

บทที่ 1

บทนำ

1. ความสำคัญของปัญหา

ในสมัยก่อนการดำเนินชีวิตประจำวันของผู้คนในสังคมนั้นเป็นไปอย่างเรียบง่ายไม่ซับซ้อน อาศัยเพียงปัจจัยสี่ที่จำเป็นเท่านั้น ซึ่งหากมิใช่ผลิตขึ้นด้วยตนเองแล้ว ก็อาศัยการซื้อขายแลกเปลี่ยนระหว่างกันตามธรรมดา ฉะนั้นกลไกทางกฎหมายก็สามารถครอบคลุมลักษณะของสัญญาที่เกิดขึ้นได้อย่างทั่วถึง แต่ในปัจจุบันเป็นที่ยอมรับกันโดยทั่วไปว่า ความเจริญทางเทคโนโลยีมีอิทธิพลก่อให้เกิดความเปลี่ยนแปลงในการดำเนินชีวิตของประชาชน ค่านิยมจากต่างชาติ ไม่ว่าจะเป็นทางด้านแฟชั่น หรือสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ได้กลายมาเป็นปัจจัยสำคัญในการยกระดับคุณภาพชีวิตของคนในสังคม จึงเห็นได้ว่าพฤติกรรมของผู้ซื้อที่มีต่อสินค้าและบริการในสังคมทุกวันนี้เปลี่ยนเป็นลักษณะของวัตถุนิยมมากขึ้น ดังนั้น การขยายตัวทางการค้าและอุตสาหกรรมจึงได้เจริญขึ้นดุจเงาตามตัว ผู้ประกอบธุรกิจการค้าต่าง ๆ จึงมีการแข่งขันที่สูงตามไปด้วย เมื่อพิจารณาจากลักษณะการประกอบธุรกิจการค้าแล้ว จะเห็นได้ว่า นอกจากสินค้าส่วนใหญ่จะขายโดยผ่านร้านค้า ร้านสรรพสินค้า ก็ยังมีสินค้าบางส่วนถูกจำหน่ายโดยไม่ผ่านร้านค้า เช่น การขายปลีกทางโทรศัพท์ และทางไปรษณีย์ โดยผู้ขายจะส่งใบสั่งซื้อสินค้าพร้อมเอกสารไปยังลูกค้า ที่คาดว่าจะซื้อสินค้า เอกสารดังกล่าว อาจจะเป็นจดหมาย, ใบโฆษณาสินค้า, แคตตาล็อกสินค้าก็ได้ หรือการขายตามบ้าน วิธีนี้พนักงานขายจะนำสินค้าไปขายถึงบ้าน ราคาสินค้าอาจจะแพงกว่าปกติก็ได้ เนื่องจากจะต้องเสียค่าใช้จ่ายค่อนข้างสูง เช่น ค่านายหน้าให้พนักงานขาย, ค่าขนส่ง เป็นต้น และเพื่อสนองตอบความต้องการของผู้ซื้อได้อย่างเต็มที่ และเพิ่มยอดขายของตน ผู้ขายส่วนใหญ่จะส่งเสริมการขายด้วยการให้ผู้ซื้อ ซื้อสินค้าโดยวิธีผ่อนชำระค่าสินค้า เพื่อเป็นการให้ความสะดวกแก่ผู้ซื้อที่ต้องการซื้อสินค้าแต่ไม่มีกำลังทรัพย์พอที่จะชำระราคาสินค้าดังกล่าวได้ทันที ซึ่งการขายโดยวิธีให้ผ่อนชำระสินค้านั้น ผู้ขายจะกำหนดราคาสินค้า โดยบวกอัตราดอกเบี้ยด้วย เหตุนี้ผู้ขายสามารถกำหนดอัตราดอกเบี้ยรวมในราคาสินค้าได้สูงขึ้นมาก ดังนั้น ถึงแม้ว่าจะเป็นกรอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ซื้อก็ตาม แต่ในขณะเดียวกัน ผู้ซื้อก็ต้องจ่ายค่าสินค้านั้นในราคาที่สูงเกินความเหมาะสม

ข้อที่ต้องพิจารณาต่อไปคือ รูปแบบการผ่อนชำระสินค้าในปัจจุบันไม่ได้มีเพียงการทำสัญญาโดยตรงระหว่างผู้ขายกับผู้ซื้อเท่านั้น แต่ยังมีการพัฒนาในรูปแบบของการให้สินเชื่อ การผ่อนชำระสินค้าโดยมีบริษัทผู้ให้สินเชื่อ และสถาบันการเงินต่าง ๆ เข้ามามีบทบาทในการให้สินเชื่อดังกล่าวมากขึ้น ซึ่งรูปแบบและวิธีการให้สินเชื่อเริ่มมีความหลากหลาย เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ซื้อ เช่น การซื้อขายผ่อนส่ง, การให้เช่าซื้อสินค้า ซึ่งแต่เดิมนั้นผู้ขายและผู้ประกอบธุรกิจให้สินเชื่อส่วนใหญ่มักจะทำให้สินเชื่อในลักษณะของการให้เช่าซื้อสินค้า เพราะไม่ต้องการตกอยู่ในภาวะที่เสียเปรียบ ไม่มีอะไรที่จะต่อรองบังคับให้ผู้ซื้อผ่อนส่งชำระราคาจนครบได้ แต่ถ้าหากกระทำในรูปของสัญญาเช่าซื้อแล้วก็มีผลให้ผู้เช่าซื้อได้รับประโยชน์คือ ได้รับสินค้าที่เช่าซื้อไปใช้ทันที โดยที่เจ้าของสินค้าผู้ให้เช่าซื้อก็ยังมีส่วนได้ส่วนได้ในกรณีที่ชำระราคา เพราะกรรมสิทธิ์ในสินค้าที่เช่าซื้อยังไม่โอนไปยังผู้เช่าซื้อ จนกว่าผู้ให้เช่าซื้อจะได้รับชำระราคาครบถ้วนแล้ว แต่สภาพสังคมปัจจุบันมีการแข่งขันทางการค้าที่สูงมากขึ้น แต่ละบริษัทห้างร้านและผู้ประกอบธุรกิจต่างต้องการเพิ่มยอดขายของตนให้มากที่สุด จึงปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การขายเพื่อจูงใจให้ผู้ซื้อรู้สึกที่สามารถเป็นเจ้าของสินค้านั้น ๆ ได้ง่ายขึ้น ถึงแม้สินค้านั้นจะมีมูลค่าสูงก็ตาม วิธีการดังกล่าวก็คือการให้สินเชื่อในรูปแบบสัญญาซื้อขายผ่อนส่งนั่นเอง โดยที่ผู้ซื้อไม่ต้องยุ่งยากมาทำสัญญาเช่าซื้อกันอีกชั้นหนึ่ง และไม่มีเงื่อนไขในเรื่องการโอนกรรมสิทธิ์อย่างสัญญาเช่าซื้อด้วย เพราะสัญญาซื้อขายผ่อนส่งนั้นหากไม่มีการตกลงเงื่อนไขการโอนกรรมสิทธิ์ไว้เป็นอย่างอื่นแล้ว กรรมสิทธิ์ในสินค้าย่อมโอนไปยังผู้ซื้อทันที ซึ่งในทางปฏิบัติในสัญญาก็จะไม่มีเงื่อนไขเกี่ยวกับการโอนกรรมสิทธิ์ไว้ ดังนั้น เพียงแค่ผู้ซื้อเข้าทำสัญญาสมัครเป็นสมาชิกบัตรเครดิตสินเชื่อ การผ่อนชำระสินค้า ผู้ซื้อก็สามารถเป็นเจ้าของสินค้านั้นโดยการผ่อนชำระได้ง่ายขึ้น ซึ่งหลายบริษัทที่ให้บริการสินเชื่อพยายามอำนวยความสะดวกอย่างเต็มที่ จากเดิมต้องมีหลักฐานทั้งสำเนาบัตรประชาชน, สำเนาทะเบียนบ้าน, สลิปเงินเดือน, หนังสือรับรองเงินเดือน, บัญชีย้อนหลัง, บุคคลค้ำประกัน แต่ในปัจจุบัน บริษัทสินเชื่อบางแห่งนั้น ถ้าผู้ซื้อเพียงแค่มับัตรเครดิตใด ๆ อยู่แล้ว บริษัทจะอนุมัติให้เป็นสมาชิกบัตรเครดิตสินเชื่อการผ่อนชำระสินค้าของบริษัทตนได้ทันที จากวิธีการนี้จะทำให้ผู้ซื้อรู้สึกสะดวกและไม่ยุ่งยากในการเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในสินค้านั้น ๆ

นอกจากการให้สินเชื่อผ่อนชำระสินค้าโดยผ่านทางสถาบันการเงินแล้ว ในขณะนี้ ตามร้านค้าใหญ่ ๆ ทั่วไป ก็มีการจูงใจผู้ซื้อด้วยการให้บริการผ่อนชำระสินค้าเพิ่มมากขึ้นเช่นกัน กล่าวคือ เพียงแต่ผู้ซื้อทำสัญญาสมัครเป็นสมาชิกกับทางร้านค้า ผู้ซื้อจะมีสิทธิซื้อสินค้าของร้านค้านั้น ๆ แบบผ่อนชำระราคาได้ และด้วยระบบการซื้อสินค้าแบบผ่อนชำระราคานี้ ทำให้ผู้ซื้อมีโอกาสจับจ่ายใช้สอยเพิ่มขึ้น สามารถซื้อสินค้าได้หลายอย่างโดยไม่ต้องชำระราคาในคราวเดียว ทำให้

ทางร้านค้าสามารถทำยอดขายได้อย่างดี จึงเห็นได้ว่าระบบการซื้อขายผ่านส่งจึงเป็นที่นิยมแพร่หลายในปัจจุบัน

แต่ในขณะเดียวกัน ผู้ขายและผู้ประกอบธุรกิจให้สินเชื่อ ได้สังเกตเห็นว่าการทำสัญญาในรูปแบบดังกล่าวแม้จะสามารถดูใจและโน้มน้าวให้ผู้ซื้อเข้าซื้อสินค้าได้มากขึ้นก็ตาม แต่รูปแบบของสัญญาซื้อขายผ่านส่งที่ไม่มีเงื่อนไขเกี่ยวกับการโอนกรรมสิทธิ์นั้นอาจทำให้ตนเสียเปรียบ และเพื่อป้องกันการเสียเปรียบที่อาจเกิดขึ้น ผู้ขายและบริษัทการเงินจะกำหนดข้อตกลงในสัญญา ที่ปรากฏในใบสมัครสมาชิก เมื่อพิจารณาข้อตกลงในสัญญา จะเห็นได้ว่ามีข้อกำหนดต่าง ๆ นอกเหนือจากที่กฎหมายกำหนด เช่น ข้อกำหนดในเรื่องการบอกเลิกสัญญา, ข้อกำหนดในกรณีที่มีการผิดนัดชำระหนึ่งงวดใดงวดหนึ่ง, การส่งมอบ, การโอนกรรมสิทธิ์ เป็นต้น ซึ่งข้อตกลงในสัญญาที่ปรากฏในใบสมัครสมาชิกที่ผู้ขายและบริษัทการเงินจัดเตรียมเอาไว้ให้แก่ผู้ซื้อนั้น ล้วนเป็นลักษณะของสัญญาสำเร็จรูป ทั้งนี้เพื่อความรวดเร็วและคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจ แต่เนื้อหาของสัญญานั้นทางฝ่ายบริษัทการเงินหรือผู้ขายจะเป็นผู้กำหนดเนื้อหาของสัญญาแต่เพียงฝ่ายเดียวเพื่อคุ้มครองประโยชน์ของฝ่ายตนให้มากที่สุด ผู้ซื้อเพียงแต่เซ็นชื่อเท่านั้น โดยในขณะทำสัญญา ผู้ซื้อไม่อาจทำการต่อรองหรือแก้ไขเกี่ยวกับข้อตกลงที่กำหนดไว้ในสัญญาได้เลย ซึ่งข้อตกลงในสัญญาบางข้อนั้นมีลักษณะเป็นการเอาเปรียบผู้ซื้อ นอกจากนั้นข้อตกลงในสัญญาก็มิได้ให้ข้อมูลทั้งหมดในเรื่องเกี่ยวกับราคาสินค้าผ่านส่ง เช่น ในกรณีผู้ซื้อผิดนัด จะมีการคิดอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมเป็นอัตราเท่าไรซึ่งถือเป็นเรื่องสำคัญ อันอาจเป็นสาเหตุที่ทำให้ผู้ซื้อไม่ได้รับความเป็นธรรมภายหลังการทำสัญญา

ผู้เขียนขอยกตัวอย่างข้อเท็จจริงที่เกิดขึ้น เป็นกรณีผู้ซื้อตกลงซื้อเครื่องคอมพิวเตอร์แบบผ่านชำระราคา ซึ่งมีราคาเงินสด 38,500 บาท ทั้งนี้ ผู้ซื้อต้องชำระค่าธรรมเนียมการใช้วงเงินเป็นจำนวนร้อยละ 2.6 ต่อเดือนของวงเงินที่ได้รับอนุมัติ เป็นเงิน 12,012 บาท รวมเป็นราคาสินค้าทั้งสิ้น 50,512 บาท ผ่อนชำระ 24 งวด ๆ ละ 2,105 บาท อีกกรณีคือ ผู้ซื้อ ๆ โทรทัศน์สี 1 เครื่อง ราคาเงินสดเท่ากับ 21,990 บาท แต่เมื่อรวมอัตราค่าธรรมเนียมการใช้วงเงินร้อยละ 1.2 ต่อเดือนเป็นเงิน 6,330 บาท และรวมกับค่าธรรมเนียมจัดการสินเชื่ออีก 500 บาทแล้ว ราคาค่าโทรทัศน์เครื่องนี้จะมีราคารวมทั้งสิ้น 28,320 บาท ให้อายุในการผ่อนชำระ 24 เดือน ผ่อนเดือนละ 1,180 บาท เป็นต้น

จากเหตุผลที่กล่าวมาข้างต้น จึงเห็นได้ว่า รูปแบบของการทำสัญญาซื้อขายผ่านส่งได้มีการเปลี่ยนแปลงไปจากอดีต ซึ่งแต่เดิมนั้นการซื้อขายผ่านส่งจะไม่มีลักษณะซับซ้อนมากนัก เป็นเพียงการซื้อขายธรรมดา ซึ่งผู้ซื้อไม่ต้องชำระราคาในครั้งเดียว บางครั้งอาจตกลงกันด้วยวาจา ไม่ได้มีการทำสัญญาใด ๆ ซึ่งหากเกิดปัญหาขึ้นจากการซื้อขายผ่านส่ง ก็สามารถนำประมวล

กฎหมายแพ่งและพาณิชย์มาใช้บังคับได้ตามหลักทั่วไป แต่ในขณะนี้เนื่องจากผู้ประกอบการธุรกิจได้หันมาสนใจธุรกิจการซื้อขายผ่านส่ง หรือแม้แต่สถาบันการเงิน ก็หันมาจับธุรกิจการให้สินเชื่อผ่านชำระสินค้า ซึ่งล้วนแต่ก่อให้เกิดปัญหาอันส่งผลกระทบต่อผู้ซื้อทั้งสิ้นกล่าวคือ การเอาเปรียบผู้ซื้อจากข้อสัญญา ทั้งนี้ โดยอาศัยลักษณะพิเศษของการซื้อขายผ่านส่งที่มีการผ่อนชำระราคาเป็นงวด, การคิดดอกเบี้ย ฯลฯ ซึ่งล้วนแต่เป็นลักษณะที่เอื้อต่อผู้ประกอบการธุรกิจในการกำหนดข้อสัญญาให้ฝ่ายตนได้เปรียบ โดยข้อสัญญานี้จะมีลักษณะซับซ้อน และอาศัยช่องว่างของกฎหมายในการเอื้อประโยชน์แก่ฝ่ายตนให้มากที่สุด ซึ่งปัญหาที่เกิดขึ้นกับผู้ซื้อในสัญญาซื้อขายผ่านส่งนั้น มีดังนี้

1. การให้ข้อมูลแก่ผู้ซื้อเกี่ยวกับข้อกำหนดและเงื่อนไขของสัญญาไม่ครบถ้วน เนื่องจากผู้ประกอบการธุรกิจมักจะเน้นคำโฆษณาเชิญชวนให้เห็นถึงความสะดวกสบาย ทันสมัย อำนาจจับจ่ายใช้สอยที่เพิ่มขึ้น กล่าวคือ ให้แต่ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อผู้บริโภคซึ่งอาจส่งผลให้มีการใช้จ่ายฟุ่มเฟือยเกินฐานะ โดยผู้ประกอบการธุรกิจอาจมิได้บอกกล่าวข้อมูลเบื้องต้นอื่น ๆ ที่ควรทราบ เช่น กรณีผิดนัดชำระเงินจะต้องมีการชำระค่าปรับ, ค่าใช้จ่ายในการทวงถาม เป็นต้น ถึงแม้ข้อมูลเหล่านี้จะไม่เป็นผลดีต่อการโฆษณาขายสินค้า แต่อย่างไรก็ควรบอกให้ทราบ เพราะจะทำให้ผู้ซื้อยับยั้งชั่งใจได้ว่าต้องการสินค้านั้นจริงหรือไม่

2. ราคาสินค้าที่ซื้อแบบผ่อนชำระจะมีราคาสูงกว่าราคาสินค้าทั่วไป เนื่องจากเป็นราคาที่รวมดอกเบี้ย และค่าบริการอื่น ๆ ไว้ด้วย โดยผู้ประกอบการธุรกิจจะคิดดอกเบี้ยแบบเงินต้นคงที่ (Flat Rate) ถึงแม้ว่าจะผ่อนส่งต้นเงินแต่ละงวด แต่ดอกเบี้ยยังเสียคงเดิม เงินต้นลดแต่ดอกเบี้ยไม่ลดนั่นเอง นอกจากนี้ในสินค้าบางประเภท เช่น โทรศัพท์มือถือ มักมีการกำหนดอัตราดอกเบี้ยที่สูงกว่าสินค้าประเภทอื่น จากปัญหานี้ทำให้ผู้ซื้อได้รับผลกระทบ เนื่องจากผู้ซื้ออาจไม่ทราบราคาที่แท้จริงของสินค้านั้น และต้องรับภาระในการชำระราคาสินค้าที่สูงเกินสมควร

3. ปัญหาเกี่ยวกับการตกลงยกเว้นความรับผิดชอบในความชำรุดบกพร่อง
4. ปัญหาเกี่ยวกับการชำระค่าผ่อนส่งทั้งหมดก่อนถึงกำหนด
5. ปัญหาเกี่ยวกับความรับผิดชอบเมื่อมีเหตุแห่งการผิดสัญญา
6. ปัญหาเกี่ยวกับการให้สิทธิแก่ผู้ประกอบการแต่เพียงฝ่ายเดียวที่จะสามารถบอกเลิกสัญญาได้
7. ปัญหาเกี่ยวกับการที่ผู้ประกอบการกำหนดข้อสัญญาให้ตนมีสิทธิในการเข้ายึดสินค้าคืนภายหลังเลิกสัญญา

จากที่กล่าวมาข้างต้น จึงเห็นได้ว่าปัญหาที่เกิดขึ้นเป็นปัญหาระหว่างผู้ซื้อกับผู้ประกอบการการค้า ประกอบกับการเข้าทำสัญญาซื้อขายผ่านส่งสามารถเข้ามาเกี่ยวข้องกับชีวิตประจำวัน

ของแต่ละบุคคลได้ง่ายขึ้น ผู้เขียนจึงมุ่งวิเคราะห์ข้อสัญญาในธุรกิจซื้อขายผ่อนส่ง เพื่อชี้ให้เห็นถึงปัญหาที่เกิดขึ้น และหามาตรการทางกฎหมายในการกำกับดูแลธุรกิจการซื้อขายผ่อนส่ง โดยผู้เขียนจะทำการวิเคราะห์กฎหมายที่ใช้อยู่ในปัจจุบันว่าจะสามารถครอบคลุมถึงปัญหาที่เกิดขึ้นได้หรือไม่ หรือควรมีการกำหนดให้ธุรกิจการซื้อขายผ่อนส่งเป็นธุรกิจที่ควบคุมสัญญาตามพระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2541 และควรมีการกำหนดรูปแบบของสัญญาให้เป็นสัญญามาตรฐานหรือไม่ รวมทั้งผู้เขียนจะทำการศึกษาร่างพระราชบัญญัติที่เกี่ยวข้องกับการซื้อขายผ่อนส่ง ได้แก่ ร่างพระราชบัญญัติการเช่าซื้อสินค้าควบคุม พ.ศ..... และร่างพระราชบัญญัติการเช่าซื้อและการซื้อขายผ่อนส่ง พ.ศ..... ว่ามีข้อดีหรือข้อเสียอย่างไร และจะสามารถให้ความคุ้มครองผู้ซื้อจากการซื้อสินค้าแบบผ่อนชำระราคาได้หรือไม่ ทั้งนี้ เพื่อให้ผู้ซื้อได้รับความเป็นธรรมจากข้อสัญญาซื้อขายผ่อนส่งที่ถูกจัดทำขึ้นโดยผู้ประกอบการธุรกิจ ซึ่งเป็นผู้มีอำนาจการต่อรองและมีฐานะทางเศรษฐกิจที่เหนือกว่า

2. วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อชี้ให้เห็นถึงลักษณะและรูปแบบการทำสัญญาซื้อขายผ่อนส่ง ที่เกิดขึ้นในสังคมไทย และสภาพปัญหาต่าง ๆ อันเกิดจากการทำสัญญาซื้อขายผ่อนส่ง
2. ผู้เขียนจะวิเคราะห์ปัญหาที่เกิดขึ้น และกฎหมายที่ใช้อยู่นี้ เพื่อที่จะชี้ให้เห็นว่ากฎหมายที่ใช้อยู่ในปัจจุบันเพียงพอที่จะแก้ไขข้อบกพร่องและความไม่เป็นธรรม อันเกิดจากสัญญาประเภทนี้ได้หรือไม่ และศึกษาว่าควรจะหาวิธีใดที่เหมาะสมเพื่อแก้ปัญหาดังกล่าว
3. หามาตรการทางกฎหมาย ในการควบคุมดูแลธุรกิจการซื้อขายผ่อนส่ง เพื่อให้ผู้ซื้อได้รับความเป็นธรรม และบังเกิดผลบังคับได้จริงในทางปฏิบัติและเป็นรูปธรรมมากขึ้น

3. ขอบเขตการวิจัย

ในการศึกษาเพื่อจัดทำวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ ผู้เขียนได้ทำการศึกษาและวิเคราะห์ปัญหาที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน ตลอดจนหลักเกณฑ์กฎหมายซื้อขายผ่อนส่ง พระราชบัญญัติต่าง ๆ แนวคำพิพากษาศาลไทย แนวคิดและทฤษฎีของนักนิติศาสตร์ หนังสือ บทความ วิทยานิพนธ์ รวมทั้งข้อมูลเอกสารทางกฎหมายที่ปรากฏในรูปแบบข้อมูลสื่อทางอิเล็กทรอนิกส์ เพื่อชี้ให้เห็นถึงกฎหมายที่ฝ่ายนิติบัญญัติได้ตราขึ้นเพื่อใช้บังคับว่ามีประสิทธิภาพเพียงพอที่จะแก้ไขข้อบกพร่องเรื่องความ

ไม่เป็นธรรมอันเกิดจากการเข้าทำสัญญาซื้อขายผ่อนส่งหรือไม่ ตลอดจนศึกษาถึงกฎหมายต่างประเทศเพื่อให้ทราบถึงแนวความคิดในการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากสัญญาซื้อขายผ่อนส่ง พร้อมทั้งเสนอแนวทางและวิธีการที่จะนำมาใช้ในการให้ความคุ้มครองผู้ซื้อขายผ่อนส่ง

อนึ่ง การวิเคราะห์ปัญหาที่เกิดขึ้นในการซื้อขายผ่อนส่งในวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ จะมุ่งทำการศึกษาเฉพาะประเด็นที่เกี่ยวกับการซื้อขายสังหาริมทรัพย์เท่านั้น เพราะการซื้อขายในระบบการให้ผ่อนชำระราคาทีละงวดทำให้เกิดปัญหาตามที่จะได้มีการนำเสนอต่อไป นั้นโดยส่วนใหญ่ในท้องตลาดจะเป็นการผ่อนชำระสินค้า หรือสิ่งของเครื่องใช้ในการอุปโภคนั่นเอง แต่อย่างไรก็ดี การที่ผู้เขียนได้กล่าวถึงกรณีของสังหาริมทรัพย์ไว้ในบทที่ 2 ก็เพื่อจะทำการศึกษาวิเคราะห์เปรียบเทียบในเชิงทฤษฎีเท่านั้น

4. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ผลจากการศึกษาวิเคราะห์เกี่ยวกับปัญหาที่เกิดขึ้นแก่ผู้ซื้อจากการซื้อสินค้าในระบบการผ่อนชำระราคา คาดว่าจะได้รับประโยชน์ดังนี้

1. ทำให้ทราบถึงลักษณะของรูปแบบและวิธีการที่เปลี่ยนไปในระบบการซื้อขายผ่อนส่งในปัจจุบัน
2. ก่อให้เกิดความเข้าใจในข้อสัญญาที่ใช้ในธุรกิจการซื้อขายผ่อนส่ง อีกทั้งทำให้ทราบถึงปัญหาที่เกิดขึ้นแก่ผู้ซื้อที่เข้าซื้อสินค้าแบบผ่อนชำระราคา
3. เพื่อทราบถึงมาตรการทางกฎหมายอันมีอยู่ในขณะนี้ที่สามารถให้ความคุ้มครองแก่ผู้ซื้อ เปรียบเทียบกับมาตรการคุ้มครองผู้ซื้อสินค้าผ่อนส่งในต่างประเทศ
4. เพื่อทราบถึงความเป็นไปได้ในการหามาตรการควบคุมธุรกิจและเพื่อคุ้มครองผู้ซื้อจากการซื้อขายผ่อนส่งโดยเฉพาะ เช่น การออกประกาศกำหนดให้ธุรกิจการซื้อขายผ่อนส่งเป็นธุรกิจที่ควบคุมสัญญา ตามพระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2541, การยกเว้นพระราชบัญญัติการให้สินเชื่อเพื่อการบริโภค , หรือการจัดทำเป็นแบบสัญญามาตรฐานในการผ่อนชำระสินค้า เป็นต้น