

บทที่ 2

ความหมาย ทฤษฎี และแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจลิสซิ่งรถยนต์

ปัจจุบันในประเทศไทยมีธุรกิจในการให้บริการทางการเงินซึ่งก็คือ ธุรกิจลิสซิ่งรถยนต์ ที่ได้รับความนิยมเพิ่มมากขึ้น ผู้ประกอบธุรกิจลิสซิ่งรถยนต์อาจเป็นได้ทั้งธนาคารพาณิชย์ บริษัทเงินทุน บริษัทประกันชีวิต บริษัทที่จดทะเบียนทั่วไป หรือแม้กระทั่งบริษัทที่ผลิตรถยนต์ ซึ่งธุรกิจลิสซิ่งรถยนต์นี้เป็นธุรกิจที่จัดตั้งขึ้นเพื่อจัดหารถยนต์ให้ตามความต้องการ และตามวัตถุประสงค์ของผู้ประกอบธุรกิจ หรือผู้บริโภคที่ขาดเงินทุนที่จะซื้อรถยนต์มาเป็นกรรมสิทธิ์ของตนเอง หรือผู้ประกอบธุรกิจหรือผู้บริโภคที่ไม่ต้องการเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในรถยนต์ แต่ต้องการใช้รถยนต์ในกิจการของตนเองภายในระยะเวลาที่กำหนด เช่น รถยนต์ประจำตำแหน่งสำหรับข้าราชการระดับสูง หรือรถยนต์สำหรับผู้บริหารองค์กรเอกชน เนื่องจากรถยนต์ถือเป็นทรัพย์สินที่เสื่อมสภาพไปตามอายุของการใช้งาน และมีความล้าสมัยได้ง่าย ซึ่งลักษณะของการประกอบธุรกิจลิสซิ่งรถยนต์มิได้เป็นกรณีของการให้ยืมเงิน แต่เป็นการให้เช่ารถยนต์โดยมีระยะเวลาตามที่คู่สัญญาได้ตกลงกันแต่ไม่เกินไปกว่าอายุของรถยนต์ที่ให้เช่า เมื่อถึงระยะเวลาสิ้นสุดสัญญาเช่ารถยนต์ผู้ประกอบธุรกิจสามารถเลือกเช่ารถยนต์นั้นต่อส่งคืนให้กับผู้ประกอบธุรกิจลิสซิ่ง หรือซื้อรถยนต์นั้นมาเป็นกรรมสิทธิ์ของตนก็ได้

2.1 ความเป็นมาของการประกอบธุรกิจลิสซิ่ง

การประกอบธุรกิจแบบลิสซิ่ง (Leasing) มีวิวัฒนาการมาจากการให้เช่าแบบธรรมดา ซึ่งในสมัยก่อนเป็นการให้เช่าแบบถือครอง (Leasehold) ได้แก่ การให้เช่าอุปกรณ์ทางการเกษตร หรือการให้เช่าที่ดินในการทำการเกษตร รวมทั้งการให้เช่าเรือ¹ โดยเชื่อกันว่าธุรกิจลิสซิ่งมีมาตั้งแต่ 2,000 ปีก่อนคริสตศักราช โดยชาวโรมันโบราณได้มีการให้เช่าเรือแก่พ่อค้าชาววาณิช ที่จะนำสินค้าไปขายในแถบทะเลเมดิเตอร์เรเนียน หลังจากนั้นเป็นต้นมาธุรกิจลิสซิ่งก็ได้พัฒนาจากธุรกิจให้เช่าเรือมาเป็นการให้เช่าที่ดิน เครื่องจักรเย็บผ้า เครื่องทำรองเท้า เครื่องใช้ในสำนักงานตลอดจนเครื่องมือต่างๆที่ใช้ในอุตสาหกรรม เป็นต้น ธุรกิจลิสซิ่งได้ขยายตัวอย่างรวดเร็วหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 โดยเฉพาะเมื่ออุตสาหกรรมใหม่ๆเกิดขึ้นมากมาย ทำให้เกิดความต้องการเครื่องมือในการประกอบ

¹ ปราณี ดิลลาชีวิตสิทธิ์ และกาลเกตุ ก้องเกียรติงาม. (2528). ธุรกิจการให้เช่าแบบลิสซิ่ง. รายงานเศรษฐกิจรายเดือนธนาคารแห่งประเทศไทย. หน้า 29.

อุตสาหกรรมเพิ่มมากขึ้นตามไปด้วย ซึ่งธุรกิจลิสซิ่งที่สามารถที่จะสนองความต้องการของมนุษย์ได้อย่างรวดเร็ว สำหรับในประเทศอังกฤษซึ่งถือเป็นศูนย์กลางของการให้บริการลิสซิ่งในทวีปยุโรป เนื่องจากถือเป็นประเทศแรกที่จัดการทำธุรกิจประเภทลิสซิ่ง มีการจัดตั้งเป็นครั้งแรกในปีค.ศ. 1960 อีกทั้งธุรกิจการให้เช่าแบบลิสซิ่ง (Leasing) ตามหลักฐานทางประวัติศาสตร์มีการวิวัฒนาการมาจากการให้เช่าธรรมดาที่ทำธุรกิจให้เช่าอุปกรณ์การเกษตรต่างๆและที่ดินเพื่อใช้งาน ในยุคต่อมาเริ่มมีการพัฒนารูปแบบการให้เช่าทรัพย์สินหลายประเภททั้งให้มีขอบเขตประเภทของทรัพย์สินที่ให้เช่าและวิธีการให้เช่าเป็นอย่างมาก เพื่อรองรับการขยายตัวของภาคอุตสาหกรรมจึงทำให้ธุรกิจลิสซิ่งเข้ามามีส่วนร่วม จึงมีการพัฒนารูปแบบการเช่าและเจริญเติบโตควบคู่กับการให้สินเชื่อประเภทอื่นไปทั่วโลก แต่ในปัจจุบันธุรกิจดังกล่าวเริ่มอึมครึมโดยมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 13 ของการลงทุนทั้งหมด สินค้าที่ให้บริการ ได้แก่ เครื่องจักรที่ใช้ในอุตสาหกรรม ส่วนในภูมิภาคเอเชียการประกอบธุรกิจลิสซิ่งเริ่มเข้ามามีบทบาทในประเทศญี่ปุ่นเมื่อปี ค.ศ. 1960 โดยร้อยละ 55 เป็นบริษัทที่ตั้งขึ้นโดยการสนับสนุนของธนาคาร และสถาบันทางการเงินต่างๆ สำหรับสินค้าที่ให้บริการส่วนใหญ่เป็นประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้า และอุปกรณ์ในสำนักงาน เช่น เครื่องคอมพิวเตอร์ เครื่องคำนวณ เป็นต้น ส่วนสินค้าประเภทอื่นๆ ได้แก่ เครื่องจักรที่ใช้ในอุตสาหกรรม เครื่องมือทางการแพทย์ เครื่องมือหรืออุปกรณ์ที่ใช้ในการคมนาคม² เป็นต้น

เมื่อปีค.ศ. 1855 ประเทศอังกฤษได้มีการจัดตั้งบริษัทลิสซิ่งชื่อ Birmingham Wagon Company ทำธุรกิจให้เช่าตู้รถไฟแก่ผู้ประกอบการถ่านหินและเหมืองแร่ และในปีค.ศ. 1877 เป็นต้นมา ถือเป็นการเริ่มต้นยุคใหม่ของธุรกิจลิสซิ่ง ซึ่งที่สหรัฐอเมริกาบริษัท Bell Telephone Company ทำธุรกิจให้เช่าโทรศัพท์ เริ่มนำธุรกิจลิสซิ่งมาใช้กับกิจการของตนทำให้ธุรกิจลิสซิ่งได้รับความนิยม และได้รับการยอมรับทำให้มีการแพร่หลายไปในธุรกิจเครื่องบิน เครื่องจักรกลทางการเกษตร เครื่องจักรกลทางอุตสาหกรรม เพื่อขยายธุรกิจการขายสินค้าของผู้ผลิต จึงทำให้ธุรกิจลิสซิ่งได้แพร่หลายเข้าไปในยุโรป ประเทศญี่ปุ่น และประเทศต่างๆทั่วโลก เนื่องจากธุรกิจลิสซิ่งมีความสำคัญและเป็นประโยชน์ต่อการอุตสาหกรรมและพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศเหล่านั้น แม้ประเทศดังกล่าวจะมีระบบการเงินการธนาคาร และสถาบันการเงินที่มีความมั่นคง และเจริญก้าวหน้ามาก มีความสามารถตอบสนองต่อความต้องการในระบบการเงินของภาคอุตสาหกรรม และภาคธุรกิจได้เป็นอย่างดีและอย่างเพียงพอแล้วก็ตาม แต่รัฐบาลของประเทศ

² สุตศิริ วงศ์ศรีเวช. (2528). ลิสซิ่ง : ธุรกิจทางการเงินที่ช่วยพัฒนาประเทศ. สรุปข่าวธุรกิจธนาคารกสิกรไทย. หน้า 36-38.

เหล่านั้นก็ยังมีนโยบายสนับสนุนธุรกิจลิสซิ่ง เพื่อใช้ธุรกิจลิสซิ่งช่วยในการส่งเสริมการลงทุนภายในประเทศอีกประเภทหนึ่ง³

ต่อมาในปีค.ศ. 1948 ได้เริ่มมีธุรกิจลิสซิ่งขึ้นในสหรัฐอเมริกาที่มีชื่อว่า Rental Capital ซึ่งลิสซิ่งในสหรัฐอเมริกามีความเจริญเติบโตอย่างรวดเร็วในช่วงทศวรรษที่ 1950-1960 เพราะช่วงนี้อุตสาหกรรมมีความต้องการเครื่องจักรขนาดใหญ่และทันสมัยมากยิ่งขึ้น แต่กลับขาดเงินที่จะซื้อมาเป็นเจ้าของ ธุรกิจลิสซิ่งจึงเข้ามามีบทบาทสำคัญในการตอบสนองความต้องการของผู้ประกอบการในกรณีดังกล่าวเป็นเหตุให้ธุรกิจลิสซิ่งในสหรัฐอเมริกามีปริมาณเพิ่มมากขึ้นจาก 10 ล้านดอลลาร์สหรัฐ⁴ ในช่วงต้นทศวรรษ 1960 เป็น 10,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ⁴ในตอนปลายทศวรรษ 1960 ปัจจุบันสหรัฐอเมริกามีบริษัทลิสซิ่งอยู่ประมาณ 2,000 บริษัท ซึ่งสินค้าที่ให้เช่า ได้แก่ เครื่องจักรอุปกรณ์ในอุตสาหกรรม เครื่องคอมพิวเตอร์ ตู้รถไฟ เครื่องถ่ายเอกสาร และเครื่องจักรที่ใช้ในการก่อสร้าง บริษัทลิสซิ่งในสหรัฐอเมริกามีประมาณร้อยละ 15 เป็นของผู้ผลิตเครื่องจักร และร้อยละ 36 เป็นบริษัทอิสระ⁴

การประกอบธุรกิจลิสซิ่งได้เริ่มเข้ามาสู่ระบบเศรษฐกิจของประเทศไทย เมื่อประมาณปี พ.ศ. 2521 บริษัทแรกที่จดทะเบียนเพื่อดำเนินกิจการลิสซิ่ง คือบริษัท ไทยโอเรียลเต็ลลิสซิ่ง เป็นบริษัทในเครือบริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (IFCT) และต่อมาได้มีบริษัทอื่นจดทะเบียนเพิ่มมากขึ้นอีก 11 บริษัท แต่ก็มีเพียง 2 บริษัทที่ประสบความสำเร็จในการประกอบกิจการ⁵ ต่อมาในปี พ.ศ. 2522 ก็มีบริษัททิสโกลิสซิ่ง เกิดขึ้นและปีต่อๆมาก็มีบริษัทอื่นๆเกิดขึ้นตามมาเป็นลำดับ เช่น บางกอกลิสซิ่งโซวิลิสประเทศไทย กรุงเทพมหานครมิทซุยลิสซิ่ง ในสมัยแรกๆลูกค้าส่วนใหญ่เป็นชาวต่างชาติ ทรัพย์สินที่ให้บริการส่วนมากจะเป็นพวกคอมพิวเตอร์เท่านั้น มีหลายบริษัทใช้ชื่อว่า “บริษัทลิสซิ่ง” แต่ในทางปฏิบัติจะให้บริการผสมผสานทั้งเช่าซื้อและขายสินค้าเงินผ่อนด้วย ทั้งนี้เนื่องจากลิสซิ่งยังไม่เป็นที่รู้จักแพร่หลายในหมู่ผู้ใช้บริการเท่าที่ควร และลูกค้าส่วนใหญ่ขณะนั้นยังคงต้องการความเป็นเจ้าของและเคยชินกับธุรกิจเช่าซื้อ ซึ่งมีการดำเนินธุรกิจในประเทศไทยมาเป็นระยะเวลายาวนาน ซึ่งในประเด็นนี้เคยมีผู้วิเคราะห์ว่าธุรกิจลิสซิ่งของประเทศไทยในช่วงปีพ.ศ. 2530 จะมีบทบาทประมาณร้อยละ 0.8 ของการให้สินเชื่อในประเทศไทย ในขณะที่ประเทศอื่นๆธุรกิจลิสซิ่งมีบทบาทสูงกว่านี้หลายเท่า เช่น ประเทศสิงคโปร์ร้อยละ 2.1 ปากีสถานร้อยละ 0.9 ฮองกงร้อยละ 6.9 ไต้หวันร้อยละ 3.7 สาธารณรัฐเกาหลีใต้ร้อยละ 11.4 อินโดนีเซียร้อยละ

³ สมรักษ์ แซ่ซิ้ม. (2553). **ประสิทธิภาพเชิงเทคนิคในการดำเนินงานของธุรกิจลิสซิ่งในประเทศไทย**. สารนิพนธ์ เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์การจัดการ, มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. หน้า 11.

⁴ สมรักษ์ แซ่ซิ้ม. **อ้างอิงเชิงอรรถที่ 3**. หน้า 38.

⁵ วิทยา เหลืองสุขเจริญ. (2536). **ลิสซิ่ง : เช่าทรัพย์สินแบบใหม่**. วารสารกฎหมาย, 11(1-3). หน้า 113.

ละ 6.5 ศรีลังการ้อยละ 5.5 สหรัฐอเมริการ้อยละ 31.9 ประเทศอังกฤษร้อยละ 17.5 สาธารณรัฐฝรั่งเศสร้อยละ 13 เยอรมนีร้อยละ 8.7 ออสเตรเลียร้อยละ 31.2 ญี่ปุ่นร้อยละ 7.4 ในกลุ่มประเทศในประชาคมยุโรปร้อยละ 15⁶

ลิสซิ่งมีแนวความคิดมาจากการให้เช่าทรัพย์สินที่มีมานาน โดยมีลักษณะเป็นการให้เช่าทรัพย์สิน แบบธรรมดาเพื่อการใช้งานตามวัตถุประสงค์ของผู้เช่า ต่อมาเมื่อมีการพัฒนาแนวความคิดจากการใช้ทรัพย์สินธรรมดาตามสัญญาเช่าก็เริ่มมีการใส่เงื่อนไขข้อตกลงเกี่ยวกับการเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ทรัพย์สิน (Ownership) กรณีที่ผู้เช่าต้องชำระค่าเช่าในอัตราคงที่เท่ากันทุกเดือนภายในระยะเวลาที่กำหนดจนกว่าสัญญาเช่าจะสิ้นสุดลง และในระหว่างอายุสัญญาเช่าผู้เช่าจะบอกเลิกสัญญาไม่ได้ โดยผู้เช่าและผู้ให้เช่าตกลงในเรื่องกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สิน จึงมีการพัฒนาวิธีการทางกฎหมายและธุรกิจเกิดเป็นลิสซิ่งขึ้นมา โดยมีเจตนา ที่จะให้บริการสินเชื่อด้านเงินทุนในการซื้อเครื่องจักรอุปกรณ์ที่ต้องใช้ผลิตสินค้าที่ไม่ต้องเป็นภาระต่อผู้ประกอบการอุตสาหกรรมที่ต้องการหลักประกันมาค้ำประกันสินเชื่อประเภทกู้ยืมเงิน อีกทั้งภาระดอกเบี้ยก็จะมีอัตราคงที่ตลอดอายุสัญญาทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจไม่มีต้นทุนสูงขึ้นตามภาวะตลาดแต่มี อัตราคงที่ตลอดอายุสัญญาเช่าและมีแหล่งเงินทุนเพิ่มขึ้น

ปัจจุบันนี้ประเทศไทยยังไม่มีหน่วยงานของรัฐที่จะควบคุมการประกอบธุรกิจลิสซิ่งของบริษัทจำกัด และระบบธุรกิจลิสซิ่งที่มีใช้สถาบันการเงินและบริษัทประกันภัยทั้งหมด คงมีแต่หลักเกณฑ์การจัดตั้ง บริษัทจำกัดที่ประสงค์จะทำธุรกิจลิสซิ่งจะต้องเข้าหลักเกณฑ์ตามประกาศของกรมสรรพากร ส่วนบริษัทประกันภัย สถาบันการเงิน และธนาคารพาณิชย์ใดต้องการประกอบธุรกิจลิสซิ่งก็มีประกาศของ กระทรวงการคลังและกรมการประกันภัยที่กำหนดให้สถาบันการเงินและบริษัทประกันภัยใดที่จะประกอบธุรกิจลิสซิ่งต้องมีคุณสมบัติเข้าหลักเกณฑ์ตามเงื่อนไขที่กำหนดทั้งต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบวิธีการที่กำหนดด้วย และยังไม่มีกฎหมายโดยเฉพาะที่จะใช้ควบคุมธุรกิจลิสซิ่งตั้งแต่วิธีการขอจัดตั้ง การควบคุม การปล่อยสินเชื่อ เงื่อนไขข้อกำหนดให้คู่สัญญาปฏิบัติต่อกันอย่างเป็นธรรมแก่ทุกฝ่ายเพื่อเป็นการปกป้อง คู่ครองคู่สัญญา และระบบเศรษฐกิจของประเทศ

2.1.1 ความหมายของการประกอบธุรกิจลิสซิ่ง

การประกอบธุรกิจลิสซิ่งรถยนต์ถือเป็นธุรกิจที่เอื้อประโยชน์สำหรับผู้ประกอบธุรกิจ หรือผู้บริโภคที่ขาดเงินทุนในการซื้อรถยนต์มาใช้ในการประกอบกิจการของตน โดยการให้ผู้ประกอบธุรกิจหรือผู้บริโภคเช่ารถยนต์จากผู้ประกอบธุรกิจลิสซิ่งรถยนต์ภายในระยะเวลาที่กำหนด โดย

⁶ สาทิต รังคสิริ. (2536). สูดยอดเคสส์ดิวาลิสซิ่ง. สรรพกรศาสน์, 40(7). หน้า 3.

สัญญาลิสซิ่งนี้มีลักษณะที่แตกต่างจากสัญญาเช่า สัญญาเช่าซื้อ สัญญาซื้อขายเงินผ่อนทั่วไปเมื่อสัญญาลิสซิ่งสิ้นสุดลงผู้ประกอบการหรือผู้บริ โภคมีทางเลือกในการจัดการรถยนต์ที่เช่า ซึ่งทำการเช่ารถยนต์ต่อหรือส่งมอบรถยนต์คืนแก่ผู้ประกอบการลิสซิ่ง หรือเลือกซื้อรถยนต์มาเป็นกรรมสิทธิ์ของตนเองก็ได้ แต่ธุรกิจลิสซิ่งรถยนต์นั้นยังไม่ได้รับความนิยมอย่างแพร่หลายเท่าที่ควร เนื่องจากผู้ประกอบการลิสซิ่งรถยนต์มักมีการประกอบธุรกิจอื่นๆควบคู่ไปด้วย เช่น ธุรกิจเช่าซื้อ ธุรกิจซื้อขายเงินผ่อน หรือธุรกิจเช่าทรัพย์สินควบคู่ไปด้วย ซึ่งการประกอบธุรกิจลิสซิ่งรถยนต์ถือเป็นธุรกิจรูปแบบใหม่ที่คนส่วนใหญ่มักเข้าใจว่า ธุรกิจลิสซิ่งเป็นธุรกิจประเภทเดียวกับธุรกิจเช่าซื้อ การซื้อขายเงินผ่อนหรือการเช่าทรัพย์สินทั่วไป เนื่องจากธุรกิจลิสซิ่งรถยนต์มีรูปแบบคล้ายคลึงกับธุรกิจเช่าซื้อ การซื้อขายเงินผ่อนหรือการเช่าทรัพย์สินทั่วไปทำให้ผู้บริ โภคเกิดความสับสนได้ อย่างไรก็ตามมีนักวิชาการทางกฎหมายหลายท่านได้ให้ความหมายของลิสซิ่งไว้ ดังนี้

สัญญาลิสซิ่ง เป็นสัญญาไม่มีชื่ออย่างหนึ่ง เกิดขึ้นจากการประกอบธุรกิจลิสซิ่งเป็นธุรกิจประเภทจัดหาเงินทุน (Financing) โดยที่ฝ่ายที่ต้องการทรัพย์สินที่เป็นเครื่องจักรและอุปกรณ์ต่างๆ ในการประกอบกิจการแต่ไม่มีเงินลงทุนซื้อ ได้ไปติดต่อกองให้บุคคลอีกฝ่ายหนึ่งซึ่งเป็นผู้ประกอบธุรกิจหรือสถาบันการเงินให้เป็นผู้ลงทุนซื้อทรัพย์สินไปใช้ประโยชน์ โดยชำระค่าเช่าเป็นรายเดือน และเมื่อสิ้นสุดสัญญาเช่าแล้ว ก็สามารถมีสิทธิตัดสินใจซื้อเป็นเจ้าของทรัพย์สินที่เช่าได้ ในราคาที่ตกลงกันไว้แล้วล่วงหน้า⁷

ลิสซิ่ง คือข้อตกลงระหว่างผู้ให้เช่าและผู้เช่าเพื่อการเช่าทรัพย์สิน โดยผู้เช่าเป็นผู้เลือกทรัพย์สินจากผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายเอง ผู้ให้เช่าเป็นผู้ชำระราคาและเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินนั้น ขณะที่ผู้เช่ามีสิทธิที่จะครอบครองและใช้ประโยชน์จากทรัพย์สินด้วยการชำระค่าเช่าตามระยะเวลาที่กำหนด เมื่อสิ้นสุดสัญญาเช่าต่อหรือส่งมอบทรัพย์สินคืนแก่ผู้ให้เช่าก็ได้ ตามแต่ที่ตกลงกัน⁸

ลิสซิ่ง (Leasing) คือสัญญาที่เจ้าของทรัพย์สินตกลงให้บุคคลอีกฝ่ายหนึ่งเรียกว่าผู้เช่าทรัพย์สินแบบลิสซิ่งใช้ประโยชน์จากทรัพย์สินนั้นได้ โดยมีเงื่อนไขและข้อจำกัดตามที่ระบุในสัญญาและต้องชำระราคาตามที่กำหนดไว้ โดยเจ้าของทรัพย์สินตกลงจะขายทรัพย์สินที่ลิสซิ่งนั้นแก่ผู้เช่าทรัพย์สินแบบลิสซิ่งเมื่อครบกำหนดตามสัญญา⁹

⁷ ประคิษฐ์ แป้นทอง (2553). สัญญาลิสซิ่ง : วิทยานิพนธ์นิติศาสตรมหาบัณฑิต, คณะนิติศาสตร์ : มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์. หน้า 1.

⁸ สุดาทิพย์ เทวกุล. (2531). ธุรกิจลิสซิ่ง. วิทยานิพนธ์นิติศาสตรมหาบัณฑิต, คณะนิติศาสตร์ : จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. หน้า 5-6.

⁹ มงคล ขนาดนิต (2549). เช่าซื้อ & ลิสซิ่ง. สรรพากรสาสน์. 53 (9). หน้า 17-18.

ลิสซิ่ง คือข้อตกลงเพื่อเช่าทรัพย์สินระหว่างบริษัทลิสซิ่งกับผู้เช่าทรัพย์สิน โดยบริษัทลิสซิ่งจะเป็นผู้ออกทุนในการจัดซื้อทรัพย์สินมาให้เช่าตามที่ผู้เช่าต้องการโดยกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินนั้น ยังคงเป็นของบริษัทลิสซิ่ง แต่ผู้เช่าก็มีสิทธิครอบครองและใช้ทรัพย์สินนั้นอย่างเต็มที่ ตลอดจนมีหน้าที่รักษาซ่อมแซมและจัดการประกันภัยในทรัพย์สินนั้นด้วย เมื่อสิ้นสุดสัญญาผู้เช่าจะขอเช่าต่อหรือรับซื้อเป็นกรรมสิทธิ์ของตนเลยก็ได้แต่ที่จะตกลงกัน¹⁰

อนุสัญญาว่าด้วยลิสซิ่งทางการเงินระหว่างประเทศ (UNIDROIT Convention on International Financial Leasing) ให้คำจำกัดความคำว่า ลิสซิ่ง ไว้ว่า

“มาตรา 1 อนุสัญญานี้ใช้บังคับกับการก่อกำเนิดสัมพันธลิสซิ่งทางการเงินตามที่ได้นิยามเอาไว้ในอนุมาตรา 2 ซึ่งคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งเรียกว่าผู้ให้เช่า (The Lessor)

(ก) กับคู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งเรียกว่าผู้เช่า (The Lessee) ในการตกลงเช่าทำสัญญาจัดส่งอุปกรณ์ ซึ่งผู้ให้เช่าจะได้มาซึ่งโรงงาน สินค้าต้นทุนหรืออุปกรณ์อื่นๆซึ่งต่อไปนี้จะเรียกโดยรวมว่า อุปกรณ์สินค้า (The Equipment) โดยมีคุณลักษณะตามที่คู่สัญญาอีกฝ่ายหนึ่งเรียกว่าผู้เช่าเป็นผู้กำหนด และ

(ข) ตกลงเช่าทำสัญญาลิสซิ่งกับผู้เช่า อนุญาตให้ผู้เช่ามีสิทธิในการใช้ประโยชน์ในอุปกรณ์สินค้าเป็นการตอบแทนสำหรับการชำระค่าเช่าให้”

ธุรกิจลิสซิ่งเป็นธุรกิจประเภทการบริการจัดหาเงินทุน (Financing) ให้แก่ผู้ลงทุนรูปแบบหนึ่ง นอกจากการให้สินเชื่อประเภทกู้ยืมของสถาบันการเงิน โดยพัฒนาธุรกิจมาจากการให้เช่าทรัพย์สินทางการเงินในระยะเริ่มแรก เมื่อได้รับความนิยมนิยมจากประชาชนมากขึ้น จึงได้มีการ พัฒนาการธุรกิจลิสซิ่งในรูปแบบการให้เช่าทรัพย์สินประเภทสินทรัพย์ลิสซิ่ง และวิธีการให้เช่าเข้าสู่อุตสาหกรรมภาคการผลิต เพื่อช่วยธุรกิจการขายสินค้าของผู้ผลิตทำให้ธุรกิจลิสซิ่งแพร่หลายไปยังภูมิภาคต่างๆทั่วโลก มีส่วนช่วยส่งเสริมการลงทุนภายในแต่ละประเทศ โดยเป็นแหล่งเงินทุนอีกแหล่งหนึ่งนอกเหนือจากธนาคารพาณิชย์ และช่วยจัดปัญหาการขาดแคลนแหล่งเงินทุนของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมขนาดกลาง และขนาดย่อมที่ต้องการได้รับสินเชื่อด้านเงินทุนที่มีภาระดอกเบี้ยและค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่มีอัตราคงที่ตลอดเวลาเพื่อควบคุมค่าใช้จ่ายที่เป็นต้นทุนการผลิต และลดภาระจากการปรับเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ยของสถาบันการเงิน¹¹

ลิสซิ่งเป็นสัญญาเอกเทศประเภทหนึ่ง และไม่มีคำจำกัดความไว้โดยเฉพาะในกฎหมายทั่วไป แต่ละประเทศที่มีได้มีกฎหมายที่บัญญัติเรื่องลิสซิ่งไว้โดยเฉพาะก็จะนำกฎหมายที่ใกล้เคียงมาปรับใช้ เช่น ในประเทศอังกฤษ หมายถึงการเช่าธรรมดา (Rent) สหรัฐอเมริกา หมายถึง การเช่า

¹⁰ สำเรียง เมฆเกรียงไกร. (2555). คำอธิบายกฎหมายเช่าทรัพย์สิน เช่าซื้อ ลิสซิ่ง. กรุงเทพฯ : นิติธรรม. หน้า 64.

¹¹ สมรักษ์ แซ่ซิ้ม. อ่างแล้วเชิงอรรถที่ 3. หน้า 10-11.

(Rent) การเช่าซื้อ (Hire-Purchase) และการซื้อขายผ่อนส่ง ประเทศไทย หมายถึง เช่าทรัพย์สิน เช่าซื้อ หรือการซื้อขาย แบบมีเงื่อนไข ซึ่งหลักเกณฑ์ที่บัญญัติไว้ในกฎหมายทั่วไปที่นำมาปรับใช้กับการเช่าแบบลิสซิ่งที่มีลักษณะสำคัญ และวิธีปฏิบัติแตกต่างจากสัญญาเช่าอื่นอยู่มากไม่สามารถนำมาใช้บังคับกับการเช่าแบบลิสซิ่งได้ทุกเรื่อง จึงได้มีการให้ความหมายของลิสซิ่ง (Leasing) ไว้เพื่อกำหนดคุณลักษณะและคุณสมบัติให้มีความชัดเจนขึ้น

ความหมายตามประกาศกระทรวงการคลัง กำหนดไว้ว่าการให้เช่าทรัพย์สินแบบลิสซิ่งหมายความว่า การให้เช่าทรัพย์สินที่ผู้ให้เช่าจัดหาจากผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่าย หรือทรัพย์สินซึ่งยึดมาจากผู้เช่ารายอื่น เพื่อให้ผู้เช่าได้ใช้ประโยชน์ในกิจการอุตสาหกรรม เกษตรกรรม พาณิชยกรรม หรือกิจการบริการอย่างอื่นเป็นทางค้าปกติโดยผู้เช่ามีหน้าที่ต้องบำรุงรักษาและซ่อมแซมทรัพย์สินที่เช่า ทั้งนี้ผู้เช่าจะบอกยกเลิกสัญญาก่อนกำหนดเพียงฝ่ายเดียวไม่ได้ แต่ผู้เช่ามีสิทธิที่จะซื้อหรือเช่าทรัพย์สินนั้นต่อไปในราคาหรือค่าเช่าที่ได้ตกลงกัน

โดยสัญญาลิสซิ่งจะเป็นกรณีที่มีบุคคลสามฝ่ายคือ ผู้เช่า ผู้ให้เช่า และผู้จัดส่งอุปกรณ์สินค้า หรือผู้ผลิต เป็นสัญญาที่ประกอบด้วยสองสัญญา คือสัญญาจัดส่งอุปกรณ์ระหว่างผู้ให้เช่ากับผู้จัดส่งอุปกรณ์ และสัญญาลิสซิ่งระหว่างผู้ให้เช่า กับผู้เช่า ที่มีลักษณะคล้ายกับสัญญาเช่าทรัพย์สินและเช่าซื้อ แต่มีข้อตกลงพิเศษระหว่างคู่สัญญา โดยกำหนดเงื่อนไขบางประการที่มีลักษณะเป็นการลิสซิ่ง เช่น ผู้เช่าจะบอกเลิกสัญญาก่อนครบกำหนดไม่ได้ ผู้เช่ามีสิทธิเลือกซื้อทรัพย์สินที่เช่าหรือต่ออายุการเช่าก็ได้¹² จากความหมายของ สัญญาลิสซิ่ง ดังกล่าวสามารถที่จะสรุปสาระสำคัญของสัญญาลิสซิ่งได้ดังนี้

- (1) เป็นสัญญาให้เช่าสังหาริมทรัพย์ชนิดหนึ่ง
- (2) ผู้ให้เช่า (Lessor) เป็นผู้มีหน้าที่ในการติดต่อและซื้อทรัพย์สินจากผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายตามความต้องการใช้ทรัพย์สินของผู้เช่า (Lessee)
- (3) ผู้เช่า (Lessee) เป็นผู้ใช้ทรัพย์สินเพื่อประโยชน์ในทางอุตสาหกรรม พาณิชยกรรม เกษตรกรรม ของตนมีหน้าที่ชำระค่าเช่าตามอัตราที่ตกลงกัน และมีหน้าที่ในการบำรุงรักษาซ่อมแซม และประกันภัยทรัพย์สิน
- (4) เป็นสัญญาที่มีกำหนดระยะเวลาในการเช่าแน่นอนและครอบคลุมระยะเวลาส่วนใหญ่ของอายุการใช้งานของทรัพย์สิน และผู้เช่าจะบอกเลิกสัญญาเช่าก่อนครบอายุการเช่าไม่ได้

¹² เนตรนภา บุญคำ. (2539). แนวทางการพัฒนาธุรกิจลิสซิ่งในเชิงนิติศาสตร์. วิทยานิพนธ์นิติศาสตรมหาบัณฑิต, คณะนิติศาสตร์ : จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. หน้า 92 และ 94.

(5) เมื่อสิ้นสุดสัญญาเช่า ผู้เช่ามีสิทธิซื้อทรัพย์สินที่เช่าเป็นกรรมสิทธิ์ของตนเอง ตามราคาที่ได้ตกลงกันไว้ หรือส่งคืนทรัพย์สินที่เช่า หรือทำสัญญาเช่าต่อ แล้วแต่จะตกลงกันไว้ใน สัญญา

จากความหมายของการประกอบธุรกิจลิสซิ่งที่มีนักกฎหมายให้ความหมายไว้ สามารถสรุป ได้ว่า “ลิสซิ่ง” คือ การก่อนนิติสัมพันธ์ระหว่างบุคคลทั้งสองฝ่าย ซึ่งฝ่ายหนึ่งเรียกว่า “ผู้ให้เช่า” ตกลง ให้อีกฝ่ายหนึ่งเรียกว่า “ผู้เช่า” ได้ใช้สอยหรือได้รับประโยชน์จากทรัพย์สินที่เช่า ภายในระยะเวลาที่ กำหนด ซึ่งผู้เช่าจะเป็นผู้ซื้อทรัพย์สินนั้นมาให้เช่าตามวัตถุประสงค์ของผู้เช่าโดยกรรมสิทธิ์ใน ทรัพย์สินเป็นของผู้ให้เช่า และเมื่อสิ้นสุดสัญญาแล้วผู้เช่ามีสิทธิที่จะเช่าทรัพย์สินนั้นต่อส่งคืน ทรัพย์สินแก่ผู้ให้เช่า หรือซื้อทรัพย์สินนั้นมาเป็นกรรมสิทธิ์ของตนก็ได้ โดยการชำระค่าเช่าตาม ระยะเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญา ซึ่งอาจจะมีจำนวนเท่ากันทุกงวดหรือไม่เท่ากันทุกงวดก็ได้ ค่าเช่า จะเป็นตัวเงินที่กำหนดไว้แน่นอนตลอดอายุสัญญาเช่าและไม่เปลี่ยนแปลงตามอัตราดอกเบี้ยใน ตลาดเงิน ยกเว้นผู้เช่าจะตกลงกันเป็นอย่างอื่น ตลอดจนมีหน้าที่ต้องบำรุงรักษาและซ่อมแซม ทรัพย์สินที่เช่า ในการทำสัญญาระหว่างผู้ให้เช่าและผู้เช่าจะต้องมีอายุสัญญาตั้งแต่ 3 ขึ้นไป นอกจากนี้โดยทั่วไปผู้ให้เช่า มักจะเรียกเก็บเงินมัดจำจากการเช่าจากผู้เช่าจำนวนหนึ่งวันทำสัญญา เพื่อเป็นหลักประกันและจะคืนให้เมื่อสิ้นสุดสัญญาเช่า ทั้งนี้เมื่อสิ้นสุดสัญญาเช่าผู้เช่าจะมีทางเลือก ดังนี้ 1) ซื้อทรัพย์สิน นั้นมาเป็นกรรมสิทธิ์ของตนในราคาที่ได้ตกลงกันไว้ 2) ต่ออายุสัญญาไปอีก ระยะเวลาหนึ่งตราบเท่าที่สินทรัพย์ยังคงสามารถใช้งานได้ และ 3) นำสินทรัพย์มาคืนผู้ให้เช่าในสภาพที่ สามารถใช้งานได้ตามปกติ

2.1.2 ลักษณะของการประกอบธุรกิจลิสซิ่ง¹³

การที่ต้องกล่าวถึงลักษณะของการประกอบธุรกิจลิสซิ่งไว้นั้นจะทำให้ผู้สนใจที่ไม่มีความรู้ หรือยังมิได้เข้าใจธุรกิจลิสซิ่งมาก่อนนั้น สามารถที่จะแยกแยะและเข้าใจโดยภาพรวมของธุรกิจ ลิสซิ่งได้ว่ามีลักษณะที่เฉพาะเจาะจงเป็นอย่างไรโดยลักษณะของ ลิสซิ่งมีดังนี้คือ

2.1.2.1 ลิสซิ่ง มีบุคคลที่เกี่ยวข้องในสัญญา 3 ฝ่ายเรียกว่า “ผู้ให้เช่า” ฝ่ายที่สอง เรียกว่า “ผู้เช่า” ฝ่ายที่สามเรียกว่า “ผู้จัดส่งอุปกรณ์สินค้าหรือผู้ผลิต” โดยบุคคลทั้งสามฝ่ายต้องก่อ นิติสัมพันธ์กันขึ้น จึงจะเกิดเป็นสัญญาลิสซิ่งได้ กล่าวคือ ในการเข้าทำสัญญาลิสซิ่งจะต้องประกอบ ไปด้วยสัญญาสองฝ่าย คือสัญญาจัดส่งอุปกรณ์สินค้าซึ่งเป็นสัญญาระหว่างผู้จัดส่งอุปกรณ์หรือ ผู้ผลิตกับผู้ให้เช่า และสัญญาระหว่างผู้ให้เช่ากับผู้เช่า โดยที่ผู้ให้เช่าตกลงเข้าทำสัญญาซื้ออุปกรณ์ สินค้าจากผู้ผลิตและผู้ผลิตจะจัดส่งอุปกรณ์สินค้าไปยังผู้เช่า ทั้งนี้ผู้เช่าจะเป็นผู้กำหนดคุณลักษณะ

¹³ เรื่องเดียวกัน. หน้า 14-15.

ของอุปกรณ์สินค้ารวมถึงกำหนดตัวผู้ผลิต และตัวผู้จัดส่งอุปกรณ์โดยมิได้อาศัยความรู้ความเชี่ยวชาญจากผู้ให้เช่า

2.1.2.2 ธุรกิจที่ใช้บริการแบบลิสซิ่งจะไม่มีความเสี่ยงต่อการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วของ เทคโนโลยี เพราะความเสี่ยงได้รับความคุ้มครองโดยระบุไว้ในสัญญา ซึ่งเมื่อผ่านไประยะเวลาหนึ่งก็สามารถเปลี่ยนเครื่องจักรใหม่ที่มีประสิทธิภาพทางเทคโนโลยีที่สูงกว่า หรือทันสมัยกว่าได้ สามารถลดอัตราการเสี่ยงในความล้มเหลวของเทคโนโลยีของธุรกิจนั้นๆได้ และมีผลดีต่อกำไรของธุรกิจ และค่าเช่าเป็น ค่าใช้จ่ายที่ผู้เช่าสามารถนำไปหักภาษีเงินได้นิติบุคคลได้ และไม่ทำให้หนี้สินของผู้เช่าสูงขึ้นแต่อย่างใด

2.1.2.3 ระหว่างอายุสัญญาเช่า ผู้เช่าจะบอกเลิกสัญญาไม่ได้ กรณีดังกล่าวมิใช่ลักษณะเฉพาะที่จะต้องปฏิบัติตามกฎหมาย แต่แท้จริงในการทำสัญญาลิสซิ่ง ผู้ให้เช่าเป็นผู้ไปซื้อเครื่องจักรอุปกรณ์มาให้เช่าตามความต้องการของผู้เช่าเท่านั้น ผู้ให้เช่าจึงต้องหามาตรการต่างๆ ที่จะป้องกันตนจากความเสียหาย จึงมักตกลงให้ผู้เช่าต้องเช่าเครื่องจักรอุปกรณ์เต็มอายุตามที่ตกลงกัน แต่ในทางปฏิบัติบริษัท ลิสซิ่ง หรือผู้ให้เช่าบางรายอาจยินยอมให้ผู้เช่าบอกยกเลิกสัญญาก่อนครบกำหนดการเช่าก็ได้โดยต้องชำระค่าธรรมเนียมการบอกเลิกสัญญา ซึ่งจะคุ้มครองความเสียหายที่เกิดขึ้นแก่ผู้ให้เช่าเพราะการเช่าต้องยุติก่อนกำหนด

2.1.2.4 ความคล่องตัวในการให้บริการของธุรกิจลิสซิ่ง เพราะหากไปขอกู้จากธนาคารพาณิชย์ หรือบริษัทเงินทุนจะต้องมีหลักทรัพย์ค้ำประกันการกู้ยืม และเสียเวลาในการพิจารณารายละเอียดของโครงการมาก แต่ในธุรกิจลิสซิ่งจะพิจารณาเพียงความสามารถในการใช้ทรัพย์สินหรือเครื่องจักรอุปกรณ์ แล้วสามารถทำให้เกิดรายได้เพียงพอที่จะจ่ายค่าเช่าได้หรือไม่ และค่าเช่าจะมีความแน่นอนไม่เปลี่ยนแปลงตามภาวะอัตราดอกเบี้ยจึงทำให้สามารถวางแผนทางการเงินได้อย่างแน่นอน

2.1.2.5 ผู้เช่าจะต้องเป็นนิติบุคคลเท่านั้น โดยผู้เช่าจะแจ้งรายละเอียดของเครื่องจักรอุปกรณ์ที่ต้องการให้บริษัทผู้ให้เช่าที่ประกอบธุรกิจลิสซิ่งทราบ แล้วบริษัทจึงจะไปหาซื้อเครื่องจักรมาให้ผู้เช่า โดยจะมีข้อกำหนดให้ชำระเงินมัดจำหรือไม่ก็ตาม ทั้งนี้แล้วแต่ตกลงสำหรับการซ่อมบำรุงและการประกันภัย จะเป็นภาระของผู้เช่าเว้นแต่จะตกลงเป็นอย่างอื่นในสัญญาลิสซิ่ง ผู้ให้เช่ามีวัตถุประสงค์ที่จะให้สิทธิผู้เช่า ซื้อเครื่องจักรอุปกรณ์ที่เช่าในราคาที่ตกลงกันก่อนล่วงหน้าเมื่อสิ้นสุดสัญญาเช่า โดยการให้กรรมสิทธิ์ในเครื่องจักรอุปกรณ์ที่เช่าต้องได้จากการตกลงกันภายหลังสัญญาลิสซิ่งหมดอายุแล้วเพราะมีจะนั้นสัญญานี้ จะไม่ใช่สัญญาลิสซิ่งแต่เป็นสัญญาเช่าซื้อ

2.1.2.6 ในธุรกิจลิสซิ่งมักจะมีการตกลงให้สัญญาเช่าแบบลิสซิ่งเป็นอันเลิกกัน ถ้าผู้เช่าล้มละลาย ทั้งนี้เพื่อรักษาผลประโยชน์ของผู้ให้เช่าอย่างเต็มที่ มิให้ทรัพย์สินของตนต้องอยู่ในพันธะของการจัดการทรัพย์สินของผู้ล้มละลาย

2.1.2.7 ลิสซิ่งเป็นวิธีการจัดหาเงินทุน ซึ่งผู้เช่าได้ใช้ทรัพย์สินตลอดอายุการใช้งานของทรัพย์สินนั้น โดยค่าเช่ามีการกำหนดไว้แน่นอน และผู้เช่าต้องรับผิดชอบค่าบำรุงรักษา ภาษีอากร และการประกันภัย ค่าเช่าต้องมีจำนวนเพียงพอกับมูลค่าของทรัพย์สินนั้น รวมกับผลตอบแทนในการลงทุนของบริษัทลิสซิ่ง

