

# บทที่ 1

## บทนำ

### 1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา

ในอดีต ปัจจัยพื้นฐาน 4 คือ ที่อยู่อาศัย เครื่องนุ่งห่ม อาหาร และยารักษาโรค เป็นสิ่งที่ผู้บริโภคมีความจำเป็นที่จะต้องแสวงหาเพื่อตอบสนองต่อความจำเป็นพื้นฐานของตนเองในการดำรงชีพ แต่ในปัจจุบัน สิ่งอำนวยความสะดวกก็เป็นสินค้าและบริการอีกประเภทหนึ่งที่ได้เข้ามามีบทบาทต่อการดำรงชีพของผู้บริโภค โดยเฉพาะอย่างยิ่งความจำเป็นที่จะต้องเดินทางในชีวิตประจำวันไม่ว่าจะเป็นการเดินทางไปทำงานหรือส่งบุตรหลานไปโรงเรียน ซึ่งทำให้ผู้บริโภคจำเป็นต้องหาพาหนะไว้ใช้ในการดำเนินชีวิตประจำวัน ดังนั้น รถยนต์เป็นทรัพย์สินอย่างหนึ่งที่ใช้เป็นพาหนะในการเดินทางและขนส่ง ซึ่งมีความจำเป็นมากในการดำรงชีวิตในยุคปัจจุบัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในสังคมเมือง ประเทศไทยเริ่มมีการประกอบรถยนต์และจำหน่ายเมื่อปี พ.ศ.2504 โดยมีจำนวนการประกอบและจำหน่ายเพียง 525 คัน และได้เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ จนกระทั่งปี พ.ศ.2510 มีจำนวนประมาณ 12,000 คัน ในปี พ.ศ. 2520 เพิ่มขึ้นเป็น 68,000 คัน และปี 2530 เพิ่มขึ้นเป็น 98,000 คัน หลังจากนั้นก็มีการเพิ่มขึ้นในอัตราที่สูงมาก จนถึงปี พ.ศ.2533 เพิ่มขึ้นเป็น 300,000 คันเพิ่มขึ้นกว่า 200 % ในระยะเวลา 3 ปี เหตุเพราะในช่วงดังกล่าวมีการขยายตัวทางเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศอย่างมาก กล่าวคือผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติภายในประเทศ (GDP) เพิ่มขึ้นถึง ร้อยละ 10.5

จังหวัดเชียงใหม่เป็นจังหวัดใหญ่และเป็นศูนย์กลางทางเศรษฐกิจที่สำคัญของภาคเหนือมีการอพยพหลั่งไหลของประชาชนจากจังหวัดอื่นเข้ามาประกอบธุรกิจอยู่อย่างต่อเนื่อง จากข้อมูลจำนวนประชาชนในเขตเทศบาลนครเชียงใหม่ในปี พ.ศ.2540 มีจำนวนถึง 188,072 คน และมีจำนวนครัวเรือนถึง 62,827 ครัวเรือนซึ่งนับว่าประชากรในเขตเทศบาลนครเชียงใหม่มีความหนาแน่นค่อนข้างมาก จึงย่อมทำให้เกิดปัญหาต่าง ๆ รวมทั้งปัญหาจราจร ติดขัดเพิ่มมากขึ้นตามมา ซึ่งจะส่งผลทำให้มีความต้องการซึ่งรถยนต์ใหม่เพิ่มมากขึ้นตามมาอย่างต่อเนื่อง และด้วยระบบขนส่งมวลชนของจังหวัดเชียงใหม่ ยังไม่เป็นที่นิยมของประชาชนในจังหวัดเชียงใหม่ สังเกตได้จากระบบขนส่งในจังหวัดเชียงใหม่ที่ได้นำรถแอมล์มาให้บริการ ยังไม่ประสบความสำเร็จเท่าใดนัก ประชาชนสาเหตุเนื่องมาจาก เส้นทางการเดินทางยังไม่ครอบคลุมในพื้นที่ หรือจุดรับผู้โดยสารบางที่ยังไม่ชัดเจน รวมถึงระยะเวลาที่ใช้ในการรอคอยนานเกินไป จึงทำให้ประชาชนในจังหวัดเชียงใหม่จำเป็นต้องใช้รถยนต์ส่วนตัวเพื่อสะดวกในการเดินทาง

ผลจากการที่ระดับราคารถยนต์ใหม่ ตลอดจนอัตราดอกเบี้ยเงินผ่อนสำหรับรถยนต์ใหม่ลดลง จึงทำให้มีกลุ่มผู้บริโภคกลุ่มใหม่ซึ่งแต่เดิมอาจมีรายได้ไม่เพียงพอที่จะซื้อหาได้ รวมทั้งผู้บริโภคกลุ่มเดิมที่มีความสามารถซื้อได้อยู่แล้ว ก็จะมีความสามารถในการซื้อได้เพิ่มมากขึ้น รวมทั้งปัจจัยทางด้านสังคมอื่น ๆ อาทิเช่น ปัญหาการติดขัดของระบบจราจรในเขตเมืองขนาดใหญ่ เช่น กรุงเทพมหานคร เชียงใหม่ ขอนแก่น และหาดใหญ่ เป็นต้น ปัญหาการเดินทางจากที่อยู่อาศัยไปยังที่ทำงานซึ่งมีระยะทางห่างไกลออกไปทุกที เนื่องจากประชาชนหนีความแออัดในเมืองใหญ่ ต้องไปอยู่อาศัยในชานเมืองเพิ่มมากขึ้น ปัญหาการสร้างครอบครัวใหม่ของคนหนุ่มสาวหรือคนรุ่นใหม่ ตลอดจนปัญหาความต้องการความสะดวกสบายในการเดินทางและการดำรงชีวิตที่เพิ่มมากขึ้น จาก การเปลี่ยนแปลงของปัจจัยต่าง ๆ ดังกล่าวจึงคาดว่าความต้องการ รถยนต์ใหม่ of ประชาชนหรือของผู้บริโภคจะเพิ่มมากขึ้น

จากสภาวะการแข่งขันของตลาดรถยนต์ในจังหวัดเชียงใหม่ที่มีการแข่งขันกันสูงขึ้น โดยเราสามารถดูได้จากที่ศูนย์โชว์รูมรถยนต์ยี่ห้อต่าง ๆ พากันเปิดขยายสาขากันมากขึ้นในจังหวัดเชียงใหม่ ถึงแม้ภาวะเศรษฐกิจในปี พ.ศ.2550 นั้นจะยังไม่ค่อยมั่นคง ส่งผลกระทบต่อยอดขายรถยนต์ในจังหวัดเชียงใหม่ ทำให้ยอดขายของแต่ละยี่ห้อที่ลดลงไปบ้างแต่ผลกระทบยังไม่มากเท่าไรนัก สามารถมาดูได้จาก สถิติจำนวนรถจดทะเบียนใหม่ตามกฎหมายว่าด้วยรถยนต์ และกฎหมายว่าด้วยการขนส่งทางบก ปี พ.ศ. 2546 - 2550 รวมส่วนภูมิภาค รายละเอียดดังตาราง

ตารางที่ 1.1 สถิติจำนวนรถจดทะเบียนใหม่ตามกฎหมายว่าด้วยรถยนต์ และกฎหมายว่าด้วยการขนส่งทางบก ปี พ.ศ. 2546 - 2550

ปี พ.ศ.	รย.1 รถยนต์นั่งส่วนบุคคล (คัน)	อัตรา % ที่เพิ่มขึ้น	รย.3 รถยนต์บรรทุกส่วนบุคคล (คัน)	อัตรา % ที่เพิ่มขึ้น
2546	84,085	-	147,990	-
2547	107,880	77.94 %	192,944	76.70 %
2548	125,572	85.91 %	216,937	88.94 %
2549	126,235	99.47 %	225,827	96.06 %
2550	130,548	96.70 %	245,907	91.83 %

ที่มา : ฝ่ายสถิติการขนส่ง อ.เมือง จ.เชียงใหม่ กองวิชาการและวางแผน กรมการขนส่งทางบก

โดยในปัจจุบันเศรษฐกิจของประเทศไทยได้รับผลกระทบจากปัจจัยแวดล้อมต่าง ๆ มากมาย เช่น การปรับตัวสูงขึ้นของราคาน้ำมันที่ส่งผลกระทบต่อราคาสินค้าอุปโภคและบริโภคปัญหาความไม่แน่นอนหรือขาดเสถียรภาพทางการเมือง อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของการกู้ยืมประเภทที่มีหลักทรัพย์ค้ำประกันทรงตัวอยู่ในระดับที่สูง รวมถึงภาวะเงินเฟ้อที่ส่งผลให้ค่าครองชีพปรับตัวสูงขึ้น ทำให้ผู้บริโภคบางกลุ่มเกิดปัญหาสภาพคล่องซึ่งส่งผลกระทบต่อความต้องการกู้ยืมในรูปของสินเชื่อเพิ่มมากขึ้น

ตารางที่ 1.2 แสดงรูปแบบและมูลค่าการให้สินเชื่อเพื่อการอุปโภคและบริโภคส่วนบุคคลของธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทย จะเห็นได้ว่าสินเชื่อเพื่อการอุปโภคและบริโภคส่วนบุคคลมูลค่า 1,412,883 ล้านบาทเป็นสินเชื่อรถยนต์มีมูลค่า 292,392 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 20.67 โดยสัดส่วนสินเชื่อรถยนต์ต่อสินเชื่อเพื่อการอุปโภคบริโภคส่วนบุคคลของธนาคารพาณิชย์สูงขึ้นจากปี 2549 โดยในปี 2549 มีสินเชื่อเพื่อการอุปโภคบริโภคส่วนบุคคลมูลค่า 1,213,698 ล้านบาท เป็นสินเชื่อรถยนต์มูลค่า 207,904 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 17.13

ตารางที่ 1.2 รูปแบบและมูลค่าการให้สินเชื่อเพื่อการอุปโภคบริโภคส่วนบุคคลของธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทย

(หน่วย : ล้านบาท)

รูปแบบการให้สินเชื่อ	พ.ศ.2549	ร้อยละ	พ.ศ.2550	ร้อยละ
1. การซื้อที่ดิน	40,503	3.34	40,732	2.88
1.1 ที่ดินเปล่า	3,830	0.32	4,059	0.29
1.2 เพื่อสร้างบ้าน	33,044	2.72	32,302	2.29
1.3 เพื่อสร้างสิ่งปลูกสร้างอื่น ๆ	3,629	0.30	4,371	0.31
2. การจัดหาที่อยู่อาศัย	649,615	53.52	734,782	52.01
3. การซื้อสิ่งหามทรัพย์เพื่อการอื่น ๆ	2,219	0.18	2,463	0.17
4. การซื้อหรือเช่าซื้อรถยนต์และรถจักรยานยนต์	207,904	17.13	292,392	20.69
5. การศึกษา	222	0.02	280	0.02
6. การเดินทางไปต่างประเทศเพื่อการทำงาน	2,556	0.21	1,759	0.12
7. การบริโภคส่วนบุคคลอื่น ๆ	310,967	25.62	340,475	24.10
<b>มูลค่าการให้สินเชื่อเพื่อการอุปโภคบริโภค</b>	<b>1,213,698</b>	<b>100</b>	<b>1,412,883</b>	<b>100</b>

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

โดยปัจจุบันในตลาดธุรกิจการให้สินเชื่อรถยนต์มีทั้งหมด 36 แห่ง อาจแยกผู้ให้บริการได้เป็น 4 กลุ่มใหญ่

กลุ่มแรก คือ ธุรกิจไฟแนนซ์ที่ยกระดับเป็นธนาคารพาณิชย์และมีการให้สินเชื่อเช่าซื้อเป็นหลัก ถึง 75 % เช่น ธนาคารชนชาติ จำกัด (มหาชน) ธนาคารทีสโก้ จำกัด (มหาชน) และธนาคารเกียรตินาคิน จำกัด (มหาชน)

กลุ่มที่สอง คือ ธุรกิจการให้สินเชื่อรถยนต์ในเครือของสถาบันการเงิน เช่น บริษัท ไทยพาณิชย์ ลีสซิ่ง จำกัด ในเครือธนาคารไทยพาณิชย์ บริษัท ลีสซิ่ง กสิกรไทย จำกัด ในเครือธนาคารกสิกรไทย บริษัท จีอี แคปิตอล ออโต้ลีส จำกัด (GECAL) ในเครือจีอี มั่นนี้ ประเทศไทย และราชธานี ลีสซิ่ง ในเครือธนาคารนครหลวงไทย ลีสซิ่ง เป็นต้น

กลุ่มที่สาม คือ แคปทีฟ ไฟแนนซ์ (Captive Finance) หรือลีสซิ่งของค่ายรถยนต์ เช่น บริษัท โตโยต้า ลีสซิ่ง (ประเทศไทย) ฮอนด้า ลีสซิ่ง นิสสัน ลีสซิ่ง บีเอ็มดับเบิลว ลีสซิ่ง เป็นต้น

กลุ่มที่สี่ คือ ลีสซิ่งทั่วไป (Independent Leasing) เช่น นวลีสซิ่ง สแกนดิเนเวีย ลีสซิ่ง ตะวันออกพาณิชย์ลีสซิ่ง เป็นต้น

สำหรับแนวโน้มธุรกิจให้เช่าซื้อรถยนต์ในปี 2551 จากการคาดการณ์ของศูนย์วิจัยกสิกรไทย ณ เดือนมีนาคม 2551 พบว่าจะปรับตัวสูงขึ้น เนื่องจากสถานการณ์ทางการเมืองในประเทศมีเสถียรภาพมากขึ้นและสร้างความเชื่อมั่นให้กับสังคมได้มากขึ้น ยอดจำหน่ายรถยนต์จะขยายตัวในช่วงประมาณ 675,000 ถึง 708,000 คัน คิดเป็นอัตราการเติบโตประมาณ 4 – 9 % จากยอดประมาณ 650,000 คันในปี 2550 (ศูนย์วิจัยกสิกรไทย ณ เดือนมีนาคม, 2551)

ซึ่งจากยอดจำหน่ายที่คาดว่าจะสูงขึ้นนี้และจำนวนคู่แข่งในตลาดที่มีความแข็งแกร่งทางด้านเงินทุนที่มีจำนวนมากทำให้เกิดการแข่งขันอย่างรุนแรงในอุตสาหกรรมธุรกิจการให้บริการสินเชื่อรถยนต์เพื่อชิงส่วนแบ่งตลาดสำหรับผู้ตามในตลาดและรักษาส่วนแบ่งการตลาดสำหรับผู้ที่ครองตลาดอยู่ จากการแข่งขันที่รุนแรงทำให้บริษัทลีสซิ่งของค่ายรถยนต์ เช่น โตโยต้าและฮอนด้า ซึ่งมีความได้เปรียบในการเข้าถึงลูกค้าได้ก่อนธนาคารพาณิชย์ มีการจัดรายการส่งเสริมการขายมากขึ้นคือมีการใช้กลยุทธ์ให้เช่าซื้อในอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าคู่แข่ง และทำให้ธนาคารพาณิชย์ที่ต้องการรักษาส่วนแบ่งการตลาดที่ธนาคารพาณิชย์ขนาดใหญ่เป็นผู้นำตลาดอยู่ต้องมีการปรับตัวในด้านอัตราดอกเบี้ยให้สอดคล้องกับสภาพการแข่งขัน ทำให้การแข่งขันด้านอัตราดอกเบี้ยยังคงเป็นกลยุทธ์หลักที่ใช้ในการเพิ่มส่วนแบ่งการตลาด ภายใต้สภาวะแข่งขันที่รุนแรง ส่งผลให้มีการขยายตลาดไปสู่ระดับล่างมากขึ้น ซึ่งทำให้เกิดความเสี่ยงมากขึ้นในการพิจารณาการให้สินเชื่อรถยนต์

จากยอดจำหน่ายรถยนต์ดังกล่าวจึงเป็นคำถามที่น่าสนใจว่า ปัจจัยใดที่มีผลทำให้ผู้บริโภคเลือกเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ อีกทั้งปัญหาและอุปสรรคของลูกค้ำที่เช่าซื้อรถยนต์ เพื่อเป็นประโยชน์ในการทำงานและเป็นแนวทางต่อการนำเสนอนโยบายในการพัฒนาของด้านการบริการเพื่อก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ผู้บริโภคต่อไป

## 1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1.2.1 เพื่อศึกษาพฤติกรรมการเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ ของลูกค้ำในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

1.2.2 เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลในการตัดสินใจในการใช้บริการเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ ของลูกค้ำในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

## 1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการศึกษา

จากการศึกษาครั้งนี้ทำให้ทราบถึง ความต้องการของผู้บริโภค และลักษณะพฤติกรรมของผู้บริโภค ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้บริการเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ ของลูกค้ำในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งผลที่ได้จากการศึกษาจะเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการ ตลอดจนหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง สามารถนำไปปรับปรุงแก้ไขกลยุทธ์ และจุดบกพร่องต่าง ๆ เพื่อใช้เป็นแนวทางในการวางแผนพัฒนาการตลาด หรือการขยายกิจการให้เหมาะสม และตรงกับความต้องการของผู้บริโภคในปัจจุบัน

## 1.4 แผนการดำเนินการ ขอบเขตการศึกษา

การศึกษานี้เป็นการศึกษาถึงพฤติกรรมในการตัดสินใจเช่าซื้อ และปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความน่าจะเป็นในการตัดสินใจเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ของผู้บริโภค โดยการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง คือ ผู้ที่ใช้บริการเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ กับธนาคาร เกียรตินาคิน จำกัด (มหาชน) สาขาเชียงใหม่ ในปี 2551 และรถยนต์ที่ได้จดทะเบียนในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูล

### 1.5 นิยามศัพท์

**สัญญาเช่าซื้อ** ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ มาตรา 572 ได้อธิบายความหมายของสัญญาเช่าซื้อว่า หมายถึง สัญญาที่เจ้าของทรัพย์สินเอาทรัพย์สินของตนออกให้ผู้อื่นเช่า เพื่อใช้สอยหรือเพื่อให้ได้รับประโยชน์ และให้คำมั่นว่าจะขายทรัพย์สินนั้น หรือจะให้ทรัพย์สินนั้นตกเป็นสิทธิแก่ผู้เช่าโดยเงื่อนไขที่ผู้เช่าได้ใช้เงินเป็นจำนวนเท่านั้นเท่านี้คราวและสัญญาเช่าซื้อนั้นถ้าไม่ทำเป็นหนังสือ ท่านว่าเป็นโมฆะ (จรัส เล็งวิทยา, 2546)

ลักษณะสำคัญของสัญญาเช่าซื้อ มี 5 ประการคือ 1) ผู้ให้เช่าซื้อต้องเป็นเจ้าของทรัพย์สินที่ให้เช่าซื้อ 2) เป็นสัญญาที่เจ้าของเอาทรัพย์สินออกให้เช่า 3) เป็นสัญญาที่ผู้ให้เช่าให้คำมั่นว่าจะขายทรัพย์สินหรือจะให้ทรัพย์สินตกเป็นสิทธิแก่ผู้เช่าซื้อ 4) เป็นสัญญาที่มีเงื่อนไขว่าผู้เช่าซื้อต้องใช้เงินเป็นคราว ๆ 5) สัญญาเช่าซื้อต้องทำเป็นหนังสือ

การเช่าซื้อรถยนต์คันโดยทั่วไป หรือที่เรียกว่าการผ่อนรถนั้น ผู้เช่าหรือที่เรียกว่าผู้ซื้อรถ ไม่ได้ผ่อนกับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายรถยนต์โดยตรง แต่ทำสัญญาเช่าซื้อ (หรือผ่อน) กับผู้ให้สินเชื่อ ซึ่งอาจจะเป็นบริษัทในเครือกับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายรถยนต์ก็ได้ ในร่างการเช่าซื้อรถยนต์ เจ้าของรถตามที่ปรากฏในทะเบียนคือ บริษัทผู้ให้สินเชื่อหรือผู้ให้เช่าซื้อ เมื่อผ่อนชำระแล้วผู้ให้เช่าซื้อจึงจะโอนรถให้ผู้เช่าซื้อ

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

**เงินวางเริ่มแรก (Down payment)** หมายถึง เงินที่ผู้เช่าซื้อชำระแก่เจ้าของทรัพย์สินเพื่อเป็นส่วนหนึ่งของราคาเงินสด ณ วันที่มีการเช่าซื้อเกิดขึ้น

**จำนวนเงินเช่าซื้อ** หมายถึง ผลรวมของเงินค่างวดที่ผู้เช่าซื้อจะต้องชำระแก่ผู้ให้เช่าซื้อตามระยะเวลา และเงื่อนไขสัญญาเช่าซื้อ

**ดอกเบี้ย** หมายถึง ผลตอบแทนที่ได้รับเรียกว่าดอกเบี้ยรับหรือเงินที่จ่ายออกไปให้กับเจ้าของเงินทุนที่เรียกว่าดอกเบี้ยจ่าย แบ่งเป็น 2 ประเภท คือ

- 1) ดอกเบี้ยเงินฝาก คือ ผลตอบแทนที่ธนาคารหรือสถาบันการเงินให้กับผู้เป็นเจ้าของเงิน
- 2) ดอกเบี้ยเงินกู้ คือ เงินที่ผู้กู้จ่ายให้กับธนาคารหรือสถาบันการเงิน

**ดอกเบี้ยคงที่ (Fixed หรือ Flat Rate)** หมายถึง การคำนวณโดยใช้อัตราดอกเบี้ยที่จะผ่อนไปคำนวณหายอดหนี้ทั้งหมด (Total outstanding) แล้วหารด้วยจำนวนงวดที่จะผ่อนก็จะได้เป็นยอดเงินผ่อนแต่ละงวด ซึ่งวิธีการคำนวณนั้นจะแตกต่างจากกรณีดอกเบี้ยแบบลดต้นลดดอกเพราะดอกเบี้ย

คงที่นั้น จะเป็นอัตราดอกเบี้ยคงที่ตลอดอายุสัญญา กล่าวคือ ไม่ว่าดอกเบี้ยในอนาคตจะเป็นอย่างไร ผู้เช่าซื้อจะได้รับอัตราดอกเบี้ยเท่าเดิมตลอดอายุสัญญา

**ลิสซิ่ง (LEASING)** ลิสซิ่งเป็นธุรกิจที่มีรูปแบบที่นำมาจากต่างประเทศ ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ในเรื่องเอกเทศสัญญา มีบทบัญญัติเกี่ยวกับซื้อขาย แลกเปลี่ยนให้ เช่าทรัพย์สิน เช่าซื้อ ฯลฯ แต่ยังไม่มียกเว้นเกี่ยวกับลิสซิ่งไว้เป็นการเฉพาะ

สัญญาลิสซิ่งคืออะไร เมื่อพิจารณาจากรูปแบบของสหรัฐอเมริกา ลิสซิ่งคือสัญญาที่เจ้าของทรัพย์สินรถยนต์ (LESSOR) ให้บุคคลอีกฝ่ายหนึ่ง (LESSEE) ใช้ประโยชน์จากรถยนต์นั้นได้ โดยมีเงื่อนไขและข้อจำกัดตามที่ระบุในสัญญา และต้องชำระราคาตามที่กำหนดไว้

หากพิจารณาจากความหมายข้างต้น จะทำให้เห็นไปได้ว่า Leasing ก็คือสัญญาเช่าทรัพย์สินนั่นเอง แต่ความจริงในสัญญาลิสซิ่งรถยนต์ ยังมีรายละเอียดซึ่งแตกต่างจากสัญญาเช่าทรัพย์สินคือ

- สัญญาลิสซิ่งส่วนมากจะมีข้อกำหนดว่า ถ้าเลิกสัญญาก่อนกำหนดจะต้องเสียค่าปรับตามที่กำหนดไว้ ยิ่งเลิกสัญญาเร็วขึ้นค่าปรับส่วนนี้ก็มากขึ้นตามส่วน โดยมากสัญญาลิสซิ่งจะมีระยะเวลาที่ยาวกว่าการเช่ารถธรรมดา เช่น กำหนดระยะเวลาตั้งแต่ 2 ปีถึง 4 ปี ซึ่งต่างจากการเช่ารถทั่วไปที่เป็นช่วงระยะเวลาสั้น ๆ (ยกเว้นการเช่ารถที่ใช้ในส่วนราชการที่มีระยะยาวเช่นเดียวกัน)
- อาจมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นเมื่อสิ้นสุดสัญญา เช่น สิ้นสุดสัญญาต้องจ่ายค่าเสื่อมสภาพที่เกินกว่าที่กำหนดไว้ เป็นต้นว่าไม่รักษารถทำให้มีรอยขีดข่วน หรือเสียหายมากกว่าที่ควรจะเป็น หรือต้องจ่ายค่าใช้รถที่มีระยะทางการใช้รถต่อเดือนเกินกว่าที่กำหนดไว้
- เมื่อสัญญาเช่าสิ้นสุดลงส่วนมากจะมีข้อตกลงว่า ผู้เช่าแบบลิสซิ่งจะซื้อรถนั้นหรือไม่ก็ได้ เป็นทางเลือกของผู้เช่า ถ้าตกลงซื้อก็ต้องจ่ายค่ารถนั้นเพิ่มขึ้นอีกส่วนหนึ่งตามที่กำหนดไว้

เมื่อพิจารณาจากหลักการของสัญญาที่เป็นส่วนสำคัญ อาจเป็นข้อสรุปได้ดังนี้

- สัญญาซื้อขาย กรรมสิทธิ์โอนไปเป็นของผู้ซื้อ เมื่อจ่ายเงินค่าซื้อขาย เว้นแต่จะมีข้อตกลงผ่อนเป็นงวด ๆ
- สัญญาเช่าทรัพย์สิน กรรมสิทธิ์จะตกไปเป็นของผู้เช่าซื้อเมื่อชำระครบตามงวดที่กำหนด แต่ผู้เช่ามีสิทธิครอบครองหรือใช้สอยทรัพย์สินนั้น ตามกำหนดเวลาโดยจ่ายค่าเช่า
- สัญญาเช่าซื้อ ผู้เช่าซื้อได้ครอบครองทรัพย์สินและใช้ประโยชน์จากทรัพย์สิน โดยจ่ายเงินให้ผู้ให้เช่าซื้อเป็นงวด ๆ เมื่อครบงวดกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินตกเป็นของผู้เช่าซื้อ
- สัญญาลิสซิ่ง ผู้เช่ามีสิทธิครอบครองทรัพย์สินและใช้ประโยชน์จากทรัพย์สิน โดยจ่ายค่าตอบแทนเป็นรายเดือน จะเลิกสัญญาก่อนก็ได้แต่เสียค่าปรับ เมื่อสิ้นสุดสัญญาผู้เช่าจะซื้อ

ทรัพย์สินนั้นหรือไม่ก็ได้เป็นทางเลือกของผู้เช่า หากตกลงซื้อทรัพย์สินจะต้องจ่ายเงินเพิ่มอีกส่วนหนึ่ง

เมื่อพิจารณาจากข้อกำหนดที่ว่า เมื่อสัญญาสิ้นสุดลงผู้เช่าจะซื้อทรัพย์สินหรือไม่ก็ได้ เป็นทางเลือกของผู้เช่าแบบลิสซิ่ง ซึ่งจะต่างกับสัญญาเช่าซื้อ เพราะสัญญาเช่าซื้อนั้นกำหนดไว้โดยที่กรรมสิทธิ์จะตกเป็นของผู้เช่าซื้อเมื่อชำระครบ แต่สัญญาลิสซิ่งเปิดทางเลือกกว่าจะซื้อหรือไม่ก็ได้ หากซื้อก็จ่ายเงินเพิ่มตามที่กำหนด ซึ่งเราสามารถสรุปข้อแตกต่างระหว่างธุรกิจลิสซิ่ง เช่าซื้อ และเงินกู้ยืม ได้ดังตารางที่ 1.3



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved



ตารางที่ 1.3 ข้อแตกต่างระหว่างธุรกิจลิสซิ่ง เช่าซื้อ และเงินกู้ยืม (ในกรณีซื้อรถยนต์)

ลักษณะ	ลิสซิ่ง	เช่าซื้อ	เงินกู้ยืม
1. วงเงินสินเชื่อ (เป็น % ของมูลค่า ทุนของสินทรัพย์)	100 %	70-80 %	60 – 80 %
2. ระยะเวลาตาม สัญญา	3 – 5 ปี	1 – 7 ปี	3 – 5 ปี
3. อัตราเช่า/ดอกเบี้ย	คงที่	คงที่	ขึ้นลงตามสภาวะ ตลาดเงิน
4. หลักทรัพย์ค้ำ ประกันอื่น	ไม่มี	ไม่มี	อสังหาริมทรัพย์
5. การขออนุมัติการ ลงทุนในสินทรัพย์	ไม่ต้อง	ต้อง	ต้อง
6. ผู้บันทึกบัญชี ทรัพย์สิน	บริษัท ลิสซิ่ง	ผู้เช่าซื้อ	ผู้กู้เงิน
7. ค่าใช้จ่ายที่หักภาษี ได้	ค่าเช่าทั้งหมด	ดอกเบี้ยและค่าเสื่อม ราคา	ดอกเบี้ยและค่าเสื่อม ราคา
8. จำนวนค่าใช้จ่าย รายเดือน	เท่ากันทุกเดือน	เท่ากันทุกเดือน	เดือนแรกๆสูงกว่า เดือนหลังๆ และ ขึ้นกับสภาวะตลาด เงินด้วย
9. ภาษีมูลค่าเพิ่ม (สำหรับ ผู้ประกอบการจด ทะเบียน ภาษีมูลค่าเพิ่ม)	ใช้เป็นภาษีซื้อได้	ใช้เป็นภาษีซื้อได้ นอกจากรถยนต์นั่งไม่ เกิน 10 คน	ใช้เป็นภาษีซื้อไม่ได้

ที่มา : สมเดช โรจน์คุรีเสถียร (2539)