

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา

ในอดีตที่ผ่านมาธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินทั้งหลายต่างก็มีบทบาทที่สำคัญต่อการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศไทย ทั้งในระดับของประเทศและในระดับของท้องถิ่น บทบาทที่เด่นชัดคือในส่วนของการระดมเงินฝาก และการให้สินเชื่อในท้องถิ่นที่สาขาของธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินนั้น ๆ ตั้งอยู่โดยเฉพาะสินเชื่อที่ธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินให้กู้แก่ธุรกิจและบุคคลทั่วไป ซึ่งประชาชนส่วนใหญ่จะมีความคุ้นเคยในการใช้บริการ เข้าใจและยอมรับในหลักเกณฑ์ระเบียบวิธีการของธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินต่างๆอย่างกว้างขวาง ประกอบกับธนาคารมีสาขาจำนวนมาก และมีบริการที่หลากหลายครบวงจรสามารถอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ใช้บริการ ได้มาก และตอบสนองความต้องการได้เป็นอย่างดี

จากสถานะเศรษฐกิจในปัจจุบันที่ธุรกิจมีการขยายตัวมาก ประชาชนจำนวนมากต้องการใช้บริการทางการเงินมากขึ้น ซึ่งธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินบางแห่งไม่สามารถตอบสนองความต้องการได้ทั้งหมดจึงทำให้เกิดสถาบันการเงินขนาดเล็กขึ้นเป็นจำนวนมาก เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการให้มากขึ้น ธุรกิจลิสซิ่งก็เป็นธุรกิจหนึ่งที่ให้บริการทางการเงินกับประชาชนในทุกระดับสำหรับในประเทศไทยธุรกิจลิสซิ่งได้เริ่มขึ้นอย่างจริงจังในราวปี พ.ศ. 2521 โดยบริษัทหมักทำธุรกิจเช่าซื้อและลิสซิ่งควบคู่กันไป

ธุรกิจเช่าซื้อ (Hire-purchase) และธุรกิจลิสซิ่ง (Leasing) เป็นธุรกิจที่มีความคล้ายคลึงจนแทบจะเรียกว่าเป็นอย่างเดียวกัน แตกต่างกันก็ตรงเรื่องของกรรมสิทธิ์การถือครองทรัพย์สินเท่านั้น กล่าวคือเป็นธุรกิจที่ให้บริการด้านสินเชื่อกับทั้งบุคคลธรรมดาและนิติบุคคล ในลักษณะการให้เช่าซื้อทรัพย์สิน โดยทรัพย์สินส่วนใหญ่จะเป็นประเภท “สังหาริมทรัพย์” เช่น ยานพาหนะ เป็นต้น

สำหรับธุรกิจเช่าซื้อ เมื่อครบกำหนดอายุสัญญา “กรรมสิทธิ์” ในทรัพย์สินนั้นจะตกเป็นของผู้เช่าซื้อทันทีถ้าหากว่าผู้เช่าซื้อได้ปฏิบัติตามสัญญาตลอดอายุสัญญาเช่าซื้อครบถ้วนตามที่ได้ตกลงกันไว้ ส่วนธุรกิจลิสซิ่งนั้น กรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินจะขึ้นอยู่กับข้อตกลงกันระหว่างบริษัทลิสซิ่งกับลูกค้าหรือผู้เช่าซื้อ คือเมื่อครบกำหนดตามสัญญา ผู้เช่าซื้อจะเลือกซื้อเอาไว้เลยที่ราคาซากหรือว่าจะต่ออายุสัญญาเช่าออกไป หรือว่าจะส่งคืนทรัพย์สินนั้นให้กับบริษัทก็ได้

ลักษณะการให้บริการธุรกิจลิสซิ่งแบ่งเป็น 2 แบบได้แก่

1. การเช่าการเงิน (Financial Lease) เป็นลักษณะการเช่าที่บริษัทจะให้การสนับสนุนทางการเงินเพื่อซื้อทรัพย์สิน โดยผู้เช่าผ่อนชำระเป็นงวด มีอายุสัญญาระหว่าง 3-5 ปี จะยกเลิกก่อนครบกำหนดอายุสัญญาไม่ได้ เมื่อครบกำหนดสัญญาผู้เช่าจะเลือกซื้อในราคาต่ำ หรือว่าต่ออายุสัญญาเช่าในราคาที่ถูกลงหรือว่าส่งคืนให้บริษัทลิสซิ่งก็ได้

2. การเช่าดำเนินงาน (Operating Lease) ผู้เช่าตกลงจะใช้ประโยชน์จากทรัพย์สินเท่านั้น ไม่ต้องการมีกรรมสิทธิ์ ระยะเวลาการทำสัญญาสั้นกว่าการเช่าการเงิน และยังสามารถยกเลิกสัญญาก่อนครบกำหนดได้ด้วย ข้อสำคัญคือบริษัทลิสซิ่งจะต้องรับผิดชอบในเรื่องการบำรุงรักษาและการประกันภัยทรัพย์สินเอง เพราะเมื่อสิ้นสุดสัญญาแล้วผู้เช่าก็เพียงส่งคืนทรัพย์สินนั้นให้บริษัท ซึ่งบริษัทมักจะเลือกให้สินเชื่อลิสซิ่งสำหรับทรัพย์สินที่มีความต้องการในตลาดสูงและขายออกได้ง่าย

ในระยะหลังได้มีการเพิ่มประเภทของธุรกิจลิสซิ่งมากขึ้นอีก อาทิเช่น การให้บริการสินเชื่อระยะสั้นหรือบริการเงินด่วน ซึ่งมีบทบาทที่เพิ่มมากขึ้นในปัจจุบัน ตลอดจนการให้เช่าซื้อสินทรัพย์ โดยเฉพาะยานพาหนะ เช่น รถจักรยานยนต์ รถยนต์มือสอง มากขึ้น แต่ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจลิสซิ่งหรือเช่าซื้อ ส่วนใหญ่ต่างก็เน้นหนักไปที่การปล่อยสินเชื่อเพื่อการซื้อรถยนต์มากกว่า ทั้งนี้เกือบ 20% ของสินเชื่อทั้งระบบเป็นการปล่อยสินเชื่อเพื่อธุรกิจเช่าซื้อ-ลิสซิ่ง และในจำนวนนี้เป็นการปล่อยให้กับธุรกิจรถยนต์มากกว่า 80-90%

ในช่วงแรกเริ่มธุรกิจลิสซิ่งยังเป็นธุรกิจใหม่จึงยังไม่ได้มีการส่งเสริมจากภาครัฐบาล ผลก็คือการขยายตัวของธุรกิจลิสซิ่งอยู่ในอัตราที่ต่ำ ประกอบกับสถานการณ์เศรษฐกิจในช่วงปี พ.ศ. 2521 ถึง 2529 ไม่ค่อยดีนัก แต่ธุรกิจเริ่มเติบโตมากยิ่งขึ้นในช่วงปี พ.ศ. 2530 เป็นต้นมา เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจกระเตื้องขึ้นมากโดยเฉพาะเมื่อได้มีการขจัดอุปสรรคทางด้านภาษี ทำให้ภาระที่เคยแบกรับเมื่อช่วงก่อนลดลง เพราะช่วงก่อนจะต้องจ่ายภาษีหัก ณ ที่จ่าย 5% และต้องจ่ายภาษีการค้า 2.75% จากจำนวนค่าเช่าทั้งหมด ซึ่งเป็นการเก็บภาษีที่ซ้ำซ้อนทำให้ต้นทุนของธุรกิจลิสซิ่งสูงกว่าสถาบันการเงินอื่น ทำให้ไม่สามารถแข่งขันกับสถาบันการเงินอื่นได้ ต่อมามีการยกเลิกการจัดเก็บภาษีการค้า 2.75% จากค่าเช่ารับทั้งหมด มาเป็นจ่ายภาษีการค้า 3.30% จากส่วนต่างของค่าเช่าและต้นทุนเหมือนสถาบันการเงินทั่วไป ภายใต้งบเงื่อนไขที่ว่าบริษัทต้องมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วไม่น้อยกว่า 60 ล้านบาท และมีรายได้จากการประกอบธุรกิจอื่นที่ไม่ใช่ลิสซิ่งไม่เกิน 25% ของรายได้ทั้งหมด และต่อมาก็เปลี่ยนจากการเก็บภาษีการค้ามาเป็นการเก็บภาษีมูลค่าเพิ่ม ผลของการผ่อนปรนดังกล่าว ทำให้ธุรกิจลิสซิ่งมีการเติบโต ทำให้มีการประกอบธุรกิจนี้มากขึ้น ทั้งที่เป็นบริษัทเงินทุนและบริษัทลิสซิ่งที่ตั้งขึ้นเพื่อทำธุรกิจเช่าซื้อ-ลิสซิ่ง โดยเฉพาะบริษัทในเครือของโรงงานผลิตภัณฑ์โดยตรง (อินเฮาส์)

ตารางที่ 1.1 แสดงการเปรียบเทียบข้อแตกต่างระหว่างธุรกิจลิสซิ่งกับสถาบันการเงินอื่นๆ เช่น มีอัตราดอกเบี้ยคงที่ไม่เปลี่ยนแปลงขึ้นลงตามสภาวะเศรษฐกิจเหมือนกับเงินกู้ระยะปานกลางของธนาคารพาณิชย์ที่ขึ้นลงตามสภาวะเศรษฐกิจ มีหรือไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกันการขอสินเชื่อก็ได้ วงเงินสินเชื่อคิดเต็มจำนวนโดยที่การเช่าซื้อและกู้ระยะปานกลางของธนาคารพาณิชย์นั้นจะได้วงเงินสินเชื่อสูงที่สุดเพียง 80% เท่านั้น ค่าใช้จ่ายต่อเดือนเท่ากันทุกเดือน ซึ่งการเช่าซื้อและเงินกู้ระยะปานกลางของธนาคารพาณิชย์นั้นในเดือนแรกๆ จะสูงกว่าเดือนหลังๆ หรือเท่ากันทุกเดือน และสามารถนำไปใช้หักภาษีมูลค่าเพิ่ม โดยใช้เป็นภาษีซื้อได้อีกด้วย

ตารางที่ 1.1 ข้อเปรียบเทียบระหว่างธุรกิจลิสซิ่ง ธุรกิจเช่าซื้อและธุรกิจเงินกู้ระยะปานกลาง

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

จากข้อได้เปรียบของธุรกิจลิสซิ่งดังที่ได้กล่าวไว้ข้างต้น จะเห็นได้ว่าบริษัทลิสซิ่งจะมีบทบาทสำคัญมากต่อการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศเพราะเป็นแหล่งระดมเงินทุนและใช้เงินทุนต่างๆ เพื่อการกู้ยืมอีกแห่งหนึ่งนอกเหนือจากธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินอื่นๆ ตลอดจนยังมีกฎหมายคุ้มครองทั้งผู้ดำเนินกิจการและผู้บริโภคเช่นเดียวกับธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินอื่นๆ อีกด้วย

สำหรับบริษัทลิสซิ่งที่ดำเนินกิจการอยู่ในท้องถิ่นนั้น ในปัจจุบันนี้มีกระจายอยู่ตามจังหวัดใหญ่ ๆ ในภูมิภาคต่าง ๆ ซึ่งลิสซิ่งในท้องถิ่นเองจะให้สินเชื่อประเภทเงินด่วน โดยที่นำสินทรัพย์มาจดจำนองกับทางบริษัท แต่ส่วนใหญ่จะเน้นตลาดรถยนต์มือสอง มีที่เน้นตลาดรถใหม่ก็เพียงไม่กี่ราย โดยพื้นที่ที่มีลิสซิ่งท้องถิ่นเปิดดำเนินการอยู่มากที่สุดคือภาคเหนือ โดยเฉพาะที่จังหวัดเชียงใหม่ที่มีกลุ่มธุรกิจลิสซิ่งอยู่หลายราย ซึ่งส่วนใหญ่จะมีฐานมาจากการทำธุรกิจอื่น ๆ และขยายมาเปิดเป็นลิสซิ่งซึ่งเน้นหนักในเรื่องของการทำไฟแนนซ์รถเป็นหลัก

ปัจจุบันนี้วงการธุรกิจลิสซิ่งในท้องถิ่นของเชียงใหม่มีคู่แข่งกันหลายรายทั้งที่เป็นสาขาจากส่วนกลางและลิสซิ่งท้องถิ่นเองอย่างเช่น สินปรานีลิสซิ่ง บริษัทนิมซี่เส็งลิสซิ่ง อินทลิสซิ่ง กรู๊ป รุ่งไพศาลลิสซิ่ง และบริษัท เอส.แอลลิสซิ่ง จำกัด เป็นต้น โดยมีกลุ่มเป้าหมายลูกค้าระดับคนชนชั้นกลางลงไป เนื่องจากบุคคลกลุ่มนี้ไม่สามารถที่จะใช้บริการสินเชื่อจากสถาบันการเงินอื่น เช่น ธนาคารพาณิชย์ ที่มีข้อจำกัดในการพิจารณาหลักเกณฑ์การอนุมัติสินเชื่อที่เข้มงวด ซึ่งรูปแบบการแข่งขันของบริษัทลิสซิ่งนั้น นอกจากจะเน้นในเรื่องของการบริการแล้ว การเสนอเงื่อนไขอัตราดอกเบี้ยต่ำและการผ่อนชำระที่ยาวนานกว่าให้กับลูกค้า เพื่อดึงดูดให้ลูกค้ามาใช้บริการ

ภาวะการแข่งขันของตลาดลิสซิ่งในจังหวัดเชียงใหม่ในปัจจุบัน เป็นภาวะที่แข่งขันกันค่อนข้างสูง ดังจะเห็นได้จากความนิยมของผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจลิสซิ่งอยู่แล้วขยายสาขาลิสซิ่งของตนออกไปอีกหลายสาขาตามอำเภอต่างๆ เพิ่มขึ้นเพื่อเจาะกลุ่มลูกค้าให้มากที่สุด และมีผู้ประกอบการรายใหม่ ๆ เปิดกิจการให้บริการสินเชื่อในนามลิสซิ่งมีอีกมาก โดยเฉพาะคู่แข่งที่เป็นบริษัทในเครือของบริษัทรถยนต์ที่ได้เข้ามาหลังจากเกิดวิกฤตทางเศรษฐกิจในประเทศไทยในปี พ.ศ. 2540 เช่น Mazda leasing, Toyota leasing, Ford leasing เป็นต้น ดังนั้นการที่ลิสซิ่งใดจะสามารถหากลยุทธ์ในการบริการ เพื่อดึงดูดใจลูกค้าให้มาใช้บริการนั้นไม่ใช่เรื่องง่าย ดังนั้นจะต้องเข้าใจถึงพฤติกรรมของผู้ใช้บริการด้วยจึงจะทำให้กิจการดำเนินไปได้ดี ในการศึกษาครั้งนี้จะทำการพิจารณาถึงปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการบริษัทลิสซิ่งและปัญหาที่เกิดขึ้น ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ โดยจะเน้นศึกษาจากประชากรที่ใช้บริการที่เป็นบุคคลธรรมดา เพื่อที่จะได้ผลสรุปที่ถูกต้องตรงกับภาพรวมของตลาดที่ผู้บริโภค(บุคคลธรรมดา)เป็นเจ้าของตลาดโดยรวมทั้งหมด ซึ่งผลการศึกษาครั้งนี้จะนำไปใช้วางแผนและพัฒนาและแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นกับบริษัทลิสซิ่ง ตลอด

จนใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาการบริการเพื่อก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ผู้บริโภคหรือผู้ใช้บริการและผู้ให้บริการต่อไปในอนาคต

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

- 1 เพื่อศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการบริษัทลิสซิ่งในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่
- 2 เพื่อศึกษาถึงปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้บริการในบริษัทลิสซิ่งในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

1.3 ประโยชน์ที่จะได้รับจากการศึกษา

ทำให้ทราบถึงสาเหตุและปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกใช้บริการบริษัทลิสซิ่งและปัญหาที่เกิดขึ้นจากการใช้บริการบริษัทลิสซิ่งในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อให้ผู้ที่เกี่ยวข้องสามารถนำไปใช้ในการวางแผนงานในการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจลิสซิ่งและสถาบันการเงินอื่นๆ ตลอดจนปรับปรุงประสิทธิภาพในการดำเนินงานให้ดียิ่งขึ้น

1.4 ขอบเขตที่ใช้ในการศึกษา

การศึกษานี้จะดำเนินการศึกษากับประชากรกลุ่มตัวอย่างคือกลุ่มผู้ใช้บริการกับบริษัทลิสซิ่งและผู้ที่ใช้บริการทางการเงินกับสถาบันอื่นที่อยู่ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยจะเน้นลูกค้าที่ทำสัญญาในลักษณะบุคคลธรรมดา กล่าวคือเป็นการทำสัญญาระหว่างนิติบุคคล (บริษัทลิสซิ่งและสถาบันการเงินอื่นๆ) และบุคคลธรรมดา (ผู้ใช้บริการ)

1.5 นิยามคำศัพท์เฉพาะ

เช่าซื้อ หมายถึง การซื้อโดยผ่อนส่งเงินเป็นงวด ๆ เมื่อส่งเงินครบกำหนดตามหนังสือสัญญาแล้วจึงจะได้เป็นกรรมสิทธิ์

ลิสซิ่ง หมายถึง การเช่าทรัพย์สินเพื่อใช้โดยไม่มีภาระของการเป็นเจ้าของ การทำลิสซิ่งซึ่งประกอบด้วย การตกลงทำสัญญาเช่าระหว่างผู้ให้เช่า หรือเจ้าของทรัพย์สินกับผู้เช่า มีระยะเวลาการเช่า ที่แน่นอน โดยผู้เช่าตกลงชำระค่าเช่าเป็นการตอบแทน ทั้งนี้ผู้เช่ามีสิทธิจะซื้อหรือเช่าสินทรัพย์นั้นต่อไปในราคาซากหรือค่าเช่าที่ตกลงกันได้ระหว่างเจ้าของทรัพย์สินกับผู้เช่า