2.1.2.8 ผู้ประกอบธุรกิจลิสซิ่งอาจเป็นสถาบันการเงิน ผู้ผลิตสินค้าหรือเป็นบริษัทธุรกิจลิสซิ่ง โดยเฉพาะก็ได้ หรือจะเป็นกิจการร่วมการค้าระหว่างธุรกิจเหล่านี้ก็ได้ ผู้ประกอบธุรกิจลิสซิ่งไม่ต้องการจัดหาอุปกรณ์มาไว้ล่วงหน้า เพราะผู้ประกอบการธุรกิจลิสซิ่งจะเป็นผู้จัดหาเงินทุนให้แก่ผู้เช่าที่ต้องการอุปกรณ์สินค้า เมื่อมีผู้เช่ามาติดต่อให้จัดหาเงินทุนสำหรับซื้อเครื่องจักรอุปกรณ์ ผู้เช่าจึงจะไปซื้ออุปกรณ์มาเพื่อให้ผู้เช่าใช้

2.1.2.9 ผู้ประกอบธุรกิจลิสซิ่งไม่ประสงค์จะได้กรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินที่ผู้เช่าใช้ สอยแต่มุ่งที่จะได้ค่าตอบแทนที่คุ้มค่ากับการลงทุน ในทางปฏิบัติมักตกลงให้กรรมสิทธิ์เป็นของผู้เช่าได้โดยให้โอกาสเลือก ซื้อเมื่อครบกำหนดสัญญา ดังนั้นผู้ประกอบการธุรกิจลิสซิ่งหรือผู้ให้เช่าคงเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ตามกฎหมายเท่านั้น ส่วนเจ้าของตามความเป็นจริงในการดูแลรักษา การได้ประโยชน์ และการเสียประโยชน์จะอยู่ที่ผู้เช่า ดังนั้น โดยสรุปแล้วลิสซิ่งจะมีการโอนกรรมสิทธิ์ในท้ายสุดหรือไม่ ไม่ใช่สาระสำคัญ

2.1.2.10 อุปกรณ์เครื่องจักรต่างๆ ตามสัญญาลิสซิ่งมักจะเป็นทรัพย์สินที่มีมูลค่าสูง หรือสำหรับใช้ในงานอุตสาหกรรม และบริการต่างๆ เช่น เครื่องจักรอุปกรณ์การผลิต เครื่องมือ อุปกรณ์ทางการแพทย์ และเครื่องกักน้ำเสีย เป็นต้น ในสัญญาลิสซิ่งบางประเทศอาจใช้สำหรับอุปกรณ์สินค้าทุกประเภทตามที่ต้องการ แต่อย่างไรก็ตามไม่รวมถึงอุปกรณ์สินค้าที่ใช้สอยเป็นการส่วนตัวของผู้เช่าหรือในครอบครัวผู้เช่า

2.1.2.11 ผู้ให้เช่าจะอยู่ในรูปแบบของบริษัทที่จัดตั้งขึ้นเพื่อดำเนินธุรกิจประเภทนี้เป็นการเฉพาะ และทั้งผู้เช่าและผู้ให้เช่าต้องมีฐานะเป็นนิติบุคคลเท่านั้น

2.1.3 ประเภทของการประกอบธุรกิจลิสซิ่ง¹⁴

สัญญาลิสซิ่งเป็นสัญญาระหว่างผู้เช่าและผู้ให้เช่า โดยมีข้อตกลงกำหนดว่าผู้เช่ามีสิทธิที่จะใช้ทรัพย์สินนั้น และมีหน้าที่ต้องชำระเงินตามระยะเวลาที่กำหนดแก่ผู้ให้เช่า ซึ่งเป็นเจ้าของทรัพย์สินนั้น ผู้ให้เช่าเป็นได้ทั้งผู้ผลิตสินค้าเองหรือเป็นบริษัทลิสซิ่งอิสระ ในกรณีที่ผู้ให้เช่าเป็น

¹⁴ สุชาติพิทย์ เทวกุล. อ่างแล้วเชิงอรรถที่ 8. หน้า 18-20.

บริษัทลิสซิ่งอิสระบริษัทจะต้องซื้อทรัพย์สินจากผู้ผลิตและผู้ให้เช่าจะทำการส่งมอบทรัพย์สินนั้นๆ แก่ผู้เช่าและสัญญาเช่าก็จะมีผลบังคับต่อไป ซึ่งความสัมพันธ์ของผู้เช่า สิ่งสำคัญที่สุดคือการได้ประโยชน์จากทรัพย์สินโดยมิได้มุ่งหมายในการเป็นเจ้าของทรัพย์สินนั้นๆ การใช้งานในทรัพย์สินจะเป็นไปตามสัญญาเช่าอีกทั้งผู้ใช้ทรัพย์สินสามารถซื้อทรัพย์สินนั้น การเช่า และการซื้อทรัพย์สินเป็นทางเลือกในการจัดการทางการเงิน ซึ่งธุรกิจลิสซิ่งได้แบ่งสัญญาลิสซิ่งออกเป็น 6 ประเภท ได้แก่

2.1.3.1 ลิสซิ่งทางการเงิน (Financial Lease) เป็นสัญญาภายใต้ข้อตกลงซึ่งผู้เช่าตกลงทำการชำระเงินให้กับผู้ให้เช่าจำนวนเงินที่เกินกว่าราคาซื้อของสินทรัพย์ที่ได้มา โดยทั่วไปการชำระเงินภายใต้ลิสซิ่งทางการเงินนั้นจะเป็นการขยายระยะเวลาการเช่าให้เท่ากับตลอดอายุการใช้งานของสินทรัพย์ที่ได้มา ในช่วงระยะเวลาของสัญญาเช่า

ซึ่งลิสซิ่งประเภทนี้มีระยะเวลาในการเช่าปานกลาง และระยะเวลายาวลักษณะของสัญญาเป็นการเช่าตลอดอายุการใช้งานของตัวทรัพย์สินที่ทำสัญญาเช่า ซึ่งทางฝ่ายผู้ให้เช่าจะได้รับรายได้ค่าเช่าคุ้มกับทุนที่ได้ลงไปจากผู้เช่าเพียงรายเดียว ลักษณะสำคัญของสัญญาลิสซิ่งทางการเงินนั้น ก่อนที่จะหมดอายุสัญญาผู้เช่าจะบอกเลิกสัญญาไม่ได้ และการซ่อมแซมบำรุงรักษา รวมทั้งการประกันภัยในความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นกับทรัพย์สินที่เช่า ฝ่ายผู้เช่าต้องเป็นผู้ที่จัดการเองทั้งหมด การคิดราคาเช่าคิดโดยอาศัยหลักเกณฑ์การคำนวณราคาทรัพย์สิน บวกด้วยกำไร และดอกเบี้ยที่ผู้ให้เช่าควรจะได้รับแล้วแล้วเฉลี่ยค่าเช่าออกเป็นรายเดือน การเช่าดังกล่าวมีข้อสังเกตว่าผู้เช่าอาจเป็นฝ่ายที่ต้องรับภาระในความเสี่ยงของเครื่องจักรหรือทรัพย์สินที่เช่าด้วย ซึ่งในระยะหลังนี้ การการให้เช่าแบบลิสซิ่งทางการเงินได้ขยายตัวไปในลักษณะของการเช่าแบบลิสซิ่ง ซึ่งมีลักษณะเช่นเดียวกันกับการเช่าซื้อที่ใช้กันอยู่ในปัจจุบัน

ธุรกิจลิสซิ่งที่ประกอบกิจการโดยทั่วไป จะเป็นประเภทลิสซิ่งทางการเงินที่ให้เช่าเครื่องจักรและอุปกรณ์ต่างๆ โดยมีลักษณะของการเช่า ดังนี้

- 1) ผู้เช่าเป็นผู้เลือกเครื่องจักรหรืออุปกรณ์จากผู้ผลิตหรือผู้จำหน่าย
- 2) ผู้ให้เช่ายังคงเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินนั้น
- 3) ผู้เช่ามีสิทธิ์ที่จะใช้ทรัพย์สินนั้น โดยจ่ายค่าเช่าตอบแทนตลอดระยะเวลาที่กำหนดไว้
- 4) ในระหว่างระยะเวลาที่กำหนดไว้ไม่สามารถบอกเลิกสัญญาได้
- 5) ผู้เช่าเป็นผู้รับภาระของการล้าสมัยของเครื่องจักร
- 6) การให้เช่าจะเป็นลักษณะในทางการค้ามากกว่าการบริโภคประจำวัน

7) หลังจากที่ผู้ให้เช่าได้จัดซื้อเครื่องจักรให้แก่ผู้เช่าตามต้องการแล้ว ผู้เช่าจะต้องรับผิดชอบในสภาพและความเหมาะสมของเครื่องจักร

8) ผู้เช่าจะต้องรับผิดชอบในการบำรุงรักษาและประกันเครื่องจักร

9) หลังจากสิ้นสุดสิ้นสุดระยะเวลาการเช่าแล้ว ผู้เช่าอาจจะเช่าต่อด้วยค่าเช่าที่ต่ำลงหรืออาจจะตกลงซื้อขายกันในราคาที่พิเศษ

2.1.3.2 ลิขซึ่งดำเนินงาน (Operating Lease) มีระยะเวลาในการเช่าตั้งแต่ 1-36 เดือนเท่านั้น ลักษณะของทรัพย์สินที่จะให้เช่าเป็นทรัพย์สินที่ล้าสมัยหรืออายุการใช้งานสั้นกว่าลิขซึ่งทางการเงิน ดังนั้นผู้ให้เช่าจะคิดค่าเสียหายในความล้าสมัยของทรัพย์สินรวมไว้ในค่าเช่าด้วย นอกจากนี้ผู้ให้เช่าจะเป็นผู้รับผิดชอบในการชำรุดบกพร่อง และความล้าสมัยของทรัพย์สินที่ตนนำออกให้เช่า ซึ่งสัญญาลิขซึ่งประเภทนี้แตกต่างกับลิขซึ่งทางการเงิน (Financial Lease) ก็คือสามารถบอกเลิกสัญญาได้ก่อนครบกำหนดแต่ผู้ประกอบการลิขซึ่ง โดยทั่วไปมักผู้ประกอบการประเภทลิขซึ่งทางการเงินจะเป็นส่วนมาก เนื่องจากระยะเวลาในการเช่าและการใช้ทรัพย์สินที่เช่าตลอดอายุการใช้งานถือเป็นปัจจัยหนึ่งที่กำหนดอัตราการลงทุนของกิจการ เมื่อหมดอายุสัญญาผู้เช่าจะต้องส่งมอบทรัพย์สินที่เช่าคืนให้แก่ผู้ให้เช่า แต่ถ้าทางฝ่ายผู้เช่ามีความประสงค์ต้องการเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ก็สามารถทำได้ โดยการซื้อทรัพย์สินนั้นมาในราคาที่ถูก ซึ่งการเช่าเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์นี้สามารถกระทำได้ ถ้าการดังกล่าวผู้ให้เช่ากำหนดค่าเสื่อมราคาในทรัพย์สินไว้ เมื่อสัญญาหมดอายุทรัพย์สินที่เช่าก็จะอยู่ในลักษณะของซากทรัพย์สิน จะปรากฏในบัญชีของฝ่ายผู้ให้เช่าเป็นศูนย์ นอกจากนี้การได้กรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินที่เช่าต้องได้จากการตกลงกันภายหลังสัญญาหมดอายุแล้ว มิเช่นนั้นสัญญาจะไม่ใช่สัญญาลิขซึ่งแต่จะเป็นสัญญาเช่าซื้อแทน

2.1.3.3 สัญญาเช่าภาระผูกพัน (Leveraged Leases) การเช่าโดยผู้ให้เช่าหาเงินมาซื้อทรัพย์สินโดยการกู้ยืมมาเป็นสัญญาที่มีผู้เกี่ยวข้องด้วยกัน 3 ฝ่าย คือ ผู้เช่า ผู้ให้เช่า และผู้ให้กู้เป็นสัญญาเช่นเดียวกันกับสัญญาอื่นๆ คือผู้เช่าได้ประโยชน์ในทรัพย์สินและทำการชำระค่าเช่าเป็นงวดๆ โดยผู้ให้เช่าเป็นผู้ซื้อทรัพย์สินและส่งมอบทรัพย์สินนั้นให้แก่ผู้เช่า อีกทั้งเก็บเงินที่จ่ายสำหรับสัญญาเช่าอย่างไรก็ตามผู้ให้เช่าจะลงทุนไม่เกินกว่าร้อยละ 40-50 ของราคาเช่าซื้อส่วนที่เหลือผู้ให้กู้จะจัดหาเงินทุนเอง และผู้ให้กู้จะได้รับดอกเบี้ยจากผู้ให้เช่า ผู้ให้เช่าไม่มีภาระหนี้ต่อผู้ให้กู้ในกรณีที่มีการผิดสัญญาผู้ให้กู้จะได้รับการคุ้มครอง 2 ทาง คือ

1) ผู้ให้กู้เป็นผู้ครอบครองทรัพย์สินนั้นๆ

2) ในกรณีที่มีการผิดสัญญากู้ยืม ผู้ให้กู้จะได้รับชำระค่าเช่าโดยตรง

2.1.3.4 สัญญาขายและเช่ากลับคืน (Sale and Lease Back) เป็นการขายและเช่ากลับคืนเกิดขึ้นเมื่อบริษัททำการขายทรัพย์สินที่ตนเป็นเจ้าของให้กับบริษัทอื่น และทำการเช่า

คืนกลับมาในทันที ซึ่งในการขายและเช่ากลับคืนมีลักษณะที่สำคัญสามารถแบ่งออกเป็น 2 ประการ ได้แก่

- 1) ผู้เช่าจะได้รับเงินสดจากการขายทรัพย์สิน
- 2) ผู้เช่าจะทำการจ่ายค่าเช่าเป็นงวดๆตามระยะเวลาในการใช้ทรัพย์สินนั้น

2.1.3.5 สัญญาเช่าลงทุนโดยตรง (Direct or Single Investor Lease) เป็นค่าเช่าที่ผู้เช่าทรัพย์สินจากผู้ให้เช่าทรัพย์สินนั้น ไม่เคยเป็นของผู้เช่ามาก่อน ซึ่งต่างกับกรณีของสัญญาขายและเช่ากลับคืน (Sale and Lease Back) ทรัพย์สินนั้นผู้ให้เช่าอาจจะเป็นผู้ผลิตเองหรือซื้อมาจากผู้ผลิตอีกต่อหนึ่งก็ได้ ในการเช่าดังกล่าวผู้ให้เช่ามักจะเป็นเจ้าของเอง โรงงานผู้ผลิตทรัพย์สินนั้นเองหรือสถาบันการเงิน ธนาคารพาณิชย์ หรือบริษัทที่ประกอบธุรกิจการเช่าก็ได้ อย่างไรก็ตามในปัจจุบันรูปแบบสัญญาลิสซึ่งมักจะทำกันแบบลิสซึ่งทางการเงิน และลิสซึ่งดำเนินการ ทั้งนี้เนื่องมาจากสามารถตอบสนองความต้องการทางธุรกิจของผู้ประกอบการหรือผู้ลงทุนได้มากที่สุด ผู้ประกอบการหรือผู้ลงทุนชำระค่าเช่าเป็นงวดๆตามกำลังทรัพย์ของตน โดยไม่ต้องชำระเงินจำนวนมากในคราวเดียว อีกทั้งผู้ประกอบการหรือผู้ลงทุนไม่ต้องกังวลถึงความเสื่อมของทรัพย์สินที่เช่าตามระยะเวลาของการใช้งานอีกด้วย

2.1.3.6 สัญญาเช่าเพื่อได้กรรมสิทธิ์ในทรัพย์สิน (The Capital Lease) การเช่าจะต้องมีโครงสร้างที่จะต้องโอนกรรมสิทธิ์ในเครื่องอุปกรณ์ จากผู้ให้เช่าไปยังผู้เช่าเมื่อสิ้นสุดระยะเวลาการเช่า ผู้เช่ามีทางเลือกที่จะซื้อเครื่องอุปกรณ์ในราคาที่ถูกระยะเวลาที่เช่าไม่สามารถบอกเลิกสัญญาได้ คือระยะเวลาที่ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 75 หรือมากกว่าอายุการใช้งานในเครื่องอุปกรณ์หรือประมาณว่าเพิ่งเริ่มทำการเช่านั่นเอง ราคาที่ต่ำสุดของสัญญาเช่าจะต้องเท่ากับราคาที่เหมาะสมกับราคาในท้องตลาดหรือมากกว่าร้อยละ 90 ของราคาตลาด

การประกอบธุรกิจลิสซึ่งนั้นส่วนมากมักเป็นการให้เช่าตัวเครื่องจักรหรือทรัพย์สินใหม่ ไม่ใช่เพียงแค่เครื่องอุปกรณ์เท่านั้น แต่ก็มีบางกรณีที่มีการลิสซึ่งอุปกรณ์ของเครื่องจักรแต่ก็ไม่ค่อยได้รับความนิยมเท่าใด เนื่องจากการให้ลิสซึ่งเครื่องอุปกรณ์มีข้อดีและข้อเสีย (Leasing Equipment)¹⁵ มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1) สัญญาเช่ามีผลต่อการจัดหาของกระแสเงินสด สำหรับบริษัทที่สามารถใช้เงินทุนหมุนเวียนเพิ่มเติมสำหรับทางเลือกที่ให้ผลกำไร ซึ่งกระแสเงินสดดังกล่าวอาจจะดีกว่าวิธีจัดหาเงินทุนประเภทอื่นๆ

2) โดยภาพรวมค่าใช้จ่ายเงินทุนของสัญญาเช่าอยู่ในระดับที่สูง แต่ผลกำไรของทุนทั่วไปอาจมีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมที่สร้างภาระมากกว่าเดิมได้

¹⁵ ปราณี ลีลาชีวิต และกาลเกตุ ก้องเกียรติงาม. อ่างแล้วเชิงอรรถที่ 1. หน้า 10.

- 3) กรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินอาจไม่ใช่สิ่งสำคัญ
- 4) ลิขสิทธิ์ไม่ได้ช่วยให้ประหยัดภาษี แต่เป็นเพียงแคื่อยืดระยะเวลาออกไปเท่านั้น
- 5) การเลือกซื้อควรจะรวมอยู่ในสัญญาเช่าเท่านั้น หลังจากที่มีการพิจารณาอย่างรอบคอบถึงความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องแล้ว
- 6) ข้อกำหนดการถือค่าของใบเรียกเก็บภาษีใหม่ทำให้กระแสเงินสดดีมากยิ่งขึ้น แต่การเช่าอาจมีประโยชน์มากกว่าการซื้อ
- 7) ข้อดีของการเช่านั้นมีหลายประการ ซึ่งอาจจะมีผลสำคัญแก่ผู้เช่าเป็นพิเศษ
- 8) ลิขสิทธิ์ถือเป็นช่องทางการกระจายผลกำไรที่ไม่ต้องการใช้เงินลงทุนจากเงินทุนของผู้ผลิตเอง
- 9) ลิขสิทธิ์คาดว่าจะถูกนำมาใช้ให้มากยิ่งขึ้นในการจัดหาเงินทุนอุตสาหกรรมและเครื่องมือทางการตลาดที่คาดว่าจะมีประโยชน์ต่อเทคโนโลยีอุตสาหกรรมและต่อสังคมโดยรวม

2.1.4 ประเภทการประกอบธุรกิจลิขสิทธิ์ในประเทศไทยที่นำมาประกอบธุรกิจลิขสิทธิ์รถยนต์

การประกอบธุรกิจลิขสิทธิ์รถยนต์ถึงแม้จะมีหลายประเภท แต่ในประเภทที่ได้รับความนิยมและนำมาปฏิบัติการประกอบธุรกิจลิขสิทธิ์รถยนต์ในประเทศไทยมี 2 ประเภท ได้แก่

2.1.4.1 ลิขสิทธิ์ทางการเงิน (Financial Lease) เป็นลิขสิทธิ์ที่สามารถช่วยให้ผู้ประกอบการหรือผู้ลงทุนมีสภาพคล่องในการบริหารจัดการกิจการของตนเองได้ ซึ่งมีลักษณะคล้ายคลึงกับการเช่าซื้อธรรมดาทั่วไป แต่จะมีข้อแตกต่างจากสัญญาเช่าธรรมดาทั่วไป คือทรัพย์สินที่นำมาให้เช่าประเภทนี้ถือเป็นทรัพย์สินที่มีราคาสูง การเช่าจะมีกำหนดระยะเวลาไว้เป็นที่แน่ชัด และมีระยะเวลาในการเช่านานแต่ไม่เกินไปกว่าอายุการใช้งานของทรัพย์สินที่ให้เช่านั้นๆ ความรับผิดชอบในการดูแลและบำรุงรักษาทรัพย์สินเป็นหน้าที่ของผู้เช่า อีกทั้งผู้เช่าจะเลิกสัญญาเพียงฝ่ายเดียวก่อนครบกำหนดการเช่าไม่ได้ ซึ่งผู้ประกอบการลิขสิทธิ์รถยนต์ในประเทศไทยส่วนใหญ่ มักจะจัดทำสัญญาลิขสิทธิ์ทางการเงินมากกว่า

2.1.4.2 ลิขสิทธิ์ดำเนินงาน (Operating Lease) เป็นลิขสิทธิ์ที่ทรัพย์สินที่นำมาให้เช่าจะเป็นทรัพย์สินที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว กำหนดระยะเวลาของการให้เช่าจะเป็นการเช่าในระยะสั้น ความรับผิดชอบในการดูแลและบำรุงรักษาทรัพย์สินเป็นหน้าที่ของผู้ให้เช่า อีกทั้งในการบอกเลิกสัญญา คู่สัญญาสามารถบอกเลิกสัญญาได้ก่อนครบกำหนดได้ แต่จะต้องมีการบอกกล่าวล่วงหน้าแก่อีกฝ่ายหนึ่งเป็นระยะเวลาพอสมควร เช่น รถยนต์ประจำตำแหน่งสำหรับข้าราชการระดับสูงในประเทศไทย เป็นต้น

อีกทั้งในส่วนของประเภทสินทรัพย์ที่ให้เช่าแบบลิสซิ่งนั้น ต้องเป็นสินทรัพย์ซึ่งผู้ให้เช่าซื้อ มาเพื่อการให้เช่าแบบลิสซิ่งแก่ผู้เช่าโดยเฉพาะและต้องไม่เป็น สินทรัพย์ที่ผ่านการใช้งานมาแล้ว แต่ไม่รวมถึงสินทรัพย์ที่ได้มาจากการผิสัญญาให้เช่าสินทรัพย์ แบบลิสซิ่ง หรือเป็นสินทรัพย์ที่ให้ เช่า โดยการต่ออายุสัญญาเช่าเดิม โดยทั่วไปสินทรัพย์ที่ให้เช่า แบบลิสซิ่งส่วนใหญ่ได้แก่

- 1) เครื่องจักรและอุปกรณ์โรงงาน
- 2) เครื่องคอมพิวเตอร์
- 3) อุปกรณ์ขนส่งและยานพาหนะ
- 4) อุปกรณ์และเฟอร์นิเจอร์ที่ใช้ในสำนักงาน
- 5) เครื่องอัดรูปและอุปกรณ์ถ่ายรูป
- 6) เครื่องจักรและเครื่องมือก่อสร้าง
- 7) อุปกรณ์ขนถ่ายวัตถุดิบ
- 8) เครื่องอำนวยความสะดวกในโรงแรม
- 9) อุปกรณ์การพิมพ์และเครื่องพิมพ์
- 10) เครื่องมือและอุปกรณ์ทางแพทย์
- 11) สัมหาริมทรัพย์อื่นๆ

กล่าวโดยสรุปได้ว่า ธุรกิจลิสซิ่งในประเทศไทยส่วนใหญ่ดำเนินการในลักษณะ รูปแบบ

- 1) เช่าซื้อ (Hire Purchase)
- 2) ลินเช่าระยะยาว (Leasing)
- 3) ลินเช่าแฟกเตอร์ริง (Factoring) และ
- 4) การให้เช่ารถยนต์และรถเชิงพาณิชย์ อาทิ รถเครน เป็นต้น

ทั้งนี้ส่วนใหญ่จะ เป็นรถยนต์ทุกประเภท และเครื่องจักร โรงงานบ้าง ลักษณะธุรกิจลิสซิ่ง จำแนกได้ 4 ประเภท คือ

- 1) การให้บริการเช่าสินทรัพย์ทุกประเภทสำหรับผู้ประกอบการ โดยเฉพาะ ผู้ประกอบการที่เป็นนิติบุคคล อาทิรถยนต์ เครื่องจักร อุปกรณ์ เป็นต้น
- 2) การให้บริการเช่ายานพาหนะ จำพวกรถยนต์ บริษัทลิสซิ่งพวกนี้มุ่งเน้นลูกค้า เป้าหมายกลุ่มบริษัทที่ใช้รถยนต์จำนวนมากๆ โดยบริษัทลิสซิ่งจะเข้าไปจัดซื้อรถยนต์ไปจนถึงการ รับรถยนต์ที่เช่าคืน และขายทิ้งรถยนต์ที่เช่าเมื่อหมดอายุสัญญา
- 3) การปล่อยสินเชื่อเพื่อการพาณิชย์ในระยะสั้น และระยะกลางให้กับผู้ประกอบการ ธุรกิจและอุตสาหกรรมอย่างต่อเนื่อง ทุกชั้นตอนซึ่งเริ่มตั้งแต่การหาวัตถุดิบไปสู่กระบวนการผลิต และจำหน่าย

4) การทำการเช่าซื้อสินทรัพย์ โดยมีการกำหนดระยะเวลาการเช่าซื้อไว้ตั้งแต่ 12 เดือนจนถึง 48 เดือน โดยในสัญญาจะระบุการผ่อนชำระเป็นรายเดือนบวกกับอัตราดอกเบี้ยต่อปี และเมื่อถึงกำหนดแล้วผู้เช่าซื้อต้องรับโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินไป ซึ่งก็คือการผ่อนชำระจนครบ และกรรมสิทธิ์ตกเป็นของผู้เช่าซื้อ ทั้งนี้การเช่าซื้อสินทรัพย์ของบริษัทลิสซึ่งส่วนใหญ่เน้นการปล่อยสินเชื่อบริษัท บางบริษัทอนุมัติสินเชื่อสำหรับรถยนต์ใหม่เท่านั้น แต่บางบริษัทปล่อยสินเชื่อเฉพาะรถยนต์มือสอง เนื่องจากอัตราดอกเบี้ยสูงกว่าเป็นเท่าตัว แต่ในขณะเดียวกันก็มีความเสี่ยงสูงควบคู่กันไปด้วย

2.2 ทฤษฎีการประกอบธุรกิจลิสซิ่ง

การประกอบธุรกิจลิสซิ่งนั้น คือการตอบสนองความต้องการของผู้ประกอบการหรือผู้บริโภค ซึ่งความต้องการ หมายถึง ความแตกต่างที่บุคคลรับรู้ได้ ระหว่างสภาพในอุดมคติและสภาพความเป็นจริงในปัจจุบัน ซึ่งมีอิทธิพลเพียงพอที่จะกระตุ้นให้เกิดพฤติกรรม แบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ คือ

1) ความต้องการทางร่างกาย (Physiological Needs) ซึ่งเป็นความต้องการขั้นพื้นฐาน (Primary Needs) ได้แก่ อากาศ น้ำอาหาร ที่อยู่อาศัย ยารักษาโรค การพักผ่อน และความต้องการทางเพศ และ

2) ความต้องการด้านจิตวิทยา (Psychological Needs) หรือ ความต้องการที่เป็นความปรารถนา (Acquired Needs) ความต้องการนี้ เกิดจากความปรารถนา ซึ่งเกิดจากการเรียนรู้จากการตอบสนองต่อวัฒนธรรมหรือสิ่งแวดล้อม ซึ่งประกอบด้วย ความต้องการในด้าน การยกย่อง ความภาคภูมิใจ ความรัก อำนาจและการเรียนรู้ซึ่งถือว่าเป็นความต้องการขั้นทุติยภูมิ (Secondary Needs)

อีกทั้งมนุษย์ทุกคนมีต้องการ ความต้องการบางอย่างมีมาแต่กำเนิด ในขณะที่บางอย่างก็มาเรียนรู้เองภายหลัง ความต้องการเกิดจากการขาดในบางสิ่งบางอย่างที่บุคคลจำเป็นต้องมี ปรารถนา หรือหวังประโยชน์ในสิ่งนั้น ซึ่งความต้องการจะมีไม่เท่ากันและมีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ เนื่องจากเมื่อความต้องการเดิมได้รับการตอบสนองแล้ว ความต้องการใหม่จะเกิดขึ้น ดังนั้นทฤษฎีเกี่ยวกับการจูงใจที่เชื่อว่าความต้องการมีลำดับขั้นสูงต่ำ (Hierarchy Of Needs) และมนุษย์ให้ลำดับความสำคัญแก่ความต้องการ ไม่เท่ากัน โดยจะพยายามตอบสนองความต้องการที่สำคัญมากที่สุดแก่เขาก่อนเสมอ กล่าวโดยสรุปว่าการให้บริการสินเชื่อต่อบริษัทลิสซิ่ง เกิดจากความต้องการของผู้บริโภคที่มีสาเหตุมาจากแรงจูงใจที่เป็นตัวผลักดันให้ผู้บริโภคแสดงพฤติกรรมออกมา ซึ่งความ

ต้องการพื้นฐานของผู้บริโภคจะเป็นไปตามลำดับขั้นตามแนวคิดและทฤษฎีแรงจูงใจของมาสโลว์ และ ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง ซึ่งประกอบด้วยรายละเอียดดังนี้

2.2.1 ทฤษฎีการจูงใจของมาสโลว์ (Maslow's Theory of Motivation)

มาสโลว์ เชื่อว่าพฤติกรรมของมนุษย์เป็นจำนวนมาก สามารถอธิบาย โดยใช้แนวโน้มของบุคคล ในการค้นหาเป้าหมายที่จะทำให้ชีวิตของเขา ได้รับความ ต้องการ ความปรารถนา และได้รับ สิ่งที่มีความหมายต่อตนเอง เป็นความจริงที่จะกล่าวว่า กระบวนการของแรงจูงใจเป็นหัวใจของ ทฤษฎีบุคลิกภาพของ Maslow โดยเขาเชื่อว่ามนุษย์เป็น "สัตว์ที่มีความต้องการ" (Wanting Animal) และเป็นการยากที่มนุษย์จะไปถึงขั้นของความพึงพอใจอย่างสมบูรณ์ ในทฤษฎีลำดับขั้นความต้องการของ Maslow เมื่อบุคคลปรารถนาที่จะได้รับความพึงพอใจ และเมื่อบุคคลได้รับความพึงพอใจในสิ่งหนึ่งแล้ว ก็ยังคง เรียกร้องความพึงพอใจสิ่งอื่นๆ ต่อไป ซึ่งถือเป็นคุณลักษณะของมนุษย์ ซึ่งเป็นผู้ที่มีความต้องการจะได้รับสิ่งต่างๆ อยู่เสมอ ซึ่งทฤษฎีการจูงใจที่เป็นที่รู้จักกัน กว้างขวางมากที่สุดทฤษฎีหนึ่ง คือ “ทฤษฎีลำดับขั้นความต้องการของมาสโลว์” (Maslow's Hierarchy of Needs) ทฤษฎีของมาสโลว์ ได้ยึดถือข้อสมมติฐาน 4 ประการ¹⁶ ดังนี้

- 1) มนุษย์ทุกคนมีรูปแบบการรับแรงจูงใจคล้ายคลึงกัน โดยผ่านมาจาก แหล่งกำเนิดภายในร่างกาย และจากการปฏิภิริยาสัมพันธ์ทางสังคม (Social Interaction)
- 2) แรงจูงใจบางอย่างมีความจำเป็นขั้นพื้นฐานและสำคัญมากกว่าแรงจูงใจอย่างอื่น
- 3) แรงจูงใจที่มีความจำเป็นขั้นพื้นฐานมากกว่า จำเป็นจะต้องได้รับการตอบสนอง ให้ได้รับความพอใจก่อนจนถึงระดับเป็นแรงจูงใจน้อยที่สุด ก่อนที่แรงจูงใจทางด้านอื่นจะได้รับ แรงกระตุ้น
- 4) เมื่อแรงจูงใจขั้นพื้นฐานได้รับการตอบสนองจนได้รับความพอใจแล้ว แรงจูงใจ ขั้นที่สูงกว่าก็จะเกิดขึ้นเข้ามาแทนที่

มาสโลว์ ได้จัดลำดับขั้นความต้องการของมนุษย์ออกเป็น 5 ประเภท 5 ระดับ ดังนี้คือ

ระดับที่ 1 ความต้องการทางด้านร่างกาย (Physiological Needs) ได้แก่ ความต้องการขั้นพื้นฐานเบื้องต้น อันเป็นสิ่งจำเป็นเพื่อการดำรงชีพของมนุษย์ ได้แก่ อาหาร น้ำ อากาศ การพักผ่อน หลับนอน และความต้องการทางเพศ เป็นต้น ความต้องการเหล่านี้จะต้องได้รับการตอบสนองจนเป็นที่พอใจก่อนความต้องการในระดับสูงขึ้นจึงจะเกิดขึ้น

ระดับที่ 2 ความต้องการความปลอดภัย (Safety Needs) เป็นความต้องการที่เกิดขึ้น ภายหลังจากความต้องการในระดับที่ 1 ได้รับการตอบสนองจนเป็นที่พอใจแล้วและมีความรู้สึก

¹⁶ ทฤษฎีการจูงใจ. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก : <http://mkpayap.payap.ac.th/course/mk210/f3.3.htm> [2560,13 มิถุนายน].

อิสระไม่ต้องเป็นห่วงกังวลกับความต้องการทางด้านร่างกายอีกต่อไป ความต้องการความปลอดภัย จึงเกิดขึ้น ความต้องการนี้จะเห็นได้ชัดในเด็กเล็ก ซึ่งต้องการความปลอดภัยจากพ่อแม่ ซึ่งสอดคล้องตามลักษณะ “ความต้องการหลีกเลี่ยงอันตราย (Harm Avoidance Need)”

นักการตลาดใช้ความกลัวเป็นสิ่งดึงดูดใจ (Fear Appeal) ในการโฆษณาโดยมีจุดมุ่งหมาย เพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความกลัวในสิ่งที่ไม่พึงประสงค์ หรืออันตรายที่จะเกิดขึ้น หากไม่ซื้อผลิตภัณฑ์บางอย่างไปใช้ก็สอดคล้องกับแนวความคิดต้องการความปลอดภัย และต้องการหลีกเลี่ยงอันตรายดังกล่าว เช่นการขู่ให้ผู้บริโภคกลัวว่า เงินเฟ้อจะทำให้ราคาสินค้าสูงขึ้นอย่างมาก ก็จะเป็นแรงผลักดันให้ผู้บริโภครีบซื้อสินค้าทันที เป็นต้น

ระดับที่ 3 ความต้องการทางสังคม (Social Needs) บางครั้งเรียกอีกอย่างหนึ่งว่า “ความต้องการความรักและการเป็นเจ้าของ (Love and Belongingness)” เป็นความต้องการที่จะมีความรัก ความผูกพันกับผู้อื่น เช่นความรักจากเพื่อน เพื่อนร่วมงาน ครอบครัว หรือคนรัก เป็นต้น ซึ่งความรักดังกล่าวนี้มีความหมายรวมถึงทั้งการให้และการรับความรักด้วย ซึ่งความต้องการดังกล่าวนี้ เมอร์เรย์ เรียกว่า “ความต้องการความรักความผูกพัน”

ระดับที่ 4 ความต้องการมีเกียรติยศมีศักดิ์ศรีในสังคม (Esteem Needs หรือ Egoistic Needs) เป็นความต้องการที่เกี่ยวข้องกับความรู้สึกของตนเองว่าตนเองมีประโยชน์มีคุณค่า และต้องการให้ผู้อื่นเห็นคุณค่าของตน ยอมรับนับถือยกย่องตนว่าเป็นผู้มีชื่อเสียง มีเกียรติยศ และมีศักดิ์ศรีด้วย ซึ่งความต้องการดังกล่าวนี้ มีลักษณะเหมือนกับ “ความต้องการประสบความสำเร็จ (Achievement Need)” ของเมอร์เรย์

ระดับที่ 5 ความต้องการสมหวังในชีวิต (Self-Actualization หรือ Self-Fulfillment Needs) เป็นความต้องการขั้นสูงสุดที่บุคคลปรารถนาที่จะได้รับผลสำเร็จในสิ่งที่ตนคิด และตั้งความหวังไว้ ซึ่งแต่ละคนต่างตั้งความมุ่งหวังของตนเองไว้แตกต่างกัน จึงยากที่จะให้คำนิยามได้ แต่หากจะกล่าวง่าย ๆ ก็อาจจะกล่าวได้ว่า ความต้องการนี้เป็นความต้องการที่ตนเองอยากจะทำให้ตนเองเป็นในชีวิต เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ที่ได้ตั้งความหวังไว้

ความต้องการทั้ง 5 ระดับ อาจจำแนกออกได้เป็น 2 ชั้น เพื่อให้มองเห็นความแตกต่างของความต้องการที่ง่ายขึ้น คือ

1) ความต้องการขั้นต่ำ (Lower-Order Needs) เป็นความต้องการที่จะต้องได้รับการตอบสนองก่อนเพื่อให้เกิดความพอใจภายนอก ได้แก่ความต้องการทางด้านร่างกาย และความต้องการความปลอดภัย

2) ความต้องการขั้นสูง (Higher – Order Needs) เป็นความต้องการที่จะได้รับการตอบสนองที่หลังเพื่อก่อให้เกิดความพอใจภายใน ได้แก่ ความต้องการด้านสังคม ความต้องการมีเกียรติยศ มีศักดิ์ศรีในสังคม และความต้องการความสมหวังในชีวิต

ทฤษฎีการจูงใจของมาสโลว์นั้น ได้มีนักกฎหมายไทยได้อธิบายไว้¹⁷ ดังนี้

1) ความต้องการด้านกายภาพหรือร่างกาย (Physiological Needs) เป็นระดับความต้องการในสิ่งที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิตพื้นฐานอย่างปัจจัย 4 เช่น ความต้องการอาหาร น้ำ การนอนหลับ ที่พักอาศัย ยารักษาโรค และความต้องการทางเพศ เป็นต้น

2) ความต้องการความปลอดภัยและความมั่นคง (Safety and Security Needs) เป็นความต้องการที่เหนือกว่าความต้องการเพื่อความอยู่รอด เช่น ต้องการความปลอดภัยจากอันตรายต่างๆ ต้องการได้รับการปกป้องคุ้มครอง ต้องการความมั่นคงของชีวิต หรือต้องการ สุขภาพที่แข็งแรง ความต้องการความมั่นคงในการทำงาน

3) ความต้องการด้านสังคม (Social Needs) หรือความต้องการการยอมรับและความรัก (Sense of Belonging and Love Needs) เป็นความต้องการทั้งในแง่ของการให้และการได้รับความรัก ความต้องการเป็นส่วนหนึ่งของหมู่คณะต้องการได้รับการยอมรับ เป็นต้น

4) ความต้องการยกย่อง (Esteem Needs) เป็นความต้องการการยกย่องส่วนตัว (Self-Esteem) ความนับถือ (Recognition) และสถานะ (Status) จากสังคม เช่น ต้องการได้รับการเคารพนับถือ ต้องการมีชื่อเสียง ต้องการมีศักดิ์ศรี มีฐานะดีในสังคม เป็นต้น

5) ความต้องการประสบความสำเร็จสูงสุดในชีวิต (Self-Actualization Needs) เช่น ความต้องการเกิดจากการได้ทำในสิ่งที่ปรารถนาสำเร็จ ความต้องการที่เกิดจากความสามารถทำ ทุกสิ่งทุกอย่างได้อย่างได้สำเร็จ เป็นต้น

จากการศึกษาทฤษฎีลำดับขั้นความต้องการของมาสโลว์ ผู้วิจัยสรุปได้ว่า ความต้องการด้านสังคมและความต้องการยกย่องจากสังคม เป็นแรงกระตุ้นให้ ผู้บริโภคแสดงพฤติกรรมความต้องการที่จะบริโภคสินค้าคงทน อาทิ บ้าน รถยนต์ เป็นต้น เพื่อให้ตนคูมีฐานะดีในสังคมหรือเพื่อความจำเป็นในการประกอบของกิจการ

¹⁷ บุญยมาศ แสงเงิน. (2560). ทฤษฎีแรงจูงใจ. (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก : <https://www.gotoknow.org/posts/563294> [2560, 13 มิถุนายน].

2.2.2 ทฤษฎีแรงจูงใจของแม็คเคลลแลนด¹⁸

ในขณะที่ทฤษฎีลำดับขั้นของมาสโลว์ ได้มีการทบทวนกัน ทฤษฎีการจูงใจของแม็คเคลลแลนด (McClelland) ได้รับการสนับสนุนจากผลงานการวิจัยอย่างมาก ตามทฤษฎีของเขานั้นยึดถือความเชื่อว่าความต้องการของคนที่จะเป็นแรงจูงใจที่สำคัญมี 3 ประการ คือ

- 1) ความต้องการประสบความสำเร็จ (Need for Achievement หรือ nAch)
- 2) ความต้องการความรักความผูกพัน (Need for Affiliation หรือ nAff)
- 3) ความต้องการอำนาจบารมี (Need for Power หรือ nPow)

แม็คเคลลแลนด ได้ทำการศึกษาและวิจัย ตามแนวความคิดของความต้องการทั้ง 3 ประการ ดังกล่าว และได้สรุปผลการวิจัยที่น่าสนใจไว้ดังนี้

1) บุคคลที่ต้องการประสบผลสำเร็จสูง (nAch) จะแสวงหาแนวทางเพื่อก้าวไปข้างหน้า จะใช้ความพยายามเพื่อมุ่งไปสู่ความสำเร็จ และจะมีความรับผิดชอบในการแก้ปัญหาต่างๆ จากการศึกษาของแม็คเคลลแลนดพบว่าร้อยละ 85 ของนักศึกษาที่มีความต้องการประสบผลสำเร็จสูง จะเข้าสู่อาชีพที่ต้องการผู้มีความสามารถที่จะเผชิญกับความเล็งและการตัดสินใจ และมีโอกาสที่ประสบผลสำเร็จที่ยิ่งใหญ่ เช่น งานการจัดการธุรกิจ เป็นต้น

2) บุคคลที่ต้องการความรักความผูกพันสูง (nAff) แม็คเคลลแลนด มองความต้องการนี้คล้ายกับความต้องการระดับที่ 3 ของมาสโลว์ เขาได้สรุปผู้มีความต้องการทางด้านนี้สูงไว้ว่า พวกนี้ได้จัดลำดับความสำคัญ ความต้องการที่อยากอยู่ร่วมกับผู้อื่น มากกว่าความต้องการเพื่อความสำเร็จ ตัวอย่างเช่น จากการศึกษาโดยการทดลองการให้มีโอกาสเลือกผู้ช่วยในการทำงานอย่างหนึ่งพบว่าบุคคลที่ต้องการประสบผลสำเร็จสูง (nAch) จะเลือกผู้ช่วยที่มีคุณสมบัติแสดงถึงความสามารถเป็นสำคัญ ส่วนบุคคลที่ต้องการความรักความผูกพันสูง (nAff) จะเลือกเพื่อนของเขาเองมาเป็นผู้ช่วยร่วมงาน จะเห็นได้ชัดว่า บุคคลที่มีความต้องการความรัก ความผูกพันสูง จะตัดสินใจโดยยึดถือความสบายใจในการทำงาน มากกว่าที่จะยึดถือความสำเร็จของงาน

3) บุคคลที่มีความต้องการอำนาจบารมีสูง (nPow) ซึ่งหมายถึงความปรารถนาอยากได้อำนาจบารมีเพื่อนำไปใช้ควบคุมกำกับผู้อื่น บุคคลผู้ต้องการมีอำนาจบารมีสูงตามแนวความคิดของแม็คเคลลแลนด มีความต้องการอำนาจแยกเป็น 2 แนวทาง คือ ในทางบวก เป็นความปรารถนาอยากมีอำนาจบารมี สามารถเชิญชวนและคลบ้นดาลใจผู้อื่นให้คล้อยตามยอมรับได้ หรือในทางลบ เป็นความปรารถนาต้องการ

¹⁸ ทฤษฎีการจูงใจ. อังแล้วเชิงอรรถที่ 16.

2.2.3 ทฤษฎีอุปสงค์ (Demand)¹⁹

อุปสงค์ หมายถึง ความต้องการสินค้าและบริการ (Desire) ของผู้บริโภค โดยที่ผู้บริโภค จะต้องมีความสามารถที่จะจ่ายเงินซื้อ (Ability To Pay) และเต็มใจที่จะซื้อ (Willingness To Pay) สินค้าและบริการนั้นอุปสงค์ที่มีต่อสินค้าหรือบริการชนิดใดชนิดหนึ่งในระยะเวลาใดเวลาหนึ่ง จะขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ หลายประการด้วยกัน เช่น ราคาของสินค้านั้น ราคาสินค้าอื่นๆ รายได้ ของผู้บริโภค ทัศนคติของผู้บริโภค ได้แก่ อายุ เพศ ความเชื่อ ค่านิยม การศึกษา แฟชั่น และอิทธิพล ของการโฆษณา ทัศนคติเป็นสิ่งที่มีผลต่อธุรกิจการค้า ปริมาณซื้อขึ้นอยู่กับประชากร ตามปกติเมื่อ ประชากรเพิ่มจำนวนมากขึ้นความต้องการสินค้าและบริการจะเพิ่มตาม ปริมาณซื้อขึ้นอยู่กับ รายได้เฉลี่ยของครอบครัว โดยทั่วไปเมื่อประชากรมีรายได้โดยเฉลี่ยสูงขึ้นความต้องการสินค้า และ บริการจะเปลี่ยนไป คือจะลดการบริโภคสินค้าราคาถูกและขณะเดียวกันก็หันไปบริโภคสินค้าราคา แพง ปริมาณซื้อขึ้นอยู่กับสภาพการกระจายรายได้ในระบบเศรษฐกิจ และปริมาณซื้อขึ้นอยู่กับ ลักษณะทางกายภาพของสินค้า เป็นต้น ซึ่งปัจจัยต่างๆ ดังกล่าวมีอิทธิพลต่อจำนวนสินค้าที่ ผู้บริโภคปรารถนาที่จะซื้อ โดยจำนวนที่ซื้อมากน้อยไม่เท่ากันขึ้นอยู่กับพฤติกรรมของผู้บริโภค ซึ่ง สามารถพิจารณาประเด็นสำคัญ ได้ดังต่อไปนี้

1) ปริมาณสินค้าและบริการชนิดใดชนิดหนึ่งที่ผู้ซื้อต้องการซื้อ คำว่าปริมาณ แสดงว่า อุปสงค์สามารถวัดออกมาเป็นหน่วยได้ เป็นหน่วยของปริมาณสินค้าและบริการสินค้านั้นๆ และเป็นปริมาณที่เกิดจาก ความต้องการของผู้ซื้อที่มีต่อสินค้าหรือบริการชนิดใดชนิดหนึ่ง เท่านั้น

2) ความสามารถที่จะจ่ายเงินซื้อได้ หมายถึง อุปสงค์จะเกิดขึ้น ได้ผู้ซื้อจะมีอำนาจซื้อ (Purchasing Power) หรือมีรายได้เพียงพอที่จะซื้อสินค้าและบริการได้ตามความต้องการ

3) ระดับราคาต่างๆกันของสินค้าชนิดนั้น หมายถึง อุปสงค์จะแสดงปริมาณความต้องการซื้อ สินค้าและบริการ ณ ระดับราคาหลายๆระดับ ซึ่งแสดงให้เห็นว่า เมื่อราคาของสินค้าและบริการชนิดนั้น เปลี่ยนแปลงไป ปริมาณความต้องการซื้อสินค้าชนิดนั้นจะเปลี่ยนแปลงไปด้วย

4) ระยะเวลาใดเวลาหนึ่งในตลาดแห่งหนึ่ง หมายถึง ปริมาณความต้องการซื้อ สินค้าและบริการนั้น จะต้องระบุเวลาและสถานที่ที่แน่นอน ทั้งนี้เพราะอุปสงค์อาจเปลี่ยนแปลงได้ ถ้าวเวลาและสถานที่ เปลี่ยนแปลงไป

¹⁹ บุญยมาศ แสงเงิน. อังแล้วเชิงอรรถที่ 17. หน้า 20-22.

2.2.4 ทฤษฎีการบริโภคสินค้าประเภทคงทน²⁰

ความต้องการสินค้าบริโภคคงทนตามทฤษฎีแล้วสามารถแบ่งได้เป็น ความต้องการขั้นปฐม (New Demand) และความต้องการเพื่อทดแทน (Replacement Demand) กล่าวคือ ความต้องการขั้นปฐมของสินค้าบริโภคคงทนทั่วไป เป็นความต้องการที่เกิดขึ้นใหม่จากส่วนของประชาชนที่ยังไม่ได้เป็นเจ้าของสินค้านั้น สำหรับปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดของความต้องการขั้นปฐม คือรายได้ สต่อคสินค้าบริโภคคงทนของผู้บริโภคที่มีอยู่เดิมระดับราคาสินค้าชนิดนั้น เป็นต้น สำหรับปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดความต้องการขั้นปฐมของรถยนต์นั่ง ได้แก่ รายได้ สต่อคของรถยนต์ที่มีอยู่ปีก่อน ราคารถยนต์ และรสนิยม คือปัจจัยสำคัญอีกตัวหนึ่ง คือ เครดิต (เครดิตของการให้ เช่าซื้อรถยนต์) กรณีที่ผู้บริโภคมีรายได้ไม่เพียงพอที่จะซื้อสินค้าคงทน เครดิตจะเป็นปัจจัยที่สำคัญ ในการกำหนดการบริโภคสินค้าคงทนนั้น เพราะมีการซื้อสินค้าด้วยเงินผ่อน (Installment Credit) โดยมีวิธีการผ่อนชำระเป็นงวดๆจนกระทั่งครบจำนวนราคาสินค้านั้น

จากการศึกษาดังกล่าว สรุปได้ว่า ความต้องการของผู้บริโภคเกิดขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการ 2 ด้าน คือ 1) ด้านร่างกาย และ 2) ด้านจิตใจ โดยรูปแบบความต้องการ จะมีลักษณะ และลำดับขั้นซึ่งนักการตลาดส่วนใหญ่แสดงความคิดเห็นว่า เป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความต้องการพื้นฐานของผู้บริโภค และมีความเกี่ยวข้องกับทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์ซึ่งได้แก่ ทฤษฎีอุปสงค์ที่กล่าวถึง ความต้องการสินค้าและบริการของผู้บริโภค โดยที่ผู้บริโภคจะต้องมีความสามารถที่จะจ่ายเงินซื้อและเต็มใจที่จะซื้อสินค้าและบริการนั้นขึ้นอยู่กับปัจจัยด้าน ราคาของสินค้า ราคา รายได้ของผู้บริโภค รสนิยมของผู้บริโภค และอิทธิพลของการโฆษณา จำนวนประชากร รายได้เฉลี่ยของครอบครัว และทฤษฎีการบริโภคสินค้าคงทน ที่ว่าความต้องการสินค้าบริโภคคงทน สามารถแบ่งได้เป็น ความต้องการขั้นปฐมและความต้องการเพื่อทดแทน ทั้งนี้รายได้จะเป็นปัจจัยหลักสำหรับการบริโภค หากรายได้มีไม่เพียงพอสำหรับการบริโภคทางเลือกสำหรับผู้บริโภค คือสถาบันการเงินที่ให้บริการด้านสินเชื่อประเภทต่างๆ เช่น ธนาคาร หรือสถาบันการเงินที่ไม่ได้ประกอบการในรูปแบบธนาคาร และแหล่งกู้ยืมทั่วไป เป็นต้น

²⁰ วาสนา แพทยานนท์. (2560). ความพึงพอใจของผู้ใช้บริการของการท่าเรือแห่งประเทศไทย : กรณีศึกษาท่าเรือแหลมฉบัง (Satisfaction of The Port Users of Port Authority of Thailand : A Case Study of Laem Chabang Port). งานวิจัยของบริษัท ซีชาร์ท แอนด์ เอเยนซีส์ จำกัด (ขนส่งสินค้าทางทะเลระหว่างประเทศ). หน้า 22-23.

2.2.5 ทฤษฎีอิสรภาพทางแพ่ง (Private Autonomy)²¹

คู่สัญญาที่มีเสรีภาพที่จะกำหนดเนื้อหาของสัญญาอย่างไรก็ได้ แม้ในเนื้อหาที่กำหนดอาจแตกต่างจากที่กฎหมายกำหนด หากมิใช่กฎหมายที่เกี่ยวกับความสงบเรียบร้อยหรือศีลธรรมอันดีของประชาชนแล้ว สัญญานั้นก็ไม่เป็นโมฆะ แต่หลักเสรีภาพในการทำสัญญาในการกำหนดเนื้อหาของสัญญาอาจถูกจำกัดโดยกฎหมาย ซึ่งเป็นการจำกัดเสรีภาพของคู่สัญญาที่มีอำนาจทางเศรษฐกิจเหนือกว่า เพื่อคุ้มครองประโยชน์ของคู่สัญญาที่อ่อนแอกว่าหรือด้อยกว่า ได้แก่ การจำกัดเสรีภาพตามพระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค พ.ศ.2522 แก้ไขเพิ่มเติม พ.ศ.2541 พระราชบัญญัติว่าด้วยข้อสัญญาที่ไม่เป็นธรรม พ.ศ. 2540 ซึ่งเป็นการคุ้มครองผู้บริโภคด้านสัญญา

สัญญาอิสระซึ่งเป็นสัญญาที่ทำได้ตามหลักหลักอิสระในทางแพ่ง (Private Autonomy) และหลักเสรีภาพในการทำสัญญา (Freedom of Contract) ดังนั้นคู่สัญญาจึงสามารถที่จะตกลงสิทธิหน้าที่ระหว่างคู่สัญญาในเนื้อหาของสัญญาได้เอง โดยหลักเกณฑ์ที่เป็นการกำหนดสิทธิหน้าที่ของผู้เช่าสามารถแยกพิจารณาได้ตามประกาศอธิบดีกรมสรรพากรเกี่ยวกับภาษีการค้า (ฉบับที่ 53) เรื่อง กำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ เงื่อนไข ระยะเวลาที่ให้เช่าทรัพย์สิน และหลักเกณฑ์การคำนวณทุนของทรัพย์สินที่ให้เช่าบางประการ ได้กำหนดสิทธิหน้าที่ของผู้ประกอบธุรกิจไว้ดังนี้

- 1) ผู้เช่าต้องชำระเงินค่าเช่าครั้งแรกในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของมูลค่าทุนของทรัพย์สินที่เช่า และต้องจ่ายค่าเช่าตามสัญญา
- 2) ผู้เช่าต้องเอาประกันภัยทรัพย์สินไว้เต็มมูลค่าของทรัพย์สินที่ให้เช่า โดยยกผลประโยชน์ให้แก่ผู้ให้เช่าเป็นผู้รับผิดชอบกำหนดเวลาเช่า
- 3) ผู้เช่ามีหน้าที่ต้องบำรุงรักษา และซ่อมแซมทรัพย์สินที่เช่า ต้องรับผิดชอบผู้ให้เช่าในความสูญหายหรือบุบสลายใดๆอันเกิดแก่ทรัพย์สินที่เช่า
- 4) ผู้เช่าจะบอกเลิกสัญญาเช่าก่อนกำหนดฝ่ายเดียวไม่ได้
- 5) ผู้เช่าจะนำทรัพย์สินที่เช่าไปให้เช่าช่วงไม่ได้
- 7) ผู้เช่ามีสิทธิจะเช่าต่อ หรือมีสิทธิที่จะซื้อทรัพย์สิน หรือส่วนใดส่วนหนึ่งของทรัพย์สิน เมื่อสัญญาเช่าครบกำหนด

ประกาศกระทรวงการคลัง เรื่อง เงื่อนไขการอนุญาตให้บริษัทเงินทุนประกอบกิจการให้เช่าทรัพย์สินแบบลิสซิ่ง ได้กำหนดสิทธิหน้าที่ของผู้ประกอบธุรกิจไว้ในลักษณะใกล้เคียงกัน ดังนี้คือ

²¹ ไผทชิต เอกจริยกร. (2538). คำอธิบายประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ลักษณะเช่าทรัพย์สิน เช่าซื้อความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับลิสซิ่ง. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์วิญญูชน. หน้า 75-80.

- 1) ผู้เช่าต้องชำระเงินล่วงหน้าทันทีที่ทำสัญญาเช่าในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 20 ของมูลเงินลงทุนในทรัพย์สินที่เช่า และมีหน้าที่ต้องจ่ายค่าเช่าตามสัญญา
- 2) ผู้เช่าต้องเอาประกันภัยทรัพย์สินไว้เต็มมูลค่าของทรัพย์สินที่ให้เช่า โดยยกผลประโยชน์ให้แก่ผู้ให้เช่าเป็นผู้รับตลอดกำหนดเวลาเช่า
- 3) ผู้เช่ามีหน้าที่ต้องบำรุงรักษา และซ่อมแซมทรัพย์สินที่เช่า ต้องรับผิดชอบผู้ให้เช่า ในความเสียหายหรือบุบสลายใดๆอันเกิดแก่ทรัพย์สินที่เช่า
- 4) ผู้เช่าจะบอกเลิกสัญญาเช่าก่อนกำหนดฝ่ายเดียวไม่ได้
- 5) ผู้เช่าจะนำทรัพย์สินที่เช่าไปให้เช่าช่วงไม่ได้
- 6) ผู้เช่ามีสิทธิได้รับส่วนลด หากผู้เช่าที่จะชำระราคาค่าเช่าตามสัญญาคงเหลือสุทธิก่อนถึงกำหนด
- 7) ผู้เช่ามีสิทธิจะเช่าต่อ หรือมีสิทธิที่จะซื้อทรัพย์สิน หรือส่วนใดส่วนหนึ่งของทรัพย์สิน เมื่อสัญญาเช่าครบกำหนด

การใช้สิทธิเลือกซื้อของผู้เช่า นั้น เป็นสิทธิของผู้เช่าที่จะใช้สิทธิเลือกซื้อหรือไม่ก็ได้ หากผู้เช่าใช้สิทธิเลือกซื้อ แม้จะมีข้อตกลงไว้ตั้งแต่เริ่มต้นขณะทำสัญญากรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินนั้นก็ยังไม่โอนเป็นของผู้เช่าทันที เมื่อสิ้นสุดสัญญาเช่า ซึ่งแตกต่างจากสัญญาเช่าซื้อ และ กรณีดังกล่าว กรรมสิทธิ์จะโอนไปยังผู้เช่าเมื่อผู้เช่าแสดงเจตนาสนองรับคำสั่งเสนอของผู้ให้เช่าที่จะขายทรัพย์สินให้ การแสดงเจตนาดังกล่าวก่อให้เกิดสัญญาซื้อขายเกิดขึ้นภายหลังสัญญาลิสซิ่ง ดังนั้น กรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินที่เช่าจึงโอนไปเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้เช่าซึ่งเป็นผู้ซื้อตามสัญญาซื้อขาย ทำให้สัญญาลิสซิ่งมีลักษณะเป็นสัญญาเช่าทรัพย์สิน พร้อมคำมั่นว่าจะขายทรัพย์สิน และก่อให้เกิดสัญญาซื้อขายทรัพย์สินในภายหลัง ซึ่งเมื่อพิจารณาถึงวัตถุประสงค์ของสัญญาซื้อขาย แม้จะเกิดขึ้นในภายหลัง ก็เป็นสัญญาที่วัตถุประสงค์ในการโอนกรรมสิทธิ์ ดังนั้นสัญญาลิสซิ่ง จึงคล้ายกับสัญญาเช่าซื้อ แม้เวลาในการโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินจะแตกต่างกัน กล่าวคือ กรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินตามสัญญาลิสซิ่ง โอนเมื่อมีการตกลงซื้อขายทรัพย์สินกัน และโอนหลังจากครบกำหนดระยะเวลาในการเช่าแล้ว ดังนั้นแม้ผู้เช่าจะชำระค่าเช่าครบถ้วนแล้วถ้ายังไม่ได้แสดงเจตนาซื้อทรัพย์สินที่เช่า นั้น กรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินนั้นก็ยังไม่โอนไปยังผู้เช่า ส่วนสัญญาเช่าซื้อเมื่อชำระค่าเช่าซื้อครบถ้วนแล้ว กรรมสิทธิ์ก็จะโอนมาเป็นของผู้เช่าซื้อทันทีและสิทธิของผู้เช่าในการเลือกซื้อทรัพย์สินเมื่อสิ้นสุดระยะเวลาในการเช่าแล้ว จะเกิดขึ้นในสัญญาลิสซิ่งชนิดลงทุน (Financial Lease) เท่านั้น

2.3 แนวคิดที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจอิสระ²²

ผู้ประกอบการหรือผู้บริโภคส่วนใหญ่จะมีการตัดสินใจซื้อปกติอย่างเป็นขั้นตอนจนผ่านกระบวนการตัดสินใจซื้อ ซึ่งประกอบด้วยขั้นตอนต่างๆ 5 ขั้นตอน คือ 1) การตระหนักถึงปัญหา 2) การค้นหาข้อมูลข่าวสาร 3) การประเมินทางเลือก 4) การตัดสินใจซื้อ และ 5) พฤติกรรมภายหลังการซื้อ แต่อย่างไรก็ตามกระบวนการตัดสินใจซื้อเกิดขึ้นเป็นเวลานานกว่าที่จะมีการซื้อจริงแต่ในความจริง อาจจะไม่เป็นไปตามลำดับขั้นตอนแต่ละขั้นดังกล่าว เสมอไป อาจมีการก้าวข้ามขั้นตอน หรือดำเนินการสลับกันเป็นไปก็ได้

1) การตระหนักปัญหา กระบวนการตัดสินใจซื้อเกิดขึ้นเมื่อผู้ซื้อตระหนักถึงปัญหา หรือความต้องการ ซึ่งลูกค้าจะเป็นผู้กำหนดลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการเฉพาะเจาะจงตามความต้องการ

2) การค้นหาข้อมูลข่าวสาร เมื่อผู้บริโภคได้รับ รู้ถึงความต้องการแล้ว จะมีแนวโน้ม ค้นหาข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับสินค้าหรือบริการนั้นๆ จากแหล่งข้อมูลข่าวสารต่างๆ อาทิ

- (1) แหล่ง บุคคล เช่น ครอบครัว เพื่อน เพื่อนบ้าน คนรู้จัก เป็นต้น
- (2) แหล่งการค้า เช่น การโฆษณา พนักงาน ขาย ตัวแทนจำหน่าย เป็นต้น
- (3) แหล่งชุมชน เช่น สื่อมวลชน สถาบันคุ้มครองผู้บริโภค เป็นต้น

เมื่อบุคคลได้ตระหนักถึงความต้องการแล้ว เขาจะค้นหา วิธีการจะทำให้ความต้องการดังกล่าวได้รับความพอใจ การค้นหาอาจกระทำขึ้นโดยสัญชาตญาณอย่างรวดเร็ว หรืออาจต้องมีการใช้ความพยายามและการวิเคราะห์ข้อมูลการที่บุคคลจะมีการค้นหาข้อมูลมากขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายดังนี้คือ (1) จำนวนของข้อมูลที่จะหาได้ (2) ความพอใจที่ได้รับจากการค้นหาข้อมูล (3) ผลที่เกิดขึ้นในภายหลัง หากไม่ได้มีการค้นหาข้อมูล

3) การประเมินผลทางเลือก ผู้บริโภคประมวลข้อมูลเชิงเปรียบเทียบ และทำการตัดสินใจโดยพื้นฐานแล้วสิ่งแรกที่ ผู้บริโภคจะคำนึงถึงคือสามารถ สร้างความพึงพอใจตามความต้องการของตน อันดับสองคือการมองหาผลประโยชน์จากสินค้า และอันดับสามคือคุณสมบัติของสินค้า

4) การตัดสินใจซื้อในขั้นตอนการประเมินผลทางเลือกนี้ผู้บริโภคจะสร้างรูปแบบความชอบระหว่างตราสินค้าต่างๆ ที่มีอยู่ในทางเลือกเดียวกัน บางครั้งอาจมีปัจจัยที่มาแทรกซึ่งได้แก่ ทักษะคิดของผู้อื่น สถานการณ์ที่ไม่ได้คาดการณ์ไว้ล่วงหน้า เป็นต้น

5) พฤติกรรมภายหลังการซื้อหลังจากซื้อผลิตภัณฑ์แล้ว ผู้บริโภคจะมีประสบการณ์ ตามระดับของความพึงพอใจหรือไม่พอใจในระดับหนึ่งระดับใด เป็นต้น

²² ประดิษฐ์ เป็นทอง. อ่างแล้วเชิงอรรถที่ 7. หน้า 13-14.

กระบวนการตัดสินใจของผู้บริโภค มีลักษณะเป็นขั้นตอนและคล้ายคลึงกัน สำหรับสินค้าบางประเภทผู้บริโภคอาจต้องใช้เวลา ในการตัดสินใจนานและต้องการข้อมูลมาก แต่สำหรับสินค้าบางประเภทกลับใช้เวลาเพียงเวลาเพียงไม่นาน ไม่ต้องการข้อมูลมากนักในการตัดสินใจหรือบางครั้งผู้บริโภคอาจจะตัดสินใจในทันที โดยไม่ ต้องพิจารณาข้อมูลเพิ่มเติม ซึ่งแนวคิดในการประกอบธุรกิจลิสซิ่งนั้นมีนักกฎหมายชาวไทยได้ให้แนวคิดว่าการตัดสินใจเลือกใช้บริการสินเชื่อของผู้เช่า เป็นกระบวนการเลือกในระหว่างทางเลือกต่างๆ และได้อธิบายขั้นตอนการตัดสินใจไว้²³ ดังนี้

(1) การแยกแยะตัวปัญหา (Problem Identification) ขั้นแรกของการตัดสินใจนั้น เป็นเรื่องของ การสร้างความมั่นใจและแน่ใจ โดยการค้นหาเป็นเรื่องของการแยกแยะตัวปัญหา ออกมาอย่าง แน่ชัด หรือตัวปัญหาอย่างแน่นอน นั่นคือกระบวนการตัดสินใจจะเริ่มต้นขั้นตอนแรก เมื่อ ประชากรกลุ่มตัวอย่างที่จะทำการศึกษากำลังอยู่ในภาวะขาดสภาพคล่อง ดังนั้นประชากรกลุ่ม ตัวอย่างจึงคิดหาทางแก้ปัญหาให้กับตนเองในการหาแหล่งกู้ยืมเงินเพื่อเสริมสภาพคล่อง

(2) การหาข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับตัวปัญหานั้น (Information Search) คือการเสาะแสวงหาสิ่งที่เป็นสาเหตุ หรือสิ่งที่ก่อให้เกิดปัญหานั้นซึ่งอาจจะไม่ใช่สาเหตุโดยตรงก็เป็นได้ ความสามารถที่จะหาข่าวสารข้อมูลที่ครอบคลุมมากที่สุดหรือข่าวสารที่สมบูรณ์ (Complete Information) นั้นอาจเป็นไปได้ แต่การเสาะหาตัวข่าวที่เกี่ยวข้องกับสาเหตุของปัญหามากที่สุดเท่าที่จะทำได้ ทั้งนี้การเสาะหาข่าวสารควรจะเป็นไปตามแนวคิดที่ว่าข่าวสารที่สรรหานั้น จำเป็นที่ต้องมีความเกี่ยวข้องและจำเป็นกับตัวปัญหา ตลอดจนมีความเพียงพอในการแก้ปัญหา (Relevant and Sufficient Information) ซึ่งขั้นนี้ประชากรกลุ่มตัวอย่างก็จะค้นหาแหล่งเงินกู้ (เน้น เฉพาะ บริษัทลิสซิ่ง จำกัด เท่านั้น) สำหรับตนเองโดยดูจากข่าวสาร การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ต่างๆ หรือรับฟังจากบุคคลรอบข้างซึ่งอาจเป็นเพื่อน หรือญาติมิตร

(3) การประเมินค่าข่าวสาร (Evaluation of Information) ในบรรดาข่าวสารที่แสวงหา มานั้นเราต้องยอม ได้รับความจริงประการหนึ่งว่ามีได้หมายความว่าข่าวสารทุกชนิดที่หามา ได้นั้นเกี่ยวข้องกับตัวปัญหาและมีคุณค่ากับตัวปัญหาอย่างแท้จริงเสมอไป ดังนั้นจึงจำเป็นต้องมีการ ประเมินค่าว่า ข่าวสารนั้นถูกต้องเหมาะสมเพียงพอกับเวลาและความสามารถที่จะนำไป วิเคราะห์ปัญหาได้หรือไม่ ซึ่งจะมีการเสาะหาข้อมูลเพิ่มเติมหลังจากการประเมินข่าวสารแล้วไม่ เพียงพอหรือไม่เกี่ยวข้องเท่าที่ควร ก็จำเป็นต้องตัดข่าวสารบางอย่างออกไป ถ้าเห็นว่าไม่เกี่ยวข้องกับตัวปัญหาที่จะทำการแก้ปัญหาหรือตัดสินใจนั้นเช่นเดียวกับประชากรกลุ่มตัวอย่างที่ต้อง

²³ ประดิษฐ์ เป็นทอง. อ่างแล้วเชิงอรรถที่ 7. หน้า 15-17.

ประเมินข่าวสารเกี่ยวกับแหล่งเงินกู้ว่าแหล่งเงินกู้ใดมีคุณสมบัติหรือเหมาะสมกับประชากรกลุ่มตัวอย่างที่จะขอเงิน

(4) การกำหนดทางเลือก (Listing of Alternative) เป็นขั้นตอนสำคัญของการตัดสินใจ คือ กำหนดทางเลือกที่สามารถครอบคลุมวิธีที่จะแก้ปัญหาได้มากที่สุด ถ้าเรามี ข่าวสารสมบูรณ์ สำหรับปัญหาแต่ละเรื่อง เราอาจกำหนดทางเลือกที่เหมาะสมและครอบคลุมอย่างแท้จริง ถ้า ข่าวสารไม่สมบูรณ์ก็กำหนดทางเลือกที่มีลำดับความสำคัญของการแก้ปัญหาเช่นเดียวกับประชากรกลุ่มตัวอย่างจะต้องกำหนดทางเลือก (บริษัทลิสซิ่ง จำกัด) ที่เหมาะสมกับตนเอง

(5) การเลือกทางเลือก (Selection of Alternative) เมื่อกำหนดทางเลือกแล้ว ขั้นตอนต่อไป คือการเลือกที่จะปฏิบัติการต่อไป (Selection of a Course of Action) ขั้นนี้เองที่เป็นที่ยอมรับว่าเป็นการตัดสินใจแท้จริง การเลือกทางเลือกนั้นเกิดจากผลของการตัดสินใจแต่ ยังไม่สมบูรณ์นั่นคือ เมื่อประชากรกลุ่มตัวอย่างตั้งใจจะกู้ยืมเงินแล้ว แล้วก็หาแหล่งเงินกู้ที่คิดว่าดี ที่สุดสำหรับตนเอง

(6) การปฏิบัติการตัดสินใจ (Implement of Decision) เป็นการปฏิบัติตามผลขึ้น ขบวนการการตัดสินใจ หรือทางเลือกการตัดสินใจนั้นถูกต้องเหมาะสมเพียงใดหรือไม่ ขึ้นอยู่กับผลของการตัดสินใจนั้นการประเมินผลของการตัดสินใจนี้เป็นการตรวจดูว่า ผลของการตัดสินใจปฏิบัติไปเหมาะสมกับการแก้ปัญหานั้นหรือไม่ นั่นคือเมื่อเลือกแหล่งเงินกู้แล้วประชากรกลุ่มตัวอย่างก็จะขอขึ้นเรื่องเพื่อการกู้ยืมจากแหล่งเงินกู้ที่ตนเองเลือกซึ่งคิดว่าเหมาะสมที่สุด

จากการศึกษาแนวคิดเกี่ยวกับกระบวนการตัดสินใจข้อสรุปได้ว่า กระบวนการตัดสินใจ ใช้บริการสินเชื่อต่อบริษัทลิสซิ่ง มีลักษณะคล้ายกับรูปแบบกระบวนการตัดสินใจข้อพื้นฐาน ทั่วไป ซึ่งเริ่มจาก การตระหนักถึงปัญหา อาทิ เกิดแรงจูงใจต้องการซื้อทรัพย์สิน และมีรายได้ไม่เพียงพอสำหรับค่าใช้จ่ายในการซื้ออาจเรียกว่าอยู่ในสภาวะการเงินขาดสภาพคล่อง จากปัญหารายได้ไม่เพียงพอต่อค่าใช้จ่าย กลายเป็นสิ่งเร้ากระตุ้นให้เกิดความต้องการใช้เงิน เพื่อที่จะตอบสนองความต้องการหรือปรารถนาของตน การกู้ยืมจึงเป็นอีกทางเลือกที่ผู้บริโภคสนใจ จากนั้นจึงเข้าสู่ขั้นตอนการค้นหาข้อมูลแหล่งกู้ยืมจากแหล่งสารต่างๆ อาทิ บุคคลใกล้ชิด โฆษณา อินเทอร์เน็ต สถาบันการเงิน เป็นต้น ซึ่งปกติ ผู้บริโภค จะทำการเปรียบเทียบอัตราประโยชน์กับมูลค่าเงินที่ได้รับและความรู้ส่วนบุคคลในเรื่องวงเงินที่อนุมัติ อัตราดอกเบี้ยระยะเวลาการผ่อนชำระ อัตราค่าธรรมเนียมและเงื่อนไขต่างๆ ที่เกี่ยวข้องระหว่างสถาบันการเงินที่จะเลือกใช้บริการ เป็นต้น