

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท กรู๊ปลีส จำกัด มหาชน หรือ GL จัดทะเบียน ก่อตั้งบริษัท เมื่อวันที่ 6 พฤษภาคม 2529 เพื่อดำเนินธุรกิจในเขตกรุงเทพและปริมณฑล และรวมถึงต่างจังหวัดด้วย ระหว่างปี 2533 กลุ่มผู้ถือหุ้นใหม่ได้เข้ามาซื้อกิจการจากผู้ถือหุ้นเดิม และมุ่งเน้นการขยายธุรกิจให้เข้าซื้อรถจักรยานยนต์ และชดเชยการให้เข้าซื้อรถยนต์ หลังจากนั้นบริษัทได้มีการขยายกิจการด้านสินเชื่อบริการโดยให้เข้าซื้อสินค้าอื่นๆเพิ่มขึ้น ได้แก่ รถบรรทุก เครื่องจักร แท่นพิมพ์ ตลอดจน ธุรกิจด้านสัญญาเช่าการเงิน ธุรกิจรับซื้อบัญชีลูกหนี้การค้า ธุรกิจการจัดหาเงินลงทุนในทรัพย์สินหมุนเวียน และสินเชื่อเงินสดส่วนบุคคล ภายหลังจากต่อมา ตั้งแต่ปี 2547 บริษัทเน้นธุรกิจหลักคือการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์แต่เพียงอย่างเดียว

ในปี 2550 กลุ่มบริษัท เอ.พี.เอฟ. เข้ามาเทคโอเวอร์ ด้วยการซื้อหุ้นในตลาดหลักทรัพย์ ยังผลให้เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่จนถึงปัจจุบัน ในระหว่าง 4 ปีแรกหลังการเทคโอเวอร์ บริษัทได้มุ่งเน้นการปรับปรุงธุรกิจในประเทศไทยเนื่องจากเป็นตลาดแห่งเดียวของบริษัทในขณะนั้น ในปี 2554 บริษัทได้ตัดสินใจว่าการขยายธุรกิจไปยังต่างประเทศโดยเฉพาะตลาดในภูมิภาคอาเซียนนั้น น่าจะเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับผู้ถือหุ้นรวมทั้งเพิ่มผลกำไรให้กับบริษัท ดังนั้น จึงมีการปฏิรูปการบริหารจัดการและเริ่มขยายกิจการไปในตลาดอาเซียนอย่างรวดเร็ว โดยใช้โมเดลธุรกิจที่สร้างขึ้นใหม่และได้ใช้กับธุรกิจในประเทศกัมพูชาเป็นแห่งแรก ต่อมาในปี 2558 จากความสำเร็จที่ได้รับจากประเทศกัมพูชา บริษัทจึงได้ขยายธุรกิจไปยังประเทศเพื่อนบ้านในอาเซียนอีกแห่งคือประเทศลาว โมเดลธุรกิจดังกล่าวยังคงได้รับการพัฒนาอย่างต่อเนื่องและทำให้ GL เป็นผู้ให้บริการ “ดิจิทัลไฟแนนซ์แพลตฟอร์ม” ซึ่งสามารถสร้างตลาดใหม่ให้กับเรา โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับผู้จำหน่ายสินค้าและผู้บริโภค ผ่านทางแพลตฟอร์มออนไลน์ที่ GL ได้พัฒนาขึ้นเอง ซึ่งเป็นการผสมผสานกันอย่างมีเอกลักษณ์ของตนเอง ระหว่างระบบเครือข่ายของการขายจุดให้บริการการขาย (POS, Point-of-Sales, Network) และระบบเครือข่าย อี-ไฟแนนซ์(E-finance System Network)

สำหรับปี 2559 ซึ่งบริษัทประสบความสำเร็จในการขยายตลาดใหม่ ๆ มาแล้วหลายแห่ง ทำให้บริษัทตัดสินใจว่าไม่ควรจะจำกัดโอกาสการขยายธุรกิจไปเพียงแค่ตลาดอาเซียนเท่านั้น แต่ควรจะขยายไปได้ทั่วโลก ดังนั้น ในช่วงที่บริษัทได้ขยายธุรกิจต่อไปยังตลาดในอาเซียน ซึ่งรวมถึงประเทศเมียนมา และอินโดนีเซียในปีที่ผ่านมา บริษัทก็ยังได้ขยายธุรกิจไปสู่ประเทศที่อยู่นอกเหนือจากอาเซียนด้วย เช่น ประเทศศรีลังกา และยังคงหวังที่จะมุ่งขยายธุรกิจสู่ตลาดใหม่ ๆ ทั่วโลก โดยใช้โมเดลธุรกิจ “ดิจิทัลไฟแนนซ์แพลตฟอร์ม” ซึ่งจะทำให้บริษัทเป็นบริษัทระดับโลกได้อย่างแท้จริง

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์เป้าหมาย หรือกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

ปัจจุบันวิสัยทัศน์ ของบริษัทฯ คือ “ผู้ให้บริการดิจิทัลไฟแนนซ์แพลตฟอร์มสำหรับธุรกิจพนักค้า” ในอาเซียนและอาจไกลกว่านั้นในอนาคต

ในปี 2555 บริษัทได้ขยายธุรกิจเข้าไปในประเทศกัมพูชา โดยได้รับใบอนุญาต ประกอบกิจการ ด้านสินเชื่อเช่าซื้อ จากธนาคารแห่งชาติประเทศกัมพูชาเป็นรายแรก และยังได้รับสิทธิในการเป็นผู้ให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ฮอนด้าแต่เพียงผู้เดียวในประเทศกัมพูชาและพม่าด้วย ยังได้มีการลงนามในบันทึกความเข้าใจและข้อตกลงร่วมกันในทางธุรกิจกับ บริษัท สยามคูโบต้า จำกัด ซึ่งเป็นผู้ผลิตอุปกรณ์เครื่องจักรทางการเกษตรชั้นนำในประเทศกัมพูชา โมเดลของธุรกิจ ในกัมพูชาก็คือ “การให้บริการดิจิทัลไฟแนนซ์แพลตฟอร์ม” ซึ่งเป็นการผสมผสานกันของรูปแบบการให้บริการที่เน้นเทคโนโลยี (Technology Oriented model) ด้วยซอฟต์แวร์ อีไฟแนนซ์ ที่พัฒนากันภายใน กับรูปแบบการเปิดให้มีเครือข่ายของจุดให้บริการการขาย (Site-job Oriented model) ที่หนาแน่นและครอบคลุมพื้นที่ให้กว้างที่สุด จากมุมมองของ GL นั้น การเพิ่มขึ้นของประชากรระดับกลางในพื้นที่ชนบทนั้น เป็นกุญแจสำคัญแห่งความสำเร็จของเรา และเป็นเป้าหมายในการขยายธุรกิจของเราต่อไป โดยที่ระบบเครือข่าย ซอฟต์แวร์ที่เน้นเทคโนโลยี (Technology Oriented software network) ผสานกับเครือข่ายจุดให้บริการการขาย (POS network) ที่ครอบคลุมที่บริษัทใช้ในการดำเนินธุรกิจนั้น เป็นโมเดลที่มีค่าใช้จ่ายต่ำ ใช้เงินทุนต่ำ และสามารถจะขยายตัวได้อย่างรวดเร็วตามความต้องการ

ส่วนในประเทศลาว มีการเริ่มดำเนินกิจการ ในเดือนพฤษภาคม 2558 โดยใช้รูปแบบธุรกิจเดียวกันกับในกัมพูชาซึ่งได้พิสูจน์แล้วว่าเป็นโมเดลธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ และด้วยกลยุทธ์ดังกล่าว ธุรกิจในประเทศลาว จึงได้เริ่มให้ผลกำไร หลังจากการดำเนินการเพียงแค่ 4 เดือน และทำให้ GL มีส่วนแบ่งการตลาดในระดับต้น ๆ เช่นกัน ในปี 2559 บริษัทเริ่มเปิดดำเนินการด้วยกลยุทธ์เดียวกันในประเทศอินโดนีเซีย ซึ่งเป็นประเทศที่มีพลเมืองหนาแน่นที่สุดในภูมิภาคอาเซียน และสามารถทำกำไรจากการดำเนินธุรกิจได้ภายในไตรมาสแรก ยิ่งกว่านั้น เรายังได้ขยายธุรกิจไปยังประเทศศรีลังกา และเมียนมาโดยการเข้าซื้อกิจการอีกด้วย

1.2 การเปลี่ยนแปลง และพัฒนาการที่สำคัญ

ในปี 2555 เป็นปีที่บริษัทได้สร้างบันทึกใหม่ของผลประกอบการโดยมียอดกำไรสุทธิสูงสุดเป็นประวัติการณ์เนื่องจากการขยายตัวอย่างรวดเร็วของธุรกิจตั้งแต่ไตรมาสที่สองและต่อเนื่องตลอดมาทั้งปี การเติบโตของพอร์ตสินเชื่อเช่าซื้อที่เพิ่มขึ้นทำให้รายได้จากดอกเบี้ยเช่าซื้อเติบโตขึ้นมาอย่างมีนัยสำคัญ ในขณะที่ บริษัทสามารถจะคงอัตราการตั้งสำรองหนี้สูญไว้ได้ในระดับที่ต่ำเนื่องจากสามารถติดตามหนี้ได้ดีขึ้น โดยภาพรวมแล้วในระหว่างปี บริษัทมีความสามารถในการทำกำไรเพิ่มขึ้นเป็นอย่างมาก นอกจากนั้น บริษัทได้มีการลงทุนในบริษัทย่อย คือ Group Lease Holdings Pte.Ltd หรือ GLH ซึ่งเป็นบริษัทโฮลดิ้งส์ในประเทศสิงคโปร์เพื่อใช้เป็นฐานในการขยายการลงทุนในประเทศอื่น ๆ

ในปี 2556 บริษัท GL FINACE PIC. หรือ GLF ได้เริ่มนำบริการที่สร้างขึ้นใหม่ คือ “ดิจิทัลไฟแนนซ์แพลตฟอร์ม” มาใช้ในการประกอบธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ในประเทศกัมพูชา GLF ยังได้รับสิทธิแต่เพียงผู้เดียวในการให้บริการเช่าซื้อรถจักรยานยนต์จากผู้ผลิตและจัดจำหน่ายรถจักรยานยนต์ฮอนด้าในประเทศกัมพูชา และปัจจุบันได้เปิดจุดให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อในร้านของตัวแทนจำหน่าย(ดีลเลอร์)รถจักรยานยนต์ฮอนด้า รวมทั้งจุดให้บริการสินเชื่อเช่าซื้ออุปกรณ์การเกษตรของผลิตภัณฑ์คูโบต้า แล้วทั่วประเทศกัมพูชา

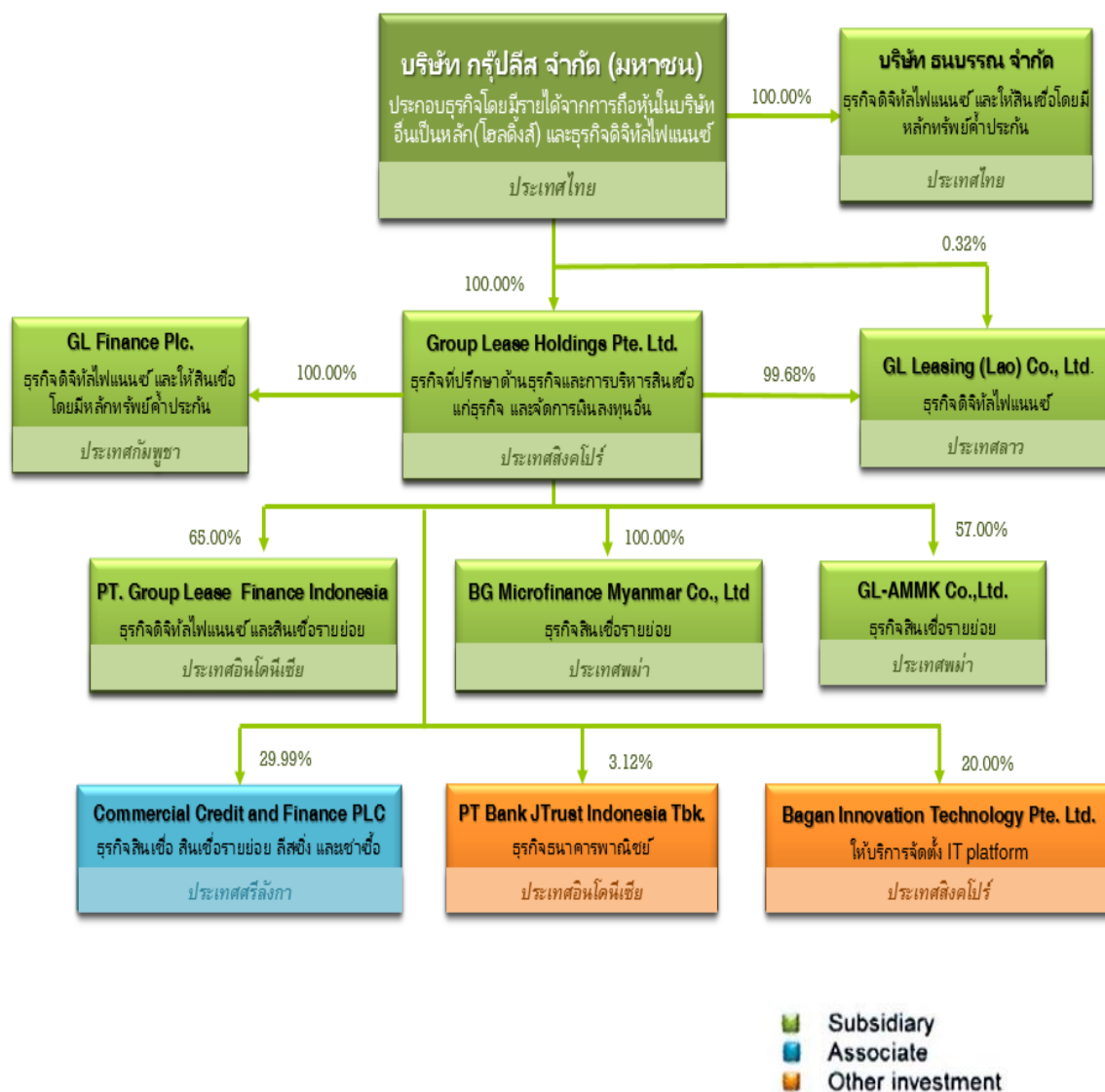
ในช่วงปี 2557 บริษัทได้ทำการซื้อกิจการของ บริษัท ธนบรรณ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่ประกอบกิจการในอุตสาหกรรมแบบเดียวกันในประเทศไทย ทำให้บริษัทสามารถเร่งอัตราการขยายธุรกิจเพิ่มขึ้นได้อีกประมาณร้อยละ 30 ในทันที ต่อมาในปี 2558 ธนบรรณได้พัฒนาผลิตภัณฑ์สินเชื่อจำนำเล่มทะเบียนรถจักรยานยนต์ (Motor for Cash) ให้มีศักยภาพในการแข่งขันในตลาดมากขึ้น และปรับปรุงกระบวนการ ขั้นตอนการทำสัญญาเพื่อลดต้นทุน และประหยัดเวลาในการปฏิบัติการ พร้อมทั้งขยายธุรกิจให้สินเชื่อรถจักรยานยนต์มือสอง (SmartBike) นอกจากนั้น ได้เปิดบริการใหม่ คือสินเชื่อจำนำเล่มทะเบียนรถยนต์ (Car for Cash) ซึ่งได้เริ่มให้บริการเมื่อเดือน ธันวาคม 2558 เป็นต้นมา ในปี 2559 ธนบรรณได้ขยายสาขาและพันธมิตรร้านค้ารถจักรยานยนต์มือสอง อย่างต่อเนื่อง ทำให้ ณ สิ้นปี 2559 บริษัทมีสาขาทั้งสิ้น 53 สาขา และมีพันธมิตรร้านค้ารถจักรยานยนต์ทั้งสิ้น 212 ร้าน

ในปี 2558 ด้วยการเติบโตและขยายตัวอย่างต่อเนื่องของธุรกิจในกลุ่มพม่า และลาว ภายใต้โมเดล “ดิจิทัลไฟแนนซ์แพลตฟอร์ม” บริษัทได้ขยายผลิตภัณฑ์การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ ได้แก่ เครื่องจักรทางการเกษตร เครื่องมือและอุปกรณ์เกี่ยวกับพลังงาน และอื่นๆ รูปแบบธุรกิจแบบใหม่นี้ ได้นำรายได้ใหม่มาให้บริการ จากผู้ผลิตสินค้าและผู้แทนจำหน่ายซึ่งเป็นรายได้ค่าธรรมเนียมจากการให้คำปรึกษาการกระจายสินค้าและการปล่อยสินเชื่อ ผ่านทางดิจิทัลแพลตฟอร์มของเรา ในเดือนพฤษภาคม บริษัทได้เริ่มต้นดำเนินธุรกิจในประเทศลาว โดยใช้โมเดลธุรกิจเดียวกันกับในประเทศกัมพูชา และเพียงในเดือนที่ 4 เท่านั้น ธุรกิจในประเทศลาวก็สามารถสร้างผลกำไรจากการดำเนินการได้แล้ว ด้วยเหตุนี้ จึงทำให้ในปี 2558 บริษัทสามารถสรุปผลการดำเนินงานด้วย การมีรายได้สูงที่สุด มียอดกำไรสุทธิสูงสุด และมีพอร์ตสินเชื่อที่ใหญ่ที่สุดเท่าที่เคยมีมา

ในปี 2559 บริษัทสามารถทำลายสถิติการทำกำไรสูงสุด จากปี 2558 อีกครั้ง จากงบการเงินรวม GL สามารถทำกำไรสุทธิได้เพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 42.23 เมื่อเทียบกับปี 2558 GL มีกำไรเพิ่มขึ้น อย่างก้าวกระโดด โดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเทศลาว ซึ่งมีกำไรเพิ่มขึ้นมากกว่าร้อยละ 750 ขณะนี้ เรามีจุดให้บริการ (POS) ถึง 150 แห่งในประเทศลาวและ 250 แห่งในประเทศกัมพูชา และเรายังได้ขยายตลาดออกไปอีก 3 ประเทศ ได้แก่ ประเทศอินโดนีเซีย ศรีลังกา และเมียนมา ในประเทศอินโดนีเซียนั้น หลังจากที่เพิ่งเริ่มดำเนินธุรกิจเพียงไตรมาสแรก บริษัทก็สามารถทำกำไรได้แล้ว ในประเทศศรีลังกาและเมียนมา บริษัทได้เข้าไปเปิดตลาดโดยการเข้าซื้อหุ้นจาก Commercial Credit and Finance PLC และ BG Microfinance Myanmar Co. ตามลำดับ ยิ่งกว่านั้น บริษัทยังได้ซื้อหุ้นบางส่วนจากบริษัทในประเทศสิงคโปร์ คือ Began Innovation Technology Pte เพื่อวัตถุประสงค์หลักในการเพิ่มเติมความรู้และทักษะต่าง ๆ เพื่อประโยชน์ในการขยายตลาดในประเทศเมียนมา เราจะมุ่งเน้นสร้างความเติบโตในธุรกิจปัจจุบันต่อไป และขยายการดำเนินงานของบริษัทไปทั่วโลกเพื่อเป็นการกระจายและลดความเสี่ยงให้กับธุรกิจ

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

โครงสร้างกลุ่มบริษัทและการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทสามารถแบ่งได้ดังนี้



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ลักษณะการประกอบธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัท คือ การให้บริการทางการเงินและ ผู้ให้บริการ ดิจิทัลไฟแนนซ์ แพลตฟอร์ม ระหว่างผู้บริโภคสินค้ากับ ผู้ผลิต/ผู้แทนจำหน่าย(ดีลเลอร์)สินค้าหลากหลายประเภท อาทิเช่น รถจักรยานยนต์ เครื่องจักรการเกษตร อุปกรณ์เกี่ยวกับภาคพลังงานและสินค้าอื่นๆ ที่สามารถให้สินเชื่อได้ ลูกค้าจะได้รับประโยชน์จากความง่ายและสะดวกสบายตลอดทั้งกระบวนการ ตั้งแต่การขออนุมัติสินเชื่อ จนถึงการชำระค่างวดประจำเดือนผ่านระบบการชำระเงินแบบอิเล็กทรอนิกส์ สำหรับผู้ผลิต / ตัวแทนจำหน่าย นั้น ระบบของเราจะให้ ประสิทธิภาพ และความเชื่อมั่น เนื่องจากระบบจะสามารถอำนวยความสะดวกได้อย่างครบถ้วนทั้งกระบวนการของการขายสินค้า ตั้งแต่การตลาด การประเมินลูกค้า (ซึ่งเป็นที่รู้ที่ทางผู้ผลิต หรือตัวแทนจำหน่ายไม่มี) จนกระทั่งถึงการเก็บเงิน โดยผ่านทางเครือข่ายจุดให้บริการสินเชื่อทั้งหลายและระบบอี-ไฟแนนซ์ซึ่งมีการบูรณาการมาแต่ดั้งเดิม ด้วยเหตุนี้ รายได้ของบริษัทจึงมาจากทั้งจากลูกค้า เป็นรายได้จากดอกเบี้ยเช่าซื้อ และจากผู้ผลิต/ผู้แทนจำหน่าย เป็นรายได้จากการให้บริการคำปรึกษาและดอกเบี้ยจากการให้สินเชื่อ

เราได้พัฒนาธุรกิจของเราในประเทศไทย และเมื่อปี 2554 เริ่มขยายธุรกิจไปทั่วอาเซียน ตามโอกาสที่มีเข้ามา และหลังจากประสบความสำเร็จใน 6 ประเทศ หรือรวมทั้งหมดเป็น 7 ประเทศแล้ว ขณะนี้เราอยู่ระหว่างการมองหาโอกาสในการขยายธุรกิจ และ ความมั่นคงไปทั่วโลก

โครงสร้างรายได้ของกลุ่มบริษัท

รายได้ของบริษัท	ปี 2559 (ปรับปรุงใหม่)		ปี 2558		ปี 2557	
	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ
รายได้ดอกผลเช่าซื้อ	1,949.69	72.52	1,898.44	76.28	1,676.42	90.02
รายได้ดอกผลจากสินเชื่อแก่ผู้บริโภค โดยมีทรัพย์สินค้ำประกัน	116.93	4.35	25.48	1.03	-	-
รายได้ดอกเบี้ยจากเงินให้กู้ยืม	251.08	9.34	173.37	6.97	4.24	0.23
รายได้อื่น						
รายได้ดอกเบี้ยอื่น	25.03	0.93	2.20	0.09	0.70	0.03
รายได้ค่าบริการที่ปรึกษา	63.06	2.35	72.68	2.92	35.91	1.93
รายได้ค่าบริการจัดการ	-	-	-	-	-	-
รายได้อื่นที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ	218.79	8.14	259.95	10.44	131.95	7.08
อื่นๆ	63.78	2.37	56.58	2.27	13.13	0.71
รวมรายได้	2,688.36	100.00	2,488.70	100.00	1,862.35	100.00

2.1 ลักษณะของบริการ

1. รูปแบบการบริการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์

การบริการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ เป็นอีกรูปแบบหนึ่งของการให้บริการทางการเงิน โดยมีผู้เกี่ยวข้อง 3 ฝ่ายคือลูกค้าหรือผู้เช่าซื้อ, ร้านค้าหรือผู้จัดจำหน่ายและบริษัท หรือผู้ให้บริการสินเชื่อ โดยลูกค้าสามารถผ่อนชำระค่างวดได้ตั้งแต่ 12 ถึง 36 เดือนและเมื่อลูกค้าชำระค่าสินค้ำรวมทั้งปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในสัญญาเช่าซื้อโดยครบถ้วนแล้วกรรมสิทธิ์ในสินค้าจะตกเป็นของลูกค้าอย่างสมบูรณ์ ลูกค้าสามารถใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อได้จากร้านค้าคู่ค้าของบริษัทซึ่งมีทั้งสิ้นมากกว่า 300 แห่งทั่วประเทศกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด

ปัจจัยในการกำหนดวงเงินสินเชื่อและระยะเวลาในการผ่อนชำระค่างวดนั้นขึ้นอยู่กับความสามารถในการชำระเงินของลูกค้า ยี่ห้อ รุ่น ราคาของรถจักรยานยนต์แต่ละยี่ห้อ

2. ผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์

การเลือกใช้บริการการให้สินเชื่อเพื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ของผู้บริโภค ผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ (Dealer) มีความสำคัญอย่างยิ่งในการแนะนำบริษัทผู้ให้เช่าซื้อ ต่อลูกค้าผู้ขอสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ ดังนั้นการสร้าง ความพึงพอใจในการบริการให้แก่ผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ จึงเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งในการเพิ่มฐานลูกค้าและขยายธุรกิจ บริษัทจึงคิดค้นระบบการตรวจสอบข้อมูลการให้สินเชื่อที่รวดเร็ว ภายใต้ระบบสารสนเทศที่ครอบคลุมการดำเนินงานของบริษัท ประกอบกับบุคลากรซึ่งมีความเชี่ยวชาญ ทำให้บริษัทสามารถดำเนินการอนุมัติสินเชื่อได้อย่างรวดเร็ว ด้วยขั้นตอนการควบคุม ภายในที่รัดกุมเพียงพอ

นอกจากนี้บริษัทยังมีกลยุทธ์เพื่อสร้างแรงจูงใจอื่น ๆ เช่น การให้ค่าส่งเสริมการขาย ซึ่งรายละเอียดและสัดส่วน ในการเสนอขายให้แก่ผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ ขึ้นอยู่กับสภาวะการแข่งขันในแต่ละพื้นที่ ซึ่งมีความหลากหลายและอาจมีการปรับเปลี่ยนได้ในแต่ละช่วงเวลา อย่างไรก็ตามเชื่อว่าบริษัทจะมีความสัมพันธ์อันดีกับผู้แทนจำหน่ายจำนวนมากจากการ ดำเนินธุรกิจมาเป็นระยะเวลายาวนาน แต่บริษัทยังคงยึดมั่นในนโยบายซึ่งเน้นความเป็นอิสระ ไม่ยึดติดในสังกัดของผู้ผลิตและให้ความสำคัญกับการกระจายยอดการให้สินเชื่อผ่านผู้แทนจำหน่ายที่หลากหลาย โดยไม่มีผู้แทนจำหน่ายรายใดมีสัดส่วนยอด เช่าซื้อเกินกว่าร้อยละ 30 จากยอดเช่าซื้อทั้งหมดซึ่งจะช่วยบรรเทาความเสี่ยงจากอำนาจการต่อรองของผู้แทนจำหน่ายรายใหญ่ ที่มีต่อการดำเนินธุรกิจ

3. นโยบายการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์

บริษัทได้มีการกำหนดคุณสมบัติของลูกค้าที่ต้องการขอสินเชื่อสำหรับการเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ว่าต้องมีแหล่ง รายได้ที่เพียงพอต่อการเช่าซื้อรถจักรยานยนต์โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก ได้แก่ บุคคลธรรมดาทั่วไปซึ่งมีรายได้ที่มั่นคง และเพียงพอสำหรับการจ่ายชำระคืนการกู้ยืมดังกล่าว โดยพิจารณาจากเอกสารที่ใช้ประกอบการขอสินเชื่อ เช่น สำเนาบัตร ประจำตัวประชาชน สำเนาทะเบียนบ้าน สำเนาสลิปเงินเดือน และให้นำหลักฐานตัวจริงแสดงต่อเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อทั้งผู้ ขอสินเชื่อและ ผู้ค้าประกันพร้อมทั้งกรอกใบคำขอเช่าซื้อ กรอกใบรับรองผู้ค้าประกัน และหนังสือยินยอมให้ตรวจสอบข้อมูล เครดิต ส่วนกลุ่มลูกค้าที่ไม่มีเอกสารทางการเงินส่วนใหญ่จะประกอบอาชีพอิสระ เช่น ค้าขาย รับเหมาทั่วไป ขับ รถจักรยานยนต์รับจ้าง โดยลูกค้าและ ผู้ค้าประกันจะมีเอกสารเพื่อประกอบการพิจารณา คือ สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน

สำเนาทะเบียนบ้าน พร้อมทั้งแสดงหลักฐานตัวจริงต่อเจ้าหน้าที่ และเจ้าหน้าที่สินเชื่ออาจต้องไปตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล ณ ที่พักอาศัยหรือที่ทำงานของลูกค้าตามที่ลูกค้าได้ให้ข้อมูล

โดยบริษัทเป็นสมาชิกของ บริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด และ สมาคมธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ไทย จึงเป็นข้อได้เปรียบของบริษัทในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อได้อย่างรวดเร็วถูกต้องและมีคุณภาพ

4. หลักประกันในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์

รถจักรยานยนต์ที่บริษัทให้เช่าซื้อถือเป็นหลักประกันในการให้สินเชื่อ ในกรณีที่ลูกค้าค้างชำระราคา 3 งวดติดต่อกัน บริษัทจะทำการออกหนังสือทวงถามไปยังลูกค้า ขอให้ชำระค่าเช่าซื้อที่ค้างชำระภายใน 30 วัน นับแต่วันที่ลูกค้าได้รับหนังสือทวงถาม หากพ้นกำหนด ลูกค้ายังเพิกเฉย ให้ถือว่าหนังสือฉบับดังกล่าวเป็นการบอกเลิกสัญญาเช่าซื้อโดยทันที และลูกค้าต้องส่งมอบรถจักรยานยนต์คันที่เช่าซื้อในสภาพที่เรียบร้อย หากไม่ส่งมอบคืน ทางบริษัทจะทำการติดตามยึดรถจักรยานยนต์เพื่อนำมาประมูล ขายทอดตลาดต่อไป นอกจากนี้ บริษัทสามารถติดตามทวงถามค่าเช่าซื้อคงค้างจากผู้ค้าประกัน ตามสัญญาค้ำประกันได้อีกทางหนึ่ง

5. การบริหารความเสี่ยง

สำหรับการป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ บริษัทได้กำหนดให้มีขั้นตอนในการพิจารณาสินเชื่อ และตรวจสอบข้อมูลของลูกค้าจากระบบฐานข้อมูลที่ได้จัดทำขึ้นอย่างเคร่งครัดและกำหนดให้ต้องมีบุคคลค้ำประกัน (ยกเว้นสินเชื่อรถจักรยานยนต์กลุ่มอัตราดอกเบี้ยพิเศษไม่ต้องมีบุคคลค้ำประกันเนื่องจากเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ประจำคงที่ต่อเนื่องและมีเอกสารทางการเงินมาแสดง เช่น สลิปเงินเดือนและสำเนาใบแจ้งยอดบัญชีธนาคาร) รวมถึงการกำหนดเงินดาวน์ที่เหมาะสมกับความเสี่ยงของลูกค้าแต่ละรายด้วย นอกจากนี้ บริษัทยังได้จัดวางระบบการควบคุมแบบถ่วงดุล (Check and Balance) เพื่อให้เป็นไปตามขั้นตอนและมาตรฐานการอนุมัติสินเชื่อของบริษัท รวมทั้งระบบจัดทำรายงานที่มีประสิทธิภาพเพื่อให้ทราบถึงสถานะปัจจุบันของสินเชื่อและสามารถบริหารสินเชื่อได้อย่างมีประสิทธิภาพ จึงมีการกำหนดให้เจ้าหน้าที่ตัวแทนสินเชื่อ มีส่วนในการติดตามการชำระราคาใน 4 งวดแรก โดยมีการประเมินผลงานของเจ้าหน้าที่ตัวแทนสินเชื่อ เจ้าหน้าที่พิจารณาสินเชื่อ และเจ้าหน้าที่บริหารหนี้ และปรับปรุงพิจารณาให้เจ้าหน้าที่ดังกล่าวอยู่ในมาตรฐานตามเกณฑ์ของบริษัทฯ อีกทั้งยังให้มีการทำประกันภัยรถจักรยานยนต์หายและความสูญเสียจากอุบัติเหตุเกินกว่าร้อยละ 60 หรือร้อยละ 80 ของมูลค่ารถจักรยานยนต์เพื่อลดความเสี่ยงลง

6. การควบคุมดูแลการอนุมัติสินเชื่อและการติดตามลูกหนี้

6.1 ขั้นตอนการพิจารณาสินเชื่อเบื้องต้น

เมื่อลูกค้าแสดงความประสงค์ในการขอสินเชื่อต่อเจ้าหน้าที่ตัวแทนสินเชื่อ (Credit Representative) เจ้าหน้าที่ตัวแทนสินเชื่อแจ้งรายละเอียดการให้สินเชื่อแก่ลูกค้า ได้แก่ ยอดจัดสินเชื่อ อัตราดอกเบี้ย ระยะเวลาการเช่าซื้อ อัตราผ่อนชำระค่างวดเป็นรายเดือน และอื่น ๆ เป็นต้น

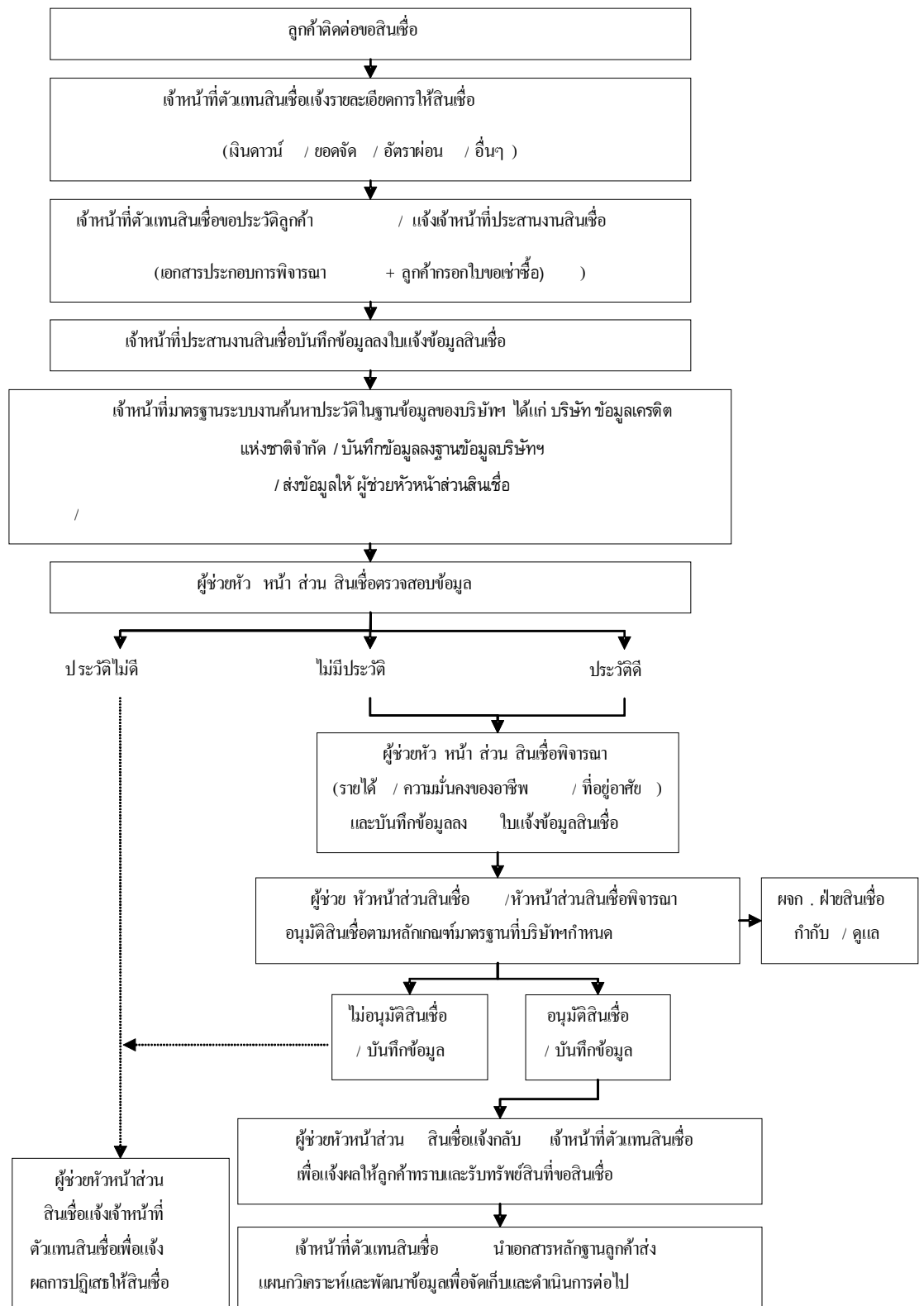
หลังจากที่ลูกค้าได้รับทราบจากผู้จำหน่ายรถจักรยานยนต์แล้ว ต่อจากนั้นเจ้าหน้าที่ตัวแทนสินเชื่อจะขอประวัติ และเอกสารประกอบการพิจารณา คือ สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน สำเนาทะเบียนบ้าน สำเนาสลิปเงินเดือน และแสดงหลักฐานตัวจริงต่อเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อ ทั้งผู้ขอสินเชื่อและผู้ค้ำประกัน พร้อมทั้งกรอกใบคำขอเช่าซื้อ กรอกใบรับรอง ผู้ค้ำประกัน และหนังสือยินยอมการให้ตรวจสอบข้อมูลเครดิต

ในการพิจารณาสินเชื่อของบริษัทนั้น ลูกค้านี้จะได้รับการพิจารณาจากพนักงานอนุมัติสินเชื่อซึ่งจะทำการพิจารณาคุณสมบัติตามเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด และทำการตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลโดยส่งข้อมูลเพื่อให้เจ้าหน้าที่มาตรฐานระบบงานทำการตรวจสอบสินเชื่อและประวัติการชำระเงินจากฐานข้อมูล ได้แก่ ข้อมูลของบริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด และจากการตรวจสอบสิทธิผู้ประกันตนจากสำนักงานประกันสังคมกรณีลูกค้าแจ้งว่าเป็นพนักงานบริษัท หลังจากนั้นจะส่งข้อมูลที่ผ่านมาตรวจสอบเบื้องต้นแล้วให้เจ้าหน้าที่ประสานงานสินเชื่อดำเนินการต่อรวมทั้งการยืนยันความถูกต้องโดยการโทรศัพท์สอบถาม ทั้งที่บ้านและที่ทำงาน หากยังมีข้อสงสัยก็จะส่งเจ้าหน้าที่ตัวแทนสินเชื่อไปตรวจสอบที่บ้านและที่ทำงานเป็นการเพิ่มเติม อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีมาตรการป้องกันการทุจริตของพนักงานอนุมัติสินเชื่อ โดยจัดให้มีสำนักตรวจสอบภายในคอยดูแลตรวจสอบและกำหนดแนวทางปฏิบัติให้แก่ผู้บริหารและพนักงานในระดับหัวหน้าของฝ่ายสินเชื่อและการตลาด ทำการสุ่มตรวจสอบการอนุมัติสินเชื่อที่ได้รับการพิจารณาจากพนักงานอนุมัติสินเชื่อว่าเป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่บริษัทได้กำหนดไว้ เมื่อสินเชื่อได้รับการอนุมัติแล้วเจ้าหน้าที่ประสานงานสินเชื่อจะแจ้งผลการตรวจสอบให้แก่เจ้าหน้าที่ตัวแทนสินเชื่อเพื่อแจ้งผลการพิจารณาพร้อมทั้งวงเงินสินเชื่อให้แก่ลูกค้าทราบ หากสินเชื่อดังกล่าวได้รับการพิจารณาวงเงินรายละเอียดและหลักฐานของลูกค้าจะถูกบันทึกโดยแผนกวิเคราะห์และพัฒนาข้อมูลเพื่อการดำเนินงานในขั้นตอนต่อไป

นอกจากบริษัทจะสามารถควบคุมการทำงานของพนักงานพิจารณาอนุมัติสินเชื่อได้จากข้อมูลของลูกค้าที่ถูกบันทึกในระบบแล้วนั้น บริษัทยังสามารถทำการตรวจสอบการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อได้จากรายงานของฝ่ายบริการเรียกเก็บที่จัดส่งให้แก่ผู้บริหารฝ่ายการตลาดและฝ่ายตรวจสอบภายในซึ่งทำการตรวจสอบรายละเอียดของลูกหนี้ค้างชำระและหาสาเหตุว่าเกิดจากความไม่ถูกต้องในการอนุมัติสินเชื่อหรือไม่

ความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นกับบริษัท นอกจากความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นจากการอนุมัติสินเชื่อของพนักงานอนุมัติสินเชื่อแล้วนั้น บริษัทยังอาจมีความเสียหายที่เกิดจากการที่ผู้ขอสินเชื่อแจ้งข้อมูลเท็จในการขอสินเชื่อซึ่งทำให้บริษัทไม่สามารถติดตามหนี้จากผู้ขอสินเชื่อรายดังกล่าวได้ และบริษัทก็จะต้องทำการตัดจำหน่ายหนี้ดังกล่าวเป็นหนี้สูญในที่สุด

ขั้นตอนการพิจารณาสินเชื่อ



ในการดำเนินงานเพื่อพิจารณาอนุมัติสินเชื่อของบริษัทนั้นจำเป็นต้องอาศัยระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์มากกว่าร้อยละ 90 ในการตรวจสอบข้อมูลของลูกค้าและการปฏิบัติงานอื่น ๆ ดังนั้น บริษัทจึงต้องทำการเก็บรักษาข้อมูลของลูกค้าเป็นจำนวนมาก ซึ่งหากระบบคอมพิวเตอร์ขัดข้องหรือเกิดเหตุการณ์อื่นจะทำให้ข้อมูลเสียหายหรือรั่วไหล ก็จะมีผลกระทบต่อการทำงานของธุรกิจของบริษัทเป็นอย่างมาก ดังนั้น บริษัทจึงได้กำหนดให้มีระบบการเก็บสำรองข้อมูลทุกวันด้วยการสำรองข้อมูลซึ่งเชื่อมโยงระหว่างเครือข่ายคอมพิวเตอร์ซึ่งหากเครื่องคอมพิวเตอร์หลักขัดข้องเสียหายก็จะไม่ทำให้ข้อมูลของลูกค้าสูญหายหรือเสียหายไปด้วยและสามารถนำข้อมูลสำรองกลับมาใช้งานต่อในเวลาอันสั้น นอกจากการสำรองข้อมูลในทุกวันแล้ว บริษัทยังได้มีการสำรองข้อมูลเป็นประจำทุกเดือน เพื่อป้องกันความผิดพลาดใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นได้

ด้วยระบบที่รัดกุมดังกล่าว จึงทำให้การดำเนินงานซึ่งต้องพึ่งพาเครือข่ายคอมพิวเตอร์นั้น เป็นไปได้ อย่างราบรื่น ปลอดภัย และเอื้ออำนวยให้เกิดความสะดวกในการดำเนินธุรกิจเป็นอย่างมาก

6.2 ขั้นตอนการตรวจสอบข้อมูลและเอกสารประกอบการพิจารณาสินเชื่อ

เจ้าหน้าที่ตัวแทนสินเชื่อ จะประสานงานไปยังเจ้าหน้าที่ประสานงานสินเชื่อโดยแจ้งรายละเอียดของลูกค้าเบื้องต้นให้เจ้าหน้าที่ประสานงานสินเชื่อทราบ เพื่อบันทึกข้อมูลลงในใบแจ้งข้อมูลสินเชื่อ แล้วส่งต่อให้เจ้าหน้าที่มาตรฐานระบบงานทำการค้นหาประวัติในฐานข้อมูลของ บริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด พร้อมทั้งบันทึกข้อมูลที่ได้ลงฐานข้อมูลของบริษัทและส่งข้อมูลที่ได้นั้นกลับไปยังผู้ช่วยหัวหน้าส่วนสินเชื่อ

ผู้ช่วยหัวหน้าส่วนสินเชื่อจะดำเนินการตรวจสอบประวัติของลูกค้าที่ปรากฏ ถ้าประวัติไม่ดีหรือไม่ เป็นไปตามหลักเกณฑ์บริษัทก็จะปฏิเสธการให้สินเชื่อ ถ้าไม่มีประวัติหรือประวัติดีผู้ช่วยหัวหน้าส่วนสินเชื่อก็จะพิจารณาเครดิตลูกค้าจากปัจจัยดังนี้รายได้เพียงพอต่อความสามารถในการชำระหนี้ ที่อยู่อาศัยสามารถติดตามได้เป็นหลักแหล่ง จากนั้นทำการบันทึกข้อมูลลงฐานข้อมูลของบริษัท กรณีวงเงินที่ขออนุมัติสินเชื่อสูงกว่ามาตรฐานที่บริษัท กำหนด ผู้ช่วยหัวหน้าส่วนสินเชื่อ จะเสนอหัวหน้าส่วนสินเชื่อ เพื่อพิจารณาอนุมัติให้สินเชื่อต่อไป

6.3 ขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อ

เจ้าหน้าที่สินเชื่อจะทำการขออนุมัติสินเชื่อ เพื่อเสนอต่อผู้มีอำนาจอนุมัติสินเชื่อ ซึ่งรายละเอียดของวงเงินสินเชื่อและผู้มีอำนาจอนุมัติวงเงินสินเชื่อเข้าชื่อของบริษัทมีดังนี้

วงเงินสินเชื่อ	ฝ่ายบริหารสินเชื่อ	ฝ่ายการตลาด
		(ตามอำนาจการอนุมัตินอกเงื่อนไข)
ไม่เกิน 70,000 บาท	พนักงานสินเชื่อ	-
ไม่เกิน 100,000 บาท	ผู้ช่วยหัวหน้าส่วน	ผู้ช่วยหัวหน้าส่วน
ไม่เกิน 150,000 บาท	หัวหน้าส่วน	หัวหน้าส่วน
ไม่เกิน 200,000 บาท	ผู้จัดการฝ่าย	ผู้จัดการฝ่าย/ผู้ช่วยผู้จัดการฝ่าย
ไม่เกิน 400,000 บาท	ผู้จัดการทั่วไป	ผู้จัดการทั่วไป

*** ไม่จำกัดวงเงิน อนุมัติโดย คณะกรรมการบริษัท

อนึ่ง หากผู้มีอำนาจอนุมัติมีความขัดแย้งในการอนุมัติรายการนั้น ๆ ผู้มีอำนาจอนุมัติในวงเงินสินเชื่อที่สูงกว่าจะเป็นผู้ทำการอนุมัติรายการแทน ทั้งนี้ข้อมูลและหลักฐานของลูกค้า เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อจะนำเสนอให้กับ แผนกวิเคราะห์และพัฒนาข้อมูล เพื่อจัดเก็บหลักฐานข้อมูลของบริษัทและดำเนินการต่อไป

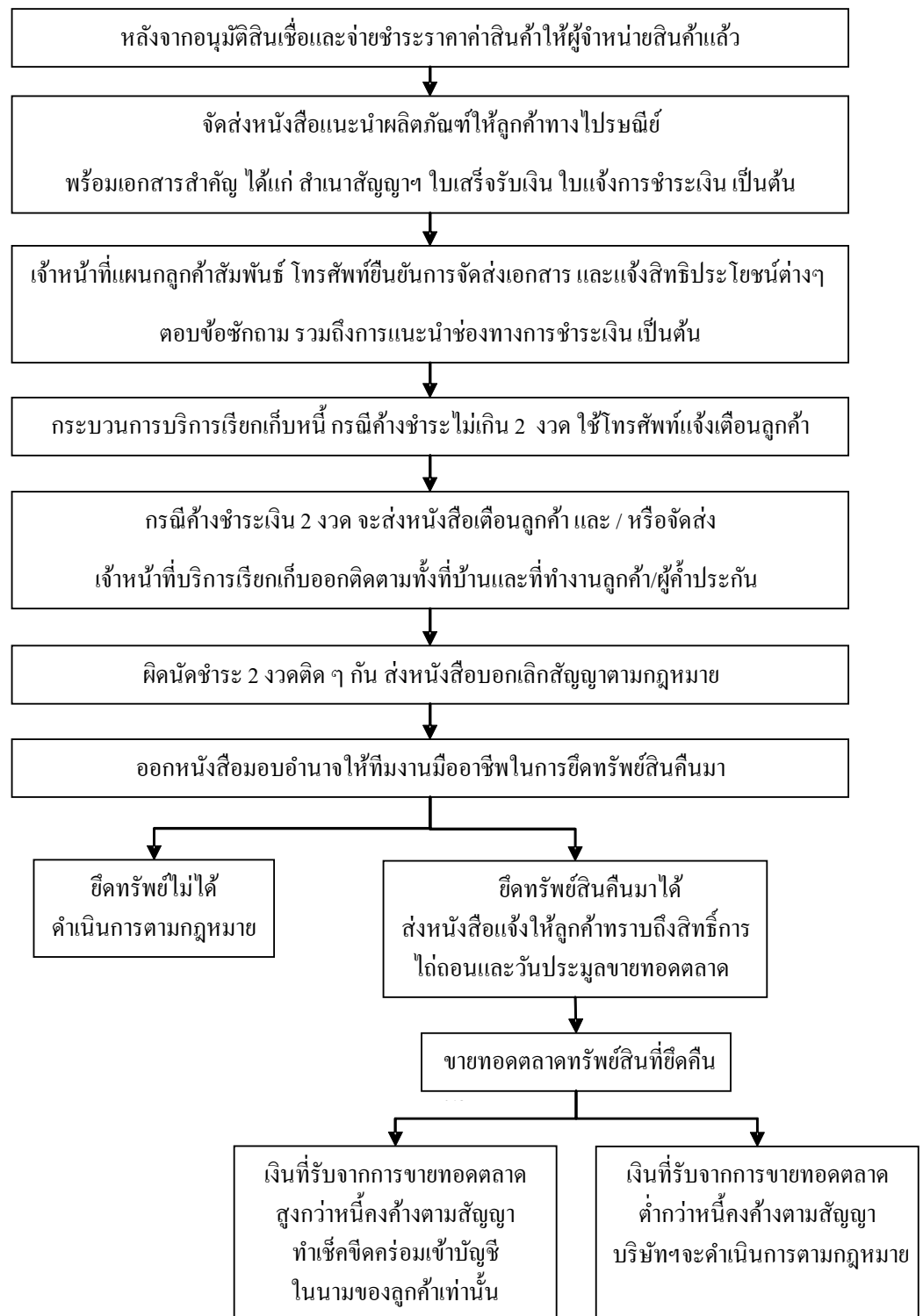
6.4 ขั้นตอนการดำเนินงานภายหลังผ่านการอนุมัติสินเชื่อ

- หลังจากคำขอสินเชื่อได้รับการอนุมัติเรียบร้อยแล้วผู้จำหน่ายจะเป็นผู้ดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์ทรัพย์สินให้แก่บริษัทโดยบริษัทจะจัดให้มีการประกันภัยทรัพย์สินทันทีที่ลูกค้าได้รับทรัพย์สินไปจากผู้จำหน่ายโดยบริษัทเป็นผู้รับผลประโยชน์ทั้งนี้ข้อมูลและหลักฐานของลูกค้าจะอยู่ในฐานข้อมูลของบริษัท
- งานบริการอื่นที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับการให้บริการสินเชื่อเข้าซื้อรถจักรยานยนต์บริษัทจัดให้มีเจ้าหน้าที่อำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการให้บริการทำประกันภัยทรัพย์สินที่ให้แก่ซื้อประกันภัยตามพรบ.คุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถการต่ออายุกรมธรรม์และการบริการงานทางทะเบียนรถเช่นการต่อภาษีรถประจำปีการโอนกรรมสิทธิ์เมื่อลูกค้าชำระค่าวงวดครบถ้วนตามสัญญา
- งานบริการด้านการแนะนำผลิตภัณฑ์และสิทธิประโยชน์ที่จะได้รับหลังจากอนุมัติสินเชื่อและชำระค่าสินค้าให้กับผู้จำหน่ายสินค้าเป็นที่เรียบร้อยแล้วบริษัทจะจัดส่งเอกสารสำคัญให้แก่ลูกค้าภายใน 7 วันทำการอันได้แก่สำเนาสัญญาเช่าซื้อสำเนาสัญญาค้ำประกันใบเสร็จการรับชำระเงินครั้งแรก หนังสือแนะนำผลิตภัณฑ์ใบแจ้งการชำระเงินและบัตรอำนวยความสะดวกในการชำระเงินค่าวงวด หลังจากนั้นจะมีเจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์โทรศัพท์ติดต่อลูกค้าเพื่อยืนยันการส่งเอกสารสำคัญให้ลูกค้าพร้อมกับแนะนำสิทธิประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับเช่นการชำระตรงตามกำหนดตามหลักเกณฑ์ที่บริษัทกำหนดไม่ต้องเสียค่าปรับล่าช้าเป็นต้นรวมถึงช่องทางการอำนวยความสะดวกในการรับชำระค่าวงวดพร้อมตอบข้อซักถามลูกค้าเพื่อเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างบริษัทกับลูกค้า
- งานด้านการบริการเรียกเก็บหนี้บริษัทมีช่องทางอำนวยความสะดวกในการชำระเงินค่าวงวดของลูกค้าโดยการจัดส่งประวัติการชำระเงินและใบแจ้งหนี้ให้กับลูกค้าเป็นประจำทุกเดือนโดยลูกค้าสามารถชำระเงินค่าวงวดได้หลายวิธีได้แก่การชำระเป็นเงินสดที่หน้าเคาน์เตอร์ธนาคารการชำระผ่านทางระบบอิเล็กทรอนิกส์ของทางธนาคาร (ทางโทรศัพท์ทางอินเตอร์เน็ตทางตู้ ATM) การชำระผ่านทางเคาน์เตอร์เซอร์วิส (ร้านสะดวกซื้อ 7-ELEVEN) การชำระผ่านทางไปรษณีย์ไทย (ธนณัติหรือหน้าเคาน์เตอร์ไปรษณีย์ Pay at Post) การชำระโดยเช็คล่วงหน้าการชำระผ่านหน้าเคาน์เตอร์ของบริษัทหรือการจัดส่งเจ้าหน้าที่บริการเรียกเก็บของบริษัทไปรับชำระถึงที่บ้านหรือที่ทำงานของลูกค้าในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล
- ด้านการบริหารหนี้และติดตามทรัพย์สินที่ให้แก่ซื้อคืนในกรณีที่ลูกค้าค้างชำระไม่เกิน 2 วงวดบริษัทจัดให้มีระบบสารสนเทศให้เจ้าหน้าที่โทรศัพท์ติดต่อลูกค้าเพื่อแจ้งเตือนการชำระค่าวงวดพร้อมบันทึกข้อมูลการเจรจันดหมายในกรณีที่ลูกค้าค้างชำระเกิน 2 วงวดบริษัทจะส่งหนังสือเตือนการชำระค่าวงวดและ/หรือส่งเจ้าหน้าที่บริการเรียกเก็บออกติดตามถึงที่บ้านหรือที่ทำงานลูกค้า/ผู้ค้ำประกันได้ใน

กรณีที่ลูกค้าผิดนัดชำระค่างวดตามสัญญาติดต่อกัน 2 งวดฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศจะดำเนินการส่งหนังสือบอกเลิกสัญญาตามที่กฎหมายกำหนดต้องชำระภายใน 30 วันและหากลูกค้ายังไม่ชำระเงินค่างวดบริษัทจะดำเนินการตามกฎหมายโดยจะมอบอำนาจให้ทีมงานมืออาชีพจากภายนอก (Outsource) ที่มีประสบการณ์และความชำนาญในการติดตามทรัพย์สินคืนมาซึ่งมีความชำนาญในพื้นที่ทั้งในกรุงเทพฯ และปริมณฑลรวมทั้งต่างจังหวัดทั่วประเทศหากไม่สามารถติดตามยึดทรัพย์สินกลับมาได้บริษัทจะดำเนินการด้านกฎหมายกับลูกค้าและผู้ค้าประกันต่อไป

- หลังจากติดตามทรัพย์สินกลับคืนมาแล้วเจ้าหน้าที่สินค้าคงคลังจะทำการตรวจสอบสภาพทรัพย์สินที่ยึดคืนมาและบันทึกข้อมูลเข้าระบบสารสนเทศจากนั้นระบบจะจัดส่งหนังสือแจ้งสิทธิให้ลูกค้ามาไถ่ถอนพร้อมวันที่จะทำการขายทอดตลาดโดยวิธีการประมูลอย่างเหมาะสมหากพ้นกำหนดเวลาการใช้สิทธิตามกฎหมายบริษัทจะดำเนินการขายทอดตลาดทรัพย์สินที่ยึดคืนมา
- การขายทอดตลาดโดยวิธีการประมูลที่เหมาะสมของทรัพย์สินที่ยึดคืนมาโดยบริษัทให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการและบริหารทรัพย์สินที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะทำการตรวจสอบสภาพและประเมินราคาของทรัพย์สินที่ยึดคืนมาอย่างเป็นอิสระต่อกันเพื่อให้เกิดความโปร่งใส ยุติธรรมแล้วจึงทำการประเมินราคากลางอ้างอิงจากราคาตลาดของรถจักรยานยนต์ในแต่ละรุ่นและอายุการใช้งานที่เหลืออยู่และบันทึกข้อมูลเข้าระบบสารสนเทศจากนั้นผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติการและบริหารทรัพย์สินจะทำการอนุมัติราคากลางเพื่อใช้อ้างอิงในการอนุมัติขายทอดตลาดซึ่งมีระบบสนับสนุนช่วยในการตัดสินใจโดยบริษัทจะเปิดขายทอดตลาดโดยวิธีการประมูลอย่างเหมาะสมทุกวันจันทร์ในการขายทอดตลาดโดยวิธีการประมูลอย่างเหมาะสมจะทำการขายทอดตลาดให้กับบุคคลทั่วไปและร้านค้าผู้จำหน่ายรถจักรยานยนต์ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่ติดต่อกันมานานกว่า 10 ปีโดยเป็นร้านค้าในเขตกรุงเทพฯ ปริมณฑลและต่างจังหวัดและจากตัวแทนของร้านค้าซึ่งมาประมูลเพื่อนำไปจำหน่ายต่อที่ต่างจังหวัดกระบวนการดังกล่าวได้จัดให้ เพื่อให้ราคาจักรยานยนต์ที่ได้จากการประมูลขายทอดตลาดสะท้อนราคาตลาด ณ ขณะนั้นมากที่สุด โดยเจ้าหน้าที่สินค้าคงคลังเป็นผู้อนุมัติราคาขายตามเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด
- ทั้งนี้กรณีที่จำนวนเงินจากการขายทอดตลาดโดยวิธีประมูลอย่างเหมาะสมได้ราคาน้อยกว่ามูลหนี้ส่วนที่ขาดอยู่ตามสัญญาเช่าซื้อ บริษัทจะดำเนินการด้านกฎหมายกับลูกค้าและผู้ค้าประกันต่อไป แต่หากกรณีที่จำนวนเงินจากการขายทอดตลาดโดยวิธีประมูลอย่างเหมาะสมได้ราคามากกว่ามูลหนี้ส่วนที่ขาดอยู่ตามสัญญาเช่าซื้อ บริษัทจะดำเนินการคืนเงินส่วนเกินนั้นให้กับลูกค้าเป็นเช็คขีดคร่อมเข้าบัญชีในนามลูกค้าเท่านั้น

ขั้นตอนภายหลังการอนุมัติสินเชื่อ



หมายเหตุ ในกรณีที่ลูกค้าผิณฑ์ชำระหนี้ 2 งวดติดกัน จนล้งเลยถึงขั้นตอนการยึดทรัพย์ แต่หากลูกค้าสามารถกลับมาชำระหนี้ได้ภายใน 15 วัน ก็ยังมีโอกาสที่จะเปลี่ยนสถานะภาพกลับมาเป็นผู้เข้าซื้อปกติ เพื่อดำเนินการผ่อนชำระค่างวดต่อจนเสร็จสิ้นและได้รับโอนกรรมสิทธิ์ในรถจักรยานยนต์ต่อไป

เพื่อเป็นการสนับสนุนขั้นตอนการดำเนินงานภายหลังการปล่อยสินเชื่อบริษัทจึงได้มีการจัดตั้งฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อทำการวิจัยและพัฒนาโดยได้นำระบบเทคโนโลยีและสารสนเทศมาใช้ในการบริหารเพื่อทำการพัฒนารูปแบบการจ่ายชำระค่างวดใหม่เป็นการเพิ่มความสะดวกสบายให้แก่ลูกค้ารวมทั้งเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานของบริษัทอันจะนำไปสู่การลดต้นทุนในการดำเนินการ

การพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อสนับสนุนขั้นตอนการดำเนินงานของบริษัทที่ผ่านมาสามารถสรุปได้ดังนี้

1. บริษัทได้นำระบบคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้ในการประกอบธุรกิจนับตั้งแต่เริ่มก่อตั้งบริษัท โดยได้พัฒนาระบบคอมพิวเตอร์อย่างต่อเนื่อง ทั้งการพัฒนาขั้นตอนการทำงานและการให้บริการเพื่อให้สอดคล้องกับสภาวะแวดล้อมปัจจุบันซึ่งจะเพิ่มความได้เปรียบในการแข่งขันทางธุรกิจบริษัทพัฒนาและปรับปรุงระบบเทคโนโลยีและสารสนเทศเพื่อรองรับการพัฒนาระบบงานภายในและสนับสนุนการขยายตัวของธุรกิจ
2. การพัฒนาระบบงานภายในซึ่งเกี่ยวเนื่องกับโปรแกรม Hire Purchase Card (HP-Card) เพื่อใช้ในการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า โดยรวบรวมข้อมูลต่างๆไว้ในการ์ดเพียงใบเดียว อาทิเช่นประวัติการชำระเงินรายละเอียดของผู้เช่าซื้อหรือผู้ค้าที่อยู่เบอร์โทรศัพท์การคำนวณยอดปิดบัญชีติดตามการตรวจสอบค่างวดที่หักบัญชีตรวจสอบการจ่ายเช็คล่วงหน้าดูรายการประกันภัยความเสียหาย Tele Note (การบันทึกการเจรจากับลูกค้า และผลสรุปของการเจรจาตกลงแล้ว) ตลอดจนการบันทึกข้อความที่สำคัญไว้ในการ์ดลูกค้าเช่นจดหมายเตือนจดหมายทวงหนี้การแจ้งรถหายหรือการแจ้งอุบัติเหตุ นับเป็นเครื่องมือสำคัญที่พนักงานทุกคนและทีมงานโปรแกรมเมอร์ของบริษัทได้มีส่วนร่วมในการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง
3. การพัฒนาระบบการเก็บเงิน (Bill Collection) โดยการประยุกต์ระบบบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Relationship Management) มาใช้ในการสร้างทีมงานเจ้าหน้าที่ติดตามหนี้สินทางโทรศัพท์ (Tele Collector) ทำหน้าที่เก็บเงินลูกค้าเพื่อให้สามารถเข้าถึงและใกล้ชิดลูกค้าและสร้างกระบวนการเก็บเงินให้ได้ตามเป้าหมายและเป็นที่ยอมรับ
4. การประยุกต์ใช้ระบบการบริหารแบบ Balance Scorecard ซึ่งเป็นเครื่องมือของผู้บริหารในการสื่อสารและสร้างความเข้าใจในกลยุทธ์ของบริษัทไปสู่พนักงานทุกคนโดยมีวัตถุประสงค์ในการสร้างดัชนีในการวัดผล KPIs (Key Performance Indicators) สำหรับพนักงานทุกคนตามหน้าที่ในงานที่รับผิดชอบของแต่ละคนเช่นตำแหน่งเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อมีหน้าที่ให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์มีดัชนี KPIs คือคุณภาพของการให้สินเชื่อ (Rating) โดยบริษัทวางเป้าหมายแรกไว้ที่ร้อยละ 87 ผลของการชำระเงิน 3 งวดแรกและเป้าหมายที่สองวางไว้ที่ร้อยละ 75 สำหรับผลการชำระเงิน 6 งวดแรกโดยนับจากจำนวนลูกค้าที่ให้สินเชื่อเพื่อประเมินประสิทธิภาพในการทำงานของพนักงานและให้บรรลุเป้าหมายในระยะยาวของบริษัทเป็นต้น

2.2 การตลาดและสถานะการแข่งขัน

(ก) กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทมีกลยุทธ์ในการให้บริการสินเชื่อเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าดังนี้

1) การสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า

ลูกค้าของบริษัทหมายถึงผู้เช่าซื้อและร้านค้าพันธมิตรทางธุรกิจโดยมุ่งเน้นความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้าเป็นหลักในการดำเนินธุรกิจ

