

## บทที่ 4

### ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาเรื่อง การวิเคราะห์การจัดการสินเชื่อบุคคลรายย่อยในตลาด  
รถจักรยานยนต์: กรณีศึกษาเปรียบเทียบกรุงเทพมหานครและปริมณฑลกับภาคกลาง  
เฉพาะตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการของสินค้าฮอนด้า และยามาฮ่า เป็นการศึกษาถึง  
ปัจจัยที่ผู้จำหน่ายใช้ในการวิเคราะห์สินเชื่อบุคคลในรูปแบบที่ผู้จำหน่ายให้บริการด้วยตนเอง  
ศึกษาเชิงเปรียบเทียบกรณีสถาบันการเงินผู้ให้บริการสินเชื่อ ในรูปแบบเดียวกัน ทั้งใน  
เชิงนโยบาย ปัจจัยพิจารณาและกลยุทธ์ รวมถึงการวิเคราะห์โครงสร้างทางการการปล่อย  
สินเชื่อ โดยผู้วิจัยได้ทำการแบ่งการเก็บข้อมูลออกเป็น 2 รูปแบบ ได้แก่

1. การสัมภาษณ์เพื่อให้ได้ข้อมูลในเชิงลึกจากผู้จำหน่ายอย่างเป็นทางการตราสินค้า  
ฮอนด้า และยามาฮ่า กรุงเทพมหานครและปริมณฑล จำนวน 10 ราย และภาคกลาง จำนวน  
10 ราย
2. จากแบบสอบถามถึงผู้จำหน่ายอย่างเป็นทางการตราสินค้าฮอนด้า และยามาฮ่า  
กรุงเทพมหานคร จำนวน 64 ราย ปริมณฑล จำนวน 64 ราย และภาคกลาง จำนวน  
162 ราย

### ผลการศึกษาจากการสัมภาษณ์

ในการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการของผู้วิจัยได้แบ่งข้อมูลในการสัมภาษณ์ออกเป็น  
3 ส่วน ดังนี้

#### ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้จำหน่าย

อัตราการขายระหว่างเงินสดต่อเงินผ่อน และรูปแบบการให้บริการด้านสินเชื่อ  
ได้ผลการสัมภาษณ์สามารถสรุปได้ดังต่อไปนี้ อัตราการขายระหว่างเงินสดต่อเงินผ่อน

ของผู้จำหน่ายนั้น ขึ้นอยู่กับปัจจัยทางด้านประชากรศาสตร์ของลูกค้าในพื้นที่นั้น ๆ เช่น หากเป็นเขตอุตสาหกรรมซึ่งลูกค้าทำอาชีพพนักงานในโรงงานและต้องรับเงินเดือนเป็นงวด ๆ อัตราการจ่ายเงินผ่อนจะมีอัตราสูง เช่น พื้นที่จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ซึ่งมีเป็นที่ตั้งของนิคมอุตสาหกรรมโรจนะส่วนในพื้นที่เกษตรกรรมลักษณะของการซื้อก็อาจจะขึ้นอยู่กับงวดของการเก็บเกี่ยวที่ได้เป็นเงินจำนวนมากส่งผลต่อรูปแบบการซื้อสินค้า ดังเช่น กรณีจังหวัดชัยนาทที่มีอัตราการซื้อสดมากกว่าร้อยละ 60 เพราะประชากรส่วนใหญ่ทำอาชีพทำนา เมื่อเก็บเกี่ยวได้ก็จะนำเงินมาซื้อรถจักรยานยนต์ เป็นต้น นอกจากนี้ ผู้วิจัยยังพบว่าลักษณะดังกล่าวยังส่งผลไปถึงรูปแบบการให้บริการด้านสินเชื่อของผู้จำหน่ายในเขตพื้นที่นั้น ซึ่งต้องมีการปรับรูปแบบในสอดคล้องกับวิถีชีวิตของผู้ซื้อ ตัวอย่างเช่น ระยะเวลาในการกำหนดเรียกเก็บชำระค่างวดของผู้จำหน่ายในเขตพื้นที่ดังกล่าวซึ่งลูกค้าเป็นชาวนาจะมีรูปแบบสินเชื่อที่แบ่งจ่ายเป็นงวด ๆ ตามจำนวนงวดการเก็บเกี่ยว เช่น ชำระงวดทุก ๆ 4 เดือนหลังเก็บเกี่ยวหรือกรณีพื้นที่ ๆ ผู้จำหน่ายตั้งอยู่ใกล้ตลาดก็อาจจะมีการจัดเก็บค่างวดลูกค้าเป็นอัตรารายวัน ซึ่งเป็นรูปแบบที่ทางสถาบันการเงินในธุรกิจรถจักรยานยนต์ไม่มี

ในส่วนของรูปแบบการให้บริการสินเชื่อจากการสำรวจ พบว่า ผู้จำหน่ายในภาคกลางเริ่มมีการนำสถาบันการเงินเข้าไปช่วยในการรับความเสี่ยงแทนผู้จำหน่ายมากยิ่งขึ้นในเขตภาคกลาง ส่วนกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ซึ่งเป็นพื้นที่แข่งขันรุนแรงและมีความหลากหลายทางด้านประชากรศาสตร์ เกือบทั้งหมดเป็นการให้สินเชื่อผ่านสถาบันการเงิน โดยเฉพาะในเขตกรุงเทพมหานครเกือบทั้งหมดไม่มีการให้สินเชื่อด้วยตนเองยกเว้นผู้จำหน่ายที่ค่อนข้างอยู่ใกล้เขตปริมณฑลที่อาจจะมีการให้สินเชื่อโดยผู้จำหน่ายเองอยู่บ้าง แต่ก็เป็นส่วนน้อยขึ้นอยู่กับวิสัยทัศน์ของผู้บริหารบริษัทหรือร้านค้า นั้น ๆ และความชำนาญในพื้นที่

นอกจากนั้นรูปแบบของสินเชื่อที่ให้ผู้จำหน่ายจะเลือกใช้วิธีการแบบขึ้นอยู่กับเหตุผลหลัก ๆ หลายข้อซึ่งสามารถสรุปแยกตามพื้นที่ได้ดังนี้

#### **เขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล**

1. ส่วนใหญ่จะผลักดันให้ลูกค้าให้สถาบันการเงินทั้งหมดด้วยเหตุผลที่ลูกค้ามีความหลากหลายทางด้านถิ่นกำเนิดและถิ่นที่อยู่เพราะลูกค้าเกือบทั้งหมดในกรุงเทพ-

มหานครและปริมณฑลเป็นคนนอกพื้นที่ที่เข้ามาประกอบอาชีพในพื้นที่ ดังนั้น การผลกระทบ ความเสี่ยงให้สถาบันการเงินจึงเป็นหนทางที่ดีกว่า เนื่องด้วยพื้นที่เกือบทั้งหมดใช้วิธีการเดียวกันทำให้ลูกค้าสามารถยอมรับหลักเกณฑ์ของสถาบันการเงินที่ค่อนข้างซับซ้อนได้

2. การใช้บริการสถาบันทางการเงินช่วยลดภาระค่าใช้จ่ายในด้านการบริหารจัดการ ทำให้ไม่จำเป็นต้องสร้างองค์กรที่มีขนาดใหญ่ ลดต้นทุนการบริหารจัดการ ในขณะที่ถ้ามีการให้สินเชื่อเองก็ต้องมีเจ้าหน้าที่คอยดูแลสถานะลูกค้า เจ้าหน้าที่ติดตามนำรถกลับคืนกรณีลูกค้าผิดเงื่อนไขการเช่าซื้อ ซึ่งเป็นเหตุผลที่สามารถแสดงได้จากร้านค้าในกรุงเทพมหานครที่อาจมีเพียงพนักงานขาย 1-2 คน กับเจ้าของกิจการและช่างบริการอีก 1-2 คนในร้านเท่านั้น

3. ผลตอบแทนที่ได้จากการส่งลูกค้าให้สถาบันการเงินค่อนข้างมีความคุ้มค่า และได้เงินหมุนกลับคืนมารวดเร็ว เพราะทางสถาบันการเงินให้ยอดกู้หรือยอดจัดสูง อีกทั้งค่าส่งเสริมการขายต่อคันในอัตราค่อนข้างสูง ยกตัวอย่างดังนี้

ยอดจัดรถจักรยานยนต์ฮอนด้าเวฟ 110 ไอ 40,000 บาท ราคารถจักรยานยนต์รวมต้นทุนทะเบียน พ.ร.บ. ประมาณ 36,000 บาท (ในขณะที่พื้นที่ต่างจังหวัดอาจได้เพียง 38,000 บาท) และทางร้านมีค่าใช้จ่ายเรื่องของการที่สถาบันการเงินให้บริการค่าประกันรถหายอีกประมาณ 1,900 บาท ทำให้เหลือส่วนต่างกำไรประมาณ 2,100 บาท ทางร้านจะได้รับค่าส่งเสริมการขายอีกประมาณ 2,500 บาท รวมรายได้ต่อคัน 4,600 บาท โดยประมาณ ซึ่งในบางร้านอาจมีการเรียกเก็บเงินค่าทะเบียนจากลูกค้าเพิ่มเพราะรถจักรยานยนต์เกือบทุกรุ่นในขณะนี้ผู้จำหน่ายทำการส่งเสริมการขายแบบไม่ต้องใช้เงินดาวน์ (ตัวอย่างคำนวณอ้างอิงจากการสัมภาษณ์และราคายอดจัดโดยรวมที่ทางผู้วิจัยได้ข้อมูลจากผู้จำหน่ายในเขตกรุงเทพมหานคร) อีกทั้งเงินทั้งหมดทางร้านจะได้รับภายใน 1-2 สัปดาห์ ในขณะที่การจัดสินเชื่อด้วยตัวผู้จำหน่ายเองได้รับคำตอบแทนจากอัตราดอกเบี้ยมากกว่าเท่าตัว (เฉลี่ยการจัดสินเชื่อด้วยตัวเองมีอัตรากำไรโดยประมาณในการคำนวณสินเชื่อ 1 ปี อัตราดอกเบี้ยที่ได้รับประมาณ 8,000 บาท) แต่อาจจะต้องแบกรับความเสี่ยงไว้อีกประมาณ 1 ปี ถึง 1 ปี 6 เดือน ถึงจะได้รับเงินต้นคืนและเริ่มเก็บเกี่ยวกำไรจากอัตราดอกเบี้ยทำให้ต้องใช้เงินลงทุนในปริมาณที่สูง

4. การเลือกที่จะจัดสินเชื่อเองของผู้จำหน่ายบางรายในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล จะขึ้นอยู่กับสภาพลักษณะประชากรในพื้นที่ เช่น ในร้านผู้จำหน่ายที่อยู่ในเขตพื้นที่รอยต่อชอว์วิชรพล และอำเภอลำลูกกาให้เหตุผลที่ต้องมีการจัดเองเนื่องด้วยการแบ่งลูกค้าออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่ ลูกค้าต่างถิ่นที่เข้ามาทำงานในกรุงเทพมหานคร และลูกค้า ที่มีถิ่นอาศัยในพื้นที่ชอว์วิชรพลและอำเภอลำลูกกา ลูกค้าที่เข้ามาทำงานในกรุงเทพมหานคร ซึ่งมีถิ่นกำเนิดและถิ่นอาศัยถ้าเป็นลูกค้าต่างจังหวัดทางบริษัทจะส่งลูกค้าให้สถาบันการเงินทั้งหมด ส่วนลูกค้าที่เป็นลูกค้าพื้นที่ซึ่งผู้จำหน่ายมีความชำนาญในพื้นที่ และลูกค้าจากอำเภอลำลูกกาซึ่งยังคงชอบในเรื่องของวัฒนธรรมการให้สินเชื่อแบบผู้จำหน่ายจัดเอง ไม่ชอบความยุ่งยาก ประกอบกับพื้นที่จังหวัดปทุมธานีหลายพื้นที่ยังคงใช้สินเชื่อโดยที่ผู้จำหน่ายเป็นผู้ให้บริการเอง จนลูกค้ามีความเคยชิน หากเข้าหลักเกณฑ์เงื่อนไขของทางบริษัทก็จะจัดสินเชื่อให้กับลูกค้าเอง แต่มีเงื่อนไข คือ เงินคาวนร์รถจักรยานยนต์ต้องจ่ายค้ำค่าความเสี่ยง แต่หากลูกค้าต้องการจ่ายเงินคาวนร์น้อย และหรือไม่อยากจ่ายเลย ผู้จำหน่ายส่วนใหญ่จะผลักภาระไปที่สินเชื่อจากสถาบันการเงินทั้งหมด

#### ภาคกลาง

รูปแบบการให้บริการทางด้านสินเชื่อขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย บางพื้นที่เป็นสินเชื่อแบบผู้จำหน่ายให้บริการเองทั้งหมด บางพื้นที่ใช้วิธีการผสมผสานมีทั้งผู้จำหน่ายให้บริการสินเชื่อด้วยตนเองและส่งลูกค้าให้สถาบันการเงินขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายข้อดังต่อไปนี้

1. จำนวนเงินคาวนร์ ซึ่งหากลูกค้าไม่ต้องการจ่ายเงินคาวนร์ที่สูงส่วนใหญ่ผู้จำหน่ายจะส่งลูกค้าให้สถาบันการเงิน
2. ถิ่นที่อยู่ของผู้ซื้อ หากลูกค้ามีถิ่นที่อยู่อาศัยในพื้นที่ส่วนใหญ่ผู้จำหน่ายซึ่งมีความชำนาญในพื้นที่จะให้บริการสินเชื่อด้วยตนเอง
3. อาชีพของลูกค้า หากลูกค้ามีอาชีพเป็นหลักแหล่ง มั่นคง อยู่ในพื้นที่ส่วนใหญ่ผู้จำหน่ายซึ่งมีความชำนาญในพื้นที่จะให้บริการสินเชื่อด้วยตนเอง (ยกเว้นอาชีพรับราชการบางประเภท)

4. หากลูกค้าเป็นคนในชุมชนที่ผู้จำหน่ายอาศัยและรู้จักเป็นอย่างดี ไม่มีประวัติเสียส่วนใหญ่ผู้จำหน่ายซึ่งมีความชำนาญในพื้นที่จะให้บริการสินเชื่อด้วยตนเอง

5. ทักษะคติของคนในชุมชนต่อสถาบันการเงิน บางพื้นที่คนในชุมชนค่อนข้างจะมีทัศนคติในแง่ลบต่อสถาบันการเงิน เนื่องด้วยประสบการณ์ในอดีต หรือการรับฟังประสบการณ์ร้าย ๆ จากคนรู้จัก เช่น เรื่องของอัตราเบี้ยปรับและค่าธรรมเนียม อัตราค้างงวดต่อเดือนที่มีส่วนเพิ่มอัตราดอกเบี้ยไว้สูง วิธีการติดตามรถคืนที่ไม่เป็นไปโดยละมุนละม่อม ความยุ่งยากในการติดตามเอกสารต่าง ๆ ทำให้ลูกค้าหลาย ๆ รายแจ้งความประสงค์กับผู้จำหน่ายว่าไม่อยากเป็นลูกค้าสถาบันการเงิน

นอกจากนี้ยังมีอีกหลาย ๆ ปัจจัยขึ้นอยู่กับสภาพของแต่ละพื้นที่ซึ่งมีความแตกต่างกันทางด้านประชากรศาสตร์ ภูมิศาสตร์ และยังพบอีกว่าในบางพื้นที่ที่สถาบันการเงินใช้นโยบายราคารุนแรง จนเกิดอัตราหนี้เสียขึ้นเกิดกว่าจะรับได้จึงต้องยกเลิกการธุรกิจในพื้นที่นั้น ๆ เป็นเหตุผลหนึ่งที่ทำให้ผู้จำหน่ายต้องให้บริการสินเชื่อเองทั้งหมดอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

คำตอบแทนในการจัดสินเชื่อโดยเองมีผลตอบแทนคุ้มค่ากว่าการจัดสินเชื่อผ่านสถาบันการเงิน เนื่องด้วยการแข่งขันของสถาบันการเงินในต่างจังหวัดมีน้อย ทำให้สถาบันการเงินไม่ต้องเผชิญสภาวะการแข่งขันที่รุนแรงเหมือนในกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล ส่งผลต่อยอดจัดที่ต่ำกว่าในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ตัวอย่างกรณีเดียวกันกับเขตกรุงเทพมหานคร ยอดจัดรถจักรยานยนต์ยี่ห้อ Honda 110 ไอ 38,000 บาท ราคารถจักรยานยนต์รวมต้นทุนทะเบียน พ.ร.บ. ประมาณ 36,000 บาท และทางร้านมีค่าใช้จ่ายเรื่องของการที่สถาบันการเงินให้บริการค่าประกันรถหายอีกประมาณ 1,900 บาท ทำให้เหลือส่วนต่างกำไรประมาณ 100 บาท ทางร้านจะได้รับค่าส่งเสริมการขายอีกประมาณ 2,500 บาท รวมรายได้ต่อกัน 2,600 บาท โดยประมาณ ในขณะที่การจัดสินเชื่อโดยผู้จำหน่ายเองมีอัตราผลตอบแทนตั้งแต่ 8,000 บาทขึ้นไป อีกทั้งหลักเกณฑ์ในการอนุมัติที่ยุงยากลูกค้าไม่คุ้นเคยกับระบบดังกล่าว และระยะเวลาในการอนุมัติค่อนข้างยาวนาน ตั้งแต่ 1 ชั่วโมงขึ้นไป บางพื้นที่เช่น จังหวัดชัยนาท ใช้เวลาต่อหนึ่งรายถึง 4 ชั่วโมง ทำให้ลูกค้าไม่พอใจกับระบบดังกล่าวส่งผลเสียมาถึงชื่อเสียงและภาพลักษณ์ของผู้จำหน่าย นั่นคือเหตุผลที่ทำให้บางผู้จำหน่ายเลือกที่จะ

ให้ความสำคัญกับการให้สินเชื่อเองมากกว่าสินเชื่อผ่านสถาบันการเงิน

## ตาราง 5

เปรียบเทียบลักษณะโดยทั่วไปของผู้จำหน่ายภาคกลาง กรุงเทพมหานครและปริมณฑล

ลักษณะ	ภาคกลาง	กรุงเทพมหานคร	ปริมณฑล
อัตราขายระหว่างเงินสดต่อเงินผ่อน	ขึ้นอยู่กับโครงสร้างทางประชากรศาสตร์	โดยเฉลี่ยร้อยละ 60	โดยเฉลี่ยร้อยละ 60
รูปแบบการให้บริการด้านสินเชื่อ	ค่านิยมของคนในพื้นที่มีทั้งแบบผู้จำหน่ายให้บริการเองทั้งหมดและแบบผสมผสาน	ใช้สถาบันการเงินทั้งหมด	มีทั้งแบบส่งสถาบันการเงินทั้งหมดและผสมซึ่งโดยเฉลี่ยร้อยละ 80 ขึ้นไปส่งลูกค้าให้สถาบันการเงินส่วนที่เหลือให้บริการเอง
เหตุผลที่เลือกรูปแบบการให้บริการสินเชื่อผ่านสถาบันการเงิน	1. ลูกค้าเป็นผู้เลือก 2. ไม่ต้องการรับความเสี่ยงกรณีลูกค้าต่างพื้นที่	1. ไม่ต้องการรับความเสี่ยงเพราะลูกค้ามีถิ่นที่อยู่หลากหลาย 2. ลดต้นทุนการบริหารจัดการ	1. ไม่ต้องการรับความเสี่ยงเพราะลูกค้ามีถิ่นที่อยู่หลากหลาย 2. ลดต้นทุนการบริหารจัดการ
เหตุผลที่เลือกรูปแบบการให้บริการสินเชื่อโดยผู้จำหน่ายเอง	1. ผลตอบแทนสูง 2. ขึ้นตอนอนุมัติไม่ยุ่งยาก และลูกค้าในพื้นที่นั้น ๆ มีความไวใจ ผู้จำหน่ายมากกว่า		1. วัฒนธรรมและค่านิยมของลูกค้าที่ไม่ชอบความยุ่งยาก (เพราะยังคงชินกับระบบเดิม)
วิธีในการคัดเลือกลูกค้าว่าจะให้บริการเองหรือส่งสถาบันการเงิน	1. ถิ่นที่อยู่ 2. เงินคาวน		1. ถิ่นที่อยู่ 2. เงินคาวน

## ส่วนที่ 2 ข้อมูลสำหรับผู้จำหน่ายให้บริการที่จัดสินเชื่อเอง

เป็นข้อมูลสัมภาษณ์ที่ผู้วิจัยให้ความสำคัญซึ่งเป็นหัวใจของงานวิจัยชุดนี้ จากการสัมภาษณ์ พบว่า ผู้จำหน่ายที่ทำธุรกิจรถจักรยานยนต์และให้สินเชื่อในรูปแบบนี้ ส่วนใหญ่จะดำเนินธุรกิจมามากกว่า 15 ปีแล้ว และจากการสังเกตของผู้วิจัยเมื่อเข้า สัมภาษณ์จะพบว่าผู้จำหน่ายมีองค์กรขนาดใหญ่ มีสาขาที่ขยายออกไปหลายสาขา สามารถบริหารจัดการระบบเบ็ดเสร็จในตัวเอง โดยปัจจัยที่ผู้จำหน่ายส่วนใหญ่ ให้ความสำคัญในการที่จะอนุมัติสินเชื่อกับลูกค้าอันดับต้น ๆ (ข้อมูลดังกล่าวไม่ได้ เรียงลำดับความสำคัญ) ได้แก่

1. ภูมิลำเนาของลูกค้า กล่าวคือ ลูกค้าต้องเป็นคนที่มีภูมิลำเนาและถิ่นที่อยู่อาศัย ในพื้นที่ ๆ ผู้จำหน่ายตั้งอยู่

2. ฐานะการเงิน และเงินค่างวด โดยส่วนใหญ่ผู้จำหน่ายจะใช้วิธีการสัมภาษณ์ โดยพนักงานขายของตน ถ้ามีอาชีพที่เป็นหลักแหล่ง เช่น ค้าขาย เกษตรกร ฯลฯ และจ่ายเงินค่างวดในปริมาณที่เหมาะสมก็จะทำการอนุมัติสินเชื่อให้

ส่วนเรื่องของขั้นตอนในการอนุมัติสินเชื่อ จะมีขั้นตอนดังต่อไปนี้

ขั้นที่ 1 การสอบถามถึงความต้องการสินค้านั้นว่าเป็นรุ่นใด อาชีพ ที่อยู่ บุคคล- คำประกัน ความสามารถในการจ่ายเงินค่างวด แจ้งอัตราค่างวดและทำการปิดการขาย

ขั้นที่ 2 ขั้นตอนการสัมภาษณ์เพื่อจัดเก็บข้อมูลเพื่อทำสัญญาเช่าซื้อ ซึ่งเป็น ขั้นตอนที่สำคัญและเป็นหัวใจหลักในการทำสัญญาเช่าซื้อ ในขั้นตอนนี้พนักงานจะทำการ เก็บข้อมูลโดยละเอียดของทั้งผู้เช่าซื้อและบุคคลคำประกัน ว่าเข้าหลักเกณฑ์หรือไม่ ผู้จำหน่ายบางรายจะมีการเช็คความถูกต้องของข้อมูลลูกค้าโดยให้พนักงานของ ผู้จำหน่ายเดินทางไปบ้านของผู้ซื้อผู้ค้ำและสอบถามข้อมูลจากเพื่อนบ้านว่าสิ่งที่ลูกค้า ได้กล่าวมาถูกต้องหรือไม่ หากเป็นจริงและรายละเอียดของลูกค้าตรงตามเงื่อนไขก็จะ อนุมัติสินเชื่อ หากไม่เข้าเงื่อนไขก็อาจจะมีการเรียกเงินค่างวดหรือให้มีบุคคลคำประกัน เพิ่มเติม ในผู้จำหน่ายบางรายก็อาจจะไม่มีการให้พนักงานไปที่บ้านผู้ซื้ออาศัยความเชื่อ ใจและการอ้างอิงจากเอกสารได้แก่สำเนาทะเบียนบ้านและบัตรประจำตัวประชาชน และอนุมัติสินเชื่อในที่สุด

ขั้นที่ 3 รับชำระเงินค่างวดและจัดทำใบเสร็จรับเงินให้ลูกค้า มอบของแถมแล้วแต่รายการส่งเสริมการขายของผู้จำหน่ายนั้น ๆ แนะนำสิทธิประโยชน์และเงื่อนไขการรับประกันต่าง ๆ และกำหนดวันนัดชำระค่างวดเช่าซื้อ รวมถึงหลักเกณฑ์เงื่อนไขต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง

ขั้นที่ 4 การส่งมอบสินค้า สาธิตวิธีการใช้สินค้า และให้ลูกค้าตรวจรับสินค้า

ขั้นที่ 5 เข้าสู่กระบวนการบริหารจัดการหนี้

นอกจากนั้นเมื่อถามถึงปัจจัยที่มีผลในการอนุมัติสินเชื่อที่มีผลต่อการตัดสินใจในกรณี que ผู้จำหน่ายได้ให้บริการสินเชื่อแก่ลูกค้าเองทั้งสิ้น 8 ปัจจัย ได้ผลดังต่อไปนี้

#### ตาราง 6

ปัจจัยในการอนุมัติสินเชื่อที่มีผลต่อการตัดสินใจในกรณี que ผู้จำหน่ายได้ให้บริการสินเชื่อแก่ลูกค้าเอง วิธีการได้ข้อมูล และเงื่อนไขเพิ่มเติม ในการอนุมัติสินเชื่อ

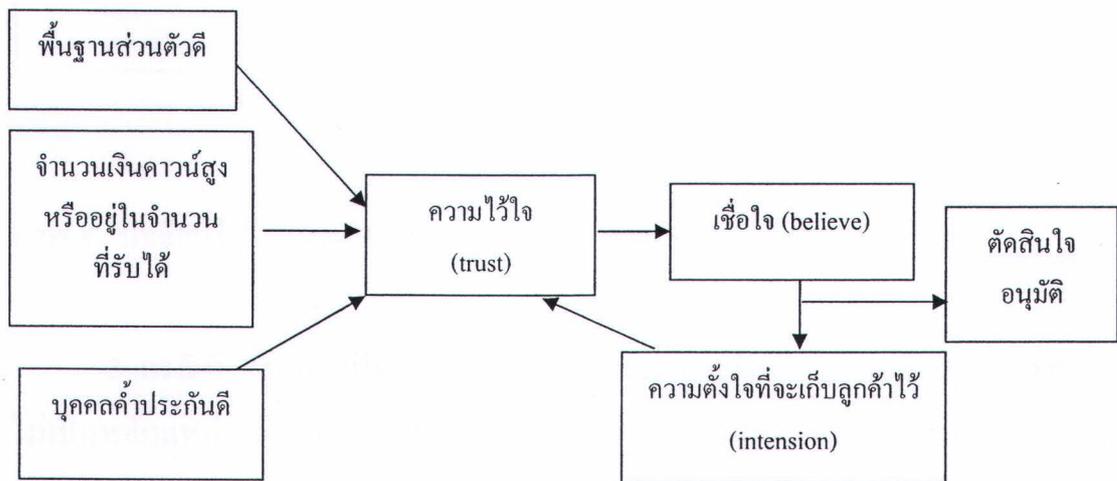
ปัจจัย	ระดับของอิทธิพลต่อการตัดสินใจ	วิธีการเข้าถึงข้อมูล	เงื่อนไขเพิ่มเติม
ภูมิฐานะที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน	มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจสูง	สัมภาษณ์จากลูกค้าเปรียบเทียบกับบัตรประชาชนและทะเบียนบ้าน	หากไม่แน่ใจส่งพนักงานตรวจสอบและสัมภาษณ์เพื่อนบ้าน
ฐานะการเงิน	มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจสูง	สัมภาษณ์จากลูกค้าและการประมาณการจากประสบการณ์ของผู้จำหน่าย	
อาชีพ	มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจสูง	สัมภาษณ์จากลูกค้า	โดยอาชีพที่ได้รับ ความเชื่อมั่นมากที่สุดคือ เกษตรกรและเจ้าของธุรกิจ และเชื่อมั่นน้อยที่สุดคือ ทหาร ตำรวจ และรับจ้างทั่วไป

## ตาราง 6 (ต่อ)

ปัจจัย	ระดับของอิทธิพลต่อการตัดสินใจ	วิธีการเข้าถึงข้อมูล	เงื่อนไขเพิ่มเติม
อุปนิสัยผู้เช่าซื้อ (วินัยในการใช้จ่ายและอุปนิสัยส่วนตัว)	มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจปานกลาง	สังเกตจากการสัมภาษณ์	(มักใช้ร่วมกับข่าวสารจากคนในชุมชนที่รู้จักผู้ซื้อ)
เสียงจากคนในสังคมที่พูดถึงผู้ซื้อ	มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจปานกลาง	จากความชำนาญในพื้นที่ของผู้จำหน่ายและระดับความสัมพันธ์ระหว่างผู้จำหน่ายกับคนในชุมชน	
บุคคลค้าประกัน	มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจสูง	ลูกค้าเป็นผู้จัดหาสัมภาษณ์ข้อมูลจากบุคคลค้าประกันโดยตรง	กรณีคุณสมบัติลูกค้าไม่เข้าหลักเกณฑ์แต่บุคคลค้าประกันนำเชื่อถือก็อาจอนุมัติสินเชื่อได้ทันที
เงินดาวน์	มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจสูง	เรียกเก็บจากลูกค้า	เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่บ่งบอกถึงความเสี่ยงในแต่ละกรณี
ครอบครัว	มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจมากน้อยขึ้นอยู่กับปัจจัยอื่น ๆ ประกอบของผู้ซื้อ	ทราบจากการสัมภาษณ์และจากความชำนาญในพื้นที่ของผู้จำหน่ายและระดับความสัมพันธ์ระหว่างผู้จำหน่ายกับคนในชุมชน	ในกรณีคุณสมบัติของผู้ซื้อไม่ตรงเงื่อนไขหรืออุปนิสัยจากเสียงบอกเล่าในชุมชนไม่ดีแต่ทราบว่าพ่อแม่หรือญาติพี่น้องมีคุณสมบัติดีผู้จำหน่ายอาจให้นำพ่อแม่หรือญาติที่ได้รับการยอมรับจากคนในชุมชนมาเช่าซื้อแทนหรือเช่าซื้อร่วม

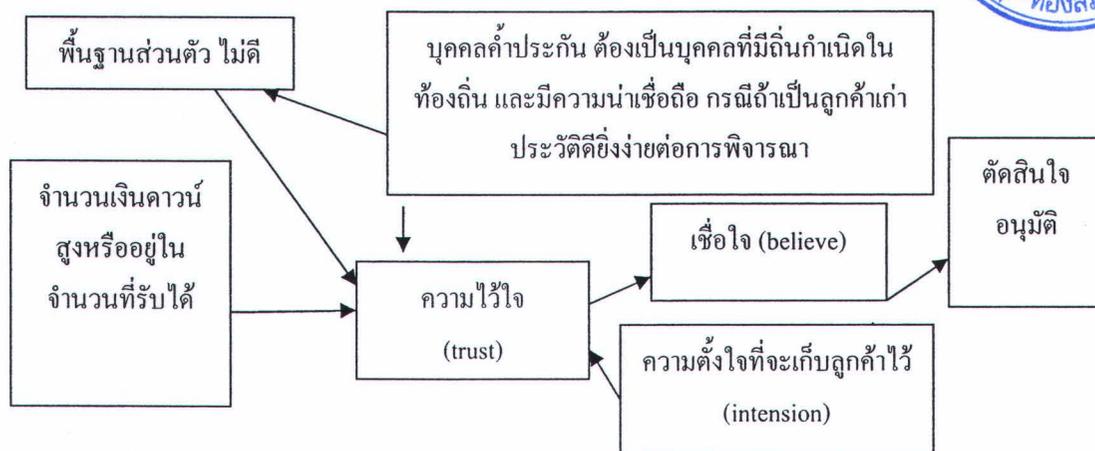
จากคุณลักษณะที่ได้แสดงไว้ในตาราง 6 สามารถนำมาเขียนภาพแสดงปัจจัยที่ผู้จำหน่ายใช้ในการตัดสินใจได้ดังนี้

1. กรณีที่ 1 คุณสมบัติลูก้าครบถ้วนตามเงื่อนไขที่ได้ตั้งไว้ พื้นฐานส่วนตัว ได้แก่ ถิ่นที่อยู่หน้าที่การงานดี เงินคาวน้อยอยู่ในปริมาณที่ผู้จำหน่ายรับได้และคุ้มค่า ความเสี่ยง บุคคลค้าประกันหน้าเชื่อถือ



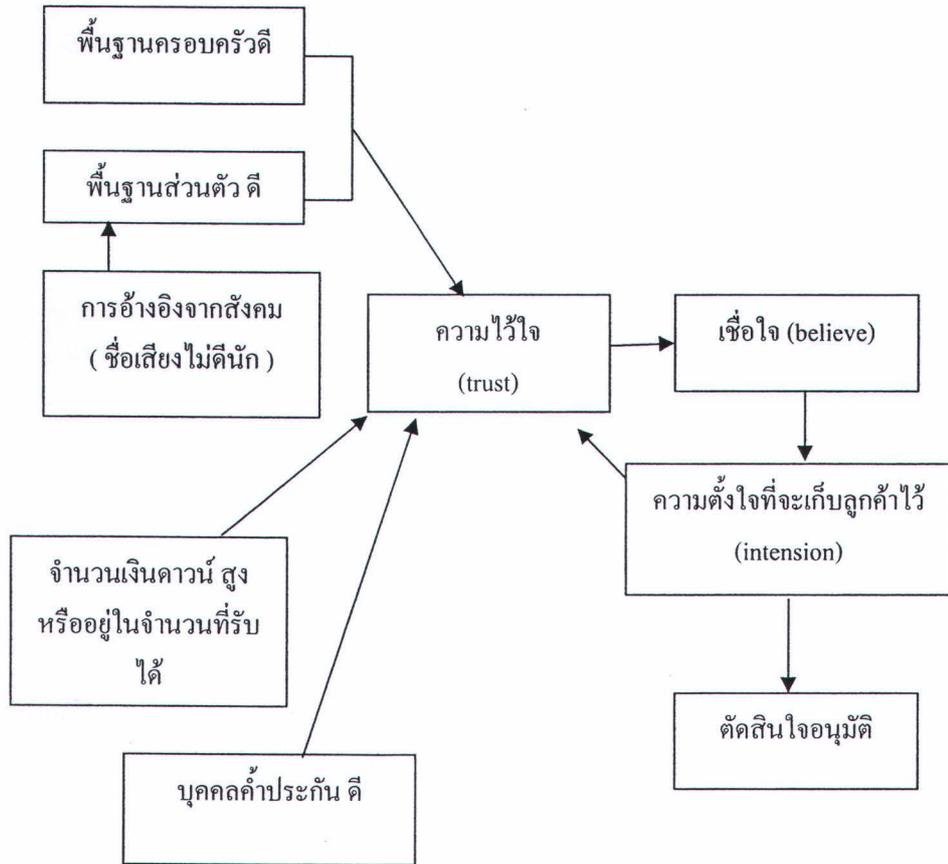
ภาพ 7 ปัจจัยที่ใช้ในการตัดสินใจกรณีที่ 1

2. กรณีที่ 2 คุณสมบัติลูก้าอาจไม่ครบถ้วนตามหลักเกณฑ์ที่ได้ทางผู้จำหน่ายไม่ได้ตั้งไว้ กรณีพื้นฐานส่วนตัวไม่ดี กรณีถิ่นที่อยู่ของลูกค้าอยู่ในต่างจังหวัด ในกรณีนี้ผู้จำหน่ายอาจจะพิจารณาจากบุคคลค้าประกันในพื้นที่ ซึ่งต้องมีความน่าเชื่อถือ โดยเฉพาะหากเป็นเครือญาติ หรือส่วนตัวผู้ค้าเป็นลูกค้าชั้นดีของทางบริษัทอยู่แล้วจะง่ายต่อการตัดสินใจ



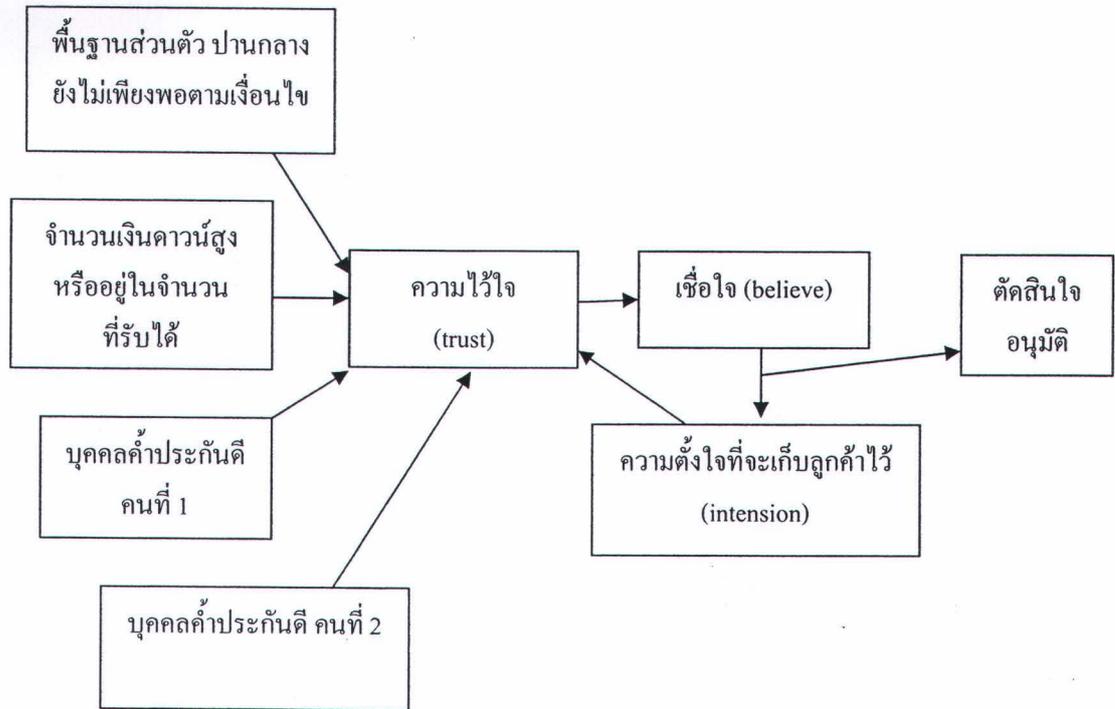
ภาพ 8 ปัจจัยที่ใช้ในการตัดสินใจกรณีที่ 2

3. กรณีที่ 3 ลูกค้ามีพื้นฐานส่วนตัวไม่ดีต่อการตัดสินใจอนุมัติ เช่น อาชีพไม่เป็นหลักแหล่ง เสี่ยงเล้าลือเกี่ยวกับลูกค้าของคนในชุมชนไม่คึกคัก ในกรณีนี้หากผู้จำหน่ายเป็นคนในชุมชนมีความรู้จักกับคนในท้องถิ่นเป็นอย่างดี ผู้จำหน่ายจะใช้พื้นฐานทางครอบครัวมาช่วยในการตัดสินใจ เช่น ครอบครัวดังกล่าวพ่อแม่หรือพี่น้องเป็นคนดี มีความรับผิดชอบ ก็อาจมีการพ่อแม่ญาติพี่น้องมาเช่าซื้อแทนหรือเช่าซื้อร่วม



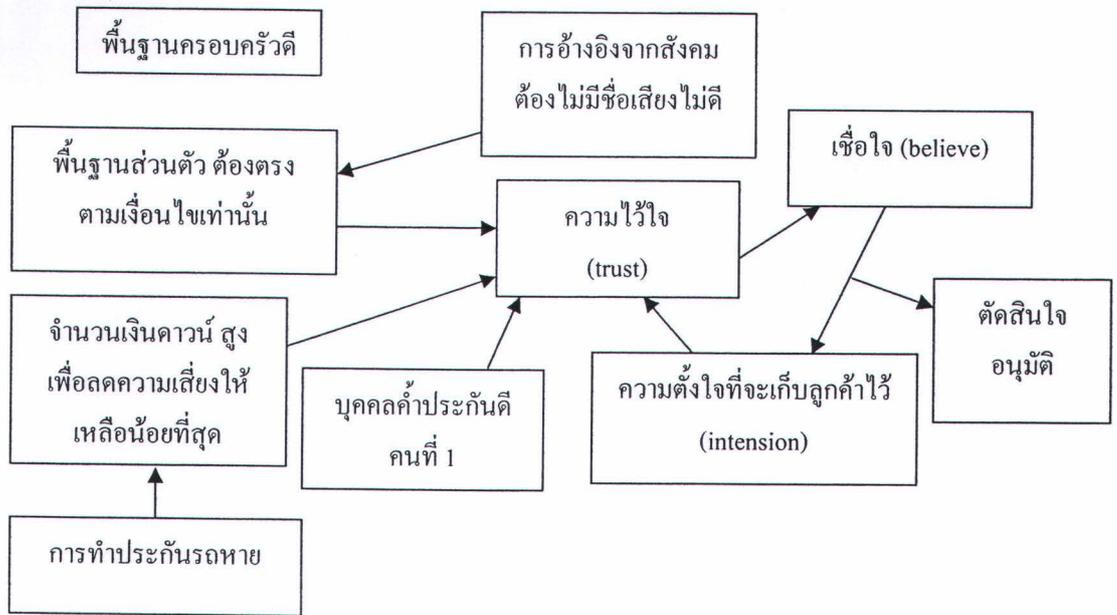
ภาพ 9 ปัจจัยที่ใช้ในการตัดสินใจกรณีที่ 3

4. กรณีที่ 4 คุณสมบัติของลูกค้าอาจไม่ครบถ้วนบางประการ เช่น ประเมินรายได้ลูกค้าแล้วอาจจะต่ำไปเพียงเล็กน้อย หรือลูกค้ามีการย้ายที่ทำงานใหม่ อายุงานไม่เพียงพอ หรือลูกค้าอาจจะเคยคืนรถจักรยานยนต์โดยแสดงเจตนาบริสุทธิ์ใจคือนำรถจักรยานยนต์มาคืนผู้จำหน่ายพร้อมแจ้งเหตุผลในการคืน เช่น ณ สภาวะดังกล่าวลูกค้าตกงาน ซึ่งผู้จำหน่ายมีประวัติกับลูกค้าคนดังกล่าวอยู่แล้ว และลูกค้าไม่ได้มีเจตนาจะยกยอกทรัพย์บริษัทเมื่อครั้งอดีต เป็นต้น ผู้จำหน่ายอาจมีการกำหนดเงื่อนไขเพิ่มเติม โดยการเรียกบุคคลค้าประกันคนที่ 2



ภาพ 10 ปัจจัยที่ใช้ในการตัดสินใจกรณี 4

5. กรณีที่ 5 ในรถจักรยานยนต์รุ่นที่มีความเสี่ยงสูง เช่น รถจักรยานยนต์บางรุ่นที่มีสถิติการถูกโจรกรรม น้อยลงเพื่อส่งขายต่างประเทศสูง ผู้จำหน่ายจะมีการเพิ่มเงื่อนไขเงินค่านับ และการให้ทำประกันรถยนต์เพิ่มเติม เพื่อลดความเสี่ยง



ภาพ 11 ปัจจัยที่ใช้ในการตัดสินใจกรณีที่ 5

จากแผนภาพแสดงปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาจะเห็นว่าทุกปัจจัยมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ (influencer) อนุมัติสินเชื่อของผู้แทนจำหน่าย ในเรื่องของการที่ผู้จำหน่ายเป็นคนในชุมชน มีความสัมพันธ์อันดีกับชุมชน ทำให้รู้จักคนส่วนใหญ่ในชุมชนเป็นอย่างดี ถือเป็นความได้เปรียบอย่างหนึ่งซึ่งจะทำให้ได้ทราบข้อมูลในเชิงลึกของตัวลูกค้า ถือเป็นความได้เปรียบทางการแข่งขันที่มีเหนือสถาบันทางการเงินต่าง ๆ ที่เข้าสู่ตลาดสินเชื่อรถจักรยานยนต์ ซึ่งหลักเกณฑ์ที่ได้กล่าวมาในขั้นต้นนี้ หากนำมาเปรียบเทียบกับหลักเกณฑ์ของสินเชื่อชุมชนรายย่อย (microfinance) สามารถเปรียบเทียบได้ดังต่อไปนี้

## ตาราง 7

ลักษณะความคล้ายคลึงกันของ Microfinance และสินเชื่อรถจักรยานยนต์ที่ให้บริการโดยผู้จำหน่ายเอง

ลักษณะเปรียบเทียบ	รถจักรยานยนต์		Microfinance	หมายเหตุ
ความต้องการของลูกค้ำ	รถจักรยานยนต์	เปรียบเทียบได้กับ	เงินกู้	ทั้งสองสิ่งสามารถตีมูลค่าเป็นวงเงินได้เหมือนกัน
จำนวนเงินที่เป็นเงื่อนไขการอนุมัติ	เงินคาวน	เปรียบเทียบได้กับ	เงินออมของสมาชิกตามเงื่อนไขก่อนการอนุมัติเงินกู้	ต้องมีการสร้างเงื่อนไขด้วยจำนวนเงินส่วนหนึ่งก่อนการพิจารณา
การนำบุคคลเข้ามาเกี่ยวข้องในการทำธุรกรรม	บุคคลค้ำประกัน 1-2 คน	เปรียบเทียบได้กับ	สมาชิกในกลุ่มหรือในชุมชน (จำนวนนั้นขึ้นอยู่กับหลักเกณฑ์ในแต่ละพื้นที่)	ต้องมีการสร้างเงื่อนไขให้บุคคลที่เข้ามาเกี่ยวข้องช่วยดูแลสภาพหนี้ของสินเชื่อ
สิทธิประโยชน์เมื่อบรรลุเงื่อนไขการผ่อนชำระ	ได้รับความไว้วางใจในการซื้อรถจักรยานยนต์คันต่อไป ทั้งผู้ซื้อและผู้ค้ำประกัน	เปรียบเทียบได้กับ	สมาชิกในกลุ่มคนต่อไปได้รับการอนุมัติเงินกู้	มีการตั้งเงื่อนไขและสิทธิประโยชน์เมื่อบรรลุเป้าหมาย

ในกระบวนการจัดการสินเชื่อดังกล่าว หากในกรณีลูกค้ำที่ที่เคยมีประวัติเสียเคยถูกยึดรถจักรยานยนต์เนื่องด้วยการผิดเงื่อนไขการผ่อนชำระเมื่อลูกค้ำกลับมาเพื่อต้องการซื้อรถจักรยานยนต์คันใหม่ ผู้จำหน่ายส่วนใหญ่จะส่งลูกค้ำให้สถาบันการเงิน

ทันทีเพื่อลดความเสี่ยง แต่ก็มีผู้จำหน่ายบางรายที่มีวิธีการพิจารณากรณีดังกล่าวที่น่าสนใจ และแตกต่างออกไป โดยผู้จำหน่ายกลุ่มนี้จะมีการพิจารณาจากเหตุผล และเหตุการณ์ในการนำรถจักรยานยนต์กลับเข้ามาที่ผู้จำหน่าย กล่าวคือ ถ้าลูกค้าเป็นผู้นำรถจักรยานยนต์กลับมาคืนด้วยตนเองหรือแจ้งความประสงค์จะคืนรถ โดยให้เหตุผลที่หน้าเห็นใจ เช่น การตงงาน การต้องนำเงินที่มีอยู่ ณ เวลานั้น ไปทำประโยชน์อย่างอื่นด้วยความจำเป็น เช่น พ่อแม่หรือญาติพี่น้องเสียชีวิต และต้องนำเงินที่มีทั้งหมดไปใช้ในพิธีทำศพ ซึ่งถือว่า มีเหตุจำเป็นที่น่าเห็นใจ และลูกค้าไม่ได้มีเจตนาไม่ดีแต่บอกกล่าวกับทางผู้จำหน่ายอย่างตรงไปตรงมา และผู้จำหน่ายสืบทราบว่าจริง สำหรับการซื้อรถจักรยานยนต์คันใหม่ เมื่อเวลาผ่านไปและสถานการณ์ทางการเงินดีขึ้น ผู้จำหน่ายกลุ่มนี้ก็พร้อมที่จะรับความเสี่ยงและให้โอกาสลูกค้าอีกครั้ง ด้วยเหตุผลเรื่องของการที่บุคคลในแต่ละช่วงชีวิต มีการเปลี่ยนแปลงจากสภาพแวดล้อมที่อาจจะคาดไม่ถึง ณ ช่วงเวลานั้น ๆ ในกรณีที่ลูกค้าต้องการซื้อรถจักรยานยนต์ในรุ่นเสี่ยงต่อการถูกล่อซื้อเพื่อส่งออก ผู้จำหน่ายจะลดความเสี่ยงของตนเองโดยให้ลูกค้าจ่ายเงินค่างานที่สูงขึ้นและให้ทำประกันรถหาย

นอกจากนั้น ในการสัมภาษณ์ผู้จำหน่ายผู้วิจัยได้ทำการสอบถามถึงอัตราหนี้เสียในกลุ่มที่ผู้จำหน่ายให้บริการสินเชื่อด้วยตนเอง พบว่า อัตราหนี้เสียจากการสอบถามผู้จำหน่ายซึ่งเป็นกลุ่มตัวอย่าง 12 ราย ที่มีระบบการจัดสินเชื่อด้วยตนเองจากกลุ่มตัวอย่างที่เลือก 20 ราย พบว่าโดยส่วนใหญ่อัตราหนี้เสียของสินเชื่อที่บริการโดยผู้จำหน่ายเอง อยู่ที่ร้อยละ 10 ถึง 15 เท่านั้นซึ่งถือว่าเป็นอัตราที่ผู้จำหน่ายยอมรับได้

จากการสำรวจโดยการสัมภาษณ์ผู้จำหน่ายยังพบอีกว่า ปัญหาส่วนใหญ่ของการจัดการสินเชื่อระบบดังกล่าวได้แก่

1. เรื่องของข้อมูลลูกค้าบางส่วนที่เป็นเท็จ
2. พฤติกรรมการจ่ายชำระของลูกค้าที่อาจเปลี่ยนไปเพราะปัจจัยอื่น ๆ ที่เกิดขึ้น เช่น ระหว่างที่ยังผ่อนชำระอยู่เกิดตงงาน ก็อาจทำให้เกิดหนี้เสียตามมา
3. อาชีพทหาร ตำรวจ ผู้จำหน่ายส่วนใหญ่จะไม่จัดสินเชื่อให้เพราะยากแก่การติดตามรถคืน และมีหนี้เสียเป็นส่วนใหญ่

จากการสัมภาษณ์ถึงแม้ว่าผู้จำหน่ายจะเผชิญสภาพการแข่งขันที่รุนแรงเพียงใด นักเกณฑ์การพิจารณาจะไม่เปลี่ยนแปลง หรือลดเงื่อนไขลง เพราะไม่ต้องการเพิ่ม

ความเสี่ยงให้กับกิจการของตนเอง แต่จะให้วิธีการทำการส่งเสริมการขาย นั่นคือ การเพิ่มของแจก ของแถม และการลดอัตราดอกเบี้ยในการเช่าซื้อลงเพื่อจูงใจลูกค้า

นอกจากสิ่งที่กล่าวไปทั้งหมดแล้วผู้วิจัยยังได้ทำการสอบถามถึงอัตราการเติบโตของธุรกิจ และร้อยละของผลกำไรที่กลับมาสู่จำหน่าย พบว่า ผู้จำหน่ายส่วนใหญ่ไม่ทราบอัตราผลกำไรที่กลับมา แต่ผลกำไรจะสะท้อนออกมาในรูปแบบของลูกค้าหนี้การค้าที่มีปริมาณเพิ่มขึ้นในทุกปี ดังนั้นจากผู้วิจัยจึงได้ทำการวิเคราะห์การลงทุนทางการเงินอย่างง่ายเพื่อให้ทราบถึงอัตราผลตอบแทนในการบริการสินเชื่อโดยผู้จำหน่ายเองโดยได้จำลองสถานการณ์การลงทุนในธุรกิจนี้โดยสมมติให้ลงทุนตั้งแต่ปี พ.ศ. 2553-2557 ดังนี้

**วิเคราะห์การลงทุนกรณีทั่วไป** หากผู้จำหน่ายรายหนึ่งมีอัตราการซื้อรถจักรยานยนต์เดือนละ 100 คัน คันละ 40,000 บาท ทุกคันขายเป็นด้วยระบบเช่าซื้อเงินผ่อน โดยลูกค้าชำระเงินเดือน (ไม่รวมค่าใช้จ่ายอื่น ๆ) 5,000 บาท คงเหลือยอดจัด 35,000 บาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 2 ต่อเดือน ลูกค้าทุกรายมีความต้องการที่จะผ่อนชำระเป็นเวลา 24 เดือน ให้สามารถคำนวณค่างวดต่อเดือนได้ 2,160 บาทต่อเดือน (สมมติให้ลูกค้าทุกคนเข้ามาจ่ายชำระค่างวดตรงเวลาและไม่มีการค้างชำระหรือจ่ายเกินกำหนดเวลา) มีอัตราหนี้เสียร้อยละ 10 ต่อปี ในการจำหน่ายรถจักรยานยนต์แบบเช่าซื้อจำนวนเงินที่รับจากลูกค้าในครั้งแรกการซื้อได้แก่ เงินคาวน ซึ่งหากทุกคันจ่ายเงินคาวนอย่างเท่ากันสม่ำเสมอ นั่นคือจำนวน 5,000 บาท ในปีแรกผู้จำหน่ายจะได้รับเงินคาวนจำนวน 500,000 ต่อเดือนหรือ 6,000,000 บาทต่อปี จากการขาย 100 คันต่อเดือน และได้รับค่างวดเช่าซื้องวดแรกชำระคืนตั้งแต่เดือนที่ 2 ของปี 2553 จำนวน 100 รายคิดเป็นเงิน 216,000 บาท (หากคำนวณค่างวดอัตราร้อยละ 2 ต่อเดือน จากยอดจัดเช่าซื้อที่หักเงินคาวนแล้ว 35,000 บาท จะได้อัตราค่างวดเดือนละ 2,160 บาท) และในเดือนที่ 3 ของปี พ.ศ. 2553 ผู้จำหน่ายจะได้รับค่างวดลูกค้าเพิ่มอีก 216,000 บาท รวมเป็นเงิน 432,000 บาท จากลูกค้าที่เช่าซื้อในเดือนกุมภาพันธ์ พ.ศ. 2553 และเพิ่มขึ้น 216,000 บาทในทุก ๆ เดือนจากลูกค้าที่เช่าซื้อในเดือนถัดมาสามารถแสดงผลเป็นตารางวิเคราะห์รายรับจากการชำระค่าเช่าซื้อที่ลงทุนในปี พ.ศ. 2553 ดังนี้

## ตาราง 8

จำนวนเงินลงทุนปี พ.ศ. 2553 เงินคาวนัรับ และค่างวดรับในปี พ.ศ. 2553

	ปี พ.ศ. 53	เงินคาวนั	ค่างวดรับปี พ.ศ. 53
มกราคม	4,000,000.00	500,000.00	
กุมภาพันธ์	4,000,000.00	500,000.00	216,000.00
มีนาคม	4,000,000.00	500,000.00	432,000.00
เมษายน	4,000,000.00	500,000.00	648,000.00
พฤษภาคม	4,000,000.00	500,000.00	864,000.00
มิถุนายน	4,000,000.00	500,000.00	1,080,000.00
กรกฎาคม	4,000,000.00	500,000.00	1,296,000.00
สิงหาคม	4,000,000.00	500,000.00	1,512,000.00
กันยายน	4,000,000.00	500,000.00	1,728,000.00
ตุลาคม	4,000,000.00	500,000.00	1,944,000.00
พฤศจิกายน	4,000,000.00	500,000.00	2,160,000.00
ธันวาคม	4,000,000.00	500,000.00	2,376,000.00
รวม	48,000,000.00	6,000,000.00	14,256,000.00

## ตาราง 9

ค่างวดรับลูกค้าเช่าซื้อปี 2553 ในปี 2554-2555 ครบจำนวนที่ต้องชำระ และรายรับทั้งหมดจากการลงทุนปี 2553

	ค่างวดรับปี พ.ศ. 54	ค่างวดรับปี พ.ศ. 55
มกราคม	2,592,000.00	2,592,000.00
กุมภาพันธ์	2,592,000.00	2,376,000.00
มีนาคม	2,592,000.00	2,160,000.00
เมษายน	2,592,000.00	1,944,000.00
พฤษภาคม	2,592,000.00	1,728,000.00
มิถุนายน	2,592,000.00	1,512,000.00

ตาราง 9 (ต่อ)

	ค่างวดรับปี พ.ศ. 54	ค่างวดรับปี พ.ศ. 55	
กรกฎาคม	2,592,000.00	1,296,000.00	
สิงหาคม	2,592,000.00	1,080,000.00	
กันยายน	2,592,000.00	864,000.00	
ตุลาคม	2,592,000.00	648,000.00	
พฤศจิกายน	2,592,000.00	432,000.00	
			รวมรายรับค่างวด
ธันวาคม	2,592,000.00	216,000.00	+ เงินคาวน
รวม	31,104,000.00	16,848,000.00	68,208,000.00

จากตาราง 8 และ 9 จะเห็นได้ว่า ค่างวดรับในเดือนกุมภาพันธ์ พ.ศ. 2555 จะลดลงจาก 2,592,000 บาท เหลือ 2,376,000 บาท อันเนื่องมาจากลูกค้าที่เช่าซื้อในเดือนมกราคม พ.ศ. 2553 ได้จ่ายชำระงวดสุดท้ายของการเช่าซื้อในเดือนมกราคม พ.ศ. 2555 ซึ่งทำให้ค่างวดของลูกค้านั้นจำนวน 100 รายเป็นเงิน 216,000 บาท ถูกตัดออกจากระบบเช่าซื้อไป และในเดือนต่อ ๆ ไปทุกเดือนค่างวดจะลดลง 216,000 บาท จนถึงเดือนธันวาคม พ.ศ. 2555 จะได้รับค่างวดเพียง 216,000 บาท จากลูกค้าที่เช่าซื้อในเดือนธันวาคม พ.ศ. 2553 ชำระค่างวด ๆ สุดท้าย

จะเห็นได้ว่าการลงทุนในธุรกิจเช่าซื้อนั้นจำเป็นต้องใช้เงินลงทุนในปริมาณที่ค่อนข้างสูงเพราะต้องลงทุนเพิ่มในทุก ๆ เดือน และจะเริ่มได้รับผลตอบแทนจุนจุ่มค่ากับการลงทุนในปีถัดไปของการลงทุน ในขณะที่เดียวกันในปีถัดไปของธุรกิจก็ต้องมีการลงทุนเพิ่มเติมเช่นเดียวกัน ทำให้ผู้วิจัยเลือกที่จะวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุนในช่วงเวลา 5 ปี ณ วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2558 สามารถแสดงผลที่ได้ ดังนี้

#### การลงทุน

ซื้อเช่ารถจักรยานยนต์ปี พ.ศ. 2553 เป็นเงิน	48,000,000	บาท
ซื้อเช่ารถจักรยานยนต์ปี พ.ศ. 2554 เป็นเงิน	48,000,000	บาท
ซื้อเช่ารถจักรยานยนต์ปี พ.ศ. 2555 เป็นเงิน	48,000,000	บาท

ซื้อเข้ารถจักรยานยนต์ปี พ.ศ.2556 เป็นเงิน	48,000,000	บาท
ซื้อเข้ารถจักรยานยนต์ปี พ.ศ. 2557 เป็นเงิน	48,000,000	บาท
รวมเป็นเงินลงทุน	240,000,000	บาท
รับชำระเงินค่างวด		
รับชำระเงินค่างวดปี พ.ศ. 2553 เป็นเงิน	6,000,000	บาท
รับชำระเงินค่างวดปี พ.ศ. 2554 เป็นเงิน	6,000,000	บาท
รับชำระเงินค่างวดปี พ.ศ. 2555 เป็นเงิน	6,000,000	บาท
รับชำระเงินค่างวดปี พ.ศ. 2556 เป็นเงิน	6,000,000	บาท
รับชำระเงินค่างวดปี พ.ศ. 2557 เป็นเงิน	6,000,000	บาท
รวมเป็นเงิน	30,000,000	บาท
รายรับจากการชำระค่างวดลูกค้าซื้อรถจักรยานยนต์ปี 2553		
ค่างวดรับชำระในปี พ.ศ. 2553 (จากตาราง 8)	14,256,000	บาท
ค่างวดรับชำระในปี พ.ศ. 2554 (จากตาราง 9)	31,104,000	บาท
ค่างวดรับชำระในปี พ.ศ. 2555 (จากตาราง 9)	16,848,000	บาท
รวมเป็นเงิน	62,208,000	บาท
รายรับจากการชำระค่างวดลูกค้าซื้อรถจักรยานยนต์ปี พ.ศ. 2554		
ค่างวดรับชำระในปี พ.ศ. 2554	14,256,000	บาท
ค่างวดรับชำระในปี พ.ศ. 2555	31,104,000	บาท
ค่างวดรับชำระในปี พ.ศ. 2556	16,848,000	บาท
รวมเป็นเงิน	62,208,000	บาท
รายรับจากการชำระค่างวดลูกค้าซื้อรถจักรยานยนต์ปี พ.ศ. 2555		
ค่างวดรับชำระในปี พ.ศ. 2555	14,256,000	บาท
ค่างวดรับชำระในปี พ.ศ. 2556	31,104,000	บาท
ค่างวดรับชำระในปี พ.ศ. 2557	16,848,000	บาท
รวมเป็นเงิน	62,208,000	บาท

รายรับจากการชำระค่างวดลูกค้ำซื้อรถจักรยานยนต์ปี พ.ศ. 2556		
ค่างวดรับชำระในปี พ.ศ. 2556	14,256,000	บาท
ค่างวดรับชำระในปี พ.ศ. 2557	31,104,000	บาท
ค่างวดรับชำระในปี พ.ศ. 2558 ไม่ถูกนำมาคำนวณเพราะระยะเวลาที่ทำการคำนวณเพียงแค่ 5 ปีเท่านั้น (ในความเป็นจริงผู้จำหน่ายยังมีลูกหนี้ค้างชำระอีก 16,848,000 บาท)		
รวมเป็นเงิน	45,360,000	บาท

รายรับจากการชำระค่างวดลูกค้ำซื้อรถจักรยานยนต์ปี พ.ศ. 2557 (เทียบเคียงจากตาราง 8 และ 9)

ค่างวดรับชำระในปี พ.ศ.2557	14,256,000	บาท
ค่างวดรับชำระในปี พ.ศ. 2558-2559 ไม่ถูกนำมาคำนวณเพราะระยะเวลาที่ทำการคำนวณเพียงแค่ 5 ปีเท่านั้น (ในความเป็นจริงผู้จำหน่ายยังมีลูกหนี้ค้างชำระอีก 47,952,000 บาท)		
รวมเป็นเงิน	14,256,000	บาท

รวมรายรับจากค่างวดและเงินคาวนั ปี พ.ศ. 2553-2557

รับชำระเงินคาวนัรวมเป็นเงิน	30,000,000	บาท
รายรับจากการชำระค่างวดลูกค้ำซื้อรถจักรยานยนต์ปี พ.ศ. 2553		
รวมเป็นเงิน	62,208,000	บาท
รายรับจากการชำระค่างวดลูกค้ำซื้อรถจักรยานยนต์ปี พ.ศ. 2554		
รวมเป็นเงิน	62,208,000	บาท
รายรับจากการชำระค่างวดลูกค้ำซื้อรถจักรยานยนต์ปี พ.ศ. 2555		
รวมเป็นเงิน	62,208,000	บาท
รายรับจากการชำระค่างวดลูกค้ำซื้อรถจักรยานยนต์ปี พ.ศ. 2556		
รวมเป็นเงิน	45,306,000	บาท

รายรับจากการชำระค่าวงกตลูกค้าซื้อรถจักรยานยนต์ปี พ.ศ. 2557

	รวมเป็นเงิน	14,256,000	บาท
	รวมรายรับทั้งสิ้น	276,186,000	บาท
หัก	เงินลงทุน	240,000,000	บาท
	คงเหลือเงินสดรับ	36,186,000	บาท
คงเหลือลูกหนี้ทางการค้า			
	ลูกหนี้การค้าปี พ.ศ.2558	16,848,000	บาท
	ลูกหนี้การค้าปี พ.ศ. 2559	47,952,000	บาท
	รวมลูกหนี้การค้า	64,800,000	บาท

จากการแจกแจงการลงทุนแบบง่ายที่แสดงให้ดูในด้านบนนั้น ได้แสดงถึงเหตุผลในการตอบคำถามของผู้จำหน่ายในหัวข้อเรื่องของอัตรากำไร และอัตรากำไรสุทธิของธุรกิจ ที่ผู้จำหน่ายที่บริการสินเชื่อบริการส่วนใหญ่จะตอบคำถามว่า “ไม่ทราบเพราะว่าอัตรากำไรเท่าไรเนื่องด้วยกำไรส่วนใหญ่ถูกแปลงไปเป็นลูกหนี้ทางการค้า” เพราะในธุรกิจจำหน่ายรถจักรยานยนต์ส่วนใหญ่ เป็นธุรกิจขนาดเล็กถึงขนาดกลางทำให้การวิเคราะห์อัตรากำไรสุทธิและผลกำไรจากการปล่อยสินเชื่อค่อนข้างทำได้ลำบาก เนื่องจากไม่มีหน่วยงานที่ดูแลแน่นอน ประกอบกับผู้จำหน่ายไม่ต้องการให้เกิดต้นทุนจากรื่องดังกล่าว จึงใช้วิธีประมาณการเป็นส่วนใหญ่ และหากวิเคราะห์การลงทุนต่อไปในปี พ.ศ. 2557 พบว่า เริ่มมีเงินสดหมุนเวียนคืนปริมาณมากขึ้น

คิดเป็นผลตอบแทนร้อยละ 15.1 จากการลงทุนใน 5 ปี (ซึ่งอัตราผลตอบแทนดังกล่าวไม่รวมลูกหนี้การค้า และยังไม่ถูกนำมาหักอัตราหนี้เสียจากการดำเนินธุรกิจ)

จากการคำนวณจะทำให้เห็นได้ว่าการลงทุนดังกล่าว มีความจำเป็นที่จะต้องใช้ระยะเวลาค่อนข้างนานในการคืนผลตอบแทนให้กับผู้จำหน่าย แต่ก็ถือว่าเป็นผลตอบแทนที่มีความคุ้มค่าแก่การลงทุนในการให้บริการสินเชื่อโดยผู้จำหน่ายเอง ทั้งนี้ อัตราผลตอบแทนดังกล่าวเป็นเพียงการจำลองสถานการณ์ขึ้นมาเท่านั้น ในความเป็นจริงการประกอบธุรกิจดังกล่าว ยังประกอบด้วยอีกหลายปัจจัยที่จะทำอัตราผลตอบแทนเปลี่ยนไป ดังนี้

1. ระยะเวลาการผ่อนชำระหนี้ซึ่งลูกค้ำแต่ละรายมีไม่เท่ากัน เช่น ลูกค้ำอาจเลือกผ่อนชำระเป็น 12 เดือน 18 เดือน 24 เดือน 30 เดือน หรือ 36 เดือนขึ้นอยู่กับความสามารถในการจ่ายของลูกค้ำที่มีผลต่อการนำมาคำนวณรายได้ในภาคธุรกิจจริง
2. จำนวนเงินจ่ายครั้งแรกของการซื้อหรือเงินคาวน ซึ่งลูกค้ำแต่ละรายจะจ่ายในปริมาณที่แตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับแต่ละบุคคล
3. อัตราดอกเบี้ยในนโยบายของผู้จำหน่ายที่มีความแตกต่าง เช่น บางผู้จำหน่ายอาจมีการลดอัตราดอกเบี้ยลงเมื่อลูกค้ำมีเงินคาวนสูงขึ้น
4. อัตราหนี้เสียในระบบ ที่ขึ้นอยู่กับนโยบายการบริหารจัดการของผู้จำหน่ายแต่ละราย และพฤติกรรมการจ่ายชำระหนี้ของลูกค้ำในแต่ละพื้นที่หรือแต่ละบุคคล

#### วิเคราะห์การลงทุนกรณีเผชิญสภาวะการแข่งขันรุนแรง

ในกรณีที่ต้องเผชิญสภาวะการแข่งขันที่รุนแรง ผู้จำหน่ายมักจะมียุทธวิธีในการกระตุ้นตลาดโดยการ 2 ยุทธวิธีหลัก ดังนี้ (1) การลดอัตราเงินคาวน (2) การลดอัตราดอกเบี้ย

**การลดอัตราเงินคาวน** จากกรณีพื้นฐานที่ได้แสดงในขั้นต้น หากผู้จำหน่ายทำการลดอัตราเงินคาวนจะทำให้รายรับจากเงินคาวนลดลง โดยปกติจากการสำรวจของผู้วิจัยทำให้ทราบว่า โดยปกติจะเฉลี่ยอยู่ที่ 3,000 บาท (สามพันบาทถ้วน) ซึ่งส่งผลกระทบต่อยอดขาย ทำให้รถจักรยานยนต์หนึ่งคันมียอดขาย 37,000 บาท ทำให้คำนวณค่างวดที่อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 2 ได้ 2,285 บาทต่อเดือน จำนวน 24 งวด ทำให้สามารถคำนวณผลประโยชน์ในธุรกิจได้ดังนี้

#### ตาราง 10

จำนวนเงินลงทุนปี 2553 เงินคาวนรับ และค่างวดรับในปี พ.ศ. 2553 กรณีเผชิญสภาวะการแข่งขันรุนแรง โดยผู้จำหน่ายลดเงินคาวน

	ปี พ.ศ. 53	เงินคาวน	ค่างวดรับปี พ.ศ. 53
มกราคม	4,000,000.00	300,000.00	
กุมภาพันธ์	4,000,000.00	300,000.00	228,500.00

## ตาราง 10 (ต่อ)

	ปี พ.ศ. 53	เงินดาวน์	ค่างวดรับปี พ.ศ. 53
มีนาคม	4,000,000.00	300,000.00	457,000.00
เมษายน	4,000,000.00	300,000.00	685,500.00
พฤษภาคม	4,000,000.00	300,000.00	914,000.00
มิถุนายน	4,000,000.00	300,000.00	1,142,500.00
กรกฎาคม	4,000,000.00	300,000.00	1,371,000.00
สิงหาคม	4,000,000.00	300,000.00	1,599,500.00
กันยายน	4,000,000.00	300,000.00	1,828,000.00
ตุลาคม	4,000,000.00	300,000.00	2,056,500.00
พฤศจิกายน	4,000,000.00	300,000.00	2,285,000.00
ธันวาคม	4,000,000.00	300,000.00	2,513,500.00
รวม	48,000,000.00	3,600,000.00	15,081,000.00

## ตาราง 11

ค่างวดรับลูกค้าเช่าซื้อปี พ.ศ. 2553 ในปี พ.ศ. 2554-2555 ครบจำนวนที่ต้องชำระ และรายรับทั้งหมดจากการลงทุนปี พ.ศ. 2553 กรณีเผชิญสภาวะแข่งขันรุนแรง ผู้จำหน่ายลดเงินดาวน์เพื่อการแข่งขัน

	ค่างวดรับปี พ.ศ. 54	ค่างวดรับปี พ.ศ. 55
มกราคม	2,742,000.00	2,808,000.00
กุมภาพันธ์	2,742,000.00	2,574,000.00
เมษายน	2,742,000.00	2,106,000.00
พฤษภาคม	2,742,000.00	1,872,000.00
มิถุนายน	2,742,000.00	1,638,000.00
กรกฎาคม	2,742,000.00	1,404,000.00
สิงหาคม	2,742,000.00	1,170,000.00
กันยายน	2,742,000.00	936,000.00
ตุลาคม	2,742,000.00	702,000.00

## ตาราง 11 (ต่อ)

	ค่างวดรับปี พ.ศ. 54	ค่างวดรับปี พ.ศ. 55	
พฤศจิกายน	2,742,000.00	468,000.00	
			รวมรายรับค่างวด
ธันวาคม	2,742,000.00	234,000.00	+ เงินคาวนั้
รวม	32,904,000.00	18,252,000.00	69,408,000.00

จากตาราง 11 จะเห็นได้ว่า ในกรณีที่กล่าวมาในขั้นต้นจะเห็นได้ว่า เมื่อมีการลดเงินคาวนั้ อัตราเงินคาวนั้ที่ได้รับจากลูกค้าตลอดปีจะมีจำนวนลดลงเหลือเพียง 3,600,000 บาท จาก 5,000,000 บาท เพราะลูกค้าคาวนั้เพียง 3,000 บาท แต่อัตราค่างวดรับในเดือนกุมภาพันธ์ พ.ศ. 2555 จะเพิ่มขึ้นจาก 2,592,000 บาท เป็น 2,742,000 บาท เพราะยอดจัดที่มากขึ้น ความเสี่ยงที่มากขึ้น ส่งผลต่อการคำนวณดอกเบี้ย ซึ่งทำให้ค่างวดต่อเดือนสูงขึ้นเป็น 2,285 บาทต่อเดือน หากนำมาวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุนในช่วงเวลา 5 ปี ณ วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2558 สามารถแสดงผลที่ได้ ดังนี้

## การลงทุน

ซื้อเข้ารถจักรยานยนต์ปี พ.ศ. 2553 เป็นเงิน	48,000,000	บาท
ซื้อเข้ารถจักรยานยนต์ปี พ.ศ. 2554 เป็นเงิน	48,000,000	บาท
ซื้อเข้ารถจักรยานยนต์ปี พ.ศ. 2555 เป็นเงิน	48,000,000	บาท
ซื้อเข้ารถจักรยานยนต์ปี พ.ศ. 2556 เป็นเงิน	48,000,000	บาท
ซื้อเข้ารถจักรยานยนต์ปี พ.ศ. 2557 เป็นเงิน	48,000,000	บาท
รวมเป็นเงินลงทุน	240,000,000	บาท

## รับชำระเงินคาวนั้

รับชำระเงินคาวนั้ปี พ.ศ. 2553 เป็นเงิน	3,600,000	บาท
รับชำระเงินคาวนั้ปี พ.ศ. 2554 เป็นเงิน	3,600,000	บาท
รับชำระเงินคาวนั้ปี พ.ศ. 2555 เป็นเงิน	3,600,000	บาท
รับชำระเงินคาวนั้ปี พ.ศ. 2556 เป็นเงิน	3,600,000	บาท

รับชำระเงินค่าน้ำปี พ.ศ. 2557 เป็นเงิน	3,600,000	บาท
รวมเป็นเงิน	18,000,000	บาท
รายรับจากการชำระค่างวดลูกค้ำซื้อรถจักรยานยนต์ปี พ.ศ. 2553		
ค่างวดรับชำระในปี พ.ศ. 2553 (จากตาราง 10)	15,444,000	บาท
ค่างวดรับชำระในปี พ.ศ. 2554 (จากตาราง 11)	33,696,000	บาท
ค่างวดรับชำระในปี พ.ศ. 2555 (จากตาราง 11)	18,252,000	บาท
รวมเป็นเงิน	67,392,000	บาท
รายรับจากการชำระค่างวดลูกค้ำซื้อรถจักรยานยนต์ปี พ.ศ. 2554		
ค่างวดรับชำระในปี พ.ศ. 2553 (จากตาราง 10)	15,444,000	บาท
ค่างวดรับชำระในปี พ.ศ. 2554 (จากตาราง 11)	33,696,000	บาท
ค่างวดรับชำระในปี พ.ศ. 2555 (จากตาราง 11)	18,252,000	บาท
รวมเป็นเงิน	67,392,000	บาท
รายรับจากการชำระค่างวดลูกค้ำซื้อรถจักรยานยนต์ปี พ.ศ. 2555		
ค่างวดรับชำระในปี พ.ศ. 2553 (จากตาราง 10)	15,444,000	บาท
ค่างวดรับชำระในปี พ.ศ. 2554 (จากตาราง 11)	33,696,000	บาท
ค่างวดรับชำระในปี พ.ศ. 2555 (จากตาราง 11)	18,252,000	บาท
รวมเป็นเงิน	67,392,000	บาท
รายรับจากการชำระค่างวดลูกค้ำซื้อรถจักรยานยนต์ปี พ.ศ. 2556 (เทียบเคียง		
จากตาราง 10 และ 11)		
ค่างวดรับชำระในปี พ.ศ. 2554	15,444,000	บาท
ค่างวดรับชำระในปี พ.ศ. 2555	33,696,000	บาท
ค่างวดรับชำระในปี พ.ศ. 556 ไม่ถูกนำมาคำนวณเพราะระยะเวลาที่ทำการคำนวณ		
เพียงแค่ 5 ปีเท่านั้น (ในความเป็นจริงผู้จำหน่ายยังมีลูกหนี้ค้างชำระอีก 18,252,000 บาท)		
รวมเป็นเงิน	49,140,000	บาท

รายรับจากการชำระค่างวดลูกค้ำซื้อรถจักรยานยนต์ปี พ.ศ. 2557 (เทียบเคียงจาก ตาราง 10 และ 11)

ค่างวดรับชำระในปี พ.ศ. 2555 15,444,000 บาท

ค่างวดรับชำระในปี พ.ศ. 2555-2556 ไม่ถูกนำมาคำนวณเพราะระยะเวลา ที่ทำการคำนวณเพียงแค่ 3 ปีเท่านั้น (ในความเป็นจริงผู้จำหน่ายยังมีลูกหนี้ค้างชำระอีก 51,948,000 บาท)

รวมเป็นเงิน 15,444,000 บาท

รวมรายรับจากค่างวดและเงินคาวนั ปี พ.ศ. 2553-2557

รับชำระเงินคาวนัรวมเป็นเงิน 18,000,000 บาท

รายรับจากการชำระค่างวดลูกค้ำซื้อรถจักรยานยนต์ปี พ.ศ. 2553

รวมเป็นเงิน 67,392,000 บาท

รายรับจากการชำระค่างวดลูกค้ำซื้อรถจักรยานยนต์ปี พ.ศ. 2554

รวมเป็นเงิน 67,392,000 บาท

รายรับจากการชำระค่างวดลูกค้ำซื้อรถจักรยานยนต์ปี พ.ศ. 2555

รวมเป็นเงิน 67,392,000 บาท

รายรับจากการชำระค่างวดลูกค้ำซื้อรถจักรยานยนต์ปี พ.ศ. 2556

รวมเป็นเงิน 49,140,000 บาท

รายรับจากการชำระค่างวดลูกค้ำซื้อรถจักรยานยนต์ปี พ.ศ. 2557

รวมเป็นเงิน 15,444,000 บาท

รวมรายรับทั้งสิ้น 284,760,000 บาท

หัก เงินลงทุน 240,000,000 บาท

คงเหลือเงินสดรับ 44,760,000 บาท

คงเหลือลูกหนี้ทางการค้ำ

ลูกหนี้การค้าปี พ.ศ. 2556 18,252,000 บาท

ลูกหนี้การค้าปี พ.ศ. 2557 51,948,000 บาท

รวมลูกหนี้การค้า 70,200,000 บาท

คิดเป็นผลตอบแทนร้อยละ 18.6 จากการลงทุนใน 5 ปี (ซึ่งอัตราผลตอบแทนดังกล่าวไม่รวมลูกหนี้การค้า และยังไม่ถูกนำมาหักอัตราหนี้เสียจากการดำเนินธุรกิจ)

จากกรณีดังกล่าวได้แสดงให้เห็นถึงความเสี่ยงในธุรกิจที่มีมากขึ้น ผลตอบแทนก็จะผันแปรมากขึ้นตามลำดับ ซึ่งผลตอบแทนจากกรณีนี้จะมากกว่ากรณีปกติถึงร้อยละ 3.5 ดังนั้น กรณีศึกษาจึงแสดงให้เห็นถึงความน่าสนใจของธุรกิจซึ่งทำให้สถาบันการเงินต่างพร้อมที่จะเสี่ยงและกล้าเข้ามาลงทุนในธุรกิจ

**การลดอัตราดอกเบี้ย** จากกรณีพื้นฐานที่ได้แสดงในขั้นต้นและตาราง 4.4 และ 4.5 หากผู้จำหน่ายทำการลดอัตราดอกเบี้ยจะทำให้รายรับจากเงินค่างวดลดลง โดยปกติจากการสำรวจของผู้วิจัยทำให้ทราบว่า โดยปกติอัตราดอกเบี้ยโดยเฉลี่ยประมาณร้อยละ 2 ต่อเดือน ในกรณีสถานะการแข่งขันรุนแรงผู้จำหน่ายอาจมีการใช้อัตราดอกเบี้ยราคาพิเศษร้อยละ 1.5 ต่อเดือน ซึ่งส่งผลต่อทำให้อัตราค่างวดของลูกค้าน่าลดลง ทำให้สามารถคำนวณอัตราดอกเบี้ยที่ยอดจัด 35,000 บาท ได้ 1,985 บาทต่อเดือน จำนวน 24 งวด ทำให้สามารถคำนวณผลประโยชน์ในธุรกิจได้ดังนี้

## ตาราง 12

จำนวนเงินลงทุนปี พ.ศ. 2553 เงินค่านับรับ และค่างวดรับในปี พ.ศ. 2553 กรณีเผชิญสถานะการแข่งขันรุนแรง โดยผู้จำหน่ายลดอัตราดอกเบี้ย

	ปี พ.ศ. 2553	เงินค่านับรับ	ค่างวดรับปี พ.ศ. 2553
มกราคม	4,000,000.00	500,000.00	
กุมภาพันธ์	4,000,000.00	500,000.00	198,500.00
มีนาคม	4,000,000.00	500,000.00	397,000.00
เมษายน	4,000,000.00	500,000.00	595,500.00
พฤษภาคม	4,000,000.00	500,000.00	794,000.00
มิถุนายน	4,000,000.00	500,000.00	992,500.00
กรกฎาคม	4,000,000.00	500,000.00	1,191,000.00
สิงหาคม	4,000,000.00	500,000.00	1,389,500.00

ตาราง 12 (ต่อ)

	ปี พ.ศ. 2553	เงินคาวน	ค่างวดรับปี พ.ศ. 2553
กันยายน	4,000,000.00	500,000.00	1,588,000.00
ตุลาคม	4,000,000.00	500,000.00	1,786,500.00
พฤศจิกายน	4,000,000.00	500,000.00	1,985,000.00
ธันวาคม	4,000,000.00	500,000.00	2,183,500.00
รวม	48,000,000.00	6,000,000.00	13,101,000.00

ตาราง 13

ค่างวดรับลูกค้าเช่าซื้อปี พ.ศ. 2553 ในปี พ.ศ. 2554-2555 ครบจำนวนที่ต้องชำระ และรายรับทั้งหมดจากการลงทุนปี พ.ศ. 2553 กรณีเผชิญสภาวะแข่งขันรุนแรง ผู้จำหน่ายลดอัตราดอกเบี้ยเพื่อการแข่งขัน

	ค่างวดรับปี พ.ศ. 2554	ค่างวดรับปี พ.ศ. 2555	
มกราคม	2,382,000.00	2,382,000.00	
กุมภาพันธ์	2,382,000.00	2,183,500.00	
มีนาคม	2,382,000.00	1,985,000.00	
เมษายน	2,382,000.00	1,786,500.00	
พฤษภาคม	2,382,000.00	1,588,000.00	
มิถุนายน	2,382,000.00	1,389,500.00	
กรกฎาคม	2,382,000.00	1,191,000.00	
สิงหาคม	2,382,000.00	992,500.00	
กันยายน	2,382,000.00	794,000.00	
ตุลาคม	2,382,000.00	595,500.00	
พฤศจิกายน	2,382,000.00	397,000.00	
			รวมรายรับค่างวด
ธันวาคม	2,382,000.00	234,000.00	+ เงินคาวน
รวม	28,584,000.00	15,518,500.00	63,203,500.00

จากตาราง 12 และ 13 จะเห็นได้ว่า ในกรณีที่กล่าวมาในขั้นต้นจะเห็นได้ว่า เมื่อมีการลดอัตราดอกเบี้ย ค่างวดที่ได้รับจากลูกค้าตลอดปีจะมีจำนวนลดลงดังนี้ ปี พ.ศ. 2553 เหลือเพียง 13,101,000 บาท จาก 15,444,000 บาท ปี พ.ศ. 2554 เหลือเพียง 28,584,000 บาท จาก 33,696,000 บาท ปี 2555 เหลือเพียง 15,518,500 บาท จาก 18,252,000 บาท เพราะอัตราดอกเบี้ยที่ลดลงทำให้ค่างวดรับรวมลดลง หากนำมาวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุนในช่วงเวลา 5 ปี ณ วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2558 สามารถแสดงผลที่ได้ ดังนี้

#### การลงทุน

ซื้อเข้ารถจักรยานยนต์ปี พ.ศ. 2553 เป็นเงิน	48,000,000	บาท
ซื้อเข้ารถจักรยานยนต์ปี พ.ศ. 2554 เป็นเงิน	48,000,000	บาท
ซื้อเข้ารถจักรยานยนต์ปี พ.ศ. 2555 เป็นเงิน	48,000,000	บาท
ซื้อเข้ารถจักรยานยนต์ปี พ.ศ. 2556 เป็นเงิน	48,000,000	บาท
ซื้อเข้ารถจักรยานยนต์ปี พ.ศ. 2557 เป็นเงิน	48,000,000	บาท
รวมเป็นเงินลงทุน	240,000,000	บาท

#### รับชำระเงินสด

รับชำระเงินสดในปี พ.ศ. 2553 เป็นเงิน	6,000,000	บาท
รับชำระเงินสดในปี พ.ศ. 2554 เป็นเงิน	6,000,000	บาท
รับชำระเงินสดในปี พ.ศ. 2555 เป็นเงิน	6,000,000	บาท
รับชำระเงินสดในปี พ.ศ. 2556 เป็นเงิน	6,000,000	บาท
รับชำระเงินสดในปี พ.ศ. 2557 เป็นเงิน	6,000,000	บาท
รวมเป็นเงิน	30,000,000	บาท

#### รายรับจากการชำระค่างวดลูกค้าซื้อรถจักรยานยนต์ปี พ.ศ. 2553

ค่างวดรับชำระในปี พ.ศ. 2553 (จากตาราง 12)	13,101,000	บาท
ค่างวดรับชำระในปี พ.ศ. 2554 (จากตาราง 13)	28,584,000	บาท
ค่างวดรับชำระในปี พ.ศ. 2555 (จากตาราง 13)	15,518,500	บาท
รวมเป็นเงิน	57,203,500	บาท

รายรับจากการชำระค่าวงดลูกค้าซื้อรถจักรยานยนต์ปี พ.ศ. 2554

ค่าวงดรับชำระในปี พ.ศ. 2553 (จากตาราง 12)	13,101,000	บาท
ค่าวงดรับชำระในปี พ.ศ. 2554 (จากตาราง 13)	28,584,000	บาท
ค่าวงดรับชำระในปี พ.ศ. 2555 (จากตาราง 13)	15,518,500	บาท
รวมเป็นเงิน	57,203,500	บาท

รายรับจากการชำระค่าวงดลูกค้าซื้อรถจักรยานยนต์ปี พ.ศ. 2555

ค่าวงดรับชำระในปี พ.ศ. 2553 (จากตาราง 12)	13,101,000	บาท
ค่าวงดรับชำระในปี พ.ศ. 2554 (จากตาราง 13)	28,584,000	บาท
ค่าวงดรับชำระในปี พ.ศ. 2555 (จากตาราง 13)	15,518,500	บาท
รวมเป็นเงิน	57,203,500	บาท

รายรับจากการชำระค่าวงดลูกค้าซื้อรถจักรยานยนต์ปี พ.ศ. 2556 (เทียบเคียงจาก ตาราง 12 และ 13)

ค่าวงดรับชำระในปี พ.ศ. 2554	13,101,000	บาท
ค่าวงดรับชำระในปี พ.ศ. 2555	28,584,000	บาท
ค่าวงดรับชำระในปี พ.ศ. 2556 ไม่ถูกนำมาคำนวณเพราะระยะเวลาที่ทำการคำนวณเพียงแค่ 5 ปีเท่านั้น (ในความเป็นจริงผู้จำหน่ายยังมีลูกหนี้ค้างชำระอีก 15,518,500 บาท)		
รวมเป็นเงิน	41,685,000	บาท

รายรับจากการชำระค่าวงดลูกค้าซื้อรถจักรยานยนต์ปี พ.ศ. 2557 (เทียบเคียง จากตาราง 12 และ 13)

ค่าวงดรับชำระในปี พ.ศ. 2555	13,101,000	บาท
ค่าวงดรับชำระในปี พ.ศ. 2555-2556 ไม่ถูกนำมาคำนวณเพราะระยะเวลาที่ทำการคำนวณเพียงแค่ 3 ปีเท่านั้น (ในความเป็นจริงผู้จำหน่ายยังมีลูกหนี้ค้างชำระอีก 44,102,000 บาท)		
รวมเป็นเงิน	13,101,000	บาท

รวมรายรับจากค่างวดและเงินคาวน ปี พ.ศ. 2553-2557		
รับชำระเงินคาวนรวมเป็นเงิน	30,000,000	บาท
รายรับจากการชำระค่างวดลูกค้าซื้อรถจักรยานยนต์ปี พ.ศ. 2553		
รวมเป็นเงิน	57,203,500	บาท
รายรับจากการชำระค่างวดลูกค้าซื้อรถจักรยานยนต์ปี พ.ศ. 2554		
รวมเป็นเงิน	57,203,500	บาท
รายรับจากการชำระค่างวดลูกค้าซื้อรถจักรยานยนต์ปี พ.ศ. 2555		
รวมเป็นเงิน	57,203,500	บาท
รายรับจากการชำระค่างวดลูกค้าซื้อรถจักรยานยนต์ปี พ.ศ. 2556		
รวมเป็นเงิน	41,685,000	บาท
รายรับจากการชำระค่างวดลูกค้าซื้อรถจักรยานยนต์ปี พ.ศ. 2557		
รวมเป็นเงิน	13,101,000	บาท
รวมรายรับทั้งสิ้น	256,396,500	บาท
หัก	เงินลงทุน	240,000,000 บาท
คงเหลือเงินสดรับ	16,396,500	บาท
คงเหลือลูกหนี้ทางการค้า		
ลูกหนี้การค้าปี พ.ศ. 2556	15,518,500	บาท
ลูกหนี้การค้าปี พ.ศ. 2557	44,102,000	บาท
รวมลูกหนี้การค้า	59,620,500	บาท

คิดเป็นผลตอบแทนร้อยละ 6.83 จากการลงทุนใน 5 ปี (ซึ่งอัตราผลตอบแทนดังกล่าวไม่รวมลูกหนี้การค้า และยังไม่ถูกนำมาหักอัตราหนี้เสียจากการดำเนินธุรกิจ) จากกรณีดังกล่าวได้แสดงให้เห็นถึงความเสี่ยงในธุรกิจที่มีมากขึ้น อันเนื่องมาจากค่างวดรับที่ลดลงจากการลดอัตราดอกเบี้ย ซึ่งในกรณีศึกษาแสดงให้เห็นถึงอัตราความเสี่ยงของธุรกิจที่เพิ่มขึ้นอย่างมากมาจากกลยุทธ์ดังกล่าว ซึ่งแสดงให้เห็นจากอัตราผลตอบแทนที่ลดลงเกือบร้อยละ 10 ซึ่งในกรณีนี้หากควบคุมอัตราหนี้เสียและค่าใช้จ่ายคงที่ ในการดำเนินธุรกิจได้ไม่ดีพอ อาจทำให้กระทบกับสภาพคล่องทางการเงินด้วย

จากตาราง 8 และ 9 ในกรณีพื้นฐาน จากการวิเคราะห์ทำให้ทราบว่าหากปัจจัยทุกอย่างเป็นไปตามที่มีการกำหนดเอาไว้ในกรณีพื้นฐาน พบว่า อัตราผลตอบแทนจะอยู่ที่ร้อยละ 15.1 โดยอัตราดังกล่าวยังไม่มีการหักอัตราหนี้เสียในระบบไว้ หากต้องการวัดความน่าสนใจของธุรกิจ ผู้วิจัยจึงได้ทำการกำหนดอัตราหนี้เสียในระบบไว้เป็น 3 กรณี ดังนี้

1. กรณีที่อัตราหนี้เสียน้อยที่สุด ร้อยละ 5 ซึ่งกรณีนี้หากมีการนำมาหักออกจากอัตราผลตอบแทนที่เป็นเงินสดหมุนเวียน พบว่า ผู้จำหน่ายยังมีอัตราผลตอบแทนที่เป็นเงินสดเหลือถึงร้อยละ 10.1 และมีลูกหนี้ในระบบอีก 64,800,000 บาท ซึ่งจะเปลี่ยนเป็นเงินสดหมุนเวียนเข้าสู่ระบบในสิ้นปี พ.ศ. 2558 และ พ.ศ. 2559

2. กรณีที่อัตราหนี้เสียระดับปานกลาง ร้อยละ 10 ซึ่งกรณีนี้หากมีการนำมาหักออกจากอัตราผลตอบแทนที่เป็นเงินสดหมุนเวียน พบว่า ผู้จำหน่ายยังมีอัตราผลตอบแทนที่เป็นเงินสดเหลือถึงร้อยละ 5.1 และมีลูกหนี้ในระบบอีก 64,800,000 บาท ซึ่งจะเปลี่ยนเป็นเงินสดหมุนเวียนเข้าสู่ระบบในสิ้นปี พ.ศ. 2558 และ พ.ศ. 2559

3. กรณีที่อัตราหนี้เสียระดับสูง ร้อยละ 15 ซึ่งกรณีนี้หากมีการนำมาหักออกจากอัตราผลตอบแทนที่เป็นเงินสดหมุนเวียน พบว่า ผู้จำหน่ายไม่มีอัตราผลตอบแทนที่เป็นเงินสดแต่ยังคงเหลือมีลูกหนี้ในระบบอีก 64,800,000 บาท ซึ่งจะเปลี่ยนเป็นเงินสดหมุนเวียนเข้าสู่ระบบในสิ้นปี พ.ศ. 2558 และ พ.ศ. 2559

จาก 3 กรณีที่กล่าวถึงในขั้นต้นแสดงถึงความน่าสนใจของธุรกิจนี้ที่ถึงแม้ว่ามีอัตราหนี้เสียสูงถึงร้อยละ 15 ก็ยังคงแสดงให้เห็นถึงผลกำไรจากการประกอบการ

ในคำถามข้อสุดท้ายที่ผู้วิจัยได้ทำการสอบถามจากผู้จำหน่ายที่ให้บริการสินเชื่อด้วยตนเอง ในเรื่องของทิศทางของธุรกิจรถจักรยานยนต์ที่ผู้จำหน่ายให้บริการสินเชื่อแก่ลูกค้าด้วยตนเอง ได้คำตอบที่ค่อนข้างหลากหลายประเด็น ดังนี้

1. ผู้แทนจำหน่ายจะมีการส่งลูกค้าให้สถาบันการเงินมากขึ้น และการขยายตัวของสถาบันการเงินจะมุ่งบุกตลาดในพื้นที่ต่างจังหวัดมากขึ้น ทำให้การแข่งขันรุนแรงขึ้น นอกจากนั้นผลจากการรุกคืบของสถาบันการเงินเป็นผลให้จำนวนเงินค่างานที่ลูกค้าต้องใช้ในการซื้อรถจักรยานยนต์น้อยลงก่อเกิดพฤติกรรมที่ลูกค้าไม่ต้องการใช้เงินค่างานในจำนวนที่สูง จนทำให้ผู้จำหน่ายไม่สามารถจะแบกรับความเสี่ยงได้จึงต้องส่งลูกค้า

ที่ต้องการคาวนน้อยไปให้สถาบันการเงิน

2. อัตราดอกเบี้ยที่ผู้จำหน่ายใช้จัดสินเชื่อแก่ลูกค้าจะมีแนวโน้มที่จะลดลง เนื่องด้วยการแข่งขันในธุรกิจที่รุนแรงมากยิ่งขึ้น และพฤติกรรมลูกค้าที่ค้ำประกันและเป็นกังวลถึงดอกเบี้ยที่ต้องเสียไปจากการเช่าซื้อ

### ส่วนที่ 3 ข้อมูลสำหรับผู้จำหน่ายที่จัดสินเชื่อผ่านสถาบันการเงิน

ซึ่งข้อมูลส่วนใหญ่ในภาคนี้จะได้จากผู้จำหน่ายที่อยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑลเป็นหลัก ด้วยเหตุผลของพื้นที่ที่มีความหลากหลายด้านประชากร จากหลายภูมิภาค และจำนวนเงินคาวนที่เป็นผลพวงจากการเข้ามาของสถาบันการเงินที่ดำเนินนโยบายทางการตลาดอย่างหนัก โดยใช้เรื่องของยอดจัดสูง เงินคาวนต่ำหรือ ฟรีคาวน ทั่วทั้งพื้นที่จนเกิดเป็นพฤติกรรมที่ลูกค้าไม่ต้องการจ่ายเงินคาวนสูง ในส่วนของภาคกลางจะมีความแตกต่างกัน นั่นคือ มีผู้จำหน่ายในภาคกลางบางส่วนที่เริ่มนำสถาบันการเงินเข้ามาช่วยลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ เพียงแต่ในกลุ่มของภาคกลาง อาจจะมีจำนวนที่น้อยกว่ามาก และส่วนใหญ่เป็นไม่ได้เน้นหนักให้ความสำคัญกับภาคดังกล่าว ยังคงเน้นในภาคของการจัดสินเชื่อด้วยตนเองเป็นหลัก นอกจากนี้ ยอดกู้ที่สถาบันทางการเงินให้ผู้จำหน่ายภาคกลางนั้นไม่มากเท่ากับในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ทำให้ได้รับผลตอบแทนน้อย ประกอบกับขั้นตอนที่ยุ่งยาก และวัฒนธรรมการซื้อรถจักรยานยนต์ของคนในภาคกลางไม่ชอบความยุ่งยาก จึงทำให้ยังไม่ประสบความสำเร็จเท่าที่ควรนัก

ในการสัมภาษณ์จากคำถามในข้อที่ 2 ซึ่งถามถึงสถาบันทางการเงินที่ใช้บริการอยู่ ผู้วิจัยได้คำตอบโดยแบ่งตามเขตและพื้นที่ดังนี้

**เขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล** ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จะค่อนข้างมีความหลากหลาย ขึ้นอยู่กับเขตพื้นที่ ผลตอบแทน และเงื่อนไขการอนุมัติ แต่จากการสัมภาษณ์สถาบันการเงินที่ได้รับการพูดถึงเป็นอย่างมากได้แก่ ธนชาติ ฐิติกร กรุงศรี แคปิตอล กรุ๊ป ลีส ชัมมิต ส่วนสถาบันการเงินอื่น ๆ จะค่อนข้างที่จะกล่าวถึงน้อย นอกจากนั้น จากการสัมภาษณ์ทำให้ทราบว่า ผู้จำหน่ายส่วนใหญ่จะมีสถาบันการเงินที่ทำสัญญาเป็นเป็นจุดบริการหลายสถาบันการเงิน โดยผู้จำหน่ายจะใช้พิจารณา

และประสบการณ์ในการเลือกลูกค้าส่งให้ตรงกับเงื่อนไขของสถาบันการเงินหรือความเหมาะสมของสถานะลูกค้ากับเงื่อนไขของสถาบันการเงิน เพื่อให้สามารถอนุมัติสัญญาได้ง่าย เช่น ลูกค้าที่ติดแบล็กลิสเครดิตบูโร ผู้จำหน่ายก็อาจเลือกส่งให้บริษัทผู้ติดกรซึ่งไม่เช็คแบล็กลิสเครดิตบูโร เป็นต้น

อย่างไรก็ตามหลายบริษัทการเงินที่ต้องการขอยกขายจากผู้จำหน่าย ก็เริ่มมีการสร้างเงื่อนไขการอนุมัติที่ทำได้ง่ายขึ้น แต่ผู้จำหน่ายจะต้องมีการทำสัญญาเงื่อนไขพิเศษขึ้น ซึ่งถือเป็นรูปแบบใหม่ที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน โดยสถาบันการเงินที่ต้องเช็คข้อมูลเครดิตจากเครดิตบูโร และประสบปัญหาด้านยอดขายเนื่องด้วยลูกค้าในปัจจุบันที่ติดข้อมูลแบล็กลิสในเครดิตบูโรมากขึ้น จึงเข้าไปทำสัญญากับผู้จำหน่ายรายนั้นว่าจะยอมปล่อยสินเชื่อให้กับลูกค้าที่ติดเครดิตบูโร โดยให้ลูกค้าทำการเพิ่มคาวน์หรือจ่ายค่างวดล่วงหน้า ทั้งนี้จำนวนเงินหรือจำนวนค่างวดล่วงหน้าจะขึ้นอยู่กับประวัติของลูกค้าว่าติดข้อมูลค้างชำระมากน้อยเพียงใด แต่ผู้จำหน่ายจะต้องส่งลูกค้าให้กับสถาบันการเงินของตนเพียงผู้เดียวเท่านั้น

**ภาคกลาง** เนื่องด้วยตลาดหลักของสถาบันการเงินเกือบทั้งหมดจะอยู่ในพื้นที่กรุงเทพและปริมณฑลเป็นหลัก ดังนั้น จึงเพียงสถาบันทางการเงินไม่กี่รายเท่านั้นที่กล้ารุกตลาดต่าง ๆ จังหวัด โดยส่วนมากจากการสัมภาษณ์ของผู้วิจัยทำให้ทราบว่าเกือบทั้งหมดของผู้จำหน่ายใช้บริการของบริษัท ผู้ติดกร จำกัด (มหาชน) และบริษัท อยูรชยาแคปิตอล ออโต้ลีส จำกัด (มหาชน) (GE) สำหรับการขายผ่อนหน้าร้านผู้จำหน่ายและพบสถาบันการเงินอื่น ๆ บ้างแต่มีจำนวนไม่มากนัก เช่น บริษัท บัฟ (ประเทศไทย) จำกัด (พบในเฉพาะตัวแทนจำหน่ายสินค้ายามาฮ่า), บริษัท บีทีเวลลีส จำกัด และบริษัท ซัมมิทแคปิตอล ลีสซิ่ง จำกัด นอกจากนั้น จากการเติบโตของตลาดในปัจจุบัน ทำให้เกิดสถาบันการเงินเฉพาะท้องถิ่นขึ้นซึ่งเป็นการให้สินเชื่อ โดยผู้ที่ไม่ใช่ตัวแทนจำหน่ายและไม่ใช่สถาบันการเงินข้ามชาติ แต่เป็นสถาบันการเงินเฉพาะท้องถิ่น ทำหน้าที่คล้ายกับสถาบันการเงินข้ามชาติ เพียงแต่ขนาดธุรกิจมีขนาดเล็กกว่า และให้บริการเฉพาะในท้องถิ่นเป็นหลัก จากการสำรวจจังหวัดที่มีสถาบันการเงินดังกล่าว เช่น สมุทรสาคร เป็นต้น

นอกจากที่ได้กล่าวถึงไปแล้วก็ยังมีสถาบันการเงินที่เน้นที่การให้บริการลูกค้าของตนเป็นหลัก ไม่ได้มีนโยบายการตลาดที่แข่งขันรุนแรง จึงทำให้มียอดขายจาก

ผู้จำหน่ายในปริมาณที่น้อย แต่พบว่า มีผู้จำหน่ายที่เป็นสมาชิกหรือเป็นเป็นจุดบริการ เกือบทุกที่ที่ผู้วิจัยเข้าไปทำการเก็บข้อมูล ได้แก่ บริษัท อีออน ธนสินทรัพย์ (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) และสินเชื่อรถจักรยานยนต์สำหรับลูกค้าธนาคารกรุงไทย

อีกหนึ่งหน่วยงานที่มีความน่าสนใจเป็นอย่างยิ่งที่ทำหน้าที่เป็นเหมือนสถาบันการเงิน แต่เป็นหน่วยงานของรัฐบาล นั่นคือ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ หรือ รู้จักกันในนาม ธกส. ถือเป็นดัชนีชี้วัดที่สำคัญที่บ่งบอกได้ว่าสินค้ามีความจำเป็นต่อชุมชนอย่างไร เพราะ ธกส. ถือเป็นอีกสถาบันการเงินหนึ่งที่ปล่อยสินเชื่อแก่ผู้ใช้รถจักรยานยนต์ที่เป็นสมาชิกด้วยเหมือนกัน

นอกจากสิ่งที่ได้กล่าวมาแล้ว ขั้นตอนในการอนุมัติสินเชื่อก็เป็นอีกหนึ่งคำถามที่ผู้วิจัยได้ทำการสอบถามจากผู้จำหน่ายทำให้ทราบว่า สิ่งหนึ่งที่ทำให้การเข้าสู่ตลาดของผู้แทนจำหน่ายในภาคกลางนั้นยังไม่ประสบความสำเร็จเท่าที่ควรคือเรื่องของขั้นตอนในการพิจารณาและหลักเกณฑ์ในการพิจารณาที่มีความยุ่งยากและซับซ้อนซึ่งในเขตกรุงเทพมหานคร ลูกค้าอาจจะมีการปรับตัวเพื่อให้เข้าสับหลักเกณฑ์ต่างได้ และลูกค้ามีความหลากหลาย แต่ในพื้นที่ภาคกลางลูกค้ามีความคุ้นเคยกับระบบเดิมที่เป็นระบบที่ผู้จำหน่ายในพื้นที่ได้ใช้มาตั้งแต่เริ่มธุรกิจ สำหรับหลักเกณฑ์และขั้นตอนการพิจารณามีดังนี้

ขั้นที่ 1 การสอบถามถึงความต้องการสินค้าว่าเป็นรุ่นใด สอบถามอาชีพที่อยู่บุคคลค้าประกัน เพื่อดูความเหมาะสมว่าคุณลักษณะตรงกับสถาบันการเงินใด ความสามารถในการจ่ายเงินค่างวด แจ้งอัตราค่างวดและทำการปิดการขาย ซึ่งเงินค่างวดจะมีจำนวนค่อนข้างน้อย และอัตราค่างวดที่ได้รับมาจากสถาบันการเงิน

ขั้นที่ 2 การส่งต่อลูกค้าไปที่ Checker ของสถาบันการเงินนั้นเพื่อทำการตรวจสอบข้อมูล โดยแบ่งออกตามลักษณะของสถาบันการเงินว่าจะต้องมีการตรวจสอบเครดิตบูโรลูกค้าหรือไม่

1. กรณีที่เป็นบริษัทที่ไม่ต้องตรวจเครดิตบูโร ตัวอย่างของบริษัทดังกล่าวได้แก่ บริษัท ฐิติกร จำกัด (มหาชน) และสถาบันทางการเงินท้องถิ่นต่าง ๆ ที่ได้กล่าวในขั้นต้น ซึ่งหลักเกณฑ์การพิจารณาจะค่อนข้างคล้ายคลึงกับหลักเกณฑ์ของผู้จำหน่ายเพียงแต่จะรับความเสี่ยงมากกว่า โดยให้ยอดจัดที่สูงทำให้ลูกค้าไม่จำเป็นต้องจ่ายเงินค่างวดมาก

และพร้อมจะรับความเสี่ยงแทนผู้จำหน่าย โดยส่วนใหญ่ลูกค้าจะต้องมีบุคคลค่าประกัน 1-2 คน และ Checker จะต้องมีการออกไปตรวจสอบลูกค้าถึงที่บ้านของลูกค้า และมีการสอบถามข้อมูลจากเพื่อนบ้าน เน้นคนในพื้นที่เป็นหลักและหากไม่ใช่คนในพื้นที่ (ซึ่งทราบได้จากภูมิลาเนาที่แสดงอยู่ในบัตรประจำตัวประชาชนและทะเบียนบ้าน) ต้องมีอาชีพอยู่ในพื้นที่เป็นเวลานานและคนค่าประกันจะต้องเป็นบุคคลในพื้นที่

2. กรณีที่เป็นบริษัทที่ต้องตรวจเครดิตบูโร ตัวอย่างของบริษัทดังกล่าวได้แก่ บริษัท อยุรยาแคปปิตอล ออโต้ลีส จำกัด (มหาชน), บริษัท อีออน ธนสินทรัพย์ (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน), บริษัท กรู๊ปลีส จำกัด (มหาชน), บริษัท ชัมมิทแคปปิตอล-ลีสซิ่ง จำกัด, บริษัท บัฟ (ประเทศไทย) จำกัด และอีกหลายสถาบันการเงิน ขั้นตอนแรกของการตรวจสอบจะเริ่มจากให้ลูกค้าลงลายมือชื่อในเอกสารเพื่อทำการตรวจเช็คเครดิตบูโร โดยจะส่งไปที่ส่วนกลางพร้อมการข้อมูลจากการสัมภาษณ์ลูกค้าพร้อมทะเบียนบ้าน บัตรประจำตัวประชาชน ซึ่งในกรณีนี้ทางผู้วิจัยขอยกข้อมูล หลักเกณฑ์ ประกอบคำตัดสินใจที่ได้มาสถาบันการเงินแห่งหนึ่ง ดังต่อไปนี้

#### ตาราง 14

##### *Applicant's Demographic Criteria*

ประเภท	รายละเอียด
<b>ประเภทผู้สมัคร</b>	
1. บุคคลธรรมดา	สัญชาติไทย
2. บุคคลธรรมดา-ชาวต่างชาติ	ต้องมีผู้ค้ำประกันสัญชาติไทย ต้องมี Passport และ Work permit และหนังสือรับรองถิ่นที่อยู่ (Visa แบบนักท่องเที่ยวไม่รับพิจารณา)
3. บุคคลธรรมดา-คนต่างด้าว	มีภูมิลำเนาในประเทศไทยไม่น้อยกว่า 5 ปี (มีชื่ออยู่ในทะเบียนบ้าน) และต้องมีบุคคลสัญชาติไทยเป็นผู้ค้ำประกัน
4. บริษัท/ห้างหุ้นส่วนจำกัด	ต้องมีหนังสือรับรองจดทะเบียนถูกต้องตามกฎหมาย และระบุว่าสามารถทำนิติกรรมเช่าซื้อได้ หรือมีหนังสือยืนยันจากบริษัท/ห้างหุ้นส่วนจำกัดว่าทำนิติกรรมเช่าซื้อได้ หรือมีหนังสือยืนยันการเช่าซื้อที่มีตราประทับและลงนาม โดยผู้มีอำนาจลงนาม หรือถ้าผู้มีอำนาจลงนามเป็นชาวต่างชาติ ต้องมีผู้ค้ำประกันเป็นคนไทย

## ตาราง 14 (ต่อ)

ประเภท	รายละเอียด
<b>อายุผู้สมัคร</b>	
1. บุคคลธรรมดา	20-65 ปี นับจากวันที่ขึ้นใบสมัคร
2. เพิ่มเติม (ผู้ที่มีอายุต่ำกว่า 20 ปี จะต้องเข้าเงื่อนไขดังต่อไปนี้)	
อายุผู้สมัคร	ประเภท ผู้ค้ำประกัน อื่น ๆ
2.1 15 ปี ถึง < 18 ปี	พ่อแม่ผู้สมัคร พ่อหรือแม่ต้องเป็น จดทะเบียนสมรส ผู้ค้ำประกัน
2.2 15 ปี ถึง < 18 ปี	พ่อแม่ผู้สมัครไม่จด ทะเบียนสมรส แม่ผู้สมัครต้องเป็น ผู้ค้ำประกัน
2.3 15 ปี ถึง < 18 ปี	ผู้สมัครแต่งงานและ จดทะเบียนสมรส มีผู้ค้ำประกัน พ่อหรือแม่ ตามปกติโดยไม่ต้อง เป็นพ่อหรือแม่ เซ็นยินยอม
2.4 18 ปี ถึง < 20 ปี	มีผู้ค้ำประกัน ตามปกติโดยไม่ต้อง เป็นพ่อหรือแม่ จะงดเว้นผู้ค้ำประกัน ก็ต่อเมื่อเข้าเงื่อนไข งดเว้นผู้ค้ำ
2.5 65 ปีขึ้นไป	มีผู้ค้ำประกัน ระดับผู้จัดขึ้นไป ตามปกติ จะงดเว้น ผู้ค้ำประกันก็ต่อเมื่อ เข้าเงื่อนไขงดเว้น ผู้ค้ำ พิจารณา
3. ที่อยู่ผู้สมัคร	อาศัยหรือทำงานอยู่ในกรุงเทพมหานครหรือจังหวัดข้างเคียง (จังหวัดที่มี รอยต่อกับกรุงเทพ)
4. จำนวนปีที่อยู่อาศัย ของผู้สมัคร	ไม่กำหนดคงเว้นผู้สมัครที่อยู่บ้านเช่าต้องอยู่มาแล้ว ไม่น้อยกว่า 6 เดือน

## ตาราง 14 (ต่อ)

ประเภท	รายละเอียด		
5. โทรศัพท์ของผู้สมัคร	<ol style="list-style-type: none"> <li>ต้องมีเบอร์โทรศัพท์พื้นฐาน (เบอร์บ้านหรือเบอร์ที่ทำงาน), เบอร์โทรศัพท์มือถือ (ถ้ามี)</li> <li>ถ้าผู้โทรศัพท์ไม่มีเบอร์พื้นฐานแต่มีเบอร์มือถือผู้ค้าประกันจะต้องมีโทรศัพท์บ้านหรือเบอร์โทรศัพท์ที่ทำงานเท่านั้น</li> </ol>		
6. กลุ่มลูกค้าที่ไม่รับพิจารณา (ทั้งผู้สมัครและผู้ค้าประกัน)	<ol style="list-style-type: none"> <li>เป็นบุคคลที่ถูกฟ้องร้อง บุคคลล้มละลาย บุคคลไร้ความสามารถ หรือเสมือนไร้ความสามารถ</li> <li>อาชีพที่ผิดกฎหมายเช่นการพนัน และค้าประเวณี รวมทั้งฟอกเงิน องค์กรการกุศล พระ วัด และมูลนิธิ</li> <li>ลูกหนี้ที่มีหนี้สินล้นพ้นตัว ไม่สามารถชำระคืนได้</li> </ol>		
7. อายุงาน/จำนวนปีของผู้สมัคร			
ประเภทของผู้สมัคร	อายุ	เกณฑ์รายได้	เงื่อนไขอื่น ๆ
7.1 ผู้มีรายได้ประจำ อายุงานขั้นต่ำ 6 เดือน	$\geq 20$ ปี	รายได้ขั้นต่ำ 3 เท่าของค่างวด	ตามเกณฑ์ปกติข้อ 2
7.2 ผู้มีรายได้ประจำ อายุงานขั้นต่ำ 6 เดือน	$< 20$ ปี	รายได้ขั้นต่ำ 4 เท่าของค่างวด	มีทะเบียนบ้านและอาศัยในเขตพื้นที่
7.3 ผู้มีรายได้ประจำ อายุงานพื้นที่ทดลองงานและอายุงานรวมที่เก่าที่ใหม่ $\geq 1$ ปี	ตามเกณฑ์ปกติข้อ 2	ตามเกณฑ์ปกติ (3 เท่าของค่างวด หรือ 6,000 บาท)	ตามเกณฑ์ปกติข้อ 2
7.4 ผู้มีรายได้ประจำ อายุงานยังไม่พื้นที่ทดลองงาน แต่ได้ทำงานที่เก่า $\geq 1$ ปี	$\geq 22$ ปี	รายได้ขั้นต่ำ 4 เท่าของค่างวด	มีผู้ค้าประกันเป็นเจ้าของบ้านในพื้นที่และผู้ค้ามีรายได้เป็น 2 เท่าของค่างวด

ตาราง 14 (ต่อ)

ประเภท		รายละเอียด	
ประเภทของผู้สมัคร	อายุ	เกณฑ์รายได้	เงื่อนไขอื่น ๆ
7.5 ผู้มีรายได้ประจำ	$\geq 25$ ปี	รายได้ขั้นต่ำ 3 เท่า ของค่าแรง	มีผู้ค้ำประกันมีอายุ มากกว่า 25 ปี เป็นผู้มีรายได้ประจำ มีเอกสารทางการเงิน ชัดเจนสามารถ ตรวจสอบจากแผนก บุคคลได้ โดยผู้ค้ำ ต้องมีรายได้ตาม กำหนด
อายุงานของ ที่ทำงานปัจจุบัน ยังไม่พ้นทดลอง งานแต่ได้ทำงาน ที่เก่า $\geq 2$ ปี และไม่ถูกไล่ออก จากที่เดิม			
7.6 ผู้มีรายได้ประจำ	$\geq 22$ ปี	รายได้ขั้นต่ำ 3 เท่า ของค่าแรง	จะงดเว้นผู้ค้ำได้ ก็ต่อเมื่อเข้าเกณฑ์ การยกเว้นตาม เอกสารฉบับนี้ เท่านั้น
อายุงานของ ที่ทำงานปัจจุบัน ยังไม่พ้นทดลอง งานแต่ได้ทำงาน ที่เก่า $\geq 2$ ปี และไม่ถูกไล่ออก จากที่เดิม			
7.7 ผู้ประกอบธุรกิจ ส่วนตัว**	ตามเกณฑ์ปกติข้อ 2	ตามเกณฑ์ปกติ (3 เท่าของค่าแรง หรือ 6,000 บาท)	ตามเกณฑ์ปกติข้อ 2
7.8 ผู้ไม่มีรายได้ ประจำ	ตามเกณฑ์ปกติข้อ 2	ตามเกณฑ์ปกติ (3 เท่าของค่าแรง หรือ 6,000 บาท)	ตามเกณฑ์ปกติข้อ 2

\*พ้นการทดลองงานคือ 4 เดือน (หรือตามที่บริษัทผู้ว่าจ้างผู้สมัครได้ระบุไว้)

\*\*กิจการอย่างน้อย 1 ปี พิจารณาน้ำหนักรับรอง ทะเบียนการค้า หนังสือสัญญาเช่าซื้อหรือ  
โฉนดรับรองการเช่าพื้นที่โดยต้องมีการหมุนเวียนของการขายหรือการบริการจริง  
ผลจากการตรวจสอบกิจการของ Checker จาก Income Verification form by Checker

## ตาราง 14 (ต่อ)

ประเภท	รายละเอียด
<p>8. ที่ทำงาน</p> <p>กรณีรายได้ประจำ</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ต้องทำงานอยู่ในฐานข้อมูล BOL</li> <li>2. หากที่ทำงานไม่อยู่ใน BOL จะต้องมีข้อใดข้อหนึ่งต่อไปนี้               <ol style="list-style-type: none"> <li>2.1 ผู้สมัครต้องทำงานในพื้นที่มากกว่า 1 ปี อายุเกิน 25 ปี และมีเบอร์พื้นฐานที่สามารถตรวจสอบเจ้าของกิจการและผู้สมัครได้</li> <li>2.2 มีผู้ค้ำประกันอายุมากกว่า 25 ปี มีอายุการทำงานมากกว่า 1 ปี ในบริษัทที่มีฐานข้อมูล BOL และมี Slip หรือ Book Bank แสดงรายได้อย่างชัดเจนหรือสามารถตรวจสอบรายได้จากแผนกบุคคลได้</li> <li>2.3 มีผู้ค้ำประกันมากกว่า 25 ปี ผู้ค้ำเป็นผู้อาศัยและมีทะเบียนบ้านอยู่ในพื้นที่โดยมีรายได้ตามเกณฑ์ 9.6 โดยมีหลักฐานแสดงรายได้ชัดเจน</li> <li>2.4 มีผู้ค้ำประกันเป็นเจ้าของกิจการ</li> </ol> </li> <li>3. ที่ประกอบการอยู่เป็นหลักแหล่งประจำไม่น้อยกว่า 1 ปี</li> </ol>
<p>9. ผู้ค้ำประกัน</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ต้องมีอย่างน้อย 1 คน</li> <li>2. ต้องมีสัญชาติไทย (สามารถเป็นบุคคลธรรมดา บริษัท หรือ ห้างหุ้นส่วนจำกัด)               <ol style="list-style-type: none"> <li>2.1 กรณีเช่าชื่อในนามบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนจำกัด ต้องมีผู้ค้ำประกัน โดยกรรมการผู้มีชื่ออยู่ในหนังสือรับรองจดทะเบียนถูกต้องตามกฎหมายไทยและมีอำนาจลงนามอย่างน้อย 1 คน (ถ้าเป็นห้างหุ้นส่วนจำกัดผู้ค้ำประกันต้องไม่ใช่หุ้นส่วนผู้จัดการ)</li> <li>2.2 หากกรณีเช่าชื่อในนามห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล ผู้ค้ำประกันเป็นบุคคลภายนอกที่มีชื่อผู้มีอำนาจลงนามอย่างน้อย 1 คน</li> </ol> </li> </ol>

## ตาราง 14 (ต่อ)

ประเภท	รายละเอียด
	3. ห้ามผู้เช่าซื้อและผู้ค้าประกันสลับซื้อสลับค่า โดยผู้ค้าที่จะมาทำสัญญาซื้อเพิ่มเติมต้องหาผู้ค้าใหม่ยกเว้นผู้ที่เช่าซื้อแล้วเป็น G ใน AOU
	4. อายุของผู้ค้าประกันต้องมีอายุอยู่ใน 20-65 ปี นับถึงวันที่ขึ้นใบสมัคร
	5. ต้องมีเบอร์โทรศัพท์พื้นฐาน (ที่บ้าน หรือที่ทำงาน) หรือโทรศัพท์มือถือ (ถ้ามี) ถ้าผู้ค้าประกันไม่มีเบอร์โทรศัพท์พื้นฐาน หรือมีแต่เบอร์โทรศัพท์มือถือ ผู้สมัครจะต้องมีเบอร์โทรศัพท์บ้าน หรือที่ทำงานเท่านั้น (ยกเว้นเข้าเกณฑ์ยกเว้นการมีโทรศัพท์พื้นฐานของผู้สมัคร)
	6. รายได้ขั้นต่ำของผู้ค้าประกันต้องมากกว่าหรืออย่างน้อยเท่ากับ 2 เท่าของค่างวด โดยเป็นแหล่งที่มาของรายได้คนละแหล่งกับผู้สมัคร (การทำงานบริษัทเดียวกันถือเป็นคนละแหล่งรายได้ การธุรกิจส่วนตัวหรือค้าขายร่วมกันถือเป็นแหล่งรายได้เดียวกัน)
	7. เพิ่มเติม
	1) ในกรณีถ้าผู้ค้าประกันจะมาซื้อเองนอกเหนือจากที่เคยค้าประกันผู้อื่นไว้แล้ว จะต้องมียอดรายได้เป็น 5 เท่า (3 เท่าในฐานะผู้เช่าซื้อ + 2 เท่าในฐานะผู้ค้าประกัน) ยกเว้นผู้เช่าซื้อเดิมเป็น G ใน AOU หรือผู้เช่าซื้อเดิมไม่มียอดค้างชำระใน 6 เดือนล่าสุด (MOB > = 6 เดือน) จะให้นับ 3 เท่าในฐานะผู้เช่าซื้อ
	2) ถ้าผู้ค้าคนแรกต้องการขอลอนค้าประกันนั้น จะทำได้ก็ต่อเมื่อผู้สมัครทำการหาคนค้าประกันคนใหม่มาแทน โดยผู้ค้าประกันคนใหม่ต้องมีคุณสมบัติตามเกณฑ์กำหนด ส่วนการเพิ่มผู้ค้าประกันนั้นสามารถทำได้เช่นกัน (ทั้งนี้การเปลี่ยนผู้ค้าประกันนั้นต้องอยู่ในดุลยพินิจ และอำนาจอนุมัติของผู้จัดการภาคขึ้นไป)

## ตาราง 14 (ต่อ)

ประเภท	รายละเอียด
	<p>3) สามีภรรยาที่แต่งงาน โดยจดทะเบียนสมรส ไม่สามารถเป็นผู้ค้าประกันซึ่งกันและกันได้ ยกเว้นกรณีที่สามีภรรยามีรายได้มาจากคนละแหล่งและมีรายได้รวมกันเป็นอย่างน้อย 4 เท่าของค่าวงวด</p> <p>กรณีไม่ต้องเข้าประกันต้องเข้าเงื่อนไขทั้งข้อ 1 และข้อ 2 ดังต่อไปนี้</p>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) ผู้สมัครต้องมีเบอร์โทรศัพท์พื้นฐานที่บ้านหรือที่ทำงาน</li> <li>2) ต้องเข้าข่ายข้อหนึ่งข้อใดดังต่อไปนี้ <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) รายได้ของผู้สมัครต้องมากกว่าหรือเท่ากับ 15,000 บาท โดยมีเอกสารทางการเงินที่ชัดเจนหรือสามารถตรวจสอบกับฝ่ายบุคคลได้</li> <li>(2) เพิ่มเงินคาวนเป็น 15 เปอร์เซ็นต์</li> <li>(3) ผู้สมัครเป็น G ใน AOU หรือมีหลักฐานตัวจริงการผ่อนคิจากที่อื่น โดยหลักฐานดังกล่าวมีอายุไม่เกิน 3 เดือน การผ่อนคิโดยใช้หลักฐานที่อื่น คือ การผ่อนคินค้าต่างหรือจักรยานยนต์คันเดิม ที่ไม่มีการค้างชำระและมีภาระเหลือไม่เกิน 3 วงวด ถ้าปิดการผ่อนแล้วไม่ควรนานเกินกว่า 3 เดือน โดยหลักฐานที่แสดงค่าวงวดนั้นต้องแสดงค่าวงวดเดิมไม่น้อยกว่าครึ่งหนึ่งของค่าวงวดที่ไม่เกินจัดใหม่ เช่น ค่าวงวดที่ต้องการจัดคือ 2,000 บาท จะต้องเคยผ่อนค่าวงวดเดิมไม่น้อยกว่า 1,000 บาท</li> </ol> </li> </ol>

## ตาราง 14 (ต่อ)

ประเภท	รายละเอียด				
10. รายได้ประจำสูง หรือคาวน % สูง	ในกรณีที่ผู้สมัครมีรายได้ประจำสูงและมีเอกสารทางการเงินแสดงอย่างชัดเจน หรือผู้สมัครจ่ายเงินคาวนที่สูงใน % ที่เทียบกับยอดจัดสามารถยกเว้นเงื่อนไขบางประการได้ ดังกรณีต่อไปนี้				
	รายได้ ประจำ ต่อเดือน หรือ % คาวน	> = 15,000 บาท หรือ 15%	> = /20,000 บาท หรือ 20%	> = 25,000 บาท หรือ 25%	> = 30,000 บาท หรือ 30%
ที่ทำงาน ไม่แสดง ใน BOL	ได้	ได้	ได้	ได้	ได้
อายุงาน ไม่เข้าเกณฑ์ หลักฐานแสดงรายได้ ไม่ชัดเจนได้ (กรณี คาวน % สูงเท่านั้น สำหรับกรณีรายได้ ประจำสูงยังคงต้องมี เอกสารแสดงรายได้ อย่างชัดเจน	ได้	ได้	ได้	ได้	ได้
ไม่มีผู้ค้ำประกัน				ได้	ได้
ไม่มีโทรศัพท์พื้นฐาน					ได้
					(แต่ต้องมีโทรศัพท์มือถือ)

จากที่ได้หลักเกณฑ์ที่แสดงในเบื้องต้น ได้แสดงถึงหลักเกณฑ์การพิจารณาของสถาบันการเงินที่มีรูปแบบพิจารณาสินเชื่อคล้ายสินเชื่อธนาคารต่าง ๆ โดยส่วนมากผู้พิจารณาจะเป็นเจ้าหน้าที่จากส่วนกลางหรือ Center ของสถาบันการเงินนั้นเป็น

ผู้พิจารณาว่าตรงตามเงิน ใจหรือไม่โดยขึ้นอยู่กับวิจารณญาณของเจ้าหน้าที่ในส่วนกลาง ส่วน Checker จะมีหน้าที่เพียงการนำส่งข้อมูลทางโทรสารหรือจดหมายอิเล็กทรอนิกส์เท่านั้น ซึ่งแตกต่างจากสถาบันการเงินที่ไม่ตรวจสอบข้อมูลจากเครดิตบูโรที่ Checker มีอำนาจการตัดสินใจมากกว่า

หลังจากนำส่งข้อมูลและมีการตรวจสอบกลับจากส่วนกลางเรียบร้อยแล้วข้อมูลดังกล่าวเป็นความจริงตรงตามหลักเกณฑ์หรือไม่ก็จะมีผลการอนุมัติแจ้งกลับมาที่ Checker และส่งต่อให้ผู้จำหน่ายเพื่อเข้าสู่กระบวนการของผู้จำหน่ายต่อไป

ส่วนเรื่องของระยะเวลาในการทำสัญญาต่อ 1 รายนั้นในแต่ละพื้นที่มีการใช้ระยะเวลาที่แตกต่างกันขึ้นอยู่กับปัจจัยต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

1. ความชำนาญของ Checker ในเขตพื้นที่นั้น ๆ หาก Checker มีความชำนาญในพื้นที่และมีความแม่นยำในเงื่อนไขของสถาบันการเงินของตน จะส่งผลให้ระยะเวลาในการทำสัญญาใน 1 ราย จะลดน้อยลงตามไปด้วย

2. จำนวน Checker ของสถาบันการเงินในพื้นที่ที่ผู้จำหน่ายใช้อยู่ ถ้ามีประจำที่ร้านผู้จำหน่ายจะช่วยลดระยะเวลาในการรอทำสัญญาของลูกค้า แต่ถ้ามีไม่เพียงพอระยะเวลาในการทำสัญญาจะยาวนานขึ้นเนื่องด้วยต้องมีการรวมเวลาในการเดินทางของ Checker ในการไปถึงผู้จำหน่ายด้วยทำให้ลูกค้าต้องรอนานขึ้น

3. ความพร้อม ความรู้ความเข้าใจ และความชำนาญในการทำสัญญาของพนักงานขายของผู้จำหน่าย หากพนักงานขายของผู้จำหน่ายแม่นยำในกฎเกณฑ์ของสถาบันการเงินที่ผู้จำหน่ายใช้อยู่จะส่งผลในการเตรียมความพร้อมของลูกค้าให้ตรงเงื่อนไขสถาบันการเงินในเบื้องต้นก่อนการทำสัญญากับ Checker ซึ่งทำให้สามารถอนุมัติสัญญาได้อย่างรวดเร็วยิ่งขึ้น

4. ความพร้อมของลูกค้า หากเป็นลูกค้าที่เตรียมตัวมาเป็นอย่างดี มีความพร้อมทางด้านเอกสารก็จะทำให้การอนุมัติสัญญานั้นง่ายและรวดเร็วยิ่งขึ้น

จากปัจจัยที่ได้ทำการนำเสนอในเบื้องต้นผู้วิจัยจะขอยกตัวอย่างผลการสำรวจเรื่องของระยะเวลาในการทำสัญญาผ่านสถาบันการเงิน พื้นที่กรุงเทพมหานครซึ่งถือว่าเป็นพื้นที่แข่งขันรุนแรงของทุกสถาบันการเงิน ระยะเวลาการทำสัญญาเฉลี่ย 45 นาที ถึง 1 ชั่วโมง ซึ่งเป็นผลมาจากที่ระบบสินเชื่อผ่านสถาบันการเงินได้รับการยอมรับ

ในทุกพื้นที่ ผู้จำหน่ายมีความชำนาญและคุ้นเคยกับระบบดังกล่าว และลูกค้าก็คุ้นเคยเช่นกันนอกจากนั้น Checker ในสถาบันการเงินเกือบทุกสถาบันมีปริมาณที่เพียงพอ ทำให้สามารถทำให้ถึงร้านผู้จำหน่ายได้อย่างรวดเร็วหรือบางกรณีจะนั่งประจำที่ร้านผู้จำหน่าย ทำให้ทำสัญญาได้อย่างรวดเร็วยิ่งขึ้น

พื้นที่จังหวัดชัยนาท มีเพียงสถาบันการเงินขนาดใหญ่รายเดียวคือ บริษัท อยุรยา แคปปิตอล ออโต้ลีส์ จำกัด (มหาชน) มี Checker เพียงคนเดียว ประกอบกับบริษัทเปิดสาขาในพื้นที่ได้ไม่นาน ทำให้ไม่มีความชำนาญและความคุ้นชินกับคนในพื้นที่เช็คเกอร์ขาดประสบการณ์และไม่แม่นยำในเงื่อนไขการอนุมัติทำให้การอนุมัติสัญญาล่าช้า จากการสัมภาษณ์ผู้จำหน่ายในอำเภอเมืองชัยนาท 2 ราย จากทั้งหมด 3 ราย ต่างแสดงความเห็นตรงกันในเรื่องขอระยะเวลาการทำสัญญาว่าเฉลี่ยต่อหนึ่งรายใช้ถึงเวลา 4 ชั่วโมง

จากตัวอย่างทั้งสองกรณีทำให้ไม่สามารถหาเวลาโดยเฉลี่ยได้เนื่องจากปัจจัยที่ได้กล่าวมาในขั้นต้น หากแต่กรณีในพื้นที่มีปัจจัยดังกล่าวขั้นต้นครบถ้วนก็จะทำให้สามารถทำสัญญาจนถึงอนุมัติสัญญาได้ในเวลาประมาณ 1-2 ชั่วโมง ในหนึ่งราย

เรื่องของอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมต่าง ๆ ที่สถาบันการเงินเลือกเก็บจากลูกค้ามีมูลค่าที่สูงกว่าอัตราที่ปกติผู้จำหน่ายเลือกเก็บจากลูกค้า เช่น ค่าธรรมเนียมต่ออายุทะเบียนที่ปกติผู้จำหน่ายจะเรียกเก็บจากลูกค้าในอัตรา 150-200 บาท แต่สถาบันการเงินจะเรียกเก็บที่ประมาณ 300 บาทต่อปีต่อราย ซึ่งสูงกว่ามากและอัตราดอกเบี้ยที่โดยปกติจะเรียกเก็บจากลูกค้าในอัตราตั้งแต่ร้อยละ 2-2.4 ต่อเดือนแล้วแต่สถาบันยกเว้นพื้นที่การแข่งขันของสถาบันการเงินรุนแรง เช่น กรุงเทพมหานครที่มีการแข่งขันจนทำให้เกิดการลดอัตราดอกเบี้ยเพื่อการแข่งขัน เช่น มีการให้อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1.8 เป็นต้น

นอกจากที่ได้กล่าวมาแล้วอีกคำถามที่ผู้วิจัยได้ทำการถามผู้จำหน่ายที่ขายสินค้าผ่านสถาบันการเงิน นั่นคือเรื่องของข้อดีข้อเสียในการใช้ระบบดังกล่าว ได้ผลการศึกษาดังต่อไปนี้

#### ข้อดี

1. ลดความเสี่ยงในการลงทุน ในกรณีลูกค้าต่างถิ่นหรือลูกค้าที่ไม่ต้องการจ่ายเงินค่างานสูง รวมถึงการสร้างโอกาสในการขายแก่ลูกค้าที่เคยมีประวัติการผ่อนชำระไม่ค

2. ทำให้ได้เงินทุนกลับมาหมุนเวียนในระบบอย่างรวดเร็ว ไม่ต้องรอเวลาในการเก็บหนี้คืน

3. ลดต้นทุนการบริหารจัดการ เพราะในการส่งต่อลูกค้าให้สถาบันการเงิน ผู้จำหน่ายไม่ต้องจ้างบุคลากรในการดูแลติดตามหนี้

ข้อเสีย

1. มีขั้นตอนการอนุมัติที่ยังยากใช้เวลานาน จนอาจทำให้เสียลูกค้าได้
2. อัตราผลตอบแทนน้อยกว่าการจัดสินเชื่อให้ลูกค้าด้วยตัวผู้จำหน่ายเอง
3. ไม่สามารถควบคุมในขั้นตอนการบริหารจัดการหนี้ได้ จนในบางครั้งส่งผลเสียต่อภาพลักษณ์ของผู้จำหน่าย ยกตัวอย่างเช่น ในการติดตามหนี้หากเป็นสถาบันการเงินที่มีพนักงานติดตามหนี้พุดจาไม่ดีและใช้วิธีการไม่เหมาะสม ลูกค้ามักจะคิดว่าเป็นพนักงานของทางผู้จำหน่าย จนเกิดการเล่าต่อแบบปากต่อปากในทางที่ไม่ดีและส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์ในที่สุด ในกรณีลูกค้าที่ลูกค้าเข้ามาเพื่อทำสัญญากับสถาบันการเงินแล้วเกิดมีประวัติไม่ดีในเครดิตบูโรหรือติด Blacklist ผู้จำหน่ายจะทำการสับเปลี่ยนในลูกค้าลงไปทำสัญญากับบริษัทที่ไม่มีการเช็คเครดิตบูโร เช่น จีดีกร หรือสถาบันการเงินท้องถิ่นแทน หรือในกรณีที่ประวัติลูกค้าไม่เลวร้ายมากนักก็ยังมีผู้จำหน่ายที่เลือกที่จะให้โอกาสโดยจัดสินเชื่อให้กับลูกค้าด้วยตนเองแต่ลูกค้าต้องมีการเพิ่มความถี่ให้คุ้มครองความเสี่ยงของผู้จำหน่าย

และหากถามผู้จำหน่ายถึงแนวโน้มของธุรกิจการให้บริการสินเชื่อผ่านสถาบันการเงินว่าจะเป็นอย่างไรรต่อไปในอนาคต พบว่าผู้จำหน่ายหลายรายมองธุรกิจไปทิศทางใกล้เคียงกัน แบ่งได้หลายประเด็นดังนี้ผู้จำหน่ายมองว่าสถาบันการเงินที่กระจุกตัวอยู่ในกรุงเทพมหานคร จะมีการกระจายตัวออกไปทำตลาดต่างจังหวัดมากขึ้น

ผู้จำหน่ายมองว่าอัตราดอกเบี้ยจะลดลงเพื่อใช้ในการแข่งขันมากขึ้นส่งผลต่ออัตราดอกเบี้ยตลาดโดยรวม

ผู้จำหน่ายมองว่าจะมีการผ่อนปรนเงื่อนไขการอนุมัติลง หรือสร้างเงื่อนไขใหม่เพื่อให้ลูกค้าที่ติด Blacklist สามารถซื้อรถจักรยานยนต์ผ่านระบบดังกล่าวได้

ผู้จำหน่ายมองว่าธนาคารจะลงมาให้ความสำคัญกับธุรกิจดังกล่าวมากขึ้น โดยอาจวางตัวเองเป็นอีกสถาบันการเงินเพื่อประกอบธุรกิจดังกล่าว

## ผลการศึกษาจากแบบสอบถาม

ผู้วิจัยได้ทำการเก็บแบบสอบถามจำนวน 15 ชื่อ จากผู้จำหน่ายทั้งสิ้น 289 ตัวอย่าง แบ่งเป็นผู้จำหน่ายในกรุงเทพมหานคร จำนวน 64 ตัวอย่าง ปริมณฑล 63 ตัวอย่าง และผู้จำหน่ายภาคกลาง 162 ตัวอย่าง ได้ผลการศึกษาดังนี้

### ตาราง 15

ตราสินค้าของผู้จำหน่ายที่ทำการเก็บข้อมูล

ยี่ห้อ	จำนวน	ร้อยละ
HONDA	208	72.0
YAMAHA	81	28.0
รวม	289	100.0
มากกว่า 1 ตราสินค้า (มี HONDA หรือ YAMAHA อยู่แล้ว)	97	33.6

จากตาราง 15 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามร้อยละ 72 เป็นผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ HONDA และร้อยละ 28 เป็นผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ยามาฮ่า และจากทั้งหมดของผู้ตอบแบบสอบถาม ร้อยละ 33.6 เป็นตัวแทนจำหน่ายมากกว่า 1 ตราสินค้า

### ตาราง 16

พื้นที่การขายของกลุ่มตัวอย่างที่ทำการเก็บข้อมูล

พื้นที่การขาย	จำนวน	ร้อยละ
กรุงเทพมหานคร	64	22.15
ปริมณฑล	63	21.80
ภาคกลาง	162	56.05

จากตาราง 16 พบว่า จำนวนเขตพื้นที่การขายและจำนวนของผู้จำหน่ายในแต่ละพื้นที่ที่ทำการเก็บข้อมูลเป็นไปตามแผนการจัดเก็บข้อมูลที่ได้วางไว้ ดังนี้ กรุงเทพมหานคร ร้อยละ 22.15 ปริมณฑล ร้อยละ 21.8 และภาคกลาง ร้อยละ 56.05

#### ตาราง 17

อัตราส่วนการขายสดต่อการขายผ่อนของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด

ขายสดต่อการผ่อน	จำนวน	ร้อยละ
ขายเงินผ่อนทั้งหมด (ร้อยละ 100)	26	9.00
ขายเงินสดร้อยละ10/ขายผ่อนร้อยละ 90	51	17.65
ขายเงินสดร้อยละ20/ขายผ่อนร้อยละ 80	89	30.80
ขายเงินสดร้อยละ30/ขายผ่อนร้อยละ 70	70	24.20
ขายเงินสดร้อยละ40/ขายผ่อนร้อยละ 60	37	12.80
ขายเงินสดร้อยละ50/ขายผ่อนร้อยละ 50	16	5.55
อื่น ๆ	0	0
รวม	289	100.00

จากตาราง 17 พบว่า อัตราส่วนการขายสดต่อการผ่อนที่ผู้จำหน่ายส่วนใหญ่ปฏิบัติมากที่สุด คือ ขายเงินสดร้อยละ 20/ขายผ่อนร้อยละ 80 คิดเป็นร้อยละ 30.8 รองลงมา คือ ขายเงินสดร้อยละ30/ขายผ่อนร้อยละ 70 คิดเป็นร้อยละ 24.2 และลำดับที่สาม คือ ขายเงินสดร้อยละ 10/ขายผ่อนร้อยละ 90 คิดเป็นร้อยละ 17.65 นอกจากนี้ เรายังสามารถจำแนกจากเขตพื้นที่ที่ทางผู้วิจัยได้ทำการจัดเก็บข้อมูล ดังนี้

## ตาราง 18

อัตราส่วนการขายสดต่อการขายผ่อนของกลุ่มตัวอย่างในเขตกรุงเทพมหานคร

ขายสดต่อขายผ่อน	จำนวน	ร้อยละ
ขายเงินผ่อนทั้งหมด (ร้อยละ 100)		
ขายเงินสดร้อยละ10/ขายผ่อนร้อยละ 90	14	21.8
ขายเงินสดร้อยละ20/ขายผ่อนร้อยละ 80	25	39.0
ขายเงินสดร้อยละ30/ขายผ่อนร้อยละ 70	14	21.8
ขายเงินสดร้อยละ40/ขายผ่อนร้อยละ 60	11	17.4
ขายเงินสดร้อยละ50/ขายผ่อนร้อยละ 50		
อื่น ๆ		
รวม	64	100.0

จากตาราง 18 พบว่า อัตราส่วนการขายสดต่อการขายผ่อนที่ผู้จำหน่ายในเขตกรุงเทพมหานครที่ปฏิบัติมากที่สุด คือ ขายเงินสดร้อยละ 20/ขายผ่อนร้อยละ 80 คิดเป็น ร้อยละ 39 รองลงมา คือ ขายเงินสดร้อยละ30/ขายผ่อนร้อยละ 70 และขายเงินสดร้อยละ10/ขายผ่อนร้อยละ 90 คิดเป็นร้อยละ 21.8 เท่ากัน

## ตาราง 19

อัตราส่วนการขายสดต่อการขายผ่อนของกลุ่มตัวอย่างในเขตปริมณฑล

ขายสดต่อขายผ่อน	จำนวน	ร้อยละ
ขายเงินผ่อนทั้งหมด (ร้อยละ 100)	3	4.8
ขายเงินสดร้อยละ10/ขายผ่อนร้อยละ 90	6	9.5
ขายเงินสดร้อยละ20/ขายผ่อนร้อยละ80	18	28.6
ขายเงินสดร้อยละ30/ขายผ่อนร้อยละ70	30	47.6
ขายเงินสดร้อยละ40/ขายผ่อนร้อยละ60	3	4.8
ขายเงินสดร้อยละ50/ขายผ่อนร้อยละ50	3	4.8
รวม	63	100.0

จากตาราง 19 พบว่า อัตราส่วนการขายสดต่อขายผ่อนที่ผู้จำหน่ายในเขต  
 ปริมณฑลปฏิบัติมากที่สุด คือ ขายเงินสดร้อยละ30/ขายผ่อนร้อยละ70 คิดเป็นร้อยละ  
 47.6 รองลงมา คือ ขายเงินสดร้อยละ20/ขายผ่อนร้อยละ80 คิดเป็นร้อยละ18 และลำดับ  
 ที่สาม คือ ขายเงินสดร้อยละ10/ขายผ่อนร้อยละ 90 คิดเป็นร้อยละ 6 ซึ่งสอดคล้องกับ  
 ผลการทดสอบของตัวอย่างทั้งหมด

## ตาราง 20

อัตราส่วนการขายสดต่อการขายผ่อนของกลุ่มตัวอย่างในเขตภาคกลาง

ขายสดต่อขายผ่อน	จำนวน	ร้อยละ
ขายเงินผ่อนทั้งหมด (ร้อยละ 100)	23	14.3
ขายเงินสดร้อยละ10/ขายผ่อนร้อยละ 90	31	19.0
ขายเงินสดร้อยละ20/ขายผ่อนร้อยละ 80	46	28.6
ขายเงินสดร้อยละ30/ขายผ่อนร้อยละ 70	26	15.9
ขายเงินสดร้อยละ40/ขายผ่อนร้อยละ 60	23	14.3
ขายเงินสดร้อยละ50/ขายผ่อนร้อยละ 50	13	7.9
รวม	162	100.0

จากตาราง 20 พบว่า อัตราส่วนการขายสดต่อขายผ่อนที่ผู้จำหน่ายในเขตปริมณฑล  
 ปฏิบัติมากที่สุด คือ ขายเงินสดร้อยละ20/ขายผ่อนร้อยละ 80 คิดเป็น ร้อยละ 28.6  
 รองลงมา คือ ขายเงินสดร้อยละ 10/ขายผ่อนร้อยละ 90 คิดเป็นร้อยละ 19 และลำดับที่สาม  
 คือ ขายเงินสดร้อยละ30/ขายผ่อนร้อยละ 70 คิดเป็นร้อยละ 15.9

## ตาราง 21

## รูปแบบการให้บริการด้านสินเชื่อของกลุ่มตัวอย่าง

ระบบสินเชื่อที่ใช้อยู่	จำนวน	ร้อยละ
ให้สินเชื่อเองทั้งหมด	43	15
ส่งลูกค้าให้สถาบันการเงินทั้งหมด	104	36
ใช้ทั้งสองระบบร่วมกัน	142	49
รวม	289	100

จากตาราง 21 พบว่า ผู้จำหน่ายกรุงเทพมหานคร ปริมณฑล และภาคกลาง ตามระบบสินเชื่อที่ให้บริการได้ดังนี้ ร้อยละ 49 ใช้ทั้งสองระบบร่วมกัน ซึ่งถือเป็นกลุ่มใหญ่ที่สุด รองลงมา คือ กลุ่มที่ส่งลูกค้าให้สถาบันการเงินทั้งหมดร้อยละ 36 และสุดท้ายได้แก่กลุ่มที่ให้บริการสินเชื่อเองทั้งหมดร้อยละ 15 นอกจากนั้น ยังสามารถแบ่งตามเขตพื้นที่ได้ดังนี้

## ตาราง 22

## ระบบสินเชื่อที่ผู้จำหน่ายในเขตกรุงเทพมหานครให้บริการ

ระบบสินเชื่อที่ใช้อยู่	จำนวน	ร้อยละ
ส่งลูกค้าให้สถาบันการเงินทั้งหมด	64	100
รวม	64	100

จากตาราง 22 พบว่า ระบบสินเชื่อที่ผู้จำหน่ายในกรุงเทพมหานครใช้ทั้งหมด คือ การส่งลูกค้าให้สถาบันการเงินคิดเป็นร้อยละ 100 ซึ่งสอดคล้องกับผลการสัมภาษณ์ในเบื้องต้น

## ตาราง 23

ระบบสินเชื่อที่ผู้จำหน่ายในเขตปริมณฑลให้บริการ

ระบบสินเชื่อที่ใช้อยู่	จำนวน	ร้อยละ
ส่งลูกค้าให้สถาบันการเงินทั้งหมด	36	57
ใช้ทั้งสองระบบร่วมกัน	27	43
รวม	63	100

จากตาราง 23 พบว่า ระบบการให้บริการทางด้านสินเชื่อของผู้จำหน่ายในเขตปริมณฑล ส่วนใหญ่ร้อยละ 57 จะส่งลูกค้าให้สถาบันการเงินทั้งหมด และรองลงมา คือ ร้อยละ 27 ใช้สองระบบร่วมกัน

## ตาราง 24

ระบบสินเชื่อที่ผู้จำหน่ายในเขตภาคกลางให้บริการ

ระบบสินเชื่อที่ใช้อยู่	จำนวน	ร้อยละ
ให้สินเชื่อเองทั้งหมด	39	23.8
ส่งลูกค้าให้สถาบันการเงินทั้งหมด	15	9.5
ใช้ทั้งสองระบบร่วมกัน	108	66.7
รวม	162	100.0

จากตาราง 24 พบว่า ระบบการให้บริการทางด้านสินเชื่อของผู้จำหน่ายในเขตภาคกลาง ส่วนใหญ่ร้อยละ 66.7 ใช้ทั้งการจัดสินเชื่อเองรวมกับการส่งลูกค้าให้สถาบันการเงิน และรองลงมาคือร้อยละ 23.8 ให้สินเชื่อเองทั้งหมด และมีเพียงร้อยละ 9.5 ที่ส่งลูกค้าให้สถาบันการเงินทั้งหมด

## ตาราง 25

สัดส่วนการให้บริการทางการเงินของผู้จำหน่ายที่ใช้สองระบบรวม

สัดส่วนการให้บริการ	จำนวน	ร้อยละ
จัดเองร้อยละ 10 ให้ไฟแนนซ์ร้อยละ 90	31	22
จัดเองร้อยละ 20 ให้ไฟแนนซ์ร้อยละ 80	10	7
จัดเองร้อยละ 30 ให้ไฟแนนซ์ร้อยละ 70	26	18
จัดเองร้อยละ 40 ให้ไฟแนนซ์ร้อยละ 60	10	7
จัดเองร้อยละ 50 ให้ไฟแนนซ์ร้อยละ 50	16	11
จัดเองร้อยละ 60 ให้ไฟแนนซ์ร้อยละ 40	3	2
จัดเองร้อยละ 70 ให้ไฟแนนซ์ร้อยละ 30	15	11
จัดเองร้อยละ 80 ให้ไฟแนนซ์ร้อยละ 20	10	7
จัดเองร้อยละ 90 ให้ไฟแนนซ์ร้อยละ 10	21	15
รวม	142	100

จากตาราง 25 พบว่า สัดส่วนการให้บริการด้านสินเชื่อที่ผู้จำหน่ายส่วนใหญ่ ให้บริการอยู่ คือ จัดสินเชื่อเอง ร้อยละ 10 ส่งไฟแนนซ์ ร้อยละ 90 ร้อยละ 22 อันดับที่ 2 ได้แก่ จัดสินเชื่อเอง ร้อยละ 30 ส่งไฟแนนซ์ ร้อยละ 70 และอันดับที่สาม ได้แก่ จัดสินเชื่อเอง ร้อยละ 90 ส่งไฟแนนซ์ ร้อยละ 10

## ตาราง 26

สถาบันการเงินที่ผู้จำหน่ายเปิดจุดบริการมากที่สุดในผู้จำหน่ายเขตกรุงเทพมหานคร  
ปริมณฑล และภาคกลาง

สถาบันการเงิน	ร้อยละ
GE หรือ กรุงศรีแคปปิตอล ออโต้ลิส จำกัด	21
BT เวิร์ดลิส	4
รัฐิกร	22
บัฟ ประเทศไทย	8
อ็อน (ชนสินทรัพย์)	15
กรู๊ปลิส	4
ซัมมิท	10
KTB ลีสซิ่ง	10
อื่น ๆ	6
รวม	100

จากตาราง 26 พบว่า สถาบันการเงินที่ผู้จำหน่ายเปิดจุดบริการมากที่สุดในผู้จำหน่ายเขตกรุงเทพมหานคร ปริมณฑล และภาคกลาง อันดับหนึ่งได้แก่ บริษัท รัฐิกร จำกัด (มหาชน) ร้อยละ 22 อันดับที่ 2 ได้แก่ บริษัท อยุรยาแคปปิตอล ออโต้ลิส จำกัด (มหาชน) ร้อยละ 21 และอันดับที่ 3 ได้แก่ บริษัท อ็อน ชนสินทรัพย์ (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) ร้อยละ 15

## ตาราง 27

สถาบันการเงินที่ผู้จำหน่ายเปิดจุดบริการมากที่สุดในผู้จำหน่ายเขตกรุงเทพมหานคร

สถาบันการเงิน	ร้อยละ
GE หรือ กรุงศรีแคปปิตอล ออโต้ลีส์ จำกัด	23
BT เวิร์ดลีส์	1
ฐิติกร	19
บัพ ประเทศไทย	1
อ็อน (ชนสินทรัพย์)	19
กรุงปารีส	3
ซัมมิท	11
KTB ลีสซิ่ง	9
อื่น ๆ	14
รวม	100

จากตาราง 27 พบว่า สถาบันการเงินที่ผู้จำหน่ายเปิดจุดบริการมากที่สุดในผู้จำหน่ายเขตกรุงเทพ อันดับหนึ่งได้แก่ บริษัท อยูธยาแคปปิตอล ออโต้ลีส์ จำกัด (มหาชน) ร้อยละ 23 อันดับที่ 2 ได้แก่ บริษัท ฐิติกร จำกัด (มหาชน) และ บริษัท อ็อน ชนสินทรัพย์ (ไทยแลนด์) ร้อยละ 19

## ตาราง 28

สถาบันการเงินที่ผู้จำหน่ายเปิดจุดบริการมากที่สุดในผู้จำหน่ายเขตปริมณฑล

สถาบันการเงิน	ร้อยละ
GE หรือ กรุงศรีแคปปิตอล ออโต้ลีส์ จำกัด	27
BT เวิร์ดลีส์	7
ฐิติกร	19
บัพ ประเทศไทย	1
อ็อน (ชนสินทรัพย์)	15

## ตาราง 28 (ต่อ)

สถาบันการเงิน	ร้อยละ
กรุงปารีส	7
ซัมมิท	12
KTB ลีสซิ่ง	7
อื่น ๆ	5
รวม	100

จากตาราง 28 พบว่า สถาบันการเงินที่ผู้จำหน่ายเปิดจุดบริการมากที่สุดในผู้จำหน่ายเขตปริมณฑล อันดับหนึ่ง ได้แก่ บริษัท อยูธยาแคปปิตอล ออโต้ลีส จำกัด (มหาชน) ร้อยละ 27 อันดับที่ 2 ได้แก่ บริษัท จูติกร จำกัด(มหาชน) ร้อยละ 19 และอันดับที่ 3 ได้แก่ บริษัท อีออน ธนสินทรัพย์ (ไทยแลนด์) ร้อยละ 15

## ตาราง 29

สถาบันการเงินที่ผู้จำหน่ายเปิดจุดบริการมากที่สุดในผู้จำหน่ายเขตภาคกลาง

สถาบันการเงิน	ร้อยละ
GE หรือ กรุงศรีแคปปิตอล ออโต้ลีส จำกัด	17
BT เวคส์ลีส	6
จูติกร	23
บัพ ประเทศไทย	11
อีออน (ธนสินทรัพย์)	16
กรุงปารีส	5
ซัมมิท	11
KTB ลีสซิ่ง	10
อื่น ๆ	1
รวม	100

จากตาราง 29 พบว่า สถาบันการเงินที่ผู้จำหน่ายเปิดจุดบริการมากที่สุดในผู้จำหน่ายเขตปริมณฑล อันดับหนึ่งได้แก่ บริษัท จูติกร จำกัด (มหาชน) ร้อยละ 23 อันดับที่ 2 ได้แก่ บริษัท อยุรยาแคปปิตอล ออโต้ลีส จำกัด (มหาชน) ร้อยละ 17 และอันดับที่ 3 ได้แก่ บริษัท อีออน ธนสินทรัพย์ (ไทยแลนด์) ร้อยละ 16

### ตาราง 30

เหตุผลสำคัญที่สุดที่ผู้จำหน่ายเลือกส่งลูกค้าไปใช้บริการสินเชื่อรถจักรยานยนต์จากสถาบันการเงินต่าง ๆ

เหตุผล	จำนวน	ร้อยละ
ลูกค้ามีความหลากหลายทางด้านภูมิฐานะไม่ต้องการรับความเสี่ยงกรณีลูกค้าฉ้อฉล	111	45
ช่วยให้สภาพการเงินมีความคล่องตัว	2	1
พฤติกรรมการเลือกซื้อของลูกค้าที่ไม่ต้องการจ่ายเงินค่างวดสูง	94	38
ผลตอบแทนสูงและต้นทุนรวมผลกำไรกลับมาทันที		
หลังการขายไม่ต้องรอเก็บหนี้เงินค้ำประกัน	25	10
ลดภาระค่าบริการจัดการหนี้	7	3
อื่น ๆ	7	3
รวม	246	100

จากตาราง 30 พบว่า เหตุผลสำคัญที่สุดที่ผู้จำหน่ายเลือกส่งลูกค้าไปใช้บริการสินเชื่อรถจักรยานยนต์จากสถาบันการเงินต่าง ๆ อันดับแรก คือ ลูกค้ามีความหลากหลายทางด้านภูมิฐานะไม่ต้องการรับความเสี่ยงกรณีลูกค้าฉ้อฉล ร้อยละ 45 อันดับที่สอง คือ พฤติกรรมการเลือกซื้อของลูกค้าที่ไม่ต้องการจ่ายเงินค่างวดสูง ร้อยละ 38 และอันดับที่ 3 ได้แก่ เรื่องของผลตอบแทนสูงและต้นทุนรวมผลกำไรกลับมาทันทีหลังการขายไม่ต้องรอเก็บหนี้เงินค้ำประกัน ร้อยละ 10

## ตาราง 31

เหตุผลสำคัญที่สุดที่ผู้จำหน่ายเลือกไม่ส่งลูกค้าไปใช้บริการสินเชื่อบริการยานยนต์จากสถาบันการเงินต่าง ๆ

เหตุผล	จำนวน	ร้อยละ
ขั้นตอนการอนุมัติที่ยุ่งยากจนอาจทำให้เสียลูกค้า	29	69
ผลตอบแทนจากการจัดเองมีมูลค่าสูงกว่ามาก	8	19
อัตราดอกเบี้ย ค่าธรรมเนียมและเบี้ยปรับต่าง ๆ ที่มีมูลค่าสูง	3	6
จนอาจทำให้กระทบกระเทือนภาพลักษณ์ของร้านค้าของท่าน		
ลูกค้าในพื้นที่ของท่านมีทัศนคติที่ไม่ดีกับบริษัทไฟแนนซ์	3	6
อื่น ๆ	0	0
รวม	43	100

จากตาราง 31 พบว่า เหตุผลสำคัญที่สุดที่ผู้จำหน่ายเลือกไม่ส่งลูกค้าไปใช้บริการสินเชื่อบริการยานยนต์จากสถาบันการเงินต่าง ๆ เหตุผลอันดับที่ 1 ได้แก่ ขั้นตอนการอนุมัติที่ยุ่งยากจนอาจทำให้เสียลูกค้า ร้อยละ 69 เหตุผลอันดับที่ 2 ได้แก่ ผลตอบแทนจากการจัดเองมีมูลค่าสูงกว่ามาก ร้อยละ 19 และเหตุผลอันดับที่ 3 ได้แก่ เรื่องอัตราดอกเบี้ย ค่าธรรมเนียมและเบี้ยปรับต่าง ๆ ที่มีมูลค่าสูงจนอาจทำให้กระทบกระเทือนภาพลักษณ์ของร้านค้าของท่าน และลูกค้าในพื้นที่ของท่านมีทัศนคติที่ไม่ดีกับบริษัทไฟแนนซ์ ร้อยละ 2

## ตาราง 32

อัตราดอกเบี้ยที่ผู้จำหน่ายคิดว่าเหมาะสมกับการให้สินเชื่อแก่ลูกค้ามากที่สุด

อัตราดอกเบี้ย	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่าร้อยละ 1 ต่อเดือน	6	2
ร้อยละ 1-2 ต่อเดือน	194	67
ร้อยละ 2.1-3 ต่อเดือน	81	28
มากกว่าร้อยละ 3 ต่อเดือน	4	1
อื่น ๆ	4	1
รวม	289	100

จากตาราง 32 พบว่า อัตราดอกเบี้ยที่ผู้จำหน่ายคิดว่าเหมาะสมกับการให้สินเชื่อแก่ลูกค้ามากที่สุด ได้แก่ ร้อยละ 1-2 ต่อเดือน คิดเป็นอัตราร้อยละ 67 อันดับที่ 2 ได้แก่ ร้อยละ 2.1-3 ต่อเดือน คิดเป็นอัตราร้อยละ 28 และอันดับสุดท้าย ได้แก่ ต่ำกว่าร้อยละ 1 ต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 2

## ตาราง 33

อัตราดอกเบี้ยที่ผู้จำหน่ายใช้ให้สินเชื่อแก่ลูกค้าในปัจจุบัน

อัตราดอกเบี้ย	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่าร้อยละ 1 ต่อเดือน	3	1
ร้อยละ 1-2 ต่อเดือน	168	58
ร้อยละ 2.1-3 ต่อเดือน	118	41
มากกว่าร้อยละ 3 ต่อเดือน	0	0
อื่น ๆ	0	0
รวม	289	100

จากตาราง 33 พบว่า อัตราดอกเบี้ยที่ผู้จำหน่ายใช้ให้สินเชื่อแก่ลูกค้าในปัจจุบัน  
 อันดับที่ 1 ได้แก่ ร้อยละ 1-2 ต่อเดือน คิดเป็นอัตราร้อยละ 58 อันดับที่ 2 ได้แก่ ร้อยละ  
 2.1-3 ต่อเดือน คิดเป็นอัตราร้อยละ 41 และอันดับสุดท้าย ได้แก่ ต่ำกว่าร้อยละ 1 ต่อเดือน  
 คิดเป็นร้อยละ 1

#### ตาราง 34

ปัจจัยสำคัญ 3 อันดับแรกในการตัดสินใจจัดสินเชื่อเองของผู้จำหน่ายเขตกรุงเทพมหานคร  
 ปริมณฑล และภาคกลาง

ปัจจัย	อันดับที่	ร้อยละ
พื้นฐานทางสังคม เช่น เป็นคนในชุมชนที่รู้จักกันเป็น อย่างดี และไม่มีชื่อเสียงในทางเสียหาย	4	18
พื้นฐานทางด้านครอบครัว เช่น บิดามารดาไม่มีชื่อเสียง ในทางเสียหาย	5	10
พื้นฐานส่วนตัว เช่น อาชีพ ถิ่นที่อยู่อาศัย อุปนิสัยใจคอ	1	28
บุคคลค้ำประกัน	3	21
จำนวนเงินคาวน	2	23
อื่น ๆ	6	0
รวม		100

จากตาราง 34 พบว่า ปัจจัยอันดับที่ 1 ในการตัดสินใจอนุมัติสินเชื่อของผู้จำหน่าย  
 ที่จัดสินเชื่อเอง คือ พื้นฐานส่วนตัว เช่น อาชีพ ถิ่นที่อยู่อาศัย อุปนิสัยใจคอ ร้อยละ 28  
 อันดับที่สอง คือ จำนวนเงินคาวน ร้อยละ 23 และอันดับที่ 3 คือ บุคคลค้ำประกัน

## ตาราง 35

อาชีพของผู้ขออนุมัติสินเชื่อ ที่ผู้จำหน่ายให้ความเชื่อมั่นในการอนุมัติสินเชื่อ ได้ง่ายที่สุด

อาชีพ	จำนวน	ร้อยละ
เกษตรกร	9	5
ครู	6	3
พ่อค้าแม่ค้า	9	5
เจ้าของธุรกิจ	86	47
พนักงานบริษัทเอกชนและโรงงาน	43	23
พนักงานรัฐวิสาหกิจ	20	11
รับจ้างทั่วไป	2	1
นักเรียนนักศึกษา	4	2
ทหาร	0	0
ตำรวจ	0	0
อื่น ๆ	6	3
รวม	185	100

จากตาราง 35 พบว่า อาชีพที่ได้รับความเชื่อมั่นจากผู้จำหน่ายมากที่สุดเป็นอันดับที่ 1 คือ เจ้าของธุรกิจร้อยละ 47 อันดับที่ 2 คือ พนักงานบริษัทเอกชนและโรงงาน ร้อยละ 23 และอันดับที่ 3 คือ พนักงานรัฐวิสาหกิจร้อยละ 11

## ตาราง 36

อาชีพของผู้ขออนุมัติสินเชื่อ ที่ผู้จำหน่ายให้ความเชื่อมั่นในการอนุมัติสินเชื่อน้อยที่สุด

อาชีพ	จำนวน	ร้อยละ
เกษตรกร	2	1
ครู	2	1
พ่อค้าแม่ค้า	2	1
เจ้าของธุรกิจ	0	0
พนักงานบริษัทเอกชนและโรงงาน	6	3
พนักงานรัฐวิสาหกิจ	0	0
รับจ้างทั่วไป	35	19
นักเรียนนักศึกษา	27	15
ทหาร	63	34
ตำรวจ	39	21
อื่น ๆ	9	5
รวม	185	100

จากตาราง 36 พบว่า อาชีพที่ได้รับความเชื่อมั่นจากผู้จำหน่ายน้อยที่สุด คือ ทหาร ร้อยละ 34 อันดับรองลงมา คือ ตำรวจ ร้อยละ 21 และอันดับที่ 3 คือ รับจ้างทั่วไป ร้อยละ 19

## ตาราง 37

อัตราเงินคาวนั้ที่ผู้จำหน่ายคิดว่าเหมาะแก่การจัดสินเชื่อเองมากที่สุด

อัตราเงินคาวนั้	จำนวน	ร้อยละ
ฟรีคาวนั้ - 1,000 บาท	6	3
1,001-2,000 บาท	12	7
2,001-3,000 บาท	11	6
3,001-4,000 บาท	6	3
4,001-5,000 บาท	15	8
5,001-10,000 บาท	91	49
10,000 บาทขึ้นไป	44	24
รวม	185	100

จากตาราง 37 พบว่า อัตราเงินคาวนั้ที่ผู้จำหน่ายคิดว่าเหมาะแก่การจัดสินเชื่อเองมากที่สุดอันดับแรก คือ 5,001-10,000 บาท ร้อยละ 49 อันดับที 2 คือ 10,000 บาทขึ้นไป ร้อยละ 24 และอันดับที 3 4,001-5,000 บาท ร้อยละ 8

## ตาราง 38

ปัญหาในการปล่อยเชื่อแบบผู้จำหน่ายให้บริการเอง 3 อันดับแรกที่พบมากที่สุด

ปัญหา	อันดับที่	ร้อยละ
มีปริมาณหนี้เสียเกินกว่าที่จะรับได้	3	13
รถจักรยานยนต์ถูกฉ้อฉลปริมาณมาก	1	20
ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการสินเชื่อมีสูง	5	9
ทำให้ขาดสภาพคล่องเนื่องจากต้องใช้จ่ายเงินในการให้สินเชื่อกับลูกค้าสูง	6	8
ผลตอบแทนที่ได้อยู่ในสภาพของสินเชื่อไม่สมดุลกับปริมาณรถจักรยานยนต์ที่ต้องซื้อเข้าโดยจ่ายเงินสด	7	2

ตาราง 38 (ต่อ)

ปัญหา	อันดับที่	ร้อยละ
สภาพตลาดที่มีการแข่งขันกันอย่างรุนแรงจนทำให้ต้องลดอัตราดอกเบี้ยเพื่อการแข่งขัน	1	20
ข้อมูลที่ได้จากผู้เช่าซื้อและผู้ค้าประกันเป็นข้อมูลเท็จซึ่งทำให้ตามหนี้ได้อย่างยากลำบาก	2	15
ประวัติของลูกค้าที่เคยมีไม่สามารถนำมาวิเคราะห์ทางการตัดสินใจในการให้สินเชื่อได้		
เพราะลูกค้ามีพฤติกรรมทางการเงินที่เปลี่ยนไป		
เช่น ลูกค้าที่เคยมีประวัติเสียกลับดี ลูกค้าที่เคยดีกลับอ่อนล	4	12
อื่น ๆ	8	1
รวม		100

จากตาราง 38 พบว่า ปัญหาในการปล่อยสินเชื่อแบบผู้จำหน่ายให้บริการเองอันดับที่หนึ่ง คือ สภาพตลาดที่มีการแข่งขันกันอย่างรุนแรงจนทำให้ต้องลดอัตราดอกเบี้ยเพื่อการแข่งขัน และรถจักรยานยนต์ถูกขโมยปริมาณมาก ร้อยละ 20 และอันดับที่ 2 ข้อมูลที่ได้จากผู้เช่าซื้อและผู้ค้าประกันเป็นข้อมูลเท็จซึ่งทำให้ตามหนี้ได้อย่างยากลำบาก ร้อยละ 15