

ปัจจัยที่มีผลต่อการชำระหนี้ล่าช้าในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์
ของ บริษัท ฟรีเวย์เฮาส์ซิงแอนด์ลิซซิง จำกัด

นางสาวปิยะพร ทรงศักดิ์นาคิน



การศึกษาค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
แขนงวิชาบริหารธุรกิจ สาขาวิชาวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช

พ.ศ. 2557

**Factors Affecting the Delay Loan Repayment to Automobile Hire Purchase Business
of Freeway Housing and Leasing Company Limited**

Miss Piyaporn Shongsaknakin



An Independent Study Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for
the Degree of Master of Business Administration

School of Management Science

Sukhothai Thammathirat Open University

2014

ชื่อการศึกษาค้นคว้าอิสระ ปัจจัยที่มีผลต่อการชำระหนี้ล่าช้าในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ ของ บริษัท พีริเวย์เฮาส์ซิ่ง แอนด์ ลิซซิ่ง จำกัด

ผู้ศึกษา นางสาวปิยะพร ทรงศักดิ์นาคิน รหัสนักศึกษา 2563003397

ปริญญา บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต **อาจารย์ที่ปรึกษา** รองศาสตราจารย์ชญุฑ์ศรี วศวรรณวัฒน์

ปีการศึกษา 2557

บทคัดย่อ

การศึกษาค้นคว้าอิสระครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาปัจจัยส่วนบุคคลและปัจจัยด้านเศรษฐกิจของลูกหนี้ ของ บริษัท พีริเวย์เฮาส์ซิ่ง แอนด์ ลิซซิ่ง จำกัด 2) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลกับการชำระหนี้ล่าช้าของลูกหนี้ และ 3) ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านเศรษฐกิจกับการชำระหนี้ล่าช้าของลูกหนี้ของ บริษัท พีริเวย์เฮาส์ซิ่ง แอนด์ ลิซซิ่ง จำกัด

ประชากรที่ศึกษา คือ ลูกหนี้ที่ชำระหนี้ล่าช้าซึ่งมียอดค้างชำระเกิน 30 วัน ขึ้นไป จำนวนทั้งสิ้น 246 สัญญา กำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่าง 152 สัญญา โดยใช้สูตรของ Yamane จำแนกได้เป็นลูกหนี้ที่ทำสัญญาในนาม นิติบุคคล 69 สัญญา และเป็นบุคคลธรรมดา 83 สัญญา เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล คือ แบบสอบถาม สถิติใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ ค่าความถี่ ค่าร้อยละ และ สถิติทดสอบไคสแควร์

ผลการศึกษา พบว่า 1) กลุ่มตัวอย่างบุคคลธรรมดาส่วนใหญ่มีอายุมากกว่า 40 ปี มีอาชีพหลักคือบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง มีระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี มีประสบการณ์มากกว่า 7 ปี มีสมาชิกในครอบครัว 1 – 4 คน ปัจจัยด้านเศรษฐกิจส่วนใหญ่ มีรายได้ต่อเดือนจากอาชีพหลักมากกว่า 40,000 บาท ไม่ประสบปัญหาในการประกอบอาชีพหลัก มีค่าใช้จ่ายรวมต่อเดือนไม่เกิน 40,000 บาท และส่วนใหญ่มีหนี้สินที่อื่นนอกเหนือจากหนี้สินกับบริษัท เป็นจำนวนไม่เกิน 150,000 บาท ลูกหนี้ที่เป็นนิติบุคคลส่วนใหญ่มีทุนจดทะเบียนไม่เกิน 1,000,000 บาท มีหนี้สินรวมมากกว่า 1,500,000 บาท มีสินทรัพย์รวม มากกว่า 3,000,000 บาท มีประสบการณ์มากกว่า 7 ปี มีจำนวนพนักงาน มากกว่า 2 คน ปัจจัยด้านเศรษฐกิจส่วนใหญ่ มีรายได้ต่อเดือนจากอาชีพหลัก มากกว่า 40,000 บาท ส่วนใหญ่ไม่ประสบปัญหาในการประกอบธุรกิจ มีค่าใช้จ่ายรวมต่อเดือนไม่เกิน 80,000 บาท และมีจำนวนหนี้สินที่อื่นนอกเหนือจากหนี้สินกับบริษัท ไม่เกิน 50,000 บาท 2) ปัจจัยส่วนบุคคลที่มีความสัมพันธ์หรือมีผลต่อการชำระหนี้ล่าช้าของลูกหนี้บุคคลธรรมดา อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ได้แก่ อาชีพและจำนวนสมาชิกในครอบครัว ส่วนลูกหนี้ที่เป็นนิติบุคคล พบว่าทุนจดทะเบียนมีความสัมพันธ์กับการชำระหนี้ล่าช้า และ 3) ปัจจัยด้านเศรษฐกิจที่มีความสัมพันธ์หรือมีผลต่อการชำระหนี้ล่าช้าของลูกหนี้บุคคลธรรมดา ได้แก่ รายได้จากการประกอบอาชีพอื่นที่ไม่ใช่บริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง และปัญหาในการประกอบธุรกิจ ส่วนลูกหนี้ที่เป็นนิติบุคคล พบว่าปัญหาในการประกอบธุรกิจ และจำนวนหนี้สินอื่นมีความสัมพันธ์กับการชำระหนี้ล่าช้า อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

คำสำคัญ การชำระหนี้ล่าช้า ธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ บริษัท พีริเวย์เฮาส์ซิ่ง แอนด์ ลิซซิ่ง จำกัด

Independent Study title: Factors Affecting the Delay Loan Repayment to Automobile Hire Purchase Business of Freeway Housing and Leasing Company Limited

Author: Miss Piyaporn Shongsaknakin; **ID:** 2563003397;

Degree: Master of Business Administration;

Independent Study advisor: Thanyaras Wasawanawat, Associate Professor;

Academic year: 2014

Abstract

The objectives of this independent study were to study 1) personal and economic factors of debtors of Freeway Housing and Leasing Company Limited; 2) the correlation between their personal factors and their delay loan repayment; and 3) the correlation between their economic factors and their delay loan repayment.

The population of this study was 246 debtors who had delayed loan repayment more than 30 days to automobile hire purchase business of Freeway Housing and Leasing Company Limited.

The sample consisted of 152 loan contracts, calculated by using formulas of Taro Yamane. The former was 69 loan contracts who registered as a juristic person and the latter was 83 loan contracts who registered as ordinary persons. The questionnaire was used to collect the data. The analytical statistics used were frequency, percentage, and Chi-square.

The study revealed that 1) most debtors of ordinary persons were higher than 40 years old and mainly worked as non-regular route public carrier drivers, with educational level of under bachelor degree, had experiences more than 7 years, and had family member of 1-4 people. For economic factors, most earned income from main career with more than 40,000 baht without problems on their main career. They had expense of 40,000 baht per month and most of them had other debts less than 150,000 baht. Most debtors of juristic persons had authorized capital of less than 1,000,000 baht with total debts more than 1,500,000 baht, had asset more than 3,000,000 baht, more than 7 years of working experience, and had more than 2 employees. As for economic factor, most of them earned income from main career of 40,000 baht without problems on their business. They had expense of less than 80,000 baht per month and had other debts of less than 50,000 baht; 2) concerning personal factor related to or affected the delay loan repayment of ordinary person with a statistical significance at 0.05 were career and number of family members, and the delay loan repayment of juristic persons was only authorized capital; and 3) as for economic factors related to the relationship or affected the delay loan repayment of debtors of ordinary person were income from work as non-regular route public carrier drivers and problems on their business, while debtors of juristic person were problems on their business and other debts with a statistical significance at 0.05.

Keywords: Delay in Loan Repayment, Automobile Hire Purchase Business, Freeway Housing and Leasing Company Limited

กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาค้นคว้าอิสระเรื่องนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี เนื่องจากได้รับความอนุเคราะห์อย่างดียิ่งจากรองศาสตราจารย์ธัญญ์รัศม์ วศวรรณวัฒน์ ซึ่งได้กรุณาให้ความรู้ คำแนะนำ คำปรึกษาตลอดจนตรวจสอบแก้ไขเพื่อให้ได้รายงานที่มีความถูกต้องสมบูรณ์ในเนื้อหาและมีคุณค่า ควรแก่การนำไปเป็นแนวทางการพัฒนาการดำเนินงานของสหกรณ์ต่อไป ผู้ศึกษาจึงขอขอบพระคุณในความกรุณาของท่านอาจารย์มา ณ โอกาสนี้

นอกจากนี้ ผู้ศึกษาราบขอบพระคุณประธานกรรมการ คณะกรรมการ ผู้จัดการ เจ้าหน้าที่บริษัท พีริเวย์เฮาส์ซิ่ง แอนด์ ลิซซิ่ง จำกัด ซึ่งผู้ศึกษาได้รับความร่วมมืออย่างดียิ่งในการเก็บรวบรวมข้อมูล จึงขอขอบพระคุณไว้ ณ ที่นี้ รวมถึงเพื่อนนักศึกษาและผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องที่คอยติดตามให้ความช่วยเหลือ จนทำให้การศึกษาค้นคว้าอิสระนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี

สุดท้ายนี้ขอขอบคุณทุกท่านที่มีส่วนช่วยให้การค้นคว้าอิสระฉบับนี้สำเร็จลงได้ ผู้ศึกษาหวังว่าการค้นคว้าอิสระครั้งนี้คงมีประโยชน์ต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และผู้ที่สนใจจะศึกษาเกี่ยวกับเรื่องเช่นเดียวกันนี้ต่อไป

ปิยะพร ทรงศักดิ์นาคิน

ตุลาคม 2558

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	จ
กิตติกรรมประกาศ	ฉ
สารบัญตาราง	ฅ
สารบัญภาพ	ฉ
บทที่ 1 บทนำ	1
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
วัตถุประสงค์การวิจัย	5
กรอบแนวคิดการวิจัย	5
สมมติฐานการวิจัย	7
ขอบเขตการวิจัย	8
นิยามศัพท์เฉพาะ	8
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	9
บทที่ 2 วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง	10
แนวคิดเกี่ยวกับการบริหารสินเชื่อ	10
แนวคิดเกี่ยวกับการเช่าซื้อสินทรัพย์	18
แนวคิดเกี่ยวกับหนี้ที่มีปัญหาเกี่ยวกับมูลเหตุของหนี้ค้างชำระ	20
ข้อมูลโดยสรุปของธุรกิจเช่าซื้อบริษัท พรีเมย์เฮาส์ซิ่ง แอนด์ ลิซซิ่ง	22
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	24
บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย	26
ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	26
เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา	28
การเก็บรวบรวมข้อมูล	28
การวิเคราะห์ข้อมูล	29

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	30
1. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลสำหรับลูกหนี้ที่เป็นบุคคลธรรมดา.....	31
1.1 ข้อมูลปัจจัยส่วนบุคคลและปัจจัยด้านเศรษฐกิจของลูกหนี้ที่เป็นบุคคลธรรมดา.....	31
1.2 การค้างชำระเงินค่าเช่าซื้อรถยนต์กับบริษัทสำหรับลูกหนี้ที่เป็นบุคคลธรรมดา.....	38
1.3 ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลของลูกหนี้ที่เป็นบุคคลธรรมดากับการชำระหนี้ล่าช้าในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์.....	40
1.4 ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านเศรษฐกิจของลูกหนี้ที่เป็นบุคคลธรรมดากับการชำระหนี้ล่าช้าในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์.....	44
1.5 ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะสำหรับลูกหนี้ที่เป็นบุคคลธรรมดา.....	49
2. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลสำหรับลูกหนี้ที่เป็นนิติบุคคล.....	52
2.1 ข้อมูลปัจจัยส่วนบุคคลและปัจจัยด้านเศรษฐกิจของลูกหนี้ที่เป็นนิติบุคคล.....	52
2.2 การค้างชำระเงินค่าเช่าซื้อรถยนต์กับบริษัทสำหรับลูกหนี้ที่เป็นนิติบุคคล.....	58
2.3 ความสัมพันธ์ระหว่างข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามของลูกหนี้ที่เป็นนิติบุคคลกับการชำระหนี้ล่าช้าในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์.....	60
2.4 ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านเศรษฐกิจของลูกหนี้ที่เป็นนิติบุคคลกับการชำระหนี้ล่าช้าในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์.....	64
2.5 ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะสำหรับลูกหนี้ที่เป็นนิติบุคคล.....	70
บทที่ 5 สรุปการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	74
สรุปการวิจัย	74
อภิปรายผล	77
ข้อเสนอแนะ	79
บรรณานุกรม	81
ภาคผนวก	83
ก แบบสอบถามสำหรับลูกหนี้ที่เป็นบุคคลธรรมดา.....	84
ข แบบสอบถามสำหรับลูกหนี้ที่เป็นนิติบุคคล.....	91
ประวัติผู้ศึกษา	97

สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 3.1 แสดงจำนวนประชากร.....	27
ตารางที่ 4.1 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามอายุ.....	31
ตารางที่ 4.2 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามอาชีพ.....	31
ตารางที่ 4.3 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามระดับการศึกษา.....	32
ตารางที่ 4.4 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามประสบการณ์ ในการทำธุรกิจเกี่ยวกับรถโดยสารไม่ประจำทาง.....	32
ตารางที่ 4.5 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามจำนวนสมาชิกในครอบครัว.....	33
ตารางที่ 4.6 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามรายได้ต่อเดือน จากประกอบอาชีพ ไม่ใช่บริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง.....	34
ตารางที่ 4.7 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามรายได้ต่อเดือนจากการ ประกอบอาชีพบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง.....	34
ตารางที่ 4.8 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามการประสบปัญหาในการ ประกอบธุรกิจบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง.....	35
ตารางที่ 4.9 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามความเป็นเจ้าของ.....	36
ตารางที่ 4.10 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามค่าใช้จ่ายรวมต่อเดือน.....	36
ตารางที่ 4.11 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามจำนวนหนี้สินที่อื่น.....	37
ตารางที่ 4.12 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามจำนวนเงินค่างวดที่ต้องผ่อนชำระ.....	37
ตารางที่ 4.13 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามภาระค่าใช้จ่าย.....	38
ตารางที่ 4.14 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามประเภทรถยนต์ที่เช่าซื้อ.....	39
ตารางที่ 4.15 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามยอดค้างชำระหนี้เช่าซื้อ.....	39
ตารางที่ 4.16 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามการชำระหนี้ล่าช้า.....	40
ตารางที่ 4.17 ความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับการชำระหนี้ล่าช้า.....	40
ตารางที่ 4.18 ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับการชำระหนี้ล่าช้า.....	41
ตารางที่ 4.19 ความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับการชำระหนี้ล่าช้า.....	42
ตารางที่ 4.20 ความสัมพันธ์ระหว่างประสบการณ์ในการทำธุรกิจเกี่ยวกับรถโดยสาร ไม่ประจำทางกับการชำระหนี้ล่าช้า.....	42

สารบัญตาราง (ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 4.21 ตารางความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนสมาชิกในครอบครัวกับการชำระหนี้ล่าช้า...	43
ตารางที่ 4.22 ตารางความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพ ที่ไม่ใช่บริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทางกับการชำระหนี้ล่าช้า.....	44
ตารางที่ 4.23 ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทางกับการชำระหนี้ล่าช้า.....	45
ตารางที่ 4.24 ความสัมพันธ์ระหว่างการประสบปัญหาในการประกอบธุรกิจบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทางกับการชำระหนี้ล่าช้า.....	46
ตารางที่ 4.25 ความสัมพันธ์ระหว่างค่าใช้จ่ายรวมต่อเดือนกับการชำระหนี้ล่าช้า.....	47
ตารางที่ 4.26 ความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนหนี้สินที่อื่นกับการชำระหนี้ล่าช้า.....	48
ตารางที่ 4.27 ตารางความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนเงินค้างงวดที่ต้องผ่อนชำระกับการชำระหนี้ล่าช้า.....	48
ตารางที่ 4.28 ข้อคิดเห็นสำหรับลูกหนี้ที่เป็นบุคคลธรรมดาเกี่ยวกับสาเหตุที่มีผลต่อการชำระหนี้ล่าช้า.....	49
ตารางที่ 4.29 ข้อเสนอแนะสำหรับลูกหนี้ที่เป็นบุคคลธรรมดาเกี่ยวกับการกำหนดค้างงวด.....	50
ตารางที่ 4.30 ข้อเสนอแนะสำหรับลูกหนี้ที่เป็นบุคคลธรรมดาเกี่ยวกับจำนวนงวดผ่อนชำระ.....	50
ตารางที่ 4.31 ข้อเสนอแนะสำหรับลูกหนี้ที่เป็นบุคคลธรรมดาเกี่ยวกับวิธีปฏิบัติพนักงานเก็บหนี้.....	51
ตารางที่ 4.32 ข้อเสนอแนะสำหรับลูกหนี้ที่เป็นบุคคลธรรมดาเกี่ยวกับการตีราคามูลค่าหลักประกัน.....	51
ตารางที่ 4.33 ข้อเสนอแนะของลูกหนี้ที่เป็นบุคคลธรรมดาเกี่ยวกับการแก้ไขปัญหาหนี้ค้างชำระ.....	51
ตารางที่ 4.34 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามประเภทของผู้ประกอบการ.....	52
ตารางที่ 4.35 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามจำนวนเงินทุนจดทะเบียน.....	52
ตารางที่ 4.36 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามจำนวนหนี้สินรวม ณ วันขอสินเชื่อ.....	53
ตารางที่ 4.37 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามจำนวนสินทรัพย์รวม ณ วันขอสินเชื่อ.....	53

สารบัญตาราง (ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 4.38 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามประสบการณ์ในการ ทำธุรกิจเกี่ยวกับรถโดยสารไม่ประจำทาง.....	53
ตารางที่ 4.39 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามจำนวนพนักงานในกิจการ.....	53
ตารางที่ 4.40 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามจำแนกตามรายได้ต่อเดือน จากประกอบอาชีพ ที่ไม่ใช่บริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง	55
ตารางที่ 4.41 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามจำแนกตามรายได้ต่อเดือน จากประกอบอาชีพ บริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง	55
ตารางที่ 4.42 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามการประสบปัญหาในการ ประกอบธุรกิจบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง.....	56
ตารางที่ 4.43 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามความเป็นเจ้าของ.....	56
ตารางที่ 4.44 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามจำแนกค่าใช้จ่ายรวมต่อเดือน.....	56
ตารางที่ 4.45 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามจำแนกจำนวนหนี้สินที่อื่น.....	57
ตารางที่ 4.46 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามจำนวนเงินค้างวัดที่ต้องผ่อน ชำระกับทางบริษัท.....	57
ตารางที่ 4.47 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามภาระค่าใช้จ่ายในการซ่อมบำรุง รถยนต์โดยสารไม่ประจำทางต่อเดือน.....	58
ตารางที่ 4.48 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามประเภทรถยนต์ที่เช่าซื้อ.....	58
ตารางที่ 4.49 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามยอดค่างชำระหนี้ค่าเช่าซื้อ.....	59
ตารางที่ 4.50 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามการชำระหนี้ค่าเช่า.....	59
ตารางที่ 4.51 ความสัมพันธ์ระหว่างประเภทของผู้ประกอบการกับการชำระหนี้ค่าเช่า.....	60
ตารางที่ 4.52 ความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนเงินทุนจดทะเบียน กับ การชำระหนี้ค่าเช่า.....	61
ตารางที่ 4.53 ความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนหนี้สินรวม ณ วันขอสินเชื่อ กับการชำระหนี้ค่าเช่า.....	61

สารบัญตาราง (ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 4.54 ความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนสินทรัพย์รวม ณ วันขอสินเชื่อ กับ การชำระหนี้ล่าช้า.....	62
ตารางที่ 4.55 ความสัมพันธ์ระหว่างประสิทธิภาพในการทำธุรกิจเกี่ยวกับ รถโดยสารไม่ประจำทางกับการชำระหนี้ล่าช้า.....	63
ตารางที่ 4.56 ความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนพนักงานในบริษัทกับการชำระหนี้ล่าช้า.....	64
ตารางที่ 4.57 ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพ ที่ไม่ใช่บริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทางกับการชำระหนี้ล่าช้า.....	65
ตารางที่ 4.58 ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพ บริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทางกับการชำระหนี้ล่าช้า.....	66
ตารางที่ 4.59 ความสัมพันธ์ระหว่างปัญหาในการประกอบธุรกิจบริการรับจ้าง รถโดยสารไม่ประจำทางกับการชำระหนี้ล่าช้า.....	67
ตารางที่ 4.60 ความสัมพันธ์ระหว่างความเป็นเจ้าของกับการชำระหนี้ล่าช้า.....	68
ตารางที่ 4.61 ความสัมพันธ์ระหว่างค่าใช้จ่ายรวมต่อเดือน กับ การชำระหนี้ล่าช้า.....	68
ตารางที่ 4.62 ความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนหนี้สินที่อื่นกับการชำระหนี้ล่าช้า.....	69
ตารางที่ 4.63 ความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนเงินค่างวดที่ต้องผ่อนชำระกับทางบริษัท กับการชำระหนี้ล่าช้า.....	70
ตารางที่ 4.64 ข้อคิดเห็นของลูกค้าที่เป็นนิติบุคคลเกี่ยวกับสาเหตุของการชำระหนี้ล่าช้า.....	70
ตารางที่ 4.65 ข้อเสนอแนะของลูกค้าที่เป็นนิติบุคคลเกี่ยวกับการกำหนดค่างวด.....	71
ตารางที่ 4.66 ข้อเสนอแนะของลูกค้าที่เป็นนิติบุคคลเกี่ยวกับจำนวนงวดผ่อนชำระ.....	71
ตารางที่ 4.67 ข้อเสนอแนะของลูกค้าที่เป็นนิติบุคคลเกี่ยวกับวิธีปฏิบัติของพนักงานเก็บหนี้.....	72
ตารางที่ 4.68 ข้อเสนอแนะของลูกค้าที่เป็นนิติบุคคลเกี่ยวกับการตีราคามูลค่าหลักประกัน.....	72
ตารางที่ 4.69 ข้อเสนอแนะของลูกค้าที่เป็นนิติบุคคลเกี่ยวกับการแก้ไขปัญหาหนี้ค้างชำระ.....	73

สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 1.1 ลูกหน้ค้งค้ำง ณ วันที่ 31 มีนาคม 2557	4
ภาพที่ 1.2 ลูกหน้ค้งค้ำง ณ วันที่ 31 มีนาคม 2558	4
ภาพที่ 3.1 กรอบแนวค้ดการว้จ้ยลูกหน้ค้เป็นบุคคลธรรมดา	6
ภาพที่ 3.2 กรอบแนวค้ดการว้จ้ยลูกหน้ค้เป็นน้ตบคคค	7



บทที่ 1

บทนำ

1. ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ธุรกิจลิสซิงเป็นธุรกิจ การให้เช่าประเภทหนึ่ง ซึ่งเป็นการให้เช่ารถยนต์ เครื่องจักร เครื่องมือการก่อสร้าง เครื่องใช้สำนักงาน อุปกรณ์ทางการแพทย์ อุปกรณ์การขนส่ง ตลอดจนเครื่องมือที่มีความซับซ้อนทางเทคโนโลยี ธุรกิจลิสซิงทำหน้าที่เป็นผู้ให้เช่า (Lessor) ด้วยการเป็นตัวกลางจัดหาสินค้าหรือทรัพย์สินหรือนำสินทรัพย์ของผู้เช่า (Lessee) มาทำการเช่าซื้อ โดยการโอนกรรมสิทธิ์มาให้กับผู้เช่าซื้อ ในขณะที่ผู้เช่าเป็นเพียงผู้ใช้ทรัพย์สินนั้น ๆ และจ่ายค่าเช่าตามระยะเวลาที่ตกลงกัน เมื่อสิ้นสุดสัญญา กรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินจะเปลี่ยนไปเป็นของผู้เช่า การให้เช่าแบบลิสซิงส่วนใหญ่เป็นสินค้าประเภททุนและเป็นสังหาริมทรัพย์ มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้ทรัพย์สินนั้นมากกว่าความเป็นเจ้าของในทรัพย์สิน ลักษณะการดำเนินธุรกิจลิสซิง จึงเปรียบเหมือนการให้กู้ยืมในรูปทรัพย์สินของสถาบันการเงินที่สนับสนุนแก่ลูกค้า (ผู้เช่า) เพื่อได้มาซึ่งเครื่องจักรและอุปกรณ์ต่าง ๆ สำหรับใช้ในการดำเนินงาน การให้เช่าทรัพย์สินนั้น ถ้าเช่าในระยะยาวเรียกว่า Financial Lease ถ้าเช่าในระยะสั้นเรียกว่า Operating Lease (สนุกลงออนไลน์ 2556, พฤษจิกายน)

ในปี พ.ศ. 2557 ถือได้ว่าเป็นปีที่เศรษฐกิจตกลงเป็นอย่างมาก สืบเนื่องเศรษฐกิจโดยรวมตกต่ำ บวกกับสถานการณ์ทางการเมืองไม่นิ่ง ส่งผลให้ภาคธุรกิจไม่สามารถขยายการเติบโตได้ตามที่คาดหวังไว้ ไม่ต่างจากวงการรถใหญ่ก็ได้รับผลกระทบไปอย่างเต็มที่เช่นกัน สำหรับวงการรถโดยสารก็ได้รับผลกระทบด้วยเช่นกันเนื่องจากตัวเลขการท่องเที่ยวที่ตกลงอย่างมากทำให้ส่งผลกระทบต่อเรื่องรายได้เป็นจำนวนมหาศาล ไม่ว่าจะเป็นภาระเรื่องดอกเบี้ยของผู้ประกอบการที่นำไปลงทุนเพิ่มรถโดยสารเพื่อมาขยายธุรกิจในช่วงปีที่ผ่านมา ที่จะต้องแบกรับค่าดอกเบี้ยที่สูงโดยที่รายได้จากผลประกอบการ ต่ำลง ถ้าเป็นอย่างนี้ต่อไปธุรกิจหลายรายในประเทศจะต้องปิดตัวลงในไม่ช้าอย่างแน่นอน (บัส แอนด์ ทรัค. 2558, มีนาคม)

เนื่องด้วยภาวะเศรษฐกิจในปี พ.ศ. 2558 ที่ยังซบเซา รวมทั้งทางรัฐบาลมีนโยบายประหยัดงบประมาณด้วยการไม่ให้หน่วยงานของทางราชการทั่วประเทศเดินทางท่องเที่ยวหรือศึกษาตามต่างจังหวัด ทำให้จำนวนโดยรวมของผู้โดยสารลดลงเป็นอย่างมาก ส่วนผลการสำรวจของการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.) ที่บอกว่า จำนวนนักท่องเที่ยวโดยรวมในปีนี้มีมากถึง 28 ล้านคนนั้น จะต้องทำการสำรวจอย่างละเอียดอีกครั้ง เพราะจำนวนชาวต่างชาติที่ทางสำนักงานตรวจคนเข้าเมืองได้ส่งมาให้ทาง ททท. ไม่ได้ระบุว่าเป็นนักท่องเที่ยวหรือเดินทางเข้ามาทำงาน ข้อมูลต่างๆ จึงไม่ตรงกับความจริงมากนัก ด้วย 2 เดือนแรกที่ผ่านมาของปี พ.ศ. 2558 นี้ ธุรกิจรถโดยสารไม่ประจำทาง ถือว่าต้องประคองธุรกิจให้อยู่รอด เพราะรายได้มีเข้ามาตรงกันข้ามกับรายจ่ายที่ยังมากเหมือนเดิม ที่สำคัญคือ ค่างวดที่ค้างชำระกับสถาบันการเงินอยู่ต้องพยายามเจรจากับสถาบันการเงินเพื่อให้รถโดยสารไม่ประจำทางไม่ถูกยึดคืน

สำหรับ บริษัท ฟรีเวย์เฮาส์ซิ่ง แอนด์ ลีซซิ่ง จำกัด กรุงเทพมหานคร เริ่มก่อตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2549 ด้วยทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท ได้เปลี่ยนชื่อจาก บริษัท ฟรีเวย์เฮาส์ซิ่ง จำกัด เป็น บริษัท ฟรีเวย์เฮาส์ซิ่ง แอนด์ ลีซซิ่ง จำกัด เมื่อวันที่ 7 กันยายน 2549 และเมื่อวันที่ 30 เมษายน 2556 ได้เพิ่มทุนจดทะเบียน เป็น 20,000,000 ล้านบาท

บริษัทมีลักษณะการดำเนินงาน 2 ลักษณะดังนี้

- 1) ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อสำหรับรถโดยสารไม่ประจำทางของลูกค้านำมาจัดเช่าซื้อ โดยการผ่อนชำระค่าเช่าซื้อตามจำนวนยอดที่จัดเป็นจำนวนงวด งวดละเท่าๆกัน โดยผู้เช่าซื้อสามารถเลือกผ่อนชำระค่างวดตามเงื่อนไขสัญญา เมื่อผู้เช่าซื้อได้ชำระค่างวดจนครบถ้วนตามสัญญาแล้ว กรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินนั้นๆจะถูกโอนให้แก่ผู้เช่าซื้อ เมื่อสิ้นสุดสัญญาเช่าซื้อ
- 2) ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถโดยสารไม่ประจำทางใช้แล้ว(รถยึดขายใหม่) ซึ่งรถโดยสารไม่ประจำทางโดยไม่ต้องชำระค่ารถโดยสารไม่ประจำทางเป็นเงินสดในคราวเดียว ผู้เช่าซื้อชำระเพียงเงินบางส่วน(เงินดาวน์) และผ่อนชำระค่าเช่าซื้อในส่วนที่เหลือเป็นงวด งวดละเท่าๆกัน โดยผู้เช่าซื้อสามารถเลือกผ่อนชำระค่างวดตามเงื่อนไขสัญญา เมื่อผู้เช่าซื้อได้ชำระค่างวดจนครบถ้วนตามสัญญาแล้ว กรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินนั้นๆจะถูกโอนให้แก่ผู้เช่าซื้อ เมื่อสิ้นสุดสัญญาเช่าซื้อ

ในการบริหารสินเชื่อของบริษัท มีการพิจารณาให้สินเชื่อ การติดตามหนี้ การปรับโครงสร้างหนี้และการฟ้องบังคับคดี ดังนี้

- 1) การให้สินเชื่อต้องมีคุณภาพ คือ หลักประกัน ต้องเป็นไปตามกฎเกณฑ์ของบริษัทฯ รวมทั้งบุคคลต้องมีความเป็นไปได้ จะดูได้จากความสามารถในการหารายได้ ตลอดจน

ความสามารถในการชำระหนี้และดอกเบี้ย ตามกำหนดสัญญาและบุคคลต้องประกอบการหารายได้โดยไม่ขัดต่อกฎหมาย หรือนโยบายของบริษัท

2) การติดตามหนี้ ภายหลังจากการปล่อยสินเชื่อไปแล้ว ต้องมีการติดตามประเมินผลการให้สินเชื่อเพื่อให้ทราบฐานะการดำเนินงานของลูกค้าอยู่ตลอดเวลา เมื่อลูกค้าเกิดปัญหา เช่นหยุดการชำระเงินต้นและดอกเบี้ย ต้องติดตามอย่างเร่งด่วนเพื่อหาแนวทางแก้ไขได้ทันที

3) การปรับโครงสร้างหนี้

หากการประกอบอาชีพหรือกิจการ ของลูกค้ามีปัญหา เช่น การนำรถโดยสารไม่ประจำทางไปวิ่งงานแต่ยังไม่ได้รับเงินค่าจ้างบริการ งานบริการด้านทัวร์ท่องเที่ยวลดน้อยลง งานโรงงานวิ่งจำนวนไป – กลับ รับส่งพนักงานน้อยลง แต่ยังสามารถในการผ่อนชำระหนี้ล่าช้าเข้ามาบางส่วน บริษัทอาจพิจารณาช่วยเหลือลูกค้าเป็นรายบุคคลไป โดยทำการ ปรับ โครงสร้างหนี้ใหม่ ให้ลูกค้าได้ขยายงวดผ่อนและผ่อนน้อยลงไป

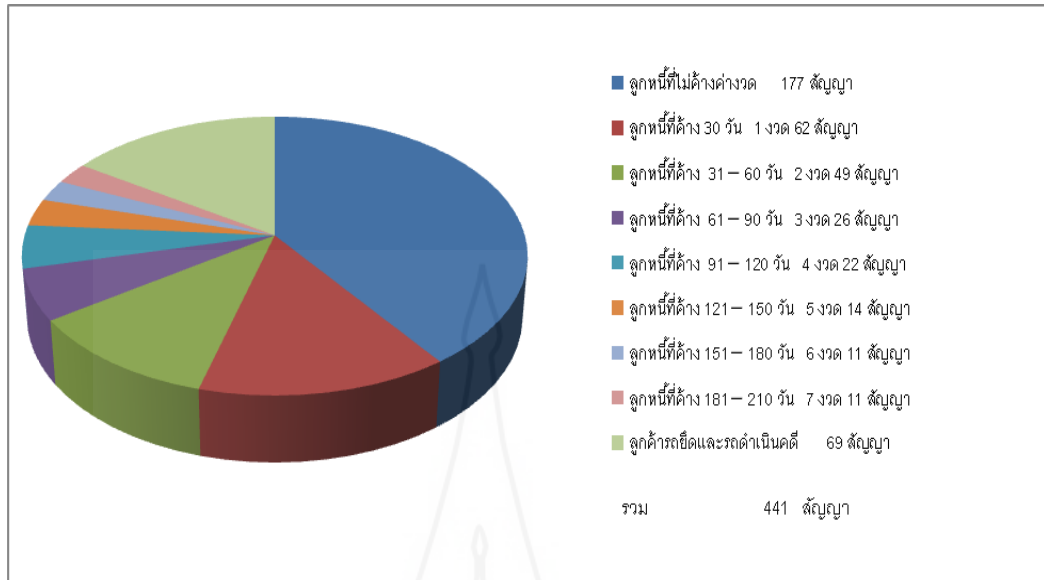
4) การฟ้องบังคับคดี หากบริษัทพิจารณาแล้วว่าลูกค้าไม่สามารถปรับปรุงหนี้ได้ เช่น

(1) ลูกค้าติดต่อไม่ได้ ไม่มีการชำระค่างวดเข้ามา ต้องรีบดำเนินการฟ้องบังคับคดี

(2) ยึดรถมาแล้วเกิดความเสียหายไม่ตรงกับตอนที่จัดทำสัญญาเช่าซื้อ ติดต่อกู้ไม่ได้ ต้องรีบดำเนินการฟ้องบังคับคดี

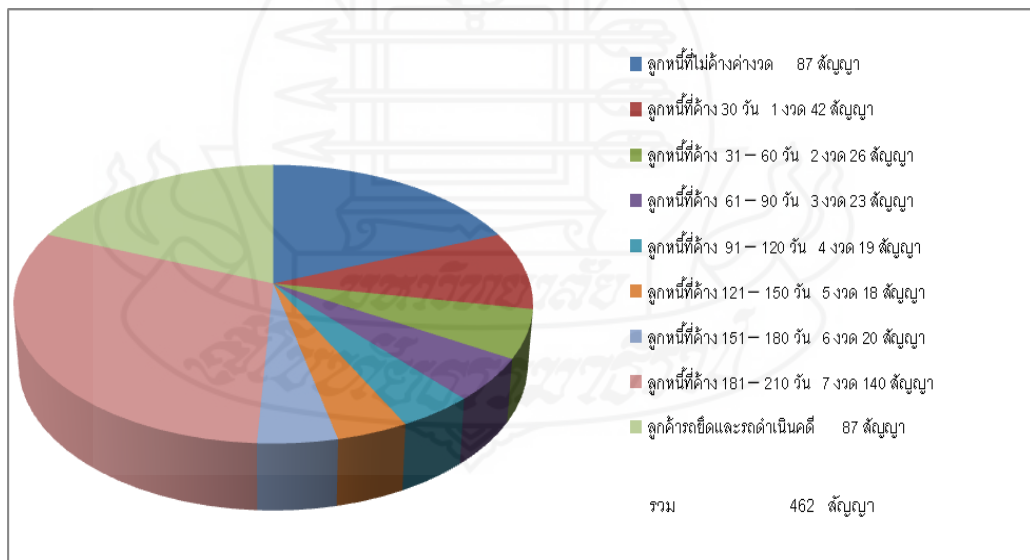
(3) ยึดรถมาแล้วเกิดความเสียหายไม่ตรงกับตอนที่จัดทำสัญญาเช่าซื้อ ติดต่อกู้ได้ ให้เจรจาประนอมหนี้ในส่วนของความเสียหายที่เกิดขึ้น หากลูกค้าไม่ยินดีที่จะชำระ จึงค่อยส่งฝ่ายกฎหมาย ดำเนินคดีต่อไป

จากรายงานประจำเดือนลูกหนี้ค้าง พบว่า ณ วันที่ 31 มีนาคม พ.ศ. 2557 มีลูกค้าที่ค้างชำระเกิน 30 วันเป็นจำนวน 202 สัญญา จาก ทั้งหมด 441 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 45.80 แต่ ณ วันที่ 31 มีนาคม พ.ศ. 2558 มีลูกค้าที่ค้างชำระเกิน 30 วัน มีจำนวน 333 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 72.08 ซึ่งเพิ่มขึ้นจากปี 2557 จำนวนถึงร้อยละ 26.28 ดังภาพที่ 1.1 และ 1.2



ภาพที่ 1.1 ลูกหนี้ค้างค้าง ณ วันที่ 31 มีนาคม 2557

ที่มา: รายงานประจำเดือน บริษัท ฟริเวย์เฮาส์ซิงแอนด์ลิซซิง จำกัด (มีนาคม, 2557)



ภาพที่ 1.2 ลูกหนี้ค้างค้าง ณ วันที่ 31 มีนาคม 2558

ที่มา: รายงานประจำเดือน บริษัท ฟริเวย์เฮาส์ซิงแอนด์ลิซซิง จำกัด (มีนาคม, 2558)

ดังนั้น จากอัตราร้อยละของหนี้ที่ชำระล่าช้าที่เพิ่มมากขึ้นถึงร้อยละ 26.28 ผู้ศึกษาจึงมีความสนใจที่จะศึกษาว่ามีปัจจัยสำคัญอะไรบ้างที่มีผลต่อการชำระหนี้ล่าช้าในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ของบริษัท พีรเว็เฮาส์ซิงแอนด์ลิซซิง จำกัด เพื่อเป็นแนวทางในการปรับปรุงแก้ไขหนี้ที่มีปัญหา หรือนำไปใช้เป็นหลักเกณฑ์ในการพิจารณาสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และยังใช้เป็นข้อมูลแก่ผู้ที่สนใจทั่วไป

2. วัตถุประสงค์การวิจัย

2.1 เพื่อศึกษาปัจจัยส่วนบุคคลและปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจของลูกค้าหนี้บริษัท พีรเว็เฮาส์ซิงแอนด์ ลิซซิง จำกัด

2.2 ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลกับการชำระหนี้ล่าช้าของลูกค้าหนี้บริษัท พีรเว็เฮาส์ซิงแอนด์ ลิซซิง จำกัด

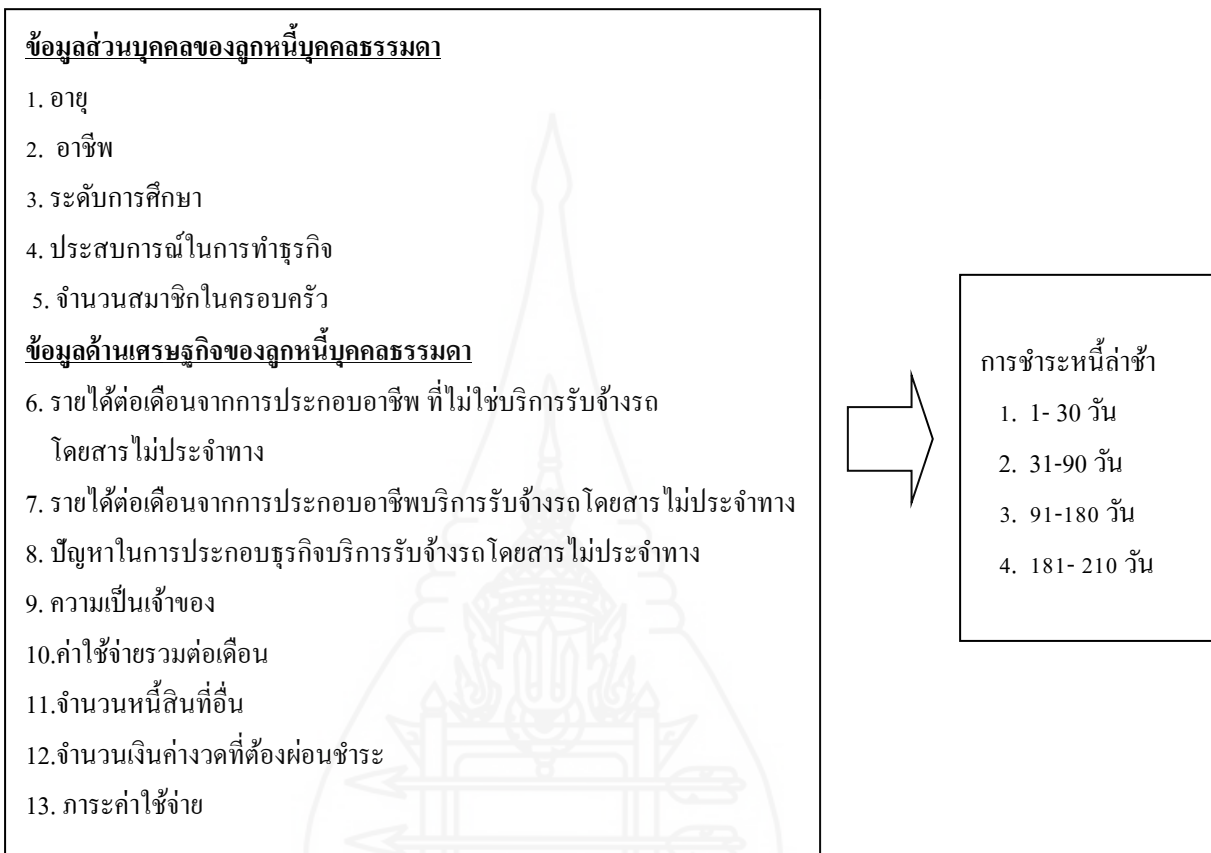
2.3 ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านเศรษฐกิจกับการชำระหนี้ล่าช้าของลูกค้าหนี้บริษัท พีรเว็เฮาส์ซิงแอนด์ ลิซซิง จำกัด

3. กรอบแนวคิดการศึกษา

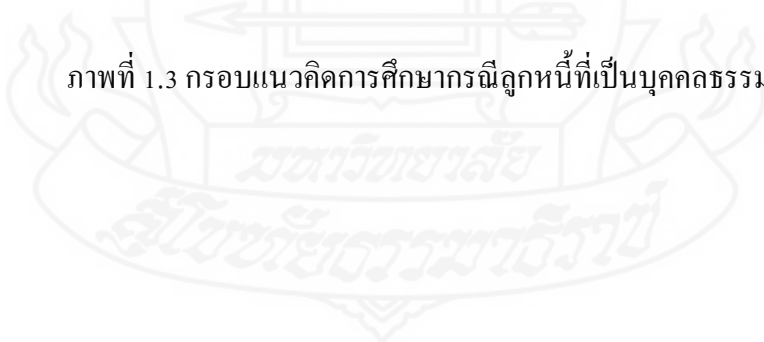
จากการศึกษาแนวคิด ทฤษฎีและผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยที่มีผลต่อการชำระหนี้ล่าช้าในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ ของ บริษัท พีรเว็เฮาส์ซิงแอนด์ลิซซิง จำกัด สามารถสรุปกรอบแนวคิดในการศึกษา เพื่อเป็นแนวทางในการค้นหาคำตอบ ดังภาพที่ 1.3 และภาพที่ 1.4

ตัวแปรอิสระ

ตัวแปรตาม

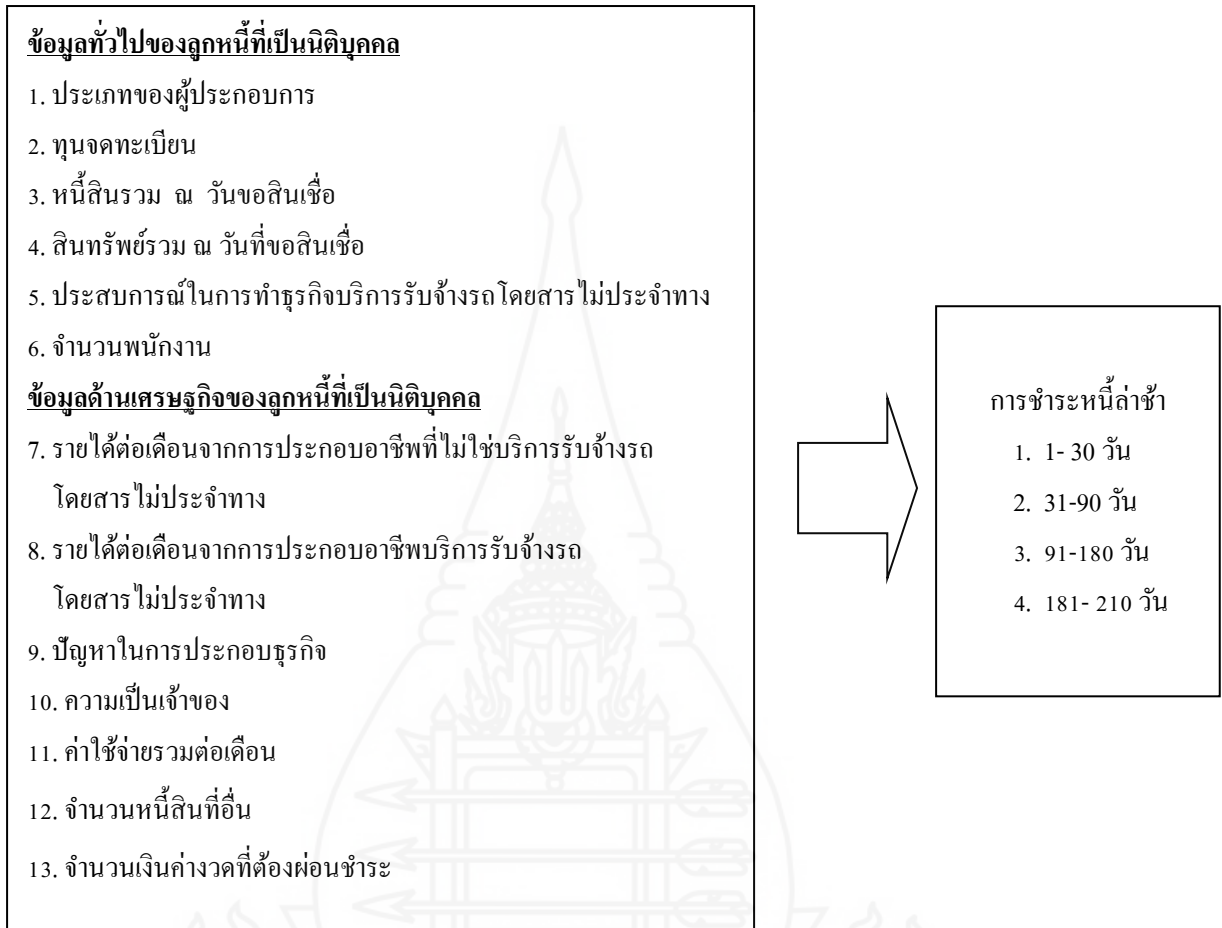


ภาพที่ 1.3 กรอบแนวคิดการศึกษากรณีลูกหนี้ที่เป็นบุคคลธรรมดา



ตัวแปรอิสระ

ตัวแปรตาม



ภาพที่ 1.4 กรอบแนวคิดการศึกษากลุ่มผู้ตอบแบบสอบถาม

4. สมมติฐานการศึกษา

ปัจจัยส่วนบุคคลและ ปัจจัยด้านเศรษฐกิจของผู้ตอบแบบสอบถาม มีผลต่อการชำระหนี้ล่าช้าในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ ของ บริษัท พีริเวียเฮาส์ซิงแอนด์ลิซซิง จำกัด

5. ขอบเขตของการวิจัย

5.1 ขอบเขตด้านประชากร

ประชากรที่ศึกษาคือ ลูกหนี้ที่ชำระหนี้ล่าช้าในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ ของ บริษัท ฟรีเวย์เฮาส์ซึ่งแอนด์ลิซซิ่ง จำกัด โดยมียอดหนี้ชำระล่าช้าคงค้างเกิน 30 วัน ขึ้นไป จำนวนทั้งสิ้น 246 สัญญา โดยจำแนกเป็นลูกหนี้ที่ทำสัญญาในนาม บริษัท จำนวน 45 สัญญา ห้างหุ้นส่วน 67 สัญญา และเป็นบุคคลธรรมดา 134 สัญญา ข้อมูลจากรายงานงบแยกอายุหนี้ ณ วันที่ 31 มีนาคม 2558

5.2 ขอบเขตด้านเนื้อหา

การศึกษาครั้งนี้กำหนดตัวแปรอิสระและตัวแปรตาม ดังนี้

5.2.1 ตัวแปรอิสระ (Independent Variable) ได้แก่

- 1) ปัจจัยส่วนบุคคลและปัจจัยด้านเศรษฐกิจของลูกหนี้ที่เป็นบุคคลธรรมดา
- 2) ปัจจัยส่วนบุคคลและปัจจัยด้านเศรษฐกิจของลูกหนี้ที่เป็นนิติบุคคล

5.2.2 ตัวแปรตาม (Dependent Variable) การชำระหนี้ล่าช้า

6. นิยามศัพท์เฉพาะ

6.1 ธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ หมายถึง การให้ความไว้วางใจจาก บริษัท ฟรีเวย์เฮาส์ซึ่งแอนด์ลิซซิ่ง จำกัด แก่ผู้เช่าซื้อในการเช่าซื้อรถยนต์โดยสารไม่ประจำทาง โดยมีการชำระเงินแบบผ่อนชำระเป็นงวดๆละ เท่าๆกัน

6.2 การชำระหนี้ล่าช้า หมายถึง การที่ลูกหนี้ชำระหนี้ล่าช้าเป็นเหตุให้เจ้าหนี้เกิดความเสียหายโดยนับตั้งแต่วันที่ครบกำหนดชำระเกิน 30 วัน แบ่งออกเป็น 4 กลุ่มคือ

กลุ่มที่ 1 ลูกหนี้ที่ค้าง 1 - 30 วัน

กลุ่มที่ 2 ลูกหนี้ที่ค้าง 31 - 90 วัน

กลุ่มที่ 3 ลูกหนี้ที่ค้าง 91 - 180 วัน

กลุ่มที่ 4 ลูกหนี้ที่ค้าง 181 - 210 วัน

6.3 หนี้ค้างชำระเข้าซื้อ หมายถึง จำนวนเงินต้นพร้อมดอกเบี้ยที่ต้องชำระ และเบี้ยปรับ ให้กับ บริษัท ฟรีเวย์เฮาส์ซึ่งแอนด์ลิซซิ่ง จำกัด กรุงเทพมหานคร

6.4 ลูกค้า หมายถึง ลูกค้าที่ใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์โดยสารไม่ประจำทางจาก บริษัท ฟรีเวย์เฮาส์ซึ่งแอนด์ลิซซิ่ง จำกัด กรุงเทพมหานคร จำแนกออกเป็น 2 กลุ่ม คือ บุคคลธรรมดา และนิติบุคคล (บริษัทจำกัด ห้างหุ้นส่วนจำกัด)

6.5 ปัจจัยส่วนบุคคล จำแนกออกเป็น

6.5.1 บุคคลธรรมดา หมายถึง อายุ อาชีพ ระดับการศึกษา ประสบการณ์ในการทำธุรกิจเกี่ยวกับรถโดยสารไม่ประจำทาง และจำนวนสมาชิกในครอบครัว

6.5.2 นิติบุคคล หมายถึง ประเภทของผู้ประกอบการ ทุนจดทะเบียน หนี้สินรวม ณ วันขอสินเชื่อ สินทรัพย์รวม ณ วันที่ขอสินเชื่อ ประสบการณ์ในการทำธุรกิจเกี่ยวกับรถโดยสารไม่ประจำทาง และจำนวนพนักงาน

6.6 ปัจจัยด้านเศรษฐกิจของลูกหนี้ หมายถึง ข้อมูลด้านเศรษฐกิจของลูกหนี้ จำแนกออกเป็น

6.6.1 บุคคลธรรมดา หมายถึง รายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพ ที่ไม่ใช่บริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง รายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง ปัญหาในการประกอบธุรกิจบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง ความเป็นเจ้าของค่าใช้จ่ายรวมต่อเดือน จำนวนหนี้สินที่อื่น จำนวนเงินค่างวดที่ต้องผ่อนชำระ และภาระค่าใช้จ่าย

6.6.2 นิติบุคคล หมายถึง หมายถึง รายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพที่ไม่ใช่บริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง รายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง ปัญหาในการประกอบธุรกิจบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง ความเป็นเจ้าของค่าใช้จ่ายรวมต่อเดือน จำนวนหนี้สินที่อื่น และจำนวนเงินค่างวดที่ต้องผ่อนชำระ

6.7 รถยนต์โดยสารไม่ประจำทาง หมายถึง รถที่ใช้ในการขนส่งผู้โดยสารเพื่อสินจ้าง โดยไม่จำกัดเส้นทาง

7. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

7.1 ทำให้ทราบถึงข้อมูลส่วนบุคคล และข้อมูลด้านเศรษฐกิจของลูกหนี้ ของลูกค้าบริษัท พรีเมียร์ลีกซิ่งแอนด์ลิซซิ่ง จำกัด

7.2 ทำให้ทราบถึงปัจจัยที่มีผลต่อการชำระหนี้ล่าช้าในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ ของบริษัท พรีเมียร์ลีกซิ่งแอนด์ลิซซิ่ง จำกัด

7.3 นำผลการศึกษาไปใช้ในการประกอบการวิเคราะห์ สินเชื่อรถยนต์แก่ผู้เช่าซื้อรายใหม่ ตลอดจนการใช้เป็นแนวทางในการแก้ปัญหาการติดตามหนี้ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น เพื่อที่จะสามารถควบคุมหนี้เสียให้น้อยลง

บทที่ 2

วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการชำระหนี้ล่าช้าในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ ของ บริษัท พรีเมียร์เฮาส์ซึ่งแอนด์ลิสซิ่ง จำกัด ใช้หลัก แนวคิด ทฤษฎี และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

1. แนวคิดเกี่ยวกับการบริหารสินเชื่อ
2. แนวคิดเกี่ยวกับการเช่าซื้อสินทรัพย์
3. แนวคิดเกี่ยวกับหนี้มีปัญหาและมูลเหตุของหนี้ค้างชำระ
4. ข้อมูลธุรกิจเช่าซื้อของ บริษัท พรีเมียร์เฮาส์ซึ่งแอนด์ลิสซิ่ง จำกัด
5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. แนวคิดเกี่ยวกับการบริหารสินเชื่อ

1.1 ความหมายของการบริหารสินเชื่อ

สินเชื่อเป็นเครื่องมือชนิดหนึ่ง ที่มีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจอย่างมาก ทั้งต่อ ผู้บริโภค หน่วยธุรกิจ สถาบันการเงินและรัฐบาล สินเชื่อมีลักษณะเป็นสัญญาผูกพันที่มีผลต่อเนื่อง ไปสู่นาคต คือจะต้องมีการไถ่ถอนหนี้สิน โดยการชำระหนี้ตามข้อผูกพันสินเชื่อ ถือว่าเป็นปัจจัยที่สำคัญต่อการขยายตัวของการผลิตสินค้าและบริการ สินเชื่อยังทำให้พฤติกรรมและคุณภาพชีวิตของ คนเปลี่ยนแปลงไป โดยเฉพาะการเปลี่ยนแปลงในด้านพฤติกรรมการผลิต การบริโภค และการใช้จ่ายของหน่วยครัวเรือนและหน่วยธุรกิจ

1.2 ความสำคัญของการบริหารสินเชื่อ

ความสำคัญของการบริหารสินเชื่อกล่าวคือ การบริหารสินเชื่อเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้อง ทั้งศาสตร์และศิลป์ ซึ่งผู้เกี่ยวข้องกับการบริหารสินเชื่อทุกคนจะต้องศึกษาทำความเข้าใจอย่างถ่องแท้ เพื่อนำไปสู่ภาคปฏิบัติอย่างมีประสิทธิภาพ ส่งผลให้เกิดผลสัมฤทธิ์ตามเป้าหมายและวัตถุประสงค์ การบริหารที่เป็นศาสตร์นั้นหมายความว่า จะต้องนำหลักเกณฑ์ ทางทฤษฎีต่างๆมาเป็นหลักคิด เพื่อพิจารณาและกำหนดแนวทางในการดำเนินการหรือใช้ประกอบการตัดสินใจ ส่วนการบริหารสินเชื่อที่เป็นศิลป์นั้น หมายความว่า การนำหลักทฤษฎีต่างๆทางสินเชื่อมาสู่วิธีปฏิบัติ จะต้องมีการ

กำหนดกลยุทธ์หรือวิธีการที่เหมาะสมกับธุรกิจ ผนวกเข้ากับประสบการณ์และสถานการณ์ต่างๆ ได้อย่างเหมาะสมสอดคล้องในการบริหารสินเชื่อเพื่อให้ประสบความสำเร็จและบรรลุวัตถุประสงค์

1.3 หลักการบริหารสินเชื่อ

การบริหารสินเชื่อจะต้องใช้ทั้งหลักการบริหารทั่วไปและหลักการบริหารสินเชื่อ เฉพาะ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1.3.1 หลักการบริหารสินเชื่อทั่วไป

1) การวางแผน (Planning) โดยทั่วไปแต่ละองค์การหรือธุรกิจย่อมมี หลักการและวิธีปฏิบัติ ที่แตกต่างกันออกไป แต่เป้าหมายและวัตถุประสงค์ จะไม่แตกต่างกัน มาก คือ ต้องการให้ผู้ซื้อ หรือ ผู้ขอรับสินเชื่อ ได้รับเงินกู้แล้วทำไปใช้ประโยชน์ ในการ ดำเนินงานตามวัตถุประสงค์ได้เต็มที่ มีผลคุ้มค่าจนสามารถส่งชำระหนี้ได้ทั้งเงินต้นและ ดอกเบี้ยในระยะเวลาที่กำหนด ดังนั้นการวางแผนจะต้องกำหนดเป้าหมายและวิธีการที่ชัดเจน เพื่อให้ดำเนินการบรรลุเป้าหมาย หรือวัตถุประสงค์ที่วางไว้ รวมถึงการจัดเตรียมทรัพยากร ต่างๆ ให้เพียงพอต่อการดำเนินงาน

2) การจัดองค์การ (Organizing) องค์การหรือธุรกิจจะต้องมีการจัดการ องค์การให้เหมาะสมกับรูปแบบการบริหารสินเชื่อ ตามที่ได้กำหนดไว้ในเป้าหมายและ วัตถุประสงค์ การจัดประเภทสายงาน และสายงานต้องมีความสอดคล้องกัน ลดขั้นตอนการ ทำงาน เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างรวดเร็ว และมีประสิทธิภาพ

3) การจัดกำลังคนให้เหมาะสมกับงาน (Staffing) การจัดคนให้เหมาะสม กับงานมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อความสำเร็จของการบริหารสินเชื่อ ควรเลือกคนที่มีความ เหมาะสม สามารถทำงานตามภารกิจที่ได้รับมอบหมายให้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี อีกทั้งยังต้อง พิจารณา เรื่อง ปัญหาความขัดแย้งที่อาจเกิดขึ้นในแต่ละสายงาน เพื่อให้ทุกคนทำงานได้โดย คำนึงถึงผลประโยชน์ร่วมกันขององค์การหรือธุรกิจมากที่สุด

4) การกำหนดสายงานการบังคับบัญชา (Directing) เป็นการกำหนดความ รับผิดชอบของคนในองค์การหรือธุรกิจ ว่าใครขึ้นตรงต่อใคร เพื่อประสานการปฏิบัติงานให้มี ความคล่องตัว มีประสิทธิภาพและสอดคล้องไปในทิศทางเดียวกัน

5) การควบคุม (Controlling) เป็นการกำหนดหน้าที่ในการควบคุม ประสิทธิภาพของการบริหารจัดการ ว่าภารกิจได้ดำเนินงานไปตามขั้นตอนและแผนงานที่วางไว้ หรือไม่ หากมีข้อบกพร่อง หรือปัญหาในขั้นตอนใด ก็สามารถนำมาพิจารณาปรับปรุงแก้ไขได้ ถูกต้องและทันต่อเวลา การควบคุมนั้นจำเป็นต้องอาศัยข้อมูลตัวเลข ดัชนี อัตราส่วน และวิธีการ ทางสถิติต่างๆ ตามความเหมาะสม เพื่อสามารถแยกแยะผลการดำเนินงาน และปัญหาในแต่ละด้าน

ได้อย่างถูกต้อง ชัดเจน ซึ่งจะนำไปสู่การค้นหาปัญหาและสาเหตุที่มีผลกระทบต่อการค้าเงินการ เพื่อจะได้กำหนดวิธีการแก้ไขได้อย่างถูกต้องตรงจุดของปัญหา

1.3.2 หลักการบริหารเฉพาะที่ใช้กับสินเชื่อ

1) การควบคุมลูกหนี้ให้ใช้เงินกู้ถูกต้องตรงตามวัตถุประสงค์ เป็นวิธีการ เริ่มต้นที่จะควบคุมให้ลูกหนี้ใช้เงินกู้ให้มีคุณภาพและเกิดประโยชน์มากที่สุด เช่น ลูกหนี้ต้องการซื้อ รถโดยสารไม่ประจำทางคันใหม่แล้วนำมาจัดกับบริษัท ควรมีมาตรการในการควบคุมดูแลการ จ่ายเงิน คือสั่งจ่ายเช็คโดยตรงให้กับเจ้าของรถ โดยให้ผู้กู้ลงลายมือชื่อที่ใบมอบอำนาจการรับเงิน แทน เพื่อมิให้นำเงินที่ได้ไปใช้จ่ายผิดวัตถุประสงค์และอาจเกิดปัญหาในการชำระหนี้ภายหลัง

2) การควบคุมให้ลูกหนี้ปฏิบัติตามเงื่อนไขและข้อตกลง ควรมีจิตวิทยาในการควบคุมติดตามทวงถาม ให้ลูกหนี้ปฏิบัติตามกฎระเบียบและเงื่อนไขตามสัญญาผูกพันกับบริษัท อย่างเคร่งครัด สม่าเสมอ การละเลย การปฏิบัติงาน ของผู้ติดตาม อาจเป็นสาเหตุให้ผู้กู้เพิกเฉยต่อการปฏิบัติตามเงื่อนไขจนเป็นเหตุให้ไม่สามารถชำระหนี้ได้ในที่สุด เช่น การไม่ติดตามทวงถามในกรณีที่ลูกหนี้ค้างชำระเกินกำหนด เป็นต้น

3) การช่วยเหลือดูแลการค้าเงินงานของลูกหนี้ โดยการติดตามผล ประกอบการของลูกหนี้เป็นระยะๆ อย่างสม่ำเสมอตามความเหมาะสม เพื่อให้ทราบถึงสถานการณ์ของลูกหนี้แต่ละรายเป็นอย่างไร เกิดปัญหาหรือมีแนวโน้มไปในทางที่ดี

4) การดูแลหลักประกันไม่ให้เสื่อมค่า ผู้ให้สินเชื่อจะต้องมีการติดตาม ตรวจสอบหลักทรัพย์หรือสิ่งทีนำมาเป็นหลักค้ำประกันเงินกู้เพื่อมิให้เกิดการกระทำที่มีผลเสื่อมค่าของหลักประกัน เช่น การไปเยี่ยมลูกหนี้ดูสภาพรถโดยสารไม่ประจำทาง ว่ายังคงวิ่งใช้การได้หรือไม่ เพราะหากเกิดรถเสีย อาจมีผลทำให้ผู้ให้กู้มีโอกาสดำรับชำระหนี้ที่น้อยลงหรือได้รับไม่เต็มตามจำนวน

5) การดูแลอายุความและความสมบูรณ์ของเอกสารสัญญา เอกสารสัญญา หรือข้อตกลงต่างๆถือว่าเป็นสิ่งที่มีคุณค่าสำหรับการให้สินเชื่อ หากเอกสารไม่ครบถ้วนสมบูรณ์ เกิดการชำรุด สูญหาย หรือบัตรประชาชนลูกหนี้หมดอายุ ย้ายถิ่นฐานไม่ได้แจ้งเปลี่ยนเอกสารกับทางผู้ให้กู้ หรือ ด้านอายุความของสัญญา หากปล่อยให้สัญญาขาดอายุความ จะมีผลกระทบต่อการใช้บังคับชำระหนี้ตามกฎหมายได้

6) การเตรียมมาตรการแก้ไขปัญหอย่างถูกวิธี หากพบว่ามีปัญหาเกิดขึ้นกับลูกหนี้อันจะมีผลกระทบต่อการค้าเงิน ผู้ให้กู้จะต้องมีมาตรการรองรับเพื่อแก้ไขปัญห ได้อย่างถูกต้องและรวดเร็ว ทันท่วงทีต่อเหตุการณ์ สถานการณ์ เศรษฐกิจ บ้านเมือง ผลสำเร็จของการให้กู้ คือการที่ลูกหนี้สามารถชำระหนี้ได้ครบถ้วนภายในเวลาที่กำหนด ดังนั้น หากมีปัญหาเกิดขึ้นกับ

ลูกหนี้แล้วผู้ให้กู้สามารถให้การช่วยเหลือได้อย่างถูกต้อง และทันต่อเวลาจะทำให้ลูกหนี้มีคุณภาพดีขึ้น และมีโอกาสที่ลูกหนี้จะชำระหนี้ได้ตามกำหนด แต่หากลูกหนี้ไม่สามารถชำระหนี้ได้ตามกำหนด ควรมีมาตรการรองรับ เช่น การยืดเวลาในการชำระหนี้ การผ่อนปรนเงื่อนไขการชำระหนี้ การให้เงินกู้เพิ่ม หรือการลดดอกเบี้ยบางส่วนให้กับลูกหนี้ การพักชำระหนี้ เป็นต้น

1.4 แนวความคิดด้านการวิเคราะห์เครดิต (Credit Analysis)

การกำหนดหลักเกณฑ์วิธีปฏิบัติให้ชัดเจน รัดกุม เพื่อให้ได้สินเชื่อที่มีคุณภาพ และมีความเสี่ยงน้อยที่สุด จะต้องต้องมีข้อมูลผู้เช่าซื้อ ข้อมูลผู้ค้ำประกัน ครบถ้วน ถูกต้อง สมบูรณ์ เพื่อใช้ในการติดตามหนี้ได้อย่างเพียงพอเมื่อมีปัญหา (คารณิ พุทธิวิบูลย์, 2558) ซึ่งหลักการวิเคราะห์เครดิตที่ใช้กันทั่วไป มีดังนี้

1.4.1 หลักการวิเคราะห์เครดิตของ 5 C's และ 4 P's

1) Character ประเด็นเกี่ยวกับคุณสมบัติเกี่ยวกับตัวผู้ขอสินเชื่อ วิเคราะห์ภายในและภายนอกบุคคล ว่าเป็นคนที่มีความซื่อสัตย์ น่าเชื่อถือ มีความตั้งใจจริง มีฐานะทางด้านการเงินดีพอและทำมาหากิน โดยสุจริต นอกจากนี้ก็ต้องเป็นคนที่มีความรู้และประสบการณ์ในการบริหารธุรกิจ โดยเฉพาะกับธุรกิจที่ขอสินเชื่อมากพอที่จะทำให้ธุรกิจเติบโตไปได้

2) Capital ประเด็นเกี่ยวกับเงินลงทุนผู้ขอสินเชื่อต้องมีเงินลงทุนของตนเองส่วนหนึ่ง หรือเรียกอีกอย่างว่าเงินคาวน เพื่อให้มั่นใจว่าผู้ขอสินเชื่อมีความมุ่งมั่นที่จะชำระหนี้ในส่วนที่ขอสินเชื่อไป และความมั่นคงทางการเงิน

3) Capacity ประเด็นเกี่ยวกับความสามารถในการชำระหนี้ พิจารณาจากความสามารถในการหารายได้ (เงินเดือน ค่าจ้าง และรายได้อื่นๆ) แบบแผนการใช้จ่าย จำนวนสมาชิกในครอบครัว การศึกษา ความชำนาญในอาชีพ หนี้สินที่มีอยู่ ซึ่งเหล่านี้สามารถประเมินความสามารถในการชำระหนี้ได้

4) Collateral ประเด็นเกี่ยวกับหลักประกันการให้สินเชื่อ ในที่นี้หมายถึง รถโดยสารไม่ประจำทาง

5) Conditions ประเด็นเกี่ยวกับปัจจัยภายนอกต่างๆ สภาพทางด้านเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม สิ่งแวดล้อมที่มีผลกระทบต่อความเป็นไปได้ของโครงการลงทุน เช่น เกิดการชุมนุมประท้วง น้ำท่วม น้ำมันแพง การเปลี่ยนแปลงดุลการชำระเงิน ภาวะเงินเฟ้อ การนำรถโดยสารไม่ประจำทางเข้ามาจากประเทศจีน นโยบายรัฐบาลเรื่องประกอบการรถโดยสารไม่ประจำทาง เหล่านี้มีผลกระทบต่อชำระหนี้ทั้งสิ้น

แม้ว่าหลักของ 5 C's จะเป็นที่ยอมรับในระดับหนึ่งว่าได้ครอบคลุมประเด็นสำคัญ ๆ ของการวิเคราะห์สินเชื่อได้มากพอสมควร แต่ก็ยังมีแนวคิดหรือทฤษฎีว่าด้วย 4 P's เกิดขึ้นมา

อีกเพื่อช่วยให้สามารถมองภาพของโครงการของผู้กู้ได้ชัดเจนมากยิ่งขึ้น สามารถที่จะเลือกใช้ได้ตามความเหมาะสม ในการวิเคราะห์สินเชื่อที่ยื่นขอสินเชื่อหลักของ 4 P's

1) Purpose ประเด็นของวัตถุประสงค์ของการขอสินเชื่อ เช่น การซื้อขายรถโดยสารไม่ประจำทางแล้วมาขอสินเชื่อจากบริษัท หรือเจ้าของรถโดยสารไม่ประจำทางต้องการนำเงินไปซ่อมแซมรถคันอื่นๆ

2) Principal ประเด็นของจำนวนเงินต้นที่ให้สินเชื่อ วิธีการประเมินจากฝ่ายการตลาดจะประเมินราคาซื้อขายละ 60 จากราคาซื้อขายตามท้องตลาดในปัจจุบันเนื่องจากรถโดยสารไม่ประจำทางมีความเสี่ยงต่อการสูญเสียชีวิต (สูญหาย เกิดอุบัติเหตุ)

3) Protection ประเด็นของการป้องกันความเสียหายสินทรัพย์คือ อสังหาริมทรัพย์ ควรต้องพิจารณาเรียกหลักประกันจำนวนหนึ่ง เช่น การทำประกันภัย ประเภท 1 คือคุ้มครองทั้งบุคคลภายนอก และทรัพย์สินของบริษัท

4) People ประเด็นของตัวลูกค้าผู้ขอสินเชื่อ ด้านความรับผิดชอบ มูลค่าความสำเร็จในการทำงาน แนวโน้ม การปฏิบัติงาน ประวัติการสามารถในการชำระหนี้

1.4.2 การจัดทำบัญชีคำภายใน – ภายนอก บัญชีคำภายในเป็นการรวบรวมรายชื่อลูกหนี้ที่เคยขอสินเชื่อและมีปัญหาในการชำระหนี้ เพื่อพิจารณาการปล่อยสินเชื่อครั้งต่อไป บัญชีคำภายนอก เป็นการรวบรวมข้อมูลจากผู้ประกอบการประเภทเดียวกัน รับข่าวเกี่ยวกับ กฎหมาย ประกาศ คำสั่งของทางราชการ

1.4.3 การตรวจสอบเครดิต หลังจากฝ่ายสินเชื่อได้รายละเอียดข้อมูลของลูกค้าและผู้ค้าประกันมาจะมีการตรวจสอบเครดิตว่าลูกค้าได้ให้ข้อมูลจริงตามที่แจ้งหรือไม่เกี่ยวกับที่อยู่อาศัย รายได้

1.4.4 หลักการติดตามหนี้ วิธีการจัดชั้น (Generation Appeals) โดยอาศัยการประเมินสินเชื่อ (Credit Appraisal) จัดกลุ่มลูกหนี้ออกเป็นประเภทต่างๆตามงวดที่ค้าง

1.4.5 การจัดกลุ่มหนี้

1) หนี้ปกติคือหนี้ที่มีการชำระค่างวดตรงตามเดือนที่กำหนดตามสัญญาเช่าซื้อ
2) หนี้ที่ควรเอาใจใส่เป็นพิเศษ คือ หนี้ที่เริ่มมีการค้างชำระตั้งแต่ 1 งวดแต่ไม่เกิน 3 งวด

3) หนี้ต่ำกว่ามาตรฐาน คือ หนี้ที่ค้างชำระตั้งแต่ 3 งวดแต่ไม่เกิน 6 งวด และหนี้ค้างชำระตั้งแต่ 6 งวด แต่ไม่เกิน 12 งวด ยังประกอบธุรกิจอยู่หรือมีฐานะมั่นคงมีความสามารถในการชำระหนี้

4) หนี้สงสัยจะสูญ คือ หนี้ค้างชำระตั้งแต่ 6 งวด ขึ้นไป หรือ หนี้ค้างชำระ ตั้งแต่ 12 งวดขึ้นไป โดยเป็นลูกหนี้ที่หลบหนี ย้ายที่อยู่ เลิกประกอบธุรกิจ หรือไม่มีความสามารถในการชำระหนี้

5) หนี้สูญ คือ หนี้ที่สงสัยจะสูญ และบริษัท ได้มีการดำเนินคดีจนถึงที่สุด แล้ว ลูกหนี้ หลบหนีไม่ทราบที่อยู่ และไม่มีทรัพย์สินเพียงพอที่จะบังคับคดียึดทรัพย์มาชำระหนี้ได้แล้ว

1.4.6 วิธีการแบ่งความรับผิดชอบ

1) หนี้ปกติ และ หนี้ที่ควรเอาใจใส่เป็นพิเศษ จะอยู่ในความรับผิดชอบของฝ่ายเก็บเงิน/ฝ่ายเร่งรัด/ เป็นลูกหนี้ที่ยังสามารถติดตามได้

2) หนี้ต่ำกว่ามาตรฐาน จะอยู่ในความรับผิดชอบของฝ่ายเร่งรัด/ฝ่ายยึด/ฝ่ายกฎหมาย กรณีที่ยังสามารถติดตามทวงถามลูกหนี้ได้ หรือมีการนัดหมายที่แน่นอนจะอยู่ในความรับผิดชอบของฝ่ายเร่งรัด/ฝ่ายยึดกรณีที่ไม่สามารถติดตามทวงถามทั้งลูกหนี้และคนค้ำประกัน จะอยู่ในการความรับผิดชอบของฝ่ายกฎหมาย

3) หนี้สงสัยจะสูญ และ หนี้สูญ จะอยู่ในการความรับผิดชอบของฝ่ายกฎหมาย

1.4.7 เทคนิคและวิธีการการเร่งรัดหนี้สิน กรณีที่ไม่สามารถเก็บเงินค่างวดเข้าซื้อได้ตามสัญญา จำเป็นต้องใช้เทคนิคและวิธีการต่างๆ เร่งรัดให้ลูกหนี้ชำระหนี้ให้ได้โดยเร็ว เพื่อลดบัญชีหนี้เสียให้เหลือน้อยที่สุด และเพื่อเป็นการประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายต่างๆ ก่อนดำเนินการยึดทรัพย์เข้าซื้อ หรือดำเนินคดี โดยมีวิธีการดังนี้ วิธีการเจรจา วิธีการใช้จดหมายเตือน วิธีการสืบหาตัวลูกหนี้และตัวทรัพย์สิน

1.5 แนวทางปฏิบัติในการเรียกเก็บหนี้

แนวทางปฏิบัติในการเรียกเก็บหนี้แบ่งเป็น 3 ขั้นตอน คือ เตือนความจำ การติดตามทวงหนี้ และการใช้วิธีรุนแรง ก่อนที่จะถึงขั้นตอนและวิธีการปฏิบัติในแต่ละลำดับขั้น ฝ่ายเรียกเก็บหนี้จะต้องใช้วิธีเบื้องต้นก่อน คือการส่งรายการประจำเดือนไปให้ลูกค้าประจำรายการดังกล่าวใช้เป็นเครื่องเตือนความจำเพื่อบอกให้ทราบถึงจำนวนเงินนั้น นอกจากนี้ยังถือเป็นการบอกกล่าวล่วงหน้าถึงวันครบกำหนดชำระเงินเพื่อไม่ให้ลูกค้าอ้างว่าลืม กำหนดการชำระหนี้

1.5.1 การเตือนความจำของลูกค้า (Remainder Stage) ขั้นแรก คือการเตือนลูกค้าให้ทราบว่าหนี้สินที่มีอยู่ได้เลยกำหนดการชำระมาแล้ว โดยนโยบายบริษัทจะได้เวลา 5 วัน นับตั้งแต่วันที่ครบกำหนดชำระ หากเลยจะออกหนังสือเตือน การเตือนครั้งแรกจะใช้ถ้อยคำที่สุภาพอ่อนโยน มีลักษณะเป็นทางการทั่วไปไม่เจาะจงบุคคลหรือธุรกิจนั้นๆ เทคนิคต่างๆ ที่สามารถนำมาใช้ได้คือ สำเนารายงานประจำเดือนหรือสำเนาใบกำกับสินค้า(Duplicate Statement or

Invoice) ห้างสรรพสินค้านิยมใช้วิธีส่งสำเนารายงานประจำเดือน 2-3 ฉบับ ทุกช่วงระยะเวลาที่สม่ำเสมอในแต่ละเดือน เพื่อเตือนให้ลูกค้าชำระเงินในส่วนที่ยังคงค้างอยู่ สำเนาดังกล่าวจะมีการประทับตราลายเพื่อเป็นการเตือน ตัวอย่างเช่น “กรุณาชำระเงิน” “โปรดชำระเงินด้วย จักขอบคุณยิ่ง” หรือ “เกินกำหนดชำระเป็นเวลา.... วันแล้ว กรุณาชำระเงินด้วย” จดหมายเตือนลูกค้าในขั้นแรกนี้ควรเป็นจดหมายสั้นๆ และสุภาพ ตามปกติจะไม่นิยมใช้จนกว่าจะได้มีการจัดส่งสำเนารายงานไปให้ลูกค้าแล้วยังมิได้รับคำตอบ

1.5.2 การติดตามทวงหนี้ (Follow-up Stage) เมื่อมีการเตือนความจำลูกค้าไม่ได้ผลแนวปฏิบัติในการเรียกเก็บหนี้จะดำเนินการในขั้นที่ 2 คือ การติดตามหนี้ วิธีการทวงหนี้เป็นขั้นตอนที่ต้องปฏิบัติต่อเนื่องกันเป็นระยะ โดยสม่ำเสมอ ในกรณีที่ลูกค้าละเลยการชำระหนี้และกิจการได้ใช้ความพยายามเรียกเก็บเงินแล้ว การกำหนดตารางการดำเนินงานแต่ละลำดับตลอดจนเทคนิคที่จะนำมาใช้ให้เหมาะสม ขึ้นกับประเภทลูกค้าและนโยบายของบริษัทในการจัดการกับบัญชีค้างชำระ บางบริษัทอาจกำหนดวิธีการทวงหนี้ในช่วงระยะเวลานาน และค่อยเป็นค่อยไปจึงต้องใช้เวลาหลายเดือน แต่ในบางบริษัท อาจวางแผนงานดังกล่าวด้วยระยะเวลาที่สั้นกว่า อย่างไรก็ตาม เพื่อให้การติดตามทวงหนี้เป็นไปตามกำหนดเวลาที่วางแผน ได้อย่างเหมาะสมและสม่ำเสมอ บริษัทควรมีระบบการเตือนความจำ หรือการติดตามบัญชีของแผนกเรียกเก็บที่มีประสิทธิภาพเข้ามาช่วย และสำหรับเทคนิคต่างๆ ที่จะนำมาใช้เพื่อการติดตามทวงหนี้ในขั้นนี้ได้แก่

1) จดหมายทวงหนี้ (Follow-up Letter) วิธีการทวงหนี้ส่วนใหญ่มักจะใช้กัน คือ การส่งจดหมายทวงหนี้แบบต่อเนื่องหรือเป็นชุด จดหมายฉบับแรกจะมีลักษณะสุภาพอ่อนโยนและเป็นเพียงการเตือนความจำเท่านั้น น้ำหนักของข้อความในจดหมายจะเพิ่มความเข้มงวดขึ้นเรื่อยๆ และช่วงระยะเวลาวันว่างระหว่างแต่ละฉบับจะสั้นลง การเขียนจดหมายเรียกเก็บหนี้ที่ทำให้กิจการได้รับชำระเงิน และยังสามารถรักษาค่านิยมหรือสัมพันธ์กับลูกค้าไว้ได้นั้นย่อมต้องการความชำนาญ ความรอบรู้และความคิดเป็นสำคัญ

2) การทวงหนี้ทางโทรศัพท์ (Follow-up by Telephone) บ่อยครั้งที่ลูกค้ามักจะละเลยจดหมายทวงหนี้ ผู้บริหารสินเชื่อส่วนมากจึงมักใช้โทรศัพท์ซึ่งทำให้ได้รับคำตอบจากลูกค้าโดยตรงในทันที ภายหลังจากการที่วิธีการส่งจดหมายหลายๆ ฉบับนั้นไม่ได้ทำให้ได้รับคำตอบที่ต้องการกลับมา จะเห็นได้ว่า การใช้โทรศัพท์ช่วยเร่งเก็บหนี้ได้รวดเร็วและยังช่วยประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายอีกด้วย บางกิจการจึงใช้โทรศัพท์ตั้งแต่นั้นตอนการเตือนความจำ ข้อดีประการหนึ่งของการทวงหนี้ทางโทรศัพท์ คือ ทำให้ลูกค้าไม่มีเวลาที่จะคิดข้ออ้างในการละเลยกำหนดชำระหนี้หรือหาวิธีหลอกลวงกิจการวิธีการอื่นๆ และยังมีเปิดโอกาสให้เจ้าหน้าที่ได้ชี้แจง

ความสำคัญของการชำระหนี้โดยเร็ว ทั้งลูกค้านี้สามารถปรึกษาหารือเกี่ยวกับสาเหตุที่ทำให้ไม่สามารถชำระหนี้เพียงบางส่วน นอกจากนี้ การทวงหนี้ทางโทรศัพท์ยังมีความยืดหยุ่นในการใช้ได้ดีด้วย กล่าวคือ อาจใช้โทรศัพท์เพื่อเตือนความจำหรือเพื่อบังคับให้ชำระหนี้ก็ได้แล้วแต่กรณี เช่น การใช้โทรศัพท์ทางไกล ก็เป็นวิธีการเร่งให้ลูกค้านี้ที่เกินกำหนดได้เป็นอย่างดี ในการพูดคุยกับลูกค้านี้ควรมีการบันทึกไว้ในระบบทุกครั้ง และหมายเหตุเกี่ยวกับสาเหตุที่ลูกค้านี้ยังไม่ชำระเงิน หรือนัดชำระเงินและข้อมูลอื่นๆ ที่จะประโยชน์ในการติดตามทวงหนี้ครั้งต่อไป

3) จดหมายลงทะเบียน (Registered Letters) ประโยชน์ของจดหมายที่ลงทะเบียน คือ เจ้าหนี้สามารถแน่ใจว่าจดหมายนั้นถึงมือลูกค้านี้อย่างแน่นอน โดยเฉพาะอย่างยิ่งถ้าเจ้าหน้าที่ใช้วิธีส่งจดหมายลงทะเบียนและรีบด่วน จะแสดงให้เห็นชัดเจนถึงน้ำหนักความสำคัญของการทวงหนี้ได้จัดไว้ในระดับดำเนินการรุนแรงขึ้นกว่าแต่ก่อน จดหมายประเภทนี้ส่วนมากมักจะอยู่ในรูปการยื่นคำขาดของเจ้าหนี้

4) การทวงหนี้โดยพนักงานของบริษัท (Follow-up by Personal Calls) หลังจากวิธีการส่งจดหมายทวงหนี้แล้วยังไม่ได้ผล การส่งพนักงานของบริษัทไปเรียกเก็บเงินมักจะ เป็นวิธีการที่นิยมใช้ในลำดับถัดมา

1.5.3 การใช้วิธีรุนแรง ในกรณีที่บริษัทได้ให้วิธีการส่งจดหมาย โทรศัพท์ แล้วแต่ยังไม่เกิดผล กิจการอาจใช้พนักงานเก็บเงินหรือบุคคลซึ่งกิจการว่าจ้างพิเศษให้ทำหน้าที่ไปเรียกเก็บเงินจากลูกค้านั้นได้ เช่น

1) ใช้พนักงานเรียกเก็บเงิน วิธีการนี้จะประโยชน์มากถ้ากิจการ เรียกเก็บหนี้จำนวนไม่มากนัก การใช้พนักงานเรียกเก็บเงินจะได้ผลกว่า โดยเฉพาะเมื่อวิธีการอื่นๆแล้วไม่ประสบความสำเร็จ เพราะลูกค้านี้จะเกิดความรู้สึกเกรงกลัวบุคคลมากกว่าอย่างอื่น สาเหตุที่บริษัทไม่ค่อยนิยมใช้พนักงานเรียกเก็บคือ สิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายและหาพนักงานที่มีคุณสมบัติเหมาะสมยาก เพราะต้องใช้กลวิธีจูงใจ พุดจา ให้ลูกค้านี้ยินยอมจ่ายหนี้และรู้สึกว่าเป็นศัตรูกับลูกค้านี้

2) ผู้จัดการสินเชื่อออกไปเยี่ยมตรวจสอบลูกค้านี้ด้วยตนเอง โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อให้คำแนะนำหรือตกลงให้บริการอื่นๆ กับลูกค้านี้ที่จะช่วยให้ลูกค้านี้สามารถชำระหนี้ได้เต็มจำนวนหรือเพียงบางส่วนก่อน การที่จะปฏิบัติอย่างใดต้องพิจารณาที่สาเหตุของการไม่ชำระหนี้ นั้นว่าเกิดจากความสามารถในการชำระหนี้หรือจากคุณสมบัติของลูกค้านี้ ถ้าลูกค้านี้ขาดความสามารถจะต้องให้คำแนะนำที่เป็นประโยชน์ หรือในทางตรงกันข้ามเจ้าหนี้ก็อาจขอให้ลูกค้านี้มาพบเพื่อปรึกษากัน ซึ่งการที่ลูกค้านี้ยินยอมมาแสดงว่าลูกค้านี้ยอมรับสภาพหนี้สินที่เป็นอยู่ และเจ้าหนี้ก็มักจะได้รับชำระหนี้เต็มจำนวนหรือเพียงบางส่วนจากการพบปะกันนอกจากนี้ ยังได้มี

โอกาสสัมภาษณ์ลูกค้าเพิ่มเติม อีกทั้งเปิดโอกาสให้ลูกค้าแถลงข้อข้องใจในบริการของบริษัทและ
 ทำความตกลงในประการอื่นด้วย

3) การเรียกเก็บโดยนายความ ภายหลังจากที่ได้ใช้ความพยายามเรียกเก็บ
 หนี้ด้วยวิธีต่างๆ ดังกล่าวมาแล้วแต่ยังไม่ได้ผลและบริษัท ตัดสินใจได้แล้วว่า ไม่ต้องการติดต่อ
 ค่าขายกับลูกค้ารายนี้อีกต่อไปอีก บริษัทจะส่งจดหมายแจ้งให้ลูกค้าทราบว่ากิจการจะปล่อยให้
 หน้าที่ของนายความในการเรียกเก็บหนี้ ถ้าลูกค้ายังไม่ชำระเงินภายในเวลาที่กำหนดและใน
 กรณีที่ลูกค้ายังเพิกเฉยไม่ตอบจดหมายหรือชำระหนี้ให้บริษัทส่งเรื่องของลูกค้ารายนั้น ให้
 นายความจัดการต่อไปทันที เมื่อนายรับเรื่องของลูกค้ารายนี้ไปจัดการเรียกเก็บเงินแล้ว กิจการ
 ต้องมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น เนื่องจากการใช้บริการของนายความให้ดำเนินการเรียกเก็บหนี้แทนตน
 อย่างไรก็ตามบริษัทควรระลึกไว้เสมอว่ายิ่งระยะเวลาการเรียกเก็บหนี้ยาวนานออกไปเท่าใดโอกาสที่จะ
 ได้รับชำระหนี้จะยากลำบากขึ้นเท่านั้น เมื่อไรที่บริษัทแน่ใจในสภาพการณ์ของลูกค้าแล้วไม่ควร
 ลังเลที่จะใช้วิธีการรุนแรง เพื่อดำเนินการเรียกเก็บหนี้เป็นครั้งสุดท้าย

4) การส่งฟ้องศาล ในกรณีที่นายความดำเนินการไม่สำเร็จ บริษัทมีสิทธิ
 ที่จะจัดส่งฟ้องศาลเพื่อใช้วิธีการเรียกเก็บหนี้ตามกฎหมายต่อไป อย่างไรก็ตาม ก่อนที่จะกระทำ
 ดังกล่าว บริษัทความแน่ใจได้ว่าลูกค้ามีทรัพย์สินเพียงพอที่จะชำระหนี้ตามคำพิพากษาของศาล
 ทรัพย์สินดังกล่าวจะต้องปราศจากภาระติดพัน และควรจะมีมูลค่าอย่างน้อยที่สุดเท่ากับจำนวน
 หนี้สินและค่าใช้จ่าย ที่จำต้องใช้ไปในการฟ้องร้องคดี

2. แนวคิดเกี่ยวกับการเช่าซื้อสินทรัพย์

2.1 ความหมายการเช่าซื้อสินทรัพย์

สัญญาเช่าซื้อสินทรัพย์ คือ สัญญาที่เจ้าของทรัพย์สินเอาทรัพย์สินของตนออกให้
 ผู้อื่นเช่า เพื่อใช้สอยหรือเพื่อให้ได้รับประโยชน์ และให้คำมั่นว่าจะขายทรัพย์สินนั้น หรือจะให้
 ทรัพย์สินที่เช่าตกเป็นสิทธิแก่ผู้เช่าซื้อ เมื่อได้ใช้เงินจนครบตามที่ตกลงไว้โดยการชำระเป็นงวด ๆ
 จนครบตามข้อตกลง

2.2 ลักษณะการประกอบกิจการลิสซิ่ง

ลักษณะการประกอบกิจการลิสซิ่ง ในประเทศไทยนั้นส่วนใหญ่มักจะดำเนินการ
 ทั้งทางด้านเช่าซื้อ (Hire Purchase) สินเชื่อระยะยาว (Leasing) และการเช่ารถยนต์และรถเชิง
 พาณิชย์ เช่น รถโดยสารไม่ประจำทาง รถครน เป็นต้น ซึ่งจะมีสินค้าหลัก ได้แก่ รถยนต์ทุก
 ประเภทและเครื่องจักร โรงงานรวมถึงอุปกรณ์ในการประกอบอุตสาหกรรม การประกอบธุรกิจ

ลิสซิ่งในประเทศไทยต้องมีใบอนุญาตจากกระทรวงพาณิชย์ ส่วนการทำธุรกิจเช่าซื้อจะต้องได้รับอนุญาตจากธนาคารแห่งประเทศไทย

Hire Purchase เป็นการเช่าซื้อสินทรัพย์ ส่วนใหญ่จะมีการกำหนดระยะเวลาให้เช่าซื้อไว้ ตั้งแต่ 12 เดือนจนถึง 84 เดือน โดยในสัญญาจะระบุการผ่อนชำระเป็นรายเดือนบวกกับอัตราดอกเบี้ยต่อปีและจะกำหนดว่าเมื่อถึงกำหนดแล้ว ผู้เช่าซื้อต้องรับ โอนกรรมสิทธิ์ในสินทรัพย์ไป ซึ่งก็คือการผ่อนชำระจนครบ และกรรมสิทธิ์ตกเป็นของผู้เช่าซื้อ การเช่าซื้อสินทรัพย์นั้นส่วนใหญ่ บริษัทลิสซิ่งเน้นการปล่อยสินเชื่อรถยนต์ บางบริษัทอนุมัติสินเชื่อสำหรับรถยนต์ใหม่เท่านั้น และในขณะเดียวกันก็มีความเสี่ยงสูงควบคู่กันด้วย

2.3 ขั้นตอนการเช่าซื้อ

ขั้นตอนการเช่าซื้อ มีผู้เกี่ยวข้อง 3 ฝ่าย ลูกค้าผู้ที่มาเช่าซื้อ เจ้าของสินค้าหรือผู้มาติดต่อ และบริษัทการเงิน โดยสัญญาเช่าซื้อทำขึ้นระหว่างลูกค้า (ผู้เช่าซื้อ) กับบริษัทการเงิน (ผู้ให้เช่าซื้อ) ขั้นตอนการเช่าซื้อสรุปได้ ดังนี้

- 1) ผู้เช่าซื้อชำระมูลค่าสินค้าบางส่วน (Down Payment) ให้แก่ผู้ขายสินค้า
- 2) ผู้ขายสินค้าจะแจ้งเพื่อทำสัญญาเช่าซื้อกับบริษัทธุรกิจเช่าซื้อ โดยที่ลูกหนี้สินเชื่อเช่าซื้อคือลูกค้าสินเชื่อเช่าซื้อ
- 3) บริษัทธุรกิจเช่าซื้อจะดำเนินการตรวจสอบคุณสมบัติของผู้เช่าซื้อ เพื่อตกลงที่จะทำสัญญาเช่าซื้อ
- 4) บริษัทจะเป็นผู้ชำระสินค้าที่เหลือให้กับผู้ขายสินค้า จากนั้นสภาพหนี้จะตกอยู่กับผู้เช่าซื้อทันที โดยที่หนี้คือบริษัทธุรกิจเช่าซื้อ
- 5) บริษัทธุรกิจเช่าซื้อจะบังคับให้ผู้เช่าซื้อทำประกันอุบัติเหตุกับบริษัทประกันภัย โดยผู้เช่าซื้อชำระค่าเบี้ยประกันภัยเอง การกระทำดังกล่าวเป็นไปเพื่อลดความเสี่ยงของบริษัท เพราะตราบใดที่ผู้เช่าซื้อยังชำระหนี้ไม่ครบตามจำนวน กรรมสิทธิ์ในสินค้ายังคงเป็นของบริษัทธุรกิจเช่าซื้ออยู่เสมอ
- 6) ขั้นตอนสุดท้าย คือการผ่อนชำระหนี้ของผู้เช่าซื้อ กับบริษัทธุรกิจเช่าซื้อ สัญญาที่ตกลงกันได้

บริษัทผู้ให้เช่าซื้อส่วนใหญ่จะมีพนักงานของบริษัทไว้ประจำที่บริษัทเจ้าของสินค้า เมื่อมีลูกค้ามาซื้อสินค้า จะได้ทำเช่าซื้อทันที ซึ่งสัญญายังไม่ได้รับอนุมัติจนกว่าจะผ่านการตรวจสอบสินเชื่อก่อน โดยปกติแล้วผู้เช่าซื้อจะต้องจ่ายเงินล่วงหน้า (Down Payment) ไว้ก่อนประมาณ 20 % - 30 % ส่วนที่เหลือพร้อมด้วยดอกเบี้ยจะทยอยจ่ายเงินเป็นงวดๆ ตามระยะเวลาที่ตกลงไว้ในสัญญา เมื่อผู้เช่าซื้อชำระเงินค่างวดครบทุกงวดตามสัญญาแล้ว กรรมสิทธิ์ในสินค้า

ตามสัญญาเช่าซื้อจะโอนเป็นของผู้เช่าซื้อทันที นอกจากนี้บริษัทผู้ให้เช่าซื้อบางแห่งอาจบังคับให้ผู้เช่าซื้อจะต้องทำประกันภัยสำหรับสินค้าที่เช่าซื้อ โดยผู้รับผู้ประโยชน์คือ บริษัทผู้ให้เช่าซื้อ (สมเดช โรจน์คูรีเสถียร, 2539)

3. แนวคิดเกี่ยวกับหนี้มีปัญหาและมูลเหตุของหนี้ค้างชำระ

ปัจจัยที่ทำให้เกิดหนี้มีปัญหาและหนี้ค้างชำระ เกิดได้จากหลายปัจจัย ทั้งปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้ และปัจจัยที่ควบคุมได้ หากปัจจัยดังกล่าวเปลี่ยนแปลงไปจะส่งผลต่อการชำระคืนค้างงวดที่ลูกหนี้เช่าซื้อ ได้แก่

3.1 ปัจจัยภายนอก เป็นปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้ เช่น

3.1.1 ภาวะเศรษฐกิจ ถ้าเศรษฐกิจ ส่งผลให้การประกอบธุรกิจมีการขยายตัวและเจริญรุ่งเรือง แต่หากเศรษฐกิจไม่ดีตกต่ำ จะทำให้เกิดการชะลอตัวในการลงทุนและมีปัญหาในการประกอบธุรกิจ

3.1.2 การเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐบาล กล่าวคือการกระทำใดๆของรัฐบาลที่เป็นไปตามกฎหมายหรือกฎระเบียบซึ่งมีความจำเป็นต้องปรับเปลี่ยนนโยบายใหม่เพื่อให้มีความเหมาะสม เช่น การตรวจสภาพรถ ข้อกำหนดมาตรฐานวัสดุในการประกอบเป็นอุปกรณ์ตัวรถ และมาตรฐานความปลอดภัยของรถโดยสาร 2 ชั้น

3.1.3 การเกิดภัยพิบัติ อุบัติเหตุ หรือเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นโดยไม่ได้คาดคิด

3.1.4 มูลเหตุจากตัวลูกหนี้ ได้แก่

- 1) ลูกหนี้เสียชีวิต วิกลจริต ทูพพลภาพ หรือป่วยเรื้อรังจนเป็นอุปสรรคต่อการประกอบอาชีพ
- 2) ลูกหนี้ประสบความล้มเหลวในการประกอบอาชีพหนีไปจากภูมิลำเนาหรือย้ายถิ่นที่อยู่ หรือต้องโทษจำคุก
- 3) ลูกหนี้มีหนี้สินภายนอกมาก หรือถูกศาลสั่งยึดทรัพย์ขายทอดตลาด หรือมีคำสั่งพิทักษ์ทรัพย์เด็ดขาด หรือศาลสั่งให้เป็นบุคคลล้มละลาย
- 4) ลูกหนี้ไม่ใช้เงิน ปล่อยให้เงินไปตามวัตถุประสงค์หรือใช้เงินกู้ผิดวัตถุประสงค์
- 5) ลูกหนี้มีพฤติกรรมไม่ดี ชอบเล่นการพนัน ดิฉยาเสพติด หรือมีเจตนาบิดพลิ้ว ไม่ยอมชำระหนี้โดยไม่มีเหตุผลสมควร เช่น เห็นผู้อื่นไม่ชำระหนี้ก็ไม่ชำระบ้าง
- 6) ลูกหนี้มีค่าใช้จ่ายฉุกเฉินเกิดขึ้นในครอบครัว เช่น ค่ารักษาพยาบาล

7) ลูกหนี้ไม่ให้ความร่วมมือในการเปิดเผยข้อมูลที่แท้จริง ในขณะที่มาขอ
กู้เงินทำให้การพิจารณาสินเชื่อเกิดความผิดพลาด

8) ลูกหนี้กู้เงิน โดยให้ผู้อื่นมาทำการกู้แทนเพราะผู้ที่ต้องการขอกู้มี
คุณสมบัติไม่เพียงพอ ทำให้ไม่สามารถรับผิดชอบต่อภาระหนี้สินที่เกิดขึ้น

3.2 ปัจจัยภายใน เป็นปัจจัยที่สามารถควบคุมได้ ได้แก่

3.2.1 ปัจจัยภายในธุรกิจ การจัดการหนี้ ระบบการควบคุมหนี้ การจัดชั้นหนี้ที่มี
ปัญหา เป้าหมาย นโยบายการปล่อยสินเชื่อ

3.2.2 ปัจจัยด้านตัวผู้ติดตามหนี้ ได้แก่

1) พนักงานไม่มีความรู้และประสบการณ์ ในการพิจารณาข้อมูลและ
เครดิตของผู้กู้ ไม่สามารถอ่านเจตนาหรือวัตถุประสงค์ที่แท้จริงในการขอสินเชื่อ

2) พนักงานไม่ได้ตรวจสอบความสามารถที่แท้จริงของผู้กู้ หรือมีเจตนา
ช่วยเหลือผู้กู้ ทั้งๆที่ผู้กู้ไม่มีความสามารถในการผ่อนชำระ

3) พนักงานขาดคุณธรรมและจรรยาบรรณในการประกอบวิชาชีพ เช่น
เห็นแก่อำมิสตินจ้าง

4) พนักงานขาดความรู้ความเข้าใจในระเบียบวิธีปฏิบัติงานสินเชื่อ

3.2.3 การนำทฤษฎีต่างๆมาใช้ในองค์กร ได้แก่

1) ทฤษฎีแรงจูงใจ (Motivation) เป็นแรงผลักดัน เปรียบเสมือนสิ่งกระตุ้น
หรือสิ่งโน้มน้าวใจ ที่สำคัญในการที่คนจะแสดงพฤติกรรมออกมา โดยมุ่งเน้นไปที่การกระทำเพื่อ
วัตถุประสงค์ ในสิ่งที่จำเป็นต่อชีวิต หรือความต้องการหนึ่งๆ ดังนั้นเมื่อเกิดแรงจูงใจที่ดี จะสามารถ
ทำให้ บุคคลกระทำสิ่งต่างได้

2) ทฤษฎีการสร้างสมรรถนะของบุคคล (Competency) อ้างอิงจากเดวิด ซี
แมคเคลแลนด์ (David C. McClelland) ที่กล่าวว่า บุคลิกลักษณะที่ซ่อนอยู่ภายใต้ปัจเจกบุคคล ซึ่ง
สามารถผลักดันให้ ปัจเจกบุคคลนั้น สร้างผลการปฏิบัติงานที่ดีหรือตามเกณฑ์ที่กำหนด ในงานที่
ตนรับผิดชอบ ความสามารถตามกรอบแนวคิดเรื่องขีดความสามารถ

3.3 ปัจจัยอื่นๆ เช่น ลูกหนี้ไม่ได้รับหนังสือเตือนจากบริษัท ลูกหนี้ไม่ได้รับความ
สะดวกสบายในการชำระหนี้ เป็นต้น

4. ข้อมูลธุรกิจเข้าซื้อของ บริษัท ฟรีเวย์เฮาส์ซิงแอนด์ลิซซิง จำกัด

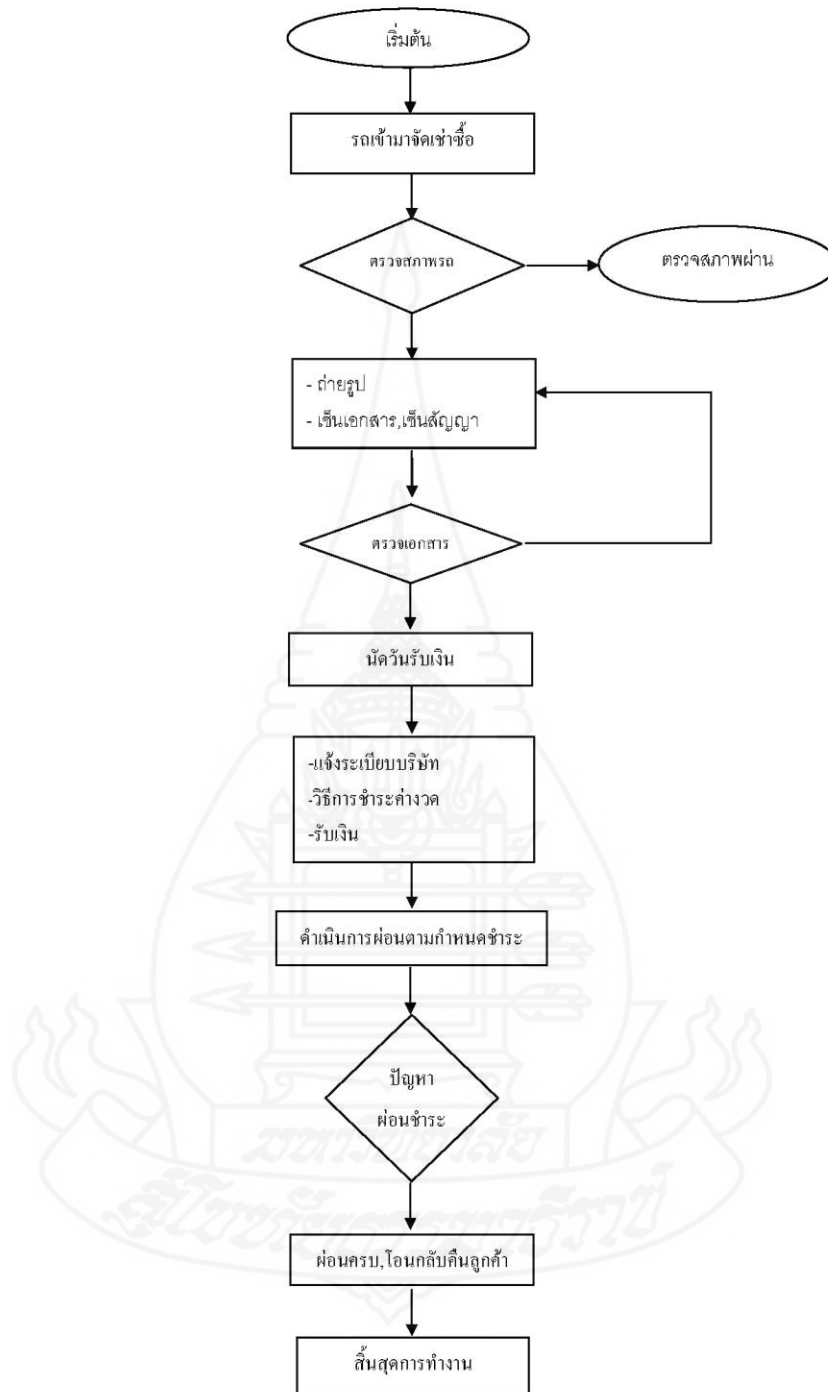
4.1 ประวัติความเป็นมา

บริษัท ฟรีเวย์เฮาส์ซิงแอนด์ลิซซิง จำกัด กรุงเทพมหานคร เริ่มก่อตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2549 ในนาม บริษัท ฟรีเวย์เฮาส์ซิง จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก จำนวน 1,000,000 บาท มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อประกอบธุรกิจประเภทการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์โดยสารไม่ประจำทาง ได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ฟรีเวย์เฮาส์ซิงแอนด์ลิซซิง จำกัด เมื่อวันที่ 7 กันยายน 2549 ทั้งนี้นับตั้งแต่เปิดดำเนินการมา บริษัทได้มีการเพิ่มทุนจดทะเบียนเพื่อรองรับการเติบโตของบริษัท โดย ณ วันที่ 30 เมษายน 2556 ได้เพิ่มทุนจดทะเบียน เป็น 20,000,000 ล้านบาท

4.2 ขั้นตอนการเข้าซื้อ

ขั้นตอนการเข้าซื้อของบริษัท ฟรีเวย์เฮาส์ซิงแอนด์ลิซซิง จำกัด จะมีผู้เกี่ยวข้องด้วยกัน 2 ฝ่าย ลูกค้ำที่มาจัดรถยนต์โดยการไม่ประจำทาง กับบริษัทฯ โดยสัญญาจะทำขึ้นระหว่างลูกค้ำ (ผู้เช่าซื้อ) กับบริษัทฯ (ผู้ให้เช่าซื้อ) ขั้นตอนการเข้าซื้อสรุปได้ดังนี้

- 1) บริษัทจะดำเนินการตรวจสอบ คุณสมบัติเบื้องต้น ของรถโดยสารไม่ประจำทาง และคุณสมบัติของผู้เช่าซื้อ(ใช้เพียงเอกสารในการพิจารณา) เพื่อตกลงราคาในการทำสัญญาเช่าซื้อ
- 2) เมื่อพิจารณาจากเอกสารเบื้องต้นแล้ว ทางผู้เช่าซื้อต้องเซ็นเอกสารเช่าซื้อ และสัญญาต่างๆเพิ่มเติม พร้อมทั้งดำเนินการตรวจเอกสารให้ครบถ้วนถูกต้องตามหลักเกณฑ์
- 3) การนัดวันโอนกรรมสิทธิ์ โดยการนำรถโดยสารไม่ประจำทาง เข้าตรวจสอบสภาพที่กรมขนส่งทางบกตามจังหวัดที่ระบุในหน้าทะเบียนรถ ขั้นตอนนี้จะมีเจ้าหน้าที่จากทางบริษัทเป็นคนดำเนินการรวมถึงการรวบรวมเอกสารสำคัญเกี่ยวกับรถโดยสารไม่ประจำทาง เช่น การถ่ายรูป การลอกหมายเลขตัวรถ ลอกหมายเลขเครื่องยนต์ เป็นต้น
- 4) นัดวันรับเงิน เมื่อโอนกรรมสิทธิ์เรียบร้อยแล้ว บริษัทจะแจ้งวันรับเงินและพร้อมกับแจ้งระเบียบการบริษัท วิธีการชำระเงิน
- 5) บริษัท จะบังคับให้ผู้เช่าซื้อทำประกันภัยอุบัติเหตุ กับบริษัทประกันภัยโดยผู้เช่าซื้อเป็นผู้ชำระค่าเบี้ยประกันเอง เพื่อลดความเสี่ยงของบริษัทฯ เพราะตราบไคที่ผู้เช่าซื้อยังชำระหนี้ไม่ครบตามจำนวน กรรมสิทธิ์ในสินทรัพย์ยังคงเป็นของบริษัทฯอยู่
- 6) ขั้นตอนสุดท้าย คือการผ่อนชำระหนี้ของผู้เช่าซื้อ กับบริษัทฯ ตามสัญญาที่ได้ตกลงกันไว้



ภาพที่ 2.1 ขั้นตอนการเช่าซื้อรถยนต์กับ บริษัท พีริเวย์เฮ้าส์ซิงแอนด์ลิซซิง จำกัด

5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

กรณีการ จรรย์ชญกุล (2543) ได้ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่ก่อให้เกิดหนี้มีปัญหารุทกิจเช่าซื้อรถยนต์ของบริษัทลีสซิ่งแห่งหนึ่งในจังหวัดลำปาง ผลของการศึกษาจะใช้เป็นแนวทางในการปรับปรุงมาตรการการให้เงินกู้ของบริษัทต่อไป ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาเป็นข้อมูลที่รวบรวมมาจากเอกสารข้อมูลของบริษัทสยามพาณิชย์ลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน) สาขาลำปาง จำนวน 200 รายและทำการวิเคราะห์แบบ Probit analysis ผลการศึกษาพบว่า มีตัวแปรที่มีนัยสำคัญ 7 ตัวแปร ได้แก่ รายได้ ประสบการณ์ทำงาน ค่างวด วงเงินให้สินเชื่อ ยอดหนี้คงเหลือ อัตราร้อยละของเงินค่างวดและอาชีพของผู้เช่าซื้อ ผลการศึกษาพบว่า ลูกหนี้ที่มีรายได้สูง มีประสบการณ์การทำงานมานาน ค่างวดสูง ร้อยละเงินค่างวดสูง มีอาชีพรับราชการหรือรัฐวิสาหกิจจะทำให้โอกาสเกิดหนี้มีปัญหาลด แต่หากยอดหนี้คงเหลือมากจะมีโอกาสเกิดปัญหาหนี้สูง

กนกอร วาฤทธิ (2551) ได้ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่กำหนดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ ของธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่ ผลของการศึกษาจะใช้เพื่อประกอบในการพิจารณาวงเงินสินเชื่อการเช่าซื้อรถยนต์ ข้อมูลที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้เป็นข้อมูลทศนิยม โดยใช้ข้อมูลระบบงานสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ในช่วงปี 2549 – 2552 ซึ่งเป็นข้อมูลรายตัวของลูกค้า จำนวน 400 ราย แล้วทำการวิเคราะห์โดยวิธี Probit Analysis ได้แก่ อายุผู้เช่าซื้อรถยนต์ อาชีพ รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ยี่ห้อรถยนต์ ราคารถยนต์ จำนวนเงินค่างวด อัตราดอกเบี้ย ประเภทการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ ประเภทการจดทะเบียนรถยนต์ วงเงินสินเชื่อ ค่างวด จำนวนงวดสัญญา สัดส่วนรายได้ต่อค่างวดและสัดส่วนเงินค่างวดต่อราคารถยนต์ ผลการศึกษาพบว่าที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 ตัวแปรอิสระที่มีผลต่อความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้าเช่าซื้อรถยนต์ประกอบด้วย 10 ปัจจัย คือ รายได้ ประสบการณ์การทำงาน จำนวนงวดที่ผ่อนชำระ ภาระหนี้สินที่คงค้างอยู่ ลักษณะการใช้งานของรถ วงเงินค่างวด อัตราดอกเบี้ย ภาระหนี้สินจากสถาบันอื่น มีบุคคลค้ำประกัน ผู้เช่าซื้อเป็นผู้ชำระเอง โดยผลการศึกษาชี้ให้เห็นว่า ถ้าลูกหนี้มีรายได้สูง ประสบการณ์การทำงานสูง จำนวนงวดที่ผ่อนชำระนาน ลูกหนี้มีภาระหนี้สินคงค้างกับทางธนาคารน้อย ลักษณะการชำระตรงตามวัตถุประสงค์ที่แจ้ง อัตราเงินค่างวดสูง อัตราดอกเบี้ยต่ำ มีบุคคลค้ำประกัน และลูกหนี้เป็นผู้ชำระ ปัจจัยทั้งหลายเหล่านี้จะส่งผลให้ลูกหนี้มีโอกาสที่จะเป็นลูกหนี้ปกติสูง

ภัทรพร พิมพิทอง (2551) ได้ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการเกิดหนี้ค้างชำระเงินกู้เช่าซื้อรถยนต์ของบริษัทลีสซิ่งแห่งหนึ่งในจังหวัดชลบุรี โดยกลุ่มตัวอย่างเป็นลูกหนี้ของบริษัทลีสซิ่งแห่งหนึ่งในจังหวัดชลบุรี ที่ค้างชำระค่างวดเช่าซื้อรถยนต์ตั้งแต่ 90 วันขึ้นไป จำนวน 505 ราย สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลคือ สถิติเชิงพรรณนา สถิติในการทดสอบสมมติฐาน คือ เพียร์สัน

ไคสแควร์ (Pearson's Chi-square) ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุระหว่าง 26-30 ปี สถานภาพโสด และระดับการศึกษาส่วนใหญ่อยู่ที่ระดับปริญญาตรี ประกอบอาชีพเป็นลูกจ้างหรือพนักงานเอกชน และมีจำนวนสมาชิกในครอบครัวอย่างน้อย 1 คน นอกจากนี้มีอายุงานตั้งแต่ 10 ขึ้นไป ส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาอยู่ในเขตจังหวัดชลบุรี มีรายได้หลักอยู่ระหว่าง 10,000 – 20,000 บาท กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ไม่มีรายได้พิเศษหรือไม่มีรายได้จากคู่สมรส มีภาระหนี้สินเดือนละ 10,000 – 20,000 บาท นอกจากนี้กลุ่มตัวอย่างที่นำมาศึกษาส่วนมากมีเงินฝากธนาคาร 80,000 บาทขึ้นไป และไม่มีสินทรัพย์อื่นๆ ผลการทดสอบสมมติฐานพบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อการเกิดหนี้ค้ำชำระเงินกู้ยืมหรือรถยนต์ของบริษัทลิสซิ่งแห่งหนึ่งในจังหวัดชลบุรี ประกอบด้วย 4 ปัจจัย คือ อายุ ระดับการศึกษา ภูมิลำเนา และรายได้คู่สมรส มีความสัมพันธ์ต่อหนี้ค้ำชำระเงินกู้ยืมหรือรถยนต์ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 แต่เพศ สถานภาพการสมรส อาชีพ จำนวนสมาชิก อายุงาน รายได้หลัก รายได้พิเศษ ภาระหนี้สิน และเงินฝากธนาคาร ไม่มีความสัมพันธ์กับหนี้ค้ำชำระเงินกู้ยืมหรือรถยนต์ ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05

ประเวช สุพรรณพยัคฆ์ (2553) ได้ศึกษาเรื่อง การวิเคราะห์พฤติกรรมที่ก่อให้เกิดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ในธุรกิจสินเชื่อรถยนต์ โดยการทำเหมืองข้อมูล กรณีศึกษา บริษัท ลิสซิ่ง แห่งหนึ่ง การศึกษาครั้งนี้ เพื่อนำไปใช้เป็นแนวทางในการอนุมัติและการตรวจสอบสินเชื่อให้แก่บุคคลที่เกี่ยวข้อง โดยผู้วิจัยใช้เทคนิคการทำเหมืองข้อมูล (Data Mining) มาวิเคราะห์ ด้วยวิธีการเกาะกลุ่มแบบ Simple K – mean ในการแบ่งกลุ่มหาลักษณะเด่นของพฤติกรรมลูกค้าและทำการตรวจสอบผลที่ได้จากการแบ่งกลุ่ม โดยการสอบถามผู้เชี่ยวชาญด้านสินเชื่อรถยนต์ จากนั้นนำผลที่ได้มาหาความสัมพันธ์โดยใช้กฎความสัมพันธ์ เพื่อหาลักษณะพฤติกรรมที่ส่งผลให้เกิดรายได้ พบว่ากลุ่มของข้อมูลจะแบ่งได้เป็น 5 กลุ่ม ที่มีความแตกต่างกัน จากนั้นนำข้อมูลแต่ละกลุ่มมาทดสอบหาค่าเป้าหมายของกฎความสัมพันธ์ใน 2 ประเภทคือ ค่าเป้าหมายการถูกดำเนินคดีทางกฎหมายและค่าเป้าหมายหนี้ตามระดับยอดเงินค้ำชำระ ผลการศึกษาพบว่า ค่าเป้าหมายถูกดำเนินคดีทางกฎหมายและหนี้ตามระดับยอดเงินค้ำชำระ ของกลุ่มข้อมูลที่ถูกแบ่งทั้ง 5 กลุ่ม มีลักษณะเด่นของกลุ่มข้อมูลและมีค่าความเชื่อมั่นดังนี้ กลุ่มที่ 1 อาชีพประกอบธุรกิจส่วนตัวและมีระดับการศึกษาคต่ำ กลุ่มที่ 2 ค่าวงวดการผ่อนชำระต่ำและมียอดเงินการขอสินเชื่อต่ำ กลุ่มที่ 3 อาชีพพนักงานบริษัทเอกชนและมีอัตราเงินค่านับสูง กลุ่มที่ 4 อาชีพเกษตรกรและใช้ระยะเวลาผ่อนชำระนานและสุดท้ายกลุ่มที่ 5 รายได้สุทธิสูงและใช้ระยะเวลาผ่อนชำระสั้น โดยได้นำผลที่ได้เสนอเป็นแนวทางการนำไปใช้เพื่อการลดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้และลดค่าใช้จ่าย ในขั้นตอนควบคุมสินเชื่อที่จะเกิดขึ้นลงอีกด้วย

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

การศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการชำระหนี้ล่าช้าในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ ของ บริษัท พรีเมี่ยมเฮาส์ซิ่ง แอนด์ ลิซซิ่ง จำกัด ครั้งนี้ผู้ศึกษาได้ดำเนินการเป็นขั้นตอน เพื่อให้ได้ข้อมูลตามวัตถุประสงค์ที่กำหนด ดังนี้

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง
2. เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา
3. การเก็บรวบรวมข้อมูล
4. การวิเคราะห์ข้อมูล

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

1.1 ประชากร

ประชากรที่ศึกษาคือ ลูกหนี้ที่ชำระหนี้ล่าช้าในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ ของ บริษัท พรีเมี่ยมเฮาส์ซิ่ง แอนด์ ลิซซิ่ง จำกัด ที่มียอดค้างชำระมากกว่า 30 วัน ขึ้นไป จำนวนทั้งสิ้น 246 สัญญา โดยจำแนกเป็น บริษัทจำกัด จำนวน 45 สัญญา ห้างหุ้นส่วนจำกัด 67 สัญญา และเป็นบุคคลธรรมดา 134 สัญญา

1.2 กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างในการศึกษา คือ ลูกหนี้ที่ชำระหนี้ล่าช้ามากกว่า 30 วันขึ้นไปจำนวน 152 สัญญา โดยจำแนกเป็น บริษัทจำกัด จำนวน 28 สัญญา ห้างหุ้นส่วนจำกัด 41 สัญญา และเป็นบุคคลธรรมดา 83 สัญญา โดยใช้หลักการคำนวณของ ทาโร ยามาเน่ (Taro Yamane อ้างถึงใน สุธรรม จันนุ้ย, 2555 : 31) ซึ่งแสดงขนาดตัวอย่างกำหนดที่ระดับความเชื่อมั่น 95% มีความคลาดเคลื่อนที่ยอมรับได้ไม่เกิน 5 % ตามสูตร ดังนี้

$$n = \frac{N}{1+N(e)^2}$$

เมื่อ n = ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

$N =$ ขนาดของประชากร

$e =$ ค่าความคลาดเคลื่อนของกลุ่มตัวอย่าง

$$n = \frac{246}{1+246(0.05)^2}$$

$$n = \frac{246}{1.615}$$

$$n = 152.32$$

ดังนั้น กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษา จำนวน 152 สัญญา

1.3 การเลือกกลุ่มตัวอย่าง

การสุ่มตัวอย่างในการศึกษาครั้งนี้ ผู้ศึกษาใช้วิธีสุ่มกลุ่มตัวอย่าง โดยอาศัยวิธีการสุ่มตัวอย่างหลายขั้นตอน (Multi-stage Random Sampling) ดังนี้

- 1) การสุ่มตัวอย่างแบบชั้นภูมิ (Stratify Random Sampling) ในการแบ่งกลุ่มลูกหนี้ ออกเป็นตามสัญญาเช่าซื้อ จำนวน 3 กลุ่ม คือ บริษัทจำกัด ห้างหุ้นส่วนจำกัด และบุคคลธรรมดา
- 2) การสุ่มตัวอย่างแบบง่าย (Simple Random Sampling) โดยการใช้การจับฉลากจากกลุ่มประชากรตามชั้นภูมิที่กำหนด จากจำนวนทั้งหมด 246 สัญญา

วิธีการคำนวณแยกย่อยกลุ่ม ลูกหนี้ เพื่อหาจำนวนตัวอย่างของแต่ละกลุ่มใช้วิธีหาค่าสัดส่วนของลูกหนี้แต่ละกลุ่มได้จำนวนตัวอย่างดังตารางที่ 3.1

ตารางที่ 3.1 จำนวนประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ศึกษา

ผู้ประกอบการ	ประชากร (สัญญา)	ร้อยละ	กลุ่มตัวอย่าง (สัญญา)
บริษัทจำกัด	45	18.29	28
ห้างหุ้นส่วนจำกัด	67	27.24	41
บุคคลธรรมดา	134	54.47	83
รวม	246	100	152

2. เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาค้างนี้ คอ แบบสอบถาม (Questionnaire) จำนวน 2 ชุด คอ แบบสอบถามสำหรับลูกหนึ่ที่เป็นบุคคลธรรมดาและแบบสอบถามสำหรับลูกหนึ่ที่เป็นนิติบุคคล แบบสอบถามตามกระบวนการสร้างเครื่องมือ ซึ่งมี 8 ขั้นตอน ดังนี้

- 2.1 ศึกษาหลักการสร้างแบบสอบถาม
- 2.2 ศึกษาข้อมูลจากเอกสาร บทความและผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อเป็นแนวทาง นำมาสร้างข้อคำถามในแบบสอบถาม
- 2.3 กำหนดประเด็นและขอบเขตของคำถามให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์
- 2.4 สร้างแบบสอบถาม โดยกำหนดโครงสร้างแบบสอบถาม แบ่งเป็น 4 ส่วนดังนี้
 - ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม
 - ส่วนที่ 2 ข้อมูลด้านเศรษฐกิจของลูกหนึ่
 - ส่วนที่ 3 การค้างชำระหนี้ค่าเช่าซื้อรถยนต์กับบริษัท พรีเมียวเฮาส์ซึ่งเอนคัลซิซซึ่งจำกัด
 - ส่วนที่ 4 ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะ
- 2.5 การตรวจสอบความตรงเชิงเนื้อหา โดย นำแบบสอบถามฉบับร่างเสนอต่อ ผู้ทรงคุณวุฒิเพื่อพิจารณาตรวจสอบความสอดคล้องของเนื้อหาและ โครงสร้างแบบสอบถามและ ปรับปรุงสำนวนภาษาให้ชัดเจนและเหมาะสม
- 2.6 จัดทำแบบสอบถามฉบับสมบูรณ์ เพื่อนำไปใช้งานจริง

3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

ข้อมูลทีเก็บรวบรวมมาจาก 2 แหล่ง คอ แหล่งข้อมูลปฐมภูมิและแหล่งข้อมูลทุติยภูมิ

- 3.1 ข้อมูลปฐมภูมิ ดำเนินการเก็บข้อมูลการวิจัยโดยเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่ม ตัวอย่างลูกหนึ่ที่ชำระหนี้ล่าช้ามากกว่า 30 วันขึ้นไป โดยก่อนทีจะทำการแจกแบบสอบถามให้กลุ่ม ตัวอย่าง ผู้ศึกษาจะชี้แจงให้ผู้ตอบแบบสอบถามได้เข้าใจถึงวัตถุประสงค์และอธิบายถึงข้อสงสัยและ วิธีการตอบแบบสอบถามก่อน
- 3.2 ข้อมูลทุติยภูมิ เก็บข้อมูลจากการเพิ่มข้อมูลของบริษัท และรายละเอียดต่างๆ จาก เอกสารงานวิจัย ทฤษฎี ข้อมูลอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

4. การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลด้วยโปรแกรมสำเร็จรูป สำหรับการวิจัยทางสังคมศาสตร์ สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล มีดังนี้

4.1 การวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐาน ใช้สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ค่าความถี่ (Frequency) และ ค่าร้อยละ (Percentage)

4.2 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของข้อมูลใช้สถิติเชิงอนุมาน ได้แก่ การทดสอบไคสแควร์ (Chi-square Test)



บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการชำระหนี้ล่าช้าในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ ของ บริษัท พีริแวย์เฮาส์ซิงแอนด์ลิซซิง จำกัด โดยรวบรวมข้อมูลที่ได้มาจากแบบสอบถามที่ได้รับคืนจากกลุ่มตัวอย่าง จำนวนทั้งสิ้น 152 สัญญา โดยจำแนกเป็นลูกหนี้ที่ทำสัญญาในนามนิติบุคคล 69 สัญญา และเป็นบุคคลธรรมดา 83 สัญญา ผู้ศึกษาได้นำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล และแสดงผล ดังนี้

1. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลสำหรับลูกหนี้ที่เป็นบุคคลธรรมดา
 - 1.1 ข้อมูลปัจจัยส่วนบุคคลและปัจจัยด้านเศรษฐกิจของลูกหนี้ที่เป็นบุคคลธรรมดา
 - 1.2 การค้างชำระหนี้ค่าเช่าซื้อรถยนต์กับบริษัทสำหรับลูกหนี้ที่เป็นบุคคลธรรมดา
 - 1.3 ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลของลูกหนี้ที่เป็นบุคคลธรรมดากับการชำระหนี้ล่าช้าในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์
 - 1.4 ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านเศรษฐกิจของลูกหนี้ที่เป็นบุคคลธรรมดากับการชำระหนี้ล่าช้าในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์
 - 1.5 ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะของลูกหนี้ที่เป็นบุคคลธรรมดา
2. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลสำหรับลูกหนี้ที่เป็นนิติบุคคล
 - 2.1 ลักษณะทั่วไปและปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจของลูกหนี้ที่เป็นนิติบุคคล
 - 2.2 การค้างชำระหนี้ค่าเช่าซื้อรถยนต์กับบริษัทสำหรับลูกหนี้ที่เป็นนิติบุคคล
 - 2.3 ความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะทั่วไปของลูกหนี้ที่เป็นนิติบุคคลกับการชำระหนี้ล่าช้าในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์
 - 2.4 ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจของลูกหนี้ที่เป็นนิติบุคคลกับการชำระหนี้ล่าช้าในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์
 - 2.5 ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะของลูกหนี้ที่เป็นนิติบุคคล

1. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลสำหรับลูกหนี้ที่เป็นบุคคลธรรมดา

1.1 ข้อมูลปัจจัยส่วนบุคคลและปัจจัยด้านเศรษฐกิจของลูกหนี้ที่เป็นบุคคลธรรมดา

ข้อมูลปัจจัยส่วนบุคคลของลูกหนี้ที่เป็นบุคคลธรรมดาที่ศึกษาจากกลุ่มตัวอย่าง ประกอบด้วย อายุ อาชีพ ระดับการศึกษา ประสบการณ์ในการทำธุรกิจเกี่ยวกับรถโดยสารไม่ประจำทาง และจำนวนสมาชิกในครอบครัว ปรากฏผลการวิเคราะห์ดังตารางที่ 4.1 - 4.5

ตารางที่ 4.1 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
20-39 ปี	25	30.1
40-59 ปี	50	60.2
มากกว่าหรือเท่ากับ 60 ปี	8	9.6
รวม	83	100.0

จากตารางที่ 4.1 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 83 คน ส่วนใหญ่มีอายุ 40 - 59 ปี จำนวน 50 คน คิดเป็นร้อยละ 60.2 รองลงมาคือ อายุ 20 - 39 ปี จำนวน 25 คน คิดเป็นร้อยละ 30.1 และที่มีจำนวนน้อยที่สุดคืออายุมากกว่าหรือเท่ากับ 60 ปี จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 9.6

ตารางที่ 4.2 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามอาชีพ

อาชีพ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. บริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทางเป็นอาชีพหลัก	65	78.3
2. บริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทางเป็นอาชีพเสริม	18	21.7
รวม	83	100.0

จากตารางที่ 4.2 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 83 คน ส่วนใหญ่มีอาชีพบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทางเป็นอาชีพหลัก จำนวน 65 คน คิดเป็นร้อยละ 78.3 ที่เหลือให้บริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทางเป็นอาชีพเสริม จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 21.7

ตารางที่ 4.3 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ต่ำกว่าปริญญาตรี	62	74.7
ปริญญาตรี	19	22.9
ปริญญาโท	2	2.4
รวม	83	100.0

จากตารางที่ 4.3 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 83 คน ส่วนใหญ่มีระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี จำนวน 62 คน คิดเป็นร้อยละ 74.7 รองลงมาคือมีระดับการศึกษาปริญญาตรี จำนวน 19 คน คิดเป็นร้อยละ 22.9 และที่เหลือจำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 2.4 มีระดับการศึกษาปริญญาโท

ตารางที่ 4.4 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามประสบการณ์ในการทำธุรกิจเกี่ยวกับรถโดยสารไม่ประจำทาง

ประสบการณ์ในการทำธุรกิจเกี่ยวกับรถโดยสารไม่ประจำทาง	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1 – 3 ปี	10	12.0
4 – 7 ปี	21	25.3
มากกว่า 7 ปี	52	62.7
รวม	83	100.0

จากตารางที่ 4.4 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 83 คน ส่วนใหญ่มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจเกี่ยวกับรถโดยสารไม่ประจำทาง มากกว่า 7 ปี จำนวน 52 คน คิดเป็นร้อยละ 62.7 รองลงมาคือมีประสบการณ์ในการทำธุรกิจเกี่ยวกับรถโดยสารไม่ประจำทาง 4 - 7 ปี จำนวน 21 คน คิดเป็นร้อยละ 25.3 ที่เหลือจำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 12.0 มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจเกี่ยวกับรถโดยสารไม่ประจำทาง 1 - 3 ปี

ตารางที่ 4.5 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามจำนวนสมาชิกในครอบครัว

จำนวนสมาชิกในครอบครัว	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1 – 2 คน	16	19.3
3 – 4 คน	44	53.0
5 – 6 คน	20	24.1
มากกว่า 6 คน	3	3.6
รวม	83	100.0

จากตารางที่ 4.5 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 83 คน ส่วนใหญ่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 3 - 4 คน จำนวน 44 คน คิดเป็นร้อยละ 53.0 รองลงมาคือมีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 5 – 6 คน จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 24.1 มีสมาชิกในครอบครัว 1 – 2 คน จำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 19.3 ตามลำดับ ส่วนที่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวน้อยที่สุดคือ มากกว่า 6 คน จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 3.6

ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจของลูกค้าที่เป็นบุคคลธรรมดาที่ศึกษาจากกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ รายได้ต่อเดือนจากประกอบอาชีพที่ไม่ใช่บริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง รายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง ปัญหาในการประกอบธุรกิจบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง ความเป็นเจ้าของ ค่าใช้จ่ายรวมต่อเดือน จำนวนหนี้สินที่อื่นนอกเหนือจากหนี้สินของบริษัท จำนวนเงินค้ำงวดที่ต้องผ่อนชำระและภาระค่าใช้จ่าย ปรากฏผลการวิเคราะห์ดังตารางที่ 4.6 - 4.13

ตารางที่ 4.6 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามรายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพ
ที่ไม่ใช่บริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง

รายได้ต่อเดือน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ไม่เกิน 20,000 บาท	53	63.9
20,001 - 40,000 บาท	22	26.5
40,001- 60,000 บาท	2	2.4
มากกว่า 60,000 บาท	6	7.2
รวม	83	100.0

จากตารางที่ 4.6 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 83 คน ส่วนใหญ่มีรายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพที่ไม่ใช่บริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง ไม่เกิน 20,000 บาท จำนวน 53 คน คิดเป็นร้อยละ 63.9 รองลงมาคือมีรายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพที่ไม่ใช่บริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง 20,001 - 40,000 บาท จำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 26.5 และมีรายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพที่ไม่ใช่บริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง มากกว่า 60,000 บาท จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 7.2 ตามลำดับ ส่วนที่น้อยที่สุด คือมีรายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพที่ไม่ใช่บริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง 40,001- 60,000 บาท จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 2.4

ตารางที่ 4.7 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามรายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพ
บริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง

รายได้ต่อเงินเดือน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ไม่เกิน 20,000 บาท	2	2.4
20,001 - 40,000 บาท	32	38.6
40,001- 60,000 บาท	31	37.3
มากกว่า 60,000 บาท	18	21.7
รวม	83	100.0

จากตารางที่ 4.7 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 83 คน ส่วนใหญ่มีรายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง 20,000 – 40,000 บาท จำนวน 32 คน คิดเป็นร้อยละ 38.6 รองลงมาคือมีรายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง 40,001 - 60,000 บาท จำนวน 31 คน คิดเป็นร้อยละ 37.3 และมีรายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง มากกว่า 60,000 บาท จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 21.7 ตามลำดับ ส่วนที่น้อยที่สุด คือมีรายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง ไม่เกิน 20,000 บาท จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 2.4

ตารางที่ 4.8 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามการประสบปัญหาในการประกอบธุรกิจบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง

ปัญหาในการประกอบธุรกิจ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ประสบปัญหาในการประกอบธุรกิจ	40	48.2
ไม่ประสบปัญหาในการประกอบธุรกิจ	43	51.8
รวม	83	100.0

จากตารางที่ 4.8 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 83 คน ส่วนใหญ่มีจำนวนผู้ที่ประสบปัญหาและไม่ประสบปัญหาในการประกอบธุรกิจบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทางใกล้เคียงกัน โดยผู้ที่ไม่ประสบปัญหาในการประกอบธุรกิจบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทางมีจำนวน 43 คน คิดเป็นร้อยละ 51.8 ส่วนผู้ที่ประสบปัญหาในการประกอบธุรกิจ มีจำนวน 40 คน คิดเป็นร้อยละ 48.2 โดยปัญหาที่ประสบ เช่น การซ่อมบำรุงรถยนต์โดยสารไม่ประจำทาง เงินค่าวิ่งรถยนต์โดยสารไม่ประจำทางไม่ออกตามระยะเวลาที่กำหนด เป็นต้น

ตารางที่ 4.9 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามความเป็นเจ้าของ

ความเป็นเจ้าของ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
เป็นเจ้าของเอง	69	83.1
ไม่เป็นเจ้าของเอง แต่ใช้ในนามบุคคลอื่น	14	16.9
รวม	83	100.0

จากตารางที่ 4.9 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 83 คน ส่วนใหญ่เป็นเจ้าของรถยนต์เอง จำนวน 69 คน คิดเป็นร้อยละ 83.1 ที่เหลือไม่เป็นเจ้าของเอง แต่ใช้ในนามบุคคลอื่น จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 16.9

ตารางที่ 4.10 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามค่าใช้จ่ายรวมต่อเดือน

ค่าใช้จ่ายรวมต่อเดือน	จำนวน(คน)	ร้อยละ
ไม่เกิน 20,000 บาท	20	24.1
20,001-40,000 บาท	30	36.1
40,001- 60,000 บาท	10	12.1
60,001- 80,000 บาท	14	16.9
80,001- 100,000 บาท	3	3.6
มากกว่า 100,000 บาท	6	7.2
รวม	83	100.0

จากตารางที่ 4.10 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 83 คน ส่วนใหญ่มีค่าใช้จ่ายรวมต่อเดือน 20,001 – 40,000 บาท จำนวน 30 คน คิดเป็นร้อยละ 36.1 รองลงมาคือมีค่าใช้จ่ายรวมต่อเดือน ไม่เกิน 20,000 บาท จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 24.1 และมีค่าใช้จ่ายรวมต่อเดือน 40,001- 60,000 บาท จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 12.1 ตามลำดับ ส่วนที่น้อยที่สุด คือมีค่าใช้จ่ายรวมต่อเดือน 80,001 – 100,000 บาท จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 3.6

ตารางที่ 4.11 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามจำนวนหนี้สินที่อื่น

จำนวนหนี้สินที่อื่น	จำนวน(คน)	ร้อยละ
ไม่มี	13	15.7
ต่ำกว่า 10,000 บาท	27	32.5
10,001 – 50,000 บาท	18	21.7
50,001 – 100,000 บาท	9	10.8
100,001 – 150,000 บาท	2	2.4
มากกว่า 150,001 บาท	14	16.9
รวม	83	100.0

จากตารางที่ 4.11 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 83 คน ส่วนใหญ่มีจำนวนหนี้สินที่อื่นต่ำกว่า 10,000 บาท จำนวน 27 คน คิดเป็นร้อยละ 32.5 รองลงมาคือมีจำนวนหนี้สินที่อื่น 10,001–50,000 บาท จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 21.7 และมีจำนวนหนี้สินที่อื่น มากกว่า 150,001 บาท จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 16.9 ตามลำดับ ส่วนที่น้อยที่สุดคือมีจำนวนหนี้สินที่อื่น 100,001 – 150,000 บาท จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 2.4

ตารางที่ 4.12 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามจำนวนเงินค้ำงวดที่ต้องผ่อนชำระ

จำนวนเงินค้ำงวด	จำนวน(คน)	ร้อยละ
น้อยกว่า 20,000 บาท	20	24.1
20,001 - 40,000 บาท	53	63.9
40,001- 60,000 บาท	7	8.4
มากกว่า 60,000 บาท	3	3.6
รวม	83	100.0

จากตารางที่ 4.12 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 83 คน ส่วนใหญ่มีจำนวนเงินค้ำงวดที่ต้องผ่อนชำระ 20,001 - 40,000 บาท จำนวน 53 คน คิดเป็นร้อยละ 63.9 รองลงมาคือมีจำนวนเงินค้ำงวดที่ต้องผ่อนชำระ น้อยกว่า 20,000 บาท จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 24.1 และมีจำนวนเงินค้ำงวดที่ต้องผ่อน

ชำระ 40,001- 60,000 บาท จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 8.4 ตามลำดับ ส่วนที่น้อยที่สุด คือจำนวนเงินค่า
งวดที่ต้องผ่อนชำระ มากกว่า 60,000 บาท จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 3.6

ตารางที่ 4.13 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามภาระค่าใช้จ่าย

ประเภทภาระค่าใช้จ่าย	จำนวน(คน)	ร้อยละ
ค่าใช้จ่ายในการซ่อมบำรุง รถโดยสารไม่ประจำทาง	76	91.6
ซื้อสินค้า อุปโภค บริโภค	63	75.9
ค่าใช้จ่ายเพื่อการศึกษาของสมาชิกในครอบครัว	36	43.4
ผ่อนชำระค่าซื้อที่อยู่อาศัย	26	31.3
ผ่อนชำระค่าซื้อเครื่องอำนวยความสะดวก เช่น รถยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า เป็นต้น	21	25.3
ค่าใช้จ่ายฉุกเฉิน เช่น ค่ายารักษาโรค เป็นต้น	6	7.2

จากตารางที่ 4.13 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมดในการเลือกตอบแบบสอบถามเกี่ยวกับ
ภาระค่าใช้จ่าย (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ) ส่วนใหญ่มีภาระในการซ่อมบำรุงรถโดยสารไม่
ประจำทาง จำนวน 76 คน คิดเป็นร้อยละ 91.6 รองลงมาคือ มีภาระค่าใช้จ่ายในการซื้อสินค้า
อุปโภค บริโภค จำนวน 63 คน คิดเป็นร้อยละ 75.9 และมีภาระค่าใช้จ่ายเพื่อการศึกษาของ
สมาชิกในครอบครัว จำนวน 36 คน คิดเป็นร้อยละ 43.4 ตามลำดับ ส่วนที่มีจำนวนน้อยที่สุดคือมี
ภาระค่าใช้จ่ายฉุกเฉิน เช่น ค่ายารักษาโรค จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 7.2

1.2 การค้างชำระหนี้ค่าเช่าซื้อรถยนต์กับบริษัทสำหรับลูกหนี้ที่เป็นบุคคลธรรมดา

ข้อมูลเกี่ยวกับการค้างชำระหนี้ค่าเช่าซื้อรถยนต์กับบริษัทสำหรับลูกหนี้ที่เป็น
บุคคลธรรมดาที่ศึกษาจากกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ ประเภทรถยนต์ที่เช่าซื้อ ยอดค้างชำระหนี้ค่าเช่าซื้อ
และจำนวนวันในการชำระหนี้ล่าช้า ปรากฏผลการวิเคราะห์ดังตารางที่ 4.14 - 4.16

ตารางที่ 4.14 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามประเภทรถยนต์ที่เช่าซื้อ

ประเภทรถยนต์	จำนวน(คน)	ร้อยละ
ประเภทมาตรฐาน 1.ข	41	49.4
ประเภทมาตรฐาน 3.ข	23	27.7
ประเภทมาตรฐาน 4.ข	19	22.9
รวม	83	100.0

จากตารางที่ 4.14 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 83 คน ส่วนใหญ่เช่าซื้อรถยนต์ประเภทมาตรฐาน 1.ข จำนวน 41 คน คิดเป็นร้อยละ 49.4 รองลงมาคือเช่าซื้อรถยนต์ประเภทมาตรฐาน 3.ข จำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 27.7 และเช่าซื้อรถยนต์ประเภทมาตรฐาน 4.ข น้อยที่สุด จำนวน 19 คนคิดเป็นร้อยละ 22.9

ตารางที่ 4.15 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามยอดค้างชำระหนี้เช่าซื้อ

จำนวนเงินยอดค้างชำระหนี้เช่าซื้อ	จำนวน(คน)	ร้อยละ
น้อยกว่า 50,000 บาท	28	33.7
50,000 - 100,000 บาท	22	26.5
มากกว่า 100,000 บาท	33	39.8
รวม	83	100.0

จากตารางที่ 4.15 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 83 คน ส่วนใหญ่ มีจำนวนยอดค้างชำระหนี้ค่าเช่าซื้อค่าบริการ มากกว่า 100,000 บาท จำนวน 33 คน คิดเป็นร้อยละ 39.8 รองลงมาคือมียอดค้างชำระหนี้ค่าเช่าซื้อค่าบริการ น้อยกว่า 50,000 บาท จำนวน 28 คน คิดเป็นร้อยละ 33.7 และมียอดค้างชำระหนี้ค่าเช่าซื้อค่าบริการ 50,000 - 100,000 บาท มีน้อยที่สุดจำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 26.5

ตารางที่ 4.16 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามการชำระหนี้ล่าช้า

การชำระหนี้ล่าช้า	จำนวน(คน)	ร้อยละ
1 - 30 วัน	20	24.1
31 - 90 วัน	31	37.3
91-180 วัน	17	20.5
มากกว่า 180 วัน	15	18.1
รวม	83	100.0

จากตารางที่ 4.16 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 83 คน ส่วนใหญ่มีจำนวนวันในการชำระหนี้ล่าช้า 31 – 90 วัน จำนวน 31 คน คิดเป็นร้อยละ 37.3 รองลงมาคือ 1 - 30 วัน จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 24.1 จำนวนวันที่ค้างชำระหนี้ล่าช้า 91 – 180 วัน มีจำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 20.5 และจำนวนวันที่ค้างชำระหนี้ล่าช้ามากกว่า 180 วัน มีน้อยที่สุดจำนวน 15 คน คิดเป็นร้อยละ 18.1

1.3 ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลของลูกค้าหนี้ที่เป็นบุคคลธรรมดากับการชำระหนี้ล่าช้าในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์

การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลของลูกค้าหนี้ที่เป็นบุคคลธรรมดากับการชำระหนี้ล่าช้าในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ โดยใช้สถิติทดสอบไคสแควร์ Chi-Square (χ^2) ปัจจัยส่วนบุคคลที่ศึกษา ได้แก่ อายุ อาชีพ ระดับการศึกษา ประสบการณ์ในการทำธุรกิจเกี่ยวกับรถโดยสารไม่ประจำทาง และจำนวนสมาชิกในครอบครัว ปรากฏผลการวิเคราะห์ดังตารางที่ 4.17 - 4.21

ตารางที่ 4.17 ความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับการชำระหนี้ล่าช้า

อายุ	การชำระหนี้ล่าช้า				รวม	χ^2	p
	1 - 30 วัน	31 - 90 วัน	91-180 วัน	>180 วัน			
20-39 ปี	8 (9.6)	7 (8.4)	6 (7.2)	4 (4.8)	25 (30.1)	2.066	.559
ตั้งแต่ 40 ปีขึ้นไป	12 (14.5)	24 (28.9)	11 (13.3)	11 (13.3)	58 (69.9)		
รวม	20 (24.1)	31 (37.3)	17 (20.5)	15 (18.1)	83 (100.0)		

จากตารางที่ 4.17 พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ที่มีอายุ ตั้งแต่ 40 ปีขึ้นไป เป็นจำนวน 58 คน คิดเป็นร้อยละ 69.9

ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างอายุกับการชำระหนี้ล่าช้า พบว่า p value = .559 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงว่า อายุไม่มีความสัมพันธ์กับการชำระหนี้ล่าช้า อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 4.18 ความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับการชำระหนี้ล่าช้า

อาชีพ	การชำระหนี้ล่าช้า				รวม	χ^2	p
	1 - 30 วัน	31 - 90 วัน	91-180 วัน	>180 วัน			
บริการรับจ้าง รถโดยสารไม่ ประจำทาง	14 (16.9)	21 (25.3)	17 (20.5)	13 (15.7)	65 (78.3)	8.178*	.042
ไม่ใช้บริการ รับจ้างรถโดยสาร ไม่ประจำทาง	6 (7.2)	10 (12.0)	0 (0.0)	2 (2.4)	18 (21.7)		
รวม	20 (24.1)	31 (37.3)	17 (20.5)	15 (18.1)	83 (100.0)		

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.18 พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีอาชีพบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทางเป็นอาชีพหลัก จำนวน 65 คน คิดเป็นร้อยละ 78.3

ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างอาชีพกับการชำระหนี้ล่าช้า พบว่า p value = .042 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงว่า อาชีพมีความสัมพันธ์กับการชำระหนี้ล่าช้า อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 4.19 ความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับการชำระหนี้ล่าช้า

ระดับการศึกษา	การชำระหนี้ล่าช้า				รวม	χ^2	p
	1 - 30 วัน	31 - 90 วัน	91-180 วัน	>180 วัน			
ต่ำกว่าปริญญาตรี	13	23	15	11	62		
	(15.7)	(27.7)	(18.1)	(13.3)	(74.7)		
ตั้งแต่ปริญญาตรีขึ้นไป	7	8	2	4	21	2.663	.447
	(8.4)	(9.6)	(2.4)	(4.8)	(25.3)		
รวม	20	31	17	15	83		
	(24.1)	(37.3)	(20.5)	(18.1)	(100.0)		

จากตารางที่ 4.19 พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับต่ำกว่าปริญญาตรี เป็นจำนวน 62 คน คิดเป็นร้อยละ 74.7

ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างระดับการศึกษากับการชำระหนี้ล่าช้า พบว่าค่า p value = .447 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงว่า ระดับการศึกษาไม่มีความสัมพันธ์กับการชำระหนี้ล่าช้า อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 4.20 ความสัมพันธ์ระหว่างประสบการณ์ในการทำธุรกิจเกี่ยวกับรถโดยสารไม่ประจำทางกับการชำระหนี้ล่าช้า

ประสบการณ์	การชำระหนี้ล่าช้า				รวม	χ^2	p
	1 - 30 วัน	31 - 90 วัน	91-180 วัน	>180 วัน			
1-7 ปี	9	13	4	5	31		
	(10.8)	(15.7)	(4.8)	(6.0)	(37.3)	2.270	.518
มากกว่า 7 ปี	11	18	13	10	52		
	(13.3)	(21.7)	(15.7)	(12.0)	(62.7)		
รวม	20	31	17	15	83		
	(24.1)	(37.3)	(20.5)	(18.1)	(100.0)		

จากตารางที่ 4.20 พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจเกี่ยวกับรถโดยสารไม่ประจำทาง มากกว่า 7 ปี เป็นจำนวน 52 คน คิดเป็นร้อยละ 62.7

ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลด้านประสบการณ์ในการทำธุรกิจเกี่ยวกับรถโดยสารไม่ประจำทางกับการชำระหนี้ล่าช้า พบว่า p value = .518 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงว่า ประสบการณ์ในการทำธุรกิจเกี่ยวกับรถโดยสารไม่ประจำทางไม่มีความสัมพันธ์กับการชำระหนี้ล่าช้า อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 4.21 ความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนสมาชิกในครอบครัวกับการชำระหนี้ล่าช้า

จำนวนสมาชิก ในครอบครัว	การชำระหนี้ล่าช้า				รวม	χ^2	p
	1 - 30 วัน	31 - 90 วัน	91-180 วัน	>180 วัน			
1 - 4 คน	9 (10.8)	23 (27.7)	17 (20.5)	11 (13.3)	60 (72.3)	14.016*	.003
มากกว่า 4 คน	11 (13.3)	8 (9.6)	0 (0.0)	4 (4.8)	23 (27.7)		
รวม	20 (24.1)	31 (37.3)	17 (20.5)	15 (18.1)	83 (100.0)		

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.21 พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 1 - 4 คน เป็นจำนวน 60 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 72.3

ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนสมาชิกในครอบครัวกับการชำระหนี้ล่าช้า พบว่า p value = .003 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงว่า จำนวนสมาชิกในครอบครัวมีความสัมพันธ์กับการชำระหนี้ล่าช้า อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

1.4 ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านเศรษฐกิจของลูกหนี้ที่เป็นบุคคลธรรมดากับการชำระหนี้ล่าช้าในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์

การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านเศรษฐกิจของลูกหนี้ที่เป็นบุคคลธรรมดากับการชำระหนี้ล่าช้าในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ โดยใช้สถิติทดสอบไคสแควร์ Chi-Square (χ^2) ปัจจัยทางเศรษฐกิจที่ศึกษา ได้แก่ รายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพที่ไม่ใช่บริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง รายได้ต่อเดือนจากบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง ปัญหาในการประกอบธุรกิจบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง ค่าใช้จ่ายรวมต่อเดือน จำนวนหนี้สินอื่น และจำนวนเงินค้างงวดที่ต้องผ่อนชำระ ปรากฏผลการวิเคราะห์ดังตารางที่ 4.22 - 4.27

ตารางที่ 4.22 ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพที่ไม่ใช่บริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทางกับการชำระหนี้ล่าช้า

รายได้ต่อเดือน (บาท)	การชำระหนี้ล่าช้า				รวม	χ^2	p
	1 - 30 วัน	31 - 90 วัน	91-180 วัน	>180 วัน			
ไม่เกิน 20,000	8 (9.6)	17 (20.5)	14 (16.9)	14 (16.9)	53 (63.9)	14.191*	.003
มากกว่า 20,000	12 (14.5)	14 (16.9)	3 (3.6)	1 (1.2)	30 (36.1)		
รวม	20 (24.1)	31 (37.3)	17 (20.5)	15 (18.1)	83 (100.0)		

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.22 พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีรายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพที่ไม่ใช่บริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทางเป็นจำนวนเงินไม่เกิน 20,000 บาทต่อเดือน เป็นจำนวน 53 คน คิดเป็นร้อยละ 63.9

ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพที่ไม่ใช่บริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทางกับการชำระหนี้ล่าช้า พบว่า p value = .003 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า

0.05 แสดงว่า รายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพ ที่ไม่ใช่บริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง มีความสัมพันธ์กับการชำระหนี้ล่าช้า อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 4.23 ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทางกับการชำระหนี้ล่าช้า

รายได้ต่อเดือน (บาท)	การชำระหนี้ล่าช้า				รวม	χ^2	p
	1 - 30 วัน	31 - 90 วัน	91-180 วัน	>180 วัน			
ไม่เกิน 40,000	8	17	5	4	34	4.681	.197
	(9.6)	(20.5)	(6.0)	(4.8)	(41.0)		
มากกว่า 40,000	12	14	12	11	49		
	(14.5)	(16.9)	(14.5)	(13.3)	(59.0)		
รวม	20	31	17	15	83		
	(24.1)	(37.3)	(20.5)	(18.1)	(100.0)		

จากตารางที่ 4.23 พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีรายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทางเป็นจำนวนมากกว่า 40,000 บาท เป็นจำนวน 49 คน คิดเป็นร้อยละ 59.0

ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพ บริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทางกับการชำระหนี้ล่าช้า พบว่า p value = .197 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงว่า รายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทางไม่มีความสัมพันธ์กับการชำระหนี้ล่าช้า อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 4.24 ความสัมพันธ์ระหว่างการประสบปัญหาในการประกอบธุรกิจบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทางกับการชำระหนี้ล่าช้า

ปัญหาในการประกอบธุรกิจ	การชำระหนี้ล่าช้า				รวม	χ^2	p
	1 - 30 วัน	31 - 90 วัน	91-180 วัน	>180 วัน			
ประสบปัญหา	1 (1.2)	14 (16.9)	12 (14.5)	13 (15.7)	40 (48.2)	27.367*	.000
ไม่ประสบปัญหา	19 (22.9)	17 (20.5)	5 (6.0)	2 (2.4)	43 (51.8)		
รวม	20 (24.1)	31 (37.3)	17 (20.5)	15 (18.1)	83 (100.0)		

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.24 พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ไม่ประสบปัญหาในการประกอบธุรกิจบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง เป็นจำนวน 43 คน คิดเป็นร้อยละ 51.8

ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างระหว่างปัญหาในการประกอบธุรกิจบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทางกับการชำระหนี้ล่าช้า พบว่า p value = .000 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงว่า ปัญหาในการประกอบธุรกิจมีความสัมพันธ์กับการชำระหนี้ล่าช้า อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 4.25 ความสัมพันธ์ระหว่างค่าใช้จ่ายรวมต่อเดือนกับการชำระหนี้ล่าช้า

ค่าใช้จ่ายรวมต่อเดือน(บาท)	การชำระหนี้ล่าช้า				รวม	χ^2	p
	1 - 30 วัน	31 - 90 วัน	91-180 วัน	>180 วัน			
ไม่เกิน 20,000	5 (6.0)	10 (12.0)	2 (2.4)	3 (3.6)	20 (24.1)	3.891	.691
20,001-60,000	9 (10.8)	12 (14.5)	10 (12.0)	9 (10.8)	40 (48.2)		
มากกว่า 60,000	6 (7.2)	9 (10.8)	5 (6.0)	3 (3.6)	23 (27.7)		
รวม	20 (24.1)	31 (37.3)	17 (20.5)	15 (18.1)	83 (100.0)		

จากตารางที่ 4.25 พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีค่าใช้จ่ายรวมต่อเดือน เป็นจำนวนเงิน 20,001 - 60,000 บาท เป็นจำนวน 40 คน คิดเป็นร้อยละ 48.2

ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างค่าใช้จ่ายรวมต่อเดือนกับการชำระหนี้ล่าช้า พบว่า p value = .691 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงว่า ค่าใช้จ่ายรวมต่อเดือนไม่มีความสัมพันธ์กับการชำระหนี้ล่าช้า อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 4.26 ความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนหนี้สินที่อื่นกับการชำระหนี้ล่าช้า

จำนวนหนี้สินที่อื่น (บาท)	การชำระหนี้ล่าช้า				รวม	χ^2	p
	1 - 30 วัน	31 - 90 วัน	91-180 วัน	>180 วัน			
ไม่เกิน 50,000	16 (19.3)	20 (24.1)	10 (12.0)	12 (14.5)	58 (69.9)	3.114	.374
มากกว่า 50,000	4 (4.8)	11 (13.3)	7 (8.4)	3 (3.6)	25 (30.1)		
รวม	20 (24.1)	31 (37.3)	17 (20.5)	15 (18.1)	83 (100.0)		

จากตารางที่ 4.26 พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีจำนวนหนี้สินที่อื่นนอกเหนือจากหนี้สินของบริษัทเป็นจำนวนเงิน ไม่เกิน 50,000 บาท เป็นจำนวน 58 คน คิดเป็นร้อยละ 69.9

ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนหนี้สินที่อื่นกับการชำระหนี้ล่าช้า พบว่า p value = .374 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงว่า จำนวนหนี้สินที่อื่นไม่มีความสัมพันธ์กับการชำระหนี้ล่าช้า อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 4.27 ความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนเงินค้างวัดที่ต้องผ่อนชำระกับการชำระหนี้ล่าช้า

จำนวนเงินค้างวัด (บาท)	การชำระหนี้ล่าช้า				รวม	χ^2	p
	1 - 30 วัน	31 - 90 วัน	91-180 วัน	>180 วัน			
ไม่เกิน 20,000	2 (2.4)	6 (7.2)	6 (7.2)	6 (7.2)	20 (24.1)	5.794	.122
มากกว่า 20,000	18 (21.7)	25 (30.1)	11 (13.3)	9 (10.8)	63 (75.9)		
รวม	20 (24.1)	31 (37.3)	17 (20.5)	15 (18.1)	83 (100.0)		

จากตารางที่ 4.27 พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีจำนวนเงินค่างวดที่ต้องผ่อนชำระทางบริษัท เป็นจำนวนเงินมากกว่า 20,000 บาท เป็นจำนวน 63 คน คิดเป็นร้อยละ 75.9

ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนเงินค่างวดที่ต้องผ่อนชำระทางบริษัทกับการชำระหนี้ล่าช้า พบว่า ค่า p value = .122 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงว่า จำนวนเงินค่างวดที่ต้องผ่อนชำระไม่มีความสัมพันธ์กับการชำระหนี้ล่าช้า อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

1.5 ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะของลูกค้าหนี้ที่เป็นบุคคลธรรมดา

ผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นบุคคลธรรมดาได้ตอบข้อคิดเห็นเกี่ยวกับสาเหตุของการชำระหนี้ล่าช้าสามารถสรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูลได้ ดังตารางที่ 4.28

ตารางที่ 4.28 ข้อคิดเห็นของลูกค้าหนี้ที่เป็นบุคคลธรรมดาเกี่ยวกับสาเหตุของการชำระหนี้ล่าช้า

สาเหตุของการชำระหนี้ล่าช้า	จำนวน(คน)	ร้อยละ
ภาวะเศรษฐกิจซบเซา คนไม่จับจ่ายใช้สอย ไม่เดินทางท่องเที่ยว	37	44.6
สถานการณ์บ้านเมืองไม่สงบ	34	41.0
อัตราดอกเบี้ยสูง	12	14.5
รวม	83	100.0

จากตารางที่ 4.28 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 83 คน ส่วนใหญ่ให้ข้อคิดเห็นว่าสาเหตุของการชำระหนี้ล่าช้าคือ ภาวะเศรษฐกิจซบเซา คนไม่จับจ่ายใช้สอย ไม่เดินทางท่องเที่ยว จำนวน 37 คน คิดเป็นร้อยละ 44.6 รองลงมาคือสถานการณ์บ้านเมืองไม่สงบ จำนวน 34 คน คิดเป็นร้อยละ 41.0 ส่วนสาเหตุของการชำระหนี้ล่าช้าเนื่องจากอัตราดอกเบี้ยสูงมีผู้ตอบน้อยที่สุดจำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 14.5

ผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นบุคคลธรรมดาได้ให้ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการกำหนดค่างวด ดังตารางที่ 4.29- 4.34

ตารางที่ 4.29 ข้อเสนอแนะของลูกค้าที่นี้เป็นบุคคลธรรมดาเกี่ยวกับการกำหนดค่างวด

การกำหนดค่างวด	จำนวน (คน)	ร้อยละ
จ่ายชำระค่าเช่าได้นับจากวันครบกำหนดอีก 5 วัน โดยไม่คิดค่าปรับ	61	73.5
เปลี่ยนวันกำหนดชำระค่างวด เช่น จากวันที่ 5 เป็น วันที่ 10 ของเดือน เป็นต้น	22	26.5
รวม	83	100.0

จากตารางที่ 4.29 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 83 คน ส่วนใหญ่มีข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการกำหนดค่างวดคือจ่ายชำระค่าเช่าได้นับจากวันครบกำหนดอีก 5 วัน โดยไม่คิดค่าปรับ จำนวน 61 คน คิดเป็นร้อยละ 73.5 ที่เหลือให้ข้อเสนอแนะว่าควร เปลี่ยนวันกำหนดชำระค่างวด เช่น จากวันที่ 5 เป็นวันที่ 10 ของเดือน จำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 26.5

ตารางที่ 4.30 ข้อเสนอแนะของลูกค้าที่นี้เป็นบุคคลธรรมดาเกี่ยวกับจำนวนงวดผ่อนชำระ

จำนวนงวดผ่อนชำระ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
เจรจาส่งแต่เงินต้นส่วนดอกเบี้ยไปชำระเมื่อ ผ่อนเงินต้นครบ	45	54.2
ปรับโครงสร้างหนี้ใหม่เพื่อให้ยอดส่งน้อยลง และขยายระยะเวลาการส่ง	38	45.8
รวม	83	100.0

จากตารางที่ 4.30 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 83 คน ส่วนใหญ่มีข้อเสนอแนะเกี่ยวกับจำนวนงวดผ่อนชำระควรเจรจาส่งแต่เงินต้นส่วนดอกเบี้ยไปชำระเมื่อผ่อนเงินต้นครบ จำนวน 45 คน คิดเป็นร้อยละ 54.2 ที่เหลือให้ข้อเสนอแนะว่าควรปรับโครงสร้างหนี้ใหม่เพื่อให้ยอดส่งน้อยลงและขยายระยะเวลาการส่ง จำนวน 38 คน คิดเป็นร้อยละ 45.8

ตารางที่ 4.31 ข้อเสนอแนะของลูกหนี้ที่เป็นบุคคลธรรมดาเกี่ยวกับวิธีปฏิบัติของพนักงานเก็บหนี้

วิธีปฏิบัติพนักงานเก็บหนี้	จำนวน (คน)	ร้อยละ
โทรศัพท์แจ้งเตือนล่วงหน้า 7 วัน	66	79.5
โทรศัพท์แจ้งเตือนล่วงหน้า 15 วัน	17	20.5
รวม	83	100.0

จากตารางที่ 4.31 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 83 คน ส่วนใหญ่มีข้อเสนอแนะเกี่ยวกับวิธีปฏิบัติของพนักงานเก็บหนี้ คือ ควรโทรศัพท์แจ้งเตือนล่วงหน้า 7 วัน จำนวน 66 คน คิดเป็นร้อยละ 79.5 ที่เหลือให้ข้อเสนอแนะว่าควรโทรศัพท์แจ้งเตือนล่วงหน้า 15 วัน จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 20.5

ตารางที่ 4.32 ข้อเสนอแนะของลูกหนี้ที่เป็นบุคคลธรรมดาเกี่ยวกับการตีราคามูลค่าหลักประกัน

การตีราคามูลค่าหลักประกัน	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ตีราคาหลักประกันเทียบเท่ากับราคาตลาด	65	78.3
ตีราคาหลักประกัน ประมาณร้อยละ 70	18	21.7
รวม	83	100.0

จากตารางที่ 4.32 กลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 83 คน ส่วนใหญ่มีข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการตีราคามูลค่าหลักประกันควร ตีราคาหลักประกันเทียบเท่ากับราคาตลาด จำนวน 65 คน คิดเป็นร้อยละ 78.3 ที่เหลือให้ข้อเสนอแนะว่าควร ตีราคาหลักประกัน ประมาณร้อยละ 70 จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 21.7

ตารางที่ 4.33 ข้อเสนอแนะของลูกหนี้ที่เป็นบุคคลธรรมดาเกี่ยวกับการแก้ไขปัญหาหนี้ค้างชำระ

วิธีการ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
การปรับโครงสร้างหนี้	60	72.3
การเจรจาประนอมหนี้	23	27.7
รวม	83	100.0

จากตารางที่ 4.33 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 83 คน ส่วนใหญ่มีข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการปรับโครงสร้างหนี้ จำนวน 60 คน คิดเป็นร้อยละ 72 ที่เหลือให้ข้อเสนอแนะว่าควรมีการเจรจาประนอมหนี้ จำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 27.7

2. ผลการวิเคราะห์ข้อมูลสำหรับลูกหนี้ที่เป็นนิติบุคคล

2.1 ลักษณะทั่วไปและปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจของลูกหนี้ที่เป็นนิติบุคคล

ลักษณะทั่วไปของลูกหนี้ที่เป็นนิติบุคคล ที่ศึกษาจากกลุ่มตัวอย่าง ประกอบด้วย ประเภทของผู้ประกอบการ ทุนจดทะเบียน หนี้สินรวม ณ วันขอสินเชื่อ สินทรัพย์รวม ณ วันที่ขอสินเชื่อ ประสิทธิภาพในการทำธุรกิจเกี่ยวกับรถโดยสารไม่ประจำทางและจำนวนพนักงาน ปรากฏผลการวิเคราะห์ดังตารางที่ 4.34 -4.39

ตารางที่ 4.34 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามประเภทของผู้ประกอบการ

ประเภทของผู้ประกอบการ	จำนวน (สัญญา)	ร้อยละ
บริษัทจำกัด	28	40.6
ห้างหุ้นส่วนจำกัด	41	59.4
รวม	69	100.0

จากตารางที่ 4.34 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 69 สัญญา ส่วนใหญ่เป็นประเภทห้างหุ้นส่วนจำกัด จำนวน 41 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 59.4 ที่เหลือเป็นบริษัทจำกัด จำนวน 28 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 40.6

ตารางที่ 4.35 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามจำนวนเงินทุนจดทะเบียน

จำนวนเงินทุนจดทะเบียน	จำนวน (สัญญา)	ร้อยละ
ไม่เกิน 1,000,000 บาท	50	72.5
มากกว่า 1,000,000 บาท	19	27.5
รวม	69	100.0

จากตารางที่ 4.35 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 69 สัญญา ส่วนใหญ่มีจำนวนเงินทุนจดทะเบียนไม่เกิน 1,000,000 บาท จำนวน 50 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 72.5 ที่เหลือมีจำนวนเงินทุนจดทะเบียน มากกว่า 1,000,000 บาท จำนวน 19 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 27.5

ตารางที่ 4.36 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามจำนวนหนี้สินรวม ณ วันขอสินเชื่อ

จำนวนเงินหนี้สินรวม ณ วันขอสินเชื่อ	จำนวน (สัญญา)	ร้อยละ
ไม่เกิน 1,500,000 บาท	20	29.0
มากกว่า 1,500,000 บาท	49	71.0
รวม	69	100.0

จากตารางที่ 4.36 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 69 สัญญา ส่วนใหญ่มีจำนวนหนี้สินรวม ณ วันขอสินเชื่อจำนวนเงินมากกว่า 1,500,000 บาท จำนวน 49 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 71.0 ที่เหลือมีจำนวนหนี้สินรวม ณ วันขอสินเชื่อ น้อยกว่า 1,500,000 บาท จำนวน 20 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 29.0

ตารางที่ 4.37 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามจำนวนสินทรัพย์รวม ณ วันขอสินเชื่อ

จำนวนสินทรัพย์รวม ณ วันที่ขอสินเชื่อ	จำนวน (สัญญา)	ร้อยละ
ไม่เกิน 3,000,000 บาท	31	44.9
มากกว่า 3,000,000 บาท	38	55.1
รวม	69	100.0

จากตารางที่ 4.37 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 69 สัญญา ส่วนใหญ่มีจำนวนสินทรัพย์รวม ณ วันขอสินเชื่อจำนวนเงิน มากกว่า 3,000,000 บาท จำนวน 38 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 55.1 ที่เหลือมีจำนวนสินทรัพย์รวม ณ วันขอสินเชื่อ ไม่เกิน 3,000,000 บาท จำนวน 31 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 44.9

ตารางที่ 4.38 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามประสบการณ์ในการทำธุรกิจเกี่ยวกับรถโดยสารไม่ประจำทาง

ประสบการณ์ในการทำธุรกิจเกี่ยวกับรถโดยสารไม่ประจำทาง	จำนวน (สัญญา)	ร้อยละ
1- 7 ปี	30	43.5
มากกว่า 7 ปี	39	56.5
รวม	69	100.0

จากตารางที่ 4.38 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 69 สัญญา ส่วนใหญ่มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจเกี่ยวกับรถโดยสารไม่ประจำทาง มากกว่า 7 ปี จำนวน 39 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 56.5 ที่เหลือมีประสบการณ์ในการทำธุรกิจเกี่ยวกับรถโดยสารไม่ประจำทาง 1 – 7 ปี จำนวน 30 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 43.5

ตารางที่ 4.39 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามจำนวนพนักงานในกิจการ

จำนวนพนักงานในกิจการ	จำนวน (สัญญา)	ร้อยละ
ไม่เกิน 2 คน	18	26.1
มากกว่า 2 คน	51	73.9
รวม	69	100.0

จากตารางที่ 4.39 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 69 สัญญา ส่วนใหญ่มีจำนวนพนักงานในกิจการมากกว่า 2 คน จำนวน 51 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 73.9 ที่เหลือมีจำนวนพนักงานในกิจการไม่เกิน 2 คน จำนวน 18 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 26.1

ข้อมูลปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจของลูกหนี้ที่เป็นนิติบุคคล ศึกษาจากกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ รายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพที่ไม่ใช่บริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง รายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง ปัญหาในการประกอบธุรกิจ ความเป็นเจ้าของ ค่าใช้จ่ายรวมต่อเดือน จำนวนหนี้สินที่อื่นนอกเหนือจากหนี้สินของบริษัท จำนวน

เงินค่างวดที่ต้องผ่อนชำระและภาระค่าใช้จ่ายในการซ่อมบำรุงรถยนต์โดยสารไม่ประจำทาง
ปรากฏผลการวิเคราะห์ดังตารางที่ 4.40 - 4.47

ตารางที่ 4.40 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามรายได้ต่อเดือนจากประกอบอาชีพที่
ไม่ใช่บริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง

รายได้ต่อเดือน	จำนวน (สัญญา)	ร้อยละ
ไม่เกิน 20,000 บาท	40	58.0
มากกว่า 20,000 บาท	29	42.0
รวม	69	100.0

จากตารางที่ 4.40 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 69 สัญญา ส่วนใหญ่มีรายได้ต่อเดือน
จากการประกอบอาชีพที่ไม่ใช่บริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง เป็นจำนวนเงินไม่เกิน
20,000 บาท จำนวน 40 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 58.0 ที่เหลือมีรายได้เป็นจำนวนเงิน มากกว่า
20,000 บาท จำนวน 29 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 42.0

ตารางที่ 4.41 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามรายได้ต่อเดือนจากประกอบอาชีพ
บริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง

รายได้ต่อเดือน	จำนวน (สัญญา)	ร้อยละ
ไม่เกิน 40,000 บาท	28	40.6
มากกว่า 40,000 บาท	41	59.4
รวม	69	100.0

จากตารางที่ 4.41 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 69 สัญญา ส่วนใหญ่มีรายได้ต่อเดือนจาก
การประกอบอาชีพบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง มากกว่า 40,000 บาท จำนวน 41 สัญญา
คิดเป็นร้อยละ 59.4 ที่เหลือมีรายได้ไม่เกิน 40,000 บาท จำนวน 28 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 40.6

ตารางที่ 4.42 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามการประสบปัญหาในการประกอบธุรกิจบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง

ปัญหาในการประกอบธุรกิจ	จำนวน (สัญญา)	ร้อยละ
ประสบปัญหา	22	31.9
ไม่ประสบปัญหา	47	68.1
รวม	69	100.0

จากตารางที่ 4.42 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 69 สัญญา ส่วนใหญ่ไม่ประสบปัญหาในการประกอบธุรกิจ จำนวน 47 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 68.1 ที่เหลือประสบปัญหาในการประกอบธุรกิจ จำนวน 22 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 31.9

ตารางที่ 4.43 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามความเป็นเจ้าของ

ความเป็นเจ้าของ	จำนวน (สัญญา)	ร้อยละ
เป็นเจ้าของเอง	36	52.2
ไม่เป็นเจ้าของเอง แต่ใช้ในนามบุคคลอื่น	33	47.8
รวม	69	100.0

จากตารางที่ 4.43 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 69 สัญญา ส่วนใหญ่เป็นเจ้าของรถยนต์เอง จำนวน 36 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 52.2 ที่เหลือไม่เป็นเจ้าของเอง แต่ใช้ในนามบุคคลอื่น จำนวน 33 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 47.8

ตารางที่ 4.44 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามค่าใช้จ่ายรวมต่อเดือน

ค่าใช้จ่ายรวมต่อเดือน	จำนวน (สัญญา)	ร้อยละ
ไม่เกิน 80,000 บาท	42	60.9
มากกว่า 80,000 บาท	27	39.1
รวม	69	100.0

จากตารางที่ 4.44 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 69 สัณญา ส่วนใหญ่มีค่าใช้จ่ายรวมต่อเดือน เป็นจำนวนเงิน ไม่เกิน 80,000 บาท จำนวน 42 สัณญา คิดเป็นร้อยละ 60.9 ที่เหลือมีค่าใช้จ่ายรวมต่อเดือน มากกว่า 80,000 บาท จำนวน 27 สัณญา คิดเป็นร้อยละ 39.1

ตารางที่ 4.45 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามจำนวนหนี้สินที่อื่น

จำนวนหนี้สินที่อื่น	จำนวน (สัณญา)	ร้อยละ
ไม่เกิน 50,000 บาท	42	60.9
มากกว่า 50,000 บาท	27	39.1
รวม	69	100.0

จากตารางที่ 4.45 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 69 สัณญา ส่วนใหญ่มีจำนวนหนี้สินที่อื่น ไม่เกิน 50,000 บาท จำนวน 42 สัณญา คิดเป็นร้อยละ 60.9 ที่เหลือมีจำนวนหนี้สินที่อื่น มากกว่า 50,000 บาท จำนวน 27 สัณญา คิดเป็นร้อยละ 39.1

ตารางที่ 4.46 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามจำนวนเงินค้างงวดที่ต้องผ่อนชำระกับทางบริษัท

จำนวนเงินค้างงวด	จำนวน (สัณญา)	ร้อยละ
ไม่เกิน 30,000 บาท	50	72.5
มากกว่า 30,000 บาท	19	27.5
รวม	69	100.0

จากตารางที่ 4.46 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 69 สัณญา ส่วนใหญ่มีจำนวนเงินค้างงวดที่ต้องผ่อนชำระกับทางบริษัทเป็นจำนวนเงินไม่เกิน 30,000 บาท จำนวน 50 สัณญา คิดเป็นร้อยละ 72.5 ที่เหลือมีจำนวนเงินค้างงวดที่ต้องผ่อนชำระกับทางบริษัทเป็นจำนวนเงินมากกว่า 30,000 บาท จำนวน 19 สัณญา คิดเป็นร้อยละ 27.5

ตารางที่ 4.47 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามภาระค่าใช้จ่ายในการซ่อมบำรุงรถยนต์โดยสารไม่ประจำทางต่อเดือน

ค่าใช้จ่ายในการซ่อมบำรุงต่อเดือน	จำนวน (สัญญา)	ร้อยละ
ไม่เกิน 10,000 บาท	55	79.7
มากกว่า 10,000 บาท	14	20.3
รวม	69	100.0

จากตารางที่ 4.47 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 69 สัญญา ส่วนใหญ่มีภาระค่าใช้จ่ายในการซ่อมบำรุงรถยนต์โดยสารไม่ประจำทางต่อเดือนเป็นจำนวนเงิน ไม่เกิน 10,000 บาท จำนวน 55 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 79.7 ที่เหลือมีภาระค่าใช้จ่ายในการซ่อมบำรุงรถยนต์โดยสารไม่ประจำทางต่อเดือนมากกว่า 10,000 บาท จำนวน 14 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 20.3

2.2 การค้างชำระหนี้ค่าเช่าซื้อรถยนต์กับบริษัทสำหรับลูกหนี้ที่เป็นนิติบุคคล

ข้อมูลเกี่ยวกับการค้างชำระหนี้ค่าเช่าซื้อรถยนต์กับบริษัทสำหรับลูกหนี้ที่เป็นนิติบุคคล ที่ศึกษาจากกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ ประเภทรถยนต์ที่เช่าซื้อ ยอดค้างชำระหนี้เช่าซื้อ และการชำระหนี้ล่าช้า ปรากฏผลการวิเคราะห์ดังตารางที่ 4.48 -4.50

ตารางที่ 4.48 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามประเภทรถยนต์ที่เช่าซื้อ

ประเภทรถยนต์	จำนวน (สัญญา)	ร้อยละ
ประเภทมาตรฐาน 1.ข	28	40.6
ประเภทมาตรฐาน 3.ข	24	34.8
ประเภทมาตรฐาน 4.ข	17	24.6
รวม	69	100.0

จากตารางที่ 4.48 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 69 สัญญา ส่วนใหญ่ประเภทรถยนต์ที่เช่าซื้อคือประเภทมาตรฐาน 1.ข จำนวน 28 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 40.6 รองลงมาประเภทรถยนต์ที่เช่าซื้อคือประเภทมาตรฐาน 3.ข จำนวน 24 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 34.8 ส่วนการเช่าซื้อรถยนต์ประเภทมาตรฐาน 4.ข มีจำนวนน้อยที่สุด จำนวน 17 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 24.6

ตารางที่ 4.49 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามยอดค้างชำระหนี้ค่าเช่าซื้อ

ยอดค้างชำระหนี้ค่าเช่าซื้อ	จำนวน (สัญญา)	ร้อยละ
ไม่เกิน 100,000 บาท	35	50.7
มากกว่า 100,000 บาท	34	49.3
รวม	69	100.0

จากตารางที่ 4.49 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 69 สัญญา ส่วนใหญ่มียอดค้างชำระหนี้ค่าเช่าซื้อ ไม่เกิน 100,000 บาท จำนวน 35 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 50.7 ที่เหลือมียอดค้างชำระหนี้ค่าเช่าซื้อ มากกว่า 100,000 บาท จำนวน 34 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 49.3

ตารางที่ 4.50 จำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามการชำระหนี้ล่าช้า

การชำระหนี้ล่าช้า	จำนวน (สัญญา)	ร้อยละ
1 - 90 วัน	36	52.2
91 - 180 วัน	21	30.4
มากกว่า 180 วัน	12	17.4
รวม	69	100.0

จากตารางที่ 4.50 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 69 สัญญา ส่วนใหญ่มีการชำระหนี้ล่าช้า 1-90 วัน จำนวน 36 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 52.2 รองลงมาคือการชำระหนี้ล่าช้า 91-180 วัน จำนวน 21 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 30.4 และการชำระหนี้ล่าช้า มากกว่า 180 วัน มีจำนวนน้อยที่สุดคือ จำนวน 12 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 17.4

2.3 ความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะทั่วไปของลูกหนี้ที่เป็นนิติบุคคลกับการชำระหนี้ล่าช้าในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์

การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะทั่วไปของลูกหนี้ที่เป็นนิติบุคคลกับการชำระหนี้ล่าช้าในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ โดยใช้สถิติทดสอบไคสแควร์ Chi-Square (χ^2) โดยลักษณะทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามที่ศึกษา ได้แก่ ประเภทของผู้ประกอบการ ทุนจดทะเบียน หนี้สินรวม ณ วันขอสินเชื่อ สินทรัพย์รวม ณ วันที่ขอสินเชื่อ ประสบการณ์ในการทำธุรกิจเกี่ยวกับรถโดยสารไม่ประจำทาง และจำนวนพนักงานในกิจการ ปรากฏผลการวิเคราะห์ดังตารางที่ 4.51 - 4.56

ตารางที่ 4.51 ความสัมพันธ์ระหว่างประเภทของผู้ประกอบการกับการชำระหนี้ล่าช้า

ประเภทของ ผู้ประกอบการ	การชำระหนี้ล่าช้า			รวม	χ^2	p
	1 - 90 วัน	91-180 วัน	>180 วัน			
บริษัทจำกัด	17 (24.6)	9 (13.0)	2 (2.9)	28 (40.6)	3.550	.170
ห้างหุ้นส่วน จำกัด	19 (27.5)	12 (17.4)	10 (14.5)	41 (59.4)		
รวม	36 (52.2)	21 (30.4)	12 (17.4)	69 (100.0)		

จากตารางที่ 4.51 พบว่ากลุ่มตัวอย่าง ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการประเภท ห้างหุ้นส่วนจำกัด เป็นจำนวน 41 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 59.4

ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างประเภทผู้ประกอบการกับการชำระหนี้ล่าช้า พบว่า p value = .170 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงว่า ประเภทของผู้ประกอบการไม่มีความสัมพันธ์กับการชำระหนี้ล่าช้า อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 4.52 ความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนเงินทุนจดทะเบียนกับการชำระหนี้ล่าช้า

จำนวนเงินทุนจดทะเบียน (บาท)	การชำระหนี้ล่าช้า			รวม	χ^2	p
	1 - 90 วัน	91-180 วัน	>180 วัน			
ไม่เกิน 1,000,000	32 (46.4)	10 (14.5)	8 (11.6)	50 (72.5)	11.566*	.003
มากกว่า 1,000,000	4 (5.8)	11 (15.9)	4 (5.8)	19 (27.5)		
รวม	36 (52.2)	21 (30.4)	12 (17.4)	69 (100.0)		

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.52 พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีทุนจดทะเบียนไม่เกิน 1,000,000 บาท เป็นจำนวน 50 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 72.5

ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างทุนจดทะเบียนกับการชำระหนี้ล่าช้า พบว่า p value = .003 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงว่า จำนวนเงินทุนจดทะเบียน มีความสัมพันธ์กับการชำระหนี้ล่าช้า อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 4.53 ความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนหนี้สินรวม ณ วันขอสินเชื่อกับการชำระหนี้ล่าช้า

จำนวนหนี้สินรวม (บาท)	การชำระหนี้ล่าช้า			รวม	χ^2	p
	1 - 90 วัน	91-180 วัน	>180 วัน			
ไม่เกิน 1,500,000	9 (13.0)	8 (11.6)	3 (4.3)	20 (29.0%)	1.217	.544
มากกว่า 1,500,000	27 (39.1)	13 (18.8)	9 (13.0)	49 (71.0)		
รวม	36 (52.2)	21 (30.4)	12 (17.4)	69 (100.0)		

จากตารางที่ 4.53 พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีหนี้สินรวม ณ วันขอสินเชื่อ มากกว่า 1,500,000 บาท เป็นจำนวน 49 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 71.0

ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างหนี้สินรวม ณ วันขอสินเชื่อกับการชำระหนี้ล่าช้า พบว่า $p \text{ value} = .544$ ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงว่าหนี้สินรวม ณ วันขอสินเชื่อ ไม่มีความสัมพันธ์กับการชำระหนี้ล่าช้า อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 4.54 ความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนสินทรัพย์รวม ณ วันขอสินเชื่อกับการชำระหนี้ล่าช้า

จำนวนสินทรัพย์รวม (บาท)	การชำระหนี้ล่าช้า			รวม	χ^2	p
	1 - 90 วัน	91-180 วัน	>180 วัน			
ไม่เกิน 3,000,000	18 (26.1)	11 (15.9)	5 (7.2)	34 (49.3)	.367	.833
มากกว่า 3,000,000	18 (26.1)	10 (14.5)	7 (10.1)	35 (50.7)		
รวม	36 (52.2)	21 (30.4)	12 (17.4)	69 (100.0)		

จากตารางที่ 4.54 พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีจำนวนสินทรัพย์รวม ณ วันขอสินเชื่อ มากกว่า 3,000,000 บาท เป็นจำนวน 35 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 50.7

ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างสินทรัพย์ ณ วันขอสินเชื่อกับการชำระหนี้ล่าช้า พบว่า $p \text{ value} = .833$ ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงว่าสินทรัพย์ ณ วันขอสินเชื่อ ไม่มีความสัมพันธ์กับการชำระหนี้ล่าช้า อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 4.55 ความสัมพันธ์ระหว่างประสบการณ์ในการทำธุรกิจเกี่ยวกับรถโดยสารไม่ประจำทางกับการชำระหนี้ล่าช้า

ประสบการณ์	การชำระหนี้ล่าช้า			รวม	χ^2	p
	1 - 90 วัน	91-180 วัน	>180 วัน			
1- 7 ปี	18 (26.1)	7 (10.1)	5 (7.2)	30 (43.5)	1.519	.468
มากกว่า 7 ปี	18 (26.1)	14 (20.3)	7 (10.1)	39 (56.5)		
รวม	36 (52.2)	21 (30.4)	12 (17.4)	69 (100.0)		

จากตารางที่ 4.55 พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจเกี่ยวกับรถโดยสารไม่ประจำทางมากกว่า 7 ปี เป็นจำนวน 39 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 56.5

ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่าง ประสบการณ์ในการทำธุรกิจเกี่ยวกับรถโดยสารไม่ประจำทางกับการชำระหนี้ล่าช้า พบว่า p value = .468 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงว่า ประสบการณ์ในการทำธุรกิจเกี่ยวกับรถโดยสารไม่ประจำทาง ไม่มีความสัมพันธ์กับการชำระหนี้ล่าช้า อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 4.56 ความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนพนักงานในกิจการกับการชำระหนี้ล่าช้า

จำนวนพนักงาน	การชำระหนี้ล่าช้า			รวม	χ^2	p
	1 - 90 วัน	91-180 วัน	>180 วัน			
ไม่เกิน 2 คน	7 (10.1)	6 (8.7)	5 (7.2)	18 (26.1)	2.402	.301
มากกว่า 2 คน	29 (42.0)	15 (21.7)	7 (10.1)	51 (73.9)		
รวม	36 (52.2)	21 (30.4)	12 (17.4)	69 (100.0)		

จากตารางที่ 4.56 พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีจำนวนพนักงานในกิจการมากกว่า 2 คน เป็นจำนวน 51 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 73.9

ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่าง จำนวนพนักงานในกิจการกับการชำระหนี้ล่าช้า พบว่า p value = .301 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงว่า จำนวนพนักงานในกิจการ ไม่มีความสัมพันธ์กับการชำระหนี้ล่าช้า อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

2.4 ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจของลูกค้าหนี้ที่เป็นนิติบุคคลกับการชำระหนี้ล่าช้าในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์

การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจของลูกค้าหนี้ที่เป็นนิติบุคคลกับการชำระหนี้ล่าช้าในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ โดยใช้สถิติทดสอบไคสแควร์ Chi-Square (χ^2) ปัจจัยด้านเศรษฐกิจที่ศึกษา ได้แก่ รายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพที่ไม่ใช่บริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง รายได้จากบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง ปัญหาในการประกอบธุรกิจบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง ความเป็นเจ้าของ ค่าใช้จ่ายรวมต่อเดือน จำนวนหนี้สินอื่นและจำนวนเงินค้างวัดที่ต้องผ่อนชำระ ปรากฏผลการวิเคราะห์ดังตารางที่ 4.57 - 4.63

ตารางที่ 4.57 ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพที่ไม่ใช่บริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทางกับการชำระหนี้ล่าช้า

รายได้ต่อเดือน (บาท)	การชำระหนี้ล่าช้า			รวม	χ^2	p
	1 - 90 วัน	91-180 วัน	>180 วัน			
1. ไม่เกิน 20,000	21 (30.4)	10 (14.5)	9 (13.0)	40 (58.0)	2.354	.308
2. มากกว่า 20,000	15 (21.7)	11 (15.9)	3 (4.3)	29 (42.0)		
รวม	36 (52.2)	21 (30.4)	12 (17.4)	69 (100.0)		

จากตารางที่ 4.57 พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีรายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพที่ไม่ใช่บริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง ไม่เกิน 20,000 บาท เป็นจำนวน 40 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 58.0

ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพที่ไม่ใช่บริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทางกับการชำระหนี้ล่าช้า พบว่า p value = .308 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงว่ารายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพที่ไม่ใช่บริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทางไม่มีความสัมพันธ์กับการชำระหนี้ล่าช้า อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 4.58 ความสัมพันธ์ระหว่างรายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทางกับการชำระหนี้ล่าช้า

รายได้ต่อเดือน (บาท)	การชำระหนี้ล่าช้า			รวม	χ^2	p
	1 - 90 วัน	91-180 วัน	>180 วัน			
1. ไม่เกิน 40,000	14 (20.3)	9 (13.0)	5 (7.2)	28 (40.6)	.094	.954
2. มากกว่า 40,000	22 (31.9)	12 (17.4)	7 (10.1)	41 (59.4)		
รวม	36 (52.2)	21 (30.4)	12 (17.4)	69 (100.0)		

จากตารางที่ 4.58 พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีรายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง มากกว่า 40,000 บาท เป็นจำนวน 41 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 59.4

ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่าง รายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทางกับการชำระหนี้ล่าช้า พบว่า p value = .954 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงว่ารายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทางไม่มีความสัมพันธ์กับการชำระหนี้ล่าช้า อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 4.59 ความสัมพันธ์ระหว่างปัญหาในการประกอบธุรกิจบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทางกับการชำระหนี้ล่าช้า

ปัญหาในการประกอบธุรกิจ	การชำระหนี้ล่าช้า			รวม	χ^2	p
	1 - 90 วัน	91-180 วัน	>180 วัน			
1. ประสบปัญหา	6 (8.7)	9 (13.0)	7 (10.1)	22 (31.9)	8.868*	.012
2. ไม่ประสบปัญหา	30 (43.5)	12 (17.4)	5 (7.2)	47 (68.1)		
รวม	36 (52.2)	21 (30.4)	12 (17.4)	69 (100.0)		

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.59 พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ไม่ประสบปัญหาในการประกอบธุรกิจบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง เป็นจำนวน 47 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 68.1

ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างระหว่างปัญหาในการประกอบธุรกิจบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทางกับการชำระหนี้ล่าช้า พบว่า p value = .012 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงว่า ปัญหาในการประกอบธุรกิจบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง มีความสัมพันธ์กับการชำระหนี้ล่าช้า อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 4.60 ความสัมพันธ์ระหว่างความเป็นเจ้าของกับการชำระหนี้ล่าช้า

ความเป็นเจ้าของ	การชำระหนี้ล่าช้า			รวม	χ^2	p
	1 - 90 วัน	91-180 วัน	>180 วัน			
1. เป็นเจ้าของเอง	18 (26.1)	10 (14.5)	8 (11.6)	36 (52.2)	1.253	.534
2. ไม่เป็นเจ้าของ	18 (26.1)	11 (15.9)	4 (5.8)	33 (47.8)		
รวม	36 (52.2)	21 (30.4)	12 (17.4)	69 (100.0)		

จากตารางที่ 4.60 พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเจ้าของรถยนต์เอง เป็นจำนวน 36 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 52.2

ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างระหว่างความเป็นเจ้าของกับการชำระหนี้ล่าช้า พบว่า p value = .534 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงว่า ความเป็นเจ้าของ ไม่มีความสัมพันธ์กับการชำระหนี้ล่าช้า อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 4.61 ความสัมพันธ์ระหว่างค่าใช้จ่ายรวมต่อเดือนกับการชำระหนี้ล่าช้า

ค่าใช้จ่ายรวมต่อเดือน (บาท)	การชำระหนี้ล่าช้า			รวม	χ^2	p
	1 - 90 วัน	91-180 วัน	>180 วัน			
1. ไม่เกิน 80,000	22 (31.9)	11 (15.9)	9 (13.0)	42 (60.9)	1.642	.440
2. มากกว่า 80,000	14 (20.3)	10 (14.5)	3 (4.3)	27 (39.1)		
รวม	36 (52.2)	21 (30.4)	12 (17.4)	69 (100.0)		

จากตารางที่ 4.61 พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีค่าใช้จ่ายรวมต่อเดือน ไม่เกิน 80,000 บาท เป็นจำนวน 42 สัณญา คิดเป็นร้อยละ 60.9

ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่าง ค่าใช้จ่ายรวมต่อเดือนกับการชำระหนี้ล่าช้า พบว่า p value = .440 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0.05 แสดงว่า ค่าใช้จ่ายรวมต่อเดือน ไม่มีความสัมพันธ์กับการชำระหนี้ล่าช้า อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 4.62 ความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนหนี้สินที่อื่นกับการชำระหนี้ล่าช้า

จำนวนหนี้สินอื่น (บาท)	การชำระหนี้ล่าช้า			รวม	χ^2	p
	1 - 90 วัน	91-180 วัน	>180 วัน			
ไม่เกิน 50,000	28 (40.6)	12 (17.4)	2 (2.9)	42 (60.9)	14.287*	.001
มากกว่า 50,000	8 (11.6)	9 (13.0)	10 (14.5)	27 (39.1)		
รวม	36 (52.2)	21 (30.4)	12 (17.4)	69 (100.0)		

* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตารางที่ 4.62 พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ มีจำนวนหนี้สินอื่นเป็นจำนวนเงิน ไม่เกิน 50,000 บาท เป็นจำนวน 42 สัณญา คิดเป็นร้อยละ 60.9

ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่าง จำนวนหนี้สินที่อื่นกับการชำระหนี้ล่าช้า พบว่า p value = .001 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงว่า จำนวนหนี้สินที่อื่น มีความสัมพันธ์กับการชำระหนี้ล่าช้า อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ตารางที่ 4.63 ความสัมพันธ์ระหว่างจำนวนเงินค่างวดที่ต้องผ่อนชำระกับการชำระหนี้ล่าช้า

จำนวนเงินค่างวด (บาท)	การชำระหนี้ล่าช้า			รวม	χ^2	p
	1 - 90 วัน	91-180 วัน	>180 วัน			
1. ไม่เกิน 30,000	27 (39.1)	16 (23.2)	7 (10.1)	50 (72.5)	1.463	.481
2. มากกว่า 30,000	9 (13.0)	5 (7.2)	5 (7.2)	19 (27.5)		
รวม	36 (52.2)	21 (30.4)	12 (17.4)	69 (100.0)		

จากตารางที่ 4.63 พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ จำนวนเงินค่างวดที่ต้องผ่อนชำระไม่เกิน 30,000 บาท เป็นจำนวน 50 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 72.5

ผลการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่าง จำนวนเงินค่างวดที่ต้องผ่อนชำระกับการชำระหนี้ล่าช้า พบว่า p value = .481 ซึ่งมีความมากกว่า 0.05 แสดงว่า จำนวนเงินค่างวดที่ต้องผ่อนชำระไม่มีความสัมพันธ์กับการชำระหนี้ล่าช้า อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

2.5 ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะของลูกค้าที่เป็นนิติบุคคล

ผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นนิติบุคคลได้ตอบข้อคิดเห็นเกี่ยวกับสาเหตุของการชำระหนี้ล่าช้า ดังตารางที่ 4.64

ตารางที่ 4.64 ข้อคิดเห็นของลูกค้าที่เป็นนิติบุคคลเกี่ยวกับสาเหตุของการชำระหนี้ล่าช้า

สาเหตุของการชำระหนี้ล่าช้า	จำนวน (สัญญา)	ร้อยละ
สถานการณ์บ้านเมืองไม่สงบ	39	56.5
ภาวะเศรษฐกิจซบเซา คนไม่จับจ่าย ใช้สอย ไม่เดินทางท่องเที่ยว	30	43.5
รวม	69	100.0

จากตารางที่ 4.64 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 69 สัญญา ส่วนใหญ่ให้ข้อคิดเห็นว่าสาเหตุของการชำระหนี้ล่าช้าคือ สถานการณ์บ้านเมืองไม่สงบ จำนวน 39 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 56.5 รองลงมาคือภาวะเศรษฐกิจชะงักงันคนไม่จับจ่ายใช้สอย ไม่เดินทางท่องเที่ยว จำนวน 30 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 43.5

ผู้ตอบแบบสอบถามที่เป็นนิติบุคคลได้ตอบข้อเสนอแนะ ดังตารางที่ 4.65- 4.69

ตารางที่ 4.65 ข้อเสนอแนะของลูกค้าที่เป็นนิติบุคคลเกี่ยวกับการกำหนดค่างวด

การกำหนดค่างวด	จำนวน (สัญญา)	ร้อยละ
จ่ายชำระล่าช้าได้นับจากวันครบกำหนดอีก 5 วัน โดยไม่คิดค่าปรับ	46	66.7
เปลี่ยนวันกำหนดชำระค่างวด เช่น จากวันที่ 5 เป็นวันที่ 10 ของเดือน	23	33.3
รวม	69	100.0

จากตารางที่ 4.65 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 69 สัญญา ส่วนใหญ่มีข้อเสนอแนะให้จ่ายชำระล่าช้าได้นับจากวันครบกำหนดอีก 5 วัน โดยไม่คิดค่าปรับ จำนวน 46 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 66.7 ส่วนที่เหลือให้ข้อเสนอแนะว่าควร เปลี่ยนวันกำหนดชำระค่างวด เช่น จากวันที่ 5 เป็นวันที่ 10 ของเดือน มีจำนวน 23 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 33.3

ตารางที่ 4.66 ข้อเสนอแนะของลูกค้าที่เป็นนิติบุคคลเกี่ยวกับจำนวนงวดผ่อนชำระ

จำนวนงวดผ่อนชำระ	จำนวน (สัญญา)	ร้อยละ
เจรจาส่งแต่เงินต้นส่วนดอกเบี้ยไปชำระเมื่อผ่อนเงินต้นครบ	44	63.8
ปรับโครงสร้างหนี้ใหม่เพื่อให้ออดส่งน้อยลงและยืดระยะเวลาการส่ง	25	36.2
รวม	69	100.0

จากตารางที่ 4.66 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 69 สัญญา ส่วนใหญ่มีข้อเสนอแนะเกี่ยวกับจำนวนงวดผ่อนชำระ คือเจราจาส่งแต่เงินต้นส่วนดอกเบี้ยไปชำระเมื่อผ่อนเงินต้นครบจำนวน 44 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 63.8 ส่วนที่เหลือให้ข้อเสนอแนะว่าควร ปรับโครงสร้างหนี้ใหม่เพื่อให้อุดส่งน้อยลงและยืดระยะเวลาการส่ง มีจำนวน 25 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 36.2

ตารางที่ 4.67 ข้อเสนอแนะของลูกค้าที่เป็นนิติบุคคลเกี่ยวกับวิธีปฏิบัติของพนักงานเก็บหนี้

วิธีปฏิบัติของพนักงานเก็บหนี้	จำนวน (สัญญา)	ร้อยละ
โทรศัพท์แจ้งเตือนล่วงหน้า 7 วัน	52	75.4
โทรศัพท์แจ้งเตือนล่วงหน้า 15 วัน	17	24.6
รวม	69	100.0

จากตารางที่ 4.67 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 69 สัญญา ส่วนใหญ่มีข้อเสนอแนะเกี่ยวกับวิธีปฏิบัติของพนักงานเก็บหนี้ ควรโทรศัพท์แจ้งเตือนล่วงหน้า 7 วัน จำนวน 52 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 75.4 ส่วนที่เหลือให้ข้อเสนอแนะว่าควร โทรศัพท์แจ้งเตือนล่วงหน้า 15 วัน มีจำนวน 17 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 24.6

ตารางที่ 4.68 ข้อเสนอแนะของลูกค้าที่เป็นนิติบุคคลเกี่ยวกับการตีราคามูลค่าหลักประกัน

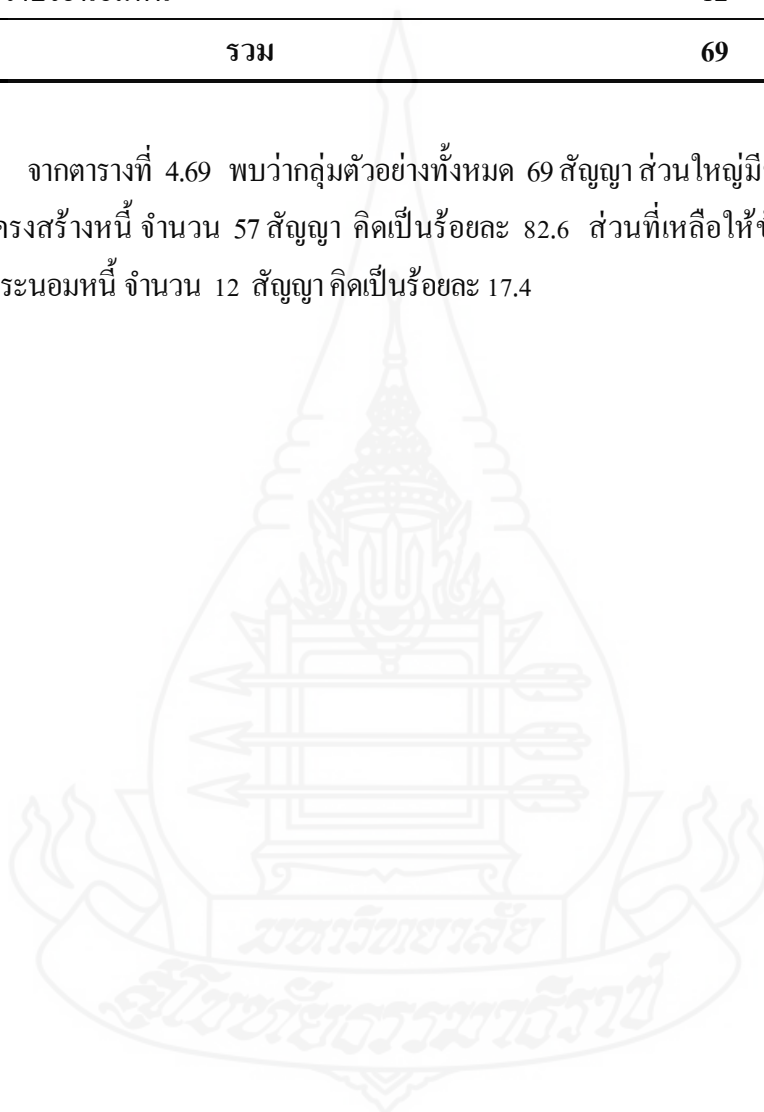
การตีราคามูลค่าหลักประกัน	จำนวน (สัญญา)	ร้อยละ
ตีราคาหลักประกันเทียบเท่ากับราคาตลาด	50	72.5
ตีราคาหลักประกัน ประมาณร้อยละ 70	19	27.5
รวม	69	100.0

จากตารางที่ 4.68 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 69 สัญญา ส่วนใหญ่มีข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการตีราคามูลค่าหลักประกันควรตีราคาหลักประกันเทียบเท่ากับราคาตลาด จำนวน 50 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 72.5 ส่วนที่เหลือให้ข้อเสนอแนะว่าควร ตีราคาหลักประกัน ประมาณร้อยละ 70 มีจำนวน 19 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 27.5

ตารางที่ 4.69 ข้อเสนอแนะของลูกหนี้ที่เป็นนิติบุคคลเกี่ยวกับการแก้ไขปัญหาหนี้ค้างชำระ

วิธีการ	จำนวน (สัญญา)	ร้อยละ
การปรับโครงสร้างหนี้	57	82.6
การเจรจาประนอมหนี้	12	17.4
รวม	69	100.0

จากตารางที่ 4.69 พบว่ากลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 69 สัญญา ส่วนใหญ่มีข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการปรับโครงสร้างหนี้ จำนวน 57 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 82.6 ส่วนที่เหลือให้ข้อเสนอแนะว่าควรมีการเจรจาประนอมหนี้ จำนวน 12 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 17.4



บทที่ 5

สรุปการศึกษา อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการชำระหนี้ล่าช้าในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ ของ บริษัทพรีเมย์ เฮาส์ซึ่งแอนด์ลิซซิ่ง จำกัด สามารถสรุปโดยแบ่งเป็นหัวข้อได้ดังนี้

1. สรุปผลการศึกษา
2. อภิปรายผล
3. ข้อเสนอแนะ

1. สรุปการศึกษา

1.1 วัตถุประสงค์การวิจัย

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาปัจจัยส่วนบุคคลและปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจของลูกค้าหนี้ ของ บริษัท พรีเมย์เฮาส์ซึ่งแอนด์ลิซซิ่ง จำกัด เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลกับการชำระหนี้ล่าช้าของลูกค้าหนี้ บริษัท พรีเมย์เฮาส์ซึ่งแอนด์ลิซซิ่ง จำกัด และเพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านเศรษฐกิจกับการชำระหนี้ล่าช้าของลูกค้าหนี้ บริษัท พรีเมย์เฮาส์ซึ่งแอนด์ลิซซิ่ง จำกัด

1.2 วิธีดำเนินการศึกษา

กลุ่มตัวอย่างในการศึกษา คือ ลูกหนี้ที่ชำระหนี้ล่าช้าตั้งแต่ 30 วันขึ้นไปจำนวน 152 สัญญา โดยจำแนกเป็นลูกหนี้ที่เป็นบุคคลธรรมดา 83 คน และลูกหนี้ที่เป็นนิติบุคคล 69 สัญญา โดยใช้วิธีสุ่มตัวอย่างแบบง่าย (Simple random Sampling) โดยใช้การจับฉลากจากกลุ่มประชากรตามชั้นภูมิที่กำหนด และใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลแบ่งออกเป็น 2 ชุด ชุดที่ 1 ใช้กับกลุ่มตัวอย่างลูกหนี้ที่เป็นบุคคลธรรมดา ชุดที่ 2 ใช้กับกลุ่มตัวอย่างลูกหนี้ที่เป็นนิติบุคคลแล้วนำข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม มาวิเคราะห์ข้อมูลด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์สำเร็จรูปทางสถิติ สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลได้แก่ ค่าความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage) และสถิติทดสอบไคสแควร์ (Chi-square test)

1.3 ผลการศึกษา

ผลการศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการชำระหนี้ล่าช้าในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ ของ บริษัทไพรเวย์เฮาส์ซึ่งแอนด์ลิซซิ่ง จำกัด สามารถสรุปผลได้ดังนี้

1.3.1 ข้อมูลปัจจัยส่วนบุคคลของลูกหนี้ที่เป็นบุคคลธรรมดา

ผู้ตอบแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 83 คน ส่วนใหญ่มีอายุ 40 – 59 ปี จำนวน 50 คน คิดเป็นร้อยละ 60.2 มีอาชีพบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง จำนวน 65 คน คิดเป็นร้อยละ 78.3 มีระดับการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี จำนวน 62 คน คิดเป็นร้อยละ 74.7 มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจเกี่ยวกับรถโดยสารไม่ประจำทาง มากกว่า 7 ปี จำนวน 52 คน คิดเป็นร้อยละ 62.7 และส่วนใหญ่มียานพาหนะในครอบครัวยานพาหนะ 3 – 4 คัน จำนวน 44 คน คิดเป็นร้อยละ 53.0

1.3.2 ข้อมูลปัจจัยด้านเศรษฐกิจของลูกหนี้ที่เป็นบุคคลธรรมดา

ผู้ตอบแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 83 คน ส่วนใหญ่มีรายได้ต่อเดือนจากประกอบอาชีพที่ไม่ใช่บริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง จำนวนไม่เกิน 20,000 บาท จำนวน 53 คน คิดเป็นร้อยละ 63.9 มีรายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง 20,001 – 40,000 บาท จำนวน 32 คน คิดเป็นร้อยละ 38.6 การประสบปัญหาในการประกอบธุรกิจบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทางส่วนใหญ่มิประสบปัญหาในการประกอบธุรกิจ จำนวน 43 คน คิดเป็นร้อยละ 51.8 ความเป็นเจ้าของส่วนใหญ่เป็นเจ้าของรถยนต์เอง จำนวน 69 คน คิดเป็นร้อยละ 83.1 มีค่าใช้จ่ายรวมต่อเดือน 20,001 - 40,000 บาท จำนวน 30 คน คิดเป็นร้อยละ 36.1 มีจำนวนหนี้สินที่อื่นต่ำกว่า 10,000 บาท จำนวน 27 คน คิดเป็นร้อยละ 32.5 มีจำนวนเงินค้างมัดที่ต้องผ่อนชำระ 20,001 – 40,000 บาท จำนวน 53 คน คิดเป็นร้อยละ 63.9 และส่วนใหญ่มีกារะค่าใช้จ่ายในการซ่อมบำรุงรถโดยสารไม่ประจำทาง จำนวน 76 คน คิดเป็นร้อยละ 91.6

1.3.3 ข้อมูลลักษณะทั่วไปของลูกหนี้ที่เป็นนิติบุคคล

ผู้ตอบแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 69 สัญญา ส่วนใหญ่ประเภทผู้ประกอบการเป็นห้างหุ้นส่วนจำกัด จำนวน 41 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 59.4 ส่วนใหญ่มีทุนจดทะเบียนไม่เกิน 1,000,000 บาท จำนวน 50 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 72.5 มีหนี้สินรวม ณ วันขอสินเชื่อ มากกว่า 1,500,000 บาท จำนวน 49 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 71.0 มีสินทรัพย์รวม ณ วันขอสินเชื่อมากกว่า 3,000,000 บาท จำนวน 38 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 55.1 มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจเกี่ยวกับรถโดยสารไม่ประจำทาง มากกว่า 7 ปี จำนวน 39

สัญญา คิดเป็นร้อยละ 56.5 และมีจำนวนพนักงานในกิจการ มากกว่า 2 คน จำนวน 51 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 73.9

1.3.4 ข้อมูลปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจของลูกหนี้ที่เป็นนิติบุคคล

ผู้ตอบแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 69 สัญญา ส่วนใหญ่มีรายได้ต่อเดือนจากประกอบอาชีพที่ไม่ใช่บริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง ไม่เกิน 20,000 บาท จำนวน 40 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 58.0 มีรายได้ต่อเดือนจากประกอบอาชีพบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง มากกว่า 40,000 บาท จำนวน 41 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 59.4 ปัญหาในการประกอบธุรกิจบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทางส่วนใหญ่ไม่ประสบปัญหาในการประกอบธุรกิจ จำนวน 47 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 68.1 ความเป็นเจ้าของส่วนใหญ่เป็นเจ้าของรถยนต์เอง จำนวน 36 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 52.2 มีค่าใช้จ่ายรวมต่อเดือนไม่เกิน 80,000 บาท จำนวน 42 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 60.9 จำนวนหนี้สินที่อื่นส่วนใหญ่มีหนี้สินอื่นไม่เกิน 50,000 บาท จำนวน 42 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 60.9 มีจำนวนเงินค่างวดที่ต้องผ่อนชำระไม่เกิน 30,000 บาท จำนวน 50 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 72.5 ส่วนใหญ่มีภาระค่าใช้จ่ายในการซ่อมบำรุงรถยนต์โดยสารไม่ประจำทางต่อเดือนเป็นจำนวนเงิน ไม่เกิน 10,000 บาท จำนวน 55 สัญญา คิดเป็นร้อยละ 79.7

1.3.5 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยส่วนบุคคลของลูกหนี้ที่เป็นบุคคลธรรมดากับการชำระหนี้ล่าช้าในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ ผลสรุปได้ดังนี้

- 1) อายุ ระดับการศึกษา ประสบการณ์ในการทำธุรกิจเกี่ยวกับรถโดยสารไม่ประจำทาง ไม่มีความสัมพันธ์กับการชำระหนี้ล่าช้า
- 2) อาชีพและจำนวนสมาชิกในครอบครัว มีความสัมพันธ์กับการชำระหนี้ล่าช้าอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

1.3.6 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยด้านเศรษฐกิจของลูกหนี้ที่เป็นบุคคลธรรมดากับการชำระหนี้ล่าช้าในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ ผลสรุปได้ดังนี้

- 1) รายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพที่ไม่ใช่บริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง และปัญหาในการประกอบธุรกิจบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง มีความสัมพันธ์กับการชำระหนี้ล่าช้าอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05
- 2) รายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง ค่าใช้จ่ายรวมต่อเดือน จำนวนหนี้สินที่อื่น และจำนวนเงินค่างวดที่ต้องผ่อนชำระ ไม่มีความสัมพันธ์กับการชำระหนี้ล่าช้า

1.3.7 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างลักษณะทั่วไปของลูกหนี้ที่เป็นนิติบุคคลกับการชำระหนี้ล่าช้าในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ ผลสรุปได้ดังนี้

1) ประเภทของผู้ประกอบการ จำนวนหนี้สินรวม ณ วันขอสินเชื่อ จำนวนสินทรัพย์รวม ณ วันขอสินเชื่อ ประสิทธิภาพในการทำธุรกิจเกี่ยวกับรถโดยสารไม่ประจำทาง และจำนวนพนักงานในกิจการ ไม่มีความสัมพันธ์กับการชำระหนี้ล่าช้า

2) ทุนจดทะเบียน มีความสัมพันธ์กับการชำระหนี้ล่าช้า อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

1.3.8 ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจของลูกหนี้ที่เป็นนิติบุคคลกับการชำระหนี้ล่าช้าในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ ผลสรุปได้ดังนี้

1) รายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพที่ไม่ใช่บริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง รายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง ค่าใช้จ่ายรวมต่อเดือน และจำนวนเงินค้างวัดที่ต้องผ่อนชำระ ไม่มีความสัมพันธ์กับการชำระหนี้ล่าช้า

2) ปัญหาในการประกอบธุรกิจบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง และจำนวนหนี้สินที่อื่นนอกเหนือจากหนี้สินของบริษัท มีความสัมพันธ์กับการชำระหนี้ล่าช้าอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

2. อภิปรายผล

จากผลการวิเคราะห์ข้างต้นทำให้ทราบถึงปัจจัยที่ทำให้เกิดการชำระหนี้ล่าช้าในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ ของ บริษัท พรีเมียร์เฮาส์ซิงแอนด์ลีสซิง จำกัด จึงมีประเด็นที่น่าสนใจนำมาอภิปรายผล ดังนี้

2.1 ปัจจัยส่วนบุคคลที่มีความสัมพันธ์หรือผลต่อการชำระหนี้ล่าช้าของลูกหนี้บุคคลธรรมดา อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ได้แก่ อาชีพและจำนวนสมาชิกในครอบครัว

จากการศึกษาที่พบว่าอาชีพมีความสัมพันธ์กับการชำระหนี้ล่าช้าเป็นไปตามสมมติฐานการวิจัยที่ตั้งไว้และสอดคล้องกับการศึกษาของ กรรณิการ์ จรรย์ชญกุล (2543) ที่ได้ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่ก่อให้เกิดหนี้มีปัญหาระหว่างเช่าซื้อรถยนต์ของบริษัทลีสซิงแห่งหนึ่งในจังหวัดลำปางพบว่า ตัวแปรอาชีพของผู้เช่าซื้อมีผลต่อการก่อให้เกิดปัญหาในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ของบริษัทลีสซิงที่เช่าซื้อนั้น โดยผู้ที่มืออาชีพรับราชการหรือรัฐวิสาหกิจจะทำให้โอกาสเกิดหนี้มีปัญหาลดต่ำ

จากการศึกษาที่พบว่า จำนวนสมาชิกในครอบครัว มีความสัมพันธ์กับการชำระหนี้ล่าช้าเป็นไปตามสมมติฐานการวิจัยที่ตั้งไว้และสอดคล้องกับแนวความคิดด้านการวิเคราะห์เครดิต

ของคาร์ณี พุทธวิบูลย์ (2558) ที่ได้กล่าวถึง หลักการวิเคราะห์เครดิตโดยใช้ 5 C's ในข้อที่ 3 เรื่อง Capacity ประเด็นเกี่ยวกับความสามารถในการชำระหนี้ พิจารณาจาก ความสามารถในการหารายได้ (เงินเดือน ค่าจ้าง และรายได้อื่นๆ) แบบแผนการใช้จ่าย จำนวนสมาชิกในครอบครัว การศึกษา ความชำนาญในอาชีพ หนี้สินที่มีอยู่ ซึ่งเหล่านี้สามารถประเมินความสามารถในการชำระหนี้ได้

2.2 ปัจจัยด้านเศรษฐกิจที่มีความสัมพันธ์หรือผลต่อการชำระหนี้ล่าช้าของลูกค้านี้ บุคคลธรรมดา อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ตัวแปรที่สัมพันธ์ ได้แก่ รายได้จากการประกอบอาชีพที่ไม่ใช่บริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทางและปัญหาในการประกอบธุรกิจบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง

จากการศึกษาที่พบว่า รายได้จากการประกอบอาชีพที่ไม่ใช่บริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง มีความสัมพันธ์กับการชำระหนี้ล่าช้าเป็นไปตามสมมติฐานการวิจัยที่ตั้งไว้ และสอดคล้องกับการศึกษา ของ กรรณิการ์ จรรย์ชัยกุล (2543) ที่ได้ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่ก่อให้เกิดหนี้มีปัญหาธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ของบริษัทลิสซิ่งแห่งหนึ่งในจังหวัดลำปาง พบว่า ตัวแปรรายได้เป็นปัจจัยที่ก่อให้เกิดหนี้มีปัญหาธุรกิจเช่าซื้อ คือลูกค้าที่มีรายได้สูงจะทำให้โอกาสเกิดหนี้มีปัญหาต่ำ แต่หากยอดหนี้คงเหลือมากจะมีโอกาสเกิดปัญหาหนี้สูงและสอดคล้องกับ กนกอร วาฤทธิ (2551) ที่ศึกษาเรื่องปัจจัยที่กำหนดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ ของธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ถ้าลูกค้ามีรายได้สูง จะส่งผลให้ลูกค้ามีโอกาสที่จะเป็นลูกค้าปกติสูง

จากการศึกษาที่พบว่า ปัญหาในการประกอบธุรกิจบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง มีความสัมพันธ์กับการชำระหนี้ล่าช้าเป็นไปตามสมมติฐานการวิจัยที่ตั้งไว้และสอดคล้องกับแนวความคิดด้านการวิเคราะห์เครดิตของ คาร์ณี พุทธวิบูลย์ (2558) โดยใช้หลักการวิเคราะห์เครดิตของ 5 C's ในข้อที่ 5 เรื่อง Conditions ประเด็นเกี่ยวกับปัจจัยภายนอกต่างๆ สภาพทางด้านเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม สิ่งแวดล้อมที่มีผลกระทบต่อความเป็นไปได้ของโครงการลงทุน เช่น เกิดการชุมนุมประท้วง น้ำท่วม น้ำมันแพง การเปลี่ยนแปลงบุคลากรชำระเงิน ภาวะเงินเฟ้อ การนำรถโดยสารไม่ประจำทางเข้ามาจากประเทศจีน นโยบายรัฐบาลเรื่องประกอบการรถโดยสารไม่ประจำทาง เหล่านี้มีผลกระทบต่อชำระหนี้ทั้งสิ้น

2.3 ข้อมูลลักษณะทั่วไปที่มีความสัมพันธ์หรือผลต่อการชำระหนี้ล่าช้าของลูกค้านี้เป็นนิติบุคคล อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ตัวแปรที่สัมพันธ์ ได้แก่ ทุนจดทะเบียน

จากการศึกษาที่พบว่า ทุนจดทะเบียน มีความสัมพันธ์กับการชำระหนี้ล่าช้าเป็นไปตามสมมติฐานการวิจัยที่ตั้งไว้และสอดคล้องกับแนวความคิดด้านการวิเคราะห์เครดิตของ คาร์ณี

พุทธวิบูลย์ (2558) โดยใช้หลักการวิเคราะห์เครดิตของ 5 C's ในข้อที่ 2 Capital ประเด็นเกี่ยวกับเงินลงทุนผู้ขอสินเชื่อต้องมีเงินลงทุนของตนเองส่วนหนึ่ง หรือเรียกอีกอย่างว่าเงินดาวน์ เพื่อให้มั่นใจว่าผู้ขอสินเชื่อมีความมุ่งมั่นที่จะชำระหนี้ในส่วนที่ขอสินเชื่อไป และมีความมั่นคงทางการเงิน

2.4 ปัจจัยด้านเศรษฐกิจที่มีความสัมพันธ์หรือผลต่อการชำระหนี้ล่าช้าของลูกค้าหนี้ที่เป็นนิติบุคคล อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ตัวแปรที่สัมพันธ์ ได้แก่ ปัญหาในการประกอบธุรกิจ บริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทางและจำนวนหนี้สินที่อื่นนอกเหนือจากหนี้สินของบริษัท

จากการศึกษาที่พบว่า ปัญหาในการประกอบธุรกิจบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง มีความสัมพันธ์กับการชำระหนี้ล่าช้าเป็นไปตามสมมติฐานการวิจัยที่ตั้งไว้และสอดคล้องกับแนวความคิดด้านการวิเคราะห์เครดิตของ คารณี พุทธวิบูลย์ (2558) โดยใช้หลักการวิเคราะห์เครดิตของ 5 C's ในข้อที่ 5 เรื่อง Conditions ประเด็นเกี่ยวกับปัจจัยภายนอกต่างๆ สภาพทางด้านเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม สิ่งแวดล้อมที่มีผลกระทบต่อความเป็นไปได้ของโครงการลงทุน เช่น เกิดการชุมนุมประท้วง น้ำท่วม น้ำมันแพง การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมการชำระเงิน ภาวะเงินเฟ้อ การนำรถโดยสารไม่ประจำทางเข้ามาจากประเทศจีน นโยบายรัฐบาลเรื่องประกอบการรถโดยสารไม่ประจำทาง เหล่านี้มีผลกระทบต่อชำระหนี้ทั้งสิ้น

จากการศึกษาที่พบว่า จำนวนหนี้สินที่อื่นนอกเหนือจากหนี้สินของบริษัท มีความสัมพันธ์กับการชำระหนี้ล่าช้าเป็นไปตามสมมติฐานการวิจัยที่ตั้งไว้และสอดคล้องกับการศึกษา ของ กนกอร วาฤทธิ (2551) ที่ได้ศึกษาปัจจัยที่กำหนดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ ของธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ภาระหนี้สินจากสถาบันอื่นเป็นปัจจัยที่กำหนดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์

3. ข้อเสนอแนะ

3.1 ข้อเสนอแนะในการนำผลการศึกษาไปใช้ให้เกิดประโยชน์

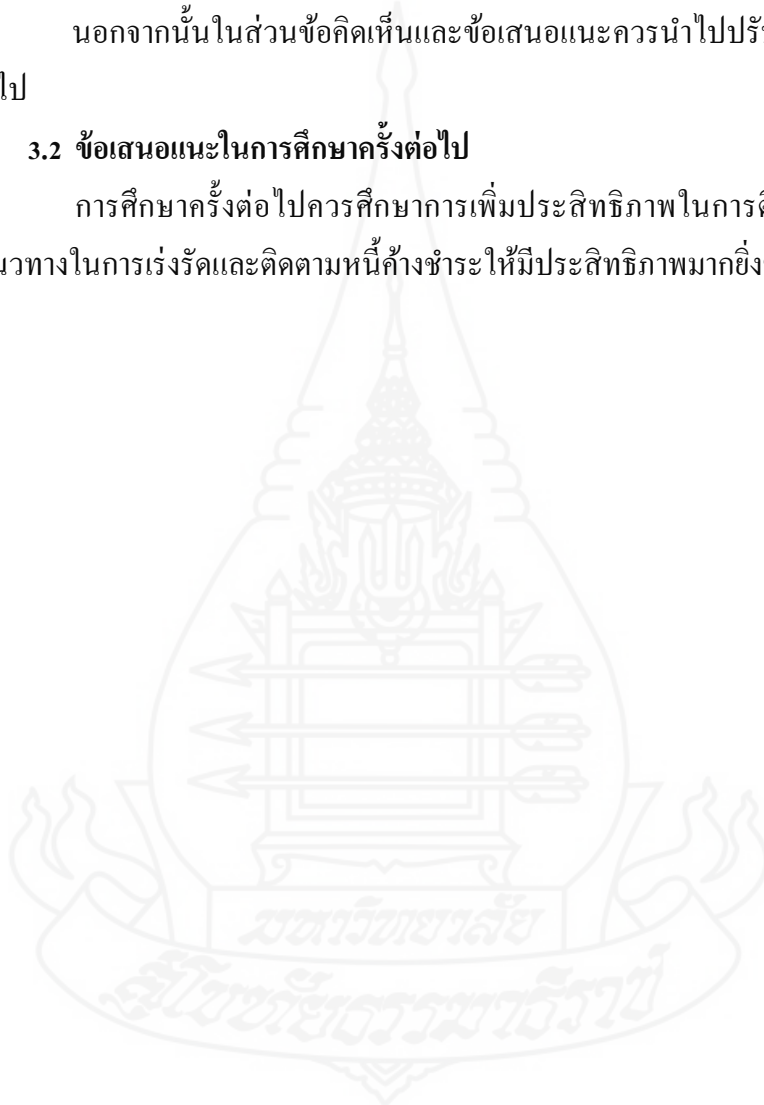
จากผลการศึกษาในครั้งนี้ สามารถนำมาใช้เป็นหลักเกณฑ์ประกอบในการพิจารณาสินเชื่อเพื่อคัดเลือกลูกค้าที่มีคุณภาพ ทั้งนี้เพื่อป้องกันและลดความเสี่ยงที่ทำให้เกิดการชำระหนี้ล่าช้าในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ในอนาคต โดยอาศัยตัวแปรที่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ทดสอบจากการวิเคราะห์ข้างต้น ไม่ว่าจะเป็นการเช่าซื้อสำหรับบุคคลธรรมดา หรือสำหรับนิติบุคคล ได้แก่ อาชีพบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง จำนวนสมาชิกในครอบครัว ทุนจดทะเบียน รายได้จากการประกอบอาชีพที่ไม่ใช่บริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง ดังนั้นในการพิจารณาสินเชื่อครั้งต่อไปควรพิจารณา เช่น

- 1) ลูกหนี้มีอาชีพอื่นด้วยหรือไม่
- 2) จำนวนสมาชิกที่มีอยู่ในปัจจุบัน เช่น กำลังเรียนหนังสือหรือทำงานแล้ว เป็นต้น
- 3) มีรายได้จากการประกอบอาชีพหลักหรือไม่ หรือมีรายได้เพียงทางเดียว
- 4) มีทุนจดทะเบียนหรือเงินค้ำประกันเพื่อให้มั่นใจว่าผู้ขอสินเชื่อมีความมุ่งมั่นที่จะชำระหนี้ในส่วนที่ขอสินเชื่อไป และมีความมั่นคงทางการเงิน

นอกจากนั้นในส่วนข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะควรนำไปปรับใช้ในกระบวนการทำงานต่อไป

3.2 ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป

การศึกษาครั้งต่อไปควรศึกษาการเพิ่มประสิทธิภาพในการติดตามหนี้ค้างชำระ เพื่อเป็นแนวทางในการเร่งรัดและติดตามหนี้ค้างชำระให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น





บรรณานุกรม

บรรณานุกรม

- กนกอร วาฤทธิ. (2551). ปัจจัยที่กำหนดหนี้ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ของธนาคารพาณิชย์แห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่. (รายงานการศึกษาค้นคว้าอิสระปริญญา เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต ไม่ได้ตีพิมพ์). มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, เชียงใหม่.
- กรรณิการ์ จรรย์ชัญกุล. (2543). ปัจจัยที่ก่อให้เกิดหนี้มีปัญหาระบบธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ของบริษัทลิสซิ่งแห่งหนึ่งในจังหวัดลำปาง. (วิทยานิพนธ์ปริญญา เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต ไม่ได้ตีพิมพ์). มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, เชียงใหม่.
- ดารณี พุทธิวิบูลย์. (2558). การจัดการสินเชื่อ. (พิมพ์ครั้งที่ 5). กรุงเทพมหานคร: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- บริษัท พีริแอสซิสซิ่งแอนด์ลิสซิ่ง จำกัด. (2557). รายงานประจำปีเดือนมีนาคม พ.ศ. 2557. กรุงเทพมหานคร: บริษัท พีริแอสซิสซิ่งแอนด์ลิสซิ่ง จำกัด.
- บริษัท พีริแอสซิสซิ่งแอนด์ลิสซิ่ง จำกัด. (2558). รายงานประจำปี พ.ศ. 2557. กรุงเทพมหานคร: บริษัท พีริแอสซิสซิ่งแอนด์ลิสซิ่ง จำกัด.
- บริษัท พีริแอสซิสซิ่งแอนด์ลิสซิ่ง จำกัด. (2558). รายงานประจำปีเดือนมีนาคม พ.ศ. 2558. กรุงเทพมหานคร: บริษัท พีริแอสซิสซิ่งแอนด์ลิสซิ่ง จำกัด.
- บัส แอนด์ ทรัค. (2558). ท่องเที่ยวตกฮวบ อุบัติเหตุประคองตัว สืบค้นเมื่อ 30 มีนาคม 2558, จาก <http://www.busandtruckmedia.com/page.php?a=10&n=41&cno=5428>
- ประเวช สุพรรณพโยชน์. (2553). การวิเคราะห์พฤติกรรมที่ก่อให้เกิดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ในธุรกิจสินเชื่อรถยนต์ โดยการทำเหมืองข้อมูล กรณีศึกษา บริษัท ลิสซิ่ง แห่งหนึ่ง (รายงานการศึกษาค้นคว้าอิสระ ปริญญา วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต ไม่ได้ตีพิมพ์). มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, กรุงเทพมหานคร.
- ภัทรพร พิมพ์ทอง. (2551). ปัจจัยที่มีผลต่อการเกิดหนี้ค้างชำระเงินกู้เช่าซื้อรถยนต์ของบริษัทลิสซิ่งแห่งหนึ่งในจังหวัดชลบุรี. (รายงานการศึกษาค้นคว้าอิสระ ปริญญา บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต ไม่ได้ตีพิมพ์). มหาวิทยาลัยบูรพา, ชลบุรี
- สนุกออนไลน์. (26 พฤศจิกายน 2556). ธุรกิจลิสซิ่งคืออะไร? สืบค้นเมื่อ 30 มีนาคม 2558, จาก <http://guru.sanook.com/11811/>
- สมเดช โรจน์คูรีเสถียร. (2539). การบัญชีธุรกิจลิสซิ่ง เช่าซื้อและผ่อนชำระ. กรุงเทพมหานคร: ดีไลท์.



ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

แบบสอบถามสำหรับลูกหนี้ที่เป็นบุคคลธรรมดา



แบบสอบถามสำหรับลูกหนี้ที่เป็นบุคคลธรรมดา

เรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการชำระหนี้ล่าช้าในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ ของ บริษัท พรีเมียร์เฮาส์ซิ่ง แอนด์ ลิซซิ่ง จำกัด

คำชี้แจง

ผู้จัดทำเป็นนักศึกษาปริญญาโท สาขาวิชาวิทยาการจัดการมหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช ได้ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการชำระหนี้ล่าช้าในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ ของ บริษัท พรีเมียร์เฮาส์ซิ่ง แอนด์ ลิซซิ่ง จำกัด ซึ่งต้องทราบข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการชำระหนี้ล่าช้าในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ เพื่อใช้ประกอบการจัดทำรายงานการศึกษาค้นคว้าอิสระให้สำเร็จลุล่วงต่อไป

ในการนี้ จึงขอความร่วมมือจากท่านได้กรุณาให้ข้อมูล โดยการกรอกแบบสอบถาม ตามที่แนบมานี้ครบทุกหัวข้อ โดยการทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องที่กำหนดตามความคิดเห็นที่แท้จริงของท่าน ซึ่งข้อมูลดังกล่าวถือเป็นส่วนสำคัญยิ่งต่อการวิจัยครั้งนี้ และขอรับรองว่าข้อมูลเหล่านี้จะไม่ก่อให้เกิด ความเสียหายใด ๆ แก่ท่านทั้งสิ้น

แบบสอบถามชุดนี้ ประกอบด้วยลักษณะคำถามทั้งสิ้น 4 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 ข้อมูลด้านเศรษฐกิจของลูกหนี้

ส่วนที่ 3 การค้างชำระหนี้เช่าซื้อรถยนต์กับบริษัท

ส่วนที่ 4 ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคล

ให้ทำเครื่องหมาย ✓ ในช่อง ที่ตรงกับลักษณะของท่าน

1. อายุ

ต่ำกว่า 20 ปี

20-39 ปี

40-59 ปี

มากกว่า 60 ปี

2. อาชีพ

บริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง

รับราชการ/เจ้าหน้าที่รัฐ

พนักงานบริษัท/ลูกจ้างเอกชน

พนักงานรัฐวิสาหกิจ

ค้าขาย/ธุรกิจส่วนตัว

อื่นๆ(โปรดระบุ).....

3. ระดับการศึกษา

ต่ำกว่าปริญญาตรี

ปริญญาตรี

ปริญญาโท

ปริญญาเอก

4. ประสบการณ์ในการทำธุรกิจเกี่ยวกับรถโดยสารไม่ประจำทาง

น้อยกว่า 1 ปี

1-3 ปี

4-6 ปี

มากกว่า 7 ปี

5. จำนวนสมาชิกในครอบครัว

1-2 คน

3-4 คน

5-6 คน

มากกว่า 6 คน

ส่วนที่ 2 ข้อมูลด้านเศรษฐกิจของลูกหนี้

ให้ทำเครื่องหมาย ✓ ในช่อง ที่ตรงกับลักษณะของท่านและเติมข้อความลงในช่องว่าง

6. รายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพ ไม่ใช่บริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> ไม่เกิน 20,000 บาท | <input type="checkbox"/> 20,001 - 40,000 บาท |
| <input type="checkbox"/> 40,001- 60,000 บาท | <input type="checkbox"/> มากกว่า 60,000 บาท |

7. รายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> ไม่เกิน 20,000 บาท | <input type="checkbox"/> 20,001-40,000 บาท |
| <input type="checkbox"/> 40,001- 60,000 บาท | <input type="checkbox"/> มากกว่า 60,000 บาท |

8. ท่านประสบปัญหาในการประกอบธุรกิจบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง หรือไม่

- ไม่ประสบปัญหา
- ประสบปัญหา คือ.....

9. ท่านประกอบกิจการบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง โดยเป็นเจ้าของเอง หรือไม่

- เป็นเจ้าของเอง
- ไม่เป็นเจ้าของเอง แต่ใช้ในนามบุคคลอื่น

10. ท่านประสบปัญหาการรับงานบริการแล้วไม่ได้รับเงินตามกำหนด หรือไม่

- ไม่ประสบปัญหา
- ประสบปัญหา จำนวน.....ครั้ง

11. ค่าใช้จ่ายรวมต่อเดือน

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> ไม่เกิน 20,000 บาท | <input type="checkbox"/> 20,001-40,000 บาท |
| <input type="checkbox"/> 40,001- 60,000 บาท | <input type="checkbox"/> 60,001- 80,000 บาท |
| <input type="checkbox"/> 80,001- 100,000 บาท | <input type="checkbox"/> มากกว่า 100,000 บาท |

12. จำนวนหนี้สินที่อื่นนอกเหนือจากหนี้สินของบริษัทฯ

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> ไม่มี | <input type="checkbox"/> ต่ำกว่า 10,000 บาท |
| <input type="checkbox"/> 10,001 – 50,000 บาท | <input type="checkbox"/> 50,001 – 100,000 บาท |
| <input type="checkbox"/> 100,001 – 150,000 บาท | <input type="checkbox"/> มากกว่า 150,000 บาท |

13. จำนวนเงินค้างงวดที่ต้องผ่อนชำระกับทางบริษัท ฯ

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> น้อยกว่า 20,000 บาท | <input type="checkbox"/> 20,001 - 40,000 บาท |
| <input type="checkbox"/> 40,001- 60,000 บาท | <input type="checkbox"/> มากกว่า 60,000 บาท |

14. ท่านมีภาระค่าใช้จ่ายอะไรบ้าง(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ซื้อสินค้า อุปโภค บริโภค
- ค่าใช้จ่ายเพื่อการศึกษาของสมาชิกในครอบครัว
- ผ่อนชำระค่าซื้อที่อยู่อาศัย
- ผ่อนชำระค่าซื้อสิ่งเครื่องอำนวยความสะดวก เช่น รถยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า
- ค่าใช้จ่ายฉุกเฉิน เช่น ค่ารักษาโรค
- ค่าใช้จ่ายในการซ่อมบำรุง รถโดยสารไม่ประจำทาง

ส่วนที่ 3 การกู้ยืมเงินเข้าซื้อรถยนต์กับบริษัท

15. ท่านเข้าซื้อรถยนต์ประเภทใด

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> ประเภทมาตรฐาน 1.ข | <input type="checkbox"/> ประเภทมาตรฐาน 3.ข |
| <input type="checkbox"/> ประเภทมาตรฐาน 4.ข | <input type="checkbox"/> อื่นๆ(โปรดระบุ)..... |

16. ท่านค้างชำระหนี้ค่าเช่าซื้อกับบริษัทเป็นจำนวนเงินบาท

17. ท่านค้างชำระค้างงวดเป็นเวลาวัน

ส่วนที่ 4 ข้อคิดเห็นและ

18. ท่านคิดว่าปัจจัยใดต่อไปนี้มีผลต่อการชำระหนี้ล่าช้าเกินกำหนดที่ได้รับสินเชื่อมากที่สุด

- อัตราดอกเบี้ยสูง
- ภาวะเศรษฐกิจซบเซา คนไม่จับจ่ายใช้สอย ไม่เดินทางท่องเที่ยว
- ราคาน้ำมันสูง
- ประสบกับภัยธรรมชาติ เช่น น้ำท่วม
- สถานการณ์บ้านเมืองไม่สงบ
- อื่น ๆ โปรดระบุ.....

ข้อเสนอแนะ

19. การกำหนดค่างวดควรเป็นอย่างไร

- เปลี่ยนวันกำหนดชำระค่างวด เช่น จากวันที่ 5 เป็นวันที่ 10 ของเดือน
- ง่ายชำระล่าช้าได้นับจากวันครบกำหนดอีก 5 วัน โดยไม่คิดค่าปรับล่าช้า
- อื่น ๆ โปรดระบุ.....

20. จำนวนงวดผ่อนชำระควรเป็นอย่างไร

- ปรับโครงสร้างหนี้ใหม่เพื่อให้อัดส่งน้อยลงและยืดระยะเวลาการส่ง
- เเจจาส่งแต่เงินต้นส่วนดอกเบี้ยไปชำระตอนผ่อนเงินต้นหมด
- อื่น ๆ โปรดระบุ.....

21. พนักงานเก็บหนี้ควรปฏิบัติอย่างไร

- โทรศัพท์แจ้งเตือนล่วงหน้า 7 วัน
- โทรศัพท์แจ้งเตือนล่วงหน้า 15 วัน
- อื่น ๆ โปรดระบุ.....

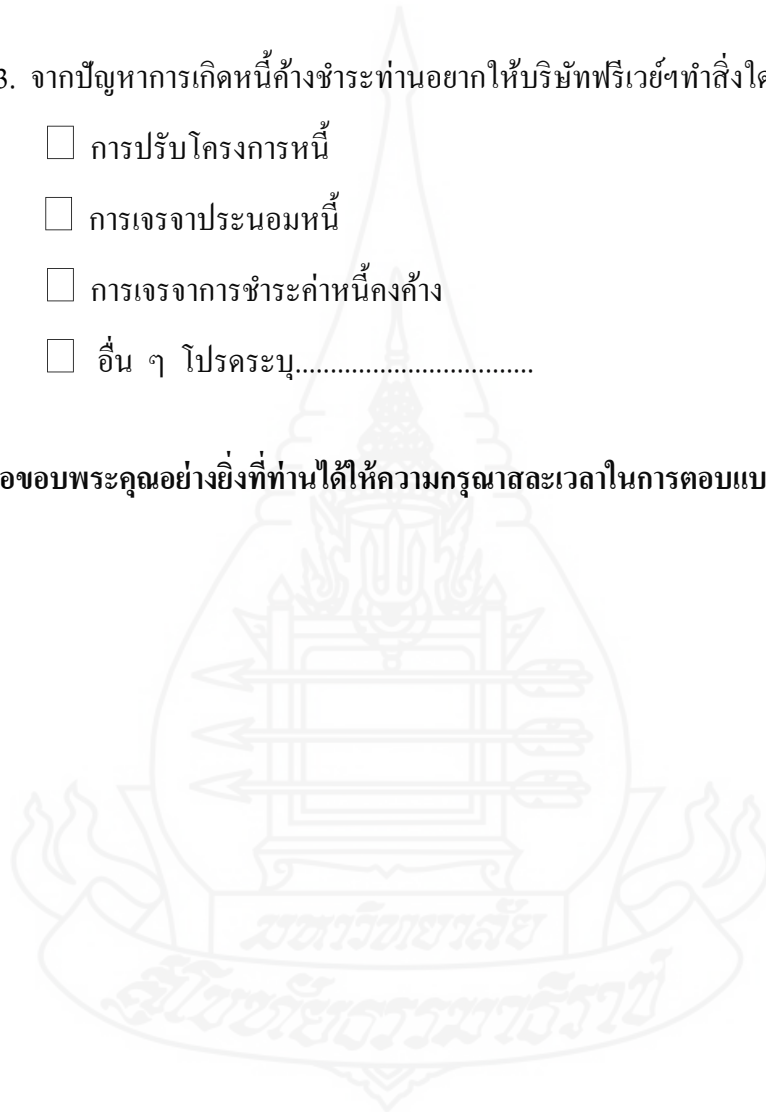
22. จำนวนหลักประกันควรเป็นอย่างไร

- ติราคาหลักประกันเทียบเท่ากับราคาตลาด
- ติราคาหลักประกัน ประมาณ 70 %
- อื่น ๆ โปรดระบุ.....

23. จากปัญหาการเกิดหนี้ค้างชำระท่านอยากให้บริษัทพีริเวียฯทำสิ่งใดมากที่สุด

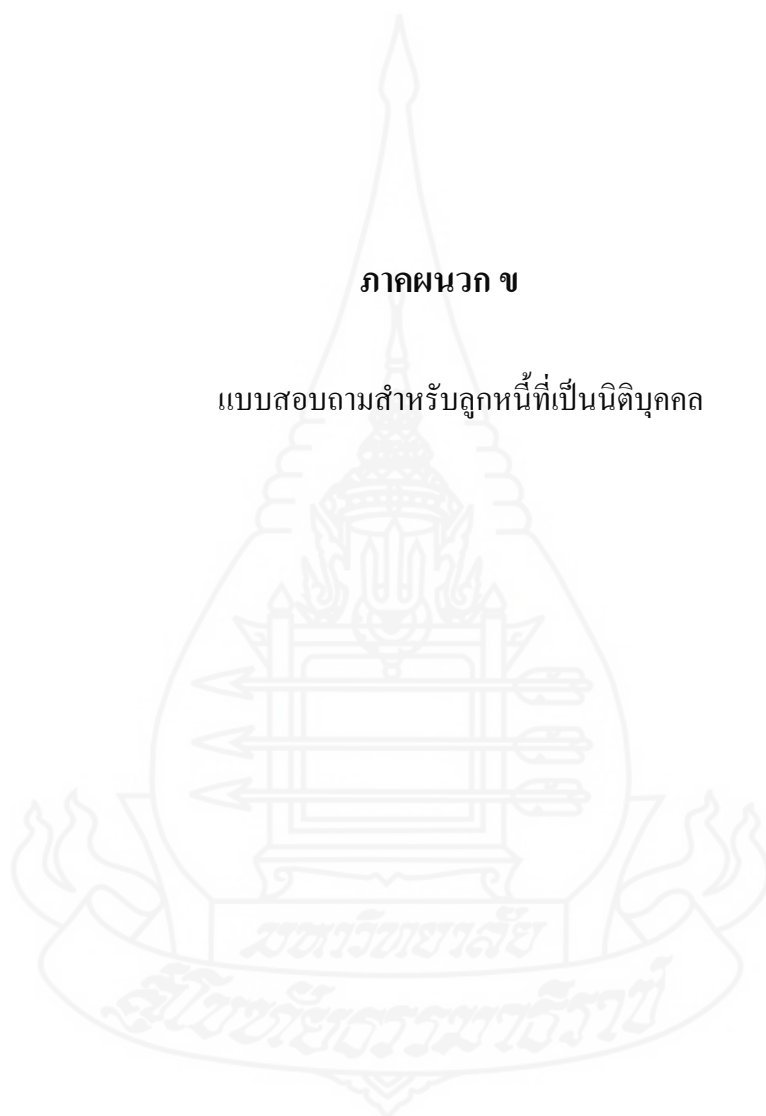
- การปรับโครงการหนี้
- การเจรจาประนอมหนี้
- การเจรจาชำระค่าหนี้คงค้าง
- อื่น ๆ โปรดระบุ.....

ขอขอบพระคุณอย่างยิ่งที่ท่านได้ให้ความกรุณาสละเวลาในการตอบแบบสอบถามชุดนี้



ภาคผนวก ข

แบบสอบถามสำหรับลูกหนี้ที่เป็นนิติบุคคล



แบบสอบถามสำหรับลูกหนี้ที่เป็นนิติบุคคล

เรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการชำระหนี้ล่าช้าในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ ของ บริษัท พีริเวย์เฮ้าส์ซิ่ง แอนด์ ลิซซิ่ง จำกัด

คำชี้แจง

ผู้จัดทำเป็นนักศึกษาปริญญาโท สาขาวิชาวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ได้ศึกษาเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการชำระหนี้ล่าช้าในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ ของ บริษัท พีริเวย์เฮ้าส์ซิ่ง แอนด์ ลิซซิ่ง จำกัด ซึ่งต้องทราบข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการชำระหนี้ล่าช้าในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ เพื่อใช้ประกอบการจัดทำการศึกษาค้นคว้าอิสระให้สำเร็จลุล่วงต่อไป

ในการนี้ จึงขอความร่วมมือจากท่านได้กรุณาให้ข้อมูล โดยการกรอกแบบสอบถาม ตามที่แนบมานี้ครบทุกหัวข้อ โดยการทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องที่กำหนดตามความคิดเห็นที่แท้จริงของท่าน ซึ่งข้อมูลดังกล่าวถือเป็นส่วนสำคัญยิ่งต่อการวิจัยครั้งนี้ และขอรับรองว่าข้อมูลเหล่านี้จะไม่ก่อให้เกิดความเสียหายใด ๆ แก่ท่านทั้งสิ้น

แบบสอบถามชุดนี้ ประกอบด้วยลักษณะคำถามทั้งสิ้น 4 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 ข้อมูลด้านเศรษฐกิจของลูกหนี้

ส่วนที่ 3 การกู้ค่าเช่าซื้อรถยนต์กับบริษัท

ส่วนที่ 4 ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ให้ทำเครื่องหมาย ✓ ในช่อง ที่ตรงกับลักษณะของบริษัทท่านและเติมข้อความลงในช่องว่าง

1. ประเภทของผู้ประกอบการ

บริษัท

ห้างหุ้นส่วน

2. ทุนจดทะเบียนจำนวนเงินบาท

3. หนี้สินรวม ณ วันขอสินเชื่อ จำนวนเงินบาท

4. สินทรัพย์รวม ณ วันที่ขอสินเชื่อ จำนวนบาท

5. ประสบการณ์ในการทำธุรกิจเกี่ยวกับรถโดยสารไม่ประจำทาง

น้อยกว่า 1 ปี

1 – 3 ปี

4 – 6 ปี

มากกว่า 7 ปี

6. บริษัทของท่านมีจำนวนพนักงาน..... คน

ส่วนที่ 2 ข้อมูลด้านเศรษฐกิจของลูกหนี้

ให้ทำเครื่องหมาย ✓ ในช่อง ที่ตรงกับลักษณะของบริษัทท่านและเติมข้อความลงในช่องว่าง

7. รายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพที่ไม่ใช่บริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง

ไม่เกิน 20,000 บาท

20,001 - 40,000 บาท

40,001- 60,000 บาท

มากกว่า 60,000 บาท

8. รายได้ต่อเดือนจากการประกอบอาชีพบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง

ไม่เกิน 20,000 บาท

20,001-40,000 บาท

40,001- 60,000 บาท

มากกว่า 60,000 บาท

9. บริษัทท่านประสบปัญหาในการประกอบธุรกิจบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง หรือไม่

- ไม่ประสบปัญหา
- ประสบปัญหาคือ.....

10. บริษัทท่านประกอบกิจการบริการรับจ้างรถโดยสารไม่ประจำทาง โดยเป็นเจ้าของเองหรือไม่

- เป็นเจ้าของเอง
- ไม่เป็นเจ้าของเอง แต่ใช้ในนามบุคคลอื่น

11. บริษัทท่านประสบปัญหาการรับงานบริการแล้วไม่ได้รับเงินตามกำหนด หรือไม่

- ไม่ประสบปัญหา
- ประสบปัญหาจำนวน.....ครั้ง

12. บริษัทท่านมีค่าใช้จ่ายรวมต่อเดือน เป็นจำนวนเงินบาท

13. บริษัทท่านมีจำนวนหนี้สินที่อื่นนอกเหนือจากหนี้สินของบริษัทฯ

เป็นจำนวนเงิน.....บาท

14. บริษัทท่านมีจำนวนเงินค้างวัดที่ต้องผ่อนชำระกับทางบริษัทฯ

เป็นจำนวนเงิน.....บาท

15. บริษัทท่านมีภาระค่าใช้จ่ายในการซ่อมบำรุงรถยนต์โดยสารไม่ประจำทางเดือน

เป็นจำนวนเงินเดือนละบาท

21. จำนวนงวดผ่อนชำระควรเป็นอย่างไร

- ปรับโครงสร้างหนี้ใหม่เพื่อให้ออกส่งน้อยลงและยืดระยะเวลาการส่ง
- เจริญส่งแต่เงินคั่นส่วนดอกเบี้ยไปชำระตอนผ่อนเงินคั่นหมด
- อื่น ๆ โปรดระบุ.....

22. พนักงานเก็บหนี้ควรปฏิบัติอย่างไร

- โทรศัพท์แจ้งเตือนล่วงหน้า 7 วัน
- โทรศัพท์แจ้งเตือนล่วงหน้า 15 วัน
- อื่น ๆ โปรดระบุ.....

23. จำนวนหลักประกันควรเป็นอย่างไร

- ตีราคาหลักประกันเทียบเท่ากับราคาตลาด
- ตีราคาหลักประกัน ประมาณ 70 %
- อื่น ๆ โปรดระบุ.....

24. จากปัญหาการเกิดหนี้ค้างชำระท่านอยากให้บริษัทพีริแวย์ฯทำสิ่งใดมากที่สุด

- การปรับโครงการหนี้
- การเจรจาประนอมหนี้
- การเจรจาชำระค่างนี้คงค้าง
- อื่น ๆ โปรดระบุ.....

ขอขอบพระคุณอย่างยิ่งที่ท่านได้ให้ความกรุณาเวลาในการตอบแบบสอบถามชุดนี้

ประวัติผู้ศึกษา

ชื่อ	นางสาวปิยะพร ทรงศักดิ์นาคิน
วัน เดือน ปีเกิด	2 มกราคม 2527
สถานที่เกิด	กรุงเทพมหานคร
ประวัติการศึกษา	ปริญญาตรีคณะบริหารธุรกิจ(สาขาบัญชี) มหาวิทยาลัยเอเชียอาคเนย์ ปีการศึกษา 2550
สถานที่ทำงาน	บริษัท พีริเวย์เฮ้าส์ซิ่ง แอนด์ ลิซซิ่ง จำกัด
ตำแหน่ง	หัวหน้าฝ่ายเร่งรัดหนี้สิน

