

ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บัตรเครดิต บัตรเดบิต
และเงินสด ในการชำระค่าสินค้าและบริการ
ของผู้บริโภค ในเขตอำเภอเมือง
จังหวัดเชียงใหม่



ศิริกุล คุณยศยิ่ง

เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

บัณฑิตวิทยาลัย

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

กันยายน 2558

ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บัตรเครดิต บัตรเดบิต และเงินสด ในการชำระค่า
สินค้าและบริการของผู้บริโภค ในเขตอำเภอเมือง
จังหวัดเชียงใหม่



การค้นคว้าแบบอิสระนี้เสนอต่อมหาวิทยาลัยเชียงใหม่เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตาม
หลักสูตรปริญญาตรี สาขาเศรษฐศาสตร์มหาบัณฑิต

ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

กันยายน 2558


ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บัตรเครดิต บัตรเดบิต และเงินสด ในการชำระ
ค่าสินค้าและบริการของผู้บริโภค ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

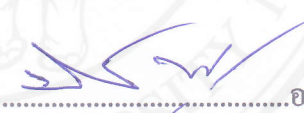
ศิริกุด คุณยศยิ่ง

การค้นคว้าแบบอิสระนี้ได้รับการพิจารณาอนุมัติให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต

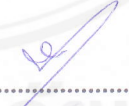
คณะกรรมการสอบ

คณะกรรมการที่ปรึกษา


.....ประธานกรรมการ
(รศ.สุรภร วิศิษฏ์สุวรรณ)


.....อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก
(ผศ.ดร.ปิยะศักดิ์ พุทธวงศ์)


.....กรรมการ
(ผศ.ดร.ปิยะศักดิ์ พุทธวงศ์)


.....อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม
(รศ.พรทิพย์ เชียรธีรวิทย์)


.....กรรมการ
(รศ.พรทิพย์ เชียรธีรวิทย์)

17 กันยายน 2558

© ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยเชียงใหม่

กิตติกรรมประกาศ

การค้นคว้าแบบอิสระฉบับนี้สำเร็จลงได้ด้วยความกรุณาของ ผศ.ดร.ปิยะลักษณ์ พุทรวงศ์ ประธานที่ปรึกษาการค้นคว้าแบบอิสระ ที่ได้เสียสละเวลาในการให้ความรู้ คำแนะนำ และคำปรึกษาที่มีประโยชน์ต่อการศึกษา อีกทั้งให้ความช่วยเหลือและให้การสนับสนุนในทุกๆ ด้านอย่างดียิ่ง รวมถึงการตรวจสอบแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ ซึ่งผู้เขียนขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ โอกาสนี้

ขอกราบขอบพระคุณ รศ.พรทิพย์ เชียรธีรวิทย์ กรรมการที่ปรึกษาการค้นคว้าแบบอิสระ และ รศ.สุรภร วิศิษฐ์สุวรรณ ประธานกรรมการสอบการค้นคว้าแบบอิสระนี้ ที่ได้กรุณาให้คำแนะนำ และให้ความช่วยเหลือในการตรวจสอบแก้ไข ข้อบกพร่องต่างๆ อันส่งผลให้การค้นคว้าแบบอิสระฉบับนี้ สมบูรณ์มากยิ่งขึ้น

ขอขอบพระคุณคณาจารย์คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ที่ได้ให้ความรู้ด้านเศรษฐศาสตร์ ตลอดจนแง่คิดในด้านต่างๆ และขอขอบคุณเจ้าหน้าที่คณะเศรษฐศาสตร์ทุกท่าน ที่ได้ให้คำแนะนำช่วยเหลือ ประสานงานด้านต่างๆ เป็นอย่างดีตลอดจนระยะเวลาที่ศึกษาในมหาวิทยาลัย

สุดท้ายนี้ขอขอบพระคุณ ทุกคนในครอบครัวที่ให้โอกาสในการศึกษา และเป็นกำลังใจสำคัญจนประสบความสำเร็จ รวมทั้งเพื่อนนักศึกษาปริญญาโทเศรษฐศาสตร์ (ภาคพิเศษ) รุ่นที่ 20 ที่ให้กำลังใจและคอยช่วยเหลือด้วยดีเสมอมา และขอขอบพระคุณ ผู้ตอบแบบสอบถามทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามเป็นอย่างดี ทำให้การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้เสร็จสมบูรณ์ไปได้ด้วยดี

หากการค้นคว้าแบบอิสระฉบับนี้ มีข้อผิดพลาดประการใด ผู้เขียนขออภัยเป็นอย่างสูงในข้อผิดพลาดนั้น และขออ้อมรับไว้แต่เพียงผู้เดียว

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ศิริกุล คุณยศยิ่ง

ผ่านบัตรเครดิตและบัตรเดบิต รวมถึงมูลค่าหรือราคาของสินค้าและบริการ

การวิเคราะห์ความชอบด้านเวลา (Time Preferences) พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่นิยมใช้บัตรเครดิต เป็นบุคคลที่มีความเอนเอียงในอนาคต (Future Bias) ไม่ต่างจากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด แสดงว่าผู้ที่นิยม ใช้บัตรเครดิตในกลุ่มตัวอย่างไม่ได้เป็นบุคคลที่มีความเอนเอียงในปัจจุบัน (Present Bias) ต่างไปจาก กลุ่มอื่นๆ แต่อาจใช้บัตรเครดิตเพราะความสะดวกสบาย และเหตุผลอื่น เช่น การได้รับส่วนลด การ สะสมคะแนนเพื่อได้รับสิทธิพิเศษต่างๆ



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

Independent Study Title Factors Affecting Consumers' Choice Among Credit Card, Debit Card and Cash for Good and Service Payment Products in Chiang Mai Province

Author Miss Sirikul Koonyosying

Degree Master of Economics

Advisory Committee Asst. Prof. Dr. Piyaluk Buddhawongsa Advisor
Assoc. Prof. Porntip Tianteerawit Co-advisor

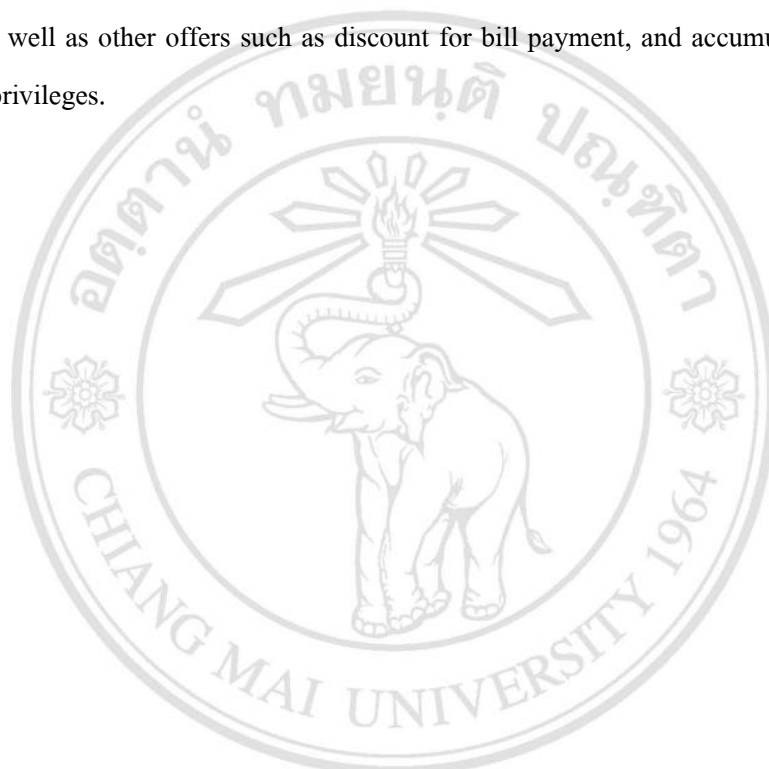
ABSTRACT

This study has the objectives to examine credit card, debit card, and cash using behavior for making payments and to find out the factors determining the choice of modes of payment among consumers in Muaeng District of Chiang Mai Province. It also performed an analysis of time preferences of those consumers who preferred using credit cards for making payments, based on Individual Discount Factor: IDF to test whether or not they have present bias as distinct from other consumers in general. The needed information for this study was collected from 400 samples of credit card, debit card, and cash users. One assumption was that credit card holder will also hold debit card because at present ATM card issued by all commercial banks also serves the function of debit card.

The study found that most consumers held on average 1.93 credit cards and 1.73 debit cards per person. The average monthly income per person of the samples under study was 28,581.75 baht while average monthly expenditure was 19,400.50 baht. The average credit card limit was 97,225 baht. Users of cash for making payments for goods and services did so for the reasons of convenience and speediness. The main reason for those who opted to use credit card and debit card for spending was their having inadequate cash on hand. Other features of credit card like exemption of annual fee also attracted consumers to use more credit card services. From the investigation on consumer behavior in using different modes of payment, it was found that consumers often used

credit card for paying fuel cost for automobile, shopping in department stores, and dining at restaurants, respectively. Meanwhile, the factors determining the choice of consumers to use credit card and debit card for making payments were found to be the discount for the bill if paid by these cards and the total value or price of goods or service.

The result of time preference analysis indicated that those who opted to use credit card and debit card for making payments had the value of future bias not different from that of others who behaved differently. Thus the reason for using credit card and debit card is likely to be the convenience, as well as other offers such as discount for bill payment, and accumulated points for getting special privileges.



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ค
บทคัดย่อภาษาไทย	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	ฉ
สารบัญตาราง	ญ
สารบัญภาพ	ฎ
บทที่ 1 บทนำ	
1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	8
1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการศึกษา	9
1.4 ขอบเขตการศึกษา	9
1.5 นิยามศัพท์	9
บทที่ 2 แนวคิดเชิงทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	
2.1 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง	10
2.1.1 ทฤษฎีอุปสงค์ : ความต้องการถ้อยเงิน (John Maynard Keynes : Theory)	10
2.1.2 ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด	15
2.1.3 เศรษฐศาสตร์พฤติกรรม (Behavioral Economics)	17
2.2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	18
บทที่ 3 ระเบียบวิธีวิจัย	
3.1 กรอบแนวคิดที่ใช้ในการศึกษา	23
3.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษา	24
3.3 ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษา	25
3.4 เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา	26

3.5 การวิเคราะห์ข้อมูล	27
บทที่ 4 ผลการศึกษา	
4.1 ลักษณะเศรษฐกิจและสังคมของกลุ่มตัวอย่าง	29
4.2 ข้อมูลการถือครองบัตรเครดิต และบัตรเดบิต	34
4.3 เหตุผลในการเลือกใช้ บัตรเครดิต บัตรเดบิต และเงินสด	38
4.4 พฤติกรรมการใช้จ่าย ผ่านบัตรเครดิต บัตรเดบิต และเงินสด	43
4.5 ปัจจัยที่มีอิทธิพลในการเลือกใช้บัตรเครดิต และบัตรเดบิต	48
4.6 การวิเคราะห์ความชอบด้านเวลา (Time Preferences)	50
บทที่ 5 สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ	
5.1 สรุปผลการศึกษา	59
5.2 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย	61
เอกสารอ้างอิง	63
ภาคผนวก	65
ประวัติผู้เขียน	73

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
 Copyright© by Chiang Mai University
 All rights reserved

สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 1.1 จำนวนบัตรเครดิตในประเทศไทยจำแนกตามประเภทสถาบันการเงินในประเทศไทยในปี 2554-2557	1
ตารางที่ 1.2 สถาบันการเงินที่ให้บริการบัตรเครดิตในประเทศไทย	3
ตารางที่ 1.3 จำนวนบัตรเครดิต (เฉพาะธนาคารพาณิชย์ไม่รวมสถาบันการเงินเฉพาะกิจในประเทศไทย) ในปี 2554-2557	4
ตารางที่ 1.4 ปริมาณการใช้จ่ายรวมของการให้บริการบัตรเครดิต ณ สิ้นปี 2555-2557	5
ตารางที่ 1.5 ยอดสินเชื่อคงค้างของการให้บริการบัตรเครดิต ณ สิ้นปี 2555-2557	6
ตารางที่ 1.6 สถิติประชากรของจังหวัดในภาคเหนือตอนบน ตามการแบ่งเขตปกครองราชบัณฑิตย-สถาน	7
ตารางที่ 3.1 ตัวอย่างการตัดสินใจเลือกระหว่างรายได้วันนี้และในอีก 1 เดือนข้างหน้า	28
ตารางที่ 4.1 จำนวนร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามเพศ	29
ตารางที่ 4.2 จำนวนร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามอายุ	30
ตารางที่ 4.3 จำนวนร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามสถานภาพ	30
ตารางที่ 4.4 จำนวนร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามระดับการศึกษา	31
ตารางที่ 4.5 จำนวนร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามอาชีพ	32
ตารางที่ 4.6 จำนวนร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามรายได้ส่วนบุคคลต่อเดือน	33
ตารางที่ 4.7 จำนวนร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามรายจ่ายส่วนบุคคลต่อเดือน	33
ตารางที่ 4.8 การถือครองบัตรเครดิต (บัตรเอทีเอ็ม) ของกลุ่มตัวอย่าง	35
ตารางที่ 4.9 การถือครองบัตรเครดิต ของกลุ่มตัวอย่าง	36
ตารางที่ 4.10 วงเงินบัตรเครดิตต่อบัตร ของกลุ่มตัวอย่าง	37
ตารางที่ 4.11 วงเงินบัตรเครดิตต่อคน ของกลุ่มตัวอย่าง	38
ตารางที่ 4.12 เหตุผลในการเลือกใช้จ่ายเงินสด ของกลุ่มตัวอย่าง	39
ตารางที่ 4.13 เหตุผลในการเลือกใช้บัตรเครดิต (บัตรเอทีเอ็ม) ของกลุ่มตัวอย่าง	40
ตารางที่ 4.14 เหตุผลในการเลือกใช้บัตรเครดิต ของกลุ่มตัวอย่าง	40
ตารางที่ 4.15 บริการเสริมที่เป็นเหตุผลในการเลือกใช้บัตรเครดิต ของกลุ่มตัวอย่าง	41

ตารางที่ 4.16	การใช้บัตรเดบิต (บัตรเอทีเอ็ม) ในการเลือกซื้อสินค้า ของกลุ่มตัวอย่าง	42
ตารางที่ 4.17	การใช้บัตรเครดิตในการเลือกซื้อสินค้า ของกลุ่มตัวอย่าง	43
ตารางที่ 4.18	พฤติกรรมการใช้จ่าย ผ่านการชำระเงินแบบต่างๆ (สำหรับรายการที่มีการชำระเงินของกลุ่มตัวอย่างที่มากกว่า 30 ราย)	45
ตารางที่ 4.19	พฤติกรรมการใช้จ่าย ผ่านการชำระเงินแบบต่างๆ (สำหรับรายการที่มีการชำระเงินของกลุ่มตัวอย่างที่น้อยกว่า 30 ราย)	46
ตารางที่ 4.20	ระดับอิทธิพลของปัจจัยในการเลือกใช้บัตรเดบิต(บัตรเอทีเอ็ม)ของกลุ่มตัวอย่าง	49
ตารางที่ 4.21	ระดับอิทธิพลของปัจจัยในการเลือกใช้บัตรเครดิต ของกลุ่มตัวอย่าง	50
ตารางที่ 4.22	การเลือกระหว่างรายได้อันนี้และในอีก 1 เดือนข้างหน้า (จากกลุ่มตัวอย่าง 375 ราย)	51
ตารางที่ 4.23	การเลือกระหว่างรายได้อันนี้และในอีก 1 เดือนข้างหน้า (จากกลุ่มตัวอย่างที่เลือกใช้เฉพาะบัตรเครดิต 184 ราย)	52
ตารางที่ 4.24	การเลือกระหว่างรายได้อันนี้และในอีก 6 เดือนข้างหน้า และในอีก 7 เดือนข้างหน้า (จากกลุ่มตัวอย่าง 375 ราย)	53
ตารางที่ 4.25	การเลือกระหว่างรายได้อันนี้และในอีก 6 เดือนข้างหน้า และในอีก 7 เดือนข้างหน้า (จากกลุ่มตัวอย่างที่เลือกใช้เฉพาะบัตรเครดิต 184 ราย)	54
ตารางที่ 4.26	การเลือกระหว่างรายได้อันนี้และในอีก 6 เดือนข้างหน้า (จากกลุ่มตัวอย่าง 375 ราย)	55
ตารางที่ 4.27	การเลือกระหว่างรายได้อันนี้และในอีก 6 เดือนข้างหน้า (จากกลุ่มตัวอย่างที่เลือกใช้เฉพาะบัตรเครดิต 184 ราย)	56
ตารางที่ 4.28	การวัดตัวคุณกิตลุด (Individual Discount Factor, IDF) ของกลุ่มตัวอย่าง ทั้งหมด 375 ราย และกลุ่มตัวอย่างที่เลือกใช้เฉพาะบัตรเครดิต 184 ราย	57

สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 2.1 ความต้องการถือเงินเพื่อจับจ่ายใช้สอย	12
ภาพที่ 2.2 เส้นอุปสงค์ของเงินเพื่อจับจ่ายใช้สอยที่มีความยืดหยุ่นกับอัตราดอกเบี้ย	13
ภาพที่ 2.3 ความสัมพันธ์ระหว่างอุปสงค์ของเงินเพื่อเก็งกำไร กับอัตราดอกเบี้ย	13
ภาพที่ 3.1 กรอบแนวคิดที่ใช้ในการศึกษา	24



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา

เนื่องจากปัจจุบันบัตรเครดิตและบัตรเดบิต ได้รับความนิยมและใช้กันอย่างแพร่หลาย โดยพิจารณาทั้งด้านจำนวนผู้ถือบัตรและในด้านมูลค่าการใช้ผ่านบัตรเครดิตและบัตรเดบิต เนื่องจากมีความสะดวกในการใช้จ่าย เพราะผู้ใช้ไม่ต้องพกพาเงินสดติดตัว จากการสรุปตัวเลขของฝ่ายกำกับและพัฒนาสถาบันการเงินธนาคารแห่งประเทศไทย พบว่า มีจำนวนบัตรเครดิตที่ออกโดยธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารพาณิชย์ 20,303,751 บัญชี ในปี 2557 (ตารางที่ 1.1) โดยแบ่งสัดส่วนจำนวนบัตรเครดิตที่ออกโดยธนาคารพาณิชย์ร้อยละ 47.99 และสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารพาณิชย์ร้อยละ 52.01 จะเห็นได้ว่า สัดส่วนการเพิ่มขึ้นของสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารพาณิชย์ มีสัดส่วนที่เพิ่มขึ้นมากกว่าบัตรเครดิตที่ออกโดยธนาคารพาณิชย์ แต่ในส่วนของอัตราเพิ่มของจำนวนบัตรเครดิตทั้งของธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารพาณิชย์ มีอัตราการเพิ่มขึ้นแต่เพิ่มขึ้นในอัตราที่ลดลงจากปี 2555-2557 เพิ่มขึ้นร้อยละ 10.09, 9.95, 9.46 ตามลำดับ

บัตรเครดิตนั้นจะมีวงเงินแตกต่างกันไปตามสถานะทางเศรษฐกิจของผู้ถือบัตร ซึ่งโดยส่วนใหญ่พิจารณาจากฐานเงินเดือนที่ผ่านบัญชีของผู้ถือบัตร ทางธนาคารจะเป็นผู้อนุมัติให้ผู้ถือบัตรสามารถทำรายการซื้อสินค้าและบริการได้ทันที ซึ่งผู้ถือบัตรจะชำระเงินให้แก่ผู้ให้บริการบัตรเครดิตในภายหลัง

การพัฒนาแบบของบัตรเครดิตมีหลากหลายหลาย เพื่อตอบสนองความต้องการบริโภคของผู้บริโภคที่เพิ่มขึ้น และมีสิทธิประโยชน์ต่างๆของผู้ถือบัตรเครดิตในการตัดสินใจใช้บริการ โดยสถาบันการเงินที่ให้บริการสินเชื่อบัตรเครดิตของประเทศไทย แบ่งออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ ธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร โดยการแบ่งส่วนของธนาคารพาณิชย์ประกอบด้วยธนาคารพาณิชย์ไทยจำนวน 9 ธนาคาร และสาขาต่างประเทศจำนวน 2 ธนาคาร ส่วนสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร มีจำนวน 12 แห่ง (ตารางที่ 1.2)

นอกจากบัตรเครดิตจะใช้ในการซื้อสินค้าและบริการเพื่อแทนเงินสดแล้ว ยังมีบัตรอีกประเภทหนึ่งที่สามารถใช้ซื้อสินค้าและบริการแทนเงินสดได้เช่นกันคือบัตรเดบิต ซึ่งเป็นบัตรที่หักบัญชีเงินฝากทางอิเล็กทรอนิกส์ ที่อำนวยความสะดวกให้ผู้ถือบัตรในการชำระสินค้าและบริการ โดยหักจากบัญชีเงินฝากโดยตรง เมื่อผู้ใช้บัตรรับรองความถูกต้องของธุรกรรมแต่ละครั้งด้วยลายเซ็น

เช่นเดียวกับบัตรเครดิต ซึ่งหากผู้ถือบัตรทำรายการซื้อสินค้าและบริการผ่านบัตรเดบิตนั้น ยอดเงินในบัญชีเงินฝากที่ผูกไว้กับบัตรจะถูกตัดบัญชีทันที กล่าวคือต้องมีเงินในบัญชีจึงจะสามารถใช้ซื้อสินค้าและบริการได้

ตารางที่ 1.1 จำนวนบัตรเครดิตในประเทศไทยจำแนกตามประเภทสถาบันการเงินในประเทศไทย
ในปี 2554-2557

สถาบันการเงิน	ปี 2554	ปี 2555	ปี 2556	ปี 2557
ธนาคารพาณิชย์				
- จำนวนบัตรเครดิต(บัญชี)	6,453,994	8,274,146	9,028,047	9,744,241
- สัดส่วน (%)	-	49.05	48.67	47.99
- อัตราการเพิ่ม (%)	-	(28.20)	(9.11)	(7.93)
สถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารพาณิชย์				
- จำนวนบัตรเครดิต(บัญชี)	7,433,430	8,595,879	9,520,707	10,559,510
- สัดส่วน (%)	-	50.95	51.33	52.01
- อัตราการเพิ่ม (%)	-	(15.64)	(10.76)	(10.91)
รวม	15,323,291	16,870,025	18,548,754	20,303,751
สัดส่วน	-	100	100	100
อัตราการเพิ่ม	-	(10.09)	(9.95)	(9.46)

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย (2557)

ตารางที่ 1.2 สถาบันการเงินที่ให้บริการบัตรเครดิตในประเทศไทย

ธนาคารพาณิชย์		สถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร
ไทย	สาขาธนาคาร ต่างประเทศ	
1.ธนาคารกรุงเทพ จำกัด(มหาชน) 2.ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) 3.ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) 4.ธนาคารกรุงไทย จำกัด(มหาชน) 5.ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) 6.ธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน) 7.ธนาคารธนชาติ จำกัด (มหาชน) 8.ธนาคารยูโอบี จำกัด (มหาชน) 9.ธนาคารสแตนดาร์ดชาร์เตอร์ (ไทย)	1.ธนาคารซีทีแบงก์ เอ็น. เอ 2.ธนาคารเอชเอสบีซี	1.บริษัทไดเนอร์ส คลับ (ประเทศไทย) 2.บริษัทอเมริกัน เอ็กซ์เพรส (ไทย) 3.บริษัท เอไอจีการ์ด (ประเทศไทย) 4.บริษัท เทสโก้ การ์ด เซอร์วิสเซส 5.บริษัท อีซี บาย 6.บริษัทบัตรเครดิตกรุงไทย 7.บริษัท อีออน ธนลินทรัพย์ (ไทย แลนด์) 8.บริษัทแคปปิตอล 9.บริษัทบัตรเครดิตอยุธยา 10.โอเคบริษัทเจเนอรัล การ์ด เซอร์วิสเซส 11.บริษัทเซทเทลม (ประเทศไทย) 12.บริษัท จีอี แคปปิตอล (ประเทศ ไทย)

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย (2557)

ตารางที่ 1.3 จำนวนบัตรเครดิต (เฉพาะธนาคารพาณิชย์ไม่รวมสถาบันการเงินเฉพาะกิจในประเทศไทย) ในปี 2554-2557

บัตรเครดิต	ปี 2554	ปี 2555	ปี 2556	ปี 2557
จำนวนบัตรเครดิต (บัญชี)	37,363,365	40,678,603	42,343,959	44,823,517
(อัตราการเพิ่ม (%))		(8.87)	(4.10)	(5.86)

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย (2557)

ปัจจุบันบัตรเอทีเอ็มของธนาคารพาณิชย์ส่วนใหญ่ ก็จะทำเป็นบัตรเครดิตด้วย ซึ่งจะเห็นได้ว่าจำนวนผู้ถือบัตรเครดิตมีจำนวนเพิ่มมากขึ้น (ตารางที่ 1.3) โดยเพิ่มขึ้นจากปี 2554-2557 ร้อยละ 8.87, 4.10, 5.86 ตามลำดับ จากข้อมูลปี 2557 พบว่ามีจำนวนบัตรเครดิต 44,823,517 บัญชี

การใช้บัตรเครดิตและบัตรเครดิต ช่วยเพิ่มความปลอดภัยแก่ผู้ถือบัตร เนื่องจากไม่ต้องพกเงินสดเป็นจำนวนมาก รวมทั้งยังช่วยในการอำนวยความสะดวกในการเดินทางไปท่องเที่ยวทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพราะบัตรเครดิตและเดบิตยังถือได้ว่าเป็นที่ยอมรับของต่างประเทศด้วย ดังนั้นจึงส่งผลให้ปริมาณการบริโภคมากขึ้น เป็นการกระตุ้นการใช้จ่ายของเศรษฐกิจ ทำให้มีปริมาณการบริโภคเพิ่มมากขึ้น เพราะหากมีแต่เพียงเงินสดอย่างเดียวในระบบเศรษฐกิจ อาจจะทำให้เศรษฐกิจมีปริมาณการบริโภคลดน้อยลง ส่งผลต่อการเจริญเติบโตของเศรษฐกิจที่ซบเซา ดังนั้นบัตรเครดิตและบัตรเครดิตในแง่ของเศรษฐกิจ จึงถือว่าเป็นบทบาทสำคัญและถือว่าเป็นเครื่องมือสำคัญในการกระตุ้นการใช้จ่ายใช้สอยของประชาชน รวมถึงกระตุ้นการบริโภคในระบบเศรษฐกิจอีกด้วย

จะเห็นได้ว่าปริมาณบัตรเครดิตยังคงขยายตัวอยู่ แต่ยังคงขยายตัวในอัตราที่สูงไม่มากนัก เนื่องจากสถานการณ์ความไม่สงบทางการเมืองในกึ่งกลางประเทศ การชะลอตัวของเศรษฐกิจไทย ส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นและกำลังซื้อของผู้บริโภค ความต่อเนื่องแนวโน้มการเพิ่มขึ้นของภาระค่าครองชีพ ความสามารถในการชำระคืนในอนาคต และความไม่แน่นอนด้านรายได้ รวมถึงการมีควมระมัดระวังในการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตของผู้ถือบัตรเครดิตมากขึ้น เนื่องจากหากมีการบริโภคที่เกินความสามารถในการชำระคืนภายหลัง จะก่อให้เกิดเป็นปัญหาหนี้เสียตามมาภายหลัง เนื่องจากหากไม่ชำระเงินตามระยะเวลาที่เรียกเก็บ ก็จะมีการเก็บดอกเบี้ยและค่าปรับตามที่ได้กำหนด

ตารางที่ 1.4 ปริมาณการใช้จ่ายรวมของการให้บริการบัตรเครดิต ณ สิ้นปี 2555-2557

หน่วย : พันล้านบาท

ประเภทบัตรเครดิต	ปริมาณการใช้จ่ายรวม		
	2555 (อัตราการเพิ่ม (%)) ^{2/}	2556 (อัตราการเพิ่ม (%)) ^{2/}	2557 (อัตราการเพิ่ม (%)) ^{2/}
1.ธนาคารพาณิชย์	102.98 -	107.43 (4.32)	123.96 (15.38)
1.1บัตรเครดิตธนาคาร	2.16	2.35	2.45
1.2ตัวแทนออกบัตร	76.78	80.90	95.20
1.3ตัวแทนรับบัตร ^{1/}	24.03	24.18	26.30
2.บริษัทประกอบธุรกิจบัตรเครดิตที่ ไม่ใช่สถาบันการเงิน	42.11 -	44.05 (4.60)	50.60 (14.86)
2.1บัตรเครดิตบริษัท	2.98	2.80	2.75
2.2ตัวแทนออกบัตร	38.49	40.63	46.95
2.3ตัวแทนรับบัตร ^{1/}	0.63	0.62	0.89
รวม	145.09 -	151.48 (4.40)	174.56 (15.23)

หมายเหตุ: ^{1/} ผู้ประกอบธุรกิจบัตรเครดิตในประเทศรับซื้อ Sales Slip และเรียกเก็บเงินเฉพาะบัตรที่ออกโดยผู้

ให้บริการบัตรเครดิตในต่างประเทศ

^{2/} ค่าในวงเล็บ แสดงถึงอัตราการเพิ่ม (%) จากปีก่อนหน้า

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย (2557)

จากตารางที่ 1.4 พบว่า ปริมาณการใช้จ่ายรวมของการให้บริการบัตรเครดิต จากปี 2556 มีปริมาณการใช้จ่ายรวมเพิ่มจากปี 2555 ร้อยละ 4.40 แต่ในปี 2557 เพิ่มขึ้นจากปี 2556 สูงขึ้นถึงร้อยละ 15.23 จะเห็นได้ว่าบัตรเครดิตได้รับความนิยมในการเลือกเป็นทางเลือกในการบริโภคมากขึ้น

เนื่องจากสามารถใช้จ่ายไปก่อน จากนั้นถึงได้รับสลิปเรียกเก็บเงินจากบริษัทที่ออกบัตรให้ ดังนั้นจึงสะดวกต่อผู้ถือบัตรเครดิตที่หากต้องการใช้จ่าย ก็ไม่จำเป็นที่จะต้องพกเงินสดติดตัวจำนวนมาก

จากตารางที่ 1.5 แสดงถึงยอดสินเชื่อคงค้างของการให้บริการบัตรเครดิต จะเห็นได้ว่า ในปี 2556 เพิ่มขึ้นจากปี 2555 เป็นร้อยละ 9.94 และในปีปัจจุบัน คือ ปี 2557 มียอดสินเชื่อคงค้างจากปี 2556 ร้อยละ 9.54 ซึ่งถือว่าการเพิ่มขึ้นของยอดสินเชื่อคงค้าง ที่เพิ่มขึ้นตามปริมาณการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิต ซึ่งถือว่าเป็นจำนวนที่ไม่สูงมากนัก เนื่องจากในการให้สินเชื่อบัตรเครดิต บริษัทที่ออกบัตรมีมาตรการให้สินเชื่อบัตรเครดิตที่เป็นมาตรฐาน เพื่อป้องกันหนี้เสียที่จะเกิดตามมา หากไม่มีความระมัดระวังในการให้สินเชื่อผ่านทางบัตรเครดิต

ตารางที่ 1.5 ยอดสินเชื่อคงค้างของการให้บริการบัตรเครดิต ณ สิ้นปี 2555-2557

หน่วย : พันล้านบาท

ประเภทบัตรเครดิต	ยอดสินเชื่อคงค้าง ^{3/}		
	2555 (อัตราการเพิ่ม(%)) ^{2/}	2556 (อัตราการเพิ่ม(%)) ^{2/}	2557 (อัตราการเพิ่ม(%)) ^{2/}
1.ธนาคารพาณิชย์	156.20 -	175.44 (12.32)	193.40 (10.24)
1.1บัตรเครดิตธนาคาร	2.40	2.62	2.69
1.2ตัวแทนออกบัตร	153.80	172.82	190.70
2.บริษัทประกอบธุรกิจบัตรเครดิตที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน	105.35 -	114.99 (8.38)	124.75 (8.49)
2.1บัตรเครดิตบริษัท	4.07	3.90	3.76
2.2ตัวแทนออกบัตร	101.28	111.09	120.99
รวม	261.55 -	290.43 (9.94)	318.14 (9.54)

หมายเหตุ: ^{1/} ผู้ประกอบธุรกิจบัตรเครดิตในประเทศรับซื้อ Sales Slip และเรียกเก็บเงินเฉพาะบัตรออกโดยผู้ให้บริการบัตรเครดิตในต่างประเทศ

^{2/} ค่าในวงเล็บ แสดงถึงอัตราการเพิ่ม (%) จากปีก่อนหน้า

^{3/} ยอดคงค้าง ณ สิ้นงวด

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย (2557)

Meier Stephan and Sprenger Charles D. (2009) ได้ใช้เศรษฐศาสตร์พฤติกรรมว่า การที่บุคคลในปัจจุบันที่มีบัตรเครดิตนั้น จะทำให้มีทางเลือกในการบริโภคเพิ่มมากขึ้น อธิบายว่าหากบุคคลมีแนวโน้มที่ไม่สามารถควบคุมรายจ่ายของตนเองได้ การชำระหนี้บัตรเครดิตในลักษณะที่เป็นการยืมเงิน จะทำให้มีความโน้มเอียงในการเป็นหนี้บัตรเครดิตเพิ่มอย่างมีนัยสำคัญ เพราะหากใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตเป็นจำนวนมาก และไม่ชำระคืนเงินตรงตามเวลาที่กำหนด ก็จะทำให้เกิดเป็นภาระหนี้สินตามมา

ตารางที่ 1.6 สถิติประชากรของจังหวัดในภาคเหนือตอนบน ตามการแบ่งเขตปกครองราชบัณฑิตยสถาน

อันดับ	จังหวัด	จำนวนประชากร (คน)	สัดส่วนของจำนวนประชากร ภาคเหนือ (ร้อยละ)
1	เชียงใหม่	1,678,284	27.20
2	เชียงราย	1,207,699	19.57
3	ลำปาง	753,013	12.20
4	พะเยา	484,454	7.85
5	น่าน	478,264	7.75
6	อุตรดิตถ์	460,400	7.47
7	แพร่	454,083	7.36
8	ลำพูน	405,468	6.57
9	แม่ฮ่องสอน	248,178	4.03
	รวม	6,169,843	100.00

หมายเหตุ: จำนวนประชากรประเทศไทย 65,124,716 คน

ที่มา : สำนักงานสถิติแห่งชาติ (2557)

จังหวัดเชียงใหม่ เป็นจังหวัดที่มีประชากรมากที่สุดในเขตภาคเหนือ (ตารางที่ 1.6) มีประชากรทั้งหมด 1,678,284 คน คิดเป็นร้อยละ 27.20 ของประชากรภาคเหนือทั้งหมด นอกจากนี้ยังถือได้ว่าการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจสูง จากผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในจังหวัด ณ ราคาตลาด ต่อหัวต่อหนึ่งปี (GDP: Gross Provincial Product) ซึ่งจังหวัดเชียงใหม่อยู่ลำดับที่ 34 โดยมีผลิตภัณฑ์มวลรวมภายใน

จังหวัด ณ ราคาตลาด 106,707 บาท ต่อหัวต่อหนึ่งปี และเป็นอันดับที่ 2 ของภาคเหนือ รองจาก จังหวัดลำพูน (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติสำนักนายกรัฐมนตรี, 2557) ถือได้ว่าเป็นจังหวัดที่มีศักยภาพในการบริโภคผ่านบัตรเครดิตและบัตรเดบิต เนื่องจากเป็น จังหวัดที่มีอัตราการจ้างงานค่อนข้างสูง รวมทั้งเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญของประเทศไทย ทำให้ จังหวัดเชียงใหม่มีเศรษฐกิจที่ค่อนข้างขยายตัว รวมทั้งส่งผลให้ปริมาณการบริโภคเป็นจำนวนมาก ประกอบกับพฤติกรรมทางการบริโภคที่เปลี่ยนไป มีการนิยมใช้บัตรเครดิตและบัตรเดบิตกันเป็น จำนวนมาก

งานวิจัยส่วนใหญ่ที่ผ่านมา เป็นการศึกษาในด้านพฤติกรรมผู้บริโภคเพียงบัตรเครดิตหรือ บัตรเดบิต ซึ่งศึกษาแยกจากกัน แต่งานวิจัยครั้งนี้ศึกษาพฤติกรรมกรรมการบริโภคของทั้งผู้ถือบัตรเครดิต บัตรเดบิต และเงินสด ที่ว่ามีพฤติกรรมการใช้จ่ายแตกต่างกันหรือไม่ รวมทั้งได้นำแนวคิดของ เศรษฐศาสตร์พฤติกรรม (Behavioral Economic) มาใช้ในการศึกษา ซึ่งถือว่าเป็นแนวคิดใหม่ใน การศึกษาเกี่ยวกับการรับรู้การจ่ายเงิน ณ เวลาที่ได้รับสินค้า ซึ่งวิธีการชำระเงินผ่านบัตรเครดิตและ บัตรเดบิตนั้น การรับรู้การชำระเงินของผู้บริโภคเสมือนไม่ได้จ่ายเงินจริง ณ เวลานั้น (Buy now, Pay later) ดังนั้นการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตหรือบัตรเดบิต จึงอาจทำให้ผู้บริโภคใช้จ่ายมากกว่าการใช้น้เงิน สด

ดังนั้น การศึกษาครั้งนี้จึงสนใจนำแนวคิดดังกล่าวไปใช้ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการใช้บัตร เครดิต บัตรเดบิต และเงินสด ในการชำระค่าสินค้าและบริการของผู้บริโภค ในเขตอำเภอเมือง จังหวัด เชียงใหม่ โดยเปรียบเทียบการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิต บัตรเดบิต และเงินสด หากผู้บริโภคมีพฤติกรรม เป็นไปตามแนวคิดข้างต้น ก็จะเป็นแนวทางของผู้อ่างนโยบายในการให้สินเชื่อผ่านบัตรเครดิต โดย เป็นประโยชน์ต่อธนาคารแห่งประเทศไทยเพื่อใช้ในการกำหนดนโยบายในการให้สินเชื่อบุคคลใน ช่องทางของบัตรเครดิต เพื่อเพิ่มหรือลดวงเงินในการให้สินเชื่อ เพื่อลดปัญหาการก่อหนี้เสียในระบบ เศรษฐกิจ รวมทั้งเป็นแนวทางให้กับธนาคารพาณิชย์ในการปรับปรุงและพัฒนาการให้บริการด้าน บัตรเครดิต บัตรเดบิต แก่ผู้ใช้บริการ เพื่อให้มีประสิทธิภาพและตอบสนองความต้องการของ ผู้ใช้บริการมากยิ่งขึ้น

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาพฤติกรรมกรรมการใช้จ่ายของผู้บริโภค ผ่านบัตรเครดิต บัตรเดบิต และเงินสด ในเขต อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่
2. ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกวิธีการชำระเงินของผู้บริโภค ผ่านบัตรเครดิต บัตรเดบิต และเงินสด ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการศึกษา

นำข้อมูลที่ได้รับจากการศึกษา เพื่อเป็นแนวทางของธนาคารแห่งประเทศไทย เพื่อใช้ในการดำเนินนโยบายในการให้สินเชื่อบุคคลในช่องทางของบัตรเครดิต เพื่อเพิ่มหรือลดวงเงินในการให้สินเชื่อ เพื่อลดปัญหาการก่อหนี้เสียในระบบเศรษฐกิจ รวมทั้งเป็นแนวทางให้กับธนาคารพาณิชย์ในการปรับปรุงและพัฒนาการให้บริการด้านบัตรเครดิต บัตรเดบิต แก่ผู้ใช้บริการ เพื่อให้มีประสิทธิภาพ และตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการมากยิ่งขึ้น

1.4 ขอบเขตการศึกษา

การศึกษานี้มุ่งเน้นศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภค ในการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิต บัตรเดบิต และเงินสด ของประชากรจังหวัดเชียงใหม่ โดยเลือกกลุ่มประชากรที่มีทั้งบัตรเครดิต บัตรเดบิต และเงินสด โดยตั้งสมมติฐานว่า ผู้ที่มีบัตรเครดิต ต้องมีบัตรเดบิตด้วย เนื่องจากปัจจุบันบัตรเครดิตที่เอ็มของทุกธนาคารจะเป็นบัตรเดบิตด้วย โดยศึกษาจากพฤติกรรมการใช้จ่ายสินค้าและบริการที่สามารถชำระเงินได้ทั้งบัตรเครดิต บัตรเดบิต และเงินสด การศึกษาจะศึกษาช่วงเวลา เดือนพฤษภาคม-มิถุนายน 2558

1.5 นิยามศัพท์

บัตรเครดิต (Credit Card) หมายถึง บัตรที่ผู้ให้บริการออกให้แก่ผู้ถือบัตรหรือผู้บริโภคตามหลักเกณฑ์ที่ผู้ให้บริการบัตรเครดิตกำหนด เพื่อใช้ซื้อสินค้าและบริการแทนการชำระด้วยเงินสด หรือเพื่อใช้เบิกเงินสด โดยมีการกำหนดวงเงินการใช้จ่ายผ่านบัตรและระยะเวลาปลอดดอกเบี้ย เมื่อถึงเวลาชำระหนี้ตามระยะเวลาที่ตกลงกันได้ ผู้ถือบัตรสามารถชำระเต็มจำนวน หรือเป็นจำนวนขั้นต่ำตามที่ได้กำหนดไว้ในแต่ละรอบบัญชี และจะคิดดอกเบี้ยสำหรับยอดเงินที่ยังมิได้ชำระตามเงื่อนไขการใช้บัตร ทั้งนี้ ไม่รวมถึงบัตรที่ได้มีการชำระค่าสินค้าค่าบริการหรือค่าอื่นใดไว้ล่วงหน้า

บัตรเดบิต (Debit Card or Visa Electron) หมายถึง บัตรที่หักบัญชีเงินฝากทางอิเล็กทรอนิกส์ ที่อำนวยความสะดวกให้ผู้ถือบัตรในการชำระเงินค่าสินค้าและบริการ โดยหักจากบัญชีเงินฝากโดยตรง เมื่อผู้ใช้บัตรรับรองความถูกต้องของธุรกรรมแต่ละครั้งด้วยลายเซ็นเช่นเดียวกับบัตรเครดิต

บทที่ 2

แนวคิดเชิงทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

งานวิจัยเกี่ยวกับพฤติกรรมการใช้จ่ายของผู้บริโภค โดยใช้บัตรเครดิต บัตรเดบิต และเงินสด มีแนวคิดที่เกี่ยวข้อง 3 ทฤษฎี ประกอบด้วย ทฤษฎีอุปสงค์ ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาดและทฤษฎีเศรษฐศาสตร์พฤติกรรม ดังนี้

2.1.1 ทฤษฎีอุปสงค์ : ความต้องการถือเงิน (John Maynard Keynes : Theory)

จากการเกิดภาวะทางเศรษฐกิจของโลกตกต่ำลงในช่วง ค.ศ. 1930 จากทฤษฎีของทางสำนักคลาสสิกทำงานไม่ได้ผล ซึ่งสวนกับความเชื่อที่กล่าวว่าระบบเศรษฐกิจนั้นจะมีกลไกในการปรับตัวเข้าสู่ดุลยภาพได้โดยอัตโนมัติ แต่ปรากฏว่าในเหตุการณ์ครั้งนี้ปริมาณเงิน จำนวนรอบการในการหมุนเวียนของเงิน ตลอดจนระดับราคาสินค้านั้น ได้เกิดการลดลงเป็นอย่างมาก จึงเป็นสิ่งที่ทำให้นักเศรษฐศาสตร์ชาวอังกฤษชื่อ John Maynard Keynes ได้เขียนหนังสือเล่มหนึ่งชื่อว่า The General Theory Of Employment Invest and Money หรือเรียกกันสั้นว่า The General Theory (ทฤษฎีทั่วไป) ขึ้นในปี ค.ศ. 1936 ซึ่งมีแนวคิดที่แตกต่างจากสำนักคลาสสิก โดยเคนส์มีความเห็นที่ว่า ไม่มีกลไกในการปรับตัวโดยอัตโนมัติในระบบเศรษฐกิจ เพื่อแก้ไขปัญหาการว่างงานที่เกิดขึ้น แต่เคนส์ได้นำเสนอว่าการนำนโยบายการเงินมาใช้ในการแก้ไขปัญหาทางด้านเศรษฐกิจเพียงอย่างเดียวนั้นไม่น่าจะช่วยให้ระบบเศรษฐกิจเกิดเสถียรภาพขึ้นได้ แต่สิ่งที่ควรจะทำคือการที่ภาครัฐควรจะเข้ามาแทรกแซงในการดำเนินกิจการทางด้านเศรษฐกิจ โดยการนำนโยบายการคลังมาใช้ในการรักษาเสถียรภาพทางเศรษฐกิจ ควบคู่ไปกับการใช้นโยบายการเงิน ซึ่งเราจะเห็นได้ว่ามีความแตกต่างจากแนวคิดในสำนักคลาสสิกที่ว่า ระบบเศรษฐกิจมีกลไกในการปรับตัวอัตโนมัติ และรัฐบาลไม่ต้องเข้ามาแทรกแซงในการดำเนินกิจการด้านเศรษฐกิจ ซึ่งจากแนวคิดของเคนส์ที่กล่าวมาข้างต้นจึงเป็นเหตุที่นำไปสู่ยุคที่เรียกกันว่า “การปฏิวัติของเคนส์” ซึ่งสำหรับแนวคิดใหม่ของเคนส์นี้ได้เสนอความคิดในเรื่องของอัตราดอกเบี้ยในระบบเศรษฐกิจที่มีความสัมพันธ์กับความต้องการถือเงิน ซึ่งจะเห็นได้จากทฤษฎีความต้องการถือเงิน (Liquidity Preference Theory) โดยอธิบายถึงความต้องการถือเงิน หรืออุปสงค์ต่อเงิน (Demand for money) ซึ่งกล่าวได้ว่าบุคคลจะมีความปรารถนาในการถือเงินด้วยจุดประสงค์ดังต่อไปนี้ (ฮ้างในบัญชา ไตรวิทยาคุณ, 2545)

1) เพื่อการใช้จ่ายใช้สอย (Transaction Demand)

ทั้งนี้เกิดจากความจำเป็นที่บุคคลในสังคม หรือในระบบเศรษฐกิจจะต้องการถือเงินสดเพื่อให้เพียงพอต่อการใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน ซึ่งความต้องการถือเงินเพื่อใช้จ่ายในชีวิตประจำวันนี้จะมากน้อยเพียงใดก็ขึ้นอยู่กับรายได้ของแต่ละบุคคล ทั้งนี้ก็ยังมีปัจจัยอื่นๆ เข้ามาประกอบในการกำหนดความต้องการถือเงิน เช่น ระดับมาตรฐานค่าครองชีพ ความถี่ของระยะเวลาที่ได้รับรายได้ด้วย โดยเรื่องของอุปสงค์ของการถือเงินเพื่อการใช้จ่ายใช้สอยนั้น จะมีเรื่องของมูลค่าการซื้อขาย แลกเปลี่ยนที่เกิดขึ้นในระบบเศรษฐกิจในรอบระยะเวลาใดเวลาหนึ่งนั้น จะมีการรวมถึงการซื้อขายสินค้า/บริการขั้นสุดท้าย และการซื้อขายสินค้า/บริการขั้นกลาง ตลอดจนการซื้อขายสินทรัพย์สินทางการเงิน ซึ่งจะทำให้มูลค่ารวมของสิ่งที่กล่าวมานี้มีมูลค่าที่มากกว่าค่าผลิตภัณฑ์ประชาชาติเบื้องต้น (Gross National Product : GNP) โดยอยู่ในข้อสมมุติฐานที่ว่า สัดส่วนระหว่างผลิตภัณฑ์ประชาชาติเบื้องต้น กับมูลค่าของการซื้อขายทั้งหมดนั้นคงที่ ซึ่งจะส่งผลให้อุปสงค์ของเงินเพื่อใช้จ่ายใช้สอยกับรายได้ประชาชาติ (National Income) เปลี่ยนแปลงไปในทิศทางเดียวกันเสมอ โดยความต้องการถือเงินของครัวเรือน อันเนื่องมาจากสาเหตุทางด้านรายได้ และความต้องการที่จะถือเงินของหน่วยธุรกิจ อันเนื่องมาจากสาเหตุทางด้านธุรกิจ ซึ่งต่างก็มีความสำคัญต่อการถือเงินของระบบเศรษฐกิจทั้งหมด โดยรวมทั้งสองสิ่งเช่นกัน

ในความสัมพันธ์ระหว่างอุปสงค์ของเงินเพื่อการใช้จ่ายใช้สอย กับระดับรายได้ประชาชาตินั้น มีความสัมพันธ์ในลักษณะไปในทิศทางเดียวกัน ซึ่งเราสามารถที่จะแสดงให้เห็นในรูปของสมการเส้นตรง (Linear Equation) ได้ดังนี้

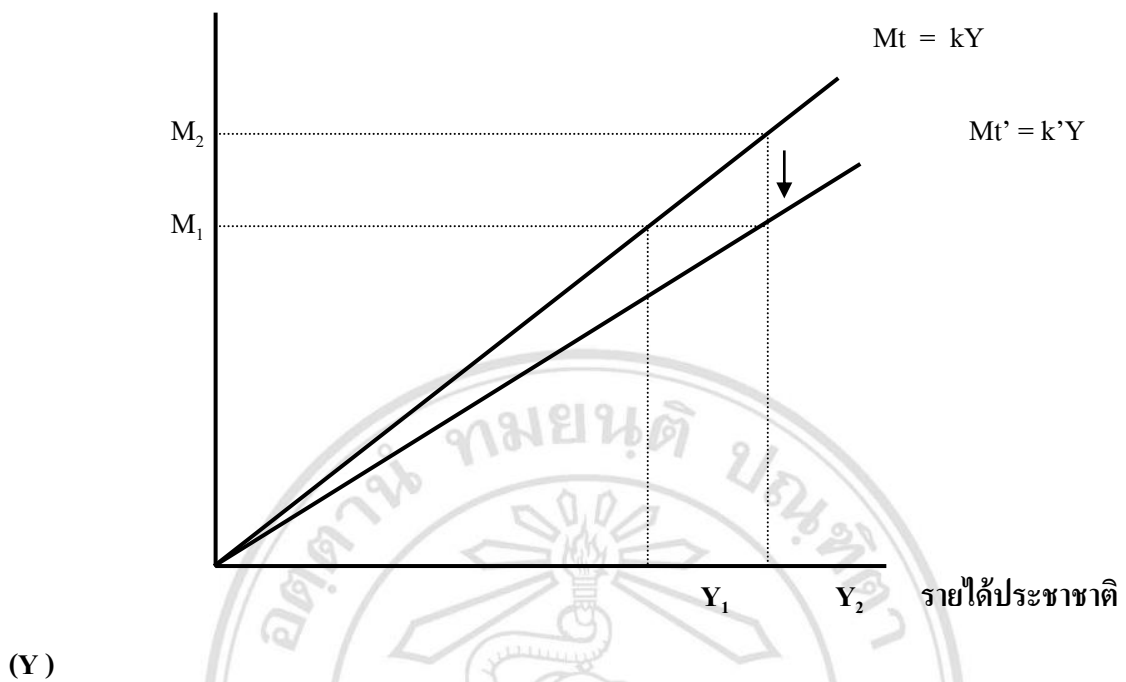
$$M_t = k Y \quad (1)$$

โดยที่ M_t คือ อุปสงค์ของเงินเพื่อใช้จ่ายใช้สอย

k คือ สัดส่วนของเงินเพื่อใช้จ่ายใช้สอย

Y คือ รายได้ประชาชาติที่อยู่ในรูปตัวเงิน

อุปสงค์ของการถือเงินเพื่อจับจ่ายใช้สอย (M_1)



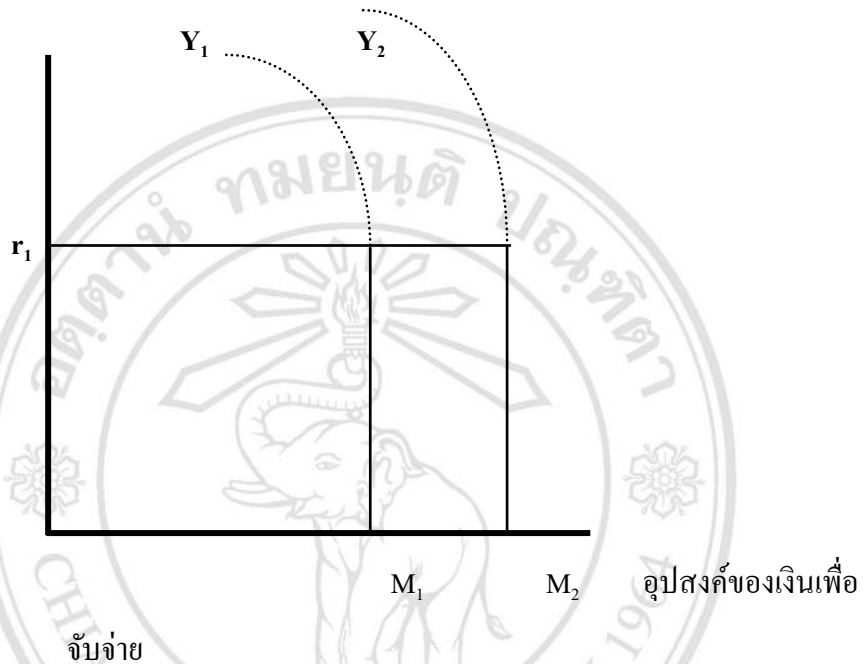
ภาพที่ 2.1 ความต้องการถือเงินเพื่อจับจ่ายใช้สอย

จากภาพที่ 2.1 จะเห็นได้ว่าเดิมประชาชนมีความต้องการถือเงินเพื่อจับจ่ายใช้สอยที่ M_1 ในขณะที่ระดับรายได้ประชาชาตินั้นอยู่ที่ Y_1 ซึ่งแสดงด้วยเส้น kY ซึ่งค่าของ k จะมีค่าเท่ากับ M_1/Y_1 แต่ต่อมาสมมติว่ามีเหตุการณ์ที่ทำให้โครงสร้างของระบบเศรษฐกิจเปลี่ยนแปลงไป เช่น ถูกจ้างได้รับค่าแรงลดลง แต่มีจำนวนครั้งในการจ่ายค่าจ้างที่ถี่มากขึ้น (จ่ายบ่อยครั้งขึ้น) ซึ่งกรณีเช่นนี้ทางประชาชนอาจมีความต้องการถือเงินเพื่อการใช้สอยเทียบเท่ากับความต้องการถือเงินเหมือนอย่างเดิม คือ M_1 แต่ถ้าหากเกิดกรณีที่ระดับรายได้ประชาชาตินั้นเกิดเพิ่มขึ้นเป็น M_2 ก็จะส่งผลทำให้ค่าของ k ลดลงเหลือ M_1/Y_2 อย่างไรก็ตามความสัมพันธ์ของรายได้ประชาชาติกับอัตราดอกเบี้ยในกรณีต่อความต้องการถือเงินเพื่อจับจ่ายใช้สอยนั้น (ภาพที่ 1.2)

จากภาพที่ 2.2 มีความต้องการถือเงินเพื่อจับจ่ายใช้สอย M_1 ซึ่งในขณะนั้นอัตราดอกเบี้ยอยู่ที่ r_1 โดยให้เส้น Y_1 เป็นตัวอธิบายอุปสงค์ของเงินเพื่อจับจ่ายใช้สอย ซึ่งหมายถึงว่า อุปสงค์ของเงินเพื่อจับจ่าย M_1 จะคงอยู่ไปในระดับนี้อีกนานเท่าที่อัตราดอกเบี้ยไม่สูงขึ้นกว่า r_1 แต่หากว่าอัตราดอกเบี้ยนั้นสูงเกิน r_1 นั่นก็แสดงว่า เส้นอุปสงค์ของเงินเพื่อจับจ่ายใช้สอย (Y_1) นี้จะเริ่มเกิดความยืดหยุ่นต่อการเปลี่ยนแปลงในอัตราดอกเบี้ย จึงส่งผลให้เส้นอุปสงค์ของเงินเพื่อจับจ่ายใช้สอยมีลักษณะโค้งกลับ ณ ระดับอัตราดอกเบี้ยที่สูงเกินกว่า r_1 อีกทั้งระดับอัตราดอกเบี้ยที่สูงขึ้นนี้ก็จะ

เหตุจูงใจที่จะให้ประชากรถือเงินเพื่อจับจ่ายใช้สอยน้อยลง โดยจะหันไปถือเงินในรูปของสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดรายได้เพิ่มมากขึ้น

อัตราดอกเบี้ย



ภาพที่ 2.2 เส้นอุปสงค์ของเงินเพื่อจับจ่ายใช้สอยที่มีความยืดหยุ่นกับอัตราดอกเบี้ย

2) เพื่อเหตุฉุกเฉิน (Precautionary Demand)

เกิดจากความจำเป็นที่บุคคลในสังคม หรือในระบบเศรษฐกิจจะต้องการถือเงินสดเพื่อสำหรับในกรณีที่เกิดเหตุฉุกเฉิน เช่น เจ็บป่วย อุบัติเหตุที่ไม่คาดคิด เป็นต้น ซึ่งในความต้องการถือเงินประเภทนี้ก็จะมีความสัมพันธ์กับรายได้ของแต่ละบุคคลเช่นเดียวกัน แต่สำหรับอัตราดอกเบี้ยแล้วนั้นการถือเงินในประเภทนี้จะแปรผันในลักษณะที่ตรงกันข้าม โดยเราสามารถอธิบายในรูปของสมการได้ดังนี้ (อ้างถึงใน วรศ อุปาดิก, 2541)

$$M_p = f(y, r) \quad (2)$$

โดยที่ M_p คือ อุปสงค์ของเงินเพื่อเหตุฉุกเฉิน

r คือ ระดับอัตราดอกเบี้ย

y คือ ระดับอัตราดอกเบี้ย

3) เพื่อเก็งกำไร (Speculative Demand)

เกิดจากการถือเงินไว้โดยมีวัตถุประสงค์ในการมุ่งหวังผลกำไรที่อาจจะเกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยในตลาดเงินตรา ซึ่งความต้องการในรูปแบบนี้จะมีความสัมพันธ์กับอัตราดอกเบี้ยในลักษณะที่แปรผกผันกัน นั่นแสดงว่าถ้าหากคาดว่าอัตราดอกเบี้ยในอนาคตน่าจะสูงขึ้นก็จะทำให้คนเปลี่ยนสินทรัพย์ที่ตนถืออยู่ เช่น พันธบัตร มาอยู่ในรูปของเงินสดทันที ซึ่งหากไม่ยอมสละอัตราดอกเบี้ยที่ได้รับเพียงเล็กน้อยนี้ก็อาจจะต้องพบกับ การขาดทุนในส่วนของทุน (Capital Loss) ซึ่งอาจจะเกิดขึ้นเป็นจำนวนมากกว่าอนาคตก็ได้ (อ้างถึงใน วรศ อุปปาดิก, 2541)

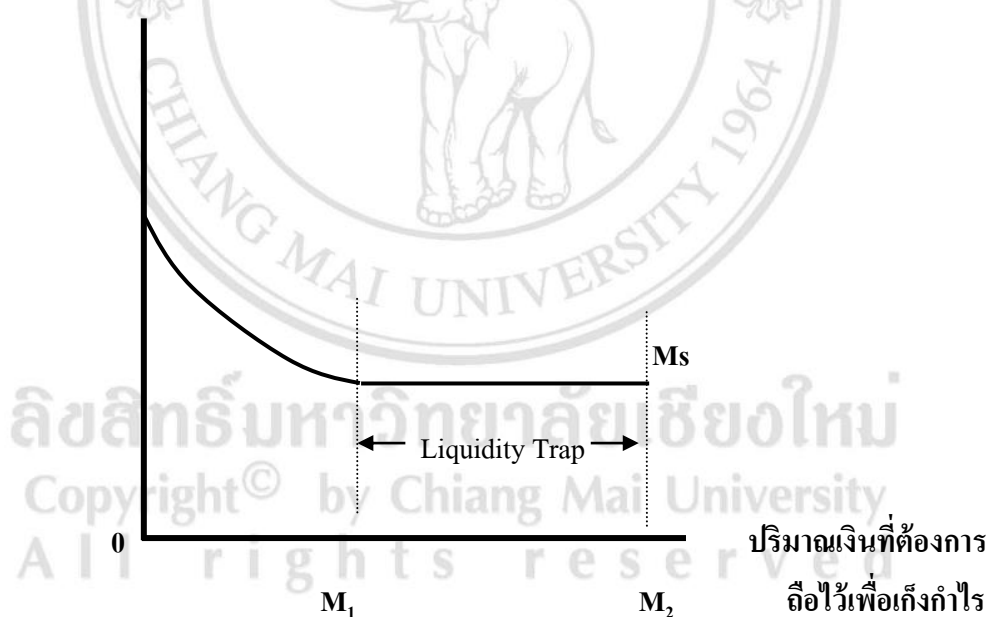
ความต้องการถือเงินนั้นมีความสัมพันธ์ลักษณะแปรผกผันกับอัตราดอกเบี้ยดังนั้นเราสามารถเขียนให้อยู่ในรูปของสมการได้ดังนี้

$$M_s = I(r) \quad (3)$$

โดยที่ M_s คือ อุปสงค์ของเงินเพื่อเก็งกำไร

r คือ ระดับอัตราดอกเบี้ย

อัตราดอกเบี้ย



ภาพที่ 2.3 ความสัมพันธ์ระหว่างอุปสงค์ของเงินเพื่อเก็งกำไร กับอัตราดอกเบี้ย

จากภาพที่ 2.3 จะเห็นได้ว่าอุปสงค์ของเงินเพื่อเก็งกำไรนั้นมีความสัมพันธ์ในลักษณะแปรผกผันกับอัตราดอกเบี้ย แต่เส้น อุปสงค์ในส่วนหนึ่งมีลักษณะที่ขนานกับแกนนอน ซึ่งหมายความว่าระดับอัตราดอกเบี้ยนั้นจะไม่ต่ำไปกว่าระดับนี้อีก เราเรียกเหตุการณ์นี้ว่า กับดักสภาพคล่อง (Liquidity Trap) คือช่วงระหว่าง $M_1 - M_2$ ซึ่งการซื้อพันธบัตรในอัตราดอกเบี้ยต่ำเช่นนี้ย่อมที่จะเสี่ยง

ต่อการขาดทุนในส่วนของคุณได้ หากว่าอัตราดอกเบี้ยขยับตัวสูงขึ้น ซึ่งถึงแม้จะมีรายได้จากอัตราดอกเบี้ย แต่ก็ไม่เพียงพอกับส่วนที่ขาดทุนไป ดังนั้นจึงทำให้คนยินดีที่จะถือเงินสดไว้ ซึ่งน่าจะเป็นทางเลือกที่ดีกว่า

2.1.2 ทฤษฎีสวนประสมทางการตลาด

ทฤษฎีสวนประสมการตลาด (Marketing Mixed หรือ 4' Ps) หมายถึง ตัวแปรทางการตลาดที่ควบคุมได้ซึ่งบริษัท ใช้ร่วมกัน เพื่อสนองความพึงพอใจแก่กลุ่มเป้าหมาย โดยมีส่วนประสมการส่งเสริมการตลาดเป็นตัวสื่อสารข้อมูลระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อที่มีศักยภาพเพื่อชักจูงทัศนคติและพฤติกรรมการซื้อส่วนประสมการตลาด (Kotler, 1994 อ้างถึงใน ศิริวรรณ เจริญรัตน์ และคณะ, 2541) ประกอบด้วย

1) **ผลิตภัณฑ์ (Products)** หมายถึง สิ่งที่เสนอขายโดยธุรกิจเพื่อสนองความต้องการของลูกค้าให้พึงพอใจ ผลิตภัณฑ์ที่เสนอขายอาจจะมีตัวตนหรือไม่มีตัวตนก็ได้ ผลิตภัณฑ์จึงประกอบด้วยสินค้า บริการ ความคิด สถานที่ องค์กรหรือบุคคล ผลิตภัณฑ์ต้องมีรรถประโยชน์ มีคุณค่าในสายตาของลูกค้า จึงจะมีผลทำให้ผลิตภัณฑ์สามารถขายได้ การกำหนดกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ต้องพยายามคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ ได้แก่ ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์และ/หรือ ความแตกต่างทางการแข่งขันพิจารณาจากองค์ประกอบ (คุณสมบัติ) ของผลิตภัณฑ์ เช่น ประโยชน์พื้นฐาน รูปร่างลักษณะ คุณภาพ การบรรจุภัณฑ์ ตราสินค้า ฯลฯ การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์เป็นการออกแบบผลิตภัณฑ์ของบริษัทเพื่อแสดงตำแหน่งที่แตกต่างและมีคุณค่าในจิตใจของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น กลยุทธ์เกี่ยวกับส่วนประสมผลิตภัณฑ์ และสายผลิตภัณฑ์

2) **ราคา (Prices)** หมายถึง คุณค่าผลิตภัณฑ์ในรูปตัวเงิน ราคาเป็น P ตัวที่สองที่เกิดขึ้นมาถัดจากผลิตภัณฑ์ ราคาเป็นต้นทุนของลูกค้า ผู้บริโภคจะเปรียบเทียบระหว่างคุณค่าผลิตภัณฑ์กับราคาผลิตภัณฑ์นั้น ถ้าคุณค่าสูงกว่าราคาเขาก็จะตัดสินใจซื้อ ดังนั้นผู้กำหนดกลยุทธ์ด้านราคา ต้องคำนึงถึงคุณค่าที่รับรู้ในสายตาลูกค้า ซึ่งต้องพิจารณาว่าการยอมรับของลูกค้าในคุณค่าของผลิตภัณฑ์ว่าสูงกว่าราคาผลิตภัณฑ์นั้นๆ ต้นทุนสินค้าและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง การแข่งขัน และปัจจัยอื่นๆ

3) **การส่งเสริมการขาย (Promotion)** หมายถึง เป็นการติดต่อสื่อสารเกี่ยวกับข้อมูลระหว่างผู้ขายกับผู้ซื้อ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อแจ้งข่าวสารหรือจูงใจให้เกิดทัศนคติที่ดีและพฤติกรรมการซื้อ และเพื่อให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ การติดต่อสื่อสารอาจใช้พนักงานขายทำการขาย และการติดต่อสื่อสารโดยไม่ใช้คน เครื่องมือในการติดต่อสื่อสารมีหลายประการ ซึ่งอาจเลือกใช้หนึ่งหรือหลายเครื่องมือ ต้องใช้หลักการเลือกใช้เครื่องมือสื่อสารแบบประสมประสาน โดยพิจารณาถึงความเหมาะสมกับลูกค้า ผลิตภัณฑ์คู่แข่ง โดยบรรลุจุดมุ่งหมายร่วมกันได้เครื่องมือส่งเสริมที่สำคัญมีดังนี้

3.1) การโฆษณา เป็นกิจกรรมในการเสนอข่าวสารเกี่ยวกับองค์การและ (หรือ) ผลิตภัณฑ์ บริการ หรือ ความคิด ที่ต้องการจ่ายเงิน โดยผู้อุปถัมภ์รายการกลยุทธ์การโฆษณาจะเกี่ยวข้องกับการตัดสินใจในเรื่องต่างๆ ได้แก่ วัตถุประสงค์ในการโฆษณา งบประมาณในการโฆษณา ข่าวสารที่ต้องการสื่อสาร การเลือกใช้สื่อ ช่วงระยะเวลาที่จะใช้ในการโฆษณาและการประเมินโฆษณาว่าบรรลุผลหรือไม่

3.2) การขายโดยใช้พนักงานขาย หมายถึง เป็นกิจกรรมการแจ้งข่าวสารและจุดตลาด โดยใช้บุคคล งานในข้อนี้จะเกี่ยวข้องกับกลยุทธ์การขายโดยใช้พนักงานขาย และการจัดการหน่วยงานขาย

3.3) การส่งเสริมการขาย หมายถึง กิจกรรมการส่งเสริมที่นอกเหนือจากการโฆษณา การขายโดยใช้พนักงานขาย และการให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ ซึ่งสามารถกระตุ้นความสนใจ ทดลองใช้ หรือการซื้อ โดยลูกค้าขั้นสุดท้ายหรือบุคคลอื่นในช่องทางการส่งเสริมการขายมี 3 รูปแบบ คือ การกระตุ้นการบริโภค เรียกว่า การส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่ผู้บริโภค การกระตุ้นคนกลาง เรียกว่า การส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่คนกลาง และการกระตุ้นพนักงานขาย เรียกว่า การส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่พนักงานขาย

3.4) การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ การให้ข่าวเป็นการแสดงความคิดเกี่ยวกับสินค้าหรือบริการที่ไม่ต้องมีการจ่ายเงิน ส่วนการประชาสัมพันธ์ หมายถึง ความพยายามที่มีการวางแผนโดยองค์การหนึ่งเพื่อสร้างทัศนคติที่ดีต่อองค์กรให้เกิดกับกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง การให้ข่าวเป็นกิจกรรมหนึ่งของการประชาสัมพันธ์

4) การจัดจำหน่าย (Place หรือ Distribution) หมายถึง โครงสร้างของช่องทางซึ่งประกอบด้วย สถาบันและกิจกรรม ใช้เพื่อเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์และบริการจากองค์การไปยังตลาด สถาบันที่นำผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาดเป้าหมาย ก็คือสถาบันการตลาด ส่วนกิจกรรมการเก็บรักษาสินค้าคงคลัง

การแบ่งส่วนตลาด (Market Segmentation) หมายถึง การที่นักการตลาดกำหนดความแตกต่างของตลาดสินค้าชนิดหนึ่งๆ โดยอาจพิจารณาจากลักษณะทางประชากรศาสตร์ (Demographic) ของผู้บริโภค ลักษณะทางจิตวิทยา (Psychographic) และลักษณะทางพฤติกรรม (Behavioral) ทำให้นักการตลาดสามารถตัดสินใจได้ว่าสินค้าของกิจการจะสามารถขายให้กับผู้บริโภคในส่วนใดมากที่สุด เช่น หากแบ่งผู้บริโภคโดยพิจารณาจากรายได้ โดยแบ่งผู้มีรายได้ 100,000 บาทต่อเดือนเป็นผู้มีรายได้สูง ผู้มีรายได้ปานกลาง 50,000 บาทต่อเดือน และผู้มีรายได้ต่ำกว่า 50,000 บาทต่อเดือนเป็นผู้มีรายได้ต่ำ ผู้เสนอขายรถยนต์เป็นซิ่งซึ่งมีราคาแพง ย่อมจะต้องมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้สูง และผู้เสนอขายรถยนต์โตโยต้า วีออส ก็จะต้องเน้นที่ผู้มีรายได้ต่ำกว่า 50,000 บาท

การบริหารการตลาด (Marketing Management) หมายถึง กระบวนการในการนำสินค้าจากผู้ผลิตสู่ผู้บริโภค เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนระหว่างผู้ต้องการเสนอขาย และผู้ต้องการซื้ออย่างเป็นระบบ โดยประกอบด้วยปัจจัยหลายอย่าง เช่น การผลิต การเงิน การนำเสนอสินค้าต่อผู้บริโภค และการขนส่งสินค้าให้ถึงมือผู้ซื้อ ผู้ที่จะรับผิดชอบการบริหารการตลาดจึงต้องเกี่ยวกับการวางแผน ตัวสินค้า ผู้ปฏิบัติงานทางการตลาด งบประมาณ เวลา ส่วนผสมทางการตลาด และผู้บริโภค

ปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดเป็นปัจจัยที่สำคัญต่อผู้บริหารการตลาดมาก และเป็นปัจจัยที่มีความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กัน กล่าวคือ การจะเกิดการตลาดขึ้นได้ จะต้องมิสินค้าหรือบริการ (product) ที่จะนำเสนอต่อผู้บริโภคเสียก่อน และเมื่อมีแล้วก็ต้องมีการกำหนดราคา (price) ที่ผู้บริโภคจะต้องจ่ายเงินหรือหาสิ่งอื่นใดที่มีมูลค่าตามที่กำหนดมาแลก ราคานั้นจะต้องก่อให้เกิดผลต่างกับต้นทุนในการที่จะทำให้เกิดกำไร เพื่อใช้หมุนเวียนการดำเนินงานทางการตลาดต่อไป และจะต้องมีช่องทางการนำเสนอขาย (place) ผู้บริโภค และสุดท้ายการกระตุ้นให้ผู้บริโภคสนใจในสินค้าและบริการของกิจการจนหันมาซื้อ (promotion) เป็นสิ่งจำเป็น มิฉะนั้นก็อาจไม่สามารถจำหน่ายสินค้าได้ ดังนี้ เป็นต้น

แนวคิดการตลาดสมัยใหม่ (Modern Marketing Concept) จะเห็นว่ากิจการขนาดใหญ่ทันสมัยจะพยายามเชื่อมโยง (connecting) ตนเองเข้ากับลูกค้าด้วยวิธีการต่างๆ เช่น ใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยล่าสุดในการผลิตและให้บริการ ทั้งในประเทศและนอกประเทศ มีการศึกษาความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า เพื่อให้ได้ข้อมูลที่จะปรับปรุงสินค้าและบริการ มีการแสดงออกถึงความรับผิดชอบต่อสังคม เพื่อสร้างความรู้สึกเป็นอันหนึ่งอันเดียวกับประชาชนทั้งที่เป็นลูกค้าในปัจจุบันและประชาชนทั่วไปที่ไม่ใช่ลูกค้าในปัจจุบัน เนื่องจากการแข่งขันสูง ดังนั้นจึงต้องดำเนินการตลาดอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด และยังคงมีการปรับเปลี่ยนให้เข้ากับสภาพทางการตลาดและคู่แข่งที่เปลี่ยนแปลงไปเรื่อยๆ

2.1.3 เศรษฐศาสตร์พฤติกรรม (Behavioral Economics)

Dan Ariely (2012) ซึ่งเป็นนักเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรม ที่มีบทบาทสำคัญในการทำให้ศาสตร์เป็นที่รู้จักในวงกว้างได้ให้ความเห็นว่าประเด็นการศึกษาที่นักเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรมให้ความสนใจนั้นไม่ได้แตกต่างไปจากนักเศรษฐศาสตร์กระแสหลัก เพียงแต่ในการวิเคราะห์ที่ไม่ได้ตั้งสมมติฐานว่ามนุษย์มีความเป็นเหตุและผล ในการตัดสินใจ อีกทั้งนักเศรษฐศาสตร์กระแสหลักมีมุมมองพฤติกรรมของคนในด้านบวกมากกว่านักเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรม เพราะนักเศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรมมองว่า การตัดสินใจของมนุษย์ มีข้อจำกัดหลาย ๆ อย่าง มีความสับสน มีความไม่เป็นเหตุเป็นผล (irrationality) ทำให้การตัดสินใจหลาย ๆ อย่างในชีวิตอาจจะผิดพลาด และถ้าเริ่มจากจุดที่ยอมรับว่ามีข้อจำกัดต่าง ๆ ก็จะนำไปสู่การหาแนวทางที่จะปรับปรุงให้การตัดสินใจมีเหตุและผลมาก

ขึ้น

Dana Dratch (2014) ได้สรุปแนวคิดเกี่ยวกับเศรษฐศาสตร์พฤติกรรม ที่ใช้อธิบายเกี่ยวกับพฤติกรรมในการใช้จ่ายเงินผ่านบัตรเครดิตไว้หลายประเด็น คือ

1. บุคคลมีแนวโน้มในการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิต และบัตรเดบิต มากกว่าการใช้จ่ายผ่านเงินสด เนื่องจากการใช้จ่ายผ่านเงินสดจะมีการรับรู้ว่าได้ชำระเงินจริงๆ ดังนั้นการนำเงินออกจากกระเป๋าเงินเพื่อแลกกับสินค้าที่ได้มานั้น บุคคลจะรู้สึกว่ามีปริมาณเงินลดไปจริง แต่หากมีการจ่ายเงินผ่านบัตรเครดิตนั้น ผู้บริโภคจะรู้สึกถึงผลของธุรกรรมทางการเงินจนกว่าจะมีการเรียกเก็บเงิน ซึ่งอาจจะหลังจากที่ทำธุรกรรมประมาณเดือนต่อมา ดังนั้นสำหรับความรู้สึกในการรับรู้ ณ เวลาที่มีการใช้บัตรเครดิตนั้นอาจจะถือว่าได้ของนั้นมาฟรี เพราะในขณะที่นั้นไม่ได้จ่ายเงินสด ซึ่งหากมีทางเลือกที่มากขึ้นคือ บัตรเครดิต บัตรเดบิต และเงินสด ก็จะทำให้ผู้บริโภคเลือกที่จะใช้บัตรเครดิตเป็นอันดับแรก เพราะการรับรู้ในเวลานั้น จะเสมือนว่าไม่ได้จ่ายเงินจริง

2. การกดเงินสดจากบัตรเครดิตหรือ Cash Advance นั้น ถือเป็น การตัดสินใจโดยใช้อารมณ์มากกว่ากระบวนการคิด เพราะต้องการใช้เงินสด ณ เวลานั้นทันที ทั้งที่อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของบัตรเครดิตสูงมาก (หากเลือกที่จะกดเงินสดออกมา) เนื่องจากความต้องการที่เพียงเพราะต้องการเงินมาใช้จ่ายเท่านั้น

3. บุคคลจะให้ความสำคัญกับปัจจุบันมากกว่าอนาคต ซึ่งเป็นเรื่องเกี่ยวกับ Time Preference โดยผู้บริโภคจะตัดสินใจเลือกสินค้าหรือบริการตอนนี้ทันที โดยเห็นความสำคัญของการที่ได้ครอบครองสินค้าและบริการในเวลาปัจจุบันมากกว่าที่จะคำนึงถึงในอนาคต แม้ว่าในอนาคตจะได้สินค้าและบริการที่ดีกว่าก็ตาม

4. ส่วนใหญ่แล้วคนเรามักจะมีปัญหาในการตัดสินใจที่ต้องใช้ข้อมูลข้ามช่วงเวลา การตัดสินใจที่จะเลือกอย่างใดอย่างหนึ่งนั้น มักตัดสินใจตอนนี (Intertemporal Trade-off) เนื่องจากมนุษย์เรามีข้อจำกัดในการตัดสินใจในช่วงเวลาที่ยาวนานออกไป กล่าวคือ ถ้าหากเปรียบเทียบในการคิดและตัดสินใจเลือกระหว่างสิ่งที่จะเกิดในช่วงระยะเวลาสั้นกับช่วงเวลาในอนาคตนั้น มนุษย์ก็จะเลือกที่จะตัดสินใจเลือกสิ่งที่จะเกิดขึ้นในระยะเวลานั้นสั้นมากกว่า

2.2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษา พฤติกรรมการใช้จ่ายของผู้บริโภค โดยใช้บัตรเครดิต บัตรเดบิตและเงินสด ในจังหวัดเชียงใหม่ ได้ทำการตรวจสอบเอกสารการศึกษายบทความและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

ภาณุรัตน์ รัตนวราหะ (2540) ทำการศึกษาพฤติกรรมการบริโภคของผู้ถือบัตรเครดิตกรณีศึกษาพนักงานบริษัทเอกชนและข้าราชการ ในเขตกรุงเทพมหานคร โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการทราบถึงการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมการบริโภคของผู้บริโภคที่ถือบัตรเครดิต และศึกษาถึง

ปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดการใช้จ่ายในการบริโภคผ่านการถือบัตรเครดิตโดยแบ่งกลุ่มการศึกษาออกเป็น 2 กลุ่มอาชีพคือกลุ่มพนักงานบริษัทเอกชนและกลุ่มข้าราชการ ในเขตกรุงเทพมหานคร และนำพฤติกรรมทั้งสองกลุ่มมาเปรียบเทียบกัน ใช้วิธีการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงพรรณนาในรูปตารางหรืออัตราส่วนร้อยละของข้อมูลจากแบบสอบถามโดยวิธีการเลือกแบบบังเอิญ จำนวน 300 ตัวอย่าง และการวิเคราะห์เชิงปริมาณโดยการทดสอบค่าไคสแควร์ ผลการศึกษาพบว่า ผู้บริโภคทั้งสองกลุ่มอาชีพมีพฤติกรรมการบริโภคที่เพิ่มขึ้นเมื่อมีบัตรเครดิต และในการบริโภคที่เพิ่มขึ้นนั้นเป็นการใช้จ่ายในหมวดสินค้าเครื่องนุ่งห่มและเครื่องแต่งกาย นอกจากนี้ยังพบว่ากลุ่มผู้ถือบัตรเครดิตซึ่งเป็นพนักงานบริษัทเอกชนมีพฤติกรรมการบริโภคเพิ่มขึ้นมากกว่ากลุ่มข้าราชการ โดยรายได้ถือเป็นปัจจัยหลักที่เป็นตัวกำหนดพฤติกรรมการบริโภคของผู้ถือบัตรเครดิตทั้งสองกลุ่มอาชีพ

หทัยรัตน์ ฐิติปัญญาส (2542) ทำการศึกษาพฤติกรรมการบริโภคของผู้ถือครองบัตรเครดิตธนาคารพาณิชย์ ในเขตอำเภอเมือง เชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ทราบถึงตัวแปรด้านพฤติกรรมการบริโภคของผู้ถือครองบัตรเครดิตในการซื้อสินค้าและบริการ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ และเพื่อศึกษาถึงความคิดเห็น ตลอดจนปัญหาของผู้ถือครองบัตรเครดิตของธนาคารพาณิชย์ โดยเลือกกลุ่มตัวอย่างผู้ถือครองบัตรเครดิตของธนาคารพาณิชย์ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ รวม 7 ธนาคาร โดยใช้แบบสอบถามความคิดเห็น จำนวน 180 ราย แสดงค่าความถี่ จากการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรที่มีผลต่อพฤติกรรมการบริโภคของผู้ถือครองบัตรเครดิต พบว่า อาชีพของผู้ถือครองบัตรเครดิตมีความสัมพันธ์กับวงเงินเครดิต มูลค่าใช้จ่ายด้วยบัตรเครดิตต่อเดือน ส่วนกลุ่มอาชีพที่มีปัญหาในการชำระหนี้คือนานาชาติ คือ กลุ่มพนักงานบริษัทเอกชน และกลุ่มข้าราชการ โดยมีเหตุผลในการชำระหนี้คือ มีเหตุฉุกเฉิน ในด้านสถานภาพของผู้ถือครองบัตรเครดิตพบว่า คนโสดจะมีการใช้จ่ายบัตรเครดิตน้อยกว่าคนที่มีการครอบครัวแล้ว ปัญหาของธนาคารที่ผู้ถือครองบัตรเครดิตให้ความสำคัญมากที่สุด คือ ค่าธรรมเนียมในการเบิกเงินสดแพง ร้านค้าบางแห่งไม่ยอมรับบัตรเครดิต ร้านค้าคิดค่าธรรมเนียมเพิ่ม ธนาคารแจ้งยอดไม่ตรงกับจำนวนที่ใช้จ่ายจริง และการแจ้งยอดไม่ชัดเจน

เกษญา นกน้อย, สุธี ใจวัชร และวรรณภรณ์ บริพันธ์ (2548) ทำการศึกษาพฤติกรรมและการรับรู้คุณภาพจากการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตของผู้บริโภคในจังหวัดสงขลา มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิต และรับรู้คุณภาพที่ได้รับจากการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตของผู้บริโภคในจังหวัดสงขลา ใช้แบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 303 คน วิเคราะห์ข้อมูลใช้สถิติพรรณนา ได้แก่ ค่าร้อยละ (Percentage) การแจกแจงความถี่ (Frequency) และใช้สถิติอนุมาน ได้แก่ ค่าไคสแควร์ (Chi-square) การศึกษาพฤติกรรมการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิต พบว่า ผู้บริโภคที่ใช้จ่ายบัตรเครดิตในจังหวัดสงขลาส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุระหว่าง 15-50 ปี มีสถานภาพโสดและสมรสในสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน ส่วนใหญ่ศึกษาในระดับปริญญาตรี สองในสามของกลุ่มตัวอย่างประกอบ

อาชีพข้าราชการ พนักงานบริษัท และเป็นนักเรียน โดยมากกว่าครึ่งหนึ่งของกลุ่มตัวอย่างมีรายได้ต่อเดือนระหว่าง 5,001 บาท ถึง 15,000 บาท ผู้บริโภคมีอัตราส่วนการเบิกถอนเงินต่อการชำระค่าสินค้าหรือบริการ คือ 20 ต่อ 80 โดยผู้บริโภคใช้บัตรเดบิตเพื่อเบิกถอนเงินจากเครื่องเอทีเอ็ม 2 - 3 ครั้งต่อเดือน ครั้งละ 1,001 - 3,000 บาท และใช้ชำระค่าสินค้าหรือบริการ 2 - 3 ครั้งต่อเดือน ครั้งละ 1,001 - 5,000 บาท ห้างสรรพสินค้าเป็นสถานที่ที่ใช้บัตรเดบิตเพื่อชำระค่าสินค้าหรือบริการมากที่สุด โดยใช้จ่ายผ่านบัตรเดบิตในหมวดสาธารณูปโภคมากที่สุด และการมีบัตรเดบิตทำให้ผู้บริโภคมีพฤติกรรมใช้จ่ายเพิ่มขึ้นเล็กน้อย โดยเฉพาะในการบริโภคอาหารและเครื่องดื่ม ส่วนการศึกษาการรับรู้คุณภาพที่ได้รับจากการใช้จ่ายผ่านบัตรเดบิตพบว่า ผู้บริโภคส่วนใหญ่มีการรับรู้คุณภาพบริการที่ได้รับเป็นอย่างดีทั้งในด้านการจับต้องได้ ความน่าเชื่อถือ และการเอาใจใส่ลูกค้า สำหรับการศึกษาส่วนประสมทางการตลาดบริการที่มีผลต่อพฤติกรรมการใช้จ่ายบัตรเดบิตพบว่า การส่งเสริมการตลาด กระบวนการให้บริการ สิ่งอำนวยความสะดวก และคุณภาพที่สม่ำเสมอ มีผลต่อพฤติกรรมผู้บริโภคอย่างมาก ขณะที่ส่วนประสมทางการตลาดบริการทุกด้านมีผลต่อการรับรู้คุณภาพจากการใช้จ่ายผ่านบัตรเดบิตของผู้บริโภค

ไพรวลัย ตันอึ้ง (2548) ทำการศึกษาพฤติกรรมการใช้บัตรเครดิตของผู้ถือบัตรเครดิตธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมการใช้บริการบัตรเครดิตของผู้ถือบัตรเครดิต และเปรียบเทียบพฤติกรรมการใช้บริการบัตรเครดิตของผู้ถือบัตรเครดิตโดยจำแนกตามตัวแปร ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา สถานภาพ ครอบครัว อาชีพ และรายได้ พร้อมทั้งศึกษาปัญหาและอุปสรรคของผู้ใช้บริการบัตรเครดิต กลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 100 ตัวอย่าง โดยได้จากการเลือกตัวอย่างแบบเจาะจง เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาเป็นแบบสอบถาม โดยการวิเคราะห์ข้อมูลใช้สถิติในการวิเคราะห์ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ในการวิเคราะห์ข้อมูลผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยด้าน เพศ อายุ ระดับการศึกษา สถานภาพ รายได้ และอาชีพ มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการใช้บริการบัตรเครดิต ซึ่งสอดคล้องกับทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภค และทฤษฎีของฟิลิปคอตเลอร์ ที่ปัจจัยกระตุ้นทางการตลาดทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมและผลต่อปัจจัยภายใน ขณะเดียวกันผู้บริโภคทุกคนมีลักษณะตัดสินใจวางแผนก่อนใช้บัตร เนื่องจากจะก่อให้เกิดความสะดวกสบายแล้วยังมีความรับผิดชอบ โดยคำนึงถึงอัตราดอกเบี้ยและค่าปรับก่อนใช้บัตร ปัญหาที่พบมากที่สุดคือการเสียเวลาตรวจสอบหลักฐานของบัตรเครดิตจากทางร้านค้า การเสียเวลาในการขออนุมัติวงเงินบัตรเครดิตจากร้านค้าและปัญหาเกี่ยวกับการขอลดค่าธรรมเนียมเพิ่มจากการใช้บัตรเครดิตชำระค่าสินค้าหรือบริการ ซึ่งธนาคารสามารถแก้ไขโดยการเพิ่มวงเงินบัตร ใช้เครื่อง EDC (เครื่องรับฝากและชำระเงินด่วน (Express Drop Box - EDB) เครื่องบันทึกรายการสมุดคู่ฝากอัตโนมัติ) แทนเครื่องรูตแบบเดิมและแจ้งให้ลูกค้าทราบอย่างละเอียด

ปภานัน วรรณสกุล (2549) ทำการศึกษาพฤติกรรมการถือบัตรเครดิตของประชากรในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงพฤติกรรมการใช้บัตรเครดิตและปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกถือบัตรเครดิตของประชากรในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ กลุ่มตัวอย่างประกอบด้วยกลุ่มผู้ถือบัตรของธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารพาณิชย์ กลุ่มละ 200 ราย โดยใช้แบบสอบถามในการเก็บรวบรวมข้อมูล การวิเคราะห์ข้อมูลใช้สถิติเชิงพรรณนาและสถิติไคสแควร์ในการทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่ม ผลการศึกษาที่มีต่อการเลือกใช้บัตรเครดิตของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดพบว่า ปัจจัยทางด้านความสวยงามของบัตร ความสะดวกในการพกพา ความรวดเร็วในการอนุมัติ ความหลากหลายของประเภทบัตรเครดิต อัตราดอกเบี้ยในการผิดชำระค่า การมีจำนวนตู้ ATM มากและเพียงพอ การมีร้านค้าและสถานบริการที่ยอมรับบัตรเครดิตเป็นจำนวนมาก การมีสาขาธนาคารโลก สิทธิประโยชน์ที่ได้รับจากการถือบัตร และการมีพนักงานขายเข้ามาติดต่อโดยตรงมีอิทธิพลต่อการเลือกใช้มากที่สุด

ภาวิณี เหล่าพิพัฒน์ไพบุลย์ และพาจิตชนัด ศิริพานิช (2555) ทำการศึกษาการจัดกลุ่มพฤติกรรมการใช้บัตรเครดิตและบัตรกดเงินสดของคนทำงานในกรุงเทพมหานคร มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมการใช้บัตรเครดิตและบัตรกดเงินสดของคนทำงานในกรุงเทพมหานครและเพื่อจัดกลุ่มพฤติกรรมการใช้บัตรเครดิตและบัตรกดเงินสดของคนทำงานในกรุงเทพมหานคร ตัวอย่างในการศึกษาคือคนทำงานในกรุงเทพมหานครที่ใช้บัตรเครดิตและบัตรกดเงินสด จำนวน 385 คน ด้วยวิธีการสุ่มแบบแบ่งชั้นหลายขั้นตอน (Multi-Stage Stratified Sampling) โดยใช้แบบสอบถามในการเก็บรวบรวมข้อมูล วิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติเชิงพรรณนา และใช้เทคนิคการวิเคราะห์จัดกลุ่มแบบสองขั้น (Two-step Cluster Analysis) การศึกษาพบว่า มีการใช้บัตรเครดิตกดเงินสดโดยเฉลี่ยครั้งละ 3,000 – 5,000 และ 5,001 – 10,000 บาท คิดเป็นร้อยละที่เท่ากันคือ 18.33 และมีการใช้บัตรกดเงินสดโดยเฉลี่ยครั้งละ 3,000 – 5,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 22.00 จัดกลุ่มพฤติกรรมการใช้บัตรเครดิตได้เป็น 3 กลุ่ม คือ กลุ่มที่ 1 ชอบทำธุรกรรมกดเงินและโอนเงิน กลุ่มที่ 2 ชอบโอนเงินมากกว่ากดเงิน กลุ่มที่ 3 กดเงินใช้เมื่อจำเป็น ในส่วนของการจัดกลุ่มพฤติกรรมการใช้บัตรกดเงินสดสามารถจัดกลุ่มได้ 3 กลุ่ม เช่นเดียวกับบัตรเครดิต คือ กลุ่มที่ 1 กดเงินบ่อย กดเงินมาก กลุ่มที่ 2 ถูกค่าใหม่สมัครบัตรแล้วใช้น้อย กลุ่มที่ 3 ถูกค่าเก่าสมัครบัตรแล้วใช้น้อย

Meier Stephan and Sprenger Charles D. (2009) ทำการศึกษา Present-Biased Preferences and Credit Card Borrowing ทำการศึกษาจากกลุ่มตัวอย่าง 606 ตัวอย่าง ในปี 2006 และ 2007 โดยเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างที่กรอกใบขอคืนภาษี ในเมือง Boston, Massachusetts โดยใช้ข้อมูลการรายงานทางด้านเครดิตและรายได้จากการขอคืนภาษี โดยใช้วิธีการทดลองทางเลือก (Choice Experiments) เพื่อประเมินตัวคูณคิดลด (Discount Factor) และประเมินความเอนเอียงระหว่างปัจจุบันกับอนาคต (Present and Future Biased) ผลการศึกษาพบว่า บุคคลที่มีลักษณะเป็น Present-Biased มีแนวโน้มที่จะ

เป็นหนี้บัตรเครดิตสูง และมีมูลค่าหนี้บัตรเครดิตสูงกว่า เมื่อควบคุมรายได้พึงจ่าย (Disposable Income) ลักษณะเศรษฐกิจและสังคม และข้อจำกัดการได้สินเชื่อ

งานวิจัยส่วนใหญ่ จะศึกษาเกี่ยวกับบัตรเครดิต บัตรเดบิต และเงินสด โดยแยกศึกษาพฤติกรรมการใช้บัตรเครดิตหรือบัตรเดบิต เพียงชนิดใดชนิดหนึ่งเท่านั้น ดังนั้นผู้ศึกษาจึงสนใจในการศึกษาพฤติกรรมการใช้จ่ายของทั้งบัตรเครดิต บัตรเดบิต และเงินสด โดยนำแนวคิดเกี่ยวกับเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมเกี่ยวกับการรับรู้การจ่ายเงิน ณ เวลาที่ได้รับสินค้าของผู้บริโภค



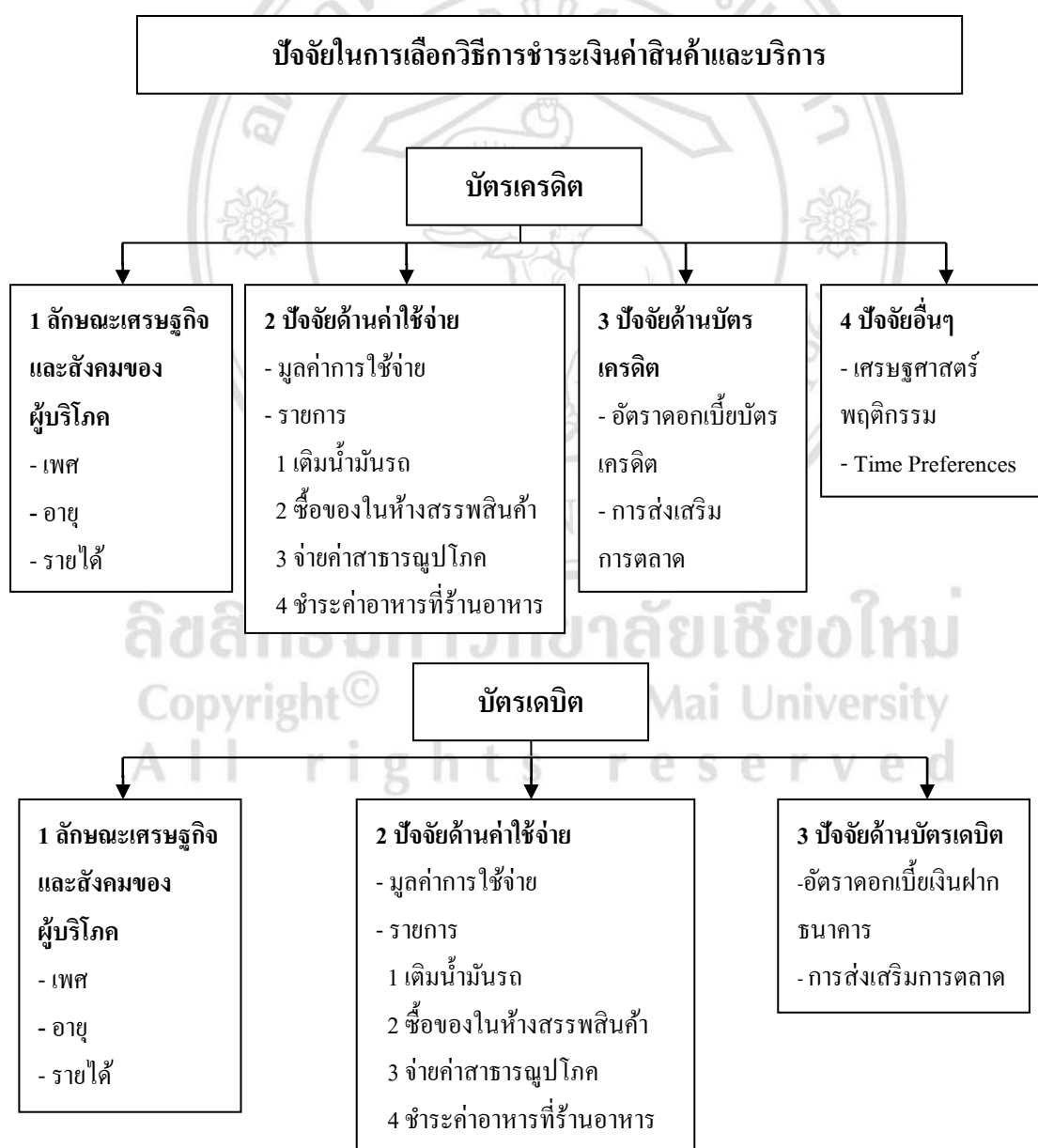
ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

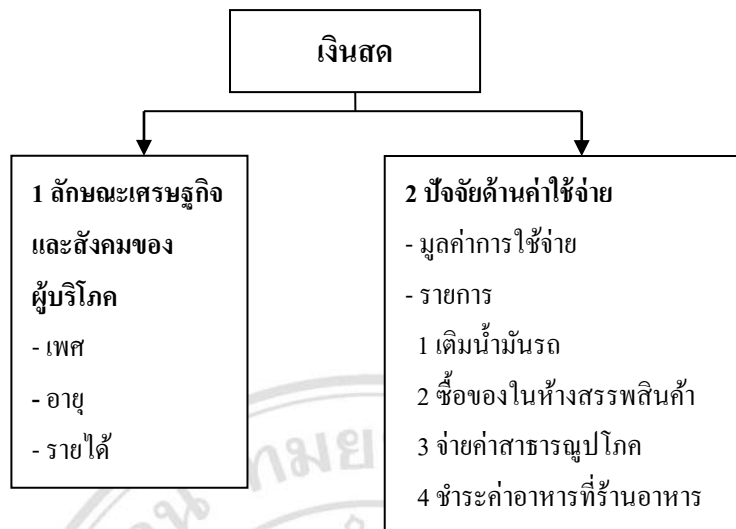
บทที่ 3

ระเบียบวิธีวิจัย

3.1 กรอบแนวคิดที่ใช้ในการศึกษา

จากการศึกษาแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ผู้วิจัยสามารถกำหนดรูปแบบกรอบแนวคิด เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของการจัดกลุ่มพฤติกรรมในการเลือกใช้บริการเครดิต บัตรเดบิต และเงินสดในการบริโภคของผู้บริโภคในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่





ภาพที่ 3.1 กรอบแนวคิดที่ใช้ในการศึกษา

จากภาพที่ 3.1 กรอบแนวคิด มีปัจจัยในการเลือกวิธีชำระค่าสินค้าและบริการ 4 ปัจจัย คือ

1 ลักษณะเศรษฐกิจและสังคมของผู้บริโภค เป็นการศึกษาทางลักษณะประชากรศาสตร์ของผู้บริโภค คือ เพศ, อายุ และรายได้

2 ปัจจัยด้านค่าใช้จ่าย ศึกษาเกี่ยวกับมูลค่าการใช้จ่ายต่อการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิต บัตรเดบิต และเงินสด รวมทั้งรายการในการชำระสินค้าและบริการ คือ เติมน้ำมันรถ, ซื้อของในห้างสรรพสินค้า, จ่ายค่าสาธารณูปโภค และชำระค่าอาหารที่ร้านอาหาร

3 ปัจจัยด้านบัตรเครดิต เกี่ยวกับอัตราดอกเบี้ยบัตรเครดิตหากมีการชำระหลังกำหนด รวมทั้งการส่งเสริมการตลาด เช่น การสะสมคะแนนของบัตรเครดิตเพื่อรับสิทธิประโยชน์ต่างๆ

4 ปัจจัยอื่นๆ ศึกษาเกี่ยวกับเศรษฐศาสตร์พฤติกรรม โดยวัดความชอบด้านเวลา (Time Preferences) เพื่อจัดกลุ่มบุคคล Present-Bias หรือ Future-Bias เพื่อศึกษาว่าบุคคลกลุ่มใดมีแนวโน้มในการใช้จ่ายมากกว่ากัน

3.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษา

ประชากรที่ใช้ในการศึกษา คือประชากรในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ที่ใช้บริการบัตรเครดิต บัตรเดบิต และเงินสด จำนวน 400 ราย โดยการใช้วิธีเลือกกลุ่มตัวอย่าง โดยเลือกจากผู้ที่มีบัตรเครดิต บัตรเดบิต และเงินสด โดยตั้งสมมติฐานว่า ผู้ที่มีบัตรเครดิต ต้องมีบัตรเดบิตด้วย เนื่องจากปัจจุบันบัตรเอทีเอ็มของทุกธนาคารจะเป็นบัตรเดบิตด้วย

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากไม่มีข้อมูลจำนวนบัตรเครดิตที่ถือครองโดยประชากรในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยประชากรในจังหวัดเชียงใหม่ มีจำนวน 1,678,284 ราย คิดเป็นร้อยละ 2.58 ของประชากรประเทศไทยทั้งหมด 65,124,716 ราย

จากข้อมูลธนาคารแห่งประเทศไทย จำนวนบัตรเครดิตพบว่า ปริมาณบัตรเครดิตที่ 2557 มีจำนวน 20,303,751 บัญชี ดังนั้นจำนวนบัตรเครดิตที่ถือครองโดยประชากรในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ จึงมีค่าโดยประมาณ ร้อยละ 2.58 ของจำนวนบัตรเครดิตทั่วประเทศ ซึ่งมีค่าโดยประมาณ 524,837 บัญชี

โดยการคำนวณขนาดของกลุ่มตัวอย่าง และได้ใช้สูตรการหาขนาดของกลุ่มตัวอย่างแบบทราบจำนวนประชากร โดยกำหนดความผิดพลาดไม่เกิน 5% กำหนดค่าต่างๆ และสูตรที่ใช้ในการคำนวณขนาดกลุ่มตัวอย่าง คือ สูตรของ ทาโร ยามาเน่ (Taro Yamane) ดังนี้

$$n = \frac{N}{1+Ne^2}$$

เมื่อ n = ขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสม

N = จำนวนของประชากรที่ใช้บัตรเครดิต

e = ค่าความคาดเคลื่อนของกลุ่มตัวอย่าง ซึ่งโดยกำหนดไว้ 0.05

$$\begin{aligned} \text{จะได้ ขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่เหมาะสม} &= \frac{524,837}{1+524,837(0.05)^2} \\ &= 399.69 \text{ ตัวอย่าง} \end{aligned}$$

เพื่อให้การศึกษามีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้นจะใช้จำนวนตัวอย่างผู้ใช้บัตรเครดิตรวมทั้งสิ้น 399.69 ตัวอย่าง โดยได้จากการคำนวณ (คิดเป็น 400 ตัวอย่าง) โดยวิธีการเลือกตัวอย่างแบบจำเพาะเจาะจง เฉพาะผู้ที่มีบัตรเครดิต และบัตรเดบิต เท่านั้น

3.3 ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษา

ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษา แบ่งเป็น 2 ส่วน คือ

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary data) เป็นข้อมูลที่ได้จากการเก็บแบบสอบถาม จากประชากรในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ที่บริโภคผ่านบัตรเครดิตบัตรเดบิต และเงินสด จำนวน 400 คน

2. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary data) เป็นข้อมูลที่ได้จากการศึกษาค้นคว้าเอกสาร งานวิจัย บทความ ตลอดจนข้อมูลที่ได้มีการรวบรวมไว้แล้ว เกี่ยวกับบัตรเครดิต โดยแหล่งข้อมูลที่ได้ คือ

ระบบออนไลน์หรืออินเทอร์เน็ตของธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักหอสมุดมหาวิทยาลัยเชียงใหม่
ห้องสมุดประจำคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

3.4 เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

ในการศึกษาครั้งนี้ใช้แบบสอบถาม (Questionnaire) เป็นเครื่องมือในการศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรมค่าใช้จ่ายของผู้บริโภคโดยใช้บัตรเครดิต บัตรเดบิตและเงินสด ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยแบ่งออกเป็น 4 ส่วน คือ

ตอนที่ 1 ข้อมูลลักษณะเศรษฐกิจและสังคมของกลุ่มตัวอย่าง เป็นคำถามเกี่ยวกับข้อมูลส่วนตัวของกลุ่มตัวอย่าง (เพศ, อายุ, รายได้) ลักษณะคำถามแบบปลายปิด

ตอนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับประเภทสินค้าและรายการในการใช้บริการบัตรเครดิต และบัตรเดบิตของผู้ตอบแบบสอบถาม เกี่ยวกับลักษณะวิธีการเลือกชำระเงิน มีลักษณะคำถามปลายปิด

โดยศึกษาจากการชำระค่าสินค้าและบริการ 2 ครั้งล่าสุด รวมถึงค่าใช้จ่ายต่อครั้ง ศึกษาโดยเฉพาะเจาะจงไปที่วิธีการชำระเงิน 4 รายการสินค้าและบริการ ดังนี้

- 1) การเติมน้ำมันรถ
- 2) การซื้อของในห้างสรรพสินค้า หรือซูเปอร์มาร์เก็ต
- 3) การจ่ายค่าสาธารณูปโภค เช่น ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ค่าโทรศัพท์
- 4) ชำระค่าอาหารที่ร้านอาหาร

โดยมีการระบุค่าใช้จ่ายต่อครั้งด้วย

ตอนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้บริการบัตรเครดิตและบัตรเดบิต เป็นคำถามปลายปิดเกี่ยวกับมูลค่าและปัจจัยในการเลือกใช้บริการบัตรเครดิตและบัตรเดบิต โดยผู้ตอบแบบสอบถามจะให้น้ำหนักน้อยที่สุดถึงมากที่สุด จากรายการปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการใช้บริการบัตรเครดิตและบัตรเดบิต เช่น มูลค่าสินค้าและบริการ, อัตราดอกเบี้ย (บัตรเครดิต) และการส่งเสริมทางการตลาด

ตอนที่ 4 แบบสอบถามที่ใช้วัดความชอบด้านเวลา (Time Preferences) โดยอ้างอิงมาจาก Meier Stephan and Sprenger Charles D. (2009) โดยให้เลือกระหว่างรายได้วันนี้ที่ได้น้อยกว่าเปรียบเทียบกับรายได้ในอนาคตที่มากกว่าในระยะเวลาที่แตกต่างกัน

- 1) การเลือกระหว่างรายได้วันนี้ที่ได้น้อยกว่า และในอีก 1 เดือนข้างหน้าที่ได้มากกว่า
- 2) การเลือกระหว่างรายได้วันนี้ที่ได้น้อยกว่า และในอีก 6 เดือนข้างหน้าที่ได้มากกว่า
- 3) การเลือกระหว่างรายได้ในอีก 6 เดือนข้างหน้าที่ได้รับน้อยกว่า และในอีก 7 เดือนข้างหน้าที่ได้รับมากกว่า

3.5 การวิเคราะห์ข้อมูล

1) การวิเคราะห์พฤติกรรมการใช้จ่ายของผู้บริโภค ผ่านบัตรเครดิต บัตรเดบิต และเงินสด เป็นข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมในการใช้บริการบัตรเครดิต บัตรเดบิต และเงินสด ของกลุ่มตัวอย่าง โดยใช้สถิติเชิงพรรณนาเพื่อหาค่าความถี่และอัตราส่วนร้อยละ อธิบายลักษณะทั่วไปของข้อมูลที่เก็บได้ โดยนำเสนอเป็นตารางแจกแจงความถี่ (Frequency Table) อัตราส่วนร้อยละ และอธิบายเชิงพรรณนา (Descriptive Statistic) หาค่าความถี่และอัตราส่วนร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation)

2) การวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกวิธีการชำระเงินของผู้บริโภค ผ่านบัตรเครดิต บัตรเดบิต และเงินสด

ส่วนที่ 1 วิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะเศรษฐกิจและสังคมของผู้บริโภคในการเลือกใช้บริการบัตรเครดิต บัตรเดบิต และเงินสด โดยใช้การทดสอบไคสแควร์ (Chi-square Test) โดยศึกษาจาก เพศ, อายุ และรายได้

ส่วนที่ 2 วิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับประเภทสินค้าและรายการในการใช้บริการบัตรเครดิต และบัตรเดบิต เกี่ยวกับลักษณะวิธีการเลือกชำระเงิน 4 รายการสินค้าและบริการ โดยทำการทดสอบ ANOVA

ส่วนที่ 3 วิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้บริการบัตรเครดิตและบัตรเดบิต โดยจำแนกระดับปัจจัยที่มีอิทธิพลออกเป็น 5 ระดับ คือ

1 หมายถึง มีอิทธิพลน้อยที่สุด

2 หมายถึง มีอิทธิพลน้อย

3 หมายถึง มีอิทธิพลปานกลาง

4 หมายถึง มีอิทธิพลมาก

5 หมายถึง มีอิทธิพลมากที่สุด

แปลผลระดับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้บริการบัตรเครดิตและบัตรเดบิต โดยกำหนดให้

1.00-1.49 หมายถึง มีอิทธิพลน้อยที่สุด

1.50-2.49 หมายถึง มีอิทธิพลน้อย

2.50-3.49 หมายถึง มีอิทธิพลปานกลาง

3.50-4.49 หมายถึง มีอิทธิพลมาก

4.50-5.00 หมายถึง มีอิทธิพลมากที่สุด

ส่วนที่ 4 จะทำการคำนวณตัวคุณคิดลดส่วนบุคคล (Individual Discount Factor, IDF) ซึ่งประเมินได้จากแบบสอบถามที่กลุ่มตัวอย่างจะเลือกรับรายได้ที่ต่ำกว่าในเวลาปัจจุบัน แทนที่จะได้รับรายได้ที่สูงกว่าในอนาคต โดยค่าตัวคุณคิดลดจะพิจารณาจากจุดที่ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกรับรายได้

ที่ต่ำกว่า เช่น จากตัวอย่างผู้ตอบแบบสอบถาม (ตารางที่ 1) มีการเลือกรายได้ปัจจุบัน 9,400 บาท แทนที่จะเลือกรายได้ 10,000 บาทในอีก 1 เดือนถัดไป แต่เลือกรายได้ในอนาคต 10,000 บาท แทนที่จะเลือก 8,800 บาทในปัจจุบัน ดังนั้น 9,400 บาท คือจุดเปลี่ยน (Switching Point) ดังนั้นตัวคูณคิดลด (Individual Discount Factor, IDF) รายเดือน ($IDF_{0,1}$) โดยตัวห้อยของค่า IDF ตัวแรกหมายถึงช่วงเวลาปัจจุบัน และตัวที่ 2 คือ ช่วงระยะเวลาอีก 1 เดือน ดังนั้นค่า $IDF_{0,1}$ จึงเท่ากับ $(9,400/10,000)^{1/1} = 0.94$

ตารางที่ 3.1 ตัวอย่างการตัดสินใจเลือกระหว่างรายได้วันนี้และในอีก 1 เดือนข้างหน้า

ครั้งที่	การตัดสินใจ	รายได้วันนี้(บาท)	การตัดสินใจ	รายได้ในอีก 1 เดือน (บาท)
1	✓	9,800		10,000
2	✓	9,400		10,000
3		8,800	✓	10,000
4		8,000	✓	10,000
5		7,000	✓	10,000
6		5,800	✓	10,000
7		4,400	✓	10,000

จากแนวคิดของ Meier Stephan and Sprenger Charles D. (2009) ผู้ที่ใช้บัตรเครดิตเพื่อเลื่อนการบริโภคจากอนาคตมาเป็นปัจจุบัน จะมีลักษณะเป็นบุคคลที่มีความเอนเอียงทางพลวัตในปัจจุบัน (Dynamic Present Bias) มากกว่าบุคคลที่มีความเอนเอียงทางพลวัตในอนาคต (Dynamic Future Bias)

โดยใช้เกณฑ์ในการประเมินกลุ่มตัวอย่าง มีลักษณะเป็นบุคคลที่มีความเอนเอียงในปัจจุบัน (Present Bias) หรือบุคคลที่มีความเอนเอียงในอนาคต (Future Bias) นั้น จะพิจารณาจาก $IDF_{0,1}$ (ตัวห้อยของค่า IDF ตัวแรกหมายถึงช่วงเวลาปัจจุบัน และตัวที่ 2 คือ ช่วงระยะเวลาอีก 1 เดือน) และ $IDF_{6,7}$ (ตัวห้อยของค่า IDF ตัวแรกหมายถึงช่วงระยะเวลาอีก 6 เดือน และตัวที่ 2 คือ ช่วงระยะเวลาอีก 7 เดือน)

การแปลผลโดยวิธีการวัดตัวคูณคิดลด โดยที่เป็นการเปรียบเทียบ ระหว่าง $IDF_{0,1}$ กับ $IDF_{6,7}$ ดังนี้

$IDF_{0,1} < IDF_{6,7}$ บุคคลที่มีความเอนเอียงในปัจจุบัน (Present Bias)

$IDF_{0,1} > IDF_{6,7}$ บุคคลที่มีความเอนเอียงในอนาคต (Future Bias)

และ $IDF_{0,6}$ จะทำการตรวจสอบคำถามของ $IDF_{0,1}$ เพื่อให้สอดคล้องกับคำตอบ

บทที่ 4

ผลการศึกษา

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาพฤติกรรมการใช้จ่ายของผู้บริโภค ผ่านบัตรเครดิต บัตรเดบิต และเงินสด ตลอดจนศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกวิธีการชำระเงินของผู้บริโภค ผ่านบัตรเครดิต บัตรเดบิต และเงินสด ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยการเก็บแบบสอบถามจากประชากรในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ที่ใช้บริการผ่านบัตรเครดิต บัตรเดบิต และเงินสด จำนวน 400 ราย โดยเลือกจากผู้ที่มีบัตรเครดิต บัตรเดบิต และเงินสด โดยตั้งสมมติฐานว่า ผู้ที่มีบัตรเครดิต ต้องมีบัตรเดบิตด้วย เนื่องจากปัจจุบันบัตรเอทีเอ็มของทุกธนาคารจะเป็นบัตรเดบิตด้วย

ผลการศึกษา จะศึกษาเกี่ยวกับลักษณะเศรษฐกิจและสังคมของกลุ่มตัวอย่าง คือ เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา อาชีพ รายได้ และค่าใช้จ่าย รวมทั้งศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรมการถือครองบัตรเครดิต และบัตรเดบิต เหตุผลในการเลือกใช้บริการบัตรเครดิต บัตรเดบิต และเงินสด พฤติกรรมการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิต บัตรเดบิต และเงินสด ปัจจัยที่มีอิทธิพลในการเลือกใช้บริการบัตรเครดิตและบัตรเดบิต และการวิเคราะห์ความชอบด้านเวลา โดยมีรายละเอียดดังนี้

4.1 ลักษณะเศรษฐกิจและสังคมของกลุ่มตัวอย่าง

ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างประกอบด้วย เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา อาชีพ รายได้ ส่วนบุคคล รายได้ครัวเรือน รายได้อื่นๆ

4.1.1 เพศของกลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 ราย ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 176 คน คิดเป็นร้อยละ 56.00 และเพศชาย จำนวน 176 คน คิดเป็นร้อยละ 56.00 (ตารางที่ 4.1)

ตารางที่ 4.1 จำนวนร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ชาย	176	44.00
หญิง	224	56.00
รวม	400	100.00

4.1.2 อายุของกลุ่มตัวอย่าง

จากตารางที่ 4.2 พบว่า จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 400 รายนั้น กลุ่มตัวอย่างที่มีทั้งบัตร เดบิต (บัตรเอทีเอ็ม) และบัตรเครดิต ส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 21-30 ปี จำนวน 152 คน คิดเป็นร้อยละ 38.00 ซึ่งถือว่าเป็นช่วงอายุของกลุ่มคนที่เริ่มทำงาน รองลงมาคือช่วงอายุระหว่าง 31-40 ปีจำนวน 94 ราย คิดเป็นร้อยละ 23.50 ช่วงอายุระหว่าง 41-50 ปี จำนวน 89 ราย คิดเป็นร้อยละ 22.30 ช่วงอายุระหว่าง 51-60 ปี จำนวน 63 ราย คิดเป็นร้อยละ 15.80 และ ช่วงอายุ 60 ปีขึ้นไป จำนวน 2 รายคิดเป็นร้อยละ 0.50

ตารางที่ 4.2 จำนวนร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามอายุ

อายุ (ปี)	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ไม่เกิน 30	152	38.00
31 – 40	94	23.50
41 – 50	89	22.30
51 – 60	63	15.80
สูงกว่า 60	2	0.50
รวม	400	100.00

4.1.3 สถานภาพการสมรสของกลุ่มตัวอย่าง

จากกลุ่มตัวอย่าง 400 ราย พบว่า ส่วนใหญ่สถานภาพสมรส และ โสด กล่าวคือจากกลุ่มตัวอย่างนั้น ทั้งสถานภาพโสดและสมรสค่อนข้างใกล้เคียงกัน โดยสถานภาพโสด จำนวน 191 ราย คิดเป็นร้อยละ 47.80 สถานภาพสมรส 190 ราย คิดเป็นร้อยละ 47.50 และสถานภาพหม้ายหรือหย่าร้าง จำนวน 19 ราย คิดเป็นร้อยละ 4.80 (ตารางที่ 4.3)

ตารางที่ 4.3 จำนวนร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามสถานภาพ

สถานภาพ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
โสด	191	47.80
สมรส	190	47.50
หม้าย/หย่าร้าง	19	4.80
รวม	400	100.00

4.1.4 ระดับการศึกษาของกลุ่มตัวอย่าง

ระดับการศึกษาของกลุ่มตัวอย่าง ส่วนใหญ่จะมีการศึกษาระดับปริญญาตรี จำนวน 264 ราย คิดเป็นร้อยละ 66.00 ซึ่งถือว่ามากกว่าร้อยละ 50 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 400 ราย รองลงมาคือ ระดับปริญญาโท จำนวน 67 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.80 ระดับอนุปริญญา จำนวน 42 ราย คิดเป็นร้อยละ 10.50 ระดับมัธยมศึกษาตอนปลายหรือเทียบเท่า จำนวน 15 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.80 ระดับปริญญาเอก จำนวน 9 ราย คิดเป็นร้อยละ 2.30 และต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 0.80 (ตารางที่ 4.4)

ตารางที่ 4.4 จำนวนร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย	3	0.80
มัธยมศึกษาตอนปลายหรือเทียบเท่า	15	3.80
อนุปริญญา	42	10.50
ปริญญาตรี	264	66.00
ปริญญาโท	67	16.80
ปริญญาเอก	9	2.30
รวม	400	100.00

4.1.5 อาชีพของกลุ่มตัวอย่าง

ส่วนใหญ่อาชีพของกลุ่มตัวอย่าง คือ พนักงานบริษัทเอกชน จำนวน 144 ราย คิดเป็นร้อยละ 36.00 รองลงมาคือ พนักงานรัฐวิสาหกิจ จำนวน 94 ราย คิดเป็นร้อยละ 23.50 ข้าราชการ จำนวน 92 ราย คิดเป็นร้อยละ 23.00 รับจ้างทั่วไป จำนวน 43 ราย คิดเป็นร้อยละ 10.80 ประกอบธุรกิจส่วนตัวหรือเจ้าของธุรกิจ จำนวน 21 ราย คิดเป็นร้อยละ 5.30 นิสิตหรือนักศึกษา จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 1.30 ซึ่งนิสิตนักศึกษาจะถือครองบัตรเครดิตที่เป็นบัตรเสริมจากผู้ปกครอง เนื่องจากยังไม่มีรายได้ และพ่อบ้านแม่บ้าน จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 0.30 (ตารางที่ 4.5)

ตารางที่ 4.5 จำนวนร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามอาชีพ

อาชีพ	จำนวน (คน)	ร้อยละ
พนักงานบริษัทเอกชน	144	36.00
พนักงานรัฐวิสาหกิจ	94	23.50
ข้าราชการ	92	23.00
รับจ้างทั่วไป	43	10.80
ประกอบธุรกิจส่วนตัว/เจ้าของธุรกิจ	21	5.30
นิสิต/นักศึกษา*	5	1.30
พ่อบ้าน/แม่บ้าน	1	0.30
รวม	400	100.00

หมายเหตุ: นิสิต/นักศึกษา ถีอบัตรเครดิตที่เป็นบัตรเสริม เนื่องจากยังไม่มีรายได้

4.1.6 รายได้ส่วนบุคคลต่อเดือนของกลุ่มตัวอย่าง

ระดับรายได้ส่วนบุคคลต่อเดือนของกลุ่มตัวอย่างอยู่ในช่วงรายได้ 15,001-20,000 บาท จำนวน 117 ราย คิดเป็นร้อยละ 29.30 รองลงมาคือ ช่วงรายได้ 25,001-30,000 บาท และช่วงรายได้ 20,001-30,000 บาท จำนวน 57 และ 56 ราย คิดเป็นร้อยละ 14.30 และ 14.30 ตามลำดับ และช่วงระดับรายได้ 30,001-35,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 11.00 (ตารางที่ 4.6)

จะเห็นได้ว่า ช่วงระดับรายได้ ตั้งแต่ 15,001-35,000 บาท คิดเป็นจำนวน 274 ราย และคิดเป็นร้อยละ 68.60 ของจำนวนกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 400 ราย ซึ่งมากกว่าร้อยละ 50 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด ดังนั้น รายได้ส่วนบุคคลต่อเดือนของกลุ่มตัวอย่างโดยเฉลี่ยคือ 28,581.75 บาท (ตารางที่ 4.6)

ตารางที่ 4.6 จำนวนร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามรายได้ส่วนบุคคลต่อเดือน

รายได้ส่วนบุคคล (บาท)	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ไม่เกิน 10,000	4	1.00
10,001 - 15,000	22	5.50
15,001 - 20,000	117	29.30
20,001 - 25,000	56	14.00

25,001 - 30,000	57	14.30
30,001 - 35,000	44	11.00
35,001 - 40,000	32	8.00

ตารางที่ 4.6 จำนวนร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามรายได้ส่วนบุคคลต่อเดือน (ต่อ)

รายได้ส่วนบุคคล (บาท)	จำนวน (คน)	ร้อยละ
40,001 - 45,000	24	6.00
45,001 - 50,000	25	6.30
สูงกว่า 50,000	19	4.80
รวม	400	100.00
รายได้ส่วนบุคคลต่อเดือนโดยเฉลี่ย (บาท)		28,581.75

4.1.7 รายจ่ายส่วนบุคคลต่อเดือนของกลุ่มตัวอย่าง

จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 400 ราย ส่วนใหญ่มีรายจ่ายส่วนบุคคลต่อเดือนในระดับรายจ่ายช่วง 10,001-15,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 29.00 รองลงมาคือระดับรายจ่ายช่วง 15,001-20,000 บาท จำนวน 70 ราย คิดเป็นร้อยละ 17.50 และระดับรายจ่ายช่วง 20,001-25,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 14.50 ตามลำดับ ซึ่งระดับรายจ่ายส่วนบุคคลต่อเดือน (ตารางที่ 4.7)

ช่วงรายจ่ายตั้งแต่ 10,001-25,000 บาท คิดเป็นจำนวน 244 ราย และคิดเป็นร้อยละ 61.00 ของจำนวนกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 400 ราย ซึ่งมากกว่าร้อยละ 50 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด ดังนั้นจึงทำให้ระดับรายจ่ายต่อเดือนของกลุ่มตัวอย่างโดยเฉลี่ยคือ 19,400.50 บาท (ตารางที่ 4.7)

ตารางที่ 4.7 จำนวนร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามรายจ่ายส่วนบุคคลต่อเดือน

รายจ่ายส่วนบุคคล (บาท)	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ไม่เกิน 5,000	1	0.30
5,001 - 10,000	55	13.80
10,001 - 15,000	116	29.00
15,001 - 20,000	70	17.50
20,001 - 25,000	58	14.50
25,001 - 30,000	52	13.00
30,001 - 35,000	21	5.30

35,001 - 40,000	10	2.50
40,001 - 45,000	8	2.00
45,001 - 50,000	5	1.30

ตารางที่ 4.7 จำนวนร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง จำแนกตามรายจ่ายส่วนบุคคลต่อเดือน (ต่อ)

รายจ่ายส่วนบุคคล (บาท)	จำนวน (คน)	ร้อยละ
สูงกว่า 50,000	4	1.00
รวม	400	100.00
รายจ่ายส่วนบุคคลต่อเดือน โดยเฉลี่ย (บาท)		19,400.50

4.2 ข้อมูลการถือครองบัตรเครดิต และบัตรเดบิต

การถือครองบัตรเครดิต และบัตรเดบิต (บัตรเอทีเอ็ม) นั้น ผู้ที่ถือครองทั้งบัตรเครดิตและบัตรเดบิต สามารถมีได้มากกว่า 1 บัตร เพื่อเพิ่มสภาพคล่องสำหรับพฤติกรรมการบริโภคที่แตกต่างกันไป

4.2.1 การถือครองบัตรเดบิต (บัตรเอทีเอ็ม) ของกลุ่มตัวอย่าง

ผู้ตอบแบบสอบถามสามารถถือครองบัตรเดบิต (บัตรเอทีเอ็ม) ได้มากกว่า 1 บัตร จากกลุ่มตัวอย่างจำนวนทั้งหมด 400 ราย มีการถือครองบัตรเดบิตโดยเฉลี่ยต่อคน จำนวน 1.73 บัตร โดยกลุ่มตัวอย่างจะถือครองบัตรเดบิตจำนวนมากที่สุดเท่ากับ 4 บัตร (ตารางที่ 4.8)

ปัจจุบันบัตรเดบิต (บัตรเอทีเอ็ม) ของแต่ละธนาคารนั้น มี 2 ประเภท คือ บัตรเดบิตที่รวมประกันอุบัติเหตุ และไม่มีประกันอุบัติเหตุ ดังนั้น ผู้ถือครองบัตรเดบิตจึงสามารถเลือกได้ว่าจะเอาความคุ้มครองประกันอุบัติเหตุหรือไม่ ซึ่งจากกลุ่มตัวอย่างนั้น มีผู้ถือครองบัตรเดบิตที่มีประกันอุบัติเหตุ คิดเป็นร้อยละ 59.60 ของจำนวนบัตรเดบิตทั้งหมด (ตารางที่ 4.8)

จากตารางที่ 4.8 พบว่า กลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 400 ราย ถือครองบัตรเดบิต จำนวนทั้งหมด 696 บัตร ส่วนใหญ่จะถือบัตรเดบิตธนาคารกรุงไทย จำนวน 185 บัตร คิดเป็นร้อยละ 46.50 ของจำนวนทั้งหมดของกลุ่มตัวอย่าง รองลงมาคือ บัตรเดบิตธนาคารกรุงเทพ จำนวน 130 บัตร คิดเป็นร้อยละ 32.50 บัตรเดบิตธนาคารไทยพาณิชย์ จำนวน 125 บัตร คิดเป็นร้อยละ 31.25 บัตรเดบิตธนาคารกสิกรไทย จำนวน 112 บัตร คิดเป็นร้อยละ 28.00 ตามลำดับ ซึ่งการถือครองบัตรเดบิตของธนาคารทั้ง 4 ลำดับแรกนั้น ถือเป็นธนาคารพาณิชย์ขนาดใหญ่ จึงทำให้มีผู้ถือครองบัตรเดบิตจำนวนมาก และการที่มีผู้ถือบัตรเดบิตธนาคารกรุงไทยมากที่สุดนั้น อาจเนื่องมาจากส่วนใหญ่พนักงานข้าราชการและรัฐวิสาหกิจมีบัญชีเงินเดือนผ่านธนาคารกรุงไทย ซึ่งทำให้มีบัตรเดบิตเป็นจำนวนมากที่สุดจากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 400 ราย

สำหรับบัตรเดบิตของธนาคารอื่น ที่ลำดับรองลงมาจาก 4 อันดับแรก คือ บัตรเดบิตธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำนวน 63 บัตร คิดเป็นร้อยละ 15.75 บัตรเดบิตธนาคารทหารไทย จำนวน 45 บัตร คิดเป็นร้อยละ 11.25 บัตรเดบิตธนาคารยูโอบี จำนวน 19 บัตร คิดเป็นร้อยละ 4.75 และบัตรเดบิตธนาคารอื่นๆ เช่น บัตรเดบิตธนาคารออมสิน บัตรเดบิตธนาคารธนชาติ เป็นต้น จำนวน 17 บัตร คิดเป็นร้อยละ 4.25 ตามลำดับ

ตารางที่ 4.8 การถือครองบัตรเดบิต (บัตรเอทีเอ็ม) ของกลุ่มตัวอย่าง

รายการ		จำนวน (บัตร)	ร้อยละ ^{2/}
จำนวนบัตรเดบิต ที่ถือครองโดยกลุ่มตัวอย่าง	โดยเฉลี่ย	1.73	-
	น้อยที่สุด	1	-
	มากที่สุด	4	-
ร้อยละของบัตรเดบิตที่มีประกันอุบัติเหตุ		-	59.60
บัตรเดบิตธนาคาร			
-	กรุงไทย	185	46.25
-	กรุงเทพ	130	32.50
-	ไทยพาณิชย์	125	31.25
-	กสิกรไทย	112	28.00
-	กรุงศรีอยุธยา	63	15.75
-	ทหารไทย	45	11.25
-	ยูโอบี	19	4.75
-	อื่นๆ	17	4.25

หมายเหตุ: 1/ ผู้ตอบแบบสอบถาม สามารถถือครองบัตรเดบิต (บัตรเอทีเอ็ม) ได้มากกว่า 1 บัตร

2/ ร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง 400 ราย

4.2.2 การถือครองบัตรเครดิต ของกลุ่มตัวอย่าง

จากการตอบแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 400 รายนั้น กลุ่มตัวอย่าง 1 ราย สามารถถือครองบัตรเครดิตได้มากกว่า 1 บัตร ซึ่งการถือครองบัตรเครดิตโดยเฉลี่ยต่อคน จำนวน 1.93 บัตร โดยกลุ่มตัวอย่างมีการถือครองบัตรเครดิตต่อคน จำนวนขั้นต่ำ จำนวน 1 บัตร และจำนวนมากที่สุด 6 บัตร (ตารางที่ 4.9)

บัตรเครดิตของผู้ถือครองนั้น สามารถแบ่งเป็น บัตรหลัก และบัตรเสริม ซึ่งผู้ถือครองบัตรเครดิต 1 ราย สามารถถือครองบัตรเครดิต ได้ทั้งบัตรเครดิตที่เป็นบัตรหลักและบัตรเสริม ซึ่งจากกลุ่มตัวอย่างนั้น มีผู้ถือครองบัตรเครดิตที่เป็นบัตรหลัก คิดเป็นร้อยละ 88.45 ของผู้ถือบัตรเครดิตทั้งหมด (ตารางที่ 4.9)

ตารางที่ 4.9 พบว่า จากจำนวนบัตรเครดิตทั้งหมด 772 บัตร บัตรเครดิตที่มีผู้ถือครองมากที่สุดคือ บัตรเครดิตธนาคารกรุงไทย ซึ่งในที่นี่ขอแบ่งประเภทเป็นบัตรเครดิตที่ออกโดยธนาคาร และบัตรเครดิตที่ออกโดยสถาบันการเงินอื่นๆที่ไม่ใช่ธนาคาร

บัตรเครดิตที่ออกโดยธนาคาร ส่วนใหญ่จะถือบัตรเครดิตธนาคารกรุงไทย จำนวน 160 บัตร คิดเป็นร้อยละ 40.00 ของจำนวนกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด รองลงมาคือ บัตรเครดิตธนาคารไทยพาณิชย์ จำนวน 127 บัตร คิดเป็นร้อยละ 31.75 บัตรเครดิตธนาคารกสิกรไทย จำนวน 122 บัตร คิดเป็นร้อยละ 30.50 บัตรเครดิตธนาคารกรุงเทพ จำนวน 69 บัตร คิดเป็นร้อยละ 17.25 บัตรเครดิตธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำนวน 65 บัตร คิดเป็นร้อยละ 16.25 และบัตรเครดิตธนาคารทหารไทย จำนวน 29 บัตร คิดเป็นร้อยละ 7.25 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.9)

ตารางที่ 4.9 การถือครองบัตรเครดิต ของกลุ่มตัวอย่าง

รายการ		จำนวน (บัตร)	ร้อยละ
จำนวนบัตรเครดิต ที่ถือครองโดยกลุ่มตัวอย่าง	โดยเฉลี่ย	1.93	-
	น้อยที่สุด	1	-
	มากที่สุด	6	-
ร้อยละของบัตรเครดิตที่เป็นบัตรหลัก		-	88.45
บัตรเครดิตสถาบันการเงิน			
-	กรุงไทย	160	40.00
-	ไทยพาณิชย์	127	31.75
-	กสิกรไทย	122	30.50
-	อิตอน	82	20.50
-	กรุงเทพ	69	17.25
-	กรุงศรีอยุธยา	65	16.25
-	ซีทีแบงก์	59	14.75
-	อีชีบาย	37	9.25
-	ทหารไทย	29	7.25
-	อื่นๆ	22	5.50

--	--	--

หมายเหตุ: 1/ ผู้ตอบแบบสอบถาม สามารถถือครองบัตรเดบิต (บัตรเอทีเอ็ม) ได้มากกว่า 1 บัตร

2/ ร้อยละของกลุ่มตัวอย่าง 400 ราย

ส่วนบัตรเครดิตที่ออกโดยสถาบันการอื่นที่ไม่ใช่ธนาคารนั้น อันดับแรก(อันดับที่4ของบัตรเครดิตทั้งหมด) คือบัตรอออน ซึ่งมีผู้ถือครองบัตรอออนมากถึง 82 บัตร คิดเป็นร้อยละ 20.50 ของจำนวนกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด รองลงมาคือ บัตรซีดีแบงก์ จำนวน 59 บัตร คิดเป็นร้อยละ 14.75 บัตรอีซี่บาย จำนวน 37 บัตร คิดเป็นร้อยละ 9.25 และบัตรเครดิตอื่นๆ เช่น บัตรไดเนอร์สคลับ บัตรเทสโก้ โลตัส บัตรเซ็นทรัลการ์ด เป็นต้น จำนวน 22 บัตร คิดเป็นร้อยละ 5.50 (ตารางที่ 4.9)

4.2.3 วงเงินบัตรเครดิตต่อบัตร ของกลุ่มตัวอย่าง

จากจำนวนกลุ่มตัวอย่าง 400 ตัวอย่าง พบบัตรเครดิตที่ถือครองทั้งสิ้น 772 บัตร โดยมีจำนวนบัตรเครดิตเฉลี่ย 1.93 บัตร (ตารางที่ 4.9) โดยเป็นบัตรเครดิตที่มีวงเงินระหว่าง 10,001 – 50,000 บาทมากที่สุด จำนวน 325 บัตร คิดเป็นร้อยละ 42.10 รองลงมาคือ วงเงินระหว่าง 50,001 – 100,000 บาท จำนวน 264 บัตร คิดเป็นร้อยละ 34.20 จะเห็นได้ว่า ทั้ง 2 วงเงินนี้ คือวงเงินระหว่าง 10,001 – 50,000 และ 50,001 – 100,000 บาทนั้น มีจำนวนรวมกันมากถึง 589 บัตร คิดเป็นร้อยละ 76.30 (ตารางที่ 4.10) ซึ่งสอดคล้องกับรายได้เฉลี่ยของกลุ่มตัวอย่าง คือ รายได้เฉลี่ย 28,581.75 บาท ซึ่งในการให้วงเงินสินเชื่อบุคคลในช่องทางบัตรเครดิตนั้น จะมีการอนุมัติวงเงิน 2-5 เท่า ของรายได้ ดังนั้นวงเงินที่อนุมัติผ่านช่องทางบัตรเครดิต ส่วนใหญ่จะไม่เกิน 100,000 บาท

ตารางที่ 4.10 วงเงินบัตรเครดิตต่อบัตร ของกลุ่มตัวอย่าง

วงเงินบัตรเครดิตต่อบัตร (บาท)	จำนวน (บัตร)	ร้อยละ
10,001 – 50,000	325	42.10
50,001 – 100,000	264	34.20
100,001 – 150,000	123	15.93
150,001 – 200,000	51	6.60
สูงกว่า 200,000 ขึ้นไป	9	1.17
รวม	772	100.00

หมายเหตุ: ผู้ตอบแบบสอบถาม สามารถถือครองบัตรเครดิต ได้มากกว่า 1 บัตร

4.2.4 วงเงินบัตรเครดิตต่อคน ของกลุ่มตัวอย่าง

จากจำนวนกลุ่มตัวอย่าง 400 ตัวอย่าง พบว่าบุคคลมีการใช้วงเงินบัตรเครดิตโดยเฉลี่ยต่อคน โดยมีวงเงินระหว่าง 10,001 – 100,000 บาท มากที่สุด จำนวน 206 ราย คิดเป็นร้อยละ 51.50 รองลงมา คือ วงเงินระหว่าง 100,001 – 200,000 บาท จำนวน 166 ราย คิดเป็นร้อยละ 41.50 วงเงินระหว่าง 200,001 – 300,000 บาท จำนวน 21 ราย คิดเป็นร้อยละ 5.25 วงเงินมากกว่า 300,000 บาทขึ้นไป จำนวน 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 1.75 จะเห็นได้ว่าวงเงินบัตรเครดิตส่วนใหญ่จะอยู่ในช่วงของวงเงิน 10,001 – 100,000 บาท และวงเงินบัตรเครดิตโดยเฉลี่ยต่อคน คือ 97,225 บาท (ตารางที่ 4.11)

ตารางที่ 4.11 วงเงินบัตรเครดิตต่อคน ของกลุ่มตัวอย่าง

วงเงินบัตรเครดิตต่อคน (บาท)	จำนวน (คน)	ร้อยละ
10,001 – 100,000	206	51.50
100,001 – 200,000	166	41.50
200,001 – 300,000	21	5.25
สูงกว่า 300,000 ขึ้นไป	7	1.75
รวม	400	100.00
วงเงินบัตรเครดิตโดยเฉลี่ยต่อคน (บาท)	97,225	

หมายเหตุ: ผู้ตอบแบบสอบถาม สามารถถือครองบัตรเครดิต ได้มากกว่า 1 บัตร

4.3 เหตุผลในการเลือกใช้ บัตรเครดิต บัตรเดบิต และเงินสด

เหตุผลในการเลือกใช้ บัตรเครดิต บัตรเดบิต และเงินสด ย่อมมีเหตุผลที่แตกต่างกันไป เช่น บางสถานที่หรือบางสถานการณ์อาจมีการเลือกใช้บัตรเครดิตและบัตรเดบิต แต่บางสถานที่หรือบางสถานการณ์อาจเลือกที่จะใช้เงินสด เป็นต้น

4.3.1 เหตุผลในการเลือกใช้นเงินสด ของกลุ่มตัวอย่าง

จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 400 ราย สามารถเลือกเหตุผลที่เลือกที่จะใช้เงินสดได้มากกว่า 1 เหตุผล ส่วนใหญ่จะเป็นเหตุผลเนื่องจากการใช้เงินสด มีความสะดวกและความรวดเร็ว จำนวนมากถึง 332 ราย คิดเป็นร้อยละ 83.00 เนื่องจากการใช้เงินสดมีความง่ายในการใช้จ่าย เพราะไม่ต้องรอทำรายการผ่านเครื่องรูดบัตร ทำให้การชำระสินค้าแต่ละครั้ง ไม่ต้องรอนาน เหตุผลรองมาคือ การใช้เงินสดในสินค้าซื้อสินค้าที่มีมูลค่าต่ำ จำนวน 247 ราย คิดเป็นร้อยละ 61.75 เหตุผลที่ไม่สามารถชำระบัตรเดบิตหรือบัตรเครดิตได้ จำนวน 151 ราย คิดเป็นร้อยละ 37.75 และเหตุผลความไม่ปลอดภัยในการใช้บัตรเดบิตหรือบัตรเครดิต จำนวน 66 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.50 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.12)

จะเห็นได้ว่า เหตุผลความไม่ปลอดภัยในการใช้บัตรเดบิตหรือบัตรเครดิต ถือเป็นเหตุผลที่ไม่ค่อยมีอิทธิพลมากนักต่อการตัดสินใจใช้เงินสด เนื่องจากผู้บริโภคไม่ได้มองว่าการใช้บัตรเครดิตและเดบิตเป็นสิ่งที่ไม่ปลอดภัย

ตารางที่ 4.12 เหตุผลในการเลือกใช้นเงินสด ของกลุ่มตัวอย่าง

เหตุผลในการเลือกใช้นเงินสด	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. ความสะดวกและความรวดเร็ว	332	83.00
2. สินค้าที่ซื้อมูลค่าต่ำ	247	61.75
3. ไม่สามารถชำระบัตรเดบิตหรือบัตรเครดิตได้	151	37.75
4. ความไม่ปลอดภัยในการใช้บัตรเดบิตหรือบัตรเครดิต	66	16.50

หมายเหตุ: ผู้ตอบแบบสอบถาม สามารถเลือกเหตุผลการใช้เงินสดได้มากกว่า 1 เหตุผล

4.3.2 เหตุผลในการเลือกใช้บัตรเดบิต (บัตรเอทีเอ็ม) ของตัวอย่าง

จากเหตุผลในการเลือกใช้บัตรเดบิต (บัตรเอทีเอ็ม) ซึ่งกลุ่มตัวอย่างสามารถเลือกตอบได้มากกว่า 1 เหตุผล จากกลุ่มตัวอย่าง 400 ราย พบว่า เหตุผลสำคัญลำดับแรก คือ ใช้บัตรเดบิตในกรณีที่มีเงินสดไม่เพียงพอ มีจำนวนมากถึง 282 ราย คิดเป็นร้อยละ 70.50 เนื่องจากการใช้จ่ายผ่านบัตรเดบิตก็เสมือนการกดเอทีเอ็ม เพราะการใช้จ่ายผ่านบัตรเดบิตนั้น หากมีการชำระผ่านบัตรเดบิต เงินที่ผูกกับบัญชีที่มีบัตรเดบิตนั้น จะตัดเงินจากบัญชีทันที ดังนั้นกรณีเงินสดไม่เพียงพอ ผู้บริโภคจึงมักใช้บัตรเดบิตจ่ายแทน เนื่องจากมีความสะดวกสบาย (ตารางที่ 4.13)

เหตุผลลำดับรองลงมา คือ จะใช้บัตรเดบิตในกรณีใช้แทนเงินสดในการซื้อสินค้าและบริการ จำนวน 190 ราย คิดเป็นร้อยละ 70.50 เหตุผลต่อมาคือ ใช้เมื่อได้รับส่วนลด จำนวน 132 ราย คิดเป็นร้อยละ 33.00 และใช้ในกรณีซื้อสินค้าที่มีราคาสูง จำนวน 120 ราย คิดเป็นร้อยละ 30.00 (ตารางที่

4.13) จะเห็นว่า การใช้บัตรเครดิตนั้น กรณีที่มีสินค้าราคาสูง จะไม่นิยมใช้บัตรเครดิต เนื่องจากบัตรเครดิตจะตัดเงินในบัญชีทันทีที่มีการใช้บัตรเครดิต

ตารางที่ 4.13 เหตุผลในการเลือกใช้บัตรเครดิต (บัตรเอทีเอ็ม) ของกลุ่มตัวอย่าง

เหตุผลในการเลือกใช้บัตรเครดิต (เอทีเอ็ม)	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. ใช้เมื่อเงินสดมีไม่เพียงพอ	282	70.50
2. ใช้แทนเงินสดในการซื้อสินค้าและบริการ	190	47.50
3. ใช้เมื่อได้รับส่วนลด	132	33.00
4. ใช้ซื้อสินค้าที่มีราคาสูง	120	30.00

หมายเหตุ: ผู้ตอบแบบสอบถาม สามารถเลือกเหตุผลการใช้บัตรเครดิต (บัตรเอทีเอ็ม) ได้มากกว่า 1 เหตุผล

4.3.3 เหตุผลในการเลือกใช้บัตรเครดิต ของกลุ่มตัวอย่าง

จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 400 ราย พบว่าเหตุผลในการใช้บัตรเครดิต ส่วนใหญ่เป็นเหตุผลเนื่องจากใช้เมื่อเงินสดมีไม่เพียงพอ จำนวน 247 ราย คิดเป็นร้อยละ 61.75 ซึ่งเป็นเหตุผลลำดับแรก เช่นเดียวกับการใช้บัตรเครดิต รองลงมาคือ ใช้บัตรเครดิตเมื่อซื้อสินค้าที่มีราคาสูง จำนวน 236 ราย คิดเป็นร้อยละ 59.00 ส่วนลำดับต่อมา จะเป็นเหตุผลที่ใกล้เคียงกัน 3 เหตุผล คือ ใช้แทนเงินสดในการซื้อสินค้าและบริการ ใช้ผ่อนสินค้า และใช้เมื่อได้รับส่วนลด (ตารางที่ 4.14)

ตารางที่ 4.14 เหตุผลในการเลือกใช้บัตรเครดิต ของกลุ่มตัวอย่าง

เหตุผลในการเลือกใช้บัตรเครดิต	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. ใช้เมื่อเงินสดมีไม่เพียงพอ	247	61.75
2. ใช้ซื้อสินค้าที่มีราคาสูง	236	59.00
3. ใช้แทนเงินสดในการซื้อสินค้าและบริการ	168	42.00
4. ใช้ผ่อนสินค้า	167	41.75
5. ใช้เมื่อได้รับส่วนลด	159	39.75

หมายเหตุ: ผู้ตอบแบบสอบถาม สามารถเลือกเหตุผลการใช้บัตรเครดิต ได้มากกว่า 1 เหตุผล

4.3.4 บริการเสริมที่เป็นเหตุผลในการเลือกใช้บัตรเครดิต

บริการเสริมที่เป็นเหตุผลในการเลือกใช้บัตรเครดิต เหตุผลสำคัญของบริการเสริมลำดับแรก คือ ยกเว้นค่าธรรมเนียมรายปี มีจำนวนมากถึง 303 ราย คิดเป็นร้อยละ 75.75 ซึ่งการยกเว้น

ค่าธรรมเนียมรายปี ถือได้ว่าเป็นการให้สิทธิพิเศษแก่ผู้ใช้บัตร เหตุผลรองลงมา คือ ได้รับของสมนาคุณเมื่อสมัครบัตรเครดิต จำนวน 230 ราย คิดเป็นร้อยละ 57.50 มีการสะสมแต้มเพื่อเอาไปแลกของรางวัลหรือเงินสด จำนวน 175 ราย คิดเป็นร้อยละ 43.75 และบริการเสริมที่เมื่อมีการใช้จ่ายเกินที่กำหนดได้รับเงินสดคืนมา จำนวน 142 ราย คิดเป็นร้อยละ 35.50 (ตารางที่ 4.15)

ตารางที่ 4.15 บริการเสริมที่เป็นเหตุผลในการเลือกใช้บริการเครดิต ของกลุ่มตัวอย่าง

บริการเสริมในการเลือกใช้บริการเครดิต	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. ยกเว้นค่าธรรมเนียมรายปี	303	75.75
2. รับของสมนาคุณเมื่อสมัครบัตรเครดิต	230	57.50
3. สะสมแต้มเพื่อเอาไปแลกของรางวัลหรือเงินสด	175	43.75
4. เมื่อมีการใช้จ่ายเกินที่กำหนดได้รับเงินสดคืนมา	142	35.50

หมายเหตุ: ผู้ตอบแบบสอบถาม สามารถเลือกเหตุผลการใช้บัตรเครดิต ได้มากกว่า 1 เหตุผล

4.3.5 การใช้บัตรเดบิต (บัตรเอทีเอ็ม) ในการเลือกซื้อสินค้า

การใช้บัตรเดบิต (บัตรเอทีเอ็ม) ในการเลือกซื้อสินค้า โดยแยกตามหมวดหมู่ของรายการสินค้า จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 400 ราย พบว่า ส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างจะใช้บัตรเดบิตเพื่อชำระค่าสาธารณูปโภค จำนวนทั้งสิ้น 191 ราย คิดเป็นร้อยละ 47.75 การชำระค่าสาธารณูปโภคนั้น อาจจะไม่ได้อาศัยบัตรเดบิตโดยตรง แต่ส่วนใหญ่จะเป็นหักค่าสาธารณูปโภคผ่านทางบัญชีธนาคาร ซึ่งถือว่าเป็นเรื่องที่สะดวกสบายต่อผู้ใช้บริการ ที่ไม่ต้องกังวลเรื่องการจ่ายค่าสาธารณูปโภคว่าจะจ่ายไม่ตรงเวลา เพียงแค่แจ้งหักผ่านบัญชีเท่านั้น (ตารางที่ 4.16)

ลำดับต่อมาคือ การใช้บัตรเดบิตในการเดินทางหรือค่าพาหนะ จำนวน 178 ราย ร้อยละ 44.50 และการบันเทิงพักผ่อน จำนวน 174 ราย คิดเป็นร้อยละ 43.50 ตามลำดับ เนื่องจากการเดินทางหรือค่าพาหนะ บางครั้งมีเงินสดไม่เพียงพอ หรือกรณีเดินทางไกลไม่ได้เตรียมเงินสดติดตัว ก็สามารถที่จะใช้บัตรเดบิตแทนเงินสดได้ ทำให้ได้รับความสะดวกมากขึ้น ส่วนการบันเทิงและพักผ่อนนั้น ถือเป็นค่าใช้จ่ายสำหรับนันทนาการหรือค่าใช้จ่ายฟุ่มเฟือย ดังนั้นหากใช้จ่ายผ่านบัตรเดบิตก็จะเป็นการสะดวกเช่นกัน หากเงินสดที่พกติดตัวไม่เพียงพอ (ตารางที่ 4.16)

ส่วนรายการที่ไม่นิยมใช้จ่ายผ่านบัตรเดบิต คือ การใช้จ่ายสำหรับการศึกษา และซื้อสินค้าออนไลน์ ซึ่งอยู่ใน 2 ลำดับสุดท้าย (ตารางที่ 4.16)

ตารางที่ 4.16 การใช้บัตรเครดิต (บัตรเอทีเอ็ม) ในการเลือกซื้อสินค้า ของกลุ่มตัวอย่าง

การเลือกซื้อสินค้า	บัตรเครดิต	
	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. ค่าสาธารณูปโภค	191	47.75
2. การเดินทาง, ค่าพาหนะ	178	44.50
3. การบันเทิงและการพักผ่อน	174	43.50
4. ร้านอาหารเครื่องดื่ม	172	43.00
5. เครื่องสำอาง, อาหารเสริม	159	39.75
6. เครื่องแต่งกาย	150	37.50
7. การรักษาพยาบาล	135	33.75
8. การออกกำลังกาย, อุปกรณ์กีฬา	125	31.25
9. ซื้อสินค้าออนไลน์	123	30.75
10. การศึกษา	105	26.25

หมายเหตุ: ผู้ตอบแบบสอบถาม สามารถใช้บัตรเครดิต (บัตรเอทีเอ็ม) ในการเลือกซื้อสินค้า ได้มากกว่า 1 รายการ

4.3.6 การใช้บัตรเครดิตในการเลือกซื้อสินค้า

จากกลุ่มตัวอย่าง 400 ราย พบว่า ส่วนใหญ่การใช้บัตรเครดิต รายการที่เป็นลำดับแรก คือ การใช้บัตรเครดิตเพื่อการบันเทิงและพักผ่อน จำนวน 290 ราย คิดเป็นร้อยละ 72.50 อันดับรองลงมา ซึ่งไม่แตกต่างจากลำดับแรกมากนัก มี 2 รายการ คือ การใช้บัตรเครดิตในการเดินทาง พาหนะ และ การใช้บัตรเครดิตในการซื้อเครื่องแต่งกาย เสื้อผ้า จำนวน 287 ราย คิดเป็นร้อยละ 71.75 ส่วนอีก รายการ ก็ไม่แตกต่างกันมากเช่นกัน คือการใช้บัตรเครดิตในร้านอาหารเครื่องดื่ม จำนวน 272 ราย คิดเป็นร้อยละ 68.00 (ตารางที่ 4.17)

การใช้บัตรเครดิตนั้น จะเป็นการใช้จ่ายไปก่อน แล้วชำระคืนภายหลัง ดังนั้น การรูดบัตรเครดิตนั้น กลุ่มตัวอย่างจะใช้จ่ายไปกับสินค้าฟุ่มเฟือย หรือรายการที่อยู่นอกเหนือจากค่าใช้จ่ายที่ต้องจ่ายเป็นประจำ เช่น การเที่ยวเพื่อพักผ่อน การทานร้านอาหารเครื่องดื่ม รวมไปถึงการใช้บัตรเครดิตในการซื้อเครื่องแต่งกาย เสื้อผ้า เป็นต้น

สำหรับรายการที่ไม่นิยมใช้บัตรเครดิต คือ ค่าใช้จ่ายสำหรับการศึกษา เช่นเดียวกับกรณีไม่นิยมใช้บัตรเครดิตเช่นกัน แต่ที่แตกต่างจากการใช้บัตรเครดิตอย่างมาก คือ การจ่ายค่าสาธารณูปโภคกลับเป็นลำดับรองสุดท้ายในการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิต อาจจะเป็นเพราะการหักค่าสาธารณูปโภคผ่านบัญชีธนาคารสะดวกกว่าใช้บัตรเครดิต (ตารางที่ 4.17)

ตารางที่ 4.17 การใช้บัตรเครดิตในการเลือกซื้อสินค้า ของกลุ่มตัวอย่าง

การเลือกซื้อสินค้า	บัตรเครดิต	
	จำนวน (คน)	ร้อยละ
1. การบันเทิงและการพักผ่อน	290	72.50
2. การเดินทาง, ค่าพาหนะ	287	71.75
2. เครื่องแต่งกาย	287	71.75
4. ร้านอาหารเครื่องดื่ม	272	68.00
5. เครื่องสำอาง, อาหารเสริม	259	64.75
6. การรักษาพยาบาล	258	64.50
7. ซื้อสินค้าออนไลน์	252	63.00
8. การออกกำลังกาย, อุปกรณ์กีฬา	236	59.00
9. ค่าสาธารณูปโภค	229	57.25
10. การศึกษา	132	33.00

หมายเหตุ: ผู้ตอบแบบสอบถาม สามารถใช้บัตรเครดิต ในการเลือกซื้อสินค้า ได้มากกว่า 1 รายการ

4.4 พฤติกรรมการใช้จ่าย ผ่านบัตรเครดิต บัตรเดบิต และเงินสด

พฤติกรรมในการใช้จ่ายนั้น ผู้บริโภคสามารถเลือกชำระได้หลายวิธี ไม่ว่าจะเป็นบัตรเครดิต บัตรเดบิต หรือเงินสด โดยสอบถามจากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 400 ราย ที่มีทั้งบัตรเครดิต บัตรเดบิต และเงินสด ซึ่งศึกษาจากพฤติกรรมการใช้จ่ายในการรายการต่างๆ ซึ่งรายการดังกล่าวสามารถชำระได้ทั้ง 3 วิธี คือ การเติมน้ำมันรถยนต์ การซื้อของในห้างสรรพสินค้า การรับประทานอาหารนอกบ้าน การจ่ายค่าสาธารณูปโภค และรายการชำระเงินต่างๆ

โดยเป็นการสอบถามพฤติกรรมการใช้จ่ายใน 2 ครั้งล่าสุดของกลุ่มตัวอย่าง แล้วทำการศึกษามูลค่าการใช้จ่ายในวิธีการชำระเงินแบบต่างๆ จะมีความแตกต่างกันหรือไม่ โดยใช้ค่าสถิติ F ในรายการที่มีจำนวนกลุ่มตัวอย่างมากกว่า 30 รายขึ้นไป

4.4.1 พฤติกรรมการใช้จ่าย ผ่านการชำระเงินแบบต่างๆ (สำหรับรายการที่มีการชำระเงินของกลุ่มตัวอย่างที่มากกว่า 30 ราย)

จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 400 ราย พบว่า มีพฤติกรรมการใช้จ่ายในการเติมน้ำมันมากที่สุด จำนวน 231 ราย โดยการใช้บัตรเครดิตและบัตรเดบิต มีจำนวนรวมกันมากถึง 194 ราย คิดเป็นร้อยละ 86.15 จะเห็นได้ว่าการเติมน้ำมันรถยนต์นั้น หากมีการเติมน้ำมันรถมากกว่า 1,000 บาทต่อรายการ จะมีการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตและบัตรเดบิต ส่วนการเลือกจ่ายผ่านเงินสดนั้น จะใช้จ่ายในกรณีที่เติม

น้ำมันที่จำนวนน้อยกว่าที่ใช้ผ่านบัตรเครดิตและบัตรเดบิต โดยจำนวนเงินที่ใช้เติมน้ำมันรถยนต์ผ่านบัตรเครดิต บัตรเดบิต และเงินสด ค่าเฉลี่ยคือ 1,129.19บาท, 1,257.14บาท, 753.13บาท ตามลำดับ และค่าเฉลี่ยทั้งหมดคือ 1,084.85 บาท (ตารางที่ 4.18)

ในส่วนของการใช้จ่ายสำหรับการเติมน้ำมันรถยนต์ผ่านบัตรเครดิตมากที่สุด เนื่องจากมีการจัดรายการส่งเสริมของการใช้บัตรเครดิต และสะดวกในการใช้จ่าย เพราะค่าใช้จ่ายในการเติมน้ำมันรถยนต์ ถือเป็นค่าใช้จ่ายประจำที่ต้องจ่าย ดังนั้นการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตอาจจะง่ายต่อการควบคุมการเติมน้ำมัน เพราะมีสลิปสรุปค่าเติมน้ำมันรถยนต์เป็นรายเดือนอยู่แล้ว ซึ่งพฤติกรรมการใช้จ่ายทั้ง 3 วิธี มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.01 (ตารางที่ 4.18)

พฤติกรรมการใช้จ่ายลำดับรองลงมาจาก การเติมน้ำมันรถยนต์ คือ การซื้อของในห้างสรรพสินค้า มีจำนวน 193 ราย ส่วนใหญ่เป็นการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิต จำนวน 134 ราย คิดเป็นร้อยละ 69.43 รองลงมาก็คือการใช้จ่ายผ่านบัตรเดบิต จำนวน 33 ราย คิดเป็นร้อยละ 17.10 และการใช้เงินสด จำนวน 26 ราย คิดเป็นร้อยละ 13.47 (ตารางที่ 4.18)

จะเห็นได้ว่าการซื้อของในห้างสรรพสินค้า บัตรเครดิตถือว่าเป็นบัตรที่นิยมใช้ ซึ่งจำนวนเงินที่ใช้จ่ายต่อครั้ง โดยเฉลี่ยสูงถึง 3,075.45 บาท รองลงมาก็คือบัตรเดบิต 2,252.82 บาทต่อครั้ง ส่วนการใช้เงินสดในการซื้อของในห้างสรรพสินค้าจะมีการใช้จ่ายโดยเฉลี่ยเพียง 1,112.85 ต่อครั้ง (ตารางที่ 4.18)

การใช้บัตรเครดิตและบัตรเดบิตทำให้ผู้ที่ถือครองบัตร มีพฤติกรรมการใช้จ่ายเพิ่มมากขึ้นมากกว่าเงินสด โดยเฉพาะผู้ที่ถือบัตรเครดิตจะมีการใช้จ่ายโดยเฉลี่ยต่อครั้งมากที่สุด เนื่องจากการใช้จ่ายโดยไม่ต้องจ่ายเงินไปก่อน คือได้รับสินค้าก่อน แล้วจ่ายชำระเงินทีหลัง ซึ่งพฤติกรรมการซื้อของในห้างสรรพสินค้าทั้ง 3 วิธีการชำระเงิน มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.50 (ตารางที่ 4.18)

การทานอาหารนอกบ้าน ร้านอาหารและเครื่องดื่ม ถือเป็นอีกหนึ่งรายการที่สามารถเลือกชำระเงินผ่านทางบัตรเครดิต บัตรเดบิต และเงินสด ได้เช่นกัน มีจำนวนทั้งหมด 156 ราย ซึ่งส่วนใหญ่จะเลือกใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิต จำนวน 108 ราย ร้อยละ 69.23 ลำดับถัดมาก็คือเงินสด จำนวน 38 ราย คิดเป็นร้อยละ 25.36 และบัตรเดบิต 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 6.41 (ตารางที่ 4.18)

ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อครั้งในการรับประทานอาหารที่ร้านอาหาร ส่วนใหญ่หากค่าใช้จ่ายเกินกว่า 1,000 บาท จะมีการชำระผ่านบัตรเครดิตและบัตรเดบิต เนื่องจากเป็นค่าใช้จ่ายที่นอกเหนือจากค่าใช้จ่ายประจำวันของผู้บริโภค โดยค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อครั้งของบัตรเครดิต คือ 1,424.07 บาท บัตรเดบิต 1,560 บาทต่อครั้ง ส่วนการชำระเงินสดนั้นจะมีค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อครั้งเพียง 533.16 บาท โดยที่การใช้จ่ายเงินของ 3 วิธีนี้ มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.01 (ตารางที่ 4.18)

การจ่ายค่าสาธารณูปโภค ถือเป็นค่าใช้จ่ายที่ต้องจ่ายเป็นประจำทุกๆเดือน คือ ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ค่าโทรศัพท์ ฯลฯ จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 133 ราย ส่วนใหญ่มีการชำระเงินผ่านบัตรเดบิตสูง

ที่สุด จำนวน 72 ราย คิดเป็นร้อยละ 54.13 ซึ่งพฤติกรรมอื่นๆที่ผ่านมาข้างต้น กลุ่มตัวอย่างจะใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตจำนวนมากที่สุด แต่การจ่ายค่าสาธารณูปโภค กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เลือกที่จะใช้จ่ายผ่านบัตรเดบิต เนื่องจากการส่วนใหญ่ค่าสาธารณูปโภคจะหักผ่านบัญชีธนาคาร ซึ่งถือเป็นการใช้บัตรเดบิตเช่นกัน เพราะมีความสะดวก และไม่ต้องกังวลกับการจ่ายค่าสาธารณูปโภคให้ตามกำหนดช่วงเวลา เพราะการจ่ายค่าสาธารณูปโภคจะมีการกำหนดช่วงเวลาที่ต้องจ่ายด้วย ส่วนลำดับรองลงมาคือ การชำระโดยเงินสด จำนวน 35 ราย คิดเป็นร้อยละ 19.55 และบัตรเครดิต จำนวน 26 ราย คิดเป็นร้อยละ 19.55 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.18)

ค่าใช้จ่ายโดยเฉลี่ยต่อครั้งของบัตรเดบิตและบัตรเครดิต ก่อนข้างใกล้เคียงกัน คือ 905.17 และ 889.23 บาท ตามลำดับ แต่สำหรับการจ่ายโดยเงินสดนั้น จะการจ่ายชำระต่อครั้งก่อนข้างสูง โดยเฉลี่ยคือ 1,404.74 บาท จะเห็นได้ว่าหากเป็นรายการจ่ายค่าสาธารณูปโภคที่มีจำนวนมาก กลุ่มตัวอย่างเลือกที่จะจ่ายเป็นเงินสดมากกว่า อาจจะเนื่องจากการจ่ายเงินสดมีการจ่ายเงินออกไปทันที ทำให้กลุ่มตัวอย่างมั่นใจว่าสามารถจ่ายค่าสาธารณูปโภคเรียบร้อยแล้ว โดยที่การใช้จ่ายเงินชำระค่าสาธารณูปโภคด้วย 3 วิธีนี้ มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.01 (ตารางที่ 4.18)

ตารางที่ 4.18 พฤติกรรมการใช้จ่าย ผ่านการชำระเงินแบบต่างๆ (สำหรับรายการที่มีการชำระเงินของกลุ่มตัวอย่างที่มากกว่า 30 ราย)

รายการ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวนเงินที่ ใช้จ่ายต่อครั้ง (บาท)	F-test	p-Value
การเติมน้ำมันรถยนต์					
- บัตรเครดิต	185	80.09	1,129.19		
- บัตรเดบิต	14	6.06	1,257.14		
- เงินสด	32	13.85	753.13	13.016	0.000***
รวม	231	100.00	1,084.85		
ซื้อของในห้างสรรพสินค้า					
- บัตรเครดิต	134	69.43	3,075.45		
- บัตรเดบิต	33	17.10	2,252.82		
- เงินสด	26	13.47	1,112.85	3.815	0.011**
รวม	193	100.00	4,059.01		

ตารางที่ 4.18 พฤติกรรมการใช้จ่าย ผ่านการชำระเงินแบบต่างๆ (สำหรับรายการที่มีการชำระเงินของกลุ่มตัวอย่างที่มากกว่า 30 ราย) (ต่อ)

รายการ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวนเงินที่ ใช้จ่ายต่อครั้ง (บาท)	F-test	p-Value
รับประทานอาหารที่					
ร้านอาหาร	108	69.23	1,424.07		
- บัตรเครดิต	10	6.41	1,560.00		
- บัตรเดบิต	38	24.36	533.16	46.386	0.000***
- เงินสด	156	100.00	1,215.77		
รวม					
จ่ายค่าสาธารณูปโภค					
- บัตรเครดิต	26	19.55	889.23		
- บัตรเดบิต	72	54.13	905.17		
- เงินสด	35	26.32	1,404.74	6.339	0.002***
รวม	133	100.00	1,033.52		

หมายเหตุ: *, **, *** คือ ระดับนัยสำคัญที่ 0.10, 0.50, 0.01 ตามลำดับ

4.4.2 พฤติกรรมการใช้จ่าย ผ่านการชำระเงินแบบต่างๆ (สำหรับรายการที่มีการชำระเงินของกลุ่มตัวอย่างที่น้อยกว่า 30 ราย)

สำหรับพฤติกรรมการใช้จ่าย ที่มีกลุ่มตัวอย่างเลือกใ้จ่ายน้อยกว่า 30 ราย คือ การซื้อสินค้าออนไลน์ การซื้อประกันภัยหรือประกันชีวิต การผ่อนชำระสินค้า และรายการอื่นๆ

การซื้อสินค้าออนไลน์ มีจำนวนทั้งหมด 28 ราย ส่วนใหญ่จะใช้บัตรเครดิต จำนวน 23 ราย คิดเป็นร้อยละ 82.14 และบัตรเดบิตจำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 17.86 โดยการใช้จ่ายแต่ละครั้งผ่านบัตรเครดิตจะมีค่าใช้จ่ายโดยเฉลี่ย 1,204.43 บาท และบัตรเดบิต 800.00 บาท ซึ่งส่วนใหญ่สินค้าออนไลน์ที่ใ้ผ่านบัตรเครดิตที่กลุ่มตัวอย่างเลือกใ้มากที่สุด ก็คือ การซื้อตัวเครื่องบินผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ต เนื่องจากการชำระค่าตัวเครื่องบินส่วนใหญ่ชำระผ่านทางช่องทางบัตรเครดิต (ตารางที่ 4.19)

การซื้อประกันภัยและประกันชีวิต มีกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 25 ราย ซึ่งส่วนใหญ่จะชำระผ่านบัตรเครดิต จำนวน 24 ราย คิดเป็นร้อยละ 96.00 และบัตรเดบิต จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 4.00 โดยที่รายจ่ายโดยเฉลี่ยต่อการชำระผ่านบัตรเครดิต คือ 19,779.17 บาท และบัตรเดบิต 2,000 บาท การชำระประกันภัยและประกันชีวิต ส่วนใหญ่ผู้บริโภคมักจะเลือกจ่ายเป็นรายปี และเนื่องจากต้องจ่ายเป็นเงินจำนวนค่อนข้างสูง ส่วนใหญ่จึงเลือกที่จะจ่ายผ่านบัตรเครดิต เพราะสามารถชำระได้ที่หลังหรือสามารถผ่อนจ่ายผ่านทางช่องทางบัตรเครดิตได้ ส่วนการชำระผ่านบัตรเดบิต ผู้บริโภคอาจเลือกชำระโดยหักผ่านบัญชีอัตโนมัติได้ (ตารางที่ 4.19)

การผ่อนชำระสินค้า มีกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 21 ราย ซึ่งกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดเลือกใช้เพียงบัตรเครดิตเท่านั้น เนื่องจากการชำระผ่านบัตรเครดิต เป็นช่องทางเดียวที่สามารถเลือกที่จะผ่อนชำระสินค้าเป็นงวดๆได้ โดยจำนวนเงินที่จ่ายโดยเฉลี่ยต่อการชำระ คือ 11,719.05 บาท (ตารางที่ 4.19)

สำหรับรายการอื่นๆที่มีการชำระเงินด้วยวิธีต่างๆ ของกลุ่มตัวอย่าง มีทั้งหมด 13 ราย ซึ่งมีการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิต จำนวน 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 76.92 บัตรเดบิต จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 15.38 และเงินสด จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 7.70 โดยมีจำนวนเงินที่ใช้จ่ายโดยมีค่าเฉลี่ยต่อการชำระ คือ 1,053.85 บาท โดยพฤติกรรมการใช้จ่ายรายการอื่นๆที่กลุ่มตัวอย่างใช้จ่าย ส่วนใหญ่จะเป็นค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการดูภาพยนตร์ การซื้อเครื่องสำอาง เป็นต้น (ตารางที่ 4.19)

ตารางที่ 4.19 พฤติกรรมการใช้จ่าย ผ่านการชำระเงินแบบต่างๆ (สำหรับรายการที่มีการชำระเงินของกลุ่มตัวอย่างที่น้อยกว่า 30 ราย)

รายการ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวนเงินที่ใช้จ่ายต่อการชำระ (บาท)
สินค้าออนไลน์			
- บัตรเครดิต	23	82.14	1,204.43
- บัตรเดบิต	5	17.86	800.00
- เงินสด	-	-	-
รวม	28	100.00	1,132.21
ประกันภัย, ประกันชีวิต			
- บัตรเครดิต	24	96.00	19,779.17
- บัตรเดบิต	1	4.00	2,000.00
- เงินสด	-	-	-
รวม	25	100.00	19,068.00

ตารางที่ 4.19 พฤติกรรมการใช้จ่าย ผ่านการชำระเงินแบบต่างๆ (สำหรับรายการที่มีการชำระเงินของกลุ่มตัวอย่างที่น้อยกว่า 30 ราย) (ต่อ)

รายการ	จำนวน (คน)	ร้อยละ	จำนวนเงินที่ใช้จ่ายต่อครั้ง (บาท)
ผ่อนชำระสินค้า			
- บัตรเครดิต	21	100.00	11,719.05
- บัตรเดบิต	-	-	-
- เงินสด	-	-	-
รวม	21	100.00	11,719.05
รายการอื่นๆ			
- บัตรเครดิต	10	76.92	1,190.00
- บัตรเดบิต	2	15.38	300.00
- เงินสด	1	7.70	1,200.00
รวม	13	100.00	1,053.85

หมายเหตุ: เป็นรายการชำระเงินที่มีกลุ่มตัวอย่างน้อยกว่า 30 ราย

4.5 ปัจจัยที่มีอิทธิพลในการเลือกใช้บัตรเครดิต และบัตรเดบิต

เป็นการศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการเลือกใช้บัตรเครดิต และบัตรเดบิต จากจำนวนกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 400 ราย โดยได้กำหนดปัจจัยต่างๆ ดังนี้ ได้รับส่วนลดหากมีการชำระผ่านบัตรเครดิตและเดบิต มูลค่าหรือราคาของสินค้าและบริการ การสะสมคะแนนเพื่อสิทธิพิเศษต่างๆ ระยะเวลาปลอดหนี้ อัตราดอกเบี้ยเงินฝากธนาคาร (กรณีใช้บัตรเดบิต) อัตราดอกเบี้ยกู้ยืมของบัตรเครดิต โดยศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่มีระดับอิทธิพลในระดับต่างๆ

4.5.1 ระดับอิทธิพลของปัจจัยในการเลือกใช้บัตรเดบิต (บัตรเอทีเอ็ม) ของกลุ่มตัวอย่าง

ระดับอิทธิพลของปัจจัยในการเลือกใช้บัตรเดบิต (บัตรเอทีเอ็ม) ของกลุ่มตัวอย่าง ทั้งหมด 400 ราย พบว่า ปัจจัยที่ได้รับส่วนลดหากชำระผ่านบัตรเดบิต ถือเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลลำดับแรก โดยมีค่าเฉลี่ย 3.68 รองลงมาคือ ปัจจัยด้านมูลค่าหรือราคาของสินค้าและบริการ ค่าเฉลี่ย 3.65 ปัจจัยด้านการที่มีการสะสมคะแนน เพื่อสิทธิพิเศษต่างๆ ค่าเฉลี่ย 3.60 และอัตราดอกเบี้ยเงินฝากธนาคาร ค่าเฉลี่ย 3.44 (ตารางที่ 4.20)

ปัจจัยที่ได้รับส่วนลดหากชำระผ่านบัตรเครดิต, ด้านมูลค่าหรือราคาสินค้าและบริการ และการที่มีการสะสมคะแนน เพื่อสิทธิพิเศษต่างๆ ถือเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลมาก ตามลำดับ เนื่องจากส่วนใหญ่ นั้น หากผู้บริโภคได้รับสิทธิพิเศษมากกว่าที่ตนจะได้รับจากการที่ซื้อสินค้าแล้ว ส่วนใหญ่ก็จะทำให้ ตัดสินใจในการเลือกซื้อผ่านบัตรเครดิตมากขึ้น

ส่วนปัจจัยด้านอัตราดอกเบี้ยเงินฝากธนาคาร เป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลปานกลาง เนื่องจากปัจจุบัน ดอกเบี้ยเงินฝากธนาคาร อาจจะไม่ค่อยมีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อบัตรเครดิต เพราะดอกเบี้ยเงินฝาก ธนาคารในปัจจุบัน โดยเฉพาะฝากออมทรัพย์ ได้รับดอกเบี้ยเพียงร้อยละ 0.50 ต่อปี ซึ่งค่อนข้างไม่มี ผลต่อการตัดสินใจใช้บัตรเครดิตมากเท่าที่ควร

ตารางที่ 4.20 ระดับอิทธิพลของปัจจัยในการเลือกซื้อบัตรเครดิต (บัตรเอทีเอ็ม) ของกลุ่มตัวอย่าง

อันดับ	ปัจจัยในการเลือกซื้อบัตรเครดิต	ค่าเฉลี่ย	ระดับอิทธิพล
1	ได้รับส่วนลดหากชำระผ่านบัตรเครดิต	3.68	มาก
2	มูลค่า หรือราคา ของสินค้าและบริการ	3.65	มาก
3	มีการสะสมคะแนน เพื่อสิทธิพิเศษต่างๆ	3.60	มาก
4	อัตราดอกเบี้ยเงินฝากธนาคาร	3.44	ปานกลาง

4.5.2 ระดับอิทธิพลของปัจจัยในการเลือกซื้อบัตรเครดิต ของกลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างทั้งหมดของการใช้บัตรเครดิต ทั้งหมด 400 ราย มีปัจจัยที่มีระดับอิทธิพลเรียง จากมากไปน้อย ดังนี้ ลำดับแรก คือ มูลค่าหรือราคา ของสินค้าและบริการ ค่าเฉลี่ย 3.99 ปัจจัยการ ได้รับส่วนลดหากชำระผ่านบัตรเครดิต ค่าเฉลี่ย 3.93 ปัจจัยการได้รับคะแนนสะสม เพื่อสิทธิพิเศษ ต่างๆ ค่าเฉลี่ย 3.83 ปัจจัยด้านระยะเวลาปลอดหนี้ ค่าเฉลี่ย 3.78 และปัจจัยด้านอัตราดอกเบี้ยกู้ยืมของ บัตรเครดิต ค่าเฉลี่ย 3.76 (ตารางที่ 4.21)

ปัจจัยทั้ง 5 ปัจจัยนั้น ถือเป็นปัจจัยที่มีระดับอิทธิพลมากต่อการตัดสินใจเลือกซื้อบัตรเครดิต โดยเฉพาะปัจจัยลำดับแรก คือ มูลค่าหรือราคา ของสินค้าและบริการ เนื่องจากบัตรเครดิตสามารถใช้ได้ เลยโดยไม่ต้องมีเงินอยู่ในบัตร และสามารถผ่อนชำระคืน ได้ภายหลังด้วย ดังนั้น หากผู้บริโภคต้องการ สินค้าที่มีมูลค่าหรือราคาสูง หากมีเงินไม่เพียงพอ ก็จะเลือกที่จะใช้บัตรเครดิตแทนวิธีการชำระเงิน ด้วยวิธีอื่นๆ

ส่วนปัจจัยด้านอัตราดอกเบี้ยกู้ยืมของบัตรเครดิต ถือเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลเป็นลำดับสุดท้าย เนื่องจากดอกเบี้ยของบัตรเครดิต เป็นดอกเบี้ยที่ธนาคารตามกฎระเบียบข้อบังคับของธนาคารแห่งประเทศไทย ซึ่งถือว่าเป็นดอกเบี้ยในระบบของสถาบันการเงิน โดยมีอัตราร้อยละไม่เกิน 0.28 ต่อปี

ซึ่งหากเฉลี่ยดอกเบี้ยเป็นรายเดือนเพียงร้อยละ 0.23 ต่อปี ดังนั้นปัจจัยด้านอัตราดอกเบี้ยกู้ยืมของบัตร
เครดิตจึงถือเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลน้อยที่สุดที่กลุ่มตัวอย่างเลือก

ตารางที่ 4.21 ระดับอิทธิพลของปัจจัยในการเลือกใช้บริการเครดิต ของกลุ่มตัวอย่าง

อันดับ	ปัจจัยในการเลือกใช้บริการเครดิต	ค่าเฉลี่ย	ระดับอิทธิพล
1	มูลค่า หรือราคา ของสินค้าและบริการ	3.99	มาก
2	ได้รับส่วนลดหากชำระผ่านบัตรเครดิต	3.93	มาก
3	มีการสะสมคะแนน เพื่อสิทธิพิเศษต่างๆ	3.83	มาก
4	ระยะเวลาปลอดหนี้	3.78	มาก
5	อัตราดอกเบี้ยกู้ยืมของบัตรเครดิต	3.76	มาก

หากเปรียบเทียบระหว่างปัจจัยที่มีอิทธิพลในการเลือกบัตรเครดิตและเครดิตนั้น จะเห็นได้ว่า
การเลือกใช้บริการบัตรเครดิต กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับการได้รับส่วนลดมาเป็นลำดับแรก ส่วนมูลค่า
ของสินค้ามาเป็นลำดับรองมา แต่สำหรับการใช้บริการเครดิตนั้น กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญกับมูลค่า
หรือราคาสินค้าเป็นลำดับแรก ซึ่งหมายถึงหากมีการใช้จ่ายในสินค้าและบริการ ในมูลค่าที่สูง ก็จะ
เลือกที่จะใช้บริการเครดิตมากกว่าบัตรเครดิต

4.6 การวิเคราะห์ความชอบด้านเวลา (Time Preferences)

บุคคลมีความชอบด้านเวลาที่แตกต่างกัน บางคนยินดีที่จะรอเวลาเพื่อจะได้จำนวนเงินที่
มากกว่าในอนาคต บางคนเลือกที่จะรับเงินทันทีแต่ได้จำนวนเงินที่น้อยกว่าที่บุคคลนั้นจะได้รับใน
อนาคต ดังนั้นการวิเคราะห์ความชอบด้านเวลา (Time Preferences) จะเป็นการแปลผลโดยวิธีการวัด
ตัวคุณคิดลด (Individual Discount Factor, IDF) โดยที่เป็นการเปรียบเทียบ ระหว่าง $IDF_{0,1}$ กับ $IDF_{0,6}$
ดังนี้

$IDF_{0,1} < IDF_{0,6}$ บุคคลที่มีความเอนเอียงในปัจจุบัน (Present Bias)

$IDF_{0,1} > IDF_{0,6}$ บุคคลที่มีความเอนเอียงในอนาคต (Future Bias)

และ $IDF_{0,6}$ จะทำการตรวจสอบการตอบคำถามของ $IDF_{0,1}$ เพื่อให้สอดคล้องของคำตอบ

ศึกษาจากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 400 ราย แต่จากการตรวจสอบรายการที่ทำการตอบ
แบบสอบถาม มีกลุ่มตัวอย่างเพียง 375 ราย ที่เข้าข่ายเป็นผู้มีความเอนเอียงในปัจจุบัน (Present Bias)

จากจำนวนกลุ่มตัวอย่าง 375 รายนั้น จะมีการแบ่งกลุ่มตัวอย่างที่ใช้จ่ายเฉพาะบัตรเครดิต โดย
วิเคราะห์จากพฤติกรรมการชำระสินค้าของการชำระ 2 รายการล่าสุด โดยกลุ่มนี้จัดได้ว่าเป็นกลุ่มที่
นิยมใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิต จำนวน 184 ราย แล้วนำมาเปรียบเทียบความชอบด้านเวลากับกลุ่มตัวอย่าง
ทั้งหมด 375 ราย

นอกจากนี้ กลุ่มตัวอย่างที่นิยมใช้บัตรเครดิต จำนวน 184 ราย จะถูกจำแนกตามระดับรายได้ ผู้ที่มีรายได้ต่ำ (ช่วงรายได้ตั้งแต่ 10,000-20,000 บาท) รายได้ปานกลาง (ช่วงรายได้ตั้งแต่ 20,001-40,000 บาท) และรายได้สูง (ช่วงรายได้ตั้งแต่ 40,001 บาทขึ้นไป) เพื่อประเมินความชอบด้านเวลา ในกลุ่มที่ใช้บัตรเครดิตจะแตกต่างกันหรือไม่ตามระดับรายได้

โดยผลที่ได้จากการศึกษา มีดังนี้

4.6.1 การเลือกระหว่างรายได้วันนี้และในอีก 1 เดือนข้างหน้า (จากกลุ่มตัวอย่าง 375 ราย)

จากกลุ่มตัวอย่าง 375 ราย โดยการเลือกระหว่างรายได้ที่ได้รับในปัจจุบันที่น้อยกว่า และรายได้ในอนาคตที่แน่นอน และได้มากกว่าในช่วงเวลารอคอย 1 เดือน ส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างยอมรับรายได้ที่ได้อีก 1 เดือนข้างหน้า จำนวน 81 ราย คิดเป็นร้อยละ 21.60 และรับรายได้วันนี้ 9,400 บาท จำนวน 71 รายคิดเป็นร้อยละ 18.93 ตามลำดับ โดยค่าเฉลี่ยตัวคูณคิดลดของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 375 ราย ($IDF_{0,1}$) คือ 0.9345 (ตารางที่ 4.22)

ตารางที่ 4.22 การเลือกระหว่างรายได้วันนี้และในอีก 1 เดือนข้างหน้า (จากกลุ่มตัวอย่าง 375 ราย)

ทางเลือก	ตัวคูณ คิดลด	จำนวน (คน)	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก ตัวคูณคิดลด
การเลือกรายได้ในอนาคตอีก 1 เดือน				
- 10,000	1.00	81	21.60	81.00
การเลือกรายได้ปัจจุบัน				
- 9,800	0.98	141	37.60	138.18
- 9,400	0.94	71	18.93	66.74
- 8,800	0.88	39	10.40	34.32
- 8,000	0.80	21	5.60	16.80
- 7,000	0.70	9	2.40	6.30
- 5,800	0.58	10	2.67	5.80
- 4,400	0.44	3	0.80	1.32
รวม		375	100.00	0.9345
ค่าเฉลี่ยตัวคูณคิดลด ($IDF_{0,1}$)				0.9345

หมายเหตุ: $IDF_{0,1}$ ค่าเฉลี่ยตัวคูณคิดลด ของการเลือกระหว่างรายได้วันนี้ และในอีก 1 เดือนข้างหน้า

4.6.2 การเลือกระหว่างรายได้วันนี้และในอีก 1 เดือนข้างหน้า (จากกลุ่มตัวอย่างที่เลือกใช้เฉพาะบัตรเครดิต 184 ราย)

จากกลุ่มตัวอย่างที่เลือกใช้เฉพาะบัตรเครดิต 184 ราย โดยการเลือกระหว่างรายได้ที่ได้รับในปัจจุบันที่น้อยกว่า และรายได้ในอนาคตที่แน่นอน และได้มากกว่าในช่วงเวลารอคอย 1 เดือน ส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างนี้ ยอมรับรายได้ที่ได้อีก 1 เดือนข้างหน้า ที่ระดับรายได้ 9,800 บาท จำนวน 71 ราย คิดเป็นร้อยละ 38.59 รองลงมา คือ ยินดีรอรับรายได้ 10,000 บาท ในอีก 1 เดือนข้างหน้า จำนวน 41 ราย คิดเป็นร้อยละ 22.28 และรับรายได้วันนี้ 9,400 บาท จำนวน 33 รายคิดเป็นร้อยละ 17.93 ตามลำดับ โดยค่าเฉลี่ยตัวคุณคิดลดของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 184 ราย ($IDF_{0,1}$) คือ 0.9356 (ตารางที่ 4.23)

ตารางที่ 4.23 การเลือกระหว่างรายได้วันนี้และในอีก 1 เดือนข้างหน้า (จากกลุ่มตัวอย่างที่เลือกใช้เฉพาะบัตรเครดิต 184 ราย)

ทางเลือก	ตัวคุณคิดลด	จำนวน (คน)	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักตัวคุณคิดลด
การเลือกรายได้ในอนาคตอีก 1 เดือน - 10,000	1.00	41	22.28	41.00
การเลือกรายได้ปัจจุบัน - 9,800	0.98	71	38.59	69.58
- 9,400	0.94	33	17.93	31.02
- 8,800	0.88	20	10.87	17.60
- 8,000	0.80	8	4.35	6.40
- 7,000	0.70	5	2.72	3.50
- 5,800	0.58	3	1.63	1.74
- 4,400	0.44	3	1.63	1.32
รวม		184	100.00	0.9356
ค่าเฉลี่ยตัวคุณคิดลด ($IDF_{0,1}$)				

หมายเหตุ: $IDF_{0,1}$ ค่าเฉลี่ยตัวคุณคิดลด ของการเลือกระหว่างรายได้วันนี้ และในอีก 1 เดือนข้างหน้า

4.6.3 การเลือกระหว่างรายได้ในอีก 6 เดือนข้างหน้า และในอีก 7 เดือนข้างหน้า (จากกลุ่มตัวอย่าง 375 ราย)

จากกลุ่มตัวอย่าง 375 ราย โดยการเลือกระหว่างการรอรับรายได้ที่น้อยกว่า ช่วงเวลารอคอยเพียง 6 เดือน และรายได้ในอนาคตที่ได้มากกว่าในช่วงเวลารอคอย 7 เดือน ส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างยอมรับรายได้ในอีก 6 เดือนข้างหน้า ที่ระดับรายได้ 9,800 บาท จำนวน 128 ราย คิดเป็นร้อยละ 34.13 รองลงมา คือ ยินดีรอรับรายได้ 10,000 บาท ในอีก 7 เดือนข้างหน้า จำนวน 66 ราย คิดเป็นร้อยละ 17.60 และยอมรับรายได้ในอีก 6 เดือนข้างหน้า ที่ระดับรายได้ 8,800 และ 8,000 บาท จำนวน 46 ราย คิดเป็นร้อยละ 12.27 โดยค่าเฉลี่ยตัวคูณคิดลดของกลุ่มตัวอย่าง 375 ราย ($IDF_{6,7}$) คือ 0.8985 (ตารางที่ 4.26)

ตารางที่ 4.24 การเลือกระหว่างรายได้ในอีก 6 เดือนข้างหน้า และในอีก 7 เดือนข้างหน้า (จากกลุ่มตัวอย่าง 375 ราย)

ทางเลือก	ตัวคูณคิดลด	จำนวน (คน)	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักตัวคูณคิดลด
การเลือกรายได้ในอนาคตอีก 7 เดือน - 10,000	1.00	66	17.60	66.00
การเลือกรายได้ในอนาคตอีก 6 เดือน				
- 9,800	0.98	128	34.13	125.44
- 9,400	0.94	42	11.20	39.48
- 8,800	0.88	46	12.27	40.48
- 8,000	0.80	46	12.27	36.80
- 7,000	0.70	24	6.40	16.80
- 5,800	0.58	16	4.27	9.28
- 4,400	0.44	7	1.86	3.08
รวม		375	100.00	0.8996
ค่าเฉลี่ยตัวคูณคิดลด ($IDF_{6,7}$)				

หมายเหตุ: $IDF_{6,7}$ ค่าเฉลี่ยตัวคูณคิดลด การเลือกระหว่างรายได้ในอีก 6 เดือนข้างหน้า และในอีก 7 เดือนข้างหน้า

4.6.4 การเลือกระหว่างรายได้ในอีก 6 เดือนข้างหน้า และในอีก 7 เดือนข้างหน้า (จากกลุ่มตัวอย่างที่เลือกใช้เฉพาะบัตรเครดิต 184 ราย)

จากกลุ่มตัวอย่างที่เลือกใช้เฉพาะบัตรเครดิต 184 ราย โดยการเลือกระหว่างการรอรับรายได้ที่น้อยกว่า ช่วงเวลารอคอยเพียง 6 เดือน และรายได้ในอนาคตที่ได้มากกว่าในช่วงเวลารอคอย 7 เดือน ส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างยอมรับรายได้ในอีก 6 เดือนข้างหน้า ที่ระดับรายได้ 9,800 บาท จำนวน 64 ราย คิดเป็นร้อยละ 34.78 รองลงมา คือ ยินดีรอรับรายได้ 10,000 บาท ในอีก 7 เดือนข้างหน้า จำนวน 28 ราย คิดเป็นร้อยละ 15.23 และยอมรับรายได้ในอีก 6 เดือนข้างหน้า ที่ระดับรายได้ 8,800 บาท จำนวน 27 ราย คิดเป็นร้อยละ 14.67 โดยค่าเฉลี่ยตัวคุณคิดลดของกลุ่มตัวอย่างที่เลือกใช้เฉพาะบัตรเครดิต 184 ราย ($IDF_{6,7}$) คือ 0.9020 (ตารางที่ 4.27)

ตารางที่ 4.25 การเลือกระหว่างรายได้ในอีก 6 เดือนข้างหน้า และในอีก 7 เดือนข้างหน้า (จากกลุ่มตัวอย่างที่เลือกใช้เฉพาะบัตรเครดิต 184 ราย)

ทางเลือก	ตัวคุณคิดลด	จำนวน (คน)	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก ตัวคุณคิดลด
การเลือกรายได้ในอนาคตอีก 7 เดือน - 10,000	1.00	28	15.23	28.00
การเลือกรายได้ในอนาคตอีก 6 เดือน				
- 9,800	0.98	64	34.78	62.72
- 9,400	0.94	24	13.04	22.56
- 8,800	0.88	27	14.67	23.76
- 8,000	0.80	20	10.87	16.00
- 7,000	0.70	11	5.98	7.70
- 5,800	0.58	6	3.26	3.48
- 4,400	0.44	4	2.17	1.76
รวม		184	100.00	0.9020
ค่าเฉลี่ยตัวคุณคิดลด ($IDF_{6,7}$)				

หมายเหตุ: $IDF_{6,7}$ ค่าเฉลี่ยตัวคุณคิดลด การเลือกระหว่างรายได้ในอีก 6 เดือนข้างหน้า และในอีก 7 เดือนข้างหน้า

4.6.5 การเลือกระหว่างรายได้วันนี้และในอีก 6 เดือนข้างหน้า (จากกลุ่มตัวอย่าง 375 ราย)

จากกลุ่มตัวอย่าง 375 ราย โดยการเลือกระหว่างรายได้ที่ได้รับในปัจจุบันที่น้อยกว่า และรายได้ในอนาคตที่แน่นอน และได้มากกว่าในช่วงเวลารอคอย 6 เดือน ส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างยอมรับรายได้ที่ได้อีก 6 เดือนที่ระดับรายได้ 9,800 บาท จำนวน 116 ราย คิดเป็นร้อยละ 30.93 รองลงมา คือ รับรายได้วันนี้ 9,400 บาท จำนวน 57 ราย คิดเป็นร้อยละ 15.20 และยินดีรอรับรายได้ 10,000 บาท ในอีก 6 เดือนข้างหน้า จำนวน 55 ราย คิดเป็นร้อยละ 14.66 ตามลำดับ โดยค่าเฉลี่ยตัวคูณคิดลดของกลุ่มตัวอย่าง 375 ราย ($IDF_{0,6}$) คือ 0.8927 (ตารางที่ 4.24)

ตารางที่ 4.26 การเลือกระหว่างรายได้วันนี้และในอีก 6 เดือนข้างหน้า (จากกลุ่มตัวอย่าง 375 ราย)

ทางเลือก	ตัวคูณ คิดลด	จำนวน (คน)	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก ตัวคูณคิดลด
การเลือกรายได้ในอนาคตอีก 6 เดือน				
- 10,000	1.00	55	14.66	55.00
การเลือกรายได้ปัจจุบัน				
- 9,800	0.98	116	30.93	113.68
- 9,400	0.94	57	15.20	53.58
- 8,800	0.88	49	13.07	43.12
- 8,000	0.80	49	13.07	39.20
- 7,000	0.70	23	6.13	16.10
- 5,800	0.58	19	5.07	11.02
- 4,400	0.44	7	1.87	3.08
รวม		375	100.00	
ค่าเฉลี่ยตัวคูณคิดลด ($IDF_{0,6}$)				0.8927

หมายเหตุ: $IDF_{0,6}$ ค่าเฉลี่ยตัวคูณคิดลด ของการเลือกระหว่างรายได้วันนี้ และในอีก 6 เดือนข้างหน้า

4.6.6 การเลือกระหว่างรายได้วันนี้และในอีก 6 เดือนข้างหน้า (จากกลุ่มตัวอย่างที่เลือกใช้เฉพาะบัตรเครดิต 184 ราย)

จากกลุ่มตัวอย่างที่เลือกใช้เฉพาะบัตรเครดิต 184 ราย โดยการเลือกระหว่างรายได้ที่ได้รับในปัจจุบันที่น้อยกว่า และรายได้ในอนาคตที่แน่นอน และได้มากกว่าในช่วงเวลารอคอย 6 เดือน ส่วน

ใหญ่กลุ่มตัวอย่างนี้ ขอมรับรายได้ที่ได้นี้ ที่ระดับรายได้ 9,800 บาท จำนวน 59 ราย คิดเป็นร้อยละ 32.07 รองลงมา คือ รับรายได้วันนี้ 9,400 บาท จำนวน 31 ราย คิดเป็นร้อยละ 29.14 เลือกรับรายได้วันนี้ 8,800 บาท จำนวน 25 ราย คิดเป็นร้อยละ 13.59 และยินดีรอรับรายได้ 10,000 บาท ในอีก 6 เดือนข้างหน้า จำนวน 24 ราย คิดเป็นร้อยละ 13.04 ค่าเฉลี่ยตัวคูณคิดลดของกลุ่มตัวอย่างที่เลือกใช้ เฉพาะบัตรเครดิต จำนวน 184 ราย ($IDF_{0,6}$) คือ 0.8954 (ตารางที่ 4.25)

ตารางที่ 4.27 การเลือกระหว่างรายได้วันนี้และในอีก 6 เดือนข้างหน้า (จากกลุ่มตัวอย่างที่เลือกใช้ เฉพาะบัตรเครดิต 184 ราย)

ทางเลือก	ตัวคูณ คิดลด	จำนวน (คน)	ร้อยละ	ค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก ตัวคูณคิดลด
การเลือกรายได้ในอนาคตอีก 6 เดือน - 10,000	1.00	24	13.04	24.00
การเลือกรายได้ปัจจุบัน				
- 9,800	0.98	59	32.07	57.82
- 9,400	0.94	31	16.85	29.14
- 8,800	0.88	25	13.59	22.00
- 8,000	0.80	23	12.50	18.40
- 7,000	0.70	10	5.43	7.00
- 5,800	0.58	8	4.35	4.64
- 4,400	0.44	4	2.17	1.76
รวม		184	100.00	0.8954
ค่าเฉลี่ยตัวคูณคิดลด ($IDF_{0,6}$)				

หมายเหตุ: $IDF_{0,6}$ ค่าเฉลี่ยตัวคูณคิดลด ของการเลือกระหว่างรายได้วันนี้ และในอีก 6 เดือนข้างหน้า

4.6.7 การวัดตัวคูณคิดลด (Individual Discount Factor, IDF) ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 375 ราย และกลุ่มตัวอย่างที่เลือกใช้เฉพาะบัตรเครดิต 184 ราย

การวัดผลด้วยตัวคูณคิดลด (Individual Discount Factor, IDF) ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด จำนวน 375 ราย มีค่าของ $IDF_{0,1}$ มีค่ามากกว่า $IDF_{6,7}$ ซึ่งทำให้กลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 375 ราย โดยเฉลี่ยแล้วเป็นบุคคลที่มีความเอนเอียงในอนาคต (Future Bias) (ตารางที่ 4.28)

จากผลการวัดผลด้วยตัวคูณคิดลด (Individual Discount Factor, IDF) ของกลุ่มตัวอย่างที่เลือกใช้เฉพาะบัตรเครดิต จำนวน 184 ราย มีค่าของ $IDF_{0,1}$ มีค่ามากกว่า $IDF_{6,7}$ ซึ่งทำให้กลุ่มตัวอย่างที่เลือกใช้เฉพาะบัตรเครดิต จำนวน 184 ราย โดยเฉลี่ยแล้วเป็นบุคคลที่มีความเอนเอียงในอนาคต (Future Bias) เช่นเดียวกับกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 375 ราย (ตารางที่ 4.28)

จะเห็นได้ว่ากลุ่มตัวอย่างที่เลือกใช้เฉพาะบัตรเครดิต โดยพิจารณาจากพฤติกรรมการใช้จ่าย 2 ครั้งล่าสุดของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด โดยที่ไม่มีการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตและเงินสด มีจำนวน 184 ราย คิดเป็นร้อยละ 49.07 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด ซึ่งมีจำนวนประมาณครึ่งหนึ่งของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด จึงทำให้กลุ่มตัวอย่างทั้งหมดโดยเฉลี่ย มีลักษณะเป็นบุคคลที่มีความเอนเอียงในอนาคต (Future Bias) แต่ตัวคูณคิดลดของกลุ่มตัวอย่างที่เลือกใช้เฉพาะบัตรเครดิต จะมีค่า $IDF_{0,1}$ และ $IDF_{6,7}$ มากกว่าค่า $IDF_{0,1}$ และ $IDF_{6,7}$ ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

บุคคลที่มีความเอนเอียงในอนาคต (Future Bias) เป็นกลุ่มบุคคลที่ให้ความสำคัญกับอนาคตมากกว่าปัจจุบัน ดังนั้นการใช้บัตรเครดิต ถือเป็นการใช้เงินก่อนแล้วจ่ายคืนทีหลัง ส่วนบัตรเครดิตนั้นจะเป็นการใช้จ่ายโดยไม่ต้องถือเงินสด แต่เป็นหักเงินในบัญชีทันทีที่มีการใช้บัตรเครดิต ซึ่งกลุ่มตัวอย่งนี้ เป็นกลุ่มตัวอย่างที่มีทั้งบัตรเครดิตและบัตรเดบิต ดังนั้นจึงเป็นกลุ่มตัวอย่างมีพฤติกรรมการใช้จ่ายมากกว่าคนที่ไม่มีบัตรเครดิตและบัตรเดบิต

ตารางที่ 4.28 การวัดตัวคูณคิดลด (Individual Discount Factor, IDF) ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 375 ราย และกลุ่มตัวอย่างที่เลือกใช้เฉพาะบัตรเครดิต 184 ราย

รายการ	กลุ่มตัวอย่างทั้งหมด (375 คน)	กลุ่มตัวอย่างที่เลือกใช้เฉพาะบัตรเครดิต (184 คน)	กลุ่มตัวอย่างที่เลือกใช้เฉพาะบัตรเครดิต (184 คน)		
			รายได้ต่ำ	รายได้ปานกลาง	รายได้สูง
$IDF_{0,1}$	0.9345	0.9356	0.9424	0.9275	0.9425
$IDF_{6,7}$	0.8996	0.9020	0.8931	0.9011	0.9188
$IDF_{0,6}$	0.8927	0.8954	0.8982	0.8917	0.9000

หมายเหตุ: $IDF_{0,1}$ ค่าเฉลี่ยตัวคูณคิดลด ของการเลือกระหว่างรายได้วันนี้ และในอีก 1 เดือนข้างหน้า

$IDF_{6,7}$ ค่าเฉลี่ยตัวคูณคิดลด ของการเลือกระหว่างรายได้ในอีก 6 เดือนข้างหน้า และในอีก 7 เดือนข้างหน้า

$IDF_{0,6}$ ค่าเฉลี่ยตัวคูณคิดลด ของการเลือกระหว่างรายได้วันนี้ และในอีก 6 เดือนข้างหน้า

จากตารางที่ 4.28 จะเห็นได้ว่าทั้งกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 375 ราย และกลุ่มตัวอย่างที่เลือกใช้เฉพาะบัตรเครดิต จำนวน 184 ราย เป็นบุคคลที่มีบุคคลที่มีความเอนเอียงในอนาคต (Future Bias) และจากกลุ่มตัวอย่างที่เลือกใช้เฉพาะบัตรเครดิต จำนวน 184 ราย ได้แบ่งกลุ่มรายได้ ออกเป็น 3 กลุ่มคือรายได้ต่ำ ปานกลาง และสูง

กลุ่มตัวอย่างที่เลือกใช้เฉพาะบัตรเครดิต จำนวน 184 ราย มีจำนวนกลุ่มรายได้ต่ำ ช่วงรายได้ต่ำกว่า 10,000 – 20,000 บาท จำนวน 58 ราย คิดเป็นร้อยละ 31.53 รายได้ปานกลาง ช่วงรายได้ 20,001-40,000 บาท จำนวน 90 ราย คิดเป็นร้อยละ 48.91 และรายได้สูง ช่วงรายได้ 40,001บาทขึ้นไป จำนวน 36 ราย คิดเป็นร้อยละ 19.56

จะเห็นได้ว่า แม้จะมีการจำแนกกลุ่มตัวอย่างที่เลือกใช้เฉพาะบัตรเครดิต ทั้ง 3 กลุ่มรายได้ ค่า $IDF_{0,1}$ และ $IDF_{6,7}$ ไม่ได้แตกต่างกันมากนัก แสดงว่ากลุ่มตัวอย่างที่ใช้บัตรเครดิตไม่ได้มีลักษณะบุคคลที่มีความเอนเอียงในปัจจุบัน (Present Bias) ดังเช่นงานวิจัยของ Meier Stephan and Sprenger Charles D. (2009) ดังนั้นการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตของกลุ่มตัวอย่าง จึงน่าจะมีวัตถุประสงค์เพื่อสะสมคะแนนหรือได้รับสิทธิพิเศษมากกว่า



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลการศึกษา

จากการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บัตรเครดิต บัตรเดบิต และเงินสด ในการชำระค่าสินค้าและบริการของผู้บริโภค ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยการตอบแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 400 ราย ในช่วงเดือนมิถุนายน – กรกฎาคม 2558 ซึ่งกลุ่มตัวอย่างต้องมีบัตรเครดิตและบัตรเดบิต พบว่า มีเพศชาย จำนวน 176 ราย และเพศหญิง จำนวน 224 ราย ส่วนใหญ่อายุอยู่ระหว่าง 21-30 ปี คิดเป็นร้อยละ 38.00 สถานภาพโสดและสมรส จำนวนใกล้เคียงกัน ส่วนใหญ่ระดับการศึกษา คือปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 66.00 อาชีพส่วนใหญ่คือ พนักงานบริษัทเอกชน พนักงานรัฐวิสาหกิจ และข้าราชการ

รายได้ส่วนบุคคลของกลุ่มตัวอย่าง อยู่ในช่วงรายได้ 15,001-35,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 68.60 และรายได้ส่วนบุคคลต่อเดือนโดยเฉลี่ย 28,581.75 บาท และรายจ่ายส่วนบุคคลของกลุ่มตัวอย่าง คือช่วงรายจ่าย 10,001-25,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 61.00 และรายจ่ายส่วนบุคคลต่อเดือนโดยเฉลี่ย 19,400.50 บาท

การถือครองบัตรเดบิต (บัตรเอทีเอ็ม) โดยเฉลี่ยต่อราย จำนวน 1.73 บัตร โดยถือครองมากที่สุดจำนวน 4 บัตร โดยการถือครองบัตรนั้น มีการถือครองบัตรเดบิตที่มีประกันอุบัติเหตุคิดเป็นร้อยละ 59.60 ของจำนวนบัตรเดบิตทั้งหมด บัตรเดบิตที่มีการถือครองมากที่สุด คือ บัตรเดบิตธนาคารกรุงไทย คิดเป็นร้อยละ 46.25 ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด ส่วนการถือครองบัตรเครดิต มีการถือโดยเฉลี่ยต่อราย จำนวน 1.93 บัตร โดยถือครองบัตรเครดิตมากที่สุด จำนวน 6 บัตร โดยมีการถือครองบัตรเครดิตที่เป็นบัตรหลัก คิดเป็นร้อยละ 88.45 ของบัตรเครดิตทั้งหมด วงเงินบัตรเครดิตต่อบัตรอยู่ในช่วง 10,000-49,999 บาท วงเงินบัตรเครดิตโดยเฉลี่ยต่อราย คือ 97,225 บาท และส่วนใหญ่ถือบัตรเครดิตธนาคารกรุงไทยเช่นกัน เนื่องจากธนาคารกรุงไทยเป็นสถาบันการเงินขนาดใหญ่ และส่วนใหญ่เป็นธนาคารที่มีบัญชีเงินเดือนของข้าราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจ และเอกชนจำนวนมาก ดังนั้นจึงทำให้มีการถือบัตรเดบิตและบัตรเครดิตมากด้วย ซึ่งผู้ตอบแบบสอบถาม 1 ราย สามารถถือบัตรเดบิตและบัตรเครดิตได้มากกว่า 1 บัตร

เหตุผลในการเลือกใช้เงินสด บัตรเดบิต และเงินสด มีเหตุผลในการเลือกใช้แตกต่างกันไป โดยเหตุผลสำคัญในการเลือกใช้เงินสด คือ มีความสะดวกและรวดเร็ว และใช้ซื้อสินค้าและบริการที่

มีราคาต่ำ และเหตุผลส่วนใหญ่ที่ใช้บัตรเดบิตและบัตรเครดิต คือ จะใช้ในการฉ้อที่เงินสดไม่เพียงพอ และสินค้าที่มีราคาสูง ส่วนบริการเสริมของบัตรเครดิตที่กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมากที่สุด คือ บัตรเครดิตที่มีการยกเว้นค่าธรรมเนียมรายปี

การใช้บัตรเดบิตในการเลือกซื้อสินค้า ส่วนใหญ่จะใช้บัตรเดบิตในการจ่ายค่าสาธารณูปโภค เนื่องจากส่วนใหญ่จะเป็นการหักบัญชีธนาคาร ซึ่งถือว่าเป็นเรื่องที่สะดวกสบายต่อผู้ใช้บริการ เพราะไม่ต้องกังวลเรื่องการจ่ายค่าสาธารณูปโภคให้ตรงเวลา เพียงแค่มีเงินคงเหลือในบัญชีธนาคารให้เพียงพอต่อการหักชำระเท่านั้น ซึ่งถือเป็นเรื่องง่ายในการชำระค่าสาธารณูปโภค ส่วนการใช้บัตรเครดิตนั้น ส่วนใหญ่จะใช้จ่ายเกี่ยวกับการบันเทิงและการพักผ่อน เนื่องจากเป็นค่าใช้จ่ายฟุ่มเฟือยหรืออยู่นอกเหนือรายการของค่าใช้จ่ายประจำ ซึ่งสามารถใช้จ่ายก่อนแล้วผ่อนทีหลังได้

พฤติกรรมในการใช้จ่ายของกลุ่มตัวอย่าง ผ่านบัตรเครดิต บัตรเดบิต และเงินสด โดยเป็นการศึกษาพฤติกรรมการใช้จ่ายผ่านการชำระเงินด้วยวิธีการต่างๆ ซึ่งรายการต่าง ๆ นั้น ต้องเป็นรายการที่สามารถชำระเงินได้ทั้งบัตรเครดิต บัตรเดบิต และเงินสด โดยศึกษาพฤติกรรมการใช้จ่าย 2 ครั้ง ล่าสุด พบว่า การเติมน้ำมันรถยนต์ จำนวน 231 ราย มีกลุ่มตัวอย่างนิยมใช้บัตรเครดิตใช้ชำระเงินมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 80.09 และการชำระเงินในการซื้อของในห้างสรรพสินค้า จำนวน 193 ราย โดยมีการใช้บัตรเครดิตมากที่สุดเช่นกัน คิดเป็นร้อยละ 69.43 นอกเหนือจาก 2 รายการดังกล่าว ก็จะมีรายการรับประทานอาหารนอก การจ่ายค่าสาธารณูปโภค การซื้อสินค้าออนไลน์ การซื้อประกันภัย หรือประกันชีวิต เป็นต้น

ปัจจัยที่มีอิทธิพลในการเลือกใช้บัตรเครดิต และบัตรเดบิต พบว่าปัจจัยด้านมูลค่าหรือราคาของสินค้าและบริการ มีอิทธิพลอย่างมากต่อการตัดสินใจเลือกใช้บัตรเครดิต และปัจจัยด้านการได้รับส่วนลดหากมีการชำระบัตรเครดิต ถือเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลในการเลือกใช้บัตรเดบิต

การวิเคราะห์ความชอบด้านเวลา (Time Preferences) จากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 400 ราย มีการตรวจสอบรายการที่ทำการตอบแบบสอบถาม มีกลุ่มตัวอย่างเพียง 375 ราย ที่ตอบได้สอดคล้องกับแบบสอบถาม ดังนั้นในการวิเคราะห์ความชอบด้านเวลาจึงได้ตัดกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 25 ราย ที่ตอบไม่สอดคล้องออกไป โดยมีกลุ่มตัวอย่างที่ใช้เฉพาะบัตรเครดิต จำนวน 184 ราย กลุ่มตัวอย่างทั้งหมด 375 ราย และกลุ่มตัวอย่างที่ใช้เฉพาะบัตรเครดิต จำนวน 184 ราย ซึ่งกลุ่มตัวอย่างที่ใช้บัตรเครดิต เป็นบุคคลที่มีความเอนเอียงในอนาคต (Future Bias) ไม่ต่างจากกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด แสดงว่าผู้ที่นิยมใช้บัตรเครดิตในกลุ่มตัวอย่างไม่ได้เป็นบุคคลที่มีความเอนเอียงในปัจจุบัน (Present Bias) แต่อาจใช้บัตรเครดิตเพราะความสะดวกสบาย และเหตุผลอื่น เช่น การได้รับส่วนลด การสะสมคะแนนเพื่อได้รับสิทธิพิเศษต่างๆ

ดังนั้นการใช้บัตรเครดิต ถือเป็นการใช้เงินก่อนแล้วจ่ายคืนทีหลัง ส่วนบัตรเดบิตนั้นจะเป็นการใช้จ่ายโดยไม่ต้องถือเงินสด แต่เป็นหักเงินในบัญชีทันทีที่มีการใช้บัตรเดบิต ซึ่งกลุ่มตัวอย่างนี้

เป็นกลุ่มตัวอย่างที่มีทั้งบัตรเครดิตและบัตรเดบิต ดังนั้นจึงเป็นกลุ่มตัวอย่างมีพฤติกรรมค่าใช้จ่ายมากกว่าคนที่ไม่มีบัตรเครดิตและบัตรเดบิต

5.2 ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

1. เนื่องจากผู้บริโภคส่วนใหญ่เป็นบุคคลที่มีความเอนเอียงในอนาคต (Future Bias) ดังนั้นการที่ผู้บริโภค มีทั้งบัตรเดบิตและบัตรเครดิต ผู้บริโภคส่วนใหญ่ไม่ต้องการเป็นหนี้บัตรเครดิต เนื่องจากข้อดีของบัตรเครดิตคือ เมื่อซื้อสินค้าแล้วไม่จำเป็นต้องชำระเงินในทันที เพราะมีระยะเวลาปลอดชำระหนี้ตามระยะเวลาที่ได้ตกลงกันไว้ระหว่างผู้ออกบัตรเครดิตกับผู้ที่ใช้บัตรเครดิต และผู้บริโภคส่วนใหญ่ก็เลือกที่จะชำระเงินให้ตรงเวลา เนื่องจากไม่อยากเสียดอกเบี้ยจากการชำระเงินล่าช้า ดังนั้น ทางสถาบันการเงินผู้ออกบัตรเครดิต ควรให้ความสำคัญเกี่ยวกับบริการเสริมที่เป็นประโยชน์ต่อลูกค้ามากขึ้น เช่น การยกเว้นค่าธรรมเนียมรายปี การที่ผู้บริโภคได้รับของขวัญของสมนาคุณเมื่อสมัครบัตร การสะสมแต้มเพื่อเอาไปแลกของรางวัลต่างๆ และเมื่อมีการใช้จ่ายเกินที่กำหนดจะได้รับเงินสดคืนกลับมา เป็นต้น

2. จะเห็นได้ว่าการใช้จ่ายส่วนใหญ่ของผู้บริโภคจะชำระเงินด้วยวิธีการต่างๆ ผ่านบัตรเครดิต แต่สำหรับการชำระค่าสาธารณูปโภคนั้น กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เลือกที่จะชำระผ่านบัตรเดบิต เนื่องจากการชำระผ่านบัตรเดบิตนั้น ผู้บริโภคจะรับรู้ว่าได้ชำระเงินไปจริง ซึ่งจะหักผ่านบัญชีธนาคารโดยตรง ในทางตรงกันข้ามกับบัตรเครดิตที่หากมีการชำระค่าสาธารณูปโภคผ่านบัตรเครดิต จะไม่สามารถรับรู้ช่วงเวลาที่ได้ชำระเงินค่าสาธารณูปโภค โดยจะทราบตามระยะเวลาที่แจ้งตามรอบการชำระเงิน หรือบางรายอาจจะมัวงเงินเหลือไม่พอที่จะชำระ ซึ่งทำให้ไม่สามารถชำระเงินได้ทันกำหนดเวลา ดังนั้น หากทางสถาบันการเงินที่ออกบัตรเครดิตต้องการให้ผู้บริโภคใช้บัตรเครดิตมากขึ้น อาจจะมีการส่งข้อความทางโทรศัพท์หรือช่องทางติดต่ออื่นๆที่แจ้งการชำระเงินทันที หรือในกรณีจ่ายค่าสาธารณูปโภคผ่านบัตรเครดิตอาจจะมีการเพิ่มวงเงินชั่วคราวให้แก่ผู้ถือบัตร

3. จากการตอบแบบสอบถามพบว่า ส่วนใหญ่สถาบันการเงินที่เป็นผู้ออกบัตรเครดิตอาจมีการวิเคราะห์การให้สินเชื่อโดยไม่มีมาตรฐานที่ดีพอในการกำหนดวงเงินบัตรเครดิต และจำนวนบัตรเครดิตของลูกค้าแต่ละราย เพราะผู้บริโภคบางรายมีบัตรเครดิตจำนวนมาก รวมถึงบัตรเครดิตแต่ละใบมีวงเงินให้ในการใช้จ่ายสูงเกินไป จากข้อมูลวงเงินบัตรเครดิตโดยเฉลี่ยของผู้บริโภคสูงกว่า 3.5 เท่าของรายได้ ซึ่งบางรายสูงมากถึง 10 เท่าของรายได้ ด้วยเหตุนี้ผู้บริโภคบางรายอาจไม่สามารถควบคุมการใช้จ่ายตัวเองได้ หรือมีการใช้จ่ายที่เกินตัว เพราะแรงจูงใจเกิดจากวงเงินที่ได้รับมากเกินไป และสิ่งตามมาคือทำให้เกิดปัญหาภาระหนี้ของผู้บริโภคเองหรือเป็นหนี้ค้างชำระของสถาบันการเงินที่เป็นผู้ออกบัตรเครดิต ดังนั้นในการพิจารณาวงเงินบัตรเครดิตของสถาบันการเงินให้แก่ลูกค้าแต่ละราย

รวมทั้งธนาคารแห่งประเทศไทย ควรมีการพิจารณาการพิจารณาวงเงินให้เข้มงวดมากกว่านี้ โดย
คำนึงถึงรายได้ของผู้ขอใช้บัตรเครดิตเป็นหลักในการพิจารณา



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

เอกสารอ้างอิง

- ฉัตยาพร เสมอใจ และ มัทนียา สมมิ. (2546). *พฤติกรรมผู้บริโภค*. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ: บริษัท เอ็กซ์เปอร์เน็ท จำกัด.
- ธงชัย สันติวงษ์. (2537). *พฤติกรรมผู้บริโภคทางการตลาด*. (พิมพ์ครั้งที่ 7). กรุงเทพฯ: บริษัท โรงพิมพ์ ไทยวัฒนาพานิช จำกัด.
- ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2557). *จำนวนบัญชีและปริมาณการใช้จ่ายรวมของผู้ถือบัตรเครดิต*. สืบค้นเมื่อ 10 มีนาคม 2558, จาก <http://www2.bot.or.th/statistics/BOTWEBSTAT.aspx?reportID=757&language>
- นภวรรณ คณานุรักษ์. (2556). *พฤติกรรมผู้บริโภค*. กรุงเทพฯ: บริษัท ซีวีแอลการพิมพ์ จำกัด.
- บัญชา ไตรวิทย์คุณ. (2545). *เศรษฐศาสตร์มหภาค*. เชียงใหม่ : มหาวิทยาลัยแม่โจ้.
- ปลานัน วรวัฒนสกุล. (2549). *พฤติกรรมผู้บริโภคของประชากรในเขตอำเภอเมือง จังหวัด เชียงใหม่*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ปริญญ์ ลักขิตานนท์. (2534). *เจาะลึกพฤติกรรมผู้บริโภค*. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์มหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย.
- ไพรวลัย ต้นอึ้ง. (2548). *พฤติกรรมการใช้บริการบัตรเครดิตของผู้ถือบัตรเครดิตธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี*. Union Library Management [On-line serial]. หมายเลขเอกสาร: 332.178 พ978พ.
- ภาณุรัตน์ รัตนวราหะ. (2540). *พฤติกรรมการบริโภคของผู้ถือบัตรเครดิต:กรณีศึกษาพนักงานบริษัทเอกชนและข้าราชการ ในเขตกรุงเทพมหานคร*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโท สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- ภาวณี เหล่าพิพัฒน์ไพบุลย์ และพาจิตชนัต ศิริพาณิชย์. (2555). *การจัดกลุ่มพฤติกรรมการใช้บัตรเครดิต และบัตรเครดิตของคนทำงานในกรุงเทพมหานคร*. ผลงานวิจัยระดับบัณฑิตศึกษา มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.
- วเรศ อุปปาดิก. (2541). *การเงิน การธนาคาร*. กรุงเทพมหานคร : มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- วเรศ อุปปาดิก. (2541). *ทฤษฎีและนโยบายการเงินการคลัง*. สืบค้นเมื่อ 28 มีนาคม 2558, จาก <http://www.nkc.kku.ac.th>
- วันรักษ์ มิ่งมณีนาคิน. (2537). *หลักเศรษฐศาสตร์มหภาค*. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ: บริษัท โรงพิมพ์ ไทยวัฒนาพานิช จำกัด

- ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. (2541). *การบริหารการตลาดยุคใหม่*. กรุงเทพฯ: บริษัท ซีระฟิล์มและไอเท็กซ์ จำกัด.
- ศิริวัฒน์ ณ ปทุม, สุรกิจ เทวกุล และ ปริญ ลักขิตานนท์. (2550). *พฤติกรรมผู้บริโภคชั้นสูง*. กรุงเทพฯ: พิมพ์ พรินท์ติ้ง เซ็นเตอร์.
- สุดาพร กุณฑลบุตร. (2549). *หลักการตลาดสมัยใหม่*. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์
- เจษฎา นกน้อย, สุธี ใจวัศศิริ และวรรณภรณ์ บริพันธ์. (2548). *พฤติกรรมและการรับรู้คุณภาพจากการใช้ผ่านบัตรเดบิตของผู้บริโภคในจังหวัดสงขลา*. สงขลา: มหาวิทยาลัยทักษิณ.
- หทัยรัตน์ จิตปัญญาโยภาส. (2542). *พฤติกรรมผู้บริโภคของผู้ถือครองบัตรเครดิตธนาคารพาณิชย์ในเขต อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่*. วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- Dan Ariely. (2012). *เศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรม*. สืบค้นเมื่อ 11 มีนาคม 2558, เข้าถึงจาก:
<http://www.stou.ac.th/stouonline/lom/data/sec/Alternative/03-01-01.html>
- Dana Dratch. 2014. *How behavioral economics explains 6 common money mistakes*. สืบค้นเมื่อ 11 มีนาคม 2558, Available: <http://finance.yahoo.com/news/behavioral-economics-explains-6-common-130000958.html>
- Meier Stephan and Sprenger Charles D. 2009. *Present-Biased Preferences and Credit Card Borrowing*. สืบค้นเมื่อ 15 มีนาคม 2558, Available:
<https://www.aeaweb.org/articles.php?doi=10.1257/app.2.1.193>

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

แบบสอบถาม

แบบสอบถามการค้นคว้าอิสระ เรื่อง “ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการเครดิต บัตรเดบิต และเงินสด ในการชำระค่าสินค้าและบริการของผู้บริโภค ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่” จัดทำโดย นางสาว ศิริกุล คุณยศยิ่ง นักศึกษาปริญญาโท สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ คณะเศรษฐศาสตร์ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

แบบสอบถามฉบับนี้จัดทำขึ้นเพื่อรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการเครดิต บัตรเดบิต และเงินสด ในการชำระค่าสินค้าและบริการ โดยข้อมูลที่ได้รับจากการสำรวจนี้จะถูกนำไปใช้ในการดำเนินการวิจัยและข้อมูลของท่านจะถูกเก็บเป็นความลับ

แบบสอบถามจำนวน 6 หน้า รวมใบปะหน้า แบ่งคำถามออกเป็น 5 ส่วนคือ

ส่วนที่ 1 การถือบัตรเครดิต บัตรเครดิต และเงินสด

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการใช้บริการเดบิต บัตรเครดิต และเงินสด

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่เลือกใช้บริการเดบิต บัตรเครดิต

ส่วนที่ 4 การวิเคราะห์ความชอบด้านเวลา (Time Preferences)

ส่วนที่ 5 ลักษณะเศรษฐกิจและสังคมของผู้ตอบแบบสอบถาม

ผู้จัดทำขอขอบพระคุณอย่างยิ่งที่ท่านได้ให้ความอนุเคราะห์ข้อมูลและกรุณาใช้เวลาอันมีค่าของท่านในการตอบแบบสอบถามฉบับนี้ ข้อมูลของท่านเป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อการศึกษาและงานวิจัยเพื่อนำไปใช้เป็นแนวทางในการดำเนินนโยบายในการให้สินเชื่อบุคคลผ่านช่องทางบัตรเครดิตได้อย่างเหมาะสม

ตอนที่ 1 : การถือบัตรเครดิต บัตรเครดิต และเงินสด

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ใน หรือเติมข้อความในช่องว่างที่ตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด และกรอกข้อความของท่านลงในช่องว่าง.....ตามข้อที่กำหนด

1.ปัจจุบันท่านมีบัตรเครดิต (บัตรเอทีเอ็ม) จำนวน.....ใบ

แบบมีประกัน จำนวนใบ แบบไม่มีประกัน จำนวน.....ใบ

2.ท่านใช้เดบิต ในกรณีใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

ใช้ซื้อสินค้าที่มีราคาสูง ใช้เมื่อเงินสดมีไม่เพียงพอ ใช้แทนเงินสดในการซื้อสินค้าและบริการ

ใช้เมื่อได้รับส่วนลด อื่นๆ ระบุ.....

3. ปัจจุบันท่านถือบัตรเดบิตธนาคารอะไรบ้าง (ตอบได้มากกว่า1ข้อ)

- บัตรเดบิต ธ.กสิกรไทย บัตรเดบิต ธ.ไทยพาณิชย์ บัตรเดบิต ธ.กรุงเทพ
 บัตรเดบิต ธ.กรุงไทย บัตรเดบิต ธ.ทหารไทย บัตรเดบิต ธ.กรุงศรีอยุธยา
 บัตรเดบิต ธ.ยูโอบี อื่นๆ ระบุ.....

4. ปัจจุบันท่านมีบัตรเครดิต จำนวน.....ใบ

- บัตรหลัก จำนวน.....ใบ บัตรเสริม จำนวน.....ใบ

5. ปัจจุบันท่านถือบัตรเครดิตอะไรบ้าง (ตอบได้มากกว่า1ข้อ)

- บัตรเครดิต ธ.กสิกรไทย บัตรเครดิต ธ.ไทยพาณิชย์ บัตรเครดิต ธ.กรุงเทพ
 บัตรเครดิต ธ.กรุงไทย บัตรเครดิต ธ.ทหารไทย บัตรเครดิต ธ.กรุงศรีอยุธยา
 บัตรซีดีแบงก์ บัตรอีออน บัตรอีซี่บาย
 บัตรไดเนอร์สคลับ อื่นๆ ระบุ.....

6. บัตรเครดิตแต่ละใบที่ท่านถืออยู่มีวงเงินเท่าไร

(หน่วย : บาท)

ใบที่ 1 วงเงิน 10,001-50,000 50,001-100,000

100,001-150,000 150,001-200,000 200,000 ขึ้นไป

ใบที่ 2 วงเงิน 10,001-50,000 50,001-100,000 100,001-150,000 150,001-200,000 200,000 ขึ้นไป

ใบที่ 3 วงเงิน 10,001-50,000 50,001-100,000 100,001-150,000 150,001-200,000 200,000 ขึ้นไป

ใบที่ 4 วงเงิน 10,001-50,000 50,001-100,000 100,001-150,000 150,001-200,000 200,000 ขึ้นไป

ใบที่ 5 วงเงิน 10,001-50,000 50,001-100,000 100,001-150,000 150,001-200,000 200,000 ขึ้นไป

ใบที่ 6 วงเงิน 10,001-50,000 50,001-100,000 100,001-150,000 150,001-200,000 200,000 ขึ้นไป

7. ท่านใช้บัตรเครดิต ในกรณีใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

ใช้ซื้อสินค้าที่มีราคาสูง ใช้เมื่อเงินสดมีไม่เพียงพอ ใช้แทนเงินสดในการซื้อสินค้าและบริการ

ใช้เมื่อได้รับส่วนลด ใช้ผ่อนสินค้า อื่นๆ ระบุ

.....

8.บริการเสริมอะไรของบัตรเครดิตที่ท่านชื่นชอบ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

ยกเว้นค่าธรรมเนียมรายปี เมื่อมียอดการใช้จ่ายเกินที่กำหนดได้รับเงินสดคืนมา

รับของสมนาคุณเมื่อสมัครบัตรเครดิต สะสมแต้มเพื่อเอาไปแลกของรางวัลหรือเงินสด

9.โดยปกติแล้วท่านใช้บัตรเครดิต หรือบัตรเครดิต ในการเลือกซื้อสินค้าใดต่อไปนี้

(สามารถเลือกตอบได้ทั้งบัตรเครดิต และบัตรเครดิต)

- | | | |
|--------------------------------|---------------------------------|----------------------------------|
| (1) ร้านอาหารเครื่องดื่ม | <input type="radio"/> บัตรเดบิต | <input type="radio"/> บัตรเครดิต |
| (2) เครื่องแต่งกาย | <input type="radio"/> บัตรเดบิต | <input type="radio"/> บัตรเครดิต |
| (3) เครื่องสำอาง อาหารเสริม | <input type="radio"/> บัตรเดบิต | <input type="radio"/> บัตรเครดิต |
| (4) การเดินทาง ค่าพาหนะ | <input type="radio"/> บัตรเดบิต | <input type="radio"/> บัตรเครดิต |
| (5) การบันเทิงและพักผ่อน | <input type="radio"/> บัตรเดบิต | <input type="radio"/> บัตรเครดิต |
| (6) การศึกษา | <input type="radio"/> บัตรเดบิต | <input type="radio"/> บัตรเครดิต |
| (7) การรักษาพยาบาล | <input type="radio"/> บัตรเดบิต | <input type="radio"/> บัตรเครดิต |
| (8) สาธารณูปโภค | <input type="radio"/> บัตรเดบิต | <input type="radio"/> บัตรเครดิต |
| (9) การออกกำลังกาย อุปกรณ์กีฬา | <input type="radio"/> บัตรเดบิต | <input type="radio"/> บัตรเครดิต |
| (10) ซื้อสินค้าออนไลน์ | <input type="radio"/> บัตรเดบิต | <input type="radio"/> บัตรเครดิต |
| (11) อื่นๆ ระบุ..... | <input type="radio"/> บัตรเดบิต | <input type="radio"/> บัตรเครดิต |

10. ท่านใช้เงินสดในกรณีใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

สินค้ามีมูลค่าต่ำ สะดวก/รวดเร็ว ไม่สามารถใช้บัตรเดบิต/บัตรเครดิตได้

ความไม่ปลอดภัยในการใช้บัตรเดบิต/บัตรเครดิต อื่นๆ ระบุ

ตอนที่2: พฤติกรรมการใช้บัตรเดบิต บัตรเครดิต และเงินสด

คำชี้แจง ในการใช้จ่าย 2 ครั้งล่าสุด ของท่าน ท่านได้ใช้จ่ายไปในรายการใดต่อไปนี้ พร้อมระบุวิธีการชำระเงินและมูลค่าในการใช้จ่าย (หากท่านมีการใช้จ่ายโดยหักจากบัญชีธนาคาร กรุณาระบุว่าเป็นการใช้จ่ายผ่านบัตรเดบิต)

1. เติมน้ำมันรถยนต์

- บัตรเครดิต.....บาท
 บัตรเดบิต.....บาท
 เงินสด.....บาท

2. ซื้อของในห้างสรรพสินค้า

- บัตรเครดิต..... บาท
 บัตรเดบิต..... บาท
 เงินสด..... บาท

3. จ่ายค่าสาธารณูปโภค (ค่าน้ำ,ค่าไฟ ฯลฯ)

- บัตรเครดิต.....บาท
- บัตรเดบิต.....บาท
- เงินสด.....บาท

4. ทานอาหารนอกบ้าน

- บัตรเครดิต.....บาท
- บัตรเดบิต.....บาท
- เงินสด.....บาท

5. อื่นๆโปรดระบุ.....

- บัตรเครดิต.....บาท
- บัตรเดบิต.....บาท
- เงินสด.....บาท

6. อื่นๆโปรดระบุ.....

- บัตรเครดิต..... บาท
- บัตรเดบิต..... บาท
- เงินสด.....บาท

ตอนที่3: ปัจจัยที่เลือกใช้บัตรเครดิต บัตรเดบิต

คำชี้แจง กรุณาว่าปัจจัยต่างๆต่อไปนี้ มีผลต่อการตัดสินใจใช้บัตรเครดิต หรือบัตรเดบิต มากน้อยเพียงใด

(ทำเครื่องหมาย ✓ ใน โดย 5=มีผลต่อการตัดสินใจมากที่สุด, 4=มาก, 3=ปานกลาง, 2=น้อย, และ 1=น้อยที่สุด)

1.บัตรเดบิต

	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
(1)มูลค่า/ราคาสินค้าและบริการ	<input type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 2	<input type="radio"/> 3	<input type="radio"/> 4	<input type="radio"/> 5
(2)อัตราดอกเบี้ยเงินฝากธนาคาร	<input type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 2	<input type="radio"/> 3	<input type="radio"/> 4	<input type="radio"/> 5
(3)มีการสะสมคะแนน เพื่อสิทธิพิเศษต่างๆ	<input type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 2	<input type="radio"/> 3	<input type="radio"/> 4	<input type="radio"/> 5
(4)ได้รับส่วนลดหากชำระผ่านบัตรเดบิต	<input type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 2	<input type="radio"/> 3	<input type="radio"/> 4	<input type="radio"/> 5
(5)อื่นๆ โปรดระบุ.....	<input type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 2	<input type="radio"/> 3	<input type="radio"/> 4	<input type="radio"/> 5

2.บัตรเครดิต

	น้อยที่สุด	น้อย	ปานกลาง	มาก	มากที่สุด
(1)มูลค่า/ราคาสินค้าและบริการ	<input type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 2	<input type="radio"/> 3	<input type="radio"/> 4	<input type="radio"/> 5
(2)อัตราดอกเบี้ยกู้ยืมของบัตรเครดิต	<input type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 2	<input type="radio"/> 3	<input type="radio"/> 4	<input type="radio"/> 5
(3)มีการสะสมคะแนน เพื่อสิทธิพิเศษต่างๆ	<input type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 2	<input type="radio"/> 3	<input type="radio"/> 4	<input type="radio"/> 5
(4)ได้รับส่วนลดหากชำระผ่านบัตรเดบิต	<input type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 2	<input type="radio"/> 3	<input type="radio"/> 4	<input type="radio"/> 5
(5)ระยะเวลาปลอดหนี้	<input type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 2	<input type="radio"/> 3	<input type="radio"/> 4	<input type="radio"/> 5
(6)อื่นๆ โปรดระบุ.....	<input type="radio"/> 1	<input type="radio"/> 2	<input type="radio"/> 3	<input type="radio"/> 4	<input type="radio"/> 5

ตอนที่4: การวิเคราะห์ความชอบด้านเวลา (Time Preferences)

คำชี้แจง ตารางต่อไปนี้แสดงรายได้ที่ท่านจะได้รับในวันนี้ และรายได้ที่ท่านจะได้รับอย่างแน่นอนในอนาคต (1เดือน, 6 เดือน, 7 เดือน) กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในทางเลือก○ ที่ท่านต้องการในทุกบรรทัด โดยในแต่ละบรรทัดมูลค่ารายได้ในวันนี้จะค่อยๆลดลง (ท่านสามารถเลือกรายได้วันนี้ทุกแถว หรือเลือกรายได้ในอนาคตทุกแถว หรือเลือกรายได้วันนี้ก่อน แล้วค่อยเปลี่ยนมาเลือกในอนาคตก็ได้)

กรณีที่1: รายได้วันนี้ VS รายได้ในอีก 1 เดือนข้างหน้า

ครั้งที่	รายได้วันนี้ (บาท)	รายได้ในอีก 1 เดือน (บาท)
1	<input type="radio"/> 9,800	<input type="radio"/> 10,000
2	<input type="radio"/> 9,400	<input type="radio"/> 10,000
3	<input type="radio"/> 8,800	<input type="radio"/> 10,000
4	<input type="radio"/> 8,000	<input type="radio"/> 10,000
5	<input type="radio"/> 7,000	<input type="radio"/> 10,000
6	<input type="radio"/> 5,800	<input type="radio"/> 10,000
7	<input type="radio"/> 4,400	<input type="radio"/> 10,000

กรณีที่2: รายได้วันนี้ VS รายได้ในอีก 6 เดือนข้างหน้า

ครั้งที่	รายได้วันนี้ (บาท)	รายได้ในอีก 6 เดือน (บาท)
1	<input type="radio"/> 9,800	<input type="radio"/> 10,000
2	<input type="radio"/> 9,400	<input type="radio"/> 10,000
3	<input type="radio"/> 8,800	<input type="radio"/> 10,000
4	<input type="radio"/> 8,000	<input type="radio"/> 10,000
5	<input type="radio"/> 7,000	<input type="radio"/> 10,000
6	<input type="radio"/> 5,800	<input type="radio"/> 10,000
7	<input type="radio"/> 4,400	<input type="radio"/> 10,000

กรณีที่3: รายได้ในอีก 6 เดือนข้างหน้า VS รายได้ในอีก 7 เดือนข้างหน้า

ครั้งที่	รายได้ในอีก 6 เดือน (บาท)	รายได้ในอีก 7 เดือน (บาท)
1	<input type="radio"/> 9,800	<input type="radio"/> 10,000
2	<input type="radio"/> 9,400	<input type="radio"/> 10,000
3	<input type="radio"/> 8,800	<input type="radio"/> 10,000
4	<input type="radio"/> 8,000	<input type="radio"/> 10,000
5	<input type="radio"/> 7,000	<input type="radio"/> 10,000
6	<input type="radio"/> 5,800	<input type="radio"/> 10,000
7	<input type="radio"/> 4,400	<input type="radio"/> 10,000

ตอนที่5: ลักษณะเศรษฐกิจและสังคมของผู้ตอบแบบสอบถาม

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ใน หรือเติมข้อความในช่องว่างที่ตรงกับความเป็นจริงมากที่สุด และกรอกข้อความของท่านลงในช่องว่าง.....ตามข้อที่กำหนด

- เพศ ชาย หญิง
- อายุ.....ปี
- สถานภาพ โสด สมรส หม้าย/หย่าร้าง
- การศึกษา ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย มัธยมศึกษาตอนปลายหรือเทียบเท่า
 - อนุปริญญา ปริญญาตรี ปริญญาโท
 - ปริญญาเอก อื่นๆ โปรดระบุ.....
- อาชีพ
 - นิสิต/นักศึกษา ข้าราชการ รับจ้างทั่วไป
 - พนักงานรัฐวิสาหกิจ พนักงานบริษัทเอกชน พ่อบ้าน/แม่บ้าน
 - ประกอบธุรกิจส่วนตัว/เจ้าของธุรกิจ
 - อื่นๆ โปรดระบุ.....
- รายได้ต่อเดือน
 - ต่ำกว่า 10,000 บาท 10,001 - 15,000 บาท 15,001 - 20,000 บาท
 - 20,001 - 25,000 บาท 25,001 - 30,000 บาท 30,001 - 35,000 บาท
 - 35,001 - 40,000 บาท 40,001 - 45,000 บาท 45,001 - 50,001 บาท
 - 50,001 บาทขึ้นไป

7. ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือนของท่านประมาณเท่าใด

- | | | |
|---|---|---|
| <input type="radio"/> ต่ำกว่า 5,000 บาท | <input type="radio"/> 5,001 - 10,000 บาท | <input type="radio"/> 10,001 - 15,000 บาท |
| <input type="radio"/> 15,001 - 20,000 บาท | <input type="radio"/> 20,001 - 25,000 บาท | <input type="radio"/> 25,001 - 30,000 บาท |
| <input type="radio"/> 30,001 - 35,000 บาท | <input type="radio"/> 35,001 - 40,000 บาท | <input type="radio"/> 40,001 - 45,001 บาท |
| <input type="radio"/> 45,001 - 50,000 บาท | <input type="radio"/> 50,001 บาทขึ้นไป | |



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-สกุล	นางสาวศิริกุล คุณยศยิ่ง
วัน เดือน ปี เกิด	25 ธันวาคม 2529
ประวัติการศึกษา	สำเร็จการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนวัฒโนทัยพายัพ เชียงใหม่ ปีการศึกษา 2547 สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี บริหารบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ปีการศึกษา 2551
ประสบการณ์	2555 – ปัจจุบัน บมจ.ธนาคารกรุงไทย สาขาเมริม ตำแหน่ง เจ้าหน้าที่อาวุโสซูเปอร์ไวเซอร์บริการลูกค้า



มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved