

บทที่ 2

แนวคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 แนวคิดที่ใช้ในการศึกษา

2.1.1 แนวคิดเกี่ยวกับหนี้มีปัญญา

1) **ปัจจัยภายนอก** ได้แก่ ปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้ หากปัจจัยดังกล่าวเปลี่ยนแปลงไปจะส่งผลกระทบต่อภาระค่างวดที่ลูกหนี้เช่าซื้อ ได้แก่

(1) **ภาวะเศรษฐกิจ** ซึ่งถือว่าเป็นปัญหาสำคัญของการประกอบธุรกิจ กล่าวคือถ้าภาวะเศรษฐกิจดีหรือเจริญรุ่งเรืองก็จะส่งผลให้การประกอบธุรกิจมีการขยายตัวและเจริญรุ่งเรืองไปด้วย แต่ถ้าภาวะเศรษฐกิจซบเซาหรือตกต่ำก็จะทำให้เกิดการชะลอตัวในการลงทุนและมีปัญหาในการประกอบธุรกิจ บางธุรกิจจะประสบกับปัญหาที่รุนแรงจนถึงขั้นล้มละลายไปได้ ดังเช่นภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบันนี้

(2) **การเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐบาล หรือธนาคารชาติ** กล่าวคือ การกระทำใดๆ ของรัฐบาลหรือธนาคารชาติที่เป็นไปตามกฎหมายหรือกฎระเบียบของธนาคารชาติ ซึ่งมีความจำเป็นต้องปรับเปลี่ยนนโยบายใหม่เพื่อให้มีความเหมาะสม เช่น การควบคุมการเช่าซื้อรถยนต์เก๋งนั่งส่วนบุคคล โดยกำหนดให้มีเงินดาวน์ไม่ต่ำกว่า 25% ผ่อนชำระไม่เกิน 48 งวด การเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ย เป็นต้น

(3) **การเกิดอุบัติเหตุ หรือเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นโดยไม่คาดคิด**

2) **ปัจจัยด้านตัวลูกหนี้** ได้แก่ ลูกหนี้มีฐานะการเงินไม่มั่นคง หรือความสามารถในการหารายได้ต่ำ อันแสดงถึงความสามารถในการชำระหนี้อ่อน รายได้ลูกหนี้ไม่แน่นอน การทำการค้าเกินตัว ปัญหาด้านการบริหาร ปัญหาด้านการตลาด ปัญหาเทคโนโลยีในการผลิต ลูกหนี้ขายรถที่เช่าซื้อให้คนอื่นไปแล้วไม่มาโอนสัญญาเช่าซื้อ ไม่สามารถติดตามลูกหนี้และรถได้ เนื่องจากลูกหนี้อยู่ที่อยู่ที่อยู่โดยไม่แจ้งให้ทราบ เช่าซื้อรถไปใช้ผิดวัตถุประสงค์ หรือใช้ชื่อลูกหนี้ทำสัญญาแทนแต่ผู้เช่าจริง ๆ ไม่ใช่ตัวลูกหนี้ ปัญหาที่สำคัญของธุรกิจเช่าซื้อก็คือ ปัญหาเกี่ยวกับรถที่เช่าซื้อหาย หรือเกิดอุบัติเหตุ โดยรถที่เช่าซื้อนั้นไม่มีประกันภัยประเภท 1 รถถูกจับคดีอาญากรณีนำรถที่เช่าซื้อไปบรรทุกของผิดกฎหมาย ปัจจัยเหล่านี้จะส่งผลให้เกิดปัญหาการค้างชำระค่างวดเช่าซื้อ

3) ปัจจัยภายในธุรกิจ ได้แก่ ปัจจัยที่เกิดทางด้านภายในของธุรกิจเข้าชื่อเอง เช่น เป้าหมายและนโยบายการปล่อยสินเชื่อไม่รัดกุม เจ้าหน้าที่สินเชื่อขาดคุณภาพ ขาดระบบการควบคุมและการติดตามหนี้ที่ดี เจ้าหน้าที่ติดตามเร่งรัดขาดคุณภาพ ให้เข้าชื่อรถยนต์แก่ลูกค้าไม่พึงประสงค์

2.1.2 แนวคิดด้านการวิเคราะห์เครดิต

1) การปล่อยสินเชื่อเข้าชื่อรถยนต์เพื่อเร่งรัดหนี้ให้ได้

หลักการคือต้องเก็บค่างวดเข้าชื่อได้ตามงวดที่ถึงกำหนดชำระ ถ้าเก็บไม่ได้ต้องตามยึดรถได้ ถ้ายึดรถไม่ได้ก็สามารถฟ้องบังคับคดีได้ โดยมีการกำหนดหลักเกณฑ์วิธีปฏิบัติได้ ชัดเจน รัดกุม เพื่อให้ได้สินเชื่อที่มีคุณภาพหรือมีความเสี่ยงน้อยที่สุด มีข้อมูลผู้เข้าชื่อและผู้ค้ำประกัน ครบถ้วน ถูกต้อง สมบูรณ์ สามารถใช้ในการติดตามหนี้ได้อย่างเพียงพอเมื่อมีปัญหาหลักการวิเคราะห์เครดิตที่ใช้กันทั่วไปจะใช้หลักของนโยบาย 6 C

(1) characteristic คุณสมบัติของตัวลูกค้าที่ขอเข้าชื่อ เป็นคุณลักษณะด้านอุปนิสัยใจคอและพฤติกรรมว่ามีความรับผิดชอบและความเต็มใจในการชำระหนี้มากน้อยเพียงใด

(2) capacity ความสามารถในการชำระคืนหนี้สิน เป็นการวิเคราะห์ถึงสมรรถภาพในการหารายได้ แผนการบริหาร แผนการชำระคืน

(3) capital ทุนของกิจการ เป็นการวิเคราะห์ถึงฐานะทางการเงิน

(4) condition สถานการณ์แวดล้อมทั่วไป เช่น ภาวะเศรษฐกิจ เป็นต้น

(5) collecteral หลักประกันหรือรถยนต์ที่นำมาเข้าชื่อ

(6) country ถิ่นฐานที่อยู่ของผู้เข้าชื่อและผู้ค้ำประกัน หรือทำเลที่ตั้งเหมาะสมในการที่ลูกค้าประกอบธุรกิจ

2) การจัดทำบัญชีดำภายใน-ภายนอก

การจัดทำบัญชีดำภายในเป็นการป้องกันมิให้สินเชื่อแก่ลูกหนี้ที่มีปัญหาหรือเคยมีปัญหามาก่อนในอดีต โดยการรวบรวมรายชื่อลูกหนี้ที่เคยมาใช้สินเชื่อกับบริษัทฯ แล้วมีปัญหาในการชำระหนี้ เพื่อให้ตรวจสอบรายชื่อก่อนการพิจารณาปล่อยสินเชื่อในขั้นตอนต่อไป

การจัดทำบัญชีดำภายนอก เป็นการเก็บรวบรวมจากสมาชิกของบริษัท ศูนย์ ประมวลผล จำกัด และสมาชิกรับข่าวเกี่ยวกับกฎหมาย ประกาศ คำสั่งของทางราชการ

3) การตรวจสอบเครดิต

หลังจากที่ฝ่ายสินเชื่อได้รายละเอียดข้อมูลของลูกค้าและผู้ค้ำประกันมาแล้ว จะมีการตรวจสอบเครดิตว่าลูกค้าได้ให้ข้อมูลจริงตามที่แจ้งหรือไม่ เกี่ยวกับที่อยู่เป็นหลักแหล่งหรือไม่ รายได้แน่นอนหรือไม่ มีความเชื่อถือในข้อมูลขั้นต้นที่ให้ไว้หรือไม่ มีการปกปิดซ่อนเร้นจุดอ่อนอะไรบ้าง

4) หลักการติดตามหนี้

วิธีการจัดชั้น (generation appeals) โดยอาศัย credit appraisal จัดกลุ่มลูกหนี้ออกเป็นประเภทต่าง ๆ ตามงวดที่ค้าง ดังนี้

5) การจัดกลุ่มลูกหนี้

(1) หนี้ปกติ คือ หนี้ที่มีการชำระตรงตามเดือนที่ถึงกำหนดชำระตามสัญญาเช่าซื้อ

(2) หนี้ที่ควรเอาใจใส่เป็นพิเศษ คือ หนี้ที่เริ่มมีการค้างชำระตั้งแต่ 1 งวด แต่ไม่เกิน 3 งวด

(3) หนี้ต่ำกว่ามาตรฐานคือ หนี้ที่ค้างชำระตั้งแต่ 3 งวด แต่ไม่เกิน 6 งวด หรือหนี้ที่ค้างชำระตั้งแต่ 6 งวดขึ้นไป แต่ไม่เกิน 12 งวด และยังประกอบธุรกิจอยู่หรือมีฐานะมั่นคง มีความสามารถในการชำระหนี้

(4) หนี้สงสัยจะสูญ คือหนี้ที่ค้างชำระตั้งแต่ 12 งวดขึ้นไป หรือหนี้ที่ค้างชำระตั้งแต่ 6 งวด ขึ้นไป และลูกหนี้หลบหนี้ ย้ายที่อยู่ เลิกประกอบธุรกิจ หรือไม่มีความสามารถพอในการชำระหนี้

(5) หนี้สูญ คือ หนี้ที่สงสัยจะสูญ และบริษัทฯ ได้ดำเนินคดีจนถึงที่สุด และลูกหนี้ หลบหนี้ไม่ทราบที่อยู่ และไม่มีทรัพย์สินพอที่จะบังคับคดียึดทรัพย์มาชำระหนี้ได้แล้ว

6) วิธีการแบ่งความรับผิดชอบ

(1) หนี้ปกติและที่ควรเอาใจใส่เป็นพิเศษ จะอยู่ในความรับผิดชอบของหน่วยงานเก็บเงิน/เร่งรัด/ยึด โดยปกติจะเป็นลูกหนี้ที่ยังสามารถติดตามได้

(2) หนี้ต่ำกว่ามาตรฐาน จะอยู่ในความรับผิดชอบของหน่วยงานเร่งรัด/ยึด/กฎหมาย กรณีที่ยังสามารถติดตามลูกหนี้หรือรถยนต์ที่เช่าซื้อได้ หรือมีการนัดหมายที่แน่นอน จะอยู่ในความรับผิดชอบของหน่วยงานเร่งรัด/ยึด แต่ถ้าไม่สามารถติดตามได้ทั้งลูกค้า/ผู้ค้ำประกัน /รถ จะพิจารณาส่งฟ้องศาล

(3) หนังสือสัญญาและหนี้สัญญา จะอยู่ในความรับผิดชอบของหน่วยงาน
กฎหมาย

7) เทคนิคและวิธีการเร่งรัดหนี้สิน

เมื่อไม่สามารถเก็บค่างวดเช่าซื้อได้ตามสัญญา ก็จำเป็นต้องใช้เทคนิค
และวิธีการต่าง ๆ เร่งรัดให้ลูกหนี้ชำระหนี้โดยเร็ว เพื่อลดบัญชีหนี้เสียให้เหลือน้อยที่สุด และเพื่อ
เป็นการประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ก่อนดำเนินการยึดทรัพย์เช่าซื้อ หรือดำเนินคดี โดยมี
วิธีการ ดังต่อไปนี้คือ

- (1) วิธีการเจรจา
- (2) วิธีการใช้จดหมายเตือน
- (3) วิธีการสืบหาตัวลูกหนี้, ตัวทรัพย์สิน
- (4) วิธีเร่งรัดกรณีไม่มีรถ

2.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

D.B. Suits (1968) ได้อธิบายความต้องการซื้อรถยนต์ใหม่ (new purchase) และมี
การใช้ตัวแปรต่าง ๆ มาอธิบายในทฤษฎีของเขา เช่น ตัวแปรที่เกี่ยวกับองค์ประกอบของเครดิต
จำนวนการเป็นเจ้าของรถยนต์ ซึ่ง Suits นับเป็นจำนวนคันแทนที่จะเปรียบเทียบเป็นอายุกับ
รถยนต์ใหม่ การวิเคราะห์หนี้ในช่วงระยะปี ค.ศ.1929-1956 ยกเว้นปี ค.ศ.1942-1948 ที่ Suits
ไม่ได้นำปีเหล่านี้มาใช้ในการวิเคราะห์ สำหรับทฤษฎีที่ Suits ใช้ในการหาฟังก์ชันอุปสงค์ของการ
ขายปลีกประจำปีของรถยนต์นั่งใหม่ ได้อาศัยตัวแปรต่าง ๆ ดังนี้ คือ ระดับรายได้ที่ใช้จ่ายได้จริง
(real disposable income) จำนวนรถยนต์นั่งที่วิ่งบนถนน ณ วันที่ 1 มกราคม ราคาขายปลีกเฉลี่ย
ที่แท้จริงของรถยนต์นั่งใหม่หารด้วยจำนวนเฉลี่ยของระยะเวลาของเครดิต สำหรับสมการความ
ต้องการรถยนต์ใหม่ จะอยู่ในรูปความสัมพันธ์ของรายได้ และรายได้ที่ใช้จ่ายได้จริง และค่าเฉลี่ย
ขององค์ประกอบเครดิต

วีรชาติ วิทยาบูรณานนท์ (2523) ได้ศึกษาการประยุกต์ทฤษฎีกับความต้องการ
รถยนต์นั่งของประเทศไทย โดยแสดงสมการอุปสงค์สำหรับรถยนต์นั่ง ประกอบด้วย ตัวแปรตาม
คือ อุปสงค์ รถยนต์นั่งที่เกิดใหม่ โดยพิจารณาจากจำนวนรถยนต์ที่จดทะเบียนเมื่อสิ้นปีนั้นกับ
จำนวนรถยนต์ที่จดทะเบียนเมื่อสิ้นปีก่อน ส่วนตัวแปรที่ใช้อธิบายอุปสงค์สำหรับรถยนต์นั่ง
ประกอบด้วยระดับรายได้ประชาชาติที่แท้จริง สต็อกของรถยนต์นั่งที่มีอยู่ในปีก่อน ราคาเฉลี่ยของ
รถยนต์นั่งที่แท้จริง ปริมาณเครดิตรถยนต์นั่งที่ให้โดยบริษัทเงินทุนคิดเป็นจำนวนคัน อัตราดอกเบี้ย

prime rate ของธนาคารพาณิชย์ จำนวนประชากรทั้งประเทศ ระดับราคาน้ำมันที่แท้จริง ในช่วงเวลาที่ t กับ ช่วงเวลาที่ $t-1$ จำนวนประชากรต่อรถยนต์ 1 คัน จำนวนยอดขายบ้านจัดสรรและจำนวนรถยนต์นั่งที่ต้องการเพื่อทดแทน ผลจากการคำนวณการถดถอยเชิงซ้อน (multiple regression) ของสมการ พบว่า ความยืดหยุ่นอุปสงค์ต่อราคาของรถยนต์นั่ง เท่ากับ -0.05 และความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อรายได้ของรถยนต์นั่งเท่ากับ 1.65 ซึ่งวีรชาติได้ให้เหตุผลของค่าความยืดหยุ่นดังกล่าว คือการที่ความต้องการรถยนต์นั่งมีความยืดหยุ่นทางด้านราคาน้อย เพราะอุปสงค์ที่มีต่อรถยนต์นั่งเป็นเรื่องของความจำเป็นในการใช้เพราะต้องแข่งขันกับเวลาในชีวิตประจำวัน และความต้องการความสะดวกสบาย ดังนั้นไม่ว่าราคารถยนต์จะเปลี่ยนแปลงไปอย่างไร การเปลี่ยนแปลงนั้นจะกระทบต่อความต้องการรถยนต์น้อยมาก สำหรับความยืดหยุ่นทางด้านรายได้ที่มากนั้น เป็นเพราะรายได้แสดงถึงอำนาจซื้อ การซื้อรถยนต์ซึ่งเป็นสินค้าราคาแพงอาจจะมีกลุ่มผู้บริโภคที่มีรายได้สูงพอที่จะซื้อรถยนต์มาใช้ ซึ่งผู้บริโภคกลุ่มนี้จะให้ความสำคัญแก่การเปลี่ยนแปลงของราคาน้อยมาก ดังนั้นความยืดหยุ่นของอุปสงค์ต่อรายได้จึงสูง ส่วนการพิจารณาทางด้านปริมาณเครดิตรถยนต์นั้น วีรชาติได้พิจารณาจำนวนเครดิตรถยนต์ที่ให้โดยบริษัทเงินทุนจากการคำนวณสัดส่วนของปริมาณเครดิตกับราคาของรถยนต์นั่ง โดยใช้ข้อมูลรถยนต์นั่งจากกรมศุลกากร ธนาคารแห่งประเทศไทย ในช่วงปี 2505-2521 พบว่า ปริมาณการให้เครดิตจะมีความสัมพันธ์เชิงบวกกับความต้องการซื้อรถยนต์นั่ง ดังนั้น ปริมาณการให้เครดิตที่ลดลงจะทำให้ความต้องการรถยนต์นั่งลดลงในที่สุด

เปรมจิตต์ ชุณหวิวัต และคณะ (2524) ได้ศึกษาวิจัยทัศนคติและสถานภาพของผู้บริโภคสินค้าเช่าซื้อในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 300 ครอบครัว การเก็บรวบรวมข้อมูลใช้วิธีการเลือกตัวอย่างแบบมีระบบ (systematic random sampling) เครื่องมือที่ใช้เก็บรวบรวมข้อมูลได้ใช้แบบสอบถามกับผู้บริโภคทุกระดับในเขตอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ทั้งชายและหญิง การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ โดยกำหนดสมมุติฐานว่าผู้บริโภคที่นิยมซื้อสินค้าเช่าซื้อส่วนใหญ่มีฐานะปานกลาง และมีความคิดว่าตนจะได้รับผลประโยชน์ในการเช่าซื้อ มากกว่าการเสียผลประโยชน์ การศึกษาพบว่า ผู้บริโภคที่นิยมซื้อสินค้าเช่าซื้อ ทั้งหญิงและชายที่มีอายุระหว่าง 26-35 ปี ซึ่งเป็นผู้ที่เริ่มมีครอบครัวและกำลังสร้างหลักฐานให้แก่ครอบครัว และอายุ 35 ปีขึ้นไป มีจำนวนน้อยลงเนื่องจากฐานะทางครอบครัวดีขึ้นจากการดูข้อมูลด้านสถานภาพของผู้บริโภคส่วนใหญ่จะเป็นผู้ที่สมรสแล้วและพบว่าส่วนใหญ่เป็นผู้ที่มีรายได้ประจำคือ ข้าราชการ ลูกจ้าง และค้าขาย รายได้ของผู้ที่เคยเป็นผู้บริโภคเช่าซื้อจะเป็น รายได้ในอนาคต ซึ่งเป็นผู้ที่มีฐานะ และรายได้ปานกลางและสูง คือ รายได้ระหว่าง 1,500 - 4,500 บาทต่อเดือน และตั้งแต่

10,000 บาท ต่อเดือนขึ้นไป ดังนั้นจึงสรุปได้ว่า ผู้ที่นิยมเช่าซื้อสินค้าคือ ผู้ที่มีรายได้ใน 2 ระดับ คือปานกลางและสูง จากข้อมูลยังชี้ให้เห็นว่า การบริโภคสินค้าเช่าซื้อที่ดี คือช่วยแก้ปัญหาเรื่อง รายได้และการครองชีพ

ไชยรัตน์ โครุบล (2536) ได้ศึกษา พฤติกรรมของข้าราชการกับภาวะสินเชื่อ ธนาคารกรณีศึกษาสินเชื่อกรุงเทพธนวัฏ จังหวัดเชียงใหม่ โดยได้ทำการศึกษาถึงความสามารถ ในการชำระหนี้ ระยะเวลา และวิธีการชำระหนี้ ข้าราชการส่วนมากไม่มีปัญหาเรื่องการชำระหนี้ ส่วนที่มีปัญหามีประมาณร้อยละ 6.19 ข้าราชการที่ได้รับอนุมัติวงเงินสูงหรือมีเงินเดือนสูงมี แนวโน้มจะมีปัญหาในการชำระหนี้น้อยกว่าข้าราชการที่มีเงินเดือนต่ำหรือได้รับอนุมัติ วงเงินต่ำ ข้าราชการที่มีปัญหาเรื่องความสามารถในการชำระหนี้จริง ๆ มีเพียง 163 ราย หรือร้อยละ 0.93 เท่านั้น ซึ่งเป็นจำนวนที่น้อยมาก ข้าราชการร้อยละ 59.4 จะใช้วงเงินต่อไปเรื่อย ๆ โดยไม่มีกำหนด ที่จะชำระเมื่อใดส่วนร้อยละ 19.3 จะชำระให้เสร็จสิ้นเมื่อตอนเกษียณอายุราชการ ส่วนวิธีการ ชำระหนี้ที่ข้าราชการร้อยละ 53.5 จะชำระหนี้ทันทีที่ปลดเกษียณอายุราชการ และร้อยละ 15.9 จะชำระภายใน 6 เดือน

สุรพล ไหลมณี (2539) ได้ศึกษา ปัจจัยที่ทำให้เกิดดอกเบียด่างรับของเงินกู้ประจำ ของธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) สาขานนทบุรี เชียงใหม่ พบว่า กลุ่มลูกหนี้ที่มีปัญหาการ ด่างชำระดอกเบียด่างส่วนใหญ่เป็นชายที่มีอายุระหว่าง 41-50 ปี การศึกษาปริญญาตรี กลุ่มลูกหนี้ ส่วนใหญ่มีอาชีพเป็นเจ้าของกิจการส่วนตัว เป็นผู้ที่มีรายได้อยู่ในระดับ 10,001-30,000 บาท และ ส่วนใหญ่ได้รับสินเชื่อเงินกู้ประจำเพื่อที่อยู่อาศัย และได้รับเงินกู้ไม่เกิน 500,000 บาท สำหรับ ปัจจัยที่ทำให้เกิดดอกเบียด่างรับของลูกหนี้ พบว่ากลุ่มลูกหนี้ส่วนใหญ่เห็นว่า ภาวะเศรษฐกิจเป็น ปัจจัยภายนอกที่ทำให้เกิดดอกเบียด่างรับมากที่สุด รองลงมาคือการเปลี่ยนแปลงนโยบายของ รัฐบาลและการเกิดภัยธรรมชาติ ตามลำดับ ปัจจัยภายในนั้น อัตราดอกเบียด่างที่เพิ่มสูงขึ้นเป็นปัจจัย สำคัญที่ทำให้เกิดดอกเบียด่างรับมากที่สุด รองลงมาคือเงื่อนไขของการชำระหนี้และการปล่อย สินเชื่อโดยไม่มีประกันวงที่ตี ส่วนปัจจัยทางด้านตัวลูกค้า กลุ่มลูกหนี้ส่วนใหญ่เห็นว่า การใช้ เงินผิดวัตถุประสงค์เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้เกิดดอกเบียด่างรับมากที่สุด รองลงมาคือ การใช้จ่าย เงินฟุ่มเฟือยและการทำการค้าเกินตัว

กรวรรณ วัฒนชัย (2539) ได้ทำการศึกษา ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อความต้องการ สินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อรถยนต์นั่งในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อความต้องการ สินเชื่อเช่าซื้อ ได้แก่ ราคาประเมินรถยนต์นั่ง รายได้เฉลี่ยต่อเดือน และจำนวนงวดการชำระหนี้

ส่วนปัจจัยที่มีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้ามกับปริมาณความต้องการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์นั่ง คืออัตราดอกเบี้ยเรียกเก็บ ปัจจัยทางด้านราคามีอิทธิพลต่อความต้องการสินเชื่อเช่าซื้อมากกว่า ปัจจัยทางด้านรายได้ อุปสรรคและปัญหาในการดำเนินงานของธุรกิจเช่าซื้อก็คือการจำกัดวงเงินสินเชื่อเช่าซื้อ และอุปสรรคทางด้านการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการธุรกิจเช่าซื้อด้วยกันเอง สำหรับอุปสรรคของการดำเนินงานคือ ปัญหาทางด้านคุณสมบัติของผู้เช่าซื้อ การละเมิด และการจงใจกระทำผิดสัญญาชำระหนี้ของผู้เช่าซื้อ