

บทที่ 4

ผลการศึกษาวิจัย

บทนี้เป็น การนำเสนอผลการศึกษาวิจัย โดยการวิเคราะห์ผลการวิจัยในเชิงเอกสาร และเชิงปริมาณ

1. ผลการวิจัยเชิงเอกสาร

ศึกษาวิเคราะห์จากแนวความคิด หลักการและมาตรการทางกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

1.1 แนวความคิดและหลักการ

จากการศึกษาพบว่า มีแนวความคิดและหลักการสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการ ประกอบธุรกิจบ้านจัดสรร การคุ้มครองผู้บริโภค หลักการเลี้ยงภัย และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง วิเคราะห์แนวคิดและหลักการที่เกี่ยวข้องกับการ ประกอบธุรกิจบ้านจัดสรร

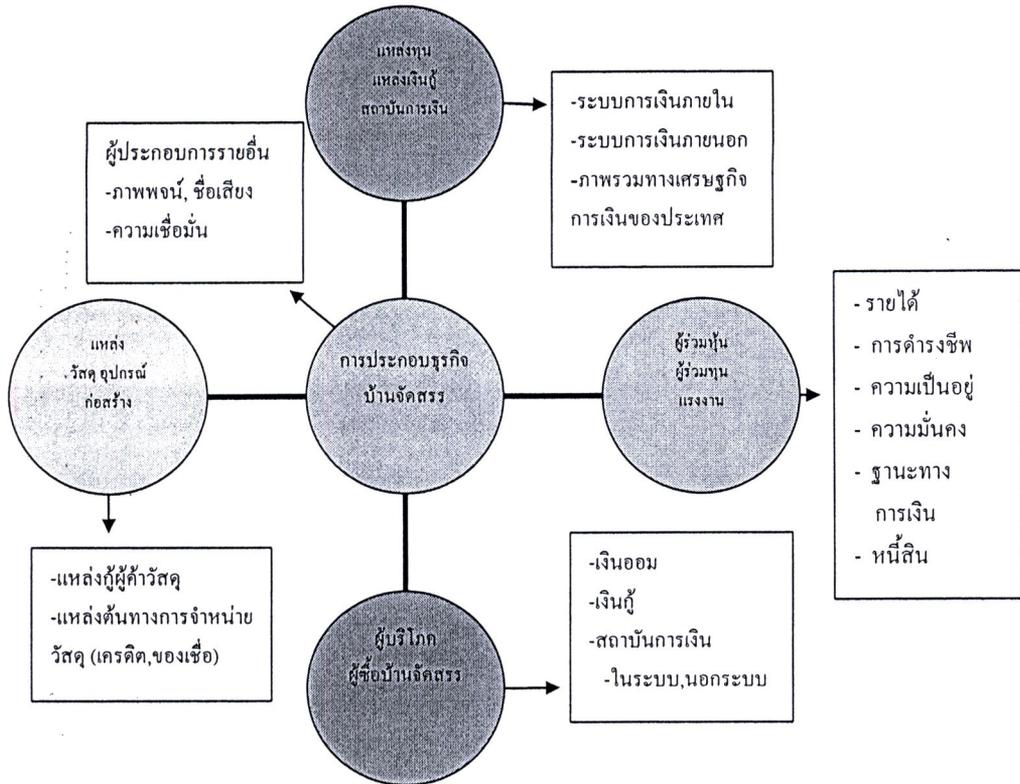
1.1.1 ด้านการประกอบธุรกิจ

ผลจากการศึกษาพบว่า การประกอบธุรกิจบ้านจัดสรรถือเป็นธุรกิจ รูปแบบหนึ่งที่มีสินค้า คือ บ้าน อาคารรูปแบบต่างๆ (อาจเรียกชื่อต่างๆ กันตามประเภทของ ความสัมพันธ์ตามรูปแบบการใช้สอย) ผู้ประกอบธุรกิจจะต้องผลิตสินค้าในลักษณะที่มีความซับซ้อนในการดำเนินการ ทั้งก่อนการผลิต ขณะผลิต และหลังการผลิต เช่น ก่อนการผลิตก่อนการลงทุนผู้ประกอบการต้องพิจารณาและจัดหาทุนจำนวนมาก โดยคำนึงถึงปัจจัย ที่เป็นตัวแปรสำคัญ ได้แก่ ราคาที่ดินของทำเลที่ตั้ง ราคาวัสดุ ต้นทุนแรงงาน นโยบายของรัฐ และความผันผวนทางเศรษฐกิจที่กำลังปรากฏและอาจเกิดภาวะความเปลี่ยนแปลงในอนาคต ทั้งภายในและภายนอกประเทศ

ผู้ประกอบการบ้านจัดสรรจึงกำหนดประเภทธุรกิจตามความเหมาะสมถึงความเป็นไปได้ในการลงทุนว่าจะเลือกประกอบธุรกิจบ้านจัดสรรประเภทใดจึงจะได้รับความสนใจจากผู้ซื้อในแต่ละระดับที่มีความแตกต่างกัน เช่น การตัดสินใจผลิตสินค้าเพื่อจำหน่ายต่อผู้ซื้อ ได้แก่ บ้าน ทาวน์เฮ้าส์ อาคารชุด ฯลฯ และอาศัยกลยุทธ์การขาย โดยคำนึงถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านของผู้ซื้อ ซึ่งจากการศึกษาพบว่า มีหลายปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ เช่น ความมั่นคงของผู้ประกอบการ ที่ตั้ง ทำเล การก่อสร้าง ราคา บริการ และสิ่งอำนวยความสะดวก ประกอบกับปัจจัยทางวัฒนธรรมและทางสังคม รวมถึงความต้องการที่แตกต่างกันของคนแต่ละชนชั้น ที่มีความเกี่ยวข้องอย่างสัมพันธ์กันกับลักษณะความเป็นครอบครัว ค่านิยม รายได้ บุคลิก ทักษะ ทักษะ ความต้องการ การรับรู้และแรงจูงใจ เหตุผลต่างๆ จากการศึกษาจึงมีผลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์หรือสินค้าของผู้ประกอบการที่ต้องทำการศึกษา และวิจัยตลาดให้ทราบถึงความเป็นไปได้ของการลงทุน และผลสำเร็จของการประกอบกิจการ

ผลจากการศึกษาการศึกษาพบว่า การประกอบธุรกิจบ้านจัดสรรมีความเกี่ยวพันในหลายๆ ด้าน ได้แก่ ตัวผู้ประกอบการเอง โดยเฉพาะผู้ที่มีความเกี่ยวข้องกับ การดำเนินธุรกิจไม่ว่าจะเป็นการประกอบธุรกิจส่วนตัว หรือการจัดตั้งในรูปแบบของหุ้นส่วน บริษัท มีผู้เกี่ยวข้องคือ ผู้ร่วมหุ้นร่วมทุน แรงงานฝีมือ (วิศวกร สถาปนิก ช่างก่อสร้าง ฯลฯ) เกี่ยวข้องกับแหล่งเงินทุนรวมถึงสถาบันการเงินที่ถือเป็นแหล่งทุนสำคัญ เกี่ยวข้องกับกิจการ วัสดุก่อสร้าง บริษัทโฆษณา และที่สำคัญมีความเกี่ยวข้องกับผู้บริโภค ในที่นี้คือผู้ซื้อที่เป็น ผู้บริโภคสินค้าอันเป็นปัจจัย 4 ในการดำรงชีวิตอย่างมีความหมายสำคัญต่อประโยชน์ ใช้สอยในสินค้าคือบ้านหรืออาคารต่างๆ ที่ไม่เพียงแต่ได้มาเพื่อสนองความต้องการในการ ดำรงอยู่เพื่อความสะดวกสบายในการดำรงชีวิตเท่านั้นแต่หมายถึงการได้มาซึ่งที่อยู่อาศัยที่ มั่นคง ถาวร ปลอดภัยมอบไว้ให้ครอบครัวและลูกหลาน หรือบุคคลอันเป็นที่รักด้วย

การประกอบธุรกิจบ้านจัดสรรจึงเป็นธุรกิจที่มีความสัมพันธ์และมีความสำคัญอย่างเป็นลูกโซ่สรุปเป็นแผนภาพดังนี้



จากแผนภาพความสัมพันธ์ดังกล่าวทำให้เห็นถึงความจำเป็นในการสร้างฐานที่มั่นคงทางธุรกิจของผู้ประกอบการอย่างเป็นนัยสำคัญ ซึ่งหากผู้ประกอบการบ้านจัดสรรประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจผลที่ตามมาคือความสำเร็จและประโยชน์ที่จะได้รับกับผู้ที่เกี่ยวข้องทั้งหมด แต่หากผู้ประกอบการบ้านจัดสรรประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจผลกระทบที่จะเกิดต่อเนื่องอย่างเป็นลูกโซ่จะติดตามมาทันที ได้แก่

ผลกระทบต่อผู้ร่วมหุ้นร่วมทุนที่ได้นำเงินส่วนหนึ่งมาลงไว้ในธุรกิจก็จะสูญเสียเงินจำนวนดังกล่าวและก่อให้เกิดปัญหาความขัดแย้งระหว่างผู้ประกอบการร่วมกัน ด้านแรงงานก็ประสบปัญหาโดยเฉพาะแรงงานที่มีวิชาชีพพิเศษ เช่น วิศวกร สถาปนิก ไม่ได้รับค่าจ้าง แรงงานระดับต่างๆ ไม่ได้รับค่าแรง โดยเฉพาะเมื่อทำงานไปแล้วเจ้าของกิจการทิ้งงาน หนีไปแล้ว ทิ้งภาระให้กับผู้เกี่ยวข้องทั้งหมด รวมถึงปัญหาที่กระทบต่อผู้ประกอบการบ้านจัดสรรรายอื่นๆ ในด้านชื่อเสียง ภาพพจน์และความเชื่อมั่น

ผลกระทบต่อแหล่งเงินทุน แหล่งเงินกู้ สถาบันการเงิน เกิดหนี้เสีย ภาระหนี้ การฟ้องร้อง และการติดตามเพื่อให้ปฏิบัติการชำระหนี้ ก่อให้เกิดผลกระทบต่อ สถาบันการเงินและต่อระบบการเงินของประเทศ ขาดเงินหมุนเวียนภายใน

ผลกระทบต่อแหล่งวัสดุ โดยเฉพาะที่เกี่ยวกับวัสดุก่อสร้าง ซึ่งจะ กระทบต่อไปถึงผู้ประกอบการค้าวัสดุก่อสร้างในแบบของการให้เครดิต สินเชื่อ และต่อ สถาบันการเงินที่ผู้ค้าวัสดุต้องอาศัยแหล่งเงินกู้ภายนอก

ผลกระทบต่อผู้บริโภคคือผู้ซื้อบ้านจัดสรร เป็นผลกระทบสำคัญต่อ การดำเนินธุรกิจและการดำรงชีวิต ที่เกี่ยวข้องทั้งเงินออม เงินกู้ ฯลฯ

โดยภาพรวมของผลกระทบดังกล่าวมาย่อมมีผลในเชิงเศรษฐกิจต่อ บุคคล ต่อธุรกิจที่เกี่ยวข้อง ความมั่นใจต่อธุรกิจบ้านจัดสรร และต่อภาพรวมของเศรษฐกิจ ในระดับประเทศ

1.1.2 ด้านผู้ซื้อบ้านจัดสรร

จากการศึกษาพบว่า มีปัจจัยหลายประการที่เกี่ยวข้องกับการซื้อบ้าน จัดสรร ได้แก่ การเลือกที่ตั้งของที่อยู่อาศัย ซึ่งผู้ซื้อจะพิจารณาจากสิ่งแวดล้อม สิ่งอำนวยความสะดวก บริเวณของที่ตั้งใกล้ที่ทำงานหรือแหล่งชุมชน บริการต่างๆ รวมถึงบริการ สาธารณะ ไฟฟ้า ประปา การเดินทาง และมีการพิจารณาขวงจู้เป็นส่วนประกอบด้วย

ในส่วนของผู้ซื้อที่มีแนวความคิดที่เกี่ยวข้องด้านการคุ้มครอง ผู้บริโภค เพราะถือเป็นผู้ที่ได้รับผลกระทบโดยตรงหากมีความผิดพลาด หรือความล้มเหลว ของผู้ประกอบการบ้านจัดสรร จากการศึกษาความเป็นมา แนวคิด และหลักการพื้นฐาน ของการคุ้มครองผู้บริโภคมีข้อค้นพบดังนี้

มีแนวความคิดการคุ้มครองผู้บริโภคมาเป็นเวลายาวนาน ตั้งแต่สมัยยุคกลาง โดยการออกกฎหมายเพื่อคุ้มครองด้านความสะอาด ความปลอดภัย และเมื่อมีการพัฒนาทาง เศรษฐกิจเพิ่มขึ้นในระบบเสรีนิยมเกิดปัญหาการหลอกลวง ความปลอดภัย อันตรายจาก อาหารต่างๆ มีการเอาเปรียบกันในข้อสัญญา ก่อให้เกิดความเดือดร้อน ความไม่เป็นธรรม อยู่ทั่วไปจนกระทั่งเกิดแนวความคิดการคุ้มครองผู้บริโภค เช่น การควบคุมการแข่งขันที่

ไม่เป็นธรรม การควบคุมการทำสัญญาสำเร็จรูปในประเทศเยอรมัน การคุ้มครองผู้บริโภคโดยศาลในประเทศอังกฤษ แต่ยังคงยึดหลักความศักดิ์สิทธิ์ในการแสดงเจตนารวมถึงเสรีภาพในการทำสัญญาของคู่กรณี

ในศตวรรษที่ 17-19 มีการปฏิวัติอุตสาหกรรม เกิดการเปลี่ยนแปลงมากมายในระบบเศรษฐกิจ ผู้บริโภคก็ได้รับผลกระทบอย่างมากตามไปด้วย ทั้งจากนโยบายและความปลอดภัยในตัวสินค้า จนกระทั่งศตวรรษที่ 19 จึงมีแนวคิดความรับผิดชอบละเมิด ทฤษฎีความรับผิด หลักความรับผิดของผู้สัญญา

จากการศึกษาจึงเห็นได้ว่าในระบบเสรีนิยม มีการให้ความสำคัญกับการค้า การลงทุน การดำเนินธุรกิจอย่างเสรี การให้ความสำคัญกับหลักเสรีภาพการแสดงเจตนา แต่ผู้บริโภคยังได้รับความเดือดร้อนจากการกระทำของผู้ประกอบการ จึงต้องออกกฎหมายมาควบคุมธุรกิจในรูปแบบต่างๆ และคุ้มครองผู้บริโภค ประกอบทฤษฎีและแนวคิดต่างๆ ที่เป็นหลักการของกฎหมายทั้งในส่วนของความรับผิดชอบละเมิด และเรื่องของสัญญา

สำหรับประเทศไทยการคุ้มครองผู้บริโภคในอดีตอยู่ในรูปของกฎหมายอาญา ผู้บริโภคไม่ได้รับความสนใจมากนัก การออกกฎหมายส่วนใหญ่เป็นการคุ้มครองเฉพาะด้านเช่น หางนม อาหาร วัตถุมีพิษ ยา เนื้อสัตว์ การประกอบโรคศิลป์ โรงแรม หอพัก จนกระทั่งมีการออกกฎหมายคุ้มครองผู้บริโภค บังคับใช้พร้อมมีหน่วยงานคือสำนักงานคุ้มครองผู้บริโภคควบคุมดูแลใน พ.ศ. 2522 และใช้มาจนปัจจุบัน

ผลจากการศึกษาส่วนใหญ่เห็นได้ว่า การคุ้มครองผู้บริโภคเป็นส่วนหนึ่งของนโยบายที่สำคัญของประเทศต่างๆ ที่มีระบบเศรษฐกิจแบบเสรีนิยม โดยเฉพาะการเปิดโอกาสให้มีการทำธุรกิจอย่างเสรี ภายได้เสรีภาพในการทำสัญญา ก็มักเกิดปัญหาการทำสัญญาที่เอาเปรียบหรือภายใต้ความยินยอม การตกลงปลงใจของผู้ซื้อ ทำให้ผู้บริโภคอยู่ในสถานะที่เสียเปรียบผู้ประกอบการทั้งด้านการทำสัญญาและสินค้าที่ได้รับ ก่อให้เกิดความเสียหาย และจากการศึกษาพบว่ามีแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการคุ้มครองผู้บริโภคอยู่มาก แต่แนวคิดและทฤษฎีเหล่านั้นก็ยังไม่สามารถแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นได้ทั้งหมดกับสินค้า

โดยเฉพาะสินค้าที่มีความซับซ้อนทั้งในแง่การประกอบธุรกิจ การผลิต และกระบวนการต่างๆ อย่างธุรกิจบ้านจัดสรร ผู้บริโภคจึงยังได้รับผลกระทบและเกิดความเสียหายยากจะเยียวยาอยู่จนถึงปัจจุบัน วิเคราะห์ได้ดังนี้

1) วิเคราะห์ทฤษฎีความศักดิ์สิทธิ์ของการแสดงเจตนาและเสรีภาพ การทำสัญญากับการคุ้มครองผู้ซื้อบ้านจัดสรร

จากการศึกษาพบว่าทฤษฎีหลักความศักดิ์สิทธิ์ของการแสดงเจตนา เป็นแนวคิดที่ต้องการให้รัฐรับรองเสรีภาพส่วนบุคคลที่มีอยู่ตามธรรมชาติ บุคคลทุกคนจึงมีเสรีภาพ โดยถือว่าบุคคลย่อมมีอิสระในการแสดงเจตนาของตน รวมถึงอิสระในการที่จะผูกพันตนตามข้อสัญญาที่ทำขึ้นระหว่างบุคคลด้วย โดยหลักคิดของทฤษฎีนี้หากนำมาพิจารณาการคุ้มครองผู้บริโภคหรือผู้ซื้อบ้านจัดสรรย่อมไม่ตรงกับผลลัพธ์ที่ผู้ซื้อจะได้รับการคุ้มครองมากนัก เนื่องจากเมื่อผู้ซื้อแสดงเจตนาตกลงซื้อบ้านจัดสรร ย่อมเป็นการผูกพันอยู่โดยข้อกำหนดของสัญญาที่ผู้ซื้อยินยอมพร้อมใจลงนามหรือทำความตกลงด้วย และเป็นผลให้กฎหมายรับรองความถูกต้องตามสัญญาที่คู่สัญญาได้เจตนาผูกพันต่อกัน หากจะปฏิเสธความผูกพันตามข้อสัญญาดังกล่าวย่อมต้องแสดงให้เห็นได้ว่า เป็นการแสดงเจตนาไปโดยลำคัญผิด กลฉ้อฉลหรือถูกข่มขู่ หรืออ้างถึงข้อสัญญาที่ไม่เป็นธรรม หากไม่สามารถกล่าวอ้างดังกล่าวได้ ย่อมมีผลให้ผู้ซื้อผูกพันตามสัญญาเอง สัญญาซื้อขาย หรือสัญญาซื้อขายตามหลักความศักดิ์สิทธิ์ของการแสดงเจตนาและหลักเสรีภาพในการทำสัญญานี้ ซึ่งโดยภาพของทฤษฎีจึงไม่ได้คุ้มครองผู้ซื้อเท่าไรหากผู้ขายมีการกำหนดข้อตกลงเรื่องใดเรื่องหนึ่งที่เป็นการเอาเปรียบผู้ซื้ออยู่ในสัญญา

2) วิเคราะห์ทฤษฎีความรับผิดชอบในทางละเมิดกับการคุ้มครองผู้ซื้อบ้านจัดสรร

จากการศึกษาพบว่าแนวคิดตามทฤษฎีนี้มีหลักให้ผู้เสียหายได้รับการเยียวยาจากความผิดอันเกิดจากการทำละเมิด ที่มีพื้นฐานมาจากหลักการคุ้มครองเสรีภาพส่วนบุคคลมากกว่าการคุ้มครองสิทธิของผู้เสียหาย โดยเฉพาะเหตุแห่งความเสียหายที่ผู้เสียหายจะได้รับต้องมาจากการจงใจหรือประมาทเลินเล่อด้วยซึ่งผู้เสียหายต้องพิสูจน์ เมื่อ

นำมาพิจารณาการคุ้มครองผู้ซื้อบ้านจัดสรร หลักการนี้จึงไม่ให้ประโยชน์แก่ผู้ซื้อเท่าที่ควร เพราะผู้ซื้อจะต้องเรียกร้องหรือฟ้องร้องเพื่อเรียกค่าเสียหายจากการทำผิดของผู้ขายในทางละเมิดอันมาจากการจงใจหรือประมาทเลินเล่อ และผู้ซื้อมีภาระต้องพิสูจน์ เช่น ความจงใจ ปลุกบ้านที่ใช้วัสดุไม่ได้มาตรฐานก่อให้เกิดการแตกร้าวหรือการทรุดลงของตัวบ้าน หรือเหตุมาจากการประมาท ซึ่งผู้ขายอาจไม่ได้เป็นผู้ก่อให้เกิดความเสียหายโดยตรงเพราะความเสียหายอาจมาจากวิศวกรหรือช่างก่อสร้างซึ่งผู้ขายยอมปฏิเสธ หรือมีการยกเว้นความรับผิดไว้แล้วในข้อสัญญา เป็นต้น

3) วิเคราะห์ทฤษฎีรับภัยกับการคุ้มครองผู้ซื้อบ้านจัดสรร

จากการศึกษาพบว่า เป็นแนวคิดที่อาศัยหลักความเที่ยงภัยมา

ประกอบการพิจารณาโดยมองที่การกระทำที่อาจส่งผลอย่างไรอย่างหนึ่ง เป็นเหตุให้ผู้กระทำนั้นต้องยอมรับผลแห่งภัยนั้น เพราะเป็นเรื่องของความเที่ยง ดังนั้นหากมีความเสียหายเกิดขึ้นผู้กระทำต้องยอมรับผลอันนั้น เมื่อพิจารณาการคุ้มครองบ้านจัดสรรทฤษฎีนี้อาจเป็นแนวคิดที่ให้ผู้ซื้อทำใจยอมรับผลที่จะเกิดขึ้นในภายหน้า เพราะการตัดสินใจหรือตกลงใจซื้อบ้านจัดสรรแล้ว ผลในภายหน้าจะเกิดขึ้นเป็นประการใดถือเป็นความเสี่ยงที่หากไม่ประสบปัญหาใดๆ ก็เป็นผลดี แต่ถ้าเกิดปัญหาไม่ว่าจากข้อตกลง สัญญา หรือภัยใดที่อาจเกิดในอนาคตอันเป็นผลเสียต่อผู้ซื้อ ผู้ซื้อต้องยอมรับผลอันนั้น หลักการนี้ไม่ได้ช่วยคุ้มครองผู้ซื้อแต่อาจมีส่วนให้ผู้ซื้อหาหลักประกันเพื่อป้องกันความเสี่ยงภัยจากการซื้อบ้านจัดสรรอีกทอดหนึ่ง เช่น การเข้ารระบบเอสโคว์โดยให้มีคนกลางมาเป็นผู้ดูแลผลประโยชน์ของคู่สัญญา หรือหากเกี่ยวกับความเสียหายอันเป็นความเสี่ยงภัยจากตัวบ้านอาจต้องทำประกันภัยเพื่อลดความเสี่ยงภัยนั้น

4) วิเคราะห์ทฤษฎีความผิดกับการคุ้มครองผู้ซื้อบ้านจัดสรร

จากการศึกษาพบว่าทฤษฎีนี้มีหลักที่ถือว่าไม่มีความรับผิดถ้า

ปราศจากความผิด (liability as a result of fault) มีผลทำให้ผู้ก่อให้เกิดความเสียหายต้องรับผิดชอบในการกระทำที่เป็นความผิด ซึ่งทฤษฎีนี้ผู้ซื้ออาจได้รับประโยชน์แต่ก็เป็นเรื่องที่ต้องพิสูจน์ให้ได้ถึงความผิดของผู้ขายซึ่งก็เป็นภาระ ยกเว้นจะยอมรับหลักความรับผิดเด็ดขาด

(Strict Liability) เข้ามาประกอบการพิจารณาการคุ้มครองสิทธิของตนในอันที่จะไม่ถูกทำให้เสียหาย แต่แนวคิดนี้ไม่ได้รับการนำมาใช้มากนักในระบบการคุ้มครองสิทธิของผู้เสียหาย ให้ได้รับการเยียวยา เพราะคู่กรณีมักอ้างอิงหลักเสรีภาพในการแสดงเจตนา เว้นแต่ผู้ที่ได้รับความเสียหายสามารถพิสูจน์ถึงความเสียหายของตนได้อย่างแท้จริงซึ่งเป็นการยาก และก่อให้เกิดภาระ ความยุ่งยากที่บางครั้งผู้ซื้อก็จะย้อนกลับไปยอมรับความเสียหายและถือเป็นการเสี่ยงตามทฤษฎีการรับภัยแทน

5) วิเคราะห์ทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์กับการคุ้มครองผู้ซื้อบ้านจัดสรร
จากการศึกษาพบว่าทฤษฎีนี้เป็นผลจากการแข่งขันทางการตลาด

ที่รัฐมีความจำเป็นต้องเข้าแทรกแซงด้วยเหตุผลคือ มีการผูกขาดในตลาดที่กระทบต่อผู้บริโภคด้านราคา หรือปัญหาด้านคุณภาพ ปริมาณของสินค้า หรือเกิดปัญหาด้านความปลอดภัยและสุขภาพอนามัย ซึ่งโดยหลักการรัฐจะไม่แทรกแซงเพราะถือเป็นกลไกทางเศรษฐกิจ แต่หากมีสาเหตุและปัญหาที่กล่าวมา รัฐก็จะเข้ามาดูแลเพื่อให้ผู้บริโภคได้รับประโยชน์ หลักการนี้จึงเป็นหลักการที่ใช้อยู่ในปัจจุบันในกรณีที่ผู้บริโภคได้รับความเสียหาย ถูกเอาเปรียบก็จะมีกลไกของรัฐคือสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคเป็นผู้มีอำนาจตามกฎหมายในการรับข้อร้องเรียน หรือหาแนวทางแก้ไขปัญหาเพื่อคุ้มครองผู้บริโภค แต่ผลจากการศึกษาพบว่าผู้บริโภคไม่ได้รับการเยียวยาเท่าที่ควรเนื่องจากกระบวนการของรัฐมีความล่าช้าไม่ทันต่อเหตุการณ์และหลักฐานที่อาจมีการเคลื่อนย้าย และจำนวนบุคลากรมีน้อยไม่ทันต่อการแก้ไขปัญหาข้อร้องเรียนที่เกิดขึ้นในเรื่องต่างๆ ที่มีอยู่เป็นจำนวนมาก (ดูจากสถิติที่ผู้วิจัยรวบรวมเสนอไว้เป็นตัวอย่างในบทที่ 1)

6) วิเคราะห์แนวคิดสิทธิขั้นพื้นฐานของผู้บริโภคกับการคุ้มครองผู้ซื้อบ้านจัดสรร

จากการศึกษาพบว่า สิทธิขั้นพื้นฐานของผู้บริโภคเป็นสิทธิที่ได้รับการรับรองโดยกฎหมาย ได้แก่กฎหมายรัฐธรรมนูญที่เป็นกฎหมายแม่บท และในกฎหมายลำดับรองลงมา เป็นสิทธิที่เกิดจากแนวคิดด้วยสิทธิตามธรรมชาติและสิทธิตามกฎหมาย ได้แก่ สิทธิที่จะได้รับความปลอดภัย สิทธิการรับรู้ข่าวสาร สิทธิที่จะได้รับการ

รับฟัง และสิทธิที่จะเลือกสินค้าและบริการ จึงเป็นหน้าที่ของรัฐที่ต้องออกกฎหมายคุ้มครองผู้บริโภคในเรื่องดังกล่าวอย่างครอบคลุม เพื่อให้ประชาชนในฐานะผู้บริโภคได้รับการดูแลสิทธิขั้นพื้นฐานของเขาอย่างเต็มที่ ซึ่งผู้ซื้อบ้านจัดสรรจึงได้รับประโยชน์จากกฎหมายที่รัฐออกมาคุ้มครองด้วยเช่นเดียวกัน แต่ปัญหาที่จะเกิดกับผู้ซื้อบ้านจัดสรรตามหลักการนี้คือกฎหมายที่รัฐออกมานั้นกำหนดให้มีการคุ้มครองที่ครอบคลุมต่อปัญหาส่วนใหญ่ที่เกิดขึ้นอย่างเพียงพอหรือไม่ และแม้ว่ารัฐจะมีกฎหมายคุ้มครองสิทธิตามแนวคิดนี้อยู่หลายฉบับแต่ก็ยังไม่สามารถแก้ไขปัญหาหรือเยียวยาความเสียหายต่อผู้บริโภค ปรากฏจากสถิติการร้องเรียนปัญหาจากการซื้อบ้านจัดสรร ซึ่งถึงแม้จะมีกฎหมายควบคุมผู้ประกอบการหลายฉบับ และกฎหมายใหม่ๆ ที่คุ้มครองดูแลประโยชน์คู่สัญญาโดยเฉพาะต้องการดูแลผู้ซื้อบ้านจัดสรร แต่ปัญหาก็มิได้ลดลง

1.1.3 ด้านความเสี่ยงภัยในการประกอบธุรกิจและการซื้อบ้านจัดสรร

จากการศึกษาพบว่าไม่ว่าจะเป็นการประกอบกิจการบ้านจัดสรรหรือการซื้อบ้านจัดสรรถือเป็นการเสี่ยงภัยอย่างหนึ่ง

กรณีผู้ประกอบการมีความเสี่ยงภัยจากปัจจัยทางตรงอันได้แก่ การลงทุน การทำสัญญา การก่อสร้าง และปัจจัยทางอ้อมได้แก่ ปัญหาเศรษฐกิจ ความผันผวนทางการเงิน ราคาวัสดุที่ไม่คงที่ นโยบายของรัฐที่ขาดความชัดเจน และปัญหากระทบกระเทือนจากเศรษฐกิจภายนอกประเทศ และอาจมีปัญหาย่อยๆ ที่เกิดจากผลกระทบที่มาจากผู้ซื้อบ้านในกรณีเกิดปัญหาการว่างงาน การจองแล้วทิ้ง แหล่งทุนไม่อนุมัติ หรือการพิจารณาปล่อยกู้ของสถาบันการเงินที่มีความเข้มงวด ทำให้โอกาสการลงทุนหรือการขายบ้านเป็นไปได้ด้วยความยากลำบาก รวมถึงภาพพจน์ ความเชื่อมั่นต่อกิจการบ้านจัดสรร ที่มาจากผู้ประกอบการบ้านจัดสรรรายอื่นประสบความล้มเหลวทางธุรกิจ และอาจจะมีเหตุสุดวิสัยอื่นๆ ที่มาจากภัยธรรมชาติ โดยเฉพาะทำเลที่ตั้งที่ประสบอุทกภัยอย่างไม่สามารถคาดหมายได้มาก่อน

กรณีผู้ซื้อมีความเสี่ยงภัยโดยตรงมาจากปัญหาของผู้ประกอบการบ้านจัดสรรที่ไม่ปฏิบัติตามสัญญา หรือผลกระทบที่เกิดจากบ้านหรืออาคารที่ซื้อมีการก่อสร้างอย่างไม่ได้มาตรฐาน วัสดุคุณภาพต่ำขาดความทนทาน บ้านทรุด ร้าว ความเสี่ยงจาก



การก่อสร้างตามความรู้ความสามารถของวิศวกร สถาปนิก ช่างขาดความชำนาญงาน ไม่ได้รับสั่งอำนวยการควบคุม สาธารณูปโภคไม่เป็นไปตามคำโฆษณา การผิวนัดผิวดสัญญา การทิ้งงานกลางคันต่างๆ ที่ยังสร้างไม่เสร็จ ผู้ประกอบการไม่รับผิดชอบ ไม่คืนเงินจอง ไม่คืนเงินประกันความเสียหาย ส่วนความเสี่ยงภัยโดยอ้อมมาจากการซื้อบ้านผิดทำเล มีการเวนคืนรวมถึงทำเลที่ตั้งที่อาจเกิดภัยพิบัติทางธรรมชาติอย่างคาดไม่ถึง

จากการศึกษาแนวคิดเกี่ยวกับการเสี่ยงภัยพบว่า แนวคิดนี้ถือว่ามนุษย์มีความเสี่ยงภัยอยู่ตลอดเวลา เพราะภัยเป็นเหตุการณ์ที่สามารถรู้ล่วงหน้าและเกิดอย่างไม่แน่นอน ซึ่งภัยนั้นอาจเกิดจากธรรมชาติ จากมนุษย์ หรือจากการดำเนินธุรกิจ แนวคิดนี้จึงหาวิธีการในการบรรเทาความเสียหายจากภัยที่เกิดขึ้น โดยใช้วิธีรวมตัวกันของผู้ที่ต้องเสี่ยงภัยอย่างเดี๋ยวก็นำเงินมาลงขันกันเพื่อช่วยเหลือสมาชิกที่อาจเกิดภัยในอนาคต เมื่อเกิดภัยขึ้นกับสมาชิกคนใดก็จะนำเงินที่เก็บไว้นั้นมาเยียวยาช่วยเหลือและแบ่งเบาภาระจากภัยที่เกิดขึ้นให้ลดน้อยหรือหมดไป เป็นเรื่องของทฤษฎีความรับผิดชอบร่วมกัน (law of average theory of possibility) ซึ่งทางปฏิบัติจะกระทำในรูปแบบของการประกันภัย หรือการจัดตั้งกองทุน

จากการศึกษาแนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับการประกันภัยพบว่า มีการนำกฎแห่งการเฉลี่ยความรับผิดชอบ หรือทฤษฎีว่าด้วยการถัวเฉลี่ยมาใช้ตั้งแต่สมัยโบราณ จนกระทั่งปัจจุบันเกิดเป็นธุรกิจประกันภัยภายใต้การกำกับดูแลโดยรัฐ มีการรวบรวมเงินส่วนหนึ่งเก็บเป็นกองกลาง และดึงมาใช้เมื่อมีความเสียหาย เดิมกิจการประกันภัยของประเทศไทยอยู่ภายใต้การควบคุมของรัฐอย่างเข้มงวดเนื่องจากเป็นกิจการที่เกี่ยวข้องกับเงินของประชาชนที่เป็นผู้เอาประกันภัย การเปิดกิจการค่อนข้างยากภายใต้ข้อจำกัดของกฎหมาย แต่ปัจจุบันธุรกิจประกันภัยได้รับความนิยมจากประชาชนมาก และมีผู้ประสงค์จะประกอบธุรกิจมากขึ้นด้วย รัฐจึงปล่อยให้มีการเปิดเสรีด้านการประกันภัยภายในประเทศภายใต้การกำกับดูแลขององค์กรด้านประกันภัยที่ขึ้นตรงต่อรัฐ ภายหลังผู้ประกอบการอาศัยช่องว่างของกฎหมายในการดำเนินธุรกิจ กิจการขาดสภาพคล่อง หลายบริษัทจึงถูกปิดก่อให้เกิดผลกระทบต่อประชาชนและธุรกิจที่เกี่ยวข้องอย่างมาก ภายหลังจึงได้มีการออกกฎหมายกำหนดให้มีการจัดตั้งกองทุนเพื่อป้องกันความเสี่ยงภัยของธุรกิจนั่นเอง โดยกองทุน

ดังกล่าวเป็นการลงขันกันของผู้ประกอบธุรกิจประกันภัย เพื่อช่วยเหลือบริษัทประกันภัย ด้วยกันเองเมื่อประสบปัญหาขาดสภาพคล่องและเงินหมุนเวียน และกองทุนนี้ยังช่วยเยียวยา ความเสียหายในเบื้องต้นต่อผู้เอาประกันภัยด้วย ทำให้ปัจจุบันกิจการประกันภัยไม่ประสบ ปัญหาจนกระทั่งถูกสั่งปิดกิจการอันจะเป็นผลกระทบต่อผู้เอาประกันภัยและความเสียหาย ต่อผู้ประกอบธุรกิจนี้อีกต่อไป ในรายละเอียดของกฎหมายที่เกี่ยวกับกองทุนและการจัดตั้ง กองทุนผู้วิจัยได้นำเสนอในประเด็นผลการศึกษาวิจัยทางกฎหมายต่อไป

จากการศึกษาที่กล่าวมาจะเห็นได้ว่า การประกอบกิจการบ้านจัดสรร ถือเป็นธุรกิจที่มีความเสี่ยงภัยที่กระทบต่อผู้เกี่ยวข้องหลายฝ่ายหลักๆ คือผู้ประกอบการและ ผู้ซื้อบ้านจัดสรรและผู้มีส่วนได้เสียในธุรกิจบ้านจัดสรรอีกอย่างเป็นลูกโซ่ ผลกระทบของ ปัญหาที่เกิดไม่ได้มีผลทำให้ผู้เกี่ยวข้องได้รับความเสียหาย แต่ยังหมายถึงผลทางเศรษฐกิจ ในระดับประเทศที่จะได้รับผลกระทบติดตามมาด้วย การนำหลักคิดในเรื่องของความเสี่ยงภัย และการจัดตั้งกองทุนเพื่อประกันความเสี่ยงจึงเป็นหลักคิดที่มีประโยชน์ต่อการแก้ไขปัญหา โดยเฉพาะการศึกษาวิจัยที่ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์ทฤษฎี แนวคิดและหลักการที่ใช้เกี่ยวข้อง กับการคุ้มครองผู้บริโภคซึ่งในที่นี้ก็คือผู้ซื้อบ้านจัดสรรที่ไม่ได้รับประโยชน์จากแนวคิด ดังกล่าวเหล่านั้นเท่าที่ควร นอกจากนี้หลักคิดในเรื่องของความเสียหายและการจัดตั้งกองทุน จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการด้วย ดังนั้นหลักการนี้ถือเป็นการดูแลและคุ้มครอง ผลประโยชน์ของทั้งสองฝ่ายไม่ใช่เพื่อประโยชน์หรือคุ้มครองฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งให้ได้รับผล ทางกฎหมายแต่เพียงฝ่ายเดียว

1.2 กฎหมายที่เกี่ยวข้อง

จากการศึกษาพบว่ามีความหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจบ้านจัดสรร หลายฉบับ ได้แก่ ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ บทบัญญัติที่นำมาปรับใช้คือ สัญญา ซื้อขายในส่วนของลักษณะของสัญญาซื้อขาย แบบของสัญญา การโอนกรรมสิทธิ์ ผลของ การผิดสัญญา และสัญญาซื้อขายตามคำพรรณนา

พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ. 2522 (แก้ไขเพิ่มเติม พ.ศ. 2541) เป็น กฎหมายที่ให้ความคุ้มครองสิทธิของผู้ซื้อสินค้าหรือบริการให้ได้รับความเป็นธรรมโดยมี

ข้อกำหนดเกี่ยวกับการให้ความคุ้มครองสิทธิด้านสัญญา โดยการกำหนดให้มีธุรกิจที่ควบคุมสัญญาได้ การบังคับให้ใช้หรือมีข้อสัญญาโดยปริยาย การบังคับไม่ให้ใช้หรือไม่มีข้อสัญญาโดยปริยาย การบังคับให้ผู้ประกอบธุรกิจต้องส่งมอบสัญญาแก่ผู้บริโภค หลักฐานการรับประกันสินค้า มาตรการการลงโทษ การให้ความคุ้มครองสิทธิด้านการโฆษณา ได้แก่ การกระทำด้วยวิธีการใดๆ ที่ให้ประชาชนเห็นหรือทราบข้อความเพื่อประโยชน์ในทางการค้า และการให้ความคุ้มครองสิทธิในการดำเนินคดีแทน โดยหน่วยงานที่ทำหน้าที่ฟ้องคดีเกี่ยวกับการละเมิดสิทธิได้แก่ คณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค และการฟ้องคดีแทนผู้บริโภคในภาคเอกชนเช่น สมาคม

พระราชบัญญัติวิธีพิจารณาคดีผู้บริโภค พ.ศ. 2551 เป็นกฎหมายที่มุ่งแก้ไขความไม่ธรรมในกระบวนการวิธีพิจารณาคดีผู้บริโภคตามประมวลกฎหมายวิธีพิจารณาความแพ่ง โดยมีเป้าหมายเพื่อจะช่วยให้ระบบงานคุ้มครองผู้บริโภคทางด้านสินค้าและบริการที่ไม่มีคุณภาพหรือมาตรฐานให้ได้รับการพัฒนาดียิ่งขึ้น

พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 (แก้ไขเพิ่มเติม พ.ศ.ฉบับที่ 4 พ.ศ. 2550) เป็นกฎหมายที่กำหนดด้านการก่อสร้างเพื่อควบคุมอาคารเกี่ยวกับความมั่นคง แข็งแรง ปลอดภัย การป้องกันอัคคีภัย การสาธารณสุข การรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อม การผังเมือง การอำนวยความสะดวกแก่การจราจร

พระราชบัญญัติจัดสรรที่ดิน พ.ศ.2543 เป็นกฎหมายที่กำหนดเกี่ยวกับการจำหน่ายที่ดินที่แบ่งเป็นที่ดินรายย่อยรวมกันตั้งแต่สิบแปลงขึ้นไป โดยคำนึงถึงจำนวนแปลงของที่ดินเป็นสิ่งสำคัญไม่ว่าเป็นการจำหน่ายเพื่อเป็นที่อยู่อาศัย เพื่อประกอบการพาณิชย์กรรมหรือเพื่อการเกษตรกรรมอันเป็นการคุ้มครองผู้ซื้อที่ดินจัดสรรให้ได้รับความเป็นธรรมจากการซื้อที่ดินจัดสรร โดยกำหนดให้มีหน่วยงานรับผิดชอบเกี่ยวกับการขออนุมัติจัดสรรที่ดินและกำหนดหน้าที่ของผู้ประกอบที่ได้รับอนุญาตให้ทำการจัดสรรที่ดินให้ดำเนินการตามที่กฎหมายกำหนดด้วย

พระราชบัญญัติว่าด้วยข้อสัญญาที่ไม่เป็นธรรม พ.ศ. 2540 เป็นกฎหมายเกี่ยวกับการควบคุมการทำสัญญาสำเร็จรูปที่มีข้อกำหนด ข้อสัญญาที่เป็นสาระสำคัญไว้

ล่วงหน้าซึ่งถือว่าอาจได้เปรียบโดยฝ่ายผู้ประกอบกิจการที่จะได้รับประโยชน์จากข้อสัญญา นั้นมากกว่าอีกฝ่ายหนึ่ง ซึ่งกฎหมายกำหนดให้ศาลมีอำนาจใช้ดุลพินิจปรับลดความไม่เป็นธรรมของสัญญาได้

พระราชบัญญัติการดูแลผลประโยชน์ของคู่สัญญา พ.ศ. 2551 เป็นกฎหมายที่กำหนดให้มีผู้ดูแลผลประโยชน์ของคู่สัญญาเพื่อให้คู่สัญญาปฏิบัติตามชำระหนี้ตามระยะเวลา และเงื่อนไขที่กำหนด และเป็นผู้ดูแลรักษาเงิน ทรัพย์สิน เอกสารอันเป็นหลักฐานแห่งการชำระหนี้ที่คู่สัญญาได้ส่งมอบให้อยู่ในความครอบครอง พร้อมทั้งดำเนินการส่งมอบเงินและการโอนกรรมสิทธิ์หรือสิทธิในทรัพย์สินให้แก่คู่สัญญา

จากการศึกษาเนื้อหาของกฎหมายแต่ละฉบับตามที่ผู้วิจัยนำเสนอไว้ในบทที่ 2 จึงเห็นได้ว่ามีกฎหมายที่ควบคุมการประกอบธุรกิจบ้านจัดสรรหลักๆ ได้แก่ กฎหมายควบคุมอาคารกำหนดให้การสร้างอาคารต่างๆ ต้องอยู่ภายใต้ข้อกำหนดของกฎหมายที่ผู้ประกอบการต้องปฏิบัติตามในเรื่องของการก่อสร้าง ซ่อมแซม ดัดแปลง รื้อถอน และข้อกำหนดสำหรับนิติบุคคลอาคารชุด ซึ่งถือเป็นประโยชน์สำหรับผู้ซื้อที่จะมั่นใจถึงคุณภาพในกระบวนการของโครงการจัดสรร ตั้งแต่การขออนุญาตและมาตรฐานการก่อสร้าง เป็นต้น

กฎหมายจัดสรรที่ดินมีจุดมุ่งหมายที่จะคุ้มครองผู้ซื้อบ้านจัดสรร โดยผู้ขายต้องขออนุญาตการจัดสรรที่ดิน มีหน่วยงานกำกับดูแลการจัดสรรที่ดินให้เป็นระเบียบเรียบร้อยถูกต้องและเป็นธรรมกับผู้ซื้อ ทำให้ผู้ซื้อมีความมั่นใจในแบบแปลนและแผนผังการวางระเบียบของที่ดินที่จะก่อสร้างเป็นอาคาร บ้านพักอาศัย รวมถึงมั่นใจในการได้กรรมสิทธิ์ในที่ดินอย่างถูกต้อง แต่กฎหมายก็คุ้มครองและให้ความเชื่อมั่นต่อผู้ซื้อเฉพาะข้อมูลการมีกรรมสิทธิ์ และแบบแผนของที่ดินและข้อผูกพันต่อสาธารณูปโภคและบริการสาธารณะที่ผู้ประกอบการต้องจัดหาบริการให้ครบถ้วนเท่านั้น ผลของกฎหมายจึงอยู่ในขอบเขตความสมบูรณ์ของเงื่อนไขที่จำกัดเฉพาะในส่วนของความถูกต้องของโครงการกรรมสิทธิ์ในที่ดิน และการจัดการสาธารณูปโภคภายหลังการโอนขายเท่านั้น กฎหมายไม่ได้คุ้มครองไกลไปถึงความมั่นใจต่อการปฏิบัติตามสัญญาหรือการดำเนินการโครงการจัดสรรในเบื้องต้นแต่อย่างใด

ทั้งกฎหมายควบคุมอาคารและกฎหมายจัดสรรที่ดินเป็นทั้งการควบคุมผู้ประกอบการในการผลิตสินค้าคือบ้านหรืออาคารต่างๆ ให้มีมาตรฐานภายใต้ข้อกำหนดของกฎหมาย และคุ้มครองผู้ซื้อในการได้กรรมสิทธิ์ที่ดินที่มีการจัดสรร วางแผนและแบบของโครงการที่มีหน่วยงานกำกับดูแลอย่างถูกต้อง มีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ได้รับตามคำโฆษณา

ในส่วนของกฎหมายที่คุ้มครองคู่สัญญาได้แก่ ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ที่กำหนดถึงสิทธิและหน้าที่ แบบและการปฏิบัติตามสัญญาแต่โดยหลักการศาลมักอาศัยหลักความศักดิ์สิทธิ์ของการแสดงเจตนาซึ่งผู้เสียหายคือผู้ซื้อบ้านมักจะไม่ได้รับประโยชน์มากนักเพราะถือว่ายินยอมพร้อมใจและตกลงยอมรับในสัญญาที่ได้กระทำขึ้นต่อคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่ง นอกจากนี้จะพิสูจน์ถึงความบกพร่องของเจตนาในการทำสัญญาที่จะเกิดผลเป็น โหมยะหรือโหมยะกรรมได้ เช่น ความสำคัญผิด กลฉ้อฉลหรือ ถูกข่มขู่ให้ทำสัญญาหากไม่เหตุผลทางกฎหมายดังกล่าวก็ถือความผูกพันตามข้อสัญญาเป็นหลัก และหากมีการกล่าวอ้างสัญญาที่ไม่เป็นธรรมก็ต้องใช้กฎหมายที่ว่าด้วยข้อสัญญาที่ไม่เป็นธรรม ที่เน้นการคุ้มครองเนื้อหาของสัญญาที่ผู้ประกอบการต้องไม่เอาเปรียบต่อคู่สัญญาในการกำหนดข้อสัญญาบางข้ออันเป็นลักษณะของการจำกัดสิทธิหรือเป็นการทำให้คู่สัญญาต้องเสียเปรียบและได้รับความเสียหาย แต่ข้อสัญญาใดจะเป็นสัญญาที่ไม่เป็นธรรมหรือไม่ขึ้นอยู่กับดุลพินิจของศาลที่จะเป็นผู้พิจารณาหากมีปัญหาข้อพิพาทในตัวสัญญาเกิดขึ้น

กฎหมายคุ้มครองผู้บริโภคเน้นการคุ้มครองผู้บริโภคไม่ให้เกิดได้รับความเสียหายจากผู้ประกอบการในด้านต่างๆ เช่น การติดฉลาก การโฆษณา กฎหมายจึงกำหนดหน้าที่ให้ผู้ประกอบการจะต้องดำเนินการให้ถูกต้องตามกฎหมาย หากมีความเสียหายกับผู้บริโภค ผู้บริโภคก็สามารถร้องเรียนต่อคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคเพื่อหาทางแก้ไข เยียวยาต่อไป จากการศึกษาพบว่า ผู้บริโภคได้ใช้กฎหมายนี้เพื่อเป็นแนวทางแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นเกี่ยวกับการซื้อบ้านจัดสรร โดยสถิติมีข้อร้องเรียนถึงสำนักงานอยู่เป็นจำนวนมาก แต่จากการที่ผู้วิจัยเคยสอบถามผู้ซื้อบ้านที่ประสบปัญหาการจองบ้านแล้วไม่มีการสร้าง หรือการก่อสร้างที่ไม่เป็นไปตามกำหนดเวลา มีการจ่ายเงินจองและมัดจำบางส่วนไป จนเวลาล่วงเลยไป 2 ปี

แล้ว ยังไม่มีการดำเนินการก่อสร้างเพื่อแล้วเสร็จพร้อมส่งมอบ ผู้ซื้อดังกล่าวจึงร้องเรียนต่อสำนักงานคณะกรรมการฯ ดังกล่าว ผลก็คือการดำเนินงานของเจ้าหน้าที่ที่มีความล่าช้า มีการนัดหมายตกลงเจรจาแต่ผู้ประกอบการบ่ายเบี่ยง (เหตุผลเพราะมีการจองซื้อน้อย ยังไม่อยากจะก่อสร้าง กลัวไม่คุ้มทุน) จึงให้รอการก่อสร้างไปอีกระยะ พอผู้ซื้อขอบอกเลิกสัญญา ก็เกิดปัญหา ไม่ได้รับเงินที่จองหรือมัดจำคืน หรือกว่าจะได้คืนก็ใช้เวลานานมาก ทำให้เสียเวลาและเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น รวมถึงไม่ได้บ้านตามความต้องการ หากมีการฟ้องร้องก็มักจะเสียเปรียบจนกระทั่งมีกฎหมายวิธีพิจารณาคดีผู้บริโภคที่มีเจตนาให้การดำเนินคดีที่เกี่ยวกับผู้บริโภคได้รับความสะดวก รวดเร็วและผู้บริโภคได้รับการเยียวยาความเสียหายมากขึ้น แต่ก็เป็นกรณีที่ต้องมีการฟ้องร้อง ก่อให้เกิดภาระและความยุ่งยากต่อผู้ซื้อบ้านจัดสรร เมื่อเกิดปัญหาในความล้มเหลวของผู้ประกอบการบ้านจัดสรร

กฎหมายอีกฉบับหนึ่งซึ่งมีเจตนารมณ์ของการออกกฎหมายเพื่อดูแล

ผลประโยชน์ของผู้สัญญา (Escrow) ก็คือกฎหมายว่าด้วยการดูแลผลประโยชน์ของผู้สัญญา บังคับใช้ พ.ศ. 2551 หลักการมาจากการที่ผู้สัญญาถูกเอาเปรียบและเกิดความเสียหายจากการจองซื้อบ้าน หรือการชำระเงินส่วนหนึ่งไว้เพื่อให้ได้มาซึ่งทรัพย์สิน เช่น การจองซื้อบ้านจัดสรร การวางมัดจำ หรือการชำระเงินค่างวดล่วงหน้า ภายหลังเกิดปัญหาผู้ประกอบการไม่สามารถดำเนินการตามสัญญาหรือผิดนัด ผู้ซื้อก็ไม่ได้รับทั้งสินค้าและยังต้องสูญเสียเงินที่ได้จ่ายไปแล้วหน้า กฎหมายจึงกำหนดให้มีการจัดคนกลางมาดูแลผลประโยชน์ต่างๆ โดยที่คนกลางต้องเป็นสถาบันการเงินและกำหนดให้การดูแลผลประโยชน์ดังกล่าวเป็นไปตามความสมัครใจของผู้สัญญา ซึ่งหากผู้ซื้อไม่ทราบกฎหมาย ไม่รู้ถึงกระบวนการที่กฎหมายกำหนดบุคคลเข้ามาดูแลหรือถูกชักจูงไม่ให้เข้าสู่ระบบการดูแลผลประโยชน์ (เพราะกฎหมายถือความสมัครใจ) หรือต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมสำหรับการมีคนกลางดูแลผลประโยชน์ ผู้ซื้อบ้านก็จะไม่สมัครใจและไม่ได้รับประโยชน์จากกฎหมายฉบับนี้

หากพิจารณากฎหมายแต่ละฉบับที่ผู้ซื้อบ้านจัดสรรจะได้รับประโยชน์

อย่างแท้จริงในการแก้ไขปัญหา การเยียวยาต่อความเสียหายประกอบสถิติของคดีผู้บริโภคที่เกี่ยวกับข้อร้องเรียนเกี่ยวกับบ้านจัดสรร ประโยชน์ที่ผู้ซื้อบ้านจัดสรรจึงยังไม่ได้รับการดูแล

และคุ้มครองอย่างเต็มที่ จึงสมควรพิจารณาเพื่อหาแนวทางแก้ไขในรูปแบบของการจัดตั้งกองทุนเพื่อดูแลธุรกิจบ้านจัดสรร

สำหรับประเด็นและแนวทางของการวิจัยที่ผู้วิจัยนำเสนอในส่วนของ การจัดตั้งกองทุนกฎหมายประกันภัยเพื่อประกอบการพิจารณาประโยชน์ของกองทุน ได้แก่ พระราชบัญญัติประกันชีวิตและประกันวินาศภัย พ.ศ. 2550 กฎหมายทั้ง 2 ฉบับได้รับการแก้ไขเพื่อควบคุมกิจการประกันภัยโดยให้อยู่ในความรับผิดชอบของรัฐซึ่งเดิมมีข้อจำกัดสำหรับผู้ประสงค์จะดำเนินธุรกิจอย่างมากเพราะเป็นกิจการที่รัฐดูแลเข้มงวดเพราะเป็นกิจการที่เกี่ยวข้องกับการดูแลเงินและการจ่ายผลประโยชน์ให้กับประชาชนโดยเฉพาะผู้เอาประกัน ดังนั้น ข้อกำหนดในสัญญาที่จะออกเป็นกรรมธรรม์จึงต้องผ่านความเห็นชอบจากนายทะเบียนกรมการประกันภัย (คืออธิบดีกรมการประกันภัยหรือผู้ซึ่งได้รับมอบหมาย) สังกัดกระทรวงพาณิชย์ ซึ่งปัจจุบันหน่วยงานนี้แยกตัวเป็นองค์กรอิสระขึ้นกับกระทรวงการคลัง เรียกว่าสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมกิจการประกันภัย (คปภ.) มีหน้าที่ดูแลกิจการประกันภัยให้อยู่ในกรอบของกฎหมาย รวมทั้งมีหน้าที่แก้ไขปัญหา รับเรื่องร้องเรียนจากผู้เอาประกันภัยด้วย

กรณีของกิจการประกันภัยถือเป็นธุรกิจหนึ่งที่มีความเกี่ยวข้องกับประชาชน ในฐานะผู้เอาประกัน และเกี่ยวข้องกับการดูแลเงินเบี้ยประกัน จัดสรรทุนประกัน และจ่ายเงินตามสัญญาให้กับผู้เอาประกันตามความเสียหายที่เกิดขึ้นในสัญญาประกันภัย การดำเนินการเป็นไปตามหลักเฉลี่ยภัย ซึ่งได้รับความนิยมจากประชาชนจำนวนมาก ทำให้เกิดรูปแบบของธุรกิจที่หลากหลาย เช่น รูปแบบการจ่ายเบี้ยประกันภัยเป็นแบบสะสมทรัพย์ หากไม่เกิดความเสียหายในเวลาที่กำหนดผู้เอาประกันจะได้รับเงินที่ส่งเป็นค่าเบี้ยประกันภัยที่สะสมไว้คืน และมีการจ่ายดอกเบี้ย เงินปันผล จึงเป็นสิ่งที่สนใจสำหรับผู้ທີ່ประสงค์จะทำประกันชีวิต มากกว่าการนำเงินไปฝากหรือออมไว้ในธนาคาร แม้ในกิจการประกันวินาศภัยก็ได้รับความนิยมเพราะผู้เอาประกันภัยมีความเสี่ยงภัยในทรัพย์สิน เช่น บ้าน รถยนต์

จากความนิยมและความเจริญก้าวหน้าในธุรกิจประกันภัยรัฐบาลสมัยพลเอกชวลิต ยงใจยุทธมีมติให้เปิดเสรีการประกันภัยภายในประเทศ ทำให้การขอเปิดดำเนินธุรกิจ

ประกันภัยทำได้ง่ายขึ้น จึงลดการผูกขาดของบริษัทประกันภัยเดิมที่มีอยู่ไม่มากนัก เมื่อกิจการประกันภัยมีการแข่งขันอย่างเสรี กฎหมายที่ควบคุมกิจการประกันภัยจึงต้องเข้มงวดตามไปด้วย แต่เพราะเหตุที่บริษัทเปิดใหม่และยังเป็นบริษัทเล็กต้องเร่งขยายกิจการ สร้างชื่อเสียงให้ทันกับบริษัทเดิมและเพื่อแย่งฐานผู้เอาประกัน จึงเกิดรูปแบบของธุรกิจที่มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์และการกำหนดเงื่อนไขดูแลประโยชน์เกินกว่าที่ความสามารถทางธุรกิจจะเป็นไปได้โดยเฉพาะกิจการประกันวินาศภัย เช่น การกำหนดให้รถที่เอาประกันทุกคันซ่อมห้าง (ศูนย์รถยี่ห้อยี่ห้อต่างเท่านั้น) ทำให้มีค่าใช้จ่ายสูง หรือการให้ใช้รถระหว่างซ่อม และผลจากการที่กฎหมายกำหนดให้บริษัทประกันภัยต้องเป็นบริษัทมหาชน จึงมีการนำบริษัทเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์ มีการปั่นหุ้น เมื่อประสบปัญหาทางเศรษฐกิจ หุนตกบริษัทก็ได้รับความกระทบกระเทือน มีการดึงเงินทุนสำรองมาใช้ประดับประดาบริษัท การดูแลผู้เอาประกันประสบปัญหา การคิดค้ำค่าซ่อม ฯลฯ เป็นผลให้บริษัทประกันภัยโดยเฉพาะประกันวินาศภัยถูกปิดกิจการในช่วงปี 2535 คือ บริษัท รัตนโกสินทร์ประกันภัย จำกัด และหลังจากนั้น ได้แก่บริษัท พาณิชยการประกันภัย จำกัด เป็นต้น

ภายหลังจากนั้น จึงได้เกิดแนวคิดในการนำรูปแบบการจัดตั้งกองทุนเพื่อดูแลกิจการประกันภัยที่ส่อเค้าว่าจะประสบปัญหา แนวคิดดังกล่าวกำหนดให้บริษัทประกันภัยที่มีอยู่ทั้งหมดต้องนำเงินเข้ากองทุนตามกฎหมาย หากบริษัทประกันภัยใดมีปัญหา ก็จะนำเงินจากกองทุนมาอุดหนุนเป็นการแก้ไขปัญหาลเฉพาะหน้า ส่วนหนึ่งของเงินกองทุนก็จะดูแลประโยชน์ของผู้เอาประกันและธุรกิจที่เกี่ยวข้อง เช่น อู่รถยนต์ ที่ทำการซ่อมรถของบริษัทไปก่อนก็จะได้รับการชำระเงินค่าซ่อมตามกำหนด ช่วงแรกมีการแสดงความคิดเห็นทำนองไม่เห็นด้วยการกองทุนดังกล่าวโดยผู้บริหารของบริษัทประกันภัยต่างๆ ที่เปิดกิจการมาก่อนและมีความมั่นคงทางธุรกิจ เป็นบริษัทที่มีฐานผู้เอาประกันภัยอยู่เดิม มองว่าการมีกองทุนทำให้บริษัทเก่าแก่มีชื่อเสียงมีความมั่นคงอยู่แล้ว ต้องนำเงินส่วนหนึ่งมารวมกันเข้าเพื่อดูแลบริษัทใหม่ และจะมาเป็นบริษัทที่ก่อปัญหาให้กับธุรกิจประกันภัย เพราะถึงอย่างไรบริษัทใหญ่จะไม่ประสบปัญหาถูกปิดกิจการแน่นอน แต่ในที่สุดก็มีการแก้ไขกฎหมายให้มีการจัดตั้งกองทุนในปี พ.ศ. 2551 เพื่อดูแลกิจการประกันภัย

อย่างจริงจัง ซึ่งหลังจากการกำหนดให้มีการจัดตั้งกองทุนในธุรกิจประกันภัยถูกกำหนดเป็นกฎหมายและมีผลใช้บังคับเป็นต้นมา ก็ไม่ปรากฏว่ามีการประกาศปิดกิจการของบริษัทประกันภัยใดอีก แสดงให้เห็นถึงประโยชน์ที่ธุรกิจประกันภัยได้รับจากการก่อตั้งกองทุน ทั้งต่อบริษัทประกันภัย ผู้เอาประกัน และผู้มีส่วนได้เสียกับกิจการประกันภัย

จากการศึกษาหลักการดำรงเงินกองทุนของคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมกิจการประกันภัย ถือว่า “การประกอบธุรกิจประกันภัยเป็นธุรกรรมที่เกี่ยวข้องกับความเสี่ยง บริษัทได้รับเบี้ยประกันภัย ณ ปัจจุบันโดยแลกเปลี่ยนกับภาระผูกพันที่บริษัทมีกับผู้เอาประกันภัยในการยอมรับความเสี่ยงว่าจะจ่ายผลประโยชน์หรือค่าสินไหมทดแทนให้กับผู้เอาประกันภัยในอนาคตตามที่ระบุไว้ในเงื่อนไขของกรมธรรม์ประกันภัย เมื่อผู้เอาประกันภัยได้รับความคุ้มครองจากการทำสัญญาที่เท่ากับว่ามีการโอนความเสี่ยงของตน ไปให้แก่บริษัทผู้รับประกันภัย ในขณะที่บริษัทเองก็มีความเสี่ยงทั้งในแง่ของการนำเบี้ยประกันภัยที่ได้รับไปลงทุน แต่ผลตอบแทนจากการลงทุนต่ำกว่าที่บริษัทคาดหวังไว้และความเสี่ยงในแง่ที่บริษัทต้องจ่ายค่าสินไหมทดแทนมากกว่าจำนวนเงินสำรองที่ตั้งไว้ ทำให้ผลประโยชน์ที่ได้รับไม่สามารถจ่ายภาระผูกพันตามสัญญาได้ ทำให้สัญญาประกันภัยเป็นสัญญาที่เฉพาะเจาะจงและมีความพิเศษต่างจากผลิตภัณฑ์ทางการเงินประเภทอื่นๆ ดังนั้น บริษัทจำเป็นต้องดำรงเงินกองทุนให้เพียงพอต่อการเผชิญความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นเพื่อสะท้อนถึงฐานะทางการเงินที่มั่นคงของบริษัท และเพื่อคุ้มครองผู้เอาประกันภัยและผู้ถือหุ้นซึ่งเป็นผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่สำคัญในธุรกรรมนี้” โดยการให้ความสำคัญกับเงินกองทุนเพื่อเป็นการรองรับผลขาดทุนหรือความสูญเสียที่ไม่ได้คาดการณ์ไว้ หากเกิดเหตุการณ์ดังกล่าวเงินกองทุนจะเข้ามาทำหน้าที่เป็นกันชนรองรับความเสียหายของบริษัทในกรณีที่บริษัทมีหนี้สินเพิ่มพูนขึ้น หรือมีสินทรัพย์ลดลง และเงินกองทุนยังเป็นหลักประกันความมั่นคงของบริษัท สร้างความมั่นใจต่อนักลงทุน และผู้ถือกรมธรรม์อีกด้วย

จากการศึกษาการดำรงเงินกองทุนของธุรกิจประกันภัยในประเทศไทยพบว่า บริษัทประกันชีวิตต้องดำรงเงินกองทุนขั้นต่ำเท่ากับ 50 ล้านบาท หรือ 2% ของเงินสำรองประกันภัย แล้วแต่ค่าใดจะมากกว่า ส่วนบริษัทประกันวินาศภัย ต้องดำรงเงินกองทุนขั้นต่ำ

เท่ากับ 30 ล้านบาท หรือ 1% ของเบี้ยประกันภัยสุทธิของปีก่อน แล้วแต่ค่าใดจะมากกว่า โดยอยู่ภายใต้เงื่อนไขของกฎหมายตามพระราชบัญญัติประกันชีวิต (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2551 หมวด 1/1 และพระราชบัญญัติประกันวินาศภัย (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2551 หมวด 1/1

หากนำมาเทียบเคียงกับธุรกิจบ้านจัดสรร ถือเป็นธุรกิจที่มีความเสี่ยงภัยหลาย ด้าน ทั้งความเสี่ยงของผู้ประกอบธุรกิจ ผู้ซื้อ ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องหลายๆ ฝ่าย ดังที่ผู้วิจัย นำเสนอไว้ในตอนต้น หากมีการนำแนวคิดเพื่อลดความเสี่ยงภัยในธุรกิจอย่างเช่นธุรกิจ ประกันภัยมาปรับใช้ โดยการจัดตั้งกองทุนเพื่อกิจการบ้านจัดสรรก็น่าจะเป็นประโยชน์ต่อ ทุกฝ่าย

เมื่อเปรียบเทียบกับกฎหมายของต่างประเทศตามที่ผู้วิจัยศึกษาพบว่า ประเทศ ต่างๆ หลายๆ ประเทศใช้ระบบการดูแลผลประโยชน์ของคู่สัญญา (Escrow) และการ กำหนดให้การเป็นตัวแทน นายหน้าต้องมีใบอนุญาตหรือมีหลักประกัน เช่น ประเทศ สหรัฐอเมริกา ประเทศฝรั่งเศส ประเทศออสเตรเลีย เป็นต้น ในส่วนของการจัดตั้งกองทุน ในกิจการบ้านจัดสรรจากการศึกษาพบว่า มีประเทศออสเตรเลีย มีข้อกำหนดเรื่องการจัดตั้ง กองทุนชดเชยความเสียหายโดยหลักการควบคุมนายหน้าที่ขึ้นทะเบียนแล้วต้องจ่ายเงินเข้า กองทุนเพื่อชดเชยความเสียหายทางการเงินอันเนื่องมาจากความบกพร่องในหน้าที่ในการดูแล เงินหรือทรัพย์สินที่ตนได้รับมอบหมายให้เป็นผู้ดูแลในฐานะเป็นนายหน้า ไม่ว่าจะความเสียหายดังกล่าวจะเกิดขึ้น โดยจงใจหรือประมาทเลินเล่อ

ดังนั้น จากการศึกษาวิจัยเปรียบเทียบดังกล่าวข้างต้นทำให้เห็นว่าการกำหนด เรื่องของการจัดตั้งกองทุนเพื่อคุ้มครองผู้ประกอบธุรกิจและผู้ซื้อบ้านจัดสรร จึงเป็นการดูแล ผลประโยชน์ของคู่สัญญาที่เพิ่มขึ้นมากกว่าการกำหนดให้มีแต่คนกลางในระบบเอส โคว์เข้ามา ช่วยเหลือ และเป็นไปตามความสมัครใจเท่านั้น

2. ผลการวิจัยเชิงปริมาณ

ผลการวิเคราะห์จากแบบสอบถามในส่วนของผู้ประกอบการบ้านจัดสรรและผู้ ซื้อบ้านจัดสรร

2.1 ผู้ประกอบการบ้านจัดสรร

ผลการวิจัยผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร ผู้วิจัยได้นำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามลำดับ ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการ

ส่วนที่ 2 ข้อมูลในด้านพฤติกรรมกรรมการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการ

ส่วนที่ 3 ทักษะคติต่อธุรกิจบ้านจัดสรรของผู้ประกอบการ

ส่วนที่ 4 ทักษะคติต่อการจัดตั้งกองทุนของผู้ประกอบการ

ส่วนที่ 5 ทักษะคติต่อกฎหมายที่เกี่ยวข้องของผู้ประกอบการ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการ

การศึกษาลักษณะทางประชากรของผู้ประกอบการ ผู้วิจัยได้ศึกษาเกี่ยวกับ เพศ อายุ อาชีพ รายได้ต่อเดือน และทำเลสถานประกอบการ โดยใช้แบบสอบถามในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ประกอบการ จำนวน 24 คน ซึ่งผลการวิเคราะห์ข้อมูลมีรายละเอียด ดังนี้

ตาราง 3

แสดงค่าความถี่และค่าร้อยละของข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการจำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	11	45.8
หญิง	13	54.2
รวม	24	100.0

จากตาราง 3 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 13 คน (ร้อยละ 54.2) รองลงมาคือ เพศชาย จำนวน 11 คน (ร้อยละ 45.8)

ตาราง 4

แสดงค่าความถี่และค่าร้อยละ ของข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการจำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
25-30 ปี	3	12.5
31-35 ปี	3	12.5
36-40 ปี	7	29.2
41-45 ปี	8	33.3
46 ปีขึ้นไป	3	12.5
รวม	24	100.0

จากตาราง 4 พบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่อายุ 41-45 ปี จำนวน 8 คน (ร้อยละ 33.3) รองลงมาคืออายุ 36-40 ปี จำนวน 7 คน (ร้อยละ 29.2) และอายุ 25-30 ปี , อายุ 31-35 ปี และ อายุ 46 ปีขึ้นไป จำนวน 3 คน (ร้อยละ 12.5)

ตาราง 5

แสดงค่าความถี่และค่าร้อยละ ของข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการจำแนกตามอาชีพ

อาชีพ	จำนวน	ร้อยละ
ธุรกิจส่วนตัว	4	16.7
องค์กรธุรกิจ	17	70.8
อื่นๆ	3	12.5
รวม	24	100.0

จากตาราง 5 พบว่า ผู้ประกอบการ ส่วนใหญ่มีอาชีพพนักงานของรัฐ จำนวน 17 คน (ร้อยละ 70.8) รองลงมาคือ รับราชการ จำนวน 4 คน (ร้อยละ 16.7) และพนักงานเอกชน จำนวน 3 คน (ร้อยละ 12.5)

ตาราง 6

แสดงค่าความถี่และค่าร้อยละ ของข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการจำแนกตามรายได้ต่อเดือน

รายได้ต่อเดือน	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 50,000 บาท	1	4.2
50,001-100,000 บาท	10	41.7
100,001 บาทขึ้นไป	13	54.2
รวม	24	100.0

จากตาราง 6 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีรายได้ต่อเดือน 100,001 บาทขึ้นไป จำนวน 13 คน (ร้อยละ 54.2) รองลงมาคือ รายได้ต่อเดือน 50,001-100,000 บาท จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 41.7 และต่ำกว่า 50,000 บาท จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 4.2

ตาราง 7

แสดงค่าความถี่และค่าร้อยละ ของข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการจำแนกตามเขต

เขต	จำนวน	ร้อยละ
บางกะปิ	1	4.2
บางนา	5	20.8
มีนบุรี	4	16.7
ลาดพร้าว	2	8.3
วังทองหลาง	5	20.8
ห้วยขวาง	7	29.2
รวม	24	100.0

จากตาราง 7 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่อยู่เขตห้วยขวาง จำนวน 7 คน (ร้อยละ 29.2) รองลงมาคือ บางนา และวังทองหลางจำนวน 5 คน (ร้อยละ 20.8)

ตาราง 8

แสดงค่าความถี่และค่าร้อยละ ของข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการ จำแนกตามจังหวัด

จังหวัด	จำนวน	ร้อยละ
กรุงเทพมหานคร	24	100.0
รวม	24	100.0

จากตาราง 8 พบว่า ผู้ประกอบการอยู่ในกรุงเทพมหานคร จำนวน 24 คน (ร้อยละ 100.0)

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการประกอบธุรกิจ

ตาราง 9

แสดงความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของพฤติกรรมการประกอบธุรกิจ

ลำดับ	พฤติกรรมการประกอบธุรกิจ	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	\bar{X}	SD
1	ท่านคิดว่าการประกอบธุรกิจบ้านจัดสรรควรมีลักษณะการร่วมหุ้นร่วมทุน	3 (12.5)	12 (50.0)	6 (25.0)	2 (8.3)	1 (4.2)	3.583	.974
2	รูปแบบของธุรกิจบ้านจัดสรรควรจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัดหรือบริษัทมหาชนจำกัด	11 (45.8)	9 (37.5)	1 (4.2)	2 (8.3)	1 (4.2)	4.125	1.116
3	การลงทุนเป็นการใช้ระบบเครดิตโดยสินเชื่อจากสถาบันการเงิน	9 (37.5)	10 (41.7)	5 (20.8)	-	-	4.167	.761
4	ก่อนเริ่มดำเนินการตามโครงการ จะใช้วิธีการรับจองจากผู้สนใจซื้อบ้านก่อน	2 (8.3)	7 (29.2)	9 (37.5)	3 (12.5)	3 (12.5)	3.083	1.139
5	ก่อนเริ่มดำเนินการตามโครงการ จะใช้วิธีการโฆษณาและกลยุทธ์เพื่อความสนใจผู้ซื้อให้มากที่สุด	7 (29.2)	9 (37.5)	6 (25.0)	2 (8.3)	-	3.875	.947
6	ก่อนเริ่มดำเนินการตามโครงการ จะใช้วิธีการโฆษณาและกลยุทธ์เพื่ออยู่เหนือคู่แข่งในทางธุรกิจ	4 (16.7)	11 (45.8)	5 (20.8)	4 (16.7)	-	3.625	.970
7	การก่อสร้างและสิ่งสาธารณูปโภคส่วนใหญ่เป็นไปตามคำโฆษณา	7 (29.2)	12 (50.0)	4 (16.7)	1 (4.2)	-	4.042	.806

ตาราง 9 (ต่อ)

ลำดับ	พฤติกรรมการประกอบธุรกิจ	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	\bar{X}	SD
8	การก่อสร้างและสิ่งสาธารณูปโภคส่วนใหญ่เป็นไปตามข้อตกลงในสัญญา	10 (41.7)	8 (33.3)	5 (20.8)	1 (4.2)	-	4.125	.900
9	ท่านเชื่อว่าความสนใจของผู้ซื้ออยู่ที่วิธีการและรูปแบบการให้บริการที่แตกต่าง	3 (12.5)	12 (50.0)	8 (33.3)	1 (4.2)	-	3.708	.751
10	การดำเนินการตามโครงการส่วนใหญ่สำเร็จภายใต้งบประมาณที่ตั้งไว้	4 (16.7)	3 (12.5)	14 (58.3)	2 (8.3)	1 (4.2)	3.292	.999
11	การดำเนินการตามโครงการมักต้องอาศัยเงินทุนเพิ่มเติม	2 (8.3)	14 (58.3)	6 (25.0)	2 (8.3)	-	3.667	.761
12	การดำเนินการตามโครงการหากไม่เสร็จทันตามกำหนดมักประสบปัญหาทางงบประมาณบานปลาย	8 (33.3)	8 (33.3)	6 (25.0)	2 (8.3)	-	3.917	.974
13	ท่านคิดว่าหากมีการเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐด้านเศรษฐกิจแม้จะกระทบต่อธุรกิจก็จะดำเนินการตามโครงการจนแล้วเสร็จ	2 (8.3)	11 (45.8)	10 (41.7)	1 (4.2)	-	3.583	.717
14	ท่านคิดว่าแม้จะมีการเปลี่ยนแปลงของราคาวัสดุเพิ่มสูงขึ้น ก็จะดำเนินการตามโครงการจนแล้วเสร็จ	4 (16.7)	9 (37.5)	8 (33.3)	3 (12.5)	-	3.583	.929

ตาราง 9 (ต่อ)

ลำดับ	พฤติกรรมประกอบการประกอบธุรกิจ	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	\bar{X}	SD
15	ท่านคิดว่าหากประเมินภาพรวมธุรกิจอาจประสบปัญหาขาดทุน ก็จะดำเนินการตามโครงการจนแล้วเสร็จ	2 (8.3)	4 (16.7)	14 (58.3)	4 (16.7)	-	3.167	.816
16	หากประสบปัญหาทางธุรกิจ ท่านประสงค์ให้รัฐเข้ามาช่วยดูแลหรือมีนโยบายอุดหนุนทางการเงิน	4 (16.7)	12 (50.0)	7 (29.2)	1 (4.2)	-	3.792	.779
	รวม						3.708	0.896

การวิเคราะห์พฤติกรรมประกอบการประกอบธุรกิจ พบว่ามีค่าเฉลี่ยโดยรวมเท่ากับ 3.708 เมื่อพิจารณารายข้อพบว่าการลงทุนเป็นการใช้ระบบเครดิตโดยสินเชื่อจากสถาบันการเงิน มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 4.167 รองลงมาคือรูปแบบของธุรกิจบ้านจัดสรรควรจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัด หรือบริษัทมหาชนจำกัดและการก่อสร้างและสิ่งสาธารณูปโภคส่วนใหญ่เป็นไปตามข้อตกลงในสัญญา ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.125 และการก่อสร้างและสิ่งสาธารณูปโภคส่วนใหญ่เป็นไปตามคำโฆษณา ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.042

ส่วนที่ 3 ทศนคติต่อธุรกิจบ้านจัดสรร

ตาราง 10

แสดงความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของทศนคติต่อธุรกิจบ้านจัดสรร

ลำดับ	ทศนคติต่อธุรกิจบ้านจัดสรร	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	\bar{X}	SD
1	ท่านคิดว่าธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีความสำคัญในทางเศรษฐกิจระดับชาติ	5 (20.8)	13 (54.2)	5 (20.8)	1 (4.2)	-	3.917	.776
2	ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นธุรกิจที่รัฐควรให้การสนับสนุน	4 (16.7)	14 (58.3)	5 (20.8)	1 (4.2)	-	3.875	.741
3	นโยบายทางเศรษฐกิจของรัฐมีผลต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์	8 (33.3)	13 (54.2)	3 (12.5)	-	-	4.208	.658
4	ความผันผวนของเศรษฐกิจภายในประเทศและระหว่างประเทศมีผลต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์	6 (25.0)	11 (45.8)	7 (29.2)	-	-	3.958	.751
5	ความผันผวนของค่าเงินบาทมีผลต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์	4 (16.7)	11 (45.8)	8 (33.3)	1 (4.2)	-	3.750	.794
6	ท่านคิดว่าปัจจัยภายนอกเช่นราคาน้ำมัน ราคาวัสดุ ฯลฯ มีผลต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์	5 (20.8)	15 (62.5)	3 (12.5)	1 (4.2)	-	4.000	.722
7	ท่านคิดว่าธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีความมั่นคง	4 (16.7)	10 (41.7)	10 (41.7)	-	-	3.750	.737
8	ท่านคิดว่าแม้จะมีการเปลี่ยนแปลงอันมีผลกระทบต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ท่านคงดำรงธุรกิจต่อไป	4 (16.7)	10 (41.7)	7 (29.2)	3 (12.5)	-	3.625	.924
	รวม						3.885	0.763

การวิเคราะห์ทัศนคติต่อธุรกิจบ้านจัดสรรพบว่ามีค่าเฉลี่ยโดยรวมเท่ากับ 3.885 เมื่อพิจารณารายข้อพบว่านโยบายทางเศรษฐกิจของรัฐมีผลต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 4.208. รองลงมาคือท่านคิดว่าปัจจัยภายนอกเช่น ราคาน้ำมัน ราคาวัสดุ ฯลฯ มีผลต่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.000 และท่านคิดว่าธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีความสำคัญในทางเศรษฐกิจระดับชาติค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.917

ส่วนที่ 4 ทัศนคติต่อการจัดตั้งกองทุน

ตาราง 11

แสดงความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของทัศนคติต่อการจัดตั้งกองทุน

ลำดับ	ทัศนคติต่อการจัดตั้งกองทุน	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	\bar{X}	SD.
1	ท่านคิดว่าธุรกิจของท่านเป็นธุรกิจที่มีความเสี่ยง	-	8 (33.3)	11 (45.8)	5 (20.8)	-	3.125	.741
2	ท่านคิดว่าหากมีกองทุนเพื่อคุ้มครองผู้ประกอบการบ้านจัดสรรจะทำให้ธุรกิจมีความเสี่ยงลดลง	2 (8.3)	14 (58.3)	6 (25.0)	2 (8.3)	-	3.750	.897
3	รัฐควรกำหนดนโยบายเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในรูปของการจัดตั้งกองทุน	5 (20.8)	10 (41.7)	7 (29.2)	2 (8.3)	-	3.792	.721
4	ท่านคิดว่าควรกำหนดให้มีการจัดตั้งกองทุน และกันเงินสดสำรองการลงทุน เพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์	2 (8.3)	7 (29.2)	9 (37.5)	5 (20.8)	1 (4.2)	3.167	1.007
5	ท่านคิดว่าผู้ประกอบการบ้านจัดสรรควรร่วมมือกันเพื่อสนับสนุนให้มีการจัดตั้งกองทุน	4 (16.7)	14 (58.3)	6 (25.0)	-	-	3.917	.654
	รวม						3.550	0.804

การวิเคราะห์ทัศนคติต่อการจัดตั้งกองทุนพบว่ามีค่าเฉลี่ยโดยรวมเท่ากับ 3.550 เมื่อพิจารณารายข้อพบว่าท่านคิดว่าผู้ประกอบการบ้านจัดสรรควรร่วมมือกันเพื่อสนับสนุนให้มีการจัดตั้งกองทุน มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3.917 รองลงมาคือรัฐควรกำหนดนโยบายเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในรูปของการจัดตั้งกองทุน ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.792 ท่านคิดว่าหากมีกองทุนเพื่อคุ้มครองผู้ประกอบการบ้านจัดสรรจะทำให้ธุรกิจมีความเสี่ยงลดลง ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.750

ส่วนที่ 5 ทัศนคติต่อกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

ตาราง 12

แสดงความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของทัศนคติต่อกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

ลำดับ	ทัศนคติต่อกฎหมายที่เกี่ยวข้อง	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	\bar{X}	SD.
1	ท่านมีความรู้ความเข้าใจกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจบ้านจัดสรรเป็นอย่างดี	6 (25.0)	9 (37.5)	7 (29.2)	2 (8.3)	-	2.792	.932
2	ท่านเข้าใจว่ากฎหมายแต่ละฉบับส่วนใหญ่มุ่งคุ้มครองผู้ซื้อมากกว่าผู้ประกอบการ	-	8 (33.3)	11 (45.8)	4 (16.7)	1 (4.2)	3.083	.830
3	ท่านมีความรู้เกี่ยวกับพระราชบัญญัติการดูแลผลประโยชน์ของคู่สัญญา พ.ศ. 2551	2 (8.3)	5 (20.8)	11 (45.8)	6 (25.0)	-	3.125	.900
4	ธุรกิจของท่านสมัครใจให้มีผู้ดูแลผลประโยชน์ของคู่สัญญาตามกฎหมาย (ESCROW)	-	7 (29.2)	11 (45.8)	5 (20.8)	1 (4.2)	3.000	.834

ตาราง 12 (ต่อ)

ลำดับ	ทัศนคติต่อกฎหมายที่เกี่ยวข้อง	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	\bar{X}	SD.
5	หากท่านเคยสมัครใจให้มีผู้ดูแลผลประโยชน์ของสัญญา ท่านคิดว่าระบบนี้มีความเหมาะสม	1 (4.2)	5 (20.8)	10 (41.7)	8 (33.3)	-	2.958	.859
6	หากท่านเคยสมัครใจให้มีผู้ดูแลผลประโยชน์ของสัญญา ท่านคิดว่าระบบนี้แก้ไขปัญหาการประกอบธุรกิจของท่านได้	6 (25.0)	9 (37.5)	9 (37.5)	-	-	3.875	.797
7	ท่านคิดว่ากฎหมายมีความเหมาะสมแล้วต่อการดำเนินธุรกิจของท่าน	-	8 (33.3)	9 (37.5)	6 (25.0)	1 (4.2)	3.000	.885
8	ท่านคิดว่าควรมีการปรับปรุงกฎหมายบางฉบับ หรือมีกฎหมาย เพื่อให้ความคุ้มครองผู้ประกอบการธุรกิจ	2 (8.3)	5 (20.8)	9 (37.5)	8 (33.3)	-	3.042	.955
	รวม						3.109	0.874

การวิเคราะห์ทัศนคติต่อการจัดตั้งกองทุนพบว่ามีความเฉลี่ยโดยรวมเท่ากับ 3.109 เมื่อพิจารณารายชื่อพบว่าหากท่านเคยสมัครใจให้มีผู้ดูแลผลประโยชน์ของสัญญา ท่านคิดว่าระบบนี้แก้ไขปัญหาการประกอบธุรกิจของท่านได้ มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3.875 รองลงมาคือท่านมีความรู้เกี่ยวกับพระราชบัญญัติการดูแลผลประโยชน์ของคู่สัญญา พ.ศ. 2551 ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.125 และท่านเข้าใจว่ากฎหมายแต่ละฉบับส่วนใหญ่มุ่งคุ้มครองผู้ซื้อมากกว่าผู้ประกอบการ ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.083

2.2 ผู้ซื้อบ้านจัดสรร

ผลการวิจัยสำหรับผู้ซื้อบ้านจัดสรร ผู้วิจัยได้นำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลตามลำดับดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ซื้อบ้านจัดสรร

ส่วนที่ 2 ข้อมูลในด้านพฤติกรรมการประกอบธุรกิจของผู้ซื้อบ้านจัดสรร

ส่วนที่ 3 ทักษะคิดต่อธุรกิจบ้านจัดสรรของผู้ซื้อบ้านจัดสรร

ส่วนที่ 4 ทักษะคิดต่อการจัดตั้งกองทุนของผู้ซื้อบ้านจัดสรร

ส่วนที่ 5 ทักษะคิดต่อกฎหมายที่เกี่ยวข้องของผู้ซื้อบ้านจัดสรร

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ซื้อบ้านจัดสรร

การศึกษาลักษณะทางประชากรของผู้ซื้อบ้านจัดสรร ผู้วิจัยได้ศึกษาเกี่ยวกับ เพศ อายุ อาชีพ รายได้ต่อเดือน และทำเลสถานประกอบการ โดยใช้แบบสอบถามในการ เก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ซื้อบ้านจัดสรร จำนวน 323 คน ซึ่งผลการวิเคราะห์ข้อมูลมีรายละเอียด ดังนี้

ตาราง 13

แสดงค่าความถี่และค่าร้อยละ ของข้อมูลทั่วไปของผู้ซื้อบ้านจัดสรรจำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	179	55.4
หญิง	144	44.6
รวม	323	100.0

จากตาราง 13 พบว่า ผู้ซื้อบ้านจัดสรรส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 179 คน (ร้อยละ 55.4) รองลงมาคือ เพศชาย จำนวน 144 คน (ร้อยละ 44.6)

ตาราง 14

แสดงค่าความถี่และค่าร้อยละ ของข้อมูลทั่วไปของผู้ซื้อบ้านจัดสรรจำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 25 ปี	8	2.5
25-30 ปี	103	31.9
31-35 ปี	84	26.0
36-40 ปี	94	29.1
41-45 ปี	20	6.2
46 ปีขึ้นไป	14	4.3
รวม	323	100.0

จากตาราง 14 พบว่าผู้ซื้อบ้านจัดสรรส่วนใหญ่อายุ 25-30 ปี จำนวน 103 คน (ร้อยละ 31.9) รองลงมาคืออายุ 36-40 ปี จำนวน 94 คน (ร้อยละ 29.1) และอายุ 31-35 ปี จำนวน 84 คน (ร้อยละ 26.0)

ตาราง 15

แสดงค่าความถี่และค่าร้อยละ ของข้อมูลทั่วไปของผู้ซื้อบ้านจัดสรรจำแนกตามอาชีพ

อาชีพ	จำนวน	ร้อยละ
รับราชการ	31	9.6
พนักงานของรัฐ	61	18.9
พนักงานเอกชน	119	36.8
ธุรกิจส่วนตัว	52	16.1
รับจ้างทั่วไป	60	18.6
รวม	323	100.0

จากตาราง 15 พบว่า ผู้ซื้อบ้านจัดสรร ส่วนใหญ่มีอาชีพพนักงานเอกชน จำนวน 119 คน (ร้อยละ 36.8) รองลงมาคือ พนักงานของรัฐ จำนวน 61 คน (ร้อยละ 18.9) และธุรกิจส่วนตัว จำนวน 52 คน (ร้อยละ 16.1)

ตาราง 16

แสดงค่าความถี่และค่าร้อยละ ของข้อมูลทั่วไปของผู้ซื้อบ้านจัดสรรจำแนกตามรายได้ต่อเดือน

รายได้ต่อเดือน	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 10,000 บาท	32	9.9
10,001-25,000 บาท	165	51.1
25,001-50,000 บาท	107	33.1
50,001-75,000 บาท	19	5.9
รวม	323	100.0

จากตาราง 16 พบว่า ผู้ซื้อบ้านจัดสรรส่วนใหญ่มีรายได้ต่อเดือน 10,001-25,000 บาท จำนวน 165 คน (ร้อยละ 51.1) รองลงมาคือ รายได้ต่อเดือน 25,001-50,000 บาท จำนวน 107 คน คิดเป็นร้อยละ 33.1 และต่ำกว่า 10,000 บาท จำนวน 32 คน คิดเป็นร้อยละ 9.9

ตาราง 17

แสดงค่าความถี่และค่าร้อยละ ของข้อมูลทั่วไปของผู้ซื้อบ้านจัดสรรจำแนกตามเขต

เขต	จำนวน	ร้อยละ
คลองกุ่ม	1	.3
คลองตัน	8	2.5
คลองเตย	1	.3
จตุจักร	13	4.0
เฉลิมพระ	1	.3
คอนเมือง	5	1.5
ดินแดง	4	1.2
ตลิ่งชัน	2	.6
บางกรวย	3	.9
บางกอกน้อย	1	.3
บางกะปิ	46	14.2
บางเขน	13	4.0
บางแค	6	1.9
บางนา	33	10.2
บางบัวทอง	11	3.4
บางใหญ่	1	.3
บึงกุ่ม	7	2.2
ปทุมวัน	1	.3
ประเวศ	14	4.3
ปากเกร็ด	1	.3
พญาไท	6	1.9
พระโขนง	1	.3

ตาราง 17 (ต่อ)

เขต	จำนวน	ร้อยละ
พระนคร	1	.3
มีนบุรี	24	7.4
เมือง	5	1.5
ยานนาวา	1	.3
ลาดกระบัง	3	.9
ลาดพร้าว	15	4.6
ลาดยาว	1	.3
วังทองหลาง	20	6.2
วัฒนา	1	.3
สวนหลวง	33	10.2
สะพานสูง	2	.6
สาทร	1	.3
ห้วยขวาง	13	4.0
รวม	323	100.0

จากตาราง 17 พบว่า ผู้ซื้อบ้านจัดสรรส่วนใหญ่อยู่เขตบางกะปิ จำนวน 46 คน (ร้อยละ 14.2) รองลงมาคือ บางนา และสวนหลวง เท่ากันที่จำนวน 33 คน (ร้อยละ 10.2)

ตาราง 18

แสดงค่าความถี่และค่าร้อยละ ของข้อมูลทั่วไปของผู้ซื้อบ้านจัดสรร จำแนกตามจังหวัด

จังหวัด	จำนวน	ร้อยละ
กรุงเทพมหานคร	277	85.8
นนทบุรี	22	6.8
รวม	323	100.0

จากตาราง 18 พบว่า ผู้ซื้อบ้านจัดสรรอยู่ในกรุงเทพมหานคร จำนวน 277 คน (ร้อยละ 85.8) และนนทบุรี จำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 6.8

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการประกอบธุรกิจ

ตาราง 19

แสดงค่าความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของพฤติกรรมการประกอบธุรกิจ

ลำดับ	พฤติกรรมการประกอบธุรกิจ	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	\bar{X}	SD.
1	ท่านซื้อบ้านจัดสรรโดยพิจารณาจากทำเลที่ตั้ง	141 (43.7)	100 (31.0)	76 (23.5)	4 (1.2)	2 (0.6)	4.158	.869
2	ท่านซื้อบ้านจัดสรรโดยพิจารณาจากชื่อผู้ประกอบการ	52 (16.1)	147 (45.5)	111 (34.4)	12 (3.7)	1 (0.3)	3.734	.782
3	ท่านให้ความสำคัญกับผู้ประกอบการที่เป็นองค์กรมากกว่าดำเนินธุรกิจส่วนตัว	71 (22.0)	123 (38.1)	110 (34.1)	18 (5.6)	1 (0.3)	3.759	.869
4	ในทำเลเดียวกันท่านจะศึกษาถึงความมั่นคงของผู้ประกอบการแต่ละราย	91 (28.2)	138 (42.7)	88 (27.2)	6 (1.9)	-	3.972	.794

ตาราง 19 (ต่อ)

ลำดับ	พฤติกรรมมารประกอบธุรกิจ	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	\bar{X}	SD.
5	ท่านซื้อบ้านจัดสรรเพราะปัจจัยด้านราคา	104 (32.2)	134 (41.5)	81 (25.1)	4 (1.2)	-	4.046	.789
6	ท่านซื้อบ้านจัดสรรโดยดูจากรีเสลคที่ใช้ในการก่อสร้าง	100 (31.0)	155 (48.0)	60 (18.6)	7 (2.2)	1 (0.3)	4.071	.779
7	ท่านซื้อบ้านจัดสรรเพราะการโฆษณาประชาสัมพันธ์และการทำการตลาดของผู้ประกอบการ	22 (6.8)	117 (36.2)	147 (45.5)	34 (10.5)	3 (0.9)	3.375	.799
8	ท่านเลือกซื้อบ้านจัดสรรเพราะมีสาธารณูปโภคที่แตกต่างกัน	54 (16.7)	135 (41.8)	116 (35.9)	18 (5.6)	-	3.697	.812
9	ท่านซื้อบ้านจัดสรรโดยอาศัยแหล่งเงินกู้จากสถาบันการเงิน	141 (43.7)	131 (40.6)	47 (14.6)	4 (1.2)	-	4.266	.750
10	ท่านพิจารณาสัญญาจองบ้านจัดสรรก่อนตัดสินใจซื้อ	75 (23.2)	120 (37.2)	108 (33.4)	20 (6.2)	-	3.774	.875
11	ท่านพิจารณาสัญญาซื้อขายก่อนตัดสินใจซื้อ	87 (26.9)	126 (39.0)	69 (21.4)	40 (12.4)	1 (0.3)	3.799	.984
12	ท่านทราบว่าผู้สูญเสียเงินจองจากการซื้อบ้านจัดสรร	50 (15.5)	135 (41.8)	114 (35.3)	24 (7.4)	-	3.653	.829
13	ท่านทราบว่าผู้ประสบปัญหาด้านสัญญากับธุรกิจบ้านจัดสรร	44 (13.6)	143 (44.3)	121 (37.5)	15 (4.6)	-	3.669	.767
14	ท่านทราบว่าผู้ร้องเรียนต่อคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคเกี่ยวกับปัญหาการจองหรือซื้อบ้านจัดสรร	52 (16.1)	168 (52.0)	93 (28.8)	9 (2.8)	1 (0.30)	3.808	.744
	รวม						3.841	.817

การวิเคราะห์พฤติกรรมการประกอบธุรกิจ พบว่ามีค่าเฉลี่ยโดยรวมเท่ากับ 3.841 เมื่อพิจารณารายชื่อพบว่าท่านซื้อบ้านจัดสรรโดยอาศัยแหล่งเงินกู้จากสถาบันการเงิน มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 4.266 รองลงมาคือท่านซื้อบ้านจัดสรรโดยพิจารณาจากทำเลที่ตั้ง ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.158 และท่านซื้อบ้านจัดสรรโดยดูจากวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.071

ส่วนที่ 3 ทักษะคติต่อธุรกิจบ้านจัดสรร

ตาราง 20

แสดงความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของทักษะคติต่อธุรกิจบ้านจัดสรร

ลำดับ	ทักษะคติต่อธุรกิจบ้านจัดสรร	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	\bar{X}	SD
1	ท่านคิดว่าธุรกิจบ้านจัดสรรมีความสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศ	48 (14.9)	155 (48.0)	113 (35.0)	5 (1.5)	2 (0.6)	3.749	.745
2	ท่านคิดว่าธุรกิจบ้านจัดสรรที่มั่นคงต้องเป็นองค์กรทางธุรกิจ เช่น บริษัทหรือบมจ. มากกว่าธุรกิจส่วนตัว	34 (10.5)	143 (44.3)	133 (41.2)	13 (4.0)	-	3.613	.728
3	ท่านคิดว่าธุรกิจบ้านจัดสรรควรมีความมั่นคงเพราะเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับปัจจัย 4 ของประชาชน	80 (24.8)	156 (48.3)	76 (23.5)	10 (3.1)	1 (0.3)	3.941	.796
4	ท่านมีความเชื่อมั่นต่อผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรร	35 (10.8)	119 (36.8)	134 (41.5)	32 (9.9)	3 (0.9)	3.467	.850
5	ท่านมีความเชื่อมั่นเฉพาะผู้ประกอบการธุรกิจบ้านจัดสรรรายใหญ่	37 (11.5)	120 (37.2)	143 (44.3)	22 (6.8)	1 (0.3)	3.526	.797
6	ท่านพอใจการบริการพนักงานขายบ้านจัดสรร	18 (5.6)	94 (29.1)	166 (51.4)	41 (12.7)	4 (1.2)	3.251	.793

ตาราง 20 (ต่อ)

ลำดับ	ทัศนคติต่อธุรกิจบ้านจัดสรร	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	\bar{X}	SD
7	ท่านพอใจรูปแบบการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ก่อนขาย	14 (4.3)	104 (32.2)	155 (48.0)	48 (14.9)	2 (0.6)	3.248	.781
8	ท่านพอใจการจัดการ สาธารณูปโภคตามคำโฆษณา	6 (1.9)	100 (31.0)	159 (49.2)	54 (16.7)	4 (1.2)	3.155	.761
9	ท่านพอใจข้อสัญญาทั้งก่อนและ หลังการจองซื้อ	23 (7.1)	93 (28.8)	161 (49.8)	45 (13.9)	1 (0.3)	3.285	.803
10	ในภาพรวมท่านมีความพอใจต่อ ธุรกิจบ้านจัดสรร	15 (4.6)	110 (34.1)	174 (53.9)	23 (7.1)	1 (0.3)	3.356	.696
	รวม						3.459	.775

การวิเคราะห์ทัศนคติต่อธุรกิจบ้านจัดสรรพบว่ามีค่าเฉลี่ยโดยรวมเท่ากับ 3.459 เมื่อพิจารณารายข้อพบว่าท่านคิดว่าธุรกิจบ้านจัดสรรควรมีความมั่นคงเพราะเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับปัจจัย 4 ของประชาชน มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3.941 รองลงมาคือท่านคิดว่าธุรกิจบ้านจัดสรรมีความสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.749 และท่านคิดว่าธุรกิจบ้านจัดสรรที่มั่นคงต้องเป็นองค์กรทางธุรกิจ เช่น บริษัทหรือบมจ. มากกว่าธุรกิจส่วนตัว ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.613

ส่วนที่ 4 ทักษะต่อการจัดตั้งกองทุน

ตาราง 21

แสดงความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของทัศนคติต่อการจัดตั้งกองทุน

ลำดับ	ทัศนคติต่อการจัดตั้งกองทุน	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด	\bar{X}	SD
1	ท่านคิดว่าธุรกิจของท่านเป็นธุรกิจที่มีความเสี่ยง	18 (5.6)	98 (30.3)	174 (53.9)	32 (9.9)	1 (0.3)	3.310	.737
2	ท่านคิดว่าหากมีกองทุนเพื่อคุ้มครองผู้ประกอบการบ้านจัดสรรจะทำให้ธุรกิจมีความเสี่ยงลดลง	56 (17.3)	155 (48.0)	106 (32.8)	5 (1.5)	1 (0.3)	3.805	.745
3	รัฐควรกำหนดนโยบายเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์ในรูปของการจัดตั้งกองทุน	63 (19.5)	175 (54.2)	80 (24.8)	5 (1.5)	-	3.916	.707
4	ท่านคิดว่าควรกำหนดให้มีการจัดตั้งกองทุน และกันเงินสดสำรองการลงทุน เพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์	78 (24.1)	142 (44.0)	98 (30.3)	4 (1.2)	1 (0.3)	3.904	.784
5	ท่านคิดว่าผู้ประกอบการบ้านจัดสรรควรร่วมมือกันเพื่อสนับสนุนให้มีการจัดตั้งกองทุน	71 (22.0)	159 (49.2)	86 (26.6)	6 (1.9)	1 (0.3)	3.907	.763
	รวม						3.768	.747

การวิเคราะห์ทัศนคติต่อการจัดตั้งกองทุนพบว่ามีความเฉลี่ยโดยรวมเท่ากับ 3.768 เมื่อพิจารณาข้อมูลพบว่ารัฐควรกำหนดนโยบายเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์

ในรูปของการจัดตั้งกองทุน มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3.916 รองลงมาคือท่านคิดว่าผู้ประกอบการบ้านจัดสรรควรร่วมมือกันเพื่อสนับสนุนให้มีการจัดตั้งกองทุน ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.907 และท่านคิดว่าควรกำหนดให้มีการจัดตั้งกองทุน และกันเงินสดสำรองการลงทุน เพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.904

ส่วนที่ 5 ทักษะติดต่อกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

ตาราง 22

แสดงความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของทักษะติดต่อกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

ลำดับ	ทักษะติดต่อกฎหมายที่เกี่ยวข้อง	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		SD
1	ท่านมีความรู้ด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจบ้านจัดสรร	7 (2.2)	42 (13.0)	141 (43.7)	109 (33.7)	24 (7.4)	2.687	.869
2	ท่านเข้าใจว่ากฎหมายแต่ละฉบับส่วนใหญ่มุ่งคุ้มครองผู้ซื้อมากกว่าผู้ประกอบการ	13 (4.0)	80 (24.8)	145 (44.9)	77 (23.8)	8 (2.5)	3.040	.864
3	ท่านมีความรู้เกี่ยวกับพระราชบัญญัติการดูแลผลประโยชน์ของคู่สัญญา พ.ศ. 2551	3 (0.9)	16 (5.0)	112 (34.7)	133 (41.2)	59 (18.3)	2.291	.854
4	ท่านทราบถึงกฎหมายที่กำหนดให้สมัครใจเข้าระบบผู้ดูแลผลประโยชน์ของคู่สัญญาตามกฎหมาย	4 (1.2)	19 (5.9)	100 (31.0)	129 (39.9)	71 (22.0)	2.245	.905
	รวม						2.566	.873

การวิเคราะห์ทัศนคติต่อการจัดตั้งกองทุนพบว่ามีค่าเฉลี่ยโดยรวมเท่ากับ 2.566 เมื่อพิจารณารายข้อพบว่าท่านเข้าใจว่ากฎหมายแต่ละฉบับส่วนใหญ่มุ่งคุ้มครองผู้ซื้อมากกว่าผู้ประกอบการ มีค่าเฉลี่ยสูงสุด 3.040 รองลงมาคือท่านมีความรู้ด้านกฎหมายที่เกี่ยวกับการประกอบธุรกิจบ้านจัดสรร ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.687 และท่านมีความรู้เกี่ยวกับพระราชบัญญัติการดูแลผลประโยชน์ของคู่สัญญา พ.ศ. 2551 ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.291

2.3 การทดสอบสมมติฐาน

การทดสอบสมมติฐานตัวแปรอิสระคือเพศ อายุ ประเภท อาชีพ และรายได้ ต่อเดือน โดยต้องการดูความแตกต่างของพฤติกรรมการประกอบธุรกิจของผู้ซื้อบ้านจัดสรร ผู้วิจัยใช้สถิติ T-test independent และ F-test ANOVAs ในการเปรียบเทียบความแตกต่างของพฤติกรรมการประกอบธุรกิจของผู้ซื้อบ้านจัดสรรผลปรากฏ ดังนี้

สมมติฐานที่ 1 เพศที่แตกต่างกันจะมีพฤติกรรมการประกอบธุรกิจของผู้ซื้อบ้านจัดสรรแตกต่างกัน

ตาราง 23

เปรียบเทียบความแตกต่างของพฤติกรรมการประกอบธุรกิจของผู้ซื้อบ้านจัดสรร จำแนกตามเพศ

เพศ	Mean	Std. Deviation	t	Sig.
ชาย	3.7872	.44854	1.726	.294
หญิง	3.8717	.42368		

จากตาราง 23 พบว่าเพศที่แตกต่างกันไม่มีผลต่อพฤติกรรมการประกอบธุรกิจของผู้ซื้อบ้านจัดสรร อย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 มีค่า sig เท่ากับ .294 หรือมีค่า sig

มากกว่า .05 ดังนั้นแสดงว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีเพศต่างกัน ไม่มีพฤติกรรมการประกอบธุรกิจของผู้ซื้อบ้านจัดสรรแตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 2 ประเภทที่แตกต่างกันจะมีพฤติกรรมการประกอบธุรกิจของผู้ซื้อบ้านจัดสรรแตกต่างกัน

ตาราง 24

เปรียบเทียบความแตกต่างของพฤติกรรมการประกอบธุรกิจของผู้ซื้อบ้านจัดสรร จำแนกตามประเภท

ประเภท	Mean	Std. Deviation	t	Sig.
ผู้ประกอบการ	3.7085	.49693	1.351	.595
ผู้ซื้อ	3.8342	.43358		

จากตาราง 24 พบว่าประเภทที่แตกต่างกันไม่มีผลต่อพฤติกรรมการประกอบธุรกิจของผู้ซื้อบ้านจัดสรร อย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 มีค่า Sig เท่ากับ .594 หรือมีค่า sig มากกว่า .05 ดังนั้นแสดงว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีประเภทต่างกัน ไม่มีพฤติกรรมการประกอบธุรกิจของผู้ซื้อบ้านจัดสรรแตกต่างกัน

สมมติฐานที่ 3 อายุที่แตกต่างกันจะมีพฤติกรรมการประกอบธุรกิจของผู้ซื้อบ้านจัดสรรแตกต่างกัน

ตาราง 25

เปรียบเทียบความแตกต่างของพฤติกรรมการประกอบธุรกิจของผู้ซื้อบ้านจัดสรร จำแนกตามอายุ

อายุ	N	Mean	F	Sig.
ต่ำกว่า 25 ปี	7	3.7344	3.192	0.008
25-30 ปี	97	3.9305		
31-35 ปี	79	3.8658		
36-40 ปี	95	3.7000		
41-45 ปี	28	3.7510		
46 ปีขึ้นไป	17	3.8882		
Total	323	3.8249		

จากตาราง 25 พบว่าอายุ ที่แตกต่างกันมีผลต่อพฤติกรรมการประกอบธุรกิจของผู้ซื้อบ้านจัดสรร อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 มีค่า sig เท่ากับ .008 หรือมีค่า sig น้อยกว่า .05 กล่าวคือกลุ่มตัวอย่างที่มีอายุ 25-30 ปี จะมีค่าเฉลี่ยของพฤติกรรมการประกอบธุรกิจของผู้ซื้อบ้านจัดสรรมากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีอายุอื่นๆ (ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.9305)

สมมติฐานที่ 4 อาชีพที่แตกต่างกันจะมีพฤติกรรมการประกอบธุรกิจของผู้ซื้อบ้านจัดสรรแตกต่างกัน

ตาราง 26

เปรียบเทียบความแตกต่างของพฤติกรรมการประกอบธุรกิจของผู้ซื้อบ้านจัดสรร จำแนกตามอาชีพ

อาชีพ	N	Mean	F	Sig.
รับราชการ	31	3.812	1.134	0.341
พนักงานของรัฐ	69	3.8004		
พนักงานเอกชน	115	3.8885		
ธุรกิจส่วนตัว	49	3.742		
รับจ้างทั่วไป	59	3.805		
Total	323	3.8249		

จากตาราง 26 พบว่าอาชีพที่แตกต่างกันไม่มีผลต่อพฤติกรรมการประกอบธุรกิจของผู้ซื้อบ้านจัดสรร อย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 มีค่า sig เท่ากับ .341 หรือมีค่า sig มากกว่า .05 โดยกลุ่มตัวอย่างที่มีอาชีพพนักงานเอกชนจะมีค่าเฉลี่ยของพฤติกรรมการประกอบธุรกิจของผู้ซื้อบ้านจัดสรรมากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีพนักงานเอกชนอื่นๆ (ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.8885)

สมมติฐานที่ 5 รายได้ต่อเดือนที่แตกต่างกันจะมีพฤติกรรมการประกอบธุรกิจของผู้ซื้อบ้านจัดสรรแตกต่างกัน

ตาราง 27

เปรียบเทียบความแตกต่างของพฤติกรรมการประกอบธุรกิจของผู้ซื้อบ้านจัดสรร จำแนกตามรายได้ต่อเดือน

รายได้ต่อเดือน	N	Mean	F	Sig.
ต่ำกว่า 10,000 บาท	25	3.8822	0.786	0.502
10,001-25,000 บาท	164	3.8402		
25,001-50,000 บาท	115	3.779		
50,001-75,000 บาท	19	3.8947		
Total	323	3.8249		

จากตาราง 27 พบว่ารายได้ต่อเดือนที่แตกต่างกันไม่มีผลต่อพฤติกรรมการประกอบธุรกิจของผู้ซื้อบ้านจัดสรร อย่างไม่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 มีค่า sig เท่ากับ .502 หรือมีค่า sig มากกว่า .05 โดยกลุ่มตัวอย่างที่มีรายได้ต่อเดือน 50,001-75,000 บาท จะมีค่าเฉลี่ยของพฤติกรรมการประกอบธุรกิจของผู้ซื้อบ้านจัดสรรมากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีพนักงานเอกชนอื่นๆ (ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.8947)

สมมติฐานที่ 6 ทศนคติมีความสัมพันธ์ทางบวกกับพฤติกรรมการประกอบธุรกิจของผู้ซื้อบ้านจัดสรร

สมมติฐานที่ 6.1 ทศนคติต่อธุรกิจบ้านจัดสรรของผู้ซื้อบ้านจัดสรร มีความสัมพันธ์ทางบวกกับพฤติกรรมการประกอบธุรกิจของผู้ซื้อบ้านจัดสรร

สมมติฐานที่ 6.2 ทศนคติต่อการจัดตั้งกองทุนของผู้ซื้อบ้านจัดสรร มีความสัมพันธ์ทางบวกกับพฤติกรรมการประกอบธุรกิจของผู้ซื้อบ้านจัดสรร

สมมติฐานที่ 6.3 ทศนคติต่อกฎหมายที่เกี่ยวข้องของผู้ซื้อบ้านจัดสรร มีความสัมพันธ์ทางบวกกับพฤติกรรมการประกอบธุรกิจของผู้ซื้อบ้านจัดสรร

ตาราง 28

แสดงความสัมพันธ์ระหว่างทศนคติกับพฤติกรรมการประกอบธุรกิจของผู้ซื้อบ้านจัดสรร

ทศนคติ		พฤติกรรมการประกอบ ธุรกิจของผู้ซื้อบ้านจัดสรร
ทศนคติต่อธุรกิจบ้านจัดสรรของ ผู้ซื้อบ้านจัดสรร	Pearson	.578**
	Correlation	
	Sig. (2-tailed)	.000
ทศนคติต่อการจัดตั้งกองทุนของ ผู้ซื้อบ้านจัดสรร	Pearson	.322**
	Correlation	
	Sig. (2-tailed)	.000
ทศนคติต่อกฎหมายที่เกี่ยวข้อง ของผู้ซื้อบ้านจัดสรร	Pearson	.271**
	Correlation	
	Sig. (2-tailed)	.000

จากการวิเคราะห์พบว่า ทศนคติต่อธุรกิจบ้านจัดสรรของผู้ซื้อบ้านจัดสรร มีความสัมพันธ์ทางบวกกับพฤติกรรมการประกอบธุรกิจของผู้ซื้อบ้านจัดสรร อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (ค่า sig เท่ากับ .000 หรือค่า sig น้อยกว่า .05) โดยมีความสัมพันธ์ทางบวกในระดับปานกลาง (ค่าความสัมพันธ์เท่ากับ .578) กล่าวคือกลุ่มตัวอย่างที่มีค่าเฉลี่ยทศนคติต่อธุรกิจบ้านจัดสรรของผู้ซื้อบ้านจัดสรรสูงจะมีค่าเฉลี่ยของพฤติกรรมการประกอบธุรกิจ

ของผู้ซื้อบ้านจัดสรรสูง ในทางกลับกันถ้ากลุ่มตัวอย่างที่มีค่าเฉลี่ยทัศนคติต่อธุรกิจบ้านจัดสรรของผู้ซื้อบ้านจัดสรรต่ำจะมีค่าเฉลี่ยของพฤติกรรมการประกอบธุรกิจของผู้ซื้อบ้านจัดสรรต่ำ

จากการวิเคราะห์พบว่า ทัศนคติต่อการจัดตั้งกองทุนของผู้ซื้อบ้านจัดสรร มีความสัมพันธ์ทางบวกกับพฤติกรรมการประกอบธุรกิจของผู้ซื้อบ้านจัดสรร อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (ค่า sig เท่ากับ .000 หรือค่า sig น้อยกว่า .05) โดยมีความสัมพันธ์ทางบวกในระดับต่ำ (ค่าความสัมพันธ์เท่ากับ .322) กล่าวคือกลุ่มตัวอย่างที่มีค่าเฉลี่ยทัศนคติต่อการจัดตั้งกองทุนของผู้ซื้อบ้านจัดสรรสูงจะมีค่าเฉลี่ยของพฤติกรรมการประกอบธุรกิจของผู้ซื้อบ้านจัดสรรสูง ในทางกลับกันถ้ากลุ่มตัวอย่างที่มีค่าเฉลี่ยทัศนคติต่อการจัดตั้งกองทุนของผู้ซื้อบ้านจัดสรรต่ำจะมีค่าเฉลี่ยของพฤติกรรมการประกอบธุรกิจของผู้ซื้อบ้านจัดสรรต่ำ

จากการวิเคราะห์พบว่า ทัศนคติต่อกฎหมายที่เกี่ยวข้องของผู้ซื้อบ้านจัดสรร มีความสัมพันธ์ทางบวกกับพฤติกรรมการประกอบธุรกิจของผู้ซื้อบ้านจัดสรร อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 (ค่า sig เท่ากับ .000 หรือค่า sig น้อยกว่า .05) โดยมีความสัมพันธ์ทางบวกในระดับต่ำ (ค่าความสัมพันธ์เท่ากับ .271) กล่าวคือกลุ่มตัวอย่างที่มีค่าเฉลี่ยทัศนคติต่อกฎหมายที่เกี่ยวข้องของผู้ซื้อบ้านจัดสรรสูงจะมีค่าเฉลี่ยของพฤติกรรมการประกอบธุรกิจของผู้ซื้อบ้านจัดสรรสูง ในทางกลับกันถ้ากลุ่มตัวอย่างที่มีค่าเฉลี่ยทัศนคติต่อกฎหมายที่เกี่ยวข้องของผู้ซื้อบ้านจัดสรรต่ำจะมีค่าเฉลี่ยของพฤติกรรมการประกอบธุรกิจของผู้ซื้อบ้านจัดสรรต่ำ