

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา

เช่าซื้อ (Hire-purchase) และธุรกิจลีสซิ่ง (Leasing) เป็นธุรกิจที่มีความคล้ายคลึงกันจนแทบจะเรียกว่าเป็นอย่างเดียวกัน กล่าวคือเป็นธุรกิจที่ให้บริการด้านสินเชื่อกับทั้งบุคคลธรรมดาและนิติบุคคล ในลักษณะการให้เช่าซื้อสินทรัพย์ โดยทรัพย์สินส่วนใหญ่จะเป็นประเภท “สิ่งหาริมทรัพย์” เช่น ยานพาหนะ เป็นต้น สำหรับธุรกิจเช่าซื้อ แตกต่างกันก็ตรงเรื่องของกรรมสิทธิ์การถือครองทรัพย์สินเท่านั้น เมื่อครบกำหนดอายุสัญญา “กรรมสิทธิ์” ในทรัพย์สินนั้นจะตกเป็นของผู้เช่าซื้อทันที ถ้าหากว่าผู้เช่าซื้อได้ปฏิบัติตามสัญญาตลอดอายุสัญญาเช่าซื้อครบถ้วนตามที่ได้ตกลงกันไว้ ส่วนธุรกิจลีสซิ่งนั้น กรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินจะขึ้นอยู่กับข้อตกลงกันระหว่างบริษัทลีสซิ่งกับลูกค้าหรือผู้เช่าซื้อ คือเมื่อครบกำหนดตามสัญญา ผู้เช่าซื้อจะเลือกซื้อเอาไว้เลยที่ราคาซาก หรือว่าจะต่ออายุสัญญาการเช่าออกไป หรือว่าจะส่งคืนทรัพย์สินนั้นให้กับบริษัทก็ได้

ลักษณะการให้บริการธุรกิจลีสซิ่งแบ่งเป็น 2 แบบ ได้แก่ (1) สัญญาเช่าดำเนินงาน (Operating Lease) และ (2) สัญญาเช่าการเงิน (Financial Lease)

1. สัญญาเช่าดำเนินงาน เป็นการเช่าทรัพย์สินมาเพื่อใช้ประโยชน์เพียงระยะเวลาช่วงหนึ่ง โดยมิได้มุ่งหมายที่จะซื้อทรัพย์สินนั้น เมื่อครบกำหนดตามสัญญาเช่าจึงไม่มีการโอนกรรมสิทธิ์ไปยังผู้เช่า นอกจากนี้ผู้เช่ามีสิทธิ์นำทรัพย์สินไปให้เช่าช่วงได้ และยังมีสิทธิ์บอกเลิกสัญญาก่อนครบกำหนดได้

2. สัญญาเช่าการเงิน คือ การให้เช่าทรัพย์สินแบบลีสซิ่ง สัญญาเช่าประเภทนี้มีลักษณะคล้ายการให้สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ แต่เป็นการให้สินเชื่อในรูปของทรัพย์สิน (แทนที่จะให้เป็นเงิน) โดยผู้เช่า (Lessee) จะเป็นผู้เลือกประเภท คุณสมบัติ และรวมทั้งผู้จำหน่ายเอง แล้วแจ้งให้ผู้ให้เช่า (Lessor) เป็นผู้ซื้อทรัพย์สินดังกล่าวเพื่อนำมาให้ผู้เช่าเช่า สัญญาประเภทนี้มักกำหนดเงื่อนไขว่าผู้เช่ามีสิทธิ์เลือกที่จะซื้อทรัพย์สินดังกล่าวได้ เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลง และราคาที่ผู้ให้เช่าขายก็มักเป็นราคาตามมูลค่าในบัญชีซึ่งมักต่ำกว่าราคาตลาด (Ridiculous Amount) ลักษณะของ Financial Lease จึงเป็นการมุ่งโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินที่เช่าโดยผู้เช่าผ่อนชำระเป็นงวด มีอายุสัญญาเช่าระหว่าง 3 - 5 ปี

ในช่วงแรกเริ่ม ธุรกิจลิสซิ่งยังเป็นธุรกิจใหม่ จึงยังไม่ได้มีการส่งเสริมจากภาครัฐบาล ผลก็คือการขยายตัวของธุรกิจลิสซิ่งอยู่ในอัตราที่ต่ำ ประกอบกับสถานการณ์เศรษฐกิจในช่วงปี พ.ศ. 2521 ถึง 2529 ไม่ค่อยดีนัก แต่ธุรกิจเริ่มดีมากยิ่งขึ้นในช่วงปี พ.ศ. 2530 เป็นต้นมา เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจกระเตื้องขึ้นมาก โดยเฉพาะเมื่อได้มีการขจัดอุปสรรคทางด้านภาษี ทำให้ภาระที่เคยแบกรับเมื่อช่วงก่อนลดลง เพราะช่วงก่อนจะต้องจ่ายภาษีหัก ณ ที่จ่าย 5% และต้องจ่ายภาษีการค้า 2.75% จากจำนวนค่าเช่าทั้งหมด ซึ่งเป็นการเก็บภาษีที่ซ้ำซ้อนทำให้ต้นทุนของธุรกิจลิสซิ่งสูงกว่าสถาบันการเงินอื่น ทำให้ไม่สามารถแข่งขันกับสถาบันการเงินอื่นได้ ต่อมามีการยกเลิกการจัดเก็บภาษีการค้า 2.75% จากค่าเช่ารับทั้งหมด มาเป็นจ่ายภาษีการค้า 3.30% จากส่วนต่างของค่าเช่าและต้นทุนเหมือนสถาบันการเงินทั่วไป ภายใต้งบประมาณที่ว่าบริษัทต้องมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วไม่น้อยกว่า 60 ล้านบาท และมีรายได้จากการประกอบธุรกิจอื่นที่ไม่ใช่ลิสซิ่งไม่เกิน 25% ของรายได้ทั้งหมด และต่อมามีการเปลี่ยนจากการเก็บภาษีการค้ามาเป็นการเก็บภาษีมูลค่าเพิ่ม ผลของการผ่อนปรนดังกล่าว ทำให้ธุรกิจลิสซิ่งมีการเติบโต ทำให้มีการประกอบธุรกิจนี้มากขึ้น ทั้งที่เป็นบริษัทเงินทุนและบริษัทลิสซิ่งที่ตั้งขึ้นเพื่อทำธุรกิจเช่าซื้อ-ลิสซิ่ง โดยเฉพาะบริษัทในเครือของโรงงานผลิตภัณฑ์โดยตรง

การเปรียบเทียบข้อแตกต่างระหว่างธุรกิจลิสซิ่งกับสถาบันการเงินอื่น ๆ เช่น มีอัตราดอกเบี้ยคงที่ไม่เปลี่ยนแปลงขึ้นลงตามสภาวะเศรษฐกิจ แตกต่างกับเงินกู้ระยะปานกลางของธนาคารพาณิชย์ที่ขึ้นลงตามสภาวะเศรษฐกิจ มีหรือไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน การขอสินเชื่อก็ได้อิงเงินสินเชื่อคิดเต็มจำนวน โดยที่การเช่าซื้อและกู้ระยะปานกลางของธนาคารพาณิชย์นั้น จะได้อิงเงินสินเชื่อสูงที่สุดเพียง 80% เท่านั้น ค่าใช้จ่ายต่อเดือนเท่ากันทุกเดือน ซึ่งการเช่าซื้อและเงินกู้ระยะปานกลางของธนาคารพาณิชย์นั้นในเดือนแรก ๆ จะสูงกว่าเดือนหลัง ๆ หรือเท่ากันทุกเดือน และสามารถนำไปใช้หักภาษีมูลค่าเพิ่ม โดยใช้เป็นภาษีซื้อได้อีกด้วย (ตารางที่ 1.1)

ตารางที่ 1.1 ข้อเปรียบเทียบระหว่างธุรกิจลิสซิ่ง ธุรกิจเช่าซื้อ และธุรกิจเงินกู้ระยะปานกลาง

ลักษณะ	ลิสซิ่ง	เช่าซื้อ	เงินกู้ระยะปานกลาง
1. วงเงินสินเชื่อ (คิดเป็นร้อยละต่อมูลค่าสินทรัพย์)	100%	70 – 80%	60 – 80%
2. ระยะเวลา (ปี)	3 - 5	1 - 5	3 – 5
3. อัตราค่าเช่าดอกเบี้ย	คงที่	คงที่	ขึ้นลงตามสภาพตลาด
4. การเปลี่ยนแปลงกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สิน	เป็นของผู้ให้เช่าหรือผู้เช่า ตามแต่จะตกลงในสัญญา	เป็นของผู้เช่าเมื่อสิ้นสุดสัญญา	เป็นของผู้เช่า
5. หลักทรัพย์ค้ำประกัน	มี/ไม่มี	มี/ไม่มี	มี
6. ค่าใช้จ่ายที่หักได้	ค่าเช่าทั้งหมด	ดอกเบี้ยและค่าเสื่อมราคา	ดอกเบี้ยและค่าเสื่อม
7. ค่าใช้จ่ายต่อเดือน	เท่ากันทุกเดือน	เดือนแรกสูงกว่าเดือนหลัง ๆ หรือเท่ากันทุกเดือน	เดือนแรกสูงกว่าเดือนหลัง ๆ และขึ้นกับภาวะตลาดเงินด้วย
8. ชนิดของสินทรัพย์	สินทรัพย์เฉพาะอย่าง	สินทรัพย์ทั่วไป	สินทรัพย์ทั่วไป
9. ภาษีมูลค่าเพิ่ม	ใช้เป็นภาษีซื้อได้	ใช้เป็นภาษีซื้อได้นอกจากรถยนต์นั่งไม่เกิน 10 คน	ภาษีการค้าและภาษีมูลค่าเพิ่มจากการซื้อรถยนต์นั่งใช้เป็นภาษีซื้อไม่ได้

ที่มา : วารสารธุรกิจก้าวหน้า (2538)

จากข้อได้เปรียบของธุรกิจลิสซิ่งดังที่ได้กล่าวไว้ข้างต้น ธุรกิจเช่าซื้อและธุรกิจลิสซิ่งจึงมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องในช่วง 3-4 ปีที่ผ่านมา โดยได้รับปัจจัยสนับสนุนจากภาวะอัตราดอกเบี้ยต่ำ การฟื้นตัวของเศรษฐกิจ และการจตุรการส่งเสริมการขายอย่างหนักของผู้ประกอบการให้สินเชื่อ โดยมีบริษัทเงินทุน และสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารพาณิชย์ หรือ Non-bank เป็นผู้มีบทบาทสำคัญในตลาด จากตัวเลขการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อทั้งระบบ ในปี 2546 ที่ประมาณมากกว่า 4 แสนล้านบาท ธนาคารแห่งประเทศไทยได้ประกาศอนุญาตให้ธนาคารพาณิชย์สามารถให้สินเชื่อเช่าซื้อ / ลิสซิ่ง เพื่อเพิ่มช่องทางการดำเนินธุรกิจ ซึ่งมีผลบังคับใช้ตั้งแต่ 27 กันยายน 2546 ที่ผ่านมา ซึ่งจะเห็นได้ว่าธนาคารพาณิชย์หลายแห่งได้เข้ามาทำธุรกิจนี้ จากแรงจูงใจในการสามารถขยายผลิตภัณฑ์



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ส่วนใหญ่การประกอบธุรกิจลิสซิ่งมีการให้บริการทั้งการให้เช่าแบบลิสซิ่งและให้บริการเช่าซื้อควบคู่ไปด้วย ซึ่งเกือบทั้งหมดจะมุ่งมาที่ตลาดเดียวกันคือ ตลาดรถยนต์ นอกจากนี้มีการให้บริการลิสซิ่งและเช่าซื้อทรัพย์สินอื่น ๆ บ้าง เช่น เครื่องจักร แต่เป็นส่วนน้อย โดยธุรกิจลิสซิ่งเป็นธุรกิจการให้สินเชื่อที่มีขนาดเล็กกว่าการให้สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ แต่มีลักษณะการบริหารงานที่แตกต่างจากธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินที่ให้กู้ยืมทั่วไปในเรื่องของการจัดการทรัพย์สิน การบริหารลูกหนี้ การบริหารเงินกู้ที่มีระยะเวลาไม่นานนัก ด้วยความแตกต่างในการดำเนินธุรกิจและการมีช่องว่างของกฎหมายที่ยังไม่สามารถครอบคลุมธุรกิจประเภทนี้ได้ทั้งหมด ทำให้สถาบันการเงินส่วนใหญ่นิยมที่จะตั้งบริษัทลูกขึ้นเพื่อประกอบธุรกิจประเภทนี้ ทำให้เกิดความคล่องตัวและสามารถแข่งขันได้กับผู้ประกอบการทั่วไป ธุรกิจดังกล่าวยังมีได้อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของหน่วยงานใดโดยเฉพาะ ในขณะที่มีเพียงพระราชบัญญัติการประกอบธุรกิจเงินทุนธุรกิจหลักทรัพย์ และธุรกิจเครดิตฟองซิเออร์ พ.ศ. 2522 เท่านั้นที่มีการบัญญัติหน่วยงานผู้กำกับดูแลและออกข้อกำหนดเกี่ยวกับการเช่าซื้อไว้อย่างชัดเจนแต่ก็เป็นการควบคุมเฉพาะบริษัทเงินทุนซึ่งยังไม่ครอบคลุมผู้ประกอบการลิสซิ่งและเช่าซื้อทั้งหมด นอกจากนี้ธนาคารและบริษัทเงินทุนได้มีการจัดตั้งบริษัทในเครือเพื่อให้บริการเช่าซื้อและลิสซิ่งขึ้นเองโดยไม่มีการรับฝากเงินจากประชาชนจึงไม่ต้องปฏิบัติตามข้อบังคับตาม พ.ร.บ. ดังกล่าว ผู้ประกอบการธุรกิจลิสซิ่งและให้เช่าซื้อในประเทศไทย สามารถแบ่งออกได้เป็น 4 กลุ่ม คือ 1) กลุ่มบริษัทเงินทุน เป็นธุรกิจเงินทุนที่ระดมเงินฝากจากประชาชน สามารถประกอบธุรกิจให้บริการลิสซิ่งและเช่าซื้อได้ภายใต้พระราชบัญญัติการประกอบธุรกิจเงินทุน ธุรกิจหลักทรัพย์ และธุรกิจเครดิตฟองซิเออร์ พ.ศ. 2522 โดยอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย เช่น บมจ. เงินทุนเกียรติคนาคน 2) กลุ่มบริษัทเช่าซื้อและลิสซิ่งสินค้าเฉพาะอย่าง บริษัทในกลุ่มนี้มักจะเป็นบริษัทต่างชาติที่มีวัตถุประสงค์ในการให้สินเชื่อเพื่อช่วยการขายสินค้าของบริษัทในเครือ เช่น บริษัท โตโยต้าลิสซิ่ง จำกัด ประกอบธุรกิจการให้สินเชื่อ เช่าซื้อ และลิสซิ่งแก่ผู้ซื้อรถยนต์โตโยต้า เป็นต้น 3) กลุ่มบริษัทเช่าซื้อและลิสซิ่งทั่วไป เป็นธุรกิจที่ให้บริการเช่าซื้อและลิสซิ่งทรัพย์สินโดยไม่เจาะจงสินค้าและผู้ผลิต แสวงหากำไรจากการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อและลิสซิ่งหรือส่วนต่างของดอกเบี้ยซึ่งมีทั้งธุรกิจขนาดใหญ่ที่มีวงเงินหมุนเวียนสูงและมีการดำเนินงานที่เป็นมาตรฐาน มักจะเป็นบริษัทในเครือของสถาบันการเงินและบริษัทเงินทุนต่างๆ เช่น บริษัท ธนชาติ กรุ๊ป ลิสซิ่ง จำกัด และรวมถึงธุรกิจขนาดเล็กที่มีวงเงินหมุนเวียนไม่สูงมากนัก มีการปล่อยกู้โดยมีทรัพย์สินเป็นหลักประกัน อัตราดอกเบี้ยสูง และคิดเป็นอัตราต่อเดือน ซึ่งผู้ที่ไม่สามารถหาสินเชื่อจากบริษัทมาตรฐานได้ก็จะใช้บริการจากกลุ่มนี้แทน และ

ตารางที่ 1.2 ประมาณการมูลค่าตลาดเช่าซื้อปี 2549 - 2550

หน่วย : ล้านบาท

	2549	2550
รถยนต์ใหม่	281,517	273,071
รถยนต์มือสอง	329,112	325,821
จักรยานยนต์ใหม่	49,310	41,914
รวม	659,939	640,806

ที่มา : ประมาณการโดยฝ่ายนโยบายเครดิตธนาคารกสิกรไทย

มูลค่าและส่วนแบ่งทางการตลาด เนื่องจากฐานข้อมูลธุรกิจเช่าซื้อทั้งระบบ (รถยนต์ใหม่ รถมือสอง และรถจักรยานยนต์) ยังไม่มีหน่วยงานใดระบุแน่ชัด โดยเฉพาะฐานข้อมูลที่ดำเนินงานที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน เช่น บริษัท Captive หรือ บริษัทเช่าซื้อทั่วไป ข้อมูลที่ได้จากฝ่ายนโยบายเครดิตของธนาคารกสิกรไทยได้ประมาณการคร่าว ๆ จากยอดจำหน่ายรถยนต์แต่ละปีและข้อมูลของกรมการขนส่งทางบก ซึ่งคาดว่ามูลค่าตลาดเช่าซื้อมีประมาณ 6.0-6.5 แสนล้านบาท โดยแบ่งเป็นในส่วน of ธนาคารพาณิชย์ บริษัทเงินทุน และบริษัทลูก of ธนาคารพาณิชย์ประมาณร้อยละ 47.1 บริษัทที่ดำเนินเช่าซื้อ โดยเฉพาะ (Pure Leasing) ร้อยละ 30.1 (อาจมีบริษัทในเครือของผู้จำหน่ายรถร่วมด้วย) บริษัท Captive ร้อยละ 18.3 ตัวแทนจำหน่ายที่ปล่อยเช่าซื้อเองร้อยละ 3.8 สำหรับส่วนแบ่งทางการตลาดภาพรวมของธุรกิจเช่าซื้อรายบริษัทแล้ว จากข้อมูลรถจดทะเบียนตามชื่อผู้ถือกรรมสิทธิ์ของกรมการขนส่งทางบก ณ เดือนมกราคม 2550 พบว่าจีอีมีส่วนแบ่งมากที่สุด ร้อยละ 18.6 รองลงมาได้แก่ ธนชาติ สยามพาณิชย์ลิสซิ่ง โตโยต้าลิสซิ่งร้อยละ 13.9 10.4 และ 10.3 ตามลำดับ ทั้งนี้ในส่วนของบริษัทอื่น ๆ ซึ่งมีสัดส่วนร้อยละ 38.0 นั้นส่วนใหญ่เป็นการเช่าซื้อทั้งบริษัทที่เป็น Pure leasing หรือ Dealer leasing จำนวนมากกระจายอยู่ทั่วประเทศ จากข้อมูล

จากสภาวะการแข่งขันของตลาดลิสซิ่งในจังหวัดเชียงใหม่ในปัจจุบันมีจำนวนผู้ประกอบการประมาณ 90 ราย เป็นภาวะที่แข่งขันกันค่อนข้างสูง ดังจะเห็นได้จากความนิยมของผู้ประกอบการ ที่ทำธุรกิจลิสซิ่งอยู่แล้วขยายสาขาลิสซิ่งของตนออกไปอีกหลายสาขาตามอำเภอต่าง ๆ เพิ่มขึ้นเพื่อเจาะกลุ่มลูกค้าให้มากที่สุด และ ปัจจุบันนี้วงการธุรกิจในท้องถิ่นของเชียงใหม่มีคู่แข่งหลายรายทั้งที่เป็นสาขาจากส่วนกลางและลิสซิ่งท้องถิ่นเองอย่างเช่น สินปราณีลิสซิ่ง อินทลิสซิ่งกรุ๊ป มิตรสินค่วนลิสซิ่ง และบริษัททวิเฮง เป็นต้น โดยมีกลุ่มเป้าหมายลูกค้าระดับคนชนชั้นกลางลงไป เนื่องจากบุคคลกลุ่มนี้ไม่สามารถที่ใช้บริการสินเชื่อจากสถาบันการเงินอื่น เช่น ธนาคารพาณิชย์ ที่มีข้อจำกัดในการพิจารณาหลักเกณฑ์การอนุมัติสินเชื่อที่เข้มงวด ซึ่งรูปแบบการแข่งขันของบริษัทยุติลิสซิ่งนั้น นอกจากจะเน้นในเรื่องของการบริการแล้ว การเสนอเงื่อนไขอัตราดอกเบี้ยต่ำและการผ่อนชำระที่ยาวนานกว่าให้กับลูกค้า เพื่อดึงดูดให้ลูกค้ามาใช้บริการ นอกจากนี้ยังมีผู้ประกอบการรายใหม่ ๆ เปิดกิจการให้บริการสินเชื่อในนามลิสซิ่งเพิ่มขึ้นอีก จะเห็นได้จากบริษัทในเครือของบริษัทรถยนต์ที่ได้เข้ามาหลังจากเกิดวิกฤตทางเศรษฐกิจในประเทศไทยในปี พ.ศ. 2540 เช่น Mazda leasing, Toyota leasing, Ford leasing เป็นต้น อีกทั้งการขยายสาขาของบริษัท ที่ทำให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่รวดเร็ว และสามารถตอบสนองความต้องการได้อย่างทั่วถึง ดังนั้นการที่ธุรกิจลิสซิ่งใดจะสามารถหากลยุทธ์ในการบริการ เพื่อดึงดูดใจลูกค้าให้มาใช้บริการนั้นไม่ใช่เรื่องง่าย จึงจำเป็นต้องเข้าใจถึงพฤติกรรมของผู้ใช้บริการด้วยเพื่อที่จะทำให้กิจการดำเนินไปได้ดี

บริษัทลิสซิ่งแห่งนี้ เป็นอีกบริษัทลิสซิ่งหนึ่งที่กำลังประสบปัญหาในด้านการแข่งขันการให้บริการสินเชื่อ ถึงแม้ว่าบริษัทดังกล่าวมีจุดเด่นในเรื่องของจำนวนสาขามากมาย กระจายครอบคลุมพื้นที่ทั่วจังหวัดเชียงใหม่ และพื้นที่ภาคเหนือ อีกทั้งยังเป็นที่รู้จักมีชื่อเสียงทางด้านความมั่นคงทางการเงิน การบริการที่รวดเร็วประทับใจ พนักงานมีความรู้ความเข้าใจและความชำนาญเรื่องสินเชื่อเป็นอย่างดี ในกลุ่มแหล่งเงินทุนประเภทลิสซิ่งก็ตาม แต่ก็ยังมีจุดด้อยในเรื่องของการดำเนินงานของแต่ละสาขา ที่ขาดความเป็นเอกภาพหรือคล่องตัวในการทำงาน ต้องรอนโยบายหรือวางแผนจากบริษัทแม่ตลอดเวลา ซึ่งการปรับตัวให้ทันต่อสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป ของการบริการทางการเงินไม่สามารถยืดหยุ่นได้อย่างต่อเนื่อง รวมถึงรูปแบบการให้บริการ การอนุมัติสินเชื่อ การส่งเสริมการขาย ไม่สามารถตอบสนองกับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้เท่าที่ควร อันจะเป็นสาเหตุทำให้ลูกค้ารายเก่าและรายใหม่ไปใช้บริการบริษัทลิสซิ่งหรือสถาบันการเงินที่เปิดดำเนินงานให้บริการ

ในการศึกษาครั้งนี้ จะทำการพิจารณาถึงปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการของบริษัท และ ปัญหาที่เกิดขึ้นในเขตจังหวัดเชียงใหม่ โดยจะเน้นศึกษาจากประชากรที่ใช้บริการที่เป็นบุคคลธรรมดา เพื่อที่จะได้ผลสรุปที่ถูกต้องกับภาพรวมของตลาดที่ผู้บริโภค(บุคคลธรรมดา)เป็นเจ้าของตลาดโดยรวมทั้งหมด ซึ่งผลการศึกษาครั้งนี้จะนำไปใช้วางแผนพัฒนาและแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นกับบริษัท ตลอดจนใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาการบริการเพื่อก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ผู้บริโภค หรือผู้ใช้บริการและผู้ให้บริการต่อไปในอนาคต

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

- 1) เพื่อศึกษาข้อมูลทั่วไปของผู้ที่เลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อของบริษัทลิสซิ่งแห่งหนึ่งในเขตจังหวัดเชียงใหม่
- 2) เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อของบริษัทลิสซิ่งแห่งหนึ่งในเขตจังหวัดเชียงใหม่
- 3) เพื่อศึกษาถึงปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้บริการสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อของบริษัทลิสซิ่งแห่งหนึ่งในเขตจังหวัดเชียงใหม่

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับการศึกษา

- 1) ทราบถึงข้อมูลทั่วไปของผู้ที่เลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อของบริษัทลิสซิ่งแห่งหนึ่งในเขตจังหวัดเชียงใหม่
- 2) ทราบถึงปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อของบริษัทลิสซิ่งแห่งหนึ่งในเขตจังหวัดเชียงใหม่
- 3) ทราบถึงปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้บริการสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อของบริษัทลิสซิ่งแห่งหนึ่งในเขตจังหวัดเชียงใหม่
- 4) ข้อมูลที่ได้จากการศึกษาจะเป็นประโยชน์สำหรับผู้สนใจและผู้ที่เกี่ยวข้องสามารถนำไปใช้ในการวางแผนงานของผู้ประกอบการธุรกิจลิสซิ่งและสถาบันการเงินอื่น ๆ ตลอดจนปรับปรุงประสิทธิภาพในการดำเนินงานให้ดียิ่งขึ้น

1.4 ขอบเขตการศึกษา

การศึกษาข้อมูลทั่วไป ปัญหาและปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อของบริษัทลิสซิ่งแห่งหนึ่ง ในเขตจังหวัดเชียงใหม่ จำนวนกลุ่มตัวอย่าง 200 ตัวอย่าง กลุ่มตัวอย่างเป็นลูกค้าที่มาใช้บริการเฉพาะที่เป็นบุคคลธรรมดา โดยสำรวจข้อมูลในช่วงเดือนมีนาคม 2550

1.5 นิยามศัพท์

ลิสซิ่ง หมายถึง การเช่าทรัพย์สินเพื่อใช้ โดยไม่มีภาระของการเป็นเจ้าของ การทำลิสซิ่งซึ่งประกอบด้วย การตกลงทำสัญญาเช่าระหว่างผู้ให้เช่า หรือเจ้าของทรัพย์สินกับผู้เช่า มีระยะเวลาเช่าที่แน่นอน โดยผู้เช่าตกลงชำระค่าเช่าเป็นการตอบแทน โดยที่ผู้เช่ามีสิทธิจะซื้อหรือเช่าทรัพย์สินนั้นต่อไป ในราคาซากหรือค่าเช่าที่ตกลงกันได้ระหว่างเจ้าของทรัพย์สินกับผู้เช่า

เช่าซื้อ ตามพจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ.2525 ได้ให้ความหมายไว้ว่าเช่าซื้อ หมายถึง การซื้อโดยผ่อนส่งเงินเป็นงวด ๆ เมื่อส่งเงินครบตามหนังสือสัญญาแล้วจึงจะได้กรรมสิทธิ์

ผู้ให้เช่าซื้อ ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ (มาตรา 572 - มาตรา 574) สำหรับผู้ให้เช่าซื้อ การให้เช่าซื้อเป็นสัญญา ซึ่งเจ้าของทรัพย์สินซึ่งเรียกว่า “ผู้ให้เช่าซื้อ” นำทรัพย์สินของตนออกให้เช่าโดยตกลงค่าเช่าเป็นงวด ๆ เมื่อครบกำหนดที่เช่าซื้อแล้ว ผู้ให้เช่าซื้อให้คำมั่นว่าจะโอนขายทรัพย์สินที่ให้เช่าซื้อนั้นตกเป็นของ “ผู้เช่าซื้อ”

สัญญาเช่าซื้อต้องทำเป็นหนังสือเท่านั้น มิฉะนั้นจะตกเป็นโมฆะ เว้นแต่จะตกลงเป็นอย่างอื่น หากผู้เช่าซื้อผิดนัดชำระค่าเช่าซื้อทรัพย์สินจำนวน 2 งวดติดต่อกัน หรือกระทำผิดสัญญาเช่าซื้อในส่วนสาระสำคัญ ผู้ให้เช่าซื้อจะบอกเลิกสัญญาเช่าซื้อนั้นได้ โดยริบเงินค่าเช่าซื้อที่ได้มีการชำระมาแล้วทั้งสิ้น และยึดคืนทรัพย์สินที่ให้เช่าซื้อ (เช่าครอบครองทรัพย์สินนั้น) ในกรณีที่มีการผิดนัดชำระค่าเช่าซื้องวดสุดท้าย ผู้ให้เช่าซื้อผ่อนผันไปอีกงวดหนึ่งนับจากงวดสุดท้าย

ราคาเงินสด หมายถึง ราคาที่ผู้ให้เช่าซื้ออาจขายทรัพย์สินนั้น ได้เป็นเงินสดหรือราคาที่อาจซื้อขายทรัพย์สินนั้นได้เป็นเงินในท้องตลาด ณ วันทำสัญญาเช่าซื้อ หรือวันตกลงทำสัญญาเช่าซื้อเกิดขึ้น

เงินวางเริ่มแรก (down payment) หมายถึง เงินที่ผู้เช่าซื้อชำระแก่เจ้าของทรัพย์สินเพื่อเป็นส่วนหนึ่งของราคาเงินสด ณ วันที่มีการเช่าซื้อเกิดขึ้น

ราคาเงินสดสุทธิ หมายถึง ยอดสุทธิ ณ ขณะใดขณะหนึ่งของราคาเงินสดหักด้วยเงินวางเริ่มแรก และราคาเงินสดส่วนที่ได้ชำระเป็นเงินค่าเช่าแล้ว

จำนวนเงินเช่าซื้อ หมายถึง ผลรวมของเงินค่างวดที่ผู้เช่าซื้อจะต้องชำระแก่ผู้ให้เช่าซื้อตามระยะเวลา และเงื่อนไขสัญญาเช่าซื้อ

ดอกผลเช่าซื้อ หมายถึง ดอกผลเช่าซื้อคำนวณเป็นร้อยละต่อปีจากราคาเงินสดสุทธิโดยคำนวณในลักษณะเดียวกับดอกเบี้ยจากการให้กู้ยืมเงินที่ชำระคืนเป็นงวด ๆ



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved