

บรรณานุกรม

ภาษาไทยหนังสือ

ศิริวรรณ สัญชานนท์. การจัดการตลาด. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ ฯ :
สำนักพิมพ์โอเดียนสโตร์, 2525.

นราศรี ไววนิชกุล. ระเบียบวิธีวิจัยธุรกิจ. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ ฯ :
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2525.

ธงชัย สันติวงษ์. พฤติกรรมผู้บริโภคทางการตลาด. พิมพ์ครั้งที่ 4.
กรุงเทพฯ ฯ : สำนักพิมพ์ไทยวัฒนาพานิช จำกัด, 2527.

คณะกรรมการควบคุมการจัดสรรที่ดิน. แนวทางปฏิบัติตามประกาศของคณะปฏิบัติ
ฉบับที่ 286 (พ.ศ. 2515) และแนวทางพิจารณาค่อนผันการปฏิบัติตาม
ข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดิน พิมพ์ครั้งที่ 1 กรุงเทพฯ ฯ :
กรมที่ดิน, 2524.

นักเศรษฐศาสตร์ธุรกิจแห่งประเทศไทย, ชมรม. ความขาดแคลนที่อยู่อาศัยใน
เขตเทศบาลของ กทม. และปริมาณผล กรุงเทพมหานคร : ชมรม
นักเศรษฐศาสตร์ธุรกิจแห่งประเทศไทย, 2529.

บทความ

รายงานพิเศษ. "อะไรจะเกิดขึ้นถ้าธุรกิจบ้านจัดสรรบูม." วงการก่อสร้าง 2
(มีนาคม 2530) : 29-36.

หน้าพิเศษ. "หมู่บ้านจัดสรรเดิน 87." ประชาชาติธุรกิจ (28 มีนาคม 2530) :
หน้าพิเศษ 9-12.

ประศาสน์ ตั้งมติธรรม. "ปัญหาและนโยบายที่อยู่อาศัย : ไม่ระดับของใคร."
รวมประชาชาติ (24 ธันวาคม 2529) : 21.

ฉบับพิเศษ. "สิ้นเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย." ผู้จัดการ (26 เมษายน 2530) : 1-5.

ปณิศา ทองนพคุณ. "สถานะและข้อมูลทางการเงินของธุรกิจบ้านจัดสรร."
วารสารบริหารธุรกิจ 2 (มกราคม-มีนาคม 2529) : 45-53.

ศักดิ์ชัย ศิริรินทร์ภาณุ. "อดีต-ปัจจุบันของธุรกิจบ้านจัดสรร." เรียลเอสเตท
(กุมภาพันธ์-มีนาคม 2526) : 12-17.

อนุชา กุลวิสุทธิ. "ธุรกิจบ้านจัดสรร : บนความหวังของมรสุมเศรษฐกิจ."
สรุปข่าวธุรกิจธนาคารกสิกรไทย (16-31 มกราคม 2529) :
40-56.

เอกสารอื่น ๆ

พิภพ รอดภัย. "บ้านจัดสรรในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล." ศูนย์วิชาการ
ที่อยู่อาศัยและการตั้งถิ่นฐานมนุษย์ การเคหะแห่งชาติ, 2529.

ภาษาต่างประเทศ

หนังสือ

Kotler, Phillip. Marketing Management : Analysis, Planning
and Control. 5 ed., New Jersey : Practice-Hall
International, 1984.

ศูนย์วิทยพัชกร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภ ก ค ผ น ว ก

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาคผนวก ก

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ ก.1 ความขาดแคลนที่อยู่อาศัยสะสมในเขตเทศบาลของ
กทม. และปริมณฑล

ปี	ความต้องการ ⁶	อุปทานที่อยู่อาศัย ⁷	ความขาดแคลน
2518	684,910	674,426	37,484
2519	726,420	678,257	48,163
2520	757,030	724,882	32,148
2521	788,140	760,303	27,148
2522	820,800	810,752	10,048
2523	870,530	858,254	12,276
2524	916,730	890,033	26,897
2525	965,200	915,412	49,788
2526	1,015,480	220,520	90,960
2527	1,065,800	951,518	114,282
2528	1,118,060	780,935	137,125

⁶ วัดจากจำนวนผู้สมัครสะสมในเขต กทม. และปริมณฑล

⁷ จำนวนบ้านตามทะเบียนในเขต กทม. และปริมณฑล

ที่มา : กรมการปกครอง กระทรวงมหาดไทย

ส่วนวิจัยเศรษฐกิจ ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด



ภาคผนวก ข

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ ข.1 จำนวนโครงการบ้านจัดสรรในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล
นับตั้งแต่ อดีต - กรกฎาคม 2528

จังหวัด	จำนวนโครงการ	ร้อยละ
กรุงเทพมหานคร	1,157	81
นนทบุรี	112	8
สมุทรปราการ	59	4
นครปฐม	44	3
สมุทรสาคร	27	2
ปทุมธานี	25	2
รวม	1,424	100

ที่มา : ข้อมูลเบื้องต้นจากการสำรวจภาพถ่ายทางอากาศปี 2527

โดยศูนย์วิชาการที่อยู่อาศัยและการตั้งถิ่นฐานมนุษย์ การเคหะแห่งชาติ

ศูนย์วิจัยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาคผนวก ค

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

แบบสอบถาม

แบบสอบถามชุดนี้จัดทำขึ้นเพื่อใช้ประกอบการทำวิทยานิพนธ์เรื่อง
"ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรระดับราคาปานกลางของผู้บริโภค
ในเขตกรุงเทพมหานคร" หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต ภาควิชาการตลาด
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ขอขอบพระคุณอย่างสูงในความร่วมมือของท่าน

ชื่อหมู่บ้าน.....เขต (อำเภอ).....

กรุณาขีดเครื่องหมาย ทับตัวเลขหน้าข้อที่ท่านเลือก

ข้อมูลเกี่ยวกับบ้านหลังนี้

1. ชนิดของบ้าน

- | | | |
|----------------|------------|------|
| 01. ทาวเฮ้าส์ | จำนวน..... | ชั้น |
| 02. บ้านแฝด | จำนวน..... | ชั้น |
| 03. บ้านเดี่ยว | จำนวน..... | ชั้น |

2. ขนาดของที่ดิน.....ตารางวา

3. ท่านซื้อบ้านหลังนี้ในราคา..... บาท

4. อัตราส่วนเงินดาวน์ต่อราคาขายประมาณ

- | | |
|------------------|-----------------|
| 01. น้อยกว่า 10% | 04. 31% - 40% |
| 02. 11% - 20% | 05. 41% - 50% |
| 03. 21% - 30% | 06. มากกว่า 51% |

5. ระยะเวลาที่ท่านผ่อนชำระเงินดาวน์นานประมาณเท่าใด

- | | |
|-----------------|----------------------|
| 01. 1 - 3 เดือน | 04. 10 - 12 เดือน |
| 02. 4 - 6 เดือน | 05. มากกว่า 13 เดือน |
| 03. 7 - 9 เดือน | |

6. หลังจากที่ท่านชำระเงินค่างวดหมด เงินส่วนที่เหลือท่านชำระโดย

01. เงินสด (ขอมไปตอบข้อ 8)
02. ผ่อนชำระกับธนาคาร (ตอบข้อ 7 ต่อ)

7. ระยะเวลาที่ท่านผ่อนชำระกับธนาคาร

- | | |
|-----------|-----------------------------|
| 01. 5 ปี | 04. 15 ปี |
| 02. 10 ปี | 05. 20 ปี |
| 03. 12 ปี | 06. อื่น ๆ (โปรดระบุ) |

8. มูลเหตุเริ่มแรกที่ทำให้ท่านคิดจะซื้อบ้านหลังนี้

(กรุณาตอบเพียงคำตอบเดียว)

- | | |
|---------------------------------|----------------------------|
| 01. จะแต่งงาน | 05. ต้องการความเป็นอิสระ |
| 02. พ่อแม่/ญาติซื้อให้ | 06. บ้านอยู่ต่างจังหวัด |
| 03. เพื่อการลงทุน | 07. อื่น ๆ (โปรดระบุ)..... |
| 04. บ้านหลังเดิมคับแคบไม่พออยู่ | |

9. ท่านรู้จักหมู่บ้านนี้จาก

01. การโฆษณาทางหนังสือพิมพ์
02. การโฆษณาทางโทรทัศน์
03. การโฆษณาทางวิทยุ
04. การโฆษณาทางนิตยสาร
05. ป้ายโฆษณา
06. ทางไปรษณีย์
07. มีคนมาแจกใบปลิว
08. พนักงานขายไปติดต่อโดยตรง
09. มีผู้แนะนำ (ระบุ)
10. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

10. ก่อนที่ท่านจะตัดสินใจซื้อบ้านหลังนี้ ท่านปรึกษาผู้ใด

- | | |
|---------------------|-----------------------------|
| 01. บิดามารดา | 05. สถาปนิก/วิศวกร |
| 02. คู่สมรส | 06. เพื่อน |
| 03. บุตร | 07. อื่น ๆ (โปรดระบุ) |
| 04. ทุกคนในครอบครัว | 08. ไม่ได้ปรึกษาใคร |

11. ระยะเวลาในการเลือกและตัดสินใจซื้อ นายประมาณเท่าใด

01. ชั่วขณะที่ในวันที่ไปดูครั้งแรก
02. ภายใน 1 เดือน
03. ภายใน 2 เดือน
04. ภายใน 3 เดือน
05. มากกว่า 3 เดือน

12. ก่อนที่ท่านจะตัดสินใจซื้อบ้านหลังนี้ ท่านมาชมบ้านตัวอย่างหรือ
หรือมาสอบถามที่สำนักงานขายของหมู่บ้านทั้งหมดกี่ครั้ง

- | | |
|-------------|-------------------|
| 01. 1 ครั้ง | 04. 4 ครั้ง |
| 02. 2 ครั้ง | 05. 5 ครั้ง |
| 03. 3 ครั้ง | 06. 6 ครั้งขึ้นไป |

13. จำนวนหมู่บ้านที่ท่านเปรียบเทียบก่อนตัดสินใจซื้อบ้านหลังนี้
(รวมหมู่บ้านนี้ด้วย)

- | | |
|----------------|---|
| 01. 2 หมู่บ้าน | 04. มากกว่า 4 หมู่บ้าน |
| 02. 3 หมู่บ้าน | 05. ไม่ได้เปรียบเทียบกับหมู่บ้านอื่นเลย |
| 03. 4 หมู่บ้าน | |

การตัดสินใจซื้อ

14. เหตุผลสำคัญ 3 ข้อ ที่ทำให้ท่านเลือกตัดสินใจซื้อบ้านของหมู่บ้านนี้คือ
(เรียงลำดับตามความสำคัญ 1, 2 และ 3 โดยให้ 1 แทนข้อที่มีความสำคัญมากที่สุด)

01. ฐานะและความเชี่ยวชาญของเจ้าของโครงการ
02. ที่ตั้งและลักษณะโครงการ
03. ตัวบ้านและการก่อสร้าง
04. สิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ภายในหมู่บ้าน
05. ราคาและเงื่อนไขการชำระเงิน
06. การบริการพิเศษต่าง ๆ ของทางหมู่บ้าน
07. การส่งเสริมการขาย
08. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

15. เกี่ยวกับเรื่องฐานะและความเชี่ยวชาญของเจ้าของโครงการท่านคำนึงถึงข้อใดในการตัดสินใจซื้อมากที่สุด (กรุณาตอบเพียงคำตอบเดียว)

01. ทุนจดทะเบียน
02. จำนวนโครงการที่บริหารมา
03. ผู้ที่เป็นเจ้าของโครงการ
04. ธนาคารและสถาบันการเงินที่สนับสนุน
05. ความรู้เรื่องที่อยู่อาศัยของผู้บริหาร
06. ได้รับใบอนุญาตค้าและจัดสรรที่ดินแล้ว
07. ชื่อเสียงของบริษัทที่ทำโครงการนั้น
08. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

16. เกี่ยวกับเรื่องทำเลที่ตั้งและลักษณะของหมู่บ้านนี้ ท่านคำนึงถึง
ข้อใดในการตัดสินใจซื้อมากที่สุด (กรุณาตอบเพียงคำตอบเดียว)

01. บริเวณที่น้ำไม่ท่วม
02. ใกล้โรงเรียน
03. ใกล้ศูนย์การค้า/ตลาด
04. มีรถประจำทางผ่าน
05. ใกล้ที่ทำงาน
06. บรรยากาศภายในหมู่บ้าน
07. บ้านเดิมอยู่บริเวณนี้
08. สภาพแวดล้อมบริเวณใกล้เคียง
09. ใกล้ถนนใหญ่
10. แนวโน้มราคาที่ดินในบริเวณนี้
11. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

17. เกี่ยวกับเรื่องตัวบ้านและการก่อสร้าง ท่านคำนึงถึงข้อใดในการ
ตัดสินใจซื้อมากที่สุด (กรุณาตอบเพียงคำตอบเดียว)

01. รูปแบบภายนอก
02. การจัดประโยชน์ใช้สอยภายใน
03. จำนวนห้อง
04. พื้นที่หรือขนาดของตัวบ้าน
05. ขนาดของที่ดิน
06. วัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง
07. คุณภาพ/ฝีมือในการก่อสร้าง
08. มีสถาปนิก/วิศวกรคุมงานก่อสร้าง
09. เข้าอยู่ได้ทันที
10. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

18. เกี่ยวกับเรื่องสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ภายในหมู่บ้าน ท่านคำนึงถึง
ข้อใดในการตัดสินใจซื้อมากที่สุด (กรุณาตอบเพียงคำตอบเดียว)

01. มีรถบริการรับส่ง
02. มีสนามเด็กเล่น
03. มีสวนสาธารณะ
04. มีร้านค้า
05. มียามรักษาความปลอดภัย
06. มีสระว่ายน้ำ
07. มีสนามเทนนิส
08. โรงเรียนอนุบาล
09. โรงเรียนมัธยม
10. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

19. เกี่ยวกับเรื่องราคาและเงื่อนไขการชำระเงิน ท่านคำนึงถึง
ข้อใดในการตัดสินใจซื้อมากที่สุด (กรุณาตอบเพียงคำตอบเดียว)

01. ราคาขายเมื่อเทียบกับคุณภาพ
02. อัตราส่วนเงินดาวน์
03. ระยะเวลาผ่อนเงินดาวน์
04. อัตราดอกเบี้ยผ่อนชำระกับธนาคาร
05. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

20. เกี่ยวกับการบริการพิเศษของทางหมู่บ้าน ท่านคำนึงถึงข้อใด
ในการตัดสินใจซื้อมากที่สุด (กรุณาตอบเพียงคำตอบเดียว)

01. การรับประกันบริการซ่อมบ้าน
02. มีบริการขอไฟฟ้าประปา
03. มีบริการขอโทรศัพท์
04. มีบริการเขียนแบบและต่อเติมบ้าน
05. มีบ้านตัวอย่างให้ชม
06. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

21. เกี่ยวกับเรื่องการส่งเสริมการจำหน่าย ท่านคำนึงถึงข้อใดในการตัดสินใจซื้อมากที่สุด (กรุณาตอบเพียงคำตอบเดียว)

- 01. มีส่วนลด
- 02. มีของแถม
- 03. การโฆษณา
- 04. การต้อนรับ
- 05. สภาพของสำนักงานขายและการตกแต่ง
- 06. อื่น ๆ (โปรดระบุ).....

22. ท่านซื้อบ้านหลังนี้มานานเท่าใดแล้ว

- 01. 1 ปี
- 02. 2 ปี
- 03. 3 ปี
- 04. 4 ปี
- 05. 5 ปี
- 06. 6 ปีขึ้นไป

23. จากการที่ท่านอยู่ที่บ้านนี้ ท่านมีความพอใจกับสิ่งเหล่านี้หรือไม่

	พอใจ	พอ	เฉย ๆ	ไม่	ไม่
	ใจ	ใจ		พอ	พอ
	อย่าง			ใจ	ใจ
	ยิ่ง				อย่าง
					ยิ่ง
	05	04	03	02	01
รูปแบบความสวยงามภายนอก	()	()	()	()	()
ประโยชน์ใช้สอยภายใน	()	()	()	()	()
การรักษาความปลอดภัย	()	()	()	()	()
คุณภาพการก่อสร้าง	()	()	()	()	()
ทำเลที่ตั้ง	()	()	()	()	()
สภาพแวดล้อมภายในหมู่บ้าน	()	()	()	()	()
ระบบน้ำ	()	()	()	()	()
ระบบไฟฟ้า	()	()	()	()	()

35. จำนวนสมาชิกในบ้านทั้งหมด

01. 1 - 2 คน
02. 3 - 4 คน
03. 5 - 6 คน
04. 7 - 8 คน
05. 9 - 10 คน
06. 11 คนขึ้นไป



ศูนย์วิจัยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาคผนวก ง

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

สถาบันการเงินที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจบ้านจัดสรร

1. ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (Government Housing Bank)
จัดตั้งขึ้นตามพระราชบัญญัติธนาคารอาคารสงเคราะห์ พุทธศักราช 2496 มีฐานะ
เป็นรัฐวิสาหกิจ อยู่ภายใต้กระทรวงการคลัง

ตามประกาศคณะปฏิวัติ ฉบับที่ 317 ลงวันที่ 13 ธันวาคม 2515
กำหนดให้ธนาคารอาคารสงเคราะห์ประกอบธุรกิจเพื่อการส่งเสริมและช่วยเหลือ
การลงทุนเกี่ยวกับการจัดการให้มีอาคารและ/หรือที่ดินดังนี้คือ

1.1 ให้กู้ยืมเพื่อประโยชน์ดังต่อไปนี้

1.1.1 เพื่อผู้กู้จักได้ซื้อที่ดินหรืออาคารเป็นของตนเอง

1.1.2 เพื่อผู้กู้จักได้ใช้สำหรับสร้าง ชยาย หรือซ่อมแซม

อาคารของตนเอง

1.1.3 เพื่อผู้กู้จักได้ใช้ไถ่ถอนจำนองที่ดินหรืออาคาร

1.1.4 เพื่อผู้กู้จักได้ใช้ไถ่ถอนซึ่งการขายฝากที่ดินหรือ

อาคารของตนเอง

1.1.5 เพื่อผู้กู้จักได้ใช้ในการลงทุนจัดกิจการเคหะ

1.2 รับจำนำหรือจำนองทรัพย์สินเพื่อเป็นประกันเงินกู้ยืม

1.3 รับฝากเงินที่ต้องจ่ายคืนเมื่อหวังตามหรือเมื่อสิ้นระยะเวลา

อันกำหนดไว้

1.4 กิจการอันพึงเป็นงานธนาคารตามที่จะมีพระราชกฤษฎีกา

กำหนดไว้

ทั้งนี้ให้ประกอบได้ตามข้อกำหนดและเงื่อนไขที่กำหนดในกฎกระทรวง

สำหรับการให้บริการด้านสินเชื่อเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยแบ่งออกได้เป็น 2

ประเภทคือ

ก. การให้เงินกู้เพื่อพัฒนาโครงการ

การให้เงินกู้ประเภทนี้เป็นการให้กู้ยืมในรูปเงินกู้ระยะสั้นแก่เจ้าของ
โครงการบ้านจัดสรร เพื่อนำไปพัฒนาที่ดินและจัดสร้างอาคารที่พักอาศัย ตลอดจน

จัดหาสาธารณูปโภค และสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ในปี 2526 ธนาคาร ฯ ได้ให้ความสำคัญแก่โครงการกู้ยืมประเภทนี้เพิ่มมากขึ้น ยอดหนี้สินเชื่อในรอบ 5 ปีที่ผ่านมา มีสินเชื่อระยะสั้น ดังตารางที่ 2.8

ตารางที่ 2.8 สินเชื่อที่ให้แก่โครงการบ้านจัดสรร

พ.ศ.	จำนวนเงินให้กู้ (ล้านบาท)
2522	952
2523	2,267
2524	2,814
2525	2,729
2526	2,727

ในช่วงปี 2526 ได้มีการอนุมัติสินเชื่อพัฒนาโครงการเพิ่มเติมเป็นจำนวน 174 ล้านบาท มีโครงการทั้งหมด 193 โครงการ อยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร 139 โครงการ ต่างจังหวัดจำนวน 54 โครงการ

ข. การให้กู้ระยะยาวรายย่อยทั่วไป มีอยู่ 3 ประเภทได้แก่

(1) เพื่อดำเนินการจัดหาที่อยู่อาศัยของตนเอง การให้กู้ลักษณะนี้ธนาคารให้ความสำคัญเป็นลำดับแรก ซึ่งจะเน้นหนักไปในด้านที่จะก่อให้เกิดที่อยู่อาศัยขึ้นใหม่ ธนาคาร ฯ จึงจัดสรรวงเงินกู้ให้เฉพาะเพื่อปลูกสร้างและซ่อมแซมหรือเพื่อซื้ออาคารเท่านั้น

(2) เพื่อนำเงินไปซื้อที่ดินและอาคารหรือที่ดินจากหมู่บ้านจัดสรรที่ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากธนาคาร ฯ การให้กู้ลักษณะนี้จะเป็นประโยชน์แก่ผู้มีรายได้น้อยและปานกลาง เพื่อที่จะได้ใช้เงินออมจำนวนน้อยไปซื้อที่อยู่อาศัยสำเร็จรูป และผ่อนส่งระยะยาวกับธนาคาร

(3) การให้กู้แบบสวัสดิการ เป็นการให้กู้แก่ข้าราชการและพนักงานรัฐวิสาหกิจทั่วไปที่นำเงินมาฝากกับธนาคาร ฯ ผู้กู้เหล่านี้มีสิทธิพิเศษในการเสียดอกเบี้ยสำหรับการกู้ยืมในอัตราที่ต่ำกว่าปกติ เป็นโครงการสวัสดิการเพื่อช่วยให้ข้าราชการ และพนักงานรัฐวิสาหกิจได้มีที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น

2. ธนาคารพาณิชย์ (Commercial Bank) คือสถาบันที่ดำเนินธุรกิจในการรับฝากเงินจากบุคคลและนิติบุคคล และนำเงินที่ได้จากการรับฝากไปลงทุนหาผลประโยชน์ ซึ่งธุรกิจสำคัญของธนาคารที่ก่อให้เกิดรายได้หลักก็คือการให้กู้ยืม โดยแบ่งได้เป็น 2 ชนิดด้วยกันคือ บริการสินเชื่อเพื่อการค้าและบริการสินเชื่อแก่เอกชนในส่วนของสินเชื่อเพื่อการค้านั้นมีที่เกี่ยวกับผู้ประกอบการบ้านจัดสรรที่เห็นได้ชัดเจนอยู่ 2 ประเภทคือ

2.1 การเบิกเงินเกินบัญชี (Overdraft) เป็นการให้กู้ยืมโดยให้ลูกค้าเบิกเงินจากบัญชีกระแสรายวันเกินกว่าจำนวนเงินฝากที่มีอยู่ในบัญชี โดยจะต้องอยู่ในวงเงินที่ได้ทำสัญญาไว้กับธนาคาร

2.2 เงินกู้จำนอง (Mortgage Loan) เป็นการให้กู้ยืมโดยต้องมีหลักทรัพย์มาเป็นประกันเงินกู้

สำหรับสินเชื่อที่ให้แก่เอกชนที่เกี่ยวข้องกับที่อยู่อาศัยก็มีสินเชื่อส่วนบุคคลและสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย เช่น สินเชื่อบัวหลวงของธนาคารกรุงเทพ เป็นต้น

3. บริษัทเงินทุนและบริษัทหลักทรัพย์ (Finance and Securities Companies) บริษัทเงินทุน หมายถึงบริษัทที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบธุรกิจการจัดหาเงินลงทุนและใช้เงินนั้นในการประกอบกิจการเงินลงทุนในลักษณะต่าง ๆ ที่กฎหมายกำหนดไว้ ส่วนบริษัทหลักทรัพย์ หมายถึงบริษัทที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบทั้งธุรกิจเงินลงทุนและหลักทรัพย์ควบคู่กันไปในส่วนที่เกี่ยวข้องกับที่อยู่อาศัยได้แก่กิจการเงินลงทุนเพื่อการเคหะซึ่งดำเนินการดังนี้

3.1 ให้กู้ยืมเงินแก่ประชาชนเพื่อให้ได้มาซึ่งกรรมสิทธิ์ในที่ดิน และ/หรือบ้านที่อยู่อาศัยสำหรับจำหน่ายแก่ประชาชน หรือให้ประชาชนเช่าซื้อ

3.2 จัดหาที่ดิน และ/หรือบ้านที่อยู่อาศัยมาจำหน่ายแก่ประชาชน รวมทั้งให้ประชาชนเช่าซื้อ

4. บริษัทเครดิตฟองซิเออร์ (Credit Foncier Company) หมายถึงบริษัทที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบธุรกิจเครดิตฟองซิเออร์ ซึ่งตามกฎหมายได้แบ่งไว้เป็นกิจการประเภทต่าง ๆ ดังนี้

4.1 กิจการให้กู้ยืมเงิน โดยวิธีรับจำนองอสังหาริมทรัพย์เป็นการค้าปกติ

4.2 กิจการรับซื้ออสังหาริมทรัพย์ตามสัญญาขายฝากเป็นการค้าปกติ

4.3 กิจการเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ตามที่กำหนดไว้ในกฎกระทรวงบริษัทเครดิตฟองซิเออร์ในประเทศไทยนั้น ส่วนใหญ่เป็นบริษัทจัดสรรบ้านและที่ดินมาก่อน จึงมักมีกิจการบ้านและที่ดินจัดสรรเป็นของตนเอง และมีเป็นจำนวนมากที่ทำในลักษณะสนับสนุนกิจการของตนเอง ตัวอย่างของบริษัทเครดิตฟองซิเออร์ที่มีโครงการของตนเองก็มีอาทิ

<u>บริษัทเครดิตฟองซิเออร์</u>	<u>ชื่อโครงการบ้านจัดสรรของบริษัท ฯ</u>
ช. อมรพันธ์	อมรพันธ์นิเวศน์
บ้านและที่ดินไทย	ธารทิพย์ หีบแก้ว
เสรีสากลธนกิจ	โกสุมนคร สามีคดี
บ้านและที่ดินเปรมฤทัย	เปรมฤทัย
ยูนิโก	ทิพวัลย์ สวนสน
เจนเนอรัล	เสรี

ในปี 2522 ได้มีการออกกฎหมายห้ามบริษัทเครดิตฟองซิเออร์ทำการจัดสรรบ้านและที่ดิน โดยโครงการที่ทำมาก่อนหน้านี้ ให้ทำได้จนกว่าจะหมดโครงการ แต่ไม่สามารถทำเช่าซื้อได้ ทำให้ได้แต่รับซื้อฝากและรับจำนองเท่านั้น เพื่อให้บริษัทเครดิตฟองซิเออร์มีลักษณะเป็นสถาบันการเงินมากขึ้น

เดิมที่บทบาทของบริษัทเครดิตฟองซิเอร์ที่มีต่อกิจการจัดสรรบ้านและที่ดินมีมากเพราะบริษัทสามารถทำเข้าซื้อ และทำจัดสรรเองได้ แต่พอพระราชบัญญัติปี 2522 ออกบังคับ บทบาททางด้านจัดสรรเองก็ต้องลดลงหรือหยุดลง คงมีบทบาทแต่เพียงเป็นแหล่งเงินกู้แก่ผู้จัดสรร รายอื่นนำไปพัฒนาโครงการที่เป็นเช่นนี้เนื่องมาจากรัฐต้องการสร้างความมั่นคงให้แก่สถาบันการเงินไม่ให้ประชาชนมองบริษัทเครดิตฟองซิเอร์ว่าเป็นสถาบันการเงินที่เสี่ยงต่อการร่วมลงทุนหรือฝากเงิน

5. บริษัทประกันภัยและประกันชีวิต (Insurance Company)

บริษัทประกันภัยและประกันชีวิตเป็นสถาบันการเงินลักษณะประกันสังคม ซึ่งการนำสินทรัพย์ไปลงทุนหาผลประโยชน์ตามที่กฎหมายอนุญาตนั้นมีอยู่ข้อหนึ่งคือ "ให้กู้ยืมแก่บริษัทจัดสรรบ้านและที่ดินไม่เกิน 15% ในปัจจุบันการให้สินเชื่อเพื่อเคหะการของธุรกิจประกันภัยและประกันชีวิตมีการดำเนินงานอยู่มากพอสมควร และสามารถแบ่งลักษณะของการดำเนินการได้ดังนี้

- 5.1 การให้ผู้ซื้อบ้านรายย่อยกู้
- 5.2 การให้เจ้าของโครงการที่อยู่อาศัยกู้
- 5.3 การเข้าดำเนินการโครงการที่อยู่อาศัย
- 5.4 การให้บริษัทหรือสถาบันการเงินอื่น ๆ เข้าดำเนินงานโดย

สนับสนุนด้านการเงิน



ปัญหาในการปล่อยสินเชื่อด้านเคหะการของสถาบันการเงินที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจบ้านจัดสรร

1. ปัญหาของธนาคารพาณิชย์

ปัญหาใหญ่ของธนาคารพาณิชย์ในการปล่อยสินเชื่อด้านเคหะการก็คือสินเชื่อด้านเคหะการเป็นสินเชื่อระยะยาว ดังนั้น ธนาคารจำเป็นต้องมีเงินทุนระยะยาวเพื่อให้เกิดความสมดุลย์กันระหว่างแหล่งที่มาและใช้ไป แต่สภาพการณ์ในปัจจุบันนั้น ธนาคารพาณิชย์มีแหล่งเงินทุนระยะสั้นเป็นส่วนใหญ่

2. ปัญหาของบริษัทเงินทุนและบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์

แม้ว่ากฎหมายจะกำหนดกิจการหลักของบริษัทการเงินไว้อย่างละเอียด

แล้วก็ตาม แต่ส่วนใหญ่บริษัทการเงินก็ไม่ได้ดำเนินการครบทุกอย่าง คงให้ความสำคัญเฉพาะส่วนที่ให้ผลตอบแทนที่ดี สำหรับในด้านสินเชื่อเพื่อเคหะการนั้น ส่วนใหญ่นิยมให้กู้โดยผ่านเจ้าของโครงการ หรือภายใต้โครงการที่คนสนับสนุนอยู่ โครงการให้เจ้าของโครงการร่วมค้าประกันด้วย ปัญหาอีกประการหนึ่งก็คือปัจจุบันบริษัทเงินทุนระดมเงินทุนจากประชาชนด้วยการออกตั๋วสัญญาใช้เงินซึ่งเป็นแหล่งเงินทุนระยะสั้น ดังนั้น บริษัทเงินทุนจึงไม่ค่อยให้กู้เพื่อที่อยู่อาศัย เพราะเป็นการผูกพันระยะยาว ซึ่งถ้าให้กู้ระยะยาวจะทำให้บริษัทเงินทุนขาดสภาพคล่อง

3. ปัญหาของบริษัทเครดิตฟองซิเอร์

เจตนาธรรมณ์ของการตั้ง เครดิตฟองซิเอร์ก็เพื่อส่งเสริมแหล่งเงินระยะยาวซึ่งครอบคลุมถึงการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์เป็นเป้าหมายหลัก แต่ในทางปฏิบัติส่วนใหญ่คงเน้นแต่การให้กู้ยืมในลักษณะการจำนองเป็นการค้าหลัก

4. ปัญหาของบริษัทประกันภัยและประกันชีวิต

อาจกล่าวได้ว่าปัญหาสำคัญของบริษัทประกันภัยและประกันชีวิตก็คือการที่กฎหมายกำหนดให้บริษัทเหล่านี้ลงทุนได้ในขอบเขตที่ค่อนข้างจำกัดมากนั่นเอง

อนึ่ง เรื่องที่สถาบันการเงินหลาย ๆ แห่งถูกวิพากษ์วิจารณ์มากก็คือการให้กู้ยืมที่เป็นธุรกิจที่คนให้ความสนใจเป็นพิเศษ ซึ่งมักเกิดขึ้นจากระบบเครือข่ายหรือกิจการที่ผู้บริหารของสถาบันการเงินมีผลประโยชน์ร่วมด้วย แม้ว่าทางนิตินัยจะเป็นบุคคลที่ต่างกัน แต่ในทางปฏิบัติเป็นคนกลุ่มเดียวกันนั่นเอง

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาคผนวก จ

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

การทดสอบไคสแควร์ (Chi-Square)

ในงานวิจัยที่เป็นการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรหรือเปรียบเทียบสัดส่วนระหว่างกลุ่มต่าง ๆ ซึ่งข้อมูลที่ได้จากการสำรวจสามารถแจกเป็นประเภทหรือจำแนกเป็นพวก ๆ ได้ที่เรียกว่า Mutually exclusive นั้น ค่าสถิติที่เหมาะสมในการทดสอบสมมุติฐานในงานวิจัยประเภทนี้ชนิดหนึ่งก็คือไคสแควร์

การทดสอบสมมุติฐานโดยใช้ไคสแควร์ใช้ทดสอบในกรณีต่อไปนี้คือ

1. การทดสอบความถูกต้องของทฤษฎี (Test goodness of fit) เป็นการทดสอบว่าสัดส่วนที่รวบรวมข้อมูลได้จริง ๆ นั้น (Observed proportions) แตกต่างไปจากสัดส่วนที่คาดหวังตามทฤษฎี (Expected proportions) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติหรือไม่ ดังนี้

สมมุติฐาน H_0 : สัดส่วนของกลุ่มต่าง ๆ เป็นไปตามที่คาดหวังตามทฤษฎี

H_1 : สัดส่วนของกลุ่มต่าง ๆ ไม่เป็นไปตามที่คาดหวังตามทฤษฎี

$$\text{ค่าสถิติ } \chi^2 = \sum_{i=1}^c \frac{(O_i - E_i)^2}{E_i}$$

เมื่อ χ^2 คือ ค่าสถิติไคสแควร์

O_i คือ ความถี่ที่รวบรวมมาได้จริง ๆ (Observed frequency)

E_i คือ ความถี่ที่คาดหวัง (Expected frequency) ซึ่งมีค่า

เท่ากับจำนวนข้อมูลคูณด้วยสัดส่วนที่คาดหวัง

c คือ จำนวนกลุ่ม

การตัดสินใจ นำค่าไคสแควร์ที่คำนวณได้นี้ไปเทียบกับค่าไคสแควร์ในตาราง จ.1 (หน้า 168) ที่ degree of freedom = $c-1$ ด้วยระดับความเชื่อมั่น $(1-\alpha)$ ซึ่งค่าที่ได้จากตารางนี้จะเรียกว่าค่าวิกฤต (Critical Region) ในการตัดสินใจนั้น เราจะปฏิเสธ H_0 ถ้าค่าสถิติ $\chi^2 > \chi^2_{c-1, (1-\alpha)}$

ตัวอย่าง จากการสุ่มตัวอย่างผู้บริหารในจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เพื่อถามความคิดเห็นว่าเห็นสมควรที่จะขึ้นค่าหอพักหรือไม่โดยให้เลือกตอบจาก 3 ตัวเลือกคือ เห็นด้วย ไม่เห็นด้วย และไม่มีความคิดเห็น ผลปรากฏดังนี้

	เห็นด้วย	ไม่เห็นด้วย	ไม่มีความคิดเห็น	รวม
จำนวนผู้ตอบ	12	12	24	48

ในที่นี้จะทำการทดสอบสมมุติฐานว่าความคิดเห็นของผู้บริหารกระจายเป็นสัดส่วนที่เท่า ๆ กันที่ระดับความมีนัยสำคัญ 0.05

H_0 : ความคิดเห็นของผู้บริหารกระจายเป็นสัดส่วนที่เท่า ๆ กัน

หรือ $P_1 = P_2 = P_3 = 1/3$ (P = สัดส่วนที่คาดหวัง)

H_1 : ความคิดเห็นของผู้บริหารกระจายเป็นสัดส่วนที่แตกต่างกัน

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^3 \frac{(O_i - E_i)^2}{E_i}$$

	O	E	O-E	(O-E) ²	(O-E) ² /E
เห็นด้วย	12	48(1/3)=16	-4	16	1
ไม่เห็นด้วย	12	48(1/3)=16	-4	16	1
ไม่มีความคิดเห็น	24	48(1/3)=16	8	64	4
รวม	48	48	-	-	6

ค่าสถิติ χ^2 ที่คำนวณได้ = 6

Critical Region คือ $\chi^2_{2, 2.95} = 5.99$

ถ้า $\chi^2 > \chi^2_{2, .95}$ ดังนั้นเราจึงไม่สามารถสรุปได้ว่าความคิดเห็นของผู้บริหารกระจายเป็นส่วนที่เท่า ๆ กัน

2. การทดสอบความเป็นอิสระ (Test of independence)

การทดสอบความเป็นอิสระใช้ทดสอบสมมุติฐานที่ว่าตัวแปร 2 ตัวมีความเป็นอิสระต่อกันหรือไม่

สมมุติฐาน H_0 : ตัวแปรไม่มีความสัมพันธ์กัน

H_1 : ตัวแปรมีความสัมพันธ์กัน

ค่าสถิติ
$$\chi^2 = \sum_{i=1}^{rc} \frac{(O_i - E_i)^2}{E_i}$$

χ^2 คือ ค่าสถิติไคสแควร์

O_i คือ ความถี่ที่รวบรวมได้จริง

E_i คือ ความถี่ที่คาดหวัง

r คือ จำนวนแถว

c คือ จำนวนแถวตั้ง

การคำนวณค่าความถี่คาดหวัง

$$\text{ค่าความถี่ที่คาดหวัง} = \frac{(\text{ผลรวมของแถวบน}) (\text{ผลรวมของแนวตั้ง})}{\text{ผลรวมทั้งหมด}}$$

การตัดสินใจ นำค่าไคสแควร์ที่คำนวณได้ไปเทียบกับค่าวิกฤติซึ่งเป็นค่าไคสแควร์ที่ได้จากตาราง จ.1 (หน้า 168) ณ ระดับความเชื่อมั่น $(1-\alpha)$ โดยมี degree of freedom เท่ากับ $(r-1)$ คูณด้วย $(c-1)$ ซึ่งในการตัดสินใจนั้นจะปฏิเสธ H_0 ถ้าค่าสถิติ $\chi^2 > \chi^2_{(r-1)(c-1), (1-\alpha)}$

ตัวอย่าง ต้องการศึกษาวาสถานะสมรสมีความสัมพันธ์กับมูลเหตุเริ่มแรกที่คิดจะ
ซื้อบ้านหรือไม่ ผู้วิจัยได้รวบรวมข้อมูลได้ดังนี้



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

โดยวิธีสมมติฐานในการศึกษาคือ

H_0 : สถานะสมรสและมูลเหตุเริ่มแรกที่จะซื้อบ้านเป็นอิสระต่อกัน

H_1 : สถานะสมรสและมูลเหตุเริ่มแรกที่จะซื้อบ้านมีความสัมพันธ์ต่อกัน

ทำการทดสอบที่ระดับความมีนัยสำคัญ .05

Degree of freedom คือ $(7-1)(4-1) = 18$

Critical Region คือ $\chi^2_{18, .95}$ เท่ากับ 28.87

ความถี่ที่รวบรวมได้

สถานะสมรส					
มูลเหตุ	โสด	แต่งงาน	หม้าย	แยกกันอยู่	รวม
ต้องการความเป็นอิสระ	27	79	3	1	100
บ้านอยู่ต่างจังหวัด	32	34	0	0	66
จะแต่งงาน	3	46	0	0	49
บ้านหลังเดิมคับแคบ	15	28	4	1	48
พ่อ แม่ ญาติ ซื้อให้	22	11	0	0	33
อื่น ๆ	9	20	1	0	30
เพื่อการลงทุน	1	9	0	0	10
รวม	109	227	8	2	346

ความถี่ที่คาดหวัง

สถานะสมรส				
มูลเหตุ	โสด	แต่งงาน	หม้าย	แยกกันอยู่
ต้องการความเป็นอิสระ	35	72	3	1
บ้านอยู่ต่างจังหวัด	21	43	2	0
จะแต่งงาน	15	32	1	0
บ้านหลังเดิมคับแคบ	15	31	1	0
พ่อ แม่ ญาติ ชื้อให้	10	22	1	0
อื่น ๆ	9	20	1	0
เพื่อการลงทุน	3	7	0	0

$$\begin{aligned}
 \chi^2 &= \frac{(27-35)^2}{35} + \frac{(79-72)^2}{72} + \frac{(3-3)^2}{3} + \frac{(1-1)^2}{1} \\
 &+ \frac{(32-21)^2}{21} + \frac{(34-43)^2}{43} + \dots + \frac{(9-7)^2}{7} + 0+0 \\
 &= 61.92
 \end{aligned}$$

ค่าสถิติ $\chi^2 > 28.87$ ดังนั้นปฏิเสธ H_0 แสดงว่าสถานะสมรสมีความสัมพันธ์กับมูลเหตุ เริ่มแรกคิดจะซื้อบ้านจัดสรร

ตารางที่ จ 1 การแจกแจงสะสมของไคสแควร์

Degrees of Freedom	Probability of a Greater Value												
	0.995	0.990	0.975	0.950	0.900	0.750	0.500	0.250	0.100	0.050	0.025	0.010	0.005
1	0.02	0.10	0.45	1.32	2.71	3.84	5.02	6.63	7.88
2	0.01	0.02	0.05	0.10	0.21	0.58	1.39	2.77	4.61	5.99	7.38	9.21	10.60
3	0.07	0.11	0.22	0.35	0.58	1.21	2.37	4.11	6.25	7.81	9.35	11.34	12.84
4	0.21	0.30	0.48	0.71	1.06	1.92	3.36	5.39	7.78	9.49	11.14	13.28	14.86
5	0.41	0.55	0.83	1.15	1.61	2.67	4.35	6.63	9.24	11.07	12.83	15.09	16.75
6	0.68	0.87	1.24	1.64	2.20	3.45	5.35	7.84	10.64	12.59	14.45	16.81	18.55
7	0.99	1.24	1.69	2.17	2.83	4.25	6.35	9.04	12.02	14.07	16.01	18.48	20.28
8	1.34	1.65	2.18	2.73	3.49	5.07	7.34	10.22	13.36	15.51	17.53	20.09	21.96
9	1.73	2.09	2.70	3.33	4.17	5.90	8.34	11.39	14.68	16.92	19.02	21.67	23.59
10	2.16	2.56	3.25	3.94	4.87	6.74	9.34	12.55	15.99	18.31	20.48	23.21	25.19
11	2.60	3.05	3.82	4.57	5.58	7.58	10.34	13.70	17.28	19.68	21.92	24.72	26.76
12	3.07	3.57	4.40	5.23	6.30	8.44	11.34	14.85	18.55	21.03	23.34	26.22	28.30
13	3.57	4.11	5.01	5.89	7.04	9.30	12.34	15.98	19.81	22.36	24.74	27.69	29.82
14	4.07	4.66	5.63	6.57	7.79	10.17	13.34	17.12	21.06	23.68	26.12	29.14	31.32
15	4.60	5.23	6.27	7.26	8.55	11.04	14.34	18.25	22.31	25.00	27.49	30.58	32.80
16	5.14	5.81	6.91	7.96	9.31	11.91	15.34	19.37	23.54	26.30	28.85	32.00	34.27
17	5.70	6.41	7.56	8.67	10.09	12.79	16.34	20.49	24.77	27.59	30.19	33.41	35.72
18	6.26	7.01	8.23	9.39	10.86	13.68	17.34	21.60	25.99	28.87	31.53	34.81	37.16
19	6.84	7.63	8.91	10.12	11.65	14.56	18.34	22.72	27.20	30.14	32.85	36.19	38.58
20	7.43	8.26	9.59	10.85	12.44	15.45	19.34	23.83	28.41	31.41	34.17	37.57	40.00
21	8.03	8.90	10.28	11.59	13.24	16.34	20.34	24.93	29.62	32.67	35.48	38.93	41.40
22	8.64	9.54	10.98	12.34	14.04	17.24	21.34	26.04	30.81	33.92	36.78	40.29	42.80
23	9.26	10.20	11.69	13.09	14.85	18.14	22.34	27.14	32.01	35.17	38.08	41.64	44.18
24	9.89	10.86	12.40	13.85	15.66	19.04	23.34	28.24	33.20	36.42	39.36	42.98	45.56
25	10.52	11.52	13.12	14.61	16.47	19.94	24.34	29.34	34.38	37.65	40.65	44.1	46.93
26	11.16	12.20	13.84	15.38	17.29	20.84	25.34	30.43	35.56	38.89	41.92	45.64	48.29
27	11.81	12.88	14.57	16.15	18.11	21.75	26.34	31.53	36.74	40.11	43.19	46.96	49.64
28	12.46	13.56	15.31	16.93	18.94	22.66	27.34	32.62	37.92	41.34	44.46	48.28	50.99
29	13.12	14.26	16.05	17.71	19.77	23.57	28.34	33.71	39.09	42.56	45.72	49.59	52.34
30	13.79	14.95	16.79	18.49	20.60	24.48	29.34	34.80	40.26	43.77	46.98	50.89	53.67
40	20.71	22.16	24.43	26.51	29.05	33.66	39.34	45.62	51.80	55.76	59.34	63.69	66.77
50	27.99	29.71	32.36	34.76	37.69	42.94	49.33	56.33	63.17	67.50	71.42	76.15	79.49
60	35.53	37.48	40.48	43.19	46.46	52.29	59.33	66.98	74.40	79.08	83.30	88.38	91.95
70	43.28	45.44	48.76	51.74	55.33	61.70	69.33	77.58	85.53	90.53	95.02	100.42	104.22
80	51.17	53.54	57.15	60.39	64.28	71.14	79.33	88.13	96.58	101.88	106.63	112.33	116.32
90	59.20	61.75	65.65	69.13	73.29	80.62	89.33	98.64	107.56	113.14	118.14	124.12	128.30
100	67.33	70.06	74.22	77.93	82.36	90.13	99.33	109.14	118.50	124.34	129.56	135.81	140.17

ศูนย์วิทยพัชกร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ประวัติผู้เขียน

นายเดชะ บุญะชัย สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีจากภาควิชา
วิทยาศาสตร์ทั่วไป คณะวิทยาศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เมื่อปีการศึกษา
2524 และเข้าศึกษาในหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต คณะพาณิชยศาสตร์
และการบัญชี บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เมื่อปีการศึกษา 2525
ปัจจุบันทำงานที่บริษัท เวลคัม ประเทศไทย จำกัด



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย