

Behavior and Factors Influencing Debt Accumulation through SPayLater Service among Undergraduate Students in Bangkok and Metropolitan Areas

Siripet Nokkaew^{1*} Thana Sompornserm² and Sommai Udomwitid²

¹ Master's Student, Faculty of Economics, Kasetsart University, Thailand

² Faculty of Economics, Kasetsart University, Thailand

* Corresponding author. E-mail: Siripet.n@ku.th

ABSTRACT

This research aimed to (1) study the behaviors and factors influencing debt accumulation through the SPayLater service among undergraduate students in Bangkok and its metropolitan area, and (2) analyze the factors affecting the ability to repay debts through this service. This quantitative study sampled 400 participants using stratified sampling based on the type of educational institution, including (1) open-admission public universities, (2) Rajabhat universities and Rajamangala University of Technology, (3) autonomous and limited-admission public universities, and (4) private universities. Quota sampling was then applied to select 100 participants from each category, and data were collected via convenience sampling. The instrument used was a questionnaire. Data analysis involved descriptive and inferential statistics, including mean, percentage, maximum-minimum values, standard deviation, multiple regression analysis, and logistic regression analysis. The results revealed that (1) factors significantly associated with debt accumulation through SPayLater include income level, expenditure level, expected income, frequency of service usage, impulsive spending behavior, product literacy, product factors, and financial behaviors; (2) factors significantly influencing debt default through SPayLater include age, income level, expenditure level, debt behavior via buy-now-pay-later service, approved credit limit, chosen installment period, payment management methods, and financial attitudes. Based on these findings, policy recommendations suggest that the private sector should develop automated payment and notification systems; the public should be promoted to enhance financial skills to avoid unplanned debt behavior; and the government should integrate financial knowledge into the education system and appropriately regulate digital credit for groups with unstable incomes.

Keywords: SPayLater, Debt Accumulation Behavior, Debt Repayment Ability

พฤติกรรมและปัจจัยที่ส่งผลต่อการก่อหนี้ผ่านบริการ SPayLater ของนักศึกษาระดับชั้นปริญญาตรี ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

สิริเพชร นกแก้ว^{1*} ธนา สมพรเสริม² และ สมหมาย อุดมวิทิต²

¹ นิสิตปริญญาโท คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ประเทศไทย

² คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ประเทศไทย

* Corresponding author. E-mail: Siripet.n@ku.th

บทคัดย่อ

บทความวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ (1) ศึกษาพฤติกรรมและปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการก่อหนี้ผ่านบริการ SPayLater ของนักศึกษาระดับปริญญาตรีในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และ (2) วิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อความสามารถในการชำระหนี้ผ่านบริการดังกล่าว การวิจัยครั้งนี้เป็นการการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) กลุ่มตัวอย่าง 400 คน ได้จากการสุ่มแบบแบ่งชั้นและโควตาวិธีการสุ่มแบบแบ่งชั้น (Stratified Sampling) ตามประเภทของสถาบันการศึกษา ได้แก่ (1) มหาวิทยาลัยรัฐไม่จำกัดรับ (2) มหาวิทยาลัยราชภัฏและมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคล (3) มหาวิทยาลัยในกำกับของรัฐและมหาวิทยาลัยรัฐจำกัดรับ และ (4) มหาวิทยาลัยเอกชน จากนั้นคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างด้วยวิธีโควตา (Quota Sampling) ประเภทละ 100 คน รวม 400 คน โดยเก็บข้อมูลด้วยการสุ่มแบบบังเอิญ (Convenience Sampling) เครื่องมือที่ใช้เก็บรวบรวมข้อมูล ได้แก่ เก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถาม สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ การวิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติเชิงพรรณนาและสถิติเชิงอนุมาน ได้แก่ ค่าเฉลี่ย ร้อยละ ค่าสูงสุด - ต่ำสุด ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน การวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ และการวิเคราะห์การถดถอยโลจิสติกส์ ผลการศึกษาพบว่า 1) ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการก่อหนี้ผ่านบริการ SPayLater อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ได้แก่ ระดับรายได้ ระดับรายจ่าย รายได้ที่คาดว่าจะได้รับ จำนวนครั้งในการใช้บริการ และพฤติกรรมค่าใช้จ่ายแบบหมุนหันปลิ้นปล้อน การอ่านและทำความเข้าใจผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ และพฤติกรรมทางการเงิน 2) ปัจจัยที่ส่งผลต่อการผิดนัดชำระหนี้ผ่านบริการ SPayLater อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ได้แก่ อายุและระดับรายได้ ระดับรายจ่าย พฤติกรรมการก่อหนี้ผ่านบริการชื่อก่อนจ่ายที่หลังวงเงินกู้ที่ได้รับ และจำนวนเดือนที่เลือกผ่อนชำระ วิธีการจัดการการชำระเงิน และทัศนคติทางการเงิน จากผลการศึกษาดังกล่าวสามารถเสนอแนะแนวทางเชิงนโยบายได้ว่า ภาครัฐควรพัฒนาระบบชำระหนี้อัตโนมัติและแจ้งเตือน ภาคประชาชนควรได้รับการส่งเสริมทักษะทางการเงินเพื่อหลีกเลี่ยงพฤติกรรมก่อหนี้โดยไม่วางแผน และภาครัฐควรบูรณาการความรู้ทางการเงินในระบบการศึกษา พร้อมกำกับสินเชื่อดิจิทัลให้เหมาะสมกับกลุ่มผู้มีรายได้ไม่แน่นอน

คำสำคัญ: การชื่อก่อนจ่ายที่หลัง, พฤติกรรมการก่อหนี้, ความสามารถในการชำระหนี้

© 2025 JSSP: Journal of Social Science Panyapat

บทนำ

ประเทศไทยกำลังเผชิญกับภาวะวิกฤตหนี้ครัวเรือนอย่างรุนแรง ซึ่งสะท้อนผ่านข้อมูลของธนาคารแห่งประเทศไทย ในปี พ.ศ. 2565 ที่ระบุว่าประชาชนไทยมีการก่อหนี้คิดเป็นร้อยละ 37 ของประชากรทั้งประเทศ โดยในช่วงปี พ.ศ. 2552–2564 หนี้สินเฉลี่ยของครัวเรือนไทยเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 52.71 ปัจจัยที่ส่งผลให้หนี้ครัวเรือนปรับตัวสูงขึ้น ได้แก่ โครงการส่งเสริมการบริโภค เช่น โครงการรถยนต์คันแรก ภัยพิบัติทางธรรมชาติ และการแข่งขันด้านการปล่อยสินเชื่อในภาคธนาคารร่วมกับอัตราดอกเบี้ยที่อยู่ในระดับต่ำ ทั้งนี้ อัตราส่วนหนี้ครัวเรือนต่อ GDP ของไทยในปี 2566 พุ่งสูงถึงร้อยละ 91.3 ซึ่งเกินกว่าระดับร้อยละ 80 (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2565ข) ตามข้อเสนอแนะของ Bank for International Settlements (2016) ที่ระบุว่าระดับหนี้ในอัตรานี้อาจกลายเป็นอุปสรรคต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจในระยะยาว และเมื่อพิจารณาโครงสร้างหนี้ พบว่าส่วนใหญ่เป็นสินเชื่อเพื่อการบริโภคระยะสั้นที่ไม่ได้สร้างรายได้หรือความมั่งคั่งในอนาคต ซึ่งทำให้เกิดความเปราะบางทางการเงินโดยเฉพาะในกลุ่มประชากรที่ยังไม่มีรายได้ประจำ (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2565ข)

หลังจากวิกฤตโควิด-19 พฤติกรรมของผู้บริโภคไทยเปลี่ยนแปลงไปอย่างเห็นได้ชัด โดยเฉพาะการหันมาใช้บริการ Online Marketplace และ Digital Payment มากขึ้น โดยแพลตฟอร์ม Shopee กลายเป็นช่องทางการซื้อขายที่ได้รับความนิยมอย่างมาก ด้วยฐานผู้ใช้งานมากกว่า 50 ล้านคนต่อเดือน Shopee ได้พัฒนาบริการซื้อก่อนจ่ายทีหลัง (Buy Now, Pay Later: BNPL) ในนาม SPayLater ซึ่งเปิดโอกาสให้ผู้ใช้งานสามารถเข้าถึงสินเชื่อได้ง่ายโดยไม่ต้องแสดงหลักฐานรายได้หรือมีหลักทรัพย์ค้ำประกัน กลุ่มผู้ให้บริการหลักคือคนรุ่นใหม่ โดยเฉพาะนักศึกษาในระดับปริญญาตรีในกลุ่ม Generation Z ที่มีพฤติกรรมการบริโภคผ่านช่องทางดิจิทัลเป็นหลัก โดยบริการ SPayLater กลายเป็นเครื่องมือทางการเงินที่ตอบโจทย์ความต้องการในยุคปัจจุบัน แต่ขณะเดียวกันก็ส่งผลให้เกิดการใช้จ่ายเกินตัว โดยเฉพาะกับสินค้าที่ไม่จำเป็น ซึ่งอาจนำไปสู่การสะสมหนี้โดยขาดแผนการชำระคืนที่เหมาะสม (กลุ่มธุรกิจการเงินธนาคารเกียรตินาคินภัทร, 2564)

กลุ่มนักศึกษาระดับปริญญาตรีถือเป็นกลุ่มตัวอย่างที่มีความเสี่ยงต่อการก่อหนี้ผ่านบริการ SPayLater เนื่องจากอยู่ในช่วงวัยที่ยังไม่มีรายได้ประจำหรือมีรายได้เพียงเล็กน้อย แต่มีความต้องการใช้จ่ายเพื่อตอบสนองไลฟ์สไตล์และความต้องการทางสังคมสูง อีกทั้งยังมีความคุ้นเคยกับการใช้แพลตฟอร์มออนไลน์และช่องทางชำระเงินดิจิทัลเป็นหลัก ทำให้เข้าถึงสินเชื่อได้ง่ายโดยขาดการประเมินความสามารถในการชำระหนี้อย่างรอบคอบ ปัจจัยเหล่านี้จึงอาจส่งผลให้เกิดการสะสมหนี้และปัญหาทางการเงินในอนาคตได้

จากบริบทที่กล่าวมา งานวิจัยนี้จึงมุ่งศึกษาพฤติกรรมและปัจจัยที่ส่งผลต่อการก่อหนี้ผ่านบริการดังกล่าวในกลุ่มนักศึกษาระดับปริญญาตรีในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยมีเป้าหมายในการวิเคราะห์มูลค่าการก่อหนี้และความสามารถในการชำระหนี้บริการซื้อก่อนจ่ายทีหลังของกลุ่มตัวอย่าง เพื่อสะท้อนให้เห็นถึงผลกระทบของบริการสินเชื่อดิจิทัลต่อคนรุ่นใหม่อย่างรอบด้าน ผลการศึกษานี้จะช่วยให้ภาคเอกชนสามารถออกแบบผลิตภัณฑ์ทางการเงินให้เหมาะสมกับพฤติกรรมผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น ภาคประชาชนสามารถตระหนักรู้ถึงความเสี่ยงในการใช้บริการสินเชื่อดิจิทัล และภาครัฐสามารถนำข้อมูลไปใช้เพื่อกำกับดูแลภาคธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ ภายใต้หลักการปล่อยสินเชื่ออย่างรับผิดชอบ (Responsible Lending) อันเป็นแนวทางตามหลักธรรมาภิบาลและความเป็นธรรมในระบบการเงิน

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาพฤติกรรมและปัจจัยการก่อหนี้ผ่านบริการของบริการ SPayLater บนแพลตฟอร์ม Shopee ของนักศึกษาระดับชั้นปริญญาตรีในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล
2. เพื่อศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อการผิดนัดชำระหนี้ผ่านบริการ SPayLater บนแพลตฟอร์ม Shopee ของนักศึกษาระดับชั้นปริญญาตรีในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

ระเบียบวิธีวิจัย

การวิจัยในครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) โดยมีวิธีการดำเนินการวิจัย ดังนี้

1. ประชากร และกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรในการศึกษาครั้งนี้ หมายถึง นักศึกษาระดับปริญญาตรีที่มีอายุ 20 ปีขึ้นไป ซึ่งศึกษาอยู่ในสถาบันอุดมศึกษาในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล และเคยใช้หรือกำลังใช้บริการ SPayLater บนแพลตฟอร์ม Shopee ผู้วิจัยจึงใช้สูตรของ Cochran (1953) ในการคำนวณขนาดกลุ่มตัวอย่างสำหรับประชากรไม่จำกัด

โดยกำหนดค่า P คือ สัดส่วนประชากรที่คาดว่าจะจะเป็นไปตามเงื่อนไข เท่ากับ 0.5 ซึ่งเป็นค่าที่ให้ความคลาดเคลื่อนสูงสุด Z คือ ค่าระดับความเชื่อมั่นที่กำหนดไว้ที่ร้อยละ 95 ซึ่งมีค่าเท่ากับ 1.96 และ e คือ ค่าความคลาดเคลื่อนที่ยอมรับได้ เท่ากับ 0.05 จะได้ขนาดกลุ่มตัวอย่างเท่ากับ 384.16 คน

$$n = \frac{0.5 (1-0.5) 1.96^2}{0.05^2}$$

ดังนั้น จะได้ขนาดกลุ่มตัวอย่างเท่ากับ 384.16 คน ผู้วิจัยจึงกำหนดกลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 คน เพื่อรองรับความคลาดเคลื่อนของข้อมูลและเพิ่มความน่าเชื่อถือของผลการวิจัย ทั้งนี้ ผู้วิจัยใช้วิธีการสุ่มแบบแบ่งชั้น (Stratified Sampling) ตามประเภทของสถาบันการศึกษา ได้แก่ (1) มหาวิทยาลัยรัฐไม่จำกัดรับ (2) มหาวิทยาลัยราชภัฏและมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคล (3) มหาวิทยาลัยในกำกับของรัฐและมหาวิทยาลัยรัฐจำกัดรับ และ (4) มหาวิทยาลัยเอกชน จากนั้นคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างด้วยวิธีโควตา (Quota Sampling) ประเภทละ 100 คน รวม 400 คน โดยเก็บข้อมูลด้วยการสุ่มแบบบังเอิญ (Convenience Sampling)

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยได้แก่ แบบสอบถาม โดยสร้างขึ้นตามวัตถุประสงค์ของการวิจัยที่ได้จากการทบทวนวรรณกรรมและเอกสารที่เกี่ยวข้องซึ่งแบ่งเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลลักษณะส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยมีลักษณะเป็นแบบเลือกตอบ (Check List)

ส่วนที่ 2 ได้แก่ ข้อมูลด้านพฤติกรรมผู้บริโภค ใช้แบบสอบถามในรูปแบบคำถามแบบเลือกตอบ (Check List) ปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาด ข้อมูลด้านการยอมรับเทคโนโลยี ในการใช้ SPayLater ออกแบบคำถามโดยใช้มาตราประมาณค่า (Likert Scale) 5 ระดับ

ส่วนที่ 3 ทักษะทางการเงิน ผู้วิจัยได้ประยุกต์ใช้ชุดคำถามจากแบบทดสอบทักษะทางการเงินของธนาคารแห่งประเทศไทย (ปี 2565) และองค์การเพื่อความร่วมมือและการพัฒนาทางเศรษฐกิจ (OECD) โดยปรับให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายในการศึกษา พร้อมยังคงอิงสัดส่วนคะแนนตามเกณฑ์เดิม แบ่งเกณฑ์คะแนนเป็น ความรู้ทางการเงิน (4 คะแนน) พฤติกรรมทางการเงิน (5 คะแนน) และทัศนคติทางการเงิน (1 คะแนน)

หลังจากสร้างแบบสอบถามเรียบร้อยแล้ว ผู้วิจัยได้นำร่างแบบสอบถามเสนออาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อตรวจสอบความเที่ยงตรงของเนื้อหาให้ครบถ้วนและสอดคล้องกับวัตถุประสงค์การวิจัย จากนั้นจึงทดลองใช้แบบสอบถามเบื้องต้นกับกลุ่มตัวอย่างที่มีคุณสมบัติตรงกับกลุ่มเป้าหมาย จำนวน 30 คน เพื่อนำผลมาวิเคราะห์และปรับปรุงเนื้อหาให้เหมาะสมเข้าใจง่าย เมื่อปรับปรุงแบบสอบถามเรียบร้อยแล้ว ผู้วิจัยได้นำไปทดสอบความเชื่อมั่นกับกลุ่มนักศึกษาจำนวน 30 คน โดยใช้วิธีคำนวณค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบัค (Cronbach's Alpha Coefficient) ได้ค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.921 ซึ่งถือว่าอยู่ในระดับดีตามเกณฑ์ของ กัลยา วาณิชยบัญชา และ จิตตา วาณิชยบัญชา (2564) สามารถนำแบบสอบถามไปใช้เก็บข้อมูลได้ตามวัตถุประสงค์ของการศึกษา

ผู้วิจัยได้นำแบบสอบถามที่พัฒนาขึ้นไปทดสอบความเชื่อมั่นกับกลุ่มตัวอย่างจำนวน 30 ชุด จากนั้นจึงนำผลมาวิเคราะห์หาความเชื่อมั่นของแบบสอบถามด้วยการคำนวณค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบัค (Cronbach's Alpha Coefficient) ได้ค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.921 โดยพิจารณาจากเกณฑ์ของ กัลยา วาณิชยบัญชา และ จิตตา วาณิชยบัญชา (2564) ซึ่งระบุว่าแบบสอบถามที่มีค่าสัมประสิทธิ์แอลฟามากกว่า 0.75 ถือว่ามีความน่าเชื่อถือในระดับดี สามารถนำไปใช้เก็บข้อมูลในกลุ่มตัวอย่างได้ตามวัตถุประสงค์ที่กำหนด

3. สมมติฐานการวิจัย

สมมติฐานที่ 1 การวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ (Multiple Regression Analysis) เพื่อศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อมูลค่าการก่อหนี้ผ่านบริการ SPayLater

1. เพศหญิงมีแนวโน้มก่อหนี้มากกว่าเพศชาย
2. อายุที่สูงขึ้นสัมพันธ์กับมูลค่าหนี้ที่เพิ่มขึ้น
3. นักศึกษาเอกชนก่อหนี้มากกว่านักศึกษารัฐ
4. รายได้สูงสัมพันธ์กับมูลค่าหนี้ที่ต่ำลง
5. รายจ่ายสูงสัมพันธ์กับมูลค่าหนี้ที่สูงขึ้น
6. การออมสูงสัมพันธ์กับมูลค่าหนี้ที่ต่ำลง
7. คาดการณ์รายได้หลังเรียนจบสูงสัมพันธ์กับการก่อหนี้ที่มากขึ้น
8. ความถี่ในการใช้บริการสัมพันธ์กับหนี้ที่เพิ่มขึ้น

9. การใช้บริการก่อนเงินเดือนออกสัมพันธ์กับหนี้ที่สูงขึ้น
10. พฤติกรรมการบริโภคแบบหมุนหนี้พลันเล่นสัมพันธ์กับการก่อหนี้ที่มากขึ้น
11. การอ่านคู่มือก่อนใช้บริการสัมพันธ์กับหนี้ที่ต่ำลง
12. ส่วนผสมการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ส่งผลต่อการก่อหนี้
13. ส่วนผสมการตลาดด้านราคาส่งผลต่อการก่อหนี้
14. ช่องทางให้บริการส่งผลต่อการก่อหนี้
15. การส่งเสริมการตลาดส่งผลต่อการก่อหนี้
16. การรับรู้ความง่ายในการใช้งานสัมพันธ์กับการก่อหนี้ที่เพิ่มขึ้น
17. การรับรู้ประโยชน์ของบริการสัมพันธ์กับการก่อหนี้ที่เพิ่มขึ้น
18. ความรู้ทางการเงินสัมพันธ์กับการก่อหนี้ที่ลดลง
19. พฤติกรรมทางการเงินที่ดีสัมพันธ์กับการก่อหนี้ที่ลดลง
20. ทักษะคิดทางการเงินที่ดีสัมพันธ์กับการก่อหนี้ที่ลดลง

สมมติฐานที่ 2 วิเคราะห์ *Logistic Regression* ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการชำระหนี้จากบริการ *SPayLater* ตรงเวลาของนักศึกษาระดับชั้นปริญญาตรีในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

1. เพศหญิงมีแนวโน้มผิดชำระหนี้ต่ำกว่าเพศชาย
2. อายุที่มากขึ้นสัมพันธ์กับโอกาสผิดชำระหนี้ที่ลดลง
3. รายได้สูงสัมพันธ์กับโอกาสผิดชำระหนี้ที่ลดลง
4. รายจ่ายสูงสัมพันธ์กับโอกาสผิดชำระหนี้ที่เพิ่มขึ้น
5. การออมสูงสัมพันธ์กับโอกาสผิดชำระหนี้ที่ลดลง
6. การก่อหนี้ผ่านบริการ *Buy Now Pay Later* อื่นสัมพันธ์กับโอกาสผิดชำระหนี้ที่เพิ่มขึ้น
7. วงเงินกู้ที่สูงสัมพันธ์กับโอกาสผิดชำระหนี้ที่เพิ่มขึ้น
8. ยอดชำระรายเดือนที่สูงสัมพันธ์กับโอกาสผิดชำระหนี้ที่เพิ่มขึ้น
9. จำนวนงวดผ่อนชำระมากสัมพันธ์กับโอกาสผิดชำระหนี้ที่ลดลง
10. การตั้งค่าชำระหนี้อัตโนมัติสัมพันธ์กับโอกาสผิดชำระหนี้ที่ลดลง
11. ความรู้ทางการเงินสูงสัมพันธ์กับโอกาสผิดชำระหนี้ที่ลดลง
12. พฤติกรรมทางการเงินที่ดีสัมพันธ์กับโอกาสผิดชำระหนี้ที่ลดลง
13. ทักษะคิดทางการเงินที่ดีสัมพันธ์กับโอกาสผิดชำระหนี้ที่ลดลง

4. การเก็บรวบรวมข้อมูล

วัตถุประสงค์ข้อที่ 1 เพื่อศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อการก่อหนี้ผ่านบริการ *SPayLater* บนแพลตฟอร์ม Shopee ของนักศึกษาระดับปริญญาตรีในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยใช้ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary data) ที่ได้จากการแจกแบบสอบถามให้แก่กลุ่มตัวอย่างที่กำหนด

วัตถุประสงค์ข้อที่ 2 เพื่อศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อการชำระหนี้ได้ตรงเวลาผ่านบริการ *SPayLater* บนแพลตฟอร์ม Shopee ของนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาตรีในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยใช้ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary data) ที่ได้จากการตอบแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่างเช่นเดียวกัน

5. การวิเคราะห์ข้อมูล

5.1 เพื่อวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ (Multiple Regression Analysis) เพื่อศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อมูลค่าการก่อหนี้ผ่านบริการ *SPayLater* อธิบายได้ดังสมการต่อไปนี้

ในการศึกษานี้ ผู้วิจัยต้องการศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อ มูลค่าการก่อหนี้ผ่านบริการ *SPayLater* ซึ่งเป็นตัวแปรเชิงปริมาณ จึงเหมาะสมที่จะใช้การวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณเพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างมูลค่าการก่อหนี้กับปัจจัยด้านส่วนบุคคล ได้แก่ เพศ อายุ ประเภทสถาบันศึกษา รายได้ รายจ่าย สัดส่วนเงินออม รายได้ที่คาดว่าจะได้รับหลังสำเร็จการศึกษา ทักษะคิด

ทางการเงิน ได้แก่ ความรู้ทางการเงิน พฤติกรรมทางการเงิน ทักษะคิดทางด้านการเงิน การยอมรับเทคโนโลยี ได้แก่ การรับรู้ถึงความง่ายต่อการใช้งาน และการมีประโยชน์จากการใช้งาน และปัจจัยทางการตลาด ได้แก่ ส่วนประสมทางการตลาด ด้านผลิตภัณฑ์ ส่วนประสมทางการตลาดด้านราคา ส่วนประสมทางการตลาดด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และส่วนประสมทางการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาด

สมการถดถอยพหุคูณที่ใช้ในการวิเคราะห์สามารถเขียนได้ดังนี้:

$$\begin{aligned} \text{INDEBT} = & \beta_0 + \beta_1 \text{GEN}_i + \beta_2 \text{AGE}_i + \beta_3 \text{TYPE}_i + \beta_4 \text{INCOME}_i + \beta_5 \text{EXP}_i + \beta_6 \text{SAVING}_i \\ & + \beta_7 \text{EINCOME}_i + \beta_8 \text{W1}_i + \beta_9 \text{UF}_i + \beta_{10} \text{IC}_i + \beta_{11} \text{MN}_i + \beta_{12} \text{4P1}_i + \beta_{13} \text{4P2}_i \\ & + \beta_{14} \text{4P3}_i + \beta_{15} \text{4P4}_i + \beta_{16} \text{PEOU}_i + \beta_{17} \text{PU}_i + \beta_{18} \text{FK}_i + \beta_{19} \text{FB}_i + \beta_{20} \text{FA}_i + \epsilon_i \end{aligned}$$

โดยกำหนดให้

INDEBT	= มูลค่าการก่อหนี้ผ่านบริการ SPayLater หมายถึง มูลค่าหนี้ที่กลุ่มตัวอย่างก่อหนี้ผ่านบริการ SPayLater ในระหว่าง 1 ปี
GEN	= ปัจจัยด้านเพศ เมื่อมีค่าเท่ากับ 1 คือ เพศหญิง และ 0 คือ เพศชาย
AGE	= ปัจจัยด้านอายุ
TYPE	= ประเภทสถาบันศึกษา เมื่อมีค่าเท่ากับ 1 คือ มหาวิทยาลัยเอกชน และ 0 คือ มหาวิทยาลัยรัฐไม่จำกัดรับ, มหาวิทยาลัยราชภัฏ และมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคล หรือ มหาวิทยาลัยในกำกับของรัฐ และมหาวิทยาลัยรัฐจำกัดรับ
INCOME	= ระดับรายได้ต่อปี
EXP	= ระดับรายจ่ายต่อปี
SAVING	= สัดส่วนเงินออมต่อปี
EINCOME	= รายได้ที่คาดว่าจะได้รับหลังสำเร็จการศึกษาต่อปี
W1	= ช่วงเวลาในการใช้บริการ SPayLater
UF	= ความถี่ในการใช้บริการ SPayLater
IC	= การบริโภคแบบหมุนเวียนพลันเล่น
MN	= การอ่านคู่มือผลิตภัณฑ์อย่างถี่ถ้วนก่อนใช้บริการ
4P1	= ส่วนผสมทางการตลาดด้านผลิตภัณฑ์
4P2	= ส่วนผสมทางการตลาดด้านราคา
4P3	= ส่วนผสมทางการตลาดช่องทางให้บริการ
4P4	= ส่วนผสมทางการส่งเสริมการตลาด
PEOU	= ความรับรู้ความง่ายต่อการใช้งาน
PU	= ความมีประโยชน์จากการใช้งาน
FK	= ความรู้ทางการเงิน 0 – 4 คะแนน
FB	= พฤติกรรมทางการเงิน 0 – 5 คะแนน
FA	= ทักษะคิดทางการเงิน 0 – 1 คะแนน
ϵ	= ค่าความคลาดเคลื่อน

5.2 ใช้แบบจำลอง Logit Model วิเคราะห์ความน่าจะเป็นของปัจจัยที่ส่งผลต่อการผิมนัดชำระหนี้ ซึ่งเหมาะสำหรับการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรปริมาณ (Y) ในกรณีที่ตัวแปรปริมาณเป็นตัวแปรกลุ่มที่มีค่าได้เพียง 2 ค่า (Dichotomous Variable หรือ ตัวแปรกลุ่มที่มีค่าจำกัดแค่สองค่า) และใช้วัดโอกาสที่เหตุการณ์หนึ่ง ๆ จะเกิดขึ้นหรือไม่เกิดขึ้นเชิงปริมาณ

ตรงตัว เนื่องจากมีลักษณะการวัดแบบตัวแปรกลุ่ม ทำให้ไม่สามารถนำมาวิเคราะห์ด้วยวิธีการถดถอยเชิงเส้นได้ สามารถแสดงรายละเอียดของแบบจำลองโลจิสได้ ดังนี้

$$\log\left(\frac{q}{p}\right) = b_0 + b_1 \text{GEN}_i + b_2 \text{AGE}_i + b_3 \text{INCOME}_i + b_4 \text{EXP}_i + b_5 \text{SAVING}_i + b_6 \text{SOD}_i + b_7 \text{LMS}_i \\ + b_8 \text{MPO}_i + b_9 \text{IM}_i + b_{10} \text{PM}_i + b_{11} \text{FK}_i + b_{12} \text{FB}_i + b_{13} \text{FA}_i + \epsilon$$

โดยกำหนดให้

- p = Prob (Y = 1) คือ ความน่าจะเป็นของปัจจัยที่ส่งผลต่อความการผัดนัดชำระหนี้
- q = Prob (Y = 0) คือ ความน่าจะเป็นของปัจจัยที่ส่งผลต่อความสามารถในการชำระหนี้ตรงเวลา
- Y = ความสามารถในการชำระหนี้ตรงเวลา
โดยที่ Y = 1 ไม่สามารถในการชำระหนี้บริการ SPayLater ได้ตรงเวลา
และ Y = 0 สามารถในการชำระหนี้บริการ SPayLater ได้ตรงเวลา
- b_j คือ ค่าสัมประสิทธิ์ของตัวแปรอิสระ ($j = 0, 1, 2, \dots, 13$)
- SEX = ปัจจัยด้านเพศ เมื่อมีค่าเท่ากับ 1 คือ เพศหญิง และ 0 คือ เพศชาย
- AGE = ปัจจัยด้านอายุ
- INCOME = ระดับรายได้
- EXP = ระดับรายจ่าย
- SAVING = สัดส่วนเงินออม
- SOD = มีการก่อหนี้ผ่านบริการซื้อก่อนจ่ายทีหลังนอกเหนือจากบริการ SPayLater เมื่อมีค่าเท่ากับ 1 คือ ก่อหนี้อื่นเพิ่ม และ 0 คือ ไม่ก่อหนี้อื่นเพิ่ม
- LMS = วงเงินกู้ที่ได้รับจากบริการ SPayLater
- MPO = จำนวนเงินที่ต้องชำระหนี้จากบริการ SPayLater ต่อเดือน
- IM = จำนวนเดือนที่เลือกผ่อนชำระ เมื่อมีค่าเท่ากับ 1 คือ ตั้งแต่ 3 เดือนขึ้นไป และ 0 คือ น้อยกว่าหรือเท่ากับ 3 เดือน
- PM = วิธีจัดการการชำระเงินผ่าน SPayLater เมื่อมีค่าเท่ากับ 1 คือ การชำระเงินตามใบแจ้งหนี้ และ 0 คือ ตั้งค่าการชำระเงินอัตโนมัติ
- FK = ความรู้ทางการเงิน 0 – 4 คะแนน
- FB = พฤติกรรมทางการเงิน 0 – 5 คะแนน
- FA = ทักษะคติทางการเงิน 0 – 1 คะแนน
- ϵ = ค่าความคลาดเคลื่อน

จากค่าสัมประสิทธิ์ (b_i) ดังกล่าว ไม่สามารถอธิบายผลต่อความน่าจะเป็นได้โดยตรง จึงต้องแปลงให้อยู่ในรูปผลกระทบส่วนเพิ่ม (Marginal Effect) เพื่อแสดงขนาดและทิศทางของอิทธิพลของตัวแปรอิสระ กล่าวคือ หากค่า Marginal Effect เป็นบวก แสดงว่าตัวแปรเพิ่มโอกาสเกิดเหตุการณ์นั้น แต่หากเป็นลบ แสดงว่ามีผลลดโอกาสเกิดเหตุการณ์ โดยคำนวณได้จากสูตร ดังนี้

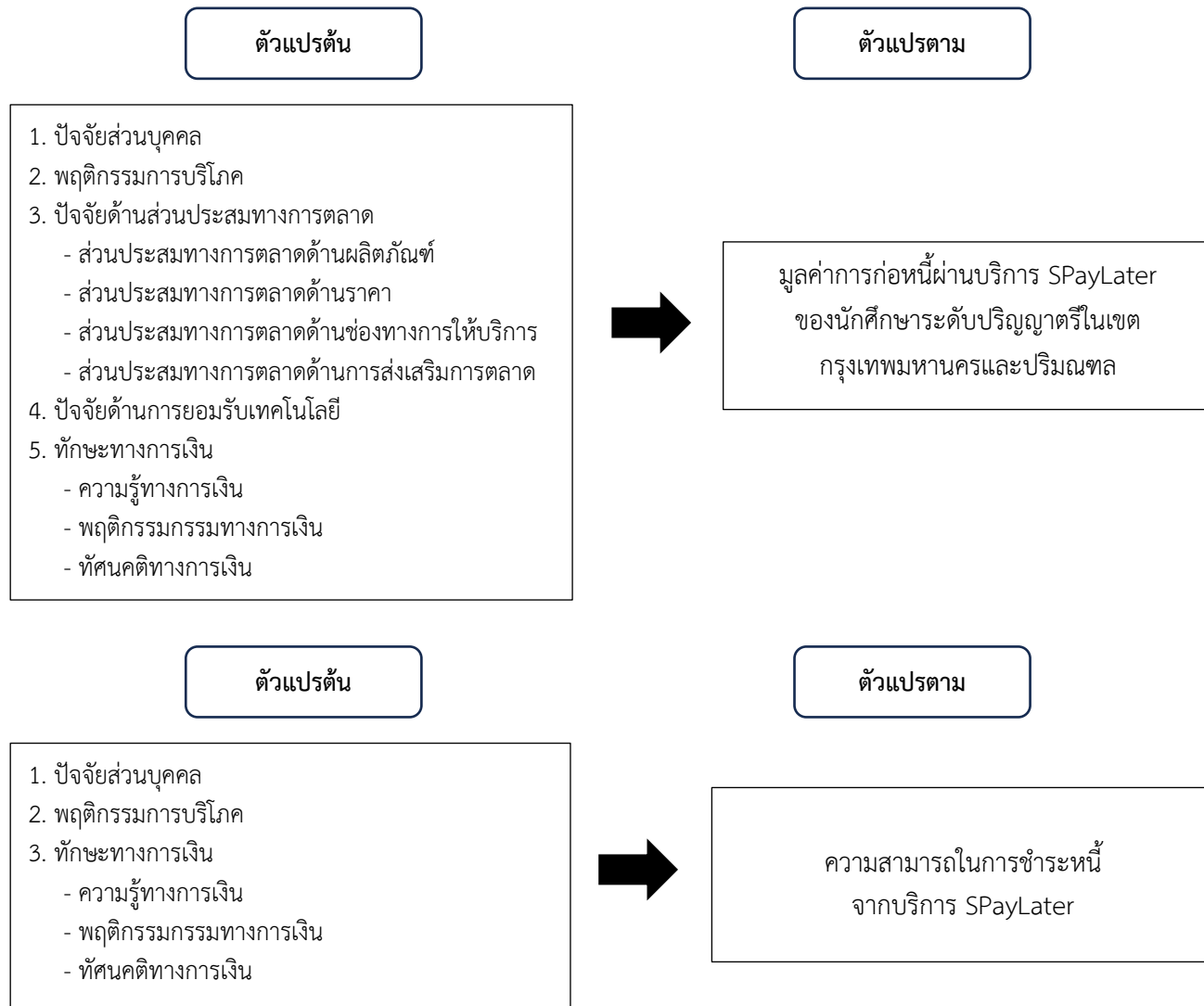
$$\text{Marginal Effect} = P_i(1 - P_i)b_i ; \text{โดยที่ } P_i = \frac{1}{1 + e^{-Y}}$$

กำหนดให้

Pi แทน ความน่าจะเป็นของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการผัดนัดชำระหนี้บริการ SPayLater ระยะเวลา 1 ปี
ของนิสิตนักศึกษาระดับชั้นปริญญาตรีในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

Y แทน ผลการคำนวณตัวแปรอิสระที่ส่งผลกระทบต่อการผลิตชำระหนี้บริการ SPayLater ระยะเวลา 1 ปี
 b_i แทน ค่าสัมประสิทธิ์ของตัวแปรอิสระที่ส่งผลกระทบต่อการผลิตชำระหนี้บริการ SPayLater ระยะเวลา 1 ปี
 e แทน ค่าคงตัวทางคณิตศาสตร์ ($e = 2.71828$)

กรอบแนวคิดในการวิจัย



ภาพที่ 1 แสดงกรอบแนวคิดงานวิจัย

ผลการวิจัย

จากการศึกษาวิจัย พบว่า

1. พฤติกรรมและปัจจัยการก่อหนี้ผ่านบริการของบริการ SPayLater บนแพลตฟอร์ม Shopee ของนักศึกษาระดับชั้นปริญญาตรีในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

จากการศึกษาวิจัย พบว่า ผลการวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยส่วนบุคคลของนักศึกษาระดับชั้นปริญญาตรีในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ที่ก่อหนี้ผ่านบริการ SPayLater พบว่า ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย ร้อยละ 54.50 รองลงมาเป็นเพศหญิง ร้อยละ 45.50 อายุเฉลี่ยอยู่ที่ 21.75 ปี กลุ่มตัวอย่างมีรายได้ต่อปีตั้งแต่ 120,000–720,000 บาท เฉลี่ย 366,000 บาท รายจ่ายเฉลี่ย 246,390 บาท สัดส่วนเงินออมต่อรายได้อยู่ระหว่างร้อยละ 0 – 50 โดยมีค่าเฉลี่ยร้อยละ 11.92 ส่วนรายได้ที่คาดว่าจะได้รับหลังสำเร็จการศึกษาเฉลี่ยอยู่ที่ 528,260.40 บาท แสดงถึงความคาดหวังที่แตกต่างกันตามสาขาวิชาและเป้าหมายอาชีพ นักศึกษา

มีมูลค่าหนี้เฉลี่ยจากบริการ SPayLater เท่ากับ 10,012.30 บาท วงเงินที่ได้รับจากบริการ SPayLater เฉลี่ย 12,450.00 บาท สะท้อนถึงภาระทางการเงินที่สำคัญ โดยเฉพาะในกลุ่มที่ยังไม่มีรายได้ประจำ

กลุ่มตัวอย่างมีจำนวนวันที่ผิन्दชำระหนี้เฉลี่ย 3.87 วัน โดยมากที่สุด 90 วัน สาเหตุหลักมาจากการค่าใช้จ่ายเร่งด่วน ร้อยละ 55.00 รองลงมาคือลืมวันชำระหนี้ ร้อยละ 25.00 ขาดการวางแผนทางการเงิน ร้อยละ 14.17 และรายได้ไม่เพียงพอ ร้อยละ 5.83 ซึ่งพบว่าพฤติกรรมและสถานการณ์ฉุกเฉินมีอิทธิพลมากกว่าปัจจัยด้านรายได้

ตารางที่ 1 ค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ของตัวแปรอิสระ (Pearson Correlation)

ตัวแปร	GEN	AGE	TYPE	INCOME	EXP	SAVING	EINCOME	W	UF	IC	MN
GEN	1										
AGE	0.324	1									
TYPE	-0.041	0.057	1								
INCOME	0.275	0.141	-0.118	1							
EXP	0.068	-0.037	-0.038	0.679	1						
SAVING	0.089	-0.048	0.001	0.556	0.414	1					
EINCOME	0.168	0.000	-0.012	0.761	0.646	0.568	1				
W	-0.006	-0.002	-0.031	-0.228	-0.192	-0.284	-0.356	1			
UF	0.014	-0.081	0.100	0.018	0.250	-0.046	-0.029	0.080	1		
IC	-0.084	-0.128	-0.085	-0.118	-0.059	-0.285	-0.356	0.378	0.226	1	
MN	0.078	0.202	0.244	0.012	-0.030	-0.028	0.042	0.018	-0.026	-0.098	1

ตัวแปร	4P1	4P2	4P3	4P4	PEOU	PU	FK	FB	FA
4P1	1								
4P2	0.605	1							
4P3	0.597	0.558	1						
4P4	0.516	0.575	0.701	1					
PEOU	0.528	0.535	0.662	0.696	1				
PU	0.484	0.467	0.856	0.663	0.680	1			
FK	-0.009	0.039	0.075	0.060	0.069	0.046	1		
FB	-0.042	0.027	-0.018	-0.047	-0.034	-0.055	0.301	1	
FA	0.020	0.048	0.071	0.089	0.037	0.015	0.399	0.215	1

ในการทดสอบความสัมพันธ์ของตัวแปรอิสระด้วย Pearson Correlation พบว่าการทดสอบความสัมพันธ์ของตัวแปรอิสระด้วยสถิติ Pearson Correlation พบว่าตัวแปร “การมีประโยชน์จากการใช้งาน (PU)” และ “ช่องทางการจัดจำหน่าย (4P3)” มีค่าสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์สูงเกิน 0.80 ซึ่งแสดงถึงปัญหา Multicollinearity เพื่อแก้ไขปัญหานี้ ผู้วิจัยจึงได้ตัดตัวแปรคู่นี้ออกจาก การวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณ โดยผลการศึกษาแสดงในตารางที่ 2

ตารางที่ 2 ผลการวิเคราะห์สมการถดถอยเชิงพหุคูณ (Multiple Regression Analysis)

ตัวแปร	β	SE _{β}	T	Sig.
ค่าคงที่ (Constant)	-1028.468	7491.330	-1.047	0.146
เพศ (GEN)	456.710	705.885	-1.457	0.129
อายุ (AGE)	-595.728	300.091	1.522	0.508
ประเภทสถาบันศึกษา (TYPE)	-9.717	898.381	-0.663	0.016**
ระดับรายได้ต่อปี (ต่อพันบาท) (INCOME)	32.298	4.009	-2.424	0.000***

ระดับรายจ่ายต่อปี (ต่อพันบาท) (EXP)	-45.205	4.604	7.015	0.479
สัดส่วนเงินออม (SAVING)	-0.010	63.819	-0.708	0.001***

ตารางที่ 2 ผลการวิเคราะห์สมการถดถอยเชิงพหุคูณ (Multiple Regression Analysis) (ต่อ)

ตัวแปร	β	SE _{β}	T	Sig.
รายได้ที่คาดว่าจะได้รับหลังสำเร็จการศึกษา (ต่อพันบาท) (EINVOME)	422.596	.003	-3.327	0.706
ช่วงเวลาการใช้บริการSPayLater (W1)	2971.539	1118.678	0.378	0.000***
ใช้บริการ SPayLater บ่อยแค่ไหน (UF)	1482.475	524.945	5.661	0.001***
การบริโภคแบบหมุนหนี้พลันแล่น (IC)	-1527.398	460.709	3.218	0.018**
การอ่านและทำความเข้าใจผลิตภัณฑ์ก่อนเลือกใช้บริการ (MN)	-1639.541	644.828	-2.369	0.065*
ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ (4P1)	1066.584	886.518	-1.849	0.240
ปัจจัยด้านราคา (4P2)	1841.454	905.749	1.178	0.091*
ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (4P3)	-1383.697	1088.279	1.692	0.235
ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด (4P4)	306.404	1164.077	-1.189	0.767
การรับรู้ถึงความง่ายต่อการใช้งาน (PEOU)	-717.438	1031.937	0.297	0.467
การมีประโยชน์จากการใช้งาน (PU)	674.186	984.871	-0.728	0.033**
ความรู้ทางการเงิน (FK)	275.719	315.363	2.138	0.393
พฤติกรรมทางการเงิน (FB)	-1028.468	322.463	0.855	0.146
ทัศนคติทางการเงิน (FA)	-1028.468	705.885	-1.457	0.146

R2 = 0.381, R = 0.617, Adj R2 = 0.348, F = 11.624 Sig. = <0.001

การวิเคราะห์ถดถอยเชิงพหุคูณเพื่อศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อมูลค่าการก่อหนี้ผ่านบริการ SPayLater ของนักศึกษา ระดับปริญญาตรีในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล พบว่าสมการสามารถอธิบายความแปรปรวนของมูลค่าการก่อหนี้ได้ร้อยละ 34.8 (Adj R² = 0.348) และมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.001 แสดงว่าสมการมีความเหมาะสมในการทำนายพฤติกรรมการก่อหนี้ ได้อย่างมีนัยสำคัญ เมื่อพิจารณาความสัมพันธ์ถดถอยและระดับนัยสำคัญของตัวแปรต่าง ๆ พบว่า มีปัจจัยที่ส่งผลต่อมูลค่า การก่อหนี้ผ่านบริการ SPayLater อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ได้แก่

ระดับรายได้ต่อปี (INCOME) มีความสัมพันธ์เป็นลบและมีระดับนัยสำคัญ 0.05 แสดงว่ารายได้ที่เพิ่มขึ้น ทำให้ การก่อหนี้มูลค่าการก่อหนี้ลดลง

ระดับรายจ่ายต่อปี (EXP) มีความสัมพันธ์เป็นบวกและมีระดับนัยสำคัญ 0.01 แสดงว่ารายจ่ายที่เพิ่มขึ้น ทำให้การ ก่อหนี้มูลค่าการก่อหนี้เพิ่มขึ้น

รายได้ที่คาดว่าจะได้รับหลังสำเร็จการศึกษา (EINVOME) มีความสัมพันธ์เป็นลบและมีระดับนัยสำคัญ 0.01 บ่งชี้ว่า ผู้ที่คาดหวังรายได้สูงในอนาคตมีการก่อหนี้มูลค่าการก่อหนี้ลดลง

ความถี่ในการใช้บริการ SPayLater (UF) มีความสัมพันธ์เป็นบวกและมีระดับนัยสำคัญ 0.01 แสดงว่าความถี่ในการใช้ บริการที่เพิ่มขึ้นทำให้การก่อหนี้มูลค่าการก่อหนี้มากขึ้น

การบริโภคแบบหมุนหนี้พลันแล่น (IC) มีความสัมพันธ์เป็นบวกและมีระดับนัยสำคัญ 0.01 แสดงว่าแนวโน้มการตัดสินใจ ซื้อโดยไม่ไตร่ตรองทำให้การก่อหนี้มูลค่าการก่อหนี้มากขึ้น

การอ่านและทำความเข้าใจผลิตภัณฑ์ก่อนเลือกใช้บริการ (MN) มีความสัมพันธ์เป็นลบและมีระดับนัยสำคัญ 0.05 แสดงว่าที่มีการศึกษาข้อมูลก่อนตัดสินใจใช้บริการทำให้การก่อหนี้มูลค่าการก่อหนี้ลดลง

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ (4P1) มีความสัมพันธ์เป็นลบและมีระดับนัยสำคัญ 0.05 แสดงว่าความรู้สึกในเชิงลบ ต่อผลิตภัณฑ์ทำให้การก่อหนี้มูลค่าการก่อหนี้สูงขึ้น

พฤติกรรมทางการเงิน (FB) มีความสัมพันธ์เป็นบวกและมีระดับนัยสำคัญ 0.05 สะท้อนว่าผู้ที่มีพฤติกรรมทางการเงินที่ดี จะมีการก่อหนี้มูลค่าการก่อหนี้มากขึ้น

2. ปัจจัยที่ส่งผลต่อการผิมนัดชำระหนี้ผ่านบริการ SPayLater บนแพลตฟอร์ม Shopee ของนักศึกษา ระดับชั้นปริญญาตรีในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

ตารางที่ 3 ผลการทดสอบความสัมพันธ์ของตัวแปรอิสระ (Pearson Correlation) ในแบบจำลอง Logit Model

ตัวแปร	GEN	AGE	INCOME	EXP	SAVING	SOD	LMS	MPO	IM	PM	FK	FB	FA
GEN	1												
AGE	0.324	1											
INCOME	0.275	0.141	1										
EXP	0.068	-0.037	0.679	1									
SAVING	0.089	-0.048	0.556	0.414	1								
SOD	-0.212	0.010	-0.361	-0.221	-0.445	1							
LMS	0.071	0.139	0.328	0.393	0.220	-0.131	1						
MPO	-0.045	-0.035	0.053	0.243	0.015	0.085	0.253	1					
IM	-0.075	0.136	-0.402	-0.322	-0.555	0.559	-0.148	0.088	1				
PM	-0.177	-0.110	-0.251	-0.179	-0.348	0.314	-0.222	0.074	0.403	1			
FK	0.128	0.191	-0.023	-0.031	-0.080	0.010	0.022	-0.072	0.095	-0.023	1		
FB	0.063	0.100	-0.041	-0.067	0.051	0.003	0.053	0.008	0.025	0.012	0.301	1	
FA	0.002	0.236	-0.129	-0.175	-0.163	0.141	-0.055	-0.080	0.225	0.018	0.399	0.215	1

ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรตาม คือ ความน่าจะเป็นของปัจจัยที่มีอิทธิพลการผิมนัดชำระหนี้ บริการ SPayLater ได้ตรงเวลา กับตัวแปรอิสระ โดยใช้แบบจำลอง Logit Model ทดสอบความสัมพันธ์ของตัวแปรอิสระ ด้วยวิธีการของเพียร์สัน (Pearson Correlation) พบว่า ตัวแปรอิสระที่ใช้ในการศึกษา ไม่มีตัวแปรใดมีความสัมพันธ์ระหว่างกันที่มีค่าที่สูงเกินประหวางกัน หรือ ไม่มีค่าสัมประสิทธิ์ใดมีค่ามากกว่า 0.08 ส่งผลให้ในการศึกษาครั้งนี้จึงไม่ต้องพิจารณาตัดตัวแปรอิสระออกไป ดังตารางที่ 4

ตารางที่ 4 ผลการวิเคราะห์ความน่าจะเป็นของปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความสามารถในการชำระหนี้บริการ SPayLater ได้ตรงเวลา กับตัวแปรอิสระ โดยใช้แบบจำลอง Logit Model

ตัวแปร	Coefficient	Sig.	Exp(B)	Marginal Effect
เพศ (GEN)	-25.254	0.990	0.000	0.00000
อายุ (AGE)	-3.604	0.000***	0.027	-0.29624
ระดับรายได้ (ต่อพันบาท) (INCOME)	-0.029	0.000***	0.971	-0.00240
ระดับรายจ่ายต่อปี (ต่อพันบาท) EXP)	0.024	0.000***	1.024	0.00195
สัดส่วนเงินออม (SAVING)	0.050	0.424	1.052	0.00413
มีการก่อหนี้ผ่านบริการซื้อก่อนจ่ายทีหลังนอกเหนือจากบริการ SPayLater (SOD)	1.532	0.080*	4.629	0.12595
วงเงินกู้ที่ได้รับจากบริการ SPayLater (LMS)	0.189	0.005**	1.000	0.01551
จำนวนเงินที่ต้องชำระหนี้จากบริการSPayLater ต่อเดือน (MPO)	0.000	0.777	1.000	7.35007
จำนวนเดือนที่เลือกผ่อนชำระ (IM)	2.923	0.000***	18.603	0.24029
วิธีการจัดการการชำระเงินผ่าน SPayLater (PM)	-1.635	0.054*	0.195	-0.13437
ความรู้ทางการเงิน (FA)	0.081	0.750	1.084	0.00666
พฤติกรรมทางการเงิน (FB)	-0.105	0.672	0.900	-0.00862
ทัศนคติทางการเงิน (FA)	1.107	0.090*	3.024	0.09095

Number of obs = 400, Prob (LR statistic) = 0.0000 Log likelihood: -56.990Pseudo

R2 = 0.620 LR chi2 (12) = 186.01

หมายเหตุ *** **, * มีนัยสำคัญทางสถิติ ณ ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 99, 95, 90 ตามลำดับ

จากการวิเคราะห์ด้วยแบบจำลองโลจิสติก (Binary Logit Model) พบว่า แบบจำลองมีความเหมาะสมในการอธิบายพฤติกรรมการผัดผ่อนชำระหนี้บริการ SPayLater โดยมีค่า Pseudo R² เท่ากับ 0.620 และค่าความนัยสำคัญของแบบจำลองโดยรวม (Prob > LR statistic = 0.000) ผลการวิเคราะห์ชี้ให้เห็นว่า มี 7 ตัวแปรอิสระที่ส่งผลต่อโอกาสผัดผ่อนชำระหนี้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ได้แก่

อายุ (AGE) มีความสัมพันธ์เป็นลบและมีระดับนัยสำคัญ 0.01 โดยมีค่า Marginal Effect = - 0.29624 หมายความว่า เมื่ออายุมากขึ้น 1 ปี โอกาสผัดผ่อนชำระหนี้ลดลงประมาณร้อยละ 29.6

ระดับรายได้ต่อปี (INCOME) มีความสัมพันธ์เป็นลบและมีระดับนัยสำคัญ 0.01 โดยมีค่า Marginal Effect - 0.0024 หมายความว่า เมื่อรายได้ที่เพิ่มขึ้น 1,000 บาทต่อเดือน จะช่วยลดโอกาสผัดผ่อนชำระหนี้ประมาณร้อยละ 0.24

ระดับรายจ่ายต่อปี (EXP) มีความสัมพันธ์เป็นบวกและมีระดับนัยสำคัญ 0.01 โดยมีค่า Marginal Effect - 0.00195 หมายความว่า เมื่อรายจ่ายที่เพิ่มขึ้น 1,000 บาทต่อปี จะเพิ่มโอกาสผัดผ่อนชำระหนี้ประมาณร้อยละ 0.20

มีหนี้ BNPL อื่นนอกเหนือจาก SPayLater (SOD) มีความสัมพันธ์เป็นบวกและมีระดับนัยสำคัญ 0.10 โดยมีค่า Marginal Effect 0.12595 ผู้ที่มีหนี้ซื้อมาก่อนจ่ายที่หลังนอกเหนือจาก SPayLater มีโอกาสผัดผ่อนชำระหนี้เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 12.60

วงเงินกู้จาก SPayLater (LMS) มีความสัมพันธ์เป็นบวกและมีระดับนัยสำคัญ 0.05 โดยมีค่า Marginal Effect 0.01551 หมายความว่า วงเงินกู้ที่มากขึ้นส่งผลให้โอกาสผัดผ่อนชำระหนี้เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 1.55

จำนวนเดือนที่เลือกผ่อนชำระ (IM) มีความสัมพันธ์เป็นบวกและมีระดับนัยสำคัญ 0.01 โดยมีค่า Marginal Effect 0.24029 หมายความว่า ผู้ที่เลือกผ่อนชำระนานขึ้น มีความเสี่ยงผัดผ่อนชำระหนี้สูงขึ้นเกือบร้อยละ 24

วิธีการจัดการชำระเงินผ่าน SPayLater (PM) มีความสัมพันธ์เป็นลบและมีระดับนัยสำคัญ 0.01 โดยมีค่า Marginal Effect - 0.13437 หมายความว่า ผู้ที่มีวิธีการจัดการชำระเงินที่เหมาะสมมีโอกาสผัดผ่อนชำระหนี้ลดลงร้อยละ 13.4

ทัศนคติทางการเงิน (FA) มีความสัมพันธ์เป็นลบและมีระดับนัยสำคัญ 0.10 โดยมีค่า Marginal Effect 0.09095 หมายความว่า ผู้ที่มีทัศนคติด้านการเงินดี จะมีแนวโน้มผัดผ่อนชำระหนี้เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 9.1

อภิปรายผล

ผลจากการศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อมูลค่าการก่อหนี้ พบว่า ปัจจัยด้านประชากรศาสตร์ ระดับรายได้ (ต่อพันบาท) มีความสัมพันธ์ทางลบกับมูลค่าการก่อหนี้ผ่านบริการ SPayLater เป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้และสอดคล้องกับงานวิจัยของ วรณัฐกานต์ นุชพุ่ม (2567) ซึ่งชี้ว่า ผู้ที่มีรายได้สูงมักมีความสามารถในการจัดการเงินที่ดี และมีแนวโน้มหลีกเลี่ยงการก่อหนี้เกินความจำเป็นระดับรายจ่ายต่อปีที่สูงขึ้นมีอิทธิพลต่อมูลค่าการก่อหนี้ที่เพิ่มขึ้น เป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้และสอดคล้องกับงานวิจัยของ แพรวไพลิน จันทรโพธิ์ศรี และคณะ (2566) ซึ่งระบุว่า ผู้บริโภคที่มีรายจ่ายมากมีแนวโน้มใช้บริการทางการเงินเพื่อขยายศักยภาพการบริโภค ส่งผลให้ก่อหนี้เพิ่มขึ้น รายได้ที่คาดว่าจะได้รับหลังสำเร็จการศึกษา (ต่อพันบาท) มีความสัมพันธ์ทางลบกับมูลค่าการก่อหนี้ ซึ่งไม่สอดคล้องกับสมมติฐาน และขัดแย้งกับงานวิจัยของ พรภัทร อินทรวรรณ และคณะ (2557) ที่พบว่าผู้มีความคาดหวังรายได้สูงมักมีทัศนคติเชิงบวกต่อการก่อหนี้เพื่อการลงทุนในอนาคต อย่างไรก็ตาม งานวิจัยนี้ได้กล่าวถึงการก่อหนี้สินในกรณีของ หนี้บริโภคระยะสั้น ผ่าน SPayLater นักศึกษาที่มองเห็นรายได้ในอนาคตกลับมีแนวโน้มหลีกเลี่ยงการเป็นหนี้ โดยเฉพาะหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดผลตอบแทนในระยะยาว

ปัจจัยด้านพฤติกรรมการบริโภค ได้แก่ความถี่ในการใช้บริการ SPayLater มีความสัมพันธ์ทางบวกกับมูลค่าการก่อหนี้ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ เป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้และสอดคล้องกับงานวิจัยของ อักขรวรรณ อักขระชาตะ (2565) ที่ระบุว่า การใช้บริการบ่อยครั้งสามารถนำไปสู่การก่อหนี้ที่สูงขึ้น เนื่องจากอำนวยความสะดวกในการเข้าถึงสินค้ามูลค่าสูงโดยไม่ต้องชำระทันที การบริโภคแบบหมุนเวียนพลันแล่น มีความสัมพันธ์ทางบวกกับมูลค่าการก่อหนี้ อย่างมีนัยสำคัญ เป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้และสอดคล้องกับงานวิจัยของ Fauza Husna (2023) ซึ่งชี้ว่า บุคคลที่มีแนวโน้มบริโภคแบบฉาบพลันมักจะก่อหนี้สูงและรู้สึกเสียใจ ภายหลังจากภาระหนี้ การอ่านคู่มือผลิตภัณฑ์ก่อนใช้บริการ มีความสัมพันธ์ทางลบกับมูลค่าการก่อหนี้ เป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้และสอดคล้องกับงานวิจัยของ อักขรวรรณ อักขระชาตะ (2565) ที่แสดงให้เห็นว่าผู้บริโภคที่อ่านข้อกำหนดและเงื่อนไขอย่างรอบคอบมักตัดสินใจใช้งานบริการ SPayLater อย่างระมัดระวังมากขึ้น

ปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาด ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) มีความสัมพันธ์ทางลบกับมูลค่าการก่อหนี้ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ไม่เป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ และไม่สอดคล้องกับงานวิจัยของ เพ็ญพิชชา สกลวิทยานนท์ (2565) ที่เน้นย้ำความสำคัญของคุณลักษณะสินค้าในฐานะปัจจัยดึงดูดผู้ใช้บริการ SPayLater ผู้วิจัยเสนอว่า กลุ่มตัวอย่างนักศึกษา มีแนวโน้มให้ความสำคัญกับ “การได้ครอบครองสินค้าโดยเร็วผ่านการผ่อนชำระ” มากกว่าคุณภาพของตัวผลิตภัณฑ์

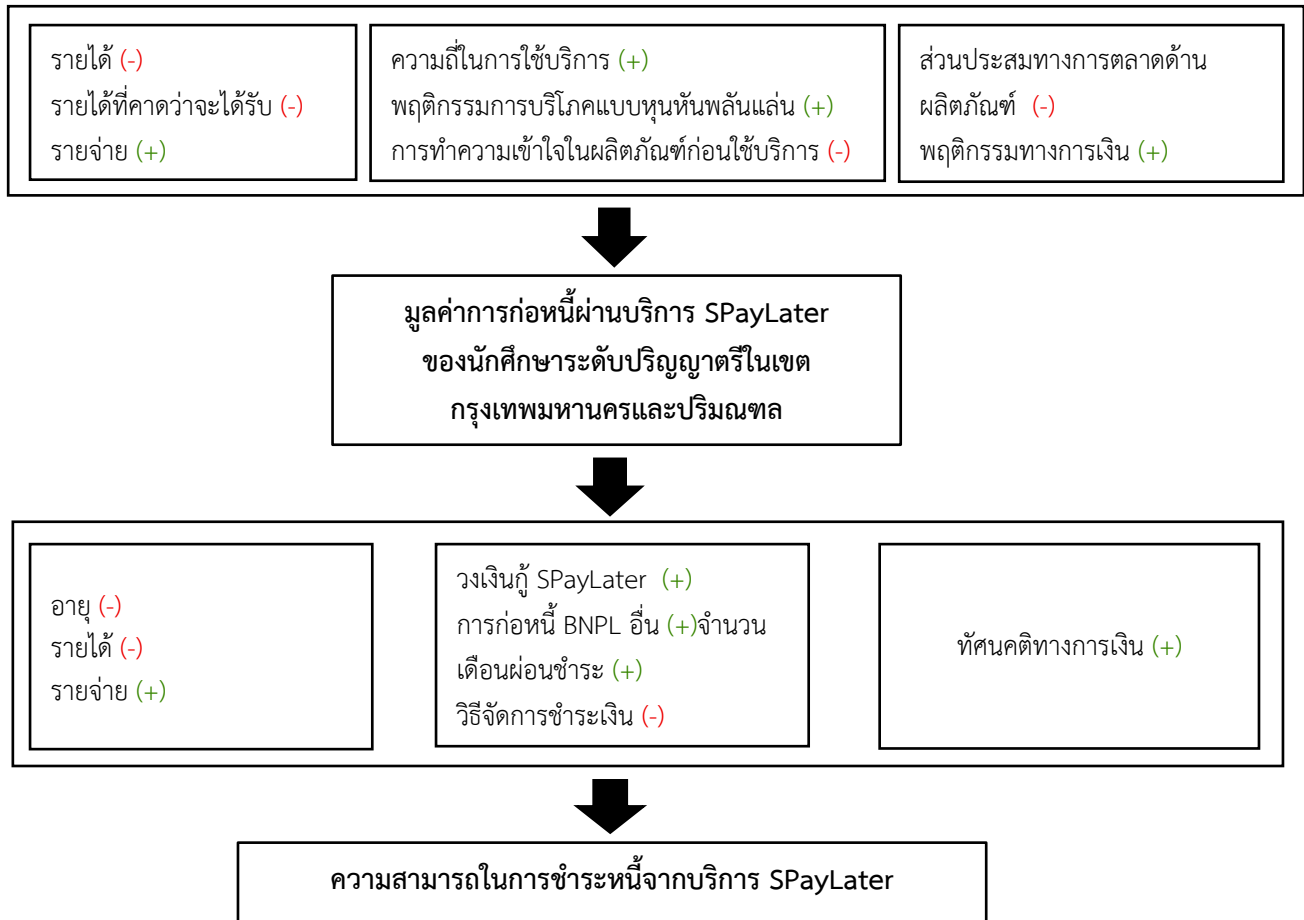
ปัจจัยด้านทักษะทางการเงิน ได้แก่ พฤติกรรมทางการเงิน มีความสัมพันธ์ทางบวกกับมูลค่าการก่อหนี้ โดยมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ซึ่ง ไม่เป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ และไม่สอดคล้องกับงานวิจัยของ แพรวไพลิน จันทรโพธิ์ศรี และคณะ (2566) ที่พบว่า พฤติกรรมทางการเงินที่ดีมีส่วนช่วยลดภาระหนี้ ผู้วิจัยให้ความเห็นว่า สำหรับนักศึกษาระดับปริญญาตรี การมีทักษะทางการเงินในระดับหนึ่งอาจช่วยให้สามารถเข้าถึงสินเชื่อได้สะดวกขึ้น และใช้บริการ SPayLater อย่างมั่นใจ ส่งผลให้เกิดการบริโภคเกินความจำเป็นโดยไม่รู้สึกถึงความเสี่ยงของภาระหนี้ในทันที

ปัจจัยที่ส่งผลต่อการผัดผ่อนชำระหนี้ผ่านบริการ SPayLater ในระยะเวลา 1 ปี บนแพลตฟอร์ม Shopee ของนักศึกษาระดับชั้นปริญญาตรีในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ได้แก่ ปัจจัยด้านประชากรศาสตร์ ได้แก่ อายุ มีความสัมพันธ์ทางลบกับความสามารถในการชำระหนี้ หมายความว่า เมื่ออายุเพิ่มขึ้น ความสามารถในการชำระหนี้ผ่าน SPayLater มีแนวโน้มลดลง สอดคล้องกับสมมติฐานและงานวิจัยที่ผ่านมาระดับรายได้อัตโนมัติ (หน่วยพันบาท) มีความสัมพันธ์ทางลบกับความสามารถในการชำระหนี้ กล่าวคือ เมื่อรายได้อัตโนมัติเพิ่มขึ้น ความสามารถในการชำระหนี้ก็ลดลง เป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้และสอดคล้องกับงานวิจัยของ วรณัฐกานต์ นุชพุ่ม (2567) ที่ชี้ให้เห็นว่าผู้ที่มียอดสูงอาจมีภาระรายจ่ายที่มาก หรือรูปแบบการใช้จ่ายที่เสี่ยงมากกว่าผู้มีรายได้น้อย ระดับรายจ่ายต่อปี (หน่วยพันบาท) มีความสัมพันธ์ทางบวกกับความสามารถในการชำระหนี้ กล่าวคือ เมื่อรายจ่ายเพิ่มขึ้น ความสามารถในการชำระหนี้ก็ลดลง เป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ และกล่าวว่า ผู้บริโภคจะให้ความสำคัญกับค่าใช้จ่ายจำเป็นก่อน ทำให้ไม่มีเงินพอเพียงสำหรับชำระหนี้ตรงเวลา

ปัจจัยด้านพฤติกรรมบริโภค ได้แก่ การก่อหนี้จากบริการชื้อก่อนจ่ายที่หลังนอกเหนือจาก SPayLater มีความสัมพันธ์ทางบวกกับการผัดผ่อนชำระหนี้ กล่าวคือ เมื่อมีการใช้บริการหลายแพลตฟอร์มเพิ่มขึ้น ความสามารถในการชำระหนี้ตรงเวลาผ่าน SPayLater มีแนวโน้มลดลง เป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้และสอดคล้องกับงานวิจัยของ วรณัฐกานต์ นุชพุ่ม (2567) วงเงินกู้จาก SPayLater มีความสัมพันธ์ทางบวกกับการผัดผ่อนชำระหนี้ กล่าวคือ วงเงินกู้ที่เพิ่มขึ้นสัมพันธ์กับความสามารถในการชำระหนี้ที่ลดลง เป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้และสอดคล้องกับงานวิจัยของ นิชาภา สุตพล (2562) จำนวนเดือนในการผ่อนชำระมีความสัมพันธ์ทางบวกกับการชำระหนี้ กล่าวคือ ยิ่งเลือกผ่อนชำระในระยะเวลาสั้น ความสามารถในการชำระหนี้ตรงเวลาก็ลดลง เป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้และสอดคล้องกับงานวิจัยของ ธนชชา แก้วสลัศรี และคณะ (2566) วิธีการชำระเงิน (การตั้งค่าอัตโนมัติ) มีความสัมพันธ์ทางลบ กล่าวคือ การเลือกใช้บริการชำระเงินแบบอัตโนมัติช่วยเพิ่มความสามารถในการชำระหนี้ได้ตรงเวลา เป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้

ปัจจัยด้านทักษะทางการเงินพบว่า ทักษะทางการเงินมีความสัมพันธ์ทางบวกกับการผัดผ่อนชำระหนี้ ซึ่งไม่เป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ โดยนักศึกษากลุ่มตัวอย่างแม้จะมีทัศนคติทางการเงินที่ดี ซึ่งประเมินจากข้อคำถาม “คิดว่าใช้ชีวิตเพื่อวันนี้เท่านั้น โดยไม่ได้วางแผนล่วงหน้า” ที่ส่วนใหญ่ตอบว่า “เห็นด้วยน้อย” สะท้อนถึงการมีทัศนคติที่ดีในการวางแผนการเงิน อย่างไรก็ตาม นักศึกษายังขาดรายได้ประจำและประสบการณ์ในการบริหารการเงิน ทำให้ไม่สามารถควบคุมพฤติกรรมการใช้จ่ายได้ โดยเฉพาะเมื่อเข้าถึงบริการสินเชื่อที่สะดวก เช่น SPayLater จึงนำไปสู่การใช้จ่ายเกินตัวและผัดผ่อนชำระหนี้ ไม่สอดคล้องกับงานวิจัยของ ธนากรแห่งประเทศไทย (2565) ที่เน้นย้ำถึงความสำคัญของวินัยทางการเงินและการวางแผนการใช้จ่าย ซึ่งชี้ให้เห็นว่า แม้ว่าทัศนคติทางการเงินที่ดีสามารถช่วยในการตัดสินใจทางการเงิน แต่หากขาดการวางแผนและการจัดการที่ดีก็อาจเป็นปัจจัยที่ทำให้เกิดปัญหาทางการเงินในระยะยาวได้

องค์ความรู้ใหม่



ภาพที่ 2 แสดงองค์ความรู้ใหม่

งานวิจัยนี้ก่อให้เกิดองค์ความรู้ใหม่เกี่ยวกับพฤติกรรมและความเสี่ยงทางการเงินของนักศึกษาระดับปริญญาตรีที่ใช้บริการ SPayLater โดยพบว่าการก่อหนี้ไม่ได้ขึ้นอยู่กับรายได้ในปัจจุบันเพียงอย่างเดียว แต่มีปัจจัยอื่นร่วมด้วย เช่น รายได้ที่คาดว่าจะได้รับ พฤติกรรมการใช้จ่ายแบบทุนหันพลันแล่น ความถี่ในการใช้บริการ ความเข้าใจผลิตภัณฑ์ และพฤติกรรมทางการเงิน ขณะเดียวกัน ปัจจัยที่ส่งผลต่อการผิดนัดชำระหนี้ ได้แก่ อายุ รายได้ รายจ่าย วงเงินกู้ ระยะเวลาผ่อนชำระ วิธีการจัดการชำระหนี้ และทัศนคติทางการเงิน สะท้อนให้เห็นถึงความสำคัญของทักษะการบริหารจัดการทางการเงินส่วนบุคคลองค์ความรู้นี้สามารถนำไปใช้ในการออกแบบมาตรการคัดกรองความเสี่ยง เช่น ระบบประเมินก่อนอนุมัติวงเงิน พีเจอร์แจ้งเตือนหนี้ และกิจกรรมเสริมสร้างความรู้ทางการเงินในระดับมหาวิทยาลัย รวมถึงสนับสนุนการกำหนดนโยบาย BNPL ที่เหมาะสมกับกลุ่มเยาวชนที่ยังไม่มีรายได้ประจำ

สรุปผลการวิจัย

จากผลการวิเคราะห์พบว่า พฤติกรรมการก่อหนี้ของนักศึกษามีความสัมพันธ์กับปัจจัยหลายประการ ทั้งในด้านรายได้ พฤติกรรมการใช้บริการ และทัศนคติทางการเงิน โดยรายได้ต่อเดือนและรายได้ที่คาดว่าจะได้รับในอนาคต มีความสัมพันธ์ทางลบกับมูลค่าหนี้ที่เกิดขึ้น แสดงให้เห็นว่าเมื่อผู้ใช้มีศักยภาพทางการเงินที่ดีขึ้น จะมีแนวโน้มก่อหนี้ลดลง เช่นเดียวกับพฤติกรรมการอ่านและทำความเข้าใจข้อมูลผลิตภัณฑ์ก่อนเลือกใช้บริการ ซึ่งช่วยลดมูลค่าหนี้ได้อย่างมีนัยสำคัญ ส่วนปัจจัยที่ส่งผลเพิ่มมูลค่าหนี้ ได้แก่ ความถี่ในการใช้บริการ SPayLater และลักษณะการบริโภคแบบทุนหันพลันแล่น (impulsive consumption) โดยเฉพาะพฤติกรรมซื้อโดยไม่ไตร่ตรอง มีความสัมพันธ์กับหนี้ที่สูงขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ นอกจากนี้ ปัจจัยด้านพฤติกรรมทางการเงินที่ดี

ซึ่งโดยทั่วไปควรเป็นปัจจัยป้องกัน กลับมีความสัมพันธ์กับการก่อหนี้ที่สูงขึ้น อาจสะท้อนว่าผู้ที่มีทักษะด้านการจัดการการเงิน กลับใช้ความสามารถดังกล่าวในการบริหารภาระหนี้ที่มากกว่า

การศึกษาในครั้งนี้ค้นพบสิ่งที่ตรงกันข้ามกับความเชื่อทั่วไป นักศึกษาที่มีพฤติกรรมทางการเงินที่ดี เช่น การวางแผนการใช้จ่ายหรือควบคุมงบประมาณ กลับมีแนวโน้มมูลค่าการก่อหนี้ผ่าน SPayLater สูงไม่ต่างจากผู้ที่ไม่มีการวางแผนการเงิน สิ่งที่น่าสนใจคือ “พฤติกรรมการใช้จ่ายแบบหมุนหันปล้นเล่น” เป็นตัวแปรสำคัญที่ส่งผลต่อการเป็นหนี้ อย่างมีนัยสำคัญมากกว่าปัจจัยด้านทักษะทางการเงิน กล่าวได้ว่า ความสามารถในการวางแผนไม่เพียงพอ หากขาดวินัยในการควบคุมอารมณ์และแรงกระตุ้นในการบริโภค ผลที่ตามมาอาจนำไปสู่การเป็นหนี้ตั้งแต่วัยเรียนโดยไม่รู้ตัว นักศึกษาที่มั่นใจในทักษะจัดการการเงินของตน อาจตกอยู่ในกับดักความมั่นใจเกินจริง (overconfidence bias) และใช้จ่ายโดยเชื่อว่าตนสามารถรับมือกับหนี้ได้ ทั้งที่พฤติกรรมจริงกลับสวนทางกับแผนที่วางไว้ ผลการวิจัยนี้สะท้อนถึงความจำเป็นเร่งด่วนในการสร้างภูมิคุ้มกันด้าน “พฤติกรรมทางการเงิน” ที่เน้นการรู้ทันอารมณ์ตนเอง ไม่ใช่แค่เพิ่มความรู้ทางการเงินเพียงอย่างเดียว หากต้องการลดปัญหาหนี้ในกลุ่มเยาวชนและนักศึกษารุ่นใหม่อย่างแท้จริง และการส่งเสริมให้ผู้ให้บริการสินเชื่ออ่านทำความเข้าใจผลิตภัณฑ์มีความสำคัญอย่างยิ่งในการช่วยลดการก่อหนี้มากเกินไป

ปัจจัยหลายประการมีอิทธิพลต่อความสามารถในการชำระหนี้ผ่านบริการ SPayLater ของนิสิตนักศึกษาระดับปริญญาตรี ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยเฉพาะปัจจัยด้านประชากรศาสตร์ เช่น อายุ รายได้ และรายจ่าย รวมถึงพฤติกรรมการใช้จ่ายและทักษะทางการเงิน ปัจจัยที่มีผลชัดเจนในการชำระหนี้ตรงเวลา ได้แก่ “ทัศนคติทางการเงิน” โดยนักศึกษามีทัศนคติที่ดีในการวางแผนการเงินและมองการณ์ไกล กลับพบว่าอาจมีแนวโน้มชำระหนี้ไม่ตรงเวลา ซึ่งอาจเป็นผลจากการขาดรายได้ประจำ ขาดประสบการณ์ในการบริหารการเงิน และมีพฤติกรรมการใช้จ่าย และทัศนคติทางการเงินที่ไม่สอดคล้องกับทัศนคติที่ตนเองมีจริง นักศึกษาแม้จะเห็นคุณค่าของการวางแผนการเงินในอนาคต แต่ยังไม่สามารถควบคุมแรงจูงใจในการบริโภคประกอบกับความมั่นใจในความสามารถในการจัดการหนี้ของตนเองมากเกินไป ที่คาดว่าตนสามารถจัดการกับหนี้จำนวนน้อยได้ทำให้เกิดการใช้จ่ายที่ไม่ระมัดระวังหรือซื้อสินค้าก่อนโดยไม่คำนึงถึงภาระหนี้ที่มีอยู่จริง

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

1.1 จากการศึกษาพบว่า การตั้งค่าชำระหนี้แบบอัตโนมัติช่วยลดโอกาสผิดนัดชำระหนี้ และการเข้าใจข้อมูลผลิตภัณฑ์ช่วยลดการก่อหนี้ ภาคธุรกิจจึงควรส่งเสริมระบบชำระหนี้อัตโนมัติ ระบบแจ้งเตือน และให้ข้อมูลสินเชื่อที่ชัดเจน พร้อมเสนอเงื่อนไขที่เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละราย

1.2 จากการศึกษาพบว่า พฤติกรรมบริโภคแบบหมุนหันปล้นเล่นสัมพันธ์กับการก่อหนี้ในมูลค่าสูง และการเข้าใจข้อมูลผลิตภัณฑ์ช่วยลดหนี้ ภาคประชาชนจึงควรพัฒนาทักษะทางการเงิน วางแผนการใช้จ่าย และอ่านเงื่อนไขก่อนใช้บริการ BNPL เพื่อหลีกเลี่ยงหนี้ที่เกินความสามารถ

1.3 จากการศึกษาพบว่า แม้บางกลุ่มจะมีทัศนคติทางการเงินที่ดี แต่ยังมีหนี้สูงและผิดนัดชำระหนี้ ภาครัฐจึงควรส่งเสริมความรู้ทางการเงินผ่านการศึกษาและการสื่อสารอย่างต่อเนื่อง พร้อมกำหนดมาตรการกำกับสินเชื่อดิจิทัลให้เหมาะสมกับกลุ่มที่มีรายได้ไม่แน่นอน

2. ข้อเสนอแนะด้านการวิจัยครั้งต่อไป

2.1 ควรมีการศึกษาผลกระทบระยะยาวจากการใช้บริการ SPayLater โดยเฉพาะในแง่ของการสะสมหนี้และผลกระทบต่อสถานะทางการเงินของนักศึกษาในระยะเวลาต่าง ๆ เช่น หลังจากจบการศึกษา เพื่อประเมินว่าการใช้บริการในปัจจุบันมีผลต่อการบริหารจัดการหนี้ในอนาคตหรือไม่

2.2 ควรขยายกลุ่มตัวอย่างไปยังกลุ่มผู้บริโภคอื่น ๆ ที่ไม่ได้เป็นนักศึกษา เช่น กลุ่มวัยทำงาน เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ครอบคลุมและหลากหลายมากยิ่งขึ้น ซึ่งจะช่วยเสริมความเข้าใจในพฤติกรรมและผลกระทบจากการใช้บริการ SPayLater

2.3 ควรมีการศึกษาเพิ่มเติมเกี่ยวกับมาตรการในการลดความเสี่ยงจากการก่อหนี้เกินตัวในกลุ่มประชากรที่หลากหลาย เพื่อหาวิธีการที่มีประสิทธิภาพในการช่วยให้ผู้บริโภคสามารถจัดการหนี้ได้อย่างมีความรับผิดชอบ

เอกสารอ้างอิง

- กลุ่มธุรกิจการเงินธนาคารเกียรตินาคินภัทร. (2564). *แพลตฟอร์ม E-commerce ไทย ตรงไหนคือโอกาส*. สืบค้นจาก <https://advicecenter.kkpfpg.com/th/kkp-research/e-commerce-situation-in-thailand>.
- กัลยา วาณิชยปัญญา และ จิตา วาณิชยปัญญา. (2564). *การใช้ SPSS ในการวิเคราะห์ข้อมูล*. กรุงเทพฯ: สามลดา.
- ณิชาภา สุตพล. (2562). *ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการชำระหนี้บัตรเครดิตในช่วงสถานการณ์ COVID-19 ของประชากรในเขตกรุงเทพมหานคร*. (บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยรามคำแหง).
- ธนัชชา แก้วสลัศรี, ชิตตะวัน ชนะกุล และ มานะ ลักษมีอรุณทัย. (2566). *ปัจจัยที่ส่งผลต่อระยะเวลาการผัดผ่อนชำระหนี้ของผู้กู้ยืมเงินกองทุนเงินให้กู้ยืมเพื่อการศึกษา*. *วารสารสังคมศาสตร์ปัญญาพัฒนา*, 5(4), 1–12.
- ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2565). *รายงานสำรวจทักษะทางการเงินของไทย ปี 2565*. สืบค้นจาก <https://www.bot.or.th/th/research-and-publications/articles-and-publications/bot-magazine/Phrasiam-67-2/2567-info-financial-skill.html>.
- _____. (2565ข). *หนี้ครัวเรือนไทย วิกฤตแค่ไหน ทำไมถึงไม่ควรมองข้าม*. สืบค้นจาก <https://projects.pier.or.th/household-debt/>.
- พรภัทร อินทรวรพัฒน์, สิริรัตน์เชษฐสุมน และ ผ่องพรรณ ตรัยมงคลกุล. (2557). *ปัจจัยเชิงสาเหตุที่มีอิทธิพลต่อการก่อหนี้ของนักศึกษาระดับปริญญาตรีในเขตกรุงเทพมหานคร*. *วารสารเกษตรศาสตร์ (สังคม)*, 35(1), 1-15.
- เพ็ญพิชชา สกลวิทยานนท์. (2565). *ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจใช้รูปแบบการชำระเงินซื้อก่อนจ่ายทีหลัง (BNPL) กรณีศึกษา Shopee SPayLater*. (เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์).
- แพรวไพลิน จันทโรโพธิ์ศรี, วิษนี เอี่ยมชุ่ม และ เบญจมาภรณ์ สมบัติธีระ. (2566). *ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเป็นหนี้ของครัวเรือนเกษตรกร กรณีศึกษา อำเภอบรบือ จังหวัดมหาสารคาม*. *วารสารการจัดการและพัฒนา มหาวิทยาลัยราชภัฏอุบลราชธานี*, 11(1), 227–240.
- วรรณภูฏกานต์ นุชพุ่ม. (2567). *ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมการชำระหนี้บัตรเครดิต ธนาคารไทยพาณิชย์ในเขตกรุงเทพมหานคร*. (เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิต).
- อักษรวรรณ อักษรชาตะ. (2565). *ปัจจัยที่ส่งผลต่อพฤติกรรมการใช้ SPayLater ของแอปพลิเคชัน Shopee ของประชาชนช่วงอายุ 18-25 ปี ในเขตกรุงเทพมหานคร*. (บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยรามคำแหง).
- Bank for International Settlements. (2016). *The real effects of household debt in the short and long run*. Retrieved from <https://www.bis.org/publ/work607.html>.
- Cochran, W. G. (1953). *Sampling techniques*. (2nd ed.). New York: John Wiley & Sons.
- Fauza, H. (2023). *Get it fast, pay it later: Analysis of paylater features as a support of the Generation Z lifestyle*. *Jurnal Pendidikan Sosial dan Ekonomi*, 12(1), 71–83.