

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคในการเลือกใช้บริการสินเชื่อประเภทผ่อนชำระสินค้าและบริการ ศึกษาถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการเลือกใช้บริการสินเชื่อประเภทผ่อนชำระสินค้าและบริการ และศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคในการใช้บริการสินเชื่อประเภทผ่อนชำระสินค้าและบริการของสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารพาณิชย์ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 300 ราย ทำการวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา และการวิเคราะห์ด้วยแบบจำลองแบบจำลองโลจิต (Logit model) ด้วยเทคนิควิธีวิเคราะห์การประมาณภาวะความน่าจะเป็นสูงสุด (maximum likelihood estimates: MLE) และเทคนิควิเคราะห์ marginal effects

ผลการศึกษาพบว่าผู้ที่เลือกใช้ใช้บริการสินเชื่อประเภทเช่าซื้อสินค้าและบริการจากสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารพาณิชย์ ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย ร้อยละ 62.22 อยู่ในช่วงอายุ 20-30 ปี ร้อยละ 63.70 มีสถานภาพโสด ร้อยละ 75.19 ไม่มีสมาชิกในครอบครัวที่ต้องเลี้ยงดู ร้อยละ 52.96 มีระดับการศึกษาตั้งแต่ปริญญาตรีขึ้นไป ร้อยละ 68.89 มีอาชีพที่มีรายได้แน่นอน ร้อยละ 88.89 และอยู่ในช่วงรายได้ 5,000-10,000 บาท/เดือน ร้อยละ 52.59

ด้านพฤติกรรมผู้บริโภคในการใช้บริการสินเชื่อผ่อนชำระสินค้าและบริการจากสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารพาณิชย์ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ พบว่าเคยใช้บริการสินเชื่อผ่อนชำระอื้ออานมากที่สุด มีความถี่ในการใช้บริการ 1 ครั้ง/6 เดือน มูลค่าที่ใช้จ่ายเฉลี่ยต่อครั้ง 10,001-20,000 บาท/ครั้ง ส่วนใหญ่เลือกสินค้าประเภทที่นิยมใช้จ่ายมากที่สุดคือ เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน โดยสถานที่ที่นิยมใช้บริการมากที่สุดคือ ร้านขายเครื่องใช้ไฟฟ้า ผู้บริโภคส่วนใหญ่เคยมีปัญหาการค้างชำระหนี้ โดยมีเหตุผลมาจาก ค่าใช้จ่ายมากกว่ารายได้ที่ได้รับ และการแก้ไขปัญหาของผู้บริโภคเหล่านี้ คือเจรจาประนอมหนี้กับสถาบันการเงิน

ด้านปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการใช้บริการสินเชื่อประเภทเช่าซื้อสินค้าและบริการของสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารพาณิชย์ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ พบว่าปัจจัยที่มีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 5% ได้แก่ ระดับการศึกษา ราคาสินค้าที่ต้องการผ่อนชำระ อัตราดอกเบี้ยและความปลอดภัยในการใช้บริการสินเชื่อ และปัจจัยที่มีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 10% ได้แก่ ปัจจัยด้านค่าธรรมเนียมในชำระเงินคืนในแต่ละงวด และ ปัจจัยด้านการสะสมแต้ม

ด้านปัญหาและอุปสรรคในการใช้บริการสินเชื่อประเภทเช่าซื้อสินค้าและบริการของสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารพาณิชย์ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ พบว่าส่วนใหญ่คือปัญหาและอุปสรรคด้านอัตราดอกเบี้ยหรือค่าธรรมเนียมที่ได้รับจากการผ่อน

This study aimed to examine consumers' behavior in choosing non-bank credit for installment purchase of goods and services, as well as to identify the associated influential factors in consumers' decision-making and the relevant problems and obstacles. Its scope was confined to the non-bank financial institutions in Mueang District of Chiang Mai Province. Data were compiled from 300 samples of non-bank client. The analysis was based on the results of descriptive statistics, application of Logit model using the maximum likelihood estimation (MLE) technique, and the marginal effects.

The findings revealed that the majority of samples under study who used non-bank credit for installment purchase of goods and services were characterized as male (62.22%), 20-30 years old (63.70%), single (75.19%), having no dependent on family burden (52.96%), with education from bachelor's degree (68.89%), having fixed income (88.89%) at the average 5,000-10,000 baht per month (52.59%)

On consumers' behavior the samples under study were found to prefer Aeon credit source the most, use credit service once every six month, and pay for the purchase of goods and services at the average value of 10,001-20,000 baht each time. The installment purchase was mostly made for household electric applicants, and at the electric applicants selling shops. Most customers used to have problem concerning overdue of installment payment because their expenditure was larger than their income. In this case, they would negotiate to make a compromise with the creditors.

The most influential factor for decision to use non-bank credit for installment purchase of goods and services in the area of Mueang District of Chiang Mai Province at 5% statistically significant level were found to be the consumers' education, prices of goods and services, interest rate, and safety in using the credit services, those influential factors significant at 10% level appeared to be the fee for the repayment in each installment period, and the point reward.

The problems or obstacles in using non-bank credit for installment purchase in the case of the present study were mostly associated with the interest rate or the service fee.