงของผู้กู้ (Market Risk Segmentation) ระหว่างผู้กู้ที่ได้รับบริการสินเชื่อเงินฝากจากธนาคารพาณิชย์ และผู้กู้ที่ได้รับบริการสินเชื่อเงินฝากจากสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) โดยใช้รูปแบบจำลองโพรบิต (Probit) สำหรับส่วนที่สอง จะเป็นวิธีการศึกษาปัจจัยที่มีความสำคัญหรือมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินฝากจากธนาคารพาณิชย์ โดยใช้กระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์หรือวิธีเอ เอช พี (Analytic Hierarchy Process : AHP) และวิธีการจัดอันดับ (Ordinal Scale) โดยใช้มาตรวัดทัศนคติของลิเคอร์ท (Likert Scale)

4.1 วิธีการศึกษาการแบ่งแยกตลาดตามความเสี่ยงของผู้กู้ (Market Risk Segmentation)

การศึกษาว่าในตลาดสินเชื่อเงินฝากธนาคารพาณิชย์มีการแบ่งแยกตลาดตามความเสี่ยงของผู้กู้ (Market Risk Segmentation) ระหว่างผู้กู้ที่ได้รับบริการสินเชื่อเงินฝากจากธนาคารพาณิชย์ และผู้กู้ที่ได้รับบริการสินเชื่อเงินฝากจากสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) หรือไม่นั้น จะนำเอาแนวคิดและสมมติฐานจากงานศึกษาของ Boczar (1976) และ Durkin (2000) มาเป็นพื้นฐานในการวิเคราะห์ รูปแบบจำลองที่ใช้จะเป็นแบบจำลองโพรบิต (Probit Model) ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

โดยที่

$$OTHCB = F [AY, AM, AO, S, M, ELC, EM, YL, YH1, YH2, OCCT, HH, CC]$$

OTHCB = ตัวแปรหุ่น แสดงการได้รับบริการสินเชื่อเงินฝากจากธนาคารพาณิชย์ของผู้กู้ โดยถ้าผู้กู้ได้รับบริการสินเชื่อเงินฝากจากธนาคารพาณิชย์ (ทั้งกรณีที่ได้รับบริการสินเชื่อเงินฝากจากธนาคารพาณิชย์เพียงแหล่งเดียว และผู้กู้ที่ได้รับบริการ

สินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ทั้งจากธนาคารพาณิชย์และสถาบัน
การเงินที่ไม่ใช่ ธนาคาร)

OTHCB จะมีค่าเท่ากับ 1

ถ้าผู้กู้ไม่ได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคาร
พาณิชย์ (ผู้กู้ได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จาก
สถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารเพียงแหล่งเดียว)

OTHCB จะมีค่า เท่ากับ 0

AY = ตัวแปรหุ่น แสดงอายุของผู้กู้ โดย
AY = 1 ถ้าผู้ก้อมีอายุอยู่ในช่วง 25 – 34 ปี
AY = 0 กรณีอื่นๆ

AM = ตัวแปรหุ่น แสดงอายุของผู้กู้ โดย
AM = 1 ถ้าผู้ก้อมีอายุอยู่ในช่วง 35 – 44 ปี
AM = 0 กรณีอื่นๆ

AO = ตัวแปรหุ่น แสดงอายุของผู้กู้ โดย
AO = 1 ถ้าผู้ก้อมีอายุตั้งแต่ 45 ปี ขึ้นไป
AO = 0 กรณีอื่นๆ

S = ตัวแปรหุ่น แสดงเพศของผู้กู้ โดย
S = 1 ถ้าผู้กู้เป็นเพศชาย
S = 0 ถ้าผู้กู้เป็นเพศหญิง

M = ตัวแปรหุ่น แสดงสถานภาพสมรสของผู้กู้ โดย
M = 1 ถ้าผู้ก้อมีสถานภาพสมรส
M = 0 กรณีอื่นๆ เช่น โสด หม้าย หรือหย่าร้าง

- ELC = ตัวแปรหุ่น แสดงระดับการศึกษาของผู้กู้ โดย
 EHS = 1 ถ้าผู้กู้จบการศึกษาในระดับต่ำกว่าปริญญาตรี
 EHS = 0 กรณีอื่นๆ
- EM = ตัวแปรหุ่น แสดงระดับการศึกษาของผู้กู้ โดย
 EC = 1 ถ้าผู้กู้จบการศึกษาในระดับปริญญาโทขึ้นไป
 EC = 0 กรณีอื่นๆ
- YL = ตัวแปรหุ่น แสดงระดับรายได้ต่อเดือนของผู้กู้ โดย
 YL = 1 ถ้าผู้กู้มีรายได้ต่อเดือนต่ำกว่า 10,000 บาท
 YL = 0 กรณีอื่นๆ
- YH1 = ตัวแปรหุ่น แสดงระดับรายได้ต่อเดือนของผู้กู้ โดย
 YM = 1 ถ้าผู้กู้มีรายได้ต่อเดือนระหว่าง
 20,001 - 30,000 บาท
 YM = 0 กรณีอื่นๆ
- YH2 = ตัวแปรหุ่น แสดงระดับรายได้ต่อเดือนของผู้กู้ โดย
 YH = 1 ถ้าผู้กู้มีรายได้ต่อเดือนสูงกว่า 30,001 บาท
 YH = 0 กรณีอื่นๆ
- OCCT = อายุการทำงานในอาชีพปัจจุบัน (ปี)
- HH = ตัวแปรหุ่นแสดงฐานะการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย โดย
 HH = 1 ถ้าผู้กู้เป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย
 HH = 0 กรณีอื่นๆ
- CC = ตัวแปรหุ่น แสดงการมีบัตรเครดิตของผู้กู้ โดย
 CC = 1 ถ้าผู้กู้มีบัตรเครดิต
 CC = 0 กรณีอื่นๆ

สมมติฐานในการศึกษา

ถ้าตลาดสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์มีการแบ่งแยกตลาดตามความเสี่ยงของผู้กู้ระหว่างกลุ่มผู้กู้ที่ได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์ และกลุ่มผู้กู้ที่ไม่ได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์ หรือกลุ่มผู้กู้ที่ได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารเพียงแหล่งเดียว โดยมีข้อสมมติฐานว่าธนาคารพาณิชย์จะให้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์แก่ผู้กู้ที่มีความเสี่ยงต่ำเท่านั้น ในขณะที่สถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารจะให้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์แก่ทั้งผู้กู้ที่มีความเสี่ยงต่ำและผู้กู้ที่มีความเสี่ยงสูง หรืออาจกล่าวได้ว่า ผู้กู้ที่มีความเสี่ยงสูงจะมีโอกาสต่ำที่จะได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์ ถ้าเป็นเช่นนี้แล้วคุณสมบัติที่สะท้อนถึงความเสี่ยงของผู้กู้จะสามารถแบ่งแยกผู้กู้ที่ได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์กับธนาคารพาณิชย์และผู้กู้ที่ไม่ได้รับสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์ (ผู้กู้ที่ได้รับสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารเพียงแหล่งเดียว) ออกจากกันได้

นอกจากนี้ยังมีข้อสมมติฐานในการศึกษาอีก 2 ประการ คือ ข้อสมมติฐานแรก คุณสมบัติทางด้านสังคม เศรษฐกิจและคุณสมบัติส่วนตัวของผู้กู้ที่นำมาใช้ในแบบจำลองสามารถสะท้อนถึงความเสี่ยงหรือมีความสัมพันธ์กับความเสี่ยงได้อย่างถูกต้อง ข้อสมมติฐานที่สอง กลุ่มผู้กู้ที่ได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากแหล่งเดียวกัน (กลุ่มผู้กู้ที่ได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์ และกลุ่มผู้กู้ที่ไม่ได้รับบริการ) จะต้องมีความสัมพันธ์ระหว่างคุณสมบัติของผู้กู้กับความเสี่ยงที่สอดคล้องกัน

สำหรับข้อสมมติฐานความสัมพันธ์ของคุณสมบัติที่สะท้อนถึงความเสี่ยงของผู้กู้กับความน่าจะเป็นที่จะได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์ มีรายละเอียดดังต่อไปนี้ (ตารางที่ 4-1)

ตารางที่ 4-1 สมมติฐานความสัมพันธ์ระหว่างคุณสมบัติที่สะท้อนถึงความเสี่ยงของผู้กู้กับความน่าจะเป็นที่จะได้รับการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์

ตัวแปรตาม : การได้รับการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์

ตัวแปร	สมมติฐานความสัมพันธ์กับตัวแปรตาม
AY	คาดว่ามีความสัมพันธ์ทางลบกับการได้รับการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์ โดยผู้กู้ที่มีอายุน้อยหรืออยู่ในวัยเริ่มทำงานจะไม่น่ามีความมั่นคงในหน้าที่การงานและไม่มีความแน่นอนในเรื่องของรายได้ ซึ่งจะส่งต่อความสามารถในการชำระหนี้ ดังนั้นผู้กู้ที่มีอายุน้อยจะเป็นผู้ที่มีความเสี่ยงสูง จึงมีความน่าจะเป็นที่จะไม่ได้รับการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์
AM	-
AO	คาดว่ามีความสัมพันธ์ทางบวกกับการได้รับการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์ โดยผู้กู้ที่มีอายุมากจะมีความมั่นคงในหน้าที่การงานและจะมีความแน่นอนในเรื่องของรายได้ ซึ่งจะส่งต่อความสามารถในการชำระหนี้ ดังนั้นผู้กู้ที่มีอายุมากจะเป็นผู้ที่มีความเสี่ยงต่ำ จึงมีความน่าจะเป็นที่จะได้รับการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์
S	คาดว่ามีความสัมพันธ์ทางลบกับการได้รับการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์ โดยผู้กู้เพศชายจะมีความเสี่ยงสูง จึงมีความน่าจะเป็นที่จะไม่ได้รับการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์
M	คาดว่ามีความสัมพันธ์ทางบวกกับการได้รับการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์ โดยผู้กู้ที่มีสถานภาพสมรสจะมีความมั่นคงของรายได้มากกว่าผู้ที่มีสถานภาพโสด หย่าร้าง และม่าย ดังนั้นผู้กู้ที่มีสถานภาพสมรสจะเป็นผู้ที่มีความเสี่ยงต่ำ จึงมีความน่าจะเป็นที่จะได้รับการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์
ELC	คาดว่าจะมีความสัมพันธ์ทางลบกับการได้รับสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์ โดยระดับการศึกษาจะมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการทำงานและรายได้ที่คาดคะเนของผู้กู้ ดังนั้นผู้กู้ที่มีการศึกษาดำเนินความน่าจะเป็นที่จะมีประสิทธิภาพในการทำงานต่ำจึงทำให้มีรายได้ต่ำ อันจะส่งผลกระทบต่อความสามารถในการผ่อนชำระหนี้ที่ต่ำ ดังนั้นผู้กู้ที่มีระดับการศึกษาดำเนินความน่าจะเป็นที่จะมีความเสี่ยงสูง จึงมีความน่าจะเป็นที่จะไม่ได้รับการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์

ตารางที่ 4-1 สมมติฐานความสัมพันธ์ระหว่างคุณสมบัติที่สะท้อนถึงความเสี่ยงของผู้กู้กับความน่าจะเป็นที่จะได้รับการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์ (ต่อ)

ตัวแปรตาม : การได้รับสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์

ตัวแปร	สมมติฐานความสัมพันธ์กับตัวแปรตาม
EM	คาดว่าจะมีความสัมพันธ์ทางบวกกับการได้รับการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์ โดยการศึกษาจะมีความสัมพันธ์กับประสิทธิภาพในการทำงานและรายได้ที่คาดคะเนของผู้กู้ ดังนั้นผู้ที่มีการศึกษาสูงมีความน่าจะเป็นที่จะมีประสิทธิภาพในการทำงานสูงจึงทำให้มีรายได้สูง อันจะส่งผลต่อความสามารถในการผ่อนชำระหนี้ที่จะสูง ดังนั้นผู้ที่มีการศึกษาสูงจะเป็นผู้ที่มีความเสี่ยงต่ำ จึงมีความน่าจะเป็นที่จะได้รับการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์
YL	คาดว่าจะมีความสัมพันธ์ทางลบกับการได้รับการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์ โดยผู้กู้ที่มีรายได้น้อยจะมีความสามารถในการชำระหนี้ต่ำ ดังนั้นผู้กู้ที่มีรายได้น้อยจะเป็นผู้ที่มีความเสี่ยงสูง จึงมีความน่าจะเป็นที่จะไม่ได้รับการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์
YH1	คาดว่าจะมีความสัมพันธ์ทางบวกกับการได้รับการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์ โดยผู้กู้ที่มีรายได้สูงจะมีความสามารถในการชำระหนี้สูง ดังนั้นผู้กู้ที่มีรายได้สูงจะเป็นผู้ที่มีความเสี่ยงต่ำ จึงมีความน่าจะเป็นที่จะได้รับการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์
YH2	คาดว่าจะมีความสัมพันธ์ทางบวกกับการได้รับการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์ โดยผู้กู้ที่มีรายได้สูงจะมีความสามารถในการชำระหนี้สูง ดังนั้นผู้กู้ที่มีรายได้สูงจะเป็นผู้ที่มีความเสี่ยงต่ำ จึงมีความน่าจะเป็นที่จะได้รับการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์
OCCT	คาดว่าจะมีความสัมพันธ์ทางบวกกับการได้รับการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์ โดยผู้กู้ที่มีอายุการทำงานในอาชีพปัจจุบันเป็นระยะเวลาอันจะแสดงถึงความมั่นคงในหน้าที่การงาน อันจะส่งผลต่อแน่นอนรายได้และความสามารถในการชำระหนี้ ดังนั้นผู้กู้ที่มีอายุการทำงานในอาชีพปัจจุบันนานจะเป็นผู้ที่มีความเสี่ยงต่ำ จึงมีความน่าจะเป็นที่จะได้รับการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์

ตารางที่ 4-1 สมมติฐานความสัมพันธ์ระหว่างคุณสมบัติที่สะท้อนถึงความเสี่ยงของผู้กู้กับความน่าจะเป็นที่จะได้รับการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์ (ต่อ)

ตัวแปร	สมมติฐานความสัมพันธ์กับตัวแปรตาม
HH	คาดว่ามีความสัมพันธ์ทางบวกกับการได้รับการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์ โดยผู้กู้ที่มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเองจะแสดงถึงหลักทรัพย์ของผู้กู้และความแน่นอนของที่อยู่อาศัย อันจะส่งผลต่อการติดตามการชำระหนี้ ดังนั้นผู้กู้ที่เป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยจะเป็นผู้ที่มีความเสี่ยงต่ำ จึงมีความน่าจะเป็นที่จะได้รับการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์
CC	คาดว่ามีความสัมพันธ์ทางบวกกับการได้รับการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์ โดยผู้กู้ที่มีบัตรเครดิตสามารถบ่งบอกได้ว่าที่ผ่านมาผู้กู้มีพฤติกรรมการใช้สินเชื่อบัตรเครดิตอย่างเหมาะสมและเป็นผู้ที่มีประวัติการเงินที่ดี ดังนั้นผู้กู้ที่มีบัตรเครดิตจะเป็นผู้ที่มีความเสี่ยงต่ำ จึงมีความน่าจะเป็นที่จะได้รับการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์

4.2 การศึกษาปัจจัยที่มีความสำคัญหรือมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์

การศึกษาถึงปัจจัยที่มีความสำคัญหรือมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ที่นอกเหนือไปจากความต้องการเงินสดไปใช้จ่ายตามวัตถุประสงค์ของผู้กู้เองในการศึกษาครั้งนี้จะนำกระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ (Analytic Hierarchy Process: AHP) หรือวิธีเอ เอช พี และวิธีการจัดอันดับ (Ordinal Scale) โดยใช้มาตรวัดทัศนคติของลิเคอร์ต (Likert Scale) มาลำดับความสำคัญของปัจจัยต่างๆ ต่อการให้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ในทัศนคติของผู้ใช้บริการ

4.2.1 การศึกษาปัจจัยที่มีความสำคัญหรือมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ด้วยกระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ (Analytic Hierarchy Process: AHP)

กระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์จะเริ่มจากการกระจายความสลับซับซ้อนของปัญหาให้อยู่ในรูปของระดับชั้น โครงสร้างปัญหาพื้นฐานประกอบด้วย 3 ระดับหลัก คือ เป้าหมาย

หรือวัตถุประสงค์ เกณฑ์หรือปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจ และทางเลือกต่างๆ แต่สำหรับในการศึกษาครั้งนี้ให้นำเอากระบวนการลำดับขั้นเชิงวิเคราะห์มาประยุกต์ใช้ในการลำดับความสำคัญของปัจจัยต่างๆ เท่านั้น โดยไม่ได้ให้ความสำคัญกับการตัดสินใจทางเลือก ดังนั้นจะเริ่มจากการกำหนดปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจ ซึ่งปัจจัยที่นำมาใช้ในการศึกษาจะแยกออกเป็น 4 ปัจจัยด้วยกัน โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ก. ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์สินเชื่อ ได้แก่ การที่ผู้ให้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์มีการกำหนดหลักเกณฑ์และเงื่อนไขในการขอใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ที่ไม่เข้มงวดมาก เช่น ไม่ต้องมีหลักประกัน เกณฑ์รายได้ขั้นต่ำที่กำหนดไว้ไม่สูง เป็นต้น และระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ที่ใช้เวลาในการพิจารณาและอนุมัติสินเชื่อที่รวดเร็ว

ข. ปัจจัยทางด้านราคา ได้แก่ การที่อัตราดอกเบี้ยของสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์อยู่ในระดับที่ต่ำ ประกอบกับค่าธรรมเนียมต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นค่าธรรมเนียมในการใช้วงเงินหรือค่าธรรมเนียมในการขอสินเชื่อก็ไม่สูงมากนัก เมื่อเทียบกับสินเชื่อจากแหล่งอื่นที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน เช่น เงินกู้ยืมในระบบ ซึ่งมีการคิดอัตราดอกเบี้ยที่สูงมาก

ค. ปัจจัยทางด้านช่องทางการให้บริการ ได้แก่ ความง่ายในการเข้าถึงบริการหรือความสะดวกในการขอใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ เนื่องจากในปัจจุบันผู้ประกอบการมีจุดให้บริการหรือมีสาขาเป็นจำนวนมากและกระจายอยู่อย่างทั่วถึง

ง. ปัจจัยทางการส่งเสริมการขาย ได้แก่ การที่ผู้ประกอบการดำเนินมาตรการส่งเสริมการขาย เช่น การมีของรางวัล เป็นต้น หรือการที่ผู้ประกอบการเสนอบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ให้กับลูกค้าเก่าที่ใช้บริการอื่นๆ อยู่ก่อนแล้ว เช่น กลุ่มลูกค้าบัตรเครดิต กลุ่มลูกค้าสินเชื่อที่อยู่อาศัย เป็นต้น โดยอาจจะมีการเสนอสิทธิพิเศษที่มากกว่าลูกค้ารายใหม่ เช่น การให้อัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่า เป็นต้น นอกจากนี้ก็จะมีการติดต่อเสนอให้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากพนักงานขายตรง

สรุปแล้วจะมีจำนวนปัจจัยที่นำมาพิจารณาทั้งสิ้น 4 ปัจจัยด้วยกัน โดยจะให้คำจำกัดความเพื่อความง่ายในการพิจารณา ดังนี้

1. “หลักเกณฑ์ไม่มาก, อนุมัติและรับเงินเร็ว”
2. “อัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่ต่ำ”
3. “จุดให้บริการมีมากและทั่วถึง”
4. “สิทธิพิเศษ ของแถม และ โปรโมชั่น”

สำหรับการขั้นตอนในการวิเคราะห์เปรียบเทียบปัจจัยที่มีความสำคัญหรือมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ด้วยกระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ จะแสดงขั้นตอนพร้อมทั้งยกตัวอย่างประกอบ ดังต่อไปนี้

ขั้นตอนและตัวอย่างการวิเคราะห์เปรียบเทียบปัจจัยที่มีความสำคัญหรือมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ด้วยกระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์

หลังจากกำหนดปัจจัยที่จะนำมาใช้ในการศึกษาแล้วดังที่ได้กล่าวไว้ข้างต้น ขั้นตอนต่อไปจะเป็นการพิจารณาเปรียบเทียบความสำคัญเป็นคู่ๆ เพื่อจัดลำดับความสำคัญ ผู้ที่ทำการตัดสินใจจะต้องทำการประเมินความสำคัญของแต่ละปัจจัยด้วยวิธีการเปรียบเทียบความสัมพันธ์กันในเรื่องของความสำคัญของปัจจัยแต่ละคู่ ซึ่งผู้ตอบแบบสอบถามทุกคนจะต้องเข้าใจแต่ละปัจจัยที่นำมาเปรียบเทียบเป็นอย่างดี โดยในการพิจารณาจะสร้างเมตริกซ์เพื่อคำนวณหาระดับความสำคัญ ซึ่งในการศึกษาครั้งนี้จะเป็นเมตริกซ์ขนาด 4×4

จำนวนครั้งที่ผู้ตอบแบบสอบถามต้องทำการเปรียบเทียบจะหาได้จากสูตร

$$\text{จำนวนครั้งในการเปรียบเทียบ} = \frac{n^2 - n}{2} \text{ ครั้ง}$$

โดยที่ n คือ จำนวนปัจจัยที่ถูกนำมาเปรียบเทียบเป็นรายคู่ (วิฑูรย์ ตันศิริคงคล,

สำหรับการเปรียบเทียบความสำคัญระหว่างปัจจัยแต่ละคู่ที่เหลือได้ผล ดังนี้

2) “หลักเกณฑ์ไม่มาก, อนุมัติและรับเงินเร็ว” มีความสำคัญ มากกว่า “จุดให้บริการมีมากและทั่วถึง” ในระดับความเข้มข้นของความสำคัญเท่ากับ 9 (สำคัญกว่าสูงสุด)

3) “หลักเกณฑ์ไม่มาก, อนุมัติและรับเงินเร็ว” มีความสำคัญ มากกว่า “สิทธิพิเศษของแถม และ โปรโมชัน” ในระดับความเข้มข้นของความสำคัญเท่ากับ 7 (สำคัญกว่ามากที่สุด)

4) “อัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่ต่ำ” มีความสำคัญ มากกว่า “จุดให้บริการมีมากและทั่วถึง” ในระดับความเข้มข้นของความสำคัญเท่ากับ 7 (สำคัญกว่ามากที่สุด)

5) “อัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่ต่ำ” มีความสำคัญ มากกว่า “สิทธิพิเศษของแถม และ โปรโมชัน” ในระดับความเข้มข้นของความสำคัญเท่ากับ 5 (สำคัญกว่ามาก)

6) “จุดให้บริการมีมากและทั่วถึง” มีความสำคัญ น้อยกว่า “สิทธิพิเศษของแถม และ โปรโมชัน” ในระดับความเข้มข้นของความสำคัญเท่ากับ 5 (สำคัญกว่ามาก)

หลังจากนั้นให้นำค่าความสำคัญที่ได้จากการเปรียบเทียบระหว่างปัจจัยแต่ละคู่ใส่ลงในเมตริกซ์ โดยให้ใส่ลงในเมตริกซ์เพียงครึ่งหนึ่งของสมาชิกเมตริกซ์ทั้งหมด (เฉพาะในส่วนเหนือเส้นทแยงมุม) และอีกครึ่งหนึ่งจะเป็นเมตริกซ์ส่วนกลับหรือค่าต่างตอบแทนในตำแหน่งเดิมของค่าที่อยู่เหนือเส้นทแยงมุม ส่วนค่าที่อยู่บนเส้นทแยงมุมจะเป็นการเปรียบเทียบกันเองของแต่ละปัจจัย ดังนั้นจะใส่ค่า 1 ลงไป เนื่องจากปัจจัยแต่ละตัวเมื่อเทียบกับตัวเองแล้วจะต้องมีความสำคัญเท่ากัน

นำค่าการเปรียบเทียบที่ได้นำไปใส่ลงในเมตริกซ์เปรียบเทียบขนาด 4 x 4 ตามที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น (ตารางที่ 4-2)

ตารางที่ 4-2 ตัวอย่างเมตริกซ์ของการเปรียบเทียบปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงิน
สดเอนกประสงค์

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์	หลักเกณฑ์ไม่มาก, อนุมัติและรับเงินเร็ว	อัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่ต่ำ	จุดให้บริการมีมากและทั่วถึง	สิทธิพิเศษของแถมและโปรโมชัน
หลักเกณฑ์ไม่มาก, อนุมัติและรับเงินเร็ว	1	3	9	7
อัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่ต่ำ	1/3	1	7	5
จุดให้บริการมีมากและทั่วถึง	1/9	1/7	1	1/5
สิทธิพิเศษของแถมและโปรโมชัน	1/7	1/5	5	1

ขั้นตอนที่ 2 การกำหนดลำดับความสำคัญ

เมื่อได้เมตริกซ์ของการเปรียบเทียบแล้ว ขั้นตอนต่อมา คือ การหาลำดับความสำคัญของการเปรียบเทียบแต่ละปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ โดยเริ่มจาก

ขั้นตอนที่ 2.1 การหาผลรวมของตัวเลขในแถวตั้งของแต่ละแถวเมตริกซ์ (ตารางที่ 4-3)

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 4-3 ตัวอย่างเมตริกซ์ที่มีความสอดคล้อง

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสด เอนกประสงค์	หลักเกณฑ์ไม่มาก, อนุมัติและรับเงินเร็ว	อัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่ต่ำ	จุดให้บริการมีมาก และทั่วถึง	สิทธิพิเศษของ แถม และ โปรโมชั่น
หลักเกณฑ์ไม่มาก, อนุมัติและรับเงินเร็ว	1	3	9	7
อัตราดอกเบี้ยและ ค่าธรรมเนียมที่ต่ำ	0.33	1	7	5
จุดให้บริการมีมาก และทั่วถึง	0.11	0.14	1	0.5
สิทธิพิเศษของแถม และ โปรโมชั่น	0.14	0.20	2	1
ผลรวมในแนวตั้ง	1.58	4.34	19	13.5

ขั้นตอนที่ 2.2 หลังจากนั้นให้นำตัวเลขแต่ละช่องของแถวตั้งหารด้วยผลรวมในแนวตั้งนั้น เพื่อให้ได้เมตริกซ์ของค่าเฉลี่ย (ตารางที่ 4-4)

ตารางที่ 4-4 ตัวอย่างเมตริกซ์ของค่าเฉลี่ย

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสด เอนกประสงค์	หลักเกณฑ์ไม่มาก, อนุมัติและรับเงินเร็ว	อัตราดอกเบี้ยและ ค่าธรรมเนียมที่ต่ำ	จุดให้บริการมีมาก และทั่วถึง	สิทธิพิเศษของ แถม และ โปรโมชั่น
หลักเกณฑ์ไม่มาก, อนุมัติและรับเงินเร็ว	$1 / (1.58) = 0.63$	$3 / (4.34) = 0.69$	$9 / (19) = 0.47$	$7 / (13.5) = 0.52$
อัตราดอกเบี้ยและ ค่าธรรมเนียมที่ต่ำ	$0.33 / (1.58) = 0.21$	$1 / (4.34) = 0.23$	$7 / (19) = 0.37$	$5 / (13.5) = 0.37$
จุดให้บริการมีมาก และทั่วถึง	$0.11 / (1.58) = 0.07$	$0.14 / (4.34) = 0.03$	$1 / (19) = 0.05$	$0.5 / (13.5) = 0.04$
สิทธิพิเศษของแถม และ โปรโมชั่น	$0.14 / (1.58) = 0.09$	$0.20 / (4.34) = 0.05$	$2 / (19) = 0.11$	$1 / (13.5) = 0.07$

ขั้นตอนที่ 2.3 นำค่าที่ได้จากการคำนวณในขั้นตอนที่ 2.2 นำมาหาค่าเฉลี่ยของผลรวมในแนวนอน

$$\text{แถวอนที่ 1} \quad (0.63 + 0.69 + 0.47 + 0.52) / 4 = \mathbf{0.578}$$

$$\text{แถวอนที่ 2} \quad (0.21 + 0.23 + 0.37 + 0.37) / 4 = \mathbf{0.295}$$

$$\text{แถวอนที่ 3} \quad (0.07 + 0.03 + 0.05 + 0.04) / 4 = \mathbf{0.048}$$

$$\text{แถวอนที่ 4} \quad (0.09 + 0.05 + 0.11 + 0.07) / 4 = \mathbf{0.079}$$

ตัวเลขที่ได้จากการคำนวณข้อมูลจากตัวอย่างในขั้นตอนนี้ คือ ค่าน้ำหนักความสำคัญนั่นเอง ซึ่งจากผลที่ได้สามารถสรุปได้ว่า

ปัจจัย “หลักเกณฑ์ไม่มาก, อนุมัติและรับเงินเร็ว” มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์เป็นอันดับที่หนึ่ง (57.8%) รองลงมาได้แก่ ปัจจัย “อัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่ต่ำ” (29.5%), ปัจจัย “จุดให้บริการมีมากและทั่วถึง” (4.8%) และปัจจัย “สิทธิพิเศษของแถม และโปรโมชั่น” (7.9%) ตามลำดับ

ขั้นตอนที่ 3 ขั้นตอนการประเมินความสอดคล้องของการตัดสินใจ โดยอาศัยทฤษฎีไอเกนแวกเตอร์ในการตรวจสอบลำดับความสำคัญของข้อมูลการเปรียบเทียบในเมตริกซ์ และการหาความสอดคล้องของข้อมูลดิบที่ได้จากการตัดสินใจต่างๆในกลุ่มที่ตอบแบบสอบถามนั้น

การตรวจสอบความสอดคล้องของการตัดสินใจจะพิจารณาโดยใช้ค่าไอเกน วัตได้ จากอัตราส่วนความสอดคล้อง (C.R., Consistency Ratio) ซึ่งเป็นอัตราส่วนประกอบระหว่างดัชนีความสอดคล้องของข้อมูล (C.I., Consistency Index) และดัชนีความสอดคล้องของข้อมูล โดยการสุ่มตัวอย่าง (R.I., Random Consistency Index)

$$C.R. = C.I. / R.I.$$

เมื่อ C.I. เป็นดัชนีความสอดคล้องที่วัดจากความแปรปรวนของ λ_{\max} จาก N

$$C.I. = (\lambda_{\max} - N) / (N-1)$$

เมื่อ λ_{\max} เท่ากับผลรวมของผลคูณระหว่างผลรวมของสมาชิกในแต่ละหลักของเมตริกซ์กับน้ำหนัก (Normal form)

โดยน้ำหนัก (Normal form) = ค่าไอเกนของแต่ละแถวต่อผลรวมของค่าไอเกนของทุกแถว

และ N เท่ากับจำนวนสมาชิกในแถวหรือหลัก

ดังนั้นในการคำนวณหาความสอดคล้องจะเริ่มจากการนำเอาผลรวมของลำดับความสำคัญโดยรวมมาคูณกับค่าของการเปรียบเทียบในตารางเมตริกซ์ (ตารางที่ 4-5) แล้วหาผลรวมในแถวอนแต่ละแถว (ตารางที่ 4-6)

ตารางที่ 4-5 ตัวอย่างการหาผลคูณเพื่อหาความสอดคล้องกันของเหตุผล

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสด เอนกประสงค์	หลักเกณฑ์ไม่มาก, อนุมัติและรับเงินเร็ว (0.578)	อัตราดอกเบี้ยและ ค่าธรรมเนียมที่ต่ำ (0.295)	จุดให้บริการมีมาก และทั่วถึง (0.048)	สิทธิพิเศษของ แถม และ โปรโมชั่น (0.079)
หลักเกณฑ์ไม่มาก, อนุมัติและรับเงินเร็ว	1 x 0.578	3 x 0.295	9 x 0.048	7 x 0.079
อัตราดอกเบี้ยและ ค่าธรรมเนียมที่ต่ำ	0.33 x 0.578	1 x 0.295	7 x 0.048	5 x 0.079
จุดให้บริการมีมาก และทั่วถึง	0.11 x 0.578	0.14 x 0.295	1 x 0.048	0.5 x 0.079
สิทธิพิเศษของแถม และโปรโมชั่น	0.14 x 0.578	0.20 x 0.295	2 x 0.048	1 x 0.079

ตารางที่ 4-6 ตัวอย่างการหาผลรวมเพื่อหาความสอดคล้องกันของเหตุผล

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอกชนประสงค์	หลักเกณฑ์ไม่มาก, อนุมัติและรับเงินเร็ว	อัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่ต่ำ	จุดให้บริการมีมากและทั่วถึง	สิทธิพิเศษของแถมและโปรโมชั่น	ผลรวมในแนวนอน
หลักเกณฑ์ไม่มาก, อนุมัติและรับเงินเร็ว	0.58	0.88	0.43	0.55	2.45
อัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่ต่ำ	0.19	0.29	0.34	0.39	1.22
จุดให้บริการมีมากและทั่วถึง	0.06	0.04	0.05	0.04	0.19
สิทธิพิเศษของแถมและโปรโมชั่น	0.08	0.06	0.10	0.08	0.32

เมื่อได้ผลรวมในแถวอนแต่ละแถวแล้ว ก็นำผลรวมนั้นตั้งแล้วหารด้วยลำดับความสำคัญโดยรวม

$$\begin{pmatrix} 2.45 \\ 1.22 \\ 0.19 \\ 0.32 \end{pmatrix} \div \begin{pmatrix} 0.578 \\ 0.295 \\ 0.048 \\ 0.079 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 4.23 \\ 4.13 \\ 4.03 \\ 4.02 \end{pmatrix}$$

นำผลลัพธ์ที่ได้มาบวกกันแล้วหารด้วยจำนวนปัจจัย ซึ่งในที่นี้เท่ากับ 4

$$(4.23 + 4.13 + 4.03 + 4.02) / 4 = 4.10 \text{ โดยประมาณ}$$

ซึ่งค่า 4.10 คือ ค่า λ_{\max} นั่นเอง เมื่อได้ตัวเลข λ_{\max} แล้ว ขั้นตอนต่อไปเป็นการคำนวณหาดัชนีความสอดคล้อง หรือค่า C.I (Consistency Index) ซึ่งจะเท่ากับ

$$C.I. = (\lambda_{\max} - N) / (N-1)$$

$$\begin{aligned}
 &= (4.10-4) / (4-1) \\
 &= 0.10 / 3 \\
 &= 0.034
 \end{aligned}$$

หลังจากนั้นทำการหาค่าอัตราส่วนความสอดคล้อง (C.R., Consistency Ratio) โดยนำเอาค่า C.I. ที่ได้มาเทียบกับค่าดัชนีความสอดคล้องของข้อมูลโดยการสุ่มตัวอย่าง (R.I., Random Consistency Index) ซึ่งจำนวนปัจจัยที่ทำการศึกษานี้เท่ากับ 4 ปัจจัย ดัชนีความสอดคล้องของข้อมูลโดยการสุ่มตัวอย่างจะเท่ากับ 0.90 (จากตารางที่ 2-3)

$$\begin{aligned}
 CR &= C.I. / R.I. \\
 &= 0.034 / 0.90 \\
 &= 0.038 \text{ หรือ } 3.8\%
 \end{aligned}$$

ทั้งนี้ ค่าอัตราส่วนความสอดคล้องที่ได้ไม่ควรจะมีค่าเกิน 10% หากค่าที่ได้เกินกว่า 10% ไม่ว่าจะที่ลำดับใดก็ตามจะแสดงว่าการวินิจฉัยไม่มีความสอดคล้องกันของเหตุผล เป็นเพียงการเดาสุ่ม ต้องมีการแก้ไขโดยการนำข้อมูลใหม่มาใช้ในการเปรียบเทียบ หรือตัดข้อมูลทิ้งไป จนกว่าค่าอัตราส่วนความสอดคล้องจะมีค่าไม่เกิน 10% ซึ่งจากค่าอัตราส่วนความสอดคล้องของตัวอย่างที่ได้เท่ากับ 3.8% แสดงว่า จากข้อมูลตัวอย่างในครั้งนี้มีความสอดคล้องสมเหตุสมผล

ขั้นตอนที่ 4 การหาน้ำหนักความสำคัญโดยสรุปของกลุ่ม

การตัดสินใจเป็นกลุ่ม ต้องมีการสรุปหาน้ำหนักความสำคัญโดยเปรียบเทียบที่เป็นตัวแทนของกลุ่ม เพื่อหาทางเลือกที่เหมาะสมกับเป้าหมายที่ได้ตั้งไว้มากที่สุด

น้ำหนักความสำคัญโดยเฉลี่ยของวัตถุประสงค์และเกณฑ์ตัดสินใจแต่ละข้อจะเท่ากับ

$$(A_1 W_1 + A_2 W_2 + \dots + A_n W_n)$$

เมื่อ W_i เท่ากับ น้ำหนักความสำคัญของสมาชิกแต่ละคนคิดเป็นร้อยละ

A_i เท่ากับ น้ำหนักความสำคัญโดยเปรียบเทียบของวัตถุประสงค์ และเกณฑ์ตัดสินใจแต่ละอย่างของแต่ละคนในกลุ่ม

สำหรับการศึกษารั้งนี้ จะให้น้ำหนักความสำคัญของสมาชิกทุกคนมีค่าเท่ากันหมด ดังนั้นน้ำหนักความสำคัญโดยเฉลี่ยของเกณฑ์หรือปัจจัยจึงเท่ากับผลรวมทั้งหมดของน้ำหนักความสำคัญโดยเปรียบเทียบของเกณฑ์หรือปัจจัยแต่ละอย่างของแต่ละคนในกลุ่มหารด้วยจำนวนสมาชิกทั้งหมดนั่นเอง

4.2.2 การศึกษาปัจจัยที่มีความสำคัญหรือมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสด เอกประสงค์ด้วยวิธีการจัดอันดับ (Ordinal Scale) โดยใช้มาตรวัดทัศนคติของลิเคอร์ท์ (Likert Scale)

การจัดอันดับ (Ordinal Scale) โดยใช้มาตรวัดทัศนคติของลิเคอร์ท์ (Likert Scale) จะให้ผู้จัดอันดับความสำคัญของแต่ละปัจจัยว่ามีความสำคัญต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอกประสงค์มากน้อยเพียงใด โดยผู้จัดอันดับจะให้คะแนนความสำคัญด้วยตัวเลขเรียงไปตามลำดับ ดังนี้ น้อยมาก (1), น้อย (2), ปานกลาง (3), มาก (4) และมากที่สุด (5) หลังจากนั้นนำข้อมูลที่ได้มาหาเฉลี่ย เพื่อหาค่าความสำคัญของแต่ละปัจจัยว่ามีความสำคัญต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอกประสงค์ต่อกลุ่มตัวอย่างมากน้อยเพียงใด โดยปัจจัยที่นำมาใช้ในการศึกษาประกอบไปด้วย

1. ปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์สินเชื่อ

- 1.1 ไม่กำหนดหลักเกณฑ์และจำกัดคุณสมบัติของผู้ขอสินเชื่อมาก
(เช่น ไม่ต้องมีหลักประกัน, เกณฑ์รายได้ขั้นต่ำที่กำหนดไม่สูง)
- 1.2 อนุมัติและได้รับเงินเร็ว

2. ปัจจัยทางด้านราคา

- 2.1 อัตราดอกเบี้ยต่ำ
- 2.2 ค่าธรรมเนียมในการขอสินเชื่อและใช้วงเงินถูก
- 2.3 กำหนดอัตราค่าธรรมเนียมชำระและระยะเวลาในการผ่อนชำระเหมาะสม

3. ปัจจัยทางด้านช่องทางการให้บริการ

3.1 มีจุดให้บริการหรือมีสาขาเป็นจำนวนมากและทั่วถึง

4. ปัจจัยทางการส่งเสริมการขาย

4.1 การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ

4.2 การแจกของแถม

4.3 การได้รับสิทธิพิเศษ (เช่น การยกเว้นหรือลดค่าธรรมเนียม, การได้รับเสนอสินเชื่อเงื่อนไขพิเศษจากสถาบันการเงินที่ผู้กู้ใช้บริการอื่นๆ อยู่

4.3 วิธีการเก็บข้อมูลกลุ่มตัวอย่าง

4.3.1 ประชากรเป้าหมายและขนาดกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรเป้าหมาย ได้แก่ กลุ่มผู้ใช้บริการสินเชื่อเงินสดออนไลน์ประสงค์ที่ใช้บริการกับผู้ประกอบการจากสองกลุ่ม ได้แก่ กลุ่มผู้ใช้บริการสินเชื่อเงินสดออนไลน์จากธนาคารพาณิชย์ ซึ่งรวมถึงธนาคารพาณิชย์ไทย ธนาคารพาณิชย์ที่มีการร่วมทุนกับต่างชาติ และธนาคารพาณิชย์ต่างประเทศ กับกลุ่มผู้ใช้บริการสินเชื่อเงินสดออนไลน์จากสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) ในเขตกรุงเทพมหานคร

สำหรับกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษา ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้จะใช้การสุ่มตัวอย่างจากประชากรแบบง่ายหรือแบบธรรมดา (Simple random sampling) ซึ่งเป็นวิธีการที่ปราศจากอคติในการเก็บข้อมูล และเนื่องจากไม่ทราบถึงจำนวนประชากรที่ใช้บริการสินเชื่อเงินสดออนไลน์ ซึ่งจากการศึกษาของ Roscoe (1969, 156-157) เสนอว่า ตัวอย่างประชากรขนาด 500 หน่วยจากประชากรที่มีความไม่แน่นอน ค่าความคลาดเคลื่อนเนื่องจากการสุ่มตัวอย่างจะไม่เกิน $\sigma/10$ ประมาณ 98 ครั้งใน 100 ครั้ง และในการวิจัยทางพฤติกรรมศาสตร์ก็มีโอกาสน้อย ที่จะใช้ตัวอย่างประชากรเกินกว่า 500 หน่วย และนักวิจัยจะใช้ตัวอย่างประชากรตั้งแต่ 30 หน่วยขึ้นไป ดังนั้นถ้าจะใช้ตัวอย่างประชากรตั้งแต่ 30 ถึง 500 หน่วย ก็เสนอให้ใช้ค่า $e_m = \sigma/10$

สูตรการคำนวณขนาดของกลุ่มตัวอย่างประชากรในการสำรวจ คือ

$$N = \left(\frac{Z_c \sigma}{e_m} \right)^2$$

โดย

- N = จำนวนตัวอย่างประชากร
- Z_c = คะแนน Z ณ ระดับความมีนัยสำคัญที่กำหนดให้ (α)
 ($Z = \pm 1.96$ เมื่อ $\alpha = 0.05$)
 ($Z = \pm 2.58$ เมื่อ $\alpha = 0.01$)
- e_m = Z_c / σ_m
 = ค่าความคลาดเคลื่อนมากที่สุด (ของข้อมูลที่เก็บรวบรวมจากตัวอย่างประชากร) ที่จะยอมรับได้
- σ_m = σ / \sqrt{N}
- σ = ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของประชากร (ซึ่งหาจากประชากรโดยตรงยาก)

ฉะนั้นถ้าให้ $e_m = \sigma/10$ ณ ระดับความมีนัยสำคัญ .05 หรือช่วงแห่งความเชื่อมั่น 95% จากประชากรที่มีความไม่แน่นอน จากสูตร $N = (Z_c \sigma / e_m)^2$ จะได้

$$N = (1.96 \times 10)^2 = 384 \text{ ตัวอย่าง (ประกอบ กรรณสูตร, 2538: 10)}$$

ดังนั้นในการศึกษาครั้งนี้จะเก็บตัวอย่างทั้งสิ้น 400 ตัวอย่าง

4.3.2 วิธีการสุ่มตัวอย่างและพื้นที่ในการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง

สำหรับการสุ่มตัวอย่างนั้นจะใช้วิธีสุ่มตัวอย่างประชากรหลายๆ แบบ ซึ่งเรียกว่า การสุ่มตัวอย่างแบบหลายขั้นตอน (Multi-State Random Sampling) ทั้งนี้ก็เพื่อให้การสุ่มตัวอย่าง เป็นไปอย่างรอบคอบ ได้ตัวแทนที่ดีที่สุด และแทนได้ทุกส่วนของประชากร ซึ่งจะทำให้ทำให้ ผลการวิจัยที่ได้จะใกล้เคียง หรือเกือบเท่ากับการสำรวจจากประชากรโดยตรง (ประกอบ กรรณสูต, 2538: 8) โดยการสุ่มตัวอย่างแบบหลายขั้นตอน (Multi-State Random Sampling) จะมีขั้นตอนดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 การสุ่มตัวอย่างแบบแบ่งชั้นภูมิ (Stratified Random Sampling) แบ่ง เขตกรุงเทพมหานครจากทั้งหมด 50 เขต (ภาพที่ 4-1) ออกเป็น 6 กลุ่มเขต ตามสภาพทางภูมิศาสตร์ และจำนวนประชากร ดังนี้

กลุ่มเขตที่ 1 ประกอบด้วยพื้นที่เขตปทุมวัน เขตบางรัก เขตพญาไท เขตดินแดง เขตราชเทวี เขตสาทร เขตบางคอแหลม และเขตยานนาวา

กลุ่มเขตที่ 2 ประกอบด้วยพื้นที่เขตบางกะปิ เขตวังทองหลาง เขตบึงกุ่ม เขตคันนายาว เขตสะพานสูง เขตมีนบุรี เขตคลองสามวา และเขตหนองจอก

กลุ่มเขตที่ 3 ประกอบด้วยพื้นที่เขตวัฒนา เขตคลองเตย เขตพระโขนง เขตประเวศ เขตบางนา เขตสวนหลวง และเขตลาดกระบัง

กลุ่มเขตที่ 4 ประกอบด้วยพื้นที่เขตลาดพร้าว เขตห้วยขวาง เขตจตุจักร เขตบางซื่อ เขตบางเขน เขตหลักสี่ เขตดอนเมือง และเขตสายไหม

กลุ่มเขตที่ 5 ประกอบด้วยพื้นที่เขตพระนคร เขตดุสิต เขตป้อมปราบศัตรูพ่าย เขตสัมพันธวงศ์ เขตบางพลัด เขตบางกอกน้อย เขตบางกอกใหญ่ เขตธนบุรี และเขตคลองสาน

กลุ่มเขตที่ 6 ประกอบด้วยพื้นที่เขตตลิ่งชัน เขตภาษีเจริญ เขตจอมทอง เขตทวีวัฒนา เขตหนองแขม เขตบางแค เขตบางบอน เขตบางขุนเทียนเขต เขตทุ่งครุ และเขตราษฎร์บูรณะ

ภาพที่ 4-1 แผนที่กรุงเทพมหานคร



ที่มา : ศูนย์ข้อมูลกรุงเทพมหานคร

ขั้นตอนที่ 2 สุ่มตัวอย่างแบบธรรมดา (Simple Random Sampling) โดยการจับฉลากเลือกตัวแทนจากแต่ละกลุ่มเขต ดังนี้

กลุ่มเขตที่ 1 ได้ตัวแทน คือ เขตปทุมวัน และเขตสาทร

กลุ่มเขตที่ 2 ได้ตัวแทน คือ เขตบางกะปิ และเขตวังทองหลาง

กลุ่มเขตที่ 3 ได้ตัวแทน คือ เขตบางนา และเขตพระโขนง

กลุ่มเขตที่ 4 ได้ตัวแทน คือ เขตลาดพร้าว และเขตหลักสี่

กลุ่มเขตที่ 5 ได้ตัวแทน คือ เขตบางพลัด และเขตธนบุรี

กลุ่มเขตที่ 6 ได้ตัวแทน คือ เขตบางแค และเขตราษฎร์บูรณะ

การเก็บรวบรวมข้อมูลจะจัดเก็บบริเวณศูนย์การค้า แหล่งชุมนุม และสถานที่ราชการในเขตพื้นที่ดังกล่าว โดยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบไม่ใช้ความน่าจะเป็นด้วยวิธีการเลือกตัวอย่างแบบบังเอิญ (Accidental Sampling) ซึ่งจะจัดเก็บตัวอย่างเขตละ 33 ตัวอย่าง ทั้งหมด 8 เขต และเขตละ 34 ตัวอย่าง ทั้งหมด 4 เขต

บทที่ 5

ผลการศึกษา

ในบทนี้จะกล่าวถึงผลการศึกษาโดยจะแบ่งการนำเสนอออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 จะเป็นการนำเสนอข้อมูลพื้นฐานทางด้านเศรษฐกิจและสังคมของผู้ใช้บริการสินเชื่อเงินสดออนไลน์ การใช้บริการสินเชื่อเงินสดออนไลน์ วัตถุประสงค์ในการใช้บริการสินเชื่อเงินสดออนไลน์ พฤติกรรมการใช้บริการเงินกู้ในระบบ โดยจะนำเสนอผลการวิเคราะห์ออกมาในรูปของตารางแจกแจงความถี่ และแผนภาพ

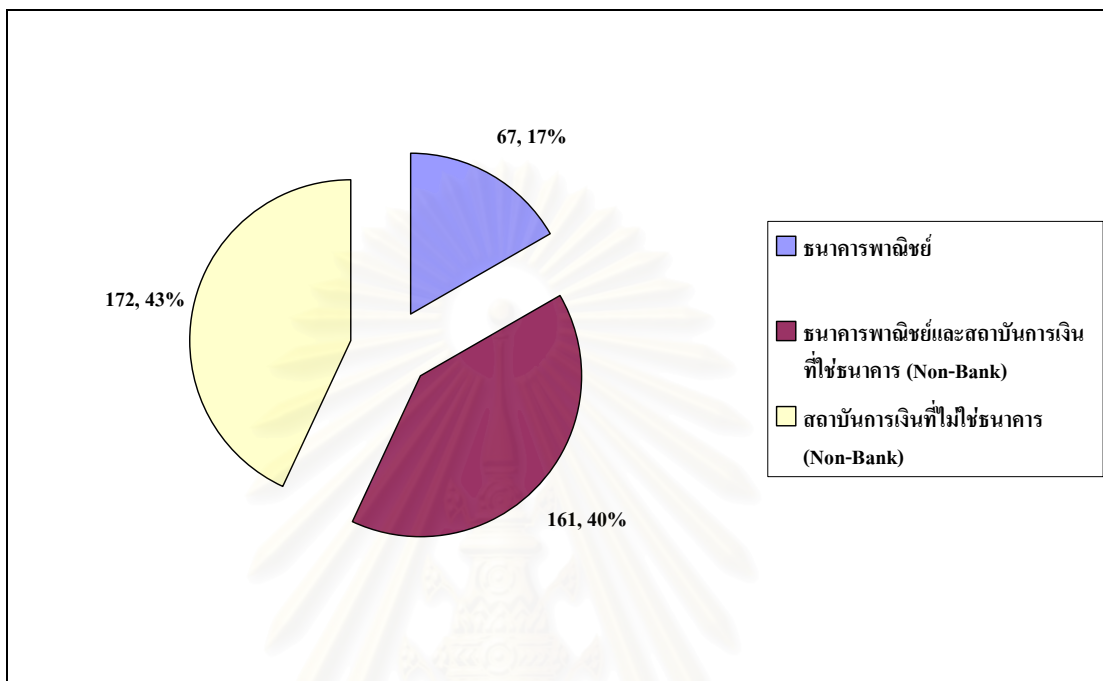
ส่วนที่ 2 กล่าวถึงผลการศึกษาการแบ่งแยกตลาดตามความเสี่ยงของผู้กู้ (Market Risk Segmentation) ในตลาดสินเชื่อเงินสดออนไลน์

ส่วนที่ 3 กล่าวถึงผลการศึกษาถึงปัจจัยที่มีความสำคัญหรือมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดออนไลน์ของผู้กู้ด้วยวิธีการจัดอันดับ (Ordinal Scale) โดยใช้มาตรวัดทัศนคติของลิเคอร์ต (Likert Scale) และวิธีกระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ (Analytic Hierarchy Process: AHP) หรือวิธีเอ เอช พี

5.1 ข้อมูลพื้นฐานทางด้านเศรษฐกิจและสังคมของผู้กู้ และพฤติกรรมการใช้บริการสินเชื่อเงินสดออนไลน์

จากการเก็บข้อมูลกลุ่มตัวอย่างด้วยการออกแบบสอบถามจำนวนทั้งสิ้น 400 ชุด พบว่า กลุ่มตัวอย่างใช้บริการสินเชื่อเงินสดออนไลน์จากธนาคารพาณิชย์เพียงแห่งเดียวร้อยละ 16.8, ใช้บริการสินเชื่อเงินสดออนไลน์จากธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) ร้อยละ 40.3 และใช้บริการสินเชื่อเงินสดออนไลน์จากสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) เพียงแห่งเดียวร้อยละ 43.0 (ภาพที่ 5-1)

ภาพที่ 5-1 จำนวนและร้อยละกลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จำแนกตามแหล่งที่ได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์

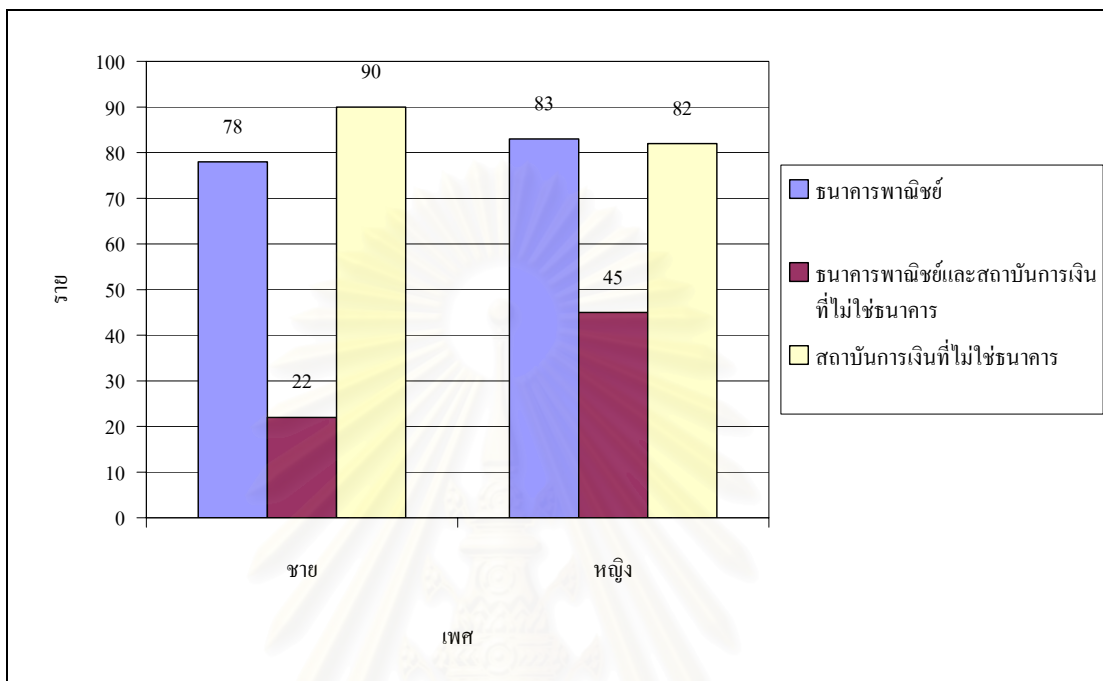


5.1.1 ข้อมูลพื้นฐานทางด้านเศรษฐกิจและสังคม

5.1.1.1 เพศ

จากข้อมูลพบว่า กลุ่มตัวอย่างเป็นเพศชาย ร้อยละ 47.5 และเพศหญิงร้อยละ 52.5 ถ้าพิจารณาแยกตามแหล่งที่ใช้บริการสินเชื่อออกเป็นกลุ่มที่ได้รับสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์ (ผู้กู้ที่ได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์กับธนาคารพาณิชย์เพียงอย่างเดียว และผู้กู้ที่ได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากทั้งธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) พบว่า เพศชายจะได้รับสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์คิดเป็นร้อยละ 52.63 ในขณะที่เพศหญิงจะได้รับสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ร้อยละ 60.95 (ภาพที่ 5-2)

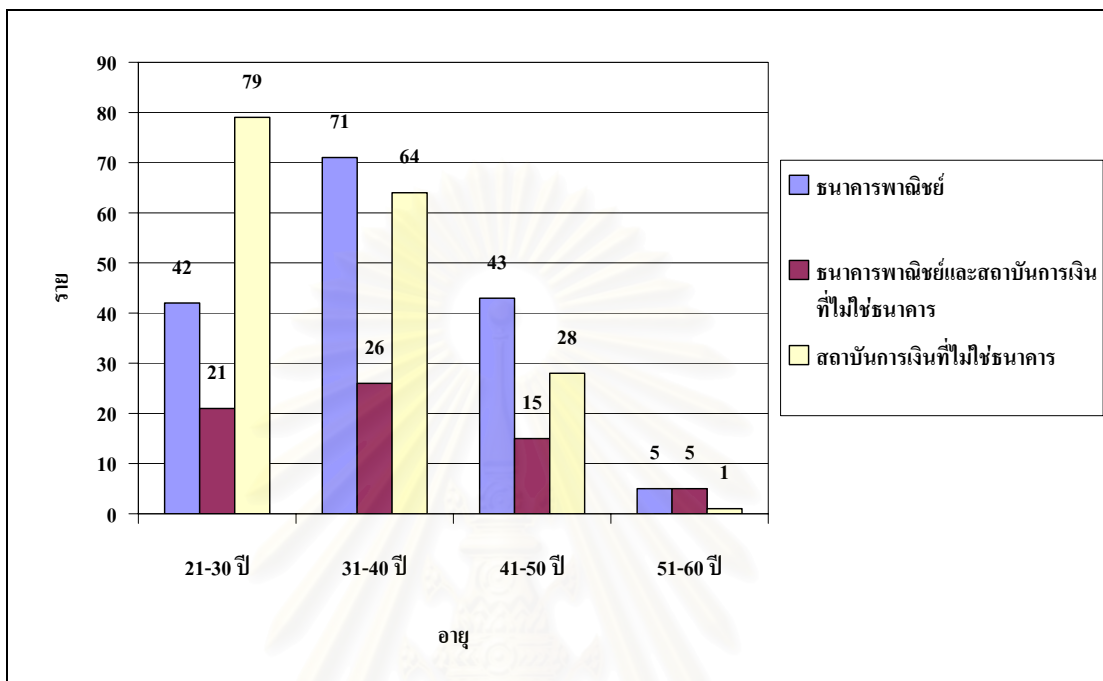
ภาพที่ 5-2 จำนวนกลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการสินเชื่อเงินสดโอนประสงค์จำแนกตามเพศและแหล่งที่ได้รับบริการสินเชื่อเงินสดโอนประสงค์



5.1.1.2 อายุ

จากข้อมูลพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จะอยู่ในช่วงอายุ 21-40 ปี โดยคิดเป็นร้อยละ 75.75 โดยแยกเป็นผู้ที่มีอายุ 21-30 ปี คิดเป็นร้อยละ 35.5 และผู้ที่มีอายุ 31-40 ปี คิดเป็นร้อยละ 40.25 สำหรับกลุ่มผู้ที่มีอายุระหว่าง 21-40 ปี นั้น ผู้ที่ได้รับบริการสินเชื่อเงินสดโอนประสงค์จากธนาคารพาณิชย์และผู้ที่ไม่ได้รับบริการสินเชื่อเงินสดโอนประสงค์มีจำนวนใกล้เคียงกัน แต่สำหรับผู้ที่มีอายุมากแล้วส่วนใหญ่จะได้รับบริการสินเชื่อเงินสดโอนประสงค์จากธนาคารพาณิชย์ โดยผู้ที่มีอายุ 41-50 ปี ร้อยละ 67.44 และผู้ที่มีอายุ 51-60 ปี ร้อยละ 90.9 จะได้รับบริการสินเชื่อเงินสดโอนประสงค์จากธนาคารพาณิชย์ (ภาพที่ 5-3)

ภาพที่ 5-3 จำนวนกลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จำแนกตามอายุและแหล่งที่ได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์

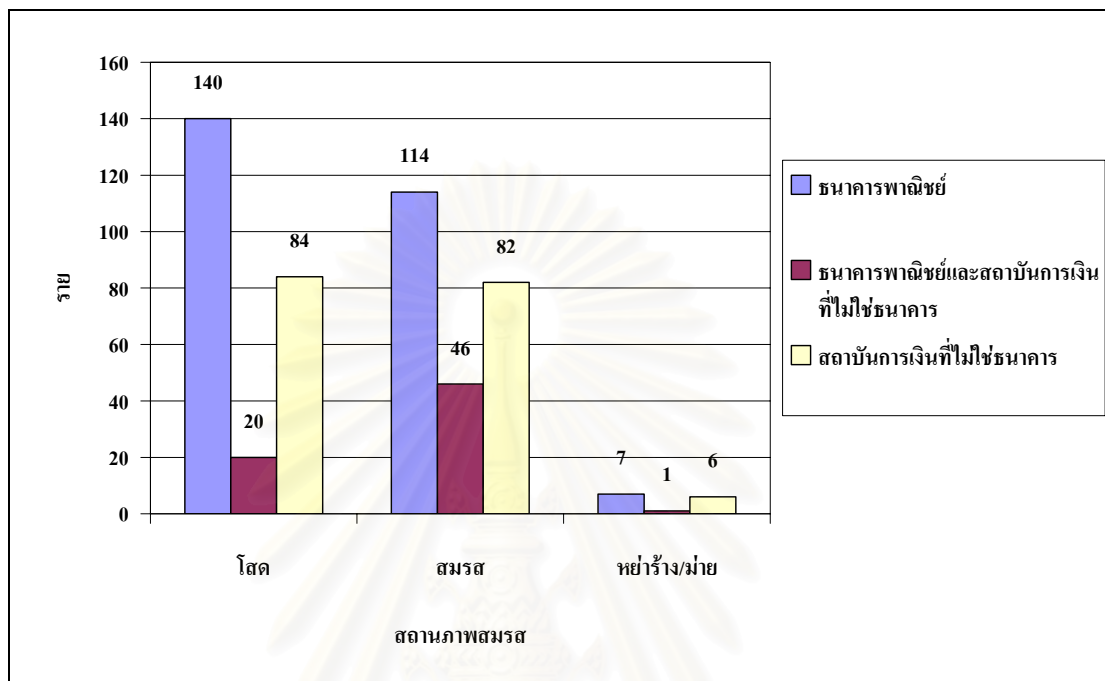


5.1.1.3 สถานภาพสมรส

จากข้อมูลพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีสถานภาพสมรสร้อยละ 60.5 และมีสถานภาพโสดร้อยละ 36.0 และสถานภาพหย่าร้างหรือม้ายร้อยละ 3.4 (ภาพที่ 5-4)

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาพที่ 5-4 จำนวนกลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จำแนกตามสถานภาพสมรส และแหล่งที่ได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์

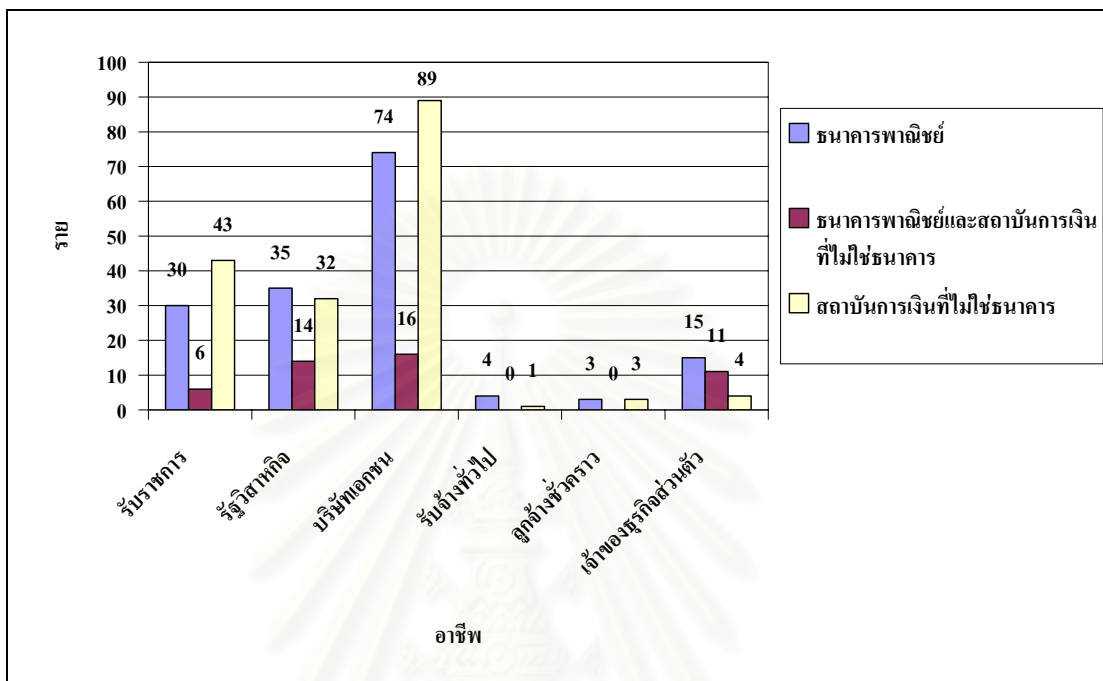


5.1.1.4 อาชีพ

จากข้อมูลพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ทำงานบริษัทเอกชน โดยคิดเป็นร้อยละ 49.8 รองลงมา ได้แก่ รัฐวิสาหกิจ (ร้อยละ 20.3) และรับราชการ (ร้อยละ 19.8) สำหรับกลุ่มตัวอย่างที่เป็นเจ้าของธุรกิจส่วนตัวส่วนใหญ่จะได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์โดยคิดเป็นร้อยละ 80 (ภาพที่ 5-5)

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

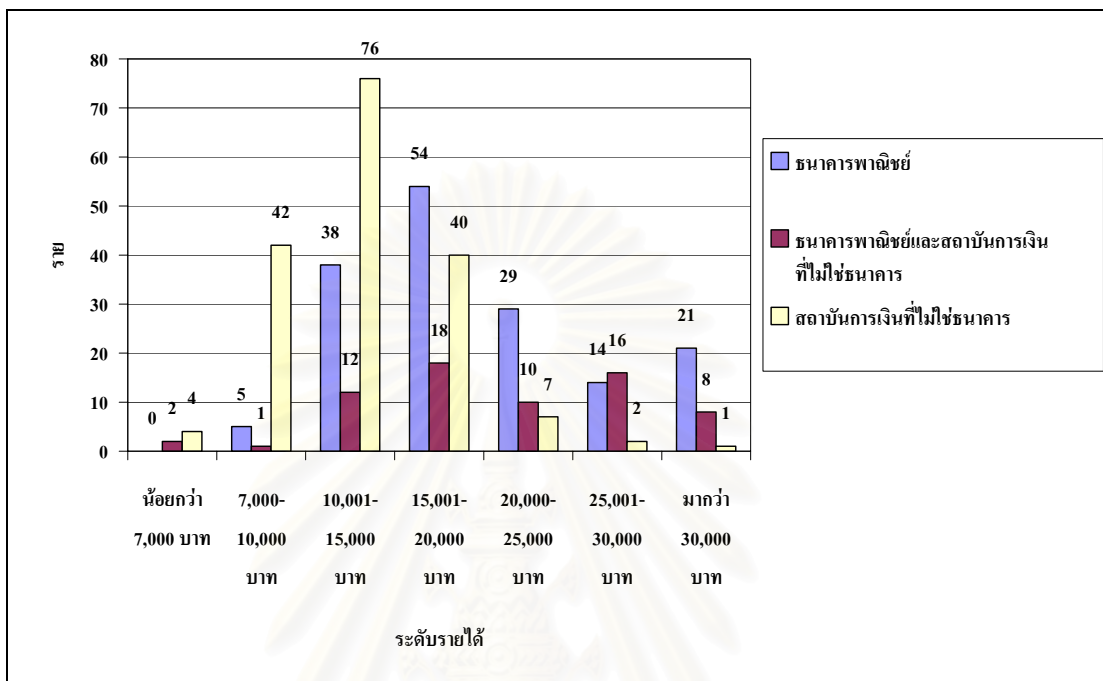
ภาพที่ 5-5 จำนวนกลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จำแนกตามอาชีพ และแหล่งที่ให้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์



5.1.1.5 รายได้

จากข้อมูล พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีระดับรายได้ต่อเดือนอยู่ 10,001-20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 59.5 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด โดยแยกเป็นกลุ่มผู้ที่มีรายได้ต่อเดือน 10,001-15,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 31.5 รองลงมาได้แก่ กลุ่มที่มีรายได้ต่อเดือน 15,001-20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 28.0 ถ้าพิจารณากลุ่มผู้ที่มีรายได้ต่ำกว่า 10,000 บาท จะพบว่า ส่วนใหญ่จะไม่ได้ใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์ โดยกลุ่มผู้ที่มีรายได้ต่ำกว่า 10,000 บาท จะไม่ได้ใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์หรือใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์กับสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) เพียงแหล่งเดียวถึงร้อยละ 84.62 ในขณะที่ผู้ที่มีรายได้ต่อเดือนมากกว่า 20,001 บาทขึ้นไปทุกกลุ่มรายได้ ส่วนใหญ่จะได้รับการบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์ โดยเฉพาะกลุ่มผู้ที่มีรายได้ต่อเดือน 25,001-30,000 บาท และกลุ่มผู้ที่มีรายได้ต่อเดือน 30,001 บาทขึ้นไป โดยคิดเป็นร้อยละ 93.75 และ 96.67 ตามลำดับ (ภาพที่ 5-6)

ภาพที่ 5-6 จำนวนกลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จำแนกตามรายได้ และแหล่งที่ให้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์

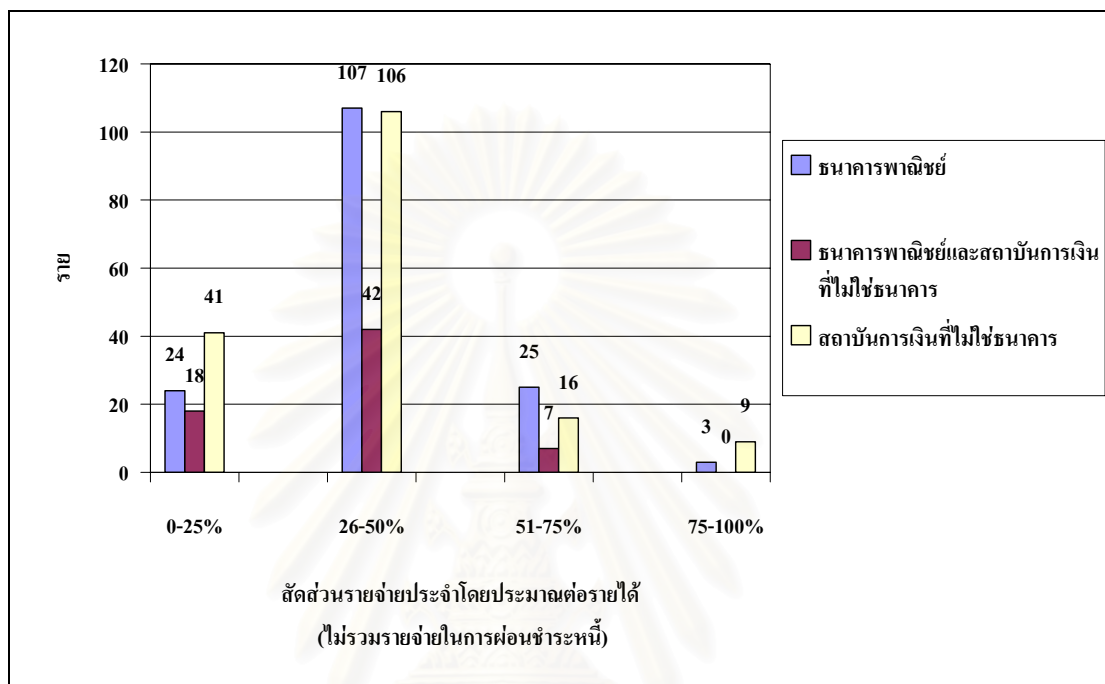


5.1.1.6 สัดส่วนรายจ่ายประจำโดยประมาณต่อรายได้ (ไม่รวมรายจ่ายในการผ่อนชำระหนี้)

จากข้อมูลพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จะมีสัดส่วนรายจ่ายประจำโดยประมาณต่อรายได้ (ไม่รวมรายจ่ายในการผ่อนชำระหนี้) เท่ากับ 26-50% โดยคิดเป็นร้อยละ 64.2 (ภาพที่ 5-7)

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

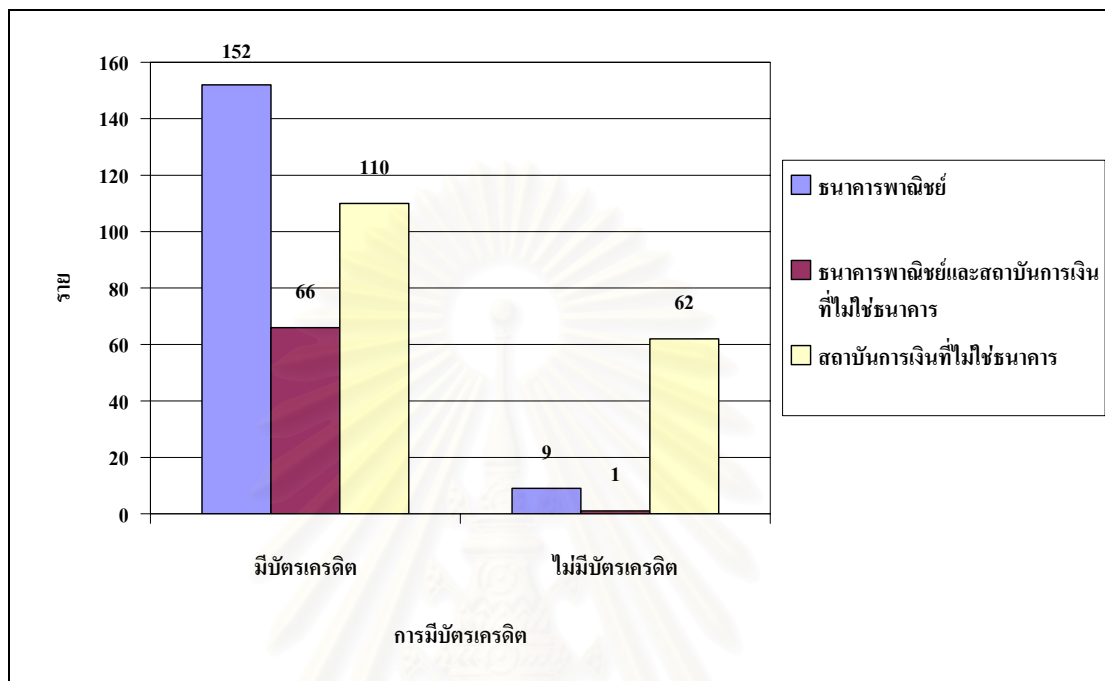
ภาพที่ 5-7 จำนวนกลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการสินเชื่อเงินสดออนไลน์ประสงค์จำแนกตามสัดส่วนรายจ่ายประจำโดยประมาณต่อรายได้ (ไม่รวมรายจ่ายในการผ่อนชำระหนี้) และแหล่งที่ได้รับบริการสินเชื่อเงินสดออนไลน์



5.1.1.7 การมีบัตรเครดิต

จากข้อมูลพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จะมีบัตรเครดิต โดยคิดเป็นร้อยละ 82.0 ซึ่งกลุ่มผู้ที่ไม่มียบัตรเครดิตส่วนใหญ่จะเป็นผู้ที่ไม่ได้รับบริการสินเชื่อเงินสดออนไลน์จากธนาคารพาณิชย์ โดยกลุ่มผู้ที่ไม่มียบัตรเครดิตร้อยละ 86.11 ไม่ได้รับบริการสินเชื่อเงินสดออนไลน์จากธนาคารพาณิชย์ หรือใช้บริการสินเชื่อเงินสดออนไลน์ประสงค์จากสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) เท่านั้น (ภาพที่ 5-8)

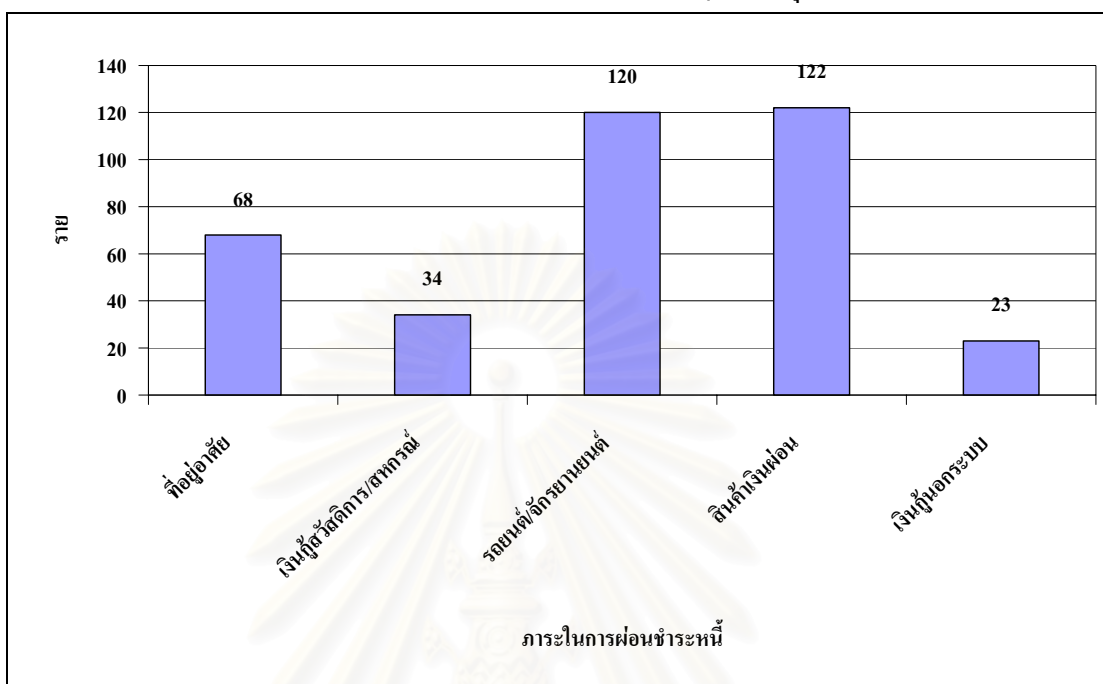
ภาพที่ 5-8 จำนวนกลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการสินเชื่อเงินสดออนไลน์ประจำแ่ตามการมีบัตรเครดิต
และแหล่งที่ได้รับบริการสินเชื่อเงินสดออนไลน์



5.1.1.8 ภาวะในการผ่อนชำระหนี้อื่นๆ

กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แล้วจะมีภาวะในการผ่อนชำระหนี้ที่เกิดการกู้ยืมหรือการใช้สินเชื่ออื่นๆ ที่ไม่ใช่สินเชื่อเงินสดออนไลน์อยู่แล้ว โดยมีกลุ่มตัวอย่างเพียง 111 คนเท่านั้นที่ไม่ได้มีภาระหนี้สินอื่นๆ ในขณะที่เหลือจะมีภาระหนี้สินอื่นๆ ซึ่งกลุ่มตัวอย่างที่มีภาระหนี้สินเพียงอย่างเดียว 211 ราย, มีภาระหนี้สิน 2 อย่าง 66 ราย และมีภาระหนี้สิน 3 อย่าง 12 ราย เมื่อมองภาพรวมแล้วจะพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่แล้วจะมีภาวะในการผ่อนชำระสินค้ำเงินผ่อนมากที่สุด รองลงมาได้แก่ ภาวะในการผ่อนชำระรถยนต์หรือรถจักรยานยนต์ (ภาพที่ 5-9)

ภาพที่ 5-9 ภาวะในการผ่อนชำระหนี้สินอื่นๆ ของกลุ่มตัวอย่าง

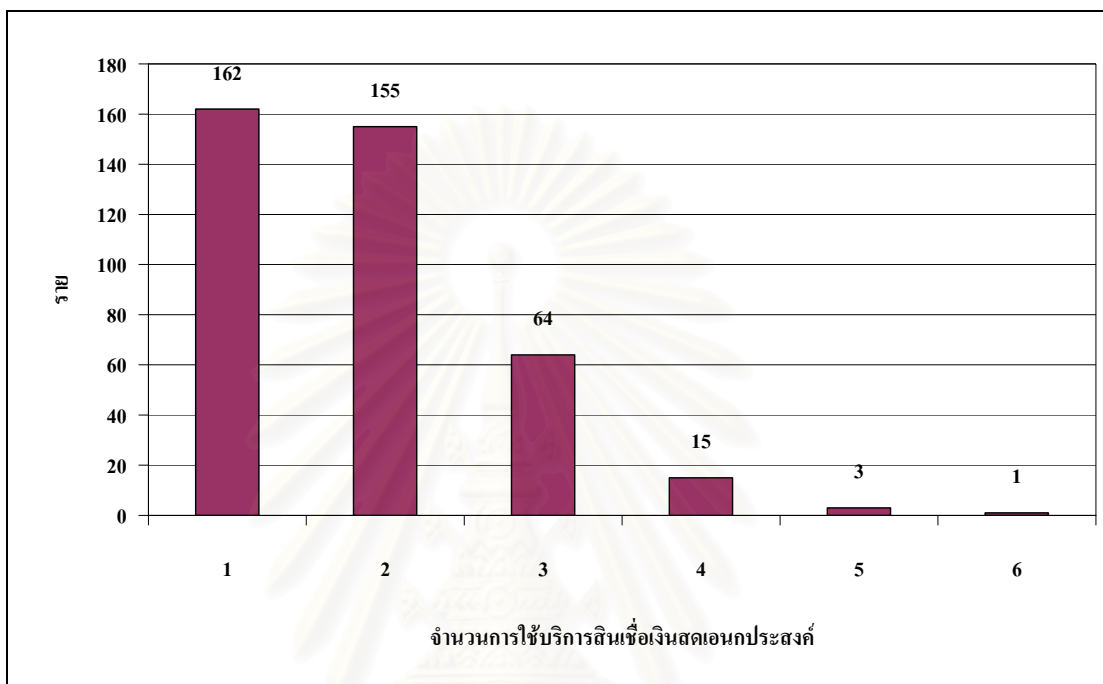


5.1.2 การใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์

5.1.2.1 จำนวนการใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ (บัญชี)

จากข้อมูล พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จะใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์มากกว่า 1 บัญชี โดยคิดเป็นร้อยละ 59.5 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด แยกออกเป็นกลุ่มตัวอย่างใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ 2 บัญชี คิดเป็นร้อยละ 38.75 ในขณะที่มีกลุ่มตัวอย่างที่ใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ 3 บัญชีขึ้นไป ถึงร้อยละ 20.75 (ภาพที่ 5-10)

ภาพที่ 5-10 จำนวนกลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จำแนกตามจำนวน
การใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์



5.1.2.2 แหล่งสถาบันการเงินที่ให้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์แก่กลุ่ม ตัวอย่าง

จากข้อมูลพบว่า กลุ่มตัวอย่างจะใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากบริษัท อีซี บาย จำกัด มากที่สุด (170 คน) รองลงมาได้แก่ ธนาคารซีทีแบงก์ (115 คน) และบริษัท อีออน ธนสินทรัพย์ (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) (88 คน) ตามลำดับ สำหรับในกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ที่เป็นธนาคารพาณิชย์ พบว่า กลุ่มตัวอย่างจะใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์ที่เป็นสาขาของธนาคารต่างประเทศ และธนาคารพาณิชย์ที่มีการเข้ามาถือหุ้นจากธนาคารต่างชาติ มากกว่าธนาคารพาณิชย์ไทย (ตารางที่ 5-1)

ตารางที่ 5-1 จำนวนของกลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการสินเชื่อเงินสดประเภทประจำแนกตามแหล่งสถาบันการเงินที่ให้บริการสินเชื่อเงินสดประเภทประจำ

	สถาบันการเงินที่ให้บริการ	ชื่อผลิตภัณฑ์สินเชื่อ	จำนวน ผู้ใช้บริการ
ธนาคารพาณิชย์	ธนาคารซีทีแบงก์	สินเชื่อซีทีแบงก์เพอร์ซันนัล โฉน	115
	ธนาคารสแตนดาร์ดชาร์เตอร์ด ธน	สินเชื่อบุคคล/สินเชื่อสมาร์ทแคช	62
	ธนาคารเอเซีย	สินเชื่อ ASIA Instant Cash	19
	ธนาคารไทยธนาคาร	สินเชื่อบุคคลเพอร์ซันนัลแคช	12
	ธนาคารกรุงศรีอยุธยา	สินเชื่อบุคคล Krungsri C/Loan, P/Loan	28
	ธนาคารยูโอบี	สินเชื่อส่วนบุคคลยูโอบี ไอ แคช (UOB I-Cash)	10
	ธนาคารทหารไทย	สินเชื่อเพอร์ซันนัลพลัส	16
สถาบัน การเงินที่ ไม่ใช่ ธนาคาร (Non- Bank)	บจ. อีซี่ บาย	สินเชื่อเงินสดอีซี่ บาย (Easy Buy)	170
	บจ. แคปปิตอลโอเค	สินเชื่อส่วนบุคคลแคปปิตอลโอเค	22
	บมจ. อีออน ธนสินทรัพย์ (ไทยแลนด์)	สินเชื่อเงินกู้ 30 นาที	88
	บจ. บัตรกรุงไทย	สินเชื่อบุคคล KTC Cash	26
	บจ. จีอี แคปปิตอล (ประเทศไทย)	สินเชื่อ จีอี เพอร์ซันนัลเครดิต	6
		สินเชื่อเงินสดเฟิร์สช้อยส์ (First Choice)	76
		สินเชื่อเงินสดควิกแคช (Quick Cash)	52
	บจ. เซทเทเลม (ร่วมกับธนาคาร กสิกรไทย)	สินเชื่อบุคคลทันใจ	34
	บจ. เอไอจีการ์ด	สินเชื่อบุคคล AIG	8
บจ. เจเนอรัล การ์ด เซอร์วิสเซส	สินเชื่อเซ็นทรัล เพอร์ซันนัล โฉน	1	

5.1.2.3 วัตถุประสงค์การใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์

จากข้อมูลพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์ในการใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์เพื่อนำไปซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคมากที่สุด รองลงมาได้แก่ เพื่อนำไปชำระหนี้สิน และนำไปเป็นค่าใช้จ่ายส่วนตัวในชีวิตประจำวัน ตามลำดับ (ตารางที่ 5-2)

ตารางที่ 5-2 วัตถุประสงค์การใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์

วัตถุประสงค์ในการใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์	จำนวน
เพื่อชำระภาระหนี้สิน	124
เพื่อการศึกษา	22
เพื่อคลอดบุตร	4
เพื่อสุขภาพ	15
เพื่อการท่องเที่ยวพักผ่อน	25
เพื่อการซ่อมหรือตกแต่งรถยนต์	34
เพื่อการซื้อสินค้าอุปโภคบริโภค	178
เพื่อซ่อมแซมที่อยู่อาศัย	46
เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายส่วนตัวในชีวิตประจำวัน	101
เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายของบุคคลในครอบครัว	65

5.1.2.4 ยอดรวมวงเงินสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ที่ใช้บริการทั้งหมด

จากข้อมูลพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มียอดรวมวงเงินสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ที่ใช้บริการทั้งหมดเท่ากับ 10,001-30,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 37.0 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด รองลงมาคือ มียอดรวมวงเงินสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ที่ใช้บริการทั้งหมดเท่ากับ 30,001-50,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 24.5 (ตารางที่ 5-3)

ตารางที่ 5-3 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จำแนกตามยอดรวมวงเงินสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ที่ใช้บริการทั้งหมด

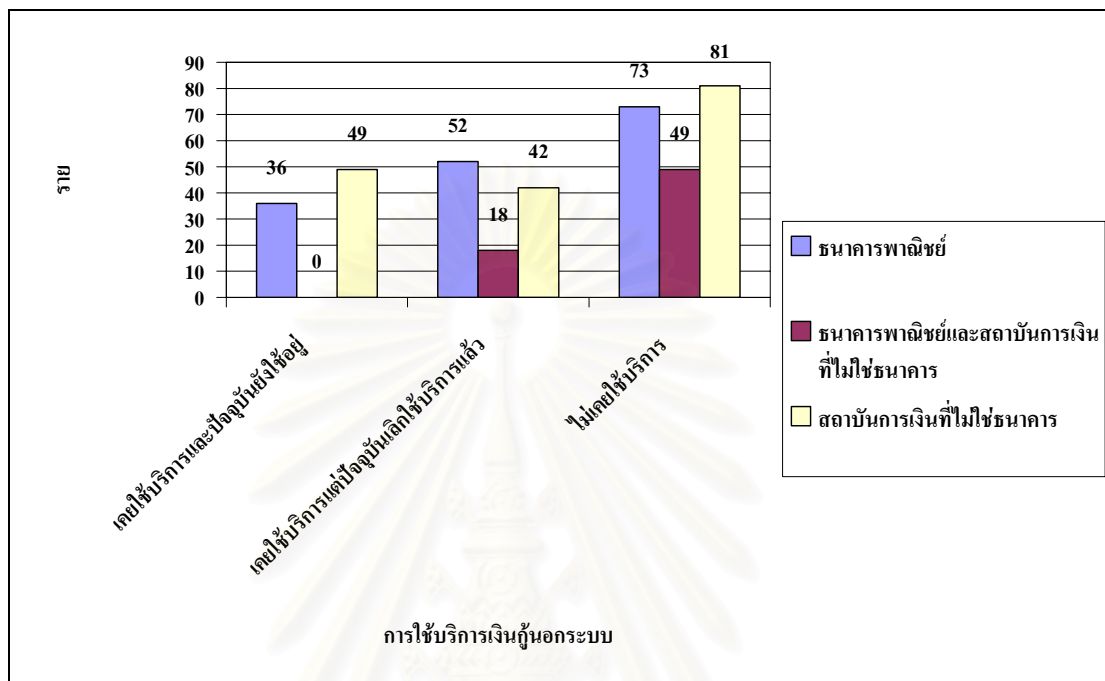
ยอดรวมวงเงินสินเชื่อเอนกประสงค์ ที่ใช้บริการทั้งหมด	จำนวน	ร้อยละ
5,000-10,000 บาท	54	13.5
10,001-30,000 บาท	148	37.0
30,001-50,000 บาท	98	24.5
50,001-70,000 บาท	34	8.5
70,001-100,000 บาท	25	6.3
100,001-150,000 บาท	21	5.3
150,001-200,000 บาท	12	3.0
200,001-250,000 บาท	4	1.0
250,001-300,000 บาท	1	0.3
300,001-350,000บาท	0	0.0
350,001-400,000บาท	1	0.3
400,001-450,000 บาท	0	0
450,001-500,000 บาท	1	0.3
มากกว่า 500,000 บาท	1	0.3
รวม	400	100

5.1.3 การใช้บริการเงินกู้นอกระบบ

5.1.3.1 พฤติกรรมการใช้เงินกู้นอกระบบ

จากข้อมูลพบว่า มีกลุ่มตัวอย่างที่เคยใช้บริการเงินกู้นอกระบบทั้งสิ้น 197 คน คิดเป็นร้อยละ 49.25 ของทั้งหมด โดยแบ่งออกเป็นผู้กู้ที่ยังใช้บริการเงินกู้นอกระบบอยู่ในปัจจุบัน 85 คน คิดเป็นร้อยละ 21.25 และผู้กู้ที่เคยใช้แต่ปัจจุบันเลิกใช้บริการเงินกู้นอกระบบแล้วจำนวน 112 คน คิดเป็นร้อยละ 28.0 (ภาพที่ 5-11)

ภาพที่ 5-11 จำนวนกลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการสินเชื่อเงินสดออนไลน์ประจำแนกตามการใช้บริการ
เงินกู้นอกระบบ



5.1.3.2 แหล่งที่มาของเงินกู้นอกระบบ

จากข้อมูลพบว่า กลุ่มตัวอย่างจะกู้เงินนอกระบบจากญาติ เพื่อน คนรู้จัก มากที่สุด ซึ่งถือว่าเป็นแหล่งเงินกู้ที่ใกล้ตัวมากที่สุด โดยคิดเป็นร้อยละ 86.60 (มีผู้กู้ที่ใช้เงินกู้นอกระบบจาก 2 แหล่ง จำนวน 12 คน)

ตารางที่ 5-4 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการสินเชื่อเงินสดออนไลน์ประจำแนกตามแหล่งที่มาของเงินกู้นอกระบบ

แหล่งเงินกู้นอกระบบ	จำนวน	ร้อยละ
ญาติ, เพื่อน, คนรู้จัก	181	86.60
ผู้ให้กู้ที่ประกาศตามใบปลิวหรือสติ๊กเกอร์	24	11.48
ผู้ให้กู้ที่ประกาศในหนังสือพิมพ์	2	0.96
ผู้ให้กู้ที่ประกาศตามเว็บไซต์ต่างๆ	2	0.96
รวม	209	100

5.1.3.3 สาเหตุที่ใช้บริการเงินกู้นอกระบบ

จากข้อมูลพบว่า สาเหตุหลักที่ทำให้กลุ่มตัวอย่างใช้บริการเงินกู้นอกระบบคือ ความต้องการเงินสดอย่างเร่งด่วน (ร้อยละ 70.34) รองลงมาคือ สินเชื่อที่ได้รับจากสถาบันการเงิน ไม่เพียงพอกับความต้องการ (ร้อยละ 26.27) (ตารางที่ 5-5)

ตารางที่ 5- 5 จำนวนและร้อยละของสาเหตุของใช้บริการเงินกู้นอกระบบของกลุ่มตัวอย่าง

สาเหตุที่ใช้บริการเงินกู้นอกระบบ	จำนวน	ร้อยละ
ต้องการเงินสดอย่างเร่งด่วน	166	70.34
ไม่ได้ใช้บริการกับสถาบันการเงิน เนื่องจากทราบว่าคุณสมบัติไม่ผ่านเกณฑ์ของสถาบันการเงิน	5	0.42
ขอรับบริการสินเชื่อจากสถาบันการเงินแต่ไม่ได้รับการอนุมัติ	7	2.97
สินเชื่อที่ได้รับจากสถาบันการเงินไม่เพียงพอกับความต้องการ	62	26.27
รวม	240	100

5.1.3.4 ความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างต่อความสามารถในการตอบสนองความต้องการสินเชื่อและการทดแทนการให้บริการเงินกู้นอกระบบ

จากข้อมูลพบว่า ในความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างมองว่า สินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์สามารถตอบสนองความต้องการสินเชื่อและทดแทนการให้บริการเงินกู้นอกระบบได้ในระดับปานกลาง (ตารางที่ 5-6)

ตารางที่ 5-6 จำนวนและร้อยละของความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่างต่อความสามารถในการตอบสนองความต้องการสินเชื่อและการทดแทนการใช้บริการเงินกู้ในระบบ

สินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์สามารถตอบสนองความต้องการสินเชื่อ และทดแทนการใช้บริการเงินกู้ในระบบได้เพียงใด	จำนวน	ร้อยละ
ไม่ได้ (0)	5	1.3
น้อยมาก (1)	4	1.0
น้อย (2)	27	6.8
ปานกลาง (3)	168	42.0
มาก (4)	172	43.0
มากที่สุด (5)	24	6.0
ค่าเฉลี่ย	3.405 (ปานกลาง)	

5.2 ผลการศึกษาการแบ่งแยกตลาดตามความเสี่ยงของผู้กู้ (Market Risk Segmentation) ในตลาดสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์

จากผลการศึกษาการแบ่งแยกตลาดตามความเสี่ยงของผู้กู้ระหว่างกลุ่มผู้กู้ที่ได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์ และกลุ่มผู้กู้ที่ไม่ได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์หรือกลุ่มผู้กู้ที่ได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) เพียงแหล่งเดียว โดยมีข้อสมมติฐานว่า ธนาคารพาณิชย์จะให้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์แก่ผู้กู้ที่มีความเสี่ยงต่ำเท่านั้น จึงทำให้ผู้กู้ที่มีความเสี่ยงสูงจะสามารถใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารเท่านั้น ในขณะที่ผู้กู้ที่มีความเสี่ยงต่ำจะสามารถใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ได้ทั้งจากธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร ผลที่ได้จากการศึกษามีรายละเอียดดังต่อไปนี้ (ตารางที่ 5.7)

ตารางที่ 5-7 ผลการประมาณค่าของตัวแปรโดยใช้แบบจำลองโพรบิต (Probit Model) และประมาณค่าด้วยวิธีภาวะน่าจะเป็นสูงสุด (Maximum Likelihood Estimation: MLE)

ตัวแปรอิสระ	Coefficient	Std. Error	z-Statistic
Intercept	-0.622284	0.397930	-1.563804
AY	-0.548981	0.368248	-1.490790
AM	-0.706579	0.426846	-1.655349
AO	-0.858842	0.524646	-1.636993
S	-0.388534*	0.155568	-2.497518
M	0.327404**	0.183050	1.788604
ELC	-0.582333*	0.232700	-2.502505
EM	0.597385*	0.295630	2.020717
YL	-0.632881*	0.269079	-2.352025
YH1	0.737913*	0.236065	3.125890
YH2	1.208501*	0.494451	2.444129
OCCT	0.022162	0.018623	1.190057
HH	0.510610*	0.175900	2.902843
CC	1.071906*	0.235658	4.548564
Likelihood Ratio (df = 13)	172.5701		
McFadden R-squared	0.315685		

หมายเหตุ : * แสดงนัยสำคัญที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95

** แสดงนัยสำคัญที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 90

จากผลการศึกษาที่ได้ พบว่า คุณสมบัติที่สะท้อนถึงความเสี่ยงของผู้กู้ที่นำมาใช้ในแบบจำลองส่วนใหญ่จะมีความสัมพันธ์กับการได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์อย่างมีนัยสำคัญ อาจกล่าวได้ว่า คุณสมบัติที่สะท้อนถึงความเสี่ยงของผู้กู้สามารถแบ่งแยกระหว่างกลุ่มผู้กู้ที่ได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์ กับกลุ่มผู้กู้ที่ไม่ได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์ออกจากกันได้ คุณสมบัติของผู้กู้เหล่านี้ ได้แก่ เพศ (S), สถานภาพสมรส (M), การศึกษาค่ำกว่าระดับปริญญาตรี (ELC), การศึกษาสูงกว่าระดับปริญญาตรี (EM), ระดับรายได้ต่อเดือนต่ำกว่า 10,000 บาท (YL), ระดับรายได้ต่อเดือน

ตั้งแต่ 20,001 – 30,000 บาท (YH1), ระดับรายได้ต่อเดือน ตั้งแต่ 30,001 บาทขึ้นไป (YH2), การเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย (HH) และการมีบัตรเครดิต (CC) ในขณะที่ตัวแปรที่แสดงถึงอายุ (AY, AM, AO) และ อายุการทำงานในตำแหน่งปัจจุบัน (OCCT) ไม่มีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญกับการได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์ รายละเอียดของแต่ละคุณสมบัติที่สะท้อนถึงความเสี่ยงของผู้ที่มีความสัมพันธ์กับการได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์ มีดังนี้

1) เพศ (S)

จากผลการศึกษาพบว่า ตัวแปรหุ่นที่แสดงถึงเพศของผู้ที่มีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้ามกับการได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 ซึ่งสอดคล้องกับข้อสมมติฐานที่ว่า ผู้ที่มีเพศชายจะมีความเสี่ยงสูงกว่าผู้ที่มีเพศหญิง ดังนั้นผู้ที่มีเพศชายจะมีโอกาสต่ำที่จะได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์

2) สถานภาพสมรส (M)

จากผลการศึกษาพบว่า ตัวแปรหุ่นที่แสดงถึงสถานภาพสมรสมีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันกับการได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 90 ซึ่งสอดคล้องกับข้อสมมติฐานที่ว่า ผู้ที่มีสถานภาพสมรสจะเป็นผู้ที่มีความเสี่ยงต่ำ เนื่องจากจะมีความมั่นคงของรายได้มากกว่าผู้ที่มีสถานภาพโสด หย่าร้าง และม่าย ดังนั้นผู้ที่มีสถานภาพสมรสจึงมีโอกาสสูงที่จะได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์

3) ระดับการศึกษาต่ำกว่าระดับปริญญาตรี (ELC)

จากผลการศึกษาพบว่า ตัวแปรหุ่นที่แสดงถึงผู้ที่มีการศึกษาต่ำกว่าระดับปริญญาตรีมีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้ามกับการได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 ซึ่งสอดคล้องกับข้อสมมติฐานที่ว่า ผู้ที่มีการศึกษาในระดับที่ต่ำกว่าปริญญาตรี จะมีประสิทธิภาพในการทำงานที่ด้อย

กว่าผู้ที่จบการศึกษาในระดับปริญญาตรีหรือสูงกว่า อันจะส่งผลต่อหน้าที่การงานที่ไม่ดี และรายได้ที่คาดว่าจะได้รับก็จะอยู่ในระดับที่ต่ำ ทำให้ผู้ในกลุ่มนี้ความสามารถในการผ่อนชำระหนี้ที่ต่ำ ดังนั้นผู้ที่มีการศึกษาในระดับที่ต่ำกว่าปริญญาตรีจะเป็นผู้ที่มีความเสี่ยงสูง จึงมีโอกาสต่ำที่จะได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์ หรือผู้ที่มีระดับการศึกษาต่ำจะมีโอกาสที่จะได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) เพียงแหล่งเดียว

4) ระดับการศึกษาสูงกว่าระดับปริญญาตรี (EM)

จากผลการศึกษาพบว่า ตัวแปรหุ่นที่แสดงถึงผู้ที่มีการศึกษาสูงกว่าระดับปริญญาตรีมีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันกับการได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 ซึ่งสอดคล้องกับข้อสมมติฐานที่ว่าผู้ที่มีการศึกษาในระดับที่สูงกว่าปริญญาตรี จะมีประสิทธิภาพในการทำงานที่สูง ทำให้มีหน้าที่การงานที่ดี และรายได้ที่คาดว่าจะได้รับจะอยู่ในระดับที่สูง ผู้ในกลุ่มนี้จึงมีความสามารถในการผ่อนชำระหนี้ที่สูง ดังนั้นผู้ที่มีการศึกษาในระดับที่สูงกว่าปริญญาตรีจะเป็นผู้ที่มีความเสี่ยงต่ำ จึงมีโอกาสสูงที่จะได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์

5) ระดับรายได้ต่อเดือนต่ำกว่า 10,000 บาท (YL)

จากผลการศึกษาพบว่า ตัวแปรหุ่นที่แสดงถึงระดับรายได้ต่อเดือนต่ำกว่า 10,000 บาท มีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้ามกับการได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 ซึ่งสอดคล้องกับข้อสมมติฐานที่ว่า ผู้ที่มีรายได้ต่อเดือนต่ำกว่า 10,000 บาท ซึ่งเป็นผู้ที่มีรายได้น้อยกว่า ทำให้มีความสามารถในการชำระหนี้ที่ต่ำเช่นกัน ผู้ในกลุ่มนี้จึงเป็นผู้ที่มีความเสี่ยงสูงในการที่จะไม่ได้รับการชำระหนี้คืน จึงมีโอกาสต่ำที่จะได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์ ดังนั้นผู้ในกลุ่มนี้จะได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารพาณิชย์ (Non-Bank) เพียงแหล่งเดียว

6) ระดับรายได้ต่อเดือนตั้งแต่ 20,001 - 30,000 บาท (YH1)

จากผลการศึกษาพบว่า ตัวแปรหุ่นที่แสดงถึงระดับรายได้ต่อเดือนตั้งแต่ 20,001-30,000 บาท มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันกับการได้รับการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 ซึ่งสอดคล้องกับข้อสมมติฐานที่ว่า ผู้กู้ที่มีระดับรายได้ต่อเดือนตั้งแต่ 20,001-30,000 บาท ซึ่งเป็นผู้กู้ที่มีรายได้ค่อนข้างสูง ทำให้มีความสามารถในการชำระหนี้ที่ค่อนข้างสูงเช่นกัน ดังนั้นผู้กู้ในกลุ่มนี้จะเป็นผู้กู้ที่มีความเสี่ยงต่ำหรือมีโอกาสในการที่จะได้รับการชำระหนี้คืนสูง ผู้กู้กลุ่มนี้จึงมีโอกาสสูงที่จะได้รับการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์

7) ระดับรายได้ต่อเดือนตั้งแต่ 30,001 ขึ้นไป (YH1)

จากผลการศึกษาพบว่า ตัวแปรหุ่นที่แสดงถึงระดับรายได้ต่อเดือนตั้งแต่ 30,001 บาทขึ้นไป มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันกับการได้รับการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 ซึ่งสอดคล้องกับข้อสมมติฐานที่ว่า ผู้กู้ที่มีระดับรายได้ต่อเดือนตั้งแต่ 30,001 บาทขึ้นไป ซึ่งเป็นผู้กู้ที่มีรายได้สูง ซึ่งแสดงถึงความสามารถในการชำระหนี้ที่สูงเช่นกัน รวมทั้งมีความเป็นไปได้ที่จะทำงานในตำแหน่งหน้าที่การงานที่มั่นคง ผู้กู้ในกลุ่มนี้จึงเป็นผู้กู้ที่มีความเสี่ยงต่ำหรือมีโอกาสในการที่จะได้รับการชำระหนี้คืนที่สูง จึงมีโอกาสสูงที่จะได้รับการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์

8) การเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย (HH)

จากผลการศึกษาพบว่า ตัวแปรหุ่นที่แสดงถึงการเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยมีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันกับการได้รับการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 ซึ่งสอดคล้องกับข้อสมมติฐานที่ว่า ผู้กู้ที่เป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย ซึ่งแสดงถึงการมีอยู่ของหลักทรัพย์ และสามารถบ่งบอกถึงความมั่นคงทางการเงินของผู้กู้ นอกจากนี้ยังแสดงถึงความแน่นอนในที่อยู่อาศัยของผู้กู้ซึ่งสะดวกต่อการติดตามและทวงถามหนี้ ดังนั้นผู้กู้ที่เป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยจึงเป็นผู้กู้ที่มีความเสี่ยงต่ำ จึงมีโอกาสสูงที่จะได้รับการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์

9) การมีบัตรเครดิต (CC)

จากผลการศึกษาพบว่า ตัวแปรหุ่นที่แสดงถึงการมีบัตรเครดิตมีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันกับการได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 ซึ่งสอดคล้องกับข้อสมมติฐานที่ว่า การมีบัตรเครดิตสามารถบ่งบอกถึงพฤติกรรมในการใช้สินเชื่อที่ผ่านมาและประวัติทางการเงินของผู้กู้ว่า มีพฤติกรรมในการใช้สินเชื่อและมีการผ่อนชำระที่ดี ไม่เคยมีปัญหาทางด้านการเงินและการผ่อนชำระหนี้ ดังนั้นผู้ที่มีบัตรเครดิตจะเป็นผู้ที่มีความเสี่ยงต่ำ จึงมีโอกาสสูงที่จะได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์

สำหรับตัวแปรหุ่นที่แสดงถึงอายุของผู้กู้ทั้งหมด (AY, AM และ AO) ถึงแม้ว่าจะไม่มีความสัมพันธ์กับการได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ แต่จากข้อมูลที่ได้พบว่า ผู้ที่มีอายุมากส่วนใหญ่จะเป็นผู้ที่ได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์ โดยผู้ที่มีอายุอยู่ในช่วง 41 – 50 ปี จำนวนร้อยละ 67.44 และผู้ที่มีอายุอยู่ในช่วง 51-60 ปี จำนวนร้อยละ 90.9 จะได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์

จากผลการศึกษาทั้งหมดที่กล่าวมาข้างต้นจะเห็นได้ว่า มีการแบ่งแยกตลาดสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ออกตามความเสี่ยงของผู้กู้ (Market Risk Segmentation) โดยกลุ่มผู้กู้ที่มีคุณสมบัติที่สะท้อนถึงความเสี่ยงที่ต่ำ ได้แก่ ผู้ที่มีเพศหญิง, ผู้ที่มีสถานภาพสมรส, ผู้ที่มีการศึกษาสูงกว่าระดับปริญญาตรี, ผู้ที่มีรายได้ต่อเดือนระหว่าง 20,001 – 30,000 บาท, ผู้ที่มีรายได้ต่อเดือนตั้งแต่ 30,001 บาทขึ้นไป, ผู้ที่มีบ้านเป็นของตนเอง และผู้ที่มีบัตรเครดิต กลุ่มผู้กู้เหล่านี้จะมีโอกาสที่จะได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์ ในขณะที่ผู้กู้ที่มีคุณสมบัติที่สะท้อนถึงความเสี่ยงที่สูง ได้แก่ ผู้ที่มีเพศชาย, ผู้ที่มีสถานภาพโสด หย่าร้าง และหม้าย, ผู้ที่มีการศึกษาดำรงระดับปริญญาตรี และ ผู้ที่มีรายได้ต่อเดือนต่ำกว่า 10,000 บาท กลุ่มผู้กู้เหล่านี้จะไม่มีโอกาสได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์ จึงต้องไปใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากสถาบันการเงินที่ไม่ธนาคาร (Non-Bank) แต่อย่างไรก็ตามผู้ที่มีความเสี่ยงต่ำก็สามารถที่จะใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากสถาบันการเงินที่ไม่ธนาคารได้เช่นกัน สรุปแล้ว ธนาคารพาณิชย์จะให้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์แก่ผู้ที่มี

ความเสี่ยงต่ำ ในขณะที่สถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารจะให้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์แก่ ทั้งผู้ที่มีความเสี่ยงต่ำและผู้ที่มีความเสี่ยงสูง (ตารางที่ 5-8)

ตารางที่ 5-8 สรุปความสัมพันธ์ระหว่างคุณสมบัติที่สะท้อนถึงความเสี่ยงกับการได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์

ผู้กู้ที่ได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์		ผู้กู้ที่ไม่ได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์	
คุณสมบัติ	ความเสี่ยง	คุณสมบัติ	ความเสี่ยง
เพศหญิง	ต่ำ	เพศชาย	สูง
สถานภาพสมรส	ต่ำ	สถานภาพโสด /หย่าร้าง /หม้าย	สูง
การศึกษาสูงกว่าระดับปริญญาตรี	ต่ำ	การศึกษาต่ำกว่าระดับปริญญาตรี	สูง
รายได้ต่อเดือนระหว่าง 20,001 - 30,000 บาท	ต่ำ	รายได้ต่อเดือนต่ำกว่า 10,000 บาท	สูง
รายได้ต่อเดือนตั้งแต่ 30,001 บาทขึ้นไป	ต่ำ		
การเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย	ต่ำ		
การมีบัตรเครดิต	ต่ำ		

เมื่อทำการเปรียบเทียบผลการศึกษาที่ได้ในครั้งนี้นี้กับผลการศึกษาเกี่ยวกับการแบ่งแยกตลาดสินเชื่อตามความเสี่ยงของผู้กู้ที่ผ่านมาของ Boczar (1978) ที่ทำการศึกษากองแข่งขันระหว่างธนาคารและบริษัทการเงินในตลาดสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ โดยนำเอาคุณสมบัติที่สะท้อนถึงความเสี่ยงมาใช้ในการศึกษานบนพื้นฐานแนวคิดการให้คะแนนเครดิตและใช้แบบจำลองโพรบิต (Probit) และ Durkin (2000) ที่ใช้แนวทางการศึกษาของ Boczar แต่ใช้รูปแบบจำลองโลจิต (Logit) และมีการเปรียบเทียบระหว่างข้อมูลในปี ค.ศ.1983 และปี ค.ศ.1998 (รายละเอียดในหัวข้อที่ 2.2.1.2) จะเห็นได้ว่า คุณสมบัติที่สะท้อนถึงความเสี่ยงของผู้กู้จะสามารถแบ่งแยกกลุ่มผู้กู้ที่ได้รับบริการสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์กับผู้ที่ไม่ได้รับบริการสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ออกจากกันได้ แต่ความสัมพันธ์ระหว่างคุณสมบัติที่สะท้อนถึงความเสี่ยงกับการได้รับบริการสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์จะแตกต่างกันบ้าง (ตารางที่ 5-9)

ตารางที่ 5-9 การเปรียบเทียบผลการศึกษาที่ได้ในครั้งนี้นี้กับผลการศึกษาของ Boczar (1978) และ Durkin (2000)

คุณสมบัติ	การศึกษาครั้งนี้	Boczar (1978)	Durkin (2000) ข้อมูลปี ค.ศ.1983	Durkin (2000) ข้อมูลปี ค.ศ.1998
อายุ	ไม่มีนัยสำคัญ	อายุมาก (Bank) อายุน้อย (Non-Bank)	อายุน้อย (Non-Bank)	อายุน้อย (Non-Bank)
เพศ	เพศชาย (Non-Bank)	ไม่มีนัยสำคัญ	ไม่มีนัยสำคัญ	เพศชาย (Bank)
สถานภาพสมรส	สมรส (Bank)	ไม่มีนัยสำคัญ	ไม่มีนัยสำคัญ	สมรส (Non-Bank)
ระดับการศึกษา	ต่ำกว่าปริญญาตรี (Non-Bank) สูงกว่าปริญญา ตรี (Bank)	ระดับมัธยมศึกษา (Non-Bank) ระดับปริญญาตรี (Bank)	ระดับมัธยม และ ระดับปริญญาตรี (Bank)	ระดับปริญญาตรี (Non-Bank)
รายได้	รายได้ต่ำ (Non-Bank) รายได้ค่อนข้าง สูง (Bank) รายได้สูง (Bank)	ไม่มีนัยสำคัญ	รายได้ระดับปาน กลาง (Non-Bank)	รายได้ระดับปาน กลาง (Bank)
เชื้อชาติ	ไม่ได้นำมาศึกษา	ไม่ใช่คนผิวขาว (Non-Bank)	ไม่มีนัยสำคัญ	ไม่มีนัยสำคัญ
จำนวนสมาชิกใน ครอบครัว	ไม่ได้นำมาศึกษา	ไม่มีนัยสำคัญ	ครอบครัวขนาดใหญ่ (Non-Bank)	ครอบครัวขนาดใหญ่ (Non-Bank)
การเป็นเจ้าของที่ อยู่อาศัย	เจ้าของที่อยู่อาศัย (Bank)	เจ้าของที่อยู่อาศัย (Bank)	เจ้าของที่อยู่อาศัย (Bank)	เจ้าของที่อยู่อาศัย (Bank)
ก า ร ถี อ บั ต ร เครดิต	มีบัตรเครดิต (Bank)	มีบัตรเครดิต (Bank)	ไม่มีนัยสำคัญ	มีบัตรเครดิต (Bank)

หมายเหตุ : ข้อความในวงเล็บหมายความถึง ผลที่ได้จากการศึกษาถึงความสัมพันธ์ของคุณสมบัติของผู้กู้กับโอกาสที่จะได้รับสินเชื่อจากสถาบันการเงินอย่างมีนัยทางสถิติ โดย “Bank” หมายถึง การมีโอกาสได้รับสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ และ “Non-Bank” หมายถึง การมีโอกาสได้รับสินเชื่อจากสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร

จากการเปรียบเทียบผลการศึกษาทั้งหมดจะเห็นได้ว่า กลุ่มผู้กู้ที่ได้รับบริการสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์จะเป็นผู้กู้ที่มีความเสี่ยงต่ำ ในขณะที่ผู้กู้ที่มีความเสี่ยงสูงจะสามารถใช้บริการสินเชื่อจากสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารเท่านั้น นอกจากนี้พบว่า ความสัมพันธ์ระหว่างคุณสมบัติที่สะท้อนถึงความเสี่ยงกับการได้รับบริการสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์จากงานศึกษาทั้งหมดมีความสอดคล้องกัน ได้แก่ อายุ, ระดับการศึกษา, การเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย และการมีบัตรเครดิต โดยมีรายละเอียดดังนี้

1) อายุ สำหรับคุณสมบัติที่แสดงถึงอายุนั้น สำหรับผลการศึกษาในครั้งนี้พบว่า ไม่มีนัยสำคัญในเชิงสถิติ แต่จากข้อมูลชี้ให้เห็นว่า ผู้กู้ที่มีอายุมากส่วนใหญ่จะได้รับบริการสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ ซึ่งสอดคล้องกับงานศึกษาของ Boczar (1978) และ Durkin (2000) ที่พบว่า ผู้กู้ที่มีอายุมากจะมีโอกาสได้รับบริการสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์ ในขณะที่ผู้กู้ที่มีอายุน้อยจะได้รับบริการสินเชื่อจากสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร

2) ระดับการศึกษา พบว่า ผลการศึกษาที่ได้มีความสอดคล้องกัน โดยผู้กู้ที่มีการศึกษาในระดับต่ำกว่าปริญญาตรีจะได้รับบริการสินเชื่อจากสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร ในขณะที่ผู้กู้ที่มีการศึกษาในระดับปริญญาตรี และสูงกว่าปริญญาตรี จะมีโอกาสได้รับบริการสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์

3) การเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย พบว่า ผลการศึกษาที่ได้มีความสอดคล้องกัน โดยผู้กู้ที่เป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยจะมีโอกาสได้รับบริการสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์

4) การมีบัตรเครดิต พบว่า ผลการศึกษาที่ได้มีความสอดคล้องกัน โดยผู้กู้ที่มีบัตรเครดิตจะมีโอกาสได้รับบริการสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์

สำหรับประเด็นในเรื่องของการแบ่งแยกตลาดออกตามความเสี่ยงของผู้กู้ นั้น งานศึกษาของ Boczar สรุปว่า ตลาดสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์มีการแบ่งแยกตลาดออกตามความเสี่ยงของผู้กู้แต่ไม่ได้มีการแบ่งแยกกันอย่างชัดเจนว่าธนาคารพาณิชย์จะให้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์เฉพาะผู้กู้ที่มีความเสี่ยงต่ำ และสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารจะให้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์เฉพาะผู้กู้ที่มีความเสี่ยงสูงเท่านั้น เนื่องจากว่า ในความเป็นจริงแล้วสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารก็ให้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์แก่ผู้กู้ที่มีความเสี่ยงต่ำด้วยเช่นกัน ซึ่งจะเห็นได้ว่ามีสอดคล้องกับผลการศึกษาที่ได้ในครั้งใหม่ที่พบว่า มีการแบ่งแยกตลาดอย่างชัดเจนระหว่างกลุ่มผู้กู้ที่ได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์ (ซึ่งรวมไปถึงกลุ่มผู้กู้ที่ได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ทั้งจากธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารพาณิชย์ทั้งสองแหล่ง) และกลุ่มผู้กู้ที่ไม่ได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์ โดยกลุ่มผู้กู้ที่มีความเสี่ยงต่ำจะสามารถใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากแหล่งอุปทานสินเชื่อทั้งสองแหล่ง ในขณะที่กลุ่มผู้กู้ที่มีความเสี่ยงสูงจะสามารถใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารพาณิชย์เพียงแหล่งเดียว สาเหตุที่เป็นเช่นนี้ก็เนื่องมาจากว่า ตลาดสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์มีข้อจำกัดในเรื่องของการกำหนดเพดานอัตราดอกเบี้ยสูงสุด ซึ่งเป็นปัจจัยที่ขัดขวางไม่ให้ธนาคารพาณิชย์สามารถปล่อยสินเชื่อให้แก่กลุ่มผู้กู้ที่มีความเสี่ยงสูง เนื่องจากไม่สามารถปรับอัตราดอกเบี้ยให้เหมาะสมกับความเสี่ยงของผู้กู้ได้อย่างเสรี แต่สถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารจะมีความได้เปรียบในเรื่องเทคโนโลยีและความเชี่ยวชาญในการประเมินสินเชื่อและการจัดการบริหารความเสี่ยงสำหรับผู้กู้ที่มีความเสี่ยงสูงมากกว่า จึงทำให้สถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารมีความได้เปรียบธนาคารพาณิชย์ในการทำตลาดสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ในส่วนของผู้กู้ที่มีความเสี่ยงสูง แต่ถ้าข้อจำกัดเหล่านี้ผ่อนคลายลงหรือหมดไปจะทำให้เกิดการแข่งขันในการให้บริการสินเชื่อระหว่างกลุ่มผู้กู้จากทั้งสองมากขึ้น ดังจะเห็นได้จากงานศึกษาของ Durkin ที่ศึกษาเปรียบเทียบระหว่างข้อมูลใน 2 ช่วงระยะเวลา พบว่า หลังจากมีการลดข้อจำกัดต่างๆ ลง ผู้กู้ที่ได้รับบริการสินเชื่อจากธนาคารพาณิชย์และผู้กู้ที่ได้รับบริการสินเชื่อจากบริษัทการเงินมีคุณสมบัติที่สัมพันธ์กับความเสี่ยงที่ไม่แตกต่างกัน หรืออาจกล่าวได้ว่า ไม่สามารถแบ่งแยกผู้กู้ที่ใช้บริการสินเชื่อจากทั้งสองแหล่งออกจากกันได้ ซึ่งเป็นการปฏิเสธสมมติฐานการแบ่งแยกตลาดตามความเสี่ยงของผู้กู้

5.3 ผลการศึกษาถึงปัจจัยที่มีความสำคัญหรือมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสด เอกประสงค์

ในการศึกษารั้งนี้จะนำเอากระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์หรือวิธีเอ เอช พี (Analytic Hierarchy Process : AHP) และวิธีการจัดอันดับ (Ordinal Scale) โดยใช้มาตรวัดทัศนคติของลิเคอร์ท (Likert Scale) มาใช้เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่มีความสำคัญหรือมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอกประสงค์ โดยผลการศึกษาที่ได้มีรายละเอียดดังนี้

ส่วนแรก เป็นการวัดระดับความสำคัญโดยวิธีการจัดอันดับ (Ordinal Scale) โดยใช้มาตรวัดทัศนคติของลิเคอร์ท (Likert Scale) แล้วทำการหาค่าเฉลี่ย พบว่า ปัจจัยในเรื่องของระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อและได้รับเงินที่น้อยมีความสำคัญสูงสุดในความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่าง โดยมีระดับความสำคัญเท่ากับ 4.285 หรือมีความสำคัญในระดับมาก รองลงมาได้แก่ ปัจจัยในเรื่องของหลักเกณฑ์ของคุณสมบัติของผู้กู้ที่ไม่มีต้องใช้หลักประกัน และเกณฑ์รายได้ขั้นต่ำไม่สูง โดยมีระดับความสำคัญเท่ากับ 4.220 หรือมีความสำคัญในระดับมาก จึงสรุปได้ว่า ปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์สินเชื่อเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญที่สุดต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอกประสงค์ (ตารางที่ 5-10 และภาพที่ 5-12)

สำหรับปัจจัยที่มีความสำคัญในลำดับถัดมา ได้แก่ ปัจจัยทางด้านราคาของสินเชื่อ โดยการที่สินเชื่อเงินสดเอกประสงค์มีอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าเมื่อเทียบกับเงินกู้ในลักษณะเดียวกันจากแหล่งอื่น เช่น เงินกู้นอกระบบ จะมีระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอกประสงค์เท่ากับ 4.150 หรือมีความสำคัญในระดับที่มาก ซึ่งใกล้เคียงกับปัจจัยที่ค่าธรรมเนียมในการขอสินเชื่อและใช้วงเงินที่ไม่สูงที่มีระดับความสำคัญเท่ากับ 4.035 หรือมีความสำคัญในระดับมาก แต่ในแง่ของระยะเวลาและอัตราในการผ่อนชำระกลับมีระดับความสำคัญเพียง 3.873 แสดงว่า ผู้กู้ให้ความสำคัญในแง่ของราคาและค่าใช้จ่ายมากกว่าอัตราการผ่อนชำระและระยะเวลาในการผ่อนชำระ สำหรับในส่วนของปัจจัยในด้านของทางการให้บริการและปัจจัยในด้านการส่งเสริมการขาย พบว่า ปัจจัยทุกตัวมีระดับความสำคัญต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอกประสงค์ของผู้กู้ในระดับปานกลางเท่านั้น (ตารางที่ 5-4 และภาพที่ 5-12)

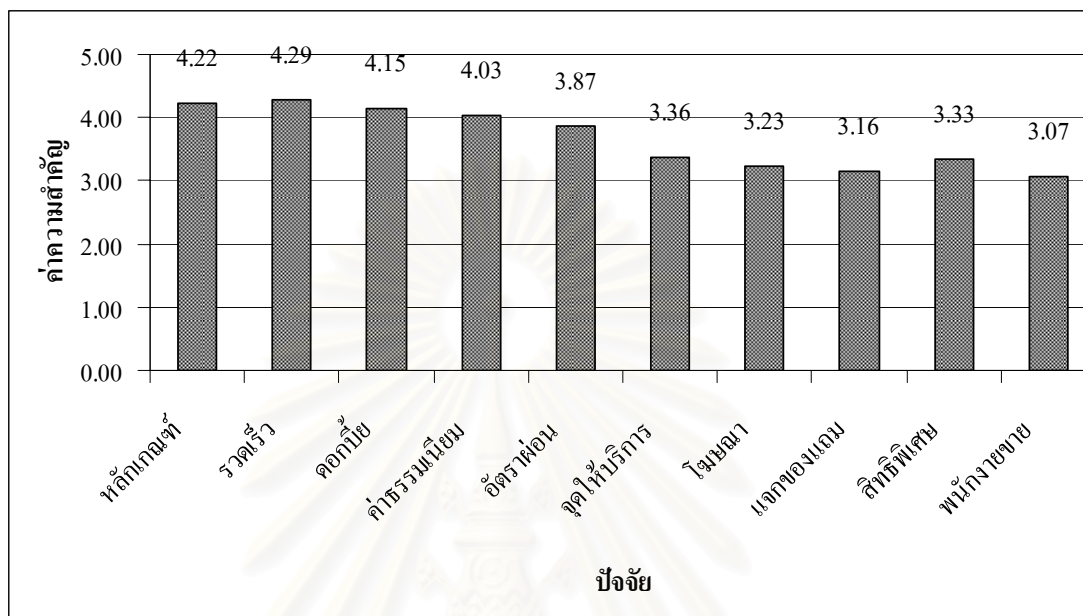
ตารางที่ 5-10 ค่าความสำคัญของปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสด
 เอนกประสงค์ที่ได้จากการคำนวณด้วยวิธีการจัดอันดับ (Ordinal Scale) โดยใช้มาตรวัดทัศนคติของ
 ลิเคอร์ท์ (Likert Scale)

ปัจจัย	น้อย	น้อย	ปาน	มาก	มาก	\bar{X}	ความสำคัญ
	มาก		กลาง		ที่สุด		
	1	2	3	4	5		
ปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์							
สินเชื่อ							
- ไม่กำหนดหลักเกณฑ์และ จำกัดคุณสมบัติของผู้ขอ สินเชื่อมาก (เช่น ไม่ต้องมีหลักประกัน, รายได้ขั้นต่ำที่กำหนดไม่สูง)	2 (0.5)	12 (3.0)	78 (19.5)	112 (28.0)	196 (49.0)	4.220 (SD = 0.896)	มาก
- อนุมัติสินเชื่อและได้รับเงิน เร็ว	3 (0.8)	7 (1.8)	55 (13.8)	143 (35.8)	192 (48.0)	4.285 (SD = 0.822)	มาก
รวม						4.2525	มาก
ปัจจัยทางด้านราคา							
- อัตราดอกเบี้ยต่ำ	2 (0.5)	13 (3.3)	67 (16.8)	159 (39.8)	159 (39.8)	4.150 (SD = 0.848)	มาก
- ค่าธรรมเนียมในการขอ สินเชื่อและใช้วงเงินถูก	2 (0.5)	10 (0.25)	84 (21.0)	181 (45.3)	123 (30.8)	4.035 (SD = 0.814)	มาก
- กำหนดอัตราค่าธรรมเนียมชำระ และระยะเวลาในการผ่อน ชำระเหมาะสม	3 (0.8)	9 (2.3)	89 (22.3)	234 (58.5)	65 (16.3)	3.873 (SD = 0.726)	ปานกลาง
รวม						4.018	มาก

ตารางที่ 5-10 ค่าความสำคัญของปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสด
 เอนกประสงค์ที่ได้จากการคำนวณด้วยวิธีการจัดอันดับ (Ordinal Scale) โดยใช้มาตรวัดทัศนคติของ
 ลิเคอร์ท์ (Likert Scale) (ต่อ)

ปัจจัย	น้อย	น้อย	ปาน	มาก	มาก	\bar{X}	ความสำคัญ
	มาก		กลาง		ที่สุด		
	1	2	3	4	5		
<u>ปัจจัยทางด้านช่องทางการให้บริการ</u>							
- มีจุดให้บริการหรือสาขามากและทั่วถึง	10 (2.5)	51 (12.8)	153 (38.3)	157 (39.3)	29 (7.3)	3.360 (SD = 0.885)	ปานกลาง
<u>ปัจจัยทางการส่งเสริมการขาย</u>							
- การโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ	5 (13)	54 (13.5)	197 (49.3)	133 (33.3)	11 (2.8)	3.228 (SD = 0.760)	ปานกลาง
- การแจกของแถม	4 (1.0)	68 (17.0)	203 (50.5)	112 (28.0)	14 (3.5)	3.160 (SD = 0.778)	ปานกลาง
- การได้รับสิทธิพิเศษ (เช่น ยกเว้นหรือลดค่าธรรมเนียม, ได้รับเสนอสินเชื่อเงื่อนไขพิเศษจากสถาบันการเงินที่ใช้บริการอื่นๆอยู่)	4 (1.0)	48 (12.0)	183 (45.8)	142 (35.5)	23 (5.8)	3.330 (SD = 0.799)	ปานกลาง
- การติดต่อให้บริการโดยพนักงานขาย	10 (2.5)	70 (17.5)	213 (53.3)	98 (24.5)	9 (2.3)	3.065 (SD = 0.779)	ปานกลาง
	รวม					3.196	ปานกลาง

ภาพที่ 5-12 ค่าความสำคัญของปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์
ที่ได้จากการคำนวณด้วยวิธีการจัดอันดับ โดยใช้มาตรวัดทัศนคติของลิเคอร์ต์



ส่วนที่สอง จะเป็นการศึกษาหาระดับความสำคัญด้วยวิธีกระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ (Analytic Hierarchy Process: AHP) หรือ วิชีเอ เอช พี ซึ่งใช้การเปรียบเทียบระหว่างแต่ละปัจจัยเป็นรายคู่ (Pair Wise Comparison) หลังจากนั้นจะทำการตรวจสอบความสอดคล้องของการตัดสินใจ ซึ่งมีจำนวนข้อมูลที่ผ่านการตรวจสอบและนำมาใช้ในการศึกษาได้ทั้งสิ้น 261 ราย เมื่อนำมาวิเคราะห์แล้วพบว่า ปัจจัยในเรื่องของหลักเกณฑ์ในการขอสินเชื่อ และระยะเวลาในการอนุมัติและรับเงิน (ปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์สินเชื่อ) มีความสำคัญมากที่สุด โดยมีค่าความสำคัญเท่ากับร้อยละ 46.87 รองลงมา ได้แก่ ปัจจัยในเรื่องของอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่ต่ำ (ปัจจัยทางด้านราคา) โดยมีค่าความสำคัญเท่ากับร้อยละ 31.32, ปัจจัยในเรื่องของสิทธิพิเศษ ของแถมและโปรโมชั่น (ปัจจัยทางการส่งเสริมการขาย) โดยมีค่าความสำคัญเท่ากับร้อยละ 11.46 และปัจจัยในเรื่องของจุดให้บริการมีมากและทั่วถึง (ปัจจัยทางการจัดจำหน่าย) โดยมีค่าความสำคัญเท่ากับร้อยละ 10.34 (ตารางที่ 5-11)

ตารางที่ 5-11 ค่าความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดออนไลน์ประเภทที่ได้จากการศึกษาด้วยกระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ เปรียบเทียบกับวิธีการจัดอันดับด้วยมาตรวัดทัศนคติของลิเคอร์ท์

ปัจจัย	Likert Scale	AHP
หลักเกณฑ์ไม่มาก, อนุมัติและรับเงินเร็ว	4.301 (มาก)	46.87%
อัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่ต่ำ	4.056 (มาก)	31.32%
จุดให้บริการมีมากและทั่วถึง	3.402(ปานกลาง)	10.34%
สิทธิพิเศษ ของแถม และ โปรโมชัน	3.159 (ปานกลาง)	11.46%

เมื่อพิจารณาจากผลการศึกษาที่ได้จากกระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ (Analytic Hierarchy Process: AHP) หรือ วิธีเอช พี และวิธีการจัดอันดับ (Ordinal Scale) ด้วยมาตรวัดทัศนคติของลิเคอร์ท์ (Likert Scale) พบว่า ปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดออนไลน์ของผู้กู้ในลำดับที่หนึ่งและลำดับที่สองจะสอดคล้องกัน ได้แก่ ปัจจัยในเรื่องของหลักเกณฑ์ในการขอสินเชื่อ และระยะเวลาในการอนุมัติและรับเงิน และปัจจัยในเรื่องของอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่ต่ำ ตามลำดับ ส่วนปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดออนไลน์ของผู้กู้ในลำดับที่สามและสี่จะมีความแตกต่างกัน โดยผลที่ได้จากวิธีการจัดอันดับ (Ordinal Scale) นั้น ปัจจัยที่มีความสำคัญลำดับที่สามและสี่ ได้แก่ ปัจจัยในเรื่องของจุดให้บริการมีมากและทั่วถึง และปัจจัยในเรื่องของสิทธิพิเศษ ของแถมและ โปรโมชัน ตามลำดับ แต่ผลที่ได้จากกระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ (Analytic Hierarchy Process: AHP) ปัจจัยที่มีความสำคัญลำดับที่สามและสี่จะกลับกันกับผลที่ได้จากวิธีแรก โดยปัจจัยที่มีความสำคัญลำดับที่สามและสี่ ได้แก่ ปัจจัยในเรื่องของสิทธิพิเศษ ของแถมและ โปรโมชัน และปัจจัยในเรื่องของจุดให้บริการมีมากและทั่วถึง ตามลำดับ สาเหตุของความแตกต่างของผลการศึกษาในส่วนนี้ที่ได้จากทั้งสองวิธีก็อาจจะมีสาเหตุมาจากการที่วิธีการจัดอันดับนั้นมาตรการวัดที่ใช้มีเพียง 1 ถึง 5 ในขณะที่วิธีกระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์มีมาตรวัดตั้งแต่ 1 ถึง 9 และมีการเปรียบเทียบแต่ละปัจจัยเป็นรายคู่ จึงทำให้มีความละเอียดมากกว่า โดยในความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามแต่ละรายความสำคัญในแต่ละระดับที่วัดด้วยวิธีการจัดอันดับอาจจะแตกต่างกัน เช่น ความสำคัญปานกลางกับน้อยในความคิดเห็นของผู้ตอบรายหนึ่งอาจจะแตกต่างน้อยกว่าผู้ตอบแบบสอบถามอีกรายหนึ่งก็ได้ แต่อย่างไรก็ตามถ้าพิจารณาผลที่ได้จากทั้งสองวิธีการศึกษาจะเห็นว่า ความแตกต่าง

ของลำดับความสำคัญของปัจจัยทั้งสองมีความแตกต่างกันเล็กน้อย หรืออาจกล่าวได้ว่า ปัจจัยทั้งสองมีความสำคัญหรือมีอิทธิพลต่อการใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ที่ใกล้เคียงกัน

ความแตกต่างที่เห็นได้ชัดจากผลการศึกษาทั้งสองวิธี คือ ความสามารถในการเปรียบเทียบลำดับความสำคัญของแต่ละปัจจัย ซึ่งผลที่ได้จากวิธีการจัดอันดับ (Ordinal Scale) จะไม่สามารถบ่งบอกถึงความแตกต่างระหว่างแต่ละปัจจัยได้อย่างชัดเจน ในขณะที่วิธีกระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ซึ่งใช้หลักในการเปรียบเทียบความสำคัญเป็นรายคู่ (Pair Wise Comparison) ทำให้ผลการศึกษาที่ได้สามารถเห็นความแตกต่างของระดับความสำคัญได้ดี ดังเช่น การเปรียบเทียบค่าความสำคัญของปัจจัยในเรื่องของอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่ต่ำ และปัจจัยในเรื่องของจุดให้บริการมีมากและทั่วถึง ผลที่ได้จากวิธีการจัดอันดับจะบอกได้เพียงแต่ว่า ปัจจัยแรกมีความสำคัญมาก และปัจจัยที่สองมีความสำคัญปานกลาง แต่ผลที่ได้จากวิธีกระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์จะสามารถบ่งบอกถึงความแตกต่างได้อย่างชัดเจน โดยปัจจัยแรกมีค่าความสำคัญเท่ากับร้อยละ 31.22 ส่วนปัจจัยที่สองมีค่าลำดับความสำคัญเท่ากับร้อยละ 10.53 และสามารถสรุปได้ว่า ในความเห็นของผู้ที่ปัจจัยในเรื่องของอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่ต่ำ มีความสำคัญมากกว่าปัจจัยในเรื่องของจุดให้บริการมีมากและทั่วถึงประมาณ 3 เท่า

สรุปแล้ว ปัจจัยที่มีความสำคัญหรือมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์มากที่สุด ได้แก่ ปัจจัยในเรื่องของหลักเกณฑ์ในการขอสินเชื่อ และระยะเวลาในการอนุมัติและรับเงิน (ปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์สินเชื่อ) โดยมีระดับความสำคัญมาก และมีความสำคัญมากกว่าปัจจัยในเรื่องของอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่ต่ำ (ปัจจัยทางด้านราคา) ซึ่งมีความสำคัญรองลงมาประมาณร้อยละ 16 สำหรับปัจจัยในเรื่องของสิทธิพิเศษ ของแถมและโปรโมชั่น (ปัจจัยทางการส่งเสริมการขาย) และปัจจัยในเรื่องของจุดให้บริการมีมากและทั่วถึง (ปัจจัยทางการจัดจำหน่าย) นั้นมีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ไม่มากนัก โดยเฉพาะเมื่อเปรียบเทียบจะพบว่า ปัจจัยในเรื่องของหลักเกณฑ์ในการขอสินเชื่อ และระยะเวลาในการอนุมัติและรับเงิน (ปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์สินเชื่อ) มีความสำคัญหรือมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์มากกว่าสำหรับปัจจัยในเรื่องของสิทธิพิเศษ ของแถมและโปรโมชั่น (ปัจจัยทางการส่งเสริมการขาย) และปัจจัยในเรื่องของจุดให้บริการมีมากและทั่วถึง (ปัจจัยทางการจัดจำหน่าย) ประมาณ 4 เท่า และปัจจัยในเรื่องของอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่ต่ำ (ปัจจัยทางด้านราคา) มีความสำคัญหรือมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์มากกว่าสำหรับปัจจัยในเรื่องของสิทธิพิเศษ ของแถมและโปรโมชั่น

(ปัจจัยทางการส่งเสริมการขาย) และปัจจัยในเรื่องของจุดให้บริการมีมากและทั่วถึง (ปัจจัยทางการจัดจำหน่าย) ประมาณ 3 เท่า

ที่กล่าวมาทั้งหมดข้างต้นนั้นเป็นการพิจารณาในภาพรวมทั้งหมด แต่สำหรับในส่วนนี้จะเป็นการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีความสำคัญหรือมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ โดยแยกกลุ่มผู้กู้ออกเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มผู้กู้ที่ใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์เพียงแห่งเดียว, กลุ่มผู้กู้ที่ใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ทั้งจากธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร และกลุ่มผู้กู้ที่ใช้บริการสินเชื่อจากสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารเพียงแห่งเดียว ด้วยวิธีกระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์หรือวิธีเอเอชพี (Analytic Hierarchy Process : AHP) และวิธีการจัดอันดับ (Ordinal Scale) โดยใช้มาตรวัดทัศนคติของลิเคอร์ท (Likert Scale) ผลการศึกษาที่ได้มีรายละเอียดดังนี้

ประเด็นแรก สำหรับปัจจัยในเรื่องของหลักเกณฑ์ในการขอสินเชื่อ และระยะเวลาในการอนุมัติและรับเงิน (ปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์สินเชื่อ) จะมีความสำคัญต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ของกลุ่มผู้กู้ที่ใช้บริการสินเชื่อจากสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารเพียงแห่งเดียวมากที่สุด แต่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ของกลุ่มผู้กู้ที่ใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์เพียงแห่งเดียวน้อยที่สุด สำหรับในส่วนของปัจจัยในเรื่องของอัตราดอกเบี้ย ค่าธรรมเนียมที่ต่ำ และอัตราการผ่อนชำระ (ปัจจัยทางด้านราคา) กลับมีความสำคัญต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ของกลุ่มผู้กู้ที่ใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์เพียงแห่งเดียวมากที่สุด เมื่อเทียบกับผู้กู้ทั้งสองกลุ่ม ซึ่งสอดคล้องกับการดำเนินการของธนาคารพาณิชย์ที่มีการกำหนดเกณฑ์รายได้ขั้นต่ำที่สูงกว่า และใช้ระยะเวลาในการพิจารณาและอนุมัติสินเชื่อที่ยาวนานกว่า แต่มีค่าใช้จ่ายในส่วน of อัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่ต่ำกว่าเมื่อเทียบกับสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร ดังนั้นกลุ่มผู้กู้ที่ปัจจัยในเรื่องของหลักเกณฑ์ในการขอสินเชื่อ และระยะเวลาในการอนุมัติและรับเงิน มีความสำคัญต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์น้อย แต่ปัจจัยในเรื่องของอัตราดอกเบี้ย ค่าธรรมเนียมที่ต่ำ และอัตราการผ่อนชำระ มีความสำคัญต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์มาก จึงมาใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์กับธนาคารพาณิชย์ สำหรับกลุ่มผู้กู้ที่ปัจจัยในเรื่องของหลักเกณฑ์ในการขอสินเชื่อ และระยะเวลาในการอนุมัติและรับเงิน มีความสำคัญต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงิน

สดเอนกประสงค์มาก ก็จะใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์กับสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (ภาพที่ 5-13 และตารางที่ 5-12)

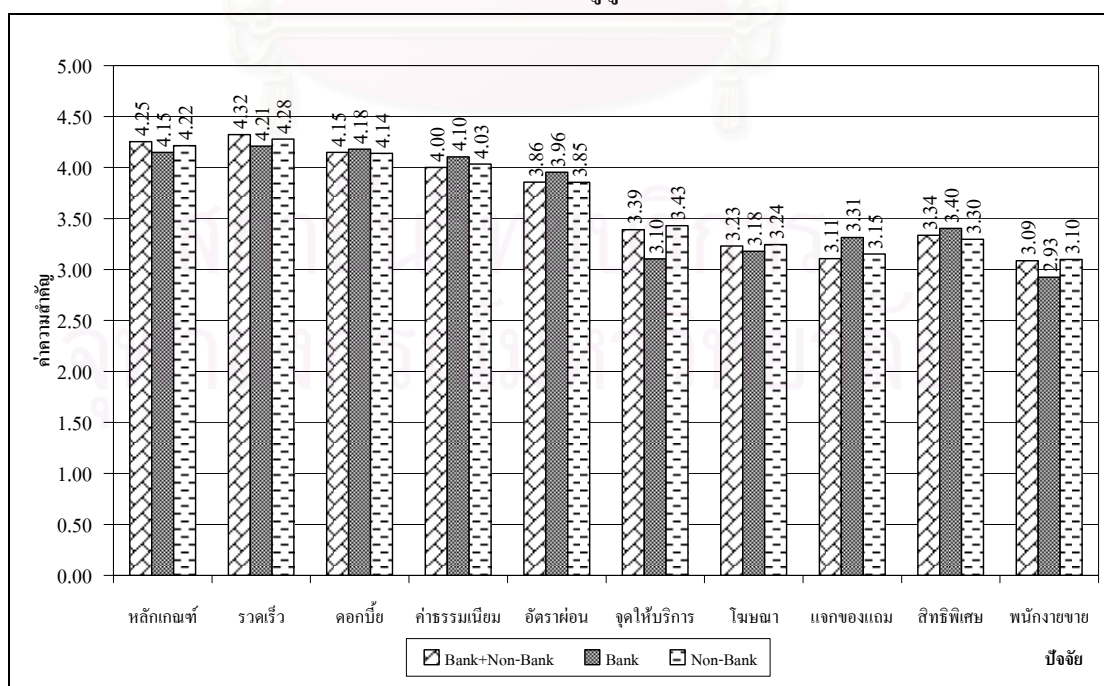
ประเด็นที่สอง สำหรับกลุ่มผู้กู้ที่ใช้บริการสินเชื่อจากสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารเพียงแหล่งเดียว พบว่า ปัจจัยในเรื่องของช่องทางการให้บริการจะมีความสำคัญต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์มากที่สุด เมื่อเทียบกับผู้กู้ทั้งสองกลุ่ม ซึ่งสอดคล้องกับการดำเนินการของสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร ซึ่งจัดให้มีสถานที่ให้บริการที่ง่ายต่อการไปใช้บริการของลูกค้า เช่น การจัดตั้งสาขาให้บริการในห้างสรรพสินค้า เป็นต้น ดังนั้นกลุ่มผู้กู้ที่ให้ความสำคัญกับปัจจัยในเรื่องของช่องทางการให้บริการ จึงมาใช้บริการกับสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร

ประเด็นที่สาม ในส่วนของปัจจัยทางการส่งเสริมการขายนั้น พบว่า ในส่วนของการโฆษณาประชาสัมพันธ์จะมีความสำคัญต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์กับกลุ่มผู้กู้ที่ใช้บริการกับสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารมากที่สุด ซึ่งสอดคล้องกับการดำเนินการของสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารซึ่งเน้นในเรื่องการโฆษณาประชาสัมพันธ์มากกว่าเมื่อเทียบกับธนาคารพาณิชย์ สำหรับในส่วนของกาให้สิทธิพิเศษ เช่น การเสนอสิทธิพิเศษ ไม่ว่าจะเป็นการยกเว้นหรือลดค่าธรรมเนียมต่างๆ หรือการเสนอบริการให้แก่ลูกค้าเก่าที่ใช้บริการประเภทอื่นๆ อยู่ พบว่า ปัจจัยส่วนนี้จะมีความสำคัญต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ของกลุ่มผู้กู้ที่ใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์เพียงแหล่งเดียวมากที่สุด ซึ่งสอดคล้องกับการดำเนินการของธนาคารพาณิชย์ที่เน้นการทำตลาดกับลูกค้ารายเก่าที่ใช้บริการอื่นๆ กับทางธนาคาร เช่น มีบัญชีเงินฝาก, ใช้บริการสินเชื่อประเภทอื่นๆ เป็นต้น

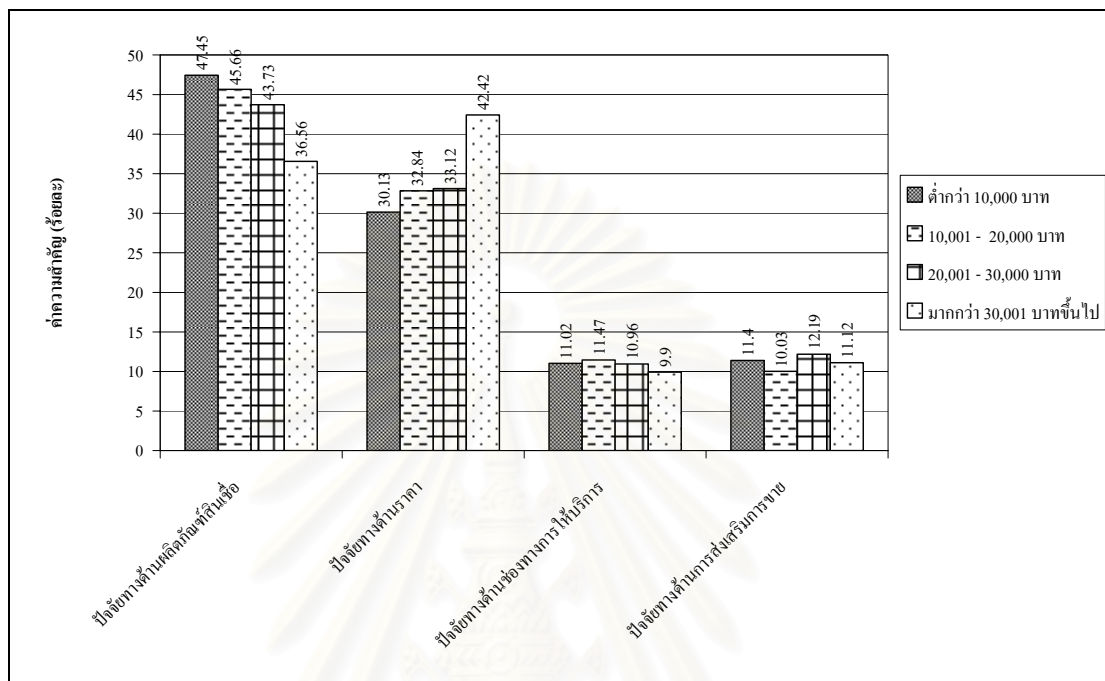
ตารางที่ 5-12 ค่าความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ที่ได้จากการศึกษาด้วยกระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ จำแนกตามแหล่งสถาบันการเงินที่ผู้ให้บริการ

แหล่งสถาบันการเงินที่ผู้ให้บริการ	หลักเกณฑ์ไม่มาก, อนุมัติและรับเงินเร็ว	อัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่ต่ำ	จุดให้บริการมีมากและทั่วถึง	สิทธิพิเศษของแถมและโปรโมชั่น
ธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร	47.31%	31.16%	9.55%	11.98%
ธนาคารพาณิชย์	44.06%	32.24%	10.19%	13.51%
สถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร	47.77%	31.05%	11.09%	10.09%

ภาพที่ 5-13 ค่าความสำคัญของปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ที่ได้จากการคำนวณด้วยวิธีการจัดอันดับ โดยใช้มาตรวัดทัศนคติของลิเคอร์ต์ จำแนกผู้กู้ตามแหล่งสถาบันการเงินที่ผู้ให้บริการ



ภาพที่ 5-14 ค่าความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ที่ได้จากการศึกษาด้วยกระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ จำแนกตามระดับรายได้ของผู้กู้



หลังจากทำการพิจารณาปัจจัยที่มีความสำคัญหรือมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ของผู้กู้ โดยจำแนกตามแหล่งสถาบันการเงินที่ผู้กู้ใช้บริการไปแล้ว ส่วนนี้จะเป็นการวิเคราะห์โดยนำเอาความเสี่ยงของผู้กู้เข้ามาพิจารณาร่วมด้วย โดยจะจำแนกผู้กู้ออกเป็น 4 กลุ่มตามรายได้ต่อเดือนที่ได้รับ ซึ่งผลการศึกษาที่ได้พบว่า ปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์สินเชื่อ ไม่ว่าจะเป็นหลักเกณฑ์ในการขอสินเชื่อที่ไม่มากนักและระยะเวลาในการอนุมัติและรับเงินที่รวดเร็ว จะมีความสำคัญต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ของกลุ่มผู้กู้ที่มีรายได้ต่ำ (รายได้ต่อเดือนต่ำกว่า 10,000 บาท) มากที่สุด และส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ของกลุ่มผู้กู้ที่มีรายได้สูง (รายได้ต่อเดือนมากกว่า 30,001 ขึ้นไป) น้อยที่สุด เมื่อเทียบกับผู้กู้ในกลุ่มรายได้อื่นๆ และปัจจัยทางด้านราคา ไม่ว่าจะเป็นอัตราดอกเบี้ย ค่าธรรมเนียมหรืออัตราค่าธรรมเนียมชำระ จะมีความสำคัญต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ของกลุ่มผู้กู้ที่มีรายได้สูง (รายได้ต่อเดือนมากกว่า 30,001 ขึ้นไป) มากที่สุด และส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ของกลุ่มผู้กู้ที่มีรายได้ต่ำ (รายได้ต่อเดือนต่ำกว่า 10,000 บาท) น้อยที่สุด จึงสรุปได้ว่า กลุ่มผู้กู้ที่มีรายได้ต่ำจะให้ความสำคัญในเรื่องของหลักเกณฑ์ในการขอสินเชื่อ และระยะเวลาในการพิจารณาและได้รับเงินมากกว่าเรื่องของราคา เนื่องจากผู้กู้กลุ่มนี้มักจะเป็นผู้ที่มีความต้องการใช้เงินอย่างเร่งด่วนและมีโอกาสในการเข้าถึง

แหล่งอุปทานสินเชื่อน้อยกว่าผู้กู้ที่มีรายได้สูง ซึ่งจะเห็นได้ว่า กลุ่มผู้กู้ที่มีรายได้สูงมาก (รายได้ต่อเดือนมากกว่า 30,001 ขึ้นไป) จะเป็นผู้กู้เพียงกลุ่มเดียวที่ให้ความสำคัญในเรื่องของอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมต่างๆ มากกว่า เนื่องจากผู้กู้กลุ่มนี้จะมีโอกาสในการเลือกใช้บริการสินเชื่อประเภทต่างๆ มาก จึงไม่มีความจำเป็นที่จะต้องให้ความสำคัญในเรื่องของหลักเกณฑ์ในการขอสินเชื่อ (ภาพที่ 5-14)



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บทที่ 6

สรุปและข้อเสนอแนะ

6.1 สรุปผลการศึกษา

ตลาดสินเชื่อส่วนบุคคลที่ไม่มีหลักประกันมีการเติบโตและขยายตัวเป็นอย่างมาก หลังจากเกิดวิกฤติทางเศรษฐกิจในปี พ.ศ.2540 เนื่องจากเป็นสินเชื่อที่เป็นการเพิ่มสภาพคล่องในการอุปโภคบริโภคให้กับประชาชน ประกอบกับการที่อัตราดอกเบี้ยอยู่ในระดับที่ต่ำ ส่งผลให้ประชาชนให้ความสนใจในการใช้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลที่ไม่มีหลักประกันเป็นจำนวนมาก ซึ่งเป็นโอกาสให้สถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) เข้ามาแข่งขันในตลาด รวมไปถึงธนาคารพาณิชย์ก็หันมาให้ความสำคัญกับสินเชื่อประเภทนี้ เพราะมองเห็นว่ามีศักยภาพในการขยายตัวมากกว่าสินเชื่อเพื่อการลงทุน และสินเชื่อเพื่อธุรกิจที่การขยายตัวจะต้องขึ้นกับภาวะทางเศรษฐกิจ โดยสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ก็เป็นหนึ่งในสินเชื่อส่วนบุคคลที่ไม่มีหลักประกันที่ได้รับความสนใจจากผู้ประกอบการเป็นอย่างมาก

ปัจจัยที่เป็นตัวผลักดันให้เกิดการเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่ๆ ในธุรกิจสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ ได้แก่ กลุ่มลูกค้าที่มีเป็นจำนวนมาก เนื่องจากไม่มีกำหนดกฎเกณฑ์รายได้ขั้นต่ำจากทางการ ทำให้สามารถทำตลาดลูกค้าที่มีรายได้ต่ำกว่า 10,000 บาท ซึ่งมีจำนวนมากได้ ดังนั้นโอกาสในการทำธุรกิจและการขยายตัวจึงมีมากตามไปด้วย ประกอบกับผู้ประกอบการรายบางรายได้มีการร่วมทุนกับบริษัทต่างชาติ ที่มีความเชี่ยวชาญในการทำตลาดสินเชื่อรายย่อยมาเป็นเวลานาน จึงให้ความสำคัญกับธุรกิจนี้เป็นหลัก สำหรับผู้ประกอบการรายเดิมที่ก่อนหน้านี้ไม่ได้ให้ความสนใจในธุรกิจนี้ ก็หันมาให้ความสำคัญกับธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลที่ไม่มีหลักประกัน เพื่อเป็นการรักษาฐานลูกค้ารายเดิมเอาไว้ และเพื่อไม่ให้เสียโอกาสทางธุรกิจไป

สำหรับปัจจัยที่เป็นตัวผลักดันความต้องการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ของกลุ่มเป้าหมายนอกเหนือไปจากความต้องการเงินสดไปใช้จ่ายของลูกค้าเองแล้ว ยังมีปัจจัยแวดล้อมต่างๆ ที่เป็นตัวกระตุ้นให้ลูกค้ามีความต้องการใช้เงิน ไม่ว่าจะเป็นการได้รับการติดต่อหรือได้รับการเสนอสินเชื่อจากสถาบันการเงินที่ให้บริการอยู่ ประกอบกับความง่ายในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนและอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำจึงทำให้มีลูกค้าเป็นจำนวนมากได้ใช้บริการสินเชื่อประเภทนี้ จะเห็นได้ว่าสินเชื่อส่วนบุคคลที่ไม่มีหลักประกัน โดยเฉพาะสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ มีผลกระทบต่อการ

บริโภคและพฤติกรรมค่าใช้จ่ายของประชาชนอย่างเด่นชัด ประกอบกับเกณฑ์ในการให้บริการที่ไม่ได้มีการกำหนดรายได้ขั้นต่ำและการแข่งขันที่สูงขึ้นในธุรกิจนี้ ทำให้ประชาชนที่มีรายได้ไม่สูงมากสามารถเข้าถึงบริการได้ง่าย ซึ่งอาจก่อให้เกิดผลเสียขึ้นจากการใช้จ่ายเกินตัวของประชาชน (Overspending) เพราะการใช้จ่ายเงินสดเอนกประสงค์ทำให้ประชาชนมีความสะดวกสบายและคล่องตัวในการจับจ่ายใช้สอย สิ่งของบางอย่างไม่จำเป็นต้องไปซื้อ และมักเป็นการซื้อโดยไม่ได้มีการวางแผนล่วงหน้าไว้ก่อน จึงอาจทำให้เกิดปัญหาทางการเงินและส่งผลกระทบต่อภาระหนี้สินของประชาชนในภายหลัง รัฐบาลโดยกระทรวงการคลังและธนาคารแห่งประเทศไทยจึงได้ออกข้อกำหนดและกฎเกณฑ์ในการประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลทั้งในเรื่องของทุนจดทะเบียน การคิดอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมต่าง วงเงินในการอนุมัติ แต่ไม่มีได้มีการกำหนดรายได้ขั้นต่ำเอาไว้

ในการศึกษาครั้งนี้จะแบ่งออกเป็นสองส่วน โดยในส่วนแรกจะเป็นการศึกษาการแบ่งแยกตลาดตามกลุ่มความเสี่ยงของผู้กู้ (Market Risk Segmentation) ระหว่างผู้กู้ที่ใช้บริการกับธนาคารพาณิชย์ และผู้กู้ที่ใช้บริการกับสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) โดยใช้แบบจำลองโพรบิต (Probit Model) และประมาณค่าด้วยวิธีภาวะน่าจะเป็นสูงสุด (Maximum Likelihood Estimation: MLE) ผลการศึกษาพบว่า ผู้กู้ที่มีคุณสมบัติที่สะท้อนถึงความเสี่ยงที่ต่ำได้แก่ ผู้กู้ที่มีรายได้ต่อเดือนในระดับที่สูง (รายได้ต่อเดือน 20,001-30,000 บาท และ 30,001 บาทขึ้นไป), ผู้กู้ที่มีการศึกษาสูงกว่าระดับปริญญาตรี, ผู้กู้ที่เป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย, ผู้กู้ที่มีบัตรเครดิต, ผู้กู้ที่มีสถานภาพสมรส และผู้กู้ที่มีเพศหญิง โดยผู้กู้กลุ่มนี้จะมีโอกาสได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์ ในขณะที่ผู้กู้ที่มีคุณสมบัติที่สะท้อนถึงความเสี่ยงที่สูง ได้แก่ ผู้ที่มีรายได้ต่อเดือนในระดับต่ำ (ต่ำกว่า 10,000 บาท), ผู้กู้ที่มีการศึกษาดำกว่าระดับปริญญาตรี ผู้กู้กลุ่มนี้จะมีโอกาสไม่ได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์ ซึ่งความสัมพันธ์ของคุณสมบัติที่สะท้อนถึงความเสี่ยงกับการได้รับบริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์ที่ได้ทุกคุณสมบัติที่นำมาทำการศึกษาดังตรงตามข้อสมมติฐานที่ตั้งเอาไว้

ดังนั้นจึงสามารถสรุปได้ว่า มีการแบ่งแยกตลาดสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ตามกลุ่มความเสี่ยงของผู้กู้ (Market Risk Segmentation) ระหว่างกลุ่มผู้กู้ที่ใช้บริการกับธนาคารพาณิชย์ และกลุ่มผู้กู้ที่ใช้บริการกับสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) จริง โดยธนาคารพาณิชย์จะไม่ให้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์กับกลุ่มผู้กู้ที่มีความเสี่ยงสูง ในขณะที่สถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) จะให้บริการกับกลุ่มผู้กู้ทั้งที่มีความเสี่ยงสูงและมีความเสี่ยงต่ำ เนื่องจาก

แหล่งเงินทุนที่นำมาใช้ในการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์นำมาจากเงินฝากของประชาชน จึงจำเป็นที่จะต้องนำไปลงทุนในการลงทุนที่ไม่มีความเสี่ยงสูงนัก ในขณะที่สถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) ใช้แหล่งเงินทุนจากผู้ถือหุ้นเป็นหลัก ประกอบกับส่วนใหญ่สถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) จะเป็นการร่วมทุนกับสถาบันการเงินจากต่างประเทศซึ่งมีความเชี่ยวชาญในการทำตลาดสินเชื่อรายย่อย ซึ่งมีความพร้อมในด้านเทคโนโลยีในการวิเคราะห์และจัดการความเสี่ยง จึงมีความสามารถในการทำตลาดในส่วนของผู้ที่มีความเสี่ยงสูงได้ดี

สำหรับผลการศึกษาลำดับความสำคัญของปัจจัยที่มีความสำคัญหรือมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของผู้กู้ในการใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอกประสงค์ ด้วยวิธีกระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ (Analytic Hierarchy Process: AHP) หรือ วิธีเอ เอช พี และวิธีการจัดอันดับ (Ordinal Scale) โดยใช้มาตรวัดทัศนคติของลิเคอร์ต (Likert Scale) ผลที่ได้จากการศึกษาพบว่า ปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์สินเชื่อ (ปัจจัยในเรื่องของหลักเกณฑ์ในการขอสินเชื่อ และระยะเวลาในการอนุมัติและรับเงิน) มีความสำคัญมากที่สุด รองลงมา ได้แก่ ปัจจัยทางด้านราคา (ปัจจัยในเรื่องของอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่ต่ำ) ส่วนความสำคัญของปัจจัยทางการส่งเสริมการขาย (ปัจจัยในเรื่องของสิทธิพิเศษ ของแถมและ โปร โมชั่น) และปัจจัยทางการจัดจำหน่าย (ปัจจัยในเรื่องของจุดให้บริการมีมากและทั่วถึง) ผลที่ได้จากสองวิธีการศึกษามีความแตกต่างกัน โดยวิธีการจัดอันดับ (Ordinal Scale) โดยใช้มาตรวัดทัศนคติของลิเคอร์ต (Likert Scale) พบว่า ปัจจัยทางการจัดจำหน่าย (ปัจจัยในเรื่องของจุดให้บริการมีมากและทั่วถึง) มีความสำคัญมากกว่า ปัจจัยทางการส่งเสริมการขาย (ปัจจัยในเรื่องของสิทธิพิเศษ ของแถมและ โปร โมชั่น) ในขณะที่ผลที่ได้จากกระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ (Analytic Hierarchy Process: AHP) จะกลับกัน แต่ทั้งนี้ทั้งนั้นค่าความสำคัญของทั้งสองปัจจัยมีความใกล้เคียงกันมาก

ความแตกต่างที่เห็นได้ชัดจากผลการศึกษาทั้งสองวิธี คือ ความสามารถในการเปรียบเทียบลำดับความสำคัญของแต่ละปัจจัย ซึ่งผลที่ได้จากวิธีการจัดอันดับจะไม่สามารถบ่งบอกถึงความแตกต่างระหว่างปัจจัยได้อย่างชัดเจน ในขณะที่วิธีกระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์ซึ่งใช้หลักในการเปรียบเทียบความสำคัญเป็นรายคู่ (Pair Wise Comparison) ทำให้ผลการศึกษาที่ได้สามารถเห็นความแตกต่างของระดับความสำคัญได้ดี ดังเช่น การเปรียบเทียบค่าความสำคัญของปัจจัยในเรื่องของอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่ต่ำ และปัจจัยในเรื่องของจุดให้บริการมีมากและทั่วถึง ผลที่ได้จากวิธีการจัดอันดับจะบอกได้เพียงแต่ว่าปัจจัยแรกมีความสำคัญมาก และปัจจัยที่สองมีความสำคัญน้อย แต่ผลที่ได้จากวิธีกระบวนการลำดับชั้นเชิงวิเคราะห์จะเห็นได้ว่า ปัจจัยแรกมีค่า

ความสำคัญเท่ากับ 31.22% ส่วนปัจจัยที่สองมีค่าลำดับความสำคัญเท่ากับ 10.53% และสามารถสรุปได้ว่า ในความเห็นของผู้ที่ปัจจัยแรกมีความสำคัญมากกว่าปัจจัยที่สองประมาณ 3 เท่า

ถ้าทำการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีความสำคัญหรือมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ โดยแยกกลุ่มผู้กู้ออกเป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มผู้กู้ที่ใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์เพียงแหล่งเดียว, กลุ่มผู้กู้ที่ใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ทั้งจากธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร และกลุ่มผู้กู้ที่ใช้บริการสินเชื่อจากสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารเพียงแหล่งเดียว พบว่า ปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์สินเชื่อจะมีความสำคัญต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ของกลุ่มผู้กู้ที่ใช้บริการสินเชื่อจากสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารเพียงแหล่งเดียวมากที่สุด แต่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ของกลุ่มผู้กู้ที่ใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์เพียงแหล่งเดียวน้อยที่สุด สำหรับในส่วนของปัจจัยทางด้านราคาจะมีความสำคัญต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ของกลุ่มผู้กู้ที่ใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากธนาคารพาณิชย์เพียงแหล่งเดียวน้อยที่สุด เมื่อเทียบกับผู้กู้ทั้งสองกลุ่ม ซึ่งสอดคล้องกับการดำเนินการของธนาคารพาณิชย์ที่มีการกำหนดเกณฑ์รายได้ขั้นต่ำที่สูงกว่า และใช้ระยะเวลาในการพิจารณาและอนุมัติสินเชื่อที่ยาวนานกว่า แต่มีค่าใช้จ่ายในส่วนของอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่ต่ำกว่าเมื่อเทียบกับสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร

หลังจากทำการพิจารณาปัจจัยที่มีความสำคัญหรือมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ของผู้กู้ โดยจำแนกตามแหล่งสถาบันการเงินที่ผู้กู้ใช้บริการไปแล้ว ส่วนนี้จะเป็นการวิเคราะห์โดยนำเอาความเสี่ยงของผู้กู้เข้ามาพิจารณาร่วมด้วย โดยจะจำแนกผู้กู้ออกเป็น 4 กลุ่มตามรายได้ต่อเดือนที่ได้รับ ซึ่งผลการศึกษาที่ได้พบว่า กลุ่มผู้กู้ที่มีรายได้ต่ำจะให้ความสำคัญในเรื่องของหลักเกณฑ์ในการขอสินเชื่อ และระยะเวลาในการพิจารณาและได้รับเงินมากกว่าเรื่องของราคา เนื่องจากผู้กู้กลุ่มนี้มักจะเป็นผู้ที่มีความต้องการใช้เงินอย่างเร่งด่วนและมีโอกาสในการเข้าถึงแหล่งอุปทานสินเชื่อน้อยกว่าผู้กู้ที่มีรายได้สูง ซึ่งจะเห็นได้ว่า กลุ่มผู้กู้ที่มีรายได้สูงมาก (รายได้ต่อเดือนมากกว่า 30,001 ขึ้นไป) จะเป็นผู้กู้เพียงกลุ่มเดียวที่ให้ความสำคัญในเรื่องของอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมต่างๆ มากกว่า เนื่องจากผู้กู้กลุ่มนี้จะมีโอกาสในการเลือกใช้บริการสินเชื่อประเภทต่างๆ มาก จึงไม่มีความจำเป็นที่จะต้องให้ความสำคัญในเรื่องของหลักเกณฑ์ในการขอสินเชื่อ

6.2 ข้อเสนอแนะ

6.2.1 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

1. จากผลการศึกษาที่พบว่า กลุ่มผู้กู้ที่มีรายได้น้อยซึ่งความเสี่ยงสูงจะไม่สามารถใช้บริการสินเชื่อเงินสดโอนประสงค์กับธนาคารพาณิชย์ได้ จึงมีเพียงสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) ที่เป็นแหล่งเงินกู้ที่สำคัญ จากการที่ได้มีการออกกฎหมายควบคุมในการกำหนดอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมต่างๆ ของผู้ประกอบการรวมกันต้องไม่เกิน 28% ต่อปี ทำให้ผู้ประกอบการไม่สามารถกำหนดอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมตามความเสี่ยงของผู้กู้ได้อย่างเสรี ทำให้อาจเกิดการป็นส่วนสินเชื่อ โดยผู้กู้บางส่วนที่มีความเสี่ยงสูงมากอาจไม่ได้รับสินเชื่อ ทำให้กลุ่มผู้กู้เหล่านี้ต้องหันไปใช้บริการเงินกู้นอกระบบซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยที่สูงมาก ซึ่งย่อมเป็นภาระที่หนักแก่ผู้กู้กลุ่มนี้ซึ่งมีรายได้น้อยอยู่แล้ว รัฐบาลจึงควรเข้ามาช่วยเหลือในการเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินกู้ โดยอาจให้ธนาคารของรัฐบาล เช่น ธนาคารออมสิน จัดสินเชื่ออัตราดอกเบี้ยต่ำสำหรับผู้ที่มีความจำเป็นจริงๆ ส่วนสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารควรจะต้องมีระบบในการคัดเลือกลูกค้าที่ดี เช่น ระบบการให้คะแนนเครดิต (Credit Scoring) ซึ่งเป็นการอาศัยเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ในการบริหารความเสี่ยง โดยสามารถใช้เป็นเครื่องมือในการลดข้อจำกัดในเรื่องต้นทุนการจ้างพนักงาน หรือการที่พนักงานขาดความชำนาญ ทั้งนี้ เนื่องจากระบบการให้คะแนนเครดิต (Credit Scoring) จะมีการใส่ข้อมูลคุณสมบัติทางด้านเศรษฐกิจและสังคมของลูกค้าเพื่อทำการวิเคราะห์ให้ได้ผลการอนุมัติ วงเงินสินเชื่อ และเงื่อนไขในการชำระคืน ซึ่งข้อมูลที่ใช้ในการวิเคราะห์ เช่น ข้อมูลส่วนตัวทั่วไป อันดับความน่าเชื่อถือจากเครดิตบูโร รายได้ อสังหาริมทรัพย์ที่ครอบครอง (ไม่ใช่หลักประกัน แต่ใช้เพื่อป้องกันความมั่นคงทางการเงินได้) บัญชีเงินฝาก เป็นต้น ทั้งนี้ วิธีการ มาตรฐานและแนวทางในการประเมินความเสี่ยงในการดำเนินงานผ่านระบบการให้คะแนนเครดิต (Credit Scoring) นับว่าเป็นปัจจัยสำคัญในการสร้างความแตกต่างของความสามารถในการดำเนินการระหว่างผู้ประกอบการ

2. เนื่องจากสินเชื่อเงินสดโอนประสงค์เป็นสินเชื่อที่มีความเสี่ยงสูง เนื่องจากไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน ดังนั้นผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญกับการติดตามทวงถามหนี้ โดยนอกจากผู้ประกอบการต่างๆ จะต้องทำการติดตามหนี้อย่างต่อเนื่องแล้ว จะต้องพัฒนาระบบเทคโนโลยีให้มีความพร้อมในการที่จะสามารถตรวจสอบการชำระหนี้ของลูกค้าได้ตลอดเวลาและเป็นข้อมูลปัจจุบัน ซึ่งจะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถติดตามหนี้ได้อย่างทันท่วงที นอกจากนี้

ประสบการณ์และความสามารถของพนักงานติดตามทวงถามหนี้ ในการสามารถโน้มน้าวลูกหนี้ให้จ่ายชำระหนี้ นั้น ก็เป็นสิ่งที่สำคัญที่สามารถสร้างความแตกต่างในการบริหารความเสี่ยงได้ ดังนั้นผู้ประกอบการจึงควรจัดอบรมเพื่อพัฒนาศักยภาพของพนักงานในกรณีติดตามหนี้

3. จากข้อมูลจากการเก็บแบบสอบถามพบว่า ผู้กู้ส่วนมากจะใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จากผู้ประกอบการหลายแห่งหรือมีหลายวงเงินสินเชื่อ เนื่องจากความสะดวกในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่ผู้ประกอบการมีการขยายสาขาในการให้บริการอย่างทั่วถึง ประกอบกับการแข่งขันของผู้ประกอบการในการทำตลาด ด้วยการใช้มาตรการส่งเสริมการขายต่างๆ เพื่อจูงใจให้ลูกค้าใช้บริการ แต่จากการออกกฎเกณฑ์ในการกำหนดวงเงินสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับนั้น ที่ให้ผู้ประกอบการธุรกิจให้วงเงินสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับแต่ละรายได้ไม่เกิน 5 เท่าของรายได้ของผู้กู้ต่อเดือนนั้น ทำให้ผู้กู้แต่ละรายสามารถกู้กับผู้ประกอบการแต่ละแห่งได้สูงสุดถึง 5 เท่าของรายได้ต่อเดือน ซึ่งถ้าผู้กู้ทำการกู้กับผู้ประกอบการหลายแห่งแล้วนั้น ยอดภาระสินเชื่อรวมของผู้กู้ก็จะสูงมาก ส่งผลต่อความสามารถในการชำระคืนเงินกู้ของผู้กู้ และมีความเป็นไปได้ที่จะกลายเป็นหนี้เสียในที่สุด ดังนั้นในการกำหนดกฎเกณฑ์วงเงินกู้สูงสุดนั้นควรที่จะกำหนดวงเงินกู้สูงสุดต่อคน (Borrower Based) โดยผู้กู้แต่ละคนจะสามารถขอรับสินเชื่อได้ไม่เกินวงเงินเป็นจำนวนเท่าของรายได้ โดยอาจจะกำหนดไว้ที่ 5 เท่าของรายได้ต่อเดือน หรืออาจสูงกว่านั้น โดยจะต้องพิจารณาจากสัดส่วนภาระในการผ่อนชำระหนี้ต่อรายได้ต่อเดือนเป็นสำคัญ ด้วยเหตุนี้จึงต้องกำหนดให้ศูนย์ข้อมูลเครดิต หรือเครดิตบูโร (Credit Bureau) แจ้งข้อมูลด้านภาระหนี้ของผู้ขอสินเชื่อแต่ละรายแก่ผู้ประกอบการที่เป็นสมาชิก เพื่อเป็นข้อมูลในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อของผู้กู้แต่ละราย โดยต้องมีการปรับปรุงข้อมูลให้ทันสมัยตลอดเวลาและสามารถเข้าถึงข้อมูลได้ทันที เพื่อความถูกต้องสมบูรณ์ของข้อมูลที่จะนำมาใช้ในการพิจารณา นอกจากนี้ควรมีการรายงานข้อมูลเครดิตของผู้กู้ทุกครึ่งปี ให้ผู้บริหารทราบถึงสถานะทางเครดิตและภาระในการผ่อนชำระหนี้ในปัจจุบันของตนเอง เพื่อที่จะได้นำไปพิจารณาประกอบการตัดสินใจในการขอสินเชื่อกับสถาบันการเงินในครั้งต่อไปว่า จะมีความสามารถในการผ่อนชำระคืนหรือไม่

4. จากการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ของผู้กู้มากที่สุด คือ ปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์สินเชื่อ อันได้แก่ หลักเกณฑ์ในการขอสินเชื่อในส่วนของการกำหนดเกณฑ์รายได้ขั้นต่ำ และระยะเวลาในการอนุมัติสินเชื่อ ดังนั้นถ้าผู้ประกอบการต้องการขยายธุรกิจก็สามารถใช้วิธีการปรับลดเกณฑ์รายได้ขั้นต่ำ เพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้าที่เพิ่มมากขึ้น และเป็นการเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงสินเชื่อของผู้ที่มีรายได้น้อย แต่ทั้งนี้

ผู้ประกอบการจะต้องมีระบบในการพิจารณาการอนุมัติสินเชื่อและการติดตามหนี้ที่มีประสิทธิภาพด้วย เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นได้ นอกจากนี้ถ้าผู้ประกอบการมีระบบการพิจารณาสินเชื่อที่ดีและรวดเร็ว ก็จะทำให้ระยะเวลาในการพิจารณาสินเชื่อลดลง ซึ่งก็จะเป็นการดึงดูดลูกค้าได้ดี เพราะส่วนใหญ่แล้วลูกค้าที่ใช้บริการสินเชื่อเงินสดอเนกประสงค์ จะมีความต้องการใช้เงินอย่างเร่งด่วน อีกทั้งจะเป็นการช่วยลดการใช้บริการเงินกู้ยืมนอกระบบของประชาชนได้เช่นกัน ดังจะเห็นได้จากข้อมูลที่ว่า เหตุผลผู้กู้ที่ใช้บริการเงินกู้ยืมนอกระบบส่วนใหญ่แล้วจะเป็นเพราะความต้องการใช้เงินอย่างเร่งด่วนนั่นเอง สำหรับภาครัฐบาลถ้าต้องการที่จะควบคุมการขยายตัวของสินเชื่อเงินสดอเนกประสงค์ก็สามารถทำได้ โดยการออกข้อบังคับในส่วนของเกณฑ์รายได้ขั้นต่ำ แต่ทั้งนี้เกณฑ์รายได้ขั้นต่ำที่กำหนดจะต้องไม่สูงเกินไป เพราะถ้ากำหนดเกณฑ์รายได้ขั้นต่ำไว้สูงมาก จะทำให้ผู้กู้บางส่วนไม่สามารถใช้บริการได้ และเป็นการผลักดันให้ผู้ที่มีรายได้น้อยต้องไปใช้บริการเงินกู้ยืมนอกระบบในที่สุด

4. การที่จะพัฒนาระบบการพิจารณาสินเชื่อและการติดตามหนี้ให้มีประสิทธิภาพนั้นจำเป็นที่จะต้องมียุทธศาสตร์ข้อมูลที่มีคุณภาพและมีขนาดใหญ่เพียง ดังนั้นจึงควรมีการพัฒนาปรับปรุงศูนย์ข้อมูลเครดิต หรือเครดิตบูโร (Credit Bureau) ให้มีฐานข้อมูลเครดิตที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยการปรับปรุงในส่วนต่างๆ ดังนี้

- เพิ่มข้อมูลที่จะช่วยในการประเมินความเสี่ยง เช่น ข้อมูลการชำระเงินค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าโทรศัพท์ และสาธารณูปโภคพื้นฐาน เป็นต้น

- ให้มีการปรับค่าธรรมเนียมของเครดิตบูโรลงตามความเหมาะสมเพื่อไม่ให้เกิดภาระแก่สมาชิกและเป็นการส่งเสริมให้ผู้ประกอบการนำข้อมูลจากเครดิตบูโรมาใช้

- ข้อมูลของเครดิตบูโรควรปรับปรุงให้ทันสมัยและเข้าถึงข้อมูลได้ทันที (Real Time) โดยอาจจัดตั้งคณะกรรมการขึ้นมาตรวจสอบข้อมูลของเครดิตบูโร เพื่อเป็นการทำให้สมาชิกมีการปรับปรุงข้อมูลอย่างต่อเนื่องและป้องกันการส่งข้อมูลที่ไม่เป็นจริงให้กับศูนย์ข้อมูล

- ศูนย์ข้อมูลเครดิตควรมีการจัดทำระบบการให้คะแนนเครดิต (Credit Scoring Model) กลางของผู้กู้ทุกราย เพื่อใช้เป็นแนวทางและมาตรฐาน ให้กับผู้ประกอบการ เนื่องจากมีความพร้อมในข้อมูลจากฐานข้อมูลขนาดใหญ่ ทำให้แบบจำลองที่ได้จะมีความถูกต้องและ

น่าเชื่อถือมากที่สุด ซึ่งจะช่วยในการประเมินความเสี่ยงของผู้กู้ได้อย่างถูกต้องมากขึ้น ทำให้ลดต้นทุนของผู้ประกอบบลง ซึ่งจะทำให้อัตราราคาดอกเบี้ยที่จะคิดกับผู้บริโภคก็จะลดลงไปด้วย

6.2.2 ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษารั้งต่อไป

1) เนื่องจากข้อจำกัดในเรื่องของข้อมูลการใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ที่ยังไม่มีการเผยแพร่ข้อมูลเชิงปริมาณของภาพรวมทั้งประเทศ ถึงแม้ว่าจะมีการออกข้อกำหนดให้มีการรายงานข้อมูลตั้งแต่เดือนมิถุนายน พ.ศ.2548 แล้วก็ตาม จึงทำให้ไม่สามารถทำการศึกษาในเชิงมหภาคได้ ดังนั้นในอนาคตถ้ามีความพร้อมของข้อมูล น่าที่จะทำการศึกษาผลกระทบของการใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ต่อภาคเศรษฐกิจโดยรวม

2) ในการศึกษาการแบ่งแยกตลาดความเสี่ยงของผู้กู้ (Market Risk Segmentation) ระหว่างผู้กู้ที่ใช้บริการกับธนาคารพาณิชย์ และผู้กู้ที่ใช้บริการกับสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank) นั้น เนื่องจากข้อจำกัดทางด้านข้อมูลจึงทำให้ไม่สามารถนำคุณสมบัติบางประการมาใส่ในแบบจำลองได้ เช่น ประวัติการผ่อนชำระหนี้สินเชื่ออื่นๆ ที่ผ่านมาของผู้กู้ ซึ่งแสดงพฤติกรรมการใช้สินเชื่อที่ผ่านของผู้กู้ ดังนั้นในการศึกษารั้งต่อไป ถ้าสามารถใช้ฐานข้อมูลขนาดใหญ่และมีความสมบูรณ์มากกว่านี้ ผลการศึกษาที่ได้ก็จะมีความถูกต้องและน่าเชื่อถือมากยิ่งขึ้น

3) ในการเก็บข้อมูลกลุ่มตัวอย่างประชากรในครั้งนี้จำกัดเฉพาะผู้ใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ในเขตกรุงเทพมหานครเท่านั้น ประกอบกับข้อจำกัดทางด้านบุคลากรงบประมาณ และระยะเวลา จึงทำให้เก็บข้อมูลได้เพียง 400 ตัวอย่าง ซึ่งอาจไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างที่เป็นตัวแทนที่ดีของประชากรทั้งหมด หากมีการขยายพื้นที่ในการเก็บข้อมูล และเพิ่มจำนวนกลุ่มตัวอย่าง ผลการศึกษาที่ได้ก็จะมีความถูกต้องและน่าเชื่อถือมากยิ่งขึ้น

รายการอ้างอิง

ภาษาไทย

- โชติชัย สุวรรณภรณ์ และ นวพร สุทธราชีพ. แนวทางการพัฒนาและกำกับดูแลธุรกิจสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารพาณิชย์. กรุงเทพมหานคร: สำนักนโยบายระบบการเงิน สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง, 2548.
- ธงชัย สันติวงศ์ และ ฉายศิลป์ เชี่ยวชาญพิพัฒน์. เศรษฐศาสตร์ผู้บริโภค. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพมหานคร: ไทยวัฒนาพานิช, 2524.
- ประคอง กรรณสุด. สถิติเพื่อการวิจัยทางพฤติกรรมศาสตร์. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์, 2538.
- พิศมัย จารุจิตติพันธ์. การเงินและการธนาคาร. กรุงเทพมหานคร: มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร, 2531.
- วิฑูรย์ ดันศิริมงคล. AHP กระบวนการตัดสินใจที่ได้รับความนิยมมากที่สุดในโลก. กรุงเทพมหานคร: กราฟฟิค แอนด์ ปริ้นติ้ง เซ็นเตอร์, 2542.
- สันติภาพ จินดาแสง. การเงินและการธนาคาร. กรุงเทพมหานคร: คณะเศรษฐศาสตร์และบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, 2527.
- สุขใจ น้ำผุด. กลยุทธ์การบริหารการเงินบุคคล. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2545.
- สุนี ศักรนนท์. สถาบันและตลาดการเงิน. พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพมหานคร: ชวนพิมพ์, 2526.
- สุพพตา ปิยะเกศิน. การเงินส่วนบุคคล. กรุงเทพมหานคร: คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2546.
- สุรภัย บุนนาค และ วณี น้อยเกียรติกุล. การเงินและการธนาคาร. พิมพ์ครั้งที่ 6. กรุงเทพมหานคร: ไทยวัฒนาพานิช, 2534.

ภาษาอังกฤษ

- Adie, D. Competition in the Consumer Credit Market. In Consumer Credit Life and Disability Insurance, C.L. Hubbard, ed, Athens. Ohio: Ohio University, 1973.
- Baltensperger, E. Credit Rationing. Journal of Money, Credit and Banking 10 (May 1978): 170-183.

- Boczar, G. E. Competition Between Banks and Finance Companies: A Cross Section Study of Personal Loan Debtors. Journal of Finance 33 (March 1978): 245-58.
- Bogges, W. P. Screen-Test Your Credit Risks. Harvard Business Review (November-December 1967): 113-122.
- Dunham, H. L. A Simple Credit Rating for Small Loans. Bankers Monthly (1938).
- Durand, D. Risk Elements in Consumer Installment Lending. National Bureau of Economic Research Vol.study#8 (1941).
- Durkin, T. A. Interinstitutional Competition for Consumer Credit at The End of The Twentieth Century. Georgetown University: Credit Research Center, June 2000.
- Dyer, R. F., and Forman, E. H. Group decision support with the Analytic Hierarchy Process. European Journal of Operational Research 8 (1992): 99-124.
- Eisenbeis, R. A., and Murphy, N. E. Interest Rate Ceilings and Consumer Credit Rationing: A Multivariate Analysis of a Survey of Borrowers. Southern Economic Journal 41 (July 1974): 115-123.
- Fisher, R. A. The Use of Multiple Measurements in Taxonomic Problems. Annals of Eugenics 7 (1936): 179-188.
- Friedman, B. M. Credit Rationing : A Review. Staff Economic Studies No.72 Board of Governors of the Federal Reserve System, 1972.
- Greer, D. F. An Econometric Analysis of Consumer Credit Markets in the United States. Technical Studies of the National Commission on Consumer Vol. IV. Washington: US Government Printing Office, 1973.
- Goodwin, P., and Wright, G. Decision Analysis for Management Judgment. New York: Wiley, 1994.
- Guttentag, J. M. Credit Availability, Interest Rates and Monetary Policy. Southern Economic Journal (January 1960): 291-228.
- Harries, D. G. Credit Rationing at Commercial Banks. Journal of Money, Credit and Banking 6 (May 1974): 227.
- Jaffe, D. M. Credit rationing and the commercial bank loan market. New York: John Willey and Sons, 1971.

- Jaffee, D. M., and Modigliani, F. A Theory and Test of Credit Rationing. American Economic Review 59 (December 1969): 85-92.
- Javalgi, R. G., Armacost, R. L., and Hosseini, J. C. Using the Analytic Hierarchy Process for Bank Management: Analysis of Consumer Bank Selection Decisions. Journal of Business Research 19 (1989): 33-49.
- Fand, D. I., and Forbes, R. W. On Supply Conditions in Consumer Credit Markets. In Papers in Quantitative Economics, J.P. Quirk and A.M. Zarley, eds. Lawrence, Kansas: University of Kansas, 1968.
- Kiss, F. Credit Scoring Processes From A Knowledge Management Perspective. Periodica Polytechnica Ser. Soc. Man. Sci. 11 No.1 (2003): 95-110.
- Korhonen, P., Koskinen, L., and Voutilainen, R. Finding The Most Preferred Alliance Structure Between Banks and Insurance Companies from A Supervisory Point of View. Working Papers W-380. Helsinki: Helsinki School of Economics, 2004.
- Lubis, M. I. B. Asian Countries Investment Attractiveness : An AHP Approach. Asian Institute of Technology, 1996.
- Luckett, D. G. Credit Standards and Tight Money. Journal of Money, Credit and Banking (November 1970): 420-434.
- Moore, G. H. and Klein, P. A. The Quality of Consumer Instalment Credit. National Bureau of Economic Research New York: Columbia University Press, 1963.
- Myers, J. H. and Cordner, W. Increase Credit Operation Profits. Credit World. (February 1957): 12-13.
- Myers, J. H. and Forgy, W. The develop of Numerical Credit Evaluation Systems. Journal of the American Statistical Association 58 Issue 303 (September 1963): 799-806.
- Pyromalis, V. D., Kalkanteras, T. A., Rogdaki, M. E., and Sigalas, G. P. An Integrated Framework for Testing The Success of The Family Business Succession Process According to Gender Specificity. Proceeding of the Academy of Family Business 2 No.2 (2004).
- Roosa, R. V. Interest Rates and Central Bank. In Money, Trade and Economic Growth : In honor of John Henry Williams. New York: The Macmillan Company, 1951.

- Roscoe, J. T. Fundamental Research Statistics for The Behavioral Sciences. New York: Holt Rinehart and Winston, 1969.
- Saaty, T. L. The Analytic Hierarchy Process. New York: McGraw-Hill, 1980.
- Samuelson, P. A. Testimony in Monetary Policy and the Management of the Public Debt, Hearings before the Subcommittee on General Credit Control and Debt Management of the Joint Committee on the Economic Report, 82nd Congress, 2nd Session. Washington, D.C.: USGPO, 1952.
- Sartoris, W. L. The Effects of Regulation, Population Characteristics and Competition on the Market for Personal Cash Loans. Journal of Financial and Quantitative Analysis (September 1972)
- Shay, R. P. Factors Affecting Price, Volume, and Credit Risk in the Consumer Finance Industry. Journal of Finance 25 (May 1970): 503-515.
- Smith, P. F. The Status of Competition in Consumer Credit Markets. In Technical Studies of the National Commission on Consumer Finance, Vol. VI. Washington: US Government Printing Office, 1973.
- Steenackers, A., and Goovaerts, M. J. A Credit Scoring Model for Personal Loans. Insurance: Mathematics and Economic 8 (1989): 31-34.
- Stiglitz, J. E., and Weiss, A. Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. American Economic Review 71 (June 1981): 393-410.
- Stuhr, D. P. Competition and Commercial Bank Behavior. In Bank Structure and Competition, Chicago: Federal Reserve Bank of Chicago, 1972.
- Tang, J. C. S., and Lertatsawawiwat, U. Foreign Direct Investment : An AHP Approach. Asian Institute of Technology, 1996.
- Tong, S. Selection of High-tech Industrial Development Zones in China : An AHP Approach. Asian Institute of Technology, 1996.
- Tucker, D. P. Credit Rationing, Interest Rates Lags, and Monetary Policy Speed. Quarterly Journal of Economics 82 (February 1968): 54-56.
- Watanapa, B. Country Investment Attractiveness : An AHP Approach. Asian Institute of Technology, 1990.

Weistroffer, R. H., Wooldridge, B. E., and Singh, R. A Multi-Criteria Approach to Local Tax Planning. Socio-Economic Planning Sciences 33 (1999): 301-315.

Yoon, K. P., and Hwang, C. Multiple Attribute Decision Making : An Introduction. California: SAGE, 1995.



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาคผนวก

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

แบบสอบถามเพื่อการวิจัย

เรื่อง การวิเคราะห์การแบ่งแยกตลาดและการใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์

คำชี้แจง

แบบสอบถามฉบับนี้จัดทำขึ้นเพื่อสำรวจข้อมูลและความคิดเห็นของผู้ใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ เพื่อนำไปประกอบการทำวิทยานิพนธ์ปริญญาโท สาขาเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เพื่อประโยชน์ในการทำวิจัย ขอความกรุณาท่านตอบคำถามทุกข้อ โดยการเขียนเครื่องหมาย ✓ ในช่อง หรือเติมคำตอบในช่องว่าง

คำจำกัดความ

สินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ (Cash Credit) เป็นสินเชื่อที่ให้กับบุคคลธรรมดาในรูปของตัวเงิน หรือเงินกู้เพื่อการบริโภคประเภทต่างๆ (Consumer Credit) โดยไม่มีการระบุดัชนีประกัน ผู้กู้สามารถนำเงินไปใช้จ่ายตามความต้องการ เช่น นำไปซื้อรถ, ซื้อสินค้าคงทนถาวรต่างๆ, ใช้จ่ายเพื่อการศึกษา, การรักษาพยาบาล ตลอดจนการใช้จ่ายส่วนตัวตามความจำเป็น สินเชื่อประเภทนี้จะเป็นสินเชื่อที่ไม่มีหลักประกัน (Unsecured Credit) และเป็นสินเชื่อผ่อนชำระ (Installment Credit) คือ ผู้กู้ไม่จำเป็นต้องใช้หลักประกันใดๆ ประกอบการขอสินเชื่อ ส่วนการผ่อนชำระจะชำระคืนเป็นงวดๆ โดยชำระคืนเป็นรายเดือนพร้อมเงินต้นและดอกเบี้ย และมีการกำหนดว่าจะต้องชำระให้เสร็จสิ้นภายในกี่งวด รวมทั้งมีการกำหนดระยะเวลาขั้นต่ำในการปิดบัญชีการจ่ายชำระสินเชื่อ เช่น ห้ามปิดบัญชีก่อน 6 เดือน มิฉะนั้นอาจจะต้องเสียค่าปรับ หรือไม่มีการยกเว้นค่าธรรมเนียมให้

ตอนที่ 1 ข้อมูลเบื้องต้น

1. เพศ

- ชาย หญิง

2. อายุ _____ ปี

3. สถานภาพ

- โสด สมรส อื่นๆ

4. ระดับการศึกษา

- ต่ำกว่าระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย ระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย
 ประกาศนียบัตรวิชาชีพ ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง/อนุปริญญา
 ระดับปริญญาตรี/เทียบเท่า สูงกว่าปริญญาตรี
 อื่นๆ _____ (โปรดระบุ)

5. อาชีพ

- รับราชการ รัฐวิสาหกิจ พนักงานบริษัทเอกชน
 รับจ้างทั่วไป ลูกจ้างชั่วคราว เจ้าของธุรกิจส่วนตัว หรือนายจ้าง
 อื่นๆ _____ (โปรดระบุ)

6. อายุงานที่ทำในปัจจุบัน _____ ปี _____ เดือน

7. จำนวนสมาชิกในครอบครัว _____ คน (รวมผู้ตอบแบบสอบถาม)

8. ที่อยู่อาศัย

- ของตนเอง ของบิดา/มารดา อาศัยญาติ
 บ้านพักสวัสดิการ หอพัก/ห้องเช่า

ตอนที่ 2 ข้อมูลทางด้านเศรษฐกิจ

9. รายได้ต่อเดือน (รายได้ประจำ)

- น้อยกว่า 7,000 บาท 7,000 – 10,000 บาท
 10,001 – 15,000 บาท 15,001 – 20,000 บาท
 20,001 - 25,000 บาท 25,001 – 30,000 บาท
 มากกว่า 30,000 บาท

10. รายจ่ายประจำโดยประมาณ (ไม่รวมรายจ่ายในการผ่อนชำระหนี้) คิดเป็นสัดส่วนของรายได้

- 0-25% 26-50% 51-75%
 75-100%

11. ท่านเป็นเจ้าของ รถยนต์ รถกระบะ รถจักรยานยนต์

12. ท่านมีบัตรเครดิตหรือไม่ มี ไม่มี

13. ประเภทของบัตรเครดิตที่ท่านถืออยู่ โดยให้ระบุจำนวนบัตรที่ถือในช่อง

(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

บัตรเครดิตที่ออกโดยธนาคารพาณิชย์ไทย เช่น บัตรเครดิตธนาคารไทยพาณิชย์

บัตรเครดิตที่ออกโดยธนาคารพาณิชย์ต่างประเทศ เช่น บัตรเครดิตซีทีบีแบงก์

บัตรเครดิต Diners Club, AMEX

บัตรเครดิตที่ออกโดยห้างสรรพสินค้า หรือร้านค้า เช่น บัตรเครดิตเซ็นทรัล, บัตรเครดิตโลตัส

บัตรเครดิตที่ออกโดยสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารพาณิชย์ เช่น บัตรเครดิตอิน บัตรสบาย

(เซทเทลม)

อื่นๆ (โปรดระบุ) _____

14. ปัจจุบันท่านมีภาระในการผ่อนชำระสินเชื่่อื่นๆหรือไม่ (ถ้าไม่มีข้ามไปตอบข้อต่อไป)

ที่อยู่อาศัย เงินกู้สวัสดิการ/สหกรณ์

รถยนต์/รถจักรยานยนต์ อื่นๆ (โปรดระบุ) _____

สิ้นค้าเงินผ่อน

ตอนที่ 3 ข้อมูลด้านการใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์

15. ปัจจุบันท่านใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์จำนวน _____ บัญชี (หรือใช้บริการกับสถาบันการเงินทั้งหมดกี่แห่ง) โดยใช้บริการจากสถาบันการเงินดังนี้

(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

ธนาคารพาณิชย์

สินเชื่อซีทีบีแบงก์เพอร์ซันนัล โลน ธนาคารซีทีบีแบงก์ CITIBANK

สินเชื่อบุคคล ธนาคารสแตนดาร์ดชาร์เตอร์ดครุฑ

สินเชื่อ ASIA Instant Cash ธนาคารเอเชีย

สินเชื่อบุคคลเพอร์ซันนัลพลัส ธนาคารไทยธนาคาร

สินเชื่อบุคคล Krungthai C-Loan/P-Loan ธนาคารกรุงศรีอยุธยา

สินเชื่อบุคคล U-PL ธนาคาร U.O.B รัตน์สิน

สินเชื่อเพอร์ซันนัลพลัส ธนาคารทหารไทย

อื่นๆ (โปรดระบุ) _____

สถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (Non-Bank Financial Institutions)

- สินเชื่อเงินสด Easy Buy บริษัท สยาม เอ แอนด์ ซี จำกัด
- สินเชื่อบุคคล Capital OK บริษัท แคปปิตอล โอเค จำกัด
- สินเชื่อเงินกู้ 30 นาที บริษัท อีออน ธนสินทรัพย์ (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน)
- สินเชื่อบุคคล KTC ICash บริษัท บัตรกรุงไทย จำกัด (มหาชน)
- สินเชื่อบุคคลทันใจ บริษัท เซทเทเลม จำกัด (ธนาคารกสิกรไทย เป็นผู้จัดจำหน่าย)
- จีอี เพอร์ซันนัลเครดิต บริษัท จี.อี. แคปปิตอล (ประเทศไทย) จำกัด
- สินเชื่อเงินสดเฟิร์สช้อยส์ บริษัท จี.อี. แคปปิตอล (ประเทศไทย) จำกัด
- สินเชื่อเงินสดควิกแคช (QuickCash) บริษัท จี.อี. แคปปิตอล (ประเทศไทย) จำกัด
- สินเชื่อบุคคล AIG บริษัท เอไอจีการ์ด (ประเทศไทย) จำกัด
- สินเชื่อเซ็นทรัล เพอร์ซันนัลโลน บริษัท เจเนอรัล คาร์ดี เซอร์วิสเซส จำกัด
- อื่นๆ (โปรดระบุ) _____

16. วัตถุประสงค์ในการใช้บริการสินเชื่อ

- เพื่อชำระภาระหนี้สิน
- เพื่อการศึกษา
- เพื่อคลออดบุตร
- เพื่อสุขภาพ
- เพื่อการท่องเที่ยวพักผ่อน
- เพื่อการซ่อม/ตกแต่งรถยนต์
- เพื่อการสมรส
- เพื่อการซื้อสินค้าอุปโภค บริโภค
- เพื่อซ่อมแซมที่อยู่อาศัย/ตกแต่งบ้าน
- อื่นๆ (โปรดระบุ) _____
- เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายของบุคคลในครอบครัว (เช่น ค่ารักษาพยาบาลของบุตร)

17. ยอดรวมวงเงินสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ทั้งหมดจากทุกสถาบันการเงินที่ท่านใช้บริการในปัจจุบัน(ยกตัวอย่าง ถ้าท่านได้รับสินเชื่อจากสถาบันการเงิน A 50,000 บาท, B 40,000 บาท ยอดรวมเท่ากับ 90,000 บาท)

- 5,000 – 10,000 บาท
- 10,001 – 30,000 บาท
- 30,001 – 50,000 บาท
- 50,001 – 70,000 บาท
- 70,001- 100,000 บาท
- 100,001 – 150,000 บาท
- 150,001 – 200,000 บาท
- 200,001 – 250,000 บาท
- 250,001 – 300,000 บาท
- 300,001 – 350,000 บาท
- 350,001 – 400,000 บาท
- 400,001 – 450,000 บาท
- 450,001 – 500,000 บาท
- มากกว่า 500,000 บาท

18. ท่านเคยใช้บริการเงินกู้นอกระบบหรือไม่

- เคยใช้บริการและปัจจุบันยังใช้อยู่
- เคยใช้บริการ แต่ปัจจุบันไม่ได้ใช้บริการแล้ว
- ไม่เคยใช้บริการ

19. ท่านใช้บริการเงินกู้ยืมจากระบบจาก

- ญาติ, เพื่อน, คนรู้จัก
- จากผู้ให้กู้ที่ประกาศตามใบปลิว หรือสติ๊กเกอร์
- จากผู้ให้กู้ที่ประกาศในหนังสือพิมพ์
- จากผู้ให้กู้ที่ประกาศในอินเทอร์เน็ต หรือเว็บไซต์ต่างๆ

20. สาเหตุที่ท่านใช้บริการเงินกู้ยืมจากระบบ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ต้องการเงินสดอย่างเร่งด่วน
- ไม่ใช้บริการสินเชื่อจากสถาบันการเงิน เนื่องจากทราบว่าประวัติทางการเงิน หรือคุณสมบัติของตนเองไม่ผ่านเกณฑ์ของสถาบันการเงิน
- ขอรับบริการสินเชื่อจากสถาบันการเงิน แต่ไม่ได้รับการอนุมัติสินเชื่อ
- สินเชื่อที่ได้รับจากสถาบันการเงินไม่เพียงพอต่อความต้องการ
- อื่นๆ (โปรดระบุ) _____

21. ท่านคิดว่า บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์ของสถาบันการเงินที่มีอยู่ในปัจจุบัน สามารถตอบสนองต่อความต้องการสินเชื่อ และทดแทนการให้บริการเงินกู้ยืมจากระบบได้หรือไม่

- ไม่ได้
- น้อยมาก
- น้อย
- ปานกลาง
- มาก
- มากที่สุด

สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตอนที่ 4 ปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์

22. ท่านคิดว่า นอกจากความต้องการเงินสดเพื่อนำไปใช้จ่ายตามวัตถุประสงค์ ซึ่งเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์แล้ว ปัจจัยต่อไปนี้มีความสำคัญและมีอิทธิพลต่อการใช้บริการสินเชื่อเงินสดเอนกประสงค์มากน้อยเพียงใด

ปัจจัย	น้อย	น้อย	ปาน	มาก	มาก
	มาก		กลาง		ที่สุด
	1	2	3	4	5
<u>ปัจจัยทางด้านผลิตภัณฑ์สินเชื่อ</u>					
- ไม่กำหนดหลักเกณฑ์และจำกัดคุณสมบัติของผู้ขอสินเชื่อมาก (เช่น ไม่ต้องมีหลักประกัน, รายได้ขั้นต่ำที่กำหนดไม่สูง)					
- อนุมัติสินเชื่อและได้รับเงินเร็ว					
<u>ปัจจัยทางด้านราคา</u>					
- อัตราดอกเบี้ยต่ำ					
- ค่าธรรมเนียมในการขอสินเชื่อและใช้วงเงินถูก					
- กำหนดอัตราการผ่อนชำระ และระยะเวลาในการผ่อนชำระเหมาะสม					
<u>ปัจจัยทางด้านช่องทางการให้บริการ</u>					
- มีจุดให้บริการหรือสาขามากและทั่วถึง					
<u>ปัจจัยทางด้านส่งเสริมการขาย</u>					
- การโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ					
- การแจกของแถม					
- การได้รับสิทธิพิเศษ (เช่น ยกเว้นหรือลดค่าธรรมเนียม, ได้รับเสนอสินเชื่อเงื่อนไขพิเศษจากสถาบันการเงินที่ใช้บริการอื่นๆอยู่)					
- การติดต่อให้บริการโดยพนักงานขาย					

คำอธิบาย กรุณาเปรียบเทียบว่า ปัจจัยทางซ้าย มีความสำคัญ *มากกว่า* *เท่ากับ* หรือ *น้อยกว่า* ปัจจัยทางขวา ในระดับใด โดยเขียนวงกลมล้อมรอบคำว่า *มากกว่า* *เท่ากับ* หรือ *น้อยกว่า* และตัวเลขเพื่อแสดงระดับของความสำคัญ

ตัวอย่าง

“หลักเกณฑ์ไม่มาก, อนุมัติและรับเงินเร็ว” มากกว่า เท่ากับ น้อยกว่า “อัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่ต่ำ”
 เล็กน้อย 2 3 4 5 6 7 8 9 สำคัญกว่าสูงที่สุด
 ปานกลาง มาก มากที่สุด

- ในกรณีที่วงกลม คำว่า เท่ากับ ไม่ต้องวงกลมตัวเลข

23. “หลักเกณฑ์ไม่มาก, อนุมัติและรับเงินเร็ว” มากกว่า เท่ากับ น้อยกว่า “อัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่ต่ำ”
 เล็กน้อย 2 3 4 5 6 7 8 9 สำคัญกว่าสูงที่สุด
 ปานกลาง มาก มากที่สุด

24. “หลักเกณฑ์ไม่มาก, อนุมัติและรับเงินเร็ว” มากกว่า เท่ากับ น้อยกว่า “จุดให้บริการมีมากและทั่วถึง”
 เล็กน้อย 2 3 4 5 6 7 8 9 สำคัญกว่าสูงที่สุด
 ปานกลาง มาก มากที่สุด

25. “หลักเกณฑ์ไม่มาก, อนุมัติและรับเงินเร็ว” มากกว่า เท่ากับ น้อยกว่า “สิทธิพิเศษ ของแถม และโปรโมชั่น”
 เล็กน้อย 2 3 4 5 6 7 8 9 สำคัญกว่าสูงที่สุด
 ปานกลาง มาก มากที่สุด

26. “อัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่ต่ำ” มากกว่า เท่ากับ น้อยกว่า “จุดให้บริการมีมากและทั่วถึง”
 เล็กน้อย 2 3 4 5 6 7 8 9 สำคัญกว่าสูงที่สุด
 ปานกลาง มาก มากที่สุด

27. “อัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่ต่ำ” มากกว่า เท่ากับ น้อยกว่า “สิทธิพิเศษ ของแถม และโปรโมชั่น”
 เล็กน้อย 2 3 4 5 6 7 8 9 สำคัญกว่าสูงที่สุด
 ปานกลาง มาก มากที่สุด

28. “สิทธิพิเศษ ของแถม และโปรโมชั่น” มากกว่า เท่ากับ น้อยกว่า “จุดให้บริการมีมากและทั่วถึง”
 เล็กน้อย 2 3 4 5 6 7 8 9 สำคัญกว่าสูงที่สุด
 ปานกลาง มาก มากที่สุด

ประวัติผู้เขียนวิทยานิพนธ์

นายยิ่งยศ ตันทวีวงศ์ เกิดวันที่ 30 กันยายน พ.ศ. 2522 จังหวัดกรุงเทพมหานคร สำเร็จการศึกษาระดับอุดมศึกษา ปริญญาตรีเศรษฐศาสตร์บัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ในปีการศึกษา 2543 หลังจากนั้นได้เข้าทำงานด้านสินเชื่อในตำแหน่งพนักงานธุรกิจสัมพันธ์ ที่ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) สาขาสีลม แล้วเข้าศึกษาต่อหลักสูตรเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ในปี พ.ศ.2546 ขณะกำลังศึกษาได้รับทุนผู้ช่วยสอนจากบัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และได้รับทุนอุดหนุนการทำวิทยานิพนธ์จาก ธนาคาร กสิกรไทย จำกัด (มหาชน)



สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย