

พฤติกรรมทางการเงินและการวางแผนการชำระหนี้ของกู้ยืม
เงินกองทุนเพื่อการศึกษา กรณีศึกษา กู้ยืมกองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษา
สังกัดมหาวิทยาลัยราชภัฏพิบูลสงคราม

Behavioral Financial and Loan Repayment Plan on Student Loan Fund:
Case Study in Borrower's Pibulsongkram Rajabhat University

อรรถพล จรจันทร์¹ และ อุดลย์ ศุภนัท²

Attaphon Johnjun¹ and Adul Supanut²

คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

Faculty of Economics, Srinakharinwirot University

Email: golf1137@hotmail.com

Received March 12, 2022; Revised April 21, 2022; Accepted May 15, 2022

Abstract

This article aimed to study the nudge theory test and loan repayment planning guidelines and to study and analyze factors influencing the repayment planning of student loan fund. This research using behavioral economics experimental tools by Nudge Theory test. The research results were found as follows: experiment with nudge to provide positive and negative information for the experimental group. The efficacy of the positive experimental group was 87.78% and the efficacy of the negative trial was 83.33%, while the control group was free of any intervention. It was found that there was a savings of 80.00% when offered to join the project with the National Savings Fund. Nudge using default option can increase all groups. The Logit model analysis revealed that the factors influencing the repayment planning of the Student Loan Fund were gender and the experimental group negative data, which was statistically significant level at 0.05. While, grades and the using Default Option, which was statistically significant level at 0.10. So, Nudge Theory can motivate to saving of individuals and powerful effect on change behavior to more saving.

Keywords: Behavioral Financial; Nudge Theory; Default Option; Student Loan Fund

บทคัดย่อ

บทความนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการทดสอบการสะกด (Nudge Theory) กับการวางแผนการชำระเงินคืนกองทุน ของผู้กู้ยืมกองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษา (กยศ.) และศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการวางแผนการชำระเงินคืนของผู้กู้ยืมกองทุน (กยศ.) การงานวิจัยครั้งนี้เป็นการทดลองด้วยการสะกด (Nudge) อาศัยเครื่องมือที่ใช้การทดลองเชิงเศรษฐศาสตร์พฤติกรรม ผลการวิจัยพบว่า การได้รับข้อมูลเชิงบวกและลบสำหรับกลุ่มทดลอง กลุ่มการทดลองเชิงบวกมีประสิทธิภาพร้อยละ 87.78 และประสิทธิภาพกลุ่มการทดลองเชิงลบร้อยละ 83.33 ขณะที่กลุ่มควบคุมที่ปราศจากการแทรกแซงใด ๆ พบว่ามีประสิทธิภาพร้อยละ 80.00 เมื่อเสนอเข้าร่วมโครงการกับกองทุนการออมแห่งชาติ (กอช.) โดยการเพิ่มเงินสมทบกับผู้กู้ยืมเงินกองทุน (กยศ.) ที่ตัดสินใจออมกับกองทุน (กอช.) ที่เป็นทางเลือกหลัก (Default Option) ส่งผลให้กลุ่มอาสาสมัครตัดสินใจเข้าร่วมโครงการเพิ่มขึ้นในกลุ่มการทดลองเชิงบวกและลบ ขณะที่การวิเคราะห์จำลอง Logit พบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการวางแผนการชำระเงินคืนของผู้กู้ยืมกองทุน (กยศ.) ได้แก่ เพศและกลุ่มทดลองที่ได้รับข้อมูลเชิงลบมีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 ขณะที่ระดับผลคะแนนเฉลี่ยและการใช้ Default Option มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.10 ดังนั้นการใช้ทฤษฎีการสะกดจึงสามารถช่วยให้บุคคลเห็นความสำคัญของการออม และปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการออมมากขึ้น

คำสำคัญ: พฤติกรรมทางการเงิน; ทฤษฎีการสะกด; การใช้ทางเลือกหลัก; กองทุนเงินกู้ยืมเพื่อการศึกษา

บทนำ

ค่าใช้จ่ายทางการศึกษาสำหรับผู้ขาดแคลนทุนทรัพย์ที่มาจากครอบครัวที่มีรายได้น้อย ได้มีโอกาสศึกษาต่อในระดับที่สูงขึ้น โดยการกู้ยืมเงินเพื่อการศึกษาผ่านกองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษา (Student Loan Fund) หรือ กยศ. เป็นกองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษาโดยสนับสนุนค่าธรรมเนียมค่าเล่าเรียน ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการศึกษา และค่าใช้จ่ายที่จำเป็นในการครองชีพระหว่างที่กำลังการศึกษา จัดตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2538 ซึ่งการตั้งกองทุนดังกล่าวเป็นกลไกหนึ่งในการแก้ปัญหาค่าใช้จ่ายด้านการศึกษาในสังคมและยกระดับฐานะความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นของคนในประเทศ (Pattamasiriwat, 2018) โดยคาดหวังกับผลตอบแทนให้คนในประเทศมีการศึกษาที่สูงขึ้น โครงการกองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษาได้เริ่มให้นักเรียน นักศึกษา ในระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย ระดับอาชีววะ และระดับอุดมศึกษากู้ยืมได้ครั้งแรก ตั้งแต่ปีการศึกษา 2539 ในปี พ.ศ. 2564 มีจำนวนผู้กู้ยืมจากกองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษาทั้งสิ้น 6,206,983 คน ทั้งนี้กองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษา นอกจากจะมุ่งหวังให้ผู้กู้สำเร็จการศึกษาตามหลักสูตรและสามารถมีงานทำแล้วนั้น ยังมุ่งหวังว่าผู้กู้จะมีความรับผิดชอบต่อตนเองและสังคม รวมถึงมีจิตสำนึกในการชำระเงินคืนเพื่อสร้างโอกาสทางการศึกษาให้แก่รุ่นต่อไป แต่จากข้อมูลของกองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษาในปีพ.ศ. 2564 พบว่า ผู้กู้ที่อยู่ระหว่างการชำระหนี้ 3.5 ล้านคน โดยผู้กู้ที่ชำระหนี้เสร็จสิ้นประมาณ 1.5 ล้านคน และผิคนัดชำระหนี้ที่อยู่ระหว่างถูกดำเนินคดี 1.1 ล้านคน คิดเป็นมูลค่าหนี้ประมาณ 6 แสนล้านบาท (Thai Student Loan Fund, 2022) จากข้อมูลพบว่าปัญหาที่เกิดขึ้นของผู้กู้มาจากสภาพภูมิลาเนา สถานภาพส่วนบุคคล ระดับการศึกษา การมีงานทำ รายได้ การมีหนี้อื่น ๆ ความรู้ความเข้าใจ จิตสำนึกและการได้รับข้อมูลข่าวสารที่ไม่ชัดเจน เป็นต้น อีกส่วนหนึ่งเป็นปัญหาจากการชะลอตัวของภาวะเศรษฐกิจที่ทำให้นักเรียนและนักศึกษาจบมาแล้วไม่สามารถหางานทำได้

(Jantanukul & Kenaphoom, 2018) ส่งผลให้มีการดำเนินคดีต่อผู้กู้ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าผู้กู้ยังขาดความสามารถในการชำระเงินและอาจก่อให้เกิดความเสี่ยงของกองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษาในอนาคตได้

จากสาเหตุหลักของผู้กู้กองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษาโดยตรงที่ไม่มีการวางแผนที่ดีขณะที่ศึกษาอยู่ และเมื่อสำเร็จการศึกษาที่อยู่ในช่วงปลอดหนี้ 2 ปี ทำให้ผู้กู้เงินกองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษาเงินเฉยและละเลยที่จะชำระเงินคืนแก่กองทุนฯ อีกทั้งนักศึกษาส่วนใหญ่มีปัญหาทางการเงินเป็นทุนเดิมอยู่แล้ว ทำให้รายรับที่ได้ไม่เพียงพอต่อค่าใช้จ่าย จึงก่อให้เกิดปัญหาทางการเงินจนทำให้สะท้อนให้เห็นว่าไม่มีการวางแผนทางการเงินในปัจจุบันและอาจส่งผลต่ออนาคตในการชำระหนี้แก่กองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษาได้

ดังนั้น แนวคิดพฤติกรรมทางการเงิน (Behavioral Finance) เป็นส่วนหนึ่งที่สามารถอธิบายได้ด้วย เศรษฐศาสตร์พฤติกรรม (Behavioral Economics) ซึ่งได้อธิบายพื้นฐานของแนวคิดด้วยทฤษฎีอรรถประโยชน์ (Utility Theory) โดยมีข้อสมมติฐานว่าโดยปกติมนุษย์เป็นผู้ที่มีเหตุผล (Rationality) และการมีตัดสินใจเลือกอย่างมีเหตุผล ซึ่งเป็นแนวคิดจากสำนักเศรษฐศาสตร์ดั้งเดิม (Classical Economics) อย่างไรก็ตาม การศึกษาในประเด็นพฤติกรรมทางการเงินได้ให้ความสนใจเกี่ยวกับพฤติกรรมทางการเงินส่วนบุคคล ซึ่งอาศัยการอธิบายในเชิงเศรษฐศาสตร์ด้วยทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์กระแสหลักอย่างเช่น ทฤษฎีวิถีจักรชีวิต ทฤษฎีการตัดสินใจอย่างมีเหตุผล ในงานวิจัยบางฉบับได้นำเสนอของงานของ Kahneman & Tversky (1979) ที่เป็นพื้นฐานทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมมาอธิบายเศรษฐศาสตร์การทดลอง (Experimental Economics) ซึ่งนำแนวคิดของ Thaler and Shefrin ในปี ค.ศ. 1981 มาอธิบายเกี่ยวกับการศึกษาในครั้งนี้ เพื่ออธิบายความไม่มีเหตุไม่มีผลทางเศรษฐศาสตร์ (Irrational) ของผู้กู้ยืมเงินกองทุนให้กู้ยืมเพื่อการศึกษาของประเทศไทย โดยใช้ทฤษฎีการสะกด (Nudge Theory) และประยุกต์การศึกษาของ Tversky & Kahneman (1981) เพื่อการทดสอบเกี่ยวกับข้อสมมติฐานทางเศรษฐศาสตร์ เนื่องจากปัญหาปัจจุบันผู้กู้ยืมมีพฤติกรรมการใช้จ่ายเงินมากเกินไปจนทำให้ไม่สามารถหาเงินเพื่อนำมาชำระหนี้ได้ตามระยะเวลาที่กำหนด นอกจากนี้การศึกษานี้ได้นำแบบจำลองของเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาในครั้งนี้มาประยุกต์ประกอบด้วยแบบจำลองของ Nawai & Shariff (2012) เกี่ยวกับปัจจัยที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการชำระหนี้ของ Microfinance Program ในประเทศมาเลเซีย รวมถึงได้นำแบบจำลองของ Cholpaisal (2016) เกี่ยวกับพฤติกรรมการออมต่ำ ความไม่คงเส้นคงวาของการวางแผนข้ามเวลาในลักษณะพฤติกรรมทางการเงินแบบ Present Bias และประยุกต์งานวิจัยที่เกี่ยวกับเศรษฐศาสตร์การทดลองของ Tambunlertchai (2018), and Supanut et al. (2022) ในการศึกษาในครั้งนี้

อย่างไรก็ตาม จากข้อมูลของกองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษาที่แสดงถึงการชำระหนี้คืนของผู้กู้กองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษา พบว่า ยังมีสัดส่วนการค้างชำระหนี้ยังมีสัดส่วนที่สูงและเมื่อพิจารณาเป็นมูลค่าที่ยังคงค้างชำระหนี้ก็อาจส่งผลในระยะยาวต่อเศรษฐกิจของประเทศได้ อันเนื่องมาจาก 1) มีเงินเดือนไม่เพียงพอต่อการชำระหนี้จนทำให้ไม่สามารถวางแผนทางการเงินที่ดีได้ และ 2) มีเงินเดือนเพียงพอที่จะชำระหนี้แต่กลับละเลยไม่ชำระหนี้ อีกทั้งงานวิจัยที่ผ่านมาส่วนใหญ่จะเกี่ยวกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมทางการเงินคืนและงานทางสังคมศาสตร์ที่วิเคราะห์โดยใช้การอธิบายจากการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงสถิติพื้นฐาน ซึ่งจากการทบทวนวรรณกรรมในประเทศไทยยังไม่มีการนำกลุ่มตัวอย่างของนักศึกษาที่กู้เงินกองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อศึกษามาวิเคราะห์ในลักษณะทดลองจริงเกี่ยวกับพฤติกรรมทางการเงินในการวางแผนชำระหนี้คืน

ดังนั้น การศึกษาในครั้งนี้จึงศึกษาการทดสอบทฤษฎีการสะกด (Nudge Theory) กับแนวทางการวางแผนการชำระหนี้คืนของผู้กู้ยืมเงินกองทุนให้กู้ยืมเพื่อการศึกษาและปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมทางการเงินคืน

ของผู้กู้ยืมเงินเพื่อการศึกษา ทั้งนี้วิธีการศึกษาในครั้งนี้จะอธิบายเชิงเศรษฐศาสตร์การทดลอง (Experimental Economics) โดยใช้ทฤษฎีการสะกด (Nudge Theory) ในการแก้ปัญหาและทำให้ทราบข้อเท็จจริงที่นำไปเป็นแนวทางในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมทางการเงิน และการวางแผนการชำระเงินคืนที่ดีของผู้กู้ยืมเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษาในอนาคตได้

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อทดสอบทฤษฎีการสะกด (Nudge Theory) กับแนวทางการวางแผนการชำระเงินคืนของเงินกู้ยืมเพื่อการศึกษาของผู้กู้ยืมกองทุน (กยศ.)
2. เพื่อศึกษาและวิเคราะห์ปัจจัยที่อิทธิพลต่อการวางแผนการชำระเงินคืนของผู้กู้ยืมกองทุนให้กู้ยืมเพื่อการศึกษา (กยศ.)

ขอบเขตการวิจัย

ขอบเขตด้านเนื้อหา คือ การศึกษาการวิจัยเชิงเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมเพื่อศึกษาการทดสอบทฤษฎีการสะกด (Nudge Theory) กับแนวทางการวางแผนการชำระเงินคืนของเงินกู้ยืมเพื่อการศึกษา

ขอบเขตด้านประชากรและกลุ่มตัวอย่าง คือ นักศึกษาที่กู้ยืมเงินกองทุนให้กู้ยืมเพื่อการศึกษาของคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏพิบูลสงคราม ชั้นปีที่ 1 ถึง 4 จำนวน 256 คน ซึ่งสุ่มการใช้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 90 ตัวอย่าง แบ่งเป็นสาขาวิชาละ 10 ตัวอย่าง ด้วยวิธีการสุ่มแบบจำกัดและมีการควบคุมจากกลุ่มตัวอย่างตามหลัก Randomized Control Trials (RCT) ของ Lachin et al. (1988) ซึ่งประกอบด้วย 1. สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ 2. สาขาวิชาการจัดการสารสนเทศทางเทคโนโลยี 3. สาขาวิชาการบัญชี 4. สาขาวิชาการจัดการทั่วไป 5. สาขาวิชาการจัดการค้าสมัยใหม่ 6. สาขาวิชาการจัดการทรัพยากรมนุษย์ 7. สาขาวิชานิติศาสตร์ 8. สาขาวิชาการท่องเที่ยวและการบริการ และ 9. สาขาวิชาการตลาด

ขอบเขตด้านพื้นที่วิจัย คือ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏพิบูลสงคราม

ขอบเขตด้านระยะเวลาที่ใช้ในการวิจัย คือ ระหว่างเดือนธันวาคม 2564 – กุมภาพันธ์ 2565

ทบทวนวรรณกรรม

แนวคิดเศรษฐศาสตร์พฤติกรรม

เศรษฐศาสตร์พฤติกรรม (Behavioral Economics) ได้ริเริ่มการพัฒนาศาสตร์ระหว่างเศรษฐศาสตร์และจิตวิทยา ด้วย Daniel Kahneman ร่วมกับ Amos Tversky นักจิตวิทยาคณิตศาสตร์ จนได้รับรางวัลโนเบล ในปี 2002 จนกระทั่ง Richard Thaler ได้พัฒนาเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมและเขียนหนังสือเรื่อง Nudge : Improving Decision About Health, Wealth and Happiness ร่วมกับ Cass Sustein และได้รับรางวัลโนเบล ในปี 2017 จนกระทั่งทฤษฎีการสะกด (Nudge Theory) ของ Thaler & Sunstein (2008) เป็นที่สนใจแก่นักเศรษฐศาสตร์ที่ศึกษาและสนใจในเชิงพฤติกรรมศาสตร์หรือสามารถเรียกได้ยกย่องคือเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมได้มีการอ้างอิงในการศึกษาเป็นส่วนใหญ่ เช่นงานวิจัยของ Kusters & Van der Heijden (2015), Ryan (2017), and Marx & Turner (2019) โดยได้ศึกษาพื้นฐาน

ของทฤษฎีที่ Thaler และ Sunstein เขียนไว้โดยเสนอข้อเท็จจริงเกี่ยวกับธรรมชาติของมนุษย์และจิตวิทยาที่ให้ความสำคัญกับมนุษย์ทางเศรษฐกิจ (Homo Economics) โดยพฤติกรรมมนุษย์ที่ศึกษามีการแบ่งออกเป็น 2 ระบบความคิด คือ 1) ระบบการไตร่ตรอง (Reflective System) คือ ความตั้งใจที่จะสามารถตัดสินใจได้ถูกต้อง โดยที่เราสามารถควบคุมได้ มีการใช้ความพยายาม ใช้การอนุมาน ทำได้ช้า รู้ตัวว่าคิดอยู่ และทำตามหลักเกณฑ์ และ 2) ระบบอัตโนมัติ (Automatic System) คือ สัญชาตญาณความรู้สึกที่เร็วแบบไม่มีการไตร่ตรอง ดังนั้น ระบบนี้จึงมีลักษณะที่ควบคุมยาก เน้นความเกี่ยวข้องกับสิ่งรอบข้าง รวดเร็ว ไม่รู้สึกตัวว่ากำลังคิดอะไรอยู่ และใช้ความชำนาญ ทั้งนี้ทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมที่สามารถอธิบายการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของมนุษย์ได้อย่างเป็นรูปธรรมต้องอาศัยทฤษฎีการสะกิด (Nudge Theory) ในการสะกิดให้คิดและชี้้นำให้เกิดประโยชน์ โดยอธิบายเพิ่มเติมถึงกระบวนการตัดสินใจตามแนวคิดเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมได้จาก 3 ปัจจัยสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจ (Suaysom & Tangtammaruk, 2021) คือ

1. การรับรู้ (Perception) ประกอบด้วย 3 ประเด็นสำคัญคือ การให้ข่าวสารข้อมูล (information) การลวงตา (illusion) และการจัดฉาก (Framing) ในเชิงนโยบาย เราสามารถปรับเปลี่ยนการให้ข่าวสารข้อมูล การจัดฉากข้อมูล หรือแม้แต่การลวงตา เพื่อให้คนมีพฤติกรรมที่พึงประสงค์ได้ เช่น การให้ข้อมูลเท็จจริงเกี่ยวกับความรู้ทางการเงินและกฎเกณฑ์ ระเบียบข้อบังคับเกี่ยวกับการชำระหนี้สินให้แก่กองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษา เป็นต้น

2. ความพึงพอใจ (Preference) ประกอบด้วย 4 ประเด็นสำคัญคือ การตัดสินใจโดยใช้เกณฑ์หยาบ ๆ (rules of thumbs) การกลัวการสูญเสีย (loss aversion) การมีความมั่นใจมากเกินไป (overconfidence) และสภาวะของจิตใจ (state of mind) การตัดสินใจโดยใช้เกณฑ์หยาบ ๆ นำไปสู่การตัดสินใจที่มีความลำเอียงต่อบางทางเลือกที่มักเชื่อมโยงกับการเดาลู่มหรือสัญชาตญาณมากเกินไป การกลัวการสูญเสีย นำไปสู่การยึดติดกับทางเลือกเดิม (status quo bias) การมีความมั่นใจมากเกินไปและสภาวะจิตใจที่ถูกสิ่งเร้ากระตุ้น ทำให้บุคคลมีพฤติกรรมเสี่ยง ขาดความระมัดระวัง และตัดสินใจโดยขาดการไตร่ตรอง ทำให้บุคคลมักเลือกตัดสินใจผิดพลาด อันจะเป็นผลเสียต่อตัวเองและสังคมได้ ในเชิงนโยบาย เราควรกระตุ้นเตือนและพยายามหลีกเลี่ยงโอกาสที่บุคคลจะต้องใช้ความพึงพอใจในสัณฐานข้างต้น

3. สถาบัน (institution) ประกอบด้วยองค์การ (organization) และกติกาการเล่นเกมส์ (rules of the game) ซึ่งหมายถึง กฎ ระเบียบ ข้อบังคับ บรรทัดฐาน วัฒนธรรม หรือประเพณีที่บุคคลที่เกี่ยวข้องยึดถือร่วมกัน ในแง่นี้ สถาบันจึงมีอิทธิพลต่อพฤติกรรมของคนอย่างหลีกเลี่ยงไม่พ้น รูปแบบความสัมพันธ์ของบุคคลกับสถาบันในทางเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมอาจแบ่งออกได้ 2 ประเภท คือ บรรทัดฐานของตลาด (market norms) เป็นปฏิสัมพันธ์ของคนในเชิงการแลกเปลี่ยน (exchange) ที่ชัดเจน เช่น ชั่วโมงแรงงานกับค่าจ้าง สินค้ากับราคาสินค้า ห้องเช่ากับค่าเช่า ต้นทุนและผลประโยชน์ นั่นคือ ความสัมพันธ์มีลักษณะพึ่งพาตนเอง เป็นเรื่องผลประโยชน์ส่วนบุคคล และตรงไปตรงมา พุดง่าย ๆ ก็คือ เราจะได้ในสิ่งที่เราจ่ายไป และบรรทัดฐานของสังคม (social norms) เป็นปฏิสัมพันธ์ของคนเป็นลักษณะพึ่งพาอาศัยกัน มักจะไม่มีการแลกเปลี่ยนทันที หรือหลายครั้งเราอาจไม่สนใจว่าจะได้อะไรตอบแทนเลยก็ได้ เช่น การช่วยเพื่อนบ้านขนของ การช่วยคนแก่ข้ามถนน การช่วยเหลือคนแปลกหน้าที่ประสบอุบัติเหตุ เป็นต้น ในเชิงนโยบาย การใช้แรงจูงใจในทางสังคม เช่น การช่วยเหลือกัน การชมเชยและยอมรับ การทำความดี แทนที่จะใช้แรงจูงใจทางเศรษฐกิจ อาจให้ผลลัพธ์ที่ดีกว่าได้ เพราะความสัมพันธ์ทางสังคมตอบสนองด้านที่เป็นสัตว์สังคมของมนุษย์ที่ต้องการเป็นส่วนหนึ่งของสังคมหรือชุมชน

อย่างไรก็ตาม แนวคิดทางเศรษฐศาสตร์พฤติกรรม (Behavioral Economics) ในทฤษฎีการสะกดที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการตัดสินใจทางการเงินให้ความสำคัญกับพฤติกรรมอคติชอบปัจจุบัน (Present Bias) ได้มีการใช้ในการสนับสนุนแนวคิดเพื่อเป็นการนำหลักการด้านจิตวิทยามาใช้อธิบายการตัดสินใจและพฤติกรรมต่างๆของบุคคล ดังนั้น พฤติกรรมอคติชอบปัจจุบัน เป็นอคติที่เกิดจากความพึงพอใจ (Preferences) ที่บุคคลให้น้ำหนักกับปัจจุบันมากกว่าอนาคต เช่น ปัจจุบันมีการใช้จ่ายใช้สอยเพื่อการบริโภคมากเกินไปจนทำให้ไม่มีเงินสะสมเก็บไว้ในอนาคต ดังนั้นสามารถอธิบายได้ว่าพฤติกรรมทางการเงินในลักษณะนี้จะส่งผลต่อการชำระหนี้คืนตามระยะเวลาที่กำหนดไม่ได้ เพราะขาดการวางแผนในการชำระหนี้คืน ดังนั้นสมมติฐานเกี่ยวกับบุคคลที่มีลักษณะ Present Bias ได้อธิบายว่าเป็นพฤติกรรมไม่มีเหตุผลอย่างสมบูรณ์เมื่อเผชิญปัญหาการจัดสรรสินทรัพย์ข้ามเวลา แต่เมื่อคิดเอนเอียงแก่ประโยชน์ที่เกิดขึ้นเลยในปัจจุบัน ซึ่งสามารถอธิบายได้จากแบบจำลองการวางแผนข้ามเวลา ทั้งนี้ข้อสมมติฐานที่ว่ามนุษย์เป็นคนมีเหตุผล เป็นสมมติฐานหลักทางเศรษฐศาสตร์ แต่ถ้าเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมจะใช้สมมติฐาน คือ มนุษย์ขาดเหตุผลและผลในการตัดสินใจ ดังนั้น การสะกดจะเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้เข้าถึงพฤติกรรมของมนุษย์ที่แท้จริงในระดับย่อยและสามารถทำให้การวิเคราะห์มีความแม่นยำมากขึ้น อีกทั้งทำให้เกิดผลในทางปฏิบัติ

แนวคิดเกี่ยวกับการวิเคราะห์ปัจจัยที่อิทธิพลต่อการวางแผนการชำระหนี้คืนของผู้กู้ยืมกองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษา

จากการทบทวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องในส่วนนี้สามารถอธิบายถึงการวิเคราะห์ปัจจัยที่อิทธิพลต่อการวางแผนการชำระหนี้คืนของผู้กู้ยืมกองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษา ได้ดังนี้ ปัจจัยด้านอายุสามารถแบ่งลักษณะของปัจจัยได้ 2 ลักษณะคือ 1) งานวิจัยในกลุ่มประเทศที่พัฒนาแล้วงานวิจัยของ Worthington (2006) พบว่า ประชาชนในออสเตรเลียที่มีอายุในช่วง 50 – 60 มีการวางแผนทางการเงินที่ค่อนข้างน้อย ในขณะที่งานวิจัยของ Almenberg & Save-Soderbergh (2011) พบว่า ในสวีเดนกลุ่มอายุ 35 – 50 เป็นกลุ่มที่มีการวางแผนทางการเงินที่ดีที่สุด ขณะที่อายุมากกว่า 65 ปี มีการวางแผนทางการเงินที่ค่อนข้างน้อย ซึ่งสอดคล้องกับงานของ Lusardi & Mitchell (2005) ที่พบว่า ในสหรัฐอเมริกา กลุ่มอายุ 51 ปีขึ้นไปมีการวางแผนทางการเงินที่ค่อนข้างน้อย และ 2) งานวิจัยในกลุ่มประเทศที่กำลังพัฒนา ซึ่งงานวิจัยของ Cole, Sampson & Zia (2009) พบว่า ประเทศอินเดียกลุ่มคนที่มีความรู้ทางการเงินดีที่สุด คือ อายุ 40 ปี ขณะที่ประเทศอินโดนีเซียเป็นกลุ่มอายุ 45 ปี ขณะที่ปัจจัยด้านเพศมีความสัมพันธ์ไปในทิศทางเดียวกันกับความรู้ทางการเงิน การวางแผนทางการเงิน และพฤติกรรมการชำระหนี้คืน เช่นงานวิจัยของ Schwartz & Finnie (2002) ซึ่งบางงานวิจัยได้พบว่าเพศชายมีระดับมีการวางแผนทางการเงินที่สูงกว่าเพศหญิง เช่นงานวิจัยของ Goldsmith, Goldsmith & Heaney (1997), and Falahati & Paim (2011) ขณะที่งานของ Almenberg & Save-Soderbergh (2011) ได้อธิบายว่า เหตุผลที่ระดับการวางแผนทางการเงินของเพศหญิงอยู่ในระดับที่ต่ำกว่าเพศชาย เพราะในประเทศสวีเดนบทบาทของผู้หญิงที่เกี่ยวกับมีการวางแผนทางการเงินมีความสนใจที่น้อยเนื่องจากส่วนใหญ่ไม่มีหน้าที่ที่ตัดสินใจเกี่ยวกับทางการเงินในครัวเรือน ซึ่งก็สอดคล้องกับงานวิจัยของ Goldsmith, Goldsmith & Heaney (1997) และมีบางงานวิจัยที่พิจารณาถึงรายละเอียดที่จำแนกสาขาวิชาที่เรียน พบว่า คนที่จบสาขาวิชาเศรษฐศาสตร์และบริหารธุรกิจรวมถึงบัญชีจะมีการวางแผนทางการเงินที่ดีกว่า เช่นงานวิจัยของ Cholpaisal (2016) ในขณะที่บางงานวิจัยของ Jones, Loibl & Tennyson (2015) ได้อธิบายว่าความมั่งคั่งในทรัพย์สินมีความสัมพันธ์ในเชิงบวกกับการวางแผนทางการเงินเนื่องจากจัดการทางการเงินของตนเองเพื่อให้เกิดความมั่งคั่งและสร้างมูลค่าเพิ่มในสินทรัพย์ได้

อย่างไรก็ตาม การวิเคราะห์และอธิบายเกี่ยวกับพฤติกรรมทางการเงินของผู้กู้ยืมเพื่อการศึกษาโดยจะต้องทราบถึงปัจจัยดังกล่าวข้างต้น รวมถึงการมีความรู้ทางการเงินและการบริหารจัดการความเสี่ยงทางการเงินของตนเองได้ ซึ่งการศึกษางานวิจัยที่มีลักษณะการวิเคราะห์ปัจจัยที่อิทธิพลต่อการวางแผนทางการเงินส่วนใหญ่มีการใช้สถิติที่ซับซ้อนโดยอาศัยการวิเคราะห์ด้วยสมการถดถอยโลจิสติก (Logistic Regression) ได้แก่ Lee (2009), and Aiama-Ong (2017) ซึ่งเป็นแบบจำลองที่ตัวแปรตาม (dependent variable: Y) มีสองค่า คือ 0 กับ 1 ในขณะที่ตัวแปรต้น (independent variable: X) จะเป็นตัวแปรต่อเนื่องหรือตัวแปรที่มีสองค่า(dummy) ก็ได้แบบจำลองนี้ยังใช้ได้หากค่า Y มีมากกว่าสองค่าซึ่งจะเรียกว่า Multinomial Logit ในผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยต่อการชำระหนี้ด้วยแบบจำลอง Logit พบว่า ปัจจัยในเชิงบวก หรือไปในทิศทางเดียวกับตัวแปรตาม ได้แก่ อายุ การศึกษา สถานภาพ รายได้ สุขภาพ ระยะทาง ขณะที่ปัจจัยเชิงลบ หรือไปในทิศทางตรงข้ามกับตัวแปรตาม ได้แก่ รายจ่ายและสัดส่วนหนี้กับรายได้ เป็นต้น ทั้งนี้การศึกษาเรื่องเกี่ยวกับการชำระหนี้คืนในเชิงเศรษฐศาสตร์มีงานวิจัยให้ความสนใจในการศึกษาด้วยวิธีอื่นๆ เพื่อให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ที่ศึกษาเช่นงานของ Bhanot (2017) จะใช้วิธี Linear Regression Model ที่หาเพียงความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต้นกับตัวแปรตาม ขณะที่งานของ Untalan (1996) ให้ความสำคัญเกี่ยวกับความแตกต่างกันของปัจจัยต่างๆกับการชำระหนี้ โดยใช้วิธี Multiple Indicator Multiple Causes (MIMIC) หรือเรียกว่าโมเดลมิมิค ใช้วิเคราะห์ข้อมูลในลักษณะที่ตัวแปรสังเกตได้ (x-variables) หลาย ๆ ตัวแปรทำนายหรือส่งผลต่อตัวแปรแฝง (Eta) ซึ่งตัวแปรแฝงนั้นวัดได้จากตัวบ่งชี้ (y-variables) หลายตัวแปร

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยทางเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมใช้สำหรับเพื่อศึกษาการทดสอบทฤษฎีการสะกิด (Nudge Theory) กับแนวทางการวางแผนการชำระหนี้คืนกองทุนฯ ของผู้กู้ยืมกองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษา ด้วยวิธีการทดลองแบบสุ่มและมีกลุ่มควบคุมจากกลุ่มตัวอย่างเพื่อหาแนวทางที่เหมาะสมในการทดสอบการสะกิดให้ผู้กู้ยืมกองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษาหันมารู้จักการใช้เงินอย่างมีประสิทธิภาพที่จะส่งผลต่อการออมเพื่อชำระหนี้ในอนาคตได้ ด้วยแนวทางสะกิดที่ต่างกันซึ่งกลุ่มตัวอย่างอาสาสมัครมีจำนวน 90 คนที่เป็นนักศึกษาที่กู้ยืมเงินกองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษาของคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏพิบูลสงคราม

ขั้นตอนที่ 1

ทดสอบทัศนคติโดยผู้ร่วมทดลองจะได้รับการนำเสนอเกี่ยวกับความรู้ทางการเงินและกฎเกณฑ์การชำระหนี้คืนกองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษา จากนั้นให้ผู้ทดลองตอบคำถามว่าสนใจที่จะปรับพฤติกรรมการใช้จ่ายเงินเพื่อส่งเสริมพฤติกรรมการออมที่เป็นประโยชน์ต่อการชำระหนี้คืนเงินกองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษาในอนาคตหรือไม่ ซึ่งเป็นการวัดการตัดสินใจเชิงทัศนคติ

ขั้นตอนที่ 2

เปรียบเทียบประสิทธิภาพของวิธีการสะกิดที่แตกต่างกันในการส่งเสริมส่งเสริมพฤติกรรมการออมที่เป็นประโยชน์ต่อการชำระหนี้คืนเงินกองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษาในอนาคต ซึ่งผู้ร่วมทดลองจะสุ่มเข้ากลุ่มออกเป็น 3 กลุ่ม ซึ่งประกอบด้วย 1. กลุ่มควบคุม (Control Group) จำนวน 30 คน ซึ่งจะไม่มีการได้รับข้อมูลใด ๆ 2. กลุ่มทดลอง A (Treatment Group A) จำนวน 30 คน ซึ่งกลุ่มนี้จะได้รับข้อมูลเชิงบวกถึงประโยชน์ของการออมที่เป็นประโยชน์ต่อการชำระหนี้คืนเงินกองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษาในอนาคต และ 3. กลุ่มทดลอง B (Treatment Group B) จำนวน

30 คน ซึ่งกลุ่มนี้จะได้รับข้อมูลเชิงลบสำหรับโทษและผลเสียของการไม่ออมเงินเพื่อนำมาทำการชำระเงินคืนเงินกองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษาในอนาคต

ขั้นตอนที่ 3

ทดสอบการตัดสินใจจริง (Real Decision) โดยเป็นการเสนอทางเลือกหลัก (Default Option) เกี่ยวกับการเข้าร่วมนโยบายการส่งเสริมการออมของรัฐบาล ในกองทุนการออมแห่งชาติเพื่อส่งเสริมวินัยทางการเงินให้นักเรียนนักศึกษา ผู้กู้ยืมเงิน ได้เริ่มต้นออมเงินและรู้จักการวางแผนการเงินในระยะยาว ซึ่งได้รับเงินสมทบเพิ่มขึ้นจากรัฐบาลซึ่งออมขั้นต่ำ 50 บาท รัฐสมทบ 50% สูงสุดไม่เกิน 600 บาทต่อปี ทั้งนี้ต้องแบ่งกลุ่มเป็นกลุ่มย่อยดังนี้

1. กลุ่มควบคุม (Control Group)

1.1 เสนอเข้าร่วมนโยบายการส่งเสริมการออมของรัฐบาลในกองทุนการออมแห่งชาติเพื่อรับเงินสมทบเพิ่มขึ้น (เข้าร่วมหรือไม่เข้าร่วม)

1.2 เลือกระหว่างรับเงินสมทบ กับ ไม่รับเงินสมทบ (เข้าร่วมหรือไม่เข้าร่วม)

2. กลุ่มทดลอง A (Treatment Group A)

2.1 เสนอเข้าร่วมนโยบายการส่งเสริมการออมของรัฐบาลในกองทุนการออมแห่งชาติเพื่อรับเงินสมทบเพิ่มขึ้น (เข้าร่วมหรือไม่เข้าร่วม)

2.2 เลือกระหว่างรับเงินสมทบ กับ ไม่รับเงินสมทบ (เข้าร่วมหรือไม่เข้าร่วม)

3. กลุ่มทดลอง B (Treatment Group B)

3.1 เสนอเข้าร่วมนโยบายการส่งเสริมการออมของรัฐบาลในกองทุนการออมแห่งชาติเพื่อรับเงินสมทบเพิ่มขึ้น (เข้าร่วมหรือไม่เข้าร่วม)

3.2 เลือกระหว่างรับเงินสมทบ กับ ไม่รับเงินสมทบ (เข้าร่วมหรือไม่เข้าร่วม)

จากกระบวนการทดลองจะสามารถช่วยทำให้ทราบพฤติกรรมการเลือกเข้าร่วมนโยบายการส่งเสริมการออมของรัฐบาลในกองทุนการออมแห่งชาติเพื่อรับเงินสมทบเพิ่มขึ้นได้ 3 ประเด็น ดังนี้ประเด็นที่หนึ่ง การศึกษาเปรียบเทียบ ทัศนคติ (Hypothetical Decision) กับ การตัดสินใจจริง (Real Decision) จากผลการศึกษาชั้นที่ 1 เปรียบเทียบกับผลการศึกษาในชั้นที่ 3 ประเด็นที่สองการศึกษาเปรียบเทียบประสิทธิภาพของการสะกิด (Nudge) ด้วยการให้ข้อมูลเชิงบวกและข้อมูลเชิงลบ จากผลการศึกษาในชั้นที่ 2 และชั้นที่ 3 และประเด็นสุดท้าย การศึกษาประสิทธิภาพของการสะกิดด้วยทางเลือกหลัก (Default Option) ต่อการส่งเสริมการออมของรัฐบาลในกองทุนการออมแห่งชาติผลการศึกษาในชั้นที่ 3

ขั้นตอนที่ 4

วิเคราะห์ปัจจัยที่อิทธิพลต่อการวางแผนการชำระเงินคืนของผู้กู้ยืมกองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษา โดยดูการจากการเปลี่ยนแปลงของเงินในบัญชีที่เปิดตั้งแต่ขั้นตอนที่ 1 – 3 หรือระดับการออมมีการเปลี่ยนแปลงอย่างไร หากมีการเปลี่ยนแปลงการออมในลักษณะมีการฝากอย่างต่อเนื่อง ถือว่ามีวินัยในการออมที่สะท้อนถึงการวางแผนการชำระเงินคืนได้ และถ้าไม่มีการฝากหรือออมเลย ถือว่าไม่มีการวางแผนการชำระเงินคืน จากนั้นกำหนดตัวแปรตาม หรือ Y เพื่อศึกษาและวิเคราะห์ปัจจัยที่อิทธิพลต่อการวางแผนการชำระเงินคืนของผู้กู้ยืมกองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษา (ถ้ามีการวางแผนการชำระเงินคืน กำหนดให้ตัวแปรตาม หรือค่า $Y = 1$) (ถ้าไม่มีการวางแผนการชำระเงินคืน กำหนดให้ตัวแปรตาม หรือค่า $Y = 0$)

$$Y = \beta_0 + \text{Gender}\beta_1 + \text{Age}\beta_2 + \text{Major}\beta_3 + \text{Grade}\beta_4 + \text{N.fam}\beta_5 + \text{M.Knowledge}\beta_6 + \text{R.Knowledge}\beta_7 + \text{Income}\beta_8 + \text{Expend}\beta_9 + \varepsilon$$

โดยที่ Y คือ ตัวแปรหุ่นที่แสดงถึงการวางแผนการชำระเงินคืน

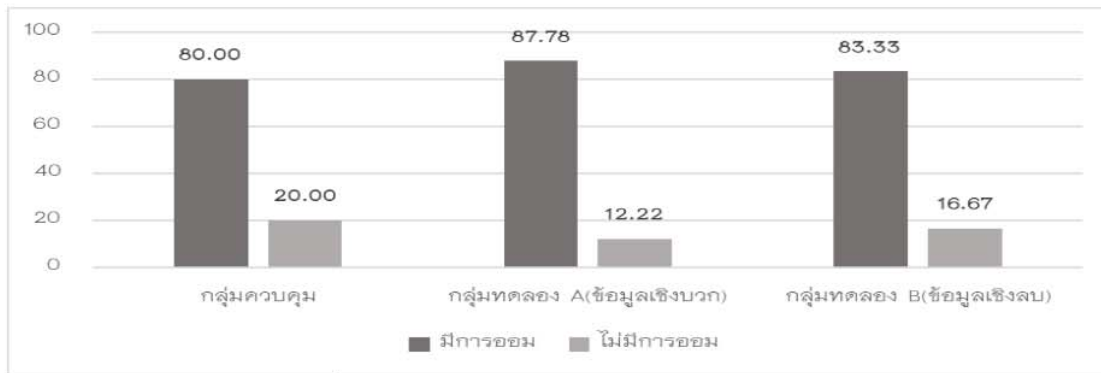
เมื่อ Y = 1 ในกรณีที่มีการวางแผนการชำระเงินคืน, Y = 0 ในกรณี ไม่มีการวางแผนการชำระเงินคืน และกำหนดให้

Gender	คือ	เพศ
Age	คือ	อายุ
Major	คือ	สาขาที่เรียน
Grade	คือ	ระดับผลการศึกษา
N.fam	คือ	จำนวนสมาชิกในครัวเรือน
Income	คือ	เงินที่ได้รับทั้งหมด
M.Knowledge	คือ	ระดับความรู้ทางการเงิน
Expend	คือ	รายจ่าย
R.Knowledge	คือ	ระดับความเข้าใจกฎเกณฑ์ของกองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษา
β_0	คือ	ค่าคงที่
β_i	คือ	ค่าสัมประสิทธิ์ของตัวแปรอิสระ เมื่อ $i = 1, 2, 3, \dots, 9$
ε	คือ	error term

ผลการวิจัย

วัตถุประสงค์ที่ 1 ผลการวิจัยพบว่า ผลการศึกษาเชิงการทดลองซึ่งวัตถุประสงค์ของการทดลองการสะกิด (Nudge) ด้วยข้อมูลเชิงบวก(กลุ่มทดลอง A) และข้อมูลเชิงลบ(กลุ่มทดลอง B) ตามระยะเวลาของการทดลองโดยการให้ข้อมูลเป็นช่วงๆ สำหรับกลุ่มควบคุมจำเป็นต้องปราศจากการแทรกแซงใดๆ ทั้งนี้อาสาสมัครจะต้องมีระดับการออมเพิ่มขึ้น ซึ่งในการทดลองนี้จำเป็นต้องให้อาสาสมัครเปิดบัญชีเพื่อการออมขึ้นมาใหม่ทุกคน จากข้อมูลการสำรวจพบว่า อาสาสมัครส่วนใหญ่ใช้บัญชีของธนาคารกรุงไทยจำนวน 37 คน คิดเป็นร้อยละ 41.11 รองลงมาเป็นบัญชีของธนาคารกสิกรไทยจำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 25.56 และน้อยที่สุดคือบัญชีของธนาคารทหารไทยจำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 5.56

ผลการเปรียบเทียบประสิทธิภาพของการสะกิด (Nudge) พบว่า กลุ่มควบคุมที่ปราศจากการแทรกแซงมีอาสาสมัครเลือกที่จะออมน้อยละ 80.00 แต่เมื่อมีการตัดสินใจโดยเป็นการให้ข้อมูลทั้งเชิงบวกและเชิงลบ พบว่า ประสิทธิภาพในระดับกลุ่มการทดลอง A มีประสิทธิภาพอยู่ที่ร้อยละ 87.78 ซึ่งเป็นการให้ข้อมูลเชิงบวกที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพทางการเงินกับการใช้จ่ายที่ดี ข้อดีของการชำระเงินคืนกองทุนฯ กยศ. และความพอเพียงที่ดีกับการออม ซึ่งใกล้เคียงกับประสิทธิภาพในระดับกลุ่มการทดลอง B อยู่ที่ร้อยละ 83.33 ซึ่งเป็นการให้ข้อมูลเชิงลบเกี่ยวกับพฤติกรรมเสี่ยงกับการเงิน การดำเนินคดีและการยึดทรัพย์กรณีไม่ชำระเงินคืน และปัญหาทางการเงินกับความยากจน ดังแสดงในภาพที่ 1



ภาพที่ 1 ผลการเปรียบเทียบประสิทธิภาพของการสะกิด (Nudge) ด้วยการให้ข้อมูลเชิงบวก และข้อมูลเชิงลบ (หน่วย: ร้อยละ)

อย่างไรก็ตาม การเสนอการส่งเสริมการเข้าร่วมโครงการกับกองทุนการออมแห่งชาติ (กอช.) โดยการเพิ่มเงินสมทบกับผู้ออมเงินกองทุนฯ กยศ. ที่ตัดสินใจออมกับกองทุน กอช. ที่เป็นทางเลือกหลัก (Default Option) ดังแสดงในภาพที่ 2 ส่งผลให้กลุ่มอาสาสมัครตัดสินใจเข้าร่วมโครงการเพิ่มขึ้นในเกือบทุกกลุ่ม โดยการสลับตัวเลือกหลักให้เป็นตัวเลือกแรกก็เป็นลักษณะของการสะกิดที่สามารถทำให้ประสิทธิภาพของการตัดสินใจของแต่ละกลุ่มเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ



ภาพที่ 2 ผลการศึกษาประสิทธิภาพของการสะกิดด้วยทางเลือกหลัก (Default Option) ต่อการส่งเสริมการเข้าร่วมโครงการกับกองทุนการออมแห่งชาติ (กอช.) โดยการเพิ่มเงินสมทบกับผู้ออมเงินกองทุนฯ กยศ.

วัตถุประสงค์ที่ 2 ผลการวิจัยพบว่า การวิเคราะห์แบบจำลองสองทางเลือก (Binary Choices Model) ซึ่งมีการตัดข้อมูลไป 3 ทำให้เหลือ 87 ตัวอย่าง ทำให้ได้การประมาณการด้วยแบบจำลอง Logit (ตารางที่ 1) พบว่าปัจจัยที่อิทธิพลต่อการวางแผนการชำระเงินคืนของผู้ออมเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษา ได้แก่ เพศและกลุ่มทดลองที่ได้รับข้อมูลเชิงลบ มีนัยสำคัญทางสถิติในช่วงความเชื่อมั่นร้อยละ 95 ขณะที่ระดับผลคะแนนเฉลี่ย และการใช้ Default Option มีนัยสำคัญทางสถิติในช่วงความเชื่อมั่นร้อยละ 90

ตารางที่ 1 ผลการประมาณปัจจัยที่อิทธิพลต่อการวางแผนการชำระเงินคืนของผู้กู้ยืมกองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษาด้วย Logistic Regression

Y: มีแผนการชำระเงินคืนได้ที่สะท้อนจากสถานะการออม (1 คือ มีการออม 0 คือ ไม่มีการออม)	Marginal Effect	P-value
เพศ: 1 = เพศชาย, เพศหญิงเป็นตัวแปรฐาน	17.05%	0.017 **
อายุ (ปี)	-18.04%	0.149
สาขาวิชา: 1 = บัญชี, เศรษฐศาสตร์ สาขาวิชาอื่นๆเป็นตัวแปรฐาน	-18.04%	0.354
ระดับผลคะแนนเฉลี่ย : 1 = 3.00 ขึ้น น้อยกว่า 3.00 เป็นตัวแปรฐาน	-32.78%	0.087 *
จำนวนสมาชิกในครอบครัว : 1 = 4 คนขึ้นไป น้อยกว่า 4 คนเป็นตัวแปรฐาน	-16.95%	0.389
ความรู้ทางการเงิน : 1 = ตอบถูก, ตอบผิดเป็นตัวแปรฐาน	0.474%	0.999
ความรู้ทางกฎเกณฑ์การชำระเงินคืนกองทุน 1 = ตอบถูก, ตอบผิดเป็นตัวแปรฐาน	-0.509%	0.327
รายได้: 1 = 5,000 บาทขึ้นไป, น้อยกว่า 5,000 บาทเป็นตัวแปรฐาน	35.24%	0.724
รายจ่าย 1 = น้อยกว่า 5,000 บาท, 5,000 บาทขึ้นไปเป็นตัวแปรฐาน	17.78%	0.999
Treatment A: 1 = กลุ่มที่ได้รับข้อมูลเชิงบวก, กลุ่มควบคุมเป็นตัวแปรฐาน	0.47%	0.221
Treatment B: 1 = กลุ่มที่ได้รับข้อมูลเชิงลบ, กลุ่มควบคุมเป็นตัวแปรฐาน	2.21%	0.023 **
Default Option: 1 = กลุ่มที่ตัดสินใจเข้าร่วมโครงการกับ กอช., กลุ่มที่เลือกได้สองตัวเลือกพร้อมกันเป็นตัวแปรฐาน	-16.67%	0.093 *
Obs.		87

หมายเหตุ: *, **, และ *** หมายถึง มีนัยสำคัญทางสถิติที่ช่วงเชื่อมั่น ร้อยละ 90, 95 และ 99 ตามลำดับ

อภิปรายผล

ผลจากการวิจัยวัตถุประสงค์ที่ 1 พบว่า กระบวนการวิจัยทางเศรษฐศาสตร์เชิงทดลองตามแนวคิดของ Thaler & Sunstein (2008) เป็นจุดเปลี่ยนของวิจัยทางเศรษฐศาสตร์ที่สามารถพิสูจน์ให้เห็นว่าพฤติกรรมที่ไม่เป็นเหตุเป็นผลของมนุษย์สามารถตัดสินใจได้ชั่วขณะหนึ่งจากทางเลือกที่มีการนำเสนอถึงอรรถประโยชน์ที่จะได้รับ ดังนั้น การนำทางเลือกเกี่ยวกับการส่งเสริมการออมผ่านโครงการของภาครัฐหรือกองทุนการออมแห่งชาติ (กอช.) จะสามารถช่วยให้เกิดการตัดสินใจได้ง่ายขึ้นสำหรับคนที่ต้องการออมเงินเพื่อสามารถนำมาใช้จ่ายในอนาคต ซึ่งสะท้อนถึงความสามารถในการชำระเงินคืนได้ อีกทั้งการนำเสนอข้อมูลในเชิงบวกและเชิงลบก็จะส่งผลต่อการตัดสินใจได้โดยอาจต้องอาศัยระยะเวลาในการตัดสินใจ การกระตุ้นผ่านช่องทางต่างๆให้ตระหนักถึงประโยชน์ที่จะได้รับ ดังนั้นการนำเสนอการให้ข้อมูลเชิงบวกในการวิจัยครั้งนี้จะเกี่ยวข้องกับสุขภาพทางการเงินกับการใช้จ่ายที่ดี ข้อดีของการชำระเงินคืนกองทุนฯ กอช. และความพอใจที่ติดกับการออม ขณะที่เป็นการให้ข้อมูลเชิงลบเกี่ยวกับพฤติกรรมเสี่ยงกับการเงิน การดำเนินคดีและการยึดทรัพย์สินไม่ชำระเงินคืน และปัญหาทางการเงินกับความยากจน ซึ่งจากผลการวิจัยจะเห็นได้ว่าการให้ข้อมูลในเชิงบวกและเชิงลบจะส่งผลต่อประสิทธิภาพของการตัดสินใจต่อผู้ที่กำลังหาแนวทางเกี่ยวกับพฤติกรรมทางการเงินที่ดีที่จะส่งผลต่อประสิทธิภาพของการจ่ายในอนาคต ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ Tambunlertchai (2018), and Supanut et al. (2022) ที่กระบวนการเชิงทดลองดังกล่าวสามารถทำให้ทราบถึงการตัดสินใจต่อการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของสังคมไทยในเรื่องอื่นๆ ได้

ผลจากการวิจัยวัตถุประสงค์ที่ 2 พบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการวางแผนการชำระเงินคืนของผู้กู้ยืมกองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษา ได้แก่ เพศ ระดับผลคะแนนเฉลี่ย กลุ่มทดลองที่ได้รับข้อมูลเชิงลบ และการใช้ Default

Option ที่อาศัยการศึกษาในลักษณะการอธิบายผ่าน Logit Model ซึ่งมีผลการศึกษาที่สอดคล้องกับงานวิจัยของ Lee (2009), and Aiama-Ong (2017) ที่ตัวแปรดังกล่าวมีอิทธิพลกับพฤติกรรมการชำระเงินคืน ทั้งนี้จากตัวแปรที่ได้มาจากกระบวนการเชิงทดลองเช่น กลุ่มทดลองที่ได้รับข้อมูลเชิงลบและการใช้ Default Option นั้นก็จะเป็นตัวแปรที่สำคัญที่ขาดไม่ได้เมื่อมีการวิจัยเชิงทดลองทางเศรษฐศาสตร์พฤติกรรมและจะนำมาใช้ในการหาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมของอาสาสมัคร

สรุป

การศึกษาในครั้งนี้เป็นการศึกษาเกี่ยวกับนักศึกษาที่กู้ยืมเงินกองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษาของคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏพิบูลสงคราม จำนวน 90 คน โดยศึกษาข้อมูลทั่วไปเพื่อเป็นพื้นฐานในการวิเคราะห์งานวิจัยในครั้งนี้ประกอบด้วยอาศัยการทดลองด้วยการสะกิด (Nudge) ในการให้ข้อมูลเชิงบวก (กลุ่มทดลอง A) และข้อมูลเชิงลบ(กลุ่มทดลอง B) ตามระยะเวลาของการทดลองโดยการให้ข้อมูลเป็นช่วง ๆ อีกทั้งยังมีกลุ่มควบคุมที่จำเป็นต้องปราศจากการแทรกแซงใดๆ จากผลการศึกษาพบว่า กลุ่มควบคุมที่ปราศจากการแทรกแซงมีอาสาสมัครเลือกที่จะออมน้อยละ 80.00 แต่เมื่อมีการตัดสินใจโดยเป็นการให้ข้อมูลทั้งเชิงบวกและเชิงลบ พบว่าประสิทธิภาพในระดับกลุ่มการทดลอง A มีประสิทธิภาพอยู่ที่ร้อยละ 87.78 ซึ่งเป็นการให้ข้อมูลเชิงบวกที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพทางการเงินกับการใช้จ่ายที่ดี ข้อดีของการชำระเงินคืนกองทุนฯ กยศ. และความพอเพียงที่ดีกับการออม ซึ่งใกล้เคียงกับประสิทธิภาพในระดับกลุ่มการทดลอง B อยู่ที่ร้อยละ 83.33 ซึ่งเป็นการให้ข้อมูลเชิงลบเกี่ยวกับพฤติกรรมเสี่ยงกับการเงิน การดำเนินคดีและการยึดทรัพย์กรณีไม่ชำระเงินคืน และปัญหาทางการเงินกับความยากจน อีกทั้งยังมีการเสนอการส่งเสริมการเข้าร่วมโครงการกับกองทุนการออมแห่งชาติ (กอช.) โดยการเพิ่มเงินสมทบกับผู้กู้ยืมกองทุนฯ กยศ. ที่ตัดสินใจออมกับกองทุน กอช. ที่เป็นทางเลือกหลัก (Default Option) ส่งผลให้กลุ่มอาสาสมัครตัดสินใจเข้าร่วมโครงการเพิ่มขึ้นในเกือบทุกกลุ่ม โดยการสลับตัวเลือกหลักให้เป็นตัวเลือกแรกก็เป็นลักษณะของการสะกิดที่สามารถทำให้ประสิทธิภาพของการตัดสินใจของแต่ละกลุ่มเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ขณะที่การวิเคราะห์แบบจำลองสองทางเลือก (Binary Choices Model) ซึ่งมีการตัดข้อมูลไป 3 ทำให้เหลือ 87 ตัวอย่างทำให้ได้การประมาณการด้วยแบบจำลอง Logit พบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการวางแผนการชำระเงินคืนของผู้กู้ยืมกองทุนฯ กยศ. ได้แก่ เพศและกลุ่มทดลองที่ได้รับข้อมูลเชิงลบมีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.05 ขณะที่ระดับผลคะแนนเฉลี่ยและการใช้ Default Option มีระดับนัยสำคัญทางสถิติที่ 0.10

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะจากการวิจัยครั้งนี้สามารถนำผลการวิจัยไปใช้ประโยชน์ดังนี้

- เชิงวิชาการ

การส่งเสริมให้ผู้กู้ยืม กยศ. เห็นความสำคัญของการออม โดยปราศจากการสะกิด (Nudge) ไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร เนื่องจากบุคคลมีอคติชอบปัจจุบัน (Present Bias) ทำให้ผู้กู้ยืม กยศ. เห็นประโยชน์ที่ได้รับปัจจุบันมากกว่าประโยชน์ที่จะได้รับในอนาคต นอกจากนี้การวางแผนการเงินและการออมเป็นการวางแผนระยะยาว ผู้กู้ยืม กยศ. ต้องยอมเสียสละการบริโภคในปัจจุบัน โดยเฉพาะรายจ่ายสินค้าฟุ่มเฟือย ส่งผลให้เกิดการละเลยของการออม

และเกิดปัญหาหนี้ค้างชำระ กยศ. ตามมา ดังนั้นการใช้ทฤษฎีการสะกิด (Nudge Theory) จึงเป็นการส่งเสริมให้ผู้กู้ยืม กยศ. เห็นความสำคัญของการออมในปัจจุบัน และลดปัญหาหนี้ค้างชำระ กยศ. ได้

- เชนโยบาย

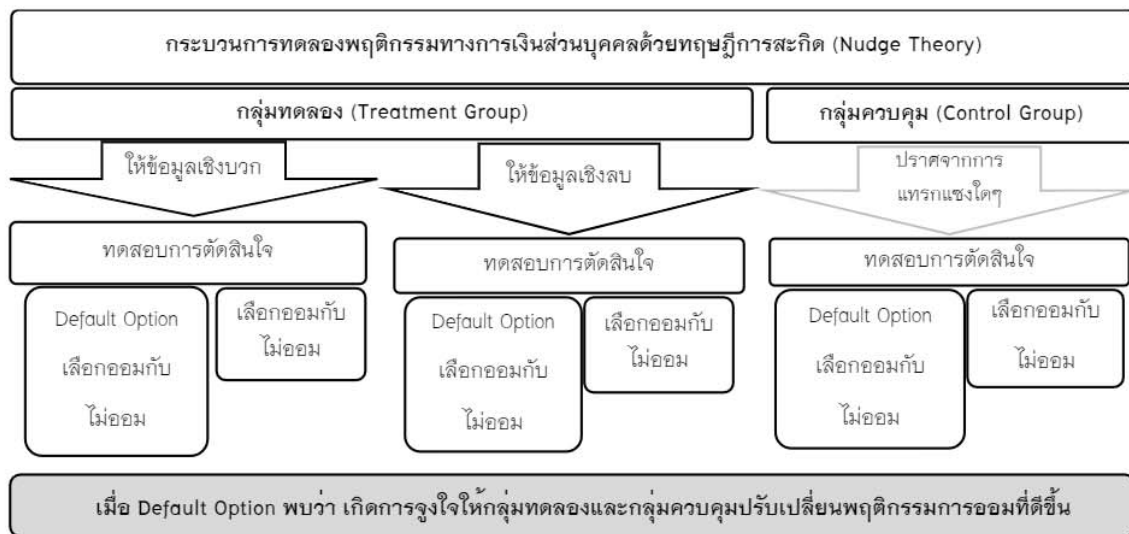
นโยบายการส่งเสริมการออมของกองทุนการออมแห่งชาติที่รัฐบาลสมทบเงินร่วมกับผู้ออมนั้น เป็นการจูงใจให้ประชาชนปรับเปลี่ยนพฤติกรรมออมโดยเฉพาะผู้ที่คาดว่าจะต้องมีค่าใช้จ่ายในอนาคตอย่างเช่น ผู้กู้ยืมเงินกองทุนเพื่อการศึกษา (กยศ.) ซึ่งสามารถใช้เป็นแนวทางการใช้ทางเลือกหลัก (Default Option) และการให้ข้อมูล (Priming) เป็นอีกแนวทางหนึ่งที่จะช่วยสะกิด (Nudge) ให้ประชาชนสนใจเข้าร่วมโครงการ นอกจากนี้หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง อาทิ กระทรวงการคลัง และกองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษาควรเร่งประชาสัมพันธ์โครงการดังกล่าวเพื่อสร้างแรงจูงใจให้กับประชาชนที่สนใจได้เข้าถึงนโยบายของภาครัฐได้อย่างแท้จริง ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อสวัสดิการระยะยาวของประชาชนในประเทศได้

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

ควรทำวิจัยในประเด็นเกี่ยวกับการศึกษาการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมทางการเงินกับกลุ่มผู้กู้ยืมเงินในสถาบันการเงินอื่นๆ อาทิเช่น ธนาคารและสหกรณ์ ที่ยังมีผู้ที่ไม่มีความสามารถชำระเงินคืนจนทำให้เกิดหนี้เสียที่ส่งผลกระทบต่อผลการประกอบการในอนาคตได้

องค์ความรู้ใหม่

การวิจัยนี้ทำให้ได้องค์ความรู้เกี่ยวกับองค์ประกอบและโครงสร้างของพฤติกรรมทางการเงินส่วนบุคคล โดยเฉพาะผู้กู้ยืมเงินกองทุนให้กู้ยืมเพื่อการศึกษาที่จะเป็นบุคคลที่จำเป็นต้องชำระหนี้ในอนาคต ดังแสดงในภาพที่ 3



ภาพที่ 3 กระบวนการทดลองพฤติกรรมทางการเงินส่วนบุคคลด้วยทฤษฎีการสะกิด (Nudge Theory)

References

- Aimla–Ong, P. (2017). *Thai Student Loans Allocation and Repayment*[Doctoral Dissertation, Claremont Graduate University.
- Almenberg, J. & Save–Soderbergh, J. (2011). Financial literacy and retirement planning in Sweden. *Journal of Pension Economics & Finance*, 10(4), 585–598.
- Bhanot, S. P. (2017). Cheap promises: Evidence from loan repayment pledges in an online experiment. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 140, 246–266.
- Cholpaisal, A. (2016). Under–Saving Behavior, Time Inconsistency and Financial Literacy. *Suthiparithat Journal*, 30(94), 60–67.
- Cole, S., Sampson, T., & Zia, B. (2009). *Financial Literacy, Financial Decisions, and the Demand for Financial Services: Evidence from India and Indonesia*. Harvard Business School.
- Falahati, L., & Paim, L. H. (2011). A comparative study in money attitude among university students: a gendered view. *Journal of American Science*, 7(6), 1144–1148.
- Goldsmith, R. E., Goldsmith, E. B., & Heaney, J. G. (1997). Sex differences in financial knowledge: A replication and extension. *Psychological Reports*, 81(3_suppl), 1169–1170.
- Jantanukul, W., & Kenaphoom, S. (2018). Student Loan Fund: Causes of Defaults for Repayment of SLF. *Humanities and Social Sciences Journal Ubon Ratchathani Rajabhat University*, 9(2), 123–130.
- Jones, L. E., Loibl, C., & Tennyson, S. (2015). Effects of informational nudges on consumer debt repayment behaviors. *Journal of Economic Psychology*, 51, 16–33.
- Kosters, M., & Van der Heijden, J. (2015). From mechanism to virtue: Evaluating Nudge theory. *Evaluation*, 21(3), 276–291.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometric Society*, 47(2), 263–291.
- Lachin, J.M., Matts, J.P., & Wei, L.J. (1988). Randomization in Clinical Trials: Conclusions and Recommendations. *Controlled Clinical Trials*, 9(4), 365–374. DOI: 10.1016/0197–2456(88)90049–9.
- Lee, J. (2009). *Racial/Ethnic Disparities in Household Debt Repayment*[Doctoral Dissertation, The Ohio State University]. https://etd.ohiolink.edu/apexprod/rws_etd/send_file/send?accession=osu1244055120&disposition=inline

- Lusardi, A., & Mitchell, O.S. (2005). *Financial Literacy and Planning: Implications for Retirement Wellbeing*. <http://www.econ.yale.edu/~shiller/behmacro/2005-11/lusardi.pdf>
- Marx, B.M., & Turner, L.J. (2019). Student Loan Nudges: Experimental Evidence on Borrowing and Educational Attainment. *American Economic Journal: Economic Policy*, 11(2), 108–141. DOI: 10.1257/pol.20180279
- Nawai, N., & Shariff, M. (2012). Factors affecting repayment performance in microfinance programs in Malaysia. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 62, 806–811.
- Pattamasiriwat, D. (2018). Human Capital, Occupational Choices, and Risk of Being Poor. *Economics and Public Policy Journal*, 6(11), 38 –60.
- Thai Student Loan Fund. (2022). *Statistical Data of Thai Student Loan Fund*. Thai Student Loan Fund. <https://www.studentloan.or.th/en/home>
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. *Science*, 211(4481), 453–458.
- Ryan, J. D. (2017). *To what Extent have the Policy Recommendations of the Behavioral Insights Team been in Accordance with Nudge Theory*[Master’s Thesis, University of Twente]. <https://purl.utwente.nl/essays/72273>
- Schwartz, S., & Finnie, R. (2002). Student loans in Canada: An analysis of borrowing and repayment. *Economics of Education Review*, 21(5), 497–512.
- Suaysom, P., & Tangtammaruk, P. (2021). *Behavioral Economic and Nudging Safer Road Behavioral in Thailand: The Case Study of Motorcycle Taxi Passenger*[Master’s Thesis, Srinakharinwirot University].
- Supanut, A., Tangtammaruk, P., Srisaringkarn, T., & Dumchuen, N. (2022). Using Nudges to Encourage the Use of Bio-plastic Bags through Behavioral Economics with Households in Bangkok. *University of the Thai Chamber of Commerce Journal*, 42(1), 23 – 35.
- Tambunlertchai, K. (2018). *Impact of Financial Education and Incentives to Save: A Case of Motorcycle Taxi*. Chulalongkorn University.
- Thaler, H., & Sunstein, R. (2008). *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. Yale University Press.
- Untalan, T.S. (1996). *Borrower Behavior and Loan Repayment in Group Credit*[Doctoral dissertation, The Ohio State University].
- Worthington, A.C. (2006). Predicting Financial Literacy in Australia. *Financial Services Review*, 15(1), Spring 2006, 59–79. <https://ro.uow.edu.au/commpapers/116/>