

## บทที่ 4

### ผลการศึกษา

การศึกษานี้เป็นการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มของประชาชนในเขตกรุงเทพมหานคร ได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากประชาชนที่อาศัยอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร โดยใช้แบบสอบถามจำนวน 183 ชุด เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลตั้งแต่เดือน มกราคม – กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2554

การศึกษานี้แบ่งวิเคราะห์ข้อมูลตามวัตถุประสงค์ของการศึกษา โดยมีกรอบการวิเคราะห์ข้อมูลแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ดังนี้

1. การวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐาน ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา สถานภาพ อาชีพ และรายได้
2. การวิเคราะห์ผลกระทบของตัวแปรที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่ม โดยแบบจำลองโลจิท (Logit Model)

#### 4.1 การวิเคราะห์ข้อมูลพื้นฐาน

ตารางที่ 4.1 จำนวนตัวอย่างที่ตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่มและไม่ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม จำแนกตามเพศ

เพศ	ประเภทการตัดสินใจ (คน)		
	ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม	ไม่ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม	รวม
เพศชาย	55 (30.1%)	34 (18.6%)	89 (48.6%)
เพศหญิง	57 (31.1%)	37 (20.2%)	94 (51.4%)
รวม	71 (38.8%)	112 (61.2%)	183 (100%)

ที่มา : จากการสำรวจ

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่าง 183 คน จำแนกตามเพศพบว่าร้อยละ 51.4 เป็นเพศหญิง และร้อยละ 48.6 เป็นเพศชาย

กลุ่มตัวอย่างที่ตัดสินใจซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดพบว่า ร้อยละ 31.1 เป็นเพศหญิง และร้อยละ 30 เป็นเพศชาย

ส่วนกลุ่มตัวอย่างที่ตัดสินใจไม่ซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดพบว่าร้อยละ 20.2 เป็นเพศหญิง และร้อยละ 18.6 เป็นเพศชาย

ตารางที่ 4.2 จำนวนตัวอย่างที่ตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่มและไม่ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม

จำแนกตามอายุ

อายุ (ปี)	ประเภทการตัดสินใจ (คน)		
	ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม	ไม่ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม	รวม
น้อยกว่า 26	2 (1.1%)	9 (4.9%)	11 (6.0%)
26 - 35	13 (7.1%)	31 (16.9%)	44 (24.0%)
36 - 45	30 (16.4%)	37 (20.2%)	67 (36.6%)
46 - 55	19 (10.4%)	27 (14.8%)	46 (25.1%)
56 - 65	7 (3.8%)	8 (4.4%)	15 (8.2%)
รวม	71 (38.8%)	112 (61.2%)	183 (100%)

ที่มา : จากกรรสำรวจ

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่าง 183 คน จำแนกตามอายุพบว่าร้อยละ 36.6 มีอายุระหว่าง 36 – 45 ปี รองลงมาร้อยละ 25.1 มีอายุระหว่าง 46 – 55 ปี และร้อยละ 24 มีอายุระหว่าง 26 – 35 ปี ตามลำดับ

กลุ่มช่วงของอายุที่ตัดสินใจซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดพบว่าร้อยละ 16.4 มีอายุระหว่าง 36 – 45 ปี รองลงมาร้อยละ 10.4 มีอายุระหว่าง 46 – 55 ปี และร้อยละ 7.1 มีอายุระหว่าง 26 – 35 ปี

ส่วนกลุ่มช่วงของอายุที่ตัดสินใจไม่ซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดพบว่าร้อยละ 20.2 มีอายุระหว่าง 36 – 45 ปี รองลงมาร้อยละ 16.9 มีอายุระหว่าง 26 – 35 ปี และร้อยละ 14.8 มีอายุระหว่าง 46 – 55 ปี

ในแต่ละช่วงของอายุจะมีการตัดสินใจในการซื้อหรือไม่ซื้อประกันชีวิตเพิ่มที่แตกต่างกันไป โดยในช่วงที่อายุยังน้อยจนถึงช่วงอายุ 35 ปี การซื้อประกันชีวิตเพิ่มจะมีสัดส่วนน้อยเมื่อเทียบกับกลุ่มที่มีอายุ 35 ปีขึ้นไป ซึ่งอาจเป็นเพราะยังไม่เห็นความจำเป็นของการซื้อประกันชีวิตเพิ่ม ซึ่งอาจจะมีรายได้น้อยจึงทำให้ไม่สามารถที่จะชำระเบี้ยประกันที่เพิ่มขึ้นได้ และเมื่อเข้าสู่ในช่วงอายุ 36 ปี จนถึงอายุ 65 ปี มีสัดส่วนของการซื้อประกันชีวิตเพิ่มมากขึ้น ทั้งนี้อาจเป็นเพราะเมื่อมีอายุมากขึ้น ซึ่งต้องการรับผิดชอบต่อครอบครัวและคำนึงถึงการซื้อประกันชีวิตเพิ่มเพื่อการออมเงินไว้ใช้จ่ายในยามเกษียณอายุหรือเพื่อซื้อหลักประกันความเสี่ยงภัยในชีวิตให้กับครอบครัว

ตารางที่ 4.3 จำนวนตัวอย่างที่ตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่มและไม่ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม  
จำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	ประเภทการตัดสินใจ (คน)		
	ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม	ไม่ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม	รวม
ต่ำกว่าปริญญาตรี	22 (12.0%)	67 (36.6%)	89 (48.6%)
ปริญญาตรีขึ้นไป	49 (26.8%)	45 (24.6%)	94 (51.4%)
รวม	71 (38.8%)	112 (61.2%)	183 (100%)

ที่มา : จากการสำรวจ

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่าง 183 คน จำแนกตามระดับการศึกษาพบว่าร้อยละ 51.4 มีการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไป และร้อยละ 48.6 มีการศึกษาด้านต่ำกว่าระดับปริญญาตรี

กลุ่มตัวอย่างที่ตัดสินใจซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดพบว่า ร้อยละ 26.8 มีการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไป และร้อยละ 12 มีการศึกษาด้านต่ำกว่าระดับปริญญาตรี

ส่วนกลุ่มตัวอย่างที่ตัดสินใจไม่ซื้อกรรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดพบว่าร้อยละ 36.6 มีการศึกษาด้านต่ำกว่าระดับปริญญาตรี และร้อยละ 24.6 มีการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไป

ผู้ที่มีระดับการศึกษาสูงขึ้นจะมีความรู้ความเข้าใจในการซื้อประกันชีวิตมากกว่าผู้ที่มีการศึกษาดำ ทังนี้อาจรวมถึงความสามารถในการหาราย ได้ที่มากขึ้นด้วย จึงทำให้กลุ่มที่มีการศึกษา ตั้งแต่ระดับปริญญาตรีขึ้นไปจะตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่มมากกว่ากลุ่มที่มีระดับการศึกษาดำ กว่าปริญญาตรี

ตารางที่ 4.4 จำนวนตัวอย่างที่ตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่มและไม่ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม  
จำแนกตามสถานภาพครอบครัว

สถานภาพครอบครัว	ประเภทการตัดสินใจ (คน)		
	ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม	ไม่ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม	รวม
สถานภาพโสด	19 (10.4%)	42 (23.0%)	61 (33.3%)
สถานภาพสมรส	50 (27.3%)	64 (35.0%)	114 (62.3%)
สถานภาพหม้าย	2 (1.1%)	6 (3.3%)	8 (4.4%)
รวม	71 (38.8%)	112 (61.2%)	183 (100%)

ที่มา : จากการสำรวจ

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่าง 183 คน จำแนกตามสถานภาพครอบครัวพบว่าร้อยละ 62.3 มีสถานภาพสมรส รองลงมาร้อยละ 33.3 มีสถานภาพโสด และร้อยละ 4.4 มีสถานภาพหม้าย กลุ่มตัวอย่างที่ตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดพบว่า ร้อยละ 27.3 มีสถานภาพสมรส รองลงมาร้อยละ 10.4 มีสถานภาพโสด

ส่วนกลุ่มตัวอย่างที่ตัดสินใจ ไม่ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดพบว่าร้อยละ 35 มีสถานภาพสมรส รองลงมาร้อยละ 23 มีสถานภาพโสด

การตัดสินใจซื้อประกันชีวิตส่วนใหญ่มีสถานภาพสมรส เนื่องจากผู้ที่มีสถานภาพสมรสอาจจะมีภาระที่ต้องรับผิดชอบมากกว่าผู้ที่มีสถานภาพ โสด จึงให้มีการซื้อประกันเพื่อความคุ้มครองสมาชิกในครอบครัว

ตารางที่ 4.5 จำนวนตัวอย่างที่ตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่มและไม่ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม  
จำแนกตามอาชีพ

อาชีพ	ประเภทการตัดสินใจ (คน)		
	ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม	ไม่ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม	รวม
ราชการ	19 (10.4%)	26 (14.2%)	45 (24.6%)
พนักงานรัฐวิสาหกิจ	6 (3.3%)	11 (6.0%)	17 (9.3%)
พนักงานบริษัทเอกชน	19 (10.4%)	38 (20.8%)	56 (31.1%)
ธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย	23 (12.6%)	18 (9.8%)	41 (22.4%)
อาชีพอื่นๆ	4 (2.2%)	19 (10.4%)	23 (12.6%)
รวม	71 (38.8%)	112 (61.2%)	183 (100%)

ที่มา : จากการสำรวจ

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่าง 183 คน จำแนกตามอาชีพพบว่าร้อยละ 31.1 อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน รองลงมาร้อยละ 24.6 อาชีพราชการ และร้อยละ 22.4 อาชีพธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย

อาชีพที่ตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดพบว่าร้อยละ 12.6 มีอาชีพธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย รองลงมาร้อยละ 10.4 มี 2 อาชีพ คือ มีอาชีพราชการและอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน

ส่วนอาชีพที่ตัดสินใจไม่ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดพบว่าร้อยละ 20.8 มีอาชีพพนักงานบริษัทเอกชน รองลงมาร้อยละ 14.2 มีอาชีพราชการ

อาชีพมีส่วนสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่ม เพราะอาชีพเป็นหลักประกันความมั่นคงของชีวิตและรายได้ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ส่วนอาชีพที่ไม่มีสวัสดิการหรือมีความเสี่ยงต่อการประกอบธุรกิจ ก็อาจจะตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่มเพื่อเป็นหลักประกันความเสี่ยงและเพื่อเป็นหลักประกันความมั่นคงให้แก่ตนเองและคนที่คุณรัก



ตารางที่ 4.6 จำนวนตัวอย่างที่ตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่มและไม่ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม  
จำแนกตามรายได้

รายได้ (บาท)	ประเภทการตัดสินใจ (คน)		
	ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม	ไม่ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม	รวม
น้อยกว่า 10,000	7 (3.8%)	28 (15.3%)	35 (19.1%)
10,001 - 25,000	31 (16.9%)	57 (31.1%)	88 (48.1%)
25,001 - 50,000	21 (11.5%)	23 (12.6%)	44 (24.0%)
มากกว่า 50,000	12 (6.6%)	4 (2.2%)	16 (8.7%)
รวม	71 (38.8%)	112 (61.2%)	183 (100%)

ที่มา : จากการสำรวจ

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่าง 183 คน จำแนกตามรายได้พบว่าร้อยละ 48.1 มีรายได้ระหว่าง 10,001 – 25,000 บาท รองลงมาร้อยละ 24 มีรายได้ระหว่าง 25,001 – 50,000 บาท และร้อยละ 19.1 มีรายได้น้อยกว่า 10,000 บาท ตามลำดับ

รายได้ต่อเดือนของกลุ่มตัวอย่างที่ตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มมากที่สุดพบว่าร้อยละ 16.9 มีรายได้ระหว่าง 10,001 – 25,000 บาท รองลงมาร้อยละ 11.5 มีรายได้ระหว่าง 25,001 – 50,000 บาท และร้อยละ 6.6 มีรายได้มากกว่า 50,000 บาท

ส่วนรายได้ต่อเดือนของกลุ่มตัวอย่างที่ตัดสินใจไม่ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดพบว่าร้อยละ 31.1 มีรายได้ระหว่าง 10,001 – 25,000 บาท รองลงมาร้อยละ 15.3 มีรายได้น้อยกว่า 10,000 บาท

การสำรวจกลุ่มตัวอย่างที่ซื้อและไม่ซื้อประกันชีวิตเพิ่มเป็นส่วนมากเป็นกลุ่มที่มีรายได้ในช่วงระหว่าง 10,001 – 25,000 บาทต่อเดือน รายได้มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่ม โดยเฉพาะผู้ที่มีรายได้ตั้งแต่ 25,001 บาทต่อเดือนขึ้นไป เพราะผู้ที่มีรายได้สูงจะมีการออมในรูปแบบต่างๆ รวมถึงการออมเงินในรูปแบบการซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตด้วยและผู้ที่มีรายได้สูงจะต้องเสียภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาจึงทำให้มีการซื้อกรมธรรม์แบบที่นำไปลดหย่อนภาษีได้

ตารางที่ 4.7 วัตถุประสงค์ของการตัดสินใจซื้อกรรมกรรมประกันชีวิตเพิ่มของประชาชน  
ในเขตกรุงเทพมหานคร

รูปแบบกรรมกรรม	จำนวน (คน)	ร้อยละ
คุ้มครองอุบัติเหตุ	20	28.2
คุ้มครองสุขภาพและโรคร้ายแรง	22	31.0
ลดหย่อนภาษี	20	28.2
อัตราดอกเบี้ย	9	12.6
รวม	71	100

ที่มา : จากการสำรวจ

ผลการศึกษากลุ่มตัวอย่าง 71 คน พบว่าวัตถุประสงค์ของการตัดสินใจเลือกรูปแบบกรรมกรรมร้อยละ 31 แบบคุ้มครองสุขภาพและโรคร้ายแรง รองลงมาร้อยละ 28.2 มี 2 แบบ คือ แบบคุ้มครองอุบัติเหตุและแบบลดหย่อนภาษี และร้อยละ 12.6 แบบอัตราดอกเบี้ยสูง

#### 4.2 ผลของสมการถดถอยโลจิสติก (Logistic regression analysis)

ในการศึกษาครั้งนี้ เป็นการประมาณการผลกระทบของปัจจัยต่างๆ ที่มีต่อการกำหนดตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่ม โดยตัวแปรตามที่มีลักษณะเป็นข้อมูลเชิงคุณภาพ เมื่อต้องตัดสินใจเลือก 2 ทางเลือก คือ ตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มหรือไม่ตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่ม โดยสมมติให้ความน่าจะเป็นของการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่มหรือไม่ตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่ม มีรูปแบบเท่ากับความถี่สะสมของการแจกแจงแบบโลจิสติก ดังนี้

ผลจากการศึกษาพบว่า ค่า นัยสำคัญของตัวแปรอิสระทุกตัวในสมการ ตารางที่ 4.8 อยู่ในระดับน้อยกว่า 0.05 แสดงว่าตัวแปรอิสระมีผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อตัวแปรตาม ดังนั้นจึงสามารถแสดงค่าอยู่ในรูปสมการทางสถิติได้ ดังนี้

$$Y = - 3.727 + 1.187 \text{ EDU} + 1.492 \text{ OCC1} + 1.676 \text{ OCC4} + 0.628 \text{ INCOME}$$

ตารางที่ 4.8 ผลการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้ Binary Logistic

Variable	B	S.E	Wald	df	Sig	Exp ( $\beta$ )
EDU	1.187	0.348	11.611	1	0.001	3.279
OCC1	1.492	0.669	4.971	1	0.026	4.445
OCC4	1.676	0.685	5.978	1	0.014	5.345
INCOME	0.628	0.222	8.000	1	0.005	1.875
CONSTANT	-3.727	0.784	22.599	1	0.000	0.024

Classification Table

Observed	Predicted		
	ไม่ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม	ซื้อประกันชีวิตเพิ่ม	Percentage Correct
Step1 ไม่ซื้อเพิ่ม	93	19	83.0
ซื้อเพิ่ม	33	38	53.5
Overall Percentage			71.6

ที่มา : จากการคำนวณ

จากสมการข้างต้น สามารถนำไปพยากรณ์เกี่ยวกับจำนวนผู้ซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่ม ได้ถูกต้องร้อยละ 71.6 และอิทธิพลของตัวแปรแต่ละตัวสามารถอธิบายได้ดังนี้

ระดับการศึกษา (EDU) กลุ่มของตัวอย่างที่มีการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไปมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิตเพิ่ม โดยเครื่องหมายหน้าสัมประสิทธิ์เป็นบวก แสดงว่าเมื่อคนมีการศึกษาสูงขึ้นตั้งแต่ระดับปริญญาตรีขึ้นไป จะมีโอกาสที่จะซื้อประกันชีวิตเพิ่มมากกว่า คนที่มีการศึกษาดำกว่าปริญญาตรี 3.279 เท่า ทั้งนี้เพราะคนที่มีการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไป จะมีโอกาสหารายได้มากกว่าคนที่การศึกษาดำกว่าปริญญาตรีและมีความเข้าใจถึงรูปแบบในการซื้อประกันชีวิต รวมถึงผลประโยชน์ที่จะได้รับจากการทำประกันชีวิต

อาชีพข้าราชการ (OCC1) กลุ่มตัวอย่างที่ประกอบอาชีพราชการมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่ม โดยเครื่องหมายหน้าสัมประสิทธิ์เป็นบวก แสดงว่าอาชีพราชการมีโอกาสตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่มมากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีอาชีพอื่นๆ เช่น รับจ้างทั่วไป แม่บ้าน ฯลฯ 4.445 เท่า ทั้งนี้เพราะว่าอาชีพราชการมีความมั่นคงของงานและมีรายได้ประจำแน่นอน จึงสามารถวางแผนในการซื้อประกันชีวิตในรูปแบบต่างๆ ได้มากกว่าอาชีพอื่นๆ

อาชีพธุรกิจส่วนตัว/ค้าขาย (OCC4) กลุ่มตัวอย่างที่ประกอบอาชีพพาณิชยกรรม/ค้าขาย มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่ม โดยเครื่องหมายหน้าสัมประสิทธิ์เป็นบวก แสดงว่า อาชีพพาณิชยกรรม/ค้าขาย มีโอกาสที่จะตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่มมากกว่ากลุ่มตัวอย่างที่มีอาชีพอื่นๆ เช่น รับจ้างทั่วไป แม่บ้าน ฯลฯ 5.345 เท่า ทั้งนี้เพราะว่าอาชีพพาณิชยกรรม/ค้าขายมีรายได้ค่อนข้างสูงและอาชีพเหล่านี้ไม่มีสวัสดิการต่างๆ เหมือนกับอาชีพราชการ รัฐวิสาหกิจ เป็นต้น ไม่มีการออมเงินสำหรับเกษียณอายุ ฉะนั้นกลุ่มอาชีพพาณิชยกรรม/ค้าขาย จึงมีโอกาสที่จะซื้อประกันชีวิตเพื่อความคุ้มครองรายได้ คุ้มครองธุรกิจ คุ้มครองสุขภาพ และการออมเงิน และสวัสดิการต่างๆ

รายได้ (INCOME) ของกลุ่มตัวอย่างมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อประกันชีวิตเพิ่ม ในทิศทางเดียวกัน เนื่องจากเครื่องหมายหน้าสัมประสิทธิ์เป็นบวก แสดงว่าเมื่อรายได้เพิ่มขึ้นหนึ่งบาทต่อเดือน โอกาสที่จะซื้อประกันชีวิตเพิ่มเท่ากับร้อยละ 0.628 เนื่องจากการมีรายได้สูงขึ้นก็เท่ากับเพิ่มความสามารถในการใช้จ่ายได้มากขึ้น รวมถึงค่าใช้จ่ายในการคุ้มครองชีวิตและสุขภาพด้วย