

รายการอ้างอิง



ภาษาไทย

- ชรินทร์ พิทยาวิธ. ธนาคารพาณิชย์ใช้มาตรการอะไรในการพิจารณาปล่อยสินเชื่อ. กรุงเทพมหานคร: อัมรินทร์พรินต์ติ้งกรุ๊ป, 2533.
- _____. การบริหารบริษัทเงินทุน. กรุงเทพมหานคร: อัมรินทร์พรินต์ติ้งกรุ๊ป, 2535.
- ชลิต กิติญาณทรัพย์, บรรณาธิการ. เอสไครว์ เมืองไทยภาคมีคมน. ประชาชาติธุรกิจ (9 ธันวาคม 2536): 21
- ทินนวัฒน์ รตันสีหกุล, บรรณาธิการ. ชีเอสไครว์ไม่กระทบนักพัฒนารายใหญ่. วัฏจักร (27 กันยายน 2536): 1
- _____. แนะใช้เอสไครว์ออกเป็นสัญญามาตรฐาน. วัฏจักร (3 ธันวาคม 2536): 1
- _____. เอสไครว์สื่อเค้าเกิดยากเพราะขาดกฎหมายรองรับ. วัฏจักร (12 ธันวาคม 2536): 1
- _____. ธุรกิจการซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ในเมืองไทยถึงเวลาต้องผ่านระบบเอสไครว์หรือยัง. วัฏจักร (17 มกราคม 2537): 1
- บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม, สถาบัน. เอกสารประกอบการอำนวยการสินเชื่อ. กรุงเทพมหานคร: บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม, 2536. (อัดสำเนา)
- พยนต์ คักดิ์เดชยนต์. ขั้นตอนและแนวทางปฏิบัติในการจัดการโครงการอสังหาริมทรัพย์. กรุงเทพมหานคร : ฝ่ายวิชาการ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2535. (อัดสำเนา)
- พีเชียร คุระทอง, บรรณาธิการ. เสนอเอสไครว์เอเยนต์เข้าพรบ.จัดสรรใหม่. มติชน (8 กันยายน 2536) : 7
- ไพศาล ศรีจรัสจรรยา, บรรณาธิการ. ESCROW PLAN. บางกอกโพสต์ (4 ตุลาคม 2536): 3
- วิรัตน์ แสงทองคำ, บรรณาธิการ. ชีผลกระทบต่อเอสไครว์ต่ออสังหาฯ. ผู้จัดการ (3 ธันวาคม 2536): 34
- _____. ชีระบบเอสไครว์เกิด เตรียมลองใช้ปีหน้า. ผู้จัดการ (7 ธันวาคม 2536): 35
- วิษณุ ไชลิตกุล, บรรณาธิการ. ถึงเวลาของ Escrow Law หรือยัง. ผู้จัดการรายสัปดาห์ (11-12 กันยายน 2536): 18
- _____. ปิดฝุ่น Escrow แก้อคลาดผิดบทพิสูจน์ชื้อชีวิตอสังหาฯ. ผู้จัดการรายสัปดาห์ (11-17 ตุลาคม 2536): 20
- สุธี ชินรักษา, บรรณาธิการ. นักวิชาการชีเอสไครว์เกิดยาก. คู่แข่งรายสัปดาห์ (19-24 ธันวาคม 2536): 8
- อดิศักดิ์ ลิ้มปรุ่งพัฒนกิจ, บรรณาธิการ. ต้นเอสไครว์เอเยนต์ ช่วยผู้บริโภค. กรุงเทพธุรกิจ (20 สิงหาคม 2536): 13
- _____. ที่ดินค้ำ เอสไครว์แอกเค๊าท์ไม่จำเป็น. กรุงเทพธุรกิจ (29 กันยายน 2536) : 13

- _____ . วางแผนผลักดันเอสโครว์เอเยนต์เกิดเร็วที่สุด. กรุงเทพมหานคร (1 พฤศจิกายน 2536): 13
- _____ . ชี้ทางเอสโครว์ ให้ สคบ.-สภาพัฒนา ร่วมมือผลักดัน. กรุงเทพมหานคร (3 ธันวาคม 2536): 13
- _____ . การซื้อขายอสังหาริมทรัพย์โดยใช้ระบบเอสโครว์ในสหรัฐฯ. กรุงเทพมหานคร (5 มกราคม 2537): 13
- _____ . นายกคณินโดฯ เชื่อเอสโครว์เอเยนต์เกิดยาก. กรุงเทพมหานคร (14 มกราคม 2537): 13
- อนิวัตร์ ประกิจารพงษ์, บรรณาธิการ. Escrow ศูนย์คุ้มครองผู้ซื้อบ้านหลักประกันที่เป็นไปได้. กรุงเทพมหานคร (24 - 27 ตุลาคม 2536): 32
- _____ . Escrow ใครได้ใครเสีย. กรุงเทพมหานคร (12 - 15 ธันวาคม 2536): 30

ภาษาอังกฤษ

- Beaton, W.B. Real Estate Finance. New Jersey: Prentice - Hall, Inc., 1975.
- Brueggeman, W.B. Real Estate Finance. 8th ed. Illinois: Richard D. Irwin, Inc., 1989.
- Irwin, R. The McGraw - Hill Real Estate Handbook. New York: McGraw Hill Book Company, 1984.
- Kau, J.B., and Sirmans, C.F. Real Estate. New York: McGraw - Hill Book Company, 1985.
- Maisel, S. Real Estate Investment and Finance. California: McGraw Hill Book Company, 1976.
- Ring, A.A., and Dasso J. Real Estate Principles and practices. 9th Ed. New Jersey: Prentice - Hall, Inc., 1981.
- Smith, H.C., and Corgel, J.B. Real Estate Perspectives. Illinois: Richard D. Irwin, Inc., 1987.
- Tanzer, M. Real Estate Investment and How to Make them. 2nd ed. New Jersey: Prentice - Hall, Inc., 1988.
- Wiedemer, J.P. Real Estate Investment. 2nd ed. Virginia: Reston Publishing Company, Inc., 1982.
- Wiedemer, J.P. Real Estate Finance. 2nd ed. Virginia: Reston Publishing Company, Inc., 1982.
- Wurtzebach, C.H., and Miles, M.E. Modern Real Estate. 4th ed. Canada: John Wiley & Sons, Inc., 1991.



ภาคผนวก

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตัวอย่างเอกสารในการค้าประกันสินเชื่อของบรรษัทประกันฯ

ตัวอย่างที่ 1 หนังสือขอให้ออกหนังสือค้ำประกัน

ตัวอย่างที่ 2 หนังสือค้ำประกัน

ตัวอย่างที่ 3 หนังสือมอบอำนาจ

ตัวอย่างที่ 4 รายงานสภาพหนี้

ตัวอย่างที่ 5 แบบคำขอรับเงินค้ำประกันชดเชย

ศูนย์วิทยพัชร์พยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตัวอย่างที่ 1

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.....

เรียน กรรมการและผู้จัดการทั่วไป
บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม

เรื่อง ขอให้ออกหนังสือค้ำประกันสินเชื่อ

ข้าพเจ้า.....
มีความประสงค์ขอให้บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม ออกหนังสือค้ำประกันสินเชื่อของ
โครงการ.....ซึ่งได้ยื่นขอต่อข้าพเจ้า และ
ข้าพเจ้าได้พิจารณาแล้วเห็นสมควรกำหนดวงเงินให้บริษัทประกันฯ ค้ำประกันสินเชื่อดังกล่าว
ภายในวงเงินไม่เกิน.....บาท(.....)พร้อมดอกเบี้ย
และขอแจ้งข้อสัญญาการกู้เงิน วันที่ทำสัญญา และวงเงินสินเชื่อที่ขอครั้งนี้ เพื่อประกอบการออกหนังสือ
ค้ำประกันด้วย ดังปรากฏรายละเอียดตามข้อมูลประกอบคำขอออกหนังสือค้ำประกันที่แนบมา
พร้อมนี้ข้าพเจ้าขอนำส่งค่าธรรมเนียมค้ำประกันเป็น.....ของธนาคาร.....
เลขที่.....ลงวันที่.....โดยเรียกเก็บเงิน ณ ที่ทำการของธนาคาร
ในเขตกรุงเทพมหานคร ในอัตราร้อยละ 1.5 ต่อปีของวงเงินค้ำประกัน เป็นค่าธรรมเนียมทั้งสิ้น
จำนวน.....บาท(.....)

ข้าพเจ้าตกลงผูกพันตนตามข้อตกลงยืนยันการใช้บริการค้ำประกันสินเชื่อที่ทำไว้กับบรร
ษัทประกันฯและตกลงผูกพันตนตามข้อความในหนังสือค้ำประกันที่บริษัทประกันฯ จะให้แก่ข้าพเจ้า
จึงเรียนมาเพื่อโปรดดำเนินการ

ขอแสดงความนับถือ

.....
()

ผู้มีอำนาจลงนาม

5. ประมาณเงินลงทุนในโครงการ ภายหลังได้รับสินเชื่อที่ขอครั้งนี้ รวมทั้งสิ้น.....บาท
 ออกเอง จำนวน.....บาท ผู้ให้กู้จำนวน.....บาท
 แหล่งอื่น จำนวนบาท
 มูลค่าสินทรัพย์ถาวรสุทธิ ณ วันยื่นขอสินเชื่อครั้งนี้ มีจำนวนรวม.....บาท
 (ตามหลักเกณฑ์ของบริษัทประกันฯ ผู้ขอจะต้องออกเองไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของเงินลงทุนในโครงการทั้งหมด และมูลค่าสินทรัพย์ถาวรสุทธิ ณ วันยื่นขอสินเชื่อต้องไม่เกิน 20 ล้านบาท)
6. รายละเอียดหลักประกันสินเชื่อ
- 6.1 หลักประกันสินเชื่อเดิม ได้แก่ ที่ดินที่ตั้งโรงงาน ที่ดินนอกโครงการ
 สิ่งปลูกสร้าง อื่น ๆ
 รวมวงเงินสินเชื่อสูงสุดที่ผู้ให้กู้พิจารณาให้ได้จากหลักประกันดังกล่าว จำนวน.....บาท
 (วงเงินจำนองสูงสุด)
- 6.2 หลักประกันสินเชื่อที่ขอครั้งนี้ ได้แก่ ที่ดินที่ตั้งโรงงาน ที่ดินนอกโครงการ
 สิ่งปลูกสร้าง อื่น ๆ
 รวมวงเงินสินเชื่อสูงสุดที่ผู้ให้กู้พิจารณาให้ได้จากหลักประกันดังกล่าว จำนวน.....บาท
 (วงเงินจำนองสูงสุด)
7. ส่วนของหลักประกันเดิมที่มีมากกว่าสินเชื่อเดิม (ถ้ามี) ให้นำส่วนเกินหลักประกันเดิมดังกล่าวไปเป็นหลักประกันของสินเชื่อที่ขอครั้งนี้ด้วย ตาม (6.1)-(4) มีจำนวน.....
บาท
8. วงเงินค้ำประกันของบริษัทประกันฯ ตามหลักเกณฑ์บริษัทประกันฯ จะค้ำประกันสินเชื่อที่ขอครั้งนี้เต็มจำนวนที่ขาดหลักประกัน แต่จำนวนที่ขาดหลักประกันดังกล่าวต้องไม่เกินครึ่งหนึ่งของสินเชื่อรวมจากผู้ให้กู้ตาม (3+4) 2 เท่ากับ.....บาท
การคำนวณวงเงินค้ำประกัน (บาท)
 วงเงินสินเชื่อที่ขอครั้งนี้ ตาม 3
หัก รวมหลักประกันสินเชื่อที่ขอครั้งนี้ตาม 6.2
 ส่วนเกินของหลักประกันเดิม ตาม 7
 ผู้ให้กู้อำหนดวงเงินให้บริษัทประกันฯ ค้ำประกันตามหลักเกณฑ์

9. สิ่งที่ส่งมาด้วย

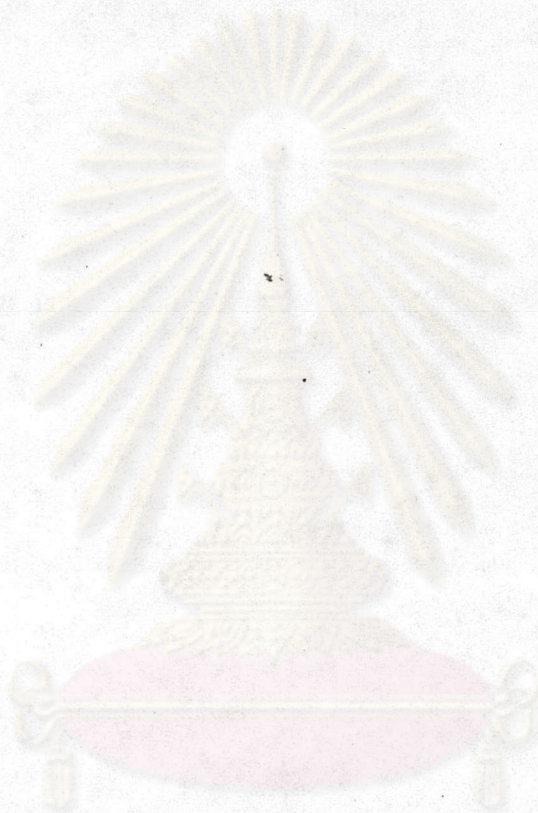
รูปถ่ายพจนานุกรมให้เห็นที่ตั้งโรงงาน สภาพเครื่องจักรและผลิตภัณฑ์

BANK STATEMENT

.....

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่.....ตำแหน่ง.....

ผู้ให้กู้.....สาขา.....จังหวัด.....โทรศัพท์.....



ศูนย์วิทยพัชกร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตัวอย่างที่ 2

หนังสือค้ำประกัน

หนังสือค้ำประกันเลขที่
ออกให้แก่

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.....

บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม สำนักงานเลขที่ 1770 ถนนเพชรบุรีตัดใหม่
แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร ซึ่งต่อไปนี้เรียกว่า "บริษัทประกัน" ขอออกหนังสือ
ฉบับนี้ไว้เพื่อเป็นหลักฐานว่า

ข้อ 1. ตามที่.....ซึ่งเป็นสถาบันการเงินตาม
พระราชบัญญัติบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม พ.ศ. 2534 ซึ่งต่อไปนี้เรียกว่า "ผู้ให้กู้"
ได้ให้สินเชื่อแก่.....
ซึ่งต่อไปนี้เรียกว่า "ผู้กู้" ตาม.....
.....
..... นั้น

บริษัทประกัน ตกลงค้ำประกันการชำระหนี้ในสินเชื่อข้างต้นไม่เกินจำนวน.....บาท
(.....) รวมทั้งดอกเบี้ยถึงวันที่คดีถึงที่สุด

ข้อ 2. การที่ผู้ให้กู้ยินยอมผ่อนเวลาชำระหนี้ให้แก่ผู้กู้ โดยแจ้งให้บริษัทประกันทราบ
ภายในเวลาอันควรนั้น ไม่ทำให้บริษัทประกันหลุดพ้นจากความรับผิดชอบตามหนังสือค้ำประกันนี้

ข้อ 3. บริษัทประกันจะจ่ายค่าประกันชดเชยต่อเมื่อผู้ให้กู้ได้ฟ้องร้องผู้กู้จนคดีถึงที่สุด
และให้ผู้ให้กู้อื่นคำขอให้จ่ายค่าประกันชดเชยต่อบริษัทประกัน พร้อมหลักฐานและเอกสารต่าง ๆ ตาม
ที่กำหนด

ข้อ 4. คำขอให้ออกหนังสือค้ำประกันสินเชื่อและ/หรือข้อตกลงยืนยันการใช้บริการค้ำ
ประกันของบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อมที่ผู้ให้กู้ได้ลงนามผูกพันและยื่นไว้ต่อบริษัท
ประกันให้ถือเป็นส่วนหนึ่งของหนังสือค้ำประกันนี้

เพื่อเป็นหลักฐาน บรรษัทประกันจึงได้ลงชื่อไว้เป็นสำคัญ

ลงชื่อ.....ผู้ค้ำประกัน

()

บรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม

ลงชื่อ.....พยาน

()

ลงชื่อ.....พยาน

()

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตัวอย่างที่ 3

หนังสือมอบอำนาจ

ทำที่

ถึง เจ้าพนักงานบังคับคดี

โดยที่ข้าพเจ้า.....

ได้รับสินเชื่อตาม.....

.....

จาก.....ซึ่งต่อไปนี้เรียกว่า "ผู้ให้กู้" และบริษัทประกัน
สินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อมได้ให้การค้ำประกันสินเชื่อดังกล่าว ตามหลักเกณฑ์การค้ำประกันสินเชื่อ
ของบริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม ในจำนวนเงินไม่เกิน.....บาท
(.....) ตามหนังสือค้ำประกันเลขที่.....
ลงวันที่.....นั้น

เพื่อความมุ่งหมายให้บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อมได้รับชำระหนี้ตาม
สิทธิไล่เบียดและรับช่วงสิทธิตามอำนาจแห่งตน เมื่อผู้ให้กู้ได้ฟ้องร้องข้าพเจ้าบังคับชำระหนี้และขอ
ให้เจ้าพนักงาน บังคับคดียึดและจำหน่ายทรัพย์สินของข้าพเจ้า ข้าพเจ้าโดยหนังสือมอบอำนาจให้
ผู้ให้กู้ และให้ผู้ให้กู้มีอำนาจมอบหมายให้บุคคลอื่นเป็นผู้รับเงินได้จากการจำหน่ายทรัพย์สินของข้าพ
เจ้าเฉพาะส่วนที่เหลือที่พึงจ่ายแก่ข้าพเจ้าจากเจ้าพนักงานบังคับคดีแทนและในนามข้าพเจ้าได้ เพื่อ
ผู้ให้กู้จะได้นำไปมอบให้แก่บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม เป็นการชำระหนี้ตามสิทธิ
ไล่เบียดและรับช่วงสิทธิแห่งค้ำประกัน

หนังสือนี้ข้าพเจ้าได้มอบไว้ให้ ณ วันที่.....เป็นการล่วงหน้า
และข้าพเจ้าได้แสดงเจตนาไว้ชัดแจ้ง ณ บัดนี้ว่า ข้าพเจ้าได้สละสิทธิ์จะเพิกถอนอำนาจที่มอบให้แก่
ผู้ให้กู้ตามหนังสือนี้เสียแล้ว หนังสือนี้ไม่สิ้นผลไปด้วยประการใด ๆ เว้นแต่ผู้ให้กู้จะได้ปฏิบัติตามอำ
นาจที่ได้รับตามหนังสือนี้แล้วเท่านั้น

.....ผู้มอบอำนาจ
()
.....พยาน
()
.....พยาน
()

ตัวอย่างที่ 5

แบบคำขอรับเงินค่าประกันชดเชยจาก บสย.

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.....

เรียน กรรมการและผู้จัดการทั่วไป

บริษัทประกันสินเชื่อบุคคลสหกรณ์ขนาดย่อม

ตามที่ข้าพเจ้า.....

ได้ให้สินเชื่อกว่า.....

ซึ่งต่อไปนี้เรียกว่า "ผู้กู้" ตาม.....

เป็นจำนวนเงิน.....บาท (.....)

และบริษัทประกันสินเชื่อบุคคลสหกรณ์ขนาดย่อม (บสย.) ซึ่งต่อไปนี้เรียกว่า "บสย." ได้ตกลง

ค่าประกันการชำระหนี้ในสินเชื่อดังกล่าวเป็นจำนวนเงินไม่เกิน.....บาท

(.....) รวมทั้งดอกเบี้ยถึงวันที่คดีถึงที่สุด ตามหนังสือคำประกัน

เลขที่.....ลงวันที่.....นั้น

ข้าพเจ้าได้ยื่นฟ้องผู้กู้ให้ชำระหนี้ดังกล่าวแล้วเมื่อวันที่.....ปรากฏ
รายละเอียดตามสำเนาคำฟ้องที่แนบมา

บัดนี้ศาลได้มีคำพิพากษาถึงที่สุดแล้ว เมื่อวันที่.....ปรากฏรายละเอียด
ตามสำเนาคำพิพากษา และใบสำคัญของศาลแสดงว่าคำพิพากษาถึงที่สุดที่แนบมา และข้าพเจ้าได้คำ
นวนคดีดอกเบี้ยจนถึงวันที่คดีถึงที่สุดแก่สินเชื่อบริษัท บสย.ได้ให้การค้ำประกันแล้ว สามารถสรุปสภาพหนี้ได้
ดังนี้

<u>ประเภทสินเชื่อบริษัท</u>	<u>สภาพหนี้ ณ วันฟ้อง (บาท)</u>	<u>ดอกเบี้ยตัดจากวันฟ้อง</u>	<u>รวมดอกเบี้ย</u>
<u>ได้รับการค้ำประกัน</u>	<u>ต้นเงิน</u>	<u>ดอกเบี้ย (1)</u>	<u>จนถึงวันที่คดีถึงที่สุด (2)</u>
			<u>(1) + (2)</u>
.....
.....
.....

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาจ่ายค่าประกันชดเชยตามภาระค้ำประกันให้แก่ข้าพเจ้า โดยข้าพเจ้าตกลงจะปฏิบัติตามข้อตกลงยืนยันการใช้บริการค้ำประกันสินเชื่อที่ทำไว้กับ บสย. เมื่อวันที่ 19 มีนาคม 2535 เรื่องการปฏิบัติภายหลังการจ่ายค่าประกันชดเชย

ขอแสดงความนับถือ

(.....)

ผู้มีอำนาจลงนาม

เอกสารแนบ

- (1) สำเนาค้ำฟ้อง
- (2) สำเนาคำพิพากษา
- (3) ใบสำคัญของศาลแสดงว่าคำพิพากษาดังกล่าวถึงที่สุด

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

หัวหน้าครัวเรือนหรือคู่สมรส

โปรดทำเครื่องหมาย / หน้าข้อที่ท่านเลือก

ส่วนที่ 1. ข้อมูลทั่วไป

ข้อที่ 1. เพศ

- () 1. ชาย () 2. หญิง

ข้อที่ 2. อายุ

- () 1. 25-30 ปี () 2. 31-40 ปี
() 3. 41-50 ปี () 4. 50 ปีขึ้นไป

ข้อที่ 3. การศึกษา

- () 1. ประถมศึกษา () 2. มัธยมศึกษา
() 3. ระดับปริญญาตรี () 4. สูงกว่าปริญญาตรี

ข้อที่ 4. ท่านประกอบอาชีพใดในปัจจุบัน

- () 1. ประกอบธุรกิจส่วนตัว
() 2. ทำงานบริษัทเอกชน
() 3. ข้าราชการ
() 4. พนักงานรัฐวิสาหกิจ
() 5. อื่นๆ (ระบุ)

ข้อที่ 5. ปัจจุบันครอบครัวท่านมีรายได้ต่อเดือนประมาณเท่าใด

- () 1. 10,000 - 20,000 บาท
 () 2. 20,001 - 30,000 บาท
 () 3. 30,001 - 50,000 บาท
 () 4. 50,000 บาท ขึ้นไป

ข้อที่ 6. สถานภาพทางครอบครัว

- () 1. โสด () 2. สมรสแล้ว

ส่วนที่ 2. ปัญหาการซื้อที่อยู่อาศัย

ข้อที่ 7. ปัจจุบันท่านพักอยู่ในที่อยู่อาศัยประเภทใด

- () 1. บ้านเดี่ยว
 () 2. บ้านแฝด
 () 3. ทาวน์เฮ้าส์
 () 4. อาคารพาณิชย์
 () 5. คอนโดมิเนียม
 () 6. อพาร์ทเมนต์
 () 7. อื่นๆ (ระบุ).....

ข้อที่ 8. ท่านมีความสัมพันธ์ใดกับที่อยู่อาศัยที่ท่านอยู่

- () 1. เป็นเจ้าของบ้าน
 () 2. เป็นของกลุ่มสมรส
 () 3. อื่น ๆ ระบุ

ข้อที่ 9. ถ้าท่านจะซื้อที่อยู่อาศัย ท่านคิดว่าท่านจะคำนึงถึงปัจจัยอะไรบ้าง ก่อนที่ท่านจะตัดสินใจซื้อ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. ราคา
- () 2.ทำเลที่ตั้งโครงการ
- () 3. การคมนาคมสะดวก
- () 4. รูปแบบ, คุณภาพ
- () 5. ชื่อเสียงของบริษัทผู้ประกอบการ
- () 6. ได้รับการสนับสนุนสินเชื่อจากสถาบันการเงิน
- () 7. สาธารณูปโภค
- () 8. เงื่อนไขสัญญา
- () 9. อื่น ๆ ระบุ

ข้อที่ 10. ท่านคิดว่าโครงการที่ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงินแล้ว จะมีผลช่วยให้ท่านเพิ่มความมั่นใจในการที่จะตัดสินใจซื้อหรือไม่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. มีผล เพราะ.....
- () เชื่อมั่นว่าโครงการที่จริงเพราะได้ผ่านการพิจารณาถ่วงกรองจากสถาบันการเงินแล้ว
- () ทำให้มั่นใจได้ว่าโครงการนั้นต้องสำเร็จแน่นอน มีโอกาสได้เข้าอยู่อาศัย ไม่ทำให้เกิดการสูญเสียเงินค่างวดเปล่า
- () เชื่อมั่นว่าเมื่อผ่อนเงินค่างวดครบแล้วจะสามารถกู้เงินระยะยาวจากสถาบันการเงินนั้นได้
- () อื่น ๆ ระบุ

- () 2. ไม่มีผล เพราะ.....
- () เชื่อมั่นใจตัวผู้ประกอบการ
 - () เชื่อมั่นในผลงานที่ผ่านมา
 - () อื่น ๆ ระบุ

ข้อที่ 11. ท่านคิดว่า ความมั่นใจที่ท่านจะได้รับเงินดาวน์ที่ท่านชำระไปแล้วคืน ในกรณีที่โครงการที่ท่านจองซื้อเกิดล้ม หรือมีปัญหาสร้างไม่เสร็จ ถือเป็นปัจจัยที่สำคัญอันหนึ่งต่อการตัดสินใจซื้อของท่านหรือไม่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. ใช่ เพราะ.....
- () ทำให้มั่นใจได้ว่าเงินที่จ่ายไปแล้วไม่สูญเปล่า
 - () เป็นหลักประกันในการจองซื้อ หรือมาตรฐานการคุ้มครองสำหรับผู้จองซื้อจะดี
 - () การซื้อเป็นการลงทุนอย่างหนึ่ง ซึ่งผู้ซื้อต้องการมั่นคง และความแน่นอน
 - () ทำให้ผู้ซื้อเกิดความเสียหาย
 - () ทำให้กังวลในการตัดสินใจซื้อ
 - () ลดและป้องกันความเสี่ยง
 - () โอกาสได้รับเงินดาวน์คืนมีมาก
 - () อื่น ๆ ระบุ

- () 2. ไม่ใช่ เพราะ.....
- () เชื่อมั่นในการตัดสินใจของตัวเอง
 - () ปัจจุบันมีการให้ผ่อนเงินดาวน์ การที่โครงการจะล้มหลังจากรับเงินดาวน์ไปแล้วมีน้อย
 - () ดูจากผลงาน ชื่อเสียงของเจ้าของโครงการ และผู้บริหารแล้ว โอกาสได้รับเงินดาวน์คืนมีมาก
 - () อื่น ๆ ระบุ

ส่วนที่ 3. ความคิดเห็นในการจัดตั้งองค์กรกลาง ในการมาดูแล เรื่องการผ่อนเงินค่าง

ข้อที่ 12. หากมีการจัดตั้งหน่วยงานหรือองค์กรที่มีความมั่นคงและได้รับการเพื่อถือจากทั้งภาครัฐและเอกชน เข้ามาทำหน้าที่เป็นตัวกลางที่ช่วยคุ้มครองความเสี่ยงของท่าน ซึ่งถึงแม้ว่าโครงการที่ท่านซื้อจะ ประสบปัญหาดังกล่าวข้างต้น ท่านจะยังได้รับเงินมัดจำหรือเงินค่างที่ท่านส่งไปคืน ท่านคิดว่า สมควรให้มีการจัดตั้งหน่วยงานหรือองค์กรนี้หรือไม่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. สมควร เพราะ.....
- () เป็นตัวกลางที่ช่วยคุ้มครองความเสี่ยงให้ (ลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น)
 - () ทำให้ผู้ซื้อมีความมั่นใจต่อโครงการเพิ่มมากขึ้น
 - () มีความมั่นใจอีกระดับหนึ่งในการตัดสินใจซื้อ
 - () ลดและป้องกันความเสี่ยง
 - () สามารถได้รับเงินคืนแน่นอน
 - () อื่น ๆ ระบุ

- () 2. ไม่สมควร เพราะ.....
- () เกรงว่าจะต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มมากขึ้น
 - () ไม่เห็นความจำเป็นเพราะโครงการส่วนใหญ่ก็ดำเนินไปด้วยดี
 - () อื่น ๆ ระบุ

ข้อที่ 13. หากมีหน่วยงานหรือองค์กรดังกล่าวเกิดขึ้น ท่านคิดว่าหน่วยงานนี้จะมีผลต่อการตัดสินใจซื้อของท่านหรือไม่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. มี เพราะ.....
- () มีการป้องกันความเสี่ยงแล้ว
 - () ทำให้เกิดความมั่นใจในการตัดสินใจซื้อมากขึ้น
 - () มั่นใจได้ว่าเงินที่จ่ายไปจะได้คืน
 - () สามารถนำเงินที่ได้รับคืนไปจองซื้อโครงการอื่นต่อได้

- () เชื่อว่าองค์กรนี้จะช่วยดูแลมิให้เจ้าของโครงการเอาเงินคาวนนีไปใช้ในโครงการอื่น
- () ไม่เกิดการสูญเปล่า
- () ตัดสินใจง่ายขึ้น
- () อื่น ๆ ระบุ

- () 2. ไม่มี เพราะ.....
- () ไม่เชื่อถือในประสิทธิภาพการทำงานขององค์กรนี้
- () เชื่อมั่นในการตัดสินใจของตนเอง
- () ไม่เชื่อว่าองค์กรกลางจะพิทักษ์ผลประโยชน์ให้ผู้ซื้อ
- () อื่น ๆ ระบุ

ข้อที่ 14. เมื่อหน่วยงานหรือองค์กรดังกล่าวเข้ามาทำหน้าที่คุ้มครองเงินมัดจำ และเงินคาวน ก็ย่อมที่จะต้องเป็นผู้เก็บรักษาและจัดการเกี่ยวกับเงินก้อนนี้ ท่านจะมีปัญหาหรือไม่ หากท่านต้องชำระเงินมัดจำและเงินคาวนให้แก่หน่วยงานหรือองค์กรนี้ โดยชำระผ่านองค์กร แทนที่จะชำระโดยตรงให้กับโครงการดังเช่นที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. มีปัญหา เพราะ.....
- () เกรงว่าเงินคาวนจะถึงมือเจ้าของโครงการซ้ำเกินไปจนเป็นเหตุให้เจ้าของโครงการถือเป็นข้ออ้างในการยกเลิกสัญญาซื้อขาย
- () ไม่เชื่อมั่นในความสุจริตขององค์กร
- () อื่น ๆ ระบุ

- () 2. ไม่มีปัญหา เพราะ.....
- () ผู้ซื้อต้องชำระเงินคาวนอยู่แล้ว
- () การชำระผ่านองค์กรเท่ากับมีบุคคลที่ 3 เข้ามาร่วมรับรู้ด้วย
- () อื่น ๆ ระบุ

ข้อที่ 15. การที่หน่วยงานหรือองค์กรเข้ามาทำหน้าที่คุ้มครองความเสี่ยงของท่าน ท่านคิดว่าองค์กรควรจะคิดค่าบริการจากท่าน (ผู้ซื้อ) หรือไม่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

() 1. ควร เพราะ.....

() องค์กรต้องมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

() ผู้ซื้อสมควรเสียค่าบริการบ้างเพื่อแลกกับความคุ้มครองที่ได้

() อื่น ๆ ระบุ

() 2. ไม่ควร เพราะ.....

() ค่าใช้จ่ายส่วนนี้เจ้าของโครงการควรเป็นผู้รับภาระ

() ควรจะเป็นหน้าที่ของภาครัฐบาลที่จะเข้ามาดูแลเรื่องค่าใช้จ่ายนี้

() อื่น ๆ ระบุ

ข้อที่ 16. ในการดำเนินงานองค์กรย่อมมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเกิดขึ้น หากองค์กรจะเก็บค่าธรรมเนียมในการใช้บริการจากท่านในอัตราที่เหมาะสม เช่น เก็บค่าธรรมเนียมอัตราร้อยละ 1 ของยอดเงินค้ำประกันที่ท่านต้องชำระ เช่น บ้านราคาหลังละ 1,000,000 บาท เงินค้ำประกัน 30% เป็นเงิน 300,000 บาท เก็บค่าธรรมเนียม 1% ของเงินค้ำประกัน คือ 3,000 บาท ท่านจะเห็นด้วยหรือไม่กับหลักการนี้ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

() 1. เห็นด้วย เพราะ.....

() คุ้มกับการที่จะต้องเสี่ยงกับการเสียเงินค้ำประกันทั้งก้อน

() เป็นในลักษณะของการจ่ายค่าทดแทนเพื่อป้องกันความเสี่ยง

() ค่าธรรมเนียมน้อยมากเพื่อความเสี่ยง

() เมื่อเทียบกับราคาบ้านแล้ว เป็นยอดที่ไม่สูง หากผู้ซื้อบ้านสามารถซื้อบ้านในราคา 1 ล้านบาทได้ เงินจำนวน 3,000 บาท ก็ไม่เกินความสามารถที่จะจ่ายให้

() อื่น ๆ ระบุ.....

- () 2. ไม่เห็นด้วย เพราะ.....
- () เป็นการเพิ่มภาระให้กับผู้ซื้อ
 - () ควรเก็บจากเจ้าของโครงการ
 - () ควรจะเก็บในอัตราที่ต่ำกว่านี้
 - () เป็นการเพิ่มค่าใช้จ่าย และขั้นตอนโดยไม่จำเป็น
 - () อื่น ๆ ระบุ

ข้อที่ 17. ถ้าจะมีการเก็บค่าธรรมเนียมจากองค์กร ท่านคิดว่า (ผู้ซื้อ) ควรจะชำระค่าธรรมเนียมให้
องค์กรเมื่อใด

- () 1. ชำระทั้งจำนวนในวันเริ่มทำสัญญา
- () 2. เฉลี่ยชำระตามงวดของการผ่อนเงินค่าง
- () 3. ชำระตอนโอนบ้านจากโครงการ
- () 4. อื่น ๆ ระบุ

ข้อที่ 18. การที่หน่วยงานหรือองค์กรเข้ามาทำหน้าที่คุ้มครองความเสี่ยงของท่าน โดยจะเป็นผู้รับเงินมัดจำ
และเงินค่างจากท่าน เพื่อส่งมอบเงินนี้ไปให้แก่โครงการที่ท่านซื้อ หากมีผู้ซื้อชำระเงินช้ากว่า
กำหนดเป็นจำนวนมาก จะทำให้เกิดปัญหาได้ แต่ถ้าองค์กรนี้ยอมให้ท่านชำระเงินค่างช้ากว่า
กำหนดได้ โดยองค์กรจะสำรองจ่ายเงินแทนท่านไปก่อน โดยคิดดอกเบี้ยกับท่านในอัตราเงินกู้
ของธนาคาร ท่านคิดว่าเป็นการยุติธรรมหรือไม่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. ยุติธรรม เพราะ.....
- () องค์กรอาจจะหมุนเงินไม่ทัน
 - () เพื่อป้องกันการชำระเงินล่าช้าของผู้ซื้อ
 - () ผู้ซื้อบางรายอาจมีความจำเป็นจนไม่สามารถชำระเงินค่างได้ทัน แต่
เมื่อผู้ซื้อแก้ปัญหาได้ ก็ต้องชำระเงินค่างต่อ ถือเป็นสมควรถวาย
เงินค่าง ให้ก่อน แล้วคิดดอกเบี้ยกับผู้ซื้อ
 - () เปรียบเสมือนการกู้เงินกับองค์กร
 - () เป็นลักษณะของการจ่ายผลตอบแทนอยู่แล้ว

- () องค์กรได้สำรองจ่ายเงินไปก่อน ก็อาจจะได้รับดอกเบี้ยในการเสียโอกาสเป็นค่าตอบแทน
- () ถ้าเป็นไปได้จริง ผู้ซื้อก็จะไม่ถูกริบมัดจำเพราะเหตุผิดเงื่อนไข
- () ถึงแม้ชำระโดยตรงกับเจ้าของโครงการ ถ้ามีการชำระช้ากว่ากำหนด ก็คงต้องเสียดอกเบี้ยเหมือนกัน
- () เท่ากับเป็นการกู้เงิน ซึ่งโดยทั่วไปก็จะต้องเสียดอกเบี้ย และยังส่งผลดีต่อโครงการที่สามารถได้รับเงินตามกำหนดทุกราย ไม่ต้องเกิดปัญหาว่าผู้ซื้อ 1-2 ราย จ่ายเงินช้า ทำให้โครงการล่าช้าออกไปในขณะที่ผู้ซื้อที่ชำระตามกำหนดได้รับผลกระทบไปด้วย
- () อื่น ๆ ระบุ.....

- () 2. ไม่ยุติธรรม เพราะ.....
 - () ในการผ่อนค่างกับเจ้าของโครงการ บางครั้งอาจผ่อนช้ากว่ากำหนดเล็กน้อย เจ้าของโครงการยังสามารถอนุมัติให้ได้
 - () ควรคิดดอกเบี้ยในอัตราต่ำสุด
 - () รัฐบาลควรจะเข้ามาช่วยรับภาระในส่วนนี้แทนผู้ซื้อ
 - () อื่น ๆ ระบุ.....

ข้อที่ 19. การจ่ายเงินค่างนี้ให้แก่หน่วยงานหรือองค์กร ท่าน(ผู้ซื้อ)ควรจะจ่ายตรงกำหนดถ้าหากหน่วยงาน หรือองค์กรจะยอมยืดหยุ่นให้ท่านจ่ายช้ากว่ากำหนดได้บ้าง ท่านคิดว่าระยะเวลาที่จะยืดหยุ่นให้ นั้น ควรจะเป็นเท่าใด

- () 1. 7 วัน
- () 2. 15 วัน
- () 3. 30 วัน
- () 4. อื่นๆ ระบุ.....

ข้อที่ 20. หน่วยงานหรือองค์กรที่จะเข้ามาทำหน้าที่เป็นตัวกลางช่วยคุ้มครองความเสี่ยงของท่านยอมจำเป็นอย่างที่ จะต้องให้มีการชำระเงินค้ำประกันตรงตามกำหนดเวลา ดังนั้นหากท่านขาดส่งเงินค้ำประกันติดต่อกัน 3 งวด องค์กรจะถือว่าท่านผิดสัญญา และจะบอกเลิกสัญญา และยึดเงินที่ท่านผ่อนส่งไปแล้วทั้งหมด ท่านคิดว่าเหมาะสมหรือไม่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

() 1. เหมาะสม เพราะ.....

- () ผู้ที่ซื้อจริงไม่ควรค้างชำระเงินค้ำประกันติดต่อกันนานกว่า 3 เดือน
- () เป็นเงื่อนไขที่ป้องกันผู้ซื้อประเภทนักเก็งกำไร
- () องค์กรได้ทำหน้าที่ตัวกลางแล้วเป็นระยะเวลา 3 เดือน ที่รับภาระแทนผู้ซื้อ
- () อื่น ๆ ระบุ

() 2. ไม่เหมาะสม เพราะ.....

- () การชำระเงินค้ำประกันให้กับเจ้าของโครงการส่วนใหญ่จะยึดหยุ่นได้มากกว่านี้
- () ผู้ซื้อบางรายอาจจะมีเหตุจำเป็นจริง ควรมีการตรวจสอบก่อนเลิกสัญญา
- () ถือเป็นภาระเอาเปรียบผู้ซื้อ
- () ควรปล่อยให้ปัญหาของเจ้าของโครงการกับผู้ซื้อ
- () อื่น ๆ ระบุ

ข้อที่ 21. หากโครงการประสบปัญหาเรื่องการเงินจนไม่สามารถสร้างขึ้นได้ หรือสร้างไม่เสร็จ ท่านคิดว่า องค์กรนี้ควรจะคืนเงินให้ท่าน(ผู้ซื้อ)เมื่อใด

(ขั้นตอนการฟ้องร้องบังคับคดี เป็นดังนี้)

- () สถาบันการเงินผู้ให้กู้ส่งเรื่องฟ้องผู้กู้ไปยังศาล ศาลประทับรับคำฟ้อง
- () ดำเนินการทางศาล เริ่มจาก ศาลชั้นต้น ศาลอุทธรณ์ และศาลฎีกา ซึ่งคดีอาจจะสิ้นสุดในศาลใดศาลหนึ่ง
- () เจ้าพนักงานบังคับคดี กระทำการยึดทรัพย์และประกาศการขายทอดตลาดหลักทรัพย์นั้น
- () อื่นๆ ระบุ.....

ข้อที่ 22. ท่านคิดว่าหน่วยงานหรือองค์กรกลางนี้จะสามารถจัดตั้งและดำเนินงานได้หรือไม่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. ได้ เพราะ
- () ช่วยรักษาผลประโยชน์ของผู้ซื้อ
 - () เชื่อว่ารัฐบาลน่าจะทำให้การสนับสนุนพระ เป็นการคุ้มครองผู้บริโภค
 - () เจ้าของโครงการจะขายได้ง่ายขึ้นเพราะผู้ซื้อมีความมั่นใจ
 - () การมีองค์กรกลางมาช่วยดูแลย่อมดีกว่าในอดีตที่ผ่านมาซึ่งไม่มีใครมาดูแล
 - () อื่น ๆ ระบุ
- () 2. ไม่ได้ เพราะ
- () อาจจะไม่ได้รับการยอมรับเนื่องจากเป็นสิ่งใหม่
 - () การจัดตั้งต้องอาศัยงบประมาณและควรมีกฎหมายรองรับ
 - () เชื่อว่าการจัดตั้งคงต้องยุ่งยากซับซ้อน
 - () เจ้าของโครงการอาจคัดค้าน
 - () ผู้ซื้อเชื่อว่าอาจต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่ม
 - () อื่น ๆ ระบุ

ข้อที่ 23. ท่านคิดว่าจะได้ประโยชน์ จากองค์กรกลางนี้หรือไม่

- () 1. ได้ () 2. ไม่ได้

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ข้อที่ 24. ท่านคิดว่าองค์กรกลางๆ นี้ จะช่วยพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์หรือไม่

- () 1. ช่วย เพราะ
- () สร้างความมั่นใจให้ผู้ซื้อ ทำให้แนวโน้มการซื้อที่อยู่อาศัยมีมากขึ้น
 - () เสริมความเป็นไปได้ของโครงการมากขึ้น
 - () ช่วยให้เงินที่ได้รับมาไม่ไหลออกนอกระบบ
 - () ทำให้คนกล้าตัดสินใจซื้อบ้านได้ง่ายขึ้น เพราะไม่มีความเสี่ยง
 - () ทำให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เติบโตขึ้นอย่างรวดเร็ว เป็นตัวกลางประสานประโยชน์ระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย
 - () อื่น ๆ ระบุ.....
- () 2. ไม่ช่วย เพราะ
- () เป็นเพียงการสร้าง ความมั่นใจในการซื้อให้กับผู้ซื้อเท่านั้น
 - () ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะแนวโน้มดีหรือไม่ ไม่ได้ขึ้นอยู่กับองค์กรกลาง
 - () องค์กรกลางนี้ จะเป็นตัวกลางประกันความเสี่ยงให้กับผู้ซื้อเท่านั้น แต่ไม่ได้ประกันคุณภาพ การเอาผิดเอาเปรียบจากผู้ประกอบการ
 - () อื่น ๆ ระบุ.....

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ผู้ประกอบการ (Developers)

โปรดทำเครื่องหมาย / หน้าข้อที่ท่านเลือก

ส่วนที่ 1. ข้อมูลทั่วไป

ข้อที่ 1. เพศ

() 1. ชาย

() 2. หญิง

ข้อที่ 2. อายุ

() 1. ต่ำกว่า 30 ปี

() 2. 31-40 ปี

() 3. 41-50 ปี

() 4. 50 ปีขึ้นไป

ข้อที่ 3. ท่านมีตำแหน่งใดในโครงการ

() 1. เจ้าของกิจการ

() 2. เจ้าหน้าที่ระดับบริหาร

() 3. เจ้าหน้าที่ทั่วไป

() 4. อื่นๆ

ข้อที่ 4. ประเภทของโครงการของท่านที่ทำอยู่ในปัจจุบัน (เป็นโครงการที่ทำเพื่อขายไม่ใช่เพื่อเช่า)

(ระบุได้มากกว่า 1 ข้อและโปรดเรียงลำดับสูงตามลำดับ โดยให้ 1 คือ ที่มากที่สุด)

() 1. บ้านเดี่ยว

() 2. บ้านแฝด

() 3. ทาวน์เฮ้าส์

() 4. คอนโดมิเนียม

() 5. อาคารพาณิชย์

() 6. อื่นๆ (ระบุ).....

ข้อที่ 5. มูลค่าโครงการของท่านในปัจจุบันที่กำลังเปิดดำเนินการอยู่

- () 1. 50-100 ล้านบาท
- () 2. 100-200 ล้านบาท
- () 3. 200 ล้านบาทขึ้นไป

ส่วนที่ 2. ปัญหาการดำเนินงานโครงการ

ข้อที่ 6. แหล่งเงินทุนในการทำโครงการที่สำคัญตามลำดับ

(โปรดเรียงความสำคัญตามลำดับ โดยให้ 1 คือ ที่สำคัญที่สุด)

- () 1. กู้ยืมจากสถาบันการเงิน เช่น Loan, O/D
- () 2. เงินลงทุนของเจ้าของกิจการหรือผู้ถือหุ้น
- () 3. เงินค่าน้ำที่เก็บจากลูกค้า
- () 4. เงินกู้จากนอกระบบการเงิน เช่น แลกเช็ค, บืมจากบุคคลอื่น

ข้อที่ 7. โครงการของท่านเคยประสบกับอุปสรรคทางการเงินในช่วงเริ่มต้นโครงการอย่างไรบ้าง

(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. ขาดเงินทุนสนับสนุนระยะยาวในการซื้อที่ดินและพัฒนา
- () 2. ขาดเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้น
- () 3. เงินทุนที่ได้รับการสนับสนุนจากสถาบันการเงินไม่เพียงพอ
- () 4. เงินค่าน้ำไม่เข้ามาตามระยะเวลาที่กำหนด
- () 5. อื่น ๆ ระบุ

ข้อที่ 8. โครงการของท่านเคยประสบกับอุปสรรคทางการเงินในช่วงก่อสร้างอย่างไรบ้าง
(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. ขาดสภาพคล่อง (CASH FLOW ขาด) เนื่องจากเบิกเงินกู้ได้ช้า
- () 2. ขาดสภาพคล่อง (CASH FLOW ขาด) เนื่องจากเงินค่าน้ำไม่เข้าตามกำหนด
- () 3. ขาดสภาพคล่อง (CASH FLOW ขาด) เนื่องจากงานก่อสร้างล่าช้า
- () 4. ขาดสภาพคล่อง (CASH FLOW ขาด) เนื่องจากไม่สามารถโอนบ้านได้ตามกำหนด
- () 5. อื่น ๆ ระบุ

ส่วนที่ 3 ความคิดเห็นในการจัดตั้งองค์กรกลาง

ข้อที่ 9. ท่านคิดว่าโครงการส่วนใหญ่จะเปิดการขายก่อน (Pre-sale) ได้รับอนุมัติสินเชื่อจากสถาบันการเงินหรือไม่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. ใช่ เพราะ
- () 1.1 ทำให้สถาบันการเงินมั่นใจในการพิจารณาสินเชื่อยิ่งขึ้น
- () 1.2 เป็นธรรมเนียมปฏิบัติโดยทั่วไปของธุรกิจนี้
- () 1.3 ต้องการเงินทุนหมุนเวียน
- () 1.4 อื่น ๆ ระบุ
- () 2. ไม่ใช่ เพราะ
- () 2.1 ไม่มีความจำเป็น เนื่องจากสถาบันการเงินดูตัวโครงการเป็นหลัก
- () 2.2 บริษัทฯ ยังไม่มีความจำเป็นต้องใช้เงิน
- () 2.3 อื่น ๆ ระบุ

ข้อที่ 10. ท่านคิดว่าโครงการใดหากมีนักเก็งกำไรมาก จะเกิดผลเสียต่อโครงการใช่หรือไม่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

() 1. ใช่ เพราะ.....

() 1.1 อาจทำให้เงินคาวนและเงินโอนไม่เข้ามาตามกำหนด

() 1.2 อาจทำให้บริษัทเสียโอกาสได้ลูกค้าที่ดีไป

() 1.3 ความเสี่ยงของโครงการเพิ่มมากขึ้น

() 1.4 อื่น ๆ ระบุ

() 2. ไม่ใช่ เพราะ.....

() 2.1 การมีนักเก็งกำไรมากทำให้ยอดขายของโครงการดูคึกคักขึ้น

() 2.2 ทำให้ยอดขายของบริษัทดีขึ้น สามารถรับราคาขายได้เพิ่มขึ้น เมื่อเปิดเฟสใหม่

() 2.3 ส่งผลดีต่อบริษัทในการขอความสนับสนุนจากสถาบันการเงินในกรณีที่สถาบันการเงินไม่สามารถตรวจสอบได้

() 2.4 อื่น ๆ ระบุ

ข้อที่ 11. จากประสบการณ์ในการขายของท่าน ในกรณีที่โครงการได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงิน ท่านคิดว่าเป็นปัจจัยหนึ่งที่สำคัญต่อการตัดสินใจของผู้ซื้อ ใช่หรือไม่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

() 1. ใช่ เพราะ.....

() 1.1 ทำให้โครงการน่าเชื่อถือ ลูกค้าเกิดความมั่นใจ

() 1.2 ผู้รับเหมา และ Supplier เชื่อถือโครงการมากขึ้น

() 1.3 ผู้ซื้อสามารถหาแหล่งเงินกู้รายย่อยได้ง่ายขึ้น

() 1.4 อื่น ๆ ระบุ

() 2. ไม่ใช่ เพราะ.....

() 2.1 ลูกค้าดูโครงการเป็นหลัก

() 2.2 อยู่ที่ความสามารถของทีมขาย

() 2.3 อื่น ๆ ระบุ

ข้อที่ 12. หากมีองค์กรกลางๆ ที่มั่นคงและได้รับความเชื่อถือเข้ามาทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการเข้ามา
รับเงินค่าน้ำจากลูกค้า และพร้อมที่จะคืนเงินค่าน้ำให้แก่ผู้ซื้อในกรณีโครงการล้มหรือไม่
สามารถเกิด ท่านอยากให้หน่วยงานหรือองค์กรลักษณะเช่นนี้หรือไม่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

() 1. มี เพราะ.....

() 1.1 สร้างความมั่นใจให้กับผู้ซื้อมากยิ่งขึ้น

() 1.2 เงินค่าน้ำของลูกค้าจะเข้ามาดีขึ้น

() 1.3 ความเสี่ยงของโครงการลดลง ทำให้สถาบันการเงินมั่นใจมากขึ้น
พิจารณาสนับสนุนโครงการได้เร็วขึ้น

() 1.4 อื่น ๆ ระบุ

() 2. ไม่มี เพราะ.....

() 2.1 ทำให้บริษัทต้องวางแผนด้านการเงินระมัดระวังเพิ่มขึ้น

() 2.2 ถูกควบคุมจากภายนอกมากเกินไป การบริหารงานขาดความคล่องตัว

() 2.3 บริษัทต้องใช้เงินลงทุนในส่วนของบริษัทฯ เพิ่มมากขึ้นจากปรกติ

() 2.4 อื่น ๆ ระบุ

ข้อที่ 13. หากมีองค์กรกลางๆ ที่มั่นคงและได้รับความเชื่อถือเข้ามาทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการเข้ามา
รับเงินค่าน้ำจากลูกค้า และพร้อมที่จะคืนเงินค่าน้ำให้แก่ผู้ซื้อ ชื่อในกรณีโครงการล้มหรือไม่
สามารถเกิดได้ 1 จะทำให้ผู้ซื้อตัดสินใจได้รวดเร็วขึ้น ท่านคิดว่าองค์กรกลางๆ จะมีส่วนช่วยให้
ท่านสามารถขายได้เร็วขึ้นหรือไม่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

() 1. มีส่วน เพราะ

() 1.1 สร้างความเชื่อถือให้ลูกค้า ทำให้ลูกค้าไม่ต้องใช้เวลาในการตัดสินใจ
หรือ ศึกษาโครงการมากเหมือนอดีตที่ผ่านมา

() 1.2 ทำให้ต้นทุนในการส่งเสริมการขายลดลง สามารถลดราคาสินค้าได้
มากขึ้นจูงใจให้ลูกค้าซื้อเร็วขึ้น

() 1.3 อื่น ๆ ระบุ

- () 2. ไม่มีส่วน เพราะ
- () 2.1 ลูกค้ายึดใจหรือเชื่อถือในตัวบริษัท หรือโครงการมากกว่าองค์กรกลาง
- () 2.2 ขึ้นกับแผนการตลาดและกลยุทธ์ในการส่งเสริมการขาย
- () 2.3 อื่น ๆ ระบุ

ข้อที่ 14. ในความคิดของท่านหากองค์กรกลางฯ จะเก็บค่าธรรมเนียมในการใช้บริการจากท่านในอัตราที่เหมาะสม ตัวอย่างเช่นเก็บในอัตราร้อยละ 1 ของยอดเงินค่างาน เช่น บ้านราคาหลังละ 1,000,000 บาท ค่างาน 30% เป็นเงิน 300,000 บาท เสียค่าธรรมเนียม 1% ของเงินค่างานคือ 3,000 บาท ท่านจะเห็นด้วยหรือไม่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. เห็นด้วย เพราะ.....
- () 1.1 องค์กรกลางย่อมต้องมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน
- () 1.2 องค์กรกลางจะได้นำเงินนี้ไปสำรองจ่ายให้กับโครงการที่มีปัญหา
- () 1.3 จะเป็นแหล่งเงินทุนให้กับบริษัทได้ในระยะยาว
- () 1.4 เป็นกองทุนสำหรับคุ้มครองผู้บริโภคในด้านต่าง ๆ เช่น ช่วยตรวจสอบโครงการก่อนขาย เป็นต้น
- () 1.5 อื่น ๆ ระบุ
- () 2. ไม่เห็นด้วย เพราะ.....
- () 2.1 ทำให้กำไรของบริษัทลดลง เนื่องจากต้นทุนเพิ่มขึ้น
- () 2.2 เป็นการผลักภาระให้กับผู้บริโภค ในกรณีที่โครงการผลักภาระนี้ให้กับผู้ซื้อ
- () 2.3 อื่น ๆ ระบุ

ข้อที่ 15. ถ้าหากองค์กรกลางให้สถาบันการเงินต่างๆ เป็นผู้ถือหุ้น และร่วมจัดตั้งองค์กรกลางๆ นี้ขึ้นมา ท่านคิดว่าจะเป็นการสร้างความเชื่อถือให้แก่ผู้ซื้อและผู้ขายหรือไม่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

() 1. เชื่อถือ เพราะ.....

() 1.1 ทำให้องค์กรนี้มีความมั่นคง ไม่ล้มละลาย

() 1.2 เงินที่เสียไปคุณแล้วไม่สูญหายไปไหน

() 1.3 อื่น ๆ ระบุ

() 2. ไม่เชื่อถือ เพราะ.....

() 2.1 สถาบันการเงินเหล่านี้ มุ่งหากำไรและผลประโยชน์

() 2.2 ถ้าไม่มีผู้รับผิดชอบหลัก อาจทำให้การบริหารของสถาบันนี้ไม่สำเร็จ

() 1.3 อื่น ๆ ระบุ

ข้อที่ 16. เนื่องจากผู้ซื้อต้องส่งเงินค่านี้ให้องค์กรกลางๆ เป็นงวดๆ และหากขาดส่งติดต่อกันเป็นระยะเวลา 3 งวด ผู้ซื้อจะถูกยกเลิกสัญญา และถูกริบเงินมัดจำหรือเงินค่านีที่ส่งมา ท่านคิดว่าเงินที่องค์กรกลางยึดมานั้นควรจะเป็นของใคร

() 1. องค์กรกลางเก็บเอาไว้เอง

() 2. องค์กรกลางมอบเงินจำนวนนี้ให้แก่เจ้าของโครงการ

() 3. อื่นๆ ระบุ.....

ข้อที่ 17. ลักษณะการจัดตั้งองค์กรกลางนี้จะมีผลต่อการจัดนักค้าแก๊งค์กำไรหรือไม่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

() 1. มี เพราะ.....

() 1.1 ผู้ซื้อต้องจ่ายเงินค่านีตามกำหนด

() 1.2 องค์กรกลางสามารถตรวจสอบได้ ทำให้เปลี่ยนมือได้ยากขึ้น

() 1.3 อื่น ๆ ระบุ

- () 2. ไม่มี เพราะ.....
- () 2.1 นักเก็งกำไรบางราย สามารถรอกจนโครงการแล้วเสร็จ
- () 2.2 อื่น ๆ ระบุ

ข้อที่ 18. ถ้ามีองค์กรกลางเกิดขึ้น ท่านคิดว่าท่านจะได้ประโยชน์จากหน่วยงานนี้หรือไม่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. ได้ เพราะ.....
- () 1.1 ทุกฝ่ายได้ผลประโยชน์และได้รับการคุ้มครอง
- () 1.2 ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะพัฒนาขึ้น และขยายตัวเพิ่มขึ้น
- () 1.3 อื่น ๆ ระบุ

- () 2. ไม่ได้ เพราะ.....
- () 2.1 ผู้ประกอบการเสียผลประโยชน์
- () 2.2 การขยายธุรกิจทำได้ยากขึ้น เนื่องจากเงินคาวน์ถูกดูแลโดยองค์กรกลางทำให้ไม่สามารถนำเงินนี้ไปซื้อที่ดินเพิ่มเติมได้
- () 2.3 บริหารงานยาก เนื่องจากจะถูกควบคุมมากขึ้น
- () 2.4 อื่น ๆ ระบุ

ข้อที่ 19. ท่านคิดว่าการจัดตั้งองค์กรกลาง มีความเป็นไปได้หรือไม่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. ได้ เพราะ.....
- () 1.1 ในต่างประเทศเขาทำกันอยู่แล้ว
- () 1.2 เกิดความเป็นธรรมต่อทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง
- () 1.3 อื่น ๆ ระบุ

- () 2. ไม่ได้ เพราะ.....
- () 2.1 อาจคิดขัดแย้งกฎหมายและกฎระเบียบต่าง ๆ
- () 2.2 ผู้ประกอบการไม่ยอมรับ
- () 2.3 อื่น ๆ ระบุ

ข้อที่ 20. ท่านคิดว่าองค์กรกลางๆ นี้ จะช่วยพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์หรือไม่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. ช่วย เพราะ.....
- () 1.1 จะมีองค์การที่มีหน้าที่รับผิดชอบโดยตรง และมีงบประมาณเป็นของตัวเอง
- () 1.2 การขยายตัวของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์จะเป็นไปตาม Demand ที่เป็นจริง
- () 1.3 ทำให้ผู้ประกอบการเป็นมืออาชีพมากขึ้น
- () 1.4 อื่น ๆ ระบุ

- () 2. ไม่ช่วย เพราะ.....
- () 2.1 ผู้ประกอบจะลดน้อยลงเนื่องจากต้องใช้ทุนตัวเองมากขึ้น
- () 2.2 ผู้ประกอบการลดน้อยลงเนื่องจากต้องมีการศึกษาด้านตลาดอย่างจริงจังก่อนลงมือทำโครงการ
- () 2.3 จะมีผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาได้ยากขึ้น
- () 2.4 อื่น ๆ ระบุ

สถาบันการเงิน

โปรดทำเครื่องหมาย / หน้าข้อที่ท่านเลือก

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

ข้อที่ 1. เพศ

1. ชาย 2. หญิง

ข้อที่ 2. อายุ

1. ต่ำกว่า 30 ปี 2. 31-40 ปี
 3. 41-50 ปี 4. 50 ปีขึ้นไป

ข้อที่ 3. ท่านดำรงตำแหน่งใดในฝ่ายงานสินเชื่อของสถาบันฯ แห่งนี้

- สูงกว่าระดับผู้จัดการฝ่ายฯ
 ระดับผู้จัดการฝ่ายฯ
 ระดับรอง/ผู้ช่วยผู้จัดการฝ่ายฯ
 ระดับหัวหน้าส่วน/ผู้จัดการสาขา

ส่วนที่ 2. ปัญหาการให้สินเชื่อแก่ธุรกิจโครงการที่อยู่อาศัย

ข้อที่ 4. ท่านคิดว่าโดยปกติแล้ว แหล่งที่มาของเงินที่จะใช้ดำเนินการธุรกิจโครงการที่อยู่อาศัย (สร้างเพื่อขาย) ควรจะมาจากแหล่งใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. เงินทุนของเจ้าของโครงการ
 2. กู้ยืมจากสถาบันการเงิน
 3. รายรับจากเงินค่าน้ำและเงินโอนของโครงการ
 4. อื่นๆ

ข้อที่ 5. ในฐานะที่ท่านมีส่วนในการพิจารณาการขอสินเชื่อ ท่านเคยประสบปัญหาเรื่องไม่ค่อยมีความมั่นใจต่อโครงการที่อยู่อาศัยที่มาขอสินเชื่อหรือไม่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

() 1. มี เพราะ

- () ปัญหาเงินทุนที่ไม่เพียงพอของเจ้าของโครงการ
- () ประสบการณ์ของเจ้าของโครงการ
- () ไม่สามารถรู้ว่าโครงการนั้นจะขายได้ตามเป้าหมายหรือไม่
- () ไม่สามารถรู้ว่าจำนวนผู้ที่จองซื้อนั้นมีพวกเก็งกำไรอยู่เท่าใด
- () ไม่สามารถรู้ว่าผู้ซื้อชำระเงินค่างวดตรงตามงวดการชำระหรือไม่
- () ไม่สามารถรู้ว่าเจ้าของโครงการนำเงินค่างวดไปใช้อย่างอื่นที่ไม่เกี่ยวข้องกับโครงการหรือไม่
- () ความบกพร่องของเอกสารกรรมสิทธิ์
- () การเปลี่ยนแปลงของข้อกำหนดกฎหมายของทางราชการ
- () อื่น ๆ ระบุ

() 2. ไม่มี เพราะ

- () สามารถตรวจสอบเรื่องยอดการขายได้แน่นอน
- () มั่นใจในตัวผู้ประกอบการว่าจะไม่นำเงินค่างวดไปใช้อย่างอื่นที่ไม่เกี่ยวข้องกับโครงการ
- () มั่นใจว่าผู้จองซื้อทั้งหมดไม่มีพวกเก็งกำไร
- () พยายามให้เจ้าของโครงการใช้เงินทุนของตัวเองมากกว่าธนาคาร
- () เชื่อว่าโครงการมีความเป็นไปได้ ประสบความสำเร็จแน่นอน
- () อื่น ๆ ระบุ

ข้อที่ 6. ปัญหาความเสี่ยงในการปล่อยสินเชื่อให้แก่โครงการธุรกิจที่อยู่อาศัยอาจจะมีอยู่หลายสาเหตุ อาทิเช่น หลักประกันไม่คุ้ม ผู้บริหารขาดประสบการณ์ Location ไม่ดี ฯลฯ ท่านคิดว่าการที่ท่านไม่สามารถรู้ถึงยอดการขายที่แท้จริงของโครงการที่เป็นอยู่ในปัจจุบันและที่จะเกิดขึ้นในอนาคตนั้น ถือว่าเป็นหนึ่งในสาเหตุดังกล่าวใช่หรือไม่

- () 1. ใช่ เพราะ
- () เงินที่ทางโครงการใช้ในการก่อสร้าง ส่วนหนึ่งจะมาจากเงินคาวนซ์ของผู้ซื้อ ถ้ายอดการขายไม่เป็นไปตามเป้าหมาย อาจทำให้โครงการมีปัญหาเรื่องเงินที่จะใช้ในการก่อสร้าง
 - () ไม่ทราบว่าตลาดยอมรับในตัวโครงการหรือไม่
 - () อาจส่งผลให้โครงสร้างทางการเงินเปลี่ยนไป เช่น ต้องกู้ยืมเงินเพิ่มขึ้น หรือเจ้าของโครงการต้องลงทุนเพิ่มขึ้น
 - () อื่น ๆ ระบุ
- () 2. ไม่ใช่ เพราะ
- () มั่นใจในหลักประกันที่คุ้มกับหนี้ที่ปล่อยให้ไป
 - () ให้ความเชื่อถือตัวผู้ประกอบการเป็นหลัก
 - () มั่นใจในแนวทางการตลาดของโครงการ
 - () อื่น ๆ ระบุ

ข้อที่ 7. การให้เบิกเงินแก่โครงการในช่วงก่อสร้าง ท่านจะให้เบิกเงินตามงวดงานหรือผลงานการก่อสร้างใช่หรือไม่

() 1. ใช่

() 2. ไม่ใช่

ข้อที่ 8. กรณีที่ผู้ซื้อชำระเงินค่างี้ให้แก่เจ้าของโครงการตั้งเช่นที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน ในฐานะที่ท่านเป็นผู้ดูแลสินเชื่อที่ปล่อยให้กับโครงการนั้น ท่านมีความมั่นใจหรือไม่ว่าเจ้าของโครงการนำเงินค่างี้ที่ได้รับจากผู้ซื้อมาใช้ในโครงการทั้งหมด ไม่มีการเอาไปใช้อย่างอื่นที่ไม่เกี่ยวกับโครงการ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. มั่นใจ เพราะ
- () ธนาคารปล่อยเงินเป็นสัดส่วนต่อผลงานการก่อสร้าง และเป็นการปล่อยในลักษณะตามหลังผลงาน
- () ธนาคารรู้จักเจ้าของโครงการเป็นอย่างดี
- () อื่น ๆ ระบุ
- () 2. ไม่มั่นใจ เพราะ
- () เจ้าของโครงการอาจนำเงินไปใช้ในโครงการอื่น ๆ หรือโครงการใหม่
- () เจ้าของโครงการอาจนำเงินไปใช้ส่วนตัว
- () อื่น ๆ ระบุ

ข้อที่ 9. ถ้าท่านสามารถตรวจสอบเรื่องความคืบหน้าทางด้านการขายของโครงการที่ท่านได้ปล่อยสินเชื่อไปแล้ว จะช่วยให้ท่านสามารถควบคุมการเงินของโครงการได้ง่ายขึ้นหรือไม่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. ง่ายขึ้น เพราะ
- () ทำให้รู้ถึงกระแสเงินเข้าของโครงการ
- () สามารถเปรียบเทียบงบประมาณที่ได้ทำไว้ตั้งแต่ต้นว่าสอดคล้องกันหรือไม่
- () อื่น ๆ ระบุ

- () 2. ไม่มีผล เพราะ
- () ธนาคารกำหนดสัดส่วนการปล่อยเงินกู้ที่แน่นอน เมื่อเปรียบเทียบกับผลงานก่อสร้าง
- () อื่น ๆ ระบุ.....

ข้อที่ 10. จากข้อ 9 จะช่วยให้ท่านสามารถป้องกันความเสียหายที่อาจจะเกิดแก่สถาบันการเงินของท่านในการปล่อยสินเชื่อให้แก่โครงการนั้นๆ ได้หรือไม่

- () 1. ได้ อย่างไร
- () ทำให้เราทราบความเคลื่อนไหวของโครงการได้ทันต่อเหตุการณ์
- () ทำให้สามารถควบคุมไม่ให้เจ้าของโครงการนำเงินไปใช้ในอกระบบ
- () อื่น ๆ ระบุ.....

- () 2. ไม่ได้ อย่างไร
- () เจ้าของโครงการอาจจะสามารถสร้างผู้ซื้อปลอมขึ้นมาได้
- () อื่น ๆ ระบุ.....

ข้อที่ 11. ถ้ามีหน่วยงานหรือองค์กรที่มั่นคง และได้รับการเชื่อถือ ที่จะเข้ามาทำหน้าที่เป็นตัวกลางเพื่อให้ท่านสามารถตรวจสอบเรื่องการขาย และการจ่ายเงินค่างานที่แท้จริง ท่านอยากให้มีหน่วยงานหรือองค์กรนั้นเกิดขึ้นหรือไม่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. อยากให้มี เพราะ.....
- () ทำให้สามารถพิจารณาและดูแลสินเชื่อได้ง่ายขึ้น
- () ทำให้สามารถทราบสภาพตลาดในขณะนั้น ๆ ได้
- () ทำให้เจ้าของโครงการเอาเงินออกนอกระบบยากขึ้น
- () อื่น ๆ ระบุ.....

- () 2. ไม่อยากให้มี เพราะ.....
- () ไม่แน่ใจว่าสถาบันการเงินจะต้องเสียค่าบริการในเรื่องนี้มากน้อยเท่าใด
- () ไม่แน่ใจ ในความเป็นกลางของหน่วยงานนั้น
- () อื่น ๆ ระบุ.....

ข้อที่ 12. ท่านจะมีความรู้สึกมั่นใจในการพิจารณาสินเชื่อมากขึ้นหรือไม่ ถ้าท่านสามารถตรวจสอบเรื่องการขายของโครงการที่มาขอกู้เงิน จากหน่วยงานที่ได้รับการเชื่อถือดังกล่าว (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () 1. มั่นใจมากขึ้น เพราะ
- () ทำให้สามารถรู้ถึงความเป็นไปได้ของโครงการว่ามีมากน้อยเพียงใด
- () ทำให้สามารถรู้ข้อมูลเรื่องการขายได้ถูกต้องแน่นอนกว่าเดิม
- () อื่น ๆ ระบุ.....

- () 2. คิดว่าไม่แตกต่างจากแบบเดิม เพราะ
- () เรื่องนี้ไม่ใช่ปัจจัยเพียงปัจจัยเดียวในการพิจารณาสินเชื่อ
- () อื่น ๆ ระบุ.....

ข้อที่ 13. ท่านคิดว่าท่านจะได้ประโยชน์จากหน่วยงานนี้หรือไม่

- () 1. ได้ () 2. ไม่ได้

ศูนย์วิทยพัชรากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ข้อที่ 14. ท่านคิดว่าการจัดตั้งหน่วยงานหรือองค์กรกลาง มีความเป็นไปได้หรือไม่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

() 1. ได้ เพราะ.....

() เป็นประโยชน์ต่อทุก ๆ ฝ่าย

() รัฐบาลน่าจะให้การสนับสนุน เนื่องจากเป็นแนวความคิดที่ดี

() ทุก ๆ ฝ่ายพยายามหาแนวความคิดที่จะปกป้องผู้บริโภครายแล้ว เมื่อมีแนวความคิดนี้ เชื่อว่าน่าจะได้รับการสนับสนุน

() อื่น ๆ ระบุ.....

() 2. ไม่ได้ เพราะ.....

() อาจถูกคัดค้านจากเจ้าของโครงการ

() ไม่แน่ใจว่าจะได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐบาลอย่างจริงจัง

() อื่น ๆ ระบุ.....

ศูนย์วิทยพัชกร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ประวัติผู้เขียน

อานันท ไม้พุ่ม เกิดวันที่ 15 กันยายน 2491 ที่กรุงเทพมหานคร สำเร็จการศึกษาปริญญาตรี เศรษฐศาสตรบัณฑิต สาขาการเงินการธนาคาร คณะเศรษฐศาสตร์ จากมหาวิทยาลัยหอการค้าไทย และ สำเร็จการศึกษาปริญญาโท บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (MBA) จากมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ได้เข้าศึกษา หลักสูตรเคหพัฒนาศาสตรมหาบัณฑิต คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เมื่อ พ.ศ.2532 ประวัติการทำงาน ได้ทำงานอยู่ในฝ่ายสินเชื่อของธนาคารมาโดยตลอด โดยเริ่มทำงานที่ธนาคารกสิกรไทย สำนักงานใหญ่ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา สำนักงานใหญ่ และธนาคารเอเซีย สำนักงานใหญ่ ปัจจุบันดำรงตำแหน่งผู้อำนวยการฝ่ายธุรกิจพาณิชย์และอสังหาริมทรัพย์ ที่ธนาคารเอเซีย สำนักงานใหญ่ ทางด้านสังคม ปัจจุบันเป็น กรรมการชมรมผู้บริหารสินเชื่อธนาคารพาณิชย์ไทย เป็นสมาชิกสมาคมสินเชื่อที่อยู่อาศัย ทางด้านวิชาการ เป็นวิทยากร บรรยายเรื่องเกี่ยวกับสินเชื่อ ในหลักสูตรการอบรมต่าง ๆ ของ ธนาคารเอเซีย จำกัด (มหาชน)

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย