



การวิเคราะห์ปัจจัยกำหนดการผิมนัดชำระค่างวดในธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์



วิทยานิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตาม  
หลักสูตรเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ประยุกต์  
คณะเศรษฐศาสตร์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยรังสิต

ปีการศึกษา 2563



**AN ANALYSIS OF DETERMINANTS OF MISSING AN INSTALLMENT  
PAYMENT IN MOTORCYCLE HIRE PURCHASE BUSINESS**

**BY**

**KHWANRUETHAI RUEKHADEE**

**A THESIS SUBMITTED IN PARTIAL FULFILLMENT**

**OF THE REQUIREMENTS FOR**

**THE DEGREE OF MASTER OF ECONOMICS IN APPLIED ECONOMICS**

**FACULTY OF ECONOMICS**

**GRADUATE SCHOOL, RANGSIT UNIVERSITY**

**ACADEMIC YEAR 2020**

วิทยานิพนธ์เรื่อง

การวิเคราะห์ปัจจัยกำหนดการผลิตน้ำตาลในธุรกิจเข้าซื้อรถจักรยานยนต์

โดย

ขวัญฤทัย ฤคดิ

ได้รับการพิจารณาให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร  
ปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ประยุกต์

มหาวิทยาลัยรังสิต

ปีการศึกษา 2563

ดร.วรรณสินธ์ สัตยานุวัตร์  
ประธานกรรมการสอบ

ผศ. ดร.ธัญพัทธ์ ไกรวานิช  
กรรมการ

ผศ.ดร.เทอดศักดิ์ ชมโต๊ะสุวรรณ  
กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษา

บัณฑิตวิทยาลัยรับรองแล้ว

(ผศ. ร.ต. หญิง ดร. วรรณิ์ สุขสาตร)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

8 ธันวาคม 2563

Thesis entitled

**AN ANALYSIS OF DETERMINANTS OF MISSING AN INSTALLMENT  
PAYMENT IN MOTORCYCLE HIRE PURCHASE BUSINESS**

by

KHWANRUETHAI RUEKHADEE

was submitted in partial fulfillment of the requirements  
for the degree of Master of Economics in Applied Economics

Rangsit University  
Academic Year 2020

---

Wanasin Sattayanuwat, Ph.D.  
Examination Committee Chairperson

Asst. Prof. Tanpat Kraiwanit, Ph.D.  
Member

---

Asst.Prof. Thoedsak Chomtohsuwan, D.Econ.  
Member and Advisor

Approved by Graduate School

(Asst.Prof.Plt.Off. Vanee Sooksatra, D.Eng.)

Dean of Graduate School

December 8, 2020

## กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาวิจัยหัวข้อ “การวิเคราะห์ปัจจัยกำหนดการผิดนัดชำระค่างวดในธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ An Analysis of Determinants of Missing an Installment Payment in Motorcycle Hire Purchase Business” บรรลุวัตถุประสงค์สำเร็จลุล่วงได้ด้วยความกรุณาและความช่วยเหลืออย่างดียิ่งจากอาจารย์ที่ปรึกษางานวิจัย ผศ.ดร.เทอดศักดิ์ ชม โต้ะสุวรรณ ที่กรุณาเสียสละให้คำแนะนำและคำปรึกษา ตลอดจนปรับปรุงแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ ของวิทยานิพนธ์ด้วยความเอาใจใส่อย่างดียิ่ง ผู้วิจัยซาบซึ้งในความกรุณาและความทุ่มเทของอาจารย์ และขอกราบของพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ ที่นี้

นอกจากนี้ผู้วิจัยขอขอบคุณบิดา มารดา อาจารย์และนักศึกษา คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรังสิตทุกท่าน ที่ให้คำแนะนำและอำนวยความสะดวกในด้านการงานวิจัยด้วยดีมาโดยตลอด

สำหรับข้อบกพร่องที่อาจจะเกิดขึ้นผู้วิจัยขออภัยผู้เกี่ยวข้อง และยินดีรับฟังเพื่อเป็นประโยชน์ในการพัฒนางานวิจัยต่อไป

ขวัญฤทัย ฤทธิ  
ผู้วิจัย

มหาวิทยาลัยรังสิต Rangsit University

5809425 : ขวัญฤทัย ฤคคี  
 ชื่อวิทยานิพนธ์ : การวิเคราะห์ปัจจัยกำหนดการผัดนัดชำระค่างวดในธุรกิจเช่าซื้อ  
 รถจักรยานยนต์  
 หลักสูตร : เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ประยุกต์  
 อาจารย์ที่ปรึกษา : ผศ.ดร.เทอดศักดิ์ ชม โต้ะสุวรรณ

### บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการผัดนัดชำระค่างวดของธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ และแนวทางการลดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (Non - performing loan) ของธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ โดยนำข้อมูลitudiomy จากกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 1,500 คน ซึ่งเป็นลูกหนี้ของธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์มาทำการวิเคราะห์ด้วยวิธีแบบจำลองโลจิสต์ (Logit model) ร่วมกับการวิเคราะห์ข้อมูลปฐมภูมิจากการสัมภาษณ์เชิงลึก จำนวน 40 คน ซึ่งเป็นเจ้าหน้าที่ตำแหน่งติดตามทวงถามหนี้ของธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์

ผลจากการวิเคราะห์ข้อมูลitudiomy พบว่า ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการผัดนัดชำระค่างวดได้แก่ เพศ รายได้ อาชีพ การมีผู้ค้ำประกัน สถานภาพสมรส อายุงาน วงเงินสินเชื่อ อัตราดอกเบี้ย จำนวนเงินค่างวด ประวัติการติดเครดิตบูโร และจำนวนงวดผ่อนชำระ ซึ่งมีความสอดคล้องไปในทิศทางเดียวกันกับการสัมภาษณ์เชิงลึก โดยปัจจัยที่มีผลกระทบส่วนเพิ่ม (Marginal effect) ต่อความน่าจะเป็นในการค้างชำระหนี้ลดลง ได้แก่ การมีรายได้สูง การมีผู้ค้ำประกัน อายุงานมาก จำนวนเงินค่างวดสูง และจำนวนงวดผ่อนชำระระยะยาว ปัจจัยที่มีผลกระทบส่วนเพิ่มต่อความน่าจะเป็นในการผัดนัดชำระค่างวดเพิ่มขึ้น ได้แก่ เพศชาย อาชีพธุรกิจส่วนตัว อาชีพพนักงานเอกชน อาชีพรับราชการ อาชีพอิสระ สถานะสมรสแล้ว วงเงินสินเชื่อสูง อัตราดอกเบี้ยสูง และมีประวัติการติดเครดิตบูโร คุณสมบัติสำคัญของลูกหนี้ที่พึงปรารถนาซึ่งมีความน่าจะเป็นในการผัดนัดชำระค่างวดต่ำ ได้แก่ เพศหญิง ประกอบอาชีพเกษตรกร มีผู้ค้ำประกัน สถานะโสด และไม่มีประวัติการติดเครดิตบูโร คุณสมบัติสำคัญของลูกหนี้ที่ไม่พึงประสงค์ซึ่งมีความเสี่ยงต่อการผัดนัดชำระค่างวดสูง ได้แก่ เพศชาย ประกอบอาชีพอิสระ ไม่มีผู้ค้ำประกัน สถานะสมรสแล้ว และมีประวัติการติดเครดิตบูโร

การศึกษานี้เสนอแนะให้ใช้ระดับคะแนนความน่าเชื่อถือของลูกหนี้จากผลการวิเคราะห์ด้วยสมการที่เสนอไว้ในการศึกษานี้มาประกอบการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ โดยบริษัทควรอนุมัติสินเชื่อให้แก่ผู้ยื่นขอสินเชื่อที่ได้ผลประเมินอยู่ในระดับเกรด A และควรระมัดระวังเป็นพิเศษในการอนุมัติสินเชื่อให้แก่ผู้ยื่นขอสินเชื่อที่ได้รับผลประเมินอยู่ในระดับเกรด D และไม่ควรอนุมัติสินเชื่อให้แก่ผู้ยื่นขอสินเชื่อที่ได้รับผลประเมินอยู่ในระดับเกรด E

(วิทยานิพนธ์มีจำนวนทั้งสิ้น 66 หน้า)

คำสำคัญ: การชำระค่างวด, การเช่าซื้อ, รถจักรยานยนต์, แบบจำลองโลจิสต์, ระดับคะแนนความน่าเชื่อถือ

ลายมือชื่อนักศึกษา ..... ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา .....

5809425 : Khwanruethai Ruekhadee  
 Thesis Title : An Analysis of Determinants of Missing an Installment Payment  
 in Motorcycle Hire Purchase Business  
 Program : Master of Economics in Applied Economics  
 Thesis Advisor : Asst. Prof.Thoedsak Chomtohsuwan, D.Econ.

**Abstract**

This research aimed to investigate factors causing missing an installment payment in motorcycle hire purchase business and to explore approaches for decreasing non - performing loans in those businesses. Secondary data obtained from 1,500 people who bought motorcycles on hire purchase were analyzed using the Logit Model, and primary data obtained through in-depth interviews with 40 staffs who are responsible for collecting an overdue balance were analyzed using the descriptive method.

The results of the secondary data analysis revealed that factors leading to missing an installment payment included gender, income, career, having a guarantor, marital status, length of work experience, credit limit, interest rate, down payment amount, unsatisfactory credit history recorded by the National Credit Bureau, and number of installments. Such results were consistent with those of the primary data analysis. The marginal effects causing a decrease in missing an installment payment including having a high income, having a guarantor, having a long work experience period, a high down payment amount, and a high number of installments while marginal effects causing an increase in missing an installment payment included being male, owning a business, working for private companies, working as government officials, working freelance, having a married status, receiving a high credit limit, paying a high interest rate, and having an unsatisfactory credit history recorded by the National Credit Bureau. Significant qualifications of preferred debtors with a low risk of missing an installment payment included being female, working as farmers, having a guarantor, having a single status, having a perfect credit history recorded by the National Credit Bureau. Significant qualifications of undesirable debtors with a high risk of missing an installment payment included being male, working freelance, having no guarantors, having a married status, and having an unsatisfactory credit history recorded by the National Credit Bureau.

This research recommended the credit approval should be conducted based on the analysis of credit scoring using the equation suggested by this research. Concerned companies were recommended to approve credits for those with a rating score of A, to take a special care when approving credits for those with a rating score of D, and not to approve credits for those with a rating score of E.

(Total 66 pages)

Keywords: Installment Payment, Hire Purchase, Motorcycles, Logit Model, Credit Scoring

Student’s Signature ..... Thesis Advisor’s Signature .....

## สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ก
บทคัดย่อภาษาไทย	ข
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	ค
สารบัญ	ง
สารบัญตาราง	ฉ
สารบัญรูป	ช
<b>บทที่ 1</b>	<b>บทนำ</b>
	1
	1.1 ที่มาและความสำคัญ
	1
	1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา
	2
	1.3 ขอบเขตของการศึกษา
	2
	1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ
	2
	1.5 สมมุติฐานในการวิจัย
	3
	1.6 นิยามศัพท์ที่ใช้ในการวิจัย
	3
<b>บทที่ 2</b>	<b>ทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง / ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง</b>
	5
	2.1 แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง
	5
	2.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
	9
	2.3 สถานการณ์การจดทะเบียนรถจักรยานยนต์ในประเทศไทย
	13
	2.4 การดำเนินงานอนุมัติสินเชื่รถจักรยานยนต์
	19
<b>บทที่ 3</b>	<b>ระเบียบวิธีการวิจัย</b>
	27
	3.1 การเก็บข้อมูลทุติยภูมิ
	27
	3.2 การวิเคราะห์ข้อมูลทุติยภูมิ
	27
	3.3 การเก็บข้อมูลปฐมภูมิ
	32
	3.4 การวิเคราะห์ข้อมูลปฐมภูมิ
	32



## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
3.5 การประเมินระดับชั้นลูกหนี้	32
<b>บทที่ 4 ผลการวิจัย</b>	<b>33</b>
4.1 คุณลักษณะและพฤติกรรมของลูกหนี้	33
4.2 ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการค้าชำระค่างวด	44
4.3 แนวทางการลดอัตราหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้	50
<b>บทที่ 5 สรุปผลและข้อเสนอแนะ</b>	<b>58</b>
5.1 สรุปและอภิปรายผลการศึกษา	58
5.2 ข้อเสนอแนะ	60
บรรณานุกรม	62
ภาคผนวก	64
ประวัติผู้วิจัย	66

## สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
2.1 สถิติการจัดทะเบียนรถจักรยานยนต์ส่วนบุคคลในประเทศไทย	13
2.2 สถิติการจัดทะเบียนรถจักรยานยนต์ส่วนบุคคล (ภาคกลาง)	14
2.3 สถิติการจัดทะเบียนรถจักรยานยนต์ส่วนบุคคล (ภาคตะวันออก)	14
2.4 สถิติการจัดทะเบียนรถจักรยานยนต์ส่วนบุคคล (ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ)	15
2.5 สถิติการจัดทะเบียนรถจักรยานยนต์ส่วนบุคคล (ภาคเหนือ)	16
2.6 สถิติการจัดทะเบียนรถจักรยานยนต์ส่วนบุคคล (ภาคตะวันตก)	17
2.7 สถิติการจัดทะเบียนรถจักรยานยนต์ส่วนบุคคล (ภาคใต้)	18
3.1 ระดับชั้นลูกหนี้ จำแนกตามช่วงคะแนนความน่าจะเป็นในการค้างชำระ หนี้	32
4.1 อัตราร้อยละของตัวแปรอิสระเพศชายและเพศหญิง	33
4.2 อัตราร้อยละของรายได้	34
4.3 อัตราร้อยละของอาชีพ	35
4.4 อัตราร้อยละของผู้ค้าประกัน	36
4.5 อัตราร้อยละของสถานภาพ	37
4.6 อัตราร้อยละของอายุงาน	38
4.7 อัตราร้อยละของวงเงินสินเชื่อ	39
4.8 อัตราร้อยละอัตราดอกเบี้ย	40
4.9 อัตราร้อยละของเงินคาวน	41
4.10 อัตราร้อยละของการคิดเครดิต	42
4.11 อัตราร้อยละของจำนวนงวดการผ่อนชำระ	43
4.12 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการชำระค่างวด ของธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์โดยวิธีแบบจำลองโลจิท	45
4.13 ผลการคำนวณผลกระทบส่วนเพิ่ม (Marginal Effect)	47
4.14 กรณีตัวอย่างคุณสมบัติของลูกหนี้ในแต่ละระดับชั้น	49
5.1 การเปรียบเทียบผลการศึกษา	59

## สารบัญรูป

รูปที่		หน้า
2.1	สถิติการจดทะเบียนรถจักรยานยนต์ส่วนบุคคลในประเทศไทย	13
2.2	กระบวนการทำงานของเจ้าที่ฝ่ายขาย	23
2.3	กระบวนการทำงานงานของฝ่ายตรวจสอบเครดิต	25
2.4	กระบวนการทำงานของฝ่ายติดตามหนี้	26
4.1	อัตราร้อยละของเพศชายและเพศหญิง	33
4.2	อัตราร้อยละของรายได้	34
4.3	ร้อยละของอาชีพ	35
4.4	อัตราร้อยละของผู้ค้าประกัน	36
4.5	อัตราร้อยละของสถานภาพ	37
4.6	อัตราร้อยละของอายุงาน	38
4.7	อัตราร้อยละของวงเงินสินเชื่อ	39
4.8	อัตราร้อยละของอัตราดอกเบี้ย	40
4.9	อัตราร้อยละของเงินค่าน้ำ	41
4.10	อัตราร้อยละของข้อมูลเครดิต	42
4.11	อัตราร้อยละของจำนวนงวดการผ่อนชำระ	43

# บทที่ 1

## บทนำ

### 1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

“ประเทศไทย” เป็นประเทศที่มีฐานการผลิตนวัตกรรมการยานยนต์ที่สำคัญ ได้แก่ อุตสาหกรรมการผลิตรถจักรยานยนต์ โดยจากสถิติการจดทะเบียนรถจักรยานยนต์จากกรมการขนส่งทางบก กลุ่มสถิติการขนส่ง (2563ก) พบว่า ในปี 2562 มียอดการจดทะเบียน จำนวน 1,942,494 คัน ซึ่งรถจักรยานยนต์ที่ได้รับความนิยมในปัจจุบัน ได้แก่ รถจักรยานยนต์ขนาดเล็ก เนื่องจากเป็นรถจักรยานยนต์ขนาดที่เหมาะสม สอดคล้องกับการขับขี่ของบุคคลทุกเพศทุกวัย และคล่องตัวในทุกๆพื้นที่ ไม่ว่าจะเป็นเขตชุมชนเมือง ชุมชนชนบท

ปัจจุบันจากสถานการณ์เศรษฐกิจและความเหลื่อมล้ำของรายได้ เกิดการขาดสภาพคล่องทางการเงินทำให้ประชาชนได้รับผลกระทบกับปัญหาด้านต่างๆ เช่น ปัญหาด้านการเงิน ปัญหาด้านการทำงาน ปัญหาด้านการประกอบอาชีพ ซึ่งส่งผลกระทบต่อดำรงชีวิตประจำวันของประชาชน ในขณะที่ราคารถจักรยานยนต์บางยี่ห้อราคาค่อนข้างสูง ทั้งยังจำเป็นและมีบทบาทต่อการดำรงชีวิตในปัจจุบันอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ยิ่งในสถานะที่น้ำมันมีราคาแพง ทำให้รถจักรยานยนต์สามารถตอบโจทย์ผู้ใช้งานมากขึ้น อีกทั้งลดภาระค่าใช้จ่ายเมื่อเทียบกับการใช้รถยนต์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการดำรงชีวิตด้วยความเร่งรีบของผู้ที่ทำงานเขตกรุงเทพมหานครซึ่งการจราจรค่อนข้างติดขัด การขับขี่รถจักรยานยนต์จึงตอบโจทย์ในการเดินทาง จึงทำให้ที่ผ่านมามีการประกอบธุรกิจสินเชื่อรถจักรยานยนต์เติบโตอย่างรวดเร็ว แต่อย่างไรก็ตามปัญหาสำคัญที่มากวนกับการขยายตัวของจำนวนผู้เช่าซื้อรถจักรยานยนต์ก็คือปัญหาการผิดนัดชำระค่างวด ซึ่งหากมีผู้ค้างชำระหนี้จำนวนมากจะทำให้บริษัทเช่าซื้อรถจักรยานยนต์มีความเสี่ยงต่อการเกิดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) จำนวนมาก และอาจนำไปสู่การขาดทุน และล้มละลายทางธุรกิจในที่สุด

ผู้วิจัยจึงเห็นสมควรทำการศึกษาเกี่ยวกับ ปัจจัยที่ส่งผลต่อการผัดขันธ์ชำระค่าวงดของลูกหนี้ ในธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ เพื่อนำเสนอแนวทางปฏิบัติในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อแก่ลูกหนี้ อย่างมีประสิทธิภาพเพื่อลดปัญหาการเกิดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) ของบริษัทเช่าซื้อรถจักรยานยนต์

## 1.2 วัตถุประสงค์การวิจัย

การศึกษานี้มีจุดมุ่งหมายหลัก 2 ประการ ดังนี้

1.2.1 เพื่อวิเคราะห์ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการค้างชำระค่าวงดในธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์

1.2.2 เพื่อศึกษาและเสนอแนวทางการลดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ในธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์

## 1.3 ขอบเขตของการศึกษา

การศึกษานี้มุ่งศึกษาพฤติกรรมของกลุ่มลูกหนี้ในธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ทั้งในเขตกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด โดยการเก็บข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) จากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ตำแหน่งติดตามทวงถามหนี้ ในปี 2561 จำนวน 40 คน และเก็บข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) จากข้อมูลลูกหนี้ของธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ ในปี 2561 จำนวน 1,500 ตัวอย่าง ซึ่งประกอบด้วยลูกหนี้ที่มีประวัติการค้างชำระค่าวงด จำนวน 1,000 ตัวอย่าง และลูกหนี้ที่ไม่มีประวัติการค้างชำระค่าวงด จำนวน 500 ตัวอย่าง โดยจัดเก็บข้อมูลเกี่ยวกับ เพศ รายได้ อาชีพ การมีผู้ค้ำประกัน สถานภาพสมรส อายุงาน วงเงินสินเชื่อ อัตราดอกเบี้ย จำนวนเงินค่างวด ประวัติการติดเครดิตบูโร และจำนวนวงดผ่อนชำระ

## 1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1.4.1 บริษัททราบถึงปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการค้างชำระค่าวงดของธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์

1.4.2 บริษัททราบถึงแนวทาง มาตรการที่สามารถนำไปปฏิบัติเพื่อการคัดกรองลูกค้า ก่อนทำการอนุมัติสินเชื่อให้มีประสิทธิภาพ เพื่อลดอัตราหนี้ที่ไม่ก่อเกิดรายได้ที่อาจจะส่งผลกระทบต่อบริษัทในอนาคต

1.4.3 บริษัทได้รับลูกหนี้ที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น

1.4.4 บริษัทสามารถแก้ไขจุดอ่อน สร้างจุดแข็ง เพื่อให้ได้มาซึ่งการดำเนินงานด้านการบริการ สินเชื่อรถจักรยานยนต์อย่างมีประสิทธิภาพ

## 1.5 สมมุติฐานในการวิจัย

1.5.1 เพศ ส่งผลต่อการค้างชำระค่างวดของธุรกิจสินเชื่อรถจักรยานยนต์

1.5.2 รายได้ ส่งผลต่อการค้างชำระค่างวดของธุรกิจสินเชื่อรถจักรยานยนต์

1.5.3 อาชีพ ส่งผลต่อการค้างชำระค่างวดของธุรกิจสินเชื่อรถจักรยานยนต์

1.5.4 ผู้ค้ำประกัน ส่งผลต่อการค้างชำระค่างวดของธุรกิจสินเชื่อรถจักรยานยนต์

1.5.5 สถานภาพสมรส ส่งผลต่อการค้างชำระค่างวดของธุรกิจสินเชื่อรถจักรยานยนต์

1.5.6 อายุงาน ส่งผลต่อการค้างชำระค่างวดของธุรกิจสินเชื่อรถจักรยานยนต์

1.5.7 วงเงินสินเชื่อ ส่งผลต่อการค้างชำระค่างวดของธุรกิจสินเชื่อรถจักรยานยนต์

1.5.8 อัตราดอกเบี้ย ส่งผลต่อการค้างชำระค่างวดของธุรกิจสินเชื่อรถจักรยานยนต์

1.5.9 เงินคาวนส่ง ส่งผลต่อการค้างชำระค่างวดของธุรกิจสินเชื่อรถจักรยานยนต์

1.5.10 ประวัติเครดิต ส่งผลต่อการค้างชำระค่างวดของธุรกิจสินเชื่อรถจักรยานยนต์

1.5.11 จำนวนงวดผ่อนชำระ ส่งผลต่อการค้างชำระค่างวดของธุรกิจสินเชื่อรถจักรยานยนต์

## 1.6 นิยามศัพท์

**เช่าซื้อ (Leasing)** หมายถึง การที่เจ้าของทรัพย์สิน ได้นำทรัพย์สินของตนให้ผู้อื่นเช่า โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการใช้สอย และได้รับประโยชน์จากทรัพย์สินนั้น ซึ่งทรัพย์สินนั้นจะเป็นของผู้เช่าซื้อก็ต่อเมื่อมีการชำระเงินครบตามจำนวนงวดที่ตกลงกันระหว่างเจ้าของทรัพย์สินกับผู้เช่า

**สินเชื่อเช่าซื้อ (Hire Purchase)** หมายถึง การทำสัญญากันระหว่างผู้ขอสินเชื่อและผู้ให้สินเชื่อว่า เมื่อผู้ขอสินเชื่อมีการผ่อนชำระค่างวดครบตามกำหนดที่ระบุในสัญญา ผู้ให้สินเชื่อต้องดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์ทรัพย์สินดังกล่าวเป็นของผู้เช่าซื้อ อาทิ สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์

**รถจักรยานยนต์ (Motorcycle )** ตามพระราชบัญญัติจราจรทางบก พ.ศ.2522(สำนักงานคณะกรรมการกฤษฎีกา,2563ข) หมายถึง รถที่เดินด้วยกำลังเครื่องยนต์หรือกำลังไฟฟ้าที่มีจำนวนไม่เกิน 2 ล้อ กรณีที่มีพ่วงข้างจะมีล้อเพิ่มอีกไม่เกิน 1 ล้อ และให้หมายความรวมถึงรถจักรยานที่ติดเครื่องยนต์ด้วย รถจักรยานยนต์ต้องมีขนาดกว้างไม่เกิน 1.10 เมตร ยาวไม่เกิน 2.5 เมตร ถ้ามีพ่วงข้างรถพ่วงของรถจักรยานยนต์ต้องมีขนาดกว้างไม่เกิน 1.10 เมตร ยาวไม่เกิน 1.75 เมตร และเมื่อนำมาพ่วงกับรถจักรยานยนต์แล้วต้องมีขนาดกว้างวัดจากล้อหลังของรถจักรยานยนต์ถึงล้อรถพ่วงของรถจักรยานยนต์ไม่เกิน 1.50 เมตร

**หนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้** หมายถึง ลูกหนี้ที่มีการขอสินเชื่อกับบริษัท แต่ไม่ได้มีการชำระค่างวดตามที่ระบุในสัญญา จนกระทั่งเกิดการค้างชำระเป็นระยะเวลา 3 เดือนขึ้นไป ซึ่งหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ หรือมีชื่อเรียกอีกอย่างหนึ่งว่า “หนี้เสีย”

**ลูกหนี้ดีเยี่ยม** หมายถึง ลูกหนี้ที่มีพฤติกรรมการชำระค่างวดตรงตามกำหนด ไม่มีประวัติการค้างชำระค่างวดและการติดตามทวงถามหนี้ตลอดระยะเวลาของการผ่อนชำระ

**ลูกหนี้แย่มาก** หมายถึง ลูกหนี้ที่มีพฤติกรรมการชำระค่างวดไม่ตรงตาม มีการค้างชำระค่างวดระหว่าง 1-3 งวด และมีประวัติการติดตามทวงถามหนี้ตลอดระยะเวลาของการผ่อนชำระ

## บทที่ 2

### ทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง / ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษา การวิเคราะห์ปัจจัยกำหนดการผิดนัดชำระค่างวดในธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ (An Analysis of Determinants of Missing an Installment Payment in Motorcycle Hire Purchase Business) ผู้วิจัยได้ศึกษาแนวคิด ทฤษฎี ตลอดจนงานวิจัยต่างๆ ที่มีความเกี่ยวข้อง เพื่อนำมาใช้เป็นกรอบในการกำหนดแนวทางการวิจัยโดยสรุปเป็นประเด็นสำคัญ ดังนี้

#### 2.1 แนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

##### 2.1.1 แนวคิดมาตรฐานการปล่อยสินเชื่อ (5 C's Policy)

ธนาคารกสิกรไทย (2563) ได้กล่าวถึง มาตรฐานการปล่อยสินเชื่อ (5 C's Policy) คือ หลักเกณฑ์การวิเคราะห์ของสถาบันทางการเงินเพื่อปล่อยสินเชื่อแก่ผู้กู้ โดยจะยึดจากนโยบายและหลักเกณฑ์ของสถาบันทางการเงินนั้นๆ เป็นหลัก ประกอบด้วย

1) Character คือ อุปนิสัยของผู้กู้ เป็นหลักเกณฑ์อันดับแรกของบริษัท/สถาบันทางการเงินใช้ในการวิเคราะห์ผู้กู้ ได้แก่ ความซื่อสัตย์สุจริต ความตรงต่อเวลาในการชำระหนี้ การปฏิบัติตามหลักเกณฑ์/ข้อกำหนดของทางบริษัท รวมถึงเคยมีประวัติที่ไม่ดีในการชำระหนี้ก่อนหน้าหรือไม่ ในส่วนของลูกค้าเก่าทางบริษัทอาจจะตรวจสอบจากการปฏิสัมพันธ์ที่ผ่านมาระหว่างผู้กู้กับบริษัท รวมถึงประวัติการติดตามทวงถามจากการค้างชำระ เป็นต้น

2) Capacity คือ ความสามารถในการชำระหนี้ เป็นการประเมินความจากสภาพในการชำระหนี้คืนแก่สถาบันในอนาคต ในกรณีที่เป็นผู้กู้เป็นประกอบธุรกิจ ก็จะคำนึงถึงกำไรของผู้ประกอบธุรกิจเป็นหลัก โดยดูจากองค์ประกอบหลายอย่าง อาทิ ชนิดของธุรกิจ ทำเลที่ตั้งของธุรกิจ โดยดูว่าบริษัทที่ตั้งอยู่ในทำเลที่ตั้งเหมาะสมหรือไม่ รวมถึงการกระจายสินค้าว่าทั่วถึงหรือกว้างขวางเพียงใด เพราะปัจจัยเหล่านี้จะนำมาสู่การตัดสินใจในการปล่อยกู้ เพราะถ้าบริษัทนั้นๆ ไม่สามารถทำไร หรือกำไรน้อยไม่เพียงพอที่จะชำระหนี้ ก็ไม่สมควรที่ทางสถาบันจะปล่อยพิจารณาสินเชื่อ การดำเนินธุรกิจของผู้กู้นั้น ควรเป็นไปในลักษณะที่ค่อนข้างมั่นคง และมีรายได้แน่นอน



เนื่องจาก ถ้าเกิดธุรกิจไม่มั่นคงในส่วนรายได้รายได้/กำไร ก็จะส่งผลกระทบต่อชำระหนี้ให้กับสถาบันการเงินในอนาคต

3) Capital คือ เงินทุนของลูกค้า การนำสินทรัพย์ /ทรัพย์สิน มาวิเคราะห์ฐานะทางการเงินเพื่อเป็นหลักประกันในการกู้ยืม แม้ว่าสินทรัพย์นี้จะไม่ใช่เงินที่จะนำมาชำระหนี้ แต่จะเป็นแหล่งเงินสำรองเพื่อชำระหนี้ของผู้กู้ในกรณีที่เกิดปัญหาในอนาคต เช่น ที่ดิน อาคาร และสินทรัพย์อื่นๆ ที่สามารถนำไปค้ำประกันที่สินได้

4) Collateral คือ หลักทรัพย์ค้ำประกัน คือ การวิเคราะห์ผู้ค้ำประกันหรือหลักค้ำประกันที่ผู้กู้ได้นำมาเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกันในการขอสินเชื่อ ซึ่งจะมีผลต่อการช่วยลดความเสี่ยงในกรณีที่ผู้กู้ไม่สามารถชำระหนี้ได้ตามกำหนด ก็จะมีผลต่อผู้ค้ำประกันที่จะต้องเป็นผู้ชำระหนี้แทนผู้กู้ ดังนั้น ส่วนของบุคคลที่จะเป็นผู้ค้ำประกันนั้นต้องเป็นบุคคลที่บรรลุนิติภาวะ นำเชื่อถือ และที่สำคัญคือคือ สามารถชำระหนี้แทนผู้กู้ในกรณีที่มีปัญหาได้ ส่วนหลักทรัพย์ค้ำประกันที่เป็นทรัพย์สิน ควรเป็นทรัพย์สินที่ซื้อขายง่าย ขายคล่อง เช่น ที่ดิน อาคาร ยานพาหนะ เป็นต้น หลักทรัพย์ประกันเหล่านี้จะนำมาขายทอดตลาดเพื่อชำระหนี้สินตามที่กฎหมายกำหนดต่อไป

5) Condition คือ สถานการณ์หรือปัจจัยภายนอกที่ส่งผลกระทบต่อความมั่นคงต่อรายได้ของผู้ขอสินเชื่อ ซึ่งเป็นสิ่งที่อยู่เหนือการควบคุม เช่น ปัญหาด้านนโยบายของรัฐบาล ปัญหาการเมือง การเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ปัญหาสิ่งแวดล้อม ความผันผวนของตลาด การขึ้นลงของราคาวัตถุดิบ และสถานะด้านการเงินที่ส่งผลกระทบต่อชำระหนี้ของลูกค้า ดังนั้น เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อควรคำนึงถึงสถานการณ์ต่างๆ ที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจอยู่เสมอ เพราะเมื่อเกิดปัญหาจะได้แก้ปัญหาได้ทันทั่วทั้ง

### 2.1.2 แนวคิดเกี่ยวกับหนี้

กฎหมายธุรกิจ (2563) ได้กล่าวถึง หนี้ (Obligation) หมายถึง นิติสัมพันธ์ทางทรัพย์สิน หรือความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่มากกว่า 2 ฝ่ายโดยผลทางกฎหมาย โดยจะมีฝ่ายหนึ่ง เรียกว่าเจ้าหนี้ ซึ่งเจ้าหนี้มีสิทธิที่จะเรียกร้องให้อีกฝ่ายหนึ่ง เรียกว่าลูกหนี้ กระทำการหรืองดเว้นการปฏิบัติการอย่างใดอย่างหนึ่ง ทางกฎหมายเราจะใช้คำว่า “ชำระหนี้” (Performance of Obligation) ซึ่งหนี้ที่เรา มักจะเห็นได้ชัดในปัจจุบัน คือ หนี้ที่มีลักษณะเป็นตัวเงิน จึงเรียกหนี้ชนิดนี้ว่า “หนี้สิน”

### ผลแห่งหนี้

กฎหมายไม่ได้ให้นิยามคำว่า หนี้ เพียงแต่แสดงให้เห็นว่าเมื่อเกิดขึ้นแล้วจะมีผล คือต้องมีบุคคล 2 ฝ่ายฝ่ายหนึ่งคือเจ้าหนี้เป็นผู้มีสิทธิเลือกให้ลูกหนี้ชำระหนี้ได้อีกฝ่ายเรียกลูกหนี้ มีหน้าที่ต้องชำระหนี้สิทธิและหน้าที่ที่เกิดขึ้นเป็นผลมาจากหนี้ซึ่งมีความผูกพันกันในทางกฎหมาย และต้องมีวัตถุประสงค์แห่งหนี้คือข้อกำหนดถึงวิธีที่ลูกหนี้จะต้องปฏิบัติการชำระหนี้ให้แก่เจ้าหนี้

### บ่อเกิดแห่งหนี้

ที่มาของบ่อเกิดแห่งหนี้มี 3 ทางด้วยกันคือ 1) โดยนิติกรรมสัญญา 2) โดยนิติเหตุเป็นหนี้ที่เกิดขึ้นโดยผู้กระทำไม่ได้ตั้งใจและให้เกิดผลเช่นนั้นหากเป็นบทบัญญัติของกฎหมายบังคับให้ต้องมีหน้าที่ผูกพันกัน 3) โดยกฎหมายบัญญัติให้เป็นหนี้

### 2.1.3 แบบจำลองโลจิส (Logit Model)

การศึกษานี้ใช้แบบจำลองโลจิส (Logit Model) เพื่อหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต้นที่แสดงถึงการค้างชำระหนี้ของลูกหนี้และตัวแปรตามที่แสดงถึงปัจจัยกำหนดการค้างชำระหนี้ ในธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ ดังสมการต่อไปนี้

$$Y = \frac{1}{1 + e^{-z}}$$

$$z = \beta x'$$

การอ่านค่าจากแบบจำลองโลจิส (Logit Model) ที่มีตัวแปรตามสองค่า คือหนึ่งกับศูนย์จะมีหลักการสำคัญ ดังนี้

1) ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต้นและตัวแปรตาม ในการศึกษาถ้าหากมีค่านัยสำคัญมากกว่า 0.90 แสดงว่าตัวแปรต้นและตัวแปรตามมีความสัมพันธ์กันทางสถิติ ในการคำนวณด้วยโปรแกรมอ็ววิว จะให้ความน่าจะเป็น (Prob) มาอ่านค่าดังนี้

หากความน่าจะเป็นมีค่าน้อยกว่า 0.01 หมายความว่า มีนัยสำคัญที่ระดับ 0.99 หรือแปลว่ามีความเชื่อมั่นร้อยละ 99 แสดงว่าความสัมพันธ์นั้นเป็นจริง

หากความน่าจะเป็นอยู่ระหว่าง 0.01 - 0.05 หมายความว่ามีความสำคัญที่ระดับ 0.95 หรือแปลว่าความเชื่อมั่นร้อยละ 95 แสดงว่าความสัมพันธ์นั้นเป็นจริง

หากความน่าจะเป็นอยู่ระหว่าง 0.05 - 0.10 หมายความว่ามีความสำคัญที่ระดับ 0.90 หรือแปลว่าความเชื่อมั่นร้อยละ 90 แสดงว่าความสัมพันธ์นั้นเป็นจริง

2) ผลกระทบส่วนเพิ่ม (Marginal Effect) หากตัวแปรต้นมีค่าเพิ่มขึ้นเท่ากับหนึ่งหน่วยแล้วตัวแปรตามจะเปลี่ยนเป็นเท่าไร? มีการอ่านค่า 2 กรณีคือ

กรณีที่ 1 หากตัวแปรต้นเป็นตัวแปรที่มีเพียงสองค่า คือศูนย์และหนึ่งเหมือนกัน การเปลี่ยนศูนย์เป็นหนึ่งถือว่าการเปลี่ยนแปลงหนึ่งหน่วย เพราะ  $1 - 0$  เท่ากับ 1 โดยจะใช้สูตรสมการคือ

$$\frac{\beta \Pr(y=1)}{\partial x_k} = \frac{\partial \left( \frac{1}{1+e^{-x'\beta}} \right)}{\partial x_k}$$

$$= \frac{\beta_k e^{(x'\beta)}}{[1+e^{(x'\beta)}]^2}$$

กรณีที่ 2 หากเป็นตัวแปรต้นเป็นตัวแปรที่มีค่าต่อเนื่อง เช่น พื้นที่ของฝ่ามือซึ่งมีหน่วยเป็นตารางเซนติเมตรการคำนวณผลกระทบส่วนเพิ่มก็สามารถที่จะใช้สูตรเดียวกันกับข้างต้นได้เช่นกัน แต่การแทนค่าตัวแปรต้นด้วยค่าเฉลี่ยที่โปรแกรมริมิตซึ่งเขียนโดย วิลเลียม กรีน ได้เสนอไว้ เพราะกรณีที่พื้นที่ฝ่ามือที่เท่าเท่ากับศูนย์ไม่มี แต่พื้นที่ขนาดเท่ากับค่าเฉลี่ยระหว่างชายกับหญิงคือกลางๆ ทั้งนี้ไม่ได้มีสูตรตายตัวว่าหากตัวแปรต้นมีค่าต่อเนื่องจะแทนค่าด้วยศูนย์เพื่อคำนวณผลกระทบส่วนเพิ่มไม่ได้

เมื่อลองทำอนุพันธ์บางส่วน (Partial Derivatives) โอกาสที่เหรียญจะออกก้อยจะเปลี่ยนแปลงไปเท่ากับค่าเบต้าของตัวแปรต้นที่คูณคูณกับค่าฟังก์ชันเอ็กโพเนนเชียล (Exponential) ของน้ำหนักมือที่ติดเครื่องหมายลบ ซึ่งทั้งหมดยกกำลังสอง ปัญหานี้มีอยู่จะเอาค่าน้ำหนักมือตรงไหนแทนค่าในสมการ เมื่อน้ำหนักของตัวแปรต้น  $\beta$  คำนวณได้หลายจุด ซึ่งต้องตีความหมายของอนุพันธ์ มันแปลว่าถ้าตัวแปรต้นเปลี่ยนไปหนึ่งหน่วยก็ต้องถามว่าเปลี่ยนไปหนึ่งหน่วยจากอะไร เช่น เปลี่ยนจากศูนย์เป็นหนึ่ง แต่การวิเคราะห์ด้วยแบบจำลองไบนารีโลจิต (Binary Logit) จะต้อง

วิเคราะห์เทียบกับกรณีฐาน (Base Case) เสมอ ซึ่งกรณีฐานคือกรณีที่ค่าตัวแปรต้นทั้งหมดในแบบจำลองมีค่าเท่ากับศูนย์ ก็อาจจะเป็นไปได้ที่จะแทนค่าตัวแปรต้นทั้งหมดให้เท่ากับศูนย์ เมื่อตัวแปรต้นที่เคเพิ่มขึ้นหนึ่งหน่วยจะหมายความว่า เพิ่มจากตัวแปรเท่ากับศูนย์คือผู้หญิง เป็น  $x = 0+1 = 1$  ในกรณีเช่นนี้อุพันธ์บางส่วนมีความหมายชัดเจนว่าเป็นการเปลี่ยนจากผู้หญิง มาเป็นผู้ชาย แล้วจึงดูว่าโอกาสที่เหรียญจะออกก็อาจจะเปลี่ยนแปลงไปเท่าไร

อนุพันธ์บางส่วน หมายความว่า หากตัวแปรต้นตัวที่เคเพิ่มขึ้นหนึ่งหน่วย ต้องถามว่าเพิ่มขึ้นจากสาเหตุอะไร เพิ่มขึ้นจากตอนที่เป็กรณีฐานหรือไม่ ถ้าใช่ กรณีฐาน คืออะไร ก็คือ ทุกตัวแปรที่มีค่าเท่ากับศูนย์ ดังนั้น ผลกระทบส่วนเพิ่มที่คำนวณออกมาก็คือผลกระทบส่วนเพิ่ม ซึ่งเทียบกับกรณีฐาน ดังนั้นเมื่อลองแทนค่าตัวแปรต้นเท่ากับศูนย์ทั้งหมด ทำให้สมการที่ 1 มีการเปลี่ยนแปลงเป็นดังสมการที่ 2 ดังนี้

$$\frac{\partial \Pr(y = 1)}{\partial x_k} = \frac{\beta_k x e^{-\beta_0}}{(1 + e^{-\beta_0})^2}$$

## 2.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

กรณีการ ัจริญญกุล (2543) ได้ทำการศึกษาปัจจัยที่ก่อให้เกิดหนี้มีปัญหารุกรกิจเช่าซื้อรถยนต์ของบริษัทลิสซึ่งแห่งหนึ่งในจังหวัดลำปาง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการหาปัจจัยที่ก่อให้เกิดหนี้มีปัญหาของธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ของบริษัทลิสซึ่งแห่งหนึ่งในจังหวัดลำปาง โดยใช้กลุ่มตัวอย่างของที่รวบรวมจากแฟ้มลูกหนี้ ของบริษัทสยามพาณิชย์ลิสซึ่ง จำกัด (มหาชน) จังหวัดลำปาง จำนวน 200 ราย ผลการศึกษาพบว่า ตัวแปรอิสระที่มีนัยยะสำคัญ ได้แก่ 1) รายได้ 2) ประสบการณ์ 3) ค่างวด 4) วงเงินให้สินเชื่อ 5) ยอดหนี้คงเหลือ 6) อัตราร้อยละของเงินคาวน และ 7) อาชีพ ซึ่งให้เห็นว่า ลูกหนี้ที่มีรายได้สูง มีประสบการณ์สูง ค่างวดที่ชำระสูง ร้อยละของเงินคาวนสูง มีอาชีพรับราชการหรือพนักงานรัฐวิสาหกิจและการกำหนดวงเงินสินเชื่อต่ำ จะทำให้โอกาสเกิดหนี้มีปัญหาของลูกหนี้ต่ำ แต่หากยอดหนี้คงเหลือมีน้อย โอกาสที่จะเกิดหนี้มีปัญหาก็จะสูง

จิระภา พวงปลา (2546) ได้ทำการศึกษาปัจจัยจูงใจในการเลือกใช้บริการร้านจำหน่ายรถจักรยานยนต์ระบบเช่าซื้อในอำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการเลือกใช้บริการการเลือกใช้บริการร้านจำหน่ายรถจักรยานยนต์ระบบเช่าซื้อในอำเภอเมือง

จังหวัดหนองคาย โดยเลือกกลุ่มตัวอย่างจำนวน 300 คน ผลการศึกษาพบว่า ผู้เช่าซื้อส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุ 26 - 35 ปี ระดับการศึกษา มัธยมศึกษา/ปวช. อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน รายได้ 5,000 - 10,000 บาท รถจักรยานยนต์ที่เลือกซื้อีห้อฮอนด้า ราคาไม่เกิน 45,000 บาท ราคาเงินค่างวด 4,001 - 6,000 บาท ค่างวดผ่อนชำระต่อเดือนไม่เกิน 1,500 บาท จำนวนงวดผ่อน 25 - 36 งวด โดยปัจจัยจูงใจในการเลือกบริการร้านจำหน่าย ได้แก่ ผู้จัดจำหน่าย พนักงาน ผู้ให้บริการ อาคารสถานที่ ผลิตภัณฑ์ การส่งเสริมการตลาด และอื่นๆ

วิกานต์ พืชพันธ์ไพศาล (2548) ได้ทำการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเกิดหนี้ค้ำชำระเงินกู้เช่าซื้อรถยนต์ของบริษัทเงินทุนแห่งหนึ่งในอำเภอเมืองนครสวรรค์ จังหวัดนครสวรรค์ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมในการเช่าซื้อรถยนต์ของลูกค้าที่มีผลต่อการเกิดหนี้ค้ำชำระเงินกู้เพื่อเช่าซื้อรถยนต์ของบริษัทเงินทุนแห่งหนึ่ง และวิเคราะห์ถึงปัจจัยที่มีผลต่อการค้ำชำระหนี้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ของบริษัทเงินทุนในจังหวัดนครสวรรค์ โดยกลุ่มตัวอย่างแบ่งเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มลูกค้าหนี้ค้ำชำระของบริษัทเงินทุนในจังหวัดนครสวรรค์ จำนวน 300 ราย และกลุ่มพนักงานบริษัทเงินทุนในจังหวัดนครสวรรค์จำนวน 20 ราย ผลการศึกษาพบว่า ลูกค้าที่มีการค้ำชำระโดยส่วนใหญ่แล้วเป็นผู้หญิงที่มีอายุระหว่าง 31 - 40 ปี มีภูมิลำเนาเขตจังหวัดนครสวรรค์ จบการศึกษาระดับปริญญาตรี ประกอบอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน เงินเดือน 10,001 - 30,000 บาท/เดือน อายุงาน 4 - 6 ปี พฤติกรรมการกู้เงินเพื่อเช่าซื้อส่วนใหญ่เช่าซื้อรถยนต์ใหม่ (มือ 1) รองลงมาคือมือสอง ประเภทรถที่ซื้อส่วนมากเป็นรถกระบะ รองลงมาคือรถเก๋ง วัตถุประสงค์ในการซื้อ คือซื้อเพื่อใช้ส่วนตัว รองลงมาคือ ประกอบอาชีพ วงเงินที่ขอซื้อรถยนต์อยู่ระหว่าง 300,000 - 500,000 บาท ระยะเวลาการผ่อน 60 งวด รองลงมา 48 งวด ลูกค้าที่ค้ำชำระส่วนใหญ่มีการผ่อนชำระเงินกู้เพื่อเช่าซื้อรถยนต์มาแล้ว 1 ปีขึ้นไป - 3 ปี รองลงมาคือ 7 เดือน - 1 ปี ลูกค้าส่วนใหญ่เคยค้ำชำระเงินกู้รถยนต์ 1 - 2 เดือน รองลงมา 3 - 4 เดือน และลูกค้าส่วนใหญ่ทราบว่าหากค้ำชำระหนี้อาจเสียประวัติในการทำธุรกรรมทางการเงิน

กนกอร วาฤทธิ์ (2551) ได้ทำการศึกษาปัจจัยกำหนดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ของธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่กำหนดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ โดยใช้ข้อมูลที่รวบรวมจากแฟ้มลูกหนี้ของธนาคารจำนวน 400 ราย ผลการศึกษาพบว่าตัวแปรที่มีนัยสำคัญ ได้แก่ รายได้ ประสบการณ์การทำงาน จำนวนงวดที่ผ่อนชำระ ภาระหนี้สินคงค้าง ลักษณะการใช้งานของรถ วงเงินค่างวด อัตราดอกเบี้ย ภาระหนี้สินจากสถาบันอื่น การมีบุคคลค้ำประกัน และผู้เช่าซื้อเป็นผู้ใช้รถเอง

ซึ่งตัวแปรที่กล่าวมามีความสัมพันธ์กับโอกาสที่จะเกิดหนี้ไม่เกิดรายได้ซึ่งเป็นเหตุเป็นผลกัน ดังนั้น ถ้าลูกหนี้มีรายได้สูง ประสบการณ์การทำงานสูง จำนวนงวดผ่อนนาน มีหนี้สินคงค้างกับธนาคารน้อย การใช้งานของรถตรงตามวัตถุประสงค์ เงินคาวนสูง ดอกเบี้ยต่ำ มีผู้ค้ำประกัน ลูกหนี้ออกรถใช้เอง ซึ่งปัจจัยที่แจ่มมาทั้งหมดนี้จะทำให้ลูกหนี้เป็นลูกหนี้ที่อยู่ในเกณฑ์ระดับปกติ

ชัยพัทธ์ ไกรวานิช และสุพิน นายศิริวิบูลย์ (2555) ได้ทำการศึกษาการจัดทำแบบจำลอง ค่าคะแนนสินเชื่อ (Credit Scoring) เพื่อการบริหารความเสี่ยงของธุรกิจสินเชื่อในประเทศไทย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาแบบจำลองที่เหมาะสม แม่นยำในการคาดการณ์ความเป็นไปได้ของลูกหนี้ ที่มีคุณภาพ และศึกษาแนวทางในการพัฒนาระบบสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ ผลการศึกษาพบว่าการพัฒนาระบบ Credit Scoring จะช่วยประเมินความน่าเชื่อถือของผู้ขอสินเชื่อ โดยวิเคราะห์จากข้อมูลพื้นฐานของผู้ขอสินเชื่อ ซึ่งสามารถช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการควบคุมความเสี่ยงของสินเชื่อ การกำหนดเป้าหมายของลูกค้าธุรกิจเช่าซื้อ หากต้องการทำธุรกิจกับลูกค้าที่มีคุณภาพสูงและใช้นโยบายดอกเบี้ยต่ำก็สามารถกำหนดเกรดลูกค้าระดับ B (หมายความว่า มีโอกาส 88.9 % ที่จะ เป็นลูกหนี้ดี สามารถผ่อนชำระได้ครบทุกงวด) แต่ถ้าบริษัทต้องการทำธุรกิจกับลูกค้าที่คุณภาพต่ำลง และสามารถคิดอัตราดอกเบี้ยสูงได้ ก็อาจกำหนดเกรดลูกค้าเป็นระดับ C (หมายความว่า มีโอกาส 54.3 % ที่จะ เป็นลูกหนี้คุณภาพดี สามารถผ่อนชำระได้ครบทุกงวด)

กุลิศรา ทองตัน (2556) ได้ทำการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเกิดหนี้ค้างชำระสินเชื่อเช่าซื้อ รถยนต์กลุ่มลูกค้าที่ใช้สิทธิ์ขอคืนภาษีรถยนต์คันแรก ธนาคารเกียรตินาคิน (จำกัด) มหาชน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่ทำให้เกิดการค้างชำระสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ กลุ่มลูกค้าที่ใช้สิทธิ์ขอคืนภาษีรถยนต์คันแรก ผลการศึกษาพบว่าลูกหนี้ส่วนใหญ่ร้อยละ 20.20 อายุ 21 - 30 ปี คิดเป็นร้อยละ 68.10 ของลูกหนี้ส่วนใหญ่มีสถานภาพสมรสแล้ว ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพที่มีรายได้ไม่ประจำหรือเป็นเจ้าของกิจการ คิดเป็นร้อยละ 54.60 ส่วนมากมีรายได้เฉลี่ยไม่เกิน 50,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 23.40 และจากการศึกษาปัจจัยด้านความสามารถในการชำระหนี้สินที่เกี่ยวกับลูกหนี้โดยตรง ลูกหนี้จะมีวงเงินขอสินเชื่อ 500,000 - 699,999 บาท คิดเป็นร้อยละ 27.64 เงินไจระยะเวลาดำเนินการไม่เกิน 72 งวด คิดเป็นร้อยละ 30.80 เงินคาวนจะอยู่ที่ไม่เกิน 15% คิดเป็นร้อยละ 28.90 อัตราดอกเบี้ยอยู่ที่ 2.01 - 3.00% คิดเป็นร้อยละ 27.60

ปิยะพร ทรงศักดิ์นาคิน (2557) ได้ทำการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการชำระหนี้ล่าช้าในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ ของบริษัท พีริเวย์เฮาส์ซิ่ง แอนด์ ลิซซิ่ง จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยส่วนบุคคลและปัจจัยด้านเศรษฐกิจของลูกหนี้ บริษัท พีริเวย์เฮาส์ซิ่ง แอนด์ ลิซซิ่ง จำกัด ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลกับการชำระหนี้ล่าช้าของลูกหนี้ และความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านเศรษฐกิจกับการชำระหนี้ล่าช้า โดยใช้กลุ่มตัวอย่างซึ่งเป็นลูกหนี้ที่ชำระล่าช้าซึ่งมียอดค้างเกิน 90 วัน จำนวน 296 สัญญา ผลการศึกษาพบว่า 1. กลุ่มตัวอย่างที่เป็นบุคคลธรรมดาที่มีอายุมากกว่า 40 ปี ประกอบอาชีพขับรถโดยสารไม่ประจำทาง มีรายได้ไม่เกิน 40,000 บาทต่อเดือน หนี้สินรวมไม่เกิน 150,000 บาท. ลูกหนี้นิติบุคคล ทุนจดทะเบียนไม่เกิน 1,000,000 บาท หนี้สินรวมมากกว่า 1,500,000 บาท 2. ปัจจัยส่วนบุคคลที่มีผลต่อการชำระหนี้ล่าช้าของบุคคลธรรมดา ได้แก่ อาชีพและจำนวนสมาชิกในครอบครัว ส่วนลูกหนี้นิติบุคคล ได้แก่ ทุนจดทะเบียน และ 3. ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจที่ส่งผลต่อการชำระหนี้ของบุคคลธรรมดาล่าช้า ได้แก่ รายได้จากการประกอบอาชีพอื่นที่ไม่ใช่รถโดยสารไม่ประจำทาง และปัญหาด้านการประกอบธุรกิจ ลูกหนี้นิติบุคคล พบว่าปัญหาในการประกอบธุรกิจ และจำนวนหนี้สินอื่นมีความสัมพันธ์กับการชำระหนี้ล่าช้า

Vineent (2018) ได้เปรียบเทียบระหว่างการซื้อรถเงินสดกับการเช่าซื้อว่า การเลือกซื้อรถใหม่ของผู้บริโภค ลิสซิ่งเป็นทางเลือกอีกทางเลือกหนึ่ง เนื่องจากผู้บริโภคสามารถชำระเงินเป็นรายเดือนได้ในอัตราที่ไม่สูงมากนัก บริษัทลิสซิ่งจะให้บริการสำหรับผู้ซื้อรถยนต์ที่ค่อนข้างมีประวัติเครดิตทางการเงินที่ดีและน่าเชื่อถือ ปัจจุบันยอดขายรถยนต์ใหม่กว่า 30% ได้มีการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงและพัฒนาทั้งสมรรถนะและราคาให้เข้ากับพฤติกรรมผู้บริโภคชาวอเมริกัน ประโยชน์ของการเช่าซื้อ คือ ช่วยให้ผู้บริโภคสามารถซื้อรถใหม่ได้เหมือนกับซื้อโทรศัพท์มือถือ รถใหม่เปรียบเสมือนกับการซื้อความปลอดภัยและเทคโนโลยีใหม่ๆ ให้กับตนเอง ได้ด้วยการผ่อนชำระเป็นรายเดือน ในส่วนของเงินค่างวด ผู้บริโภคสามารถชำระเงินค่างวดขั้นต่ำได้ ซึ่งการชำระเงินค่างวดขั้นต่ำได้จะเป็นประโยชน์ต่อที่มีรายได้น้อยอีกด้วย

## 2.3 สถานการณ์การจดทะเบียนรถจักรยานยนต์ในประเทศไทย

สถานการณ์ยอดการจดทะเบียนรถจักรยานยนต์ส่วนบุคคลของประเทศไทยในปัจจุบัน ทางผู้วิจัยได้มีการแบ่งออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่

- 1) ต่างจังหวัด (Regional)
- 2) กรุงเทพมหานคร (Bangkok)

ในเดือนมกราคม - ธันวาคม 2562 ได้มีการจดทะเบียนรถจักรยานยนต์ส่วนบุคคลในเขตพื้นที่ต่างจังหวัด และกรุงเทพมหานคร โดยมีรายละเอียดดังนี้

ตารางที่ 2.1 สถิติการจดทะเบียนรถจักรยานยนต์ส่วนบุคคลในประเทศไทย

พื้นที่	มกราคม – ธันวาคม 2562	ร้อยละ
ส่วนภูมิภาค (Regional)	1,413,095	75.30
กรุงเทพมหานคร (Bangkok)	463,615	24.70
รวม	1,876,710	100

ที่มา : กรมการขนส่งทางบก กลุ่มสถิติการขนส่ง, 2563ข



รูปที่ 2.1 สถิติการจดทะเบียนรถจักรยานยนต์ส่วนบุคคลในประเทศไทย

ที่มา : กรมการขนส่งทางบก กลุ่มสถิติการขนส่ง, 2563ข

จากสถิติการจดทะเบียนรถจักรยานยนต์ส่วนบุคคลทั้งหมดในประเทศไทยในปี 2562 พบว่าพื้นที่ที่มีการจดทะเบียนรถจักรยานยนต์ส่วนบุคคลมากที่สุดคือ พื้นที่ส่วนภูมิภาค (Regional) จำนวน 1,413,095 คัน คิดเป็นร้อยละ 75.30 % รองลงมาได้แก่พื้นที่กรุงเทพมหานคร จำนวน 463,615 คัน คิดเป็นร้อยละ 24.70 %



ตารางที่ 2.2 สถิติการจดทะเบียนรถจักรยานยนต์ส่วนบุคคล (ภาคกลาง)

จังหวัด	มกราคม – ธันวาคม 2562	ร้อยละ
พระนครศรีอยุธยา	24,456	29.33
ลพบุรี	20,585	24.68
สระบุรี	20,561	24.66
ชัยนาท	5,415	6.49
สิงห์บุรี	4,261	5.11
อ่างทอง	3,878	4.65
ปทุมธานี	1,571	1.88
สมุทรปราการ	1,341	1.61
นนทบุรี	1,324	1.59
รวม	83,392	100

ที่มา : กรมการขนส่งทางบก กลุ่มสถิติการขนส่ง, 2563ข

จากสถิติการจดทะเบียนรถจักรยานยนต์ส่วนบุคคลในภาคกลาง เดือนมกราคม – ธันวาคม 2562 พบว่าพื้นที่ที่มีการจดทะเบียนรถจักรยานยนต์ส่วนบุคคลมากที่สุดคือ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา จำนวน 24,456 คัน คิดเป็นร้อยละ 29.33% รองลงมาได้แก่ จังหวัดลพบุรี จำนวน 20,585 คัน คิดเป็นร้อยละ 24.68 %

ตารางที่ 2.3 สถิติการจดทะเบียนรถจักรยานยนต์ส่วนบุคคล (ภาคตะวันออก)

จังหวัด	มกราคม – ธันวาคม 2562	ร้อยละ
ชลบุรี	98,331	45.32
ระยอง	43,439	20.02
ฉะเชิงเทรา	21,843	10.07
จันทบุรี	17,168	7.91
ปราจีนบุรี	14,208	6.55
สระแก้ว	12,378	5.71
นครนายก	5,051	2.33

ตารางที่ 2.3 สถิติการจดทะเบียนรถจักรยานยนต์ส่วนบุคคล (ภาคตะวันออก) (ต่อ)

จังหวัด	มกราคม – ธันวาคม 2562	ร้อยละ
ตราด	4,544	2.09
รวม	216,962	100

ที่มา : กรมการขนส่งทางบก กลุ่มสถิติการขนส่ง, 2563ข

จากสถิติการจดทะเบียนรถจักรยานยนต์ส่วนบุคคลในภาคตะวันออก เดือนมกราคม – ธันวาคม 2562 พบว่าพื้นที่ที่มีการจดทะเบียนรถจักรยานยนต์ส่วนบุคคลมากที่สุดคือ จังหวัดชลบุรี จำนวน 98,331 คัน คิดเป็นร้อยละ 45.32% รองลงมาได้แก่ จังหวัดระยอง จำนวน 43,439 คัน คิดเป็นร้อยละ 20.02 %

ตารางที่ 2.4 สถิติการจดทะเบียนรถจักรยานยนต์ส่วนบุคคล (ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ)

จังหวัด	มกราคม – ธันวาคม 2562	ร้อยละ
นครราชสีมา	47,570	10.41
ขอนแก่น	45,814	10.03
อุดรธานี	44,664	9.78
อุบลราชธานี	36,813	8.06
สกลนคร	33,134	7.25
มหาสารคาม	30,311	6.63
สุรินทร์	29,419	6.44
บุรีรัมย์	28,441	6.22
ร้อยเอ็ด	23,781	5.20
ศรีสะเกษ	21,965	4.81
เลย	16,452	3.60
กาฬสินธุ์	14,546	3.81
หนองคาย	14,424	3.16
ชัยภูมิ	14,251	3.12
นครพนม	11,620	2.54

ตารางที่ 2.4 สถิติการจดทะเบียนรถจักรยานยนต์ส่วนบุคคล (ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ) (ต่อ)

จังหวัด	มกราคม – ธันวาคม 2562	ร้อยละ
ยโสธร	10,773	2.36
หนองบัวลำภู	9,144	2.00
มุกดาหาร	8,700	1.90
บึงกาฬ	8,446	1.85
อำนาจเจริญ	6,637	1.45
รวม	456,905	100

ที่มา : กรมการขนส่งทางบก กลุ่มสถิติการขนส่ง, 2563ข

จากสถิติการจดทะเบียนรถจักรยานยนต์ส่วนบุคคลในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เดือนมกราคม – สิงหาคม 2562 พบว่าพื้นที่ที่มีการจดทะเบียนรถจักรยานยนต์ส่วนบุคคลมากที่สุดคือ จังหวัดนครราชสีมา จำนวน 47,570 คัน คิดเป็นร้อยละ 10.41% รองลงมาได้แก่ จังหวัดขอนแก่น จำนวน 45,814 คัน คิดเป็นร้อยละ 10.03 %

ตารางที่ 2.5 สถิติการจดทะเบียนรถจักรยานยนต์ส่วนบุคคลในประเทศไทย (ภาคเหนือ)

จังหวัด	มกราคม – ธันวาคม 2562	ร้อยละ
เชียงใหม่	54,506	19.42
เชียงราย	33,398	11.90
นครสวรรค์	28,581	10.18
เพชรบูรณ์	19,615	6.99
พิษณุโลก	19,227	6.85
ตาก	15,407	5.49
ลำปาง	14,021	5.00
กำแพงเพชร	13,878	4.95
สุโขทัย	11,674	4.16
แพร่	11,571	4.12
พะเยา	10,966	3.91

ตารางที่ 2.5 สถิติการจดทะเบียนรถจักรยานยนต์ส่วนบุคคลในประเทศไทย (ภาคเหนือ) (ต่อ)

จังหวัด	มกราคม – ธันวาคม 2562	ร้อยละ
พิจิตร	10,763	3.84
ลำพูน	9,495	3.38
อุตรดิตถ์	8,444	3.01
น่าน	8,228	2.93
อุทัยธานี	5,896	2.10
แม่ฮ่องสอน	4,976	1.77
รวม	272,646	100

ที่มา : กรมการขนส่งทางบก กลุ่มสถิติการขนส่ง, 2563ข

จากสถิติการจดทะเบียนรถจักรยานยนต์ส่วนบุคคลในภาคเหนือ เดือนมกราคม – ธันวาคม 2562 พบว่าพื้นที่ที่มีการจดทะเบียนรถจักรยานยนต์ส่วนบุคคลมากที่สุดคือ จังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 54,506 คัน คิดเป็นร้อยละ 19.42 % รองลงมาได้แก่ จังหวัดเชียงราย จำนวน 33,398 คัน คิดเป็นร้อยละ 19.42%

ตารางที่ 2.6 สถิติการจดทะเบียนรถจักรยานยนต์ส่วนบุคคลในประเทศไทย (ภาคตะวันตก)

จังหวัด	มกราคม – ธันวาคม 2562	ร้อยละ
ราชบุรี	28,040	22.02
สมุทรสาคร	20,207	15.87
นครปฐม	18,279	14.35
เพชรบุรี	18,050	14.17
ประจวบคีรีขันธ์	13,944	10.95
สุพรรณบุรี	13,729	10.78
กาญจนบุรี	12,373	9.71
สมุทรสงคราม	2,745	2.16
รวม	127,367	100

ที่มา : กรมการขนส่งทางบก กลุ่มสถิติการขนส่ง, 2563ข

จากสถิติการจดทะเบียนรถจักรยานยนต์ส่วนบุคคลในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เดือนมกราคม – ธันวาคม 2562 พบว่าพื้นที่ที่มีการจดทะเบียนรถจักรยานยนต์ส่วนบุคคลมากที่สุดคือ จังหวัดราชบุรี จำนวน 28,040 คัน คิดเป็นร้อยละ 22.02 % รองลงมาได้แก่ จังหวัดสมุทรสาคร จำนวน 20,207 คัน คิดเป็นร้อยละ 15.87%

ตารางที่ 2.7 สถิติการจดทะเบียนรถจักรยานยนต์ส่วนบุคคลในประเทศไทย (ภาคใต้)

จังหวัด	มกราคม – ธันวาคม 2562	ร้อยละ
นครศรีธรรมราช	35,955	14.05
สงขลา	32,863	12.85
สุราษฎร์ธานี	28,815	11.26
ตรัง	84,831	9.71
ภูเก็ต	22,243	8.69
ปัตตานี	20,465	8.00
นราธิวาส	19,998	7.82
ยะลา	13,709	5.36
กระบี่	12,503	4.89
ชุมพร	12,292	4.80
พัทลุง	11,231	4.39
สตูล	6,834	2.67
ระนอง	6,225	2.43
พังงา	5,883	2.30
สาขา อ.เบตง	1,976	0.77
รวม	255,823	100

ที่มา : กรมการขนส่งทางบก กลุ่มสถิติการขนส่ง, 2563ข

จากสถิติการจดทะเบียนรถจักรยานยนต์ส่วนบุคคลในภาคใต้ เดือนมกราคม – ธันวาคม 2562 พบว่าพื้นที่ที่มีการจดทะเบียนรถจักรยานยนต์ส่วนบุคคลมากที่สุดคือ จังหวัดนครศรีธรรมราช จำนวน 35,955 คัน คิดเป็นร้อยละ 14.05 % รองลงมาได้แก่ จังหวัดสงขลา จำนวน 32,863 คัน คิดเป็นร้อยละ 12.85 %

## 2.4 การดำเนินงานอนุมัติสินเชื่อรถจักรยานยนต์

### 2.4.1 การดำเนินงานอนุมัติสินเชื่อรถจักรยานยนต์

การขอสินเชื่อเช่าซื้อในปัจจุบันถือว่าไม่ได้เป็นเรื่องที่ยากนัก เนื่องจากแต่ละบริษัทพยายามที่จะปรับปรุงการบริการธุรกิจของตนให้เป็นระบบ One Stop Service โดยมีการนำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ เพื่อลูกค้าสามารถที่จะขออนุมัติสินเชื่อรถจักรยานยนต์ให้แล้วเสร็จภายในวันเดียว ซึ่งการบริการลูกค้าจะเริ่มตั้งแต่ลูกค้าติดต่อเข้ามาที่ร้านหรือตัวแทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ (Dealer) แล้วทำการเลือกรถจักรยานยนต์ที่พอใจ ซึ่งในกรณีที่ลูกค้าประสงค์ขอสินเชื่อ ทางร้านหรือตัวแทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ ก็จะเสนอหรือเลือกบริษัทสินเชื่อที่รับทำสินเชื่อให้กับลูกค้า ซึ่งการพิจารณาสินเชื่อของแต่ละบริษัทจะมีเงื่อนไขและข้อเสนอที่แตกต่างกัน ได้แก่

#### 1) อัตราดอกเบี้ย

อัตราดอกเบี้ย ที่ทางบริษัทเรียกเก็บจะเป็นดอกเบี้ยคงที่ (Flat Interest Rate) ซึ่งคิดเป็นอัตราร้อยละต่อเดือน ลูกค้าแต่ละรายอัตราดอกเบี้ยจะไม่เท่ากันเนื่องจากหลายปัจจัย เช่น อาชีพ รายได้ เงินคาวน และลูกค้าเก่ากลับมาขอสินเชื่อซ้ำ เป็นต้น

#### 2) อัตราเงินคาวน

อัตราเงินคาวน จะเป็นตัวกำหนดในส่วนของวงเงินขอสินเชื่อที่เหลือที่ลูกค้าต้องผ่อนชำระในอนาคต โดยเงินคาวนที่ทางบริษัทเรียกเก็บจากลูกค้าแต่ละรายจะไม่เท่ากันซึ่งขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย เช่น ประวัติเครดิต อาชีพ ผู้ค้ำประกัน เป็นต้น ถ้าลูกค้ามีการชำระเงินคาวนสูง จะทำให้วงเงินขอสินเชื่อของลูกค้าลดลง แต่ในทางตรงกันข้ามถ้าลูกค้าไม่มีการชำระเงินคาวน จะทำให้วงเงินขอสินเชื่อค่อนข้างสูง และส่งผลให้ยอดค้างงวดต่อเดือนสูงตาม

#### 3) ระยะเวลาการผ่อนชำระ

ระยะเวลาการผ่อนชำระ โดยทั่วไปแล้วทางบริษัทจะมีช่วงระยะเวลาการผ่อนชำระอยู่ที่ 12 - 36 เดือน ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับความประสงค์ของลูกค้า เนื่องจากลูกค้าบางรายชอบระยะเวลาการผ่อนชำระแบบช่วงเวลาสั้น เพราะอยากผ่อนชำระให้หมดเร็วๆ แต่ลูกค้าบางรายจะเลือกการผ่อนชำระแบบระยะยาว ไม่เร่งรีบ เนื่องจากถ้าผ่อนระยะยาวยอดค้างงวดจะน้อยกว่าการผ่อนระยะสั้น ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงต่อการค้างชำระค้างงวดในอนาคต

### ลำดับขั้นตอนการขออนุมัติสินเชื่อรถจักรยานยนต์

การขอสินเชื่อรถจักรยานยนต์ บุคคลที่จะขอสินเชื่อกับบริษัทต้องอายุไม่ต่ำกว่า 20 ปีบริบูรณ์ โดยผู้ขอสินเชื่อจะต้องกรอกแบบฟอร์ม “ใบคำขอเช่าซื้อรถจักรยานยนต์” ที่ประกอบด้วยรายละเอียดสำคัญ ดังนี้

#### 1) ข้อมูลส่วนตัวของผู้ขอสินเชื่อ

ข้อมูลส่วนตัวที่ต้องกรอกในเอกสารขอสินเชื่อ ได้แก่ ชื่อ - นามสกุล เลขบัตรประจำตัวประชาชน วันเดือนปีเกิด อายุ อาชีพ ตำแหน่งงาน รายได้ต่อเดือน ที่อยู่ปัจจุบัน/ที่อยู่ติดต่อได้ที่อยู่ที่ทำงาน ประเภทธุรกิจ อายุงาน เบอร์มือถือส่วนตัว เบอร์โทรศัพท์ติดต่อที่ทำงาน เป็นต้น ซึ่งหลักฐานที่ผู้ขอสินเชื่อต้องแนบประกอบการขอสินเชื่อ ได้แก่ สำเนาบัตรประชาชน สำเนาทะเบียนบ้าน เอกสารแสดงรายได้ เช่น ใบรับรองเงินเดือน สำเนาการเคลื่อนไหวบัญชีธนาคาร สำเนาบัตรพนักงาน และ สำเนาบัตรประกันสังคม

#### 2) แผนที่แสดงที่อยู่ของผู้ขอสินเชื่อ

ที่อยู่ของผู้ขอสินเชื่อจะมีรายละเอียดเส้นทางของที่อยู่อาศัยและสถานที่ทำงาน อย่างของผู้ขอสินเชื่อละเอียด ซึ่งวาดโดยเจ้าหน้าที่ของบริษัท โดยรายละเอียดที่ปรากฏบนแผนที่ต้องประกอบด้วยข้อมูลที่สำคัญ ได้แก่ แขวง เขต ซอย เลขที่ตั้ง สถานที่ใกล้เคียงหรือจัดตั้งเขตต่างๆ เป็นต้น

#### 3) รายละเอียดข้อมูลของการขออนุมัติสินเชื่อ

รายละเอียดของการขออนุมัติสินเชื่อเบื้องต้นที่จะต้องมีการกรอกในเอกสาร ได้แก่ ราคารถจักรยานยนต์ ดอกเบี้ยต่อเดือน เงินคาวน และจำนวนเงินค่ารถจักรยานยนต์ทั้งหมดที่ต้องชำระ เป็นต้น

เมื่อบริษัทได้รับเอกสาร “ใบคำขอเช่าซื้อรถจักรยานยนต์” แล้วจะดำเนินการตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล ดังต่อไปนี้

#### 1) การตรวจสอบที่มาของรายได้ของผู้ขอสินเชื่อ

การตรวจสอบที่มาของรายได้ของผู้ขอสินเชื่อ โดยเป็นการติดต่อสอบถามเพื่อตรวจสอบความถูกต้องของตำแหน่งงาน เงินเดือนที่รับในแต่ละเดือนของผู้ขอสินเชื่อ รายละเอียดข้อมูลสถานที่ทำงาน ที่ตั้งของสถานที่ทำงาน เบอร์โทรศัพท์ ตำแหน่งงาน รายได้รวม อายุการทำงาน และมีการที่ผู้เช่าซื้อต้องรับผิดชอบในแต่ละเดือน ในกรณีที่เป็นอาชีพอิสระ หรือผู้ประกอบการทั่วไป ข้อมูลที่จะต้องมีการสอบถามเพื่อประกอบการพิจารณาสินเชื่อ ได้แก่ ที่ตั้งของกิจการ ลักษณะของกิจการ ระยะเวลาการดำเนินงานของกิจการ รายได้และค่าใช้จ่ายต่อเดือนของกิจการ เป็นต้น

## 2) การตรวจสอบที่פקอาศัยปัจจุบันของผู้เช่าซื้อ

การตรวจสอบที่פקอาศัยปัจจุบันของผู้เช่าซื้อ ซึ่งการตรวจสอบจะเป็นลักษณะของการตรวจสอบข้อเท็จจริงว่าผู้ขอสินเชื่อมีการפקอาศัยที่ดังกล่าวจริงตามที่ได้ระบุในเอกสารคำขอสินเชื่อ เพราะความถูกต้องของที่פקอาศัยเป็นสิ่งที่สำคัญเป็นอย่างมากในกรณีที่บริษัทมีการอนุมัติสินเชื่อ เนื่องจากสถานที่ดังกล่าวจะเป็นทั้งสถานที่ที่จัดส่งเอกสาร และใช้เป็นข้อมูลเพิ่มเติมในกรณีที่เกิดปัญหาและไม่สามารถติดต่อได้

## 3) ตรวจสอบเครดิตบูโร

ตรวจสอบประวัติทางการเงินของผู้เช่าซื้อ บริษัทจะตรวจสอบกับทาง “บริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ” หรือที่เรียกกัน “เครดิตบูโร (Credit Bureau)” โดยจะมีรายละเอียดข้อมูลเกี่ยวกับการทำธุรกรรมทางการเงินของบุคคลนั้นทั้งหมด ทางบริษัทจึงสามารถตรวจได้ว่าที่ผ่านมาประวัติการทำธุรกรรมทางการเงินของบุคคลนั้นเคยมีประวัติการค้างชำระหรือไม่ ตลอดจนจะส่งผลถึงการวิเคราะห์ความสอดคล้องของรายได้และจำนวนหนี้สินที่จะมีผลต่อความสามารถการชำระหนี้ของผู้เช่าซื้อในอนาคต

ข้อมูลดังกล่าวข้างต้นของผู้ขอสินเชื่อซึ่งมีการตรวจสอบความถูกต้องแล้วจึงจะทำการส่งต่อให้ผู้มีอำนาจอนุมัติใบคำร้องขอเช่าซื้อรถจักรยานยนต์เพื่อทำการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ แต่ถ้ามีการตรวจสอบข้อมูลแล้วพบว่าข้อมูลไม่เรียบร้อย ข้อมูลไม่เป็นความจริง หรือคุณสมบัติของผู้ขอสินเชื่อไม่ผ่าน ก็จะทำให้การปฏิเสธการขอสินเชื่อ

เมื่อผู้ที่มีอำนาจอนุมัติสินเชื่อทำการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อแล้ว ขั้นตอนถัดไปจะมีการทำสัญญาเช่าซื้อระหว่าง “บริษัท” กับลูกค้า ในทางกฎหมายเราจะเรียกบุคคลนี้ว่า “ผู้เช่าซื้อ” โดยผู้เช่าซื้อจะได้รับหนังสือที่เป็น “สัญญาเช่าซื้อรถจักรยานยนต์” ซึ่งจะต้องมีการลงนามทั้ง 2 ฝ่าย โดยหนังสือนี้จะมีผลผูกพันในอนาคตทั้งผู้ซื้อและผู้ค้าประกัน จะต้องมารอ่านรายละเอียดให้ดี ว่าข้อมูลทั้งหมดในสัญญาที่มีการตกลงกันถูกต้องหรือไม่ เช่น ยอดค้างงวด วันที่ต้องชำระ เอกสารสำหรับชำระค่างวด เป็นต้น เมื่อสัญญาเช่าซื้อเสร็จเรียบร้อยแล้วจึงจะทำการมอบรถจักรยานยนต์แก่ผู้เช่าซื้อ



## 2.4.2 หน้าที่ความรับผิดชอบหลักของแต่ละฝ่ายในการขอสินเชื่อรถจักรยานยนต์

### 2.4.2.1 ฝ่ายขาย

ฝ่ายการตลาดหรือที่เรียกสั้นๆว่าฝ่ายขาย จะเป็นแผนกแรกที่มีการพูดคุยสื่อสารแจ้งข้อมูลการขอสินเชื่อเบื้องต้นแก่ลูกค้า หน้าที่หลักของฝ่ายขาย ได้แก่

(1) การพิจารณาเอกสารที่ใช้ประกอบการขออนุมัติสินเชื่อรถจักรยานยนต์ ทั้งของผู้เช่าซื้อและผู้ค้ำประกันให้มีความครบถ้วนพร้อมตรวจสอบความถูกต้องภายใต้นโยบาย และเงื่อนไขของบริษัท ก่อนส่งให้ฝ่ายอนุมัติสินเชื่อ ซึ่งเอกสารของผู้ขอสินเชื่อที่ต้องใช้ประกอบการขออนุมัติสินเชื่อให้ลูกค้า ได้แก่

(1.1) ใบคำขอลัญญาเช่าซื้อ

(1.2) หนังสือยินยอมให้เปิดเผยข้อมูลเครดิตบูโร

(1.3) หนังสือรับรองนิติบุคคล (ถ้ามี)

(1.4) สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน สำเนาบัตรข้าราชการ หรือรัฐวิสาหกิจ ของผู้เช่าซื้อและผู้ค้ำประกัน

(1.5) สำเนาทะเบียนบ้าน ผู้เช่าซื้อและผู้ค้ำประกัน

(1.6) เอกสารแสดงรายได้ ได้แก่ หนังสือรับรองเงินเดือน สลิปเงินเดือน หรือสำเนาการเคลื่อนไหวบัญชีธนาคาร ผู้เช่าซื้อและผู้ค้ำประกัน

(1.7) ใบรับรองการเป็นพนักงาน หรือสำเนาบัตรประกันสังคม ผู้เช่าซื้อและผู้ค้ำประกัน

กรณีมีอาชีพเป็นเจ้าของกิจการ เอกสารที่ต้องใช้ประกอบการขออนุมัติสินเชื่อเพิ่มเติม ได้แก่

เจ้าของกิจการประเภทนิติบุคคล (บริษัทจำกัดและห้างหุ้นส่วนจำกัด) จะต้องมีเอกสารแสดงกรรมสิทธิ์ในกิจการนั้นๆ เช่น หนังสือรับรองบริษัท หนังสือรับรองการจดทะเบียนหุ้นส่วนจำกัดพร้อมกับการแนบสำเนาการเคลื่อนไหวทางบัญชีธนาคารย้อนหลังอย่างน้อย 3 เดือน

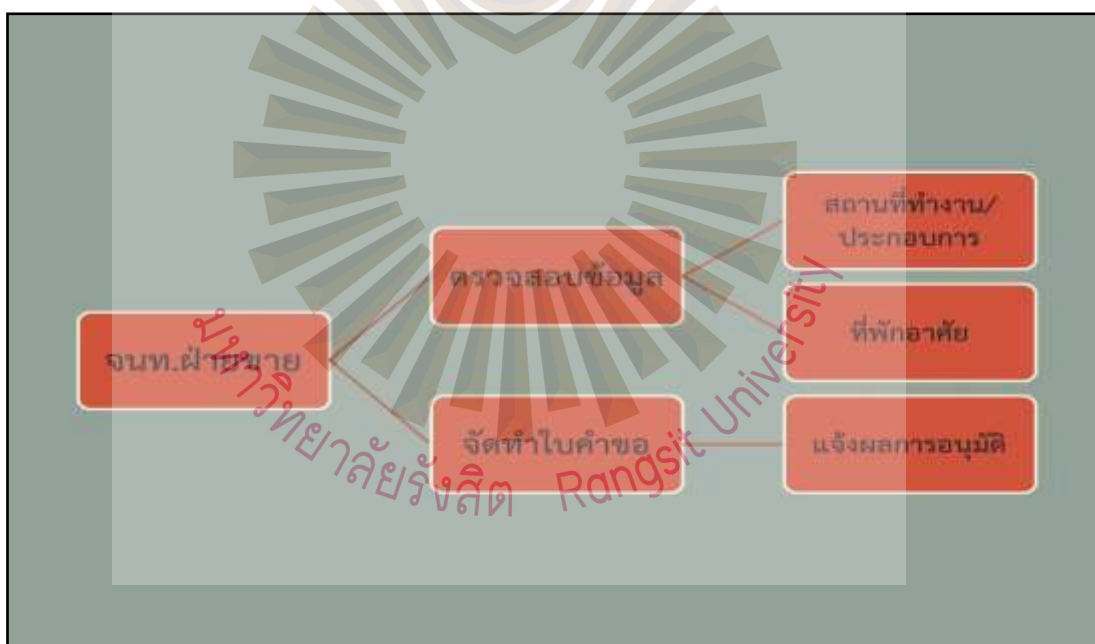
เจ้าของกิจการประเภททั่วไป (ร้านค้าหรือกิจการทั่วไป) จะต้องมีเอกสารแสดงกรรมสิทธิ์ในกิจการนั้นๆ เช่น สัญญาเช่าร้าน สัญญาเช่าแฟง หรือทะเบียนการค้า พร้อมกับการแนบสำเนาการเคลื่อนไหวทางบัญชีธนาคารย้อนหลังอย่างน้อย 3 เดือน

(2) การตรวจสอบข้อมูลที่פקอาศัยปัจจุบัน สถานที่ทำงาน และสถานประกอบกิจการของผู้เช่าซื้อและผู้ค้ำประกัน โดยการลงพื้นที่เพื่อตรวจสอบสถานที่จริงว่าข้อมูลดังกล่าวตรงตามที่แจ้งไว้ในใบคำขออนุมัติสินเชื่อหรือไม่

(3) การตรวจสอบความถูกต้องของเบอร์โทรศัพท์ติดต่อทั้งผู้เช่าซื้อและผู้ค้ำว่าสามารถติดต่อได้จริง ถูกต้อง ครบถ้วน ตลอดจนเป็นเบอร์ของผู้เช่าซื้อและผู้ค้ำประกันโดยไม่มีการหยิบยืมมาใช้เพื่อขออนุมัติสินเชื่อรถจักรยานยนต์

(4) การจัดส่งเอกสารทั้งหมดของผู้เช่าซื้อและผู้ค้ำประกันให้กับเจ้าหน้าที่ฝ่ายตรวจสอบข้อมูลลูกค้าที่ประจำออฟฟิศทำการตรวจสอบ เพื่อทำการอนุมัติหรือปฏิเสธสินเชื่อ

(5) การแจ้งผลการอนุมัติสินเชื่อให้แก่ผู้ขอสินเชื่อ และตัวแทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ทราบ พร้อมแจ้งเหตุผลในกรณีที่บริษัทมีการปฏิเสธการอนุมัติสินเชื่อ



รูปที่ 2.2 กระบวนการทำงานของเจ้าหน้าที่ฝ่ายขาย

ที่มา : ผู้วิจัย

#### 2.4.2.2 ฝ่ายตรวจสอบเครดิต

ฝ่ายตรวจสอบเครดิต เป็นส่วนหนึ่งที่มีความสำคัญในการพิจารณาสินเชื่อให้แก่ผู้ขอสินเชื่อเนื่องจาก เป็นแผนกหลักที่ตรวจสอบความถูกต้องและความเป็นตัวตนของผู้ขอสินเชื่อ ต่อจากเจ้าหน้าที่ฝ่ายขาย ดังนั้น ฝ่ายตรวจสอบตรวจสอบเครดิต ต้องมีความละเอียดถี่ถ้วน ในการตรวจสอบทุกๆ ข้อมูลที่เป็นรายละเอียดของลูกค้า เพราะถ้ามีการตรวจสอบที่ไม่รอบคอบ เมื่อพิจารณาอนุมัติสินเชื่อไปแล้ว จะส่งผลกระทบต่อบริษัททั้งทางตรงและทางอ้อม

หน้าที่หลักของฝ่ายตรวจสอบเครดิต ได้แก่

- (1) ตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารการขออนุมัติสินเชื่อ
- (2) ตรวจสอบข้อมูลเครดิตของผู้ขอสินเชื่อ จากข้อมูลเครดิตแห่งชาติ หรือ NCB (National Credit Bureau) เพื่อทำคะแนนการตรวจสอบแล้วเสนอผู้มีอำนาจอนุมัติสินเชื่อเข้าชื่อทำการพิจารณา
- (3) ยืนยันข้อมูลการมีตัวตนของผู้ขออนุมัติสินเชื่อรถจักรยานยนต์ทั้งของผู้ขอสินเชื่อ ซึ่งข้อมูลหลักที่ต้องทำการยืนยัน ได้แก่
  - (3.1) อาชีพ หมายถึง อาชีพของผู้ขอสินเชื่อ ตรวจสอบโดยการโทรศัพท์ติดต่อนายจ้างที่ผู้ขอสินเชื่อระบุในเอกสารขออนุมัติสินเชื่อ ซึ่งข้อมูลที่ได้รับจะต้องตรงกันกับเอกสารคำขอสินเชื่อ อีกทั้งลูกค้าต้องมีตัวตนเป็นพนักงานในสถานที่ทำงานนั้นจริงตามที่แจ้งในเอกสาร
  - (3.2) รายได้ หมายถึง รายได้ของผู้ขอสินเชื่อ ซึ่งตรวจสอบโดยการติดต่อสอบถามนายจ้าง ประกอบกับเอกสารใบรับรองเงินเดือน (Statement)
  - (3.3) ที่พักอาศัย หมายถึง ที่พักอาศัยของผู้ขอสินเชื่อ โดยการตรวจสอบเอกสารสำเนาทำเบียนบ้าน บัตรประจำตัวประชาชน และติดต่อสอบถามยืนยันกับผู้ขอสินเชื่อ
  - (3.4) สถานที่ทำงาน หมายถึง สถานที่ทำงานของผู้ขอสินเชื่อ เจ้าหน้าที่จะตรวจสอบกับผู้ที่เป็นนายจ้าง หรือบริษัทที่ผู้ขอสินเชื่อทำงานว่าปัจจุบันเป็นพนักงานตามที่ระบุในใบคำขออนุมัติสินเชื่อหรือไม่

(4) การเสนอผู้มีอำนาจอนุมัติหรือปฏิเสธการขอสินเชื่อ ซึ่งในกรณีที่มีการปฏิเสธการให้สินเชื่อ เจ้าหน้าที่จะต้องแจ้งเหตุผลของการปฏิเสธ เพื่อทางฝ่ายขายจะได้แจ้งลูกค้าทราบต่อไป



รูปที่ 2.3 กระบวนการทำงานของฝ่ายตรวจสอบเครดิต

ที่มา : ผู้วิจัย

#### 2.4.2.3 ฝ่ายติดตามทวงถามหนี้

ฝ่ายติดตามทวงถามหนี้ถือว่าเป็นแผนกที่สำคัญและเป็นหัวใจหลักของการเก็บเงินค่างวดเพื่อป้องกันการเกิดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ มีลักษณะการปฏิบัติงาน ดังนี้

(1) ลูกค้ำค้าง 1 งวด พนักงานติดต่อลูกหนี้ทางโทรศัพท์เพื่อสอบถามหนี้ค้างชำระและนัดหมายวันชำระในเดือนนั้นๆ

(2) ลูกค้ำค้าง 2 - 3 งวด พนักงานลงพื้นที่เพื่อสอบถามหนี้ค้างชำระลักษณะการทำงาน คือ การติดตามพบลูกหนี้ที่ไม่สามารถติดต่อได้ทั้งที่บ้าน และที่ทำงาน



รูปที่ 2.4 กระบวนการทำงานของฝ่ายติดตามหนี้

ที่มา : ผู้วิจัย

## บทที่ 3

### ระเบียบวิธีการวิจัย

จากการศึกษาวิเคราะห์ปัจจัยกำหนดการผิดนัดชำระค่างวดในธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ (An Analysis of Determinants of Missing an Installment Payment in Motorcycle Hire Purchase Business) เพื่อให้การวิเคราะห์ข้อมูลเป็นไปอย่างถูกต้องตามวัตถุประสงค์ในการวิจัย และสามารถนำไปใช้ประโยชน์ ผู้วิจัยได้ดำเนินการเป็นขั้นตอนดังต่อไปนี้

#### 3.1 การเก็บข้อมูลทุติยภูมิ

ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เป็นข้อมูลกลุ่มลูกหนี้ที่มีประวัติการค้างชำระค่างวดระหว่าง 1 - 3 งวด จำนวน 1,000 ราย และกลุ่มลูกหนี้ที่ไม่มีประวัติการค้างชำระค่างวด จำนวน 500 ราย รวมทั้งสิ้น 1,500 ราย จากสถาบันแห่งหนึ่งในจังหวัดกรุงเทพมหานคร

#### 3.2 การวิเคราะห์ข้อมูลทุติยภูมิ (Primary data)

การวิเคราะห์ข้อมูลทุติยภูมิ เป็นการวิเคราะห์เชิงปริมาณ (Quantitative method) ซึ่งใช้วิธีทางเศรษฐมิติโดยนำแบบจำลองโลจิท (Logit Model) มาทำการวิเคราะห์ตัวแปร เพื่อให้เห็นถึงความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต้น ได้แก่ เพศ รายได้ อาชีพ การค้าประกัน สถานภาพ อายุงาน วงเงินสินเชื่อ อัตราดอกเบี้ย เงินค่าน้ำ ข้อมูลเครดิต และจำนวนงวดที่ผ่อนชำระ ที่จะมีผลต่อตัวแปรตามคือการค้างชำระค่างวดของธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อ

### 3.2.1 สถิติที่ใช้ในการวิจัย

#### 3.2.1.1 การเลือกตัวแปรต้นในการวิจัย

เพศ ( $X_1$ ) หมายถึง เพศของลูกค้านี้ ได้แก่ เพศชายและเพศหญิง

รายได้ ( $X_2$ ) หมายถึง รายได้ของลูกค้านี้ ซึ่งมีหน่วยวัดเป็นบาทต่อเดือน รายได้จะส่งผลหรือเป็นปัจจัยหลักในการชำระค่างวดของลูกค้านี้ อีกทั้งรายไดยังเป็นหลักการแรกที่ทางตรวจสอบเครดิตจะทำการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ ดังนั้น ยิ่งรายได้มากก็ทำให้มีโอกาสในการพิจารณาสินเชื่อมากขึ้น ในทางตรงกันข้ามถ้ารายได้น้อยสถาบันปล่อยสินเชื่อก็จะมองว่าในอนาคตสินเชื่อที่ทำการปล่อยแก่ผู้นั้นอาจจะไม่มีปัญหาตามมา

อาชีพ ( $X_3$ ) หมายถึง อาชีพของลูกค้านี้จะบ่งบอกถึงความมั่นคงของลูกค้านี้อันจะนำมาสู่รายได้ในการชำระค่างวด ถ้าลูกค้านี้มีรายได้ที่มั่นคงและเพียงพอในการชำระหนี้สินในทุกๆ เดือนก็จะส่งผลให้การชำระค่างวดของลูกค้านี้มีการชำระอย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ ทำให้ไม่มีการค้างชำระ แต่ถ้ารายได้ของลูกค้านี้ค่อนข้างน้อย หรือไม่เพียงพอต่อรายจ่ายในแต่ละเดือน ก็จะทำให้การชำระค่างวดให้แก่บริษัทมีปัญหาในอนาคต

ผู้ค้ำประกัน  $X_4$  หมายถึง การประกันการชำระหนี้ด้วยบุคคลซึ่งจะมาเป็นสัญญาไว้เป็นลายลักษณ์อักษร โดยจะมีการตกลงกันว่าถ้าลูกค้านี้ไม่มีการชำระหนี้ให้แก่เจ้าหนี้ ทางผู้ค้ำประกันจะต้องเป็นผู้ชำระหนี้แทนลูกค้านี้ให้กับบริษัท ซึ่งในกรณีที่ผู้ค้ำประกันจะทำให้เป็นผลดีกับเจ้าหนี้ เนื่องจากจะได้รับความมั่นใจในอนาคตว่าถ้าไม่ได้รับการชำระหนี้จากลูกค้านี้ ทางบริษัทจะสามารถเรียกเก็บหนี้ดังกล่าวจากทางผู้ค้ำประกันได้

สถานภาพสมรส  $X_5$  หมายถึง สถานภาพของลูกค้านี้ ได้แก่ สถานภาพโสดและสถานภาพสมรส สถานภาพแสดงการมีภาระผูกพันของลูกค้านี้ ในกรณีที่ลูกค้านี้มีสถานะโสดแสดงให้เห็นว่าไม่มีภาระค่าใช้จ่ายทางครอบครัวที่ต้องรับผิดชอบในแต่ละเดือน แต่ในทางตรงกันข้ามถ้าลูกค้านี้มีสถานภาพสมรสก็จะบ่งบอกถึงการมีภาระผูกพันที่ต้องรับผิดชอบครอบครัวในทุกๆ เดือน เช่น ค่าเช่าที่อยู่อาศัย ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าเทอมบุตร เป็นต้น

อายุงาน  $X_6$  หมายถึง อายุงานของลูกหนี้ซึ่งจะมีหน่วยเป็นเดือน อายุงานจะบ่งบอกถึงความมั่นคงของการทำงานที่ผ่านมากล่าวคือถ้าลูกหนี้มีอายุงานที่ค่อนข้างนาน จะแสดงถึงความมั่นคงของการทำงานและส่งผลถึงรายได้ที่ค่อนข้างแน่นอน และการที่ลูกหนี้ไม่เปลี่ยนงานบ่อยจนเกินไปจะเป็นผลดีต่อตัวเองและบริษัท แต่ถ้าลูกหนี้มีอายุงานน้อย เปลี่ยนที่ทำงานบ่อยจะแสดงถึงความไม่มั่นคงของรายได้ เนื่องจากถ้าผู้กู้ยังเปลี่ยนงานบ่อย รายได้ก็จะยังไม่มั่นคง อีกทั้งเป็นการยากในการติดตามกรณีที่มีปัญหาในอนาคตอีกด้วย

วงเงินสินเชื่อ  $X_7$  หมายถึง วงเงินที่ทางบริษัทอนุมัติสินเชื่อ ซึ่งเป็นวงเงินหลังหักยอดการชำระเงินค่างวดและรวมอัตราดอกเบี้ยต่อเดือนแล้ว มีหน่วยเป็นบาท วงเงินให้สินเชื่อจะแสดงถึงภาระหน้าที่ที่ลูกหนี้ต้องรับผิดชอบในขอบในอนาคตตามที่ระบุในสัญญาเช่าซื้อ ถ้าลูกหนี้มีวงเงินขอสินเชื่อสูงก็จะส่งผลต่อภาระผูกพันในอนาคตว่าอาจจะต้องทำการผ่อนชำระค่างวดต่อเดือนที่ค่อนข้างสูง

อัตราดอกเบี้ย  $X_8$  หมายถึง ค่าตอบแทนที่ลูกหนี้ต้องชำระให้แก่บริษัท ซึ่งอัตราดอกเบี้ยนั้นทางบริษัทจะคิดเป็นอัตราร้อยละต่อเดือน โดยจะรวมอยู่ในยอดค่างวดที่ทางลูกหนี้ต้องชำระรายเดือน ซึ่งอัตราดอกเบี้ยจะเพิ่มขึ้นตามยอดการขอสินเชื่อกับระยะเวลาการผ่อนชำระค่างวด

เงินค่างวด  $X_9$  หมายถึง จำนวนเงินที่ลูกหนี้มีการชำระส่วนหนึ่งของราคารถทั้งหมด ณ วันที่ผู้เช่าได้มีการทำสัญญาเช่าซื้อ ซึ่งเงินค่างวดนั้นจะมีการกำหนดไว้เป็นอัตราร้อยละของราคารถจักรยานยนต์ นั่นหมายความว่า สินเชื่อส่วนที่เหลือหลังจากหักเงินค่างวดจะเป็นภาระหน้าที่ของผู้เช่าซื้อที่จะต้องรับผิดชอบชำระให้กับบริษัทเป็นรายเดือน ในกรณีที่ลูกหนี้ชำระเงินค่างวดสูงจะทำให้วงเงินขอสินเชื่อของลูกหนี้ลดลง

ประวัติข้อมูลเครดิต (ncb)  $X_{10}$  หมายถึง ประวัติการทำธุรกรรมทางการเงินของลูกหนี้ที่มีการทำกับสถาบันต่างๆตั้งแต่อดีต - ปัจจุบัน ถ้าลูกหนี้มีประวัติการชำระที่ดี และตรงตามกำหนด จะทำให้ลูกหนี้มีประวัติเครดิตที่ดี สถาบันการเงินที่ปล่อยสินเชื่อก็จะมั่นใจว่าเมื่อปล่อยสินเชื่อไปแล้ว บุคคลนั้นจะสามารถผ่อนชำระจนครบกำหนดสัญญาได้ แต่ถ้าบุคคลนั้นมีประวัติการทำธุรกรรมทางการเงินที่ไม่ดี ก็จะบ่งบอกถึงอนาคตได้ว่า การชำระค่างวดของบุคคลนั้นอาจจะมีความเสี่ยงได้เช่นกัน



จำนวนงวดผ่อนชำระ  $X_{11}$  หมายถึง ระยะเวลาที่ลูกหนี้ต้องผ่อนชำระค่างวดตามสัญญาเช่าซื้อ ซึ่งจะมีการระบุไว้เป็นจำนวนเดือน โดยส่วนใหญ่แล้วรถจักรยานยนต์จะมีการทำสัญญาตั้งแต่ 12 - 60 งวด ในกรณีที่จำนวนงวดมีระยะเวลายาว ค่างวดจะค่อนข้างสูง แต่ถ้าจำนวนงวดสูง ค่างวดก็จะปรับลดลงมาตามระยะเวลา

### 3.2.1.2 สมการที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษานี้ใช้แบบจำลองโลจิส (Logit Model) เพื่อหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต้นที่แสดงถึงการผัดนัดชำระค่างวดของลูกหนี้และตัวแปรตามที่แสดงถึงปัจจัยกำหนดการผัดนัดชำระค่างวดในธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ ดังสมการต่อไปนี้

$$Y = \frac{1}{1 + e^{-Z}}$$

$$Z = \beta x'$$

$$Z = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \beta_{32} x_{32} + \beta_{33} x_{33} + \beta_{34} x_{34} + \beta_4 x_4 + \beta_5 x_5 + \beta_6 x_6 + \beta_7 x_7 + \beta_8 x_8 + \beta_9 x_9 + \beta_{10} x_{10} + \beta_{11} x_{11}$$

โดยที่

Y หมายถึง ค่าฟังก์ชัน โลจิสติกส์ของการผัดนัดชำระค่างวด

Z หมายถึง การผัดนัดชำระค่างวด ซึ่ง

1 คือ ลูกหนี้ที่มีประวัติการค้างชำระ

0 คือ ลูกหนี้ที่ไม่มีประวัติการค้างชำระ

$X_1$  หมายถึง ตัวแปรหุ่นของเพศชาย ซึ่ง

1 คือ เพศชาย

0 คือ เพศหญิง

$X_2$  หมายถึง รายได้ของลูกหนี้ (บาทต่อเดือน)

$X_{31}$  หมายถึง ตัวแปรหุ่นของอาชีพธุรกิจส่วนตัว

$X_{32}$  หมายถึง ตัวแปรหุ่นของอาชีพพนักงานเอกชน

$X_{33}$  หมายถึง ตัวแปรหุ่นของอาชีพข้าราชการ

- $X_{34}$  หมายถึง ตัวแปรหุ่นของอาชีพอิสระ  
 หมายถึง เหตุ ตัวแปรหุ่นของอาชีพเกษตรกรรม ( $X_{35}$ )  
 ถูกใช้เป็นตัวแปรฐานของตัวแปรหุ่นกลุ่มอาชีพจึง  
 ไม่ถูกแสดงในสมการ
- $X_4$  หมายถึง ตัวแปรหุ่นของการมีผู้ค้าประกัน ซึ่ง  
 1 คือ มีผู้ค้าประกัน  
 0 คือ ไม่มีผู้ค้าประกัน
- $X_5$  หมายถึง ตัวแปรหุ่นของสถานภาพสมรส ซึ่ง  
 1 คือ สถานภาพสมรส  
 0 คือ สถานภาพโสด
- $X_6$  หมายถึง อายุงาน (เดือน)
- $X_7$  หมายถึง วงเงินสินเชื่อ (บาท)
- $X_8$  หมายถึง อัตราดอกเบี้ย (ร้อยละต่อเดือน)
- $X_9$  หมายถึง จำนวนเงินคาวน (บาท)
- $X_{10}$  หมายถึง ตัวแปรหุ่นของประวัติการติดเครดิตบูโร ซึ่ง  
 1 คือ มีประวัติการติดเครดิตบูโร  
 0 คือ ไม่มีประวัติการติดเครดิตบูโร
- $X_{11}$  หมายถึง จำนวนงวดผ่อนชำระ (งวด)
- $\beta$  หมายถึง ค่าคงที่ และค่าสัมประสิทธิ์ของตัวแปรต่างๆ

การศึกษานี้วิเคราะห์ผลกระทบส่วนเพิ่ม (Marginal Effect) โดยใช้สมการด้านล่างเพื่อแสดงการเปลี่ยนแปลงของความน่าจะเป็นต่อการค้างชำระหนี้ เมื่อปัจจัยที่ต้องการวิเคราะห์ผลกระทบส่วนเพิ่มมีการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้น 1 หน่วย โดยใช้ค่าเฉลี่ยของแต่ละตัวแปรเป็นฐานในการคำนวณ ทั้งนี้กรณีความน่าจะเป็นเท่ากับ 1 หมายถึง มีโอกาสค้างชำระหนี้ 100 เปอร์เซ็นต์ และกรณีความน่าจะเป็นเท่ากับ 0 หมายถึง มีโอกาสค้างชำระหนี้ 0 เปอร์เซ็นต์

$$\frac{\beta \Pr(Y=1)}{\partial x_k} = \frac{\partial \left( \frac{1}{1+e^{-\beta x'}} \right)}{\partial x_k}$$

$$= \frac{\beta_k e^{-\beta x'}}{[1+e^{-\beta x'}]^2}$$

### 3.3 การเก็บข้อมูลปฐมภูมิ (Indepth Interview)

ข้อมูลปฐมภูมิ (Indepth Interview) การสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ตำแหน่งติดตามทวงถามหนี้ ซึ่งมีความรู้ ความสามารถ ทักษะ และประสบการณ์การทวงถามหนี้และทำงานเกี่ยวข้องกับธุรกิจ เช่าซื้อรถจักรยานยนต์ จำนวน 40 คน โดยการสัมภาษณ์จะสอบถามถึงสาเหตุ ความหนักใจ ผลกระทบ ปัญหาและอุปสรรค ตลอดจนแนวทางการป้องกันการเกิดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ ดังแสดงในภาคผนวก

### 3.4 การวิเคราะห์ข้อมูลปฐมภูมิ (Indepth Interview)

การวิเคราะห์ข้อมูลปฐมภูมิ เป็นการนำข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกมาทำการวิเคราะห์เชิงพรรณนา (Descriptive Analysis) โดยอธิบายการถึงสาเหตุ ผลกระทบ อุปสรรค แนวทาง การแก้ไขปัญหา และนโยบาย/มาตรการ ของบริษัทเพื่อลดอัตราหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (Non - Performing Loan)

### 3.5 การประเมินระดับชั้นของลูกหนี้

การศึกษานี้ประเมินระดับชั้นของลูกหนี้จากผลคะแนนความน่าจะเป็นในการผิดนัดชำระ ค่างวดที่คำนวณได้จากสมการ โลจิสต์ ข้างต้น โดยแบ่งระดับชั้นออกเป็น 5 ระดับ ตามช่วงระดับ ความเสี่ยงของการผิดนัดชำระค่างวด ดังแสดงในตารางที่ 3.1

ตารางที่ 3.1 ระดับชั้นของลูกหนี้ จำแนกตามช่วงคะแนนความน่าจะเป็นในการผิดนัดชำระค่างวด

ช่วงความน่าจะเป็นในการผิดนัดชำระค่างวด	เกรด	ความหมาย
0.00 - 0.19	A	ดีเยี่ยม
0.20 - 0.39	B	ดี
0.40 - 0.59	C	ปานกลาง
0.60 - 0.79	D	ความเสี่ยงสูง
0.80 - 1.00	E	ความเสี่ยงสูงมาก

## บทที่ 4

### ผลการวิจัย

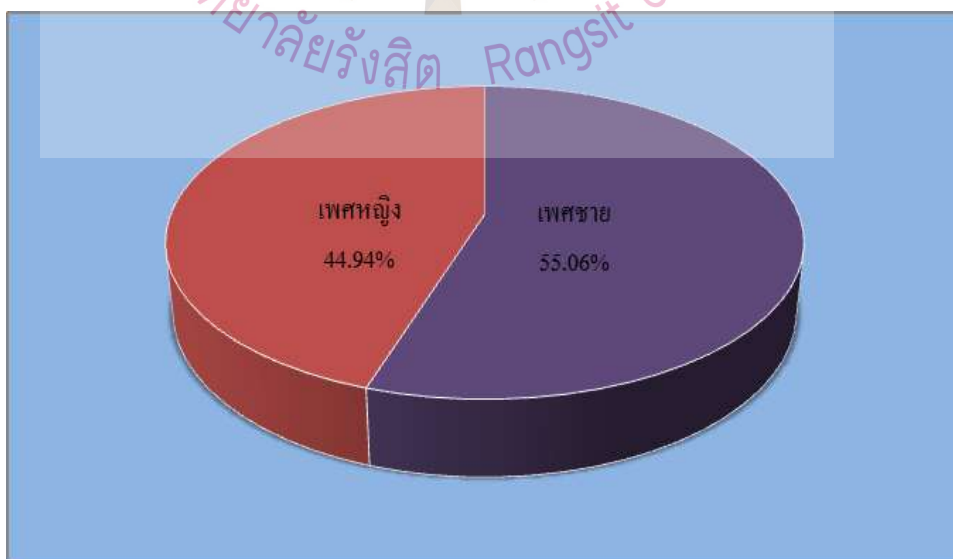
#### 4.1 คุณลักษณะและพฤติกรรมของลูกหนี้

ผู้วิจัยได้นำข้อมูลทฤษฎีภูมิของลูกหนี้จำนวน 1,500 ราย ซึ่งประกอบด้วยลูกหนี้ที่มีประวัติการผิดนัดชำระค่างวด 1,000 ราย และลูกหนี้ที่ไม่มีประวัติการค้างชำระค่างวด จำนวน 500 ราย มาทำการวิเคราะห์ ดังต่อไปนี้

เพศ

ตารางที่ 4.1 แสดงอัตราร้อยละของตัวแปรเพศชายและเพศหญิง

เพศ	จำนวน (ราย)	เปอร์เซ็นต์
ชาย	826	55.06
หญิง	674	44.94
รวม	1,500	100



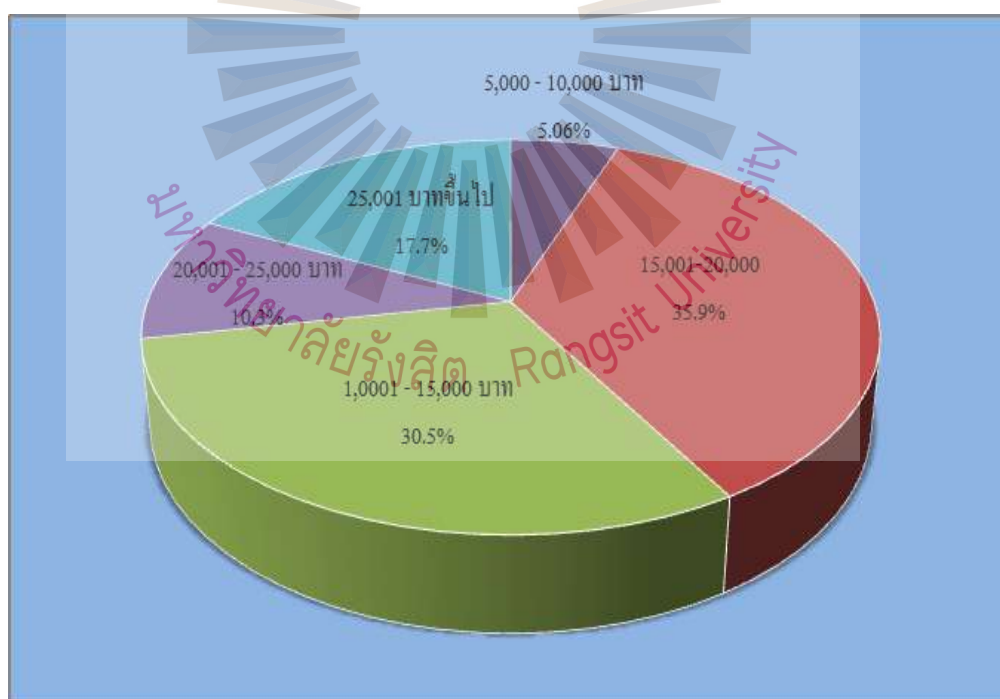
รูปที่ 4.1 อัตราร้อยละของตัวแปรเพศชายและเพศหญิง

จากข้อมูลทฤษฎี พบว่าลูกหนี้ทั้งหมด 1,500 ราย เป็นเพศชาย จำนวน 826 ราย คิดเป็น 55.06 % และเพศหญิง จำนวน 674 ราย คิดเป็น 44.94%

รายได้

ตารางที่ 4.2 แสดงอัตราร้อยละของรายได้

รายได้	จำนวน (ราย)	เปอร์เซ็นต์
5,000 - 10,000 บาท	84	5.6
10,001 - 15,000 บาท	539	35.9
15,001 - 20,000 บาท	457	30.5
20,001 - 25,000 บาท	154	10.3
25,001 บาทขึ้นไป	266	17.7
รวม	1,500	100



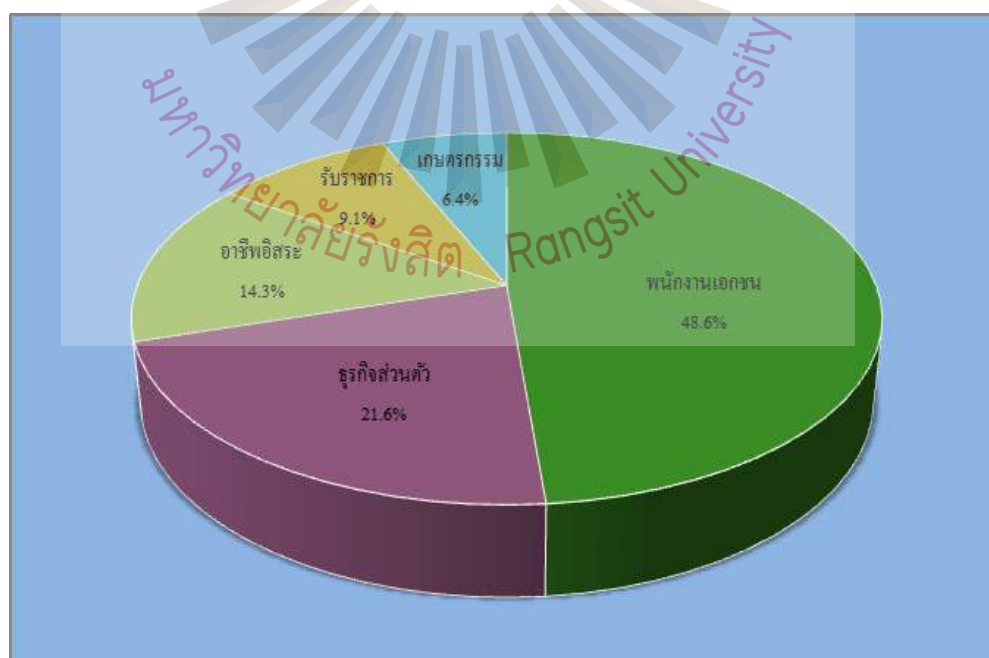
รูปที่ 4.2 อัตราร้อยละของรายได้

จากข้อมูลทศนิยม พบว่าลูกหนี้ทั้งหมด 1,500 ราย มีรายได้เดือนละ 5,000 - 10,000 บาท จำนวน 84 ราย คิดเป็น 5.6 % เดือนละ 10,001 - 15,000 บาท จำนวน 539 ราย คิดเป็น 35.9 % เดือนละ 15,001 - 20,000 บาท จำนวน 457 ราย คิดเป็น 30.5 % เดือนละ 20,001 - 25,000 บาท จำนวน 154 ราย คิดเป็น 10.3 % และเดือนละ 25,001 บาทขึ้นไป จำนวน 266 ราย คิดเป็น 17.7 %

### อาชีพ

ตารางที่ 4.3 แสดงอัตราร้อยละของอาชีพ

อาชีพ	จำนวน (ราย)	เปอร์เซ็นต์
พนักงานเอกชน	729	48.6
ธุรกิจส่วนตัว	324	21.6
อาชีพอิสระ	215	14.3
รับราชการ	136	9.1
เกษตรกร	96	6.4
รวม	1,500	100



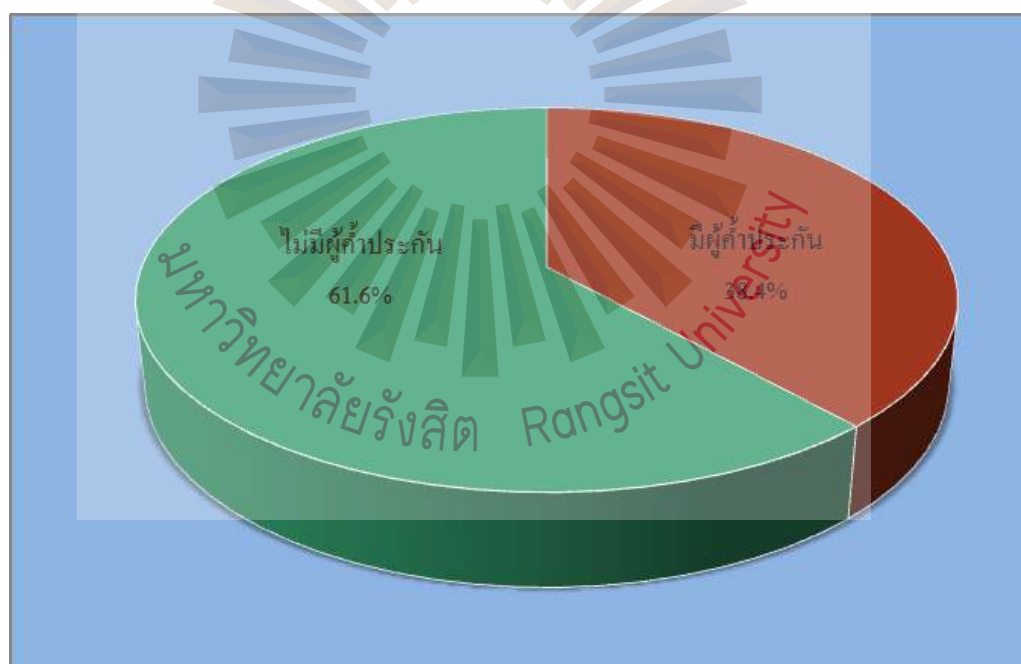
รูปที่ 4.3 แสดงอัตราร้อยละของอาชีพ

จากข้อมูลทฤษฎี พบว่าลูกหนี้ทั้งหมด 1,500 ราย ประกอบอาชีพพนักงานเอกชน จำนวน 729 ราย คิดเป็นร้อยละ 48.6 % อาชีพธุรกิจส่วนตัว จำนวน 324 ราย คิดเป็น 21.6 % อาชีพอิสระ จำนวน 215 ราย คิดเป็น 14.3 % อาชีพรับราชการ จำนวน 136 ราย คิดเป็น 9.1 % และอาชีพเกษตรกรรวม จำนวน 96 ราย คิดเป็น 6.4 %

### ผู้ค้ำประกัน

ตารางที่ 4.4 แสดงอัตราร้อยละของผู้ค้ำประกัน

ผู้ค้ำประกัน	จำนวน (ราย)	เปอร์เซ็นต์
มีผู้ค้ำประกัน	576	38.4
ไม่มีผู้ค้ำประกัน	924	61.6
รวม	1,500	100



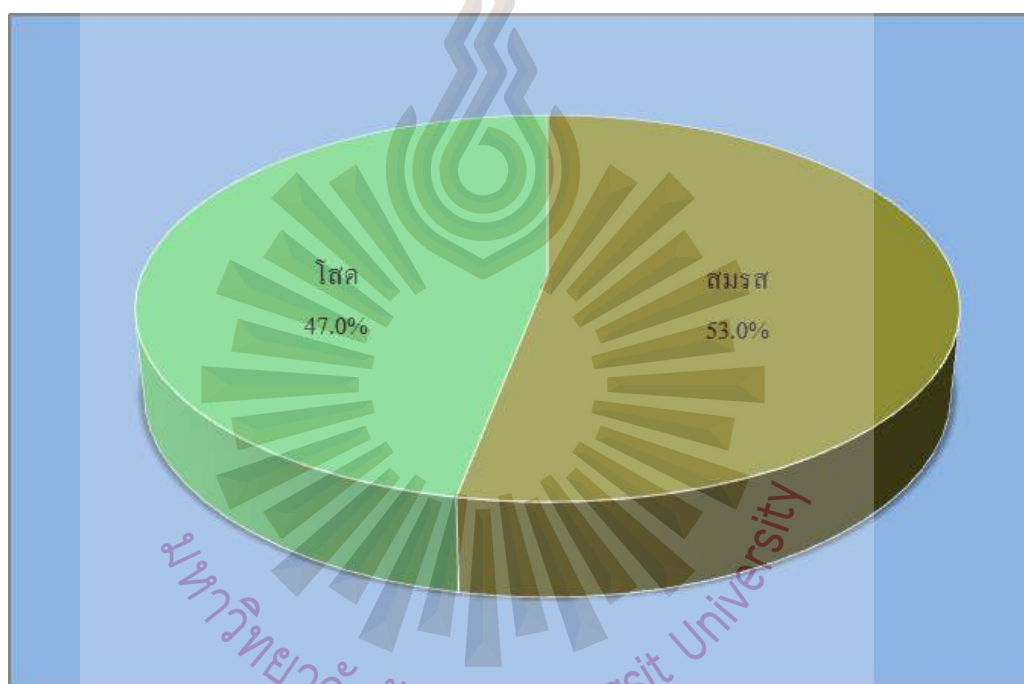
รูปที่ 4.4 แสดงอัตราร้อยละของผู้ค้ำประกัน

จากข้อมูลทฤษฎี พบว่าลูกหนี้ทั้งหมด 1,500 ราย มีผู้ค้ำประกัน จำนวน 576 ราย คิดเป็น 38.4 % และไม่มีผู้ค้ำประกัน จำนวน 924 ราย คิดเป็น 61.6 %

## สถานภาพ

ตารางที่ 4.5 แสดงอัตราร้อยละของสถานภาพของลูกหนี้

สถานภาพสมรส	จำนวน (ราย)	เปอร์เซ็นต์
สมรส	788	53.0
โสด	712	47.0
รวม	1,500	100



รูปที่ 4.5 อัตราร้อยละของสถานภาพ

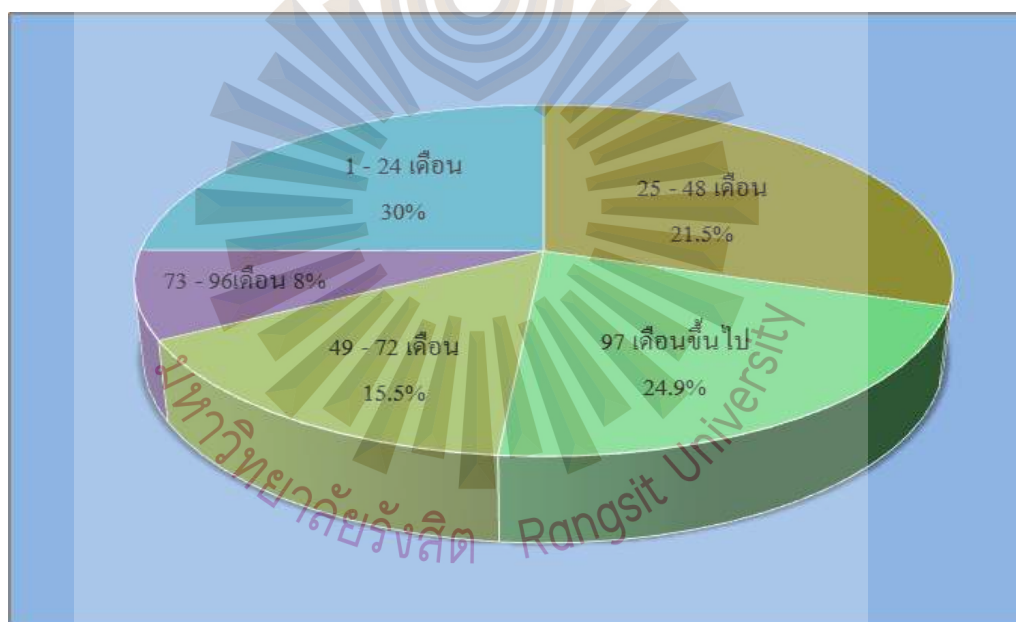
จากข้อมูลทศัญญะ พบว่าลูกหนี้ทั้งหมด 1,500 ราย มีสถานภาพโสด จำนวน 788 ราย คิดเป็น 53 % และสถานภาพสมรส จำนวน 712 ราย คิดเป็น 47 %



## อายุงาน

ตารางที่ 4.6 แสดงอัตราร้อยละของอายุงานลูกหนี้

อายุงาน	จำนวน (ราย)	เปอร์เซ็นต์
1 - 24 เดือน	450	30.0
25 - 48 เดือน	323	21.5
49 - 72 เดือน	232	15.5
73 - 96 เดือน	122	8.1
97 เดือนขึ้นไป	373	24.9
รวม	1,500	100



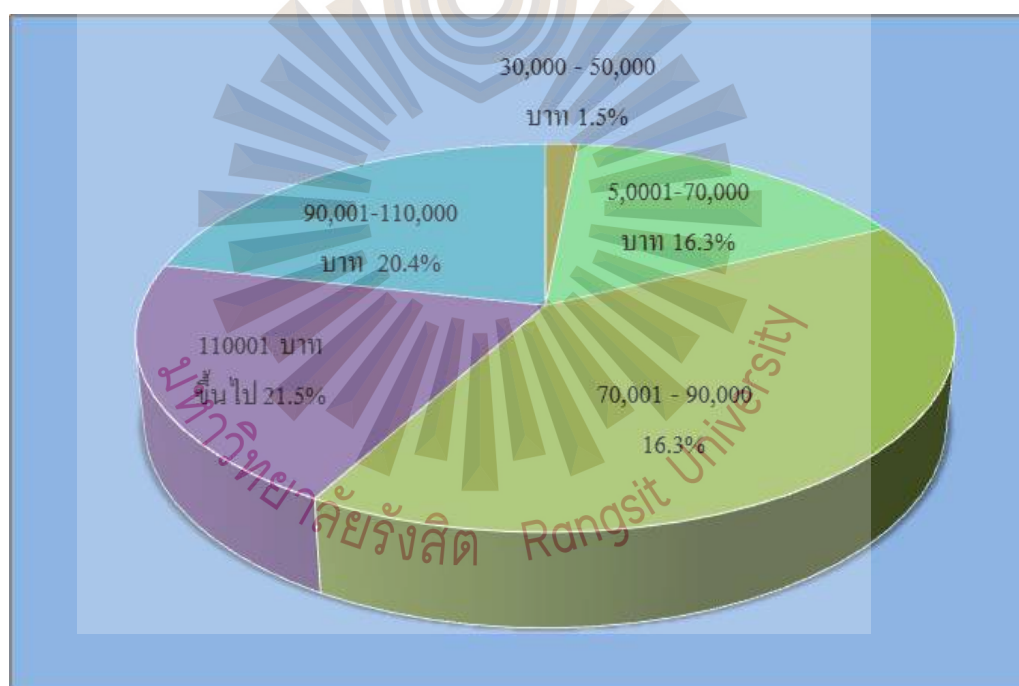
รูปที่ 4.6 แสดงอัตราร้อยละของอายุงาน

จากข้อมูลทฤษฎี พบว่าลูกหนี้ทั้งหมด 1,500 ราย มีระยะเวลาของอายุงาน 1 - 24 เดือน จำนวน 450 ราย คิดเป็น 30% อายุงาน 25 - 48 เดือน จำนวน 323 ราย คิดเป็น 21.5% อายุงาน 49 - 72 เดือน จำนวน 232 ราย คิดเป็น 15.5% อายุงาน 73 - 96 เดือน จำนวน 122 ราย คิดเป็น 8.1% และลูกหนี้ที่อายุงาน 97 เดือนขึ้นไป จำนวน 373 ราย คิดเป็น 24.9%

## วงเงินสินเชื่อ

ตารางที่ 4.7 แสดงอัตราร้อยละของวงเงินสินเชื่อ

วงเงินสินเชื่อ	จำนวน (ราย)	เปอร์เซ็นต์
30,000 - 50,000 บาท	23	1.5
50,001 - 70,000 บาท	244	16.3
70,001 - 90,000 บาท	604	40.3
90,001 - 11,0000 บาท	306	20.4
110,001 บาทขึ้นไป	323	21.5
รวม	1,500	100



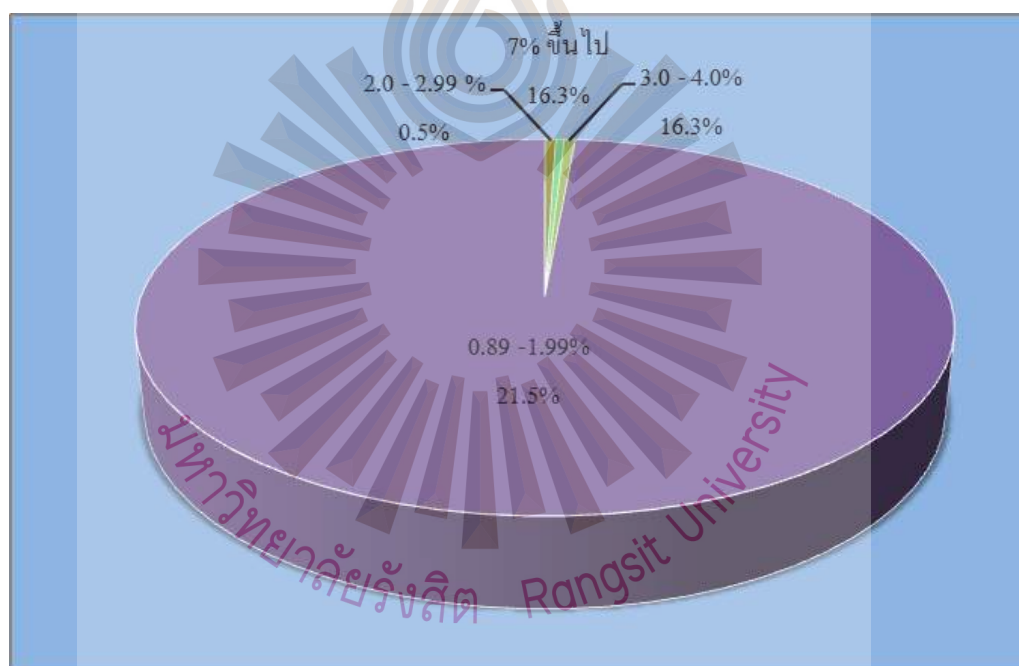
รูปที่ 4.7 อัตราร้อยละของวงเงินสินเชื่อ

จากข้อมูลทศัญญุมิ พบว่าลูกหนี้ทั้งหมด 1,500 ราย ซึ่งมีการขอวงเงินสินเชื่อ 30,000 - 50,000 บาท จำนวน 23 ราย คิดเป็น 1.5% 50,001 - 70,000 บาท จำนวน 244 ราย คิดเป็น 16.3% 70,001 - 90,000 บาท จำนวน 604 ราย คิดเป็น 40.3% 90,001 - 11,0000 บาท จำนวน 306 ราย คิดเป็น 20.4% และ 110,0001 บาทขึ้นไป จำนวน 323 ราย คิดเป็น 21.5%

## อัตราดอกเบี้ย

ตารางที่ 4.8 แสดงอัตราร้อยละของอัตราดอกเบี้ย

อัตราดอกเบี้ย	จำนวน (ราย)	เปอร์เซ็นต์
7.0 % ขึ้นไป	7	0.5
3.0 - 4.0 %	6	0.4
2.0 - 2.99 %	7	0.5
0.89 - 1.99 %	1,480	98.7
รวม	1,500	100



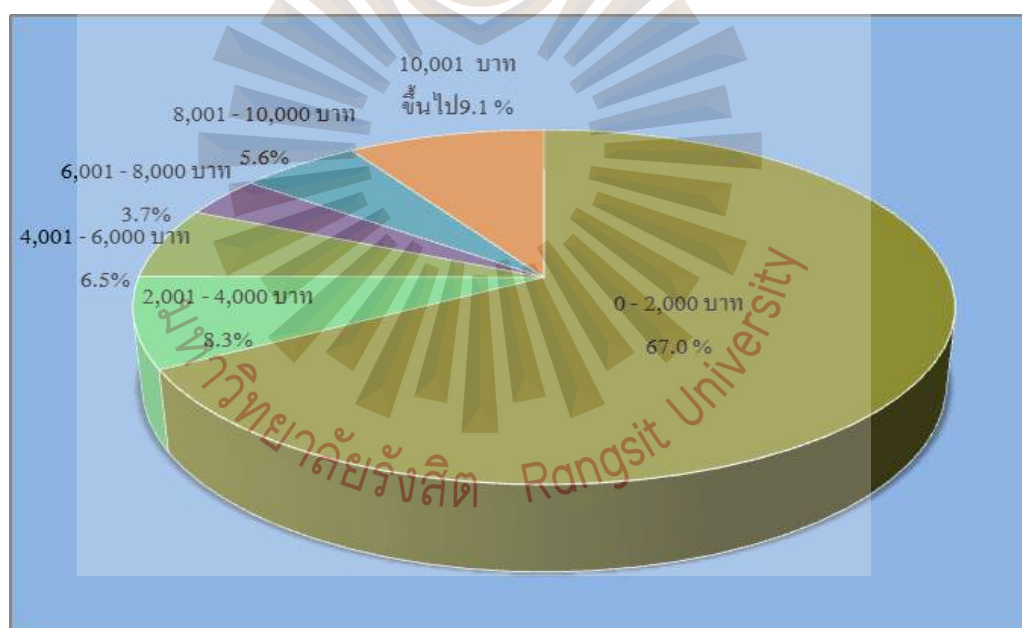
รูปที่ 4.8 อัตราร้อยละของอัตราดอกเบี้ย

จากข้อมูลทศนิยม พบว่าลูกหนี้ทั้งหมด 1,500 ราย มีการอนุมัติสินเชื่อที่อัตราดอกเบี้ย 0.89 - 1.99 % จำนวน 1,480 ราย คิดเป็น 98.7 % 2.0 - 2.99 % จำนวน 7 ราย คิดเป็น 0.5 % 3.0 - 4.0 % จำนวน 6 ราย คิดเป็น 0.4 % และ 7.0% ขึ้นไป จำนวน 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 0.5 %

## เงินค่าน

ตารางที่ 4.9 แสดงอัตราร้อยละของเงินค่าน

เงินค่าน	จำนวน (ราย)	เปอร์เซ็นต์
0 - 2,000 บาท	1,002	66.8
2,001 - 4,000 บาท	124	8.3
4,001 - 6,000 บาท	97	6.5
6,001 - 8,000 บาท	56	3.7
8,001 - 10,000 บาท	84	5.6
10,001 บาทขึ้นไป	137	9.1
รวม	1,500	100



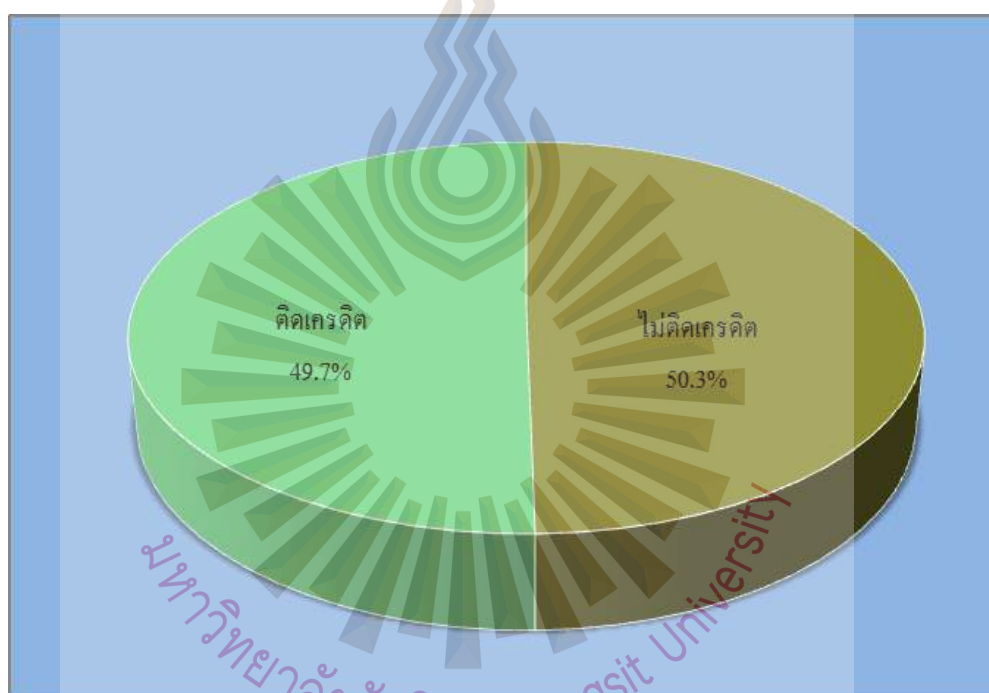
รูปที่ 4.9 อัตราร้อยละของอัตราเงินค่าน

จากข้อมูลทฤษฎี พบว่าลูกหนี้ทั้งหมด 1,500 ราย ลูกหนี้ชำระเงินค่าน 0 - 2,000 บาท จำนวน 1,002 ราย คิดเป็น 66.8 % 2,001 - 4,000 บาท จำนวน 124 ราย คิดเป็น 8.3 % 4,001 - 6,000 บาท จำนวน 97 ราย คิดเป็น 6.5 % 6,001 - 8,000 บาท จำนวน 56 ราย คิดเป็น 3.7 % 8,001 - 10,000 บาท จำนวน 84 ราย คิดเป็น 5.6 % และ 10,001 บาทขึ้นไป จำนวน 137 ราย คิดเป็น 9.1 %

## ข้อมูลเครดิต

ตารางที่ 4.10 แสดงอัตราร้อยละของข้อมูลเครดิต

ข้อมูลเครดิต	จำนวน (ราย)	เปอร์เซ็นต์
ติดเครดิต	745	49.7
ไม่ติดเครดิต	755	50.3
รวม	1,500	100



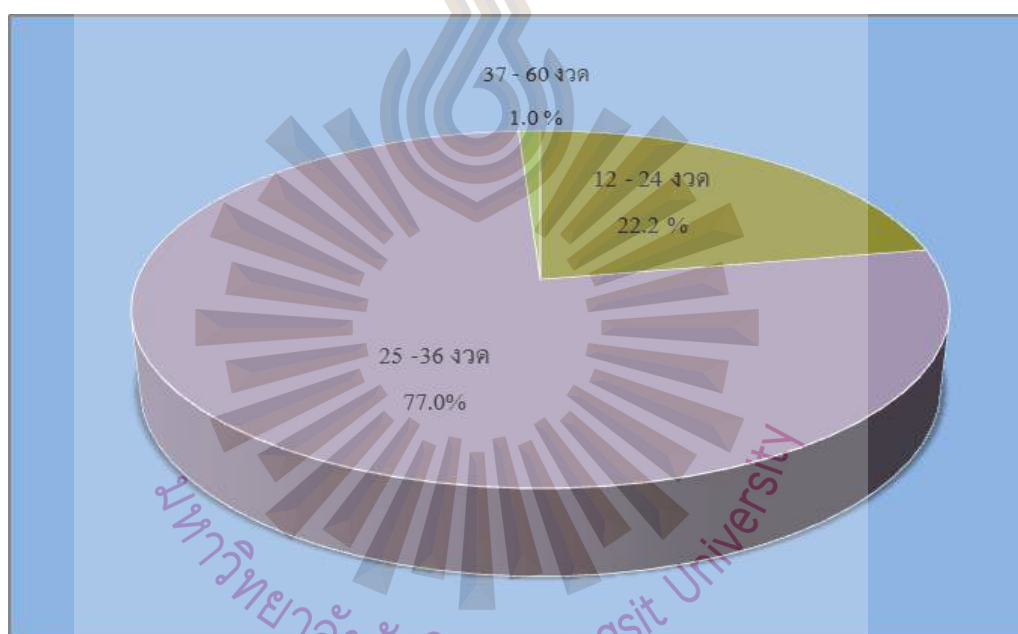
รูปที่ 4.10 อัตราร้อยละของข้อมูลเครดิต

จากข้อมูลทุกยูนิต พบว่าลูกหนี้ทั้งหมด 1,500 ราย เป็นลูกหนี้ไม่ติดเครดิต จำนวน 755 ราย คิดเป็น 50.3 % และเป็นลูกหนี้ที่ติดเครดิต จำนวน 745 ราย คิดเป็น 49.7 %

## จำนวนงวดการผ่อนชำระ

ตารางที่ 4.11 แสดงอัตราร้อยละของจำนวนงวดการผ่อนชำระ

จำนวนงวด	จำนวน (ราย)	เปอร์เซ็นต์
12 - 24 งวด	333	22.2
25 - 36 งวด	1,152	76.8
37 - 60 งวด	15	1.0
รวม	1,500	100



รูปที่ 4.11 อัตราร้อยละของจำนวนงวดการผ่อนชำระ

จากข้อมูลทศนิยม พบว่าลูกหนี้ทั้งหมด 1,500 ราย มีจำนวนงวดการผ่อนชำระ 12 - 24 งวด จำนวน 333 ราย คิดเป็น 22.2 % 25 - 36 งวด จำนวน 1,152 ราย คิดเป็น 76.8 % และ 37 - 60 งวด จำนวน 15 ราย คิดเป็น 1 %

## 4.2 ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อโอกาสจ้างงาน

### 4.2.1 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อโอกาสจ้างงาน

ผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อโอกาสจ้างงานด้วยวิธีใช้แบบจำลองโลจิสติก (Logit Analysis) มีค่าความเชื่อมั่นอยู่ระหว่างร้อยละ 90 ถึงร้อยละ 99 และมีค่าความแม่นยำของแบบจำลอง (R-Squared) อยู่ที่ประมาณ 0.4556 หรือร้อยละ 45.56 ดังแสดงในตารางที่ 4.12 ซึ่งสามารถอธิบายผลการศึกษาดังนี้

ปัจจัยด้านเพศ พบว่า ลูกหนี้เพศชายมีโอกาสจ้างงานมากกว่าลูกหนี้เพศหญิง

ปัจจัยด้านรายได้ พบว่า ลูกหนี้ที่มีรายได้ต่ำมีโอกาสจ้างงานมากกว่าลูกหนี้ที่มีรายได้สูง

ปัจจัยด้านอาชีพ พบว่า ลูกหนี้ที่ประกอบอาชีพอิสระมีโอกาสจ้างงานมากที่สุด รองลงมา ได้แก่ อาชีพรับราชการ อาชีพพนักงานเอกชน อาชีพธุรกิจส่วนตัว และอาชีพเกษตรกรกรรมตามลำดับ โดยที่ลูกหนี้ที่ประกอบอาชีพเกษตรกรมีโอกาสจ้างงานน้อยที่สุด

ปัจจัยด้านการมีผู้ค้ำประกัน พบว่า ลูกหนี้ที่ไม่มีผู้ค้ำประกันมีโอกาสจ้างงานมากกว่าลูกหนี้ที่มีผู้ค้ำประกัน

ปัจจัยด้านสถานภาพสมรส พบว่า ลูกหนี้ที่มีสถานภาพสมรสมีโอกาสจ้างงานมากกว่าลูกหนี้ที่มีสถานภาพโสด

ปัจจัยด้านอายุงาน พบว่า ลูกหนี้ที่มีอายุการทำงานน้อยมีโอกาสจ้างงานมากกว่าลูกหนี้ที่มีอายุการทำงานมาก

ปัจจัยด้านวงเงินสินเชื่อ พบว่า ลูกหนี้ที่มีวงเงินสินเชื่อสูงมีโอกาสจ้างงานมากกว่าลูกหนี้ที่มีวงเงินสินเชื่อต่ำ

ปัจจัยด้านอัตราดอกเบี้ย พบว่า ลูกหนี้ที่ได้อัตราดอกเบี้ยสูงมีโอกาสจ้างงานมากกว่าลูกหนี้ที่มีอัตราดอกเบี้ยต่ำ

ปัจจัยด้านจำนวนเงินค่างวด พบว่า ลูกหนี้วางเงินค่างวดจำนวนน้อยมีโอกาสจ้างงานมากกว่าลูกหนี้ที่วางเงินค่างวดจำนวนมาก

ปัจจัยด้านประวัติการติดเครดิตบูโร พบว่า ลูกหนี้ที่มีประวัติการติดเครดิตบูโรมีโอกาสจ้างงานมากกว่าลูกหนี้ที่ไม่มีประวัติการติดเครดิตบูโร

ปัจจัยด้านจำนวนงวดผ่อนชำระ พบว่า ลูกหนี้ที่มีจำนวนงวดผ่อนชำระน้อยหรือระยะสั้นมีโอกาสค้างชำระหนี้มากกว่าลูกหนี้ที่มีจำนวนงวดผ่อนชำระมากหรือระยะยาว

ตารางที่ 4.12 ผลการวิเคราะห์ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการค้างชำระค่าวงของธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์  
โดยวิธีแบบจำลองโลจิต

Dependent Variable: Y			
Method: ML – Binary Logit (Quadratic hill climbing)			
Variable	Coefficient	Prob.	
ค่าคงที่	-8.608312	0.0000	*
X1 (เพศ)	0.433107	0.0070	*
X2 (รายได้)	-0.0000171	0.0000	*
X31 (อาชีพธุรกิจส่วนตัว)	0.816522	0.0216	**
X32 (อาชีพพนักงานเอกชน)	1.098962	0.0010	*
X33 (อาชีพรับราชการ)	1.379962	0.0009	*
X34 (อาชีพอิสระ)	1.386113	0.0002	*
X4 (การมีผู้ค้ำประกัน)	-0.899943	0.0000	*
X5 (สถานภาพสมรส)	1.774342	0.0000	*
X6 (อายุงาน)	-0.00218	0.0725	***
X7 (วงเงินสินเชื่อ)	0.000106	0.0000	*
X8 (อัตราดอกเบี้ย)	1.234416	0.0150	**
X9 (จำนวนเงินค่างวด)	-0.0000719	0.0000	*
X10 (ประวัติการติดเครดิตบูโร)	1.851893	0.0000	*
X11 (จำนวนงวดผ่อนชำระ)	-0.119618	0.0000	*
McFadden R-squared = 0.455629			

หมายเหตุ เครื่องหมาย \* แสดงว่ามีค่าความเชื่อมั่นอยู่ที่ร้อยละ 99  
\*\* แสดงว่ามีค่าความเชื่อมั่นอยู่ที่ร้อยละ 95  
\*\*\* แสดงว่ามีค่าความเชื่อมั่นอยู่ที่ร้อยละ 90



#### 4.2.2 การทดสอบผลกระทบส่วนเพิ่ม (Marginal Effect)

ผลจากการทดสอบผลกระทบส่วนเพิ่ม ในกรณีที่ตัวแปรตามหรือปัจจัยกำหนดตัวใดตัวหนึ่ง มีค่าเพิ่มขึ้น 1 หน่วย ถ้ามีการเปลี่ยนแปลง โดยทดสอบให้ค่าของตัวแปรแต่ละตัวเพิ่มขึ้น 1 หน่วย ซึ่งสามารถอธิบายความหมายได้ดังนี้

ด้านเพศ ลูกหนี้ที่เป็นเพศชายจะมีค่าความน่าจะเป็นในการผิดนัดชำระค่างวด สูงกว่าลูกหนี้ที่เป็นเพศหญิง จำนวน 0.04990672

ด้านรายได้ เมื่อลูกหนี้มีรายได้เพิ่ม 1 บาท จะทำให้ความน่าจะเป็นในการผิดนัดชำระ ค่างวดลดลง จำนวน 0.00000197

ด้านอาชีพ ลูกหนี้ที่ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว จะมีความน่าจะเป็นในการผิดนัดชำระค่างวดมากกว่าลูกหนี้ที่ประกอบอาชีพเกษตรกรรม จำนวน 0.09408746 ลูกหนี้ที่ประกอบอาชีพ พนักงานเอกชน จะมีความน่าจะเป็นในการผิดนัดชำระค่างวดมากกว่าลูกหนี้ที่ประกอบอาชีพ เกษตรกรรม จำนวน 0.12663289 ลูกหนี้ที่ประกอบอาชีพรับราชการ จะมีความน่าจะเป็นในการผิดนัดชำระค่างวดมากกว่าลูกหนี้ที่ประกอบอาชีพเกษตรกรรม จำนวน 0.15901239 และลูกหนี้ที่ประกอบอาชีพ อิสระ จะมีความน่าจะเป็นในการผิดนัดชำระค่างวดมากกว่าลูกหนี้ที่ประกอบอาชีพเกษตรกรรม จำนวน 0.15972117

ด้านการมีผู้ค้ำประกัน การที่ลูกหนี้มีผู้ค้ำประกัน จะทำให้ความน่าจะเป็น ในการผิดนัดชำระค่างวดลดลง จำนวน 0.1037002

ด้านสถานภาพสมรส เมื่อลูกหนี้เปลี่ยนจากสถานภาพโสดเป็นสถานภาพสมรส จะมีความน่าจะเป็นในการผิดนัดชำระค่างวดเพิ่มขึ้น จำนวน 0.20445662

ด้านอายุงาน เมื่อลูกหนี้มีอายุงานเพิ่มขึ้น 1 เดือน จะทำให้ความน่าจะเป็น ในการผิดนัดชำระค่างวดลดลง จำนวน 0.00025120

ด้านวงเงินสินเชื่อ เมื่อวงเงินสินเชื่อเพิ่มขึ้น 1 บาท จะทำให้ความน่าจะเป็น ในการผิดนัดชำระค่างวดเพิ่มขึ้น จำนวน 0.00001221

ด้านอัตราดอกเบี้ย เมื่ออัตราดอกเบี้ยต่อเดือนเพิ่มขึ้น 1 เปอร์เซ็นต์ จะทำให้ ความน่าจะเป็นในการผิดนัดชำระค่างวดเพิ่มขึ้น จำนวน 0.14224119

ด้านจำนวนเงินคาวน เมื่อจำนวนเงินคาวนเพิ่มขึ้น 1 บาท จะทำให้ความน่าจะเป็น ในการผิดนัดชำระค่างวดลดลง จำนวน 0.00000829

ด้านประวัติการติดเครดิตบูโร ลูกหนี้ที่มีประวัติการติดเครดิตบูโร จะมีความ น่าจะเป็นในการผิดนัดชำระค่างวดมากกว่าลูกหนี้ที่ไม่มีประวัติการติดเครดิตบูโร จำนวน 0.21339279

ด้านจำนวนงวดผ่อนชำระ เมื่อลูกหนี้มีจำนวนงวดผ่อนชำระเพิ่มขึ้น 1 งวด จะทำให้ความน่าจะเป็นในการผิดนัดชำระค่างวดลดลง จำนวน 0.01378353

ตารางที่ 4.13 ผลการคำนวณผลกระทบส่วนเพิ่ม

ตัวแปร	ค่าเฉลี่ย	Marginal Effect
เพศชาย	0.5506	0.04990672
รายได้ (เดือน)	22,033	-0.00000197
อาชีพธุรกิจส่วนตัว	0.216	0.09408746
อาชีพพนักงานเอกชน	0.486	0.12663289
อาชีพรับราชการ	0.0906	0.15901239
อาชีพอิสระ	0.1433	0.15972117
การมีผู้ค้ำประกัน	0.384	-0.10370002
สถานภาพสมรส	0.5253	0.20445662
อายุงาน	72.948	-0.00025120
วงเงินสินเชื่อ	93318	0.00001221
อัตราดอกเบี้ย	1.9245	0.14224119
จำนวนเงินคาวน	3,414	-0.00000829
ประวัติการติดเครดิตบูโร	0.4966	0.21339279
จำนวนงวดผ่อนชำระ	31.6113	-0.01378353

#### 4.2.3 การจัดการของลูกหนี้

ผู้วิจัยได้วิเคราะห์กรณีศึกษาตัวอย่าง โดยใช้ผลลัพธ์จากแบบจำลองโลจิต ในแต่ละระดับชั้น ทั้ง 5 ระดับ โดยกำหนดให้ลูกหนี้แต่ละระดับมีค่าตัวแปรต้นบางตัวเหมือนกัน ได้แก่ วงเงินสินเชื่อจำนวน 10,000 บาท อัตราดอกเบี้ย 1.9 เปอร์เซ็นต์ต่อเดือน และระยะเวลาผ่อนชำระ จำนวน 36 งวด และกำหนดให้ตัวแปรต้นอื่นๆที่เหลือแตกต่างกันดังนี้

กรณีตัวอย่างลูกหนี้เกรด A มีคุณสมบัติเป็นเพศหญิง รายได้เฉลี่ย 25,000 บาท ต่อเดือน ประกอบอาชีพเกษตรกร มีผู้ค้ำประกัน สถานภาพโสด อายุงาน 72 เดือน จำนวนเงินคาวน 4,000 บาท และไม่มีประวัติการติดเครดิตบูโร มีผลการทดสอบความน่าจะเป็น เท่ากับ 0.149164054

กรณีตัวอย่างลูกหนี้เกรด B มีคุณสมบัติเป็นเพศหญิง รายได้เฉลี่ย 22,500 บาท ต่อเดือน ประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว มีผู้ค้ำประกัน สถานภาพโสด อายุงาน 48 เดือน จำนวนเงินคาวน 3,000 บาท และไม่มีประวัติการติดเครดิตบูโร มีผลการทดสอบความน่าจะเป็น เท่ากับ 0.31915005

กรณีตัวอย่างลูกหนี้เกรด C มีคุณสมบัติเป็นเพศชาย รายได้เฉลี่ย 20,000 บาท ต่อเดือน ประกอบอาชีพพนักงานเอกชน มีผู้ค้ำประกัน สถานภาพโสด อายุงาน 24 เดือน จำนวนเงินคาวน 2,000 บาท และไม่มีประวัติการติดเครดิตบูโร มีผลการทดสอบความน่าจะเป็น เท่ากับ 0.531168633

กรณีตัวอย่างลูกหนี้เกรด D มีคุณสมบัติเป็นเพศหญิง รายได้เฉลี่ย 15,000 บาท ต่อเดือน ประกอบอาชีพข้าราชการ มีผู้ค้ำประกัน สถานภาพโสด อายุงาน 12 เดือน จำนวนเงินคาวน 1,000 บาท และไม่มีประวัติการติดเครดิตบูโร มีผลการทดสอบความน่าจะเป็น เท่ากับ 0.64322664

กรณีตัวอย่างลูกหนี้เกรด E มีคุณสมบัติเป็นเพศชาย รายได้เฉลี่ย 10,000 บาท ต่อเดือน ประกอบอาชีพรับราชการ ไม่มีผู้ค้ำประกัน สถานภาพสมรส ไม่มีอายุงานเนื่องจากเป็นพนักงานใหม่ ไม่มีการชำระเงินคาวน และมีประวัติการติดเครดิตบูโร มีผลการทดสอบความน่าจะเป็น เท่ากับ 0.995059251

จากผลการวิเคราะห์ระดับชั้นของลูกหนี้โดยใช้สมการของการศึกษาวิจัยนี้ เพื่อนำมาประกอบการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ พบว่าบริษัทควรอนุมัติสินเชื่อให้แก่ผู้ยื่นขอสินเชื่อที่ได้ผลการประเมินอยู่ในระดับตั้งแต่เกรด B ขึ้นไป เนื่องจากมีความเสี่ยงต่อการเกิดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้หรือการผิดนัดชำระค่างวดต่ำ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ควรอนุมัติให้แก่ผู้ยื่นขอสินเชื่อที่ได้รับผลประเมินอยู่ในระดับเกรด A ทั้งนี้ บริษัทควรระมัดระวังเป็นพิเศษในการอนุมัติสินเชื่อให้แก่ผู้ยื่นขอสินเชื่อที่ได้รับผลประเมินอยู่ในระดับเกรด D ลงมา เนื่องจากลูกหนี้กลุ่มนี้ค่อนข้างมีความเสี่ยงต่อการผิดนัดชำระค่างวดสูง โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ไม่ควรอนุมัติสินเชื่อให้แก่ผู้ยื่นขอสินเชื่อที่ได้รับผลประเมินอยู่ในระดับเกรด E

ตารางที่ 4.14 แสดงกรณีตัวอย่างคุณสมบัติของลูกหนี้ในแต่ละระดับชั้น

ตัวแปร	ลูกหนี้เกรด A		ลูกหนี้เกรด B		ลูกหนี้เกรด C		ลูกหนี้เกรด D		ลูกหนี้เกรด E	
	ค่า	ความหมาย	ค่า	ความหมาย	ค่า	ความหมาย	ค่า	ความหมาย	ค่า	ความหมาย
X1 (ตัวแปรหุ่นของเพศชาย)	0	เพศหญิง	0	เพศหญิง	1	เพศชาย	0	เพศหญิง	1	เพศชาย
X2 (รายได้ของลูกหนี้)	25,000	รายได้เฉลี่ยต่อเดือน (บาท)	22,500	รายได้เฉลี่ยต่อเดือน (บาท)	20,000	รายได้เฉลี่ยต่อเดือน (บาท)	15,000	รายได้เฉลี่ยต่อเดือน (บาท)	10,000	รายได้เฉลี่ยต่อเดือน (บาท)
X31 (ตัวแปรหุ่นของอาชีพธุรกิจส่วนตัว)	0	อาชีพเกษตรกร	1	อาชีพธุรกิจส่วนตัว	0	อาชีพพนักงานเอกชน	0	อาชีพข้าราชการ	0	อาชีพอิสระ
X32 (ตัวแปรหุ่นของอาชีพพนักงานเอกชน)	0		0		1		0			
X33 (ตัวแปรหุ่นของอาชีพข้าราชการ)	0		0		0		1			
X34 (ตัวแปรหุ่นของอาชีพอิสระ)	0		0		0		0			
X4 (ตัวแปรหุ่นของการมีคู่ค้าประกัน)	1	มีคู่ค้าประกัน	1	มีคู่ค้าประกัน	1	มีคู่ค้าประกัน	1	มีคู่ค้าประกัน	0	ไม่มีคู่ค้าประกัน
X5 (ตัวแปรหุ่นของสถานภาพสมรส)	0	โสด	0	โสด	0	โสด	0	โสด	1	สมรส
X6 (อายุงาน)	72	อายุงาน (เดือน)	48	อายุงาน (เดือน)	24	อายุงาน (เดือน)	12	อายุงาน (เดือน)	0	อายุงาน (เดือน)
X7 (วงเงินสินเชื่อ)	100,000	วงเงินสินเชื่อ (บาท)	100,000	วงเงินสินเชื่อ (บาท)	100,000	วงเงินสินเชื่อ (บาท)	100,000	วงเงินสินเชื่อ (บาท)	100,000	วงเงินสินเชื่อ (บาท)
X8 (อัตราดอกเบี้ย)	1.9	อัตราดอกเบี้ย (ร้อยละต่อเดือน)	1.9	อัตราดอกเบี้ย (ร้อยละต่อเดือน)	1.9	อัตราดอกเบี้ย (ร้อยละต่อเดือน)	1.9	อัตราดอกเบี้ย (ร้อยละต่อเดือน)	1.9	อัตราดอกเบี้ย (ร้อยละต่อเดือน)
X9 (จำนวนเงินคาวน)	4,000	เงินคาวน (บาท)	3,000	เงินคาวน (บาท)	2,000	เงินคาวน (บาท)	1,000	เงินคาวน (บาท)	0	เงินคาวน (บาท)
X10 (ตัวแปรหุ่นของประวัติการติดเครดิตบูโร)	0	ไม่ติดเครดิต	0	ไม่ติดเครดิต	0	ไม่ติดเครดิต	0	ไม่ติดเครดิต	1	ติดเครดิต
X11 (จำนวนงวดผ่อนชำระ)	36	จำนวนงวด (งวด)	36	จำนวนงวด (งวด)	36	จำนวนงวด (งวด)	36	จำนวนงวด (งวด)	36	จำนวนงวด (งวด)
ความน่าจะเป็น	0.149164054		0.319150045		0.531168633		0.64322664		0.995059251	

### 4.3 แนวทางการลดอัตราหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (Non - Performing Loan)

แนวทางการลดหนี้อัตราหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (Non - Performing Loan) ของธุรกิจเข้าซื้อรถจักรยานยนต์ ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาโดยการสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้ที่มีประสบการณ์ด้านติดตามทวงหนี้จำนวน 40 คน สามารถอธิบายผลการสัมภาษณ์ได้ดังต่อไปนี้

#### 4.3.1 คุณลักษณะของผู้ให้สัมภาษณ์

##### 1) เพศ

เจ้าหน้าที่ผู้ให้สัมภาษณ์ ประกอบด้วย เพศหญิง จำนวน 34 ราย (85%) และเพศชาย จำนวน 6 ราย (15%)

##### 2) อายุงาน

เจ้าหน้าที่ผู้ให้สัมภาษณ์ มีอายุงาน 0 - 1 ปี จำนวน 9 ราย (22.5%) 1 - 2 ปี จำนวน 13 ราย (32.5%) 3 - 4 ปี จำนวน 8 ราย (20%) และ 4 ปี ขึ้นไป จำนวน 10 ราย (25%)

##### 3) แผนก

เจ้าหน้าที่ผู้ให้สัมภาษณ์ ประกอบด้วยเจ้าหน้าที่แผนกติดตามหนี้ทางโทรศัพท์ จำนวน 32 ราย (80%) เจ้าหน้าที่ติดตามหนี้ภาคสนาม จำนวน 8 ราย (20%)

##### 4) ตำแหน่งงาน

เจ้าหน้าที่ผู้ให้สัมภาษณ์ประกอบด้วยเจ้าหน้าที่ที่มีตำแหน่งผู้ช่วยผู้จัดการ จำนวน 4 ราย (10 %) และเจ้าหน้าที่ตำแหน่งพนักงาน จำนวน 36 ราย (90%)

#### 4.3.2 การสังเกตลูกหนี้ดีและลูกหนี้ไม่ดี

การสังเกตลูกหนี้ดีและลูกหนี้ไม่ดี สามารถอธิบายผลได้ดังต่อไปนี้

##### 4.3.2.1 วิธีการสังเกตลูกหนี้ดี ได้แก่

###### (1) การประกอบอาชีพและรายได้

การประกอบอาชีพและรายได้ของลูกหนี้ดี พบว่า ในกรณีที่ลูกหนี้ประกอบอาชีพอิสระ เช่น ชีพเกษตรกร แม้ว่าถ้ายังไม่ถึงฤดูเก็บเกี่ยวลูกหนี้อาจจะติดปัญหาอยู่บ้าง แต่เมื่อลูกหนี้เก็บเกี่ยวและขายผลผลิตดังกล่าวแล้ว ทำให้มีรายได้ชำระค่างวด หรือลูกหนี้บางรายอาจจะปิดบัญชีโอนกรรมสิทธิ์ก่อนระยะเวลา

กรณีนี้ลูกหนี้ประกอบอาชีพประจำ พบว่า ลูกหนี้จะประกอบอาชีพที่มั่นคง ตำแหน่งงานที่น่าเชื่อถือ สถานที่ทำงานเป็นหลักแหล่งสามารถติดต่อได้ มีรายได้แน่นอน เช่น อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน อาชีพรับราชการ เป็นต้น

#### (2) ประวัติข้อมูลเครดิต

ประวัติข้อมูลเครดิต พบว่า ลูกหนี้จะไม่มีประวัติการผิดนัดชำระค่างวด เนื่องจากลูกหนี้จะทราบว่าการชำระล่าช้าจะส่งผลต่อประวัติเครดิต แม้ประสบปัญหาลูกหนี้จะพยายามชำระภายในระยะเวลาที่กำหนด เพื่อป้องกันการเสียประวัติ ตลอดจนลูกหนี้บางรายในอนาคตมีความจำเป็นต้องใช้เครดิตที่ดีเพื่อทำธุรกรรมทางการเงินอย่างอื่น เช่น สินเชื่อที่อยู่อาศัย สินเชื่อรถยนต์ และสินเชื่อบัตรเครดิต เป็นต้น

#### (3) ประวัติการชำระค่างวด

ประวัติการชำระค่างวด พบว่า ลูกหนี้จะมีระเบียบวินัยและให้ความสำคัญต่อการชำระค่างวดของทุกเดือน ลูกหนี้บางรายนอกจากให้ความสนใจในส่วนของการชำระค่างวดแล้วยังให้ความสนใจเรื่องค่าปรับล่าช้าและค่าติดตามทวงถามต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้น เมื่อไม่ยอมให้เกิดค่าใช้จ่ายส่วนดังกล่าว การชำระค่างวดของลูกหนี้จึงตรงตามกำหนดตามที่ระบุในสัญญาเช่าซื้อ

#### (4) ลักษณะการเจรจา

การเจรจาของลูกหนี้ พบว่า มีความสุภาพ ใจเย็น รับฟังเหตุผล รับฟังเจ้าหน้าที่ ใฝ่ใจต่อผลกระทบที่จะตามมา เมื่อลูกหนี้เกิดปัญหาพร้อมที่จะปรับปรุงแก้ไขตามคำแนะนำของเจ้าหน้าที่ หรือถ้าขอเลื่อนชำระค่างวด ลักษณะนี้เสี่ยงการเจรจา วันที่นัดหมาย และเหตุผลที่แจ้งต่อเจ้าหน้าที่จะมีความน่าเชื่อถือ

#### (5) พฤติกรรมการแสดงออก

พฤติกรรมการแสดงออก พบว่า ลูกหนี้ที่มีปัญหาเกี่ยวกับการชำระค่างวดจะเป็นฝ่ายติดต่อบริษัทด้วยตนเอง โดยที่ไม่ต้องรอให้ทางบริษัทเป็นผู้ติดต่อไป อีกทั้ง ลูกหนี้จะไม่เปลี่ยนเบอร์โทรศัพท์บ่อย หรือถ้ามีการเปลี่ยนเบอร์ติดต่อก็จะมีการติดต่อเข้ามาแจ้งบริษัทโดยไม่ล่าช้า

#### 4.3.2.2 วิธีการสังเกตลูกหนี้ไม่ดี

##### (1) การประกอบอาชีพและรายได้

การประกอบอาชีพและรายได้ พบว่า การประกอบอาชีพจะไม่เป็นหลักแหล่ง และมีลักษณะที่เปลี่ยนสถานที่ทำงานบ่อย กล่าวคือ ลูกหนี้กลุ่มนี้สองถึงสามเดือนจะเปลี่ยนสถานที่ทำงานต่อหนึ่งครั้ง หรือบางรายเปลี่ยนสถานที่ทำงานทุกๆเดือน โดยลูกหนี้จะนำข้ออ้างจากการเปลี่ยนสถานที่ทำงานมาเป็นเงื่อนไขของการเลื่อนหรือขอค้างชำระค่างวดกับบริษัท โดยผลกระทบที่เกิดขึ้นจากการที่ลูกหนี้เปลี่ยนสถานที่ทำงานบ่อย คือ เงินเดือนของลูกหนี้ไม่แน่นอน จึงส่งผลให้การชำระค่างวดล่าช้าหรือชะงักเพราะไม่สามารถระบุวันชำระค่างวดที่ชัดเจนได้

##### (2) เครดิตบูโร

เครดิตบูโร กรณีที่ผู้เช่าซื้อผู้ชำระค่างวดด้วยตนเองเมื่อติดปัญหาจะค่อนข้างมีเงินเฉยไม่สนใจเครดิตของตน แม้ว่าการค้างชำระค่างวดจะส่งผลกระทบต่อผู้ค้าประกันด้วย อีกทั้งลูกหนี้จะไม่คำนึงถึงอนาคตว่าอาจจะต้องใช้เครดิตบูโรในการทำสินเชื่อต่างๆอีกหรือไม่

กรณีบุคคลอื่นเป็นผู้ชำระค่างวด บุคคลนั้นจะไม่คำนึงว่าถ้าตนชำระค่างวดล่าช้าหรือค้างชำระค่างวดแล้วอาจมีผลกระทบต่อเครดิตของลูกหนี้และผู้ค้าประกัน เพราะไม่ใช่เครดิตของตน

##### (3) ประวัติการชำระค่างวด

ประวัติการชำระค่างวด พบว่า ลักษณะการชำระจะไม่ตรงวันครบกำหนดที่ระบุในสัญญาเชื่อซื้อ บางรายชำระค่างวดไม่ตรงตามกำหนดจนเป็นนิสัย แม้จะมีการอธิบายในส่วนของค่าปรับและค่าติดตามทวงถามหนี้ที่อาจจะเกิดขึ้น ลูกหนี้ก็ยังคงไม่ให้ความสำคัญ อีกทั้งไม่พยายามแก้ไขปัญหาการชำระค่างวดดังกล่าวให้เป็นปกติ

##### (4) การเจรจา

ลักษณะการเจรจา พบว่า ลูกหนี้จะเจรจาโดยการให้เหตุผลเพื่อขอค้างชำระเมื่อแจ้งเหตุผลดังกล่าวแล้ว ตนต้องได้รับสิทธิการชำระค่างวดล่าช้าหรือค้างชำระค่างวดจากบริษัท ถ้าไม่ได้รับสิทธิจะไม่พอใจบริษัท ส่งผลให้การเจรจาเพื่อนัดหมายวันชำระค่างวดกับลูกหนี้มีความยากขึ้น

##### (5) พฤติกรรมของลูกหนี้

พฤติกรรมของลูกหนี้ พบว่า ลูกหนี้จะมีการผัดนัดชำระบ่อย กล่าวคือ เมื่อครบกำหนดชำระค่างวดและมีการนัดหมาย แต่จะไม่พบยอดการชำระค่างวดจากลูกหนี้รายดังกล่าว อีกทั้งลูกหนี้บางรายเมื่อเกิดการผัดนัดกับชำระค่างวดจะมีพฤติกรรมไม่รับสาย ปิดเครื่อง เปลี่ยนเบอร์ติดต่อ เปลี่ยนสถานที่ทำงาน หรือเปลี่ยนที่พักอาศัยเพื่อหลบหลีกการติดตามทวงถาม

### 4.3.3 ปัญหาและอุปสรรคจากการติดตามติดตามทวงถามหนี้

#### 1) การติดต่อลูกหนี้ไม่ได้

การติดต่อลูกหนี้ไม่ได้ พบว่า ลูกหนี้ไม่รับสาย เปลี่ยนเบอร์ติดต่อ ปิดเครื่อง เบอร์ถูกระงับใช้บริการ การเปลี่ยนที่อยู่อาศัย การเปลี่ยนสถานที่ทำงาน ซึ่งเมื่อเกิดเหตุเหล่านี้จะทำให้พนักงานติดตามทวงถามหนี้ทั้งภาคสนามและพนักงานที่ติดตามทางโทรศัพท์ไม่สามารถนัดหมายชำระค่างวดได้

2) พระราชบัญญัติการติดตามทวงถามหนี้ และราชกิจจานุเบกษา เรื่อง จำนวนครั้งในการติดต่อทวงถามหนี้ ส่งผลให้การติดตามทวงถามหนี้น่ายากขึ้น

กฎหมายการติดตามทวงถามหนี้ทำให้เป็นอุปสรรคต่อเจ้าหน้าที่ในการติดตามทวงถามหนี้ จากราชกิจจานุเบกษา เรื่อง จำนวนครั้งในการติดต่อทวงถามหนี้ ประกาศวันที่ 30 กรกฎาคม 2562 (สำนักงานคณะกรรมการกฤษฎีกา, 2563ก) โดยมีการกำหนดว่า ให้ผู้ทวงถามหนี้หรือบุคคลซึ่งลูกหนี้ได้ระบุไว้เพื่อการทวงถามหนี้ได้ทราบการทวงถามหนี้ ไม่เกินหนึ่งครั้งต่อหนึ่งวัน จากกฎหมายดังกล่าวทำให้เจ้าหน้าที่ติดต่อลูกหนี้ได้น้อยลง เนื่องจากติดต่อลูกหนี้ได้เพียงวันละ 1 ครั้ง หรือในส่วนของกฎหมายพระราชบัญญัติการทวงถามหนี้ พ.ศ. 2558 ก็ต้องปรับเปลี่ยนในส่วนของเนื้อหาบทสนทนาเพื่อเจรจากับลูกหนี้ เนื่องจากในส่วนของเนื้อหาการเจรจาต้องไม่มีการกระทำที่ไม่เหมาะสม ทั้งในส่วนของคำพูด การละเมิดสิทธิส่วนบุคคล การทำให้ลูกหนี้เสียชื่อเสียง การให้ข้อมูลเป็นเท็จต่อลูกหนี้ และการสร้างความเดือดร้อนรำคาญให้แก่ลูกหนี้ ดังนั้นเจ้าหน้าที่จึงต้องมีความระมัดระวังมากขึ้นเพื่อที่จะไม่ปฏิบัติซึ่งผิดต่อกฎหมายดังกล่าว

#### 3) การติดปัญหา

การติดปัญหา พบว่า ปัญหาที่เกิดขึ้นมีผลกระทบมาจากอาชีพและรายได้ของลูกหนี้ ทั้งอาชีพอิสระและอาชีพประจำ ปัญหาจากอาชีพอิสระ เช่น ลูกหนี้ที่ประกอบอาชีพค้าขายหรืออาชีพขับรถจักรยานยนต์รับจ้างถ้าเป็นช่วงฤดูฝนลูกหนี้กลุ่มนี้จะมีรายได้ค่อนข้างน้อย เนื่องจากได้รับผลกระทบโดยตรง ส่วนลูกหนี้ที่ประกอบอาชีพประจำ มักจะเกิดจากการถูกเลิกจ้างงานกะทันหัน เป็นต้น

#### 4) ลูกหนี้ขอสินเชื่อแทนบุคคลอื่น

ลูกหนี้ขอสินเชื่อแทนบุคคลอื่น ปัญหาที่พบคือ บุคคลที่ลูกหนี้ขอสินเชื่อแทนไม่มีการชำระค่างวดและบริษัทไม่สามารถติดต่อบุคคลนั้นได้ อีกทั้ง ลูกหนี้มักจะปฏิเสธการชำระค่างวดให้แก่ทางบริษัท โดยแจ้งเหตุผลว่าบริษัทต้องติดต่อกับบุคคลดังกล่าวเอง ซึ่งตามระบบการทำงานของบริษัทจะไม่ทราบรายละเอียดข้อมูลของบุคคลนั้น เช่น เบอร์โทรศัพท์ติดต่อ ที่อยู่ปัจจุบัน สถานที่ทำงาน ที่อยู่อาศัย จึงต้องให้เป็นหน้าที่ของเจ้าหน้าที่ภาคสนามหรือหน่วยงานภายนอก (Outsource) ลงพื้นที่ติดตามต่อไป



#### 4.3.4 การชำระค่างวดล่าช้า

การชำระค่างวดล่าช้า มีสาเหตุดังต่อไปนี้

##### 1) สภาพปัญหาเศรษฐกิจ

สภาพปัญหาทางเศรษฐกิจเป็นปัจจัยสำคัญในการชำระค่างวดของลูกหนี้ เนื่องจากปัจจุบันอัตราค่าครองชีพค่อนข้างสูง เศรษฐกิจฝืดเคือง ทำให้รายรับลูกหนี้ไม่เพียงพอต่อรายจ่ายต่อการชำระหนี้สิน การประกอบอาชีพต่างๆ ทั้งผู้ประกอบการรายใหญ่และรายย่อย ไม่ประสบผลสำเร็จ ส่งผลกระทบโดยตรงต่อลูกจ้าง เกิดปัญหาการว่างงาน การปรับลดเงินเดือน สู่การปรับเปลี่ยนงานของลูกหนี้ ส่วนผู้ที่ประกอบอาชีพอิสระก็ประสบปัญหาเช่นเดียวกัน เนื่องจากประชาชนประหยัดเงินในการจับจ่าย ทำให้รายรับของลูกหนี้ลดลง จึงไม่เพียงพอต่อการชำระหนี้สิน

##### 2) การวางแผนทางการเงิน

การวางแผนทางการเงิน พบว่า ลูกหนี้สร้างภาระหนี้สินเพิ่มในระหว่างที่มีการผ่อนชำระค่างวด ส่งผลกระทบทำให้รายรับไม่เพียงพอต่อรายจ่าย ขาดสภาพคล่องทางการเงิน เมื่อครบกำหนดชำระค่างวดไม่สามารถชำระหนี้ได้ อีกทั้งลูกหนี้บางรายต้องเลือกชำระหนี้ จึงค้างชำระค่างวดรถจักรยานยนต์แล้วชำระหนี้สินให้แก่สถาบันอื่น

##### 3) การเจ็บป่วย

การเจ็บป่วย หรือการเสียชีวิตของลูกหนี้ส่งผลกระทบต่อการชำระค่าหนี้ล่าช้า ลูกหนี้ที่มีรายได้ประจำเมื่อเจ็บไข้ได้ป่วยอาจชำระค่างวดได้อย่างต่อเนื่อง เพราะมีสวัสดิการรักษายาบาลจากนายจ้าง เช่น สวัสดิการประกันสังคม สิทธิการรักษายาบาลข้าราชการ สิทธิประกันชีวิตพนักงาน เป็นต้น แต่ลูกหนี้ที่ไม่ได้ประกอบอาชีพประจำ เช่น อาชีพประมง อาชีพค้าขาย อาชีพขับรถจักรยานยนต์รับจ้าง อาชีพขับรถแท็กซี่ หรือรับจ้างรายวันต่างๆ ซึ่งมีรายได้ไม่แน่นอน ไม่มีสิทธิสวัสดิการรักษายาบาล เมื่อเจ็บป่วยจึงทำให้รายได้ของลูกหนี้หยุดชะงัก และการชำระหนี้จึงมีความล่าช้า

##### 4) การย้ายถิ่นที่อยู่อาศัย

การย้ายถิ่นที่อยู่อาศัยของลูกหนี้ทำให้ยากต่อการติดตามทวงถามหนี้ เนื่องจากลูกหนี้บางรายย้ายกลับภูมิลำเนาต่างจังหวัด หรือบางรายย้ายไปสถานที่ที่ไม่ได้มีการระบุในสัญญาเช่าซื้อทำให้ติดตามตัวลูกหนี้ไม่พบและไม่สามารถทำการนัดหมายชำระค่างวดได้

#### 5) นโยบายรัฐบาล

นโยบายหรือโครงการของรัฐบาล จะมีผลต่อการกำหนดราคาผลผลิตทางการเกษตร ได้แก่ ราคาขายพารา ราคาข้าว อ้อย ข้าวโพด มันสำปะหลัง ปาล์ม น้ำมัน ในกรณีที่รัฐบาลมีนโยบายนำเข้าผลผลิตจากต่างประเทศมาจำนวนมาก และมีการส่งออกปริมาณน้อย จะส่งผลให้ราคาผลผลิตตกต่ำ ซึ่งส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิต รายรับ - รายจ่ายของเกษตรกรโดยตรง ปัญหาที่ตามมาคือ เกิดการชะลอหนี้ เนื่องจากลูกหนี้จะต้องนำไปเป็นเงินหมุนเวียนของธุรกิจแทนการชำระค่างวดให้กับบริษัท

#### 6) การอนุมัติสินเชื่อเพิ่มขึ้น

การใช้รถจักรยานยนต์ของลูกหนี้มีจำนวนมากขึ้น ส่งผลให้การอนุมัติสินเชื่อเพิ่มขึ้นตามความต้องการ ซึ่งการอนุมัติสินเชื่อแก่ลูกหนี้ที่ไม่มีคุณภาพในจำนวนมาก ทำให้เจ้าหน้าที่ติดตามทวงถามหนี้ค้างชำระไม่ทัน มีเวลาติดต่อลูกหนี้แต่ละรายค่อนข้างน้อย เพราะต้องติดต่อลูกหนี้รายอื่นต่อ ซึ่งในทางปฏิบัติการติดต่อลูกหนี้ค้างชำระค่างวดต้องใช้ความถี่ ความสม่ำเสมอในการติดตามทวงถาม เนื่องจากลูกหนี้บางรายไม่ได้มีหนี้สินกับบริษัทเพียงแห่งเดียว ถ้าทางเจ้าหน้าที่ติดต่อสอบถามค่างวดล่าช้ากว่าสถาบันอื่น หรือไม่มีความถี่ในการติดตามก็จะทำให้ลูกหนี้นำเงินไปชำระหนี้สินอย่างอื่นแทนการชำระค่างวดให้กับบริษัท

#### 4.3.5 การค้างชำระค่างวด

การค้างชำระค่างวดจะส่งผลกระทบต่อบริษัท ดังต่อไปนี้

##### 1) เกิดหนี้ไม่ก่อให้เกิดรายได้

หนี้ไม่ก่อให้เกิดรายได้ เกิดจากบริษัทมีการสำรองหนี้การอนุมัติสินเชื่อแล้วไม่สามารถเรียกเก็บค่างวดจากลูกหนี้ได้ ส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากการอนุมัติสินเชื่อที่หละหลวม หรือการอนุมัติสินเชื่อให้แก่ลูกหนี้ที่ไม่มีประสิทธิภาพต่อการชำระค่างวด ภายหลังจึงเกิดการบอกเลิกสัญญา การคืนรถจักรยานยนต์และก่อให้เกิดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้

##### 2) ผลประกอบการของบริษัทลดลง

ผลประกอบการของบริษัทลดลง กล่าวคือ การอนุมัติสินเชื่อของบริษัทจะได้รับผลตอบแทนในรูปแบบของอัตราดอกเบี้ย ในกรณีที่บริษัทไม่สามารถเรียกเก็บหนี้จากลูกหนี้ได้ จะทำให้กำไรหรือผลประกอบการของบริษัทลดลง อีกทั้งยังเป็นการเพิ่มภาระค่าใช้จ่ายของบริษัท เพื่อจ้างหน่วยงานภายนอก (Outsource) ติดตามหนี้อีกด้วย

#### 4.3.6 การแก้ไขปัญหาการเกิดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้

##### 1) การปรับโครงสร้างหนี้

การปรับโครงสร้างหนี้ ได้แก่ การทำสัญญาใหม่ระหว่างลูกหนี้กับบริษัท โดยบริษัทอาจเสนอทางเลือกแก่เพื่อให้ลูกหนี้ได้ทำการผ่อนชำระค่างวดต่อ โดยที่ไม่ต้องคืนรถจักรยานยนต์ และเป็นโอกาสของบริษัทในการลดจำนวนลูกหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ให้กลับมาเป็นลูกหนี้ปกติ เช่น การปรับลดจำนวนยอดค่างวดต่อเดือน การขยายระยะเวลาการผ่อนชำระ เป็นต้น

##### 2) การเสนอส่วนลด

การเสนอส่วนลดให้ลูกหนี้สถานะหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ เพื่อให้เกิดแรงจูงใจในการชำระหนี้ บริษัทควรมีนโยบายเสนอส่วนลดค่าใช้จ่ายบางส่วนเมื่อลูกหนี้ผ่อนชำระจนปิดบัญชีโอนกรรมสิทธิ์ เช่น ค่าปรับชำระล่าช้า ค่าปรับติดตามทวงถาม หรือค่าบอกเลิกสัญญา ซึ่งลูกหนี้กลุ่มนี้ตลอดช่วงระยะเวลาที่มีการค้างชำระค่างวดจะมีค่าใช้จ่ายค่อนข้างสูง ดังนั้น บริษัทควรลดค่าใช้จ่ายเพื่อจูงใจให้ลูกหนี้และการแจ้งลูกหนี้ให้ทราบถึงผลประโยชน์ที่จะได้รับจากส่วนลดดังกล่าว

#### 4.3.7 แนวทางการปฏิบัติล่วงหน้าเพื่อป้องกันการเกิดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้

##### 1) การอนุมัติสินเชื่ออย่างรอบคอบ

การพิจารณาข้อมูลลูกหนี้ก่อนการอนุมัติสินเชื่อ กล่าวคือ แผนกที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการตลาดและการพิจารณาสินเชื่อ ควรมีความละเอียดถี่ถ้วนในส่วนของการตรวจสอบตัวตนและข้อมูลที่เป็นข้อเท็จจริงของลูกหนี้ ได้แก่ อาชีพ รายได้ เบอร์โทรศัพท์ส่วนตัว ลูกหนี้ - ผู้ค้ำประกัน เบอร์ติดต่อสถานที่ทำงาน ที่พักอาศัยปัจจุบัน เบอร์ผู้ติดต่ออ้างอิง เป็นต้น ซึ่งข้อมูลที่กล่าวมาทั้งหมดควรสมบูรณ์และถูกต้อง อาชีพและรายของลูกหนี้ควรมีความสัมพันธ์กัน สถานที่ทำงานมีความชัดเจน เบอร์โทรศัพท์สามารถติดต่อได้ เบอร์ผู้ติดต่ออ้างอิงควรเป็นเบอร์ที่พนักงานสามารถติดต่อได้จริง ตลอดจนควรเป็นบุคคลในครอบครัวหรือคนใกล้ชิดผู้รู้ เช่น บิดา มารดา สามี ภรรยา บุตร เป็นต้น ไม่ควรเป็นเบอร์เพื่อนหรือคนที่ลูกหนี้ไม่สนิท เนื่องจากถ้าเป็นบุคคลอื่นเวลาแยกย้ายกับลูกหนี้จะไม่สามารถติดตามต่อได้

## 2) การแจ้งลูกหนี้ก่อนครบกำหนดชำระ

การแจ้งลูกหนี้ก่อนวันครบกำหนดชำระค้างงวด กล่าวคือ บริษัทควรจัดให้มีแผนกลูกค้าสัมพันธ์ที่มีหน้าที่ติดต่อลูกหนี้เพื่อแจ้งเตือนก่อนวันครบกำหนดชำระค้างงวด เนื่องจากลูกหนี้บางรายอาจจะลืมวันครบกำหนดชำระค้างงวด หรือลูกหนี้มีหนี้สินกับหลายสถาบัน เช่น สินเชื่อรถยนต์ สินเชื่อบัตรเครดิต สินเชื่อที่อยู่อาศัย ลูกหนี้อาจชำระหนี้ดังกล่าวได้ไม่ครบทุกสถาบัน ดังนั้นการแก้ไขปัญหาที่สามารถกระทำได้เบื้องต้น คือ การติดต่อลูกหนี้ก่อนสถาบันอื่นเพื่อนัดหมายการชำระค้างงวด

## 3) การแจ้งข้อมูลการผ่อนชำระ

เจ้าหน้าที่การตลาดต้องแจ้งข้อมูลสำคัญที่ระบุในสัญญาเช่าซื้อให้ลูกหนี้ทราบอย่างละเอียดในวันที่สัญญามีการอนุมัติ ได้แก่ วันครบกำหนดชำระค้างงวด ยอดค้างงวดที่ลูกหนี้ต้องชำระต่อเดือน จำนวนงวดที่ลูกหนี้ทำสัญญาผ่อนชำระ สถานที่จัดส่งเอกสาร เนื่องจากลูกหนี้บางรายเมื่อบริษัทมีการอนุมัติสินเชื่อและรับรถไปแล้ว แต่กลับไม่ทราบรายละเอียดการผ่อนชำระ หรือข้อมูลการผ่อนชำระผิดพลาด ตลอดจนเจ้าหน้าที่ควรอธิบายผลเสียให้ลูกหนี้ทราบในวันที่สินเชื่ออนุมัติ กรณีที่จะมีการค้างชำระค้างงวดหรือชำระค้างงวดล่าช้า

4) ลูกหนี้ที่เคยมีประวัติการค้างชำระ ไม่ควรอนุมัติในกรณีที่กลับมาขอสินเชื่อซ้ำ ลูกหนี้ที่เคยมีประวัติการค้างชำระ ไม่ควรอนุมัติในกรณีที่กลับมาขอสินเชื่อซ้ำ เนื่องจาก ลูกหนี้กลุ่มนี้ถ้าตรวจสอบจากระบบประวัติการติดตาม จะพบว่าเป็นลูกหนี้กลุ่มเสี่ยง ซึ่งค่อนข้างยากต่อการติดตามหนี้ ถ้าบริษัทมีการอนุมัติลูกหนี้กลุ่มนี้ซ้ำ และลูกหนี้มีการชำระค้างงวดล่าช้า หรือค้างชำระค้างงวดอาจจะก่อให้เกิดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ภายหลัง

## บทที่ 5

### สรุปผลและข้อเสนอแนะ

#### 5.1 สรุปและอภิปรายผลการศึกษา

การศึกษาวิจัย เรื่อง การวิเคราะห์ปัจจัยกำหนดการผิดนัดชำระค่างวดในธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ (An Analysis of Determinants of Missing an Installment Payment in Motorcycle Hire Purchase Business) มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยของลูกหนี้ที่ส่งผลกระทบต่อการค้างชำระค่างวดและแนวทางการลดอัตราหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของธุรกิจสินเชื่อรถจักรยานยนต์ สำหรับข้อมูลที่น่ามาใช้ในการวิเคราะห์ คือ ข้อมูลทุติยภูมิ และข้อมูลปฐมภูมิ สามารถสรุปผลการศึกษาได้ดังต่อไปนี้

เมื่อเปรียบเทียบคุณลักษณะกลุ่มลูกหนี้จากกลุ่มตัวอย่าง ระหว่างการศึกษาวิจัยนี้ เปรียบเทียบกับการศึกษาวิจัยของจิระภา พวงพลา (2546) พบว่า มีทั้งสอดคล้องและแตกต่างกัน ดังนี้ กรณีที่สอดคล้อง ได้แก่ อาชีพ จำนวนงวดผ่อนชำระ กรณีที่ไม่สอดคล้อง ได้แก่ ค่างวด เงินคาวนรัยได้ เนื่องจาก ภาวะเศรษฐกิจมีการเปลี่ยนแปลงไปจากอดีต โดยที่ การศึกษาวิจัยนี้ไม่ได้มุ่งเน้นไปที่ปัจจัยด้านคุณวุฒิการศึกษาของลูกหนี้ และยี่ห้อรถจักรยานยนต์ที่ซื้อ แต่มุ่งเน้นที่ปัจจัยด้านการมีผู้ค้ำประกัน สถานภาพสมรส อายุงาน วงเงินสินเชื่อ อัตราดอกเบี้ย และประวัติการติดเครดิตบูโร ซึ่งผลจากการศึกษาวิจัยนี้ยืนยันว่า ปัจจัยดังกล่าว เป็นปัจจัยที่มีนัยสำคัญต่อการผิดนัดชำระค่างวดของลูกหนี้จริง

จากการวิเคราะห์ปัจจัยกำหนดการผิดนัดชำระค่างวดในธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ ผู้วิจัยได้มีการนำผลการศึกษามาทำการอภิปรายเปรียบเทียบกับการศึกษา เรื่อง จัดทำแบบจำลองการคาดคะแนนสินเชื่อ (Credit Scoring) จัดทำโดยธันย์พัทธ์ ไคร์วานิช และสุพิน ฉายศิริวิบูลย์ ปี พ.ศ.2555 และการศึกษาปัจจัยที่ก่อให้เกิดหนี้มีปัญหารถจักรยานยนต์ของบริษัทยูนิคซึ่งแห่งหนึ่งในจังหวัดลำปาง จัดทำโดยกรรมการ จริญญาญกุล ปี พ.ศ. 2543

การศึกษาแบบจำลองการคาดคะเนสินเชื่อ ตัวแปรของลูกหนี้ที่นำมาจัดทำการคาดคะเนสินเชื่อ ได้แก่ เพศ อายุ ภูมิลำเนา อาชีพ อายุงาน รายได้ (เดือน) ค่างวด (บาท) วงเงินสินเชื่อ และจำนวนงวดผ่อนชำระ ผลการศึกษา พบว่า ตัวแปรที่ส่งผลต่อคุณภาพของลูกหนี้ ได้แก่ อายุ เพศ และจำนวนงวดผ่อนชำระ

การศึกษาปัจจัยที่ก่อให้เกิดหนี้มีปัญหาธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ของบริษัททิสซึ่งแห่งหนึ่งในจังหวัดลำปาง ตัวแปรที่นำมาทำการศึกษา ได้แก่ อายุ ภาระที่อยู่อาศัย อาชีพ อายุงาน รายได้ (เดือน) ค่างวด (บาท) วงเงินสินเชื่อ สถานภาพสมรส อัตราเงินค่างวด และยอดหนี้คงเหลือ ผลการศึกษา พบว่า ตัวแปรที่ก่อให้เกิดหนี้มีปัญหา ได้แก่ อาชีพ อายุงาน รายได้ ค่างวด วงเงินสินเชื่อ อัตราเงินค่างวด และยอดหนี้คงเหลือ

ดังนั้น จากการอภิปรายเปรียบเทียบผลการศึกษา สามารถสรุปได้ว่า ตัวแปรอิสระที่มีนัยสำคัญ ซึ่งสามารถยอมรับและพิสูจน์ได้ว่ามีความถูกต้องมากที่สุด ได้แก่ อายุงาน รองลงมาคือ เพศ อาชีพ รายได้ (เดือน) วงเงินสินเชื่อ อัตราเงินค่างวด และจำนวนงวดผ่อนชำระ

ตารางที่ 5.1 แสดงการเปรียบเทียบผลการศึกษา

ตัวแปรต้น	ธัญพัทธ์ ไกรวานิช และ สุพิน ฉายศิริวิบูลย์	กรรณิการ์ จริญชัยกุล	ผู้วิจัย
เพศ	✓	-	✓
อายุ	x	x	-
ภูมิลำเนา	x	-	-
ภาระเรื่องที่อยู่อาศัย	x	x	-
อาชีพ	x	✓	✓
อายุงาน	✓	✓	✓
รายได้ (เดือน)	x	✓	✓
ค่างวด (บาท)	x	✓	-
วงเงินสินเชื่อ	x	✓	✓
ผู้ค้ำประกัน	-	-	✓
สถานภาพ	-	x	✓

ตารางที่ 5.1 แสดงการเปรียบเทียบผลการศึกษา (ต่อ)

ตัวแปรต้น	รัชนีพัทธ์ ไกรวานิช และ สุพิน ฉายศิริวิบูลย์	กรรณิการ์ จรรย์ชัยกุล	ผู้วิจัย
อัตราดอกเบี้ย	-	-	✓
เงินคาวน	-	✓	✓
ประวัติการติดข้อมูล เครดิต	-	-	✓
จำนวนงวดที่ผ่อนชำระ	✓	x	✓
ยอดหนี้คงเหลือ	-	✓	-
ตำแหน่งงาน	-	x	-
จำนวนลูกหนี้	1,796 ราย	200 ราย	1,500 ราย

## 5.2 ข้อเสนอแนะ

### 5.2.1 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

#### การอนุมัติสินเชื่อ

การอนุมัติสินเชื่อ จะมีการยืนยันตัวตนลูกหนี้ทางโทรศัพท์ การตรวจสอบสถานที่พักอาศัย และสถานที่ทำงาน ซึ่งลูกหนี้บางรายไม่แจ้งเบอร์ติดต่อที่แท้จริงของตน ดังนั้น บริษัทควรระบุเป็นเงื่อนไขของการขอสินเชื่อว่า ลูกหนี้ต้องแนบใบแจ้งหนี้ค่าโทรศัพท์พร้อมกับใบคำขออนุมัติสินเชื่อ โดยชื่อที่ระบุในใบแจ้งหนี้จะต้องเป็นชื่อของลูกหนี้ ซึ่งเป็นระบบรายเดือนที่มีการเปิดใช้งานมาแล้ว ไม่นต่ำกว่า 1 ปี

#### การตรวจสอบสถานที่พักอาศัย

การตรวจสอบสถานที่พักอาศัย หรือสถานประกอบการ ปัจจุบันจะเป็นการเขียนแผนที่ โดยเจ้าหน้าที่ ซึ่งอาจมีความคลาดเคลื่อนหรือข้อมูลไม่ถูกต้อง เช่น เลขที่ซอย สถานที่ใกล้เคียง ดังนั้น การแก้ไขปัญหา คือ การใช้ระบบจีพีเอส เพื่อปักหมุดให้เกิดความแม่นยำของสถานที่ตั้ง ซึ่งการใช้ระบบจีพีเอสนอกจากจะให้ความแม่นยำแล้ว ในอนาคตถ้าลูกหนี้ค้างชำระค้างงวดจะสะดวกต่อการติดตามทวงถามในกรณีที่ไม่สามารถติดต่อลูกหนี้ได้

### โปรโมชั่นส่งเสริมการขาย

ร้านค้าตัวแทนจำหน่ายรถยนต์จักรยานยนต์จะมีโปรโมชั่นส่งเสริมการขายต่างๆ เพื่อแข่งขันทางการตลาดและดึงดูดลูกค้าให้เกิดความสนใจ โปรโมชั่นที่สามารถพบเห็นได้ทั่วไป เช่น การขอสินเชื่อโดยไม่ต้องชำระเงินค่างวด (ค่างวดศูนย์เปอร์เซ็นต์) ไม่ต้องมีผู้ค้ำประกัน ไม่ตรวจสอบประวัติเครดิตบูโร และอัตราดอกเบี้ยต่ำ โปรโมชั่นเหล่านี้มีโอกาสจะก่อให้เกิดความเสี่ยงต่อบริษัทอนาคต ดังนั้นเพื่อป้องกันปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้น โปรโมชั่นที่ทางบริษัทผู้ให้สินเชื่อจะร่วมกับตัวแทนจำหน่ายควรมีความระมัดระวัง ทั้งนี้บริษัทควรตรวจสอบคุณสมบัติลูกค้าเพื่อพิจารณาเป็นรายบุคคลว่าผู้ขอสินเชื่อบุคคลใดควรได้รับหรือไม่ได้รับโปรโมชั่น โดยการนำผลจากค่าคะแนนลูกค้าดังตารางที่ 3.1 มาทำการคัดกรองเกรดลูกค้าเพื่อวิเคราะห์ถึงความเหมาะสมของการได้รับโปรโมชั่น

#### ผลตอบแทนของเจ้าหน้าที่จากการอนุมัติสินเชื่อ

ปัจจุบันการอนุมัติสินเชื่อ เจ้าหน้าที่ของบริษัทที่ได้รับผลตอบแทนจากการอนุมัติสินเชื่อคือ เจ้าหน้าที่ฝ่ายขาย โดยผลตอบแทนจะขึ้นอยู่กับจำนวนการอนุมัติสินเชื่อแล้วนำมาเป็นผลงานในเดือนนั้นๆ โดยผลตอบแทนดังกล่าวไม่ได้มีการแบ่งแยกว่าเป็นผลงานจากการอนุมัติสินเชื่อแก่ลูกค้าชั้นดีหรือลูกค้าชั้นแย่ ดังนั้น เพื่อเป็นการแบ่งเบาภาระของบริษัทหรือการป้องกันการอนุมัติแก่ลูกค้าที่ไม่มีคุณภาพ ตลอดจนพนักงานก็สมควรได้รับอัตราผลตอบแทนพอพึงพอใจในกรณีที่มีการอนุมัติลูกค้าชั้นดี ทั้งนี้ บริษัทจึงควรกำหนดผลตอบแทนของพนักงานฝ่ายขายในรูปแบบของอัตราแปรผันตามการคำนวณค่าคะแนนสินเชื่อ กล่าวคือ ในกรณีที่บริษัทมีการอนุมัติสินเชื่อให้แก่ลูกค้าชั้นดี เจ้าหน้าที่ฝ่ายขายก็สมควรที่จะได้รับผลตอบแทนในระดับที่น่าพึงพอใจ แต่ในทางตรงกันข้ามถ้ามีการอนุมัติสินเชื่อให้แก่ลูกค้าชั้นแย่ ผลตอบแทนของเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายก็จะลดหลั่นตามคุณสมบัติลูกค้าเช่นกัน

### 5.2.2 ข้อเสนอแนะเชิงวิชาการ

การทำวิจัยครั้งต่อไปผู้วิจัยขอเสนอแนะให้มีการเพิ่มจำนวนตัวแปร เพื่อให้ผลการศึกษา มีความละเอียดขึ้น เช่น อาชีพ จังหวัด เป็นต้น หรือการค้ำชำระของลูกค้าจากที่มีเพียงค่า 0 หมายถึง ไม่ค้ำชำระ และ 1 หมายถึง ค้ำชำระ สามารถเพิ่มค่าเพื่อนำมาทดสอบเป็น 2 หมายถึง ค้ำชำระ 1 งวด 3 หมายถึง ค้ำชำระ 2 งวด 4 หมายถึง ค้ำชำระชำระ 3 งวด จนถึงการเป็นหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้



## บรรณานุกรม

- กฎหมายธุรกิจ. (2563). หน่วยที่ 3 กฎหมายลักษณะหนี้. สืบค้นจาก <https://sites.google.com/site/businesslaw092/hnwy-thi-3-kdhmay-laksna-hni/3-1-khwam-hmay-khxng-hni>
- กนกอร วาฤทธิ. (2551). ปัจจัยที่กำหนดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ของธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่ (Master's thesis, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่). สืบค้นจาก file:///C:/Users/ADMC/Downloads/econ0951kw\_abs.pdf
- กรมการขนส่งทางบก กลุ่มสถิติการขนส่ง. (2563ก). จำนวนรถที่จดทะเบียนทั่วประเทศ. สืบค้นจาก <https://web.dlt.go.th/statistics/>
- กรมการขนส่งทางบก กลุ่มสถิติการขนส่ง. (2563ข). จำนวนรถที่จดทะเบียนใหม่(รายจังหวัด). สืบค้นจาก <https://web.dlt.go.th/statistics/>
- กรรณิการ์ จรรย์ชญกุล. (2543). ปัจจัยที่ก่อให้เกิดหนี้มีปัญหาธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ของบริษัท ลิสซิ่งแห่งหนึ่งในจังหวัดลำปาง (Master's thesis, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่). สืบค้นจาก file:///C:/Users/jarawee.y/Downloads/econ0543kc\_abs%20(3).pdf
- กุลิสรา ทองตัน. (2556). ปัจจัยที่มีผลต่อการเกิดหนี้ค้างชำระสินเชื่อบริการรถยนต์กลุ่มลูกค้าที่ใช้สิทธิซื้อคืนรถยนต์คันแรก ธนาคารเกียรตินาคิน จำกัด (มหาชน) สาขาขอนแก่น (Master's thesis, มหาวิทยาลัยขอนแก่น). สืบค้นจาก file:///C:/Users/jarawee.y/Downloads/Kulisara-Thongtan-fulltext%20(1).pdf
- จีระภา พวงพลา. (2546). ปัจจัยจูงใจการเลือกใช้บริการร้านจำหน่ายรถจักรยานยนต์ระบบเช่าซื้อในอำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย (Master's thesis, มหาวิทยาลัยมหาสารคาม). สืบค้นจาก file:///C:/Users/jarawee.y/Downloads/abstract%20(8).pdf
- ธนาคารกสิกรไทย. (2563). 5C รู้ทันแบงก์คู่อะไรก่อนปล่อยกู้. สืบค้นจาก <https://kasikornbank.com/th/business/sme/KSMEKnowledge/article/FinancialTips/Pages/5C.aspx>
- ฉันทย์พัทธ์ ไคร้วานิช, และสุพิน ฉายศิริวิบูลย์. (2555). การจัดทำแบบจำลองค่าคะแนนสินเชื่อ (credit scoring) เพื่อการบริหารความเสี่ยงของธุรกิจลิสซิ่งในประเทศไทย (Unpublished Master's thesis). มหาวิทยาลัยนครพนม, นครพนม.
- ปิยะพร ทรงศักดิ์นาคิน. (2557). ปัจจัยที่มีผลต่อการค้างชำระหนี้ล่าช้าในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ของบริษัท พรีเมียร์เฮาส์ซิ่งแอนด์ลิสซิ่ง จำกัด (Master's thesis, มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช). สืบค้นจาก file:///C:/Users/jarawee.y/Downloads/abs.pdf

## บรรณานุกรม (ต่อ)

- ราชกิจจานุเบกษา.(2563). ประกาศคณะกรรมการว่าด้วยสัญญา เรื่อง ให้ธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์และรถจักรยานยนต์เป็นธุรกิจที่ควบคุมสัญญา พ.ศ.2561. เล่ม 135 ตอนพิเศษ 35 ง หน้า 6-11 ประกาศใช้ 16 กุมภาพันธ์ 2561.
- วิกรานต์ พีชพันธ์ไพศาล. (2548). ปัจจัยที่มีผลต่อการเกิดหนี้ค้างชำระเงินกู้เช่าซื้อรถยนต์ของบริษัทเงินทุนแห่งหนึ่งในอำเภอเมืองนครสวรรค์ จังหวัดนครสวรรค์ (Master's thesis, สืบค้นจาก [http://archive.lib.cmu.ac.th/full/T/2548/poleco0948wp\\_abs.pdf](http://archive.lib.cmu.ac.th/full/T/2548/poleco0948wp_abs.pdf))
- สำนักงานคณะกรรมการกฤษฎีกา.(2563ก). พระราชบัญญัติการติดตามทวงถามหนี้ พ.ศ.2558. สืบค้นจาก <http://web.krisdika.go.th/data/law/law2/%A1148/%A1148-20-2558-a0001.pdf>
- สำนักงานคณะกรรมการกฤษฎีกา.(2563ข). พระราชบัญญัติจรรยาบรรณ พ.ศ.2522 .สืบค้นจาก <http://web.krisdika.go.th/data/law/law2/%A803/%A803-20-2535-a0004u.pdf>
- สำนักงานคณะกรรมการกฤษฎีกา.(2563ค). พระราชบัญญัติ ให้ใช้บทบัญญัติบรรพ 1 แห่งประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ที่ได้ตรวจชำระใหม่ พ.ศ. 2535. สืบค้นจาก <http://web.krisdika.go.th/lawHtmStaticContent01.jsp?lawID=%BB03-20-2541-a002&lawType=law4&lawCode=%BB03&frm=tmp>
- Vincent, J. M.(2020). *Buying US Leasing*. Retrieved from <https://cars.usnews.com/cars-trucks/buying-vs-leasing>



### แบบสัมภาษณ์เชิงลึก

1. ท่านมีการสังเกตลูกหนี้ดีและลูกหนี้ไม่ดีอย่างไร ?

.....

.....

.....

2. ท่านมีปัญหาและอุปสรรคจากการติดตามทวงถามหนี้อะไรบ้าง ?

.....

.....

.....

3. ท่านคิดว่าสาเหตุของการผิดนัดชำระค่าวงของลูกหนี้มีอะไรบ้าง โปรดเรียงลำดับความสำคัญ ?

.....

.....

.....

4. ท่านคิดว่าการผิดนัดชำระค่าวงของลูกหนี้ส่งผลกระทบต่อบริษัท ?

.....

.....

.....

5. ท่านมีวิธีการแก้ไขปัญหาหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ จากการผิดนัดชำระค่าวงของลูกหนี้อะไรบ้าง ?

.....

.....

.....

6. ท่านมีแนวทางการป้องกันปัญหาหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ จากการผิดนัดชำระค่าวงของลูกหนี้ล่วงหน้าอะไรบ้าง?

.....

.....

.....

ผู้วิจัยขอขอบคุณผู้ที่สละเวลาในการให้ข้อมูลสัมภาษณ์เชิงลึกและตอบแบบสอบถาม  
ที่เป็นประโยชน์อย่างยิ่ง สำหรับการวิจัยครั้งนี้

## ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ	ขวัญฤทัย ฤคคี
วัน เดือน ปีเกิด	28 มกราคม 2531
สถานที่เกิด	จังหวัดชุมพร ประเทศไทย
ประวัติการศึกษา	มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาสหวิทยาการ สังคมศาสตร์, 2553 มหาวิทยาลัยรังสิต ปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชา เศรษฐศาสตร์ประยุกต์, 2563
ที่อยู่ปัจจุบัน	44 ถนนประชาสงเคราะห์ แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400
สถานที่ทำงาน	สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค สำนักนายกรัฐมนตรี
ตำแหน่งปัจจุบัน	เจ้าหน้าที่วิเคราะห์นโยบายและแผน