

บทที่ 4

การวิเคราะห์ข้อมูลและสรุปผล

ในบทนี้จะเป็นการนำข้อมูลขั้นปฐมภูมิ (Primary data) ของการศึกษาในหัวข้อเรื่อง "ทัศนคติของผู้ซื้อต่อระบบผ่อนส่ง" มาวิเคราะห์และสรุปผล ข้อมูลขั้นปฐมภูมิดังกล่าวนี้ได้มาจากการส่งพนักงานไปสัมภาษณ์ยังบริเวณต่าง ๆ ภายในเขตกรุงเทพมหานครซึ่งได้ทำการสุ่มเลือกขึ้นมาโดยวิธีสุ่มตัวอย่างแบบง่าย (Simple Random Sampling) ระยะเวลาที่ทำการสำรวจอยู่ระหว่างวันที่ 23-25 กรกฎาคม 2518 ได้จำนวนตัวอย่างที่สมบูรณ์ทั้งสิ้น 500 ราย ตามกำหนด

เนื่องจากการศึกษาในหัวข้อเรื่อง "ทัศนคติของผู้ซื้อต่อระบบผ่อนส่ง" ยังไม่มีบุคคลหรือองค์การใดได้ทำการวิจัยลักษณะใดลักษณะหนึ่งโดยเฉพาะมาก่อน การศึกษาครั้งนี้จึงมีลักษณะเป็นการวิจัยสำรวจ (Survey Research) เพื่อรวบรวมข้อมูลเบื้องต้นให้ได้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ เพื่อเป็นพื้นฐานในการศึกษาถึงความสัมพันธ์ของตัวแปรที่ศึกษาและซับซ้อนสำหรับท่านผู้สนใจในโอกาสต่อไป

การวิเคราะห์และสรุปผลแบ่งออกได้เป็น 3 หมวดใหญ่ ๆ คือ

- หมวดที่ 1 ข้อมูลส่วนตัวของผู้ให้สัมภาษณ์
- หมวดที่ 2 พฤติกรรมที่เกี่ยวข้องกับระบบผ่อนส่ง
- หมวดที่ 3 ทัศนคติต่อระบบผ่อนส่ง

ในการวิเคราะห์ข้อมูลและสรุปผลจะเรียกผู้ซื้อซึ่งเป็นกลุ่มประชากรตัวอย่างว่า  
ผู้ให้สัมภาษณ์

หมวดที่ 1 ข้อมูลส่วนตัวของผู้ให้สัมภาษณ์

ตารางที่ 1.1  
ข้อมูลส่วนตัวของผู้ให้สัมภาษณ์

	ราย	ร้อยละ
<u>ผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด</u>	500	100
<u>เพศ</u>		
ชาย	244	48.80
หญิง	256	51.20
<u>สถานภาพทางการสมรส</u>		
โสด	211	42.20
สมรส	289	57.80
<u>อายุ</u>		
ไม่เกิน 30 ปี	243	48.60
31 - 40 ปี	143	28.60
สูงกว่า 40 ปี	114	22.80
<u>รายได้ต่อเดือน</u>		
1,000 - 3,000 บาท	196	59.20
3,001 - 5,000 บาท	102	20.40
สูงกว่า 5,000 บาท	78	15.60
ไม่ตอบ	24	4.80
<u>การศึกษา</u>		
ไม่เกิน ม.ศ. 3	195	39.00
ม.ศ. 4-5/อาชีวศึกษาชั้นสูง	133	26.60
อุดมศึกษา :	162	32.40
ไม่ตอบ	10	2.00
<u>อาชีพ</u>		
ข้าราชการ	81	16.20
พนักงาน	232	46.40
ค้าขาย	136	27.20
อื่น ๆ	51	10.20

ข้อมูลส่วนตัวของผู้ให้สัมภาษณ์ที่ได้ทำการศึกษานี้ เป็นการศึกษาถึงลักษณะทั่ว ๆ ไป ได้แก่ เพศ สถานภาพทางการสมรส อายุ รายได้ การศึกษา และอาชีพ เพื่อให้ทราบถึงการดำเนินชีวิตส่วนตัวของเขาอย่างกว้าง ๆ อันจะเป็นแนวทางในการวิเคราะห์ข้อมูลทางด้านพฤติกรรมและทัศนคติ

ในจำนวนผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด 500 ราย เป็นชายร้อยละ 48.80 เป็นหญิงร้อยละ 51.20 เพศหญิงมีมากกว่าเพศชายเล็กน้อย ส่วนสถานภาพทางการสมรสนั้น ปรากฏว่ามีผู้ที่สมรสแล้วร้อยละ 57.80 มากกว่าผู้ที่ยังเป็นโสดซึ่งมีร้อยละ 42.20 การกระจายของอายุนั้นเกือบครึ่งหนึ่งของผู้ให้สัมภาษณ์มีอายุไม่เกิน 30 ปี อีกร้อยละ 28.60 มีอายุระหว่าง 31-40 ปี ที่มีอายุสูงกว่า 40 ปีมีร้อยละ 22.80

รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของผู้ให้สัมภาษณ์ ร้อยละ 59.20 อยู่ในช่วง 1,000-3,000 บาท ทั้งนี้เป็นเพราะผู้ให้สัมภาษณ์เกือบครึ่งหนึ่งมีอายุอยู่ในวัยหนุ่มสาว เพิ่งจะเริ่มทำงานได้ไม่นาน รายได้จึงยังอยู่ในขั้นต่ำและขั้นปานกลาง ส่วนผู้ให้สัมภาษณ์อีกร้อยละ 20.40 มีรายได้ระหว่าง 3,001-5,000 บาท ที่สูงกว่า 5,000 บาท มีเพียงร้อยละ 15.60 มีผู้ที่ไม่ตอบในเรื่องรายได้อีกร้อยละ 4.80

สำหรับระดับการศึกษานั้น โดยเฉลี่ยแล้วจะอยู่ในขั้นสูงพอสมควร กล่าวคือร้อยละ 59 มีการศึกษาอยู่ในระหว่าง ม.ศ. 4 ถึงอุดมศึกษา ที่ได้รับการศึกษาไม่เกิน ม.ศ. 3 นั้นมีอยู่ร้อยละ 39 ส่วนผู้ที่จำไม่ได้ว่าตนมีการศึกษาชั้นใดรวมถึงผู้ที่ไม่ยินดีจะเปิดเผยด้วยมีร้อยละ 2

ข้อมูลของผู้ให้สัมภาษณ์ทางด้านอาชีพ จากการสำรวจปรากฏว่า ร้อยละ 46.40 เป็นพนักงานบริษัทห้างร้าน และรัฐวิสาหกิจ ร้อยละ 27.20 ทำการค้าขายและประกอบอาชีพอิสระ เช่น หนายความ แพทย์ วิศวกร เป็นต้น ที่รับราชการมีร้อยละ 16.20 และอาชีพอื่น ๆ เช่น แม่บ้านและลูกจ้างอีกร้อยละ 10.20



หมายเหตุ :

1. ข้าราชการ หมายถึงข้าราชการพลเรือน ทหาร ตำรวจ ข้าราชการตุลาการ ข้าราชการเทศบาล ครู (โรงเรียนรัฐบาล) อาจารย์มหาวิทยาลัย แพทย์ พยาบาลประจำ โรงพยาบาลของรัฐบาล รวมถึงข้าราชการบำนาญ

2. พนักงาน หมายถึงบุคคลที่ทำงานกับธุรกิจเอกชนหรือรัฐวิสาหกิจโดยได้ค่าจ้างเป็นรายเดือน เช่น พนักงานห้างร้านบริษัท พนักงานธนาคาร ครู (โรงเรียนราษฎร์) แพทย์ พยาบาลประจำโรงพยาบาลเอกชน เป็นต้น

3. ค้าขาย หมายถึงผู้ที่มีกิจการค้าขายสินค้าและบริการเองเป็นส่วนตัวรวมถึงญาติสนิทที่ร่วมประกอบการอยู่ด้วยโดยไม่มีอาชีพอื่น เช่น พ่อค้า สถาปนิก วิศวกร ทนาย-ความ นักแสดง

4. อาชีพอื่น ๆ ไม่จัดอยู่ในอาชีพใดอาชีพหนึ่งข้างต้น เช่น แม่บ้าน ซึ่งเป็นผู้ที่อยู่บ้าน ไม่มีรายได้เป็นของตนเองโดยตรง แต่ใช้จ่ายร่วมกับคู่สมรส หรือญาติที่มีรายได้และอยู่ในครอบครัวเดียวกัน ลูกจ้างของหน่วยราชการ องค์การ และบริษัทห้างร้านต่าง ๆ เป็นต้น

บทสรุปหมวดที่ 1

จากข้อมูลส่วนตัวของผู้ให้สัมภาษณ์พอจะสรุปลักษณะส่วนใหญ่ของกลุ่มได้ดังนี้.-

เพศ มีจำนวนชายและหญิงใกล้เคียงกัน จำนวนเพศหญิงมากกว่าเพียงเล็กน้อย  
สถานภาพทางการสมรส ส่วนใหญ่สมรสแล้ว

อายุ กระจายอยู่ในอัตราส่วนประมาณ 2:1:1 ตามลำดับ กล่าวคือ เกือบครึ่งหนึ่งอยู่ในวัยเริ่มทำงาน (ไม่เกิน 30 ปี) ที่อยู่ในวัยเป็นผู้ใหญ่เต็มที่ (31-40 ปี) มีร้อยละ 28.60 และที่สูงกว่า 40 ปี มีร้อยละ 22.80



- รายได้ต่อเดือน เนื่องจากรายได้อาจมีความสัมพันธ์กับอายุ ดังนั้น ผู้ที่มีรายได้ระหว่าง 1,000-3,000 บาท จึงมีประมาณร้อยละ 60 อีก ร้อยละ 36 มีรายได้สูงกว่าในช่วงดังกล่าว
- การศึกษา อยู่ในระดับก่อนข้างสูง กล่าวคือ ประมาณร้อยละ 60 ใ้รับ การศึกษาตั้งแต่ระดับ ม.ศ. 4 ขึ้นไปจนถึงชั้นอุดมศึกษาและสูง กว่า
- อาชีพ พนักงานบริษัท รัฐวิสาหกิจ เป็นกลุ่มอาชีพส่วนใหญ่ รองลงมาได้ แก่กลุ่มอาชีพค้าขาย และกลุ่มข้าราชการตามลำดับ

หมวดที่ 2 พฤติกรรมที่เกี่ยวข้องกับระบบขนส่ง

ในการศึกษาพฤติกรรมที่เกี่ยวข้องกับระบบขนส่ง จะแยกศึกษาตามหัวข้อดังต่อไปนี้

1. การเคยเห็นโฆษณาสินค้าขนส่ง

ตารางที่ 2.1

การเคยเห็นโฆษณาสินค้าขนส่ง

	ราย	ร้อยละ
ผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด	500	100
เคยเห็นโฆษณาสินค้าขนส่ง	487	97.40
ไม่เคยเห็นโฆษณาสินค้าขนส่ง	13	2.60

(ค่าตอบเดียว)

จากตารางที่ 2.1 ปรากฏว่าผู้ให้สัมภาษณ์เกือบทั้งหมดเคยเห็นหรือเคยได้ยินการโฆษณาขายสินค้าขนส่ง กล่าวคือมีผู้ที่ตอบรับว่าเคยเห็นหรือเคยได้ยินถึงร้อยละ 97.40 ส่วนผู้ที่ไม่เคยเห็นหรือไม่เคยได้ยินมีเพียงร้อยละ 2.60

เหตุผลที่การเคยเห็นหรือเคยได้ยินโฆษณาขายสินค้าขนส่งมีอัตราสูงนั้น เนื่องจากการโฆษณาสินค้าขนส่งอย่างหนักหลายประเภท โดยอาศัยสื่อโฆษณาต่าง ๆ ชนิดกัน อาทิ ป้ายโฆษณาวิหุ โทรทัศน์ และหนังสือพิมพ์ เป็นต้น ประกอบกับครัวเรือนในเขตกรุงเทพฯ มักจะมีวิหุ โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ ประจำบ้านอยู่แล้ว การโฆษณาจึงเข้าถึงตัวผู้ให้สัมภาษณ์ได้โดยง่าย

อนึ่ง การเคยเห็นหรือเคยได้ยินโฆษณา ย่อมมีผลถึงพฤติกรรมในการซื้อ และมีผลถึงทัศนคติต่อสินค้าขนส่งด้วย

ตารางที่ 2.1.1-2.1.5 แสดงการเคยเห็นหรือเคยไต่ยีนโฆษณาขายสินค้าผอนส่ง  
จำแนกตามข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์

ตารางที่ 2.1.1

การเคยเห็น/ไต่ยีนโฆษณาขายสินค้าผอนส่ง  
จำแนกตามเพศ/สถานภาพทางการสมรสของผู้ให้สัมภาษณ์

	เพศ				สถานภาพทางการสมรส			
	ชาย	ร้อยละ	หญิง	ร้อยละ	โสด	ร้อยละ	สมรส	ร้อยละ
ผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด	244	100	256	100	211	100	289	100
เคยเห็น/ไต่ยีนโฆษณา	237	97.13	250	97.66	208	98.58	279	96.54
ไม่เคยเห็น/ไม่เคยไต่ยีน โฆษณา	7	2.87	6	2.34	3	1.42	10	3.46

ตารางที่ 2.1.2

การเคยเห็น/ไต่ยีนโฆษณาขายสินค้าผอนส่ง  
จำแนกตามอายุของผู้ให้สัมภาษณ์

	อายุ					
	ไม่เกิน 30 ปี	ร้อยละ	31-40 ปี	ร้อยละ	สูงกว่า 40 ปี	ร้อยละ
ผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด	423	100	143	100	114	100
เคยเห็น/ไต่ยีนโฆษณา	241	99.18	137	95.80	109	95.61
ไม่เคยเห็น/ไม่เคยไต่ยีน โฆษณา	2	*	6	4.20	5	4.39

(คำตอบเดียว)

ข้อสังเกต ตามตารางทั้ง 2 นี้ ผู้ที่ยังโสดและผู้ที่อยู่ในกลุ่มอายุไม่เกิน 30 ปีมีอัตราการเคยเห็นโฆษณา  
สินค้าผอนส่งเกือบร้อยเปอร์เซ็นต์



ตารางที่ 2.1.3  
การเคยเห็น/ได้ยินโฆษณาขายสินค้าผอมส่ง  
จำแนกตามรายได้ของผู้ให้สัมภาษณ์

	1,000-3,000 บาท		3,001-5,000 บาท		สูงกว่า 5,000 บาท		ไม่ตอบ	
	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ
ผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด	296	100	102	100	78	100	24	100
เคยเห็น/ได้ยินโฆษณา	292	98.65	101	99.02	75	96.15	19	79.17
ไม่เคยเห็น/ไม่เคยได้ยินโฆษณา	4	1.35	1	*	3	3.85	5	20.83

(คำตอบเดียว)

ข้อสังเกต ตารางนี้ อัตราการเคยเห็นโฆษณาสินค้าผอมส่ง ของผู้ให้สัมภาษณ์แต่ละกลุ่มรายได้ไล่เรียง  
กัน กลุ่มรายได้สูงกว่า 5,000 บาท มีอัตราการเคยเห็นต่ำกว่าเล็กน้อย

ตารางที่ 2.1.4  
การเคยเห็น/ได้ยินโฆษณาสินค้าอ่อนส่ง  
จำแนกตามการศึกษาของผู้ให้สัมภาษณ์

	ไม่เกิน ม.ศ.3		ม.ศ.4-6/ อาชีวะชั้นสูง		อุดมศึกษา		ไม่ตอบ	
	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ
ผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด	195	100	133	100	162	100	10	100
เคยเห็น/ได้ยินโฆษณา	188	96.41	130	97.74	159	98.15	10	100
ไม่เคยเห็น/ไม่เคยได้ ยินโฆษณา	7	3.59	3	2.26	3	1.85	-	-

(คำตอบเดียว)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ อัตราการเคยเห็นโฆษณาสินค้าอ่อนส่ง ของทุกระดับการศึกษามีไล่เรียงกัน

ตารางที่ 2.1.5  
การเคยเห็น/ไต่ถามโฆษณาสินค้าก่อนส่ง  
จำแนกตามอาชีพของผู้ให้สัมภาษณ์

	ข้าราชการ		พนักงาน		ค้าขาย		อื่น ๆ	
	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ
ผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด	81	100	232	100	136	100	51	100
เคยเห็น/ไต่ถามโฆษณา	80	98.77	226	97.41	131	96.32	50	98.04
ไม่เคยเห็น/ไม่เคยไต่ ถามโฆษณา	1	1.23	6	2.59	5	3.68	1	1.96

(คำตอบเดียว)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ อัตราการเคยเห็นโฆษณาสินค้าก่อนส่ง ของทุกอาชีพมีใกล้เคียงกัน



2. สินค้าผ่อนส่งที่ผู้ให้สัมภาษณ์เคยเห็นโฆษณา

ตารางที่ 2.2

สินค้าผ่อนส่งที่ผู้ให้สัมภาษณ์เคยเห็นโฆษณา

	ราย	ร้อยละ
ผู้ให้สัมภาษณ์ที่เคยเห็นโฆษณาสินค้าผ่อนส่ง	487	100
โทรทัศน์	286	58.73
ตู้เย็น	265	54.41
รถยนต์	223	45.79
บ้าน/ที่ดิน	221	45.38
วิทยุ	102	20.94
จักรเย็บผ้า	74	15.20
เครื่องปรับอากาศ	67	13.76
พัดลม	66	13.55
เฟอร์นิเจอร์	59	12.11
เครื่องใช้ไฟฟ้าในครัว	28	5.75
อื่น ๆ	92	18.89
จำไม่ได้	15	3.08

(ตอบได้หลายคำตอบ)

ในจำนวนผู้ให้สัมภาษณ์ที่เคยเห็นโฆษณาสินค้าผ่อนส่ง 487 ราย มีผู้ที่เคยเห็นโฆษณายายโทรทัศน์ผ่อนส่งมากที่สุด ถึงร้อยละ 58.73 รองลงมาร้อยละ 54.41 เคยเห็นโฆษณายายตู้เย็นผ่อนส่ง ร้อยละ 45.79 เคยเห็นโฆษณายายรถยนต์ผ่อนส่ง ร้อยละ

45.38 เคยเห็นโฆษณาขายบ้าน/ที่ดิน ร้อยละ 20.94 เคยเห็นโฆษณาขายวิทยุผ่านส่ง ส่วนสินค้าอื่น ๆ นอกจากนี้มีผู้เคยเห็นโฆษณาไม่เกินร้อยละ 20 ได้แก่ กระจับปี่ เครื่องปรับอากาศ พัดลม เฟอร์นิเจอร์ เครื่องใช้ไฟฟ้าในครัว วิทยุติดรถยนต์ เครื่องสแตอริโอ เป็นต้น

น่าสังเกตว่าการเคยเห็นโฆษณาขายโทรทัศน์ วิทยุ และบ้าน/ที่ดิน ในระบบผ่านส่งมีอัตราค่อนข้างสูง ทั้งนี้อาจเนื่องจากผู้ขายสินค้าดังกล่าวโฆษณาตามคนทั่ว ๆ ไปทำได้ แต่อย่างไรก็ตาม การทำได้น่าจะมีรากฐานมาจากความสนใจหรือความต้องการสินค้านั้น ๆ เป็นเบื้องต้นด้วย

3. สื่อที่เห็นหรือได้ยินการโฆษณาสินค้าผ่านส่ง

ตารางที่ 2.3

สื่อที่เห็นหรือได้ยินการโฆษณาสินค้าผ่านส่ง

	ราย	ร้อยละ
ผู้เคยเห็น/ได้ยินโฆษณาสินค้าผ่านส่ง	487	100
เห็น/ได้ยินจากทาง :		
โทรทัศน์	334	68.58
หนังสือพิมพ์	274	56.26
วิทยุ	208	42.71
พนักงานขาย	133	27.31
ป้ายโฆษณา	97	19.92
นิตยสาร	45	9.24
เอกสารแจก	37	7.60
ภาพยนตร์	35	7.19
เพื่อน/คนรู้จัก	35	7.19
อื่น ๆ (ฟังคนอื่น ๆ)	7	1.44

(ตอบได้หลายคำตอบ)

ในจำนวนผู้ให้สัมภาษณ์ 437 รายที่เคยเห็นหรือเคยได้ยินการโฆษณาสินค้าผอมส่ง  
เคยเห็นหรือเคยได้ยินจากทางโทรทัศน์ร้อยละ 68.58 มากกว่าทางสื่ออื่น ๆ ทั้งหมด รอง  
ลงมาคือเห็นจากทางหนังสือพิมพ์ร้อยละ 56.26 ได้ยินจากทางวิทยุร้อยละ 42.71 ได้ยิน  
จากพนักงานขายสินค้าผอมส่งร้อยละ 27.31 เห็นจากป้ายโฆษณาที่ตั้งอยู่ตามสถานที่ต่าง ๆ  
ร้อยละ 19.92 สื่ออื่น ๆ นอกจากนี้มีผู้เคยเห็นหรือเคยได้ยินการโฆษณาสินค้าผอมส่งไม่ถึง  
ร้อยละ 10

ตารางที่ 2.3 นี้แสดงให้เห็นว่าโทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ และวิทยุ เป็นสื่อโฆษณาที่ดี  
สำหรับการขายสินค้าผอมส่ง แต่การโฆษณาทางสื่อดังกล่าวนี้ส่วนใหญ่จะให้ผลเพียงสร้าง  
ความเข้าใจและให้ความรู้ว่ามีสินค้านี้ขายอยู่เท่านั้น ผลทางด้านกระตุ้นให้เกิดการซื้อยอม  
ยากกว่าการใช้พนักงานขายเข้าช่วย

#### 4. พฤติกรรมในการซื้อสินค้าผอมส่ง

##### ตารางที่ 2.4

##### พฤติกรรมในการซื้อสินค้าผอมส่ง

	ราย	ร้อยละ
ผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด	500	100
เคยซื้อสินค้าผอมส่ง	187	37.40
ไม่เคยซื้อสินค้าผอมส่ง	313	62.60

(คำตอบเดียว)

จากการสำรวจผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด 500 ราย เคยซื้อสินค้าผอมส่ง 187 ราย  
หรือคิดเป็นร้อยละ 37.40 อีก 313 ราย หรือร้อยละ 62.60 ไม่เคยซื้อสินค้าผอมส่ง  
เลย จะเห็นได้ว่าผู้ที่เคยซื้อสินค้าผอมส่งมีจำนวนสูงกว่า 1 ใน 3 ของผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด



อยู่เพียงเล็กน้อยเท่านั้น แต่จำนวนดังกล่าวนี้หมายถึงเฉพาะผู้ที่เคยซื้อสินค้าผ่อนส่งเป็นรายเดือน ซึ่งถ้าหากรวมเอาผู้ที่ผ่อนส่งสินค้าเป็นรายวัน หรือรายสัปดาห์เข้ามาด้วยแล้ว จำนวนผู้ซื้อสินค้าผ่อนส่งจะสูงกว่านี้อีกมาก

ตารางที่ 2๔4.1-2๔4.5 แสดงประสิทธิภาพในการผ่อนส่งจำแนกตามข้อมูลส่วนตัวของผู้ให้สัมภาษณ์

ตารางที่ 2.4.1

พฤติกรรมในการซื้อสินค้าผ่อนส่ง

จำแนกตามเพศ/สถานภาพทางการสมรสของผู้ให้สัมภาษณ์

	เพศ				สถานภาพทางการสมรส			
	ชาย	ร้อยละ	หญิง	ร้อยละ	โสด	ร้อยละ	สมรส	ร้อยละ
ผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด	244	100	256	100	211	100	289	100
เคยซื้อสินค้าผ่อนส่ง	100	40.98	87	33.98	62	29.38	125	43.25
ไม่เคยซื้อสินค้าผ่อนส่ง	144	59.02	169	69.02	149	70.62	164	56.75

(คำตอบเดียว)

**ข้อสังเกต** ตามตารางนี้ เพศชายมีอัตราการเคยซื้อสินค้าผ่อนส่งสูงกว่าเพศหญิง ผู้ที่สมรสแล้ว มีอัตราการเคยซื้อสินค้าผ่อนส่งสูงกว่าผู้ที่ยังโสด ทั้งนี้เนื่องจากผู้ที่สมรสแล้วมีความต้องการสินค้าประเภทบ้าน รถยนต์ และสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ภายในบ้านเป็นของตนเอง ต่างกับคนโสดซึ่งมักจะยังไม่ต้องการสินค้าเหล่านี้

ตารางที่ 2.4.2

พฤติกรรมในการซื้อสินค้าผ่อนส่ง

จำแนกตามอายุของผู้ให้สัมภาษณ์

	อายุ					
	ไม่เกิน 30 ปี	ร้อยละ	31-40 ปี	ร้อยละ	สูงกว่า 40 ปี	ร้อยละ
ผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด	243	100	143	100	114	100
เคยซื้อสินค้าผ่อนส่ง	75	30.86	56	39.16	56	49.12
ไม่เคยซื้อสินค้าผ่อนส่ง	168	69.14	87	60.84	58	50.88

(คำตอบเดียว)

**ข้อสังเกต** ตามตารางนี้ ยังมีอายุมากขึ้น อัตราการเคยซื้อสินค้าผ่อนส่งยิ่งสูงขึ้น เนื่องจากระดับอายุและรายได้มีความสัมพันธ์ไปในทางเดียวกัน เมื่ออายุมากขึ้น จึงมีโอกาสผ่อนส่งสินค้าได้มากขึ้นเพราะ

ตารางที่ 2.4.3  
พฤติกรรมในการซื้อสินค้าผ่อนส่ง  
จำแนกตามรายได้ของผู้ให้สัมภาษณ์

	1,000-3,000 บาท		3,001-5,000 บาท		สูงกว่า 5,000 บาท		ไม่ตอบ	
	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ
ผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด	296	100	102	100	78	100	24	100
เคยซื้อสินค้าผ่อนส่ง	90	30.41	50	49.02	40	51.28	7	29.17
ไม่เคยซื้อสินค้าผ่อนส่ง	206	69.59	52	50.98	38	48.72	17	70.83

(ค่าตอบเตี้ย)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ ยังมีระดับรายได้สูง อัตราการเคยซื้อสินค้าผ่อนส่งยิ่งสูงขึ้นด้วย



ตารางที่ 2.4.4  
พฤติกรรมในการซื้อสินค้าก่อนส่ง  
จำแนกตามการศึกษาของผู้ให้สัมภาษณ์

	ไม่เกิน ม.ศ.3		ม.ศ.4-6/ อาชีวะชั้นสูง		อุดมศึกษา		ไม่ตอบ	
	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ
ผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด	195	100	133	100	162	100	10	100
เคยซื้อสินค้าก่อนส่ง	66	33.85	55	41.35	61	37.65	5	50
ไม่เคยซื้อสินค้าก่อนส่ง	129	66.15	78	58.65	101	62.35	5	50

(คำตอบเดียว)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ กลุ่มที่มีการศึกษาระดับ ม.ศ. 4-6 หรืออาชีวะชั้นสูง มีอัตราการเคยซื้อสินค้าก่อนส่งสูงกว่ากลุ่มการศึกษาระดับอื่น

ตารางที่ 2.4.5  
พฤติกรรมในการซื้อสินค้าก่อนส่ง  
จำแนกตามอาชีพของผู้ให้สัมภาษณ์

	ข้าราชการ		พนักงาน		ค้าขาย		อื่น ๆ	
	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ
ผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด	81	100	232	100	136	100	51	100
เคยซื้อสินค้าก่อนส่ง	36	44.44	80	34.48	49	36.03	22	43.14
ไม่เคยซื้อสินค้าก่อนส่ง	45	55.56	152	65.52	87	63.97	29	56.86

(คำตอบเดียว)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ กลุ่มอาชีพข้าราชการมีอัตราการเคยซื้อสินค้าก่อนส่งสูงกว่ากลุ่มอาชีพอื่น ๆ ทั้งนี้อาจเพราะว่าข้าราชการมีรายได้ประจำแน่นอน ในจำนวนที่น้อย การซื้อสินค้าราคาแพงด้วยการผ่อนส่งจึงเหมาะสมมาก

5. ระยะเวลาที่ทำการผ่อนส่งเป็นครั้งแรก

ตารางที่ 2.5

ระยะเวลาที่ทำการผ่อนส่งเป็นครั้งแรก

	ราย	ร้อยละ
ผู้เคยซื้อสินค้าผ่อนส่ง	187	100
ไม่เกิน 3 เดือน	14	7.49
3-6 เดือน	10	5.35
7-11 เดือน	16	8.56
1-2 ปี	52	27.81
นานกว่านั้น	83	47.06
จำไม่ได้	7	3.74

(ค่าตอบเดียว)

ระยะเวลาที่ทำการผ่อนส่งเป็นครั้งแรกจะชี้ให้เห็นว่าผู้ที่เคยซื้อสินค้าผ่อนส่งได้เข้ามาสู่ระบบผ่อนส่งเป็นเวลานานเท่าใดแล้ว อันจะเป็นพื้นฐานในการวิเคราะห์ทัศนคติต่อระบบผ่อนส่งได้ทางหนึ่ง จากการสำรวจปรากฏว่าส่วนใหญ่หรือร้อยละ 47.06 เริ่มผ่อนส่งครั้งแรกมากกว่า 2 ปี และร้อยละ 27.81 เริ่มผ่อนส่งครั้งแรกระหว่าง 1-2 ปีที่แล้วมา ส่วนที่เพิ่งจะเริ่มผ่อนในระยะเวลาต่ำกว่า 1 ปีลงไปนั้นมีเพียงร้อยละ 21.40 อีกร้อยละ 3.74 จำไม่ได้ว่าเริ่มผ่อนส่งสินค้าเป็นครั้งแรกเมื่อใด

ตารางที่ 2.5.1-2.5.5 แสดงระยะเวลาที่ทำการผ่อนส่งเป็นครั้งแรกจำแนกตามข้อมูลส่วนตัวของผู้ให้สัมภาษณ์



ตารางที่ 2.5.1

ระยะเวลาที่ทำการผ่อนส่งเป็นครั้งแรก

จำแนกตามเพศ/สถานภาพทางการสมรสของผู้ให้สัมภาษณ์

	เพศ				สถานภาพทางการสมรส			
	ชาย	ร้อยละ	หญิง	ร้อยละ	โสด	ร้อยละ	สมรส	ร้อยละ
ผู้เคยซื้อสินค้าผ่อนส่ง	100	100	87	100	62	100	125	100
ไม่เกิน 3 เดือน	6	6	8	9.20	6	9.68	8	6.40
3-6 เดือน	8	8	2	2.30	5	8.06	5	4.00
7-11 เดือน	10	10	6	6.90	7	11.29	9	7.20
1-2 ปี	32	32	20	22.99	19	30.65	33	26.40
มากกว่านี้	42	42	46	52.87	23	37.10	65	52.00
จำไม่ได้	2	2	5	5.75	2	3.23	5	4.00

(คำตอบเดียว)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ ในระยะเวลากว่า 2 ปี ที่แล้ว เพศหญิงและผู้ที่มีสมรสแล้วทำการผ่อนส่งสินค้ามากกว่าเพศชายและผู้ที่ยังเป็นโสด แต่ภายใน 1-2 ปี มาแล้ว เพศชายและคนโสดทำการผ่อนส่งสินค้ามากกว่าเพศหญิงและผู้ที่มีสมรสแล้ว

ตารางที่ 2.5.2

ระยะเวลาที่ทำการผ่อนส่งเป็นครั้งแรก

จำแนกตามอายุของผู้ให้สัมภาษณ์

	อายุ					
	ไม่เกิน 30 ปี	ร้อยละ	31-40 ปี	ร้อยละ	เกินกว่า 40 ปี	ร้อยละ
ผู้เคยซื้อสินค้าผ่อนส่ง	75	100	56	100	56	100
ไม่เกิน 3 เดือน	8	10.67	5	8.93	1	1.79
3-6 เดือน	6	8.00	2	3.57	2	3.57
7-11 เดือน	9	12.00	2	3.57	5	8.93
1-2 ปี	25	33.33	14	25.00	13	23.22
มากกว่านี้	27	36.00	31	55.36	30	53.57
จำไม่ได้	-	-	2	3.57	5	8.93

(คำตอบเดียว)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ ผู้ที่มีอายุสูงกว่า 30 ปีขึ้นไปทำการผ่อนส่งมากกว่าระดับอายุที่ต่ำกว่าในระยะกว่า 2 ปีที่แล้ว แต่ภายใน 1-2 ปีมาแล้ว กลุ่มอายุไม่เกิน 30 ปีทำการผ่อนส่งมากกว่า

ตารางที่ 2.5.3  
ระยะเวลาที่ทำการผ่อนส่งเป็นครั้งแรก  
จำแนกตามรายได้ของผู้ให้สัมภาษณ์

	1,000-3,000 บาท		3,001-5,000 บาท		สูงกว่า 5,000 บาท		ไม่ตอบ	
	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ
ผู้เคยซื้อสินค้าผ่อนส่ง	90	100	50	100	40	100	7	100
ไม่เกิน 3 เดือน	9	10.00	3	60	2	5.00	-	-
3-6 เดือน	5	5.56	2	4	2	5.00	1	14.29
7-11 เดือน	7	7.78	4	8	4	10.00	1	14.29
1-2 ปี	17	18.89	18	36	15	37.50	2	28.57
นานกว่านั้น	46	51.11	22	44	17	42.50	3	42.86
จำไม่ได้	6	6.66	1	2	-	-	-	-

(คำตอบเดียว)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ กลุ่มรายได้ 1,000-3,000 บาท ผ่อนส่งในระยะนานกว่า 2 ปี มากกว่ากลุ่มรายได้อื่น ๆ ที่สูงขึ้นไป แต่ในระยะ 1-2 ปีที่แล้วมานี้ กลุ่มรายได้ 3,000-5,000 บาท และสูงกว่า 5,000บาท,ทำการผ่อนส่งมากกว่ากลุ่มรายได้ 1,000-3,000 บาท

ตารางที่ 2.5.4  
 ระยะเวลาที่ทำการผ่อนส่งเป็นครั้งแรก  
 จำแนกตามการศึกษาของผู้ให้สัมภาษณ์

	ไม่เกิน ม.ศ.3		ม.ศ.4-6/ อาชีวชั้นสูง		อุดมศึกษา		ไม่ตอบ	
	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ
ผู้เคยซื้อสินค้าผ่อนส่ง	66	100	55	100	61	100	5	100
ไม่เกิน 3 เดือน	6	9.09	5	9.09	3	4.92	-	-
3-6 เดือน	2	3.03	1	1.82	6	9.84	1	20
7-11 เดือน	7	10.61	5	9.09	3	4.92	1	20
1-2 ปี	20	30.30	16	29.09	14	22.95	2	40
นานกว่านั้น	28	42.42	27	49.09	32	52.46	1	20
จำไม่ได้	3	4.55	1	1.82	3	4.92	-	-

(ค่าตอบเดียว)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ ผู้มีการศึกษาชั้นอุดมศึกษาและ ม.ศ.4-6/อาชีวชั้นสูง ประมาณครึ่งหนึ่งเริ่มทำการผ่อนส่งมานานกว่า 2 ปีมาแล้ว



ตารางที่ 2.5.5  
ระยะเวลาที่ทำการผ่อนส่งเป็นครั้งแรก  
จำแนกตามอาชีพของผู้ให้สัมภาษณ์

	ข้าราชการ		พนักงาน		ค้าขาย		อื่น ๆ	
	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ
ผู้เคยซื้อสินค้าผ่อนส่ง	36	100	80	100	49	100	22	100
ไม่เกิน 3 เดือน	4	11.11	6	7.50	2	4.08	2	9.09
3-6 เดือน	3	8.33	4	5.00	2	4.08	1	4.55
7-11 เดือน	1	2.78	7	8.75	6	12.24	2	27.27
1-2 ปี	9	25.00	19	23.75	18	36.73	6	27.27
นานกว่านั้น	16	44.44	43	53.75	19	38.78	10	45.45
จำไม่ได้	3	8.33	1	1.25	2	4.08	1	4.55

(คำตอบเดียว)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ อาชีพพนักงานกว่าครึ่งหนึ่ง เริ่มทำการผ่อนส่งมานานกว่า 2 ปีมาแล้ว ส่วนที่เริ่มผ่อนส่งในระยะ 1-2 ปีมานี้ ส่วนใหญ่เป็นอาชีพค้าขาย

6. สินค้าที่ซื้อโดยการผ่อนส่ง

ตารางที่ 2.6  
สินค้าที่ซื้อโดยการผ่อนส่ง

	ราย	ร้อยละ
ผู้เคยซื้อสินค้าผ่อนส่ง	187	100
รถยนต์	57	30.48
บ้าน/ที่ดิน	44	23.53
ตู้เย็น	39	20.86
โทรทัศน์	27	14.44
จักรเย็บผ้า	20	10.70
เครื่องปรับอากาศ	14	7.49
ผ้า	12	6.42
พัดลม	10	5.88
เครื่องใช้ไฟฟ้าในครัว	7	3.74
เฟอร์นิเจอร์	6	3.21
วิทยุ	6	3.21
รถจักรยานยนต์	6	3.21
เตาแก๊ส	5	2.67
โทรทัศน์สี	5	2.67
อื่น ๆ	15	8.02

(ตอบได้หลายคำตอบ)

ในจำนวนผู้ที่เคยซื้อสินค้าผ่อนส่ง 187 ราย มีผู้ที่ซื้อรถยนต์เป็นจำนวนสูงที่สุด คือ ร้อยละ 30.48 รองลงมาเป็นบ้าน/ที่ดิน ร้อยละ 23.53 ตู้เย็นร้อยละ 20.86 โทรทัศน์ ร้อยละ 14.44 จักรเย็บผ้าร้อยละ 10.70 สินค้านอกจากนี้ที่มีผู้ซื้อโดยการผ่อนส่งประเภท ละไม่ถึงร้อยละ 10 ได้แก่ เครื่องปรับอากาศ ผ่า เลื่อผ้า พัดลม เครื่องซีไอ เครื่องบดเนื้อ เต๋ียง ชุดรับแขก วิทยุ รถจักรยานยนต์ เต่าแก๊ส โทรทัศน์สี ชุดสเตอริโอ และวิทยุ/เทป

จากตารางที่ 2.6 นี้แสดงให้เห็นว่าในจำนวนสินค้าผ่อนส่งนานับประการ รถยนต์ เป็นสินค้าผ่อนส่งที่มีผู้นิยมซื้อมากที่สุด ทั้งนี้อาจเป็นเพราะการสัญจรไปมาภายในกรุงเทพฯ อยู่ในสภาพที่แออัดเบียดเสียดกันมาก จึงต้องการมีรถยนต์ส่วนตัวไว้เพื่อความสะดวกสบาย พร้อมกันนั้นรถยนต์ยังเป็นสิ่งที่แสดงฐานะได้อีกทางหนึ่งด้วย

น่าสังเกตว่ามีผู้ซื้อบ้าน/ที่ดินเป็นอันดับสองรองจากรถยนต์ ซึ่งถ้าพิจารณาถึงความ จำเป็นแล้ว ที่อยู่อาศัยย่อมมีความสำคัญกว่ายานพาหนะอย่างแน่นอน หรือถ้าจะพิจารณาจาก ค่าราคาก็จะเห็นได้ว่าราคาและระเบียบการผ่อนชำระในการซื้อบ้านไม่ไค้เป็นอุปสรรคประ การใดเลย ทั้งนี้เนื่องจากมีจำนวนเงินค้ำประกันและการผ่อนชำระรายเดือนใกล้เคียงกับการซื้อ รถยนต์ผ่อนส่ง เพียงแต่มีระยะเวลาผ่อนส่งนานกว่าเท่านั้นซึ่งไม่ไค้เป็นอุปสรรค แต่ถ้าจะ พิจารณาจากลักษณะของสินค้าแล้วจะเข้าใจปัญหาได้ชัดเจนขึ้น ทั้งนี้เพราะทุกคนที่เกิดมาย่อม จะต้องมีที่อยู่อาศัย เช่นอยู่กับบิดามารดา ญาติ ฯลฯ จึงไม่จำเป็นต้องดิ้นรนหาที่อยู่อาศัยเป็นของ ตนเองถ้ามีความสุขสบายพอสมควรอยู่แล้ว แต่รถยนต์นั้นเป็นสิ่งอำนวยความสะดวกในการเดิน ทางที่นับวันจะยิ่งมีความสำคัญมากขึ้นผู้ที่อยากไค้จะต้องขวนขวายหาเงินมาเอง ไม่เหมือนกับที่อยู่ อาศัย ดังนั้นความต้องการรถยนต์จึงสูงกว่าความต้องการที่อยู่อาศัย อีกประการหนึ่งบางคนยัง มีความคิดว่ารถยนต์เป็นสิ่ง เชิดหน้าชูตาที่สามารถเคลื่อนที่ไปปรากฏตามที่ต่าง ๆ ไค้ แต่ที่อยู่ อาศัยนั้นเป็นทรัพย์สินอยู่กับที่ นาน ๆ จึงจะมีเพื่อนฝูงมาชม ที่อยู่อาศัยจึงเป็นเพียงที่พักผ่อนหลับ นอนเท่านั้น ไม่จำเป็นต้องโกหู่เทากับรถยนต์

สินค้าผ่อนส่งที่ได้รับความนิยมรองลงมาจากรถยนต์และบ้านไค้แก่ ตู้เย็นและ โทรทัศน์ อันเป็นเครื่องอำนวยความสะดวกภายในบ้านที่จัดว่าเป็นสิ่งจำเป็นในปัจจุบัน เนื่อง จากแม่บ้านไม่สามารถจะซื้อสินค้าอุปโภคต่าง ๆ ไค้บ่อย ๆ เพราะต้องทำงานนอกบ้านด้วย



จึงมีเวลาน้อย และเพราะการจราจรติดขัดไปไม่สะดวก จึงต้องซื้อเครื่องละมาก ๆ  
ดูเขียนจึงกลายเป็นสิ่งจำเป็นของครอบครัว ส่วนโทรทัศน์นั้นสามารถให้ทั้งความบันเทิงและ  
ความรู้แก่บุคคลทั้งครอบครัวได้โดยไม่ต้องออกไปแสวงหานอกบ้าน อันเป็นการสิ้นเปลือง  
ทั้งทุนทรัพย์และเวลา โทรทัศน์จึงเป็นสิ่งจำเป็นประจำบ้านชิ้นหนึ่ง

ตารางที่ 2.6 นี้ นอกจากจะแสดงให้เห็นว่าสินค้าใดเป็นที่นิยมซื้อขายกันในระบบ  
ผ่อนส่งแล้ว เมื่อพิจารณาถึงลักษณะของการผ่อนส่ง ซึ่งคือการแบ่งปันเอารายได้ส่วนหนึ่ง  
มาผ่อนชำระทุกเดือน รายได้ส่วนที่แบ่งมานี้จะนำไปซื้อสินค้าที่เขาเห็นว่าจำเป็นที่สุด  
ก่อน ตารางที่ 2.6 นี้จึงมีเพียงแต่แสดงให้เห็นว่าสินค้าใดเป็นที่นิยมซื้อขายกันในระบบ  
ผ่อนส่ง แต่จะสะท้อนให้เห็นด้วยว่าสินค้าใดบ้างที่จำเป็นต่อการดำเนินชีวิตของคนในสังคม  
กรุงเทพฯ ปัจจุบัน

ตารางที่ 2.6.1-2.6.5 แสดงประเภทสินค้าที่ซื้อโดยการผ่อนส่งจำแนกตามขอ  
มูลส่วนตัวของผู้ให้สัมภาษณ์

ตารางที่ 2.6.1  
ประเภทสินค้าที่ซื้อขนส่ง  
จำแนกตามเพศ/สถานภาพทางการสมรสของผู้ให้สัมภาษณ์

	เพศ				สถานภาพทางการสมรส			
	ชาย	ร้อยละ	หญิง	ร้อยละ	โสด	ร้อยละ	สมรส	ร้อยละ
ผู้เคยซื้อสินค้าขนส่ง	100	100	87	100	62	100	125	100
รถยนต์	37	37	20	22.99	22	35.48	35	28.00
บ้าน/ที่ดิน	20	20	24	27.59	15	24.19	29	23.20
ตู้เย็น	20	20	19	21.84	9	14.52	30	24.00
โทรทัศน์	15	15	12	13.79	9	14.52	18	14.40
จักรเย็บผ้า	6	6	14	16.09	6	9.68	14	11.20
เครื่องปรับอากาศ	9	9	5	5.75	2	3.23	12	9.60
ผ้า	1	1	11	12.64	4	6.45	8	6.40
พัดลม	3	3	7	8.05	5	8.06	5	4.00
เครื่องใช้ไฟฟ้าในครัว	1	1	6	6.90	4	6.45	3	2.40
เฟอร์นิเจอร์	4	4	2	2.30	2	3.23	4	3.20
วิทยุ	4	4	2	2.30	3	4.84	3	2.40
รถจักรยานยนต์	5	5	1	1.15	1	1.61	5	4.00
เตาแก๊ส	2	2	3	3.45	1	1.61	4	3.20
โทรทัศน์สี	3	3	2	2.30	1	1.61	4	3.20
อื่น ๆ	12	12	3	3.44	6	9.68	9	7.20

(ตอบได้หลายคำตอบ)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ เพศชายซื้อรถยนต์มากกว่าเพศหญิงเพราะมีความรู้และสนใจในเรื่องรถยนต์มากกว่าเพศหญิง อีกทั้งยังเป็นที่ยอมรับของสังคมด้วยว่าเพศชายควรซื้อรถยนต์มากกว่าเพศหญิง

ตารางที่ 2.6.1  
ประเภทสินค้าที่ซื้อขนส่ง  
จำแนกตามอายุของผู้ให้สัมภาษณ์

	อายุ					
	ไม่เกิน 30 ปี	ร้อยละ	31-40 ปี	ร้อยละ	สูงกว่า 40 ปี	ร้อยละ
ผู้เคยซื้อสินค้าขนส่ง	75	100	56	100	56	100
รถยนต์	29	38.67	13	23.21	15	26.79
บ้าน/ที่ดิน	8	10.67	19	33.93	17	30.36
ตู้เย็น	12	16.00	13	23.21	14	25.00
โทรทัศน์	10	13.33	7	12.50	10	17.86
จักรเย็บผ้า	8	10.67	4	7.14	8	14.29
เครื่องปรับอากาศ	5	6.67	7	12.50	2	3.57
ผ้า	7	9.33	4	7.14	1	1.79
พัดลม	4	5.33	2	3.57	4	7.14
เครื่องใช้ไฟฟ้าในครัว	4	5.33	1	1.79	2	3.57
เฟอร์นิเจอร์	4	5.33	1	1.79	1	1.79
วิทยุ	2	2.67	3	5.36	1	1.79
รถจักรยานยนต์	4	5.33	2	3.57	-	-
เตาแก๊ส	1	1.33	3	5.36	1	1.79
โทรทัศน์สี	3	4.00	-	-	2	3.57
อื่น ๆ	8	10.67	2	3.57	5	8.93

(ตอบได้หลายคำตอบ)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ ระดับอายุไม่เกิน 30 ปี ซื้อรถยนต์มากกว่าสินค้าอื่น ๆ แต่ระดับอายุที่สูงขึ้นไปส่วนใหญ่จะซื้อบ้าน/ที่ดิน พร้อมกันนั้นก็ซื้อรถยนต์และตู้เย็นด้วย



ตารางที่ 2.6.3  
ประเภทสินค้าที่ซื้อผ่อนส่ง  
จำแนกตามรายได้ของผู้ให้สัมภาษณ์

	1,000-3,000 บาท		3,001-5,000 บาท		สูงกว่า 5,000 บาท		ไม่ตอบ	
	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ
ผู้เคยซื้อสินค้าผ่อนส่ง	90	100	50	100	40	100	7	100
รถยนต์	16	17.78	19	38.00	19	47.50	3	42.86
บ้าน/ที่ดิน	15	16.67	16	32.00	11	27.50	2	28.57
ตู้เย็น	20	22.22	10	20.00	7	17.50	2	28.57
โทรทัศน์	17	18.89	7	14.00	3	7.50	-	-
จักรเย็บผ้า	16	17.78	1	2.00	1	2.50	2	28.57
เครื่องปรับอากาศ	6	6.67	3	6.00	5	12.50	-	-
ผ้า	9	10.00	3	6.00	-	-	-	-
พัดลม	8	8.89	1	2.00	1	2.50	-	-
เครื่องใช้ไฟฟ้าในครัว	4	4.44	2	4.00	1	2.50	-	-
เฟอร์นิเจอร์	3	3.33	2	4.00	1	2.50	-	-
วิทยุ	3	3.33	1	2.00	2	5.00	-	-
รถจักรยานยนต์	4	4.44	1	2.00	1	2.50	-	-
เตาแก๊ส	4	4.44	1	2.00	-	-	-	-
โทรทัศน์สี	2	2.22	2	4.00	1	2.50	-	-
อื่น ๆ	8	8.89	2	4.00	4	10.00	1	14.29

(ตอบได้หลายคำตอบ)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ ผู้มีรายได้ระหว่าง 1,000-3,000 บาท ซื้อตู้เย็นและโทรทัศน์มากกว่ากลุ่มรายได้อื่น เนื่องจากสินค้าทั้ง ๒ ประเภทนี้จัดเป็นสินค้าฟุ่มเฟือยและมีราคาสูงเกินกว่าบุคคลที่มีรายได้ 1,000-3,000 บาท จะจ่ายเงินเป็นเงินสดได้ ส่วนผู้ที่มีรายได้สูงกว่านั้นจะนิยมซื้อรถยนต์ เนื่องจากฐานะการเงินอำนวยให้มากกว่าผู้มีรายได้ไม่เกิน 3,000 บาท

ตารางที่ 2.6.4  
ประเภทสินค้าที่ซื้อขนส่ง  
จำแนกตามการศึกษาของผู้ให้สัมภาษณ์

	ไม่เกิน ม.ศ.3		ม.ศ.4-6/ อาชีวชั้นสูง		อุดมศึกษา		ไม่ตอบ	
	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ
ผู้เคยซื้อสินค้าขนส่ง	66	100	55	100	61	100	5	100
รถยนต์	15	22.73	15	27.27	26	42.62	1	20
บ้าน/ที่ดิน	9	13.64	18	32.73	16	26.23	1	20
ตู้เย็น	12	18.18	12	21.82	15	24.59	1	20
โทรทัศน์	8	12.12	13	23.64	4	6.56	2	40
จักรเย็บผ้า	14	21.21	5	9.09	1	1.64	-	-
เครื่องปรับอากาศ	5	7.58	4	7.27	4	6.56	1	20
ผ้า	-	-	5	9.09	7	11.48	-	-
พัดลม	5	7.58	3	5.45	2	3.28	-	-
เครื่องใช้ไฟฟ้าในครัว	1	1.52	2	3.64	4	6.56	-	-
เฟอร์นิเจอร์	2	3.03	1	1.82	3	4.92	-	-
วิทยุ	2	3.03	2	3.64	2	3.68	-	-
รถจักรยานยนต์	4	6.06	-	-	2	3.28	-	-
เตาแก๊ส	-	-	4	7.27	1	1.64	-	-
โทรทัศน์สี	-	-	2	3.64	3	4.92	-	-
อื่น ๆ	6	9.09	6	10.91	3	4.92	-	-

(ตอบได้หลายคำตอบ)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ ผู้มีการศึกษาไม่เกิน ม.ศ.3: ซื้อรถยนต์และจักรเป็นส่วนใหญ่ ผู้มีการศึกษา  
ระดับปานกลาง นิยมซื้อบ้าน และผู้มีการศึกษาชั้นอุดมศึกษาซื้อรถยนต์ถึงเกือบครึ่งหนึ่งของกลุ่ม

ตารางที่ 2.6.5  
ประเภทสินค้าที่ซื้อขนส่ง  
จำแนกตามอาชีพของผู้ให้สัมภาษณ์

	ข้าราชการ		พนักงาน		ค้าขาย		อื่น ๆ	
	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ
ผู้เคยซื้อสินค้าขนส่ง	36	100	80	100	49	100	22	100
รถยนต์	7	19.44	27	33.75	18	36.73	5	22.73
บ้าน/ที่ดิน	8	22.22	20	25.00	10	20.41	6	27.27
ตู้เย็น	8	22.22	19	23.75	5	10.20	7	31.82
โทรทัศน์	5	13.89	15	18.75	3	6.12	4	18.18
จักรเย็บผ้า	2	5.56	8	10.00	6	12.24	4	18.18
เครื่องปรับอากาศ	1	2.78	6	7.50	7	14.29	-	-
ผ้า	7	19.44	5	6.25	-	-	-	-
พัดลม	1	2.78	6	7.50	3	6.12	-	-
เครื่องใช้ไฟฟ้าในครัว	2	5.56	5	6.25	-	-	-	-
เฟอร์นิเจอร์	2	5.56	2	2.50	1	2.04	1	4.55
วิทยุ	2	5.56	4	5.00	-	-	-	-
รถจักรยานยนต์	-	-	3	3.75	2	4.08	1	4.55
เตาแก๊ส	2	5.56	3	3.75	-	-	-	-
โทรทัศน์สี	2	5.56	2	2.50	1	2.04	-	-
อื่น ๆ	4	11.11	6	7.50	5	10.20	-	-

(ตอบได้หลายคำตอบ)

ข้อสังเกต อาชีพข้าราชการ ซื้อบ้านและตู้เย็นเป็นส่วนใหญ่ กลุ่มอาชีพพนักงานและพ่อค้าตลอดจนอาชีพอิสระนิยมซื้อรถยนต์



7: ระเบียบการผ่อนส่ง ในการวิเคราะห์ถึงระเบียบการผ่อนส่งสินค้าที่ผู้ให้สัมภาษณ์เคยผ่อนมา จะเลือกวิเคราะห์เฉพาะสินค้าที่มีผู้ซื้อเป็นจำนวนมากโตแกรดยนต์ บ้าน/ที่ดิน และตู้เย็นเท่านั้น และการวิเคราะห์จะนับจำนวนรายแทนร้อยละ เนื่องจากตัวเลขที่ได้เมื่อนำมาแยกวิเคราะห์ตามประเภทสินค้าแล้วจะเป็นตัวเลขที่เล็กมาก จึงใช้วิธีนับจำนวนแทน พอให้เห็นแนวทางระเบียบการผ่อนส่งที่ทำกันอยู่ในปัจจุบันโดยสังเขป

1. รถยนต์ ในจำนวนผู้ที่เคยซื้อรถยนต์ผ่อนส่ง 57 รายนี้ มีผู้กำลังทำการผ่อนส่งอยู่ในขณะสำรวจ 26 ราย ที่เสร็จสิ้นการผ่อนส่งไปแล้วมี 31 ราย รวมทั้งถูกยึด 1 ราย และโอนให้ผู้อื่นผ่อนต่อแทนอีก 3 ราย ส่วนแหล่งที่ซื้อรถยนต์ผ่อนส่งนั้นมีด้วยกันหลายบริษัท อาทิ บริษัทแองโกลไทยมอเตอร์ จำกัด บริษัทสยามกลการ จำกัด บริษัทวรจักรยนต์ จำกัด บริษัททรนสุต จำกัด เป็นต้น ผู้ซื้อ 45 ราย พอใจกับการผ่อนส่งของตน อีก 12 ราย ไม่ค่อยพอใจนัก

1.1 จำนวนเงินค่างาน

ตารางที่ 2.7.1

จำนวนเงินค่างานในการผ่อนส่งรถยนต์

เงินค่างาน	ราย
10,000-20,000 บาท	13
20,001-30,000 "	19
30,001-40,000 "	10
40,001-50,000 "	4
50,001-60,000 "	4
สูงกว่า 60,000 "	4
จำไม่ได้	3
รวม	57

(คำตอบเดียว)

จากการสัมภาษณ์ผู้ซื้อรถยนต์ 57 ราย ปรากฏว่าส่วนใหญ่ต้องวางเงินค่างวดอยู่ในวงเงินระหว่าง 20,001-30,000 บาท และถ้าจะมองอย่างกว้าง ๆ ผู้ที่ต้องวางเงินค่างวดระหว่าง 10,000-40,000 บาท มีถึง 42 ราย จำนวนเงินค่างวดต่ำสุดที่ได้จากการสำรวจคือ 10,000 บาท และจำนวนสูงสุดคือ 120,000 บาท อย่างละ 1 รายเท่ากัน

1.2 จำนวนเงินผ่อนส่งรายเดือน

ตารางที่ 2.7.2

จำนวนเงินผ่อนส่งรายเดือนในการผ่อนส่งรถยนต์

เงินผ่อนส่งรายเดือน	ราย
ไม่เกิน 2,000 บาท	13
2,001-3,000 "	29
3,001-4,000 "	8
4,001-5,000 "	3
เกินกว่า 5,000 "	4
รวม	57

(คำตอบเดียว)

จำนวนเงินผ่อนรายเดือนส่วนใหญ่อยู่ระหว่าง 2,001-3,000 บาท ทั้งนี้จำนวนเงินผ่อนส่งรายเดือนต่ำสุดเป็น 670 บาท และสูงสุดเป็น 10,000 บาท อย่างละ 1 ราย จำนวนเงินรองจาก 10,000 บาท คือ 5,500 บาท มี 2 ราย

1.3 ระยะเวลาในการผ่อนส่ง

ตารางที่ 2.7.3

ระยะเวลาในการผ่อนส่งรถยนต์

จำนวนเดือน	ราย
3-6 เดือน	3
7-12 "	5
13-18 "	4
19-24 "	22
25-30 "	12
31-36 "	9
เกินกว่า 36 เดือน	2
รวม	57

(คำตอบเดียว)

ส่วนใหญ่ทำการผ่อนส่งรถยนต์ภายใน 19-24 เดือน หรือปีครึ่ง ถึง 2 ปี รองลงมา จะผ่อนส่งภายใน 2-3 ปี ในการสำรวจครั้งนี้มีผู้ที่ผ่อนชำระไม่ครบกำหนดจึงถูกยึดรถคืนรวม อยู่ด้วย คือผ่อนชำระได้เพียง 3 เดือนก็ขาดส่ง ส่วนระยะเวลาผ่อนส่งที่สูงที่สุดคือ 50 เดือน หรือประมาณ 4 ปี

2. บ้าน/ที่ดิน เนื่องจากบ้านพร้อมที่ดินมีราคาสูงกว่าที่ดินอย่างเดียวมาก ทำให้ ระเบียบการผ่อนส่งแตกต่างกันออกไป จึงแยกตารางออกจากกันเพื่อแสดงระเบียบการผ่อน ส่งแต่ละประเภทได้โดยละเอียด

จากการสำรวจมีผู้ซื้อบ้านพร้อมที่ดินและซื้อเฉพาะที่ดินรวมกัน 44 ราย แยกออกได้ เป็นผู้ซื้อบ้านพร้อมที่ดิน 20 ราย และซื้อเฉพาะที่ดิน 24 ราย ในจำนวนผู้ที่เคยซื้อบ้านพร้อม ที่ดิน 20 รายนี้เป็นผู้ที่อยู่ระหว่างการผ่อนส่ง 16 ราย และผ่อนเสร็จสิ้นแล้ว 4 ราย บ้าน



พร้อมที่ดินดังกล่าวนี้กระจายกันอยู่ในหมู่บ้านจัดสรรต่าง ๆ หลายแห่ง เช่น ชลนิเวศน์  
ช. วัฒนานิเวศน์ หมู่บ้านผาสุก หมู่บ้านสวนสน เป็นต้น ผู้ซื้อส่วนใหญ่พอใจกับการซื้อบ้าน/ที่ดิน  
ผอนส่งของตน

ผู้ซื้อเฉพาะที่ดิน 24 ราย กำลังอยู่ระหว่างการผอนส่ง 8 ราย และผอนเสร็จสิ้น  
แล้ว 16 ราย ที่ดินที่ซื้อโดยการผอนส่งนี้ทั้งหมดซื้อจากหน่วยราชการต่าง ๆ เช่น กระทรวง  
คมนาคม กรมสรรพากร กรมตำรวจ การเคหะ และที่ซื้อจากบริษัทจัดสรรที่ดิน เช่น บริษัท  
สยามพัฒนา จำกัด บริษัทชินเขต จำกัด เป็นต้น ผู้ซื้อส่วนใหญ่พอใจกับการผอนส่งของตน

## 2.1 จำนวนเงินค่างวด

### ตารางที่ 2.7.4

จำนวนเงินค่างวดในการผอนส่งบ้านพร้อมที่ดิน

เงินค่างวด	ราย
ไม่เกิน 10,000 บาท	2
10,001-20,000 "	3
20,001-30,000 "	5
30,001-50,000 "	3
เกินกว่า 50,000 "	6
จำไม่ได้	1
รวม	20

(คำตอบเดียว)

ผู้ซื้อบ้านพร้อมที่ดิน 6 ราย จาก 20 ราย วางเงินค่างวดเกินกว่า 50,000 บาท  
อีก 5 ราย วางเงินค่างวดระหว่าง 20,001-30,000 บาท ทั้งนี้มีผู้วางเงินค่างวดต่ำสุด  
9,000 บาท อยู่ 1 ราย และสูงสุด 150,000 บาท อีก 1 ราย

ส่วนการวางเงินค้ำประกันเพื่อผ่อนส่งที่ดินนั้น มีเพียง 6 รายที่ต้องวางเงินค้ำประกันและมีจำนวนแตกต่างกันไปตั้งแต่ 1,500-26,700 บาท ขึ้นอยู่กับผู้ขายที่ดิน ที่เหลืออีก 18 รายไม่ต้องวางเงินค้ำประกัน

2.2 จำนวนเงินผ่อนส่งรายเดือน

ตารางที่ 2.7.5

จำนวนเงินผ่อนส่งรายเดือนในการผ่อนส่งบ้านพร้อมที่ดิน

เงินผ่อนส่งรายเดือน	ราย
ไม่เกิน 2,000 บาท	9
2,001-3,000 "	7
เกินกว่า 3,000 "	4
รวม	20

(คำตอบเดียว)

ผู้ที่เคยผ่อนส่งบ้านพร้อมที่ดิน 16 ราย จาก 20 ราย ผ่อนส่งรายเดือนไม่เกินเดือนละ 3,000 บาท มีผู้ที่ผ่อนต่อเดือนต่ำสุด 1 ราย 400 บาท และสูงสุด 1 ราย เป็นเงิน 4,500 บาท

ตารางที่ 2.7.6

จำนวนเงินผ่อนส่งรายเดือนในการผ่อนส่งที่ดิน

เงินผ่อนส่งรายเดือน	ราย
175-500 บาท	10
501-1,000 "	7
1,001-1,500 "	6
เกินกว่า 1,500 "	1
รวม	24

(คำตอบเดียว)

ผู้ที่เคยผ่อนส่งที่ดิน 17 ราย จาก 24 ราย ผ่อนส่งรายเดือนไม่เกิน 1,000 บาท ผ่อนต่อเดือนต่ำสุดคือ 175 บาท ส่วนผู้ที่ผ่อนสูงกว่าเดือนละ 1,000 บาทขึ้นไป 7 ราย จำนวนเงินผ่อนรายเดือนสูงสุดคือ 1,627 บาท

2.3 ระยะเวลาในการผ่อนส่ง

ตารางที่ 2.7.7

ระยะเวลาในการผ่อนส่งบ้านพร้อมที่ดิน

จำนวนเดือน	ราย
24 เดือน	2
60 "	2
120 "	7
180 "	4
อื่น ๆ (30, 36, 72, 144 และ 216 เดือน)	5
รวม	20

(คำตอบเดียว)

ผู้ซื้อบ้านพร้อมที่ดิน 11 ราย จาก 20 ราย ทำการผ่อนส่งระหว่าง 120-180 เดือน หรือ 10-15 ปี จำนวนเดือนต่ำสุดที่ทำการผ่อนส่งคือ 24 เดือน สูงสุด 216 เดือน หรือ 18 ปี

ตารางที่ 2.7.8

ระยะเวลาในการผ่อนส่งที่ดิน

จำนวนเดือน	ราย
ไม่เกิน 36 เดือน	5
37-60 "	9
61-84 "	3
85-120 "	7
รวม	24

(คำตอบเดียว)



ผู้ซื้อที่ดิน 9 ราย มีระยะเวลาในการผ่อนส่งระหว่าง 37-60 เดือน หรือ 3-5 ปี อีก 7 ราย มีระยะเวลาในการผ่อนส่งประมาณ 7-10 ปี จะเห็นได้ว่าการผ่อนส่งที่ดินใช้ระยะเวลา น้อยกว่าการผ่อนส่งบ้านพร้อมที่ดิน และจำนวนเงินผ่อนส่งรายเดือนก็ต่ำกว่าด้วย (ดูตารางที่ 2.7.5 และ 2.7.7) เนื่องจากราคาเฉพาะที่ดินมักจะต่ำกว่าราคาบ้านพร้อมที่ดินนั่นเอง

3. ผู้ยื่น ในจำนวนผู้ที่เคยซื้อผู้ยื่นโดยการผ่อนส่ง 39 ราย มีผู้ที่กำลังผ่อนส่งอยู่ในขณะทำการสำรวจ 7 ราย ผ่อนเสร็จสิ้นแล้ว 32 ราย แหล่งที่ซื้อนั้นซื้อจากตัวแทนจำหน่ายผู้ยื่นยี่ห้อต่าง ๆ กัน ซึ่งผู้ให้สัมภาษณ์ก็ไม่สนใจจดจำว่าเป็นบริษัทอะไร จำได้เพียงยี่ห้อของผู้ยื่นที่ซื้อเท่านั้น ผู้ซื้อส่วนใหญ่พอใจกับการผ่อนส่งผู้ยื่น

### 3.1 จำนวนเงินค่างวด

ตารางที่ 2.7.9

จำนวนเงินค่างวดในการผ่อนส่งผู้ยื่น

จำนวนเงินค่างวด	ราย
ไม่เกิน 500 บาท	8
501-1,000 "	6
1,001-2,000 "	6
2,001-3,000 "	3
เกินกว่า 3,000 "	4
จำไม่ได้	5
ไม่ต้องค่างวด	7
รวม	39

(คำตอบเดียว)

จากการสัมภาษณ์ผู้เคยซื้อหุ้นโดยการผ่อนส่ง 39 ราย ปรากฏว่า ต้องวางเงินค่างวดภายในวงเงินไม่เกิน 500 บาท 8 ราย อีก 7 ราย ไม่ต้องวางเงินค่างวด และวางเงินค่างวดระหว่าง 501-2,000 บาท อีก 12 ราย จำนวนเงินค่างวดต่ำสุดที่วางคือ 300 บาท และสูงสุด 6,500 บาท

### 3.2 จำนวนเงินผ่อนส่งรายเดือน

ตารางที่ 2.7.10

จำนวนเงินผ่อนส่งรายเดือนในการผ่อนส่งหุ้น

เงินผ่อนส่งรายเดือน	ราย
200-300 บาท	7
301-500 ""	20
501-900 "	6
สูงกว่า 900 "	4
จำไม่ได้	2
รวม	39

(คำตอบเดียว)

จำนวนเงินผ่อนส่งรายเดือนส่วนใหญ่อยู่ระหว่าง 301-500 บาท ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับจำนวนเงินค่างวดแล้วจะเห็นว่า มีจำนวนใกล้เคียงกัน

3.3 ระยะเวลาในการผ่อนส่ง

ตารางที่ 2.7.11

ระยะเวลาในการผ่อนส่งตู้เย็น

จำนวนเดือน	ราย
ไม่ถึง 12 เดือน	8
12-18 "	8
19-24 "	16
25-36 "	5
จำไม่ได้ "	2
รวม	39

(คำตอบเดียว)

ผู้ที่เคยซื้อตู้เย็นผ่อนส่ง 16 ราย ทำการผ่อนส่งระหว่าง 19-24 เดือน หรือตั้งแต่ 1 ปีครึ่งขึ้นไปถึง 2 ปี และผู้ที่มีระยะเวลาในการผ่อนส่งต่ำกว่านั้นก็มียจำนวนเท่ากัน แต่น่าสังเกตว่าจำนวนผู้ที่ผ่อนส่งเป็นระยะเวลา 24 เดือน มีถึง 13 ราย



8. สาเหตุที่ซื้อสินค้าผ่อนส่ง

ตารางที่ 2.8

สาเหตุที่ซื้อสินค้าผ่อนส่ง

	ราย	ร้อยละ
ผู้เคยซื้อสินค้าผ่อนส่ง	187	100
เพราะไม่มีเงินก่อน	110	58.82
ต้องการสินค้ามาใช้ทันที	72	38.50
มีผู้มาชักชวนให้ซื้อ	44	23.53
ไม่ต้องการจ่ายเงินก่อน	36	19.25
ซื้อได้สะดวก	28	14.97
พอใจระเบียบการ	26	13.90
อื่น ๆ	17	9.09

(ตอบได้หลายคำตอบ)

เหตุผลในการซื้อสินค้าผ่อนส่งที่สำคัญที่สุดคือ เพราะไม่มีเงินก่อนมากพอจะชำระเป็นเงินสด และเพราะต้องการสินค้ามาใช้ทันที กล่าวคือจากการสำรวจผู้ที่เคยซื้อสินค้าโดยการผ่อนส่งร้อยละ 58.82 ให้เหตุผลในการซื้อสินค้าผ่อนส่งว่าเนื่องจากไม่มีเงินก่อน หรือมีเงินไม่พอเพียงจะซื้อสินค้าดังกล่าวเป็นเงินสดได้ เพราะสินค้าที่ต้องการซื้อมีราคาสูงมาก เช่น บ้าน รถยนต์ เป็นต้น ผู้ให้สัมภาษณ์ที่เคยซื้อสินค้าผ่อนส่ง ร้อยละ 38.50 มีความต้องการบ้านอยู่อาศัยเพื่อใช้เป็นเรือนหอ หรือต้องการซื้อรถยนต์เพราะถูกใจแบบสีสรร เป็นต้น อีก ร้อยละ 23.53 ซื้อสินค้าโดยการผ่อนส่งเพราะมีผู้มาชักชวนให้ซื้อ ซึ่งในจำนวนนี้อาจประกอบด้วยผู้ที่มีความต้องการจะซื้อสินค้านั้นอยู่แล้ว และผู้ที่ไม่เคยคิดต้องการสินค้านั้นมาก่อนแต่เมื่อได้รับคำชักชวนจึงเกิดความต้องการขึ้นภายหลัง และซื้อสินค้าโดยการผ่อนส่งในที่สุด อีกร้อยละ 19.25 ไม่ต้องการจ่ายเงินออกไปครั้งละมาก ๆ จึงซื้อสินค้าโดยการผ่อนส่ง ซึ่งถ้าวิเคราะห์ตามข้อมูลส่วนตัวของผู้ให้สัมภาษณ์ตามตารางที่ 2.8.1 และ 2.8.5 จะพบว่าผู้ซื้อ

สินค้าผอนส่งเพราะไม่ต้องการจ่ายเงินก่อนนั้น เป็นผู้ที่สมรสแล้วมากกว่าเป็นโสด ผู้ซื้อสินค้าผอนส่งที่มีอายุสูงกว่า 40 ปี ก็มีเหตุจูงใจดังกล่าวนี้สูงกว่ากลุ่มอายุต่ำลงมา และกลุ่มอาชีพคหาก็มีอัตราสูงกว่ากลุ่มอาชีพพนักงาน

ผู้ซื้อสินค้าอีกร้อยละ 14.97 ให้เหตุผลในการซื้อสินค้าผอนส่งว่าเพราะได้รับความสะดวกในการซื้อ เช่น ได้รับความสะดวกในการชมสินค้าและไต่ถามราคา ให้บริการดี อยู่ใกล้ เป็นต้น อีกร้อยละ 13.90 มีความพอใจในระเบียบการขายสินค้าผอนส่งจึงซื้อ เช่น จำนวนเงินผอนชำระรายเดือนอยู่ในระดับที่เขาสามารถจะผอนชำระได้ หรือเงินค่าน้ำค่า เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีสาเหตุอื่น ๆ อีก เช่น พอใจรูปแบบสินค้าที่ขายโดยการผอนส่ง สินค้าที่ขายผอนส่งมีราคาไม่แพง เชื่อถือไว้วางใจผู้ขายสินค้าผอนส่ง เป็นต้น

ตารางที่ 2.8.1-2.8.5 แสดงเหตุผลในการซื้อสินค้าผอนส่งจำแนกตามข้อมูลส่วนตัวของผู้ให้สัมภาษณ์

ตารางที่ 2.8.1  
เหตุผลในการซื้อสินค้าขนส่ง  
จำแนกตามเพศ/สถานภาพทางการสมรสของผู้ให้สัมภาษณ์

	เพศ				สถานภาพทางการสมรส			
	ชาย	ร้อยละ	หญิง	ร้อยละ	โสด	ร้อยละ	สมรส	ร้อยละ
ผู้เคยซื้อสินค้าขนส่ง	100	100	87	100	62	100	125	100
เพราะไม่มีเงินก้อน	63	63	47	54.02	39	62.90	71	56.80
ต้องการสินค้ามาใช้ทันที	40	40	32	36.78	23	37.10	49	39.20
มีผู้มาชักชวนให้ซื้อ	22	22	22	25.29	6	25.81	28	22.40
ไม่อยากจ่ายเงินก้อน	18	18	18	20.69	7	11.29	29	23.20
ซื้อได้สะดวก	11	11	17	19.54	10	16.13	18	14.40
พอใจระเบียบการ	12	12	14	16.09	11	17.74	15	12.00
อื่น ๆ	7	7	10	11.49	8	12.90	9	7.20

(ตอบได้หลายคำตอบ)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ เพศหญิงให้ความสำคัญกับการซื้อได้สะดวกมากกว่าเพศชาย ผู้ที่สมรสแล้วมีเหตุผลในการไม่อยากจ่ายเงินก้อนในอัตราที่สูงกว่าผู้ที่ยังเป็นโสด ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากผู้ที่สมรสแล้วมีภาระหน้าที่และความรับผิดชอบต่อครอบครัวมากกว่า จึงต้องการมีเงินก้อนเก็บไว้ให้อุ่นใจ



ตารางที่ 2.8.1  
เหตุผลในการซื้อสินค้าก่อนส่ง  
จำแนกตามอายุของผู้ให้สัมภาษณ์

	อายุ					
	ไม่เกิน 30 ปี	ร้อยละ	31-40 ปี	ร้อยละ	สูงกว่า 40 ปี	ร้อยละ
ผู้เคยซื้อสินค้าก่อนส่ง	75	100	56	100	56	100
เพราะไม่มีเงินก้อน	47	62.67	33	58.93	30	52.57
ต้องการสินค้ามาใช้ทันที	36	48.00	16	28.57	20	35.71
มีผู้มาชักชวนให้ซื้อ	19	25.33	12	21.43	13	23.21
ไม่อยากจ่ายเงินก้อน	14	18.67	8	14.29	14	25.00
ซื้อได้สะดวก	14	18.67	8	14.29	6	10.71
พอใจระเบียบการ	9	12.00	13	23.21	4	7.14
อื่น ๆ	4	5.33	5	8.93	8	14.29

(ตอบได้หลายคำตอบ)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ กลุ่มอายุไม่เกิน 30 ปี มีความต้องการสินค้ามาใช้ทันทีในอัตราที่สูงกว่ากลุ่มอื่น ๆ

ตารางที่ 2.8.3  
เหตุผลในการซื้อสินค้าผ่อนส่ง  
จำแนกตามรายได้ของผู้ให้สัมภาษณ์

	1,000-3,000 บาท		3,001-5,000 บาท		สูงกว่า 5,000 บาท		ไม่ตอบ	
	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ
ผู้เคยซื้อสินค้าผ่อนส่ง	90	100	50	100	40	100	7	100
เพราะไม่มีเงินก้อน	58	64.44	29	58.00	20	50.00	3	42.86
ต้องการสินค้ามาใช้ทันที	41	45.56	20	40.00	7	17.50	4	57.14
มีผู้มาชักชวนให้ซื้อ	21	23.33	13	26.00	9	22.50	1	14.29
ไม่อยากจ่ายเงินก้อน	13	14.44	10	20.00	11	27.50	2	28.57
ซื้อได้สะดวก	13	14.44	7	14.00	6	15.00	2	28.57
พอใจระเบียบการ	11	12.22	7	14.00	7	17.50	1	14.29
อื่น ๆ	7	7.78	4	8.00	6	15.00	-	-

(ตอบได้หลายคำตอบ)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ เหตุผลที่ซื้อสินค้าผ่อนส่ง เพราะไม่มีเงินก้อนและเพราะต้องการสินค้ามาใช้ทันที มีอัตราลดลงตามลำดับ เมื่อรายได้เพิ่มขึ้น สำหรับกลุ่มรายได้สูงกว่า 5,000 บาท เหตุผลสำคัญที่ซื้อสินค้าผ่อนส่ง คือเพราะไม่มีเงินก้อนกับไม่อยากจ่ายเงินก้อนออกไป แสดงให้เห็นว่าผู้ที่มีรายได้สูงก็ต้องการความอุ่นใจจากการถือเงินก้อนไว้

ตารางที่ 2.8.4  
เหตุผลในการซื้อสินค้าผ่อนส่ง  
จำแนกตามการศึกษาของผู้ให้สัมภาษณ์

	ไม่เกิน ม.ศ.3		ม.ศ.4-6/ อาชีวชั้นสูง		อุดมศึกษา		ไม่ตอบ	
	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ
ผู้เคยซื้อสินค้าผ่อนส่ง	66	100	55	100	61	100	5	100
เพราะไม่มีเงินก้อน	40	60.61	35	63.64	34	55.74	1	20.00
ต้องการสินค้ามาใช้ทันที	28	42.42	18	32.73	24	39.34	2	40.00
มีผู้มาชักชวนให้ซื้อ	11	16.67	13	23.64	16	26.23	4	80.00
ไม่อยากจ่ายเงินก้อน	13	19.70	14	25.45	8	13.11	1	20.00
ซื้อได้สะดวก	8	12.12	7	12.73	12	19.67	1	20.00
พอใจระเบียบการ	8	12.12	9	16.36	8	13.11	1	20.00
อื่น ๆ	5	7.58	6	10.91	6	9.84	-	-

(ตอบได้หลายคำตอบ)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ ผู้ที่มีการศึกษาอยู่ในระดับ ม.ศ.4-6/อาชีวชั้นสูง มีเหตุผลที่ซื้อสินค้าผ่อนส่ง เพราะไม่อยากจ่ายเงินก้อน ในอัตราสูงกว่าผู้ที่มีการศึกษาในระดับอื่น ๆ



ตารางที่ 2.8.5  
เหตุผลในการซื้อสินค้าผ่อนส่ง  
จำแนกตามอาชีพของผู้ให้สัมภาษณ์

	ข้าราชการ		พนักงาน		ค้าขาย		อื่น ๆ	
	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ
ผู้เคยซื้อสินค้าผ่อนส่ง	36	100	80	100	49	100	22	100
เพราะไม่มีเงินก้อน	24	66.67	50	62.50	23	46.94	13	59.09
ต้องการสินค้ามาใช้ทันที	14	38.89	33	41.25	22	44.90	3	13.64
มีผู้มาชักชวนให้ซื้อ	12	33.33	15	18.75	12	24.49	5	22.73
ไม่อยากจ่ายเงินก้อน	4	11.11	10	12.50	15	30.61	7	31.82
ซื้อได้สะดวก	5	13.89	11	13.75	9	18.37	3	13.64
พอใจระเบียบการ	3	8.33	14	17.50	8	16.33	1	4.55
อื่น ๆ	3	8.33	10	12.50	3	6.12	1	4.55

(ตอบได้หลายคำตอบ)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ กลุ่มอาชีพข้าราชการมีเหตุผลที่ซื้อสินค้าผ่อนส่งเพราะไม่มีเงินก้อนและมีผู้มาชักชวน ในอัตราสูงกว่ากลุ่มอาชีพอื่น ๆ ส่วนกลุ่มพ่อค้าให้เหตุผลว่าเพราะไม่อยากจ่ายเงินก้อน ในอัตราสูงกว่ากลุ่มอาชีพอื่น ๆ

9. ข้อที่ใช้พิจารณาตัดสินใจซื้อสินค้าผอนส่ง

ตารางที่ 2.9

ข้อที่ใช้พิจารณาตัดสินใจซื้อสินค้าผอนส่ง

	ราย	ร้อยละ
ผู้เคยซื้อสินค้าผอนส่ง	187	100
ผอนเดือนละเท่าใด	91	48.66
ผอนนานกี่เดือน	59	31.55
ยี่ห้อของสินค้า	52	27.81
จำนวนเงินคาวน	47	25.13
ความสะดวกในการผอนชำระ	41	21.93
ราคาเงินผอนเปรียบเทียบกับราคาเงินสด	37	19.79
อัตราดอกเบี้ยเงินผอน	32	17.11
แบบสีขนาดของสินค้า	32	17.11
บริการภายหลังการซื้อที่จะได้รับ	15	8.02
อื่น ๆ	27	14.44
ไม่พิจารณาเลย	11	5.88

(ตอบได้หลายคำตอบ)

เมื่อมีเหตุจูงใจให้ผู้ซื้อให้เข้ามาสู่ระบบผอนส่งแล้ว ผู้ซื้อจะมาถึงขั้นที่จะต้องตัดสินใจว่าสมควรจะซื้อสินค้าผอนส่งหรือไม่ จากการสำรวจพบว่า ผู้ให้สัมภาษณ์ที่ได้รับแรงจูงใจให้ซื้อสินค้าผอนส่งนั้นมีวิธีพิจารณาว่าตนสมควรที่จะผอนส่งสินค้าหรือไม่แตกต่างกันหลายวิธี แต่เกือบครึ่งหนึ่งหรือร้อยละ 48.66 ของผู้ที่เคยซื้อสินค้าผอนส่ง จะตัดสินใจโดยคำนึงถึงความสามารถในการผอนชำระรายเดือนเป็นสำคัญ ข้อพิจารณาในอันดับรองลงมาคือ ร้อยละ 31.55

จะคำนึงถึงระยะเวลาที่จะต้องผ่อนส่งนานกี่เดือน เพราะการผ่อนส่งติดต่อกันเป็นเวลานานนั้น นอกจากจะต้องจ่ายเงินเป็นจำนวนมากแล้วยังเป็นภาระที่น่าเบื่อหน่ายอีกด้วย นอกจากนั้นยังอาจพิจารณาเปรียบเทียบรายได้ที่จะเพิ่มขึ้นในระหว่างการผ่อนส่งว่าจะแบ่งเบาภาระในการผ่อนส่งได้เพียงใด ผู้ซื้อสินค้าผ่อนส่งอีกร้อยละ 27.81 คำนึงถึงยี่ห้อของสินค้าด้วยก่อนจะตัดสินใจซื้อ มีคำพิจารณาแต่ความสามารถในการผ่อนชำระอย่างเดียว ทั้งนี้เนื่องจากปัจจุบันมีสินค้ายี่ห้อต่าง ๆ ขายผ่อนส่งแข่งขันกันอยู่มากมาย ทำให้ผู้ซื้อมีโอกาสเลือกได้มากขึ้น ผิดกับในระยะแรก ๆ ที่มีสินค้าผ่อนส่งอยู่เพียงไม่กี่ยี่ห้อเท่านั้น

ผู้ซื้อสินค้าผ่อนส่ง นอกจากจะตัดสินใจซื้อโดยคำนึงถึงความสามารถในการผ่อนชำระเป็นรายเดือนแล้ว ยังคำนึงถึงจำนวนเงินค่างวดด้วย กล่าวคือร้อยละ 25.13 พิจารณาว่าจะต้องมีเงินค่างวดหรือไม่ ถ้าต้องวางเงินค่างวดจำนวนเงินดังกล่าวสูงเพียงใด และตนมีเงินก่อนจะใช้เป็นเงินค่างวดหรือไม่ ข้อพิจารณาในอันดับรองลงมาคือ ร้อยละ 21.93 พิจารณาถึงความสะดวกในการผ่อนชำระ เช่น ต้องมาผ่อนส่งที่ร้านเองหรือมีพนักงานไปเก็บเงิน ทำเลที่ตั้งของร้านสะดวกต่อการมาชำระเงินเพียงใด เป็นต้น อีกร้อยละ 19.79 จะพิจารณาเปรียบเทียบราคาเงินผ่อนกับราคาเงินสดว่าแตกต่างกันเพียงใด โดยคำนวณคร่าว ๆ ว่าจำนวนเงินค่างวดรวมกับเงินที่ผ่อนส่งทุกงวดต่างจากราคาที่ขายเป็นเงินสดอยู่เท่าใด และถ้านำผู้ที่พิจารณาถึงอัตราดอกเบี้ยซึ่งมีอยู่ร้อยละ 17.11 เข้ามารวมด้วยเพราะเป็นการพิจารณาในเรื่องราคา เช่นเดียวกัน ผู้ที่พิจารณาถึงข้อนี้จะเพิ่มขึ้นเป็นถึงร้อยละ 36.90 สำหรับผู้ที่ตัดสินใจซื้อสินค้าผ่อนส่งโดยพิจารณาถึงแบบสี ขนาด ของสินค้าว่าถูกใจหรือไม่นั้น มีอยู่ร้อยละ 17.11 ผู้ที่พิจารณาถึงบริการภายหลังการซื้อที่จะได้รับนั้นมีร้อยละ 8.02 ส่วนข้อพิจารณาอื่น ๆ มีกระจุกกระจายกันได้แก่ พิจารณาคุณภาพของสินค้า ความซื่อตรงของผู้ขาย ระเบียบการยุ่งยากเพียงใด ต้องมีผู้กำกับหรือไม่ เป็นต้น และมีผู้ที่ไม่พิจารณาเหตุต่าง ๆ แต่ประการใดเลย เพียงแต่มีเหตุจงใจบางประการก็ตัดสินใจซื้อทันที ผู้ซื้อกลุ่มนี้มีเพียงร้อยละ 5.88

ตารางที่ 2.9.1 - 2.9.5 แสดงข้อที่ใช้พิจารณาตัดสินใจซื้อสินค้าผ่อนส่ง จำแนกตามข้อมูลส่วนตัวของผู้ให้สัมภาษณ์



ตารางที่ 2.9.1

ข้อที่ใช้พิจารณาตัดสินใจซื้อสินค้าผ่อนส่ง

จำแนกตามเพศ/สถานภาพทางการสมรสของผู้ให้สัมภาษณ์

	เพศ				สถานภาพทางการสมรส			
	ชาย	ร้อยละ	หญิง	ร้อยละ	โสด	ร้อยละ	สมรส	ร้อยละ
ผู้เคยซื้อสินค้าผ่อนส่ง	100	100	87	100	62	100	125	100
ผ่อนเดือนละเท่าใด	50	50	41	47.13	34	54.84	57	45.60
จำนวนเดือนที่ผ่อน	28	28	31	35.63	19	30.65	40	32.00
ยี่ห้อของสินค้า	33	33	19	21.84	16	25.81	36	28.80
จำนวนเงินค่างวด	26	26	21	24.14	17	27.42	30	24.00
ความสะดวกในการผ่อนชำระ	17	17	24	27.59	14	22.58	27	21.60
ราคาเงินผ่อนเปรียบเทียบกับราคาเงินสด	22	22	15	17.00	12	19.35	25	20.00
อัตราดอกเบี้ยเงินผ่อน	25	25	7	8.05	14	22.58	18	14.40
แบบสัขนาดของสินค้า	10	10	22	25.29	9	14.52	23	18.40
บริการภายหลังการซื้อที่จะได้รับ	8	8	7	8.05	2	3.22	13	10.40
อื่น ๆ	14	14	13	14.94	12	19.35	15	12.00
ไม่พิจารณาเลย	5	5	6	6.90	4	6.45	7	5.60

(ตอบได้หลายคำตอบ)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ เพศหญิงคำนึงถึงระยะเวลาการผ่อน ความสะดวกในการผ่อนชำระและรูปแบบสินสรของสินค้ามากกว่าเพศชาย แต่เพศชายจะคำนึงถึงยี่ห้อของสินค้ำราคาและอัตราดอกเบี้ยมากกว่าเพศหญิง ผู้ที่ยังเป็นโสด คำนึงถึงจำนวนเงินผ่อนส่งรายเดือนมากกว่าผู้ที่สมรสแล้ว

ตารางที่ 2.9.2  
ข้อที่ใช้พิจารณาตัดสินใจซื้อสินค้าผ่อนส่ง  
จำแนกตามอายุของผู้ให้สัมภาษณ์

	อายุ					
	ไม่เกิน 30 ปี	ร้อยละ	31-40 ปี	ร้อยละ	สูงกว่า 40 ปี	ร้อยละ
ผู้เคยซื้อสินค้าผ่อนส่ง	75	100	56	100	56	100
ผ่อนเดือนละเท่าใด	37	49.33	21	37.50	33	58.93
จำนวนเดือนที่ผ่อน	25	33.33	11	19.64	23	41.07
ยี่ห้อของสินค้า	26	34.67	14	25.00	12	21.43
จำนวนเงินค่างวด	23	30.67	11	19.64	13	23.21
ความสะดวกในการผ่อนชำระ	19	25.33	13	23.21	9	16.07
ราคาเงินผ่อนเปรียบเทียบกับราคาเงินสด	16	21.33	9	16.07	12	21.43
อัตราดอกเบี้ยเงินผ่อน	16	21.33	8	14.29	8	14.29
แบบสีขนาดของสินค้า	15	20.00	8	14.29	9	16.07
บริการภายหลังการซื้อที่ได้รับ	7	93.33	6	10.71	2	3.57
อื่น ๆ	14	18.67	7	12.50	6	10.71
ไม่พิจารณาเลย	2	2.67	3	5.36	6	10.71

(ตอบได้หลายคำตอบ)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ กลุ่มอายุสูงกว่า 40 ปี คำนึงถึงจำนวนเงินผ่อนส่งรายเดือนและระยะเวลาการผ่อนมากกว่ากลุ่มอายุต่ำกว่า โดยเฉพาะกลุ่มอายุ 31-40 ปี คำนึงถึงระยะเวลาการผ่อนส่งน้อยมาก แต่จะคำนึงถึงจำนวนเงินค่างวด ราคาสินค้าและอัตราดอกเบี้ยมากกว่ากลุ่มอายุที่สูงกว่า

ตารางที่ 2.9.3  
 ข้อที่ใช้พิจารณาตัดสินใจซื้อสินค้ามอส่ง  
 จำแนกตามรายได้ของผู้ให้สัมภาษณ์

	1,000-3,000 บาท		3,001-5,000 บาท		สูงกว่า 5,000 บาท		ไม่ตอบ	
	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ
ผู้เคยซื้อสินค้ามอส่ง	90	100	50	100	40	100	7	100
มอเดือนละเท่าใด	42	46.67	25	50.00	20	50.00	4	57.14
จำนวนเดือนที่มอ	30	33.33	13	26.00	13	32.50	3	42.86
ยี่ห้อของสินค้า	25	27.78	11	22.00	13	32.50	3	42.86
จำนวนเงินค่างวด	19	21.11	15	30.00	11	27.50	2	28.57
ความสะดวกในการมอชำระ	18	20.00	14	28.00	7	17.50	2	28.57
ราคาเงินมอเปรียบเทียบกับราคาเงินสด	14	15.56	13	26.00	9	22.50	1	14.29
อัตราดอกเบี้ยเงินมอ	11	12.22	7	14.00	12	30.00	2	28.57
แบบสีขนาดของสินค้า	21	23.33	3	6.00	7	17.50	1	14.29
บริการภายหลังการซื้อที่จะได้รับ	7	7.78	1	2.00	7	17.50	-	-
อื่น ๆ	7	7.78	12	24.00	7	17.50	1	14.29
ไม่พิจารณา	6	6.67	3	6.00	2	5.00	-	-

(ตอบได้หลายคำตอบ)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ ระดับรายได้ยิ่งสูงขึ้นจะยิ่งพิจารณาถึงราคาและอัตราดอกเบี้ยมากขึ้นเช่นกัน แสดงให้เห็นว่ากลุ่มรายได้ระดับต่ำ หากมีความสามารถพอจะมอชำระเป็นรายเดือนและวางเงินค่างวดได้แล้ว ก็มักจะตัดสินใจซื้อทันที ราคาและอัตราดอกเบี้ยเป็นเรื่องไม่สำคัญนัก แต่รายได้ในระดับสูงขึ้น จะคำนึงถึงมากขึ้น



ตารางที่ 2.9.4  
ข้อที่ใช้พิจารณาตัดสินใจซื้อสินค้าผ่อนส่ง  
จำแนกตามการศึกษาของผู้ให้สัมภาษณ์

	ไม่เกิน ม.ศ.3		ม.ศ.4-6/ อาชีวชั้นสูง		อุดมศึกษา		ไม่ตอบ	
	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ
ผู้เคยซื้อสินค้าผ่อนส่ง	66	100	55	100	61	100	5	100
ผ่อนเดือนละเท่าใด	31	46.97	28	50.91	29	47.54	3	60
จำนวนเดือนที่ผ่อน	18	27.27	18	32.73	21	34.43	2	40
ยี่ห้อของสินค้า	15	22.73	17	30.91	19	31.15	1	20
จำนวนเงินค่างวด	12	18.18	15	27.27	20	32.79	-	-
ความสะดวกในการผ่อนชำระ	7	10.61	16	29.09	16	26.23	2	40
ราคาเงินผ่อนเปรียบเทียบกับราคาเงินสด	8	12.12	14	25.45	13	21.31	2	40
อัตราดอกเบี้ยเงินผ่อน	4	6.06	6	10.91	20	32.79	2	40
แบบสัขนาดของสินค้า	9	13.64	14	25.45	9	14.75	-	-
บริการภายหลังการซื้อที่จะได้รับ	1	1.52	4	7.27	9	14.75	1	20
อื่น ๆ	5	7.58	8	14.55	13	21.31	1	20
ไม่พิจารณาเลย	8	12.12	2	3.64	1	1.64	-	-

(ตอบได้หลายคำตอบ)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ กลุ่มที่มีการศึกษาไม่เกิน ม.ศ.3 จะคำนึงถึงระยะเวลาในการผ่อนส่ง ยี่ห้อของสินค้า ความสะดวก และจำนวนเงินค่างวดน้อยกว่ากลุ่มระดับการศึกษาอื่น ๆ ส่วนในเรื่องราคาและอัตราดอกเบี้ยจะมีความสำคัญมากขึ้นตามลำดับการศึกษาที่สูงขึ้น

ตารางที่ 2.9.5  
ข้อที่ใช้พิจารณาตัดสินใจซื้อสินค้าผ่อนส่ง  
จำแนกตามอาชีพของผู้ให้สัมภาษณ์

	ข้าราชการ		พนักงาน		ค้าขาย		อื่น ๆ	
	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ
ผู้เคยซื้อสินค้าผ่อนส่ง	36	100	80	100	49	100	22	100
ผ่อนเดือนละเท่าใด	21	58.33	37	46.25	24	48.98	9	40.91
จำนวนเดือนที่ผ่อน	13	36.11	23	28.75	15	30.61	8	36.36
ยี่ห้อของสินค้า	11	30.56	20	25.00	15	30.61	6	27.27
จำนวนเงินค่างวด	11	30.56	24	30.00	9	18.37	3	13.64
ความสะดวกในการผ่อนชำระ	10	27.78	17	21.25	10	20.41	4	18.18
ราคาเงินผ่อนเปรียบเทียบกับราคาเงินสด	9	25.00	14	17.50	10	20.41	4	18.18
อัตราดอกเบี้ยเงินผ่อน	7	19.44	18	22.50	6	12.24	1	4.55
แบบสีขนาดของสินค้า	9	25.00	10	12.50	7	14.29	6	27.27
บริการภายหลังการซื้อที่จะได้รับ	3	8.33	10	12.50	2	4.08	-	-
อื่น ๆ	2	5.56	16	20.00	6	12.24	3	13.64
ไม่พิจารณาเลย	-	-	4	5.00	5	10.20	2	9.10

(ตอบได้หลายคำตอบ)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ กลุ่มอาชีพข้าราชการคำนึงถึงจำนวนเงินผ่อนส่งรายเดือน ระยะเวลาที่ผ่อนความสะดวกในการผ่อนชำระและราคาสินค้ามากกว่ากลุ่มอาชีพอื่น ๆ และกลุ่มพ่อค้าคำนึงถึงจำนวนเงินค่างวดมาก

10. เหตุผลในการเลือกผู้ขายสินค้าผอนส่ง

ตารางที่ 2.10

เหตุผลในการเลือกผู้ขายสินค้าผอนส่ง

	ราย	ร้อยละ
ผู้เคยซื้อสินค้าผอนส่ง	187	100
คุ้นเคยกันดีเป็นเพื่อนฝูงกัน	78	41.71
เชื่อถือว่ามีผลกลาง	50	26.74
เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าที่ต้องการ	28	14.97
ผู้ขายส่งพนักงานมาหา	24	12.83
ลดราคาให้เป็นพิเศษ	22	11.76
อยู่ใกล้	16	8.56
เห็นโฆษณาว่ามีสินค้าผอนส่ง	14	7.49
อื่น ๆ	46	24.60

(ตอบได้หลายคำตอบ)

เมื่อถามถึงเหตุผลว่าเหตุใดผู้ให้สัมภาษณ์ที่เคยซื้อสินค้าผอนส่งจึงเลือกซื้อจากผู้ขายนั้น ๆ ร้อยละ 41.71 ให้เหตุผลว่าเพราะมีความคุ้นเคยกันดี เป็นเพื่อนฝูงกับผู้ขาย จึงได้รับการต้อนรับอย่างเป็นกันเอง ร้อยละ 26.74 เลือกซื้อจากผู้ขายดังกล่าวเพราะไว้วางใจว่าผู้ขายไม่หลอกลวง เช่น ไม่ขายสินค้าคุณภาพต่ำ ไม่ตั้งราคาสูงเกินไป เป็นต้น ร้อยละ 14.97 ซื้อจากผู้ขายดังกล่าวเพราะผู้ขายเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าที่ต้องการ เช่น เป็นผู้จำหน่ายบ้านจัดสรรที่อยู่ในทำเลที่ถูกต้องหรือเป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องไฟฟ้าที่หาคำที่ต้องการเป็นต้น ส่วนผู้ที่เลือกซื้อจากผู้ขายเพราะผู้ขายส่งพนักงานมาชักชวนนั้น มีเพียงร้อยละ 12.83 ทั้งนี้อาจจะเนื่องมาจากการสำรวจครั้งนี้มีผู้ซื้อบ้านจัดสรรและรถยนต์



โดยการผอมส่งอยู่เป็นจำนวนมาก ซึ่งการขายสินค้าดังกล่าวนี้ไม่ได้นำกลยุทธ์พนักงาน  
ขายมาใช้เท่าใดนัก อัตราส่วนผู้ที่ได้รับการชักชวนจากพนักงานขายจึงมีน้อย ผู้ซื้อสินค้า  
ผอมส่งร้อยละ 11.76 ซื้อจากผู้ขายรายดังกล่าวเพราะได้รับส่วนลดเป็นพิเศษ ร้อยละ  
8.56 ซื้อเพราะผู้ขายรายนั้นอยู่ใกล้ สะดวกในการติดต่อซื้อ ร้อยละ 7.49 ซื้อเพราะ  
เห็นโฆษณาว่าร้านนั้น ๆ มีสินค้าที่ต้องการจำหน่ายแบบผอมส่ง ส่วนเหตุผลอื่น ๆ นั้นมี  
คำตอบกระจายกันไป เช่น ร้านนั้น ๆ แสดงอัตราการผลิตชำระไว้อัตราเงิน สะดวกต่อการ  
เลือกชมและพิจารณาตัดสินใจซื้อ เพราะไม่ต้องไต่ถามผู้ขายอื่น ผู้ขายรายนั้นนำสินค้ามา  
ให้ชมด้วยตนเอง พึงใจระเบียบการของผู้ขายรายนั้น เป็นต้น

ตารางที่ 2.10.1 - 2.10.5 แสดงเหตุผลในการเลือกผู้ขายสินค้าผอมส่งจำ  
แนกตามข้อมูลส่วนตัวของผู้ให้สัมภาษณ์



ตารางที่ 2.10.1

เหตุผลในการเลือกผู้ขายสินค้าพอส่ง

จำแนกตามเพศ/สถานภาพทางการสมรสของผู้ให้สัมภาษณ์

	เพศ				สถานภาพทางการสมรส			
	ชาย	ร้อยละ	หญิง	ร้อยละ	โสด	ร้อยละ	สมรส	ร้อยละ
ผู้เคยซื้อสินค้าพอส่ง	100	100	87	100	62	100	125	100
คุ้นเคยกันดีเป็นเพื่อนฝูงกัน	38	38	40	45.98	27	43.55	51	40.80
เชื่อถือว่าไม่หลอกลวง	23	23	27	31.03	15	24.19	35	28.00
เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าที่ต้องการ	16	16	12	13.79	10	16.13	18	14.40
ผู้ขายส่งพนักงานมาหา	14	14	10	11.49	4	6.45	20	16.00
ลดราคาให้เป็นพิเศษ	9	9	13	14.94	8	12.90	14	11.20
อยู่ใกล้	8	8	8	9.20	6	9.68	10	8.00
เห็นโฆษณาว่ามีสินค้าพอส่ง	9	9	5	5.75	5	8.06	9	7.20
อื่น ๆ	26	26	20	23.00	17	27.42	29	23.20

(ตอบได้หลายคำตอบ)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ เพศหญิงมีเหตุผลในการเลือกซื้อจากผู้ขายพอส่ง เพราะลดราคาให้เป็นพิเศษ คุ้นเคยกัน และเชื่อถือว่าไม่หลอกลวงสูงกว่าเพศชาย เป็นการสอดคล้องกับลักษณะนิสัยของผู้หญิงที่ชอบต่อรองราคา และเนื่องจากมักไม่ค่อยมีความรู้เกี่ยวกับส่วนประกอบและโครงสร้างของสินค้า จึงต้องเลือกซื้อจากผู้ที่ไม่ไว้วางใจได้ ผู้ที่สมรสแล้วเลือกซื้อจากผู้ขายพอส่ง เพราะผู้ขายส่งพนักงานมาหาในอัตราสูงกว่าผู้ที่เป็นโสด

ตารางที่ 2.10.2  
เหตุผลในการเลือกผู้ขายสินค้าผอมส่ง  
จำแนกตามอายุของผู้ให้สัมภาษณ์

	อายุ					
	ไม่เกิน 30 ปี	ร้อยละ	31-40 ปี	ร้อยละ	สูงกว่า 40 ปี	ร้อยละ
ผู้เคยซื้อสินค้าผอมส่ง	75	100	56	100	56	100
คุ้นเคยกันดี เป็นเพื่อนฝูงกัน	31	41.33	26	46.43	21	37.50
เชื่อถือว่าไม่หลอกลวง	17	22.67	16	28.57	17	30.36
เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าที่ต้องการ	12	16.00	5	8.93	11	19.64
ผู้ขายส่งพนักงานมาหา	9	12.00	7	12.50	8	14.29
ลดราคาให้เป็นพิเศษ	9	12.00	9	16.07	4	7.14
อยู่ใกล้	7	9.33	3	5.36	6	10.71
เห็นโฆษณาว่ามีสินค้าผอมส่ง	7	9.33	2	3.57	5	8.93
อื่น ๆ	23	30.67	15	26.79	8	14.29

(ตอบได้หลายคำตอบ)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ กลุ่มอายุ 31-40 ปี มีความพอใจกับการลดราคาให้เป็นพิเศษของผู้ขายมากกว่ากลุ่มอาชีพอื่น



ตารางที่ 2.10.3  
เหตุผลในการเลือกผู้ขายสินค้าขนส่ง  
จำแนกตามรายได้ของผู้ให้สัมภาษณ์

	1,000-3,000 บาท		3,001-5,000 บาท		สูงกว่า 5,000 บาท		ไม่ตอบ	
	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ
ผู้เคยซื้อสินค้าขนส่ง	90	100	50	100	40	100	7	100
คุ้นเคยกันดีเป็นเพื่อนฝูงกัน	41	45.56	20	40.00	12	30.00	5	71.43
เชื่อถือว่าจะไม่หลอกลวง	22	24.44	17	34.00	9	22.50	-	28.57
เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าที่ต้องการ	9	10.00	8	16.00	10	25.00	1	14.29
ผู้ขายส่งพนักงานมาหา	9	10.00	4	8.00	8	20.00	3	42.86
ลดราคาให้เป็นพิเศษ	12	13.33	4	8.00	6	15.00	-	-
อยู่ใกล้	10	11.11	4	8.00	2	5.00	-	-
เห็นโฆษณาว่ามีสินค้าขนส่ง	8	8.89	4	8.00	2	5.00	-	-
อื่น ๆ	26	28.89	8	16.00	12	1.67	-	-

(ตอบได้หลายคำตอบ)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ กลุ่มรายได้ต่ำ จะคำนึงถึงความคุ้นเคยเป็นเพื่อนฝูงกับผู้ขายมากกว่ากลุ่มรายได้ที่สูงขึ้นไป กลุ่มรายได้ระหว่าง 3,001-5,000 บาท คำนึงถึงความน่าเชื่อถือของผู้ขายเป็นพิเศษกว่ากลุ่มอื่น ๆ และกลุ่มที่มีรายได้สูงกว่า 5,000 บาท จะพิจารณาเลือกซื้อจากผู้ขายที่เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าที่ต้องการเป็นพิเศษ ทั้งนี้เนื่องจากสินค้าที่ซื้อส่วนมากมีราคาแพง ผู้ซื้อจึงเจาะจงเลือกอย่างพิถีพิถัน เช่น เลือกยี่ห้อรถยนต์ หรือเลือกทำเลบ้านจัดสรร เป็นต้น

ตารางที่ 2.10.4  
เหตุผลในการเลือกผู้ขายสินค้าก่อนส่ง  
จำแนกตามการศึกษาของผู้ให้สัมภาษณ์

	ไม่เกิน ม.ศ.3		ม.ศ.4-6/ อาชีวชั้นสูง		อุดมศึกษา		ไม่ตอบ	
	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ
ผู้เคยซื้อสินค้าก่อนส่ง	66	100	55	100	61	100	5	100
คุ้นเคยกันดีเป็นเพื่อนฝูงกัน	28	42.42	24	43.64	22	36.07	4	80
เชื่อถือว่ามีแหล่งกลาง	14	21.21	16	29.09	19	31.15	1	20
เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าที่ต้องการ	8	12.12	8	14.55	12	19.67	-	-
ผู้ขายส่งพนักงานมาหา	9	13.64	4	7.27	11	18.03	-	-
ลดราคาให้เป็นพิเศษ	1	1.52	11	20.00	9	14.75	1	20
อยู่ใกล้	7	10.61	4	7.27	5	8.20	-	-
เห็นโฆษณาว่ามีสินค้าก่อนส่ง	6	9.09	3	5.45	5	8.20	-	-
อื่น ๆ *	14	21.21	17	30.91	15	24.59	-	-

(ตอบได้หลายคำตอบ)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ กลุ่มที่มีการศึกษาระดับอุดมศึกษาให้ความสำคัญต่อการรู้จักคุ้นเคยกับผู้ขายน้อยกว่ากลุ่มการศึกษาระดับต่ำลงมา แต่มีการเจาะจงเลือกสินค้าสูงกว่า ดังจะเห็นได้จากการเลือกซื้อจากผู้ขายที่เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าที่ต้องการ ส่วนกลุ่มที่มีการศึกษาไม่เกิน ม.ศ.3 นั้นจะคำนึงถึงความน่าเชื่อถือของผู้ขายน้อยกว่ากลุ่มอื่น แต่ให้ความสำคัญกับการรู้จักคุ้นเคยกับผู้ขายค่อนข้างสูง

ตารางที่ 2.10.5  
เหตุผลในการเลือกผู้ขายสินค้าผอนส่ง  
จำแนกตามอาชีพของผู้ให้สัมภาษณ์

	ข้าราชการ		พนักงาน		ค้าขาย		อื่น ๆ	
	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ
ผู้เคยซื้อสินค้าผอนส่ง	36	100	80	100	49	100	22	100
คุ้นเคยกันดีเป็นเพื่อนฝูงกัน	18	50.00	31	38.75	21	42.86	8	36.36
เชื่อถือว่าไม่หลอกลวง	9	25.00	26	32.50	8	16.33	7	31.82
เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าที่ต้องการ	5	13.89	12	15.00	6	12.24	5	22.73
ผู้ขายส่งพนักงานมาหา	2	5.56	12	15.00	6	12.24	4	18.18
ลดราคาให้เป็นพิเศษ	6	16.67	11	13.75	3	6.12	2	9.09
อยู่ใกล้	2	5.56	10	12.50	3	6.12	1	4.55
เห็นโฆษณาว่ามีสินค้าผอนส่ง	2	5.56	5	6.25	5	10.20	2	9.09
อื่น ๆ	14	38.89	14	17.50	15	30.61	3	13.64

(ตอบได้หลายคำตอบ)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ กลุ่มข้าราชการให้ความสำคัญกับการรู้จักคุ้นเคยกับผู้ขายและความน่าเชื่อถือมากกว่าอาชีพพนักงานและพ่อค้า



11 เหตุผลในการไม่ซื้อสินค้าผ่อนส่ง

ตารางที่ 2.11  
เหตุผลในการไม่ซื้อสินค้าผ่อนส่ง

	ราย	ร้อยละ
ผู้ไม่เคยซื้อสินค้าผ่อนส่ง	313	100
กลัวจะเสียเงินมาก	127	40.58
ไม่อยากมีภาระ	121	38.66
เห็นว่าไม่จำเป็น/พอใจอยู่แล้ว	45	14.38
ไม่มีเงินจะผ่อน	39	12.46
ทำให้ใช้จ่ายเกินฐานะ	38	12.14
ไม่มีการผ่อนส่งสินค้าที่ต้องการ	16	5.11
มีเงินสดพอเพียงจะซื้อที่ไหนที่	13	4.15
อื่น ๆ	28	8.95

(ตอบได้หลายคำตอบ)

ในจำนวนผู้ที่ไม่เคยซื้อสินค้าผ่อนส่ง 313 ราย ให้เหตุผลในการไม่ซื้อสินค้าผ่อนส่งว่า ส่วนใหญ่หรือร้อยละ 40.58 กลัวจะเสียเงินมาก เพราะผู้ขายสินค้าผ่อนส่งคิดดอกเบี้ยในอัตราสูง ซึ่งเมื่อนำจำนวนเงินผ่อนในแต่ละงวดมารวมกันเข้ากับเงินค่างวดจะเป็นจำนวนที่สูงกว่าการซื้อสินค้านั้นในราคาเงินสดมาก ทำให้ผู้ซื้อรู้สึกเสียตายนั่นเองที่จะต้องจ่ายไปเป็นค่าดอกเบี้ย จึงไม่ซื้อสินค้าโดยการผ่อนส่ง ร้อยละ 38.66 ไม่ซื้อสินค้าผ่อนส่งเพราะไม่อยากมีภาระผูกพันที่จะต้องผ่อนชำระติดต่อกันไปอีกหลายงวด โดยเฉพาะผู้ที่ไม่มีรายได้นักจะรู้สึกว่าเป็นภาระมากในการที่ต้องแบ่งปันรายได้อีกส่วนหนึ่งมาผ่อนชำระเป็นเวลาหลายเดือน

ซึ่งไปกว่านั้นการผ่อนชำระยังต้องไปผ่อนชำระยังบริษัทหรือร้านที่จำหน่ายสินค้า นับเป็นภาวะ  
ยุ่งยากอีกประการหนึ่งของผู้ซื้อสินค้าผ่อนส่ง ผู้ให้สัมภาษณ์อีกร้อยละ 14.38 ให้เหตุผลใน  
การไม่ซื้อสินค้าผ่อนส่งว่าเพราะมีความพอใจกับสภาพความเป็นอยู่ของตนแล้ว จึงไม่มีความ  
จำเป็นอย่างใดที่จะต้องซื้อสินค้าผ่อนส่งอีก ส่วนที่ให้เหตุผลว่าเพราะไม่มีเงินจะผ่อนนั้นเมื่ออยู่  
ร้อยละ 12.46 และที่ให้เหตุผลว่าการซื้อสินค้าผ่อนส่งเป็นการใช้จ่ายเกินฐานะอีกร้อยละ  
12.14 นอกนั้นเป็นเหตุผลอื่น ๆ ที่ไม่สำคัญนัก เช่น สินค้าที่ต้องการซื้อไม่มีการขายผ่อนส่ง  
มีเงินสดมากพอจะซื้อสินค้าใดทันที ใ้รับคำบอกแล้วว่าไม่ดี คิดว่าถ้ายังมีเงินไม่พอก็ยังไม่  
ควรซื้อ เป็นต้น

ตารางที่ 2.11.1-2.11.5 แสดงเหตุผลในการไม่ซื้อสินค้าผ่อนส่ง จำแนกตามขอ  
มูลส่วนตัวของผู้ให้สัมภาษณ์

ตารางที่ 2.11.1  
 เหตุผลในการไม่ซื้อสินค้าผ่อนส่ง  
 จำแนกตามเพศ/สถานภาพทางการสมรสของผู้ให้สัมภาษณ์

	เพศ				สถานภาพทางการสมรส			
	ชาย	ร้อยละ	หญิง	ร้อยละ	โสด	ร้อยละ	สมรส	ร้อยละ
ผู้ไม่เคยซื้อสินค้าผ่อนส่ง	144	100	169	100	149	100	164	100
กลัวจะเสียเงินมาก	59	40.97	68	40.24	53	35.57	74	45.12
ไม่อยากมีภาระ	51	35.42	70	41.42	57	38.26	64	39.02
เห็นว่าไม่จำเป็น/พอใจอยู่แล้ว	13	9.03	32	18.93	24	16.11	21	12.80
ไม่มีเงินจะผ่อน	21	14.58	18	10.65	23	15.44	16	9.76
ทำให้ใช้จ่ายเกินฐานะ	22	15.28	16	9.47	19	12.75	19	11.59
ไม่มีการผ่อนส่งสินค้าที่ต้องการ	7	4.86	9	5.33	10	6.71	6	3.66
มีเงินสดพอเพียงจะซื้อได้ทันที	5	3.47	8	4.73	5	3.36	8	4.88
อื่น ๆ	18	12.50	10	5.92	17	11.41	11	6.71

(ตอบได้หลายคำตอบ)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ - เพศหญิงไม่อยากมีภาระในการผ่อนส่ง และเห็นว่าการซื้อสินค้าผ่อนส่งไม่มีความจำเป็น ในอัตราสูงกว่าชาย ส่วนเพศชายที่เห็นว่าการผ่อนส่งทำให้เกิดการใช้จ่ายเกินฐานะมีมากกว่าเพศหญิง

- ผู้ที่สมรสแล้วมีเหตุผลที่ไม่ซื้อสินค้าผ่อนส่งเพราะกลัวจะเสียเงินมาก ในอัตราสูงกว่าผู้ที่ยังเป็นโสด และผู้ที่ไม่ซื้อสินค้าผ่อนส่งเพราะไม่มีเงินผ่อน เป็นผู้ที่ยังโสดมากกว่าผู้ที่สมรสแล้ว



ตารางที่ 2.11.2  
เหตุผลในการไม่ซื้อสินค้าผ่อนส่ง  
จำแนกตามอายุของผู้ให้สัมภาษณ์

			อายุ			
	ไม่เกิน 30 ปี	ร้อยละ	31-40 ปี	ร้อยละ	สูงกว่า 40 ปี	ร้อยละ
ผู้ไม่เคยซื้อสินค้าผ่อนส่ง	166	100	87	100	58	100
กลัวจะเสียเงินมาก	60	36.14	38	43.68	29	50.00
ไม่ยอมมีภาระ	65	39.16	34	39.08	22	37.93
เห็นว่าไม่จำเป็น/พอใจอยู่แล้ว	30	18.07	9	10.34	6	10.34
ไม่มีเงินจะผ่อน	26	15.66	6	6.90	7	12.07
ทำให้ใช้จ่ายเกินฐานะ	17	10.24	15	17.24	6	10.34
ไม่มีการผ่อนส่งสินค้าที่ต้องการ	12	7.23	2	2.30	2	3.45
มีเงินสดพอเพียงจะซื้อได้ทันที	7	4.22	4	4.60	2	3.45
อื่น ๆ	17	10.24	5	5.75	6	10.34

(ตอบได้หลายคำตอบ)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ - เหตุผลที่ว่ากลัวจะเสียเงินมากจะมีอัตราสูงขึ้นตามอายุ

ตารางที่ 2.11.3  
 เหตุผลในการไม่ซื้อสินค้าผ่อนส่ง  
 จำแนกตามรายได้ของผู้ให้สัมภาษณ์

	1,001-3,000 บาท		3,000-1,500 บาท		สูงกว่า 5,000 บาท		ไม่ตอบ	
	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ
ผู้ไม่เคยซื้อสินค้าผ่อนส่ง	206	100	52	100	38	100	17	100
กลัวจะเสียเสียมาก	82	39.81	24	46.15	16	42.11	5	29.41
ไม่อยากมีภาระ	78	37.86	26	50.00	11	28.95	6	35.29
เห็นว่าไม่จำเป็น/พอใจอยู่แล้ว	33	16.02	5	9.62	6	15.79	1	5.88
ไม่มีเงินจะผ่อน	26	12.62	6	11.54	3	7.89	4	23.53
ทำให้ใช้จ่ายเกินฐานะ	26	12.62	6	11.54	5	13.16	1	5.88
ไม่มีการผ่อนส่งสินค้าที่ต้องการ	15	7.28	1	1.92	-	-	-	-
มีเงินสดพอเพียงจะซื้อได้ทันที	6	2.91	3	5.77	3	7.89	1	5.88
อื่น ๆ	21	10.19	5	9.62	2	5.26	-	-

(ตอบได้หลายคำตอบ)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้กลุ่มรายได้ 3,001-5,000 บาท ให้เหตุผลว่ากลัวจะเสียเงินมาก และไม่อยากมีภาระ ในอัตราสูงกว่ากลุ่มรายได้อื่น ๆ

ตารางที่ 2.11.4  
 เหตุผลในการไม่ซื้อสินค้าผ่อนส่ง  
 จำแนกตามการศึกษาของผู้ให้สัมภาษณ์

	ไม่เก็บม.ศ.3		ม.ศ. 4-6 อาชีวะชั้นสูง		อุดมศึกษา		ไม่ตอบ	
	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ
ผู้ไม่เคยซื้อสินค้าผ่อนส่ง	129	100	78	100	101	100	5	100
กลัวจะเสียเงินมาก	58	44.96	33	42.31	35	34.65	1	20.00
ไม่ยอมมีภาระ	51	39.53	29	37.18	37	36.63	4	80.00
เห็นว่าไม่จำเป็น/พอใจ อยู่แล้ว	21	16.28	10	12.82	14	13.86	-	-
ไม่มีเงินจะผ่อน	15	11.63	6	7.69	17	16.83	1	20,00
ทำให้ใช้จ่ายเกินฐานะ	14	10.85	12	15.38	12	11.88	-	-
ไม่มีการผ่อนส่งสินค้าที่ ต้องการ	4	3.10	5	6.41	7	6.93	-	-
มีเงินสดพอเพียงจะซื้อ ได้ทันที	5	3.88	2	2.56	6	5.93	-	-
อื่น ๆ	7	5.43	12	15.38	9	8.91	-	-

(ตอบได้หลายคำตอบ)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ กลุ่มที่มีระดับการศึกษาชั้นอุดมศึกษาให้เหตุผลที่กลัวจะเสียเงินมาก  
 ในอัตราต่ำกว่ากลุ่มการศึกษาระดับอื่น ๆ



ตารางที่ 2.11.5  
เหตุผลในการไม่ซื้อสินค้าผ่อนส่ง  
จำแนกตามอาชีพของผู้ให้สัมภาษณ์

	ข้าราชการ		พนักงาน		ค้าขาย		อื่น ๆ	
	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ
ผู้ไม่เคยซื้อสินค้าผ่อนส่ง	45	100	152	100	87	100	29	100
กลัวจะเสียเงินมาก	9	20.00	56	36.84	49	56.32	13	44.83
ไม่ยอมมีภาระ	18	40.00	58	38.16	31	35.63	14	48.28
เห็นว่าไม่จำเป็น/พอใจอยู่แล้ว	9	20.00	19	12.50	11	12.64	6	20.69
ไม่มีเงินจะผ่อน	6	13.33	20	13.16	8	9.20	5	17.24
ทำให้ใช้จ่ายเกินฐานะ	5	11.11	23	15.13	6	6.90	4	13.79
ไม่มีการผ่อนส่งสินค้าที่ต้องการ	4	8.89	11	7.24	1	1.15	-	-
มีเงินสดพอเพียงจะซื้อได้ทันที	1	2.22	5	3.29	3	3.45	4	13.79
อื่น ๆ	8	17.78	13	8.55	4	4.60	3	10.34

(ตอบได้หลายคำตอบ)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ กลุ่มอาชีพค้าขายกลัวการเสียเงินมากสูงกว่ากลุ่มอาชีพอื่น ๆ ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากเป็นผู้ที่อยู่ในวงการค้าขาย จึงเข้าใจถึงการคิดดอกเบี้ย และการตั้งราคาสินค้าผ่อนส่ง และกลุ่มอาชีพข้าราชการมีความพอใจกับความเป็นอยู่ของตนเองในอัตราสูงกว่ากลุ่มพนักงาน/พ่อค้า จึงไม่ซื้อสินค้าผ่อนส่ง

12. ความตั้งใจที่จะซื้อสินค้าผ่อนส่งในอนาคต

ตารางที่ 2.12

ความตั้งใจที่จะซื้อสินค้าผ่อนส่งในอนาคต

	ราย	ร้อยละ
ผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด	500	100
คิดจะซื้อสินค้าผ่อนส่ง	288	57.60
ไม่คิดจะซื้อสินค้าผ่อนส่ง	212	42.40

(คำตอบเดียว)

ในจำนวนผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด 500 ราย มีจำนวนผู้ที่คิดจะซื้อสินค้าผ่อนส่งในอนาคตมากกว่าผู้ที่ไม่คิดจะซื้อ กล่าวคือ ร้อยละ 57.60 คิดจะซื้อ และอีกร้อยละ 42.40 ไม่คิดจะซื้อ เมื่อเปรียบเทียบกับผู้ที่เคยซื้อสินค้าผ่อนส่งซึ่งมีร้อยละ 37.40 จะเห็นได้ว่าแตกต่างจากผู้ที่จะซื้อในอนาคตอยู่ถึงประมาณร้อยละ 20 การที่เป็นเช่นนี้เนื่องจากผู้ที่คิดจะซื้อสินค้าผ่อนส่งในอนาคตนั้นเป็นผู้ที่มีความต้องการสินค้า บุคคลกลุ่มนี้จึงประกอบด้วยทั้งผู้ที่มีความสามารถจะทำการผ่อนส่งและผู้ที่มีความสามารถไม่เพียงพอ อีกประการหนึ่ง คำตอบดังกล่าว เป็นคำตอบที่เกี่ยวข้องกับอนาคต ซึ่งมีความไม่แน่นอนเป็นลักษณะสำคัญ ผู้ที่ตอบว่าต้องการจะซื้อก็อาจจะเปลี่ยนใจไม่ซื้อ และในทำนองเดียวกันผู้ที่ไม่ต้องการจะซื้อ ก็อาจซื้อในอนาคตได้ อย่างไรก็ตาม ตัวเลขในตาราง 2.12 นี้ก็พอจะแสดงแนวโน้มความต้องการในสินค้าผ่อนส่งได้พอควร

ตารางที่ 2.12.1-2.12.5 แสดงความตั้งใจที่จะซื้อสินค้าเงินผ่อนในอนาคต จำแนกตามข้อมูลส่วนตัวของผู้ให้สัมภาษณ์ และตารางที่ 2.12.6 แสดงจำแนกตามประสิทธิภาพในการผ่อนส่ง

ตารางที่ 2.12.1  
ความตั้งใจที่จะซื้อสินค้าตอนส่งในอนาคต  
จำแนกตามเพศ/สถานภาพทางการสมรสของผู้ให้สัมภาษณ์

	เพศ				สถานภาพทางการสมรส			
	ชาย	ร้อยละ	หญิง	ร้อยละ	โสด	ร้อยละ	สมรส	ร้อยละ
ผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด	244	100	256	100	211	100	289	100
คิดจะซื้อสินค้าก่อนส่ง	130	53.28	158	61.72	142	67.30	146	50.52
ไม่คิดจะซื้อสินค้าก่อนส่ง	114	46.72	98	38.28	69	32.70	143	49.48

(คำตอบเดียว)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ - เพศหญิงมีความตั้งใจจะซื้อสินค้าก่อนส่งในอนาคตที่สูงกว่าเพศชาย  
- ผู้ที่ยังเป็นโสดมีความตั้งใจจะซื้อสินค้าก่อนส่งในอนาคตสูงกว่าผู้ที่สมรสแล้ว

ตารางที่ 2.12.2  
ความตั้งใจที่จะซื้อสินค้าตอนส่งในอนาคต  
จำแนกตามอายุของผู้ให้สัมภาษณ์

	อายุ					
	ไม่เกิน 30ปี	ร้อยละ	30-40 ปี	ร้อยละ	สูงกว่า 40ปี	ร้อยละ
ผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด	243	100	143	100	114	100
คิดจะซื้อสินค้าก่อนส่ง	162	66.67	78	54.55	48	42.11
ไม่คิดจะซื้อสินค้าก่อนส่ง	81	33.33	65	45.45	66	57.89

(คำตอบเดียว)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ ความตั้งใจซื้อสินค้าก่อนส่งในอนาคตจะมีอัตราลดลงเมื่ออายุเพิ่มขึ้น



ตารางที่ 2.12.3  
ความตั้งใจที่จะซื้อสินค้าผ่อนส่งในอนาคต  
จำแนกตามรายได้ของผู้ให้สัมภาษณ์

	1,000-3,000 บาท		3,001-5,000 บาท		สูงกว่า 5,000 บาท		ไม่ตอบ	
	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ
ผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด	296	100	102	100	78	100	24	100
คิดจะซื้อสินค้าผ่อนส่ง	176	59.46	63	61.76	41	52.56	8	33.33
ไม่คิดจะซื้อสินค้าผ่อนส่ง	120	40.54	39	38.24	37	47.44	16	66.67

(คำตอบเดียว)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ กลุ่มรายได้ 3,001-5,000 มีอัตราความตั้งใจซื้อสินค้าผ่อนส่งในอนาคตสูงที่สุด รองลงมาคือกลุ่มรายได้ 1,000-3,000 บาท และสูงกว่า 5,000 บาท ตามลำดับ.

ตารางที่ 2.12.4  
ความตั้งใจที่จะซื้อสินค้าผ่อนส่งในอนาคต  
จำแนกตามการศึกษาของผู้ให้สัมภาษณ์

	ไม่เก็บม.ศ. 3		ม.ศ. 4-6/ อาชีวชั้นสูง		อุดมศึกษา		ไม่ตอบ	
	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ
ผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด	195	100	133	100	162	100	10	100
คิดจะซื้อสินค้าผ่อนส่ง	100	51.28	82	61.65	100	61.73	6	60.00
ไม่คิดจะซื้อสินค้าผ่อนส่ง	95	48.72	51	38.35	62	38.27	4	40.00

(คำตอบเดียว)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ ผู้ที่มีการศึกษาระดับ ม.ศ. 4-6/อาชีวชั้นสูง และระดับอุดมศึกษา มีอัตราความตั้งใจซื้อสินค้าผ่อนส่งใกล้เคียงกันมาก และสูงกว่ากลุ่มที่มีการศึกษาไม่เก็บม.ศ. 3

ตารางที่ 2.12.5  
ความตั้งใจที่จะซื้อสินค้าผ่อนส่งในอนาคต  
จำแนกตามอาชีพของผู้ให้สัมภาษณ์

	ข้าราชการ		พนักงาน		ค้าขาย		อื่น ๆ	
	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ
ผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด	81	100	232	100	136	100	51	100
คิดจะซื้อสินค้าผ่อนส่ง	44	54.32	153	65.95	62	45.59	29	56.89
ไม่คิดจะซื้อสินค้าผ่อนส่ง	37	45.68	79	34.05	74	54.41	22	43.14

(คำหอยเดียว)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ กลุ่มพนักงานมีความตั้งใจที่จะซื้อสินค้าผ่อนส่งในอนาคตสูงที่สุด  
รองลงมาคือกลุ่มข้าราชการและค้าขายตามลำดับ

ตารางที่ 2.12.6

ความตั้งใจที่จะซื้อสินค้าเงินผ่อนในอนาคต จำแนกตามพฤติกรรมในการซื้อสินค้าผ่อนส่ง

	ผู้เคยผ่อนส่ง		ผู้ไม่เคยผ่อนส่ง	
	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ
ผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด	187	100	313	100
คิดจะซื้อสินค้าผ่อนส่ง	119	63.64	169	53.99
ไม่คิดจะซื้อสินค้าผ่อนส่ง	68	36.36	144	46.01

(ค่าตอบเดียว)

การศึกษาความตั้งใจที่จะซื้อสินค้าผ่อนส่งในอนาคตโดยวิเคราะห์ตามการเคยผ่อนส่งและไม่เคย ปรากฏว่า ในจำนวนผู้ที่เคยผ่อนส่งทั้งสิ้น 187 ราย คิดจะซื้อสินค้าผ่อนส่งในอนาคต ร้อยละ 63.64 อีกร้อยละ 36.36 ไม่คิดจะซื้อ และในจำนวนผู้ไม่เคยซื้อสินค้าผ่อนส่ง 313 ราย ร้อยละ 53.99 คิดจะซื้อสินค้าผ่อนส่งในอนาคต อีกร้อยละ 46.01 ไม่คิดจะซื้อ

ตารางที่ 2.13.5 นี้แสดงให้เห็นว่า ผู้ที่เคยซื้อสินค้าผ่อนส่งมีอัตราความตั้งใจที่จะซื้อสินค้าผ่อนส่งในอนาคตสูงกว่าผู้ที่ยังไม่เคยผ่อนส่ง แต่อย่างไรก็ตาม ผู้ที่ไม่เคยซื้อสินค้าผ่อนส่งแต่คิดจะซื้อในอนาคตก็มีเกินกว่าครึ่งหนึ่งของผู้ไม่เคยผ่อนส่ง แสดงให้เห็นได้ประการหนึ่งว่าผู้ที่ไม่เคยซื้อสินค้าผ่อนส่งนั้นมีอยู่ประมาณครึ่งหนึ่งที่มีความต้องการซื้อแต่คิดขังอุปสรรคบางประการจึงไม่สามารถซื้อสินค้าผ่อนส่งได้ ซึ่งอุปสรรคดังกล่าวส่วนใหญ่แล้วได้แก่ กลัวจะเสียเงินมาก ไม่อยากมีภาระ ไม่มีเงินจะผ่อน และความคิดที่ว่าเป็นการใช้จ่ายเกินฐานะ (ดูตารางที่ 2.11 เหตุผลในการไม่ซื้อสินค้าผ่อนส่ง)



13. สินค้าที่คิดจะซื้อโดยการผ่อนส่งในอนาคต

ตารางที่ 2.13

สินค้าที่คิดจะซื้อโดยการผ่อนส่งในอนาคต

	ราย	ร้อยละ
ผู้ที่คิดจะซื้อสินค้าผ่อนส่งในอนาคต	288	100
บ้าน/ที่ดิน	108	37.50
รถยนต์	82	28.47
ตู้เย็น	28	9.72
โทรทัศน์	27	9.37
เฟอร์นิเจอร์	17	5.90
เครื่องปรับอากาศ	14	4.86
เครื่องใช้ไฟฟ้าในครัว	9	3.13
ชุดสเตอร์โอ	7	2.43
อื่น ๆ	104	36.11

(ตอบได้หลายคำตอบ)

ผู้ที่คิดจะซื้อสินค้าผ่อนส่งในอนาคตส่วนใหญ่ต้องการซื้อบ้าน/ที่ดิน และรถยนต์ กล่าวคือในจำนวนผู้ที่คิดจะซื้อสินค้าผ่อนส่ง 288 ราย ร้อยละ 37.50 ต้องการจะซื้อบ้าน/ที่ดิน และร้อยละ 28.47 ต้องการจะซื้อรถยนต์ รวมจำนวนผู้ที่ต้องการซื้อบ้าน/ที่ดิน และผู้ที่ต้องการซื้อรถยนต์ได้ถึงร้อยละ 65.97 สินค้าอื่น ๆ นอกจากนี้มีผู้ต้องการจะซื้อไม่เกินร้อยละ 10 หึ่งสิ้น เช่น ร้อยละ 9.72 ต้องการซื้อตู้เย็น ร้อยละ 9.37 ต้องการซื้อโทรทัศน์ ร้อยละ 5.90 ต้องการซื้อเฟอร์นิเจอร์ เป็นต้น และยังมีสินค้าอื่น ๆ อีกมากที่มีผู้ต้องการซื้อโดยการผ่อนส่ง เช่น พัดลม เต้าแก๊ส วิทยุ รถจักรยานยนต์ วิทยุ

เทพ จักร เป็นต้น

ประเภทสินค้าที่คิดจะซื้อ โดยการผ่อนส่งในอนาคตนี้เมื่อนำมาเปรียบเทียบกับสินค้าที่ผู้ซื้อผ่อนส่งเคยซื้อจะเป็นสินค้าประเภทเดียวกัน กล่าวคือ ในจำนวนสินค้าที่ซื้อผ่อนส่งนั้น สินค้าที่มีผู้ซื้อเป็นจำนวนมาก ได้แก่ รถยนต์ บ้าน/ที่ดิน ตู้เย็น และโทรทัศน์ (ดูตารางที่ 2.6 สินค้าที่ซื้อโดยการผ่อนส่ง)

14. เหตุผลที่ไม่คิดจะซื้อสินค้าผ่อนส่งในอนาคต

ตารางที่ 2.14

เหตุผลที่ไม่คิดจะซื้อสินค้าผ่อนส่งในอนาคต

	ราย	ร้อยละ
ผู้ที่ไม่คิดจะซื้อสินค้าผ่อนส่งในอนาคต	208	100
ราคาแพง/ดอกเบี้ยสูง	62	29.81
ยังไม่ต้องการสินค้าใด/พอใจแล้ว	51	24.52
ไม่อยากมีภาระหนี้สิน	42	20.19
ชอบซื้อเป็นเงินสด	37	17.79
ไม่มีเงินจะผ่อน/กลัวไม่มีเงินผ่อน	18	8.65
ไม่อยากจะจ่ายเกินฐานะ	11	5.29
อื่น ๆ/ไม่ให้เหตุผล	17	8.17

(ตอบได้หลายคำตอบ)

ผู้ที่ไม่คิดจะซื้อสินค้าผ่อนส่งในอนาคตซึ่งมีร้อยละ 42.40 ของผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด ส่วนใหญ่มีเหตุผลว่าสินค้าผ่อนส่งมีราคาแพงดอกเบี้ยสูง ตนเองไม่มีความจำเป็นต้องซื้อสินค้าใด เพราะมีพอเพียงแล้ว ผู้ที่ให้เหตุผลที่ไม่คิดจะซื้อว่าเพราะสินค้ามีราคาแพง

และผู้ชายก็คิดดอกเบี้ยสูงนั้นมีร้อยละ 30 โดยประมาณ ร้อยละ 24.52 ให้เหตุผลว่าเพราะ  
ยังไม่มีความต้องการสินค้า เท่าที่มีอยู่เพียงพอแล้ว ร้อยละ 20.19 ไม่อยากมีภาระหนี้สิน  
เพราะเหตุว่าอาจนำมาซึ่งความยุ่งยากให้แก่ครอบครัวได้ ร้อยละ 17.79 ให้เหตุผลสั้น ๆ  
ว่า เพราะพอใจที่จะซื้อเป็นเงินสดมากกว่า โดยไม่อธิบายเพิ่มเติมแต่อย่างใด ร้อยละ  
8.65 ไม่มีเงินจะผ่อนส่ง และกลัวว่าจะไม่มีเงินผ่อนในอนาคตจึงไม่คิดจะซื้อ ร้อยละ 5.29  
ไม่คิดจะซื้อเพราะไม่อยากใช้จ่ายเกินฐานะ นอกนั้นเป็นผู้ที่ ให้เหตุผลอื่น ๆ อีก ร้อยละ  
8.17 อาทิ กำลังผ่อนส่งสินค้าอยู่จึงไม่สามารถซื้อสินค้าผ่อนส่งได้อีก ระเบียบการยุ่งยาก  
เกินไป คิดว่าสินค้าผ่อนส่งมีคุณภาพด้อยกว่าสินค้าที่ขายเป็นเงินสด

เหตุผลที่ไม่คิดจะซื้อสินค้าผ่อนส่งในอนาคตนี้มีลักษณะใกล้เคียงกับเหตุผลในการไม่  
ซื้อสินค้าผ่อนส่ง (ตารางที่ 2.11) จึงอาจสรุปอุปสรรคของการผ่อนส่งทางค่านผู้ซื้อได้ว่า  
เป็นเพราะเห็นว่าสินค้านั้นมีราคาแพงกว่าซื้อด้วยเงินสดมาก ความกลัวในเรื่องภาระหนี้สิน  
ระเบียบในการผ่อนส่ง โดยเฉพาะจำนวนเงินผ่อนส่งรายเดือน และทัศนคติที่มีต่อระบบผ่อน  
ส่งในแง่ที่เป็นการใช้จ่ายเกินฐานะ เหล่านี้ล้วนเป็นอุปสรรคสำคัญที่ขัดขวางการซื้อสินค้า  
ผ่อนส่ง

15. พฤติกรรมในการชม ติดต่อก หรือได้รับการติดต่อเสนอขายสินค้าผ่อนส่ง

ตารางที่ 2.15 ก.

พฤติกรรมในการชม ติดต่อก หรือได้รับการติดต่อเสนอขายสินค้าผ่อนส่ง

	ราย	ร้อยละ
ผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด	500	100
เคยไปชม ติดต่อก หรือได้รับการติดต่อเสนอขาย สินค้าผ่อนส่ง	381	76.20
ไม่เคย	119	23.80

(คำตอบเดียว)



ในกระบวนการยุติธรรมการขายสินค้าผอนส่งที่ช้กันอยู่ในปัจจุบัน ได้รวมเอาการตั้งโชว์สินค้าการแสดงสินค้า ตลอดจนการใช้พนักงานขายเข้าไว้ด้วย จากการสำรวจ ปรากฏว่ามีผู้เคยไปชมสินค้าผอนส่งที่ร้าน หรืองานแสดงสินค้าผอนส่ง หรือได้รับการติดต่อเสนอขายสินค้าผอนส่งจากพนักงานขายรวมกัน 381 ราย คิดเป็นร้อยละ 76.20 ของผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด นับได้ว่าอยู่ในอัตราที่สูงพอสมควร ที่เหลืออีกร้อยละ 23.80 ไม่เคยไปชม ติดต่อ หรือได้รับการติดต่อเสนอขายสินค้าผอนส่งแต่ประการใด

ตารางที่ 2.15 ข.

ลักษณะการไปชม ติดต่อ หรือได้รับการติดต่อเสนอขายสินค้าผอนส่ง

	ราย	ร้อยละ
ผู้ที่เคยไปชมหรือได้รับการติดต่อ	381	100
มีพนักงานมาติดต่อที่บ้าน	187	49.08
มีพนักงานมาติดต่อที่สถานที่ทำงาน	140	36.75
ไปชมตามห้องโชว์ด้วยตนเอง	123	32.28
ได้รับแจกเอกสารทางไปรษณีย์	42	11.02
อื่น ๆ	10	2.62

(ตอบได้หลายคำตอบ)

ในจำนวนผู้ที่เคยไปชมหรือได้รับการติดต่อดังกล่าวนี้ ประมาณครึ่งหนึ่ง หรือร้อยละ 49.08 เป็นการติดต่อในแบบพนักงานขายมาเสนอขายที่บ้าน ร้อยละ 36.75 เคยมีพนักงานขายไปติดต่อที่สถานที่ทำงาน ร้อยละ 32.28 ไปชมสินค้าตามร้าน หรือที่ห้องแสดงสินค้าด้วยตนเอง ทั้งด้วยความสนใจจริง และที่ บังเอิญผ่านไปพบเห็น ร้อยละ 11.02 เคยได้รับเอกสารแจกทางไปรษณีย์ แนะนำให้รู้จักร้านที่ขายสินค้าผอนส่งและชักชวนให้ไปชม นอกจากนี้ยังมี การชักชวนแนะนำทางโทรศัพท์ ตลอดจนได้รับคำแนะนำจากเพื่อนฝูง

ตารางที่ 2.15.1-2.15.5 แสดงการไปชม ติดต่อ หรือได้รับการติดต่อเสนอขาย  
สินค้าผ่อนส่งจำแนกตามข้อมูลส่วนตัวของผู้ให้สัมภาษณ์ และตารางที่ 2.12.5 แสดงจำแนก  
ตามประสิทธิภาพในการผ่อนส่ง

ตารางที่ 2.15.1

การไปชมติดต่อหรือได้รับการติดต่อเสนอขายสินค้าอ่อนส่ง  
จำแนกตามเพศ/สถานภาพทางการสมรสของผู้ให้สัมภาษณ์

	เพศ				สถานภาพทางการสมรส			
	ชาย	ร้อยละ	หญิง	ร้อยละ	โสด	ร้อยละ	สมรส	ร้อยละ
ผู้ที่เคยไปชมหรือได้รับการติดต่อ	188	100	193	100	161	100	220	100
ไปชมตามห้องโชว์	66	35.11	57	29.53	55	34.16	68	30.91
มีพนักงานมาติดต่อที่บ้าน	96	51.06	91	47.15	74	45.96	113	51.36
มีพนักงานมาติดต่อที่ทำงาน	66	35.11	74	38.34	66	40.99	74	33.64
ได้รับแจกเอกสารทางไปรษณีย์	19	10.11	23	11.92	19	11.80	23	10.45
อื่น ๆ	4	2.3	6	3.11	5	3.11	5	2.27

(ตอบได้หลายคำตอบ)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ - เพศชายมีอัตราการเคยไปชมสินค้าอ่อนส่งตามห้องโชว์มาก  
เพศหญิง

- ผู้ที่สมรสแล้วมีอัตราการที่พนักงานมาติดต่อที่บ้านมากกว่าผู้ที่ยัง  
เป็นโสด แต่มีอัตราการที่พนักงานไปติดต่อที่สถานที่ทำงานต่ำกว่า



ตารางที่ 2.15.2

การไปชมติดต่อหรือได้รับการติดต่อเสนอขายสินค้าผอนส่ง  
จำแนกตามอายุของผู้ให้สัมภาษณ์

	อายุ					
	ไม่เกิน 30ปี	ร้อยละ	31-40 ปี	ร้อยละ	เกินกว่า 40ปี	ร้อยละ
ผู้ที่เคยไปชมหรือได้รับการติดต่อ	181	100	112	100	88	100
ไปชมตามห้องโชว์	73	40.33	33	29.46	17	19.32
มีพนักงานมาติดต่อที่บ้าน	78	43.09	57	50.89	52	59.09
มีพนักงานมาติดต่อที่สถานที่ทำงาน	72	39.78	41	36.61	27	30.68
ได้รับแจกเอกสารทางไปรษณีย์	19	10.50	8	7.14	15	17.05
อื่น ๆ	4	2.21	4	3.57	2	2.27

(ตอบได้หลายคำตอบ)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ เหตุผลที่ว่ากลัวจะเสียเงินมากจะมีอัตราสูงขึ้นตามอายุ

ตารางที่ 2.15.3

การไปชมติดต่อหรือได้รับการติดต่อเสนอขายสินค้าผอนส่ง  
จำแนกตามรายได้ของผู้ให้สัมภาษณ์

	1,000-3,000 บาท		3,001-5,000 บาท		สูงกว่า 5,000 บาท		ไม่ตอบ	
	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ
ผู้ที่เคยไปชมหรือได้รับการติดต่อ	209	100	86	100	70	100	16	100
ไปชมตามห้องโชว์	70	33.49	27	31.40	21	30.00	5	31.25
มีพนักงานมาติดต่อที่บ้าน	98	46.89	42	48.84	35	50.00	12	75.00
มีพนักงานมาติดต่อที่สถานที่ทำงาน	75	35.89	38	44.19	25	35.71	2	12.50
ได้รับแจกเอกสารทางไปรษณีย์	17	8.13	14	16.28	10	14.29	1	6.25
อื่น ๆ	8	3.83	-	-	1	1.43	1	6.25

(ตอบได้หลายคำตอบ)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ กลุ่มรายได้สูงกว่า 5,000 บาทมีอัตราการที่พนักงานมาติดต่อถึงบ้านสูงกว่ากลุ่มรายได้อื่น ๆ และกลุ่มรายได้ 1,000-3,000 บาทมีอัตราการไปชมตามห้องโชว์สูงกว่ากลุ่มรายได้อื่น ๆ

ตารางที่ 2.15.4  
การไปชม ติดต่อ หรือได้รับการติดต่อเสนอขายสินค้าผ่องส่ง  
จำแนกตามการศึกษาของผู้ให้สัมภาษณ์

	ไม่เกิน ม.ศ. 3		ม.ศ. 4-6 อาชีวชั้นสูง		อุดมศึกษา		ไม่ตอบ	
	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ
ผู้ที่เคยไปชมหรือได้รับการติดต่อ	143	100	106	100	123	100	9	100
ไปชมตามห้องโชว์	31	21.68	44	41.51	47	38.4	1	11.11
มีพนักงานมาติดต่อที่บ้าน	84	58.74	47	44.34	51	41.46	5	55.56
มีพนักงานมาติดต่อที่สถานที่ทำงาน	41	28.67	41	38.68	56	45.53	2	22.22
ได้รับแจกเอกสารทางไปรษณีย์	9	6.29	12	11.32	20	16.26	1	11.11
อื่น ๆ	6	4.20	3	2.83	1	*	-	-

(ตอบได้หลายคำตอบ)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ กลุ่มที่ระดับการศึกษาไม่เกิน ม.ศ. 3 มีอัตราการไปชมสินค้าผ่องส่งต่ำมาก แต่มีพนักงานมาติดต่อที่บ้านในอัตราสูง กลุ่มที่มีระดับการศึกษาชั้นอุดมศึกษาขึ้นไปจะมีอัตราการที่พนักงานมาติดต่อที่สถานที่ทำงานค่อนข้างสูง

ตารางที่ 2.15.5  
การไปชม คัดต่อ หรือได้รับการคัดต่อเสนอขายสินค้าผอนส่ง  
จำแนกตามอาชีพของผู้ให้สัมภาษณ์

	ข้าราชการ		พนักงาน		พ่อค้า		อื่น ๆ	
	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ
ผู้ที่เคยไปชมหรือได้รับการ คัดต่อ	66	100	172	100	112	100	31	100
ไปชมตามห้องโชว์	23	34.85	72	41.86	22	19.64	6	19.35
มีพนักงานมาติดต่อบ้าน	25	37.88	70	40.70	72	64.29	20	64.52
มีพนักงานมาติดต่อกับสถาน ที่ทำงาน	31	46.97	82	47.67	22	19.64	5	16.13
ได้รับแจกเอกสารทาง ไปรษณีย์	11	16.67	22	12.79	5	4.46	4	12.90
อื่น ๆ	1	1.52	3	1.74	5	4.46	1	3.23

(ตอบได้หลายคำตอบ)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ กลุ่มอาชีพพนักงานและข้าราชการมีอัตราการที่พนักงานมาติดต่อกับ  
สถานที่ทำงานสูงกว่าอาชีพอื่น ๆ และอาชีพค้าขายมีอัตราการที่  
พนักงานมาติดต่อบ้านสูงอย่างเห็นได้ชัด.



ตารางที่ 2.15.6  
การไปชม ติดต่o หรือได้รับการติดต่o เสนอขายสินค้าผอนส่ง  
จำแนกตามประสพการณ์ในการผอนส่ง

	เลขผอนส่ง		ไม่เลขผอนส่ง	
	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ
ผู้ที่เคยไปชมหรือได้รับการติดต่o	163	100	218	100
ไปชมตามห้องโชว์ที่ขายสินค้าผอนส่ง	68	41.72	55	25.23
มีพนักงานมาติดต่o เสนอขายที่บ้าน	77	47.24	110	50.46
มีพนักงานมาติดต่o เสนอขายที่สถานที่ทำงาน	55	33.74	85	38.99
ได้รับแจกเอกสารทางไปรษณีย์	21	12.88	21	9.63
อื่น ๆ	3	1.84	6	2.75

(ตอบได้หลายคำตอบ)

ผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งที่เคยซื้อและไม่เคยซื้อสินค้าผอนส่งต่างเคยมีพนักงานชายมาติดต่o เสนอขายที่บ้านถึงประมาณร้อยละ 50 ด้วยกัน การติดต่o ในลำดับรองลงมาของผู้ที่เคยซื้อสินค้าผอนส่งคือร้อยละ 41.72 เคยไปชมสินค้าตามห้องโชว์ด้วยตนเอง ร้อยละ 33.74 มีพนักงานชายมาติดต่o ที่สถานที่ทำงานร้อยละ 12.88 เคยได้รับแจกเอกสารทางไปรษณีย์ นอกนั้นยังได้รับการติดต่o ทางโทรศัพท์ และเพื่อนฝูงแนะนำอีกเป็นจำนวนไม่มากนัก

ส่วนผู้ที่ไม่เคยซื้อสินค้าผอนส่งนั้น นอกจากจะเคยมีพนักงานมาติดต่o เสนอขายที่บ้านดังกล่าวแล้ว ร้อยละ 38.99 ยังเคยมีพนักงานไปติดต่o ที่สถานที่ทำงานร้อยละ 25.23 เคยไปชมสินค้าตามห้องโชว์ด้วยตนเอง และร้อยละ 9.63 เคยได้รับแจกเอกสารทางไปรษณีย์

นอกจากนั้นเป็นการติดต่อทางอื่น ๆ เช่น เกี่ยวกับการติดต่อของผู้ที่เคยซื้อสินค้าผอนส่งถึง  
กล่าวแล้ว

จากการเปรียบเทียบการไปชมติดต่อหรือได้รับการติดต่อเสนอขายสินค้าผอนส่ง  
ระหว่างผู้ที่เคยซื้อสินค้าผอนส่งกับผู้ที่ไม่เคยซื้อ อาจกล่าวได้ว่าการจัดส่งพนักงานไปติดต่อ  
เสนอขายที่บ้านเป็นวิธีเสนอขายที่ดีพอสมควร แต่การไปชมสินค้าด้วยตนเองเป็นวิธีที่ดีที่สุด  
ในการกระตุ้นให้เกิดการซื้อ

## บทสรุปหมวดที่ 2

หมวดที่ 2 เป็นการศึกษาพฤติกรรมที่เกี่ยวข้องกับระบบผอนส่ง ผลจากการสำรวจ  
ปรากฏว่า พฤติกรรมที่เป็นเรื่องกว้าง ๆ ของระบบผอนส่งคือการเคยเห็น/ได้ยินโฆษณาสินค้า  
ผอนส่ง มีผู้เคยเห็น/ได้ยินถึงกว่าร้อยละ 97 ทั้งนี้เนื่องจากการโฆษณาดังกล่าว กระทำ  
กันอย่างกว้างขวางโดยอาศัยสื่อต่าง ๆ หลายประเภทด้วยกัน อาทิ ป้ายโฆษณาตามร้านค้า  
วิทยุ โทรทัศน์ และหนังสือพิมพ์ สื่อที่มีผู้เห็นหรือได้ยินโฆษณาสินค้าผอนส่งมากที่สุดคือ  
โทรทัศน์ รองลงไปได้แก่หนังสือพิมพ์ วิทยุ พนักงานขาย และป้ายโฆษณา ตามลำดับ ส่วน  
สินค้าผอนส่งที่ผู้ให้สัมภาษณ์เคยเห็นโฆษณา ปรากฏว่า เกือบร้อยละ 60 เห็นโฆษณาขาย  
โทรทัศน์ รองลงไปเป็นการโฆษณาขายตู้เย็น รถยนต์ บ้าน/ที่ดิน วิทยุ จักรเย็บผ้า ตามลำดับ

สำหรับพฤติกรรมในการซื้อสินค้าผอนส่ง ปรากฏว่ามีผู้ที่เคยซื้อสินค้าผอนส่งประ  
มาณร้อยละ 37 ไม่เคยซื้อประมาณร้อยละ 63 ตัวเลขผู้ที่เคยซื้อสินค้าผอนส่งนี้เป็นการ  
ซื้อที่มีการผอนเป็นรายเดือนเท่านั้น ไม่ไ้ค้นับรวมผู้ที่ทำการผอนเป็นรายวันหรือสัปดาห์เข้า  
ไว้ด้วย ซึ่งถ้าหากนำมารวม อัตราส่วนของผู้ที่เคยซื้อสินค้าผอนส่งจะสูงกว่านี้มาก

จากการวิเคราะห์ลักษณะของผู้ที่เคยซื้อสินค้าผอนส่ง พบว่า เพศชายและผู้ที่มีสมรส  
แล้ว ซื้อสินค้าผอนส่งมากกว่าเพศหญิง และผู้ที่ยังเป็นโสด ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากสินค้าผอนส่ง  
ส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่ตรงกับความต้องการของผู้ที่มีครอบครัวแล้วมากกว่า เช่น บ้าน/ที่ดิน  
รถยนต์ และสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ภายในบ้าน ทั้งสินค้าเหล่านี้ยังมีราคาสูงด้วย

เพศชายซึ่งเป็นที่ยอมรับกันว่ามีความรอบรู้ในด้านต่าง ๆ สูงกว่าเพศหญิงและยังเป็นหัวหน้าครอบครัวด้วย จึงเป็นผู้ซื้อส่วนใหญ่ เมื่อพิจารณาทางด้านอายุและระดับรายได้จะพบว่าผู้มีอายุและรายได้อยู่ในระดับสูงจะมีโอกาสซื้อสินค้าผอนส่งมากกว่าผู้ที่มีอายุและรายได้อยู่ในระดับต่ำอย่างเห็นได้ชัด ส่วนการวิเคราะห์ทางด้านระดับการศึกษาและกลุ่มอาชีพนั้น พบว่าผู้ซื้อสินค้าผอนส่งส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับ ม.ศ. 4-6 หรือ อาชีวชั้นสูง และประกอบอาชีพรับราชการ

จากผลการสำรวจในเรื่องระยะเวลาที่เริ่มทำการผอนส่งเป็นครั้งแรก ปรากฏว่าเกือบร้อยละ 50 เริ่มทำการผอนส่งครั้งแรกนานกว่า 2 ปี มาแล้วและอีกประมาณร้อยละ 30 เริ่มทำการผอนส่งภายใน 1-2 ปีมาแล้ว จึงอาจสรุปได้ว่าผู้ให้สัมภาษณ์ที่เคยซื้อสินค้าผอนส่งได้เขามารวมอยู่ในระบบผอนส่งเป็นระยะเวลาานพอสมควร

สินค้าผอนส่งที่เป็นที่นิยมซื้อมากที่สุดคือ รถยนต์ ปรากฏว่า ผู้ที่เคยซื้อสินค้าผอนส่งกว่าร้อยละ 30 ซื้อรถยนต์ผอนส่ง สินค้าในอันดับรองลงมาได้แก่บ้าน/ที่ดิน ตู้เย็น โทรทัศน์ และจักรเย็บผ้า นอกจากนี้ยังมีสินค้าที่มีผู้ซื้อรายย่อย ๆ อีกหลายประเภท เช่น เครื่องปรับอากาศ ผ่า และพัดลม เป็นต้น เหตุที่รถยนต์เป็นสินค้าผอนส่งที่มีผู้นิยมซื้อนั้นเนื่องจากทำเลที่อยู่อาศัยขยายกว้างออกไปตามชานเมืองมากขึ้นประการหนึ่ง เนื่องจากระบบขนส่งสาธารณะยังไม่ดีพออีกประการหนึ่ง และประการสุดท้ายเนื่องจากอุปนิสัยของคนกรุงเทพฯ ส่วนใหญ่รักความสะดวกสบาย ชอบโก้เก๋ และใช้จ่ายฟุ่มเฟือย จึงโอ้อวดกันด้วยการเป็นเจ้าของรถยนต์ และผลของอุปนิสัยดังกล่าวนี้ยังทำให้สินค้าประเภทเครื่องอำนวยความสะดวกภายในบ้าน เช่น ตู้เย็น โทรทัศน์ และเครื่องปรับอากาศ ขายดีขึ้นด้วย เมื่อพิจารณาประกอบกันผลการสำรวจสินค้าที่ผู้ให้สัมภาษณ์คิดจะซื้อโดยการผอนส่งในอนาคต ซึ่งปรากฏว่า บ้าน/ที่ดิน รถยนต์ ตู้เย็น และโทรทัศน์ เป็นสินค้าที่ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่ต้องการจะซื้อ อาจสรุปได้ว่าบ้าน/ที่ดิน รถยนต์ ตู้เย็น และโทรทัศน์ เป็นสินค้าที่จำเป็นต่อการดำเนินชีวิตของชาวกรุงเทพฯ ในปัจจุบัน และธุรกิจที่จำหน่ายสินค้าดังกล่าวเหล่านี้น่าจะมีแนวโน้มขยายตัวออกไปอีก

ในจำนวนผู้ที่ซื้อสินค้าผอนส่งนั้น น่าสังเกตว่าเพศชายซื้อรถยนต์มากกว่าเพศหญิง เนื่องจากมีความรู้และความสนใจในเรื่องเครื่องยนต์อยู่เป็นทุน และเป็นที่ยอมรับของสังคม



ควยว่าเพศชายควรเป็นผู้ที่ขั้บซื้อรถยนต์มากกว่าเพศหญิง กลุ่มอายุไม่เกิน 30 ปีส่วนใหญ่ซื้อรถยนต์ แ่กลุ่มอายุที่สูงขึ้นไปจะซื้อทั้งรถยนต์ บ้าน/ที่ดิน และตู้เย็น ควยปะปนกันไป ในกลุ่มรายไ้ระหว่าง 1,000 - 3,000 บาท ซื้อตู้เย็นและโทรทัศน์ผ่อนส่งมากกว่ากลุ่มรายไ้ได้น และซื้อรถยนต์น้อยมากเมื่อเทียบกับรายไ้สูง ๆ ขึ้นไป หากวิเคราะห์ตามการศึกษาจะพบว่า ผู้ที่มีการศึกษาชั้นอุดมศึกษาซื้อรถยนต์ถึงเกือบครึ่งหนึ่งของกลุ่ม ส่วนผู้มีการศึกษาระดับปานกลางนิยมซื้อบ้าน และผู้มีการศึกษาไม่เกิน ม.ศ.3 นิยมซื้อรถยนต์และจักรจากการวิเคราะห์ตามอาชีพพบว่าข้าราชการนิยมซื้อบ้าน/ที่ดิน และตู้เย็น ส่วนอาชีพอื่น ๆ นั้นนิยมซื้อรถยนต์

ในเรื่องความพอใจระเบียบการผ่อนส่งสินค้า ผู้ผ่อนส่งส่วนใหญ่มีความพอใจ ระเบียบการผ่อนส่งรถยนต์ที่กระทำอยู่ในหมู่ผู้เคยซื้อรถยนต์ผ่อนส่งเป็นส่วนใหญ่ ไ้แก่ เงินคาวระหว่าง 20,000 - 30,000 บาท ผ่อนส่งเดือนละ 2,000 - 3,000 บาท เป็นระยะเวลา 19-24 เดือน ระเบียบการผ่อนส่งบ้าน/ที่ดินส่วนใหญ่วางเงินคาวนเกินกว่า 50,000 บาทขึ้นไป ผ่อนส่งเดือนละไม่เกิน 3,000 บาท เป็นระยะเวลา 120-180 เดือน ระเบียบการผ่อนส่งที่ดินส่วนใหญ่ไม่ต้องวางเงินคาวน ผ่อนส่งเดือนละไม่เกิน 1,000 บาท เป็นระยะเวลาไม่เกิน 60 เดือน ระเบียบการผ่อนส่งตู้เย็นส่วนใหญ่วางเงินคาวนไม่เกิน 500 บาท ผ่อนเดือนละ 301-500 บาท เป็นเวลาไม่เกิน 24 เดือน

การศึกษาผู้ซื้อสินค้าผ่อนส่งอีกด้านหนึ่งที่น่าสนใจคือ การศึกษาถึงสาเหตุที่ทำให้ซื้อสินค้าผ่อนส่ง จากการสำรวจปรากฏว่า ประมาณร้อยละ 60 ของผู้เคยซื้อสินค้าผ่อนส่งให้เหตุผลในการซื้อว่า เนื่องจากไม่มีเงินก้อนพอเพียงที่จะซื้อสินค้านั้นเป็นเงินสดได้ ประมาณร้อยละ 40 ซื้อสินค้าผ่อนส่งเพราะต้องการสินค้ามาใช้ทันที ประมาณร้อยละ 25 ซื้อเพราะมีผู้อื่นชักชวน และประมาณร้อยละ 20 ให้เหตุผลว่าเพราะไม่มียากจ่ายเงินก้อน

ในการตัดสินใจซื้อสินค้าผ่อนส่งจะต้องพิจารณาปัจจัยต่าง ๆ อีกหลายประการ ข้อที่สำคัญที่สุดที่มีผู้คำนึงถึงประมาณร้อยละ 50 คือ จำนวนเงินผ่อนชำระรายเดือน ประมาณร้อยละ 37 พิจารณาเปรียบเทียบราคาเงินผ่อนกับราคาเงินสดและอัตราดอกเบี้ย ประมาณร้อยละ 30 จะพิจารณาดังระยะเวลาการผ่อนว่าเป็นเวลากี่เดือน รองลงมาจะพิจารณาดังยี่ห้อ

ของสินค้า จำนวนเงินค่าน ความสะดวกในการผ่อนชำระ และแบบ สีสรร ขนาดของสินค้า ตามลำดับ น่าสังเกตว่าในการพิจารณาตัดสินใจซื้อสินค้าผ่อนส่งนั้น ผู้ซื้อคำนึงถึงความสามารถ ในการผ่อนชำระเป็นข้อสำคัญที่สุด ส่วนราคาสินค้าและอัตราดอกเบี้ยเป็นปัจจัยที่สำคัญรองลงมา

เนื่องจากผู้ที่ดำเนินธุรกิจสินค้าผ่อนส่งมีจำนวนมากมาย ผู้ซื้อจำต้องเลือกว่าจะซื้อ จากผู้ชายรายใด ปัจจัยสำคัญในการคัดเลือกผู้ชายคือความคุ้นเคยเป็นเพื่อนฝูงกัน กว่าร้อยละ 40 ของผู้ซื้อสินค้าผ่อนส่งจะพิจารณาถึงปัจจัยนี้ ประมาณร้อยละ 25 พิจารณาถึงความ ชัดตรงไว้ใจได้ของผู้ชาย นอกจากนั้นยังมีปัจจัยอื่น ๆ อีก เช่น ผู้ชายเป็นตัวแทนจำหน่าย สินค้าที่ต้องการ ผู้ชายส่งพนักงานขายมาหา และลดราคาให้เป็นพิเศษ เป็นต้น

สำหรับผู้ที่ไม่เคยซื้อสินค้าผ่อนส่ง ซึ่งมีอยู่ประมาณร้อยละ 63 นั้น ได้ให้เหตุผลใน การไม่ซื้อสินค้าผ่อนส่งว่า เหตุผลสำคัญคือกลัวว่าจะเสียเงินมาก และไม่ยอมมีภาระผูกพันที่ จะต้องผ่อนชำระติดต่อกันไปอีกหลายงวด เหตุผลทั้ง 2 ประการข้างต้นนี้มีผู้เห็นด้วยประมาณ ร้อยละ 40 เท่า ๆ กัน เหตุผลที่น่าสนใจนอกจากนี้ คือ ประมาณร้อยละ 15 ไม่ซื้อสินค้า ผ่อนส่งเพราะมีความพอใจกับสภาพความเป็นอยู่ของตนแล้ว ประมาณร้อยละ 13 ไม่ซื้อ เพราะไม่มีเงินผ่อน และร้อยละ 13 เช่นกันเห็นว่าทำให้เกิดการใช้จ่ายเกินฐานะจึงไม่ซื้อ

การพิจารณาถึงอนาคตของตลาดสินค้าผ่อนส่งอย่างคร่าว ๆ อาจพิจารณาได้ทางหนึ่ง จากความตั้งใจที่จะซื้อสินค้าผ่อนส่งในอนาคต ในการสำรวจพบว่าผู้ให้สัมภาษณ์ถึงเกือบร้อยละ 60 มีความตั้งใจที่จะซื้อสินค้าผ่อนส่งในอนาคต อีกประมาณร้อยละ 40 ไม่สนใจซื้อ เมื่อเปรียบ เทียบกับจำนวนผู้ที่เคยซื้อสินค้าผ่อนส่งซึ่งมีประมาณร้อยละ 37 เท่านั้น จะเห็นว่าตลาดใน อนาคตจะขยายออกไปมาก ทั้งนี้เนื่องจากผู้ที่เคยซื้อสินค้าผ่อนส่งจะซื้อสินค้าผ่อนส่งอย่างอื่น ๆ อีก และผู้ที่ยังไม่เคยซื้อสินค้าผ่อนส่งอีกกว่าครึ่งหนึ่งก็คิดอยากจะซื้อ แสดงให้เห็นอย่างชัดเจน ว่าสินค้าผ่อนส่งได้รับความนิยมอย่างมาก แต่อย่างไรก็ตามตัวเลขที่แสดงความตั้งใจจะซื้อนั้น เป็นตัวเลขคาดการณ์ในอนาคต อันมีความไม่แน่นอนเป็นลักษณะสำคัญ นอกจากนั้นยังมีอุปสรรค อีกหลายประการที่อาจขัดขวางความตั้งใจซื้ออันนี้ให้เกิดผลได้ โดยเฉพาะอุปสรรคที่ทำให้ไม่ ซื้อสินค้าผ่อนส่งและไม่คิดจะซื้อสินค้าผ่อนส่งในอนาคต เช่น เห็นว่าสินค้าผ่อนส่งมีราคาแพง

และคิดดอกเบี้ยสูง ไม่อยากมีภาระในการผ่อนส่ง และเห็นว่าเป็นการใช้จ่ายเกินฐานะ เป็นต้น การวิเคราะห์ในเรื่องนี้จึงยังมีอาจชี้ชัดลงไปได้ว่าอนาคตของตลาดสินค้าผ่อนส่งจะเป็นเช่นไร แต่หากสินค้าผ่อนส่งยังคงได้รับความนิยมอย่างสูง เช่นนี้ตลอดไป ก็เชื่อได้ว่าอนาคตของตลาดสินค้าผ่อนส่งจะแจ่มใส

พฤติกรรมที่เกี่ยวข้องกับระบบผ่อนส่งอย่างกว้าง ๆ อีกประการหนึ่ง คือ การไปชมสินค้าผ่อนส่ง ติดต่อกับหรือได้รับการติดต่อจากผู้ขายสินค้าผ่อนส่ง ปรากฏว่า ผู้ให้สัมภาษณ์ถึงกว่าร้อยละ 75 เคยมีการติดต่อในลักษณะดังกล่าวทางใดทางหนึ่ง กล่าวคือประมาณร้อยละ 50 ของผู้ที่เคยติดต่อ มีพนักงานขายมาติดต่อที่บ้าน ประมาณร้อยละ 37 มีพนักงานไปติดต่อที่สถานที่ทำงาน ประมาณร้อยละ 33 เคยไปชมสินค้าผ่อนส่งด้วยตนเองที่ร้านหรืองานแสดง และเคยได้รับแจกเอกสารทางไปรษณีย์ ประมาณร้อยละ 11 หากแยกวิเคราะห์ตามพฤติกรรมในการผ่อนส่ง จะพบว่าทั้งผู้ที่เคยซื้อสินค้าผ่อนส่งและไม่เคยซื้อสินค้าผ่อนส่งต่างเคยมีพนักงานไปติดต่อเสนอขายที่บ้านในอัตราใกล้เคียงกัน แต่ผู้ที่เคยซื้อสินค้าผ่อนส่งจะมีอัตราการไปชมสินค้าตามร้านและห้องโชว์ด้วยตนเองสูงกว่าผู้ไม่เคยซื้อสินค้าผ่อนส่งอย่างเห็นได้ชัด และมีความแตกต่างกันในการได้รับแจกเอกสารทางไปรษณีย์อยู่บ้างพอสมควร จึงอาจกล่าวได้ว่า การไปชมสินค้าด้วยตนเอง และการได้รับแจกเอกสารทางไปรษณีย์มีผลต่อการตัดสินใจซื้อด้วย



หมวดที่ 3 ทักษะการซื้อ

1. ความเห็นต่อการซื้อขายในระบบผ่อนส่ง

ตารางที่ 3.1

ความเห็นต่อการซื้อขายในระบบผ่อนส่ง

	จำนวน	ร้อยละ
ผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด	500	100
<u>ความเห็นสนับสนุน</u>		
ทำให้ได้ของมาใช้ตามต้องการทันที	195	39.00
ไม่ต้องหาเงินก่อนมาซื้อ	144	28.80
ไม่ต้องรอเก็บเล็กผสมน้อย	130	26.00
ผ่อนชำระทีละน้อยไม่เดือดร้อนอะไร	124	24.80
นำเงินสดไปลงทุนทำอย่างอื่นดีกว่า	39	7.80
เหมาะสำหรับผู้มีรายได้น้อย	37	7.40
ดีกว่าไปกู้ยืมเงิน	22	4.40
เหมาะสำหรับผู้มีรายได้ประจำ	18	3.60
ให้บริการมากกว่าซื้อด้วยเงินสด	16	3.20
อื่น ๆ	73	14.60
<u>ความเห็นคัดค้าน</u>		
ดอกเบี้ยแพง/ราคาเงินผ่อนสูงมาก	359	71.80
เป็นการก่อกวนหนี้สิน	110	22.00
ทำให้ใช้จ่ายเกินฐานะ	102	20.40
เป็นการระงับยากในการผ่อน	74	14.80
ไม่มีเงินจะผ่อน	23	4.60
ไม่เชื่อถือความมั่นคงของบริษัท	22	4.40
อื่น ๆ	74	14.80

(ตอบได้หลายคำตอบ)

ในการสำรวจครั้งนี้ กลุ่มประโยคที่เกี่ยวข้องกับทัศนคติต่อการผ่อนส่ง ซึ่งเรียกว่า Attitude scale นั้น แยกออกได้เป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มความเห็นสนับสนุน และกลุ่มความเห็นคัดค้าน ดังนี้

ก. ความเห็นสนับสนุน

- ทำให้ใครของมาใช้ตามต้องการทันที
- ไม่ต้องรอเก็บเล็กผสมน้อย
- ดีกว่าไปกู้ยืมเงิน
- ผ่อนชำระที่ละน้อยไม่เดือดร้อนอะไร
- ทำให้เทียบหน้าเทียบตาเพื่อนฝูง
- เสียดอกเบี้ยไม่มากนัก
- ผ่อนชำระใครสะดวกเพราะมีคนมาเก็บเงิน
- สะดวกดี ไม่ต้องเสียเวลาไปหาซื้อเอง
- มีบริการซ่อม/เช็คให้ด้วย
- บริการรวดเร็วทันใจ
- ไม่อยากจ่ายเงินก่อน
- นำเงินสดไปลงทุนทำอย่างอื่นดีกว่า

ข. ความเห็นคัดค้าน

- ทำให้ใช้จ่ายเกินฐานะ
- เป็นการก่อหนี้สิน
- เสียเกียรติ/เสียหน้า
- ดอกเบี้ยแพง
- ราคาผ่อนส่งแพงกว่าราคาเงินสดมาก
- ไม่ใครรับส่วนลด
- มีสินคาให้เลือกรอ/ไม่ได้เลือก
- เป็นภาระยุ่งยากในการผ่อน
- ไม่มีเงินจะผ่อน
- ไม่เชื่อถือความมั่นคงของบริษัท

- บริการไม่ดี
- สินค้าคุณภาพไม่ดี

ผลจากการสำรวจปรากฏดังในตารางที่ 3.1 กล่าวคือผู้ที่มีความเห็นสนับสนุนระบบ  
ผ่อนส่งโดยให้เหตุผลว่าเป็นระบบที่ทำให้ผู้ซื้อสินค้ามาใช้ตามต้องการทันที มีร้อยละ 39  
รองลงมาคือร้อยละ 28.80 ให้เหตุผลสนับสนุนระบบผ่อนส่งว่าไม่ต้องหาเงินก่อนมาซื้อ เป็น  
การดีสำหรับผู้ไม่มีเงินจำนวนมาก และผู้ที่มีเงินก็อาจเก็บเงินจำนวนนั้นไว้สำหรับเหตุฉุกเฉิน  
จำเป็นได้ ร้อยละ 26.00 สนับสนุนด้วยเหตุผลที่ว่าไม่ต้องรอเก็บเล็กผสมน้อย ซึ่งกว่าจะได้  
ครบตามต้องการจะต้องใช้ความพยายามอย่างสูง และกินเวลานานอีกทั้งระดับราคายังมีแนว  
โน้มสูงขึ้น จึงต้องสะสมเงินจำนวนมากกว่าราคาในปัจจุบัน ร้อยละ 24.80 ให้เหตุผลว่า  
การผ่อนชำระที่ละน้อยไม่เดือดร้อนอะไร ร้อยละ 7.80 เห็นว่าระบบผ่อนส่งทำให้มีโอกาส  
นำเงินสดไปลงทุนทางอื่น และอีกร้อยละ 7.40 เห็นว่าเป็นระบบที่เหมาะสมสำหรับผู้มีรายได้น้อย  
นอกนั้นเป็นความเห็นอื่น ๆ ในทางสนับสนุนระบบผ่อนส่ง เช่น ทำให้หัดเก็บเงินเพื่อนฝูง  
ผู้ชายสินค้าผ่อนส่งบริการรวดเร็วทันใจ สะดวกดีเพราะมีเงินมาเก็บเงินและไม่ต้องเสียเวลา  
ไปหาซื้อเอง เป็นต้น

ทางด้านความเห็นคัดค้านนั้น ร้อยละ 71.80 เห็นว่าระบบผ่อนส่งกำหนดอัตราดอกเบี้ย  
ไว้มากเกินไป ทำให้สินค้ามีราคาแพง ร้อยละ 22.00 เห็นว่าเป็นระบบที่ทำให้เกิดการก่อ  
หนี้สิน ร้อยละ 20.40 เห็นว่าระบบนี้ทำให้ผู้ซื้อใช้จ่ายเกินฐานะ และอีกร้อยละ 14.80  
เห็นว่าการผ่อนชำระเป็นรายเดือนเป็นภาระยุ่งยาก ส่วนความเห็นคัดค้านอื่น ๆ นอกจากนี้  
มีกระจายกันไป เช่น เสียเกียรติ เสียหน้า ไม่ได้รับส่วนลด เช่น ซื้อด้วยเงินสด สินค้าคุณภาพ  
ไม่ดี และเป็นภัยต่อเศรษฐกิจ เป็นต้น แต่ละความเห็นมีผู้คัดค้านไม่เกินร้อยละ 5

มีข้อที่น่าสนใจเกี่ยวกับประการหนึ่งเกี่ยวกับความคิดเห็นต่อระบบผ่อนส่ง กล่าวคือผู้ให้  
สัมภาษณ์ส่วนใหญ่มีความเห็นทั้งทางด้านสนับสนุนและคัดค้าน ผู้ให้สัมภาษณ์ที่มีความเห็นเฉพาะ  
ด้านใดด้านหนึ่งนั้นมีน้อยมาก และเมื่อรวมคะแนนความเห็นด้านสนับสนุนแล้วปรากฏว่าได้ 798  
คะแนน และทางด้านคัดค้านได้ 764 คะแนน แสดงให้เห็นว่าผู้ให้สัมภาษณ์ที่หันคติไปในทาง  
ที่ดี และทางไม่ดีต่อระบบผ่อนส่งกำลังกัน



ผู้ให้สัมภาษณ์มีทัศนคติในทางดีต่อระบบขนส่งในแง่ที่ว่า เป็นระบบที่สนองความต้องการได้จับใจ เช่น เพียงแต่มีความสนใจในสินค้าก็อาจจะได้สินค้าชิ้นนั้นทันที หรือในยามจำเป็นรีบด่วนต้องการบาน ก็อาจเช่าอยู่อาศัยได้ในเวลาอันรวดเร็ว เป็นต้น นอกจากนี้ด้านสนองความต้องการได้ทันทีแล้ว ระบบขนส่งยังมีข้อดีเกี่ยวกับจำนวนเงินอีก 3 ประการใหญ่ ๆ คือ เป็นระบบที่ผู้ซื้อสามารถซื้อสินค้าได้โดยไม่ต้องไปแสวงหาเงินก่อนโดยการกู้ยืมหรือถ้ามีเงินก่อนอยู่แล้วก็ไม่จำเป็นต้องจ่ายออกไป กับไม่ต้องรอเก็บเล็กผสมน้อยซึ่งต้องใช้เวลานาน และประการสุดท้ายก็คือสามารถผ่อนชำระได้ทีละน้อยโดยผู้ซื้อไม่เดือดร้อนแต่อย่างใด

ทัศนคติในทางไม่ดีต่อระบบขนส่งส่วนใหญ่เป็นเรื่องราคาขนส่งแพงมากเพราะคิวดอกเบี่ยในอัตราสูง ทำให้เห็นว่าระบบขนส่งเป็นระบบที่ขูดรีดเอาเปรียบผู้ซื้อ นอกจากนี้ระบบขนส่งยังเป็นระบบที่ก่อให้เกิดหนี้ และการใช้จ่ายเกินฐานะอีกด้วย

อนึ่งความเห็นทางดานสนับสนุนนั้นก็กระแนกกระจายกันไป ความเห็นที่ผู้สนับสนุนมากที่สุดมีผู้สนับสนุน ร้อยละ 39 รองลงมาผู้สนับสนุนร้อยละ 28.80 ร้อยละ 26 และร้อยละ 24.80 ตามลำดับ ส่วนความเห็นทางดานคัดค้านนั้น มีผู้คัดค้านระบบขนส่งว่าอัตราดอกเบี้ยสูง ทำให้ราคาสินค้าขนส่งสูงมาก เพียงความเห็นเดียวถึงร้อยละ 71.80 แสดงว่าผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่ตระหนักถึงอัตราดอกเบี้ยและราคาสินค้าขนส่งสูงกว่าราคาเงินสด แต่ในเรื่องผลดีของระบบขนส่งนั้นผู้ให้สัมภาษณ์ได้มีความเห็นสนับสนุนในข้อใดเป็นพิเศษแต่มีความเห็นกระจายกันไป

ตารางที่ 3.1.1-3.1.4 แสดงความเห็นต่อการซื้อขายในระบบขนส่งจำแนกตามพฤติกรรมต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับระบบขนส่ง แสดงประกอบเพื่อความชัดเจนยิ่งขึ้นด้วย แผนภาพที่ 3.1.1 ก - 3.1.4 ข และตารางที่ 3.1.5-3.1.9 แสดงความเห็นต่อการซื้อขายในระบบขนส่งจำแนกตามข้อมูลส่วนตัวของผู้ให้สัมภาษณ์

ตารางที่ 3.1.1

ความเห็นต่อการซื้อขายในระบบขนส่งจำแนกตามพฤติกรรมในการซื้อสินค้าขนส่ง

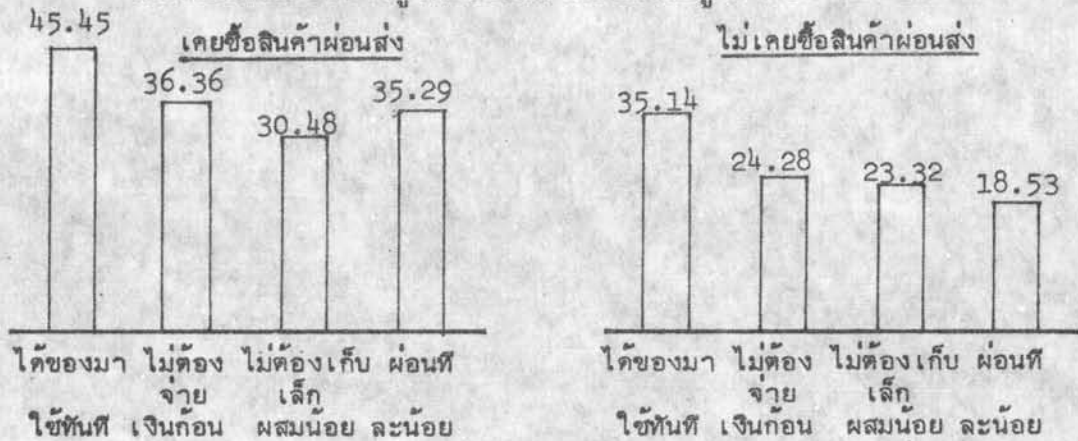
	พฤติกรรมในการซื้อสินค้า			
	เคยผ่อน	ร้อยละ	ไม่เคยผ่อน	ร้อยละ
ผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด	187	100	313	100
<u>ความเห็นสนับสนุน</u>				
ทำให้ได้ของมาใช้ตามต้องการทันที	85	45.45	110	35.14
ไม่ต้องหาเงินก่อนมาซื้อ	68	36.36	76	24.28
ไม่ต้องรอเก็บเล็กผสมน้อย	57	30.48	73	23.32
ผ่อนชำระทีละน้อยไม่เดือดร้อนอะไร	66	35.29	58	18.53
นำเงินสดไปลงทุนทำอย่างอื่นดีกว่า	24	12.83	15	4.79
เหมาะสำหรับผู้มีรายได้น้อย	13	6.95	24	7.67
ดีกว่าไปกู้ยืมเงิน	10	5.35	12	3.83
เหมาะสำหรับผู้มีรายได้ประจำ	8	4.28	10	3.19
ให้บริการมากกว่าซื้อด้วยเงินสด	8	4.28	8	2.56
อื่น ๆ	32	17.11	41	13.10
<u>ความเห็นคัดค้าน</u>				
ดอกเบี้ยแพง/ราคาเงินผ่อนสูงมาก	137	73.26	222	70.93
เป็นการก่อกวนหนี้สิน	37	19.79	73	23.32
ทำให้ใช้จ่ายเกินฐานะ	37	19.79	65	20.77
เป็นการระงับยากในการผ่อน	33	17.65	41	13.10
ไม่มีเงินจะผ่อน	5	2.67	18	5.75
ไม่เชื่อถือความมั่นคงของบริษัท	8	4.28	14	4.47
อื่น ๆ	35	18.72	39	12.46

(ตอบได้หลายคำตอบ)

แผนภาพที่ 3.1.1 ก

ความเห็นสนับสนุนระบบผ่อนส่ง

เปรียบเทียบระหว่างผู้เคยซื้อสินค้าผ่อนส่งกับผู้ไม่เคยซื้อสินค้าผ่อนส่ง



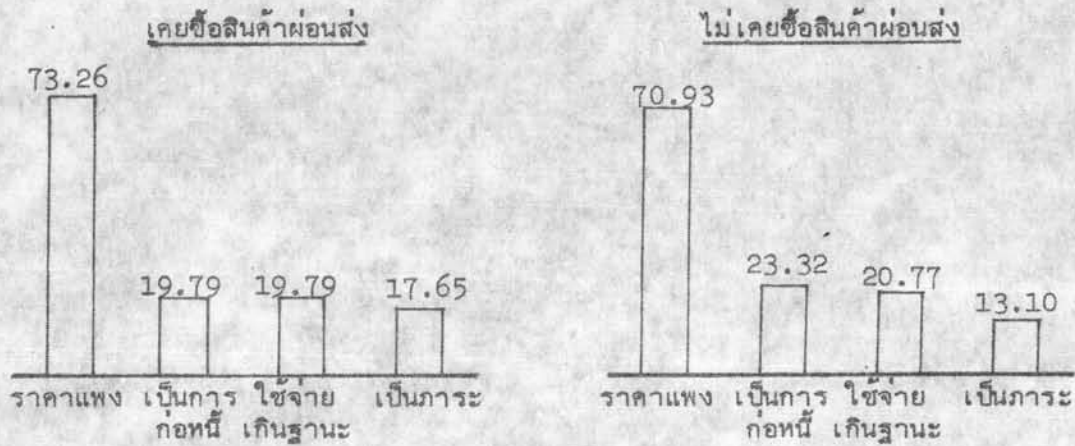
ผู้เคยซื้อสินค้าผ่อนส่งร้อยละ 45.45 เห็นว่าระบบผ่อนส่งทำให้ได้สินค้ามาใช้ทันที ร้อยละ 36.36 เห็นว่าทำให้ไม่ต้องจ่ายเงินจำนวนมากไปที่เดียวในการซื้อ ร้อยละ 35.29 เห็นว่าระบบผ่อนส่งทำให้สามารถจ่ายชำระค่าสินค้าทีละน้อย และอีกร้อยละ 30.48 สนับสนุนระบบผ่อนส่งในข้อที่ว่าทำให้ไม่ต้องรอสะสมเงินทีละน้อยให้ได้เต็มตามราคาสินค้า ส่วนความเห็นสนับสนุนนอกจากนี้ผู้เห็นด้วยไม่มากนัก

ผู้ไม่เคยซื้อสินค้าผ่อนส่งร้อยละ 35.14 สนับสนุนระบบผ่อนส่งในข้อที่ว่า เป็นระบบที่ทำให้ได้สินค้ามาใช้ทันที ร้อยละ 24.28 สนับสนุนด้วยเหตุผลที่ว่า เป็นระบบที่ทำให้ผู้ซื้อไม่ต้องจ่ายเงินก้อนใหญ่ออกไปในคราวเดียว ร้อยละ 23.32 เห็นว่าเป็นระบบที่ทำให้ผู้ซื้อไม่ต้องสะสมเงินทีละน้อยให้ครบจำนวนที่ต้องการจึงจะซื้อสินค้าได้ และอีกร้อยละ 18.53 เห็นว่าการผ่อนส่งทีละน้อยเป็นข้อดีของระบบผ่อนส่ง

จากตารางที่ 3.1.1 จะเห็นว่าผู้ที่เคยซื้อสินค้าผ่อนส่งจะมีความเห็นสนับสนุนระบบผ่อนส่งในอัตราสูงกว่าผู้ที่ไม่เคยซื้อสินค้าผ่อนส่งทุก ๆ ข้อความเห็น ทั้งนี้เนื่องจากผู้ที่เคยซื้อสินค้าผ่อนส่งมีประสบการณ์ในการได้สินค้ามาใช้ทันทีด้วยการซื้อสินค้าผ่อนส่ง ไม่ต้องสะสมเงินทีละน้อยเพื่อนำมาซื้อสิ่งที่ต้องการ ไม่ต้องจ่ายเงินจำนวนมากออกไป เพียงแต่ผ่อนชำระทีละน้อยเท่านั้นก็จะได้สินค้าที่ต้องการ



แผนภาพที่ 3.1.1 ข  
ความเห็นคัดค้านระบบขนส่ง  
เปรียบเทียบระหว่างผู้เคยซื้อสินค้าขนส่งกับผู้ไม่เคยซื้อสินค้าขนส่ง



ผู้ที่เคยซื้อสินค้าขนส่งร้อยละ 73.26 มีความเห็นว่าสินค้าขนส่งมีราคาแพง ร้อยละ 19.79 เท่า ๆ กันเห็นว่าการขนส่งทำให้เกิดหนี้สิน กับเห็นว่าการก่อหนี้เกิดการใช้จ่ายเกินฐานะ และร้อยละ 17.65 เห็นว่าการขนส่งชำระรายเดือนเป็นภาระยุ่งยาก นอกจากนี้เป็นเหตุผลที่ไม่มึน้ำหนักรมากนัก

ผู้ที่ไม่เคยซื้อสินค้าขนส่งร้อยละ 70.93 เห็นว่าสินค้าขนส่งมีราคาแพง ร้อยละ 23.32 เห็นการขนส่งสินค้าเป็นการสร้างหนี้สิน ร้อยละ 20.77 เห็นว่าทำให้ใช้จ่ายเกินฐานะ และร้อยละ 13.10 เห็นว่าการขนส่งชำระรายเดือนเป็นภาระยุ่งยาก นอกจากนี้ยังมีเหตุผลอื่น ๆ อีก แต่ไม่มึน้ำหนักรมากนัก

จากตารางที่ 3.1.1 แสดงให้เห็นว่าทั้งผู้ที่เคยซื้อสินค้าขนส่งและไม่เคยซื้อต่างมีความเห็นตรงกันว่าสินค้าขนส่งมีราคาแพง แต่ผู้ที่ไม่เคยซื้อสินค้าขนส่งจะเห็นว่าการขนส่งเป็นการก่อหนี้ในอัตราที่สูงกว่าผู้เคยซื้อสินค้าขนส่ง

ตารางที่ 3.1.2

ความเห็นต่อการซื้อขายในระบบผ่อนส่ง  
จำแนกตามพฤติกรรมในการช้สินค้าผ่อนส่งหรือได้รับการติดต่อ

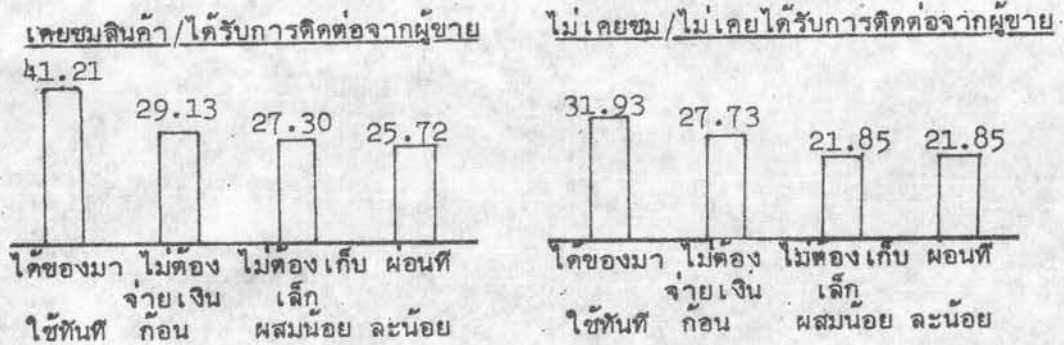
	ในการช้สินค้าผ่อนส่งหรือได้รับการติดต่อ			
	เคยชม	ร้อยละ	ไม่เคยชม	ร้อยละ
ผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด	381	100	119	100
ความเห็นสนับสนุน				
ทำให้ได้ของมาใช้ตามต้องการทันที	157	41.21	38	31.93
ไม่ต้องหาเงินก่อนมาซื้อ	111	29.13	33	27.73
ไม่ต้องรอเก็บเล็กผสมน้อย	104	27.30	26	21.85
ผ่อนชำระทีละน้อยไม่เดือดร้อนอะไร	98	25.72	26	21.85
นำเงินสดไปลงทุนทำอย่างอื่นดีกว่า	34	8.92	5	4.20
เหมาะสำหรับผู้มีรายได้น้อย	28	7.35	9	7.56
ดีกว่าไปกู้ยืมเงิน	16	4.20	6	5.04
เหมาะสำหรับผู้มีรายได้ประจำ	15	3.94	3	2.52
ให้บริการมากกว่าซื้อด้วยเงินสด	14	3.67	2	1.68
อื่น ๆ	66	17.32	7	5.88
ความเห็นคัดค้าน				
ดอกเบี้ยแพง/ราคาเงินผ่อนสูงมาก	279	73.23	80	67.23
เป็นการก่อหนี้สิน	90	23.62	20	16.81
ทำให้ใช้จ่ายเกินฐานะ	79	20.73	23	19.33
เป็นการระงับยากในการผ่อน	65	17.06	9	7.56
ไม่มีเงินจะผ่อน	17	4.46	6	5.04
ไม่เชื่อถือความมั่นคงของบริษัท	17	4.46	5	4.20
อื่น ๆ	58	15.22	16	13.45

(ตอบได้หลายคำตอบ)

แผนภาพที่ 3.1.2 ก

ความเห็นสนับสนุนระบบผ่อนส่ง

เปรียบเทียบระหว่างผู้เคยชม/ได้รับการติดต่อ  
กับผู้ไม่เคยชม/ไม่เคยได้รับการติดต่อเกี่ยวกับสินค้าผ่อนส่ง



ความความเห็นสนับสนุนระบบการผ่อนส่งข้อสำคัญที่สุดของผู้ที่เคยชมสินค้าหรือได้รับการติดต่อจากผู้ขายสินค้าผ่อนส่งคือ ทำให้ได้สินค้ามาใช้ตามต้องการทันที มีผู้ให้ความเห็นดังกล่าว ร้อยละ 41.21 รองลงมาคือร้อยละ 29.13 เห็นว่าระบบผ่อนส่งทำให้ไม่ต้องจ่ายเงินก่อนซื้อสินค้า ร้อยละ 27.30 เห็นว่าระบบผ่อนส่งทำให้ไม่ต้องสะสมเงินที่ละน้อยจนครบจึงจะซื้อสินค้าได้ และร้อยละ 25.72 เห็นว่าระบบผ่อนส่งทำให้สามารถผ่อนชำระค่าสินค้าได้ทีละน้อย นอกจากนี้ยังมีความเห็นสนับสนุนที่ไม่สำคัญนักก็อีกมาก

ส่วนผู้ที่ไม่เคยไปชมสินค้าหรือไม่เคยมีการติดต่อกับผู้ขายสินค้าผ่อนส่งเลยนั้น ร้อยละ 31.93 มีความเห็นวาระบบผ่อนส่งทำให้ได้สินค้ามาตามต้องการทันที ร้อยละ 27.73 เห็นว่าทำให้ไม่ต้องจ่ายเงินก่อนใหญ่ออกไป ร้อยละ 21.85 เห็นว่าทำให้ซื้อสินค้าได้โดยไม่ต้องสะสมเงินให้ครบจำนวนเสียก่อน และร้อยละ 21.85 เช่นกันเห็นว่าทำให้ค่อย ๆ ผ่อนชำระค่าสินค้าได้ นอกจากนี้ยังมีความเห็นสนับสนุนที่ไม่สำคัญนักก็อีกหลายประการ

จะเห็นได้ว่าผู้ที่เคยชมสินค้าผ่อนส่งหรือเคยได้รับการติดต่อจากผู้ขายสินค้าผ่อนส่ง ทั้งทางพนักงานขายหรือทางเอกสารแจกกู้ดี มีความเห็นสนับสนุนระบบผ่อนส่งว่าทำให้ได้สินค้ามาใช้ทันทีในอัตราที่สูงกว่าความเห็นสนับสนุนข้ออื่น ๆ มาก และสูงกว่าความเห็นสนับสนุนจากทางคานผู้ที่ไม่เคยไปชมสินค้าผ่อนส่งหรือไม่เคยได้รับการติดต่อจากผู้ขายสินค้าผ่อนส่งด้วยเช่นกัน

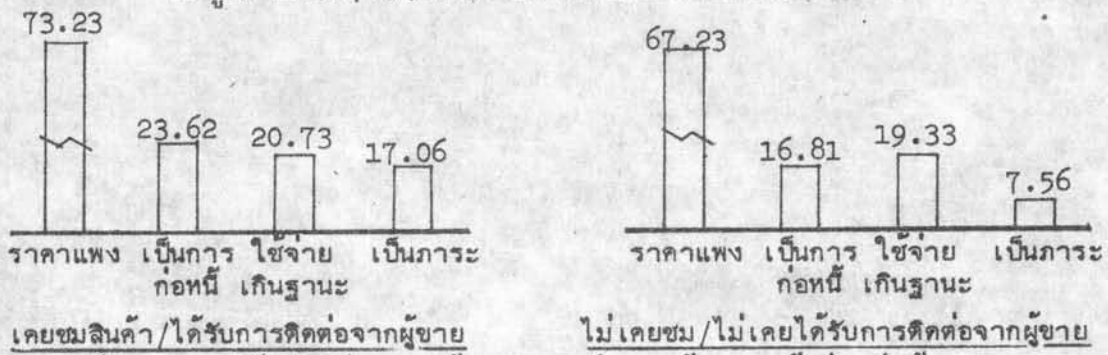


จึงอาจสรุปได้ว่า ประสบการณ์ในการชมสินค้าผอนส่งหรือมีการติดต่อกับผู้ชายสินค้าผอนส่งทำให้ทัศนคติที่ดีต่อการผอนส่งในคานที่ไคสินค้ามาใช้ตามตองการทันที

แผนภาพที่ 3.1.2 ข

ความเห็นคัดค้านระบบผอนส่ง

เปรียบเทียบระหว่างผู้เคยชม/ได้รับการติดต่อกับผู้ไม่เคยชม/ไม่เคยได้รับการติดต่อเกี่ยวกับสินค้าผอนส่ง



ผู้ที่เคยชมสินค้าผอนส่งหรือได้รับการติดต่อกับผู้ชายสินค้าผอนส่งร้อยละ 73.23 มีความเห็นว่าสินค้าผอนส่งมีราคาแพง ร้อยละ 23.62 เห็นว่าการผอนส่งเป็นการสร้างหนี้สิน ร้อยละ 20.73 เห็นว่าทำให้ใช้จ่ายเกินฐานะ และร้อยละ 17.06 เห็นการผอนส่งเป็นรายเดือนเป็นการระยุงยากนอกจากนี้ยังมีความเห็นคัดค้านอื่น ๆ อีกเล็กน้อย

ผู้ที่ไม่เคยชมสินค้าผอนส่งหรือไม่เคยได้รับการติดต่อกับผู้ชายสินค้าผอนส่ง ร้อยละ 67.23 มีความเห็นว่าสินค้าผอนส่งมีราคาแพง ร้อยละ 19.33 เห็นว่าการผอนส่งก่อให้เกิดการใช้จ่ายเกินฐานะ และร้อยละ 16.81 เห็นการผอนส่งเป็นการสร้างหนี้สินทางหนึ่งความเห็นอื่น ๆ นอกจากนั้นยังมีผู้แสดงความเห็นไม่ถึงร้อยละ 10

ทั้งผู้ที่เคยชมสินค้าผอนส่งหรือได้รับการติดต่อกับผู้ชายและผู้ที่ไม่เคยชมสินค้าผอนส่งไม่เคยได้รับการติดต่อกับผู้ชาย ต่างมีความเห็นสอดคล้องกันว่าสินค้าผอนส่งมีราคาแพงโดยผู้ที่เคยชมหรือเคยได้รับการติดต่อกับผู้ชายมีความเห็นดังกล่าวในอัตราที่สูงกว่าเล็กน้อย ส่วนความเห็นว่าการผอนส่งเป็นการสร้างหนี้สิน และเป็นภาระอย่างมากในการผอนชำระทุก ๆ เดือนนั้น ผู้ไม่เคยไปชมสินค้าผอนส่ง/ไม่เคยได้รับการติดต่อกับผู้ชายจะมีความเห็นในอัตราที่ต่ำกว่าผู้ที่เคยชมและเคยได้รับการติดต่อ

ตารางที่ 3.1.3  
 ความเห็นต่อการซื้อขายในระบบผ่อนส่ง  
 จำแนกตามการเห็น/ได้ยินโฆษณาสินค้าผ่อนส่ง

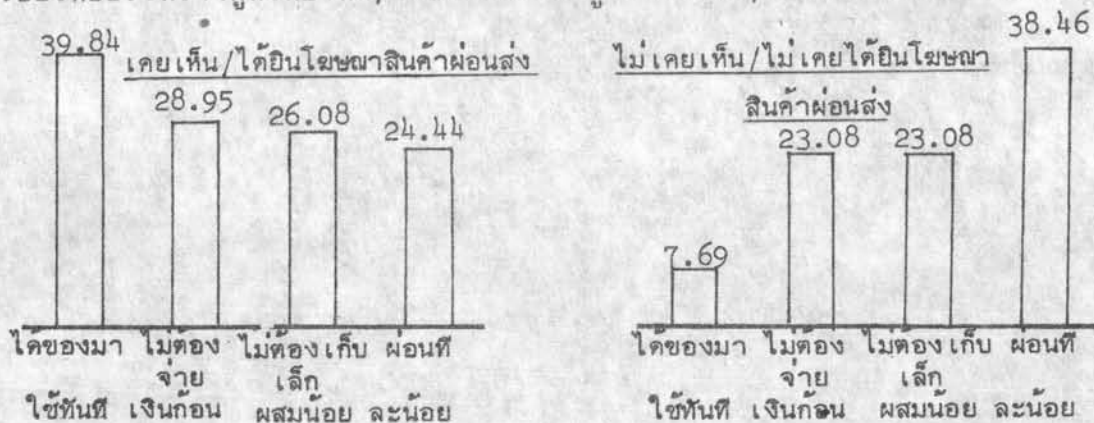
	การเห็น/ได้ยินโฆษณาสินค้าผ่อนส่ง			
	เคยเห็น	ร้อยละ	ไม่เคยเห็น	ร้อยละ
ผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด	487	100	13	100
<b>ความเห็นสนับสนุน</b>				
ทำให้ได้ของมาใช้ตามต้องการทันที	194	39.84	1	7.69
ไม่ต้องหาเงินก่อนมาซื้อ	141	28.95	3	23.08
ไม่ต้องรอเก็บเล็กผสมน้อย	127	26.08	3	23.08
ผ่อนชำระทีละน้อยไม่เดือดร้อนอะไร	119	24.44	5	38.41
นำเงินสดไปลงทุนทำอย่างอื่นดีกว่า	39	8.01	-	-
เหมาะสำหรับผู้มีรายได้น้อย	35	7.19	2	15.38
ดีกว่าไปกู้ยืมเงิน	21	4.31	1	7.69
เหมาะสำหรับผู้รายได้ประจำ	17	3.49	1	7.69
ให้บริการมากกว่าซื้อด้วยเงินสด	15	3.08	1	7.69
อื่น ๆ	73	14.99	-	-
<b>ความเห็นคัดค้าน</b>				
ดอกเบี้ยแพง/ราคาเงินผ่อนสูงมาก	349	71.66	10	76.92
เป็นการก่อกวนหนี้สิน	108	22.18	2	15.38
ทำให้ใช้จ่ายเกินฐานะ	98	20.12	4	30.77
เป็นการระงับยากในการผ่อน	72	14.78	2	15.38
ไม่มีเงินจะผ่อน	23	4.72	-	-
ไม่เชื่อถือความมั่นคงของบริษัท	22	4.52	-	-
อื่น ๆ	70	14.37	4	30.77

(ตอบได้หลายคำตอบ)

แผนภาพที่ 3.1.3 ก

ความเห็นสนับสนุนระบบผ่อนส่ง

เปรียบเทียบระหว่างผู้ที่เคยเห็น/ได้ยินโฆษณากับผู้ไม่เคยเห็น/ไม่เคยได้ยินโฆษณาสินค้าผ่อนส่ง



ผู้ที่เคยเห็นหรือเคยได้ยินโฆษณาสินค้าผ่อนส่ง ร้อยละ 39.84 มีความเห็นต่อระบบผ่อนส่งในทางสนับสนุนว่าทำให้โคสิณคาใช้ทันที ร้อยละ 28.95 มีความเห็นสนับสนุนทางคานที่ทำให้ผู้ซื้อยังไม่ต้องจ่ายเงินก้อนใหญ่ออกไปในทันที ร้อยละ 26.08 เห็นว่าทำให้ผู้ซื้อไม่ต้องสะสมเงินทีละเล็กละน้อยเป็นเวลานาน และอีกร้อยละ 24.44 สนับสนุนระบบผ่อนส่งว่าทำให้ทยอยผ่อนชำระคาสินคาทีละน้อยได้ ส่วนความเห็นอื่น ๆ นั้นไม่ค่อยสำคัญนัก

ผู้ที่ไม่เคยเห็นและไม่เคยได้ยินโฆษณาสินค้าผ่อนส่งมีความคิดเห็นต่อระบบผ่อนส่งแตกต่างจากผู้ที่เคยเห็นหรือเคยได้ยินโฆษณาสินค้าผ่อนส่ง กล่าวคือ ผู้ที่ไม่เคยเห็นและไม่เคยได้ยินโฆษณาสินค้าผ่อนส่งจะมีความเห็นสนับสนุนระบบผ่อนส่งว่าทำให้ผ่อนคาสินคาได้ทีละน้อยถึง ร้อยละ 38.46 นับเป็นความเห็นที่มั่นำหนักมากที่สุดใบบรรคาความเห็นต่าง ๆ ของกลุ่มผู้ไม่เคยเห็นและไม่เคยได้ยินโฆษณาสินค้าผ่อนส่ง ความเห็นสนับสนุนใบบนอันดับรองลงมาคือ เป็นระบบที่ทำให้ไม่ต้องสะสมเงินทีละเล็กละน้อยเป็นเวลานาน กับไม่ต้องจ่ายเงินจำนวนมากออกไปเพียงครั้งเดียว ซึ่งทั้ง 2 ความเห็นดังกล่าวนี้มีผู้สนับสนุน ร้อยละ 23.08 เท่ากัน ส่วนความเห็นสนับสนุนในข้อที่ว่าทำให้โคสิณคามาใช้ทันทีที่มีผู้สนับสนุนเพียง ร้อยละ 7.69

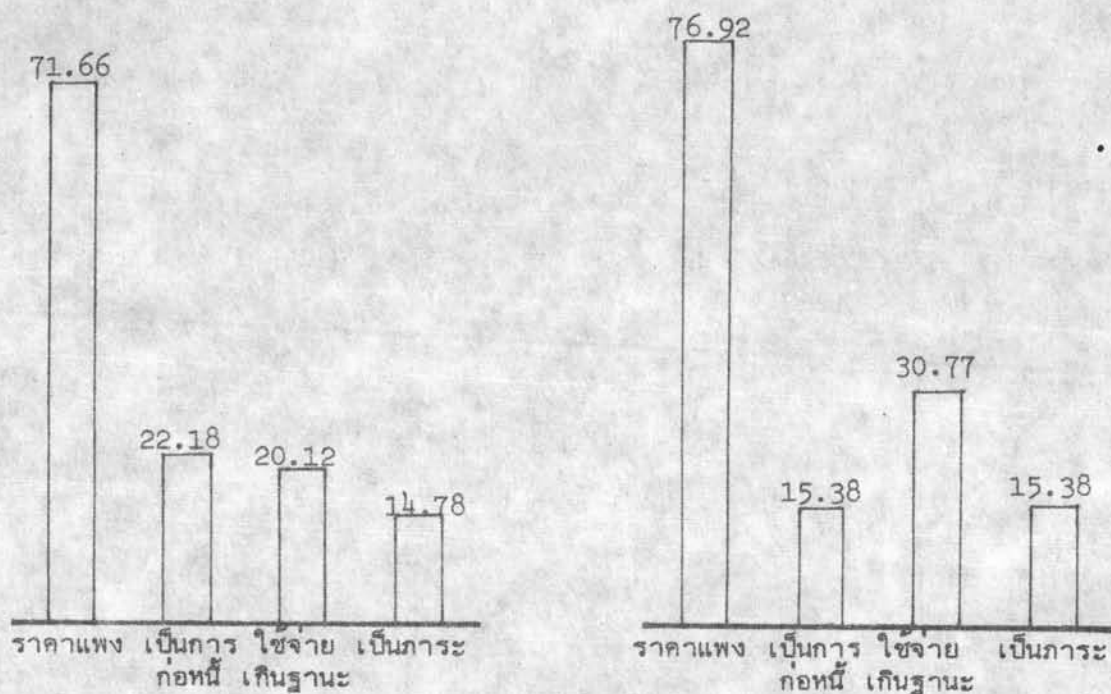
อาจสรุปได้ว่า การเคยเห็นหรือเคยได้ยินโฆษณาสินค้าผ่อนส่ง อาจมีผลต่อความคิดเห็นต่อระบบผ่อนส่งใบบางใบบางเล็กน้อย



แผนภาพที่ 3.1.3 ข

ความเห็นคัดค้านระบบขนส่ง

เปรียบเทียบระหว่างผู้เคยเห็น/ได้ยินโฆษณากับผู้ไม่เคยเห็น/ไม่เคยได้ยินโฆษณาสินค้าขนส่ง



เคยเห็น/ได้ยินโฆษณาสินค้าขนส่ง

ไม่เคยเห็น/ไม่ได้อินโฆษณาสินค้าขนส่ง

ผู้ที่เคยเห็น/ได้ยินโฆษณาสินค้าขนส่ง ร้อยละ 71.66 เห็นว่าสินค้าขนส่งมีราคาแพง ร้อยละ 22.18 มีความเห็นว่าการขนส่งเป็นการก่อมลพิษประเภทหนึ่ง ร้อยละ 20.12 เห็นว่าทำให้เกิดการใช้จ่ายฟุ่มเฟือยเกินฐานะ และร้อยละ 14.78 เห็นว่าการขนส่งชำระเป็นรายเดือนทุก ๆ เดือน เป็นภาระที่ย่างยาก นอกจากนี้ยังมีข้อคัดค้านปลีกย่อยอีกมาก

ส่วนผู้ที่ไม่เคยเห็น/ไม่เคยได้ยินโฆษณาสินค้าขนส่งก็มีความเห็นเช่นเดียวกันกับผู้ที่เคยเห็นโฆษณาว่าสินค้าขนส่งมีราคาแพง และทำให้เกิดการใช้จ่ายเกินฐานะเหตุผลอื่น ๆ ก็มีบ้างไม่มากนัก



ตารางที่ 3.1.4

ความเห็นต่อการซื้อขายในระบบผ่อนส่ง  
จำแนกตามความตั้งใจซื้อสินค้าผ่อนส่งในอนาคต

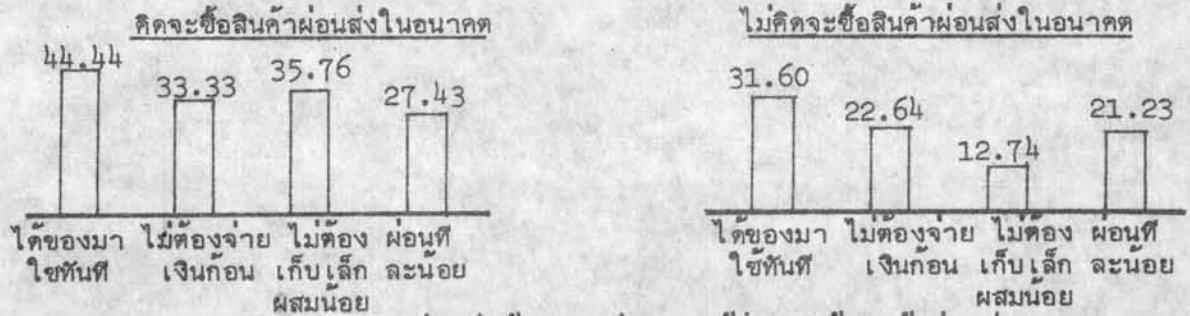
	ความตั้งใจที่จะซื้อสินค้าผ่อนส่งในอนาคต			
	คิดจะซื้อ	ร้อยละ	ไม่ คิดจะซื้อ	ร้อยละ
ผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด	288	100	212	100
ความเห็นสนับสนุน				
ทำให้ได้ของมาใช้ตามต้องการทันที	128	44.44	67	31.60
ไม่ต้องหาเงินก่อนมาซื้อ	96	33.33	48	22.64
ไม่ต้องรอเก็บเล็กผสมน้อย	103	35.76	27	12.74
ผ่อนชำระทีละน้อยไม่เดือดร้อนอะไร	79	27.43	45	21.23
นำเงินสดไปลงทุนทำอย่างอื่นดีกว่า	28	9.72	11	5.19
เหมาะสำหรับผู้มีรายได้เล็กน้อย	21	7.29	16	7.55
ดีกว่าไปกู้ยืมเงิน	12	4.17	10	4.72
เหมาะสำหรับผู้มีรายได้ประจำ	13	4.51	5	2.36
ให้บริการมากกว่าซื้อด้วยเงินสด	14	4.86	2	*
อื่น ๆ	50	17.36	23	10.85
ความเห็นคัดค้าน				
ดอกเบี้ยแพง/ราคาเงินผ่อนสูงมาก	199	69.10	160	75.47
เป็นการก่อกวนหนี้สิน	55	19.10	55	25.94
ทำให้ใช้จ่ายเกินฐานะ	52	18.06	50	23.58
เป็นภาระยุ่งยากในการผ่อน	43	14.93	31	14.62
ไม่มีเงินจะผ่อน	13	4.51	10	4.72
ไม่เชื่อถือความมั่นคงของบริษัท	14	4.86	8	3.77
อื่น ๆ	38	13.19	36	16.98

(ตอบได้หลายคำตอบ)

แผนภาพที่ 3.1.4 ก

ความเห็นสนับสนุนระบบผ่อนส่ง

เปรียบเทียบระหว่างผู้ที่คิดจะซื้อสินค้าผ่อนส่งในอนาคตกับผู้ที่ไม่คิดจะซื้อสินค้าผ่อนส่งในอนาคต



ความเห็นสนับสนุนระบบผ่อนส่งข้อสำคัญที่สุดของผู้ที่คิดจะซื้อสินค้าผ่อนส่งในอนาคต คือ เป็นระบบที่ทำให้ได้สินค้ามาใช้ทันที ร้อยละ 44.44 มีความเห็นดังกล่าว ร้อยละ 35.76 เห็นว่าเป็นระบบที่ช่วยให้ไม่ต้องสะสมเงินที่ละน้อยเพื่อซื้อสินค้าที่ต้องการ ร้อยละ 33.33 เห็นว่าระบบผ่อนส่งทำให้ไม่ต้องจ่ายเงินเป็นจำนวนมากออกไปในที่เดียว และร้อยละ 27.43 เห็นว่าระบบผ่อนส่งมีข้อดีในแง่ที่เปิดโอกาสให้ผู้ซื้อผ่อนชำระได้ทีละน้อยนอกจากนี้เห็นสนับสนุนที่ไม่สำคัญนัก

ส่วนผู้ที่ไม่คิดจะซื้อสินค้าผ่อนส่งในอนาคตก็สนับสนุนระบบผ่อนส่งอยู่ด้วยเช่นกัน กล่าวคือ ร้อยละ 31.60 เห็นว่าเป็นระบบที่ทำให้ได้สินค้ามาใช้ทันที ร้อยละ 22.64 เห็นว่าเป็นระบบที่ทำให้ยังไม่ต้องจ่ายเงินก่อนออกไปทันที ร้อยละ 21.23 เห็นว่าเป็นระบบที่ทำให้ผ่อนชำระค่าสินค้าทีละน้อย และร้อยละ 12.74 เห็นด้วยกับระบบผ่อนส่งในข้อที่ว่าทำให้ไม่ต้องสะสมเงินทีละเล็กทีละน้อย นอกจากนี้ยังมีความเห็นสนับสนุนอื่น ๆ อีกซึ่งไม่สำคัญมากนัก

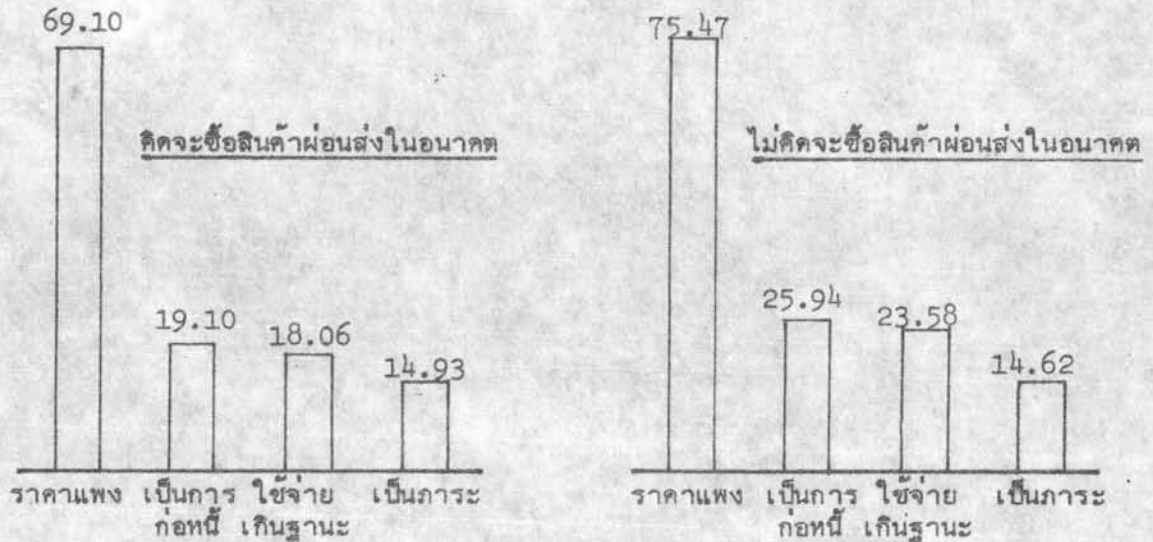
ความเห็นในทางสนับสนุนของผู้ที่คิดจะซื้อสินค้าผ่อนส่งในอนาคตเปรียบเทียบกับความคิดเห็นของผู้ที่ไม่คิดจะซื้อสินค้าผ่อนส่งในอนาคต จะเห็นได้ชัดว่าผู้ที่คิดจะซื้อสินค้าผ่อนส่งในอนาคตมีเหตุผลสนับสนุนระบบผ่อนส่งด้วยน้ำหนักที่มากกว่าผู้ที่ไม่คิดจะซื้อสินค้าผ่อนส่ง กล่าวคือ ทุก ๆ เหตุผลผู้ที่จะซื้อเมื่ออัตราการสนับสนุนสูงกว่าผู้ที่ไม่คิดจะซื้อทั้งสิ้น มีข้อยกเว้นอยู่ประการหนึ่ง คืออัตราการสนับสนุนระบบผ่อนส่งในข้อที่ว่า เป็นระบบที่ทำให้ไม่ต้องสะสมเงินทีละเล็กทีละน้อยเพื่อซื้อสินค้านั้น มีความแตกต่างกันมากระหว่างผู้ที่คิดจะซื้อและผู้ที่ไม่คิดจะซื้อสินค้าผ่อนส่งในอนาคต คือแตกต่างกันถึงร้อยละ 23 โดยประมาณ แสดงให้เห็นอย่างชัดเจนว่าผู้ที่ไม่คิดจะซื้อสินค้าผ่อนส่งในอนาคตนั้น ไม่เห็นดีในข้อที่ว่าระบบผ่อนส่งทำให้ไม่ต้องเก็บเล็กผสมน้อยเท่าใดนัก



แผนภาพที่ 3.1.4 ข

ความเห็นคัดค้านระบบขนส่ง

เปรียบเทียบระหว่างผู้ที่คิดจะซื้อสินค้าขนส่งในอนาคตกับผู้ที่ไม่คิดจะซื้อสินค้าขนส่งในอนาคต



ผู้ที่คิดจะซื้อสินค้าขนส่งในอนาคตร้อยละ 69.10 เห็นว่าสินค้าขนส่งมีราคาแพงกว่าซื้อด้วยเงินสด ความเห็นดังกล่าวนี้นับได้ว่าเป็นความเห็นหลักทางด้านคัดค้านของผู้ที่คิดจะซื้อสินค้าขนส่งในอนาคต ความเห็นในอันดับรองลงมาล้วนแต่มีผู้แสดงความเห็นไม่เกินร้อยละ 20 ทั้งสิ้น เช่น เห็นว่าระบบขนส่งทำให้เกิดหนี้สิน เกิดการใช้จ่ายเกินฐานะ และยังเป็นภาระในการขนส่งติดต่อกันเป็นเวลานาน เป็นต้น

ผู้ที่ไม่คิดจะซื้อสินค้าขนส่งในอนาคต ก็คัดค้านระบบขนส่งด้วยเหตุผลหลักข้อเดียวกันกับผู้ที่จะซื้อคือสินคาราคาแพง และคัดค้านในอัตราที่สูงกว่า คือ ร้อยละ 75.47 รองลงมาร้อยละ 25.94 เห็นว่าระบบขนส่งทำให้เกิดหนี้สิน ร้อยละ 23.58 เห็นว่าทำให้เกิดการใช้จ่ายเกินฐานะ และร้อยละ 14.62 เห็นว่าการขนส่งทุกงวดเป็นภาระ

อาจกล่าวได้ว่าทั้งผู้ที่คิดจะซื้อสินค้าขนส่งในอนาคตและผู้ที่ไม่คิดจะซื้อต่างมีความเห็นคัดค้านระบบขนส่งว่าสินคาราคาแพงด้วยกัน โดยผู้ที่ไม่คิดจะซื้อสินค้าขนส่งในอนาคตจะมีอัตราการคัดค้านสูงกว่า

ตารางที่ 3.1.5

ความเห็นต่อการซื้อขายในระบบผ่อนส่ง  
จำแนกตามเพศ/สถานภาพทางการสมรส

	เพศ				สถานภาพทางการสมรส			
	ชาย	ร้อยละ	หญิง	ร้อยละ	โสด	ร้อยละ	สมรส	ร้อยละ
ผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด	244	100	256	100	211	100	289	100
<u>ความเห็นสนับสนุน</u>								
ทำให้ได้ของมาใช้ตามต้องการทันที	90	36.89	105	41.02	93	44.08	102	35.29
ไม่ต้องหาเงินก่อนมาซื้อ	64	26.23	80	31.25	53	25.12	91	31.49
ไม่ต้องรอเก็บเล็กผสมน้อย	57	23.36	73	28.52	60	28.44	70	24.22
ผ่อนชำระทีละน้อยไม่เดือดร้อนอะไร	55	22.54	69	26.95	52	24.64	72	24.91
นำเงินสดไปลงทุนทำอย่างอื่นดีกว่า	22	9.02	17	6.64	16	7.58	23	7.96
เหมาะสำหรับผู้มีรายได้น้อย	19	7.79	18	7.03	18	8.53	19	6.57
ดีกว่าไปกู้ยืมเงิน	10	4.10	12	4.69	11	5.21	11	3.81
เหมาะสำหรับผู้มีรายได้ประจำ	9	3.69	9	3.52	11	5.21	7	2.42
ให้บริการมากกว่าซื้อด้วยเงินสด	4	1.64	12	4.69	7	3.32	9	3.11
อื่น ๆ	42	17.21	31	12.11	47	22.27	26	9.00
<u>ความเห็นคัดค้าน</u>								
ดอกเบี้ยแพง/ราคาเงินผ่อนสูงมาก	168	68.85	191	74.61	142	67.30	217	75.09
เป็นการท่อนี้สิน	55	22.54	55	21.48	53	25.12	57	19.72
ทำให้ใช้จ่ายเกินฐานะ	63	25.82	39	15.23	48	22.75	54	18.69
เป็นการระงับยากในการผ่อน	32	13.11	42	16.41	34	16.11	40	13.84
ไม่มีเงินผ่อน	13	5.33	10	3.91	11	5.21	12	4.15
ไม่เชื่อถือความมั่นคงของบริษัท	15	6.15	7	2.73	8	3.79	14	4.84
อื่น ๆ	47	19.26	27	10.55	32	15.17	42	14.53

(ตอบได้หลายคำตอบ)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ เหตุผลสนับสนุนแต่ละข้อของเพศหญิงมีน้ำหนักมากกว่าของเพศชาย ส่วนข้อคัดค้านที่ว่าสินค้าราคาแพง เพศหญิงก็คัดค้านด้วยน้ำหนักที่มากกว่าเช่นกัน แต่เพศชายจะเห็นว่า การผ่อนส่งทำให้ใช้จ่ายเกินฐานะในอัตราสูงกว่าเพศหญิง ผู้ที่ยังโสดเห็นด้วยกับการที่ระบบผ่อนส่งทำให้ได้สินค้ามาใช้ทันทีมากกว่าผู้ที่สมรสแล้ว แต่ผู้ที่สมรสแล้วจะเห็นดีในข้อที่ไม่ต้องหาเงินก่อนมาซื้อ มากกว่าผู้ที่ยังเป็นโสด และทางด้านคัดค้านนั้น ผู้ที่สมรสแล้วจะเห็นว่าสินค้าผ่อนส่งมีราคาแพงในอัตราสูงกว่าผู้ที่ยังเป็นโสด แต่จะเห็นว่า เป็นการท่อนี้สินในอัตราต่ำกว่า

ตารางที่ 3.1.6  
 ความเห็นต่อการซื้อขายในระบบผ่อนส่ง  
 จำแนกตามอายุของผู้ให้สัมภาษณ์

	อายุ					
	ไม่เกิน 30 ปี	ร้อยละ	31-40 ปี	ร้อยละ	สูงกว่า 40 ปี	ร้อยละ
ผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด	243	100	143	100	114	100
<u>ความเห็นสนับสนุน</u>						
ทำให้ได้ของมาใช้ตามต้องการ	110	45.27	50	34.97	35	30.70
ทันที						
ไม่ต้องหาเงินก่อนมาซื้อ	61	25.10	48	33.57	35	30.70
ไม่ต้องรอเก็บเล็กผสมน้อย	82	33.74	35	24.48	13	11.40
ผ่อนชำระทีละน้อยไม่เดือด						
ร้อนอะไร	63	25.93	33	23.08	28	24.56
นำเงินสดไปลงทุนทำอย่างอื่น						
ดีกว่า	21	8.64	11	7.69	7	6.14
เหมาะสำหรับผู้มีรายได้น้อย	18	7.41	9	6.29	10	8.77
ดีกว่าไปกู้ยืมเงิน	14	5.76	4	2.80	4	3.51
เหมาะสำหรับผู้มีรายได้ประจำ	10	4.12	4	2.80	4	3.51
ให้บริการมากกว่าซื้อด้วยเงิน	8	3.29	4	2.80	4	3.51
สด						
อื่น ๆ	51	20.99	10	6.99	12	10.53
<u>ความเห็นคัดค้าน</u>						
ดอกเบี้ยแพง/ราคาเงินผ่อน						
สูงมาก	170	69.96	107	74.83	82	71.93
เป็นการก่อกวนนี้สิน	56	23.05	31	21.68	23	20.18
ทำให้ใช้จ่ายเกินฐานะ	51	20.99	31	21.68	20	17.54
เป็นการระยุงยากในการผ่อน	34	13.99	24	16.78	16	14.04
ไม่มีเงินจะผ่อน	13	5.35	6	4.20	4	3.51
ไม่เชื่อถือความมั่นคงของบริษัท	11	4.53	7	4.90	4	3.51
อื่น ๆ	39	16.05	19	13.29	16	14.04

(ตอบได้หลายคำตอบ)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ อัตราการสนับสนุนว่าทำให้ได้สินค้ามาใช้ทันทีและไม่ต้องรอเก็บเล็กผสมน้อย  
 จะเพิ่มขึ้นตามระดับอายุที่ลดลง



ตารางที่ 3.1.7  
 ความเห็นต่อการซื้อขายในระบบผ่อนส่ง  
 จำแนกตามรายได้ของผู้ให้สัมภาษณ์

	1,000-3,000 บาท		3,001-5,000 บาท		สูงกว่า 5,000 บาท		ไม่ตอบ	
	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ
ผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด	296	100	102	100	78	100	24	100
ความเห็นสนับสนุน ทำให้โดยของมาซื้อตามต้อง การทันที	120	40.54	37	36.27	32	41.03	6	25.00
ไม่ต้องหาเงินก่อนมาซื้อ	82	27.70	32	31.37	21	26.92	9	37.50
ไม่ต้องรอเก็บเล็กผสมน้อย	75	25.34	26	25.49	22	28.21	7	29.17
ผ่อนชำระทีละน้อยไม่เดือด ร้อนอะไร	79	26.69	20	19.61	17	21.79	8	33.33
นำเงินสดไปลงทุนทำอย่าง อื่นดีกว่า	18	6.08	12	11.76	8	10.26	1	4.17
เหมาะสำหรับผู้มีรายได้ น้อย	24	8.11	1	*	11	14.10	1	4.17
ดีกว่าไปหุ้ยืมเงิน	14	4.73	5	4.90	3	3.85	-	-
เหมาะสำหรับผู้มีรายได้ ประจำ	12	4.05	2	1.92	4	5.13	-	-
ให้บริการมากกว่าซื้อด้วย เงินสด	10	3.38	3	2.94	3	3.85	-	-
อื่น ๆ	39	13.18	20	19.61	9	11.54	5	20.83
ความเห็นคัดค้าน								
ดอกเบี้ยแพง/ราคาเงิน ผ่อนสูงมาก	220	74.32	66	64.71	56	71.79	17	70.83
เป็นการก่อกวนหนี้สิน	64	21.62	25	24.51	19	24.36	2	8.33
ทำให้ใช้จ่ายเกินฐานะ	46	15.54	29	28.43	23	29.49	4	16.67
เป็นการระงับยากในการผ่อน	49	16.55	11	10.78	14	17.95	-	-
ไม่มีเงินจะผ่อน	16	5.41	4	3.92	3	3.85	-	-
ไม่เชื่อถือความมั่นคงของ บริษัท	12	4.05	9	8.82	1	1.28	-	-
อื่น ๆ	39	13.18	19	18.63	11	14.10	5	20.83

(ตอบได้หลายคำตอบ)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ กลุ่มรายได้ 1,000-3,000 บาทมีความเห็นว่าการผ่อนชำระทีละน้อย  
 ไม่เดือดร้อนอะไร ในอัตราสูงกว่ากลุ่มรายได้เกินกว่า 3,000 บาท  
 พร้อมกันนั้นก็มีความเห็นว่าการผ่อนส่งทำให้เกิดการใช้จ่ายเกินฐานะ  
 ในอัตราต่ำกว่ากลุ่มอื่น ๆ ด้วย กลุ่มรายได้ 3,001-5,000 บาทมี  
 ความเห็นว่าสินค้าผ่อนส่งราคาแพง ในอัตราต่ำกว่ากลุ่มอื่นอย่างเห็น  
 ใจชัด

ตารางที่ 3.1.8  
 ความเห็นต่อการซื้อขายในระบบผ่อนส่ง  
 จำแนกตามการศึกษาของผู้ให้สัมภาษณ์

	ไม่เกินม.ศ. 3		ม.ศ. 4-6/ อาชีวชั้นสูง		อุดมศึกษา		ไม่ตอบ	
	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ
ผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด	195	100	133	100	162	100	10	100
<u>ความเห็นสนับสนุน</u>								
ทำให้ได้ของมาใช้ตาม ต้องการทันที	70	35.90	39	29.32	84	51.85	5	50
ไม่ต้องหาเงินก่อนมาซื้อ	59	30.26	36	27.07	48	29.63	1	10
ไม่ต้องรอเก็บเล็กผสมน้อย	50	25.64	28	21.05	55	33.95	2	20
ผ่อนชำระทีละน้อยไม่เดือด ร้อนอะไร	52	26.67	32	24.06	37	22.84	3	30
นำเงินสดไปลงทุนทำอย่าง อื่นดีกว่า	14	7.18	8	6.02	13	8.02	4	40
เหมาะสำหรับผู้มีรายได้ น้อย	16	8.21	10	7.52	10	6.17	1	10
ดีกว่าไปกู้ยืมเงิน	2	1.03	7	5.26	12	7.41	1	10
เหมาะสำหรับผู้มีรายได้ ประจำ	5	2.51	6	4.51	7	4.32	-	-
ให้บริการมากกว่าซื้อด้วย เงินสด	4	2.05	8	6.08	4	2.47	-	-
อื่น ๆ	16	8.12	22	16.54	31	19.14	4	40.00
<u>ความเห็นคัดค้าน</u>								
ดอกเบี้ยแพง/ราคาเงิน ผ่อนสูงมาก	148	75.90	95	71.43	106	65.43	10	100
เป็นการก่อหนี้สิน	31	15.90	22	16.54	52	32.10	5	50
ทำให้จ่ายเกินฐานะ	24	12.31	24	18.05	54	33.33	-	-
เป็นการระงับยากในการ ผ่อน	25	12.82	22	16.54	25	15.43	2	20
ไม่มีเงินจะผ่อน	8	4.10	9	6.77	5	3.09	1	10.00
ไม่เชื่อถือความมั่นคงของ บริษัท	6	3.08	8	6.02	7	4.32	1	10.00
อื่น ๆ	20	10.26	14	10.53	36	22.22	4	40.00

(ตอบได้หลายคำตอบ)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ กลุ่มที่มีการศึกษาระดับอุดมศึกษามีความเห็นสนับสนุนในแง่ที่ทำให้  
 โคลงค่านมาใช้ทันที ในอัตราสูงกว่ากลุ่มการศึกษาระดับต่ำลงมา  
 อย่างเห็นได้ชัด พร้อมกันนั้นยังเห็นว่า เป็นการก่อหนี้สิน และทำ  
 ให้ใช้จ่ายเกินฐานะ ในอัตราที่สูงมากเช่นกัน.

ตารางที่ 3.1.9  
 ความเห็นต่อการซื้อขายในระบบผ่อนส่ง  
 จำแนกตามอาชีพของผู้ให้สัมภาษณ์

	ข้าราชการ		พนักงาน		ค้าขาย		อื่น ๆ	
	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ
ผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด	81	100	232	100	136	100	51	100
<u>ความเห็นสนับสนุน</u>								
ทำให้โดยของมาใช้ตาม	46	56.79	91	39.22	47	34.56	14	27.45
ต้องการทันที								
ไม่ต้องหาเงินก่อนมาซื้อ	23	28.40	67	28.88	33	24.26	21	41.18
ไม่ต้องรอเก็บเล็กผสม	30	37.04	57	24.57	36	26.47	12	23.53
น้อย								
ผ่อนชำระทีละน้อยไม่	15	18.52	52	22.41	28	20.59	19	37.25
เดือดร้อนอะไร								
นำเงินสดไปลงทุนทำ	3	3.70	13	5.60	19	13.97	4	7.84
อย่างอื่นดีกว่า								
เหมาะสำหรับผู้มีรายได้	2	2.47	26	11.21	8	5.88	1	1.96
น้อย								
ดีกว่าไปกู้ยืมเงิน	7	8.64	11	4.74	3	2.21	1	1.96
เหมาะสำหรับผู้มีรายได้	4	4.94	7	3.02	6	4.41	1	1.96
ประจำ								
ให้บริการมากกว่าซื้อเงิน	4	4.94	6	2.59	2	1.47	4	7.84
เงินสด								
อื่น ๆ	10	12.35	44	18.97	13	9.56	6	11.76
<u>ความเห็นคัดค้าน</u>								
ดอกเบี้ยแพง/ราคาเงิน	58	71.60	155	66.81	102	75.00	44	86.27
ผ่อนสูง								
เป็นการก่อกวนหนี้สิน	30	37.04	51	21.98	27	19.85	2	3.92
ทำให้ใช้จ่ายเกินฐานะ	20	24.69	53	22.84	26	19.12	3	5.88
เป็นการระงับยากในการ	18	22.22	26	11.21	19	13.97	11	21.57
ผ่อน								
ไม่มีเงินจะผ่อน	3	3.70	12	5.17	6	4.41	2	3.92
ไม่เชื่อถือความมั่นคงของ	4	4.94	14	6.03	3	2.21	1	1.96
บริษัท								
อื่น ๆ	19	23.46	30	12.93	20	14.71	5	9.80

(ตอบได้หลายคำตอบ)

ข้อสังเกต ตามตารางนี้ ข้าราชการเป็นกลุ่มที่สนับสนุนด้วยเหตุที่ว่าทำให้ได้สินค้ามาใช้ทันทีมากที่สุด รองลงมาถึงกลุ่มพนักงาน และค้าขายตามลำดับ และเห็นว่าเป็นการก่อกวนหนี้สินสูงกว่ากลุ่มอาชีพอื่น ๆ ด้วยเช่นกัน



2. ความเห็นต่อการไปชม ติดต่อกับหรือได้รับการติดต่อเสนอขายสินค้าผอนส่ง

ตารางที่ 3.2

ความเห็นต่อการไปชม ติดต่อกับ หรือได้รับการติดต่อเสนอขายสินค้าผอนส่ง

	ราย	ร้อยละ
ผู้เคยไปชมหรือได้รับการติดต่อ	381	100
น่าสนใจ	170	44.62
เฉย ๆ	135	35.43
เบื่อ/รำคาญ	66	17.32
อื่น ๆ	10	2.62

(คำตอบเดียว)

ผู้ให้สัมภาษณ์ที่เคยไปชม ติดต่อกับ หรือได้รับการติดต่อเสนอขายสินค้าผอนส่ง ทั้งที่เป็นการไปชมสินค้าด้วยตนเอง มีพนักงานขายมาเสนอขายที่บ้าน และที่สถานที่ทำงานตลอดจนการได้รับแจกเอกสารทางไปรษณีย์ ร้อยละ 44.62 มีความเห็นโดยสรุปต่อการติดต่อดังกล่าวที่น่าสนใจ ทำให้มีความรู้เพิ่มขึ้น ร้อยละ 35.43 ไม่ค่อยให้ความสนใจต่อการติดต่อดังกล่าวเท่าใดนัก จึงไม่มีความเห็นอย่างใด อีกร้อยละ 17.32 รู้สึกเบื่อ รำคาญ โดยเฉพาะการมาติดต่อของพนักงานขาย และการติดต่อทางโทรศัพท์ อาจเพราะไม่มีความเชื่อถือพนักงานขาย พนักงานขายให้รายละเอียดไม่ครบ และไม่มีความต้องการสินค้าที่นำมาเสนอขาย ที่เหลืออีกร้อยละ 2.62 เป็นความเห็นอื่น ๆ เช่น ไม่สามารถสรุปได้ว่าการติดต่อเท่าที่ผ่านมานั้นน่าสนใจหรือไม่ เพราะบางครั้งจะสนใจ และบางครั้งนำเบื่อ ขึ้นอยู่กับความต้องการสินค้าในขณะหนึ่งขณะใด เป็นต้น

ความคิดเห็นในข้อนี้เป็นความคิดเห็นอย่างกว้าง ๆ ไม่ได้เจาะจงลงไปว่าเป็นความคิดเห็นเฉพาะการติดต่อของพนักงานขายที่บ้าน/ที่สถานที่ทำงาน การไปชมสินค้าและ

การได้รับแจกเอกสารทางไปรษณีย์ ทั้งนี้เนื่องจากการศึกษาครั้งนี้ให้ผู้สัมภาษณ์มักจะเคยติดต่อและได้รับการติดต่อในหลายลักษณะด้วยกัน จึงไม่สามารถจำความรู้สึกของการติดต่อแต่ละครั้งได้ครบถ้วน แต่ความรู้สึกรวม ๆ ต่อการติดต่อ และได้รับการติดต่อนั้นจะชัดเจนกว่าผู้เขียนจึงเลือกเก็บข้อมูลในแบบกว้าง ๆ แต่ใกล้เคียงความเป็นจริงมากกว่าข้อมูลที่ชี้เฉพาะเจาะจง

3. ความเห็นของผู้เคยซื้อสินค้าผอนส่งในเรื่องวิธีเสนอขายที่น่าสนใจ

ตารางที่ 3.3

ความเห็นของผู้เคยซื้อสินค้าผอนส่งในเรื่องวิธีเสนอขายที่น่าสนใจ

	ราย	ร้อยละ
ผู้เคยซื้อสินค้าผอนส่ง	187	100
ส่งพนักงานขายออกไปชักชวน	49	26.20
ส่งแคตตาล็อกสินค้าผอนส่งมาให้	30	16.04
ไม่ต้องวางเงินคาวน	21	11.23
แสดงราคาและระเบียบการผอนชำระไว้ชัดเจน	19	10.16
ส่งพนักงานขายไปพบเมื่อต้องการรู้รายละเอียด	18	9.63
จัดงานแสดงสินค้าผอนส่ง	13	6.95
โฆษณาทางสื่อต่าง ๆ	12	6.42
อื่น ๆ	18	9.63
ไม่ออกความเห็น	10	5.35

การเสนอขายสินค้าผอนส่งเท่าที่ทำกันอยู่ในปัจจุบันมีด้วยกันหลายวิธี แต่จากประสพการณ์ของผู้เคยซื้อสินค้าผอนส่งส่วนใหญ่ เห็นว่าการส่งพนักงานขายออกไปชักชวนเป็นวิธีเสนอขายที่น่าสนใจ และช่วยให้ซื้อได้มากที่สุด กล่าวคือ ร้อยละ 26.20 ของผู้เคย

ซื้อสินค้าผ่อนส่งแสดงความเห็นดังกล่าว และนับเป็นวิธีเสนอขายที่เด่นเหนือกว่าวิธีรองลงมา  
มาก ได้แก่การส่งแคตตาล็อกสินค้าผ่อนส่งมาให้ ซึ่งมีผู้แสดงความเห็นดังกล่าวร้อยละ  
16.04 ร้อยละ 11.23 เห็นว่าการโฆษณาหรือประกาศให้ทราบทั่วกันว่าไม่ต้องมีเงินค้ำ  
เป็นวิธีเสนอขายที่ดีเพราะทำให้ผู้ที่ต้องการสินค้าไม่จำเป็นต้องมีเงินก้อนเลยก็สามารถซื้อได้  
ร้อยละ 10.16 เห็นว่าการแสดงราคาเงินผ่อนและอัตราดอกเบี้ยชำระไว้อย่างชัดเจนโดย  
ทำเป็นป้ายบอกการให้ข้อมูลเพื่อการตัดสินใจซื้ออย่างครบถ้วน ผู้ซื้อได้มีโอกาสพิจารณาสิน  
ค้ากับราคาว่าเหมาะสมหรือไม่ด้วยตนเองตามลำพัง โดยไม่ต้องมีพนักงานขายมาชี้แจงแนะ  
นำซึ่งบางครั้งทำความรำคาญให้กับผู้ซื้อ

ข้อเสนอแนะรองลงไปซึ่งมีผู้เสนอไม่เกินร้อยละ 10 นั้น ได้แก่ส่งพนักงานขายไป  
พบเมื่อต้องการรู้รายละเอียด จัดงานแสดงสินค้าผ่อนส่ง โฆษณาทางโทรทัศน์ หนังสือพิมพ์  
และนิตยสารต่าง ๆ ทำให้ผู้ซื้อเกิดความไว้วางใจ และแสดงความเชื่อใจผู้ซื้อ เป็นต้น  
ส่วนผู้ที่ไม่แสดงความเห็นในเรื่องนี้แต่อย่างใดมีร้อยละ 5.35



4. ข้อเสนอแนะให้ปรับปรุง เพิ่มเติมระเบียบการและการให้บริการในการขายสินค้าผอนส่ง

ตารางที่ 3.4

ข้อเสนอแนะให้ปรับปรุง เพิ่มเติมระเบียบการและการให้บริการในการขายสินค้าผอนส่ง

	ราย	ร้อยละ
ผู้เคยซื้อสินค้าผอนส่ง	187	100
ลดราคา ลดอัตราดอกเบี้ย	38	20.32
จัดให้มีบริการภายหลังการขายให้มากขึ้น	29	15.51
ผอนสินค้าบางในเวลาจำเป็น	18	9.63
ให้ผอนชำระได้ในเวลานานขึ้น	15	8.02
จัดส่งพนักงานมาเก็บเงินถึงที่	11	5.88
ลดเงินค่าน/ไม่ต้องค่าน	10	5.35
แจ้งให้ทราบถึงบริการต่าง ๆ ที่จะได้รับ และต้องทำไ้ตามนั้น	9	4.81
อื่น ๆ	17	9.09
ไม่มีข้อเสนอแนะ	40	21.39

(ตอบได้หลายคำตอบ)

ผู้ที่เคยซื้อสินค้าผอนส่งยอมต้องเคยประสบปัญหาบ้างไม่มากก็น้อยทั้งในเรื่อง ระเบียบการในการซื้อและผอนชำระ ตลอดจนในด้านบริการและการอำนวยความสะดวก ปัญหาเหล่านี้ทำให้ผู้ซื้อสินค้าผอนส่งไม่พอใจ และไม่ได้รับความสะดวกเท่าที่ควร เมื่อถาม ถึงหนทางแก้ไขปรับปรุง ร้อยละ 20.32 ต้องการให้ลดอัตราดอกเบี้ยเพื่อราคาสินค้าผอน ส่งจะไ้ลดลงด้วย ร้อยละ 15.51 เห็นว่าผู้ขายสินค้าผอนส่งควรจัดบริการภายหลังการขายให้มากขึ้น เช่น มีบริการดูแลรักษาและซ่อมแซมโดยไม่คิดมูลค่า ขยายระยะเวลาการ

ให้บริการโดยไม่คิดมูลค่า ตลอดจนระยะเวลาการรับประกันออกไปให้นานกว่าเดิม บริการซ่อมแซมอย่างรวดเร็วและตรงตามเวลานัดหมาย ให้บริการในวันหยุดราชการด้วย เป็นต้น

ข้อเสนอแนะที่อยู่ในอันดับรองลงมาเป็นเรื่องการผ่อนชำระ กล่าวคือ ร้อยละ 9.63 เสนอแนะว่าผู้ขายควรผ่อนผันการผ่อนชำระให้บางเป็นครั้งคราว เช่น เมื่อขาดการผ่อนชำระ ไม่ควรยึดสินค้ากลับคืนทันที หรือไม่ควรติดดอกเบี้ยเพิ่มซึ่งจะเป็นภาระซ้ำเติมผู้ผ่อนส่งยิ่งขึ้น บางคนเสนอให้ลดจำนวนเงินที่ผ่อนชำระให้น้อยลง เพื่อช่วยเหลือให้สามารถผ่อนส่งต่อไปได้ และในการติดตามทวงหนี้ก็ควรกระทำอย่างนุ่มนวลเพื่อไม่ให้เป็นการเสียหายกับผู้ผ่อนส่ง

ข้อเสนอแนะอีกประการหนึ่งที่เกี่ยวข้องกับการผ่อนชำระได้แก่ ให้ขยายระยะเวลาการผ่อนชำระออกไปให้นานขึ้นอีก โดยผ่อนส่งเป็นจำนวนเงินต่องวดลดลง ซึ่งจะเป็นการลดภาระของผู้ซื้อสินค้าผ่อนส่งไต่มา ผู้เสนอแนะดังกล่าวมีร้อยละ 8.02

นอกจากนี้ยังมีผู้เสนอให้ปรับปรุงระเบียบการผ่อนชำระให้สะดวกกับผู้ซื้อยิ่งขึ้น โดยการจัดส่งพนักงานออกไปเก็บเงินถึงที่แทนการที่ผู้ซื้อจะต้องมาผ่อนชำระที่ร้านเอง เสนอให้ลดจำนวนเงินดาวน์ลงหรือไม่ต้องมีเงินดาวน์เลย เสนอให้ชี้แจงถึงบริการต่าง ๆ ที่ผู้ซื้อจะได้รับให้ทราบชัดพร้อมทั้งจะต้องสามารถให้บริการได้ตามนั้นด้วย ข้อเสนอแนะอื่น ๆ ได้แก่ ให้แก้ไขหลักเกณฑ์การรับประกันให้สะดวกแก่ผู้ซื้อ วางหลักเกณฑ์ให้รัดกุมและถูกต้องตรงไปตรงมา ไม่หลอกลวงผู้ซื้อ เสนอให้รางวัลตอบแทนแก่ผู้ซื้อที่ผ่อนส่งได้ครบถ้วนตามกำหนด ปรับปรุงการคิดค่าบริการซ่อมแซมให้มีราคาพอสมควร ตลอดจนอบรมพนักงานขายไม่ให้ทำความรำคาญแก่ผู้มาชมหรือซื้อสินค้า สำหรับผู้เคยซื้อสินค้าผ่อนส่งอีกร้อยละ 21.39 ไม่เสนอข้อคิดเห็นใด ๆ

### บทสรุปหมวดที่ 3

จากการสำรวจความคิดเห็นทั่ว ๆ ไปของผู้ให้สัมภาษณ์ที่มีต่อระบบผ่อนส่งปรากฏว่า ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่มีความคิดเห็นต่อระบบผ่อนส่งทั้งในทางดีและไม่ดีก็กำลังกัน คุณสมบัติที่ดีเด่นของระบบผ่อนส่งในสายตาของผู้ให้สัมภาษณ์คือเป็นระบบที่ทำให้ขอหาสินค้ามาใช้ได้ทันที

แม้จะไม่มีเงินสดเต็มตามราคาสินค้าก็สามารถซื้อได้ และถึงมีเงินสดพอเพียงก็อาจเก็บเงินจำนวนดังกล่าวไว้เพื่อเหตุผลฉุกเฉินจำเป็น เพราะระบบผ่อนส่งเปิดโอกาสให้ผ่อนชำระทีละน้อย ซึ่งไม่เป็นการลำบากแต่ประการใด

ส่วนข้อเสียของระบบผ่อนส่งในความเห็นของผู้ให้สัมภาษณ์นั้น ข้อสำคัญที่สุด คือ สินค้าผ่อนส่งมีราคาแพงกว่าซื้อด้วยเงินสดมาก รองลงมาคือ ผู้ให้สัมภาษณ์เห็นว่าการผ่อนส่งมีลักษณะเป็นหนี้สินประเภทหนึ่ง ซึ่งเป็นสิ่งที่สังคมไทยยังไม่ยอมรับ รองลงมาอีกข้อหนึ่งคือ เห็นว่าการผ่อนส่งสินค้าจะชักนำให้ใช้จ่ายฟุ่มเฟือยเกินฐานะของตน เพราะเป็นระบบที่ทำให้ซื้อสินค้าได้ง่ายขึ้น ความต้องการในสินค้าที่ไม่จำเป็นอาจเกิดขึ้นได้ง่าย และข้อเสียที่สำคัญข้อสุดท้ายคือเห็นว่าการผ่อนชำระทุก ๆ เดือน เป็นเรื่องจุกจิก ยุ่งยาก และเป็นภาระแก่ผู้ซื้อเป็นอย่างมาก

จากข้อดีและข้อเสียของระบบผ่อนส่งตามสายตาผู้ให้สัมภาษณ์ดังกล่าวนี้ อาจสรุปได้ว่าผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่พอใจการขายสินค้าในระบบผ่อนส่ง แม้จะมีผู้ให้สัมภาษณ์บางคนเห็นว่าการผ่อนส่งเป็นการสร้างหนี้สินซึ่งถือกันว่าเป็นเรื่องเลื่อมเสีย ก็มีผู้มีความเห็นดังกล่าวจำนวนไม่มากนัก ประมาณร้อยละ 20 แต่การที่ผู้ให้สัมภาษณ์ที่ทัศนคติที่ไม่ดีต่อระบบผ่อนส่งบางประการ เช่น สินค้าราคาแพง เป็นภาระยุ่งยากในการผ่อนชำระ เป็นต้น นั้น เนื่องจากผู้ขายนำเอาระบบผ่อนส่งมาเป็นเครื่องมือในการเอารัดเอาเปรียบ และทุจริตต่อผู้ซื้อ โดยการบวกดอกเบี้ยในอัตราสูงเข้าไว้ในราคาสินค้า กำหนดระเบียบการยุ่งยาก เป็นต้น

เนื่องจากระบบผ่อนส่งมีผลให้การซื้อสินค้าทำได้ง่ายกว่าซื้อด้วยเงินสดมาก เพราะไม่จำเป็นต้องสะสมเงินให้ครบตามราคาสินค้าก็สามารถซื้อได้ โดยผ่อนชำระค่าสินค้าไปที่ละน้อย จึงทำให้ผู้ให้สัมภาษณ์ประมาณร้อยละ 20 มีความเห็นในมุขกลับว่าการซื้อสินค้าได้โดยง่ายนั้นก่อให้เกิดการใช้จ่ายฟุ่มเฟือยเกินฐานะขึ้นได้ง่าย ผู้ให้สัมภาษณ์จึงต้องระมัดระวังตัวมิให้หลาเข้าไปในระบบผ่อนส่ง

หากจะวิเคราะห์ทัศนคติต่อระบบผ่อนส่งด้วยพฤติกรรมสำคัญ ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการผ่อนส่ง คือ พฤติกรรมในการซื้อสินค้าผ่อนส่ง พฤติกรรมในการชมสินค้าผ่อนส่งและการติดต่อ



กับผู้ขาย การเคยเห็นโฆษณาสินค้าผ่อนส่ง และการคิดจะซื้อสินค้าผ่อนส่ง จะพบว่าผู้ที่มีพฤติกรรมดังกล่าว เกี่ยวข้องกับการผ่อนส่งมักจะมีความเห็นในทางสนับสนุนระบบผ่อนส่งว่า ทำให้ได้สินค้ามาใช้ทันที ไม่ต้องหาเงินก่อนมาซื้อ ไม่ต้องรอเก็บเล็กผสมน้อย และผ่อนชำระทีละน้อยไม่เดือดร้อนอะไร ในอัตราสูงกว่าผู้ที่ไม่พฤติกรรมเกี่ยวข้องกับการผ่อนส่ง และในระหว่างพฤติกรรมที่เกี่ยวข้องกับการผ่อนส่งด้วยกันนั้น ผู้ที่เคยซื้อสินค้าผ่อนส่งและผู้ที่จะซื้อสินค้าผ่อนส่งในอนาคตมีเหตุผลสนับสนุนระบบผ่อนส่งในอัตราสูงกว่าผู้ที่มีพฤติกรรมแบบอื่น โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ที่จะซื้อสินค้าผ่อนส่งในอนาคตจะมีความเห็นสนับสนุนว่าทำให้ได้สินค้ามาใช้ตามต้องการทันทีในอัตราสูงกว่ากลุ่มพฤติกรรมอื่น ๆ คือ สูงถึงร้อยละ 44.44 ใกล้เคียงกับความเห็นของผู้เคยซื้อสินค้าซึ่งมีอยู่ร้อยละ 45.45 นอกจากนี้ กลุ่มผู้ที่จะซื้อสินค้าผ่อนส่งในอนาคตยังมีความเห็นว่า ระบบผ่อนส่งทำให้ซื้อสินค้าได้โดยไม่ต้องรอเก็บเล็กผสมน้อยในอัตราสูงกว่ากลุ่มอื่น ๆ คือ สูงถึงร้อยละ 36 โดยประมาณ ส่วนกลุ่มผู้ที่เคยซื้อสินค้าผ่อนส่งเห็นดีในเรื่องการผ่อนส่งชำระทีละน้อยประมาณ ร้อยละ 35 และไม่ต้องจ่ายเงินก้อนใหญ่ประมาณร้อยละ 36 นับว่าอยู่ในอัตราสูงกว่าความเห็นสนับสนุนเช่นเดียวกันของกลุ่มอื่น ๆ

ส่วนความเห็นในเชิงขัดแย้งหรือคัดค้านระบบผ่อนส่งนั้น ข้อสำคัญที่สุดคือ สินค้าผ่อนส่งมีราคาสูงกว่าราคาเงินสดมาก หรือคิดดอกเบี้ยอัตราสูง ผู้มีพฤติกรรมในการผ่อนส่งสินค้าต่างกันจะให้ความสำคัญกับความเห็นข้อนี้แตกต่างกัน กล่าวคือ ผู้ที่เคยซื้อสินค้าผ่อนส่งจะเห็นว่าสินค้าผ่อนส่งมีราคาแพงในอัตราที่สูงกว่ากลุ่มอื่น ๆ คือ ร้อยละ 73.26 รองลงมาคือกลุ่มผู้เคยชมสินค้าผ่อนส่ง หรือเคยติดต่อกับผู้ขายจะมีความเห็นดังกล่าวประมาณร้อยละ 73 เช่นกัน ผู้ที่เคยเห็นโฆษณาสินค้าผ่อนส่งมีความเห็นดังกล่าวร้อยละ 71.66 และผู้ที่จะซื้อสินค้าผ่อนส่งจะมีความเห็นดังกล่าวเบาที่สุด คือ ร้อยละ 69.10 ตามลำดับ สำหรับกลุ่มที่ไม่มีพฤติกรรมเกี่ยวข้องกับการผ่อนส่ง กลุ่มผู้ไม่เคยเห็นโฆษณาสินค้าผ่อนส่ง และกลุ่มผู้ไม่คิดจะซื้อสินค้าผ่อนส่งในอนาคต มีความเห็นว่าสินค้าผ่อนส่งมีราคาแพง ในอัตราสูงกว่าร้อยละ 75 และสูงกว่ากลุ่มอื่น ๆ ด้วย