

บทที่ 5

การดำเนินงานธุรกิจลีสซิ่งในประเทศไทย

ในประเทศไทยธุรกิจลีสซิ่งก่อตั้งขึ้นเป็นครั้งแรกในปี พ.ศ. 2521 ถึงแม้ว่าจะเป็นเวลาหลายปีแล้วก็ตาม ธุรกิจลีสซิ่งก็ยังไม่เป็นที่รู้จักแพร่หลายในกลุ่มผู้ใช้บริการ คือ ผู้ประกอบการธุรกิจและอุตสาหกรรม รวมทั้งผู้ใช้บริการการเช่าแบบ "ลีสซิ่ง" ก็มีจำนวนน้อย แต่มีบริษัทที่จดทะเบียนโดยใช้อีชื่อ "ลีสซิ่ง" เป็นจำนวนมาก โดยไม่ได้ให้บริการการเช่าแบบลีสซิ่งแต่ให้บริการด้านเช่าซื้อ โดยเฉพาะการให้บริการให้เช่าซื้อรถยนต์

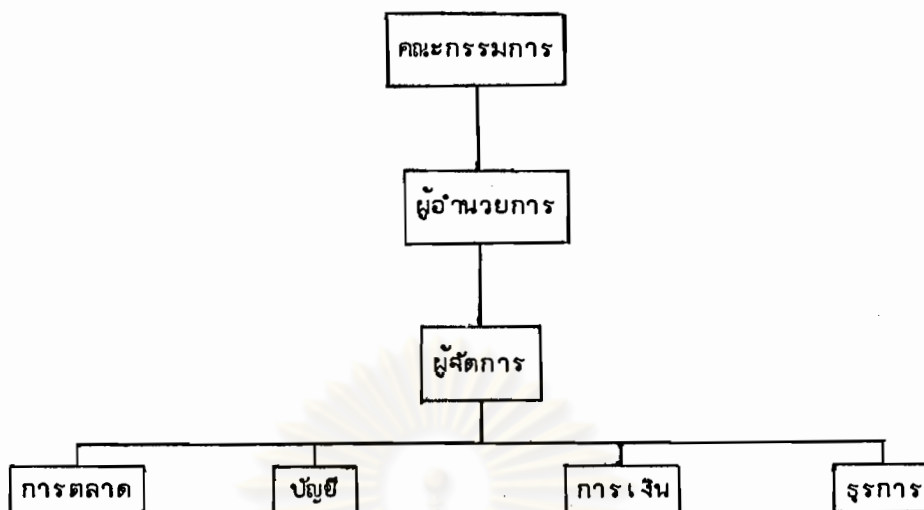
การศึกษาการดำเนินงานของธุรกิจลีสซิ่งในวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ จะทำการศึกษาการดำเนินงานเฉพาะบริษัทที่ให้บริการการเช่าแบบ "ลีสซิ่ง" อย่างแท้จริง มิใช่เพียงแต่ในนามเท่านั้น โดยการศึกษาบริษัทลีสซิ่งที่ทำหน้าที่ให้บริการทางการเงินด้วยการทำหน้าที่เป็นตัวกลางระหว่างผู้ผลิตหรือผู้แทนจำหน่ายกับผู้ต้องการสินค้าด้านเครื่องจักรหรืออุปกรณ์ที่นำมาใช้ในการประกอบธุรกิจเท่านั้น ไม่รวมถึงการให้เช่าโดยผู้ผลิตหรือผู้แทนจำหน่าย และเป็นลักษณะของการเช่าเพื่อซื้อ (Financial Leasing) เท่านั้น

ลักษณะของบริษัท

ปัจจุบันบริษัทที่ดำเนินการในลักษณะดังกล่าวข้างต้นมีเป็นจำนวนน้อย มีเพียง 3 บริษัทเท่านั้น เนื่องจาก การเช่าแบบลีสซิ่งยังไม่เป็นที่รู้จักแพร่หลายนัก การดำเนินงานจึงต้องให้การบริการด้านการเช่าซื้อควบคู่กันไปด้วย อาจแบ่งลักษณะของบริษัทลีสซิ่งได้เป็น 2 ลักษณะคือ

1. บริษัทลีสซิ่งที่เป็นบริษัทในเครือของบริษัทเงินทุน สืบตั้งขึ้นโดยมีบริษัทเงินทุนในประเทศเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ บริษัทลีสซิ่งลักษณะนี้จะไปตั้งสำนักงานอยู่ในบริเวณหรือบนอาคารเดียวกับบริษัทเงินทุน และให้บริการหรือหน้าสำนักงานบางอย่างร่วมกับบริษัทเงินทุน เป็นกิจการบริษัทขนาดเล็ก มีจำนวนพนักงานไม่มากนัก บริษัทลีสซิ่งในประเทศไทยในลักษณะนี้ได้แก่ บริษัทบางกอกลีสซิ่งจำกัด (บริษัทในเครือของบริษัทเงินทุนบางกอกอินเวลส์เมนต์จำกัด) และบริษัททีเอสโกลีสซิ่ง จำกัด (บริษัทในเครือของบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ทีเอสโกจำกัด) อาจกล่าวถึงการติดต่อการค้าตามหน้าสำนักงานโดยสังเขปดังนี้คือ

รูปที่ 3 โครงสร้างบริษัทลิซ่าซึ่งเป็นบริษัทในเครือของบริษัทเงินทุน

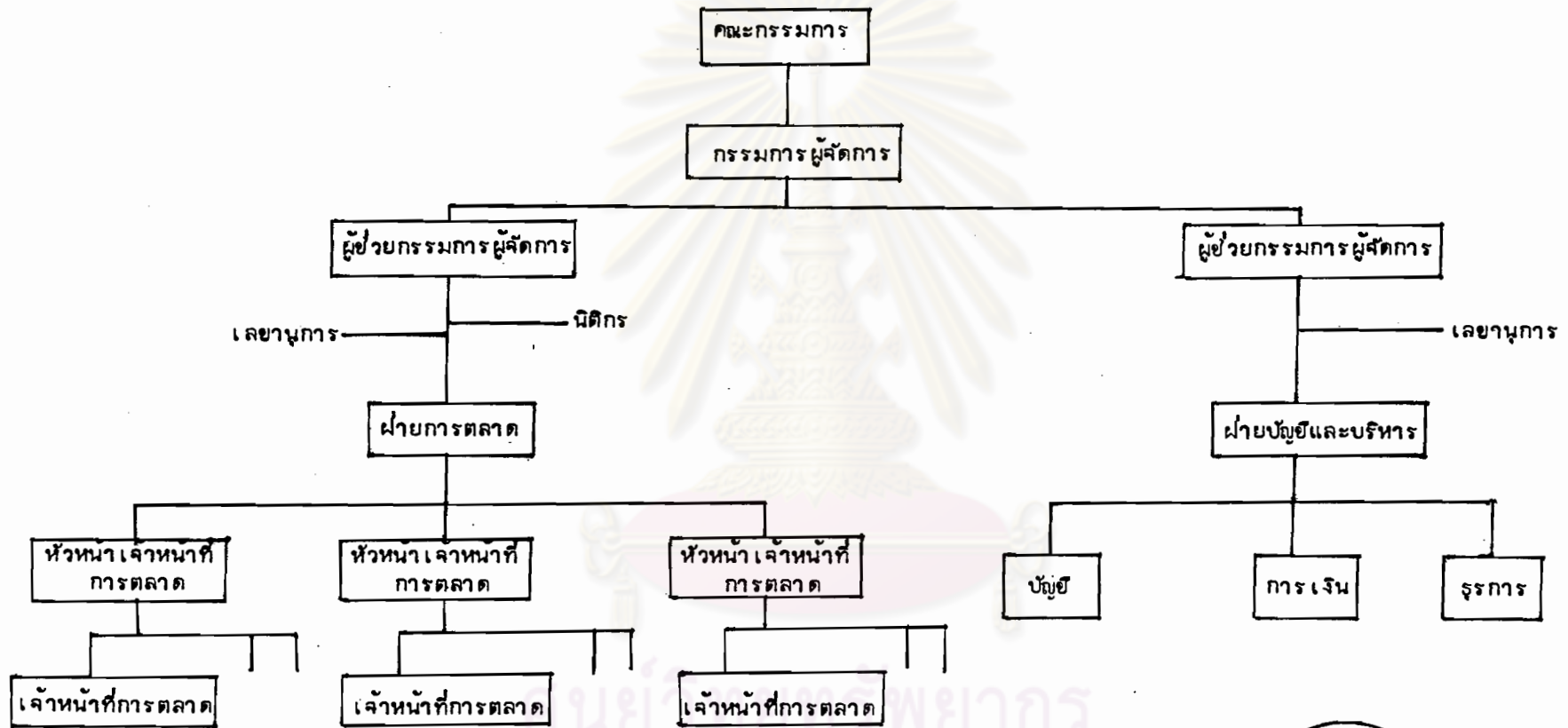


2. บริษัทลิซ่าอีอีระ สัดตั้งโดยผู้ถือหุ้นในประเทศที่สำคัญหลายรายและบริษัทลิซ่าของต่างประเทศ สัดถานที่ตั้งและการดำเนินงานเป็นของตนเอง เป็นบริษัทที่ใหญ่กว่าและมีจำนวนพนักงานมากกว่า บริษัทลิซ่าในลักษณะแรก แต่ก็สัดเป็นเพียงธุรกิจขนาดกลางเท่านั้น ได้แก่บริษัทไทยโอเรียนท์ลิซ่าจำกัด¹ ซึ่งสามารถกล่าวถึงการสัดองค์การตามหน้าที่งานโดยสังเขปได้ดังนี้

ศูนย์วิทยพัทยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

¹ ในกลางปี 2527 บริษัทไทยโอเรียนท์ฯ ได้สัดตั้งบริษัทไทยคอมพิวเตอร์ลิซ่าขึ้น เพื่อให้บริการด้านเครื่องคอมพิวเตอร์โดยเฉพาะ โดยมีสัดถานที่ตั้งและการดำเนินงานบางส่วนร่วมกัน

รูปที่ 4 โครงสร้างบริษัทสิ่งอิสระ



ศูนย์บริการสุขภาพ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



หน้าที่งานของฝ่ายต่าง ๆ

บริษัทลีสซิ่งทั้ง 2 ลักษณะ มีโครงสร้างในการดำเนินงานที่เหมือนกัน มีหน่วยงานที่สำคัญในการดำเนินงาน 2 หน่วยงาน คือ ฝ่ายการตลาด ทำหน้าที่เกี่ยวข้องกับลูกค้าโดยตรง และฝ่ายบริหารทำหน้าที่เกี่ยวข้องกับงานภายในบริษัท ซึ่งสามารถจำแนกหน้าที่ของแต่ละหน่วยงานได้ ดังนี้คือ

ก. ฝ่ายการตลาด หน่วยงานนี้คล้ายกับฝ่ายสินเชื่อของสถาบันการเงิน เป็นฝ่ายที่มีความสำคัญกับบริษัทอย่างมากและมีผลต่อรายได้ของบริษัทโดยตรง จะต้องติดต่อกับลูกค้า นับตั้งแต่การติดต่อหาลูกค้ากับลูกค้า เองหรือจากแหล่งที่จะแนะนำลูกค้าให้ ตลอดจนการพิจารณาและวิเคราะห์ลูกค้าที่จะให้บริการ ติดตามความเคลื่อนไหวของลูกค้า จนถึงการติดตามการชำระหนี้

ในบริษัทลีสซิ่งที่มีขนาดเล็ก เจ้าหน้าที่การตลาดมีจำนวนน้อย ผู้จัดการจะเข้ามาทำหน้าที่ด้านการตลาดร่วมกับเจ้าหน้าที่การตลาดด้วย ส่วนบริษัทลีสซิ่งที่มีขนาดใหญ่กว่าจำนวนเจ้าหน้าที่การตลาดจะมีมากกว่า และจะแบ่งเป็นกลุ่มเจ้าหน้าที่การตลาดโดยแต่ละกลุ่มมีหัวหน้าควบคุมการปฏิบัติงานก่อนนำเสนอมิให้ผู้มีอำนาจอนุมัติตามขั้นตอนอีกครั้งหนึ่ง

ข. ฝ่ายบริหาร ในบริษัทลีสซิ่งก็เช่นเดียวกับบริษัทพาณิชย์โดยทั่วไป ในการดำเนินงานที่จะต้องเกี่ยวข้องกับงานการบันทึกการทางด้านการบัญชีอันเกี่ยวกับสินทรัพย์หนี้สิน รายได้ รายจ่ายของบริษัท รวมทั้งงานด้านการเงิน ด้านการธุรการ และงานอื่น ๆ ที่เป็นงานทั่วไป เพื่อความเรียบร้อย เหมาะสมของบริษัทเช่นเดียวกับบริษัทพาณิชย์อื่น ๆ

ขั้นตอนการดำเนินงาน

ก. การหาลูกค้า

ก่อนที่จะมีการให้บริการการเช่าจะต้องมีลูกค้าที่จะพิจารณาให้เข้า การหาลูกค้าหรือผู้เช่าของบริษัทลีสซิ่ง จะเป็นหน้าที่ของฝ่ายการตลาด อาจกระทำได้ดังนี้คือ

1. การติดต่อลูกค้า เจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาดจะเป็นผู้พิจารณาหาผู้ที่เหมาะสมและคาดว่าจะจะเป็นลูกค้าที่ดีของบริษัท โดยการหารายชื่อลูกค้าจากแหล่งต่าง ๆ ไปพบลูกค้าและนำความคิดด้านการเช่าแบบลีสซิ่งไปเสนอแก่ลูกค้า ลูกค้าลักษณะนี้มักเป็นลูกค้าที่ดีเป็นที่ต้องการของบริษัท และบริษัทมีข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้าเหล่านี้บ้างแล้ว การจะหาแหล่งรายชื่อผู้ที่จะเป็นลูกค้า

อาจพิจารณาจากแหล่งต่าง ๆ ได้ดังต่อไปนี้คือ

1.1 สื่อสารมวลชน เจ้าหน้าที่การตลาดผู้ที่ทำหน้าที่หาลูกค้าจำเป็นต้องติดตามข่าวสารและความเคลื่อนไหวด้านต่าง ๆ ในวงการธุรกิจทุกวัน จากแหล่งต่าง ๆ เช่น จากข่าวสารทางหนังสือพิมพ์รายวัน รายสัปดาห์ การวิเคราะห์เศรษฐกิจ วารสาร วิทยุ โทรทัศน์ เพราะข่าวสารต่าง ๆ นั้นอาจช่วยให้เห็นช่องทางได้ว่า ใครคือผู้ที่ควรจะเป็นลูกค้า ในอนาคตของบริษัท เช่น หนังสือพิมพ์ลงข่าวว่าบริษัทแห่งหนึ่งอยู่ระหว่างการริเริ่มดำเนินกิจการการผลิตอาหารทะเลกระป๋อง มีการวิจัยตลาดในประเทศโดยผู้เชี่ยวชาญจากต่างประเทศ ก็ทำให้ทราบได้ว่าบริษัทนี้กำลังต้องการเครื่องจักรโรงงานที่จะใช้ในการผลิตและอุปกรณ์สำนักงานต่าง ๆ จึงไปติดต่อลูกค้าเพื่อเสนอการบริการให้เข้าแบบลิสซิ่ง

1.2 แหล่งข่าวสารของทางราชการหรือสมาคมทางธุรกิจ นอกจากการหาข่าวสารจากสื่อสารมวลชนทั่วไปแล้ว ยังมีข่าวสารซึ่งเป็นแหล่งที่สำคัญที่เป็นแหล่งทางด้านธุรกิจโดยตรง เช่น วารสารกระทรวงพาณิชย์ อุตสาหกรรมสาร วารสารของสมาคมการจัดการธุรกิจ วารสารสมาคมไทยเงินทุน นอกจากนี้ยังอาจเลือกลูกค้าได้จากรายชื่อของบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนที่กระทรวงพาณิชย์จัดทำขึ้น โดยสามารถนำงบการเงินของบริษัทนั้น ๆ จากกระทรวงพาณิชย์มาพิจารณาประกอบการเลือกได้

2. แนะนำโดยผู้ผลิตหรือผู้แทนจำหน่ายเครื่องจักรโรงงานหรืออุปกรณ์สำนักงาน ผู้ผลิตหรือผู้แทนจำหน่ายจะเป็นผู้ที่ติดต่อกับลูกค้าก่อน และจะเป็นผู้ที่รู้ว่าลูกค้ารายใดมีความจำเป็นหรือต้องการใช้บริการของบริษัทลิสซิ่ง ก็จะแนะนำลูกค้าให้มาติดต่อกับบริษัท หรือให้เจ้าหน้าที่ของบริษัทออกไปพบลูกค้า ถ้าพิจารณาแล้วสามารถให้เข้าแก่ลูกค้าได้ ก็จะได้ประโยชน์กันทุกฝ่าย กล่าวคือ ผู้ผลิตหรือผู้แทนจำหน่ายสามารถขายสินค้าได้ บริษัทได้ประโยชน์จากการให้เข้า และลูกค้าได้ใช้ประโยชน์จากเครื่องจักรหรืออุปกรณ์ตามต้องการ เจ้าหน้าที่การตลาดจะต้องเป็นผู้ติดต่อกับผู้ผลิตหรือผู้แทนจำหน่ายเพื่อแนะนำการให้บริการของบริษัท การที่สามารถติดต่อกับผู้ผลิตหรือผู้แทนจำหน่ายรายใหญ่ได้จะเป็นผลดีแก่บริษัท เพราะผู้ผลิตหรือผู้แทนจำหน่ายรายใหญ่จะมีสินค้าที่ดีมีคุณภาพ และมีจำนวนลูกค้ามาก การติดต่อกับผู้ผลิตหรือผู้แทนจำหน่ายไม่จำเป็นต้องให้ค่านายหน้าหรือผลประโยชน์อื่นใดจากการแนะนำลูกค้าให้บริษัท เพราะต่างก็ได้รับประโยชน์กันทั้ง 2 ฝ่าย และสภาพการแข่งขันของบริษัทผู้ให้เข้ายังมีน้อยหรือแทบจะไม่มีเลย ต่างกับการให้บริการเข้าซื้อรถยนต์ ซึ่งมีสภาพการแข่งขันของผู้ให้เข้าซื้อสูงมาก จึงจำเป็นต้องให้ผลประโยชน์ตอบแทนแก่ผู้แทนจำหน่ายรถยนต์

3. แนะนำโดยบริษัทหรือบุคคลที่มีความสัมพันธ์ บริษัทที่เป็นผู้ถือหุ้นอาจเป็นผู้แนะนำลูกค้ามาให้ หรือเจ้าหน้าที่ของบริษัทอาจรู้จักกับบุคคลในวงการธุรกิจในด้านต่าง ๆ โดยเฉพาะเจ้าหน้าที่ในฝ่ายสินเชื่อของสถาบันการเงิน หรือสถาบันการเงินที่บริษัทติดต่อหรือเป็นลูกค้าอยู่ก็อาจแนะนำได้ อีกทางหนึ่งซึ่งช่วยแนะนำบริษัทได้อย่างมากคือ ลูกค้าบอกต่อ ๆ กัน ดังนั้นการบริการลูกค้าอย่างดีที่สุด นับเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยโฆษณาชื่อเสียงของบริษัท

ข. การขอยืมผลจากลูกค้า

เมื่อทราบว่าผู้ใดจะเป็นลูกค้าแล้ว เจ้าหน้าที่การตลาดจะเป็นผู้ติดต่อกับลูกค้า ถ้ากรณีเป็นลูกค้ารายใหญ่ที่ต้องไปติดต่อเอง และต้องติดต่อกับผู้บริหารระดับสูง อาจไปพร้อมกับผู้จัดการเพื่อให้การติดต่อรวดเร็วยิ่งขึ้น

การจะให้ผู้ใดเข้าเครื่องจักรหรืออุปกรณ์ที่ต้องการนั้น บริษัทลีสซิ่งจะต้องรับความเสี่ยงแทนผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายในการซื้อสินค้าให้แก่ผู้เช่า ดังนั้นจึงต้องมีการศึกษาผู้เช่าอย่างละเอียด (โดยทั่วไปแล้วการให้เช่าแบบลีสซิ่งจะให้บริการแก่ลูกค้าที่เป็นนิติบุคคล เพราะสามารถได้รับประโยชน์จากลักษณะการเช่าแบบลีสซิ่งมากกว่ากรณีบุคคลธรรมดา) การพิจารณารายละเอียดของผู้เช่านั้น เริ่มตั้งแต่กิจการของผู้เช่า ความมั่นคง โครงการที่จะนำเครื่องจักรหรืออุปกรณ์ไปใช้มีความจำเป็นและเหมาะสมแค่ไหน ความเป็นไปได้ของโครงการ รายละเอียดเบื้องต้นเกี่ยวกับเครื่องจักรหรืออุปกรณ์ รวมถึงผู้ผลิตหรือผู้แทนจำหน่าย

ข้อมูลรายละเอียดเบื้องต้นเหล่านี้จะได้มาจาก

1. ใบคำขอเช่า เป็นเอกสารที่บริษัทให้ลูกค้าหรือผู้เช่าแจ้งรายละเอียดแก่บริษัทเพื่อประกอบการพิจารณาให้เช่า ใบคำขอเช่านี้จะให้ผู้เช่าแจ้งรายละเอียดดังนี้
 - 1.1 รายละเอียดเกี่ยวกับกิจการของลูกค้า เช่น สถานที่ตั้ง ประเภทธุรกิจ จำนวนพนักงาน เงินทุน ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ บริษัทในเครือ (ถ้ามี)
 - 1.2 รายละเอียดเกี่ยวกับข้อมูลเครื่องจักร เช่น ผู้ผลิตหรือผู้แทนจำหน่าย ราคา สถานที่ให้ส่งมอบเครื่องจักร และสถานที่เก็บรักษาเครื่องจักร
 - 1.3 รายละเอียดเกี่ยวกับเงื่อนไขการเช่า เช่น ระยะเวลาการเช่า เงินวางมัดจำ ข้อตกลงอื่น ๆ
 - 1.4 ธนาคารหรือสถาบันการเงินที่ใช้บริการอยู่ เช่น ชื่อ สาขา บัญชีเลขที่ นอกจากการแจ้งรายละเอียดต่าง ๆ แล้ว ผู้เช่าต้องยื่นเอกสารสำคัญประกอบใบคำขอเช่าด้วย เช่น สำเนาใบจดทะเบียนการค้า หนังสือรับรองบริษัทหรือห้างหุ้นส่วน

จำกัด ส่วนเนาหนังสือบริคณห์สนธิ ใบทะเบียนบ้านและบัตรประจำตัวประชาชนของผู้มีอำนาจลงนาม ใบเสนอราคาเครื่องจักรที่จะซื้อพร้อม Catalogue เป็นต้น

2. จากการสัมภาษณ์ ซึ่งอาจสัมภาษณ์จากตัวลูกค้าเองหรือจากบุคคลอื่นที่เกี่ยวข้อง เช่น ผู้ขายสินค้า บริษัทที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกัน ถ้าผู้สัมภาษณ์เป็นผู้มีความสามารถและมีเทคนิคที่ดีในการสัมภาษณ์ ก็จะได้ทราบข้อมูลต่าง ๆ มากขึ้น

3. จากแหล่งข้อมูลอื่น ๆ เช่น ข้อมูลจากหน่วยงานของทางราชการ เช่น กระทรวงพาณิชย์ กระทรวงอุตสาหกรรม หอการค้า สภาการค้า ธนาคารที่ลูกค้าใช้บริการ

ค. การวิเคราะห์งบการเงินและข้อมูลของลูกค้า

การวิเคราะห์จะช่วยให้เห็นถึงความเหมาะสมและความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นแก่บริษัทในการให้ลูกค้าเช่า ในการวิเคราะห์ลูกค้าอาจแยกการวิเคราะห์เป็น 2 ลักษณะคือ

1. การวิเคราะห์ข้อมูลที่มีใช้ประกอบการเงิน อาจแยกการพิจารณาได้ดังนี้

1.1 ลักษณะของธุรกิจ โดยพิจารณาจากนโยบายการบริหารงานในด้านต่าง ๆ ในการดำเนินธุรกิจ ทั้งด้านการตลาด การขาย การจัดซื้อ การผลิต การควบคุม รวมทั้งการปฏิบัติตามกฎหมายในลักษณะต่าง ๆ เช่น การสร้างโรงงาน กฎหมายแรงงาน เป็นต้น การพิจารณาส่งต่าง ๆ เหล่านี้จะชี้ให้เห็นถึงความสามารถของผู้บริหาร ลักษณะและแนวโน้มของธุรกิจ นอกจากความสามารถของผู้บริหารแล้ว ประสิทธิภาพและความเป็นที่เชื่อถือของผู้บริหารในวงการธุรกิจก็นับว่ามีความสำคัญ

1.2 ความสามารถในการชำระหนี้ โดยพิจารณาจากขนาดของธุรกิจ ปริมาณการขาย กำไรจากการขาย ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน การพิจารณาส่งต่าง ๆ เหล่านี้จะชี้ให้เห็นถึงจำนวนเงินที่ควรจะให้เครดิต จำนวนเงินค่าเช่า และจำนวนงวดในการเช่า

1.3 สินค้า เป็นสิ่งสำคัญที่บริษัทลึซึ่งพิจารณาอย่างมาก เพราะเป็นสิ่งทีก่อให้เกิดรายได้แก่ธุรกิจ โดยต้องพิจารณาถึงประเภท และชนิดของสินค้าที่ธุรกิจดำเนินอยู่เหมาะสมกับสภาพทางเศรษฐกิจหรือไม่ มีความยืดหยุ่นได้มากน้อยเพียงใด ได้รับการส่งเสริมและสนับสนุนจากภาครัฐบาลหรือไม่ วัตถุประสงค์ในการผลิต ขั้นตอนการผลิต ราคาสินค้า การส่งเสริมการขาย และอนาคตของสินค้า

1.4 ภาวะของประเทศ การดำเนินธุรกิจมีความเหมาะสมกับสภาพเศรษฐกิจและภาวะทางการเมืองหรือไม่ โดยเฉพาะในกิจการที่มีการส่งสินค้าเข้าและส่งออก

2. การวิเคราะห์งบการเงิน โดยการพิจารณาจากรายงานทางการเงินของธุรกิจ ได้แก่ งบดุล งบกำไรขาดทุน งบแสดงแหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุน โดยการวิเคราะห์ข้อมูลตัวเลขทางการบัญชีเป็นสำคัญ เช่น อัตราส่วนหมุนเวียน อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อค่าขาย หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น เป็นต้น

การวิเคราะห์งบการเงินของธุรกิจจะช่วยให้ เห็นถึงสภาพของธุรกิจในขณะหนึ่ง เช่น การศึกษาอัตราส่วนหมุนเวียน ซึ่งเป็นอัตราส่วนระหว่างสินทรัพย์ หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ถ้าอัตราส่วนนี้มากกว่า 1 ขึ้นไป แสดงว่าธุรกิจนั้นมีความสามารถชำระหนี้ระยะสั้นได้ เพราะมีส่วนของสินทรัพย์ หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นมากกว่าหนี้สิน หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น

ง. การพิจารณาทรัพย์สินที่จะให้เช่า

ทรัพย์สินที่ให้เช่าแบบลีสซิ่งจะเป็นสินทรัพย์ประเภททุนที่มุ่งใช้ประโยชน์ในการประกอบธุรกิจ เช่น เครื่องจักรในโรงงาน อุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงาน เครื่องคอมพิวเตอร์ เป็นต้น ผู้เช่าจะเป็นผู้ระบุชื่อผู้จำหน่ายและลักษณะของทรัพย์สินที่ต้องการแก่บริษัทผู้ให้เช่า บริษัทจะนำรายละเอียดเหล่านี้มาพิจารณาประกอบการวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้าและงบการเงิน โดยพิจารณาถึงประโยชน์ที่ผู้เช่าจะได้รับจากทรัพย์สินนั้นเป็นสำคัญ

ทรัพย์สินที่ให้เช่าส่วนใหญ่จะเป็นเครื่องจักร/ อุปกรณ์ที่ผลิตหรือมีตัวแทนจำหน่ายอยู่ในประเทศ ซึ่งต้องเป็นทรัพย์สินใหม่ ขึ้นกับความต้องการของผู้เช่าและสะดวกในการได้รับคำแนะนำหรือบริการหลังการขายจากผู้จำหน่าย ในกรณีที่ผู้เช่าต้องการได้ทรัพย์สินที่ใช้งานเฉพาะอย่าง ซึ่งต้องนำเข้าจากต่างประเทศ (ทรัพย์สินนั้นจะเป็นทรัพย์สินใหม่หรือผ่านการใช้งานแล้วก็ได้ ซึ่งขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้า) ผู้เช่าจะเป็นผู้ขอเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต (letter of Credit) กับธนาคารในฐานะเป็นผู้ส่งสินค้าเข้ามา แล้วจึงทำการขายแก่บริษัทผู้ให้เช่าแล้วจึงทำการเช่าทรัพย์สินนั้น ถือเป็นลักษณะการให้เช่าแบบ Sale and Lease Back แต่ถ้าผู้เช่าไม่มีเงินพอชำระแก่ธนาคาร บริษัทจะออกหนังสือแก่ธนาคารว่าบริษัทให้เครดิตแก่ผู้เช่า และบริษัทจะนำเงินไปชำระแก่ธนาคารเมื่อสินค้ามาถึง

จ. การนำเสนอสัญญาเช่าโดยผู้มีอำนาจ

เจ้าหน้าที่การตลาดจะเป็นผู้รวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลของผู้เช่าเพื่อเสนอต่อผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ โดยอยู่ในความควบคุมของหัวหน้าการตลาดเพื่อการอนุมัติให้เช่า

ภายในวงเงินที่จะอนุมัติ ถ้าทรัพย์สินที่จะขอเช่ามีมูลค่าสูงกว่าวงเงินที่ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ จะอนุมัติได้ ก็ให้นำเสนอต่อกรรมการผู้จัดการ หรือคณะกรรมการของบริษัทต่อไป

จ. การจัดทำสัญญาประกอบการเช่า

เมื่อผู้มีอำนาจของบริษัทอนุมัติให้เช่าแล้ว บริษัทและผู้ขอเช่าจะจัดทำสัญญา ลงนามร่วมกันในรูปของสัญญาเช่า ซึ่งในสัญญาเช่านี้จะระบุถึงรายละเอียด ข้อตกลง และเงื่อนไข ต่าง ๆ ในการเช่าที่ผู้เช่าจะต้องปฏิบัติ สำหรับที่สำคัญที่ถูกระบุกำหนดในสัญญา เช่น รายละเอียดของ ทรัพย์สินที่เช่า ระยะเวลาการเช่า ค่าเช่า การต่ออายุสัญญาเช่า การส่งมอบทรัพย์สินที่เช่า การดูแลบำรุงรักษา การประกันภัย การวางเงินประกัน เบี้ยปรับ และข้อกำหนดเพิ่มเติม อื่น ๆ เป็นต้น

ข. การติดต่อผู้ขาย

หลังจากที่บริษัทได้ทำสัญญาตกลงให้เช่าแก่ผู้ขอเช่าแล้ว บริษัทจะติดต่อผู้ผลิต หรือผู้แทนจำหน่ายเพื่อจัดซื้อทรัพย์สินที่ผู้เช่าต้องการ โดยบริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สิน นั้น เมื่อบริษัทตกลงซื้อขายกับผู้ขายแล้ว ผู้ขายจะส่งมอบทรัพย์สินที่เช่าแก่ผู้เช่าตามเวลาและ สถานที่ที่ผู้เช่าต้องการ ซึ่งจะระบุไว้ในสัญญาเช่า เมื่อผู้เช่าได้รับมอบทรัพย์สินแล้วจะต้อง ตรวจสอบทรัพย์สินที่เช่า และออกใบรับทรัพย์สินที่เช่าให้แก่บริษัท เมื่อผู้เช่ารับมอบเรียบร้อยแล้ว จะถือว่าผู้เช่ารับว่าได้มีการส่งมอบทรัพย์สินที่เช่าในสภาพที่ดี เรียบร้อยแล้ว บริษัทจะ ชำระค่าทรัพย์สินแก่ผู้ขาย

สิ่งที่ผู้เช่าต้องปฏิบัติระหว่างการเช่าที่สำคัญ คือ

1. การวางเงินประกัน นอกจากทรัพย์สินที่เช่าจะเป็นหลักประกันในตัวเอง สำหรับบริษัทในการให้เช่าแล้ว สำหรับผู้เช่าบางรายที่บริษัทพิจารณาแล้วว่ามีความเสี่ยงระดับ หนึ่งซึ่งบริษัทไม่มั่นใจนัก บริษัทจำเป็นต้องให้ผู้เช่าวางเงินเพื่อเป็นประกันการเช่าจำนวนหนึ่ง เงินประกันจำนวนนี้จะไม่มีการคิดดอกเบี้ยให้ ถ้าผู้เช่าผิดนัดหรือไม่ปฏิบัติตามข้อตกลงในสัญญา เช่าแล้ว บริษัทมีสิทธินำเงินดังกล่าวชำระค่าเช่าที่ค้างชำระหรือค่าเสียหายที่เกิดขึ้นแล้วแต่กรณี

2. การจัดทำหนังสือค้ำประกัน บริษัทจะให้เช่าแบบสลิซซึ่งแก่ผู้เช่าที่เป็น นิติบุคคลเท่านั้น ในการตกลงการเช่าระหว่างสองฝ่ายนอกจากต้องจัดทำสัญญาเช่าแล้ว ผู้จัด การหรือผู้มีอำนาจลงนามแทนในธุรกิจของผู้เช่าจะต้องทำหนังสือค้ำประกันส่วนตัวเพื่อร่วมกัน กับผู้เช่า และแทนกันรับผิดชอบต่อผู้ให้เช่าอย่างไม่มีจำกัด เพื่อปฏิบัติตามข้อผูกพันที่มีต่อบริษัท

ผู้ให้เข้า กรณีดังกล่าวอาจยกเว้นไม่ต้องจัดทำในกรณีเป็นลูกค้าขั้นดี หรือทรัพย์สินที่เข้ามีความต้องการในตลาดสูง ผู้ขายยินดีที่จะรับซื้อคืนถ้าเกิดปัญหาทางด้านผู้เข้า ซึ่งถือเป็นการค้าประกันอย่างหนึ่งจากผู้ขายซึ่งเรียกว่า Buy Back Guarantee

3. การดูแลและบำรุงรักษาทรัพย์สินที่เข้า ระหว่างการเข้า ผู้เข้าจะเป็นผู้ไปประโยชน์จากทรัพย์สินที่เข้าขณะที่บริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ ผู้เข้าต้องปฏิบัติต่อทรัพย์สินดังเช่นผู้ครอบครองทรัพย์สินที่ดีพึงจะปฏิบัติต่อทรัพย์สินของตน และกรณีที่บริษัทให้ผู้เข้าปิดฉลากติดป้ายหรือเครื่องหมายใดที่จะแสดงว่าบริษัทเป็น เจ้าของกรรมสิทธิ์บนทรัพย์สิน ผู้เข้าจะต้องปฏิบัติตามที่บริษัทผู้ให้เข้ากำหนดและผู้เข้าเป็นผู้เสียค่าใช้จ่ายเอง ผู้เข้าต้องไม่ย้ายทรัพย์สินที่เข้าจากสถานที่ระบุในสัญญาเข้า หรือเปลี่ยนแปลงทรัพย์สินก่อนได้รับความยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรจากบริษัทผู้ให้เข้า ผู้เข้าต้องรับภาระค่าใช้จ่ายค่าธรรมเนียมการจดทะเบียนและภาษีอากรซึ่งต้องถูกเรียกเก็บจากการเป็น เจ้าของกรรมสิทธิ์ทรัพย์สินที่เข้า

4. การประกันภัยทรัพย์สินที่เข้า ผู้เข้าต้องจัดทำการประกันภัยทรัพย์สินโดยระบุบริษัทผู้ให้เข้าเป็นผู้รับประกันตามสัญญาประกัน และต้องจัดทำกับบริษัทประกันที่บริษัทผู้ให้เข้าเห็นชอบในวงเงินที่กำหนดตลอดระยะเวลาสัญญาเข้า นับจากการออกใบรับทรัพย์สินที่เข้าแก่บริษัท

5. การผิตน็ดและเบี่ยงปรับ ในระหว่างสัญญาการเข้า ถ้าผู้เข้าไม่ชำระค่าเข้าตามกำหนดหรือไม่ปฏิบัติตามข้อตกลงของบริษัท บริษัทอาจบอกเลิกสัญญาแล้วให้ผู้เข้าชำระค่าเสียหายต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น หรือเข้ายึดทรัพย์สินที่เข้า หรือถือว่าค่าเข้าบางส่วนหรือทั้งหมด ผู้เข้าต้องชำระทันที ในจำนวนเงินที่ต้องชำระ บริษัทจะคิดเบี่ยงปรับจากผู้เข้าตามอัตราที่ติดตกลงกันในสัญญาเข้าจนกว่าการชำระเงินจะเสร็จสิ้น

6. การห้ามโอนสิทธิ สิทธิของผู้เข้าที่เกิดจากสัญญาเข้าที่ทำขึ้น ผู้เข้าจะโอนสิทธิหรือให้เข้ายืมแก่บุคคลอื่นไม่ได้ แต่บริษัทมีสิทธิที่จะนำทรัพย์สินที่เข้าไป โอน จำนอง จำนอง ใช้เป็นหลักประกันหรือโอนสิทธิตามสัญญาเข้าได้

7. การส่งมอบคืนทรัพย์สินที่เข้า เมื่อครบกำหนดระยะเวลาการเข้าหรือบริษัทบอกเลิกสัญญาเข้าก่อนครบกำหนด ผู้เข้าต้องส่งมอบทรัพย์สินคืนแก่บริษัท ณ สถานที่ที่กำหนดโดยผู้เข้าเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น

8. ทางเลือกเมื่อหมดสัญญาเช่า เมื่อระยะเวลาการเช่าครบตามสัญญาแล้ว ผู้เช่ามีสิทธิเลือกได้ 3 กรณีคือ

8.1 ผู้เช่าขอซื้อทรัพย์สินนั้นเป็นกรรมสิทธิ์ของตน

8.2 ผู้เช่าขอเช่าทรัพย์สินนั้นต่อไป

8.3 ขยายทรัพย์สินนั้นแก่บุคคลที่ 3

8.1 ผู้เช่าขอซื้อทรัพย์สินที่เช่าเป็นกรรมสิทธิ์ของตน ในการให้เช่าแบบ สีสซึ่งในประเทศไทยส่วนใหญ่บริษัทจะขยายทรัพย์สินที่ให้เช่าแก่ผู้เช่าเลย โดยได้มีการตกลงกับผู้เช่าด้วยวาจาเมื่อตอนทำสัญญาเช่าแล้ว แต่บริษัทจะไม่ระบุลงในสัญญาว่าจะขยายทรัพย์สินเมื่อหมดสัญญา เนื่องจากสัญญาการเช่าที่จัดทำขึ้นนั้นทำในรูปแบบของสัญญาเช่าธรรมดา และการเช่าแบบสีสซึ่งยังไม่มีกฎหมายรองรับ บางบริษัทจะระบุในสัญญาเพียงรายละเอียดการต่ออายุของสัญญาเช่า แต่บางบริษัทระบุให้เป็นทางเลือกว่าเมื่อสิ้นสุดสัญญาแล้วจะมีการซื้อทรัพย์สินนั้นหรือไม่ ซึ่งเป็นลักษณะทางกฎหมายเท่านั้น ในทางการปฏิบัติแล้วผู้เช่าต้องซื้อทรัพย์สินนั้น

ราคาที่ผู้ใช้ทรัพย์สินนั้นบางแห่งใช้ราคาตลาดหรือค่าเช่างวดสุดท้ายเป็นค่าซื้อ บางแห่งราคาขายจะใช้ตามราคาคงเหลือตามบัญชีหักค่าเสื่อมราคาของทรัพย์สินแล้ว ซึ่งราคาที่ใช้ซื้อขายนี้จะเป็นราคาที่ตกลงและยอมรับกันแล้วระหว่างบริษัทสีสซึ่งและผู้เช่า เมื่อซื้อขายกันผู้เช่าไม่ต้องชำระเงินค่าซื้อ เนื่องจากเมื่อทำสัญญาเช่าจะตกลงกันแล้วว่าอายุสัญญาเช่าจะเป็นเท่าไร ราคาตามบัญชีคงเหลือเมื่อหมดสัญญาเช่าเป็นเท่าไร จะถูกกำหนดให้เป็นเงินมัดจำหรือเงินที่ต้องจ่ายครั้งแรกให้แก่บริษัท เงินจำนวนนี้จะคืนให้แก่ผู้เช่าเมื่อหมดสัญญาแล้วนำมาเป็นค่าซื้อทรัพย์สินนั้นเอง

8.2 ผู้เช่าขอเช่าทรัพย์สินนั้นต่อไป ส่วนใหญ่แล้วบริษัทจะให้ผู้เช่าซื้อทรัพย์สินเมื่อหมดสัญญา การให้เช่าต่อนั้นมีจำนวนน้อย ค่าเช่าสำหรับการเช่าในงวดสัญญาต่อไป จะมีการตกลงและระบุไว้ในสัญญาเช่าแรก โดยปกติแล้วจะมีราคาต่ำมาก เนื่องจากบริษัทคำนวณต้นทุนทรัพย์สินรวมไว้ในค่าเช่าในสัญญาแรกแล้ว

8.3 ขยายทรัพย์สินที่เช่าแก่บุคคลที่สาม กรณีนี้เช่นเดียวกับในกรณี 2 คือมีการเกิดขึ้นจำนวนน้อย ผู้เช่าจะต้องเป็นผู้ติดต่อหาบุคคลที่สามที่จะรับซื้อทรัพย์สินที่เช่า แทนที่ตนจะต้องรับซื้อหรือเช่าต่อเมื่อหมดสัญญาเช่า บางบริษัทเมื่อผู้เช่าติดต่อหาผู้ซื้อได้แล้ว บริษัทจะมอบเงินคืนให้ผู้เช่าร้อยละ 95 ของราคาที่ขายแก่บุคคลที่ 3

ข. การบันทึกรายการทางการเงิน

บริษัทจะบันทึกรายการทรัพย์สินที่ให้เช่า เป็นสินทรัพย์ของบริษัท เพราะบริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ตลอดอายุสัญญาการเช่า และบันทึกรายการค่าเสื่อมราคาเป็นค่าใช้จ่ายของบริษัท ส่วนค่าเช่าที่ได้รับทั้งจำนวนจะถูกบันทึกเป็นรายได้ (ผู้เช่าจะบันทึกรายการบัญชีเพียงค่าเช่าที่จ่ายทั้งจำนวนเป็นค่าใช้จ่ายของผู้เช่าและแสดงรายการสินทรัพย์ที่เช่าไว้ในหมายเหตุท้ายงบการเงิน)

นโยบายทางการเงินบัญชีด้านการจำหน่ายค่าเสื่อมราคาของสินทรัพย์ที่ให้เช่าในแต่ละบริษัทแตกต่างกันโดยใช้วิธียอดลดลง (Sum-Of-The-Year -Digits) ตามอายุการใช้งานโดยประมาณของสินทรัพย์หรือโดยวิธีเส้นตรง (Straight-Line Method) เนื่องจากสินทรัพย์ต่าง ๆ ยกเว้นที่ดินถูกกำหนดให้จำหน่ายค่าเสื่อมภายใน 5 ปี แต่สัญญาเช่าบางรายมีอายุสัญญาน้อยกว่า 5 ปี เมื่อสินทรัพย์ถูกจำหน่ายออกไป บางบริษัทจะโอนราคาทุนและค่าเสื่อมราคาลงของสินทรัพย์นั้นออกจากบัญชี กวาโรหรือขาดทุนอันเกิดจากการจำหน่ายสินทรัพย์จะนำเข้าบันทึกไว้ในงบกวาโรขาดทุนสำหรับงวดบัญชีนั้น บางแห่งจะโย้ค่าเสื่อมราคาลงที่ยังจำหน่ายไม่หมดเป็นราคาขายทรัพย์สินนั้น

ฅ. ระยะเวลาการให้เช่า

บริษัทลีสซิ่งในประเทศไทยจะให้บริการแก่ลูกค้า 2 ชนิดควบคู่กันไปคือ การให้เช่าซื้อและการให้เช่า (ลีสซิ่ง) กรณีที่เป็นนิติบุคคลและทรัพย์สินที่จะเช่ามีมูลค่าสูง บริษัทจะแนะนำให้ใช้บริการทางด้านลีสซิ่ง เพราะจะได้รับประโยชน์สูงกว่าการเช่าซื้อหรือกรณีที่เป็นบุคคลธรรมดา ระยะเวลาการให้เช่านั้นจะคำนึงถึงอายุการใช้งานของทรัพย์สินที่เช่าและความสามารถในการจัดการทางการเงินของผู้เช่า โดยทั่วไปอายุสัญญาการเช่าจะอยู่ระหว่าง 3-5 ปี ทั้งนี้ขึ้นกับความมั่นใจของบริษัทต่อผู้เช่า บางบริษัทจะให้ผู้เช่าเช่าระยะเวลานาน 4-5 ปี เพื่อผลของการตัดค่าเสื่อมราคาของทรัพย์สินที่เช่า เพื่อให้มูลค่าทางบัญชีหมดไปในเวลาที่จะจำหน่ายทรัพย์สินนั้น ซึ่งจะช่วยลดปัญหาทางด้านภาษี

ฉ. ค่าเช่า

ผู้เช่าต้องชำระค่าเช่าแก่บริษัทเป็นงวด ปกติ เดือนละครั้งด้วยจำนวนเงินที่เท่ากันตามที่ตกลงกันทั้งสองฝ่ายตลอดอายุสัญญาเช่า ในการคิดค่าเช่าของบริษัทลีสซิ่งจะประกอบด้วยสิ่งที่สำคัญคือ



1. ต้นทุนของทรัพย์สิน นอกจากราคาทรัพย์สินแล้วยังจะประกอบด้วยค่าใช้จ่ายอื่นใดที่บริษัทต้องจ่าย เพื่อให้ได้ทรัพย์สินนั้นมา

2. ต้นทุนของเงินทุนของบริษัท

3. อัตราผลตอบแทนที่บริษัทต้องการ อาจไม่เป็นจำนวนที่คงที่แน่นอนขึ้นกับผู้เข้า ถ้าเป็นลูกค้าขั้นดีมีความเสี่ยงน้อยบริษัทก็อาจคิดในอัตราที่ต่ำ

นอกจากนี้ยังมีรายการอื่น ๆ เช่น ค่าใช้จ่ายประกันภัย ค่าภาษี เป็นต้น ค่าเข้าจะถูกคิดจากตัวประกอบต่าง ๆ นำมารวมกันแล้วเฉลี่ยตามระยะเวลาที่เข้า ซึ่งจะได้ค่าเข้าต่อเดือนที่ผู้เข้าต้องชำระเท่า ๆ กันตลอดระยะเวลาตามสัญญา

ฉ. การเรียกเก็บค่าเช่า

ผู้เช่าอาจชำระค่าเช่าด้วยเงินสดหรือเช็คธนาคารเมื่อถึงกำหนดชำระที่ตกลงกันไว้กับบริษัท หรือจะชำระโดยจ่ายเช็คล่วงหน้าตามงวดที่ต้องชำระก็ได้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความพอใจของทั้งสองฝ่าย และการพิจารณาผู้เช่าของบริษัทเป็นสิ่งสำคัญ

ค. การปฏิบัติเมื่อมีการผิดสัญญา

เมื่อถึงกำหนดชำระค่าเช่าแล้วผู้เช่าไม่ปฏิบัติตามสัญญา ขั้นตอนต่าง ๆ ก็เหมือนสถาบันทั่วไป คือ พยายามติดตามให้ผู้เช่ามาชำระค่าเช่า ถ้าไม่มาชำระ บริษัทจะพยายามหาสาเหตุที่ผู้เช่าไม่มาชำระหรือปัญหาที่เกิดขึ้นกับผู้เช่า อาจจัดตารางการชำระค่าเช่าขึ้นใหม่ให้เหมาะสมกับสภาวะของผู้เช่าแล้วแต่กรณี ขั้นสุดท้าย คือ พยายามติดตามขายเครื่องจักรที่เช่าแก่บุคคลอื่น

ง. การดำเนินการเกี่ยวกับทรัพย์สินที่ยึดคืน

โดยทั่วไปบริษัทจะพยายามประนีประนอมกับผู้เช่า เพื่อให้ผู้เช่าจะได้ใช้ทรัพย์สิน และบริษัทก็จะได้รับค่าเช่าเป็นรายได้ของบริษัทต่อไป แต่ถ้าเป็นไปได้เมื่อจำเป็นบริษัทก็ต้องยึดทรัพย์สินกลับคืนมา ทรัพย์สินที่เข้านั้นบางชนิดได้รับการรับรองที่จะซื้อกลับ (Buy Back Guarantee) โดยผู้ขาย เมื่อยึดคืนมาก็ขายคืนกลับให้แก่ผู้ขาย แต่บางชนิดผู้ขายไม่ได้ให้การรับรองไว้ บริษัทจะนำมาเก็บไว้ในสถานที่เก็บหรือโกดังของบริษัทเพื่อดำเนินการขายต่อไป ซึ่งทรัพย์สินที่ให้เช่าแบบลีสซิ่งมักจะได้รับการพิจารณาแล้วว่ามีความคล่องตัวในตลาดสูง จึงไม่มีปัญหาในการขาย

ท. การแข่งขันในธุรกิจ

บริษัทลีสซิ่งถึงแม้จะมีจำนวนมากแต่ที่ดำเนินธุรกิจให้เช่าแบบลีสซิ่งอย่างแท้จริงมีเพียง 3 บริษัทเท่านั้น ในทั้ง 3 บริษัทมีเป้าหมายของการดำเนินธุรกิจที่แตกต่างกัน กล่าวคือ บริษัทไทยโอเรียนทัลลีสซิ่ง ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของบริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย เน้นการให้บริการทางด้านเครื่องจักรโรงงานเป็นสำคัญ บริษัทบางกอกลีสซิ่งจะเน้นการให้บริการทางด้านอุปกรณ์สำนักงาน รวมทั้งรถยนต์ แต่ทั้งสองบริษัทจะให้บริการแก่ลูกค้าธุรกิจขนาดย่อมจนถึงขนาดใหญ่ ส่วนบริษัทลีสซิ่งก่อตั้งขึ้นเพื่อให้บริการให้ครบวงจรแก่ลูกค้าเดิมของบริษัทแม่ คือ บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ลีสซิ่งจำกัด ซึ่งส่วนใหญ่เป็นชาวต่างประเทศมีความต้องการใช้บริการทางด้านลีสซิ่ง สำหรับลูกค้าใหม่จะให้บริการโดยพิจารณาว่าลูกค้าต้องเป็นลูกค้าชั้นดีมีธุรกิจขนาดใหญ่ และจะได้รับประโยชน์จากระบบลีสซิ่งอย่างแท้จริง โดยจะให้บริการเฉพาะทรัพย์สินประเภทคอมพิวเตอร์เท่านั้น จะเห็นได้ว่าทั้ง 3 บริษัทมีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจที่แตกต่างกัน ดังนั้นปัญหาด้านคู่แข่งทางการตลาดจึงไม่มี แต่จะมีปัญหาหนึ่งที่เหมือนกันคือ ผู้ใช้บริการในตลาดทั่วไปยังไม่เข้าใจเพียงพอถึงลักษณะและประโยชน์ของลีสซิ่ง ซึ่งเจ้าหน้าที่การตลาดต้องให้ความพยายามในการให้ความรู้แก่ลูกค้า

ฉ. การจัดหาเงินทุน

นอกจากการหาเงินทุนโดยการกู้ยืมและการกู้เงินเบิกเกินบัญชีจากธนาคาร โดยมีบริษัทผู้ถือหุ้นใหญ่หรือสิทธิตามสัญญาเช่าค้ำประกันแล้ว บางบริษัทอาจกู้ยืมระยะยาวเพื่อหมุนเวียนใช้ซื้อสินทรัพย์ให้เข้าจากบริษัทผู้ถือหุ้นใหญ่โดยมีสินทรัพย์ให้เช่าบางส่วนพร้อมผลประโยชน์จากการประกันภัยในสินทรัพย์เป็นหลักประกัน กรณีเป็นบริษัทในเครือของธนาคารในต่างประเทศจะได้รับเงินทุนจากการกู้ยืมระยะยาวจากต่างประเทศ

ณ. ผลการดำเนินงาน

บริษัทลีสซิ่งเป็นธุรกิจการให้เช่าทรัพย์สินที่ต้องลงทุนในเงินจำนวนมากเป็นค่าทรัพย์สินและทะยอยได้รับคืนในรูปของค่าเช่าตลอดอายุการเช่าซึ่งคุ้มกับเงินทุน ปัจจุบันปริมาณการให้เช่าแบบลีสซิ่งมีแนวโน้มสูงขึ้นทุกปีในแต่ละบริษัท ซึ่งอาจแสดงให้เห็นถึงขนาดของการให้บริการและการดำเนินงานโดยสังเขป ดังนี้

ตารางที่ 8 ขนาดการให้บริการและผลการดำเนินงาน ปี พ.ศ.2525-2527

หน่วย : ล้านบาท

บริษัท	บจ. ไทยโอเรียนทัลลิ้ง			บจ. บางกอกลิ้ง			บจ. กิลโก้ลิ้ง		
	2525	2526	2527	2525	2526	2527	2525	2526	2527
ผลการดำเนินงาน									
ลูกหนี้เข้าซื้อ	18.6	58.6	83.2	0.2	1.3	0.9	1.4	0.8	0.7
สินทรัพย์ให้เข้า	265.1	347.9	390.5	16.7	26.4	71.4	1.2	15.4	27.9
กำไร (ขาดทุน)	(7.1)	10.6	12.2	(0.1)	(0.2)	(1.0)	0.6	0.4	(0.4)
กำไร (ขาดทุน) สะสมยกไป	(26.0)	(15.4)	(3.2)	(0.1)	(0.3)	(1.3)	(0.2)	0.2	(0.2)

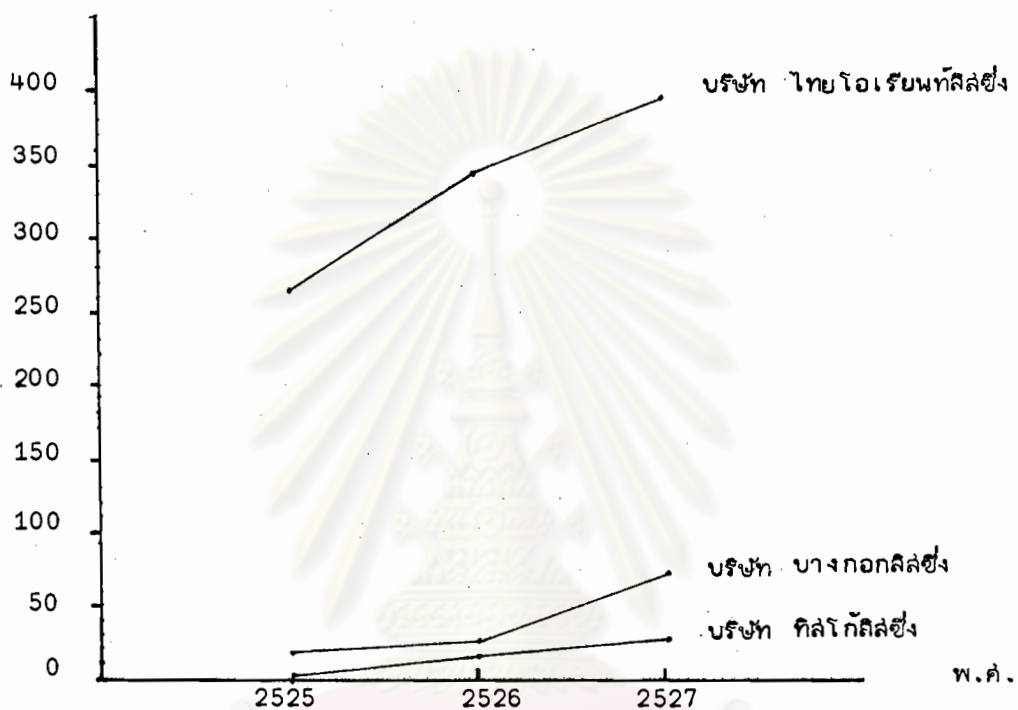
ที่มา : กระทรวงพาณิชย์ งบการเงินปี พ.ศ.2525-2527

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

รูปที่ 5

แนวโน้มจำนวนสินทรัพย์ให้เช่า ปี 2525-2527

จำนวนเงิน : ล้านบาท



ที่มา : กระทรวงพาณิชย์ งบการเงินปี พ.ศ. 2525-2527

ศูนย์วิทยพัชการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย