

ความคิดเห็นของผู้ประกอบการ ธุรกิจและอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่มีต่อธุรกิจ ลิสซิ่ง

เนื่องจากธุรกิจ ลิสซิ่ง เป็นธุรกิจใหม่ และยังไม่เป็นที่รู้จักแพร่หลายในประเทศไทย ถึงแม้ว่าเริ่มมีธุรกิจนี้มาแล้วตั้งแต่ปี พ.ศ. 2521 แล้วก็ตาม และจำนวนผู้ให้บริการและผู้ใช้บริการ ยังมีไม่มากนัก ทั้งที่ธุรกิจประเภทนี้เป็นประโยชน์อย่างมากแก่ธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อม ซึ่งเป็นธุรกิจอุตสาหกรรมส่วนใหญ่ของประเทศซึ่งจะมีผลต่อการพัฒนาอุตสาหกรรม พาณิชยกรรมและการส่งออกของประเทศ ผู้ให้บริการหรือผู้ให้เช่าแบบ "ลิสซิ่ง" ต้องให้บริการด้านอื่นควบคู่ไปด้วย นั่นคือ การให้เช่าซื้อ ซึ่งเป็นที่รู้จักและนิยมกันอย่างแพร่หลายในประเทศไทยเป็นเวลานานแล้ว ตลาดของธุรกิจ ลิสซิ่งยังมีโอกาสอย่างมาก ทั้งในแง่ของผู้ประกอบการธุรกิจ ลิสซิ่ง และผู้ใช้บริการ

การศึกษาความคิดเห็นที่มีต่อธุรกิจ ลิสซิ่ง ในครั้งนี้ นอกจากเพื่อประกอบการ เหยียนวิทยานิพนธ์ฉบับนี้แล้ว ทั้งนี้ยังต้องการทำเพื่อเผยแพร่ธุรกิจ ลิสซิ่งให้เป็นที่รู้จักแพร่หลายทั่วไป เป็นสำคัญด้วย กลุ่มเป้าหมายของธุรกิจ ลิสซิ่งหรือผู้ที่จะได้รับประโยชน์จากธุรกิจ ลิสซิ่ง อย่างแท้จริงก็คือ ผู้ประกอบการธุรกิจและอุตสาหกรรมขนาดย่อม เนื่องจากผู้ประกอบการ ธุรกิจและอุตสาหกรรมขนาดย่อมในประเทศไทยมีเป็นจำนวนมาก และเป็นส่วนใหญ่ของธุรกิจและอุตสาหกรรมในประเทศไทย การศึกษาจากจำนวนธุรกิจและอุตสาหกรรมขนาดย่อมทั้งหมดย่อมเป็นไปไม่ได้ ผู้ประกอบการ ธุรกิจและอุตสาหกรรมขนาดย่อมในประเทศไทยได้มีการรวมตัวกัน เป็นสมาคม โดยใช้ชื่อว่า "สมาคมอุตสาหกรรมขนาดย่อม" ซึ่งได้มีการรวบรวมจัดทำทำเนียบรายชื่อสมาชิกของสมาคมขึ้น จึงได้เลือกให้ทำเนียบรายชื่อของสมาคมเป็นกลุ่มตัวอย่างที่จะทำการศึกษาความคิดเห็น

วิธีการศึกษา

วิธีการศึกษาได้ใช้แบบสอบถามเป็นสื่อในการศึกษา โดยแจกแบบสอบถามแก่สมาชิกทุกรายตามรายชื่อที่ปรากฏในทำเนียบรายชื่อสมาชิก วิธีการแจกแบบสอบถามได้ใช้ วิธีการส่งแบบสอบถามทางไปรษณีย์ (Mail Survey) เพราะจำนวนรายชื่อสมาชิกตามทำเนียบมีเป็นจำนวนมาก และสถานที่ตั้งของกิจการก็อยู่กระจัดกระจายกันอย่างมากทั้งในกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด ถึงแม้ว่าลักษณะของการแจกแบบสอบถามทางไปรษณีย์ จะทำให้สะดวกแก่ผู้ตอบซึ่งจะมีเวลาอย่างมากในการตอบคำถาม คือสามารถทำได้ในเวลาใดก็ได้ที่ต้องการ แต่การสอบถามลักษณะนี้

จะมีโอกาสที่จะได้รับแบบสอบถามกลับคืนน้อยมาก แม้ว่า จะอำนวยความสะดวกต่าง ๆ สำหรับการส่งแบบสอบถามกลับคืนมา แล้วก็ตาม อย่างไรก็ตาม การแจกแบบสอบถามทางไปรษณีย์ จะสามารถแจกแบบสอบถามได้เป็นจำนวนมากซึ่ง เป็นประโยชน์ในการ เผยแพร่ความรู้เกี่ยวกับธุรกิจ " ลีสซิ่ง " ซึ่งเป็นวัตถุประสงค์สำคัญอันหนึ่งของการ เขียนวิทยานิพนธ์นี้ ถึงแม้จะได้รับความคิดเห็นของผู้ประกอบการอุตสาหกรรมขนาดย่อมกลับมาน้อย เมื่อเทียบกับจำนวนแบบสอบถามทั้งหมดก็ตาม

ได้จัดส่งแบบสอบถามแก่สมาชิกตามรายชื่อที่เปรียบเทียบสมาชิกสมาคมอุตสาหกรรมขนาดย่อมฉบับปี 2527 จำนวน 500 ราย ได้รับแบบสอบถามส่งกลับมามีจำนวน 87 ราย คิดเป็นร้อยละ 17.4 ของจำนวนแบบสอบถามทั้งสิ้น ในจำนวนนี้เป็นแบบสอบถามที่ส่งคืนผู้ฝาก เนื่องจากผู้รับเลิกกิจการหรือย้ายไม่ทราบที่อยู่ใหม่และแบบสอบถามที่ส่งกลับมาโดยไม่กรอกแบบสอบถามเลขจำนวน 28 ราย และ 4 รายคิดเป็นร้อยละ 5.6 และ 0.8 ตามลำดับ ที่เหลือจำนวน 55 ฉบับหรือร้อยละ 11 ได้ส่งกลับมาโดยกรอกแบบสอบถามและแสดงความคิดเห็นซึ่งสามารถนำมาใช้เป็นข้อมูลในการศึกษาได้ ดังต่อไปนี้

การวิเคราะห์ความคิดเห็นของผู้ประกอบการ ธุรกิจและอุตสาหกรรมขนาดย่อมที่มีต่อธุรกิจลีสซิ่ง

หมวด 1 เกี่ยวกับธุรกิจและผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 9 แสดงถึงลักษณะของธุรกิจ

ลักษณะ	จำนวน	ร้อยละ
เจ้าของคนเดียว	25	45.5
ห้างหุ้นส่วนสามัญ	3	5.4
ห้างหุ้นส่วนจำกัด	12	21.8
บริษัทจำกัด	15	27.3
อื่น ๆ	-	-
	55	100.0

จากตารางแสดงให้เห็นว่า ธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมส่วนใหญ่ที่ตอบแบบสอบถาม
จะจัดตั้งในรูปของกิจการเจ้าของคนเดียว คิดเป็นร้อยละ 45.5 รองลงมาร้อยละ 27.3 เป็น
กิจการที่จัดตั้งในรูปของบริษัทจำกัด

ตารางที่ 10 แสดงที่ตั้งของธุรกิจ

สถานที่ตั้ง	จำนวน	ร้อยละ
กรุงเทพ	23	41.8
จังหวัดใกล้เคียง	7	12.7
ต่างจังหวัด	24	43.7
อื่น ๆ	1	1.8
	55	100.0

จากตารางแสดงให้เห็นว่า ธุรกิจฯ ตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพและต่างจังหวัดมีจำนวน
ที่ใกล้เคียงกันคือร้อยละ 41.8 และ 43.7 ตามลำดับ ส่วนที่ระบุอื่น ๆ คือมีธุรกิจตั้งอยู่ที่ทั้งใน
กรุงเทพและต่างจังหวัด

ตารางที่ 11 แสดงถึงการใช้จ่ายเงินลงทุนส่วนใหญ่ในการดำเนินการ

ประเภท	จำนวน	ร้อยละ
ที่ดิน/อาคาร	7	12.7
ทุนหมุนเวียน	27	49.1
เครื่องจักร/อุปกรณ์	5	9.1
วัสดุดิบ	6	10.9
ไม่ระบุ	10	18.2
	55	100.0

จากตารางแสดงให้เห็นว่า เงินลงทุนส่วนใหญ่หรือร้อยละ 49.1 ถูกนำไปใช้ในด้าน
ทุนหมุนเวียนของกิจการ แต่นำไปใช้ในด้านเครื่องจักรและอุปกรณ์เพียงร้อยละ 9.1

ตารางที่ 12 แสดงความคิดเห็นต่อการได้มาซึ่งเครื่องจักรอุปกรณ์

ความเห็น	จำนวนราย	ร้อยละ
เข้าดีกว่า ถ้ามีให้เข้า เงินไม่จม	7	12.7
เข้าซื้อดีกว่าได้ใช้ก่อน มีโอกาสเป็นเจ้าของ	18	32.7
ซื้อเป็นเจ้าของเลยดีกว่า เพราะมีเงินพอ	10	18.2
ซื้อเป็นเจ้าของเลยดีกว่าถึงแม้ว่าต้องกู้ยืมมา	14	25.5
อื่น ๆ	6	10.9
	55	100.0

จากตารางแสดงให้เห็นว่าส่วนใหญ่หรือร้อยละ 32.7 ต้องการเข้าซื้อมากกว่า ไม่ต้องจ่ายเงินก่อนและสามารถเป็นเจ้าของได้ในภายหลัง รองลงมาร้อยละ 25.5 ต้องการความเป็นเจ้าของเลยถึงแม้ว่าต้องกู้ยืมมาใช้ในการซื้อ ส่วนที่ระบุว่าอื่น ๆ นั้น ต้องการพิจารณาแล้วแต่กรณีถึงรายได้และรายจ่ายที่จะเกิดขึ้นจากเครื่องจักรนั้น 4 ราย และไม่แสดงความคิดเห็น 2 ราย

ตารางที่ 13 แสดงถึงวิธีการได้มาซึ่งเครื่องจักรหรืออุปกรณ์ของกิจการ

ได้มาโดย	จำนวนราย	ร้อยละ
ซื้อด้วยเงินสด	28	50.9
ซื้อเงินผ่อน	8	14.5
เข้าซื้อจากผู้ขาย	2	3.7
เข้าเพื่อใช้	-	-
กู้จากสถาบันการเงินโดยมีเครื่องจักร / อุปกรณ์เป็นประกัน	4	7.3
กู้จากสถาบันการเงินโดยมีหลักทรัพย์ค้ำประกัน	5	9.1
ไม่ระบุ	8	14.5
	55	100.0



จากตารางแสดงให้เห็นว่า เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตหรืออุปกรณ์สำนักงานที่ใช้อยู่ในกิจการส่วนใหญ่ หรือร้อยละ 50.9 ได้มาด้วยการซื้อเงินสด ส่วนการเช่าซื้อจากผู้ขายมีเพียงร้อยละ 3.7

ตารางที่ 14 แสดงถึงปัญหาที่เกิดขึ้นกับเครื่องจักรอุปกรณ์ที่มีอยู่

ปัญหา	จำนวนราย	ร้อยละ
เงินจมทำให้ขาดความคล่องตัวด้านอื่น	18	32.7
สถานการณ์เงินไม่ยอมรับเครื่องจักร อุปกรณ์เป็นหลักประกันการกู้ยืม หรือรับแต่ให้วงเงินต่ำกว่ามาก	5	9.1
เครื่องจักรหรืออุปกรณ์ที่ต้องการมีเทคโนโลยีล้าสมัยเร็ว	4	7.3
ปัญหาด้านการควบคุม การบัญชีโดยเฉพาะค่าเสื่อมราคา	4	7.3
ยุ่งยากในการบำรุงรักษา	1	1.8
ไม่มีปัญหา	19	34.5
ไม่ระบุ	4	7.3
	55	100.0

จากตารางแสดงให้เห็นว่า รายที่ไม่มีปัญหาคิดเป็นร้อยละ 34.5 ของผู้ตอบคำถามทั้งสิ้น สำหรับผู้มีปัญหาส่วนใหญ่ระบุว่าทำให้ต้องใช้จ่ายเงินจมในการซื้อเครื่องจักร มีผลทำให้ขาดความคล่องตัวในการดำเนินงานด้านอื่น ๆ

ตารางที่ 15 แสดงการรู้จักรู้อุปกรณ์ที่คลี่คลาย

ความเห็น	จำนวนราย	ร้อยละ
รู้อุปกรณ์	20	36.4
ไม่รู้อุปกรณ์	33	60.0
ไม่ระบุ	2	3.6
	55	100.0

จากตารางแสดงให้เห็นว่า ส่วนใหญ่หรือร้อยละ 60 ไม่รู้จักธุรกิจลิขสิทธิ์ คืออะไร
มีผู้ที่ระบุว่ารู้จักธุรกิจลิขสิทธิ์ คิดเป็นร้อยละ 36.4

ตารางที่ 16 แสดงถึงสื่อที่ทำให้รู้จักธุรกิจลิขสิทธิ์

สื่อ	จำนวนราย	ร้อยละ
ใบปลิวโฆษณาของบริษัท	3	15
พนักงานของบริษัท	1	5
ญาติ เพื่อน คนรู้จัก ผู้ประกอบการ แขนงเดียวกัน	7	35
ผู้ผลิตหรือผู้แทนจำหน่าย	4	20
อื่น ๆ	5	25
	20	100

จากตารางแสดงให้เห็นว่า ส่วนใหญ่หรือร้อยละ 35 ของผู้ที่รู้จักธุรกิจลิขสิทธิ์จะ
รู้จักจากญาติ เพื่อน คนรู้จัก หรือผู้ประกอบการแขนงเดียวกัน รองลงมาร้อยละ 20 รู้จักจาก
ผู้ผลิตหรือผู้แทนจำหน่าย มีเพียงร้อยละ 15 ที่รู้จักจากใบปลิวโฆษณาของบริษัท ส่วนที่ระบุว่า
อื่น ๆ นั้น 3 รายระบุว่ารู้จักทางหนังสือพิมพ์ 1 ราย รู้จักจากระบบเงินผ่อน และ 1 ราย
รู้จักจากแบบสอบถามที่ตอบมา

ตารางที่ 17 แสดงความคิดเห็นต่อธุรกิจลิขสิทธิ์

ธุรกิจลิขสิทธิ์ คือ...	จำนวนราย	ร้อยละ
บริษัทเงินทุน	7	18.4
ทรัสต์เอกชน	1	2.6
ธุรกิจให้เข้าซื้อรถยนต์	1	2.6
ธุรกิจให้เข้า/เข้าซื้อทั่วไป	29	76.4
	38	100.0

จากตาราง แสดงให้เห็นว่า จากจำนวนผู้ที่ระบุว่ารู้จักทั้งหมดและผู้ที่ไม่รู้จัก บางส่วน ส่วนใหญ่หรือร้อยละ 76.4 คิดว่าธุรกิจคลัสต์เป็นธุรกิจให้เข้าหรือเข้าซื้อทั่วไป รองลงมา ร้อยละ 18.4 คิดว่าเป็นบริษัทเงินทุน

ตารางที่ 18 แสดงความเคยหรือไม่เคยใช้บริการ

การใช้บริการ	จำนวนราย	ร้อยละ
เคย	7	12.7
ไม่เคย	48	87.3
	55	100.0

จากตาราง แสดงให้เห็นว่า มีเพียงร้อยละ 12.7 ของผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดที่ เคยใช้บริการจากธุรกิจคลัสต์

ตารางที่ 19 แสดงจำนวนครั้งในการใช้บริการ

จำนวนครั้ง	จำนวนราย	ร้อยละ
1	3	42.8
2	2	28.6
3	-	-
มากกว่า 3	2	28.6
	7	100.0

จากตารางแสดงให้เห็นว่า การใช้บริการจากบริษัทคลัสต์ยังไม่แน่นอน บางรายไม่ใช้บริการอีก บางรายคงใช้บริการต่อไป ส่วนใหญ่ร้อยละ 42.8 เคยใช้บริการเพียง 1 ครั้ง รองลงมา ร้อยละ 28.6 ใช้บริการเพียง 2 ครั้งและมากกว่า 3 ครั้ง เท่ากัน

ตารางที่ 20 แสดงประเภทการให้บริการ

ประเภท	จำนวนราย	ร้อยละ
เครื่องใช้สำนักงาน	-	-
เครื่องจักร โรงงาน	1	14.3
อุปกรณ์ขนส่ง	5	71.4
ไม่ระบุ	1	14.3
	7	100.0

จากตารางแสดงให้เห็นว่า ส่วนใหญ่หรือร้อยละ 71.4 ใช้บริการด้านอุปกรณ์ขนส่ง ซึ่งหมายถึงการเช่าซีรตยนต์ (เพราะจากรายชื่อบริษัทที่ให้บริการตามที่ระบุมาในแบบสอบถามจะให้บริการด้านเช่าซีรตยนต์) และมีเพียงร้อยละ 14.3 ที่ใช้บริการด้านเครื่องจักร โรงงาน

ตารางที่ 21 แสดงเหตุผลในการให้บริการ

เหตุผล	จำนวนราย	ร้อยละ
ช่วยตัดปัญหาทางด้านการเงิน	1	14.3
นำเงินไปใช้ประโยชน์ด้านอื่น	5	71.4
สะดวกตัดความยุ่งยากในการติดต่อให้ได้มา	-	-
สะดวกด้านการบัญชีและค่าเสื่อมราคา	-	-
สามารถตัดค่าเช่า เป็นค่าใช้จ่ายได้เร็วกว่า ค่าเสื่อมราคา	1	14.3
ได้รับคำแนะนำและช่วยเหลือระหว่าง การเช่า	-	-
อื่น ๆ	-	-
	7	100.0

จากตารางแสดงให้เห็นว่า ส่วนใหญ่หรือร้อยละ 71.4 ใช้บริการเพื่อต้องการนำเงินไปลงทุนด้านอื่น รองลงมาร้อยละ 14.3 ต้องการช่วยตัดปัญหาทางด้านการเงิน และต้องการนำค่าเข้าไปตัดเป็นค่าใช้จ่ายซึ่งทำได้เร็วกว่าค่าเสื่อมราคา

ตารางที่ 22 แสดงความต้องการใช้บริการครั้งต่อไป

ความคิดเห็น	จำนวนราย	ร้อยละ
สนใจ	30	54.5
ไม่สนใจ	14	25.5
ไม่ระบุ	11	20.0
	55	100.0

จากตารางแสดงให้เห็นว่า ทั้งผู้ที่เคยและไม่เคยใช้บริการมาก่อน ในโอกาสต่อไป ถ้ามีความต้องการเครื่องจักรหรืออุปกรณ์ ร้อยละ 54.5 สนใจที่จะใช้บริการจากธุรกิจลีสซิ่ง

การแสดงความเห็น

ตารางที่ 23 เหตุผลการสนใจและไม่สนใจใช้บริการ

สำหรับผู้ที่สนใจและไม่สนใจจะใช้บริการได้ให้เหตุผลแตกต่างกัน อาจสรุปได้ดังนี้

ผู้ที่สนใจ	ผู้ที่ไม่สนใจ
1. ช่วยตัดปัญหาทางด้านการเงิน	1. ไม่เข้าใจและไม่ทราบรายละเอียดเกี่ยวกับกิจการนี้ดีพอ
2. เงินไม่คม สามารถนำไปใช้ในด้านอื่นได้	2. การบริการของ ธุรกิจลีสซิ่งยังไม่ดีพอ
3. ลดความเสี่ยงเมื่อเริ่มกิจการ เพราะใช้เงินทุนน้อยกว่า	3. มีแหล่งเงินกู้อัตราดอกเบี้ยต่ำอยู่แล้ว
4. คิดว่าเหมือนระบบเช่า แต่มีโอกาสเป็นเจ้าของสิ่งสนใจ	4. ดอกเบี้ยแพงกว่าธนาคาร
5. อาจจะลดต้นทุนการผลิต และผลกำไรเพิ่ม	5. เสียดอกเบี้ยสูง ไม่ชอบซื้อของเงินผ่อนเป็นการเอาเปรียบ
6. ต้องการใช้เครื่องจักรที่มีเทคโนโลยีสูงและเปลี่ยนบ่อย ๆ	6. ไม่มีความจำเป็น

สำหรับการเสนอแนะความคิดเห็นโดยทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจลีสซิ่ง อาจสรุปได้ดังนี้

กลุ่มที่ 1 ต้องการรายละเอียดเกี่ยวกับธุรกิจลีสซิ่งเพิ่มเติม เช่น

1. ธุรกิจนี้ไม่ทราบว่า เป็นสถาบันการเงินหรือการบริการอะไรบ้าง จึงไม่สามารถเล่นอะไรได้ หากเป็นธุรกิจที่ถูกต้องก็ควรที่จะนำเสนอบ้าง
2. ธุรกิจนี้ยังใหม่และยังไม่ค่อยเข้าใจ น่าจะมีการรณรงค์เกี่ยวกับธุรกิจแบบนี้
3. ไม่แน่ใจว่า ธุรกิจนี้จะมีเครื่องจักรชนิดที่ตรงกับความต้องการของข้าพเจ้าหรือไม่
4. ไม่ทราบรายละเอียด ช่วยส่งรายละเอียดต่าง ๆ มาให้ด้วยจะเป็นพระคุณยิ่ง
5. สนใจ แต่ไม่มีความรู้หรือรายละเอียดพอจะให้ข้อเสนอแนะได้
6. ยังไม่เข้าใจ ช่วยเสนอแนะด้วย
7. ยังไม่มีความคิดเห็น เพราะไม่ทราบรายละเอียดมาก่อนเลย
8. ควรจะประชาสัมพันธ์ ให้ผู้บริโภคนำใจมากกว่านี้
9. อยากทราบว่าค่าใช้จ่ายในการลงทุนสักขณะนี้ จะคุ้มทุนมากแค่ไหนและในระยะยาวการชื้อขาดกับลีสซิ่งอย่างไหนจะดีกว่า
10. ไม่เคยติดต่อ ไม่มีความเห็น
11. เป็นธุรกิจที่มีประโยชน์สำหรับธุรกิจขนาดเล็กลงและขนาดกลางไม่แน่ใจว่าในเมืองไทยมีธุรกิจประเภทนี้หรือไม่
12. ควรจะมีการประชาสัมพันธ์ให้บริษัท ห้างร้านต่าง ๆ ได้รู้จักและเห็นถึงการดำเนินงานของธุรกิจได้ เชื่อว่าคงจะเป็นที่นิยมในวงการธุรกิจในอนาคต

กลุ่มที่ 2 แสดงความคิดเห็นทั่วไปเกี่ยวกับลีสซิ่ง อาจสรุปได้ดังนี้

1. คิดว่าเป็นธุรกิจประเภทหนึ่งซึ่งเหมาะสมกับภาวะทางเศรษฐกิจปัจจุบันในประเทศไทย.
2. ดี ประเทศของเราจะได้เจริญก้าวหน้า เนื่องจากมีเครื่องมือ เครื่องจักรที่ทันสมัย มีคุณภาพตามต้องการ
3. ดี เปิดโอกาสให้กับบุคคลที่มีความสามารถ แต่ขาดทุนทรัพย์ ย่อเสียไม่ขอตอบ เพราะยังไม่รู้เงื่อนไขของธุรกิจดีพอ



4. ธุรกิจลีสซิ่งในปัจจุบันมีขึ้นตอนมาก ทำให้เกิดความล่าช้าและนำ ไปใช้บริการ

5. เท่าที่รู้มานั้น ธุรกิจลีสซิ่งที่มีอยู่จะเฉพาะเกี่ยวกับรถยนต์ แต่ในด้านเครื่องจักร กลโรงงานยังไม่มีสิ่งไม่ทราบจะแสดงความคิดเห็นอย่างไร เพราะทางโรงงานเราดำเนินงาน เกี่ยวกับด้านโลหะ งานกลึง หล่อ เชื่อม

6. ธุรกิจแขนงนี้ ยังไม่เคยใช้บริการ รายละเอียดไม่ค่อยจะมีให้แต่คิดว่าถ้าขยาย ย้ายโรงงานให้กว้างขวางกว่านี้ โดยให้ธุรกิจทุกประเภทสามารถใช้บริการได้หมด และถ้ามีการ โปรโมทมากกว่านี้คิดว่าคงจะมีผู้สนใจมากกว่านี้มาก อาจทำให้ธุรกิจด้านนี้เจริญกว่านี้ได้

7. คิดว่า เป็นโอกาสอันดีสำหรับธุรกิจขนาดย่อม ให้มีโอกาเป็นเจ้าของเครื่องจักร ได้โดยไม่จำเป็นต้องมีเงินทุนก้อนใหญ่ ซึ่งทางกิจการสามารถนำเงินลงทุนบางส่วนนี้ ไปใช้ทางอื่น ได้แทนที่จะมาจมอยู่ที่เครื่องจักรใหญ่ ๆ ถ้าหากมีโอกาสทางกิจการจะใช้ธุรกิจลีสซิ่งดังกล่าว

8. ไม่รู้รายละเอียดอะไรเลย จะให้สนใจอย่างไร ดูธนาคารดีกว่า แต่คิดว่าดีใน สภาพเศรษฐกิจปัจจุบัน

9. ดี ทำให้ผู้มีเงินทุนน้อยมีกำลังใจสร้างตัว ทั้งไม่เป็นหนี้มากนัก ถ้าเกิดผิดพลาด ก็ไม่ถึงกับติดคุก

10. ถ้าหากธุรกิจลีสซิ่ง เป็นธุรกิจที่มีเครื่องจักรให้เข้าตามที่ถูกคำต้องการ และมี ผู้เชี่ยวชาญในเรื่องเครื่องจักร และให้การแนะนำและสอนวิธีการใช้ คิดว่าต้องการไปใช้บริการ เพราะสามารถคำนวณต้นทุนในการผลิตได้ ไม่ต้องลงทุนมากหมดสัญญามีโอกาสเข้าเครื่องที่ทันสมัย กว่า

กลุ่มที่ 3 แสดงความคิดเห็นที่เกี่ยวข้องกับดอกเบี้ย เช่น

1. ดี ช่วยให้มีกิจการขยายงานและเพิ่มประสิทธิภาพผลผลิตได้ค่อนข้างมากขึ้น แต่ก็ ต้องอยู่ในขอบเขตที่ช่วยให้ผู้ใช้บริการรับภาระดอกเบี้ยให้น้อยที่สุด เพื่อให้มีการขยายงานด้านนี้ มากขึ้นเรื่อย ๆ

2. น่าสนใจ เพียงแต่เงื่อนไขเกี่ยวกับการคิดดอกเบี้ยเป็นลักษณะการเอาเปรียบมาก เกินไป ควรคิดในอัตราที่มากกว่าธนาคารประมาณ 2 % แล้วคิดโดยลดเงินต้น

3. ควรมีสักขณะที่ไม่เอาเปรียบ ไม่ควรคิดดอกเบี้ยมากเกินควร ทั้งที่เงินต้นทยอยส่งแล้ว ก็ยังไม่หักบังคิดดอกเบี้ยจากยอดเงินต้นเต็ม ควรมีจรรยาบรรณ ไม่หลอกลวงประชาชน
4. นำสนใจ แต่ดอกเบี้ยควรให้ต่ำสุด
5. ถ้าคิดอัตราดอกเบี้ยที่ไม่สูง และมีเงื่อนไขที่เหมาะสม เพราะอุตสาหกรรมแต่ละประเภทมีผลตอบแทน (กำไร) ที่ต่างกัน
6. มีความระมัดระวังเพราะคุ้นเคยและตัดปัญหาเรื่อง เงินจมเป็นจำนวนมาก ทั้งที่ดอกเบี้ยของธุรกิจลิสซิ่งจะสูงกว่าธนาคารและเอาเปรียบลูกค้าค่อนข้างมากในการคำนวณดอกเบี้ย แต่ก็ระมัดระวังไม่ชักช้า ทำให้ได้รับความนิยมน้อยกว่าแพร่หลายและที่สำคัญไม่ต้องมีหลักทรัพย์ค้ำประกันเพียงแต่หาบุคคลที่เชื่อถือได้มาค้ำประกันเท่านั้นก็เพียงพอ ใครขอเสนอแนะเปลี่ยนวิธีการคำนวณดอกเบี้ยมาใช้ระบบธนาคาร จะทำให้ธุรกิจประเภทนี้ได้รับความนิยมมากขึ้นกว่าปัจจุบัน
7. ควรได้ผลประโยชน์อย่างเป็นธรรม โดยมีเงื่อนไขที่ตกลงกันได้
8. ปัจจุบันการให้เข้าซื้อ ยัง คิดค่าสูญเสียในอัตราดอกเบี้ยที่แพงกว่า เหตุ และผลประโยชน์ส่วนใหญ่จะตกอยู่กับผู้ขาย

สรุป

จากแบบสอบถาม ผู้ที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จะเป็นกิจการที่เป็นเจ้าของคนเดียว และกิจการตั้งอยู่กระจายกันทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ส่วนใหญ่เงินทุนของกิจการถูกนำไปใช้หมุนเวียนในกิจการ มีเพียงส่วนน้อยที่ระบุว่า เงินทุนส่วนใหญ่ของกิจการนำไปใช้ลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์ ซึ่งอาจจะเข้าใจได้ว่า ธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมยังขาดการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิตหรือการประกอบธุรกิจใช้ เครื่องจักร และอุปกรณ์เป็นจำนวนน้อย ไม่ทันสมัยเน้นการใช้แรงงานและช่างฝีมือ ส่วนใหญ่ยังมีค่านิยมกับการเข้าซื้อ ซึ่งคิดว่าไม่ต้องลงทุนก้อนใหญ่ และมีโอกาสเป็นเจ้าของ แต่ในทางปฏิบัติกลับใช้เงินสดซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์มาเป็นเจ้าของเลย มากกว่าการเข้าซื้อ ซึ่งทำให้เงินจมขาดความคล่องตัวในการนำไปใช้ด้านอื่น ๆ

ส่วนใหญ่ของผู้ที่ตอบแบบสอบถามยังไม่รู้จักธุรกิจลิสซิ่ง สำหรับผู้ที่รู้จักนั้นส่วนใหญ่จะรู้จักจากเพื่อน ญาติ คนรู้จักหรือผู้ประกอบการแขนงเดียวกัน รongลงมาจะรู้จักจากผู้ผลิตหรือผู้แทนจำหน่าย มีเป็นจำนวนน้อยที่รู้จักจากใบโฆษณาของบริษัท หนังสือพิมพ์เป็นสื่ออีกแขนงหนึ่งที่ทำให้มีผู้รู้จักธุรกิจลิสซิ่ง ทั้งผู้ที่คิดว่ารู้จักและไม่รู้จักบางส่วนคิดว่า ธุรกิจลิสซิ่งเป็นธุรกิจที่ให้เข้าหรือให้เข้าซื้อทั่ว ๆ ไป

จากผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดมีเพียง 7 ราย ที่เคยใช้บริการจากรุรกิจลีสซิ่ง ในจำนวนนี้เคยใช้บริการทางด้านรถยนต์ถึง 5 ราย มีเพียง 1 รายที่เคยใช้บริการด้านเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่เหลือไม่ระบุประเภทของการใช้บริการ ส่วนใหญ่ที่ใช้บริการเพราะต้องการนำเงินทุนไปใช้ประโยชน์ด้านอื่น ๆ

จากข้อสอบถามเกี่ยวกับการใช้บริการรุรกิจลีสซิ่ง กว่าครึ่งหนึ่งของผู้ที่ตอบแบบสอบถามทั้งหมดสนใจที่จะใช้บริการ ที่เหลือไม่สนใจที่จะใช้บริการและไม่ระบุความต้องการในจำนวนใกล้เคียงกันผู้ที่ไม่สนใจนั้นระบุว่าเป็นเพราะยังไม่รู้จักรุรกิจลีสซิ่งดีพอ ปัญหาเรื่องการคิดดอกเบี้ยและการให้บริการ

ในตอนท้ายของแบบสอบถามได้เปิดโอกาสให้ผู้ตอบได้แสดงความคิดเห็น ซึ่งความคิดเห็นต่าง ๆ เหล่านั้นแตกต่างกันตามแต่ประสบการณ์ของแต่ละกิจการเคยได้รับมา และส่วนใหญ่ต้องการทราบถึงรายละเอียดต่าง ๆ ของรุรกิจลีสซิ่งให้มากขึ้นกว่าเดิม ซึ่งบางรายก็เคยรู้จักมาบ้าง บางรายไม่เคยรู้จักมาก่อนเลย ผู้ตอบแบบสอบถามหลายรายได้ให้ความเห็นเกี่ยวกับเรื่องการคิดอัตราดอกเบี้ย ซึ่งควรจะได้รับการคิดอย่างเป็นธรรม ไม่เอาเปรียบผู้ใช้บริการ หลายรายได้แสดงถึงการมีทัศนคติที่ดีและเห็นถึงประโยชน์ของรุรกิจลีสซิ่ง มี 1 รายซึ่งเป็นผู้เคยใช้บริการมาแล้วได้แสดงความคิดเห็นที่เป็นประโยชน์อย่างมาก คือ ครั้งต่อไปจะไม่ใช้บริการอีกเนื่องจากมีขั้นตอนมาก ทำให้เกิดความล่าช้า นำไปใช้ในการให้บริการ

จากการศึกษาจากการออกแบบสอบถามไปยังผู้ประกอบการรุรกิจและอุตสาหกรรมขนาดย่อม อาจสรุปได้ว่าผู้ประกอบการรุรกิจและอุตสาหกรรมขนาดย่อมส่วนใหญ่ยังไม่รู้จักรุรกิจลีสซิ่งดีพอ ยังต้องการรายละเอียดต่าง ๆ ที่จะช่วยให้รู้จักมากขึ้น ถ้าบริษัทลีสซิ่งมีนโยบายการตลาด การบริการ การประชาสัมพันธ์ที่ดีแล้ว รุรกิจลีสซิ่งจะมีแนวโน้มที่จะมีผู้ใช้บริการมากขึ้นอย่างแน่นอน

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย