



หนังสือระบบ : ปฏิบัติการ และความสัมพันธ์ระหว่างลูกหนี้ และเจ้าหนี้ของผู้ประกอบการในพื้นที่  
ชายหาดบางแสน



เพ็ญญา บำรุงผล

คุณฉันทิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต

สาขาวิชาไทยศึกษา

คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา

2566

ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยบูรพา

หัวข้อระบบ : ปฏิบัติการ และความสัมพันธ์ระหว่างลูกหนี้ และเจ้าหนี้ของผู้ประกอบการในพื้นที่  
ชายหาดบางแสน



เพ็ญภา บำรุงผล

คุณูปนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต  
สาขาวิชาไทยศึกษา  
คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา  
2566  
ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยบูรพา

Informal debt: the operations and relationships between debtors and creditors of entrepreneurs at  
Bangsaen Beach



PENNAPHA BUMRUNGPHON

A DISSERTATION SUBMITTED IN PARTIAL FULFILLMENT OF  
THE REQUIREMENTS FOR DOCTOR DEGREE OF PHILOSOPHY

IN THAI STUDIES

FACULTY OF HUMANITIES AND SOCIAL SCIENCES

BURAPHA UNIVERSITY

2023

COPYRIGHT OF BURAPHA UNIVERSITY

คณะกรรมการควบคุมคุณวุฒินิพนธ์และคณะกรรมการสอบคุณวุฒินิพนธ์ได้พิจารณาคุณวุฒิ  
นิพนธ์ของ เพ็ญภา บำรุงผล ฉบับนี้แล้ว เห็นสมควรรับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร  
ปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาไทยศึกษา ของมหาวิทยาลัยบูรพาได้

คณะกรรมการควบคุมคุณวุฒินิพนธ์

คณะกรรมการสอบคุณวุฒินิพนธ์

อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก

.....  
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เทพพร มั่งธานี)

อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม

.....  
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ธนิต โตอดิเทพย์)

..... ประธาน  
(รองศาสตราจารย์ ดร.อภิศักดิ์ ชีระวิสิทธิ์)

..... กรรมการ  
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ธนิต โตอดิเทพย์)

..... กรรมการ  
(รองศาสตราจารย์ ดร.ฐิติวรรณ ศรีเจริญ)

..... กรรมการ  
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชัยณรงค์ ศรีมันตะ)

..... กรรมการ  
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เทพพร มั่งธานี)

..... คณบดีคณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์  
(รองศาสตราจารย์ ดร. สุชาดา พงศ์กิตติวิบูลย์)

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.....

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยบูรพา อนุมัติให้รับคุณวุฒินิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของ  
การศึกษาตามหลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาไทยศึกษา ของมหาวิทยาลัยบูรพา

..... คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย  
(รองศาสตราจารย์ ดร.วิวัฒน์ แจ่มเยี่ยม)

วันที่.....เดือน.....พ.ศ.....

62810095: สาขาวิชา: ไทยศึกษา; ปร.ศ. (ไทยศึกษา)

คำสำคัญ: หนี้นอกระบบ, เจ้าหนี้นอกระบบ, ลูกหนี้นอกระบบ, เครือข่ายทางสังคม

เพ็ญญา บำรุงผล : หนี้นอกระบบ : ปฏิบัติการ และความสัมพันธ์ระหว่างลูกหนี้ และ เจ้าหนี้ของผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน. (Informal debt: the operations and relationships between debtors and creditors of entrepreneurs at Bangsaen Beach) คณะกรรมการควบคุมคดียุติพันธ์: เทพพร มังธานี, ธนิต โตคติเทพย์ ปี พ.ศ. 2566.

การศึกษาวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาปัจจัยภูมิหลัง วิถีชีวิต และเครือข่ายทางสังคมที่ก่อให้เกิดหนี้นอกระบบของผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน 2) เพื่อศึกษาระบบปฏิบัติระหว่างลูกหนี้และเจ้าหนี้นอกระบบรวมทั้งผู้ที่เกี่ยวข้องของลูกหนี้ 3) เพื่อวิเคราะห์ความสัมพันธ์ทางสังคมของลูกหนี้ และเจ้าหนี้นอกระบบในบริบทที่ไม่เป็นทางการ และ 4) แนวทางการส่งเสริมวิถีชีวิต และเครือข่ายสังคม เพื่อลดปัญหาภาวะหนี้นอกระบบ ของผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน จังหวัดชลบุรี ใช้วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) กลุ่มผู้ให้ข้อมูลคือ เจ้าหนี้ที่สินเชื่อโครงการประชาชน ธนาคารออมสิน สาขาหนองมน จำนวน 2 คน และผู้ประกอบการร้านค้าบริเวณชายหาดบางแสน จำนวน 20 คน รวมทั้งสิ้น 22 คน เก็บข้อมูลด้วยวิธีการสังเกต การสัมภาษณ์ และการวิเคราะห์เจ้าหนี้นอกระบบโดยศึกษาจากข้อมูลทุติยภูมิ จากนั้นนำเสนอผลการวิจัยแบบพรรณนาวิเคราะห์

ผลการวิจัย พบว่า 1) ปัจจัยภูมิหลังของผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นเจ้าของคนเดียว มาจากการเริ่มต้นด้วยตนเองและดำเนินการมากกว่า 30 ปี สาเหตุที่เป็นหนี้นอกระบบ เพราะต้องรับผิดชอบหลักในครอบครัว ทำให้รายได้ไม่เพียงพอกับรายจ่าย 2) ระบบปฏิบัติของเจ้าหนี้นอกระบบ จะให้ลูกหนี้ผ่อนส่งทั้งต้นและดอกเบี้ยเป็นรายวัน โดยลูกหนี้ต้องผ่อนส่งรายวันตามข้อตกลง และหากลูกหนี้ไม่มีปัญหาในการผ่อนส่ง เจ้าหนี้จะให้ลูกหนี้กู้ต่อเนื่องได้ต่อไป 3) ความสัมพันธ์ของเจ้าหนี้กับลูกหนี้ จะมีทั้งเจ้าหนี้เงินกู้นอกระบบ และเจ้าหนี้ขายสินค้าเงินเชื่อ และ 4) แนวทางช่วยลดภาระการก่อหนี้นอกระบบ คือ ส่งเสริมให้ผู้ประกอบการ สร้างประวัติทางการเงินที่ดี เพื่อสามารถกู้เงินในโครงการธนาคารประชาชนได้ และการจัดตั้งเป็นกองทุนชุมชนผู้ประกอบการ โดยรับฝาก และผ่อนเงินกู้แบบรายวัน รวมถึงการจัดทีมงานช่วยสร้างระบบการขายผ่านออนไลน์ เพื่อเพิ่มยอดขายได้ทางหนึ่ง ทั้งนี้ปัญหาการกู้เงินนอกระบบคงแก้ไขยาก เนื่องจากลูกหนี้เคยชินกับวิถีชีวิตการกู้เงินนอกระบบ โดยต้องการได้รับเงินก้อน และยินยอมผ่อนส่งเงินต้นและดอกเบี้ยแบบรายวันให้กับเจ้าหนี้ต่อไป



62810095: MAJOR: THAI STUDIES; Ph.D. (THAI STUDIES)

KEYWORDS: Informal debt, Informal Creditors, Informal Debtors, Social Network

PENNAPHA BUMRUNGPHON : INFORMAL DEBT: THE OPERATIONS AND RELATIONSHIPS BETWEEN DEBTORS AND CREDITORS OF ENTREPRENEURS AT BANGSAEN BEACH. ADVISORY COMMITTEE: THEPPORN MUNGTHANEE, Ph.D. TANIT TOADITHEP, Ph.D. 2023.

The objectives of this study are to (1) study the background, lifestyle and social network which effectuate the informal debt of entrepreneurs in Bangsaen Beach, (2) study the operations between the creditors and debtors including relatives and family (3) analyze social relationships between the creditors and debtors, and (4) perceive guidance to enhance the quality of their life and social network and diminish the informal debt issues of entrepreneurs in Bangsaen Beach. The tool used in this study is documentary research analyzed with secondary source and interview. The key informants were overall 22 people as follows: 2 loan officers of “People Bank Project” of Government Savings Bank (GSB) in Nongmon Branch and 20 entrepreneurs in Bangsaen Beach.

The results reveal that (1) most of entrepreneurs in Bang Saen has solely operated their own company over 30 years. Besides, they necessitate getting in debt as insufficient income to provide their family. (2) In the process of being in informal debt, the debtors are required to pay by installment including compound interest and principal day by day. Provided that the debtors proceed consecutively with installment plan without lateness and procrastination, the creditors will approve of their later loan. (3) The relationships between the debtors and creditors can be categorized as follows: the informal loan payable debtor and the credit sales payable debtor. (4) guidance to diminish the informal debt issues is to ameliorate financial statement of the entrepreneurs for loaning in “People Bank Project”, and institute community fund of the entrepreneurs by receiving the deposit and day-by-day installment and appoint the sales marketing team to bolster up the sales figures via online channels. Nevertheless, the informal debt issues might be arduous to be solved; the debtors are accustomed to being in debt.





## กิตติกรรมประกาศ

คุษฎีนิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยความกรุณาและความเมตตาจากผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. เทพพร มังธานี อาจารย์ที่ปรึกษาหลักและผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ธนิต โตคติเทพ อาจารย์ที่ปรึกษา ร่วมที่ให้การแนะนำและสนับสนุนข้าพเจ้าด้วยดีเสมอมา และขอขอบพระคุณอาจารย์ประจำสาขาและผู้ทรงคุณวุฒิทุกท่านที่ประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้และถ่ายทอดประสบการณ์ดีๆให้แก่ข้าพเจ้าตลอดหลักสูตรการศึกษา ขอขอบคุณนางสาวปัญญลักษณ์ ควรรเอี่ยม(พี่อ้อย) เจ้าหน้าที่บริหารงานสาขาไทยศึกษาที่คอยประสานงาน ให้คำแนะนำ ดูแล และให้ความช่วยเหลือด้านเอกสาร ข้อมูลต่างๆอย่างเต็มกำลังมาโดยตลอด และขอขอบคุณรุ่นพี่รุ่นน้องทุกคนทั้งชาวไทยและชาวจีนที่เป็นกัลยาณมิตรที่ดีคอยช่วยเหลือ ให้คำปรึกษา และเป็นกำลังใจที่ดีให้กันและกันมาโดยตลอด

ขอบพระคุณผู้วิจัยและผู้เขียนเจ้าของผลงานทุกท่านที่ข้าพเจ้าได้ทำการศึกษาค้นคว้าและนำมาสังเคราะห์ข้อมูล ตลอดจนผู้ให้สัมภาษณ์ทั้ง 22 ท่านที่สละเวลาอันมีค่ามาร่วมให้ข้อมูลแก่ข้าพเจ้าอย่างเต็มใจและมุ่งหวังว่าจะเกิดประโยชน์สูงสุด จนเกิดเป็นคุษฎีนิพนธ์ฉบับนี้

อนึ่ง ผู้วิจัยหวังว่า คุษฎีนิพนธ์ฉบับนี้จะมีประโยชน์ต่อบุคคลอื่น สังคม และประเทศชาติไม่มากนักน้อย จึงขอมอบส่วนดีทั้งหมดนี้ ให้แก่ครูบาอาจารย์ทุกท่านทุกระดับการศึกษาของข้าพเจ้า และขอมอบความกตัญญูทวาทิตาคคุณ แต่บิดา(ผู้ล่วงลับ) มารดาทั้งสองท่านที่อบรมสั่งสอนข้าพเจ้ามาจนทุกวันนี้ และครอบครัวบำรุงผลทุกคนที่คอยสนับสนุนให้กำลังใจตลอดมา ขอขอบคุณเฟื่องฟู(แมว)ที่เป็นกำลังใจและเป็นเพื่อนนั่งเขียนงานทุกช่วงเวลากับข้าพเจ้า และท้ายสุดนี้ขอมอบอานิสงส์ทุกประการที่จะเกิดจากคุษฎีนิพนธ์ฉบับนี้แก่คุณยายฉลวย บำรุงผล บุคคลที่มีพระคุณสูงสุดในชีวิตของข้าพเจ้า ผู้ที่มีข้าพเจ้าเป็นความหวังและเป็นความภาคภูมิใจ จนเกิดเป็นแรงผลักดันให้ข้าพเจ้าประสบความสำเร็จในทุกวันนี้

เฟื่องฟู บำรุงผล

## สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย .....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ .....	ฉ
กิตติกรรมประกาศ .....	ช
สารบัญ .....	ฅ
บทที่ 1 .....	1
บทนำ.....	1
1. ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหาการวิจัย .....	1
2. คำถามวิจัย.....	8
3. วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	8
4. ขอบเขตของการวิจัย .....	8
5. ข้อจำกัดในการวิจัย .....	11
6. นิยามศัพท์เฉพาะ.....	11
7. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	13
บทที่ 2 .....	14
ทบทวนวรรณกรรม .....	14
1. บริบทของภูมิหลังและวิถีชีวิต .....	14
2. บริบทของเครือข่ายทางสังคม .....	18
3. บริบทของหุ่นนอกระบบในสังคมไทย.....	21
4. บริบทชายหาดบางแสน จังหวัดชลบุรี .....	51
5. ผู้ประกอบการร้านค้าชายหาดบางแสน จังหวัดชลบุรี.....	55
6. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง .....	71

7. กรอบแนวคิด .....	84
บทที่ 3 .....	85
วิธีการดำเนินการวิจัย.....	85
1. กระบวนทัศน์ที่ใช้เป็นวิธีวิทยาในการวิจัย.....	85
2. ขั้นตอนในการดำเนินการวิจัย.....	86
บทที่ 4 .....	93
ผลการศึกษา .....	93
1. ปัจจัยภูมิหลัง วิถีชีวิต และเครือข่ายทางสังคมที่ก่อให้เกิดหนี้นอกระบบของผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน .....	94
2. ระบบปฏิบัติการระหว่างลูกหนี้และเจ้าหนี้นอกระบบรวมทั้งผู้ที่เกี่ยวข้องของลูกหนี้.....	143
3. วิเคราะห์ความสัมพันธ์ทางสังคมของลูกหนี้ และเจ้าหนี้นอกระบบในบริบทที่ไม่เป็นทางการ .....	159
4. แนวทางการส่งเสริมวิถีชีวิต และเครือข่ายสังคม เพื่อลดปัญหาภาวะหนี้นอกระบบของผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน จังหวัดชลบุรี .....	163
5. นโยบายโครงการธนาคารประชาชน ก้นการเข้าถึงของผู้ประกอบการชายหาดบางแสน ....	170
บทที่ 5 .....	174
สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ .....	174
1. สรุปผล.....	174
2. อภิปรายผล.....	189
3. ข้อเสนอแนะ .....	203
4. ข้อเสนอแนะการวิจัยครั้งต่อไป .....	206
บรรณานุกรม.....	207
ประวัติย่อของผู้วิจัย .....	221

# บทที่ 1

## บทนำ

### 1. ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหาการวิจัย

สังคมในโลกมีหลายระดับ ตั้งแต่ระดับประเทศ ชุมชน และท้องถิ่น ในแต่ละสังคมจะมีความหลากหลายทางสังคมแตกต่างกันตามภูมิภาคของประเทศ และของโลก ซึ่งความหลากหลายของระดับความแตกต่างนี้เกิดจากความแตกต่างกันทางด้านสภาพแวดล้อมที่กำหนด ลักษณะถิ่นที่อยู่อาศัยของมนุษย์ในภูมิภาคต่าง ๆ ทำให้วิถีชีวิต หรือรูปแบบการดำเนินชีวิตแตกต่างกัน จึงเห็นได้ว่าประชาชนที่อยู่ในชุมชนหรือสภาพแวดล้อมเดียวกันมักจะมีวิถีชีวิตคล้าย ๆ กัน เพราะคนในชุมชนมีการเรียนรู้ และการปรับตัวให้เข้ากับสิ่งแวดล้อมนั้น ๆ แต่ในพื้นที่หรือสภาพแวดล้อมอื่น ๆ จะมีวิถีดำเนินชีวิตที่แตกต่างกันออกไป ด้วยเหตุนี้จึงทำให้สังคมในแต่ละพื้นที่ที่มีความหลากหลายที่แตกต่างกัน (ณัฐชยาภรณ์ ธาตุมณี, 2559) โดยลักษณะความแตกต่างของแต่ละบุคคล ขึ้นอยู่กับปัจจัยที่ศึกษา อาทิเช่น ภูมิหลังของบุคคล ที่ผู้ประกอบการแต่ละคนจะมีความแตกต่างกันตามลักษณะส่วนบุคคล เช่น อายุ ระดับการศึกษา ของผู้ประกอบการ อายุของกิจการ ขนาดของกิจการ และประสบการณ์ในการประกอบการ (ขวัญปภัตสร จานทอง, 2557, หน้า 126 – 128) ดังที่ข้อค้นพบใน นอกจากปัจจัยภูมิหลังของผู้ประกอบการที่แตกต่างกันแล้ว ยังส่งผลต่อการมีวิถีชีวิตที่ต่างกัน ดังที่ Webster's New (1994, p.781) อธิบายว่า วิถีชีวิต เป็นการดำเนินชีวิตในภาพรวมของบุคคลซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงลักษณะของบุคคลของแต่ละคนแตกต่างกัน เช่น คนที่มีเชื้อชาติ และศาสนาที่อยู่ร่วมกัน จะมีวิถีชีวิตความเชื่อของคนในชุมชนที่อาศัยอยู่ร่วมกัน แต่มีความแตกต่างกัน และในงานวิจัยของ ขวัญปภัตสร จานทอง (2557) พบว่า ปัจจัยภูมิหลังของผู้ประกอบการที่ต่างกัน ยังมีอิทธิพลต่อการสร้างเครือข่ายทางสังคมส่งผลต่อการเป็นผู้ประกอบการ ซึ่งสาเหตุของปัจจัยภูมิหลัง วิถีชีวิต และการสร้างเครือข่ายทางสังคม จะมีความสัมพันธ์กันเนื่องจากความเป็นเครือข่ายทางสังคม เป็นลักษณะของสัมพันธ์ภาพทางสังคม และความเชื่อมโยงระหว่างปัจเจกบุคคล ซึ่งอาจก่อให้เกิด การเข้าถึงหรือการระดมการสนับสนุนทางสังคมร่วมกัน (WHO, 1984, อ้างใน สำนักงานอิเล็กทรอนิกส์ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา, 2562, หน้า 1) ด้วยเหตุนี้ทำให้คนในสังคมมีการติดต่อสื่อสาร มีการเชื่อมโยงกันทำกิจกรรมกันในสังคม ซึ่งในแต่ละสังคมอาจมีความแตกต่างกันในเรื่องของลักษณะส่วนบุคคล แต่ละคนอาจมีรายได้ไม่เท่ากัน หรือมีการค่าใช้จ่ายแตกต่างกัน เมื่อมาทำกิจกรรมร่วมกัน อาจส่งผลให้บางคนไม่สามารถจ่ายค่าใช้จ่ายนั้น ได้ จึงอาจทำให้ต้องกู้ยืมเงินกับบุคคลในชุมชน หรือบุคคลที่ทำอาชีพให้เงินกู้นอกระบบ ซึ่งจะให้กู้ยืมอย่างง่าย มักไม่ต้อง

ใช้คนค้าประกัน โดยผู้กู้ต้องเสียดำรงดอกเบี้ยที่สูง และบางส่วนสามารถผ่อนส่งต้น และดอกเบี้ย เราจึงเห็นสังคมไทยเกิดปัญหาหนี้นอกระบบกระจายไปทั่วทุกพื้นที่ในประเทศไทยทำให้ปัญหาหนี้ นอกระบบเป็นปัญหาที่น่าสนใจในการศึกษาอย่างมาก (กฤตกร จินดาวัฒน์ 2560)

สำหรับพื้นที่หาดบางแสน อยู่ใน การดูแลของเทศบาลเมืองแสนสุข โดยทั่วไปจะมีชุมชน ทางการศึกษา การท่องเที่ยว และที่พักอาศัย ประชากรส่วนใหญ่มีปัจจัยภูมิหลัง คือ มีอาชีพค้าขาย หรือให้บริการด้านการท่องเที่ยวในบริเวณหาดบางแสน โดยประกอบกิจการสืบทอดจากรุ่นพ่อ/แม่ ทำให้มีประสบการณ์ในการประกอบกิจการมานาน โดยลักษณะของกิจการเป็นเจ้าของคนเดียว ตั้ง เป็นแผงลอย หรือรถเข็น และกระจายการค้าขายโดยรอบบริเวณเทศบาลเมืองแสนสุข สาเหตุที่ ประชากรประกอบอาชีพค้าขาย หรือให้บริการด้านการท่องเที่ยว ได้แก่ อาชีพประมง รับจ้าง และ รวมกิจการที่เกี่ยวข้องเนื่องกับการบริการด้านการท่องเที่ยว เช่น การให้เช่าเตียงผ้าใบ เช่าห่วงยาง เช่า จักรยาน เรือ บานาน่าโบ๊ท สกู๊ตเตอร์ เป็นต้น นอกจากนี้คนในชุมชนที่บริเวณชายหาดบางแสน ยังมีวิถีชีวิตในการทำกิจกรรมความเชื่อจากวัฒนธรรมชุมชนที่ได้รับการสืบทอดกันมา เช่น ประเพณี ทำบุญ และการละเล่นในช่วงวันไหล ตามประเพณีสงกรานต์ ในส่วนของการดำเนินชีวิตใน ภาพรวมของบุคคลซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงลักษณะของบุคคลของแต่ละคนแตกต่างกัน เช่น คนที่มีเชื่อ ชาติ และศาสนาที่อยู่ร่วมกัน จะมีวิถีชีวิตความเชื่อของคนในชุมชนที่อาศัยอยู่ร่วมกัน แต่จะมีความ แตกต่างกันตามปัจจัยภูมิหลังของคนในชุมชนที่แตกต่างกัน แต่ถึงแม้ว่าปัจจัยภูมิหลัง และวิถีชีวิตที่ ต่างกัน แต่สามารถร่วมกันสร้างเครือข่ายทางสังคมได้ เนื่องจากผู้ประกอบการจำเป็นต้องมี สัมพันธภาพทางสังคม ที่เชื่อมโยงกันระหว่างผู้ประกอบการที่มีการติดต่อสื่อสารกัน มีการทำ กิจกรรมร่วมกัน สามารถเข้าถึง และร่วมระดมสนับสนุนทางสังคมในการเป็นผู้ประกอบการ บริเวณชายหาดบางแสนร่วมกัน แต่ทั้งนี้รายได้ของผู้ประกอบการจะมีความแตกต่างกัน บางส่วนมี รายได้น้อยแต่ดำเนินชีวิตเทียบเท่ากับผู้ที่มียาได้มาก ส่งผลให้เกิดปัญหาขาดสภาพคล่องทาง การเงิน มีเงินทุนไม่เพียงพอต่อการประกอบการ ทำให้เลือกใช้วิธีการกู้เงินนอกระบบ เมื่อมี ผู้ประกอบการรายหนึ่งกู้เงินนอกระบบจากนายทุน ก็จะแนะนำออกต่อ และบางส่วนมีพฤติกรรม เลียนแบบกู้เงินนอกระบบเป็นจินนิสัย ส่งผลให้เกิดปัญหาภาวะหนี้สินจากการกู้เงินนอกระบบของ ผู้ประกอบการบางแสนที่มีมาโดยตลอด

จะเห็นได้ว่าสาเหตุของการเป็นหนี้ของผู้ประกอบการที่เกิดขึ้น คือ มีปัญหาขาดสภาพ คล่องทางการเงิน ทำให้มีเงินทุนไม่เพียงพอต่อการประกอบการจึงทำให้ตัดสินใจไปกู้หนี้ยืมสินนอกระบบ เพราะลูกหนี้สามารถทำการตกลงกับเจ้าหนี้ได้ทันทีที่ต้องการเงิน (สำนักงานคุ้มครองสิทธิ และช่วยเหลือทางกฎหมายแก่ประชาชน, 2564) ซึ่งเจ้าหนี้เงินกู้นอกระบบ มีหลายรูปแบบ ได้แก่ 1) เจ้าหนี้ที่อยู่ในเครือข่ายความสัมพันธ์ของลูกหนี้ ซึ่งเจ้าหนี้กลุ่มนี้บางรายไม่คิดอัตราดอกเบี้ยเลย

หรือบางรายคิดอัตราร้อยละ 5 – 10 ต่อเดือน 2) เจ้าหนี้ที่เป็นนายทุนเงินกู้ มีทั้งนายทุนในพื้นที่และนายทุนที่มาจากพื้นที่อื่น จะคิดอัตราดอกเบี้ยตั้งแต่ร้อยละ 5 บาท ถึง 20 บาทต่อครั้ง/ต่อเดือน ซึ่งนายทุนกลุ่มนี้มักมีการทวงหนี้ที่โหดร้าย ซึ่งคนทั่วไปมักเรียกว่า แก๊งค์หมวกกันน็อก ซึ่งคนที่ปฏิบัติหน้าที่ในแก๊งค์หมวกกันน็อก จะมีรายได้ประจำไม่มากนัก แต่จะมีรายได้พิเศษจากค่าคอมมิชชั่นที่ได้จากการทวงหนี้ ประมาณร้อยละ 2 ดังนั้น แก๊งค์นี้จะมีใช้ความรุนแรงในการทวงหนี้จากลูกหนี้ 3) แยกให้กู้ยืมเงิน มักปล่อยเงินกู้ให้กับคนที่ไว้วางใจได้เท่านั้น 4) กลุ่มนายทุนปล่อยกู้ในตลาด กลุ่มนี้จะมีการรวมตัวเป็นกลุ่มแม่ค้าที่ปล่อยกู้เงินภายในตลาด มีทั้งระบบให้กู้และให้ออม คล้ายกับกองทุนหมู่บ้าน และ 5) เจ้าหนี้ที่เป็นเจ้าของกิจการสินค้า เช่น ร้านขายสินค้าทางการเกษตร ให้ลูกค้าซื้อสินค้าเงินเชื่อ เมื่อได้เก็บเกี่ยวผลผลิตออกขายแล้วจึงมาชำระหนี้ให้กับเจ้าหนี้ โดยคิดอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3 – 5 ต่อฤดูกาล (สุรางค์รัตน์ จำเนียรพล, 2557, หน้า 30 – 31)

จากการศึกษาข้างต้น จะเห็นได้ว่าเจ้าหนี้นอกระบบมีหลายประเภท แต่ที่เป็นปัญหาในปัจจุบันอย่างมาก คือ เจ้าหนี้ที่เป็นนายทุนเงินกู้ ที่มักจะจูงใจให้ลูกหนี้ได้เข้าถึงเงินกู้ได้ง่าย แต่จะคิดดอกเบี้ยสูงกว่าที่กฎหมายกำหนด ซึ่งหากลูกหนี้ไม่สามารถชำระหนี้ได้ ลูกหนี้มักจะถูกข่มขู่หรือคุกคามเพื่อบังคับให้คืนเงิน หรือเจ้าหนี้บางราย จะจ้างทนายความร่างสัญญาเพื่อให้ลูกหนี้เซ็นยินยอมในเอกสารสัญญาต่าง ๆ ตั้งแต่เริ่มปล่อยกู้ โดยจะระบุการยึดทรัพย์ไว้ล่วงหน้า และจะใช้กลวิธีเพื่อบีบให้ลูกหนี้ตกอยู่ในภาวะผิมนัดชำระหนี้ เพื่อให้มีข้ออ้างยึดทรัพย์ โดยเฉพาะกรณีขายฝาก จนลูกหนี้ต้องสูญเสียบ้าน ที่อยู่อาศัย ที่ดินทำกิน ซึ่งพฤติกรรมต่าง ๆ เจ้าหนี้นอกระบบมักจะทำการลิดรอนสิทธิ และเอารัดเอาเปรียบลูกหนี้ ซึ่งมีลูกหนี้นอกระบบ จำนวนไม่น้อยที่ถูกเอารัดเอาเปรียบจากเจ้าหนี้ จนเกิดความรู้สึกโดดเดี่ยวที่ต้องสูญเสียทั้งเงินที่จ่ายดอกเบี้ยไป และยังคงถูกยึดทรัพย์ทั้งที่ไม่ได้กระทำความผิดต่อเจ้าหนี้ แต่กลับถูกผูกมัดด้วยสัญญาที่ฉ้อฉล ทำให้ต้องเกิดความเสียหายอย่างมาก (สำนักงานคุ้มครองสิทธิและช่วยเหลือทางกฎหมายแก่ประชาชน, 2564)

ทั้งนี้จากการศึกษาปัญหาการเป็นหนี้นอกระบบของลูกหนี้ข้างต้น จะเห็นได้ว่าลูกหนี้มักเป็นผู้ถูกกระทำจากเจ้าหนี้อย่างไม่เป็นธรรม ซึ่งสภาพปัญหาดังกล่าว สอดคล้องกับบทวิเคราะห์ของ สุรางค์รัตน์ จำเนียรพล (2557, หน้า 30 – 31) ได้สรุปปัญหาสำคัญของหนี้นอกระบบมีหลายประการ ดังนี้ 1) สภาพความไม่เป็นธรรมทางเศรษฐกิจที่ลูกหนี้นอกระบบในระดับปัจเจกบุคคลต้องเผชิญ ได้แก่ การยินยอมเสียอัตราดอกเบี้ยในอัตราที่สูงมาก เพื่อแลกกับการได้เงินมาในเวลาเร่งด่วน แม้ว่าจะทราบดีว่า ถ้ามีการผิมนัดชำระเงิน อาจมีความเสี่ยงต่อการถูกทวงถามด้วยความรุนแรง หรือต้องยินยอมทำสัญญาเสียเปรียบ ที่อาจต้องสูญเสียทรัพย์สิน แต่ไม่ว่าจะมีความเสี่ยงกับลูกหนี้อย่างไร ก็ไม่ทำให้ลูกหนี้หลีกเลี่ยงการไม่กู้เงินนอกระบบ และยังคงมีแนวโน้มที่จะยินยอมเป็นหนี้นานขึ้นเรื่อย ๆ ส่งผลให้ลูกหนี้ไม่สามารถพ้นไปจากวงจรหนี้นอกระบบได้ 2) ความไม่เป็น

กรรมเชิงโครงสร้างทางเศรษฐกิจ ส่วนใหญ่ลูกหนี้ในระบบ มักจะมีรายได้น้อย และมีค่าใช้จ่ายในครัวเรือนที่มากกว่ารายได้ ทำให้มีเงินใช้จ่ายในครอบครัวไม่เพียงพอ ทั้งนี้การกู้เงินนอกระบบของลูกหนี้ในภาวะฉุกเฉิน เกิดจากการกู้เงินเพื่อใช้จ่ายในการศึกษา และเหตุเจ็บป่วยของสมาชิกในครอบครัว ทั้งนี้แม้ว่ารัฐบาลจะมีนโยบายในการแก้ไขปัญหาหนี้ในระบบแล้วก็ตาม แต่ยังมีช่องว่างทางนโยบายที่ไม่เชื่อมโยงกันระหว่างการแก้ไขปัญหาหนี้ในระบบ กับหนี้ในระบบ แม้ว่าจะมีนโยบายที่เน้นการจัดการแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ โดยไม่คำนึงถึงความแตกต่างทางเศรษฐกิจระหว่างบุคคล เพราะการดำเนินนโยบายแก้ไขปัญหาหนี้ในระบบจะเน้นไปที่การแสวงหาแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ โดยไม่สนใจการลดรายจ่าย และเพิ่มรายได้ให้ประชาชน ทำได้แค่เพียงบรรเทาปัญหาหนี้ในระบบ หรืออีกนัยหนึ่งเท่ากับการเติมเงินเข้าไปในห่วงโซ่ของหนี้ในระบบมากขึ้น ซึ่งไม่สามารถแก้ไขปัญหาหนี้ในระบบ และไม่สามารถสร้างความเป็นธรรมทางเศรษฐกิจได้อย่างยั่งยืน

จากปัญหาหนี้ในระบบดังกล่าว ทำให้รัฐบาลหลายยุคสมัย พยายามเข้ามาแก้ไขปัญหาและการใช้มาตรการขั้นเด็ดขาดจัดการกับเจ้าหนี้ แต่เจ้าหนี้ก็ยังหาวิธีการที่หลากหลายเพื่อหลบหลีกการถูกจับกุม และยังคงเอาเรียดเอาเปรียบลูกหนี้ต่อไป โดยในปัจจุบันเจ้าหนี้จะหาวิธีการโฆษณาเชิญชวน และจูงใจให้ลูกหนี้เข้ามากู้เงิน โดยที่ลูกหนี้ต้องยอมจ่ายดอกเบี้ยที่สูงมาก และหากกู้เงินไปแต่ไม่สามารถผ่อนชำระได้ ทางเจ้าหนี้บางรายจะมีการทวงถามหนี้ด้วยวิธีการสุดโหด ด้วยการทำร้ายร่างกายลูกหนี้หรือคนในครอบครัวของลูกหนี้ ถึงแม้ว่าลูกหนี้จะทราบดีว่าการกู้เงินนอกระบบจะทำให้เกิดปัญหาต่าง ๆ ตามมามากมาย แต่เพราะลูกหนี้ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนในระบบได้ จึงทำให้ลูกหนี้ไม่มีทางออกในการหาทุนในการใช้จ่ายให้กับตนเองหรือครอบครัว ประกอบกับการกระจายเงินกู้ในระบบยังคงมีอยู่ในวงกว้าง ทำให้ลูกหนี้หลายรายอาจหาทางออกไม่ได้ จนเกิดปัญหาหนี้บานปลายไปกว่าเดิม คือ การกู้หนี้จากรายใหม่ ไปจ่ายหนี้บางส่วนให้กับเจ้าหนี้รายเก่า ซึ่งจะหาเจ้าหนี้รายใหม่ ๆ และทำแบบนี้ไปจนกลายเป็นหนี้สิ้นพันตัวแบบที่โบราณเรียกว่า “งูกินหาง” (อุมาพร แพรประเสริฐ และ จักรินทร์ พลอยสีสวย, 2564)

จากการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับการกู้เงินนอกระบบของลูกหนี้ ส่วนหนึ่งเกิดจากวิถีชีวิตหรือความเป็นอยู่ของคนในสังคมที่มีความแตกต่างกัน ดังที่ได้ศึกษาจากงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ดังนี้ งานวิจัยของ กิ่งแก้ว ทรัพย์พระวงศ์ (2559, หน้า 95) พบว่า อุตสาหกรรมบริการท่องเที่ยว จะได้รับผลกระทบรายได้ลดลงถ้าหากการท่องเที่ยวลดน้อย ทำให้ภาวะเศรษฐกิจและสังคมของครัวเรือนของกลุ่มผู้ประกอบการในแหล่งท่องเที่ยวลดน้อยตามไปด้วยเช่นกัน งานวิจัยของ บุญฤดี แววศักดิ์ และ ธงพล พรหมสาขา ณ สกลนคร (2556) พบว่า การมีปฏิสัมพันธ์กับสังคมข้างเคียง ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแข่งขันภายในสังคมในชุมชนที่อาศัยหรือที่ทำงานด้วยตนเอง อาจ

เกิดความเหลื่อมล้ำทางสังคมกันได้ เช่น กลุ่มของผู้ประกอบการค้าในตลาดในแหล่งจำหน่ายเดียวกัน อาจมีรายได้ที่แตกต่างกัน เนื่องจากสถานที่ตั้งมีข้อดีข้อเสียแตกต่างกัน เช่น ร้านจำหน่ายอาหาร หากขายไม่ดีของเน่าเสีย จะประสบปัญหาขาดทุน อาจทำให้ผลกำไรขาดทุนต่างกัน ส่งผลต่อรายได้ และกำไรสุทธิ ซึ่งอาจทำให้วิถีชีวิตในแต่ละกลุ่มแม่ค้ามีความแตกต่างกัน และจากงานวิจัยของ ปิยะธิดา นาคะเกษียร และฤดี ปุงบางกะดี (2556, หน้า 110 – 111) พบว่า ความแตกต่างของบุคคลได้พิจารณาจากปัจจัยเกี่ยวกับ ที่พัก และสภาพแวดล้อมที่แตกต่างหลากหลาย ขึ้นอยู่กับรายได้ และจำนวนปีที่อยู่อาศัย โดยที่พักตั้งอยู่ใกล้กับสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ตลาดนัด ตลาดสด ร้านตัดผม ร้านตัดเย็บเสื้อผ้า ร้านขาย-ซ่อมโทรศัพท์มือถือ คลินิก ร้านขายยา เป็นต้น

จากการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องข้างต้น จะเห็นได้ว่า การดำเนินวิถีชีวิตหรือความเป็นอยู่ของคนในสังคมมีความเหลื่อมล้ำกัน ทั้งในเรื่องของรายได้ของคนในสังคมที่แตกต่างกัน ทำให้มีวิถีการดำเนินชีวิตที่แตกต่างกัน ทั้งนี้สามารถอธิบายได้ตามข้อค้นพบในงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ดังนี้ งานวิจัยของ วรเชษฐ์ รุ่งหล้า (2560) พบว่า การดำรงชีวิตของคนในปัจจุบันต้องมีการปรับตัวให้เข้าและเหมาะสมกับสิ่งแวดล้อม ส่วนหนึ่งที่สำคัญคือการปรับตัวให้เข้ากับสังคมที่อยู่ในปัจจุบัน แต่ประเด็นของการปรับตัวจะมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับปัจจัยภูมิหลังของแต่ละบุคคล ดังเช่นข้อค้นพบในงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ดังนี้ งานวิจัยของ กิ่งแก้ว ทรัพย์พระวงศ์; ปรศินีย์ เกษะบุตร และปิยวุฒิ ศิริมงคล (2559) พบว่า ภูมิหลังด้านประสบการณ์ในการทำธุรกิจ และการเป็นเจ้าของธุรกิจ รวมไปถึงการศึกษาความสามารถในการสร้างสรรค์ ความสามารถในการเผชิญและฝ่าฟันอุปสรรค มีอิทธิพลต่อความตั้งใจเป็นผู้ประกอบการ งานวิจัยของ Chen, et al (2007) พบว่า เครือข่ายทางสังคมมีผลกระทบต่อความสำเร็จทางธุรกิจทั้งในด้านการเติบโตของธุรกิจ และการมุ่งประกอบการมีอิทธิพลกับเครือข่ายทางสังคม และเครือข่ายทางสังคมมีผลต่อความสำเร็จทางธุรกิจ จึงเห็นว่ามีหลายปัจจัยที่คนในสังคม รวมไปถึงผู้ประกอบการต้องเผชิญกับความเปลี่ยนแปลง และความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นจะมากหรือน้อย ขึ้นอยู่กับปัจจัยที่แต่ละบุคคลมี ดังเช่นในงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ดังนี้ งานวิจัยของ Kristiansen (2004) พบว่า ผู้ประกอบการที่มีความสัมพันธ์ภายในเครือข่าย จะช่วยสร้างความเจริญเติบโตให้กับธุรกิจ และงานวิจัยของ Zhou, Wu, and Luo (2007) พบว่า เครือข่ายทางสังคมมีความสำคัญต่อการเข้าถึงตลาด และพัฒนาความได้เปรียบในการแข่งขัน และเครือข่ายทางสังคมยังมีความสัมพันธ์ ต่อความสามารถในการทำกำไร ดังนั้นการศึกษาปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการ จำเป็นต้องศึกษา ปัจจัยภูมิหลัง วิถีชีวิต และเครือข่ายทางสังคมที่ก่อให้เกิดนัยจากระบบ ซึ่งสามารถนำผลการศึกษานี้ไปกำหนดโมเดลที่ใช้เป็นแนวทางในการส่งเสริมวิถีชีวิต และเครือข่ายสังคมอย่างไรบ้าง เพื่อจะช่วยลดปัญหาภาวะหนี้ในระบบ ของผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน จังหวัดชลบุรีได้



จากการศึกษาสภาพสังคมของครัวเรือนในภาพรวมของจังหวัดชลบุรี พบว่า มีสัดส่วนของคนที่อยู่ในกลุ่มคนที่อาศัยในครอบครัวที่มีรายจ่ายมากกว่ารายได้ ซึ่งตรงกับสภาพปัญหาของผู้ประกอบการในชายหาดบางแสน ซึ่งเป็นข้อมูลเชิงลึกของผู้วิจัยที่ผู้ประกอบการในพื้นที่ รวมถึงการสังเกต และการสัมภาษณ์ข้อมูลเพิ่มเติม สรุปได้ว่า กลุ่มผู้ประกอบการบริเวณชายหาดบางแสน มีปัญหาการกู้เงินนอกระบบ ประมาณการมากกว่าร้อยละ 50 โดยเกิดจากสาเหตุสำคัญคือ มีรายจ่ายของครอบครัวมากกว่ารายรับ รวมถึงมีพฤติกรรมการใช้เงินที่ไม่ถูกต้องจากหลายสาเหตุ ดังนี้ มีการใช้จ่ายเงินเกินความจำเป็น พฤติกรรมชอบเล่นการพนัน ชอบดื่มสุรา และจากการสังเกตผู้ประกอบการร้านค้าในชายหาดบางแสน ในช่วงที่ผ่านมา มีผู้ประกอบการร้านค้าที่มีปัญหาทางการเงิน เนื่องจากร้านค้าอยู่ในแหล่งที่ตั้งที่นักท่องเที่ยวมาใช้บริการในวันธรรมดาค่อนข้างน้อย และผู้ประกอบการร้านค้าบางคนต้องเป็นหัวหน้าครอบครัว โดยต้องรับผิดชอบครอบครัวเพียงคนเดียวจึงทำให้มีรายได้ไม่เพียงพอกับรายจ่าย จึงอาจทำให้ต้องตัดสินใจกู้เงินนอกระบบ ซึ่งประเด็นปัญหาการกู้เงินนอกระบบนี้ สอดคล้องกับการศึกษาภาพรวมของจังหวัดชลบุรี ที่พบว่า มีสัดส่วนคนจนที่คำนวณจากจำนวนประชากรที่มีรายจ่ายเพื่อการอุปโภคบริโภคต่ำกว่าเส้นยากจนร้อยละ 2.43 (กองวิชาการและแผนงาน เทศบาลเมืองแสนสุข, 2558, หน้า 24 – 26) ดังนั้น จำเป็นต้องศึกษาภูมิหลัง วิถีชีวิต และเครือข่ายทางสังคมของกลุ่มผู้ประกอบการร้านค้าบริเวณชายหาดบางแสนที่ ซึ่งมีจำนวนมากที่อยู่ในสัดส่วนคนจน และมีการกู้เงินนอกระบบ โดยอาจจะเกิดจากวิถีชีวิตตามภูมิหลัง ในบางส่วนไม่มีทางเลือกในวิถีชีวิตของตนเอง เนื่องจากสืบทอดการค้าขายจากคนรุ่นก่อน ซึ่งในประเด็นนี้การเกิดภาวะหนี้นอกระบบ อาจเกิดจากภูมิหลังของยอดขายในอดีตถึงปัจจุบันที่ไม่ดี จึงไม่มีทางเลือกในอาชีพ และต้องรับอาชีพต่อจากบรรพบุรุษ หรือคนรุ่นก่อน จึงอาจเป็นสาเหตุในการเป็นหนี้นอกระบบ ที่อาจจะสืบทอดการเป็นหนี้ครัวเรือนจากรุ่นสู่รุ่น (บุษฎี แวศักดิ์ และชงพล พรหมสาขา ณ สกลนคร, 2556)

หากพิจารณาถึงแนวทางแก้ไขปัญหานี้นอกระบบ จะพบว่ามีกรณีแก้ไขปัญหานี้นอกระบบแบบระยะสั้น ซึ่งไม่สามารถแก้ไขปัญหาวจรการเป็นหนี้นอกระบบได้อย่างยั่งยืน ดังที่งานวิจัยของ สุรางค์รัตน์ จำเริญพล (2557) พบว่า ปัญหานี้นอกระบบ สะท้อนถึงความไม่เป็นธรรมเชิงโครงสร้างทางเศรษฐกิจ ซึ่งทำให้เกิดสัดส่วนหนี้มากขึ้นเป็นเงาตามตัว สะท้อนให้เห็นถึงแรงกดดันทางเศรษฐกิจของลูกหนี้นอกระบบ ที่อยู่ในภาวะหารายได้ไม่พอกับค่าใช้จ่าย การใช้วิธีแก้ไขปัญหานี้นอกระบบ ในการหาแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ โดยไม่สนใจการลดรายจ่าย และเพิ่มรายได้ให้ประชาชน จะทำได้แค่เพียงบรรเทาปัญหานี้นอกระบบเท่านั้น แต่จะเกิดปัญหาในการสร้างห่วงโซ่ของหนี้นอกระบบมากขึ้น และจะไม่สามารถแก้ไขปัญหานี้นอกระบบได้อย่างยั่งยืน ทั้งนี้ส่วนหนึ่งอาจเกิดจากภูมิหลังของแต่ละบุคคล ดังที่งานวิจัยของ John Gathergood (2012) พบว่า

ผู้บริโภคที่มีปัญหาการควบคุมตัวเองมีแนวโน้มที่จะประสบปัญหาด้านรายได้ไม่พอต่อการใช้นี้ จะถูกปฏิเสธเครดิตและค่าใช้จ่ายที่ไม่คาดฝันต่าง ๆ นั้น และงานวิจัยของ Oksanen (2015) พบว่า หลายประเทศมีปัญหาหนี้ที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ซึ่งเป็นหนี้ส่วนบุคคล และสินเชื่อของผู้บริโภค โดยปัญหาหนี้ส่วนใหญ่เป็นบุคคลที่มีภูมิหลังที่เป็นเพศชาย สถานภาพสมรส มีบุตร และมีข้อมูลคติทางอาญา ก่อนที่มีความสัมพันธ์กับปัญหาหนี้ ดังนั้นการวิจัยเชิงคุณภาพ จำเป็นต้องอาศัยการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกของปัจจัยที่เกี่ยวข้องทั้งหมดอย่างครอบคลุมและครบถ้วน

จึงเห็นได้ว่าการแก้ไขปัญหาหนี้ครัวเรือนทั้งในระบบและนอกระบบต้องแก้ไขที่ต้นเหตุ คือ การเพิ่มรายได้ และลดรายจ่ายให้กับลูกหนี้ ทั้งนี้จำเป็นต้องหาแนวทางแก้ไขแบบองค์รวม ทั้งในเรื่องการปรับโครงสร้าง การกระจายทรัพยากรอย่างเป็นธรรม ลดความเหลื่อมล้ำ ลดช่องว่าง ความรวยความจนให้ได้ รวมทั้งจะต้องใช้เวลาในการให้ความรู้พื้นฐานด้านการจัดการเงินและปลูกฝังค่านิยมการใช้ชีวิตอย่างพอเพียง (ธนาคารแห่งประเทศไทย, อ้างถึงใน ทีมข่าวโพสต์ทูเดย์, 2559) รวมไปถึงการสร้างนิสัยและวินัยทางการเงิน การปรับทัศนคติจากภูมิหลังเดิมของผู้ประกอบการ ที่จะนำไปปรับใช้ในการควบคุมตัวเองที่มีแนวโน้มที่จะประสบปัญหาด้านรายได้ไม่พอต่อการใช้นี้ จากการศึกษาสภาพปัญหาดังกล่าวข้างต้น ทำให้ผู้วิจัยสนใจศึกษา ปัจจัยภูมิหลัง วิถีชีวิตและเครือข่ายทางสังคมที่ก่อให้เกิดภาวะหนี้นอกระบบ ของผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน ทั้งนี้เพื่อศึกษา หนี้นอกระบบ : ปฏิบัติการ และความสัมพันธ์ระหว่างลูกหนี้ และเจ้าหนี้ของผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน โดยสนใจศึกษาปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์ระหว่างลูกหนี้ และเจ้าหนี้นอกระบบ ตามประเด็นศึกษาเกี่ยวกับ ปัจจัยภูมิหลัง วิถีชีวิต และเครือข่ายทางสังคมที่ก่อให้เกิดหนี้นอกระบบ ศึกษาระบบปฏิบัติ ระหว่างลูกหนี้และเจ้าหนี้รวมทั้งผู้ที่เกี่ยวข้องของผู้ประกอบการ ในพื้นที่ชายหาดบางแสน การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของลูกหนี้ และเจ้าหนี้ในบริบทที่ไม่เป็นทางการของผู้ประกอบการ ในพื้นที่ชายหาดบางแสน ทั้งนี้เพื่อนำไปใช้เป็นแนวทางการส่งเสริมวิถีชีวิต และเครือข่ายสังคม เพื่อลดปัญหาภาวะหนี้นอกระบบของผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน จังหวัดชลบุรี

## 2. คำถามวิจัย

1. ความสัมพันธ์ทางสังคมของลูกหนี้ และเจ้าหนี้ในระบบในบริบทที่ไม่เป็นทางการ เป็นอย่างไร
2. ระบบปฏิบัติของเจ้าหนี้ในระบบ ที่ทำกับลูกหนี้และผู้ที่เกี่ยวข้อง เป็นอย่างไร
3. ผู้ประกอบการร้านค้าบริเวณชายหาดบางแสนต้องเผชิญกับหนี้ในระบบ มีปัจจัยภูมิหลัง วิถีชีวิต และเครือข่ายทางสังคมอย่างไร
4. เครือข่ายทางสังคม ของผู้ประกอบการร้านค้าบริเวณชายหาดบางแสน เมื่อต้องเผชิญการเป็นหนี้ในระบบ จะส่งผลให้เกิดผลดี ผลเสียกับผู้ประกอบการอย่างไร

## 3. วัตถุประสงค์ของการวิจัย

การศึกษา หนี้ในระบบ : ปฏิบัติการ และความสัมพันธ์ระหว่างลูกหนี้ และเจ้าหนี้ของผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน กำหนดวัตถุประสงค์ที่ศึกษา ดังนี้

1. เพื่อศึกษาปัจจัยภูมิหลัง วิถีชีวิต และเครือข่ายทางสังคมที่ก่อให้เกิดหนี้ในระบบของผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน
2. เพื่อศึกษาระบบปฏิบัติระหว่างลูกหนี้และเจ้าหนี้ในระบบรวมทั้งผู้ที่เกี่ยวข้องของลูกหนี้
3. เพื่อวิเคราะห์ความสัมพันธ์ทางสังคมของลูกหนี้ และเจ้าหนี้ในระบบในบริบทที่ไม่เป็นทางการ
4. แนวทางการส่งเสริมวิถีชีวิต และเครือข่ายสังคม เพื่อลดปัญหาภาวะหนี้ในระบบของผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน จังหวัดชลบุรี

## 4. ขอบเขตของการวิจัย

### ขอบเขตด้านกลุ่มเป้าหมาย

การศึกษาหนี้ในระบบ : ปฏิบัติการ และความสัมพันธ์ระหว่างลูกหนี้ และเจ้าหนี้ของผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน โดยพิจารณาจากข้อมูลทุติยภูมิ ทั้งนี้ผู้วิจัยเลือกศึกษาจากกลุ่มเป้าหมาย ที่เป็นผู้ให้สัมภาษณ์ แบ่งได้ 2 กลุ่ม ได้แก่ 1) เจ้าหน้าที่สินเชื่อโครงการประชาชนธนาคารออมสิน สาขาหนองมน โดยเลือกศึกษา จำนวน 2 คน และ 2) ผู้ประกอบการร้านค้าบริเวณชายหาดบางแสน ประเภทละ 2 คน 2.1) ผู้ประกอบการให้เช่าเก้าอี้ชายหาด 2.2) ผู้ประกอบการให้เช่าห่วงยาง 2.3) ผู้ประกอบการแพจริมทางเดินหินแกรนิต 2.4) ผู้ประกอบการขายไก่อ่าง

2.5) ผู้ประกอบการสื่อเลื่อนขายของเบ็ดเตล็ด 2.6) ผู้ประกอบการแผงลอยขายเสื้อผ้า 2.7) ผู้ประกอบการแผงลอยอาหารชายหาด 2.8) ผู้ประกอบการแผงลอยขายอาหารสวนหย่อมแหลมแท่นและบริเวณหน้าซอย 1 ถนนบางแสนสาย 1 2.9) ผู้ประกอบการให้เช่ารถจักรยาน รถจักรยานไฟฟ้า รถจักรยานยนต์ และ 2.10) ผู้ให้บริการนวดแผนไทย (เทศบาลตำบลแสนสุข, 2564) รวมกลุ่มผู้ให้ข้อมูลกลุ่มที่ 2 ได้ จำนวน 20 คน รวมจำนวนกลุ่มเป้าหมายที่เป็นผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งสิ้น 22 คน ทั้งนี้ถ้าหากข้อมูลที่ได้ยังไม่มีครบถ้วนและยังไม่อึดตัว ผู้วิจัยจะทำการสัมภาษณ์เพิ่มจนกว่าข้อมูลจะอึดตัว ซึ่งแนวทางการกำหนดจำนวนผู้ให้ข้อมูล และการศึกษาจนข้อมูลอึดตัว หรือเพียงพอ ศึกษาจากแนวคิดของ ประไพพิมพ์ สุธีวสินนท และประสพชัย พสุนนท์ (2559, หน้า 43) กล่าวว่า การสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลัก จำนวนผู้ให้สัมภาษณ์ที่เพียงพอที่สามารถทำให้ข้อมูลอึดตัวหรือเพียงพอ อยู่ที่จำนวน 5 คนขึ้นไป ทั้งนี้ถ้าหากข้อมูลไม่อึดตัว จะต้องสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลเพิ่มเติม มากกว่า 5 คนขึ้นไป จนกว่าจะได้รับข้อมูลที่อึดตัวเป็นสำคัญ

การศึกษาข้อมูลจากกลุ่มผู้ให้ข้อมูลที่เป็นผู้ประกอบการร้านค้าบริเวณชายหาดบางแสน  
ดังนี้

1. ศึกษาปัจจัยภูมิหลังของผู้ประกอบการร้านค้าบริเวณหาดบางแสน
2. ศึกษาวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกของวิถีชีวิตผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน ที่ก่อให้เกิดภาวะหนี้นอกระบบ
3. สังเคราะห์ภูมิหลังของผู้ประกอบการ ในการสร้างนิสัยวินัยทางการเงิน ในแนวทางวิถีชีวิต และเครือข่ายทางสังคม ที่ไม่ก่อให้เกิดหนี้นอกระบบ ของผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน
4. ศึกษากระบวนการปฏิบัติระหว่างลูกหนี้และเจ้าหนี้ในระบบที่เกิดขึ้นในประเทศไทย ข้อมูลย้อนหลังไม่เกิน 5 ปี
5. ศึกษาความสัมพันธ์ทางสังคมของลูกหนี้ และเจ้าหนี้ในระบบในบริบทที่ไม่เป็นทางการ ที่เกิดขึ้นในประเทศไทย ข้อมูลย้อนหลังไม่เกิน 5 ปี
6. วิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกระบบปฏิบัติที่ลูกหนี้ที่เป็นผู้ประกอบการ ในพื้นที่ชายหาดบางแสน ถูกปฏิบัติจากเจ้าหนี้ในระบบ
7. วิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกของความสัมพันธ์ทางสังคม (บริบทที่ไม่เป็นทางการ) ที่ลูกหนี้ในระบบ ที่เป็นผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน มีต่อเจ้าหนี้ในระบบ
8. ศึกษาแนวคิดในการแก้ไขปัญหาหนี้นอกระบบ ให้กับผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน ทั้งระยะสั้น และระยะยาวแบบยั่งยืน

### ขอบเขตด้านเนื้อหา

1. ปัจจัยภูมิหลังของผู้ประกอบการ ศึกษาเพศ อายุ ระดับการศึกษา ประสบการณ์การทำงาน อายุกิจการ และ ขนาดของกิจการ
2. วิถีชีวิตของผู้ประกอบการร้านค้า ศึกษาการดูแลสุขภาพรับผิดชอบครอบครัว สภาพแวดล้อมความเป็นอยู่ การเลือกใช้สินค้า หรือบริการ และสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ การดำเนินอาชีพของผู้ประกอบการร้านค้าในแต่ละวัน วิถีชีวิตประจำวันที่ต้องรับผิดชอบทำ ลักษณะของลูกค้าที่ใช้บริการ
3. ภาพรวมของการเป็นผู้ประกอบการร้านค้า ศึกษาอาชีพก่อนที่จะประกอบการค้าขาย ระยะเวลาที่ทำอาชีพเดิม อาชีพอื่นที่ทำความคุ้นเคยกับการประกอบการร้านค้าในปัจจุบัน สาเหตุที่เลือกอาชีพเป็นผู้ประกอบการร้านค้า ระยะเวลาที่เป็นผู้ประกอบการร้านค้าในปัจจุบัน ประเภทของการประกอบการ เงินทุนและที่มาของแหล่งเงินทุน ยอดขายและกำไรต่อวัน ค่าเช่าและพื้นที่ขาย ที่มาของสินค้า ระยะทางในการเดินทางจากที่พักมายังร้าน เวลาเริ่มเปิดร้านและปิดร้าน สถานภาพของที่พักอาศัย และความพอใจในความยั่งยืนของอาชีพ
4. หนี้ในระบบ ศึกษาสาเหตุต่าง ๆ ได้แก่ ไม่สามารถเข้าถึงสถาบันการเงินในระบบได้ ขาดการวางแผนจัดการทางการเงินของตัวเอง มีความจำเป็นต้องใช้จ่ายเงินเพื่อการอุปโภคบริโภค มีพฤติกรรมการใช้จ่ายเงินเกินตัว จ่ายค่ารักษาพยาบาลของตนเอง/บุคคลในครอบครัว ค่าเล่าเรียนลูก ลงทุนในกิจการ ชำระหนี้เดิม ค่าประกันให้บุคคลอื่น การพนัน อบายมุข นำไปซื้อยานพาหนะ นำไปใช้เพื่อที่อยู่อาศัย และนำไปใช้คืนเงินกู้รายอื่น
5. ระบบปฏิบัติของเจ้าหนี้ ที่ทำกับลูกหนี้ และผู้ที่เกี่ยวข้อง เป็นการตัดสินใจของลูกหนี้ในระบบ โดยผ่านระบบปฏิบัติที่ผู้ติดต่อขอกู้ หรือมีคนกลางที่ลูกหนี้รู้จัก หรือเป็นตัวแทนของฝ่ายเจ้าหนี้เป็นฝ่ายเสนอการให้กู้เงินนอกระบบกับลูกหนี้ ซึ่งเมื่อลูกหนี้ตัดสินใจกู้นอกระบบจะมีความเกี่ยวข้องสัมพันธ์ทางสังคมของลูกหนี้ และเจ้าหนี้ ดังนี้ 1) สาเหตุที่ลูกหนี้ใช้เป็นเหตุผลในการกู้เงินนอกระบบกับเจ้าหนี้ ได้แก่ ด้านความต้องการ ด้านค่านิยม ด้านพฤติกรรม ด้านการลงทุน 2) สภาพความไม่เป็นธรรมที่ลูกหนี้ในระบบต้องเผชิญ ได้แก่ อัตราดอกเบี้ย ภาระหนี้สินตัว 3) มาตรการทางกฎหมายในการกำกับดูแลเจ้าหนี้ในระบบ 4) แนวทางแก้ไขปัญหาการเป็นหนี้ของลูกหนี้ในระบบ ดังนี้ ด้านรายได้ ด้านหนี้สิน และด้านการพัฒนาคุณภาพชีวิต
6. การพัฒนาเครือข่ายทางสังคม ศึกษาการสร้างองค์ความรู้ในการประกอบธุรกิจ การสร้างช่องทางการจำหน่ายสินค้า การรับรู้ข่าวสารเกี่ยวกับธุรกิจ การดำเนินธุรกิจอย่างทันสมัย การสร้างอำนาจในการต่อรอง และการจัดสร้างแหล่งกระจายข่าวสารของธุรกิจ

## 5. ข้อจำกัดในการวิจัย

เพื่อเป็นไปตามข้อกำหนดของจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์ มหาวิทยาลัยบูรพา ซึ่งคำนึงถึงความปลอดภัยของผู้วิจัยในการลงพื้นที่ศึกษาข้อมูลของเจ้าหน้าที่นอกระบบ ผู้วิจัยจึงจำเป็นต้องทำการศึกษาข้อมูลโดยการศึกษาสืบค้นจากเอกสาร บทความ งานวิจัย ข่าวสารต่างๆ ที่น่าเชื่อถือ เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ถูกต้องครบถ้วนและเป็นไปตามข้อกำหนด ซึ่งถือเป็นข้อจำกัดในการวิจัยครั้งนี้

## 6. นิยามศัพท์เฉพาะ

1. ปัจจัยภูมิหลังของผู้ประกอบการ หมายถึง ลักษณะส่วนบุคคลที่มีพลังผลักดันและทรงอิทธิพลที่มักจะเกิดจากค่านิยมและแรงจูงใจส่วนตัวของผู้ประกอบการในอดีตที่ผ่านมา ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา ประสบการณ์ การทำงาน อายุกิจการ และ ขนาดของกิจการ อธิบายความหมายดังนี้

1.1 เพศ หมายถึง ลักษณะทางร่างกายที่แบ่งตามเพศที่กำหนดตามธรรมชาติโดยเป็นลักษณะทางกายภาพที่ถูกกำหนดจากชีววิทยา แบ่งได้ตามเพศชาย และเพศหญิง

1.2 อายุ หมายถึง ช่วงเวลาที่ดำรงชีวิตอยู่ ช่วงเวลานับตั้งแต่เกิด หรือมีมาจนถึงเวลาปัจจุบัน โดยผลการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้อง พบว่า ผลการดำเนินงานทางธุรกิจ ของเจ้าของธุรกิจที่มีอายุมากกว่า มักจะยึดติดกับแนวทางในการทำงานของตนเองมากเกินไป จนไม่แสวงหาโอกาสในการประกอบธุรกิจใหม่ ทั้งนี้อายุเป็นปัจจัยหนึ่งที่มีส่วนให้ผู้ประกอบการได้รับความสำเร็จจากการประกอบธุรกิจ

1.3 ระดับการศึกษา หมายถึง การศึกษาในขั้นสูงสุดที่จบการศึกษานับถึงปัจจุบัน ซึ่งระดับการศึกษาที่สูงจะเป็นโอกาสหนึ่งที่จะช่วยให้ผู้ประกอบการมีความรอบรู้ และทักษะการทำงานที่มีประโยชน์ต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจได้ดีกว่า

1.4 ประสบการณ์การทำงาน หมายถึง ความชัดเจนที่เกิดจากการกระทำในอาชีพค้าขาย ในที่นี้เฉพาะการเป็นผู้ประกอบการบริเวณชายหาดบางแสน โดยผลการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้อง พบว่า ประสบการณ์การทำงานช่วยให้ผู้ประกอบการมีข้อมูล และความเข้าใจเกี่ยวกับอุตสาหกรรม และยังช่วยให้ผู้ประกอบการเข้าสู่ธุรกิจเดิมได้ง่ายขึ้น

1.5 ขนาดของกิจการ หมายถึง การประกอบการสถานประกอบการบริเวณชายหาดบางแสน แบบกิจการเจ้าของคนเดียว หรือแบบมีหุ้นส่วนธุรกิจ โดยผลการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้อง พบว่า มีความสัมพันธ์ที่สำคัญต่อการมีความสำเร็จทางธุรกิจที่ดีกว่า โดยกิจการที่ใหญ่กว่าจะประสบความสำเร็จมากกว่า

2. วิถีชีวิตของผู้ประกอบการร้านค้า หมายถึง การใช้ชีวิตประจำวันของผู้ประกอบการร้านค้าบริเวณชายหาดบางแสนที่ได้ดำเนินหรือปรับเปลี่ยนตามสภาพที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน แบ่งได้ ดังนี้ การดูแลรับผิดชอบครอบครัว สภาพแวดล้อมความเป็นอยู่ การเลือกใช้สินค้า หรือบริการ และสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ การดำเนินอาชีพของผู้ประกอบการร้านค้าในแต่ละวัน วิถีชีวิตประจำวันที่ต้องรับผิดชอบทำ ลักษณะของลูกค้าที่ใช้บริการ

3. ภาพรวมของการเป็นผู้ประกอบการร้านค้า หมายถึง รายละเอียดที่เกี่ยวข้องกับผู้ที่เป็นผู้ริเริ่มดำเนินการเป็นผู้ประกอบการร้านค้าของตนเอง เช่น อาชีพก่อนที่จะประกอบการค้าขาย ระยะเวลาที่ทำอาชีพเดิม อาชีพอื่นที่ทำความคุ้นเคยกับการประกอบการร้านค้าในปัจจุบัน สาเหตุที่เลือกอาชีพเป็นผู้ประกอบการร้านค้า ระยะเวลาที่เป็นผู้ประกอบการร้านค้าในปัจจุบัน ประเภทของการประกอบการ เงินทุนและที่มาของแหล่งเงินทุน ยอดขายและกำไรต่อวัน และอื่น ๆ เป็นต้น

4. หนี้นอกระบบ หมายถึง หนี้ที่ผู้กู้ไปกู้เงินกับผู้ที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน หรือคู่ส่วนบุคคล ซึ่งการกู้ยืมเงินนอกระบบ จะกู้ได้ง่าย สามารถนำไปใช้จ่ายในช่วงที่ต้องการเงินเร่งด่วน ซึ่งหากต้องตกอยู่ในสถานะการเป็นหนี้ในเวลานาน ๆ จะเกิดภาวะวงจรการเงินวิกฤตตลอดชีวิต แบ่งปัจจัยที่ศึกษาหนี้นอกระบบ ยกตัวอย่างเช่น ไม่สามารถเข้าถึงสถาบันการเงินในระบบได้ ขาดการวางแผนจัดการทางการเงินของตัวเอง มีความจำเป็นต้องใช้จ่ายเงินเพื่อการอุปโภคบริโภค มีพฤติกรรมการใช้เงินเกินตัว หรือนำไปซื้อของที่จำเป็น หรือนำไปใช้คืนเงินกู้รายอื่น เป็นต้น

5. ระบบปฏิบัติและความสัมพันธ์ของลูกหนี้และเจ้าหนี้ในการกู้เงินนอกระบบ หมายถึง ความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นเมื่อลูกหนี้ตัดสินใจกู้เงินนอกระบบกับเจ้าหนี้ ทั้งนี้ลูกหนี้นอกระบบจะต้องเผชิญกับสภาพความไม่เป็นธรรมที่ทางเจ้าหนี้เป็นผู้กำหนด เช่น อัตราดอกเบี้ยที่สูง และภาระหนี้ของลูกหนี้ที่เกิดขึ้นจนล้นตัว ดังนั้นจำเป็นต้องศึกษาระบบปฏิบัติและความสัมพันธ์ระหว่างลูกหนี้และเจ้าหนี้นอกระบบ เพื่อใช้เป็นแนวทางในการเสนอมาตรการทางกฎหมายในการกำกับดูแลเจ้าหนี้นอกระบบ และการแก้ไขปัญหาการเป็นหนี้ของลูกหนี้นอกระบบ

6. เครือข่ายทางสังคม หมายถึง โครงสร้างทางสังคมของกลุ่มผู้ประกอบการร้านค้า ที่มีความสัมพันธ์กับผู้ประกอบการธุรกิจประเภทเดียวกัน และต่างประเภทกัน ทักษะมิติเครือข่ายสังคมที่สามารถวิเคราะห์โครงสร้างของหน่วยสังคมทั้งหมดได้อย่างชัดเจน ในที่นี้เป็นการศึกษาเครือข่ายทางสังคมของผู้ประกอบการร้านค้าชายหาดบางแสน

7. การพัฒนาเครือข่ายทางสังคม หมายถึง บุคคล องค์กร หน่วยงาน หรือสถาบันใดที่มีความสัมพันธ์ร่วมกัน กระทำการทำความตกลงเป็นองค์กรเครือข่าย โดยเชื่อมโยงคนที่มีความสนใจร่วมกัน พบปะสังสรรค์ และพัฒนาไปสู่การลงมือร่วมกันทำกิจกรรมต่าง ๆ ด้วยเป้าหมาย และวัตถุประสงค์ในการแลกเปลี่ยน การจัดกิจกรรม หรือการผลิระหว่างองค์กร สมาชิกที่มีจุดประสงค์เดียวกัน

## 7. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทราบถึงปัจจัยภูมิหลัง ข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับวิถีชีวิตและเครือข่ายทางสังคมของผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน ที่จะนำไปใช้เป็นแนวทางในการวิเคราะห์ สังเคราะห์ ร่วมกับปัจจัยที่ก่อให้เกิดภาวะหนี้ในระบบ
2. นำข้อมูลที่ได้จากการศึกษาภูมิหลังของผู้ประกอบการ ไปใช้เป็นแนวทางในการศึกษาร่วมกับแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำไปใช้ในการกำหนดแนวทางในการสร้างนิสัยวินัยทางการเงิน ในแนวทางวิถีชีวิต และเครือข่ายทางสังคม ที่ไม่ก่อให้เกิดหนี้ในระบบของผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน
3. ทราบถึงระบบปฏิบัติ และความสัมพันธ์ทางสังคมที่ลูกหนี้ รวมทั้งผู้ที่เกี่ยวข้องกับลูกหนี้ที่เป็นผู้ประกอบการ ในพื้นที่ชายหาดบางแสน ที่ได้รับจากเจ้าหนี้ในระบบ
4. นำข้อมูลที่ได้จากการศึกษาระบบปฏิบัติ และความสัมพันธ์ทางสังคมของลูกหนี้ และเจ้าหนี้ รวมถึงผู้ที่เกี่ยวข้อง ในการเกิดหนี้ในระบบของผู้ประกอบการ ในพื้นที่ชายหาดบางแสน ไปใช้เป็นแนวทางในการศึกษาร่วมกับแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำไปใช้เป็นแนวทางในการศึกษาการลดปัญหาหนี้ในระบบที่ผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน เผชิญอย่างไม่เป็นธรรม
5. แนวทางการส่งเสริมวิถีชีวิต และเครือข่ายสังคม เพื่อลดปัญหาภาวะหนี้ในระบบของผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน จังหวัดชลบุรี
6. นำข้อมูลไปใช้ในการสร้างโมเดลเพื่อเสนอให้กับกองสวัสดิการสังคม เทศบาลเมืองแสนสุข ที่จะนำแนวคิดเชิงสร้างสรรค์ไปใช้ในการแก้ไขปัญหาหนี้ในระบบ ให้กับผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน ทั้งระยะสั้น และระยะยาวแบบยั่งยืนได้



## บทที่ 2

### ทบทวนวรรณกรรม

การทบทวนวรรณกรรมในการวิจัยครั้งนี้ โดยศึกษาเรื่อง หนี้ในระบบ : ปฏิบัติการ และความสัมพันธ์ระหว่างลูกหนี้ และเจ้าหนี้ของผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน เป็นแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนรายละเอียดของบริบทของพื้นที่ที่ศึกษา โดยผู้วิจัยแบ่งผลการทบทวนวรรณกรรม ตามหัวข้อดังต่อไปนี้

1. บริบทของภูมิหลังและวิถีชีวิต
2. บริบทของเครือข่ายทางสังคม
3. บริบทของหนี้ในระบบในสังคมไทย
4. บริบทของชายหาดบางแสน จังหวัดชลบุรี
5. ผู้ประกอบการร้านค้าชายหาดบางแสน จังหวัดชลบุรี
6. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
7. กรอบแนวคิด

#### 1. บริบทของภูมิหลังและวิถีชีวิต

##### 1.1 บริบทเกี่ยวกับภูมิหลัง

ภูมิหลังของแต่ละบุคคล จะมีส่วนกำหนดลักษณะส่วนบุคคลที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน จากข้อมูลส่วนบุคคล ไม่ว่าจะเป็นเพศ อายุ ระดับการศึกษา การเปิดร้าน อายุกิจการ ขนาดของกิจการ ประสบการณ์ในการทำธุรกิจ และการเป็นเจ้าของธุรกิจของบิดามารดา ซึ่งภูมิหลังของแต่ละคน เกิดจากคนใดคนหนึ่งได้เข้าไปอยู่ในสภาพแวดล้อมทางสังคมหนึ่ง ในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่ง ซึ่งมักส่งผลให้เกิดการสร้างอาชีพที่ได้เข้าไปอยู่ในสภาพแวดล้อมนั้น ๆ ในที่นี้ผู้วิจัยเลือกศึกษาในกลุ่มอาชีพของผู้ประกอบการร้านค้าชายหาดบางแสน จังหวัดชลบุรี ในงานวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษาแนวคิดปัจจัยภูมิหลัง ซึ่งจากการศึกษางานวิจัยที่ศึกษาเกี่ยวกับภูมิหลังของผู้ประกอบการ พบว่าภูมิหลังของผู้ประกอบการ ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา ประสบการณ์ การเปิดร้าน อายุกิจการ และขนาดของกิจการ มีอิทธิพลต่อความสำเร็จทางธุรกิจ (Oksanen (2015) ; ขวัญปภัสสร งานทอง (2557) ; กิ่งแก้ว ทรัพย์พระวงศ์; ปรศนิษฐ์ เกษะบุตร และปิยวุฒิ ศิริมงคล (2559)) ดังนั้นผู้วิจัยจึงเห็นศึกษาประเด็นสำคัญเกี่ยวกับภูมิหลังของบุคคล ดังนี้

### ความหมายภูมิหลังของบุคคล

ภูมิหลังของบุคคล หมายถึง ลักษณะส่วนบุคคล รวมไปถึงสภาพแวดล้อมทางสังคมของคนใดคนหนึ่ง เช่น ลักษณะส่วนบุคคลของการประกอบอาชีพ ตามประเภทของอาชีพที่ทำ ซึ่งแต่ละคนจะได้รับค่าตอบแทน หรือรายได้แตกต่างกันไป ในส่วนของการประกอบอาชีพของคนทั่วไป ส่วนหนึ่งมาจากปัจจัยภูมิหลังของคน ๆ นั้น ซึ่งมีงานวิจัยหลายคนที่ได้ศึกษาภูมิหลังของผู้ประกอบการ ไว้ดังนี้

Oksanen (2015) ได้ศึกษาภูมิหลังของกลุ่มตัวอย่างที่เป็นหนี้ โดยศึกษาเกี่ยวกับ เพศ สถานภาพ การมีบุตร และมีข้อมูลคดีทางอาญาก่อนที่มีความสัมพันธ์กับปัญหาหนี้

ขวัญภักดิ์สร จานทอง (2557, หน้า 126 – 128) ได้ศึกษาข้อมูลภูมิหลังของผู้ประกอบการ ประกอบด้วย อายุของผู้ประกอบการ ระดับการศึกษา อายุของกิจการ ขนาดของกิจการ ประสิทธิภาพในการประกอบการ โดยพบว่า ภูมิหลังของผู้ประกอบการ ส่งผลทางบวกต่อความมั่นคงของการประกอบการ อาทิเช่น ผู้ประกอบการที่มีการศึกษาต่ำ จะมีความมุ่งมั่นในการทำงาน และยอมรับความเสี่ยงได้มากกว่าผู้มีการศึกษาระดับสูง

กิ่งแก้ว ทรัพย์พระวงศ์; ปรศินีย์ เกษะบุตร และปิยวุฒิ ศิริมงคล (2559) ได้ศึกษาข้อมูลภูมิหลังของผู้ประกอบการ ประกอบด้วย เพศ ประสิทธิภาพในการทำธุรกิจ และการเป็นเจ้าของธุรกิจของบิดามารดา ทั้งนี้จากการทดสอบสมมติฐาน พบว่า ภูมิหลังของผู้ประกอบการ จำแนกตามประสิทธิภาพในการทำธุรกิจ และการเป็นเจ้าของธุรกิจของบิดามารดา มีผลต่อความตั้งใจเป็นผู้ประกอบการ

สรุปความหมาย ภูมิหลังของบุคคล หมายถึง ลักษณะส่วนบุคคล รวมไปถึงสภาพแวดล้อมทางสังคมของคนใดคนหนึ่ง เช่น ลักษณะส่วนบุคคลของการประกอบอาชีพ ตามประเภทของอาชีพที่ทำ ซึ่งแต่ละคนจะได้รับค่าตอบแทน หรือรายได้แตกต่างกันไป ในส่วนของการประกอบอาชีพของคนทั่วไป ส่วนหนึ่งมาจากปัจจัยภูมิหลังของคน ๆ นั้น

จากการศึกษาแนวคิด และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาภูมิหลังของผู้ประกอบการ ผู้วิจัยสามารถเห็นถึงความสำคัญของตัวแปรนี้ ที่จะนำไปใช้เป็นแนวทางในการศึกษาเรียนรู้ และทำความเข้าใจในการศึกษาผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน จังหวัดชลบุรี ซึ่งอาจเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้เกิดการก่อหนี้ในระบบของผู้ประกอบการ ทั้งนี้สามารถสรุปประเด็นภูมิหลังแต่ละประเภท ดังนี้ 1) เพศ พบว่า ผู้หญิงเป็นผู้ก่อตั้งธุรกิจใหม่น้อยกว่าผู้ชาย ซึ่งผู้ชายมีความตั้งใจในการประกอบการมากกว่าผู้หญิง 2) อายุ พบว่า ผลการดำเนินงานทางธุรกิจ ของเจ้าของธุรกิจที่มีอายุมากกว่า มักจะยึดติดกับแนวทางในการทำงานของตนเองมากเกินไป จนไม่แสวงหาโอกาสในการประกอบธุรกิจใหม่ ในขณะที่ผู้ประกอบการที่มีอายุมากกว่า 25 ปี มักจะประสบความสำเร็จมากกว่า

ผู้ประกอบการที่อายุน้อยกว่า 3) ระดับการศึกษา พบว่า ผู้มีระดับการศึกษาที่สูงกว่า มีสัมพันธ์กับแนวโน้มที่จะขยายขอบเขตการทำงานได้มากกว่า นอกจากนี้ยังพบว่า ระดับการศึกษาที่สูงกว่าช่วยให้ผู้ประกอบการมีความรอบรู้ และทักษะการทำงานที่มีประโยชน์ต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ ได้ดีกว่า และระดับการศึกษามีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญต่อความสำเร็จของธุรกิจ 4) ประสบการณ์การทำงาน พบว่า ประสบการณ์การทำงานช่วยให้ผู้ประกอบการมีข้อมูล และความเข้าใจเกี่ยวกับอุตสาหกรรม และยังช่วยให้ผู้ประกอบการเข้าสู่ธุรกิจเดิมได้ง่ายขึ้น และ 5) ขนาดของกิจการ พบว่า มีความสัมพันธ์ที่สำคัญต่อการมีความสำเร็จทางธุรกิจที่ดีกว่า โดยกิจการที่ใหญ่กว่าจะประสบความสำเร็จมากกว่า

## 1.2 บริบทเกี่ยวกับวิถีชีวิต

วิถีชีวิตคน มักมีการปรับเปลี่ยนไปสู่การพัฒนาที่ดีขึ้น โดยการพัฒนาจะเริ่มต้นจากความปรารถนาของคน ๆ นั้น และคนในครอบครัวของคน ๆ นั้น เพื่อให้มีการดำรงชีวิตได้อย่างมีความสุข การพัฒนาวิถีชีวิตให้กับคนในชุมชน มักได้รับความช่วยเหลือจากภาครัฐ รวมถึงผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง ในการพัฒนาคนในชุมชน ได้พัฒนาอาชีพสู่การมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น และสิ่งที่สำคัญ คือ ความเข้าใจต่อสถานการณ์การดำรงชีวิตของคน ซึ่งถือเป็นเป้าหมายว่าสภาพเดิมนั้นมีความเป็นมาอย่างไร เกิดสภาพปัญหา อุปสรรคและผลกระทบอย่างไรบ้าง ในที่นี้ผู้วิจัยเลือกศึกษาถึงวิถีชีวิตของกลุ่มผู้ประกอบการ พบว่า วิถีชีวิตของการเป็นผู้ประกอบการในแต่ละวัน คือ ความรับผิดชอบต่อการประกอบการ ลักษณะของลูกค้าที่ใช้บริการ การเลือกใช้สินค้าหรือบริการ และสิ่งอำนวยความสะดวก (สุวิทย์ ชีรสาคัด, 2563) นอกจากนี้วิถีชีวิต ยังเป็นสิ่งที่เกี่ยวข้องกับ การดูแลรับผิดชอบครอบครัว ลักษณะการประกอบอาชีพ ที่พัก/สภาพแวดล้อมความเป็นอยู่ (ปิยะธิดา นาคะเกษียร และฤดี ปุณบางกะดี, 2556) ดังนั้นผู้วิจัยจึงเห็นศึกษาประเด็นสำคัญเกี่ยวกับวิถีชีวิต ดังนี้

### ความหมายของวิถีชีวิต

ราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ.2558 (2558) ได้ให้ความหมายคำว่า วิถีชีวิต หมายถึง ทางดำเนินชีวิต เช่น วิถีชีวิตชาวบ้าน

วรเชษฐ รุ่งหล้า (2560, หน้า 35) ได้สรุปความหมาย วิถีชีวิต หมายถึง แบบแผนของชีวิตของบุคคลหรือผู้คนในชุมชนท้องถิ่นนั้น ๆ ที่มีผลต่อคุณภาพชีวิตของบุคคลนั้น ๆ โดยการสะท้อนพฤติกรรมต่าง ๆ ที่แสดงถึงทัศนคติ ค่านิยม วัฒนธรรม ขนบธรรมเนียมประเพณี ศิลธรรมและคุณธรรมจนกลายเป็นแบบแผน กฎเกณฑ์ ที่สามารถร่วมกันปฏิบัติอย่างต่อเนื่อง

O'Brien (1976, pp. 39 – 40) ได้ให้ความหมายคำว่า วิถีชีวิต หมายถึง แนวทางของการดำเนินชีวิต ที่เกิดกับนิสัย ประพฤติในการดำรงชีวิต

WHO, Health Education Unit (1986, p.118) ได้ให้ความหมายคำว่า วิถีชีวิต หมายถึง แบบแผนของการแสดงพฤติกรรมของบุคคลซึ่งเป็นไปตามสภาพสังคมเศรษฐกิจ และความสามารถในการเลือกแสดงพฤติกรรมนั้น

Webster's New (1994, p.781) ได้ให้ความหมายคำว่า วิถีชีวิต หมายถึง การดำเนินชีวิตในภาพรวมของบุคคลซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงลักษณะและค่านิยมของบุคคลนั้น

จึงสรุปได้ว่า วิถีชีวิต เป็นแนวทางการดำเนินชีวิตของผู้คนในชุมชนท้องถิ่นนั้น ๆ โดยการสะท้อนพฤติกรรมต่าง ๆ ที่แสดงถึงทัศนคติค่านิยมวัฒนธรรมขนบธรรมเนียมประเพณี ศีลธรรมและคุณธรรมจนกลายเป็นแบบแผน และกฎเกณฑ์ที่สามารถร่วมกันปฏิบัติอย่างต่อเนื่อง

#### ความสำคัญของวิถีชีวิต

ปัจจัยสำคัญที่มีความสัมพันธ์กับวิถีชีวิตของบุคคล ขึ้นอยู่กับปัจจัยนำเข้าที่เกี่ยวข้องกับความรู้ (Knowledge) เจตคติ (Attitudes) ความเชื่อ (Beliefs) ค่านิยม (Values) การรับรู้ (Perceptions) รวมไปถึงปัจจัยสนับสนุน (Reinforcing factors) ซึ่งเป็นปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับสมาชิกในครอบครัว บุคคลรอบข้างในสังคม เพื่อนบ้าน กลุ่มเพื่อนร่วมงาน กล่าวได้ว่า ปัจจัยด้านนี้เป็นปัจจัยด้านการสนับสนุนเชิงสังคม (Social Support) ส่วนปัจจัยประการสุดท้าย คือ ปัจจัยเอื้อ (Enabling Factors) ซึ่งเป็นปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับกฎระเบียบ ข้อบังคับของสังคม ประเพณี วัฒนธรรม ทักษะ ความชำนาญ รวมถึงความพอใจในชีวิต (Green and Kreuter, 2005, pp.35 – 41)

ความสำคัญของการพัฒนาการปรับเปลี่ยนวิถีชีวิตการเป็นผู้ประกอบการ หรือการประกอบอาชีพ ในปัจจุบันภาครัฐให้การสนับสนุนผู้ประกอบการรายย่อยค่อนข้างมาก ซึ่งผู้ประกอบการรายย่อยถือเป็นกลุ่มอาชีพ ที่ช่วยสร้างงาน สร้างอาชีพ และสร้างรายได้ให้กับประชาชนของประเทศ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงสุดต่อบุคคลและประเทศชาติ หน่วยงานภาครัฐ จึงให้ความสำคัญเกี่ยวกับด้านการวางแผนหรือโครงการที่พัฒนากลุ่มอาชีพของผู้ประกอบการให้เกิดความยั่งยืน ดังนั้น จึงควรสร้างความเข้าใจในเรื่องของการยอมรับ เพื่อให้บุคคลนั้นเกิดความรู้สึกที่ดีและเต็มใจที่เข้าร่วมในการดำเนินการของหน่วยงานภาครัฐ อันก่อให้เกิดการดำเนินชีวิตได้อย่างมีความสุขและยั่งยืน ทั้งนี้อาจขึ้นอยู่กับสติปัญญา ปฏิภาณไหวพริบ เทคนิควิธีการของคนนั้นและเจ้าหน้าที่ของรัฐ ในการดำเนินการร่วมกัน เพื่อนำไปสู่เป้าหมายได้ (วรเชษฐ์ รุ่งหล้า, 2560, หน้า 96 – 97)

จากการศึกษาบริบทของวิถีชีวิต ทำให้เกิดความเข้าใจถึงวิถีชีวิตที่เป็นเรื่องของการดำเนินชีวิตของบุคคล ในที่นี้เป็นความเข้าใจที่จะศึกษาถึงการใช้ชีวิตประจำวันของผู้ประกอบการร้านค้าบริเวณชายหาดบางแสน ซึ่งมีการดำเนินหรือปรับเปลี่ยนตามสภาพจากอดีต ถึงปัจจุบัน โดยจำเป็นต้องศึกษาถึงประเด็นเกี่ยวกับการดูแลรับผิดชอบครอบครัว สภาพแวดล้อมความเป็นอยู่ การเลือกใช้สินค้า หรือบริการ และสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ การดำเนินอาชีพของผู้ประกอบการร้านค้าในแต่ละวัน วิถีชีวิตประจำวันที่ต้องรับผิดชอบทำ ลักษณะของลูกค้าที่ใช้บริการ ซึ่งประเด็นข้างต้นนี้เป็นวิถีชีวิตซึ่งถือเป็นปัจจัยสำคัญที่อาจทำให้ผู้ประกอบการร้านค้าบริเวณชายหาดบางแสนเกิดการก่อหนี้ในระบบ

ทั้งนี้จากการทบทวนวรรณกรรมตามบริบทของปัจจัยภูมิหลังและวิถีชีวิต จะเห็นได้ว่า ทั้งสองปัจจัยเป็นสิ่งที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินชีวิตที่สำคัญของแต่ละบุคคล อย่างเช่นผู้ประกอบการขายสินค้าในแหล่งท่องเที่ยว เนื่องจากมีจุดเริ่มต้นจากการได้เคยอยู่ร่วมกันกับผู้ประกอบการในแหล่งท่องเที่ยวหรือในสังคมนั้น ๆ ทั้งนี้ ผู้ประกอบการที่มีปัจจัยภูมิหลังที่ต่างกัน อาจส่งผลต่อความสำเร็จทางธุรกิจแตกต่างกันและในส่วนของวิถีชีวิตของผู้ประกอบการ เป็นสิ่งที่เกิดจากภูมิหลังเดิมของผู้ประกอบการ โดยปกติวิถีชีวิตของผู้ประกอบการในแต่ละวัน นอกจากจะต้องดูแลรับผิดชอบครอบครัว ที่พักอาศัย รวมถึงสภาพแวดล้อมความเป็นอยู่แล้ว ยังต้องมีความรับผิดชอบต่อการประกอบอาชีพ การจัดหาสินค้าหรือบริการเพื่ออำนวยความสะดวกในการนำเสนอให้กับลูกค้าที่ซื้อสินค้า หรือใช้บริการ อย่างไรก็ตาม วิถีชีวิตจะดีขึ้นได้ จะขึ้นอยู่กับปัจจัยภายนอกอื่น ถ้าหากปัจจัยภายนอกเกิดสภาพปัญหา จะส่งผลต่อวิถีชีวิตของผู้ประกอบการด้วยเช่นกัน ทั้งนี้วิถีชีวิตของผู้ประกอบการรายย่อยในปัจจุบันจำเป็นต้องอาศัยการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ โดยอาจจัดเป็นโครงการต่าง ๆ ที่ช่วยพัฒนากลุ่มอาชีพของผู้ประกอบการให้เกิดความยั่งยืนขึ้นได้

## 2. บริบทของเครือข่ายทางสังคม

เครือข่ายสังคม (Social Networking) เป็นแนวคิดหนึ่งในกระบวนทัศน์ของศาสตร์ยุคใหม่ ซึ่งการดำเนินงานในลักษณะเครือข่ายทางสังคมของไทย มักเริ่มต้นจากความพยายามจัดตั้งเครือข่ายเพื่อลงมือดำเนินงาน โดยอาศัยตัวบุคคลในโครงสร้างเครือข่ายที่ออกแบบไว้เป็นกลไกดำเนินการ ทั้งนี้จากการวิเคราะห์ สังเคราะห์แบบแผน และกระบวนการทำงานของเครือข่ายเชิงทฤษฎี และเชิงประจักษ์ ทำให้เห็นถึงของความสัมพันธ์ระหว่างปัจเจกบุคคล และองค์กรที่ทำงานร่วมกัน เพื่อมุ่งสู่เป้าหมายเดียวกันในรูปของเครือข่ายมากขึ้น (สำนักงานอิเล็กทรอนิกส์ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา, 2562) ในงานวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษาแนวคิดเครือข่ายทางสังคม ซึ่งจากการศึกษางานวิจัย

ที่ศึกษาเกี่ยวกับเครือข่ายสังคม พบว่า การสร้างเครือข่ายสังคม จะเริ่มจากบุคคลกลุ่มบุคคล หรือองค์กร และสังคม ได้ปฏิสัมพันธ์กันด้วยการสื่อสาร สำหรับเครือข่ายสังคมในกลุ่มผู้ประกอบการ ดังที่ Kristiansen (2004) และ Chen, et al. (2007) ได้ศึกษาถึงเครือข่ายทางสังคมจากการศึกษา สรุปได้ว่า เครือข่ายทางสังคมในกลุ่มผู้ประกอบการ จะต้องมีการสร้างความผูกพันกันในกลุ่มบุคคลที่รู้จักกัน เพื่อให้มีช่องทางการติดต่อระหว่างกันได้ ทำให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงทรัพยากรที่จำเป็นสำหรับการเริ่มต้นธุรกิจ การดำเนินธุรกิจ และการสร้างความเจริญเติบโตให้กับธุรกิจได้นอกจากนั้นผู้ประกอบการที่มีการเชื่อมโยงกับเครือข่ายทางสังคม ยังอาจสร้างโอกาสที่จะได้รับความสำเร็จทางธุรกิจ ทำให้ธุรกิจสามารถเจริญเติบโตหรือได้รับความสำเร็จทางธุรกิจได้ง่ายยิ่งขึ้น ดังนั้นผู้วิจัยจึงศึกษาถึงความหมาย และความสำคัญของเครือข่ายทางสังคมไว้ดังนี้

#### ความหมายเครือข่ายสังคม

Boissevain J., (1974) ได้อธิบายความหมาย เครือข่ายทางสังคม หมายถึง ความสัมพันธ์ทางสังคมของบุคคล โดยมีการติดต่อสื่อสาร และแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ซึ่งกันและกัน

WHO (1984, อ้างใน สำนักงานอิเล็กทรอนิกส์ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา, 2562, หน้า 1) ได้อธิบายความหมาย เครือข่ายทางสังคม หมายถึง สัมพันธภาพทางสังคมและความเชื่อมโยงระหว่างปัจเจกบุคคล ซึ่งอาจก่อให้เกิด การเข้าถึงหรือการระดมการสนับสนุนทางสังคมเพื่อสุขภาพ

รุจเรขา วิทยาวุฒิกุล (2557) ได้ศึกษาแนวคิดของ Marin and Wellman ได้อธิบายความหมายของ เครือข่ายทางสังคม หมายถึง การรวมตัวของกลุ่มของสมาชิกของเครือข่าย (nodes) ที่มีความเกี่ยวข้อง เชื่อมโยงกัน โดยมีความสัมพันธ์และปฏิสัมพันธ์ทางสังคมในรูปแบบต่าง ๆ เช่น ความเป็นเพื่อน ญาติพี่น้อง ผู้ร่วมงาน การพูดคุย การให้คำแนะนำ การให้ความไว้วางใจ การแลกเปลี่ยนสารสนเทศ การติดต่อสื่อสารผ่านอีเมล และสื่อสังคมออนไลน์ โดยให้ความร่วมมือซึ่งกันและกัน

สำนักงานอิเล็กทรอนิกส์ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา (2562) ได้อธิบายความหมาย เครือข่ายสังคม หมายถึง โครงสร้างทางสังคมที่สร้างขึ้นจากกลุ่มของผู้กระทำ และความสัมพันธ์ทวิภาค ระหว่างผู้กระทำเหล่านี้ ทักษะมิติเครือข่ายสังคมช่วยให้สามารถวิเคราะห์โครงสร้างของหน่วยสังคมทั้งหมดได้อย่างกระจ่างแจ้ง การศึกษาโครงสร้างเหล่านี้ใช้การวิเคราะห์เครือข่ายสังคมเพื่อระบุแบบอย่างท้องถิ่นหรือทั่วโลก ค้นหา หน่วยสังคมที่มีอิทธิพล และตรวจวัดพลวัตของเครือข่ายสังคม เป็นลักษณะของชุดความสัมพันธ์ของบุคคล กลุ่มองค์กร โดยที่มีการแลกเปลี่ยนสัมพันธ์กันระหว่างทรัพยากร ข้อมูลข่าวสาร หรือบุคคล โดยมีการวิเคราะห์สังเคราะห์กำหนดเป็น

โครงสร้างของหน่วยสังคมที่ใช้ในการกำหนดปรากฏการณ์ซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงได้อยู่ตลอดเวลา จึงอาจกล่าวได้ว่า เมื่อเครือข่ายสังคม เป็นกลุ่มของบุคคลที่มีความสัมพันธ์กัน การวิเคราะห์เครือข่ายสังคมจึงเน้นที่บุคคลที่มีความสัมพันธ์เชื่อมโยงแต่ละบุคคลหรือกลุ่มบุคคลเข้าด้วยกันเป็นจุดสำคัญ การวิเคราะห์เครือข่ายสังคมจึงไม่เพียงเป็นวิธีการวิเคราะห์ แต่เป็นกลุ่มของทฤษฎีโมเดล และการประยุกต์ที่อธิบายแนวคิดของความสัมพันธ์ และกระบวนการความสัมพันธ์ที่อธิบายโดยการเชื่อมโยงระหว่างหน่วยของแต่ละบุคคล จึงเรียกว่าเป็นแนวคิดของการวิเคราะห์เครือข่ายทางสังคม นอกเหนือจากการวิเคราะห์ความสัมพันธ์แล้ว การวิเคราะห์เครือข่ายสังคม ยังเกี่ยวข้องกับ การที่แต่ละบุคคลและการกระทำของแต่ละบุคคลเป็นอิสระ การเชื่อมโยงความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลเป็นโอกาสของการแลกเปลี่ยนทรัพยากรระหว่างกัน รูปแบบของความสัมพันธ์ ระหว่างบุคคลเป็นโครงสร้างสังคมที่เกิดสภาพแวดล้อมที่ให้โอกาส แต่ละบุคคล และรูปแบบเครือข่ายสังคมทำให้เกิดรูปแบบความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

สรุปความหมาย เครือข่ายสังคม หมายถึง ความสัมพันธ์ทางสังคม ที่เริ่มมีการเชื่อมโยงกันระหว่างปัจเจกบุคคล เป็นโอกาสของการแลกเปลี่ยนทรัพยากรระหว่างกัน โดยมีการติดต่อสื่อสาร การปฏิสัมพันธ์ทางสังคมในรูปแบบต่าง ๆ การระดมการสนับสนุนทางสังคม โดยให้ความร่วมมือซึ่งกันและกัน และการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ซึ่งกันและกัน

#### **ความสำคัญของเครือข่ายทางสังคม**

เครือข่ายทางสังคมของผู้ประกอบการ มีความสำคัญต่อการระบุโอกาสใหม่ ๆ ในธุรกิจ ซึ่งจะช่วยในการสร้างช่องทางการจำหน่ายสินค้า จะทำให้เข้าถึงตลาด และพัฒนาความได้เปรียบในการแข่งขัน มีการสะสมความรู้ และการพัฒนาเครือข่าย เชื่อมโยงระหว่างธุรกิจเพื่อนำไปสู่ความสำเร็จทางธุรกิจ (Zhou, Wu, and Luo, 2007)

การทบทวนวรรณกรรมเครือข่ายทางสังคม จะเห็นได้ว่า การรวมกลุ่มของบุคคลที่มีความสัมพันธ์กัน ทั้งนี้เครือข่ายทางสังคมของผู้ประกอบการ การเป็นการรวมกลุ่มกันของบุคคลที่เป็นผู้ประกอบการเหมือนกัน ได้มีการเชื่อมโยงกันระหว่างผู้ประกอบการ หรือกลุ่มผู้ประกอบการเข้าด้วยกัน สำหรับปัจจุบันจะมีสามารถเชื่อมโยงข้อมูลกันได้ในลักษณะของสังคมเครือข่าย โดยมีบริการเครือข่ายสังคมออนไลน์ ที่ใช้เป็นเครื่องมือทางเทคโนโลยี ดังนั้นความสนใจในการศึกษาเครือข่ายทางสังคม ในการศึกษาวิจัยนี้ ผู้วิจัยเห็นว่า สามารถศึกษาถึงโครงสร้างทางสังคมของกลุ่มผู้ประกอบการร้านค้า แต่ละประเภท ความสัมพันธ์กับผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจ ทศนต่อมิติเครือข่ายสังคม โครงสร้างของหน่วยสังคมทั้งหมด โครงสร้างเครือข่ายสังคมที่สืบทอดและเจริญตามแบบอย่างของท้องถิ่น ในกลุ่มเครือข่ายผู้ประกอบการร้านค้า ทั้งนี้จะสามารถนำไปปรับใช้ใน

การสร้างองค์ความรู้ของการประกอบธุรกิจ การสร้างช่องทางการจำหน่ายสินค้า การรับรู้ข่าวสารเกี่ยวกับธุรกิจ การดำเนินธุรกิจอย่างทันการณ์ การสร้างอำนาจในการต่อรอง และการจัดสร้างแหล่งกระจายข่าวสารของผู้ประกอบการร้านค้าบริเวณหาดบางแสนได้ต่อไป

จากการศึกษาบริบทเครือข่ายทางสังคมข้างต้น ผู้วิจัยเห็นว่า การศึกษาถึงแนวทางในการเข้ากลุ่มสังคม ที่ใช้สืบทอดและเจริญตามแบบอย่างของผู้ประกอบการร้านค้าบริเวณหาดบางแสนที่มีการสร้างความรู้จัก การติดต่อระหว่างกัน การสร้างความสัมพันธ์ และการปฏิสัมพันธ์ทางสังคมในรูปแบบต่าง ๆ มีการให้ความร่วมมือซึ่งกันและกัน และการแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ร่วมกันของกลุ่มผู้ประกอบการร้านค้าบริเวณหาดบางแสน ในที่นี้จะมุ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์และการปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน กับคนที่เกี่ยวข้องในการนำไปสู่การเป็นลูกหนี้ที่เข้าถึงเจ้าหน้าที่นอกระบบ

### 3. บริบทของหนี้นอกระบบในสังคมไทย

ในสังคมไทยมีความเหลื่อมล้ำเกิดขึ้นค่อนข้างมาก ซึ่งกลุ่มคนจนมักถูกเอาเปรียบจากผู้ที่มีฐานะทางการเงินที่มากกว่า โดยปัญหา “ความจน” ไม่ได้ขึ้นอยู่กับความเป็นปัจเจกชน แต่ความจนนั้นมีความสัมพันธ์กับโครงสร้างของความยากจน โดยโครงสร้างจะทำหน้าที่กำหนดความจน 2 ด้านคือ การกำหนดความจนในทางตรง และกำหนดความจนจากอารมณ์ และความรู้สึก ทั้งนี้คนจนในสังคมไทย ส่วนหนึ่งมักถูกกระทำจากคนกลุ่มหนึ่งที่ไม่ได้คำนึงถึง Empathy หรือขาดความเข้าอกเข้าใจความยากลำบากของเพื่อนมนุษย์ด้วยกัน หรือเป็นสิ่งที่ทำให้คน “รู้สึก” ที่จะยึดยึดข้อมูลเชิงโครงสร้าง เพื่อต้องทำให้คนชนชั้นกลางขึ้นไปเห็นด้วยว่า พวกเขามีความได้เปรียบในเชิงโครงสร้างที่เหนือกว่าคนอื่น และความได้เปรียบนั้น จะอยู่บนพื้นฐานของการเบียดบังผลประโยชน์ของคนที่มีสถานะทางเศรษฐกิจ และสังคมต่ำกว่าด้วยเช่นกัน (อรรถจักร์ สัตยานุรักษ์, 2564) จากบริบทนี้จึงเห็นได้ว่า คนจนในสังคมไทยถูกเอาเปรียบจากคนที่มียาได้ที่สูงกว่า ซึ่งผู้ที่เอาเปรียบนี้มักจะเป็นกลุ่มคนชั้นกลาง ในที่นี้จะกล่าวถึงบริบทของการเป็นเจ้าหน้าที่นำเงินให้คนจนกู้ยืม โดยเอาเปรียบในลักษณะของการเรียกเก็บดอกเบี้ยในอัตราที่สูงกว่าที่กฎหมายกำหนดหลายเท่าตัว ทำให้เกิดปัญหาคนจนเป็นหนี้นอกระบบกระจายตัวไปทั่วทุกพื้นที่ของสังคมไทย ทำให้ในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา จะเห็นว่ารัฐบาลภายใต้การขับเคลื่อนโดยพลเอกประยุทธ์ จันทร์โอชา นายกรัฐมนตรี ได้ดำเนินการแก้ไขปัญหา “หนี้นอกระบบ” อย่างต่อเนื่อง ปัญหาหนี้นอกระบบเป็นปัญหาที่กระจายไปทั่วทุกพื้นที่ในประเทศไทย ไม่ใช่เพียงแต่กลุ่มคนที่มียาได้น้อยที่อาศัยเงินกู้นอกระบบ แต่ปัจจุบันกลุ่มคนที่มียาได้สูงก็หันมาอาศัยเงินกู้นอกระบบกันมากขึ้น เนื่องจากเป็นวิธีการที่สะดวกและสามารถหาแหล่งเงินได้โดยง่าย ซึ่งต่างจากการกู้เงินจากสถาบันการเงินที่มี



หลักเกณฑ์การกู้ยืมที่ยุ่งยาก รวมทั้งการอนุมัติเงินกู้มีความยุ่งยาก เป็นเหตุให้ประชาชนหันไปพึ่งพาแหล่งเงินที่อยู่นอกระบบมากขึ้น ซึ่งส่งผลให้เกิดปัญหาหนี้นอกระบบ อย่างกว้างขวางและกระทบต่อภาพรวมของเศรษฐกิจภายในประเทศ (กฤตกร จินดาวัฒน์, 2560, หน้า 1) นอกจากนี้ ยังพบว่าหนี้นอกระบบ มักเป็นปัญหาทางการเงินของกลุ่มคนที่มีรายได้น้อยข้างต้น จะส่งผลต่อลักษณะการเติบโตของสินเชื่อในระบบธนาคารพาณิชย์ที่นำโดยสินเชื่อส่วนบุคคล ประกอบกับการเติบโตในอัตราที่สูง และแรงขึ้นของสินเชื่อจากบริษัทบัตรเครดิต ลิซซิ่ง และสินเชื่อส่วนบุคคล สะท้อนถึงแนวโน้มการกู้ยืมเพื่อนำมาใช้จ่ายทดแทนสภาพคล่องที่หายไปตามรายได้ที่ลดลง ทั้งนี้ถ้าหากกลุ่มคนที่มีรายได้น้อยไม่สามารถกู้เงินในระบบธนาคารพาณิชย์ได้ จำเป็นต้องเลือกทางเลือกในการกู้เงินนอกระบบเพื่อนำมาใช้จ่ายในการสร้างสภาพคล่องไว้ใช้จ่ายในครัวเรือน ในงานวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษาปัจจัยที่ทำให้เกิดปัญหาการกู้เงินนอกระบบ จากแนวคิดของ ธนาคารแห่งประเทศไทย (อ้างอิงใน ทิมข่าวโพสต์ทูเดย์, 2559) ปรีชา วิทยาภรณ์ (2559) กฤตกร จินดาวัฒน์ (2560) และธนาคารกสิกรไทย (2560) ธนาคารแห่งประเทศไทย (2562, อ้างอิงใน ไทยพับลิค้า, 2562) สรุปได้ว่าเกิดจากผู้กู้ไม่สามารถเข้าถึงสถาบันการเงินในระบบได้ ขาดการวางแผนจัดการทางการเงินของตัวเอง มีความจำเป็นต้องใช้จ่ายเงินเพื่อการอุปโภคบริโภค มีพฤติกรรมการใช้จ่ายเงินเกินตัว จ่ายค่ารักษาพยาบาลของตนเอง/บุคคลในครอบครัว ค่าเล่าเรียนลูก ลงทุนในกิจการ ชำระหนี้เดิม ค่าประกันให้บุคคลอื่น การพนัน อบายมุข นำไปซื้อยานพาหนะ นำไปใช้เพื่อที่อยู่อาศัย และนำไปใช้คืนเงินกู้รายอื่น เหตุผลหนึ่งที่เป็นหนึ่งของลูกหนี้นอกระบบ คือ เป็นลูกหนี้นอกระบบที่ชอบเล่นการพนัน โดยเหตุผลที่เลือกเล่นการพนันนอกจากเป็นกิจกรรมสันทนาการเพื่อปลดปล่อยอารมณ์แล้ว ยังคิดว่า การพนันเป็นช่องทางหนึ่งของการแสวงหารายได้ (ธนิต โตอดิเทพย์, ชัยณรงค์ เกรือนวน และวิษญุะ ศิลาน้อย, 2564) ซึ่งแนวทางการแก้ไขปัญหาคือ การให้ความรู้พื้นฐานเรื่องการบริหารจัดการทางการเงินส่วนบุคคล รวมถึงการหาแหล่งเงินทุนให้ประชาชนกู้ยืมในระยะสั้น ในอัตราดอกเบี้ยถูก เช่น การปล่อยกู้ของกองทุนหมู่บ้าน เป็นต้น ทั้งนี้ผู้วิจัยจะศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับความหมาย และความสำคัญของหนี้นอกระบบ ดังนี้

### ความหมายหนี้นอกระบบ

สถาบันวิจัยสังคม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (2557) ได้อธิบายความหมายของ หนี้ นอกระบบ หมายถึง หนี้ที่เกิดจากการกู้ยืมเงินกันเองในระหว่างประชาชน โดยไม่ได้กู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน หนี้นอกระบบจะเป็นปัญหาเมื่อคิดดอกเบี้ยในอัตราสูงผิดปกติ จึงมีการนิยามหนี้ นอกระบบ ในความหมายเฉพาะเจาะจงขึ้นว่า หมายถึง หนี้เงินกู้ที่คิดดอกเบี้ยเกินกว่าอัตราที่ กฎหมายกำหนด (เกินร้อยละ 15 ต่อปี หรือร้อยละ 1.25 ต่อเดือน) โดยที่เจ้าหนี้ไม่ใช่สถาบันการเงิน

ทั้งยังรวมถึงหนี้ ที่เกิดจากมูลหนี้ที่ไม่ชอบด้วยกฎหมาย และหนี้ที่กฎหมายบัญญัติไว้เกี่ยวกับสิ่งของหรือวัตถุว่าผู้ใดมีไว้เป็น ความผิด เช่น หนี้ที่เกิดจากการพนันหรือหนี้ที่เกิดจากยาเสพติดให้โทษ เป็นต้น รวมถึงแหล่งการเงินที่เกิดขึ้น ตามความจำเป็นและสภาพแวดล้อมโดยไม่มีระเบียบ กฎเกณฑ์ไม่มีการติดตามและควบคุมจากทางราชการ เนื่องจากเงื่อนไขการกู้และข้อตกลงต่าง ๆ ขึ้นอยู่กับความพอใจระหว่างผู้ขอกู้และผู้ให้กู้ ลักษณะที่เด่นชัด คืออัตราดอกเบี้ยสูงกว่าสถาบันการเงินหรือสูงกว่าที่กฎหมายกำหนดโดยอาจเป็นการคิดดอกเบี้ยไว้ล่วงหน้า ร่วมกับเงินต้น แล้วเขียนในสัญญากู้ ไม่ตรงกับเงินที่ลูกหนี้ได้รับ

กฤตกร จินดาวัฒน์ (2560, หน้า 1) ได้อธิบายความหมายของ หนี้นอกระบบ หมายถึง การกู้หนี้ทั้งในรูปของตัวเงินและสิ่งของที่อยู่นอกระบบสถาบันการเงิน ไม่ได้อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทยและกระทรวงการคลัง โดยการกู้หนี้นี้ยืมเงินไม่ได้ให้ความสำคัญกับหลักฐานการกู้ยืมเงิน และมีอัตราดอกเบี้ยที่สูงเกินกว่าที่กฎหมายกำหนด

สรุปได้ว่า หนี้นอกระบบ หมายถึง หนี้ที่เกิดจากการกู้ยืมเงินกันเองในระหว่างประชาชน โดยไม่ได้กู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน โดยจะมีการกู้หนี้ทั้งในรูปของตัวเงินและสิ่งของที่อยู่นอกระบบสถาบันการเงิน ซึ่งผู้ให้กู้จะคิดดอกเบี้ยในอัตราสูงผิดปกติ

จากการศึกษาความหมายของคำว่า “หนี้นอกระบบ” ตามนิยามข้างต้น ในที่นี้มีการอธิบาย ขอบข่าย นิยามคำว่า “การกู้ยืมหนี้นอกระบบ” ซึ่งเป็นนิยามถึงเอกลักษณ์ทางสังคม และเศรษฐกิจมากกว่า การนิยามเป็นพฤติกรรม “การให้กู้ยืมส่วนตัว” ในที่นี้ได้ศึกษาแนวคิดจากนักวิชาการงานวิจัย และแหล่งข้อมูลจากต่างประเทศหลายคน ได้แก่ McKinnon R, I. (1973) Shaw E.S. (1973) Timberg T.A., C.V. Aiyar (1984, pp. 43-59) Adam Smith (1988, p.27) Bouman F. J. A., O. Hospes (1994) Aryeetey E , Melo J D (1997, pp.195-218) World Bank (1997, p.10) Ernest Aryeetey (1998) Mark Schreiner (2001, pp.637-640) Allen F. J. Qian, M. Qian. (2005, pp. 57 – 166) Ayyagari M., A. Demirgü – Kunt, V. Maksimovic (2010, pp. 3048 — 3097) Anders Isaksson (2011, p 5-3) Allen F., M. J. Qian, J. Xie. (2013)

ผลการศึกษาข้อมูลในการอภิปราย และทำการวิจัยเชิงลึกเกี่ยวกับพฤติกรรมตามหลัก เศรษฐศาสตร์ในงานวิจัยของ Anders Isaacson (2011, p 5-3) ได้นิยามคำว่า “การกู้ยืมหนี้นอกระบบ” ไว้ว่า เป็นพฤติกรรมในการทำธุรกรรม ที่ไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับระบบการเงินในระบบ และมีได้อยู่ภายใต้การควบคุมของระบบการเงินแบบดั้งเดิม นอกจากนี้ในงานวิจัยของ Mark Schreiner ได้นิยามว่า “การกู้ยืมหนี้นอกระบบ” เป็นการตกลงการทำสัญญาระหว่างลูกหนี้ และ เจ้าหนี้เงินกู้นอกระบบ โดยในสัญญาระบุว่า ลูกหนี้จะชดเชยดอกเบี้ยเพิ่มเติมที่นอกเหนือจากเงิน

ต้นทั้งหมดให้กับเจ้าหนี้ แต่ทั้งนี้สัญญาที่ถูกทำขึ้นถือเป็นเพียงกระดาษเปล่า เนื่องจากสัญญานี้ถูกเขียนโดยไม่ได้ยึดหลักของกฎหมาย

Adam Smith (1988, p.27) บิดาแห่งเศรษฐศาสตร์ยุคใหม่ ได้อธิบายไว้ใน *The Wealth of Nations* ความว่า ผู้คนมากมายต้องการเพิ่มมูลค่าทางการเงิน โดยพยายามปรับปรุงการใช้เงินทุนอยู่เสมอ ซึ่งกลุ่มคนเหล่านี้ไม่ได้ต้องการที่จะได้รับการส่งเสริมสวัสดิการสาธารณะ โดยไม่ได้ใส่ใจว่าสวัสดิการสาธารณะจะถูกปรับปรุงไปมากน้อยแค่ไหน เพราะเล็งเห็นว่า การเป็นอยู่ที่ดี และผลประโยชน์สูงสุดส่วนบุคคล เป็นสิ่งที่ต้องแสวงหาผลประโยชน์ที่ต้องการได้รับสูงสุด ซึ่งการส่งเสริมผลประโยชน์ทางสังคมที่ว่านี้ เปรียบเสมือน “การใช้มือที่มองไม่เห็น” ที่ผู้คนมักต้องการแสวงหาผลประโยชน์ส่วนบุคคล ซึ่งถือเป็นสิ่งที่ทำให้บรรลุเป้าหมายในผลประโยชน์ส่วนบุคคลที่ต้องการให้ได้มากที่สุด ถึงอย่างไรแรงผลักดันของ “การใช้มือที่มองไม่เห็น” อาจส่งผลให้ระบบเงินทุนสังคม “ธุรกิจหนีออกระบบ” ที่กำลังเติบโตอย่างต่อเนื่อง เกิดการล่มสลายของการเงินในระบบได้ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อตลาดหุ้น ทำให้หุ้นตกได้ ด้วยเหตุนี้ภาครัฐจึงต้องเข้ามาแทรกแซง และควบคุม เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดผลกระทบดังกล่าว แต่อย่างไรก็ตาม ในการกำกับดูแลนี้ เป็นพื้นฐานของกลไกการกำกับดูแลจากภาคเอกชน ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่า การควบคุมด้วยวิธี “การใช้มือที่มองไม่เห็น” ของภาครัฐ ที่เข้ามาควบคุมเพื่อให้เกิดความเท่าเทียม ทำให้อัตราดอกเบี้ยการกู้ยืมถูกต้องตามที่กฎหมายกำหนด ทั้งนี้ลูกหนี้ และเจ้าหนี้เห็นพ้องตรงกันถึงการกำหนดอัตราดอกเบี้ยตามกฎหมายที่จะทำให้ทุกคนได้รับความเท่าเทียมกัน ซึ่งกฎหมายนี้ให้ความช่วยเหลือกับลูกหนี้ออกระบบที่ไม่ต้องจ่ายอัตราดอกเบี้ยสูงเกินกว่าที่กฎหมายกำหนดไว้ ด้วยวิธีการที่นำมาใช้นี้ ถือเป็นผลประโยชน์ต่อผู้กู้ (ลูกหนี้) ซึ่งอาจส่งผลต่อพันธมิตรทางธุรกิจ และความเท่าเทียมระหว่างลูกหนี้ และเจ้าหนี้ โดยอาจส่งผลทางลบต่อระบบเศรษฐกิจสมัยใหม่ของประเทศที่กำลังพัฒนา ที่มีการพัฒนาค่อนข้างช้า หรือพัฒนาช้าหลังได้ทีละเล็กละน้อย ภายใต้ระบบเศรษฐกิจและระบบสังคมการเมือง จึงควรถูกควบคุมภายใต้ “สถานะความกดดันทางการเงิน” มากกว่าการให้อิสระทางการเงิน

จากการศึกษาวิจัยของ Ernest Aryeetey (1998) ได้ทำการสำรวจ และศึกษาวิจัยกลุ่มตัวอย่างใน 4 ประเทศ โดยใช้แบบสอบถาม ศึกษาเกี่ยวกับข้อมูลจากสถาบันการเงินของแต่ละประเทศ และการใช้บริการในสถาบันการเงินในระบบที่ถูกต้องตามกฎหมาย และแหล่งกู้เงินนอกระบบ ผลการวิจัย พบว่า แหล่งเงินกู้ทั้งในระบบ และเงินกู้นอกระบบ ถูกแบ่งออกเป็นหลายส่วน และไม่สามารถประสานสัมพันธ์กันได้ เนื่องจากคุณลักษณะทางโครงสร้างต่าง ๆ และความแตกต่างของสถาบันการเงินที่อยู่ในระบบ เป็นอุปสรรคต่อการรวมตัวกันของตลาดการเงินนอกระบบในรายย่อย ซึ่งส่งผลต่อการปรับปรุงแก้ไขระบบการเงินของรัฐบาลใน 4 กลุ่มประเทศนี้ โดยได้มีการเปิดเผยสถานะการกระจายตัวของเงินทั้งใน และนอกระบบร่วมกัน พบว่า ตลาดทาง

การเงินมีการกระจายตัวมากขึ้น เมื่อพิจารณาในส่วนของการร่วมมือกัน หรือการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันของระบบการเงินทั้งในและนอกระบบไม่สามารถทำได้ โดยผลการทดสอบสมมติฐานพบว่า ปัจจัยด้านราคา และด้านความเสี่ยง ส่งผลต่อความร่วมมือกันระหว่างสถาบันในระบบ และนอกระบบ ซึ่งถือเป็นปัญหาใหญ่ที่ยากจะแก้ไข แต่ถึงอย่างไรก็ตามความแตกต่างเหล่านี้ไม่ได้เป็นปัจจัยหลักของความแตกต่างในด้านของอัตราดอกเบี้ย

สภาพแวดล้อมเช่นนี้ การเงินนอกระบบจึงมีลักษณะเฉพาะที่โดดเด่นกว่าการเงินในระบบ เนื่องจากการเงินนอกระบบสามารถแก้ไขปัญหาต่าง ๆ เช่น ต้นทุนการทำธุรกรรม ต้นทุนการหมุนเวียนข้อมูล และต้นทุนการดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล สาเหตุหลักมาจากต้นทุนที่ต่ำของกระบวนการธุรกรรมทางการเงินนอกระบบ ดังนั้นลูกค้าจึงมีความภักดีสูง และไม่จำเป็นต้องเปลี่ยนไปใช้การเงินในระบบที่เป็นทางการ นอกจากนั้นในกลุ่มตัวอย่างที่อยู่ในกลุ่มประเทศแอฟริกา ได้มีมาตรการเสริม เช่น วิธีการการรับข้อมูลที่มีประสิทธิภาพ และสัญญาการกำกับดูแลที่สมเหตุสมผล ซึ่งวิธีการนี้สามารถนำมาใช้ในการแก้ปัญหาระบบตลาดการเงิน และปัญหาเชิงโครงสร้างได้ โดยการส่งเสริมการเปิดเสรีทางการเงิน และจัดระเบียบธนาคารใหม่ เพื่อสามารถสร้างความสมดุลระหว่างตลาดการเงินในระบบ และนอกระบบได้ อย่างไรก็ตามในการรวมตัวของ 2 สถาบัน ทั้งตลาดการเงินในระบบ และนอกระบบ ถ้าหากนักวิชาการร่วมมือกัน วางตำแหน่งบทบาทของตัวกลางการให้กู้ยืมเอกชน อาจทำให้สถาบันให้กู้ยืมเงินของเอกชน สามารถเป็นตัวกลางที่สมบูรณ์ในกระบวนการให้กู้ยืมได้ดียิ่งขึ้น

จากการวิจัยผลงานของนักวิชาการชาวต่างประเทศ พบว่า นักวิชาการชาวต่างประเทศมีคำจำกัดความที่เป็นหนึ่งเดียวของการกู้ยืมภาคเอกชน ซึ่งสามารถจำกัดความ คำว่า “ระบบการเงินนอกระบบ” ของต่างประเทศ โดยอธิบายว่า ระบบการเงินนอกระบบ ไม่ใช่แค่การให้กู้ยืมจากภาคเอกชนเท่านั้น โดยทั่วไป หมายถึง การให้กู้ยืมทุกรูปแบบที่ไม่อยู่ภายใต้การกำกับดูแลทางการเงินในระบบ อย่างไรก็ตาม ต่างประเทศมีทัศนคติต่อการกู้ยืมเงินของเอกชน ในด้านอัตราดอกเบี้ยที่แตกต่างกัน โดยนักวิชาการบางคน มีความเชื่อว่า การควบคุมอัตราดอกเบี้ยที่มากเกินไปถือเป็นการเล่นพรรคเล่นพวกฝ่ายเดียวสำหรับผู้กู้ยืม และเป็นการละเมิดความเป็นธรรมของตลาดการเงิน ขณะเดียวกันยังมีนักวิชาการบางคนที่เชื่อว่าการมีอยู่ของอัตราดอกเบี้ยเป็นรูปแบบหนึ่งของการแสวงหาผลประโยชน์ และเป็นการกีดกันซึ่งไม่เอื้อต่อเสถียรภาพทางสังคม และการพัฒนาเศรษฐกิจ

## รูปแบบของหนี้ในระบบ

ศิริวรรณ มนอัคระผดุง (2562, หน้า 4-5) ได้สรุปถึงรูปแบบของหนี้ในระบบโดยทั่วไป แบ่งออกตามระยะเวลาการชำระหนี้ได้ 2 แบบ คือ หนี้ระยะสั้น (หนี้รายวัน) และหนี้ระยะยาว (หนี้รายเดือน/รายปี) ซึ่งมีสาระสำคัญ ดังนี้

### 1. หนี้ระยะสั้น เป็นรูปแบบของหนี้รายวัน หนี้รายวันมีหลายรูปแบบ ได้แก่

1.1 หนี้เงินสด ทอง หรือสินค้าอื่น ๆ เป็นเงินกู้ที่มีเก็บเงินดอกเบี้ยรายวัน โดยบวกทั้งเงินต้นและดอกเบี้ยไว้ด้วยกัน ส่วนใหญ่คิดอัตราดอกเบี้ย ร้อยละ 20 ต่อการให้กู้ยืม 1 ครั้ง โดยจะมีระบบการจัดเก็บหนี้ที่แตกต่างกันไป เช่น บางรายจะเก็บหนี้จำนวน 24 วัน โดยในการกู้วันแรก มีการหักเงินล่วงหน้า 1 วัน และคิดค่าสมุด รวมเป็นร้อยละ 10 ของยอดเงินกู้ลูกหนี้จึงได้รับเงินสดเพียง ร้อยละ 90 แต่ต้องชำระคืนรายวันรวมเป็นร้อยละ 120 และถ้าลูกหนี้ผิดนัดจะมีการคิดค่าปรับ โดยการเพิ่มดอกเบี้ยในวันที่ขาดส่งหรือเพิ่มค่าทวงถามอีก เป็นต้น อย่างไรก็ตามเมื่อเปรียบเทียบระหว่าง เงินกู้ระหว่างเงินสด เครื่องใช้ไฟฟ้ากับทอง จะมีความยุ่งยากต่างกัน โดยการปล่อยกู้ทอง จะมีความยุ่งยากมากกว่า โดยผู้ให้กู้ต้องไปตรวจสอบ ถ่ายภาพที่อยู่อาศัยของลูกหนี้ก่อน จึงจะปล่อยกู้ 1.2 เงินกู้ในลักษณะของ “ดอกลอย” คือ เงินกู้ที่มีการเก็บดอกเบี้ยทุกวัน จนกว่าจะนำเงินต้นมาคืนเป็นก้อน ซึ่งอัตราดอกเบี้ยเงินกู้จะอยู่ที่ร้อยละ 5-20 บาท จากการเก็บข้อมูล ภาคสนาม พบอัตราดอกเบี้ยสูงที่สุดอยู่ในจังหวัดนครศรีธรรมราช โดยคิดดอกเบี้ยร้อยละ 6.25 รายวัน จำนวน 24 วัน เท่ากับร้อยละ 150 โดยถ้าลูกหนี้กู้เงิน 10,000 บาท เก็บดอกเบี้ยวันละ 500 บาท จำนวน 24 วัน รวมเป็น 12,000 บาท รวมกันเงินต้น 10,000 บาท ถ้าลูกหนี้สามารถชำระหนี้ได้ตามกำหนด ก็ต้องใช้หนี้รวมทั้งหมด 22,000 บาท แต่ถ้าไม่สามารถชำระหนี้ได้ตามกำหนด ก็ต้องชำระเฉพาะดอกเบี้ยต่อไป กลุ่มเจ้าหนี้ประเภทนี้มักจะให้ลูกน้องมาปล่อยเงินกู้โดยมีทั้งเจ้าหนี้ ที่เป็นคนในพื้นที่และคนในจังหวัดใกล้เคียง

2. หนี้ระยะยาว เป็นรูปแบบของหนี้รายเดือน/รายปีเป็นการปล่อยกู้ระยะยาวมากกว่า 1 เดือน ขึ้นไป และเก็บดอกเบี้ยรายเดือน จนกว่าจะมีเงินก้อนมาใช้คืน ถ้าเจ้าหนี้เป็นญาติหรือเพื่อน จะคิด อัตราดอกเบี้ยต่ำหรือไม่คิดดอกเบี้ยเลย หรือคิดดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 10 ต่อปีส่วนมากการกู้เงิน ไม่ค่อยมีการกำหนดระยะเวลาที่ชัดเจน ในกรณีที่ยอดเงินสูงมากจะมีการใช้หลักทรัพย์ค้ำประกัน เช่น โฉนดที่ดิน แต่ถ้าเจ้าหนี้ที่เป็นนายทุนคิดดอกเบี้ยเงินกู้ตั้งแต่วินาที 5 บาท ถึง 20 บาทต่อครั้ง ในกรณี ที่กู้ยืมวงเงินไม่มากนักอาจใช้บุคคลค้ำประกัน แต่ในกรณีที่วงเงินสูงต้องใช้หลักทรัพย์ค้ำประกัน โดยมีการทำสัญญาเงินกู้ชัดเจน เงินกู้ประเภทนี้มักมีปัญหาในเรื่อง “ดอกลอย” กล่าวคือ ถ้าลูกหนี้ ไม่สามารถชำระหนี้ทั้งจำนวนได้ในคราวเดียวกันจะสามารถชำระได้เฉพาะดอกเบี้ยเท่านั้น และในกรณีที่มีการผิดนัดชำระหนี้ก็จะถูกคิดดอกเบี้ยทบต้นทบดอก ทำให้

ยอดหนี้สูงขึ้น นอกจากนี้หลายกรณี ยังประสบปัญหาการทำสัญญาขายฝากหรือจำนองทรัพย์สิน เมื่อลูกหนี้ไม่สามารถชำระหนี้ได้ ทำให้ทรัพย์สินเปลี่ยนมือหรือถูกยึดทรัพย์ในที่สุด

### บริบทของลูกหนี้ในระบบในสังคมไทย

ในสังคมไทยหนี้ในระบบถือเป็นปัญหาระดับประเทศที่มีเนิ่นนานและมีแนวโน้มที่จะทวีความรุนแรงเพิ่มมากขึ้น ส่งผลกระทบต่อการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศจำเป็นต้องได้รับการแก้ไขอย่างจริงจัง และเร่งด่วน เพื่อลดความเหลื่อมล้ำ สร้างความเชื่อมั่น และความ เป็นธรรมให้กับสังคม โดยแนวทางในการแก้ไขปัญหาหนี้ในระบบ สามารถทำได้โดยการน้อมนำ ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวมาปรับใช้ในการดำเนินชีวิต โดยยึด หลักทางสายกลาง ซึ่งแนวทางการดำรงอยู่และปฏิบัติของประชาชนในทุกระดับให้ดำเนินไปในทาง สายกลาง มีความพอเพียง และมีความพร้อมที่จะจัดการต่อผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลง โดย อาศัยความรอบรู้ รอบคอบ และระมัดระวังในการวางแผนและดำเนินการทุกขั้นตอนในชีวิต เพื่อ ดำเนินชีวิตอย่างสมดุลและยั่งยืน สามารถอยู่ได้แม้ในโลกที่มีการแข่งขันสูง โดยสามารถทำได้ หลายอย่าง เช่น 1) การสร้างอุปนิสัยการมีวินัยทางการเงิน โดยทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย 2) การปรับ โครงสร้างทางเศรษฐกิจเพื่อลดความเหลื่อมล้ำทางรายได้และการกระจายรายได้ โดยสร้างความ เป็นธรรมในสังคม เพื่อให้ประชาชนหลุดพ้นจากการถูกเอาเปรียบและความยากจนอย่างยั่งยืน 3) การปรับโครงสร้างหนี้ภาคประชาชน เพื่อนำไปสู่การลดหนี้ หรือยืดเวลาชำระหนี้หรือลดอัตรา ดอกเบี้ย หรือพักชำระดอกเบี้ย 4) การฟื้นฟูอาชีพและความเป็นอยู่ของประชาชน โดยเร่งจัดการ หนี้สินของประชาชนทั้งในและนอกระบบ เพื่อบรรเทาความเดือดร้อนให้กับประชาชน เป็นต้น (วิภารัตน์ นิยมไทย, 2557, หน้า 121) จากการศึกษาบริบทหนี้ในระบบในสังคมไทย การศึกษา บริบท คือ กระบวนการในการเข้า ไปศึกษา เรียนรู้ ทำความเข้าใจเรื่องราวของสิ่งนั้น เพื่อให้มี ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับอดีต สถานการณ์ปัจจุบัน ปัจจัยแวดล้อม การทำความรู้จักในสิ่งนั้น ๆ ก่อนที่จะลงมือทำงาน

จากการศึกษาบริบทหนี้ในระบบ หมายถึง หนี้ที่ผู้กู้ไปกู้เงินกับผู้ที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน หรือคู่ส่วนบุคคล ทั้งนี้หนี้ในระบบแบ่งเป็น 2 กลุ่ม โดยกลุ่มแรก คือ คนที่เข้าถึงสถาบันการเงิน ไม่ได้ ส่วนกลุ่มที่สอง คือ คนที่เข้าถึงสถาบันการเงินได้และเข้าจนหมดแล้ว คนเหล่านี้จะพยายาม ดูแลสภาพลักษณะ ฐานะของตัวเอง ไม่ให้คู่ค้าขอลง จึงต้องกู้นอกระบบ เพราะฉะนั้นทุกคนเป็นหนี้ นอกระบบได้หมด ซึ่งกลุ่มคนที่กู้เงินนอกระบบมักเกิดจากกลุ่มคนที่ไม่ได้วางแผนจัดการทางการเงิน ของตัวเอง มีการใช้จ่ายเงินเกินตัว จนทำให้เกิดผลกระทบการใช้ชีวิตประจำวัน รู้สึกถึงความ เป็นอยู่ที่ลำบากมากขึ้น จึงตัดสินใจเลือกกู้ยืมเงินนอกระบบ ซึ่งกู้ได้ง่าย สามารถนำไปใช้จ่ายในช่วง ที่ต้องการเงินเร่งด่วน ซึ่งหากต้องตกอยู่ในสภาวะการเป็นหนี้ในเวลานาน ๆ จะเกิดภาวะวงจรร

การเงินวิกฤติตลอดชีวิต แบ่งปัจจัยที่ศึกษาหนึ่่นอกระบบ ได้ดังนี้ ไม่สามารถเข้าถึงสถาบันการเงินในระบบได้ ขาดการวางแผนจัดการทางการเงินของตนเอง มีความจำเป็นต้องใช้จ่ายเงินเพื่อการอุปโภคบริโภค มีพฤติกรรมการใช้จ่ายเงินเกินตัว จ่ายค่ารักษาพยาบาลของตนเอง/บุคคลในครอบครัว ค่าเล่าเรียนลูก ลงทุนในกิจการ ชำระหนี้เดิม ค้ำประกันให้บุคคลอื่น การพนัน อบายมุข นำไปซื้อยานพาหนะ นำไปใช้เพื่อที่อยู่อาศัย และนำไปใช้คืนเงินกู้รายอื่น (วิภารัตน์ นิยมไทย, 2557, หน้า 121) เมื่อพิจารณามูลค่านี่ของลูกหนึ่ที่เป็นหนึ่่นอกระบบ ส่วนใหญ่มีมูลค่าหนึ่ของคนในกลุ่มช่วงอายุน้อยกว่า 20 ปี ประมาณ 6,500 บาทต่อคน สำหรับกลุ่มช่วงอายุ 20–24 ปี ประมาณ 11,000 บาทต่อคน และ กลุ่มช่วงอายุ 25–29 ปี ประมาณ 17,500 บาทต่อคน ในขณะที่คนในช่วงกลุ่มอายุที่เหลือ ประมาณ 20,000 บาทต่อคน เมื่อพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างรายได้และมูลค่าหนึ่่นอกระบบ พบว่า กลุ่มที่มีมูลค่าหนึ่่นอกระบบต่ำกว่ากลุ่มรายได้อื่น ๆ คือ กลุ่มที่ไม่มีรายได้ กลุ่มรายได้ 1–5,000 บาทและกลุ่มรายได้ 5,001–10,000 บาท ซึ่งมีหนึ่่นอกระบบโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 49,000 บาท 33,000 บาท และ 25,000 บาท ตามลำดับ ส่วนกลุ่มรายได้ 20,001–30,000 บาท และ 30,001–40,000 บาท มีหนึ่่นอกระบบโดยเฉลี่ยสูงที่สุดที่ระดับ 105,000 บาท และ 136,000 บาท ตามลำดับ (Pinitjitsamut, P., & Suwanprasert, W, 2022)

สาเหตุที่ก่อให้เกิดหนึ่่นอกระบบที่สำคัญคือ ไม่สามารถเข้าถึงสถาบันการเงินในระบบได้ ขาดการวางแผนจัดการทางการเงินของตนเอง มีความจำเป็นต้องใช้จ่ายเงินเพื่อการอุปโภคบริโภค มีพฤติกรรมการใช้จ่ายเงินเกินตัว จ่ายค่ารักษาพยาบาลของตนเอง/บุคคลในครอบครัว ค่าเล่าเรียนลูก ลงทุนในกิจการ ชำระหนี้เดิม ค้ำประกันให้บุคคลอื่น การพนัน อบายมุข นำไปซื้อยานพาหนะ นำไปใช้เพื่อที่อยู่อาศัย และนำไปใช้คืนเงินกู้รายอื่น ทั้งนี้หากพิจารณาถึงการเป็นหนึ่่นของคน โดยส่วนใหญ่มักเกิดจากพื้นฐานทางความคิด ความเชื่อที่มีต่อความอยาก ความต้องการที่จะครอบครอง วัตถุนิยมดังที่ตนเองปรารถนา ดังนั้นจะเห็นว่าการเป็นหนึ่่นของคนที่เกิดขึ้น เกิดจากความต้องการที่มากกว่ารายได้ หรือเงินที่มีอยู่ จึงส่งผลให้เกิดหนึ่่นสิน ทั้งนี้การใช้กลยุทธ์จูงใจทางการตลาด จึงเป็นสิ่งที่นำมาใช้ในการกระตุ้นจูงใจให้ลูกค้าเกิดความต้องการซื้อผลิตภัณฑ์หรือบริการนั้น ๆ แม้แต่การจูงใจให้ประชาชนใช้เงินในการจับจ่ายซื้อสินค้าเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐ ยังเป็นแนวทางหนึ่่นที่รัฐบาลนำมาใช้ในการกำหนดเป็นนโยบายการจูงใจให้คนเกิดความต้องการในวัตถุนิยม ตามปัจจัยต่าง ๆ ดังนี้ (รุ่งนภา ขรรยงเกษมสุข, 2560, หน้า 98 - 100)

1. การจูงใจการใช้จ่ายเงินตามมาตรการต่าง ๆ ของภาครัฐ ซึ่งอาจจะช่วยในการขับเคลื่อนทางเศรษฐกิจ แต่ปัญหาของมาตรการเหล่านี้ มักก่อให้เกิดประเด็นทางสังคม และชีวิตความเป็นอยู่ที่แท้จริงของผู้บริโภค ซึ่งเป็นประชาชน โดยลักษณะของการบริโภคที่มีเกินกว่าความ

จำเป็นในภาพรวมในตลาดบริโกล จึงส่งผลต่อการใช้จ่ายที่เกินกว่ารายได้ของครอบครัว จึงส่งผลต่อการก่อหนี้ครัวเรือน

2. การใช้กลยุทธ์การตลาดที่มีการกำหนดเป้าหมายหรือกลุ่มลูกค้าไว้เพื่อทำการสื่อสารให้เหมาะสม และตรงกับกลุ่มลูกค้าให้มากที่สุด เพื่อนำไปสู่การเติบโตของยอดขายในเชิงปริมาณ โดยผ่านการตลาดผ่านสื่อที่หลากหลาย และการใช้อีเมลล์มาร์เก็ตติ้งเพื่อให้ข้อมูลสินค้าและโปรโมชั่นนำเสนอไปถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างรวดเร็ว เช่น การใช้อีเมลล์ การใช้เฟซบุ๊กซึ่งคนไทยส่วนใหญ่มักมีการใช้กันเป็นปกติอยู่แล้ว รวมทั้งการโฆษณาผ่านโทรทัศน์ อินเทอร์เน็ต และสื่อสังคมออนไลน์

หากศึกษาเกี่ยวกับค่านิยมการเป็นหนี้ในระบบ ส่วนสำคัญเกิดจากระบบเศรษฐกิจแบบทุนนิยม รวมถึงนโยบายของรัฐในการกระตุ้นให้เกิดการบริโภคดังที่ได้กล่าวไปข้างต้น และวัฒนธรรมการบริโภคจึงทำให้ผู้คนมีโอกาส และทางเลือกมากขึ้น โดยเฉพาะการซื้อสินค้าและบริการ แต่โอกาสและทางเลือกเหล่านั้น กลับถูกรอบงำจากผู้ผลิตจำนวนมากขึ้น การแข่งขันที่ไม่สมบูรณ์ การตลาด การโฆษณา และประชาสัมพันธ์ จึงทำให้ผู้บริโภคมีทางเลือกในการเลือกซื้อสินค้าและบริการที่ดีที่สุดและถูกที่สุด ผู้บริโภคซึ่งมีภาระทางการเงินอยู่แล้วจึงตกอยู่ในกระแสของวัฒนธรรมการบริโภคที่ต้องจ่ายมากขึ้นทั้ง ๆ ที่เกินความสามารถที่จะจ่ายได้ ประกอบกับสังคมที่มีค่านิยมแบบวัตถุนิยมที่กระตุ้นให้ต้องบริโภคมมากขึ้น นำไปสู่สภาวะความเป็นหนี้ทั้งในระบบและนอกระบบ ผู้ที่เป็นหนี้หลายรายก็ เป็นหนี้ในระบบและจึงไปเป็นหนี้ในระบบ เพราะไม่สามารถจัดการกับดอกเบี้ย และเงินต้นได้ สำหรับบางคนที่เป็นหนี้ในระบบ หลายสถาบันการเงิน บุคคลจากบางอาชีพ ที่ได้รับการยอมรับจากสังคมสามารถกู้จากสถาบันทางการเงินได้ง่าย และเพื่อเป็นการอำนวยความสะดวก พนักงานธนาคารยังเข้ามาแนะนำเสนอถึงข้อเสนอต่าง ๆ และรายละเอียดของการกู้ยืมที่ทำงาน สภาพการณ์เหล่านี้ทำให้ผู้เป็นหนี้จึงยังคงตกอยู่ในสภาวะของการเป็นหนี้ซ้ำซาก และวนเวียนอยู่ในวงจรนี้โดยไม่มีทางออก จึงเห็นได้ว่าสภาพของปัญหาการบริโภคในปัจจุบันจึงมีการขยายตัวและง่ายต่อการสร้างหนี้ได้ค่อนข้างมาก (รุ่งนภา ยรรยงเกษมสุข, 2560, หน้า 92)

สำหรับปัญหาหนี้สินจากการบริโภคที่ไม่ได้เป็นการบริโภคตามคุณค่าของวัตถุนั้นอย่างแท้จริงอีกต่อไป หากแต่มีมายาคติ และสัญชญาณบางอย่างซ่อนอยู่ภายใน ที่ทำให้สินค้าหรือวัตถุนั้น ๆ กลายเป็นความจำเป็นที่ผู้บริโภคใช้เป็นเหตุผลในการจ่ายเงิน เพื่อให้ได้มาซึ่งการเป็นเจ้าของ เหตุผลหลวงและความจำเป็นหลวงที่ถูกระบบการตลาดและสังคมบริโภคสร้างขึ้น เช่น การที่มีการโฆษณาว่า หากใช้สินค้านั้น ๆ แล้ว จะกลายเป็นคนรุ่นใหม่ หรือสินค้านั้น เฉพาะคนทันสมัยเท่านั้นที่ใช้ได้ นำไปสู่การใช้จ่ายเกินความจำเป็น และการสร้างหนี้สิน ทั้งนี้การเป็นหนี้ที่เกิดขึ้นอาจเกิดจากความ



ต้องการที่จะใช้จ่ายเพื่อยกระดับตนเองให้ต้องดูดี ดูน่าเชื่อถือ จากเสื้อผ้า และการเลือกใช้สิ่งของ เครื่องใช้ นอกเหนือจากความจำเป็นส่วนตัวที่ทุกคนทุกอาชีพต้องมีอยู่แล้ว อย่างไรก็ตามยังพบว่า นอกจากคนที่เป็นหนี้ซึ่งเกิดจากการกู้ยืมการเป็นหนี้ ไม่มีอยู่แค่ในระบบเท่านั้น แต่การเป็นหนี้ในระบบยังมีอยู่อีกเป็นจำนวนมาก ซึ่งสิ่งเหล่านี้ คือ ฐานของน้ำแข็งที่กลายเป็นปัญหาเศรษฐกิจและสังคม (รุ่งนภา ธรรมเกษมสุข, 2560, หน้า 110 – 111)

ความเชื่อในการสร้างหนี้ จนกลายเป็นวิถีชีวิตของคน ๆ นั้น ไป ซึ่งในแต่ละปัจเจกที่เกิด ความคิดได้ตรงตรงการเป็นหนี้ที่เกิดจากประสบการณ์เดิมของตน หรือของสังคมกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง แล้วกำหนดเป็นแนวทางในการดำเนินชีวิตต่าง ๆ จึงเป็นความจำเป็นที่ทุกคนเข้าไปอยู่ในโลกทัศน์ความเป็นหนี้ โดยยึดความคิดการเป็นหนี้ที่จะอยู่คู่กับการดำเนินชีวิตของตน สาเหตุอีกประการที่ทำให้คนเป็นหนี้ เพราะยึดเงิน และวัตถุเป็นตัวตัดสินคุณค่าของความเป็นมนุษย์ จะมีข้อบกพร่องทางจริยธรรมจนนำไปสู่ความหายนะโดยมักเรียนรู้ระบบคิดในวิถีชีวิตแบบเดิม ซึ่งเกิดจากการแสดงจุดอ่อนของพฤติกรรมมนุษย์ และสังคม เป็นจุดอ่อนหรือจุดบกพร่องของพฤติกรรมของมนุษย์และสังคมที่จะนำไปสู่วิกฤติทางจิตวิญญาณในสังคม นั่นคือ ความลุ่มหลงที่เกิดขึ้นกับความคิดของบุคคล ไม่ว่าจะเป็นวัตถุ เงินทอง และสิ่งที่เป็นนามธรรมแต่จวบจวน เช่น ศักดิ์ศรี และหากมนุษย์ไม่รู้เท่าทันความลุ่มหลงมัวเมาเหล่านี้ ก็อาจทำให้มนุษย์ไร้คุณธรรม ไม่สนใจคามพิศชอบชั่วดี และม่มีความละอายและเกรงกลัวต่อบาป ดังนั้นเมื่อความดีถูกละเลย ความเป็นคนดีในค่านิยมเดิมจึงกลับกลายเป็นสิ่งล้าหลังได้ บางคนอาจคิดว่าความดีเป็นสิ่งไม่จำเป็นและสำคัญน้อยกว่าศักดิ์ศรี ดังมายาคติที่กล่าวไว้หลายบท เช่น “ลูกผู้ชายมาได้หยามไม่ได้” กลายเป็นคุณค่าที่คนบางกลุ่มยึดถือว่าสำคัญ โดยที่ไม่ได้สนใจว่าการยึดถือเช่นนี้อาจจะทำความเดือดร้อน และเกิดความสูญเสียแก่ผู้อื่นได้ (พิชามญช วรรณชาติ, 2561, หน้า 151)

การมีมายาคติที่มุ่งเน้นไปที่วัตถุและการมีเทคโนโลยีที่ทันสมัย ส่งผลให้ผู้คนตกเป็นทาสและหลงใหลในเทคโนโลยีมากขึ้น แต่สิ่งที่ผู้คนละเลยหรือมองข้าม คือ ความเจริญทางเทคโนโลยี ทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างคนในชุมชนเดียวกันลดน้อยลง จนถึงขั้นไม่อาจป้องกันภัยให้กับชุมชนได้ หรือสังคมครอบครัวที่เปลี่ยนไป ที่พ่อแม่ต้องออกไปทำงานหาเงิน ลูกจะติดพ่อแม่ได้เพียงการพูดคุยผ่านเทคโนโลยี ในขณะที่พ่อแม่ต้องให้เวลาไปกับการทำงานหาเงินเลี้ยงครอบครัวมากกว่าการใกล้ชิดลูก ทั้ง ๆ ที่เด็กต้องการสัมผัสที่ใกล้ชิดมากกว่าซึ่งผู้เป็นพ่อแม่อาจไม่เข้าใจ จากที่อธิบายข้างต้น จะเห็นได้ว่าความเจริญทางวัตถุนิยม และเทคโนโลยีส่งผลให้เงินทองเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้คนเกิดความลุ่มหลงมัวเมา โดยยึดว่าเงินทองเป็นที่มาของความสุข และความสำเร็จในชีวิต เงินยังได้เปลี่ยนสภาพไปเป็นบัตรเครดิตเพื่อให้คนใช้จ่ายได้สะดวกยิ่งขึ้น จนรู้สึกว่ามีอำนาจมากขึ้น โดยไม่ลึกลับว่าเป็นหนี้ได้ง่ายขึ้นเช่นกัน ฉะนั้นผู้ที่ใช้บัตรเครดิตบางส่วนมักจะมี

ความอยากได้ไม่มีที่สิ้นสุด เป็นเหมือนติดอยู่ “ลูกความคิด” และสุดท้ายหากใช้จ่ายจนบัตรเครดิตไม่สามารถเป็นที่พึ่งได้ เมื่อนั้นจะรู้ว่าตนเองอับจนหนทาง อำนาจของบัตรเครดิตยังถูกตอกย้ำในบท “อำนาจใหม่” โดยผู้ใช้บัตรเครดิต จะรู้สึกว่าคุณเองมีอำนาจอย่างสิ้นเหลือ แต่แท้จริงต้องเป็นหนี้ไม่รู้จบ ดังนั้นการใช้บัตรเครดิตจึงถือว่าเป็นการปลุกฝังค่านิยมที่พึ่งพิงอยู่กับกลุ่มคนที่มีความคิดเป็นหนี้ ซึ่งมองเป็นเรื่องปกติ จนบางครั้งอาจส่งผลทำให้ลูกหลาน เกิดการเรียนรู้จากพ่อแม่ ที่ใช้บัตรเครดิตซื้อของ หรือการซื้อของด้วยระบบเงินผ่อน ซึ่งเป็นการสร้างความพึงพิงให้กับลูกได้เรียนรู้ จนรู้สึกว่าการผ่อนเป็นการใช้เงินที่จ่ายในแต่ละครั้งไม่มากนัก แล้วทำให้ตนมีอำนาจได้ครอบครองสิ่งของที่ตนเองต้องการ สังคมแบบนี้จะหล่อหลอมให้ผู้คนคุ้นชินกับการเป็นหนี้และการผ่อนจ่าย โดยเฉพาะอย่างยิ่งความคุ้นชินที่รู้สึกได้ครอบครองสิ่งของต่าง ๆ ที่ตนเองต้องการ ซึ่งเป็นไปตามความคิดเห็นที่ว่า คนในสังคมต้องมีสิ่งของนั้น ตนเองก็ต้องมีเช่นกัน แม้จะได้มาโดยการเป็นหนี้ และผ่อนจ่ายก็ตาม แต่เป็นเพราะความรู้สึกที่หลงผิด บอกกับตัวเองว่า ตนจะมีได้ทัดเทียมกับผู้อื่นเหมือนกัน (พิชามญช์ วรรณชาติ, 2561, หน้า 151 - 152)

จากที่กล่าวมาข้างต้น จะเห็นว่าจุดอ่อนของพฤติกรรมมนุษย์และสังคม เกิดจากมายาคติ มีความลุ่มหลง เสพสุขด้วยความต้องการ ขาดการยับยั้งชั่งใจในการใช้จ่าย เคยชินกับการเป็นหนี้ ในทางศาสนาที่ถูกบิดเบือนไปสู่พุทธพาณิชย์ ผู้คนสนใจวัตถุมากกว่าหลักธรรมที่ต้องใช้ในการปฏิบัติ เกิดความเชื่อที่ผิด เกิดความคิดการให้คุณค่าของวัตถุมากกว่าจิตใจ แสวงหาเพื่อให้ได้มาซึ่งข้าวของเครื่องใช้ที่ตนคิดว่าจะได้รับการยอมรับจากสังคม มีการใช้จ่ายด้วยการผ่อนชำระ การเป็นหนี้ เนื่องจากความเคยชินในการใช้ชีวิตการเป็นหนี้ที่รู้สึกว่าเป็นเรื่องปกติ ทั้งนี้ลักษณะนิสัยของคนเป็นหนี้ข้างต้น เกิดจากความรู้สึก การเรียนรู้จากคนใกล้ตัวที่ผิด เกิดความเคยชินที่จะเป็นหนี้ เห็นคุณค่าของวัตถุ มีความต้องการที่จะได้มาแม้จะมีเงินไม่เพียงพอ คิดว่าการเป็นหนี้ แล้วผ่อนชำระเป็นเรื่องปกติ ทำให้คนจำนวนไม่น้อยต้องเริ่มต้นสร้างชีวิตด้วยการเป็นหนี้

คนในปัจจุบันมีเป็นจำนวนมากที่เป็นหนี้ บางส่วนที่ถือว่ามีโอกาสที่ดีในการกู้หนี้ยืมสินจากแหล่งเงินในระบบสถาบันการเงิน ขณะที่อีกหลายคนที่ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินในระบบ อาจต้องหันไปพึ่งพิงเงินนอกระบบ โดยอาจส่งผลให้เกิดปัญหา การเป็นหนี้ที่กีดกร่อนสถานะการเงินของตนเองในอนาคต คนที่มีความคิดที่ผิด เกิดความประมาททำให้ติดกับดักหนี้สิน โดยก่อนการเลือกเป็นหนี้ มักคิดว่าสามารถผ่อนชำระได้ แต่ขาดการยั้งคิด ในอนาคต ไม่มีอะไรที่แน่นอน ทุกอย่างล้วนหมุนเวียนเปลี่ยนไป ไม่ว่าจะเป็นการระบาดของโควิด 19 วิกฤติเศรษฐกิจ หรือแม้แต่วิกฤติหนี้สินก็เช่นกันย่อมต้องมีวันจบ ซึ่งโลกทัศน์ของคนในสังคมที่มีปัญหาหนี้สินนี้ ส่งผลต่อหน่วยงานภาครัฐ ที่ตระหนักถึงปัญหาของหนี้สินภาคประชาชน ซึ่งถือเป็นวาระแห่งชาติที่ภาครัฐได้กำหนดนโยบายเพื่อให้ความช่วยเหลือกับประชาชนอย่างเต็มที่ แต่อย่างไรก็ตามการช่วยเหลือนี้

จะเป็นการแก้ไขปัญหาลักษณะเฉพาะหน้า ดังนั้นถ้าต้องการแก้ไขปัญหานี้สินได้ในระยะยาว จำเป็นต้องปรับโลกทัศน์ของคนเป็นหนี้ใหม่ ด้วยการเพิ่มประสิทธิภาพทางความคิดเกี่ยวกับการจัดการหนี้สิน โดยทำได้ 2 มิติ คือ ในมิติแรก มีการวางแผนการเงินในครอบครัวให้รัดกุม ทั้งรายรับ รายจ่าย และการจัดการหนี้สิน โดยต้องสร้างวิถีการดำเนินชีวิตในการสร้างวินัยการใช้เงิน และมิติที่สอง คือ การค้นหาศักยภาพของตนที่ซ่อนอยู่ เพื่อผลักดันตัวเองไปสู่อาชีพใหม่ที่รายได้สูงขึ้น หรือทำให้มีรายได้เสริม โดยให้สังเกตง่าย ๆ คือ อะไรที่เราทำได้เร็วหรือดีกว่าคนอื่น นั่นคือความสามารถที่แท้จริงของเรา เพียงแต่เราไม่เคยถูกใช้หรือผลักดันความสามารถนี้มาใช้ให้เกิดประโยชน์ ดังนั้นต้องสำรวจตัวเองว่ามีข้อเด่นอะไรที่ทำแล้วดี เพื่อเป็นพลังนำทักษะนี้ไปต่อยอด จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพให้กับตนเอง ผวนกับการสร้างนิสัยในการจัดทำแผนการเงินที่รัดกุม เพื่อลดปัญหาหนี้สินที่เผชิญอยู่ให้ลดลง และหมดไป ทั้งนี้จะต้องสร้างความคิดใหม่ในการมีวินัยใช้เงินที่ถูกต้อง โดยการสร้างนิสัยของจิตใหม่ และคุณภาพของจิตก็จะดีขึ้น เพื่อให้สามารถยับยั้งชั่งใจ และมีสติในการใช้จ่ายเงินได้มากขึ้น เพราะบางคนเครียดที่วนเวียนอยู่กับปัญหาหนี้สินมากเกินไป จนนำไปสู่ความเจ็บป่วยทางจิต ในส่วนของครอบครัว และครอบครัวถือว่าเป็นส่วนสำคัญที่จะช่วยให้กำลังใจในการฟันฝ่าปัญหาและอุปสรรคในการจัดการหนี้สินให้ผ่านพ้นไปได้ ดังนั้นการสร้างภูมิคุ้มกันใจสำหรับคนที่เป็หนี้ต้องปรับเปลี่ยนวิธีคิด เปลี่ยนตัวเอง และต้องเข้มแข็งในการจัดการปัญหาหนี้สินให้สำเร็จได้ (ลักษณะ สกฤตทอง, 2564)

วันชัย มีชาติและ คณะ (2556, หน้า 9 – 14) อธิบายถึงสาเหตุของการเป็นหนี้นอกระบบ มีสาเหตุสำคัญของการเป็นหนี้นอกระบบของประเทศไทย สรุปได้ดังนี้

1. ความจำเป็นหรือความต้องการในการใช้เงินของประชาชนนั้น มีสาเหตุสำคัญ คือ

1.1 สภาพทางเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงไป ค่าครองชีพสูงขึ้น เงินไม่เพียงพอ กับค่าใช้จ่ายในการดำรงชีวิต นำไปสู่การกู้เงินทั้งในและนอกระบบ ซึ่งเห็นได้จากปัจจุบันสังคมไทย มีหนี้ภาคครัวเรือนเพิ่มสูงขึ้น

1.2 ลักษณะนิสัยส่วนตัวของลูกหนี้เป็นปัญหาสำคัญในการก่อหนี้ในและนอกระบบ ซึ่งเกิดจากนิสัยส่วนตัวของลูกหนี้เองที่ต้องการใช้จ่ายเงินจำนวนมากกว่ารายได้ที่สามารถหาได้จึงนำไปสู่การก่อหนี้สิน ซึ่งลักษณะนิสัยดังกล่าวของลูกหนี้ ได้แก่ นิสัยการใช้จ่ายเงินฟุ่มเฟือยเกินกว่าความสามารถในการหาเงิน นิสัยการบริโภคนิยมของลูกหนี้ซึ่งติดกับวัตถุนิยม สินค้าราคาแพง ลูกหนี้ขาดการวางแผนการใช้เงิน และลูกหนี้นอกระบบไม่ได้คิดถึงผลเสียจากการเป็นหนี้นอกระบบ นอกจากนั้นลูกหนี้ยังขาดความรู้ทั้งในการประกอบอาชีพ การเข้าถึงแหล่งทุนอื่น ๆ และความรู้ในด้านกฎหมาย โดยเฉพาะเรื่องของการทำสัญญาต่าง ๆ จนตกเป็นเหยื่อของเจ้าหนี้นอกระบบ

1.3 การประกอบอาชีพ ภาวะการเกิดหนี้นอกระบบจากความจำเป็นที่ผู้กู้ขาดเงินทุนที่จะนำไปใช้ในการประกอบอาชีพ จึงกู้เงินนอกระบบเพื่อประกอบอาชีพ แสวงหากำไร จากการลงทุนในกิจการ การกู้เงินมาเพื่อการทำกิจการต่าง ๆ ทั้งในด้านการเกษตร การค้าขาย และการทำกิจการส่วนตัว เป็นต้น

1.4 นโยบายของรัฐที่เน้นการบริโภคนิยม นโยบายรัฐบาลเน้นกระตุ้นการบริโภค หรือนโยบายในกลุ่มนโยบายประชานิยม เป็นส่วนหนึ่งที่กระตุ้นให้ประชาชนมีการใช้จ่ายต่าง ๆ เพิ่มขึ้น และในบางกรณีมีการกู้เงินไปใช้ในทางที่ไม่ตรงกับเป้าหมายของนโยบาย

1.5 เหตุฉุกเฉิน ทำให้ประชาชนเกิดความจำเป็นเร่งด่วนที่ต้องใช้เงินแต่ไม่สามารถกู้ยืมเงินในระบบได้ทันกับความต้องการ ณ เวลานั้น จึงทำให้ประชาชนต้องพึ่งพาแหล่งเงินกู้นอกระบบ ที่สามารถเข้าถึงได้โดยสะดวกรวดเร็ว และสามารถกู้ยืมได้ตลอดเวลา เพื่อนำไปใช้จ่ายจำเป็นฉุกเฉิน เช่น ใช้ดูแลสุขภาพเมื่อเจ็บป่วยของตนเองและคนในครอบครัว เป็นค่าเทอมบุตรหลาน หรือใช้ซ่อมแซม บ้านเรือนในกรณีเกิดภัยพิบัติเช่น น้ำท่วม ไฟไหม้ เป็นต้น การอนุมัติกู้ยืมเงินของสถาบันการเงิน ในระบบมีความล่าช้าไม่ทันกับความต้องการของลูกหนี้

2. ความสามารถในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน สาเหตุสำคัญอีกประการหนึ่งที่ทำให้ประชาชนเป็นหนี้นอกระบบ เนื่องมาจากประชาชนไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนในระบบได้จึงจำเป็นต้องพึ่งพาแหล่งเงินกู้นอกระบบ โดยปัจจัยที่ลูกหนี้ไม่สามารถกู้เงินจากแหล่งเงินกู้ในระบบได้เนื่องมาจากสาเหตุต่าง ๆ คือ

2.1 การขาดคุณสมบัติของลูกหนี้เนื่องมาจากลูกหนี้ขาดเอกสารสำคัญในการขอกู้ ขาดหลักทรัพย์หรือบุคคลค้ำประกัน ขาดเหตุผลในการกู้เงินหรือเหตุผลในการขอกู้เงินไม่เข้าเกณฑ์ การให้กู้ของแหล่งทุนในระบบ และลูกหนี้มีประวัติการชำระหนี้ไม่ดีทำให้ไม่สามารถกู้เงินกับสถาบันการเงินในระบบได้

2.2 การขาดความรู้เป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้ประชาชนไม่สามารถเข้าถึงสถาบันการเงินในระบบได้ และนำไปสู่การเป็นหนี้นอกระบบ และปัญหาต่าง ๆ โดยเฉพาะการตกเป็นเหยื่อลูกเจ้าหนี้ นอกระบบหลอกลวงหรือเอาเปรียบ ลูกหนี้นอกระบบขาดความรู้ที่สำคัญ ได้แก่ ความรู้เกี่ยวกับ แหล่งเงินทุนในระบบดอกเบี้ยต่ำที่ตรงกับความต้องการ และเป้าหมายของลูกหนี้ และความรู้ในแนวทางการดำเนินการตามขั้นตอนของสถาบันการเงินหรือแหล่งเงินทุนในระบบ ทั้งนี้ลูกหนี้มักไม่ได้รับคำแนะนำเพื่อเข้าสู่กระบวนการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน

2.3 กระบวนการในการกู้เงินในระบบมีความยุ่งยาก ทำให้ประชาชนต้องเข้าสู่วงจรของการเป็นหนี้นอกระบบ กระบวนการที่ยุ่งยาก มีความสลับซับซ้อนและใช้เอกสารจำนวนมาก ใน

การดำเนินการ ตลอดจนกระบวนการอนุมัติเงินกู้ของสถาบันการเงินในระบบที่ใช้ระยะเวลานาน ไม่ทันต่อความต้องการหรือความจำเป็นของประชาชน

2.4 ลูกหนี้ได้กู้เงินเต็มวงเงินที่แหล่งเงินกู้ในระบบกำหนดไว้แล้ว จึงไม่สามารถกู้เงินจากสถาบันการเงินหรือแหล่งเงินทุนในระบบได้ทำให้ต้องพึ่งพาแหล่งเงินกู้นอกระบบแม้จะมีอัตราเงินกู้ที่สูงกว่าหรือต้องเสียเปรียบในด้านอื่น ๆ แต่เมื่อไม่สามารถกู้เงินจากในระบบได้ ประกอบกับความจำเป็นจึงทำให้ต้องพึ่งพาเงินกู้นอกระบบ

นอกจากนี้ สถาบันวิจัยสังคม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (2557) ได้ดำเนินการสำรวจสาเหตุของการเป็นหนี้นอกระบบ ของประชาชน ซึ่งมีกลุ่มตัวอย่างที่เป็นหนี้นอกระบบ จำนวน 4,868 ตัวอย่าง ใน 12 จังหวัด ทั่วประเทศ พบว่า ประชาชนส่วนใหญ่ ร้อยละ 90 กู้หนี้นอกระบบ เพราะต้องการเงินเร่งด่วน ร้อยละ 84 รองลงมา ร้อยละ 46 เห็นว่าการกู้หนี้นอกระบบสะดวก เนื่องจากไม่ได้ต้องการกู้เงินจำนวนมาก กู้เงินจากสถาบันการเงินไม่ได้การกู้เงินในระบบสถาบันการเงินเป็นไปได้ยาก โดยส่วนใหญ่ ร้อยละ 39.3 นำเงินกู้ ไปใช้เพื่อการใช้จ่ายในครัวเรือน เพราะรายได้ไม่พอกับรายจ่าย รองลงมา ร้อยละ 35.8 เป็นการลงทุน เพื่อประกอบอาชีพ และการใช้จ่ายค่าเล่าเรียน วัสดุการศึกษาของสมาชิกในครอบครัว ร้อยละ 11.7 ตามลำดับ

สุรางค์รัตน์ จำเนียรพล (2557, หน้า 36 – 38) ได้วิเคราะห์สาเหตุของหนี้นอกระบบ โดยสามารถสรุปประเด็นได้ดังนี้

1. ปัจจัยเชิงโครงสร้างเศรษฐกิจสังคม สภาพเศรษฐกิจเปลี่ยนแปลงไป ทำความสามารถในการพึ่งตนเอง ของคนในสังคมลดลง เงินมีความจำเป็นมากยิ่งขึ้น ประกอบกับนโยบายของรัฐที่เน้นการบริโภคนิยม และประชานิยม เป็นส่วนหนึ่งที่กระตุ้นให้ประชาชนมีการใช้จ่ายเพิ่มขึ้น และในบางกรณีมีการกู้เงินไปใช้ในทางที่ไม่ตรงกับเป้าหมาย

2. ระบบการให้สินเชื่อของสถาบันการเงิน เนื่องจากสถาบันการเงินจะต้องมีการบริหารความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น สถาบันการเงินจำเป็นที่จะต้องเรียกให้ลูกหนี้หาหลักทรัพย์ค้ำประกัน หากเกิดกรณีที่ลูกหนี้ไม่สามารถชำระหนี้ได้ สถาบันการเงินจะบังคับกับทรัพย์สินที่ลูกหนี้นำมาเป็นหลักประกัน สถาบันการเงินจึงไม่อนุมัติการกู้ยืมที่ปราศจากหลักประกัน จึงทำให้ประชาชนที่ไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกันหรือไม่สามารถหาผู้ค้ำประกันได้ ไม่สามารถเข้าสู่การกู้ยืมเงินในระบบได้ ประกอบกับรูปแบบของการให้สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ ไม่สอดคล้องกับการใช้เงินของประชาชนระดับล่าง ทั้งในเรื่องวงเงินที่ให้กู้ ระยะเวลาการชำระหนี้ซึ่งลูกหนี้ในระบบนั้น เป็นกลุ่มที่มีการกู้เงินบ่อยครั้ง และวงเงินไม่สูงนัก นอกจากนี้ ข้อกำหนดของสถาบันการเงิน ยังมีส่วนให้ลูกหนี้เข้าไม่ถึงแหล่งทุนในระบบ ได้แก่

2.1 การกำหนดคุณสมบัติในการเข้าถึงแหล่งทุนในระบบ เช่น ขาดเอกสารสำคัญในการขอกู้ ขาดหลักทรัพย์หรือบุคคลค้ำประกัน เหตุผลในการกู้ไม่เข้าเกณฑ์การให้กู้ของแหล่งทุนในระบบ มีประวัติการชำระหนี้ไม่ดี ทำให้ไม่สามารถขอกู้เงินได้

2.2 กระบวนการในการกู้เงินในระบบมีความยุ่งยาก สลับซับซ้อน ต้องมีการจัดเตรียมเอกสารต่าง ๆ มากมาย กระบวนการตั้งแต่เริ่มจนกระทั่งถึงการได้เงินมาต้องใช้เวลานาน ลูกหนี้มักจะกลัว และรู้สึกไม่สะดวก และขาดเจ้าหน้าที่ที่คอยให้คำแนะนำช่วยเหลือผู้ที่ขอกู้ถึงการดำเนินงานขั้นตอนต่าง ๆ ในขณะที่การกู้จากแหล่งเงินกู้นอกระบบ มีความสะดวก และคล่องตัวมากกว่า มีความเป็นมิตรกับผู้มากกว่า ได้เงินเร็วกว่าการกู้เงินในระบบ ทำให้ลูกหนี้บางส่วนเลือกความสะดวกสบายโดยกู้เงินจากเงินกู้นอกระบบ ทั้ง ๆ ที่ อาจจะสามารถกู้เงินจากในระบบได้

2.3 ลูกหนี้กู้เต็มวงเงินที่แหล่งเงินทุนในระบบกำหนดไว้แล้ว

### 3. ปัจจัยระดับปัจเจกบุคคล

3.1 ลักษณะนิสัยส่วนตัวของลูกหนี้ ได้แก่ ความฟุ่มเฟือย ใช้เงินเกินความสามารถที่ตนหามาได้ ขาดวินัยทางการเงิน ไม่มีการวางแผนการใช้จ่าย ทำให้ไม่สามารถจัดระบบควบคุมการใช้จ่ายของตนเองได้ การเน้นการบริโภคนิยม ลูกหนี้บางส่วนมีแนวความคิดและค่านิยมที่ยึดติดกับวัตถุนิยม

3.2 ขาดความรู้ โดยเฉพาะความรู้ในเรื่องการเข้าถึงแหล่งทุนต่าง ๆ ที่ไม่ใช่แหล่งเงินกู้นอกระบบ การไม่คิดถึงผลเสียที่เกิดจากการเป็นหนี้นอกระบบ ลูกหนี้เงินกู้นอกระบบจำนวนมากไม่ทราบ และขาดการตระหนักถึงผลเสียและผลกระทบจากการเป็นหนี้นอกระบบ ไม่ตระหนักถึงความรุนแรงของปัญหาที่เกิดขึ้น เห็นแต่ประโยชน์ระยะสั้นมากกว่าผลเสียระยะยาว

3.3 ความต้องการใช้เงินทุนเพื่อการประกอบอาชีพ เช่น ไปทำงานต่างประเทศ การลงทุนเพื่อแสวงกำไร ประกอบกิจการ ได้แก่ กิจการทางการเกษตร กู้เงินมาเพื่อใช้ในการทำการเกษตร ซ่อปุ๋ย ยาฆ่าแมลง หรือ สิ่งของจำเป็นในการทำการเกษตรอื่น ๆ กิจการค้าขาย มีความต้องการใช้เงินหมุนเพื่อทำการค้า จึงยอมผ่อนดอกเบี้ยรายวัน ขาดแหล่งทุนหรือไม่สามารถเข้าถึงแหล่งทุนอื่น ๆ ทำกิจการส่วนตัว โดยเฉพาะอาชีพอิสระ

4. เหตุฉุกเฉิน ความจำเป็นเร่งด่วนและเหตุฉุกเฉินของลูกหนี้ที่ไม่สามารถกู้เงินจากแหล่งเงินกู้ในระบบได้ เช่น การเจ็บป่วยของตัวลูกหนี้และคนในครอบครัวหรือญาติพี่น้อง ทำให้มีความจำเป็นต้องใช้เงิน แม้ว่ารัฐจะมีนโยบายลดค่าใช้จ่ายในการรักษาพยาบาล โดยมีระบบสวัสดิการในการรักษาพยาบาลแก่ประชาชน แต่ค่าใช้จ่ายในการดูแลรักษา คนเจ็บป่วยส่วนใหญ่ ไม่ได้อยู่ที่ค่ารักษาพยาบาลเท่านั้น ยังมีค่าใช้จ่ายส่วนอื่น ๆ ที่การดำเนินการของรัฐไม่ครอบคลุม หรือในกรณีอื่น ๆ ได้แก่ เหตุฉุกเฉินเร่งด่วน เช่น ค่าเทอมลูกช่วงเปิดเทอม บ้านประสบปัญหา เช่น น้ำท่วม เป็นต้น

สุรางค์รัตน์ จำเนียรพล (2557, หน้า 38 –48) ได้ศึกษาวิจัยสาเหตุของการกู้ยืมเงินนอกระบบ ได้ข้อค้นพบ สรุปได้ตามภาพที่ 2.1 ดังนี้



ภาพที่ 2.1 สาเหตุที่ทำให้เกิดหนี้นอกระบบ  
ที่มา: สุรางค์รัตน์ จำเนียรพล (2557, หน้า 48)

จากแผนภาพข้างต้น เป็นการสรุปข้อค้นพบจากการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับสาเหตุที่ทำให้เกิดหนี้นอกระบบ ทั้งนี้สามารถอธิบายรายละเอียดของการเป็นหนี้นอกระบบในประเด็นต่าง ๆ ซึ่งมีสาเหตุการเป็นหนี้นอกระบบมาจากแผนภาพข้างต้น อธิบายได้ดังนี้

1. สภาพเศรษฐกิจทางสังคมที่บีบคั้น ทำให้ลูกหนี้ ร้อยละ 42.65 ต้องกู้เงินมาเป็นค่าใช้จ่ายใน ครัวเรือน ในจำนวนนี้ ลูกหนี้เป็นหนี้เพราะค่าใช้จ่ายในการอุปโภคบริโภคในครัวเรือนมากที่สุด คือ ร้อยละ 32.02 อันดับรองลงมาเป็นการชำระหนี้เก่า หนี้ที่เกี่ยวกับการซื้อ/ซ่อมแซม/ ต่อ

เดิมบ้าน นอกจากนั้นยัง พบว่า ปัจจัยทางเศรษฐกิจและสังคมที่แตกต่างกัน ได้แก่ อาชีพ และรายได้ เป็นปัจจัยที่ส่งผล โดยตรงต่อสถานการณ์ความรุนแรงของหนี้ในระบบ

2. การกู้เงินเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการลงทุน สำหรับสาเหตุการเป็นหนี้ในระบบข้อนี้มีจำนวนน้อยกว่าลูกหนี้ที่เกิดจากเงื่อนไขทางเศรษฐกิจสังคม แต่ถ้าพิจารณาเฉพาะรายการ พบว่า ลูกหนี้ที่เป็นหนี้ในหมวดค่าใช้จ่ายในการลงทุนเพื่อการประกอบอาชีพ มีจำนวนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 34.55

3. เป็นหนี้เพราะเหตุฉุกเฉิน คิดเป็นร้อยละ 12.93 โดยส่วนใหญ่กู้เงินเพื่อนำไปใช้เป็นค่าใช้จ่ายในการศึกษา คิดเป็นร้อยละ 10.31 รองลงมา เป็นค่ารักษาพยาบาล คิดเป็นร้อยละ 2.13 เป็นหนี้เพราะพฤติกรรมฟุ่มเฟือย คิดเป็นร้อยละ 3.55 ที่เปิดเผยวัตถุประสงค์ในการกู้เงินของตนเองว่าเป็นเพราะพฤติกรรมฟุ่มเฟือย โดยระบุเหตุผลของการฟุ่มเฟือยไว้ดังนี้ อันดับแรก นำเงินไปซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้า คิดเป็นร้อยละ 1.23 รองลงมา เป็นหนี้เพราะการพนันยังมีลูกหนี้อีกร้อยละ 1.04

เมื่อพิจารณาถึงสาเหตุที่ลูกหนี้ตัดสินใจกู้เงินในระบบ พบว่า อันดับแรก คือ ความต้องการใช้เงินด่วน คิดเป็นร้อยละ 89.8 และการเข้าถึงแหล่งเงินทุนในระบบที่มีความสะดวกมากกว่า คิดเป็นร้อยละ 84.5 โดยประเด็นสำคัญที่จำเป็นต้องพิจารณาในที่นี้คือ จุดเด่น ของการให้กู้เงินในระบบ ที่มีความรวดเร็ว มีการอำนวยความสะดวกลูกหนี้ถึงที่ ทั้งการจ่ายเงิน และการเก็บเงินกู้ โดยไม่ต้องการเอกสารมากมาย และไม่สนใจว่าลูกหนี้จะคิดเครดิตบูโร (มีประวัติการชำระไม่ดี) หรือว่าบัตร เครดิตจะเต็มวงเงิน และจากข้อมูลเชิงคุณภาพใน โครงการวิจัยเชิงสำรวจ พบว่า ความรวดเร็วและความสะดวกในการกู้เงิน เป็นประเด็นที่ลูกหนี้ให้ความสำคัญมากที่สุด แม้จะรู้ดีว่า จะต้องแลกกับ อัตราดอกเบี้ยที่สูงเกินกว่าที่กฎหมายกำหนด และเสี่ยงต่อการถูกข่มขู่คุกคามก็ตาม โดยเฉพาะอย่างยิ่งการกู้เงินเพื่อให้ทันกับภาวะฉุกเฉินที่ต้องเผชิญอยู่ รองลงมา คือการเข้าไม่ถึงแหล่งทุนในระบบ ได้แก่ การขาดหลักทรัพย์หรือบุคคลค้ำประกัน เคยกู้สถาบันการเงินไม่ผ่าน/ธนาคารไม่อนุมัติ และเข้าไม่ถึงสถาบันการเงิน เพราะรายได้ไม่แน่นอน คิดเครดิตบูโร ขาดเอกสารการรับรองทางการเงิน ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม นอกจากเหตุผลข้างต้นแล้ว ยังพบอีกเหตุผลหนึ่ง คือ ความต้องการซื้อสินค้าเพื่ออำนวยความสะดวกในครัวเรือน ซึ่งเหตุผลข้อนี้สะท้อนให้เห็นถึงพฤติกรรมฟุ่มเฟือย และการขาดวินัยทางการเงินของลูกหนี้



### การแก้ไขปัญหานี้สิน

หลักการจัดการหนี้สินของลูกหนี้ มีหลายวิธีการ ซึ่งขึ้นอยู่กับแนวทางหลักของการจัดการหนี้สิน ซึ่งผู้วิจัยเลือกศึกษา ดังนี้

1. การจัดการหนี้ตามหลักโภควิภาค (พระพระพรหมคุณาภรณ์ (ป.อ.ปยุตฺโต), 2546, หน้า 128, นิกร ขาอินตา, 2560, หน้า 58) ซึ่งเป็นด้วยวิธีการแบ่งทรัพย์สิน ออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ดูแลตน ดูแลครอบครัว ทำประโยชน์ส่วนรวม มีการบริจาคให้กับองค์กรการกุศล ให้กับสาธารณประโยชน์ ให้กับวัดในพระพุทธศาสนา

ส่วนที่ 2 การลงทุนเป็นไว้ 2 ส่วน ประกอบด้วยส่วนที่เป็นการลงทุนเพื่อการล้างหนี้สิน และส่วนที่สองเป็นการลงทุนการประกอบอาชีพของตนเองให้เกิดความก้าวหน้าต่อไป

ส่วนที่ 3 เก็บไว้เมื่อยามจำเป็น เก็บไว้ 1 ส่วน เช่น อุบัติเหตุ เจ็บไข้ได้ป่วย เป็นต้น

2. การจัดการหนี้ตามหลักทางพุทธศาสนา นิกร ขาอินตา (2560, หน้า 58 - 59) ได้วิเคราะห์ถึงแนวทางในการจัดการหนี้สินทางพระพุทธศาสนา หลักคิดทางพระพุทธศาสนาเกี่ยวกับการจัดการหนี้สินของชาวพุทธศาสนาจากคำสั่งสอนที่สามารถนำไปปฏิบัติได้ แต่กระนั้นหากจะตั้งธงว่าทำไมคำสั่งสอนเหล่านี้จึงยังไม่สามารถนำไปสู่ระบบภาควิชาการหรือปฏิบัติได้ คงต้องมีเหตุบางอย่างที่ดีพอ สำหรับการอธิบายให้เหมาะสม และสอดคล้องกับปัจจุบันมากยิ่งขึ้นเพื่อคุณค่าทางคำสั่งสอนที่จะสามารถเป็นแนวทางที่ดีให้กับทางเลือกของชาวพุทธในประเทศไทยที่ยังคงแสวงหา แนวทางการใช้หนี้สินตามแบบที่รัฐบาลหรือโลกตะวันตกกำหนดให้เดินตามสิ่งที่กำหนดไว้ ซึ่งไม่สามารถจะนำพาให้ชาวพุทธหมดหนี้สินได้อย่างยั่งยืน แต่การปลดหนี้สินนี้ จำเป็นต้องอาศัยเพียงหลักการเดียวก็สามารถแก้ไขปัญหานี้ได้เพราะ เกี่ยวโยงภาคพฤติกรรมของคนไทยที่ยังคงให้คำของอบายมุขมากกว่าการมองถึงอนาคตอันใกล้ซึ่งตัวชี้วัดสิ่งนี้ก็คือ การท่องเที่ยวในยามราตรีอันเป็นกลยุทธ์การตลาดของนายทุนเพื่อเพิ่มอัตราการขายอบายมุขให้กับทุกกลุ่มชน ไม่เว้นแม้แต่เด็กเยาวชนถึงแม้ว่าจะมีกฎหมายห้ามก็ตาม ก็ยังเป็นทำรายได้ให้กับผู้ประกอบการทั้งรายย่อย และรายใหญ่ เป็นกอบเป็นกำทั่วทุกมุมของประเทศนี้ เพราะฉะนั้น การปลดหนี้สิน หรือการจัดการหนี้ มุมมองทางพระพุทธศาสนา กับความสำคัญในสิ่งที่เชื่อมโยงถึงกันอย่างน้อย 2 จุดใหญ่ ๆ ได้แก่

จุดที่ 1 พฤติกรรมการบริโภคทรัพย์สิน และการใช้ทรัพย์สินอย่างไรขีดจำกัดของตนเอง ซึ่งบางคนติดเหล้า ติดการพนัน ติดยาเสพติด ติดเที่ยวกลางคืน ติดของใช้ฟุ่มเฟือย เป็นต้น พฤติกรรมเหล่านี้ทำให้จมไปสู่ความหายนะของชีวิต

จุดที่ 2 ขาดระบบการจัดการหนี้สิน เพราะสังคมไทยมิใช่สังคมประกอบธุรกิจที่มุ่งเอาผลประโยชน์ส่วนตัวเป็นที่ตั้งนอกเหนือจากนายทุนรายย่อย และรายใหญ่ แต่หากเป็นเกษตรกรทั่วไป หรือผู้ทำงานในภาคโรงงานอุตสาหกรรม ย่อมขาดโอกาสในการใช้หนี้สินทั้งในระบบ และ

นอกระบบเพราะฐานรายรับ และรายจ่ายไม่สมดุลกัน ทำให้เกิดการสะสมของหนี้เงินยากที่จะทำให้หนี้หมดไปได้ เพราะขาดระบบการจ่ายหนี้ที่ผูกติดกับค้ำของนายทุน

การจัดการหนี้สินทางพระพุทธศาสนาอาจจะต้องเข้าไป มีบทบาทที่สำคัญอย่างมากหรือสามารถทำให้คำสั่งสอน มีผลหรืออิทธิพลต่อประชาชนอย่างใดอย่างหนึ่งจนสามารถเพิ่มศักยภาพในการจัดการหนี้สินให้มีน้อยลงไปหรือหมดไปในที่สุด ประกอบด้วย 4 แนวทางที่สำคัญ ได้แก่ (นิกร ยานินตา, 2560, หน้า 59 - 61)

แนวทางที่ 1 การเพิ่มช่องทางการแสวงหารายได้รอง ลดรายจ่ายหรือค่าครองชีพให้น้อยลง เพราะเมื่อใดรายจ่ายมากกว่ารายรับ ย่อมทำให้ผู้นั้นไม่มีทางที่จ่ายหนี้ได้หมดอย่างแน่นอน จึงต้องแสวงหาแนวทางอื่น ๆ มาชดเชยให้ได้ด้วยการลดความต้องการได้ในวัตถุเป็นอันดับแรก หากลดไม่ได้ต้องแสวงหารายได้จากแหล่งอื่นเพิ่มเติม ซึ่งในปัจจุบันอาชีพที่ได้จำกัดอยู่เฉพาะกลางวันเท่านั้น แต่รายได้สามารถประกอบอาชีพได้ในตอนกลางคืนหรือหลังเลิกงานก็ได้แต่ต้องละเว้นความเกียจคร้านอย่างเด็ดขาด นอกจากนี้การสร้างอาชีพนอกเหนือจากเวลานั้นนั้นแสดงถึงความขยันในการสร้างความมั่นคงให้กับครอบครัวอย่างยิ่ง นอกจากนี้การใช้จ่ายในแต่ละวันยังมีข้อที่ต้องศึกษาให้ มากจะต้องทราบที่มาที่ไปของเงินที่ได้กับที่รับมาว่ามาจากไปไหนไปที่ไหนบ้าง เพื่อที่จะป้องกันการสูญเสียดุลของเงิน ภายหลังจากการแสวงหามาได้แล้ว ซึ่งจะต้องปฏิบัติไปอย่างนี้ ทั้งรายรับประจำวัน รายรับประจำเดือน และรายรับ ประจำปีซึ่งต้องมีการตรวจสอบอย่างต่อเนื่อง สอดคล้องกับงานวิจัยของ ไพโรจน์ บัวสุข (2557, หน้า 20) โดยผลการศึกษา พบว่า แนวทางแก้ไข ปัญหาหนี้สินเกษตรกรแบบยั่งยืน คือ เกษตรกรต้องทำให้มีรายได้รายวัน รายเดือน รายปี และเงินบำนาญ

แนวทางที่ 2 กำหนดนโยบายการส่งเสริมเก็บออมให้มากยิ่งขึ้นหรือที่เรียกว่า การเก็บรักษาทรัพย์สินที่แสวงหามาได้ อย่าให้สูญหายไป โดยง่ายหรือถูกทำลายไปด้วยภัยต่าง ๆ นอกจากนั้นสิ่งสำคัญในการนำรูปแบบการพัฒนาคุณภาพชีวิตไปใช้ ประชาชนมีหลักธรรม 4 ด้านเพิ่มขึ้น คือ ขยันหา รักษาทรัพย์ คบคนดีเป็นมิตร และใช้ชีวิตอย่างพอเพียง

แนวทางที่ 3 การเลือกคบมิตรที่มีความรู้คู่คุณธรรม จริยธรรม เพราะในสังคมปัจจุบันมีสิ่งล่อตาล่อใจมากมาย ซึ่งอาจจะนำพาผู้คนให้หลงไหลไปในอบายมุขทั้งหลาย รวมทั้งสิ่งที่ผิดกฎหมายอื่น ๆ อีกด้วย แต่การไปมหาสู่ระหว่างกันที่เรียกว่า เพื่อน ย่อมมีความหมายในหลายด้าน เช่น เพื่อนกิน เพื่อนเที่ยว เพื่อนทุกข์ เพื่อนสุข เพื่อนเรียน เป็นต้น เพื่อนเหล่านี้ย่อมมีอุปนิสัยต่างกัน แต่ตนเองก็ย่อมต้องมีการทำกิจกรรมร่วมกัน ทั้งดีบ้างเลวบ้างปะปนกันไป บางครั้งก็นำความเดือดร้อนไปให้กับครอบครัว ไปให้กับพ่อแม่ เป็นต้น ดังนั้น แม้ว่าจะไม่สามารถหลีกเลี่ยงในการคบหาเพื่อนหรือคนรู้จักได้ แต่การมีสติปัญญาในการเลือกกัลยาณมิตร ย่อมเป็นทางออกเดียวที่

สามารถสร้างภูมิคุ้มกัน หรือสามารถปกป้องตนเองไม่ให้ไปสู่ความชั่วร้ายตามเพื่อน ๆ เรียกว่า กลุ่ม หรือสังคม มีอิทธิพลต่อผู้นั้น แต่หากกลุ่มนั้นมีกิจกรรมชั่ว แต่ตนเองไม่ร่วมกลุ่มด้วย เรียกว่า การเป็นอยู่อย่างฉลาด และพยายามถอยห่างจากกลุ่มเพื่อนเหล่านั้น แต่หากเป็นกลุ่มที่ดีจะมีลักษณะการรวมกลุ่มอีกลักษณะหนึ่ง กล่าวคือ จะมุ่งสร้างประโยชน์ให้กับผู้อื่น มีความเสียสละต่อส่วนรวม สามารถแนะนำปรึกษาเพื่อนในกลุ่ม ถึงการสร้างความคิดร่วมกัน จึงเห็นว่า การเลือกคบมิตรที่ดี สามารถป้องกันทรัพย์สินของตนเองได้เป็นอย่างดี ป้องกันความสูญเสียจิตวิญญาณอื่น ๆ เพราะกัลยาณมิตรสามารถชี้คุณโทษต่อสิ่งที่จะกระทำได้เพื่อป้องกันเหตุร้ายที่จะเกิดขึ้น

แนวทางที่ 4 การส่งเสริมระบบเศรษฐกิจพอเพียงให้ครอบคลุมทุกพื้นที่พร้อมทั้งสร้างเหตุจูงใจให้มากยิ่งขึ้น ที่เรียกว่า การดำเนินชีวิตอย่างสมถะ มีความเรียบง่าย สันโดษ มัธยัสถ์ รู้จักอดออม ไม่ฟุ้งเฟ้อ เป็นต้น เพราะส่วนใหญ่การแสวงหาเงินไม่ได้มีความยากลำบากมากนัก แต่การใช้เงินอย่างไม่รู้จักคุณค่าต่างหากที่ทำให้คนจน ลงไปเรื่อย ๆ เพราะการจัดการเงินเป็นไปตามอำนาจการสั่งการของกิเลสตัณหาพาไปให้คนใช้จ่ายเงินอย่างสุรุ่ยสุร่ายอย่างมาก เพราะไม่รู้จักความพอใจในสิ่งที่มี เช่น การลดรายรับ แต่เพิ่มรายรับ ทุกครอบครัวสามารถกระทำได้ แต่อาจจะยุ่งยากบ้าง แต่ก็เป็นไปได้เพื่อความเหมาะสม และสมดุลของรายรับกับรายจ่าย เช่น การปลูกผักกินเอง ลดการซื้อสินค้าในตลาดลงไปจะทำให้รายจ่ายน้อยลง การลดการทานอาหารนอกบ้าน แต่การจัดการทำกับข้าว ทานกันเองในครอบครัว การซ่อมแซมอุปกรณ์บางชนิดโดยไม่ซื้อใหม่ เป็นต้น ซึ่งสามารถจะลดรายจ่ายลงไปได้อย่างมาก ในลักษณะดังกล่าวอาจจะต้องเพิ่มทักษะการใช้ชีวิตอย่างสมถะ มีความเรียบง่าย พอใจในสิ่งที่มีให้มากกว่าลดอิทธิพลจากสังคมให้น้อยลงไปให้มากที่สุดเพราะสังคมไทยปัจจุบันเป็นสังคมแห่งการแข่งขันทำให้ผู้คนจำนวนไม่น้อย ต่างก็ต้องหาแสวงหาเงินเพื่อทำให้ตนเองสะดวกสบายมากขึ้นโดยไม่สนวิธีการได้มาซึ่งเงิน ดังนั้น การส่งเสริมระบบเศรษฐกิจพอเพียงน่าจะเป็นหนทางที่ดีที่สุดสำหรับคนไทยในยุคนี้สินมากมาย และเป็นทางออกสำหรับประเทศไทยที่จะก้าวไปสู่ความมั่นคง มั่งคั่ง และยั่งยืนในอนาคตต่อไป

3. การจัดการหนี้ในระบบด้วยการปรับพฤติกรรม ลูกหนี้สามารถใช้ชีวิตการแก้ไข ปัญหาที่จะทำให้นี้สินลดลง โดยต้องหาวิธีการปรับพฤติกรรมต่าง ๆ ให้กับลูกหนี้ ด้วยวิธีการต่าง ๆ ดังนี้ (อุมาพร แพรประเสริฐ และ จักรินทร์ พลอยสีสวย, 2564)

1) หารายได้เสริม รวมถึงการ “ลดรายจ่าย เพิ่มรายได้” เพื่อเพิ่มสภาพคล่องให้มีเงินเหลือสำหรับการจ่ายหนี้ หรืออาจใช้วิธีการแปลงทรัพย์สินที่มีมูลค่าบางชนิดให้กลายเป็นเงิน รวมถึงพยายามหารายได้เพิ่มเติมจากความถนัดหรืองานอดิเรกของตัวเองเป็นจุดตั้งต้น เพื่อให้มีรายได้เข้ามาจากหลายทาง หรือเป็นจุดเริ่มต้นของแหล่งรายได้ที่ต่อเนื่องในอนาคต

2) พึ่งพาแหล่งเงินกู้ในระบบ เป็นอีกทางเลือกหนึ่ง ที่สามารถช่วยให้ปลดหนี้ในระบบได้ โดยการปิดหนี้นอกระบบจากสินเชื่อในระบบที่ดอกเบี้ยต่ำกว่า และมีหน่วยงานกำกับดูแลชัดเจน โดยในปัจจุบัน ธนาคารของรัฐ เช่น ธนาคารออมสิน ธ.ก.ส. และธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย ที่มักจะมีโครงการช่วยเหลือประชาชน “แก้หนี้นอกระบบ” ออกมาเป็นระยะๆ ที่สามารถเข้าร่วมโครงการได้ เช่น โครงการธนาคารประชาชน จากธนาคารออมสิน โครงการแก้ไขหนี้นอกระบบของเกษตรกรและบุคคลในครัวเรือน จากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) เป็นต้น

3) การหาคนกลางช่วยในการไกล่เกลี่ย ประณอมหนี้ โดยผู้ที่เป็นหนี้นอกระบบสามารถติดต่อ สคช. สำนักงานอัยการสูงสุด สายด่วน 1157 เพื่อขอความช่วยเหลือเรื่องหนี้นอกระบบได้ทั้งนี้ทางคณะกรรมการไกล่เกลี่ยประณอมหนี้นอกระบบประจำจังหวัด จะช่วยเป็นตัวกลางในการเจรจาไกล่เกลี่ยประณอมหนี้ระหว่างลูกหนี้ กับเจ้าหนี้นอกระบบ ให้เกิดความเป็นธรรมแก่ทั้ง 2 ฝ่าย

ศิริวรรณ มนอัคระผดุง (2562, หน้า 28-29) ได้เสนอแนะแนวทางในการดำเนินการแก้ไขปัญหานี้นอกระบบของรัฐบาลควรกำหนดเป้าหมายแนวปฏิบัติ ดังนี้

1. รัฐบาลควรเร่งปราบปรามเจ้าหนี้นอกระบบอย่างต่อเนื่องจริงจัง โดยอาศัยความร่วมมือของกระทรวงมหาดไทย สำนักงานตำรวจแห่งชาติกระทรวงยุติธรรม และองค์กรปกครองท้องถิ่น รวมทั้งภาคประชาชนช่วยกันเฝ้าระวังการใช้ความรุนแรงในการเรียกเก็บดอกเบี้ยของผู้มีอิทธิพลต่อลูกหนี้นอกระบบ และแจ้งดำเนินคดีกับเจ้าหนี้ที่มีการเรียกดอกเบี้ยเกินอัตราที่กฎหมายกำหนด

2. รัฐบาลควรมีประเมินผลดี และผลเสียจากนโยบายและมาตรการในการแก้ไขปัญหานี้นอกระบบอย่างต่อเนื่อง เพื่อทราบข้อปัญหาในการนำนโยบายไปสู่การปฏิบัติและควรระดมความคิดเห็นจากผู้มีความรู้ความเชี่ยวชาญทางกฎหมาย การเงินการคลัง การธนาคารร่วมกันแก้ไขปัญหานี้นอกระบบทั้งระบบอย่างยั่งยืน

3. รัฐบาลควรประสานบูรณาการการทำงานระหว่างหน่วยงานรับเรื่องร้องเรียนปัญหานี้นอกระบบ พร้อมทั้งให้มีกระบวนการไกล่เกลี่ยประณอมหนี้ระหว่างเจ้าหนี้ และลูกหนี้ ที่เป็นธรรม รวดเร็ว และมีประสิทธิภาพ รวมทั้งหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้องทั้งกระทรวงการคลัง และสถาบันการเงินเฉพาะกิจควรให้ความรู้ให้คำแนะนำเกี่ยวกับหลักเกณฑ์การกู้ยืมในระบบอย่างชัดเจน เพื่อให้ประชาชนหรือลูกหนี้กู้ยืมเงินอย่างปลอดภัย เสมอภาค และเป็นธรรมมากยิ่งขึ้น

4. รัฐบาลควรสนับสนุนให้มีผู้ให้บริการทางการเงินที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน (Non-Bank) ประกอบธุรกิจสินเชื่อพีโกไฟแนนซ์ และนาโนไฟแนนซ์ให้มากขึ้น เพื่อลดจำนวนเจ้าหนี้

นอกระบบ ให้กู้ยืมเงินโดยผิดกฎหมาย และผลักดันให้เข้ามาเป็นเจ้าหนี้ในระบบ รวมทั้งส่งเสริมให้ลูกหนี้นอกระบบ หรือผู้มีรายได้น้อยที่ไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกันเข้ามาใช้บริการทางการเงินในระบบแทนการยืมเงิน นอกระบบ ซึ่งกระทรวงการคลังสามารถกำกับตรวจสอบ และแก้ไขปัญหาได้

5. รัฐบาลควรให้ความรู้ทางการเงินกับภาคประชาชน (financial literacy) เพื่อเสริมสร้างวินัยทางการเงิน การใช้จ่ายครัวเรือน โดยให้มีการจัดทำบัญชีรายรับรายจ่าย การออมเงิน ปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการใช้จ่ายให้เหมาะสม ลดการใช้จ่ายเกินตัว ลดการเป็นหนี้บัตรเครดิต หรือซื้อสิ่งของฟุ่มเฟือย ลดการกลับมาเป็นหนี้ซ้ำ รวมทั้งส่งเสริมการดูแลสุขภาพของตนเอง และครอบครัวเพื่อลดรายจ่าย ลดการก่อหนี้ตามหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

6. หน่วยงานภาครัฐควรให้ความรู้ด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับหนี้นอกระบบ กับภาคประชาชนในระดับชุมชน ท้องถิ่น โดยเฉพาะพื้นที่ที่มีกลุ่มผู้มีรายได้น้อยทำการค้าหรืออาศัยอยู่ เช่น ตลาดสด พื้นที่ท่าบ่อแฉ่งลอย วินจรรย์ยานยนต์รับจ้าง ชุมชนแออัด เป็นต้น เพื่อให้ประชาชนทั่วไป และผู้มีรายได้น้อยมีความรู้ความเข้าใจในกฎหมาย ก่อให้เกิดความเท่าเทียมในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน ช่วยแก้ไขปัญหาการถูกหลอกลวงยักยอก และการถูกเอาเปรียบจากเจ้าหนี้นอกระบบ

7. รัฐบาลต้องผลักดันพระราชบัญญัติสถาบันการเงินประชาชน พ.ศ. 2562 ให้มีผลบังคับใช้จริง โดยกระทรวงการคลังเร่งยกระดับองค์กรการเงินชุมชนเป็นสถาบันการเงินประชาชน อาทิ กองทุนหมู่บ้าน และชุมชนเมือง กลุ่มออมทรัพย์หรือธนาคารชุมชนทำหน้าที่ช่วยเหลือทางการเงินบริการทางการเงินให้กับสมาชิกในชุมชนทั่วประเทศ โดยเฉพาะผู้มีรายได้น้อยในชุมชน ที่ไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน

8. รัฐบาลควรกระตุ้นเศรษฐกิจฐานรากโดยการส่งเสริมการประกอบอาชีพของผู้มีรายได้น้อยในชุมชน ท้องถิ่น และสนับสนุนเงินทุนเพื่อการสร้างอาชีพใหม่กับผู้ว่างงานโดยแนะนำแหล่งเงินกู้สถาบันการเงินประชาชนในชุมชน เพื่อลดการก่อหนี้ภาคครัวเรือน สร้างความมั่นคงทางรายได้ให้กับประชาชน อันเป็นการแก้ไขปัญหาการก่อหนี้ที่ยั่งยืน

### ปัญหาสำคัญของหนี้นอกระบบ

หนี้นอกระบบ ถือว่ามีความสำคัญต่อผู้ที่ขาดสภาพคล่องทางการเงิน แต่ไม่สามารถเข้าถึงการกู้ยืมเงินของสถาบันการเงินได้ ซึ่งหนี้นอกระบบที่เกิดขึ้นมีความสำคัญต่อผู้กู้ที่จะนำไปใช้จ่ายในสาเหตุต่าง ๆ เช่น การนำไปใช้ทางการศึกษา โดยเป็นการยืมหนี้ตั้งแต่เรียนหนังสือ เพราะผู้ปกครองต้องกู้เงินเพื่อใช้เป็นทุนการศึกษา การนำไปซื้อยานพาหนะเพื่อใช้ในการเดินทาง เพื่อสร้างซ่อมแซม และต่อเติมที่อยู่อาศัย ใช้เป็นทุนส่งบุตรหลานเล่าเรียน เพื่อซื้อเทคโนโลยีหรือ

เครื่องมือสื่อสาร เช่น คอมพิวเตอร์ โทรศัพท์มือถือ แท็บเล็ต เป็นต้น นำไปเป็นทุนสร้างอาชีพเสริม นำไปใช้จ่ายในครัวเรือน ซึ่งเกิดจากค่าครองชีพสูง และภาษีสังคมสูง แต่รายได้ต่ำ และนำไปใช้เป็น ค่ารักษาพยาบาล (ปรีชา วิทยาภรณ์, 2559, หน้า 75)

สภาพปัญหานี้นอกระบบ มีปัญหาสำคัญหลายประการ ดังนี้ (สุรางค์รัตน์ จำเนียรพล (2557, หน้า 49 – 50)

1. สภาพความไม่เป็นธรรมทางเศรษฐกิจที่ลูกหนี้นอกระบบในระดับปัจเจกบุคคล ต้องเผชิญ ได้แก่

1.1 การยินยอมเสียดอกเบี้ยในอัตราที่สูงมาก เพื่อแลกกับการได้เงินมาในเวลาเร่งด่วน ทั้ง ๆ ที่ตระหนักดีว่า ถ้ามีการผัดขังชำระเงิน ก็มีความเสี่ยงต่อการถูกทวงถามด้วยความรุนแรง ที่เป็นเช่นนี้ เพราะลูกหนี้นอกระบบจำนวนหนึ่ง โดยเฉพาะกลุ่มที่ไม่มีรายได้ หรือมีรายได้ไม่เกิน 5,000 บาทต่อเดือน และกลุ่มผู้ประกอบการอาชีพอิสระ เป็นกลุ่มที่ถูกทำให้เป็นชายขอบ (marginalized) ไม่สามารถเข้าถึงสถาบันการเงินได้ และแม้จะมีการช่วยเหลือจากภาครัฐในการโอนหนี้เข้าสู่สถาบันการเงิน แต่คนชายขอบเหล่านี้ ก็ไม่มีคุณสมบัติพอที่จะเป็นลูกค้าของธนาคาร ทำให้ต้องแบกรับภาระและความเสี่ยงจากการกู้เงินนอกระบบต่อไป

1.2 การแบกภาระหนี้มากเกินไปเนื่องจากลูกหนี้ต้องยินยอมทำสัญญาเสียเปรียบหลายกรณี ต้องสูญเสียทรัพย์สิน เนื่องจากภาระหนี้ล้นตัว ปัญหาสองประการข้างต้น ส่งผลให้ลูกหนี้ไม่สามารถหนีพ้นไปจากวงจรหนี้นอกระบบ ยิ่งแบกภาระดอกเบี้ยมากเท่าไร ก็ยังมีแนวโน้มที่ลูกหนี้จะเป็นหนี้มากขึ้นเรื่อย ๆ

2. ความไม่เป็นธรรมเชิงโครงสร้างทางเศรษฐกิจ มีดังนี้

2.1 เกิดจากลูกหนี้นอกระบบ มักจะมีรายได้น้อย ยิ่งลูกหนี้มีรายได้น้อยเท่าไร ก็จะมีสัดส่วนหนี้มากขึ้นเป็นเงาตามตัว และเมื่อพิจารณาว่าวัตถุประสงค์การกู้ยืมเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในครัวเรือน ก็ยิ่งสะท้อนให้เห็นถึงแรงกดดันทางเศรษฐกิจ ของลูกหนี้นอกระบบที่อยู่ในภาวะหารายได้ไม่พอกับค่าใช้จ่าย ในสถานะที่ภาครัฐก็มีนโยบายกระตุ้นการใช้จ่าย ออกมาอย่างต่อเนื่อง

2.2 การกู้เงินในภาวะฉุกเฉินของลูกหนี้ พบใน 2 กรณีที่สำคัญคือ การกู้เงินเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการศึกษา และเหตุเจ็บป่วยของสมาชิกในครอบครัว ในแง่หนึ่งสะท้อนให้เห็นว่า นโยบายสวัสดิการของรัฐ โดยเฉพาะนโยบายเรียนฟรี 12 ปี ที่มีการช่วยเหลือค่าเครื่องแต่งตัว ยังมีช่องว่างที่ไม่ครอบคลุมกับรายจ่ายที่ เกิดขึ้นจริง เช่น ค่าอุปกรณ์การศึกษา หรือค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่สถานศึกษาเรียกเก็บ ส่วนสวัสดิการรักษายาภายใต้โครงการประกันสุขภาพถ้วนหน้า แม้จะช่วยลดภาระค่าใช้จ่ายในการรักษาพยาบาล แต่ในทางปฏิบัติเมื่อสมาชิกในครอบครัวเจ็บป่วย ค่ารักษาพยาบาลเป็นเพียงส่วนหนึ่งเท่านั้น ลูกหนี้จำเป็นต้องใช้เงินสำหรับค่าเดินทาง และแม้แต่ค่ายา

ในส่วนที่เป็นยานอภิวชิ ดังนั้นหนี้ในระบบในภาวะฉุกเฉิน จึงสะท้อนให้เห็นถึงความไม่เพียงพอของสวัสดิการที่รัฐจัดให้

2.3 ช่องว่างทางนโยบายในการแก้ไขปัญหาหนี้ในระบบ ทั้งความไม่เชื่อมโยงกัน ระหว่างการแก้ไขปัญหาหนี้ในระบบหนี้ในระบบ นโยบายที่เน้นการจัดการแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ โดยไม่คำนึงถึงความแตกต่างทางเศรษฐกิจระหว่างบุคคล โดยเฉพาะแนวทางการโอนเงินกู้ในระบบเข้าไปสู่ในระบบ แม้จะมีรายงานประสิทธิผลการดำเนินงาน แต่ในทางปฏิบัติ ลูกหนี้จำนวนมาก ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินกู้ในระบบได้ ด้วยข้อจำกัดทางเศรษฐกิจของตนเอง โดยเฉพาะกลุ่มที่มีรายได้น้อย ในการดำเนินนโยบายแก้ไขปัญหาหนี้ในระบบในอนาคต จึงจำเป็นต้องแยกแยะความแตกต่างของลูกหนี้ และจัดนโยบายสำหรับแต่ละกลุ่มเป็นการเฉพาะ เช่น สำหรับกลุ่มผู้มีรายได้น้อยกว่า 5,000 บาท จำเป็นต้องพิจารณาการจัดตั้งกองทุนกู้ยืมเพื่อให้ความช่วยเหลือในภาวะฉุกเฉินผนวกไปกับนโยบายหาแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ อย่างไรก็ดี การดำเนินนโยบายแก้ไขปัญหาหนี้ในระบบ โดยเน้นไปที่การแสวงหาแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ โดยไม่สนใจการลดรายจ่าย และเพิ่มรายได้ให้ประชาชน ทำได้แค่เพียงบรรเทาปัญหาหนี้ในระบบ หรืออีกนัยหนึ่ง เท่ากับเป็นการเติมเงินเข้าไปใน ห่วงโซ่ของหนี้ในระบบมากขึ้น แต่ไม่สามารถแก้ไขปัญหาหนี้ในระบบ และไม่สามารถสร้างความเป็นธรรม ทางเศรษฐกิจได้อย่างยั่งยืน

นอกจากปัญหาเงินกู้ในระบบข้างต้นแล้ว ลูกหนี้ในระบบยังมักประสบปัญหาต่าง ๆ อีกมากมาย ไม่ว่าจะเป็นการถูกเอาเปรียบในเรื่องของสัญญาที่ทำกับเจ้าหนี้ โดยมีกระบวนจำนวนเงินในสัญญาสูงกว่าเงินที่ได้กู้ไปจริง การให้ลงนามในกระดาษเปล่าของลูกหนี้ การแก้ไขตัวเลขในสัญญาเงินกู้ เจ้าหนี้หักดอกเบี้ยล่วงหน้า การทำสัญญาเงินกู้ย้อนหลัง และฟ้องบังคับคดี โดยให้ลูกหนี้ ทำสัญญาประนีประนอมยอมความ ซึ่งทำให้สามารถบังคับคดีได้โดยไม่ต้องทำการฟ้องร้อง (วันชัย มีชาติและ คณะ, 2556) นอกจากนี้ สภานิติบัญญัติ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (2557) ยังได้เก็บข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาที่ลูกหนี้ต้องประสบอยู่ในปัจจุบัน โดยส่วนใหญ่ พบว่า อัตราดอกเบี้ยแพง คิดเป็น ร้อยละ 47.6 รองลงมา การถูกข่มขู่ คุกคาม คิดเป็นร้อยละ 15.1 สัญญาเสียเปรียบ คิดเป็นร้อยละ 5.2 ถูกเจ้าหนี้ โกง คิดเป็นร้อยละ 2.8 ถูกยึด ทำลายทรัพย์สิน คิดเป็นร้อยละ 1.7 ถูกทำร้ายร่างกาย ใช้ความรุนแรง คิดเป็นร้อยละ 0.8 ถูกฟ้องร้องดำเนินคดี คิดเป็นร้อยละ 0.7 และอันดับสุดท้าย คือ ถูกบังคับคดี ดำเนินคดี คิดเป็นร้อยละ 0.2

จากการศึกษาถึงปัญหาหนี้ในระบบ จะเห็นว่าเป็นปัญหาที่เกิดขึ้นในสังคมไทยอย่างมาก ซึ่งปัญหาสำคัญที่ทำให้เกิดหนี้ในระบบ คือ ปัญหาความยากจน ซึ่งเกิดจากมีรายได้น้อยไม่เพียงพอจ่ายค่าใช้จ่ายในการดำรงชีพ ส่วนหนึ่งอาจเกิดจากการใช้จ่ายอย่างฟุ่มเฟือยไม่เหมาะสมกับฐานะ ประกอบกับไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินในระบบสถาบันการเงินได้ ทำให้ต้องพึ่งพานายทุน

จากการเลือกกู้เงินนอกระบบซึ่งทำให้ผู้กู้หนี้นอกระบบ ต้องถูกเอาเปรียบในการกู้ยืมเงิน โดยเฉพาะการเรียกดอกเบี้ยในอัตราที่สูงกว่าที่กฎหมายกำหนดไว้ การแก้ไขปัญหาหนี้นอกระบบ จึงเป็นเรื่องที่รัฐบาลทุกยุคทุกสมัยพยายามแก้ไขมาโดยตลอด ซึ่งส่วนหนึ่งในการแก้ไขปัญหา ต้นเหตุที่สำคัญ คือการเสริมสร้างวินัยทางการเงินแก่ประชาชน หรือการหาแหล่งเงินกู้จากสถาบัน การเงินของภาครัฐ ที่ให้ประชาชนกู้ยืมเงินในวงเงินที่ต่ำ และเสียดอกเบี้ยในอัตราที่ถูกลง รวมไปถึง การส่งเสริมให้ผู้กู้หนี้ที่ได้กู้ยืมเงินไปนำเงินดังกล่าวไปลงทุนต่อเพื่อเพิ่มรายได้ และต้องส่งเสริม การเรียนรู้วิธีการออมเงิน เพื่อสร้างวินัยทางการเงินให้กับประชาชนทั้งเพื่อให้การแก้ไขปัญหาหนี้ นอกระบบเป็นไปอย่างยั่งยืน

### บริบทของเจ้าหนี้นอกระบบ

หากกล่าวถึงเจ้าหนี้นอกระบบ มักจะหมายถึง ผู้ที่นำเงินมาให้กู้ยืม ก็คือ เจ้าหนี้ที่นำเงิน ให้กับลูกหนี้กู้ยืมเงินกันเอง โดยไม่ได้กู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน ในช่วงที่ผ่านมาจะเห็นได้ว่า หนี้ นอกระบบ จะก่อให้เกิดปัญหาหลายประการ ซึ่งเจ้าหนี้มักจะเอาเปรียบลูกหนี้อย่างมาก ที่พบบ่อย คือ การคิดดอกเบี้ยในอัตราสูงผิดปกติ หรือเรียกกันว่า หนี้เงินกู้ที่คิดดอกเบี้ยเกินกว่าอัตราที่ กฎหมายกำหนด (เกินร้อยละ 15 ต่อปี หรือร้อยละ 1.25 ต่อเดือน) โดยที่เจ้าหนี้ไม่ใช่สถาบันการเงิน เจ้าหนี้นอกระบบบางรายอาจใช้วิธีการต่าง ๆ ในการติดตามทวงหนี้ เพื่อกดดัน ลูกหนี้หรือให้ได้รับความอับอาย เกิดความกลัว โดยมีการข่มขู่ที่อาจถึงขั้นประทุษร้ายต่อร่างกาย และทรัพย์สิน หรืออีก นัยหนึ่งอาจกล่าวได้ว่า เจ้าหนี้นอกระบบ ถือเป็นแหล่งทางการเงินที่เกิดขึ้นตามความจำเป็น และ สภาพแวดล้อม ไม่มีระเบียบกฎเกณฑ์ ไม่มีการติดตาม และควบคุมจากทางราชการ เนื่องจาก เงื่อนไขการกู้ และข้อตกลงต่าง ๆ จะขึ้นอยู่กับความพอใจระหว่างผู้ขอกู้ (ลูกหนี้ และผู้ให้กู้ (เจ้าหนี้) โดยลักษณะที่เด่นชัด คือ ไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน และอัตราดอกเบี้ยสูงกว่าสถาบัน การเงินหรือสูงกว่าที่กฎหมายกำหนด โดยอาจเป็นการคิดดอกเบี้ยไว้ล่วงหน้าร่วมกับเงินต้น แล้ว เขียนในสัญญาที่ไม่ตรงกับเงินที่ลูกหนี้ได้รับ นอกจากนั้นทางเจ้าหนี้นอกระบบได้มีการใช้รูปแบบ อื่น ๆ เช่น การซื้อขายสินค้า บังหน้า ทั้งที่เป็นเครื่องใช้ไฟฟ้า และทอง ดังนั้นการศึกษากู้เงิน นอกระบบ จะรวมไปถึงการกู้ยืมเงิน และสิ่งของ ที่มีการคิดอัตราดอกเบี้ยสูงเกินกว่าอัตราที่ กฎหมายกำหนด คือ เกินร้อยละ 15 ต่อปี จึงเห็นได้ว่า เงินกู้นอกระบบมีหลากหลายรูปแบบ ซึ่งตรง กับประเภทของเจ้าหนี้เงินกู้นอกระบบ ที่สามารถแบ่งได้หลายรูปแบบเช่นกัน โดยแบ่งได้ดังนี้ (สุรางค์รัตน์ จำเนียรพล, 2557, หน้า 26 – 31)



1. เจ้าหนี้ที่อยู่ในเครือข่ายความสัมพันธ์ของลูกหนี้ ได้แก่ เจ้าหนี้ที่เป็นญาติหรือคนรู้จัก กลุ่มที่ให้บัตรเครดิตเบียดำหรือไม่คิดดอกเบี้ยเลย หรือคิดดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 10 ส่วนมากการกู้เงินไม่ค่อยมีการกำหนดระยะเวลาที่ชัดเจน ในกรณีที่ยอดเงินสูงมาก จะมีการใช้หลักทรัพย์ ค้ำประกัน เช่น โฉนดที่ดิน

2. เจ้าหนี้ที่เป็นนายทุนเงินกู้ มีทั้งนายทุนในพื้นที่ และนายทุนที่มาจากพื้นที่อื่น อธิบายแต่ละส่วนได้ดังนี้

2.1 นายทุนในพื้นที่คิดดอกเบี้ยเงินกู้ตั้งแต่ร้อยละ 5 บาท ถึง 20 บาทต่อครั้ง ในกรณีที่กู้ยืมวงเงินไม่มากนัก อาจใช้บุคคลค้ำประกัน แต่ในกรณีที่วงเงินสูง ต้องใช้หลักทรัพย์ค้ำประกัน โดยมีการทำสัญญาเงินกู้ชัดเจน เงินกู้ประเภทนี้มักมีปัญหาในเรื่อง “ดอกลอย” กล่าวคือ ถ้าลูกหนี้ไม่สามารถชำระหนี้ทั้งจำนวนได้ในคราวเดียวกัน จะสามารถชำระได้เฉพาะดอกเบี้ยเท่านั้น และในกรณีที่มีการผิดนัดชำระหนี้ ก็จะถูกคิดดอกเบี้ยทบต้นทบดอก ทำให้ยอดหนี้สูงขึ้น นอกจากนี้ หลายกรณียังประสบปัญหาในกรณีที่มีการทำสัญญาขายฝาก หรือจำนองทรัพย์สิน เมื่อลูกหนี้ไม่สามารถชำระหนี้ได้ ทำให้ทรัพย์สินเปลี่ยนมือ หรือถูกยึดทรัพย์สินในที่สุด

2.2 นายทุนนอกพื้นที่ โดยทั่วไป ทำการปล่อยเงินกู้ผ่านตัวกลาง เมื่อสอบถามลูกหนี้ ลูกหนี้จึงไม่สามารถระบุได้ว่า ใครเป็นเจ้าของหนี้ เพราะติดต่อผ่าน โทรศัพท์ตามหมายเลขที่ประชาสัมพันธ์ไว้ (แปะไว้ที่เสาไฟฟ้า หรือแจกนามบัตรไว้ที่ร้านค้า และจะมีแก๊งค์หมวกกันน็อกเป็นตัวกลางทำหน้าที่ติดต่อ จ่ายเงิน และรับชำระหนี้ถึงที่จุดเด่นของเจ้าหนี้ประเภทนี้คือ การให้เงินกู้ในเวลาที่รวดเร็ว บางครั้งโทรศัพท์ไปขอกู้ตอนเช้า ก็ได้เงินกู้ตอนบ่าย และไม่ต้องการหลักฐานทางการเงิน การทำสัญญาเงินกู้แต่ละครั้ง ใช้เพียงสำเนาบัตรประจำตัว สำเนาทะเบียนบ้าน และบุคคลค้ำประกันเท่านั้น

เจ้าหนี้แบบนี้ให้กู้อายวันใน 2 รูปแบบ ทั้งที่เป็นเงินสดและทอง อย่างไรก็ตามปัญหาหลักของเจ้าหนี้ประเภทนี้คือ ในกรณีที่ลูกหนี้ผิดนัด มักจะมีการข่มขู่ คุกคาม หรือทำให้อาย หลายกรณีมีการทำร้ายร่างกาย พยายามทำลายทรัพย์สิน โดยทั่วไปเมื่อถูกข่มขู่คุกคาม ลูกหนี้จะยอมจำนนหรือเป็นฝ่ายหนีหนี เพราะรู้สึกว่าเป็นฝ่ายผิด อย่างไรก็ตาม พบว่า ในบางกรณี เมื่อลูกหนี้ที่ถูกทำร้ายร่างกายเลือกที่จะไปแจ้งความที่สถานีตำรวจ แก๊งค์หมวกกันน็อกมักจะได้รับการปล่อยตัว และเจ้าหนี้ที่เป็นฝ่ายไกลเกลี่ยให้ลูกหนี้อยอมความในกรณีทำร้ายร่างกาย ยิ่งไปกว่านั้น ในบางกรณีเมื่อลูกหนี้ถูกแจ้งความก็ยังถูกคุกคาม เป็นต้น ภายใต้อาณัติเช่นนี้ ลูกหนี้ส่วนใหญ่จึงเชื่อว่า แก๊งค์หมวกกันน็อก น่าจะมีความสัมพันธ์ กับตำรวจ และไม่เชื่อมั่นว่า ตำรวจจะเป็นฝ่ายช่วยเหลือปัญหาหรืออำนวยความสะดวก

นายทุนเงินกู้ยืมพื้นที่ และแก๊งค์ห่มวกกันน็อก มีทั้งกลุ่มให้กู้ที่อยู่นอกระบบ และมีในรูปแบบบริษัท จดทะเบียนในรูปแบบไฟแนนซ์ซึ่งถูกต้องตามกฎหมาย หรือในบางกรณีจะมีการจดทะเบียนแอบแฝงเป็นร้านค้า แต่ถึงที่สุดแล้วก็มีรูปแบบเหมือนกันคือ มีลูกน้องไปเก็บเงินตามพื้นที่ ด้วยอัตราดอกเบี้ยที่ไม่เป็นไปตามกฎหมาย โดยทั่วไป เจ้าหนี้จะไม่จ้างคนในพื้นที่เป็นแก๊งค์ห่มวกกันน็อก เพราะเกรงว่าจะไม่สามารถทวงหนี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และเมื่อพิจารณาจากรายได้ของแก๊งค์ห่มวกกันน็อก พบว่า ปกติแก๊งค์ห่มวกกันน็อกจะมีรายได้ประจำ (เงินเดือนไม่มากนัก) แต่จะมีรายได้ที่เพิ่มมาจากค่าคอมมิชชั่นที่ได้จากการทวงหนี้ อีกประมาณ ร้อยละ 2 ประกอบกับเบี้ยเลี้ยงอีกวันละเล็กน้อย แต่รายได้ในส่วนนี้ก็เท่า ๆ หรืออาจจะมากกว่าเงินเดือน ประจำเสียด้วยซ้ำ (ไม่เปิดเผยนาม 2557) ดังนั้น แก๊งค์ห่มวกกันน็อกจึงให้ความสำคัญกับการทวงหนี้อย่างเคร่งครัด เพราะการทวงหนี้ได้ส่งผลโดยตรงกับรายได้ของพวกเขาตนเอง

1. แยกให้กู้ยืมเงิน เจ้าหนี้ประเภทนี้ผันตัวเองจากการเป็นแขกขายสินค้าผ่อนสินค้าตามหมู่บ้าน ที่เก็บหอมรอมริบจนร่ำรวย และเป็นผู้ให้กู้แทนการขายสินค้า โดยทั่วไปแยกให้กู้ยืมเงินจะปล่อยเงินกู้ให้เฉพาะ คนที่ไว้วางใจเท่านั้น โดยดูจากเจ้าหนี้เดิมที่ตนเองเคยขายสินค้าให้ โดยทั่วไปอัตราดอกเบี้ยของแยกให้กู้ยืมเงิน จะไม่ต่างจากแก๊งค์ห่มวกกันน็อก (ร้อยละ 20 /24 วัน) แต่แยกให้กู้ยืมเงินมีความเป็นมิตรกับลูกหนี้มากกว่า โดยเฉพาะในกรณีลูกหนี้ผิดนัด องค์กรก็ดีในบางพื้นที่พบว่า แยกให้กู้ยืมเงินไม่ได้มีความคุ้นเคยกับพื้นที่มากนัก และพูดภาษาไทยไม่ได้เสียด้วยซ้ำ

2. กลุ่มนายทุนปล่อยกู้ในตลาด กลุ่มนี้จะมีการรวมตัวเป็นกลุ่มแม่ค้าที่ปล่อยกู้เงินภายในตลาด ซึ่งจะมีทั้งระบบการให้เงินกู้และการให้หอมไปพร้อมกัน คล้ายกับกองทุนหมู่บ้าน กรณีนี้พบในเขตจังหวัดยโสธร

3. เจ้าหนี้ที่เป็นเจ้าของกิจการสินค้า โดยเฉพาะสินค้าทางการเกษตร (ปุย ยาง้าแมลง เมล็ดพันธุ์) ให้กู้โดยการให้ลูกหนี้ซื้อสินค้าเงินเชื่อ แล้วมาชำระหนี้หลังจากเก็บเกี่ยวผลผลิต โดยคิดอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3-5 ต่อฤดูกาล เจ้าหนี้ในลักษณะนี้ดำเนินการในลักษณะคล้าย “การตกเจียว” ผลผลิตทางการเกษตรหรือ “เกษตรพันธสัญญา” ซึ่งถ้าฤดูกาลใด ประสบปัญหา ลูกหนี้จะตกอยู่ในสถานะเสียเปรียบอย่างมาก

จากการสำรวจข้อมูลจากกลุ่มลูกหนี้และประชาชนที่ไม่ได้รับความเป็นธรรมจากหนี้นอกระบบในประเทศไทย จำนวนกว่า 4,800 คนทั่วประเทศ จาก 12 จังหวัด ได้แก่ กรุงเทพมหานคร ปทุมธานี สระบุรี ราชบุรี พิษณุโลก ชลบุรี นครศรีธรรมราช สงขลา เชียงราย ยโสธร มหาสารคาม และหนองคาย ซึ่งข้อมูลดังกล่าวมีความสมบูรณ์เพียงพอที่จะนำมาศึกษาทั้งสิ้น 4,628 ตัวอย่าง ในที่นี้ได้กำหนดคำว่า การเป็นหนี้นอกระบบ หมายถึง ผู้ที่ได้เงินกู้ยืมโดยมีภาระผูกพันต้องใช้คืน โดยไม่ใช่เงินที่ยืมจากสถาบันการเงินที่ได้รับอนุญาตจากรัฐ ทั้งนี้มีสัดส่วนการกู้ยืมตามลำดับ ดังนี้

อันดับแรก เป็นการกู้เงินจากนายทุนนอกในพื้นที่ คิดเป็นร้อยละ 27.0 ตามลำดับ โดยดอกเบี้ยเงินกู้ของหนี้นอกระบบกับกลุ่มนายทุนในพื้นที่ และนายทุนนอกพื้นที่โดยเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 10-11 ต่อเดือน และการกู้ยืมจากแก๊งหมวกกันน็อก จะเสียดอกเบี้ยโดยเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 20 ต่อเดือน (Pinitjitsamut, P., & Suwanprasert, W, 2022)

Abjokot Bamerkee and Esther Duflo, แปลโดย ฉันทวิชญ์ ตันชาติพิทธี, 2563, หน้า 217 – 218) อธิบายว่าการปล่อยกู้ให้คนจน สำหรับเงินกู้จากแหล่งนอกระบบ พบว่า ผู้ที่ใช้ชีวิตด้วยเงินน้อยกว่า 99 เซนต์ต่อวัน ต้องจ่ายค่าดอกเบี้ยเงินกู้นอกระบบโดยเฉลี่ยวันละ 3.84 ต่อเดือน (ซึ่งเทียบเท่ากับร้อยละ 57 ต่อปี) ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยสูงกว่าการจ่ายดอกเบี้ยในหนี้นับัตรเครดิตอย่างมาก เมื่อพิจารณาความแตกต่างของอัตราดอกเบี้ยเงินนอกระบบที่สูง เกิดจาก 2 เหตุผล คือ 1) คนที่ฐานะดีกว่าเล็กน้อยพึ่งพาแหล่งเงินกู้นอกระบบน้อยกว่า และในระบบมากกว่าคนที่ยากจนสุดขีด และเงินกู้ในระบบแม้จะมีอัตราดอกเบี้ยสูงกว่า 2) อัตราดอกเบี้ยที่แหล่งเงินกู้นอกระบบคิดกับคนจนมักสูงกว่าที่คิดกับคนฐานะดีกว่า โดยเฉลี่ยอัตราดอกเบี้ยจากแหล่งเงินกู้นอกระบบลดลง ร้อยละ 0.4 ต่อเดือนต่อที่ดินทุก ๆ 1 เฮกตาร์ที่ผู้ขอกู้มีในครอบครอง ซึ่งอัตราดอกเบี้ยที่แตกต่างกันนี้ แต่สาระสำคัญกลับไม่แตกต่าง กล่าวคือ อัตราดอกเบี้ยต่อปีระหว่างร้อยละ 40 ถึง 200 (หรือสูงกว่านี้) ถือเป็นเรื่องปกติ และคนจนต้องจ่ายดอกเบี้ยแพงกว่าคนร่ำรวย การที่คนจนจำนวนมากยอมกู้เงินด้วยอัตราขนาดนี้ถือเป็นเรื่องที่เหลือเชื่อ แต่อย่างไรก็ตามมีคนจนหลายล้านคนที่เต็มใจขอกู้โดยจ่ายดอกเบี้ยในอัตราที่สูงกว่าผู้ออมเงิน

ระบบปฏิบัติของเจ้าหนี้นอกระบบในประเทศไทย ดังที่ กรุงเทพออนไลน์ (2562) ได้อธิบายระบบปฏิบัติที่เจ้าหนี้นี้ปฏิบัติและคิดอัตราดอกเบี้ยกับลูกหนี้นอกระบบในประเทศไทย มีดังนี้

3. อัตราดอกเบี้ยที่สูงหลายเท่าตัวมากกว่าดอกเบี้ยปกติ เป็นที่ทราบกันว่าดอกเบี้ยเงินกู้นอกระบบนั้นสูงกว่าดอกเบี้ยสินเชื่อธนาคารหลายเท่าตัว และส่วนมากจะเกินกว่าที่กฎหมายกำหนด ซึ่งเป็นอัตราดอกเบี้ยที่สูงจนคาดไม่ถึง และทำให้ผู้ที่กำลังร้อนเงินเป็นเหยื่อ โดยแบ่งอัตราการผ่อนส่งเงินต้น และดอกเบี้ย ดังนี้ 1) การกู้เงินแบบผ่อนส่งเงินต้นและดอกเบี้ย โดยกำหนดอัตราดอกเบี้ยและจำนวนครั้งที่ผ่อนส่ง โดยกำหนดส่งเป็นวัน เป็นสัปดาห์ หรือเป็นเดือน แล้วแต่ที่ลูกหนี้ และเจ้าหนี้นี้กำหนดการผ่อนส่ง และ 2) การกู้ดอกเบี้ยแบบลอยตัว ซึ่งเจ้าหนี้นี้จะเอาเปรียบลูกหนี้อย่างมาก ซึ่งหากลูกหนี้ไม่สามารถชำระหนี้ได้เต็มจำนวนในคราวเดียว เจ้าหนี้นี้จะคิดดอกเบี้ยลอย โดยจะต้องทยอยจ่ายดอกเบี้ยไปเรื่อย ๆ จนกว่าจะหาเงินต้นเต็มจำนวนที่กู้ไปมาชำระ

4. การบั่นทอนสวัสดิภาพ ธุรกิจเงินกู้นอกระบบ ถือเป็นธุรกิจกึ่งสีเทา ที่อาจมีการทวงถามชำระหนี้ที่ไม่เป็นมิตร และอาจเป็นอันตรายต่อลูกหนี้

5. การให้เงินกู้ในระบบตรวจสอบไม่ได้ กฎหมายไม่คุ้มครอง ถึงแม้ว่าเจ้าหน้าที่นอก ระบบจะมีการทำสัญญาเงินกู้ในระบบขึ้นมาก็ตาม แต่มักเป็นสัญญาที่ไม่ได้กำหนดระยะเวลาที่แน่นอน ตรวจสอบไม่ได้ และเป็นไปตามความต้องการของเจ้าหน้าที่ ไม่สามารถต่อรอง หรือร้องขอ ความคุ้มครองทางกฎหมายได้ นี่เองคือสิ่งที่ต้องแลกกับความง่ายของเงินกู้ในระบบ ถึงแม้ว่า ลูกหนี้จะมีความคิดเพียงแต่ความสะดวกของการกู้เงินในระบบที่ได้รับเงินง่าย แต่ก็เทียบไม่ได้กับ ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นหลังจากนั้น ด้วยเหตุนี้ทำให้สถาบันการเงินเริ่มมีบริการเงินกู้ในระบบที่ง่าย และรวดเร็ว เพื่อเป็นแนวทางให้กับลูกหนี้ที่ต้องพึ่งพิงเงินกู้ในระบบ ได้มีทางเลือกที่ดีกว่า ยกตัวอย่างเช่น ธนาคารกรุงไทย มีบริการกู้เงินด่วน “กรุงไทยใจป้ำ” เป็นสินเชื่อเงินด่วน สำหรับผู้มี รายได้ 15,000 บาทขึ้นไป โดยได้รับอนุมัติไว วงเงินกู้ฉุกเฉิน 5 เท่าของรายได้ ไม่เกิน 1 ล้านบาท โดยไม่ต้องมีคนค้ำประกัน ผู้กู้สามารถกู้ผ่านแอปพลิเคชัน Krungthai NEXT

จากข้อมูลข้างต้นจะเห็นได้ว่า สถาบันการเงินของรัฐอย่างธนาคารกรุงไทย พยายามหา วิธีการให้เงินกู้กับลูกหนี้รายย่อย เพื่อเป็นทางเลือกให้กับลูกหนี้ที่สามารถหาแหล่งเงินกู้ที่มีความ เป็นธรรม (ดอกเบี้ยถูก หรือไม่เกินที่กฎหมายกำหนด) แต่จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลซึ่งเป็น ผู้ประกอบการ บริเวณชายหาดบางแสน ประเมินว่า ผู้ที่กู้เงินในระบบ จะเลือกกู้เงินกับเจ้าหน้าที่นอก ระบบที่มีความคุ้นเคย (เคยใช้บริการกู้เงิน) โดยจะกู้แบบต่อเนื่อง ซึ่งจากการสอบถามเพิ่มเติมของผู้ สัมภาษณ์ เกี่ยวกับ แนวทางการกู้เงินกับสถาบันการเงิน เช่น ของธนาคารออมสิน หรือ ธนาคารกรุงไทย

การศึกษาข้างต้น จะเห็นได้ว่าเจ้าหน้าที่นอก ระบบมีหลายประเภท แต่ที่เป็นปัญหาใน ปัจจุบันอย่างมาก คือ เจ้าหน้าที่ที่เป็นนายทุนเงินกู้ ที่มักจะจูงใจให้ลูกหนี้ได้เข้าถึงเงินกู้ได้ง่าย แต่จะ คิดดอกเบี้ยสูงกว่าที่กฎหมายกำหนด และจะลิดรอนสิทธิ มีการเอารัดเอาเปรียบลูกหนี้ รวมถึงทำให้ ต้องเกิดความเสียหายอย่างมาก

จากปัญหานี้ในระบบดังกล่าว ทำให้รัฐบาลหลายยุคสมัย พยายามเข้ามาแก้ไขปัญหา และการใช้มาตรการขึ้นเด็ดขาดจัดการกับเจ้าหน้าที่ แต่เจ้าหน้าที่ก็ยังหาวิธีการที่หลากหลายเพื่อหลบหลีก การถูกจับกุม และยังคงเอารัดเอาเปรียบลูกหนี้ต่อไป ในหลากหลายวิธี (อุมพร แพรประเสริฐ และ จักรินทร์ พลอยสีสวย, 2564) ทั้งนี้ สุรางค์รัตน์ จำเริญพล (2557, หน้า 48 – 49) ได้ทบทวน นโยบาย/โครงการการแก้ปัญหาหนี้ในระบบ สรุปเป็นประเด็นต่าง ๆ ได้ดังนี้

1. ปัญหาเชิงนโยบาย จากการทบทวนนโยบายการแก้ปัญหาหนี้ในระบบ พบว่า การ ดำเนินนโยบายขาดความต่อเนื่อง ดำเนินงานแบบแยกส่วนตามโครงสร้างหน่วยงาน ดังนี้

1.1 นโยบายการแก้ไขปัญหาหนี้ในระบบ ยังขาดการบูรณาการในค่านโยบาย กล่าวคือ แยก ส่วนการแก้ไขปัญหาหนี้ในระบบและนอกระบบออกจากกัน ทั้ง ๆ ที่ปัญหาทั้งสอง ประการมีความเกี่ยวพันกันอย่างใกล้ชิด

1.2 นโยบายที่ผ่านมาให้ความสำคัญเฉพาะด้านการจัดหาแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ หรือ การพักชำระหนี้ แต่ไม่ได้ให้ความสำคัญกับมิติอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยเฉพาะการแก้ปัญหาที่สาเหตุ เช่น การเพิ่มศักยภาพของลูกหนี้ (การเพิ่มรายได้) ลดรายจ่ายที่จำเป็น (เช่น ค่าใช้จ่ายในการศึกษา ค่ารักษาพยาบาล) ตลอดจนการหาแนวทางให้เงินกู้ในสถานการณ์ฉุกเฉิน ซึ่งเป็นปัญหาสำคัญที่ ลูกหนี้ต้องเผชิญ

1.3 สาเหตุประการหนึ่งของหนี้ในระบบคือ สาเหตุที่พฤติกรรมของลูกหนี้ ได้แก่ พฤติกรรม ฟุ่มเฟือยและการเสพติดอบายมุข แต่ที่ผ่านมา ยังไม่มีนโยบายใด ๆ ที่ให้ความสนใจ แก้ไขปัญหาเหล่านี้

2. ปัญหาการดำเนินการตามนโยบาย เนื่องจากการแยกส่วนความรับผิดชอบขององค์กรที่ รับผิดชอบ การแก้ไขปัญหาหนี้ในระบบอยู่ในหลายองค์กร ทำให้การปฏิบัติการหลายประการ ขาดประสิทธิภาพซ้ำซ้อน เช่น การรับแจ้งปัญหาหนี้ในระบบ ปรากฏอยู่ในหลายหน่วยงาน ทั้ง กระทรวงการคลัง ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานตำรวจแห่งชาติ และกระทรวงยุติธรรม แต่ ในหลายกรณี พบว่า หน่วยงานรับเรื่อง ทำได้เพียงส่งเรื่องต่อไปยังหน่วยงานอื่น แต่ขาดการติดตาม ผลอย่างจริงจัง ในทางตรงข้ามในหลายประเด็น ไม่ได้รับความสนใจ เช่น มิติทางพฤติกรรมของ ลูกหนี้ดังที่กล่าวมาข้างต้น นอกจากนี้ การดำเนินงานแบบแยกส่วน ทำให้เกิดภาวะขาดเจ้าภาพหลัก ในการดำเนินงานติดตามผล ในหลายหน่วยงาน การดำเนินการแก้ไขปัญหาหนี้ในระบบทำเฉพาะ ช่วงเวลาที่รัฐบาลให้ความสำคัญกับนโยบาย และภารกิจนั้นก็กลายเป็นเพียงงานฝากหรือยุติภารกิจ เมื่อนโยบายผ่านไป

3. การปฏิบัติต่อลูกหนี้ในระบบ โดยใช้รูปแบบเดียวกันหมด ทำให้การแก้ไขปัญหาหนี้ นอก ระบบไม่มีประสิทธิผล ข้อมูลจากการสำรวจภาคสนาม แสดงให้เห็นถึงลักษณะที่แตกต่างกัน ของลูกหนี้ อย่างน้อยที่สุดในเรื่องฐานรายได้ซึ่ง พบว่า กลุ่มตัวอย่างร้อยละ 2.5 ไม่ได้ทำงาน ร้อยละ 3.8 ไม่มีรายได้ และกลุ่มตัวอย่างอีกร้อยละ 11.4 มีรายได้ต่ำกว่า 5,000 บาทต่อเดือน ถ้าพิจารณา ลูกหนี้ระดับล่างสุดเหล่านี้ การปฏิบัติต่อลูกหนี้ในระบบโดยใช้รูปแบบเดียวกันหมด เช่น แนะนำ หรือส่งต่อไปกู้เงินจากธนาคาร อาจไม่มีประสิทธิผลต่อการแก้ปัญหา เพราะธนาคารก็ไม่สามารถปล่อยสินเชื่อให้ได้

4. โครงการให้ความรู้ด้านกฎหมายเกี่ยวกับหนี้สินเป็นเรื่องจำเป็นอย่างมาก จากผล การศึกษาที่แสดงให้เห็นว่า กลุ่มตัวอย่าง ส่วนใหญ่ ยังขาดความรู้ความเข้าใจเรื่องกฎหมายที่

เกี่ยวข้องกับหนี้ในระบบ และกระบวนการยุติธรรม อย่างไรก็ตามแม้จะมีโครงการที่มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจทางกฎหมายให้ลูกหนี้ แต่โครงการดังกล่าวก็ทำได้อย่างจำกัด มีลูกหนี้ในสัดส่วนที่น้อยมากเข้าถึงโครงการดังกล่าว ประเด็นที่จำเป็นต้องพิจารณาต่อไป คือ จะแสวงหารูปแบบการให้ความรู้เรื่องกฎหมาย และกระบวนการผ่านช่องทาง/กลไกที่เข้าถึงลูกหนี้ในระดับท้องถิ่นให้มากขึ้นอย่างไร

#### 4. บริบทชายหาดบางแสน จังหวัดชลบุรี

ชายหาดบางแสน ตั้งอยู่ชายฝั่งทะเลตะวันออก ซึ่งเป็นชายหาดที่มีชื่อเสียง และเป็นที่ยูจกในหมู่นักท่องเที่ยวมานาน อยู่ห่างจากตัวเมืองชลบุรีประมาณ 13 กิโลเมตร เป็นสถานที่ท่องเที่ยวที่มีชื่อเสียงมานาน บริเวณชายหาดยาวประมาณ 5 กิโลเมตร มีถนนเลียบริมชายหาดที่สวยงามเป็นระเบียบเรียบร้อย พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกครบถ้วน ทั้งที่พัก บังกะโล ห้องอาบน้ำจืด ร้านอาหาร และอุปกรณ์กีฬาทางน้ำ เช่น เรือลากกล้วย, สกู๊ตเตอร์, ห่วงยาง ฯลฯ ปัจจุบันชายหาดบางแสนได้รับการพัฒนาจนเป็นสถานที่ท่องเที่ยวที่สวยงามเป็นระเบียบ เรียบร้อยมากเหมาะสำหรับการพักผ่อนและนันทนาการในบรรยากาศที่เป็นธรรมชาติอย่างแท้จริง บริเวณชายหาดบางแสน ยังรวมไปถึงบริเวณแหลมแท่น ซึ่งเป็นสถานที่ชมธรรมชาติที่สวยงามอีกแห่งหนึ่ง ซึ่งอยู่ถัดจาก ชายหาดบางแสนไปทางทิศเหนือ ณ ที่แห่งนี้ มีประติมากรรมที่ชนะเลิศการประกวดซึ่งเป็นเอกลักษณ์ของแหลมแท่นตั้งอยู่ นอกจากนี้ยังมีศาลาเฉลิมพระเกียรติฯ ที่งดงามทอดยาวไปในทะเล เพื่อให้นักท่องเที่ยวได้เพลิดเพลินกับธรรมชาติและบรรยากาศที่สวยงาม (กองวิชาการและแผนงาน เทศบาลเมืองแสนสุข, 2562, หน้า 2/20 – 2/21)

#### บริบททางภูมิศาสตร์

ชายหาดบางแสน อยู่บริเวณชายฝั่งทะเลตะวันออก มีลักษณะภูมิอากาศแบบฝนเมืองร้อน ภูมิประเทศลาดเอียงจากด้านทิศตะวันออกลงสู่ชายฝั่งทะเลด้านทิศตะวันตกและทิศเหนือ มีพื้นที่ชายฝั่งทะเล เป็นทั้งแหล่งเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำและสถานที่ท่องเที่ยวที่สำคัญ อยู่ในเขตพื้นที่ปกครองของเทศบาลเมืองแสนสุข อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี อยู่ห่างจากกรุงเทพมหานครระยะทางประมาณ 74 กิโลเมตร อยู่ห่างจากตัวเมืองชลบุรี ประมาณ 13 กิโลเมตร มีอาณาเขตติดต่อกับท้องที่ใกล้เคียงดังนี้

ทิศเหนือ ติดต่อกับอ่าวไทย ตำบลบ้านปึก ตำบลห้วยกะปิ และตำบลเสม็ด อำเภอเมืองชลบุรี

ทิศใต้ ติดต่อกับตำบลบางพระ อำเภอศรีราชา และตำบลเหมือง อำเภอเมืองชลบุรี

ทิศตะวันออก ติดต่อกับตำบลเหมือง อำเภอเมืองชลบุรี

ทิศตะวันตก จรดอ่าวไทย

### บริบททางสังคม

เทศบาลเมืองแสนสุข เป็นหน่วยงานปกครองรับผิดชอบในพื้นที่บริเวณชายหาดบางแสน ลักษณะภูมิอากาศลาดเอียงจากด้านทิศตะวันออกลงสู่ชายฝั่งทะเลด้านทิศตะวันตกและทิศเหนือ มีพื้นที่ชายฝั่งทะเล เป็นทั้งแหล่งเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ และสถานที่ท่องเที่ยวที่สำคัญ มีพื้นที่ปัจจุบันทั้งสิ้น 20.268 ตารางกิโลเมตร (12,667.5 ไร่/20.268 ล้าน ตารางเมตร) ชายหาดบางแสนอยู่ภายใต้การปกครองของเทศบาลเมืองแสนสุข ซึ่งพื้นที่การปกครองนี้ นอกจากจะมีชายหาดที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญ ยังเป็นชุมชนทางการศึกษา แหล่งบันเทิง ตลาด ย่านการค้า และที่พักอาศัย ประชากร ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพค้าขาย นักท่องเที่ยวที่เดินทางมาบางแสนในแต่ละปีมากกว่า 2 ล้านคน สภาพเศรษฐกิจโดยรวมจะขึ้นอยู่กับภาวะพาณิชย์กรรม ได้แก่ สถานีบริการน้ำมัน ธนาคารห้างสรรพสินค้า ร้านค้าทั่วไป สถานประกอบการร้านอาหาร และเครื่องดื่มน รวมถึงธุรกิจค้าส่ง และค้าปลีก และยังมีบริการที่พักแรม บริการอาหารและเครื่องดื่ม บริเวณชายหาดบางแสน จึงทำให้เศรษฐกิจเติบโตอย่างรวดเร็ว (กองวิชาการและแผนงาน เทศบาลเมืองแสนสุข, 2562, หน้า 2/21 – 2/24)

ผู้ประกอบการร้านค้าชายหาดบางแสน จังหวัดชลบุรี โดยส่วนใหญ่จะคบค้าสมาคมกับร้านค้าที่อยู่ใกล้เคียงกัน โดยทุกร้านจะต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบที่เทศบาลเมืองแสนสุขได้ประกาศไว้ และได้กำหนดรายละเอียดในการเป็นผู้ประกอบการร้านค้าในแต่ละประเภท โดยกลุ่มผู้ประกอบการร้านค้าแต่ละประเภทจะมีประธานของกลุ่มผู้ประกอบการ ซึ่งทำหน้าที่เป็นตัวแทนในการประชุมร่วมกับเทศบาลเมืองแสนสุข ในการนำเสนอแนวทางการประกอบการ การให้ความร่วมมือในกิจกรรมต่าง ๆ ที่ช่วยส่งเสริมการท่องเที่ยวในพื้นที่ชายหาดบางแสน การดำเนินชีวิตของผู้ประกอบการ โดยทั่วไปจะประกอบการในรูปแบบของครอบครัวที่ช่วยเหลือกันประกอบกิจการในร้านค้า มีการพูดคุย พบปะสังสรรค์กันในกลุ่มผู้ประกอบการ ในการช่วยเหลืองานพิธีต่าง ๆ ของกลุ่มผู้ประกอบการที่รู้จักกัน การส่งเสริมความร่วมมือกันพัฒนาการท่องเที่ยว เพื่อให้เกิดการพัฒนาไปสู่การลงมือร่วมกันทำในกิจกรรมต่าง ๆ ด้วยเป้าหมาย และวัตถุประสงค์ในการจัดกิจกรรมที่ได้ลงมติ

กันไว้ร่วมกัน ทั้งนี้ในกลุ่มผู้ประกอบการชายหาดบางแสนยังขาดแนวทางการสร้างองค์ความรู้ในการประกอบธุรกิจ การสร้างช่องทางการจำหน่ายสินค้าใหม่ ๆ เช่น ยังขาดการรวมตัวในการพัฒนาช่องทางการขายทางออนไลน์ รวมไปถึงการขาดวิธีการรับรู้ข่าวสารเกี่ยวกับการประกอบการเพื่อให้เท่าทันกับเหตุการณ์ปัจจุบัน ขาดการรวมตัวกันซื้อวัตถุดิบ จึงทำให้ขาดอำนาจในการต่อรองกับกลุ่มผู้ผลิตหรือผู้ค้าส่ง ในส่วนของการสร้างแหล่งกระจายข่าวสารของผู้ประกอบการ มีการจัดทำเป็นห้องไลน์กลุ่มผู้ประกอบการประเภทเดียวกัน รวมไปถึงกลุ่มผู้ประกอบการที่สนิทสนมกัน

### บริบททางวัฒนธรรม

ชายหาดบางแสนถือเป็นพื้นที่ทางวัฒนธรรม (Culture Space) ที่สำคัญของพื้นที่ โดยเปิดโอกาสให้พื้นที่นำมรดกทางวัฒนธรรมที่สืบทอดกันมายาวนาน นำมาสร้างสรรค์ศิลปะและวัฒนธรรมแนวใหม่ เพื่อให้เกิดประสบการณ์การเรียนรู้ การสร้างสรรค์ทางวัฒนธรรมแก่ชุมชนที่อาศัยอยู่ดั้งเดิม และกลุ่มคนที่อพยพเข้ามาในพื้นที่ตลอดจนผู้มาเยือนหรือนักท่องเที่ยว การสร้างพื้นที่ทางวัฒนธรรมจึงเป็นการเปลี่ยนพื้นที่ที่มีการใช้/งานตามปกติให้เป็นพื้นที่พิเศษ เพื่อเรียนรู้สร้างสรรค์ ก่อให้เกิดประสบการณ์ใหม่ ๆ ทางวัฒนธรรม ทำให้พื้นที่ชายหาดบางแสนเป็นพื้นที่ปฏิบัติการทางวัฒนธรรม (Culture Lab) ที่สามารถสร้างสรรค์ให้เกิดนวัตกรรมทางวัฒนธรรม (Cultural innovation) ที่สอดคล้องกับอัตลักษณ์ของพื้นที่และการเปลี่ยนแปลงทางสังคมและวัฒนธรรม อย่างประเพณีสำคัญของชายหาดบางแสน คือ ประเพณีก่อพระทรายวันไหล ซึ่งจัดขึ้นในช่วงเทศกาลสงกรานต์ของไทย ในวันที่ 16 – 17 เมษายน ของทุกปี ซึ่งการจัดงานจะนำคติทางพระพุทธศาสนามาปฏิบัติสร้างสรรค์ จนเกิดเป็นประเพณี และกลายเป็นพื้นที่ปฏิบัติการทางวัฒนธรรมหลายเรื่อง เช่น การทำบุญตักบาตร การทำบุญอุทิศให้/บรรพบุรุษ การสงฆ์น้ำพระ เป็นต้น และที่สำคัญในประเพณีวันไหล คือ การจัดประกวดก่อพระทรายวันไหลบางแสน ตามประเภทของการประกวด เช่น ประเภทศิลปะร่วมสมัย ประเภทชาวบ้านแบบดั้งเดิม โดยมีหน่วยงานทั้งภาครัฐ ภาคเอกชน โรงเรียน ชมรมและกลุ่มผู้ประกอบการ เป็นต้น ที่เข้าร่วมประกวดก่อเจดีย์ทราย รวมถึงยังมีการจัดการแข่งขันกิจกรรมตามอาชีพพื้นถิ่นในกิจกรรมต่าง ๆ ตามแผนการดำเนินชีวิตทั่วไปของชุมชน และผู้ประกอบการ (เทพพร มังธานี, 2566, หน้า 50 – 55)

การสร้างวัฒนธรรมของผู้ประกอบการชายหาดบางแสน สามารถอธิบายได้ดังนี้

1. แบบพฤติกรรมของผู้ประกอบการจะเป็นในลักษณะการเลียนแบบพฤติกรรมจากรุ่นบรรพบุรุษ และจากร้านค้าใกล้เคียงกัน เช่น พ่อแม่ที่เป็นผู้ประกอบการรุ่นก่อน หรือร้านค้าใกล้เคียงมีการกู้เงินนอกระบบ ทำให้เมื่อผู้ประกอบการขาดสภาพคล่องทางการเงิน จะเลือกตัดสินใจกู้เงินนอกระบบ โดยขาดการไตร่ตรอง หรือคิดวิเคราะห์ถึงภาระหนี้สินที่จะเกิดขึ้น โดย



ลักษณะทั่วไปคือการเรียนรู้จากคนในครอบครัวรุ่นก่อน เช่น ไม่มีการทำบัญชีรายรับ – รายจ่าย การใช้จ่ายฟุ่มเฟือย (รายจ่าย มากกว่ารายรับ) การขาดออม ดังนั้นเมื่อเกิดผลกระทบกับรายได้ เช่น เศรษฐกิจถดถอย หรือเกิดโรคระบาด ทำให้นักท่องเที่ยวไม่เข้ามาท่องเที่ยว ส่งผลต่อรายได้ที่ลดลง ขาดเงินใช้จ่าย และใช้เป็นทุนหมุนเวียนในร้าน จึงเกิดความเคยชินในการตัดสินใจกู้เงินนอกระบบ โดยขาดการพิจารณาไตร่ตรอง

2. การอยู่ร่วมกันของกลุ่มผู้ประกอบการจะมีการรวมตัวในลักษณะของกลุ่มที่มีความชอบในการใช้ชีวิตส่วนตัวคล้าย ๆ กัน เช่น การตั้งวงกินเหล้าทุกวันหลังปิดร้าน การชักชวนกันเล่นการพนัน การเที่ยวกลางคืน เป็นต้น ดังนั้นจะเห็นได้ว่ากลุ่มคนที่มีความชอบในอบายมุข หรือสิ่งที่ก่อให้เกิดการใช้จ่ายเกินความจำเป็น จะทำให้ผู้ประกอบการที่มีความคิดคล้าย ๆ กัน ขาดการไตร่ตรองถึงวิธีการดำรงชีวิตตามแนวทางที่ถูกต้อง จึงอยู่ในวังวนลักษณะนี้ โดยไม่มีการเปลี่ยนแปลง

3. ได้รับการถ่ายทอดพฤติกรรมการใช้จ่ายสืบทอดกันมา จากที่อธิบายไปข้างต้น จะเห็นได้ว่า พฤติกรรมของผู้ประกอบการในปัจจุบัน ส่วนสำคัญมาจากการเลียนแบบพฤติกรรมจากรุ่นบรรพบุรุษ ที่ได้รับการเรียนรู้สืบทอดกันมา

4. วัฒนธรรมของกลุ่มผู้ประกอบการมีหลากหลายตามกลุ่มต่าง ๆ ซึ่งในส่วนที่ชื่นชอบความสงบ เรียบง่าย การใฝ่รู้ต่อความรู้ หรือแนวทางการพัฒนาร้านค้าเพื่อให้ทันกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปยังคงมี อย่างไรก็ตามขึ้นอยู่กับสิ่งนั้นจะสามารถสร้างความพึงพอใจแก่ผู้ประกอบการที่มีความชื่นชอบในวิถีชีวิตที่คล้ายกัน จึงมีความพึงพอใจที่เหมือนกันได้

5. การพัฒนาวัฒนธรรมที่มีการปรับเปลี่ยน สิ่งสำคัญที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงได้มากที่สุด ในคือปัจจัยทางการเงิน หรือการมีรายรับที่เพิ่มขึ้น อย่างที่เห็นได้ชัดเจนคือ โครงการคนละครึ่ง โครงการเราเที่ยวด้วยกัน และโครงการเราชนะ ที่ผู้ประกอบการจำเป็นต้องปรับตัวการสมัครใช้แอปพลิเคชัน เป้าคอง เพื่อเพิ่ม โอกาสในการขายตามนโยบายของรัฐบาลที่ช่วยเหลือประชาชน และผู้ประกอบการในช่วงของสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคอุบัติใหม่ (โควิด-19) ซึ่งทำให้ผู้ประกอบการต้องเรียนรู้ และมีการปรับตัวให้เท่าทันกับเทคโนโลยีดิจิทัล ทำให้ผู้ประกอบการมีรายได้มากขึ้น

6. แนวทางการปรับเปลี่ยนวัฒนธรรมของผู้ประกอบการสามารถปรับเปลี่ยนสู่วัฒนธรรมที่ดีได้ ด้วยการจงใจให้เห็นถึงผลประโยชน์ที่จะได้รับมากกว่าการใช้วิถีวัฒนธรรมที่ผิดแบบเดิม ๆ ดังนั้นการพัฒนาแนวทางการสร้างวัฒนธรรมแนวใหม่โดยผสมผสานกับการสร้างทางวัฒนธรรมแบบเดิมให้นำไปปรับใช้ที่เหมาะสมจะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถปรับเปลี่ยนและเรียนรู้การสร้างวัฒนธรรมใหม่ ๆ เพื่อให้เกิดผลดีกับวิถีชีวิตของตนเองได้

7. การสร้างกลุ่มย่อยที่ถูกปรับเปลี่ยนด้วยวัฒนธรรมแบบใหม่ผสมผสานกับวัฒนธรรมแบบเดิม ด้วยการพัฒนาสู่วิถีชีวิตรูปแบบใหม่ และทำให้ผู้ประกอบการกลุ่มย่อยนี้สามารถพัฒนาวิถีชีวิตของตนเองให้ดีขึ้น โดยไม่พึ่งพาการกู้เงินนอกระบบ ลดการสร้างหนี้ในระบบ การปรับเปลี่ยนพฤติกรรมและทำให้มีวิถีชีวิตที่ดีขึ้น จะเป็นตัวอย่างที่ดีที่ช่วยให้ผู้ประกอบการรายอื่น พร้อมทั้งปรับเปลี่ยนเพื่อให้เกิดวิถีชีวิตที่ดีขึ้นตามตัวอย่างของกลุ่มย่อยนั้น

จากการศึกษาบริบททางวัฒนธรรมจากการสังเกตพฤติกรรมของกลุ่มผู้ประกอบการข้างต้น จึงเห็นได้ว่า การศึกษาเพื่อให้ได้แนวทางในการพัฒนาการประกอบการของผู้ประกอบการร้านค้าชายหาดบางแสน ให้สามารถพัฒนาสู่การประกอบกิจการที่ดีขึ้น โดยไม่ต้องพึ่งพาการสร้างหนี้ในระบบและลดภาระการสร้างหนี้ตลอดชีวิต ซึ่งอาจจะเกิดปัญหาอื่น ๆ ตามมาด้วยเช่นกัน

## 5. ผู้ประกอบการร้านค้าชายหาดบางแสน จังหวัดชลบุรี

ผู้ประกอบการมีความสำคัญต่อสังคมไทย เนื่องจากการรวมกลุ่มของผู้ประกอบการเป็นกลุ่มสังคมที่จะทำให้เห็นทิศทางการผลักดันสังคม หรือสังคมชนบทไทย ดังเช่น ผู้ประกอบการในชนบท จะเป็นผู้ประกอบสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่จากแหล่งทรัพยากรหลายแหล่ง และฐานทรัพยากรการผลิตสัมพันธ์กับภาคการเกษตรในชนบท ผลิตภัณฑ์ใหม่จะต้องมุ่งสู่ตลาด ในส่วนนี้สามารถกล่าวได้ว่า ผู้ประกอบการ คือ พลังที่ทำให้เกิดความเปลี่ยนแปลงในวิถีของประวัติศาสตร์เศรษฐกิจ ซึ่งความเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจจะเข้ามาสัมพันธ์กับความเปลี่ยนแปลงทางสังคมที่กำลังเกิดการเป็นผู้ประกอบการในชนบท และผู้ประกอบการกลายเป็นหน้าต่างแห่งโอกาส ที่ทำให้ผู้คนได้มีโอกาสเลื่อนชนชั้นของคนยากจนในสังคมไทยให้ลดลงได้ (อรรถจักร สัตยานุรักษ์, 2554) ดังนั้น กลุ่มสังคมผู้ประกอบการในท้องถิ่นต่าง ๆ จะถือว่ามีความสำคัญในสังคมท้องถิ่นนั้น ๆ และสามารถบ่งบอกได้ถึงความเป็นตัวตนของคนในสังคมนั้น ๆ ได้

ผู้ประกอบการ (Entrepreneurship) หมายถึง การจัดตั้งธุรกิจหรือสร้างธุรกิจใหม่ โดยใช้ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์แสวงหาโอกาสในการทำกำไรจากความเสี่ยงที่ผ่านกระบวนการวิเคราะห์มาดีแล้ว โดยการบริหารจัดการทรัพยากรที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด เพื่อผลิตสินค้าและบริการที่มีคุณค่าส่งมอบให้แก่ลูกค้า ซึ่งความหมายของผู้ประกอบการตามที่อธิบายนี้ เหมาะกับผู้ประกอบการที่เพิ่งเริ่มต้นก่อตั้ง หรือริเริ่มประกอบกิจการใหม่เท่านั้น (G.T. Lumpkin, Brigham, and Moss, 2010)

ผู้ประกอบการ (Entrepreneur) หมายถึง อาชีพอิสระ หรือที่มักถูกเรียกว่าเป็นแรงงานนอกระบบ (Informal Sector) คือ กลุ่มคนที่ทำงานอิสระที่ไม่ได้รับความคุ้มครองและไม่มี

หลักประกันทางสังคมจากการทำงาน แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้ (สำนักงานพัฒนาระบบข้อมูลข่าวสารสุขภาพ, 2559)

1. กลุ่มผู้ประกอบการอาชีพอิสระทั่วไป เช่น คนขับรถรับจ้าง ผู้ทำการเกษตร หาบเร่แผงลอย ช่างเสริมสวย/ตัดผม ช่างซ่อม เจ้าของร้านขายของชำ ทนายความ แพทย์ วิศวกร ฯลฯ
2. กลุ่มที่ทำงานรับจ้างมีรายได้ประจำ เช่น ผู้รับงานไปทำที่บ้าน ผู้ทำงานนอกสถานที่ ผู้รับจ้างทำของ รับจ้างตามฤดูกาล แรงงานในกิจการประมง คนรับใช้ตามบ้าน ฯลฯ

ผู้ประกอบการ (Entrepreneur) หมายถึง การเป็นเจ้าของกิจการ หรืออีกนัยหนึ่ง หมายถึง ผู้ที่ผลักดันให้เกิดการเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่ขององค์กรก็ได้ (Farrington, Venter, & Louw, 2012; Samuel, Ernest, & Awuah, 2013) ผู้ประกอบการ ถือเป็นผู้มีบทบาทสำคัญอย่างยิ่ง เพราะจะเป็นผู้บุกเบิกและเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจในหลายมิติ ไม่ว่าจะเป็นการสร้างงาน การสร้างนวัตกรรมใหม่ๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ และเป็นกลไกสำคัญในการกระจายรายได้ และความเจริญสู่ภูมิภาค เนื่องจากส่งผลให้อัตราการว่างงานลดน้อยลง และมีเงินตราไหลเข้าประเทศ มากยิ่งขึ้น (กิ่งแก้ว ทรัพย์พระวงศ์ ; ปรศนิษฐ์ เกษะบุตร และ ปิยวุฒิ ศิริมงคล, 2559, หน้า 88)

จากการศึกษาความหมายของผู้ประกอบการข้างต้น จะเห็นได้ว่าในแต่ละความหมายจะอธิบายแตกต่างกันไปตามแนวคิดของแต่ละคน โดยในส่วนของความหมายที่เป็นกลาง ของคำว่า ผู้ประกอบการ จะเป็นกลุ่มของการทำงานอิสระในลักษณะของการจัดตั้งธุรกิจหรือสร้างธุรกิจ เพื่อเป็นการสร้างสรรค์แสวงหาโอกาสในการทำกำไร ที่ได้รับจากการจัดการทรัพยากรที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์กับการประกอบการได้สูงสุด แต่ทั้งนี้ตามความเห็นของ สำนักงานพัฒนาระบบข้อมูลข่าวสารสุขภาพ (2559) มีความน่าสนใจที่อธิบายถึง การเป็นอาชีพอิสระที่ไม่ได้รับความคุ้มครองและไม่มีหลักประกันทางสังคมจากการทำงาน ซึ่งในความเป็นจริงความคุ้มครองหรือหลักประกันทางสังคมของผู้ประกอบการในแต่ละธุรกิจ หรือในแต่ละการประกอบการอาจมีหลักประกัน หรือได้รับความคุ้มครอง อย่างเช่นผู้ประกอบการบางแสน สามารถขายกรรมสิทธิ์ต่อผู้ประกอบการรายใหม่ที่สนใจได้ โดยมูลค่าของการขายกรรมสิทธิ์ขึ้นอยู่กับประเภทของการประกอบการ ทั้งนี้จากการสัมภาษณ์ คุณแสนดี (นามสมมติ) ให้ข้อมูลว่า การขายกรรมสิทธิ์ที่สามารถขายได้มูลค่าหลักล้าน คือ ผู้ประกอบการเตียงผ้าใบ ทั้งนี้การโอนขายกรรมสิทธิ์จะต้องไปยื่นต่อทะเบียนร้านค้าของเทศบาลเมืองแสนสุข โดยเสียค่าธรรมเนียมเพียงหลักพัน แต่ในส่วนการโอนขายกรรมสิทธิ์ เป็นแค่ความตกลงตามความสมัครใจที่ผู้ประกอบการรายเก่า ตกลงราคากันกับผู้ประกอบการรายใหม่

อย่างไรก็ตาม ความสำคัญของการเป็นผู้ประกอบการ คือ ผู้ประกอบการเป็นกลไกสำคัญในการกระจายรายได้ของประเทศมากยิ่งขึ้น ซึ่งความคิดนี้มีความสอดคล้องกับคำอธิบายของ อรรถจักร สัตยานุรักษ์ (2554) ที่กล่าวว่าผู้ประกอบการ คือ พลังที่ทำให้เกิดความเปลี่ยนแปลงในวิถีของประวัติศาสตร์เศรษฐกิจ ซึ่งจะเข้ามาสัมพันธ์กับความเปลี่ยนแปลงทางสังคม

แนวคิดคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการทางสังคมในสหรัฐอเมริกาเริ่มต้นจากองค์กรไม่หวังกำไรที่ดำเนินงานตามแบบความเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurship) แล้วพัฒนาไปสู่การเป็นกิจการทางธุรกิจมากขึ้น (Keohane, 2013) ส่วนกิจการเพื่อสังคมจะเน้นเป้าหมายทางสังคมและมุ่ง การดำเนินงานสร้างกำไรเพื่อให้องค์กรอยู่รอดในการแก้ไขปัญหาสังคมในระยะยาว (Jackson, 2014) ด้านคุณลักษณะความเป็นผู้ประกอบการทางสังคมขององค์กรนั้น จะใช้กับองค์กรธุรกิจที่มีเป้าหมายร่วมกันทั้ง เพื่อสังคม (Social mission) และสร้างผลกำไรจากโอกาสในการแก้ไขปัญหาสังคมและสิ่งแวดล้อม (Jiao, 2011; Savitz, 2013) Hervieux, Gedajlovic, and Turcotte (2010) ระบุว่า การแสวงหาวิธีการที่จะแก้ไขปัญหาสังคม อย่างยั่งยืนจะเชื่อมโยงกับคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการทางสังคม โดย Jackson(2014) ได้ศึกษา ปัจจัยด้านคุณลักษณะผู้ประกอบการทางสังคมขององค์กร พบว่ามีหลายปัจจัยด้วยกัน ได้แก่ การมุ่งผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย การทำงานเชิงรุกทางสังคม บรรษัทภิบาล และความโปร่งใส รวมถึงระบบบริหารจัดการ ภายในองค์กร ทั้งนี้ ได้สรุปว่าคุณลักษณะการเป็นผู้ประกอบการทางสังคม โดยเฉพาะคุณลักษณะสามประการ ได้แก่ ความสามารถในการสร้างนวัตกรรม ความกล้าเสี่ยง และการทำงานเชิงรุก มีความสัมพันธ์เชิงบวกกับ ความมีประสิทธิผลขององค์กร

### ความตั้งใจเป็นผู้ประกอบการ

ความตั้งใจเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Intentions: EI) แนวคิดที่สามารถนำมาอธิบายความตั้งใจ กับพฤติกรรม ที่นิยมใช้กันอย่างแพร่หลาย คือ ทฤษฎีพฤติกรรมตามแผน (Theory of Planned Behavior: TPB) ของ Ajzen (1991) เป็นโมเดลทางจิตวิทยาสังคมที่มีประโยชน์ในการศึกษา เพื่อทำนายพฤติกรรมของบุคคล โดยเสนอไว้ว่า การกระทำของบุคคลที่จะเกิดขึ้นนั้น ประกอบด้วยปัจจัยสำคัญ 3 ประการ ได้แก่ (1) การมีทัศนคติต่อการเกิดพฤติกรรมนั้น (Attitudes toward Behavior) (2) การคล้อยตามที่เกิดจากบรรทัดฐานทางสังคม (Subjective Norms) และ (3) การรับรู้ว่าคุณเองสามารถ ควบคุมให้พฤติกรรมนั้นเป็นไปตามที่ต้องการ (Perceived Behavioral Control) ทั้งสามปัจจัยที่กล่าวมานี้ ส่งผลต่อความตั้งใจได้ทั้งในเชิงบวกและเชิงลบ หากบุคคลตั้งใจจะเป็นผู้ประกอบการมากขึ้นเพียงใดจึงขึ้น กับปัจจัยทั้ง 3 ประการดังกล่าวด้วย เช่น ถ้าบุคคลมีทัศนคติที่ดีต่อการเป็นผู้ประกอบการ บรรทัดฐานทางสังคมสนับสนุน ทำให้บุคคลเกิดการคล้อย

ตาม และรับรู้ว่าคุณสามารถควบคุมตนเองให้เป็นผู้ประกอบการ ได้บุคคลก็จะเกิดความตั้งใจที่อยากจะเป็นผู้ประกอบการในระดับสูง ในทางตรงข้าม หากบุคคลมีทัศนคติที่ไม่ดีกับการเป็นผู้ประกอบการ และไม่ได้รับการสนับสนุนจากบรรทัดฐานทางสังคม ตลอดจนรับรู้ว่าคุณไม่สามารถควบคุมได้ บุคคลนั้นก็จะมีแนวโน้มที่จะตั้งใจเป็นผู้ประกอบการในระดับต่ำ (Phipps & Prieto, 2015; Zhang, Wang, & Owen, 2015)

### การมุ่งประกอบการ

การมุ่งประกอบการ (Entrepreneurial orientation, EO) หมายถึง วัฒนธรรมองค์กร ที่มุ่งไปที่การขยายความมั่งคั่งผ่านนวัตกรรมและการแสวงหาโอกาส ซึ่งต้องการลักษณะของการประกอบการ 3 ประการ ได้แก่ 1) นวัตกรรม (innovativeness) 2) การทำงานเชิงรุก (proactiveness) และ 3) การยอมรับความเสี่ยง (risk taking) การมุ่งประกอบการเป็นการแสดงระดับการเป็นผู้ประกอบการขององค์กร (Wiklund & Shepherd, 2005) นอกจากนี้ Chen, Tzeng, Ou, and Chang (2007) ให้ความเห็นว่า การมุ่งประกอบการ มีอิทธิพลเชิงโครงสร้างต่อเครือข่ายทางสังคม กิจกรรมที่มีการมุ่งประกอบการมากกว่า มักมีความสามารถที่จะได้รับทรัพยากรที่มีค่าและโอกาสทางเศรษฐกิจที่มากกว่าโดยผ่านเครือข่ายทางสังคม และสามารถสร้างคุณค่าสำหรับ ลูกค้าและธุรกิจได้มากกว่าด้วย ทั้งนี้ยังได้ทดสอบสมมติฐาน ซึ่งยืนยันได้ว่า ปัจจัยเครือข่ายทางสังคมมีความสัมพันธ์กับปัจจัยด้านการมุ่งประกอบการ อย่างมีนัยสำคัญระหว่าง ( $p < 0.01$ ) นอกจากนี้ยังพบว่า ภาพรวมของการมุ่งประกอบการ มีความสัมพันธ์เชิงบวก กับความสำเร็จทางธุรกิจหยางจึงยืนยันว่าการมุ่งประกอบการอาจจะมีคุณประโยชน์เชิงบวกต่อความสำเร็จทางธุรกิจ ทั้งนี้

ขวัญภัสสร จานทอง (2557, หน้า 132) ได้เสนอแนะว่า ผู้ประกอบการยุคใหม่ควรใส่ใจที่จะเพิ่มลักษณะของการมุ่งประกอบการให้มากยิ่งขึ้น และหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง ควรให้ความสนใจที่จะ สร้างศักยภาพในการมุ่งประกอบการ ให้กับผู้สนใจประกอบธุรกิจเพิ่มมากขึ้นด้วย

สุวิทย์ ชีรสาศวัต (2563) ได้ศึกษาผู้ประกอบการซึ่งเป็นผู้ค้าในตลาด ซึ่งได้ทำการศึกษาข้อมูลผู้ประกอบการ พบว่า ส่วนใหญ่เคยเป็นเกษตรกร และในปัจจุบันส่วนหนึ่งยังคงเป็นเกษตรกร และค้าขายในตลาดสดด้วย เนื่องจากมีที่พักไม่ห่างจากตลาดสดมากนัก โดยเห็นว่าอาชีพค้าขายทำให้มีรายได้เข้ามาทุกวัน จึงไม่คิดเลิกค้าขาย จึงสรุปได้ว่าประเด็นที่ศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับผู้ประกอบการ มีรายละเอียดเกี่ยวกับ อาชีพก่อนที่จะประกอบการค้าขาย ระยะเวลาที่อาชีพเดิมอาชีพอื่นที่ทำควบคู่กับการประกอบการร้านค้าในปัจจุบัน สาเหตุที่เลือกอาชีพเป็นผู้ประกอบการร้านค้า ระยะเวลาที่เป็นผู้ประกอบการร้านค้าในปัจจุบัน ประเภทของการประกอบการเงินทุนและที่มาของแหล่งเงินทุน ยอดขายและกำไรต่อวัน ค่าเช่าและพื้นที่ขาย ที่มา

ของสินค้า ระยะทางในการเดินทางจากที่พักมายังร้าน เวลาเริ่มเปิดร้านและปิดร้าน สถานภาพของที่พักอาศัย และความพอใจในความยั่งยืนของอาชีพ

### ผู้ประกอบการร้านค้าขายหัตถกรรม

ผู้ประกอบการ หมายถึง ผู้จำหน่ายสินค้า ผู้ให้บริการ ผู้ปรุงหรือผู้ประกอบอาหาร ผู้สัมผัสอาหาร รวมถึงตัวแทนหรือผู้ช่วยจำหน่ายสินค้าหรือบริการ บริเวณชายหาดสาธารณะ เทศบาลเมืองแสนสุข (กองสาธารณสุขและสิ่งแวดล้อม เทศบาลเมืองแสนสุข, 2563, หน้า 1)

เทศบาลเมืองแสนสุข ได้กำหนดรายละเอียดในการขออนุญาตใช้พื้นที่เพื่อจำหน่ายสินค้า และให้บริการไว้ดังนี้ (กองสาธารณสุขและสิ่งแวดล้อม เทศบาลเมืองแสนสุข, 2563, หน้า 1)

1. ห้ามมิให้ผู้ใดประกอบการในบริเวณชายหาดสาธารณะ เทศบาลเมืองแสนสุข โดยไม่ได้รับอนุญาตจากเจ้าพนักงานท้องถิ่น

2. ผู้มีความประสงค์ขออนุญาตประกอบการที่ต้องขอมิใบอนุญาตจำหน่ายสินค้าในที่หรือทางสาธารณะ ตามพระราชบัญญัติการสาธารณสุข พ.ศ. 2535 ต้องดำเนินการตามขั้นตอน ดังนี้

2.1 ติดต่อกองคลัง เพื่อขออนุญาตประกอบการใช้พื้นที่บริเวณชายหาดสาธารณะ เทศบาลเมืองแสนสุข โดยลงนามในบันทึกข้อตกลงใช้สถานที่บริเวณชายหาดสาธารณะ เทศบาลเมืองแสนสุข ประกอบการ และต้องได้รับอนุญาตจากเจ้าพนักงานท้องถิ่นให้ใช้สถานที่แล้วเท่านั้น จึงดำเนินการในขั้นตอนต่อไปในข้อ 2.2

2.2 ติดต่อกองสาธารณสุขและสิ่งแวดล้อม เพื่อขอมิใบอนุญาตจำหน่ายสินค้าในที่หรือทางสาธารณะ และใช้เอกสารตามข้อ 2.1 ประกอบการขออนุญาต

3. ผู้ประกอบการที่ได้รับอนุญาตให้ใช้สถานที่บริเวณชายหาดสาธารณะ เทศบาลเมืองแสนสุข จะได้รับอนุญาตให้ใช้พื้นที่ประกอบการได้คราวละ 1 ปี และจะต้องแสดงความประสงค์ขอใช้สถานที่ดังกล่าวต่อ ตั้งแต่เดือนตุลาคม จนถึง 30 ธันวาคมของทุกปี

4. ผู้ประกอบการที่ได้รับอนุญาต สามารถขอเพิ่มผู้ช่วยจำหน่ายสินค้าได้ จำนวน 1 คน ต่อใบอนุญาต 1 ใบ โดยผู้ช่วยจำหน่ายต้องอยู่ในล็อกเดียวกันเท่านั้น

5. กรณีการประกอบการที่ไม่ต้องมีใบอนุญาตตามพระราชบัญญัติการสาธารณสุข พ.ศ. 2535 ได้ดำเนินการตามข้อ 2.1 เท่านั้น

6. ผู้ประกอบการจะต้องไม่เป็นโรคติดต่อร้ายแรง หรือโรคที่น่ารังเกียจหรือเป็นอุปสรรคต่อการจำหน่ายสินค้า

7. คุณสมบัติของผู้ขออนุญาตประกอบการ ให้เป็นไปตามประกาศเทศบาลเมืองแสนสุข เรื่องหลักเกณฑ์การจำหน่ายสินค้าและคัดเลือกผู้จำหน่ายสินค้าในพื้นที่ผ่อนผัน

การเปลี่ยนแปลงผู้ถือสิทธิ์ กรณีมีการเปลี่ยนแปลงผู้ถือสิทธิ์ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สถานที่ ประกอบการบนพื้นที่ชายหาดสาธารณะ เทศบาลเมืองสนสุข สามารถกระทำได้โดย (กองสาธารณสุขและสิ่งแวดล้อม เทศบาลเมืองสนสุข, 2563, หน้า 1)

1. หากเป็นผู้มีความสัมพันธ์โดยตรง คือเป็นพ่อ แม่ ลูก สามีหรือภรรยาตามกฎหมาย สาธารณะ เปลี่ยนชื่อในบันทึกฯ ได้เลยโดยไม่มีค่าธรรมเนียม หากมีกรณีพิเศษอื่นใด ให้เป็นไปตามอำนาจของเจ้าพนักงานท้องถิ่นเป็นผู้พิจารณาอนุญาต

2. หากมิได้เป็นผู้มีความสัมพันธ์โดยตรงตามข้อ 1. ต้องเสียค่าธรรมเนียมตามประกาศเทศบาล หลังเกณฑ์การจำหน่ายสินค้าและคัดเลือกผู้จำหน่ายสินค้าในพื้นที่ผ่อนผัน

3. เมื่อมีการอนุญาตให้เปลี่ยนแปลงสิทธิ์ ผู้ได้รับอนุญาตต้องติดต่อการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคบางแสน เพื่อตรวจสอบและเปลี่ยนแปลงสิทธิ์การใช้ไฟ

ในส่วนของการเรียกคืนพื้นที่ เมื่อเทศบาลมีความจำเป็นต้องใช้สถานที่บริเวณชายหาดและสาธารณะ เทศบาลเมืองสนสุข และได้แจ้งให้ผู้ประกอบการทราบแล้วนั้น ผู้ประกอบการจะต้องคืนพื้นที่ให้เทศบาลดำเนินกิจกรรม และต้องยินยอมออกจากพื้นที่ในทันทีโดยไม่มีเงื่อนไขใด ๆ ทั้งสิ้น และจะเรียกค่าเสียหาย ค่าตอบแทนหรือค่าชดเชยใด ๆ ไม่ได้และเทศบาลไม่จำเป็นต้องจัดหาพื้นที่ทดแทนให้ในทุกกรณี (กองสาธารณสุขและสิ่งแวดล้อม เทศบาลเมืองสนสุข, 2563, หน้า 2)

การกำหนดราคาและประเภทสินค้าสำหรับผู้ที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบการบริเวณชายหาดสาธารณะ เทศบาลเมืองสนสุข จะต้องแจ้งความประสงค์เพื่อจำหน่ายสินค้า ให้เทศบาลเมืองสนสุขพิจารณา และต้องจำหน่ายตามที่ได้รับอนุญาตจากเจ้าพนักงานท้องถิ่นเท่านั้น โดยต้องปฏิบัติ ดังนี้ (กองสาธารณสุขและสิ่งแวดล้อม เทศบาลเมืองสนสุข, 2563, หน้า 3)

1. ผู้ประกอบการต้องมีเมนูอาหารและต้องมีราคาระบุชัดเจน เพื่อการตัดสินใจของผู้บริโภค

2. ผู้ประกอบการต้องจำหน่ายสินค้าที่ระบุไว้ในใบอนุญาต เท่านั้น

3. กรณีประเภทอาหารที่ควบคุมราคาโดยเทศบาลเมืองสนสุข ผู้ประกอบการต้องใช้ราคาอาหารตามประกาศเทศบาลเมืองสนสุข เรื่อง การกำหนดราคาอาหาร สำหรับผู้ประกอบการจำหน่ายสินค้าในที่หรือทางสาธารณะชายหาด เทศบาลเมืองสนสุข ประกาศ ณ วันที่ 31 พฤษภาคม 2561 และหากมีการปรับปรุงนับแต่นั้น ให้ใช้ตามประกาศฉบับล่าสุด

4. ประเภทสินค้าที่จำหน่าย ต้องไม่ซ้ำหรือกระทบกับกลุ่มผู้ประกอบการในเลือกเดียวกัน

5. ผู้ประกอบการต้องมีใบเสร็จรับเงินหรือเอกสารหลักฐานการสั่งอาหารและรับ-จ่ายเงิน เพื่อป้องกันปัญหาการร้องเรียนเรื่องราคาอาหารที่ไม่เป็นธรรม

6. ห้ามจำหน่ายเครื่องดื่มแอลกอฮอล์/บุหรี่ในพื้นที่ชายหาดสาธารณะ เทศบาลเมืองแสนสุข

7. การเปลี่ยนแปลงประเภทสินค้า ให้ผู้ประกอบการยื่นความประสงค์ที่เทศบาลเมืองแสนสุข เพื่อพิจารณา โดยต้องได้รับอนุญาตจากเจ้าพนักงานท้องถิ่นแล้วเท่านั้น จึงจะสามารถเปลี่ยนแปลงได้ รายละเอียดให้เป็นไปตามกฎระเบียบและข้อปฏิบัติของแต่ละประเภทการประกอบการ

กฎระเบียบและข้อปฏิบัติสำหรับผู้ประกอบการแต่ละประเภท ตามประกาศของเทศบาลเมืองแสนสุข มีดังนี้ (กองสาธารณสุขและสิ่งแวดล้อม เทศบาลเมืองแสนสุข, 2563, หน้า 8 – 25)

1. ผู้ประกอบการให้เช่าเก้าอี้ชายหาด ต้องใช้พื้นที่ประกอบการขนาดตามที่ระบุไว้ในบันทึกข้อตกลงฯ ตามที่กำหนดในโซนหาดบางแสน/หาดแหลมแท่น โดยต้องวางเก้าอี้ชายหาดและรั้วให้อยู่ในแนวเขตที่เทศบาลเมืองแสนสุขกำหนด ทั้งนี้หากผู้ประกอบการจะกำหนดรูปแบบหรือเปลี่ยนแปลงเก้าอี้ชายหาดเพื่อส่งเสริมการขาย ไม่ว่าจะในรูปแบบเดิมหรือแบบอื่น ๆ จะต้องแจ้งให้เทศบาลเมืองแสนสุขรับทราบ และได้รับการอนุญาตจากเจ้าพนักงานท้องถิ่นก่อน จึงจะสามารถเปลี่ยนแปลงได้ ทั้งนี้รูปแบบของเก้าอี้ชายหาดต้องไม่นำมาซึ่งการขอเปลี่ยนแปลงราคามากกว่าที่เทศบาลได้กำหนดไว้ คือ ให้เช่าที่ราคาไม่เกิน 50 บาท/ตัวเก้าอี้ ทั้งนี้ไม่อนุญาตให้ผู้ประกอบการให้เช่าเก้าอี้ชายหาด เปลี่ยนประเภทการประกอบการเป็นอย่างอื่น แต่สามารถยื่นขอเปลี่ยนรูปแบบได้ตามเกณฑ์ที่เทศบาลฯ ได้กำหนดรายละเอียดการตั้งวางเก้าอี้ชายหาดให้เช่าเอาไว้แล้ว ทั้งนี้มีข้อกำหนดอื่น ๆ ที่ผู้ประกอบการให้เช่าเก้าอี้ชายหาด สามารถเพิ่มผู้ช่วยประกอบการได้ 1 ราย ซึ่งอาจเป็นบุคคลธรรมดา หรือนิติบุคคลก็ย่อมได้ โดยยื่นความประสงค์ที่เทศบาลเมืองแสนสุข การพิจารณาอนุญาตให้เป็นอำนาจของเจ้าพนักงานท้องถิ่น ซึ่งมีรายละเอียดข้อกำหนดอื่น ๆ อีกดังนี้

1.1 กรณีผู้ประกอบการให้เช่าเก้าอี้ชายหาด เป็นผู้มิใบอนุญาตจำหน่ายสินค้าในที่หรือทางสาธารณะประเภท เครื่องดื่ม สัมตำด้วย สามารถขออนุญาตเพิ่มประเภทสินค้าได้อีก 1 อย่าง โดยต้องไม่ซ้ำหรือกระทบกับผู้ประกอบการที่ขายสินค้าในล๊อคนั้น ๆ และเทศบาลเมืองแสนสุขจะเป็นผู้ตรวจสอบและพิจารณา โดยต้องได้รับอนุญาตจากเจ้าพนักงานท้องถิ่นแล้วเท่านั้น จึงสามารถจำหน่ายได้

1.2 กรณีน้ำทะเลหนุนสูง ทำให้พื้นที่ชายหาดน้อยลง ผู้ประกอบการต้องจัดเก็บเก้าอี้ชายหาดให้มีพื้นที่ในระยะห่างจากชายน้ำไม่น้อยกว่า 3 เมตร เพื่อให้มีพื้นที่ชายหาดสำหรับนักท่องเที่ยว

1.3 ผู้ประกอบการต้องดูแลความสะอาด และจัดเก็บขยะที่อยู่บริเวณชายหาดหน้าล๊อกของตนเอง ทั้งที่พัดมาจากชายหาดและที่นักท่องเที่ยวทิ้งไว้ทุกวัน



2. ผู้ประกอบการให้เช่าห้องยาง ต้องใช้พื้นที่ประกอบการตั้งวางห้องยางได้ไม่เกิน 30 ห้อง/ใบอนุญาต/1จุดตั้งวาง โดยมีรายละเอียด ดังนี้

2.1 ต้องตั้งวางกองยางและร่มให้อยู่ในแนวเขตที่เทศบาลเมืองแสนสุขกำหนด ดังนี้

2.1.1 ให้อ่างกองยางได้ 1 แถวเรียงลงตามทะเล

2.1.2 ห้ามวางกองยางกีดขวางทางขึ้น-ลงทะเล ระหว่างเลือกเก้าอี้ชายหาด

2.1.3 นำร่มมากางได้ไม่เกิน 4 คัน และเก้าอี้สำหรับนั่งได้ไม่เกิน 2 ตัว โดยต้องไม่

2.2 เช้าเก้าอี้สำหรับแนวนอนได้ เพื่อภาพลักษณ์ที่ดี

รูปแบบของห้องยาง มีดังนี้

2.2.1 ผู้ประกอบการสามารถกำหนดรูปแบบของห้องยางเพื่อส่งเสริมการขายได้ ไม่ว่าจะเป็นรูปแบบเดิมหรือแบบอื่น ๆ โดยหากต้องการเปลี่ยนแปลง ต้องแจ้งให้เทศบาลเมืองแสนสุขรับทราบและได้รับการอนุญาตจากเจ้าพนักงานท้องถิ่นก่อน จึงจะเปลี่ยนแปลงได้

2.2.2 รูปแบบของห้องยางต้องไม่นำมาซึ่งการขอเปลี่ยนแปลงราคามากกว่าที่เทศบาลได้กำหนดไว้ อย่างไรก็ตามไม่อนุญาตให้ผู้ประกอบการให้เช่าห้องยาง เปลี่ยนประเภทการประกอบการเป็นอย่างอื่น แต่สามารถยื่นขอเปลี่ยนรูปแบบได้ตามที่อธิบายไว้ในรูปแบบของห้องยาง

2.3 ราคาที่กำหนดสำหรับผู้ประกอบการให้เช่าห้องยาง มีดังนี้

2.3.1 ห้องยางขนาดเล็ก อัตราค่าเช่าไม่เกินห้องละ 40 บาท

2.3.2 ห้องยางขนาดกลาง อัตราค่าเช่าไม่เกินห้องละ 50 บาท

2.3.3 ห้องยางขนาดใหญ่ อัตราค่าเช่าไม่เกินห้องละ 60 บาท

2.3.4 หากมีการขอเปลี่ยนแปลงรูปแบบของห้องยาง และต้องกำหนดราคา ผู้ประกอบการจะต้องแจ้งเทศบาลเมืองแสนสุขและพิจารณา และได้รับอนุญาตจากเจ้าพนักงานท้องถิ่นแล้วเท่านั้น จึงจะสามารถใช้ได้ (ราคาขึ้นอยู่กับรูปแบบห้องยาง)

2.4 ข้อกำหนดอื่น ๆ ดังนี้

2.4.1 ผู้ประกอบการให้เช่าห้องยาง สามารถขอเพิ่มผู้ช่วยประกอบการได้ จำนวน

1 ราย

2.4.2 กรณีมีน้ำทะเลหนุนสูง ทำให้มีพื้นที่ชายหาดน้อยลง ผู้ประกอบการต้องจัดเก็บห้องยางให้มีพื้นที่ระยะห่างจากชายน้ำไม่น้อยกว่า 1.5 เมตร เพื่อให้มีพื้นที่ชายหาดสำหรับนักท่องเที่ยว

2.4.3 ห้ามนำห้องยางที่ชำรุดมาให้บริการโดยเด็ดขาด และห้ามนำมาซ่อมแซมบริเวณชายหาด

2.4.4 ผู้ประกอบการต้องดูแลความสะอาด และจัดเก็บขยะที่อยู่บริเวณ ชายหาด หน้าสื่อของตนเอง ทั้งที่พัฒนามาจากชายหาดและที่นักท่องเที่ยวทิ้งไว้ทุกวัน

### 3. ผู้ประกอบการแพงริมทางเดินหินแกรนิต มีรายละเอียด ดังนี้

3.1 พื้นที่ประกอบการ สำหรับผู้ประกอบการแพงริมทางเดินหินแกรนิต ต้องปฏิบัติ ดังนี้

3.1.1 ผู้ประกอบการแพงริมทางเดินหินแกรนิต ต้องใช้พื้นที่ประกอบการขนาดกว้างตามแนวทางเดินหินแกรนิต 1.20 เมตร x ลึกลงแนวทะเล 1 เมตร โตะหรือแผงตั้งวางสินค้าต้องสูงอย่างน้อย 60 เซนติเมตร แต่เมื่อตั้งวางของแล้วต้องสูงไม่เกิน 90 เซนติเมตร โดยต้องตั้งวางร้านให้อยู่ในแนวเขตที่เทศบาลเมืองแสนสุขกำหนด

3.1.2 กำหนดให้ผู้ประกอบการแพงริมทางเดินหินแกรนิต นำร่มกางได้ไม่เกิน 2 คัน โดยหากเป็นคันใหญ่ได้ 1 คัน เป็นคันเล็กได้ 2 คัน ต่อ 1 ใบอนุญาตเท่านั้น เฉพาะเวลาที่มีแดดส่องถึงร้านค้า หากไม่มีแดดให้หุบร่มลง เพื่อทัศนียภาพที่สวยงาม

3.1.3 ผู้ประกอบการสามารถนำเก้าอี้สำหรับนั่งมาได้ไม่เกิน 2 ตัว โดยต้องไม่ใช่เก้าอี้สำหรับเอนนอนได้ เพื่อภาพลักษณ์ที่ดี

### 3.2 รูปแบบของแผนขายอาหารริมทางเดินหินแกรนิต มีรายละเอียดดังนี้

3.2.1 ผู้ประกอบการสามารถกำหนดรูปแบบของแพงริมทางเดินหินแกรนิตเพื่อส่งเสริมการขายได้ ไม่ว่าจะเป็นรูปแบบเดิมหรือแบบอื่น ๆ โดยหากต้องการเปลี่ยนแปลง ต้องแจ้งให้เทศบาลเมืองแสนสุขรับทราบและได้รับการอนุญาตจากเจ้าพนักงานท้องถิ่นก่อน จึงจะเปลี่ยนแปลงได้

3.2.2 รูปแบบของแพงริมทางเดินหินแกรนิต ต้องไม่นำมาซึ่งการขอเปลี่ยนแปลงราคาอาหารมากกว่าที่เทศบาลได้กำหนดไว้ ตามประกาศเทศบาลเมืองแสนสุข เรื่องระเบียบการจำหน่ายสินค้าและบริการในพื้นที่สาธารณะชายหาด เทศบาลเมืองแสนสุข ทั้งนี้ผู้ประกอบการไม่สามารถเปลี่ยนแปลงประเภทสินค้าได้ เว้นแต่ได้รับอนุญาตจากเจ้าพนักงานท้องถิ่น

### 3.3 ประเภทสินค้ามีจำหน่าย มีดังนี้

3.3.1 ผู้ประกอบการต้องจำหน่ายสินค้าที่ระบุไว้ในใบอนุญาต จำนวน 5 อย่างเท่านั้น

3.3.2 ประเภทสินค้าที่จำหน่าย ต้องไม่ซ้ำกับกลุ่มผู้ประกอบการแพงลอยอาหารชายหาด

### 3.4 ข้อกำหนดอื่น ๆ ดังนี้

3.4.1 ผู้ประกอบการสามารถนำถังน้ำแข็งมาใช้ได้ โดยมีความจุรวมไม่เกิน 150 ลิตร

3.4.2 ถังน้ำแข็งต้องตั้งวางสูงจากพื้นไม่น้อยกว่า 15 เซนติเมตร

### 4. ผู้ประกอบการขายไก่ย่าง มีรายละเอียดดังนี้

#### 4.1 พื้นที่ประกอบการ มีดังนี้

4.1.1 ผู้ประกอบการขายไก่ย่าง ต้องใช้พื้นที่ประกอบการขนาดกว้าง 1.5 – 2 เมตร x ยาว 1.50 เมตร โดยต้องตั้งวางร้านให้อยู่ในแนวเขตที่เทศบาลเมืองแสนสุขกำหนด (ตั้งตามพื้นที่จริง)

4.1.2 ผู้ประกอบการขายไก่ย่าง ต้องทำปล่องระบายควันสูงจากตัวรถขึ้นไปไม่น้อยกว่า 1 เมตร

4.1.3 ไม่อนุญาตให้ตั้งวางสิ่งของอื่นใดภายนอกตัวรถยื่นเด็ดขาด

4.1.4 ผู้ประกอบการสามารถนำเก้าอี้สำหรับนั่งมาได้ไม่เกิน 2 ตัว โดยต้องไม่ใช่เก้าอี้สำหรับเอนนอนได้เพื่อภาพลักษณ์ที่ดี

#### 4.2 รูปแบบของรถขายไก่ย่าง มีดังนี้

4.2.1 ผู้ประกอบการสามารถกำหนดรูปแบบของรถขายไก่ย่างเพื่อส่งเสริมการขายได้ ไม่ว่าจะเป็นรูปแบบเดิมหรือแบบอื่น ๆ โดยหากต้องการเปลี่ยนแปลง ต้องแจ้งให้เทศบาลเมืองแสนสุขรับทราบ และได้รับการอนุญาตจากเจ้าพนักงานท้องถิ่นก่อน จึงจะเปลี่ยนแปลงได้

4.2.2 รูปแบบของรถขายไก่ย่าง ต้องไม่นำมาซึ่งการขอเปลี่ยนแปลงราคาอาหารมากกว่าที่เทศบาลได้กำหนดไว้ตามประกาศเทศบาลเมืองแสนสุข เรื่องระเบียบการจำหน่ายสินค้าและบริการในพื้นที่สาธารณะชายหาด เทศบาลเมืองแสนสุข

4.3 ประเภทสินค้า ผู้ประกอบการต้องจำหน่ายสินค้าที่ระบุไว้ในใบอนุญาตเท่านั้น คือ ไก่ย่าง หมูย่าง ไก่ทอด หมูทอด ข้าวเหนียว

4.4 การเปลี่ยนแปลงประเภทสินค้า ไม่อนุญาตให้เปลี่ยนแปลงประเภทสินค้า เว้นแต่ได้รับการอนุญาตจากเจ้าพนักงานท้องถิ่น

### 5. ผู้ประกอบการล้อเลื่อนขายของเบ็ดเตล็ด มีรายละเอียด ดังนี้

#### 5.1 พื้นที่ประกอบการ มีดังนี้

5.1.1 ผู้ประกอบการล้อเลื่อนขายของเบ็ดเตล็ด ต้องใช้พื้นที่ประกอบการขนาดกว้าง 2 เมตร x ยาว 1.50 เมตร โดยต้องตั้งวางร้านให้อยู่ในแนวเขตที่เทศบาลเมืองแสนสุขกำหนด

5.1.2 หากมีการแขวนสินค้าออกนอกตัวรถ ต้องไม่เกิน 50 เซนติเมตร จากตัวรถขึ้นไป

5.1.3 ไม่อนุญาตให้นำสินค้ามาแขวนบนร่มโดยเด็ดขาด

5.1.4 ไม่อนุญาตให้ตั้งวางสิ่งของอื่นใดภายนอกตัวรถขึ้นเด็ดขาด

5.1.5 ผู้ประกอบการสามารถนำเก้าอี้สำหรับนั่งมาได้ไม่เกิน 2 ตัว โดยต้องไม่ใช่เก้าอี้สำหรับเอนนอนได้ เพื่อภาพลักษณ์ที่ดี

5.2 รูปแบบของล้อเลื่อนขายของเบ็ดเตล็ด ผู้ประกอบการสามารถกำหนดรูปแบบของล้อเลื่อนขายของเบ็ดเตล็ด เพื่อส่งเสริมการขายได้ ไม่ว่าจะเป็นรูปแบบเดิมหรือแบบอื่น ๆ โดยหากต้องการเปลี่ยนแปลง ต้องแจ้งให้เทศบาลเมืองแสนสุขรับทราบและได้รับการอนุญาตจากเจ้าพนักงานท้องถิ่นก่อน จึงจะเปลี่ยนแปลงได้

5.3 ราคาและประเภทสินค้า ดังนี้

5.3.1 ผู้ประกอบการต้องจำหน่ายสินค้าในราคาที่เป็นธรรม ไม่เอาเปรียบผู้บริโภค

5.3.2 ผู้ประกอบการสามารถจำหน่ายของที่ระลึก หมวก ของเล่น ขนมขบเคี้ยวแบบถุงสำเร็จ รองเท้า เสื้อ ฯลฯ โดยประเภทสินค้าต้องไม่ซ้ำหรือกระทบกับผู้ประกอบการประเภทอื่นในล๊อคเดียวกัน

5.4 การเปลี่ยนแปลงประเภทสินค้า ผู้ประกอบการสามารถขอเพิ่มเติมหรือเปลี่ยนแปลงประเภทและชนิดของสินค้าได้ โดยต้องได้รับการพิจารณาจากเทศบาล และจะจำหน่ายได้เมื่อได้รับอนุญาตจากเจ้าพนักงานท้องถิ่นแล้ว

6. ผู้ประกอบการแผงลอยขายเสื้อผ้า มีรายละเอียด ดังนี้

6.1 พื้นที่ประกอบการ มีดังนี้

6.1.1 ผู้ประกอบการแผงลอยขายเสื้อผ้า ต้องใช้พื้นที่ประกอบการขนาดกว้าง 5 เมตร x ยาว 5 เมตร โดยต้องตั้งวางร้านให้อยู่ในแนวเขตที่เทศบาลเมืองแสนสุขกำหนด

6.1.2 ราวแขวนผ้าต้องสูงจากพื้นไม่เกิน 150 เซนติเมตร

6.1.3 ไม่อนุญาตให้นำสินค้ามาแขวนบนร่มโดยเด็ดขาด

6.1.4 ไม่อนุญาตให้ตั้งวางหรือกอง ลัง/ตะกร้าผ้าหรือสิ่งของอื่นใดบนพื้นโดยเด็ดขาด

6.1.5 ผู้ประกอบการสามารถนำเก้าอี้สำหรับนั่งมาได้ไม่เกิน 2 ตัว โดยต้องไม่ใช่เก้าอี้สำหรับเอนนอนได้เพื่อภาพลักษณ์ที่ดี

6.2 รูปแบบของแผงลอยขายเสื้อผ้า สามารถกำหนดรูปแบบของแผงลอยขายเสื้อผ้า เพื่อส่งเสริมการขายได้ ไม่ว่าจะเป็นรูปแบบเดิมหรือแบบอื่น ๆ โดยหากต้องการเปลี่ยนแปลง ต้องแจ้งให้เทศบาลเมืองแสนสุขรับทราบและได้รับการอนุญาตจากเจ้าพนักงานท้องถิ่นก่อน จึงจะเปลี่ยนแปลงได้

### 6.3 ราคาและประเภทสินค้า มีดังนี้

6.3.1 ผู้ประกอบการต้องจำหน่ายสินค้าในราคาที่เป็นธรรม ไม่เอาเปรียบผู้บริโภค

6.3.2 ผู้ประกอบการสามารถขอเปลี่ยนแปลงประเภทสินค้าได้ โดยต้องได้รับการพิจารณาจากเทศบาล

6.3.3 ผู้ประกอบการสามารถขอเปลี่ยนแปลงประเภทสินค้าได้ โดยต้องได้รับการพิจารณาจากเทศบาล และจะจำหน่ายได้เมื่อได้รับอนุญาตจากเจ้าพนักงานท้องถิ่นแล้ว

### 7. ผู้ประกอบการแผงลอยอาหารชายหาด มีรายละเอียด ดังนี้

#### 7.1 พื้นที่ประกอบการ ดังนี้

7.1.1 ผู้ประกอบการแผงลอยอาหารชายหาด ต้องใช้พื้นที่ประกอบการขนาดกว้าง 5 เมตร x ยาว 5 เมตร โดยต้องตั้งวางร้านให้อยู่ในแนวเขตที่เทศบาลเมืองแสนสุขกำหนด

7.1.2 ผู้ประกอบการสามารถตั้งวาง โต๊ะ เก้าอี้ เพื่อบริการรับประทานอาหารที่ถือในพื้นที่ตามข้อ 7.1.1 ได้

#### 7.2 รูปแบบของร้านแผงลอยอาหารชายหาด ดังนี้

7.2.1 ผู้ประกอบการสามารถกำหนดรูปแบบของร้านแผงลอยอาหารชายหาด เพื่อส่งเสริมการขายได้ ไม่ว่าจะเป็นรูปแบบเดิมหรือแบบอื่น ๆ โดยหากต้องการเปลี่ยนแปลงต้องแจ้งให้เทศบาลเมืองแสนสุขรับทราบ และได้รับการอนุญาตจากเจ้าพนักงานท้องถิ่นก่อน จึงจะเปลี่ยนแปลงได้

7.2.2 รูปแบบของร้านแผงลอยอาหารชายหาดต้องไม่นำมาซึ่งการขอเปลี่ยนแปลงราคาอาหารมากกว่าที่เทศบาลได้กำหนดไว้ตามประกาศเทศบาลเมืองแสนสุข เรื่องการกำหนดราคาอาหาร สำหรับผู้ประกอบการจำหน่ายสินค้าในที่หรือทางสาธารณะชายหาด เทศบาลเมืองแสนสุข ประกาศ ณ วันที่ 31 พฤษภาคม 2561 และหากมีการปรับปรุงนับแต่นี้ ให้ใช้ตามประกาศฉบับล่าสุด

#### 7.3 ราคาและประเภทสินค้า ดังนี้

7.3.1 ผู้ประกอบการสามารถจำหน่ายสินค้า ประเภทอาหารตามสั่ง อาหารชุด อาหารปรุงสำเร็จ และอาหารอื่น ๆ ที่ต้องไม่ซ้ำกับกลุ่มผู้ประกอบการแผงริมทางเดินหินแกรนิต ที่ขาย 5 อย่าง และไม่ซ้ำกับกลุ่มผู้ประกอบการขายไปถ่าง โดยต้องมีรายการอาหารและราคาระบุในเมนูให้ชัดเจน เพื่อการตัดสินใจของผู้บริโภค

7.3.2 กรณีประเภทอาหารที่ควบคุมราคาโดยเทศบาลเมืองแสนสุข ผู้ประกอบการต้องใช้ราคาอาหารตามประกาศเทศบาลเมืองแสนสุข เรื่อง การกำหนดราคาอาหาร สำหรับ

ผู้ประกอบการจำหน่ายสินค้าในที่หรือทางสาธารณะชายหาด เทศบาลเมืองแสนสุข ประกาศ ณ วันที่ 31 พฤษภาคม 2561 และหากมีการปรับปรุงนับแต่นี้ ให้ใช้ตามประกาศฉบับล่าสุด

8. ผู้ประกอบการแผงลอยขายอาหารสวนหย่อมแหลมแท่นและบริเวณหน้าซอย 1 ถนนบางแสนสาย 1 มีรายละเอียด ดังนี้

8.1 พื้นที่ประกอบการ ผู้ประกอบการแผงลอยขายอาหารสวนหย่อมแหลมแท่น และบริเวณหน้าซอย 1 ถนนบางแสนสาย 1 ต้องใช้พื้นที่ประกอบการ โดยต้องตั้งวางร้านให้อยู่ในแนวเขตที่เทศบาลเมืองแสนสุขกำหนด

8.2 รูปแบบของร้านแผงลอยขายอาหาร ดังนี้

8.2.1 ผู้ประกอบการสามารถกำหนดรูปแบบของร้านแผงลอยขายอาหารสวนหย่อมแหลมแท่น และบริเวณหน้าซอย 1 ถนนบางแสนสาย 1 เพื่อส่งเสริมการขายได้ ไม่ว่าจะเป็นรูปแบบเดิมหรือแบบอื่น ๆ โดยหากต้องการเปลี่ยนแปลง ต้องแจ้งให้เทศบาลเมืองแสนสุขรับทราบ และได้รับการอนุญาตจากเจ้าพนักงานท้องถิ่นก่อน จึงจะเปลี่ยนแปลงได้

8.2.2 รูปแบบของร้านแผงลอยขายอาหารสวนหย่อมแหลมแท่น และบริเวณหน้าซอย 1 ถนนบางแสนสาย 1 ต้องไม่นำมาซึ่งการเปลี่ยนแปลงราคาอาหารมากกว่าที่เทศบาลได้กำหนดไว้ตามประกาศเทศบาลเมืองแสนสุข เรื่อง การกำหนดราคาอาหาร สำหรับผู้ประกอบการจำหน่ายสินค้าในที่หรือทางสาธารณะชายหาด เทศบาลเมืองแสนสุข ประกาศ ณ วันที่ 31 พฤษภาคม 2561 และหากมีการปรับปรุงนับแต่นี้ ให้ใช้ตามประกาศฉบับล่าสุด

8.3 ราคาและประเภทสินค้า ดังนี้

8.3.1 ผู้ประกอบการสามารถจำหน่ายสินค้า ประเภทอาหารตามสั่ง อาหารชุด อาหารปรุงสำเร็จ และอาหารอื่น ๆ โดยต้องรายการอาหารและราคาระบุในเมนูให้ชัดเจน เพื่อการตัดสินใจของผู้บริโภค

8.3.2 กรณีประเภทอาหารที่ควบคุมราคาโดยเทศบาลเมืองแสนสุข ผู้ประกอบการต้องใช้ราคาอาหารตามประกาศเทศบาลเมืองแสนสุข เรื่อง การกำหนดราคาอาหาร สำหรับผู้ประกอบการจำหน่ายสินค้าในที่หรือทางสาธารณะชายหาด เทศบาลเมืองแสนสุข ประกาศ ณ วันที่ 31 พฤษภาคม 2561 และหากมีการปรับปรุงนับแต่นี้ ให้ใช้ตามประกาศฉบับล่าสุด

9. ผู้ประกอบการให้เช่ารถจักรยาน รถจักรยานไฟฟ้า รถจักรยานยนต์ มีรายละเอียด ดังนี้

9.1 พื้นที่ประกอบการ ผู้ประกอบการให้เช่าจักรยาน ต้องใช้พื้นที่ประกอบการขนาดกว้าง 5 เมตร x ยาว 5 เมตร โดยต้องวางให้อยู่ในแนวเขตที่เทศบาลเมืองแสนสุขกำหนด

## 9.2 การประกอบการ มีดังนี้

9.2.1 ผู้ประกอบการต้องจอดรถจักรยาน รถจักรยานไฟฟ้า รถจักรยานยนต์ ในพื้นที่ที่กำหนดไว้ โดยไม่นำไปจอดบนพื้นผิวจราจรเพื่อจอดที่จอดรถโดยเด็ดขาด

9.2.2 ผู้ประกอบการต้องไม่ทำการซ่อมแซมรถจักรยาน รถจักรยานไฟฟ้า รถจักรยานยนต์ บริเวณพื้นผิวจราจร เพื่อให้ไม่ให้เกิดขวางการจราจร อันจะนำมาซึ่งปัญหาการจราจรติดขัด

## 9.3 รูปแบบของจักรยาน มีดังนี้

9.3.1 ผู้ประกอบการสามารถให้เช่ารถจักรยาน รถจักรยานไฟฟ้า รถจักรยานยนต์ได้

9.3.2 ผู้ประกอบการสามารถกำหนดรูปแบบของรถจักรยาน รถจักรยานไฟฟ้า รถจักรยานยนต์ เพื่อส่งเสริมการขายได้ ไม่ว่าจะเป็นรูปแบบเดิมหรือแบบอื่น ๆ โดยหากต้องการเปลี่ยนแปลง ต้องแจ้งให้เทศบาลเมืองแสนสุขรับทราบและได้รับการอนุญาตจากเจ้าพนักงานท้องถิ่นก่อน จึงจะเปลี่ยนแปลงได้

9.3.3 รูปแบบของจักรยาน รถจักรยานไฟฟ้า และรถจักรยานยนต์ ต้องคำนึงถึงความปลอดภัยของผู้ใช้บริการมากที่สุด

9.3.4 รถจักรยานยนต์ที่ให้เช่าจะต้องมีคุณภาพและผ่านการตรวจสอบสภาพรถ ต่อภาษี และทะเบียนรถจักรยานยนต์ ตามที่กรมการขนส่งทางบกกำหนด หรือกฎหมายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกำหนด

9.4 ราคาและประเภทสินค้า ผู้ประกอบการต้องให้บริการด้วยราคาที่เป็นธรรม ไม่เอาเปรียบผู้บริโภค โดยต้องจัดให้มีป้ายแสดงราคาและเวลาการเช่าสินค้าให้ชัดเจน

## 10. ผู้ให้บริการนวดแผนไทย มีรายละเอียด ดังนี้

### 10.1 คุณสมบัติของผู้ให้บริการนวดแผนไทย ดังนี้

10.1.1 ต้องมีพื้นฐานความรู้ด้านการนวดแผนไทย หรือผ่านการฝึกอบรมจากสถานฝึกอบรมของรัฐหรือเอกชนที่ได้รับการรับรองมาตรฐานจากกระทรวงสาธารณสุขหรือกระทรวงศึกษาธิการ อย่างน้อย 30 – 35 ชั่วโมง หรือ 15 – 45 วัน เพราะพื้นฐานดังกล่าว จะทำให้ผู้ประกอบการมีความเข้าใจในธุรกิจนี้ได้อย่างถ่องแท้

10.1.2 มีใจรักในการให้บริการ เนื่องจากว่าการนวดแผนไทย เป็นธุรกิจบริการ ผู้ประกอบการจึงต้องมีใจรักการให้บริการ มีความซื่อสัตย์จริงใจ สุภาพ พุดจาไพเราะ มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี

10.1.3 มีศีลธรรมและมีสัมมาอาชีพะ การนวดเป็นการบริการแบบตัวต่อตัว โอกาสใกล้ชิดและสัมผัสร่างกายลูกค้ามีอยู่ตลอดเวลา ดังนั้น ผู้ประกอบอาชีพนี้จึงต้องให้การนวดเป็นไปด้วยความบริสุทธิ์ใจมีศีลธรรม

10.1.4 ผู้ให้บริการนวดแผนไทยต้องขึ้นทะเบียนและรับใบอนุญาตเป็นผู้ประกอบโรคศิลปะตามพระราชบัญญัติการประกอบโรคศิลปะ พ.ศ.2542 ซึ่งระบุว่า การนวดหากเป็นการกระทำเพื่อบำบัดโรค วินิจฉัยโรค ฟันฟูสมรรถภาพ ก็ถือเป็นการประกอบโรคศิลปะ ผู้ที่จะทำการนวดได้ต้องขึ้นทะเบียนและรับใบอนุญาตเป็นผู้ประกอบการโรคศิลปะ สาขากายภาพแผนไทย หรือเวชกรรมโบราณ จากคณะกรรมการวิชาชีพก่อน และต้องดำเนินการในสถานพยาบาลที่ได้รับอนุญาตแล้วเท่านั้น

10.1.5 สถานที่ยื่นคำขอ ในส่วนกลาง ยื่นที่กองการประกอบโรคศิลปะ สำนักงานปลัดกระทรวงสาธารณสุข และในส่วนภูมิภาค ยื่นที่สำนักงานสาธารณสุขอำเภอหรือสำนักงานสาธารณสุขจังหวัด

10.1.6 การนวดที่ไม่ต้องขึ้นทะเบียนและรับใบอนุญาตเป็นผู้ประกอบโรคศิลปะ ดังนี้

- (1) ในกรณีที่เป็นกรนวดเพื่อบรรเทาอาการปวดเมื่อย ไม่ใช่เพื่อรักษาโรค
- (2) ไม่แสดงป้ายรักษาโรค เช่น รักษาโรคอัมพฤกษ์ อัมพาต เบาหวานไต ปวดหลัง เป็นต้น การแสดงป้าย อาจเขียนว่าเป็น “นวดแผนโบราณ” หรือ “นวดฝ่าเท้า” ได้ แต่จะแสดงข้อความว่า “พร้อมจะบำบัดรักษาโรค” หรือ “ฟันฟูสภาพ” หรือ “วินิจฉัยโรค” ไม่ได้
- (3) โทษทางกฎหมาย หากผู้ฝ่าฝืนกระทำการนวดโดยมีการรักษาโรค แต่มิได้เป็นผู้รับใบอนุญาตประกอบโรค ศิลปะ โทษทางกฎหมายระบุไว้ว่าจะจำคุกไม่เกิน 3 ปีหรือปรับไม่เกินสามหมื่นบาท หรือทั้งจำทั้งปรับ หรือแม้ว่าผู้ฝ่าฝืนจะไม่ได้นวดรักษาโรค แต่ขึ้นป้ายหรือแสดงว่าพร้อมจะประกอบโรคศิลปะ ผู้ฝ่าฝืนก็มีความผิดโทษจำคุกไม่เกิน 2 ปีหรือปรับไม่เกินสองหมื่นบาท หรือทั้งจำทั้งปรับ

10.2 พื้นที่ประกอบการ อนุญาตให้ผู้ให้บริการนวดแผนไทย ใช้พื้นที่บริเวณชายหาด สาธารณะ เทศบาลเมืองแสนสุข ประกอบการเฉพาะที่เลือกเก้าอี้ชายหาด หรือพื้นที่ที่นักท่องเที่ยวเรียกใช้บริการ โดยต้องไม่เรียกนักท่องเที่ยวให้ไปใช้บริการในล๊อคเก้าอี้ชายหาด จะต้องไม่กระทบกับการให้บริการหรือการประกอบการของผู้ใช้บริการและผู้ประกอบการรายอื่น ๆ และต้องไม่ให้บริการในลักษณะที่กีดขวางการจราจร การสัญจรภายในพื้นที่

10.3 วัสดุ อุปกรณ์ ผู้ประกอบการนวดแผนไทย จะต้องมียุอุปกรณ์เพื่อใช้ในการให้บริการ เฉพาะเสื้อและตะกร้าหรือกระเป๋าสำหรับใส่เครื่องมือเท่านั้น ไม่นำสิ่งของอื่นใดที่ไม่



เกี่ยวข้องมาใช้ จำหน่ายหรือให้บริการโดยเด็ดขาด โดยวัสดุอุปกรณ์ต้องได้มาตรฐาน สะอาดและปลอดภัย

10.4 ค่าบริการนวดแผนไทย ผู้ให้บริการนวดแผนไทย ต้องให้บริการในเวลาและราคาที่กำหนด ดังนี้ ดังนี้ 1) นวดฝ่าเท้า ระยะเวลา 40 นาที ราคา 100 บาท 2) นวดฝ่าเท้า ระยะเวลา 1 ชั่วโมง ราคา 150 บาท 3) นวดตัว ระยะเวลา 1 ชั่วโมง ราคา 200 บาท หากมีการเปลี่ยนแปลงราคาหรือลักษณะการให้บริการเป็นรูปแบบอื่น จะต้องแจ้งให้เทศบาลเมืองแสนสุขทราบและพิจารณาและได้รับการอนุญาตจากเจ้าพนักงานท้องถิ่นแล้วเท่านั้น จึงจะสามารถใช้ได้

10.5 ข้อกำหนดอื่น ๆ ดังนี้

10.5.1 ผู้ให้บริการนวดแผนไทยจะต้องปฏิบัติตามประกาศเทศบาลเมืองแสนสุข เรื่อง ระเบียบการจำหน่ายสินค้า และบริการบริเวณชายหาดสาธารณะ เทศบาลเมืองแสนสุข ประกาศ ณ วันที่ 27 เดือนพฤษภาคม พ.ศ. 2563

10.5.2 ตามกฎหมาย ผู้หมวดต้องรับผิดชอบถ้าเกิดอันตรายแก่ผู้ถูกนวด ดังนี้

(1) ผู้ให้บริการนวดแผนไทยจะต้องปฏิบัติตามประกาศเทศบาลเมืองแสนสุข เรื่อง ระเบียบการจำหน่ายสินค้า และบริการบริเวณชายหาดสาธารณะ เทศบาลเมืองแสนสุข ประกาศ ณ วันที่ 28 พฤษภาคม 2563

(2) ตามกฎหมาย ผู้หมวดต้องรับผิดชอบถ้าเกิดอันตรายแก่ผู้ถูกนวด ที่ได้ระบุไว้ประมวลกฎหมายอาญาไว้แล้ว

จากการศึกษารายละเอียดของผู้ประกอบการร้านค้าชายหาดบางแสนครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษาเฉพาะผู้ประกอบการที่เป็นผู้จำหน่ายสินค้า ผู้ให้บริการ ผู้ปรุง/ประกอบอาหาร ผู้สัมผัสอาหาร รวมถึงตัวแทนหรือผู้ช่วยจำหน่ายสินค้าหรือบริการบริเวณชายหาดสาธารณะ เทศบาลเมืองแสนสุขตามที่ได้กำหนดไว้ในประกาศของเทศบาลเมืองแสนสุข ทั้งนี้ผู้วิจัยได้ศึกษารายละเอียดของผู้ประกอบการ จากการศึกษาแนวทางที่ สุวิทย์ ธีรศาสตร์ (2563) ได้ศึกษาไว้ โดยผู้วิจัยนำมาประยุกต์ใช้เป็นข้อมูลที่ใช้ศึกษา ดังนี้ อาชีพก่อนที่จะประกอบการค้าขาย ระยะเวลาที่ทำอาชีพเดิม อาชีพอื่นที่ทำควบคู่กับการประกอบการร้านค้าในปัจจุบัน สาเหตุที่เลือกอาชีพเป็นผู้ประกอบการร้านค้า ระยะเวลาที่เป็นผู้ประกอบการร้านค้าในปัจจุบัน ประเภทของการประกอบการ เงินทุนและที่มาของแหล่งเงินทุน ยอดขายและกำไรต่อวัน ค่าเช่าและพื้นที่ขาย ที่มาของสินค้า ระยะทางในการเดินทางจากที่พักมายังร้าน เวลาเริ่มเปิดร้านและปิดร้าน สถานภาพของที่พักอาศัย และความพอใจในความยั่งยืนของอาชีพ

## 6. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษา นี้นอกระบบ : ปฏิบัติการ และความสัมพันธ์ระหว่างลูกหนี้ และเจ้าหนี้ของผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน ผู้วิจัยได้ศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องตามประเด็นที่ศึกษาและสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ที่ศึกษา ซึ่งผู้วิจัยได้แบ่งงานวิจัยที่เกี่ยวข้องได้ดังต่อไปนี้

### 6.1 งานวิจัยเกี่ยวกับปัจจัยภูมิหลัง วิถีชีวิต และเครือข่ายทางสังคมที่ก่อให้เกิดหนี้นอกระบบ

การศึกษางานวิจัยเกี่ยวกับวิถีชีวิต เป็นปัจจัยหนึ่งที่กำหนดไว้ในวัตถุประสงค์ข้อที่ 1 เพื่อศึกษาปัจจัยภูมิหลัง วิถีชีวิต และเครือข่ายทางสังคมที่ก่อให้เกิดหนี้นอกระบบของผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน โดยศึกษาจากการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

ญุภักศสร จานทอง (2557) ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง อิทธิพลของปัจจัยภูมิหลัง การมุ่งประกอบการ และเครือข่ายทางสังคม ต่อความสำเร็จทางธุรกิจของผู้ประกอบการจังหวัดราชบุรี การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาอิทธิพลของปัจจัยภูมิหลัง การมุ่งประกอบการและเครือข่ายทางสังคม ต่อความสำเร็จทางธุรกิจของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในจังหวัดราชบุรี ผลการวิจัย พบว่า ปัจจัยภูมิหลัง ได้แก่ อายุของผู้ประกอบการ และอายุของกิจการ มีอิทธิพลเชิงลบต่อการมุ่งประกอบการ ประสบการณ์ การทำงานของผู้ประกอบการและขนาดของกิจการมีอิทธิพลเชิงบวกต่อการมุ่งประกอบการ อายุ ระดับการศึกษา และการมุ่งประกอบการของผู้ประกอบการมีอิทธิพลเชิงบวกกับเครือข่ายทางสังคม ระดับการศึกษาของผู้ประกอบการมีอิทธิพลเชิงลบต่อความสำเร็จทางธุรกิจ ขนาดของกิจการและเครือข่ายทางสังคม มีอิทธิพลต่อความสำเร็จทางธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ดังนั้นผู้ประกอบการควรให้ความสนใจต่อขนาดของกิจการและการสร้างเครือข่ายทางสังคมมากขึ้น

รุจิรัตน์ แสงสวัสดิ์ และ ประพล เปรมทองสุข (2558) ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง วิถีการดำเนินชีวิตอย่างมีความสุขของพ่อค้า แม่ค้าผู้สูงอายุชาวไทยเชื้อสายจีน กรณีศึกษาถนนเยาวราช : การศึกษาเชิงปรากฏการณ์วิทยา การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อบรรยายการให้ความหมายของวิถีการดำเนินชีวิตอย่างมีความสุขในมุมมองของพ่อค้าแม่ค้า ผู้สูงอายุชาวไทยเชื้อสายจีนย่านเยาวราช พบว่า ผู้สูงอายุ ย่านเยาวราชที่มีอายุตั้งแต่ 60 – 75 ปีขึ้นไป โดยสรุปประสบการณ์ของผู้ให้ข้อมูลแบ่งได้ดังนี้ 1) ครอบครัวขนาดใหญ่แต่ต่างคนต่างอยู่ 2) การทำมาค้าขาย 3) ความเชื่อ 4) การมีสุขภาพร่างกายที่แข็งแรง ในส่วนของข้อมูลเกี่ยวกับวิถีการดำเนินชีวิต สรุปว่า มีความสุขในการดำเนินชีวิต โดยมีประสบการณ์ชีวิตมากมายในการทำการค้าขายย่านเยาวราช ซึ่งทำการค้าขายตามแบบแผนเดิมที่มีมาอย่างช้านาน มีความสัมพันธ์ทางครอบครัวซึ่งถือจารีตประเพณีของชาวจีน ใน

การเคารพผู้อาวุโสกว่าที่มีมาแต่โบราณ คือ การตื่นเช้าถือเป็นการสร้างกำไรให้แก่ชีวิต การทำการค้าขายต้องมีความขยัน ประหยัด อดทน หนักเอาเบาสู้ เมื่อปิดร้านจะมีเวลาทำกิจกรรมกับครอบครัว อาทิ รับประทานอาหารร่วมกัน มีความเชื่อต่อการนับถือเทพเจ้าและบรรพบุรุษ จะทำให้ชีวิตเจริญรุ่งเรือง

ปิยะลักษณ์ พุททวงศ์ และคณะ (2559) ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง หนี้ในระบบ: ปัญหาและแนวทางแก้ไขภายใต้แนวทางปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง ผลจากการวิเคราะห์พฤติกรรมการดำเนินชีวิตของผู้ที่เป็นหนี้ในระบบอาศัยหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง พบว่า ด้านความพอประมาณ กลุ่มตัวอย่างมีการใช้จ่ายที่ฟุ่มเฟือย ทั้งที่มีรายได้น้อย รายจ่ายที่ไม่จำเป็นยังคงเป็นส่วนที่สูง ด้านความมีเหตุผล มีการกู้ยืมเงินที่ไม่เหมาะสม เช่น เลือกกู้ยืมจากแหล่งเงินกู้ในระบบซึ่งเป็นแหล่งเงินกู้ระยะสั้น แต่นำเงินไปลงทุนซึ่งให้ผลตอบแทนในระยะยาว ด้านการมีภูมิคุ้มกัน มีภูมิคุ้มกันทางเศรษฐกิจต่ำ เนื่องจากมีรายได้น้อย และไม่แน่นอน มีเงินออมต่ำหรือไม่มีเลย ไม่มีแหล่งพึ่งพิงทางการเงินที่น่าเชื่อถือ หรือมีการรวมกลุ่มเพื่อช่วยเหลือซึ่งกัน และกัน ด้านการมีความรู้ในการดำเนินชีวิตหรือประกอบอาชีพยังคงใช้ภูมิปัญญาดั้งเดิมเป็นหลัก ใช้เทคโนโลยีเพื่อเพิ่มคุณภาพผลผลิตหรือคุณภาพงานน้อย นอกจากนี้ ยังไม่มีเวลาในการแสวงหาความรู้ หรือเข้ารับการอบรม และด้านการมีคุณธรรม คนกลุ่มนี้ไม่มีวินัยทางการเงิน และขาดการวางแผนการใช้จ่ายที่ดีให้ถูกต้องเหมาะสม แบบจำลองการแก้ปัญหาหนี้ในระบบ เน้นไปที่หลักการที่จะทำให้การมีหนี้สินในระบบให้กลายเป็นหนี้ในระบบ และมาตรการป้องกันโดยมีหลักการที่จะไม่ทำให้เกิดหนี้ โดยภาคประชาชน ควรป้องกันการก่อหนี้ โดยต้องส่งเสริมให้ประชาชนในทุกกลุ่มอายุมีการเรียนรู้วินัยทางการเงิน มีการวางแผนทางการเงิน จัดทำบัญชีรับ-จ่าย บัญชีครัวเรือน และต้องส่งเสริมให้เกิดความสามารถในการวิเคราะห์พฤติกรรมค่าใช้จ่าย ในส่วนของชุมชนควรมีการร่วมจัดตั้งแหล่งทุนหรือกองทุนของชุมชนเพื่อช่วยเหลือคนในชุมชน ด้านการเงินยามฉุกเฉิน หรือจัดให้มีสวัสดิการในการดำรงชีพสำหรับคนในชุมชน พร้อมทั้งส่งเสริมการทำงาน และการรวมกลุ่มอาชีพเดียวกัน เพื่อเพิ่มความสามารถ ในการต่อรอง ในส่วนของภาครัฐ จะเน้นการปรับเปลี่ยนหนี้ในระบบให้กลายเป็นหนี้ในระบบ โดยดึงชุมชนเข้ามาร่วมกันช่วยแก้ปัญหาในรูปแบบของการตั้งกลุ่มการเงิน ชื่นมาร่วมกันบริหารจัดการ โดยการวิเคราะห์สภาพหนี้สินของคนในชุมชน เสาะหาแหล่งการเงิน เพื่อนำเงินมาให้ผู้มีหนี้สินในระบบกู้ยืมไปชดใช้หนี้ในระบบหรือการแปลงสภาพหนี้ในระบบให้กลายเป็นหนี้ในระบบของกลุ่มการเงินที่ตั้งขึ้น จากนั้นจะเป็นการพัฒนาอาชีพให้กับผู้มีหนี้สินเพื่อให้มีรายได้เพิ่มขึ้น ส่วนมาตรการ การป้องกันปัญหาหนี้ในระบบจะเป็นการปลูกฝังแนวคิดตามหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงให้กับเด็ก ๆ เพื่อจะไม่ทำให้เกิดปัญหาหนี้ในอนาคต

วเรษฐ รุ่งหล้า (2560) ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง การปรับเปลี่ยนวิถีชีวิตและวิธีการผลิตของเกษตรกรในอำเภอคลองหาด จังหวัดสระแก้ว ภายหลังการประกาศใช้แผนพัฒนาเศรษฐกิจแห่งชาติ ฉบับที่ 1 ผลการวิจัยพบว่า การปรับเปลี่ยนวิถีชีวิตของเกษตรกร อำเภอคลองหาด จังหวัดสระแก้ว แต่เดิมประชาชนดำรงชีวิตด้วยอาชีพเกษตรกรรมเป็นสำคัญ แต่ต่อมาประชาชนสามารถเดินทางไปยังอำเภอใกล้เคียง ได้อย่างรวดเร็ว ทำให้ชาวบ้านมีการประกอบอาชีพที่หลากหลายมากขึ้น และประชาชนในพื้นที่สามารถเดินทางไปทำงานในต่างพื้นที่เพื่อหารายได้นอกชุมชนได้ ในส่วนของการทำการเกษตรมีการนำเทคโนโลยีการเกษตรและด้านอื่น ๆ ที่ทันสมัยมากขึ้นกว่าเดิม ส่งผลกระทบต่อการดำรงชีวิตของเกษตรกรในด้านต่าง ๆ จึงทำให้เกษตรกรต้องปรับตัวให้เข้าและเหมาะสมกับสิ่งแวดล้อม และภาครัฐได้ให้ความช่วยเหลือในการเปลี่ยนบทบาทหน้าที่ตามแนวทางการพัฒนาของแต่ละหน่วยงาน

เศรษฐบุตร อธิธรรมวินิจ (2563) ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง การศึกษาเปรียบเทียบการแก้ปัญหาหนี้นอกระบบของผู้มีรายได้น้อยในประเทศไทย มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ และบังกลาเทศ โครงการวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาวิเคราะห์กฎหมาย และมาตรการที่ไม่ใช่กฎหมายเกี่ยวกับหนี้นอกระบบของประเทศไทย และศึกษาเปรียบเทียบการแก้ปัญหาหนี้นอกระบบของประเทศ มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ และบังกลาเทศ รวมถึงเพื่อเสนอแนวทางหรือมาตรการทางกฎหมาย และที่ไม่ใช่กฎหมายเพื่อแก้ปัญหาหนี้นอกระบบของผู้มีรายได้น้อยของประเทศไทย ผลการศึกษา พบว่า การที่ประมวลกฎหมายแพ่ง และพาณิชย์ได้กำหนดเพดานดอกเบี้ยมีทั้งข้อดี และข้อเสียแต่ควรให้มีการกำหนดเพดานอัตราดอกเบี้ย และควรเปลี่ยนจากเพดานอัตราดอกเบี้ยตายตัว เป็นอัตราดอกเบี้ยที่ยืดหยุ่น นอกจากนี้ เมื่อวิเคราะห์อัตราโทษตามพระราชบัญญัติห้ามเรียกดอกเบี้ย เกินอัตรา พ.ศ. 2560 ภายใต้อรรถกถาโทษแล้ว พบว่า อัตราโทษสำหรับเจ้าหนี้นอกระบบยังเป็นอัตราโทษที่ไม่เหมาะสมกับความผิด และการลงโทษยังไม่เป็นไปตามความมุ่งหมายของอรรถกถาการลงโทษ พระราชบัญญัติห้ามเรียกดอกเบี้ยเกินอัตรา พ.ศ.2560 และกฎหมายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องอาจไม่ใช่เครื่องมือหลักในการแก้ปัญหาหนี้นอกระบบ กฎหมายเป็นเพียงฟันเฟืองหนึ่งที่ช่วยแก้ปัญหาหนี้นอกระบบ มาตรการอื่นที่ไม่ใช่กฎหมายจึงเป็นเครื่องมือที่สำคัญในการช่วยแก้ปัญหาหรือบรรเทาปัญหาหนี้นอกระบบ เช่น การใช้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง การสร้างวินัยทางการเงินในตนเอง การเพิ่มช่องทางในการเข้าถึงแหล่งเงินให้เพิ่มมากขึ้น เป็นต้น

สุวิทย์ ธีรสาสวัต (2563) ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง วิถีชีวิตผู้ค้าตลาดสดอีสาน และกรณีแม่ค้าฝัก การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาวิถีชีวิตของผู้ค้าในตลาดสดอีสาน และศึกษาวิถีชีวิตของแม่ค้าฝักสดในตลาดสดอีสาน ผลการศึกษา พบว่า ผู้ค้าในตลาดสด 8 – 9 ใน 10 คน เป็นหญิง อายุเฉลี่ย 49 ปี ส่วนใหญ่เคยเป็นเกษตรกร และในปัจจุบัน 3 ใน 4 ก็ยังเป็นเกษตรกร ที่มีที่ดินเฉลี่ย 13 ไร่/ราย ส่วน

ใหญ่พักในบ้านพักของตนเอง ซึ่งอยู่ห่างจากตลาดสดไม่เกิน 5 กิโลเมตร เฉลี่ยแล้วค้ำมา 15 ปี ปัจจุบันมีรายได้เฉลี่ย 4,117 บาท/คน/วัน มีกำไร 1,294 บาท/คน/วัน หรือ 31% ของยอดขาย ผู้ค้าร้อยละ 92 - 96.5 ต้องการค้าขายต่อไปเรื่อย ๆ ยังไม่คิดจะเลิก นอกจากนั้นยังพบว่า แม่ค้าทุกคนที่ปลูกผักขายในตลาดสดมีความพอใจในวิถีชีวิตค้าขาย เพราะมีรายได้ทุกวันตลอดทั้งปี แต่เกษตรกรบางคนเท่านั้นที่จะทำได้ เพราะต้องมีแหล่งน้ำตลอดปี

Kristiansen (2004) ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง เครือข่ายทางสังคมและความสำเร็จทางธุรกิจ : บทบาทของวัฒนธรรมย่อยในบริบทของแอฟริกา ผลการศึกษา พบว่า ผู้ประกอบการที่อายุมากกว่า 25 ปี มักจะประสบ ความสำเร็จมากกว่าผู้ที่อายุน้อยกว่า 25 ปี ในส่วนของเครือข่ายทางสังคมมีความสัมพันธ์ อย่างมีนัยสำคัญ ต่อการปรับปรุงธุรกิจ ขณะที่ความสัมพันธ์ภายในเครือข่ายได้รับการยอมรับอย่างมากกว่าเป็นสิ่งที่ SME ที่ต้องการจะประสบความสำเร็จจะขาดเสียไม่ได้ นอกจากนั้นยังพบว่า เครือข่ายทางสังคมประกอบด้วยกลุ่มที่มีความผูกพันกัน ทั้งที่เป็นทางการและไม่เป็นทางการระหว่างแกนนำกับบุคคลอื่น ๆ ในกลุ่มบุคคลที่รู้จักกัน และมีช่องทางการติดต่อระหว่างกัน ได้ ซึ่งช่วยให้ผู้ประกอบการ สามารถเข้าถึงทรัพยากรที่จำเป็นสำหรับการเริ่มต้นธุรกิจ การดำเนินธุรกิจ และการสร้างความเจริญเติบโตให้กับธุรกิจ

Chen, et al (2007) ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง ความสัมพันธ์ระหว่างทุนทางสังคมในการวางแผนผู้ประกอบการทรัพยากรขององค์กร กับผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการสำหรับกิจการใหม่ ผลพบว่า เครือข่ายทางสังคมมีผลกระทบต่อความสำเร็จทางธุรกิจทั้งในด้านการเติบโตของธุรกิจ และการมุ่งประกอบการมีอิทธิพลกับเครือข่ายทางสังคม และเครือข่ายทางสังคมมีผลต่อความสำเร็จทางธุรกิจ

Zhou, Wu, and Luo (2007) ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง ผลการดำเนินงานที่เป็นสากล ของธุรกิจ SMEs ทั่วโลก : บทบาทการใกล้ชิดของเครือข่ายทางสังคม พบว่า เครือข่ายทางสังคมมีความสำคัญมาก ต่อการระบุโอกาสใหม่ ๆ ที่จะทำให้ SME สามารถเข้าถึงตลาด และพัฒนาความได้เปรียบในการแข่งขันที่พิเศษ ขึ้นมา ผ่านการสะสมความรู้และการพัฒนาเครือข่าย เชื่อมโยงระหว่างธุรกิจอย่างเป็นทางการ นอกจากนั้นเครือข่ายทางสังคมยังมีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญ ต่อผลการส่งออก และความสามารถในการทำกำไร แต่ไม่มีผลต่อยอดขาย จึงสรุปได้ว่า เครือข่ายทางสังคมมีผลต่อสำเร็จทางธุรกิจ

จากการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับวิถีชีวิต และเครือข่ายทางสังคม ข้างต้น ผู้วิจัยได้ศึกษาร่วมกับแนวคิดที่เกี่ยวข้องด้วย ซึ่งสามารถนำไปใช้ในการศึกษาตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 1 เพื่อศึกษาปัจจัยภูมิหลัง วิถีชีวิต และเครือข่ายทางสังคมที่ก่อให้เกิดหนี้นอกระบบของผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน โดยกำหนดประเด็นที่ศึกษา ดังนี้ 1) วิถีชีวิต มีรายละเอียดที่ศึกษาเกี่ยวกับ

การดูแลรับผิดชอบครอบครัว สภาพแวดล้อมความเป็นอยู่ การเลือกใช้สินค้า หรือบริการ และสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ การดำเนินอาชีพของผู้ประกอบการร้านค้าในแต่ละวัน วิถีชีวิตประจำวัน ที่ต้องรับผิดชอบทำ ลักษณะของลูกค้าที่ใช้บริการ และ 2) เครือข่ายทางสังคม มีการแบ่งตามโครงสร้างทางสังคมของกลุ่มผู้ประกอบการร้านค้าแต่ละประเภท มีการสร้างองค์ความรู้ในการประกอบธุรกิจ การสร้างช่องทางการจำหน่ายสินค้า การรับรู้ข่าวสารเกี่ยวกับธุรกิจ การดำเนินธุรกิจอย่างทันการณ์ การสร้างอำนาจในการต่อรอง และการจัดสร้างแหล่งกระจายข่าวสารของธุรกิจ

6.2 งานวิจัยเกี่ยวกับระบบปฏิบัติ และความสัมพันธ์ระหว่างลูกหนี้และเจ้าหนี้นอกระบบ การศึกษางานวิจัยเกี่ยวกับการเกิดหนี้นอกระบบ ซึ่งเป็นปัจจัยหนึ่งที่กำหนดไว้เป็นบริบทหลักในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ ดังวัตถุประสงค์ข้อที่ 2 เพื่อศึกษาระบบปฏิบัติระหว่างลูกหนี้และเจ้าหนี้ รวมทั้งผู้ที่เกี่ยวข้องของผู้ประกอบการ ในพื้นที่ชายหาดบางแสน และวัตถุประสงค์ข้อที่ 3 เพื่อวิเคราะห์ความสัมพันธ์ทางสังคมของลูกหนี้ และเจ้าหนี้ในบริบทที่ไม่เป็นทางการของผู้ประกอบการ ในพื้นที่ชายหาดบางแสน โดยมีการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

ชนะชัย ประยูรสน (2554) ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง การศึกษาแนวทางการใช้มาตรการทางกฎหมายในการกำกับดูแลและแก้ไขปัญหาเจ้าหนี้นอกระบบ การศึกษานี้วัตถุประสงค์เพื่อศึกษารูปแบบ วิธีการ และการคิดดอกเบี้ยในการให้สินเชื่อของเจ้าหนี้นอกระบบ ศึกษากฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการให้สินเชื่อ การกำหนดอัตราดอกเบี้ย และการกำกับดูแล ผู้ให้สินเชื่อของประเทศ ไทย ศึกษากฎหมาย และแนวทางในการกำกับดูแลผู้ให้สินเชื่อ (Money Lender) ของต่างประเทศ และเสนอแนะมาตรการทางกฎหมายในการกำกับดูแลเจ้าหนี้นอกระบบ สรุปผลการศึกษา ได้ว่า โครงการที่ดำเนินการเพื่อให้ประชาชนสามารถเข้าถึงแหล่งเงินกู้ได้มากขึ้น ได้แก่ 1) กองทุนพัฒนาชนบท แต่ยังมีปัญหา คือ ไม่สามารถแก้ไขปัญหาได้โดยตรง 2) โครงการธนาคารประชาชน แต่ประชาชน ไม่สามารถหาบุคคลค้ำประกัน หรือไม่มีหลักทรัพย์เพื่อใช้สำหรับค้ำประกันการกู้ยืมเงินได้ ก็จะต้องไปกู้ยืมจากเจ้าหนี้นอกระบบอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ 3) โครงการกองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง เป็นการแก้ไขหนี้นอกระบบทางอ้อม ทั้งนี้การจัดตั้งกองทุนหมู่บ้านเป็นการสร้างโอกาสให้เข้าถึงแหล่งเงินทุนของประชาชนได้มากขึ้น และเป็น โครงการที่สามารถลดการฟุ้งฟิงเงินกู้้นอกระบบได้แต่ไม่ใช่สินเชื่อเพื่อการอุปโภคบริโภคโดยตรง 4) ไปรษณีย์เพื่อสินเชื่อรายย่อย (Post Bank) ซึ่งมีอัตราเงินที่ให้กู้จำนวน ไม่สูงมากนัก คือ ไม่เกิน 10,000 บาทต่อราย คิดอัตราดอกเบี้ยรวมค่าธรรมเนียมต่าง ๆ แล้วต้องไม่เกินร้อยละ 28 ต่อปี ในส่วนของการตรากฎหมายเพื่อกำกับดูแลการให้กู้ยืมเงินหรือการให้สินเชื่อที่ผ่านมานั้น จะเห็นได้ว่าไม่ได้เป็นการแก้ปัญหาเจ้าหนี้นอกระบบ โดยตรง แต่เป็นกฎหมายที่ตราไว้เพื่อกำหนดเกณฑ์ในการให้กู้ยืมเงินของบุคคล

โดยทั่วไป หรือบุคคลกลุ่มเฉพาะ เช่น สถาบันการเงิน หรือ Non-Bank เท่านั้น ในส่วนของปัญหาของการเข้าถึงสินเชื่อของประชาชน รูปแบบของการให้สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ไม่สอดคล้องกับรูปแบบการให้สินเชื่อในระบบ เช่น 1) ปริมาณการให้สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์โดยทั่วไปต่อรายบุคคลหรือต่อบริษัทหนึ่ง เริ่มต้นตั้งแต่หลักแสนไปจนถึงหลักล้าน ในขณะที่การปล่อยสินเชื่อในระบบของกลุ่มเจ้าหนี้ในระบบจำนวนของสินเชื่อเริ่มต้นตั้งแต่หลักร้อยไปจนถึงหลักหมื่น 2) อัตราดอกเบี้ยของสถาบันการเงิน สามารถเรียกดอกเบี้ยจากการให้กู้ยืมเงินในอัตราสูงกว่าร้อยละ 15 ต่อปี ส่วนเจ้าหนี้ในระบบมีพระราชบัญญัติห้ามเรียกดอกเบี้ยเกินอัตรา พุทธศักราช 2475 ที่เข้ามาดูแลในเรื่องการคิดอัตราดอกเบี้ย และมีบทกำหนดโทษทางอาญา แต่ในความเป็นจริงกฎหมายที่ควบคุมอัตราดอกเบี้ยในการให้สินเชื่อของเจ้าหนี้ในระบบในปัจจุบันยังไม่มีประสิทธิภาพเพียงพอแม้จะมีบทกำหนดโทษทางอาญา 3) ระยะเวลาชำระหนี้ การกู้ยืมเงินกับทางธนาคารพาณิชย์มีกำหนดระยะเวลาเป็นรายปีในการผ่อนชำระเป็นงวด ๆ แต่ในขณะที่ระยะเวลาการชำระหนี้เงินของเจ้าหนี้ในระบบนั้นเป็นระยะเวลาที่สั้นประมาณ 24 วัน ถึง 1 เดือน แต่ลูกหนี้มีการกู้ยืมเงินบ่อยครั้ง 4) วัตถุประสงค์ของการให้สินเชื่อการกู้ยืมเงินในระบบ มีความหลากหลายขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกหนี้

ศุภราชรัตน์ จำเนียรพล (2557) ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง หนี้ในระบบกับความเป็นธรรมทางสังคม การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์ปัญหาความไม่เป็นธรรมทางเศรษฐกิจจากปัญหานี้ในระบบ ซึ่งสะท้อนถึงปัญหาความไม่เป็นธรรมทางเศรษฐกิจที่ผู้คนในสังคมต้องเผชิญอยู่ในชีวิตประจำวัน ผลการวิเคราะห์ พบว่า นโยบายการแก้ไขปัญหาหนี้ในระบบ ยังขาดการบูรณาการในตัวนโยบาย ในการแก้ไขปัญหาทำให้ความสำคัญเฉพาะการจัดการแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ หรือการพักชำระหนี้ แต่ไม่ได้ให้ความสำคัญกับมิติการเพิ่มศักยภาพของลูกหนี้ (การเพิ่มรายได้) การลดรายจ่ายที่จำเป็น ตลอดจนการหาแนวทางให้เงินกู้ในสถานการณ์ฉุกเฉิน และควรแก้ไขที่สาเหตุของปัญหาที่สำคัญ คือ พฤติกรรมของลูกหนี้ ได้แก่ พฤติกรรมฟุ่มเฟือย และการเสพติดอบายมุข และยังพบว่า ลูกหนี้ในระบบ มีสภาพความไม่เป็นธรรมที่ลูกหนี้ในระบบต้องเผชิญในชีวิตประจำวัน และช่องว่างเชิงนโยบายในการสร้างความเป็นธรรม ดังนี้ 1) การยินยอมเสียดอกเบี้ยในอัตราที่สูงมาก เพื่อแลกกับการได้เงินมาในเวลาเร่งด่วน 2) การแบกภาระหนี้มากเกินไปโดยมีภาระหนี้สิ้นตัว จึงเห็นว่าปัญหานี้ในระบบสะท้อนให้เห็นความไม่เป็นธรรมเชิงโครงสร้างทางเศรษฐกิจซึ่งทำให้เกิดสัดส่วนหนี้มากขึ้นเป็นเงาตามตัว สะท้อนให้เห็นถึงแรงกดดันทางเศรษฐกิจของลูกหนี้ในระบบ ที่อยู่ในภาวะหารายได้ไม่พอกับค่าใช้จ่าย ในสถานะที่ภาครัฐมีนโยบายกระตุ้นการใช้จ่าย ออกมาอย่างต่อเนื่อง รวมไปถึงความจำเป็นในการกู้เงินเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการศึกษา และเหตุเจ็บป่วยของสมาชิกในครอบครัว ถึงแม้ว่านโยบายสวัสดิการของรัฐ ให้เรียนฟรี 12 ปี ที่มีการ

ช่วยเหลือค่าเครื่องแต่งตัว หรือโครงการ 30 บาทรักษาทุกโรค แต่ก็ยังมีช่องว่างที่ไม่ครอบคลุมกับรายจ่ายที่เกิดขึ้นจริง เช่น ค่าอุปกรณ์การศึกษา หรือค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่สถานศึกษาเรียกเก็บเพิ่มเติม ในส่วนของโครงการรักษาพยาบาล 30 บาท มีการรักษาบางโรคที่เป็นยานอกบัญชี ต้องชำระเอง ดังนั้นจึงเห็นว่า สวัสดิการที่รัฐจัดให้ประชาชนยังมีไม่มากพอ จึงเห็นว่าการดำเนินนโยบายแก้ไขปัญหานี้นอกระบบ โดยเน้นไปที่การแสวงหาแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ โดยไม่สนใจการลดรายจ่าย และเพิ่มรายได้ให้ประชาชน ทำได้แค่เพียงบรรเทาปัญหานี้นอกระบบ หรืออีกนัยหนึ่ง เท่ากับเป็นการเติมเงินเข้าไปใน ห่วงโซ่ของนอกระบบมากขึ้น แต่ไม่สามารถแก้ไขปัญหานี้นอกระบบ และไม่สามารถสร้างความเป็นธรรมทางเศรษฐกิจได้อย่างยั่งยืน

ปรีชา วิทยากรณ์ (2559) ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง กระบวนการแก้ไขปัญหานี้สินของข้าราชการครูและบุคลากรทางการศึกษา มีวัตถุประสงค์เพื่อทราบมูลเหตุของปัญหานี้สินของข้าราชการครูและบุคลากรทางการศึกษา ศึกษาความคิดเห็นผู้เชี่ยวชาญที่มีต่อมูลเหตุของปัญหาและการแก้ปัญหานี้สินของข้าราชการครูและบุคลากรทางการศึกษา และผลการเปรียบเทียบความคิดเห็นของข้าราชการครู และบุคลากรทางการศึกษาที่มีต่อมูลเหตุของปัญหาและการแก้ปัญหานี้สิน ผลการวิจัย พบว่า การเกิดหนี้สินของข้าราชการครูและบุคลากรทางการศึกษามีมูลเหตุ 3 ด้าน ได้แก่ 1) ด้านความต้องการ ได้แก่ เป็นหนี้เพราะผ่อนชำระบ้านที่คินอยู่อาศัย เป็นหนี้ เพราะต้องนำเงินไปใช้เพื่อการดำรงชีวิต 2) ด้านค่านิยม ได้แก่ ค่านิยมทางวิชาการ โดย เป็นหนี้ เพราะการศึกษาต่อเพื่อพัฒนาการเรียนการสอน และเป็นหนี้ จากการทำผลงานทางวิชาการเพื่อเลื่อนตำแหน่งค่านิยมทางเศรษฐกิจ และค่านิยมทางสังคม 3) ด้านพฤติกรรม ได้แก่ การกินอาหารนอกบ้านหรูหรา และนำเงินไปใช้จ่ายเกี่ยวข้องกับมุข ในส่วนที่ผู้เชี่ยวชาญมีความคิดเห็นต่อมูลเหตุของปัญหา และการแก้ปัญหานี้สินของข้าราชการครูและบุคลากรทางการศึกษา ที่สอดคล้องกัน ได้แก่ มูลเหตุของปัญหานี้สินของข้าราชการครู และบุคลากรทางการศึกษา ทุกรายด้านมีความสัมพันธ์ในการแก้ไขปัญหานี้สิน และมีข้อเสนอแนะของการแก้ไขปัญหานี้สินของข้าราชการครู และบุคลากรทางการศึกษา ดังนี้ 1) ด้านรายได้เกี่ยวกับ เรื่องเงินเดือน ค่าตอบแทน ปรับปรุงระบบเงินเดือนใหม่มีความเหมาะสมกับทักษะความสามารถ 2) ด้านหนี้สิน ควรดำเนินการจัดตั้งกองทุนขนาดใหญ่ และเป็นองค์การอิสระ จัดสรรงบประมาณรองรับสวัสดิการที่เหมาะสม มีการประชาสัมพันธ์การจัดสรรหนี้สินอย่างเหมาะสมและถูกต้อง และ 3) ด้านการพัฒนาคุณภาพชีวิต ทำการปฏิรูปพัฒนาทั้งระบบส่งเสริมสหกรณ์ร่วมกับกระทรวงศึกษาธิการ ในการแก้ปัญหา พร้อมทั้งจัดตั้งมูลนิธิส่งเสริมความเข้มแข็ง ทั้งความรู้ และการแก้ปัญหา มีเงินทุนสำรองรองรับการทำกิจกรรมให้กับนักเรียน และการควบคุมคุณภาพ และผลการเปรียบเทียบความคิดเห็นของข้าราชการครูและบุคลากรทางการศึกษาที่มีต่อมูลเหตุของปัญหา และการแก้ปัญหานี้สิน พบว่า ความคิดเห็นต่อมูลเหตุที่ก่อให้เกิดภาวะหนี้สิน



โดยรวมอยู่ในระดับมาก เรียงลำดับในแต่ละด้าน ดังนี้ มากที่สุด คือ ด้านความต้องการ รองลงมา คือ ด้านค่านิยม และด้านพฤติกรรม ความคิดเห็นต่อการแก้ไขปัญหาหนี้สินโดยรวมอยู่ในระดับ มากที่สุด เรียงลำดับรายด้าน ดังนี้ อันดับแรก ในระดับมากที่สุดในด้านรายได้ รองลงมา คือ ด้าน การพัฒนาคุณภาพชีวิต และด้านหนี้สิน ผลการทดสอบสมมติฐาน พบว่า ความคิดเห็นของ ข้าราชการครู และบุคลากรทางการศึกษาที่ต่างกัน มีมูลเหตุของปัญหาและการแก้ไขปัญหาหนี้สิน ไม่ แตกต่างกัน

ศิริวรรณ มนอัครระผดุง (2562) ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง สถานการณ์ และการแก้ไขปัญหาหนี้ นอกระบบ การศึกษานี้เพื่อศึกษาถึงมาตรการการแก้ไขที่รัฐบาลดำเนินจากอดีตสู่ปัจจุบัน เพื่อ กำหนดทิศทางการแก้ไขปัญหาหนี้นอกระบบของรัฐบาลอย่างยั่งยืนต่อไป จากสถานการณ์การเป็น หนี้ครัวเรือน ธนาคารแห่งประเทศไทยได้รายงานว่ หนี้ครัวเรือนมีสัดส่วนและมูลค่าสูงขึ้นอย่าง มากในช่วง 11 ปี (พ.ศ. 2550-2561) ที่ผ่านมาจากร้อยละ 51.7 เป็น 78.6 ต่อ GDP คิดเป็นมูลค่าหนี้ สูงขึ้น 62,313 บาท ต่อครัวเรือน สำหรับสถานการณ์หนี้นอกระบบ จากการสำรวจของศูนย์ พยากรณ์เศรษฐกิจและธุรกิจ มหาวิทยาลัยหอการค้า พบว่า หนี้นอกระบบสูงขึ้น อย่างต่อเนื่องคิด เป็นสัดส่วน 35.3 ของหนี้ครัวเรือน ซึ่งมีมูลค่าสูงที่สุดในรอบ 9 ปี สาเหตุที่ต้องกู้ยืมเงินนอกระบบ เนื่องจากผู้กู้หรือประชาชนที่เป็นลูกหนี้มีความจำเป็นต้องนำมาใช้จ่ายอุปโภคบริโภคนำมาใช้ลงทุน ประกอบอาชีพ และนำมาใช้เพื่อเป็นค่าเล่าเรียนบุตรหลานและการดูแลสุขภาพ ยามเจ็บป่วย การกู้ นอกระบบเป็นช่องทางที่ประชาชนผู้มีรายได้น้อยไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกันสามารถ เข้าถึงแหล่ง เงินกู้ได้ง่ายกว่าในระบบจากของสถาบันการเงิน ส่งผลกระทบต่อให้ลูกหนี้ต้องรับภาระดอกเบี้ย เงินกู้ในอัตราสูงกว่าการกู้ในระบบมาก หากประชาชนขาดวินัยทางการเงินจะส่งผลให้ประชาชน มี หนี้ท่วมตัว เป็นเหยื่อของเจ้าหนี้ นอกระบบซึ่งอาจ เอารัดเอาเปรียบจนทำให้ลูกหนี้ไม่มี ความสามารถชำระคืนได้ อีกทั้งอาจมีการทำร้ายร่างกายจากการทวงหนี้โหด สิ่งเหล่านี้เป็นปัญหาที่ รัฐบาลต้องเข้ามา แก้ไขเพื่อสร้างความเป็นธรรมและลดความเหลื่อมล้ำในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน จากสถานการณ์ และปัญหาดังกล่าวข้างต้นสะท้อนถึงความรุนแรงของปัญหาหนี้นอกระบบ ดังนั้น จึงต้องมีการดำเนินการแก้ไขปัญหาหนี้นอกระบบของรัฐบาลเพื่อให้มีเป้าหมายที่จะทำให้ประเทศ ไทยหลุดพ้นจากความยากจนเป็นประเทศพัฒนาแล้วอันเป็นเจตนารมณ์ของยุทธศาสตร์ชาติ 20 ปี ในการสร้างโอกาสความเสมอภาคและความเท่าเทียมกันทางสังคม โดยการส่งเสริมให้เข้าถึงบริการ ทางการเงิน รวมถึงระบบการเงินระดับฐานราก (Microfinance) โดยให้ครัวเรือนมีโอกาสการเข้าถึง แหล่งการให้บริการทางการเงินที่เหมาะสมเท่าเทียม ด้วยต้นทุนที่เป็นธรรม สร้างคุณภาพชีวิตที่ดี ของประชาชนต่อไป

Oksanen (2015) ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง ปัจจัยทางสังคมของปัญหาหนี้ในรัฐสวัสดิการนอร์ดิก: การศึกษาที่ใช้สมัครสมาชิกในประเทศฟินแลนด์ ผลการศึกษา พบว่า การศึกษาจากหลายประเทศที่ พัฒนานั้น มีปัญหาหนี้ที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ซึ่งเป็นหนี้ส่วนบุคคล และสินเชื่อของผู้บริโภคในช่วง ทศวรรษที่ผ่านมา ปัญหาหนี้ได้กลายเป็นความกังวลอย่างกว้างขวาง และเป็นยอมรับร่วมกันว่าเกิดปัญหาขึ้นจริง การศึกษาครั้งนี้วิเคราะห์ปัญหาหนี้ในประชากรวัยผู้ใหญ่ของประเทศฟินแลนด์ระหว่างจาก ปี ค.ศ.2005 – 2013 และผู้ที่ลงทะเบียนปัญหาหนี้สิน ที่อาศัยอยู่ในประเทศฟินแลนด์มีอายุระหว่าง 19 – 65 ปี ถูกบังคับการใช้หนี้ และสถานะทางเศรษฐกิจของคนในสังคมที่ตกต่ำลง โดยปัญหาหนี้ส่วนใหญ่เป็นบุคคลที่มีภูมิหลังที่เป็นเพศชาย สถานภาพสมรส มีบุตร และมีข้อมูลคดี ทางอาญาก่อนที่มีความสัมพันธ์กับปัญหาหนี้

Pinitjitsamut, P., & Suwanprasert, W (2022) ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง สถานการณ์หนี้ในระบบในประเทศไทย โดยใช้ข้อมูลสำรวจระดับรายครัวเรือนที่ได้รับจากศูนย์ช่วยเหลือลูกหนี้และประชาชนที่ไม่ได้รับความเป็นธรรม พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถาม ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มช่วงอายุ 20–24 ปี ประมาณ 11,000 บาทต่อคน และ กลุ่มช่วงอายุ 25–29 ปี ประมาณ 17,500 บาทต่อคน ในขณะที่คนในช่วงกลุ่มอายุที่เหลือ ประมาณ 20,000 บาทต่อคน เมื่อพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างรายได้และมูลค่าหนี้ในระบบ พบว่า กลุ่มที่มีมูลค่าหนี้ในระบบต่ำกว่ากลุ่มรายได้อื่น ๆ คือ กลุ่มที่ไม่มีรายได้ กลุ่มรายได้ 1–5,000 บาท และกลุ่มรายได้ 5,001–10,000 บาท ซึ่งมีหนี้ในระบบโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 49,000 บาท 33,000 บาท และ 25,000 บาท ตามลำดับ ส่วนกลุ่มรายได้ 20,001–30,000 บาท และ 30,001–40,000 บาท มีหนี้ในระบบโดยเฉลี่ยสูงที่สุดที่ระดับ 105,000 บาท และ 136,000 บาท ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม กลุ่มที่มีรายได้สูงกว่า 40,000 บาท มียอดหนี้ในระบบลดลง แต่ยังคงมากกว่ากลุ่มที่มีรายได้น้อย โดยกลุ่มรายได้ 40,001–50,000 บาท กลุ่มรายได้ 50,001–100,000 บาท และกลุ่มรายได้มากกว่า 100,000 บาท มีหนี้ในระบบโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 90,000 53,000 และ 67,000 บาท ตามลำดับ ซึ่งแสดงให้เห็นว่าความสัมพันธ์ระหว่างรายได้และมูลค่าหนี้ในระบบ ไม่เป็นไปในทิศทางเดียวกันเสมอไป ซึ่งอาจมาจากปัจจัยความสามารถในการใช้คืนหนี้ในระบบ โดยผู้ที่มีรายได้น้อยจะกู้ได้ไม่มากเพราะไม่มีความสามารถจะหารายได้มาใช้หนี้ ในขณะที่ผู้มีรายได้สูงสามารถกู้หนี้ในระบบได้ในวงเงินที่มากขึ้น แม้ว่าจะมีความจำเป็นในการกู้เงินน้อย ก็ตาม เมื่อพิจารณาสาเหตุของการกู้ยืมเงิน แบ่งได้ดังนี้ 1) การลงทุนในการประกอบอาชีพ 2) ค่าใช้จ่ายจำเป็น เช่น ค่าใช้จ่ายในครัวเรือน ค่ารักษาพยาบาล และค่าเล่าเรียน 3) ใช้คืนหนี้เก่าทั้งในระบบและนอกระบบ และ 4) ค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น เช่น ซื้อเครื่องประดับ และโทรศัพท์มือถือ โดยในภาพรวม ร้อยละ 46.8 ของหนี้ในระบบถูกนำมาใช้เพื่อค่าใช้จ่ายจำเป็น และร้อยละ 41.5 ของหนี้ในระบบ ถูกนำไปลงทุนในการประกอบอาชีพ มีเพียงร้อยละ 9.4 ของหนี้ในระบบเท่านั้นที่ถูกกู้มาเพื่อใช้จ่าย

หนึ่งอื่น ๆ และเพียงร้อยละ 2.3 ที่ถูกนำมาใช้สำหรับค่าใช้จ่ายไม่จำเป็น โดยงานวิจัยครั้งนี้ได้มีข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย ดังนี้ 1) การพัฒนาระบบการเงินในระดับจุลภาค (micro-finance) เนื่องจากด้วยครัวเรือนที่มีอาชีพค้าขายและทำธุรกิจส่วนตัว มากกว่าร้อยละ 50.0 กู้หนี้ยนอกระบบ เพื่อนำไปใช้จ่ายในการลงทุน และค่ามัธยฐานของมูลค่าหนี้นอกระบบของกลุ่มอาชีพค้าขายและทำธุรกิจอยู่ที่ประมาณ 10,000–20,000 บาท ดังนั้นรัฐบาลอาจพิจารณา นโยบายทางการเงินในการปล่อยกู้ครัวเรือนรายย่อยเพื่อการลงทุนในธุรกิจ ในวงเงินไม่เกิน 20,000 บาท พร้อมดอกเบี้ยที่ต่ำ โดยนำเงินสวัสดิการในอนาคตรัฐบาล (เช่น เบี้ยผู้สูงอายุ) มาช่วยค้ำประกัน เพื่อช่วยสนับสนุนการลงทุนเพื่อสร้างอาชีพและเป็นประโยชน์ต่อประชาชนในระยะยาว และ 2) การประยุกต์ใช้เครื่องมือ machine learning ในการค้นหาครัวเรือนที่ควรได้รับการช่วยเหลือ เนื่องจากการเข้าหาเป้าหมายอย่างแม่นยำจะช่วยจัดสรรทรัพยากร ทั้งเวลา แรงงานเจ้าหน้าที่ และงบประมาณ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และช่วยแก้ไขปัญหานี้นอกระบบอย่างตรงจุดมากยิ่งขึ้น งานวิจัยนี้พบว่า เครื่องมือ machine learning สามารถใช้ปัจจัยพื้นฐาน เช่น อายุ รายได้ จำนวนสมาชิกในครัวเรือน เพศ และจังหวัด ในการช่วยคาดการณ์การกู้ยืมหนี้นอกระบบได้อย่างมีประสิทธิภาพและแม่นยำ และแบบจำลอง Gradient Boosting สามารถคาดการณ์การตัดสินใจกู้หนี้นอกระบบได้แม่นยำถึง 75% ของกลุ่มตัวอย่าง ดังนั้นการประยุกต์ใช้เครื่องมือ machine learning จะช่วยเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงกลุ่มบุคคลที่มีความน่าจะเป็นที่จะกู้หนี้นอกระบบ รวมถึงลดการใช้ทรัพยากรในการช่วยเหลือครอบครัวที่ไม่จำเป็นต้องได้รับการช่วยเหลือ

จากการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยที่ช่วยลดปัญหาภาวะหนี้นอกระบบ ข้างต้น ผู้วิจัยได้ศึกษาร่วมกับแนวคิดที่เกี่ยวข้องด้วย ซึ่งสามารถกำหนดการลดปัญหาภาวะหนี้นอกระบบของผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน จังหวัดชลบุรี โดยกำหนดประเด็นที่ศึกษา ดังนี้ ไม่สามารถเข้าถึงสถาบันการเงินในระบบได้ ขาดการวางแผนจัดการทางการเงินของตนเอง มีความจำเป็นต้องใช้จ่ายเงินเพื่อการอุปโภคบริโภค มีพฤติกรรมการใช้จ่ายเงินเกินตัว จ่ายค่ารักษาพยาบาลของตนเอง/บุคคลในครอบครัว ค่าเล่าเรียนลูก ลงทุนในกิจการ ชำระหนี้เดิม ค้ำประกันให้บุคคลอื่น การพนัน อบายมุข นำไปซื้อยานพาหนะ นำไปใช้เพื่อที่อยู่อาศัย และนำไปใช้คืนเงินกู้รายอื่น

จากการศึกษางานวิจัยเกี่ยวกับระบบปฏิบัติ และความสัมพันธ์ระหว่างลูกหนี้และเจ้าหนี้นอกระบบซึ่งเป็นปัจจัยหนึ่งที่กำหนดไว้เป็นบริบทหลักในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ ดังวัตถุประสงค์ข้อที่ 2 เพื่อศึกษาระบบปฏิบัติระหว่างลูกหนี้และเจ้าหนี้รวมทั้งผู้ที่เกี่ยวข้องของผู้ประกอบการ ในพื้นที่ชายหาดบางแสน และวัตถุประสงค์ข้อที่ 3 เพื่อวิเคราะห์ความสัมพันธ์ทางสังคมของลูกหนี้และเจ้าหนี้ในบริบทที่ไม่เป็นทางการของผู้ประกอบการ ในพื้นที่ชายหาดบางแสน โดยมีการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ดังนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษาร่วมกับแนวคิดที่เกี่ยวข้องด้วย ซึ่งสามารถกำหนดปัจจัยที่

เกี่ยวข้องกับระบบปฏิบัติและความสัมพันธ์ระหว่างลูกหนี้และเจ้าหน้าที่นอกระบบ ของผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน จังหวัดชลบุรี โดยกำหนดประเด็นที่ศึกษา ดังนี้ 1) สาเหตุที่ลูกหนี้ใช้เป็นเหตุผลในการกู้เงินนอกระบบกับเจ้าหน้าที่ ได้แก่ ด้านความต้องการ ด้านค่านิยม ด้านพฤติกรรม ด้านการลงทุน 2) สภาพความไม่เป็นธรรมที่ลูกหนี้นอกระบบต้องเผชิญ ได้แก่ อัตราดอกเบี้ย ภาระหนี้สินตัว 3) มาตรการทางกฎหมายในการกำกับดูแลเจ้าหน้าที่นอกระบบ 4) แนวทางแก้ไขปัญหาการเป็นหนี้ของลูกหนี้นอกระบบ ดังนี้ ด้านรายได้ ด้านหนี้สิน และด้านการพัฒนาคุณภาพชีวิต

### 6.3 งานวิจัยเกี่ยวกับแนวทางการส่งเสริมวิถีชีวิต/ส่งเสริมวัฒนธรรม

การศึกษางานวิจัยเกี่ยวกับภาพรวมของการเป็นผู้ประกอบการร้านค้า ที่จะนำไปใช้เป็นแนวทางการส่งเสริมวิถีชีวิต ซึ่งเป็นปัจจัยหนึ่งที่กำหนดไว้ในวัตถุประสงค์ข้อที่ 4 แนวทางการส่งเสริมวิถีชีวิต และเครือข่ายสังคม เพื่อลดปัญหาภาวะหนี้นอกระบบ ของผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน จังหวัดชลบุรี โดยศึกษาจากการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

นำชัย สุกฤกษ์ชัยสกุล, วิชุดา กิจจรธรรม, ธฐาศุภร์ จันประเสริฐ และ นริศรา พึ่งโพธิ์สถ (2557) ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง การพัฒนารูปแบบการส่งเสริมพฤติกรรม ตามค่านิยมและวัฒนธรรมไทยอย่างยั่งยืน ด้วยการสังเคราะห์งานวิจัย การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อพฤติกรรมตามค่านิยมและวัฒนธรรมไทย การพัฒนารูปแบบการส่งเสริมพฤติกรรมตามค่านิยมและวัฒนธรรมไทยอย่างยั่งยืน จากการศึกษา พบว่า ปัจจัยที่ส่งผลต่อพฤติกรรมตามค่านิยมและวัฒนธรรมไทย มี 3 ปัจจัย ได้แก่ ด้านจิตลักษณะ (ความเชื่อ และค่านิยม) ด้านสถานการณ์ (วิถีชีวิตดั้งเดิม บรรทัดฐานทางสังคม ประเพณี วัฒนธรรม การพัฒนาเทคโนโลยี และการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ ด้านจิตลักษณะตามสถานการณ์ ได้แก่ เจตคติที่ติดต่อกับพฤติกรรมตามค่านิยมและวัฒนธรรม และพฤติกรรมตามค่านิยมและวัฒนธรรม ซึ่งเป็นปัจจัยเชิงผล มีจำนวน 6 ปัจจัยย่อย คือ การรวมกลุ่ม การเรียนรู้วิถีชีวิตดั้งเดิม การเรียนรู้วัฒนธรรม การอนุรักษ์วัฒนธรรม การสืบทอดวัฒนธรรม และการเผยแพร่วัฒนธรรม การพัฒนารูปแบบการส่งเสริมพฤติกรรมตามค่านิยม และวัฒนธรรมไทยอย่างยั่งยืน คือ การส่งเสริมปัจจัยเชิงเหตุที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมพฤติกรรมตามค่านิยม และวัฒนธรรมไทยอย่างยั่งยืน เพื่อนำไปสู่การเกิดพฤติกรรมตามค่านิยมและวัฒนธรรมไทยพวนอย่างต่อเนื่องยั่งยืนต่อไป

รุจิรัตน์ แสงสวัสดิ์ และ ประพล เปรมทองสุข (2558) ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง วิถีการดำเนินชีวิตอย่างมีความสุขของพ่อค้า แม่ค้าผู้สูงอายุชาวไทยเชื้อสายจีน กรณีศึกษาถนนเขาวราช : การศึกษาเชิงปรากฏการณ์วิทยา การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อบรรยายการให้ความหมายของวิถี

การดำเนินชีวิตอย่างมีความสุขในมุมมองของพ่อค้าแม่ค้า ผู้สูงอายุชาวไทยเชื้อสายจีนย่านเยาวราช พบว่า ผู้สูงอายุ ย่านเยาวราช จะมีการปรับตัวได้ตามเศรษฐกิจ และสถานการณ์ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น การค้าขายจะใช้กลยุทธ์การผูกมิตรกับลูกค้า การสร้างความซื่อสัตย์ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความจงรักภักดี ต่อร้าน และสามารถค้าขายอยู่ได้ แม้ว่าเศรษฐกิจจะซบเซา

พุทธินันท์ บุญเรือง (2560) ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง การเปลี่ยนแปลงทางสังคม วัฒนธรรม เศรษฐกิจของชุมชน ชายแดนต่อการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) : การเกิดขึ้นของจุดผ่านแดนถาวรช่องกุฎ และการตอบสนอง ของคนท้องถิ่นในอำเภอบ้านโคก จังหวัดอุดรดิตถ์ การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสภาพปัญหาการเปลี่ยนแปลง และปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อ การเปลี่ยนแปลงทางสังคม วัฒนธรรม เศรษฐกิจของคนในท้องถิ่น การศึกษาผลกระทบทางสังคม วัฒนธรรม เศรษฐกิจ และการตอบสนองของคนในท้องถิ่นต่อการเปลี่ยนแปลงทางสังคม วัฒนธรรม เศรษฐกิจของชุมชน และเพื่อเสนอข้อเสนอแนะ เิงนโยบายและแนวทางในการแก้ไข ปัญหาของส่วนราชการและคนในท้องถิ่นต่อ การเกิดขึ้นของจุดผ่านแดนถาวรช่องกุฎ ผลการศึกษา พบว่า สภาพการเปลี่ยนแปลงทางสังคม วัฒนธรรมเศรษฐกิจของคนในท้องถิ่น อยู่ในระดับปาน กลาง เมื่อพิจารณารายด้าน พบว่า การเปลี่ยนแปลงรูปแบบโครงสร้างทางสังคม และพฤติกรรมทาง สังคม รวมไปถึงการเปลี่ยนแปลงแบบแผนทางวัฒนธรรม อยู่ในระดับปานกลาง ในส่วนของปัจจัย ที่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางสังคม วัฒนธรรม เศรษฐกิจของคนในท้องถิ่น โดยรวมอยู่ในระดับ มาก เรียงลำดับ ดังนี้ อยู่ในระดับมาก ได้แก่ ด้านสื่อสารมวลชน ด้านเจตคติที่มีต่อวัฒนธรรม ด้าน นิเวศวิทยา และด้านเศรษฐกิจ ส่วนที่อยู่ในระดับปานกลาง ได้แก่ ด้านสังคม ด้านนโยบายพัฒนา ของรัฐ ด้านสิ่งแวดล้อม ด้านวัฒนธรรม และด้านประชากร ในส่วนของแนวทางในการแก้ไขปัญหา ของส่วนราชการและคนในท้องถิ่นพบว่า หน่วยงานภาครัฐและองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น ชุมชน ท้องถิ่น และหน่วยงานเอกชนมีแนวทางในการแก้ไขปัญหาแบบเชื่อมโยง 4 ด้าน ได้แก่ การ เชื่อมโยงทางกายภาพการเชื่อมโยงทรัพยากรมนุษย์การเชื่อมโยงทางเศรษฐกิจ การเชื่อมโยงทาง การเมือง

John Gathergood (2012) ได้ศึกษาวิจัยเรื่อง การควบคุมตัวเองโดยให้ความรู้ทางการเงิน ไม่ก่อให้เกิดปัญหาหนี้ของผู้บริโภค ผลการวิจัย พบว่า ความสัมพันธ์ระหว่างการควบคุมตัวเองโดย ให้ความรู้ทางการเงินไม่ก่อให้เกิดปัญหาหนี้ ของผู้บริโภคในสหราชอาณาจักร เพราะปัญหาที่ เกิดขึ้นจากการขาดการควบคุมตนเอง และการไม่มีความรู้ทางการเงินที่มีความสัมพันธ์เชิงบวก ส่งผล ต่อการไม่ชำระเงินของบัตรเครดิตของผู้บริโภค และจากรายงานภาระทางการเงินของ ผู้บริโภคมีปัญหานี้ที่มากขึ้นไปกว่ารายได้ ดังนั้น ผู้บริโภคที่มีปัญหาการควบคุมตนเองมี แนวโน้มในการใช้จ่ายสูง เช่น บัตรเก็บ และสินเชื่อบุคคล นอกจากนี้ ยังพบว่า ผู้บริโภคที่มีปัญหา

การควบคุมตัวเองมีแนวโน้มที่จะประสบปัญหาด้านรายได้ไม่พอต่อการใช้หนี้ จะถูกปฏิเสธเครดิต และค่าใช้จ่ายที่ไม่คาดฝันต่าง ๆ นั้น

แนวทางการส่งเสริมวิถีชีวิต ซึ่งเป็นปัจจัยหนึ่งที่กำหนดไว้ในวัตถุประสงค์ข้อที่ 4 แนวทาง การส่งเสริมวิถีชีวิต และเครือข่ายสังคม เพื่อลดปัญหาภาวะหนี้ในระบบ ของผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน จังหวัดชลบุรี ภาพรวมของการเป็นผู้ประกอบการร้านค้า ศึกษาอาชีพก่อนที่จะประกอบการค้าขาย ระยะเวลาที่ทำอาชีพเดิม อาชีพอื่นที่ทำควบคู่กับการประกอบการร้านค้าในปัจจุบัน สาเหตุที่เลือกอาชีพเป็นผู้ประกอบการร้านค้า ระยะเวลาที่เป็นผู้ประกอบการร้านค้าในปัจจุบัน ประเภทของการประกอบการ เงินทุนและที่มาของแหล่งเงินทุน ยอดขายและกำไรต่อวัน ค่าเช่าและพื้นที่ขาย ที่มาของสินค้า ระยะทางในการเดินทางจากที่พักมายังร้าน เวลาเริ่มเปิดร้านและปิดร้าน สถานภาพของที่พักอาศัย และความพอใจในความยั่งยืนของอาชีพ

7. กรอบแนวคิด

จากการศึกษาวรรณกรรม ที่เป็นแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับเรื่อง  
 หนี้นอกระบบ : ปฏิบัติการ และความสัมพันธ์ระหว่างลูกหนี้ และเจ้าหนี้ของผู้ประกอบการในพื้นที่  
 ชายหาดบางแสน ผู้วิจัยสามารถนำมากำหนดกรอบแนวคิดที่ใช้ในการศึกษาตามตัวแปรที่กำหนด  
 ได้ดังนี้



ภาพที่ 1 แสดงกรอบแนวคิดการวิจัย

### บทที่ 3

## วิธีการดำเนินการวิจัย

การศึกษครั้งนี้ เป็นการศึกษาวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) และใช้วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Method) โดยมีกระบวนการที่ใช้นี้เป็นวิธีวิทยาในการวิจัยและมีขั้นตอนในการดำเนินการวิจัย ดังนี้

#### 1. กระบวนการที่ใช้นี้เป็นวิธีวิทยาในการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้มุ่งแสวงหาความรู้ความจริงเกี่ยวกับหัตถ์นอกระบบ : ปฏิบัติการ และความสัมพันธ์ระหว่างลูกหัตถ์ และเจ้าหัตถ์ของผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน โดยเป็นกระบวนการที่สนทนารวบรวมข้อมูลแบบโครงสร้างนิยม (Constructivism) ซึ่งเป็นการแสวงหาความจริงโดยมุ่งเน้นการทำความเข้าใจปรากฏการณ์หรือพฤติกรรมที่เกิดขึ้นในชุมชน สังคม ของผู้ประกอบการร้านค้าชายหาดบางแสน จังหวัดชลบุรี อย่างละเอียดเข้มข้นและลุ่มลึก โดยอาศัยกระบวนการตีความ หรือแปลความหมาย โดยนัยแห่งการกระทำ และเจตนาภายใต้บริบทด้านเวลา สถานที่ ค่านิยม และวัฒนธรรมหนึ่ง ๆ ที่แวดล้อมปรากฏการณ์ที่เป็นวิถีชีวิตที่ก่อให้เกิดหัตถ์นอกระบบเป็นหลัก โดยธรรมชาติของความเป็นจริงตามแนวคิดความเชื่อพื้นฐานของกระบวนการที่สนทนารวบรวมข้อมูลแบบโครงสร้างนิยม มีลักษณะเป็นแบบนามนิยม (Nominalism) และสัมพัทธ์นิยม (Relativism) เชื่อว่าความเป็นจริง โดยพิจารณาที่มีแต่ความจริงเฉพาะสาเหตุที่ผู้ประกอบการร้านค้าชายหาดบางแสน จังหวัดชลบุรี

การศึกษา ภูมิหลัง วิถีชีวิตและเครือข่ายทางสังคมที่ก่อให้เกิดภาวะหัตถ์นอกระบบ เป็นการศึกษาตามกระบวนการที่สนทนารวบรวมข้อมูลแบบโครงสร้างนิยม (Qualitative Research) โดยให้ความสำคัญกับการศึกษาภูมิหลัง วิถีชีวิต เครือข่ายทางสังคม ปัญหาในการก่อให้เกิดหัตถ์นอกระบบ การส่งเสริมคุณภาพชีวิต แนวคิดวัฒนธรรมการบริโภค โลกทัศน์ และวิถีชีวิตที่ใช้นี้ศึกษาบริบทของผู้ประกอบการร้านค้าชายหาดบางแสน จังหวัดชลบุรี โดยผู้วิจัยมุ่งทำความเข้าใจในปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นเพื่อให้ทราบถึงปรากฏการณ์อย่างละเอียดลึกซึ้ง โดยใช้วิธีวิทยาที่ให้ความสำคัญกับตัวผู้วิจัยในฐานะเป็นเครื่องมือสำคัญที่เชื่อมโยงไปสู่สิ่งที่ถูกวิจัย และผู้ที่ถูกวิจัย เพื่อเข้าถึงข้อมูลเชิงคุณภาพหลายแบบ และมีการออกแบบวิธีการวิจัยที่ยืดหยุ่นตามสถานการณ์



## 2. ขั้นตอนในการดำเนินการวิจัย

### 2.1 การศึกษาข้อมูลจากเอกสาร

2.1.1 ทบทวนแนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องและองค์ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับภูมิหลัง วิถีชีวิต และเครือข่ายทางสังคมที่ก่อให้เกิดภาวะหนี้ในระบบ ของผู้ประกอบการร้านค้าขายหาบทางแสน จังหวัดชลบุรี

2.1.2 ทบทวนรายงานการวิจัย บทความทางวิชาการ บทความวิจัยที่เกี่ยวข้องกับภาวะหนี้ในระบบ ของผู้ประกอบการร้านค้าขายหาบทางแสน จังหวัดชลบุรี และศึกษาจากข้อมูลในบทความ เนื้อหาต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับเจ้าหนี้ในระบบ โดยประเด็นของการศึกษาเจ้าหนี้ในระบบนั้นเป็นไปตามข้อกำหนดด้านความปลอดภัยของจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์ มหาวิทยาลัยบูรพา ซึ่งคำนึงถึงความปลอดภัยของผู้วิจัยในการลงพื้นที่ศึกษาข้อมูลของเจ้าหนี้ในระบบ

2.1.3 ทบทวนเอกสารที่เกี่ยวข้องกับ บริบทของพื้นที่ที่ศึกษา คือ ผู้ประกอบการร้านค้าขายหาบทางแสน จังหวัดชลบุรี จากการศึกษาเอกสาร วรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับภูมิหลัง วิถีชีวิตและเครือข่ายทางสังคมที่ก่อให้เกิดภาวะหนี้ในระบบ

### 2.2 การเก็บข้อมูลภาคสนาม

2.2.1 กำหนดกลุ่มผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (Key informant) จำนวน 22 คน ด้วยการสุ่มแบบเจาะจง ดังนี้ 1) เจ้าหน้าที่สินเชื่อโครงการประชาชน ธนาคารออมสิน สาขาหนองมน จำนวน 2 คน และ 2) ผู้ประกอบการร้านค้าขายหาบทางแสน จำนวน 20 คน ซึ่งเลือกศึกษาข้อมูลจากผู้ให้ข้อมูลส่วนใหญ่เป็นลูกหนี้ในระบบที่มีความคุ้นเคยส่วนตัวกับผู้ให้สัมภาษณ์ และส่วนหนึ่ง จะเป็นผู้ให้ข้อมูลที่เป็นผู้ประกอบการฯ แต่ไม่ได้เป็นหนี้ในระบบ โดยการสัมภาษณ์นี้จะไม่ระบุชื่อ และรายละเอียดของการประกอบการของลูกหนี้ เพื่อความปลอดภัยของลูกหนี้ ในส่วนของจำนวนที่เลือกเป็นผู้ให้ข้อมูล ถ้าหากข้อมูลที่ได้ยังไม่มีความครบถ้วนและยังไม่อึดตัว ผู้วิจัยจะทำการสัมภาษณ์เพิ่มจนกว่าข้อมูลจะอึดตัว ซึ่งจำนวนผู้ให้สัมภาษณ์ทั้ง 22 คน นี้ถ้าหากข้อมูลที่ได้ยังไม่มีความครบถ้วนและยังไม่อึดตัว ผู้วิจัยจะทำการสัมภาษณ์จนกว่าข้อมูลจะอึดตัว

ตารางที่ 2.1 ข้อมูลที่ต้องการศึกษาตามวัตถุประสงค์และกลุ่มเป้าหมายที่ศึกษา

วัตถุประสงค์ การวิจัย	ข้อมูลที่ต้องการศึกษา	กลุ่มเป้าหมายที่ศึกษา
<p>ข้อที่ 1 เพื่อศึกษา ปัจจัยภูมิหลัง วิถีชีวิต และเครือข่ายทางสังคมที่ก่อให้เกิดหนี้ในระบบของผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน</p>	<p>1. ศึกษาปัจจัยภูมิหลังของผู้ประกอบการร้านค้า (บริเวณหาดบางแสน ดังนี้ เพศ อายุ ระดับการศึกษา ประสบการณ์ การทำงาน อาชีพกิจการ และ ขนาดของกิจการ</p> <p>2. ศึกษาวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกของวิถีชีวิตผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน ที่ก่อให้เกิดภาวะหนี้ในระบบ ดังนี้ ศึกษาการดูแลรับผิดชอบครอบครัว สภาพแวดล้อมความเป็นอยู่ การเลือกใช้สินค้า หรือบริการ และสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ การดำเนินอาชีพของผู้ประกอบการร้านค้าในแต่ละวัน วิถีชีวิตประจำวันที่ต้องรับผิดชอบเป็นประจำ ลักษณะของลูกค้าที่ใช้บริการ</p> <p>3. สังเคราะห์ภูมิหลังของผู้ประกอบการในการสร้างนิสัยวินัยทางการเงิน ในแนวทางวิถีชีวิต และเครือข่ายทางสังคม ที่ไม่ก่อให้เกิดหนี้ในระบบ ของผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน</p>	<p>ผู้ประกอบการร้านค้าบริเวณชายหาดบางแสน ที่เป็นหนี้ในระบบ และผู้ที่ไม่เป็นหนี้ในระบบ ซึ่งเป็นผู้ประกอบการ ทั้ง 10 ประเภท (เทศบาลตำบลแสนสุข, 2564) ดังนี้</p> <p>2.1) ผู้ประกอบการให้เช่าเก้าอี้ชายหาด</p> <p>2.2) ผู้ประกอบการให้เช่าห่วงยาง</p> <p>2.3) ผู้ประกอบการแพจริมทางเดินหินแกรนิต</p> <p>2.4) ผู้ประกอบการขายไอศกรีม</p> <p>2.5) ผู้ประกอบการซื้อเลื่อนขายของเบ็ดเตล็ด</p> <p>2.6) ผู้ประกอบการแพจลอยขายเสื้อผ้า</p> <p>2.7) ผู้ประกอบการแพจลอยอาหารชายหาด</p> <p>2.8) ผู้ประกอบการแพจลอยขายอาหารสวนหย่อมแหลมแท่นและบริเวณหน้าซอย 1 ถนนบางแสนสาย 1</p> <p>2.9) ผู้ประกอบการให้เช่ารถจักรยาน รถจักรยานไฟฟ้า รถจักรยานยนต์</p> <p>2.10) ผู้ให้บริการนวดแผนไทย</p>
<p>ข้อที่ 2 เพื่อศึกษาระบบปฏิบัติการระหว่างลูกหนี้และเจ้าหนี้ในระบบรวมทั้งผู้ที่เกี่ยวข้องของผู้ประกอบการ ใน</p>	<p>1. วิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกระบบปฏิบัติการของเจ้าหนี้ ที่ทำกับลูกหนี้และผู้ที่เกี่ยวข้องที่เป็นผู้ประกอบการ ในพื้นที่ชายหาดบางแสน</p> <p>2. ศึกษาวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกของความสัมพันธ์ทางสังคมของเจ้าหนี้ และลูกหนี้ในระบบในบริบทที่ไม่เป็น</p>	<p>ผู้ประกอบการร้านค้าบริเวณชายหาดบางแสน ที่เป็นหนี้ในระบบ และผู้ที่ไม่เป็นหนี้ในระบบ โดยมีประเภทของการประกอบการ ได้ 10 ประเภท (เทศบาลตำบลแสนสุข, 2564) ดังนี้</p> <p>2.1) ผู้ประกอบการให้เช่าเก้าอี้ชายหาด</p> <p>2.2) ผู้ประกอบการให้เช่าห่วงยาง</p>

ตารางที่ 2.1 (ต่อ)

วัตถุประสงค์ การวิจัย	ข้อมูลที่ต้องการ / แนวคำถาม	กลุ่มเป้าหมาย/เหตุผล
พื้นที่ชายหาดบาง แสน ข้อที่ 3 วิเคราะห์ ความสัมพันธ์ทาง สังคมของลูกหนี้ และเจ้าหนี้ใน บริบทที่ไม่เป็น ทางการ	ทางการที่ผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน เป็นการศึกษาเกี่ยวกับ 1) สาเหตุที่ลูกหนี้ใช้เป็นเหตุผลในการกู้เงินนอกระบบกับเจ้าหนี้ ได้แก่ ด้านความต้องการ ด้านค่านิยม ด้านพฤติกรรม ด้านการลงทุน 2) สภาพความไม่เป็นธรรมที่ลูกหนี้ นอกระบบต้องเผชิญ ได้แก่ อัตราดอกเบี้ย ภาระหนี้สินตัว 3) มาตรการทางกฎหมายในการกำกับดูแลเจ้าหนี้ นอกระบบ 4) แนวทางแก้ไขปัญหาการเป็นหนี้ของลูกหนี้ นอกระบบ ดังนี้ ด้านรายได้ ด้านหนี้สิน และด้านการพัฒนาคุณภาพชีวิต	2.3) ผู้ประกอบการแพจริมทางเดินหินแกรนิต 2.4) ผู้ประกอบการขายไก่ย่าง 2.5) ผู้ประกอบการล้อเลื่อนขายของเบ็ดเตล็ด 2.6) ผู้ประกอบการแพจลอยขายเสื้อผ้า 2.7) ผู้ประกอบการแพจลอยอาหารชายหาด 2.8) ผู้ประกอบการแพจลอยขายอาหารสวนหย่อม แหลมแท่นและบริเวณหน้าซอย 1 ถนนบางแสน สาย 1 2.9) ผู้ประกอบการให้เช่ารถจักรยาน รถจักรยานไฟฟ้า รถจักรยานยนต์ 2.10) ผู้ให้บริการนวดแผนไทย <b>หมายเหตุ</b> ข้อมูลของเจ้าหนี้เงินกู้ นอกระบบ ผู้วิจัยเลือกศึกษาจากบทความและข่าวจากแหล่งข้อมูลที่เชื่อถือได้ นำมาใช้ประกอบการศึกษาให้สอดคล้องกับข้อมูลและวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้
ข้อที่ 4 แนวทางการ ส่งเสริมวิถีชีวิต และเครือข่ายสังคม เพื่อลดปัญหาภาวะ หนี้ นอกระบบ ของ ผู้ประกอบการใน พื้นที่ชายหาด บาง แสน จังหวัดชลบุรี	ในการศึกษาตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 4 เป็นการนำข้อมูลจากที่ศึกษาในวัตถุประสงค์ข้อที่ 1 – 4 มาใช้ในการกำหนดเป็นแนวทางการส่งเสริมวิถีชีวิต และเครือข่ายสังคม เพื่อลดปัญหาภาวะหนี้ นอกระบบ ของผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน จังหวัดชลบุรี และการศึกษาข้อมูลจากผู้ให้ข้อมูลที่เป็นเจ้าหน้าที่สินเชื่อ โครงการประชาชนธนาคารออมสิน สาขาหนองมน	

2.2.2 เกณฑ์ที่ใช้ในการคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (Key Informant) 1) เจ้าหน้าที่สินเชื่อ โครงการประชาชน ธนาคารออมสิน สาขาหนองมน โดยมีเกณฑ์ในการคัดเลือก ดังนี้

2.2.3 ต้องเป็นเจ้าหน้าที่สินเชื่อ โครงการประชาชน โดยปฏิบัติหน้าที่การพิจารณา สินเชื่อ โครงการประชาชน ธนาคารออมสิน เฉพาะที่สาขาหนองมน ในช่วงที่ผ่านมา

2) ผู้ประกอบการร้านค้าบริเวณชายหาดบางแสน ดังนี้

2.1) ผู้ประกอบการที่ประกอบการร้านค้าบริเวณชายหาดบางแสน ไม่น้อยกว่า 5 ปี โดยเป็นหนี้ในระบบ รวม 16 คน

2.2) ผู้ประกอบการที่ไม่เป็นหนี้ในระบบ รวม 4 คน

3) เกณฑ์ที่ใช้ในการคัดออก

ในระหว่างดำเนินการวิจัยผู้วิจัยจะคัดผู้ที่ไม่สะดวกจะให้ข้อมูลต่อหรือให้ข้อมูล ไม่ครบถ้วนออก เพื่อสัมภาษณ์กลุ่มเป้าหมายใหม่ให้ได้ข้อมูลที่อึดตัวต่อไป อนึ่งผู้วิจัยเปิดโอกาส ให้ร่วมโครงการถอนตัวจากโครงการด้วยความสมัครใจ และมีสิทธิที่จะบอกเลิกการเข้าร่วม โครงการวิจัยนี้เมื่อใดก็ได้ โดยไม่มีผลกระทบต่อวิถีชีวิตในชุมชน รวมทั้งหน้าที่การงานหรือการรับ สิทธิต่าง ๆ ของผู้เข้าร่วมวิจัย

4) วิธีการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายของโครงการ

ในวิธีการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายหรือกระบวนการขอความยินยอม (Informed consent process) จากส่วนงานที่เกี่ยวข้อง ผู้วิจัยจำแนกแนวทางตามกลุ่มเป้าหมาย ดังนี้

- การติดต่อทาบตามเจ้าหน้าที่สินเชื่อ โครงการประชาชน ธนาคารออมสิน สาขาหนองมน โดยมีหนังสือจากมหาวิทยาลัยบูรพา เพื่อขอความอนุเคราะห์ผ่านทางผู้จัดการธนาคารออมสิน สาขาหนองมน

- การเข้าถึงกลุ่มผู้ประกอบการร้านค้าบริเวณชายหาดบางแสน แบ่งได้ 9 ประเภท ซึ่งเป็นผู้ มีส่วนร่วมในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ โดยผู้วิจัยเลือกจากคนที่มีความคุ้นเคยส่วนตัวกับผู้ให้สัมภาษณ์ โดยการสัมภาษณ์นี้จะไม่ระบุชื่อ และรายละเอียดของการประกอบการของลูกหนี้ เพื่อความ ปลอดภัยของลูกหนี้ โดยการสัมภาษณ์ทั้งสิ้น 20 คน หรือจนกว่าข้อมูลที่ได้รับจะมีความครบถ้วน และอึดตัว โดยจะสัมภาษณ์รวมทั้งสิ้นไม่เกิน 30 คน ซึ่งถือเป็นการกำหนดผู้ให้ข้อมูลที่สัมภาษณ์ จนข้อมูลอึดตัวที่ถูกต้องตามแนวทางการศึกษา

5) สร้างเครื่องมือการวิจัย โดยกำหนดแนวทางการสัมภาษณ์ สร้างแบบสัมภาษณ์กึ่ง โครงสร้างตามวัตถุประสงค์ ตรวจสอบเครื่องมือโดยผู้ทรงคุณวุฒิและส่งเพื่อขอรับพิจารณา จริยธรรมการวิจัย

6) ขั้นตอนการสร้างความเข้าใจกับหน่วยงานและผู้ที่เกี่ยวข้องในระดับต่าง ๆ เช่น กิจกรรมแนะนำโครงการแก่ผู้ประกอบการที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง

7) ลงพื้นที่เก็บข้อมูลจากแหล่งข้อมูล ได้แก่ ผู้ประกอบการร้านค้าบริเวณชายหาดบางแสน ที่เป็นผู้ให้ข้อมูล จำนวนรวม 20 คน โดยจะใช้วิธีการสังเกตแบบมีส่วนร่วม สัมภาษณ์ กลุ่มเป้าหมายด้วยแบบสัมภาษณ์กึ่งโครงสร้าง ทั้งนี้จะเก็บข้อมูลอย่างต่อเนื่องจนกว่าข้อมูลเชิงคุณภาพจะอิ่มตัวสามารถนำไปวิเคราะห์ตอบวัตถุประสงค์การวิจัย

8) เมื่อวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้รับจากผู้ประกอบการร้านค้าบริเวณชายหาดบางแสน ครอบคลุมวัตถุประสงค์ทั้ง 4 ข้อเรียบร้อยแล้ว จะนำประเด็นไปใช้ในการสร้างแบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง เพื่อทำการสัมภาษณ์กับ เจ้าหน้าที่สินเชื่อกองการประชาชน ธนาคารออมสิน สาขาหนองมน จำนวน 2 คน เมื่อได้ข้อมูลเชิงคุณภาพที่อิ่มตัวแล้ว จะนำไปวิเคราะห์ตอบวัตถุประสงค์ที่เกี่ยวข้อง จนครบตามประเด็นที่ศึกษา

#### ตารางที่ 2.2 กระบวนการเก็บข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับผู้เข้าร่วมโครงการวิจัย

กลุ่มเป้าหมาย/เหตุผล	กระบวนการ/ วิธีการเก็บข้อมูล
<p><b>วัตถุประสงค์ข้อที่ 1</b> ผู้ประกอบการร้านค้าบริเวณชายหาดบางแสน ที่เป็นหนี้ในระบบ และผู้ที่ไม่เป็นหนี้ในระบบ โดยสัมภาษณ์จนครบทั้ง 9 ประเภท โดยไม่กำหนดว่าประเภทละกี่คน แต่รวมสัมภาษณ์ที่กำหนดไว้จำนวน 20 คน ซึ่งจะสัมภาษณ์จนกว่าข้อมูลมีความสมบูรณ์และอิ่มตัว ทั้งนี้อาจจะสัมภาษณ์เพิ่มอีก 8 คน รวมกลุ่มผู้ให้ข้อมูลทั้งสิ้นไม่เกิน 30 คน จึงถือว่าเป็นการเลือกจำนวนผู้ให้สัมภาษณ์ที่เหมาะสมตามที่ได้กำหนดไว้ในวิธีการสุ่มตัวอย่างในการสัมภาษณ์</p> <p><b>วัตถุประสงค์ข้อที่ 2 และวัตถุประสงค์ข้อที่ 3</b> กลุ่มผู้ประกอบการร้านค้าบริเวณชายหาดบางแสน ที่เป็นหนี้ในระบบ และผู้ที่ไม่เป็นหนี้ในระบบ โดยสัมภาษณ์จนครบทั้ง 10 ประเภท รวม 20 คน หรือจนกว่าข้อมูลที่ได้รับจะครบถ้วนหรืออิ่มตัว (รวมผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งผู้บริหารท้องถิ่น และผู้ประกอบการฯ รวมทั้งสิ้นไม่เกิน 30 คน)</p>	<p>สัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้าง</p>

## ตารางที่ 2.2 (ต่อ)

กลุ่มเป้าหมาย/เหตุผล	กระบวนการ/ วิธีการเก็บข้อมูล
<b>วัตถุประสงค์ข้อที่ 4</b> จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้รับจากวัตถุประสงค์ข้อที่ 1 – 3 และการศึกษาข้อมูล เพิ่มเติมจากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่สินเชื่อ โครงการประชาชน ธนาคารออมสิน สาขา หนองมน	

2.2.3 เวลาในการการสัมภาษณ์ กลุ่มตัวอย่าง (กลุ่มเป้าหมาย) ในการสัมภาษณ์  
 กลุ่มเป้าหมาย ในช่วงเวลาที่ผู้เข้าร่วมสัมภาษณ์สะดวกโดยใช้แนวทางสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้าง  
 ใช้เวลาประมาณคนละ 1 ชั่วโมงต่อครั้ง

2.2.4 ในการวิจัยเชิงคุณภาพการวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้นทำพร้อมกับการเก็บข้อมูล  
 โดยอ่านข้อมูล ตีความหมาย เพื่อสะท้อนข้อมูลที่ได้ และนำไปวางแผนในการเก็บข้อมูลครั้งต่อไป  
 จัดระบบข้อมูลตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย

1) สรุปข้อมูลจากการศึกษาปัจจัยภูมิหลังของผู้ประกอบการร้านค้าบริเวณหาดบาง  
 แสน

2) วิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกของวิถีชีวิตผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน ที่  
 ก่อให้เกิดภาวะหนี้นอกระบบ

3) สังเคราะห์ภูมิหลังของผู้ประกอบการ ในการสร้างนิสัยวินัยทางการเงิน ใน  
 แนวทางวิถีชีวิต และเครือข่ายทางสังคม ที่ไม่ก่อให้เกิดหนี้นอกระบบ ของผู้ประกอบการในพื้นที่  
 ชายหาดบางแสน

4) วิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึก ระบบปฏิบัติระหว่างลูกหนี้และเจ้าหนี้ในระบบที่เกิดขึ้น  
 ในประเทศไทย ข้อมูลย้อนหลังไม่เกิน 5 ปี

5) วิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกของความสัมพันธ์ทางสังคมของลูกหนี้ และเจ้าหนี้นอก  
 ระบบในบริบทที่ไม่เป็นทางการ ที่เกิดขึ้นในประเทศไทย ข้อมูลย้อนหลังไม่เกิน 5 ปี

6) วิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกระบบปฏิบัติที่ลูกหนี้ที่เป็นผู้ประกอบการ ในพื้นที่ชายหาด  
 บางแสน ถูกปฏิบัติจากเจ้าหนี้นอกระบบ

7) วิเคราะห์ข้อมูล

นำข้อมูลที่ได้จากการศึกษา วิเคราะห์ สังเคราะห์ในข้อ 1) ถึง 6) ข้างต้น มาใช้เป็นแนวทางในการศึกษาแนวคิดในการแก้ไขปัญหาหนี้ในระบบ ให้กับผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน ทั้งระยะสั้น และระยะยาวแบบยั่งยืน

2.2.5 ทำการตรวจสอบความหมาย ความถูกต้อง ความสอดคล้อง ความเหมือน และความแตกต่างโดยนำข้อมูลที่ได้จากวิธีการข้างต้นมาตรวจสอบสามเส้าด้านวิธีการได้มาซึ่งข้อมูล (methodological triangulation) โดยตรวจสอบยืนยันข้อมูลที่ได้จากการศึกษาจากเอกสาร การเก็บข้อมูลที่เกี่ยวข้องในพื้นที่ การสังเกตและการสัมภาษณ์

2.3 วิเคราะห์ข้อมูล สังเคราะห์ข้อมูล และสร้างข้อสรุปแบบอุปนัย (Induction) เกี่ยวกับปัจจัย ภูมิหลัง วิถีชีวิต และเครือข่ายทางสังคมที่ก่อให้เกิดหนี้ในระบบของผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน จังหวัดชลบุรี โดยใช้แนวคิดทฤษฎีการส่งเสริมคุณภาพชีวิต วัฒนธรรมการบริโภค โลกทัศน์ และวิถีคิด เป็นแนวทางในการศึกษาวิเคราะห์ข้อมูลภาคสนามและอภิปรายผลการศึกษา

2.4 นำเสนอผลการวิจัยในลักษณะพรรณนาวิเคราะห์ (Descriptive Analysis)

## บทที่ 4

### ผลการศึกษา

การศึกษาวิจัย เรื่อง หนี้นอกระบบ : ปฏิบัติการ และความสัมพันธ์ระหว่างลูกหนี้ และเจ้าหนี้ของผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน เป็นการศึกษาวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) และใช้วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Method) โดยการสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้าง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาปัจจัยภูมิหลัง วิถีชีวิต และเครือข่ายทางสังคมที่ก่อให้เกิดหนี้นอกระบบของผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน 2) ศึกษากระบวนการปฏิบัติระหว่างลูกหนี้และเจ้าหนี้นอกระบบรวมทั้งผู้ที่เกี่ยวข้องของลูกหนี้ 3) วิเคราะห์ความสัมพันธ์ทางสังคมของลูกหนี้ และเจ้าหนี้นอกระบบในบริบทที่ไม่เป็นทางการ และ 4) แนวทางการส่งเสริมวิถีชีวิต และเครือข่ายสังคม เพื่อลดปัญหาภาวะหนี้นอกระบบ ของผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน จังหวัดชลบุรี กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยเลือกศึกษาโดยกำหนดการสัมภาษณ์เป็นแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive sampling) เพื่อให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ ซึ่งแบ่งกลุ่มผู้ให้ข้อมูล ได้ 2 กลุ่ม ดังนี้ 1) เจ้าหนี้ที่สินเชื่อโครงการประชาชน ธนาคารออมสิน สาขาหนองมน โดยเลือกศึกษา จำนวน 2 คน และ 2) ผู้ประกอบการร้านค้าบริเวณชายหาดบางแสน ประเภทละ 2 คน 2.1) ผู้ประกอบการให้เช่าเก้าอี้ชายหาด 2.2) ผู้ประกอบการให้เช่าห่วงยาง 2.3) ผู้ประกอบการแพงริมทางเดินหินแกรนิต 2.4) ผู้ประกอบการขายไม้ย่าง 2.5) ผู้ประกอบการล้อเลื่อนขายของเบ็ดเตล็ด 2.6) ผู้ประกอบการแพงลอยขายเสื้อผ้า 2.7) ผู้ประกอบการแพงลอยอาหารชายหาด 2.8) ผู้ประกอบการแพงลอยขายอาหารสวนหย่อมแหลมแท่นและบริเวณหน้าซอย 1 ถนนบางแสนสาย 1 2.9) ผู้ประกอบการให้เช่ารถจักรยาน รถจักรยานไฟฟ้า รถจักรยานยนต์ และ 2.10) ผู้ให้บริการนวดแผนไทย (เทศบาลตำบลแสนสุข, 2564) รวมกลุ่มผู้ให้ข้อมูลกลุ่มที่ 2 ได้ จำนวน 20 คน รวมจำนวนกลุ่มเป้าหมายที่เป็นผู้ให้สัมภาษณ์ ทั้งสิ้น 20 คน เมื่อได้ผลการสัมภาษณ์มาแล้ว จะนำมาตรวจสอบสามเส้าด้านวิธีการได้มาซึ่งข้อมูล (methodological triangulation) เพื่อตรวจสอบยืนยันข้อมูลที่ได้จากการศึกษาจากเอกสาร การเก็บข้อมูลที่เกี่ยวข้องในพื้นที่ การสังเกตและการสัมภาษณ์ เพื่อนำมาวิเคราะห์ข้อมูล สังเคราะห์ข้อมูล และสร้างข้อสรุปแบบอุปนัย (Induction) เกี่ยวกับปัจจัย ภูมิหลัง วิถีชีวิต และเครือข่ายทางสังคมที่ก่อให้เกิดหนี้นอกระบบของผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน จังหวัดชลบุรี โดยใช้แนวคิดทฤษฎีการส่งเสริมคุณภาพชีวิต วัฒนธรรม การบริโภค โลกทัศน์ และวิถีคิด เป็นแนวทางในการศึกษาวิเคราะห์ข้อมูลภาคสนามและอภิปรายผลการศึกษา แล้วนำเสนอผลการวิจัยในลักษณะพรรณนาวิเคราะห์ (Descriptive Analysis)



## 1. ปัจจัยภูมิหลัง วิถีชีวิต และเครือข่ายทางสังคมที่ก่อให้เกิดหนี้ในระบบของผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน

### ปัจจัยภูมิหลังของผู้ประกอบการร้านค้าบริเวณหาดบางแสน

ผลการศึกษาภูมิหลังของผู้ประกอบการร้านค้าบริเวณหาดบางแสน จำนวนรวม 20 คน สามารถจำแนกตามประเด็นที่ศึกษาดังนี้

**เพศ** พบว่า ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 16 คน คิดเป็นร้อยละ 80.0 เป็นเพศชาย จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 20.0

**อายุ** พบว่า ส่วนใหญ่มีอายุ 51 – 60 ปี จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 45.0 รองลงมา อายุ 61 – 70 ปี จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 30.0 อายุ 31 – 40 ปี จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 15.0 อายุ 41 – 50 ปี และอายุมากกว่า 70 ปี มีจำนวนเท่ากัน รายการละ 1 คน คิดเป็นรายการร้อยละ 5.0 ตามลำดับ

**ระดับการศึกษา** พบว่า ส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับประถมศึกษา จำนวน 8 คน คิดเป็น ร้อยละ 40.0 รองลงมา มัธยมศึกษาตอนต้น จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 25.0 มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 20.0 ปวส. / จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 10.0 และไม่ได้เรียนหนังสือ จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 5.0 ตามลำดับ

**อายุกิจการ** พบว่า ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการตามประเภทที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบันมากกว่า 30 ปี จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 40.0 รองลงมา 11 – 20 ปี จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ.... 21 – 30 ปี จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 20.0 และน้อยกว่า /เท่ากับ 10 ปี (มากกว่า 5 ปี) จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 15.0 ตามลำดับ

**ขนาดของกิจการ** พบว่าทั้งหมด เป็นเจ้าของคนเดียว โดยส่วนใหญ่เป็นผู้บุกเบิกการเป็นผู้ประกอบการนี้ด้วยตนเอง รวมถึงเป็นเจ้าของคนเดียว จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 35.0 รองลงมาเป็นการบุกเบิกร้านด้วยตนเอง แต่เป็นร้านเช่า จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 25.0 ได้รับการสืบทอดต่อจากครอบครัว โดยเป็นเจ้าของร้านเอง จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 20.0 ได้รับการสืบทอดต่อจากครอบครัว แต่เป็นร้านเช่า จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 10.0 เป็นร้านเช่า หุ่นส่วนกับพี่สาว และบุกเบิกเอง แต่ไม่ได้รับอนุญาตประกอบการ มีจำนวนเท่ากัน จำนวนรายการละ 1 คน คิดเป็นรายการร้อยละ 5.0 ตามลำดับ

**ผู้ประกอบการที่เช่าร้าน** จำนวนรวม 8 คน โดยจ่ายค่าเช่าร้าน จ่ายค่าเช่าร้าน ปีละ 10,000 – 20,000 บาทต่อปี จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 37.50 รองลงมา มากกว่า 20,000 – 30,000 บาทต่อปี จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 25.50 นอกนั้น มีจำนวนเท่ากันทุกรายการ ได้แก่ ค่าเช่ามากกว่า 30,000 – 40,000 บาท ต่อปี ค่าเช่ามากกว่า 40,000 – 50,000 บาท ต่อปี และค่าเช่า

ร้าน มากกว่า 50,000 บาท ต่อปี (90,000 บาท) แต่ละรายการ มีจำนวนรายการละ 1 คน คิดเป็นรายการร้อยละ 12.50 ตามลำดับ

ผู้ประกอบการที่เป็นเจ้าของที่ จำนวน 12 คน โดยชำระค่าภาษีกับเทศบาลต่อปี ส่วนใหญ่ ชำระภาษี 1,200 – 1,900 บาท จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 41.67 รองลงมา ชำระภาษี น้อยกว่า 1,200 บาท ต่อปี จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 33.33 นอกนั้นมีรายการที่เท่ากัน ได้แก่ ชำระภาษีมากกว่า 1,900 – 2,600 บาท ชำระภาษี มากกว่า 2,600 และหลบเลี่ยงการ ชำระภาษี จำนวนรายการละ 1 คน คิดเป็นรายการร้อยละ 8.33 ตามลำดับ

### วิถีชีวิตผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน ที่ก่อให้เกิดภาวะหนี้ในระบบ

ในส่วนของประเภทผู้ประกอบการ ทั้งสิ้น 20 คน ผู้วิจัยได้ศึกษาจากกลุ่มผู้ประกอบการ ทั้ง 10 ประเภท ดังนี้ 1) ผู้ประกอบการให้เช่าเก้าอี้ชายหาด 2) ผู้ประกอบการให้เช่าห่วงยาง 3) ผู้ประกอบการแพจริมทางเดินหินแกรนิต 4) ผู้ประกอบการขายไก่ย่าง 5) ผู้ประกอบการล้อเลื่อนขายของเบ็ดเตล็ด 6) ผู้ประกอบการแพจลอยขายเสื้อผ้า 7) ผู้ประกอบการแพจลอยอาหารชายหาด 8) ผู้ประกอบการแพจลอยขายอาหารสวนหย่อมแหลมแท่นและบริเวณหน้าซอย 1 ถนนบางแสนสาย 1 9) ผู้ประกอบการให้เช่ารถจักรยาน รถจักรยานไฟฟ้า รถจักรยานยนต์ และ 10) ผู้ให้บริการนวดแผนไทย โดยกำหนดชื่อผู้ให้สัมภาษณ์โดยใส่เป็นชื่อเล่น (นามสมมุติ) มีรายละเอียดสัมภาษณ์ดังนี้

#### ตารางที่ 4 – 1 ความคิดเห็นของผู้ให้ข้อมูลสำคัญ เกี่ยวกับหน้าที่ที่ต้องดูแลรับผิดชอบครอบครัว

ผู้ให้สัมภาษณ์	ความคิดเห็น
คุณแก้ว (นามสมมุติ)	ดูแลค่าใช้จ่ายความสวยงามส่วนตัวของตนเอง ถ้าช่วงไหนรายได้ก็ให้แม่บ้าง แต่ไม่ให้ประจำ ในส่วนค่าใช้จ่ายของครอบครัวอื่น ๆ ลูกเป็นคนดูแลรับผิดชอบ
คุณสาว (นามสมมุติ)	ดูแลรับผิดชอบค่าใช้จ่ายให้กับทั้งครอบครัว (6 คน) เพราะทุกคนในครอบครัว ช่วยกันขายของในร้าน และให้ค่าจ้างลูก 1 คน ที่มาช่วยขายของ โดยจ่ายวันละประมาณ 300 บาท
คุณอ้อม (นามสมมุติ)	ดูแลรับผิดชอบหลาน 2 คน โดยดูแลค่าใช้จ่ายให้หลานเอง ลูกสาวไม่ได้ช่วย และผ่อนรถปิกอัพ เดือนละ 11,000 บาท โดยมีค่าใช้จ่าย 30,000 บาท/เดือน

ตารางที่ 4 – 1 (ต่อ)

ผู้ให้สัมภาษณ์	ความคิดเห็น
คุณเป็ด (นามสมมุติ)	ดูแลรับผิดชอบค่าใช้จ่ายทั้งหมด 5 คน ลูกสาว ลูกชาย ลูกสะใภ้ หลาน สามี ซึ่งคนในครอบครัว มีรายได้จากการทำนา แต่ไม่ค่อยพอใช้ จึงต้องเป็นผู้รับผิดชอบช่วยเหลือคนในครอบครัว
คุณบี (นามสมมุติ)	ดูแลรับผิดชอบค่าใช้จ่ายของตนเองและสามี
คุณชัย (นามสมมุติ)	เปิดร้านขายกับภรรยา โดยดูแลรับผิดชอบค่าใช้จ่ายของครอบครัว โดยมี ภรรยา ลูก และหลาน
คุณสวย (นามสมมุติ)	ดูแลรับผิดชอบตนเอง พ่อ แม่ และน้อง รวม 4 คน
คุณเดือน (นามสมมุติ)	ดูแลตนเอง สามี และหลาน 1 คน รวม 3 คน โดยนาน ๆ ครั้ง ถ้ามีก็จะให้พ่อแม่ บ้าง (สามีอายุมากกว่า 80 ปี จึงไม่สามารถทำงานได้)
คุณพิน (นามสมมุติ)	ดูแลรับผิดชอบค่าใช้จ่ายทั้งหมด 5 คน โดยทั้งครอบครัวช่วยกันดูแล ครอบครัวทำกับข้าวเอง ค่าใช้จ่ายวันละประมาณ 400 บาท
คุณแจจ (นามสมมุติ)	ดูแลรับผิดชอบค่าใช้จ่ายทั้งหมด 2 คน ดูแลร้านด้วยกันกับสามี รายจ่ายประมาณวันละ 500 บาท โดยเป็นค่ากับข้าวที่ทำกับข้าวเอง และค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด
คุณก้อย (นามสมมุติ)	ตนและสามีเป็นผู้ดูแลรับผิดชอบค่าใช้จ่ายทั้งหมด 5 คน โดยมีค่าใช้จ่ายในครอบครัวต่อเดือน ค่าบ้าน 5,000 และค่าผ่อนรถปีค้อฟ 5,000 บาท (ผ่อนเหลืออีก 3 ปี) ค่าร้าน 7,500 และค่าใช้จ่ายในครอบครัว (ค่าน้ำ-ค่าไฟ 2,500 บาท ค่ากับข้าว 500 บาท)
คุณนุ้ย (นามสมมุติ)	ดูแลรับผิดชอบค่าใช้จ่ายทั้งหมด 3 คน หลาน ตัวเอง สามี (สามีทำงานคนสวนเดือนละ 10,000บาท) ค่าใช้จ่ายในครอบครัวต่อเดือน ค่าน้ำ-ค่าไฟ 3,500 บาท ค่ากับข้าว 200 บาท/วัน
คุณติก (นามสมมุติ)	ดูแลรับผิดชอบค่าใช้จ่ายทั้งหมด 4 คน ลูก 3 คน สามี และตัวเอง ค่าใช้จ่ายในครอบครัว, ค่าเช่าบ้าน 1,600 บาท/เดือน ค่าน้ำ-ค่าไฟ 1,100 บาท กับข้าวกินในร้าน
คุณโก้ (นามสมมุติ)	ดูแลรับผิดชอบค่าใช้จ่ายทั้งหมด โดยเลี้ยงดูตัวเอง และภรรยา บ้านอาศัยอยู่ฟรี ค่าน้ำ-ค่าไฟ 1,500 บาท ค่าบุหรี 2 ชอง วันละ 100 กว่าบาท

ตารางที่ 4 – 1 (ต่อ)

ผู้ให้สัมภาษณ์	ความคิดเห็น
คุณเก่ง (นามสมมุติ)	ดูแลรับผิดชอบค่าใช้จ่ายทั้งหมด เป็นแม่เลี้ยงเดี่ยว เลี้ยงลูก 2 คน พ่อ ค่าเช่าบ้าน เดือนละ 3,500 ค่าน้ำ-ค่าไฟ 1,200 บาท
คุณเสริม (นามสมมุติ)	ดูแลรับผิดชอบค่าใช้จ่ายของตัวเอง และภรรยา
คุณบัว (นามสมมุติ)	ดูแลรับผิดชอบค่าใช้จ่ายของตัวเอง สามปี และได้นำบ้านไปกู้ธนาคารช่วงโควิด ผ่อนเดือนละ 10,000 บาท เป็นเวลา 20 ปี
คุณชีว (นามสมมุติ)	ดูแลรับผิดชอบค่าใช้จ่ายของตัวเอง และครอบครัว ส่วนผ่อนบ้าน ให้ลูกเป็นผู้รับผิดชอบ
คุณแสนดี (นามสมมุติ)	ดูแลรับผิดชอบค่าใช้จ่ายของตัวเองและบุตรที่กำลังเรียน 1 คน ส่วนลูกอีก 2 คน ทำงานแล้ว

จากตารางที่ 4 – 1 ความคิดเห็นของผู้ให้ข้อมูลสำคัญ เกี่ยวกับหน้าที่ที่ต้องดูแลรับผิดชอบของผู้ให้สัมภาษณ์ทั้ง 20 คน แสดงความคิดเห็น ดังนี้ ผู้ให้สัมภาษณ์ คุณแก้ว (นามสมมุติ) ดูแลรับผิดชอบเฉพาะตนเอง เนื่องจากความรับผิดชอบหลักลูกเป็นผู้ดูแลรับผิดชอบ ผู้ให้สัมภาษณ์ คุณสาว (นามสมมุติ), คุณเอ้ (นามสมมุติ), คุณอ้ม (นามสมมุติ), คุณเปิ้ล (นามสมมุติ), คุณบี (นามสมมุติ), คุณชัย (นามสมมุติ), คุณสวย (นามสมมุติ), คุณเดือน (นามสมมุติ), คุณพิณ (นามสมมุติ), คุณแจจ (นามสมมุติ), คุณก้อย (นามสมมุติ), คุณนุ้ย (นามสมมุติ), คุณดีก (นามสมมุติ), คุณโก้ (นามสมมุติ), คุณเก่ง (นามสมมุติ), คุณเสริม (นามสมมุติ), คุณบัว (นามสมมุติ) คุณชีว (นามสมมุติ) และ คุณแสนดี (นามสมมุติ) แสดงความเห็นคล้ายกัน ความว่า “ดูแลรับผิดชอบทั้งของตนเอง และของทุกคนในครอบครัว โดยดูแลคนในครอบครัวตั้งแต่ 2 – 6 คน มีค่าใช้จ่ายที่ใช้จ่ายในครอบครัวโดยรวมเฉลี่ยเดือนละ 10,000 – 50,000 บาท” นอกจากนั้น คุณเอ้ (นามสมมุติ), คุณอ้ม (นามสมมุติ), คุณก้อย (นามสมมุติ) ยังแสดงความเห็นว่า “มีรายจ่ายเพิ่มเติมอีก คือ ผ่อนรถยนต์” และ คุณบัว (นามสมมุติ) แสดงความเห็นเพิ่มเติมว่า “ได้นำบ้านไปกู้ธนาคารช่วงโควิด ผ่อนเดือนละ 10,000 บาท เป็นเวลา 20 ปี”

สรุปได้ว่าผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ส่วนใหญ่มีหน้าที่ที่ต้องดูแลรับผิดชอบค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ของครอบครัว โดยจะรับผิดชอบดูแลทั้งตนเอง และคนในครอบครัว ประกอบไปด้วย สามปี/ภรรยา บุตร หลาน พ่อ/แม่ โดยจำนวนที่ดูแลรับผิดชอบ ประมาณ 2 – 6 คน เช่น สามปี/ภรรยา ค่าเล่าเรียนบุตร ค่าเช่าบ้าน ค่าน้ำ-ค่าไฟ เป็นต้น ทั้งนี้สามารถนำมาสรุปตามประเด็นสำคัญในตารางที่ 4 – 2 ดังนี้

ตารางที่ 4 – 2 สรุปความคิดเห็นของให้ข้อมูล เรื่องของผู้ให้ข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับหน้าที่ที่ต้องดูแล  
รับผิดชอบตามรายการที่แสดงความเห็นสอดคล้องหรือแตกต่างกัน

สรุปผลสัมภาษณ์ หน้าที่ดูแลรับผิดชอบ	ผู้ให้สัมภาษณ์ที่แสดงความคิดเห็น (ชื่อทุกคนเป็นนามสมมุติ)																			
	แก้ว	สาว	เอ๋	อ้อม	เป๋อ	บี	รับ	สาย	เดือน	พิมพ์	แจ่ม	ก้อย	นุช	ฉัตร	ไก่	เก่ง	เสริม	บัว	จิ๋ว	แสนดี
1. ค่าใช้จ่ายทั้ง ครอบครัว		/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
2. เฉพาะค่าใช้จ่ายของ ตนเอง	/																			
3. ฟ่อนรถยนต์			/	/								/								
4. ฟ่อนบ้าน (นำไปกู้ ธนาคาร ตอนโควิด)																		/		

จากตารางที่ 4 – 2 โดยสรุปการให้สัมภาษณ์ของผู้ให้ข้อมูลเกี่ยวกับหน้าที่ที่ต้องดูแล  
รับผิดชอบ (ผู้ให้ข้อมูล 1 คน ตอบมากกว่า 1 คำตอบ) ส่วนใหญ่แสดงความคิดเห็นว่า ต้องดูแล  
รับผิดชอบทั้งตนเองและคนในครอบครัว ประกอบไปด้วย สามิ/ภรรยา บุตร หลาน พ่อ/แม่ ซึ่ง  
แล้วแต่ครอบครัวที่ต้องดูแลประมาณ 2 – 6 คน จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 90.0 รองลงมา ดูแล  
รับผิดชอบฟ่อนรถยนต์ จำนวน 3 คน ฟ่อนรถยนต์ จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 15.0 ดูแลค่าใช้จ่าย  
เฉพาะตนเอง และได้้นำบ้านไปกู้ธนาคารช่วงโควิด ฟ่อนเดือนละ 10,000 บาท เป็นเวลา 20 ปี ทั้ง 2  
รายการ มีจำนวนเท่ากัน รายการละ 1 คน คิดเป็นร้อยละ 5.0 ตามลำดับ

ตารางที่ 4 – 3 ความคิดเห็นของผู้ให้ข้อมูลสำคัญ เกี่ยวกับสภาพแวดล้อมความเป็นอยู่ของ  
ครอบครัว

ผู้ให้สัมภาษณ์	ความคิดเห็น
คุณแก้ว (นามสมมุติ)	อาศัยอยู่ในบ้านของตัวเอง โดยไม่ต้องดูแลใครเป็นหลัก (ลูกเป็นผู้ดูแลรับผิดชอบ ค่าใช้จ่ายของครอบครัวเป็นหลัก) ในส่วนตัวถ้ามีเงินก็จะให้แม่บ้าง แต่ตัวเองมีโรค ประจำตัว เลือกใช้โครงการ 30บาท รักษาทุกโรค
คุณสาว (นามสมมุติ)	อาศัยอยู่ในบ้านเช่า ค่าเช่าเดือนละ 7,000 บาท โดยครอบครัวอาศัยอยู่รวมกัน 6 คน และทุกคนในครอบครัวช่วยกันขายของที่ร้านทั้งหมด
คุณเอ๋ (นามสมมุติ)	อาศัยอยู่ในบ้านของตัวเอง อยู่กับแม่ 2 คน และต้องจ่ายค่ารักษาพยาบาล

## ตารางที่ 4 – 3 (ต่อ)

ผู้ให้สัมภาษณ์	ความคิดเห็น
คุณอ้อม (นามสมมุติ)	ปัจจุบันอยู่พักอยู่ใกล้บางแสน เพื่อทำงาน โดยอาศัยอยู่บ้านเช่าคนเดียว จ่ายค่าเช่าเดือนละ 3,000 บาท ค่าน้ำ ค่าไฟอีก 500 บาท แต่ที่บ้านเกิดเป็นบ้านของตัวเอง โดยให้ครอบครัวลูก หลานอยู่อาศัยที่บ้านต่างจังหวัด โดยที่ตนเองเป็นคนช่วยเหลือจุนเจือทางครอบครัว รวมค่าใช้จ่ายที่ต้องจ่ายทั้งหมด ประมาณ 30,000 บาทต่อเดือน
คุณเป็ด (นามสมมุติ)	ปัจจุบันพักอาศัยที่บางแสน เป็นบ้านเช่า เดือนละ 2,200 บาท แต่ที่บ้านต่างจังหวัด เป็นบ้านของตนเอง โดยได้รับมรดก และปัจจุบันให้ครอบครัวอยู่ที่บ้านต่างจังหวัด
คุณบี (นามสมมุติ)	ปัจจุบันพักอาศัยอยู่ใกล้กับเทศบาลแสนสุข โดยเป็นบ้านของตนเอง โดยอยู่กับครอบครัว แต่ยังผ่อนบ้านอยู่ เดือนละ 5,000 บาท เหลือผ่อนอีก 4 ปี
คุณชัย (นามสมมุติ)	ปัจจุบันอาศัยอยู่บ้านเช่า ค่าเช่าเดือนละ 1,500 บาท อยู่ห่างจากหาดบางแสน ประมาณ 1 กิโลเมตร โดยอาศัยอยู่กับครอบครัว มีตนเอง ภรรยา ลูก และหลาน
คุณสวย (นามสมมุติ)	ปัจจุบันอาศัยอยู่ที่บ้านของตนเอง โดยอาศัยอยู่กับครอบครัว มีพ่อ แม่ และน้องรวม 4 คน บ้านที่อาศัยอยู่นี้ยังผ่อนชำระกับธนาคาร ผ่อนเดือนละ 6,000 บาท ซึ่งผ่อนกับธนาคารมา 12 ปี คงเหลือ 18 ปี ระยะทางอยู่ห่างจากหาดบางแสน ประมาณ 2 กิโลเมตร
คุณเดือน (นามสมมุติ)	ปัจจุบันนี้ครอบครัว มีตนเอง สามี และหลาน 1 คน รวม 3 คน อาศัยที่บ้านเช่า เดือนละ 3,000 บาท ค่าน้ำไฟ รวมทั้งหมด 4,500 บาท โดยไม่ต้องดูแลพ่อกับแม่ แต่จะมีบ้านนาน ๆ ครั้ง ที่จะให้พ่อแม่
คุณพิน (นามสมมุติ)	ปัจจุบันครอบครัวอาศัยอยู่บ้านเช่า เดือนละ 3,500 บาท ค่าน้ำค่าไฟ รวม 3,000 บาท
คุณแจจ (นามสมมุติ)	บ้านของตนเอง แต่เช่าที่ดินของสหกรณ์ปลูกบ้าน เดือนละ 2,200 บาท ค่าน้ำและค่าไฟ อีกประมาณ 1,000 บาท
คุณก้อย (นามสมมุติ)	ปัจจุบันครอบครัวอาศัยอยู่บ้านเช่า เดือนละ 5,000 บาท ค่าน้ำค่าไฟ รวม 2,500 บาท
คุณนุ้ย (นามสมมุติ)	อาศัยอยู่บ้านของลูก (กำลังผ่อน) เป็นบ้านทาวน์เฮ้าส์ ระยะทางห่างจากหาด ประมาณ 5 กิโลเมตร จึงใช้วิธีขี่มอเตอร์ไซด์มาขายของที่หาดบางแสน

ตารางที่ 4 – 3 (ต่อ)

ผู้ให้สัมภาษณ์	ความคิดเห็น
คุณตึก (นามสมมุติ)	เช่าบ้านห้องแถวเดือนละ 1,600 อยู่ใกล้ร้านขายของ
คุณโก้ (นาม สมมุติ)	บ้านอาศัยอยู่ฟรี จิมไฮด์ (ของลูกสาว) แต่เอามาใช้จ่ายของที่ร้าน
คุณเก่ง (นาม สมมุติ)	อาศัยอยู่ที่บ้านเช่าทั้งครอบครัว เป็นบ้านเดี่ยว เดือนละ 3,500
คุณเสริม (นามสมมุติ)	อาศัยที่บ้านของตนเอง
คุณบัว (นามสมมุติ)	อาศัยอยู่บ้านตัวเอง (ยังผ่อนธนาคาร) บ้านเดี่ยวชั้นเดียว อาศัยรวม 5 คน หลาน 1 , ลูกชาย, ลูกสะใภ้, ตัวเอง, สามี รับผิดชอบค่าน้ำ ค่าไฟ รวมเดือนละ 4,000 บาท ค่ากับข้าวต่างคนต่างหากกินเอง ยกเว้นตัวเองกับสามี วันละประมาณ 500/วัน
คุณชีว (นามสมมุติ)	อาศัยอยู่บ้านตัวเอง (ยังผ่อนธนาคาร) บ้านเดี่ยว อาศัยรวมกัน 4 คน แต่ลูกสาวและ ลูกเขยเป็นคนผ่อน ส่วนค่ากินในครอบครัว คุณชีวเป็นคนรับผิดชอบเอง
คุณแสนดี (นามสมมุติ)	มีบ้านตัวเองอยู่ ต.บ้านสวน อ.เมืองชลบุรี แต่ให้ลูกอาศัยอยู่ ปัจจุบันเช่าห้องแถว อยู่กับสามี ใกล้หาดบางแสน ค่าเช่ารวมค่าน้ำค่าไฟ เดือนละ 4,500 บาท

จากตารางที่ 4 – 3 ความคิดเห็นของผู้ให้ข้อมูลสำคัญ เกี่ยวกับสภาพแวดล้อมความเป็นอยู่  
ของครอบครัว ของผู้ให้สัมภาษณ์ทั้ง 20 คน แสดงความคิดเห็น ดังนี้ ผู้ให้สัมภาษณ์ คุณแก้ว (นาม  
สมมุติ), คุณเอ้ (นามสมมุติ), คุณเสริม (นามสมมุติ) แสดงความคิดเห็นว่า “ตนเองอาศัยอยู่ในบ้าน  
ตัวเอง โดยอาศัยอยู่กับครอบครัว” ในส่วนของผู้ให้สัมภาษณ์ คุณบี (นามสมมุติ), คุณสวย (นาม  
สมมุติ), คุณนุ้ย (นามสมมุติ), คุณบัว (นามสมมุติ) แสดงความคิดเห็นว่า “อาศัยอยู่ในบ้านของตนเอง  
โดยยังผ่อนชำระกับธนาคารอยู่” และ คุณแจจ (นามสมมุติ) “อาศัยอยู่บ้านตนเอง แต่ที่ดินปลูกบ้าย  
เช่าของสหกรณ์” ในส่วนของผู้ให้สัมภาษณ์ คุณสาว (นามสมมุติ), คุณเดือน (นามสมมุติ), คุณพิน  
(นามสมมุติ), คุณก้อย (นามสมมุติ), คุณตึก (นามสมมุติ), คุณเก่ง (นามสมมุติ) และคุณชีว (นาม  
สมมุติ) แสดงความเห็นคล้ายกัน ความว่า “อาศัยอยู่ในบ้านเช่ารวมกับครอบครัว” ในส่วนของผู้ให้  
สัมภาษณ์ คุณอ้อม (นามสมมุติ), คุณเปิ้ล (นามสมมุติ), คุณชัย (นามสมมุติ) และคุณแสนดี (นาม  
สมมุติ) แสดงความเห็นคล้ายกัน ความว่า “อาศัยอยู่ในบ้านเช่า เพื่อประกอบการในบางแสนเท่านั้น  
แต่มีบ้านของตนเองให้ครอบครัวอยู่ที่ต่างจังหวัด” และคุณโก้ (นามสมมุติ) “อยู่บ้านพักฟรี”

สรุปได้ว่าผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ส่วนใหญ่ มีสภาพแวดล้อมความเป็นอยู่ของครอบครัว โดยอาศัยอยู่บ้านเช่า อัตราค่าเช่า ตั้งแต่ 1,500 – 7,000 บาท/เดือน ทั้งนี้แล้วแต่จำนวนสมาชิกของแต่ละครอบครัว โดยส่วนใหญ่จะเช่าบ้านอยู่ใกล้กับชายหาดบางแสน เพื่อสะดวกต่อการเดินทางมายังสถานประกอบการ ทั้งนี้สามารถนำมาสรุปตามประเด็นสำคัญในตารางที่ 4-4 ดังนี้

ตารางที่ 4 – 4 สรุปความคิดเห็นของผู้ให้ข้อมูลเรื่องของผู้ให้ข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมความเป็นอยู่ของครอบครัว

สรุปผลสัมภาษณ์ สภาพแวดล้อมความเป็นอยู่	ผู้ให้สัมภาษณ์ที่แสดงความคิดเห็น (ชื่อทุกคนเป็นนามสมมุติ)																			
	แต่	สาว	เอ	อ้อม	เบ๊	บี	ซัย	สาย	เดือน	พิมพ์	แจ่ม	ก้อย	นุ้ย	ดีก	ไก่อ	เก่ง	เสริม	บัว	จิ๋ว	แสนดี
1. อาศัยอยู่บ้านของตนเอง	/		/														/		/	
2. อาศัยอยู่บ้านตนเอง (ยังผ่อน 5,000 – 10,000)						/	/						/					/		
3. อาศัยอยู่บ้านเช่า อัตราค่าเช่า (1,500-7,000)		/					/	/	/		/			/		/				
4. อาศัยอยู่บ้านตนเอง แต่เป็นที่ดินเช่าสหกรณ์ (เดือนละ 2,200)										/										
5. เช่าบ้านเพื่อประกอบอาชีพ แต่มีบ้านตนเองอยู่นอกพื้นที่				/	/															/
6. อยู่บ้านพักฟรี															/					



จากตารางที่ 4 – 4 โดยสรุปการให้สัมภาษณ์ของผู้ให้ข้อมูลเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมความเป็นอยู่ของครอบครัว ส่วนใหญ่แสดงความเห็นว่า อาศัยอยู่บ้านเช่า อัตราค่าเช่า อยู่ในช่วง 1,500 – 7,000 บาท/เดือน จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 35.0 รองลงมา อาศัยอยู่ในบ้านของตนเองแต่ยังผ่อนชำระกับธนาคาร โดยผ่อนชำระอยู่ในช่วง 5,000 – 10,000 บาท/เดือน และอาศัยอยู่บ้านของตนเอง (ไม่ผ่อน) ทั้ง 2 รายการ มีจำนวนเท่ากัน รายการละ 4 คน คิดเป็นร้อยละ 20.0 เช่าบ้านอยู่คนเดียวเพื่อประกอบการในชายหาดบางแสน แต่มีบ้านของตนเองอยู่ที่ต่างจังหวัดโดยให้ครอบครัวอยู่จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 15.0 รวมถึงอาศัยอยู่บ้านตนเองแต่เช่าที่ดินสหกรณ์ปลูกบ้าน เสียค่าเช่าที่ดินเดือนละ 2,000 บาท และอยู่บ้านพักฟรี ทั้ง 2 รายการ มีจำนวนเท่ากัน รายการละ 1 คน คิดเป็นร้อยละ 5.0 ตามลำดับ

**ตารางที่ 4 – 5 ความคิดเห็นของผู้ให้ข้อมูลสำคัญ เกี่ยวกับแนวทางในการเลือกใช้สินค้า หรือบริการที่ใช้ในชีวิตประจำวัน รวมถึงการเลือกสินค้ามาใช้จำหน่ายหรือให้บริการในสถานประกอบการ**

ผู้ให้สัมภาษณ์	ความคิดเห็น
คุณแก้ว (นามสมมุติ)	เลือกซื้อของใช้ส่วนตัว เฉพาะของใช้ส่วนตัวของตัวเอง เช่น ผลิตภัณฑ์เสริมความสวยงามของตนเอง โดยเลือกซื้อที่ตลาดสด และ 7-eleven ซื้อครั้งละน้อย ๆ ของหมดค่อยซื้อ นอกจากนั้นยังใช้บริการในร้านคุณแลผิวพรรณ รวมประมาณ 3,000 บาท/เดือน ในส่วนของการซื้อของขายในร้าน จะซื้อในร้านขายส่งในตลาด โดยจะซื้อเงินสดบ้าง หรือซื้อเชื่อ 2 – 3 วัน ก็มีแล้วแต่บางครั้งก็ขายของได้ดีหรือไม่ดี
คุณสาว (นามสมมุติ)	เลือกซื้อของใช้ในบ้านที่โลตัสมินิมาร์ท ใกล้บ้าน โดยไปซื้อของใช้ทุกครั้งที่ของใช้หมด ซื้อเป็นครั้งคราว ประมาณสัปดาห์ละครั้ง ในส่วนของการซื้อของขายในร้าน จะเลือกซื้อจากร้านขายส่งมาให้ที่ร้าน โดยจ่ายค่าขนส่งเพิ่มด้วย แต่ถ้าเทียบกับร้านขายส่งทั่วไป ร้านที่เลือกซื้อจะถูกกว่า โดยซื้อเป็นเงินสด ซื้อวันต่อวัน โดยซื้อประมาณวันละ 1,500 บาท
คุณเอ๋ (นามสมมุติ)	เลือกซื้อของใช้ในบ้านซื้อที่ 7-eleven และตลาดหนองมน เพราะไม่ชอบเข้าห้าง โดยจะซื้อใช้ทีละชิ้น ของที่ใช้ประจำวันหมดค่อยไปซื้อ ในส่วนของที่ซื้อมาขายในร้านสัมพันธ์กับเครื่องดื่ม จะสั่งซื้อจากตลาดขายส่ง สัปดาห์ละครั้ง ใช้วิธีการฝากซื้อ ไม่เสียค่าจ้างซื้อ
คุณอ้อม (นามสมมุติ)	ของใช้ภายในบ้าน จะซื้อที่ 7-eleven โดยซื้อครั้งละชิ้น (ของหมดค่อยซื้อ) ซื้อครั้งละประมาณ 100 – 200 บาท ในส่วนของอุปกรณ์นวด จะซื้อร้านบิวตี้ เดือนละประมาณ 1,000 บาท

ตารางที่ 4 – 5 (ต่อ)

ผู้ให้สัมภาษณ์	ความคิดเห็น
คุณเปิ้ล (นามสมมุติ)	ของใช้ประจำวันในครอบครัว จะเลือกซื้อที่ 7-eleven หรือบางทีก็ซื้อที่ตลาด โดยจะซื้อที่ละชิ้น ของหมคค้อยซื้อ แต่นาน ๆ ครั้งมีบ้างที่จะไปซื้อที่ห้าง ในส่วนของการเลือกซื้อของใช้ในการประกอบอาชีพ จะซื้อที่ร้านขายยา เดือนละประมาณ 300 บาท
คุณบี (นามสมมุติ)	เลือกซื้อของใช้ประจำวัน ที่ 7-eleven บางทีก็ซื้อที่ตลาด หรือร้านโชห่วยบ้าง โดยเลือกซื้อเมื่อของใช้หมคค้อยซื้อที่ละชิ้น ในส่วนของการประกอบอาชีพ จะเลือกซื้อที่ร้านข้างบ้านเป็นร้านขายส่ง โดยซื้อด้วยเงินสด
คุณชัย (นามสมมุติ)	เลือกซื้อของใช้ประจำวัน จากร้าน 7-eleven บางทีก็ซื้อที่ตลาด หรือร้านโชห่วย โดยจะซื้อเมื่อของใช้หมคค้อย ๆ ซื้อที่ละชิ้น ในส่วนของวัตถุดิบที่ใช้ในร้านจะ จั๊มเตอร์ไซค์ไปซื้อที่ตลาดใหม่ (ตลาดค้าส่ง) ระยะทาง ซื้อเงินสด 12 กิโลเมตร โดยซื้อเป็นเงินสด
คุณสวย (นามสมมุติ)	เลือกซื้อของใช้ประจำวัน โดยเลือกซื้อในห้าง จะซื้อเป็นยกแพ็ค โดยไปห้าง 1-2 เดือน/ครั้ง ในส่วนของการประกอบอาชีพ จะส่งร้านขายส่ง ซื้อเป็นเครดิต ซื้อใหม่จ่ายเก่า ต้นทุนถูกกว่าตลาด บริการส่งฟรีด้วย
คุณเดือน (นามสมมุติ)	เลือกซื้อของใช้ประจำวัน จากร้านที่รับบัตรสวัสดิการของรัฐ (บัตรคนจน) โดยจะใช้ภายในวงเงินที่รัฐบาลให้ (ไม่ต้องใช้เงินส่วนตัว) เพราะได้บัตรทั้งของตนเอง และจากสามี ในส่วนของที่ขายจะไปซื้อที่ร้านขายส่งในบางแสน ซื้อเพื่อขายทีละครั้ง (ทุน 500 ขายได้ 1,000 บาท) ขายได้ประมาณ 500 – 800 บาท/วัน
คุณพิน (นามสมมุติ)	เลือกซื้อของใช้ประจำวันที่ 7-eleven, ร้านโชห่วยใกล้บ้าน, ร้านมินิมาร์ททั่วไป โดยจะซื้อเมื่อของหมคค้อยซื้อที่ละชิ้น
คุณแจจ (นามสมมุติ)	เลือกซื้อของใช้ประจำวันตามร้านที่รับบัตรสวัสดิการแห่งรัฐ บางทีก็ซื้อที่ตลาด และร้านค้าทั่วไป โดยเลือกซื้อเมื่อของหมคค้อยซื้อที่ละชิ้น
คุณก้อย (นามสมมุติ)	เลือกซื้อของใช้ประจำวันที่ 7-eleven ของหมคค้อยซื้อที่ละชิ้น และจ้างซักผ้า ของทั้งครอบครัว เดือนละ 400 – 500 บาท
คุณนุ้ย (นามสมมุติ)	เลือกซื้อของใช้ส่วนตัวเฉพาะของตัวเอง ซื้อที่ 7-eleven หมคค้อยซื้อที่ละชิ้น ไม่เกิน 100 บาท/ครั้ง

ตารางที่ 4 – 5 (ต่อ)

ผู้ให้สัมภาษณ์	ความคิดเห็น
คุณติก (นามสมมุติ)	ของใช้ส่วนตัวซื้อ 7-eleven หหมดแล้วค่อยซื้อทีละชิ้น ของขายในร้าน ซื้อที่ร้านโชห่วย โดยซื้อเป็นเงินเชื่อ แม้จะขายแพงกว่า 7-eleven หรือขายแพงกว่าร้านค้าทั่วไป แต่ก็ต้องซื้อเพราะเป็นเงินเชื่อ ในส่วนของสด ซื้อ ตลาดนัด โดยซื้อเป็นเงินสด เพราะจะขายถูกกว่าตลาดหนองมน
คุณโก้ (นามสมมุติ)	ซื้อของใช้ส่วนตัวซื้อที่ร้านโชห่วย โดยซื้อเมื่อของใช้หมด ซื้อครั้งละชิ้น ซื้อของเข้าร้าน บางส่วนซื้อที่ตลาดนัด บางส่วนจะโทรสั่งร้านประจำที่หนองมน โดยซื้อเป็นเงินสด (ให้วินมอเตอร์ไซด์รับจ้างมาส่งครั้งละ 30 -40 บาท)
คุณแก่ง (นามสมมุติ)	ซื้อของใช้ส่วนตัวที่ร้านโชห่วย ซื้อเมื่อของหมด โดยซื้อครั้งละชิ้น ซื้อของในร้านที่ตลาดหนองมน, ตลาดใหม่ (เสียค่าฝากซื้อ 50 บาท) โดยซื้อเป็น เงินเชื่อ
คุณเสริม (นามสมมุติ)	ซื้อของใช้ส่วนตัวที่ร้านแถวบ้าน หหมดแล้วค่อยซื้อ (ซื้อครั้งละชิ้น) อะไหล่ที่ใช้ในร้าน จะสั่งซื้อจากบริษัทที่ กรุงเทพ ซื้อปีละครั้ง ประมาณ 5,000 ต่อ ปี ซ่อมอุปกรณ์รถที่ให้เช่าเองทุกอย่างเองทั้งหมด ไม่จ้างใคร
คุณบัว (นามสมมุติ)	ซื้อของใช้ส่วนตัว ที่แม็คโคร โลตัส ซื้อเดือนละ 2 ครั้ง ซื้อของใช้ในร้าน ที่ร้านขายส่ง โดยซื้อเป็นเงินเชื่อ (ซื้อใหม่จ่ายเก่า แต่ได้ราคา แพงกว่าตลาดเล็กน้อย ให้มาส่งที่ร้านแต่บริการส่ง)
คุณชีว (นามสมมุติ)	ของใช้ส่วนตัวซื้อ 7-eleven เพราะร้านตั้งอยู่ใกล้ เลือกซื้อเพราะง่ายดี ซื้อได้ ตลอดเวลา โดยซื้อเมื่อของใช้หมด เลือกซื้อทีละชิ้น
คุณแสนดี (นามสมมุติ)	ของใช้ส่วนตัว ปกติจะเลือกซื้อที่โลตัส โดยซื้อแค่พอใช้เดือนละครั้ง แต่ถ้าหาก ของใช้หมดก่อน ก็จะซื้อที่ 7-eleven แค่มเฉพาะใช้ ก่อนที่จะเวลาไปที่โลตัส

จากตารางที่ 4 – 5 ความคิดเห็นของผู้ให้ข้อมูลสำคัญ แนวทางในการเลือกซื้อสินค้า หรือ  
บริการที่ใช้ในชีวิตประจำวัน รวมถึงการเลือกสินค้ามาใช้จำหน่ายหรือให้บริการในสถาน  
ประกอบการ ของผู้ให้สัมภาษณ์ทั้ง 20 คน แสดงความคิดเห็น ดังนี้ ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่เลือก  
ซื้อของใช้ในครัวเรือนเป็นการใช้ทั้งครอบครัว โดย คุณแต้ว (นามสมมุติ), คุณสาว (นามสมมุติ),  
คุณเอ้ (นามสมมุติ), คุณอ้อม (นามสมมุติ), คุณเปิ้ล (นามสมมุติ), คุณบี (นามสมมุติ), คุณชัย (นาม  
สมมุติ), คุณพิณ (นามสมมุติ), คุณก้อย (นามสมมุติ), คุณนุ้ย (นามสมมุติ), คุณติก (นามสมมุติ),  
คุณแก่ง (นามสมมุติ), คุณเสริม (นามสมมุติ), คุณชีว (นามสมมุติ) และคุณแสนดี (นามสมมุติ) แสดง

ความเห็นคล้ายกัน ความว่า “เลือกซื้อของใช้ส่วนตัวและซื้อใช้ในบ้าน โดยเลือกซื้อในมินิมาร์ทใกล้บ้าน เช่น 7-eleven, โลตัสมินิมาร์ท และซื้อที่ร้านโชห่วย โดยเลือกซื้อครั้งละน้อย ๆ ของหมดค่อยซื้อ โดยซื้อครั้งละประมาณ 100 – 200 บาท” นอกจากนี้ผู้ให้สัมภาษณ์ คุณก้อย (นามสมมุติ) ให้ความเห็นเพิ่มเติม ความว่า “จ้างซักผ้าทั้งครอบครัว เดือนละ 400 - 500 บาท” ทั้งนี้ คุณเดือน (นามสมมุติ), คุณแจจ (นามสมมุติ) ให้ความเห็นต่าง ความว่า “เลือกซื้อสินค้าในชีวิตประจำวันจากร้านที่รับบัตรสวัสดิการของรัฐ (บัตรคนจน)” นอกจากนี้ คุณเดือน (นามสมมุติ) ยังแสดงความเห็นเพิ่มเติมว่า “จะใช้ซื้อของใช้ตามวงเงินที่รัฐบาลให้ในบัตรสวัสดิการแห่งรัฐเท่านั้น (ไม่ต้องใช้เงินส่วนตัว) เพราะได้บัตรทั้งของตนเอง และจากสามี” นอกจากนี้ผู้ให้สัมภาษณ์ คุณสวย (นามสมมุติ), คุณบัว (นามสมมุติ) และคุณแสนดี (นามสมมุติ) แสดงความเห็น ว่า “เลือกซื้อของใช้ประจำวัน โดยใช้ทั้งครอบครัว โดยเลือกซื้อในห้าง เช่น แม็คโคร โลตัส โดยซื้อแบบยกแพ็ค เดือนละ 1 – 2 ครั้ง”

ในส่วนของการเลือกซื้อของเพื่อนำไปใช้ในการประกอบการ มีดังนี้ คุณแต้ว (นามสมมุติ), คุณบี (นามสมมุติ), คุณโก้ (นามสมมุติ), คุณเก่ง (นามสมมุติ), คุณเสริม (นามสมมุติ) แสดงความเห็นเพิ่มเติมว่า “การซื้อของเข้าร้าน จะเลือกซื้อในร้านขายส่ง” ทั้งนี้การซื้อของเข้าร้านบางส่วนจะเดินทางไปเลือกซื้อด้วยตนเอง บางส่วนใช้บริการขนส่งจากมอไซค์รับจ้าง โดยเลือกซื้อที่ร้านขายส่งเพราะขายถูกกว่า โดยซื้อเป็นเงินสด” การสัมภาษณ์ความเห็นของ คุณอ้อม (นามสมมุติ), คุณเป็ด (นามสมมุติ) “เป็นบริการนวด จึงซื้อนาน ๆ ครั้ง ซื้อตามร้านค้าปลีกที่เป็นร้านบิวตี้และร้านขายยา” ทั้งนี้ คุณสวย (นามสมมุติ), คุณบัว (นามสมมุติ) ให้ความเห็นเพิ่มเติม ความว่า “เลือกซื้อของเข้าร้านจากร้านขายส่ง ซึ่งเป็นร้านที่ขายถูกกว่าตลาด บริการส่งฟรี และยังให้เครดิตซื้อใหม่จ่ายของเก่า” และผู้ให้สัมภาษณ์ คุณดี๊ดี้ (นามสมมุติ), คุณเก่ง (นามสมมุติ) แสดงความเห็น ว่า “ซื้อของใช้ในบ้านจะซื้อร้านค้าประจำ โดยซื้อเป็นเงินสด” นอกจากนี้ ผู้ให้สัมภาษณ์ คุณดี๊ดี้ (นามสมมุติ) และ คุณโก้ (นามสมมุติ) ให้ความเห็น ว่า “เลือกซื้อของบางส่วนที่ตลาดนัด โดยซื้อเป็นเงินสด เพราะราคาถูกกว่าตลาดหนองมน”

สรุปได้ว่าผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ส่วนใหญ่ มีแนวทางในการเลือกซื้อสินค้า หรือบริการที่ใช้ในชีวิตประจำวัน จากร้านมินิมาร์ท และร้านโชห่วยใกล้ร้านหรือใกล้บ้าน โดยจะซื้อเมื่อของใช้ชนิดนั้น ๆ หมด ซึ่งจะซื้อทีละชิ้น ในส่วนของการเลือกสินค้ามาใช้จำหน่ายหรือให้บริการในสถานประกอบการ จะซื้อทีละน้อย ๆ ซื้อเพื่อขายแบบวันต่อวัน โดยจะเลือกซื้อตามร้านทั่วไป ทั้งนี้สามารถนำมาสรุปตามประเด็นสำคัญในตารางที่ 4 – 6 ดังนี้

ตารางที่ 4 – 6 สรุปความคิดเห็นของให้สัมภาษณ์เรื่อง แนวทางในการเลือกใช้สินค้า หรือบริการที่ใช้  
ในชีวิตประจำวัน รวมถึงการเลือกสินค้ามาใช้จำหน่ายหรือให้บริการในสถานประกอบการ

สรุปผลสัมภาษณ์ แนวทางการเลือกซื้อ สินค้า	ผู้ให้สัมภาษณ์ที่แสดงความคิดเห็น (ชื่อทุกคนเป็นนามสมมุติ)																				
	เต๋ว	ดาว	เดี	อิม	เก้อ	บี	ชัย	สวย	เดือน	พิน	แจง	ก้อย	นุ้ย	ตัก	โก้	เก่ง	เสริม	บัว	จิ๋ว	แสนดี	
<b>ของใช้ในบ้าน</b>																					
1.เลือกซื้อของใช้ใน บ้านจากร้านมินิมาร์ท หรือซื้อร้าน โชวห่วย โดยซื้อเมื่อของใช้ หมด ซื้อทีละชิ้น	/	/	/	/	/	/	/			/	/	/	/	/	/	/	/		/	/	
2. เลือกซื้อของใช้ใน บ้านจากห้างฯ ซื้อยก แพ็ค ราคา/หน่วยถูก								/										/		/	
3. เลือกซื้อของใช้ใน บ้านจากร้าน สวัสดิการของรัฐ								/													
<b>ของใช้/วัตถุดิบในสถานประกอบการ</b>																					
1. เลือกซื้อของเข้าร้าน จากร้านขายส่ง เพราะ ราคาถูก โดยซื้อเป็น เงินสด	/					/						/		/		/					
2. เลือกซื้อร้านค้าส่ง เพราะราคาถูกและซื้อ เป็นเงินเชื่อได้							/								/			/			
3.เลือกซื้อตามร้าน ทั่วไป เพราะซื้อน้อย		/	/	/	/	/	/	/	/	/		/							/		
4.ของขายในร้านเลือก ซื้อร้านประจำ ราคา ขายแพงกว่าร้านอื่นแต่ ซื้อเป็นเงินเชื่อได้														/							

ตารางที่ 4 – 6 (ต่อ)

สรุปผลสัมภาษณ์ แนวทางการเลือกซื้อ สินค้า	ผู้ให้สัมภาษณ์ที่แสดงความคิดเห็น (ชื่อทุกคนเป็นนามสมมุติ)																			
	แก้ว	ดาว	เอ้	อ้อม	เป๋อ	บี	ชัย	สาย	เดือน	พิน	แดง	ก้อย	นุ้ย	ดี๊ตัก	โก้	เก่ง	เสริม	บัว	จิ๋ว	แดนดี
<b>ของใช้/วัสดุคิบบในสถานประกอบการ (ต่อ)</b>																				
5. ชื่อของสด(ทะเล) ในตลาดนัด ซื้อเงินสด แต่ขายถูกกว่าหนอง มน														/	/					
6. ชื่อของจากเจ้าของ ล๊อคที่ร้าน โดยไม่ต้อง จ่ายเงิน																				/

จากตารางที่ 4 – 6 โดยสรุปการให้สัมภาษณ์ของผู้ให้ข้อมูลเกี่ยวกับแนวทางในการเลือกซื้อสินค้า หรือบริการที่ใช้ในชีวิตประจำวัน รวมถึงการเลือกสินค้ามาใช้จำหน่ายหรือให้บริการในสถานประกอบการ (ผู้ให้ข้อมูลแต่ละคน แสดงความเห็นมากกว่า 1 รายการ) ส่วนใหญ่เห็นว่าเลือกซื้อของใช้ในบ้านจากร้านมินิมาร์ท และร้านโชวห่วย โดยซื้อเมื่อของใช้หมด ซื้อทีละชิ้น จำนวน 17 คน คิดเป็นร้อยละ 80.95 รองลงมา เลือกซื้อของใช้ในบ้านจากห้างฯ เช่น แม็คโคร โลตัส โดยซื้อยกแพ็ค ราคา/หน่วยถูก จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 14.29 และ เลือกซื้อของใช้ในบ้านจากร้านสวัสดิการของรัฐ จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 4.76 ตามลำดับ

ในส่วนของการเลือกซื้อของเข้าร้าน (ผู้ให้ข้อมูลแต่ละคน แสดงความเห็นมากกว่า 1 รายการ) ส่วนใหญ่ เลือกซื้อตามร้านทั่วไป เพราะซื้อบ่อย จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 45.45 รองลงมา ซื้อจากร้านขายส่ง เพราะราคาถูก โดยซื้อเป็นเงินสด จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 22.73 เลือกซื้อจากร้านขายส่ง/ร้านประจำ โดยซื้อเป็นเงินเชื่อ จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 13.64 เลือกซื้อของสดที่ใช้ในร้านจากตลาดนัด โดยซื้อเป็นเงินสด เพราะจะขายถูกกว่าตลาดหนองมน จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 9.09 และมีจำนวนเท่ากัน 2 รายการ ได้แก่ เลือกซื้อของใช้ในร้านจากร้านประจำ เลือกซื้อร้านค้าส่งเพราะราคาถูกและซื้อเป็นเงินเชื่อได้ และซื้อของจากเจ้าของล๊อคที่ร้าน โดยไม่ต้องจ่ายเงิน รายการละ 1 คน คิดเป็นร้อยละ 4.54 ตามลำดับ

ตารางที่ 4 – 7 ความคิดเห็นของผู้ให้ข้อมูลสำคัญ เกี่ยวกับ สิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ที่ใช้ใน  
ชีวิตประจำวัน และความจำเป็นมากน้อยในการใช้

ผู้ให้สัมภาษณ์	ความคิดเห็น
คุณแก้ว (นามสมมุติ)	จำเป็นต้องใช้มอเตอร์ไซด์ส่วนตัวในการเดินทาง โดยใช้เป็นประจำทุกวัน แต่ในกรณีที่ตั้งของชายเพิ่ม มีบ้างที่ต้องเลือกใช้บริการมอเตอร์ไซด์รับจ้างไปซื้อของเพิ่มเติมให้
คุณสาว (นามสมมุติ)	จำเป็นต้องใช้ทั้งรถมอเตอร์ไซด์ และรถปิคอัพ ซึ่งมอเตอร์ไซด์จะใช้คนเดียว ส่วนตัว 1 คัน ส่วนรถปิคอัพ เป็นรถของครอบครัว ทุกคนมีสิทธิ์ใช้ และรดยังผ่อนอยู่ โดยผ่อนเดือนละ 14,000 บาท (ผ่อนมาแล้ว 5 ปี สัญญา 6 ปี ซื้อมือใหม่)
คุณเอ๋ (นามสมมุติ)	ใช้รถมอเตอร์ไซด์ส่วนตัวทุกวัน และใช้รถลากเตียง (ให้ลูกน้องขับ ลากเตียงไปกลับ) และมอเตอร์ไซด์ 2 คันโดยมีรถมอเตอร์ไซด์ 2 คัน และเวลาไปไหนไกลหน่อย หรือมีฝนตก ก็จะใช้รถยนต์ CRV บ้างในบางครั้ง
คุณอ้อม (นามสมมุติ)	ไม่มีรถส่วนตัวใช้ แต่จะเลือกใช้การเดินทางในระยทางอันไกล แต่ถ้าไปไกล จะใช้รถมอเตอร์ไซด์รับจ้าง และรถสองแถว
คุณเป็ด (นามสมมุติ)	อยู่ที่นี้คนเดียว มาอยู่เพื่อประกอบอาชีพ โดยใช้รถจักรยานเป็นประจำทุกวัน แต่เวลาไปห้าง หรือไปที่ไหนไกลหน่อยก็ใช้รถสองแถว และบางวันก็รถมอเตอร์ไซด์รับจ้าง แต่ในครอบครัวที่บ้านต่างจังหวัดครอบครัวอยู่ จะมีมอเตอร์ไซด์ใช้ในครอบครัว 2 คัน และมีรถปิคอัพ 1 คัน โดยตนเองเป็นผู้รับผิดชอบหลักในการผ่อนชำระ โดยผ่อนเดือนละ 14,000 บาท (ผ่อนมาแล้ว 5 ปี สัญญา 6 ปี ซื้อมือใหม่)
คุณบี (นามสมมุติ)	ใช้รถมอเตอร์ไซด์ส่วนตัวเป็นประจำทุกวัน
คุณชัย (นามสมมุติ)	ใช้รถมอเตอร์ไซด์อย่างเดียว และสามล้อพ่วงข้างของตนเองเป็นประจำทุกวัน
คุณสวย (นามสมมุติ)	ใช้รถมอเตอร์ไซด์อย่างเดียว ทั้งครอบครัวมีมอเตอร์ไซด์ คันเดียว ถ้ามีความต้องการใช้ตรงกัน ก็ต้องเลือกใช้บริการรถสองแถว และรถมอเตอร์ไซด์รับจ้างบ้าง
คุณเดือน (นามสมมุติ)	ใช้รถมอเตอร์ไซด์อย่างเดียว โดยใช้เป็นประจำทุกวัน

ตารางที่ 4 – 7 (ต่อ)

ผู้ให้สัมภาษณ์	ความคิดเห็น
คุณพิน (นามสมมุติ)	ใช้รถเก๋ง ช่วยผ่อนกับลูก ผ่อนเดือนละ 10,000 บาท (ผ่อนมาแล้ว 5 ปี เหลือผ่อนอีก 2 ปี) มีรถมอเตอร์ไซด์ 1 คัน (ใช้รถของตัวเองเท่านั้น)
คุณแจง (นามสมมุติ)	ใช้รถมอเตอร์ไซด์พ่วงข้าง 1 คัน (ใช้รถของตัวเองเท่านั้น)
คุณก้อย (นามสมมุติ)	ส่วนใหญ่จะใช้รถมอเตอร์ไซด์ส่วนตัว แต่ถ้าไปซื้อของเข้าร้าน หรือเดินทางหลาย 10 กิโล จะใช้รถยนต์ ซึ่งในครอบครัวมีมอเตอร์ไซด์ รวม 5 คัน และมีรถปิคอัพ 1 คัน (ยังผ่อน) และ รถเก๋ง 1 คัน (ผ่อนหมดแล้ว)
คุณนุ้ย (นามสมมุติ)	ส่วนใหญ่มีและใช้มอเตอร์ไซด์ส่วนตัวเป็นของตัวเอง ในการเดินทางเป็นประจำ
คุณตึก (นามสมมุติ)	มีมอเตอร์ไซด์ส่วนตัวเป็นของตัวเอง
คุณโก้ (นามสมมุติ)	มีมอเตอร์ไซด์ส่วนตัวไว้ใช้ โดยเป็นของลูกสาวเอาไว้ให้ใช้
คุณแก่ง (นามสมมุติ)	มีมอเตอร์ไซด์พ่วงข้าง 1 คัน และมอเตอร์ไซด์ส่วนตัว 1 คัน
คุณโก้ (นามสมมุติ)	มีมอเตอร์ไซด์ส่วนตัวไว้ใช้ โดยเป็นของลูกสาวเอาไว้ให้ใช้
คุณแก่ง (นามสมมุติ)	มีมอเตอร์ไซด์พ่วงข้าง 1 คัน และมอเตอร์ไซด์ส่วนตัว 1 คัน
คุณเสริม (นามสมมุติ)	ใช้มอเตอร์ไซด์พ่วงข้าง 1 คัน ในการเดินทางประจำวัน
คุณบัว (นามสมมุติ)	ใช้มอเตอร์ไซด์ 1 คัน และใช้รถยนต์ 1 คัน เพื่อนำมาลากเทรลเลอร์เตียง
คุณชิว (นามสมมุติ)	ใช้มอเตอร์ไซด์ส่วนตัวเป็นประจำ และหากเดินทางไกล จะใช้รถยนต์ของครอบครัว
คุณแสนดี (นามสมมุติ)	ใช้มอเตอร์ไซด์ส่วนตัวในการเดินทาง



จากตารางที่ 4 – 7 ความคิดเห็นของผู้ให้ข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับ สิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ที่ใช้ในชีวิตประจำวัน และความจำเป็นมากน้อยในการใช้ มีผู้ให้สัมภาษณ์ทั้ง 20 คน แสดงความคิดเห็น ดังนี้ ผู้ให้สัมภาษณ์ คุณสาว (นามสมมุติ), คุณบี (นามสมมุติ), คุณชัย (นามสมมุติ), คุณเดือน (นามสมมุติ), คุณพิณ (นามสมมุติ), คุณแจ่ม (นามสมมุติ), คุณก้อย (นามสมมุติ), คุณนุ้ย (นามสมมุติ), คุณดีก (นามสมมุติ), คุณโก้ (นามสมมุติ), คุณเก่ง (นามสมมุติ), คุณเสริม (นามสมมุติ) และคุณแสนดี (นามสมมุติ) แสดงความเห็นคล้ายกัน ความว่า “จำเป็นต้องใช้มอเตอร์ไซค์ส่วนตัว / มอเตอร์ไซค์ พ่วงข้างในการเดินทาง โดยใช้เป็นประจำทุกวัน” ทั้งนี้ในแต่ละคนจะมีมอเตอร์ไซค์ไว้ใช้ในครอบครัว 1- 2 คัน ผู้ให้สัมภาษณ์คุณแต้ว (นามสมมุติ), คุณเอ้ (นามสมมุติ), คุณสวย (นามสมมุติ), คุณก้อย (นามสมมุติ), คุณบัว (นามสมมุติ) และคุณชีวะ (นามสมมุติ) แสดงความเห็นคล้ายกัน ความว่า “ส่วนใหญ่ใช้มอเตอร์ไซค์ และหากไปธุระไกล ก็มีบ้างที่ใช้รถยนต์”

ทั้งนี้ คุณก้อย (นามสมมุติ) ให้ความเห็นเพิ่มเติม ความว่า “รถยนต์ที่ใช้อยู่ยังผ่อนอยู่ โดยผ่อนเดือนละ 10,000 - 14,000 บาท” และสุดท้าย คุณอ้ม (นามสมมุติ), คุณเปิ้ล (นามสมมุติ), คุณพิณ (นามสมมุติ) แสดงความเห็นที่ “อยู่ที่บางแสนเพื่อทำงาน อยู่คนเดียวจึงไม่มีรถส่วนตัวใช้ จะเลือกใช้บริการรถสองแถว และมอเตอร์ไซค์รับจ้าง แต่มาทำงานเดินมาเพราะที่พักกับหาดบางแสนอยู่ไม่ไกลกัน”

สรุปได้ว่าผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ส่วนใหญ่ จำเป็นต้องใช้มอเตอร์ไซค์พ่วงข้าง หรือมอเตอร์ไซค์ส่วนตัว ซึ่งจัดเป็นสิ่งอำนวยความสะดวกในชีวิตประจำวัน เพื่อเดินทางมาสถานประกอบการ หรือไปที่ต่าง ๆ เป็นประจำทุกวัน ทั้งนี้สามารถนำมาสรุปตามประเด็นสำคัญในตารางที่ 4 – 8 ดังนี้

ตารางที่ 4 – 8 สรุปความคิดเห็นของให้สัมภาษณ์เรื่อง สิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ที่ใช้ใน  
ชีวิตประจำวัน และความจำเป็นมากน้อยในการใช้

สรุปผลสัมภาษณ์ สิ่งอำนวยความสะดวก สะดวก	ผู้ให้สัมภาษณ์ที่แสดงความคิดเห็น (ชื่อทุกคนเป็นนามสมมุติ)																				
	แก้ว	สาว	เอ๋	อ้อม	แป๋	บี	ชัย	สาย	เดือน	พิน	แจ่ม	ก้อย	นุ้ย	ศุติ	โก้	เก่ง	เสริม	บัว	จิ๋ว	แสนดี	
1. ใช้รถมอเตอร์ไซด์ พ่วงข้าง/ส่วนตัวใน การเดินทางประจำ		/				/	/		/		/		/	/	/	/	/			/	
2. ใช้มอเตอร์ไซด์และ รถยนต์ ส่วนใหญ่จะ ใช้มอเตอร์ไซด์ และมี ใช้รถยนต์บ้าง	/		/					/				/							/	/	
3. อยู่ที่บางแสนคน เดียวไม่มีรถใช้ ถ้าไป ไกลจะใช้บริการรถ โดยสาร				/	/					/											

จากตารางที่ 4 – 8 โดยสรุปการให้สัมภาษณ์ของผู้ให้ข้อมูลเกี่ยวกับสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ที่ใช้ในชีวิตประจำวัน และความจำเป็นมากน้อยในการใช้ ส่วนใหญ่เห็นว่า มีความจำเป็นต้องใช้มอเตอร์ไซด์พ่วงข้าง หรือมอเตอร์ไซด์ส่วนตัวในการเดินทาง โดยใช้เป็นประจำทุกวัน จำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 55.0 รองลงมา มีทั้งรถมอเตอร์ไซด์และรถยนต์ไว้ใช้ในงาน/ครอบครัว จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 30.0 ทั้งนี้มี 2 คนที่ใช้รถยนต์แต่ยังผ่อนชำระค่าวงรถยนต์กับไฟแนนซ์ เดือนละ 12,000 - 14,000 บาท และผู้ประกอบการνωคอยู่ที่บางแสนคนเดียว โดยมาอาศัยอยู่เพื่อทำงาน จึงไม่มีรถส่วนตัวใช้ จะเลือกใช้บริการรถสองแถว และมอเตอร์ไซด์รับจ้าง จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 15.0

ตารางที่ 4 – 9 ความคิดเห็นของผู้ให้ข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับ การดำเนินอาชีพของผู้ประกอบการ  
ร้านค้าในแต่ละวัน และแนวทางแก้ไขปัญหา/อุปสรรคในการประกอบอาชีพ

ผู้ให้สัมภาษณ์	ความคิดเห็น
คุณแต้ว (นามสมมุติ)	ปัญหาการประกอบอาชีพ เป็นปัญหาที่สำคัญและมีผลกระทบอย่างมาก ในช่วงเปิดเทอม และหน้าฝนนักท่องเที่ยวน้อย ขายของขาดทุนบ่อย รวมไปถึงช่วงที่บางแสนจัดงานท่องเที่ยว เช่น แข่งรถ วิ่ง และอื่นๆ จะให้ปิดร้าน ประมาณ 5 วัน ยิ่งทำให้ขาดรายได้ ทำให้ส่งผลกระทบต่อรายได้อีก ในบางครั้งทางเทศบาลฯ จะให้ร้านค้าที่สนใจจะขายในงาน สามารถเข้าร้านบนถนนคนเดิน (เสียค่าเช่ารายวัน แต่จะลดค่าเช่าที่ให้) แต่ก็ยังขายไม่ดี จึงมักเกิดปัญหาเรื่องรายได้ไม่พอกับรายจ่ายสะสม ในส่วนของครอบครัวไม่มีปัญหาอะไร
คุณสาว (นามสมมุติ)	ครอบครัว มีปัญหาเรื่องเงินไม่พอใช้ จึงต้องกู้นอกระบบ กู้ครั้งละ 30,000 และได้กู้ต่อเนื่อง เพราะหารายได้ไม่เพียงพอจากรายจ่าย จึงต้องกู้นอกระบบ และกู้ต่อเนื่อง ถ้าผ่อนเงินกำหนดก็จะกู้ใหม่
คุณเอ๋ (นามสมมุติ)	ปัญหาในการค้าขาย ที่ต้องพึ่งพานักท่องเที่ยวเท่านั้น ในช่วงเปิดเทอม หน้าฝน คนน้อย รายได้ลดลงมาก อีกเรื่องคือ การจัดกิจกรรมการท่องเที่ยวของบางแสน เช่น รถแข่ง รายได้เป็นศูนย์ แต่ได้รับค่าชดเชยเล็กน้อย (ซึ่งน้อยกว่ารายได้ที่ได้รับปกติ) แต่ได้เตรียมสำรองเงินไว้ใช้จ่ายล่วงหน้าแล้ว จึงไม่เกิดปัญหาทางการเงิน ในส่วนของปัญหาครอบครัว ไม่มีปัญหาอะไร
คุณอ้อม (นามสมมุติ)	ครอบครัวมีปัญหาเกี่ยวกับเรื่องเงินไม่พอใช้ ซึ่งเป็นปัญหาสะสมตั้งแต่ช่วงโควิด ไม่สามารถหารายได้ที่หาตามบางแสนได้ จึงกลับบ้านไปรับจ้างทำงานที่บ้านเกิด แต่ได้รายได้ไม่มาก จึงเกิดปัญหาสะสมกับครอบครัว ในส่วนของปัญหาในการประกอบอาชีพ ปัญหาสำคัญคือนักท่องเที่ยวน้อยลงกว่าเก่า
คุณเปิ้ล (นามสมมุติ)	ครอบครัว มีปัญหาเรื่องเงินไม่พอใช้ และเรื่องหึงหวง เนื่องจากตนเองมาทำงานเป็นหมอนวดแผนโบราณบริเวณชายหาด โดยอาศัยที่นี้ที่บ้านเช่าคนเดียว โดยสามีอยู่กับลูก หลานที่บ้านต่างจังหวัด และตนเองเป็นคนช่วยเหลือทางการเงินให้กับครอบครัว ในส่วนของปัญหาการประกอบอาชีพ คือลูกค้ามีน้อยลงกว่าก่อนที่จะมีโควิด

## ตารางที่ 4 – 9 (ต่อ)

ผู้ให้สัมภาษณ์	ความคิดเห็น
คุณบี (นามสมมุติ)	ปัญหาครอบครัว และปัญหาการประกอบอาชีพ ไม่มีเลย เพราะไม่มีหนี้สิน และมีการเตรียมเงินสำรองเอาไว้ใช้ในเวลาที่ลูกค่าน้อย และช่วงที่ห้ามขาย
คุณชัย (นามสมมุติ)	ครอบครัว มีปัญหาเรื่องเงินไม่พอใช้เป็นปัญหาสะสมมานาน ซึ่งสาเหตุหลักคือ รายรับไม่พอกับรายจ่าย เพราะในช่วงหน้าฝน นักท่องเที่ยวน้อย ขายของไม่ดีและในช่วงที่ทางเทศบาลฯ จัดเทศกาลต่าง ๆ มักจะจัดหน้า high season ซึ่งช่วงที่จัดเทศกาล ก็จะทำให้ผู้ประกอบการหยุด จึงส่งผลกระทบต่อรายได้ออกมาก จึงคิดว่า ถ้าจะจัดเทศกาลต่าง ๆ ควรเลือกจัดช่วง Law season เพื่อให้ผู้ประกอบการไม่ต้องได้รับผลกระทบมากนัก
คุณสวย (นามสมมุติ)	ครอบครัว มีปัญหาห้รับผิดชอบค่ารักษาพยาบาลพ่อบ้าง เพราะบางที่ต้องพาพ่อไปรักษาที่คลินิก แต่ถ้าต้องรักษาเยอะๆ จะไปโรงพยาบาล โดยใช้ 30 บาท และยังมีปัญหาสำคัญคือเรื่องเงินไม่พอใช้เป็นประจำ ซึ่งเกิดจากนักท่องเที่ยวมีน้อยในหน้าฝน และช่วงหยุดขายในช่วงที่เทศบาลฯ จัดงานเทศกาลต่าง ๆ จนบางครั้งรายรับที่ได้ไม่เพียงพอกับรายจ่าย จึงต้องค้างค่าวัตถุกับร้านขายส่งหลายๆ วัน เสนอให้จัดงานเทศกาลต่าง ๆ ช่วง Law season
คุณเดือน (นามสมมุติ)	ครอบครัว มีปัญหาเรื่องเงินไม่พอใช้เป็นประจำ และสามีป่วยบางที่ต้องดูแล แต่เรื่องค่ารักษาไม่เสีย เพราะใช้สิทธิรักษาฟรี ในส่วนของปัญหาการประกอบอาชีพ เนื่องจากไม่ได้ขึ้นทะเบียน จึงมักต้องเผชิญกับความเสี่ยงโดนเทศกิจจับ โดยโดนยึดของ และเสี่ยค่าปรับ
คุณพิน (นามสมมุติ)	ครอบครัว มีปัญหาเรื่องเงินไม่พอใช้ ถ้าไม่พอใช้ต้องกู้ยืมระบบเพื่อใช้จ่ายในครอบครัว สาเหตุที่กู้ยืมเพราะในช่วงที่นักท่องเที่ยวมีน้อยขายของไม่ดี เช่น หน้าฝน เปิดเทอม หรือช่วงปิดภาคที่จัดงาน
คุณแจจ (นามสมมุติ)	ครอบครัว มีปัญหาเรื่องสุขภาพและปัญหาเงิน โดยสามีรับจ้างเป็นคนสวน ได้ค่าจ้างวันละ 300 บาท (เดือนละ 7,500 บาท) และตนเองมีรายได้จากการให้เช่าห่วงยาง 200-300 บาท/วันเท่านั้น จึงไม่พอใช้จ่าย
คุณก้อย (นามสมมุติ)	ครอบครัว มีปัญหาบางช่วงที่ต้องซื้อของเข้าร้าน เพราะต้องใช้เงินทุน ครั้งละ 40,000 บาท ซึ่งจะแบ่งเก็บรายได้จากการขายไว้เป็นเงินลงทุน แต่มีบ้างบางครั้งที่ไม่พอ จะเลือกใช้วิธีจำนอง บางทีจะยืมคนในครอบครัว และยืมเพื่อนบ้าง แต่ไม่เสียดอกเบี้ย (ยืมไม่เกิน 1 สัปดาห์)

ตารางที่ 4 – 9 (ต่อ)

ผู้ให้สัมภาษณ์	ความคิดเห็น
คุณนุ้ย (นามสมมุติ)	ปัญหาโรคประจำตัวของตัวเอง ความดัน เบาหวาน รักษาใช้ 30 บาท แต่ต้องหยุดขายของไปหาหมอ และปัญหาเรื่องเงินไม่พอใช้จ่าย ถ้าไม่มีก็กู้รายวันบ้าง กู้ครั้งละ 5,000 บาท (ส่งวันละ 200 บาท ส่ง 24 วัน)
คุณตึก (นามสมมุติ)	ปัญหาสำคัญที่สุด คือ เงินไม่พอใช้จ่าย เพราะช่วงหน้าฝน หน้าหนาว ขายไม่ดี ขายได้เฉพาะหน้าร้อน และช่วงปิดเทอม ขายของไม่เคยพอใช้กับรายจ่าย
คุณโก้ (นามสมมุติ)	ไม่มีปัญหาเรื่องเงิน เพราะขายของดี จึงมีเงินไว้ใช้จ่ายทุกวัน
คุณบัว (นามสมมุติ)	ช่วงนี้ไม่มีปัญหา เพราะเทศบาลอนุญาตให้ขายทุกวัน ไม่ต้องหยุดวันอังคาร ทำให้มีรายได้เข้ามาทุกวัน แต่ช่วง Law Season ก็พอขายได้
คุณชีว (นามสมมุติ)	ไม่มีปัญหาอะไร วันธรรมดาก็เงียบเป็นปกติ แต่วันหยุด ลูกค้าเยอะตลอด ในส่วนของปัญหาที่พบบ้างแต่น้อยลง คือ คนเช่ารถมอเตอร์ไซด์แล้วไม่คืน จากเมื่อก่อนปีละ 5 – 6 คัน ปัจจุบันหายปีละ 1 – 2 ครั้ง ถือนาน้อยลง แต่ไม่มีหนี้สิน
คุณแสนดี (นามสมมุติ)	สินค้าเสื้อผ้าถูกขโมยบ้าง เดือนละ ประมาณ 3 – 5 ตัว และวันธรรมดา คือ ขายไม่ดีเลย แต่วันเสาร์ อาทิตย์พอได้บ้าง แต่ไม่มีหนี้สิน

จากตารางที่ 4 – 9 ความคิดเห็นของผู้ให้ข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับ การดำเนินอาชีพของผู้ประกอบการร้านค้าในแต่ละวัน และการแก้ไขปัญหา/อุปสรรคในการประกอบอาชีพ ของผู้ให้สัมภาษณ์ทั้ง 20 คน แสดงความคิดเห็น ดังนี้ ผู้ให้สัมภาษณ์ คุณแต้ว (นามสมมุติ), คุณเอี (นามสมมุติ), คุณอ้อม (นามสมมุติ), คุณพิณ (นามสมมุติ), คุณตึก (นามสมมุติ) ให้ความเห็น ความว่า “ปัญหาสำคัญมาก คือ นักท่องเที่ยวมีน้อยในช่วงเปิดเทอม และหน้าฝน ส่งผลให้ขายของ ไม่ดี บางวันขายได้น้อยกว่าที่ลงทุน จึงเกิดปัญหาทางการเงินสะสมมาตลอด และยังเกิดปัญหาช่วงที่จัดงานเทศกาลท่องเที่ยวในกิจกรรมต่าง ๆ เช่น แข่งรถ วิ่ง และอื่น ๆ จะถูกสั่งปิดร้าน ทำให้ผู้ประกอบการขาดรายได้” นอกจากนั้นผู้ให้สัมภาษณ์ คุณสาว (นามสมมุติ), คุณอ้อม (นามสมมุติ), คุณเปิ้ล (นามสมมุติ), คุณชัย (นามสมมุติ), คุณสวย (นามสมมุติ), คุณพิณ (นามสมมุติ), คุณแจจ (นามสมมุติ), คุณนุ้ย (นามสมมุติ), คุณตึก (นามสมมุติ) ยังให้ความเห็นว่า “ปัญหาสำคัญ คือ ปัญหาเรื่องเงิน และต้องกู้เงินนอกระบบมาใช้ใช้จ่ายในครอบครัว” ทั้งนี้ บางคนกู้เงินนอกระบบครั้งละ 5,000 - 30,000 บาท และกู้ต่อเนื่องมาตลอด นอกจากนั้นผู้ให้สัมภาษณ์ คุณนุ้ย (นามสมมุติ) กล่าวว่า “มีปัญหาสุขภาพ มี

โรคประจำตัว ถึงแม้จะรักษาฟรี โดยใช้บัตร 30 บาท แต่ทุกครั้งที่ไปโรงพยาบาล ต้องหยุดขายของ ทำให้ขาดรายได้ และส่งผลให้ไม่มีเงินส่งเงินรายวันให้กับเงินกู้ยืมนอกระบบ” ผู้ให้สัมภาษณ์ คุณบี (นามสมมุติ), คุณโก้ (นามสมมุติ), คุณเสริม (นามสมมุติ) ให้ความเห็นแตกต่างจากผู้ให้สัมภาษณ์คนอื่น โดยให้ความเห็นว่า “ครอบครัวไม่มีปัญหาอะไร และปัญหาการประกอบอาชีพ ก็ไม่มีปัญหา เพราะไม่มีหนี้สิน” นอกจากนั้น คุณบี (นามสมมุติ) ให้ความเห็นเพิ่มเติมว่า “ในช่วงที่ขายไม่ดี คือช่วงเปิดเทอม หน้าฝน และช่วงที่จัดกิจกรรมการท่องเที่ยวต่าง ๆ จะขายไม่ดีและต้องหยุดร้าน จึงได้เตรียมเงินสำรองไว้ใช้ในชว่งนั้นแล้ว จึงไม่มีปัญหาอะไร” ทั้งนี้ คุณเดือน (นามสมมุติ) ให้ความเห็นเพิ่มเติม ความว่า “ปัญหาการไม่ได้ขึ้นทะเบียนของตนเอง จึงเสี่ยงต่อการถูกจับปรับ และถูกยึดสินค้า” และ คุณก้อย (นามสมมุติ) แสดงความเห็น ว่า “พบปัญหาเงินทุนไม่เพียงพอในบางครั้ง แต่จะเลือกใช้วิธีจำหน่าย หรือบางครั้งจะยืมคนในครอบครัว และเพื่อนสนิท แต่จะยืมเพียง 1 สัปดาห์ จึงไม่เสียดอกเบี้ย” คุณชีว (นามสมมุติ) คุณแสนดี (นามสมมุติ) แสดงความเห็น ว่า “ขายของไม่ดีในธรรมดาเป็นปกติ แต่ไม่มีปัญหาหนี้สิน ส่วนปัญหาในร้านคือ สินค้าที่ขายถูกขโมย” คุณเก่ง (นามสมมุติ) แสดงความเห็น ว่า “ปัญหาอุปกรณ์ในร้านใกล้พังแล้ว แต่ไม่มีทุนที่จะซื้อ และพฤติกรรมนักท่องเที่ยวตอนนี้มักจะแวะซื้ออาหารทะเลจากอ่างศิลามาแล้วเอามาตั้งกินแทนการสั่งที่ร้าน ทำให้ร้านอาหารที่เคยขายดี ยอดขายตกลงประมาณร้อยละ 60-70” และ คุณบัว (นามสมมุติ) แสดงความเห็น ว่า “ช่วงนี้ไม่มีปัญหา เพราะเทศบาลอนุญาตให้ขายทุกวัน ไม่ต้องหยุดวันอังคาร ทำให้มีรายได้เข้ามาทุกวัน แต่ช่วง Law Season ก็พอขายได้”

สรุปได้ว่าผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ส่วนใหญ่ ดำเนินอาชีพเป็นผู้ประกอบการร้านค้าในแต่ละวัน ควบคู่ไปกับปัญหาทางการเงินของครอบครัวที่เป็นปัญหาสำคัญและมีปัญหาหมดจด จึงเลือกการกู้เงินนอกระบบเพื่อนำไปใช้จ่ายในครอบครัว และเห็นว่า การกู้เงินนอกระบบเป็นสิ่งจำเป็น จึงต้องกู้เงินนอกระบบ แบบต่อเนื่องมาตลอดหลายปี ทั้งนี้ สามารถนำมาสรุปตามประเด็นสำคัญในตารางที่ 4 – 10 ดังนี้

ตารางที่ 4 – 10 สรุปความคิดเห็นของให้สัมภาษณ์เรื่อง การดำเนินอาชีพของผู้ประกอบการร้านค้า  
ในแต่ละวัน และการแก้ไขปัญหา/อุปสรรคในการประกอบอาชีพ

สรุปผลสัมภาษณ์ การดำเนินอาชีพและ การแก้ปัญหา	ผู้ให้สัมภาษณ์ที่แสดงความคิดเห็น (ชื่อทุกคนเป็นนามสมมุติ)																			
	แก้ว	สาว	เอ๋	อ้อม	แป๋	บี	รัช	สาย	เดือน	พิน	แดง	ก้อย	นุ้ย	ดี๊ด	โก้	เก่ง	เสริม	บัว	จิ๋ว	แดนดี
1. ปัญหา นักท่องเที่ยวมีน้อย ขายได้น้อยกว่าที่ ลงทุน	/		/	/						/				/						
2. ปัญหาเรื่องเงิน และต้องกู้เงินนอก ระบบมาไว้ใช้จ่ายใน ครอบครัว	/		/	/		/	/		/	/			/	/						
3. รายรับพอใช้ จึง ไม่มีปัญหาเรื่องเงิน และไม่มีหนี้สิน						/									/		/			
4. ขายของไม่ดีเป็น ปกติ แต่ไม่มีปัญหา หนี้สิน แต่พบปัญหา สินค้าที่ขายถูกขโมย																			/	/
5. ไม่ได้ขึ้นทะเบียน ประกอบการ ถูกจับ ปรับ/ยึดสินค้า									/											
6. ปัญหาเงินลงทุน ไม่เพียงพอ เลือกใช้การจํานำ ทอง/ยืมคนสนิท												/								
6. ปัญหาสุขภาพมี โรคประจำตัว													/							

ตารางที่ 4 – 10 (ต่อ)

สรุปผลสัมภาษณ์ การดำเนินอาชีพและ การแก้ปัญหา	ผู้ให้สัมภาษณ์ที่แสดงความคิดเห็น (ชื่อทุกคนเป็นนามสมมุติ)																			
	แตัว	สาว	เอ้	อ้อม	แป๋อ	บี	ชัย	สาย	เดือน	พิน	แดง	ก้อย	นุ้ย	ตึก	โก้	เก่ง	เสริม	บัว	จิ๋ว	แสนดี
7. ปัญหาของใช้ใน ร้านใกล้พังแต่มีเงิน ไม่พอที่จะซื้อใหม่ และยอดขายลดลง																/				
8. ช่วงนี้ไม่มีปัญหา เพราะเทศบาลอนุญาต ให้ขายทุกวัน ไม่ต้อง หยุดวันอังคาร ทำให้มี รายได้เข้ามาทุกวัน แต่ ช่วง Law Season ก็พอ ขายได้																		/		

จากตารางที่ 4 – 10 โดยสรุปการให้สัมภาษณ์ของผู้ให้ข้อมูลเกี่ยวกับการดำเนินอาชีพของผู้ประกอบการร้านค้าในแต่ละวัน และการแก้ไขปัญหา/อุปสรรคในการประกอบอาชีพ (ผู้ให้ข้อมูล 1 คน ตอบมากกว่า 1 คำตอบ) ส่วนใหญ่แสดงความเห็นว่า ปัญหาในครอบครัวที่เป็นปัญหาสำคัญ และมีปัญหามาตลอดคือ ปัญหาเรื่องเงิน และต้องกู้เงินนอกระบบมาใช้ใช้จ่ายในครอบครัว จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 37.5 บางคนกู้เงินนอกระบบครั้งละ 5,000 บาท และกู้ต่อเนื่องมาตลอด รอบละ 24 วัน เช่น กู้เงิน 5,000 ส่งรายวันทั้งต้นและดอกเบี้ยย วันละ 250 บาท รวมส่ง 6,000 บาท เป็นเงินต้น 5,000 บาท และดอกเบี้ยย 1,000 บาท สำหรับคนที่กู้เงินต่อเนื่องมีมากกว่า ร้อยละ 90.0 ของผู้ให้สัมภาษณ์ที่กู้นอกระบบทั้งหมด หรือความถี่ในการกู้ต่อปี คือ 15 ครั้ง/ปี (ดอกเบี้ยย 15,000 บาท/ปี) รองลงมา เป็นปัญหาเกี่ยวกับนักท่องเที่ยวมีน้อยในช่วงเปิดเทอม และหน้าฝน ส่งผลให้ขายของไม่ดี บางวันขายได้น้อยกว่าที่ลงทุน จึงเกิดปัญหาทางการเงินสะสมมาตลอด และยังเกิดปัญหาช่วงที่จัดงานเทศกาลท่องเที่ยวในกิจกรรมต่าง ๆ เช่น แข่งรถ วิ่ง และอื่น ๆ จะถูกสั่งปิดร้าน ทำให้ผู้ประกอบการขาดรายได้ จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 20.83 นอกจากนั้นแสดงความเห็นว่า ครอบครัวไม่มีปัญหาอะไร เพราะมีรายรับเพียงพอ และไม่มีหนี้สิน จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 12.50 ขายของไม่ดีเป็นปกติ แต่ไม่มีปัญหาหนี้สิน แต่พบปัญหาสินค้าที่ขายถูกขโมย จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 8.33 ในส่วนของผู้ให้สัมภาษณ์แสดงความเห็นในหลายประเด็น รายการละ 1 คน



ดังนี้ 1) ปัญหาการไม่ได้ขึ้นทะเบียนของตนเอง จึงเสี่ยงต่อการถูกจับปรับ และถูกยึดสินค้า 2) ปัญหาเงินลงทุนซื้อของเข้าร้านไม่เพียงพอ แต่จะเลือกใช้วิธีจำหน่ายทอง หรืออาจจะยืมญาติ/เพื่อน โดยยืมระยะสั้น ไม่เกินหนึ่งสัปดาห์ 3) ปัญหาสุขภาพ แม้จะใช้บัตร 30 บาทในการรักษา แต่วันทีไปโรงพยาบาลต้องหยุดร้าน ทำให้ขาดรายได้ ส่งผลให้ไม่มีเงินจ่ายรายวันเงินกู้ในระบบ 4) ปัญหาของใช้ในร้านใกล้พังแต่มีเงินไม่พอที่จะซื้อใหม่ ทำให้ยอดขายลดลง และ 5) ช่วงนี้ไม่มีปัญหา เพราะเทศบาลอนุญาตให้ขายทุกวัน ไม่ต้องหยุดวันอังคาร ทำให้มีรายได้เข้ามาทุกวัน แต่ช่วง Law Season ก็พอขายได้ จำนวนรายการละ 1 คน คิดเป็นรายการร้อยละ 4.17 ตามลำดับ

**ตารางที่ 4 – 11** ความคิดเห็นของผู้ให้ข้อมูลสำคัญ เกี่ยวกับ วิธีชีวิตประจำวันที่ต้องรับผิดชอบทำ ในเรื่องส่วนตัวที่จำเป็นและปัญหาที่ทำให้ไม่สามารถรับผิดชอบได้ตามที่ตั้งใจไว้

ผู้ให้สัมภาษณ์	ความคิดเห็น
คุณแต้ว (นามสมมุติ)	ชีวิตประจำวันที่ต้องรับผิดชอบเรื่องความสวความงามของตัวเอง แต่ภาระค่าใช้จ่ายของครอบครัวถูกเป็นผู้ดูแล ในส่วนของปัญหาในร้านที่พบบ่อยในช่วงที่นักท่องเที่ยวน้อย คือ ขายไม่พอกับต้นทุนที่ลงทุน ส่งผลให้เงินไม่พอใช้ จึงต้องกู้เงินในระบบ
คุณสาว (นามสมมุติ)	ต้องรับภาระผ่อนรายวันที่กู้ในระบบมา โดยเงินกู้ 30,000 บาท ส่งเงินกู้ วันละ 1,200 บาท จ่าย 30 วัน ดอกเบี้ย 6,000 บาท/เดือน เมื่อผ่อนเงินกู้กำหนด ก็จะกู้เงินใหม่ทันที ซึ่งคิดว่าจะกู้ระบบแบบนี้จนกว่าจะผ่อนค่าวงครบหมด
คุณเอ๋ (นามสมมุติ)	ภาระรับผิดชอบในครอบครัวที่ต้องรับผิดชอบต่อเนื่อง คือ การดูแลค่ารักษาพยาบาลให้กับพี่ชายที่ป่วย แต่สามารถรับผิดชอบส่วนนี้ได้ รวมถึงการผ่อนรถยนต์ ก็สามารถบริหารจัดการค่าใช้จ่ายได้ โดยมีเงินสำรองไว้ใช้ยามฉุกเฉินด้วย
คุณอ้อม (นามสมมุติ)	เป็นปัญหาสะสมทางการเงินของครอบครัว ที่เกิดขึ้นเนื่องจากช่วงโควิด ตนเองและคนในครอบครัวขาดรายได้หลัก จึงทำให้เงินไม่พอใช้สืบเนื่องมาจนถึงปัจจุบัน ดังนั้นตนจึงต้องเป็นคนรับผิดชอบส่งเงินกลับไปให้ครอบครัว เพื่อช่วยเหลือทุกเดือน
คุณเปิ้ล (นามสมมุติ)	ต้องรับผิดชอบช่วยเหลือทางการเงินให้กับครอบครัวที่ต่างจังหวัด โดยต้องส่งเงินให้กับครอบครัว เดือนละ 4,000 – 10,000 บาท เป็นค่าน้ำที่ครอบครัวทำการเกษตรที่บ้านต่างจังหวัด โดยรายรับที่ได้รับอยู่ประมาณ 900 – 1,500 / วัน) แต่ถ้าน้ำฝนไม่มีลูกค้าเลย จะขาดรายได้และเกิดปัญหาทางการเงิน

ตารางที่ 4 – 11 (ต่อ)

ผู้ให้สัมภาษณ์	ความคิดเห็น
คุณชัย (นามสมมุติ)	วิถีชีวิตที่ต้องรับผิดชอบคือค่าใช้จ่ายในครอบครัว ซึ่งน้อยกว่ารายรับ ขายเป็นวันละ (1,000 – 3,000) กำไร 400 – 1,200 / วัน แต่บางวันก็ขายไม่ได้ทุน จึงต้องกู้เงินนอกระบบตลอด และคิดว่าไม่มีทางหมดหนี้แน่นอน เพราะวงเวียนแบบนี้ แม้จะพยายามหารายได้เสริม เช่นรับซ่อมรถขายหัด คันละ 50 บาท รับจ้างกางและเก็บ
คุณชัย (ต่อ) (นามสมมุติ)	เตียงผ้าใบ แต่ก็ยังไม่เพียงพอกับรายจ่ายของครอบครัว ก็พยายามคิดหาวิธีแก้ไข แต่ก็หาทางแก้ไขไม่ได้ ก็ต้องกู้เงินนอกระบบไปแบบนี้แหละ
คุณสววย (นามสมมุติ)	จำนวนเงินที่ขายได้วันละ (1,200 – 3,000) กำไร 600 – 1,500 / วัน แต่มีภาระในครอบครัว เป็นค่ารักษาพยาบาลพ่อ ที่รักษาที่คลินิก แต่ก็ไม่มากพอจ่ายได้ แต่ปัญหาที่สะสมมานานคือ นักท่องเที่ยวในบางช่วง และปิดร้านช่วงที่เทศบาลจัดงานเทศกาลต่าง ๆ ทำให้ขาดรายได้ เงินไม่พอใช้ในชวงนั้น ก็เป็นปัญหาสะสมมาต่อเนื่อง จึงต้องกู้เงินนอกระบบเพื่อแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าในช่วงที่ขาดเงินใช้จ่ายในครอบครัว
คุณเดือน (นามสมมุติ)	ภรรยารับผิดชอบคนเดียว อยู่กับสามีอายุ 80 กว่าปี แก่แล้วทำงานไม่ได้ และเจ็บป่วย แต่รักษาคนชรา และการค้าริมหาดไม่ได้ลงทะเบียน จึงเสี่ยงถูกเทศกิจจับ โคนยึดของ และเสียค่าปรับครั้งละ 200 – 500 บาท ก็ไม่รู้ว่าต้องไปขึ้นทะเบียนยังไง ก็ยอมเสี่ยงแบบนี้ไป
คุณพิน (นามสมมุติ)	กู้นอกระบบเพื่อใช้จ่ายในครอบครัว เนื่องจากรายได้ลดลงอย่างมาก (ได้รายได้วันละ 500 – 1,000 บาท) โดยกู้กับคนรู้จักกัน โดยกู้ครั้งละ 5,000 – 10,00 บาท โดยจ่ายให้กับเจ้าหนี้เป็นรายวัน การกู้ 10,000 บาท ส่งวันละ 500 บาท จ่าย 24 วัน ดอกเบี้ย 2,000 บาท
คุณแจง (นามสมมุติ)	ปัญหา รายได้ไม่พอกับรายจ่าย จึงต้องกู้เงินนอกระบบ และปัญหาสุขภาพ เนื่องจากเป็นโรครูมาตอย และโรคกระดูก ใช้บัตร 30 บาท แต่มีจ่ายค่ายาเพิ่มเติม บ้างประมาณ 1,000 บาท/สัปดาห์ แต่ช่วงไหนที่ไม่มีเงินจะเลือกรักษาเฉพาะที่โรงพยาบาล ม.บูรพา โดยใช้ 30 บาท บางช่วงก็มีหาของมาเดินขายริมหาดบ้าง แต่ไม่มีบัตรก็เสี่ยงถูกเทศกิจจับและปรับอีก (ทำบัตรไม่ได้เพราะจำนวนผู้ประกอบการครบตามกำหนดแล้ว)

## ตารางที่ 4 – 11 (ต่อ)

ผู้ให้สัมภาษณ์	ความคิดเห็น
คุณก้อย (นามสมมุติ)	วิถีชีวิตที่ต้องบริหารเงินเพื่อให้เพียงพอกับรายจ่ายที่ต้องจ่ายทั้งค่าเช่า สัปดาห์ละ 2,000 บาท (วงเงิน 40,000 บาท) และมีผ่อนทองรายวัน วันละ 390 บาท 45 วัน (ได้ทอง 2 สลึง) จะได้ทองมาก่อน
คุณนุ้ย (นามสมมุติ)	รับผิดชอบจ่ายค่าน้ำค่าไฟ 3,500 บาท/เดือน ซึ่งเงินไม่พอจ่าย จึงต้องกู้นอกระบบไปจ่าย โดยจะกู้ทุกเดือน หหมดเอาใหม่
คุณตึก (นามสมมุติ)	เลี้ยงลูกไม่ได้เป็นปัญหาอะไร เพราะทำอาหารในร้านกินได้ แต่ขายดีครบทุกที ก็ไม่เคยลงบัญชี และไม่เห็นความสำคัญของการทำบัญชีรายรับรายจ่าย แต่ที่เห็นคือ เงินที่ขายได้ไม่เพียงพอกับเงินลงทุน
คุณโก้ (นามสมมุติ)	สามารถดูแลตัวเอง และภรรยาได้ เพราะไม่มีอะไรที่ต้องรับผิดชอบ ลูก ๆ โตทำงานกันหมดแล้ว
คุณเก่ง (นามสมมุติ)	รับผิดชอบไม่พอกับรายรับที่ได้ เป็นปัญหาสะสมมานาน
คุณเสริม (นามสมมุติ)	รับผิดชอบค่ากินตนเอง และภรรยา, ค่าน้ำค่าไฟ มีปัญหาสุขภาพบ้าง แต่รักษาฟรี โดยรักษาที่โรงพยาบาลมหาวิทยาลัยบูรพา
คุณบัว (นามสมมุติ)	ปัญหาหนี้สินเก่า ที่เกิดจากลูกไปลงทุนเปิดร้านที่อื่น ขาดทุนประมาณ 500,000 บาท จึงต้องนำบ้านไปกู้เงินกับธนาคาร ทุกวันนี้ต้องช่วยลูกผ่อนบ้าน รับผิดชอบค่าน้ำ ค่าไฟ ค่ายารักษาโรคประจำตัวของสามี เสียค่ารักษาสัปดาห์ละ 1,300 บาท ส่งค่าเช่า สัปดาห์ละ 1,000 บาท 2 มือ เปียได้ประมาณ 1 แสนบาท ซึ่งนำเงินเช่าไปใช้หนี้ (ค่าดอกเบี้ยจากเช่าถูกกว่าเงินกู้นอกระบบ) ทุกวันนี้มีกู้นอกระบบ ยอดเงิน 15,000 ส่งวันละ 750 บาท จำนวน 24 วัน ส่วนนี้เป็นการกู้ต่อเนื่อง และจะกู้ต่อไป
คุณชิว (นามสมมุติ)	ดูแลหรืออย่างเดียว ค่ากับข้าวของครอบครัวประจำวัน รวมถึงพาครอบครัวไปทานข้าวนอกบ้านเดือนละอย่างน้อย 1 ครั้ง และไปท่องเที่ยวต่างจังหวัด ปีละ 1 ครั้ง โดยตนเองและภรรยาช่วยกันออกค่าใช้จ่ายทั้งหมด

## ตารางที่ 4 – 11 (ต่อ)

ผู้ให้สัมภาษณ์	ความคิดเห็น
คุณแสนดี (นามสมมุติ)	ค่ากับข้าวตนเอง และสามี วันละประมาณ 300 บาท ส่งลูกเรียน 1 คน จ่ายสัปดาห์ละประมาณ 1,500 – 2,000 บาท และค่าเช่าบ้าน รวมค่าน้ำไฟ ประมาณเดือนละ 4,300 บาท แต่ไม่เที่ยวไม่ทานข้าวร้านอาหาร เพราะรายรับแทบไม่เพียงพอกับรายจ่าย แต่จะเลือกไม่ยืมเงินใคร ถ้อยคดี “ไม่มีก็ต้องยอมอด จะไม่เลือกการเริ่มต้นเป็นหนี้ เพราะจะติดนิสัยใช้เงินอนาคต”

จากตารางที่ 4 – 11 ความคิดเห็นของผู้ให้ข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับ วิถีชีวิตประจำวันที่ต้องรับผิดชอบทำในเรื่องส่วนตัวที่จำเป็นและปัญหาที่ทำให้ไม่สามารถรับผิดชอบได้ตามที่ตั้งใจไว้ของผู้ให้สัมภาษณ์ทั้ง 20 คน แสดงความคิดเห็น ดังนี้ ผู้ให้สัมภาษณ์ คุณแต้ว (นามสมมุติ) ให้ความเห็นความว่า “ชีวิตประจำวันในครอบครัวรับผิดชอบเฉพาะตัวเอง เพราะมีลูกเป็นคนดูแลในครอบครัว” ซึ่งคล้ายกับ คุณโก้ (นามสมมุติ) แต่มีความเห็นเพิ่มเติม คือ การดูแลตนเองและภรรยา นอกจากนั้น คุณชีวิ (นามสมมุติ) และคุณแสนดี (นามสมมุติ) แสดงความเห็นคล้ายกัน “ดูแลรับผิดชอบตนเองและครอบครัว โดยตนเองและสามี/ภรรยา ช่วยกันทำงาน รับผิดชอบค่าใช้จ่ายตนเอง และค่าใช้จ่าย เช่น ค่าอาหารให้กับลูก” ผู้ให้สัมภาษณ์ คุณแต้ว (นามสมมุติ), คุณอ้อม (นามสมมุติ), คุณชัย (นามสมมุติ), คุณสวาย (นามสมมุติ), คุณพิณ (นามสมมุติ), คุณแจจ (นามสมมุติ), คุณตึก (นามสมมุติ), คุณเก่ง (นามสมมุติ) ยังให้เหตุผลเพิ่มเติมความว่า “การขายของมีปัญหาสะสม คือ ขายไม่พอกับต้นทุนที่ลงทุนไป และเป็นสาเหตุให้เงินรายรับมีไม่เพียงพอกับรายจ่าย” ผู้ให้สัมภาษณ์ คุณแต้ว (นามสมมุติ), คุณสวาย (นามสมมุติ), คุณอ้อม (นามสมมุติ), คุณชัย (นามสมมุติ), คุณพิณ (นามสมมุติ), คุณบัว (นามสมมุติ) แสดงความเห็นที่ “มีการกู้เงินนอกระบบ ส่งคืนและดอกเบี้ยเป็นรายวัน ถ้าส่งหมดก็จะกู้ต่อทันที และจะกู้ต่อเนื่องตลอดไป” นอกจากนั้น คุณแต้ว (นามสมมุติ), คุณสวาย (นามสมมุติ), คุณอ้อม (นามสมมุติ), คุณชัย (นามสมมุติ), คุณพิณ (นามสมมุติ), คุณแจจ (นามสมมุติ), คุณนุ้ย (นามสมมุติ) ให้ความเห็นเหมือนกันเกี่ยวกับ “เมื่อเงินไม่พอใช้ ต้องกู้เงินนอกระบบ จึงมีความรับผิดชอบประจำวัน คือ ส่งเงินกู้นอกระบบเป็นรายวันทุกวัน และเมื่อผ่อนหมดจะกู้ใหม่ทันที เป็นการกู้เงินนอกระบบแบบต่อเนื่อง” ทั้งนี้ คุณสวาย (นามสมมุติ) ยังแสดงความเห็นว่า “ได้กู้เงินนอกระบบ 30,000 บาทส่งเงินกู้ วันละ 1,200 บาท จ่าย 30 วัน ดอกเบี้ย 6,000 บาท/เดือน” ทั้งนี้ คุณเอ้ (นามสมมุติ) และ คุณบี (นามสมมุติ) ให้ความเห็นเพิ่มเติม ความว่า “มีการวางแผนรายจ่ายในส่วนที่ตนเองต้องรับผิดชอบเอาไว้ ทั้งผ่อนรถยนต์ การใช้จ่ายดูแลคนในครอบครัว จึงสำรองเงินไว้ใช้จ่ายล่วงหน้า ซึ่งถือว่าเป็นสิ่งที่ช่วยในการวางแผนและสามารถ

รับผิดชอบได้โดยไม่เกิดปัญหาอะไร” ในส่วนของความเห็นของคุณเปิ้ล (นามสมมุติ) แสดงความเห็น “ต้องรับผิดชอบครอบครัวที่อยู่ต่างจังหวัด ซึ่งต้องส่งเงินไปให้ครอบครัวใช้จ่ายและลงทุนทางการเกษตรที่เป็นอาชีพของครอบครัว” ทั้งนี้ คุณชัย (นามสมมุติ) ได้แสดงความเห็นเพิ่มเติมว่า “รายรับไม่เพียงพอกับรายจ่าย จึงหารายได้เสริม รับจ้างซ่อมรถมอเตอร์ไซด์ และกางเต็นท์ผ้าใบ แต่ก็ยังไม่พอใช้ ก็คงต้องกู้เงินนอกระบบต่อไปเรื่อย ๆ” และ คุณเดือน (นามสมมุติ), คุณแจจ (นามสมมุติ) แสดงความเห็นเพิ่มเติมว่า “เงินขายของ ก็ต้องมีความเสี่ยงในการถูกจับปรับ และยึดสินค้าเกือบทุกวัน เพราะไม่ได้ขึ้นทะเบียน ซึ่งก็คิดไม่ออกว่าจะทำอะไรถึงจะขึ้นทะเบียนเงินขายของเล่นที่ขายหาคนบางแสนได้” นอกจากนี้ คุณแจจ (นามสมมุติ) ยังได้แสดงความเห็นเพิ่มเติม ความว่า “มีปัญหาสุขภาพ แม้จะใช้บัตร 30 บาท แต่มีจ่ายค่ายาเพิ่มเติมบ้างประมาณ 1,000 บาท/สัปดาห์ แต่ช่วงไหนที่ไม่มีเงินจะเลือกใช้รักษา 30 บาท อย่างเดียว” ผู้ให้สัมภาษณ์ คุณก้อย (นามสมมุติ) มีความเห็นว่า “มีค่าใช้จ่ายที่ต้องรับผิดชอบคือ เล่นแชร์ และผ่อนทองรายวัน” ผู้ให้สัมภาษณ์ คุณเสริม (นามสมมุติ) มีความเห็นว่า “รับผิดชอบตนเองและภรรยา ค่ากิน ค่าน้ำ-ค่าไฟ แม้จะมีโรคประจำตัว แต่ไม่เป็นปัญหาเพราะรักษาฟรี” ผู้ให้สัมภาษณ์ คุณบัว (นามสมมุติ) มีความเห็นว่า “หนี้ปัจจุบันเกิดจากลูกไปลงทุนเปิดร้านที่อื่น ขาดทุนประมาณ 500,000 บาท จึงต้องนำบ้านไปกู้เงินกับธนาคาร ทุกวันนี้ต้องช่วยลูกผ่อนบ้าน รับผิดชอบค่าน้ำ ค่าไฟ ค่ายารักษาโรคประจำตัวของสามี เสียค่ารักษาสัปดาห์ละ 1,300 บาท และส่งค่าแชร์ สัปดาห์ละ 1,000 บาท 2 มือเปียได้ประมาณ 1 แสนบาท ซึ่งนำเงินแชร์ไปใช้หนี้ (ค่าดอกเบี้ยจากแชร์ถูกกว่าเงินกู้นอกระบบ) และยังกู้นอกระบบ ยอดเงิน 15,000 เป็นการกู้ต่อเนื่อง และจะกู้ต่อไป”

สรุปได้ว่าผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ส่วนใหญ่ มีวิถีชีวิตประจำวันที่ต้องรับผิดชอบทำในเรื่องส่วนตัวที่จำเป็นและเป็นปัญหาที่ทำให้ไม่สามารถรับผิดชอบได้ตามที่ตั้งใจไว้ คือ การขายของมีปัญหาที่เกิดจากรายรับไม่เพียงพอกับรายจ่าย และเมื่อเงินไม่พอใช้ จึงต้องกู้เงินนอกระบบ โดยในแต่ละวันต้องส่งเงินกู้นอกระบบ เช่น กู้เงิน 5,000 บาท จำนวนที่ส่งเจ้าหน้าที่คือ วันละ 250 บาท โดยส่งเงินให้เจ้าหน้าที่ จำนวน 24 วัน รวมเงินที่ส่ง 6,000 บาท แสดงว่า ลูกหนี้ต้องเสียดอกเบี้ย 1,000 บาท/24 วัน ทั้งนี้สามารถนำมาสรุปตามประเด็นสำคัญในตารางที่ 4 – 12 ดังนี้



ตารางที่ 4 – 12 (ต่อ)

สรุปผลสัมภาษณ์ วิถีชีวิตประจำวันสิ่งที่ รับผิดชอบ	ผู้ให้สัมภาษณ์ที่แสดงความคิดเห็น (ชื่อทุกคนเป็นนามสมมุติ)																			
	เต๋ว	สาว	เอ๋อ	อ้อม	เอ๋อ	บี	ชัย	สาย	เดือน	พิมพ์	แดง	ก้อย	นุช	ตัก	โก้	เก่ง	เสริม	บัว	จิ๋ว	แสนดี
8. ความเสี่ยง ถูกจับ ปรับ								/												
9. เล่นแชร์รายสัปดาห์ และผ่อนทองรายวัน									/											
10. รับผิดชอบค่ากิน ค่า น้ำ/ค่าไฟ (พอใช้) เจ็บป่วยรักษาฟรี																/				

จากตารางที่ 4 – 12 โดยสรุปการให้สัมภาษณ์ของผู้ให้ข้อมูลเกี่ยวกับวิถีชีวิตประจำวันที่ต้องรับผิดชอบทำในเรื่องส่วนตัวที่จำเป็นและปัญหาที่ทำให้ไม่สามารถรับผิดชอบได้ตามที่ตั้งใจไว้ (ผู้ให้ข้อมูล 1 คน ตอบมากกว่า 1 คำตอบ) ส่วนใหญ่เห็นว่า การขายของมีปัญหาคงเดิม คือ ขายไม่พอกับต้นทุนที่ลงทุนไป และเป็นสาเหตุให้เงินรายรับมีไม่เพียงพอจ่าย และเมื่อเงินไม่พอใช้ ต้องกู้เงินนอกระบบ จึงมีความรับผิดชอบประจำวัน คือ ส่งเงินกู้นอกระบบเป็นรายวันทุกวัน จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 36.0 รองลงมา เมื่อผ่อนหมดจะกู้ใหม่ทันที เป็นการกู้เงินนอกระบบแบบต่อเนื่อง จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 24.0 นอกจากนี้มีความเห็นรายการละ 2 คน ดังนี้ 1) มีการวางแผนรายจ่ายในส่วนที่ตนเองต้องรับผิดชอบเอาไว้ ทั้งผ่อนรถยนต์ การใช้จ่ายดูแลคนในครอบครัว จึงสำรองเงินไว้ใช้จ่ายล่วงหน้า ซึ่งถือว่าเป็นสิ่งที่ช่วยในการวางแผนและสามารถรับผิดชอบได้โดยไม่เกิดปัญหาอะไร 2) การดูแลรับผิดชอบเฉพาะตัวเอง (ภรรยา) เพราะมีลูกเป็นคนดูแลในครอบครัว 3) การหารายได้เสริม เช่น รับจ้างซ่อมรถมอเตอร์ไซด์ และกางเตียงผ้าใบ หรือหาสินค้ามาเดินขายริมทาง 4) ช่วยกันหารายได้กับสามี/ภรรยา เพื่อดูแลรับผิดชอบครอบครัว/ลูก คิดเป็นรายการร้อยละ 8.0 นอกจากนี้ยังมีผู้ให้ความเห็นรายการละ 1 คน ดังนี้ 1) ดูแลตนเองคนเดียวแต่กู้เงินนอกระบบ 30,000 บาทส่งเงินกู้ วันละ 1,200 บาท จ่าย 30 วัน ดอกเบี้ย 6,000 บาท/เดือน 2) มีความรับผิดชอบดูแลครอบครัวที่อยู่ต่างจังหวัด ซึ่งต้องส่งเงินไปให้ครอบครัวใช้จ่ายและลงทุนทางการเกษตรที่เป็นอาชีพของครอบครัว 3) การหารายได้เสริม หรือหาของขายเพิ่ม แต่ก็ยังไม่พอใช้ ก็คงต้องกู้เงินนอกระบบต่อไปเรื่อย ๆ 4) ต้องมีความเสี่ยงในการถูกจับปรับ และยึดสินค้าเกือบทุกวัน เพราะไม่ได้ขึ้น ทะเบียน ซึ่งก็คิดไม่ออกว่าจะทำอย่างไรถึงจะขึ้นทะเบียนเดินขายของเล่นที่ชายหาด

บางแสนได้ เพราะทางเทศบาลไม่ลงทะเบียนให้เนื่องจากผู้ประกอบการมีจำนวนครบตามกำหนดแล้ว 5) มีปัญหาเกี่ยวกับสุขภาพ ซึ่งต้องใช้จ่ายค่ารักษาพยาบาลส่วนเกินเอง 6) การเก็บเงินรายวันเพื่อจ่ายเป็นค่าผ่อนทองรายวัน และจ่ายค่าแชร์รายสัปดาห์ และ 7) รับผิดชอบค่ากิน ค่าน้ำ/ค่าไฟ (พอใช้) เจ็บป่วยรักษาฟรี คิดเป็นรายการร้อยละ 4.0 ตามลำดับ

**ตารางที่ 4 – 13 ความคิดเห็นของผู้ให้ข้อมูลสำคัญ เกี่ยวกับ ประเภทของลูกค้าที่ใช้บริการในสถานประกอบการ และลักษณะการเลือกใช้บริการ**

ผู้ให้สัมภาษณ์	ความคิดเห็น
คุณแต้ว (นามสมมุติ)	ลูกค้าที่ใช้บริการในร้านจะเป็นกลุ่มครอบครัว 4 – 6 คน โดยใช้บริการครั้งละ 600 – 1,000 บาท ทั้งนี้หากเป็นกลุ่มลูกค้าที่มากับครอบครัวที่มีอายุตั้งแต่ 50 ปีขึ้นไปจะเป็นกลุ่มที่เฝ้าระวังโรค/อ้วน จึงไม่ทานอาหารของที่ร้าน เพราะไม่ทานอาหารทะเล รongลงมาเป็นกลุ่มวัยรุ่น กลุ่มนี้จะขยลดราคา เช่น ราคา 300 บาท จะลดราคาเหลือ 200 บาท
คุณสาว (นามสมมุติ)	ลูกค้าที่ใช้บริการในร้าน เป็นกลุ่มครอบครัว 5 – 6 คน โดยจะซื้อครั้งละ 1,500 บาท โดยที่ร้านจะมีกลุ่มนักท่องเที่ยวที่เป็นขาประจำ โดยจะโทรมาสั่งรายการอาหารก่อน
คุณเอ๋ (นามสมมุติ)	ลูกค้าที่ใช้บริการในร้าน เป็นกลุ่มครอบครัว 4 – 10 คน ในหนึ่งครอบครัวจะซื้อครั้งละประมาณ 500 – 800 บาท โดยจะมีลูกค้าที่เป็นนักท่องเที่ยวขาประจำเป็น โดยจะโทรมาสั่งอาหารก่อนที่จะมาถึง
คุณอ้ม (นามสมมุติ)	คนใช้บริการนวด จะเป็นคนในช่วงวัย 40 ปีขึ้นไป ใช้บริการครั้งละ 1 ชั่วโมง โดยคิดอัตราค่าบริการนวดตัว ชั่วโมงละ 300 บาท แต่บางคนก็นวดครึ่งชั่วโมง 150 บาท
คุณเป็ด (นามสมมุติ)	ผู้ให้บริการส่วนใหญ่เป็นช่วงอายุ 35 ปีขึ้นไป
คุณบี (นามสมมุติ)	ลูกค้ามีทุกเพศ ทุกวัย ทั้งเด็ก วัยรุ่น วัยทำงาน ผู้ใหญ่ คนสูงอายุ มีหมดที่เป็นลูกค้า
คุณชัย (นามสมมุติ)	ลูกค้ามีทุกช่วงวัย
คุณสวย (นามสมมุติ)	ลูกค้าที่ซื้อของที่ร้านมีทุกช่วงวัย



ตารางที่ 4 – 13 (ต่อ)

ผู้ให้สัมภาษณ์	ความคิดเห็น
คุณเดือน (นามสมมุติ)	ลูกค้าที่ต้องการของเล่นคือเด็ก แต่คนซื้อคือพ่อแม่ หรือผู้ใหญ่ในครอบครัว
คุณพิน (นามสมมุติ)	ลูกค้าเป็นเด็ก ถึง 12 ปี โดยผู้ที่ซื้อให้จะเป็นคนในครอบครัว
คุณแจง (นาม สมมุติ)	ลูกค้าเป็นเด็กเล็ก - วัยรุ่น และมีบ้างเล็กน้อยที่เป็นลูกค้าทุกเพศวัย
คุณก้อย (นาม สมมุติ)	ลูกค้าเป็นนักท่องเที่ยวมีทุกเพศทุกวัย
คุณนุ้ย (นามสมมุติ)	ลูกค้าเป็นเด็กเล็ก แต่พ่อแม่หรือผู้ใหญ่เป็นคนซื้อให้
คุณติก (นามสมมุติ)	กลุ่มลูกค้าเป็นคนที่อาศัยแถวนี้ประมาณ 60-70% นักท่องเที่ยวประมาณ 30-40% โดยจะซื้อน้อยกว่าคนแถวนี้ ส่วนใหญ่จะขายเป็นอาหารตามสั่งราคาข้าว
คุณโก้ (นามสมมุติ)	กลุ่มลูกค้าเป็นนักท่องเที่ยว ส่วนใหญ่มาจาก กทม. โดยมีลูกค้าประจำบ้าง ซึ่งจะโทรมาจองก่อน ซึ่งจะมากันเป็นกลุ่มเพื่อน และครอบครัว และมีคนพื้นที่บ้าง มีลูกค้าประจำเป็นนักท่องเที่ยว
คุณแก่ง (นามสมมุติ)	ลูกค้าที่มาใช้บริการเป็นนักท่องเที่ยว เป็นกลุ่มเพื่อน และครอบครัว
คุณเสริม (นามสมมุติ)	ลูกค้าที่มาใช้บริการเป็นนักท่องเที่ยว เป็นกลุ่มวัยรุ่น รองลงมาเด็ก/ครอบครัว
คุณบัว (นามสมมุติ)	ลูกค้าที่มาใช้บริการเป็นนักท่องเที่ยว เป็นกลุ่มเพื่อน กลุ่มวัยรุ่น ครอบครัว
คุณชีว (นามสมมุติ)	ลูกค้าเป็นนิสิต นักศึกษาของมหาวิทยาลัยบูรพา รวมถึงนักท่องเที่ยวที่เป็นวัยรุ่น
คุณแสนดี (นามสมมุติ)	นักท่องเที่ยวเป็นทั้งครอบครัว และกลุ่มเพื่อน

จากตารางที่ 4 – 13 ความคิดเห็นของผู้ให้ข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับ ประเภทของลูกค้าที่ใช้บริการในสถานประกอบการ และลักษณะการเลือกใช้บริการ (ผู้ให้ข้อมูล 1 คน ตอบมากกว่า 1

คำตอบ) ของผู้ให้สัมภาษณ์ทั้ง 20 คน แสดงความคิดเห็น ดังนี้ ผู้ให้สัมภาษณ์ คุณแต้ว (นามสมมุติ), คุณสาว (นามสมมุติ), คุณเอ้ (นามสมมุติ), คุณโก้ (นามสมมุติ), คุณเก่ง (นามสมมุติ), คุณเสริม (นามสมมุติ), คุณบัว (นามสมมุติ), คุณแสนดี (นามสมมุติ) แสดงความคิดเห็นว่า “กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่เป็นครอบครัว 4 – 10 คน หรือกลุ่มเพื่อน โดยใช้บริการ 500 – 1,500 บาทต่อครั้ง” ทั้งนี้ คุณแต้ว (นามสมมุติ), คุณเสริม (นามสมมุติ) ให้ความคิดเห็นเพิ่มเติมว่า “กลุ่มลูกค้ารองลงมา จะเป็นกลุ่มวัยรุ่น ซึ่งกลุ่มนี้มีเงินน้อย จะลดราคาให้กับลูกค้ากลุ่มนี้” ในส่วนของผู้ให้สัมภาษณ์ คุณบี (นามสมมุติ), คุณชัย (นามสมมุติ), คุณสวย (นามสมมุติ), คุณแจจ (นามสมมุติ), คุณก้อย (นามสมมุติ) แสดงความคิดเห็นคล้ายกัน ความว่า ลูกค้าที่มาใช้บริการที่ร้าน คือ ลูกค้าทุกเพศ ทุกช่วงวัย มีทั้งหมด ในส่วนของ คุณพิณ (นามสมมุติ), คุณแจจ (นามสมมุติ), คุณนุ้ย (นามสมมุติ) ระบุว่า “ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นเด็กเล็ก – 12 ขวบ โดยคนซื้อจะเป็นผู้ปกครอง” นอกจากนั้นผู้ให้สัมภาษณ์ คุณอ้อม (นามสมมุติ) และ คุณเปิ้ล (นามสมมุติ) แสดงความคิดเห็นคล้ายกัน ความว่า “ผู้ใช้บริการนวด เป็นช่วงอายุ 35 ปีขึ้นไป” โดย คุณอ้อม (นามสมมุติ) แสดงความคิดเห็นเพิ่มเติมว่า “แต่ละคนจะใช้บริการ ครั้งชั่วโมง ถึง 1 ชั่วโมง โดยจ่ายค่าบริการ 150 – 300 บาท/ครั้ง” ทั้งนี้ คุณเดือน (นามสมมุติ) ให้ความคิดเห็นเพิ่มเติม ความว่า “ลูกค้าของจริง ๆ คนที่ต้องการสินค้าคือเด็ก แต่คนซื้อคือผู้ปกครอง พ่อแม่” ส่วนผู้ให้สัมภาษณ์ คุณตึก (นามสมมุติ) ให้ความคิดเห็นแตกต่างว่า “กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นคนที่อาศัยอยู่ใกล้ร้านแหลมแท่น ประมาณ 60-70% และเป็นนักท่องเที่ยวเพียง 30-40%” และคุณชีว (นามสมมุติ) ให้ความคิดเห็นว่า “กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่เป็นนิสิต นักศึกษาของมหาวิทยาลัยบูรพา รวมถึงนักท่องเที่ยวที่เป็นวัยรุ่น”

สรุปได้ว่าผู้ให้ข้อมูลสำคัญส่วนใหญ่ ลูกค้าที่ใช้บริการในสถานประกอบการและลักษณะการเลือกใช้บริการจะเป็นกลุ่มวัยรุ่น กลุ่มครอบครัว/กลุ่มเพื่อน จำนวนกลุ่มละประมาณ 4 – 10 คน โดยใช้บริการ 500 – 1,500 บาทต่อครั้ง ทั้งนี้สามารถนำมาสรุปตามประเด็นสำคัญในตารางที่ 4 – 14 ดังนี้

ตารางที่ 4 – 14 สรุปความคิดเห็นของให้สัมภาษณ์เรื่อง ประเภทของลูกค้าที่ใช้บริการในสถาน  
ประกอบการ และลักษณะการเลือกใช้บริการ

สรุปผลสัมภาษณ์ ประเภทของลูกค้าที่ใช้ บริการ	ผู้ให้สัมภาษณ์ที่แสดงความคิดเห็น (ชื่อทุกคนเป็นนามสมมุติ)																				
	แก้ว	สาว	เอ๋	อ้อม	แป๋	บี	ชัย	สาย	เดือน	พิน	แดง	ก้อย	นุ้ย	ตุ๊ก	โก้	เก่ง	เสริม	บัว	จิ๋ว	แตง	
1.กลุ่มลูกค้าคือ ครอบครัว /เพื่อน 4 – 10 คน ใช้บริการ 500– 1,500 ต่อครั้ง	/	/	/												/	/	/	/			/
2.ลูกค้าที่มาใช้บริการ คือ วัยรุ่น รวมถึงทุก เพศ ทุกช่วงวัย มี ทั้งหมด						/	/	/			/	/									
3.ผู้ใช้บริการนวด คือ คนที่อายุ 35 ปีขึ้นไป				/	/																
4.ลูกค้าเป็นเด็ก แต่คน ซื้อเป็นผู้ปกครอง/พ่อ แม่								/	/			/									
5.ลูกค้าเป็นผู้ที่อาศัย อยู่บริเวณที่ตั้งร้าน														/							
6. ลูกค้าเป็นนิสิต นักศึกษา ม.บูรพา และ นักท่องเที่ยวที่เป็น วัยรุ่น																			/		

จากตารางที่ 4 – 14 โดยสรุปการให้สัมภาษณ์ของผู้ให้ข้อมูลเกี่ยวกับประเภทของลูกค้าที่ใช้บริการในสถานประกอบการ และลักษณะการเลือกใช้บริการ ดังนี้ กลุ่มวัยรุ่น กลุ่มลูกค้าที่มาใช้บริการทุกเพศ ทุกช่วงวัย รวมไปถึงกลุ่มครอบครัว/กลุ่มเพื่อน 4 – 10 คน โดยใช้บริการ 500 – 1,500 บาทต่อครั้ง จำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 40.0 รองลงมา ลูกค้าที่มาใช้บริการ คือ วัยรุ่น รวมถึงทุกเพศ ทุกช่วงวัย มีทั้งหมด จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 25.0 ลูกค้าที่ใช้สินค้าเป็นกลุ่มเด็ก แต่คนซื้อคือผู้ปกครอง หรือพ่อแม่ จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 15.0 กลุ่มลูกค้าที่มาใช้บริการนวด เป็นช่วงอายุ 35 ปีขึ้นไป โดยใช้บริการ 150 – 300 บาท/ครั้ง จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 10.0 และ

ลูกค้าเป็นผู้อาศัยอยู่ใกล้กับบริเวณที่ตั้งร้าน มากกว่าเป็นนักท่องเที่ยว รวมถึงลูกค้าเป็นนิสิต นักศึกษา ม.บูรพา และนักท่องเที่ยวที่เป็นวัยรุ่น โดยทั้ง 2 รายการ มีผู้ตอบรายการละ 1 คน คิดเป็น รายการร้อยละ 5.0 ตามลำดับ

#### ภูมิหลังของผู้ประกอบการ ในการสร้างนิสัยวินัยทางการเงิน (เฉพาะผู้ประกอบการ)

ตารางที่ 4 – 15 ความคิดเห็นของผู้ให้ข้อมูลสำคัญ เกี่ยวกับวิธีการใช้จ่ายเงินในปัจจุบัน

ผู้ให้สัมภาษณ์	ความคิดเห็น
คุณแก้ว (นามสมมุติ)	ค่าใช้จ่ายเฉพาะในครอบครัวมีเฉพาะรายจ่ายส่วนตัว มีท่องเที่ยวบ้าง 500 บาท/เดือน, เสริมสวย 3,000 – 4,000 บาท/เดือน (มีบ้างที่ไปพักผ่อนในวันหยุดหาทุกวันอังคาร) แต่การใช้จ่ายในร้าน มักพบปัญหาเรื่องค่าจ้างลูกน้อง วันละ 360 – 400 บาท และจ้างลูกอีก 1 คน 300 รวมประมาณ 700 บาท/วัน รวมถึงจ่ายค่าเช่าอสังหาริมทรัพย์ 1,500 บาท (เป็นเงินเก็บ 2 วง รวม 250,000 บาท) และจ่ายรายวันเงินกู้วันละ 200 บาท (กู้ครั้งละ 5,000 บาท ผ่อนวันละ 200 รวม 30 วัน รวมจ่ายทั้งหมด 6,000 บาท ต้น 5,000 บาท ดอกเบี้ย 1,000 บาท)
คุณสาว (นามสมมุติ)	ค่าใช้จ่ายประจำที่ต้องมีภาระในการจ่าย ส่งค่างวดรถ ค่าเช่าบ้าน ค่าของเข้าบ้าน ไว้ใช้ในครอบครัว ค่ารักษาพยาบาลของตนเองเป็นโรคไขข้อ ความดัน ประมาณ 2,000 บาท/เดือน และลูกชายคนโต เป็นเบาหวาน แต่เลือกใช้โครงการ 30 บาท รักษาเบาหวาน ในส่วนของค่าใช้จ่ายในร้านเป็นค่าวัตถุดิบที่ใช้ในร้าน รวมถึงค่าเช่าร้านรายปี
คุณเอ๋ (นามสมมุติ)	ค่าใช้จ่ายค่าผ่อนรถประจำเดือน ภาระการจ่ายค่ายาเนื่องจากพี่ชายป่วย ที่ต้องดูแล แต่สามารถควบคุมค่าใช้จ่ายให้เพียงพอกับรายรับ และเงินเก็บได้ โดยให้ความสำคัญในการทำบัญชีรายรับ - รายจ่าย คิดว่าการทำบัญชีจะช่วยยับยั้งการใช้จ่ายได้มากขึ้น.
คุณอ้อม (นามสมมุติ)	ค่าใช้จ่ายที่ต้องจ่ายทุกเดือนเป็นค่าผ่อนงวดรถ และภาระค่าใช้จ่ายในการเลี้ยงหลาน 2 คน ก็สามารถหารายได้เพียงพอกับรายจ่าย และพยายามเก็บออมเดือนละ 5,000 บาท แต่ไม่ทำบัญชี จะใช้วิธีการจำ

ตารางที่ 4 – 15 (ต่อ)

ผู้ให้สัมภาษณ์	ความคิดเห็น
คุณเปิ้ล (นามสมมุติ)	ค่าใช้จ่ายหลักที่ตนเองต้องรับผิดชอบในครอบครัว ก็มีผ่อนรถไถ เดือนละ 10,000 บาท และส่งเงินไปให้กับครอบครัวที่ต่างจังหวัดอีก เดือนละ 5,000 บาท โดยรวมเป็นค่าใช้จ่ายที่ต้องจ่ายให้ครอบครัว เท่ากับ 15,000 บาท และส่งประกันชีวิตให้กับครอบครัว ปีละ 30,000 บาท กินใช้ส่วนตัว และค่าเช่า 7,000 บาท (ไม่ทำบัญชีรายรับรายจ่าย) แต่สามารถหารายได้นำไปจ่ายค่าใช้จ่ายได้ทั้งหมด
คุณบี (นามสมมุติ)	รับผิดชอบค่ากิน และค่าใช้จ่ายประจำวันเฉพาะของตัวเอง และมีจ่ายค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า บ้างเพื่อช่วยลูกสาว ในส่วนของค่าผ่อนบ้าน ลูกสาวเป็นคนรับผิดชอบผ่อน
คุณชัย (นามสมมุติ)	รับภาระค่าใช้จ่ายทั้งหมดของครอบครัว ทั้งค่าใช้จ่ายประจำวัน ไม่ได้ทำกับข้าว กิน แต่จะซื้อในตลาด หรือร้านอาหารตามสั่ง โดยเป็นค่ากินของครอบครัว วันละประมาณ 300 บาท และมีค่าเช่าบ้านค่าน้ำ ค่าไฟ รวมทั้งหมด ประมาณ 2,500 บาท/เดือน โดยสรุปค่าใช้จ่ายของครอบครัวและค่ากิน ประมาณ 12,000 บาท
คุณสวย (นามสมมุติ)	รับผิดชอบค่าใช้จ่ายทั้งหมดของครอบครัว ทั้งผ่อนบ้าน ค่ากิน ค่าใช้จ่ายในบ้าน รวมทั้งสิ้น ประมาณ 28,000 บาท/เดือน
คุณเดือน (นามสมมุติ)	รับผิดชอบค่าใช้จ่ายทั้งหมดของครอบครัว เป็นค่ากิน และค่าใช้จ่ายประจำวันของครอบครัว โดยต้องใช้วันละ 200 – 300 บาท และมีซื้อยาในร้านขายยาบ้างเล็กน้อย
คุณพิน (นามสมมุติ)	รับผิดชอบค่าใช้จ่ายหลายอย่าง ทั้งค่างวดรถ ค่าเช่าบ้าน ค่าน้ำไฟ ค่าใช้จ่ายประจำวัน ค่าซื้อของเข้าบ้าน ค่าเช่ารายปี รวมถึงการจ่ายให้กับความสุขส่วนตัว เช่น เสื้อผ้า เครื่องสำอาง ท่องเที่ยวไปทำบุญกับเพื่อน 2 – 3 เดือน/ครั้ง
คุณแจจ (นามสมมุติ)	รับผิดชอบค่าใช้จ่ายหลายอย่าง ได้แก่ ค่าเช่าที่ดินบ้าน ค่าน้ำไฟ ค่าใช้จ่ายประจำวัน ค่าซื้อของเข้าบ้าน ค่าเช่ารายปี แต่จะไม่ใช้จ่ายอย่างอื่น ไม่เที่ยว ไม่ซื้อของสิ้นเปลือง เพราะมีเงินไม่เพียงพอ
คุณก้อย (นามสมมุติ)	รับผิดชอบค่าใช้จ่ายของครอบครัวทั้งหมด ได้แก่ ค่าเช่าบ้าน ค่าน้ำไฟ ค่าใช้จ่ายประจำวัน ผ่อนรถปิคอัพ และที่ชอบเป็นวิถีชีวิตที่ทำเป็นปกติ คือ เล่นแชร์ จ่ายค่าแชร์เป็นรายสัปดาห์ๆ ละ 2,000 บาท (วงเงิน 40,000 บาท) และมีผ่อนทองรายวัน วันละ 390 บาท 45 วัน (ได้ทองมาก่อน และผ่อนเป็นรายวันที่หลัง) รวมถึงไปกินข้าวนอกบ้านตอนเย็นบ้าง (700 – 1,000 บาท/มื้อ/สัปดาห์)

ตารางที่ 4 – 15 (ต่อ)

ผู้ให้สัมภาษณ์	ความคิดเห็น
คุณนุ้ย (นามสมมุติ)	รับผิดชอบครอบครัว โดยจ่ายค่าน้ำไฟ, ค่าใช้จ่ายประจำวัน, เลี้ยงหลาน (จ่ายค่าขนม), ค่ากับข้าว วันละ 200
คุณตึก (นามสมมุติ)	รับผิดชอบทุกอย่างในครอบครัว และมีจ่ายค่าขนมลูก รวมกันวันละ 100 – 150 บาท ค่าเช่าบ้าน (มีติดค้างบ้าง) และผ่อนรายวันเงินกู้โดยกู้กับคนแถวบ้าน ครั้งละ 5,000 บาท ส่งวันละ 250 บาท จำนวน 24 วัน
คุณโก้ (นามสมมุติ)	ไม่มีอะไรที่ต้องใช้จ่าย ค่าใช้จ่ายในบ้านลูกเป็นคนรับผิดชอบ ส่วนกินอาหารก็กินอยู่ที่ร้าน เพราะส่วนใหญ่จะใช้ชีวิตอยู่กับร้าน
คุณแก่ง (นามสมมุติ)	ไม่ทำบัญชีรายรับรายจ่าย ไม่อยากทำเพราะกลัวเครียด มีหนี้รวมประมาณ 1 ล้านบาท โดยเอาเงินไปประกัน การกู้ 400,000 บาท เดือนละ 10,000 บาท เป็นเวลา 7 ปี รวมทั้งต้นและดอก 840,000 บาท ต้องหาส่งเดือนละ 10,000 บาทใน 1 เจ้าหนี้, อีกรายเป็นเงินค่วน เป็นดอกลอย เงินต้น 80,000 บาท ต้องเสียดอกวันละ 800 บาท จ่ายมา 3 ปีแล้ว รวมหนี้เป็นล้าน คิดว่าโอกาสที่จะหมดหนี้คือ 7 ปี แต่ในส่วนที่เสียดอกวันละ 800 บาท ก็จะต้องเสียไปก่อนเรื่อย ๆ จนกว่าจะหมดหนี้ 7 ปี (เหลืออีก 4 ปี ถึงจะหมดในส่วนหนี้ 7 ปี)
คุณเสริม (นามสมมุติ)	รายรับที่ได้ ก็เพียงพอกับรายจ่าย ในช่วงโควิด ก็ทำงานรับจ้างทั่วไป (ใช้แรงงาน) ซึ่งถ้าหากช่วงไหนมีรายได้น้อย ก็ใช้น้อย แต่ไม่มีเงินเก็บ มีลูกแต่ลูกก็มีครอบครัวกันแล้วก็ไม่ได้ให้อะไร มีบ้างบางครั้งที่ยืมเพื่อน ไม่เสียดอก แต่จะยืมประมาณ 1,000 – 2,000 บาท แล้วจะคืนให้ไม่เกิน 1 เดือน
คุณบัว (นามสมมุติ)	มีการทำบัญชีเฉพาะที่จ่ายค่าแรงลูกน้อง ซึ่งบางทีค่าแรงลูกน้องมากกว่ากำไรที่ได้ แต่ในส่วนของบริษัทรายรับ/รายจ่าย ไม่ได้ทำ แต่จะนำเงินในร้านไปใช้หมุนเวียนในครอบครัว มีไปเที่ยวทำบุญบ้าง และมีเงินรายได้จากเบี้ยคนชรา อีกเดือนละ 600 บาท
คุณชีว (นามสมมุติ)	ค่าอาหารในแต่ละวันของครอบครัว วันละประมาณ 500 บาท ถ้าหากวันไหนขายของดี จะพาครอบครัวไปทานข้าวนอกบ้าน ครั้งละประมาณ 1,000 บาท (เดือนละ 1 – 2 ครั้ง) และพาครอบครัวไปท่องเที่ยวปีละครั้ง ๆ ละ 10,000 บาท โดยจ เก็บเงินจาก เงินค่าขายกล้วยเดี่ยวของร้านภรรยา ที่ขายผ่าน lineman Grab (เงินอยู่ใน Grap จะเบิกเวลาไปเที่ยว)

## ตารางที่ 4 – 15 (ต่อ)

ผู้ให้สัมภาษณ์	ความคิดเห็น
คุณแสนดี (นามสมมุติ)	ค่าอาหารรายวันของตนเองและสามี วันละประมาณ 300 บาท ค่าใช้จ่ายของลูก สัปดาห์ละ 1,500 – 2,000 บาท และค่าเช่าห้อง รวมน้ำไฟ ที่เช่าไว้เพื่อขายของใกล้ หาดบางแสน เดือนละประมาณ 4,300 บาท

จากตารางที่ 4 – 15 ความคิดเห็นของผู้ให้ข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับ วิธีการใช้จ่ายเงินในปัจจุบันของผู้ให้สัมภาษณ์ทั้ง 20 คน แสดงความคิดเห็น ดังนี้ ผู้ให้สัมภาษณ์ คุณแต้ว (นามสมมุติ), คุณบี (นามสมมุติ), คุณโก้ (นามสมมุติ) และ ให้ความเห็นที่เห็นว่า “ตนเองมีค่าใช้จ่ายในบ้านที่ต้องรับผิดชอบเฉพาะตนเอง (ภรรยา) นอกนั้นให้ลูกเป็นผู้รับผิดชอบ” นอกจากนั้น คุณแต้ว (นามสมมุติ), คุณบัว (นามสมมุติ) ยังแสดงความคิดเห็นเพิ่มเติม ความว่า “แต่ภาระรับผิดชอบหนักคือ การจ่ายค่าจ้างลูกน้อง วันละประมาณ 360 – 700 บาท/วัน ซึ่งบางวันขายของได้น้อย ก็ไม่เพียงพอจ่ายให้ลูกน้อง จึงต้องกู้ยืมระบบ” ในส่วนของผู้ให้สัมภาษณ์ คุณสาว (นามสมมุติ), คุณเอ๋ (นามสมมุติ), คุณชัย (นามสมมุติ), คุณสวย (นามสมมุติ), คุณเดือน (นามสมมุติ), คุณพิน (นามสมมุติ), คุณแจจ (นามสมมุติ), คุณตึก (นามสมมุติ), คุณเสริม (นามสมมุติ) แสดงความเห็นคล้ายกัน ความว่า “รับผิดชอบทุกอย่างในครอบครัว” ทั้งนี้ผู้ให้สัมภาษณ์ให้ความเห็นเพิ่มเติมดังนี้ คุณสาว (นามสมมุติ) เห็นเพิ่มเติมว่า “มีการจ่ายค่าเช่าบ้านที่ครอบครัวอยู่ ค่ารักษาพยาบาล รวมถึงรายจ่ายที่เป็นวัตถุดิบที่นำมาใช้ในร้าน และค่าเช่าร้านรายปีที่ต้องชำระกับเทศบาลแสนสุข” คุณพิน (นามสมมุติ) เห็นเพิ่มเติมว่า “นอกจากภาระค่าใช้จ่ายในครอบครัวที่ตนเองต้องรับผิดชอบ ก็มีความสุขส่วนตัว เช่น เสื้อผ้า เครื่องสำอาง ท่องเที่ยว ไปทำบุญกับเพื่อน 2 – 3 เดือน/ครั้ง” คุณนุ้ย (นามสมมุติ) เห็นเพิ่มเติมว่า “รายจ่ายที่รับผิดชอบครอบครัวเกือบทุกอย่าง ยกเว้นค่าผ่อนบ้าน ลูกเป็นคนจ่าย” และ คุณเสริม (นามสมมุติ) เห็นเพิ่มเติมว่า “ลูกมีครอบครัวแล้วแต่ไม่ได้เงินจือ ตนเองมีน้อยก็ใช้น้อย ถ้าไม่มีจริงๆ จะยืมเพื่อน 1,000 – 2,000 บาท แต่ไม่เสียดอกเบี้ยไม่ถึง 1 เดือนก็ใช้คืน” นอกจากนั้น คุณเอ๋ (นามสมมุติ) ยังแสดงความคิดเห็นที่ดี ความว่า “มีการทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายที่เป็นค่าใช้จ่ายของครอบครัว จึงทำให้สามารถวางแผนทางการเงินและควบคุมการใช้จ่ายเงินได้ดี” ในส่วนของผู้ให้สัมภาษณ์ คุณอ้อม (นามสมมุติ) คุณเปิ้ล (นามสมมุติ) คุณชีว (นามสมมุติ) และคุณแสนดี (นามสมมุติ) แสดงความเห็นคล้ายกัน ความว่า “จะบริหารรายจ่ายให้เพียงพอกับรายรับที่ได้ ซึ่งก็ไม่เคยมีปัญหาการใช้จ่าย แต่ไม่ได้ทำบัญชี จะให้วิธีการจำ และดูจากยอดรายรับ แล้วนำไปควบคุมรายจ่ายให้เพียงพอกับรายรับ” ทั้งนี้คุณชีว (นามสมมุติ) ยังให้ความเห็นเพิ่มเติมว่า “ถ้าขายของดีก็จะพาครอบครัวไปทานอาหารนอกบ้าน แต่ไม่เก็บเงิน มีเหลือถึงใช้” ผู้ให้สัมภาษณ์ คุณก้อย (นามสมมุติ)





ตารางที่ 4 – 16 (ต่อ)

สรุปผลสัมภาษณ์ วิธีการใช้จ่ายเงิน	ผู้ให้สัมภาษณ์ที่แสดงความคิดเห็น (ชื่อทุกคนเป็นนามสมมุติ)																				
	แก้ว	สาว	เอ๋	อ้อม	เป๊อ	บี	ชัย	สาย	เดือน	พิน	แจจ	ก้อย	นุ้ย	ตุ๊ก	โก้	เก่ง	เสริม	บัว	จิ๋ว	แสนดี	
8. มีหนี้สินหลายทาง และคาดว่าหมดหนี้ใน 4 ปี																/					
9. มีน้อยใช้น้อย ถ้าไม่ มีจะขี้มเพื่อน(ไม่เสียดอก)																	/				

จากตารางที่ 4 – 16 โดยสรุปการให้สัมภาษณ์ของผู้ให้ข้อมูลเกี่ยวกับวิธีการใช้จ่ายเงินในปัจจุบัน (ผู้ให้ข้อมูล 1 คน ตอบมากกว่า 1 คำตอบ) ส่วนใหญ่เห็นว่า ต้องรับผิดชอบทุกอย่างในครอบครัว โดยผู้ให้สัมภาษณ์บางส่วนให้เหตุผลว่า ภาระที่ต้องจ่ายเป็นค่าเช่าบ้านที่ครอบครัวอยู่ ค่ารักษาพยาบาล รวมถึงรายจ่ายที่เป็นวัตถุดิบที่นำมาใช้ในร้าน และค่าเช่าร้านรายปีที่ต้องชำระกับเทศบาลแสนสุข จำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 39.29 รองลงมา ในส่วนที่เป็นผู้ประกอบการที่ไม่กู้เงินนอกระบบ จะบริหารรายจ่ายให้เพียงพอกับรายรับที่ได้ ถึงแม้จะไม่ได้ทำบัญชี แต่จะใช้วิธีการจำ และควบคุมรายจ่ายให้เพียงพอกับรายรับ จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 17.86 คู่แสบรับผิดชอบเฉพาะตนเอง (ภรรยา) โดยมีลูกเป็นผู้ดูแลหลักของครอบครัว และมีรายจ่ายเพื่อความสุขส่วนตัว เช่น เสื้อผ้า เครื่องสำอาง ท่องเที่ยวไปทำบุญ พาครอบครัวไปทานข้าวนอกบ้าน ซึ่งทั้ง 2 รายการ มีจำนวนเท่ากัน รายการละ 3 คน คิดเป็นรายการร้อยละ 10.71 ภาระรับผิดชอบหนักคือ การจ่ายค่าจ้างลูกน้อง ในบางวันต้องจ่ายมากกว่ากำไรที่ได้ จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 7.14 นอกนั้นความเห็นรายการละ 1 คน ได้แก่ 1) มีความรับผิดชอบทั้งครอบครัวแต่ไม่มีปัญหาทางการเงิน เนื่องจากมีการทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายที่เป็นค่าใช้จ่ายของครอบครัว จึงทำให้สามารถวางแผนทางการเงินและควบคุมการใช้จ่ายเงินได้ดี 2) ต้องนำเงินไปเล่นแชร์รายสัปดาห์ รวมถึงนำไปผ่อนทองรายวัน และ 3) มีหนี้สินหลายทาง ทั้งจำนำร้าน กู้นอกระบบทั้งแบบผ่อนดอกลอย โดยผ่อนต้นผ่อนดอก และคาดว่าจะหมดหนี้ใน 4 ปี คิดเป็นรายการร้อยละ 3.57 ตามลำดับ

เครือข่ายทางสังคมที่ก่อให้เกิดหนี้ในระบบของผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน

ตารางที่ 4 – 17 ความคิดเห็นของผู้ให้ข้อมูลสำคัญ เกี่ยวกับ สิ่งที่ผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน ควรจัดตั้งเป็นเครือข่ายทางสังคม ที่จะช่วยกันพัฒนาปรับปรุงแนวทางการลดปัญหาหนี้ในระบบได้

ผู้ให้สัมภาษณ์	ความคิดเห็น
คุณแต้ว (นามสมมุติ)	ชอบเล่นแชร์แต่จริงๆ ก็กลัวแชร์ล้ม แต่ถ้ามีคนกลางหรือชมรมที่มีส่วนงานราชการเป็นผู้ควบคุมระบบ แล้วตั้งระบบคล้ายกับแชร์ให้กับกลุ่มผู้ประกอบการชายหาดบางแสนเข้าร่วมฝาก จะตัดสินใจเข้าร่วมเพราะมีความน่าเชื่อถือ และเชื่อมั่นว่าจะมีเงินเก็บ และน่าจะช่วยลดปัญหาหนี้ได้ โดยใช้วิธีการเก็บเงินแบบรายวัน หรือรายสัปดาห์
คุณสาว (นามสมมุติ)	อยากให้มีคนกลาง หรือส่วนงานมาช่วยตั้งคล้ายๆระบบแชร์โดยเรียกเก็บเงินเป็นรายวัน หรือรายสัปดาห์ โดยสามารถจ่ายได้ วันละ 300 - 500 บาท/วัน ซึ่งแบบนี้จะทำให้ตนเองเกิดความน่าเชื่อถือ และเชื่อมั่นว่าจะมีเงินเก็บ และน่าจะช่วยลดปัญหาหนี้ได้ในอนาคต
คุณเอ๋ (นามสมมุติ)	ตั้งวงแชร์กันในกลุ่มผู้ประกอบการบางแสนที่คุ้นเคยกัน โดยเก็บรายสัปดาห์ๆ ละ 1,000 บาท แต่มีความกลัวแชร์ล้มบ้าง แต่ไม่มีทางเลือก ถ้าหากมีการจัดตั้งคล้ายกับสหกรณ์ออมเงินจากสมาชิกเป็นรายสัปดาห์ น่าจะมีคนสนใจเข้าร่วม แต่ในส่วนการลดภาระหนี้ คิดว่าขึ้นกับพฤติกรรมการใช้เงินมากกว่ารายรับ ไม่ควบคุมรายรับ-รายจ่าย เช่น บางคนซื้อของฟุ่มเฟือย บางคนก็ไปเที่ยว
คุณอ๋ม (นามสมมุติ)	อยากให้มีการตั้งสหกรณ์ในการออมเงินให้กับกลุ่มอาชีพผู้ประกอบการบางแสน โดยการรับสมัครสมาชิก เพราะตนเองสนใจมาก ถ้าหากมีการจัดตั้งและเรียกเก็บเงินฝากเป็นรายวัน หรือรายสัปดาห์ เพราะที่เห็นกลุ่มผู้ประกอบการบางแสนตั้งแชร์เล่นกันเอง ก็มีบางกลุ่มที่แชร์ล้ม ซึ่งตนเองก็กลัวและไม่เล่นแชร์ เพราะไม่ไว้ใจ กลัวโดน โกง จึงคิดว่าถ้าเป็นลักษณะของสหกรณ์ออมทรัพย์ ตนจะเข้าร่วมเป็นสมาชิกแน่นอน
คุณเป็ด (นามสมมุติ)	อยากให้มีส่วนงานเข้ามาดูแล ตั้งเป็นระบบแชร์ เพราะตนเองสนใจ และจะไว้ใจเข้าร่วมเล่นแชร์มากกว่า ซึ่งถ้าเป็นแบบนี้จะเลือกวิถีทางการกู้เงินแบบเดิมที่เคยทำ

ตารางที่ 4 – 17 (ต่อ)

ผู้ให้สัมภาษณ์	ความคิดเห็น
คุณบี (นามสมมุติ)	ถ้ามีคนกลาง หรือส่วนงานมาช่วยทำเป็นระบบแชร์ ตั้งเป็นสหกรณ์ออมทรัพย์ (ชอบแบบเก็บรายวัน วันละ 100 บาท) สนใจ แต่ถ้าเป็นแชร์ไม่เล่น
คุณเดือน (นามสมมุติ)	ไม่เคยเล่นแชร์ เพราะกลัวส่งไม่ไหว แต่ถ้ามีชมรมหรือการรวมกลุ่มกันของผู้ประกอบการชายหาดบางแสน ก็น่าเชื่อถือโดยสนใจจะฝากเงินกับกลุ่มผู้ประกอบการ โดยสามารถฝากเงินได้วันละ 100 บาท นอกจากนั้นการลดหนี้ คือ การมีความขยันมากขึ้น เพื่อให้เพียงพอกับรายจ่าย โดยไม่คิดกู้เงินนอกระบบ
คุณพิน (นามสมมุติ)	ไม่เคยมีความรู้เรื่องการบริหารการเงิน หรือระบบการฝาก อย่างที่เคยมีรัฐบาล โฆษณาโครงการธนาคารประชาชน ก็ไม่เข้าใจว่าทำยังไงจึงไม่สนใจ หรือโครงการที่ธนาคารออมสินปล่อยให้กับผู้ประกอบการกู้เงิน 10,000 ก็ยุ่งยากกว่าจะทำเรื่องกู้ต้องผ่านระบบหลายขั้นตอน แต่ความคิดตนเองคิดว่า การตั้งแชร์เองดีที่สุด ช่วยลดหนี้นอกระบบได้ช่วงระยะเวลาหนึ่ง
คุณแจจ (นามสมมุติ)	ไม่เคยมีความรู้เรื่องโครงการออมหรือกู้เงินที่รัฐจัดให้ และในส่วนของแชร์ที่เคยเล่นเพราะอยากมีเงินก้อน แต่เคยโดนโกงเลยไม่เล่น หรือถ้าหากจะมีเครือข่ายการออมเงินในกลุ่มผู้ประกอบการใด ๆ ก็ไม่สนใจ เพราะไม่ชอบ และไม่ไว้วางใจ หรือถ้าหากเป็นโครงการที่มีเทศบาลทำก็คิดว่าไม่น่าจะทำได้ เพราะเทศบาลไม่ให้ความสำคัญ และไม่ช่วยเหลือผู้ประกอบการแน่นอน แต่เทศบาลจะดูแลเฉพาะกิจกรรมหรือโครงการที่จะพัฒนาการท่องเที่ยวเท่านั้น
คุณก้อย (นามสมมุติ)	โดยปกติจะมีการตั้งกลุ่มผู้ประกอบการอยู่แล้ว แต่เป็นเพียงประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารจากทางเทศบาล แต่ในกลุ่มผู้ประกอบการบางแสนที่ตั้งร้านอยู่ใกล้เคียงกัน จะช่วยเหลือเฝ้าร้าน ฝากร้านกัน ช่วยขายของกันเป็นปกติ แต่ไม่มีช่วยเหลือเรื่องเงินกัน แต่ถ้าหากผู้ประกอบการมีการตั้งชมรมฝากเงิน โดยการแต่งตั้งประธานกลุ่ม ที่มีความน่าเชื่อถือ ก็สนใจเข้าร่วมออมเงินเพราะถือเป็นเงินเก็บอีกทางหนึ่ง
คุณนุ้ย (นามสมมุติ)	กลุ่มผู้ประกอบการบางแสน ไม่มีการจัดตั้งชมรม มีแต่การตั้งกลุ่มผู้ประกอบการปกติ ซึ่งไม่มีอะไร มีแต่เทศบาลเป็นผู้จัดความรู้เรื่องการตั้งราคา การดำเนินการในร้าน เป็นเรื่องอาชีพอย่างเดียว แต่ตนเองไม่ได้อยู่ในกลุ่มไลน์ ที่มีนายกเทศมนตรีอยู่ในนั้นด้วย แต่ถ้าหากมีชมรมการออมแบบรายวันเฉพาะผู้ประกอบการ ก็สนใจนะ สามารถฝากได้วันละ 50 บาท

ตารางที่ 4 – 17 (ต่อ)

ผู้ให้สัมภาษณ์	ความคิดเห็น
คุณตึก (นามสมมุติ)	กลุ่มผู้ประกอบการหาดแหลมแท่น มีตั้งชมรมผู้ประกอบการ เพื่อประชุมเรื่องระเบียบการค้าขาย หรือการประกอบการเท่านั้น แต่ถ้าเป็นเรื่องเงินทางกลุ่มผู้ประกอบการ ไม่มีทางที่จะให้ความร่วมมือกัน
คุณโก้ (นามสมมุติ)	กลุ่มผู้ประกอบการหาดแหลมแท่น มีตั้งชมรมผู้ประกอบการ เพื่อประชุมเรื่องระเบียบการค้าขาย ซึ่งปัจจุบันจะมีกลุ่มผู้ประกอบการที่มีปัญหาเรื่องเงิน สามารถนำบัตรประกอบการร้านค้าไปจำหน่ายกับคนในชมรมผู้ประกอบการด้วยกันเอง หรือไม่ก็นายทุนที่อยู่ละแวกใกล้เคียงกับร้าน จำนำครั้งละ 30,000 บาท เสียดอกเบี้ยร้อยละ 10 ต่อเดือน การส่งแล้วแต่จะตกลงกัน
คุณแก่ง (นามสมมุติ)	ปัจจุบันมีการตั้งกลุ่มผู้ประกอบการร้านค้า แต่ตั้งมาเพื่อประชุมเรื่องระเบียบการค้าขาย แต่ไม่มีการช่วยเหลืออะไรเลย และคิดว่าจะไม่มีทางช่วยเหลือกันเรื่องเงิน
คุณเสริม (นามสมมุติ)	จริง ๆ มีชมรมผู้ประกอบการ แต่สำหรับร้านเช่าจักรยานบริเวณชายหาดบางแสน ปัจจุบัน เหลือแค่ 4 ราย เท่านั้น จึงไม่ได้ตั้งชมรมกับคนอื่น และไม่สนใจเข้าชมรม
คุณบัว (นามสมมุติ)	ได้เข้าเป็นสมาชิกชมรมกลุ่มผู้ประกอบการเดี่ยวค้าไป ในชมรมมีประชาสัมพันธ์ผ่านไลน์ เช่น ข่าวสารจากเทศบาล ข่าวสารทั่วไป แต่ไม่มีกิจกรรมอื่น ๆ และคิดว่าทางชมรมจะไม่มีกิจกรรมอื่นนอกเหนือจากนี้แน่นอน เพราะเท่าที่สังเกต จะชินกับที่เคยทำเท่านั้น
คุณชีว (นามสมมุติ)	การเพิ่มช่องทางการขายออนไลน์ โดยเฉพาะร้านอาหาร ควรเลือกการขายผ่าน Grap และ lineman เช่นของร้านแฟนขายก๋วยเตี๋ยว สามารถขายผ่านออนไลน์ได้เดือนละประมาณ 2,000 – 3,000 บาท โดยนำเงินส่วนนี้เป็นเงินเก็บไว้ท่องเที่ยวประจำปีกับครอบครัว
คุณแสนดี (นามสมมุติ)	ไม่ได้อยู่ในกลุ่มผู้ประกอบการกับใคร แต่จะมีพักทนายพูดคุยกันเท่านั้น ซึ่งหากมีร้านค้าด้วยกันเองมาเยี่ยมเงิน ก็จะปฏิเสธ ไม่ให้เยี่ยม วิธีการลดปัญหาที่สำคัญคือ หากช่วงที่ตนเองไม่มีเงินก็ต้องอด ไม่อยากไปเยี่ยมเงินคนอื่นมาใช้เหมือนใช้เงินอนาคต และสร้างภาระให้ตัวเองมากกว่า

จากตารางที่ 4 – 17 ความคิดเห็นของผู้ให้ข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับ สิ่งที่ผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน ควรจัดตั้งเป็นเครือข่ายทางสังคม ที่จะช่วยกันพัฒนาปรับปรุงแนวทางการลดปัญหาหนี้นอกระบบได้ ของผู้ให้สัมภาษณ์ทั้ง 20 คน แสดงความคิดเห็น ดังนี้ โดยปกติผู้ประกอบการทุกคนให้ความเห็นว่า ผู้ประกอบการจะมีการรวมกลุ่มกันเป็นปกติ แต่จะเป็นลักษณะของการรับฟังข้อมูลเรื่องการประกอบการ การจัดกิจกรรมของเทศบาลเท่านั้น ในส่วนของผู้ให้สัมภาษณ์ คุณแต้ว (นามสมมุติ), คุณสาว (นามสมมุติ), คุณเอ๋ (นามสมมุติ), คุณอ้อม (นามสมมุติ), คุณเปิ้ล (นามสมมุติ), คุณบี (นามสมมุติ), คุณสวย (นามสมมุติ), คุณเดือน (นามสมมุติ), คุณก้อย (นามสมมุติ) แสดงความเห็นคล้ายกัน ความว่า “ชอบเล่นแชร์ แต่ก็กลัวแชร์ลัม ซึ่งคิดไว้เหมือนกันถ้ามีการตั้งชมรมหรือสหกรณ์ ที่ให้ผู้ประกอบการชายหาดบางแสน ไปฝากเงินในระบบคล้ายแชร์ ก็จะดีและตนเองก็สนใจเข้าร่วมเพราะน่าเชื่อถือ แล้วก็เหมาะกับการส่งเป็นรายวัน หรือรายสัปดาห์ และส่วนนี้น่าจะช่วยให้มีเงินเก็บหรือลดปัญหาหนี้ในอนาคตได้” ในส่วนของ คุณเอ๋ (นามสมมุติ), คุณพิณ (นามสมมุติ) ให้ความเห็นว่า “ปัจจุบันตั้งวงแชร์กันในกลุ่มผู้ประกอบการบางแสนที่มีความคุ้นเคยกัน โดยเก็บเป็นรายสัปดาห์” คุณนุ้ย (นามสมมุติ) ให้ความเห็นเพิ่มเติมว่า “หากมีชมรมการออมเงินในกลุ่มผู้ประกอบการ ให้ความสนใจฝากเป็นรายวัน โดยฝากได้วันละ 50 บาท” นอกจากนั้น คุณเอ๋ (นามสมมุติ) แสดงความเห็นเพิ่มเติมว่า “แต่ก็มีความกลัวแชร์ลัมอยู่บ้าง แต่ไม่มีทางเลือก ทั้งนี้ยังแสดงความเห็นว่า คนที่เป็นหนี้นอกระบบ ถึงแม้จะได้เงินจากแชร์ แต่ยังมีพฤติกรรมการใช้เงินที่มากกว่ารายรับ โดยไม่ได้ควบคุมการใช้เงิน เพราะฟุ่มเฟือย ชอบไปเที่ยว ก็ยังคงเป็นหนี้เหมือนเดิม แต่ถ้าหากมีความรู้การทำบัญชีครัวเรือน และบัญชีรายรับ-รายจ่าย ก็อาจจะช่วยได้บ้าง แต่ก็ไม่แน่ใจเพราะถ้าไม่เปลี่ยนพฤติกรรมก็แก้ไขยาก” คุณพิณ (นามสมมุติ) ให้ความเห็นเพิ่มเติม “ไม่เข้าใจโครงการการออมและการให้กู้ของรัฐบาล เพราะขั้นตอนเยอะ เช่น ธนาคารออมสิน มีหลายขั้นตอนกว่าจะกู้ได้” แต่ในส่วนของผู้ให้สัมภาษณ์ คุณชัย (นามสมมุติ), คุณแจจ (นามสมมุติ), คุณเสริม (นามสมมุติ) และคุณแสนดี (นามสมมุติ) แสดงความเห็นที่ว่า “ไม่อยากร่วมกลุ่มผู้ประกอบการ ใด ๆ หรือรวมกลุ่มในเครือข่ายทางสังคมอะไรก็ไม่เอา” ผู้ให้สัมภาษณ์ คุณนุ้ย (นามสมมุติ) ให้ข้อมูลว่า “ปกติผู้ประกอบการร้านค้าใกล้เคียงกัน จะช่วยเหลือกัน ฝากร้าน ช่วยขายของกัน ได้ตลอด แต่ไม่ช่วยเหลือเรื่องเงินกัน” ผู้ให้สัมภาษณ์ คุณตึก (นามสมมุติ), คุณแก่ง (นามสมมุติ), คุณบัว (นามสมมุติ) แสดงความเห็นที่ว่า “ผู้ประกอบการมีชมรมที่พูดคุยกัน เฉพาะเรื่องการประกอบการ แต่ถ้าเป็นเรื่องเงิน ไม่มีทางที่ผู้ประกอบการจะร่วมมือกันแน่นอน” และผู้ให้สัมภาษณ์ คุณโก้ (นามสมมุติ) ให้ความเห็นเพิ่มเติมว่า “ปัจจุบันจะมีกลุ่มผู้ประกอบการที่มีปัญหาเรื่องเงิน สามารถนำบัตรประกอบการร้านค้าไปจำหน่ายกับคนในชมรมผู้ประกอบการด้วยกันเอง หรือไม่ก็นายทุนที่อยู่ละแวกใกล้เคียงกับร้าน จำนำครั้งละ 30,000 บาท เสียดอกเบี้ยร้อยละ 10





จากตารางที่ 4 – 18 โดยสรุปการให้สัมภาษณ์ของผู้ให้ข้อมูลเกี่ยวกับ สิ่งที่ผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน ควรจัดตั้งเป็นเครือข่ายทางสังคม ที่จะช่วยกันพัฒนาปรับปรุงแนวทางการลดปัญหาหนี้ในระบบได้ (ผู้ให้ข้อมูล 1 คน ตอบมากกว่า 1 คำตอบ) ส่วนใหญ่เห็นว่าชอบเล่นแชร์เพราะส่งแบบรายวัน/รายสัปดาห์ได้ แต่บางส่วนก็ยังรู้สึกกลัวแล้วแชร์ล้ม ซึ่งคิดไว้เหมือนกันถ้ามีการตั้งชมรมหรือสหกรณ์ ที่ให้ผู้ประกอบการชายหาดบางแสน ไปฝากเงินในระบบคล้ายแชร์ ก็จะดีและตนเองก็สนใจเข้าร่วมเพราะน่าเชื่อถือ แล้วก็เหมาะกับการส่งเป็นรายวัน หรือรายสัปดาห์ และส่วนนี้ น่าจะช่วยให้มีเงินเก็บหรือลดปัญหาหนี้ในอนาคตได้ โดยมีผู้แสดงความเห็นข้อนี้ จำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 36.0 รองลงมา มีความเห็นตรงกันรายการละ 4 คน คิดเป็นรายการร้อยละ 16.0 ดังนี้ 1) ผู้ประกอบการมีชมรมที่พูดคุยกันเฉพาะเรื่องการประกอบการ แต่ถ้าเป็นเรื่องเงินไม่มีทางที่ผู้ประกอบการจะร่วมมือกันแน่นอน และ 2) คิดว่าไม่สนใจเข้าชมรมผู้ประกอบการ หรือชมรมเครือข่ายทางสังคมใด ๆ ลำดับถัดไป เห็นว่า คนที่เป็นหนี้เพราะเกิดจากพฤติกรรมใช้เงิน โดยไม่ควบคุมการใช้เงิน เพราะฟุ่มเฟือย ชอบไปเที่ยว ก็ยังคงเป็นหนี้เหมือนเดิม จำนวน 2 คน คิดเป็น ร้อยละ 8.0 และรายการต่อไปนี้มีผู้แสดงความเห็นรายการละ 1 คน คิดเป็นรายการร้อยละ 4.0 ดังนี้ 1) ไม่สนใจโครงการออมและกู้เงินของรัฐ โดยให้เหตุผลว่ามีขั้นตอนยุ่งยากหลายขั้นตอน 2) ผู้ประกอบการร้านค้าใกล้เคียงกัน ช่วยเหลือกันเผื่อร้าน ช่วยกันขายของ แต่ไม่ช่วยเหลือเรื่องเงิน 3) ให้ความสนใจถ้าหากมีชมรมฝากเงินในกลุ่มผู้ประกอบการ 4) ผู้ประกอบการไม่ให้ความร่วมมือการจัดตั้งชมรมเกี่ยวกับทางการเงิน 5) ปัจจุบันจะมีกลุ่มผู้ประกอบการที่มีปัญหาเรื่องเงิน สามารถนำบัตรประกอบการร้านค้าไปจำหน่ายกับคนในชมรมผู้ประกอบการ/นายทุน และ 6) ผู้ประกอบการร้านอาหารควรเลือกช่องทางขายผ่านออนไลน์ เช่น Lineman, Grap เป็นต้น

สรุปผลข้อมูลเกี่ยวกับวิถีชีวิตผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน ที่ก่อให้เกิดภาวะหนี้ในระบบข้างต้น มารายงานผลเป็นแผนภาพ โดยผู้วิจัยได้ประยุกต์การนำเสนอจากแผนภาพในการศึกษาวิจัยสาเหตุของการกู้ยืมเงินนอกระบบของสุรางค์รัตน์ จำเริญพล (2557, หน้า 38 –48) (อ้างใน ตารางที่ 4.1 ถึง ตารางที่ 4.12) สามารถนำมาสร้างแผนภาพที่ 5.1 ได้ดังนี้





สรุปจากแผนภาพที่ 4.1 วิถีชีวิตผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน ที่ก่อให้เกิดภาวะหนี้ นอก ส่วนใหญ่ มีหน้าที่ที่ต้องดูแลรับผิดชอบ ทั้งตนเองและคนในครอบครัว ประกอบไปด้วยสามี/ภรรยา บุตร หลาน พ่อ/แม่ ซึ่งแล้วแต่ครอบครัวที่ต้องดูแลประมาณ 2 – 6 คน คิดเป็นร้อยละ 90.0 มีสภาพแวดล้อมความเป็นอยู่ของครอบครัว อาศัยอยู่บ้านเช่าใกล้กับชายหาดบางแสน มีอัตราค่าเช่า อยู่ในช่วง 1,500 – 7,000 บาท/เดือน คิดเป็นร้อยละ 35.0 แนวทางในการเลือกซื้อสินค้า หรือบริการที่ใช้ในชีวิตประจำวัน จะเลือกซื้อของใช้ในบ้านจากร้านมินิมาร์ท และร้านโชวห่วย โดยซื้อเมื่อของใช้หมด ซื้อทีละชิ้น คิดเป็นร้อยละ 80.95 ในส่วนของการเลือกซื้อของเข้าร้าน จะซื้อตามร้านทั่วไป เพราะซื้อน้อยแบบวันต่อวัน คิดเป็นร้อยละ 45.45 มีปัญหาเรื่องเงินในครอบครัวไม่พอใช้ จึงต้องกู้เงินนอกระบบมาใช้จ่ายในครอบครัว คิดเป็นร้อยละ 37.5 รายรับมีไม่เพียงพอกับรายจ่าย และเมื่อเงินไม่พอใช้ ต้องกู้เงินนอกระบบ จึงมีความรับผิดชอบประจำวัน คือ ส่งเงินกู้นอกระบบเป็นรายวันทุกวัน คิดเป็นร้อยละ 36.0

## 2. ระบบปฏิบัติระหว่างลูกหนี้และเจ้าหนี้ในระบบรวมทั้งผู้ที่เกี่ยวข้องของลูกหนี้

ตารางที่ 4 – 19 ความคิดเห็นของผู้ให้ข้อมูลสำคัญ เกี่ยวกับสาเหตุที่ตัดสินใจกู้เงินนอกระบบกับเจ้าหนี้

ผู้ให้สัมภาษณ์	ความคิดเห็น
คุณแต้ว (นามสมมุติ)	รายรับน้อยกว่ารายจ่าย จึงตัดสินใจกู้นอกระบบ และกู้กับบัง ซึ่งเป็นเจ้าหนี้ที่ใจดี เพราะเชื่อใจว่าการกู้เงินกับบัง จะไม่มีปัญหาถูกขูดเลือดเนื้อเมื่อตัดสินใจกู้เงิน
คุณสาว (นามสมมุติ)	รายรับน้อยกว่ารายจ่าย สบายใจที่ได้เลือกกู้เงินกับบัง เพราะกู้เงินกับบังมานาน 6 ปี (ตั้งแต่ผ่อนรถยนต์) บังใจดี ช่วงไหนที่เงินไม่พอส่งก็ขอผ่อนผันได้ โดยไม่คิดดอกเบี้ยเพิ่ม เค้ายกให้กู้ต่อเนื่องมาตลอด ช่วงที่คาวนอร์ด เป็นเงินเก็บของลูก นำมาคาวนอร์ด
คุณเอ๋ (นามสมมุติ)	ตนเองไม่เคยกู้นอกระบบ แต่ที่ทราบข้อมูลมาจากแม่ค้าที่กู้นอกระบบ จะอ้างเหตุผลว่า ไม่อยากใช้เงินก้อนของตัวเอง หรือบางคนก็หมุนไม่ทัน แล้วกู้นอกระบบมาเป็นก่อน และทยอยจ่ายเป็นรายวัน โดยส่วนตัวเคยให้แม่ค้าด้วยกันที่สนิทสนมยืม แต่ไม่เกิน 5,000 บาท โดยไม่คิดดอกเบี้ย และกรณีที่ขยืมเงินเยอะ จะไม่ให้ โดยจะให้ยืมแบบไม่มีความเสี่ยง โดยจะรับขายฝากกับแม่ค้าด้วยกัน
คุณอ้อม (นามสมมุติ)	เท่าที่สังเกตดู คนที่ไปกู้นอกระบบ ส่วนใหญ่จะใช้จ่ายเกินตัว บางคนคิดการพนัน ชอบเที่ยว บางคนเป็นหนี้นอกระบบจ่ายไม่ได้ ก็หนีหนีไปเลย ขอมทั้งอาชีพไปก็มี
คุณเป็ด (นามสมมุติ)	ในช่วงที่รายรับน้อยกว่ารายจ่าย ตนเองไม่เลือกกู้เงินนอกระบบจากนายทุน แต่จะเลือกใช้การยืมจากญาติสนิท ที่ผ่านมายืมเงินญาติสนิท นำไปซื้ออุปกรณ์ทำการเกษตร (ไม่ได้ลำบากในการชำระหนี้) และเห็นว่า ยังไงก็จะไม่เลือกกู้เงินกับนายทุนเด็ดขาด เพราะกลัวไม่มีเงินคืนแล้วเจ้าหนี้ด่าคำหยาบ
คุณบี (นามสมมุติ)	ที่เห็นคนเป็นหนี้นอกระบบ ส่วนใหญ่รายรับไม่พอกับรายจ่าย จึงเลือกกู้นอกระบบ เพราะได้เงินเร็ว สามารถนำไปใช้จ่ายได้ทันที//

ตารางที่ 4 – 19 (ต่อ)

ผู้ให้สัมภาษณ์	ความคิดเห็น
คุณชัย (นามสมมุติ)	คิดกู้นอกระบบเนื่องจากเงินทูนมีไม่เพียงพอ และเลือกกู้นอกระบบ มากกว่า 25 ปี แล้ว โดยมีวงเงินกู้ครั้งละประมาณ 2,000 ถึง 10,000 บาท การกู้แต่ละครั้งจะนำไปซื้อของ เช่น กู้ 2,000 ส่งวันละ 100 บาท 24 วัน (2,400) เลือกกู้บัง, กู้แม่ค้าด้วยกัน แต่ไม่เลือกกู้หมวกกันน็อก เพราะวิธีการไม่เป็นธรรม และเก็บดอกเบี้ยร้อยละ 60 บาทต่อเดือน
คุณสวย (นามสมมุติ)	ตนเองกู้นอกระบบเนื่องจากเงินลงทุนมีไม่เพียงพอ และเหตุประกาศให้กู้เงินจากใบปลิว และมีเพื่อนที่เคยกู้กับหมวกกันน็อกแนะนำอีกที ซึ่งกู้เงินกับหมวกกันน็อก มากกว่า 3 ปี กู้ครั้งละประมาณ 5,000 จะส่งรายวันๆ ละ 250 บาท 24 วัน (6,000 บาท) ถ้ากู้เงิน 10,000 บาท ส่งวันละ 500 บาท 24 วัน (12,000 บาท) โดยการกู้เงินกับหมวกกันน็อกที่ผ่านมาไม่เคยมีปัญหาให้กับเจ้าหนี้
คุณเดือน (นามสมมุติ)	เลือกกู้นอกระบบเพราะเงินรายรับไม่เพียงพอกับรายจ่าย โดยเลือกกู้กับบัง เพราะบังใจดี วันไหนไม่มีก็ผิดผ่อนไปก่อนได้บ้าง แต่ไม่เคยกู้กับหมวกกันน็อก เพราะโหด
คุณพิน (นามสมมุติ)	สาเหตุที่กู้นอกระบบเพราะเงินไม่พอใช้ และเป็นเพื่อนกับเจ้าหนี้ จึงกู้ง่าย ช่วงไหนไม่มีส่งสามารถบอกหยุดส่งได้ แล้วเริ่มต้นกลับมาส่งใหม่จนส่งครบตามกำหนด โดยไม่เสียดอกเบี้ยเพิ่ม
คุณแจจ (นามสมมุติ)	สาเหตุที่เลือกกู้กับเจ้าหนี้เพราะรู้จัก และเคยกู้มานานมากกว่า 10 ปี แต่ก็พยายามจะไม่กู้ เพราะไม่มีเงินส่งต้น/ดอก แบบรายวัน พยายามใช้เงินเท่าที่ทำได้ ไม่จำเป็นจริงๆ จะไม่กู้แล้ว แต่ถ้าคืนไม่ออก ก็กู้ไม่เกิน 5,000 บาท หรือยืมเพื่อนหลัก ร้อย ไม่เสียดอก
คุณก้อย (นามสมมุติ)	ไม่เลือกกู้นอกระบบ แต่จะเลือกวิธีผ่อนทอง โดยเอาทองมาก่อน และผ่อนจ่ายทีหลัง เพราะหากเงินลงทุนไม่พอ สามารถนำทองไปจำนำได้ ดอกเบี้ยก็ถูกกว่า ดอกเบี้ยเงินกู้
คุณนุ้ย (นามสมมุติ)	สาเหตุที่กู้นอกระบบ เพราะรายได้ไม่พอกับรายจ่าย เนื่องจากลูกผ่อนบ้าน จึงต้องช่วยเหลือลูกจ่ายค่าใช้จ่ายอย่างอื่นในบ้าน
คุณตึก (นามสมมุติ)	ขายของไม่เพียงพอกับรายจ่าย ขายวันละประมาณ 1,000 ถึง 1,500 บาท ซื้อของเข้าร้านวันละประมาณ 800 – 2,000 บาท ทำให้ไม่พอใช้จ่ายจึงต้องกู้นอกระบบต่อเนื่อง

ตารางที่ 4 – 19 (ต่อ)

ผู้ให้สัมภาษณ์	ความคิดเห็น
คุณโก้ (นามสมมุติ)	เมื่อก่อนขายของไม่ดี รายรับไม่พอกับรายจ่าย และชอบเล่นหวยเดือนละประมาณ 10,000 บาท
คุณเก่ง (นามสมมุติ)	กู้เงินระบบส่งทั้งต้นและดอกเบี้ย โดยเลือกกู้กับคนรู้จักซึ่งเป็นนายทุน ซึ่งเป็นข้าราชการเกษียณ และกู้กับเจ้าหน้าที่คิดดอกเบี้ยเป็นนายทุน คนพื้นที่บางแสน
คุณเสริม (นามสมมุติ)	เลือกยืมเงินจากเพื่อน (ไม่เสียดอกเบี้ย) เพราะสบายใจ (แต่ถ้ามีนายทุนมาให้กู้ไม่เลือกกู้)
คุณบัว (นามสมมุติ)	เล่นแชร์เพื่อมาแข่งร้านให้ลูก รวมถึงการกู้เงินนอกระบบ เพื่อใช้เงินหมุนเวียน เป็นก้อนให้กับลูกน้อง เดือนละ 24,000 เราไม่ต้องใช้เงินก้อนจ่าย แต่ใช้เงินกู้จ่ายค่าแรง
คุณชีว (นามสมมุติ)	จากประวัติปัญหาการเงินในอดีตของตนเอง คือ กินเหล้า เล่นการพนัน ทำให้เงินไม่พอใช้ เคยกู้เงินนอกระบบ 2,000 บาท ผ่อนวันละ 80 บาท (30 วัน) เท่ากับดอกเบี้ยร้อยละ 20 ต่อเดือน ซึ่งปัจจุบันเลิกเหล้า และการเล่นพนัน จึงไม่เป็นหนี้
คุณแสนดี (นามสมมุติ)	ไม่แสดงความเห็น เพราะไม่คิดจะกู้เงินนอกระบบ และไม่เคยรู้รายละเอียดการกู้เงินนอกระบบต้องทำอะไร

จากตารางที่ 4 – 19 ความคิดเห็นของผู้ให้ข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับ สาเหตุที่ตัดสินใจกู้เงินนอกระบบกับเจ้าหนี้ ของผู้ให้สัมภาษณ์ทั้ง 20 คน แสดงความคิดเห็น ดังนี้ ผู้ให้สัมภาษณ์ คุณแต้ว (นามสมมุติ), คุณสาว (นามสมมุติ), คุณบี (นามสมมุติ), คุณชัย (นามสมมุติ), คุณสววย (นามสมมุติ), คุณเดือน (นามสมมุติ), คุณพิณ (นามสมมุติ), คุณนุ้ย (นามสมมุติ), คุณตึก (นามสมมุติ) แสดงความคิดเห็นคล้ายกัน ความว่า “สาเหตุที่กู้เงินนอกระบบเกิดจากรายรับน้อยกว่ารายจ่าย” นอกจากนั้น ผู้ให้สัมภาษณ์ คุณแต้ว (นามสมมุติ), คุณสาว (นามสมมุติ), คุณชัย (นามสมมุติ), คุณสววย (นามสมมุติ), คุณเดือน (นามสมมุติ), คุณพิณ (นามสมมุติ), คุณเก่ง (นามสมมุติ) คุณชีว (นามสมมุติ) แสดงความคิดเห็นคล้ายกัน ความว่า “เลือกกู้กับเจ้าหนี้ที่นอกระบบเพราะกู้ง่าย สามารถส่งรายวันได้ และยอมรับกับดอกเบี้ยที่เจ้าหนี้เรียกเก็บ” ในส่วนของผู้ให้สัมภาษณ์ คุณเอ้ (นามสมมุติ), คุณอ้อม (นามสมมุติ), คุณเป็ด (นามสมมุติ) คุณบี (นามสมมุติ) และคุณแสนดี (นามสมมุติ) แสดงความคิดเห็น ความว่า “ตนเองไม่เคยกู้เงินนอกระบบ” นอกจากนั้น คุณอ้อม (นามสมมุติ) และคุณชีว (นามสมมุติ) แสดงความคิดเห็นเพิ่มเติมว่า “คนที่กู้เงินนอกระบบ ส่วนหนึ่งคือ ใช้เงินเกินตัว ติดการพนัน ชอบเที่ยว” ทั้งนี้ คุณเป็ด (นามสมมุติ) ยังแสดงความเห็นเพิ่มเติมว่า “ไม่เลือกกู้กับเจ้าหนี้ที่นอกระบบ เพราะใช้วิธียืม

จากญาติสนิท” คุณแจจ (นามสมมุติ) แสดงความเห็นว่าคุณกับบังเพราะรู้จัก และกู้มานานกว่า 10 ปี ความจริงไม่อยากกู้นอกระบบ เพราะดอกเบี้ยแพงจึงไม่อยากเสียดอกเบี้ย แต่ถ้าไม่มีจริงๆ ก็กู้ไม่เกิน 5,000 บาท” และคุณเสริม (นามสมมุติ) แสดงความเห็นว่าคุณ “ถ้าไม่มีเงินจะยืมเพื่อน ยืมไม่ถึง 1 เดือน ก็คืน โดยจะไม่เสียดอกเบี้ย” ผู้ให้สัมภาษณ์ คุณก้อย (นามสมมุติ) แสดงความเห็นแตกต่างจากคนอื่น ความว่า “เลือกวิธีผ่อนทอง โดยเอาทองมาก่อน และผ่อนจ่ายทีหลัง เพราะหากเงินลงทุนไม่พอ สามารถนำทองไปจำหน่ายได้ ดอกเบี้ยก็ถูกกว่าดอกเบี้ยเงินกู้” ผู้ให้สัมภาษณ์ คุณโก้ (นามสมมุติ) แสดงความเห็นว่าคุณ “เมื่อก่อนขายของไม่ดี รายรับไม่พอกับรายจ่าย และชอบเล่นหวยเดือนละประมาณ 10,000 บาท” และผู้ให้สัมภาษณ์ คุณบัว (นามสมมุติ) ให้ความเห็นว่าคุณ “เล่นแชร์เพื่อนำเงินมาเช่าร้านใหม่อีกร้านให้กับลูกขายของ และกู้เงินนอกระบบมาใช้จ่ายเงินเดือนลูกน้อง ซึ่งจำเป็นต้องกู้ต่อเนื่องตลอด”

สรุปได้ว่าผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ส่วนใหญ่เห็นว่า สาเหตุที่ตัดสินใจกู้เงินนอกระบบกับเจ้าหนี้ เกิดจากรายรับน้อยกว่ารายจ่าย จึงเลือกกู้กับเจ้าหนี้นอกระบบเพราะกู้ง่าย สามารถส่งรายวันได้ และยอมรับกับดอกเบี้ยที่เจ้าหนี้เรียกเก็บ ทั้งนี้สามารถนำมาสรุปตามประเด็นสำคัญในตารางที่ 4 – 20 ดังนี้

ตารางที่ 4 – 20 สรุปความคิดเห็นของให้สัมภาษณ์เรื่อง สาเหตุที่ตัดสินใจกู้เงินนอกระบบกับเจ้าหน้าที่

สรุปผลสัมภาษณ์ สาเหตุที่ตัดสินใจกู้เงิน นอกระบบ	ผู้ให้สัมภาษณ์ที่แสดงความคิดเห็น (ชื่อทุกคนเป็นนามสมมุติ)																				
	แก้ว	ดาว	เอ้	อ้อม	แป๋	บี	ชัย	สาย	เดือน	พิน	แดง	ก้อย	นุ้ย	ตึก	โก้	เก่ง	เสริม	บัว	จิ๋ว	แสนดี	
1.สาเหตุที่กู้นอกระบบ เกิดจากรายรับน้อยกว่า รายจ่าย	/	/				/	/	/	/	/	/		/	/							
2.กู้นอกระบบกู้ง่าย จ่าย รายวันได้	/	/					/	/	/	/						/					
3.ตนเองไม่เคยกู้ นอกระบบ			/	/	/	/														/	
4.คนที่กู้นอกระบบ เพราะพฤติกรรมการใช้ เงินไม่ถูกต้อง			/																/		
5.ไม่กู้นอกระบบ เพราะ ขี้มูคาติได้ หรือคนรู้จัก โดยู้ทุกครั้งทีเงินไม่ พอใช้จ่าย ไม่เสีย ดอกเบี้ย					/							/					/				
7. เลือกรู้วิธีผ่อนทอง เพราะหากเงินลงทุนไม่ พอ คี้นำทองไปจำหน่ายได้ ดอกเบี้ยก็ถูกกว่า ดอกเบี้ยเงินกู้												/									
8. เมื่อก่อนขายของไม่ดี รายรับไม่พอกับรายจ่าย และชอบเล่นหวย เดือนละ 10,000 บาท															/						
10. เล่นแชร์เพื่อนำเงิน มาเช่าร้านใหม่ และกู้ เงินนอกระบบมาใช้จ่าย เงินเดือนลูกน้อง โดยจะ กู้ต่อเนื่องต่อไปเรื่อย ๆ																		/			

จากตารางที่ 4 – 20 โดยสรุปการให้สัมภาษณ์ของผู้ให้ข้อมูลเกี่ยวกับ สาเหตุที่ตัดสินใจกู้เงินนอกระบบกับเจ้าหนี้ (ผู้ให้ข้อมูล 1 คน ตอบมากกว่า 1 คำตอบ) ส่วนใหญ่เห็นว่า สาเหตุที่กู้เงินนอกระบบเกิดจากรายรับน้อยกว่ารายจ่าย โดยมีผู้แสดงความเห็น จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 33.33 รองลงมา แสดงความเห็น ว่า เลือกกู้กับเจ้าหนี้นอกระบบเพราะกู้ง่าย สามารถส่งรายวันได้ และยอมรับกับดอกเบี้ยที่เจ้าหนี้เรียกเก็บ จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 23.33 ลำดับถัดไป ตนเองไม่เคยกู้เงินนอกระบบ จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 16.67 ไม่เลือกกู้กับเจ้าหนี้นอกระบบ เพราะใช้วิธียืมจากญาติสนิท หรือคนรู้จัก โดยกู้ทุกครั้งที่เงินไม่พอใช้จ่าย โดยยืมจำนวนน้อย ระยะเวลาสั้น และไม่เสียดอกเบี้ย จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 10.0 คนที่กู้เงินนอกระบบ ส่วนหนึ่งคือใช้เงินเกินตัว ดิการพนัน ขอบเที่ยว จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 6.67 และแสดงความเห็นรายการละ 1 คน ได้แก่ 1) เลือกรู้วิธีผ่อนทอง โดยเอาทองมาก่อน และผ่อนจ่ายทีหลัง เพราะหากเงินลงทุนไม่พอ สามารถนำทองไปจำหน่ายได้ ดอกเบี้ยก็ถูกกว่าดอกเบี้ยเงินกู้ 2) เมื่อก่อนขายของไม่ดี รายรับไม่พอกับรายจ่าย ชอบเล่นหวยเดือนละประมาณ 10,000 บาท และ 3) เล่นแชร์เพื่อนำเงินมาเซ็งร้านใหม่ให้กับลูกชายของ และกู้เงินนอกระบบมาใช้จ่ายเงินเดือนลูกน้อง โดยจะกู้ต่อเนื่องต่อไปเรื่อย ๆ คิดเป็นรายการร้อยละ 3.33 ตามลำดับ

**ตารางที่ 4 – 21 ความคิดเห็นของผู้ให้ข้อมูลสำคัญ เกี่ยวกับ สภาพความไม่เป็นธรรมที่คิดว่าได้รับจากการเป็นหนี้นอกระบบ**

ผู้ให้สัมภาษณ์	ความคิดเห็น
คุณเต๋ว (นามสมมุติ)	สำหรับตนเองที่เลือกกู้เงินกับบัง คิดว่าเป็นธรรมและยอมรับได้ และตนเองเคยชินกับวิธีการนี้แล้ว แต่มีบ้างที่คนให้กู้อย่างเจ้าที่เคยเห็นคนอื่น โคน ไม่จ่ายหลายวัน จะโดนดุ
คุณสาว (นามสมมุติ)	การกู้เงินกับบัง ตามความคิดของตนเอง คิดว่ามีความเป็นธรรม และตนเองรู้สึกเคยชินกับการเก็บดอกเบี้ยแบบนี้ ซึ่งบังใจดีมาก วันไหนไม่มีเงินส่งก็สามารถเลื่อนได้ 4 – 7 วัน โดยไม่คิดดอกเบี้ยเพิ่ม แต่ถ้าการกู้เงินนอกระบบกับคนอื่น สำหรับตนเองจะไม่กล้าไปกู้กับใคร นอกจากบังคนเดียว เพราะบังให้กู้อย่างสบายใจมากกว่า 30 ปีแล้ว
คุณเอ๋ (นามสมมุติ)	ความเห็นส่วนตัว เคยเห็นกลุ่มหมวกกันน็อก จะโหมดกับผู้กู้ ร้อยละ 40 เคยดบคนกู้ แต่ใครที่กู้อย่างบัง จะไม่เคยเจอ เพราะบังใจดี

## ตารางที่ 4 – 21 (ต่อ)

ผู้ให้สัมภาษณ์	ความคิดเห็น
คุณอ้ม (นามสมมุติ)	เคยเห็นเจ้าหน้าที่นอกระบบ เรียกเก็บดอกเบีย 20% ต่อเดือน ซึ่งความคิดเห็นตนเองคิดว่าแพง แต่ตัวเองจะไม่คิดเป็นหนี้ เพราะตัวเอง ไม่เล่นการพนัน ใช้จ่ายประหยัด
คุณเป็ด (นามสมมุติ)	ตนเองไม่เคยกู้นอกระบบ จึงไม่ขอแสดงความคิดเห็น
คุณบี (นามสมมุติ)	ตนเองไม่เคยกู้นอกระบบ จึงไม่ขอแสดงความคิดเห็น
คุณชัย (นามสมมุติ)	ตนเองกู้นอกระบบทุกวันนี้ ถือว่ามีความเป็นธรรม และตนเองยินยอมรับได้ในอัตราดอกเบี้ย ที่เจ้าหน้าที่นอกระบบคิดดอกเบี้ย และกำหนดการส่งเงินกู้
คุณสวย (นามสมมุติ)	อัตราดอกเบี้ยที่ต้องชำระพร้อมการส่งเงินให้เจ้าหน้าที่นอกระบบ คิดว่าไม่มีความเป็นธรรม แต่ก็ต้องพยายามยอมรับให้ได้ เพราะ ไม่มีทางเลือก และจำเป็นต้องใช้เงิน
คุณเดือน (นามสมมุติ)	อัตราดอกเบี้ยที่เจ้าหน้าที่นอกระบบเรียกเก็บจากตนเอง ซึ่งตนเองคิดว่าเป็นธรรม เพราะผู้ให้กู้ใจดี วันไหนไม่มีก็ค้างส่งได้โดยไม่คิดดอกเบี้ยเพิ่ม
คุณพิน (นามสมมุติ)	อัตราดอกเบี้ยคิดว่าไม่เป็นธรรม แต่เราก็ต้องยอมรับในเงื่อนไขที่จ่ายดอกเบี้ยนี้ เพราะคิดว่าการคิดดอกเบี้ยเหมือนกับเจ้าหน้าที่นอกระบบคนอื่น
คุณแจง (นามสมมุติ)	อัตราดอกเบี้ยไม่เป็นธรรม แต่ไม่มีเงินจึงจำเป็นต้องกู้กับบังมาใช้ โดยเลือกกู้ในวงเงินจำกัดที่พอส่งได้ เคยเห็นเจ้าหน้าที่ดอกกลอย คิดดอกเบี้ยแพงเกินไป เพราะถ้าหากเป็นดอกกลอย วันนี้หรือพรุ่งนี้ไม่ส่งดอก จะถูกคิดดอกเบี้ยทบเพิ่มขึ้นอีก
คุณก้อย (นามสมมุติ)	การผ่อนทงมีความเป็นธรรม เพราะได้รับทงมาก่อน แล้วค่อยจ่ายเงินรายวัน ภายหลัง ทำให้เก็บทงได้ ถ้าขาดเงินก็นำทงไปขายได้ หรือไปจำหน่าย ดีกว่ากู้เงิน
คุณนุ้ย (นามสมมุติ)	ที่กู้เงินกับเจ้าหน้าที่นอกระบบ และส่งรายวันที่จ่ายอยู่ คิดว่าไม่เป็นธรรม คิดดอกเบี้ยแพงเกินไป แต่เราไม่มีทางเลือก จึงจำเป็นต้องกู้
คุณตึก (นามสมมุติ)	การกู้เงินกับเจ้าหน้าที่ และส่งรายวันที่จ่ายอยู่ คิดว่าไม่เป็นธรรม คิดดอกเบี้ยแพงเกินไป แต่เราไม่มีทางเลือก จึงจำเป็นต้องกู้



ตารางที่ 4 – 21 (ต่อ)

ผู้ให้สัมภาษณ์	ความคิดเห็น
คุณโก้ (นามสมมุติ)	คิดว่า เจ้าหนี้นอกระบบ คิดดอกเบี้ยเงินกู้ ไม่มีความเป็นธรรม แพงเกินไป แต่ลูกค้าที่กู้เงินนอกระบบ เพราะส่วนใหญ่จำเป็นต้องใช้เงิน จึงไม่มีทางเลือก จำเป็นต้องกู้
คุณเก่ง (นามสมมุติ)	คิดว่าเจ้าหนี้นอกระบบ ไม่มีความเป็นธรรม คิดดอกเบี้ยแพง โหด แต่เราไม่มีทางเลือก จึงจำเป็นต้องกู้
คุณเสริม (นามสมมุติ)	ไม่คิดกู้นอกระบบ เพราะดอกเบี้ยแพง ไม่มีความเป็นธรรม
คุณบัว (นามสมมุติ)	คิดว่าดอกเบี้ยที่เสียร้อยละ 20 คิดว่ายอมรับดอกเบี้ยนี้ได้ เพราะเป็นอาชีพของเจ้าหนี้ ถือว่าช่วยอุดหนุนเจ้าหนี้ ตรงนี้ไม่มีปัญหาอะไร
คุณชีว (นามสมมุติ)	สภาพความไม่เป็นธรรมหากมองในมุมมองของเจ้าหนี้นอกระบบ ที่ต้องคิดดอกเบี้ยแพง เพราะมีความเสี่ยงสูง ที่เคยเห็นคนที่เดินขายของ แล้วกู้เงินมักจะหนีหนี้ มีรายหลายที่เจ้าหนี้นอกระบบถูกโกง
คุณแสนดี (นามสมมุติ)	คนกู้เงินทราบว่าดอกเบี้ยแพง ซึ่งก็ไม่ใช่ธรรม แต่เจ้าหนี้ไม่ได้บังคับให้กู้ ดังนั้นควรต้องอดทนที่จะไม่กู้เงินนอกระบบ

จากตารางที่ 4 – 21 ความคิดเห็นของผู้ให้ข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับ สภาพความไม่เป็นธรรมที่คิดว่าได้รับจากการเป็นหนี้นอกระบบ ของผู้ให้สัมภาษณ์ทั้ง 20 คน แสดงความคิดเห็น ดังนี้ ผู้ให้สัมภาษณ์ คุณแต้ว (นามสมมุติ), คุณสาว (นามสมมุติ), คุณเอ้ (นามสมมุติ), คุณชัย (นามสมมุติ) และ คุณเดือน (นามสมมุติ) แสดงความเห็นคล้ายกัน ความว่า “การเลือกกู้นอกระบบกับบัง (เจ้าหนี้ นอกระบบ) มีความเป็นธรรม และเจ้าหนี้ใจดี” ทั้งนี้ คุณอ้อม (นามสมมุติ), คุณพิณ (นามสมมุติ), คุณสวย (นามสมมุติ), คุณแจ่ม (นามสมมุติ), คุณนุ้ย (นามสมมุติ), คุณตึก (นามสมมุติ), คุณโก้ (นามสมมุติ), คุณเก่ง (นามสมมุติ) ให้ความเห็นเพิ่มเติม ความว่า “เจ้าหนี้นอกระบบ ไม่มีความเป็นธรรม คิดดอกเบี้ยร้อยละ 20 ต่อเดือน ซึ่งถือว่าแพง แต่ก็ต้องยอมรับเพราะ ไม่มีทางเลือก และเจ้าหนี้จะคิดดอกเบี้ยนอกระบบจะคิดแบบนี้คล้ายกัน” นอกจากนี้ คุณเปิ้ล (นามสมมุติ) และ คุณบี (นามสมมุติ) แสดงความคิดเห็นว่า “ตนเองไม่เคยกู้นอกระบบ จึงไม่ขอแสดงความคิดเห็น” ผู้ให้สัมภาษณ์ คุณก้อย (นามสมมุติ) แสดงความเห็น “การผ่อนทงมีความเป็นธรรม เพราะให้ไปเลือกที่ร้านทงก่อน แล้วค่อยจ่ายเงินรายวันภายหลัง ทำให้เก็บทงได้ ถ้าขาดเงินก็นำทงไปขายหรือจำนำได้ ซึ่งดอกเบี้ยที่จำนำก็ถูกกว่ากู้เงินนอกระบบ” ผู้ให้สัมภาษณ์ คุณบัว (นามสมมุติ) “คิด



ตารางที่ 4 – 22 (ต่อ)

สรุปผลสัมภาษณ์ สภาพความ ไม่เป็นธรรม	ผู้ให้สัมภาษณ์ที่แสดงความคิดเห็น (ชื่อทุกคนเป็นนามสมมติ)																				
	แก้ว	สาว	เอ๋	อ้อม	เป๋อ	บี	ซัย	สาย	เดือน	พิน	แจ่ง	ก้อย	นุ้ย	ติก	โก้	แก่ง	เสริม	บัว	จิว	แสนดี	
5. เจ้าหนี้มีความ เสี่ยงที่จะถูกหนี หนี้ จึงเข้าใจที่ ต้องกีดดอกเบีย แพง																				/	
6. เป็นอาชีพของ เจ้าหนี้ จึงเข้าใจ และยอมรับกับ ดอกเบีย ร้อยละ 20 โดยคิดว่าจะกู้ นอกระบบ ต่อเนื่องไปตลอด																			/		
7. ดอกเบียไม่มี ความเป็นธรรม จึงไม่ควรเลือกกู้ นอกระบบ																					/

จากตารางที่ 4 – 22 โดยสรุปการให้สัมภาษณ์ของผู้ให้ข้อมูลเกี่ยวกับ สภาพความไม่เป็นธรรมที่คิดว่าได้รับจากการเป็นหนี้นอกระบบ ส่วนใหญ่เห็นว่า เจ้าหนี้ไม่มีความเป็นธรรม แต่เข้าใจว่าเจ้าหนี้คิดดอกเบียคล้ายกัน และอีกอย่างคือ อยากรู้ได้เงินแต่ไม่มีทางเลือก จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 35.0 รองลงมา เลือกกู้นอกระบบกับบัง (เจ้าหนี้นอกระบบ) เพราะคิดว่าเจ้าหนี้ใจดี จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 25.0 ไม่คิดกู้นอกระบบ จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 20.0 นอกจากนี้ยังมีความเห็นอีก 4 รายการ มีผู้ตอบสัมภาษณ์รายการละ 1 คน คิดเป็นรายการร้อยละ 5.0 ดังนี้ 1) ถ้ามีเงินพอใช้จะเลือกไม่กู้นอกระบบ เลือกใช้วิธีการการผ่อนทอง เพราะได้รับทองก่อน แล้วค่อยจ่ายเงินรายวันภายหลัง ถ้าขาดเงินก็นำทองไปขายหรือจำนำได้ 2) คิดว่าเป็นอาชีพของเจ้าหนี้ จึงเข้าใจ และยอมรับกับดอกเบีย ร้อยละ 20.0 โดยคิดว่าจะกู้นอกระบบต่อเนื่องไปตลอด 3) เจ้าหนี้มี

ความเสี่ยงที่จะถูกหนีหนี้ จึงเข้าใจที่ต้องคิดดอกเบี้ยแพง และ 4) ดอกเบี้ยไม่มีความเป็นธรรม จึงไม่ควรเลือกกู้นอกระบบ

### ระบบปฏิบัติของเจ้าหนี้นอกระบบที่เกิดขึ้นในประเทศไทย และระบบปฏิบัติที่ลูกหนี้ที่เป็นผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน ถูกปฏิบัติจากเจ้าหนี้นอกระบบ

การกู้หนี้นอกระบบในประเทศไทยที่ผ่านมา มักพบว่าผู้กู้ ต้องเผชิญกับความเสี่ยงของการกู้เงินนอกระบบ ซึ่งหากผู้กู้ต้องการที่จะกู้เงินนอกระบบ โดยส่วนใหญ่จะต้องยอมรับความเสี่ยงที่อาจตามมา ทั้งนี้ลูกหนี้ต้องเผชิญกับระบบปฏิบัติของเจ้าหนี้นอกระบบที่เกิดขึ้นหลากหลายประเด็น สำหรับการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยได้สรุปประเด็นโดยอ้างอิงข้อมูลจาก กรุงเทพออนไลน์ (2562) และการกำหนดตัวอย่างที่ได้จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลที่เป็นผู้ประกอบการ พื้นที่ชายหาดบางแสน ดังนี้

1. อัตราดอกเบี้ยที่สูงหลายเท่าตัวมากกว่าดอกเบี้ยปกติ เป็นที่ทราบกันว่าดอกเบี้ยเงินกู้นอกระบบนั้นสูงกว่าดอกเบี้ยสินเชื่อธนาคารหลายเท่าตัว และส่วนมากจะเกินกว่าที่กฎหมายกำหนด คือเกินกว่าอัตราร้อยละ 15 ต่อปีหรือร้อยละ 1.25 ต่อเดือน หรืออาจสูงกว่าร้อยละ 30 ต่อปี ซึ่งเป็นอัตราดอกเบี้ยที่สูงจนคาดไม่ถึง และทำให้ผู้ที่กำลังร้อนเงินเป็นเหยื่อโดยไม่ทันนึกถึงดอกเบี้ยที่สูงเกินกว่าอัตราปกติหลายเท่าตัว

ตัวอย่างจากการสัมภาษณ์ ลูกหนี้นอกระบบที่เป็นผู้ประกอบการพื้นที่ชายหาดบางแสน ดังนี้

ผู้ประกอบการแผงริมทางหินแกรนิตรายหนึ่ง อธิบายว่า ตกลงกู้เงินกับเจ้าหนี้ (บัง) กู้เงินครั้งละ 5,000 บาท (ส่งวันละ 250 บาท จำนวนที่ส่งคือ 24 วัน = 6,000 บาท) เท่ากับเสียดอกเบี้ย 24 วัน รวมจำนวนดอกเบี้ยที่เสียให้กับเจ้าหนี้คือ 1,000 บาท

ผู้ประกอบการให้เช่าเก้าอี้ชายหาดรายหนึ่ง อธิบายว่า ตกลงกู้เงินนอกระบบ กับคนพื้นที่จำนวนเงิน 15,000 บาท (ส่งวันละ 750 บาท จำนวนที่ส่ง 24 วัน = 18,000 บาท) เท่ากับเสียดอกเบี้ย 24 วัน รวมจำนวนดอกเบี้ยที่เสียให้กับเจ้าหนี้คือ 3,000 บาท

ทั้งนี้ผู้กู้ทั้ง 2 ราย ตามตัวอย่าง จะกู้เงินนอกระบบแบบต่อเนื่องกับเจ้าหนี้รายเดิม โดยกู้มาหลายปีแล้ว และคิดว่าจะกู้ต่อไปเรื่อย ๆ ซึ่งหากนำมาคิดการกู้ต่อเนื่องในแต่ละครั้ง ๆ ละ 24 วัน หรือคิดเป็น 15 ครั้งต่อปี หากกู้เงินจำนวน 5,000 บาท/ครั้ง เท่ากับการกู้เงินยอดรวมต่อปีเท่ากับ 75,000 บาทต่อปี (ยอดเงินกู้ต่อครั้ง 5,000 \* 15 ครั้ง) และเสียดอกเบี้ยครั้งละ 1,000 บาท เท่ากับเสียดอกเบี้ย 15,000 บาทต่อปี (1,000 \* 15 ครั้ง) ทั้งนี้จากการศึกษาการกู้เงินนอกระบบต่อครั้งที่ผ่อนส่งทั้งต้นและดอกเบี้ยแบบรายวัน ยอดเงินต้น ตั้งแต่ 2,000 บาท ถึง 30,000 บาท

ดอกเบีย้ทบต้นทบดอก การคิดดอกเบี้ยประเภทนี้ ถ้าหากลูกหนี้ไม่สามารถชำระหนี้ได้เต็มจำนวนในคราวเดียว เจ้าหนี้จะคิดดอกเบี้ยลอย โดยจะต้องทยอยจ่ายดอกเบี้ยไปเรื่อย ๆ จนกว่าจะหาเงินคืนเต็มจำนวนที่กู้ไปมาชำระ ถึงจะไม่คิดดอกเบี้ยแบบลอยตัว ทำให้ยอดเงินรวมที่ลูกหนี้ต้องจ่ายให้กับเจ้าหนี้ถูกสะสมเข้าทั้งเงินต้น และดอกเบี้ย ซึ่งหากลูกหนี้ไม่สามารถชำระดอกเบี้ยได้เมื่อเวลาผ่านไปเงินกู้ก้อนเล็ก ๆ จะกลายเป็นหนี้ก้อนใหญ่ที่มียอดเงินรวมสูงกว่าเงินต้นที่กู้ครั้งแรกหลายเท่าตัว

เจ้าหนี้ที่คิดอัตราดอกเบี้ยทบต้นทบดอกที่ให้กับผู้ประกอบการ บริเวณชายหาดบางแสน กู้นอกระบบมีผู้ให้ข้อมูลว่า มีเจ้าหนี้ที่ปล่อยดอกลอย ซึ่งสาเหตุที่ตัดสินใจกู้เงินกับเจ้าหนี้ดอกลอยเนื่องจากจำเป็นต้องใช้เงินด่วนและไม่สามารถหาเงินกู้ที่ไหนได้ จึงจำเป็นต้องเลือกกู้เงินกับเจ้าหนี้ดอกลอย โดยเจ้าหนี้ที่ยกตัวอย่างนี้เป็นผู้ชาย อายุประมาณ 40 กว่า โดยเป็นผู้ที่อาศัยอยู่ใกล้เคียงกับชายหาดบางแสน มีงานประจำทำ และจะปล่อยเงินกู้แบบดอกลอยเท่านั้น ซึ่งจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการแผงลอยอาหารชายหาด (ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 16) ให้ข้อมูลว่า เคยกู้เงินกับเจ้าหนี้ที่ปล่อยเงินกู้แบบดอกลอย โดยกู้เงินต้นจำนวน 80,000 บาท และเสียดอกเบี้ยร้อยละ 1 ต่อวัน โดยชำระดอกเบี้ยวันละ 800 บาท โดยใช้ระยะเวลากู้จำนวน 3 ปี คำนวณค่าดอกเบี้ยลอยที่เสียไป ได้ดังนี้

อัตราดอกเบี้ยที่ชำระ	365 วัน x 3 ปี	=	1,095 วัน x 800 บาท
รวมดอกเบี้ยที่จ่าย		=	876,000 บาท
รวมเงินต้น + ดอกเบีย้		=	956,000 บาท

จะเห็นได้ว่าดอกเบี้ยแบบลอยตัว เป็นอัตราดอกเบี้ยที่สูงมาก ๆ จากเงินต้นเพียงหลักหมื่นรวมอัตราดอกเบี้ยที่ชำระรวมเงินต้น เกือบถึงหลักล้านบาท ซึ่งปัจจุบันนี้ผู้กูรายนี้ไม่ได้กู้เงินกับเจ้าหนี้แบบดอกลอยแล้ว และยังให้ข้อมูลว่ายังมีผู้ประกอบการในบางแสนอีกหลายคน ที่ยังกู้ดอกลอยกับเจ้าหนี้รายนี้อยู่ ซึ่งน่าเป็นห่วงที่ลูกหนี้ที่กู้เงินกับเจ้าหนี้ดอกลอย จะต้องผ่อนชำระดอกเบี้ยไปตลอด จนกว่าจะหาเงินต้นมาใช้คืนเจ้าหนี้ได้ ซึ่งยิ่งนานวันมากขึ้นยิ่งทำให้ลูกหนี้ต้องเสียดอกเบี้ยหลายพันเท่าตัวของอัตราเงินต้น

2. การปั่นทอนสวัสดิภาพ ธุรกิจเงินกู้นอกระบบ ถือเป็นธุรกิจกึ่งสีเทา ที่อาจมีการทวงถามชำระหนี้ที่ไม่เป็นมิตร และอาจเป็นอันตรายต่อลูกหนี้

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่ให้ข้อมูลคนที่ 14 ซึ่งเป็นผู้ประกอบการแผงลอยขายอาหารสวนหย่อมแหลมแท่นและบริเวณหน้าซอย 1 ถนนบางแสนสาย 1 ให้ข้อมูลว่า “เคยกู้หุมวกก้นน็อก กู้ครั้งละ 5,000 บาท อัตราดอกเบี้ยเหมือนกับเจ้าหนี้เงินกู้ทั่วไป แต่ห้ามขาดส่ง ถ้าวันไหนขาดส่งจะถูกต่อว่าด้วยถ้อยคำรุนแรง บางทีจะดู และขู่ ถูกตามถึงบ้าน จึงทำให้ไม่กล้าที่จะกู้กับ

หมวกกันน็อค เพราะรู้สึกกลัว และอับอายที่ถูกต่อว่ารุนแรงเสียงดังให้คนอื่นได้ยิน” แต่ในทางกลับกัน ผู้ประกอบการที่ยังอยู่กับเจ้าหนี้หมวกกันน็อค เป็นผู้ประกอบการที่ให้ข้อมูลคนที่ 8 โดยเป็นผู้ประกอบการขายไถ่อย่าง โดยให้เหตุผลว่า “กู้นอกระบบโดยกู้ต่อเนื่องมากกว่า 3 ปี กู้กับหมวกกันน็อค โดยครั้งแรกเห็นจากใบปลิว ซึ่งจะกู้ครั้งละ 5,000 ถึง 10,000 บาท โดยหากกู้วงเงิน 5,000 บาท ต้องส่ง(รวมต้น และดอกเบี้ย) วันละ 250 บาท 24 วัน (รวมทั้งต้นและดอกเบี้ย = 6,000 บาท) ตลอดการกู้ยืมที่ผ่านมาไม่เคยมีปัญหาเกี่ยวกับหมวกกันน็อค และคิดว่ายอมรับได้ในอัตราการคิดดอกเบี้ยและการกำหนดส่ง ซึ่งมีความเหมาะสมกับความสามารถในการหารายได้เพื่อจ่ายให้เจ้าหนี้”

จากข้อมูลที่ได้รับจากผู้ประกอบการทั้ง 2 คน จะเห็นว่ามีความเห็นเกี่ยวกับเจ้าหนี้หมวกกันน็อคแตกต่างกัน ทั้งนี้เนื่องจากความรับผิดชอบในการผ่อนส่งของทั้ง 2 คน มีความแตกต่างกัน ซึ่งลักษณะของการกู้นอกระบบกับหมวกกันน็อค คือผู้กู้ต้องปฏิบัติตามกฎข้อบังคับที่กำหนดให้ส่งเงินต้นและดอกเบี้ยตามที่ได้ตกลงกันไว้ ซึ่งหากลูกหนี้ไม่ปฏิบัติตาม เจ้าหนี้หมวกกันน็อคจะแสดงพฤติกรรมที่ทำให้ลูกหนี้เกิดความอับอาย หรืออาจข่มขู่ที่ทำให้ลูกหนี้เกิดความบั่นทอนจิตใจได้

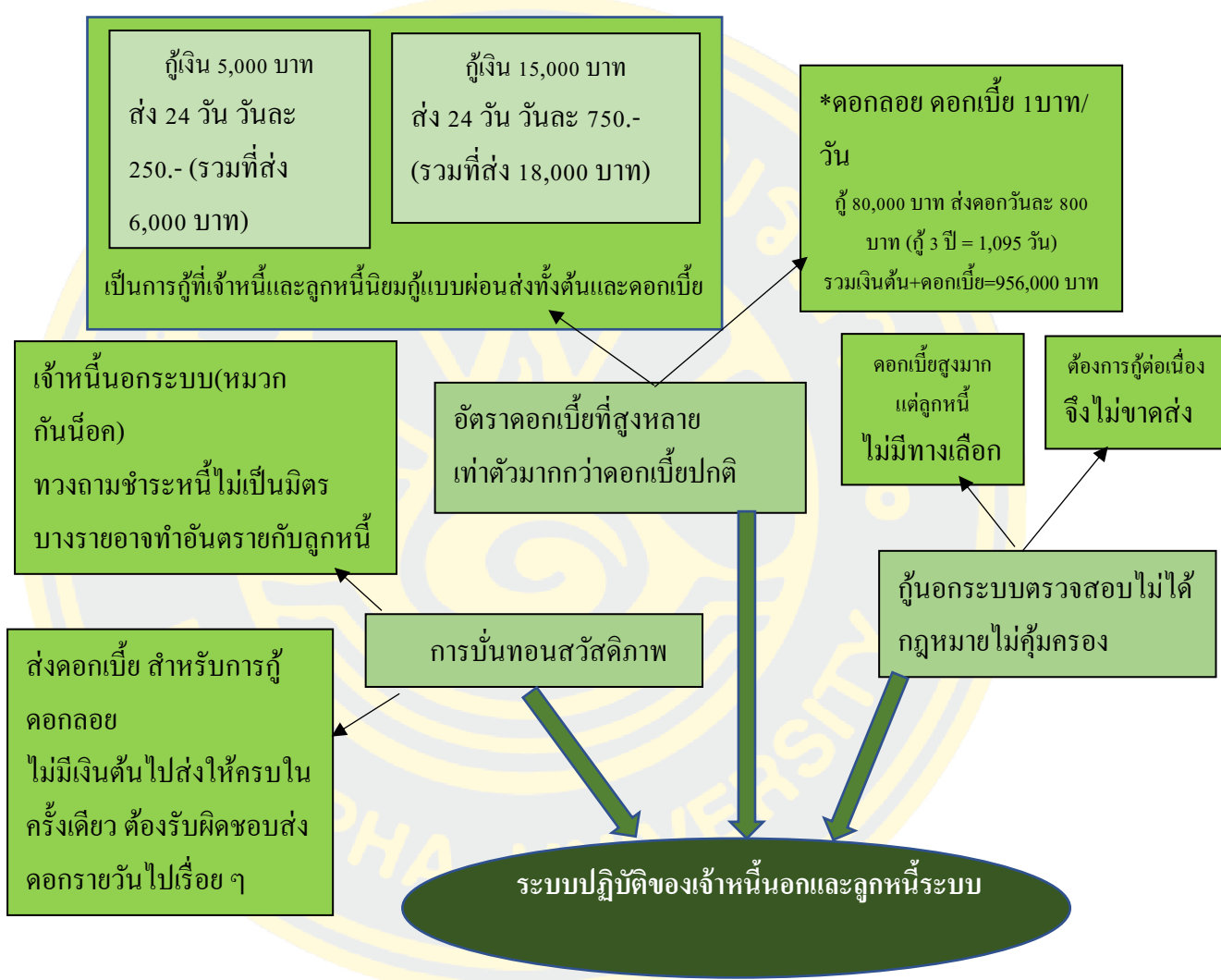
3. การให้เงินกู้นอกระบบตรวจสอบไม่ได้ กฎหมายไม่คุ้มครอง ถึงแม้ว่าเจ้าหนี้นอกระบบจะมีการทำสัญญาเงินกู้นอกระบบขึ้นมาก็ตาม แต่มักเป็นสัญญาที่ไม่ได้กำหนดระยะเวลาที่แน่นอน ตรวจสอบไม่ได้ และเป็นไปตามความต้องการของเจ้าหนี้ ไม่สามารถต่อรอง หรือร้องขอความคุ้มครองทางกฎหมายได้ นี่เองคือสิ่งที่ต้องแลกกับความง่ายของเงินกู้นอกระบบ ถึงแม้ว่าลูกหนี้จะมีความคิดเพียงแต่ความสะดวกของการกู้เงินนอกระบบที่ได้รับเงินง่าย แต่ก็เทียบไม่ได้กับความเสียดังที่อาจเกิดขึ้นหลังจากนั้น ด้วยเหตุนี้ทำให้สถาบันการเงินเริ่มมีบริการเงินกู้ในระบบที่ง่ายและรวดเร็ว เพื่อเป็นแนวทางให้กับลูกหนี้ที่ต้องพึ่งพิงเงินกู้นอกระบบได้มีทางเลือกที่ดีกว่า ยกตัวอย่างเช่น ธนาคารกรุงไทย มีบริการกู้เงินด่วน “กรุงไทยใจป้ำ” เป็นสินเชื่อเงินด่วน สำหรับผู้มีรายได้ 15,000 บาทขึ้นไป โดยได้รับอนุมัติไว วงเงินกู้ฉุกเฉิน 5 เท่าของรายได้ ไม่เกิน 1 ล้านบาท โดยไม่ต้องมีคนค้ำประกัน ผู้กู้สามารถกู้ผ่านแอปพลิเคชัน Krungthai NEXT

จากข้อมูลข้างต้นจะเห็นว่า ระบบปฏิบัติของเจ้าหนี้และลูกหนี้นอกระบบที่เกิดขึ้นในประเทศไทย และชายหาดบางแสน สรุปว่า เจ้าหนี้ให้เงินกู้โดยคิดอัตราดอกเบี้ยที่สูงกว่าอัตราดอกเบี้ยปกติหลายเท่า โดยลูกหนี้ยินยอมเพราะไม่มีทาง และเกิดการบั่นทอนสวัสดิภาพทั้งการรับภาระส่งเงินต้นและดอกเบี้ย รวมถึงต้องเผชิญกับการทวงถามหนี้ที่ไม่เหมาะสมของเจ้าหนี้ ถึงแม้ว่าการกู้นอกระบบจะตรวจสอบไม่ได้ และกฎหมายไม่คุ้มครอง แต่ส่วนใหญ่ลูกหนี้จะไม่ขาดส่ง เพราะต้องการกู้นอกระบบแบบต่อเนื่องต่อไป แต่ในส่วนของการกู้เงินนอกระบบนี้ ผู้กู้จะเลือกกู้เงินกับเจ้าหนี้นอกระบบที่มีความคุ้นเคย (เคยใช้บริการกู้เงิน) โดยจะกู้แบบต่อเนื่อง ซึ่งจากการ

สอบถามเพิ่มเติมของผู้สัมภาษณ์ เกี่ยวกับ แนวทางการกู้เงินกับสถาบันการเงิน เช่น ธนาคาร ออมสิน หรือธนาคารกรุงไทย โดยส่วนใหญ่ผู้ประกอบการจะให้เหตุผลว่า การกู้เงินกับธนาคาร ยังไงก็มีความยุ่งยากมากกว่าการกู้เงินกับเจ้าหนึ่นอกระบบ เพราะต้องผ่านระบบ หรือผ่านเอกสาร หลายขั้นตอน หรือหากมีการอนุมัติผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ แบบของธนาคารกรุงไทย ผู้ประกอบการหลายคนไม่สามารถใช้ระบบอิเล็กทรอนิกส์ได้ รวมไปถึงการส่งคืนเงินต้น/ดอกเบี้ย ผู้ประกอบการ มีความเคยชินกับการส่งรายวัน โดยเจ้าหนึ่ต้องเป็นผู้ให้บริการ ไปเก็บถึงร้านของ ผู้ประกอบการ ด้วยเหตุนี้จึงทำให้ผู้ประกอบการที่ยังกู้เงินนอกระบบ จะมีพฤติกรรมและทัศนคติที่ จะกู้นอกระบบแบบต่อเนื่องต่อไป โดยมีความเห็นว่า ได้รับเงินเป็นก้อน และผ่อนส่งไม่มาก โดย ไม่กระทบกับรายจ่าย และสามารถบริหารรายรับ/รับจ่าย ที่จะผ่อนส่งกับเจ้าหนึ่แบบรายวันได้

จากการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึก ระบบปฏิบัติระหว่างลูกหนึ่และเจ้าหนึ่นอกระบบที่เกิดขึ้น ในประเทศไทย และที่เกิดขึ้นกับผู้ประกอบการบริเวณชายหาดบางแสน เห็นว่าผู้กู้นอกระบบยินดีที่ จะเผชิญกับความเสี่งของการกู้เงินนอกระบบ และมีความรู้สึกเคยชินที่จะเลือกกู้นอกระบบอย่าง ที่เคยกู้ โดยจะกู้แบบต่อเนื่องต่อไป เพราะอ้างด้วยเหตุผล รายรับไม่เพียงพอกับรายจ่าย เงินไม่ เพียงพอต่อการใช้จ่าย การกู้เงินนอกระบบจะช่วยให้มีเงินใช้จ่าย รวมถึงยอมรับกับการผ่อนส่งเงิน ต้น และดอกเบี้ยให้กับเจ้าหนึ่ตามข้อตกลงที่ได้ตัดสินใจกู้ในแต่ละครั้ง รวมถึงมีทัศนคติเคยชินกับ การกู้นอกระบบ และคาดว่าจะกู้นอกระบบแบบต่อเนื่องตลอดไป

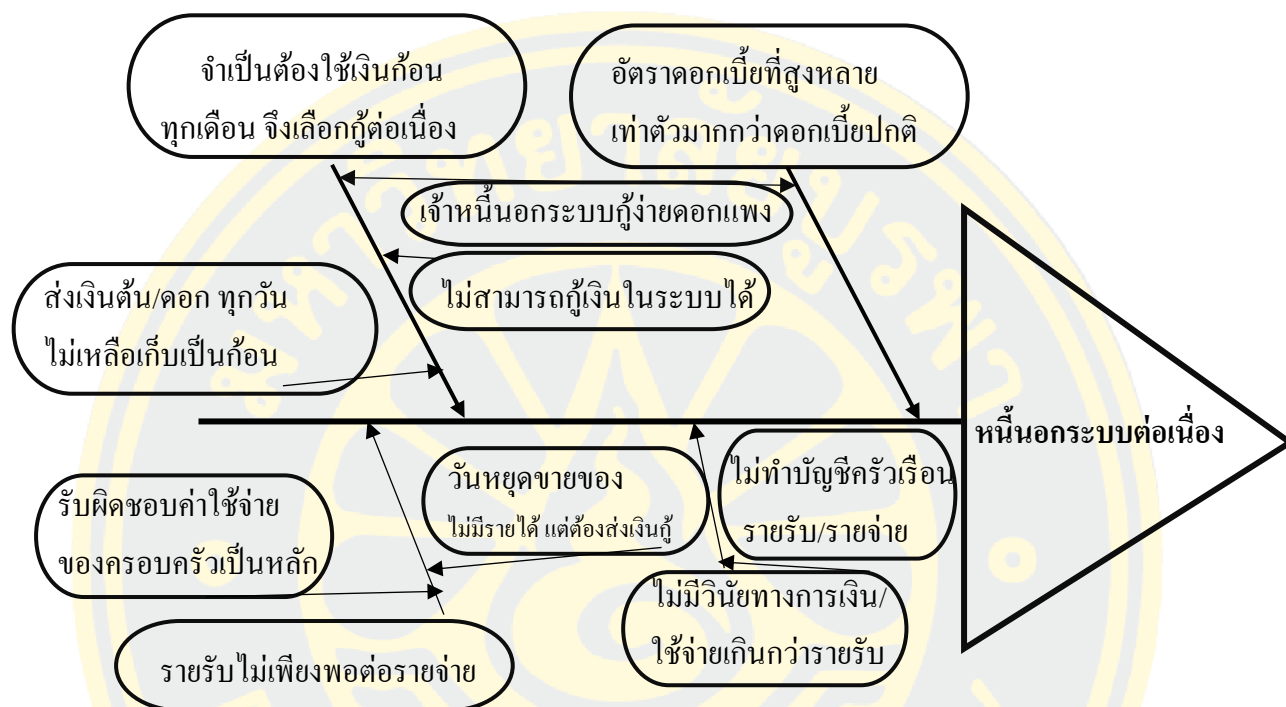
จากการศึกษาระบบปฏิบัติของเจ้าหน้าที่นอกระบบที่เกิดขึ้นในประเทศไทย และระบบปฏิบัติที่ลูกหนี้ที่เป็นผู้ประกอบการ ในพื้นที่ชายหาดบางแสน ถูกปฏิบัติจากเจ้าหน้าที่นอกระบบ ผู้วิจัยสามารถนำรายงานเป็นแผนภาพได้ดังภาพที่ 4.2 ดังนี้



ภาพที่ 4.2 ระบบปฏิบัติของเจ้าหน้าที่และลูกหนี้นอกระบบที่เกิดขึ้นในประเทศไทย และชายหาดบางแสน



จากภาพที่ 4.1 และ 4.2 นำมาสรุปเป็นแผนผังก้างปลา (fishbone diagram) ซึ่งจะแสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัญหา กับสาเหตุของปัญหาของหนี้ในระบบที่ยังคงมีต่อเนื่อง ดังภาพที่ 4.3 ได้ดังนี้



ภาพที่ 4.3 แผนผังก้างปลา (fishbone diagram) แสดงความสัมพันธ์ระหว่างปัญหา กับสาเหตุของปัญหาของหนี้ในระบบ

### 3.วิเคราะห์ความสัมพันธ์ทางสังคมของลูกหนี้ และเจ้าหนี้นอกระบบในบริบทที่ไม่เป็นทางการ

วิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกของความสัมพันธ์ทางสังคมของลูกหนี้ และเจ้าหนี้นอกระบบในบริบทที่ไม่เป็นทางการ ที่เกิดขึ้นในประเทศไทย ข้อมูลย้อนหลังไม่เกิน 5 ปี ความสัมพันธ์ทางสังคมของลูกหนี้และเจ้าหนี้นอกระบบในบริบทที่ไม่เป็นทางการ ตามที่สุราษฎร์ธานี จำเนียรพล (2557, หน้า 30 – 31) อธิบายไว้ตามลักษณะความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นตามประเภทของเจ้าหนี้นอกระบบ โดยผู้วิจัยได้วิเคราะห์ร่วมกับข้อมูลที่ได้รับจากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลประกอบการวิเคราะห์ ดังนี้

1. เจ้าหนี้ที่อยู่ในเครือข่ายความสัมพันธ์กันมาก่อนกับลูกหนี้ ซึ่งเจ้าหนี้กลุ่มนี้อาจเป็นกลุ่มเครือญาติหรือเพื่อน โดยบางรายไม่คิดอัตราดอกเบี้ยเลย หรือบางรายคิดอัตราร้อยละ 5 – 10 ต่อเดือน ดังเช่นการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูล ดังนี้

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่เป็นผู้ให้ข้อมูลคนที่ 5 โดยเป็นผู้ให้บริการนวดแผนไทย ให้ข้อมูลว่า “หากขาดเงินฉุกเฉินในระยะสั้นจะเลือกยืมเงินจากญาติ โดยไม่ได้เสียดอกเบี้ย หากยืมเป็นระยะเวลานาน ก็จะไม่เสียดอกเบี้ย ร้อยละ 5 ต่อปี แต่จะเลือกกู้กับนายทุนหรือกู้นอกระบบเด็ดขาด เพราะดอกเบี้ยแพง” นอกจากนี้ผู้ให้ข้อมูลคนที่ 17 ซึ่งเป็นผู้ประกอบการให้เช่ารถจักรยาน รถจักรยานไฟฟ้า รถจักรยานยนต์ ให้ข้อมูลว่า “ถ้าช่วงขาดเงินใช้จ่าย ก็จะไม่เลือกกู้เงินนอกระบบ แต่จะยืมเพื่อน โดยยืมเงินประมาณ 1,000 – 2,000 บาท ซึ่งจะยืมเพียงไม่กี่วัน จึงไม่เสียดอกเบี้ย”

จากเครือข่ายความสัมพันธ์ของเจ้าหนี้กับลูกหนี้ในกลุ่มนี้ลูกหนี้และเจ้าหนี้จะมีความคุ้นกันเป็นการส่วนตัวก่อนที่จะทำการยืมเงิน โดยจะเป็นการยืมเงินในระยะเวลาดสั้น ๆ ลูกหนี้จึงไม่เสียดอกเบี้ย หรือหากยืมในระยะเวลานาน ก็จะไม่เสียอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำมาก หรือแทบไม่เสียดอกเบี้ยเลย แต่ในเครือข่ายความสัมพันธ์นี้ผู้ที่เป็นลูกหนี้ที่กู้เงินนอกระบบ มักจะไม่มีทางเลือกนี้ จึงไปเลือกกู้ยืมเงินกับเจ้าหนี้นอกระบบ

2. เจ้าหนี้ที่เป็นนายทุนเงินกู้ เป็นกลุ่มนายทุนที่ทำอาชีพออกเงินกู้โดยตรง ซึ่งจะคิดอัตราดอกเบี้ยตั้งแต่ร้อยละ 5 บาท ถึง 20 บาทต่อครั้ง/ต่อเดือน โดยแบ่งเป็น 2 กลุ่มย่อย ดังนี้

2.1 กลุ่มนายทุนในพื้นที่ โดยกลุ่มนี้ลูกหนี้และเจ้าหนี้จะเคยรู้จักกันมาก่อน โดยเจ้าหนี้จะมีที่อยู่อาศัย หรือเคยอยู่อาศัยในพื้นที่ที่ใกล้กับกลุ่มลูกหนี้ ซึ่งกลุ่มนายทุนกลุ่มนี้ เป็นกลุ่มที่ออกเงินกู้ให้กับผู้ประกอบการ พื้นที่ชายหาดบางแสน ตามข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ ดังนี้

ผู้ให้ข้อมูลที่เป็นผู้ประกอบการคนที่ 16 ซึ่งเป็นผู้ประกอบการแผงลอยอาหารชายหาด ให้ข้อมูลว่า “เคยกู้เงินกับเจ้าหนี้ที่มีบ้านอยู่ใกล้กับชายหาดบางแสน โดยเจ้าหนี้นี้มีงานประจำ

ทำงานที่บริษัทแห่งหนึ่ง ซึ่งเคยเห็นหน้าตากันมาก่อน แต่ก่อนที่จะกู้เงินก็ไม่เคยพูดคุยกันส่วนตัว โดยทราบว่า เจ้าหนี้คนนี้ปล่อยเงินกู้แบบคอกลอย ให้กับผู้ประกอบการรายอื่น ตนจึงเลือกกู้กับ เจ้าหนี้รายนี้ แต่เนื่องจากการกู้คอกลอย จึงไม่กู้ยืมแล้วเพราะคอกเบี้ยแพงเกินไป โดยเป็นการ บังคับให้คืนเงินต้นเต็มจำนวนเท่านั้นถึงจะไม่ต้องเสียดอกเบี้ยเต็มจำนวนตั้งแต่เรียกเก็บครั้งแรก”

ผู้ให้ข้อมูลที่เป็นผู้ประกอบการคนที่ 14 ซึ่งเป็นผู้ประกอบการแผงลอยขายอาหาร สวนหอมแหลมแทนและบริเวณหน้าซอย 1 ถนนบางแสนสาย 1 ให้ข้อมูลว่า “ปัจจุบันเลือกกู้เงิน กับเจ้าหนี้ที่อยู่แถวบ้านเช่า ซึ่งมีอาชีพปล่อยเงินกู้ โดยเครือข่ายความสัมพันธ์ของเจ้าหนี้กับลูกหนี้ คือ เป็นเพื่อนบ้านกัน โดยการกู้เงินครั้งละ 5,000 บาท ส่งวันละ 250 บาท จำนวน 24 วัน

จะเสียอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 2 บาท ต่อ 24 วัน โดยคิดว่าจะกู้เงินกับเจ้าหนี้รายนี้ แบบต่อเนื่อง กู้ไปเรื่อย ๆ เพราะจำเป็นต้องใช้เงินก่อนที่กู้เงินมา ถึงแม้ว่าจะเสียดอกเบี้ยสูง ก็ ยินยอมเพราะ ไม่มีทางเลือก”

2.2 กลุ่มนายทุนที่มาจากพื้นที่อื่น โดยกลุ่มนี้ลูกหนี้และเจ้าหนี้จะไม่เคยมีเครือข่าย ความสัมพันธ์กันมาก่อน ซึ่งคนทั่วไปมักเรียกว่า แก๊งค์หมวกกันน็อก ที่เป็นตัวแทนเจ้าหนี้ในการ ปฏิบัติงานให้เงินกู้ และตามเก็บเงินกู้แทนเจ้าหนี้ ซึ่งนายทุนกลุ่มนี้มักมีการทวงหนี้ที่โหดร้าย ซึ่งผู้ที่ เป็นตัวแทนเจ้าหนี้จะมีรายได้ประจำไม่มากนัก แต่จะมีรายได้พิเศษจากค่าคอมมิชชั่นที่ได้จากการ ทวงหนี้ ประมาณร้อยละ 2 ดังนั้น แก๊งค์นี้จะมักใช้ความรุนแรงในการทวงหนี้จากลูกหนี้

การสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่ 14 ให้ข้อมูลคนที่ 14 ซึ่งเป็นผู้ประกอบการแผงลอยขายอาหาร สวนหอมแหลมแทนและบริเวณหน้าซอย 1 ถนนบางแสนสาย 1 ให้ข้อมูลว่า “เคยกู้หมวกกันน็อก แต่ปัจจุบันไม่กู้แล้ว เพราะวันไหนที่ไม่มีเงินส่งจะถูกต่อว่าด้วยถ้อยคำรุนแรง บางทีจะดู และขู่ ถูก ตามถึงบ้าน” แต่ในทางกลับกัน ผู้ประกอบการที่เป็นผู้ให้ข้อมูลคนที่ 8 โดยเป็นผู้ประกอบการขาย ไข่ย่าง ให้ข้อมูลว่า “เลือกกู้นอกระบบกับแก๊งค์หมวกกันน็อก โดยก่อนกู้เงิน ไม่รู้จักเจ้าหนี้มาก่อน แต่รู้จักเจ้าหนี้จากใบปลิวที่ติดตามริมทาง และโทรไปขอกู้เงิน ซึ่งกู้ต่อเนื่องมากกว่า 3 ปี โดยไม่เคย มีปัญหาเกี่ยวกับหมวกกันน็อก และคิดว่าจะกู้กับหมวกกันน็อกต่อไป”

1.1 แยกให้กู้ยืมเงิน มักปล่อยเงินกู้ให้กับคนที่ไว้วางใจได้เท่านั้น ซึ่งจากการสัมภาษณ์ ผู้ให้ข้อมูลที่เป็นผู้ประกอบการ บริเวณชายหาดบางแสนที่กู้เงินนอกระบบ มากกว่าครั้งที่เลือกกู้กับ แยก หรือที่บางแสนจะเรียกว่า “บัง” โดยบังจะทำอาชีพให้เงิน กู้กับกลุ่มผู้ประกอบการ บริเวณ ชายหาดบางแสน มานานกว่า 30 ปี โดยลูกหนี้จะกู้แบบต่อเนื่องเป็นระยะเวลาหลายปี ทั้งนี้ เครือข่ายความสัมพันธ์กับบัง คือ บังจะรู้จักกลุ่มลูกหนี้ที่ประกอบการในบางแสน จึงเชื่อใจและให้ ลูกหนี้กู้เงิน โดยจะมีความไว้วางใจเชื่อใจจึงให้ลูกหนี้กู้เงิน ทั้งนี้อัตราดอกเบี้ย และการเรียกเก็บ

ดอกเบ็ญ ไม่แตกต่างกับเจ้าหนี้ที่เป็นนายทุนรายอื่น คือ อัตราดอกเบ็ญร้อยละ 2 ต่อ 24 วัน โดยจะให้ ลูกหนี้ผ่อนจ่ายเป็นวันรวมต้น และดอก เมื่อครบกำหนดโดยส่วนใหญ่ลูกหนี้จะกู้ต่อเนื่องทันที

1.2 กลุ่มนายทุนปล่อยกู้ในตลาด กลุ่มนี้จะมีการรวมตัวเป็นกลุ่มแม่ค้าที่ปล่อยกู้เงินภายใน ตลาด มีทั้งระบบให้กู้และให้ออม คล้ายกับกองทุนหมู่บ้าน ซึ่งโครงสร้างความสัมพันธ์ในกลุ่ม นายทุนลักษณะนี้ ตามที่สังเกตบริเวณพื้นที่ และการสัมภาษณ์ ไม่พบว่ามีการปล่อยกู้ในตลาด แต่จะ เป็นลักษณะของการรวมตัวกันตั้งกลุ่มแชร์มากกว่า

1.3 เจ้าหนี้ที่เป็นเจ้าของกิจการสินค้า เช่น ร้านขายสินค้าทางการเกษตร ให้ลูกค้าซื้อสินค้า เงินเชื่อ เมื่อได้เก็บเกี่ยวผลผลิตออกขายแล้วจึงมาชำระหนี้ให้กับเจ้าหนี้ โดยคิดอัตราดอกเบ็ญร้อยละ 3 – 5 ต่อฤดูกาล สำหรับเจ้าหนี้ลักษณะนี้สามารถพบได้ในกลุ่มผู้ประกอบการ พื้นที่ชายหาดบาง แสน ดังเช่น

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่ให้ข้อมูลคนที่ 14 ซึ่งเป็นผู้ประกอบการแผงลอยขาย อาหารสวนหย่อมแหลมแท่นและบริเวณหน้าซอย 1 ถนนบางแสนสาย 1 ให้ข้อมูลว่า “ปัจจุบัน เลือกรซื้อสินค้าเข้าร้านเป็นเงินเชื่อกับร้านขายโชห่วย โดยร้านนี้จะขายแพงกว่าท้องตลาด บางอย่าง ขายแพงกว่า ร้าน 7-eleven แต่ไม่มีเงินซื้อสดจึงเลือกรซื้อเงินเชื่อ โดยทั่วไปจะซื้อของใหม่ได้ ต้อง ชำระหนี้เก่าก่อน หรือบางที่อาจขอให้เจ้าหนี้เลื่อนการชำระเงินเชื่อครั้งก่อน และขอซื้อใหม่เพิ่มขึ้น โดยเจ้าหนี้จะกำหนดคยอดวงเงินที่ไม่ให้เกินกำหนด เช่น เงินเชื่อรวมกันทั้งใหม่และเก่า ต้องไม่เกิน 1,000 บาท”

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่ให้ข้อมูลคนที่ 8 ซึ่งเป็นผู้ประกอบการขายไก่ย่าง ให้ ข้อมูลว่า “การเลือกรซื้อของใช้ในร้าน จะสั่งของจากร้านขายส่ง โดยซื้อเป็นเครดิต ใช้วิธีการซื้อใหม่ จ่ายเก่า ทั้งนี้แม้ว่าจะซื้อเป็นเงินเชื่อ แต่ราคาคืนทุนที่ร้านขายส่งก็ขายถูกกว่าตลาด และยังมีบริการ ส่งให้ด้วย”

จากการศึกษาวิเคราะห์ข้อมูลเครือข่ายความสัมพันธ์ของเจ้าหนี้กับลูกหนี้ในแต่ละกลุ่มจะ มีความแตกต่างกัน ซึ่งขึ้นอยู่กับกลุ่มคนหรือสังคมของลูกหนี้ที่เป็นผู้ประกอบการ บริเวณชายหาด บางแสน ซึ่งหากมีทางเลือกที่เป็นประโยชน์กับลูกหนี้ คือ ไม่เสียดอกเบ็ญ หรือเสียดอกเบ็ญในอัตราที่ ถูก ลูกหนี้จะเลือกการยืมเงิน หรือซื้อสินค้าเงินเชื่อกับกลุ่มนี้ แต่หากลูกหนี้บางคนที่ไม่มีความเลือก เครือข่ายทางสังคมกับเจ้าหนี้ที่รู้จักกันมาก่อน อาจต้องเลือกเจ้าหนี้ที่ตนเองไม่สามารถเลือก ทางเลือกได้ แต่จำเป็นต้องใช้เงินจึงเลือกกู้เงินตามสถานการณ์ที่เกิดขึ้น ดังนั้นเห็นว่า กรณีที่ ผู้ประกอบการที่มีเครือข่ายความสัมพันธ์ทางสังคมที่มีความรู้จักกับเจ้าหนี้มาก่อน จะทำให้เสีย ประโยชน์น้อยกว่า แบบที่ไม่มีความสัมพันธ์ทางสังคมกับเจ้าหนี้มาก่อน

ทั้งนี้ จะเห็นว่า กลุ่มผู้ประกอบการ ชายหาดบางแสน ไม่มีการปล่อยกู้ในตลาดที่กลุ่มผู้ประกอบการรวมตัวเป็นกลุ่มแม่ค้าที่ปล่อยกู้เงินภายในตลาด ที่เป็นทั้งระบบให้กู้และให้ออม คล้ายกับกองทุนหมู่บ้าน ซึ่งโครงสร้างความสัมพันธ์ในกลุ่มนายทุนลักษณะนี้ มีความน่าสนใจและเห็นว่าถ้าหากกลุ่มผู้ประกอบการ ชายหาดบางแสน สามารถทำได้ น่าจะช่วยให้ผู้ประกอบการที่ยังกู้เงินนอกระบบอยู่ สามารถมีทางเลือกในการกู้เงินที่เสียอัตราดอกเบี้ยที่ถูกลงได้



4. แนวทางการส่งเสริมวิถีชีวิต และเครือข่ายสังคม เพื่อลดปัญหาภาวะหนี้นอกระบบ ของ  
ผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน จังหวัดชลบุรี

ตารางที่ 4 – 23 ความคิดเห็นของผู้ให้ข้อมูลสำคัญ เกี่ยวกับ แนวทางวิถีชีวิตที่คาดการณ์ไว้ว่าจะช่วย  
ลดภาระการก่อหนี้นอกระบบ และคิดว่าจะช่วยแก้ไขปัญหาหนี้นอกระบบได้

ผู้ให้สัมภาษณ์	ความคิดเห็น
คุณแต้ว (นามสมมุติ)	การเปิดช่องทางขายออนไลน์ จะช่วยให้ขายของได้ทุกวันและขายดีมากขึ้น ซึ่ง เมื่อก่อน โควิด ทางร้านมี “เพจมูมมาม” มา Review ร้านและแนะนำร้านผ่านเพจ มูมมามให้ ในช่วงนั้นยอดขายออนไลน์ที่มาจากเพจเยอะมาก ปกติถ้าวันธรรมดา ขายได้วันละไม่ถึง 2,000 บาท แต่ช่วงที่ถูกค้าติดต่อมาจากเพจ ยอดขายวันละ
คุณแต้ว (นามสมมุติ) (ต่อ)	5,000 บาทขึ้นไป แต่ช่วง โควิดร้านถูกปิด ลูกค้าทางเพจก็ไม่มีติดต่อมา พอหลัง โควิดคนที่ติดต่อผ่านเพจแทบไม่มีเลย ทั้งนี้อาจจะเป็นเพราะไม่มีเพจใหม่ ๆ มา โพสต์ในออนไลน์ให้ ซึ่งเราก็ไม่มีความรู้ จึงไม่สามารถทำเพจได้ หรือขาย ออนไลน์ไม่เป็น และถ้าหากให้ลูกค้าโทรสั่งผ่าน Line หรือ แพนด้า หรืออะไรก็ ตาม ถ้ายังไม่ชำระเงินที่ร้านแล้วมาสั่งสินค้าเราก็ไม่ไว้ใจ และอีกอย่างตอนนี้ก็มี ขายผ่านออนไลน์เยอะ จึงไม่รู้ว่าจะต้องทำยังไงให้ขายดีขึ้นแบบเมื่อก่อน
คุณสาว (นามสมมุติ)	ที่เป็นหนี้นอกระบบ เพราะซื้อรถยนต์ผ่อน โดยในช่วงโควิด ร้านถูกปิด ก็ไม่ มีรายได้ ทำให้ขาดรายได้มานาน จึงต้องใช้วิธีหมุนเงิน เล่นแชร์ วันละ 600 บาท เปี้ยวได้ครั้งละ 40,000 บาท (70 วัน) และมีการกู้ยืมนอกระบบนำไปผ่อนรถยนต์ โดยเสียดอกเบี้ยเงินกู้ยืมนอกระบบ เดือนละ 6,000 บาท (เงินต้น 30,000 บาท โดย จ่ายเงินกู้วันละ 1,200 บาท จำนวน 30 วัน แต่ในส่วนของเงินที่ได้จากแชร์ จะ นำไปซื้อของใช้ในครอบครัว โดยซื้อคุณไว้ แล้วก็ซื้อของที่จำเป็นอื่น ๆ ก็คง หมุนเงินไปแบบนี้ ยังต้องพึ่งเงินกู้ยืมนอกระบบต่อไป จนกว่าจะผ่อนรถยนต์หมด น่าจะดีขึ้น
คุณเอ๋ (นามสมมุติ)	ไม่เคยเป็นหนี้นอกระบบ มีแต่เป็นหนี้จากการผ่อนรถยนต์ ซึ่งไม่ได้เดือดร้อน กับการบริหารเงินในครอบครัว เนื่องจากมีการวางแผนทางการเงิน และทำบัญชี รายรับรายจ่ายทุกวัน จึงคิดว่าวิธีนี้ช่วยให้มีวินัยทางการเงิน และไม่เป็นหนี้นอ กระบบ

ตารางที่ 4 – 23 (ต่อ)

ผู้ให้สัมภาษณ์	ความคิดเห็น
คุณอ้อม (นามสมมุติ)	ไม่เคยกู้เงินนอกระบบกับเจ้าหนี้ แต่จะใช้วิธียืมเงินจากญาติ ซึ่งถ้าจ่ายช้ำก็เสีย ดอกเบี้ยเล็กน้อย แต่ปัจจุบันมีการกู้เงินกับ ธกส. เพราะทำสวนยางที่บ้านเกิด (ถ้ายังขายยางไม่ได้ ก็เอาเงินที่ได้จากการนวด ไปจ่ายค่าดอกเบี้ย ปีละ 3,500 บาท ยอดกู้ ธกส. 45,000 บาท ซึ่งคิดว่าจะไม่กู้เงินนอกระบบ และจะไม่ยืมญาติ เพราะไม่อยากเสียดอกเบี้ยรายเดือน แต่จะเลือกกู้เงินกับ ธกส. เนื่องจากดอกเบี้ยถูก โดยจะมีการระงับการใช้จ่ายไม่ให้เกินจากรายรับหรือเงินสำรองที่มี
คุณเป็ด (นามสมมุติ)	ปัจจุบันถ้าขาดเงินจริง ๆ จะเลือกยืมเงินกับคนรู้จัก ยืมญาติ ไม่ได้เสียดอก แต่ถ้า ยืมนาน ก็เสียดอก 5% ต่อปี แต่จะไม่กู้นายทุนแน่นอนเพราะดอกเบี้ยแพง และ กลัวโดนค่าหรือถูกทำร้าย ทั้งนี้ที่บ้านเป็นเกษตรกร จะเลือกกู้ ธกส. เพื่อนำไปใช้ ในการทำการเกษตร (เสียดอกร้อยละ 8 ต่อปี กู้ 30,000) ตอนนี้อยู่แต่ดอกให้กับ ธกส. และพยายามระงับการใช้จ่ายไม่ให้เกินกว่าที่เงินของครอบครัวมีอยู่
คุณบี (นามสมมุติ)	พื้นฐานนิสัยเป็นคนระมัดระวังการใช้จ่ายเงิน และมีการเก็บออม จึงไม่เคยมี ปัญหาเงินไม่พอใช้ และไม่เคยยืมใครเลย ซึ่งคิดว่ากรณีวินัยทางการเงิน จะช่วย ไม่ให้เกิดปัญหาหนี้สินได้แน่นอน
คุณชัย (นามสมมุติ)	แนวทางแก้ไขที่สำคัญคือ มีนักท่องเที่ยวตลอดทั้งปี จะได้ขายของดีขึ้นและ เพียงพอกับรายจ่าย เนื่องจากทั้งครอบครัวมีรายได้ทางเดียวจากการขายไก่ย่าง ซึ่ง ตอนนี้อยู่พยายามหารายได้เสริม แต่ได้ไม่มากนัก แต่ก็ยังดีที่มีรายได้เข้ามาช่วย ในครอบครัว ซึ่งจะรับจ้างเก็บเตียง กางเตียงร่มผ้าใบริมหาด และการรับซ่อมรถ ชายหาด
คุณสวย (นามสมมุติ)	ที่ร้านขายไก่ย่างอย่างเดียว แต่ก็จะมีหาสินค้ามาขายเพิ่มเติม เช่น ทำแกง ขนมจีน น้ำยาขายผ่านเฟสบุ๊ก (บริการส่งฟรี โดยขี่มอเตอร์ไซด์ไปส่ง ระยะทางไม่เกิน 5 กิโลเมตร) มีการขายสินค้าขายหน้าร้าน เช่น ขายกล้วยทอด ข้าวเหนียว/หมูทอด ขายขนมที่หน้าร้านไก่ย่าง เป็นรายได้เสริมแต่ก็มีรายได้เพิ่มขึ้นไม่มากนัก เพราะ กลุ่มลูกค้าไม่แน่นอน และอย่างเฟสบุ๊กก็จะมีเฉพาะคนรู้จักที่ช่วยซื้อจริงๆ อยาก ขายผ่านออนไลน์หลาย ๆ ช่องทาง เพราะคิดว่าจะช่วยขายของได้มากขึ้น แต่ทำไม่ เป็น จึงเกิดปัญหาที่รอรายได้จากการขายหน้าร้านเป็นหลัก และช่วงที่ไม่มี นักท่องเที่ยวก็จะเกิดปัญหาขายของได้น้อยกว่าต้นทุนเป็นประจำ จึงยากที่จะหมด ภาระหนี้นอกระบบ

## ตารางที่ 4 – 23 (ต่อ)

ผู้ให้สัมภาษณ์	ความคิดเห็น
คุณเดือน (นามสมมุติ) (ต่อ)	ของเล่น แต่ก็มีรายได้ที่ไม่แน่นอน และยังคงเป็นปัญหาสะสมที่รายรับไม่เพียงพอต่อรายจ่าย
คุณเดือน (นามสมมุติ)	ระยะเวลาที่ตนเองกู้ยืมระบบมา คือ 8 ปี โดยกู้ครั้งละ 10,000 – 20,000 บาท เช่น กู้ 10,000 บาท ส่งวันละ 100 บาท เฉพาะดอก จนกว่าจะมีเงินไปเคลียร์ต้น ผ่อนดอกประมาณ 60 – 90 วัน ต้น 10,000 เสียดอก 6,000 – 9,000 บาท วิธีการลดหนี้ ทำได้ยาก เพราะมีรายจ่ายมากกว่ารายรับ มีภาระเรื่องหลาน มีรายได้พิเศษเพิ่มเติม จากการขายเสื้อ 1 ผืนกำไร 50 บาท วันละ 3 – 4 ผืน เป็นรายได้เสริมจากการขาย
คุณพิน (นามสมมุติ)	พยายามหารายได้เสริม โดยขายขนมครก และขายส้มตำ ซึ่งช่วยให้มีรายได้เพิ่มขึ้นเป็นกำไรประมาณ 700 -1,000 บาท ต่อวัน แต่ก็ไม่สามารถลดหนี้ในระบบ เพราะต้องช่วยเหลือคนในครอบครัว และจ่ายค่าเช่า เป็นคนตั้งเช่าเอง ประมาณปีกว่า อาทิตย์ละ 2,000 บาท 20 มือ เก็บต้นได้ 40,000 บาท พอได้ก็ซื้อเป็นทองเก็บไว้ ไม่มีก็ไปจำนำ
คุณแจจ (นามสมมุติ)	พยายามหารายได้เสริม เพราะรายได้หลักจากเช่าห้วงยางลดลง โดยหาของมาเดินขายเร่ที่ริมหาด แต่ก็ต้องเสี่ยง โคนเทศกิจจับปรับ พยายามหารายได้เพื่อใช้หนี้ในระบบ ตอนนี้ยังมียอดกู้ยืมระบบ จากคนรู้จัก จำนวนเงินกู้รวม 40,000 บาท เมื่อก่อนส่งดอก วันละ 500 หลายปี ตั้งแต่โควิดเจ้าหน้าที่หยุดดอก และไม่คิดดอกแล้ว แต่ให้ทยอยผ่อนต้น ครั้งละ 5,000 บาท/เดือน ถ้าขาดจริงๆ ก็มีกู้กับบังเงินต้น 5,000 บาท ส่งวันละ 250 บาท จำนวน 24 วัน (รวมดอก 1,000 บาท) ทั้งนี้การกู้เงินกับบัง คิดว่าจะกู้ต่อเนื่อง เพราะคิดว่าเป็นชีวิตประจำวันไปแล้ว ที่ส่ง วันเสาร์ -อาทิตย์ วันละ 200 (400 บาท/อาทิตย์) แล้วก็กู้วัน ตัดต่อ ส่งไม่ครบก็กู้ใหม่ 1,000 บาท แต่ต้นยังอยู่
คุณก้อย (นามสมมุติ)	สามารถแก้ไขปัญหาได้ โดยการเตรียมแผนสำรองเงินไว้ล่วงหน้า ในช่วงที่ลูกค่าน้อย หรือมีการจัดกิจกรรม รวมถึงออมทองคำไว้
คุณนุ้ย (นามสมมุติ)	ไม่สามารถแก้ไขปัญหาได้ เพราะถ้าหากเทศบาลจัดงานช่วงวันไหลที่ต้องหยุดมีผลกระทบ ไม่ได้ขาย หยุดขาย ไม่มีรายได้ ต้องขอลูกบัง หีบขี้มบั้ง



## ตารางที่ 4 – 23 (ต่อ)

ผู้ให้สัมภาษณ์	ความคิดเห็น
คุณตึก (นามสมมุติ)	ไม่สามารถหาแนวทางลดภาระหนี้ได้เลย เมื่อก่อนเป็นเจ้าของร้านเอง โดยได้ร้านสืบทอดจากแม่ พอเป็นหนี้หลายแสน เพราะเช่าร้านไป 300,000 บาท เพื่อจ่ายหนี้ บางส่วน ตอนนี้มีหนี้กับธนาคารออมสิน 10,000 บาท และหนี้จากการกู้นอกระบบอีก 5,000 บาท แต่กู้นั้นนอกระบบถ้าหมดก็เอาใหม่
คุณโก้ (นามสมมุติ)	ที่ร้านขายของดี ทำให้มีรายรับเพียงพอกับการใช้จ่าย จึงไม่เป็นหนี้ แต่เมื่อก่อนขายของคนเดียวขายไม่ดี ทำให้รายรับไม่พอกับรายจ่าย จึงต้องกู้กับหมวกกันน้อคบ้าง เสียดอกเบี้ยร้อยละ 20 แต่พอรายได้เพิ่มจึงไม่มีปัญหาเงินไม่พอใช้
คุณเก่ง (นามสมมุติ)	หนทางเดียวที่จะช่วยให้หมดหนี้ คือถ้ากลับมาขายของดีเหมือนเมื่อก่อนถึงจะช่วยให้ได้ ก็ไม่รู้ว่าจะทำยังไงถึงขายของดี เพราะเทศบาลก็จะทำเฉพาะ โครงการท่องเที่ยว แต่ ไม่ได้ช่วยเหลืออะไรผู้ประกอบการ
คุณเสริม (นามสมมุติ)	หารายได้พิเศษเพิ่ม เช่น รับจ้างปะยาง รับซ่อมรถจักรยาน มีรายได้บ้างเล็กน้อย ก็ต้องอดทนไปเพราะอายุเยอะแล้ว
คุณบัว (นามสมมุติ)	คิดว่าไว้ว่า ไม่สามารถแก้ปัญหานี้ได้ แต่ก็ไม่เพิ่มยอดหนี้ แต่จะกู้นอกระบบ ส่งรายวันแบบนี้ต่อเนื่องไปเรื่อย ๆ เพราะจ่ายเงินกู้อย่างไรก็ได้ แก่แล้วไม่คิดเก็บเงิน
คุณชีว (นามสมมุติ)	ร้านขายอาหารควรเพิ่มช่องทางการขายออนไลน์ เช่น Grap และ Lineman เพื่อเพิ่มยอดขายได้
คุณแสนดี (นามสมมุติ)	ต้องประหยัด และอดทน ทนอดในช่วงที่ขายของไม่ดี ทำให้ไม่มีเงินเพียงพอ ค่าใช้จ่าย ก็ต้องอด เช่น ซื้อแกง 1 ถูง กินกัน 2 คนกับสามี ใน 1-2 มื้อ โดยไม่เลือกกู้เงินนอกระบบ

จากตารางที่ 4 – 23 ความคิดเห็นของผู้ให้ข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับ แนวทางวิถีชีวิตที่คาดการณ์ไว้ว่าจะช่วยลดภาระการก่อหนี้นอกระบบ และคิดว่าจะช่วยแก้ไขปัญหาหนี้นอกระบบได้ (ผู้ให้ข้อมูล 1 คน ตอบมากกว่า 1 คำตอบ) ของผู้ให้สัมภาษณ์ทั้ง 20 คน แสดงความคิดเห็น ดังนี้ คุณแต้ว (นามสมมุติ), คุณสวย (นามสมมุติ) และคุณชีว (นามสมมุติ) แสดงความเห็นคล้ายกัน ความเป็น “การเพิ่มยอดขาย โดยเปิดช่องทางขายออนไลน์ได้ทุกวันและจะช่วยให้ขายดีมากขึ้น ซึ่งจะช่วยให้มี ยอดขายในช่วง Law Season ที่ขายของไม่ดี” ดังเช่น คุณแต้ว (นามสมมุติ) ให้ข้อมูลว่า “ทางร้านเคยมี “เพจมูมาม” มา Review ซึ่งตอนแรกมียอดขายออนไลน์ที่มาจากเพจเยอะมาก ปกติถ้าวันธรรมดาขายได้วันละไม่ถึง 2,000 บาท แต่ช่วงที่ถูกค่าตัดต่อมาจากเพจ ยอดขายวันละ 5,000 บาท

ขึ้นไป แต่ช่วงโควิดร้านถูกปิด ลูกค้าทางเพงก็ไม่มีติดต่อมา พอหลังโควิดคนที่ติดต่อผ่านเพงแทบไม่มีเลย” ในส่วนของผู้ให้สัมภาษณ์ คุณสาว (นามสมมุติ), คุณแจง (นามสมมุติ), คุณบัว (นามสมมุติ) ให้ความเห็นว่า “คิดว่าการกักหนื่อนี้ระบบไม่ได้เป็นภาระ เพราะสามารถผ่อนรายวันได้” ทั้งนี้ คุณสาว (นามสมมุติ) แสดงความเห็น “ดอกเบี้ยเงินกู้ เดือนละ 6,000 บาท เงินต้น 30,000 บาท เมื่อได้เงินแชร์มาจะนำไปใช้ผ่อนรถยนต์ และใช้จ่าย นอกจากนั้นยังเล่นแชร์ ส่งเงินแชร์วันละ 600 บาท ซึ่งใช้ระยะเวลาการส่ง 70 วัน ได้เงิน 40,000 บาท เมื่อได้เงินแชร์มา จะนำไปซื้อของเข้าร้าน และของใช้จำเป็นเก็บไว้ ซึ่งคงจะกั้นนอกระบบ และเล่นแชร์แบบนี้ไปเรื่อย ๆ จนกว่าจะผ่อนรถยนต์หมด” ในส่วนของ คุณเอ้ (นามสมมุติ), คุณอ้อม (นามสมมุติ) และ คุณบี (นามสมมุติ) แสดงความเห็นคล้ายกัน ความว่า “ไม่เคยเป็นหนี้นอกระบบ เพราะควบคุมรายรับรายจ่ายให้เพียงพอ” นอกจากนี้ คุณเอ้ (นามสมมุติ) ยังให้ความเห็นเพิ่มเติม ความว่า “ปัจจุบันเป็นหนี้จากการผ่อนรถยนต์ ซึ่งไม่ได้คือครื่องกับการบริหารเงินในครอบครัว เนื่องจากการวางแผนทางการเงิน” และผู้ให้สัมภาษณ์ คุณอ้อม (นามสมมุติ) และ คุณเปิ้ล (นามสมมุติ) แสดงความเห็นเพิ่มเติมว่า “ไม่กู้นอกระบบ แต่กู้เงินจาก ธกส. เพราะครอบครัวเป็นเกษตรกร ซึ่งอัตราดอกเบี้ยถูกมาก” ทั้งนี้ คุณอ้อม (นามสมมุติ) และ คุณบี (นามสมมุติ) ให้ความเห็นเพิ่มเติมว่า “ควรระวังการใช้จ่ายไม่ให้เกินจากรายรับหรือเงินสำรองที่มี จึงจะช่วยลดภาระหนี้ได้” นอกจากนี้ ผู้ให้สัมภาษณ์ คุณชัย (นามสมมุติ), คุณสวย (นามสมมุติ) และ คุณเดือน (นามสมมุติ) ให้ความเห็นว่า “ถ้านักท่องเที่ยวมีตลอดทั้งปี จะทำให้ขายของดี และไม่เป็นหนี้นอกระบบ แต่ในความเป็นจริงจะมีช่วงที่นักท่องเที่ยวน้อย ทำให้รายรับไม่เพียงพอกับรายจ่าย จึงต้องหารายได้พิเศษ หรือหาของขายเพิ่ม” ส่วน คุณนุ้ย (นามสมมุติ) “ถ้าเทศบาลจัดงานเทศกาลวันไหล ต้องหยุดขาย มักพบปัญหาไม่มีเงินและต้องหยิบยืมคนอื่นมาใช้” ส่วน คุณสวย (นามสมมุติ), คุณแจง (นามสมมุติ), คุณเสริม (นามสมมุติ) ให้ความเห็นว่า “หารายได้เพิ่มโดยการเพิ่มสินค้ามาขายที่ร้าน หรือหาของมาขาย” และ คุณโก้ (นามสมมุติ), คุณเก่ง (นามสมมุติ) ให้ความเห็นว่า “ที่ร้านขายของดี ทำให้มีรายรับเพียงพอกับการใช้จ่าย จึงไม่เป็นหนี้” ทั้งนี้ คุณแต้ว (นามสมมุติ) และ คุณสวย (นามสมมุติ) ได้ให้ความเห็นว่า “การขายผ่านออนไลน์น่าจะเป็นวิธีการเพิ่มยอดขายได้ดี และช่วยให้มีรายได้เพิ่มขึ้น แต่ติดปัญหาที่ทำไม่เป็น ซึ่งหากมีส่วนงานมาช่วยทำให้จะดีมาก ๆ” คุณพิณ (นามสมมุติ) แสดงความเห็น “พยายามหารายได้เสริมได้รายได้เพิ่มขึ้น 700 -1,000 บาท ต่อวัน แต่ก็ไม่สามารถลดหนี้นอกระบบ เพราะต้องช่วยเหลือคนในครอบครัว และจ่ายค่าแชร์ เป็นคนตั้งแชร์เอง ประมาณปีกว่า เก็บต้นได้ 40,000 บาท พอได้ก็ซื้อเป็นทองเก็บไว้ ไม่มีก็ไปจำนำ” รวมถึง คุณก้อย (นามสมมุติ) แสดงความเห็นแตกต่าง โดยให้ความเห็นว่า “เตรียมแผนการเงินไว้ล่วงหน้าในช่วงที่นักท่องเที่ยวลดลง หรือช่วงที่จัดเทศกาลต่าง ๆ ของบางแสน รวมถึงการออมทอง เพื่อนำทองสะสมไว้ และจำนำไว้ใช้ในยามฉุกเฉินได้”



ตารางที่ 4 – 24 (ต่อ)

สรุปผลสัมภาษณ์ แนวทางลดภาวะ หนี้ในระบบ	ผู้ให้สัมภาษณ์ที่แสดงความคิดเห็น (ชื่อทุกคนเป็นนามสมมติ)																			
	ตัว	สาว	เอ	อ้อม	เป็อ	บี	ชัย	สาย	เดือน	พิน	แจ่ง	ก้อย	นุ้ย	ติก	โก้	แก่ง	เสริม	บัว	จิ๋ว	แสนดี
4. กู้ ธกส. ดอกเบี้ยถูกจึง ไม่กู้ในระบบ				/	/															
5. หาสินค้าขาย เพิ่มหรือหา รายได้เสริมเพิ่ม						/	/	/	/	/							/			
6. คิดว่าจะกู้นอก ระบบต่อเนื่อง เป็นประจำเพราะ เคยชินแล้ว											/			/				/		
7. เตรียมแผน สำรองการใช้ จ่ายเงิน และการ ออมทองไว้												/								
8. ไม่สามารถ แก้ปัญหาหนี้ได้								/			/					/				
9. ขายของดี จึงมี รายได้เพียงพอ กับรายจ่าย															/	/				
10. มีเงินกู้ไว้ใช้ จ่ายก็พอ และแก้ แล้ว ไม่คิดเก็บ เงิน																		/		

จากตารางที่ 4 – 24 โดยสรุปการให้สัมภาษณ์ของผู้ให้ข้อมูลเกี่ยวกับ แนวทางวิถีชีวิตที่  
คาดการณ์ไว้ว่าจะช่วยลดภาระการก่อหนี้ในระบบ และคิดว่าจะช่วยแก้ไขปัญหาหนี้ในระบบ  
ได้ (ผู้ให้ข้อมูล 1 คน ตอบมากกว่า 1 คำตอบ) ส่วนใหญ่กลุ่มผู้ประกอบการ ให้ความเห็นว่า หา  
รายได้พิเศษ หรือหาของขายเพิ่ม จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 23.81 รองลงมา มีการควบคุมรายรับ

รายจ่ายให้เพียงพอ จึงไม่เคยเป็นหนี้นอกระบบ จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 19.05 ลำดับถัดไป มีผู้ให้สัมภาษณ์ในแต่ละรายการจำนวนเท่ากัน รายการละ 3 คน ดังนี้ 1) หารายได้เพิ่มโดยการขายผ่านออนไลน์ และช่วยให้มีรายได้เพิ่มขึ้น แต่ติดปัญหาที่ทำเพจขายออนไลน์ไม่เป็น ซึ่งหากมีส่วนงานมาช่วยทำให้จะดีมาก ๆ หรือขายสินค้าอย่างอื่น โดยเดินขาย น่าจะเป็นวิธีการเพิ่มยอดขายได้ดี 2) การกู้หนี้ยืมสินนอกระบบหรือการเล่นแชร์ไม่ได้เป็นภาระ ทั้งยังช่วยลดปัญหาทางการเงิน และสามารถผ่อนส่งแบบรายวันได้ และ 3) คิดว่าไม่สามารถแก้ปัญหาการกู้เงินนอกระบบลงได้ คิดเป็นรายการร้อยละ 14.29 ลำดับถัดไปมีผู้ให้สัมภาษณ์ตรงกันรายการละ 2 คน ดังนี้ 1) เลือกการกู้ ธกส. ดอกเบี้ยถูกจึงไม่กู้นอกระบบ และ 2) ถ้าหากขายของดี จึงมีรายได้เพียงพอกับรายจ่าย ถึงจะลดหนี้ได้ คิดเป็นรายการ ร้อยละ 9.52 และอันดับสุดท้าย มีเงินกู้ไว้ใช้จ่าย ก็พอแล้ว เพราะคิดว่าแก่แล้ว จึงไม่คิดเก็บเงิน จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 4.76 ตามลำดับ

##### 5. นโยบายโครงการธนาคารประชาชน กับการเข้าถึงของผู้ประกอบการรายขาดบางแสน

จากการศึกษา นโยบายโครงการธนาคารประชาชน กับการเข้าถึงของผู้ประกอบการรายขาดบางแสน โดยสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ฝ่ายสินเชื่อ โครงการ ธนาคารประชาชน ธนาคารออมสิน โดยผู้สัมภาษณ์ ตำแหน่งเป็นผู้ช่วยผู้จัดการธนาคารออมสิน สาขาหนองมน จำนวน 1 คน และเจ้าหน้าที่ฝ่ายสินเชื่อ ธนาคารออมสิน สาขาหนองมน คูแลโครงการธนาคารประชาชน จำนวน 1 คน

1. กลุ่มผู้ประกอบการร้านค้ารายขาดบางแสน ที่มาใช้บริการโครงการธนาคารประชาชน เป็นอย่างไรบ้าง

“ผู้ประกอบการร้านค้ารายขาดบางแสน แทบไม่มีมากู้ ในบางวันที่เคยมาติดต่อและเคยเช็คประวัติข้อมูล พบว่า ติดเครดิตบูโร หรือติดการขาดส่งชำระค่าวงจรถมมอเตอร์ไซด์ และมีภาระค่าใช้จ่ายไม่เพียงพอกับรายได้ที่จะสามารถกู้ได้ ซึ่งเมื่อผู้ประกอบการที่ติดปัญหาในส่วนนี้ อาจมีการไปบอกต่อกับผู้ประกอบการรายอื่น จึงทำให้ไม่มาทำเรื่องกู้กับธนาคาร และในบางรายที่เคยมีประวัติการกู้กับธนาคารประชาชนในโครงการแรก ๆ แต่ขาดการผ่อนส่ง จึงทำให้เสียประวัติการกู้ และไม่สามารถทำการกู้ยืมได้ต่อ”

“ในส่วนของกรณีเสียดอกเบี้ย ของธนาคารประชาชน ที่ในโครงการคิดอัตราดอกเบี้ยถูกมาก โดยเงินต้น 10,000 บาท ดอกเบี้ยร้อยละ 0.1 หรือคิดเป็นการเสียดอกเบี้ย ประมาณ 13 บาทต่อเดือน อัตราการผ่อนส่งทั้งต้นและดอกเบี้ย ประมาณ 600 บาท/เดือน ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับการกู้นอกระบบ อัตราดอกเบี้ยแตกต่างกันค่อนข้างมาก แต่ระบบของการตรวจสอบลูกหนี้ ทำให้

ผู้ประกอบการขายหาคางแสน ไม่สามารถเข้าถึงการบริการธนาคารประชาชนได้ เพราะติดปัญหาเรื่อง เครดิตไม่ดี ทั้งจากประวัติการถูกยึดรถมอเตอร์ไซด์จากไฟแนนซ์ หรือติดประวัติบูโร โดยที่ไม่มีการปิดหนี้เดิม และหากเคยมีประวัติติดบูโร แต่ปิดหนี้เดิมแล้ว เป็นเวลามากกว่า 1 ปี ถึงจะขอยื่นทำการกู้กับ โครงการธนาคารประชาชนได้”

สรุปได้ว่า สาเหตุหลักที่ผู้ประกอบการขายหาคางแสน ไม่สามารถเข้าถึงการใช้บริการกู้เงินในโครงการธนาคารประชาชน ของธนาคารออมสิน สาขาหนองมน ได้ เนื่องจาก มีประวัติทางการเงินไม่ดี เช่น ติดเครดิตบูโร โดยไม่มีการปิดหนี้เดิม หรือปิดหนี้เดิมไปแล้ว แต่ยังไม่เกิน 1 ปี รวมถึงการเสียประวัติจากการไม่ผ่อนส่ง ในโครงการธนาคารประชาชนที่เคยกู้เดิม และเคยถูกไฟแนนซ์ยึดรถมอเตอร์ไซด์ จึงเป็นเหตุผลให้ไม่สามารถกู้เงินในโครงการธนาคารประชาชนได้

2. สภาพปัญหาเกี่ยวกับการจัดส่งเอกสาร และการพิจารณาสินเชื่อให้กับผู้ใช้บริการมีอะไรบ้าง และอย่างไร

“ในส่วนของเอกสารที่กู้เงิน กับโครงการธนาคารประชาชน ในปัจจุบันผู้ที่เคยมีประวัติการผ่อนชำระหนี้ จะได้รับความสะดวกอย่างมาก โดยผู้กู้เงินไม่เกิน 10,000 บาท สามารถรับเงินกู้ผ่านแอปพลิเคชัน Mymo ของธนาคารออมสิน ได้ทันที”

“ในส่วนของผู้ที่ต้องการกู้เงิน เกินกว่า 20,000 บาทขึ้นไป ก็ใช้เพียงบัตรประชาชน และรูปถ่ายกิจการ ในการยื่นกู้กับธนาคาร โครงการธนาคารประชาชนได้ ทั้งนี้ต้องไม่มีประวัติการเงินที่เสีย”

“ก่อนรับเอกสาร ทางเจ้าหน้าที่จะสอบถามประวัติการค้างชำระ หรือหนี้สินต่าง ๆ ของ ผู้กู้ก่อน ถ้าหากมีประวัติที่เข้าข่ายการถูกปฏิเสธ จะไม่รับเอกสารในการพิจารณาสินเชื่อ ทั้งนี้ส่วนใหญ่ผู้ใช้บริการในโครงการกู้เงินกับธนาคารประชาชน จะทราบรายละเอียดเรื่องนี้ดี ทำให้ผู้ประกอบการขายหาคางแสน ส่วนน้อยมาก ๆ หรือแทบไม่มีที่จะมากู้เงินกับในโครงการธนาคารประชาชนเลย”

“แต่ในส่วนของผู้ประกอบการขายหาคางแสน บางกลุ่มที่มีวินัยทางการเงิน หรือมีการค้าขายที่ดี จะไม่สนใจกู้เงิน แต่จะเลือกซื้อสลากออมสินบ่อยมาก เนื่องจากต้องการลุ้นรางวัลจากการซื้อสลาก และบางส่วนอาจเลือกกู้เงิน โดยใช้สลากออมสินของตนเอง มาค้ำประกันการกู้เงิน โดยสามารถกู้เงินได้ ร้อยละ 95 ของสลากออมสินที่นำมาค้ำประกันการกู้”

ธนาคารประชาชน ใช้เพียงบัตรประชาชน และภาพถ่ายของร้านค้าเท่านั้น ในส่วนของเอกสารอื่น ๆ ไม่มีอะไรมาก ทางเจ้าหน้าที่จะเป็นผู้ดำเนินการ แต่ปัญหาสำคัญคือ ประวัติทางการเงิน

เงินของผู้กู้ เช่น ดิจิทัลคริปโต มีประวัติเสียจากการถูกยึดคริปโต ส่งผลให้ไม่สามารถยื่นกู้กับธนาคารประชาชนได้

3. ท่านคิดว่าแนวทางการจัดตั้งธนาคารชุมชน ตามความคาดหวังของผู้ประกอบการร้านค้าขายหาบบางแสน ที่ต้องการให้มีบริการรับฝากเงินแบบรายวัน และให้บริการกู้เงินกับสมาชิกของธนาคารชุมชน รายละ 5,000 - 10,000 บาท โดยให้ผ่อนส่งเงินกู้และดอกเบี้ยเป็นรายวัน ท่านคิดว่าการดำเนินการนี้จะสามารถขอความร่วมมือกับธนาคารออมสินได้หรือไม่อย่างไร

“โครงการต่าง ๆ ที่แจ้งมา ทางสำนักงานแต่ละสาขาไม่สามารถดำเนินการได้เอง ทั้งหมดต้องทำหนังสือแจ้งไปที่สำนักงานใหญ่ และรอการพิจารณาซึ่งทำได้ค่อนข้างยาก แต่มีการบริการที่ธนาคารออมสินให้บริการนอกสถานที่เพื่ออำนวยความสะดวกกับลูกค้าที่เป็นกลุ่มร้านค้าในตลาด โดยให้ธนาคารจัดพนักงานไปให้บริการรับฝากเงิน ประมาณ 2 วัน / สัปดาห์ เป็นลักษณะของการฝากออมทรัพย์ธรรมดา ซึ่งส่วนนี้ทำมานานแล้ว”

“ในส่วนของกาให้คำปรึกษาหรือกิจกรรมต่าง ๆ ที่ร่วมกับชุมชน ต้องมีเทศบาลเมืองแสนสุข เป็นผู้ประสานงานมาทางธนาคารออมสิน สาขาหนองมน ในส่วนนี้ผู้จัดการสาขา เป็นผู้พิจารณาการเข้าร่วมกับชุมชนผ่านทางเทศบาลได้ แต่ถ้าหากเป็นโครงการ อย่างเช่น ธนาคารชุมชน ที่ได้เสนอมา ส่วนนี้ ต้องผ่านการพิจารณาจากผู้จัดการสาขา ที่ต้องทำหนังสือแจ้งไปยังสำนักงานใหญ่ก่อน แต่โดยทั่วไปคิดว่า ทำได้ค่อนข้างยาก แต่หากเป็นการให้คำปรึกษาร่วมกันกับเทศบาล ในส่วนนี้พอทำได้”

โดยปกติธนาคารออมสิน สาขาหนองมน มีการเข้าร่วมกิจกรรมกับเทศบาลเมืองแสนสุข อยู่แล้ว แต่ทั้งนี้ในทุกกิจกรรมต้องได้รับความเห็นชอบจากผู้จัดการของธนาคาร แต่ในส่วนของธนาคารชุมชน ส่วนนี้ไม่สามารถเข้าร่วมได้ เนื่องจากอยู่นอกขอบข่ายงานที่สาขาต้องทำ ในส่วนนี้ถ้าหากจะทำได้ต้องได้รับความเห็นชอบจากผู้จัดการสาขา ที่ต้องทำหนังสือนำเสนอไปยัง ธนาคารออมสิน สำนักงานใหญ่

4. ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับผู้ประกอบการขายหาบบางแสน ให้พ้นจากปัญหาการกู้เงินนอกระบบ

“ตามความเห็นคิดว่า สิ่งสำคัญคือ ผู้กู้ต้องมีวินัยรับผิดชอบเงินของตัวเอง ซึ่งหากมีประวัติการส่งเงินที่ดี จะสามารถกู้กับโครงการธนาคารประชาชนได้ต่อเนื่อง และอาจกู้ยืมเงินที่เพิ่มขึ้นได้อีกด้วย หรือหากผู้กู้รายใหม่ที่ไม่เคยติดบูโร หรือไม่ติดประวัติทางการเงินกับสถาบันการเงินอื่น ๆ จะสามารถเข้าถึงการใช้บริการกู้เงินในโครงการประชาชนได้แน่นอน โดยไม่ต้องเสียดอกเบี้ยเงินกู้ในอัตราที่สูง ทั้งนี้จากประวัติการกู้เงินของผู้กู้บางส่วนที่มีประวัติเสียกับ โครงการธนาคารประชาชน เพราะติดปัญหาการกู้เงินหลายส่วน จนไม่สามารถผ่อนส่งกับทางธนาคารได้ตามกำหนด

เพราะส่วนใหญ่จะเลือกผ่อนส่งกับเจ้าหนี้ก่อนโดยมองว่า ธนาคารออมสินไม่เร่งรัดการตามหนี้เหมือนเจ้าหนี้ก่อนระบบ ทำให้มีประวัติเสีย จนไม่สามารถกู้เงินกับโครงการประชาชนได้ในครั้งต่อไป จึงเห็นว่า สิ่งสำคัญที่ควรต้องมี คือ การรักษาประวัติทางการเงินที่ดี ส่งให้เงินครบ และตรงตามกำหนดของธนาคารจะเป็นแนวทางที่ดี ที่ทำให้มีแหล่งเงินกู้ที่ไม่ต้องไปเสียดอกเบี้ยกับเงินกู้ก่อนระบบ”

ควรเริ่มต้นการสร้างประวัติการผ่อนชำระทางการเงินในทุกส่วนให้เป็นผู้มีประวัติทางการเงินที่ดี เช่น การปิดหนี้เครดิตบูโร อย่างน้อย 1 ปี หรือการปิดหนี้กับหนี้เสียที่เคยทำไว้กับสถาบันการเงินต่าง ๆ อย่างน้อย 1 ปี หรือเมื่อเริ่มต้นกู้เงินในโครงการธนาคารประชาชนได้แล้ว ควรผ่อนชำระตามกำหนดให้ครบ เพื่อให้มีประวัติที่ดี และสามารถเข้าถึงการกู้เงินในโครงการธนาคารประชาชนได้ ซึ่งหากเคยกู้กับธนาคารประชาชน และมีประวัติการส่งที่ดี สามารถกู้เงินได้เพิ่มขึ้น และกู้ต่อเนื่องได้ด้วย

สรุปได้ว่า ขั้นตอนการให้เงินกู้ตามโครงการธนาคารประชาชน ใช้เพียงบัตรประชาชน และภาพถ่ายของร้านค้าเท่านั้น ในส่วนของเอกสารอื่น ๆ ทางเจ้าหน้าที่จะเป็นผู้ดำเนินการให้ แต่สาเหตุที่ผู้ประกอบการขาดบางแสน ส่วนใหญ่ ไม่สามารถเข้าถึงโครงการธนาคารประชาชนได้ เพราะมีประวัติทางการเงินไม่ดี เช่น ติดเครดิตบูโร โดยไม่มีการปิดหนี้เดิม หรือปิดหนี้เดิมไปแล้วแต่ยังไม่เกิน 1 ปี หรือบางคนเคยกู้เงินกับทางโครงการฯ แต่เสียประวัติจากการไม่ผ่อนส่ง ซึ่งหากผู้ประกอบการฯ ต้องการกู้เงินกับทางโครงการฯ ควรเริ่มต้นการสร้างประวัติการผ่อนชำระทางการเงินในทุกส่วนให้เป็นผู้มีประวัติทางการเงินที่ดี เช่น การปิดหนี้เครดิตบูโร อย่างน้อย 1 ปี หรือการปิดหนี้กับหนี้เสียที่เคยทำไว้กับสถาบันการเงินต่าง ๆ อย่างน้อย 1 ปี หรือเมื่อเริ่มต้นกู้เงินในโครงการธนาคารประชาชนได้แล้ว ควรผ่อนชำระตามกำหนดให้ครบ เพื่อให้มีประวัติที่ดี และสามารถเข้าถึงการกู้เงินในโครงการธนาคารประชาชนได้ ซึ่งหากเคยกู้กับธนาคารประชาชน และมีประวัติการส่งที่ดี สามารถกู้เงินได้เพิ่มขึ้น และกู้ต่อเนื่องได้ด้วย



## บทที่ 5

### สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษา หุ่นนอกระบบ : ปฏิบัติการ และความสัมพันธ์ระหว่างลูกหนี้ และเจ้าหน้าที่ของผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน ผู้วิจัยได้ศึกษาตามกระบวนการที่สนที่ใช้การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยเป็นการวิจัยแบบโครงสร้างนิยม (Constructivism) ซึ่งเป็นการแสวงหาความจริงโดยมุ่งเน้นการทำความเข้าใจปรากฏการณ์หรือพฤติกรรมที่เกิดขึ้นในชุมชน สังคม ของผู้ประกอบการร้านค้าชายหาดบางแสน จังหวัดชลบุรี อย่างละเอียดเข้มข้นและลุ่มลึก โดยอาศัยกระบวนการตีความ หรือแปลความหมาย โดยนัยแห่งการกระทำ และเจตนาภายใต้บริบทด้านเวลา สถานที่ ค่านิยม และวัฒนธรรมหนึ่ง ๆ ที่แวดล้อมปรากฏการณ์ที่เป็นวิถีชีวิตที่ก่อให้เกิดหุ่นนอกระบบเป็นหลัก การศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยเลือกศึกษาจากกลุ่มเป้าหมาย ที่เป็นผู้ให้สัมภาษณ์ แบ่งได้ 2 กลุ่ม ได้แก่ 1) เจ้าหน้าที่สินเชื่อโครงการประชาชน ธนาคารออมสิน สาขาหนองมน โดยเลือกศึกษาจำนวน 2 คน และ 2) ผู้ประกอบการร้านค้าบริเวณชายหาดบางแสน ประเภทละ 2 คน 2.1) ผู้ประกอบการให้เช่าเก้าอี้ชายหาด 2.2) ผู้ประกอบการให้เช่าห่วงยาง 2.3) ผู้ประกอบการแผงริมทางเดินหินแกรนิต 2.4) ผู้ประกอบการขายไม้ย่าง 2.5) ผู้ประกอบการล้อเลื่อนขายของเบ็ดเตล็ด 2.6) ผู้ประกอบการแผงลอยขายเสื้อผ้า 2.7) ผู้ประกอบการแผงลอยอาหารชายหาด 2.8) ผู้ประกอบการแผงลอยขายอาหารสวนหย่อมแหลมแท่นและบริเวณหน้าซอย 1 ถนนบางแสนสาย 1 2.9) ผู้ประกอบการให้เช่ารถจักรยาน รถจักรยานไฟฟ้า รถจักรยานยนต์ และ 2.10) ผู้ให้บริการนวดแผนไทย รวมกลุ่มผู้ให้ข้อมูลกลุ่มที่ 2 ได้ จำนวน 20 คน รวมจำนวนผู้ให้ข้อมูลรวมกันทั้งสิ้น 22 คน ซึ่งผู้วิจัยสามารถสรุปผล อภิปรายผลและข้อเสนอแนะ ได้ดังนี้

#### 1.สรุปผล

จากการศึกษาข้อมูลโดยสัมภาษณ์ผู้ประกอบการร้านค้าบริเวณชายหาดบางแสน จำนวน 20 คน โดยผู้วิจัยเลือกศึกษาจากผู้ประกอบการที่ไม่เป็นหุ่นนอกระบบ จำนวน 5 คน และเป็นหุ่นนอกระบบ จำนวน 15 แต่ผู้ที่ไม่เป็นหุ่นนอกระบบ ยังเป็นหนี้ไฟแนนซ์ หรือหนี้ธนาคารด้วยเช่นกัน ซึ่งการศึกษาครั้งนี้ผู้วิจัยใช้การพูดคุยอย่างเป็นกันเอง เพื่อให้ผู้ประกอบการรู้สึกว่าได้พูดคุยกับเพื่อน จนเกิดความไว้วางใจที่จะให้ข้อมูลตามความเป็นจริงอย่างครบถ้วน ทั้งนี้จากการพูดคุยนอกประเด็นคำถามกับผู้ประกอบการร้านค้าที่เป็นหนี้ บางคนให้ข้อมูลตามความเป็นจริงว่า สาเหตุที่เงินไม่พอใช้ เพราะไม่ทำบัญชี เมื่ออยากได้หรืออยากทำอะไร ก็จะซื้อหรือใช้เงินกับสิ่งที่อยากทำทันที

เช่น ซื้อผลิตภัณฑ์ความสวยงาม ไปเที่ยวกับเพื่อน สังสรรค์ และเล่นหวยหรือการพนัน ซึ่งเป็นข้อมูลที่สอดคล้องกับผู้ประกอบการร้านค้าที่ไม่ได้กู้เงินนอกระบบ ได้เล่าให้ฟังว่า จากการสังเกตผู้ประกอบการที่เป็นหนี้นอกระบบ ส่วนใหญ่เกิดจากพฤติกรรมการใช้เงินที่ไม่ถูกต้อง โดยใช้จ่ายเงินขาดความระมัดระวัง บางคนชอบเที่ยว สังสรรค์ เล่นการพนัน ซึ่งมักจะเลือกกู้เงินนอกระบบ โดยไม่คำนึงถึงดอกเบี้ย (ร้อยละ) ที่ต้องจ่ายให้กับเจ้าหนี้นอกระบบ บางครั้งได้เงินกู้นอกระบบมา ก็จะนำเงินกู้ส่วนหนึ่งไปใช้จ่ายในสิ่งที่ไม่จำเป็น และมักจะกู้นอกระบบแบบต่อเนื่อง พอหมดก็จะกู้ใหม่ ทั้งนี้ผู้วิจัยจะทำการศึกษาโดยสรุปผลข้อมูลตามประเด็นคำถามที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์การวิจัย ดังนี้

### 1.1สรุปผลการศึกษา ปัจจัยภูมิหลัง วิถีชีวิต และเครือข่ายทางสังคมที่ก่อให้เกิดหนี้นอกระบบของผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน

สรุปผลการวิเคราะห์ปัจจัยภูมิหลังของผู้ประกอบการร้านค้าบริเวณหาดบางแสน ดังนี้ ปัจจัยภูมิหลังของผู้ประกอบการ ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุ 51 – 60 ปี การศึกษาระดับประถมศึกษา เป็นกิจการเจ้าของคนเดียว โดยเริ่มต้นด้วยตนเองและดำเนินการมากกว่า 30 ปี

สรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกของวิถีชีวิตผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน ที่ก่อให้เกิดภาวะหนี้นอกระบบ ดังนี้ วิถีชีวิตผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน ที่ก่อให้เกิดภาวะหนี้นอกระบบ เกิดจาก ผู้ประกอบการจะเป็นผู้รับผิดชอบหลักของครอบครัว รวมถึงผลกระทบที่ได้รับจากสถานการณ์โควิด ถูกสั่งปิดร้านทำให้ขาดรายได้ ส่งผลให้ขาดเงินใช้จ่ายในครอบครัว และยังพบเจอปัญหาหนี้สินเดิมสะสมมาตลอด เนื่องจากมีรายได้ไม่เพียงพอกับค่าใช้จ่าย จึงเลือกกู้เงินนอกระบบ รวมถึงบางส่วนยังมีพฤติกรรมการใช้เงินที่ไม่ถูกต้อง เช่น เล่นการพนัน ดื่มสุรา เมื่อพิจารณาถึงสภาพแวดล้อมความเป็นอยู่ของครอบครัว โดยส่วนใหญ่อาศัยอยู่รวมกันทั้งครอบครัว ซึ่งจะเลือกอาศัยอยู่บ้านตนเองรวมถึงบ้านเช่าที่ไม่ไกลจากหาดบางแสน เพราะสามารถเดินทางมาได้สะดวก ทั้งนี้ผู้ประกอบการจะเป็นผู้รับผิดชอบหลักในเรื่องค่าใช้จ่ายของครอบครัว ทำให้มีรายจ่ายหลายทาง จึงเป็นปัญหาที่ทำให้รายรับไม่เพียงพอต่อรายจ่าย และเลือกใช้วิธีการกู้เงินนอกระบบมาตลอด

เมื่อพิจารณารายละเอียดของหน้าที่ในครอบครัวของผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน ที่ต้องดูแลรับผิดชอบ พบว่า ส่วนใหญ่ต้องดูแลรับผิดชอบทั้งตนเองและคนในครอบครัว ได้แก่ สามี/ภรรยา บุตร หลาน พ่อ/แม่ โดยจำนวนบุคคลในครอบครัวที่ต้องดูแล รวมประมาณ 2 – 6 คน ซึ่งผู้ประกอบการจะเป็นผู้รับผิดชอบหลักของครอบครัว โดยมีค่าใช้จ่ายที่ใช้จ่ายในครอบครัว เฉลี่ยประมาณเดือนละ 10,000 – 50,000 บาท ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดจากค่าเช่าบ้าน หรือผ่อนบ้าน ค่าน้ำ/ค่าไฟ ค่ากินใช้ในครัวเรือน และบางส่วนมีค่าใช้จ่ายจากการผ่อนรถยนต์ ชำระเงินกู้

กับธนาคาร เป็นต้น ทั้งนี้มีผู้ประกอบการ 1 ราย ที่นำบ้านไปกู้ธนาคาร ในช่วงโควิดเนื่องจากถูกสั่งปิดร้าน ทำให้ขาดรายได้ จึงไม่มีเงินใช้จ่ายในครอบครัว ซึ่งเงินที่ได้จากการนำไปขอกู้กับธนาคาร ทุกวันนี้ยังต้องรับผิดชอบผ่อน เดือนละประมาณ 10,000 บาท ระยะเวลาการผ่อนชำระ 20 ปี

สภาพแวดล้อมความเป็นอยู่ของครอบครัว ในปัจจุบันผู้ประกอบการจะเลือกอยู่อาศัยประจำวันที่ไม่ไกลจากหาดบางแสน สามารถเดินทางมาได้สะดวก โดยส่วนใหญ่อาศัยอยู่รวมกันทั้งครอบครัว โดยเป็นบ้านเช่า อัตราค่าเช่า อยู่ในช่วง 1,500 – 7,000 บาท/เดือน รองลงมา อาศัยอยู่ในบ้านของตนเองแต่ยังผ่อนชำระกับธนาคาร โดยผ่อนชำระอยู่ในช่วง 5,000 – 10,000 บาท/เดือน และอาศัยอยู่บ้านของตนเอง (ไม่ผ่อน) ในส่วนของผู้ประกอบการบางส่วนเช่าบ้านใกล้หาดบางแสน โดยอยู่คนเดียวเนื่องจากมาอาศัยที่ชายหาดบางแสนเพื่อเป็นผู้ประกอบการเท่านั้น แต่มีบ้านของตนเองโดยให้ครอบครัวอยู่ อยู่ที่ต่างจังหวัด

แนวทางในการเลือกซื้อ ดังนี้ 1) เลือกซื้อสินค้า หรือบริการที่ใช้ในชีวิตประจำวัน ส่วนใหญ่เลือกซื้อของใช้ในบ้านจากร้านมินิมาร์ท เช่น 7-eleven และร้านโชห่วยใกล้บ้าน โดยจะซื้อเมื่อของใช้หมด ซื้อทีละชิ้น จำนวนเงินที่ซื้อต่อครั้ง ประมาณ 100 – 200 บาท รองลงมา เลือกซื้อของใช้ในบ้านจากร้านสวัสดิการของรัฐ และเลือกซื้อของใช้ในบ้านจากห้างฯ เช่น โลตัส แม็คโคร โดยจะซื้อยกแพ็ค เพราะราคาต่อหน่วยถูก โดยจะซื้อประมาณเดือนละ 1 ครั้ง ตามลำดับ และ 2) เลือกซื้อสินค้ามาใช้จำหน่ายหรือให้บริการในสถานประกอบการ ส่วนใหญ่ เลือกซื้อตามร้านทั่วไป เพราะซื้อน้อยทีละน้อยแก้พอใช้หรือพอขายเท่านั้น รองลงมา ซื้อจากร้านขายส่ง โดยซื้อเป็นเงินสด เพราะราคาถูก ถัดไปเลือกซื้อจากร้านขายส่ง/ร้านประจำ โดยซื้อเป็นเงินสด การเลือกซื้อของสดที่ใช้ในร้านจากตลาดนัด โดยซื้อเป็นเงินสด เพราะจะขายถูกกว่าตลาดหนองมน และเลือกซื้อของใช้ในร้านจากร้านประจำ เลือกซื้อร้านค้าส่งเพราะราคาถูกและซื้อเป็นเงินสดได้ ตามลำดับ

สิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ที่ใช้ในชีวิตประจำวัน และใช้เดินทางตามความจำเป็น โดยส่วนใหญ่เห็นว่า มีความจำเป็นต้องใช้มอเตอร์ไซด์ส่วนตัว หรือมอเตอร์ไซด์พ่วงข้าง ในการเดินทางเป็นประจำทุกวัน รองลงมา ใช้ทั้งรถมอเตอร์ไซด์และรถยนต์ในการเดินทางและใช้งานในสถานประกอบการ รวมถึงใช้ในการเดินทางกับครอบครัว แต่ถึงแม้จะมีมอเตอร์ไซด์ส่วนตัว ซึ่งในบางช่วงเวลาเร่งด่วน อาจใช้บริการมอเตอร์ไซด์รับจ้างให้ไปซื้อของที่ขายในร้านให้ และผู้ประกอบการหมวดที่ให้ข้อมูล ทั้ง 2 คน มาเช่าห้องอยู่ที่บ้านคนเดียวเพื่อประกอบอาชีพเท่านั้น ซึ่งไม่มีรถส่วนตัว แต่จะเลือกใช้บริการรถสองแถว และมอเตอร์ไซด์รับจ้าง ตามลำดับ

การดำเนินอาชีพของผู้ประกอบการร้านค้าในแต่ละวัน และการแก้ไขปัญหา/อุปสรรคในการประกอบอาชีพ ส่วนใหญ่ มีปัญหาเรื่องเงินซึ่งถือเป็นปัญหาสำคัญของตนเองและครอบครัว จึงต้องกู้เงินนอกระบบมาใช้จ่ายในครอบครัว โดยจะกู้แบบต่อเนื่อง (เมื่อส่งครบแล้ว จะกู้ต่อทันที) มี

ยอดเงินกู้ในระบบ ประมาณ 5,000 - 30,000 บาท รองลงมา ปัญหาขายของไม่ดี เนื่องจากนักท่องเที่ยวมีน้อยในช่วงเปิดเทอม และหน้าฝน ทำให้ขายได้ไม่เพียงพอกับเงินที่ลงทุน จึงส่งผลให้ขาดทุน และมีปัญหาการเงินสะสมมาตลอด นอกจากนี้ยังเป็นปัญหาการจัดงานเทศกาลท่องเที่ยวในกิจกรรมต่าง ๆ เช่น แข่งรถ วิ่ง และอื่น ๆ ซึ่งร้านค้าริมหาดส่วนใหญ่จะถูกสั่งปิดร้านในช่วงวันที่จัดกิจกรรม ส่งผลให้ขาดรายได้ และมีผู้ประกอบการ จำนวน 3 คน ที่ไม่มีปัญหาอะไร เพราะมีรายรับเพียงพอ และไม่มีหนี้สิน โดยในช่วงที่ทางเทศบาลจัดกิจกรรมและถูกสั่งปิดร้าน ซึ่งทราบล่วงหน้าอยู่แล้ว จึงสำรองเงินไว้ใช้ล่วงหน้า เพื่อให้เพียงพอกับการใช้จ่ายในช่วงที่ปิดร้านตามลำดับ นอกจากนี้ยังพบว่า ผู้ให้สัมภาษณ์ ให้เหตุผลแตกต่างกัน โดยแสดงความเห็นไว้รายการละ 1 คน ดังนี้ 1) ปัญหาการไม่ได้ขึ้นทะเบียนของตนเอง จึงเสี่ยงต่อการถูกจับปรับ และถูกยึดสินค้า 2) ปัญหาเงินลงทุนซื้อของเข้าร้านไม่เพียงพอ แต่จะเลือกใช้ชีวิตจำนำทอง หรืออาจจะยืมญาติ/เพื่อน โดยยืมระยะสั้น ไม่เกินหนึ่งสัปดาห์ 3) ปัญหาสุขภาพ แม้จะใช้บัตร 30 บาทในการรักษา แต่วันที่ไปโรงพยาบาลต้องหยุดร้าน ทำให้ขาดรายได้ ส่งผลให้ไม่มีเงินจ่ายรายวันเงินกู้ในระบบ 4) ปัญหาของใช้ในร้านใกล้พังแต่มีเงินไม่พอที่จะซื้อใหม่ ทำให้ยอดขายลดลง และ 5) ไม่มีปัญหาหรือไม่ได้รับผลกระทบ เพราะช่วงที่นักท่องเที่ยวมีน้อย แต่ก็ยังพอขายได้บ้าง จึงเพียงพอต่อรายจ่าย

ผลการศึกษา ดังนี้ 1) วิถีชีวิตประจำวันที่ต้องรับผิดชอบทำในเรื่องส่วนตัวที่จำเป็น พบว่าส่วนใหญ่ รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในครอบครัว ค่ากินรายวันของครอบครัว ค่าน้ำ/ค่าไฟ ค่าเช่าบ้าน/ผ่อนบ้าน เป็นต้น และต้องส่งเงินกู้ในระบบเป็นรายวันทุกวัน รวมถึงต้องจ่ายค่าเช่ารายสัปดาห์ และผู้ประกอบการที่ไม่กู้เงินในระบบ ให้เหตุผลที่น่าสนใจว่า มีการทำบัญชีรายรับรายจ่ายประจำวัน โดยมีการวางแผนรายจ่ายในส่วนที่ตนเองต้องรับผิดชอบเอาไว้ ทั้งผ่อนรถยนต์ การใช้จ่ายดูแลคนในครอบครัว รวมถึงการจัดสรรเงินสำรองไว้ใช้จ่ายล่วงหน้า เป็นสิ่งจำเป็นที่คิดว่าต้องรับผิดชอบ รวมถึงกรณีที่ผู้ประกอบการที่ไม่กู้เงินในระบบ แม้จะไม่มีเงินสำรองในช่วงที่ขายของไม่ดี แต่จะใช้วิธีการอดทน บางทีก็อด ซึ่งจะไม่ยอมกู้ในระบบแน่นอน ในส่วนข้อมูลอื่น ยังพบว่ามีภาระรับผิดชอบในร้าน และยังคงต้องรับผิดชอบหารายได้เสริม เพื่อช่วยเพิ่มรายได้มาใช้จ่ายในครอบครัว เช่น หาสินค้ามาขายเพิ่ม บางส่วนจะรับจ้างซ่อมรถชายหาด และกางเตียงผ้าใบ หรือพยายามหารายได้เก็บออมรายวัน เพื่อนำเงินรายได้ส่งไปให้ครอบครัวที่อยู่ต่างจังหวัด เพื่อให้คนในครอบครัวได้เงินไว้ใช้จ่าย และส่งเงินกู้กับธนาคาร (ทกส.)

และอันดับสุดท้าย คือ รับผิดชอบดูแลเฉพาะตัวเอง และภรรยา เพราะความรับผิดชอบในครอบครัวทั้งหมด ลูกเป็นคนดูแล และ 2) ปัญหาสำคัญที่ทำให้ไม่สามารถรับผิดชอบได้ตามที่ตั้งใจไว้ พบว่า

ปัญหาสำคัญคือ ขยายของไม่ดี บางวันยอดขายน้อยกว่าเงินลงทุน จึงไม่เพียงพอต่อการใช้จ่ายในครอบครัว จำเป็นต้องกู้เงินนอกระบบ และเห็นว่าคงต้องกู้เงินนอกระบบต่อไปเรื่อย ๆ เพราะไม่มีทางออกอื่นที่ดีกว่านี้ ซึ่งเงินกู้ที่ได้มาบางส่วนต้องนำไปจ่ายเงินเดือนให้กับลูกน้อง บางส่วนนำไปซื้อของเข้าร้าน และเห็นว่าการกู้เงินนอกระบบ ตนเองสามารถผ่อนส่งแบบรายวันได้ ทั้งนี้มีผู้ประกอบการ บางคนดูแลตนเองคนเดียว โดยไม่ต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในครอบครัว แต่รายไม่ได้รับผิดชอบครอบครัว แต่รับผิดชอบเฉพาะตนเอง แต่ยังคงกู้เงินนอกระบบ โดยกู้เงินจำนวน 30,000 บาทส่งเงินกู้ วันละ 1,200 บาท จ่าย 30 วัน ดอกเบี้ย 6,000 บาท/เดือน ปัญหาที่พบถัดไป คือ ปัญหาการหารายได้เสริม จากการหาสินค้ามาเดินขายริมทาง แต่ต้องเสี่ยงกับถูกเทศกิจจับ และปรับ ซึ่งปัญหานี้ไม่สามารถแก้ไขได้ เนื่องจากทางเทศบาลไม่สามารถทำบัตรเดินขายสินค้าริมทางให้ได้ เนื่องจากมียอดผู้ขายครบตามจำนวนที่กำหนดแล้ว จึงต้องยอมรับปัญหานี้ต่อไป และปัญหาอันดับสุดท้าย คือ มีปัญหาสุขภาพของตนเอง และคนในครอบครัว ซึ่งต้องใช้เงินจ่ายค่ารักษาพยาบาลส่วนเกินเอง หรือบางคนใช้สิทธิ์รักษาฟรี แต่ก็ต้องหยุดร้านไปโรงพยาบาล ทำให้ขาดรายได้ ซึ่งปัญหาทั้งหมดที่กล่าวมาข้างต้น เป็นเหตุผลที่ผู้ประกอบการต้องประสบ และคิดว่าจำเป็นต้องกู้เงินนอกระบบต่อไปเรื่อย ๆ

ลักษณะ/ประเภทของลูกค้าที่ใช้บริการในสถานประกอบการ และลักษณะการเลือกใช้บริการ บริเวณหาดบางแสน และเป็นลูกค้าของสถานประกอบการชายหาดบางแสน เป็นนักท่องเที่ยวกลุ่มลูกค้าที่มาใช้บริการทุกเพศ ทุกช่วงวัย รวมไปถึงกลุ่มวัยรุ่น และกลุ่มครอบครัว/กลุ่มเพื่อน โดยในการมาต่อกลุ่มจะมีคนประมาณ 4 – 10 คน โดยใช้บริการ 500 – 1,500 บาทต่อครั้ง และกลุ่มลูกค้าที่เป็นกลุ่มเด็กเล็ก ที่มีอายุไม่เกิน 12 ปี จะมีผู้ปกครอง หรือพ่อแม่ เป็นผู้ซื้อสินค้าให้ ทั้งนี้ในกลุ่มลูกค้าที่มาใช้บริการนวด จะเป็นเฉพาะกลุ่ม ที่อยู่ในช่วงอายุ 35 ปีขึ้นไป โดยใช้บริการ 150 – 300 บาท/ครั้ง และอันดับสุดท้าย เป็นกลุ่มลูกค้าที่พักอาศัยอยู่ใกล้กับหาดบางแสน ซึ่งกลุ่มนี้จะซื้ออาหารตามสั่ง

ผลการสังเคราะห์ภูมิหลังของผู้ประกอบการ ในการสร้างนิสัยวินัยทางการเงิน ในแนวทางวิถีชีวิต และเครือข่ายทางสังคม ที่ไม่ก่อให้เกิดหนี้นอกระบบ ของผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ ต้องรับภาระรับผิดชอบการใช้จ่ายเงินทุกอย่างในครอบครัว โดยมีรายจ่ายหลายอย่าง เช่น ค่าเช่าบ้าน ค่ารักษาพยาบาล ค่าน้ำ/ค่าไฟ รวมถึงรายจ่ายที่ต้องลงทุนในร้าน รวมถึงการจ่ายค่าจ้างลูกน้อง ในบางวันต้องจ่ายค่าลูกน้องมากกว่ากำไรที่ได้รับ (ขาดทุน) รองลงมา ผู้ประกอบการรับผิดชอบดูแลเฉพาะตนเอง กับสามี/ภรรยาเท่านั้น ซึ่งวิธีการใช้เงินของผู้ประกอบการที่ไม่กู้เงินนอกระบบ จะมีวินัยทางการเงิน โดยบางคนจะทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายที่เป็นค่าใช้จ่ายของครอบครัว และจะบริหารรายจ่ายให้เพียงพอกับรายรับที่ได้ แต่ในส่วน

ของผู้ประกอบการที่กู้เงินนอกระบบ จะมีวิธีการใช้จ่ายเงินที่ง่าย โดยบางส่วนจะมีรายจ่ายเพื่อความสุขส่วนตัว เช่น ซื้อเสื้อผ้า เครื่องสำอาง ท่องเที่ยวไปทำบุญ เป็นต้น จึงเห็นได้ว่าผู้ประกอบการที่ต้องรับผิดชอบรายจ่ายของครอบครัว ไม่ได้ส่งผลให้เกิดหนี้สิน แต่ขึ้นอยู่กับวินัยการใช้จ่ายเงินของแต่ละคน โดยผู้ประกอบการที่ไม่กู้เงินนอกระบบ สามารถวางแผนทางการเงินและควบคุมการใช้จ่ายเงินได้ดี ซึ่งบางคนก็เล่นแชร์รายสัปดาห์ รวมถึงผ่อนทองรายวันก็ยังสามารถควบคุมรายจ่ายโดยไม่ต้องกู้เงินนอกระบบ แต่ผู้ประกอบการที่กู้เงินนอกระบบ หลายคนจะมีหนี้สินหลายทาง ทั้งการกู้เงินนอกระบบ ที่ต้องผ่อนส่งทั้งต้นและดอกเบี้ยรายวัน โดยเสียดอกเบี้ยร้อยละ 20.0 แต่บางคนก็กู้เงินนอกระบบแบบผ่อนคอกลอย คือ ส่งแต่ดอกเบี้ยอย่างเดียว และผู้ประกอบการบางคนที่เป็นเจ้าของร้านและมีกรรมสิทธิ์บนพื้นที่สถานประกอบการ ที่ขาดสภาพคล่องทางการเงิน จะต้องไปกู้เงินนอกระบบ รวมถึงนำร้านไปจำนำ แต่จะมีส่วนน้อยที่เงินไม่พอใช้ แต่ไม่เลือกที่จะกู้เงินนอกระบบ เพราะเห็นว่าดอกเบี้ยร้อยละ 20.0 ต่อเดือน แพงเกินกว่าที่จะรับได้ โดยกลุ่มนี้จะเลือกใช้วิธีการยืมเงินโดยไม่เสียดอกเบี้ย โดยยืมจากญาติ หรือเพื่อนสนิท ซึ่งจะยืมไม่กี่วัน หรือไม่เกิน 1 เดือน

ผลการวิเคราะห์แนวทางวิถีชีวิตที่คาดการณ์ไว้ว่าจะช่วยลดภาระการก่อหนี้นอกระบบ และคิดว่าจะช่วยแก้ไขปัญหานี้นอกระบบได้ พบว่า ส่วนใหญ่ กลุ่มผู้ประกอบการที่ไม่เคยเป็นหนี้นอกระบบ จะเลือกใช้วิธีการหารายได้พิเศษ หรือหาของขายเพิ่ม โดยจะเลือกใช้วิธีการเล่นแชร์แบบผ่อนส่งรายวัน ซึ่งสามารถบริหารรายจ่ายค่าแชร์ได้ รองลงมา มีหลายประเด็น ดังนี้ คือผู้ประกอบการที่ไม่กู้เงินนอกระบบ จะพยายามควบคุมรายรับรายจ่ายให้เพียงพอ เพราะไม่อยากเป็นหนี้นอกระบบ ในส่วนของผู้ประกอบการที่เป็นหนี้นอกระบบ กล่าวโดยสรุปว่า สาเหตุที่เป็นหนี้นอกระบบเพราะขายของไม่ดี ดังนั้นเทศบาลควรกระตุ้นการท่องเที่ยวเพื่อให้มีนักท่องเที่ยวเข้ามาท่องเที่ยวตลอดทั้งปี นอกจากนั้นยัง พบว่า ผู้ประกอบการชายหาดบางแสนเคยได้รับโอกาสที่ดีจากเพจอาหาร ที่มีการรีวิวร้านในเพจ ทำให้มีคนติดตามจากเพจและสั่งซื้อผ่านทางเพจ ในช่วงแรกสามารถเพิ่มยอดขายได้เป็นเท่าตัว จึงเห็นว่าวิธีที่จะช่วยลดภาระหนี้ คือ ต้องเพิ่มยอดขาย โดยพัฒนาช่องทางการขายด้วยวิธีการขายผ่านออนไลน์ เพื่อช่วยเพิ่มยอดขาย และช่วยให้มีรายได้เพิ่มขึ้น แต่ติดปัญหา คือ ผู้ประกอบการไม่สามารถทำเพจขายออนไลน์ได้ ซึ่งหากมีส่วนงานมาช่วยทำให้จะดีมาก และจะช่วยทำให้ผู้ประกอบการสามารถหารายได้จากการขายสินค้าได้มากยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม การกู้เงินนอกระบบของผู้ประกอบการ คาดว่าไม่สามารถแก้ปัญหาการกู้เงินนอกระบบได้ เนื่องจากพฤติกรรมการใช้จ่ายเงิน และความคิดของผู้กู้เงินนอกระบบ เห็นว่าสามารถผ่อนชำระได้ และทำให้มีเงินก้อนไว้ใช้จ่าย จึงเห็นว่าจะกู้เงินนอกระบบต่อเนื่องไปเรื่อย ๆ ทั้งนี้มีข้อคิดจากผู้ประกอบการที่ไม่กู้เงินนอกระบบ ให้ความเห็นโดยสรุปว่า ผู้ประกอบการทราบล่วงหน้าว่า

เทศบาลจะสั่งปิดช่วงที่เทศบาลจัดกิจกรรมการท่องเที่ยว ดังนั้นผู้ประกอบการควรเตรียมเงินสำรองไว้ใช้จ่ายในช่วงที่นักท่องเที่ยวน้อย หรือช่วงที่หยุดขาย นอกจากนั้นผู้ประกอบการบางคน เห็นว่า เลือกลงใช้วิธีการออมทองแทนการฝากเงิน ซึ่งสามารถนำทองไปจำหน่ายในช่วงที่ขาดสภาพคล่องทางการเงิน และมีผู้ประกอบการที่กู้เงินนอกระบบ เห็นว่า ถ้ามีเงินก็ใช้จ่ายตามที่อยากจะทำ เพราะอายุมากแล้วจึงไม่คิดเก็บเงิน

ผลการศึกษาสิ่งที่ผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน ควรจัดตั้งเป็นเครือข่ายทางสังคม ที่จะช่วยกันพัฒนาปรับปรุงแนวทางการลดปัญหาหนี้นอกระบบได้ จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน มีการตั้งกลุ่มอยู่แล้ว แต่เป็นกลุ่มที่รับฟังประกาศจากเทศบาลฯ การประชาสัมพันธ์ข้อมูลข่าวสารการท่องเที่ยวของชายหาดบางแสนเท่านั้น ทั้งนี้ในส่วน ของประเด็นที่เกี่ยวกับการรวมกลุ่มเพื่อการออมเงิน หรือลดปัญหาหนี้นอกระบบ พบว่า ส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการจะชอบเล่นแชร์กับกลุ่มผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน ที่รู้จักและคุ้นเคยกัน ซึ่งจะใช้วิธีการส่งแชร์ทั้งแบบรายวัน และรายสัปดาห์ แต่บางส่วนที่เล่นแชร์ยังรู้สึกกังวลใจว่าแชร์ อาจจะล้ม และเงินที่ส่ง ไปอาจสูญหายได้ แต่ถ้าหากมีการตั้งชมรมหรือสหกรณ์ที่ให้ผู้ประกอบการ ชายหาดบางแสน ไปฝากเงินในระบบคล้ายแชร์โดยเรียกเก็บเงินเป็นรายวัน หรือรายสัปดาห์ และมี คนกลางหรือส่วนกลางเข้ามาควบคุมระบบที่มีความน่าเชื่อถือ ถ้ามีแบบนี้ น่าจะช่วยให้ ผู้ประกอบการมีเงินเก็บ หรือลดปัญหาหนี้ในอนาคตได้ รองลงมา เห็นว่า ผู้ประกอบการที่มีการตั้ง เครือข่าย น่าจะเป็นลักษณะของการรวมกลุ่มเพื่อพูดคุยกันเฉพาะเรื่องการประกอบการเท่านั้น แต่ถ้า หากเป็นการรวมกลุ่มที่เกี่ยวข้องกับเรื่องเงิน ไม่น่าจะได้รับความร่วมมือจากผู้ประกอบการแน่นอน และบางส่วนเห็นว่า ไม่ให้ความสนใจใด ๆ ในการตั้งเครือข่ายทางสังคมของผู้ประกอบการชายหาด บางแสน แต่โดยปกติความสัมพันธ์ของผู้ประกอบการที่มีร้านตั้งอยู่ใกล้เคียงกัน จะช่วยเหลือกัน เล็ก ๆ น้อย ๆ อย่างเช่น การช่วยเฝ้าร้าน การช่วยขายของ แต่จะไม่ช่วยเหลือและไม่ให้ความร่วมมือ ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องเงิน

สาเหตุที่ตัดสินใจกู้เงินนอกระบบกับเจ้าหนี้ ส่วนใหญ่เห็นว่า เนื่องจากรายรับน้อยกว่า รายจ่าย จึงต้องกู้กับเจ้าหนี้นอกระบบที่เป็นเจ้าหนี้ที่คุ้นเคยกัน (ส่วนใหญ่เลือกกู้กับบัง ซึ่งปล่อยกู้ ให้กับพ่อค้า/แม่ค้าที่ชายหาดบางแสนมาหลายสิบปี) เพราะกู้ง่าย สามารถส่งรายวันได้ และยอมรับ กับดอกเบี้ยร้อยละ 20 ที่เจ้าหนี้เรียกเก็บ รวมถึงข้อกำหนดในการส่งคืนและดอกเบี้ยผ่อนส่งรายวัน ซึ่งผู้ประกอบการบางส่วน แม้จะมองว่าดอกเบี้ยแพงเกินไป แต่ไม่มีทางเลือก และเห็นว่าสามารถ ผ่อนส่งได้ จึงตัดสินใจกู้เงินนอกระบบแบบต่อเนื่องไปเรื่อย ๆ นอกจากนั้น ยังพบสาเหตุอีกหลาย ประการ ที่ทำให้บางคนมีสาเหตุว่า “เงินไม่พอใช้จึงต้องกู้นอกระบบ” ดังนี้ การใช้จ่ายเงินเกินตัว (ไม่ควบคุมรายจ่ายให้เพียงพอกับรายรับ) ดิถุการพนัน เล่นหวย ชอบเที่ยว นำเงินไปลงทุนอย่างอื่น

แล้วขาดทุน ทั้งนี้บางส่วนไม่ได้เป็นหนี้นอกระบบ แต่ถ้าหากบางช่วงที่มีเงิน ไม่เพียงพอต่อรายจ่าย จะใช้วิธียืมเงินจากญาติหรือเพื่อนสนิท ซึ่งไม่เสียดอกเบี้ย บางส่วนเลือกวิธีการเล่นแชร์ หรือผ่อนทองเป็นช่องทางในการออมเงิน และการออมทอง เพื่อสามารถเก็บไว้ใช้จ่ายในยามจำเป็น

สภาพความไม่เป็นธรรมที่คิดว่าได้รับจากการเป็นหนี้นอกระบบ ส่วนใหญ่เห็นว่า เจ้าหนี้ไม่มีความเป็นธรรม เพราะเรียกเก็บดอกเบี้ยสูง (ร้อยละ 20 ต่อเดือน) ซึ่งลักษณะของการเรียกเก็บหนี้ และการให้ผ่อนส่งทั้งต้นและดอกเบี้ยของเจ้าหนี้แต่ละรายมีความคล้ายคลึงกัน ทั้งนี้ส่วนใหญ่จะเลือกกู้นอกระบบกับบัง (เจ้าหนี้) เพราะเห็นว่า บัง (เจ้าหนี้) เป็นคนใจดี สามารถขอผ่อนผันการส่งได้ ถ้าหากวันไหนไม่มีเงิน หรือวันไหนหยุดขายของ แต่ทั้งนี้ ผู้ประกอบการที่ไม่คิดกู้นอกระบบแน่นอน ซึ่งเป็นกลุ่มคนที่มีวินัยทางการเงิน และสามารถควบคุมรายจ่ายให้เหมาะสมกับรายได้ มีจำนวน 4 คน และบางส่วน คิดว่า จะไม่เลือกกู้นอกระบบ เพราะดอกเบี้ยแพง แต่จะเลือกใช้วิธีการผ่อนทอง เพราะได้รับทองก่อน แล้วค่อยจ่ายเงินรายวันภายหลัง ถ้าขาดเงินก็นำทองไปขายหรือจำหน่ายได้

## 1.2 สรุปผลการศึกษา ระบบปฏิบัติระหว่างลูกหนี้และเจ้าหนี้ในระบบรวมทั้งผู้ที่เกี่ยวข้องกับลูกหนี้

ความสัมพันธ์ระหว่างลูกหนี้และเจ้าหนี้ในระบบ ในส่วนของการวิเคราะห์ข้อมูลของเจ้าหนี้ในระบบ ผู้วิจัยได้ศึกษาจากข้อมูลทฤษฎี ที่ใส่อ้างอิงไว้ในบทที่ 2 ร่วมกับข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการร้านค้าขายหาบทางแสน ทั้งนี้จากการศึกษาพบว่า เจ้าหนี้และลูกหนี้ในระบบส่วนใหญ่จะรู้จักมานานเนื่องจากการกู้นอกระบบแบบต่อเนื่อง พอผ่อนชำระของเก่าหมดก็จะกู้เงินรอบใหม่ทันที ทั้งนี้เกิดจากผู้กู้นอกระบบมักจะให้เหตุผลที่เลือกกู้เงินนอกระบบต่อเนื่อง เนื่องจากรายรับน้อยกว่ารายจ่าย โดยสามารถผ่อนส่งรายวันทั้งการผ่อนเงินต้นและดอกเบี้ยได้ แต่ก็ต้องยอมเพราะต้องการ ใช้เงิน นอกจากนั้นยังเห็นว่าคนที่กู้นอกระบบ ส่วนหนึ่งคือใช้เงินเกินตัว คิดการพนัน ชอบเที่ยว ทั้งนี้ในส่วนของผู้กู้นอกระบบส่วนใหญ่แม้จะเข้าใจว่าอัตราดอกเบี้ยที่ต้องชำระมีสภาพความไม่เป็นธรรมเนื่องจากอัตราดอกเบี้ยสูง แต่เจ้าหนี้ในระบบจะมีความคุ้นเคยกับลูกค้า จึงประนีประนอมให้หยุดส่งรายวันได้บ้าง ซึ่งลูกหนี้มองว่าเจ้าหนี้ใจดี

ระบบปฏิบัติของเจ้าหนี้ในระบบที่เกิดขึ้นในประเทศไทย และระบบปฏิบัติที่ลูกหนี้ที่เป็นผู้ประกอบการ ในพื้นที่ชายหาบทางแสน ถูกปฏิบัติจากเจ้าหนี้ในระบบ โดยผู้วิจัยได้สรุปตามประเด็นข้อมูลที่ได้ศึกษาจากกรุงไทยออนไลน์ และจากผลการสัมภาษณ์ที่เกี่ยวข้องดังนี้

1. อัตราดอกเบี้ยที่สูงหลายเท่าตัวมากกว่าดอกเบี้ยปกติ โดยส่วนมากจะเกินกว่าที่กฎหมายกำหนด ซึ่งเป็นอัตราดอกเบี้ยที่สูงจนคาดไม่ถึง และทำให้ผู้ที่กำลังร้อนเงินเป็นเหยื่อ ซึ่ง



ประเด็นนี้ตรงกันกับผลการสัมภาษณ์ลูกหนี้ในระบบ ส่วนใหญ่จะกู้เงินและผ่อนชำระรวม ดอกเบี้ยเป็นรายวัน อาทิเช่น 1) การกู้เงินแบบผ่อนส่งต้นและดอกเบี้ย โดยจะกู้เงินกับเจ้าหนี้ ที่เป็น แยก โดยจะเรียกว่า “บ้ง” ส่วนใหญ่ลูกหนี้จะกู้ต่อเนื่อง เมื่อผ่อนส่งของเก่าหมดจะกู้ใหม่ทันที โดย ในแต่ละครั้ง จะส่งเงินต้นรวมดอกเบี้ย จำนวน 24 วัน หรือคิดเป็น 15 ครั้งต่อปี หากกู้เงินจำนวน 5,000 บาท/ครั้ง เท่ากับการกู้เงินยอดรวมต่อปีเท่ากับ 75,000 บาทต่อปี (ยอดเงินกู้ต่อครั้ง 5,000 \* 15 ครั้ง) และเสียดอกเบี้ยครั้งละ 1,000 บาท เท่ากับเสียดอกเบี้ย 15,000 บาทต่อปี (1,000 \* 15 ครั้ง) ทั้งนี้จากการศึกษาการกู้เงินในระบบต่อครั้งที่ผ่อนส่งทั้งต้นและดอกเบี้ยแบบรายวัน ยอดเงินต้น ตั้งแต่ 2,000 บาท ถึง 30,000 บาท และ 2) การกู้ดอกเบี้ยแบบลอยตัว ซึ่งเจ้าหนี้แบบนี้จะเอาเปรียบ ลูกหนี้อย่างมาก ซึ่งหากลูกหนี้ไม่สามารถชำระหนี้ได้เต็มจำนวนในคราวเดียว เจ้าหนี้จะคิดดอกเบี้ย ลอย โดยจะต้องทยอยจ่ายดอกเบี้ยไปเรื่อย ๆ จนกว่าจะหาเงินต้นเต็มจำนวนที่กู้ไปมาชำระ ซึ่ง เจ้าหนี้ประเภทนี้ ลูกหนี้จะเลือกกู้ในกรณีเร่งด่วน และไม่สามารถหาเงินกู้แบบผ่อนส่งรายวัน ได้ จำเป็นต้องเลือกกู้ ดังเช่น คุณเก่ง (นามสมมุติ) ซึ่งเป็นผู้ประกอบการแผงลอยอาหารชายหาด ให้ ข้อมูลว่า เคยกู้เงินกับเจ้าหนี้ที่ปล่อยเงินกู้แบบดอกเบี้ยลอย ซึ่งรู้จักโดยผ่านการแนะนำจาก ผู้ประกอบการด้วยกัน ซึ่งเลือกกู้เงินต้นจำนวน 80,000 บาท และเสียดอกเบี้ยร้อยละ 1 ต่อวัน โดย ชำระดอกเบี้ยวันละ 800 บาท โดยใช้ระยะเวลากู้จำนวน 3 ปี คำนวณค่าดอกเบี้ยลอยที่เสียไป ได้ ดังนี้

อัตราดอกเบี้ยที่ชำระ	365 วัน x 3 ปี	=	1,095 วัน x 800 บาท
รวมดอกเบี้ยที่จ่าย		=	876,000 บาท
รวมเงินต้น + ดอกเบี้ย		=	956,000 บาท

จะเห็นได้ว่าดอกเบี้ยแบบลอยตัว เป็นอัตราดอกเบี้ยที่สูงมาก ๆ จากเงินต้นเพียงหลักหมื่น รวมอัตราดอกเบี้ยที่ชำระรวมเงินต้น เกือบถึงหลักล้านบาท ซึ่งปัจจุบันนี้ผู้กูรายนี้ไม่ได้กู้เงินกับ เจ้าหนี้แบบดอกเบี้ยลอยแล้ว และยังให้ข้อมูลว่ายังมีผู้ประกอบการในบางแสนอีกหลายคน ที่ยังกู้ดอกเบี้ย กับเจ้าหนี้รายนี้อยู่ ซึ่งน่าเป็นห่วงที่ลูกหนี้ที่กู้เงินกับเจ้าหนี้ดอกเบี้ยลอย จะต้องผ่อนชำระดอกเบี้ย ไปตลอด จนกว่าจะหาเงินต้นมาใช้คืนเจ้าหนี้ได้ ซึ่งยิ่งนานวันมากขึ้นยิ่งทำให้ลูกหนี้ต้องเสียดอกเบี้ยหลายพันเท่าตัวของอัตราเงินต้น

2. การบันทึกบัญชีสวัสดิภาพ ธุรกิจเงินกู้ในระบบ ถือเป็นธุรกิจกึ่งสีเทา ที่อาจมีการทวงถามชำระหนี้ที่ไม่เป็นมิตร และอาจเป็นอันตรายต่อลูกหนี้

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่ให้ข้อมูลคนที่ 14 ซึ่งเป็นผู้ประกอบการแผงลอยขายอาหารสวนหย่อมแหลมแท่นและบริเวณหน้าซอย 1 ถนนบางแสนสาย 1 ให้ข้อมูลว่า “เคยกู้หุมวก

กันนี้ออก กู้ครั้งละ 5,000 บาท อัตราดอกเบี้ยเหมือนกับเจ้าหนี้เงินกู้ทั่วไป แต่ห้ามขาดส่ง ถ้าวันไหนขาดส่งจะถูกต่อว่าด้วยถ้อยคำรุนแรง บางทีจะดู และขู่ ถูกตามถึงบ้าน จึงทำให้ไม่กล้าที่จะกู้กับหมวกกันน็อค เพราะรู้สึกกลัว และอับอายที่ถูกต่อว่ารุนแรงเสียงดังให้คนอื่นได้ยิน” แต่ในทางกลับกัน ผู้ประกอบการที่ยังกู้กับเจ้าหนี้หมวกกันน็อค เป็นผู้ประกอบการที่ให้ข้อมูลคนที่ 8 โดยเป็นผู้ประกอบการขายไถ่อย่าง โดยให้เหตุผลว่า “กู้นอกระบบโดยกู้ต่อเนื่องมากกว่า 3 ปี กู้กับหมวกกันน็อค โดยครั้งแรกเห็นจากใบปลิว ซึ่งจะกู้ครั้งละ 5,000 ถึง 10,000 บาท โดยหากกู้วงเงิน 5,000 บาท ต้องส่ง(รวมต้น และดอกเบี้ย) วันละ 250 บาท 24 วัน (รวมทั้งต้นและดอกเบี้ย = 6,000 บาท) ตลอดการกู้ยืมที่ผ่านมาไม่เคยมีปัญหาเกี่ยวกับหมวกกันน็อค และคิดว่ายอมรับได้ในอัตราดอกเบี้ยและการกำหนดส่ง ซึ่งมีความเหมาะสมกับความสามารถในการหารายได้เพื่อจ่ายให้เจ้าหนี้”

จากข้อมูลที่ได้รับจากผู้ประกอบการทั้ง 2 คน จะเห็นว่ามีความเห็นเกี่ยวกับเจ้าหนี้หมวกกันน็อคแตกต่างกัน ทั้งนี้เนื่องจากความรับผิดชอบในการผ่อนส่งของทั้ง 2 คน มีความแตกต่างกัน ซึ่งลักษณะของการกู้นอกระบบกับหมวกกันน็อค คือผู้กู้ต้องปฏิบัติตามกฎข้อบังคับที่กำหนดให้ส่งเงินต้นและดอกเบี้ยตามที่ได้ตกลงกันไว้ ซึ่งหากลูกหนี้ไม่ปฏิบัติตาม เจ้าหนี้หมวกกันน็อคจะแสดงพฤติกรรมที่ทำให้ลูกหนี้เกิดความอับอาย หรืออาจข่มขู่ที่ทำให้ลูกหนี้เกิดความบั่นทอนจิตใจได้

3. การให้เงินกู้นอกระบบตรวจสอบไม่ได้ กฎหมายไม่คุ้มครอง ถึงแม้ว่าเจ้าหนี้นอกระบบจะมีการทำสัญญาเงินกู้นอกระบบขึ้นมาก็ตาม แต่มักเป็นสัญญาที่ไม่ได้กำหนดระยะเวลาที่แน่นอน ตรวจสอบไม่ได้ และเป็นไปตามความต้องการของเจ้าหนี้ ไม่สามารถต่อรอง หรือร้องขอความคุ้มครองทางกฎหมายได้ นี่เองคือสิ่งที่ต้องแลกกับความง่ายของเงินกู้นอกระบบ ถึงแม้ว่าลูกหนี้จะมีความคิดเพียงแต่ความสะดวกของการกู้เงินนอกระบบที่ได้รับเงินง่าย แต่ก็เทียบไม่ได้กับความเสถียรที่อาจเกิดขึ้นหลังจากนั้น ด้วยเหตุนี้ทำให้สถาบันการเงินเริ่มมีบริการเงินกู้ในระบบที่ง่ายและรวดเร็ว เพื่อเป็นแนวทางให้กับลูกหนี้ที่ต้องพึ่งพิงเงินกู้นอกระบบได้มีทางเลือกที่ดีกว่า ยกตัวอย่างเช่น ธนาคารกรุงไทย มีบริการกู้เงินด่วน “กรุงไทยใจป้ำ” เป็นสินเชื่อเงินด่วน สำหรับผู้มีรายได้ 15,000 บาทขึ้นไป โดยได้รับอนุมัติไว วงเงินกู้ฉุกเฉิน 5 เท่าของรายได้ ไม่เกิน 1 ล้านบาท โดยไม่ต้องมีคนค้ำประกัน ผู้กู้สามารถกู้ผ่านแอปพลิเคชัน Krungthai NEXT

จากข้อมูลข้างต้นจะเห็นได้ว่า สถาบันการเงินของรัฐอย่างธนาคารกรุงไทย พยายามหาวิธีการให้เงินกู้กับลูกหนี้รายย่อย เพื่อเป็นทางเลือกให้กับลูกหนี้ที่สามารถหาแหล่งเงินกู้ที่มีความเป็นธรรม (ดอกเบี้ยถูก หรือไม่เกินที่กฎหมายกำหนด) แต่จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลซึ่งเป็นผู้ประกอบการ บริเวณชายหาดบางแสน ประเมินว่า ผู้ที่กู้นอกระบบ จะเลือกกู้เงินกับเจ้าหนี้นอกระบบที่มีความคุ้นเคย (เคยใช้บริการกู้เงิน) โดยจะกู้แบบต่อเนื่อง ซึ่งจากการสอบถามเพิ่มเติมของผู้

สัมภาษณ์ เกี่ยวกับ แนวทางการกู้เงินกับสถาบันการเงิน เช่น ของธนาคารออมสิน หรือ ธนาคารกรุงไทย โดยส่วนใหญ่ผู้ประกอบการจะให้เหตุผลว่า การกู้เงินกับธนาคาร ยังไงก็มีความยุ่งยากมากกว่าการกู้เงินกับเจ้าหนึ่นอกระบบ เพราะต้องผ่านระบบ หรือผ่านเอกสารหลายขั้นตอน หรือหากมีการอนุมัติผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ แบบของธนาคารกรุงไทย ผู้ประกอบการหลายคน ไม่สามารถใช้ระบบอิเล็กทรอนิกส์ได้ รวมไปถึงการส่งคืนเงินต้น/ดอกเบี้ย ผู้ประกอบการ มีความเคยชินกับการส่งรายวัน โดยเจ้าหนึ่ต้องเป็นผู้ให้บริการไปเก็บถึงร้านของผู้ประกอบการ ด้วยเหตุนี้ จึงทำให้ผู้ประกอบการที่ยังกู้เงินนอกระบบ จะมีพฤติกรรมและทัศนคติที่จะกู้นอกระบบ แบบต่อเนื่องต่อไป โดยมีความเห็นว่า ได้รับเงินเป็นก้อน และผ่อนส่งไม่มาก โดยไม่กระทบกับรายจ่าย และสามารถบริหารรายรับ/รับจ่าย ที่จะผ่อนส่งกับเจ้าหนึ่แบบรายวันได้

จากการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึก ระบบปฏิบัติระหว่างลูกหนึ่และเจ้าหนึ่นอกระบบที่เกิดขึ้นในประเทศไทย และที่เกิดขึ้นกับผู้ประกอบการบริเวณชายหาดบางแสน เห็นว่าผู้กู้นอกระบบยินดีที่จะเผชิญกับความเสี่งของการกู้เงินนอกระบบ และมีความรู้สึกเคยชินที่จะเลือกกู้นอกระบบอย่างที่เคยกู้ โดยจะกู้แบบต่อเนื่องต่อไป เพราะอ่างด้วยเหตุผล รายรับไม่เพียงพอกับรายจ่าย เงินไม่เพียงพอต่อการใช้จ่าย การกู้เงินนอกระบบจะช่วยให้มีเงินใช้จ่าย รวมถึงยอมรับกับการผ่อนส่งเงินต้น และดอกเบี้ยให้กับเจ้าหนึ่ตามข้อตกลงที่ได้ตัดสินใจไว้ในแต่ละครั้ง รวมถึงมีทัศนคติเคยชินกับการกู้นอกระบบ และคาดว่าจะกู้นอกระบบแบบต่อเนื่องตลอดไป

### 1.3สรุปผลการศึกษา ความสัมพันธ์ทางสังคมของลูกหนึ่ และเจ้าหนึ่นอกระบบในบริบทที่ไม่เป็นทางการ

ความสัมพันธ์ทางสังคมของลูกหนึ่และเจ้าหนึ่นอกระบบในบริบทที่ไม่เป็นทางการ ตามที่สุรางค์รัตน์ จำเริญพล (2557) อธิบายไว้ตามลักษณะความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นตามประเภทของเจ้าหนึ่นอกระบบ โดยผู้วิจัยได้วิเคราะห์ร่วมกับข้อมูลที่ได้รับจากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลประกอบการวิเคราะห์ ดังนี้

1. เจ้าหนึ่ที่อยู่ในเครือข่ายความสัมพันธ์กันมาก่อนกับลูกหนึ่ ซึ่งเจ้าหนึ่กลุ่มนี้อาจเป็นกลุ่มเครือญาติหรือเพื่อน โดยบางรายไม่คิดอัตราดอกเบี้ยเลย หรือบางรายคิดอัตราร้อยละ 5 – 10 ต่อเดือน ดังเช่นการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูล ดังนี้

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่เป็นผู้ให้ข้อมูลคนที่ 5 โดยเป็นผู้ให้บริการนวดแผนไทย ให้ข้อมูลว่า “หากขาดเงินฉุกเฉินในระยะสั้นจะเลือกยืมเงินจากญาติ โดยไม่ได้เสี่งดอก แต่ถ้าหากยืมเป็นระยะเวลานาน ก็จะเสี่งดอก ร้อยละ 5 ต่อปี แต่จะเลือกกู้กับนายทุนหรือกู้นอกระบบเด็ดขาด เพราะดอกเบี้ยแพง” นอกจากนั้นผู้ให้ข้อมูลคนที่ 17 ซึ่งเป็นผู้ประกอบการให้เข้า

รถจักรยาน รถจักรยานไฟฟ้า รถจักรยานยนต์ ให้ข้อมูลว่า “ถ้าช่วงขาดเงินใช้จ่าย ก็จะไม่เลือกกู้เงินนอกระบบ แต่จะยืมเพื่อน โดยยืมเงินประมาณ 1,000 – 2,000 บาท ซึ่งจะยืมเพียงไม่กี่วัน จึงไม่เสียดอกเบี้ย”

จากเครือข่ายความสัมพันธ์ของเจ้าหน้าที่กับลูกหนี้ในกลุ่มนี้ลูกหนี้และเจ้าหน้าที่จะมีความคุ้นกันเป็นการส่วนตัวก่อนที่จะทำการยืมเงิน โดยจะเป็นการยืมเงินในระยะเวลาดสั้น ๆ ลูกหนี้จึงไม่เสียดอกเบี้ย หรือหากยืมในระยะเวลานาน ก็จะเสียอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำมาก หรือแทบไม่เสียดอกเบี้ยเลย แต่ในเครือข่ายความสัมพันธ์นี้ผู้ที่เป็นลูกหนี้ที่กู้เงินนอกระบบ มักจะไม่มีทางเลือกนี้ จึงไปเลือกกู้ยืมเงินกับเจ้าหน้าที่นอกระบบ

2. เจ้าหน้าที่ที่เป็นนายทุนเงินกู้ เป็นกลุ่มนายทุนที่ทำอาชีพออกเงินกู้โดยตรง ซึ่งจะคิดอัตราดอกเบี้ยตั้งแต่ร้อยละ 5 บาท ถึง 20 บาทต่อครั้ง/ต่อเดือน โดยแบ่งเป็น 2 กลุ่มย่อย ดังนี้

2.1 กลุ่มนายทุนในพื้นที่ โดยกลุ่มนี้ลูกหนี้และเจ้าหน้าที่จะเคยรู้จักกันมาก่อน โดยเจ้าหน้าที่จะมีที่อยู่อาศัย หรือเคยอยู่อาศัยในพื้นที่ที่ใกล้กับกลุ่มลูกหนี้ ซึ่งกลุ่มนายทุนกลุ่มนี้ เป็นกลุ่มที่ออกเงินกู้ให้กับผู้ประกอบการ พื้นที่ชายหาดบางแสน ตามข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ ดังนี้

คุณเก่ง (นามสมมุติ) ซึ่งเป็นผู้ประกอบการแผงลอยอาหารชายหาด ให้ข้อมูลว่า “เคยกู้เงินกับเจ้าหน้าที่ที่มีบ้านอยู่ใกล้กับชายหาดบางแสน โดยเจ้าหน้าที่รายนี้มีงานประจำ ทำงานที่บริษัทแห่งหนึ่ง ซึ่งเคยเห็นหน้าตากันมาก่อน แต่ก่อนที่จะกู้เงินก็ไม่เคยพูดคุยกันส่วนตัว โดยทราบว่า เจ้าหน้าที่คนนี้ปล่อยเงินกู้แบบดอกลอย ให้กับผู้ประกอบการรายอื่น ตนจึงเลือกกู้กับเจ้าหน้าที่รายนี้ แต่เนื่องจากการปล่อยเงินกู้แบบดอกลอย จึงไม่กู้ยืมแล้วเพราะดอกเบี้ยแพงเกินไป โดยเป็นการบังคับให้คืนเงินต้นเต็มจำนวนเท่านั้นถึงจะไม่ต้องเสียดอกเบี้ยเต็มจำนวนตั้งแต่เรียกเก็บครั้งแรก”

คุณตึก (นามสมมุติ) ซึ่งเป็นผู้ประกอบการแผงลอยขายอาหารสวนหย่อมแหลมแท่นและบริเวณหน้าซอย 1 ถนนบางแสนสาย 1 ให้ข้อมูลว่า “ปัจจุบันเลือกกู้เงินกับเจ้าหน้าที่ที่อยู่แถวบ้านเช่า ซึ่งมีอาชีพปล่อยเงินกู้ โดยเครือข่ายความสัมพันธ์ของเจ้าหน้าที่กับลูกหนี้ คือ เป็นเพื่อนบ้านกัน โดยการกู้เงินครั้งละ 5,000 บาท สัปดาห์ละ 250 บาท จำนวน 24 วัน จะเสียอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 2 บาท ต่อ 24 วัน โดยคิดว่าจะกู้เงินกับเจ้าหน้าที่รายนี้แบบต่อเนื่อง กู้ไปเรื่อย ๆ เพราะจำเป็นต้องใช้เงินก่อนที่กู้เงินมา ถึงแม้ว่าจะเสียดอกเบี้ยสูง ก็ยินยอมเพราะไม่มีทางเลือก”

2.2 กลุ่มนายทุนที่มาจากพื้นที่อื่น โดยกลุ่มนี้ลูกหนี้และเจ้าหน้าที่จะไม่เคยมีเครือข่ายความสัมพันธ์กันมาก่อน ซึ่งคนทั่วไปมักเรียกว่า แก๊งค์หมวกกันน็อค ที่เป็นตัวแทนเจ้าหน้าที่ในการปฏิบัติงานให้เงินกู้ และตามเก็บเงินกู้แทนเจ้าหน้าที่ ซึ่งนายทุนกลุ่มนี้มักมีการทวงหนี้ที่โหดร้าย ซึ่งผู้ที่เป็นตัวแทนเจ้าหน้าที่จะมีรายได้ประจำไม่มากนัก แต่จะมีรายได้พิเศษจากค่าคอมมิชชั่นที่ได้จากการทวงหนี้ ประมาณร้อยละ 2 ดังนั้น แก๊งค์นี้ก็จะมักใช้ความรุนแรงในการทวงหนี้จากลูกหนี้

จากการสัมภาษณ์คุณตึก (นามสมมุติ) ซึ่งเป็นผู้ประกอบการแผงลอยขายอาหารสวนหย่อมแหลมแท่นและบริเวณหน้าซอย 1 ถนนบางแสนสาย 1 ให้ข้อมูลว่า “เคยกู้ยืมยืมกันนี่อ้อ แต่ปัจจุบันไม่กู้แล้ว เพราะวันไหนที่ไม่มีเงินส่งจะถูกต่อว่าด้วยถ้อยคำรุนแรง บางทีจะดู และขู่ ถูกตามถึงบ้าน” แต่ในทางกลับกัน ผู้ประกอบการที่เป็นผู้ให้ข้อมูลคนที่ 8 โดยเป็นผู้ประกอบการขายไก่ย่าง ให้ข้อมูลว่า “เลือกกู้ยืมระบบกับแก๊งค์ยืมยืมกันนี่อ้อ โดยก่อนกู้เงินไม่รู้จักเจ้าหนี้ยี่มาก่อน แต่รู้จักเจ้าหนี้ยี่จากไปปลิวที่ติดตามริมทาง และโทรไปขอกู้เงิน ซึ่งกู้ต่อเนื่องมากกว่า 3 ปี โดยไม่เคยมีปัญหาเกี่ยวกับยืมยืมกันนี่อ้อ และคิดว่าจะกู้กับยืมยืมกันนี่อ้อต่อไป”

3. แยกให้กู้ยืมเงิน มักปล่อยเงินกู้ให้กับคนที่ไว้วางใจได้เท่านั้น ซึ่งจากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลที่เป็นผู้ประกอบการ บริเวณชายหาดบางแสนที่กู้เงินนอกระบบ มากกว่าครั้งที่เลือกกู้กับแบงก์หรือที่บางแสนจะเรียกว่า “บัง” โดยบังจะทำอาชีพให้เงินกู้กับกลุ่มผู้ประกอบการ บริเวณชายหาดบางแสน มานานกว่า 30 ปี โดยลูกหนี้ยี่จะกู้แบบต่อเนื่องเป็นระยะเวลานานหลายปี ทั้งนี้เครือข่ายความสัมพันธ์กับบัง คือ บังจะรู้จักกลุ่มลูกหนี้ยี่ที่ประกอบการในบางแสน จึงเชื่อใจและให้ลูกหนี้ยี่กู้เงิน โดยจะมีความไว้วางใจเชื่อใจจึงให้ลูกหนี้ยี่กู้เงิน ทั้งนี้อัตราดอกเบี้ย และการเรียกเก็บดอกเบี้ย ไม่แตกต่างกับเจ้าหนี้ยี่ที่เป็นนายทุนรายอื่น คือ อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 2 ต่อ 24 วัน โดยจะให้ลูกหนี้ยี่ผ่อนจ่ายเป็นวันรวมต้น และดอก เมื่อครบกำหนดโดยส่วนใหญ่ลูกหนี้ยี่จะกู้ต่อเนื่องทันที

4. กลุ่มนายทุนปล่อยกู้ในตลาด กลุ่มนี้จะมีการรวมตัวเป็นกลุ่มแม่ค้าที่ปล่อยกู้เงินภายในตลาด มีทั้งระบบให้กู้และให้ออม คล้ายกับกองทุนหมู่บ้าน ซึ่งโครงสร้างความสัมพันธ์ในกลุ่มนายทุนลักษณะนี้ ตามที่สังเกตบริเวณพื้นที่ และการสัมภาษณ์ ไม่พบว่ามี การปล่อยกู้ในตลาด แต่จะเป็นลักษณะของการรวมตัวกันตั้งกลุ่มแชร์มากกว่า

5. เจ้าหนี้ยี่ที่เป็นเจ้าของกิจการสินค้า เช่น ร้านขายสินค้าทางการเกษตร ให้ลูกค้าซื้อสินค้าเงินเชื่อ เมื่อได้เก็บเกี่ยวผลผลิตออกขายแล้วจึงมาชำระหนี้ยี่ให้กับเจ้าหนี้ยี่ โดยคิดอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3 – 5 ต่อฤดูกาล สำหรับเจ้าหนี้ยี่ลักษณะนี้สามารถพบได้ในกลุ่มผู้ประกอบการ พื้นที่ชายหาดบางแสน ดังเช่น

จากการสัมภาษณ์คุณตึก (นามสมมุติ) ซึ่งเป็นผู้ประกอบการแผงลอยขายอาหารสวนหย่อมแหลมแท่นและบริเวณหน้าซอย 1 ถนนบางแสนสาย 1 ให้ข้อมูลว่า “ปัจจุบันเลือกซื้อสินค้าเข้าร้านเป็นเงินเชื่อกับร้านขายโชวห่วย โดยร้านนี้จะขายแพงกว่าท้องตลาด บางอย่างขายแพงกว่าร้าน 7-eleven แต่ไม่มีเงินซื้อสดจึงเลือกซื้อเงินเชื่อ โดยทั่วไปจะซื้อของใหม่ได้ ต้องชำระหนี้ยี่เก่าก่อน หรือบางทีอาจขอให้เจ้าหนี้ยี่เลื่อนการชำระเงินเชื่อครั้งก่อน และขอซื้อใหม่เพิ่มขึ้น โดยเจ้าหนี้ยี่จะกำหนดยอดวงเงินที่ไม่ให้เกินกำหนด เช่น เงินเชื่อรวมกันทั้งใหม่และเก่า ต้องไม่เกิน 1,000 บาท”

จากการสัมภาษณ์ คุณสวย (นามสมมุติ) ซึ่งเป็นผู้ประกอบการขายไก่ย่าง ให้ข้อมูลว่า “การเลือกซื้อของใช้ในร้าน จะสั่งของจากร้านขายส่ง โดยซื้อเป็นเครดิต ใช้วิธีการซื้อใหม่จ่ายเก่า ทั้งนี้แม้ว่าจะซื้อเป็นเงินเชื่อ แต่ราคาค่าต้นทุนที่ร้านขายส่งก็ขายถูกกว่าตลาด และยังมีบริการส่งให้ด้วย”

จากการศึกษาวิเคราะห์ข้อมูลเครือข่ายความสัมพันธ์ของเจ้าหน้าที่กับลูกหนี้ในแต่ละกลุ่มจะมีความแตกต่างกัน ซึ่งขึ้นอยู่กับกลุ่มคนหรือสังคมของลูกหนี้ที่เป็นผู้ประกอบการ บริเวณชายหาดบางแสน ซึ่งหากมีทางเลือกที่เป็นประโยชน์กับลูกหนี้ คือ ไม่เสียดอกเบี้ย หรือเสียดอกเบี้ยในอัตราที่ถูก ลูกหนี้จะเลือกการยืมเงิน หรือซื้อสินค้าเงินเชื่อกับกลุ่มนี้ แต่หากลูกหนี้บางคนที่ไม่มีความรู้เลือกเครือข่ายทางสังคมกับเจ้าหน้าที่ที่รู้จักกันมาก่อน อาจต้องเลือกเจ้าหน้าที่ที่ตนเองไม่สามารถเลือกทางเลือกได้ แต่จำเป็นต้องใช้เงินจึงเลือกกู้เงินตามสถานการณ์ที่เกิดขึ้น ดังนั้นเห็นว่า กรณีที่ผู้ประกอบการที่มีเครือข่ายความสัมพันธ์ทางสังคมที่มีความรู้จักกับเจ้าหน้าที่มาก่อน จะทำให้เสียประโยชน์น้อยกว่า แบบที่ไม่มีความสัมพันธ์ทางสังคมกับเจ้าหน้าที่มาก่อน

ทั้งนี้เห็นว่า กลุ่มผู้ประกอบการ ชายหาดบางแสน ไม่มีการปล่อยกู้ในตลาดที่กลุ่มผู้ประกอบการรวมตัวเป็นกลุ่มแม่ค้าที่ปล่อยกู้เงินภายในตลาด ที่เป็นทั้งระบบให้กู้และให้ห้อมคล้ายกับกองทุนหมู่บ้าน ซึ่งโครงสร้างความสัมพันธ์ในกลุ่มนายทุนลักษณะนี้ มีความน่าสนใจและเห็นว่าถ้าหากกลุ่มผู้ประกอบการ ชายหาดบางแสน สามารถทำได้ น่าจะช่วยทำให้ผู้ประกอบการที่ยังกู้เงินนอกระบบอยู่ สามารถมีทางเลือกในการกู้เงินที่เสียอัตราดอกเบี้ยที่ถูกลงได้

#### 1.4 สรุปผลการศึกษา แนวทางการส่งเสริมวิถีชีวิต และเครือข่ายสังคม เพื่อลดปัญหา

##### ภาวะหนี้นอกระบบ ของผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน จังหวัดชลบุรี

แนวทางวิถีชีวิตที่คาดการณ์ไว้ว่าจะช่วยลดภาระการก่อหนี้นอกระบบ และคิดว่าจะช่วยแก้ไขปัญหานี้นอกระบบได้ สรุปว่า ลูกหนี้นอกระบบเห็นว่า การกู้หนี้นอกระบบหรือการเล่นแชร์ไม่ได้เป็นภาระ เพราะสามารถผ่อนรายวันได้ ในส่วนของการเป็นหนี้เกิดจากรายรับไม่พอกับรายจ่าย เนื่องจากปัญหาขายของไม่ดี เพราะบางช่วงนักท่องเที่ยวมีน้อยทำให้เป็นหนี้นอกระบบ โดยเห็นว่าการขายผ่านออนไลน์ น่าจะเป็นวิธีการเพิ่มยอดขายได้ดี และช่วยให้มีรายได้เพิ่มขึ้น แต่ติดปัญหาที่ทำเพจขายออนไลน์ไม่เป็น ซึ่งหากมีส่วนงานมาช่วยทำให้อะไรดี ๆ และหารายได้เพิ่ม โดยการเพิ่มสินค้ามาขายที่ร้าน หรือขายสินค้าอย่างอื่น โดยเดินขาย โดยมองว่า ปัญหาการกู้เงินนอกระบบไม่สามารถแก้ไขได้ เพราะเคยชินกับวิถีชีวิตที่ต้องกู้เงินและผ่อนรายวันให้กับเจ้าหน้าที่

ในส่วนของผู้ประกอบการที่ไม่กู้เงินนอกระบบ เห็นว่า แนวทางวิถีชีวิตที่คาดการณ์ไว้ว่าจะช่วยลดภาระการก่อหนี้นอกระบบ และคิดว่าจะช่วยแก้ไขปัญหานี้นอกระบบได้ คือ การ

ควบคุมรายจ่ายให้เพียงพอกับรายได้ ในช่วงที่ขายของไม่ดี จะหารายได้พิเศษหรือหาสินค้าอื่นมาขายเพิ่มขึ้น นอกจากนั้นเห็นว่า ผู้ประกอบการจะประมาณการช่วงเวลาที่นักท่องเที่ยวน้อย หรือช่วงที่ขายหาตามแผนจัดกิจกรรม ต้องปิดร้านขายของไม่ได้ จึงจำเป็นต้องเตรียมเงินสำรองไว้ใช้ ในช่วงที่นักท่องเที่ยวน้อย รวมถึงช่วงที่เทศกาลฯ ให้หยุดขายของ จะได้ไม่เกิดปัญหาการขาดเงินใช้ในช่วงเวลานั้น

แนวทางการลดปัญหาภาวะหนี้นอกระบบ ของผู้ประกอบการในพื้นที่ขายหาตามแผน จังหวัดชลบุรี คือ การเข้าถึง โครงการธนาคารประชาชน ของธนาคารออมสิน สาขาหนองมน

ปัญหาที่ผู้ประกอบการขายหาตามแผน ไม่สามารถเข้าถึงการใช้บริการกู้เงินในโครงการธนาคารประชาชน ของธนาคารออมสิน สาขาหนองมน ได้ เนื่องจากมีประวัติทางการเงินไม่ดี เช่น ติดเครดิตบูโร โดยไม่มีการปิดหนี้เดิม หรือปิดหนี้เดิมไปแล้ว แต่ยังไม่เกิน 1 ปี รวมถึงการเสียประวัติจากการไม่ผ่อนส่งในโครงการธนาคารประชาชนที่เคยกู้เดิม และเคยถูกไฟแนนซ์ยึดรถมอเตอร์ไซด์ จึงเป็นเหตุผลให้ไม่สามารถกู้เงินในโครงการธนาคารประชาชนได้

หากผู้ประกอบการขายหาตามแผน สามารถสร้างประวัติทางการเงินที่ดี จะสามารถเข้าถึงการกู้เงินในโครงการธนาคารประชาชน โดยการกู้เงินวงเงิน 10,000 บาท ผู้กู้จะผ่อนชำระเงินต้นและดอกเบี้ย ประมาณ 600 กว่าบาทต่อเดือน โดยผู้กู้ที่สนใจเข้าร่วมโครงการต้องไม่มีประวัติการติดเครดิตบูโร หรือประวัติเสียทางการเงินกับสถาบันการเงินต่าง ๆ เพราะการกู้เงินนั้นจะไม่ยุ่งยาก โดยผู้กู้สามารถยื่นบัตรประชาชน และภาพถ่ายของร้านค้าเท่านั้น ในส่วนของเอกสารอื่น ๆ ทางเจ้าหน้าที่จะเป็นผู้ดำเนินการ ดังนั้น ผู้ประกอบการควรติดตามชำระหนี้เสียทั้งหมดให้ครบ เป็นเวลาไม่น้อยกว่า 1 ปี จึงจะสามารถกู้เงินกับธนาคารประชาชนได้ และควรมีวินัยในการส่งเงิน เพื่อเป็นแนวทางที่ดีในการลดภาระการจ่ายดอกเบี้ยเงินกู้นอกระบบ และการผ่อนชำระกับเจ้าหนี้นอกระบบในจำนวนที่ค่อนข้างสูงกว่าของธนาคารประชาชนอย่างมาก

ยกตัวอย่างเช่น

กู้เงินกับเจ้าหนี้นอกระบบ 10,000 บาท ต้องผ่อนส่งวันละ 500 บาท จำนวน 24 วัน รวมเป็น 12,000 บาท (ดอกเบี้ย 2,000 บาท)

กู้เงินกับโครงการธนาคารประชาชน 10,000 บาท ต้องผ่อนส่งเดือนละ 600 กว่าบาท โดยเสียอัตราดอกเบี้ย ร้อยละ 0.1 ต่อเดือน หรือคิดเป็นเงินดอกเบี้ย ประมาณ 13 บาทต่อเดือน

สำหรับข้อเสนอแนะที่ผู้ประกอบการให้ความสนใจในการตั้งธนาคารชุมชน ในส่วนนี้ ถ้าหากเป็นโครงการของเทศบาลเมืองแสนสุข ทางธนาคารออมสิน ไม่สามารถเข้าดำเนินการได้ แต่อาจจะเป็นเพียงการให้คำปรึกษาเท่านั้น

ดังนั้นสิ่งสำคัญที่สุด คือ ผู้ประกอบการขายหาบบางแสน ต้องเริ่มต้นผ่อนชำระทางการเงินในทุกส่วนให้เป็นผู้มีประวัติทางการเงินที่ดี เช่น การปิดหนี้เครดิตบูโร หรือการปิดหนี้กับหนี้เสียที่เคยทำไว้กับสถาบันการเงินต่าง ๆ อย่างน้อย 1 ปี หรือเมื่อเริ่มต้นกู้เงินในโครงการธนาคารประชาชนได้แล้ว ควรผ่อนชำระตามกำหนดให้ครบ เพื่อให้มีประวัติที่ดี และสามารถเข้าถึงการกู้เงินในโครงการธนาคารประชาชนได้ ซึ่งหากเคยกู้กับธนาคารประชาชน และมีประวัติการส่งที่ดี สามารถกู้เงินได้เพิ่มขึ้น และกู้ต่อเนื่องได้ด้วย

## 2. อภิปรายผล

2.1 อภิปรายผล ด้านปัจจัยภูมิหลัง วิถีชีวิต และเครือข่ายทางสังคมที่ก่อให้เกิดหนี้นอกระบบของผู้ประกอบการในพื้นที่ขายหาบบางแสน

วิถีชีวิตผู้ประกอบการในพื้นที่ขายหาบบางแสน ที่ก่อให้เกิดภาวะหนี้นอกระบบ เกิดจากผู้ประกอบการจะเป็นผู้รับผิดชอบหลักของครอบครัว โดยมีค่าใช้จ่ายที่ใช้จ่ายในครอบครัว เฉลี่ยประมาณเดือนละ 10,000 – 50,000 บาท ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดจากค่าเช่าบ้าน หรือผ่อนบ้าน ค่าน้ำ/ค่าไฟ ค่ากินใช้ในครัวเรือน รวมถึงผลกระทบที่ได้รับจากสถานการณ์โควิด ถูกสั่งปิดร้านทำให้ขาดรายได้ ส่งผลให้ขาดเงินใช้จ่ายในครอบครัว ซึ่งข้อค้นพบนี้ ตรงกับข้อมูลที่เล่าต่อกันมาว่า ปัญหาที่ผู้ประกอบการในขายหาบบางแสน ต้องพบเจอเป็นปัญหาสะสมมาตลอด คือ มีรายได้น้อยไม่เพียงพอต่อค่าใช้จ่าย จึงเลือกกู้เงินนอกระบบ คิดเป็นร้อยละ 70 ของจำนวนผู้ประกอบการทั้งหมดบริเวณขายหาบบางแสน นอกจากรายได้ที่น้อยกว่ารายจ่ายแล้ว ยังเกิดจากพฤติกรรมการใช้เงินที่ไม่ถูกต้อง เช่น เล่นการพนัน ดื่มสุรา เมื่อพิจารณาผลการศึกษาคืบต่อไป ยังเห็นว่าสภาพแวดล้อมความเป็นอยู่ของครอบครัว ปัจจุบันผู้ประกอบการจะเลือกอยู่อาศัยประจำวันที่ไม่ไกลจากหาบบางแสน สามารถเดินทางมาได้สะดวก โดยส่วนใหญ่อาศัยอยู่รวมกันทั้งครอบครัว โดยบางส่วนจะเช่าบ้านอยู่กับครอบครัว และบางส่วนอาศัยอยู่ในบ้านของตนเองแต่ยังผ่อนชำระกับธนาคาร ทำให้เห็นว่าผู้ประกอบการเป็นผู้รับผิดชอบหลักของครอบครัว โดยมีรายจ่ายหลายทาง จึงเป็นปัญหาที่ทำให้รายรับไม่เพียงพอต่อรายจ่าย และเลือกใช้วิธีการกู้เงินนอกระบบมาตลอด เมื่อพิจารณาเห็นว่าผลการศึกษานี้สอดคล้องกับงานวิจัยของ สุรางค์รัตน์ จำเริญพล (2557) พบว่า สาเหตุของปัญหาที่เป็นหนี้ เกิดจากพฤติกรรมของลูกหนี้ ได้แก่ พฤติกรรมฟุ่มเฟือย และการเสพติดอบายมุข ด้วยเหตุนี้จึงทำให้การกู้เงินนอกระบบยังคงมีต่อเนื่องไปเรื่อย ๆ ดังที่ บุญฤดี แววศักดิ์ และชงพล พรหมสาขา ณ สกลนคร (2556) อธิบายว่า มีประชากรจำนวนมากที่อยู่ในสัดส่วนคนจน และมีการกู้เงินนอกระบบส่วนหนึ่งเกิดจากวิถีชีวิตตามภูมิหลัง ในบางส่วนไม่มีทางเลือกในวิถีชีวิตของตนเอง เนื่องจากสืบทอดการค้าขายจากคนรุ่นก่อน นอกจากนั้นยังสอดคล้องกับผลสัมฤทธิ์เจ้าหน้าที่โครงการธนาคาร



ประชาชน ของธนาคารออมสิน สาขาหนองมน (สัมภาษณ์ 7 กรกฎาคม 2566) ให้ความเห็นว่า สาเหตุที่ประชาชนไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินกู้โครงการธนาคารประชาชนได้ เนื่องจากมีประวัติทางการเงินที่ไม่ดี เช่น ติดเครดิตบูโร หรือเคยนำรถมอเตอร์ไซด์ไปเข้าไฟแนนซ์ แล้วโดนยึดรถ จึงทำให้ประวัติทางการเงินเสีย จึงไม่สามารถกู้เงินกับธนาคารประชาชนได้ จึงจำเป็นต้องเลือกกู้เงินนอกระบบ ซึ่งในประเด็นนี้ถือเป็นปัญหาสำคัญที่ทำให้เกิดภาวะหนี้นอกระบบ เมื่อพิจารณาต่อไปยังพบปัญหาอื่น ดังผลการศึกษาของ สุรางค์รัตน์ จำเนียรพล (2557) พบว่า ปัญหาหนี้นอกระบบ เกิดจากลูกหนี้นอกระบบต้องประสบปัญหารายได้ไม่พอกับค่าใช้จ่าย จึงเคยมีความช่วยเหลือในการจัดหาแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำมาให้ ซึ่งทำได้แค่บรรเทาปัญหาหนี้นอกระบบเท่านั้น และยังเกิดปัญหาการสร้างห่วงโซ่ของหนี้นอกระบบมากขึ้น โดยไม่สามารถแก้ไขปัญหาหนี้นอกระบบได้อย่างยั่งยืน ทั้งนี้ส่วนหนึ่งอาจเกิดจากภูมิหลังของแต่ละบุคคล ดังที่งานวิจัยของ John Gathergood (2012) พบว่า ผู้บริโภคที่มีปัญหาการควบคุมตัวเองมีแนวโน้มที่จะประสบปัญหาด้านรายได้ไม่พอต่อการใช้นี้ จะถูกปฏิเสธเครดิตและค่าใช้จ่ายที่ไม่คาดฝันต่าง ๆ นั้น ทั้งนี้แหล่งเงินกู้นอกระบบที่ผู้ประกอบการบางแสนเลือกกู้ยืมต่อเนื่อง สาเหตุส่วนหนึ่งเกิดจากผู้ประกอบการมีความรู้สึกที่ติดต่อเจ้าหนี้นอกระบบ โดยมองว่าการกู้เงินกับบัง (เจ้าหนี้) สบายใจเพราะบังเป็นคนใจดี สามารถขอผ่อนผันการส่งได้ ถ้าหากวันไหนไม่มีเงิน หรือวันไหนหยุดขายของ สามารถหยุดส่งได้บ้างโดยไม่เสียดอกเบี้ยเพิ่ม จึงเห็นว่าการกู้เงินนอกระบบกับบังเป็นส่วนที่จะเลือกกู้แบบต่อเนื่อง เพราะได้เงินเป็นก้อนมาไว้ใช้จ่าย โดยผ่อนชำระเงินต้นและดอกเบี้ยเป็นรายวันได้โดยไม่กระทบกับการผ่อนชำระ ด้วยเหตุนี้ทำให้ผู้ที่กู้เงินนอกระบบ ยังคงตัดสินใจกู้เงินนอกระบบต่อเนื่องต่อไปเรื่อย ๆ

แนวทางในการเลือกซื้อสินค้า หรือบริการที่ใช้ในชีวิตประจำวัน ส่วนใหญ่เลือกซื้อของใช้ในบ้านจากร้านมินิมาร์ท เช่น 7-eleven และร้านโชวห่วยใกล้บ้าน โดยจะซื้อเมื่อของใช้หมด ซื้อทีละชิ้น จำนวนเงินที่ซื้อต่อครั้ง ประมาณ 100 – 200 บาท รองลงมา เลือกซื้อของใช้ในบ้านจากร้านสวัสดิการของรัฐ และการเลือกซื้อสินค้ามาใช้จำหน่ายหรือให้บริการในสถานประกอบการ ส่วนใหญ่เลือกซื้อตามร้านทั่วไป เพราะซื้อน้อยทีละน้อยแค่พอใช้หรือพอขายเท่านั้น บางส่วนจะซื้อจากร้านขายส่ง โดยซื้อเป็นเงินสด เพราะราคาถูก จากการศึกษาข้างต้นจะเห็นได้ว่า ผู้ประกอบการบางแสน ไม่ได้มีการจัดตั้งเครือข่ายทางสังคมในการรวมตัวกันสั่งซื้อสินค้า จึงอาจทำให้การซื้อสินค้าเข้ามาจำหน่ายในร้านมีความสะดวกและราคาที่ซื้ออาจจะถูกลง ดังที่ ขวัญปภัสสร จานทอง (2557) อธิบายว่า เครือข่ายทางสังคมของผู้ประกอบการ มีความสำคัญต่อผู้ประกอบการ ซึ่งจะช่วยให้เกิดการรับรู้ข่าวสารที่ได้รับจากการสื่อสาร สามารถสร้างอำนาจในการต่อรองได้ง่ายกว่าการที่จะเจรจาเพียงรายเดียว และทำให้มีแหล่งที่จะกระจายข่าวสารของกิจการได้ เมื่อพิจารณาต่อไปเห็นว่ายังสอดคล้องกับผลงานวิจัยของ Zhou, Wu, and Luo (2007) พบว่า เครือข่ายทางสังคมสามารถ

พัฒนาความได้เปรียบในการแข่งขันที่พิเศษขึ้นมา การพัฒนาเครือข่ายเชื่อมโยงระหว่างธุรกิจอย่างเป็นทางการ ส่งผลต่อความสามารถในการทำกำไร สรุปได้ว่า เครือข่ายทางสังคมมีผลต่อสำเร็จทางธุรกิจ จึงเห็นว่าผู้ประกอบการ บริเวณชายหาดบางแสนที่อยู่ในกลุ่มเดียวกัน ควรมีการรวมตัวกัน โดยสร้างเป็นเครือข่ายทางสังคม เกี่ยวกับการซื้อวัตถุดิบรวมกัน เพื่อให้เกิดอำนาจต่อรองในการสั่งซื้อวัตถุดิบที่มีคุณภาพ และราคาถูก รวมถึงการตั้งเครือข่ายทางสังคมของผู้ประกอบการในการรวมตัวกันขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ ซึ่งประเด็นนี้สามารถประยุกต์ใช้ตามข้อเสนอแนะในงานวิจัยของ วรเชษฐ์ รุ่งหล้า (2560) เสนอแนะให้นำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมากขึ้นกว่าเดิมมาใช้ เพื่อให้มีการปรับตัวให้เข้าและเหมาะสมกับสภาพแวดล้อม โดยภาครัฐควรรักษาความช่วยเหลือในการเปลี่ยนแปลงบทบาทหน้าที่ตามแนวทางการพัฒนาให้ประชาชนได้รับโอกาสในการประกอบอาชีพที่มีการพัฒนาสู่ความเจริญที่ดีขึ้น ดังนั้นเห็นว่าเทศบาลฯ ควรจัดหน่วยงานด้านเทคโนโลยีในการสนับสนุนการท่องเที่ยว การนำร้านค้าของผู้ประกอบการบริเวณชายหาดบางแสนเข้าไปสู่เว็บไซต์การท่องเที่ยว เพื่อแนะนำร้านในช่องทางการท่องเที่ยวออนไลน์ รวมถึงการเปิดช่องทางการรับคำสั่งซื้อผ่านออนไลน์หรือการร่วมกันกับแอปพลิเคชัน เช่น แกรปฟู้ด ไลน์แมน เป็นต้น เพื่อเปิดโอกาสในการสร้างช่องทางการขายของผู้ประกอบการให้เพิ่มมากขึ้นได้

การดำเนินอาชีพของผู้ประกอบการร้านค้าในแต่ละวัน พบว่า ส่วนใหญ่ มีปัญหาเรื่องเงินไม่พอใช้จ่ายในการลงทุน และการใช้จ่ายในครอบครัวซึ่งถือเป็นปัญหาสำคัญที่ไม่สามารถแก้ไขปัญหานี้ได้ จึงต้องเลือกวิธีการกู้เงินนอกระบบมาใช้จ่ายในครอบครัว โดยจะกู้แบบต่อเนื่อง (เมื่อส่งครบแล้ว จะกู้ต่อทันที) มียอดเงินกู้นอกระบบ ประมาณ 5,000 - 30,000 บาท สาเหตุที่กู้นอกระบบเพราะเกิดจากขายของไม่ดี ทำให้มีรายจ่ายมากกว่ารายรับ ส่งผลให้เกิดปัญหาการเงินสะสมมาตลอด เมื่อพิจารณาข้อค้นจากงานวิจัยนี้ เห็นว่ามีความสอดคล้องกับงานวิจัยของ สถาบันวิจัยสังคม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (2557) พบว่า ประชาชนส่วนใหญ่ กู้หนึ่นอกระบบ เพราะต้องการเงินเร่งด่วน เพื่อนำไปใช้จ่ายในครัวเรือน เพราะรายได้ไม่พอกับรายจ่าย และงานวิจัยหลายเล่ม ดังนี้ งานวิจัยของ Pinitjitsamut, P., & Suwanprasert, W (2022) พบว่า มีการกู้หนึ่นอกระบบ เพื่อนำไปใช้จ่ายในการลงทุน ในกลุ่มอาชีพค้าขายและทำธุรกิจอยู่ที่ประมาณ 10,000-20,000 บาท งานวิจัยของ ปิยะลักษณ์ พุททวงศ์ และคณะ (2559) พบว่า มีรายได้น้อย และไม่แน่นอน มีเงินออมต่ำหรือไม่มีเลย ไม่มีแหล่งพึ่งพิงทางการเงินที่น่าเชื่อถือ ไม่มีวินัยทางการเงิน และขาดการวางแผนการใช้จ่ายที่ถูกต้องเหมาะสม จึงทำให้เกิดหนี้สินนอกระบบ สำหรับผลจากการศึกษาในงานวิจัยนี้ ยังพบว่า ผู้ประกอบการบริเวณชายหาดบางแสน ที่ไม่เป็นหนี้ เพราะจะประมาณการยอดขายในช่วงที่ขายไม่ดี คือช่วงฤดูฝน และช่วงเปิดเทอม จึงพยายามควบคุมรายรับรายจ่ายให้

เพียงพอ กับรายรับ รวมถึงมีการเตรียมสำรองเงินไว้ใช้ล่วงหน้า ทำให้ไม่เกิดปัญหาทางการเงิน โดยสามารถใช้วิธีการป้องกันการก่อหนี้ คือการมีวินัยทางการเงิน สามารถวางแผนทางการเงิน มีความสามารถในการวิเคราะห์พฤติกรรมการใช้จ่าย และการปลูกฝังแนวคิดตามหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง เพื่อไม่ทำให้เกิดปัญหาหนี้ในอนาคต และงานวิจัยของ เศรษฐบุตร อธิธรรมวินิจ (2563) พบว่า การสร้างวินัยทางการเงินในตนเอง ช่วยแก้ปัญหาหรือบรรเทาปัญหาหนี้ในระบบ ดังนั้นเห็นว่า การสร้างวินัยทางการเงิน การวางแผนทางการเงิน เป็นสิ่งจำเป็นที่จะช่วยให้ผู้ประกอบการที่เป็นหนี้ในระบบ สามารถลดภาระหนี้ในระบบลงได้ แต่จำเป็นต้องสร้างการรับรู้เพื่อปรับทัศนคติให้เห็นถึงความสำคัญของการวางแผนทางการเงิน และการสร้างวินัยทางการเงิน ซึ่งอาจจะยากที่จะนำไปใช้ปรับพฤติกรรมการใช้เงินแบบเดิม นอกจากนั้นยังเห็นว่าสามารถใช้หลักวิธีการปรับพฤติกรรมเป็นหนี้ในระบบตามที่ อุมพร แพรประเสริฐ และจักรินทร์ พลอยสีสวย (2564) ได้อธิบายไว้ว่า การแก้ไขปัญหาหนี้สิน จะต้องปรับพฤติกรรมทางการเงิน เช่น การหารายได้เสริมตามความถนัดของตัวเอง การหาแหล่งเงินกู้ในระบบไปปิดหนี้ในระบบ เช่น โครงการธนาคารประชาชน จากธนาคารออมสิน การหาคนกลางช่วยในการไกล่เกลี่ยประนอมหนี้ในระบบ ในส่วนของโครงการธนาคารประชาชน จากการสรุปผลการสัมมนาฯ เจ้าหน้าที่ของโครงการธนาคารประชาชน ธนาคารออมสิน สาขาหนองมน (สัมมนาฯ 7 กรกฎาคม 2566) พบว่า สาเหตุที่ผู้ประกอบการชายหาดบางแสน ไม่สามารถเข้าถึงการกู้เงินในโครงการธนาคารประชาชน เนื่องจากมีประวัติทางการเงินที่ไม่ดี เช่น ติดเครดิตบูโร หรือเคยผ่อนรถ หรือนำรถจักรยานยนต์เข้าไฟแนนซ์แล้วถูกยึดรถ ทำให้ไม่ผ่านเกณฑ์การพิจารณาให้เงินกู้กับธนาคารออมสิน จึงควรสร้างประวัติทางการเงินให้ดี โดยการนำเงินปิดบัญชีเครดิตบูโร หรือการติดตามผ่อนชำระหนี้เสียเดิมที่เคยทำไว้ พ้นระยะเวลา 1 ปี จะมีโอกาสได้รับการพิจารณาให้เงินกู้กับโครงการธนาคารประชาชนได้ ซึ่งจะทำได้เงินกู้ตั้งแต่ 10,000 บาทขึ้นไป โดยผ่อนชำระเงินต้นและดอกเบี้ยเพียงเดือนละประมาณ 600 กว่าบาทเท่านั้น ซึ่งแตกต่างกับภาระหนี้สินที่ผู้ประกอบการฯ ต้องรับภาระดอกเบี้ยและการส่งเงินกู้ให้กับเจ้าหนี้ในระบบที่แพงกว่าหลายเท่าตัว จึงเห็นว่า สิ่งสำคัญที่สุด คือ ต้องสร้างพฤติกรรมการใช้เงินใหม่ รวมถึงการชำระหนี้เสียที่เคยทำไว้ ให้ครบกำหนดระยะเวลา 1 ปีขึ้นไป เพื่อสามารถเข้าถึงโครงการธนาคารประชาชนได้ และเป็นแนวทางหนึ่งที่จะช่วยลดภาระการกู้เงินในระบบได้ดีที่สุด

เครือข่ายทางสังคม ในส่วนของการปฏิสัมพันธ์กับลูกค้าที่เป็นนักท่องเที่ยวจะเป็นกลุ่มลูกค้าที่มาใช้บริการทุกเพศ ทุกช่วงวัย รวมไปถึงกลุ่มวัยรุ่น และกลุ่มครอบครัว/กลุ่มเพื่อน โดยใน

การมาต่อกลุ่มจะมีคนประมาณ 4 – 10 คน โดยใช้บริการ 500 – 1,500 บาทต่อครั้ง ในส่วนของสังคมผู้ประกอบการชายหาดบางแสนด้วยกัน จะมีการรวมกลุ่มของผู้ประกอบการที่กู้เงินนอกระบบ โดยจะมีการแนะนำบอกต่อให้กับผู้ประกอบการด้วยกันได้กู้เงินนอกระบบกับเจ้าหนี้ของตน เมื่อพิจารณาแล้วเห็นว่า ผลการศึกษานี้มีความสอดคล้องกับงานวิจัยหลายเล่ม ดังนี้ งานวิจัยของปิยะลักษณ์ พุททวงศ์ และคณะ (2559) พบว่า คนที่กู้เงินนอกระบบ จะกู้ยืมเงินไปใช้จ่ายที่ไม่เหมาะสม มีภูมิคุ้มกันทางเศรษฐกิจต่ำ เนื่องจากมีรายได้น้อย และไม่แน่นอน มีเงินออมต่ำหรือไม่มีเลย ไม่มีวินัยทางการเงิน และขาดการวางแผนการใช้จ่ายที่ดี

จากการศึกษานี้ สรุปประเด็นได้ว่า สาเหตุที่เป็นหนี้นอกระบบอย่างต่อเนื่อง เกิดจากความเคยชินในการชำระเงินผ่อนส่งให้กับเจ้าหนี้ ซึ่งเป็นพฤติกรรมการใช้จ่ายเงิน และความคิดของผู้กู้นอกระบบ เห็นว่าสามารถผ่อนชำระได้ และทำให้มีเงินก้อนไว้ใช้จ่าย จึงเห็นว่าผู้ประกอบการที่กู้เงินนอกระบบ จะยังคงกู้เงินนอกระบบต่อเนื่องไปเรื่อย ๆ ซึ่งเหตุผลนี้ตรงกับข้อมูลของ กฤตกร จินดาวัฒน์ (2560) อธิบายว่า คนในสังคมอาจมีความแตกต่างกันในเรื่องของลักษณะส่วนบุคคล แต่ละคนอาจมีรายได้อันไม่เท่ากัน หรือมีภาระค่าใช้จ่ายแตกต่างกัน เมื่อมาทำกิจกรรมร่วมกัน อาจส่งผลให้บางคนไม่สามารถจ่ายค่าใช้จายนั้นได้ จึงอาจทำให้ต้องกู้ยืมเงินกับบุคคลในชุมชน หรือบุคคลที่ทำอาชีพให้เงินกู้นอกระบบ ซึ่งจะทำให้กู้ยืมอย่างง่าย มักไม่ต้องใช้คนค้ำประกัน โดยผู้กู้ต้องเสียอัตราดอกเบี้ยที่สูง และบางส่วนสามารถผ่อนส่งต้นและดอกเบี้ย เราจึงเห็นสังคมไทยเกิดปัญหาหนี้นอกระบบกระจายไปทั่วทุกพื้นที่ ดังนั้นอาจจะเห็นว่าวิธีการแก้ไขปัญหาหนี้นอกระบบนั้นทำได้ค่อนข้างยาก เมื่อพิจารณาแล้วเห็นว่า การแก้ปัญหาหนี้นอกระบบ เป็นสิ่งจำเป็นที่ภาครัฐควรเข้ามาดำเนินการหามาตรการแก้ไข ดังที่แนวคิดของ Adam Smith (1988, p.27) อธิบายว่า “ธุรกิจหนี้นอกระบบ” ที่กำลังเติบโตอย่างต่อเนื่อง ทำให้เกิดการล่มสลายในระบบการเงินในระบบได้ ดังนั้นภาครัฐจึงต้องเข้ามาแทรกแซง และควบคุม เพื่อให้เกิดความเท่าเทียม ทำให้อัตราดอกเบี้ยการกู้ยืมถูกต้องตามที่กฎหมายกำหนด และป้องกันไม่ให้เกิดผลกระทบ วิธีการที่นำมาใช้นี้ ถือเป็นผลประโยชน์ต่อผู้กู้ (ลูกหนี้) แต่วิธีการนี้อาจส่งผลต่อพันธมิตรทางธุรกิจ และความเท่าเทียมระหว่างลูกหนี้ และเจ้าหนี้ที่อาจพังทลายลงได้ แสดงให้เห็นว่าถึงแม้ภาครัฐจะเข้ามาแก้ไข ก็อาจจะทำให้การแก้ปัญหาหนี้นอกระบบทำได้ยาก แต่ถ้าหากปล่อยแบบนี้ต่อไป ก็อาจส่งผลกระทบต่อประเทศเช่นกัน ฉะนั้นสิ่งสำคัญควรแก้ไขปัญหาคือต้นเหตุ โดยการปรับทัศนคติของผู้กู้นอกระบบให้มีการวางแผนการใช้จ่ายที่ดีขึ้นได้ เนื่องจากผลการศึกษาในงานวิจัยนี้ ยังพบว่า ผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสนบางส่วน เสนอแนะให้มีการรวมกลุ่มกันกลุ่มผู้ประกอบการในการส่งเสริมการออมเงิน โดยประยุกต์ใช้จากวิธีการเล่นแชร์ คือ การส่งแบบรายวัน และรายสัปดาห์ โดยมีคนกลางหรือส่วนกลางเข้ามาควบคุมเพื่อให้ระบบการส่งเสริมการออมมีความน่าเชื่อถือมากยิ่งขึ้น และ

ช่วยให้ผู้ประกอบการรู้จักการออมเงินมากขึ้น ซึ่งอาจเป็นแนวทางในการช่วยลดภาระการกู้เงินนอกระบบได้ทางหนึ่ง ทั้งนี้ข้อเสนอแนะนี้สอดคล้องกับข้อเสนอแนะในงานวิจัยของ ปิยะลักษณ์ พุทรวงศ์ และคณะ (2559) คือการส่งเสริมประชาชนในทุกกลุ่มอายุเพื่อให้มีการเรียนรู้วินัยทางการเงิน มีการวางแผนทางการเงิน สามารถจัดทำบัญชีรับ-จ่าย บัญชีครัวเรือน และต้องส่งเสริมให้เกิดความสามารถในการวิเคราะห์พฤติกรรมค่าใช้จ่าย ในส่วนของชุมชนควรมีการร่วมจัดตั้งแหล่งทุนหรือกองทุนของชุมชนเพื่อช่วยเหลือคนในชุมชน ควรมีการรวมกลุ่มอาชีพเดียวกันเพื่อเพิ่มความสามารถในการต่อรอง การดึงชุมชนเข้ามาร่วมกันช่วยแก้ปัญหาในรูปแบบของการตั้งกลุ่มการเงินขึ้นมาร่วมกันบริหารจัดการ โดยการวิเคราะห์สภาพหนี้สินของคนในชุมชน เสาะหาแหล่งการเงินเพื่อนำเงินมาให้ผู้มีหนี้สินนอกระบบกู้ยืมไปชดใช้หนี้สินนอกระบบหรือการแปลงสภาพหนี้สินนอกระบบให้กลายเป็นหนี้ในระบบของกลุ่มการเงินที่ตั้งขึ้น จากนั้นจะเป็นการพัฒนาอาชีพให้กับผู้มีหนี้สินเพื่อให้มีรายได้เพิ่มขึ้น

เทศบาลฯ ควรส่งเสริมช่องทางการขายออนไลน์ โดยจัดส่วนงานให้ความรู้ทางด้านการขายออนไลน์กับผู้ประกอบการขายหาดบางแสน น่าจะเป็นโอกาสที่ดี ที่จะช่วยเพิ่มช่องทางขายให้กับผู้ประกอบการ รวมถึงเป็นการประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวในการแนะนำสถานที่ท่องเที่ยวและร้านค้า ร้านอาหารบริเวณชายหาดบางแสนให้กับผู้ที่สนใจมาท่องเที่ยวได้มีข้อมูลมากขึ้น และส่งผลดีให้กับผู้ประกอบการสามารถมีรายได้จากการประกอบการเพิ่มขึ้นได้ทางหนึ่ง เมื่อพิจารณาแล้วเห็นว่า ข้อเสนอแนะประเด็นนี้สอดคล้องกับงานวิจัยของ วรเชษฐ์ รุ่งหล้า (2560) พบว่า ควรนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ เพราะต้องปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อม โดยภาครัฐควรให้ความช่วยเหลือในการเปลี่ยนบทบาทหน้าที่ตามแนวทางการพัฒนาของแต่ละหน่วยงาน และจากการพิจารณาต่อไปเล็งเห็นว่าการสร้างเครือข่ายทางสังคมที่ดีจะส่งผลต่อความสำเร็จของธุรกิจ ซึ่งตรงกับข้อค้นพบในงานวิจัยของ Kristiansen (2004) และ Chen, et al (2007) พบว่า เครือข่ายทางสังคมมีความสัมพันธ์และส่งผลต่อความสำเร็จในการประกอบกิจการ และช่วยสร้างความเจริญเติบโตให้กับผู้ประกอบการได้ ดังนั้นภาครัฐ อย่างเทศบาลฯ ที่เป็นผู้บริหารท้องถิ่นควรให้ความใส่ใจผู้ประกอบการ ดังข้อเสนอแนะของ ขวัญปภัสสร จานทอง (2557) เสนอแนะว่า ผู้ประกอบการยุคใหม่ควรใส่ใจที่จะเพิ่มลักษณะของการมุ่งประกอบการให้มากยิ่งขึ้น และหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง ควรให้ความสนใจที่จะสร้างศักยภาพในการมุ่งประกอบการ ให้กับผู้สนใจประกอบธุรกิจเพิ่มมากขึ้นด้วย ดังนั้นจึงเห็นว่า เทศบาลเมืองแสนสุข ควรจัดทีมงานในการสร้างเพจหรือทำแพลตฟอร์มการท่องเที่ยว โดยการประชาสัมพันธ์ร้านค้าของผู้ประกอบการทุกร้านลงไปในเพจ การเพิ่มช่องทางติดต่อสื่อสาร การขายผ่านออนไลน์ การจองเข้ามาใช้บริการต่าง ๆ เพื่อเป็นช่องทางในการขายผ่านระบบออนไลน์ให้กับผู้ประกอบการ รวมถึงการให้ผู้ประกอบการมีการ

จัดตั้งเครือข่ายทางสังคมในการพัฒนาความรู้ด้านเทคโนโลยี โดยการสอนให้ใช้ facebook, Line, tiktok เพื่อนำไปใช้ประชาสัมพันธ์ร้านของผู้ประกอบการได้อีกทางหนึ่ง

2.2อภิปรายผล ด้านระบบปฏิบัติการระหว่างลูกหนี้และเจ้าหนี้นอกระบบรวมทั้งผู้ที่เกี่ยวข้องของลูกหนี้

ความสัมพันธ์ระหว่างลูกหนี้ และเจ้าหนี้นอกระบบ ส่วนใหญ่จะรู้จักมานานเนื่องจากมีการกู้ยืมระบบแบบต่อเนื่อง พอผ่อนชำระของเก่าหมดก็จะกู้เงินรอบใหม่ทันที ทั้งนี้เกิดจากผู้กู้ยืมนอกระบบมักจะให้เหตุผลที่เลือกกู้เงินนอกระบบต่อเนื่อง เนื่องจากรายรับน้อยกว่ารายจ่าย โดยสามารถผ่อนส่งรายวันทั้งการผ่อนเงินต้นและดอกเบี้ยได้ แต่ก็ต้องยอมเพราะต้องการใช้เงิน นอกจากนี้ยังเห็นว่าคนที่กู้ยืมนอกระบบ ส่วนหนึ่งคือใช้เงินเกินตัว ดิคารพนัน ชอบเที่ยว ซึ่งเหตุผลการเป็นหนี้ของลูกหนี้นอกระบบนี้ สอดคล้องกับบทวิเคราะห์ปัญหาสำคัญของหนี้นอกระบบของ สุรางค์รัตน์ จำเริญพล (2557) คือ ลูกหนี้ต้องยอมรับสภาพความไม่เป็นธรรมที่เสียดอกเบี้ยเงินอัตราที่สูงมาก แต่ต้องยินยอมเพื่อแลกกับการได้เงินมาในเวลาเร่งด่วน เพราะลูกหนี้นี้มักจะมีรายได้น้อย และมีค่าใช้จ่ายในครัวเรือนที่มากกว่ารายได้ ทำให้มีเงินใช้จ่ายในครอบครัวไม่เพียงพอ เมื่อพิจารณาต่อไปเห็นว่ายังสอดคล้องกับแนวคิดของ Abjokot Bamerkee and Esther Duflo (แปลโดยฉันทวิษญ์ ตันพสิทธิ, 2563, หน้า 217 – 218) อธิบายว่า การปล่อยกู้ยืมนอกระบบให้คนจน มีอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่สูงมากกว่าในระบบอย่างมาก โดยอัตราดอกเบี้ยที่สูงนี้ถือเป็นเรื่องปกติ และคนจนต้องจ่ายดอกเบี้ยแพงกว่าคนร่ำรวย การที่คนจนจำนวนมากยอมกู้เงินด้วยอัตราขนาดนี้ถือเป็นเรื่องที่เหลือเชื่อ แต่ทุกคนที่เลือกกู้ยืมนอกระบบกลับเต็มใจของู้โดยจ่ายดอกเบี้ยในอัตราที่สูง

ด้วยเหตุผลนี้ จึงทำให้ผลการศึกษานี้เห็นว่าผู้ประกอบการบริเวณชายหาดบางแสน จะมีรายได้น้อยกว่ารายจ่าย จึงต้องกู้ยืมนอกระบบและยินยอมจ่ายดอกเบี้ยแพงตามที่เจ้าหนี้เป็นผู้ยื่นข้อเสนอ ทั้งนี้ลูกหนี้ที่กู้ยืมนอกระบบแบบต่อเนื่อง เพราะเหตุผลดังกล่าวจนเกิดจากความเคยชินที่จะได้รับเงินกู้เป็นก้อน และเคยชินในการผ่อนส่งรายวัน นอกจากนี้ในส่วนของความสัมพันธ์ระหว่างลูกหนี้และเจ้าหนี้นอกระบบที่เกิดขึ้น คือ สามารถผ่อนส่งได้ หรือการของคว้นผ่อนส่งบางวัน โดยที่เจ้าหนี้ (บัง) อนุโลมให้ โดยไม่คิดดอกเบี้ย จึงเป็นเหตุให้ลูกหนี้นอกระบบ ที่เป็นผู้ประกอบการบริเวณชายหาดบางแสน จะเคยชินและจะตัดสินใจกู้เงินนอกระบบกับเจ้าหนี้ที่ให้ผ่อนทั้งต้นและดอกเบี้ยแบบรายวัน ตลอดไป ถึงแม้ว่าผู้กู้ยืมนอกระบบส่วนใหญ่เข้าใจว่าอัตราดอกเบี้ยที่จ่ายให้กับเจ้าหนี้มีสภาพความไม่เป็นธรรมเนื่องจากอัตราดอกเบี้ยสูง แต่เกิดความคุ้นเคยกันกับเจ้าหนี้จึงรู้สึกเคยชินและยอมรับได้ เมื่อพิจารณาข้อค้นพบนี้เห็นว่าสอดคล้องกับงานวิจัยของศิริวรรณ มนอัคระผดุง (2562) พบว่า การกู้ยืมนอกระบบเป็นช่องทางที่ประชาชนผู้มีรายได้น้อยไม่มี

หลักทรัพย์ค้ำประกันสามารถ เข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายกว่าในระบบจากของสถาบันการเงิน ส่งผลกระทบต่อให้ลูกหนี้ต้องรับภาระดอกเบี้ยเงินกู้ในอัตราสูงกว่าการกู้ในระบบมาก หากประชาชนขาดวินัยทางการเงินจะส่งผลให้ประชาชน มีหนี้ทบต้น เป็นเหยื่อของเจ้าหนี้ในระบบเอาัดเอาเปรียบจนทำให้ลูกหนี้ ไม่มีความสามารถชำระคืนได้ เมื่อพิจารณาต่อไปเห็นว่ายังสอดคล้องกับที่ พิชามณัฐ วรรณชาติ (2561) ได้อธิบายไว้ว่า คนที่เป็นหนี้ มีความเชื่อในการสร้างหนี้ จนกลายเป็นวิถีชีวิตของคน ๆ นั้นไป ซึ่งเกิดจากความคิดไตร่ตรองการเป็นหนี้จากประสบการณ์เดิมของตน หรือของสังคมกลุ่มที่เป็นหนี้เหมือนกัน จนเข้าใจว่า การเป็นหนี้ในระบบเป็นสิ่งปกติ จึงทำให้ทุกคนในกลุ่มเข้าไปอยู่ในโลกทัศน์ความเป็นหนี้ในระบบที่จะอยู่คู่กับการดำเนินชีวิตของตน จนทำให้บางคนที่เป็นหนี้ในระบบ เพราะเกิดจากพฤติกรรมในการสร้างความฟุ้งเฟ้อในการใช้ชีวิต โดยรู้สึกว่าการระบบเงินผ่อนเป็นการใช้เงินที่จ่ายในแต่ละครั้งไม่มากนัก แล้วทำให้ตนมีวัตถุไว้ครอบครองได้ จนทำให้คนในสังคมแบบนี้จะหล่อหลอมให้ผู้คนคุ้นชินกับการเป็นหนี้และการผ่อนจ่าย โดยเฉพาะอย่างยิ่งความคุ้นชินที่รู้สึกได้ครอบครองสิ่งของต่าง ๆ ที่ตนเองต้องการ ซึ่งเป็นไปตามความคิดเห็นที่ว่า คนในสังคมต้องมีสิ่งของนั้น ตนเองก็ต้องมีเช่นกัน แม้จะได้มาโดยการเป็นหนี้ และผ่อนจ่ายก็ตาม แต่นั่นเป็นเพราะความรู้สึกที่หลงผิดจนทำให้ขาดวินัยในการใช้จ่ายเงิน จากสภาพดังกล่าวเห็นว่า กลุ่มคนที่เลือกกู้เงินในระบบแบบต่อเนื่องจนกลายเป็นวิถีชีวิตที่ติดกับดักหนี้สิน ดังที่ ลักษณ์า สกุลทอง (2564) กล่าวไว้ว่า โลกทัศน์ของคนในสังคมที่เป็นหนี้ต่อเนื่อง พอเกิดภาวะวิกฤติดังเช่น สถานการณ์การระบาดของโควิด 19 ส่งผลให้เกิดวิกฤติเศรษฐกิจ ทำให้คนในสังคมที่มีปัญหาหนี้สินอยู่ก่อนหน้านี้ ต้องประสบปัญหาหนี้สินสิ้นพันตัว จึงเห็นว่าการปรับทัศนคติให้เห็นความสำคัญของการจัดการหนี้สิน โดยการวางแผนการเงินในครอบครัวให้รัดกุม การทำบัญชีรายรับ รายจ่าย และการจัดการหนี้สิน โดยต้องสร้างวิถีการดำเนินชีวิตในการสร้างวินัยการใช้จ่าย และการค้นหาศักยภาพของตนที่ซ่อนอยู่ เพื่อผลักดันตัวเองไปสู่อาชีพใหม่ที่รายได้สูงขึ้น หรือทำให้มีรายได้เสริม ทั้งนี้การปรับทัศนคติและพฤติกรรมกรรมการสร้างนิสัยที่ดีในการใช้จ่ายเงิน จำเป็นต้องฝึกจิตใจให้สามารถยับยั้งชั่งใจ และมีสติในการใช้จ่ายเงินได้มากขึ้น โดยคนในครอบครัวควรช่วยให้กำลังใจ ในการฟันฝ่าปัญหาและอุปสรรคในการจัดการหนี้สินให้ผ่านพ้นไปได้ ซึ่งการปรับเปลี่ยนวิธีคิด เปลี่ยนตัวเอง และการสร้างความเข้มแข็งในการจัดการปัญหาหนี้สินจะทำให้ลดปัญหาหนี้สิน และช่วยให้จัดการหนี้สินสำเร็จได้

ระบบปฏิบัติของเจ้าหนี้ในระบบที่เกิดขึ้นในประเทศไทย และระบบปฏิบัติที่ลูกหนี้ที่เป็นผู้ประกอบการ ในพื้นที่ชายหาดบางแสน ถูกปฏิบัติจากเจ้าหนี้ในระบบ อภิปรายผลได้ดังนี้

1. อัตราดอกเบี้ยที่สูงหลายเท่าตัวมากกว่าดอกเบี้ยปกติ โดยมีการกู้ในระบบ 2 รูปแบบ ได้แก่ 1) การกู้เงินแบบผ่อนส่งต้นและดอกเบี้ย รูปแบบนี้เจ้าหนี้และลูกหนี้ในระบบจะนิยมใช้กัน

มากกว่าร้อยละ 90 โดยจะกำหนดผ่อนส่งทั้งต้นและดอกเบี้ยเป็นรายวัน เมื่อผ่อนหมดแล้ว ลูกหนี้มักจะ กู้ต่อเนื่องทันที และ 2) การกู้ดอกเบี้ยแบบลอยตัว ลูกหนี้ต้องเสียดอกเบี้ยไปจนกว่าจะหาเงินคืน ทั้งหมดมาส่งคืนให้เจ้าหนี้ถึงจะหยุดดอกเบี้ยในอัตราแรกที่กู้ไป จากการศึกษาอัตราดอกเบี้ยของ เงินกู้นอกระบบ จะเห็นได้ว่า มีการคิดอัตราดอกเบี้ยในอัตราที่สูงมาก ซึ่งผิดกฎหมายแต่ในความเป็นจริงอัตราโทษของเจ้าหนี้ในระบบมีไม่มาก และไม่มีการลงโทษอย่างจริงจัง ทั้งนี้การคิดดอกเบี้ยในอัตราที่สูงนี้สอดคล้องกับงานวิจัยของ ซึ่งประเด็นนี้สอดคล้องกับงานวิจัยของ ศิริวิวรรณ มนอัคระผดุง (2562) พบว่า แหล่งเงินกู้นอกระบบ ส่งผลกระทบต่อลูกหนี้เพราะต้อง รับประทานดอกเบี้ยเงินกู้ในอัตราที่สูงกว่าการกู้ในระบบอย่างมาก ซึ่งถือเป็นการกระทำที่ผิดกฎหมาย แต่ยังคงมีการกระทำผิดมาอย่างต่อเนื่องโดยที่ไม่ได้รับการลงโทษทางกฎหมาย ดังที่งานวิจัยของ เศรษฐบุตร อธิษธรรมวินิจ (2563) พบว่า อัตราโทษสำหรับเจ้าหนี้ในระบบยังเป็นอัตราโทษที่ไม่เหมาะสมกับความผิด และการลงโทษยังไม่เป็นไปตามความมุ่งหมายของทฤษฎีการลงโทษ พระราชบัญญัติห้ามเรียกดอกเบี้ยเกินอัตรา พ.ศ.2560 และกฎหมายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องอาจไม่ใช่ เครื่องมือหลักในการแก้ปัญหาหนี้ในระบบ กฎหมายเป็นเพียงฟันเฟืองหนึ่งที่ช่วยแก้ปัญหาหนี้ ระบบ ดังนั้นการใช้อำนาจลงโทษกับเจ้าหนี้ตลอดช่วงเวลาที่ผ่านมาไม่ได้มีการปฏิบัติ ลงโทษอย่างจริงจัง จึงต้องเร่งหาแนวทางการแก้ไขปัญหาสังคมไม่ให้อยู่ในวังวนการเป็นหนี้ ที่ ขยายตัวใหญ่ขึ้น เพราะจะส่งผลกระทบต่อปัญหาทั้งประเทศในภาพใหญ่ตามมา ดังที่ Oksanen (2015) ได้ ศึกษาวิจัยไว้ พบว่า ในหลายประเทศที่พัฒนาแล้ว ต้องประสบปัญหาหนี้ส่วนบุคคล และสินเชื่อ ของผู้บริโภคที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว จนก่อให้เกิดปัญหาหนี้ในกลุ่มวัยผู้ใหญ่ของประเทศฟินแลนด์ ที่ถูกบังคับให้ใช้หนี้ ทำให้สถานะทางเศรษฐกิจของคนในประเทศเข้าสู่สังคมที่ตกต่ำลง และส่งผล ให้เกิดคดีทางอาญาที่เพิ่มขึ้น ซึ่งคดีอาญาที่เกิดขึ้นมีความสัมพันธ์กับปัญหาหนี้ของบุคคล ด้วยเหตุนี้ จำเป็นต้องเร่งแก้ไขปัญหาดังกล่าวให้สินนอกระบบให้กับประชาชน ทั้งนี้มีความน่าสนใจใน เครื่องมือช่วยเหลือลูกหนี้ ดังที่ได้ศึกษาในงานวิจัยของ Pinitjitsamut, P., & Suwanprasert, W (2022) พบว่า ผู้ที่มีรายได้น้อยจะกู้ได้ไม่มากเพราะไม่มีความสามารถจะหารายได้มาใช้หนี้ ในขณะที่ ผู้ที่มีรายได้สูงสามารถกู้หนี้ในระบบได้ในวงเงินที่มากขึ้น แม้ว่าจะมีความจำเป็นในการกู้เงินน้อย ก็ตาม ดังนั้นเห็นว่าสามารถนำข้อเสนอแนะเชิงนโยบายมาประยุกต์ใช้ ได้แก่ การพัฒนาระบบ การเงินในครัวเรือนที่มีอาชีพค้าขายและทำธุรกิจส่วนตัว มากกว่าร้อยละ 50.0 จะกู้หนี้ในระบบ อยู่ที่ประมาณ 10,000–20,000 บาท ดังนั้นรัฐบาลอาจพิจารณา นโยบายทางการเงินในการปล่อยกู้ ครัวเรือนรายย่อยเพื่อการลงทุนในธุรกิจ ในวงเงินไม่เกิน 20,000 บาท พร้อมดอกเบี้ยที่ต่ำ โดยให้นำ เงินสวัสดิการในอนาคตจากรัฐบาล (เช่น เบี้ยผู้สูงอายุ) มาช่วยค้ำประกัน เพื่อช่วยสนับสนุนการ ลงทุนเพื่อสร้างอาชีพและเป็นประโยชน์ต่อประชาชนในระยะยาว และการประยุกต์ใช้เครื่องมือ



machine learning ในการค้นหาครัวเรือนที่ควรได้รับการช่วยเหลือ โดยพิจารณาจากปัจจัยพื้นฐาน เช่น อายุ รายได้ จำนวนสมาชิกในครัวเรือน เพศ และจังหวัด ในการช่วยคาดการณ์การกู้ยืมหนี้ นอก ระบบได้อย่างมีประสิทธิภาพและแม่นยำ ดังนั้นการประยุกต์ใช้เครื่องมือ machine learning จะช่วย เพิ่มโอกาสในการเข้าถึงกลุ่มบุคคลที่มีความน่าจะเป็นที่จะกู้หนี้นอกระบบ รวมถึงลดการใช้ ทรัพยากรในการช่วยเหลือครอบครัวที่ไม่จำเป็นต้องได้รับการช่วยเหลือ

2. ธุรกิจเงินกู้นอกระบบ ถือเป็นธุรกิจกึ่งสีเทา ที่บั่นทอนสวัสดิภาพของลูกหนี้นอกระบบ โดยอาจมีการทวงถามชำระหนี้ที่ไม่เป็นมิตร และอาจเป็นอันตรายต่อลูกหนี้ โดยลูกหนี้ที่ เคย ประสบปัญหาเกี่ยวกับเจ้าหนี้เงินกู้นอกระบบที่เป็นหมวกกันน็อก จะคิดอัตราดอกเบี้ยเท่ากับบั้ง แต่ กรณีที่ลูกหนี้ผ่อนผันการผ่อนชำระรายวัน ถ้าเป็นเจ้าหนี้ (บั้ง) จะอนุโลม แต่ถ้าเป็นเจ้าหนี้หมวก กันน็อก จะต่อว่าด้วยถ้อยคำรุนแรง บางทีจะดู และขู่ ถูกตามถึงบ้าน ซึ่งประเด็นนี้สอดคล้องกับ งานวิจัยของ ศิริวรรณ มนอัคระผดุง (2562) พบว่า หนี้นอกระบบมีอัตราการขยายตัวสูงขึ้นอย่าง ต่อเนื่อง ทั้งนี้สาเหตุหลักเกิดจากประชาชนขาดวินัยทางการเงิน จึงเลือกไปกู้เงินนอกระบบ โดย ต้องจ่ายค่าดอกเบี้ยในอัตราที่สูงมาก เพราะเป็นเหยื่อของเจ้าหนี้นอกระบบซึ่งอาจเอาเปรียบ เพราะต้องรับภาระหนี้ที่หนักจนทำให้ลูกหนี้ไม่มีความสามารถชำระคืน ได้ อีกทั้งลูกหนี้ยังได้รับ การทำร้ายร่างกายจากการทวงหนี้โหด สิ่งเหล่านี้เป็นปัญหาสะสมที่รัฐบาลต้องเข้ามา แก้ไขเพื่อ สร้างความเป็นธรรมและลดความเหลื่อมล้ำในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน จากสถานการณ์ และปัญหา ดังกล่าวข้างต้นสะท้อนถึงความรุนแรงของปัญหาหนี้นอกระบบ ทำให้รัฐบาลมีเป้าหมายที่จะทำให้ ประเทศไทยหลุดพ้นจากความยากจนเป็นประเทศพัฒนา ประชาชนมีโอกาสดูแลความเสมอภาค และความเท่าเทียมกันทางสังคม โดยการส่งเสริมให้เข้าถึงบริการทางการเงิน รวมถึงระบบการเงิน ระดับฐานราก (Microfinance) โดยให้ครัวเรือนมีโอกาสดูแลแหล่งการเงินให้บริการทางการเงินที่ เหมาะสมเท่าเทียม ด้วยต้นทุนที่เป็นธรรม สร้างคุณภาพชีวิตที่ดีของประชาชนต่อไป

3. การให้เงินกู้นอกระบบตรวจสอบไม่ได้ กฎหมายไม่คุ้มครอง ถึงแม้ว่าเจ้าหนี้นอกระบบจะมีการทำสัญญาเงินกู้นอกระบบขึ้นมาก็ตาม แต่มักเป็นสัญญาที่ไม่ได้กำหนดระยะเวลาที่ แน่นนอน ตรวจสอบไม่ได้ และเป็นไปตามความต้องการของเจ้าหนี้ ไม่สามารถต่อรอง หรือร้องขอ ความคุ้มครองทางกฎหมายได้ ซึ่งในความเป็นจริงลูกหนี้ต้องพึ่งพิงเงินกู้นอกระบบ จึงปฏิบัติตาม ข้อกำหนดของเจ้าหนี้นอกระบบ เพื่อมุ่งหวังจะกู้เงินต่อเนื่องในครั้งต่อ ๆ ไป ในส่วนของเงินกู้ใน ระบบของธนาคาร ผู้ประกอบการบริเวณชายหาดบางแสนไม่ให้ความสนใจเพราะเห็นว่ามีความ ยุ่งยากกว่าจะได้เงิน เมื่อพิจารณาแล้วเห็นว่าสอดคล้องกับที่ สุรางค์รัตน์ จำเนียรพล (2557) อธิบาย ว่า ผู้กู้เงินนอกระบบจะขาดความรู้เรื่องการเข้าถึงแหล่งทุนต่าง ๆ ที่ไม่ใช่แหล่งเงินกู้นอกระบบ การ ไม่คิดถึงผลเสียที่เกิดจากการเป็นหนี้นอกระบบ ไม่ตระหนักถึงความรุนแรงของปัญหาที่เกิดขึ้น

เห็นแต่ประโยชน์ระยะสั้นมากกว่าผลเสียระยะยาว ผู้กู้ในระบบจึงยินยอมที่จะเสียอัตราดอกเบี้ยในอัตราที่สูงมาก เพื่อแลกกับการได้เงินมาในเวลาเร่งด่วน เมื่อพิจารณาต่อไปเห็นว่ายังสอดคล้องกับข้อมูลของ สำนักงานคุ้มครองสิทธิและช่วยเหลือทางกฎหมายแก่ประชาชน (2564) อธิบายเรื่องสัญญาเงินกู้ไว้ว่า เจ้าหนี้บางรายจะอ้างทนายความร่างสัญญาเพื่อให้ลูกหนี้เซ็นยินยอมในเอกสารสัญญาต่าง ๆ ตั้งแต่เริ่มปล่อยกู้ โดยจะระบุนการยึดทรัพย์ไว้ล่วงหน้า และจะใช้กลวิธีเพื่อบีบให้ลูกหนี้ตกอยู่ในภาวะผิคนัดชำระหนี้เพื่อให้มีข้ออ้างยึดทรัพย์ จะเห็นได้ว่าเจ้าหนี้นอกระบบมักจะทำ การลิดรอนสิทธิ และเอาัดเอาเปรียบลูกหนี้ ซึ่งมีลูกหนี้นอกระบบ จำนวนไม่น้อยที่ถูก เอาัดเอาเปรียบจากเจ้าหนี้ จนเกิดความรู้สึกโดดเดี่ยวที่ต้องสูญเสียทั้งเงินที่จ่ายดอกเบี้ยไป และยังคงถูกยึดทรัพย์ทั้งที่ไม่ได้กระทำผิดต่อเจ้าหนี้ แต่กลับถูกผูกมัดด้วยสัญญาที่ฉ้อฉล ทำให้ต้องเกิดความเสียหายอย่างมาก จึงเห็นว่าลูกหนี้นอกระบบจำต้องอยู่ในภาวะจำยอมที่จะอยู่ภายใต้เงื่อนไขที่เจ้าหนี้นอกระบบเป็นผู้กำหนดให้ปฏิบัติตาม ดังนั้นจึงควรเร่งแก้ไขปัญหาหนี้นอกระบบ ซึ่งสามารถประยุกต์ใช้ตามข้อเสนอแนะของ ศิริวรรณ มนอัคระผดุง (2562) เพื่อดำเนินการแก้ไข ปัญหาหนี้นอกระบบ เช่น ภาครัฐควรเร่งปราบปรามเจ้าหนี้นอกระบบอย่างต่อเนื่องจริงจัง รวมทั้งภาคประชาชนต้องช่วยกันเฝ้าระวังการใช้ความรุนแรงในการเรียกเก็บดอกเบี้ยของผู้มีอิทธิพลต่อลูกหนี้นอกระบบ และแจ้งดำเนินคดีกับเจ้าหนี้ที่มีการเรียกดอกเบี้ยเกินอัตราที่กฎหมายกำหนด เป็นต้น

### 2.3 อภิปรายผล ด้านความสัมพันธ์ทางสังคมของลูกหนี้ และเจ้าหนี้นอกระบบในบริบทที่ไม่เป็นทางการ

จากการศึกษาวิเคราะห์ข้อมูลเครือข่ายความสัมพันธ์ของเจ้าหนี้กับลูกหนี้ในแต่ละกลุ่มจะมีความแตกต่างกัน ซึ่งขึ้นอยู่กับกลุ่มคนหรือสังคมของลูกหนี้ที่เป็นผู้ประกอบการบริเวณชายหาดบางแสน ซึ่งหากมีทางเลือกที่เป็นประโยชน์กับลูกหนี้ คือ ไม่เสียดอกเบี้ย หรือเสียดอกเบี้ยในอัตราที่ถูก ลูกหนี้จะเลือกการยืมเงิน หรือซื้อสินค้าเงินเชื่อกับกลุ่มนี้ แต่หากลูกหนี้บางคนที่ไม่มีความเลือกเครือข่ายทางสังคมกับเจ้าหนี้ที่รู้จักกันมาก่อน อาจต้องเลือกเจ้าหนี้ที่ตนเองไม่สามารถเลือกทางเลือกได้ แต่จำเป็นต้องใช้เงินจึงเลือกกู้เงินตามสถานการณ์ที่เกิดขึ้น ดังนั้นเห็นว่า เจ้าหนี้กับลูกหนี้ ที่มีเครือข่ายความสัมพันธ์ทางสังคมที่ไม่เหมือนกัน จะเป็นลักษณะของการแบ่งประเภทของเจ้าหนี้กับลูกหนี้ที่ตรงกับที่ สุรางค์รัตน์ จำเนียรพล (2557) อธิบายไว้ว่า เจ้าหนี้ที่อยู่ในเครือข่ายความสัมพันธ์ของลูกหนี้ ได้แก่ เจ้าหนี้ที่เป็นญาติหรือคนรู้จัก กลุ่มที่ให้อัตราดอกเบี้ยต่ำหรือไม่คิดดอกเบี้ยเลย หรือคิดดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 10 ส่วนมากการกู้เงินไม่ค่อยมีการกำหนดระยะเวลาที่ชัดเจน ในส่วนของเจ้าหนี้ที่ไม่มีความสัมพันธ์ทางสังคมกับลูกหนี้ เป็นลักษณะของเจ้าหนี้ที่เป็น

นายทุนเงินกู้ มีทั้งนายทุนในพื้นที่ มักจะคิดดอกเบี้ยเงินกู้ตั้งแต่ร้อยละ 5 บาท ถึง 20 บาทต่อครั้ง หรืออาจเป็นลักษณะของ “คอกลอย” และนายทุนที่มาจากพื้นที่อื่น จะทำการปล่อยเงินกู้ผ่านตัวกลาง เช่น เจ้าหนี้แก๊งค์หมวกกันน็อก รวมไปถึงเจ้าหนี้ประเภทที่เรียกว่า แจกให้กู้ยืมเงิน หรือในลักษณะของกลุ่มนายทุนปล่อยกู้ในตลาด เป็นต้น ซึ่งจากการศึกษาวิจัยครั้งนี้ พบว่าส่วนใหญ่ผู้ประกอบการชายหาดบางแสนที่เป็นลูกหนี้ในระบบ จะเลือกกู้เงินนอกระบบกับ บัง หรือ แจกให้กู้ยืมเงิน รองลงมาเป็นแก๊งค์หมวกกันน็อก และส่วนน้อยที่กู้ยืมกับญาติหรือคนรู้จัก เมื่อพิจารณาแล้วเห็นว่าสอดคล้องกับข้อมูลของ คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา (2563) อธิบายว่า วัฒนธรรมของผู้ประกอบการชายหาดบางแสนมักจะเลียนแบบพฤติกรรมจากรุ่นของบรรพบุรุษ และจากร้านค้าใกล้เคียงกัน เช่น พ่อแม่ที่เป็นผู้ประกอบการรุ่นก่อน หรือร้านค้าใกล้เคียงมีการกู้เงินนอกระบบ ทำให้เมื่อผู้ประกอบการขาดสภาพคล่องทางการเงิน จะเลือกตัดสินใจกู้เงินนอกระบบ โดยขาดการไตร่ตรอง หรือคิดวิเคราะห์ถึงภาระหนี้สินที่จะเกิดขึ้น โดยลักษณะทั่วไปคือการเรียนรู้จากคนในครอบครัวรุ่นก่อน เช่น ไม่มีการทำบัญชีรายรับ – รายจ่าย การใช้จ่ายฟุ่มเฟือย (รายจ่าย มากกว่ารายรับ) การขาดออม เมื่อขาดเงินใช้จ่าย จึงเกิดความเคยชินในการตัดสินใจกู้เงินนอกระบบ โดยขาดการพิจารณาไตร่ตรอง นอกจากนั้นจะเห็นได้ว่าการอยู่ร่วมกันจะมีการรวมของกลุ่มคนที่มีความชอบในอบายมุข หรือสิ่งที่ก่อให้เกิดการใช้จ่ายเกินความจำเป็น เช่น การสังสรรค์ดื่มเหล้า ทั้งนี้ได้แนะนำให้ผู้ประกอบการชายหาดบางแสนควรเปลี่ยนแปลงการบริหารรายรับ รายจ่าย ในช่วงที่มีรายรับเพิ่มขึ้น อย่างเช่น โครงการคนละครึ่ง โครงการเราเที่ยวด้วยกัน และโครงการเราชนะ ที่ผู้ประกอบการหลายร้านได้ปรับตัวสมัครใช้แอปพลิเคชัน เป้าตุง ช่วงนั้นสามารถเพิ่มรายได้เข้าได้ค่อนข้างมาก แต่ในขณะที่เดียวกันความเคยชินที่เคยกู้ เมื่อผ่อนชำระหมดก็จะกู้ต่อทันทีโดยไม่คิดถึงความจำเป็นว่าจะกู้หรือไม่ ทั้งนี้สามารถนำแนวทางแก้ไขปัญหาในงานวิจัยของ ปิยะลักษณ์ พุทธวงศ์ และคณะ (2559) มาประยุกต์ใช้ โดยมีการร่วมจัดตั้งแหล่งทุนหรือกองทุนของชุมชนเพื่อช่วยเหลือคนในชุมชน ด้านการเงินยามฉุกเฉิน หรือจัดให้มีสวัสดิการในการดำรงชีพสำหรับคนในชุมชน พร้อมทั้งส่งเสริมการทำงาน และการรวมกลุ่มอาชีพเดียวกัน เพื่อเพิ่มความสามารถในการต่อรอง ซึ่งวิธีการนี้น่าจะเป็นแนวทางหนึ่งที่ช่วยเหลือให้ผู้ประกอบการที่ต้องการเงินกู้สามารถลดการกู้เงินกับเจ้าหนี้ในระบบ โดยไม่ต้องเสียดอกเบี้ยในอัตราที่สูงเกินไป และเห็นว่า ควรมุ่งเน้นพัฒนาแนวทางการสร้างวัฒนธรรมแนวใหม่โดยผสมผสานกับการสร้างทางวัฒนธรรมแบบเดิมให้นำไปปรับใช้ที่เหมาะสมจะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถปรับเปลี่ยนและเรียนรู้การสร้างวัฒนธรรมใหม่ ๆ เพื่อให้เกิดผลดีกับวิถีชีวิตของตนเองได้ และการสร้างกลุ่มย่อยโดยพัฒนาสู่วิถีชีวิตรูปแบบใหม่ เพื่อให้ผู้ประกอบการกลุ่มย่อยนี้สามารถพัฒนาวิถีชีวิตของตนเองให้ดีขึ้น โดยไม่พึ่งพาการกู้เงินนอกระบบ ลดการสร้างหนี้ในระบบ การ

ปรับเปลี่ยนพฤติกรรมและทำให้มีวิถีชีวิตที่ดีขึ้น จะเป็นตัวอย่างที่ดีที่ช่วยให้ผู้ประกอบการรายอื่นพร้อมที่จะปรับเปลี่ยนเพื่อให้เกิดวิถีชีวิตที่ดีขึ้นตามตัวอย่างของกลุ่มย่อยนั้น

2.4อภิปรายผล ด้านแนวทางการส่งเสริมวิถีชีวิต และเครือข่ายสังคม เพื่อลดปัญหาภาวะหนี้ในระบบ ของผู้ประกอบการในพื้นที่ชายหาดบางแสน จังหวัดชลบุรี

แนวทางวิถีชีวิตที่คาดการณ์ไว้ว่าจะช่วยลดภาระการก่อหนี้ในระบบ และคิดว่าจะช่วยแก้ไขปัญหานี้ในระบบได้ สรุปว่า ลูกหนี้ในระบบเห็นว่า การกู้หนี้ในระบบหรือการเล่นแชร์ไม่ได้เป็นภาระ เพราะสามารถผ่อนรายวันได้ ในส่วนของการเป็นหนี้เกิดจากรายรับไม่พอกับรายจ่าย เนื่องจากปัญหาขายของไม่ดี เพราะบางช่วงนักท่องเที่ยวมีน้อยทำให้เป็นหนี้ในระบบ โดยเห็นว่าการขายผ่านออนไลน์ น่าจะเป็นวิธีการเพิ่มยอดขายได้ดี และช่วยให้มีรายได้เพิ่มขึ้น แต่ติดปัญหาที่ทำเพจขายออนไลน์ไม่เป็น ซึ่งหากมีส่วนงานมาช่วยทำให้จะดีมาก ๆ และหารายได้เพิ่มโดยการเพิ่มสินค้ามาขายที่ร้าน หรือขายสินค้าอย่างอื่น โดยเดินขาย โดยมองว่า ปัญหาการกู้เงินในระบบไม่สามารถแก้ไขได้ เพราะเคยชินกับวิถีชีวิตที่ต้องกู้เงินและผ่อนรายวันให้กับเจ้าหนี้ เมื่อพิจารณาแล้วเห็นว่าแนวทางนี้สามารถทำได้ โดยเสนอให้หน่วยงานภาครัฐเข้ามาร่วมบริหารจัดการ ซึ่งสอดคล้องกับข้อเสนอของ ศิริวรรณ มนอัคระผดุง (2562) ได้เสนอแนะแนวทางในการดำเนินการแก้ไขปัญหานี้ในระบบของรัฐบาลไว้ว่า รัฐบาลควรศึกษาปัญหาในการนำนโยบายไปสู่การปฏิบัติ และควรระดมความคิดเห็นจากผู้มีความรู้ความเชี่ยวชาญทางกฎหมาย การเงินการคลัง เพื่อร่วมกันแก้ไขปัญหานี้ในระบบทั้งระบบอย่างยั่งยืน รวมถึงการผลักดันพระราชบัญญัติสถาบันการเงินประชาชน พ.ศ. 2562 ให้มีผลบังคับใช้อย่างจริงจัง เช่น กองทุนหมู่บ้าน และชุมชนเมือง กลุ่มออมทรัพย์หรือธนาคารชุมชนทำหน้าที่ช่วยเหลือบริการทางการเงินให้กับสมาชิกในชุมชน จึงเห็นได้ว่า แนวทางการประยุกต์ระบบการเล่นแชร์มาปรับใช้ในการตั้งเป็นชมรมฝาก/กู้เงิน ซึ่งต้องมีการปรับวิธีการดำเนินงานที่ไม่ผิดหลักกฎหมาย แต่เป็นแนวทางที่จะช่วยกระตุ้นการฝากเงินแบบรายวันของกลุ่มผู้ประกอบการ รวมถึงกตึกาในการกู้เงินที่สอดคล้องกับความสามารถในการส่งเงินฝากรายวัน และการกู้เงินที่สามารถผ่อนส่งได้ โดยถือเป็นแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ ซึ่งน่าจะเป็นแนวทางหนึ่งที่น่าจะใช้แก้ปัญหานี้ในระบบได้ทางหนึ่ง

ผลการศึกษาผู้ประกอบการชายหาดบางแสนที่ไม่กู้เงินในระบบ เห็นว่า แนวทางวิถีชีวิตที่คาดการณ์ไว้ว่าจะช่วยลดภาระการก่อหนี้ในระบบ และคิดว่าจะช่วยแก้ไขปัญหานี้ในระบบได้ คือ การควบคุมรายจ่ายให้เพียงพอกับรายได้ ในช่วงที่ขายของไม่ดี จะหารายได้พิเศษหรือหาสินค้าอื่นมาขายเพิ่มขึ้น นอกจากนั้นเห็นว่า ผู้ประกอบการจะประมาณการช่วงเวลาที่นักท่องเที่ยวมีน้อย หรือช่วงที่ชายหาดบางแสนจัดกิจกรรม ต้องปิดร้านขายของไม่ได้ จึงจำเป็นต้องเตรียมเงิน

สำรองไว้ใช้ในกรณีที่นักท่องเที่ยวรวมถึงช่วงที่เทศบาลฯ ให้หยุดขายของ จะได้ไม่เกิดปัญหา การขาดเงินใช้ในเวลานั้น จากการศึกษาที่แสดงให้เห็นว่าพฤติกรรมการใช้จ่ายเงินของ ผู้ประกอบการขายหาบวางแสนที่เป็นหนี้ในระบบ และไม่เป็นหนี้ในระบบ มีความแตกต่างกัน ทั้งนี้หากผู้ประกอบการที่เป็นหนี้ในระบบ สามารถปรับพฤติกรรมการใช้จ่ายเงินได้ โดยการ ควบคุมรายจ่ายให้สอดคล้องกับรายรับ โดยการทำบัญชีรายรับรายจ่ายเพื่อให้ทราบถึงการใช้จ่ายเงิน และสามารถควบคุมการใช้จ่ายเงินได้ และการเตรียมเงินสำรองไว้ใช้จ่ายในช่วงที่ไม่สามารถขาย ของได้ ซึ่งผู้ประกอบการจะทราบล่วงหน้าอยู่แล้ว จึงต้องมีการเตรียมตัวการสำรองเงินไว้ใช้จ่าย หรือการจัดเตรียมช่องทางการหารายได้พิเศษในช่วงที่หยุดขายของ เมื่อพิจารณาข้อเสนอแนะนี้ ผู้วิจัยเห็นว่าสอดคล้องกับงานวิจัยของ ปิยะลักษณ์ พุทรวงศ์ และคณะ (2559) พบว่า ผู้ที่เป็นหนี ระบบเป็นกลุ่มคนที่ไม่มีความรู้ทางการเงิน และขาดการวางแผนการใช้จ่ายเงินที่ดีให้ถูกต้อง เหมาะสม แบบจำลองการแก้ปัญหาหนี้ในระบบ เห็นว่าควรส่งเสริมให้ประชาชนในทุกกลุ่มอายุมี การเรียนรู้วินัยทางการเงิน มีการวางแผนทางการเงิน จัดทำบัญชีรับ-จ่าย บัญชีครัวเรือน และต้อง ส่งเสริมให้เกิดความสามารถในการวิเคราะห์พฤติกรรมการใช้จ่าย ควรพัฒนาอาชีพให้กับผู้มีหนี้สิน เพื่อให้มีรายได้เพิ่มขึ้น ส่วนมาตรการในการป้องกันปัญหาหนี้ในระบบจะเป็นการปลูกฝังแนวคิด ตามหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงให้กับเด็ก ๆ เพื่อจะไม่ทำให้เกิดปัญหาหนี้ในอนาคต แต่ทั้งนี้วิ การแก้ไขปัญหาล่าช้าอาจใช้ไม่ได้ผล ดังที่ สุรางค์รัตน์ จำเริญผล (2557) ได้ศึกษาวิจัย พบว่า นโยบายการแก้ไขปัญหาหนี้ในระบบ ยังขาดการบูรณาการในตัวนโยบาย และไม่ได้ให้ความสำคัญกับมิติการเพิ่มศักยภาพของลูกหนี้ (การเพิ่มรายได้) การลดรายจ่ายที่จำเป็น ตลอดจน การหาแนวทางให้เงินกู้ในสถานการณ์ฉุกเฉิน เมื่อพิจารณาประเด็นนี้เห็นว่า สาเหตุที่ผู้ประกอบการ ไม่สามารถกู้เงินในโครงการธนาคารประชาชนได้ เนื่องจากผู้ประกอบการมีประวัติทางการเงินที่ไม่ดี ดังคำสัมภาษณ์ของเจ้าหน้าที่สินเชื่อ โครงการธนาคารประชาชน ธนาคารออมสิน สาขา หนองมน (สัมภาษณ์ 7 กรกฎาคม 2566) สรุปว่า ผู้ประกอบการมีประวัติทางการเงินที่ไม่ดี บางคน เคยกู้ในโครงการธนาคารประชาชนมาก่อน แต่ขาดการผ่อนส่ง ซึ่งการกู้เงิน 10,000 บาท แต่ผ่อนชำระทั้งต้นและดอกเบี้ย เพียงเดือนละ 600 กว่าบาทเท่านั้น และอัตราดอกเบี้ยเพียงร้อยละ 0.10 ต่อ เดือนเท่านั้น แต่ในช่วงที่กู้เงินในโครงการธนาคารประชาชน อาจมีการกู้เงินในระบบด้วยเช่นกัน จึงเลือกที่จะผ่อนส่งเงินกู้ในระบบ ที่ถูกเร่งรัดติดตามมากกว่าของธนาคารออมสิน ด้วยการกระทำ ที่ผิดพลาดนี้ ส่งผลให้ขาดการผ่อนส่ง ประวัติการเงินเสีย และไม่สามารถกู้เงินกับโครงการธนาคาร ออมสินได้ในครั้งต่อไป จึงเห็นว่าวิธีการที่นำมาใช้แก้ไขปัญหาล่าช้าในระบบ อาจทำได้เพียง บรรเทาปัญหาล่าช้าในระบบได้บางส่วนเท่านั้น แต่ไม่สามารถแก้ไขปัญหาล่าช้าในระบบ และ ไม่สามารถสร้างความเป็นธรรมทางเศรษฐกิจได้อย่างยั่งยืน ดังนั้นอาจต้องหาวิธีการแก้ไขปัญหา

หนึ่นอกระบบหลายวิธีแบบบูรณาการ โดยอาศัยเวลาในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการใช้เงิน การสร้างความรับผิดชอบต่อการชำระหนี้ และการประเมินผลภายหลังจากที่ได้นำวิธีการแก้ไขปัญหามาในแต่ละวิธีมาประยุกต์ใช้ ซึ่งแต่ละบุคคลอาจจะใช้วิธีที่แตกต่างกันตามลักษณะของผู้ประกอบการชายหาดบางแสน แต่ละคน

### 3. ข้อเสนอแนะ

ควรหาแนวทางปรับวิถีชีวิตเกี่ยวกับพฤติกรรมกรใช้จ่ายเงินของผู้ประกอบการชายหาดบางแสนที่เป็นลูกหนี้นอกระบบ เนื่องจากสาเหตุของการเป็นหนี้ส่วนหนึ่งเกิดจากมีพฤติกรรมฟุ่มเฟือย และการเสพติดอบายมุข ซึ่งเป็นวิถีการดำเนินชีวิตที่สืบทอดการค้ำขาย และการใช้ชีวิตจากคนรุ่นก่อน ได้รับการสืบทอดการเป็นหนี้ครัวเรือนจากรุ่นสู่รุ่น โดยใช้มาตรการแก้ปัญหานี้ นอกระบบหลายวิธี โดยให้ความช่วยเหลือในการจัดหาแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำมาให้ ซึ่งหากจะทำได้แค่บรรเทาปัญหานี้นอกระบบ แต่ก็ควรนำมาใช้เป็นทางเลือกหนึ่งที่น่ามาใช้ และการสร้างวินัยทางการเงิน การวางแผนทางการเงิน การติดตามผ่อนชำระปิดหนี้เครดิตบูโร และหนี้เสียต่าง ๆ ที่เคยทำไว้ โดยอาศัยระยะเวลา 1 ปีขึ้นไป เพื่อให้สามารถเข้าถึงการกู้เงิน กับโครงการธนาคารประชาชนได้ เป็นสิ่งจำเป็นที่จะช่วยให้ผู้ประกอบการที่เป็นหนี้นอกระบบ สามารถลดภาระหนี้ นอกระบบลงได้ แต่จำเป็นต้องสร้างการรับรู้เพื่อปรับทัศนคติให้เห็นถึงความสำคัญของการวางแผนทางการเงิน และการสร้างวินัยทางการเงิน ซึ่งอาจจะยากที่จะนำไปใช้ปรับพฤติกรรมกรใช้จ่ายเงินแบบเดิม รวมไปถึงการหารายได้เสริมตามความถนัดของตัวเอง ซึ่งต้องปรับใช้วิธีการใช้สอดรับกับพฤติกรรมและศักยภาพของลูกหนี้นอกระบบในแต่ละราย

1. การส่งเสริมให้มีการสร้างความสัมพันธ์กับคนในครอบครัว โดยอาจมีการนัดผู้ประกอบการที่เป็นหนี้นอกระบบ และคนในครอบครัว ในกลุ่มย่อย ๆ เข้าร่วมประชุม เพื่อรับรู้แนวทางในการปรับทัศนคติและพฤติกรรมกรการสร้างนิสัยที่ดีในการใช้จ่ายเงิน ซึ่งจำเป็นต้องให้คนในครอบครัวมีความเข้าใจในการฝึกจิตใจให้สามารถยับยั้งชั่งใจ และมีสติในการใช้จ่ายเงินได้มากขึ้น และคนในครอบครัวควรช่วยกันให้กำลังใจ ในการฟันฝ่าปัญหาและอุปสรรคในการจัดการหนี้สินให้ผ่านพ้นไปได้ ซึ่งการปรับเปลี่ยนวิธีคิด เปลี่ยนตัวเอง และการสร้างความเข้มแข็งในการจัดการปัญหาหนี้สินจะทำให้ลดปัญหาหนี้สิน และช่วยให้จัดการหนี้สินสำเร็จได้

2. ควรจัดตั้งเครือข่ายทางสังคม โดยการให้ความรู้ในวิธีการรวมกลุ่มกันซื้อสินค้าไว้เพื่อจำหน่าย หรืออาจจัดตั้งร้านค้าสหกรณ์ที่ให้ผู้ประกอบการชายหาดบางแสน เข้ามาใช้บริการซื้อสินค้าในราคาขอมเขา และได้รับเงินปันผลคืนด้วย ในส่วนของผู้ประกอบการที่อยู่ในการประกอบการประเภทเดียวกัน ควรรวมตัวกันจัดตั้งกลุ่มเพื่อให้เกิดอำนาจต่อรองในการสั่งซื้อ

วัตถุประสงค์ที่มีคุณภาพ และราคาถูก รวมถึงการตั้งเครือข่ายทางสังคมของผู้ประกอบการในการรวมตัวกันขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์

3. เทศบาลฯ ควรส่งเสริมช่องทางการขายออนไลน์ โดยจัดหน่วยงานด้านเทคโนโลยี ในการสนับสนุนการท่องเที่ยว การนำร้านค้าของผู้ประกอบการบริเวณชายหาดบางแสนเข้าไปสู่เว็บไซต์การท่องเที่ยว ดังนั้นจึงจำเป็นต้องจัดทีมงานในการสร้างเพจหรือทำแพลตฟอร์มการท่องเที่ยว โดยการประชาสัมพันธ์ร้านค้าของผู้ประกอบการทุกร้านลงไป ในเพจ การเพิ่มช่องทางการติดต่อสื่อสาร การขายผ่านออนไลน์ การจองเข้ามาใช้บริการต่าง ๆ เพื่อเป็นช่องทางในการขายผ่านระบบออนไลน์ให้กับผู้ประกอบการ รวมถึงการให้ผู้ประกอบการมีการจัดตั้งเครือข่ายทางสังคมในการพัฒนาความรู้ด้านเทคโนโลยี โดยการสอนให้ใช้ facebook, line, tiktok เพื่อนำไปใช้ประชาสัมพันธ์ร้านของผู้ประกอบการได้อีกทางหนึ่ง หรือการเปิดช่องทางการรับคำสั่งซื้อผ่านออนไลน์หรือการร่วมกันกับแอปพลิเคชัน เช่น แกรปฟู้ด ไลน์แมน เป็นต้น เพื่อเปิดโอกาสในการสร้างช่องทางการขายของผู้ประกอบการให้เพิ่มมากขึ้นได้ ซึ่งหากเทศบาลนำเทคโนโลยี (ออนไลน์) มาใช้จะช่วยส่งผลดีให้กับผู้ประกอบการสามารถมีรายได้จากการประกอบการเพิ่มขึ้นได้ทางหนึ่ง

4. ควรกำหนดนโยบายการแก้ไขปัญหาหนี้ในระบบ แบบบูรณาการ โดยอาจต้องประเมินระยะเวลาในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการใช้เงิน และการประเมินผลภายหลังจากที่ได้นำวิธีการแก้ไขปัญหาในแต่ละวิธีมาประยุกต์ใช้ ซึ่งแต่ละบุคคลอาจจะใช้วิธีที่แตกต่างกัน ดังนั้นการตระหนักถึงลักษณะส่วนบุคคล ไม่ว่าจะเป็นการคำนึงถึงรายได้ที่ไม่เท่ากัน หรือมีภาระค่าใช้จ่ายแตกต่างกัน ดังนั้นการหาแนวทางปรับทัศนคติของผู้กู้ในระบบแต่ละคนจำเป็นต้องคำนึงถึงความแตกต่างของบุคคลแต่ละคนเป็นสำคัญ

5. รัฐบาลควรศึกษาปัญหาในการนำนโยบายไปสู่การปฏิบัติ และควรระดมความคิดเห็นจากผู้มีความรู้ความเชี่ยวชาญทางกฎหมาย การเงินการคลัง เพื่อร่วมกันแก้ไขปัญหาหนี้ในระบบทั้งระบบอย่างยั่งยืน รวมถึงการผลักดันพระราชบัญญัติสถาบันการเงินประชาชน พ.ศ. 2562 ให้มีผลบังคับใช้อย่างจริงจัง เช่น กองทุนหมู่บ้าน และชุมชนเมือง กลุ่มออมทรัพย์หรือธนาคารชุมชนทำหน้าที่ช่วยเหลือบริการทางการเงินให้กับสมาชิกในชุมชน ซึ่งแนวทางของระบบแชร์นี้ คล้ายกับแนวคิดของ Stuart Rutherford and Sukhwinder Arora, แปลโดย สฤณี อาชวานันทกุล (2563, หน้า 49 – 52) อธิบายว่า การใช้ระบบการออมเงินแบบระหว่างทาง หรือเรียกอีกอย่างว่า วงแชร์ ซึ่งอธิบายว่าเป็นลักษณะของการออมและปล่อยสินเชื่อแบบหมุนเวียน โดยมีตัวแปรสำคัญของการตั้งวงแชร์ ได้แก่ จำนวนสมาชิก ความถี่ และมูลค่าของเงินที่ต้องส่งกองกลางแต่ละงวด เช่น วงแชร์จำนวน 15 คน โดยสมาชิกทุกคนจะออมเงิน 100 ซิลลิง ดังนั้นแต่ละวันจะมีเงินกองกลาง 1,500 ซิลลิง (คิดเป็นเงินประมาณ 1,200 บาท) โดยในแต่ละวันสมาชิก 1 คนจะได้เงิน

กองกลางทั้ง 1,500 ซิลลิงไป หลักรากสมาชิกทั้ง 15 คน ผลัดกันได้ “รางวัล” ซึ่งจะใช้เวลา 15 วัน วงจรนี้จะเริ่มต้นใหม่ซึ่งหากเริ่มต้นไปได้ 7 วันและทุก 15 วันนับจากนั้น จะได้เงินกองกลาง 1,500 ซิลลิง แลกกับ 100 ซิลลิงที่เธอใส่เข้าไปทุกวัน จึงเห็นได้ว่า แนวทางการประยุกต์ระบบการเล่นแชร์ มาปรับใช้ในการตั้งเป็นชมรมฝาก/กู้เงินซึ่งต้องมีการปรับวิธีการดำเนินงานที่ไม่ผิดหลักกฎหมาย แต่เป็นแนวทางที่จะช่วยกระตุ้นการฝากเงินแบบรายวันของกลุ่มผู้ประกอบการ รวมถึงกติกากในการ กู้เงินที่สอดคล้องกับความสามารถในการส่งเงินฝากรายวัน และการกู้เงินที่สามารถผ่อนส่งได้ โดยถือเป็นแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ ซึ่งน่าจะเป็นแนวทางหนึ่งที่น่าจะใช้แก้ปัญหาหนี้ในระบบได้ทางหนึ่ง

6. ภาครัฐควรเร่งปราบปรามเจ้าหนี้นอกระบบ โดยกำหนดและดำเนินการใช้ บทลงโทษทางกฎหมายกับเจ้าหนี้นอกระบบอย่างจริงจัง โดยปรับการกำหนดอัตราโทษที่เจ้าหนี้นอกระบบต้องรับผิดชอบให้เข้มข้นขึ้น เพื่อให้เกิดความกลัวในการคิดอัตราดอกเบี้ยที่เกินกว่ากฎหมาย กำหนด

7. ภาคประชาชนต้องช่วยกันเฝ้าระวังการใช้ความรุนแรงในการเรียกเก็บดอกเบี้ยของผู้มีอิทธิพลต่อลูกหนี้นอกระบบ และแจ้งดำเนินคดีกับเจ้าหนี้ที่มีการเรียกดอกเบี้ยเกินอัตราที่ กฎหมายกำหนด เป็นต้น

8. ภาครัฐควรส่งเสริมและประเมิณการพัฒนาระบบการเงินในครัวเรือน เพื่อให้ ประชาชนได้เข้าถึงนโยบายทางการเงินในการปล่อยกู้ครัวเรือนรายย่อยเพื่อการลงทุนในธุรกิจ ใน วงเงินไม่เกิน 20,000 บาท พร้อมดอกเบี้ยที่ต่ำ โดยให้นำเงินสวัสดิการในอนาคตจากรัฐบาล (เช่น เบี้ยผู้สูงอายุ) มาช่วยค้ำประกัน เพื่อช่วยสนับสนุนการลงทุนเพื่อสร้างอาชีพและเป็นประโยชน์ต่อ ประชาชนในระยะยาว

9. ควรประยุกต์ใช้เครื่องมือ machine learning ในการค้นหาครัวเรือนที่ควรได้รับการ ช่วยเหลือ โดยพิจารณาจากปัจจัยพื้นฐาน เช่น อายุ รายได้ จำนวนสมาชิกในครัวเรือน เพศ และ จังหวัด ในการช่วยคาดการณ์การกู้ยืมหนี้นอกระบบได้อย่างมีประสิทธิภาพและแม่นยำ ดังนั้นการ ประยุกต์ใช้เครื่องมือ machine learning จะช่วยเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงกลุ่มบุคคลที่มีความน่าจะเป็น ที่จะกู้หนี้นอกระบบ รวมถึงลดการใช้ทรัพยากรในการช่วยเหลือครอบครัวที่ไม่จำเป็นต้อง ได้รับการช่วยเหลือ

10. รัฐบาลควรกำหนดเป็นนโยบายและยุทธศาสตร์ชาติ (ซึ่งต้องเร่งดำเนินการทำให้ ได้เป็นรูปธรรม) ในการให้ประชาชนของประเทศไทยหลุดพ้นจากความยากจน การทำให้ ประชาชนมีโอกาสได้รับความเสมอภาคและความเท่าเทียมกันทางสังคม โดยการส่งเสริมให้เข้าถึง บริการทางการเงิน รวมถึงระบบการเงินระดับฐานราก (Microfinance) โดยให้ครัวเรือนมีโอกาส



การเข้าถึงแหล่งการให้บริการทางการเงินที่เหมาะสมเท่าเทียม ด้วยต้นทุนที่เป็นธรรม สร้างคุณภาพชีวิตที่ดีของประชาชนต่อไป

11. ควรมุ่งเน้นพัฒนาแนวทางการสร้างวัฒนธรรมแนวใหม่โดยผสมผสานกับการสร้างทางวัฒนธรรมแบบเดิม เพื่อให้ผู้ประกอบการชายหาดบางแสนที่เป็นหนี้ในระบบ สามารถพัฒนาวิถีชีวิตของตนเองให้ดีขึ้น โดยไม่พึ่งพาการกู้เงินนอกระบบ ลดการสร้างหนี้นอกระบบ ทั้งนี้อาจกำหนดแนวทางการคัดเลือก บุคคลหรือกลุ่มย่อยผู้ประกอบการตัวอย่าง ให้ได้รับรางวัล ที่สามารถสร้างวัฒนธรรมแนวใหม่ให้เห็นเป็นที่ประจักษ์ ที่สามารถเป็นตัวอย่างที่ดีที่ช่วยให้ผู้ประกอบการรายอื่น มีความพร้อมที่จะปรับเปลี่ยนเพื่อให้เกิดวิถีชีวิตที่ดีขึ้น

#### 4. ข้อเสนอแนะการวิจัยครั้งต่อไป

จากการศึกษาครั้งนี้เห็นว่า วิธีการที่จะแก้ไขปัญหาเร่งด่วนได้อย่างยั่งยืน คือ การระดมความคิดเห็นจากผู้มีความรู้ความเชี่ยวชาญทางกฎหมาย และการเงิน รวมถึงการมีส่วนร่วมของกลุ่มผู้ประกอบการ ชายหาดบางแสน ในการส่งเสริมให้ผู้ประกอบการชายหาดบางแสน มีการจัดตั้งกองทุนหรือกลุ่มออมทรัพย์หรือธนาคารชุมชนเฉพาะกลุ่มผู้ประกอบการชายหาดบางแสน เพื่อทำหน้าที่ช่วยเหลือบริการทางการเงินให้กับสมาชิกในชุมชน มีการฝาก ถอน และการกู้เงิน ไม่เกิน 10,000 บาท โดยการกำหนดให้ผ่อนส่งเงินกู้และดอกเบี้ยเป็นรายวัน ดังนั้น จึงเสนอให้มีการศึกษากำหนดนโยบาย และแนวปฏิบัติในการจัดตั้งธนาคารชุมชนกลุ่มผู้ประกอบการชายหาดบางแสน ทั้งนี้เพื่อนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษานี้ไปใช้ในการพัฒนาแนวทางแก้ไขปัญหาการกู้เงินนอกระบบ ของผู้ประกอบการ ชายหาดบางแสน ได้อย่างยั่งยืน

## บรรณานุกรม

กฤตกร จินดาวัฒน์ (2560). ปัญหาหนี้นอกระบบและแนวทางการแก้ไขโดยภาครัฐ. กรุงเทพฯ, กลุ่มงานบริการวิชาการ 2 สำนักวิชาการ.

กองวิชาการและแผนงาน เทศบาลเมืองแสนสุข. (2558). แผนยุทธศาสตร์การพัฒนา เทศบาลเมืองแสนสุข (พ.ศ. 2558 – 2562). ชลบุรี : เทศบาลเมืองแสนสุข.

กิ่งแก้ว ทรัพย์พระวงศ์; ปรีศนีย์ เกษะบุตร และปิยวุฒิ ศิริมงคล. (2559). ภูมิหลัง ความสามารถในการสร้างสรรค์ และ ความสามารถในการเผชิญและฝ่าฟันอุปสรรค ที่ส่งผลต่อความตั้งใจ เป็นผู้ประกอบการของ นักศึกษาระดับปริญญาตรี มหาวิทยาลัยกรุงเทพ. วารสารสุทธิปริทรรศน์. 30 (93) มกราคม – มีนาคม, หน้า 87 – 92.

ขวัญปภัทสร จานทอง. (2557). อิทธิพลของปัจจัยภูมิหลัง การมุ่งประกอบการ และเครือข่ายทางสังคม ต่อความสำเร็จทางธุรกิจของ ผู้ประกอบการจังหวัดราชบุรี. วารสารสมาคมนักวิจัย 19 (1) มกราคม - เมษายน, หน้า 123 – 132.

จะเด็จ สุคติ และปรีชา ช้างขวัญยืน. (2558). มโนทัศน์เรื่องความพอเพียงในเศรษฐกิจพอเพียง. หลักสูตรพุทธศาสตรดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาปรัชญา บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย และศาสตราจารย์กิตติคุณ, กรรมการควบคุมการเขียนวิทยานิพนธ์. วารสารสมาคมนักวิจัย. ปีที่ 21 ฉบับที่ 1 มกราคม - เมษายน 2559, หน้า 61 – 71.

จิตติกานต์ หลักรอาริยะ. (2563). สังเคราะห์องค์ความรู้เรื่อง “วัฒนธรรมบริโภคนิยม” จากงานวิจัยไทยในรอบ 22 ปี (พ.ศ.2538 - พ.ศ.2560). นักศึกษาระดับปริญญาเอก สาขาวิชาวัฒนธรรมศึกษา คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยทักษิณ.

จ่านงค์ อดิวัฒน์สิทธิ. (2562). ปรัชญาทางสังคมแห่งพระพุทธศาสนา. นนทบุรี: สถาบันวิจัย

พุทธศาสตร์ มจร.

ฉันทวิชญ์ ตันตสิทธิ์. (2563). เศรษฐศาสตร์ความจน. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์ Salt.

ชนะชัย ประยูรสน. (2554). การศึกษาแนวทางการใช้มาตรการทางกฎหมายในการกำกับดูแลและ

แก้ไขปัญหาเจ้าหนี้ออกระบบ. กรุงเทพฯ: สำนักกฎหมาย สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง

กระทรวงการคลัง.

ชลิดา เข้มศรีสุข. (2559). แนวคิดลัทธิบริโภคนิยม ในท้องถิ่นและการล่มสลายของท้องถิ่น.

นิตยสารปริญาเอก สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์การเมืองและการจัดการ มหาวิทยาลัยบูรพา.

ซัชพล ทรงสุนทรวงศ์. (2560). การสร้างและการปรับเปลี่ยนวัฒนธรรมสู่การเป็นสินค้าทาง

การท่องเที่ยวของชาวมอญ เกาะเกร็ด จังหวัดนนทบุรี, วารสาร วิทยาลัยดุสิตธานี. 11(1),

หน้า 227.

ชุตินันท์ สงวนประสิทธิ์. (2563). ปัญหาหนี้ครัวเรือนไทยสูง ‘สภาพัฒน์-แบงก์ชาติ’ มีทางแก้

อย่างไรบ้าง. (ออนไลน์). <https://thestandard.co/household-debt-solutions/>

ณัฐชยาภรณ์ ชาติมณี. (2559). ความหลากหลายทางสังคมและวัฒนธรรม. (ออนไลน์).

<https://sites.google.com/site/kroonatt20206/khwam-hlak-hlay-thang-sangkham-laea-wathnthrrm-khxng-lok>

ชุตินันท์ จันทรมณี. (2558). การเลือกผู้ให้ข้อมูลหลักและ วิธีการเก็บข้อมูลเชิงคุณภาพ. (ออนไลน์).

[https://www.ubu.ac.th/web/files\\_up/08f2016052609460061.pdf](https://www.ubu.ac.th/web/files_up/08f2016052609460061.pdf)

ณัฐชยาภรณ์ ชาติมณี. (2559). ความหลากหลายทางสังคมและวัฒนธรรม. (ออนไลน์).

<https://sites.google.com/site/kroonatt20206/khwam-hlak-hlay-thang-sangkham-laea-wathnthrrm-khxng-lok>

ทิมข่าว โพสต์ทูเดย์. (2559). แก้นี้ด้วยหนี้ กับดักร้ายเศรษฐกิจไทย. (ออนไลน์).

<https://www.posttoday.com/politic/report/436965>

เทพพร มังธานี. (2566). โครงการวิจัยเรื่อง ประเพณีก่อพระทราย : กระบวนการสร้างพื้นที่ทางวัฒนธรรมในเทศกาล วันไหลบางแสน.ชลบุรี: มหาวิทยาลัยบูรพา.

ไทยพับลิก้า. (2562). คนไทยติดกับดักหนี้ วัฒนธรรมสินเชื่อเงินทอนเฟื่องฟู. (ออนไลน์).

<https://thaipublica.org/2019/07/veerathai-santiprabhop-bank-of-thailand-governor-key-note-speech-good-governance/>

ธนาคารกสิกรไทย. (2560). ทางลัดปลดหนี้ในระบบ. (ออนไลน์).

<https://www.kasikornbank.com/th/k-expert/knowledge/articles/loan/Pages/Debt>

ธนาคารไทยพาณิชย์. (2564). SCB EIC ชี้ สัดส่วน หนี้ครัวเรือน ต่อ GDP ในไตรมาสสองอยู่ที่ 89.3% ผู้มีรายได้น้อยอาการหนัก. (ออนไลน์). <https://brandinside.asia/scb-eic-debt-gdp/>

ชนิด โตอดีเทพย์, ชัยณรงค์ เครือนวน และวิษญะ ศิลาน้อย. (2564). โครงสร้าง ผู้กระทำการ และปฏิบัติการทางสังคมของการเล่นการพนันในพื้นที่ภาคกลาง.

นันทนิษฐ์ สมคิด. (2561). แนวทางการพัฒนาชุมชนสร้างสรรค์ในเขตพื้นที่จังหวัดจันทบุรี. พุทธศาสตร์คุษฎีบัณฑิต สาขาการพัฒนาศังคม มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย.

นิกร ยานินตา. (2560). การจัดการหนี้สินทางพระพุทธศาสนา. อาจารย์ประจำวิทยาลัยสงฆ์ ลำพูน.ปีที่ 1 ฉบับที่ 1 มกราคม – มิถุนายน 2560, หน้า 55 – 62.

นำชัย ศุภฤกษ์ชัยสกุล ; วิชดา กิจจรธรรม ; ฐาศุภร์ จันประเสริฐ และ นริศรา พังโพธิ์สก. (2557).

การพัฒนารูปแบบการส่งเสริมพฤติกรรม ตามค่านิยมและวัฒนธรรมไทยอย่างยั่งยืน ด้วยการสังเคราะห์งานวิจัย. กรุงเทพมหานคร: สถาบันวิจัยพฤติกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.

น้ำทิพย์ วิกาวิน. (2558). เครือข่ายสังคมในสังคมเครือข่าย. ปรัชญาคุษฎีบัณฑิต แขนงวิชา

สารสนเทศศาสตร์ สาขาวิชาศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช. วารสารวิจัย

สมาคมห้องสมุดฯ. 8(2). กรกฎาคม – ธันวาคม, หน้า 119 – 126.

บีบีซีนิวส์. (2565). ผลสำรวจทางจิตวิทยาที่อ้างถึงนักวิทยาศาสตร์. (ออนไลน์). 14 กุมภาพันธ์ 2565

<https://www.bbc.com/thai/international-60376627>

ประไพพิมพ์ สุธีวสินนท์ และประสพชัย พสุนนท์. (2559). กลยุทธ์การเลือกตัวอย่างสำหรับการ

วิจัยเชิงคุณภาพ. วารสารปริชาต มหาวิทยาลัยทักษิณ, ปีที่ 29 ฉบับที่ 2 ตุลาคม –

ธันวาคม, หน้า 32 – 43.

ปิยะธิดา นาคเกษียร และ ฤดี ปุ๋งบางกะดี. (2556). วิถีชีวิต ปัญหา และความต้องการด้านสุขภาพ

ของแรงงานข้ามชาติ กลุ่มชาติพันธุ์มอญภายใต้บริบททางสังคมวัฒนธรรมของพื้นที่

จังหวัดสมุทรสาคร. ณาจารย์คณะพยาบาลศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล. วารสารพยาบาล

ทหารบก. 14 (3) กันยายน - ธันวาคม, หน้า 105 – 111.

ปิยะลักษณ์ พุทธวงศ์ และคณะ. (2559). หนี้นอกระบบ: ปัญหาและแนวทางแก้ไขภายใต้แนวทาง

ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง. ได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานคณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ

วารสารคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่. 20(1), หน้า 1-19.

ปรีชา วิทยาภรณ์. (2559). กระบวนการแก้ไขปัญหาหนี้สินของข้าราชการครูและบุคลากรทางการ

ศึกษา. ปรัชญาคุณภูมิบัณฑิต สาขาวิชาการบริหารการศึกษา ภาควิชาการบริหาร

การศึกษา มหาวิทยาลัยศิลปากร.

พิชามญช์ วรรณชาติ. (2561). โลกทัศน์ในรวมบทกวีนิพนธ์ของโชคชัย. อาจารย์ภาควิชาภาษาไทย

คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี.

วารสารวิชาการ คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์, ปีที่ 14 ฉบับที่ 1 มกราคม –

มิถุนายน 2561, หน้า 151 – 162.

พุทธินันท์ บุญเรือง. (2560). การเปลี่ยนแปลงทางสังคม วัฒนธรรม เศรษฐกิจของชุมชน ชายแดน

ต่อการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) : การเกิดขึ้นของจุดผ่านแดนถาวรช่องคู่

และการตอบสนอง ของคนท้องถิ่นในอำเภอบ้านโคก จังหวัดอุตรดิตถ์. อาจารย์ประจำ  
หลักสูตรสาขาวิชาสังคมศาสตร์เพื่อการพัฒนาท้องถิ่น คณะมนุษยศาสตร์และ  
สังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏอุตรดิตถ์. วารสารวิชาการแพรวกาพาสินธุ์  
มหาวิทยาลัยกาพาสินธุ์. 4 (1) มกราคม – เมษายน, หน้า 7 – 9.

ไพโรจน์ บัวสุข. (2557). แนวทางการแก้ไขปัญหาหนี้สินเกษตรกรตามแนวพุทธของปราชญ์  
ชาวบ้านจังหวัดขอนแก่น. วารสารสถาบันวิจัยญาณสังวร. ปีที่ 5. ฉบับที่ 2. (กรกฎาคม-  
ธันวาคม), หน้า 20. ผู้ประกอบการชายหาดบางแสน. (2563). สัมภาษณ์ปัจจัยที่เลือกกู้เงิน  
นอกระบบ. 13 – 15 ธันวาคม 2563.

ภาวรณ ธนาเลิศสมบูรณ์. (2562). เรื่องนี้มีทางออก ค้นหาคำตอบว่าด้วยการลดหนี้ครัวเรือนอย่าง  
ยั่งยืน. (ออนไลน์). <https://www.the101.world/household-debt-part2/>

มูลนิธิชัยพัฒนา. (2558). การพัฒนาสังคมและการส่งเสริมคุณภาพชีวิตของประชาชน. (ออนไลน์).  
<https://www.chaipat.or.th/concept-and-theory-development/social-development-and-enhance-quality-of-life-of-people.html>

ราชบัณฑิตยสถาน. (2558). พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ.2558. (ออนไลน์).  
[https://dict.longdo.com/search/\\*%E0%B8%A7%E0%B8%B4%E0%B8%96%E0%B8%B5%E0%B8%8A%E0%B8%B5%E0%B8%A7%E0%B8%B4%E0%B8%95\\*](https://dict.longdo.com/search/*%E0%B8%A7%E0%B8%B4%E0%B8%96%E0%B8%B5%E0%B8%8A%E0%B8%B5%E0%B8%A7%E0%B8%B4%E0%B8%95*)

รุ่งนภา ขรรยงเกษมสุข. (2560). หนี้สินกับการบริโภค. วารสารรัฐศาสตร์ปริทรรศน์  
มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์. 4 (1), มกราคม – มิถุนายน 2560, หน้า 92 – 111.

รุจเรขา วิทยาวุฑฒิกุล. (2557). การพัฒนาแบบจำลองเครือข่ายสังคมเพื่อการเพิ่มผลผลิต  
งานวิจัยในมหาวิทยาลัย วิจัยไทย. คุณฉันทิพนธ์หลักสูตรสารสนเทศศาสตร์ สาขาวิชา  
ศิลปะศาสตร์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.

รุจิรัตน์ แสงสวัสดิ์ และ ประพล เปรมทองสุข. (2558). วิธีการดำเนินชีวิตอย่างมีความสุขของพ่อค้า

แม่ค้าผู้สูงอายุชาวไทยเชื้อสายจีน กรณีศึกษาถนนเยาวราช : การศึกษาเชิงปรากฏการณ์  
วิทยา, วารสารการประชุมวิชาการระดับชาติด้านการบริหารกิจการสาธารณะ ครั้งที่ 4  
การบริหารกิจการสาธารณะภายใต้ประเทศไทย 4.0, หน้า 449 – 457.

ลัทธินา สกฤตทอง. (2564). ภูมิคุ้มกันใจที่คนเป็นหนี้ต้องมี. ขอนแก่น: ศูนย์สุขภาพจิตที่ 7 ขอนแก่น  
กรมสุขภาพจิต.

วเรษฐ รุ่งหล้า. (2560). การปรับเปลี่ยนวิถีชีวิตและวิถีการผลิตของเกษตรกรในอำเภอคลองหาด  
จังหวัดสระแก้ว ภายหลังจากประกาศใช้แผนพัฒนาเศรษฐกิจแห่งชาติฉบับที่ 1. ปรัชญา  
ดุสิตบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการเพื่อการพัฒนา. มหาวิทยาลัยราชภัฏราชนครินทร์.

วันชัย มีชาติและ คณะ. (2556). รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์โครงการศึกษาพัฒนานโยบายการยุติ  
ธรรมเพื่อแก้ปัญหาหนี้ในระบบ. กรุงเทพฯ: คณะรัฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

วัลลภา เขยบัวแก้ว. (2558). กรอบแนวคิดคุณภาพชีวิต. (ออนไลน์).

<http://www.tsu.ac.th/org/lic/uploads/images/life.docx>

วิชัย เทียนถาวร. (2561). คิดได้กับคิดเป็น. (ออนไลน์).

[https://www.matichon.co.th/Columnists/news\\_1164114](https://www.matichon.co.th/Columnists/news_1164114)

วิภารัตน์ นิยมไทย. (2557). การปฏิรูปกฎหมาย : ปัญหาหนี้ในระบบกับสภาพสังคมไทย.

วารสารจตุรนิติ. ประจำเดือน พฤศจิกายน - ธันวาคม. นิตกร สำนักงานกฎหมาย, หน้า 115  
– 120.

วิศัลย์ โฆษิตานนท์. (2550). การพัฒนาสำนักสาธารณะของประชาชนในชุมชนเมือง จังหวัด  
เพชรบูรณ์. วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรดุสิตบัณฑิต สาขาวิชาพัฒนาสังคม คณะสังคมศาสตร์  
มหาวิทยาลัยนเรศวร.

ศิริวรรณ มนอัคระผดุง. (2562). สถานการณ์ และการแก้ไขปัญหาหนี้ในระบบ. วิทยาการ

ชำนาญการพิเศษ กลุ่มงานวิจัยและข้อมูล สำนักวิชาการ สำนักงานเลขาธิการวุฒิสภา.

เศรษฐบุตร อธิษัทรรมวินิจ. (2563). การศึกษาเปรียบเทียบการแก้ปัญหาหนี้นอกระบบของผู้มีรายได้น้อยในประเทศไทย มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ และบังคลาเทศ. สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย. (ออนไลน์).

[https://elibrary.trf.or.th/project\\_content.asp?PJID=RDG6110009](https://elibrary.trf.or.th/project_content.asp?PJID=RDG6110009)

สถาบันวิจัยสังคม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. (2557). โครงการวิจัยเชิงสำรวจ สภาพปัญหาและผลกระทบจากปัญหาหนี้นอกระบบและการเข้าถึงความเป็นธรรม. เสนอต่อสำนักงานปลัดกระทรวงยุติธรรม.

สถณี อาชวานันทกุล. (2563). การเงินคนจน. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ Salt.

สุพริศร์ สุวรรณิก. (2561). การแก้ปัญหาหนี้ครัวเรือนไทยอย่างยั่งยืนควรเริ่มที่ไหน?

บทวิเคราะห์ทางเศรษฐกิจ ฝ่ายนโยบายการเงิน สายนโยบายการเงิน. 2 ตุลาคม, หน้า 1–2.

สุภัทรา ปิณฑแพทย์. (2558). การประกอบอาชีพและการเลือกอาชีพ. (ออนไลน์).

[http://www.supatta.haysamy.com/daily\\_biz\\_ch3.html](http://www.supatta.haysamy.com/daily_biz_ch3.html)

สุรางค์รัตน์ จำเนียรพล (2557). บทวิเคราะห์ทางเศรษฐกิจ : หนี้นอกระบบกับความเป็นธรรมทางสังคม. สถาบันวิจัยสังคม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. (ออนไลน์).

<http://www.cusri.chula.ac.th/backup/download/cluster6.pdf>

สิริพร รอดเกลี้ยง. (2560). การปรับตัวของอาชีพแม่ค้า : กรณีศึกษาแม่ค้าในตลาดนัดอนุสรณ์ท่าศาลา อำเภอท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช. สารอาศรมวัฒนธรรมวลัยลักษณ์. นักวิชาการ สถาบันทักษิณคดีศึกษา มหาวิทยาลัยทักษิณ, หน้า 154 – 156.

สุวิทย์ ชีรสาดัด. (2563). วิถีชีวิตผู้ค้าตลาดสดอีสานและกรณีแม่ค้าผัก. วารสาร มจร. สังคมศาสตร์ปริทรรศน์. 9 (1) มกราคม – มีนาคม, หน้า 210 – 221.

สำนักงานกองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพ (สสส.). (2556). คุณภาพชีวิตการทำงาน และความสุข, พิมพ์ครั้งที่ 1, กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์ธรรมดาเพลส.



สำนักงานคุ้มครองสิทธิและช่วยเหลือทางกฎหมายแก่ประชาชน. (2564). หนี้นอกระบบ แก้ได้!

เปิด 3 วิธีฟื้นวงจรหนี้นอกระบบ เริ่มต้นได้ด้วยตัวเอง. (ออนไลน์).

<https://www.bangkokbiznews.com/business/968591>

สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ. (2562). นวัตกรรมเพื่อสังคมที่ขับเคลื่อนด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล.

(ออนไลน์). <https://social.nia.or.th/2019/article0003/>

สำนักงานพัฒนาระบบข้อมูลข่าวสารสุขภาพ. (2559). แรงานนอกระบบในไทย. <http://www.hiso.or.th>

สำนักงานอิเล็กทรอนิกส์ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา. (2562). ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับ

เครือข่ายทางสังคม แนวคิดและทฤษฎีเครือข่ายทางสังคม. ระบบการเรียนอิเล็กทรอนิกส์.

(ออนไลน์). [http://www.elfhs.ssru.ac.th/wipada\\_ch/pluginfile.php/467/course/](http://www.elfhs.ssru.ac.th/wipada_ch/pluginfile.php/467/course/)

อรรถจักร์ สัตยานุรักษ์. (2554). สังคมผู้ประกอบการ. คณะมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

<https://thaipublica.org/2015/12/attajak-settayanurak-1/>

อรรถจักร์ สัตยานุรักษ์. (2564). คนจนเมืองที่เปลี่ยนไป ในสังคมเมืองที่กำลังเปลี่ยนแปลง.

19 เมษายน 2564. สำนักงานกองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพ (สสส.).

อุมาพร แพรประเสริฐ และ จักรินทร์ พลอยสีสวย. (2564). ลูกหนี้นอกระบบ โดดเดี้ยวจริงหรือ?

(ออนไลน์). [https://www.bot.or.th/Thai/ResearchAndPublications/DocLib\\_/Article\\_](https://www.bot.or.th/Thai/ResearchAndPublications/DocLib_/Article_24May2021.pdf)

[24May2021.pdf](https://www.bot.or.th/Thai/ResearchAndPublications/DocLib_/Article_24May2021.pdf)

อำนาจ ยอดทอง. (2556). ความสำคัญของโลกทัศน์ทางศาสนา ปรัชญา และวิทยาศาสตร์ต่อการ

ดำเนินชีวิตของมนุษย์ในสังคมปัจจุบัน. อาจารย์ประจำหลักสูตรศาสนากับการพัฒนา

ภาควิชามนุษยศาสตร์, คณะสังคมศาสตร์และมนุษยศาสตร์, มหาวิทยาลัยมหิดล.

ฮาгим สูดินปรีดา ธนา มณีพฤษย์ และหมัดเฟาซี รูบามา. (2563). ปัญหาการแปลต้วบทกรีกในมโน

ทัศน์อิสลาม: กรณีศึกษาขอชาลี. วารสารการประชุมมหาดใหญ่วิชาการระดับชาติ และ

นานาชาติครั้งที่ 11, มหาวิทยาลัยหาดใหญ่, หน้า 66 – 78.

Adam Smith. (1988). *A Study into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*.

(Volume 2), p.27

Allen F. J. Qian, M. Qian. (2005). "Law, finance and economic growth in China" *Journal of financial economics*, 7( 1), pp. 57 – 166.

Allen F., M. J. Qian, J. Xie. (2013). "Understanding Informal Financing", CEP R Discussion Paper No.DP12863.

Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), pp. 179-211.

Anders Isaksson. (2002). *The Importance of Informal Finance in Kenyan Manufacturing*, The United Nations Industrial Development Organization(UNIDO) Working. [www.unido.org](http://www.unido.org).

Aryeetey E , Melo J D. (1997). Financial Market Fragmentation and Reforms in Ghana, Malawi, Nigeria, and Tanzania, *World Bank Econ Rev* Vol. 11 (2), pp.195-218.

Ayyagari M., A. Demirgü – Kunt, V. Maksimovic. (2010). "Formal versus informal finance: Evidence from China ", *Review of Financial Studies*, 23( 8), pp. 3048 – 3097 .

Boissevain, Jeremy0. (1974). *Friends of Friends : Network, Manipulators and Coalitions*. Oxford : Basil Blackwell.

Bouman F. J. A., O. Hospes. (1994). "Financial landscapes reconstructed: The fine art of mapping development", Boulder, West view.

Chen, C. -N., Tzeng, L. -C., Ou, W. -M., & Chang, K. -T. (2007). The relationship among social capital, entrepreneurial orientation, organizational resources and entrepreneurial performance for new ventures. *Contemporary Management Research*, 3(3), 213-232.

Dijk, J.V. (2006). *The network society*. London: SAGE Publications.

Ernest Aryeetey. (1998). *Informal Finance for Private Sector Development in Africa, the African Development Report*.

Farrington, S. M., Venter, D. J. L., & Louw, M. J. (2012). Entrepreneurial intentions: Demographic perspectives of South African business students. *South African Journal of Business Management*, 43(3), p.41.

Green, L. W., & Kreuter, M. W. (2005). *Health program planning: An educational and ecological approach*. New York: McGraw Hill.

Hervieux, C., Gedajlovic, E., & Turcotte, M. B. (2010). The legitimization of social entrepreneurship. *Journal of Enterprise Communities: People, and Places in the*

Hoff K., A. Braverman J. Stiglitz. (1993). *The economics of rural organization: theory practice and policy*, New York: Oxford University Press for the World Bank. *Global Economy*, 4(1), 37-67.

Jackson, C. A. (2014). *Corporate social responsibility training: Exploring the antecedents to corporate social entrepreneurship*. (Doctoral dissertation). Kansas, US: Kansas State University. (UMI No. 3627741)

Jiao, H. (2011). *A conceptual model for social entrepreneurship directed toward social impact on society*. *Social Enterprise Journal*, 7(2), 130-149.

John Gathergood. (2012). Self-control, financial literacy and consumer overindebtedness, *Journal of Economic Psychology*. 33 (3), June 2012, pp. 590 – 602.

Joseph, C. (2013). Understanding sustainable development concept in Malaysia. *Social Responsibility Journal*, 9(3), 441-453.

- Kilduff, Martin and Tsai, Wenpin. (2003). *Social Networks and Organizations*. London : Sage.
- Kristiansen, S. (2004). Social networks and business success: the role of subcultures in an African context. In: *The American Journal of Economics and Sociology*, 63(5),1145-1171
- Mathew, S. K., & Rajan, T. (2013). Sustainability as an imperative and an opportunity: The case of Infosys Limited. *Emerald Emerging Markets Case Studies*, 3(2), 1-16.
- Mark Schreiner. (2001). *Informal Finance and the Design of Microfinance*. *Development in Practice*, Vol.11, No.5, November, pp.637-640.
- McKinnon R.I. (1973). *Money and capital in economic development*, Brookings Institution Press.
- O'Brien, M.J. (1976). *The Core of the Aged*. (copy right). Saint Louis: The C.V. Mosby Company.
- Oksanen, Atte and Mikko Aaltonen. (2015). Social Determinants of Debt Problems in a Nordic Welfare State: a Finnish Register-Based Study, *Journal of Consumer Policy*. 38(3). September, pp. 229 – 246.
- Phipps, S. T. A., Prieto, L. C., & Kungu, K. K. (2015). Exploring the influence of creativity and political skill on entrepreneurial intentions among men and women: A comparison between Kenya and the United States. *International Journal of Entrepreneurship*, 19, pp. 179-194.
- Pinitjitsamut, P., & Suwanprasert, W. (2022). *Informal Loans in Thailand: Stylized Facts and Empirical Analysis (Discussion Paper No. 173)*. Puey Ungphakorn Institute for Economic Research.
- Reis, P. and Andre, C. (2011). *Social Network Analysis in Telecommunications*. N.J.: John

Wiley & Sons.

Samuel, Y. A., Ernest, K. Awuah, J.B. (2013). An assessment of entrepreneurship intention among Sunyani Polytechnic marketing students. *International Review of Management and Marketing*. 3(1), 37.

Savitz, A. W. (2013). *Talent, transformation, and the triple bottom line: How companies can leverage human resources to achieve sustainable growth*. San Francisco: Jossey-Bass.

Shaw E.S. (1973). *Financial deepening in economic development*, New York: Oxford University Press.

Stanley, S. (2012). *The Evolution of Sustainability: A Public Relations and Business Argument*. (Master's Thesis). California, US: University of Southern California. (UMI No. 1529056)

Timberg T.A., C.V. Aiyar. (1984). "Informal Credit Markets in India", *Economic Development and Cultural Change*, 33( 1), pp. 43-59.

Webster's N. (1994). *Webster's New World Dictionary of the English Language*. New Jersey: Gramercy Books.

Wiklund, J., & Shepherd, D. (2005). Entrepreneurial orientation and small business performance: A configurational approach. *Journal of Business Venturing*, 20(1), pp. 71 – 91.

WHO, Health Education Unit. (1986). *Lifestyle and Health*. Social Science and Medicine. Boston, McGraw-Hill. 22(2), pp.117 – 124.

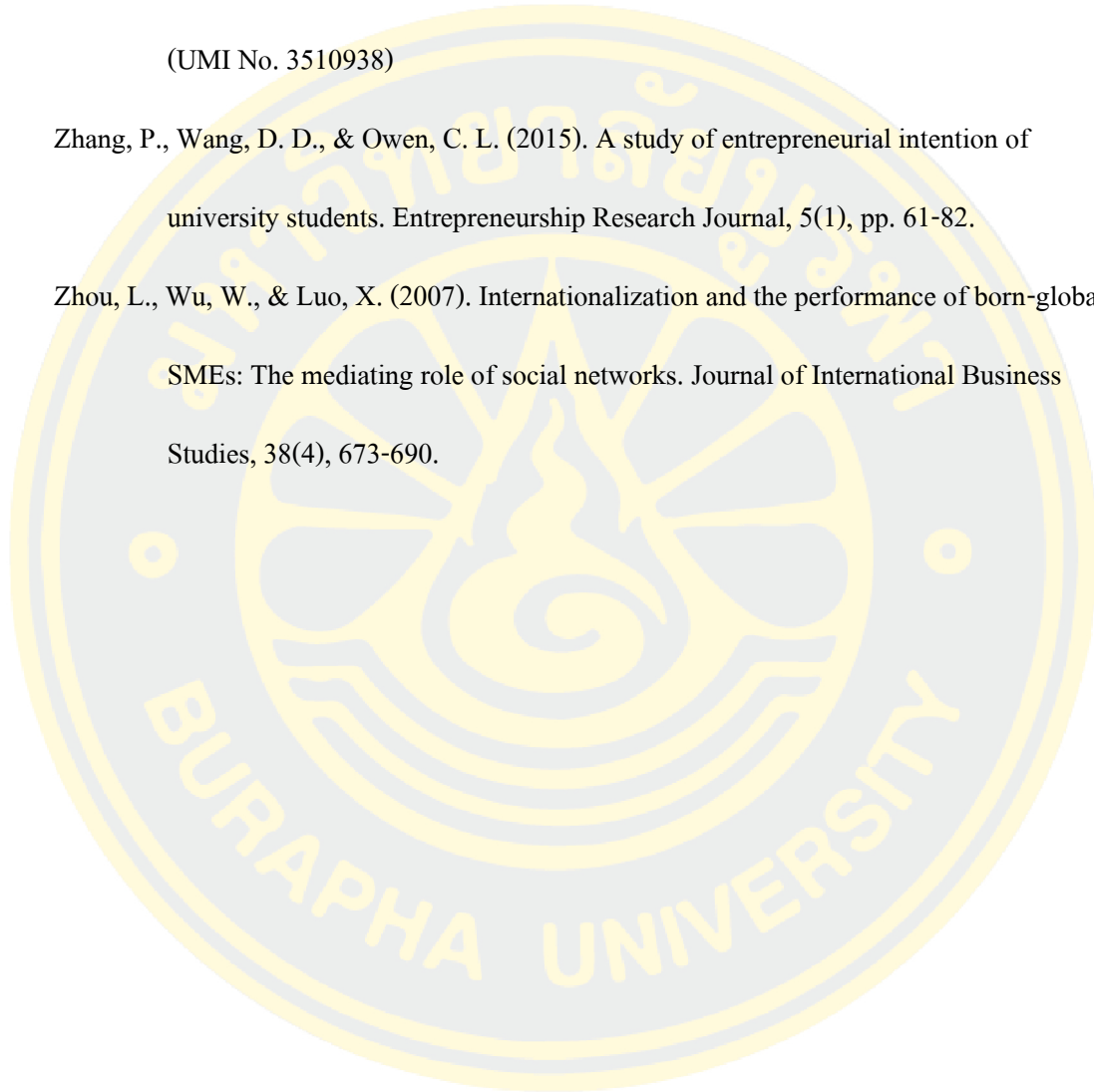
World Bank. (1997). *Informal markets and financial intermediation in four African countries*

Finding: African Region, January, p.10.

Yang, C. (2011). *The Role of IS-enabled Capability in Corporate Sustainability: Evidence from China*. (Doctoral dissertation). Hong Kong, China: Hong Kong Baptist University. (UMI No. 3510938)

Zhang, P., Wang, D. D., & Owen, C. L. (2015). A study of entrepreneurial intention of university students. *Entrepreneurship Research Journal*, 5(1), pp. 61-82.

Zhou, L., Wu, W., & Luo, X. (2007). Internationalization and the performance of born-global SMEs: The mediating role of social networks. *Journal of International Business Studies*, 38(4), 673-690.





## ประวัติย่อของผู้วิจัย

ชื่อ-สกุล	Pennapha Bumrungphon
วัน เดือน ปี เกิด	26 April 1985
สถานที่เกิด	Chonburi
สถานที่อยู่ปัจจุบัน	1 Bangsaenlang Rd., Soi 6, Saensuk, Mueng, Chonburi, Thailand
ตำแหน่งและประวัติการทำงาน	-
ประวัติการศึกษา	Master's degree in Business Administration College of Commerce, Burapha University Bachelor's degree in Communication Arts Faculty of Humanities and Social Sciences, Burapha University
รางวัลหรือทุนการศึกษา	-