

รายงานการวิจัย

เรื่อง

ปัจจัยสู่ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์

โดย

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ปิยดา สมบัติวัฒนา

ได้รับทุนอุดหนุนการวิจัยจากงบประมาณเงินรายได้
มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ (เงินรายได้คณะสังคมศาสตร์)
ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2560
ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

ธันวาคม 2561

บทคัดย่อ

การวิจัยเรื่อง ปัจจัยสู่ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจสินเชื่อฟิโกไฟแนนซ์ มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาปัจจัยสู่ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจสินเชื่อฟิโกไฟแนนซ์ ในมุมมองของหน่วยงานภาครัฐที่กำกับดูแล 2) ศึกษาปัจจัยสู่ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจสินเชื่อฟิโกไฟแนนซ์ ในมุมมองของผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อฟิโกไฟแนนซ์ 3) ศึกษาปัจจัยสู่ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจสินเชื่อฟิโกไฟแนนซ์ ในมุมมองของประชาชนทั่วไปที่มีประสบการณ์เกี่ยวกับการกู้ยืมหนี้นอกระบบ

การวิจัยครั้งนี้ เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ เก็บข้อมูลโดยใช้วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก (in-depth interview) ผู้ให้ข้อมูลหลัก ประกอบด้วย บุคลากรของหน่วยงานภาครัฐที่กำกับดูแลธุรกิจสินเชื่อฟิโกไฟแนนซ์ จำนวน 2 คน ตัวแทนของสถานประกอบการธุรกิจสินเชื่อฟิโกไฟแนนซ์ที่ได้รับอนุญาตให้ดำเนินธุรกิจในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวน 6 แห่ง ประชาชนที่มีประสบการณ์เกี่ยวกับการกู้ยืมหรือให้กู้ยืมนอกระบบ จำนวน 13 คน วิธีการวิเคราะห์ข้อมูลใช้วิธีการวิเคราะห์เนื้อหา โดยนำข้อมูลที่ได้ออกไปเทียบกับแนวคิดการแพร่กระจายของนวัตกรรม (Diffusion of innovation) ของร็อดเจอร์ส (Rogers, 2003)

ผลการวิจัยพบว่า ในมุมมองของตัวแทนหน่วยงานภาครัฐ ปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จของธุรกิจสินเชื่อฟิโกไฟแนนซ์ ประกอบด้วย ความคุ้นเคยระหว่างผู้ประกอบการกับผู้กู้ ทักษะการบริหารจัดการ และการดำเนินการทางกฎหมายกรณีผิดนัดชำระหนี้ ในขณะที่ผู้ประกอบการ มีความเห็นว่า ความเข้าใจต่อลักษณะเฉพาะของธุรกิจ พฤติกรรมของผู้กู้ และการใช้เทคโนโลยีประกอบการดำเนินธุรกิจ เป็นปัจจัยสำคัญ ซึ่งแตกต่างจากประชาชนที่ระบุว่า การเผยแพร่ข้อมูลการให้บริการสินเชื่อฟิโกไฟแนนซ์ ความรวดเร็วในการอนุมัติเงินกู้ และวงเงินกู้ที่สูงกว่าที่กำหนดในปัจจุบัน เป็นเงื่อนไขของความสำเร็จของธุรกิจนี้

ด้วยข้อมูลที่สรุปได้จากความเห็นของบุคคลที่เกี่ยวข้อง พบว่า สินเชื่อฟิโกไฟแนนซ์มีคุณสมบัติในด้านความไม่สลับซับซ้อนของสินเชื่อ การให้ประชาชนได้มีโอกาสทดลองกู้ยืมจากผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อฟิโกไฟแนนซ์ และการทราบถึงผลการกู้ยืมสินเชื่อฟิโกไฟแนนซ์ เป็นคุณสมบัติของสินเชื่อฟิโกไฟแนนซ์ที่ช่วยให้การแพร่กระจายนวัตกรรมการเงินรูปแบบใหม่นี้ ได้รับความสนใจจากประชาชน แต่อย่างไรก็ตาม ยังขาดความเข้าใจที่ตรงกันของผู้สนับสนุนและผู้ให้บริการกับผู้รับบริการ ในประเด็นของประโยชน์ที่โดดเด่นของสินเชื่อประเภทนี้ และความเข้ากันได้ระหว่างลักษณะเฉพาะของสินเชื่อกับคุณค่าประสบการณ์และความต้องการจำเป็นของผู้กู้สำหรับการกู้ยืมในลักษณะดังกล่าว

Abstract

This research on key success factors for PICO finance business aims to 1) study business's key success factors in perspective of related government agency 2) study business's key success factors in perspective of PICO finance business owner 3) study business's key success factors in perspective of Thai people who have experiences with outlaw debt.

The qualitative research, with in-depth interview technique, is conducted. Key informants consist of 2 representatives from related government agency, 9 business owners of 6 entities, and 13 people who have experiences with outlaw debt.

The results show that familiarity between lenders and borrowers, management skill, and legal operations when debt default are key success factors for the business in the viewpoint of government agency's representatives. While business owners present that clearly understanding on specific attribute of the business, notion on borrower's behavior and utilizing proper technology should be key success factors. Nonetheless, people who have experiences with outlaw debt express that more publicizing the business, speed of loan approval and higher credit line are important for expanding of the business.

According to the results, I summarize, based on diffusion of innovation concept (Rogers, 2003), that the attributes of PICO finance to acquire higher rate of adoption are less complexity product, trial ability and observability. However, incongruence in the opinion about outstanding relative advantages of PICO finance and competing debt and the compatibility of products with values, past experiences and needs of outlaw debt borrowers are two properties which are hindrance for widespread adoption.

สารบัญ

บทที่		หน้า
1	บทนำ	1
	ที่มาและความสำคัญของปัญหาที่ทำการวิจัย	1
	วัตถุประสงค์ของโครงการวิจัย	2
	ขอบเขตของโครงการวิจัย	2
	นิยามศัพท์เฉพาะ	2
2	เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	3
	สินเชื่อฟิโกไฟแนนซ์	3
	แนวคิดเกี่ยวกับปัจจัยสู่ความสำเร็จ	8
	งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยสู่ความสำเร็จ	10
	แนวคิดการแพร่กระจายของนวัตกรรม	11
3	ระเบียบวิธีวิจัย	12
	ประชากรและกลุ่มผู้ให้ข้อมูล	12
	เครื่องมือวิจัย	12
	วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล	13
	การวิเคราะห์ข้อมูล	14
	การตรวจสอบความน่าเชื่อถือ	14
4	ผลการวิจัย	15
	การนำเสนอผลการวิจัย	15
	ข้อมูลจำเพาะของผู้ให้ข้อมูล	15
	ข้อมูลเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจสินเชื่อฟิโกไฟแนนซ์	16
	ในมุมมองของผู้ให้ข้อมูลกลุ่มต่างๆ	
	ตอนที่ 1 มุมมองของหน่วยงานภาครัฐที่กำกับดูแล	16
	ตอนที่ 2 มุมมองของผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อฟิโกไฟแนนซ์	20
	ตอนที่ 3 มุมมองของผู้กู้ยืมเงินจากนอกระบบสถาบันการเงิน	44
	ตอนที่ 4 มุมมองของผู้ให้กู้ยืมเงินนอกระบบสถาบันการเงิน	50
	สรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยสู่ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจ	52

สารบัญ (ต่อ)

บทที่		หน้า
5	สรุปผล อภิปรายและข้อเสนอแนะ	66
	สรุปและอภิปรายผลการวิจัย	66
	วัตถุประสงค์การวิจัยข้อที่ 1	66
	วัตถุประสงค์การวิจัยข้อที่ 2	67
	วัตถุประสงค์การวิจัยข้อที่ 3	69
	ข้อเสนอแนะจากการวิจัย	72
	ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้	72
	ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป	72
	บรรณานุกรม	73
	ประวัติย่อผู้วิจัย	75



บทที่ 1

บทนำ

ที่มาและความสำคัญ

รัฐบาลเล็งเห็นความจำเป็นของการแก้ไขปัญหาหนี้ของระบบของประชาชน จึงได้สนับสนุนให้มีการประกอบธุรกิจสินเชื่อรายย่อยประเภทใหม่ ได้แก่ สินเชื่อรายย่อยระดับจังหวัดภายใต้การกำกับ หรือเรียกสั้น ๆ ว่า สินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ ทั้งนี้ กระทรวงการคลัง ในฐานะผู้กำกับดูแลการประกอบธุรกิจ ได้แถลงข่าวเปิดตัวโครงการดังกล่าว และมอบใบอนุญาตประกอบธุรกิจอย่างเป็นทางการในงานแก้ปัญหาหนี้ของระบบอย่างบูรณาการและยั่งยืนภายใต้แนวคิด “ขจัดหนี้ของระบบเป็นศูนย์” เมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2560 ที่ผ่านมา (สารนิเทศกระทรวงการคลัง, 2560)

สินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ เป็นกิจการที่มีลักษณะคล้ายคลึงกับกิจการธนาคาร โดยการให้สินเชื่อแก่บุคคลอื่นเป็นทางค้ำปกติ ซึ่งเป็นกิจการที่ต้องขออนุญาตประกอบธุรกิจต่อรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง ซึ่งสินเชื่อดังกล่าวอนุญาตให้ผู้ประกอบธุรกิจสามารถเรียกเก็บดอกเบี้ย ค่าปรับ ค่าบริการและค่าธรรมเนียมใด ๆ จากผู้ขอสินเชื่อได้ไม่เกินร้อยละ 36 ต่อปี

นายกฤษฎา จินะวิจารณ์ ผู้อำนวยการสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง (สศค.) ในฐานะโฆษกกระทรวงการคลัง กล่าวถึงความคืบหน้าในการให้ใบอนุญาตแก่ผู้ประกอบการรายย่อยระดับจังหวัดภายใต้การกำกับ (สินเชื่อพีโกไฟแนนซ์) ว่า ขณะนี้ให้ใบอนุญาตไปแล้ว 6 ราย ประกอบด้วย

1. บริษัท นิวสันติ 999 ลิสซิ่ง จำกัดกำแพงเพชร
2. บริษัท คำเชื่อนแก้วธุรกิจ จำกัดยโสธร
3. บริษัท พี อินสปาย กรุงเทพฯ
4. บริษัทคุณสมร จำกัดพิจิตร
5. บริษัท 99 มงคล จำกัดตรัง
6. บริษัท คุณิติ จำกัดบุรีรัมย์

เนื่องจากการประกอบธุรกิจสินเชื่อดังกล่าว เป็นธุรกิจรูปแบบใหม่ที่ได้รับอนุญาตจากรัฐบาล โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อแก้ไขปัญหาหนี้ของระบบของประชาชนโดยทั่วไป ดังนั้น เพื่อให้เกิดความรู้ความเข้าใจต่อการดำเนินธุรกิจ และแนวทางในการประกอบธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ ผู้วิจัยจึงสนใจทำการศึกษาหาปัจจัยที่คาดว่าจะส่งเสริมสนับสนุนความสำเร็จของผู้ประกอบการ โดยศึกษาจากมุมมองของหน่วยงานภาครัฐที่ทำหน้าที่ในการกำกับดูแล ผู้ประกอบการที่ได้รับอนุญาต และประชาชนที่เกี่ยวข้องกับหนี้ของระบบในลักษณะต่าง ๆ เพื่อนำมาสู่ข้อสรุปและเสนอแนะในการประกอบกิจการดังกล่าว ทั้งนี้ เป็นการศึกษาจากผู้ประกอบการและประชาชนในเขตกรุงเทพมหานครเป็นหลัก

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาปัจจัยสู่ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ ในมุมมองของหน่วยงานภาครัฐที่กำกับดูแล
2. เพื่อศึกษาปัจจัยสู่ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ ในมุมมองของผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์
3. เพื่อศึกษาปัจจัยสู่ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ ในมุมมองของประชาชนทั่วไปที่มีประสบการณ์เกี่ยวกับการกู้ยืมหนี้ในระบบ

ขอบเขตการวิจัย

ศึกษาเฉพาะธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ ที่ประกอบธุรกิจในเขตจังหวัดกรุงเทพมหานคร

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ได้องค์ความรู้เกี่ยวกับปัจจัยสู่ความสำเร็จของธุรกิจการเงินรูปแบบใหม่ตามนโยบายรัฐบาลในมุมมองของหน่วยงานและบุคคลที่เกี่ยวข้อง
2. หน่วยงานที่รับผิดชอบกำกับดูแลธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์สามารถนำผลการวิจัยไปใช้ในการส่งเสริมพัฒนาธุรกิจดังกล่าวให้ประสบความสำเร็จสมดังความมุ่งหมายของรัฐบาล
3. ผู้ประกอบการธุรกิจพีโกไฟแนนซ์สามารถนำองค์ความรู้ไปใช้ประกอบกิจการให้มีความเจริญมั่นคงได้
4. นำเสนอความรู้เป็นบทความวิจัยในวารสารวิชาการเพื่อเผยแพร่องค์ความรู้ให้นำไปสู่การใช้ประโยชน์ต่อไปในอนาคต

นิยามศัพท์เฉพาะ

สินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ หมายถึง สินเชื่อรายย่อยระดับจังหวัดภายใต้การกำกับ

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

สินเชื่อไฟโไฟแนนซ์

การประกอบกิจการธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ เป็นการประกอบธุรกิจตามประกาศกระทรวงการคลัง เรื่อง กิจการที่ต้องขออนุญาตตามข้อ ๕ แห่งประกาศของคณะปฏิวัติ ฉบับที่ ๕๘ (เรื่อง สินเชื่อรายย่อยระดับจังหวัด ภายใต้การกำกับ) รายละเอียดในประกาศดังกล่าวระบุว่า (ประกาศกระทรวงการคลัง, 2559, 14 ตุลาคม)

สินเชื่อรายย่อยระดับจังหวัด หมายความว่า การให้กู้ยืมเงิน การรับซื้อ ซื้อลด หรือ รับช่วงซื้อลดตัวเงิน หรือตราสารเปลี่ยนมืออื่นใด การให้เช่าซื้อ การให้เช่าแบบลีสซิ่งแก่บุคคลธรรมดาที่มีหรือไม่มีวัตถุประสงค์ ที่มีหรือไม่มีทรัพย์สินหรือทรัพย์สินเป็นหลักประกัน ในจังหวัดที่สำนักงานใหญ่ของผู้ประกอบธุรกิจตั้งอยู่

สินเชื่อรายย่อยระดับจังหวัดภายใต้การกำกับ หมายความว่า สินเชื่อรายย่อยระดับจังหวัด โดยมีวงเงินรวม สินเชื่อไม่เกินห้าหมื่นบาทต่อลูกหนี้แต่ละราย และมีระยะเวลาการให้สินเชื่อตามที่ผู้บริโภคและผู้ประกอบธุรกิจได้ตกลงกัน

สินเชื่อรายย่อยระดับจังหวัดภายใต้การกำกับ ไม่รวมถึงสินเชื่อที่เกิดจากการให้เช่าซื้อและการขายแล้วเช่า กลับคืน (Sale and Lease Back) ในสินค้าประเภทรถยนต์ รถจักรยานยนต์ การให้สินเชื่อจำนำทะเบียนรถ (Car for Cash) การให้สินเชื่อจำนำทะเบียนรถจักรยานยนต์ การให้เช่าซื้อและการให้เช่าแบบลีสซิ่งในสินค้าที่ผู้ประกอบ ธุรกิจจำหน่ายเป็นทางการค้าปกติและเครื่องจักรหรืออุปกรณ์เพื่อการประกอบอาชีพ สินเชื่อเพื่อการเดินทางไป ทำงานในต่างประเทศ สินเชื่อเพื่อสวัสดิการพนักงานที่หน่วยต้นสังกัด ได้มีการทำสัญญากับผู้ประกอบธุรกิจ และ สินเชื่ออื่นตามที่สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง

ทั้งนี้ ส่วนราชการที่ทำหน้าที่อนุมัติใบอนุญาตประกอบกิจการ กำกับ ดูแล ตรวจสอบสินเชื่อรายย่อยระดับ จังหวัดภายใต้การกำกับ คือ สำนักนโยบายพัฒนาระบบการเงินภาคประชาชน (สพช.) สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง กระทรวงการคลัง ซึ่งหน่วยงานนี้ เรียกชื่อ สินเชื่อรายย่อยระดับจังหวัดภายใต้การกำกับ อีกอย่างหนึ่งว่า สินเชื่อไฟ โฟไฟแนนซ์ ดังนั้น ในรายงานการวิจัยฉบับนี้ ใช้คำว่า สินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ โดยตลอดเล่มรายงาน

ลักษณะสำคัญ

สินเชื่อไฟโไฟแนนซ์เป็นสินเชื่อที่ได้รับอนุมัติจากกระทรวงการคลังให้กิจการประเภทบริษัทจำกัดหรือห้าง หุ้นส่วนจำกัดที่ได้รับอนุญาตดำเนินการปล่อยสินเชื่อให้แก่ประชาชน โดยมีวงเงินให้สินเชื่อได้สูงสุดไม่เกิน 50,000 บาทต่อราย คิดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้แบบ effective rate (ลดต้นลดดอก) ได้ไม่เกิน ร้อยละ 36 ต่อปี ทั้งนี้ กิจการ ดังกล่าวจะให้สินเชื่อได้เฉพาะในพื้นที่จังหวัดที่สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่เท่านั้น และลูกหนี้จะต้องมีภูมิลำเนาหรือถิ่นที่ อยู่ในจังหวัดเดียวกับจังหวัดที่สำนักงานใหญ่ของกิจการแห่งนั้นตั้งอยู่ เช่น บริษัท เอกกิจ จำกัด มีสำนักงานใหญ่

อยู่ที่จังหวัดนครพนม บริษัท เอกกิจ สามารถปล่อยสินเชื่อให้แก่ลูกหนี้ที่อยู่อาศัยที่จังหวัดนครพนมได้เท่านั้น และบริษัทเอกกิจไม่สามารถขยายสาขาไปเปิดที่จังหวัดอื่นได้

การประกอบกิจการให้บริการสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์

นิติบุคคลที่สนใจประกอบกิจการเป็นผู้ให้บริการสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ ต้องจัดเตรียมเอกสารและปฏิบัติตามขั้นตอนการขออนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

คุณสมบัติของผู้ประกอบกิจการ

ผู้ที่สนใจต้องการยื่นคำขออนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ ต้องมีคุณสมบัติดังนี้

1. เป็นนิติบุคคลประเภท ห้างหุ้นส่วน บริษัทจำกัด หรือบริษัทมหาชนจำกัด
2. มีทุนจดทะเบียนซึ่งชำระแล้ว หรือเงินลงทุนตามแต่กรณี ซึ่งไม่ต่ำกว่า 5 ล้านบาท
3. ต้องไม่เป็นผู้ประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ หรือผู้ประกอบธุรกิจสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพ (นาโนไฟแนนซ์)
4. กรรมการ ผู้จัดการ หุ้นส่วนผู้จัดการ หรือผู้มีอำนาจในการจัดการของนิติบุคคล ต้องไม่มีคุณสมบัติหรือลักษณะต้องห้ามอย่างใดอย่างหนึ่ง ดังต่อไปนี้
 - 4.1. เคยเป็นบุคคลล้มละลาย
 - 4.2. เคยได้รับโทษจำคุก โดยคำพิพากษาถึงที่สุดให้จำคุกในความผิดเกี่ยวกับทรัพย์สินที่กระทำโดยสุจริต
 - 4.3. เคยเป็นกรรมการ ผู้จัดการ หุ้นส่วนผู้จัดการ หรือผู้มีอำนาจในการจัดการของผู้ประกอบธุรกิจสินเชื่อรายย่อยระดับจังหวัดภายใต้การกำกับที่รัฐมนตรีได้มีคำสั่งเพิกถอนการอนุญาต
 - 4.4. เป็นบุคคลที่มีลักษณะต้องห้ามหรือขาดคุณสมบัติอื่นใดตามที่ สศค. ประกาศกำหนด

ผู้สนใจที่ยังไม่ได้จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล ให้ดำเนินการจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ได้ที่สำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้า เขต 1-6 ในกรุงเทพฯ หรือสำนักงานพาณิชย์จังหวัดทั่วประเทศ โดยสามารถเลือกที่จะแจ้งวัตถุประสงค์สำหรับการประกอบธุรกิจกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้าได้ตามต้องการ เนื่องจาก สศค. ไม่ได้ประกาศกำหนดให้นิติบุคคลที่ขออนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ต้องระบุวัตถุประสงค์ในการจดทะเบียนนิติบุคคลเป็นอย่างไรอย่างหนึ่งโดยเฉพาะ

อย่างไรก็ดี ชื่อที่ใช้ในการจดทะเบียนนิติบุคคลไม่สามารถมีคำแสดงชื่อในทางธุรกิจการเงินได้ เช่น “ธนาคาร” “เงินทุน” “เครดิต” “ทรัสต์” “ไฟแนนซ์” “บริษัทเครดิตฟองซิเอร์” เป็นต้น

รายการเอกสารและหลักฐานประกอบการยื่นขออนุญาต

เอกสารที่ต้องใช้ในการยื่นคำขออนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ สำหรับนิติบุคคลที่เป็นบริษัท หรือบริษัทมหาชนจำกัด และนิติบุคคลที่เป็นห้างหุ้นส่วนจำกัด มีความแตกต่างกัน โดยมีรายการดังนี้

กรณีบริษัทจำกัด/บริษัทมหาชนจำกัด

- 1) คำขออนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อรายย่อยระดับจังหวัดภายใต้การกำกับ (บริษัท)

- 2) สำเนาใบสำคัญแสดงการจดทะเบียน
- 3) สำเนาหนังสือบริคณห์สนธิ
- 4) หนังสือรับรองกระทรวงพาณิชย์ (มีอายุไม่เกิน 1 เดือน ก่อนวันยื่นขอหนังสืออนุญาต)
- 5) สำเนาทะเบียนผู้ถือหุ้น
- 6) สำเนาข้อบังคับ
- 7) แบบรับรองคุณสมบัติกรรมการ ผู้จัดการ และ/หรือผู้มีอำนาจในการจัดการทุกคน ไม่มีลักษณะต้องห้ามตามข้อ 13 ของประกาศกระทรวงการคลัง เรื่อง กิจการที่ต้องขออนุญาตตามข้อ 5 แห่งประกาศของคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 58 (เรื่อง สิ้นเชื่อรายย่อยระดับจังหวัดภายใต้การกำกับ) ลงวันที่ 4 ตุลาคม 2559 พ.ศ. 2559 (ตามแบบที่กำหนด)
- 8) ชื่อ ที่อยู่ปัจจุบัน หมายเลขโทรศัพท์ติดต่อผู้สอบบัญชี ประวัติการตรวจสอบบริษัท พร้อมสำเนาใบอนุญาตผู้สอบบัญชี
- 9) งบการเงินที่รับรองโดยผู้สอบบัญชีปีล่าสุด หรือหนังสือรับรองเงินฝากจากธนาคารพาณิชย์ มีจำนวนเงินไม่ต่ำกว่า 5 ล้านบาท (มีอายุไม่เกิน 7 วัน ก่อนวันยื่นขอหนังสืออนุญาต)
- 10) สำเนารายงานการประชุมคณะกรรมการที่มีมติเห็นชอบให้บริษัทประกอบธุรกิจสินเชื่อรายย่อยระดับจังหวัดภายใต้การกำกับ
- 11) แผนการดำเนินธุรกิจการให้สินเชื่อรายย่อยระดับจังหวัดภายใต้การกำกับ (ตามแบบที่กำหนด)
- 12) ภาพถ่ายสำนักงานใหญ่และสำนักงานสาขา (ถ้ามี) พร้อมแผนที่ตั้งโดยสังเขป
- 13) สำเนาบัตรประชาชนและสำเนาทะเบียนบ้านของกรรมการ ผู้จัดการ และ/หรือผู้มีอำนาจในการจัดการ

ทั้งนี้ กรณีที่บริษัทไม่มีข้อบังคับ ให้บริษัทดังกล่าวยื่นสำเนารายการจดทะเบียนจัดตั้ง (บอจ.3) แทนสำเนาข้อบังคับ

กรณีห้างหุ้นส่วน

- 1) คำขออนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อรายย่อยระดับจังหวัดภายใต้การกำกับ (ห้างหุ้นส่วน)
- 2) สำเนาหนังสือรับรองแสดงการจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล (มีอายุไม่เกิน 1 เดือน ก่อนวันยื่นขอหนังสืออนุญาต)
- 3) สำเนารายละเอียดวัตถุประสงค์แสดงวัตถุประสงค์ของห้างหุ้นส่วน
- 4) คำรับรองการจดทะเบียนห้างหุ้นส่วน
- 5) รายการจดทะเบียน (ทส.2)
- 6) สำเนาแบบแสดงรายการเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจของห้างหุ้นส่วนบริษัท ตามประกาศกระทรวงพาณิชย์ ฉบับที่ 83 (พ.ศ. 2515) ตามพระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ. 2499 ยื่นต่อนายทะเบียนหุ้นส่วนบริษัท

- 7) แบบรับรองคุณสมบัติกรรมการ ผู้จัดการ และ/หรือผู้มีอำนาจในการจัดการทุกคน ไม่มีลักษณะต้องห้ามตามข้อ 13 ของประกาศกระทรวงการคลัง เรื่อง กิจการที่ต้องขออนุญาตตามข้อ 5 ลงวันที่ 4 ตุลาคม พ.ศ. 2559 (ตามแบบที่กำหนด)
- 8) ชื่อ ที่อยู่ปัจจุบัน หมายเลขโทรศัพท์ติดต่อผู้สอบบัญชี ประวัติการตรวจสอบบริษัท พร้อมสำเนาใบอนุญาตผู้สอบบัญชี
- 9) งบการเงินที่รับรองโดยผู้สอบบัญชีปีล่าสุด หรือหนังสือรับรองเงินฝากจากธนาคารพาณิชย์ มีจำนวนเงินไม่ต่ำกว่า 5 ล้านบาท (มีอายุไม่เกิน 7 วัน ก่อนวันยื่นขอหนังสืออนุญาต)
- 10) สำเนารายงานการประชุมคณะกรรมการที่มีมติเห็นชอบให้ห้างหุ้นส่วนประกอบธุรกิจสินเชื่อรายย่อยระดับจังหวัดภายใต้การกำกับ
- 11) แผนการดำเนินธุรกิจการให้สินเชื่อรายย่อยระดับจังหวัดภายใต้การกำกับ (ตามแบบที่กำหนด)
- 12) ภาพถ่ายสำนักงานใหญ่และสำนักงานสาขา (ถ้ามี) พร้อมแผนที่ตั้งโดยสังเขป
- 13) สำเนาบัตรประชาชนและสำเนาทะเบียนบ้านของหุ้นส่วนผู้จัดการ หุ้นส่วน และ/หรือ ผู้มีอำนาจในการจัดการ

ทั้งนี้ ให้ผู้มีอำนาจต้องลงลายมือชื่อรับรองสำเนาถูกต้องในเอกสารทุกหน้า (สำหรับเอกสารที่เป็นภาพถ่ายสำเนา) นอกจากนี้ หากมีการตรวจสอบในภายหลังพบว่า เอกสารต่าง ๆ ที่ใช้ไม่ถูกต้องตามความเป็นจริง อาจเป็นเหตุให้คำขออนุญาตเป็นอันสิ้นสุด

วิธีการยื่นคำขออนุญาต

ผู้สนใจสามารถยื่นคำขออนุญาตประกอบธุรกิจได้ด้วยตนเอง หรือกรณีมอบอำนาจให้ผู้อื่นกระทำการแทนจะต้องมีหนังสือมอบอำนาจให้ผู้อื่นกระทำการแทน พร้อมติดอากรแสตมป์ในอัตรา 30 บาท และมีสำเนาบัตรประชาชนของผู้มอบอำนาจและผู้รับมอบอำนาจ โดยรับรองสำเนาถูกต้อง พร้อมกับยื่นคำขออนุญาตพร้อมเอกสารหลักฐานได้ 2 ช่องทาง คือ 1) ยื่นด้วยตนเองที่สำนักนโยบายพัฒนาระบบการเงินภาคประชาชน สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง หรือ ที่ธนาคารออมสินและธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) ทุกสาขาทั่วประเทศ ในวันและเวลาทำการ 2) ส่งเอกสารทางไปรษณีย์ ถึงสำนักนโยบายพัฒนาระบบการเงินภาคประชาชน สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง

ขั้นตอนการพิจารณา

1. การตรวจสอบเอกสาร

เจ้าหน้าที่ตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารตามหลักเกณฑ์ในการยื่นคำขอ โดยหากพบว่า คำขออนุญาตหรือเอกสารหลักฐานไม่ครบถ้วน ไม่ถูกต้อง และ/หรือมีข้อบกพร่อง เป็นเหตุให้ไม่สามารถพิจารณาคำขออนุญาตดังกล่าวได้ พนักงานเจ้าหน้าที่จะมีหนังสือแจ้งความบกพร่องของรายการเอกสารหรือหลักฐานที่ต้องยื่นเพิ่มเติมให้ผู้ยื่นคำขอทราบ โดยผู้ยื่นคำขอจะต้องดำเนินการแก้ไข และ/หรือยื่นเอกสารเพิ่มเติมภายในระยะเวลา

ที่กำหนดตามที่ระบุไว้ในหนังสือดังกล่าว มิเช่นนั้น จะถือว่า ผู้ยื่นคำขออนุญาตไม่ประสงค์ที่จะขออนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์แล้ว

2. การพิจารณา

เจ้าหน้าที่พิจารณาคำขออนุญาต และ เสนอเรื่องไปยังรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง

3. การแจ้งผลการพิจารณา

กรณีได้รับอนุญาต จะจัดส่งหนังสืออนุญาตและเงื่อนไขการอนุญาตให้ผู้ยื่นคำขอทราบ
กรณีไม่ได้รับอนุญาต จะจัดส่งหนังสือเพื่อแจ้งผลการพิจารณาให้ผู้ยื่นคำขอทราบ

4. ระยะเวลา

เมื่อได้รับคำขออนุญาตและเอกสารหลักฐานครบถ้วนถูกต้องแล้ว เจ้าหน้าที่จะเสนอความเห็นต่อรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง เพื่อพิจารณาอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ให้แล้วเสร็จภายใน 60 วันทำการ นับแต่วันที่รับคำขออนุญาตและเอกสารครบถ้วนถูกต้อง ทั้งนี้ การนับระยะเวลาในการพิจารณาคำขออนุญาตแบ่งได้เป็น 2 กรณี ดังนี้

กรณียื่นด้วยตนเอง

1) การยื่นคำขออนุญาตผ่านสำนักนโยบายพัฒนาระบบการเงินภาคประชาชน สศค. จะเริ่มนับระยะเวลาการพิจารณาคำขออนุญาตเมื่อ สศค. ได้รับเอกสารครบถ้วนและถูกต้อง

2) การยื่นคำขออนุญาตผ่านธนาคารออมสิน หรือ ธ.ก.ส. จะเริ่มนับระยะเวลาการพิจารณาคำขออนุญาตเมื่อคำขออนุญาตและเอกสารตัวจริงมาถึง สศค. และเอกสารดังกล่าวครบถ้วนถูกต้อง

กรณีส่งเอกสารทางไปรษณีย์

การยื่นคำขออนุญาตทางไปรษณีย์มายัง สศค. จะเริ่มนับระยะเวลาการพิจารณาคำขออนุญาต เมื่อคำขออนุญาตและเอกสารตัวจริงที่ครบถ้วนถูกต้องมาถึง สศค. โดยยึดวันที่สารบรรณของสำนักนโยบายพัฒนาระบบการเงินภาคประชาชน สศค. ประทับตรารับเอกสารดังกล่าวเป็นสำคัญ

รายละเอียดการประกอบการอื่นๆ ที่ผู้ประกอบการควรรู้

1. ปฏิทินการรายงานผลการให้สินเชื่อ

ผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ ต้องรายงานผลตามแบบและระยะเวลาที่ สศค. กำหนด และส่งมายัง สศค. ภายใน 30 วัน นับจากวันสิ้นเดือนที่ต้องรายงาน

2. การจัดทำงบการเงิน

ผู้ประกอบการสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์จัดทำงบการเงินทุกกรอบระยะเวลา 12 เดือน อันเป็นรอบปีปฏิทิน โดยส่งให้ สศค. ภายในระยะเวลาไม่เกิน 150 วัน นับตั้งแต่วันสิ้นปีบัญชีนั้น

3. การจัดทำบัญชี

ผู้ประกอบการสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ ปฏิบัติตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินของสภาวิชาชีพบัญชี

4. การเริ่มดำเนินการ

ภายหลังได้รับหนังสืออนุญาตเป็นผู้ประกอบธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์แล้ว ผู้ประกอบธุรกิจสินเชื่อดังกล่าวต้องปฏิบัติตาม

(1) ประกาศกระทรวงการคลัง เรื่อง กิจการที่ต้องขออนุญาตตามข้อ 5 แห่งประกาศของคณะปฏิวัติฉบับที่ 58 (เรื่อง สินเชื่อรายย่อยระดับจังหวัดภายใต้การกำกับ)

(2) ประกาศสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง เรื่อง กำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขในการประกอบธุรกิจสินเชื่อรายย่อยระดับจังหวัดภายใต้การกำกับ

(3) เริ่มประกอบธุรกิจภายใน 1 ปี นับตั้งแต่วันที่ได้รับหนังสืออนุญาต

การใช้บริการ

ผู้รับบริการจากธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ ต้องมีคุณสมบัติดังนี้

1. เป็นบุคคลธรรมดาที่มีความสามารถในการชำระหนี้
2. มีทะเบียนบ้าน หรืออาศัย หรือทำงาน อยู่ในจังหวัดเดียวกับที่สำนักงานใหญ่ของผู้ประกอบธุรกิจตั้งอยู่
3. กู้ยืมได้ไม่เกิน 50,000 บาทต่อราย
4. อาจกู้ยืมโดยใช้หรือไม่ใช้หลักทรัพย์ค้ำประกันก็ได้ ซึ่งขึ้นอยู่กับพิจารณาของผู้ประกอบการ
5. เสียดอกเบี้ย ค่าปรับ ค่าบริการ และค่าธรรมเนียมรวมกันไม่เกินร้อยละ 36 ต่อปี (แบบลดต้นลดดอก)
6. มีคุณสมบัติตามเงื่อนไขอื่นที่ผู้ประกอบธุรกิจกำหนด

แนวคิดเกี่ยวกับปัจจัยสู่ความสำเร็จ (Key Success Factors)

ปัจจัยสู่ความสำเร็จ หมายถึง ปัจจัยเชิงการแข่งขันที่ส่งผลกระทบต่อความสามารถของผู้ประกอบการในอุตสาหกรรม เพื่อให้สามารถอยู่รอดได้ในอุตสาหกรรมรวมถึงการเติบโตในการประกอบธุรกิจ (Thompson, Peteraf, Gamble and Strickland, 2014: 73) ซึ่งปัจจัยดังกล่าวประกอบด้วย ลักษณะกลยุทธ์ของธุรกิจ

คุณลักษณะของสินค้าหรือบริการ แนวทางการปฏิบัติงานเพื่อการขายสินค้าหรือการให้บริการ ทรัพยากรที่ธุรกิจมี อยู่ในครอบครอง และความสามารถทางการแข่งขันที่บ่งชี้ได้อย่างชัดเจนถึงความแข็งแกร่งและความอ่อนแอในการเข้าสู่ธุรกิจดังกล่าว

นอกจากนี้ยังมีผู้ให้ความหมาย ปัจจัยสู่ความสำเร็จ ไว้ว่า เป็นทักษะและสินทรัพย์ที่กิจการจำเป็นต้องมี เพื่อให้บรรลุเป้าหมายทำกำไรได้ในตลาดแข่งขันของสินค้าดังกล่าว (Besanko, Dranove, Shanley and Schaefer, 2013)

อุตสาหกรรมต่าง ๆ มีปัจจัยสู่ความสำเร็จที่แตกต่างกัน และถึงแม้เป็นอุตสาหกรรมเดียวกัน แต่เมื่อเปลี่ยนช่วงเวลา ปัจจัยสู่ความสำเร็จก็แตกต่างกันไปจากเดิมด้วย ดังนั้น ควรมีการทบทวนตรวจสอบค้นหาปัจจัยสู่ความสำเร็จของธุรกิจแต่ละธุรกิจเป็นระยะๆ ซึ่งคำถามเพื่อให้ได้มาซึ่งคำตอบดังกล่าว จะประกอบด้วย 3 คำถามสำคัญ คือ (Thompson, Peteraf, Gamble and Strickland, 2014: 73)

1. คุณลักษณะของสินค้าและเอกลักษณ์การบริการแบบใดที่ลูกค้าให้ความสำคัญเมื่อตัดสินใจเลือกซื้อสินค้า/บริการนั้น
2. ทรัพยากรและความสามารถทางการแข่งขันใดที่กิจการต้องมีเพื่อให้ประสบความสำเร็จในการแข่งขันในอุตสาหกรรมดังกล่าว
3. ปัญหาหรืออุปสรรคใดที่จะทำให้กิจการเข้าสู่สถานการณ์ที่เสียเปรียบในการแข่งขัน

ทั้งนี้ สำหรับปัจจัยสู่ความสำเร็จของธุรกิจให้บริการ เพื่อช่วยเสริมสร้างศักยภาพในการแข่งขันนั้น ประกอบด้วย พนักงาน (staff) โปรแกรมซอฟต์แวร์ (software) มาตรฐานการทำงาน (standard) และ วัฒนธรรมการบริการ (service culture) (พิสิทธิ์ พิพัฒน์โกคากุล. 2549: 54-56) ซึ่งความหมายและความสำคัญของปัจจัยต่าง ๆ ดังกล่าว เป็นดังนี้

พนักงาน (staff) เป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุด เพราะเป็นปัจจัยที่สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับธุรกิจบริการ โดยมีเครื่องจักร/เครื่องมือเป็นสิ่งที่ช่วยเสริมงานของพนักงานให้ครบสมบูรณ์ยิ่งขึ้น

โปรแกรมซอฟต์แวร์ (software) คือ เครื่องมือที่ช่วยในการทำงานของพนักงาน เกี่ยวกับ ข้อมูลลูกค้า การตอบข้อซักถามของลูกค้า การรับฟังความคิด/ข้อเสนอแนะจากลูกค้า รวมถึงการนำเสนอบริการใหม่ ๆ ที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างกว้างขวาง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในปัจจุบันมีการเก็บรวบรวมข้อมูลในลักษณะ big data

มาตรฐานการทำงาน (standard) เป็นการกำหนดแนวทางการปฏิบัติงานที่เป็นระบบของพนักงานที่ลูกค้าต้องการ และเป็นการปฏิบัติอย่างเท่าเทียมกันสำหรับลูกค้าในแต่ละระดับ แสดงถึงคุณภาพการบริการขั้นต่ำที่พนักงานสามารถให้บริการแก่ลูกค้าได้

วัฒนธรรมการบริการ (service culture) เป็นผลมาจากการทำงานของ 3 ปัจจัยแรก หากองค์กรบริหารจัดการให้การดำเนินการของทั้งสามปัจจัยเป็นไปอย่างต่อเนื่องสอดคล้องกัน จนทำให้เกิดความเคยชินของพนักงานในองค์กรแล้ว จะส่งผลให้เกิดวัฒนธรรมการบริการที่เป็นลักษณะเฉพาะขององค์กรได้ในที่สุด

หากองค์กรใด สามารถสร้างวัฒนธรรมการบริการให้เกิดขึ้นได้อย่างมั่นคง จะส่งผลต่อการสร้างบริการที่เป็นเลิศ (service excellence)

จากแนวคิดปัจจัยสู่ความสำเร็จดังกล่าว ผู้วิจัยจึงนำมาเป็นแนวทางในการค้นหาปัจจัยสู่ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจสินค้าเชื้อเพลิงชีวภาพ ซึ่งเป็นธุรกิจบริการที่เพิ่งเริ่มเปิดให้บริการในประเทศไทยอย่างเป็นทางการ ในวันที่ 1 มีนาคม 2560 ที่ผ่านมา

งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยสู่ความสำเร็จ

งานวิจัยที่ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจประเภทใดประเภทหนึ่ง พบว่า ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจ ประกอบด้วย 2 ปัจจัย ได้แก่

1) คุณสมบัติของผู้ประกอบการ ด้านมนุษยสัมพันธ์ (จิรัฐ ชวนชม และนางลักษณ์ โพธิ์ไพจิตร. 2557) ด้านความจริงใจต่อลูกค้า (สุขศิริ จินตนาวัฒน์. 2551) ด้านประสบการณ์การทำงานในธุรกิจประเภทนั้นของผู้ประกอบการ (จิตาภา แจ่มจันทร์ชนก. 2554, สุขศิริ จินตนาวัฒน์. 2551) ด้านบุคลิกภาพในการขาย (ชาครียา สุตดี. 2551)

2) ขีดความสามารถทางการตลาด หรือการจัดการเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาด (จิรัฐ ชวนชม และนางลักษณ์ โพธิ์ไพจิตร. 2557 และ กัญญาพัชร บำรุงกิจ. 2552)

ทั้งนี้ งานวิจัยข้างต้นทุกงาน เป็นงานวิจัยเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจขายสินค้า โดยที่งานวิจัยที่ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจบริการด้านการเงินนั้น ไม่ปรากฏว่า มีการศึกษาเกี่ยวกับความสำเร็จของการประกอบธุรกิจโดยตรง แต่เป็นการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับความสำเร็จในการทำงานของพนักงานของธุรกิจบริการด้านการเงิน แต่อย่างไรก็ตาม พนักงานเป็นส่วนประกอบที่สำคัญของธุรกิจบริการตามที่พิสิทธิ์ พิพัฒน์โกคากุล (2549) ได้กล่าวไว้

ผลการวิจัยที่ทำการศึกษาเกี่ยวกับปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของพนักงานในธุรกิจบริการด้านการเงิน พบว่า ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการปฏิบัติงานในธุรกิจบริการ ได้แก่ บุคลิกภาพ (สนธิยา ชูขจร. 2549, อารินทร์ดา วุฑฒิระ. 2549, สุธิดา สุนทรพิภพ. 2549, กัญธรส โล่ห์สกุล. 2551) ทักษะในการทำงาน (อารินทร์ดา วุฑฒิระ. 2549, สุธิดา สุนทรพิภพ. 2549, กัญธรส โล่ห์สกุล. 2551) แรงจูงใจในการทำงาน (สนธิยา ชูขจร. 2549, อารินทร์ดา วุฑฒิระ. 2549, กัญธรส โล่ห์สกุล. 2551) ทศนคติ (สนธิยา ชูขจร. 2549) ความรู้ความเข้าใจในวิชาชีพ

(สนธิยา ชูขจร. 2549) กลยุทธ์ในการขาย (สนธิยา ชูขจร. 2549) ความพึงพอใจในงาน (กัญธรส โล่ห์สกุล. 2551) และความพอใจในชีวิตความเป็นอยู่ (สุธิดา สุคนธปฏิภาค. 2549)

แนวคิดการแพร่กระจายของนวัตกรรม (Diffusion of Innovation)

กระบวนการในการแพร่กระจายนวัตกรรม ประกอบด้วยองค์ประกอบ 4 ด้าน ได้แก่ 1) สินค้า/บริการที่เป็นนวัตกรรม (The Innovation) 2) ช่องทางการสื่อสาร (Communication Channel) 3) ช่วงเวลาที่เปิดตัวนวัตกรรม (Time) และ 4) ระบบสังคมในขณะนั้น (Social System) (Rogers, 2003: 11-31)

จากกระบวนการในการแพร่กระจายนวัตกรรม องค์ประกอบหนึ่งที่สำคัญ คือ ตัวสินค้า/บริการที่เป็นนวัตกรรมนั้น ซึ่งคุณลักษณะที่ผู้ซื้อหรือผู้ใช้บริการจะรับรู้เกี่ยวกับสินค้า/บริการดังกล่าวจนนำมาสู่การยอมรับนวัตกรรม ประกอบด้วย

- 1) ประโยชน์เชิงเปรียบเทียบ (Relative advantage) หมายถึง ระดับการยอมรับว่าสินค้า/บริการที่เป็นนวัตกรรมมีประโยชน์กว่าสินค้า/บริการที่เกิดขึ้นก่อนหน้า
- 2) ความเข้ากันได้ (Compatibility) หมายถึง ระดับความสอดคล้องของนวัตกรรมกับคุณค่า (values) ที่ผู้ซื้อหรือผู้ใช้บริการมีอยู่ ประสบการณ์ในอดีตของผู้ซื้อหรือผู้ใช้บริการ และความต้องการจำเป็นต่อการใช้ นวัตกรรมสำหรับผู้ซื้อหรือผู้ใช้บริการ
- 3) ความสลับซับซ้อน (Complexity) หมายถึง ระดับความยากในการทำความเข้าใจและการใช้งานของนวัตกรรมสำหรับผู้ซื้อหรือผู้ใช้บริการรับรู้
- 4) การทดลองใช้ (Trial ability) หมายถึง ระดับการให้ผู้ซื้อหรือผู้ใช้บริการได้ทดลองใช้สินค้า/บริการที่เป็นนวัตกรรมนั้น
- 5) การสังเกตผลการใช้ของผู้อื่นได้ (Observability) หมายถึง ระดับการเห็นผลที่ได้รับจากการใช้นวัตกรรมของผู้ซื้อ/ผู้ใช้บริการรายอื่นได้

ด้วยเหตุที่สินค้าชื่อทีโอฟาแนซ เป็นธุรกิจบริการการให้สินเชื่อแบบใหม่ ดังนั้น ผู้วิจัยจึงนำแนวคิดการแพร่กระจายนวัตกรรม โดยเฉพาะอย่างยิ่งคุณลักษณะของนวัตกรรม ซึ่งเป็นหนึ่งในองค์ประกอบที่สำคัญของการยอมรับนวัตกรรมมาเป็นแนวทางในการค้นหาปัจจัยสู่ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจที่เกี่ยวกับคุณลักษณะของสินค้า/บริการ

บทที่ 3

ระเบียบวิธีวิจัย

ประชากรและกลุ่มผู้ให้ข้อมูล

ประชากร

ประชากรในการวิจัยครั้งนี้ประกอบด้วย ตัวแทนส่วนราชการที่ทำหน้าที่กำกับดูแลธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ ผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ที่ได้รับอนุญาต ประชาชนทั่วไปที่มีประสบการณ์เกี่ยวกับกั๊ยมหนี้นอกระบบ

กลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลัก

1. ตัวแทนส่วนราชการที่ทำหน้าที่กำกับดูแลธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ จำนวน 2 คน
2. ผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ที่ได้รับอนุญาต ในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวน 9 คน จากสถานประกอบการธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ 6 แห่ง
3. ประชาชนทั่วไปที่มีประสบการณ์เกี่ยวกับการกั๊ยมหรือการให้กั๊ยมหนี้นอกระบบ จำนวน 13 ราย ซึ่งผู้วิจัยหรือผู้ช่วยวิจัยจะทำการติดต่อเป็นรายบุคคลโดยใช้ความสัมพันธ์ส่วนบุคคล เช่น เป็นบุคคลที่รู้จักและทราบว่าเป็นผู้ที่มีการกั๊ยมหนี้นอกระบบ จากนั้นจึงใช้วิธี snow ball เพื่อให้กลุ่มตัวอย่างแนะนำบุคคลที่ตนเองรู้จักและมีความไว้วางใจที่จะให้ข้อมูลแก่ผู้วิจัยหรือผู้ช่วยวิจัย

เครื่องมือวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ใช้แบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง โดยมีแนวทางคำถามตามที่ Thompson, Peteraf, Gamble and Strickland (2014) เสนอแนะไว้ ดังนี้

1. คุณลักษณะของสินค้าและเอกลักษณ์การบริการแบบใดที่ลูกค้าให้ความสำคัญเมื่อตัดสินใจเลือกใช้บริการสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์
2. ทรัพยากรและความสามารถทางการแข่งขันใดที่กิจการต้องมีเพื่อให้ประสบความสำเร็จในการแข่งขันในธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์
3. ปัญหาหรืออุปสรรคใดที่จะทำให้กิจการเข้าสู่สถานการณ์ที่เสียเปรียบในการแข่งขันสำหรับธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์

นอกจากคำถามตามแนวทางที่ Thompson, Peteraf, Gamble and Strickland (2014) ได้เสนอแนะข้างต้นแล้ว สำหรับกลุ่มตัวอย่างที่เป็นประชาชน ผู้วิจัยจะสอบถามเพิ่มเติมเกี่ยวกับความรู้ความเข้าใจที่ประชาชนมีต่อบริการสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ ซึ่งเป็นการกั๊ยมเพื่อนำมาใช้ในการดำรงชีพของประชาชน รวมถึงการรับรู้ถึงการ

เข้าถึงการบริการสินเชื่อฟิโกไฟแนนซ์และรายละเอียดของสินเชื่อฟิโกไฟแนนซ์ เพื่อนำมาเปรียบเทียบกับบริการกู้ยืม
 หนี้ในระบบ ซึ่งผู้วิจัยจะซักถามเกี่ยวกับประสบการณ์ในการกู้ยืมหนี้ในระบบในประเด็นเกี่ยวกับวงเงินที่ได้รับ
 การให้กู้ยืม อัตราดอกเบี้ย วิธีการผ่อนชำระ วิธีการติดตามทางถามของเจ้าหนี้ในระบบ ความรู้สึกและความ
 คิดเห็นเกี่ยวกับการชำระคืน การติดตามทางถาม ซึ่งข้อมูลดังกล่าวนี้จะเป็นประโยชน์ต่อทั้งผู้ประกอบการ
 ให้บริการสินเชื่อฟิโกไฟแนนซ์และหน่วยราชการที่ดูแลสนับสนุนการดำเนินการของธุรกิจดังกล่าว

วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูลจากตัวแทนหน่วยราชการและผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อฟิโกไฟแนนซ์

1. ผู้วิจัย/ผู้ช่วยวิจัยติดต่อขอเข้าสัมภาษณ์ตัวแทนหน่วยราชการที่กำกับดูแลกิจการธุรกิจสินเชื่อฟิโกไฟแนนซ์ และผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อฟิโกไฟแนนซ์
2. ผู้วิจัย/ผู้ช่วยวิจัยนัดหมายวันเวลาสถานที่เข้าสัมภาษณ์กับตัวแทนหน่วยราชการและผู้ประกอบการ โดยแจ้งรายละเอียดประเด็นที่ต้องการสัมภาษณ์ก่อนวันนัดหมาย ไม่น้อยกว่า 7 วัน
3. ผู้วิจัย/ผู้ช่วยวิจัยเข้าพบตามวันเวลาที่นัดหมาย พร้อมขออนุญาตบันทึกการสนทนา และมอบค่าตอบแทนการให้ข้อมูลเมื่อเสร็จสิ้นการสัมภาษณ์

การเก็บรวบรวมข้อมูลจากประชาชนทั่วไป

1. ผู้วิจัย/ผู้ช่วยวิจัยติดต่อขอเชิญประชาชนที่มีประสบการณ์เกี่ยวกับการกู้ยืมหนี้ในระบบ เข้าร่วมประชุมกลุ่มเพื่อให้ข้อมูลเกี่ยวกับหนี้ในระบบ ความรู้ความเข้าใจและความสนใจกู้ยืมสินเชื่อฟิโกไฟแนนซ์
 กรณีประชาชนไม่สะดวกเข้าร่วมการประชุมกลุ่ม ผู้วิจัย/ผู้ช่วยวิจัยนัดหมายติดต่อขอเข้าสัมภาษณ์เป็นรายบุคคล
2. ผู้วิจัย/ผู้ช่วยวิจัยนัดหมายวันเวลาสถานที่ประชุมกลุ่มกับประชาชนผู้ตอบรับการเข้าร่วมประชุมกลุ่ม โดยแจ้งรายละเอียดประเด็นที่ต้องการสัมภาษณ์ก่อนวันนัดหมาย ไม่น้อยกว่า 7 วัน
 กรณีประชาชนสะดวกให้สัมภาษณ์เป็นรายบุคคล ผู้วิจัย/ผู้ช่วยวิจัยนัดหมายวันเวลาสถานที่ในการสัมภาษณ์ และแจ้งรายละเอียดประเด็นที่ต้องการสัมภาษณ์ก่อนวันนัดหมายไม่น้อยกว่า 7 วันเช่นกัน
3. ผู้วิจัย/ผู้ช่วยวิจัยจัดการประชุมกลุ่มประชาชนที่เข้าร่วมเป็นผู้ให้ข้อมูล โดยผู้วิจัยเป็นผู้ดำเนินการประชุมกลุ่มและผู้ช่วยวิจัยคนหนึ่งทำหน้าที่ในการจดบันทึกและอำนวยความสะดวกระหว่างการเก็บข้อมูล เมื่อเสร็จสิ้นการสนทากลุ่ม ผู้วิจัย/ผู้ช่วยวิจัยมอบค่าตอบแทนแก่ประชาชนผู้เข้าร่วมการวิจัย
 กรณีประชาชนสะดวกให้สัมภาษณ์เป็นรายบุคคล ผู้วิจัย/ผู้ช่วยวิจัยเข้าพบตามวันเวลาที่นัดหมาย พร้อมขออนุญาตบันทึกการสนทนา และมอบค่าตอบแทนการให้ข้อมูลเมื่อเสร็จสิ้นการสัมภาษณ์

ทั้งนี้สถานที่ที่ใช้ในการเก็บข้อมูลจะเป็นสถานที่ผู้ให้ข้อมูลมีความสะดวกและมีความพร้อมที่จะให้ข้อมูลแก่ผู้วิจัยหรือผู้ช่วยวิจัย รวมถึงการบันทึกการสนทากลุ่ม/สัมภาษณ์เชิงลึก ผู้วิจัย/ผู้ช่วยวิจัยจะทำการขออนุญาตจาก

ผู้ให้ข้อมูลก่อนทุกคน โดยผู้ให้ข้อมูลจะลงนามในเอกสารชี้แจงผู้เข้าร่วมการวิจัย หนังสือให้ความยินยอมเข้าร่วมในโครงการวิจัย

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลใช้วิธีการวิเคราะห์เนื้อหา (Content analysis) โดยผู้วิจัยทำการจัดหมวดหมู่ข้อมูล เพื่อค้นหาและแสดงปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจสินค้าเชื้อเพลิงชีวภาพ

การตรวจสอบความน่าเชื่อถือ

ผู้วิจัยใช้วิธีการตรวจสอบความน่าเชื่อถือ (Triangulation) โดยการเทียบเคียงกับแนวคิดทฤษฎี (Theoretical triangulation) ซึ่งงานวิจัยนี้ ผู้วิจัยใช้แนวคิดปัจจัยสู่ความสำเร็จของธุรกิจและแนวคิดการแพร่กระจายของนวัตกรรมของรอกเจอร์ส (Rogers, 2003) เนื่องจากสินค้าเชื้อเพลิงชีวภาพ เป็นประเภทสินค้าที่เพิ่งเริ่มดำเนินการในประเทศไทยเป็นครั้งแรก โดยมีการออกใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินค้าเชื้อเพลิงชีวภาพครั้งแรกในช่วงปลายปี พ.ศ. 2559 และธุรกิจเริ่มดำเนินการปล่อยสินค้าช่วงต้นปี พ.ศ. 2560 ดังนั้น ความสำเร็จของธุรกิจที่เพิ่งเริ่มต้นจึงควรพิจารณาจากการแพร่กระจายของผลิตภัณฑ์ซึ่งแสดงให้เห็นถึงการยอมรับนวัตกรรมใหม่

นอกจากนี้ ผู้วิจัยยังได้เก็บรวบรวมข้อมูลจากหลายแหล่งเพื่อสะท้อนให้เห็นถึงมุมมองต่อความสำเร็จของธุรกิจจากบุคคลที่เกี่ยวข้องอย่างหลากหลาย แสดงให้เห็นถึงการใช้วิธีการตรวจสอบด้วยข้อมูลหลายแหล่ง (Data source triangulation) (Carter et al, 2014)

การรับรองจริยธรรมการวิจัย

โครงการวิจัยเรื่อง ปัจจัยสู่ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจสินค้าเชื้อเพลิงชีวภาพ ได้รับการรับรองจริยธรรมการวิจัย หมายเลขรับรอง : SWUEC/E-092/2560

บทที่ 4

ผลการวิจัย

การศึกษาเรื่อง ปัจจัยสู่ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจสินเชื่อไฟแนนซ์ มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาปัจจัยสู่ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจสินเชื่อไฟแนนซ์ ในมุมมองของหน่วยงานภาครัฐที่กำกับดูแล 2) เพื่อศึกษาปัจจัยสู่ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจสินเชื่อไฟแนนซ์ ในมุมมองของผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อไฟแนนซ์ 3) เพื่อศึกษาปัจจัยสู่ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจสินเชื่อไฟแนนซ์ ในมุมมองของประชาชนทั่วไปที่มีประสบการณ์เกี่ยวกับการกู้ยืมหนี้ในระบบทั้งทางตรงและทางอ้อม

การนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ในการนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูลและการแปลผลการวิเคราะห์ข้อมูลของการวิจัยนี้ ผู้วิจัยนำเสนอโดยมีเรียงลำดับดังนี้

1. ข้อมูลจำเพาะของผู้ให้ข้อมูล ซึ่งประกอบด้วย ตัวแทนส่วนราชการที่ทำหน้าที่กำกับดูแลธุรกิจสินเชื่อไฟแนนซ์ ผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อไฟแนนซ์ ประชาชนทั่วไปที่มีประสบการณ์เกี่ยวกับการกู้ยืมหนี้ในระบบและผู้ให้กู้ในระบบ
2. ข้อมูลเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจสินเชื่อไฟแนนซ์ ในมุมมองของผู้ให้ข้อมูลประเภทต่างๆ
3. สรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยสู่ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจ

ข้อมูลจำเพาะของผู้ให้ข้อมูล

1. ตัวแทนส่วนราชการที่ทำหน้าที่กำกับดูแลธุรกิจสินเชื่อไฟแนนซ์ จำนวน 2 คน ประกอบด้วยเจ้าหน้าที่ระดับบริหารของ สพช. จำนวน 1 คน และเจ้าหน้าที่ระดับปฏิบัติของ สพช. จำนวน 1 คน
2. ผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อไฟแนนซ์ที่ได้รับใบอนุญาต ในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวน 6 แห่ง ซึ่งเป็นกิจการที่ได้รับใบอนุญาตระหว่างเดือน สิงหาคม พ.ศ. 2560 ถึง เดือน มีนาคม พ.ศ. 2560
3. ประชาชนทั่วไปที่มีประสบการณ์เกี่ยวกับการกู้ยืมหนี้ในระบบ จำนวน 10 ราย
4. ประชาชนทั่วไปที่มีประสบการณ์เกี่ยวกับการให้กู้ยืมหนี้ในระบบ จำนวน 3 คน

ข้อมูลเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจสินเชื่อโปไฟแนนซ์ ในมุมมองของผู้ให้ข้อมูลกลุ่มต่างๆ

ตอนที่ 1 มุมมองของหน่วยงานภาครัฐที่กำกับดูแล

หน่วยงานภาครัฐที่กำกับดูแลการประกอบธุรกิจสินเชื่อโปไฟแนนซ์ คือ สำนักงานนโยบายพัฒนาระบบการเงินภาคประชาชน (สพช.) สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง กระทรวงการคลัง ซึ่งมีบทบาทหน้าที่เกี่ยวกับการดูแลการเงินภาคประชาชน อาทิเช่น เสนอแนะนโยบายเกี่ยวกับการจัดการหนี้ในระบบ การส่งเสริมความรู้ความเข้าใจทางการเงิน การจัดตั้งสถาบันการเงินชุมชน เป็นต้น ในการวิจัยนี้ได้ดำเนินการ จึงเก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยสู่ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจสินเชื่อโปไฟแนนซ์ จากเจ้าหน้าที่ระดับผู้บริหารและเจ้าหน้าที่ระดับปฏิบัติของสพช. จำนวน 2 คน โดยมีรายละเอียดดังนี้

1.1 เจ้าหน้าที่ระดับผู้บริหารของสพช.

จากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ระดับผู้บริหารของสพช. รายหนึ่ง ให้ข้อมูลเกี่ยวกับ ที่มาของการออกใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อโปไฟแนนซ์ การดำเนินการของสพช.เกี่ยวกับการออกใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อโปไฟแนนซ์ ผลการดำเนินการที่ผ่านมา ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินการ และปัจจัยสู่ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจสินเชื่อโปไฟแนนซ์ ซึ่งจะได้นำเสนอตามลำดับดังนี้

1.1.1 ที่มาของสินเชื่อโปไฟแนนซ์

นโยบายการออกใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อโปไฟแนนซ์เริ่มครั้งแรกปี พ.ศ. 2557 (วันที่ 14 สิงหาคม พ.ศ. 2557) โดยรัฐบาลในขณะนั้น (ซึ่งมีพลเอกประยุทธ์ จันทร์โอชา เป็นนายกรัฐมนตรี) ให้ความสำคัญกับการแก้ไขปัญหาหนี้ในระบบ และเมื่อวิเคราะห์ในรายละเอียดปัญหาหนี้ในระบบ พบว่า ประชาชนระดับล่างบางส่วนมีปัญหาในการเข้าถึงบริการทางการเงินของสถาบันการเงิน ถึงแม้ว่าจะมีสถาบันการเงินเฉพาะกิจให้บริการสินเชื่อรายย่อย แต่ไม่ทั่วถึง รวมถึงธนาคารพาณิชย์ของเอกชน ไม่สามารถร่วมมีบทบาทในการแก้ปัญหาหนี้ในระบบ ทั้งๆ ที่มีแหล่งที่มาของเงินทุนส่วนใหญ่จากประชาชน โดยธนาคารให้เหตุผลว่า การปล่อยสินเชื่อรายย่อย มีค่าใช้จ่ายในการทำธุรกรรมสูง (Transaction cost) นอกจากนี้หน่วยงานของรัฐที่กำกับดูแลธนาคารพาณิชย์ยังกำหนดสัดส่วนการปล่อยสินเชื่อให้แก่กลุ่มลูกค้าประเภทต่างๆ โดยเฉพาะ เช่น ลูกค้ายุทธศาสตร์ ลูกค้ายุทธศาสตร์ ด้วย จึงเป็นข้อจำกัดของธนาคารพาณิชย์ในการปล่อยสินเชื่อแก่บุคคลธรรมดา ที่จะช่วยบรรเทาปัญหาหนี้ในระบบ เนื่องจากการปล่อยสินเชื่อบุคคลของธนาคารพาณิชย์นั้น ต้องการเอกสารหลักฐานจากผู้ขอกู้ จนเป็นภาระแก่ผู้ขอกู้ สร้างความยุ่งยากให้กับผู้กู้จนเป็นเหตุให้ประชาชนบางส่วนไม่ใช้บริการของธนาคารพาณิชย์ ส่งผลให้การกู้ยืมในระบบ เข้ามาตอบสนองความต้องการจำเป็นด้านการเงินของประชาชนระดับรากหญ้า

หลังจากวิเคราะห์ปัญหาและพบช่องว่างของบริการทางการเงินที่ถูกกฎหมาย รัฐบาลจึงดำเนินการเพื่ออุดช่องว่างดังกล่าว โดยนำแนวคิดการตั้งเจ้าหนี้ในระบบเดิม เข้ามาสู่การจดทะเบียนอย่างถูกต้อง เนื่องจากเห็นว่าผู้ประกอบการเดิม มีความคุ้นเคยกับผู้ขอกู้ และมีทักษะในการพิจารณาการให้สินเชื่อและการติดตามทวงถามอยู่เป็นทุนเดิมอยู่แล้ว

ทั้งนี้ ข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับการประกอบอาชีพให้กู้ยืมนอกระบบ พบว่า การกู้ยืมระหว่างกันของประชาชน มักมาจากการให้ความช่วยเหลือแก่คนรู้จักในวงใกล้ชิดกัน โดยผู้ให้กู้เป็นผู้ที่มีฐานะทางการเงินที่ดี เพียงพอที่จะเป็นผู้ให้กู้ แต่เมื่อเวลาผ่านไป การปล่อยกู้นอกระบบของผู้ให้กู้จะเติบโตขยายวงกว้างขึ้น จนมีการทำกันเป็นเชิงธุรกิจ มีระบบจัดการที่ชัดเจนขึ้น

เมื่อรัฐบาลให้ความสำคัญและสนใจแนวคิดดังกล่าว จึงได้มีการจัดตั้งคณะกรรมการปล่อยสินเชื่อ แล้วในที่สุด ได้มีการอนุมัติโครงการสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ ในวันที่ 4 ตุลาคม พ.ศ.2559 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อนำเจ้าหนี้นอกระบบมาเป็นเจ้าหนี้ในระบบ โดยอาศัยอำนาจคณะปฏิวัติ ปีพ.ศ.2558 มีการออกประกาศจำนวน 4 ฉบับ รวมถึงการอนุญาตให้ปล่อยกู้ในอัตราดอกเบี้ย 36% ต่อปี

1.1.2 การดำเนินการของสำนักนโยบายพัฒนาระบบการเงินภาคประชาชน (สพช.)

สพช. เริ่มดำเนินการโดยการกระตุ้นให้เจ้าหนี้นอกระบบเดิม มาขอใบอนุญาต โดยการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อ ผ่านสถาบันการเงินเฉพาะกิจ เช่น ธนาคารออมสิน ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร คณะกรรมการบริหารคลังจังหวัด รวมถึงการแถลงข่าวในระดับกระทรวง นอกจากนี้ ยังมีการประชาสัมพันธ์ผ่านสมาคมพิโกไฟแนนซ์แห่งประเทศไทย ซึ่งเป็นสมาคมที่จัดตั้งเพื่อประสานงานระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ในภูมิภาคต่างๆ สพช. ได้ดำเนินการแก้กฎหมายเกี่ยวกับการกำหนดอัตราดอกเบี้ย โดยมีการแก้ไขจากฉบับ ปีพ.ศ. 2475 เป็น ปีพ.ศ. 2560 โดยอนุญาตให้มีการปล่อยกู้ได้ในอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่สูงกว่าเดิม นโยบายการให้บริการหลักของสพช. คือการให้บริการแก่ปชช. และผู้ขอใบอนุญาตอย่างดี มีประสิทธิภาพ สร้างความเข้าใจอันดีแก่ทุกฝ่าย ไม่ปิดกั้น อำนวยความสะดวกอย่างเต็มที่

การดำเนินการเพื่อสนับสนุนการประกอบธุรกิจสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ที่ผ่านมา สำนัก สพช. ได้ทำงานเพื่อการส่งเสริมการประกอบธุรกิจสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ร่วมกับหน่วยงานของรัฐบาลอีก 12 หน่วยงาน เช่น กระทรวงมหาดไทย กรมตำรวจ เป็นต้น โดยที่ สพช. ดำเนินการประสานความร่วมมือกับสำนักงานตำรวจแห่งชาติ ให้มีการดำเนินการตรวจ ค้น จับกุม เจ้าหนี้นอกระบบอย่างจริงจัง แต่ไม่ได้มุ่งหวังเพื่อการดำเนินการทางกฎหมาย แต่มุ่งหวังให้มีการจดทะเบียนอย่างถูกกฎหมายเป็นหลัก ซึ่งเป็นวิธีการทางอ้อม ที่ สพช. เห็นว่า น่าจะช่วยลดการกู้ยืมนอกระบบ และเจ้าหนี้นอกระบบจะหันมาให้บริการกู้ยืมอย่างถูกต้องตามกฎหมาย โดยการขอใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์มากที่สุด ซึ่งเทคนิคการจูงใจให้ผู้ประกอบการรายเดิมให้หันมาจดทะเบียนประกอบธุรกิจที่ถูกกฎหมาย ที่ สพช. เห็นว่า มีประสิทธิภาพคือ

- ก) การบังคับใช้กม. ควบคุมอัตราดอกเบี้ยอย่างเคร่งครัด ของ ตำรวจ
- ข) การเสนอให้ ปงป ตรวจสอบสวนช่องทางทางการเงินของผู้ประกอบการ ที่ยังไม่ได้ขออนุญาต
- ค) ใช้วิธีชักจูง โดยการอธิบายให้เห็นถึงประโยชน์ของการประกอบอาชีพอย่างถูกกฎหมายเพื่อรักษาเกียรติและศักดิ์ศรีของผู้ประกอบการ เนื่องจากบุคคลเหล่านี้ มีฐานะทางการเงินดี แต่ไม่สามารถเปิดเผยได้อย่างเต็มภาคภูมิ เพราะกิจกรรมที่ทำเป็นสิ่งผิดกฎหมาย ดังนั้น ถ้าหากทำให้ถูกกฎหมายแล้ว ย่อมส่งผลดีต่อการดำรงตนในสังคมได้อย่างสง่างาม

ทั้งนี้ ผลการดำเนินงานที่ผ่านมา พบว่า การแก้ปัญหาหนี้นอกระบบ โดยใช้สินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ เป็น 1 ใน 5 มาตรการที่มีประสิทธิภาพสูงของ สพช. โดยมีอัตราการเพิ่มขึ้นของผู้ขอใบอนุญาตเป็นที่น่าพอใจ แต่อย่างไรก็ตาม ยังมีผู้ขอใบอนุญาตบางราย มาขอถอนใบอนุญาต โดยให้เหตุผลว่า มีเงินทุนไม่เพียงพอตามเกณฑ์ขั้นต่ำ (5 ล้านบาท) นอกจากนี้ จำนวนยอดการปล่อยสินเชื่อในปัจจุบัน ยังคงมีจำนวนไม่มากเท่าที่ตั้งเป้าหมายไว้ ถึงแม้ว่าการกระจายตัวของผู้ขออนุญาตอยู่ในระดับดี กล่าวคือ ทั่วประเทศยังขาดอีกเพียง 10 จังหวัดเท่านั้นที่ยังไม่มีผู้ประกอบการสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ ซึ่งใน 10 จังหวัดเหล่านั้น รวม 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ ที่การประกอบธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์อาจไม่เหมาะสมกับพื้นที่ เนื่องด้วยสถานการณ์ความไม่สงบในพื้นที่และการที่คนส่วนใหญ่นับถือศาสนาอิสลามที่มีกฎของศาสนาห้ามการเข้ายุ่งเกี่ยวกับดอกเบี้ย อนึ่ง การดำเนินการของ สพช. เพื่อให้การสนับสนุนส่งเสริมความสำเร็จของผู้ประกอบการ คือ การกำหนดขอบเขตการให้บริการในระดับจังหวัด เพื่อให้ผู้ประกอบการมีขอบเขตการให้บริการที่อยู่ในระดับที่สามารถควบคุมดูแลได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ทั้งนี้จากการลงพื้นที่ของ สพช. ทำให้ทราบว่า ผู้ประกอบการบางรายมีการดำเนินการที่ดี มีระบบการบริหารจัดการเทียบเคียงกับธนาคารพาณิชย์

สำหรับการรับรู้ของประชาชน ในแง่ที่ว่า สินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ เป็นทางเลือกของผู้กู้ สพช. เชื่อว่าประชาชนโดยทั่วไปรับทราบ เนื่องจาก สพช. ได้ดำเนินการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางหลากหลาย เพียงแต่ผู้ประกอบการรับอนุญาต ซึ่งมักจะประกอบธุรกิจปล่อยสินเชื่อหลายประเภทในเวลาเดียวกัน มักไม่นำเสนอสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ ให้กับลูกค้า ทั้งนี้ แนวทางการแก้ปัญหาดังกล่าวของ สพช. คือ การลงพื้นที่เพื่อทำความเข้าใจกับผู้ประกอบการและประชาชนผู้กู้ให้มากขึ้น แต่อย่างไรก็ตาม ยังพบอุปสรรคอยู่บ้าง อาทิเช่น ผู้รับอนุญาตบางรายยังสงวนท่าทีในการให้ข้อมูล ให้ความร่วมมือเกี่ยวกับข้อมูลรายละเอียดการประกอบกิจการ เนื่องจากยังคงมีการปล่อยกู้หลายประเภท ที่ต้องเผาระวังว่า อาจเข้าข่ายไม่ถูกกฎหมาย รวมถึง ความกังวลต่อประวัติในอดีตที่มีการปล่อยกู้ไม่ถูกกฎหมายมาก่อน ซึ่ง สพช. ให้ความเห็นว่า แนวทางการกระตุ้นที่ต้องการให้ฝ่ายการศึกษา (สถาบันการศึกษา) มีส่วนร่วมในการช่วยเพื่อเร่งให้มีการจดทะเบียนประกอบธุรกิจอย่างถูกต้องของผู้ประกอบการ กู้ยืมนอกระบบ คือ เน้นย้ำการกระตุ้นเร่งเร้าให้ตำรวจตรวจชันการตรวจจับกุมเจ้าหน้าที่นอกระบบอย่างจริงจัง

นอกจากนี้ เจ้าหน้าที่ระดับผู้บริหารท่านนี้ได้กล่าวถึงอนาคตของส่วนงานสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ที่ สพช. ดำเนินการอยู่ในปัจจุบันนี้ มีความเป็นไปได้ว่า จะมีการปรับเปลี่ยนให้ไปอยู่ภายใต้การกำกับดูแลขององค์กรกำกับดูแลการเงินของประเทศไทย

1.1.3 ปัจจัยสู่ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์

เจ้าหน้าที่ระดับผู้บริหารของ สพช. แสดงความคิดเห็นว่า ปัจจัยสำคัญที่จะทำให้ผู้ประกอบการสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ ประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจได้ ประกอบด้วย 2 ประเด็น ดังต่อไปนี้

ก) ความคุ้นเคยระหว่างผู้ประกอบการมีกับผู้ซื้อ เป็นกุญแจสำคัญต่อการดำเนินงานของบริษัท
ความสามารถในการควบคุมตลาดของตนเอง (market conduct)

ข) ทักษะการบริหารจัดการ (management skill) ด้านการบริหารจัดการ การตลาด การจัดการเอกสาร การจัดการบัญชี

1.2 เจ้าหน้าที่ระดับปฏิบัติของสพช.

จากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ระดับปฏิบัติของสพช. รายหนึ่ง ให้ความเห็นเกี่ยวกับการดำเนินการของ สพช. ในการสนับสนุนธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ในประเด็นต่างๆ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1.2.1 ลักษณะการดำเนินการของธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์

ลักษณะการดำเนินการของธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ เป็นไปตามประกาศสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง เรื่อง การกำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขในการประกอบธุรกิจสินเชื่อรายย่อยระดับจังหวัดภายใต้การ กำกับ (2559, 22 พฤศจิกายน) ได้แก่

- ก. ผู้ยื่นขอประกอบการธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ ต้องเป็นนิติบุคคล (บริษัทจำกัด หรือ ห้างหุ้นส่วน จำกัด) ที่มีทุนจดทะเบียนไม่ต่ำกว่า 5 ล้านบาท
- ข. การให้สินเชื่อสำหรับลูกหนี้ 1 ราย มีวงเงินไม่เกิน 50,000 บาท ต่อคน ต่อปี
- ค. การให้สินเชื่ออาจเป็นแบบมีหลักประกันหรือไม่มีหลักประกันก็ได้ หลักประกันอาจเป็น อสังหาริมทรัพย์หรือบุคคลค้ำประกันก็ได้
- ง. อัตราดอกเบี้ยให้สินเชื่อ ไม่เกินร้อยละ 36 ต่อปี
- จ. ค่าใช้จ่ายในการติดตามทวงถาม ไม่เกิน 80 บาทต่อคนต่อเดือน
- ฉ. ผู้ประกอบการต้องจัดทำรายงานการให้สินเชื่อเสนอต่อ สพช. เป็นรายเดือน

1.2.2 การดำเนินการของ สพช. เพื่อกำกับดูแลการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการ

สพช. กำหนดให้ผู้ขอรับใบอนุญาตฯ นำส่งเอกสารที่ใช้สำหรับการขออนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์มาให้ สพช. ดังมีรายการต่อไปนี้

1. เอกสารขอประกอบธุรกิจ
2. แผนการดำเนินธุรกิจ
3. หากเป็นผู้ที่ประกอบธุรกิจอื่นและประสงค์ขอรับใบอนุญาต นำส่งงบการเงินของกิจการปีก่อนหน้า
4. อาจมีการสัมภาษณ์ผู้ขอใบอนุญาตในบางราย

ลักษณะของผู้ขอใบอนุญาตที่ผ่านมา พบว่า มักเป็นผู้ที่ประกอบการให้กู้ยืมอยู่แล้ว และมักเป็นผู้ประกอบ ธุรกิจให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ โดยการดำเนินการขออนุญาตประกอบธุรกิจบางรายว่าจ้างให้บริษัทหรือ ผู้สอบบัญชีมาดำเนินการแทนผู้ประกอบการตัวจริง

ผู้ประกอบการที่มาติดต่อ สฟช. เกี่ยวกับหลักเกณฑ์การขอประกอบกิจการมีความเห็นว่า ทุนจดทะเบียนที่กำหนดไว้จำนวน 5 ล้านบาทนั้น มีมูลค่าสูงเกินไป นอกจากนี้ยังมีความเห็นต่อระยะเวลาอนุมัติว่า นานเกินไป แม้ว่า สฟช. จะพยายามให้มีระยะเวลาไม่เกิน 3 เดือน สำหรับการอนุมัติใบอนุญาตแต่ละราย

เจ้าหน้าที่ผู้ให้ข้อมูลท่านนี้แสดงความคิดเห็นถึง ข้อดีของการประกอบธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ และข้อดีของการกู้ยืมจากธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ ไว้ดังนี้

ข้อดีของการประกอบธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ คือ การประกอบธุรกิจให้กู้ยืมอย่างถูกต้องตามกฎหมาย ได้รับอนุญาตจากส่วนราชการ ทำให้ผู้ประกอบการไม่ต้องปิดบัง แสดงตัวอย่างเปิดเผยถึงอาชีพของตนเอง และผลตอบแทนที่ได้รับ 36% ต่อปีนั้นก็เป็นที่น่าพอใจ

ส่วนข้อดีของการกู้ยืมจากผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ คือ ไม่ต้องกังวลว่าจะถูกข่มขู่จากผู้ให้กู้ยืม แบบเดียวกับที่เกิดขึ้นกับการกู้ยืมนอกระบบ และถ้าหากผู้กู้ได้รับการปฏิบัติอย่างไม่เป็นธรรมจากผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ สามารถร้องเรียนได้ที่กระทรวงการคลัง โดยไม่ต้องปิดบังสถานภาพ ปิดบังตัวตน เช่นเดียวกัน

การดำเนินการอย่างหนึ่งของสฟช. ในการควบคุมดูแลการดำเนินการของผู้ประกอบธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ เพื่อให้การดำเนินการเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและเป็นไปตามข้อกำหนดของกฎหมาย คือ การลงตรวจการประกอบการแบบสุ่มตรวจ ซึ่งช่วยกำกับกำกับการดำเนินการของผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ได้เป็นอย่างดี

ตอนที่ 2 มุมมองของผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์

ผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ จำนวน 6 แห่ง ข้อมูลการประกอบธุรกิจและความคิดเห็นเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ ปัจจัยสู่ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ จากผู้ให้ข้อมูลทั้งสิ้น 8 คน มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

2.1 ผู้ประกอบการรายที่ 1

ผู้ให้ข้อมูลจำนวน 2 คน คนที่ 1 เป็นเจ้าของกิจการ เพศชาย อายุประมาณ 50 ปี คนที่ 2 เป็นผู้บริหารกิจการ เพศชาย อายุประมาณ 40 ปี ทั้งสองคนร่วมกันให้ข้อมูลพร้อมกัน โดยมีรายละเอียดเกี่ยวกับประวัติการประกอบธุรกิจ การดำเนินการ ผลการดำเนินการ ความเห็นเกี่ยวกับธุรกิจและปัจจัยสู่ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ ประเด็นที่ประสงค์ให้ภาครัฐให้ความช่วยเหลือการดำเนินธุรกิจ รวมถึงความเห็นและข้อเสนอแนะอื่นๆ ดังนี้

ประวัติการประกอบธุรกิจ

สาเหตุการเข้าทำธุรกิจไฟโไฟแนนซ์ เพราะบิดาของผบก. ทำธุรกิจและมีการกู้ยืมแบบเบิกเกินบัญชี (Overdraft) จากธนาคาร แต่ไม่มีวินัยในการนำเงินไปใช้ ไม่มีวินัยในการผ่อนชำระคืน และไม่ตระหนักว่า การ

กู้ยืมมีความเสี่ยง เช่น ดอกเบี้ยเงินกู้เบิกเกินบัญชีนั้น ธนาคารสามารถคิดได้ในอัตราสูงสุดที่รพท. กำหนดถ้าหากผู้กู้ผิดนัดชำระหนี้ ซึ่งประเด็นนี้ก่อให้เกิดความเสียหายให้กับธุรกิจและทำให้ครอบครัวประสบปัญหา ในขณะที่มารดาสอนให้ผู้ประกอบการไม่กู้ยืม ผู้ประกอบการจึงเห็นว่า สิ่งสำคัญของการกู้ยืมนั้น ผู้กู้จะต้องเข้าใจในตัวสินค้าหรือบริการนั้นเป็นอย่างดี เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ผู้ประกอบการมีประสบการณ์ทำธุรกิจการเงินมาก่อน เช่น ประกัน ให้สินเชื่อ แต่ไม่เคยปล่อยกู้นอกระบบ

ลักษณะการดำเนินการ

เงื่อนไขคุณสมบัติของผู้ขอู้ที่บริษัทจะอนุมัติเงินกู้

- ก) มีรายได้ประจำ เป็นลูกจ้างพนักงานของบริษัทหรือส่วนราชการ
- ข) ไม่ปล่อยกู้ให้พ่อค้าแม่ค้า หรือผู้มีอาชีพอิสระ
- ค) รายได้ไม่ต่ำกว่า 12,000 บาท (รายได้หมายถึงเงินเดือนบวกรายได้พิเศษ เช่น โบนัส ค่าคอมมิชชั่น) ให้ผู้ขอกู้นำส่งเอกสารเพื่อยืนยันรายได้ เช่น สลิปเงินเดือน หนังสือรับรองจากนายจ้างกรณีอายุงานน้อยกว่า 1 ปี มีกลุ่มข้าราชการที่มาขอู้ซึ่งมีรายได้ระหว่าง 15,000 – 20,000 บาท
- ง) อายุงานไม่น้อยกว่าหนึ่งปี
- จ) ต้องผ่าน credit scoring

ประเด็นที่ใช้ในการจัดทำ credit scoring

- ก) ข้อมูลส่วนบุคคลเชิงประชากรศาสตร์ (Demographic)
- ข) ข้อมูลเกี่ยวกับสถานที่ทำงาน ชื่อบริษัท ลักษณะบริษัท อายุของกิจการ ทุนจดทะเบียน
- ค) อายุตัว
- ง) อายุงาน
- จ) Statement slip เงินเดือน
- ฉ) ฐานเงินเดือนที่ได้รับ
- ช) ฐานะทางการเงิน
- ซ) ตำแหน่งงาน
- ฅ) สถานะ
- ญ) ลักษณะที่อยู่อาศัย

วิธีการจ่ายชำระคืนเงินกู้ในปัจจุบันใช้วิธีโอนเงิน ในอนาคตคาดว่า จะใช้วิธีการหักออกจากบัญชีเงินฝากของผู้กู้โดยตรง

คุณลักษณะของผู้ที่ได้รับเงินกู้ไปแล้วส่วนใหญ่

- ก) อายุสามสิบปีขึ้นไป

- ข) มีครอบครัวแล้ว
- ค) เป็นผู้ที่หนี้ในระบบ ประมาณร้อยละ 30
- ง) บางคนมีการกู้ยืมคู่กัน ค้ำกันไปมา
- จ) ไม่เรียกหลักทรัพย์ค้ำประกัน

วัตถุประสงค์ของผู้ที่ได้รับเงินกู้ไปแล้วส่วนใหญ่จะนำไปใช้ค่าใช้จ่ายทั่วไป และค่าใช้จ่ายที่เกิดโดยไม่ได้คาดคิด เช่น ค่าเทอมลูก ซ่อมบ้าน พ่อแม่ป่วย ภรรยาหรือตัวเองตั้งครรถ์ เป็นต้น

ลูกค้ามาจากการสอบถามเข้ามาเอง เพื่อนบอกต่อ add line ของบริษัท บางคนดูจากเว็บของสศค.

ผู้ที่มากู้เงินจากบริษัท มักเป็นคนที่ประวัติติด credit bureau ทำให้ไม่สามารถกู้กับสถาบันการเงินได้ เป็นคนที่มีเงินเดือนน้อย ระดับการศึกษาน้อย มีประสบการณ์กู้หนี้ในระบบ เน้นการกู้ระยะสั้น มีความเข้าใจที่เป็น ความรู้เกี่ยวกับหนี้ไม่สูงมาก เช่น ไม่รู้จักการผ่อนแบบลดต้นลดดอก เป็นต้น มีความคิดว่า ทุกคนต้องมีหนี้ การมีหนี้ เป็นเรื่องปกติ ประเด็นที่ผู้ขอกู้มักถามจากบริษัทตอนยื่นใบขอกู้ มี 5 คำถาม คือ ตรวจสอบ credit bureau หรือไม่ (เพราะส่วนใหญ่เป็นคนที่มียี่ห้อมีปัญหาการผ่อนชำระในรายงานของ credit bureau) วงเงินที่บริษัทจะอนุมัติให้อัตราดอกเบี้ยที่ต้องจ่าย ยอดการจ่ายในแต่ละเดือน ต้องใช้หลักประกันหรือไม่

ผู้ให้ข้อมูลกล่าวว่า การกู้ยืมของผู้กู้ในธุรกิจฟิโก เกิดจาก “อุบัติเหตุทางการเงิน” หมายถึง การเกิดเหตุการณ์ที่ไม่ได้คาดคิดกับบุคคลในครอบครัวของผู้กู้ เช่น พ่อแม่ป่วย ภรรยาหรือตัวเองตั้งครรถ์ เป็นต้น โดยปกติ คนทำงานมีรายได้สม่ำเสมอ การใช้จ่ายก็สอดคล้องกับรายได้ แต่ไม่มีเงินเก็บเพียงพอสำหรับการใช้จ่ายกรณีมี เหตุการณ์ที่ไม่คาดคิดมาก่อน ดังนั้น การที่บุคคลจะสามารถผ่านเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิดโดยไม่ต้องกู้ยืมเป็นกรณี พิเศษได้ มีเพียงการเตรียมเงินไว้เหลือเผื่อจ่าย แต่คนที่มากู้ยืมเงินของบริษัทไม่เป็นเช่นนั้น ไม่มีเงินเหลือเก็บมากพอที่จะจัดการกับค่าใช้จ่ายเหล่านั้นได้

บริษัทมีจุดเด่นตรงที่ การผ่อนของผู้กู้จะเป็นการผ่อนแบบลดต้นลดดอก เพราะมุ่งหวังให้ผู้กู้สามารถปลดภาระการกู้ได้ แตกต่างจากการกู้ในระบบที่การผ่อนมักเป็นการผ่อนดอก แต่เงินต้นไม่ลด ทำให้ผู้กู้มีภาระหนี้สินตลอดเวลา บริษัทอนุมัติเงินกู้ให้กับผู้ขอกู้ที่อยู่ในทุกม.ทุกเขต แตกต่างจากกิจการฟิโกไฟแนนซ์แห่งอื่นที่มักจะอนุมัติเฉพาะผู้ขอกู้ที่อยู่ในละแวกเดียวกับกิจการ ในตอนแรกที่เริ่มกิจการ ยังคิดว่าต้องทำการตลาด คิดวางแผนว่าจะทำการตลาดอย่างไร แต่ปรากฏว่า เมื่อเริ่มให้กู้คนแรก ซึ่งเป็นพนักงานของบริษัท จำนวนลูกค้าก็ขยายตัวขึ้นจากการบอกกันปากต่อปาก จนมาถึงปัจจุบัน จึงคิดว่า ไม่จำเป็นต้องทำการตลาด เพราะมีความต้องการอยู่แล้ว

ผลการดำเนินงาน

นับแต่เปิดทำการมาได้ 2 เดือน โดยไม่มีเงื่อนไขปล่อยกู้เพียงเขตใดเขตหนึ่ง มีผู้ยื่นขอกู้ร้อยละ 30 ราย ประมาณ 30 ราย ยอดที่ปล่อยกู้ต่ำสุด 10,000 บาทต่อราย สูงสุด 50,000 บาทต่อราย ซึ่งยอดสูงสุดถึงเพดานที่กฎหมายอนุญาตนี้มีเพียงรายเดียว ที่บริษัทยินดีปล่อยกู้ให้เต็มจำนวนสูงสุด เพราะพิจารณาจากเงินเดือนและตำแหน่งงาน รวมถึง credit scoring จึงคิดว่า ไม่น่าจะเสี่ยง แต่อย่างไรก็ตาม ภายหลังไม่ได้ปล่อยสูงเต็มเพดานอีก

วางแผนและแจ้งแก่ลูกค้าว่า จะปล่อยจำนวนไม่มากก่อน และถ้ามีประวัติการผ่อนชำระดี จะเพิ่มวงเงินขึ้นให้ในอนาคต

ลูกค้า 30 ราย ที่ปล่อยกู้ไปนั้นมี location กระจายทั่วจังหวัดกรุงเทพมหานคร และเป็นพนักงาน office มีรายได้ประมาณ 15,000-20,000 บาท และกำลังจะปล่อยกู้ให้กับคนทำโรงงานที่มีรายได้ประมาณ 9,000-12,000 บาท ขณะนี้อยู่ในระหว่างทดลองปล่อยเพื่อหา norm และเรียนรู้จากความจริงเกี่ยวกับการชำระหนี้ของผู้กู้

จุดแข็งของบริษัท

- ก) ผู้ประกอบการมีประสบการณ์เกี่ยวกับธุรกิจการเงินมาก่อน ได้แก่ ธุรกิจประกัน
- ข) มีพนักงานที่เคยทำงานธนาคารเกี่ยวกับการให้สินเชื่อ

จุดอ่อนของธุรกิจพีโกไฟแนนซ์

- ก) ไม่เข้า credit bureau ทำให้ผู้กู้ไม่ระมัดระวังหรือพยายามชำระหนี้ตามสัญญา เพราะทราบว่าการผิดนัดชำระหนี้จะไม่ส่งผลต่อการกู้ยืมในระบบ

ความเห็นต่อธุรกิจและปัจจัยสู่ความสำเร็จของธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์

ผู้ให้ข้อมูลกล่าวว่า ธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ เป็นธุรกิจที่ไม่จำเป็นต้องมีการโฆษณาหรือประชาสัมพันธ์มาก เนื่องจากความต้องการกู้ยืม (demand) มากกว่า ปริมาณการให้กู้ยืม (supply) อยู่แล้ว

ผู้ให้ข้อมูลเห็นว่าคนที่ทำธุรกิจสินเชื่อพีโกจะต้องมีประสบการณ์ในเรื่องของการปล่อยสินเชื่อ การดูพฤติกรรมของคน (behavioral) การมี credit scoring ที่แข็งแรง รวมไปถึงต้นทุนทางการเงินต้องต่ำ ยกตัวอย่างในธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์แห่งหนึ่ง มีการกู้เงินจากแหล่งเงินอื่นเพื่อมาปล่อยสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์นี้อีกทอดหนึ่ง ส่งผลทำให้มีความเสี่ยงต่อระบบ (systematic risk) เพิ่มสูงขึ้น

ประเด็นที่ต้องการให้หน่วยงานภาครัฐที่กำกับดูแลให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ประกอบการ

ความช่วยเหลือที่คิดว่า ภาครัฐควรทำคือ

- ก) รัฐจัดให้มีกองทุนสนับสนุนการปล่อยกู้ของธุรกิจสินเชื่อพีโก
- ข) เชื่อมระบบพีโก กับเครดิตบูโร ต้องทำให้ประชาชนรู้และเข้าใจถึง “ค่าของการมีเครดิต” เห็นความสำคัญ/ตระหนักถึงความสำคัญของการมีเครดิตดี ที่จะช่วยให้การดำเนินชีวิตเป็นไปได้อย่างดี ดังนั้น จะทำให้ประชาชนมีวินัยในการผ่อนชำระเพราะเล็งเห็นถึงประโยชน์ระยะยาวของการรักษาเครดิต

ความเห็นเพิ่มเติมและข้อเสนอแนะอื่น ๆ

ผู้ให้ข้อมูลกล่าวว่า สิ่งสำคัญที่ควรให้ประชาชนมีความรู้เกี่ยวกับหนี้ (financial literacy) เช่น การผ่อนชำระแบบลดต้นลดดอก มีความเข้าใจว่า หนี้คืออะไร ต่างจากหนี้ในระบบอย่างไร จะใช้หนี้ให้เป็นประโยชน์กับการดำเนินชีวิตได้อย่างไรโดยไม่สร้างความเสียหายให้กับตัวเองและครอบครัว ทั้งนี้สถานศึกษาควรมีบทบาทจัดให้มีการเรียนการสอนหรือการอบรมเกี่ยวกับเรื่องการเงิน เพราะเป็นสิ่งที่นิสิตนักศึกษาทุกคนเมื่อจบการศึกษาต้องมีหนี้ เพราะเป็นเครื่องมือในการสร้างฐานะทางการเงิน ดังนั้น จึงควรเป็นหนี้อย่างชาญฉลาด เข้าใจการเป็นลูกหนี้ที่ยังประโยชน์ให้กับตัวเองในระยะยาว เพราะเรื่องนี้ “ไม่สอน ไม่มี ไม่พูดคุย” ในชั้นเรียนหรือสถานศึกษาเลย ถ้ามีการฝึก อบรมหรือสอนกันในสถานศึกษาอาจจะช่วยบรรเทาปัญหานี้ได้

ผู้ให้ข้อมูลให้ความหมายของการสร้างหนี้/การมีสินเชื่อ (credit) หมายถึง คุณค่าในตัวบุคคลผู้นั้น การมีสินเชื่อแสดงถึงการมีวินัยในตัวคนที่จะต้องสะสมไปตามเวลาจนทำให้เกิดอำนาจทางการเงิน (power of money) ส่งผลถึง leverage ในตัวบุคคล และนั่นคือประโยชน์ในอนาคตที่บุคคลจะได้รับจากการสร้างหนี้ผู้ให้ข้อมูลเห็นว่าการทำงานเป็นลูกจ้างบริษัท มีประโยชน์ในเรื่องการมี leverage ต่อการมีหนี้ เพราะสถาบันการเงินจะยินดีปล่อยกู้ให้กับผู้ที่มีสถานที่ทำงาน มีสถานะการทำงานที่ชัดเจน ทำให้คนไม่จำเป็นต้องมีเงินสดให้เพียงพอต่อการลงทุนเพื่อการสร้างความมั่นคงให้กับชีวิต เช่น การซื้อบ้าน คนเกือบทุกคนต้องกู้ยืมจึงจะสามารถมีบ้านได้ การรอให้เก็บเงินเพียงพอที่จะซื้อบ้านใช้เวลานานและอาจไม่สามารถซื้อบ้านในทำเลและราคาที่จะจ่ายในเวลาที่มีเงินได้ แต่การเป็นพนักงานบริษัทหรือลูกจ้างในกิจการ ทำให้สถาบันการเงินมีความมั่นใจว่า จะมีรายได้ในอนาคตเพื่อมาผ่อนชำระต่อไปจนกว่าจะครบกำหนดได้ ทำให้ยินดีปล่อยกู้ แต่ถ้าประกอบอาชีพอิสระ จะไม่ได้มีข้อต่อรองที่ได้เปรียบตรงนี้ ซึ่งเป็นเรื่องที่ผู้ที่ยุ่่น้อยส่วนใหญ่ในปัจจุบันยังมองไม่เห็น ในส่วนของการใช้ leverage จากการกู้ยืม ผู้ให้ข้อมูลเรียกว่า เป็น creditization เป็นการสร้างฐานะจากการกู้ยืมอย่างชาญฉลาด

2.2 ผู้ประกอบการรายที่ 2

ผู้ให้ข้อมูลจำนวน 1 คน เพศชาย เป็นเจ้าของกิจการและเป็นผู้บริหารกิจการ อายุ 80 ปี ให้ข้อมูลโดยมีรายละเอียดเกี่ยวกับประวัติการประกอบธุรกิจ การดำเนินการ ผลการดำเนินการ ความเห็นเกี่ยวกับธุรกิจและปัจจัยสู่ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ ประเด็นที่ประสงค์ให้ภาครัฐให้ความช่วยเหลือการดำเนินธุรกิจ รวมถึงข้อมูลเกี่ยวกับเงินกู้ในระบบ ดังนี้

ประวัติการประกอบธุรกิจ

ผู้ให้ข้อมูลเคยทำธุรกิจการเงินประเภททรัสต์มาก่อน จึงมีความรู้ความสามารถในการรับฝากและให้สินเชื่อ ผู้ให้ข้อมูลประกอบอาชีพทนายความและได้รับอนุญาตให้ทวงถามหนี้ได้

ลักษณะการดำเนินการ

สโลแกนของบริษัท คือ “แก้หนี้ในระบบโดยพีโกไฟแนนซ์”

เอกสารที่ต้องใช้กรณีสมัครขอสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์กับบริษัท

1. ใบสมัครขอสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์
2. ใบรับรองเงินเดือน (กรณีเป็นลูกจ้างพนักงานที่มีรายได้เป็นเงินเดือน)

วิธีการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ จะพิจารณาจากประวัติส่วนตัว ประวัติการทำงาน ค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน รวมถึงการไปดูกิจการค้าขายของผู้ขอสินเชื่อ ณ สถานที่ตั้งของร้านค้า

กรณีผู้ที่มาขอสินเชื่อเป็นผู้ที่มีปัญหาเกี่ยวกับการกู้ยืมนอกระบบ วัตถุประสงค์การให้กู้ยืมของผู้ให้ข้อมูลที่ต้องการให้ผู้ขอกู้นำเงินที่ได้จากสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ไปจ่ายชำระค่างานกู้ยืมนอกระบบ

เมื่อได้รับการอนุมัติเงินกู้ ผู้กู้ต้องดำเนินการทำสัญญาเงินกู้ และสัญญาค้ำประกัน ซึ่งบริษัทจะชี้แจงจำนวนเงินที่ต้องชำระคืนในแต่ละเดือนอย่างเป็นลายลักษณ์อักษร โดยทำเป็นตารางการชำระคืนสำหรับเงินต้นแต่ละยอดเงินมอบให้แก่ผู้กู้ เพื่อให้ผู้กู้ได้รับความสะดวกในการวางแผนจ่ายชำระเงิน

ผู้กู้สามารถเลือกวิธีการจ่ายชำระหนี้ได้ 2 ทาง ได้แก่ การโอนเงินเข้าบัญชีของกิจการโดยตรง และการจ่ายเงินสด ณ ที่ตั้งของกิจการ แต่ส่วนใหญ่มักเลือกใช้วิธีการโอนเงินเข้าบัญชี ระยะเวลาการชำระคืนเงินกู้ไม่เกิน 1 ปี แต่ทั้งนี้ หากผู้กู้ประสงค์จะจ่ายชำระคืนให้ครบจำนวนในเวลาไม่ถึง 1 ปีก็สามารถทำได้ เมื่อผู้กู้จ่ายชำระหนี้จนครบถ้วนแล้ว สามารถขอสินเชื่อครั้งใหม่อีกได้ โดยกิจการจะจัดว่า เป็นลูกค้าชั้นดี

การดำเนินการในการติดตามสินเชื่อเป็นไปตามระเบียบของทางราชการ โดยบริษัทจะทำหนังสือไปถึงลูกหนี้

การประชาสัมพันธ์กิจการ บริษัทใช้ช่องทางอิเล็กทรอนิกส์ เช่น โหมเพจของกิจการ

ผลการดำเนินการ

มีผู้ยื่นใบสมัครขอสินเชื่อจำนวนมาก บริษัทมีการพิจารณาไม่อนุมัติเงินกู้ ผู้ให้ข้อมูลระบุว่า ผู้ที่มักมีปัญหาในการชำระหนี้ตามที่ตกลงกัน คือ ผู้ที่ได้รับรายได้เป็นรายเดือน ในขณะที่ผู้ชำระหนี้ตรงตามที่ตกลงกัน คือ ผู้ประกอบอาชีพค้าขายในตลาดสด ด้วยเหตุนี้ ผู้ได้รับการอนุมัติเงินกู้ยืมมักเป็นกลุ่มผู้ค้าขายในตลาดละแวกใกล้เคียงกับที่ตั้งของสำนักงาน

ผู้กู้บางราย ไม่มาชำระหนี้ตามเวลา โดยเป็นผู้ที่ทำงานมีรายได้ประจำเป็นเงินเดือน โดยบริษัทจะดำเนินการแจ้งไปยังกิจการที่เป็นนายจ้าง ซึ่งทางบริษัทได้ให้ผู้ส่งลงนามในหนังสือยินยอมให้บริษัทนำข้อมูลการกู้ยืมไปเปิดเผยตามความจำเป็นไว้ นับแต่วันที่ลงนามในสัญญากู้ยืมเงินแล้ว

จากกรณีผู้กู้ไม่มาชำระหนี้ตรงตามเวลา ผู้ให้ข้อมูลระบุว่า การพิจารณาอนุมัติสินเชื่อผู้กู้รายนี้ มีความหละหลวม เนื่องจากผู้ให้ข้อมูลพิจารณาจากสถานที่ทำงานที่เป็นนายจ้างของผู้กู้ เห็นว่า เป็นสถาบันการเงินที่มีชื่อเสียงและมีความน่าเชื่อถือ ทำให้ผู้ให้ข้อมูลเชื่อว่า ผู้กู้ซึ่งทำงานอยู่ในสถาบันการเงินน่าจะเป็นผู้ที่มีความรู้ความ

เข้าใจ และมีความซื่อสัตย์ต่อการปฏิบัติตามข้อตกลงการชำระเงินที่ระบุในสัญญากู้ยืม รวมถึงหน้าที่การปฏิบัติงานของผู้กู้เกี่ยวข้องกับการให้สินเชื่อแก่ลูกค้าของสถาบันการเงินนั้นอีกด้วย

หนี้สูญเป็นปัญหาอุปสรรคสำคัญของการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากทำให้กิจการไม่มีเงินไปหมุนเพื่อปล่อยกู้รายต่อๆ ไปได้

ความเห็นของผู้ก่อต่อการกู้ยืมจากกิจการ

กิจการของผู้ให้ข้อมูลให้บริการดี ไม่มีการติดตามทวงถามที่ทำให้รู้สึกอึดอัด ถูกคุกคาม ไม่มั่นใจในชีวิตและความปลอดภัย

ความเห็นของผู้ให้ข้อมูลต่อธุรกิจและปัจจัยสู่ความสำเร็จของธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์

การประกอบธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ไม่จำเป็นต้องมีหน้าร้านไว้สำหรับการติดต่อหรือให้ข้อมูลกับผู้ขอู้ หรือผู้สนใจขอู้ การมีหน้าร้านของกิจการนี้ เนื่องจากมีการดำเนินกิจการหลายประเภทในเวลาเดียวกัน เช่น การขายประกันชีวิต ประกันภัยรถยนต์ ซึ่งการมีหน้าร้านทำให้ได้รับความเชื่อถือจากผู้ขอู้/ผู้สนใจขอู้ด้วย แสดงความมีมาตรฐานของกิจการ

ผู้ให้ข้อมูลระบุว่า มีนักลงทุนชาวจีนชักชวนให้ปล่อยสินเชื่อโดยเป็นการกู้ยืมแบบออนไลน์ ซึ่งผู้ให้ข้อมูลสนใจในการดำเนินกิจการลักษณะดังกล่าวในอนาคต แต่จะจำกัดวงเงินปล่อยกู้ต่อรายให้ไม่เกิน 5,000 บาท เนื่องจากการปล่อยสินเชื่อในลักษณะดังกล่าวมีความเสี่ยงเกี่ยวกับข้อมูลของผู้ขอู้ ว่าน่าจะมีความน่าเชื่อถือน้อยกว่า และตรวจสอบได้ยากกว่า

ผู้ให้ข้อมูลมีความเห็นว่า การให้บริการที่ดีเป็นปัจจัยสู่ความสำเร็จที่สำคัญของการประกอบธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ บริการดี หมายถึง การอนุมัติสินเชื่อสะดวกรวดเร็ว การติดตามทวงถามไม่ทำให้รู้สึกอึดอัด คุกคาม ไม่มีการหักเงินด้วยเหตุใดๆ จากยอดเงินต้นก่อนให้กู้

ประเด็นที่ต้องการให้หน่วยงานภาครัฐที่กำกับดูแลให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ประกอบการ

จัดหาแหล่งเงินกู้ยืม เพื่อให้กิจการมีเงินนำไปให้สินเชื่อแก่ผู้มีรายได้น้อยได้มากขึ้นตามจุดมุ่งหมายของกระทรวงการคลัง อาจเป็นการให้กู้ยืมจากสถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐ เช่น ธนาคารออมสิน ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร ธนาคารอาคารสงเคราะห์ เป็นต้น ทั้งนี้ อาจใช้การรีไฟแนนซ์ โดยนำบัญชีลูกหนี้ของกิจการธุรกิจพีโกไฟแนนซ์เป็นหลักประกัน

ข้อมูลอื่น ๆ เกี่ยวกับเงินกู้นอกระบบ

ผู้ให้ข้อมูลระบุว่า เงินกู้นอกระบบนั้นคิดอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 20 ต่อวัน บางครั้งมีการหักเงินก่อนส่งมอบเงินต้น ทำให้ผู้กู้ได้รับเงินกู้ไม่เต็มจำนวนตามที่ตกลงกัน เช่น ผู้ให้กู้อนุมัติเงินกู้ 1,000 บาท แต่ผู้กู้ได้รับเงินไม่ถึง

1,000 บาท โดยผู้ให้กู้ยกเงื่อนไขที่ระบุรายการต่างๆ ให้เกิดการหักเงินก่อนส่งมอบ โดยที่ผู้กู้ต้องชำระคืนเต็มจำนวน 1,000 บาท

2.3 ผู้ประกอบการรายที่ 3

ผู้ให้ข้อมูลจำนวน 3 คน ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 1 เป็นบุตรหลานของเจ้าของกิจการ เพศชาย อายุประมาณ 20 ปี ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 2 และผู้ให้ข้อมูลคนที่ 3 เป็นพนักงานที่รับผิดชอบการดำเนินธุรกิจของบริษัท เพศหญิงทั้งสองคน ทั้งสามคนร่วมกันให้ข้อมูลโดยมีรายละเอียดเกี่ยวกับประวัติการประกอบธุรกิจ การดำเนินการ ผลการดำเนินการ ความเห็นเกี่ยวกับธุรกิจและปัจจัยสู่ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ รวมถึงประเด็นที่ประสงค์ให้ภาครัฐให้ความช่วยเหลือการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

ประวัติการประกอบธุรกิจ

ธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์แห่งนี้ เป็นกิจการที่ต่อยอดจากกิจการเดิมซึ่งประกอบธุรกิจรับบริหารจัดการอาคารเช่า โดยเป็นอาคารของกิจการอาคารสงเคราะห์ที่บริหารจัดการอยู่ใน 5 ทำเล ซึ่งผู้ที่พักอาศัยในอาคารเหล่านี้ จะเป็นผู้ที่มีรายได้น้อยถึงระดับกลาง ทำให้ผู้ประกอบการเล็งเห็นว่า มีฐานลูกค้าที่น่าจะมีความสนใจขอกู้ยืมเงินอยู่แล้ว ทั้งนี้ ผู้ประกอบการไม่เคยมีประสบการณ์ในการให้สินเชื่อมาก่อน

ลักษณะการดำเนินการ

กลุ่มเป้าหมายที่บริษัทประสงค์จะให้สินเชื่อ คือ บุคคลที่พักอาศัยในอาคารเช่าที่กิจการเดิมบริหารจัดการอยู่เท่านั้น เนื่องจากมีข้อมูลเกี่ยวกับการชำระค่าเช่าห้องเป็นข้อมูลประกอบที่สำคัญต่อการพิจารณาปล่อยสินเชื่อ

การติดต่อขอรับบริการสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ สามารถทำได้โดยการโทรศัพท์ หรือ ติดต่อผ่านไลน์โดยการสแกนคิวอาร์โค้ดจากป้ายประชาสัมพันธ์ ก่อนการดำเนินการทางเอกสาร ทั้งนี้ ผู้ที่สนใจจะสอบถามเกี่ยวกับเอกสารที่ต้องใช้ในการขอสินเชื่อ การค้ำประกัน วงเงินสินเชื่อ

การประชาสัมพันธ์ธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ใช้การติดป้ายประกาศ ณ บริเวณที่จ่ายชำระค่าเช่าห้อง เพราะโดยปกติผู้เช่ามักใช้ชีวิตชำระเงินสดที่สำนักงานบริหารอาคารแต่ละแห่ง จึงทำให้การกระจายข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ เป็นไปได้อย่างสะดวก รวดเร็วและทั่วถึงสำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย แต่อย่างไรก็ตามพบว่า การบอกต่อของลูกค้าเป็นวิธีการประชาสัมพันธ์ที่ได้ผลอย่างมาก ทำให้มีผู้สนใจขอสินเชื่อรายใหม่เข้ามาในบริษัทมาก

ผู้ที่สนใจขอสินเชื่อรับใบสมัครผ่านไลน์หรือรับ ณ จุดชำระเงินค่าห้อง รายละเอียดในใบสมัครจะสอบถามเกี่ยวกับประวัติส่วนตัว เช่น เพศ อายุ อาชีพ ระยะเวลาการประกอบอาชีพ ประวัติการกู้หนี้ยืมสินนอกระบบ จำนวนเงินที่เป็นหนี้นอกระบบในปัจจุบัน

ระยะเวลาดำเนินการของบริษัท เป็นเวลา 3 เดือน

เกณฑ์การพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ

1. คุณสมบัติส่วนตัว เช่น เพศ อายุต้องไม่เกิน 60 ปี
2. อาชีพที่ทำ ระยะเวลาการประกอบอาชีพ ถ้าประกอบอาชีพค้าขาย ดูลักษณะร้านค้า ว่าเป็นร้านค้าถาวรหรือเป็นหาบเร่แผงลอย มีการจดทะเบียนการค้าหรือไม่
3. ต้องเป็นผู้ที่พักอาศัยในอาคารมาแล้วไม่น้อยกว่า 1 ปี
4. ประวัติการชำระค่าเช่าห้อง ค่าน้ำ ค่าไฟ
5. ลักษณะการกู้ เป็นแบบกู้ร่วมหรือกู้เดี่ยว
6. ต้องมีโทรศัพท์แบบ smart phone และต้องใช้งาน application line ได้
7. อาจมีการขอสัมภาษณ์สำหรับผู้กู้บางราย

หลักเกณฑ์เกี่ยวกับหลักประกันที่ทางการกำหนดไว้ ระบุว่า สามารถให้สินเชื่อโดยมีหลักประกันหรือไม่มีหลักประกันก็ได้ ทั้งนี้ หลักประกันที่ใช้มี 3 ประเภท ได้แก่ บุคคล อสังหาริมทรัพย์ หรือ สัญญาหลักประกันทางธุรกิจ

การพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ ดูจากข้อมูลที่ปรากฏในเอกสารเป็นหลัก หลังจากอนุมัติแล้ว พนักงานจึงไปพบกับลูกค้า เพื่อรวบรวมข้อมูลเพิ่มเติม

การบริหารระบบข้อมูลและการให้บริการสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ บริษัทใช้โปรแกรมที่มีผู้สร้างขึ้น สำหรับการประกอบธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์โดยเฉพาะ โปรแกรมดังกล่าวมีระบบการแจ้งหนี้ การแจ้งผลการอนุมัติสินเชื่อ แผนการชำระเงิน มูลค่าการชำระเงินต้นและดอกเบี้ยในแต่ละงวด รวมถึงมี application สำหรับใช้ติดต่อกับผู้

ขั้นตอนการทำงานผ่าน application

1. ผู้ขอสินเชื่อกรอกและยื่นเอกสารขอสินเชื่อ เพื่อการพิจารณาอนุมัติ
2. เมื่อกิจการอนุมัติสินเชื่อ พนักงานทำการบันทึกข้อมูลผู้กู้ใน application โดยทำการดึงข้อมูลจากบัตรประชาชนของผู้กู้
3. พนักงานส่งพิมพ์สัญญาจาก application เพื่อให้ผู้กู้ลงนาม
4. พนักงานส่งพิมพ์แผนการชำระเงินเพื่อมอบให้กับผู้กู้เก็บไว้เป็นหลักฐาน
5. ผู้กู้สมัครเข้าใช้ application ของบริษัท
6. พนักงานดึงข้อมูลการชำระเงินกู้ยืมของผู้กู้แต่ละรายเพื่อนำส่งใบแจ้งหนี้แก่ผู้กู้ผ่านทางไลน์
7. เมื่อผู้กู้ชำระหนี้ พนักงานดำเนินการส่งพิมพ์ใบเสร็จรับเงินจาก application
8. หากผู้กู้รายใด จ่ายชำระหนี้ผ่าน barcode ระบบใน application จะทำการสรุปยอดการชำระเงินของผู้กู้นั้น ช่วยให้พนักงานไม่จำเป็นต้องทำการบันทึกข้อมูลด้วยตนเอง ซึ่งจะช่วยลดภาระงานของการทำบัญชีอีกด้วย

Application สามารถให้ข้อมูลจำนวนคนที่มาจ่ายชำระหนี้ จำนวนเงินที่มีคนมาจ่ายชำระหนี้ รายงานการชำระหนี้ล่าช้า การใช้ application นี้ บริษัทมีค่าใช้จ่ายเป็นรายเดือนให้กับผู้ดูแลระบบและการบำรุงรักษาการใช้งานระบบ การใช้ application ช่วยอำนวยความสะดวกในการปฏิบัติงานของพนักงานได้เป็นอย่างดี

การจัดทำบัญชี เพื่อนำส่งทางราชการ บริษัทจ้างกิจการรับทำบัญชีเพื่อดำเนินการให้แก่บริษัท

หน้าที่ของพนักงานพบปะลูกค้าเพื่ออธิบายและประชาสัมพันธ์บริการของธุรกิจสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ ในที่ตั้งของโครงการอาคารชุดให้เช่าทั้ง 5 โครงการ และพบลูกค้าที่ได้รับอนุมัติเพื่อถ่ายรูปและทำสัญญาหลังได้รับอนุมัติสินเชื่อ

บริษัทวางนโยบายให้มีหนี้สูญได้ไม่เกินร้อยละ 2 ของจำนวนเงินให้สินเชื่อโดยรวม บริษัทจัดตั้งให้มีสำนักกฎหมายเป็นที่ปรึกษาเกี่ยวกับการดำเนินการที่เกี่ยวข้องกับกฎหมาย วงเงินปล่อยกู้โดยรวมสำหรับผู้ทุกราย ไม่เกิน 10 ล้านบาท

แผนการดำเนินการในอนาคต หากมีผู้ขอสินเชื่อและได้รับอนุมัติสินเชื่อเพิ่มขึ้น บริษัทจะรับพนักงานเพิ่ม โดยให้พนักงาน 1 คนดูแลผู้กู้ในที่ตั้งของโครงการอาคารชุดให้เช่า 1 โครงการ เพื่อขยายการให้บริการและเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินการ

ผลการดำเนินการ

กลุ่มลูกค้าผู้ขอกู้ในปัจจุบัน บริษัทจำกัดเฉพาะผู้ที่พักอาศัยในอาคารชุดให้เช่าที่กิจการในเครือบริหารจัดการเท่านั้น ยังไม่ประสงค์จะปล่อยสินเชื่อแก่บุคคลอื่นนอกเหนือจากนี้ ซึ่งเพียงเท่านี้ก็มีลูกค้าจำนวนมากพอแล้ว รวมถึงการที่บริษัทมีข้อมูลเกี่ยวกับประวัติการชำระค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการเช่าห้อง ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อการพิจารณาสินเชื่อเป็นอย่างมาก โดยบริษัทถือว่า ให้กู้สินเชื่อพิโกไฟแนนซ์แก่ลูกบ้าน เป็นการให้ความช่วยเหลือลูกบ้านที่มีประวัติการชำระค่าเช่าห้องดีอีกด้วย ปัจจุบันบริษัทปล่อยกู้ไปแล้ว จำนวน 65 ราย นับจากเริ่มดำเนินการมาเป็นเวลา 2 เดือน จากจำนวนผู้ยื่นใบสมัครทั้งสิ้น 100 กว่าราย จำนวนเงินขอกู้ยืมโดยรวมอยู่ที่ประมาณกว่า 800,000 บาท

อาชีพของผู้ที่ได้รับอนุมัติสินเชื่อ ส่วนใหญ่เป็นแม่ค้าขายของ คนขับรถรับจ้าง กรณีผู้ขอกู้มีอายุเกิน 60 ปี จะต้องเป็นผู้ที่ยังประกอบอาชีพและบริษัทจะกำหนดให้เป็นการกู้ร่วม เช่น กู้ร่วมกับบุตรหลานที่มีอายุไม่เกิน 60 ปี เป็นต้น สำหรับวัตถุประสงค์การกู้ ส่วนใหญ่นำไปเป็นค่าใช้จ่ายในการดำรงชีพ ลงทุนเพื่อการค้าขาย (ประกอบอาชีพ) ใช้เป็นค่าใช้จ่ายรายวันเพื่อการซื้อสินค้าเข้าร้าน มีบางรายระบุว่า นำไปจ่ายชำระหนี้บัตรเครดิต ทั้งนี้ ผู้กู้ส่วนใหญ่มักไม่สามารถหาหลักประกันได้ เนื่องจากการกู้ยืมเป็นจำนวนเงินไม่มาก การเรียกหลักประกันดูจะเป็นเรื่องยากที่กิจการจะขอหลักประกันจากผู้ขอกู้ นอกจากนี้ผู้ขอกู้บางรายไม่สามารถหาคนค้ำประกันได้ เนื่องจากเป็นผู้ที่มีภาระหนี้จำนวนมาก แม้แต่บุตรหลานยังไม่ประสงค์จะมาเป็นบุคคลค้ำประกันให้

อายุของผู้กู้ ส่วนใหญ่ มีอายุระหว่าง 40 – 50 ปี อายุต่ำที่สุด อยู่ที่ 24 ปี

บริษัทมีนโยบายให้สินเชื่อไม่เกินรายละ 15,000 บาท โดยจำนวนเงินให้กู้ต่อราย สำหรับการขอกู้ครั้งแรก ต่ำที่สุดอยู่ที่ 2,500 บาท สูงสุดที่เคยให้กู้ 10,000 บาท แต่อย่างไรก็ตามเคยให้กู้ครั้งแรกจำนวน 50,000 บาทไปหนึ่งราย เนื่องจากเป็นพนักงานของบริษัทเอง แต่ถ้ากู้ร่วม เคยให้กู้ในครั้งแรกสูงถึง 15,000 บาท ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการให้กู้โดยไม่มีหลักประกัน ซึ่งบริษัทมีความมั่นใจระดับหนึ่งว่า จะเป็นการกู้ยืมที่ไม่เกิดการผิดนัดชำระหนี้ เพราะได้พิจารณาจากประวัติการชำระค่าใช้จ่ายต่างๆ เกี่ยวกับการเช่าห้องแล้ว และมักเป็นผู้ที่พักอาศัยในอาคารเช่ามานาน

ระยะเวลาการจ่ายชำระคืน เป็นระยะสั้น โดยมีระยะเวลาไม่เกิน 12 เดือน สำหรับวงเงินกู้ 50,000 บาท ระยะเวลาไม่เกิน 6 เดือน สำหรับวงเงินกู้ 15,000 บาท และระยะเวลาไม่เกิน 2 เดือน สำหรับวงเงินกู้ 2,500 บาท บริษัทประสงค์ให้การชำระเงินทางออนไลน์ โดยให้มีการชำระผ่านธนาคารกรุงเทพ ซึ่งทางธนาคารจะดำเนินการส่งรายงานการชำระเงินของผู้กู้มายังกิจการโดยตรง ดังนั้นเงื่อนไขสำคัญประการหนึ่งของผู้กู้ คือ เป็นผู้ที่ใช้โทรศัพท์แบบ smart phone ได้ เพื่อการติดต่อกับบริษัททางไลน์ ไลน์แอดไลน์และใบเสร็จทางไลน์ และสามารถทำรายการชำระเงินทาง internet banking ได้ ซึ่งหากผู้ขอกู้ เป็นผู้ที่ใช้ smart phone ไม่ได้จึงเป็นปัญหาอุปสรรคของการกู้ยืมกับบริษัท

จากการที่ทางราชการ กำหนดให้บริษัทออกใบเสร็จรับเงินทุกครั้งที่ได้รับชำระหนี้ จึงทำให้บริษัทไม่สามารถรับชำระหนี้เป็นรายวัน แบบเดียวกับที่ผู้ให้กู้นอกระบบทำได้ เนื่องจากจะทำให้ค่าใช้จ่ายของกิจการสูง ไม่คุ้มกับอัตราดอกเบี้ยที่ได้รับตามที่กำหนด

ที่ผ่านมา บริษัทยังไม่พบว่า มีผู้กู้ที่ไม่จ่ายชำระหนี้ แต่พบมีบางรายมีจ่ายไม่ตรงเวลา ล่าช้ากว่าที่ตกลงกันไว้ ทั้งนี้ ผู้ให้ข้อมูลพบว่า ผู้กู้บางรายมีพฤติกรรมชำระหนี้ไม่ตรงเวลาอย่างสม่ำเสมอ

ความเห็นของผู้ต่อธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์

ผู้กู้ประสงค์ให้บริษัทมารับชำระหนี้เป็นรายวัน และมารับชำระหนี้ ณ ที่ที่ผู้กู้สะดวก เช่น จุดที่ตั้งของร้านค้าของผู้กู้ อย่างไม่ผู้กู้นอกระบบหรือธนาคารที่ให้กู้บางรายทำ

ความเห็นต่อธุรกิจและปัจจัยสู่ความสำเร็จของธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์

ธุรกิจพีโกไฟแนนซ์ไม่มีการแข่งขัน เพราะข้อกำหนดของทางราชการไม่อนุญาตให้ปล่อยกู้ข้ามเขตจังหวัด ให้ปล่อยกู้ได้เฉพาะลูกค้าที่อยู่ในเขตจังหวัดเดียวกับที่ตั้งของกิจการที่ขออนุญาตเท่านั้น

กิจการพีโกไฟแนนซ์ที่ตั้งในต่างจังหวัดจะมีลูกค้ามากกว่ากิจการที่ตั้งในกรุงเทพมหานคร เพราะประชาชนในกรุงเทพฯ ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพลูกจ้าง มีรายได้ประจำเป็นเงินเดือน ดังนั้น สามารถขอกู้ยืมจากธนาคารได้ ในขณะที่ประชาชนในต่างจังหวัด ประกอบอาชีพค้าขาย และ อาชีพทางการเกษตร เป็นจำนวนมาก

การประกอบธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ เป็นธุรกิจที่มีความเสี่ยงต่อการผิดนัดชำระหนี้สูง และได้รับผลตอบแทนไม่สูงมาก

ประวัติพฤติกรรมชำระค่าเช่าห้อง เป็นตัวบ่งชี้พฤติกรรมชำระหนี้สินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ได้ดี และถ้าหากลูกค้ามีประวัติการชำระหนี้ดีในครั้งแรกๆ จะมั่นใจปล่อยกู้ในครั้งต่อไป

ประเด็นที่ต้องการให้หน่วยงานภาครัฐที่กำกับดูแลให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ประกอบการ

1. ยกเว้นภาษีบางประเภท หรือยกเว้นภาษีอากรแสดมป์ ที่ต้องใช้ในการปิดในสัญญา
2. ประเภทของหลักประกัน อนุญาตให้รับสังหาริมทรัพย์เป็นหลักประกันได้ เพื่อให้สอดคล้องกับวงเงินปล่อยกู้ให้กับลูกค้าแต่ละรายซึ่งเป็นจำนวนเงินที่ไม่สูงมาก เช่น เครื่องคอมพิวเตอร์ note book เป็นต้น การกำหนดให้กิจการเรียกหลักประกันที่เป็นอสังหาริมทรัพย์นั้น ไม่สอดคล้องกับวงเงินปล่อยกู้
3. เปลี่ยนวิธีการส่งรายงานรายเดือน จากการส่งทางไปรษณีย์ เป็นการส่งทางแมลอิเล็กทรอนิกส์

ข้อมูลเกี่ยวกับหนี้ในระบบ

1. อนุมัติเงินกู้เร็ว
2. จ่ายชำระหนี้เป็นรายวัน
3. อัตราดอกเบี้ย ร้อยละ 20 ต่อเดือน
4. มีความสะดวกในการชำระ เพราะผู้ให้กู้มารับชำระถึงที่ เช่น ที่ตั้งร้านค้า
5. การจ่ายชำระ บางรายเริ่มจ่ายวันถัดจากวันที่ได้รับเงินกู้ บางรายหักเงินผ่อนชำระจากเงินให้กู้ไว้ก่อน
6. ผู้กู้มีความสัมพันธ์และความสนิทสนมกับผู้ให้กู้เป็นอย่างดี

2.4 ผู้ประกอบการรายที่ 4

ผู้ให้ข้อมูลจำนวน 2 คน ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 1 เป็นผู้บริหารระดับสูงของกิจการ ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 2 เป็นพนักงานที่ดูแลเกี่ยวกับบัญชีและลูกค้า เพศหญิงทั้งสองคน เป็นเก็บข้อมูลผ่านโทรศัพท์ ทั้งสองคนร่วมกันให้ข้อมูลโดยมีรายละเอียดเกี่ยวกับประวัติการประกอบธุรกิจ การดำเนินการ ผลการดำเนินการ ความเห็นเกี่ยวกับธุรกิจและปัจจัยสู่ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ ประเด็นที่ประสงค์ให้ภาครัฐให้ความช่วยเหลือการดำเนินธุรกิจ รวมถึงความเห็นและข้อเสนอแนะอื่นๆ ดังนี้

ประวัติการประกอบธุรกิจ

กิจการนี้เป็นบริษัทในเครือของกลุ่มบริษัทที่ประกอบกิจการประเภทโรงงานหลายประเภท ดังนั้นจึงมีพนักงานประเภทแรงงานที่มีรายได้น้อยเป็นจำนวนมาก ผู้บริหารของกลุ่มบริษัทนี้ พบว่า พนักงานมีปัญหาเกี่ยวกับเงินกู้ในระบบจำนวนมาก ทั้งเรื่องรายได้ที่เหลือหลังจากหักชำระหนี้เงินกู้ในระบบแล้วไม่เพียงพอสำหรับการใช้จ่าย เจ้าหนี้เงินกู้ระบบมาติดตามทวงถามถึงสถานที่ทำงาน ส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพการทำงาน เช่น มีความวิตกกังวล ความกลัว จนในที่สุดต้องตัดสินใจลาออกจากงาน กิจการโรงงานหลายแห่งในกลุ่มบริษัทเผชิญปัญหาการบริหารจัดการแรงงาน

ดังนั้น ผู้บริหารของ TU กรู๊ป จึงเห็นว่า การประกอบธุรกิจสินเชื่อไฟโพนแนช เป็นหนทางหนึ่งที่จะช่วยจัดการกับปัญหาการลาออกของพนักงานแรงงานอื่นเนื่องมาจากปัญหาหนี้ในระบบได้ และเมื่อมองอีกมุมหนึ่งถือว่าเป็นการให้สวัสดิการแก่พนักงานได้อีกทางหนึ่งด้วย

ลักษณะการดำเนินการ

เงื่อนไขที่ใช้ในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ

1. ประวัติส่วนตัวของผู้ขอกู้ ได้แก่ อายุตัวของผู้ขอกู้ ระดับหนี้สินที่มีอยู่ในขณะที่ขอกู้ รายได้ขั้นต่ำ กระแสเงินหมุนเวียนในรายการบัญชีธนาคาร
2. เป็นบุคคลที่มีรายได้สม่ำเสมอ เช่น พนักงานที่มีเงินเดือน ดังนั้น บริษัทจึงไม่อนุมัติเงินกู้ให้กับผู้ขอกู้ที่มีรายได้ไม่สม่ำเสมอ เช่น ค้าขาย อาชีพอิสระ หรือรับจ้างรายวัน
3. บริษัทที่เป็นนายจ้างของพนักงานมีความมั่นคงในการทำธุรกิจ โดยดูจากที่มาของรายได้ รวมถึงส่วนราชการด้วย

เกณฑ์การพิจารณาวงเงินให้สินเชื่อ

1. ไม่เกิน 2 – 3 เท่าของเงินเดือน สูงสุดไม่เกิน 50,000 บาทตามที่กฎหมายกำหนด
2. จำนวนเงินที่ผู้กู้จะต้องผ่อนชำระ ไม่เกิน ร้อยละ 20 – 30 ของรายรับคงเหลือในแต่ละเดือน (รายรับรวม – ค่าใช้จ่ายตามปกติก่อนชำระหนี้สินเชื่อไฟโพนแนช)

ความถี่ในจ่ายชำระคืนของผู้กู้ ขึ้นอยู่กับความถี่ในการจ่ายเงินเดือนของนายจ้างผู้กู้ เช่น ถ้านายจ้างของผู้กู้จ่ายเงินเดือนเป็นรายปักษ์ ผู้กู้จะต้องจ่ายชำระเป็นรายปักษ์ แต่ถ้านายจ้างของผู้กู้จ่ายเงินเดือนเป็นรายเดือน ผู้กู้จะต้องจ่ายเป็นรายเดือน เช่นนี้เป็นต้น

เอกสารที่มอบให้กับผู้ที่ได้รับอนุมัติเงินกู้

1. สัญญาเงินกู้
2. ตารางผ่อนชำระสำหรับแต่ละราย แสดงจำนวนเงินที่ต้องจ่ายชำระในแต่ละงวด โดยแสดงเป็นจำนวนเงินต้นและดอกเบี้ยที่จ่ายชำระอย่างชัดเจน

วิธีการชำระหนี้ กิจการใช้วิธีการหักจากบัญชีเงินเดือนของผู้กู้ โดยผู้กู้ลงนามในหนังสือยินยอมที่แจ้งความประสงค์ไว้กับธนาคาร เมื่อได้รับชำระเงินกู้จากผู้กู้แล้ว กิจการออกใบเสร็จรับเงิน พร้อมกับใบแจ้งหนี้สำหรับงวดถัดไปพร้อมกัน ซึ่งรายละเอียดในใบเสร็จรับเงินและใบแจ้งหนี้เป็นไปตามที่ทางราชการกำหนด

ผลการดำเนินการ

บริษัทมีความพร้อมทางการเงินในการให้สินเชื่อแก่ผู้ที่มีคุณสมบัติตามเกณฑ์เบื้องต้น แต่อย่างไรก็ตามเนื่องจากบริษัทมีความระมัดระวังต่อความเสี่ยงในการผิดนัดชำระหนี้ของผู้กู้ ดังนั้น บริษัทจึงอนุมัติให้สินเชื่อกับผู้ขอกู้เฉพาะในรายที่บริษัทมั่นใจว่าจะสามารถชำระคืนหนี้ได้อย่างสม่ำเสมอตลอดแผนการชำระคืนที่กำหนด

ปัจจุบันมีผู้ขอสินเชื่อประมาณร้อยละ 50 ผู้ที่มาขอสินเชื่อส่วนใหญ่เป็นผู้ที่มีประวัติการกู้ยืมนอกระบบมาก่อน ประมาณร้อยละ 90 วงเงินต่ำสุดที่เคยให้กู้ยืมจำนวน 10,000 บาท ผู้ขอู้หลายรายไม่ได้ขอกู้ในวงเงินสูงสุด

อัตราหนี้เสีย ปัจจุบันไม่เกินร้อยละ 5 ซึ่งเป็นอัตราหนี้เสียที่บริษัทยอมรับได้ วิธีการติดตามทวงถามใช้วิธีโทรศัพท์ไปสอบถาม โดยปรึกษากับทนายแล้วเห็นว่า การดำเนินการทางกฎหมายอาจไม่คุ้มกับค่าใช้จ่าย เนื่องจากวงเงินกู้สำหรับผู้กู้แต่ละรายเป็นจำนวนเงินไม่มาก

ความเห็นต่อธุรกิจและปัจจัยสู่ความสำเร็จของธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์

ธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์เป็นธุรกิจที่ผู้ประกอบการไม่จำเป็นต้องแข่งขันกัน เนื่องจากความต้องการกู้ยืมเงินทั่วประเทศมีสูงมาก ในขณะที่ผู้ประกอบการกู้ยืมรายย่อยอย่างถูกกฎหมายมีจำนวนน้อยกว่ามาก ดังนั้น ผู้ประกอบกิจการไม่จำเป็นต้องมีกลยุทธ์การแข่งขันที่โดดเด่นแต่อย่างใด หรือจำเป็นต้องขวนขวายหาวิธีการดึงดูดลูกค้า เพราะลูกค้าสนใจจะเข้ามาหาผู้ให้กู้ที่ถูกกฎหมายและมีอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำนี้ด้วยตนเอง

ประเด็นที่ต้องการให้หน่วยงานภาครัฐที่กำกับดูแลให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ประกอบการ

1. หน่วยงานที่ดูแลประสานธนาคารของรัฐบาลให้ปล่อยกู้เป็นกรณีพิเศษกับผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อ พีโกไฟแนนซ์ เพื่อให้ธุรกิจมีเงินทุนสำหรับให้สินเชื่อได้มากขึ้น หากทางการให้ความช่วยเหลือในประเด็นนี้จะทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ สามารถขยายกิจการได้ ในที่สุดช่วยให้หน่วยงานบรรลุเป้าหมายลดภาวะการกู้ยืมนอกระบบของประเทศได้
2. การรับประกันเงินกู้ยืม หากผู้ประกอบการเผชิญปัญหาการชำระคืนจากลูกหนี้ หน่วยงานของรัฐให้ความช่วยเหลือทางหนึ่งทางใด เช่น หน่วยงานของรัฐจัดตั้งกองทุนเพื่อรับประกันเงินกู้ยืม จะช่วยให้ผู้ประกอบการมีความสามารถที่จะดำเนินการต่อไปได้
3. ปรับปรุงลดระยะเวลาในการอนุมัติการประกอบการให้สั้นลง บริษัทใช้เวลาถึง 8 เดือนกว่าจะได้รับอนุมัติ ทั้งๆ ที่บริษัทมีฐานะมั่นคง ซึ่งถ้าหน่วยงานที่พิจารณาใบอนุญาตสามารถดำเนินการให้รวดเร็วขึ้นได้ จะทำให้มีผู้ประกอบการเพิ่มขึ้น ในที่สุดจะช่วยจัดการหรือขจัดปัญหาหนี้นอกระบบได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
4. ประสานงานกับกรมสรรพากรเกี่ยวกับการติดอากรแสตมป์ที่ทำได้ครั้งละไม่เกิน 4 ชุดต่อราย ปัญหานี้เกิดขึ้นเนื่องจากกรมสรรพากรมีเจ้าหน้าที่ให้บริการไม่เพียงพอต่อปริมาณงานที่เพิ่มขึ้น ดังนั้น หน่วยงานที่ดูแลผู้ประกอบการสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ควรประสานงานให้การดำเนินการดังกล่าว เป็นไปในแบบเดียวกับที่สถาบันการเงินประเภทอื่น เช่น ธนาคารพาณิชย์ ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน

ข้อมูลเกี่ยวกับหนี้นอกระบบ

1. อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 10 – 20 ต่อเดือน
2. จ่ายชำระแต่ละงวดเป็นการจ่ายเฉพาะดอกเบี้ย ไม่จ่ายเงินต้น การจ่ายเงินต้นจะเป็นการจ่ายงวดสุดท้ายครั้งเดียว
3. มีการทำสัญญากู้ยืมเงิน แต่ไม่ระบุจำนวนเงินต้นที่กู้ยืม

ความเห็นเพิ่มเติมและข้อเสนอแนะอื่น ๆ

1. จากการดำเนินการ ทำให้รับทราบข้อมูลในปัจจุบันว่า ขณะนี้ข้าราชการจำนวนมากมีหนี้สินในวงเงินที่สูง โดยกลุ่มนี้มีอายุในวัยใกล้เกษียณ ซึ่งเป็นสถานการณ์ที่น่ากังวลต่อความสามารถในการบริหารจัดการการเงินของคนไทย เพราะในวัยนี้ ควรเป็นวัยที่ได้ใช้เงินที่เก็บออม ไม่ใช่วัยที่ยังมีภาระผ่อนชำระหนี้อยู่ ดังนั้น จึงมีความเห็นว่า รัฐบาลควรมีการดำเนินการอย่างหนึ่งอย่างใดเพื่อลดระดับของสถานการณ์นี้ลง

2. ข้อมูลที่ได้รับทราบเกี่ยวกับความช่วยเหลือการประกอบธุรกิจการเงินในต่างประเทศ รัฐบาลบางประเทศมีมาตรการสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของเอกชนโดยการออกกฎหมายให้มีการตัดสิทธิลูกหนี้กรณีไม่ชำระหนี้ตามที่ตกลง เช่น สิทธิการรักษาพยาบาล สิทธิการเล่าเรียนของบุตร เป็นต้น ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวช่วยให้ผู้กู้มีวินัยในการชำระหนี้ตามกำหนดเวลา โดยผู้ให้กู้ไม่จำเป็นต้องใช้วิธีการดำเนินการที่อาจก่อให้เกิดความรุนแรงต่อร่างกายหรือจิตใจ วิธีการนี้จะช่วยให้ประชาชนไม่ก่อหนี้จนเกินกว่ากำลังความสามารถที่จะจ่ายชำระได้

2.5 ผู้ประกอบการรายที่ 5

ผู้ให้ข้อมูลจำนวน 1 คน เป็นเจ้าของกิจการและเป็นผู้บริหารกิจการ อายุ 37 ปี เพศชาย ให้ข้อมูลโดยมีรายละเอียดเกี่ยวกับประวัติการประกอบธุรกิจ การดำเนินการ ผลการดำเนินการ ความเห็นเกี่ยวกับธุรกิจและปัจจัยสู่ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ ประเด็นที่ประสงค์ให้ภาครัฐให้ความช่วยเหลือการดำเนินธุรกิจ รวมถึงความเห็นและข้อเสนอแนะอื่นๆ ดังนี้

ประวัติการประกอบธุรกิจ

จุดเริ่มต้นความสนใจทำธุรกิจนี้ เกิดจากการติดตามข่าวเกี่ยวกับการลงทะเบียนคนจนที่ได้รับทราบว่า มีจำนวนมาก ประกอบกับพื้นฐานการศึกษาของผู้ให้ข้อมูลที่จบการศึกษาระดับปริญญาตรีด้านวิศวกรรมศาสตร์ และเรียนต่อด้าน machine learning ซึ่งมีการพัฒนาเกี่ยวกับดัชนีชี้วัดเพื่อจัดแบ่งประเภทผู้ขอสินเชื่อตามความสามารถในการชำระหนี้เงินกู้ เป็นการทำ credit lending ดังนั้น จึงนำมาสู่ความสนใจในการนำความรู้ที่ได้รับมาต่อยอดเพื่อพัฒนาเป็นธุรกิจที่ตอบสนองความต้องการของสังคม การแก้ปัญหาสังคม เริ่มแรกได้รับทราบนโยบายการให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่ประชาชนผู้มีรายได้น้อยของรัฐบาล ในชื่อโครงการนาโนไฟแนนซ์ในปี พ.ศ. 2559 จากนั้นปี พ.ศ. 2560 จึงได้ทราบข่าวเกี่ยวกับการสนับสนุนการประกอบธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ ผู้ให้ข้อมูลและเพื่อนรวม 5 คน ประกอบด้วยผู้ที่มีพื้นฐานการศึกษาด้านวิศวกรรม จำนวน 3 คน และผู้ทำงานในธนาคารจำนวน 2 คน ดำเนินการจัดตั้งบริษัทและสมัครขอรับอนุญาตประกอบธุรกิจ ซึ่งได้รับอนุญาตในเดือนพฤศจิกายน พ.ศ. 2560 ซึ่งเริ่มดำเนินการนับแต่บัดนั้นเป็นต้นมา

ลักษณะการดำเนินการ

การดำเนินกิจการใช้ระบบออนไลน์ทุกขั้นตอน นับแต่การยื่นใบสมัครจนถึงการชำระหนี้ โดยเป็นการให้บริการผ่าน application บนมือถือ เพื่อลดภาระในการจัดทำเอกสารของบริษัท ลดภาระในการเดินทางของผู้กู้ในการชำระหนี้ ผู้ให้ข้อมูลและผู้ก่อตั้งกิจการเป็นผู้พัฒนา application ขึ้นมาเอง โดยให้พนักงานโรงงานที่เป็น

กลุ่มเป้าหมายมีส่วนร่วมในการให้ความเห็นต่อรูปลักษณ์ด้วย ข้อมูลเบื้องต้นก่อนการพัฒนา application คือ กลุ่มเป้าหมายสามารถใช้สื่อสังคมออนไลน์ได้ เช่น ไลน์ เฟสบุ๊ก เป็นต้น ดังนั้น ผู้ให้ข้อมูลจึงเห็นว่า การใช้งาน application ของบริษัทน่าจะเป็นสิ่งที่ไม่เป็นอุปสรรคต่อการกู้ยืมเงิน นอกจากนี้ยังพบว่า กลุ่มเป้าหมายมีความจำเป็นในการกู้ยืมมากพอสมควร ดังนั้น หากเขามีความประสงค์จะขอกู้ยืมจริง ก็น่าจะมีความพยายามในการศึกษาวิธีการใช้ application ที่บริษัทนำเสนอ

หลังจากอนุมัติเงินกู้ บริษัทจะโทรศัพท์เพื่อสอบถามเกี่ยวกับประวัติส่วนตัวต่างๆ ทั้งนี้มีการเก็บรวบรวมข้อมูลไว้เป็นฐานข้อมูล ซึ่งข้อมูลที่เก็บรวบรวมมีทั้งข้อมูลทั่วไป เช่น อาชีพ ประสบการณ์ทำงาน รายรับ รายจ่าย จำนวนบุตร หนี้ต่อรายได้ ที่อยู่อาศัย และข้อมูลอื่นๆ ที่จะนำมาใช้ในการวิเคราะห์พฤติกรรมเพื่อหารูปแบบการชำระหนี้ได้ในอนาคต เช่น จำนวนเพื่อนในเฟสบุ๊ก การแสดงออกถึงการมีความรับผิดชอบต่อครอบครัว เป็นต้น

ข้อมูลของผู้ขอกู้ที่ได้รับจะนำมาใช้ทำคะแนนเพื่อสินเชื่อ (credit scoring)

ผู้ที่ผ่าน pre-approve จะนำส่งเอกสารประกอบด้วย บัตรประชาชน สำเนาทะเบียนบ้าน หนังสือรับรองรายได้เงินเดือน สำเนาสมุดบัญชีธนาคารเพื่อการโอนเงิน

เมื่อผ่านการอนุมัติขั้นสุดท้าย ผู้กู้ต้องทำการแอดไลน์ของบริษัทเพื่อใช้ในการติดต่อสื่อสาร ซึ่งบริษัทมีเป้าหมายอื่นนอกเหนือจากการให้กู้ยืมเงิน คือ เพื่อพัฒนาพฤติกรรมจัดการการเงิน โดยมีสมมติฐานว่า ผู้ที่ตั้งเป้าหมายการออม น่าจะมีพฤติกรรมจัดการเงินจนมีเงินออมได้ดีกว่าผู้ที่ไม่ได้มีเป้าหมายการออม หรือการที่บุคคลรู้จักและลงมือทำบัญชีรายรับรายจ่ายให้กับตนเองและครอบครัว ในที่สุดคนเหล่านี้จะหลุดพ้นจากปัญหาการกู้หนี้ยืมสินจนสิ้นพันตัว ทั้งนี้ บริษัทจะส่งข้อมูลความรู้เกี่ยวกับการบริหารเงินไปในไลน์กลุ่มนี้อย่างสม่ำเสมอเพื่อให้ผู้กู้ได้รับความรู้ไปพร้อมกัน

วิธีการประชาสัมพันธ์บริษัท ดำเนินการทั้งผ่านระบบออนไลน์และออฟไลน์ ได้แก่ การเดินทางไปประชาสัมพันธ์กิจการที่นิคมอุตสาหกรรม เนื่องจากเห็นว่า กลุ่มผู้ใช้แรงงานในโรงงานน่าจะเป็นกลุ่มเป้าหมายของกิจการ เพราะเป็นผู้มีรายได้น้อย มีพฤติกรรมการบริโภคที่คล้ายคลึงกัน และมีพฤติกรรมการบอกต่อ (Word of mouth) ที่ชัดเจน การตัดสินใจเกี่ยวกับกลุ่มเป้าหมาย เกิดขึ้นหลังจากที่มีการวิเคราะห์แบ่งกลุ่มผู้ที่มีความเป็นไปได้ในการกู้ยืม ซึ่งประกอบด้วย 7 กลุ่มได้แก่ 1) กลุ่มพนักงานโรงงาน 2) กลุ่มคนขับรถรับจ้างสาธารณะ 3) พนักงานอิสระหรือที่เรียกอีกอย่างว่า ฟรีแลนซ์ 4) กลุ่มผู้ค้าทั้งที่มีที่ตั้งร้านค้าแน่นอนและไม่มีที่ตั้งแน่นอน (หาบเร่แผงลอย) 5) กลุ่มพนักงานกิจการที่เป็น outsource เช่น พนักงานรักษาความปลอดภัย แม่บ้าน เป็นต้น 6) กลุ่มแรงงานต่างด้าว และ 7) กลุ่มนิสิตนักศึกษา หลังจากพิจารณาเลือกกลุ่มเป้าหมายที่จะเริ่มธุรกิจแล้ว บริษัทได้ติดต่อขอสัมภาษณ์เพื่อหาข้อมูลกับพนักงานโรงงานประมาณ 30 คน จากนั้นจึงนำข้อมูลที่ได้รับไปจัดทำเป็นตัวต้นแบบ (Prototype) ที่สอดคล้องกับข้อมูลที่ได้รับจากกลุ่มเป้าหมาย

กำหนดวงเงินให้สินเชื่อแต่ละราย อยู่ระหว่าง 500 – 3,000 บาท โดยทุกรายจะอนุมัติเงินให้กู้ครั้งแรกรายละ 500 บาท โดยมาจากสมมติฐานที่ว่า ผู้ขอสินเชื่อมีความจำเป็นกู้ยืมเพื่อจัดการกับปัญหาการมีเงินเพียงจำนวน

เงินไม่มากเท่านั้น การอนุมัติเงินกู้เพิ่มขึ้นหลังจากครั้งแรกแล้ว ใช้พฤติกรรมการใช้งาน application และ พฤติกรรมที่แสดงถึงการพัฒนาดตนเองหลังจากได้รับความรู้ทางการเงินผ่านกลุ่มไลน์ที่บริษัทนำเสนอให้ รวมถึง ข้อมูลรายได้และรายจ่ายที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงจนน่าจะส่งผลกระทบต่อยอดเงินกู้ที่เหมาะสม

กำหนดหลักเกณฑ์การชำระเงินกู้ สำหรับยอดเงินกู้ยืม 500 บาท ให้จ่ายชำระคืนทั้งเงินต้นและดอกเบี้ย เป็นจำนวนเงิน 507.40 บาท ภายใน 15 วัน หากผู้กู้สามารถทำได้ตามที่ตกลงกันประมาณ 5 – 6 รอบปี บริษัท จะอนุมัติวงเงินกู้เพิ่มเป็น 600 บาท จึงเป็นการปรับขึ้นทีละ 100 บาท วิธีการที่วางแผนและนำมาใช้นี้มีความมุ่งหวังว่าจะช่วยปรับพฤติกรรมการกู้ยืมของลูกหนี้ให้ดีขึ้นได้ เป็นการสร้างวินัยการเงินด้วยการควบคุมตนเองให้สามารถ ดำเนินการตามข้อตกลงได้จากเงินจำนวนน้อย ซึ่งผลตอบแทนที่ได้รับจากการที่สามารถจัดการตัวเองได้ คือ การ ได้รับวงเงินกู้ยืมที่เพิ่มขึ้น ดังนั้น พฤติกรรมความซื่อสัตย์จะส่งผลให้ผู้กู้มีแหล่งเงินที่ไว้ใจยามฉุกเฉิน

บริษัทกำหนดวิธีการชำระเงินโดยให้ผ่าน mobile banking ซึ่งเป็นจังหวะที่ประจวบเหมาะกับการ พานิชย์มีนโยบายไม่คิดค่าธรรมเนียมการโอนเงินทั่วประเทศ ส่งเสริมให้ธุรกรรมจ่ายชำระผ่านระบบออนไลน์ เป็นได้ด้วยความราบรื่น แม้ว่าในเบื้องต้นได้กำหนดให้เป็นการจ่ายผ่านระบบ prompt pay แต่ในภายหลัง ไม่ จำเป็นที่จะต้องจ่ายผ่านระบบดังกล่าวด้วยสาเหตุการปรับลดค่าธรรมเนียมการโอนเงินข้ามบัญชีข้ามธนาคารของ ธนาคารพาณิชย์ทุกแห่ง

บริษัทตั้งเป้าหมายการขยายขนาดกิจการโดยพิจารณาวงเงินให้สินเชื่อรวมเป็น 2 เท่าของปีก่อนหน้า

การดำเนินกิจการธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ของผู้ให้ข้อมูลนี้ ได้รับความสนับสนุนจากหลายหน่วยงาน เช่น NIA, G Lab ของมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, บ้านปู เป็นต้น เป็นกิจการต้นแบบที่ได้รับความสนใจจากหลาย หน่วยงาน

รายงานที่ต้องนำเสนอจึงมีหลายลักษณะตามความต้องการของหน่วยงานที่ให้การสนับสนุน เช่น รายงาน ชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นของผู้กู้ รายงานความรู้ทางการเงินของผู้กู้ รายงานพฤติกรรมการออม ซึ่งโดยรวมรายงาน ทุกลักษณะมุ่งไปสู่การรายงานถึงการเปลี่ยนพฤติกรรมการจัดการการเงินของผู้กู้เป็นสำคัญ

ผลการดำเนินการ

นับจากเริ่มเปิดดำเนินการมาเป็นระยะเวลา 8 เดือน ซึ่งมีผู้ยื่นใบสมัครขอกู้เงินจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 400 คน มีผู้ได้รับอนุมัติเงินกู้ไปแล้วประมาณ 150 คน ผู้ที่ไม่ได้รับเงินกู้บางส่วนเป็นผู้ที่อยู่ต่างจังหวัด ซึ่งกิจการไม่ สามารถให้กู้ได้ เนื่องจากไม่เป็นไปตามเงื่อนไขข้อกำหนดการประกอบธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ที่ทางราชการ กำหนด นอกจากนี้เป็นการยกเลิกการขอกู้เนื่องจากวงเงินที่ได้รับน้อยเกินไป และมีบางรายส่งเอกสารประกอบการ ขอกู้ยืมไม่ครบตามที่กิจการร้องขอ

จากจำนวนผู้กู้ 150 คน มีผู้ที่ผิดนัดชำระหนี้แล้ว 29 คน คิดเป็นหนี้เสียร้อยละ 20 ซึ่งน้อยกว่าที่ คาดการณ์ไว้ว่าจะมีหนี้เสียร้อยละ 40 โดยประมาณ ผู้ที่ผิดนัดชำระหนี้ทั้ง 29 ราย พบว่า มีพฤติกรรมรับการติดต่อ น้อยลงเรื่อยๆ ก่อนที่จะไม่สามารถติดต่อหรือติดตามตัวได้ เช่น บล็อกไลน์ ไม่รับโทรศัพท์ เป็นต้น พฤติกรรมนี้เป็น

ดัชนีชี้วัดคุณสมบัติผู้กู้ได้ ขณะนี้ กิจการพยายามเก็บรวบรวมข้อมูลผู้ที่ผิดนัดชำระหนี้ เพื่อเป็นข้อมูลเชิงสถิติ สำหรับการประมวลผลที่นำมาสู่ข้อสรุปเกี่ยวกับดัชนีชี้วัดคุณลักษณะลูกหนี้ ซึ่งจะเป็ประโยชน์สำหรับผู้ประกอบการธุรกิจให้บริการสินเชื่อต่อไป

ความเห็นต่อธุรกิจและปัจจัยสู่ความสำเร็จของธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์

1. ถึงแม้กิจการจะสามารถเข้าถึงข้อมูลส่วนบุคคลเชิงลึกของผู้ขอกู้ได้ เนื่องจากได้ให้ผู้ขอกู้ให้ความยินยอมในการเข้าถึงข้อมูลเกี่ยวกับครอบครัว เพื่อน สถานที่ทำงาน ผ่านสังคมออนไลน์ได้ แต่ผู้ให้ข้อมูลเห็นว่า ถ้าแนวทางการดำเนินกิจการตามที่ตั้งสมมติฐานไว้ กล่าวคือ มีวัตถุประสงค์มุ่งแก้ปัญหาหนี้ของระบบของประชาชน โดยใช้การประกอบธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์เป็นช่องทางเปิดเพื่อการเข้าถึงคนที่เป็กลุ่มเป้าหมาย จากนั้นใช้วิธีการให้ความรู้ทางการเงินเพื่อปรับเปลี่ยนพฤติกรรมกรรมการจัดการการเงิน ซึ่งหวังว่าจะนำไปสู่การลดหรือจำกัดการกู้ยืมให้น้อยลงและสามารถจัดการเงินได้ดีจนมีความมั่นคงทางการเงินได้ในที่สุด ดังนั้น หากบรรลุเป้าหมายตามที่วางแผนไว้ ความจำเป็นในการใช้วิธีการเข้าถึงข้อมูลส่วนบุคคลเชิงลึกเพื่อการติดตามทวงถามจึงเป็นสิ่งที่ไม่สมควรจะเป็นช่องทางที่จำเป็นต้องดำเนินการ เพราะไม่เช่นนั้น ผู้ให้ข้อมูลจะประเมินผลว่า การดำเนินการที่มีเป้าประสงค์ลดหนี้ของระบบของประชาชนนั้น ไม่ประสบความสำเร็จ

2. ผู้ขอกู้บางรายให้ความเห็นว่า การกู้ยืมสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ช่วยลดภาระต้นทุนดอกเบี้ยเงินกู้ให้ได้ และทำให้ไม่ต้องเป็นหนี้ของระบบ แต่บางรายให้ความเห็นว่า เป็นเพียงเงินกู้ฉุกเฉิน เนื่องจากวงเงินปล่อยกู้ไม่สูง

3. หากพิจารณาให้การดำเนินการของธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์สามารถช่วยเหลือผู้ที่มีรายชื้อในรายงานการจ่ายชำระหนี้ที่ไม่ปกติของบริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด ได้น่าจะเป็นหนทางที่ช่วยเหลือประชาชนจากการกู้ยืมของระบบ อันเนื่องมาจากไม่สามารถกู้ยืมในระบบได้

ประเด็นที่ต้องการให้หน่วยงานภาครัฐที่กำกับดูแลให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ประกอบการ

1. ควรให้ผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์มีมาตรฐานการทำงานที่เป็นแบบเดียวกัน จากข้อมูลให้ผู้ให้ข้อมูลได้รับจากผู้ขอกู้พบว่า มีผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์บางรายขอเก็บบัตรเครดิตเอเอ็มของผู้กู้หลังจากได้รับเงินกู้แล้ว ซึ่งทำให้ผู้กู้ได้รับความไม่สะดวก ทำให้ไม่ต้องการกู้ยืมผ่านธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ และหันไปกู้ยืมนอกระบบแทน

2. ควรรวบรวมและจัดทำข้อมูลเป็นรายงานผลการดำเนินการส่งเสริมธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ว่า เมื่อครบรอบการดำเนินการ เช่น จัดทำรายงานประจำปี แสดงข้อมูลจำนวนลูกหนี้ที่ได้รับการปล่อยกู้ จำนวนวงเงินกู้ยืม จำนวนคนที่สามารถนำเงินกู้จากสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ไปลดจำนวนเงินกู้ยืมนอกระบบ จำนวนวงเงินที่ช่วยลดจำนวนเงินกู้นอกระบบ เป็นต้น เพื่อเป็นการรายงานผลการดำเนินการของธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ในภาพรวมของประเทศ ซึ่งจะช่วยให้ผลงานที่เกิดขึ้นเป็นผลงานเชิงประจักษ์แก่ประชาชนและผู้ประกอบการธุรกิจได้ทราบโดยทั่วกัน

ข้อมูลเกี่ยวกับหนี้ของระบบ

อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 120 ต่อปี

2.6 ผู้ประกอบการรายที่ 6

ผู้ให้ข้อมูลจำนวน 1 คน เป็นเจ้าของกิจการและเป็นผู้บริหารกิจการ อายุ 37 ปี เพศชาย ให้ข้อมูลโดยมีรายละเอียดเกี่ยวกับประวัติการประกอบธุรกิจ การดำเนินการ ผลการดำเนินการ ความเห็นเกี่ยวกับธุรกิจและปัจจัยสู่ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ ประเด็นที่ประสงค์ให้ภาครัฐให้ความช่วยเหลือการดำเนินธุรกิจ รวมถึงความเห็นและข้อเสนอแนะอื่นๆ ดังนี้

ประวัติการประกอบธุรกิจ

ผู้ให้ข้อมูลมีประสบการณ์ในการทำธุรกิจมาหลายประเภท เช่น ร้านอาหาร รับจํานำหุ้ในในตลาดหลักทรัพย์ เป็นต้น เมื่อทราบข่าวเกี่ยวกับการสนับสนุนการประกอบธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ ราวเดือนเมษายน พ.ศ. 2560 จึงได้ศึกษารายละเอียดพบว่า เป็นธุรกิจที่มีความยืดหยุ่นสำหรับผู้ประกอบการ และให้ผลตอบแทนที่ดีพอสมควร ภายใต้หลักการการทำที่ถูกต้อง พร้อมกับเล็งเห็นว่า เป็นธุรกิจที่มีโอกาสทางธุรกิจสูงมาก เนื่องจากถึงแม้ว่าทางหน่วยราชการที่ดูแลจะกำหนดให้มีการเรียกเก็บหลักประกันได้ แต่ก็มุ่งหวังให้ไม่มีการเรียกหลักประกัน ซึ่งผู้ให้ข้อมูลแสดงความเห็นว่า ปัจจุบันมีการให้สินเชื่อในลักษณะนี้อยู่แล้วทั้งในระบบและนอกระบบ นอกจากนี้ ผู้ให้ข้อมูลมีความสนิทสนมคุ้นเคยกับบุคลากรในสายการเงินที่ความชำนาญเกี่ยวกับการให้สินเชื่อบุคคลแบบไม่มีหลักประกัน ซึ่งสามารถชักชวนมาร่วมดำเนินการกิจการนี้ได้

แผนการดำเนินการของกิจการนี้ ได้กำหนดให้ทำแบบ personal loan ในแนวทางเดียวกับที่ธนาคารดำเนินการ ใช้วิธีการบริหารความเสี่ยงเช่นเดียวกับธนาคาร หากมีฐานลูกค้าจำนวนมากสามารถใช้สถิติข้อมูลเป็นเครื่องมือในการบริหารกิจการ เมื่อเตรียมการเอกสารประกอบการสมัครพร้อมทั้งแผนธุรกิจเสร็จแล้ว จึงได้ยื่นขออนุมัติปลายปี พ.ศ. 2560 หลังจากนั้นใช้เวลาประมาณ 5 เดือนจึงได้รับอนุมัติให้ดำเนินการได้ ปัจจุบันได้ดำเนินการมาแล้วเป็นเวลา 4 เดือน

ลักษณะการดำเนินการ

กิจการเริ่มดำเนินการด้วยทุนจดทะเบียน 20 ล้านบาท ซึ่งสูงกว่าทุนจดทะเบียนขั้นต่ำที่ สศค. กำหนดไว้ที่ 5 ล้านบาท ซึ่งผู้ให้ข้อมูลแจ้งว่า อาจจะเพิ่มทุนเป็น 50 ล้านบาทในอนาคต การบริหารกิจการนอกจากใช้เงินลงทุนของผู้ประกอบการแล้ว ในปัจจุบันยังมีการกู้ยืมเงินมาเพื่อดำเนินกิจกรรมของธุรกิจด้วย

กิจการใช้ระบบซอฟต์แวร์บริหารสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ มีการใช้ระบบบัญชีที่มีมาตรฐาน มีการตรวจสอบบัญชีอย่างรัดกุม เนื่องจากมีแผนการที่จะเชิญให้บริษัทมหาชนที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เข้ามาถือหุ้นร่วมทุนด้วย ดังนั้นจึงเตรียมเอกสารและการทำงานให้มีความพร้อม

วิธีการหาลูกค้าครั้งแรก ดำเนินการโดยให้ตัวแทนที่เป็นพนักงานธนาคารช่วยแนะนำลูกค้าให้มาขอกู้ยืมจากกิจการนอกเหนือจากที่ยื่นขอกู้ยืมจากธนาคารที่พนักงานเหล่านั้นสังกัดอยู่ โดยพนักงานธนาคารเหล่านั้นจะ

ได้รับคำตอบแทนจากกิจการ หลังจากนั้นลูกค้าใช้วิธีการบอกกันปากต่อปากผ่านลูกค้าที่เคยกู้ยืม กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ พนักงานบริษัทหรือข้าราชการที่มีรายได้ประจำเป็นรายเดือน

วิธีการแสวงหาลูกค้าผ่านพนักงานธนาคาร นอกจากจะช่วยให้มีการคัดกรองคุณสมบัติลูกค้าที่เข้าข่ายเป็นกลุ่มเป้าหมายการปล่อยสินเชื่อแล้วยังช่วยลดภาระการพิจารณาสินเชื่อ ผู้ให้ข้อมูล กล่าวว่า หากเปิดรับลูกค้าผ่านสื่อออนไลน์ ซึ่งผู้ให้ข้อมูลคาดว่า จะมีผู้สนใจทำขอกู้เป็นจำนวนมาก ซึ่งผู้ทำขอกู้เหล่านั้นส่วนใหญ่อาจมีคุณสมบัติที่ไม่ตรงกับกลุ่มเป้าหมายที่กิจการประสงค์จะให้สินเชื่อ

วิธีการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ ดูจากสถานะของนายจ้างก่อน นายจ้างต้องมีความมั่นคง ถัดมาจึงดูประวัติและสถานะของผู้ขอกู้ บริษัทใช้วิธีการเดียวกับการพิจารณาสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์

เอกสารที่ใช้ประกอบการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ

1. หนังสือรับรองการเป็นพนักงานจากนายจ้าง
2. สลิปเงินเดือน
3. รายการในบัญชีเงินฝากที่ผู้ขอกู้ยื่นมา (bank statement)
4. งบแสดงฐานะการเงินของนายจ้าง กรณีเป็นกิจการเอกชน
5. หลักฐานแสดงการมีรายได้อื่นๆ นอกเหนือจากเงินเดือน (ถ้ามี)

หลังจากพิจารณาเอกสารแล้ว เจ้าหน้าที่ของบริษัทจะโทรศัพท์สัมภาษณ์ผู้ยื่นคำขอกู้ทุกราย เพื่อตรวจสอบความมีตัวตนของผู้ยื่นคำขอกู้ เนื่องจากเคยประสบปัญหาที่มีผู้แอบอ้างจัดทำเอกสารปลอมเพื่อขอกู้สำหรับวงเงินกู้ที่จะอนุมัติให้ผู้ขอกู้แต่ละราย จะพิจารณาจากความสามารถในการชำระหนี้ ลักษณะการเคลื่อนไหวของกระแสเงินในรายการบัญชีเงินฝากที่มีลักษณะทยอยถอนออกจากบัญชี ถ้าหากการเคลื่อนไหวของกระแสเงินสดในบัญชีเป็นแบบถอนออกจำนวนมากครั้งเดียวหรือถอนออกหมดครั้งเดียว บริษัทจะไม่ค่อยพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ

ความถี่ในการประชุมเพื่อพิจารณาอนุมัติสินเชื่อของบริษัท กำหนดไว้เป็นสัปดาห์ละ 2 ครั้ง ยอดจำนวนเงินที่ผู้ยื่นขอกู้แต่ละรายทำคำขอกู้เข้ามา พบว่า ไม่ใช่ยอดสูงสุดที่ธุรกิจไฟโไฟแนนซ์จะให้กู้ได้ คือ 50,000 บาท ผู้ให้ข้อมูลคิดว่า ผู้ยื่นขอกู้ทำคำขอมาน้อยกว่าจำนวนที่สอดคล้องกับจำนวนที่เขาต้องการจำเป็น แต่อย่างไรก็ตาม ผู้ให้ข้อมูลให้ความเห็นว่า ที่ผู้ยื่นขอกู้ไม่ได้ยื่นขอกู้ในวงเงินสูงสุด อาจมาจากคำแนะนำของพนักงานธนาคารที่เป็นตัวแทนของบริษัทว่า จำนวนเงินที่ยื่นขอกู้ควรสัมพันธ์กับรายได้ มิฉะนั้นอาจเป็นเหตุให้ผู้บริหารบริษัทไม่อนุมัติเงินกู้ได้

หลังจากอนุมัติเงินกู้ บริษัทจะจัดส่งจดหมายไปให้ผู้กู้พร้อมกับบัตรลูกหนี้ และตารางการชำระคืนหนี้สำหรับผู้กู้ โดยบริษัทจะแจ้งรายละเอียดเกี่ยวกับการปฏิบัติเพื่อการชำระหนี้ ได้แก่ ยอดจ่ายชำระในแต่ละงวด วิธีการจ่ายเงิน

การวางแผนบริหารจัดการเกี่ยวกับหนี้เสีย โดยใช้แนวทางเดียวกับที่ธนาคารแห่งประเทศไทย กำหนดให้สถาบันการเงินจัดทำเพื่อการบริหารจัดการหนี้เสีย เทคนิคการบริหารลูกหนี้ที่บริษัทออกแบบไว้ ทำโดยแบ่งกลุ่มผู้

ที่นัดชำระหนี้ไว้เป็น 3 กลุ่ม ได้แก่ M1, M2 และ M3 โดยเรียงตามลำดับระยะเวลาการผิดนัดชำระหนี้ กลุ่ม M1 เป็นกลุ่มที่เพิ่งผิดนัดชำระหนี้ M2 เป็นกลุ่มที่ผิดนัดชำระหนี้มานานกว่ากลุ่ม M1 ในขณะที่กลุ่ม M3 เป็นกลุ่มที่ผิดนัดชำระหนี้มานานกว่ากลุ่ม M2 และคาดว่าจะหนี้สูญ

วิธีการดำเนินการหากผู้กู้ผิดนัดชำระหนี้ หลังจากบริษัทส่งจดหมายแจ้งการติดตามทวงถามหนี้ไปแล้ว 2 ฉบับ และผู้กู้ไม่มาดำเนินการใดๆ บริษัทจะส่งเรื่องไปยังสำนักงานนายความให้ดำเนินการทางกฎหมายทันที เนื่องจากบริษัทเห็นว่า กลุ่มผู้กู้ที่เป็นลูกค้ายก เป็นผู้มีหน้าที่การงานมั่นคง ดังนั้น กลุ่มบุคคลเหล่านี้ ย่อมต้องรักษาหน้าที่การงาน เห็นความสำคัญของการมีงานทำ มีความจำเป็นที่จะต้องรักษาเครดิตในสถานที่ทำงาน ดังนั้น การดำเนินการทางกฎหมายจึงเป็นหนทางที่เหมาะสม เพราะจะทำให้ผู้กู้ที่ผิดนัดชำระหนี้จะกระตือรือร้นกลับมาจ่ายชำระหนี้ตามที่ตกลงกันได้ เพื่อรักษาหน้าที่การงานของตนเอง ผู้บริหารของบริษัทได้พิจารณาแล้วว่า ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการตามกฎหมายกับผู้กู้ที่ผิดนัดชำระหนี้ ค่อนข้างสูงกว่าการใช้วิธีการติดตามทวงถามแบบอื่น

ก่อนหน้าที่บริษัทจะตัดสินใจใช้วิธีดำเนินการทางกฎหมายกับผู้กู้ที่ผิดนัดชำระหนี้ บริษัทได้ทดลองดำเนินการติดตามหนี้โดยการส่งพนักงานไปติดตามทวงถามถึงที่พักหรือที่ทำงาน แต่พบว่า วิธีการดังกล่าวไม่ได้ผลการจ่ายชำระไม่เกิดขึ้นตามที่ควรจะเป็น เช่น จ่ายชำระทั้งหมด หรือจ่ายชำระย้อนหลังและจ่ายชำระหนี้ที่เหลือตามที่ตกลงกันในสัญญา ผู้กู้ที่ถูกติดตามทวงถามในลักษณะดังกล่าวกลับใช้วิธีการผ่อนจ่ายทีละเล็กละน้อย ซึ่งทำให้การเรียกร้องชำระไม่เป็นไปตามที่วางแผนไว้ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อการขายกิจการหรือนำไปให้สินเชื่อกับผู้ขอรายอื่นๆ

แผนการบริหารในอนาคต ตั้งเป้าให้ลูกค้ากลุ่มเดิมที่เคยขอกู้มาใช้บริการอีกครั้งเมื่อมีความจำเป็นทางการเงิน และเพิ่มเติมในส่วนของลูกค้าใหม่ที่มีคุณสมบัติสอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมายของบริษัท

ผลการดำเนินการ

จากการดำเนินการมาแล้ว 4 เดือน บริษัทมีผู้กู้ทั้งสิ้นประมาณ 1,000 คน จากผู้ยื่นขอสินเชื่อประมาณ 2,000 คน ซึ่งผู้ที่ยื่นขอสินเชื่อเหล่านี้ เป็นผู้ที่พนักงานธนาคารที่เป็นตัวแทนได้คัดกรองคุณสมบัติเบื้องต้นแล้ว ข้อมูล ณ เวลาที่ให้สัมภาษณ์นั้น กิจการปล่อยกู้ให้กับกลุ่มพนักงานกิจการเอกชน ประมาณร้อยละ 70 กลุ่มพนักงานราชการ ประมาณร้อยละ 30 โดยที่กลุ่มพนักงานราชการที่บริษัทให้สินเชื่อเป็นจำนวนมาก คือ ผู้ที่ประกอบอาชีพเป็นพยาบาล เนื่องจากเป็นผู้ที่มีหน้าที่การงานแน่นอน และมักมีรายได้พิเศษนอกเหนือจากเงินเดือน สาเหตุของการปล่อยกู้ให้กับพนักงานกิจการเอกชนมากกว่า เนื่องจากหากผู้กู้ผิดนัดชำระหนี้จนกิจการดำเนินการทางกฎหมายจนถึงที่สุด บริษัทสามารถอายัติบัญชีเงินเดือนของผู้กู้ได้ แต่ในกรณีที่ผู้กู้เป็นพนักงานราชการ บริษัทไม่สามารถอายัติบัญชีเงินเดือนได้ ด้วยเหตุนี้ บริษัทจึงมีความเสี่ยงมากกว่า หากปล่อยกู้ให้กับพนักงานราชการ

จากประสบการณ์พบว่า มีผู้ยื่นขอกู้บางรายเมื่อถูกปฏิเสธการให้กู้ไปครั้งหนึ่งแล้ว ยังกลับมาขอกู้ใหม่ซ้ำอีกหลายครั้ง แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทมักจะไม่อนุมัติเงินกู้กับผู้ที่ถูกปฏิเสธไปแล้วในครั้งแรก เนื่องจากมั่นใจว่าคุณสมบัติของผู้ยื่นขอกู้รายนั้น ไม่ผ่านเกณฑ์ที่ผู้บริหารตั้งไว้อย่างแน่นอน ดังนั้น การยื่นขอกู้ซ้ำจึงไม่น่าจะเป็น

ประโยชน์ต่อการพิจารณาทบทวนการตัดสินใจครั้งก่อนหน้า ซึ่งจะเป็นการใช้เวลาของผู้บริหารให้ทำงานซ้ำๆ ไปโดยเปล่าประโยชน์

ยอดเงินกู้ขั้นต่ำอยู่ที่ 5,000 บาท สูงสุดอยู่ที่ 50,000 บาท แต่ส่วนมากจะให้กู้เป็นเงิน 30,000 บาท วัตถุประสงค์การกู้ยืมของผู้กู้หลายราย เป็นการกู้ยืมเพื่อนำไปจ่ายชำระค่าใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิต การกู้ยืมจากสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ไปจ่ายชำระหนี้บัตรเครดิต ช่วยยืดอายุการผ่อนชำระมากกว่าการที่ผู้กู้จะจ่ายชำระตามกำหนดเวลาของบัตรเครดิต รวมถึงมีภาระจ่ายอัตราดอกเบี้ยที่น้อยกว่าด้วย นอกจากนี้ การจ่ายชำระสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ เป็นการจ่ายชำระแบบลดต้นลดดอกซึ่งแตกต่างจากการจ่ายชำระหนี้บัตรเครดิต วิธีการจ่ายเงินกู้และรับชำระหนี้ นั้น บริษัทใช้วิธีการโอนเงินผ่านบัญชีธนาคาร ดังนั้นจึงไม่มีการรับหรือจ่ายเป็นเงินสด ทั้งกระแสเงินรับและกระแสเงินจ่ายออก เนื่องจากธนาคารพาณิชย์ไม่คิดค่าธรรมเนียมการโอนเงินระหว่างธนาคารและระหว่างบัญชี ทำให้บริษัทและผู้กู้ได้รับความสะดวกโดยไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น

ผู้กู้บางรายทำหน้าที่เป็นเสมือนตัวแทนหรือพนักงานของกิจการธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ ติดตามและให้ข้อมูลที่ เป็นประโยชน์ต่อกิจการ เช่น ให้ข้อมูลส่วนตัวประกอบการพิจารณาให้สินเชื่อในครั้งแรก เช่น ผู้ยื่นขอกู้เป็นผู้ที่มีพฤติกรรมส่วนตัวที่ไม่ดี เช่น ติดการพนัน เป็นต้น หรือข้อมูลส่วนตัวที่เป็นสาเหตุของลูกหนี้ที่อยู่ในที่ทำงานเดียวกันซึ่งชำระหนี้ไม่ตรงตามที่กำหนด เช่น ที่บ้านของลูกหนี้รายนั้นมีความจำเป็นเร่งด่วนทำให้ไม่สามารถชำระหนี้ได้ เป็นต้น การกระทำที่ให้ความช่วยเหลือแก่บริษัทของตัวแทนผู้กู้ในสถานที่ทำงานแห่งหนึ่งๆ นี้ ช่วยให้บริษัทสามารถทราบโอกาสและความน่าจะเป็นที่ผู้กู้จะกลับมาผ่อนชำระต่อ หลังจากจัดการกับปัญหาทางการเงินส่วนตัวได้ หรือผู้กู้นั้นจะไม่กลับมาชำระหนี้คงค้างที่เหลืออีกเลย ได้ดีกว่าการที่ไม่มีผู้กู้ที่ทำหน้าที่เสมือนตัวแทนหรือพนักงานของบริษัท ซึ่งวิธีการนี้ช่วยลดต้นทุนของบริษัททั้งในแง่ความเสียหายจากหนี้สูญและค่าจ้างพนักงานในการติดตามทวงถามด้วย

ผู้กู้ยืมบางรายมีการทำเอกสารปลอมของเพื่อนร่วมงานเข้ามา เสนอขอกู้ยืมเงินในนามของเพื่อนร่วมงาน ซึ่งในภายหลังเพื่อนร่วมงานที่ถูกแอบอ้างนั้น ประสงค์จะขอกู้ยืมเงิน จึงได้นำส่งเอกสารขอกู้ยืมตามที่บริษัทกำหนด จึงทำให้ทราบว่า มีบุคคลอื่นเคยนำเอกสารหลักฐานมายื่นขอกู้ไปก่อนหน้านี้แล้ว ทำให้ต่อมาในภายหลัง บริษัทปรับเพิ่มขึ้นตอนการอนุมัติสินเชื่อ โดยการโทรศัพท์หาผู้ยื่นขอกู้ทุกรายก่อนพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ

จากการดำเนินการประมาณ 4 เดือน พบว่า เริ่มมีผู้กู้บางรายผิดนัดชำระหนี้ จนถึงระดับ M3 ซึ่งเป็นระดับที่มีแนวโน้มที่จะเป็นหนี้สูญค่อนข้างสูง

ความเห็นต่อธุรกิจและปัจจัยสู่ความสำเร็จของธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์

1. ธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ เป็นธุรกิจที่ดำเนินธุรกิจอยู่ภายใต้สถานการณ์ที่ความต้องการกู้ยืมมีมากกว่าผู้ให้บริการกู้ยืม แต่อย่างไรก็ตาม กลุ่มลูกค้าที่มีคุณภาพอาจมีจำนวนจำกัด จึงทำให้การดำเนินการเพื่อการปล่อยสินเชื่อควรเป็นไปอย่างเข้มงวดพอสมควร
2. การรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าเป็นวิธีการที่จะทำให้การดำเนินกิจการเป็นไปอย่างยั่งยืน

3. ความเสี่ยงของธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ รายนี้ คือ การลาออกจากที่ทำงานของผู้กู้ เพราะหากผู้กู้ลาออกจากงานด้วยเหตุผลใดก็ได้แล้วแต่ จะทำให้บริษัทไม่สามารถติดตามทวงถามได้ หรือถ้าทำได้ก็จะใช้เวลาานานและเสียค่าใช้จ่ายมาก

4. หากบริษัทดำเนินการทางกฎหมายแก่ผู้กู้ที่เป็นพนักงานราชการจนถึงที่สุด กิจการไม่สามารถอายัดบัญชีเงินเดือนของผู้กู้นั้นได้ แต่ถ้าผู้กู้เป็นพนักงานกิจการเอกชน กิจการสามารถอายัดบัญชีเงินเดือนได้

5. ผู้ให้ข้อมูลมีความเห็นว่า การประกอบธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ มีความเสี่ยงน้อยกว่าการประกอบธุรกิจที่บุคคลทั่วไปเห็นว่า เป็นกิจการที่มีความเสี่ยงน้อย เช่น การขายกล้วยเดี่ยว เนื่องจากการประกอบธุรกิจร้านกล้วยเดี่ยว มีซัพพลายมากกว่าดีมานด์ ผู้ซื้อ (ลูกค้า) เป็นผู้เลือกว่า จะเลือกร้านไหน ร้านกล้วยเดี่ยวต้องจัดเตรียมวัตถุดิบให้เพียงพอกับความต้องการของลูกค้าโดยไม่ทราบอย่างแน่นอนว่าจะมีลูกค้ามากน้อยเท่าไร นอกจากนี้ปริมาณกล้วยเดี่ยวที่จะขายได้ขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้งอีกด้วย จากข้อมูลดังกล่าว ผู้ให้ข้อมูลจึงเห็นว่า การประกอบธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์มีความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจไม่สูงนัก เนื่องจากผู้ให้กู้เป็นผู้เลือกผู้ขอกู้ เนื่องด้วยผู้ขอกู้มีจำนวนมากว่าผู้ให้กู้ ดังนั้น ผู้ให้กู้จึงสามารถเลือกให้กู้แก่ผู้ขอกู้ที่ตนเองพิจารณาอย่างถี่ถ้วนแล้วว่า เป็นผู้ที่มีคุณสมบัติและความสามารถในการชำระหนี้ตรงตามที่คุณให้กู้กำหนดว่าจะให้กู้ได้

6. ความเสี่ยงอีกประการหนึ่งของการประกอบธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ที่อาจจะเกิดขึ้น หากเศรษฐกิจประเทศตกต่ำ โอกาสที่ผู้กู้จะผิดนัดชำระหนี้จะมีมากขึ้น และอาจจะมีสัดส่วนผู้ผิดนัดชำระหนี้มากกว่าที่คาดการณ์ไว้ ในกรณีนี้เป็นความเสี่ยงที่ผู้ประกอบการควรนำมาพิจารณาอยู่เสมอๆ เพราะเมื่อเกิดภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ ผู้กู้ที่เคยเป็นผู้กู้ที่ดีมาโดยตลอดอาจเปลี่ยนเป็นผู้ที่ผิดนัดชำระหนี้ได้ และหากมีจำนวนเพิ่มมากขึ้นอย่างรวดเร็วในระยะเวลานั้น อาจทำให้ผู้ประกอบการประสบภาวะการขาดทุนอย่างฉับพลันทันทีได้

7. ผู้ให้ข้อมูล รับประทานมาว่า มีผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์บางราย ทำระบบบัญชีเป็นแบบ cash basis ซึ่งผู้ให้ข้อมูลเห็นว่า เป็นระบบบัญชีที่จะสร้างปัญหาให้ผู้ประกอบการได้ในอนาคต

ปัจจัยสู่ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์

1. ผู้ประกอบการต้องมีเงินทุนเพียงพอสำหรับการดำเนินธุรกิจ
2. ผู้ประกอบการมีความเข้าใจความเสี่ยงของการประกอบธุรกิจ
3. ควรมีผู้ร่วมทำธุรกิจที่มีความรู้ความชำนาญเกี่ยวกับการให้สินเชื่อ
4. ควรมีเครือข่ายที่สามารถช่วยให้คำแนะนำหรือช่วยเหลือ เมื่อเผชิญกับปัญหาหรือความเสี่ยงจากการทำธุรกิจ
5. ควรมีทีมงานที่มีประสบการณ์ในการทำงาน
6. กลุ่มลูกค้าของสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ น่าจะอยู่บริเวณรอบนอกของกรุงเทพมหานคร มากกว่าอยู่กลางเมืองกรุงเทพมหานคร
7. สำหรับผู้ที่ไม่เคยมีประสบการณ์ให้สินเชื่อมาก่อน ควรมีระบบบริหารงานที่ดี เพื่อให้การดำเนินการเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ โอกาสพบกับความล้มเหลวในการทำธุรกิจจะได้ลดน้อยลง

ปัญหาอุปสรรคของการประกอบธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์

1. ขาดบุคลากรที่จะเข้าร่วมงาน เพราะนิสิตนักศึกษาที่จบการศึกษาระดับปริญญาตรี ส่วนใหญ่ก็จะสมัครงานกับกิจการที่มีชื่อเสียง หรือมีขนาดใหญ่ก่อน ดังนั้น การหาพนักงานที่จะทำงานให้กับบริษัทก็เป็นเรื่องยาก เพราะเป็นกิจการเปิดใหม่ เป็นรูปแบบธุรกิจแบบใหม่ ยังไม่ค่อยมีใครรู้จัก ด้วยเหตุนี้ ผู้ให้ข้อมูลจึงสนใจให้กิจการที่เป็นบริษัทมหาชนมาร่วมทุนด้วยมุ่งหวังว่า จะสามารถดึงดูดให้นิสิตนักศึกษาที่จบการศึกษาระดับปริญญาตรีเข้าร่วมงานกับบริษัทมากกว่านี้

2. การประมาณการความเสี่ยงที่ผู้กู้จะลาออกจากที่ทำงานเดิมทำได้ยาก ผู้ให้ข้อมูลยังคงหาวิธีการเพื่อประเมินความเสี่ยงจากสาเหตุดังกล่าว เพราะเป็นประเด็นสำคัญที่น่าจะเป็นต้นเหตุของการเกิดหนี้สูญได้ เนื่องจากเมื่อผู้กู้ลาออกจากที่ทำงานที่เคยติดต่อกันอยู่ โดยเฉพาะกรณีผู้กู้มีภูมิลำเนาเดิมอยู่ที่ต่างจังหวัด แต่มาทำงานในกรุงเทพ หากผู้กู้ลาออกจากงานในกรุงเทพ กลับภูมิลำเนาหรือไปอยู่ที่จังหวัดอื่น การดำเนินการฟ้องร้องต้องไปฟ้องที่ภูมิลำเนา ต้องไปขึ้นศาลที่ต่างจังหวัด ทำให้มีประเด็นที่ผู้บริหารของกิจการอยู่ระหว่างการพิจารณาร่วมกันว่า จะปล่อยสินเชื่อให้เฉพาะคนที่มีภูมิลำเนาทั้งที่บ้านและที่ทำงานอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครเพื่อจำกัดความเสี่ยง ซึ่งประเด็นนี้ยังไม่มีข้อสรุปเนื่องจากผู้ที่ทำหน้าที่หาลูกค้าแสดงความเห็นว่า หากทำเช่นนั้น คงหาลูกค้าลำบาก เพราะลูกค้าส่วนใหญ่เป็นผู้ที่มีภูมิลำเนาในต่างจังหวัด แต่เข้ามาทำงานในกรุงเทพ ซึ่งที่ผ่านมามีบริษัทให้สินเชื่อกับลูกค้ากลุ่มนี้ โดยยึดเอาภูมิลำเนาของที่ทำงานเป็นเกณฑ์การตัดสินใจ

3. เนื่องจากกฎการปล่อยสินเชื่อของธุรกิจพีโกไฟแนนซ์ ที่อนุญาตให้ปล่อยกู้กับผู้ขอกู้ที่อยู่ในเขตจังหวัดที่ขอรับใบอนุญาตเท่านั้น ทำให้การปล่อยกู้แก่ผู้ขอกู้ที่อยู่บริเวณรอยต่อระหว่างจังหวัดทำได้ยาก ตัวอย่างเช่น เขตกรุงเทพมหานครที่อยู่รอบนอกและติดกับจังหวัดใกล้เคียง เช่น นนทบุรี เป็นต้น ผู้ประกอบการเล็งเห็นว่าลูกค้าที่มีคุณสมบัติผ่านเกณฑ์การปล่อยกู้ได้ แต่กิจการไม่สามารถให้กู้ได้ เนื่องจากไม่มีภูมิลำเนาอยู่ในจังหวัดกรุงเทพ

ประเด็นที่ต้องการให้หน่วยงานภาครัฐที่กำกับดูแลให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ประกอบการ

1. ผู้ให้ข้อมูลแสดงความเห็นว่า หน่วยงานของรัฐที่กำกับดูแลธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ มีความเอาใจใส่ดูแลผู้ประกอบการได้ดี มีความยืดหยุ่นให้กับผู้ประกอบการ พยายามไม่สร้างภาระให้กับผู้ประกอบการ อำนวยความสะดวกให้กับผู้ประกอบการโดยการกำหนดรูปแบบรายงานที่ไม่ทำให้ผู้ประกอบการทำงานยุ่งยากซับซ้อน เป็นภาระกับผู้ประกอบการมากเกินไป

2. จากปัญหาอุปสรรคเรื่องข้อจำกัดการปล่อยกู้ในเขตจังหวัดที่ขออนุมัติ ผู้ให้ข้อมูลเสนอแนะให้หน่วยงานภาครัฐที่กำกับดูแลพิจารณาออกใบอนุญาตแบ่งออกเป็นหลายระดับ เช่น หากเป็นผู้เริ่มต้นประกอบธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ครั้งแรก ออกใบอนุญาตระดับ 1 ซึ่งกำหนดให้อนุญาตให้ปล่อยกู้ได้เฉพาะผู้ขอกู้ที่อยู่ในเขตจังหวัดเดียวกัน แต่ถ้าหากเป็นผู้ประกอบธุรกิจมาระยะหนึ่งและมีผลการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพ ส่วนราชการพิจารณาออกใบอนุญาตระดับ 2 ซึ่งกำหนดให้ปล่อยกู้ได้นอกเขตจังหวัดที่ขอใบอนุญาต เช่นนี้เป็นต้น

3. หน่วยงานราชการที่กำกับดูแล ซึ่งแจ้งขอเขตการประกอบธุรกิจของบริษัทที่ได้รับใบอนุญาตธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ว่า ครอบคลุมถึงการยินยอมให้บริษัทขออนุญาตหรือดำเนินการธุรกิจการเงินที่เกี่ยวข้องกัน เช่น การปล่อยกู้ในอัตราดอกเบี้ยปกติ ร้อยละ 15 ต่อปี การประกอบธุรกิจบริษัทบริหารสินทรัพย์ เป็นต้น หรือไม่

ตอนที่ 3 มุมมองของผู้กู้ยืมเงินจากนอกระบบสถาบันการเงิน

3.1 ผู้กู้รายที่ 1

ผู้กู้รายที่ 1 เป็นเพศชาย อายุ 42 ปี อาชีพหลัก ค้าขาย รายได้ประมาณ 15,000 บาทต่อเดือน สมรสแล้ว มีบุตร 3 คน

ประสบการณ์กู้ยืมในระบบ

เคยกู้ยืมจากธนาคารออมสิน จำนวนเงิน 100,000 บาท เพื่อใช้จ่ายในครอบครัว อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3 – 5 ต่อเดือน

ประสบการณ์กู้ยืมนอกระบบ

เคยกู้ยืมนอกระบบ จากคนรู้จัก เป็นจำนวนเงิน 10,000 – 20,000 บาท โดยประมาณ อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 10 ต่อเดือน ซึ่งเคยจ่ายชำระไม่ตรงตามที่ตกลงไว้กับผู้ให้กู้ แต่ผู้ให้กู้ยังไม่มีการกระทำที่รุนแรงกับผู้กู้รายที่ 1 กรณีผิดนัดชำระหนี้

ความเห็นเกี่ยวกับสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์

ไม่รู้จักการให้สินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ แต่เมื่อทราบข้อมูลเกี่ยวกับอัตราดอกเบี้ยก็เห็นว่า น่าสนใจหากมีความจำเป็นต้องใช้เงิน ทั้งนี้ ยังกังวลว่า อาจมีขั้นตอนที่ยุ่งยากและการผิดนัดชำระหนี้อาจทำไม่ได้

3.2 ผู้กู้รายที่ 2

ผู้กู้รายที่ 2 เป็นเพศหญิง อายุ 36 ปี อาชีพหลัก ค้าขาย รายได้ประมาณ 30,000 บาทต่อเดือน โสด

ประสบการณ์กู้ยืมในระบบ

ไม่เคยกู้ยืมจากสถาบันการเงินในระบบ

ประสบการณ์กู้ยืมนอกระบบ

เคยกู้ยืมนอกระบบ จากเพื่อน ปัจจุบันยังมียอดเงินคงค้าง 200,000 บาท โดยประมาณ อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5 ต่อเดือน ถ้ามีความต้องการกู้ยืมเพิ่มขึ้น จะหาผู้ให้กู้ยืมนอกระบบรายใหม่ เพราะผู้ให้กู้รายเดิมจะจำกัดวงเงินกู้ไว้ ก่อนหน้านั้นเคยกู้ยืมจากผู้ให้กู้รายอื่น เป็นจำนวนเงิน 100,000 บาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 6 ผ่อนชำระไปแล้ว 50,000 บาท การจ่ายชำระผู้ให้กู้ให้ผ่อนดอกเบี้ยไปเรื่อยๆ จนกว่าจะมีเงินต้นครบจำนวนจึงจะสามารถปิดยอดเงินกู้ได้ ผู้กู้ใช้วิธีการโอนเงินผ่านบัญชีธนาคารพาณิชย์ ที่ผ่านมา จ่ายชำระตรงเวลาตามที่ตกลง เพื่อให้ได้รับความน่าเชื่อถือจากผู้ให้กู้ ซึ่งจะเป็นประโยชน์กับการขอกู้ในครั้งต่อไป

ความเห็นเกี่ยวกับสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์

ไม่รู้จักการให้สินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ ผู้กู้รายที่ 2 แสดงความสนใจกู้ยืมจากสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ หากมีความจำเป็นใช้เงิน เมื่อทราบข้อมูลว่ามีอัตราดอกเบี้ยต่ำ แต่ทั้งนี้ การดำเนินการอนุมัติเงินกู้ต้องรวดเร็ว ขั้นตอนการอนุมัติไม่ยุ่งยาก ต้องไม่ใช่เอกสารหลักฐานที่จำนวนมาก และไม่ต้องมีการค้ำประกัน

3.3 ผู้กู้รายที่ 3

ผู้กู้รายที่ 3 เป็นเพศหญิง อายุ 47 ปี อาชีพหลัก เปิดร้านซักรีด รายได้ประมาณ 70,000 บาทต่อเดือน สมรสแล้ว มีบุตร 2 คน

ประสบการณ์กู้ยืมในระบบ

ไม่เคยกู้ยืมจากสถาบันการเงินในระบบ

ประสบการณ์กู้ยืมนอกระบบ

เคยกู้ยืมนอกระบบจากคนรู้จัก เริ่มกู้ครั้งแรกประมาณปี พ.ศ. 2556 ตอนที่เริ่มทำร้านอาหารของตัวเองในงานอีเว้นท์ ก่อนหน้านั้น ทำร่วมกับเพื่อนไม่ต้องใช้เงินมากนัก ปัจจุบันยังมียอดเงินคงค้าง 20,000 บาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5 ต่อเดือน ไม่เคยจ่ายชำระไม่ตรงเวลา เหตุที่จำเป็นต้องกู้ยืมเพราะต้องการให้มีเงินไว้สำหรับสำรองจ่ายเท่านั้น ไม่ได้ขาดเงิน เงินฝากในบัญชีมียอดสูงกว่าจำนวนเงินคงค้างอยู่มาก แต่ไม่ต้องการจ่ายชำระคืนหนี้จนครบจำนวน

ความเห็นเกี่ยวกับสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์

ไม่รู้จักการให้สินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ หากมีความจำเป็นต้องกู้จากสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ คิดว่า ตนเองมีสถานะทางการเงินดีพอที่จะกู้ยืมได้ เนื่องจากรายการในบัญชีเงินฝากธนาคารมีการเคลื่อนไหวของกระแสเงินสดที่ดี และยังมีที่ดินที่สามารถนำมาใช้ค้ำประกันเงินกู้ยืมได้อีกด้วย

3.4 ผู้กู้รายที่ 4

ผู้กู้รายที่ 4 เป็นเพศหญิง อายุ 36 ปี อาชีพหลัก ค้าขาย รายได้ประมาณ 40,000 บาทต่อเดือน โสด

ประสบการณ์กู้ยืมในระบบ

ไม่เคยกู้ยืมจากสถาบันการเงินในระบบ

ประสบการณ์กู้ยืมนอกระบบ

เคยกู้ยืมนอกระบบจากเพื่อน กู้ครั้งแรกประมาณ 2 ปีที่แล้วตอนเริ่มทำร้านอาหาร เคยกู้ยืมสูงสุด 200,000 บาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5 ต่อเดือน การกู้ยืมใช้วิธีโทรศัพท์ไปสอบถามเพื่อน ถ้าหากเพื่อนมิให้ยืม ก็จะให้โอนเงินเข้าบัญชี วัตถุประสงค์เพื่อใช้หมุนเวียนในกิจการค้าขาย ในแต่ละเดือนจะผ่อนจ่ายเงินต้นในจำนวนที่เท่ากันอย่างสม่ำเสมอ รวมกับดอกเบี้ยที่คำนวณจากยอดเงินต้นที่เหลือ ผู้กู้รายที่ 4 จ่ายชำระโดยการโอนเงินเข้าบัญชีผู้ให้กู้ทุกเดือนอย่างสม่ำเสมอ เคยมีบางครั้งที่จ่ายไม่ตรงเวลา

ความเห็นเกี่ยวกับสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์

ไม่รู้จักการให้สินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ และไม่สนใจที่จะกู้ยืมจากสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ เพราะน่าจะไม่สามารถยืดหยุ่นในการชำระหนี้ได้ แต่อย่างไรก็ตาม หากมีความจำเป็นจริงๆ ก็อาจจะกู้ยืมจากสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ได้ แต่ก็คงไม่ใช่ทางเลือกแรกๆ ที่จะนึกถึงหากต้องกู้ยืมเงิน นอกจากนี้ จำนวนเงินให้กู้สูงสุด (50,000 บาท) เป็นจำนวนเงินไม่สูงมากนัก ไม่น่าจะเพียงพอสำหรับความจำเป็นใช้จ่ายเพื่อการค้าของผู้กู้รายที่ 4

3.5 ผู้กู้รายที่ 5

ผู้กู้รายที่ 5 เป็นเพศหญิง อายุ 36 ปี อาชีพหลัก พนักงานโรงแรม รายได้ประมาณ 25,000 บาทต่อเดือน โสด

ประสบการณ์กู้ยืมในระบบ

ไม่เคยกู้ยืมจากสถาบันการเงินในระบบ

ประสบการณ์กู้ยืมนอกระบบ

เคยกู้ยืมนอกระบบจากเพื่อน กู้ยืมครั้งแรกเมื่อ 2 ปีที่แล้ว ตอนย้ายงาน เคยกู้ยืมสูงสุด 70,000 บาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 10 ต่อเดือน กู้ยืมเพื่อนำไปชำระหนี้บัตรเครดิต เป็นการกู้ยืมเพียงครั้งเดียว เนื่องจากมีความจำเป็นมาก และไม่ต้องการให้ตนเองมีประวัติการผิดนัดชำระหนี้ในบริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด

ความเห็นเกี่ยวกับสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์

ไม่รู้จักการให้สินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ ถ้าหากมีความจำเป็น อาจจะขอกู้ยืมจากสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ เพราะอัตราดอกเบี้ยถูกมาก แต่จะพิจารณากระแสเงินสดเข้าของตนเองก่อนว่า จะสามารถผ่อนชำระได้หรือไม่ เพราะกังวลอย่างมากกับการมีรายชื่อเป็นผู้ผิดนัดชำระหนี้ในบริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด

3.6 ผู้กู้รายที่ 6

ผู้กู้รายที่ 6 เป็นเพศหญิง อายุ 50 ปี อาชีพหลัก แม่บ้าน รายได้ประมาณ 15,000 บาทต่อเดือน ไม่ได้แต่งงานมีครอบครัว

ประสบการณ์กู้ยืมในระบบ

ไม่เคยกู้ยืมจากสถาบันการเงินในระบบ เพราะยุ่งยาก และหลักฐานแสดงฐานะการเงินไม่เพียงพอที่จะได้รับอนุมัติเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินในระบบ

ประสบการณ์กู้ยืมนอกระบบ

เคยกู้ยืมนอกระบบจากผู้ให้กู้ยืมนอกระบบหลายคน ซึ่งการบอกต่อเป็นวิธีการที่ทำให้ทราบว่า ใครเป็นผู้ให้กู้ยืมนอกระบบ โดยทั่วไป กู้ครั้งละ 10,000 – 20,000 บาท เคยกู้สูงสุดในครั้งเดียว 30,000 บาท ผู้กู้อยู่ที่ 6 เป็นผู้ที่จ่ายชำระคืนไม่ตรงตามที่ตกลงกันไว้แทบทุกเดือน แต่ไม่เคยเจอการติดตามทวงถามที่ใช้ความรุนแรง อัตราดอกเบี้ยที่กู้ยืม อยู่ระหว่างร้อยละ 5 – 10 ต่อเดือน

ความเห็นเกี่ยวกับสินเชื่อกีโไฟแนนซ์

ไม่รู้จักการให้สินเชื่อกีโไฟแนนซ์ และไม่สนใจกู้ยืมจากสินเชื่อกีโไฟแนนซ์ เพราะคิดว่า น่าจะมีขั้นตอนที่ยุ่งยาก ต้องการการค้ำประกัน เช่น ใช้คนค้ำประกัน ไม่รวดเร็ว ไม่ต่างจากการกู้ยืมจากสถาบันการเงินในระบบ ถึงแม้ว่าอัตราดอกเบี้ยจะถูกกว่าการกู้ยืมนอกระบบก็ตาม รวมถึง คิดว่า ตนเองน่าจะไม่ได้รับอนุมัติเงินกู้

3.7 ผู้กู้อยู่ที่ 7

ผู้กู้อยู่ที่ 7 เป็นเพศหญิง อายุ 35 ปี ไม่ประกอบอาชีพหลัก รับทำขนมตามที่มีผู้สั่ง ทำให้มีรายได้ไม่แน่นอน ไม่แต่งงาน พักอาศัยอยู่กับมารดา

ประสบการณ์กู้ยืมในระบบ

ไม่เคยกู้ยืมจากสถาบันการเงินในระบบ ถ้าต้องการใช้สินเชื่อในระบบ มารดาจะจ่ายผ่านบัตรเครดิตให้ตนเอง

ประสบการณ์กู้ยืมนอกระบบ

เคยกู้ยืมนอกระบบจากเพื่อนหรือคนรู้จักที่เป็นผู้ให้กู้ยืมนอกระบบเป็นประจำ เคยกู้ยืมพร้อมกันหลายๆ คน ยอดเงินกู้อยู่ระหว่าง 20,000 – 40,000 บาท วัตถุประสงค์การกู้เพื่อการประกอบธุรกิจ นำไปใช้จ่ายสำหรับค่าวัตถุดิบในการทำสินค้าไปขาย สำหรับงานออกร้านหรือตลาดนัดเป็นครั้งคราว การชำระคืนมักจะจ่ายคืนในครั้งเดียวทั้งหมด หลังสิ้นสุดงานออกร้านหรือตลาดนัดและนำเงินรายได้จ่ายค่าใช้จ่ายอื่นๆ เสร็จหมดเรียบร้อยแล้วทันที ซึ่งมักจะมีระยะเวลากู้ยืมสั้น เช่น ไม่เกิน 2 อาทิตย์ก็คืนเงินแล้ว

ความเห็นเกี่ยวกับสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์

ไม่รู้จักรงการให้สินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ และคิดว่า จะเก็บข้อมูลเกี่ยวกับสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ไว้ เพื่อว่ามี ความจำเป็นจะได้มีแหล่งเงินให้กู้ยืมหลายๆ แห่ง สนใจที่จะทราบว่า สามารถติดต่อขอสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ได้ที่ ไหนบ้าง

3.8 ผู้กู้รายที่ 8

ผู้กู้รายที่ 8 เป็นเพศหญิง อายุ 36 ปี อาชีพหลัก พนักงานบริษัทเอกชน แต่งงาน มีลูก 1 คน

ประสบการณ์กู้ยืมในระบบ

เคยกู้ยืมจากสถาบันการเงินในระบบ ที่ประกอบกิจการสินเชื่อส่วนบุคคล ซึ่งมีขั้นตอนที่ยุ่งยาก เล็กน้อย เมื่อจ่ายครบจำนวนทั้งเงินต้นและดอกเบี้ยแล้ว ต้องทำเรื่องแจ้งปิดบัญชีเงินกู้ด้วย

ประสบการณ์กู้ยืมนอกระบบ

เคยกู้ยืมนอกระบบจากเพื่อน จำนวนเงินกู้ยืมอยู่ระหว่าง 10,000 ถึง 300,000 บาท วัตถุประสงค์การ กู้ เพื่อหมุนเวียนใช้จ่ายในครอบครัว เพราะเกิดปัญหาการเงินไม่คล่องตัวเนื่องจากสามีเปลี่ยนงาน ลูกกำลังจะเข้า โรงเรียนมีความจำเป็นต้องใช้เงินจำนวนมากในเวลาเดียวกัน จึงทำให้รายได้ที่ได้รับไม่เพียงพอกับรายจ่าย เพื่อนที่ ให้ยืมบางคน คิดดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 5

ความเห็นเกี่ยวกับสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์

ไม่รู้จักรงการให้สินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ และแสดงความสนใจที่จะกู้ยืม เมื่อทราบอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าการ กู้ยืมนอกระบบอย่างมาก แต่มีความเห็นว่า จำนวนเงินสูงสุดที่ให้กู้ยืม (50,000 บาท) เป็นจำนวนเงินที่น้อยไป

3.9 ผู้กู้รายที่ 9

ผู้กู้รายที่ 9 เป็นเพศหญิง อายุ 28 ปี อาชีพหลัก พนักงานบริษัทเอกชน รายได้ประมาณ 13,000 บาท ต่อเดือน ประกอบอาชีพค้าขายเป็นอาชีพเสริม รายได้ประมาณ 6,000 บาทต่อเดือน ไม่แต่งงาน

ประสบการณ์กู้ยืมในระบบ

ไม่เคยกู้ยืมจากสถาบันการเงินในระบบ

ประสบการณ์กู้ยืมนอกระบบ

เคยกู้ยืมนอกระบบจากเพื่อนของเพื่อนคนรัก จำนวนเงินประมาณ 15,000 บาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 15 ทราบว่าเขาให้กู้ยืมจากการบอกกันต่อๆ มา วิธีการผ่อนชำระจะต้องผ่อนดอกเบี้ยไปเรื่อยๆ จนกว่าจะมีเงินต้นมาจ่ายคืนครบทั้งจำนวนเพียงครั้งเดียว เนื่องจากอัตราดอกเบี้ยสูงมาก จึงตัดสินใจจ่ายชำระคืนให้เร็วที่สุด

การกู้ยืมเพื่อจ่ายชำระคืนเงินกู้เดิมนั้น ทำสัญญาเงินกู้กับกิจการเอกชนแห่งหนึ่ง โดยใช้ที่ดินว่างเปล่าเป็นหลักประกันค่าประกัน วิธีการชำระคืนเป็นแบบเดียวกับเงินกู้ยืมครั้งแรก กล่าวคือ หากต้องการชำระคืนเงินต้นต้องชำระทั้งจำนวน ไม่เช่นนั้น จะต้องจ่ายชำระเฉพาะดอกเบี้ย แต่อย่างไรก็ตาม ผู้ให้กู้อย่างนี้คิดอัตราดอกเบี้ยเพียงร้อยละ 1.25 ผู้ให้กู้ที่เป็นกิจการเอกชนนี้ อนุญาตให้นำเงินมาจ่ายชำระคืนเงินต้นบางส่วนได้ ถ้าไม่สามารถนำเงินมาชำระคืนทั้งจำนวนได้ แต่อนุญาตให้ทำได้เมื่อกู้ยืมครบ 2 ปี หลังจากนั้นผู้ให้กู้อาจจะคำนวณปรับลดเงินต้นที่ใช้ในการคำนวณดอกเบี้ย และจะใช้วิธีการนี้ทุกๆ 2 ปี เงินต้นของการกู้ยืมครั้งนี้ เป็นเงิน 50,000 บาท เงินจำนวนนี้นอกจากนำไปจ่ายชำระคืนผู้ให้กู้อย่างแรกแล้วยังนำเงินไปให้มารดา

หลังจากนั้น ผู้กู้ปลูกสร้างบ้านบนที่ดินว่างเปล่าที่ใช้เป็นหลักประกัน จึงได้ขอรีไฟแนนซ์กับผู้ให้กู้อย่างใหม่ ได้เพิ่มยอดเงินกู้เป็น 150,000 บาท โดยได้รับเงินจากยอดเงินกู้ยืมใหม่หักด้วยยอดเงินกู้ยืมเดิมที่ยังคงค้างชำระไม่ครบ ปัจจุบันผู้กู้ยังคงผ่อนชำระเงินกู้ยืมจำนวนนี้อยู่

ความเห็นเกี่ยวกับสินเชื่อไฟแนนซ์

ไม่รู้จักการให้สินเชื่อไฟแนนซ์ และคิดว่า จะแนะนำให้เพื่อนๆ ที่มีความจำเป็นต้องกู้ยืมเงินไปติดต่อขอสินเชื่อจากธุรกิจสินเชื่อไฟแนนซ์ สำหรับตัวผู้กู้เอง จะกู้จากสินเชื่อไฟแนนซ์ถ้ามีความจำเป็นเช่นเดียวกัน เพราะจะเสียอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าการกู้ยืมนอกระบบที่จ่ายชำระอยู่ในปัจจุบัน

3.10 ผู้กู้อย่างที่ 10

ผู้กู้อย่างที่ 10 เป็นเพศที่สาม อายุ 36 ปี อาชีพหลัก พนักงานกิจการไปรษณีย์ รายได้ประมาณ 15,000 บาทต่อเดือน ไม่แต่งงาน

ประสบการณ์กู้ยืมในระบบ

เคยกู้ยืมจากองค์กรที่ถูกต้องตามกฎหมาย ได้แก่ กิจการไปรษณีย์ จำนวนเงินต้นที่กู้ยืม 200,000 – 300,000 บาท วัตถุประสงค์ในการกู้ยืม เพื่อใช้จ่ายในครอบครัว การผ่อนชำระทำโดยการหักออกจากบัญชีเงินเดือนทุกเดือน

ประสบการณ์กู้ยืมนอกระบบ

เคยกู้ยืมนอกระบบจากเพื่อนที่มีความรู้จึกมักคุ้นกันเป็นอย่างดี จำนวนเงินสูงสุดอยู่ที่ 20,000 บาท ยอดเงินกู้คงค้างรวมไม่เกิน 50,000 บาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 10

ความเห็นเกี่ยวกับสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์

ไม่รู้จักการให้สินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ และมีความเห็นว่า อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของธุรกิจสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์เป็นอัตราที่สูง เมื่อคิดว่าเป็นการกู้ยืมจากหน่วยงานของรัฐบาล (เป็นความเข้าใจที่คลาดเคลื่อนว่า ธุรกิจสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์เป็นของรัฐบาล)

ตอนที่ 4 มุมมองของผู้ให้กู้ยืมเงินนอกระบบสถาบันการเงิน

4.1 ผู้ให้กู้อยู่ที่ 1

ผู้ให้กู้อยู่ที่ 1 เพศหญิง อายุ 53 ปี อาชีพหลัก รับจ้าง รายได้ประมาณ 15,000 บาทต่อเดือน แยกทางกับคู่สมรส มีบุตร 2 คน

ประสบการณ์ให้กู้ยืมนอกระบบ

เริ่มให้กู้ยืมครั้งแรก จากการที่มีคนมาสอบถามขอกู้ยืมเงินกับตนเองโดยตรง คิดอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 10 ต่อเดือน ให้ผู้อื่นกู้ยืมสูงสุด 60,000 บาท ยอดรวมจำนวนเงินปล่อยกู้สูงสุด ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง เป็นจำนวน 150,000 บาท เคยมีผู้ที่ผิดนัดชำระหนี้ ถ้ามีผู้ผิดนัดชำระหนี้หรือจ่ายชำระหนี้ไม่ตรงตามที่ตกลงไว้ อย่างมากก็เพียงแค่ต่อว่า ไม่เคยใช้วิธีการที่รุนแรง

ความเห็นเกี่ยวกับสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์

ไม่รู้จักสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ และไม่สนใจที่จะขอใบอนุญาตปล่อยกู้สินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ เพราะอัตราดอกเบี้ยน้อยเกินไป

4.2 ผู้ให้กู้อยู่ที่ 2

ผู้ให้กู้อยู่ที่ 2 เพศหญิง อายุ 36 ปี อาชีพหลักเป็นแม่บ้าน รายได้ต่อเดือนประมาณ 20,000 – 50,000 บาท แต่งงาน มีบุตร 1 คน

ประสบการณ์ให้กู้ยืมนอกระบบ

เริ่มต้นให้กู้ ประมาณ 3-4 ปีที่แล้ว ช่วงแรกๆ เพื่อนเป็นคนให้กู้ โดยตัวเองช่วยเก็บเงิน เพื่อนแบ่งรายได้ให้ (แบ่งเปอร์เซ็นต์) ต่อมาพบว่ามีคนมาขอกู้มากขึ้นเรื่อยๆ จึงตัดสินใจเป็นผู้ปล่อยกู้เอง กลุ่มคนที่ให้กู้เป็นคนสนิทกัน

คิดอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 7-10 ต่อเดือน แต่ถ้านำหลักทรัพย์ เช่น ที่ดิน มาค้ำประกัน จะคิดอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3 ต่อเดือน เคยให้ผู้อื่นกู้ยืมสูงสุด 1,000,000 บาท ผู้ที่ให้กู้ยืมถ้าเป็นจำนวนเงินสูงๆ จะเป็นคนที่รู้จักกัน โดยให้นำโฉนดมาค้ำประกัน วัตถุประสงค์การกู้ของกลุ่มนี้ มักเป็นการนำไปหมุนเวียนใช้ในธุรกิจ เช่น นำไป

จ่ายชำระคืนเงินกู้จากสถาบันการเงินในระบบ แต่ถ้าเป็นผู้ที่ผ่อนเป็นรายวัน เป็นคนที่ไม่รู้จักกัน ที่มาขอกู้ยืม เพราะได้รับนามบัตรที่แจกไป หรือเป็นผู้ที่ประกอบอาชีพค้าขายในตลาด หรือมีคนที่รู้จักแนะนำมาอีกที

กำหนดให้การจ่ายชำระหนี้ 2 แบบ แบบที่ 1 เรียกอีกอย่างว่า ปล่อยดอกลอย กล่าวคือ ผู้กู้จะจ่ายชำระคืนเป็นดอกเบี้ยทุกเดือน จะปิดยอดเงินกู้เมื่อมีเงินมาจ่ายชำระคืนเงินต้นครั้งเดียวครบจำนวนที่กู้ยืมไป ผู้ที่มาขอกู้ยืมแบบนี้ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบธุรกิจ ระยะเวลาคืนที่ผ่านมาส่วนใหญ่ไม่เกิน 1 เดือน และแบบที่ 2 จ่ายชำระคืนเป็นรายวัน สำหรับการกู้ยืมที่มีจำนวนเงินกู้ครั้งละไม่มาก เช่น ยอดเงินกู้ยืมรวม 10,000 บาท จ่ายวันละ 500 บาท เป็นเวลา 24 วัน ซึ่งผู้ที่จ่ายชำระคืนเป็นรายวันจะคิดอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 10 กรณีขอู้หลักแสน จะให้ลูกหนี้ส่งมอบเช็คให้เป็นหลักทรัพย์ค้ำประกันหรือให้หาคนที่น่าเชื่อถือมาค้ำประกัน ระยะเวลาชำระคืนส่วนใหญ่ของลูกหนี้ไม่เกิน 1 ปี ลูกหนี้ส่วนใหญ่จะจ่ายชำระคืนครบจำนวนก่อนเวลาที่ตกลงกันได้

เคยมีผู้ที่ผิดนัดชำระหนี้ ถ้ามีผู้ผิดนัดชำระหนี้หรือจ่ายชำระหนี้ไม่ตรงตามที่ตกลงไว้ อย่างมากก็เพียงแค่ว่า ไม่เคยใช้วิธีการที่รุนแรง ผู้ที่มาขอกู้ยืมแบบนี้ส่วนใหญ่เป็นผู้ที่ประกอบอาชีพค้าขาย ผู้กู้ที่มีจำนวนเงินมาก จะมีการทำสัญญาเงินกู้ และให้นำส่งเงินคืนโดยโอนเงินเข้าบัญชี จากประสบการณ์เคยมีผู้ที่ผิดนัดชำระหนี้ เคยมีผู้กู้ที่ผิดนัดชำระหนี้เป็นยอดจำนวนเงินสูงถึงหลักล้านบาท กรณีเป็นผู้ที่ผ่อนรายวัน ใช้วิธีติดตามทวงถามหนี้จากผู้กู้เป็นรายวัน เนื่องจากลูกค้าจะอยู่ละแวกเดียวกัน แต่ผู้กู้ก็มักจะทำเป็นไม่สนใจหรือไม่เดือดเนื้อร้อนใจต่อการชำระคืน การติดตามทวงถามใช้วิธีรุนแรงมากๆ ไม่ได้ เพราะผู้กู้จะใช้วิธีการแจ้งความกับตำรวจหรือทหารให้มาจับ

ความเห็นเกี่ยวกับสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์

ไม่รู้จักสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ และไม่สนใจที่จะขอใบอนุญาตปล่อยกู้สินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ เพราะอัตราดอกเบี้ยน้อยกว่าที่กู้ยืมในปัจจุบัน และน่าจะมีความเสี่ยงข้อบังคับที่ยังยาก ปัจจุบันนี้ ถ้าผู้กู้ที่มีจำนวนเงินกู้สูงๆ ผิดนัดชำระหนี้ ผู้ให้กู้รายที่ 2 ก็สามารถฟ้องร้องได้ แต่จะได้ดอกเบี้ยอัตราสูงสุดอยู่ที่ร้อยละ 15 ต่อปี

4.3 ผู้ให้กู้อย่างที่ 3

ผู้ให้กู้อย่างที่ 3 เพศหญิง อายุ 44 ปี อาชีพหลัก แม่บ้าน รายได้ประมาณ 15,000 บาทต่อเดือน แต่งงาน มีบุตร 3 คน

ประสบการณ์ให้กู้ยืมนอกระบบ

เริ่มให้กู้ยืมครั้งแรก จากการที่มีคนมาสอบถามขอกู้ยืมเงินกับตนเองโดยตรงและอยากมีรายได้ ผู้ที่ให้กู้ไปส่วนมากเป็นคนรู้จักกัน คิดอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5-10 ต่อเดือน ให้ผู้อื่นกู้ยืมสูงสุด 30,000 บาท ยอดรวมจำนวนเงินปล่อยกู้สูงสุด ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง เป็นจำนวน 100,000 บาท เคยมีผู้ที่ผิดนัดชำระหนี้ ถ้ามีผู้ผิดนัดชำระหนี้หรือจ่ายชำระหนี้ไม่ตรงตามที่ตกลงไว้ อย่างมากก็เพียงแค่ว่า ไม่เคยใช้วิธีการที่รุนแรง

ความเห็นเกี่ยวกับสินเชื่อฟิโกไฟแนนซ์

ไม่รู้จักสินเชื่อฟิโกไฟแนนซ์ และไม่สนใจที่จะขอใบอนุญาตปล่อยกู้สินเชื่อฟิโกไฟแนนซ์ เพราะอัตราดอกเบี้ยน้อยเกินไป

สรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยสู่ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจ

จากประเด็นที่นำไปสู่ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจตามที่ ธอมสัน, พีเตอร่าฟ, แกมเบิล และสตรีกแลนด์ เสนอไว้ (Thompson, Peteraf, Gamble and Strickland, 2014: 73) ผู้วิจัยนำมาใช้เป็นแนวทางในการวิเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจสินเชื่อฟิโกไฟแนนซ์ ประกอบด้วย คุณลักษณะของสินค้าและเอกลักษณ์การบริการที่ลูกค้าให้ความสำคัญเมื่อตัดสินใจเลือกซื้อสินค้า/บริการนั้น ทรัพยากรและความสามารถทางการแข่งขันที่กิจการต้องมี ปัญหาอุปสรรคที่จะทำให้กิจการเข้าสู่สถานการณ์ที่เสียเปรียบในการแข่งขัน มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. คุณลักษณะของสินค้าและเอกลักษณ์การบริการที่ลูกค้าให้ความสำคัญเมื่อตัดสินใจเลือกซื้อสินค้า/บริการนั้น

ในประเด็นของคุณลักษณะสินค้าบริการที่นำมาสู่การวิเคราะห์ปัจจัยสู่ความสำเร็จในงานวิจัยนี้ ผู้วิจัยนำแนวคิดการแพร่กระจายนวัตกรรม (Roger, 2003) มาใช้เป็นฐานในการวิเคราะห์ เนื่องด้วย สินเชื่อฟิโกไฟแนนซ์ เป็นรูปแบบการให้บริการสินเชื่อที่ถูกต้องตามกฎหมายที่เพิ่งมีการพัฒนาและนำเสนอต่อประชาชน ดังนั้น การใช้แนวคิดการแพร่กระจายนวัตกรรมนั้น ส่วนหนึ่งให้ความสำคัญกับลักษณะของสินค้าบริการในองค์ประกอบ 5 ด้าน ได้แก่ ประโยชน์เชิงเปรียบเทียบ ความเข้ากันได้ ความสลับซับซ้อน การทดลองใช้ และการสังเกตผลการใช้ของผู้อื่นได้

จากการเก็บรวบรวมข้อมูล ผู้วิจัยวิเคราะห์ข้อมูลได้ดังต่อไปนี้

1) ประโยชน์เชิงเปรียบเทียบ (Relative advantage) ซึ่งมีความหมายว่า เป็นระดับการยอมรับว่าสินค้า/บริการที่เป็นนวัตกรรมมีประโยชน์กว่าสินค้า/บริการที่เกิดขึ้นก่อนหน้า การกู้ยืมและการให้กู้ยืมของสินเชื่อฟิโกไฟแนนซ์ เมื่อถูกนำไปเปรียบเทียบกับบริการกู้ยืมนอกระบบ ซึ่งเป็นการกู้ยืมที่ไม่ถูกกฎหมายนั้น พบว่า ในมุมมองของตัวแทนส่วนราชการนั้น การกู้ยืมและการให้กู้ยืมผ่านสินเชื่อฟิโกไฟแนนซ์ ทำให้ทั้งผู้กู้และผู้ให้กู้สามารถเปิดเผยตัวเองได้ ไม่จำเป็นต้องปกปิดหรือซ่อนเร้น หรือต้องเผชิญหรือกระทำการติดตามทวงถามที่คุกคามความปลอดภัยของผู้กู้ ซึ่งเป็นมุมมองที่คล้ายคลึงกับผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อฟิโกไฟแนนซ์

“เข้าดูในเน็ต เปิดเน็ตดูก็รู้แล้ว (...เอ่ยชื่อบริษัท....) เปิดเน็ตปีเดียวเขาก็มา”

ผู้ประกอบการรายที่ 2

“เราจะมีป้ายประกาศตรงที่ชำระเงิน ถ้าใครสนใจ เห็นก็จะเข้ามา...โทรมาก่อน เราจะมีให้ติดต่อทาง line ทางโทรศัพท์ ก็มีโทรเข้ามาเยอะใช้ได้เลยคะ...เราจะมี QR Code ให้ยิง”

ผู้ประกอบการรายที่ 3

“อย่างของเราไม่ตามแบบโหดๆ นะ เราก็มีหนังสือ ถ้าเขาส่งซ้ำ เราก็มีหนังสือไปทวงถามว่า เลยมมาแล้วนะ หนึ่งงวด หรือว่าส่งซ้ำไป ให้คุณมาจากค่างวดอย่างนี้”

ผู้ประกอบการรายที่ 2

“เราพบว่า มีเจ้าหน้าที่นอกระบบเนี่ย มายืนดักรออยู่ในวันที่เงินเดือนออกอย่างนี้ มันทำให้พนักงานก็มีความวิตกกังวล ความกลัว จนสุดท้ายต้องลาออกจากงานไป...เราไม่ได้มีพื้นฐานมาจากสินเชื่อระบบ เราไม่รู้กลวิธีในการตาม หรือ เราไม่สามารถจะใช้วิธีการตามแบบทวงหนี้โหด...เราอยู่ในกฎระเบียบ แล้วเราก็อยู่ในพ.ร.บ.ทวงหนี้คณะ”

ผู้ประกอบการรายที่ 4

แต่ความเห็นดังกล่าว แตกต่างจากมุมมองของผู้กู้ยืม ที่ปัจจุบันใช้บริการสินเชื่อระบบ กล่าวคือ ผู้กู้ยืมนอกระบบให้ความสำคัญกับอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าเป็นสำคัญ อาจเป็นเพราะผู้กู้ยืมที่เป็นผู้ให้ข้อมูลในงานวิจัยครั้งนี้ ไม่เคยประสบกับการถูกติดตามทวงถามหนี้จากเจ้าหน้าที่ด้วยวิธีการที่ทำให้รู้สึกว่าการตนเองถูกคุกคามความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน

“มันก็ได้อยู่นะ...(ดอกเบี้ย)ก็ถูกทั่วไป” ผู้กู้รายที่ 1

“มันสนใจไหม มันก็ดูที่ดอกเบี้ย และก็เงื่อนไข ถ้าเกิดว่า ดอกเบี้ยมันดี แล้วมันก็ง่าย ๆ มันก็เอาอยู่แล้วแหละ ปกติถ้าจำเป็นต้องใช้สินะ” ผู้กู้รายที่ 2

“ก็สนใจนะ เพราะมันต่อปี เฉลี่ยต่อเดือน 3% ต่อเดือน ก็ถือว่า ถูกกว่าร้อยละ 10 ต่อเดือน” ผู้กู้รายที่ 5

“(ถาม-เคยจ่ายดอกเบี้ยตรงไหม)...มันจะตรงได้ไง...(ถาม-แล้วเขาทำไง)...บางทีก็หน้าบูดหน้าเบี้ยว” ผู้กู้รายที่ 1

“(ถาม-เคยเบี้ยวไหม)...เคย...(ถาม-แล้วเขาทำไง)...ก็ไม่ทำไง ก็บอกไปว่า ไม่มี ก็รอ..ก็คือเขยิบออกไป แต่เพื่อนก็ไม่เคยมาทวง แบบโทรทวง แบบจิกแบบหยาบ...ก็นานๆ ก็แบบ “มีரியัง” อะไอย่างนี้ ประมาณนี้มากกว่า...ก็แบบ บอกเหตุผลไป เรายังมีเท่านี้ละ จ่ายเท่านี้จะได้ไหมอะไอย่างนี้” ผู้กู้รายที่ 4

“(ถาม-แล้วเคยจ่ายดอกเบี้ยตรงไหม)...เคย ทุกเดือน...(ถาม-แล้วเขาทำยังไง)...ก็ไม่เห็นเขาทำอะไรนะ อันนี้เขาเรียกยืมกันใช้” ผู้กู้รายที่ 6

สำหรับผู้ให้กู้นอกระบบนั้น อัตราดอกเบี้ยเป็นเงื่อนไขสำคัญที่นำสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์มาเปรียบเทียบกับ การให้กู้ยืมนอกระบบเช่นเดียวกับผู้กู้ โดยให้ความเห็นว่า อัตราดอกเบี้ยที่กำหนดให้ปล่อยกู้ร้อยละ 3 ต่อเดือนนั้น เป็นอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำเกินไป จึงไม่สนใจที่จะขอจดทะเบียนให้สินเชื่ออย่างถูกต้องตามกฎหมาย และไม่มีการแสดง

ความคิดเห็นเกี่ยวกับศักดิ์ศรีในการประกอบอาชีพและการเปิดเผยข้อมูลอาชีพ ดังเช่นที่ตัวแทนส่วนราชการเน้นย้ำถึงความสำคัญของการจดทะเบียนรับอนุญาตสำหรับสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์

“ไม่สนใจ เพราะเหมือนโดนบังคับด้วยข้อระเบียบ ยิ่งไงก็แล้วแต่การปล่อยกู้ นอก
ระบบ ดอกเบี้ยเยอะกว่าที่กฎหมายกำหนดอยู่แล้ว ต่อให้ร้อยละ 36 ต่อปี ก็ยังได้น้อย
กว่าปล่อยเอง ปล่อยเองได้ถึง 7 ถึง 10%” ผู้ให้กู้ รายที่ 2

“อ้อ ไม่สนใจหรอก (ดอกเบี้ย) มันถูก ห้าบาทก็พอว่า” ผู้ให้กู้ รายที่ 1

“ที่ มันได้น้อย...(ถาม-เท่าไรถึงจะพอสนใจ)...10 บาทขึ้น” ผู้ให้กู้ รายที่ 3

สำหรับการนำสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ เปรียบเทียบกับการกู้ยืมในระบบหรือการกู้ยืมที่ถูกต้องตามกฎหมาย นั้น พบว่า ตัวแทนของส่วนราชการไม่ได้แสดงความคิดเห็นเชิงเปรียบเทียบกับการกู้ยืมในระบบหรือการกู้ยืมที่ถูกต้องตามกฎหมายประเภทอื่นๆ เช่นเดียวกับผู้ประกอบการสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ แสดงให้เห็นว่า ผู้ให้ข้อมูลทั้งสองกลุ่มไม่มีความคิดเห็นว่า สินเชื่อไฟโไฟแนนซ์เป็นสินค้าหรือบริการที่จะนำมาแข่งขันกับการกู้ยืมในระบบหรือการกู้ยืมที่ถูกต้องตามกฎหมายประเภทอื่น ในประเด็นนี้ มีความแตกต่างกับผู้บางรายที่นำสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ไปเปรียบเทียบกับการกู้ยืมในระบบ

“ก็ของรัฐบาลใช้ใหม่คะ ก็แพงเหมือนกันนะคะ สำหรับรัฐบาล ร้อยละ 3 ต่อเดือน”

ผู้ให้กู้ รายที่ 10

2) ความเข้ากันได้ (Compatibility) ซึ่งมีความหมายว่า เป็นระดับความสอดคล้องของนวัตกรรมกับคุณค่า (values) ที่ผู้ซื้อหรือผู้ใช้บริการมีอยู่ ประสบการณ์ในอดีตของผู้ซื้อหรือผู้ใช้บริการ และความต้องการจำเป็นต่อการใช้นวัตกรรมสำหรับผู้ซื้อหรือผู้ใช้บริการ

เมื่อพิจารณาจากแนวทางการมุ่งหมายการอนุญาตประกอบการสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ที่ส่วนราชการมุ่งประสงค์ให้มาทดแทนการกู้ยืมนอกระบบที่แพร่กระจายไปทั่วประเทศนั้น เงื่อนไขการจ่ายชำระหนี้ตามที่ธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์สามารถดำเนินการได้นั้น ไม่สอดคล้องกับประสบการณ์เดิมของผู้กู้ยืมนอกระบบ ในด้านความสะดวกสบายและความสอดคล้องกับกระแสเงินสดรับเข้าจากรายได้ของผู้กู้ กล่าวคือ สำหรับการกู้ยืมนอกระบบนั้น ผู้กู้จะจ่ายชำระเป็นรายวัน ผู้ให้กู้อาจรับชำระ ณ สถานที่ที่ผู้กู้สะดวก ซึ่งผู้กู้กลุ่มนี้มักประกอบอาชีพค้าขาย ที่มีรายได้เป็นรายวัน

“พวกพ่อค้าแม่ค้าเขามีเงินเข้าออกทุกวัน ปล่อยเขานี้ดี บางคนเขาขอมาจ่ายทุกวัน ผมบอกว่า ผมไม่มีเวลา คุณหยอดคอมลินไว้ลิ ใส่กระปุกไว้แล้วสิ้นเดือนก็แค่ออมลินออกมาจ่ายเรา” ผู้ประกอบการรายที่ 2

“ส่วนใหญ่เป็นแม่ค้า มีคนมาเดินเก็บก็จะจ่ายสะดวก แค่ว่ายืมดีที่จะจ่าย...เคยมีลูกค้ามาบ่นว่า ทำไมไม่มาเดินเก็บเหมือนกับอ่าบั้ง หรือธนาคารอีกเจ้าหนึ่ง แค่ว่าปล่อยพวกแม่ค้า แค่ว่าเดินเก็บนะ เราก็บอก อ้อ เราไม่มีนโยบาย เดินเก็บกับลูกค้า เพราะคนเค้า

“ต้องหาเงินใช้ทุกวัน และต้องใช้ระยะเวลาให้เค้าได้เก็บเงิน...ทาง สศค. เค้าบอกว่า เราเก็บเงินกับทางลูกค้า ต้องออกไปเสร็จทุกครั้งให้เค้า เราจะไม่คุ้มกับดอกเบี้ยของเราที่ได้ 36%” ผู้ประกอบการรายที่ 3

แต่อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์หลายรายใช้วิธีการรับชำระหนี้ผ่านระบบธนาคารออนไลน์ ซึ่งช่วยให้ผู้กู้ได้รับความสะดวกสบายกว่าวิธีการชำระด้วยเงินสดโดยมีเจ้าหน้าที่หรือพนักงานของเจ้าหน้าที่มาเก็บ เป็นการสร้างประสบการณ์ใหม่ที่มีคุณค่าในแง่ลดเวลาและลดความเสี่ยงต่อการสูญหายของเงินสดได้

“พูดถึงวิธีผ่อน เขาก็โอนเงินเข้ามาในบัญชีบริษัทเลย...นี่ครับ เป็นบัญชีที่เขาต้องเข้าบัญชีนี้ บางคนเขาไม่จ่ายทางบัญชีเขาก็มาจ่ายที่บริษัท แต่โดยส่วนมากแล้วโอน”

ผู้ประกอบการ รายที่ 2

“ธุรกิจเราพยายามดำเนินนโยบายตามที่รัฐบาลเค้ากำหนดมา ก็คือ cashless society คือพยายามให้ลูกค้าติดต่อผ่านทาง line app และชำระเงินออนไลน์ ตอนนี้เราก็ทำสัญญาผ่านธนาคารกรุงเทพ ถ้ามีลูกค้าชำระผ่านทาง application ทางธนาคารจะส่งข้อมูลมาให้เรา คือเราไม่ต้องคีย์ข้อมูลในระบบ เพราะฉะนั้นลูกค้าจะต้องมีโทรศัพท์ smart phone สามารถ add line ได้ และสามารถชำระเงิน internet banking เองได้” ผู้ประกอบการ รายที่ 3

“เราก็แนะนำเขาเลยว่า สมัครง mobile banking นะ เพราะถ้าจ่ายผ่าน mobile banking จะไม่มีค่าธรรมเนียม แล้วเราใช้การโอนเงินรับเงินผ่านทาง promptpay ทั้งหมด เพราะว่ามันสะดวกทางเราด้วย ตอนแรกคือ เพราะแอปเราออกมาก่อนที่ธนาคารจะลดค่าธรรมเนียม” ผู้ประกอบการ รายที่ 5

นอกจากนี้ สินเชื่อพีโกไฟแนนซ์กำหนดลักษณะการจ่ายชำระหนี้แตกต่างจากหนี้นอกระบบ กล่าวคือ การจ่ายชำระหนี้สินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ เป็นแบบลดต้นลดดอก ในขณะที่การจ่ายชำระหนี้หนี้นอกระบบนั้น ส่วนใหญ่ การจ่ายชำระคืนเงินต้นต้องทำในคราวเดียวเมื่อสามารถจ่ายคืนได้ทั้งหมดเท่านั้น ดังนั้นการจ่ายชำระรายงวด (ซึ่งอาจเป็นรายวันหรือรายเดือน) นั้นเป็นเพียงการจ่ายดอกเบี้ยเท่านั้น ไม่ได้จ่ายเงินต้น ทำให้ผู้กู้ยืมนอกระบบไม่มียอดเงินกู้ยืมในระดับเดิมแม้ว่าจะมีการจ่ายชำระมาโดยตลอดก็ตาม

“การผ่อนกับบริษัทมีจุดเด่นที่เป็นการผ่อนแบบลดต้นลดดอก เพราะหวังให้คนกู้เขาปลดภาระหนี้ได้ ไม่เหมือนกับกู้นอกระบบที่ผ่อนแต่ดอกเบี้ย แต่เงินต้นไม่ลด” ผู้ประกอบการรายที่ 1

“ปกติดอกเบี้ยของตัวสินเชื่อระบบอยู่ที่ประมาณร้อยละ 10 – 20 ต่อเดือน แล้วจะเป็นลักษณะที่ว่าเงินต้นไม่ลด ถึงแม้คุณจะจ่ายคืนไปเนี่ย คุณจ่ายแต่ดอกเบี้ย เงิน

ต้นคุณต้องจ่ายจบทีเดียว คือ จ่ายเงินต้นคืนทั้งหมดทีเดียวถึงจะจบ” ผู้ประกอบการ
รายที่ 4

“เงินต้นดอกเบี้ยยลดในแต่ละงวด ทางด้านของตัวรัฐบาลกำหนดให้จะต้องจ่ายทั้งตัว
เงินต้นและดอกเบี้ย คือ ค่างวดที่ส่งไปนี้จะต้องมีทั้งส่วนของตัวเงินต้นและดอกเบี้ย
เพราะฉะนั้น พอมันมีเงินต้นก็เป็นว่า ดอกเบี้ยก็จะถูกลดไปเรื่อยๆ อย่างนี้ค่ะ มันก็
เป็นข้อดีอย่างหนึ่งของตัวฟิโกไฟแนนซ์” ผู้ประกอบการรายที่ 4

3) ความสลับซับซ้อน (Complexity) ซึ่งมีความหมายว่า เป็นระดับความยากในการทำความเข้าใจ
และการใช้งานของนวัตกรรมที่ผู้ซื้อหรือผู้ใช้บริการรับรู้

จากข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์บุคคลที่เกี่ยวข้องหลายกลุ่ม สันเชื่อฟิโกไฟแนนซ์น่าจะไม่ง่ายในการ
ทำความเข้าใจของผู้ประสงค์ขอกู้ยืม แต่ปัญหาสำคัญคือ การเข้าถึงผู้ให้บริการสันเชื่อฟิโกไฟแนนซ์ เนื่องจากพบว่า
ผู้กู้ยืมนั้นนอกระบบที่เป็นผู้ให้ข้อมูลของงานวิจัยครั้งนี้ ไม่รู้จักสันเชื่อฟิโกไฟแนนซ์เลยแม้แต่คนเดียว

สำหรับผู้ที่ได้รับทราบข้อมูลเกี่ยวกับการให้สันเชื่อฟิโกไฟแนนซ์ จากผู้ประกอบการธุรกิจสันเชื่อฟิโก
ไฟแนนซ์แล้ว การทำความเข้าใจกับการกู้ยืมสันเชื่อฟิโกไฟแนนซ์เป็นสิ่งที่ทำได้ไม่ยาก เนื่องจาก สพช.กำหนดให้
ผู้ประกอบการมีเอกสารแสดงรายละเอียดการกู้ยืมและการจ่ายชำระหนี้ที่ชัดเจน สะดวกต่อการทำความเข้าใจของ
ผู้ที่มีความประสงค์จะขอกู้ยืมเงินจากผู้ประกอบการธุรกิจสันเชื่อฟิโกไฟแนนซ์ด้วย ดังนั้น ผู้ประกอบการธุรกิจ
สันเชื่อฟิโกไฟแนนซ์ทุกรายต้องนำเสนอตารางจ่ายชำระคืน โดยในตารางแสดงยอดการจ่ายชำระเงินต้นและ
ดอกเบี้ยในแต่ละงวดของผู้กู้อย่างชัดเจน

“ตามตารางนี้ กู้ไปกี่หมื่นๆ ก็จะออกมาตามตารางนี้” ผู้ประกอบการรายที่ 2

“มันมีตัวตารางฟอร์มให้ดูเลยนะคะ ตารางตัวนี้จะมีเขียนชื่อตัวออฟฟิศด้วย และก็
แผ่นใบสมัครมีตัวตาราง...เช่นสัญญาเงินกู้ทุกอย่างเขียนชัดเจนว่า กู้วันที่เท่าไร
ดอกเบี้ยคิดเท่าไรอย่างนี้นะคะ ค่าก็มีตัวตารางประกอบการชำระคืนเงินกู้แต่ละ
งวดจะหักเท่าไรอย่างไร” ผู้ประกอบการรายที่ 4

4) การทดลองใช้ (Trial ability) ซึ่งมีความหมายว่า เป็นระดับการให้ผู้ซื้อหรือผู้ใช้บริการได้ทดลอง
ใช้สินค้า/บริการที่เป็นนวัตกรรมนั้น

ผู้ประกอบการธุรกิจสันเชื่อฟิโกไฟแนนซ์หลายราย มีวิธีการอนุมัติเงินกู้ในจำนวนเงินไม่สูงมากนักก่อน
จากนั้นหากผู้กู้มีพฤติกรรมการชำระหนี้ที่ดี จึงจะปรับเพิ่มวงเงินกู้ให้ตามความเหมาะสม ซึ่งวิธีการดังกล่าว ถือว่า
เป็นการให้ผู้กู้ได้ทดลองใช้บริการของกิจการ รวมถึงผู้ประกอบการก็ได้ทดลองระบบการพิจารณาสันเชื่อและการ
ติดตามทวงถาม รวมทั้งการทำความเข้าใจต่อพฤติกรรมการจ่ายชำระของผู้กู้ไปด้วยในคราวเดียวกัน

“บางรายเรียนว่า จริงๆ เค้าก็ไม่ขาด แต่ก็มีมาขอกู้ ก็คือ เป็นเพราะว่า เค้าเหมือนกับว่า ลองดูอะไรอย่างนี้ค่ะ” ผู้ประกอบการรายที่ 4

“บริษัทเราไม่ได้ปล่อยให้เป็นเงิน 50,000 30,000 สูงสุดของเราจะ 15,000 คือเป็นการดูลูกค้าด้วยว่า คือเราไม่ได้ปล่อยมากๆ ดูประวัติการชำระเงิน ถ้าคราวหน้าอาจจะให้สูงขึ้น เรายังใหม่ ลูกค้าก็ยังไม่...ต่ำสุด 2,500 สูงสุด 15,000 นี่คือกู้ร่วมกัน 2 คน ด้วยนะคะ คือดูคุณสมบัติส่วนตัว ดูหลายอย่าง เช่น การเช่าห้อง การจ่ายค่าน้ำ ค่าไฟ ตรงมัย” ผู้ประกอบการรายที่ 3

“เราจะได้แบบครั้งแรก คุณโอเคละ เราก็มั่นใจที่แบบจะให้ครั้งที่ 2” ผู้ประกอบการรายที่ 3

“ถ้าคุณมีก็คือ ถ้าเขาใช้ตรงเวลาแล้วก็ใช้ต่อเนื่อง วงเงินเขาก็ปรับขยายเพิ่มได้ มันก็จะช่วยเขาแก้ปัญหาหนี้ในระบบ...ถ้าโดยเฉลี่ยแล้วนี้ ถ้ามาใช้งานสัก 6-7 ครั้ง เราเริ่มปรับให้แล้ว ปรับให้ในระดับที่ว่า ขึ้นทีละ 100 จนตอนนี้ average size อยู่ที่ 1000 บาท” ผู้ประกอบการรายที่ 5

5) การสังเกตผลการใช้ของผู้อื่นได้ (Observability) ซึ่งมีความหมายว่า เป็นระดับการเห็นผลที่ได้รับจากการใช้นวัตกรรมของผู้ซื้อ/ผู้ใช้บริการรายอื่นได้

ผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อไฟโพลีแนซ ให้ข้อมูลว่า การบอกกันปากต่อปากของลูกค้า เป็นลักษณะการประชาสัมพันธ์ที่สำคัญของการขยายกิจการ ซึ่งผู้วิจัยเห็นว่า การกระทำดังกล่าว เป็นการสะท้อนถึงการได้เห็นผลการใช้ของผู้ที่เป็นลูกค้าของธุรกิจสินเชื่อไฟโพลีแนซคนแรกๆ ว่า ได้รับผลเป็นที่น่าพอใจ จึงนำมาสู่การขอรับบริการสินเชื่อของลูกค้าคนอื่นๆ ไป

“ในตอนแรกที่เริ่มกิจการ ยังคิดว่า จะต้องทำการตลาด คิดวางแผนว่าจะทำการตลาดอย่างไรดี แต่ปรากฏว่า เมื่อเริ่มให้ลูกค้าคนแรก ซึ่งเป็นพนักงานของบริษัท จำนวนลูกค้าก็ขยายตัวขึ้นจากการบอกกันปากต่อปาก จนมาถึงปัจจุบัน คิดว่า ไม่จำเป็นต้องทำการตลาด เพราะมีความต้องการอยู่แล้ว” ผู้ประกอบการรายที่ 1

“เยอะค่ะ ลูกค้าจะเป็นแบบปากต่อปากมากกว่า” ผู้ประกอบการรายที่ 3

“ถ้าจับ segment ภูเก็ต มันจะมี word of mouth ค่อนข้างที่จะมี organic growth นะครับ การเข้าถึง ถ้าเขารู้สึกว่า มันช่วยแก้ปัญหาให้เขา เขาก็จะบอกต่อเพื่อน” ผู้ประกอบการรายที่ 5

“พอใช้ตัวแทนอยู่สักประมาณเดือนที่แล้ว เริ่มมาเจอตอนหลังๆ ว่าลูกค้าเขาแนะนำกันเอง เมื่อเราเข้าไปอยู่ที่องค์กรๆ หนึ่ง เริ่มจากมีลูกค้า 2 คน สักพักมี 30 คนแล้ว มันกลายเป็นเหมือนคอมมูนิตี้นึง ที่มันเหมือนเรามีผู้นำหนึ่งคน” ผู้ประกอบการรายที่ 6

2. **ทรัพยากรและความสามารถทางการแข่งขันที่กิจการต้องมี** เพื่อให้ประสบความสำเร็จในการแข่งขันในอุตสาหกรรมดังกล่าว ซึ่ง พิสิทธิ์ พิพัฒน์โกคากุล (2549) เสนอแนะว่า ทรัพยากรสำคัญที่กิจการธุรกิจพึงมีเพื่อให้ประสบความสำเร็จในการประกอบกิจการบริการ ได้แก่ พนักงาน (staff) โปรแกรมซอฟต์แวร์ (software) มาตรฐานการทำงาน (standard) และ วัฒนธรรมการบริการ (service culture) ดังนั้น การวิจัยนี้จะวิเคราะห์ข้อมูล เพื่อค้นหาประเภทของทรัพยากรที่ธุรกิจสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ใช้อยู่ในปัจจุบัน ตามที่พิสิทธิ์ พิพัฒน์โกคากุลได้เสนอไว้ รวมถึงความสามารถทางการแข่งขัน ที่ผู้ให้ข้อมูลกลุ่มต่างๆ ได้ให้ข้อมูลไว้

พนักงาน

ผู้ประกอบการแสดงความเห็นว่า ความใกล้ชิดสนิทสนมกับลูกค้าเป็นเงื่อนไขหนึ่งที่ทำให้กิจการมีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว

“เหมือนกับว่า เรามีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าค่อนข้างมาก” ผู้ประกอบการรายที่ 6

โปรแกรมซอฟต์แวร์

ผู้ประกอบการสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์หลายรายใช้โปรแกรมซอฟต์แวร์สำเร็จรูปเพื่อการบริหารกิจการ ซึ่งทำให้ได้รับความสะดวก ในขณะที่บางรายสร้างและพัฒนาโปรแกรมซอฟต์แวร์เพื่อการบริหารกิจการด้วยตนเอง จากความรู้ความชำนาญที่มี

“เราใช้เป็น application เป็นโปรแกรมที่ co กับพิโกด้วยกันค่ะ ในเครื่องพิโกเค้าจะใช้โปรแกรมค่ะ เช่น การแจ้งหนี้ แก่ผลการอนุมัติ แผนการชำระเงิน อย่างลูกค้าจะเห็นเลยว่า จะต้องคิดดอกเบี้ยกี่บาท ก็จะแจ้งไว้ชัดเจน” ผู้ประกอบการรายที่ 3

“ตอนนี้ไปถึงขั้นที่ ถ้าใครจ่ายผ่าน barcode ระบบจะดึงเข้าไป app และ app จะสามารถปิดยอดเงินให้เราได้เอง เราไม่ต้องมานั่งกรอก” ผู้ประกอบการรายที่ 3

“ผมจบทางด้านวิศวะ มาแล้วตอนเรียนต่อ ผมได้ทำพวก machine learning ผมเป็นเจ้าของธุรกิจที่ชื่อ wealthi เป็นแอปพลิเคชันการเข้าถึงแหล่งเงินทุน เราให้บริการผ่านทางแอปพลิเคชันบนมือถือหมดเลย...เราเข้าไปออฟไลน์ ก็คือเข้าไปสัมภาษณ์พนักงานโรงงานประมาณ 30 คน แล้วเราก็เริ่มมีการทำ prototype สอดคล้องไปกับข้อมูลที่ทางเป้าหมายของเราให้มา...เราต้องนั่งทำการบ้านกับตัวพนักงานโรงงาน แอปที่เราสร้างเนี่ย ต้องมีเขาคอยช่วยดูว่า ใช้ได้หรือเปล่า ต้องทำประสบการณ์การใช้งานให้ดี ให้เขาสามารถใช้แล้วเข้าใจ มันเลยมีปัญหาไม่เยอะมาก...ทำไมเขาใช้แอปได้คือเราก็กสำรวจก่อนว่า ทุกวันนี้เขาใช้ line ได้ ใช้ facebook ได้ ฉะนั้นถ้าเราทำแอปที่ตอบโจทย์ก็น่าจะใช้ได้เหมือนกัน...พวกนี้เขามี pain เยอะ เขาก็พร้อมที่จะศึกษา” ผู้ประกอบการรายที่ 5

“ชื่อระบบบริหารสินเชื่อ ซึ่งพิโกไฟแนนซ์ใช้กันทุกคน เป็นของไทยครับ” ผู้ประกอบการรายที่ 6

มาตรฐานการทำงาน

ตัวแทนส่วนราชการกล่าวว่า ผู้ประกอบการบางรายมีมาตรฐานการทำงานในแบบเดียวกับสถาบันการเงิน ซึ่งสามารถสร้างความน่าเชื่อถือและความเชื่อมั่นได้เป็นอย่างดี สอดคล้องกับรายละเอียดการดำเนินธุรกิจที่ผู้ประกอบการให้ข้อมูลกับผู้วิจัย ที่นำรูปแบบการทำงานของสถาบันการเงินมาใช้ในการดำเนินงาน

“คนที่มาคู่เรา เขาก็ดูมาตรฐานของเรา ถ้าเมื่อเขาเห็นว่า เรามีมาตรฐานดี เขาก็มา”
ผู้ประกอบการรายที่ 2

“การพิจารณาของเรา หลักๆ จะดูจากตัวเอกสารอันนิ่งที่มันจะช่วยในการพิจารณา ลินเชื่อได้ ก็คือ statement ในตัว statement มันจะเห็นว่า เช่น รายรับของเค้าเข้ามา อันนี้ข้อดีอย่างหนึ่งที่เราใช้เรื่องของตัวพนักงานที่มีรายได้ประจำนี้ เพราะมันจะมีตัว statement ที่เป็นเงินเดือนอยู่ statement อันนี้มันจะเห็นเลยเรื่องของการเงินรับ และเงินจ่าย เงินรับรายได้เข้ามาเท่าไร จ่ายออกไปเท่าไร กัดแล้วเหลือเงินในขณะนั้นเท่าไร เราจะเห็นเค้าเป็นประจำ ทำให้เราศึกษาพฤติกรรมเค้าได้...อันที่สอง เราดูจากตัวรายได้ โดยปกติ จะใช้โดยที่ว่าไม่เกิน 2-3 เท่าของตัวรายได้ต่อเดือน ก็จะเป็นคือตัววงเงินอนุมัติ อันที่สาม เราดูจากตัว เค้าเรียกเกี่ยวกับรายรับ รายได้เค้ามีรายได้ อะไร รวมถึงตัวรายได้อื่นๆ ต่อเดือน แล้วตัวค่าใช้จ่ายประจำของเค้าแต่ละเดือนมีเท่าไร เพราะฉะนั้นดูแบบนี้ เราดูแล้ว คิดว่าการผ่อนจ่ายไม่ควรเกิน 20-30% ของรายได้ที่เค้าเหลือจริง” ผู้ประกอบการรายที่ 4

“เราสำรวจก่อนว่า มี segment ไหนที่มีปัญหาหนี้ในระบบบ้าง แล้ว segment ที่แยกออกมา มีพนักงานโรงงาน มีกลุ่มคนขับรถรับจ้างสาธารณะ กลุ่มพนักงานฟรีแลนซ์ กลุ่มที่เรียกว่า hogar store พวกพ่อค้าแม่ค้า หาบเร่แผงลอย กลุ่มพนักงาน outsource อย่างยาม แม่บ้าน กลุ่มแรงงานต่างด้าว แล้วก็กลุ่มนักศึกษา อันนี้เราพบว่า มีบ้าง แต่ยังไม่ได้เป็นปัญหาสูงมาก พอเราจับมาได้ 7 กลุ่ม เราก็มานั่งดูว่า กลุ่มไหนที่มีปัญหารุนแรง แล้วก็พฤติกรรมคล้าย กัน ก็พบว่า กลุ่มพนักงานโรงงานนี้มีพฤติกรรมการบริโภคที่คล้ายๆ กัน ก็เลยคิดว่า น่าจะแก้ไขปัญหาให้กับกลุ่มนี้ได้ก่อน” ผู้ประกอบการรายที่ 5

“เราแยกเป็น 2 อย่างนะครับ พฤติกรรม คือพฤติกรรมการใช้งานแอป เช่นว่า เขามาใช้แล้วเขาใช้คืนตรงเวลารึเปล่า เราติดต่อเขาได้ทั้งทางไลน์แล้วก็แอป แล้วก็พฤติกรรมการพัฒนาตนเองของเขา อย่างเช่นว่า เราส่งความรู้ทางการเงิน เขามีการเรียนรู้ ทำแบบทดสอบ เราก็ทดสอบเขา อันนี้ยังไม่ได้เกิดในแอปนะครับ ก็จะเป็นเกณฑ์ 2 อันนี้ ในการที่ว่า เขาจะได้ปรับวงเงินเพิ่มขึ้นหรือเปล่า อีกอันหนึ่งก็เป็นทางด้านเศรษฐศาสตร์ ก็รายได้เขาเป็นอย่างไร รายจ่ายเขาเป็นอย่างไร เขามี capacity พอที่จะเพิ่มวงเงินได้ไหม” ผู้ประกอบการรายที่ 5

“บัญชีเล่มเดียว แล้วก็ตรวจโดยผู้ตรวจที่อยู่ในลิสต์ของตลาดหลักทรัพย์ ดังนั้นเราทำบัญชีมาตรฐานเหมือนในตลาด” ผู้ประกอบการรายที่ 6

ความสามารถทางการแข่งขัน

ตัวแทนส่วนราชการและผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์แสดงความเห็นว่า ผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์มีความสามารถทางการแข่งขันที่สำคัญหลายประการ ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

1. การมีกลุ่มลูกค้าที่เป็นเป้าหมาย ซึ่งผู้ประกอบการมีความเข้าใจ เข้าถึงและเล็งเห็นว่า ตนเองมีวิธีการตรวจสอบ ควบคุมดูแลการจ่ายชำระหนี้ให้เป็นไปตามที่ตกลงกันได้

“ให้กู้เฉพาะพวกที่มีรายได้ประจำ เป็นลูกจ้างพนักงานของบริษัทหรือส่วนราชการ ไม่ปล่อยให้พวกพ่อค้าแม่ค้า หรือพวกทำอาชีพอิสระ” ผู้ประกอบการรายที่ 1

“ส่วนมากแล้วเป็นแม่ค้า คนแถวนี้ ผมจะเลือกเอาเฉพาะพวกพระโขนงกับสวนหลวง เพราะเราตามง่าย แต่ถ้าออกไปนู่น ไปอยู่ฝั่งธนหรืออะไรอย่างนี้ เราตามยาก แล้วเราไม่รู้ว่าจะอยู่ชอกไหน...(ผู้กู้)ที่มานี้ บอกเคือคร้อนเรื่องนอกระบบทั้งนั้น” ผู้ประกอบการรายที่ 2

“บริษัทเราเป็นบริษัทย่อยอีกทีหนึ่งของ RF (ขอสงวนนามบริษัทเพื่อรักษาความลับของผู้ให้ข้อมูล) จะเห็นว่า สำนักงานที่ตั้งอยู่ข้างๆ นี้ เป็นสำนักงานของ RF ตัวบริษัทเองขยายไปยังธุรกิจย่อยๆ อื่นๆ และยังคงเห็นว่าสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์นี้เป็นสิ่งที่น่าสนใจ เพราะตัวบริษัท RF เป็น outsource ด้านการบริหารจัดการอาคารเช่า ทำให้เรา (ธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์) มีฐานลูกค้าที่เป็นลูกค้าที่เรา (RF) ดูแลอยู่แล้ว..จะเรียกว่าเป็นธุรกิจต่อยอดก็ได้” ผู้ประกอบการรายที่ 3

“มาทำธุรกิจนี้ได้ยังไง ก็คือ เป็นบริษัทในเครือของ TU กรุ๊ป (ขอสงวนนามบริษัทเพื่อรักษาความลับของผู้ให้ข้อมูล) TU กรุ๊ป เป็นบริษัทที่มีพนักงานพวกแรงงานรายได้น้อยนี่นะคะค่อนข้างเยอะ เป็นหลายพันหลายหมื่นคน อันนี้เราเห็นปัญหาก็คือว่าพนักงานไปมีเรื่องของเงินกู้นอกระบบ...ของเรานี้พอเห็นพื้นฐานว่า พนักงานมีความเคือคร้อนเรื่องน้อย ก็เลยเป็นที่มาว่า มาทำตัวสินเชื่อนี้” ผู้ประกอบการรายที่ 4

“เราเปิดกว้างนะคะ คือก็เป็นพนักงานของ TU กรุ๊ปส่วนหนึ่ง ส่วนหนึ่งเราเลือกลูกค้าที่บริษัทมีความมั่นคงในการทำงาน เราใช้การคัดเลือกคนที่มีรายได้ค่อนข้างสม่ำเสมอ พนักงานที่มีเงินเดือน เพราะฉะนั้นพอเป็นพนักงานที่มีเงินเดือน มันสะท้อนจากบริษัทที่จ้างงานเค้าอยู่นี่ เป็นบริษัทที่ฐานะความมั่นคงในการทำธุรกิจระดับหนึ่ง ทีนี้เกณฑ์ในการคัดเลือกลูกค้าเราอันนี้ก็คือว่า ตัวบริษัทที่พนักงานหรือคนที่มาขอสินเชื่อนี้สังกัดอยู่ต้องมีความมั่นคง ที่มาของรายได้บริษัทเป็นอย่างไร ข้าราชการก็มีปล่อยอยู่นะคะ ตัวบริษัทบางบริษัทที่เค้าติดต่อมา เค้าเรียกเป็นเหมือนหนึ่งบริษัทจะติดต่อมาเลย เค้า

ก็มองว่า อันนี้มันน่าจะเข้าไปช่วยพนักงานเขาเหมือนกัน...เราใช้วิธีตัดจากตัวบัญชีธนาคารค่านะคะ เราตกลงกับทางตัวลูกหนี้ว่าเราไม่สามารถจะไปรับเป็นเงินสดจากเค้าได้ หรือไปเดินเก็บตั้งหรือต้องมานั่งคุยกันทุกๆ งวดได้ เพราะฉะนั้น เราจะใช้วิธีการตัดบัญชี” ผู้ประกอบการรายที่ 4

“เราบอกลูกค้าให้ชัดเจนตั้งแต่ต้นว่า อันนี้เป็นวงเงินที่ลูกเงิน 500-3,000 บาทเท่านั้น” ผู้ประกอบการรายที่ 5

“ลูกค้าที่มีบัตรเครดิตหลายคนเลือกกู้ของเราไปตัดบัตร...บริษัทเราปล่อยสินเชื่ออายุยาวกว่าที่อื่น คือปล่อยอายุเฉลี่ยประมาณ 2 ปี” ผู้ประกอบการรายที่ 6

2. การมีประสบการณ์เกี่ยวกับธุรกิจการเงินมาก่อน ช่วยให้มีรู้ความเข้าใจลักษณะธุรกิจ การดำเนินธุรกิจและความเสี่ยงของธุรกิจสินเชื่อไฟแนนซ์

“ผมเคยมีประสบการณ์ทำธุรกิจการเงินมาก่อน พวกประกัน ให้สินเชื่ออย่างนี้ แต่ไม่เคยปล่อยกู้นอกระบบนะ คนทำธุรกิจนี้ต้องเข้าใจพฤติกรรมของคนกู้ ทำ credit scoring ได้ ถึงจะรู้ทางหนีทีไล่” ผู้ประกอบการรายที่ 1

“ปกติผมทำทรัสต์อยู่แล้ว เรามีความรู้ความสามารถที่จะปล่อยเงิน ปล่อยสินเชื่อแล้วก็รับฝาก เพียงแต่อันนี้ฝากไม่ได้ ปล่อยอย่างเดียว” ผู้ประกอบการรายที่ 2

3. การมีหุ้นส่วนธุรกิจหรือผู้ร่วมทุนที่ช่วยให้การบริหารจัดการธุรกิจสินเชื่อไฟแนนซ์เป็นไปได้ อย่างมีประสิทธิภาพ

“พิจารณาตอนแรก คือ จะใช้ข้อมูลจากบริษัท RF เรายึดหลักอย่างแรก ถ้าลูกค้าประวัติดี เราก็ออยากได้ลูกค้ากลุ่มนี้อยู่แล้วคะ กลุ่มประวัติชำระ (ค่าเช่าห้องค่าน้ำค่าไฟ) ดี เพราะว่าเค้ามีบุญคุณกับบริษัท RF ด้วย เค้าเป็นคนชำระที่ดี เป็นลูกบ้านที่ดี เราก็ออยากจะ support ตรงนี้ให้กับลูกค้าด้วยคะ” ผู้ประกอบการรายที่ 3

“อย่างเช่นลูกค้าที่แบบ walk in เข้ามาเลย แล้วมาคุยกับเรา เราก็รู้สึกว่ เค้าแบบพฤติกรรมกับ หรือการพูดคุย พูดจา แบบไม่ค่อย จะพูดว่างัยอะ เราคุยกับเค้ารู้สึกว่ เอ๊ะ คุณจะมีความสามารถพอที่จะชำระคืนเราได้มั๊ย แต่พอเราไปดูประวัติการชำระค่าเช่าห้องของเค้าคือดีตลอด ถึงเค้าจะคุยพูดจากับเราไม่ดี แต่ว่าดูจากประวัติการเช่าแล้วจ่ายดีตลอดแล้ว สรุปเค้าก็จ่ายตรงจริงๆ อะใช้อย่างนี้คะ อย่างนี้มันเชื่อได้” ผู้ประกอบการรายที่ 3

“ผมจดทะเบียน ส่วนอีก 2 คน เป็นวิศวะด้วยกัน ส่วนอีก 2 คน เป็นพนักงานแบงค์ครับ” ผู้ประกอบการ รายที่ 5

“เราไปติดต่อหาทนายผู้บริหารของธนาคารหลายท่านที่เกษียณเมื่อปีที่แล้ว ซึ่งอยู่ในสายงานสินเชื่อบุคคลโดยตรง เป็นสินเชื่อไม่มีหลักประกันโดยตรงเลย แล้วผมก็เชิญมา 3-4 ท่านมาเป็นทีมงาน” ผู้ประกอบการรายที่ 6

“ทีมงานนี้สำคัญมาก ต้องมีประสบการณ์” ผู้ประกอบการรายที่ 6

4. การที่ผู้ประกอบการมีเงินทุนที่มีต้นทุนทางการเงินต่ำ เป็นเงื่อนไขประการหนึ่งที่ทำให้สามารถแข่งขันในธุรกิจนี้ได้

“ผมว่า คนที่จะทำธุรกิจนี้ได้ต้องมีเงินทุนประมาณหนึ่ง และทุนนั้นต้องมีต้นทุนต่ำด้วย” ผู้ประกอบการรายที่ 1

3. ปัญหาหรืออุปสรรคที่จะทำให้กิจการเข้าสู่สถานการณ์ที่เสียเปรียบในการแข่งขัน

ในมุมมองของตัวแทนส่วนราชการ ปัญหาหรืออุปสรรคที่ทำให้ผู้ประกอบการสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์เสียเปรียบการก้ำกัมนอกระบบ คือ การที่การก้ำกัมนอกระบบยังไม่ได้มีการปราบปรามกวาดล้างอย่างจริงจัง เพราะยังสามารถพบเห็นประกาศให้กู้ยืมที่ไม่ถูกกฎหมายอย่างโจ่งแจ้ง เช่น การตีตราประกาศในที่สาธารณะ เช่น ตู้โทรศัพท์สาธารณะ หองน้ำสาธารณะ เป็นต้น หากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น ตำรวจดำเนินการจับกุมผู้ให้กู้ยืมนอกระบบ ปก.ติดตามตรวจสอบช่องทางทางการเงินของผู้ให้กู้ยืมที่ผิดกฎหมาย จะช่วยให้ผู้ประกอบการสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์สามารถเข้าถึงผู้มีรายได้น้อยที่มีความจำเป็นต้องกู้ยืมเงิน ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายสำคัญของธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ได้มากยิ่งขึ้น

ในขณะที่ผู้ประกอบการให้ความเห็นว่า ปัญหาหรืออุปสรรคสำคัญที่ทำให้การประกอบการธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์เสียเปรียบในการแข่งขันมีดังนี้

ก) ปัญหาการผิดนัดชำระหนี้ของลูกค้า ซึ่งส่วนราชการไม่ได้กำหนดให้มีการรายงานการผิดนัดชำระหนี้ให้กับบริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ หรือมาตรการลงโทษใดๆ ที่มีผลบังคับให้ลูกหนี้มีความกระตือรือร้นที่จะมาชำระหนี้ตามที่ตกลงกัน

“คนที่มาขอกู้ส่วนใหญ่มักเป็นคนมีประวัติติดเครดิตบูโร เขาอยู่ในระบบไม่ได้ ถึงมาหาเรา และเขารู้ว่า มาหาเราไม่เข้าเครดิตบูโร เขาก็ไม่พยายามจ่ายหนี้ เพราะเขารู้ เราทำอะไรเขาไม่ได้” ผู้ประกอบการรายที่ 1

“ถ้าจะให้ดี รัฐควรเชื่อมระบบพีโกกับเครดิตบูโร ต้องทำให้ประชาชนรู้และเข้าใจถึง “ค่าของการมีเครดิต” เห็นความสำคัญของการมีเครดิตที่ดี มันจะช่วยให้เขาร่ำรวยมั่งคั่งได้ ถ้าเขาเล็งเห็นประโยชน์ระยะยาวของการรักษาเครดิต เขาก็จะมีวินัยในการผ่อนชำระ” ผู้ประกอบการรายที่ 1

“(ถาม-ปัญหาอุปสรรคสำคัญของการทำธุรกิจนี้คืออะไรคะ)...หนี้สูญ” ผู้ประกอบการ
รายที่ 2

“กรณีที่เป็นหนี้เสีย อย่างที่เรียน ลูกหนี้เป็นรายย่อย ไม่มีหลักประกัน พอไม่มี
หลักประกันทางเดียวที่เราจะได้เงินคืน ก็คือแปลว่า เราต้องดำเนินคดี การดำเนินคดี
มูลค่าฟ้องก็เป็นคดีต่อ ก็ไม่ได้ มันไม่คุ้มที่จะดำเนินคดีต่อ พอหนี้เสียเราก็ต้องจัดการเอง
ตัวธุรกิจขาดการ support ขาดหลักการ ขาดความร่วมมือ (จากภาครัฐ) มีแค่ว่า ออก
ใบอนุญาตแล้วจากนั้นคุณไปลุยต่อเอาเอง” ผู้ประกอบการรายที่ 4

“เรื่องที่ผม concern หลักๆ ก็จะเป็นเรื่องที่ว่าเราจะหาอะไรที่มันสามารถชู้ตได้แล้ว
เราก็ต้องเชื่อว่า มันจะสามารถทำให้เขาเปลี่ยนพฤติกรรมได้จริงๆ คือมันเป็นสมมติฐาน
หลักตั้งแต่ต้นเลย แต่ว่าถ้าวงเงินเรามันช่วยให้ชีวิตเขาดีขึ้นไม่ได้ ธุรกิจนี้ก็ไปต่อไม่ได้”
ผู้ประกอบการรายที่ 5

“อย่างตอนนี้ ผมรู้ว่า หลายๆ รายที่ลูกค้าผมแล้วให้ฟังบ้าง หลายรายเนี่ยก็ไม่สามารถที่จะ
จะเชื่อมโยงกับเครดิตบูโรได้ เราก็เหมือนกัน เราก็คิดว่า เราสามารถที่จะเชื่อมโยงกับ
เครดิตบูโรได้ ก็น่าจะเป็นอีกจุดหนึ่งที่ทำให้ธุรกิจนี้ทำได้ อย่างน้อยรู้ความเสี่ยงมากขึ้น
แล้วเราค่อยคิดว่า โอเค คนที่ติด black list มานี้เราจะช่วยเขาได้หรือเปล่า...ทางรัฐ
ช่วยได้แน่ครับ แล้วก็ให้สามารถที่จะเชื่อมโยงข้อมูลกลับไปทางเครดิตบูโร”
ผู้ประกอบการรายที่ 5

“ความเสี่ยงของผมสูงสุดคือ เขาจะออกจากงานกลับบ้าน อันนี้คือตามไม่ได้แล้ว”
ผู้ประกอบการรายที่ 6

ข) ปัญหาการมีเงินทุนที่มีต้นทุนทางการเงินต่ำ ไม่เพียงพอที่จะให้บริการแก่ลูกค้า เนื่องจากการ
ปล่อยกู้ไฟโไฟแนนซ์ เป็นธุรกิจที่อุปสงค์มากกว่าอุปทาน กล่าวคือ จำนวนคนและจำนวนเงินที่ขอกู้ มีมากกว่า
จำนวนธุรกิจและจำนวนเงินที่พร้อมจะปล่อยกู้ ดังนั้น หากส่วนราชการมีความประสงค์จะให้การขยายขนาดกิจการ
ของบริษัทที่ได้รับอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ควรมีการติดต่อ
ประสานงานกับสถาบันการเงิน เช่น สถาบันการเงินของรัฐ ในการให้ผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์กู้ยืม
เงินที่มีอัตราดอกเบี้ยต่ำ เพื่อที่จะสามารถนำมาปล่อยกู้แก่ประชาชนได้มากขึ้น

“ทำตลาด จริงๆ อันนี้ผมว่ามันมีอันนึงน่าสนใจมากๆ มันเป็นธุรกิจที่ดีมันดีมากกว่าชีพ
หลายตลอดเวลาคับ ดังนั้น มันไม่ต่อทำการตลาดมากนัก” ผู้ประกอบการรายที่ 6

“ถ้าถามถึงการแข่งขันในกลุ่มไฟโไฟแนนซ์ มันไม่มีการแข่งขัน...บางบริษัทมีลูกหนี้ 300-400
กว่า แต่ว่ามันเป็นจังหวัดอื่น แต่ในกทม.ถือว่าน้อย ถ้าเทียบกับขนาดจำนวนคน จำนวน
(ธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์) ที่มี 18 แห่งถือว่าน้อย” ผู้ประกอบการรายที่ 3

“จะเรียนว่า ตัว supply มันน้อยมาก คือ มันไม่ต้องแข่ง ขณะที่ demand ในประเทศมหาดศา ไม่จำเป็นที่จะต้องมียะไรโดดเด่นหรือเป็นกลยุทธ์อะไรที่มันแตกต่าง ทำให้ลูกค้าเดินมาหาเราเลยละ ลูกค้าเต็มไปหมด แต่ตัว supplier มันน้อย คือของแต่ละรายมันมีขีดจำกัด ส่วนทางเราไม่มีข้อจำกัดเรื่องตัวทุน แต่ว่าเราก่อนข้างจะมีหลักเกณฑ์ในการรับ ไม่อยากจะมีหนี้เสียเยอะอะ ไม่กล้า” ผู้ประกอบการรายที่ 4

“เราไม่ต้องประชาสัมพันธ์ตัวเราเลยละ ลูกค้าลูกหน้อยอยากเข้ามาหาอยู่แล้ว อยากเดินมาหาอยู่แล้ว เพียงแต่ว่าเราเองก็ติดปัจจัยหลายๆ อย่างที่เราไม่สามารถทำได้ขนาดนั้นนะคะ คือว่า กำลังเค้าไม่ไหว กำลังความสามารถในการชำระต่างๆ เค้าไม่ไหวอย่างนี้” ผู้ประกอบการรายที่ 4

“ปล่อยสินเชื่อกมาให้ผมเพิ่มหน่อย กระทรวงการคลังให้แต่พวกเอกชนปล่อย พอปล่อยหมด 5 ล้านแล้วเอาที่ไหนมาปล่อยละ เขาควรที่จะปล่อย อย่างธนาคารออมสินเนี่ยมาปล่อยเราก็ได้ หรือให้ ธ.ก.ส. ปล่อยก็ได้ หรือให้ธนาคารอาคารสงเคราะห์มาปล่อยก็ได้ เราก็จะได้หายใจต่อไปได้...ก็มารีไฟแนนซ์เราก็ได้ มาเอาหลักประกันลูกหนี้เราเอาไปก็ได้ ลูกหนี้ที่ทำกับเรานะ แล้วเราก็ได้อินสัจญานี้ให้” ผู้ประกอบการรายที่ 2

“ถ้าอยากให้ช่วย ช่วยลดอัตราดอกเบี้ยให้พิเศษ เพราะเราต้องการช่วยเหลือคนจริงๆ ค่ะ แล้วกว่าเราจะได้ออกแบบ เสี่ยงสูงด้วย เพราะว่าไม่มีหลักประกันอะไรเลย” ผู้ประกอบการรายที่ 3

“เนื่องจากทุนจำกัด จะเรียนว่าการขยายนี้ก็ขยายไม่ได้ แต่ละคนก็จะติดด้วยตัวเงินทุน ซึ่งแต่ละที่แต่ละคนนี้เค้าก็จะพยายามรีบไปหาตัวธนาคาร รีบไปหากระทรวงการคลังไปเจรจาว่าไปทำยังไงให้มันมีแหล่งเงินทุนต่อ” ผู้ประกอบการรายที่ 4

ค) ปัญหาเกี่ยวกับการติดอากรแสตมป์ในสัญญาเงินกู้ยืม ธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์จะต้องดำเนินการเป็นรายสัญญา แตกต่างจากการดำเนินการของธนาคารพาณิชย์ ซึ่งได้รับอนุญาตจากกรมสรรพากรให้ทำได้เป็นชุดใหญ่ ทำให้ธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์เผชิญกับความยุ่งยาก ไม่สะดวก ถ้าซ้ำในการดำเนินการทำสัญญาเงินกู้ยืม ส่งผลต่อความรวดเร็วในการอนุมัติเงินกู้ ซึ่งเป็นเงื่อนไขสำคัญของการให้กู้ยืมในลักษณะนี้ สำหรับผู้ขอกู้ยืม

“คิดว่ายกเว้นภาษี หรืออะไรที่มีเฉพาะให้ หรือว่า ยกเว้นภาษีอากรแสตมป์ เพราะว่าของเราภาษีที่ต้องจ่ายชำระให้ลูกค้าตั้งแต่ต้นฉบับคู่ฉบับ เราต้องออกให้หมดเลย เราเก็บอะไรไม่ได้เลย” ผู้ประกอบการรายที่ 3

“เวลาที่เราก่อนทำสัญญาเงินกู้ เราต้องไปนั่งเสียอากรกันที่กรมสรรพากรเป็นรายชุด ไม่สามารถที่จะรวมกันทีเดียวแล้วทำเอกสารเพื่ออากรมาติดอะไรอย่างนี้ กลายเป็นว่าไปนั่งทำ ต้องเอาตัวสรรพากรเหล่านี้ไปทำ พอไปทำ เจ้าหน้าที่สรรพากรก็แจ้งว่า มาทำหลายๆ ชุดไม่สะดวก เค้าเสียเวลาที่จะมานั่งทำอากรสลักกันให้ เพราะฉะนั้นเค้าให้

ทยอยมาทำ รายละเอียดไม่เกิน 4 ชุด เช่น 3 ชุดเท่านั้น กลายเป็นว่า เราต้องใช้เวลาในการไป ขณะที่ถ้าทำกับธนาคารสามารถจะไปซื้อตัวอาคารสลักหลังมาติดทีเดียวไปเลยอย่างนี้” ผู้ประกอบการรายที่ 4

ง) ปัญหาเกี่ยวกับประเภทของหลักประกัน ทางสพช. กำหนดให้สินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ มีหลักประกันได้ 3 อย่าง คือ บุคคล อสังหาริมทรัพย์ สัญญาหลักประกันทางธุรกิจและไม่มีหลักประกัน ผู้ประกอบการบางรายชี้แจงว่า กลุ่มคนที่มาขอสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์มักเป็นผู้ที่หาบุคคลมาค้ำประกันได้ยาก การประกอบธุรกิจมีลักษณะไม่ถาวร เช่น ค้าขายในตลาด รถเข็น หาบแร่แผงลอย หรืออาชีพอิสระ เช่น ขับรถรับจ้าง จึงไม่มีการจดทะเบียนประกอบธุรกิจอย่างเป็นทางการ ไม่สามารถหาทะเบียนการค้ามาค้ำประกันได้ ส่วนการนำอสังหาริมทรัพย์มาค้ำประกันก็ไม่สอดคล้องกับจำนวนวงเงินให้กู้ที่ไม่สูง ส่วนใหญ่การปล่อยกู้จึงเป็นแบบไม่มีหลักประกัน ทำให้เป็นธุรกิจที่มีความเสี่ยงสูงมาก ถึงแม้ว่า การกู้ยืมแต่ละรายจะเป็นการกู้ยืมจำนวนเงินไม่มาก และระยะเวลาผ่อนชำระสั้นเพียงไม่เกิน 1 ปี ก็ตาม

“ส่วนใหญ่คือไม่มีหลักประกันเลยนะคะ เพราะหายากค่ะ จะเอาที่ดินมาจำนองไม่มี... เค้บอกไม่มีใครมาช่วยเค้บาค้า บางทีลูกหลานก็ยังไม่อยากมาช่วยเลย บางทีลูกหลานก็บอกยายหนี้ยะอะหมุนไม่ทันอะไรอย่างนี้ ลูกหลานก็ไม่อยากค้ำให้ มีรายหนึ่งที่เค้บาค้าเป็นหนี้นอกระบบ แต่คือลูกหลานไม่มีใครที่อยากจะมาช่วย...ก็อยากให้มีพวกหลักประกัน หลักประกันมันน้อยไป หลักประกันที่ให้เป็นจำนำได้ เพราะว่าถ้าจำนำก็คือ บางคนมีมอไซค์ มีรถแท็กซี่ แล้วมาถามว่า วางได้มั๊ย เราไม่รับค่ะ รับไม่ได้ เขาห้ามอย่างบางคน เขาเอา Notebook มาวาง คือมันเป็นเรื่องง่ายๆ ที่เค้บาค้าสามารถให้เราได้ เพราะว่า ถ้าเอาที่ดินหรือบ้านมาจำนำ ยอดแค่ 50,000 บาทเสีย ได้ยินราคาก็แบบขำกันแล้วค่ะ แทบจะไม่มีอะค่ะ” ผู้ประกอบการรายที่ 3

“คนค้ำประกัน ถามว่า เหมือนมองตากันก็รู้แล้วว่าไม่มีเงินทั้งคู่ เพราะฉะนั้นเนี่ยก็ไม่กล้าเซ็นค้ำ พอไม่กล้าเซ็นค้ำ มันก็เป็นข้อจำกัดอีกว่า อ้าวถ้ายังงั้นทำไงละ เพราะว่าคนปล่อยก็ปล่อยไปก็กลัวไป เพราะถ้าไปขอหลักประกัน ซึ่งคนระดับนี้ ถ้าเค้บาค้ามีหลักประกันเค้บาค้าคงไม่มา จ่ายดอกเบี้ยสูง หรือไม่ต่องู้ล่ะคะ” ผู้ประกอบการรายที่ 4

นอกจากปัญหาอุปสรรคที่ได้รับทราบจากตัวแทนส่วนราชการและผู้ประกอบการสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์แล้ว ปัญหาอุปสรรคที่วิเคราะห์ได้จากข้อมูลที่มาจากการสัมภาษณ์ผู้กู้ยืมนอกระบบ พบว่า การประชาสัมพันธ์การให้บริการสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ยังไม่ทั่วถึง ประกอบกับการมีจำนวนผู้ให้บริการสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ที่น้อย ทำให้ผู้กู้ยืมนอกระบบยังไม่ทราบรายละเอียดเกี่ยวกับสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ในวงกว้าง แต่อย่างไรก็ตาม ในช่วงเวลาที่ทำ การเก็บข้อมูล ธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ส่วนใหญ่เพิ่งเริ่มดำเนินการได้ไม่นาน ดังนั้น ในอนาคตปัญหาดังกล่าวจะค่อยๆ ลดน้อยลง

บทที่ 5

สรุป อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่อง ปัจจัยสู่ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจสินเชื่อไฟแนนซ์ มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาปัจจัยสู่ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจสินเชื่อไฟแนนซ์ ในมุมมองของหน่วยงานภาครัฐที่กำกับดูแล 2) เพื่อศึกษาปัจจัยสู่ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจสินเชื่อไฟแนนซ์ ในมุมมองของผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อไฟแนนซ์ 3) เพื่อศึกษาปัจจัยสู่ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจสินเชื่อไฟแนนซ์ ในมุมมองของประชาชนทั่วไปที่มีประสบการณ์เกี่ยวกับการกู้ยืมหนี้ในระบบทั้งทางตรงและทางอ้อม ผู้วิจัยสรุปผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์การวิจัยดังนี้

สรุปและอภิปรายผลการวิจัย

1. จากวัตถุประสงค์การวิจัยข้อที่ 1 เพื่อศึกษาปัจจัยสู่ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจสินเชื่อไฟแนนซ์ ในมุมมองของหน่วยงานภาครัฐที่กำกับดูแล พบว่า จากการสัมภาษณ์ตัวแทนหน่วยงานภาครัฐ จำนวน 2 คน เงื่อนไขที่นำไปสู่ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจสินเชื่อไฟแนนซ์ ประกอบด้วย

ก) ความคุ้นเคยระหว่างผู้ประกอบการ (ผู้ให้กู้) กับผู้กู้ ความใกล้ชิดสนิทสนมระหว่างผู้ประกอบการกับผู้กู้เป็นเงื่อนไขสำคัญที่จะช่วยให้การประกอบธุรกิจสินเชื่อไฟแนนซ์ประสบความสำเร็จเนื่องจากการให้สินเชื่อไฟแนนซ์ เป็นการให้กู้ระดับบุคคลกับบุคคล ดังนั้น ความสัมพันธ์ใกล้ชิดระหว่างผู้กู้กับผู้ให้กู้จึงจะช่วยส่งเสริมให้การพิจารณาให้กู้ยืมและการชำระคืนของผู้กู้ อยู่บนฐานของความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลมากกว่าการตัดสินใจให้กู้หรือชำระคืนโดยมีกฎหมายหรือสัญญาเป็นเครื่องกำกับ ผู้ให้กู้สามารถพิจารณาความจำเป็นของผู้กู้จากข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับตัวผู้ขอกู้และครอบครัวมากกว่าการพิจารณาจากหลักฐานเอกสารที่ผู้ขอกู้นำมาแสดง ในขณะที่ผู้กู้ทำการชำระคืนเพื่อรักษาความสัมพันธ์ระหว่างตนเองและผู้ให้กู้มากกว่าการทำตามสัญญาเพราะเกรงกลัวการบังคับตามกฎหมาย

ข) ทักษะการบริหารจัดการ (Management Skill) ผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อไฟแนนซ์ที่ประสบความสำเร็จควรมีหรือพัฒนาให้ตนเองมีทักษะการบริหารจัดการธุรกิจการเงิน เช่น การจัดทำฐานข้อมูลลูกค้าอย่างเป็นระบบ การจัดทำระบบการเงินการบัญชีที่มีประสิทธิภาพ การเตรียมความพร้อม การหาข้อมูลเกี่ยวกับการดำเนินการตามกฎหมายในกรณีที่มีการผิดนัดชำระหนี้ เป็นต้น

ค) การดำเนินการตามกฎหมาย (Legal Operation) ในกรณีที่การชำระคืนไม่เป็นไปตามสัญญา ผู้ให้กู้สามารถดำเนินการตามกฎหมายได้ โดยไม่ต้องใช้วิธีการที่อาจผิดกฎหมาย หรือ ในกรณีที่การให้กู้ยืมหรือการติดตามทวงถามไม่เป็นไปตามเงื่อนไขที่กฎหมายกำหนด ผู้กู้สามารถดำเนินการฟ้องร้องกับหน่วยงานภาครัฐที่กำกับดูแลธุรกิจสินเชื่อไฟแนนซ์ได้โดยไม่ต้องเกรงกลัวหรืออยู่ในภาวะจำยอมจนอาจทำให้เกิดความเสี่ยงต่อชีวิตและทรัพย์สินของตนเองหรือครอบครัว

2. จากวัตถุประสงค์การวิจัยข้อที่ 2 เพื่อศึกษาปัจจัยสู่ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจสินเชื่อไฟโกลไฟแนนซ์ ในมุมมองของผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อไฟโกลไฟแนนซ์ พบว่า จากการสัมภาษณ์ตัวแทนผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อไฟโกลไฟแนนซ์ จำนวน 9 คน จากสถานประกอบการ 6 แห่ง ตัวแทนผู้ประกอบการส่วนใหญ่แสดงความคิดเห็นว่า ธุรกิจสินเชื่อไฟโกลไฟแนนซ์เป็นกิจการที่ไม่มีการแข่งขัน ผู้ประกอบการไม่จำเป็นต้องใช้วิธีการทางการตลาดเพื่อการกระตุ้นหรือแสวงหาลูกค้า เพราะในปัจจุบันนี้ เป็นธุรกิจที่มีความต้องการใช้บริการมากกว่าความสามารถในการให้บริการของผู้ประกอบการที่ได้รับอนุญาตอยู่ในปัจจุบัน ทั้งนี้ ปัจจัยสนับสนุนที่ช่วยให้การประกอบธุรกิจสินเชื่อไฟโกลไฟแนนซ์ประสบความสำเร็จ ประกอบด้วย

1. ความเข้าใจต่อลักษณะเฉพาะของการดำเนินการธุรกิจไฟโกลไฟแนนซ์ ผู้ประกอบการและทีมงานควรมีความเข้าใจการประกอบธุรกิจไฟโกลไฟแนนซ์ ประกอบด้วย

1.1. ความเสี่ยงที่ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจ อาทิเช่น ความเสี่ยงของการให้สินเชื่อบุคคล ความเสี่ยงสืบเนื่องจากวัฏจักรเศรษฐกิจ เป็นต้น

1.2. ความเข้าใจต่อการประกอบธุรกิจไฟโกลไฟแนนซ์ มาจากการที่ผู้ประกอบการหรือทีมงานมีทักษะการประกอบธุรกิจการเงินโดยเฉพาะอย่างยิ่งการให้สินเชื่อ หากมีประสบการณ์ให้สินเชื่อส่วนบุคคลช่วยเอื้ออำนวยความสะดวกประกอบกิจการไฟโกลไฟแนนซ์ได้เป็นอย่างดี

1.3. ความสามารถในการแสวงหาแหล่งเงินทุนที่มีต้นทุนต่ำ เนื่องจากผลตอบแทนจากการให้สินเชื่อไฟโกลไฟแนนซ์อยู่ที่ร้อยละ 36 ต่อปี ถึงแม้จะเป็นอัตราผลตอบแทนที่สูงพอสมควร แต่อย่างไรก็ตาม การให้สินเชื่อไฟโกลไฟแนนซ์มีความเสี่ยงต่อการผิดนัดชำระหนี้สูง ประกอบกับส่วนใหญ่เป็นการให้สินเชื่อโดยปราศจากการค้ำประกัน ดังนั้น ผู้ประกอบการจึงจำเป็นต้องมีความสามารถในการแสวงหาแหล่งเงินทุนที่มีต้นทุนต่ำเพียงพอสำหรับการดำเนินธุรกิจ

2. ความเข้าใจพฤติกรรมของผู้กู้ การให้สินเชื่อไฟโกลไฟแนนซ์ เป็นการให้กู้แก่ประชาชนทั่วไป ซึ่งประชาชนที่กิจการธุรกิจไฟโกลไฟแนนซ์สามารถให้สินเชื่อได้ มีคุณสมบัติที่หลากหลาย ทั้งอายุ อาชีพ ภูมิลำเนา ภูมิหลังของผู้กู้และครอบครัว ดังนั้น เงื่อนไขสำคัญประการหนึ่งของการประกอบธุรกิจสินเชื่อไฟโกลไฟแนนซ์ คือ การทำความเข้าใจกับพฤติกรรมของลูกค้า ด้วยเหตุนี้ ผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อไฟโกลไฟแนนซ์จึงมีความจำเป็นต้องที่จะต้องทำความเข้าใจ และศึกษาทัศนคติและพฤติกรรมการกู้ยืม รวมถึงพฤติกรรมชำระคืนของลูกค้าเป็นอย่างดี ผู้ประกอบการหลายรายจึงพัฒนาความสัมพันธ์ระหว่างตนเองกับลูกค้าจนมีความสนิทสนมคุ้นเคย ซึ่งการพัฒนาความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้านี้ ช่วยให้ผู้ประกอบการสร้างเครือข่ายผู้กู้ของธุรกิจสินเชื่อไฟโกลไฟแนนซ์ ทำให้ผู้ประกอบการสามารถได้รับข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับผู้กู้ที่อยู่ในกลุ่มเดียวกัน ช่วยให้ผู้ประกอบการมีข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการพิจารณาสินเชื่อครั้งต่อไปกับผู้กู้อย่างเดิมและผู้ขอกู้รายใหม่

นอกจากนี้ การที่ผู้ประกอบการบางรายมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวเนื่องนอกเหนือจากการกู้ยืมเงินผ่านสินเชื่อไฟโกลไฟแนนซ์ เช่น ลูกค้าที่เป็นพนักงานของกิจการในเครือ ลูกค้าที่เป็นพนักงานของกิจการ

ในเขตอุตสาหกรรมเดียวกัน ลูกค้าที่เป็นลูกค้าของกิจการในเครือ เป็นต้น ทำให้ผู้ประกอบการสามารถตรวจสอบและควบคุมดูแลพฤติกรรมการกู้ยืมและชำระคืนได้เป็นอย่างดี

3. การใช้เทคโนโลยีเพื่อการประกอบธุรกิจ ผู้ประกอบการธุรกิจหลายรายใช้เทคโนโลยีการสื่อสารในการดำเนินธุรกิจ เช่น การให้ผู้ซื้อผู้นำส่งเอกสารเพื่อการพิจารณาอนุมัติเงินกู้เบื้องต้นผ่านช่องทางสื่อสารอิเล็กทรอนิกส์ เช่น อีเมล โอนไลน์ แอปพลิเคชัน และเมื่อพิจารณาอนุมัติเงินกู้แล้ว ผู้ประกอบการนำส่งเงินผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น โหมบายแบงก์กิ้ง ส่วนผู้กู้ก็สามารถชำระคืนผ่านช่องทางอิเล็กทรอนิกส์เหล่านั้นได้ด้วย การใช้เทคโนโลยีเช่นนี้ช่วยอำนวยความสะดวกแก่ทั้งผู้กู้และผู้ให้กู้ ถึงแม้ทั้งสองฝ่ายอยู่ห่างไกลกัน ทำให้ขอบเขตการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการขยายวงกว้างกว่าอาณาบริเวณใกล้เคียงกันกับสถานที่ตั้งของกิจการ

นอกจากเงื่อนไขที่ผู้ประกอบการคาดว่าจะนำไปสู่ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจข้างต้นแล้ว ผู้ประกอบการยังเสนอความคิดเห็นถึงการช่วยเหลือจากทางราชการที่จะช่วยให้การประกอบธุรกิจประสบความสำเร็จได้ดียิ่งขึ้น ดังนี้

ก) การจัดตั้งกองทุนสนับสนุนการหรือจัดให้มีแหล่งทุนที่สนับสนุนการปล่อยกู้ของธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ เนื่องจากความต้องการเงินกู้สินเชื่อพีโกไฟแนนซ์มีจำนวนมากว่าเงินทุนที่ผู้ประกอบการมี ดังนั้นเพื่อให้เป้าหมายการแก้ไขปัญหาหนี้ในระบบเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ บรรลุเป้าหมายของรัฐบาล ดังนั้นผู้ประกอบการหลายรายจึงเสนอความคิดเห็นว่า หน่วยงานภาครัฐควรมีการจัดตั้งกองทุนหรือจัดหาแหล่งเงินทุนที่สนับสนุนการให้สินเชื่อของธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ โดยกำหนดอัตราดอกเบี้ยกู้ยืมที่เหมาะสมสำหรับธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์

ข) การเชื่อมต่อข้อมูลการปล่อยกู้ของธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ กับ ข้อมูลของบริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด (เครดิตบูโร) ช่วยให้ประชาชนมีความรู้และเข้าใจถึง “ค่าของการมีเครดิต” ตระหนักถึงความสำคัญของการมีเครดิตที่จะช่วยให้การดำเนินชีวิตเป็นไปด้วยความราบรื่นตลอดชีวิต เนื่องจากมีแหล่งเงินที่จะสนับสนุนอุดหนุนเมื่อมีภาวะติดขัดประสบปัญหาทางการเงิน หากเป็นบุคคลที่มีวินัยในการผ่อนชำระหนี้อย่างสม่ำเสมอตรงตามที่ตกลงกัน ซึ่งประโยชน์ของการมีวินัยทางการเงิน เป็นประโยชน์ในระยะยาวของการรักษาเครดิต

ค) รวบรวมข้อมูลลูกหนี้ธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์จากผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ทุกราย จัดทำเป็นฐานข้อมูลและอนุญาตให้ผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์เข้าถึงข้อมูลได้ เพื่อเป็นประโยชน์ในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ เนื่องจากเป็นช่องทางหนึ่งซึ่งช่วยให้ผู้ประกอบการทราบสถานะการกู้ยืมเงินของบุคคลที่ขอกู้ได้ ว่าได้มีการกู้ยืมจากธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์หลายแห่งหรือไม่ มียอดคงค้างกับธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์อื่นหรือไม่ และมีสถานะการชำระคืนเป็นอย่างไร

ง) การให้ความรู้เกี่ยวกับหนี้ (Debt Literacy) กับประชาชนทั่วไป ประกอบด้วย การให้ความรู้เกี่ยวกับความหมายของหนี้ การสร้างหนี้เพื่อประโยชน์ในการสร้างความเจริญเติบโต ความมั่งคั่งอย่างมั่นคงให้กับตนเองและครอบครัว ผลประโยชน์ของการทำงานเป็นลูกจ้างพนักงานของกิจการภาครัฐหรือเอกชนต่อการมีคุณสมบัติเหมาะสมสำหรับการกู้ยืม

จ) ประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น กรมสรรพากร ในการยกเว้นภาษีบางประเภทที่เกี่ยวข้อง เช่น การยกเว้นภาษีอากรแสตมป์ที่ต้องใช้ในการปิดในสัญญา รวมถึงการปรับวิธีการในการติดต่อเพื่อปิดอากรแสตมป์ในสัญญาอีกด้วย

ฉ) การเพิ่มประเภทหลักประกัน สฟช. อนุญาตให้กิจการธุรกิจสินเชื่อไฟโกลไฟแนนซ์ใช้ที่ดิน หรือบุคคลในการค้ำประกันได้ แต่อย่างไรก็ตาม ประเภทหลักประกันทั้งสองประเภทไม่เหมาะสมกับการกู้ยืมสินเชื่อไฟโกลไฟแนนซ์ เนื่องจากที่ดินมีมูลค่าสูงกว่าที่ผู้ขอกู้จะนำมาใช้เป็นหลักทรัพย์ค้ำประกัน ส่วนการให้บุคคลค้ำประกันนั้น ผู้ขอกู้หลายรายไม่สามารถหาบุคคลที่จะช่วยค้ำประกันได้ จึงเป็นข้อจำกัดของผู้ประกอบการ ดังนั้น ส่วนใหญ่จึงเป็นการให้กู้โดยไม่มีหลักทรัพย์หรือบุคคลค้ำประกัน ทำให้ผู้ประกอบการจำเป็นต้องรับความเสี่ยงจากการผิดนัดชำระหนี้สูงมาก ผู้ประกอบการบางรายเสนอให้สฟช. อนุญาตให้ผู้กู้ นำสังหาริมทรัพย์ เช่น มอเตอร์ไซด์ คอมพิวเตอร์โน้ตบุ๊ก หรือ ทรัพย์สินอื่น ที่มีมูลค่าเหมาะสมกับวงเงินกู้ยืมมาเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกันได้

ช) การเพิ่มช่องทางจัดส่งรายงานรายเดือน เนื่องจาก สฟช. กำหนดให้การส่งรายงานรายเดือนนั้น ผู้ประกอบการต้องนำส่งทางไปรษณีย์หรือนำส่งด้วยตนเอง ณ ที่ตั้งของ สฟช. สำหรับผู้ประกอบการบางราย การดำเนินการจัดส่งดังกล่าว มีความยุ่งยาก ดังนั้น หาก สฟช. สร้างระบบการรับเอกสารออนไลน์ จะช่วยลดภาระงานของผู้ประกอบการในเรื่องนี้ได้เป็นอย่างดี

ซ) การยกระดับการออกใบอนุญาตหลายแบบ เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ผู้ประกอบการที่มีศักยภาพในการขยายขอบเขตการดำเนินการได้มากกว่า 1 จังหวัด เนื่องจากการให้กู้แก่ประชาชนในเขตรอยต่อระหว่างจังหวัด ซึ่งมีความประสงค์ขอกู้ยืมสินเชื่อไฟโกลไฟแนนซ์ ผู้ประกอบการพบว่า ไม่สามารถให้กู้ยืมได้ เนื่องจาก ผู้ขอกู้มีภูมิลำเนาในจังหวัดนอกขอบเขตที่ผู้ประกอบการสามารถให้บริการได้ตามที่ได้รับใบอนุญาต เช่น ผู้ประกอบการจดทะเบียนได้รับอนุมัติให้ประกอบการในเขตจังหวัดกรุงเทพมหานคร แต่ผู้ขอกู้มีภูมิลำเนาในเขตจังหวัดนนทบุรี การแบ่งแยกอย่างเด็ดขาดเขตแดนระหว่าง 2 จังหวัดเป็นไปได้โดยยาก เป็นต้น

3. จากวัตถุประสงค์การวิจัยข้อที่ 3 เพื่อศึกษาปัจจัยสู่ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจสินเชื่อไฟโกลไฟแนนซ์ ในมุมมองของประชาชนทั่วไปที่มีประสบการณ์เกี่ยวกับการกู้ยืมหนี้ในระบบทั้งทางตรงและทางอ้อม พบว่า ผู้วิจัยได้ดำเนินการสัมภาษณ์ประชาชนที่มีประสบการณ์เกี่ยวกับการกู้ยืมหนี้ในระบบ จำนวน 2 กลุ่ม ได้แก่ ประชาชนที่เป็นผู้กู้ยืมในระบบ จำนวน 10 ราย และ ประชาชนที่เป็นผู้ให้กู้ยืมในระบบ จำนวน 3 ราย ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ประชาชนทั้งสองกลุ่ม นำมาสู่ข้อสรุปเกี่ยวกับปัจจัยที่คาดว่าจะนำไปสู่ความสำเร็จของการประกอบธุรกิจสินเชื่อไฟโกลไฟแนนซ์ ประกอบด้วย

ก) การเผยแพร่ข้อมูลการให้บริการสินเชื่อไฟโกลไฟแนนซ์ ผู้ให้ข้อมูลกลุ่มนี้ ทุกคนทั้งผู้กู้ยืมในระบบและผู้ให้กู้ยืมในระบบแสดงความเห็นว่า ภาครัฐจักสินเชื่อไฟโกลไฟแนนซ์ แสดงให้เห็นว่า การประชาสัมพันธ์การให้กู้ยืมสินเชื่อไฟโกลไฟแนนซ์ยังไม่ทั่วถึง ถึงแม้ว่า หน่วยงานภาครัฐที่กำลังดูแลได้ระบุว่า มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์การสนับสนุนธุรกิจนี้อย่างกว้างขวางแล้วก็ตาม

ข) การอนุมัติสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ควรรวดเร็ว จึงจะสามารถแข่งขันกับการกู้ยืมหนี้นอกระบบ ผู้กู้ยืมหนี้นอกระบบทุกรายให้ความเห็นว่า หากการอนุมัติสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์รวดเร็วเช่นเดียวกับการกู้ยืมนอกระบบ จะช่วยให้การตัดสินใจกู้ยืมจากธุรกิจไฟโไฟแนนซ์ได้ดีขึ้น เนื่องจากสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์มีอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ต่ำกว่า การกู้ยืมนอกระบบเป็นสิ่งจูงใจอยู่แล้ว

ค) การขยายวงเงินให้กู้ยืม ผู้กู้ยืมนอกระบบบางรายให้ความเห็นว่า จำนวนสูงสุดที่สามารถกู้ยืมได้จากธุรกิจไฟโไฟแนนซ์เป็นจำนวนเงินที่น้อยเกินไป ไม่เพียงพอสำหรับความต้องการจำเป็นที่ตนเองต้องใช้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มผู้ให้ข้อมูลที่กู้ยืมหนี้นอกระบบเพื่อการประกอบธุรกิจ

ในด้านคุณลักษณะของสินค้าและเอกลักษณ์การบริการที่ลูกค้าให้ความสำคัญ สำหรับสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ ซึ่งจัดได้ว่า เป็นสินค้า/บริการรูปแบบใหม่ที่รัฐบาลเพิ่งนำสู่สังคมไทย ในปีพ.ศ. 2560 ที่ผ่านมา เพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการดำเนินการจัดการกับปัญหาหนี้นอกระบบนั้น เมื่อวิเคราะห์ตามแนวคิดการยอมรับนวัตกรรม (rate of adoption) ที่เกิดจากคุณลักษณะของสินค้า/บริการที่ลูกค้าให้ความสำคัญ (Rogers, 2003) มีข้อค้นพบในประเด็นต่างๆ ในงานวิจัยนี้ ดังต่อไปนี้

1. ประโยชน์เชิงเปรียบเทียบ โดยผู้วิจัยนำสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ เปรียบเทียบกับการกู้ยืมนอกระบบ ซึ่งหน่วยงานภาครัฐมีเป้าประสงค์ให้สินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ไปทดแทนความต้องการจำเป็นของประชาชนต่อการกู้ยืมนอกระบบนั้น พบว่า มุมมองความคิดของตัวแทนส่วนราชการและผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ แตกต่างจากผู้กู้ยืมนอกระบบในประเด็นนี้ กล่าวคือ ตัวแทนส่วนราชการและผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ มีความเห็นว่า สินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ มีประโยชน์ (ข้อดี) เหนือกว่าการกู้ยืมนอกระบบ ในเรื่องของการทำธุรกรรมและธุรกิจการเงินที่ถูกกฎหมายเป็นสำคัญ เป็นการทำธุรกรรมการกู้ยืมที่ไม่ต้องปกปิดซ่อนเร้น หรือหวาดกลัวหลบหนีการจับกุมของเจ้าหน้าที่ตำรวจ รวมถึงการที่ผู้กู้ไม่ต้องเผชิญกับการติดตามทวงถามหนี้ที่เป็นภัยคุกคามต่อชีวิตและทรัพย์สิน ในขณะที่ผู้ให้ข้อมูลที่เป็นผู้กู้นอกระบบนั้น กลับให้ความสำคัญต่อประโยชน์ที่สินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ที่เหนือกว่าการกู้ยืมนอกระบบ ในเรื่องของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ต่ำกว่า และไม่ได้ให้ความสำคัญต่อความกังวลเรื่องการทำธุรกรรมที่ผิดกฎหมายของการกู้ยืมนอกระบบและการติดตามทวงถามหนี้ที่เป็นภัยคุกคามอย่างที่ตัวแทนส่วนราชการและผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อไฟโไฟแนนซ์ เน้นย้ำ ซึ่งการที่สินเชื่อไฟโไฟแนนซ์มีอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำนั้น เป็นประเด็นที่ผู้ให้กู้ยืมนอกระบบให้ความสำคัญเช่นเดียวกันกับผู้กู้ยืมนอกระบบ แต่เป็นการให้ความสำคัญในแง่ที่ทำให้ผู้ให้กู้ยืมนอกระบบไม่สนใจที่จะมาจดทะเบียนเพื่อประกอบธุรกิจสินเชื่ออย่างถูกต้องตามกฎหมาย เพราะอัตราดอกเบี้ยไม่มากเพียงพอที่จะจูงใจให้เกิดความสนใจ

2. ความเข้ากันได้ ซึ่งพิจารณาจากความสอดคล้องของนวัตกรรมกับคุณค่า ประสบการณ์ในอดีต และความต้องการจำเป็นที่ผู้กู้ยืมนอกระบบในปัจจุบันนั้น พบว่า สินเชื่อไฟโไฟแนนซ์มีความไม่สอดคล้องกับประสบการณ์และคุณค่าที่ผู้กู้ยืมนอกระบบให้แก่การกู้ยืมนอกระบบ ในด้านความถี่ในการชำระคืน ซึ่งผู้กู้ยืมนอกระบบ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มที่เป็นพ่อค้าแม่ค้า ได้รับรายได้เป็นรายวัน ดังนั้น ประสบการณ์ความสะดวกที่ผู้กู้กลุ่มนี้ให้ความสำคัญคือการจ่ายชำระคืนเป็นรายวัน สอดคล้องกับกระแสเงินสดรับเข้าตามอาชีพ นอกจากนี้ ยังมีประเด็นของความรวดเร็วในการอนุมัติเงินกู้ ซึ่งเป็นจุดเด่นที่สำคัญของการให้กู้ยืมนอกระบบที่สอดคล้องกับความ

ต้องการจำเป็นของผู้ขอกู้ยืมที่มักกู้ยืมนอกระบบเนื่องจากเหตุผลเงิน ดังนั้น จึงไม่สามารถมีเวลารอคอยการอนุมัติเงินกู้จากการกู้ยืมในระบบได้

แต่อย่างไรก็ตาม ธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์สร้างประสบการณ์ใหม่ในการจ่ายชำระคืนหนี้ที่สอดคล้องกับพัฒนาการเทคโนโลยีการเงิน โดยการรับชำระหนี้ผ่านระบบธนาคารออนไลน์ (Mobile banking) ที่ช่วยให้ผู้กู้และผู้ให้กู้มีความสะดวกสบายในการทำธุรกรรมและการติดตามความถูกต้องสม่ำเสมอในการชำระหนี้ และ สินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ ยังสร้างประสบการณ์การชำระคืนสินเชื่อบุคคลแบบลดต้นลดดอก กล่าวคือ มูลค่าชำระหนี้รายเดือนที่ผู้กู้นำส่งแก่ผู้ให้กู้ มีทั้งส่วนที่เป็นเงินต้นและดอกเบี้ย ซึ่งการกู้ยืมนอกระบบ จำนวนเงินที่ผู้กู้ส่งให้กับผู้ให้กู้ยืมนอกระบบจะเป็นยอดดอกเบี้ยเพียงอย่างเดียว ส่งผลให้ยอดเงินต้นที่ผู้กู้ยืมมา จึงไม่ลดลง แม้จะผ่อนมานาน ด้วยเหตุที่ว่า ส่วนใหญ่ผู้ให้กู้นอกระบบจะทำความเข้าใจกับผู้กู้ว่า จะคิดคำนวณเป็นการคืนเงินต้นก็ต่อเมื่อผู้กู้จ่ายชำระคืนทั้งจำนวนในคราวเดียวเท่านั้น

3. ความสลับซับซ้อน ซึ่งวัดจากความยากง่ายในการทำความเข้าใจต่อการกู้ยืมและชำระคืนหนี้สำหรับสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ พบว่า การที่สพช. กำหนดให้ผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์จัดทำตารางจ่ายชำระคืน สำหรับยอดเงินต้นในระดับต่างๆ ช่วยให้ผู้ประกอบการนำตารางนี้ไปเสนอต่อผู้ขอกู้ ทำให้ผู้ขอกู้ทราบได้โดยง่ายว่า หากตนเองมียอดเงินกู้ยืม จะต้องมีการชำระคืนรายเดือนเป็นเท่าไร และเมื่อผู้ขอกู้ยืมได้นำข้อมูลเกี่ยวกับสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ไปซักถามกับผู้ให้ข้อมูลที่เป็นผู้กู้นอกระบบอยู่ในปัจจุบัน ก็พบว่า ผู้ให้ข้อมูลสามารถเข้าใจได้อย่างรวดเร็ว ดังนั้น สามารถสรุปได้ว่า สินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ไม่มีความซับซ้อนยุ่งยากในการทำความเข้าใจ

4. การทดลองใช้ ผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ทุกราย ใช้วิธีการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและให้มีการทดลองใช้บริการสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ โดยเริ่มต้นจากการให้กู้ครั้งแรกในจำนวนเงินที่ไม่สูงมาก และหากผู้กู้มีความสม่ำเสมอในการชำระคืน ผู้ประกอบการจึงขยายวงเงินกู้ให้มากขึ้น ดังนั้นจึงกล่าวได้ว่า ผู้ที่มีความต้องการจำเป็นใช้เงินกู้ได้มีการทดลองใช้บริการสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ ภายใต้การวางแผนดำเนินการของผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ ในขณะเดียวกัน ผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ก็ได้ทดลองประสิทธิภาพระบบการบริหารจัดการสินเชื่อของตนเอง และทดสอบตลาดสินเชื่อที่เพิ่งเริ่มต้นธุรกิจด้วย

5. การสังเกตผลการใช้ของผู้อื่น ข้อมูลที่ได้รับจากผู้ประกอบการสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ ทำให้ทราบว่ามีการกระจายตัวของผู้ขอกู้ในลักษณะ บอกกันปากต่อปาก (word of mouth) ทั้งในกลุ่มองค์กร หรือชุมชนเดียวกัน และข้ามกลุ่มองค์กรหรือชุมชนด้วย ดังนั้น จึงกล่าวได้ว่า มีกระบวนการสังเกตผลการใช้ของผู้กู้อย่างก่อนหน้า ของผู้กู้อย่างใหม่ และมีการกระจายผลการใช้ด้วยการบอกต่อ ซึ่งเป็นวิธีการประชาสัมพันธ์สินค้าที่มีประสิทธิภาพอย่างยิ่งสำหรับสินค้า/บริการใหม่ๆ

จากผลการศึกษาข้างต้น จะเห็นได้ว่า คุณสมบัติบางประการของสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ ประกอบด้วย ความสลับซับซ้อน การทดลองใช้ และการสังเกตผลการใช้ของผู้อื่น มีแนวโน้มที่จะเป็นปัจจัยที่ทำให้การแพร่กระจายธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ เป็นไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ ตามที่โรเจอร์ (Rogers, 2003: 221) ได้อธิบายไว้ว่า อัตราการยอมรับนวัตกรรมใดๆ ขึ้นอยู่กับคุณลักษณะ 5 ประการของนวัตกรรมนั้นดังที่ได้ระบุไว้ก่อนหน้า แต่อย่างไรก็ตาม ยังพบว่า มีคุณสมบัติบางอย่างเป็นอุปสรรคขัดขวางต่ออัตราการยอมรับสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์

ได้แก่ ความสอดคล้องตรงกันของคุณสมบัติที่เป็นประโยชน์เชิงเปรียบเทียบของสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์กับการกู้ยืม นอกระบบระหว่างผู้ให้บริการและผู้ใช้บริการ และความเข้ากันได้ของสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์กับคุณค่า ประสิทธิภาพ ในอดีตและความต้องการจำเป็นของผู้กู้ ดังนั้น หากหน่วยงานภาครัฐที่สนับสนุนการดำเนินการธุรกิจสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์และผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ต้องการให้เกิดการขยายวงกว้างให้สินเชื่อบุคคลเพื่อทดแทน การกู้ยืมนอกระบบ จึงควรให้ความสำคัญในการขจัดปัจจัยที่เป็นอุปสรรคขัดขวางการยอมรับนวัตกรรม เพื่อให้ บรรลุเป้าหมายการส่งเสริมการให้สินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ ทดแทนการกู้ยืมนอกระบบ

ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

ข้อเสนอแนะสำหรับหน่วยงานภาครัฐที่สนับสนุนการดำเนินการธุรกิจสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์

1. ควรพิจารณาทบทวนข้อเสนอแนะของผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ ได้แก่ การจัดทำศูนย์ ข้อมูลลูกหนี้ธุรกิจพิโกไฟแนนซ์ การประสานงานเพื่อเชื่อมต่อข้อมูลลูกหนี้ธุรกิจพิโกไฟแนนซ์กับข้อมูลของบริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด การประสานงานกับกรมสรรพากรเกี่ยวกับอากรแสตมป์ การพิจารณาเพิ่มประเภท หลักประกันที่เหมาะสมกับลักษณะและมูลหนี้ของธุรกิจสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ การเพิ่มรูปแบบใบอนุญาต
2. การยกระดับการประชาสัมพันธ์ธุรกิจสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ ให้เข้าถึงประชาชนโดยทั่ว และนำเสนอ ประเด็นที่ตรงกับความสนใจของประชาชนที่มีความต้องการเงินกู้ในรูปแบบพิโกไฟแนนซ์

ข้อเสนอแนะ สำหรับผู้ประกอบการสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์

1. ควรมีความระมัดระวังเกี่ยวกับการผิมนัดชำระหนี้ของลูกค้า เนื่องจากผู้กู้ยืมนอกระบบมีพฤติกรรมชำระ หนี้ล่าช้ากว่าที่กำหนด และจะได้รับการผ่อนผันจากผู้ให้กู้นอกระบบเป็นประจำ ซึ่งเป็นวิธีที่ผู้กู้กลุ่มนี้มีความเคยชิน ดังนั้น ควรมีการทำความเข้าใจกับผู้กู้ให้ชัดเจน โดยมีความเข้าใจที่ตรงกันก่อน
2. เพื่อให้การดำเนินการต่อไปได้โดยประสบความสำเร็จและต่อเนื่อง ผู้ประกอบการสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ ควรมีระบบการวิเคราะห์ความเสี่ยงผิมนัดชำระหนี้ ทั้งในภาพรวมและรายบุคคล

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรมีการศึกษาวิจัยปัจจัยสู่ความสำเร็จของสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ ในมุมมองของผู้กู้ยืมสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ เพื่อให้ความคิดเห็นต่อธุรกิจสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ได้รับข้อมูลอย่างครบถ้วนรอบด้านยิ่งขึ้น
2. เพื่อส่งเสริมการประกอบธุรกิจสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ซึ่งเป็นสินเชื่อบุคคล ให้ประสบความสำเร็จ ควรมีการ ทำวิจัยเพื่อพัฒนาตัวบ่งชี้ทางจิตวิทยาเกี่ยวกับพฤติกรรมการกู้ยืมและชำระคืน ซึ่งผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อพิโกไฟแนนซ์ จะสามารถนำมาใช้เป็นส่วนหนึ่งของการพิจารณาปล่อยสินเชื่อ

บรรณานุกรม

- กัญธรส โล่ห์สกุล. 2551. **ปัจจัยสู่ความสำเร็จในการทำงานของพนักงานตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย**. สารนิพนธ์ บธ.ม. (การตลาด). กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- กัญญาพัชร บำรุงกิจ. 2552. **ปัจจัยสู่ความสำเร็จในการเป็นผู้ประกอบการร้านขายหนังสือในเขตกรุงเทพมหานคร**. สารนิพนธ์ บธ.บ. (การตลาด). กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
- จิตาภา แจ่มจันทร์ชนก. 2554. **ปัจจัยสู่ความสำเร็จของผู้ประกอบการค้าปลีกเสื้อผ้าผู้หญิงในตลาดนัดจตุจักร**. สารนิพนธ์ บธ.บ. (การตลาด). กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- จิรัฐ ขวนชม และ นงลักษณ์ โพธิ์ไพจิตร. กันยายน – ธันวาคม 2557. **ปัจจัยสู่ความสำเร็จในการบริหารธุรกิจการท่องเที่ยวของธุรกิจนำเที่ยว ภูมิศึกษา ธุรกิจนำเที่ยว ในเขตกรุงเทพมหานคร**. วารสารวิจัย มสท. สาขามนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์. 1(3): 1 – 16. ISSN 1905-2847.
- ชาคริยา สุดดี. 2551. **ปัจจัยสู่ความสำเร็จของผู้ประกอบการร้านขายยาในเขตกรุงเทพมหานคร**. สารนิพนธ์ บธ.บ. (การจัดการ). กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- พิสิทธิ์ พิพัฒน์โกคากุล. มีนาคม – เมษายน 2549. **ปัจจัยสู่ความสำเร็จในบริการที่เป็นเลิศ. Productivity World เพื่อการเพิ่มผลผลิต**. 11(61): 54 – 56. ISSN 0859-4139.
- สารนิเทศกระทรวงการคลัง,กลุ่ม สำนักงานปลัดกระทรวงการคลัง. 2560. **งานเปิดตัวการแก้ไขหนี้นอกระบบอย่างบูรณาการและยั่งยืน**. **ข่าวกระทรวงการคลัง**. ฉบับที่ 17/2560 ลงวันที่ 1 มีนาคม 2560.
- สนธิยา ชูจจร. 2546. **ปัจจัยสู่ความสำเร็จของตัวแทนประกันชีวิต บริษัท ออยุธยา อลิอันซ์ ซีพี ประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)**. สารนิพนธ์ บธ.ม. (การจัดการ). กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- สุธิดา สุกนธปฏิภาค. 2549. **ปัจจัยสู่ความสำเร็จของพนักงานบริษัท ธนชาติประกันชีวิต จำกัด**. สารนิพนธ์ บธ.ม. (การจัดการ). กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- สุขศิริ จินตนาวิสันต์. 2551. **ปัจจัยสู่ความสำเร็จในการประกอบธุรกิจค้าส่งเสื้อผ้าเด็กสำเร็จรูปในย่านไอบี**. สารนิพนธ์ บธ.ม. (การจัดการ). กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- สำนักนโยบายพัฒนาระบบการเงินภาคประชาชน. มปป. **คู่มือประชาชน เรื่อง การขออนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อรายย่อยระดับจังหวัดภายใต้การกำกับ (สินเชื่อพีโกไฟแนนซ์)**. สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง.

ประกาศกระทรวงการคลัง เรื่อง กิจการที่ต้องขออนุญาตตามข้อ ๕ แห่งประกาศของคณะปฏิวัติ ฉบับที่ ๕๘ (เรื่อง สิ้นเชื่อรายย่อยระดับจังหวัดภายใต้การกำกับ). (2559, 14 ตุลาคม). **ราชกิจจานุเบกษา**. 133 ตอนพิเศษ 236 ง. หน้า 5-11.

ประกาศสำนักงานเศรษฐกิจการคลัง เรื่อง การกำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขในการประกอบธุรกิจสินเชื่อ รายย่อยระดับจังหวัดภายใต้การกำกับ. (2559, 22 พฤศจิกายน). **ราชกิจจานุเบกษา**. 133 ตอนพิเศษ 269 ง. หน้า 27-30.

Besanko, D., David D., Mark S.; and Schafer, S. 2013. *Economics of Strategy*. 6th ed. Singapore: John Wiley & Sons Singapore Pte. Ltd.

Carter, N., Bryant-Lukosius, D., DiCenso, A. Blythe, J. & Neville, A. (2014). The use of triangulation in qualitative research. *Oncology Nursing Forum*, 41(5), 545-547. doi: 10.1188/14.ONE.545-547.

Rogers, E. 2003. *Diffusion of Innovations*. 5th ed. NY: Free Press.

Thompson, A., Peteraf, M., Gamble, J., & Strickland III, A. 2014. *Crafting and Executing Strategy: The Quest for Competitive Advantage Concepts and Cases*. 19th ed. Singapore: McGraw-Hill Education.

ประวัติการทำงานและการศึกษา

1. ชื่อ - นามสกุล (ภาษาไทย) ปิยดา สมบัติวัฒนา
(ภาษาอังกฤษ) Piyada Sombatwattana

เพศ หญิง ปีพ.ศ.ที่เกิด 2511

2. การทำงาน

ตำแหน่งปัจจุบัน ผู้ช่วยศาสตราจารย์
สถานที่ทำงาน ภาควิชาบริหารธุรกิจ คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
ที่อยู่ 114 สุขุมวิท 23 แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์ 02-169-1016 โทรศัพท์มือถือ 081-813-6006
e-mail piyada@swu.ac.th

3. ประวัติการทำงาน

2560 - ปัจจุบัน	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ สถาบันวิจัยพฤติกรรมศาสตร์
2545 - 2560	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ภาควิชาบริหารธุรกิจ คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
2541 - 2545	อาจารย์ ประจำภาควิชาบริหารธุรกิจ คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
2539 - 2541	เจ้าหน้าที่บริหารการเงินอาวุโส ฝ่ายบริหารเงิน บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ ไอเอฟซีที ไฟแนนซ์ จำกัด (มหาชน)
2537 - 2539	อาจารย์ ประจำคณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยนเรศวร
2535 - 2537	เจ้าหน้าที่บริหารการเงิน ฝ่ายวางแผนและบริหารการเงิน บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

4. ที่อยู่ที่สามารถติดต่อได้สะดวก

เลขที่ 109/21 ถนน กาญจนานิเชก 20 แขวง สะพานสูง เขต สะพานสูง
จังหวัด กรุงเทพฯ รหัสไปรษณีย์ 10250
โทรศัพท์ 02-140-0530

5. ประวัติการศึกษา

ปีที่จบ การ ศึกษา	ระดับ ปริญญา	อักษรย่อปริญญา / ชื่อเต็ม	สาขาวิชา	ชื่อสถาบัน	ประเทศ
2533	ปริญญาตรี	บช.บ. บัญชี บัณฑิต เกียรตินิยม อันดับหนึ่ง	การบัญชี	มหาวิทยาลัยเชียงใหม่	ไทย
2535	ปริญญาโท	พบ.ม. พัฒน บริหารศาสตร มหาบัณฑิต	บริหารธุรกิจ (การจัดการ การเงิน)	สถาบันบัณฑิตพัฒน บริหารศาสตร์	ไทย
2536	ปริญญาตรี	ศ.บ. เศรษฐศาสตร บัณฑิต	เศรษฐศาสตร์	มหาวิทยาลัยสุโขทัย ธรรมมาธิราช	ไทย
2545	ปริญญาโท	วท.ม. วิทยาศาสตร์ มหาบัณฑิต	การเงิน	จุฬาลงกรณ มหาวิทยาลัย	ไทย
2554	ปริญญาเอก	วท.ด. วิทยา ศาสตรดุษฎี บัณฑิต	การวิจัย พฤติกรรม ศาสตร์ประยุกต์	มหาวิทยาลัย ศรีนครินทรวิโรฒ	ไทย

6. สาขาวิชาที่มีความชำนาญพิเศษ การเงิน (Finance) เศรษฐศาสตร์เชิงพฤติกรรม (Behavioral economics)

7. ผลงานทางวิชาการ

7.1 ตำราและเอกสารประกอบการสอน

ปิยดา สมบัติวัฒนา. (2544). **ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับธุรกิจ**. ตำรา. เอกสารอัดสำเนา.

ปิยดา สมบัติวัฒนา. (2544). **เศรษฐศาสตร์เบื้องต้น**. เอกสารประกอบการสอน. เอกสาร
อัดสำเนา.

7.2 งานวิจัยที่ทำเสร็จแล้ว (เป็นผู้วิจัยหรือหัวหน้าโครงการวิจัย)

ปิยดา สมบัติวัฒนา และ ชวัลลักษณ์ คุณาธิกรกิจ. (2556). **ความคิดเห็นของนิสิตที่มีต่อ
การจัดการเรียนการสอนวิชาสัมมนาทางบริหารธุรกิจ คณะสังคมศาสตร์
มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ**. ได้รับเงินสนับสนุนจากเงินรายได้คณะ
สังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ปีงบประมาณ 2555 การเผยแพร่
จัดทำเป็นเอกสารอัดสำเนา

- ปิยดา สมบัติวัฒนา. (2557). **แบบจำลองความสัมพันธ์เชิงสาเหตุพฤติกรรมหลักเสี่ยงการก่อหนี้ของครู สังกัดสำนักงานคณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐาน เขตพื้นที่การศึกษากรุงเทพมหานคร.** ได้รับเงินสนับสนุนการวิจัยจากสำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัยและมหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ *ทุนพัฒนาศักยภาพในการทำงานวิจัยของอาจารย์รุ่นใหม่ ประจำปีงบประมาณ 2555*
- ปิยดา สมบัติวัฒนา และชวัลลักษณ์ คุณาธิกรกิจ. (2556). **ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการวางแผนการเงินเพื่อวัยเกษียณ กรณีคนไทยวัยทำงานที่พักอาศัยในเขตเมือง.** ได้รับเงินสนับสนุนการวิจัยจากงบประมาณเงินรายได้ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ (เงินรายได้คณะสังคมศาสตร์ ประจำปีงบประมาณ 2556)
- ปิยดา สมบัติวัฒนา. (2559). **การศึกษาการคิดเชิงบัญชีด้วยการทบทวนวรรณกรรมอย่างเป็นระบบ.** ได้รับเงินสนับสนุนการวิจัยจากงบประมาณเงินรายได้ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ (เงินรายได้คณะสังคมศาสตร์ ประจำปีงบประมาณ 2557)

7.3 งานวิจัยที่ทำเสร็จแล้ว (เป็นผู้ร่วมวิจัย/ผู้ช่วยวิจัย)

- ชวัลลักษณ์ คุณาธิกรกิจ และปิยดา สมบัติวัฒนา. (2557). **ปัจจัยที่เกี่ยวข้องในการดำเนินกิจการเพื่อสังคม: ธุรกิจการศึกษา ธุรกิจการท่องเที่ยว ธุรกิจการเกษตร และธุรกิจสิ่งพิมพ์.** ได้รับเงินสนับสนุนการวิจัยจากงบประมาณเงินรายได้ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ (เงินรายได้คณะสังคมศาสตร์ ประจำปีงบประมาณ 2556)
- ดุขฎิ โยเหลา, ปิยดา สมบัติวัฒนา, เฉลิมรัตน์ จันทระเดชา, ฐาศุภร์ จันประเสริฐ, ปิยะรัตน์ ธรรมพิทักษ์ และนำชัย ศุภฤกษ์ชัยกุล. (2558) **โครงการสำรวจความพึงพอใจของพนักงานการทางพิเศษแห่งประเทศไทย.** ได้รับเงินสนับสนุนจากการทางพิเศษแห่งประเทศไทย.
- ดุขฎิ โยเหลา, ปิยดา สมบัติวัฒนา, เฉลิมรัตน์ จันทระเดชา, ฐาศุภร์ จันประเสริฐ, ปิยะรัตน์ ธรรมพิทักษ์ และนำชัย ศุภฤกษ์ชัยกุล. (2558) **โครงการสำรวจความผูกพันของพนักงานต่อการทางพิเศษแห่งประเทศไทย.** ได้รับเงินสนับสนุนจากการทางพิเศษแห่งประเทศไทย.
- ปิ่นมณี วงศ์ปิ่นเพชร, ตรีทิพย์ บุญแย้ม, และ ปิยดา สมบัติวัฒนา (2558) **โครงการพัฒนาเครื่องมือสำหรับการประเมินสมรรถนะการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคลภาครัฐ.** ได้รับเงินสนับสนุนจากสำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน