

บทที่ 3

ธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ของสถาบันการเงินในประเทศไทย

ธุรกิจเช่าซื้อ เป็นธุรกิจประเภทการบริการจัดหาเงินทุนให้แก่ผู้บริโภค หรือผู้ลงทุนประเภทหนึ่ง นอกเหนือจากการให้สินเชื่อประเภทกู้ยืมของสถาบันการเงิน ที่สามารถช่วยตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างเต็มที่ กล่าวคือ เป็นการให้สินเชื่อโดยที่ลูกค้าตกลงทำสัญญาเช่าซื้อว่าจะจ่ายชำระค่างวดให้กับบริษัทหรือผู้ให้เช่าซื้อ โดยที่ลูกค้าจะได้ครอบครองทรัพย์สินและได้รับการ โอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินก็ต่อเมื่อลูกค้าได้จ่ายชำระค่างวดครบถ้วนตามสัญญาแล้ว

ในปัจจุบันผู้ประกอบการธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์มีการแข่งขันกันค่อนข้างสูง ผู้บริโภคควรพิจารณาเบื้องต้นสำหรับเงื่อนไขในการเช่าซื้อรถยนต์ คือ เนื่องจากการเช่าซื้อรถยนต์ใช้อัตราดอกเบี้ยคงที่ การเปรียบเทียบอัตราดอกเบี้ยว่า การกู้ด้วยวิธีเช่าซื้อดีกว่า การหาแหล่งเงินกู้ด้วยวิธีอื่นหรือไม่ เช่น การกู้แบบอัตราดอกเบี้ยลอยตัว ที่มีการชำระค่างวดแล้วสามารถลดต้นลดดอกเบี้ยได้ แต่ก็มีความเสี่ยงถ้าในอนาคตอัตราดอกเบี้ยสูงภาระดอกเบี้ยก็จะสูงตามไปด้วย และการพิจารณาเลือกระยะเวลาการกู้ให้เหมาะสม เพราะการกู้ระยะยาวก็มีผลดีในแง่ภาระค่างวดน้อย แต่ดอกเบี้ยก็จะมากตามจำนวนงวดที่เลือก ในส่วนของเงินค่าน้ำซึ่งถือว่าเป็นเงินทุนก้อนแรก มีผลต่ออัตราดอกเบี้ย เพราะถ้าวางเงินค่าน้ำรถยนต์สูง โอกาสที่จะเสียดอกเบี้ยก็อยู่ในเกณฑ์ต่ำ

ประเภทสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์

สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์แบ่งเป็นประเภท ได้ดังนี้ (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2538, หน้า 30-31)

1. สินเชื่อเพื่อซื้อรถยนต์ บริษัทผู้ให้เช่าซื้อ จัดซื้อรถยนต์เพื่อให้ลูกค้าผ่อนชำระตามสัญญาเช่าซื้อ โดยกรรมสิทธิ์ของทรัพย์สินเป็นของบริษัทผู้ให้เช่าซื้อ และลูกค้าเป็นผู้

ครอบครองทรัพย์สิน เมื่อลูกค้าผ่อนชำระค่างวด ชำระค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่ค้างจนครบถ้วนตามสัญญาแล้ว บริษัทผู้ให้เช่าซื้อ ต้องโอนกรรมสิทธิ์ของทรัพย์สินให้แก่ลูกค้า

2. สินเชื่อ sales and lease back การขายและการเช่ากลับ คือ ลูกค้ามีกรรมสิทธิ์ในรถยนต์อยู่แล้ว และต้องการเงินกู้เพื่อนำไปใช้จ่ายส่วนตัวหรือใช้จ่ายในธุรกิจ จึงนำรถยนต์มาขายให้บริษัทผู้ให้เช่าซื้อทำให้บริษัทผู้ให้เช่าซื้อเป็นผู้มีกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สิน และลูกค้าเป็นผู้ครอบครองทรัพย์สินเมื่อลูกค้าผ่อนชำระค่างวด ค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่ค้างจนครบถ้วนตามสัญญาแล้ว บริษัทผู้ให้เช่าซื้อต้องโอนกรรมสิทธิ์ของทรัพย์สินให้แก่ลูกค้า

3. สินเชื่อ refinance ลูกค้าเป็นผู้เช่าซื้อเดิมของบริษัทที่ผ่อนชำระอยู่ มีความประสงค์จะขอสินเชื่อใหม่และใช้หลักประกันรถยนต์คันเดิม โดยจะทำการปิดบัญชีสัญญาเดิมและจัดทำสัญญาใหม่ ซึ่งกระบวนการปฏิบัติมีลักษณะแบบเดียวกับ Sales and lease back

ขั้นตอนและวิธีการเช่าซื้อ

แนวทางในการปฏิบัติเกี่ยวกับวิธีการเช่าซื้อแยกได้เป็น 3 ขั้นตอนดังนี้ (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2532, หน้า 33-34)

1. ก่อนการทำสัญญา ผู้เช่าซื้อจะต้องทำใบคำเสนอขอเช่าซื้อเสนอต่อบริษัทผู้ให้เช่าซื้อตามแบบฟอร์มที่กำหนด ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

- 1.1 ชื่อและที่อยู่
- 1.2 ประวัติการทำงานและรายได้
- 1.3 รายละเอียดทรัพย์สินที่เช่าซื้อ
- 1.4 รายละเอียดผู้ค้ำประกัน
- 1.5 การชำระค่าเช่าซื้อ

ในการทำใบเสนอขอเช่าซื้อนี้อาจมีข้อกำหนดให้มีการวางเงินส่วนหนึ่งไว้เป็นค้ำมัดจำก่อนที่จะมีการทำสัญญาเช่าซื้อต่อไป

2. ระหว่างการทำสัญญา หลังจากที่ได้ตกลงในรายละเอียดการเช่าซื้อเรียบร้อยแล้ว ผู้เช่าซื้อกับผู้ให้เช่าซื้อจะทำสัญญาเช่าซื้อกันตามแบบฟอร์มที่กำหนดซึ่งรายละเอียดในแบบฟอร์มดังกล่าวจะประกอบด้วย

2.1 ชื่อและที่อยู่ผู้ให้เช่าซื้อ

2.2 ชื่อและที่อยู่ผู้เช่าซื้อ

2.3 รายละเอียดของทรัพย์สินที่เช่าซื้อ

2.4 ระยะเวลาการเช่าซื้อและการชำระเงินครั้งแรกและค่าเช่าซื้อรายเดือน

2.5 เงื่อนไขที่ผู้เช่าซื้อจะต้องปฏิบัติระหว่างการชำระค่าเช่าซื้อ เช่น การรักษาทรัพย์สิน การจ่ายค่าธรรมเนียม การประกันภัยทรัพย์สิน เป็นต้น ตามสัญญาเช่าซื้อส่วนใหญ่โดยเฉพาะในการเช่าซื้อรถยนต์ ผู้เช่าซื้อจะต้องมีบุคคลค้ำประกันการก่อหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อและประกันความเสียหายของทรัพย์สินที่เช่าซื้อ ขณะเดียวกันผู้ให้เช่าซื้อจะทำหนังสือยืนยันการให้เช่าซื้อและทำประกันภัยทรัพย์สินที่เช่าซื้อ โดยผู้เช่าซื้อจะเป็นผู้เสียค่าเบี้ยประกันภัยหลังจากที่ทำสัญญาเช่าซื้อและเอกสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องเรียบร้อยแล้วผู้เช่าซื้อจะมีหน้าที่ที่จะต้องปฏิบัติดังนี้

2.5.1 การชำระค่างวด (รายเดือน)

2.5.2 การบำรุงรักษาสินค้าที่เช่าซื้อ

2.5.3 การจ่ายค่าเบี้ยประกันภัย

2.5.4 การจ่ายค่าภาษีประจำปี

2.5.5 ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เกี่ยวกับทรัพย์สินนั้น

3. ภายหลังจากสิ้นสุดสัญญา แบ่งออกได้เป็น 2 กรณี

3.1 กรณีสิ้นสุดสัญญาหลังจากที่ผู้เช่าซื้อได้ปฏิบัติตามสัญญาครบถ้วนแล้ว หลังจากที่ได้มีการชำระค่าเช่าซื้อ งวดสุดท้ายเรียบร้อยแล้ว กรรมสิทธิ์ของทรัพย์สินนั้นจะตกเป็นของผู้เช่าซื้อทันทีตามสัญญา โดยในทางปฏิบัติผู้ให้เช่าซื้อจำต้องทำการโอนกรรมสิทธิ์ให้ผู้เช่าซื้อทันทีสำหรับทรัพย์สินที่ต้องจดทะเบียน โอนกรรมสิทธิ์ เช่น รถยนต์ บ้านและที่ดิน เป็นต้น ส่วนทรัพย์สินที่ไม่ต้องมีการจดทะเบียน โอนกรรมสิทธิ์ก็ถือว่ากรรมสิทธิ์เป็นของผู้เช่าซื้อโดยทันที

3.2 กรณีการสิ้นสุดสัญญาเนื่องจากผู้เช่าซื้อผิดสัญญาไม่ชำระค่างวดตามกำหนด ในทางปฏิบัติผู้ให้เช่าซื้ออาจจะผ่อนผันให้อีกอย่างน้อย 30 วัน หลังจากวันที่มีหนังสือแจ้งการผิดสัญญา หากผู้เช่าซื้อยังคงเพิกเฉยผู้ให้เช่าซื้อก็จะยึดทรัพย์สินนั้นกลับคืนและอาจขายทอดตลาดหรือขายหรือให้เช่าต่อไปก็ได้

สาระสำคัญของสัญญาและเงื่อนไขการเช่าซื้อรถยนต์

ผู้ประกอบการธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ต้องใช้ข้อสัญญาที่มีสาระสำคัญและมีเงื่อนไขดังต่อไปนี้ (“พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภคว่าด้วยสัญญาฯ,” 2543, หน้า 1-3)

1. รายละเอียดเกี่ยวกับยี่ห้อ รุ่น หมายเลขเครื่องยนต์และหมายเลขตัวถัง สภาพของรถยนต์ว่าเป็นรถใหม่ หรือรถใช้แล้ว และระยะทางที่ได้ใช้แล้ว โดยให้มีหน่วยเป็นกิโลเมตรหรือไมล์ รวมทั้งรายละเอียดเกี่ยวกับภาระผูกพันของรถยนต์ (ถ้ามี)
2. เมื่อผู้เช่าซื้อได้ชำระเงินค่าเช่าซื้อครบถ้วนรวมทั้งเงินจำนวนอื่นใดตามที่กำหนดไว้ในสัญญาแล้ว กรรมสิทธิ์ในรถยนต์ที่เช่าซื้อตกเป็นของผู้เช่าซื้อทันที และผู้ให้เช่าซื้อจะดำเนินการจดทะเบียนรถยนต์ดังกล่าวให้เป็นชื่อของผู้เช่าซื้อภายใน 30 วัน นับแต่วันที่ผู้ให้เช่าซื้อได้รับเอกสารที่จำเป็นสำหรับการจดทะเบียนจากผู้เช่าซื้อครบถ้วน เว้นแต่ เป็นกรณีที่มีเหตุขัดข้องที่ไม่สามารถทำการ โอนทะเบียนได้โดยมิใช่ความผิดของผู้ให้เช่าซื้อ หากผู้ให้เช่าซื้อไม่ปฏิบัติ ผู้ให้เช่าซื้อยินยอมเสียเบี้ยปรับ โดยคำนวณจากมูลค่าเช่าซื้อในอัตราเท่ากับอัตราเบี้ยปรับที่ผู้ให้เช่าซื้อกำหนดให้ผู้เช่าซื้อต้องชำระในกรณีผู้เช่าซื้อผิดนัดชำระค่าเช่าซื้อ และถ้าผู้เช่าซื้อต้องดำเนินคดีทางศาลเพื่อเรียกร้องค่าเสียหายหรือเบี้ยปรับ ผู้ให้เช่าซื้อจะรับภาระค่าธรรมเนียม ค่าทนายความตามความเป็นจริง หรือค่าใช้จ่ายอื่นใดที่เกี่ยวข้องในการดำเนินคดีดังกล่าว
3. ในกรณีที่ผู้ให้เช่าซื้อได้ชำระเงินค่าธรรมเนียม ค่าภาษีอากร หรือค่าใช้จ่ายอื่นใดที่ผู้เช่าซื้อมีหน้าที่ชำระแทนผู้เช่าซื้อไปแล้ว ถ้าผู้ให้เช่าซื้อไม่เคยมีหนังสือแจ้งให้ผู้เช่าซื้อนำเงินดังกล่าวมาชำระภายในเวลาไม่น้อยกว่า 7 วัน นับแต่วันที่ได้รับแจ้ง และผู้ให้เช่าซื้อประสงค์จะนำเงินค่างวดของผู้เช่าซื้อในงวดต่อมา มาหักชำระเงินดังกล่าว ผู้ให้เช่าซื้อจะต้องมีหนังสือแจ้งให้ผู้เช่าซื้อทราบเพื่อให้นำเงินจำนวนนั้นมาชำระ ถ้าผู้เช่าซื้อ

ชำระเงินดังกล่าวภายใน 7 วัน นับแต่วันที่ได้รับแจ้ง ผู้ให้เช่าซื้อจะถือว่าผู้เช่าซื้อผิดนัดชำระเงินงวดนั้นไม่ได้

4. ผู้ให้เช่าซื้อที่มีสิทธิบอกเลิกสัญญาเช่าซื้อได้ในกรณีผู้เช่าซื้อผิดนัดชำระค่าเช่าซื้อรายงวด 3 งวดติด ๆ กัน และผู้ให้เช่าซื้อที่มีหนังสือบอกกล่าวผู้เช่าซื้อให้ชำระเงินรายงวดที่ค้างชำระนั้นภายในเวลาอย่างน้อย 30 วัน นับแต่วันที่ผู้เช่าซื้อได้รับหนังสือและผู้เช่าซื้อละเลยเสียไม่ปฏิบัติตามหนังสือบอกกล่าวนั้น

5. เมื่อผู้เช่าซื้อบอกเลิกสัญญาเช่าซื้อและกลับเข้าครอบครองรถยนต์ที่ให้เช่าซื้อเพื่อนำออกขายให้แก่บุคคลอื่น

5.1 ก่อนขายให้แก่บุคคลอื่น ผู้ให้เช่าซื้อต้องแจ้งล่วงหน้าให้ผู้เช่าซื้อทราบเป็นหนังสือไม่น้อยกว่า 7 วัน เพื่อให้ผู้เช่าซื้อใช้สิทธิซื้อได้ตามมูลหนี้ส่วนที่ขาดอยู่ตามสัญญาเช่าซื้อ

5.2 ในกรณีที่ผู้ให้เช่าซื้อนำรถยนต์ออกขาย หากได้ราคาเกินกว่ามูลหนี้ในส่วนที่ขาดอยู่ตามสัญญาเช่าซื้อ ผู้ให้เช่าซื้อจะคืนเงินส่วนที่เกินนั้นให้แก่ผู้เช่าซื้อ แต่หากได้ราคาน้อยกว่ามูลหนี้ในส่วนที่ขาดอยู่ตามสัญญาเช่าซื้อ ผู้เช่าซื้อจะรับผิดชอบส่วนที่ขาดนั้นเฉพาะกรณีการขายโดยวิธีประมูลหรือขายทอดตลาดที่เหมาะสมเท่านั้น

6. ผู้ให้เช่าซื้อจัดให้ผู้เช่าซื้อสามารถใช้สิทธิในการเรียกร้องให้มีการปฏิบัติตามเงื่อนไขการรับประกันของรถยนต์ที่เช่าซื้อจากผู้ขายหรือผู้ผลิตได้โดยตรง

7. ผู้ให้เช่าซื้อที่มีสิทธิได้รับประโยชน์ตามกรมธรรม์ประกันภัย ในจำนวนหนี้ที่ยังคงค้างชำระตามสัญญาเช่าซื้อเท่านั้น ส่วนที่เกินจากมูลหนี้ค้างชำระให้บริษัทประกันภัยจ่ายให้แก่ผู้เช่าซื้อ

8. ผู้เช่าซื้อจะต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการทวงถาม การติดตามรถยนต์ที่เช่าซื้อ ค่าทนายความและอื่น ๆ ที่เกี่ยวเนื่องด้วยการที่ผู้เช่าซื้อผิดนัดชำระค่าเช่าซื้อหรือการกลับเข้าครอบครองรถยนต์ที่เช่าซื้อของผู้ให้เช่าซื้อ เนื่องจากมีการบอกเลิกสัญญา ทั้งนี้เพียงเท่าที่ผู้ให้เช่าซื้อได้ใช้จ่ายไปจริงเพื่อการดังกล่าวตามความจำเป็นและมีเหตุผลอันสมควร



9. ผู้ให้เช่าซื้อจะส่งคำบอกกล่าวซึ่งตามกฎหมายหรือตามสัญญากำหนดให้ต้องทำเป็นหนังสือ โดยการส่งทางไปรษณีย์ลงทะเบียนตอบรับให้แก่ผู้เช่าซื้อตามที่อยู่ที่อยู่ในสัญญาเช่าซื้อที่อยู่ของผู้เช่าซื้อแจ้งการเปลี่ยนแปลงเป็นหนังสือครั้งหลังสุด

10. ในกรณีที่ผู้เช่าซื้อมีความประสงค์จะขอชำระเงินค่าเช่าซื้อทั้งหมดในคราวเดียว โดยไม่ผ่อนชำระค่าเช่าซื้อเป็นรายงวดตามสัญญาเช่าซื้อ เพื่อปิดบัญชีค่าเช่าซื้อ ผู้ให้เช่าซื้อจะต้องให้ส่วนลดแก่ผู้เช่าซื้อในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของดอกเบี้ยเช่าซื้อที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระ โดยให้คิดคำนวณตามแถลงการณ์มาตรฐานการบัญชี ของสมาคมนักบัญชีและผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแห่งประเทศไทย เรื่องการบัญชีเกี่ยวกับการเช่าซื้อ-ทางด้านผู้ให้เช่าซื้อ

ผู้ประกอบการธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ต้องไม่ใช่ข้อสัญญาที่มีลักษณะหรือมีความหมายทำนองเดียวกัน ดังต่อไปนี้ (“พระราชบัญญัติคุ้มครองผู้บริโภค ภาคว่าด้วยสัญญาฯ,” 2543, หน้า 1)

1. ข้อสัญญาที่เป็นการผลักภาระให้ผู้เช่าซื้อเป็นผู้ชำระค่าธรรมเนียม ค่าภาษีอากร หรือค่าใช้จ่ายอื่นใด เกี่ยวกับรถยนต์ซึ่งเกิดขึ้นก่อนที่ผู้เช่าซื้อจะเข้าทำสัญญาเช่าซื้อรถยนต์ดังกล่าว

2. ในกรณีที่ผู้ให้เช่าซื้อจะกำหนดให้ผู้เช่าซื้อต้องชำระเบี้ยปรับกรณีผู้เช่าซื้อผิดนัดชำระค่าเช่าซื้อหรือเงินอื่นใด ผู้ให้เช่าซื้อจะกำหนดเบี้ยปรับเกินอัตราดอกเบี้ยสำหรับลูกค้าชั้นดีรายย่อย (Minimum Retail Rate--MRR) ของธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) บวกสิบ (MRR+10) ต่อปี ของจำนวนเงินที่ผู้เช่าซื้อผิดนัดชำระไม่ได้

3. ข้อสัญญาที่กำหนดให้ผู้ให้เช่าซื้อเรียกให้ผู้เช่าซื้อเปลี่ยนแปลงผู้ค้ำประกันเว้นแต่เป็นกรณีที่ผู้ค้ำประกันถึงแก่ความตาย หรือสาละมีคำสั่งพิทักษ์ทรัพย์เด็ดขาดหรือเป็นบุคคลล้มละลาย หรือเป็นคนไร้ความสามารถ หรือเป็นคนเสมือนไร้ความสามารถ

4. ข้อสัญญาที่กำหนดให้ผู้เช่าซื้อต้องรับผิดชอบค่าเช่าซื้อให้ครบถ้วนตามสัญญาในกรณีรถยนต์ที่เช่าซื้อสูญหาย ถูกทำลาย ถูกยึด ถูกอายัด หรือถูกริบ โดยไม่ใช่เป็นความผิดของผู้เช่าซื้อ เว้นแต่ค่าเสียหายหรือเบี้ยปรับหรือค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการทวงถาม การติดตามรถยนต์ที่เช่าซื้อ ค่าทนายความ หรือค่าอื่นใด เพียงเท่าที่ผู้ให้เช่าซื้อได้ใช้จ่ายไปจริงตามความจำเป็นและมีเหตุผลอันสมควร

5. ข้อสัญญาที่กำหนดให้ผู้เช่าซื้อต้องรับผิดชอบชำระเงินตามมูลหนี้ในส่วนที่ขาดอยู่ตามสัญญาเช่าซื้อ ในกรณีผู้ให้เช่าซื้อบอกเลิกสัญญาเช่าซื้อ และกลับเข้าครอบครองรถยนต์ที่เช่าซื้อ เว้นแต่ค่าเสียหายหรือเบี้ยปรับหรือค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการทวงถามการติดตามรถยนต์ที่เช่าซื้อ ค่าทนายความ หรือค่าอื่นใด เพียงเท่าที่ผู้ให้เช่าซื้อได้ใช้จ่ายไปจริงตามความจำเป็นและมีเหตุผลอันสมควร

การโอนสิทธิเช่าซื้อรถยนต์

ในกรณีที่อยู่ในระหว่างสัญญาเช่าซื้อรถยนต์หรือยังผ่อนชำระค่างวดรถไม่ครบนั้น อาจจะมีการเปลี่ยนผู้เช่าซื้อรถยนต์และผู้ค้ำประกันเป็นรายใหม่ได้ แต่การให้ทำสัญญาลอย คือ ลงลายมือชื่อในสัญญาแบบฟอร์มที่ไม่มีการกรอกข้อความใด ๆ ไว้ ก่อนข้างจะมีอัตราเสี่ยงสูง เนื่องจากถ้าผู้เช่าซื้อคนใหม่ผ่อนชำระไม่ครบถ้วน ไม่ตรงเวลา หรือด้วยประการใด ๆ บริษัทก็อาจจะฟ้องผู้เช่าซื้อคนแรกและผู้ค้ำประกันให้รับผิดชอบตามสัญญาได้ เพราะยังต้องถือว่าสัญญาเช่าซื้อเดิมระหว่างผู้เช่าซื้อกับบริษัท เนื่องจากยังไม่มี การส่งมอบรถยนต์และบอกเลิกสัญญาเช่าซื้อรถยนต์กับสถาบันการเงินแต่อย่างใด (บุญหนา จงถิ่นสุวรรณ, 2553)

ดังนั้น ถ้าต้องการเปลี่ยนผู้เช่าซื้อรถยนต์ ผู้เช่าซื้อคนแรกจะต้องแจ้งให้สถาบันการเงินทราบ เพื่อจะได้บอกเลิกสัญญาพร้อมส่งมอบรถยนต์คืนกับบริษัท ส่วนกรณีที่ผู้เช่าซื้อรถยนต์คนใหม่ซึ่งจะทำให้ผู้เช่าซื้อคนแรกได้รับเงินส่วนที่ผ่อนค้างงวดรถยนต์ไปบ้างแล้วจากผู้เช่าซื้อคนใหม่ การแจ้งให้บริษัทรับทราบ เพื่อจะให้บริษัทได้ติดต่อผู้เช่าซื้อคนใหม่และผู้ค้ำประกันการเช่าซื้อรถยนต์เข้ามาทำสัญญากับสถาบันการเงินด้วย

ในทางปฏิบัติ การที่ผู้เช่าซื้อคนแรกได้แจ้งให้สถาบันการเงินและผู้ค้ำประกันทราบว่า จะมีผู้มาเช่าซื้อรถยนต์ต่อจากตนแล้ว เพื่อบริษัทจะได้มอบหมายให้พนักงานของบริษัทเป็นผู้ทำการแทนบริษัท กล่าวคือ พนักงานบริษัทที่ได้รับมอบหมายจะติดต่อผู้เช่าซื้อคนเดิมและผู้เช่าซื้อคนใหม่มาลงลายมือชื่อในแบบพิมพ์หนังสือ โอนสิทธิตามสัญญาเช่าซื้อรถยนต์ของสถาบันการเงิน โดยให้ผู้เช่าซื้อคนใหม่ลงลายมือชื่อในสัญญาเช่าซื้อซึ่งอาจจะยังไม่มีกรอกข้อความใด ๆ ก็ได้แล้วให้ผู้เช่าซื้อคนใหม่และลง

ลายมือชื่อรับมอบรถยนต์ในหนังสือหลักฐานการรับมอบรถยนต์ที่ทำขึ้นโดยสถาบันการเงิน ซึ่งเจ้าหน้าที่ของสถาบันการเงินจะลงลายมือชื่อในฐานะเป็นฝ่ายโอนสิทธิและผู้ส่งมอบ ซึ่งการดำเนินการจะมีการตรวจสอบความถูกต้องในการจัดทำเอกสารจากพนักงานฝ่ายต่าง ๆ ของสถาบันการเงิน รวมทั้งต้องชำระค่าธรรมเนียมในการโอนสิทธิด้วย

วิธีการดังกล่าวจะสามารถอธิบายโดยข้อกฎหมายได้ว่า เมื่อมีการแจ้งให้บริษัททราบและบริษัทได้ติดต่อให้ผู้เช่าซื้อคนใหม่มาทำสัญญาคดลง โอนสิทธิตามสัญญาเช่าซื้อและทำหลักฐานการรับมอบรถให้แก่ผู้เช่าซื้อคนใหม่ เท่ากับว่าผู้เช่าซื้อคนแรกได้ส่งมอบรถยนต์คันที่เช่าซื้อให้แก่บริษัทซึ่งเป็นผู้ให้เช่าซื้อแล้ว และเท่ากับเป็นการที่ผู้เช่าซื้อคนแรกได้บอกเลิกสัญญาเช่าซื้อกับบริษัทแล้ว ดังนั้นไม่ว่าบริษัทจะให้ผู้เช่าซื้อคนหลังและผู้ค้าประกันมาลงลายมือชื่อในสัญญา โดยจะกรอกข้อความในแบบฟอร์มไว้หรือไม่ก็ตาม ก็ไม่มีผลอย่างไรต่อสัญญาเช่าซื้อระหว่างผู้เช่าซื้อคนแรกกับสถาบันการเงิน ซึ่งถือได้ว่าเป็นอันเลิกกันแล้ว นับแต่วันที่ถือว่ามี การส่งมอบรถยนต์คันแก่บริษัท ในกรณีที่ผู้เช่าซื้อคนใหม่ผิดนัดค้างงวด ผู้เช่าซื้อคนแรกและผู้ค้าประกันก็ไม่ต้องรับผิดชอบแต่อย่างใด

การหยุดรับรู้รายได้และการกันเงินสำรอง

แนวทางปฏิบัติทางการบัญชี มีดังนี้ (สมาคมธุรกิจเช่าซื้อไทย, 2553ก)

1. การหยุดรับรู้รายได้ของธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ เพื่อให้การหยุดรับรู้รายได้ของธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์สะท้อนภาพที่แท้จริงของกลุ่มอุตสาหกรรม บริษัทให้เช่าซื้อจึงควรหยุดรับรู้รายได้เมื่อผู้เช่าซื้อค้างชำระเงินค้างงวดรวมกันเกิน 4 เดือนขึ้นไป นับแต่วันถึงกำหนดชำระเนื่องจากคณะกรรมการว่าด้วยสัญญาเช่าซื้อ ได้ออกประกาศกำหนดให้ผู้ให้เช่าซื้อที่มีสิทธิบอกเลิกสัญญาเช่าซื้อได้ ในกรณีที่ผู้เช่าซื้อค้างชำระค่าเช่าซื้อรายงวด 3 งวดติด ๆ กันและผู้ให้เช่าซื้อได้มีหนังสือบอกกล่าวให้ผู้เช่าซื้อชำระเงินรายงวดที่ค้างชำระนั้นภายในเวลาอย่างน้อย 30 วัน ทำให้การติดตามลูกหนี้ที่มีปัญหาของภาคธุรกิจเช่าซื้อแต่ละรายต้องใช้ระยะเวลาอย่างน้อย 4 เดือนขึ้นไป

อย่างไรก็ตาม หากบริษัทให้เข้าซื้อเห็นว่าลูกหนี้รายใดที่ค้างเงินรายงวดไม่ถึง 4 เดือน แต่มีข้อบ่งชี้ว่าลูกหนี้รายนั้น จะไม่สามารถชำระหนี้ได้แล้ว เช่น ลูกหนี้ล้มละลาย บริษัทควรหยุดรับรู้รายได้ทันที

2. การจัดชั้นลูกหนี้ มีดังนี้

2.1 ลูกหนี้จัดชั้นปกติ หมายถึง ลูกหนี้ที่ไม่ผิคนัดชำระหนี้และลูกหนี้ค้างชำระ 1 เดือนที่ไม่มีสัญญาณใด ๆ แสดงว่าจะมีการผิคนัดชำระหนี้อันจะเป็นเหตุให้บริษัทได้รับความเสียหาย

2.1 ลูกหนี้จัดชั้นกล่าวถึงเป็นพิเศษ หมายถึง ลูกหนี้ค้างชำระเกินกว่า 1 เดือน

2.2 ลูกหนี้จัดชั้นต่ำกว่ามาตรฐาน หมายถึง ลูกหนี้ค้างชำระเกินกว่า 3 เดือน

2.4 ลูกหนี้สงสัย หมายถึง ลูกหนี้ค้างชำระเกินกว่า 6 เดือน

2.5 ลูกหนี้จัดชั้นสงสัยจะสูญ หมายถึง ลูกหนี้ค้างชำระเกินกว่า 12 เดือนขึ้นไป

3. การกันเงินสำรองสำหรับลูกหนี้จัดชั้น บริษัทให้เข้าซื้อกันเงินสำรองไว้เป็นค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญสำหรับลูกหนี้จัดชั้นทุกประเภทแยกเป็นรายสัญญา โดยใช้ยอดเงินต้นคงเหลือ (ไม่รวมดอกเบี้ยรอดตัดบัญชี) เป็นฐานในการคำนวณเงินสำรอง ทั้งนี้ ในการกันเงินสำรองสำหรับลูกหนี้จัดชั้นทุกประเภท เว้นแต่ลูกหนี้จัดชั้นสงสัยจะสูญและลูกหนี้จัดชั้นสงสัยจะสูญให้นำหลักประกันมาหักออกจากราคาตามบัญชีของลูกหนี้ก่อนกันเงินสำรอง โดยมูลค่าหลักประกันที่จะนำมาหักได้จะต้องไม่สูงเกินกว่ายอดเงินต้นคงเหลือ (ไม่รวมดอกเบี้ยรอดตัดบัญชี) โดยให้บริษัทกันเงินสำรองลูกหนี้จัดชั้นในอัตรา ดังต่อไปนี้

3.1 ลูกหนี้จัดชั้นปกติ การกันเงินสำรองอัตราร้อยละ 1 ของยอดเงินต้นคงเหลือ หลังหักมูลค่าหลักประกัน

3.2 ลูกหนี้จัดชั้นกล่าวถึงเป็นพิเศษ การกันเงินสำรองอัตราร้อยละ 2 ของยอดเงินต้นคงเหลือ หลังหักมูลค่าหลักประกัน

3.3 ลูกหนี้จัดชั้นต่ำกว่ามาตรฐาน การกันเงินสำรองอัตราร้อยละ 20 ของยอดเงินต้นคงเหลือ หลังหักมูลค่าหลักประกัน

3.4 ลูกหนี้จัดชั้นสงสัย การกันเงินสำรองอัตราร้อยละ 50 ของยอดเงินต้นคงเหลือ

3.5 ลูกหนี้จัดชั้นสงสัยจะสูญ การกันเงินสำรองอัตราร้อยละ 100 ของยอดเงินต้นคงเหลือ

อย่างไรก็ตาม สำหรับกลุ่มลูกหนี้จัดชั้นสงสัยและจัดชั้นสงสัยจะสูญ หากบริษัทให้เข้าซื้อสามารถรับหรือบังคับ โอนชำระหนี้ด้วยสินทรัพย์อื่นจากผู้เข้าซื้อหรือผู้ค้ำประกันได้ ให้บริษัทให้เข้าซื้อกันเงินสำรองจากส่วนต่างของยอดเงินต้นคงเหลือ หลังหักมูลค่าทรัพย์สินอื่นที่รับหรือบังคับ โอนชำระหนี้ นั้น ทั้งนี้ ราคาสินทรัพย์อื่นที่รับหรือบังคับ โอนชำระหนี้ ให้ใช้มูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์ที่รับ โอนมา ซึ่งได้แก่ ราคาประเมินของเจ้าพนักงานบังคับคดี หรือราคาประเมินของทางราชการ ในกรณีที่สินทรัพย์นั้นอยู่ระหว่างการประกาศขายทอดตลาด หรือราคาที่ประเมินโดยผู้ประเมินอิสระ

4. หลักประกัน ที่จะนำมาหักออกจากราคาตามบัญชีของลูกหนี้ก่อนกันเงินสำรอง จะต้องมิมูลค่าไม่สูงเกินกว่ายอดเงินต้นคงค้าง ไม่รวมดอกเบี้ยรอดบัญชี โดยให้ใช้หลักเกณฑ์ในการคำนวณดังนี้

4.1 หลักประกันที่เป็นเงินสด สิทธิในตัวสัญญาใช้เงิน หรือบัตรเงินฝากเงินสดที่ลูกหนี้ได้นำวงค้ำประกันสัญญาเข้าซื้อให้นำมาหักได้ร้อยละ 100

4.2 หลักประกันซึ่งเป็นรถยนต์ที่ให้เข้าซื้อ ให้ใช้มูลค่าตามราคายุติธรรมของรถยนต์ดังกล่าว ณ วันสิ้นงวดปีงบประมาณบัญชีของผู้ให้เข้าซื้อ หรือใช้ราคาเงินสดของราคารถยนต์ที่ให้เข้าซื้อ ณ วันที่ทำสัญญาหักด้วยค่าเสื่อมราคาของรถยนต์ดังกล่าว โดยคำนวณตามหลักเกณฑ์ ดังนี้

4.2.1 ระยะเวลา นับจากวันทำสัญญาไม่เกิน 1 ปี มูลค่าหลักประกันที่จะนำมาหักราคาเงินสดของรถยนต์ ณ วันที่ทำสัญญาเข้าซื้อหักด้วยค่าเสื่อมราคา ร้อยละ 25

4.2.2 ระยะเวลา นับจากวันทำสัญญาไม่เกิน 2 ปี มูลค่าหลักประกันที่จะนำมาหักราคาเงินสดของรถยนต์ ณ วันที่ทำสัญญาเข้าซื้อหักด้วยค่าเสื่อมราคา ร้อยละ 35

4.2.3 ระยะเวลา นับจากวันทำสัญญาไม่เกิน 3 ปี มูลค่าหลักประกันที่จะนำมาหักราคาเงินสดของรถยนต์ ณ วันที่ทำสัญญาเข้าซื้อหักด้วยค่าเสื่อมราคา ร้อยละ 45

4.2.4 ระยะเวลา นับจากวันทำสัญญาไม่เกิน 4 ปี มูลค่าหลักประกันที่จะนำมาหักราคาเงินสดของรถยนต์ ณ วันที่ทำสัญญาเข้าซื้อหักด้วยค่าเสื่อมราคา ร้อยละ 45

4.2.5 ระยะเวลา นับจากวันทำสัญญา ไม่เกิน 5 ปี มูลค่าหลักประกันที่จะนำมาหักราคาเงินสดของรถยนต์ ณ วันที่ทำสัญญาเข้าซื้อหักด้วยค่าเสื่อมราคา ร้อยละ 55

4.2.6 ระยะเวลา นับจากวันทำสัญญา ไม่เกิน 6 ปี มูลค่าหลักประกันที่จะนำมาหักราคาเงินสดของรถยนต์ ณ วันที่ทำสัญญาเข้าซื้อหักด้วยค่าเสื่อมราคา ร้อยละ 65

4.2.7 ระยะเวลา นับจากวันทำสัญญา เกินกว่า 6 ปีขึ้นไป มูลค่าหลักประกันที่จะนำมาหักราคาเงินสดของรถยนต์ ณ วันที่ทำสัญญาเข้าซื้อหักด้วยค่าเสื่อมราคา ร้อยละ 85

ภาษีสำหรับธุรกิจให้เช่าซื้อรถยนต์

ภาระภาษีสำหรับธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ มีดังนี้ (สาริต รังคสิริ, 2537, หน้า 37-40)

1. ณ วันทำสัญญา

1.1 อากรแสดตมปี ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ มาตรา 572 วรรคสอง บัญญัติว่า “สัญญาเช่าซื้อนั้น ถ้าไม่ทำเป็นหนังสือ ท่านว่าเป็นโมฆะ” ซึ่งผลของการจะต้องทำเป็นหนังสือสัญญา ก็คือ จะต้องเสียอกรแสดตมปีตามประมวลรัษฎากร คือ เสียตามมูลค่าของสัญญาในอัตรา 1 บาทต่อมูลค่าสัญญา 1,000 บาท เศษของ 1,000 บาท ให้ถือเป็น 1,000 บาท ถ้ามีการทำฉบับอีกก็จะเสียในอัตราฉบับละ 5 บาท นอกจากนี้ สัญญาค้ำประกัน ยังต้องติดอกรแสดตมปีอีก ในอัตราฉบับละ 10 บาท สำหรับมูลค่าของสัญญาค้ำประกันที่เกิน 10,000 บาท

1.2 ภาษีมูลค่าเพิ่ม ณ วันที่ทำสัญญา ผู้เช่าซื้อจ่ายชำระเงินล่วงหน้าบางส่วน ถือว่าผู้ให้เช่าซื้อได้รับเงินชำระราคาสินค้าเป็นบางส่วน ผู้ให้เช่าซื้อมีหน้าที่ต้องเสียภาษีมูลค่าเพิ่มจากเงินที่ได้รับชำระล่วงหน้านี้ และต้องออกใบกำกับภาษีในขณะที่ได้รับชำระราคาสินค้าเป็นบางส่วนนี้ด้วย

1.3 ภาษีเงินได้นิติบุคคล ถ้าในกรณีที่ผู้ให้เช่าซื้อให้เช่าซื้อรถยนต์ในราคาที่สูงกว่าราคาต้นทุน กำไรที่เกิดขึ้นจากการขายรถยนต์ (เท่ากับราคาเงินสดหักด้วยราคาต้นทุน) จะต้องรับรู้รายได้เป็นรายได้เพื่อเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลด้วย แต่ในทางปฏิบัติแล้วจะไม่เกิดขึ้น เนื่องจากผู้ให้เช่าซื้อจะเป็นผู้ตกลงราคากับผู้ขายสินค้า

ส่วนลดที่ได้รับจากบริษัทประกันภัย ก็จะต้องนำมาถือเป็นรายได้ในการคำนวณภาษีเงินได้นิติบุคคล ส่วนค่านายหน้าก็จะถือเป็นค่าใช้จ่ายได้

2. เมื่อถึงกำหนดชำระเงินค่างวดแต่ละงวด

2.1 ภาษีมูลค่าเพิ่ม จะเกิดขึ้นเมื่อถึงกำหนดชำระค่างวดแต่ละงวด หรือได้รับชำระเงินหรือออกไปกำกับภาษีแล้วแต่อย่างใดอย่างหนึ่งจะเกิดก่อน ซึ่งในกรณีที่ตั้งกำหนดชำระก่อน แต่ผู้เช่าซื้อผิดนัดไม่ชำระเงินค่างวด ผู้ให้เช่าซื้อยังคงมีหน้าที่ต้องนำส่งภาษีมูลค่าเพิ่มตลอดไป จนกว่าสัญญาจะยกเลิก ส่วนค่าปรับสำหรับการชำระเงินล่าช้าถือเป็นค่าเสียหายจากการผิดสัญญาให้ผู้เช่าซื้อ ผู้ให้เช่าซื้อไม่ต้องนำมารวมคำนวณเสียภาษีมูลค่าเพิ่ม

2.2 ภาษีเงินได้นิติบุคคล รายได้เนื่องจากดอกผลเช่าซื้อตัดบัญชีในแต่ละงวด จะถือเป็นรายได้เพื่อคำนวณภาษีเงินได้นิติบุคคลในงวดนั้น ๆ โดยยึดตามหลักการบัญชีและค่าปรับสำหรับการชำระเงินล่าช้าก็จะถือเป็นรายได้เพื่อคำนวณภาษีเงินได้นิติบุคคลเช่นกัน

3. กรณีปิดบัญชีก่อนครบกำหนด

3.1 ภาษีมูลค่าเพิ่มถึงแม้ว่าผู้ให้เช่าซื้อจะมีการให้ส่วนลดแก่ผู้เช่าซื้อที่ขอปิดบัญชีก่อนครบกำหนดก็ตามแต่ก็จะถือว่าส่วนลดนี้เป็นส่วนลดที่มีการให้ภายหลังจากการขายสินค้า จึงไม่เข้าลักษณะเป็นส่วนลดตามมาตรา 79(1) แห่งประมวลรัษฎากร ผู้ให้เช่าซื้อยังคงจะต้องนำส่วนลดนี้มารวมคำนวณเป็นมูลค่าของฐานภาษีเพื่อคำนวณภาษีมูลค่าเพิ่ม

3.2 ภาษีเงินได้นิติบุคคล ดอกผลเช่าซื้อหรือตัดบัญชีที่ค้างอยู่ทั้งหมดหักด้วยส่วนลดที่ผู้เช่าซื้อลดให้แก่ ผู้เช่าซื้อที่ปิดบัญชีก่อนกำหนด จะถือเป็นรายได้เพื่อคำนวณเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลในงวดที่การปิดบัญชานั้น ๆ

4. กรณีผู้เช่าซื้อโอนสิทธิการเช่าซื้อตามสัญญาให้แก่บุคคลอื่น

4.1 อากรแสดมป์ เมื่อมีการ โอนสิทธิการเช่าซื้อให้แก่บุคคลอื่น ไม่ว่าจะมีการเปลี่ยนแปลงในสาระสำคัญอื่น ๆ หรือไม่ก็ตาม สัญญาเช่าซื้อฉบับใหม่ก็จะถูกจัดทำขึ้น ฉะนั้นภาระภาษีเกี่ยวกับอกรแสดมป์ก็จะเกิดขึ้นตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ มาตรา 572 วรรคสอง



4.2 ภาษีมูลค่าเพิ่ม ถ้าหากไม่มีการเปลี่ยนแปลงในสาระสำคัญอื่น ๆ ของสัญญา แล้วภาระภาษีมูลค่าเพิ่มก็ยังคงจะเกิดขึ้นตามงวดที่ถึงกำหนดชำระแต่ละงวดต่อไป จนกว่าจะครบกำหนดตามสัญญาเช่าซื้อ แต่ในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงในสาระสำคัญอื่น ๆ แล้ว ผู้ให้เช่าซื้อจะมีหน้าที่จะต้องออกใบกำกับภาษีและเสียภาษีมูลค่าเพิ่มจากมูลค่าของสัญญาตามจำนวนงวดที่ถึงกำหนดชำระ หรือมูลค่าที่ต้องชำระแต่ละงวดที่ได้เปลี่ยนแปลงใหม่ทั้งหมด

5. กรณียกเลิกสัญญา

5.1 อากรแสดมภ์ ในกรณีที่สัญญายกเลิกไปแล้ว แต่ผู้เช่าซื้อมาขอชำระเงินงวดที่เหลืออยู่ต่อไปจะต้องทำสัญญาฉบับใหม่ขึ้นมา เนื่องจากถือว่าฉบับเก่าถูกยกเลิกไปแล้ว ดังนั้น ภาระภาษีเกี่ยวกับอากรแสดมภ์ ก็จะเกิดขึ้นตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์มาตรา 572 วรรคสอง

5.2 ภาษีมูลค่าเพิ่ม นับแต่เดือนภาษีที่ส่งหนังสือแจ้งยกเลิกสัญญา ถือว่าไม่มีการขายสินค้าตามสัญญาให้เช่าซื้อแล้ว ผู้ให้เช่าซื้อไม่ต้องออกใบกำกับภาษีและเสียภาษีมูลค่าเพิ่มตามงวดที่ถึงกำหนดชำระแต่ละงวดอีกต่อไป

ในกรณีที่มีการยกเลิกสัญญา และผู้เช่าซื้อได้ส่งสินค้าให้แก่ผู้ให้เช่าซื้อแล้ว ถ้าหากรถยนต์ที่ให้เช่าซื้อเกิดเสียหาย และผู้ให้เช่าซื้อได้รับค่าสินไหมทดแทนมา ผู้ให้เช่าซื้อไม่ต้องนำค่าสินไหมทดแทนนี้มารวมคำนวณเสียภาษีมูลค่าเพิ่ม และในกรณีที่สินค้าตามสัญญาให้เช่าซื้อถูกทำลายหรือเสียหายจนซ่อมแซมไม่ได้ ผู้ให้เช่าซื้อได้รับค่าสินไหมทดแทนจากบริษัทประกันภัยดังกล่าวแล้ว แต่ต้องคืนซากสินค้าให้แก่ผู้รับประกันภัยด้วย ถือว่า ผู้ให้เช่าซื้อได้ขายสินค้าให้แก่ผู้รับประกันภัยตามมาตรา 79/1(8) แห่งประมวลรัษฎากร ผู้ให้เช่าซื้อจะมีหน้าที่ต้องนำซากสินค้ายมารวมคำนวณเสียภาษีมูลค่าเพิ่มโดยให้คำนวณมูลค่าตามสภาพ ณ วันที่โอนซากสินค้าให้แก่บริษัทผู้รับประกันภัย

ในกรณีที่ยกเลิกสัญญาแล้วผู้เช่าซื้อมิได้ส่งคืนสินค้าตามสัญญาให้แก่ผู้ให้เช่าซื้อ ผู้ให้เช่าซื้อจะมีสิทธิเรียกร้องค่าขาดประโยชน์ใช้สอยในสินค้ายดังกล่าว ให้ถือค่าขาดประโยชน์เป็นค่าบริการที่ได้รับจากการให้บริการตามมาตรา 77/1(10) แห่ง

ประมวล-รัษฎากร และผู้ให้เช่าซื้อจะต้องนำเงินค่าขาดประโยชน์มารวมคำนวณเสีย ภาษีมูลค่าเพิ่ม

ในกรณีที่เลิกสัญญาเนื่องจากสินค้าตามสัญญาให้เช่าซื้อสูญหาย และในสัญญาได้กำหนดให้ผู้เช่าซื้อจะต้องจ่ายเงินตามมูลค่าสินค้าที่เหลือตามสัญญาจนครบถ้วน ไม่ว่าจะผู้เช่าซื้อหรือผู้รับประกันภัยเป็นผู้จ่าย เงินตามมูลค่าของสินค้าที่เหลืออยู่ถือเป็นค่าตอบแทนที่ได้รับหรือพึงได้รับจากการขายสินค้า ตามมาตรา 79 แห่งประมวลรัษฎากร ผู้ให้เช่าซื้อมีหน้าที่ต้องนำค่าตอบแทนที่ได้รับมารวมคำนวณเสียภาษี โดยที่ถ้าเงินที่ได้รับเท่ากับหรือน้อยกว่ามูลค่าของสินค้าที่เหลืออยู่ตามสัญญาให้เช่าซื้อ ผู้ให้เช่าซื้อมีหน้าที่ต้องเสียภาษีมูลค่าเพิ่มตามจำนวนเงินที่ได้รับ หากต่อมาภายหลังได้เรียกเก็บจากผู้เช่าซื้อได้อีก ผู้ให้เช่าซื้อต้องเสียภาษีมูลค่าเพิ่มจากจำนวนที่เรียกเก็บได้เพิ่มเติม แต่ถ้าหากว่าเงินที่ได้รับมากกว่ามูลค่าสินค้าที่เหลืออยู่ตามสัญญาให้เช่าซื้อ ผู้ให้เช่าซื้อมีหน้าที่ต้องเสียภาษีมูลค่าเพิ่มเฉพาะจำนวนเงินที่นำไปชำระค่าสินค้าที่เหลืออยู่ตามสัญญาให้เช่าซื้อเท่านั้น สำหรับส่วนที่เกินจากมูลค่าสินค้าที่เหลืออยู่ผู้ให้เช่าซื้อต้องคืนให้แก่ผู้เช่าซื้อ ผู้ให้เช่าซื้อไม่ต้องนำมารวมคำนวณเสียภาษีมูลค่าเพิ่ม

5.3 ภาษีเงินได้นิติบุคคล ในกรณีที่มีการยกเลิกสัญญาให้เช่าซื้อก็จะหยุดรับรู้รายได้ดอกผลเช่าซื้อตัดบัญชีไม่ต้องเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลอีกต่อไป ถ้าได้รับเงินชดใช้ เป็นค่าสินไหมทดแทนจากบริษัทประกันภัย เนื่องจากสินค้าที่ส่งคืนมาชำรุดเสียหาย ก็ไม่ต้องนำมารวมเป็นรายได้เพื่อคำนวณกำไรสุทธิไม่ว่าจะต้องคืนซากสินค้าให้แก่ผู้รับประกันภัยหรือไม่ก็ตาม

กำไรหรือขาดทุนเนื่องจากค่าสินไหมทดแทนที่ได้รับมากหรือน้อยกว่ามูลค่าสุทธิของสินค้าตามสัญญาให้เช่าซื้อ จะต้องถือเป็นรายได้หรือค่าใช้จ่ายในการคำนวณกำไรสุทธิแล้วแต่กรณี

6. กรณีขายรถยัด

6.1 อากรแสดมภ์ ในกรณีที่รถยัดที่ถูกประมูลได้ แล้วรถนั้นถูกนำมาทำสัญญาเช่าซื้อใหม่ ภาระภาษีเกี่ยวกับอากรแสดมภ์ ก็จะเกิดขึ้น

6.2 ภาษีมูลค่าเพิ่ม มูลค่าของรถยัดที่ประมูลได้ ก็จะต้องเสียภาษีมูลค่าเพิ่มตามส่วนของเงินที่ได้รับชำระในกรณีที่ชำระเงินสด แต่ถ้ารถยัดนั้นถูกนำมาทำสัญญาเช่า

ซื้อใหม่ภาระภาษีมูลค่าเพิ่มก็จะเกิดขึ้นเมื่อถึงกำหนดชำระ ในกรณีที่รถยนต์นั้นถูกนำมาใช้ในกิจการจะเข้าข่ายคำว่า “ขาย” ตามมาตรา 77/1 (8) (3) แห่งประมวลรัษฎากร โดยที่ความรับผิดเกี่ยวกับภาษีมูลค่าเพิ่มเกิดขึ้นเมื่อได้มีการนำรถยนต์นั้นไปใช้งาน

6.3 ภาษีเงินได้นิติบุคคล กำไรหรือขาดทุนเนื่องจากราคาราคาประมูลรถยนต์สูงหรือต่ำกว่าราคาตามบัญชี จะถูกนำมารวมคำนวณเพื่อเสียภาษีเงินได้นิติบุคคล

ผู้ประกอบการและกลยุทธ์การทำตลาดธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์

รายชื่อผู้ประกอบการธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ มีดังนี้ (สมาคมธุรกิจเช่าซื้อไทย, 2553ค, หน้า 11)

1. บริษัท นวลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน)
2. ธนาคารทีสโก้ จำกัด (มหาชน)
3. บริษัท ศรีเพชรอิชูชู ลิสซิ่ง จำกัด
4. ธนาคารเกียรตินาคิน จำกัด (มหาชน)
5. บริษัทเงินทุน สินอุตสาหกรรม จำกัด (มหาชน)
6. บริษัท ชัมมิต แคปิตอล ลิสซิ่ง จำกัด
7. บริษัท ไทยประกันชีวิต จำกัด
8. บริษัท เอเชียเสริมกิจลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน)
9. ธนาคารธนชาติ จำกัด (มหาชน)
10. บริษัท เมโทรโพลิส ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน)
11. บริษัท โตโยต้า ลิสซิ่ง (ประเทศไทย) จำกัด
12. บริษัท ยูไนเต็ลลิสซิ่ง จำกัด
13. บริษัท ไทยพาณิชย์ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน)
14. บริษัท ชยภาค จำกัด
15. บริษัท พระนคร ยন্ত্রการ จำกัด
16. บริษัท ซิตีคอร์ป ลิสซิ่ง (ประเทศไทย) จำกัด
17. บริษัท บีเอ็มดับเบิลยู ลิสซิ่ง (ประเทศไทย) จำกัด

18. ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)
19. บริษัท สแกนดิเนเวียลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน)
20. บริษัท ราชธานีลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน)
21. บริษัท ฮอนด้า ลิสซิ่ง (ประเทศไทย) จำกัด
22. บริษัท เมอร์เซเดส-เบนซ์ ลิสซิ่ง (ประเทศไทย) จำกัด
23. บริษัท ตะวันออกพาณิชย์ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน)
24. บริษัท อยุธยา แคปิตอล ออโต้ ลิส จำกัด
25. บริษัท กลังเศรษฐการ จำกัด
26. บริษัท กรุงไทย ออโต้ลิส จำกัด
27. บริษัท ลิสซิ่งกสิกรไทย จำกัด
28. บริษัท บีที ลิสซิ่ง จำกัด
29. บริษัท ลิสซิ่งสินเอเชีย จำกัด
30. บริษัท นิสสัน ลิสซิ่ง (ประเทศไทย) จำกัด
31. บริษัท เคทีบี ลิสซิ่ง จำกัด
32. ธนาคารไทยเครดิต เพื่อรายย่อย จำกัด (มหาชน)
33. ธนาคารอิสลามแห่งประเทศไทย
34. บริษัท แฟคเตอร์ อีควิเมนต์ กสิกรไทย จำกัด

จากการที่ธนาคารแห่งประเทศไทยประกาศให้ธนาคารพาณิชย์ประกอบธุรกิจให้เข้าชื่อ ทำให้ธนาคารพาณิชย์ต้องพิจารณาผลตอบแทนที่จะได้รับจากการดำเนินธุรกิจ โดยธนาคารพาณิชย์มีทางเลือกในการดำเนินธุรกิจเข้าชื่อ คือ การดำเนินธุรกิจภายในธนาคาร หรือการแยกหน่วยงานดำเนินธุรกิจออกมาจากธนาคาร สามารถจัดตั้งบริษัทลูกของธนาคาร หรือเข้าชื่อกิจการที่ประกอบธุรกิจเดิม โดยธนาคารเข้ามาถือหุ้นในบริษัทประกอบธุรกิจเข้าชื่อมากกว่าร้อยละ 50 หรือการจัดตั้งบริษัทใหม่ขึ้นมาโดยธนาคาร ซึ่งมีข้อแตกต่างดังนี้ (บุญสม สิทธิพงศ์, 2553)

กรณีการดำเนินธุรกิจเข้าชื่อภายในธนาคาร

1. สามารถใช้ประโยชน์จากโครงสร้างพื้นฐานและระบบการดำเนินงานของธนาคารที่มีอยู่เดิม ในขณะที่ลูกค้าสามารถใช้ประโยชน์จากเครือข่ายสาขาและระบบ

การชำระเงินของธนาคารในการทำธุรกรรมได้อย่างเต็มที่

2. มีต้นทุนการระดมทุนต่ำ โดยเฉพาะสำหรับธนาคารพาณิชย์ขนาดใหญ่เป็นการดำเนินธุรกิจเพื่อสร้างฐานสินเชื่ออย่างค่อยเป็นค่อยไป โดยเริ่มต้นจากฐานลูกค้าเดิมของธนาคาร ก่อนที่จะขยายเข้าไปยังลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของตลาด

3. ส่งผลดีในการประสานงานภายในธนาคาร ในการเสนอผลิตภัณฑ์อื่น ๆ และสินเชื่อประเภทอื่น ๆ ของธนาคารแก่ลูกค้า การดำเนินธุรกิจภายในหน่วยงานเดียวกัน ย่อมทำให้มีความรวดเร็ว ก่อให้เกิดประสิทธิภาพในการดำเนินงาน ในสภาวะปัจจุบันที่ธนาคารต้องสามารถให้บริการและเสนอผลิตภัณฑ์แก่ลูกค้าได้อย่างครอบคลุมและรวดเร็วที่สุด

4. การไม่ต้องพึ่งพาหน่วยงานอื่นในการดำเนินธุรกิจที่อาจส่งผลให้ความสามารถในการประกอบธุรกิจส่วนหนึ่งขึ้นอยู่กับปัจจัยในเรื่องความชำนาญของพันธมิตรหรือบริษัทร่วมทุน ที่อาจเป็นตัวกำหนดการเติบโตของธุรกิจนี้ของธนาคารได้ ซึ่งอาจต้องอาศัยระยะเวลาในการปรับเปลี่ยนเพื่อให้การดำเนินธุรกิจมีความสอดคล้องกับทีมบริหารของธนาคาร

กรณีแยกเป็นหน่วยงานออกมาจากธนาคาร

1. สามารถแบ่งแยกนโยบายและการดำเนินงานออกจากกันได้อย่างชัดเจน ทำให้เกิดความคล่องตัวในการดำเนินงาน สามารถสร้างความชำนาญในการประกอบธุรกิจได้รวดเร็วขึ้น และลดผลกระทบที่อาจเกิดกับธนาคารในเรื่องการเปลี่ยนแปลงวัฒนธรรมองค์กรและระบบการดำเนินงาน การเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายของพนักงาน

2. ลดขั้นตอนและลดต้นทุนในการดำเนินงานในระยะยาว เนื่องจากเป็นการซื้อธุรกิจที่มีความพร้อม ทั้งพนักงาน วิธีการดำเนินงาน ความชำนาญในธุรกิจ และฐานลูกค้า มากกว่าการเริ่มต้นการดำเนินธุรกิจใหม่ ในตลาดที่มีการแข่งขันกันอย่างรุนแรง

3. การไม่มีข้อจำกัดในทางปฏิบัติเมื่อเทียบกับผู้ประกอบการอื่นที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน หรือการต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดบางอย่าง ได้แก่ การดำรงเงินทุนตามเกณฑ์การกันเงินสำรองตามเกณฑ์ธนาคารแห่งประเทศไทย การไม่สามารถให้ผลตอบแทนพนักงานในรูปแบบของค่านายหน้า (commission) เพื่อส่งเสริมการดำเนินงาน ในภาวะที่ธุรกิจมีความจำเป็นต้องสร้างแรงจูงใจแก่พนักงานเพื่อเพิ่มความได้เปรียบทางการตลาด

4. การไม่ต้องแข่งขันกับฝ่ายอื่น ๆ ของธนาคารในเรื่องการจัดสรรงบประมาณในการดำเนินธุรกิจ ที่อาจไม่ได้รับความสำคัญหากฐานลูกค้าที่มีขนาดเล็กในช่วงเริ่มแรก เมื่อเทียบกับสินเชื่อประเภทอื่น ๆ ของธนาคาร ทำให้ธุรกิจอาจเติบโตได้ไม่รวดเร็วเท่าที่ควร

ในปัจจุบัน โครงสร้างตลาดสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ในประเทศไทยสามารถสรุปได้ว่าโครงสร้างตลาดของผู้ประกอบการธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ในประเทศไทยก่อนไปทางตลาดแข่งขัน กลุ่มผู้ประกอบการยังทำการแข่งขันกันเองภายในกลุ่มอย่างรุนแรง ซึ่งก่อให้เกิดผลดีต่อผู้บริโภคในการได้รับบริการที่ดี ภายใต้อัตราดอกเบี้ยที่ต่ำ โดยมีผู้ประกอบการแบ่งได้เป็น 3 ประเภทใหญ่ดังนี้

1. กลุ่มธนาคารพาณิชย์ กลุ่มธุรกิจเช่าซื้อในกลุ่มธนาคารพาณิชย์ ซึ่งมีความได้เปรียบด้านเงินทุน โดยบริษัทเงินทุนที่มีการปล่อยเช่าซื้อรถยนต์เดิมส่วนใหญ่ได้มีการยกฐานะจากบริษัทเงินทุนเป็นธนาคาร เช่น ธนาคารชนชาติ จำกัด (มหาชน) ธนาคารทิสโก้ จำกัด (มหาชน) ธนาคารเกียรตินาคิน จำกัด (มหาชน) หรือโดยการตั้งบริษัทในเครือหรือเข้าไปถือหุ้นใหญ่ในบริษัทเช่าซื้อ เช่น บริษัท ลิสซิ่งกลสิกรไทย จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในกลุ่มของธนาคารกลสิกรไทย บริษัท บีทีลิสซิ่ง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในกลุ่มของธนาคารทหารไทย บริษัท ไทยพาณิชย์ลิสซิ่ง จำกัด(มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทในกลุ่มของธนาคารไทยพาณิชย์ ซึ่งดำเนินธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ของกลุ่มธนาคารพาณิชย์ ต้องปฏิบัติตามระเบียบข้อบังคับของธนาคารแห่งประเทศไทย โดย ธนาคารชนชาติ เป็นผู้นำในด้านธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ เนื่องจากมีข้อได้เปรียบจากการเป็นผู้ประกอบการเดิมจาก บริษัทเงินทุนชนชาติ จำกัด (มหาชน) ซึ่งมีความชำนาญและประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจมากกว่าคู่แข่ง จึงทำให้ผู้ประกอบการรายอื่นเร่งพยายามวางแผนการดำเนินงานเพื่อให้มีส่วนแบ่งทางการตลาดมากขึ้น ซึ่งถือว่าการแข่งขันในกลุ่มธนาคารพาณิชย์ มีความรุนแรงมาก

2. กลุ่มธุรกิจเช่าซื้อและลิสซิ่งทั่วไป กลุ่มธุรกิจเช่าซื้อและลิสซิ่งทั่วไปมีข้อได้เปรียบในด้านการบริการที่รวดเร็ว เพราะไม่อยู่ภายใต้การควบคุมของธนาคารแห่งประเทศไทย แต่มีข้อด้อย ด้านเงินทุน โดยกลุ่มธุรกิจเช่าซื้อที่มีต้นทุนทางการเงินสูงกว่ากลุ่มธนาคารพาณิชย์ เช่น บริษัท ตะวันออกพาณิชย์ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน) บริษัท

นวลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน) เป็นต้น รถยนต์ส่วนใหญ่ที่บริษัทให้เช่าซื้อนั้นเป็นรถยนต์มือสอง บริษัทจึงต้องมีความรู้ความชำนาญเรื่องการดูสภาพรถและการประเมินราคารถยนต์ เพื่อให้สามารถประเมินราคาได้ตรงกับสภาพความเป็นจริงของรถยนต์ และเนื่องด้วยรถยนต์มือสองมีความเสี่ยงมากกว่ารถยนต์ใหม่ ดังนั้น อัตราดอกเบี้ยเช่าซื้อจะสูงกว่ารถยนต์ใหม่

3. กลุ่มบริษัทผู้ผลิตหรือผู้แทนจำหน่ายรถยนต์ โดยบริษัทผู้ผลิตหรือผู้แทนจำหน่ายรถยนต์มีนโยบายในการให้เช่าซื้อเฉพาะลูกค้าที่ซื้อรถยนต์ของตนเองเท่านั้น ซึ่งบริษัทในกลุ่มนี้มีข้อได้เปรียบ ที่มีบริษัทแม่ซึ่งเป็นผู้ผลิตรถยนต์ให้การสนับสนุนจึงมีข้อได้เปรียบด้านเงินทุน แต่ข้อจำกัดทางการตลาด คือ เป็นตลาดเฉพาะรถยนต์ยี่ห้อหนึ่ง ๆ ซึ่งบริษัทในกลุ่มดังกล่าวมีอยู่หลายบริษัทด้วยกัน เช่น

3.1 บริษัทโตโยต้าลิสซิ่ง (ประเทศไทย) จำกัด ให้เช่าซื้อเฉพาะรถยนต์ยี่ห้อโตโยต้า

3.2 บริษัท ฮอนด้าลิสซิ่ง (ประเทศไทย) จำกัด ให้เช่าซื้อเฉพาะรถยนต์ยี่ห้อฮอนด้า

3.3 บริษัท เคมเลอร์โครสเลอร์ลิสซิ่ง (ประเทศไทย) จำกัด ให้เช่าซื้อเฉพาะรถยนต์ยี่ห้อ เบนซ์ เป็นต้น ดังนั้นบริษัทเหล่านี้จึงมีข้อจำกัดทางการตลาดที่ค่อนข้างจำกัดกลุ่มลูกค้า แต่บริษัทสามารถดูแลลูกค้าได้ตั้งแต่ลูกค้าเข้ามาติดต่อจนกระทั่งรับรถไปใช้งานและสามารถดูแลลูกค้าได้โดยต่อเนื่อง ซึ่งเป็นข้อดีที่ทำให้ลูกค้าตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อของบริษัทตน

กลยุทธ์การทำตลาดเช่าซื้อ

บริษัทผู้ประกอบการธุรกิจเช่าซื้อต่างมุ่งหวังที่จะขยายสินเชื่อให้มากขึ้น บางบริษัทตั้งเป้าหมายว่าจะต้องเติบโตจากปีที่ผ่านมา ในขณะที่บางบริษัทอาจจะมีเป้าหมายที่ส่วนแบ่งการตลาดสูงสุด บริษัทผู้ประกอบการจึงต้องแข่งขันกันทุกวิถีทางเพื่อให้ลูกค้ามาใช้บริการกับบริษัทตน (รุ่งโรจน์ จรัสวิจิตรกุล, 2553)

กลยุทธ์ที่ถูกนำมาใช้เป็นส่วนใหญ่และได้ผลดีที่สุด ก็คือ การเสนออัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าคู่แข่ง (price) แต่ก็เป็นอันตรายในระยะยาวเนื่องจากเป็นการทำสัญญาแบบ

กำหนดดอกเบี้ยไว้ตายตัว หากอนาคตข้างหน้าอัตราดอกเบี้ยในตลาดเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง สัญญาเช่าซื้อเหล่านั้นที่ทำไว้กับลูกค้าก็อาจไม่ได้กำไรหากไม่ได้ใช้แหล่งเงินกู้ระยะยาวในการให้เช่าซื้ออย่างเหมาะสมกับภาวะอัตราดอกเบี้ยในช่วงขาลง การแข่งขันด้านราคานับเป็นกลยุทธ์ในการทำตลาดเช่าซื้อ แต่เมื่อธนาคารแห่งประเทศไทยได้ประกาศปรับเพิ่มอัตราดอกเบี้ยซื้อคืนพันธบัตร ย่อมเป็นการส่งสัญญาณให้เห็นทิศทางอัตราดอกเบี้ยที่เพิ่มขึ้น ผู้ประกอบการควรปรับกลยุทธ์ดำเนินธุรกิจอย่างมีเหตุผลเพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายทางการเงินของแต่ละบริษัท

กลยุทธ์ที่ได้ผลรองลงมาคือ การสร้างความแตกต่างในผลิตภัณฑ์ (product) ได้แก่ การให้เช่าซื้อโดยให้ลูกค้าวางเงินดาวน์ต่ำเพียงร้อยละ 10-15 กับการให้ลูกค้าเช่าซื้อในระยะเวลาที่ยาวนานขึ้น การเสนอผลิตภัณฑ์แบบนี้ ผู้ประกอบการจะได้รับส่วนต่างอัตราดอกเบี้ย (spread) สูงกว่าปกติ แต่จะมีความเสี่ยงเพิ่มขึ้นในด้านการขาดทุนจากการขายรถยนต์ที่ยึดมาจากผู้เช่าซื้อ ในกรณีที่ผู้เช่าซื้อค้างชำระค่างวดมาก ๆ ถึงขั้นต้องบอกเลิกสัญญา เนื่องจากการให้วงเงินเช่าซื้อสูง หรือระยะเวลาการชำระค่างวดที่ยาวมาก เช่น 72 งวด หรือ 84 งวด ทำให้ยอดหนี้คงค้างสูงกว่าราคาตลาดของรถยนต์เวลาอีครยนต์กลับคืนมา

กลยุทธ์ถัดมา คือ การขยายช่องทางจำหน่าย (place) ได้แก่ การติดต่อตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ต่าง ๆ ให้แนะนำลูกค้าที่ต้องการซื้อรถยนต์แบบผ่อนชำระมาขอเช่าซื้อรถยนต์กับบริษัท โดยการที่บริษัทผู้ประกอบการเช่าซื้อส่งเจ้าหน้าที่การตลาดหมั่นออกไปเยี่ยมเยียนผู้บริหารของตัวแทนจำหน่ายพร้อมกับให้คำแนะนำแก่พนักงานขายถึงหลักเกณฑ์ในการพิจารณาให้เช่าซื้อ และเพื่อให้ครอบคลุมพื้นที่การจำหน่ายให้ได้มากที่สุด บริษัทผู้ประกอบการเช่าซื้อจึงมีการขยายสาขาหรือสำนักงานอำนวยการออกไปยังต่างจังหวัดเพื่อให้สามารถบริการลูกค้าได้ทั่วประเทศและติดต่อตัวแทนจำหน่ายได้มากขึ้น

กลยุทธ์สุดท้าย คือ การส่งเสริมการขาย (promotion) บริษัทเช่าซื้อจะมีการจัดรายการส่งเสริมการขายเพื่อจูงใจทั้งผู้เช่าซื้อและผู้ขายรถยนต์ให้แนะนำลูกค้ามาเช่าซื้อรถยนต์กับบริษัทตน การส่งเสริมการขายกับลูกค้านั้น บริษัทผู้ประกอบการเช่าซื้อมักจะทำร่วมกันกับตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ โดยการลดดอกเบี้ยลง ให้เหลือต่ำมาก ๆ โดยผู้ขาย

รถยนต์จะช่วยออกดอกเบี้ยบางส่วนที่ต่ำกว่าปกติแทนผู้เช่าซื้อ ส่วนการส่งเสริมการขายกับบริษัทผู้ขายรถยนต์นั้น ผู้ประกอบการเช่าซื้อจะช่วยออกค่าใช้จ่ายบางส่วนหรือทั้งหมดในการจัดการแสดงรถยนต์ เพื่อขายในศูนย์การค้าในช่วงเวลาสั้น ๆ หรือการตั้งเป้าให้ผู้จำหน่ายรถยนต์แนะนำลูกค้ามาขอเช่าซื้อให้ได้เดือนละ 30 คัน คิดต่อกันเป็นเวลา 3 เดือน จะได้รับตัวเครื่องบินพร้อมที่พับไปเที่ยวต่างประเทศ เป็นต้น

กลยุทธ์การตลาดดังกล่าวทั้งหมด เป็นเพียงกลยุทธ์หลักเท่านั้น ยังมีกลยุทธ์ย่อย ๆ ที่คอยสนับสนุนกลยุทธ์หลักอีกมากมาย ไม่ว่าจะเป็นการบริการในวันหยุดทำการ การให้บริการนอกเวลาทำการ หรือการใช้เวลาในการอนุมัติเครดิตที่รวดเร็วภายในครึ่งวัน เป็นต้น การใช้กลยุทธ์แต่ละตัวก็จะมีต้นทุนที่ต่างกันมากน้อยบ้าง ซึ่งจะส่งผลต่อกำไรสุทธิของบริษัทตอนสิ้นปี ผู้บริหารการตลาดจึงควรคำนึงถึงผลตอบแทนของส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity--ROE) ผู้ประกอบการบางบริษัทอาจบรรลุเป้าหมายด้านการเติบโตในการขยายสินเชื่อ บางบริษัทได้ส่วนแบ่งการตลาดตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ แต่ผลกำไรดีขึ้นเพียงเล็กน้อย เพราะทุ่มงบการตลาดมากเกินไปหรือที่แย่กว่านั้น ก็คือผลกำไรกลับลดลง (รุ่งโรจน์ จรัสวิจิตรกุล, 2553)

ความเสี่ยงในการทำธุรกิจเช่าซื้อ

ความเสี่ยง (risk) และขั้นตอนในการบริหารความเสี่ยง (risk management) เป็นเรื่องที่หลายฝ่ายกำลังให้ความสำคัญ โดยเฉพาะผู้ประกอบการทั้งที่เป็นสถาบันการเงินหรือไม่ใช่สถาบันการเงินก็ตาม ต่างก็ยอมรับว่าเป็นหน้าที่ ที่ต้องนำมาพิจารณาใช้ประกอบการระบวนการทำธุรกิจให้เหมาะสมกับลักษณะของประเภทกิจการนั้น ๆ การที่ผู้บริหารขององค์กรตระหนักถึงความเสี่ยงและหาทางลดหรือหลีกเลี่ยงความเสี่ยงก็สามารถที่จะลดความเสียหายให้แก่องค์กรได้ระดับหนึ่ง (อนุชาติ ดีประเสริฐ, 2553)

ในการประกอบธุรกิจเช่าซื้อก็ไม่แตกต่างจากธุรกิจอื่น ๆ ที่ต้องเผชิญกับความเสี่ยงที่แตกต่างกันออกไป ถ้าพิจารณาจากประเด็นความเสี่ยงที่ถือเป็นกับดักในการทำธุรกิจ นอกเหนือจากการแข่งขันทางการตลาดที่เข้มข้นและรุนแรงขึ้นทุกขณะพอสรุปได้ดังนี้ (อนุชาติ ดีประเสริฐ, 2553)



1. ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ (strategic risk) อาจเป็นผลจากการคาดการณ์หรือการวางเป้าหมายโดยกำหนดกลยุทธ์ของบริษัทที่เห็นว่าเหมาะสมแต่อาจไม่บรรลุผลตามเป้าหมาย แม้ว่าผู้บริหารองค์กรจะได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการในเรื่องการกำหนดวิสัยทัศน์ (vision) ไว้แล้ว แต่ขั้นตอนการสนับสนุนไม่สอดคล้องหรือไม่ส่งเสริมการทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ เช่น องค์กรตั้งเป้าหมายการรุกตลาดเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ โดยไม่ได้คำนึงถึงความเสี่ยงจากลูกค้า ในขณะที่ผลตอบแทนการทำธุรกิจที่ได้รับค่อนข้างต่ำ อาจส่งผลต่อเป้าหมายกำไรขององค์กร เป็นต้น ดังนั้นอาจถือว่าการวางกลยุทธ์เป็นความเสี่ยงที่ถูกกำหนดจากฝ่ายบริหาร

2. ความเสี่ยงจากภายนอก (market risk) เป็นสภาพแวดล้อมจากภายนอกที่มีความเสี่ยงต่อผลประกอบการที่ควบคุมได้ยาก แต่อาจคาดการณ์ได้ เช่น สภาพเศรษฐกิจของประเทศ พฤติกรรมลูกค้า ความผันผวนของราคาน้ำมัน และสิ่งสำคัญที่มีผลต่อการประกอบการเช่าซื้อ ก็คือ อัตราดอกเบี้ย เนื่องจากอัตราดอกเบี้ยที่ผู้ให้เช่าซื้อ คิดจากลูกค้าจะเป็นอัตราคงที่ (flat rate) และผูกพันกับบริษัทไปประมาณ 4-5 ปี หากช่วงเวลาระหว่างนั้นเกิดการเปลี่ยนแปลงของดอกเบี้ยในช่วงขาขึ้น ย่อมส่งผลกระทบต่อต้นทุนของผู้ประกอบการอันเนื่องจากแหล่งเงินทุนที่จัดหาไม่สอดคล้องกับระยะเวลาให้ผู้ให้เช่าจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนและผลประกอบการในที่สุด

3. ความเสี่ยงด้านเครดิต (credit risk) เป็นความเสี่ยงอันเกิดจากลูกหนี้หรือคู่สัญญา ไม่สามารถชำระหนี้ได้ตามข้อตกลง ดังนั้นการประเมินความเสี่ยงจำเป็นต้องพิจารณาโอกาสการเกิดหนี้เสีย (Non Performing Loan--NPL) และยอดหนี้ที่ลูกหนี้ไม่ชำระหนี้ (exposure at default) และจำนวนหนี้ที่ไม่สามารถเรียกเก็บได้ (loss given default) แล้วนำมาคำนวณเป็นความสูญเสียจริง (expected loses) ทั้งนี้ หน่วยงานที่รับผิดชอบต้องมีการคำนวณจากประเภทรถยนต์ การตกของราคารถยนต์ (การขายรถยนต์) เครดิตของลูกค้าเพื่อนำมาวางแผนในการกำหนดความเสี่ยงเพื่อลดความสูญเสียให้สอดคล้องกับแผนธุรกิจที่วางไว้

4. ความเสี่ยงจากการปฏิบัติงาน (operation risk) เป็นความเสี่ยงจากเจ้าหน้าที่การตลาดหรือบุคลากรในฝ่ายงานที่ไม่มีประสิทธิภาพ เกิดการฉ้อโกงหรือทุจริตได้

ซึ่งความเสี่ยงดังกล่าวอาจจะไม่มากนักแต่จะทำให้โครงสร้างองค์กรเกิดความเสียหายจากที่ไม่เคยคาดการณ์ไว้

การทำธุรกิจย่อมมีความเสี่ยงเกิดขึ้นเสมอแม้ว่าความเสี่ยงที่กล่าวมาข้างต้นจะเป็นเพียงกับดักบางประเด็นที่ผู้บริหารให้ความสำคัญ เพื่อตระหนักถึงความเสี่ยงที่เกิดขึ้นองค์กรจะต้องเจาะจงให้ได้ว่าธุรกิจของบริษัทมีความเสี่ยงด้านใดอีกบ้าง แล้วจึงจัดลำดับความสำคัญและหาทางป้องกันให้ได้มากที่สุด ความเสี่ยงก็จะลดลงได้

การบริหารความเสี่ยงด้านการบริหารเงิน

ผู้ประกอบการให้เข้าซื้อที่มีความจำเป็นที่จะต้องให้ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยงหลากหลายประเภท โดยเฉพาะอย่างยิ่งความเสี่ยงด้านการบริหารเงิน หรือ finance risk ความเสี่ยงประเภทนี้อาจก่อให้เกิดผลกระทบอย่างมีสาระสำคัญต่อฐานะการเงินของผู้ประกอบการได้ (สมาคมธุรกิจเข้าซื้อไทย, 2553ก)

ความเสี่ยงทางการบริหารเงิน (market risk) คือ ความเสี่ยงซึ่งเกิดจากความผันผวนของตลาดเงิน ทั้งด้านสภาพคล่อง (liquidity risk) ความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ย (interest rate risk) และความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน (foreign exchange risk) เป็นความเสี่ยงที่ธุรกิจต้องบริหารเพื่อจัดให้มีปริมาณเงินทุนกระแสเงินสด และต้นทุนที่เหมาะสมในการบริหารจัดการสินเชื่อทุกประเภท โดยเฉพาะสินเชื่อประเภทเข้าซื้อ เนื่องจาก การให้เข้าซื้อนั้นอัตราดอกเบี้ยได้ถูกกำหนดไว้ตั้งแต่การทำสัญญาเข้าซื้อแล้ว และไม่สามารถเปลี่ยนแปลงได้ตลอดอายุสัญญาเนื่องจากดอกเบี้ยถือเป็นส่วนหนึ่งของมูลค่าการเข้าซื้อ และการผ่อนชำระคืนเงินต้นมักจะกำหนดให้มีการผ่อนระยะยาว ตั้งแต่ 12 ถึง 60 เดือน หรืออาจถึง 84 เดือนในบางกรณี ถ้าผู้ประกอบการรายใดที่มีเงินออมมากพอที่จะนำมาปล่อยกู้ความเสี่ยงด้านนี้จะมีผลไม่มากนัก แต่ก็ไม่สามารถขยายฐานลูกค้าได้มากในช่วงเศรษฐกิจดี แต่หากผู้ประกอบการใด ๆ ที่ไม่มีเงินทุนมากพอที่จะขยายธุรกิจการให้เข้าซื้อก็ต้องทำการกู้เงิน ดังนั้น จึงจำเป็นต้องมีการบริหารกระแสเงินสดทั้งรับทั้งจ่ายและระยะเวลาการให้เข้าซื้อ และระยะเวลาการกู้เงินให้

เพียงพอ จากที่กล่าวมาข้างต้น ความเสี่ยงด้านการบริหารเงินและการบริหารความเสี่ยงนั้นสามารถแบ่งได้ดังนี้ (สมาคมธุรกิจเช่าซื้อไทย, 2553ก)

1. การบริหารความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง (liquidity risk management) เป็นเรื่องของการบริหารกระแสเงินสดรับกับกระแสเงินสดจ่าย ให้มีความเหมาะสมกัน โดยเฉพาะการใช้แหล่งเงินทุนมาจากการกู้เงิน หรืออีกนัยหนึ่งก็คือ ในการกู้เงินเพื่อปล่อยสินเชื่อให้กับลูกค้ารายใหม่จำเป็นต้องจัดการคืนเงินกู้ให้เหมาะสมกับการผ่อนชำระของลูกค้า (match funds) อาจจะเป็นรายเดือน หรือ รายไตรมาส เช่น การกู้เงินมาเพื่อปล่อยกู้ในแต่ละเดือนนั้น ควรจัดให้มีการคืนเงินกู้ให้มีปริมาณใกล้เคียงกับเงินต้นที่ลูกค้าผ่อนคืนมาในระยะเวลา 3 เดือน 6 เดือน จนถึงวันสิ้นสุดอายุสัญญา 48 เดือน และควรทำเช่นนี้ ทุกๆ ครั้งที่มีการกู้เงินเพื่อให้กระแสเงินสดรับกับจ่ายสอดคล้องกัน ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับเงินทุนหมุนเวียนของธุรกิจ แหล่งเงินทุนและความสามารถในการกู้เงิน อัตราหนี้เสีย เป็นต้น การใช้เงินทุนระยะสั้น เช่น เงินกู้ 3 เดือน หรือ 1 ปี ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่า และจัดหาแหล่งเงินทุนได้ง่ายกว่าเพื่อมาปล่อยกู้ระยะยาว เช่น 4 ปี หรือ 5 ปีนั้น อาจจะทำให้เกิดความเสียหายในอนาคตด้านการจัดหาสภาพคล่อง และอัตราดอกเบี้ยที่สูงขึ้นในการกู้ใหม่ หากตลาดเงินมีความผันผวน อย่างที่เราเคยเห็นกันในปี 2540 ที่อัตราดอกเบี้ยระยะสั้นขึ้นสูงมากและธุรกิจขาดสภาพคล่อง นอกจากการบริหารสภาพคล่องในด้านอายุของการกู้เงินแล้ว ผู้ประกอบการยังต้องคำนึงถึงแหล่งเงินกู้ ซึ่งควรต้องให้มีหลากหลายเพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงจากแหล่งเงินทุนใดแหล่งหนึ่งมากเกินไป ทั้งนี้ ยังช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถตรวจสอบ หรือเลือกใช้เงินจากแหล่งที่มีต้นทุนที่ต่ำที่สุดได้ในแต่ละสถานการณ์

2. การบริหารความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ย (interest rate risk) ความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ยเป็นความเสี่ยงที่เกิดจากการผันผวนของอัตราดอกเบี้ย ซึ่งจะกระทบธุรกิจเช่าซื้อในกรณีที่ไม่ได้มีการจัดการเงินกู้ให้สอดคล้องกับกระแสเงินสดรับจากลูกค้า (mismatch funds) ทำให้ผู้ประกอบการต้องจัดหาเงินกู้ ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยที่สูงขึ้นเพื่อรักษาสมดุลของสินเชื่อลูกหนี้เช่าซื้อซึ่งมีระยะยาวกับเงินกู้ที่ใช้ปล่อยสินเชื่อ

โดยทั่วไป ความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ยจะเป็นผลกระทบทางตรงจากความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง กล่าวคือ หากผู้ประกอบการไม่สามารถหาเงินทุนในอัตรา

ดอกเบี้ยที่ต่ำเกินไปเพื่อชำระเงินกู้เดิมได้ ผู้ประกอบการก็จะมีต้นทุนที่สูงขึ้น โดยที่ไม่สามารถปรับอัตราดอกเบี้ยเข้าซื้อของลูกค้าเดิมได้ ดังนั้น ผู้ประกอบการควรต้องจัดหาเงินกู้ระยะยาวเพื่อให้กระแสเงินสดรับกับจ่ายสอดคล้องกัน

แต่ในบางกรณี ผู้ประกอบการอาจไม่สามารถจัดหาเงินกู้ระยะยาวจากธนาคารพาณิชย์ได้ จึงต้องใช้แหล่งเงินกู้ระยะสั้น ซึ่งก่อให้เกิดความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ย ทั้งนี้ ผู้ประกอบการสามารถที่จะจัดหาเครื่องมือป้องกันความเสี่ยง (hedging) ด้านอัตราดอกเบี้ย โดยทำการซื้อสัญญาแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ยกับธนาคารพาณิชย์ (interest rate swap) โดยสัญญาประเภทนี้ จะทำให้ผู้ประกอบการสามารถกำหนดต้นทุนของการปล่อยกู้ระยะยาวได้อย่างแน่นอน และจะรักษาระดับของผลต่างของดอกเบี้ยรับและดอกเบี้ยจ่ายไว้ตลอดอายุของการเข้าซื้อได้โดยมีความเสี่ยงต่ำที่สุด อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการควรป้องกันความเสี่ยงโดยการซื้อสัญญาแลกเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ยให้เพียงพอกับการใช้เงินที่มีการกู้ยืมจริง ทั้งนี้ อาจมีผู้ประกอบการบางราย ที่สามารถคาดการณ์ทิศทางของดอกเบี้ยได้ โดยเฉพาะเป็นทิศทางของดอกเบี้ยขาลง ผู้ประกอบการเหล่านั้นมักจะไม่ได้ทำการป้องกันความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ยในทันที เนื่องจากมีความเชื่อว่าต้นทุนเงินกู้ในอนาคตจะลดลง ทั้งนี้ ผู้ประกอบการเหล่านั้นจะต้องมีเครื่องมือวัด หรือวิธีการตรวจสอบความเคลื่อนไหวของตลาดเงินอย่างต่อเนื่อง และสามารถที่จะเข้าทำการป้องกันความเสี่ยงได้อย่างรวดเร็ว หากมีปัจจัยที่จะกระทบต่อทิศทางของอัตราดอกเบี้ยที่ไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้

3. การบริหารความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน (foreign exchange risk) ความเสี่ยงด้านนี้มีผลต่อภาคธุรกิจในประเทศไทยอย่างมากในปี พ.ศ. 2540 เนื่องจากอัตราดอกเบี้ยของเงินสกุลอื่น ๆ กับเงินบาทนั้นมีความแตกต่างกันมาก ทำให้ภาคธุรกิจหันไปใช้เงินกู้ที่เป็นเงินตราต่างประเทศกันมาก โดยที่ไม่ได้คำนึงถึงความผันผวนในอนาคตของอัตราแลกเปลี่ยน

แม้ว่าในสภาวะปัจจุบัน สภาพคล่องในประเทศจะมีมากก็ตามแต่การใช้เงินกู้จากต่างประเทศ ก็อาจจะเป็นแหล่งเงินทุนอีกทางเลือกหนึ่งของผู้ประกอบการ การบริหารความเสี่ยงด้านนี้ถือเป็นความจำเป็นอย่างยิ่ง เพราะ โดยทั่วไปนั้น การให้เข้าซื้อของผู้ประกอบการในประเทศไทยนั้น จะให้เข้าซื้อในสกุลเงินบาท ดังนั้น เงินกู้ก็ควรจะต้อง

เป็นเงินบาทเช่นเดียวกัน หากมีการกู้เงินสกุลอื่นมาเพื่อให้เช่าซื้อ จะก่อให้เกิดความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนทันที

เครื่องมือที่ใช้ในการป้องกันความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนนั้น จะทำได้โดยการทำสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้า (forward contract) เพื่อป้องกันความผันผวนด้านอัตราแลกเปลี่ยนในวันที่ถึงกำหนดชำระ หรือสัญญาแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ (cross currency swap) เพื่อป้องกันความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน ทั้งเงินต้นและอัตราดอกเบี้ยของเงินสกุลอื่น โดยอัตราดอกเบี้ยที่ผู้ประกอบการต้องชำระนั้นจะอ้างอิงกับอัตราดอกเบี้ยที่เรียกเก็บจากผู้ให้กู้ในประเทศ และอัตราดอกเบี้ยในประเทศซึ่งรวมแล้ว อาจจะต่ำกว่าการกู้โดยตรงจากแหล่งเงินกู้ในประเทศ เนื่องจากผู้ให้กู้ในประเทศ อาจมีขนาดใหญ่และมีความสามารถในการระดมทุนในจำนวนเงินที่สูงได้ในอัตราที่ถูกลง ซึ่งเครื่องมือดังกล่าวจะช่วยให้ผู้ประกอบการลดภาระความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนในอนาคต

ในการใช้เครื่องมือป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวข้างต้น ผู้ประกอบการควรคำนึงถึงความเหมาะสมของการใช้เครื่องมือที่ป้องกันความเสี่ยงสำหรับวงเงินที่ใช้จริง โดยไม่ควรใช้เครื่องมือทางการเงินดังกล่าวเกิน หรือต่ำกว่าเงินที่กู้จริง ซึ่งจะทำให้เป็นการเก็งกำไรแทนที่จะเป็นการป้องกันความเสี่ยง

โดยสรุปก็คือ ความเสี่ยงด้านการบริหารเงินนั้น เป็นความเสี่ยงที่มีผลอย่างมากต่อผู้ประกอบการ เนื่องจากจะกระทบต่อต้นทุนเงินที่กู้ยืมที่มาให้เช่าซื้อ โดยตรงซึ่งเป็นเงินจำนวนมาก แต่ความเสี่ยงประเภทนี้สามารถจัดการและป้องกันได้ ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับความมีระเบียบวินัยทางการเงิน การเฝ้าระวัง และการตอบสนองต่อการเคลื่อนไหวของตลาดเงิน