

ธุรกิจลีสซิ่งในประเทศไทยและประเทศกำลังพัฒนา

1. ความเจริญเติบโตของธุรกิจลีสซิ่งในประเทศไทย¹

แนวความคิดสมัยใหม่ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจให้เช่าแบบลีสซิ่งในฐานะที่ถือว่าเป็นวิธีการใหม่ที่สำคัญในธุรกิจการเงินได้เกิดขึ้นตั้งแต่สงครามโลกครั้งที่สอง เป็นต้นมา พร้อม ๆ กับการเจริญเติบโตของอุตสาหกรรมลีสซิ่งและการก่อตั้งบริษัทให้เช่าอิสระ (Independent Leasing Company) ซึ่งมีบทบาทที่อาจเทียบเคียงได้กับธนาคารพาณิชย์ หรือสถาบันการเงินทั่ว ๆ ไปจะแตกต่างกันก็เพียงการดำเนินกิจการซึ่งแทนที่จะทำในรูปของการใช้ กู้ยืมเงินแก่ลูกค้า ก็จะหันมาทำเป็นในรูปของการซื้อวัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ มาก่อนที่จะนำมาให้ ลูกค้าของตนเข้าไปใช้ประโยชน์อีกทอดหนึ่ง ดังนั้น บริษัทผู้ประกอบกิจการอุตสาหกรรมต่าง ๆ จึงได้มีการก่อตั้งบริษัทสาขา (Subsidiary) หรือบริษัทให้เช่ารายย่อย ๆ ซึ่งตนสามารถ ควบคุมได้ (Captive Leasing Company) เพื่อแสวงหาประโยชน์ในด้านความคล่องตัว และโอกาสในการประกอบธุรกิจให้เช่าแบบลีสซิ่งในสินค้าที่บริษัทแม่ได้ผลิตขึ้น บริษัทแรกที่เป็น บริษัทให้เช่าอิสระนี้ได้แก่ บริษัท The United States Leasing Corporation ก่อตั้ง ขึ้นเมื่อปี ค.ศ. 1952 และได้พิสูจน์ให้เห็นแล้วว่าเป็นบริษัทที่สามารถประสบความสำเร็จ ในธุรกิจดังกล่าวได้เป็นอย่างดี ในประเทศอังกฤษ ตั้งแต่ได้มีการก่อตั้งบริษัท Mercantile Leasing Company ขึ้นในปี ค.ศ. 1960 ก็เป็นผลทำให้อุตสาหกรรมต่าง ๆ ในประเทศ ขยายตัวกว้างขวางออกไปเช่นกัน และเมื่อมาถึงประมาณปี ค.ศ. 1965 อุตสาหกรรมลีสซิ่ง ก็ได้แผ่ขยายกว้างออกไปทั่วยุโรปตะวันตก สหรัฐอเมริกา และญี่ปุ่น ฉะนั้น จึงไม่เป็นที่น่าแปลกใจ เลยว่า สถาบันการเงินที่ประกอบกิจการธุรกิจการเงินมาแต่ดั้งเดิมจะกลายมาเป็นส่วนหนึ่ง หรือหันมาเข้าร่วมในอุตสาหกรรมลีสซิ่งในปัจจุบัน เช่น The Hambros Merchant Bank

¹United Nations Centre on Transnational Corporations, Analysis of Equipment Leasing Contracts, (New York: United Nations, 1984), p. 9-10.

ซึ่งได้ก่อตั้งบริษัทให้เช่าเครื่องวัสดุอุปกรณ์ของตนเองขึ้นมาในปี ค.ศ. 1962

อุตสาหกรรมหรือการประกอบธุรกิจให้เช่าแบบลีสซิ่งนี้ได้กลายมาเป็นอุตสาหกรรมที่
ได้รับการกล่าวขวัญถึงในฐานะที่เป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจเงินทุนอย่างรวดเร็วในประเทศ
อุตสาหกรรมทุนนิยม ในปลายปี ค.ศ. 1980 ปรากฏจากสมุดบัญชีแสดงมูลค่าสินทรัพย์ของ
Leaseurope ซึ่งเป็นสถาบันอันประกอบไปด้วยสมาชิกซึ่งประกอบอุตสาหกรรมลีสซิ่งซึ่งถึงประมาณ
80%² ว่า สินทรัพย์ทั้งหมดในวงการอุตสาหกรรมลีสซิ่งนี้ มีถึงเกือบ 25 พันล้านเหรียญสหรัฐ
องค์ประกอบใหญ่ที่สำคัญใน Leaseurope นี้ได้แก่ประเทศอังกฤษ ซึ่งมีสินทรัพย์ในวง
อุตสาหกรรมหรือธุรกิจให้เช่าแบบลีสซิ่งนี้คิดเป็นวงเงินประมาณ 9,000 ล้านเหรียญสหรัฐ อิตาลี
ประมาณเกือบ 2 ล้านล้านลิรา สำหรับสมาชิกของสมาคมผู้ประกอบการธุรกิจให้เช่าแบบลีสซิ่งของ
ญี่ปุ่น (Japanese Leasing Association) ซึ่งมีลักษณะที่คล้ายคลึงกับ Leaseurope นั้น
จากรายงานของสมาคมปรากฏว่าสินทรัพย์ทั้งหมดในวงธุรกิจให้เช่าแบบลีสซิ่งนี้มีประมาณ 7.5
พันล้านเหรียญสหรัฐ ในอุตสาหกรรมลีสซิ่งของสหรัฐอเมริกา นั้น มูลค่าของวัสดุอุปกรณ์ที่อยู่ในวง
ธุรกิจให้เช่าแบบลีสซิ่งในปี ค.ศ. 1980 มีถึงมากกว่า 10 พันล้านเหรียญสหรัฐ และหากคิด
จากการคำนวณโดยประมาณในมูลค่าสินทรัพย์สำหรับปี ค.ศ. 1979 ในวงธุรกิจให้เช่าแบบ
ลีสซิ่งเฉพาะบริษัทที่ดั่งขึ้นใหม่ที่ดำเนินธุรกิจให้เช่าแบบลีสซิ่งทั่วโลกก็จะได้ตัวเลขถึงมากกว่า
50 พันล้านเหรียญสหรัฐ ซึ่งมากกว่าครึ่งหนึ่งของมูลค่าของธุรกิจแบบเดียวกันนี้ในประเทศสหรัฐ
อเมริกาเพียงเล็กน้อย และเท่ากับ 8% ของจำนวนเงินลงทุนทั้งหมดของธุรกิจเงินทุนต่าง ๆ
ทั่วโลก เมื่อเปรียบเทียบกับธุรกิจให้เช่าแบบลีสซิ่งในสหรัฐอเมริกาซึ่งคิดเป็น 15% ของ
จำนวนเงินลงทุนทั้งหมดของธุรกิจต่าง ๆ ทั่วโลก และนอกจากนั้นยังพบว่ามูลค่าของทรัพย์สิน
ที่เกิดจากการประกอบธุรกิจให้เช่าแบบลีสซิ่งนี้จะเพิ่มขึ้นในอัตราประมาณระหว่าง 17% ต่อปี
(ในประเทศฝรั่งเศส) และ 101% ต่อปี (ในประเทศฟินแลนด์) ที่เดียว

² เป็นสมาคมสหพันธ์บริษัทลีสซิ่งแห่งยุโรป ซึ่งได้รับการรับรองอย่างถูกต้องภายใต้
กฎหมายเบลเยียมเมื่อเดือน มีนาคม 1973 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นกระบอกเสียงให้กับบริษัท
ลีสซิ่งในยุโรปจำนวนกว่า 100 บริษัทในเรื่องต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจลีสซิ่ง รวมทั้งคอย
ประมวลและทบทวนข้อเสนอต่าง ๆ ที่อาจมีผลกระทบต่อธุรกิจลีสซิ่งในยุโรป สถาบันนี้มีบทบาท
สำคัญในประชาคมยุโรปด้วย.

แต่ละสมาชิกในวงการธุรกิจให้เช่าแบบลีสซิ่งนี้มักประกอบไปด้วยบริษัทข้ามชาติใหญ่ ๆ ตัวอย่างเช่น GATX Leasing Corporation ซึ่งมีสำนักงานใหญ่ในซานฟรานซิสโก (มีสำนักงานย่อยตามเมืองใหญ่ ๆ หลายเมืองทั่วโลก เช่น ชิคาโก เดนเวอร์ ฮุสตัน นิวออร์ลีนส์ นิวยอร์ก โยฮันเนสเบิร์ก ลอนดอน ลิงค์ปอร์ โตรอนโต และซิดนีย์) สำหรับบริษัท Orient Leasing จำกัด ซึ่งมีสำนักงานใหญ่ในประเทศไทยปัจจุบัน เป็นเจ้าของและประกอบธุรกิจให้เช่าแบบลีสซิ่งทั้งในประเทศไทยเอง และในสาธารณรัฐประชาชนจีน มาเลเซีย เกาหลีใต้ อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ ไทย ศรีลังกา บราซิล เวเนซุเอล่า ซิลิเนเธอร์แลนด์และประเทศในอาณัติ ตลอดจนในประเทศไทยสหรัฐอเมริกา

การปฏิบัติทางด้านกฎหมายและสถานการณ์ที่เป็นอยู่ตลอดจนนโยบายทางภาษีอากรได้ทำให้การประกอบธุรกิจให้เช่าแบบลีสซิ่งกลายเป็นสิ่งที่ดึงดูดความสนใจของประเทศต่าง ๆ หลายประเทศเนื่องจากสิ่งเหล่านี้ย่อมอาจมีผลกระทบต่อข้อกำหนดรูปแบบที่แน่นอนอันใดอันหนึ่งที่ธุรกิจการให้เช่าแบบลีสซิ่งอาจนำมาใช้หรือสามารถนำมาใช้ได้ หรือในสถานการณ์อย่างใดที่เหมาะสมที่จะนำหลักในเรื่องลีสซิ่งมาใช้ ตัวอย่างเช่น ในธุรกิจให้เช่าที่ดินในประเทศออสเตรเลียในระหว่างปี ค.ศ. 1979 ถึง ค.ศ. 1980 นั้น มีการเข้าคิดเป็นจำนวนถึง 1 ใน 4 ของความเจริญเติบโตทางด้านอุตสาหกรรมและธุรกิจให้เช่าแบบลีสซิ่งทั้งหมดในประเทศ ในขณะที่ประเทศอื่น ๆ ความเจริญเติบโตในด้านธุรกิจให้เช่าที่ดินยังมีอยู่เป็นจำนวนที่น้อยกว่า

ในประเทศแถบยุโรปตะวันตก เช่นเดียวกับในประเทศออสเตรเลียและประเทศแคนาดา ประมาณเกือบ 1 ใน 3 ของการประกอบธุรกิจให้เช่าแบบลีสซิ่งนี้มักจะเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับรถยนต์และเครื่องจักรอุตสาหกรรม อีกประมาณ 1 ใน 5 ของการประกอบธุรกิจให้เช่าแบบลีสซิ่งซึ่งในยุโรปตะวันตกจะเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการให้เช่าเครื่องคอมพิวเตอร์และเครื่องใช้ในสำนักงาน ส่วนที่เหลือจะแบ่งกระจายไประหว่างธุรกิจการให้เช่าเรือ เครื่องบิน รถไฟ เป็นต้น ปัจจุบันจำนวนธุรกิจการให้เช่ารถยนต์ในประเทศออสเตรเลียได้เพิ่มมากขึ้นเล็กน้อย และในประเทศแคนาดาจำนวนธุรกิจการให้เช่าแบบลีสซิ่งที่เกี่ยวข้องกับกิจการอุตสาหกรรมจะเป็นสัดส่วนที่น้อยกว่าจำนวนธุรกิจการให้เช่าเครื่องบิน อย่างไรก็ตาม สำหรับในประเทศไทยปัจจุบันจำนวนของธุรกิจให้เช่า

เครื่องคอมพิวเตอร์และเครื่องใช้ในสำนักงานกลับมีเป็นจำนวนมากถึง 2 ใน 3 ของตลาด ธุรกิจการให้เช่าแบบลีสซิ่งทั้งหมด ประมาณ 1 ใน 5 จะเกี่ยวกับเครื่องมือเครื่องใช้ทางอุตสาหกรรม โดยในส่วนของที่เหลือจะแยกย่อยไปในกิจการต่าง ๆ ซึ่งในจำนวนนี้เป็นเครื่องมือเครื่องใช้ทางการแพทย์ค่อนข้างจะมากกว่าอย่างอื่น

1.1 การประกอบธุรกิจลีสซิ่งซิ่งในประเทศสหรัฐอเมริกา

ธุรกิจลีสซิ่งซิ่งในประเทศสหรัฐอเมริกา เริ่มมีขึ้นเพื่อต้องการใช้เป็นเครื่องมือส่งเสริมในการจำหน่ายสินค้าประเภททุนของบริษัทผู้ผลิตสินค้าขนาดใหญ่ และเป็นการให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ซึ่งไม่สามารถหาเงินทุนระยะปานกลางที่มีอัตราดอกเบี้ยตายตัวจากธนาคารได้³

ในสหรัฐอเมริกาบริษัทลีสซิ่งซิ่งอยู่ประมาณ 2,000 บริษัท แบ่งตามประเภทของผู้ดำเนินธุรกิจได้ 3 ประเภทคือ⁴

1. การให้บริการโดยผู้ผลิต
2. การดำเนินธุรกิจลีสซิ่งซิ่งโดยเฉพาะ
3. การให้บริการลีสซิ่งซิ่งเป็นส่วนหนึ่งของการดำเนินงาน

ถึงแม้ประเทศสหรัฐอเมริกาจะมีได้มีองค์กรกลางที่ทำหน้าที่ควบคุมตลาดธุรกิจลีสซิ่ง และมีข้อมูลทางการตลาดที่ไม่เอื้ออำนวยหรือมากเท่ากับในยุโรปหรือในประเทศญี่ปุ่น แต่ก็ยังมีลักษณะที่คล้ายคลึงกันอยู่กับทางยุโรป แคนาดาและออสเตรเลีย อย่างไรก็ตาม สหรัฐอเมริกาถือได้ว่าเป็นแหล่งอุตสาหกรรมและธุรกิจการให้เช่าแบบลีสซิ่งซิ่งที่เก่าแก่และใหญ่ที่สุด

³ ปราณี ลีลาชีวิตธิ์, "ลีสซิ่งกับธุรกิจการธนาคารพาณิชย์," เอกสารการศึกษาของธนาคารแห่งประเทศไทย ตุลาคม 2527. (อัดสำเนา).

⁴ ปราณี ลีลาชีวิตธิ์ และกาลเกตุ ก้องเกียรติงาม, "ธุรกิจการให้เช่าแบบลีสซิ่งซิ่ง," รายงานเศรษฐกิจรายเดือนธนาคารแห่งประเทศไทย 25 (มกราคม 2528) : 36.

ในโลก คิดเป็นประมาณ 1 ใน 3 ของจำนวนธุรกิจให้เช่าแบบลีสซิ่งทั่วโลก และอาจเรียกได้ว่า ธุรกิจการให้เช่าแบบลีสซิ่งในสหรัฐอเมริกาให้ผลตอบแทนแก่ผู้ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจนี้เกินคุ้ม⁵

กิจการให้เช่าแบบลีสซิ่งเป็นรูปแบบหนึ่งของการให้ความช่วยเหลือทางการเงิน เป็นวิธีที่บริษัททั้งหลายไม่ว่าจะมีขนาดใหญ่หรือเล็กจะต้องพิจารณาว่าเมื่อใดที่ตนต้องการให้ได้มาซึ่งวัสดุอุปกรณ์ทุน ไม่ว่าจะโดยการซื้อโดยใช้ทุนทรัพย์ของตนเองหรือโดยการกู้ยืมเงิน หรือแม้กระทั่งโดยวิธีการเช่าแบบลีสซิ่ง สิ่งสำคัญคือ จะต้องแยกให้ออกระหว่างการเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินและการใช้ทรัพย์สิน

ในกิจการให้เช่าแบบลีสซิ่งผู้ให้เช่าจะเป็นผู้ซื้อวัสดุอุปกรณ์นั้นมาโดยผู้ให้เช่าจะเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในวัสดุอุปกรณ์ที่ให้เช่าและได้รับค่าเช่าจากผู้เช่าซึ่งถือว่าเป็นค่าใช้วัสดุอุปกรณ์นั้น ๆ วิธีการนี้เป็นวิธีที่ทุนค่าใช้จ่ายที่น้อยในการให้ได้มาซึ่งการใช้ประโยชน์ในวัสดุอุปกรณ์อันใดอันหนึ่ง นอกจากนี้ยังช่วยให้บริษัทมีการหมุนเวียนเงินสดดีขึ้น เนื่องจากไม่จำเป็นต้องมีการวางเงินดาวน์ในขณะทำสัญญา บริษัทสามารถใช้ประโยชน์จากทรัพย์สินที่เช่าได้โดยการจ่ายเป็นค่าเช่าที่ตายตัวในระยะเวลาที่ไม่สั้นหรือยาวจนเกินไปนัก

ในรูปแบบสมัยใหม่ของกิจการให้เช่าแบบลีสซิ่งซึ่งก่อกำเนิดขึ้นในสหรัฐอเมริกา โดยการก่อตั้งเป็นบริษัทลีสซิ่งแห่งสหรัฐอเมริกา ในปี ค.ศ. 1952 ในปัจจุบันเป็นที่รู้จักกันดีในนามของบริษัทกิจการลีสซิ่งระหว่างประเทศแห่งสหรัฐอเมริกา (US Leasing International Corp)

เหตุผลสำคัญซึ่งเป็นปัจจัยแห่งการเจริญเติบโตของอุตสาหกรรมลีสซิ่งในสหรัฐอเมริกา ก็คือเหตุผลทางด้านกฎหมายภาษีอากรของสหรัฐอเมริกาเอง ซึ่งทำให้บริษัทต่าง ๆ สามารถทำผลกำไรได้จากการเข้าลงทุนในกิจการให้เช่าแบบลีสซิ่งในวัสดุอุปกรณ์ซึ่งตรงกันข้ามกับการหาผลกำไรจากการขายวัสดุอุปกรณ์นั้น ๆ

⁵United Nations Centre on Transnational Corporations, Analysis of Equipment Leasing Contracts, p. 10.

ในปีแรก ๆ การเจริญเติบโตของกิจการให้เช่าแบบลีสซิ่งซึ่งส่วนหนึ่ง เป็นผลมาจาก การที่ กิจการให้เช่าแบบลีสซิ่งเป็นวิธีการหนึ่งของรูปแบบการให้ความช่วยเหลือทางการเงิน ซึ่งธุรกิจที่ได้รับความนิยม เชื่อถือทางการเงินในระดับปานกลางหรือในระดับต่ำไม่อาจที่จะขอเงินจากธนาคารในอัตราดอกเบี้ยตายตัว โดยมีกำหนดระยะเวลาชำระคืนภายใน 10 ถึง 12 ปีได้ ก็อาจใช้วิธีการลีสซิ่งได้

การเข้ามาในกิจการให้เช่าแบบลีสซิ่งของบรรดาธนาคารพาณิชย์และสถาบัน การลงทุนได้สร้างความเชื่อมั่นแก่กิจการทางด้านนี้เพิ่มมากขึ้น บริษัทของสหรัฐอเมริกาขนาดใหญ่ ก็มักจะจัดตั้งบริษัทให้เช่าของตนแยกต่างหากออกมาด้วย ในปัจจุบัน บริษัท General Electric Co. (GEC) ของสหรัฐอเมริกามีบริษัท General Electric Credit Corp เป็นบริษัทสาขาที่ดำเนินกิจการทางด้านลีสซิ่งของตนซึ่งอาจถือได้ว่าเป็นบริษัทให้เช่าที่ใหญ่ที่สุดของสหรัฐอเมริกาก็ว่าได้หากมองในแง่ของสินทรัพย์ทั้งหมดที่บริษัทดังกล่าวเป็นเจ้าของ นอกจากนี้บริษัทใหญ่ ๆ ในวงการอุตสาหกรรมของสหรัฐอเมริกา เช่น Westinghouse Electric, Allis Chalmers และ American Transportation ก็เริ่มมีการเคลื่อนไหวในรูปแบบเดียวกันนี้เช่นกัน

บริษัทซึ่งเดิมประกอบกิจการการให้ความช่วยเหลือทางการเงินในรูปแบบอื่น ปัจจุบันก็หันเข้ามาทำธุรกิจให้เช่าแบบลีสซิ่งเช่นกัน ได้แก่ Us Leasing รวมถึงธนาคารขนาดใหญ่ จนกระทั่งถึงบริษัทนายหน้าในกิจการให้เช่าแบบลีสซิ่งซึ่งดำเนินกิจการโดยบุคคลเพียงคนเดียว

ภาคอุตสาหกรรมมีผลกระทบไปถึงทุกภาคของเศรษฐกิจของสหรัฐอเมริกา วัสดุอุปกรณ์ประเภทที่มีการให้เช่าแบบลีสซิ่งกันมากได้แก่ เครื่องบิน อุปกรณ์ทางด้านเทคนิคต่าง ๆ เรือเดินสมุทร เครื่องคอมพิวเตอร์สำหรับเก็บสต็อกสินค้า เครื่องใช้สำนักงาน วัสดุอุปกรณ์การเกษตร ตลอดไปจนถึงเครื่องขนสินค้าขนาดใหญ่⁶

⁶Simon Proctor, "Leasing's Growing Pains," International Management (September 1979); 32-38.

ในปัจจุบัน สถานการณ์ของธุรกิจให้เข้าแบบลีสซิ่งในเครื่องวัสดุอุปกรณ์ในสหรัฐอเมริกาและบริษัทที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจทางด้านนี้กำลังเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว ความกดดันจากกระบวนการนิติบัญญัติและการแข่งขันทางธุรกิจได้ก่อตั้งขึ้นเพื่อที่จะเปลี่ยนปรัชญาและโครงสร้างของธุรกิจให้เข้าแบบลีสซิ่งของบริษัทให้เข้า บริษัทที่ยังคงอยู่ในธุรกิจด้านนี้ได้มักเป็นบริษัทผู้กระจายการบริการช่วยเหลือทางการเงินขนาดใหญ่และขนาดกลางตลอดจนบริษัทขนาดเล็กที่มีผู้เชี่ยวชาญทางด้านวัสดุอุปกรณ์เฉพาะด้านเป็นระยะเวลายาวนาน

ในปี ค.ศ. 1985 ได้มีการให้เข้าแบบลีสซิ่งในวัสดุอุปกรณ์มีมูลค่าถึง 90 พันล้านเหรียญสหรัฐ ธุรกิจการให้เข้าแบบลีสซิ่งในวัสดุอุปกรณ์ที่มีราคาสูงจะเกี่ยวข้องกับการโอนประโยชน์ทางด้านภาษีอากรจากผู้ให้เช่าหรือผู้เช่าไปยังผู้ลงทุนหรือผู้ให้เช่า ซึ่งผลก็คือทำให้จำนวนของการลีสซิ่งเครื่องวัสดุอุปกรณ์นั้น ๆ มีอัตราที่ลดลงในแง่ของภาษีอากร การให้เข้าแบบลีสซิ่งขนาดเล็กจะเน้นไปที่การบริการด้านวัสดุอุปกรณ์และมูลค่าเพิ่มอื่น ๆ (Other Value-Adds) การปฏิรูปกฎหมายว่าด้วยภาษีอากรในปัจจุบันกำลังอยู่ในระหว่างการพิจารณาของรัฐสภา ทั้งนี้ โดยมุ่งพิจารณาไปยังประเด็นเรื่องน้ำมันและกิจการให้เข้าแบบลีสซิ่ง เนื่องจากกิจการทั้ง 2 ประเภทดังกล่าวสามารถส่งผลกระทบต่อทำให้เกิดความเสียหายอย่างรุนแรงต่อเศรษฐกิจของประเทศได้

ในการตรากฎหมายว่าด้วยภาษีอากรเกี่ยวกับภาษีของบริษัทให้เข้าแบบลีสซิ่งนั้น มีประเด็นที่สำคัญ 3 ประเด็น ได้แก่ ข้อเสนอให้เลิกระบบให้เครดิตภาษีการลงทุน 10% (ITC) แก่ไขแนวทางปฏิบัติ (Guidelines) ว่าด้วยการหักค่าเสื่อมราคาตามชนิดหรือประเภทของวัสดุอุปกรณ์ และข้อเสนอสุดท้ายคือ ให้มีการกำหนดทางเลือกเพื่อการกำหนดภาษีอากรขั้นต่ำสำหรับบริษัท (AMT) ร่างกฎหมายปัจจุบันจะเลิกล้มระบบ ITC และปรับอายุการเสื่อมค่าหรือเสื่อมราคาสำหรับสินทรัพย์บางชนิด แต่ยังคงให้มีระบบการหักค่าเสื่อมราคาในอัตราเร่งซึ่งเป็นประโยชน์ทางด้านภาษีอากร ดังนั้น บรรดาผู้ให้เช่าทั้งหลายก็ควรที่จะต้องเตรียมปรับตัวให้เข้ากับแนวทางปฏิบัติ (Guidelines) ดังกล่าวนี้ได้

ตามข้อเสนอดังกล่าวระบุให้กลุ่มผู้ประกอบการให้เข้าแบบลิสซึ่งจะต้องเสียภาษีอากรอย่างน้อย 20% ระบบ AMT ได้กำหนดขึ้นเพื่อที่จะกำจัดสถานการณ์อันบริษัทซึ่งปกติได้รับผลประโยชน์สะสมทางด้านภาษีอากรมาก แต่กลับเสียภาษีอากรเป็นเงินจำนวนเล็กน้อยหรือไม่เสียภาษีเลยสำหรับรายรับที่เป็นผลกำไรของบริษัทตั้งตัวอย่างของบริษัทที่เป็นสาขาของ General Electric Credit Corporation (GECC) อันเป็นบริษัทให้เข้าที่ใหญ่ที่สุดในสหรัฐอเมริกา อย่างไรก็ตาม บริษัทที่ต้องตกอยู่ภายใต้บังคับของ AMT Guidelines ดังกล่าวส่วนใหญ่จะเป็นบริษัทให้เข้าอิสระเล็ก ๆ ทั้งนี้เพื่อทำให้การลงทุนในวัสดุอุปกรณ์ที่สามารถหักค่าเสื่อมราคาได้มีเปอร์เซ็นต์ที่สูงขึ้น ซึ่งหากมีการฝ่าฝืน AMT Guidelines ดังกล่าวแล้ว ก็จะเป็นผลให้ค่าภาษีอากรของบริษัทที่ฝ่าฝืนนั้น ๆ สูงขึ้นในปีถัดไปทันที บริษัทซึ่งลงทุนในกิจการที่ต้องใช้เทคโนโลยีสูงและอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ต่าง ๆ ซึ่งเป็นสินทรัพย์ที่เสื่อมค่าหรือเสื่อมราคาได้ง่ายจะถูกกระทบจาก Guidelines ดังกล่าวนี้นี้มากที่สุด

ภาษีที่สูงขึ้นภายใต้ระบบ AMT คงเป็นปัญหาในช่วงระยะเวลาหนึ่งเท่านั้น จนกว่าวัสดุอุปกรณ์เก่า ๆ ของบริษัทที่ได้นำออกมาให้เข้าจะถูกปลดออกจากบัญชีรายการสินทรัพย์ของบริษัท แต่ถึงแม้จะเป็นเหตุการณ์ชั่วคราวก็อาจจะกินระยะเวลานาน เป็นปี ๆ โดยเฉพาะสำหรับบริษัทซึ่งได้ลงทุนไปแล้วในสินทรัพย์ที่มีอายุการใช้ประโยชน์ยาว ๆ เช่น เครื่องจักรและเครื่องบิน

สมาคมผู้ให้เช่าเครื่องวัสดุอุปกรณ์อเมริกัน (The American Association of Equipment Lessors หรือ AAEL) เชื่อว่า ปัจจุบันโอกาสที่ข้อเสนอทางด้านภาษีอากรดังกล่าวจะผ่านออกมาเป็นกฎหมายได้มีเพียงครั้งต่อครั้งเท่านั้น อย่างไรก็ตาม ยังเชื่อกันว่ากฎหมายว่าด้วยการปฏิรูปภาษีที่มีผลกระทบต่อกิจการให้เข้าแบบลิสซึ่งซึ่งยังอยู่ในระหว่างการร่าง จะนำไปสู่ความเปลี่ยนแปลงอย่างมากมายต่อรูปแบบของการดำเนินธุรกิจของบริษัทให้เข้าในสหรัฐอเมริกา⁷

⁷Lauren Qtis, "Legislative Clamps in the US," The Banker (July 1986): 51.

1.2 การประกอบธุรกิจลีสซิ่งในสหราชอาณาจักร

การประกอบธุรกิจให้เช่าแบบลีสซิ่งในสหราชอาณาจักรนับ เป็นกิจการเงินทุนที่เจริญแพร่หลายอย่างรวดเร็วเมื่อราว 2 ทศวรรษที่ผ่านมา ในช่วงระยะเวลา 10 ปีแรกได้มีการก่อตั้งสมาคมการลีสซิ่งเครื่องวัสดุอุปกรณ์ (Equipment Leasing Association) ขึ้น ในปี ค.ศ. 1971 มูลค่าของทรัพย์สินใหม่ที่มีการลีสซิ่งกันทั้งหมดคิดเป็นเงินจำนวน 159 ล้านปอนด์สเตอร์ลิงค์ และเพิ่มขึ้นเป็น 2,359 ล้านปอนด์สเตอร์ลิงค์ในปี ค.ศ. 1980 แต่หากรวมทรัพย์สินทั้งหมดเมื่อสิ้นปี ค.ศ. 1980 ทั้งกรณีของการลีสซิ่งใหม่และที่ได้มีการลีสซิ่งไว้แล้ว จะมีมูลค่าคิดเป็นเงินจำนวนถึง 7 พันล้านปอนด์สเตอร์ลิงค์⁸

การเจริญเติบโตของธุรกิจให้เช่าแบบลีสซิ่งในทศวรรษ 1970⁹

ถึงแม้ว่าการกำเนิดของการให้เช่าแบบลีสซิ่งในวัสดุอุปกรณ์ของสหราชอาณาจักรจะมีมาตั้งแต่สมัยศตวรรษที่ 19 แล้วก็ตาม แต่การเริ่มต้นของการพัฒนาการให้เช่าแบบลีสซิ่งสมัยใหม่นี้อาจถือได้ว่าเริ่มมาตั้งแต่ทศวรรษที่ 1960 อย่างไรก็ตาม ช่วงระยะเวลาที่กิจการลีสซิ่งสมัยใหม่ขยายตัวมากจะอยู่ในทศวรรษที่ 1970 โดยสมาคมการลีสซิ่งเครื่องวัสดุอุปกรณ์ (The Equipment Leasing Association-ELA) ได้แสดงให้เห็นถึงการเกิดขึ้นของธุรกิจใหม่ ๆ ทางด้านนี้ซึ่งธุรกิจลีสซิ่งได้เจริญเติบโตอย่างรวดเร็วตั้งแต่ ค.ศ. 1975 เป็นต้นมา โดยเพิ่มขึ้น 30% ต่อปีระหว่าง ค.ศ. 1975 ถึง ค.ศ. 1979

เหตุสำคัญประการแรกอันมีผลต่อการเจริญเติบโตของธุรกิจการให้เช่าแบบลีสซิ่งในทศวรรษ 1970 นี้คือ การเปลี่ยนจากการได้รับเงินอุดหนุนการลงทุนโดยตรงมาเป็นระบบที่อนุญาตให้หักเงินจำนวนหนึ่งออกจากเงินรายได้ที่ต้องเสียภาษีในปีแรก ซึ่งได้มีการประกาศใช้กันมาตั้งแต่ ค.ศ. 1970 ดังนั้นแทนที่จะได้รับเป็นเงินอุดหนุนจากรัฐบาล บริษัทก็สามารถที่จะหักทุนค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ออกจากเงินรายได้ที่ต้องเสียภาษีในปีที่มีการลงทุนได้เลยทันที ซึ่งจะช่วยให้ภาษีบริษัท (Corporate Tax) ลดน้อยลงด้วย อย่างไรก็ตาม การเปลี่ยนเป็นการให้

⁸United Nations..., Analysis of Equipment Leasing Contracts, p. 13.

⁹ "Equipment Leasing," Bank of England Quarterly Bulletin (September 1980): 95-97.

หักเงินจำนวนหนึ่งออกจากรายได้ที่ต้องเสียภาษีได้ในปีแรกก็ไม่ทำให้เกิดข้อแตกต่างที่มากมายอะไรสำหรับบริษัทซึ่งมีกำไรที่ต้องเสียภาษีสูง เกินกว่าจำนวนเงินที่อนุญาตให้หักออกนั้น บริษัทยังคงได้รับผลประโยชน์ในตนเอง เดียวกันนี้ไม่ว่าจะเป็นโดยเงินอุดหนุนหรือโดยการลดภาษีบริษัทลง

ในกลางทศวรรษที่ 1970 จำนวนของบริษัทอุตสาหกรรมต่าง ๆ ที่ไม่สามารถได้รับประโยชน์จากการหักเงินออกจากรายรับที่ต้องนำมาเสียภาษีได้เพิ่มจำนวนขึ้น การเก็บภาษีที่จุกจิกส่งผลกระทบต่อระบบการหักเงินดังกล่าวนี้บางส่วน และส่งผลกระทบต่อความเชื่อถือในหุ้นของบริษัท ตลอดจนส่งผลกระทบต่อกำไรที่ลดลงด้วย องค์ประกอบต่าง ๆ เหล่านี้ล้วนแต่ส่งผลให้กิจการการให้เช่าแบบลีสซิ่งเป็นสิ่งที่น่าดึงดูดใจยิ่งขึ้นสำหรับบริษัทต่าง ๆ ทั้งหลายที่จะเลือกหันมาใช้รูปแบบของการให้ความช่วยเหลือทางการเงินรูปแบบนี้ จนกระทั่งในปี ค.ศ. 1980 กฎหมายว่าด้วยกิจการการเงิน (Finance Act) ได้ระบุนุญาตให้บริษัทให้เช่าส่วนท้องถิ่นและองค์กรที่ได้รับการยกเว้นภาษีอื่น ๆ ได้รับประโยชน์จากการหักเงินออกจากรายได้ที่ต้องเสียภาษีได้เต็มจำนวนในปีแรกด้วย แม้ว่าโดยปกติแล้วบริษัทหรือองค์กรเหล่านั้นจะไม่มีสิทธิมาก่อน

สิทธิของบริษัทให้เช่าในการได้รับอนุญาตให้หักเงินออกจากรายได้ที่ต้องเสียภาษีในฐานะที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในวัสดุอุปกรณ์ที่ให้เช่านี้ ทำให้บริษัทสามารถผ่านสิทธิดังกล่าวนี้ไปยังผู้เช่าได้ในรูปของค่าเช่าที่ลดลง สิ่งนี้จึงทำให้การโอนผลประโยชน์ทางภาษีอากรเป็นสิ่งที่สามารถเป็นไปได้

ในต้นทศวรรษ 1970 เป็นช่วงระยะเวลาที่กลุ่มธนาคารต่าง ๆ ได้ขยายขอบข่ายของการให้บริการทางการเงินของตนแก่ลูกค้า รวมถึงสถาบันการเงินเล็ก ๆ Merchant Banks บริษัทประกันภัยและธนาคารต่างชาติด้วย และต่อมาบริษัทอุตสาหกรรมและพาณิชย์กรรมบางบริษัทก็ได้เริ่มประกอบกิจการให้เช่าแบบลีสซิ่งขึ้นโดยคำแนะนำของบริษัทให้เช่าบางบริษัทที่ได้เปิดดำเนินกิจการมาก่อนแล้ว

อย่างไรก็ตาม แม้จะมีผู้ประกอบธุรกิจให้เช่าแบบลีสซิ่งกันมาก แต่การประกอบกิจการให้เช่าแบบลีสซิ่งในสหราชอาณาจักรส่วนใหญ่ถูกครอบงำโดยสถาบันทางการเงินใหญ่ ๆ เช่น Merchant Banks และกลุ่ม Clearing Banks

Mercantile Credit นับเป็นสถาบันทางการเงินแห่งแรกที่เริ่มประกอบกิจการ ให้เช่าแบบลีสซิ่งในปี ค.ศ. 1960 โดยเข้าร่วมกับบริษัทให้เช่าของสหรัฐอเมริกา ต่อมาได้ ตั้งบริษัทของตนเองขึ้นอีกบริษัทหนึ่งชื่อว่า Barclays Mercantile Industrial Finance Ltd. (BMI) ในจำนวนวงเงินทั้งหมดของกิจการให้เช่าแบบลีสซิ่งที่มีบันทึกไว้นั้น เป็นส่วนของ BMI เกือบ 200 ล้านปอนด์สเตอร์ลิง ซึ่งมากพอ ๆ กับคู่แข่งรายอื่นในสหราชอาณาจักรรวมกัน และคิดเป็น 16% ของตลาดธุรกิจให้เช่าแบบลีสซิ่งทั้งหมดของสหราชอาณาจักร ซึ่งประมาณว่ามียอด เงินถึง 1,245 ล้านปอนด์สเตอร์ลิง¹⁰

จากปัญหาภาวะเงินเฟ้อภายในประเทศที่ได้มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น จึงทำให้ผู้ที่ต้องการ ความช่วยเหลือทางการเงินสำหรับโครงการที่ต้องใช้เงินทุนไม่ว่าจะเป็นผู้ที่ประกอบอุตสาหกรรม ประเภทใด หรือแม้แต่รัฐบาลกลางและท้องถิ่นอาจต้องหันมามองกิจการให้เช่าแบบลีสซิ่ง ซึ่งเป็นทางเลือกอีกทางหนึ่งของรูปแบบเงินกู้ขนาดกลางโดยการให้ความช่วยเหลือทางการเงิน ในแบบการให้กู้ยืมเงินที่มีช่วงระยะเวลาชำระคืนปานกลางแบบดั้งเดิมโดยธนาคาร Clearing Banks ข้อดีอันเป็นพื้นฐานของกิจการให้เช่าแบบลีสซิ่งก็คือเป็นการสงวนเงินทุน ให้ความเชื่อถือ ทางด้านการเงิน มีโครงสร้างที่ยืดหยุ่นได้ และมีการขยายตัวของแหล่งที่มาของการให้บริการ

กิจการลีสซิ่งในสหราชอาณาจักรได้เจริญเติบโตขึ้นในระยะเวลาที่ผ่านมา แม้จะได้รับ ความสนใจที่น้อยมากจากรัฐบาล และในแง่ของกระบวนการนิติบัญญัติแล้ว กิจการอุตสาหกรรม ควรได้รับการเหลียวแลและให้มันคงยิ่งขึ้นกว่าที่เป็นอยู่ ซึ่งในระยะเวลาที่ผ่านมาได้มีการ เปลี่ยนแปลงอย่างมากในด้านของภาษีอากรทั้งในแง่ของนโยบายและแนวทางการเปลี่ยนแปลง ต่าง ๆ ไม่เพียงแต่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจให้เช่าแบบลีสซิ่ง แต่ยังมีผลย้อนหลังอีกด้วย¹¹

ในปัจจุบัน ระบบการอนุญาตให้หักเงินออกจากเงินได้ที่ต้องเสียภาษีได้มีการเปลี่ยนแปลง ไป¹² กล่าวคือ ตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน ค.ศ. 1986 เป็นต้นไป การอนุญาตให้หักเงินออกจาก

¹⁰A. Victor Adey, "The Future for Leasing," Economist (January 8, 1977): 1.

¹¹Ibid., p. 4.

¹²Charles Ferrier, "UK Leasing Finance; Down but not out," The Banker (July 1986): 48-50.

เงินได้ที่ต้องเสียภาษีในสหราชอาณาจักรจะถูกลดลงจาก 50% เป็น 25% ซึ่งเป็นผลให้บริษัทที่ประกอบกิจการพาณิชย์และบริษัทที่ประกอบกิจการอุตสาหกรรมซึ่งได้ทำการซื้อโรงงานและวัสดุอุปกรณ์ใหม่ ๆ สามารถที่จะหักเงินจำนวนดังกล่าวได้เพียง 25% ต่อปีเท่านั้น อันแตกต่างไปจากระบบเดิมในเรื่องการหักค่าใช้จ่ายทางภาษีในอัตราเร่งที่ผ่อนปรนกว่าและได้ใช้กันมาตั้งแต่ปี ค.ศ. 1971 แล้ว รัฐมนตรีได้ประกาศให้ทราบถึงการยกเลิกการอนุญาตให้หักเงินดังกล่าวออกจากเงินได้ที่ต้องเสียภาษีเมื่อปี ค.ศ. 1984 ซึ่งเป็นผลให้ระดับของการลงทุนในปี ค.ศ. 1984 และค.ศ. 1985 ได้เติบโตขึ้นอย่างมากเพื่อกอบโกยผลประโยชน์ที่ได้รับจากระบบภาษีเดิมให้มากที่สุด ในบรรดาผู้ที่ได้รับประโยชน์ในเรื่องนี้ส่วนใหญ่เป็นพวกที่อยู่ในอุตสาหกรรมให้เช่าเครื่องวัสดุอุปกรณ์ซึ่งไม่เห็นด้วยกับการลดเปอร์เซ็นต์ของจำนวนเงินดังกล่าวและแน่นอนย่อมทำให้มีผลกระทบต่อผลประโยชน์บางประการของบริษัทดังกล่าวในรูปของการที่จะต้องลดอัตราค่าเช่าวัสดุอุปกรณ์นั้น ๆ ลง

The British Clearing Banks ซึ่งเป็นบริษัทให้เช่าที่มีภาระที่จะต้องชำระภาษีมากที่สุด และเดิมเคยสามารถที่จะหักเงินได้ถึง 70% ของจำนวนเงินที่จะต้องชำระภาษีทั้งหมด โดยอาศัยหลักการของ Tax Shelter (ความเป็นประโยชน์จากผลกำไรทางภาษี) ก็ต้องสูญเสียสิทธินี้ไปเช่นกันอันเนื่องมาจากระบบภาษีที่ได้เปลี่ยนแปลงไปนี้

อย่างไรก็ตาม แม้บริษัทจะไม่ได้รับประโยชน์ทางด้านภาษีอากรก็ตาม แต่ก็ยังมีทางออกอีกหลายทางที่บริษัทอาจเลือกใช้เพื่อบรรเทาความเสียหายที่ตนจะได้รับ ทางออกที่สำคัญ ๆ ประการแรกคือ บริษัทเหล่านั้นอาจจะต้องรวมตัวกันเพื่อประกอบกิจการโรงงานหรืออาจจะเพื่อการประกอบธุรกิจแบบการให้เช่าซื้อแทน ทางที่สองบริษัทให้เช่าดังกล่าวอาจหันมาประกอบกิจการนำมันซึ่งแน่นอนว่ามีการขยายตัวทางด้านผู้บริโภคอยู่ตลอดเวลา บริษัทให้เช่าใหญ่ ๆ บางบริษัท เช่น Mercantile Credit, Lombard North Central และ North West Securities ปัจจุบันได้หันไปประกอบธุรกิจในตลาดการให้ความช่วยเหลือทางการเงินด้านอื่น ๆ มากยิ่งขึ้น ทางออกอีกทางหนึ่งของบริษัทให้เช่า ก็คือ การมองหาลาดต่างประเทศ

ทางเป็นไปได้ทางอื่นในเรื่องนี้อาจเป็นว่า บริษัทให้เช่าอาจยังคงอยู่ในธุรกิจให้เช่าแบบลีสซิ่งนี้ต่อไป แต่จะต้องปรับปรุงผลิตภัณฑ์และแก้ไขเกี่ยวกับด้านการตลาดของตนให้ดียิ่งขึ้น อย่างไรก็ตามความสามารถในเรื่องนี้ก็มีแตกต่างกันไปในแต่ละธนาคาร บางแห่งได้ยอมรับเอา

ผู้อำนวยการทางด้านสินทรัพย์บางประเภท เช่น เรือเดินสมุทร เครื่องคอมพิวเตอร์ และรถยนต์ทั่วไป ในอีกด้านหนึ่งบริษัทซึ่งคอยแต่มุ่งไปที่ผู้อำนวยการด้านภาษีอากร อาจจะต้องพบกับความยากลำบากในการหาจุดยืนของตนเองในสถานการณ์ใหม่ ๆ ที่มีการแข่งขันสูง อย่างไรก็ตาม ทางออกซึ่งบริษัทให้เข้าสามารถเลือกได้นี้รวมไปถึงการที่บริษัทจะต้องหันไปเป็นผู้เชี่ยวชาญในวัสดุอุปกรณ์อย่างใดอย่างหนึ่งโดยเฉพาะ และเสนอแนะแนวทางการให้เข้าแบบ Operating Lease ที่มีอายุสั้นน้อยกว่าการให้เช่าตลอดอายุการใช้ประโยชน์ของวัสดุอุปกรณ์ที่เช่า ซึ่งแม้จะไม่น่าสนใจ เท่ากับวิธีการให้เช่าแบบลีสซิ่งที่ใช้อยู่เดิม แต่ก็ยังมีการดำเนินกิจการกันอยู่บ้าง ซึ่งโดยวิธีการนี้ก็จะทำให้ผู้ให้เช่าสามารถแสวงหาผลกำไรบางส่วนได้จากการที่สามารถนำวัสดุอุปกรณ์ชิ้นเดียวกันนั้นไปให้เช่าแก่ผู้เช่ารายอื่น ๆ ต่อไป วิธีการนี้นิยมปฏิบัติกันมากในอุตสาหกรรมให้เช่าคอมพิวเตอร์ และสามารถนำวิธีการนี้ไปใช้ได้กับอุตสาหกรรมผลิตวัสดุอุปกรณ์มาตรฐานและธุรกิจรถยนต์ทั่วไปอีกด้วย แต่อาจจะมีอัตราความเสี่ยงอยู่บ้างในแง่ที่ว่าบางครั้งไม่อาจนำวัสดุอุปกรณ์ดังกล่าวไปให้เช่าอีกเป็นครั้งที่สองได้ ดังนั้น การเชี่ยวชาญในวัสดุอุปกรณ์ที่ให้เช่าจึงเป็นสิ่งสำคัญ

ทางออกอีกทางหนึ่งของบริษัทให้เช่าเหล่านั้นก็คือ หันไปทำกิจการซึ่งไม่จำเป็นต้องขึ้นอยู่กับอุปสรรคข้อขัดข้องทางภาษีอากร เช่น วัสดุเครื่องใช้ในสำนักงาน แต่ข้อเสียก็คือตลาดทางด้านนี้ยังเล็กอยู่มากที่จะรองรับบริษัทให้เช่าต่าง ๆ ที่จะเข้ามาในธุรกิจทางด้านนี้เกินกว่า 2 หรือ 3 บริษัทได้ ทางออกที่เหลืออีก 2 ทางก็ไม่น่าสนใจนัก อย่างแรกก็คือ การที่จะต้องลดอัตราค่าเช่าลงสู่ในระดับที่ไม่คุ้มค่าทางเศรษฐกิจแต่เพื่อที่จะยกระดับฐานะทางภาษีอากรของบริษัท และในที่สุดจะทำให้เกิดการแข่งขันกันมากขึ้น ซึ่งค่านายหน้าที่จะต้องจ่ายให้แก่ผู้ที่เป็นตัวแทนนายหน้าต่าง ๆ ก็ย่อมต้องสูงมากขึ้นด้วย

ทางออกที่เป็นไปได้ประการสุดท้ายที่จะนำไปสู่การพัฒนาที่คล่องตัวของอุตสาหกรรมให้เช่าแบบลีสซิ่ง ก็คือ โดยเหตุที่นายหน้าในธุรกิจให้เช่าแบบลีสซิ่งมักจะมีลูกค้าที่เป็นขาประจำของตัวเองอยู่จำนวนหนึ่ง ซึ่งลูกค้าเหล่านี้มีแนวโน้มที่จะได้รับผลประโยชน์จากการติดต่อทำสัญญาได้ดีที่สุดกว่าบุคคลอื่น ดังนี้ พวกนายหน้าเหล่านี้จะอาศัยการเจรจาโดยเสนอเงื่อนไขในสัญญาในจำนวนที่ต่ำที่สุดเท่าที่จะสามารถกระทำได้ ซึ่งถ้าหากเป็นผลทำให้บริษัทให้เข้าสามารถทำยอดการให้เช่าได้สูง ก็ย่อมแน่นอนที่ค่านายหน้าเขาจะได้รับย่อมจะสูงตามไปด้วย ดังนั้น นายหน้าคนใดซึ่งสามารถหาลูกค้าได้มากก็สามารถที่จะกำหนดอัตราค่านายหน้าของตนเองได้

อย่างไรก็ดี ผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงภาษีอากรดังกล่าวจะไม่ขยายครอบคลุมไปถึงอุตสาหกรรมให้เช่าแบบลีสซิ่งทั้งหมด การประกอบธุรกิจให้เช่าแบบลีสซิ่งในสหราชอาณาจักร แม้จะมีสถานการณ์ที่ยิ่งเหยิงอยู่บ้าง แต่โอกาสของการประกอบธุรกิจให้เช่าแบบลีสซิ่งก็ยังมีอยู่สำหรับกลุ่มที่ต้องการความท้าทายเพื่อความอยู่รอด พวกที่ได้รับประโยชน์ในการนี้มักเป็นกลุ่มธนาคารต่างชาติและกลุ่มผู้เชี่ยวชาญในวัสดุอุปกรณ์ที่เช่าต่าง ๆ ส่วนพวกที่จะเสียหายก็ได้แก่กลุ่มธนาคารภายในประเทศ ซึ่งมักจะประกอบกิจการให้เช่าแบบลีสซิ่งในสินค้าที่มีราคาสูง และกลุ่ม Clearing Banks ทั้งนี้ เนื่องจากให้บริการทางธุรกิจที่หลากหลาย แต่ก็ยังมีข้อดีที่ว่าธนาคารดังกล่าวนี้ยังมีศักยภาพเพียงพอที่จะยืนหยัดต่อสู้กับสถานการณ์ต่าง ๆ ได้อยู่

กล่าวโดยสรุป นโยบายภาษีอากรมีผลต่ออัตราความเจริญเติบโตของธุรกิจลีสซิ่งหลักเกณฑ์พื้นฐานโดยทั่วไปเกี่ยวกับรูปแบบของระบบฐานภาษีที่เกี่ยวข้องกับกรณีกการให้เช่าแบบลีสซิ่งแต่เดิมนั้นได้พิจารณา The Finance Act 1971 ซึ่งบัญญัติไว้พอสรุปได้ความว่าผู้ให้เช่าในฐานะที่ยังคงเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ทรัพย์สินที่ให้เช่า ย่อมมีสิทธิที่จะเอาเงินทุนที่ได้รับอนุญาต (Capital Allowance) หักออกจากราคาของทรัพย์สินทั้งหมดที่ให้เช่าได้ในช่วงระยะเวลาปีแรก ขณะที่ผู้เช่าก็มีสิทธิที่จะหักเงินค่าเช่าที่ได้ชำระไปออกจากรายรับทั้งหมดของตนได้ในฐานะที่เป็นค่าใช้จ่าย อย่างไรก็ตาม ผลประโยชน์ทางด้านภาษีอากรอันเกิดจาก Capital Allowance ของผู้ให้เช่านี้ ย่อมอาจถูกกระทบกระเทือนได้เสมอจากการลดค่าเช่าให้แก่ผู้เช่า แต่ถึงอย่างไรก็ยังคงทำให้ธุรกิจการให้เช่าแบบลีสซิ่งเป็นทางเลือกที่น่าสนใจที่สุดอีกทางหนึ่งของธุรกิจเกี่ยวกับการให้ความช่วยเหลือทางด้านเงินทุนในปัจจุบันอยู่นั่นเอง

การให้เช่าแบบลีสซิ่งในสหราชอาณาจักรมักจะไม่มีข้อที่พูดถึงในเรื่องข้อตกลงซื้อหรือ Purchase Option ของผู้เช่าเลย เนื่องจากข้อตกลงดังกล่าวจะใช้เฉพาะกรณีของการเช่าซื้อ (Hire-Purchase) เท่านั้น ซึ่งในกรณีนี้ผู้เช่าซื้อจะเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินและจะทำให้ประโยชน์ทางด้านภาษีอากรที่จะได้รับจาก Capital Allowance เปลี่ยนไปเป็นของผู้เช่าแทนที่จะตกแก่ผู้ให้เช่า

การประกอบธุรกิจให้เช่าแบบลีสซิ่งข้ามแดน (Cross-Border Leasing) ในสหราชอาณาจักรระหว่างผู้ให้เช่าซึ่งเป็นคนในสหราชอาณาจักรกับผู้เช่าซึ่งเป็นคนต่างด้าวก็สามารถทำได้ อย่างไรก็ตาม กรณีนี้ประโยชน์ทางด้านภาษีอากรที่ผู้ให้เช่าจะได้รับจาก Capital Allowance จะลดลงเหลือเพียง 25% เท่านั้น ดังนั้นแม้ว่าผู้ให้เช่าซึ่งเป็นคนในสหราชอาณาจักร

จะได้รับการยกเว้นหรือลดภาษีน้อยลง แต่ค่าเช่าที่ผู้เช่าจะต้องชำระอาจจะไม่ให้เกิดผลเป็นการลดค่าใช้จ่ายเพื่อประโยชน์ในการคำนวณภาษีได้เป็นจำนวนมากดัง เช่นในกรณีของการประกอบธุรกิจให้เช่าแบบสลิซซิ่งภายในประเทศโดยทั่ว ๆ ไป เช่นเดียวกันกับในประเทศสหรัฐอเมริกาที่ผู้ให้เช่าชาวอเมริกันเองก็ไม่สามารถที่จะใช้ประโยชน์จากเครดิตภาษีการลงทุนได้¹³

1.3 การประกอบธุรกิจสลิซซิ่งในประเทศญี่ปุ่น

ประเทศญี่ปุ่น เป็นประเทศแรกในเอเชียที่มีการดำเนินธุรกิจสลิซซิ่ง และนับได้ว่าเป็นประเทศผู้นำทางด้านกิจการประกอบธุรกิจสลิซซิ่งในเอเชียด้วย ธุรกิจสลิซซิ่งในประเทศญี่ปุ่นเริ่มมีขึ้นในปี ค.ศ. 1963 เมื่อมีการจัดตั้งบริษัทสลิซซิ่งแห่งแรกชื่อ Japan Leasing Corporation ในปีต่อมาได้มีการก่อตั้งอีก 2 บริษัท คือ Orient Leasing และ Tokyo Lease

บริษัทสลิซซิ่งในญี่ปุ่นขยายตัวอย่างมากในช่วงที่มีการเปลี่ยนแปลงทางอุตสาหกรรม จากอุตสาหกรรมหนักเป็นอุตสาหกรรมที่ใช้เทคโนโลยีสูง แต่ถ้าเทียบกับสหรัฐอเมริกาและสหราชอาณาจักรแล้วจะต่ำกว่ามาก เพราะในประเทศทั้งสองจะให้ประโยชน์ในด้านภาษีและการหักค่าเสื่อมราคาแบบเร่งรัด รวมทั้งบริษัทธุรกิจอุตสาหกรรมในประเทศญี่ปุ่นยังนิยมการเป็นเจ้าของเครื่องจักรมากกว่าการเช่า¹⁴

อุตสาหกรรมสลิซซิ่งในประเทศญี่ปุ่นได้เจริญเติบโตขึ้นอย่างรวดเร็ว บรรดาบริษัทที่ทำธุรกิจด้านนี้ ได้ร่วมกันก่อตั้งสมาคมสลิซซิ่งแห่งญี่ปุ่น (The Japan Leasing Association) ซึ่งได้จัดตั้งขึ้นเมื่อปี ค.ศ. 1971 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อที่จะสนับสนุนความเจริญเติบโตของธุรกิจนี้ ในปี ค.ศ. 1970 บริษัทให้เช่าขนาดใหญ่ 31 บริษัทของญี่ปุ่นได้มีการทำสัญญาให้เช่าแบบสลิซซิ่งนี้เป็นจำนวนเงินถึง 726 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งต่อมาในปี ค.ศ. 1976 ได้เพิ่มขึ้นเป็น 1.938 พันล้านเหรียญสหรัฐ และเพิ่มขึ้นเป็น 7.5 พันล้านเหรียญสหรัฐในปี ค.ศ. 1981

¹³United Nations., Analysis of Equipment Leasing Contracts, p. 13.

¹⁴ปราณี สีลาชีวิติธี, "ลิสซิ่งกับธุรกิจการธนาคารพาณิชย์," (อัดสำเนา).

บริษัทลีสซิ่งในญี่ปุ่นส่วนใหญ่เป็นบริษัทในเครือของธนาคารพาณิชย์ หรือบริษัทลีสซิ่งในเครือบริษัทการค้า (General Trading Companies) ตลอดจนบริษัทผู้ผลิตสินค้ารายใหญ่ ซึ่งมุ่งเหตุจูงใจในการเข้ามาสู่อุตสาหกรรมลีสซิ่งของธนาคารพาณิชย์และบริษัทดังกล่าวก็โดยเล็งเห็นว่า บริษัทให้เช่าชั้นนำของญี่ปุ่นมีการเจริญเติบโตทางธุรกิจที่แน่นอนและคงที่ อีกทั้งยังสามารถทำอะไรและก่อให้เกิดประโยชน์ทางธุรกิจที่มากมายมหาศาลแก่กิจการของตนได้ ในปัจจุบันบริษัท Orient Leasing เป็นบริษัทลีสซิ่งที่ใหญ่ที่สุดของญี่ปุ่น

สำหรับธนาคารพาณิชย์แล้ว การพัฒนาของอุตสาหกรรมลีสซิ่ง เป็นสิ่งที่แสดงให้เห็นถึงการให้บริการในรูปแบบต่าง ๆ ซึ่งธนาคารสามารถจัดหาให้แก่ลูกค้าของตน สำหรับบริษัทการค้าโดยทั่วไป ซึ่งรวมถึงผู้ผลิตสินค้าขนาดใหญ่ด้วยนั้น การประกอบธุรกิจให้เช่าแบบลีสซิ่งถือเป็นวิธีการอย่างหนึ่งในการส่งเสริมการขายสินค้าเป็นสำคัญ และในขณะเดียวกันก็ เป็นการลดภาระทางการเงินตลอดจนลดความเสี่ยงที่เคยเกิดขึ้นในอดีตที่ผ่านมาได้เป็นอย่างดี องค์ประกอบเหล่านี้เป็นเหตุจูงใจที่สำคัญที่ทำให้ธนาคารพาณิชย์ บริษัทการค้า และผู้ผลิตสินค้าหันมาสนใจลงทุนประกอบกิจการโดยตั้งเป็นบริษัทให้เช่าหรือ Leasing Companies ขึ้น¹⁵

การให้เช่าแบบลีสซิ่งในทรัพย์สินต่าง ๆ จะไม่จำกัดแต่เพียงชนิดและรูปแบบของทรัพย์สินนั้นเท่านั้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกรณีของ Financial Lease แล้ว จะสามารถทำได้อย่างกว้างขวาง โดยมากทรัพย์สินที่มีการให้เช่าแบบลีสซิ่งในประเทศญี่ปุ่นที่มีการให้บริการมากที่สุดคือ เครื่องใช้ไฟฟ้าและอุปกรณ์ในสำนักงาน เช่น เครื่องคอมพิวเตอร์ และเครื่องคำนวณต่าง ๆ รองลงมาเป็นเครื่องจักรที่ใช้ในอุตสาหกรรม เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในธุรกิจ เครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ เครื่องมือและเครื่องจักรกล และอุปกรณ์ที่ใช้ในการคมนาคมและขนส่งตามลำดับ¹⁶

ในปี ค.ศ. 1978 ญี่ปุ่นเริ่มมีการทำธุรกิจให้เช่าเครื่องบินโดยสารแก่สายการบินของประเทศต่าง ๆ ขึ้น ซึ่งประเทศไทยโดยบริษัท การบินไทยจำกัด ก็ได้เป็นผู้เช่าเครื่องบินแบบ

¹⁵United Nations..., Analysis of Equipment Leasing Contracts, p. 15.

¹⁶ปราณี ลีลาชีวิต และกาล เกตุ ก้องเกียรติงาม, "ธุรกิจการให้เช่าแบบลีสซิ่ง," หน้า 36.

A-300 จำนวน 2 เครื่อง และแบบ DC-8 จำนวน 1 เครื่อง ตั้งแต่นั้นมา¹⁷

นอกเหนือจากการประกอบธุรกิจให้เช่าแบบลีสซิ่งจะดำเนินการโดยบริษัทให้เช่าโดยทั่ว ๆ ไปแล้วบางครั้งผู้ผลิตสินค้าเองอาจดำเนินการจัดตั้งบริษัทของตนขึ้นมาเพื่อดำเนินกิจการให้เช่าแบบลีสซิ่งในผลผลิตของตนเอง ดังเช่นในกิจการผลิตอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้าหรือกิจการรถยนต์ ซึ่งในประการหลังนี้เป็นการให้เช่าเครื่องมือเครื่องใช้ในการบำรุงและดูแลรักษารถยนต์ที่ตนผลิต

ปกติบริษัทที่ดำเนินธุรกิจให้เช่าแบบลีสซิ่งโดยทั่ว ๆ ไป มักจะดำเนินการในรูปของ Financial Lease สำหรับกรณีของการดำเนินธุรกิจลีสซิ่งในแบบ Operating Lease นั้น มักจะใช้วิธีการจัดตั้งเป็นบริษัทอีกบริษัทหนึ่งแยกต่างหากออกมาเพื่อดำเนินการดังกล่าวเป็นการเฉพาะด้านได้อย่างมีประสิทธิภาพ ดังตัวอย่างเช่น ในกิจการให้เช่ารถยนต์ เครื่องวัสดุอุปกรณ์ ตกแต่งภายใน ตลอดจนเครื่องจักรในการก่อสร้าง

ถึงแม้ว่าประเทศญี่ปุ่นจะมีความแตกต่างจากประเทศอุตสาหกรรมหลาย ๆ ประเทศตรงที่มีได้มีการตรากฎหมายขึ้นใช้บังคับเป็นพิเศษแก่กิจการลีสซิ่งเครื่องจักรวัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ ตามแบบการลีสซิ่งสมัยใหม่ (Modern Financial Equipment Lease) ก็ตาม แต่ประเทศญี่ปุ่นก็ยังนับว่าเป็นประเทศที่มีการเจริญเติบโตในธุรกิจทางด้านนี้¹⁸

ส่วนองค์ประกอบทางด้านภาษีอากรก็มีใช้สิ่งที่สำคัญในการพัฒนาอุตสาหกรรมการให้เช่าแบบลีสซิ่งในประเทศญี่ปุ่น ซึ่งก็เหมือนกับประเทศในยุโรปตะวันตกโดยทั่วไป แต่สิ่งที่สำคัญเป็นเรื่องของการที่ท่าอย่างไรจึงจะรักษาระดับของการกู้ยืมเงินให้สูงเมื่อเทียบกับสินทรัพย์ถาวรและทุนมากกว่า¹⁹

¹⁷รัชดา สิงคาลวณิช, "ธุรกิจการให้เช่าเครื่องจักรอุตสาหกรรม," โรงงาน 4 (กรกฎาคม 2527-ตุลาคม 2527): 23.

¹⁸United Nations., Analysis of Equipment Leasing Contracts, p. 15.

¹⁹Simon Proctor, "Leasing's Growing Pains," p. 34.

2. ความเจริญเติบโตของธุรกิจลีสซิ่งในประเทศที่กำลังพัฒนา

ดังที่ได้กล่าวมาแล้วว่า การประกอบธุรกิจให้เช่าแบบลีสซิ่งในประเทศอุตสาหกรรม ได้มีการพัฒนาไปอย่างมากทั้งในแง่ที่ถือว่าเป็นเครื่องมือในการลดภาษีอากร และหรือเป็นทางเลือก อีกทางหนึ่งสำหรับโครงการระยะปานกลางที่ต้องการได้รับความช่วยเหลือในด้านเงินทุน (Medium-Term Finance) แต่สำหรับในประเทศที่กำลังพัฒนา (Developing Countries) นั้น แม้วิธีการให้เช่าแบบลีสซิ่งจะมีการพัฒนาได้ช้ากว่า แต่ก็ได้เริ่มมีการตั้งโรงงานอุตสาหกรรม และกำลังเจริญเติบโตขึ้นเรื่อย ๆ ในรายงานประจำปีของธุรกิจลีสซิ่งทั่วโลก ค.ศ. 1982 (The 1982 World Leasing Yearbook) ได้ระบุรายชื่อบริษัทให้เช่าในประเทศที่กำลังพัฒนา มากกว่า 150 บริษัท ซึ่งเป็นทั้งบริษัทสาขาหรือเป็นบริษัทให้เช่าอิสระ ซึ่งอย่างน้อยมีความสามารถ เพียงพอที่จะดำเนินกิจการนี้ได้ โดยมีการดำเนินกิจการดังกล่าวกันมากในประเทศแถบลาตินอเมริกา และ เอเชีย แต่ก็มีรายชื่อบริษัทให้เช่าอยู่หลายบริษัทเช่นกันที่อยู่ในแอฟริกา อย่างไรก็ตาม บริษัท ให้เช่าในแอฟริกา นั้นมิได้มีการประกอบธุรกิจให้เช่าแบบลีสซิ่งที่ใหญ่โตมากนัก แต่ถึงกระนั้นก็ตี การมีอยู่ของบริษัทให้เช่าดังกล่าวในปัจจุบัน เป็นสิ่งที่แสดงให้เห็นว่าธุรกิจหรืออุตสาหกรรมลีสซิ่ง ในประเทศที่กำลังพัฒนามีแนวโน้มที่จะเติบโตขึ้น

ในปี 1981 เพียงปีเดียว สมาคมลีสซิ่งแห่งสิงคโปร์ (The Lesing Association of Singapore) ได้ก่อตั้งขึ้นในฐานะที่เป็นส่วนหนึ่งของสมาคมลีสซิ่งแห่งเอเชีย (The Asian Leasing Association หรือ Asia-Lease) ซึ่งมีฐานอยู่ที่กรุงมะนิลา ปัจจุบัน Asia-Lease มีสมาชิกตัวแทนอยู่อย่างน้อย 10 ประเทศในเอเชีย²⁰

²⁰ สมาคมลีสซิ่งแห่งเอเชีย (Asia-Lease) จัดตั้งขึ้นในปี ค.ศ. 1981 โดยมี ประเทศสมาชิกในเอเชีย 10 ประเทศเข้าร่วม วัตถุประสงค์ที่สำคัญคือ

1. ส่งเสริมวิธีการเช่าแบบลีสซิ่งให้เป็นที่แพร่หลายในเอเชีย
2. ส่งเสริมความสัมพันธ์ระหว่างผู้ให้เช่า
3. แสวงหากฎเกณฑ์ หรือแบบแผนขององค์การเพื่อความร่วมมือ ศึกษา และค้นคว้า ในเรื่องลีสซิ่ง
4. เผยแพร่ข้อมูลเกี่ยวกับลีสซิ่ง
5. จัดพิมพ์เอกสารหรือสิ่งพิมพ์เกี่ยวกับลีสซิ่ง เผยแพร่ในหมู่สมาชิก
6. จัดการประชุมสัมมนา เกี่ยวกับลีสซิ่ง
7. ร่วมมือกับองค์การระหว่างประเทศ, องค์การส่วนภูมิภาค ฯลฯ ในการส่งเสริม วิธีการลีสซิ่ง.

ในปี ค.ศ. 1981 บริษัท China Oriental Leasing Company ได้เริ่มต้นปฏิบัติการโดยเป็นกิจการร่วมค้า (Joint-Venture) บริษัทนี้จัดตั้งขึ้นโดยหน่วยงานของรัฐบาลจีน ญี่ปุ่น และบริษัทให้เข้าของจีน กิจการหลักของบริษัทเป็นการประกอบธุรกิจให้เช่าแบบลีสซิ่งในวัสดุอุปกรณ์ทุนที่เป็นสินค้านำเข้า (Import Capital Equipment)

และในปี ค.ศ. 1981 อีกเช่นกันที่ประเทศบราซิลได้ออกกฎหมายซึ่งอนุญาตให้มีการลีสซิ่งสินค้านำเข้า กฎหมายดังกล่าวได้อำนวยความสะดวกแก่กิจการให้เช่าแบบลีสซิ่งในประเทศบราซิลซึ่งวัสดุอุปกรณ์หรือสินค้าที่มีการผลิตขึ้นจากประเทศ จึงอาจถือได้ว่าเป็นอีกก้าวหนึ่งที่ได้มีส่วนสนับสนุนแผนการ 13 ปี แห่งการพัฒนาอุตสาหกรรมลีสซิ่งของประเทศบราซิล

ในปี ค.ศ. 1977 ถึง ค.ศ. 1981 บริษัทการเงินระหว่างประเทศ (International Finance Corporation หรือ IFC) ได้เข้ามามีส่วนเกี่ยวข้องในการก่อตั้งบริษัทให้เข้า 7 บริษัทในประเทศที่กำลังพัฒนาหลายประเทศ บริษัทให้เข้าเหล่านี้ได้มีการก่อตั้งขึ้นที่ประเทศเกาหลีใต้ (ค.ศ. 1977) ประเทศไทย (ค.ศ. 1978) ประเทศฟิลิปปินส์ (ค.ศ. 1979) ประเทศโคลัมเบีย (ค.ศ. 1980) ประเทศศรีลังกา (ค.ศ. 1980) ประเทศอูรุกวัย (ค.ศ. 1980) และล่าสุดคือประเทศจอร์แดน (ค.ศ. 1981)²¹

2.1 การประกอบธุรกิจลีสซิ่งในประเทศเกาหลีใต้

ในประเทศเกาหลีใต้ เริ่มมีการดำเนินธุรกิจลีสซิ่งในปี ค.ศ. 1972 การประกอบธุรกิจให้เช่าแบบลีสซิ่งได้มีความเจริญเติบโตขึ้นเป็นอย่างมากนับตั้งแต่ปี ค.ศ. 1976 เป็นต้นมา และมีอัตราที่เพิ่มสูงขึ้นทุกปี โดยในปี ค.ศ. 1979 เครื่องวัสดุอุปกรณ์ใหม่ ๆ ได้มีการให้เช่าแบบลีสซิ่งคิดเป็นเปอร์เซ็นต์สูงถึง 1.3% ของต้นทุนซึ่งเป็นสินทรัพย์ถาวรของภาคเอกชน เมื่อเทียบกับในปี ค.ศ. 1976 ซึ่งคิดเป็นเปอร์เซ็นต์เพียง 0.4% ยิ่งไปกว่านั้น ในปี ค.ศ. 1980 สัดส่วนดังกล่าวได้เพิ่มสูงขึ้นถึงประมาณ 2.5%

²¹United Nations., Analysis of Equipment Leasing Contracts, p. 16-17.

ส่วนมูลค่าของการให้เข้าแบบลีสซิ่งที่เกิดขึ้นใหม่เพิ่มขึ้นจาก 8.9 พันล้านบาท ในปี ค.ศ. 1976 เป็น 98.6 พันล้านบาทในปี ค.ศ. 1979 ซึ่งใน ค.ศ. 1979 นั้นคิดเป็นเปอร์เซ็นต์ได้ถึง 7.3% ของสินเชื่อกทั้งหมดของธนาคาร อายุสัญญาให้เข้าแบบลีสซิ่งโดยปกติ มักจะเป็น 64 เดือนในขณะที่อายุของการให้ความช่วยเหลือทางด้านเงินทุนหรือวิธีการ Finance วิธีการอื่นในทรัพย์สินชนิดเดียวกันโดยทางธนาคารจะมีอายุของสัญญาอยู่ในระหว่าง 36 เดือน ถึง 60 เดือน และเมื่อพิจารณาไปถึงอายุของพันธบัตรที่ขายอยู่ในตลาดหลักทรัพย์ของประเทศเกาหลีได้แล้ว ปกติจะมีอายุเพียงแค่ 36 เดือนเท่านั้น

ในปี ค.ศ. 1979 ธนาคารพาณิชย์ 4 แห่งได้เริ่มเข้าร่วมประกอบธุรกิจให้เข้าแบบลีสซิ่งในประเทศเกาหลีใต้ ในปี ค.ศ. 1980 มีธนาคารพาณิชย์ถึง 6 แห่งที่ประกอบธุรกิจโดยการให้บริการทางด้านลีสซิ่ง

ความรอบคอบในทางการเงินของประเทศทำให้ธุรกิจให้เข้าแบบลีสซิ่งในประเทศเกาหลีใต้มีการพัฒนาขึ้นมาได้ สำหรับบริษัทเอกชนขนาดกลางและขนาดเล็กที่ประสบกับปัญหาทางด้านเงินทุน ธุรกิจให้เข้าแบบลีสซิ่งก็ได้ให้ความช่วยเหลือทางการเงินอันเป็นวิธีการหนึ่งซึ่งจะเป็นประโยชน์แก่บริษัทเหล่านั้น ดังจะเห็นได้จากในปลายปี ค.ศ. 1980 จากจำนวนเงินทั้งหมดในกิจการลีสซิ่งนั้น เป็นการให้เข้าแบบลีสซิ่งแก่บริษัทขนาดเล็กและขนาดกลางถึง 67%

โดยทั่วไปแล้วบทบาทที่สำคัญประการหนึ่งของผู้ให้เช่าก็คือการที่จะต้องเสนอวิธีทางเลือกหลาย ๆ รูปแบบในการให้ความช่วยเหลือทางด้านเงินทุน เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ผู้ใช้วัสดุอุปกรณ์ทั้งหลาย โดยปกติผู้เช่าจะเป็นผู้เลือกตัวผู้ผลิตสินค้าและตัวทรัพย์สินที่จะทำการเช่า ซึ่งทรัพย์สินดังกล่าวจะถูกส่งมอบให้แก่ผู้เช่าโดยตรงโดยบริษัทผู้ผลิตสินค้า ซึ่งในกรณีนี้ส่วนใหญ่แล้วผู้ให้เช่าจะมีได้เป็นผู้ตรวจสอบหรือรับรองลักษณะของสินค้าที่ตนเป็นผู้ซื้อนั้นก่อน²²

ในปี ค.ศ. 1982 ธุรกิจลีสซิ่งมีมูลค่าคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 1.22 ของการลงทุนในประเทศทั้งหมด ในปัจจุบันระบบการเข้าแบบลีสซิ่งเจริญเติบโตขึ้นมาก โดยเพิ่มขึ้นถึง

²²Ibid., p. 25-26.

เท่าตัวเมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อน ๆ ทั้งนี้สาเหตุสำคัญประการหนึ่งเนื่องมาจากรัฐบาลมีนโยบายในการปล่อยสินเชื่อกว่าที่เข้มงวดมากขึ้น²³

2.2 การประกอบธุรกิจลีสซิ่งในประเทศอาเซียน

2.2.1 ประเทศอินโดนีเซีย

ธุรกิจลีสซิ่งในอินโดนีเซียเริ่มขึ้นเมื่อปี 2518 เมื่อกระทรวงการคลังได้ออกกฎหมายอนุญาตให้ประกอบธุรกิจแขนงนี้ได้ ปรากฏว่าในปีนั้น มีผู้ได้รับอนุญาตให้ประกอบธุรกิจลีสซิ่งได้ 3 รายทันที ได้แก่ บริษัท อินโดนีเซียลิสคอร์ปอเรชั่น ซึ่งเป็นธุรกิจของธนาคารเอกชนแห่งหนึ่ง บริษัทโอเรียนท์ปีนาอุตสาหกรรมลีสซิ่ง เป็นธุรกิจร่วมลงทุนระหว่างบริษัทโอเรียนท์ลีสซิ่งของญี่ปุ่นกับบริษัทปีนาอุตสาหกรรมในอินโดนีเซีย กับบริษัท PANN (P.T. Pengembangan Armada Niaga Nasional) ซึ่งเป็นรัฐวิสาหกิจของรัฐบาลอินโดนีเซียที่มุ่งขายและให้เช่าเรือและประกอบธุรกิจเดินเรือขนส่งสินค้า

ต่อมาในปี 2519 องค์การน้ำมันของรัฐ คือ เปอตามินา (Pertamina Oil Company) กับ บริษัทแจแปนโอเวอร์ซีส์ลีสซิ่ง ของญี่ปุ่นก็ร่วมกันก่อตั้งบริษัทเปอร์จาทล์ลีสซิ่งอินโดนีเซีย ขึ้นมา กับอีกรายหนึ่งคือ บริษัทฟูซาลิสคอร์ปอเรชั่น ของเอกชนอินโดนีเซีย

หลังจากนั้นธุรกิจลีสซิ่งก็หายไปหลายปี จนถึงปลายปี 2524 จึงมีผู้ยื่นขอจดทะเบียนตั้งใหม่อีก 2 ราย ได้แก่บริษัทเฟิร์สอินโดอเมริกันลีสซิ่ง อันเป็นธุรกิจร่วมลงทุนระหว่างธนาคารแห่งอเมริกา กับบริษัทค้าเครื่องจักรสัญชาติอินโดนีเซียชื่อ อินเตอร์ไพ่ออเนียร์เนชั่นแนล กับอีกรายหนึ่งคือ บริษัทเซ็นทรัลสทาร์เมโทรโพลิแตนลีสซิ่ง ซึ่งเป็นธุรกิจร่วมลงทุนระหว่างธนาคารเซ็นทรัลเอเซีย อันเป็นธนาคารพาณิชย์ของเอกชนอันดับหนึ่งของประเทศนี้กับบริษัทแจแปนลีสซิ่ง แห่งญี่ปุ่น

²³ "ธุรกิจเช่าเครื่องจักร โฉมใหม่นักลงทุน," ไทยแลนด์ธุรกิจ 6 (10-16 มกราคม 2528): 7.

ในปี 2525 รัฐบาลอินโดนีเซียได้อนุมัติให้ตั้งบริษัทลีสซิ่งเพิ่มขึ้นอีก 10 ราย ทั้งหมดเป็นการลงทุนลักษณะร่วมทุนกับต่างประเทศ ที่น่าสนใจได้แก่บริษัทวอร์ค เลย์ซัมมาลีสซิ่ง โดยบริษัทวอร์ค เลย์อิน เวส เมนต์ ในเครือธนาคารชองกง เชียงไฮ่แห่งชองกง เข้าทุนกับบริษัทยูไนเต็ดแทร็คเตอร์ของอินโดนีเซีย ธนาคารฟูจิของญี่ปุ่น, ธนาคารซีทีคอร์ปของสหรัฐ, ธนาคารแมนูแพคเจอร์เรอร์แซนโนเวอร์ รวมทั้งธนาคารกรุงเทพจำกัดของไทยก็เข้าไปลงทุนทำธุรกิจลีสซิ่งที่นี้ด้วย

ในปี 2526 ธุรกิจลีสซิ่งก็ยังคงเป็นที่ต้องการของนักลงทุนทั้งในวงการเงินและอุตสาหกรรมในอินโดนีเซีย เพียงระยะ 7 เดือนแรกของปีนี้ กระทรวงการคลังอินโดนีเซียได้อนุมัติให้ตั้งบริษัทลีสซิ่งขึ้นใหม่อีก 10 ราย รวมเป็น 27 ราย ในจำนวนที่ตั้งขึ้นใหม่ล่าสุดนี้ ปรากฏว่า ธนาคารเซสแมนฮัตตันแห่งสหรัฐ ก็ได้เข้าไปลงทุนด้วย

ธุรกิจลีสซิ่งในประเทศอินโดนีเซีย เป็นการให้บริการทางการเงิน ซึ่งอยู่ภายใต้การดูแลของกระทรวงการคลัง เช่นเดียวกับธุรกิจเกี่ยวกับน้ำมันปิโตรเลียม ประกันภัย และการธนาคาร ซึ่งไม่ต้องอยู่ภายใต้การกำกับของคณะกรรมการประสานงานการลงทุน (Investment Coordinating Board)

การที่นักอุตสาหกรรมนิยมใช้บริการลีสซิ่ง เนื่องจากเป็นวิธีการลงทุนจัดหาเครื่องจักรอุปกรณ์ที่มีต้นทุนต่ำสุด การชำระค่าเช่าเครื่องจักรก็อยู่ในขอบเขตของเงินลงทุนของธุรกิจที่จะแบกรับได้ ประการสำคัญที่สุด เงินค่าเช่าเครื่องจักรที่นักอุตสาหกรรมจ่ายให้กับบริษัทลีสซิ่งยังนำไปหักภาษีได้ด้วย และเมื่อจ่ายค่าเช่าเครื่องจักรครบตามระยะเวลาที่กำหนดแล้ว ยังสามารถซื้อเครื่องจักรชุดดังกล่าวจากบริษัทลีสซิ่งในราคาต่ำสุดอีกด้วย

นอกจากนี้การจัดการจัดหาเครื่องจักรโดยวิธีลีสซิ่งนี้ยังสามารถประกันความเสี่ยงทางด้านเงิน เพื่อหรือการลดค่าของเงินรูเปียส์ได้อย่างดี ซึ่งปัญหาเงินเพื่อและการลดค่าเงินนี้เป็น เรื่องที่นักธุรกิจอินโดนีเซียหวัดกที่สุด เนื่องจากรัฐบาลประกาศลดค่าเงินรูเปียส์แต่ละครั้งค่อนข้างมาก เช่น เมื่อเดือนมีนาคม 2526 รัฐบาลอินโดนีเซียลดค่าเงินรูเปียส์เมื่อเทียบกับเงินดอลลาร์สหรัฐ ถึง 38%

ธุรกิจอุตสาหกรรมต่าง ๆ ที่อยู่ในข่ายจะใช้บริการด้านจัดหา เครื่องจักรของบริษัทลีสซิ่งได้แก่ โรงงานอุตสาหกรรมผลิตสินค้าทั่วไป, โครงการเกี่ยวกับ อินฟราสตรัคเจอร์, ธุรกิจก่อสร้าง, ธุรกิจเหมืองแร่, ธุรกิจบริการ และโครงการอุตสาหกรรม เกษตร เป็นต้น และเท่าที่ผ่านมา ธุรกิจก่อสร้างกับเหมืองแร่ใช้บริการลีสซิ่งมากที่สุด

ในการควบคุมการจัดตั้งบริษัทลีสซิ่งของกระทรวงการคลังนั้น มีระเบียบเพียงว่า ถ้าเป็นบริษัทของคนอินโดนีเซียเองต้องมีทุนจดทะเบียนไม่ต่ำกว่า 0.8 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ส่วนโครงการร่วมทุนกับต่างชาติต้องมีทุนจดทะเบียนตั้งแต่ 2 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ขึ้นไป²⁴

2.2.2 ประเทศฟิลิปปินส์

ฟิลิปปินส์เป็นประเทศแรกในกลุ่มอาเซียนที่มีการนำธุรกิจลีสซิ่งเข้ามาใช้ในตอนต้นทศวรรษที่ 70 บริษัทลีสซิ่งในประเทศฟิลิปปินส์เริ่มตั้งขึ้นตั้งแต่ปี 2500 โดยเป็นบริษัทในเครือของสหรัฐอเมริกา แต่เริ่มมีการขยายตัวอย่างมากในปี 2513 ซึ่งเป็นช่วงที่มีการขยายตัวทางเศรษฐกิจ ในปัจจุบันมีบริษัทลีสซิ่งและบริษัทเงินทุนที่ประกอบธุรกิจลีสซิ่งมากกว่า 80 บริษัท แต่มีเพียง 4 บริษัทที่ประกอบกิจการธุรกิจลีสซิ่งอย่างจริงจัง บริษัทลีสซิ่งที่สำคัญจะเป็นบริษัทร่วมทุนกับธนาคารชั้นนำและสถาบันการเงินในต่างประเทศ

ทรัพย์สินที่ให้เช่าแบบลีสซิ่งส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ ผู้ให้เช่าไม่นิยมนำสินค้าเข้ามาเอง แต่ซื้อจากตัวแทนจำหน่ายในประเทศ เพื่อประโยชน์ด้านการรับบริการทางเทคนิคจากตัวแทนจำหน่ายในระหว่างที่ผู้เช่าใช้งานทรัพย์สิน อายุสัญญาเช่าอยู่ระหว่าง 3-5 ปี โดยผู้เช่าต้องจ่ายเงินครั้งแรกเพื่อเป็นเงินประกันอัตราร้อยละ 10-15 ขึ้นอยู่กับความน่าเชื่อถือของผู้เช่า²⁵

²⁴ "ธ. กรุงเทพกับธุรกิจลีสซิ่งในอินโดฯ: เสน่ห์การเงินแดนเคียง," ดอกเบี๋ย (กันยายน 2526): 54-55.

²⁵ ปราณี ลีลาชีวลิขิตี, "ลีสซิ่งกับธุรกิจการธนาคารพาณิชย์," (อัครสำเนาะ).

2.2.3 ประเทศสิงคโปร์

ประเทศสิงคโปร์เริ่มมีการจัดตั้งธุรกิจสีซิ่งในปี 2515 โดยการลงทุนร่วมกับบริษัทสีซิ่งของญี่ปุ่น ธุรกิจสีซิ่งได้ขยายตัวอย่างมากในช่วงที่มีการขยายตัวด้านเทคโนโลยีขั้นสูง และอุตสาหกรรมก่อสร้างในประเทศในช่วงปี 2521-2524 แต่มีบทบาทสำคัญน้อยกว่าธุรกิจเข้าซื้อ เพราะยังผูกพันกับการเป็นเจ้าของทรัพย์สิน บริษัทสีซิ่งที่สำคัญจะก่อตั้งโดยการร่วมทุนกับบริษัทสีซิ่งจากต่างประเทศ

ถึงแม้ว่าประเทศสิงคโปร์จะมีระบบการเงินที่คล่องตัวมาก การกู้เงินจากธนาคารสามารถทำได้โดยไม่ยากทั้งระยะสั้นและระยะยาว และรัฐบาลได้ให้ความช่วยเหลือธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กโดยให้กู้ดอกเบี้ยต่ำจากธนาคารและร่วมลงทุนกับธุรกิจต่าง ๆ เพื่อส่งเสริมการลงทุนทางด้านอุตสาหกรรม จึงนับว่ามีแหล่งเงินทุนที่ค่อนข้างเพียงพอที่ธุรกิจต่าง ๆ ไม่ต้องอาศัยจากธุรกิจสีซิ่ง แต่เศรษฐกิจของสิงคโปร์ยังขยายตัวต่อไปอีกและรัฐบาลมีโครงการลงทุน และการพัฒนาในด้านต่าง ๆ อีกมาก โดยเฉพาะอุตสาหกรรมที่ใช้เทคโนโลยีสูง สีซิ่งก็สามารถช่วยอำนวยความสะดวกแก่ธุรกิจที่ต้องการใช้เครื่องจักรที่มีลักษณะการใช้งานโดยเฉพาะที่มีเทคโนโลยีสูงได้²⁶

2.2.4 ประเทศมาเลเซีย

ธุรกิจสีซิ่งในมาเลเซียเริ่มมีขึ้นในช่วงต้นของทศวรรษที่ 7 นี้ ต่อจากสิงคโปร์ ธุรกิจนี้ได้เจริญเติบโตขึ้นอย่างรวดเร็ว จนถึงปัจจุบันมีบริษัทสีซิ่งอยู่ถึง 107 บริษัท และมูลค่าสีซิ่งในปี 2525 มีจำนวนประมาณ 330 ล้านดอลลาร์สหรัฐ²⁷

ธุรกิจสีซิ่งในประเทศนี้มีลักษณะคล้ายกับสิงคโปร์หลายประการ แต่ยังไม่พัฒนามากนัก บริษัทสีซิ่งไม่มีเงินทุนมาก ต้องกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์และบริษัทประกันภัย

²⁶ เรื่องเดียวกัน.

²⁷ ปราณี ลีลาชีวลีสิทธิ์ และกาลเกตุ ก้องเกียรติงาม, "ธุรกิจการให้เช่าแบบสีซิ่ง."

หรือโดยการโอนขายสัญญาสิทธิซึ่งแก่สถาบันการเงิน นอกจากนี้ธนาคารและบริษัทเงินทุนได้ให้การสนับสนุนโดยร่วมกันจัดตั้งบริษัทสิทธิซึ่งขึ้น²⁸

3. ข้อได้เปรียบ เสียเปรียบของการเช่าแบบสิทธิซึ่งในประเทศกำลังพัฒนา

เป็นที่เห็นได้ว่าประเทศกำลังพัฒนากำลังที่จะเข้ามามีส่วนร่วมในกิจการหรือธุรกิจให้เช่าแบบสิทธิซึ่งเพิ่มมากขึ้นทุกขณะ ด้วยเหตุนี้ จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องพิจารณาถึงข้อได้เปรียบและข้อเสียเปรียบ โดยจะพิจารณาในแง่ของผู้เช่าเป็นสำคัญ ข้อพิจารณาถึงความได้เปรียบและเสียเปรียบนี้ สามารถจะนำไปใช้กับกิจการสิทธิซึ่งทั้งในกรณีที่เป็น Financial Lease และในกรณีที่เป็น Operating Lease ดังต่อไปนี้²⁹

3.1 ข้อได้เปรียบ (Advantages)

3.1.1 มีความยืดหยุ่นในเงื่อนไขของสัญญา (Flexibility in Contract Terms)

ความยืดหยุ่นดังกล่าวนี้มักจะนำมาใช้เพื่อจุดประสงค์เฉพาะสิ่งในสถานการณ์ใดสถานการณ์หนึ่ง เช่น ในกรณีที่ไม่สามารถกระทำตามกำหนดเวลาที่สัญญาเรียกร้องได้ การที่มีข้อยืดหยุ่นจะทำให้การทำสัญญาเช่าดำเนินต่อไปได้โดยไม่ต้องหยุดชะงัก นอกจากนี้การเช่ายังอาจใช้ในกรณีที่ระยะเวลาในการตกลงทำกิจการอย่างใดอย่างหนึ่งระหว่างกันมีอยู่อย่างจำกัดด้วย

3.1.2 ใช้เงินทุนต่ำ (Small Capital Outlay)

เนื่องจากผู้ให้เช่ายังคงเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินที่เช่าอยู่ กรรมจึงสามารถเป็นหลักประกันที่ค่อนข้างจะมั่นคงอยู่แล้วแก่ผู้ให้เช่าที่ทำให้ผู้ให้เช่าอาจไม่จำเป็นต้อง

²⁸ ปราณี ลีลาชีวสิทธิ์, "สิทธิซึ่งกับธุรกิจการธนาคารพาณิชย์," (อัครสำเนาะ).

²⁹ United Nations..., Analysis of Equipment Leasing Contracts, p. 17-20.

ต้องเรียกร้องเงินค่ามัดจำทรัพย์สินนั้นในจำนวนมาก ๆ ดังเช่นวิธีการให้ความช่วยเหลือทางด้านเงินทุนวิธีอื่น (Other Methods of Finances) เนื่องจากการประกอบธุรกิจให้เข้าแบบลีสซิ่งได้เปิดโอกาสให้ผู้เช่าสามารถได้รับความช่วยเหลือทางด้านเงินทุนในทรัพย์สินที่เช่าได้เต็มจำนวนของราคาทรัพย์สิน และหลักประกันที่ผู้ให้เช่ามีอยู่ก็เป็นผลทำให้ผู้ให้เช่าสามารถอะลุ่มอล่วยการผ่อนชำระหนี้ได้มากขึ้น ด้วยลักษณะของสัญญา ลีสซิ่งดังกล่าวนี้จึงทำให้ธุรกิจให้เข้าแบบลีสซิ่งสามารถปรับตัวให้เข้ากับจำนวนเงินทุนของผู้เช่าซึ่งมีจำนวนจำกัดจำนวนหนึ่งตลอดจนปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ความมั่นคงทางการเงินของผู้เช่าได้ง่ายกว่าวิธีการอื่น นอกจากนี้ ในรายละเอียดของสัญญายังสามารถกำหนดให้ครอบคลุมถึงค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เช่น ค่าใช้จ่ายในการส่งมอบหรือติดตั้งอุปกรณ์ที่เช่า (Costs of Delivering and Setting up the Equipment) ก็ได้ จึงเห็นได้อย่างชัดเจนว่า กรณีของการลีสซิ่งนี้ยังมีข้อได้เปรียบที่แฝงเร้นอยู่ในแง่ที่ว่าสามารถคงเงินสดสำรอง (Retain Cash Reserves) เอาไว้ได้ แทนที่จะต้องจ่ายออกเพื่อเป็นการขยายการลงทุนไปทั้งหมด

3.1.3 เป็นการขยายแหล่งสินเชื่อ (Extension of Credit Sources)

การที่ผู้เช่าได้ใช้วิธีการลีสซิ่ง มิได้หมายความว่า จะเป็นการทำให้ความเชื่อถือทางด้านการเงินของผู้เช่าในการที่จะขอสินเชื่อจากแหล่งการเงินต่าง ๆ ต้องเสื่อมเสียไป เนื่องจากวิธีการลีสซิ่งนี้มิได้มีผลกระทบกระเทือนต่อวงเงินเครดิตของผู้เช่าแต่อย่างใด และที่สำคัญยิ่งไปกว่านั้นคือ องค์กรหรือสถาบันต่าง ๆ ที่ไม่สามารถใช้วิธีการทางการเงินในแบบเก่า ก็สามารถที่จะเข้ามาแสวงหาประโยชน์จากการเช่าแบบลีสซิ่งนี้ได้

3.1.4 เป็นการลดค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ลง (Minimization of Overall Costs)

ในบางครั้ง การชำระค่าเช่าเป็นงวด ๆ ตามสัญญาลีสซิ่ง เมื่อรวมกันแล้วอาจจะน้อยกว่าราคาซื้อขายทรัพย์สินที่เช่าก็ได้ แต่หากเมื่อมูลค่าที่เหลือของทรัพย์สินที่ให้เช่า เมื่อสิ้นสุดอายุของสัญญาเช่า ยังคงมีมูลค่าที่สูงอยู่มาก เมื่อเทียบกับราคาค้นทุน เช่นในกรณีของวัสดุอุปกรณ์ที่มีขนาดใหญ่ ผู้ให้เช่าก็ยังสามารถมีทางออกโดยการขายวัสดุอุปกรณ์นั้นไป (หรือจะจำหน่ายให้เช่าอีกก็ตาม) ก็จะทำให้ผู้ให้เช่าสามารถคงสภาพอยู่ได้โดยถือ เป็น

การทดแทนในส่วนของเงินที่ได้รับชำระ เป็นค่าเช่าจากผู้เช่า นอกจากนั้นในสัญญาอาจระบุให้สิทธิ์แก่ผู้เช่าที่จะสามารถซื้อวัสดุอุปกรณ์นั้นได้เมื่อสิ้นสุดอายุของสัญญาเช่า ส่วนจะถือเอาราคาไหนก็ต้องขึ้นอยู่กับกฎหมายของแต่ละประเทศหรือตามที่ได้ตกลงกัน แล้วแต่กรณี อย่างไรก็ตามหากมูลค่าที่เหลือของวัสดุอุปกรณ์นั้น ๆ แทบจะไม่มีอยู่แล้ว ซึ่งพบมากในกรณีที่เป็นเครื่องคอมพิวเตอร์ หรือรถยนต์ ดังนี้ ผู้ให้เช่าจึงมักจะกำหนดค่าเช่าให้สูงเกินกว่าราคาที่แท้จริงสำหรับวัสดุอุปกรณ์นั้น เว้นแต่ในกรณีที่ผู้ให้เช่าสามารถได้รับประโยชน์ทางด้านภาษีอากรเป็นจำนวนมาก ๆ

3.1.5 ประโยชน์ทางด้านภาษีอากรของผู้ให้เช่า (Tax Advantages for the Lessor)

ผลประโยชน์ทางภาษีอากรบางครั้งก็มีส่วนในการลดต้นทุนของผู้ให้เช่า และเป็นผลให้ผู้ให้เช่าสามารถที่จะลดค่าเช่าให้แก่ผู้เช่าลงได้ ตัวอย่างเช่นในประเทศสหรัฐอเมริกาและสหราชอาณาจักร ที่บริษัทให้เช่าซึ่งซื้อวัสดุอุปกรณ์ที่ถือว่าเป็นสินทรัพย์ (Capital Equipment) มาจะได้รับประโยชน์จากเครดิตภาษีการลงทุน (Investment Tax Credit) หรือได้รับสิทธิในการหักเงินออกจากรายรับที่ต้องเสียภาษี (Allowance) ในขณะที่ผู้เช่ามักจะเป็นผู้ที่อยู่ในสถานการณ์ที่ด้อยกว่าและมีโอกาสน้อยกว่าในการที่จะได้รับประโยชน์จากเครดิตภาษี ซึ่งถ้าหากเขาได้ทำการซื้อขายทรัพย์สินนั้น เขาก็ย่อมได้ประโยชน์จากเครดิตภาษี แต่จะไม่เป็นประโยชน์เท่ากับกรณีของผู้ให้เช่า อย่างไรก็ตามผลประโยชน์ทางด้านภาษีอากรของผู้ให้เช่าย่อมสามารถเป็นประโยชน์ร่วมกันระหว่างผู้ให้เช่ากับผู้เช่าได้โดยการที่ผู้ให้เช่าลดค่าเช่าลงสิ่งนี้เองที่เป็นมูลเหตุจูงใจที่สำคัญในการนิยมใช้ Financial Lease เนื่องจากผู้ให้เช่ายังคงเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินที่ให้เช่า และแทบจะไม่ต้องมีความรับผิดชอบทางด้านภาษีอากรในฐานะที่เป็นเจ้าของทรัพย์สินเท่าใดนัก

3.1.6 ประโยชน์ทางด้านภาษีอากรของผู้เช่า (Tax Advantages to the Lessee)

นักวางแผนการภาษีอากรเป็นจำนวนมากมักจะมุ่งความสนใจไปที่ผลกระทบทางด้านฐานภาษีเงินได้ (Tax-Based Leasing) ของผู้ให้เช่า อย่างไรก็ตามผู้เช่า

ก็อาจได้รับประโยชน์ทางด้านภาษีอากร เช่นกัน ในรูปของการหักค่าใช้จ่ายออกจากรายได้ที่ต้องเสียภาษีอากรซึ่งมักจะเท่ากับค่าเช่าที่จ่ายไปนั่นเอง แต่ผู้เช่าจะแตกต่างไปจากผู้ให้เช่าตรงที่ว่า จะไม่พยายามที่จะเรียกร้องราคาเต็มของทรัพย์สินที่เช่า แต่อย่างน้อยส่วนหนึ่งของต้นทุนที่ เขาได้ ใช้จ่ายในการเช่าทรัพย์สินสามารถได้กลับคืนมาในรูปของการหักค่าใช้จ่ายทางด้านภาษีอากร

3.1.7 บัญชีขบดุล (Off-Balance Sheet Accounting)

ทรัพย์สินที่มีการเช่ามักจะ ไม่ปรากฏอยู่ในบัญชีขบดุลของบริษัท

เนื่องจากไม่ถือว่าเป็นสินทรัพย์ของผู้เช่า อีกทั้งค่าเช่าทั้งหมดที่ชำระก็ไม่ถือว่าเป็นส่วนความรับผิดชอบ บริษัทที่ประสงค์จะให้ทั้งส่วนที่เป็นสินทรัพย์และความรับผิดชอบของบริษัทดูไม่มากนักมักจะ มองว่าการใช้วิธีการลีสซึ่งสามารถสนองความต้องการของบริษัทได้ วิธีการทางด้านบัญชีในส่วน ที่เกี่ยวกับการลีสซึ่งมีความใกล้เคียงกันอย่างมากกับนโยบายทางกฎหมาย อย่างไรก็ตามในบาง ประเทศอาจมีความได้เปรียบหรือประโยชน์ที่เกิดขึ้นจากทางการบัญชี (Accounting Advantages) เกิดขึ้นได้ ดังนั้นบัญชีขบดุลที่เกี่ยวกับลีสซึ่งนั้นอาจมีความสำคัญในประเทศที่กำลังพัฒนาประเทศหนึ่ง ในขณะที่ประเทศอุตสาหกรรมทั่วไปอาจเห็นว่าไม่มีความสำคัญหรือ มีความสำคัญน้อยก็ได้ ตัวอย่างเช่น กรณีการลีสซึ่งเครื่องบินในประเทศที่กำลังพัฒนา มักกระทำ โดยมีจุดมุ่งหมายที่จะหลีกเลี่ยงข้อจำกัดทางด้านหนี้สินและเพื่อลดหนี้สินของผู้เช่า วิธีการที่เรียกว่า Financial Lease จึงสามารถช่วยให้เกิดความยืดหยุ่นแก่ผู้เช่าซึ่งมีภาระหนี้สินอยู่ได้

3.1.8 มีความทันสมัย (Resistance to Obsolescence)

ในวิธีการลีสซึ่งแบบ Operating Lease นั้น เนื่องจากวิธีการดังกล่าวมิได้ผูกมัดให้ผู้เช่าต้องใช้วัสดุอุปกรณ์อันเดียวกันนั้นเป็นระยะเวลาอันนาน ๆ จึงสามารถเป็น วิธีการหนึ่งซึ่งป้องกันมิให้เกิดความล้าสมัยเกิดขึ้นได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในวงการอิเล็กทรอนิกส์ นอกจากนั้น ยังมีความสำคัญต่อองค์กรใดองค์กรหนึ่งซึ่งปราศจากเครื่องมือหรือวัสดุอุปกรณ์ที่เพียงพอที่จะควบคุมมิให้องค์กรของตนต้องล้าหลัง

๓.๒ ข้อเสียเปรียบ (Disadvantages)

๓.๒.๑ การสูญเสียของวัสดุอุปกรณ์ที่เช่า (Eventual Loss of Equipment)

ข้อเสียเปรียบประการหนึ่งของลีสซิ่งที่มีต่อผู้เช่า นั่นก็คือในสัญญาลีสซิ่งที่มีได้มีข้อตกลงให้ผู้เช่ามีสิทธิซื้อทรัพย์สินได้นั้น ผู้เช่าจะไม่มีโอกาสได้เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินที่เช่า นั่นเอง ดังนั้น ผู้เช่าจึงไม่อาจเรียกทุนซึ่งเป็นค่าเช่าที่ตนได้เสียไปแล้วคืนได้จากวิธีการนำทรัพย์สินนั้นออกขายต่อไปได้อีก แต่อย่างไรก็ตาม เนื่องจากผู้เช่ายังสามารถที่จะหักเงินที่ได้จ่ายเป็นค่าเช่าไปแล้วออกจากเงินได้ที่ต้องเสียภาษีอากรได้อยู่ ด้วยเหตุนี้ อย่างน้อยที่สุดผู้เช่าก็ยังสามารถถือเอาประโยชน์ได้ส่วนหนึ่งจากค่าใช้จ่ายที่ตนต้องเสียไปจากการใช้ทรัพย์สินนั้น

๓.๒.๒ ผลที่รุนแรงเมื่อมีการผิดสัญญา (Harsh Consequences of Default)

โดยที่ผู้ให้เช่ายังคงเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ที่ให้เช่าอยู่ ซึ่งในกรณีที่มีการผิดสัญญานั้น น้อยครั้งที่ผู้เช่าจะมีสิทธิเรียกร้องในขณะที่ผู้ให้เช่าสามารถมีสิทธิโดยอิสระในอันที่จะเข้าครอบครองทรัพย์สินที่ให้เช่านั้น นอกเหนือไปจากนั้น ในกรณีของ Financial Lease ผู้ให้เช่ายังอาจเรียกให้ผู้เช่าชำระค่าเสียหายและเรียกค่าเช่าเพิ่มขึ้นได้ด้วย ในขณะที่หากเป็นกรณีของผู้ซื้อทรัพย์สิน ไม่ว่าจะ เป็นโดยวิธีการซื้อ เชื้อจากผู้ผลิตสินค้า หรือโดยการกู้ยืมเงินจากแหล่งการเงินต่าง ๆ มาซื้อสินค้า ผู้ซื้อคงมีข้อ เสียเปรียบ เฉพาะในแง่ที่ตน เพียงแต่สูญเสียทรัพย์สินที่ซื้อหรือถูกผู้ให้เช่าเรียกให้ชำระ เงินกู้โดยพลันเท่านั้น แต่หากเป็นกรณีของผู้เช่าแล้ว ผู้เช่าคงต้องรับผิดชอบภัยทั้งในแง่ค่าเช่าที่จะต้องเสียเพิ่มมากขึ้น ตลอดจนต้องรับผิดชอบภัยในความสูญหายของทรัพย์สินที่เช่าด้วย

๓.๒.๓ สิทธิอันไม่แน่นอนต่อผู้ผลิตสินค้าที่นำมาให้เช่า (Uncertain Rights Against the Supplier of the Leased property)

เนื่องจากผู้ให้เช่าจะต้องเป็นผู้ที่ซื้อทรัพย์สินที่นำมาให้เช่าจากผู้ผลิตสินค้า ดังนั้นผู้เช่าจึงไม่อาจถือเอาประโยชน์จากหลักประกันอันเกิดจากการซื้อขาย (Warranties) ทั้งโดยแจ้งชัดและโดยปริยายในทรัพย์สินมาเป็นคุณแก่ตนได้ สิ่งนี้เองที่เป็นข้อเสียเปรียบโดยทั่วไปของ Financial Lease เนื่องจากความรับผิดชอบของผู้ให้เช่าในกรณีที่เป็น Operating Lease นั้นมีอยู่มากกว่า

3.2.4 ข้อกำหนดที่ยังคงให้สิทธิแก่ผู้ให้เช่า เรียกว่าเช่าที่เหลือต่อไปได้ตามแต่ตนจะต้องการ (The "Hell or High Water" Clause)

ผู้เช่าในกรณีของ Financial Lease ตามปกติจะต้องผูกพันในอันที่จะต้องชำระค่าเช่าโดยไม่มีเงื่อนไขหรือข้อผูกพันใด ๆ โดยเด็ดขาด แม้นตนเองจะประสบกับการขาดทุน หรือทรัพย์สินที่เช่าเป็นอันถูกทำลายหรือเกิดความชำรุดบกพร่อง ในกรณีของผู้ซื้อทรัพย์สินนั้น ผู้ซื้อสามารถที่จะหักกลบลบหนี้ค่าซื้อขายที่ตนจะต้องชำระได้หากมีการผิดสัญญา โดยผู้ขาย แต่สำหรับกรณีของผู้เช่าในสัญญาสี่สัปดาห์ แม้ฝ่ายผู้ให้เช่าจะเป็นฝ่ายผิดสัญญาเช่า แต่ผู้เช่าก็ยังคงมีหน้าที่ที่จะต้องถูกบังคับให้ชำระค่าเช่าต่อไปตามความประสงค์ของผู้ให้เช่า อย่างไรก็ตาม ในกรณีของผู้เช่าในการเช่าแบบ Operating Lease แล้ว ข้อเสียเปรียบของผู้เช่าดังกล่าวนี้จะไม่เกิดขึ้น เนื่องจากผู้เช่าสามารถที่จะฟ้องคดีเอากับผู้ให้เช่าได้โดยตรงหากมีการผิดสัญญาเช่า

3.2.5 ความไม่แน่นอน (Uncertainty)

ความยืดหยุ่นซึ่งเป็นลักษณะเด่นของ Financial Lease ก็อาจเป็นจุดอ่อนได้เช่นกัน เนื่องจากความไม่แน่นอนในทางกฎหมายซึ่งรวมถึงผลกระทบทางด้านภาษีอากรที่มีต่อ Financial Lease นั้น ค่อนข้างที่จะไม่แน่นอน ซึ่งแตกต่างไปจากรูปแบบวิธีการให้ความช่วยเหลือทางด้านเงินทุนแบบดั้งเดิมโดยวิธีอื่น

การเพิ่มขึ้นอย่างมากของ Financial Lease ในประเทศอุตสาหกรรมได้ก่อให้เกิดประโยชน์ทางเศรษฐกิจแก่ประเทศเหล่านั้นไม่ว่าจะเป็นโดยการกระตุ้นความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ หรือโดยทำหน้าที่ทางเลือกอีกทางหนึ่งที่สำคัญสำหรับโครงการขนาดกลางที่ต้องการใช้เครื่องจักรทุน ประเทศดังกล่าวสามารถใช้ประโยชน์จากสี่สัปดาห์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพราะเหตุที่มีสถานภาพทางการเงินและมีกฎหมายที่เป็นระเบียบ จากประสบการณ์

ที่ผ่านมาของโครงการ UNIDROIT³⁰ พบว่า ทั้ง ๆ ที่มีการประกอบธุรกิจลีสซิ่งข้ามแดนกัน เป็นจำนวนมาก แต่การประกอบธุรกิจแบบลีสซิ่งข้ามแดนที่แท้จริงจะไม่มีทางประสบความสำเร็จได้จนกว่าจะมีความแน่นอนในทางกฎหมายที่เกี่ยวกับกิจการลีสซิ่งภายในประเทศเสียก่อน

4. ปัญหาของการประกอบธุรกิจลีสซิ่งข้ามแดนในประเทศกำลังพัฒนา

การพยายามหุ้ม เทของ UNIDROIT ต่อการพัฒนากฎหมายระหว่างประเทศให้เป็นระเบียบแบบแผนอันหนึ่งอันเดียวกันในเรื่องของ Financial Lease นี้ เป็นสิ่งสำคัญที่มีความสำคัญอย่างยิ่ง:แต่อย่างไรก็ตาม หากกฎหมายดังกล่าวยังมีได้เป็นที่ยอมรับนำไปใช้โดยบรรดาประเทศที่กำลังพัฒนาหรือประเทศเหล่านั้นยังมิได้สถาปนารอบกฎหมายของตนเองในเรื่องนั้นโดยพยายามแยกความแตกต่างให้ออกไปจากความสัมพันธ์ทางสัญญาแต่ดั้งเดิมแล้ว Financial Lease ก็จะพัฒนาไปได้ช้ามาก และงานของ IFC³¹ ในการส่งเสริมให้มีการจัดตั้งบริษัทให้เข้าในประเทศที่กำลังพัฒนาก็จะต้องควบคู่ไปกับการเปลี่ยนแปลงของกระบวนการนิติบัญญัติและกฎหมายต่าง ๆ อยู่เสมอมีปัญหายุ่งยากหลายประการด้วยกันที่จะต้องกล่าวถึงก่อนที่ประเทศ

³⁰International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT) เป็นองค์การหนึ่งซึ่งได้เข้ามามีส่วนร่วมในโครงการรวบรวมกฎหมายที่ควบคุมธุรกิจลีสซิ่งระหว่างประเทศนับตั้งแต่ปี ค.ศ. 1974 เป็นต้นมา โครงการดังกล่าวนี้มีวัตถุประสงค์ที่จะกำหนดกฎหมายที่เป็นแบบแผนในการประกอบธุรกิจลีสซิ่ง จุดสำคัญที่องค์การ UNIDROIT ให้ความสนใจก็คือปัญหาทางด้านกฎหมายที่เกิดขึ้นจากอุปสรรคในการจำแนกการดำเนินธุรกิจลีสซิ่งรวมทั้งความไม่เป็นระเบียบและอุปสรรคที่เกิดขึ้นจากกฎหมายภายในประเทศ.

³¹International Finance Corporation หรือ IFC บริษัทการเงินระหว่างประเทศมีบทบาทสำคัญในการส่งเสริมวิธีการเข้าแบบลีสซิ่ง ในหมู่ประเทศสมาชิก เพื่อให้เกิดการพัฒนาด้านการตลาดควบคู่ไปกับการพัฒนาเศรษฐกิจ ทั้งนี้เพื่อให้การเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจเป็นไปโดยเรียบร้อย และไม่ประสบปัญหาการขาดแคลนแหล่งเงินลงทุน.

ที่กำลังพัฒนานั้นจะสามารถนำเอาวิธีการลีสซิ่งไปใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพเท่าเทียม ดังต่อไปนี้
คือ³²

4.1 ปัญหาการแยกแยะกฎหมาย (Legal Classification Problems)

การขาดซึ่งการระบุความรับผิดชอบและสิทธิของผู้ให้เช่าและผู้เช่าในรูปแบบการเช่าแบบ Financial Lease อย่างชัดเจน อาจทำให้ผู้เช่าต้องมีภาระรับผิดชอบที่สูงขึ้นจนทำให้รูปแบบของการให้เช่าแบบลีสซิ่งไม่สามารถตอบสนองความต้องการทางเศรษฐกิจพื้นฐานของผู้เช่าได้ในประเทศที่กำลังพัฒนาหลายประเทศ แนวความคิดเกี่ยวกับการให้เช่าแบบลีสซิ่งจะถูกจำกัดอยู่เฉพาะกิจการที่เกี่ยวกับที่ดินเท่านั้น ยังมีกฎหมายหรือระเบียบข้อบังคับต่าง ๆ อยู่อีก เป็นจำนวนน้อยมากที่เกี่ยวกับกิจการลีสซิ่งเครื่องจักรหรือวัสดุอุปกรณ์ ไม่ว่าจะเป็นกรณีของ Financial Lease หรือ Operating Lease ก็ตาม

คำนิยามทางกฎหมายที่แน่นอนของการให้เช่าแบบลีสซิ่งอาจจะยังไม่มีควมสมบูรณ์แจ่มชัดนัก เพราะอย่างน้อยก็มีแนวทางตีความให้ความหมายของคำว่า Financial Lease อยู่ 2 แนวทางด้วยกัน คือ

- 1) โดยเหตุที่ผู้ให้เช่า
 - ก. ไม่ต้องรับผิดชอบในความชำรุดเสียหายของทรัพย์สินที่ให้เช่า
 - ข. และไม่มีหน้าที่ในการดูแลรักษาซึ่งทรัพย์สินที่ให้เช่า
 - ค. จึงไม่สามารถบอกเลิกสัญญาลีสซิ่งได้ในระหว่างอายุสัญญา

สถานภาพของสัญญาลีสซิ่งจะแตกต่างกันอย่างสิ้นเชิงกับสัญญาเช่าทรัพย์สินตามที่ได้มีการบัญญัติไว้ในกฎหมายแห่งในประเทศของผู้เช่า หรือ

- 2) สัญญาลีสซิ่งเป็นเพียงการแยกตัวออกมาของสัญญาเช่าทรัพย์สิน จึงสามารถที่จะนำบทบัญญัติที่ใช้บังคับแก่การเช่าทรัพย์สิน มาใช้บังคับแก่สัญญาลีสซิ่งได้ด้วยเช่นกัน

³²United Nations...; Analysis of Equipment Leasing Contracts,
p. 21-22.

4.2 ปัญหาความรับผิดทางแพ่ง (Civil Liability Problems)

ปกติผู้ให้เช่าส่วนมากจะพยายามปิดความรับผิดที่ตนมีอยู่ต่อบุคคลภายนอกไปยังผู้เช่า ด้วยเหตุนี้ หากกฎหมายในประเทศของผู้เช่าบัญญัติบังคับให้ความรับผิดบางอย่างยังคงตกอยู่กับผู้ที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินตามกฎหมายซึ่งในที่นี้คือตัวผู้ให้เช่าแล้ว Financial Lease ก็จะไม่ใช้วิธีการที่เหมาะสมที่จะนำไปใช้ในประเศที่นั้น ๆ อีกต่อไป สิ่งนี้ยิ่งเห็นได้ชัดเจขึ้นเมื่อทรัพย์สินที่เช่านั้น เป็นทรัพย์สินที่จัดอยู่ในประเภททรัพย์สินที่มีแนวโน้มแห่งความเสี่ยงสูง (เช่น เครื่องบิน ผลิตผลพลังงานปรมาณู และ เรือเดินสมุทร เป็นต้น)

4.3 ปัญหามูลค่าส่วนที่เหลือของทรัพย์สินในขณะสิ้นสุดสัญญาเช่า

(Residual Value Problems)

กฎหมายภายในของประเทศผู้เช่าอาจบัญญัติห้ามมิให้ผู้ให้เช่าตกลงให้สิทธิแก่ผู้เช่าในการซื้อทรัพย์สินที่เช่าในราคาที่กำหนดเมื่อสิ้นสุดอายุสัญญา หรืออาจบัญญัติห้ามมิให้ขายทรัพย์สินที่เช่าในราคาที่สูงกว่าราคาตามสมควรในท้องตลาด สิ่งนี้เองที่บางทีก่อให้เกิดความเสียหายอย่างมากแก่ผู้ให้เช่า หากผู้ให้เช่าจะถือเอาประโยชน์จากราคาหรือมูลค่าที่เหลืออยู่ของทรัพย์สินที่ให้เช่าในขณะที่สิ้นสุดอายุของสัญญา และก่อนที่จะมีการจัดการเกี่ยวกับข้อกำหนดในการชำระค่าเช่าของผู้เช่า ผู้ให้เช่าซึ่งเชี่ยวชาญและคุ้นเคยกับแง่มุมทางการตลาดและเทคโนโลยีของทรัพย์สินที่เช่าอาจประสงค์หรือเต็มใจที่จะยอมรับความเสี่ยงดังกล่าว แต่สำหรับผู้ให้เช่าส่วนใหญ่ในกรณีของ Financial Lease แล้ว จะยอมรับสภาวะเช่นนั้น เฉพาะในกรณีที่ค่าของความเสี่ยงภัยดังกล่าวได้ถูกผลักรวไปยังผู้เช่าแล้วในรูปของการกำหนดค่าเช่าที่สูงขึ้น

4.4 ปัญหาทางด้านอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา (Exchange)

Control Problems)

หากข้อตกลงที่เกี่ยวกับสิสซึ่งใดได้มีการกำหนดไว้เป็นเงินตราต่างประเทศ คู่กรณีอาจประสบปัญหาเกี่ยวกับการที่จะต้องเผชิญกับปัญหาการควบคุมการแลกเปลี่ยนเงินตราภายในประเทศอีกประเทศหนึ่ง ในทางกลับกัน หากในการตกลงได้มีการกำหนดไว้เป็น

เงินตราภายในของอีกประเทศหนึ่ง ผู้ให้เข้าก็อาจพบความยากลำบากในการที่จะ เปลี่ยน เงิน
ค่าเข้าซึ่งชำระแค้น เป็น เงินตราภายในของประเทศนั้นกลับไป เป็น เงินตราของประเทศของตน

4.5 ปัญหาทางด้านภาษีอากร (Taxation Problems)

กฎหมายภายในควรบัญญัติให้ชัดเจน เกี่ยวกับการปฏิบัติการทางด้าน
ภาษีอากรต่อทรัพย์สินที่มีการลีสซิ่ง ปัญหาประการหนึ่งก็คือความขัดแย้งหรือความไม่ตรงกัน
ระหว่างระยะเวลาตลอดอายุการใช้ประโยชน์ (Useful Lifetimes) ของทรัพย์สินซึ่งกำหนด
ขึ้นโดยมีจุดมุ่งหมายด้านการจัดเก็บภาษีอากรกับระยะเวลาที่แท้จริงของสัญญาลีสซิ่ง ในบางประเทศ
ระยะเวลาตลอดอายุของการใช้ประโยชน์ของทรัพย์สินซึ่งใช้คำนวณค่าเสื่อมราคาอาจถูกกำหนดจาก
ชนิดของวัสดุอุปกรณ์นั้น ๆ เอง แต่เมื่อระยะเวลาของสัญญาให้เช่าแบบลีสซิ่งมีระยะเวลาที่สั้นกว่า
ระยะเวลาตลอดอายุการใช้ประโยชน์ของทรัพย์สินนั้นมาก ๆ บริษัทผู้ให้เช่าวัสดุอุปกรณ์หรือทรัพย์สิน
นั้นย่อมต้องกำหนดค่าธรรมเนียมลีสซิ่งไว้เต็มจำนวนเอาไว้ก่อนอย่างแน่นอน แม้ว่ากรณีจะเป็นการ
เช่าที่มีระยะเวลาไม่นานนัก ดังนั้น ความไม่เท่าเทียมกันในทางปฏิบัติของกฎหมายย่อมมีผลกระทบ
ต่อเจ้าของทรัพย์สินและผู้เช่าทรัพย์สินได้ จึงเป็น เรื่องของบริษัทให้เช่าเองที่จะหลีกเลี่ยงการทำสัญญา
ซึ่งจะมีการปฏิบัติทางกฎหมายว่าด้วยภาษีอากรที่ไม่เท่าเทียมกัน ซึ่งทางแก้ทางหนึ่งในทางปฏิบัติ
ก็คือ จะต้องกำหนดระยะเวลาของสัญญาลีสซิ่งให้มีอายุหรือระยะเวลาไม่น้อยกว่าครึ่งหนึ่งของระยะ
เวลาตลอดอายุการใช้ประโยชน์ของวัสดุอุปกรณ์นั้น ๆ นอกจากนั้นบทบัญญัติในส่วนที่เกี่ยวกับการหัก
ค่าเสื่อมราคาโดยอัตราเร่งซึ่งถือเป็น เครื่องมือในการสนับสนุนให้เกิดการพัฒนาในวงการอุตสาหกรรม
ก็ไม่ควรที่จะนำมาใช้กับอุตสาหกรรมลีสซิ่งในประเทศที่กำลังพัฒนาบางประเทศ การที่จะทำให้
บริษัทให้เช่าเหล่านั้นสามารถนำบทบัญญัติที่เกี่ยวกับวิธีการในการหักค่าเสื่อมราคาโดยอัตราเร่งมา
ใช้ได้โดยชอบและการนำเอาระบบเครดิตภาษีการลงทุนเช่น ในสหรัฐอเมริกาและประเทศอื่น ๆ
มาใช้ในประเทศที่กำลังพัฒนาจะต้องถือว่าเป็นเงื่อนไขที่สำคัญต่อการพัฒนา Financial
Lease นอกจากนั้น เครดิตภาษีการลงทุนตลอดจนการได้รับสิทธิให้หักเงิน หรือที่เรียกว่า
Allowance เป็นจำนวนเปอร์เซ็นต์จำนวนใดจำนวนหนึ่งของมูลค่าการลงทุนใหม่ ออกจากรายได้
ที่ต้องเสียภาษีนั้น เท่ากับ เป็นการลดอัตราภาษีสำหรับบริษัทผู้ให้เช่าไปในตัวอยู่แล้ว

4.6 ปัญหาทางด้านบัญชี (Accounting Problems)

หลักการบัญชีในอุตสาหกรรมลิซซิ่งของประเทศที่กำลังพัฒนา ส่วนใหญ่ ยังมีได้มีการระบุหรืออธิบายไว้อย่างชัดเจนมากพอ บางระบบบัญชีสามารถอนุญาตให้บริษัทใช้หลักความสมดุลที่ลดลง (Declining Balance) หรือหลักการหักค่าเสื่อมราคาในแบบเส้นตรง (Straight Line Method of Depreciation) ได้ แต่ต้องขึ้นอยู่กับ การคำนวณกำหนดระยะเวลาตลอดอายุการใช้ประโยชน์ของทรัพย์สินที่สามารถเสื่อมราคาได้ตามกฎหมาย และบริษัทเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ด้วย ดังนั้นผู้ให้เช่าจึงอาจใช้หลักการหักค่าเสื่อมราคาในแบบเส้นตรงนี้ได้ ในระหว่างระยะเวลาของการให้เช่าแบบลิซซิ่ง ซึ่งการใช้หลักการหักค่าเสื่อมราคาในแบบเส้นตรงดังกล่าวนี้อาจได้รับอนุญาตให้ใช้ได้สำหรับระบบการบัญชีของบริษัทตามกฎหมายหรือระเบียบข้อบังคับในประเทศหนึ่ง ซึ่งมีใช้กรณีตามกฎหมายภาษีอากรแต่เป็นสิ่งที่เรียกกันว่าเป็นวิธีทางในทางการเงิน (Finance Method) โดยที่มีการยอมรับกัน

4.7 ปัญหาทางด้านศุลกากร (Customs Problems)

กฎหมายและระเบียบทางศุลกากรในประเทศที่กำลังพัฒนาของผู้เช่า ก็เป็นสิ่งที่ควรจะต้องนำมาพิจารณา เพราะหากทรัพย์สินที่เช่า เป็นกรณีของการประกอบธุรกิจ ให้เช่าแบบลิซซิ่งข้ามแดนแล้ว ก็จะต้องตกอยู่ภายใต้บทบัญญัติของกฎหมาย โดยจะต้องถือว่าทรัพย์สินที่เช่า เป็นของที่จะต้องเสียภาษีอากรขาเข้าด้วย ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับลักษณะของกฎหมายว่าด้วยศุลกากรในประเทศของผู้เช่า นั้น ๆ ซึ่งหากมีการกำหนดอากรขาเข้าในทรัพย์สินทุกชนิดที่มีการนำเข้าไม่ว่าจะนำเข้ามาเป็นการถาวรหรือเป็นการชั่วคราวแล้ว ผู้เช่าไม่ว่าจะเป็นในกรณีของ Financial Lease หรือ Operating Lease ก็มักจะคิดคำนวณรวมเอาค่าอากรต่าง ๆ ไว้ โดยถือว่าเป็นค่าใช้จ่ายที่แท้จริงของการใช้ทรัพย์สินนั้นด้วย อย่างไรก็ตาม หากกฎหมายในประเทศของผู้เช่าอนุญาตให้สินค้าที่นำเข้ามาเป็นการชั่วคราวได้รับการยกเว้นอากรขาเข้าแล้ว ดังนี้ จึงเป็นหน้าที่ของเจ้าหน้าที่ศุลกากรเองที่จะต้องแยกความแตกต่างให้ได้ระหว่าง Operating Lease ในระยะสั้นกับ Financial Lease ในระยะยาว หากสินค้าที่เช่าทั้งหมดนั้นถือว่าการนำเข้ามาเป็นการชั่วคราวและได้รับการยกเว้นอากรขาเข้าแล้ว สิ่งเหล่านี้ อาจเป็นแรงจูงใจที่ไม่ได้คาดหมายมาก่อนในการที่จะทำให้บุคคลที่เกี่ยวข้องหันมาสนใจการประกอบธุรกิจให้เช่าแบบลิซซิ่ง ในฐานะที่เป็นวิธีการหนึ่งซึ่งทำให้ได้มาซึ่งทรัพย์สิน

5. มูลเหตุจูงใจของการเช่าแบบลีสซิ่งในประเทศกำลังพัฒนา

มูลเหตุจูงใจของการประกอบธุรกิจให้เช่าแบบลีสซิ่งในประเทศที่กำลังพัฒนาในส่วนที่เกี่ยวกับผลประโยชน์ของผู้ให้เช่าและผู้เช่าอาจพอแยกพิจารณาสรุปได้ดังนี้ คือ³³

5.1 การแข่งขันระหว่างสถาบันการเงินมีมากขึ้น (Increased Competitiveness for Financial Institutions)

ในขณะที่จำนวนและกิจการของบริษัทให้เช่าได้มีเพิ่มมากขึ้น สถาบันการเงินหลายแห่งจึงรู้สึกว่าคุณจำเป็นต้องเสนอวิธีการให้เช่าแบบลีสซิ่งเข้ามา เป็นทางเลือกอีกทางหนึ่งนอกเหนือไปจากวิธีการให้ความช่วยเหลือหรือให้สินเชื่อนั้นแบบที่เคยปฏิบัติมาแต่เดิม ดังนั้นการประกอบธุรกิจให้เช่าแบบลีสซิ่ง จึงกลายเป็นความนิยมในช่วงระยะเวลาใดเวลาหนึ่งไป เช่น ธนาคาร ก. มีบริษัทให้เช่าที่เป็นบริษัทในเครือซึ่งสามารถเสนอให้บริการให้เช่าแบบลีสซิ่งแก่ลูกค้าชั้นดีของตนได้ ธนาคาร ข. ก็อาจคิดว่าตนก็จำเป็นต้องก่อตั้งหรือเข้าร่วมในบริษัทให้เช่าเพื่อดำเนินหรือประกอบกิจการชนิดนั้นบ้าง นอกเหนือไปจากนั้น Financial Lease ไม่ว่าจะ เป็นด้วยเหตุผลที่ใหม่ทางแนวความคิด หรือในแง่ที่เป็นทรัพยากรที่มนุษย์ผู้ซึ่งมีความสามารถที่จะต้องนำมาใช้ให้เป็นประโยชน์ สมควรเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องให้มีการนำเอาไปใช้อย่างกว้างขวางและโดยที่ควรจะต้องมีการควบคุมให้น้อยกว่าวิธีการดั้งเดิมที่ใช้ในวงการธนาคารพาณิชย์ทั่ว ๆ ไปด้วย

5.2 การแข่งขันระหว่างผู้ขายหรือผู้ผลิตมีมากขึ้น (Increased Competitiveness for Suppliers and Manufacturers) (การซื้อขายหรือวิธีการลีสซิ่งในรูปแบบของการให้ความช่วยเหลือ Sales / Aid Leasing)

ในขณะที่ตลาดของบรรดาผู้ผลิตสินค้าในประเทศตะวันตก เริ่มประสบปัญหาความยุ่งยากเพิ่มขึ้น จึงเป็นผลให้บรรดาผู้ผลิตสินค้าต่าง ๆ หันมาใช้วิธีการให้เช่าแบบลีสซิ่ง เพื่อขยายตลาดการค้าของตนเพิ่มมากขึ้นไปด้วย ในขณะที่เดียวกันกับบรรดาผู้ซื้อที่ถูกจำกัดโดยกำลังการซื้อของตน สิ่งเหล่านี้ล้วนเป็นสาเหตุที่ทำให้บรรดาผู้ผลิตหรือผู้จัดหาสินค้าหันมาใช้วิธีการให้เช่าแบบลีสซิ่งกันเพิ่มมากขึ้น

³³ Ibid., p. 23-24.

5.3 ผลกำไรที่บริษัทให้เช่าอิสระได้รับ (Profits for the "Independent" Leasing Companies)

มีบริษัทให้เช่าจำนวนมากที่เป็นบริษัทในเครือของสถาบันการเงินใหญ่ ๆ หรือของผู้ผลิตสินค้า และอีกส่วนหนึ่งเป็นบริษัทให้เช่าซึ่งมิได้เป็นบริษัทในเครือหรือเป็นบริษัทสาขาของสถาบันการเงินหรือผู้ผลิตสินค้าเหล่านั้น สิ่งที่เป็นสาเหตุจูงใจทำให้บริษัทเหล่านั้นเข้ามาเกี่ยวข้องหรือเข้าร่วมในธุรกิจด้านนี้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเทศที่กำลังพัฒนาหรือในที่อื่น ๆ ก็เพื่อที่จะขยายช่องว่างระหว่างยอดต้นทุนของสินค้าที่ให้เช่านั้น (ซึ่งรวมราคาซื้อขายและค่าใช้จ่ายในการให้บริการทางการเงินและการจัดการด้วย) กับค่าเช่าให้เพิ่มมากขึ้น แต่ทั้งนี้ก็ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขทางด้านรายได้ของรัฐและระบบการภาษีอากรของประเทศนั้น ๆ เอง เนื่องจากต้นทุนเหล่านั้นสามารถลดลงได้มากหรือน้อยเพียงใด ขึ้นอยู่กับว่าบริษัทเหล่านั้นสามารถได้รับประโยชน์จากระบบการภาษีอากรในฐานะที่เขาเป็นเจ้าของทรัพย์สินที่ให้เช่าหรือไม่

5.4 แนวความคิดของผู้เช่าเกี่ยวกับราคาค่าต้นทุนสุดท้ายที่ต่ำและมีความสามารถเพิ่มความยืดหยุ่นทางการเงินของตนได้ (Perception by the Lessee of Either Lower Ultimate Cost or Increased Financial Flexibility)

ประเทศที่กำลังพัฒนาควรนำวิธีการให้เช่าในแบบ Financial Lease มาใช้ ก็แต่เฉพาะกรณีที่

- ก. สามารถลดต้นทุน
- ข. ไม่สามารถที่จะใช้ทรัพย์สินที่เช่านั้นได้ หากใช้บริการเพื่อการช่วยเหลือทางด้านเงินทุนในแบบดั้งเดิมอยู่
- ค. สามารถใช้ประโยชน์ในทรัพย์สินนั้นได้รวดเร็วกว่า เนื่องจากกรณีของการลีสซิ่งนี้มีระยะเวลาการส่งมอบและครอบครองทรัพย์สินที่รวดเร็วกว่า

ด้วยเหตุนี้ หากผู้ใช้วัสดุอุปกรณ์ในประเทศที่กำลังพัฒนาได้มีโอกาสรู้ถึงกิจการลีสซิ่งที่ปฏิบัติกันอยู่ในประเทศอุตสาหกรรมแล้ว ก็คงจะต้องหันมาใช้วิธีการลีสซิ่งเพื่อลดข้อจำกัดทางด้านการเงินของตน และเพื่อให้ตนได้อยู่ในฐานะที่จะสามารถประเมินหรือตรวจสอบสภาพของตนได้ดียิ่งขึ้นอย่างแน่นอน