

ทัศนคติของผู้ซื้อต่อระบบขนส่ง



นางสาวปานใจ บุญเสริญ

001721

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาพาณิชยศาสตร์มหาบัณฑิต

แผนกวิชาพาณิชยศาสตร์

บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

พ.ศ. 2519

I16552003

PURCHASERS' ATTITUDE TOWARDS INSTALMENT PLAN

Miss Panchai Boonsaith

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements
for the Degree of Master of Commerce.

Department of Commerce

Graduate School

Chulalongkorn University

1975

บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้บัณฑิตวิทยาลัยนี้เป็นส่วนหนึ่ง
ของการศึกษาคามหลักสูตรปริญญาโทบัณฑิต



[Handwritten Signature]

.....
(ศาสตราจารย์ ดร.วิศิษฐ์ ประจวบเหมาะ)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

คณะกรรมการตรวจวิทยานิพนธ์

[Handwritten Signature] ประธานกรรมการ

(ศาสตราจารย์ บุญศิริ ชวลิตธำรง)

[Handwritten Signature] กรรมการ

(สมศักดิ์ เจริญวิทย์)

[Handwritten Signature] กรรมการ

(อาจารย์ จินตนา บุญบงการ)

อาจารย์ผู้ควบคุมการวิจัย อาจารย์จินตนา บุญบงการ

ลิขสิทธิ์ของบัณฑิตวิทยาลัย

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

หัวข้อวิทยานิพนธ์เรื่อง

ทัศนคติของผู้ซื้อต่อระบบผ่อนส่ง

โดย

นางสาวปานใจ บุญเสรรฐ

แผนกวิชา

พาณิชย์ศาสตร์

หัวข้อวิทยานิพนธ์ ทักษะคติของผู้ซื้อต่อระบบผ่อนส่ง

ชื่อ นางสาวปานใจ บุญเสสรฐ แผนกวิชา พาณิชยศาสตร์

ปีการศึกษา 2518

บทคัดย่อ

นับแต่ระบบผ่อนส่งเข้ามาสู่ประเทศไทย ได้ขยายตัวออกไปอย่างรวดเร็ว ปริมาณการซื้อขายสินค้าผ่อนส่งเพิ่มขึ้นทุก ๆ ปี จำนวนผู้ซื้อและผู้ขายสินค้าผ่อนส่งเพิ่มจากในระยะแรก ๆ อย่างมาก ตลาดสินค้าก็ขยายวงกว้างออกไป มีการผ่อนส่งสินค้าประเภทต่าง ๆ กันอย่างกว้างขวาง และระเบียบการซื้อขายก็วิวัฒนาการเรื่อยมา ปัจจุบันระบบผ่อนส่งได้กลายมาเป็นสิ่งที่แทรกอยู่ในการค้าเป็นชีวิตของประชาชนทั่วไปอย่างยากที่จะแยกออกได้ วิทยานิพนธ์เรื่องนี้จึงมุ่งที่จะศึกษาทัศนคติความคิดเห็นของผู้ที่มีโอกาสซื้อสินค้าผ่อนส่งว่าเป็นอย่างไร ศึกษาถึงพฤติกรรมของผู้ซื้อที่เกี่ยวข้องกับระบบผ่อนส่ง ตลอดจนลักษณะของผู้ที่มีความสัมพันธ์กับระบบผ่อนส่ง ผลจากการวิจัยนอกจากจะเกิดประโยชน์กับผู้ขายสินค้าผ่อนส่งโดยตรงแล้วยังจะเป็นประโยชน์กับผู้บริโภค และการควบคุมของรัฐบาล ซึ่งวิทยานิพนธ์นี้อาจมีส่วนกระตุ้นอีกทางหนึ่งด้วย

การศึกษาวิจัยนี้ใช้วิธีสำรวจ (Survey method) เป็นหลักสำคัญโดยทำการศึกษาจากข้อมูลทัศนคติในเบื้องต้น ให้เข้าใจถึงลักษณะของระบบผ่อนส่ง ผลคือผลเสียตลอดจนภาวะตลาดสินค้าผ่อนส่งในประเทศ เพื่อเป็นแนวทางการศึกษาทัศนคติต่อระบบผ่อนส่งต่อไป ผลจากการศึกษาสำรวจปรากฏว่า

หมวดที่ 1 ลักษณะของผู้ให้สัมภาษณ์ เพศหญิงมีจำนวนมากกว่าเพศชายเล็กน้อย ส่วนใหญ่สมรสแล้ว เกือบร้อยละ 50 มีอายุไม่เกิน 30 ปี รายได้ของผู้ให้สัมภาษณ์อยู่ในเกณฑ์ 1,000-3,000 บาท ส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาค่อนข้างสูง อาชีพของผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนมากเป็นพนักงานบริษัทรัฐวิสาหกิจ ทอคาและข้าราชการตามลำดับ

หมวดที่ 2 ผู้ให้สัมภาษณ์เกือบทั้งหมดเคยเห็นหรือเคยได้ยินโฆษณาสินค้าผ่อนส่ง โดยเห็นหรือได้ยินจากทางโทรทัศน์มากที่สุด รองลงมาคือหนังสือพิมพ์ และวิทยุตามลำดับ สินค้าผ่อนส่งที่มีผู้เห็นหรือได้ยินโฆษณามากคือโทรทัศน์ ตู้เย็น รถยนต์ บ้านและที่ดิน ลดหล่นกันมา ส่วนการไปชมสินค้าหรือติดต่อกับผู้ขายสินค้าผ่อนส่งนั้น ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่เคยมีการติดต่อกัน กล่าว และมักเป็นการติดต่อในรูปแบบงานขายมาติดต่อดังบ้าน สถานที่ทำงาน และไปชมสินค้าด้วยตนเอง สำหรับอัตราการซื้อสินค้าผ่อนส่ง ปรากฏว่าผู้ให้สัมภาษณ์ประมาณร้อยละ 37 เคยซื้อสินค้าผ่อนส่ง ลักษณะสำคัญของผู้เคยซื้อสินค้าผ่อนส่งเป็นเพศชาย และผู้ที่สมรสแล้ว อายุและรายได้อยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างสูง มีการศึกษาระดับ ม.ศ. 4-6 หรืออาชีวะชั้นสูง และประกอบอาชีพรับราชการ ผู้ที่เคยซื้อสินค้าผ่อนส่งกลุ่มนี้ได้เข้ามาสู่ระบบผ่อนส่งเป็นระยะเวลาเวลานานพอควร คือประมาณกว่า 2 ปีมาแล้ว ประเภทสินค้าที่มีผู้นิยมซื้อด้วยการผ่อนส่งมากที่สุดคือรถยนต์ รองลงไปคือบ้านและที่ดิน ตู้เย็น โทรทัศน์ จึงแสดงให้เห็นแนวโน้มของตลาดสินค้าผ่อนส่งว่าสินค้าเหล่านี้จะได้รับความนิยมต่อไป ในจำนวนผู้เคยซื้อสินค้าผ่อนส่งทั้งหมดนั้น ส่วนใหญ่มีความพอใจกับระเบียบการผ่อนส่งสินค้าที่ตนซื้อ สำหรับสาเหตุสำคัญที่ทำให้ซื้อสินค้าผ่อนส่งนั้น เพราะไม่มีเงินก้อนพอเพียงจะซื้อด้วยเงินสด และต้องการสินค้ามาใช้ทันที ส่วนการตัดสินใจซื้อจะต้องพิจารณาปัจจัยต่าง ๆ อีกหลายประการ ปัจจัยสำคัญที่ผู้ซื้อสินค้าผ่อนส่งคำนึงถึงคือจำนวนเงินผ่อนชำระรายเดือน และความแตกต่างระหว่างราคาเงินสดกับราคาเงินผ่อน การพิจารณาเลือกซื้อจากผู้ขายรายใดจะคำนึงถึงความคุ้นเคยกันกับผู้ขาย และความน่าเชื่อถือของผู้ขายเป็นสำคัญ สำหรับผู้ไม่เคยซื้อสินค้าผ่อนส่งก็มีสาเหตุใหญ่เนื่องจากเห็นว่าสินค้าผ่อนส่งมีราคาแพงจึงกลัวจะเสียเงินมาก พร้อมกันนั้นก็ไม่อยากมีภาระผูกพันต้องผ่อนชำระติดต่อกันไปอีกหลายงวด อย่างไรก็ตาม ผู้ให้สัมภาษณ์ถึงเกือบร้อยละ 60 มีความตั้งใจที่จะซื้อสินค้าผ่อนส่งในอนาคต แสดงให้เห็นถึงความนิยมในระบบผ่อนส่ง

หมวดที่ 3 ทิศนคติต่อระบบผ่อนส่ง ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่มีความเห็นต่อระบบผ่อนส่งทั้งในทางดีและไม่ดีกำลังกัน ข้อดีตามความเห็นของผู้ให้สัมภาษณ์เห็นว่าเป็นระบบที่ทำให้ได้สินค้ามาใช้ทันที โดยไม่ต้องใช้เงินสดจำนวนมาก เหมาะสำหรับผู้ที่มีเงินน้อย ไม่ต้องชวนชวหาเงินก้อนหรือรอจนสะสมเงินให้ได้ครบจำนวนเสียก่อนจึงซื้อ และสำหรับผู้มีเงินก้อนอยู่แล้วอาจเก็บเงินจำนวนนั้นไว้เพื่อเหตุฉุกเฉินได้ ไม่ต้องนำไปจ่ายค่าสินค้าทันที นอกจากนั้นระบบ

ผ่อนส่งยังเปิดโอกาสให้ผ่อนชำระค่าสินค้าได้ทีละน้อยอีกด้วย ส่วนข้อเสียของระบบผ่อนส่งตามความเห็นของผู้ให้สัมภาษณ์ ข้อสำคัญคือ สินค้าผ่อนส่งมีราคาแพงมาก การผ่อนส่งถือว่าเป็นหนี้สินประเภทหนึ่งซึ่งสังคมไทยไม่นิยมการมีหนี้สิน และการผ่อนส่งยังเป็นสาเหตุใหญ่ที่ทำให้เกิดการใช้จ่ายเกินฐานะ จึงอาจกล่าวได้ว่าผู้ให้สัมภาษณ์มีทัศนคติที่ดีและเห็นประโยชน์ของระบบผ่อนส่ง แต่ที่ข้อเสียบางประการนั้นเกิดจากวิถีดำเนินการของผู้ขาย เอารัดเอาเปรียบและชูครีตผู้ซื้อมากเกินไป ความคิดเห็นของผู้ให้สัมภาษณ์ดังกล่าวนี้ หากแยกวิเคราะห์ตามพฤติกรรมที่เกี่ยวข้องกับระบบผ่อนส่ง พบว่าผู้ที่มีพฤติกรรมเกี่ยวข้องกับใกล้ชิด เช่น เคยซื้อสินค้าผ่อนส่ง เคยชมสินค้าผ่อนส่ง เคยติดต่อกับผู้ขาย เป็นต้น มักจะมีความเห็นที่ดีต่อระบบผ่อนส่งในอัตราสูงกว่าผู้ที่มีพฤติกรรมเกี่ยวข้องกับห่างไกลออกไป โดยเฉพาะผู้ที่เคยซื้อสินค้าผ่อนส่งและผู้ที่ดีจะซื้อสินค้าผ่อนส่งในอนาคตมีเหตุผลสนับสนุนในอัตราสูงกว่าผู้ที่มีพฤติกรรมเกี่ยวข้องกับในแบบอื่น แต่ในขณะเดียวกันผู้ให้สัมภาษณ์ไม่ว่าจะมีพฤติกรรมเกี่ยวข้องกับระบบผ่อนส่งมากเพียงใด ต่างมีความเห็นพ้องกันว่าสินค้าผ่อนส่งมีราคาแพง

Thesis Title Purchasers' Attitude towards Instalment Plan.
Name Miss Panchai Eonsaith. Department of Commerce
 Graduate School Chulalongkorn University.
Academic Year 1975

.....

ABSTRACT

Selling and buying on instalment plan has expanded rapidly in Thailand and is becoming increasingly popular. It is now a part of the way of life of the Thai people. This thesis is aimed at studying attitudes and opinions of buyers on the instalment plan, their behavior with regard to this system and characteristics of those who are involved with the instalment plan. The findings of this research will be useful to those who sell instalment goods, the consumers and the government.

This study employs the survey method but secondary sources are also consulted in order to understand a general nature of the instalment plan. The findings are as follows :

Part I General characteristics of the respondents; female slightly outnumbered male. Most of them are married. Fifty percent are under 30 years old. Income of the respondents is varied from 1,000 to 3,000 baht. Most of them are well educated and work with private companies, state enterprises and the government.

Part II Most of the respondents are familiar with the advertising on instalment goods, mostly from television, newspapers and radio. According to their answers, television sets are most often advertised. Refrigerators, motorcars, housing and estates rank second, third and fourth respectively. Most of the respondents used to be invited to see the instalment goods; some were approached by sellers who came at their residence, some at their offices. 37 percent admitted that they used to buy goods on instalment plan. The majority of them is male, married, middle-aged, and received good education and work with the government.

The most popular goods that have been bought instalment basis are automobiles; houses and estates refrigerators, television sets came second, third and fourth respectively and will be still popular in the future. Most of the buyers are satisfied with the terms of instalment. The reason for buying goods on this basis is that most of the buyers do not have enough cash to pay on delivery. The amount of monthly payment, the difference between payment in cash and on instalment basis and familiarity with the sellers are the most important factors in making decision of the buyers. Those who do not like the instalment system reasoned that it will be too expensive and they did not want to commit themselves to pay for such a long term. However, 60 percent of the respondents would like to buy the instalment plan in the future.

Part III Attitude toward the instalment plan. Most of the respondents gave both views : for and against the plan. Regarding the good aspect of the plan, the buyers will get goods without having to pay a large sum of money at once; they can use their saving for emergency cases; therefore this system is very useful to low-income people. However, the system has some defects. One of the most important one is, from the respondents' opinions, that it will increase their debts and would encourage big spendings. Nevertheless, it can be said that the system is going more popular. Those who are familiar with this system such as ones who used to buy goods on instalment basis, have more favorable attitude toward the system than those who are not. But whether they like it or not they agree that buying on instalment basis is more expensive.

คำนำ

ผู้เขียนได้ตั้งใจไว้แต่เดิมว่าจะทำวิทยานิพนธ์ด้วยวิธีการวิจัย เนื่องจากมีอาชีพ
เกี่ยวข้องกับการสำรวจและวิจัยมานานพอสมควร แต่ก็ตระหนักดีถึงอุปสรรคในการดำเนิน
การวิจัยด้วยตนเองตั้งแต่ต้นจนจบ จึงได้พยายามเสาะหาหัวข้อที่เหมาะสมอยู่เสมอมา จน
เมื่อได้มีโอกาสสนทนาแลกเปลี่ยนความเห็นกับผู้ชายสินค้าผอนส่ง ผู้เคยซื้อสินค้าผอนส่ง และ
ผู้ชายทั่ว ๆ ไปเกี่ยวกับระบบผอนส่ง จึงเห็นว่าเป็นเรื่องที่น่าสนใจอย่างยิ่ง เพราะระบบ
ผอนส่งเกี่ยวข้องกับผลประโยชน์ของประชาชนทั่ว ๆ ไป และยังเป็นระบบที่มีแนว
โน้มจะขยายตัวออกไปอีกมาก จึงตกลงใจทำการวิจัยเกี่ยวกับระบบผอนส่ง โดยจำกัดการ
ศึกษาลงมาเฉพาะเรื่องทัศนคติของผู้ซื้อต่อระบบผอนส่ง เพื่อให้อยู่ในความสามารถของผู้
เขียน

อาจารย์จินตนา บุญบงการ ได้กรุณารับเป็นอาจารย์ที่ปรึกษาของโครงการวิจัยนี้
และได้ช่วยแก้ไขนับแต่ชื่อเรื่องวิทยานิพนธ์ ไปจนถึงเนื้อหาทุกบททุกตอนโดยละเอียด ผู้เขียน
จึงขอขอบพระคุณอย่างสูงไว้ ณ ที่นี้ อีกท่านหนึ่งที่มีส่วนทำให้วิทยานิพนธ์เรื่องนี้ลุล่วงไปด้วย
ดี คือคุณสมศักดิ์ เจริญวิทย์ ผู้ช่วยผู้จัดการ(หัวหน้าส่วนวิจัยการตลาด) ฝ่ายวิจัยและวางแผน
ธนาคารกรุงเทพ จำกัด ซึ่งเป็นผู้บังคับบัญชาโดยตรงของผู้เขียน ได้กรุณาแนะนำหนังสือที่
เกี่ยวข้องให้อ่าน จัดหานักศึกษามาเป็นพนักงานสัมภาษณ์ ตลอดจนเอาใจใส่สอบถามความ
คืบหน้าอยู่เสมอ ผู้เขียนจึงขอขอบพระคุณไว้ ณ ที่นี้ด้วย

นอกจากนี้ ผู้เขียนยังได้รับกำลังใจและความร่วมมืออย่างดียิ่งจากเพื่อน ๆ ในส่วน
วิจัยการตลาด ธนาคารกรุงเทพ จำกัด ทุกคน โดยเฉพาะคุณสมชาย กังคานนท์ และคุณปรีชา
หาญพิทยา ได้ช่วยวางรูปแบบของแบบสอบถาม อบรมพนักงานสัมภาษณ์ และแนะนำการประ-
มวลผลด้วยเครื่องจักรสมองกลให้แก่อผู้เขียน ความปรารถนาดีของเพื่อนร่วมงานทุกคนนี้ยาก
ที่ผู้เขียนจะลืมได้

การทำวิทยานิพนธ์ครั้งนี้ ผู้เขียนรู้สึกว่าคุณเองเป็นผู้โชดดีคนหนึ่ง ที่ได้รับความสนับ
สุนช่วยเหลือจากอาจารย์ ผู้บังคับบัญชา เพื่อนร่วมงาน นักศึกษารุ่นน้อง ผู้ดำเนินธุรกิจสินค้า

ผ่อนส่ง ผู้ให้สัมภาษณ์ทุกท่านเป็นอย่างดียิ่ง ตลอดจนได้รับทุนอุดหนุนการทำวิทยานิพนธ์จาก
 ธนาคารกรุงเทพ จำกัด อีกด้วย จึงขอแสดงความขอบคุณทุก ๆ ท่านไว้ ณ ที่นี้อีกครั้งหนึ่ง
 หากมีข้อผิดพลาดประการใด ผู้เขียนขอน้อมรับไว้แต่เพียงผู้เดียว

ปานใจ บุญเสรรฐ

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ - ภาษาไทย	I
บทคัดย่อ - ภาษาอังกฤษ	IV
คำนำ	ก
บทที่ 1	
บทนำ	1
ลักษณะของปัญหา	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
ประโยชน์ที่จะได้รับจากการศึกษา	3
ขอบเขตของการศึกษา	3
วิธีการศึกษา - เลือกวิธีการวิจัย	4
- กำหนดจำนวนตัวอย่าง	5
- วิธีการคัดเลือกตัวอย่าง	6
- การสร้างแบบสอบถาม	7
- การออกงานสนาม	10
- การประมวลผลและวิเคราะห์ข้อมูล ...	11
บทที่ 2	
การขนส่งสินค้า	13
ความหมายของการขนส่ง	14
ความเป็นมาของการขนส่ง	17
ความสำคัญของการขนส่ง	18
สาเหตุของการขนส่ง	21
ผลของการขนส่ง	22
ประเภทของการขนส่ง	27

บทที่ 3	การขายสินค้าผอนส่งในประเทศไทย	29
	ความเป็นมาของการขายสินค้าผอนส่งในประเทศไทย.....	29
	สภาพปัจจุบันของธุรกิจขายสินค้าผอนส่ง.....	32
	บทบาทของรัฐบาลต่อธุรกิจขายสินค้าผอนส่ง	44
บทที่ 4	การวิเคราะห์ข้อมูลและสรุปผล.....	50
	หมวดที่ 1 ข้อมูลส่วนตัวของผู้ให้สัมภาษณ์.....	51
	หมวดที่ 2 พฤติกรรมเกี่ยวกับระบบผอนส่ง.....	55
	หมวดที่ 3 ทักษะการคิดระบบผอนส่ง.....	138
บทที่ 5	ข้อเสนอแนะ.....	166
ภาคผนวก	ตารางผนวก.....	174
	แบบสอบถาม.....	176
	แผนที่ประกอบการศึกษา.....	179
บรรณานุกรม.....		180
ประวัติของผู้เขียน		183

สารบัญตาราง

ตารางที่	หัวข้อเรื่อง	หน้า
1.1	ข้อมูลส่วนตัวของผู้ให้สัมภาษณ์	51
2.1	การเคยเห็นโฆษณาสินค้าผอนส่ง	55
2.1.1	การเคยเห็นโฆษณาสินค้าผอนส่งจำแนกตามเพศและสถานภาพ ทางการสมรสของผู้ให้สัมภาษณ์	56
2.1.2	การเคยเห็นโฆษณาสินค้าผอนส่งจำแนกตามอายุของผู้ให้สัมภาษณ์ ..	56
2.1.3	การเคยเห็นโฆษณาสินค้าผอนส่งจำแนกตามรายได้ของผู้ให้ สัมภาษณ์	57
2.1.4	การเคยเห็นโฆษณาสินค้าผอนส่งจำแนกตามการศึกษาของ ผู้ให้สัมภาษณ์	58
2.1.5	การเคยเห็นโฆษณาสินค้าผอนส่งจำแนกตามอาชีพของผู้ให้สัมภาษณ์..	59
2.2	สินค้าผอนส่งที่ผู้ให้สัมภาษณ์เคยเห็นโฆษณา	60
2.3	สื่อที่เห็นหรือได้ยินการโฆษณาสินค้าผอนส่ง	61
2.4	พฤติกรรมในการซื้อสินค้าผอนส่ง	62
2.4.1	พฤติกรรมในการซื้อสินค้าผอนส่งจำแนกตามเพศและสถานภาพ ทางการสมรสของผู้ให้สัมภาษณ์	64
2.4.2	พฤติกรรมในการซื้อสินค้าผอนส่งจำแนกตามอายุของผู้ให้สัมภาษณ์...	64
2.4.3	พฤติกรรมในการซื้อสินค้าผอนส่งจำแนกตามรายได้ของ ผู้ให้สัมภาษณ์	65
2.4.4	พฤติกรรมในการซื้อสินค้าผอนส่งจำแนกตามการศึกษาของ ผู้ให้สัมภาษณ์	66
2.4.5	พฤติกรรมในการซื้อสินค้าผอนส่งจำแนกตามอาชีพของผู้ให้สัมภาษณ์..	67
2.5	ระยะเวลาที่ทำการผอนส่ง เป็นครั้งแรก	68
2.5.1	ระยะเวลาที่ทำการผอนส่ง เป็นครั้งแรกจำแนกตามเพศและสถานภาพ ทางการสมรสของผู้ให้สัมภาษณ์	69

ตารางที่	หัวข้อเรื่อง	หน้า
2.5.2	ระยะเวลาที่ทำการผ่อนส่ง เป็นครั้งแรกจำแนกตามอายุของผู้ให้ สัมภาระ	69
2.5.3	ระยะเวลาที่ทำการผ่อนส่ง เป็นครั้งแรกจำแนกตามรายได้ของ ผู้ให้สัมภาระ	70
2.5.4	ระยะเวลาที่ทำการผ่อนส่ง เป็นครั้งแรกจำแนกตามการศึกษา ของผู้ให้สัมภาระ	71
2.5.5	ระยะเวลาที่ทำการผ่อนส่ง เป็นครั้งแรกจำแนกตามอาชีพของ ผู้ให้สัมภาระ	72
2.6	สินค้าที่ซื้อโดยการผ่อนส่ง	73
2.6.1	สินค้าที่ซื้อโดยการผ่อนส่ง จำแนกตามเพศและสถานภาพทางการ สมรสของผู้ให้สัมภาระ	76
2.6.2	สินค้าที่ซื้อโดยการผ่อนส่ง จำแนกตามอายุของผู้ให้สัมภาระ	77
2.6.3	สินค้าที่ซื้อโดยการผ่อนส่ง จำแนกตามรายได้ของผู้ให้สัมภาระ	78
2.6.4	สินค้าที่ซื้อโดยการผ่อนส่ง จำแนกตามการศึกษาของผู้ให้สัมภาระ	79
2.6.5	สินค้าที่ซื้อโดยการผ่อนส่ง จำแนกตามอาชีพของผู้ให้สัมภาระ	80
2.7.1	จำนวนเงินค่างวดในการผ่อนส่งรถยนต์	81
2.7.2	จำนวนเงินผ่อนส่งรายเดือนในการผ่อนส่งรถยนต์	82
2.7.3	ระยะเวลาในการผ่อนส่งรถยนต์	83
2.7.4	จำนวนเงินค่างวดในการผ่อนส่งบ้านพร้อมที่ดิน	84
2.7.5	จำนวนเงินผ่อนส่งรายเดือนในการผ่อนส่งบ้านพร้อมที่ดิน	85
2.7.6	จำนวนเงินผ่อนส่งรายเดือนในการผ่อนส่งที่ดิน	85
2.7.7	ระยะเวลาในการผ่อนส่งบ้านพร้อมที่ดิน	86
2.7.8	ระยะเวลาในการผ่อนส่งที่ดิน	86
2.7.9	จำนวนเงินค่างวดในการผ่อนส่งตู้เย็น	87
2.7.10	จำนวนเงินผ่อนส่งรายเดือนในการผ่อนส่งตู้เย็น	88

ตารางที่	หัวข้อเรื่อง	หน้า
2.7.11	ระยะเวลาในการผ่อนส่งผู้เขียน	89
2.8	เหตุผลที่ซื้อสินค้าผ่อนส่ง	90
2.8.1	เหตุผลที่ซื้อสินค้าผ่อนส่ง จำแนกตามเพศและสถานภาพทางการ สมรสของผู้ให้สัมภาษณ์	92
2.8.2	เหตุผลที่ซื้อสินค้าผ่อนส่ง จำแนกตามอายุของผู้ให้สัมภาษณ์	93
2.8.3	เหตุผลที่ซื้อสินค้าผ่อนส่ง จำแนกตามรายได้ของผู้ให้สัมภาษณ์	94
2.8.4	เหตุผลที่ซื้อสินค้าผ่อนส่ง จำแนกตามการศึกษาของผู้ให้สัมภาษณ์	95
2.8.5	เหตุผลที่ซื้อสินค้าผ่อนส่ง จำแนกตามอาชีพของผู้ให้สัมภาษณ์	96
2.9	ข้อที่ใช้พิจารณาตัดสินใจซื้อสินค้าผ่อนส่ง	97
2.9.1	ข้อที่ใช้พิจารณาตัดสินใจซื้อสินค้าผ่อนส่ง จำแนกตามเพศและ สถานภาพทางการสมรสของผู้ให้สัมภาษณ์	99
2.9.2	ข้อที่ใช้พิจารณาตัดสินใจซื้อสินค้าผ่อนส่ง จำแนกตามอายุของ ผู้ให้สัมภาษณ์	100
2.9.3	ข้อที่ใช้พิจารณาตัดสินใจซื้อสินค้าผ่อนส่ง จำแนกตามรายได้ของ ผู้ให้สัมภาษณ์	101
2.9.4	ข้อที่ใช้พิจารณาตัดสินใจซื้อสินค้าผ่อนส่ง จำแนกตามการศึกษา ของผู้ให้สัมภาษณ์	102
2.9.5	ข้อที่ใช้พิจารณาตัดสินใจซื้อสินค้าผ่อนส่ง จำแนกตามอาชีพของ ผู้ให้สัมภาษณ์	103
2.10	เหตุผลในการเลือกผู้ขายสินค้าผ่อนส่ง	104
2.10.1	เหตุผลในการเลือกผู้ขายสินค้าผ่อนส่ง จำแนกตามเพศและสถานภาพ ทางการสมรสของผู้ให้สัมภาษณ์	106
2.10.2	เหตุผลในการเลือกผู้ขายสินค้าผ่อนส่ง จำแนกตามอายุของผู้ให้ สัมภาษณ์	107



ตารางที่	หัวข้อเรื่อง	หน้า
2.10.3	เหตุผลในการเลือกผู้ขายสินค้าผอนส่ง จำแนกตามรายได้ของผู้ให้สัมภาระ	108
2.10.4	เหตุผลในการเลือกผู้ขายสินค้าผอนส่ง จำแนกตามการศึกษาของผู้ให้สัมภาระ	109
2.10.5	เหตุผลในการเลือกผู้ขายสินค้าผอนส่ง จำแนกตามอาชีพของผู้ให้สัมภาระ	110
2.11	เหตุผลในการไม่ซื้อสินค้าผอนส่ง	111
2.11.1	เหตุผลในการไม่ซื้อสินค้าผอนส่ง จำแนกตามเพศและสถานภาพทางการสมรสของผู้ให้สัมภาระ	113
2.11.2	เหตุผลในการไม่ซื้อสินค้าผอนส่ง จำแนกตามอายุของผู้ให้สัมภาระ	114
2.11.3	เหตุผลในการไม่ซื้อสินค้าผอนส่ง จำแนกตามรายได้ของผู้ให้สัมภาระ	115
2.11.4	เหตุผลในการไม่ซื้อสินค้าผอนส่ง จำแนกตามการศึกษาของผู้ให้สัมภาระ	116
2.11.5	เหตุผลในการไม่ซื้อสินค้าผอนส่ง จำแนกตามอาชีพของผู้ให้สัมภาระ	117
2.12	ความตั้งใจที่จะซื้อสินค้าผอนส่งในอนาคต	118
2.12.1	ความตั้งใจที่จะซื้อสินค้าผอนส่งในอนาคต จำแนกตามเพศและสถานภาพทางการสมรสของผู้ให้สัมภาระ	119
2.12.2	ความตั้งใจที่จะซื้อสินค้าผอนส่งในอนาคต จำแนกตามอายุของผู้ให้สัมภาระ	119
2.12.3	ความตั้งใจที่จะซื้อสินค้าผอนส่งในอนาคต จำแนกตามรายได้ของผู้ให้สัมภาระ	120
2.12.4	ความตั้งใจที่จะซื้อสินค้าผอนส่งในอนาคต จำแนกตามการศึกษาของผู้ให้สัมภาระ	120

ตารางที่	หัวข้อเรื่อง	หน้า
2.12.5	ความตั้งใจที่จะซื้อสินค้าผอนส่งในอนาคต จำแนกตามอาชีพของผู้ให้สัมภาษณ์	121
2.12.6	ความตั้งใจที่จะซื้อสินค้าผอนส่งในอนาคต จำแนกตามพฤติกรรมในการซื้อสินค้าผอนส่ง	122
2.13	สินค้าที่คิดจะซื้อโดยการผอนส่งในอนาคต	123
2.14	เหตุผลที่ไม่คิดจะซื้อสินค้าผอนส่งในอนาคต	124
2.15 ก	พฤติกรรมในการชม ติดต่อกับ หรือได้รับการติดต่อเสนอขายสินค้าผอนส่ง ..	125
2.15 ข	ลักษณะการไปชม ติดต่อกับ หรือได้รับการติดต่อเสนอขายสินค้าผอนส่ง...	126
2.15.1	การไปชม ติดต่อกับหรือได้รับการติดต่อเสนอขายสินค้าผอนส่ง จำแนกตามเพศและสถานภาพทางการสมรสของผู้ให้สัมภาษณ์	128
2.15.2	การไปชม ติดต่อกับ หรือได้รับการติดต่อเสนอขายสินค้าผอนส่ง จำแนกตามอายุของผู้ให้สัมภาษณ์	129
2.15.3	การไปชม ติดต่อกับ หรือได้รับการติดต่อเสนอขายสินค้าผอนส่ง จำแนกตามรายได้ของผู้ให้สัมภาษณ์	129
2.15.4	การไปชม ติดต่อกับ หรือได้รับการติดต่อเสนอขายสินค้าผอนส่ง จำแนกตามการศึกษาของผู้ให้สัมภาษณ์	130
2.15.5	การไปชม ติดต่อกับ หรือได้รับการติดต่อเสนอขายสินค้าผอนส่ง จำแนกตามอาชีพของผู้ให้สัมภาษณ์	131
2.15.6	การไปชม ติดต่อกับ หรือได้รับการติดต่อเสนอขายสินค้าผอนส่ง จำแนกตามประสบการณ์ในการผอนส่ง	132
3.1	ความเห็นต่อการซื้อขายในระบบผอนส่ง	138
3.1.1	ความเห็นต่อการซื้อขายในระบบผอนส่ง จำแนกตามพฤติกรรมในการซื้อสินค้าผอนส่ง	142
3.1.1 ก (แผนภาพ)	ความเห็นสนับสนุนระบบผอนส่ง เปรียบเทียบระหว่างผู้เคยซื้อสินค้าผอนส่งกับผู้ไม่เคยซื้อสินค้าผอนส่ง	143

ตารางที่	หัวข้อเรื่อง	หน้า
3.1.1	ข (แผนภาพ) ความเห็นคัดค้านระบบขนส่งเปรียบเทียบระหว่างผู้ เคยซื้อสินค้าขนส่งกับผู้ไม่เคยซื้อสินค้าขนส่ง	144
3.1.2	ความเห็นต่อการซื้อขายในระบบขนส่ง จำแนกตามพฤติกรรมใน การชมสินค้าขนส่งหรือได้รับการติดต่อ	145
3.1.2	ก (แผนภาพ) ความเห็นสนับสนุนระบบขนส่งเปรียบเทียบระหว่างผู้เคย ชม/ได้รับการติดต่อกับผู้ไม่เคยชม/ไม่เคยได้รับการติดต่อเกี่ยวกับ สินค้าขนส่ง	146
3.1.2	ข (แผนภาพ) ความเห็นคัดค้านระบบขนส่งเปรียบเทียบระหว่างผู้เคย ชม/ได้รับการติดต่อกับผู้ไม่เคยชม/ไม่เคยได้รับการติดต่อเกี่ยวกับ สินค้าขนส่ง	147
3.1.3	ความเห็นต่อการซื้อขายในระบบขนส่ง จำแนกตามการเห็น/ไค ยินโฆษณาสินค้าขนส่ง	148
3.1.3	ก (แผนภาพ) ความเห็นสนับสนุนระบบขนส่งเปรียบเทียบระหว่างผู้ที่ เคยเห็น/ไคยินโฆษณากับผู้ไม่เคยเห็น/ไม่เคยไคยินโฆษณาสินค้า ขนส่ง	149
3.1.3	ข (แผนภาพ) ความเห็นคัดค้านระบบขนส่งเปรียบเทียบระหว่างผู้ที่ เคยเห็น/ไคยินโฆษณากับผู้ไม่เคยเห็น/ไม่เคยไคยินโฆษณาสินค้า ขนส่ง	150
3.1.4	ความเห็นต่อการซื้อขายในระบบขนส่ง จำแนกตามความตั้งใจ ซื้อสินค้าขนส่งในอนาคต	151
3.1.4	ก (แผนภาพ) ความเห็นสนับสนุนระบบขนส่งเปรียบเทียบระหว่างผู้ที่ คิดจะซื้อสินค้าขนส่งในอนาคตกับผู้ที่ไม่คิดจะซื้อสินค้าขนส่งใน อนาคต	152
3.1.4	ข (แผนภาพ) ความเห็นคัดค้านระบบขนส่งเปรียบเทียบระหว่างผู้ที่ คิดจะซื้อสินค้าขนส่งในอนาคตกับผู้ที่ไม่คิดจะซื้อสินค้าขนส่งใน อนาคต	153

ตารางที่	หัวข้อเรื่อง	หน้า
3.1.5	ความเห็นต่อการซื้อขายในระบบผ่อนส่ง จำแนกตามเพศและสถานภาพทางการสมรสของผู้ให้สัมภาษณ์	154
3.1.6	ความเห็นต่อการซื้อขายในระบบผ่อนส่ง จำแนกตามอายุของผู้ให้สัมภาษณ์	155
3.1.7	ความเห็นต่อการซื้อขายในระบบผ่อนส่ง จำแนกตามรายได้ของผู้ให้สัมภาษณ์	156
3.1.8	ความเห็นต่อการซื้อขายในระบบผ่อนส่ง จำแนกตามการศึกษาของผู้ให้สัมภาษณ์	157
3.1.9	ความเห็นต่อการซื้อขายในระบบผ่อนส่ง จำแนกตามอาชีพของผู้ให้สัมภาษณ์	158
3.2	ความเห็นต่อการไปชม ติดต่อ หรือได้รับการติดต่อเสนอขายสินค้าผ่อนส่ง	159
3.3	ความเห็นของผู้เคยซื้อสินค้าผ่อนส่งในเรื่องวิธีเสนอขายที่น่าสนใจ...	160
3.4	ข้อเสนอแนะให้ปรับปรุงเพิ่มเติม ระเบียบการและการให้บริการในการขายสินค้าผ่อนส่ง	162

ตารางภาคผนวก

ตารางที่ 1	ปริมาณการขายสินค้าผ่อนส่งให้แก่ผู้บริโภคในสหรัฐอเมริกา ระหว่าง ค.ศ. 1948-1967	174
ตารางที่ 2	เปรียบเทียบปริมาณการกู้ยืมของผู้บริโภค และการผ่อนส่งสินค้ากับ รายได้สุทธิส่วนบุคคลในสหรัฐอเมริกา ระหว่าง ค.ศ. 1948-1967..	175