

บทที่ 3

การขายสินค้าผ่อนส่งในประเทศไทย

1. ความเป็นมาของการขายสินค้าผ่อนส่งในประเทศไทย

ระบบผ่อนส่งเป็นที่รู้จักในประเทศไทยมานานแล้ว สันนิษฐานกันว่าเริ่มมาจากพ่อค้าชาวอินเดียและชาวจีนหาสินค้าให้ชาวไร่ชาวนาใช้ก่อนแล้วจึงเก็บเงินพร้อมดอกเบี้ยในภายหลัง<sup>1</sup> โดยทำเป็นสัญญากรรมธรรมา ส่วนสัญญาเข้าชื่อนั้นใช้กันเฉพาะสำหรับการจำหน่ายเครื่องจักรราคาแพง เช่น โรงสีไฟ เครื่องโรจนน้ำแข็ง ฯลฯ ซึ่งมีอยู่ไม่กี่รายและยังไม่แพร่หลาย ธุรกิจนี้ได้ขยายใหญ่โตเมื่อบริษัทซิงเกอร์โซอิงแมชีนจำกัด หนีมาขายจักรเย็บผ้าโดยการขายผ่อนส่ง ซึ่งปรากฏว่าเป็นที่นิยมของผู้ซื้อเป็นอย่างมาก ทำให้กิจการของบริษัทนี้รุ่งเรืองขึ้นอย่างรวดเร็ว จนขยายสาขาออกไปทั่วประเทศพร้อมทั้งเพิ่มชนิดสินค้าที่ขายผ่อนส่งให้มากขึ้นด้วย นอกจากจักรเย็บผ้าแล้วยังมีโทรทัศน์และตู้เย็น ซึ่งเป็นอุปกรณ์อำนวยความสะดวกในบ้านที่สำคัญ ต่อมาบริษัทห้างร้านจำนวนมากต่างพากันหนีมาขายสินค้าผ่อนส่งบ้าง และส่วนใหญ่ได้รับผลกำไรงามเช่นเดียวกัน

ความสำเร็จของบริษัทซิงเกอร์โซอิงแมชีน จำกัด และบริษัทห้างร้านต่าง ๆ ในการขายสินค้าผ่อนส่ง ส่วนหนึ่งเป็นผลจากลักษณะนิสัยของชาวไทยที่ชอบความสะดวกสบาย สนุกสนานและมีชีวิตอยู่ไปวัน ๆ หนึ่งโดยไม่มีการวางแผนในชีวิตแต่อย่างใด<sup>2</sup> จึงนิยมซื้อสินค้าเงินผ่อน ซึ่งทำให้ได้สินค้าใช้ก่อนแล้วจึงค่อยผ่อนใช้ในภายหลัง อีกประการหนึ่งในปี พ.ศ. 2515 เกิดภาวะเงินเฟ้ออย่างรุนแรงขึ้นในประเทศ ประกอบกับค่าครองชีพได้ถีบสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว ทำให้มีการซื้อสินค้าเงินผ่อนกันมากขึ้น เพราะการซื้อเงินผ่อนจะเสีย

<sup>1</sup> ดร. พิศิษฐ์ เศรษฐวงค์, เรื่องนำรู้ "ผลสำรวจการซื้อสินค้าเงินผ่อนในกรุงเทพฯ" หนังสือพิมพ์ข่าวพาณิชย์ 14 มิ.ย. 17, หน้า 7

<sup>2</sup> บทความเรื่อง "Consumer Credit" ใน แทรกหนังสือพิมพ์บางกอกโพสต์ วันที่ 7 กรกฎาคม 2518 หน้า 24

ดอกเบี้ยประมาณร้อยละ 24 ต่อปี พอ ๆ กับอัตราเงินเฟ้อ (ในปี 2517 อัตราเงินเฟ้อเพิ่มขึ้นร้อยละ 24)<sup>3</sup> จึงเท่ากับว่าเป็นการกู้เงินมาซื้อสินค้าโดยไม่เสียดอกเบี้ยเลย และยังคงสินค้ามาไว้ก่อนอีกด้วย ถึงแม้แต่อัตราดอกเบี้ยของสินค้าเงินผ่อนจะสูงถึงร้อยละ 30 สูงกว่าอัตราดอกเบี้ยของเงินที่มีดอกเบี้ยเป็นอุปสรรคต่อระบบผ่อนส่งแต่อย่างใด เพราะผู้บริโภคจะรับภาระเพียงดอกเบี้ยส่วนที่แตกต่างกันอยู่เท่านั้น และยังมีความสุขกับการได้สินค้ามาใช้พร้อมกันค่อย ๆ จ่ายชำระค่าสินค้านั้นจากเงินที่เสื้อมค่าง่ายรวดเร็ว

ปัจจัยอีกประการหนึ่งที่สนับสนุนให้ระบบผ่อนส่งเจริญแพร่หลายในประเทศไทยได้แก่ รายได้ของครอบครัวคนไทยส่วนใหญ่อยู่ในระดับต่ำ การที่รายได้ประชาชาติต่อหัวของคนไทยมีประมาณเพียงปีละ 5,000 บาทนั้น ทำให้สินค้าบางประเภทที่มีราคาแพง เช่น รถยนต์ ตู้เย็น เครื่องปรับอากาศ บ้าน/ที่ดิน ขายไม่ออกถ้าขายแต่ในระบบเงินสดอย่างเดียว เพราะคนไทยส่วนใหญ่ไม่มีความสามารถซื้อได้ แต่โดยสภาพที่แท้จริงของการผ่อนส่งในประเทศไทยแล้วถึงแม้กลุ่มที่มีระดับรายได้นั้นจะมีความต้องการซื้อสินค้าเงินผ่อนสูงก็ตาม กลับปรากฏว่าปริมาณการขายสินค้าเงินผ่อนหรือใหญ่คลดกลุ่มนี้ก็มีน้อยมาก แต่กลุ่มที่มีรายไดปานกลางและรายได้สูง ประมาณครอบครัวละ 4,500 บาทขึ้นไปกลับได้รับเงินกู้ยืมสูงกว่า<sup>4</sup> ทั้งนี้เพราะเมื่อคำนึงถึงความสามารถในการชำระคืน ผู้มีรายไดสูงย่อมได้รับความเชื่อถือมากกว่าผู้มีรายต่ำ

ทัศนคติต่อการผ่อนส่งสินค้านับเป็นปัจจัยอีกประการหนึ่งที่มีผลให้ระบบนี้แพร่หลายไปอย่างกว้างขวาง ในระยะแรกการซื้อสินค้าเงินผ่อนแสดงถึงการขาดแคลนเงิน ผู้ซื้อมักไม่ยอมเปิดเผยให้คนอื่น ๆ รู้ว่าตนซื้อสินค้าเงินผ่อน เมื่อมีพนักงานมาเก็บเงินในตอนสิ้นเดือนที่ทำงานจะรู้สึกอายเพื่อนฝูง แต่ปัจจุบันทัศนคติในเรื่องนี้ได้เปลี่ยนไปถือว่าการผ่อน

<sup>3</sup> เรื่องเดียวกัน หน้าเดียวกัน

<sup>4</sup> เรื่องเดียวกัน หน้าเดียวกัน

ส่งสินค้าเป็นเรื่องธรรมดา เป็นส่วนหนึ่งของการดำเนินชีวิตประจำวัน<sup>5</sup> และยังคงเป็นสิ่ง  
สิ่งที่แสดงให้เห็นว่ามีเครดิต เป็นที่เชื่อถือของผู้ขายด้วย การเปลี่ยนทัศนคติมาเป็นเช่นนี้  
ทำให้ผู้ต้องการซื้อสินค้าไม่มีความลังเลใจที่จะซื้อเป็นเงินสด และติดต่อซื้อสินค้าได้อย่าง  
เปิดเผย ระบบขนส่งจึงแพร่หลายไปอย่างรวดเร็ว

หลังสินค้ามีการซื้อ-ขายเพิ่มขึ้นจากเดิมมากมายมีทั้งสินค้ายาแพง  
ไปจนถึงที่มีราคาค่อนข้างต่ำ ไม้ แก้ว/หิน รถยนต์ อุปกรณ์ไฟฟ้าทุกชนิด เครื่องดนตรี  
จักรเย็บผ้า เครื่องสำอาง เสื้อผ้า ผา หนังสือ เป็นต้น และมีปริมาณการซื้อขายสูงมาก  
แม้จะไม่มีสถิติแน่นอนก็ประมาณได้ว่าในปีหนึ่ง ๆ มีมูลค่าไม่น้อยกว่าหนึ่งพันล้านบาท<sup>6</sup>

ทางค้าขายสินค้าผอนส่งนั้น นอกจากจะมีร้านค้า ตัวแทนจำหน่าย และบริษัทที่  
ดำเนินการขายผอนส่งโดยเฉพาะแล้ว ธนาคารพาณิชย์และบริษัทเงินทุนยังมีบทบาทสำคัญ  
ไม่น้อย ทั้งโดยการขายเองอย่างเปิดเผย เช่น การให้ผู้บริโภคกู้ยืมโดยตรง และโดยให้  
การสนับสนุนทางการเงินแก่ผู้ขายสินค้าผอนส่งอีกต่อหนึ่ง นอกจากผู้ขายดังกล่าวนี้ ยังมีผู้  
ขายสินค้าผอนส่งอีกประเภทหนึ่ง คือ แยกหรืออับังที่เดินขายไปตามถนนและตรอกซอย  
ต่าง ๆ ทำให้ดูเหมือนเป็นผู้ขายที่ไม่สำคัญนัก แต่แท้จริงแล้วปริมาณการขายของแยกสูง  
เกินคาด คือในบริเวณที่เดินขายนั้นจะขายได้เกินกว่า 100,000 บาท<sup>7</sup> จึงควรนับรวม  
เข้ามาเป็นผู้ขายสินค้าผอนส่งที่สำคัญด้วย

<sup>5</sup>บทความเรื่อง "Meet Ah Bang Ram Singh (His customers would rather not)" หนังสือพิมพ์บางกอกโพสต์ ฉบับวันที่ 31 สิงหาคม 2518 หน้า 23

<sup>6</sup>มานะ ศิทยาภรณ์ ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ลักษณะเข้าชื่อ วิทยานิพนธ์ชั้นปริญญา  
เอกทางนิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ คณะนิติศาสตร์, หน้าคำนำ (แสงทองการพิมพ์  
พระนคร)

<sup>7</sup>บทความเรื่อง "Meet Ah Bang Ram Singh (His customers would rather not)" หนังสือพิมพ์บางกอกโพสต์ ฉบับวันที่ 31 สิงหาคม 2518 หน้า 24

## 2. สภาพปัจจุบันของธุรกิจขายสินค้าผอนส่ง

สินค้าที่มีการซื้อขายกันแบบเงินผ่อนมีมากมายด้วยกัน ในที่นี้จะขอแยกพิจารณาเป็นประเภทใหญ่ ๆ ดังนี้คือ บ้านและที่ดิน รถยนต์ และสินค้าอุปโภคบริโภคอื่น ๆ

### 1. ธุรกิจการจัดสรรบ้านและที่ดิน

1.1 ความเป็นมาและผู้ดำเนินการ ธุรกิจนี้เริ่มเมื่อ 10 กว่าปีมาแล้ว เนื่องจากที่ดินในตัวเมืองมีจำนวนน้อยลง ไม่พอกับความต้องการของประชาชนและราคาก็แพงมากด้วย จึงเริ่มมีการจัดสรรที่ดินและบ้านตามบริเวณชานเมืองซึ่งราคาที่ดินยังไม่แพงนัก ความจริงการจัดสรรบ้านและที่ดินได้เริ่มมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2493 โดยรัฐบาลและเอกชนบางรายได้รวมมือกันจัดสรรบ้านและที่ดินให้แก่ผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลาง ที่ดินจัดสรรในตอนนั้นยังมีจำนวนน้อย และไม่ได้รับความสนใจเท่าใดนัก เพราะอยู่นอกเมืองยังไม่มีผู้คนอาศัยและการคมนาคมไม่สะดวก จนถึงปี พ.ศ. 2508 รัฐบาลได้เริ่มทำการจัดสรรบ้านและที่ดินที่คลองจั่น และได้ประสบผลสำเร็จ ทำให้เอกชนสนใจและเริ่มเข้ามามีบทบาทในการจัดสรรบ้านและที่ดินมากขึ้น ปริมาณการจัดสรรบ้านและที่ดินเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วในปี พ.ศ. 2512 จำนวนหมู่บ้านจัดสรรได้เพิ่มขึ้นสูงสุดในปี 2513-2514 และยังคงรักษาระดับตลอดมา จนกระทั่งในปี 2517 ราคาากอสร้างได้สูงขึ้นอย่างมาก ทำให้ปริมาณบ้านจัดสรรเพิ่มขึ้นน้อยกว่าปีก่อน ๆ แต่ธุรกิจนี้ซบเซาอยู่ไม่นานนักก็กระเตื้องขึ้นมาเช่นเดิม เนื่องจากการขาดแคลนที่อยู่อาศัยยังคงมีอยู่ทั่วไปนั่นเอง

ปัจจุบัน ธุรกิจบ้านจัดสรรจัดเป็นธุรกิจที่ประสบความสำเร็จพอสมควร เห็นได้จากจำนวนบริษัทที่ดำเนินธุรกิจนี้มีเป็นจำนวนมาก และมีหลายบริษัทที่ทำการจัดสรรและขายไปหมดในเวลาอันรวดเร็ว ได้ทำการจัดสรรต่อไปอีกในบริเวณเดิม หรือย้ายไปจัดสรรยังแหล่งใหม่ต่อไป จากการเปิดเผยของอธิบดีกรมที่ดิน ปรากฏว่าเอกชนที่ทำการจัดสรรที่ดินอยู่ทั่วประเทศมีถึง 2,486 ราย มีที่ดินรวมกันในการจัดสรร 130,903

ไร ทำการจัดสรรอยู่ในกรุงเทพฯ 879 ราย เป็นเนื้อที่ 48,635 ไร่<sup>8</sup> จึงคาดได้ว่า  
ตราบเท่าที่ความขาดแคลนที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ ยังคงมีอยู่ธุรกิจนี้จะได้รับความนิยม  
จากผู้บริโภคไปอีกหลายปี แม้ระดับราคาบ้านและที่ดินที่จัดสรรจะสูงขึ้นก็ตาม

ตารางที่ 1

ตัวอย่างรายชื่อบริษัทที่ทำกรจัดสรรบ้านและที่ดิน

ชื่อบริษัท	หมู่บ้านที่จัดสรร	ที่ตั้ง
1. บริษัท เสรีสาagalธุรกิจ	หมู่บ้านโกสมณีเวศน์	ริมถนนสุขุมวิทซอย เลขสี่แยกหลักสี่ ไปเล็กน้อย
2. บริษัท เฟเบอร์เมอิลิน จำกัด	หมู่บ้านสวนสน	หัวหมาก
3. Investment Holding Co.,Ltd. (บริษัทร่วมลงทุน จำกัด)	หมู่บ้านทานตะวัน และ หมู่บ้านปัฐวิกรม	๖๘ ถนนสุขุมวิท 1 บางกะปิ
4. บริษัทบ้านและที่ดินเปรมฤทัย		1. ซอยโชคชัย 4 ลาดพร้าว 2. ซอยศูนย์วิจัย ถนนเพชรบุรี ตัดใหม่ 3. ซอยสุขุมวิท 50 (ซอยเกษมสุวรรณ) 4. ซอยอ่อนนุช 5. ถนนสุขุมวิทซอย สายบางนา

<sup>8</sup> หัวข้อข่าว "มีผู้จัดสรรที่กว่า 2 พันราย ได้รับอนุญาตเพียง 4 เท่านั้น" หนังสือพิมพ์

ตารางที่ 1 (ต่อ)  
ตัวอย่างรายชื่อบริษัทที่ทำการจัดสรรบ้านและที่ดิน

ชื่อบริษัท	หมู่บ้านที่จัดสรร	ที่ตั้ง
5. บริษัทดีสมโซค เอสเตท จำกัด	หมู่บ้านดีสมโซค	ถนนลาดพร้าว กม.ที่ 9 คลองจั่น บางกะปิ
6. การเคหะแห่งชาติ	หมู่บ้านบัวขาว	กม.7 ถนนสุขาภิบาล 3 เขตมีนบุรี
7. บริษัทยูไนเต็ดเอสเตทส์ จำกัด	หมู่บ้านผาสุก	ถนนเพชรบุรีตัดใหม่
8. บริษัทบางกอกแลนด์ จำกัด	เมืองทองนิเวศน์ เมืองทองนิเวศน์ 2	ซูเปอร์ไฮเวย์ หลักสี่ สุดถนนเพชรบุรีตัดใหม่
9. บริษัทสุริยและเสรี จำกัด	หมู่บ้านเสรี	หัวหมาก ใกล้เคียงมหาวิทยาลัย รามคำแหง
10. บริษัทชินเขต จำกัด	หมู่บ้านชินเขต	ถนนสายบางนาตราด ถนนงามวงศ์วาน
11. ห้างหุ้นส่วนจำกัด อาคารวัฒนา นิเวศน์	หมู่บ้านวัฒนานิเวศน์	ถนนสุทธิสาร ขอยสบายใจ
12. บริษัททิวจันทร์ จำกัด	หมู่บ้านนวดาณี	ต.คลองกลุ่ม เขตบางกะปิ
13. บริษัทภัทรเคหะ จำกัด	หมู่บ้านพฤษชาติ	ถนนคลองตันหัวหมากตัดใหม่
14. บริษัทอนันตภูมิ จำกัด	รับปลูกบ้านในราคาผ่อน ส่ง	
15. บริษัทเซาฮิสเอเชียก่อสร้าง จำกัด	โดยผ่อนกับธนาคาร มีแบบบ้านให้ด้วย	

ที่มา : รวบรวมจากเอกสารแจกของผู้จัดสรร

ตารางที่ 2 บ้านพร้อมที่ดินราคาไม่เกิน 300,000 บาท

ชื่อโครงการ	ราคาบ้านพร้อมที่ดินเงินสด	สถานที่ตั้ง	ระบบการผ่อนชำระ			ดอกเบี้ย
			เงินวางขั้นต้น	จำนวนเดือน	ผ่อนส่งเดือนละ	
โกสุมนิเวศน์	290,000	ริมถนนชุปเปอร์ไฮเวย์ เลย์สแนกหลัก 4 เล็กน้อย	20-50%	120 144	3,328.52-2,080.33 3,047.13-1,904.46	
เคหะนคร 1	99,000-241,500	ซอยอุดมสุข ถนนสุขุมวิท (103) กท.	9,900-86,000	120 180	958.33-3,121.83 831.35-2,708.20	
เคหะนคร 2	129,000-189,000	ซอยอ่อนนุช ถนนสุขุมวิท (77)	12,900-75,600	120 180	1,248.73-2,744.31 1,083.28-2,380.70	
ทิพวัล 1	199,000-295,000	ถนนเทพารักษ์ ลำโพง	59,000-125,000	120 180	1,493.10-3,284.82 1,265.20-2,783.44	13%
บัวขาว	112,195-300,000	กม.9 ถนนสุขุมวิท 3 (กิตติขจร) มีนบุรี	20%	120 180	1,340.15-3,683.46 1,135.03-3,136.58	
ผาสุก	282,000-299,000	สุคนธ์เกษมเพชรบุรีตัดใหม่	20-30%	120 180	3,431.83-2,832.12 2,870.80-2,369.13	
มีสุข	284,500-297,500	ซอยมีสุข ลาดพร้าว กท.9	20%	120 180	3,554.00 3,012.00	
มาดิต้า 5	235,000-280,000	เชิงสะพานบางกะปิ คานสุขุมวิท 71	งวดที่ 1 วันที่ทำสัญญา " 2 30 วันนับ " " 3 60 " " วันโอนโอนด	50,000.- 75,000.- 75,000.- 35,000.-		
รวมโชคนิเวศน์	110,000-265,000	โชคชัย 4 ลาดพร้าว บางกะปิ	200,000-45,000	120	1,343.80-3,285.48	13%
ศรีอุบล	220,000	หลังมหาวิทยาลัยรามคำแหง หัวหมาก	100,000	120 60	1,936.00 2,854.00	
เสรี	296,500	หัวหมาก บางกะปิ	65,000	120 180	3,830.00 3,266.00	
อินทราวิทย์ 2	165,000-285,000	ถนนสุขุมวิท 1 ต.คลองกุ่ม	33,000-72,000	120	1,971.29-3,180.94	13%

ตารางที่ 3 บ้านพร้อมที่ดินราคาตั้งแต่ 300,000 บาทขึ้นไป

ชื่อโครงการบ้านจัดสรร	ราคาบ้าน พร้อมที่ดินเงินสด	สถานที่ตั้ง	ระบบการผ่อนชำระ			
			เงินวางขั้นต้น	จำนวนเดือน	ผ่อนส่งเดือนละ	ดอกเบี้ย
หมู่บ้านโกสุมนิเวศน์	320,000-390,000	ริมถนนสุขุมวิทไฮเวย์ เลขสี่แยกหลัก 4 เล็กน้อย	20-50%	120 เดือน	2,295.53-4,476.29	
				145 "	2,101.47-4,097.87	
เคหะนคร 3	519,000-585,000	ถ. เพชรบุรีตัดใหม่	51,900-292,500	120 "	3,874.61-7,861.21	13%
				180 "	3,283.30-6,661.50	
ศิริมโชค	449,000-499,000	ห่างจากที่ทำการ เขตบางกะปิ 1 กม.	60,000-70,000	120 "	ประมาณกว่า 5,000.-	14%
				180 "	4,000.-	
ทิพวัล 1	345,000-585,000	ถ. เทพารักษ์สำโรง	75,000-265,000	120 "	2,687.58-5,972.40	
				180 "	2,277.36-5,060.80	
ผาสุก	430,000-524,000	สุคนธ์เพชรบุรีตัดใหม่	20-30%	120 "	4,318.48-6,014.30	
				180 "	3,612.51-5,031.11	
พฤษชาติ	310,000-440,000	ต. คลองตัน หัวหมาก สายตัดใหม่	15-25%	120 "	3,471.47-5,584.22	13%
				180 "	2,941.69-4,732.01	
				240 "	2,732.91-4,381.69	
มีสุข	318,000-358,000	ซอยมีสุข ลาดพร้าว	แบ่งชำระเท่า ๆ กัน	120 "	3,950.00-4,450.00	
			2 งวด ๆ ละ 10%	180 "	3,390.00-3,815.00	

ที่มา : เศรษฐเสรี รายงานผู้บริโภค สารเศรษฐกิจ ปีที่ 1 ฉบับเดือน ธันวาคม 2518 หน้า 46-54



1.2 แหล่งเงินทุน เนื่องจากการจัดสรรบ้านและที่ดินต้องใช้เงินลงทุนเป็นจำนวนมาก เพราะจะต้องมีที่ดินจำนวนหนึ่งที่พอจะจัดสรรได้ และต้องจัดการสาธารณูปโภคภายในที่ดินจัดสรรให้ได้ตามที่กฎหมายกำหนด ประกอบกับต้องลงทุนปลูกบ้านให้ก่อนอีกด้วย การที่ใช้เงินลงทุนเป็นจำนวนมากดังกล่าวนี้ ทำให้ผู้ที่ดำเนินธุรกิจจัดสรรบ้านและที่ดินต้องเป็นบริษัทใหญ่ และมักจะเป็นบริษัทที่รับเหมาก่อสร้าง โดยมีธนาคารพาณิชย์เป็นผู้ให้ความสนับสนุนทางการเงิน นับตั้งแต่การซื้อที่ดินไปจนถึงการปลูกสร้างและยังสนับสนุนทางอ้อม โดยการให้ผู้บริโภครู้จักไปซื้อบ้านและที่ดินจากผู้จัดสรรแล้วค่อย ๆ ผ่อนชำระกับธนาคารพาณิชย์ เท่ากับว่าธนาคารพาณิชย์ซื้อบ้านและที่ดินในราคาเงินสดแล้วผู้ซื้อมาซื้อจากธนาคารอีกต่อหนึ่งในราคาเงินผ่อน ธนาคารพาณิชย์ที่ให้ความสนับสนุนดังกล่าวได้แก่ ธนาคารกรุงเทพ จำกัด ธนาคารศรีนคร ธนาคารกสิกรไทย ธนาคารนครหลวงไทย และธนาคารไทยพาณิชย์ เป็นต้น นอกจากนี้ยังได้รับความสนับสนุนจากบริษัทเงินทุนบางบริษัทอีกด้วย

1.3 ราคาและระเบียบในการผ่อนชำระ ราคาเงินสดบ้านและที่ดินที่มีการจัดสรรกันอยู่ในปัจจุบันจะอยู่ในวงเงินประมาณ 100,000 บาทขึ้นไปจนถึงรวมล้านบาท ขึ้นอยู่กับเนื้อที่ ทำเล สถานที่ แบบและขนาดของบ้านตลอดจนวัสดุอุปกรณ์ในการก่อสร้าง ผู้ขายจะเปิดโอกาสให้ผู้ซื้อเลือกว่าจะซื้อด้วยเงินสดหรือเงินผ่อน ผู้ซื้อส่วนใหญ่จะซื้อโดยการผ่อนส่งแทบทั้งสิ้น เพราะไม่มีเงินก้อนและต้องการเช่าอยู่อาศัยทันที ในการผ่อนชำระผู้ซื้อจะต้องวางเงินดาวน์หรือมัดจำไว้ประมาณ 10-30% ของราคาบ้าน เมื่อลงชื่อจองซื้อเงินจำนวนนี้อาจแบ่งชำระเป็น 2 งวดก็ได้ตามแต่จะตกลงกัน เมื่อก่อสร้างบ้านเรียบร้อยแล้ว ซึ่งจะกินเวลาประมาณ 3-4 เดือน จึงค่อยเริ่มผ่อนชำระกับธนาคารพาณิชย์หรือบริษัทเงินทุนที่สนับสนุนโครงการบ้านจัดสรรนั้นอยู่ ในอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 13-14 ต่อปี และผ่อนชำระภายใน 10-15 ปี

## 2. ธุรกิจขายรถยนต์ผอนส่ง

2.1 ความเป็นมา แต่เดิมรถยนต์ที่สั่งซื้อเข้ามาส่วนใหญ่ผลิตจากประเทศทางยุโรปและอเมริกา จึงมีราคาสูง บุคคลที่มีฐานะดีเท่านั้นจึงจะสามารถซื้อได้ ปริมาณการขายรถยนต์ในคอนั้นจัดอยู่ในเกณฑ์ต่ำ ต่อมาประเทศญี่ปุ่นได้ผลิตรถยนต์เข้ามาสู่ตลาดเป็นจำนวนมากในราคาต่ำกว่ารถยนต์ทางยุโรปและอเมริกา ทำให้เป็นที่สนใจของทั้งผู้มีรายได้อ่อนและรายได้ปานกลาง แต่เมื่อรวมกับภาษีแล้วราคาก็ยังสูงเกินกว่าความสามารถของผู้มีรายได้อ่อนจะซื้อได้ด้วยเงินสด บริษัทขายรถยนต์ที่มองเห็นอุปสรรคในข้อนี้จึงได้เริ่มเสนอบริการขายรถยนต์แบบเงินผ่อนขึ้น ซึ่งก็ได้รับความสนใจเป็นอันมาก ปรากฏว่าปริมาณผู้ซื้อรถยนต์โดยการผอนส่งได้เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว บริษัทขายรถยนต์ต่าง ๆ จึงเริ่มเสนอบริการขายผอนส่งขึ้นเช่นกัน

ปัจจุบันราคารถยนต์ได้ปรับตัวสูงขึ้นไปมาก บางชนิดถึงเท่าตัวเมื่อเปรียบเทียบกับราคาเมื่อ 3-4 ปีก่อน แต่ไม่ใคร่ทำให้กิจการขายรถยนต์กระทบกระเทือนแต่อย่างใด รถยนต์ที่กำลังเป็นที่นิยมและขายดีที่สุดในเวลาปัจจุบันคือรถยนต์ขนาดเล็ก ซึ่งส่วนมากเป็นรถของประเทศญี่ปุ่น เพราะประหยัดน้ำมัน การที่กิจการขายรถยนต์ยังคงรุ่งเรืองอยู่ได้ทั้งนี้ที่ราคารถยนต์และน้ำมันสูงขึ้นมากเช่นนี้ เนื่องจากมีการให้เครดิตแก่ผู้ซื้อรถยนต์ ผู้ให้เครดิตมีทั้งผู้ขายรถยนต์เอง บริษัทเงินทุน ตลอดจนธนาคารพาณิชย์บางธนาคารก็เปิดโอกาสให้ผู้ซื้อรถยนต์ผอนชำระได้ ซึ่งถ้าพิจารณาถึงความเสี่ยงภัยแล้วจะเห็นว่ารถยนต์เป็นทรัพย์สินที่เคลื่อนที่ได้ จึงอาจถูกขโมยหรือนำไปขายได้ง่าย แต่หากมีระบบการคัดเลือกผู้ซื้อที่เข้ม และมี การติดตามควบคุมที่ดี การเสี่ยงภัยจะน้อยกว่าที่คาดและยังสามารถทำกำไรได้สูงด้วย

จากการสำรวจของกรมการขนส่งทางบกในปี 2515<sup>9</sup> ระหว่างเดือนกรกฎาคม-ธันวาคม พบว่าร้อยละ 60 ของการซื้อขายรถยนต์ในช่วงดังกล่าวเป็นการซื้อ

<sup>9</sup> พาดหัวข่าว "ระบบธนาคารหนุนบริษัทค้ารถเงินผ่อน" หนังสือพิมพ์ประชาชาติไทย

โดยการผ่อนส่ง ที่ซื้อด้วยเงินสดนั้นมีเพียงร้อยละ 40 และจากการสำรวจการซื้อสินค้าเงินผ่อนในกรุงเทพฯ เมื่อปี พ.ศ. 2517 ซึ่งสำรวจโดย ดร.พิสิษฐ์ เศรษฐวงค์<sup>10</sup> แสดงให้เห็นว่าครัวเรือนที่มีรถยนต์ส่วนใหญ่ซื้อรถยนต์ด้วยเงินผ่อน แม่ครัวเรือนที่คิดจะซื้อรถยนต์ก็นิยมซื้อแบบเงินผ่อน กล่าวคือในจำนวนครัวเรือนตัวอย่างที่ทำการสำรวจร้อยละ 16.56 ซื้อรถยนต์ด้วยเงินสด อีกร้อยละ 33.10 ซื้อด้วยเงินผ่อน ส่วนอีกร้อยละ 50.34 ที่ยังไม่มียอดผ่อนชำระ ร้อยละ 20.69 คิดจะซื้อรถยนต์ด้วยเงินผ่อน ที่จะซื้อเงินสดนั้นมีเพียงร้อยละ 1.37 ที่เหลืออีกร้อยละ 28.28 ไม่คิดจะซื้อ จากผลการสำรวจดังกล่าวข้างต้น ทำให้เห็นได้ว่าการขายรถยนต์ในแบบเงินผ่อนกำลังได้รับความนิยมอย่างสูงอยู่ในปัจจุบัน และคาดว่าธุรกิจนี้คงจะขยายตัวต่อไปอีกในอนาคต สาเหตุส่วนหนึ่งเนื่องมาจากอุปนิสัยของคนกรุงเทพฯ ส่วนใหญ่รักความสะดวกสบาย ทุ้มเฟื่อย ประกอบกับเขตที่อยู่อาศัยมีการกระจายออกไปมาก และระบบการขนส่งสาธารณะยังไม่สามารถสนองความต้องการทั้งในทางคุณภาพและปริมาณให้แก่ประชาชนได้ รถยนต์จึงเป็นสิ่งจำเป็นในชีวิตประจำวัน เพราะช่วยอำนวยความสะดวกและยังเป็นสิ่งแสดงฐานะทางสังคมได้อีกทางหนึ่งด้วย

## 2.2 ผู้ดำเนินธุรกิจ แยกออกได้เป็น 2 กลุ่มคือ..

1. กลุ่มตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ ธุรกิจประเภทนี้จะหาเงินมาหมุนเวียนโดยการใช้เงินทุนของกิจการ และเงินกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์ บริษัทเงินทุน และสถาบันการเงินอื่น ๆ ในระยะที่เริ่มมีการขายรถยนต์ในระบบผ่อนส่งขึ้นเป็นครั้งแรกนั้น ตัวแทนจำหน่ายรถยนต์หลายบริษัทได้ดำเนินการขายผ่อนส่งเอง แต่ในปัจจุบันมักนิยมให้บริษัทเงินทุนดำเนินการแทน เพราะบริษัทเงินทุนมีความชำนาญในการขายผ่อนส่งมากกว่าและตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ก็ไม่ต้องเสี่ยงกับการเรียกเก็บเงินไม่ได้

<sup>10</sup> ดร.พิสิษฐ์ เศรษฐวงค์ เรื่องเดียวกัน หน้าเดียวกัน

2. กลุ่มธนาคารพาณิชย์และบริษัทเงินทุน ทำหน้าที่ใหญ่ให้แก่ผู้บริโภค สำหรับธนาคารพาณิชย์นั้นมีบทบาทในการใหญ่ขึ้น เพื่อซื้อรถยนต์น้อยกว่าบริษัทเงินทุน เพราะธนาคารเน้นหนักไปทางด้านใหญ่การกู้ยืมแก่ธุรกิจการค้าและอุตสาหกรรม ส่วนกลุ่มบริษัทเงินทุนนั้นมีบทบาทในการใหญ่ผู้บริโภคกู้ยืมซื้อรถยนต์มากเป็นพิเศษ บริษัทเงินทุนบางบริษัทยึดบริการด้านนี้เป็นงานหลัก เช่น บริษัท เซสแมนยัตตัน อินเวสต์เมนต์ (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท เทรคิตการพาณิชย์ (ประเทศไทย) จำกัด เป็นต้น

2.3 ราคาและระเบียบในการผ่อนชำระ ผู้ดำเนินธุรกิจขายรถยนต์ผ่อนส่ง ทั้งที่เป็นตัวแทนจำหน่ายรถยนต์เอง และที่เป็นธนาคารพาณิชย์หรือบริษัทเงินทุนก็ดี ต่างมีระเบียบในการใหญ่คล้ายคลึงกัน กล่าวคือ ผู้ซื้อต้องวางเงินค่างวดประมาณร้อยละ 30 ของราคารถยนต์ ส่วนที่เหลือให้ผ่อนชำระเป็นรายเดือนภายในระยะเวลา 1-3 ปี สำหรับการพิจารณาฐานะของผู้ซื้อจะทำโดยละเอียด โดยคำนึงถึงชื่อรถยนต์ อายุ ใช้งาน (บริษัทเงินทุนมักไม่ยอมใหญ่ไปซื้อรถยนต์ใช้แล้ว) ราคา ระยะเวลาที่ซื้อ และความสามารถในการชำระหนี้ของผู้ซื้อ บริษัทเงินทุนและตัวแทนจำหน่ายรถยนต์จะนำผลของการพิจารณานี้มากำหนดอัตราดอกเบี้ย โดยปกติจะคิดในอัตราราบ (Flat rate) ซึ่งคิดเป็นอัตราดอกเบี้ยมาตรฐาน (Standard interest rate หมายถึงอัตราดอกเบี้ยที่คิดจากเงินต้นที่ลดลงทุกครั้งที่มีการผ่อนชำระเงิน) ประมาณร้อยละ 17.5-55<sup>11</sup> ต่อปี ส่วนธนาคารพาณิชย์จะใหญ่ในรูปแบบสินเชื่อส่วนบุคคล อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 13.5 ต่อปี

### 3. สินค้าอุปโภคบริโภค

3.1 ความเป็นมาและผู้ดำเนินธุรกิจ สินค้าอุปโภคบริโภคนับเป็นสินค้าประเภทแรกที่มีการซื้อขายในระบบผ่อนส่ง บริษัทที่ริเริ่มขึ้นเป็นบริษัทแรกคือบริษัทซิงเกอร์ ไฮอิงแมชชีน จำกัด ทำการจำหน่ายจักรเย็บผ้าในระบบผ่อนส่ง ต่อมาได้ขยายออกไปขาย

<sup>11</sup> กรมการสนเทศ กระทรวงเศรษฐกิจ เรื่องเดิม หน้า 4

สินค้าอื่น ๆ อีก ได้แก่ ตู้เย็น พัดลม เต้าแก๊ส เป็นต้น ปรากฏว่าการขายในระบบผ่อนส่งนี้เป็นที่นิยมของผู้บริโภคมาก เพราะทำให้สามารถซื้อสินค้าอำนวยความสะดวกภายในบ้านได้ทันที ไม่ต้องคอยเก็บเงินไว้ให้ครบตั้งแต่อ่อน ส่วนทางด้านผู้ขายนั้น ปริมาณการขายก็สูงขึ้นทันตาเห็น และผลได้จากอัตราดอกเบี้ยในการขายสินค้าเงินผ่อนก็จัดอยู่ในระดับที่น่าพอใจ ดังนั้นต่อมาจึงได้มีการขายสินค้าเงินผ่อนโดยเฉพาะเปิดขึ้นมาหลายราย เช่น บริษัท เอ อาร์ เครดิท จำกัด บริษัท ทอมสัน-ไทย เซลล์ จำกัด บริษัท เครดิท เซ็นเตอร์ จำกัด บริษัท แอควานส์ โปรดัคส์ จำกัด และ บริษัท เฟดเดอเรส จำกัด เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีร้านค้าปลีกบางร้านที่จัดการขายสินค้าผ่อนส่งเองอีกด้วย

สินค้าอุปโภคบริโภคที่ซื้อขายในระบบผ่อนส่งส่วนใหญ่ได้แก่ เครื่องใช้ไฟฟ้าหลายชนิดปะปนกัน เช่น ตู้เย็น พัดลม เครื่องปรับอากาศ โทรทัศน์ เครื่องสเตริโอ เตาเร็ก เครื่องดูดฝุ่น ฯลฯ บางแห่งจะเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าเพียงอย่างเดียว แต่บางแห่งจะมีให้เลือกหลายยี่ห้อ ต่อมาเมื่อการแข่งขันจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้ามากขึ้น ประกอบกับสินค้านี้หนีจากตลาดมืดทะเลาะเข้ามามากมาย ปริมาณการขายของบริษัทเหล่านี้ได้เริ่มลดลง บางบริษัทจึงได้เพิ่มการจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ขึ้นอีกประเภทหนึ่ง เพราะเป็นสินค้าที่รูปแบบต่าง ๆ กัน วัสดุ และความประสงค์ก็ต่างกันด้วย ทำให้เป็นสินค้าที่มีลักษณะเฉพาะตัวยากแก่การแข่งขัน ซึ่งปรากฏว่าเป็นสินค้าขายดีประเภทหนึ่งในจำนวนสินค้าเงินผ่อนต่าง ๆ

3.2 ราคาและระเบียบในการผ่อนชำระ เนื่องด้วยสินค้าอุปโภคบริโภคที่ขายผ่อนส่งกันอยู่ในปัจจุบันมีด้วยกันหลายประเภท ได้แก่ โทรทัศน์ขาว-ดำ โทรทัศน์สี เครื่องเล่นจานเสียง ชุดสเตริโอ วิทยุ เครื่องบันทึกเสียง ตู้เย็น เครื่องปรับอากาศ เครื่องซักผ้า เต้าแก๊สพัดลม เครื่องดูดฝุ่น เครื่องบดเนื้อ เครื่องบั้งขนมปัง หม้อและเฟอร์นิเจอร์ เป็นต้น และสินค้าแต่ละประเภทยังมีคุณภาพตลอดจนยี่ห้อแตกต่างกันออกไปอีกมาก ผู้ขายผ่อนส่งแต่ละรายก็มีนโยบายการขายเฉพาะของตน ทำให้ยากแก่การรวบรวมจัดทำหมวดหมู่ราคาสินค้าและระเบียบในการผ่อนชำระ อย่างไรก็ตามผู้เขียนได้พยายามรวบรวมราคาและระเบียบในการผ่อนส่งสินค้าอุปโภคบริโภคที่นิยมซื้อขายกันอยู่ในปัจจุบันจากบริษัท ซิงเกอร์ โฮอิง เอเชีย จำกัด บริษัท เอ.อาร์.เครดิท จำกัด บริษัท แอควานส์ โปรดัคส์ จำกัด และบริษัท ทอมสัน-ไทย จำกัด โดยแสดงถึงเงินมัดจำ(เงินคาวน์) เป็นร้อยละของราคาเงินสด จำนวนเดือนที่ผ่อนส่งดังนี้ :-

ตารางที่ 4 อัตราเงินค่านและจำนวนเดือนในการผ่อนชำระสินค้าเงินผ่อน

ประเภทของสินค้า	เงินค่านคิดเป็นร้อยละของเงินสด (%)	จำนวนเดือนที่ผ่อนชำระ	บริษัทผู้ขาย
ตู้เย็น	10 12-17 -	6, 12, 18, 24 29 12-18	บริษัทแอดวานส์โปรดักส์ จำกัด บริษัทซิงเกอร์โซอิงแมชีน จำกัด บริษัททอมสัน-ไทย จำกัด
โทรทัศน์ขาว-ดำ	21-23 20	12-16 6, 12, 18, 24	บริษัทเอ.อาร์.เครดิต จำกัด บริษัทแอดวานส์โปรดักส์ จำกัด
โทรทัศน์สี	14-23 30	12, 15, 18, 24 6, 12, 18, 24	บริษัทเอ.อาร์.เครดิต จำกัด บริษัทแอดวานส์โปรดักส์ จำกัด
จักรเย็บผ้า	11-12	20, 23, 28, 29	บริษัทซิงเกอร์โซอิงแมชีน จำกัด
เครื่องเสียง (เครื่องบันทึกเสียง เครื่องเล่นจานเสียง ชุดสเตอริโอ)	30 22-24	6, 12, 18, 24 6, 8, 12, 16, 24	บริษัทแอดวานส์โปรดักส์ จำกัด บริษัทเอ.อาร์.เครดิต จำกัด
เตาแก๊ส	13 20	18 6, 12, 18, 24	บริษัทซิงเกอร์โซอิงแมชีน จำกัด บริษัทแอดวานส์โปรดักส์ จำกัด
พัดลม	23-24	8	บริษัทซิงเกอร์โซอิงแมชีน จำกัด
เครื่องซักผ้า	20	6, 12, 18, 24 12, 18	บริษัทแอดวานส์โปรดักส์ จำกัด บริษัททอมสัน-ไทย จำกัด
เฟอร์นิเจอร์	11	6, 12, 18, 24	บริษัทแอดวานส์โปรดักส์ จำกัด

ที่มา : รวบรวมจาก 1.ใบแสดงราคาสินค้าของบริษัทแอดวานส์โปรดักส์ จำกัด บริษัทซิงเกอร์โซอิงแมชีน จำกัด บริษัทเอ.อาร์.เครดิต จำกัด เป็นราคาในปี 2518  
2.โฆษณาของบริษัททอมสัน-ไทย จำกัด ลงในหนังสือพิมพ์บางกอกโพสต์ ประมาณเดือนเมษายน 2518



สำหรับอัตราดอกเบี้ยของการซื้อผ่อนส่งสินค้าอุปโภคบริโภค ผู้เขียนได้คำนวณจากใบเสนอราคาของบริษัท เอ.อาร์. เครดิต จำกัด เพียงบริษัทเดียว เนื่องจากได้แสดงราคาเงินสดและอัตราการผ่อนชำระได้ครบถ้วน สามารถคำนวณหาอัตราดอกเบี้ยได้ โดยคำนวณจากสูตร<sup>12</sup>

$$R = \frac{2(PD)}{L(N+1)}$$

R = อัตราดอกเบี้ยมาตรฐาน

P = จำนวนงวดการผ่อนส่งภายใน 1 ปี

(สำหรับการศึกษาคำนี้ ศึกษาเฉพาะการผ่อนส่งเป็นรายเดือน P=12)

D = ผลต่างระหว่างราคาเงินสดกับราคาเงินผ่อน

L = ราคาเงินสด - เงินค่าน

N = จำนวนครั้งที่ผ่อน

อัตราดอกเบี้ยที่คำนวณขึ้นตามวิธีดังกล่าว แม้จะคำนวณขึ้นจากข้อมูลเพียงบริษัทเดียว แต่ก็จะเห็นแนวทางให้เห็นได้ว่าดอกเบี้ยในตลาดสินค้าอุปโภคบริโภคที่มีการผ่อนส่งกันอยู่นั้นมีอัตราสูงเพียงไร อัตราดอกเบี้ยที่คำนวณได้มีดังนี้..

อัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง

	(%)
โทรทัศน์ขาว-ดำ	35-49
โทรทัศน์สี	28-50
วิทยุ	23
เครื่องบันทึกเสียง	15-48
เครื่องเล่นจานเสียง	39-40
ชุดสเตอริโอ	39-52

<sup>12</sup>Virginia Britton, op.cit., p.131

3. บทบาทของรัฐบาลต่อธุรกิจขายสินค้าผ่อนส่ง

แต่เดิมการค้าในระบบผ่อนส่งยังไม่แพร่หลายในประเทศไทย การซื้อขายกระทำกันอยู่ในวงแคบและไม่เกิดปัญหายุ่งยากแต่อย่างใด เนื่องจากส่วนใหญ่อาศัยความไว้วางใจและเชื่อต่อกัน เช่น สมาชิกของสโมสรซื้อสินค้าของสโมสร โดยยังไม่ต้องชำระเงินทันที ที่เรียกว่าการ "ซื้อเชื่อ" เมื่อสิ้นเดือนจึงจะรวมยอดสินค้าที่ซื้อไปทั้งหมดแล้วเรียกเก็บเอาจากผู้ซื้อ หรือในกรณีที่ร้านขายของชำหรือร้านค้าปลีกค้าปลีกสินค้าไปก่อนแล้วตกลงบัญชีไว้ เมื่อครบเดือนจึงขอรับชำระเงินเป็นต้น แต่ปัจจุบันนี้การค้าระบบผ่อนส่งได้ขยายออกไปกว้างขวาง รวดเร็ว กลายเป็นธุรกิจประเภทหนึ่ง ผู้ซื้อและผู้ขายไม่จำเป็นต้องอาศัยความเชื่อที่รู้จักคุ้นเคยกันแต่ก่อนแต่อาศัยหลักประกันเป็นสำคัญ และก็ยังไม่มีกฎหมายควบคุมโดยเฉพาะ กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการค้าสินค้าเงินผ่อนมีบัญญัติไว้เพียง 3 มาตราในประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์คือ<sup>13</sup>

มาตรา 572 อันว่าเข้าซื้อนั้นคือสัญญาซึ่งเจ้าของเอาทรัพย์สินนั้นออกให้เช่าและให้ค้ำประกันว่าจะขายทรัพย์สิน หรือว่าจะให้ทรัพย์สินนั้นตกเป็นสิทธิแก่ผู้เช่า โดยเงื่อนไขที่ผู้เช่าได้ใช้เงินเป็นจำนวนเท่านี้เท่านี้ตรา

สัญญาเข้าซื้อนั้น ถ้าไม่ทำเป็นหนังสือ ท่านว่าเป็นโมฆะ

มาตรา 573 ผู้เช่าจะบอกเลิกสัญญาในเวลาใดเวลาหนึ่งก็ได้ โดยส่งมอบทรัพย์สินกลับคืนให้แก่เจ้าของโดยเสียค่าใช้จ่ายของตนเอง

มาตรา 574 ในกรณีที่ดินไม่ใช้เงินสองคราวติด ๆ กัน หรือกระทำผิดสัญญาในข้อที่เป็นส่วนสำคัญเจ้าของทรัพย์สินจะบอกเลิกสัญญาเสียก็ได้ ถ้าเช่นนั้นบรรดาเงินที่ไถ่มาแล้วแต่ก่อนให้รับเป็นของเจ้าของทรัพย์สินและเจ้าของทรัพย์สินชอบที่จะกลับเช่าครองทรัพย์สินนั้นโดยง่าย

<sup>13</sup> กรมการสนเทศ กระทรวงเศรษฐการ เรื่องเดิม, หน้า 8-10



อนึ่งในกรณีกระทำผิดสัญญาเพราะผิดคนที่ไม่ใช่เงินซึ่งเป็นคราวที่สุดนั้น ท่านว่า เจ้าของทรัพย์สินชอบที่จะริบบรรดาเงินที่ได้ใช้มาแล้วแต่ก่อน และกลับเข้าครองทรัพย์สินใดต่อเมื่อระยะเวลาใช้เงินได้พ้นกำหนดไปอีกงวดหนึ่ง

ส่วนการซื้อขายโดยมีเงื่อนไขก็มีบัญญัติไว้เพียงมาตราเดียว คือ มาตรา 459 มีคำว่า "ถ้าสัญญาซื้อขายมีเงื่อนไขหรือเงื่อนไขบังคับไว้ ท่านว่ากรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินยังไม่โอนไปจนกว่าจะได้เป็นไปตามเงื่อนไข หรือถึงกำหนดเงื่อนไขเวลานั้น"

การที่การค้าระบบผ่อนส่งขยายตัวขึ้นอย่างรวดเร็วมากเช่นนี้ ย่อมเห็นได้ชัดว่า กฎหมายเท่าที่มีอยู่ 3-4 มาตราคงกล่าว ไม่สามารถจะควบคุมหรือจัดระเบียบการค้าในระบบผ่อนส่งให้เป็นไปอย่างเหมาะสมและยุติธรรมได้ทั่วถึง อาจก่อให้เกิดความเสียหายต่อเศรษฐกิจของประเทศได้ และยิ่งเปิดโอกาสให้ผู้ชายสินค้าผ่อนส่งกำหนดเงื่อนไขเอาเปรียบผู้ซื้อใดก็ตามใจชอบ ที่เห็นได้ชัดคือการจัดสรรที่ดิน/บ้านขายเงินผ่อน มีการโฆษณาชวนเชื่อแข่งขันกันมาก แต่ไม่มีกฎหมายใดให้ความคุ้มครองแก่ผู้ซื้อที่ดินจัดสรรเลยว่เมื่อผ่อนชำระค่าที่ดินครบถ้วนแล้ว ผู้ขายจะมีที่ดินโอนให้เป็นกรรมสิทธิ์ หรือจะให้บริการพัฒนาแหล่งที่จัดสรรให้เป็นที่อยู่อาศัยใดก็ตามคำโฆษณา

ในปี พ.ศ. 2512 กระทรวงเศรษฐการได้ริเริ่มการคุ้มครองประชาชนให้ได้รับประโยชน์ และความเป็นธรรมจากการซื้อสินค้าเงินผ่อนมากขึ้น มิให้ต้องถูกผู้ชายตักตวงเอาเปรียบแต่ฝ่ายเดียวและยังเป็นการป้องกันเงินเพื่ออีกด้วย จึงได้แต่งตั้ง "กรรมการศึกษาระบบการซื้อขายเงินผ่อนสินค้าเครื่องอุปโภคบริโภค" ขึ้นเพื่อศึกษาเรื่องนี้ คณะกรรมการได้ทำรายงานเสนอกระทรวงเศรษฐการ และได้เสนอความเห็นว่าการจะตราพระราชบัญญัติเกี่ยวกับเรื่องนี้ขึ้น เพื่อให้อำนาจรัฐบาลดำเนินการจัดระเบียบการค้าสินค้าผ่อนส่งให้เป็นประโยชน์แก่สถานการณ์เศรษฐกิจของประเทศ และเพื่อคุ้มครองผู้บริโภคและผู้ขายที่สุจริตให้ได้รับความเป็นธรรมเสมอกากัน คณะกรรมการได้ร่างพระราชบัญญัติควบคุมการขายผ่อนส่ง และเข้าซื้อสินค้า เสนอให้กระทรวงเศรษฐการพิจารณาด้วย กระทรวงเศรษฐการ เห็นด้วยจึงเสนอเรื่องให้คณะรัฐมนตรีพิจารณา คณะรัฐมนตรีได้มีมติ

ให้กระทรวงเศรษฐกิจและกระทรวงการคลัง พิจารณาแก้ไขปรับปรุงร่างพระราชบัญญัติดังกล่าว แล้วเสนอร่างที่ปรับปรุงใหม่ให้คณะรัฐมนตรีพิจารณาอีกครั้งหนึ่ง ขณะนี้กระทรวงการคลังกำลังพิจารณาอยู่

พระราชบัญญัติดังกล่าวจะคลุมถึงหลักเกณฑ์ดังต่อไปนี้<sup>14</sup>

1. ให้ใช้บังคับการเข้าซื้อและการซื้อขายโดยมีเงื่อนไขหรือเงื่อนไขเวลา
2. ให้อำนาจรัฐบาลออกประกาศกำหนดสินค้าที่จะอยู่ในข่ายควบคุม โดยกำหนดเวลาที่จะใช้บังคับไว้ไม่น้อยกว่า 90 วันนับแต่วันประกาศเพื่อให้ผู้ขายมีเวลาเตรียมตัวได้ทัน
3. ให้ผู้ขายเปิดเผยแสดงรายละเอียดต่าง ๆ ไว้ ณ สถานที่จำหน่าย เช่น ราคาเงินสด ราคาเงินผ่อน อัตราดอกเบี้ย เงินที่ต้องชำระครั้งแรก ระยะเวลาผ่อนส่ง เป็นต้น
4. กำหนดสาระสำคัญของเงื่อนไขที่ผู้ขายจะต้องระบุไว้ในสัญญา
5. กำหนดหลักเกณฑ์การปฏิบัติเมื่อมีการคืนชำระเงิน
6. กำหนดหลักเกณฑ์ในการยึดคืนสินค้า
7. กำหนดให้ผู้ขายส่งแบบพิมพ์สัญญา และบัญชีต่อพนักงานเจ้าหน้าที่ตรวจสอบตามระยะเวลาที่กำหนด
8. ให้อำนาจรัฐบาลกำหนดอัตราดอกเบี้ยสูงสุด รวมทั้งหลักเกณฑ์ในการคำนวณดอกเบี้ย จำนวนเงินสูงสุดที่ต้องชำระครั้งแรก ระยะเวลาการผ่อนส่ง อัตราดอกเบี้ยที่คิดเพิ่มเมื่อมีการคืนชำระเงินตามความเหมาะสมแก่สถานการณ์
9. กำหนดให้มีคณะกรรมการผู้มีอำนาจหน้าที่วินิจฉัยหรือสั่งการให้เป็นไปตามกฎหมายขึ้นไว้โดยเฉพาะ

<sup>14</sup> กรมการสนเทศ กระทรวงเศรษฐกิจ เรื่องเดิม, หน้า 6

ในปี 2518 ได้มีการก่อตั้ง "สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองประโยชน์ผู้บริโภค" หรือเรียกเป็นภาษาอังกฤษว่า National Consumer Council โดยมีพลตรี ประมาท อติเรกสาร รองนายกรัฐมนตรี เป็นประธาน ประกอบด้วยผู้แทนจากกระทรวง ทบวงกรมซึ่งเกี่ยวข้องกับกรรมการ สำนักงานนี้ขึ้นอยู่กับสำนักนายกรัฐมนตรี จัดตั้งขึ้นเพื่อ รวบรวมงานพิทักษ์ผลประโยชน์ผู้บริโภค ซึ่งกระจัดกระจายอยู่ในกระทรวงทบวงกรมต่าง ๆ ใหม่อายุ ๗ จุดเดียวกัน เนื่องจากเดิมทีเดียว การพิทักษ์ผู้บริโภคกระทำโดยหน่วยราชการ มีกฎหมายบางอย่างเป็นเครื่องมือ เช่น พรบ.ค่ากำไรเกินควร พรบ.ควบคุมอาหารและยา สายงานก็กระจายกันไปตามกระทรวงทบวงกรมต่าง ๆ เช่น กระทรวง สาธารณสุข มีกองควบคุมอาหารและยา กรมวิทยาศาสตร์การแพทย์ กระทรวงพาณิชย์มี สำนักงานมาตรฐานสินค้า กระทรวงอุตสาหกรรมมีสำนักงานมาตรฐานอุตสาหกรรม เป็นต้น อย่างไรก็ตาม งานของกระทรวงทบวงกรมเหล่านี้ยังไม่อาจให้ความคุ้มครองต่อผู้บริโภค ได้ทั่วถึง และลักษณะของงานนั้นก็ไม่ตรงตามความต้องการของผู้บริโภคเสียทีเดียว เช่น สำนักงานมาตรฐานสินค้าอาจจะเน้นไปในแง่คุณภาพแบบสากลนิยม ผู้บริโภคได้รับการคุ้มครองทางอ้อมไม่ตรงเป้านัก จึงรวบรวมงานต่าง ๆ ดังกล่าวตั้งขึ้นเป็นหน้าที่ของคณะกรรมการนี้ ประกอบด้วยคณะอนุกรรมการต่าง ๆ ๘ คณะ<sup>15</sup> คือ :-

1. คณะอนุกรรมการประชาสัมพันธ์
2. คณะอนุกรรมการการวางและบริหาร
3. คณะอนุกรรมการราคาและคุณภาพ
4. คณะอนุกรรมการดอกเบี้ยและเงินผ่อน
5. คณะอนุกรรมการสำรวจวิจัยสถิติและกฎหมาย
6. คณะอนุกรรมการสิ่งแวดล้อมเป็นพิษ
7. คณะอนุกรรมการติดตามประเมินผลและรับคำร้อง
8. คณะอนุกรรมการโฆษณาสินค้าและบริการ

<sup>15</sup> เด็พนิวส์ "การพิทักษ์ผลประโยชน์ผู้บริโภคยังไม่ได้รับการปลูกระดม" หนังสือพิมพ์

หน้าที่ของคณะกรรมการฯ มีดังนี้..

1. ประสานงานระหว่างกรมกองกระทรวงต่าง ๆ ให้ดำเนินงานร่วมกันอย่างมีประสิทธิภาพ
2. ตรวจสอบบรรดากฎหมาย กฎกระทรวง ฯลฯ ที่เกี่ยวข้องกับการค้าคุ้มครองสิทธิประโยชน์และสวัสดิภาพของประชาชนให้ทันต่อความเจริญก้าวหน้าของบ้านเมืองและให้มีผลบังคับจริงจัง
3. ศึกษาและวิจัยสาเหตุข้อบกพร่อง และวางมาตรการในการป้องกัน
4. ให้ความรู้แก่ประชาชน ให้รู้จักสิทธิ หน้าที่กฎหมาย และการปฏิบัติตน

งานใหญ่ ๆ ที่คณะกรรมการคุ้มครองประโยชน์ผู้บริโภคจะเริ่มทำก่อนเท่าที่สังเกตจากการตั้งอนุกรรมการขึ้นมาจัดการโดยเฉพาะ ก็มีกรณีเกี่ยวกับราคาและคุณภาพของสินค้าต่าง ๆ ในท้องตลาด การค้าและบริการอัตราดอกเบี้ยเกี่ยวกับสินค้าเงินผ่อน สิ่งแวดล้อมที่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภค และการโฆษณาสินค้าและบริการ

การดำเนินงานเพื่อพิทักษ์ผลประโยชน์ผู้บริโภคของคณะกรรมการซึ่งเพิ่งเริ่มงานเมื่อเดือนสิงหาคม 2518 จะถือเอา "การปลุกระดม" ผู้บริโภคให้สำนึกร่วมกันเป็นอันดับแรก โดยการโหมประชาสัมพันธ์ผ่านวิทยุ โทรทัศน์ และหนังสือพิมพ์ มีการประกาศผ่านสื่อสารมวลชนถึงกล่าวให้แจ้งข่าวสารในกรณีที่ไม่ได้รับความเป็นธรรมจากผู้ผลิต ผู้ค้า ไปยังอนุกรรมการรับคำร้องเรียน นอกจากนี้อนุกรรมการต่าง ๆ ก็เริ่มศึกษาและรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับความไม่เป็นธรรมต่อผู้บริโภค ส่วนหนึ่งของข้อมูลได้มาจากผลงานสมาคมผู้บริโภคแห่งประเทศไทย ซึ่งลอบพบาตลงมาโดยปริยายเพื่อร่วมกับสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค

ผลงานของคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคจะปรากฏออกมาในรูปใดยังคงคาดหมายไม่ได้แน่ชัด ขอบข่ายของ "ผลประโยชน์ผู้บริโภค" กว้างขวางมากจนเป็นที่วิตกว่าอาจจะครอบคลุมไม่ได้ทั่วถึง ความร่วมมือจากผู้บริโภคเองจะมีมากน้อยเพียงใดยังจะต้องอาศัยเวลาพอสมควร ปัญหาอาจจะตามมาในแง่ที่ว่าผู้บริโภคช่วยกันเรียกร้องให้มีการจัดการกับ

ผู้ละเมิดสิทธิหรือผลประโยชน์ของเขา รัฐบาลจะสามารถตอบสนองและช่วยคุ้มครอง  
ผลประโยชน์ของเขาเหล่านั้นได้จริงหรือไม่ เพราะสภาพปัจจุบันเน่าจะมีการเรียกร้อง  
เพื่อความยุติธรรม เช่น กรณีชานา ผู้ซึ่งเป็นผู้บริหารใหญ่ของประเทศเรียกร้อง  
ให้รัฐบาลคุ้มครองผลประโยชน์ของเขา ให้ช่วยเขารอดพ้นจากการกดขี่และเอารัดเอา  
เปรียบ รัฐบาลก็ยังช่วยอะไรไม่ได้มากนัก ครั้นพวกเขาพร้อมตัวกันเรียกร้องอย่างจริง  
จังกันมากขึ้น ก็กล่าวร้ายป้ายสีว่าเป็นการปลุกปั่นและปลุกระดมความไม่สงบ.