1.1 ความพึงพอใจในกลุ่มผู้เช่าซื้อ

ผู้เช่าซื้อจะได้รับบริการที่ดีและรวดเร็วโดยบริษัทจัดให้มีเจ้าหน้าที่สินเชื่อเพื่ออำนวยความสะดวกในการขอพิจารณาสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ประจำอยู่ตามร้านค้าพันธมิตรทางธุรกิจทั่วกรุงเทพฯและปริมณฑลมากกว่า 200 แห่งเจ้าหน้าที่สินเชื่อสามารถแจ้งผลการพิจารณาสินเชื่อให้ลูกค้ารับทราบทันทีภายใน 1 ชั่วโมงเพื่อเป็นการให้บริการที่รวดเร็วและแม่นยำบริษัทจึงเข้าเป็นสมาชิกของบริษัทข้อมูลเครดิตแห่งชาติจำกัดและสมาชิกสมาคมธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ไทย การเป็นสมาชิกทั้ง 2 องค์การดังกล่าวทำให้บริษัททราบข้อมูลด้านเครดิตของลูกค้ามากขึ้นมีส่วนช่วยในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อได้อย่างรวดเร็วภายใต้ขั้นตอนการอนุมัติที่รัดกุมโดยมีฐานข้อมูลอ้างอิงหลังจากผ่านการอนุมัติสินเชื่อแล้วภายใน 7 วันลูกค้าจะได้รับใบแจ้งยืนยันการชำระเงินพร้อมใบเสร็จรับเงินที่ชำระครั้งแรกในวันทำสัญญาซึ่งเอกสารดังกล่าวจะชี้แจงรายละเอียดต่างๆให้ลูกค้ารับทราบเช่นราคาทรัพย์สินรวมที่ต้องชำระมีประวัติการผ่อนชำระมาแล้วทั้งสิ้นกี่งวดคงเหลือยอดคงค้างการชำระอีกทั้งสิ้นกี่งวดในการชำระครั้งนี้ลูกค้าได้รับส่วนลดสะสมรวมทั้งสิ้นเป็นเงินเท่าไร

1.1.1) นอกเหนือจากการสื่อสารกับลูกค้าในการแจ้งยืนยันการชำระเงินแล้วบริษัทยังจัดให้มีการชำระภาษีประจำปีล่วงหน้าอีกด้วยเพื่อป้องกันปัญหาลูกค้าลืมต่อภาษีประจำปีถือว่าเป็นบริการที่สร้างความพึงพอใจให้ลูกค้าได้ในอีกระดับหนึ่ง

1.1.2) ในส่วนของช่องทางการชำระเงินเนื่องจากกลุ่มลูกค้าเช่าซื้อรถจักรยานยนต์มีความหลากหลายตั้งแต่ระดับกลางถึงระดับล่างบริษัทจึงอำนวยความสะดวกในการชำระเงินโดยเปิดช่องทางการชำระเงินที่หลากหลายเช่นการชำระเงินผ่านทางธนาคารกสิกรไทย ธนาคารกรุงศรีอยุธยา ธนาคารธนชาต ธนาคารไทยพาณิชย์ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร และธนาคารออมสิน การชำระเงินผ่านจุดบริการรับชำระเงิน บริษัทเคาน์เตอร์เซอร์วิสจำกัด ทุกสาขาที่ร้านค้าสะดวกซื้อ (7-ELEVEN) ซึ่งสามารถชำระเงินได้ตลอด 24 ชั่วโมงโดยไม่มีวันหยุดการชำระเงินผ่านจุดบริการ PAY AT POST ตามไปรษณีย์ทุกแห่งทั่วประเทศการชำระเงินผ่านห้างโลตัส express และ เคาน์เตอร์บริการของ True Partner โดยการชำระเงินผ่านช่องทางต่างๆดังกล่าวนี้ลูกค้าจะเป็นผู้ชำระค่าธรรมเนียมในการชำระเงินในอัตราที่แต่ละแห่งกำหนดเพื่อก่อให้เกิดการแข่งขันทางด้านค่าธรรมเนียมการชำระเงินและเป็นอีกทางเลือกให้กับลูกค้า

1.2 ความพึงพอใจในกลุ่มร้านค้าพันธมิตรทางธุรกิจ

1.2.1) การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มร้านค้าพันธมิตรทางธุรกิจ ร้านค้าเหล่านี้ได้ให้การสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของบริษัทโดยการแนะนำลูกค้าและร่วมกันจัดกิจกรรมการส่งเสริมการขายอยู่ตลอดเวลา

1.2.2) การสื่อสารและตอบสนองความต้องการที่รวดเร็วของร้านค้าพันธมิตรทางธุรกิจบริษัทมีการจัดระบบงานที่ดีทำให้ร้านค้าดังกล่าวสามารถรับเงินค่าสินค้าได้ภายใน 1 วันหลังจากผ่านการอนุมัติสินเชื่อแล้วก่อให้เกิดสภาพคล่องทางการเงินกับร้านค้าเป็นอย่างมากกลยุทธ์นี้ถือว่าสร้างความพึงพอใจให้ร้านค้าสูงสุดทำให้บริษัทมีความได้เปรียบต่อผู้ประกอบการรายอื่น

1.2.3) ความถูกต้องและแม่นยำของข้อมูลด้วยระบบงานที่ดีทำให้ร้านค้าโทรสอบถามค้นหาข้อมูลด้านต่างๆของลูกค้าด้วยเวลาที่รวดเร็วและถูกต้องเช่นการสอบถามยอดปิดบัญชีสามารถทราบผลได้ภายในเวลาอันรวดเร็วการสอบถามภาษีค้างชำระสอบถามการจ่ายเช็คค่าสินค้า ซึ่งหากการชำระเงินทำโดยการจ่ายเช็คสามารถตรวจสอบเลขที่เช็ควันที่ที่ส่งจ่ายเป็นเช็คสำหรับชำระค่าสินค้าของรถจักรยานยนต์คันไหนบ้างบริษัทสามารถให้คำตอบได้ภายในเวลา 1 นาทีซึ่งถือว่าเป็นบริการที่ได้รับความนิยมและร้านค้าได้รับความพึงพอใจเป็นอย่างมาก

2) การใช้ฐานข้อมูลลูกค้า

จากการที่บริษัทดำเนินธุรกิจมาเป็นเวลานานมากกว่า 20 ปีจึงมีการรวบรวมเก็บรักษาฐานข้อมูลของลูกค้าโดยสามารถแบ่งแยกเป็นอายุรายได้อาชีพประวัติการชำระเงินทั้งนี้มีรายชื่อลูกค้าอยู่ในระบบเป็นจำนวนมากกว่า 500,000 ราย จึงสามารถนำข้อมูลดังกล่าวมาวิเคราะห์จัดทำแผนการตลาด เพิ่มศักยภาพในการให้บริการสินค้ารูปแบบอื่น ๆ เพื่อที่จะสนองความต้องการของลูกค้าได้ในอนาคตเช่นสินเชื่อซื้อขายผ่อนชำระและสินเชื่อเงินสดเพื่อรักษากลุ่มลูกค้าเก่าที่มีประวัติการผ่อนชำระที่ดีได้อย่างต่อเนื่อง

3) นโยบายด้านราคา

บริษัทไม่มีนโยบายด้านการแข่งขันโดยการตัดราคา แต่จะกำหนดอัตราดอกเบี้ยโดยพิจารณาจากปัจจัยต่างๆดังนี้

3.1) อัตราผลตอบแทนทั่วไปที่กำหนดโดยผู้ประกอบการรายอื่นๆและกลุ่มพันธมิตรทางการค้าในการดำเนินธุรกิจแต่ละประเภท

3.2) แนวโน้มสถานะเศรษฐกิจซึ่งจะส่งผลต่ออัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมในปัจจุบันและอนาคตที่จะมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงทิศทางการดำเนินธุรกิจของบริษัทและกลุ่มพันธมิตร

บริษัทกำหนดอัตราผลตอบแทนในอัตราที่ใกล้เคียงกับอัตราที่กำหนดโดยกลุ่มพันธมิตรทางการค้าซึ่งจะเป็นไปตามภาวะการแข่งขันและสถานะตลาดในขณะนั้นบริษัทมุ่งเน้นการให้บริการที่มีประสิทธิภาพ วางแผนเพื่อให้มีเงินทุนสนับสนุนการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง และสร้างโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มีต้นทุนต่ำ ให้ความสำคัญกับการขยายพื้นที่ให้บริการอย่างทั่วถึง โดยคำนึงถึงศักยภาพในการให้บริการในระยะยาว

4) ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทดำเนินธุรกิจการให้บริการเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ทุกชนิดทุกประเภทที่ผลิตและประกอบในประเทศ ไทยเช่น ฮอนด้า ยามาฮ่า ซูซูกิ และ คาวาซากิ เป็นต้น ดังนั้นผู้ผลิตสินค้าที่บริษัทให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อจึงมีหลากหลาย และไม่ได้ขึ้นอยู่กับผู้ผลิตรายใดรายหนึ่งเป็นสำคัญธุรกิจของบริษัทดำเนินการในลักษณะที่เป็นสื่อกลางให้กับผู้บริโภคที่มี กำลังซื้อในระดับหนึ่งให้สามารถมียานพาหนะเป็นของตนเอง ด้วยการผ่อนชำระค่างวดที่เท่ากันเป็นรายเดือน โดยส่วน ใหญ่ธุรกิจของบริษัทจะเกิดจากการที่ผู้จำหน่ายรถจักรยานยนต์แนะนำลูกค้าผู้ขอสินเชื่อให้กับบริษัท ดังนั้น เพื่อให้การ เช่าซื้อสำเร็จลุล่วงตามวัตถุประสงค์ บริษัทได้กำหนด “ค่าส่งเสริมการขาย” เพื่อเป็นเครื่องจูงใจให้ผู้จำหน่ายสินค้าจัดส่ง หรือแนะนำให้ลูกค้าใช้บริการกับบริษัท การเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ จะถูกกำหนดโดยพันธมิตรเพื่อให้เป็นไปในทิศทางเดียวกัน และหลีกเลี่ยงการแข่งขันระหว่างกันโดยตรง ซึ่งเป็นนโยบายในลักษณะที่จะประสานประโยชน์ร่วมกับทุกฝ่ายเป็นสำคัญ และบริษัทยึดถือเป็นหลักในการดำเนินธุรกิจ บริษัทเน้นการให้บริการที่ดีและการขยายพื้นที่อย่างทั่วถึงรวมถึงมุ่งขยาย ความสัมพันธ์กับผู้จัดจำหน่ายรายใหม่เพิ่มขึ้น โดยมีให้กระทบกระเทือนต่อความสัมพันธ์กับผู้จัดจำหน่ายที่มีอยู่เดิม ผู้ จัดจำหน่ายที่บริษัทดำเนินธุรกิจด้วยจึงมีความหลากหลายและไม่ได้ขึ้นอยู่กับผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่งเป็นสำคัญ ดังนั้น จึงไม่มีผลกระทบรุนแรงต่อบริษัทแต่อย่างใดหากบริษัทมีเหตุต้องสูญเสียผู้จัดจำหน่ายรายใดรายหนึ่งไปจึงเป็นการ มั่นใจได้ว่า บริษัทสามารถดำเนินธุรกิจได้เป็นอย่างดีและไม่มีปัญหาในเรื่องผลกระทบจากผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่รายใด รายหนึ่ง

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสำหรับธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ ได้แก่ บุคคลธรรมดาอายุย่อทั่วไปซึ่งมีอาชีพ รายได้มั่นคงระดับกลางถึงระดับล่าง เช่น ลูกจ้างโรงงาน ลูกจ้างทั่วไป พนักงานบริษัท และข้าราชการ เป็นต้น ซึ่งกลุ่ม ลูกค้าส่วนใหญ่จะไม่มีหลักฐานทางการเงินเพื่อใช้อ้างอิงในการขอรับบริการทางการเงินกับสถาบันการเงินอื่น อย่างไรก็ตาม บริษัทได้จัดแบ่งลูกค้าที่ใช้บริการทางการเงินรายย่อยนี้เป็น 2 ประเภทหลัก คือ

1) กลุ่มลูกค้าที่มีเอกสารทางการเงิน

เป็นกลุ่มที่อาศัยในกรุงเทพและบริเวณชานเมืองซึ่งเป็นผู้มีอาชีพมั่นคงมีรายได้ที่แน่นอนสามารถตรวจสอบ ประวัติเครดิตจากสถาบันการเงินอื่นได้โดยลูกค้าและผู้ค้าประกันจะต้องมีเอกสารเพื่อประกอบการพิจารณา คือ สำเนาบัตร ประจำตัวประชาชน สำเนาทะเบียนบ้าน สำเนาสลิปเงินเดือน พร้อมทั้งแสดงหลักฐานตัวจริงต่อเจ้าหน้าที่เพื่อใช้ประกอบการ พิจารณานอมนุมัติสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ อัตราส่วนของกลุ่มนี้อยู่ที่ประมาณร้อยละ 40 ของลูกค้าที่เช่าซื้อรถจักรยานยนต์

2) กลุ่มลูกค้าที่ไม่มีเอกสารทางการเงิน

ส่วนใหญ่จะประกอบอาชีพอิสระ เช่น ค้าขาย รับเหมาทั่วไป ขับรถจักรยานยนต์รับจ้าง การให้บริการ ลูกค้ากลุ่มนี้จะต้องรู้จักและเข้าถึงลูกค้าเพื่อการตรวจสอบข้อมูลที่แท้จริง โดยลูกค้าและผู้ค้าประกันจะมีเอกสารเพื่อ ประกอบการพิจารณา คือ สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน สำเนาทะเบียนบ้าน พร้อมทั้งแสดงหลักฐานตัวจริงต่อเจ้าหน้าที่และ เจ้าหน้าที่สินเชื่อต้องไปตรวจสอบข้อมูลที่บ้านของลูกค้าตามที่ลูกค้าได้ให้ข้อมูลไว้ ลูกค้ากลุ่มนี้มีอัตราส่วนถึงร้อยละ 60 ของ ลูกค้าที่เช่าซื้อรถจักรยานยนต์

(ข) สภาวะการแข่งขัน

ประเทศ	2559	2560
กัมพูชา	7.0	7.1
อินโดนีเซีย	5.0	5.1
ลาว	6.8	7.0
พม่า	8.4	8.3
ไทย	3.2	3.5
ศรีลังกา	5.0	5.5

ที่มา : ธนาคารพัฒนาเอเชีย

ยอดการจำหน่ายรถจักรยานยนต์มีผลโดยตรงต่อธุรกิจการเข้าซื้อรถจักรยานยนต์ โดยรวมแล้วในตลาดรถจักรยานยนต์มียอดขายที่เพิ่มขึ้น เป็นการยากที่จะสามารถวัดออกมาได้ว่าคู่แข่งของเรามียอดขายที่ลดลงหรือเพิ่มขึ้นจำนวนเท่าไรได้อย่างแน่นอน อย่างไรก็ตาม รายได้และผลกำไรของบริษัทก็เพิ่มขึ้นเกินกว่าการเติบโตของตลาด และเรายังขยายธุรกิจไปในระดับประเทศ ซึ่งมีคู่แข่งของเราน้อยรายนักที่ได้ทำเช่นนี้ จึงทำให้บริษัทสามารถเจริญเติบโตในภูมิภาคอาเซียนรวมทั้งในตลาดอื่นโดยรวมได้ แทนที่จะต้องพึ่งพาเศรษฐกิจภายในประเทศเพียงประเทศเดียว หากว่าเกิดปัญหากับเศรษฐกิจในประเทศที่เราทำธุรกิจเพียงประเทศเดียวทำให้เราไม่สามารถเติบโตไปตามที่คาดหวัง ซึ่งอาจจะเกิดขึ้นได้ เราก็จะยังมีธุรกิจในประเทศอื่น ๆ ที่สามารถดำเนินการต่อไปได้ ในขณะที่คู่แข่งของเราอาจต้องฝ่าฟันกับอุปสรรคต่อไป

สำหรับตลาดของเราที่เปิดดำเนินการมานานที่สุด 3 ประเทศ ได้แก่ ประเทศไทย กัมพูชา และลาวนั้น มีการเติบโตทางผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ในปี 2559 เท่ากับ ร้อยละ 3.2, 7.0 และ 6.8 ตามลำดับตามข้อมูลจาก ธนาคารพัฒนาเอเชีย และธนาคารพัฒนาเอเชียยังได้มีการคาดการณ์ว่า จีดีพี ในประเทศทั้ง 3 นั้น จะสูงขึ้นในปี 2560 ซึ่งอาจสามารถหมายถึงยอดขายรถจักรยานยนต์จะมีเพิ่มมากขึ้น รวมทั้งการตลาดที่ใหญ่ขึ้นโดยรวมสำหรับเราด้วย ตลาดในประเทศเมียนมา ศรีลังกา และอินโดนีเซีย เป็นตลาดใหม่ใน 3 ประเทศของเราที่เกิดขึ้นในปี 2559 สำหรับปี 2560 ประเทศเมียนมาคาดว่าจะยังคงมีการเติบโตทางจีดีพีเกินกว่าร้อยละ 8 สำหรับศรีลังกานั้น คาดว่าจะเติบโตทางจีดีพีเพิ่มเป็นร้อยละ 5.5 ในขณะที่ประเทศอินโดนีเซียถูกคาดว่าจะมีการเติบโตทางจีดีพีเพียงเล็กน้อยที่ร้อยละ 5.1 ดังนั้น โดยรวมแล้วตลาดของเราควรจะเติบโตทางจีดีพีเช่นกัน บริษัทจะยังคงมุ่งเน้นการให้บริการ “ดิจิทัลไฟแนนซ์แพลตฟอร์ม” เช่นเดิมในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าบุคคล และดีลเลอร์ ซึ่งทำให้บริษัทสามารถได้เปรียบคู่แข่งของเรา รวมทั้งสามารถทำให้บริษัทมีการเติบโต และมีผลตอบแทนที่สูงกว่าค่าเฉลี่ย

2.3 การจัดหาบริการ

แหล่งที่มาของเงินทุนของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ปี 2558 และ ปี 2557 ประกอบด้วย

งบการเงินเฉพาะกิจการ						
	ปี 2559		ปี 2558		ปี 2557	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้น จากสถาบันการเงิน	448.77	2.89	349.05	3.55	250.00	3.51
เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน*	577.13	3.72	1,882.67	19.13	3,859.86	54.19
หุ้นกู้	1,952.22	12.58	493.61	5.02	488.30	6.85
หุ้นกู้แปลงสภาพ	4,506.28	29.06	-	-	-	-
เงินรับล่วงหน้าจากการออกหุ้นกู้แปลง สภาพ	465.80	3.00	-	-	-	-
เงินกู้ยืมจากบริษัทย่อย	183.30	1.18	-	-	-	-
เจ้าหนี้การค้า	3.94	0.03	5.10	0.05	6.35	0.09
รวม	8,137.44	52.46	2,730.43	27.75	4,604.51	64.64
ส่วนของผู้ออกหุ้น	7,375.44	47.54	7,109.06	72.25	2,518.94	35.36
รวมแหล่งที่มา	15,512.88	100.00	9,839.49	100.00	7,123.45	100.00
<p>หมายเหตุ : *เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินเป็นเงินกู้ระยะยาวครบกำหนดใช้คืนภายในสามสิบงวด โดยผ่อนชำระเป็นงวดๆตามที่ระบุในสัญญาเงินกู้ เริ่มชำระงวดแรกในวันชำระดอกเบี้ยครั้งแรกหลังจากวันที่เบิกเงินกู้ตามวงเงินสินเชื่อ</p> <p>*หุ้นกู้แปลงสภาพมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5 ต่อปี โดยมีสิทธิแปลงสภาพในวันทำการสุดท้ายของแต่ละไตรมาส</p>						

งบการเงินรวม						
	ปี 2559 (ปรับปรุงใหม่)		ปี 2558		ปี 2557	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้น จากสถาบันการเงิน	556.26	3.36	349.05	3.31	250.00	3.50
เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน*	798.13	4.82	2,062.44	19.57	3,859.86	54.07
หุ้นกู้	1,952.22	11.79	493.61	4.68	488.30	6.83
หุ้นกู้แปลงสภาพ	4,506.28	27.21	-	-	-	-
เงินรับล่วงหน้าจากการออกหุ้นกู้แปลง สภาพ	465.80	2.81	-	-	-	-
เงินกู้ยืมระยะสั้นและดอกเบี้ยค้างจ่าย	4.40	0.03	4.11	0.04	19.80	0.28
เจ้าหนี้การค้า	11.56	0.07	46.45	0.45	9.08	0.13
รวม	8,294.65	50.09	2,955.66	28.05	4,627.04	64.81
ส่วนของผู้ถือหุ้น	8,264.11	49.91	7,581.46	71.95	2,513.57	35.19
รวมแหล่งที่มา	16,558.76	100.00	10,537.12	100.00	7,140.61	100.00
หมายเหตุ : *เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินเป็นเงินกู้ระยะยาวครบกำหนดใช้คืนภายในสามสิบงวด โดยผ่อนชำระเป็นงวดๆตามที่ระบุในสัญญาเงินกู้ เริ่ม ชำระงวดแรกในวันชำระดอกเบี้ยครั้งแรกหลังจากวันที่เบิกเงินกู้ตามวงเงินสินเชื่อ *หุ้นกู้แปลงสภาพมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5 ต่อปี โดยมีสิทธิแปลงสภาพในวันทำการสุดท้ายของแต่ละไตรมาส						

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงที่จะมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทมีดังนี้

3.1 ความเสี่ยงจากแหล่งเงินทุนภายนอก

จากลักษณะการประกอบธุรกิจการให้สินเชื่อเช่าซื้อ การดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่องจะต้องมีแหล่งเงินทุนที่เพียงพอรองรับการดำเนินการ ทั้งนี้ปัจจุบันแหล่งเงินทุนที่บริษัทนำมาให้สินเชื่อมาจากสองแหล่งหลักคือเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน และเงินสดจากการดำเนินงานของบริษัท

ณวันที่ 31 ธันวาคม 2559 มียอดเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินคงเหลือ 1,354.39 ล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่เป็นเงินกู้ยืมระยะยาว ทั้งนี้บริษัทฯ มีวงเงินกู้ยืมระยะยาวตามสัญญาเงินกู้ที่ยังไม่ได้เบิกใช้จำนวน 2,072.9 ล้านบาท

จากการดำเนินการที่ผ่านมา บริษัทมีการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินเป็นหลักโดยบริษัทมีประวัติการชำระคืนเงินกู้คืนมาโดยตลอด รวมทั้งสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขทางการเงินภายใต้สัญญาเงินกู้ได้แก่การดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นและการดำรงอัตราส่วนของลูกหนี้เช่าซื้อต่อหนี้เงินกู้ ซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถลดความเสี่ยงจากการไม่ได้รับเงินทุนจากแหล่งเงินทุนภายนอกได้

3.2 ความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อ

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อที่เกี่ยวข้องกับลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อและขายผ่อนชำระ ลูกหนี้สินเชื่อแก่ผู้บริโภคโดยมีสินทรัพย์ค้ำประกันและลูกหนี้เงินให้กู้ยืม ฝ่ายบริหารควบคุมความเสี่ยงนี้โดยการกำหนดให้มีนโยบายและวิธีการในการควบคุมสินเชื่อที่เหมาะสม ดังนั้นบริษัทฯ และบริษัทย่อยจึงไม่คาดว่าจะได้รับความเสียหายที่เป็นสาระสำคัญจากการให้สินเชื่อ นอกจากนี้ การให้สินเชื่อของบริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่มีการกระจุกตัวเนื่องจากบริษัทมีฐานของลูกหนี้ที่หลากหลายและมีอยู่จำนวนมาก ราย จำนวนเงินสูงสุดที่บริษัทฯ อาจต้องสูญเสียจากการให้สินเชื่อคือมูลค่าตามบัญชีของตามสัญญาเช่าซื้อและขายผ่อนชำระ ลูกหนี้สินเชื่อแก่ผู้บริโภคโดยมีสินทรัพย์ค้ำประกันและลูกหนี้เงินให้กู้ยืมที่แสดงอยู่ในงบแสดงฐานะการเงิน

3.3 ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยที่สำคัญอันเกี่ยวข้องกับเงินฝากสถาบันการเงิน ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อและขายผ่อนชำระ ลูกหนี้สินเชื่อแก่ผู้บริโภคโดยมีสินทรัพย์ค้ำประกัน ลูกหนี้เงินให้กู้ยืม เงินฝากประจำที่มีการค้ำประกัน เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน เงินกู้ยืมระยะสั้นและเงินกู้ยืมระยะยาว หุ้นกู้ และหุ้นกู้แปลงสภาพ สินทรัพย์และหนี้สินทางการเงินส่วนใหญ่มีอัตราดอกเบี้ยที่ปรับขึ้นลงตามอัตราตลาด หรือมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ซึ่งใกล้เคียงกับอัตราตลาดในปัจจุบัน

3.4 ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนที่สำคัญอันเกี่ยวเนื่องจากการซื้อหรือขายและการกู้ยืมหรือให้กู้ยืมเงินเป็นเงินตราต่างประเทศ ในระหว่างปีบริษัทฯ ได้เข้าทำสัญญาป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนสำหรับหุ้นกู้แปลงสภาพและดอกเบี้ยค้างจ่ายที่เกี่ยวข้องกับบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน ปัจจุบันบริษัทมีการดำเนินธุรกิจทั้งสิ้นรวม 7 ประเทศ ซึ่งทำให้เกิดการกระจายตัวของอัตราแลกเปลี่ยนในแต่ละประเทศ โดยไม่กระจุกตัวอยู่เพียงอัตราแลกเปลี่ยนของประเทศใดประเทศหนึ่งเพียงอัตราเดียว และการกระจายตัวเช่นนี้ทำให้บริษัทสามารถลดความเสี่ยงลง และทำให้สามารถจับคู่ ระหว่างกระแสเงินสดเพื่อชำระหนี้ และกระแสเงินสดรับจากการดำเนินธุรกิจอยู่ในอัตราแลกเปลี่ยนในสกุลเงินเดียวกัน

3.5 ความเสี่ยงจากความไม่สอดคล้องกันระหว่างอายุเงินกู้กับระยะเวลาให้เข้าซื้อรถจักรยานยนต์

จากอายุของสัญญาเช่าซื้อที่ 12 - 36 เดือน (โดยเฉลี่ยแล้วจากประวัติการชำระเงินงวดของลูกค้าตามสัญญาเช่าซื้ออยู่ที่ประมาณ 30 เดือน) บริษัทมีนโยบายในการทำสัญญาเงินกู้ระยะยาวจากสถาบันการเงินซึ่งเป็นแหล่งเงินทุนภายนอก ให้มีความสอดคล้องกับระยะเวลาชำระเงินคืนตามสัญญาเช่าซื้อดังกล่าว เพื่อให้เกิดสภาพคล่องในการดำเนินกิจการอย่างไรก็ตามบริษัทได้จัดทำประมาณการกระแสเงินสดครอบคลุมการคาดการณ์อัตราดอกเบี้ยของสินเชื่อบริษัทในอนาคต เพื่อให้บริษัทสามารถวิเคราะห์ ประเมินสภาพคล่องและวางแผนจัดหาเงินทุนให้รองรับและสอดคล้องกับเงื่อนไขสินเชื่อบริษัทดังกล่าวและทำให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างต่อเนื่องได้

3.6 ความเสี่ยงจากการดำเนินงานที่ก่อให้เกิดสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้

ปัจจุบันการดำเนินธุรกิจให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์นั้นไม่มีข้อจำกัดจากหน่วยงานใด ๆ ของภาครัฐ และเป็นธุรกิจที่ไม่อยู่ภายใต้กฎหมายพิเศษ ดังนั้นในการขยายธุรกิจของผู้ประกอบการทุกรายในธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์จึงสามารถทำได้เต็มที่ตามศักยภาพของบริษัทเอง ธุรกิจนี้จึงมีความเสี่ยงจากสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้หากขาดความระมัดระวังในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ หรือขาดระบบการควบคุมภายในที่ดี

อย่างไรก็ตามกลุ่มบริษัทได้กำหนดให้มีการพิจารณาสินเชื่ออย่างเข้มงวดทุกชั้นตอนรวมทั้งให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินเชื่อโดยการตรวจสอบข้อมูลของลูกค้า กล่าวคือบริษัทได้พัฒนาระบบฐานข้อมูลของลูกค้ามากกว่า 500,000 รายการ นอกจากนั้นยังเป็นสมาชิกของบริษัทข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด และ สมาคมเช่าซื้อรถจักรยานยนต์แห่งประเทศไทย ทำให้บริษัทสามารถถ่วงดุลคุณภาพลูกหนี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพด้วยการตรวจสอบประวัติการชำระหนี้จากฐานข้อมูลทั้งสามแหล่ง โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 กลุ่มบริษัทมีสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้เป็นจำนวน 298.52 ล้านบาทคิดเป็นร้อยละ 4.36 ของสินเชื่อทั้งหมด โดยเมื่อเปรียบเทียบกับสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ซึ่งเท่ากับร้อยละ 5.45 ของสินเชื่อทั้งหมด พบว่าอัตราส่วนสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ต่อสินเชื่อรวมลดลงในอัตราร้อยละ 1.09 และบริษัทมีการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 และ 2558 เท่ากับ 270.90 ล้านบาท และ 360.83 ล้านบาทตามลำดับหรือคิดเป็นอัตราส่วนค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญต่อสินเชื่อรวมเท่ากับ 3.96 และ 5.56 ตามลำดับ โดยอัตราส่วนสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ต่อ

สินเชื่อบริษัทและอัตราส่วนค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญต่อสินเชื่อบริษัทลดลงจากคุณภาพของลูกหนี้ที่ดีขึ้นอย่างต่อเนื่องจากความเข้มงวดในการอนุมัติสินเชื่อและการพัฒนาระบบการติดตามหนี้

3.7 ความเสี่ยงจากผลขาดทุนการขายรถจักรยานยนต์ที่ยึดคืนมาไม่คุ้มมูลหนี้

กลุ่มบริษัทจะทำการยึดคืนเมื่อลูกค้าผิดนัดชำระค่างวดตามสัญญาที่ตกลงกันได้และจะถูกนำมาขายทอดตลาดโดยวิธีการประมูลให้แก่ผู้จำหน่ายรถจักรยานยนต์มือสองซึ่งดำเนินกิจการในเขตกรุงเทพฯ ปริมณฑล และต่างจังหวัดรวมถึงบุคคลผู้สนใจอื่น ทั้งนี้มูลหนี้คงค้างของลูกหนี้แต่ละราย โดยทั่วไปจะสูงกว่ามูลค่ารายยึดที่จำหน่ายได้ ดังนั้นหากไม่สามารถเรียกร้อยส่วนต่างที่รายได้จากการจำหน่ายไม่ครอบคลุม จากลูกหนี้หรือผู้ค้ำประกัน บริษัทจะมีผลขาดทุนจากการจำหน่ายรถจักรยานยนต์ยึดคืน

ตารางแสดงผลขาดทุนการขายรถจักรยานยนต์ที่ยึดคืนมาของกลุ่มบริษัท

หน่วย: ล้านบาท	2560	2558	2557
ขาดทุนจากการขายสินทรัพย์	(232.25)	(355.03)	(431.82)

อย่างไรก็ดีเพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจัดให้มีมาตรการและระบบที่รัดกุมในการพิจารณาอนุมัติการให้สินเชื่อตั้งแต่เริ่มต้นโดยการใช้ฐานข้อมูลลูกค้าของบริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด และ สมาคมเช่าซื้อรถจักรยานยนต์แห่งประเทศไทย ในการพิจารณาคุณภาพผู้ขอสินเชื่อก่อนการปล่อยกู้ให้กู้ยืม รวมถึงการที่บริษัทได้พัฒนาบริการเรียกเก็บหลังการอนุมัติให้สินเชื่อเพื่อป้องกันปริมาณหนี้ที่อาจเพิ่มขึ้นจากการขยายธุรกิจของบริษัท

3.8 ความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่มีอิทธิพลต่อการบริหารจัดการ

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท ได้แก่ บริษัท เอ.พี.เวิลด์วอชิงตัน จำกัด และผู้ถือหุ้นที่จัดเป็นกลุ่มเดียวกันได้แก่ Engine Holdings Asia Pte. Ltd. (“ผู้ถือหุ้นกลุ่ม APF”) บริษัทถือหุ้น ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2559 รวมเป็นจำนวน 561,476,744 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทร้อยละ 36.81 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว 1,525,509,970 หุ้น จึงอาจทำให้กลุ่มบริษัท เอ.พี.เวิลด์.สามารถควบคุมมติผู้ถือหุ้นรวมถึงเรื่องที่กฎหมายกำหนดว่าจะต้องใช้มติอย่างน้อยเกินกว่ากึ่งหนึ่งในที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้

3.9 ความเสี่ยงด้านการแข่งขันและคู่แข่งรายใหม่เข้ามาในอุตสาหกรรมสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์

ธุรกิจการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์เป็นธุรกิจที่ไม่ต้องมีการลงทุนในเครื่องมือและอุปกรณ์สำหรับการดำเนินงานเป็นจำนวนมาก บริษัทเพียงจัดหาแหล่งเงินทุนสำหรับการปล่อยสินเชื่อเท่านั้น จึงเป็นการง่ายที่คู่แข่งรายใหม่จะเข้ามาในอุตสาหกรรม อย่างไรก็ตามปัจจัยแห่งความสำเร็จไม่ใช่เพียงแค่แหล่งเงินทุนเท่านั้น แต่ยังต้องอาศัยความเชี่ยวชาญในอีกหลายด้าน เช่น การประเมินคุณภาพสินเชื่อ และการติดตามการชำระค่างวด เป็นต้น ซึ่งมีคู่แข่งจำนวนมากไม่น้อยที่ต้องออกจากอุตสาหกรรมเนื่องจากขาดคุณสมบัติดังกล่าว

การใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์นั้น ผู้จำหน่ายรถจักรยานยนต์ (Dealers) มีส่วนสำคัญในการแนะนำลูกค้าที่ขอสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์เพื่อเลือกผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงที่เกิดจากการที่ผู้จำหน่ายรถจักรยานยนต์ไม่แนะนำลูกค้าให้มาใช้บริการการให้สินเชื่อของบริษัท

การดำเนินธุรกิจของบริษัทจึงต้องมีระบบการตรวจสอบข้อมูล เพื่อการให้สินเชื่อที่รวดเร็ว ประกอบไปด้วยระบบสารสนเทศที่ครอบคลุมการดำเนินงานของบริษัทและบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ ประสบการณ์ รวมถึงความชำนาญเฉพาะด้าน ทำให้บริษัทสามารถดำเนินการอนุมัติสินเชื่อได้อย่างรวดเร็ว นับเป็นการสร้างความพอใจให้แก่ผู้จำหน่ายรถจักรยานยนต์เป็นอย่างมาก นอกจากนี้ด้วยระบบสารสนเทศที่บริษัทได้พัฒนาขึ้นเองเพื่อให้สอดคล้องเหมาะสมกับธุรกิจและความชำนาญเฉพาะของบุคลากร บริษัทสามารถให้บริการลูกค้าและร้านค้า ด้านการตรวจสอบยอดปิดบัญชีได้ภายในเวลาอันรวดเร็ว

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 และ 2558

มีรายละเอียดดังนี้

บริษัท กรู๊ปอีสท์ จำกัด (มหาชน)

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระค้ำประกัน	ณ 31 ธันวาคม 2559		ณ 31 ธันวาคม 2558	
			ราคาทุน (พันบาท)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (พันบาท)	ราคาทุน (พันบาท)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (พันบาท)
ที่ดินและส่วนปรับปรุง	เจ้าของ	ค้ำประกันเงินกู้ธนาคาร กสิกรไทยจำกัด (มหาชน)	35,982.54	35,982.54	35,982.54	35,982.54
อาคารและสิ่งปลูกสร้าง						
อาคารสถานที่	เจ้าของ	ค้ำประกันเงินกู้ธนาคาร กสิกรไทยจำกัด (มหาชน)	45,553.37	4,720.29	45,553.37	5,075.16
ส่วนปรับปรุงอาคารและสถานที่	เจ้าของ	ค้ำประกันเงินกู้ธนาคาร กสิกรไทยจำกัด (มหาชน)	14,776.25	5,253.35	14,776.25	6,664.73
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน						
เครื่องปรับอากาศ	เจ้าของ		7,799.10	2,297.90	6,509.73	1,762.41
โทรศัพท์และอุปกรณ์	เจ้าของ		2,490.18	1,206.38	2,481.17	1,558.95
อุปกรณ์เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	เจ้าของ		12,747.59	1,773.74	12,298.53	2,172.34
ระบบคอมพิวเตอร์	เจ้าของ		47,407.66	19,675.67	33,198.55	15,676.73
ยานพาหนะ	เจ้าของ		24,302.62	4,454.98	23,354.91	4,930.66
รวมทั้งสิ้น			191,059.31	75,364.85	174,155.05	73,823.52

บริษัท ธนบรรณ จำกัด

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระค้ำประกัน	ณ 31 ธันวาคม 2559		ณ 31 ธันวาคม 2558	
			ราคาทุน (พันบาท)	มูลค่า ตามบัญชี สุทธิ (พัน บาท)	ราคาทุน (พันบาท)	มูลค่า ตามบัญชี สุทธิ (พัน บาท)
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้ สำนักงาน อุปกรณ์เครื่องตกแต่งและ เครื่องใช้สำนักงาน	เจ้าของ		17,190.44	6,562.18	12,470.76	4,469.35
คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์	เจ้าของ		7,611.70	2,331.78	6,011.33	2,135.85
งานระหว่างก่อสร้าง	เจ้าของ		46.33	46.33	65.53	65.53
รวมทั้งสิ้น			24,848.47	8,940.29	18,547.62	6,670.73

GL Finance Plc.

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระค้ำประกัน	ณ 31 ธันวาคม 2559		ณ 31 ธันวาคม 2558	
			ราคาทุน (พันบาท)	มูลค่า ตามบัญชี สุทธิ (พัน บาท)	ราคาทุน (พันบาท)	มูลค่า ตามบัญชี สุทธิ (พัน บาท)
ส่วนปรับปรุงอาคารและสถานที่	เจ้าของ		17,339.06	11,084.30	17,034.17	14,190.65
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้ สำนักงาน อุปกรณ์เครื่องตกแต่งและ เครื่องใช้สำนักงาน	เจ้าของ		9,225.84	5,054.52	8,165.11	5,675.79
คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์	เจ้าของ		23,155.55	6,013.82	19,131.44	7,790.79
ยานพาหนะ	เจ้าของ		12,251.04	2,449.21	11,970.38	4,363.42
งานระหว่างก่อสร้าง	เจ้าของ		13,064.05	13,064.05	43.40	43.40
รวมทั้งสิ้น			75,035.54	37,665.90	56,344.50	32,064.05

Group Lease Holdings Pte.Ltd.

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระค้ำประกัน	ณ 31 ธันวาคม 2559		ณ 31 ธันวาคม 2558	
			ราคาทุน (พันบาท)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (พันบาท)	ราคาทุน (พันบาท)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (พันบาท)
ระบบคอมพิวเตอร์	เจ้าของ		1,082.30	420.89	1,090.09	787.29
รวมทั้งสิ้น			1,082.30	420.89	1,090.09	787.29

GL Leasing (Lao) Co., Ltd.

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระค้ำประกัน	ณ 31 ธันวาคม 2559		ณ 31 ธันวาคม 2558	
			ราคาทุน (พันบาท)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (พันบาท)	ราคาทุน (พันบาท)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (พันบาท)
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	เจ้าของ		1,501.07	583.12	1,422.80	995.74
ยานพาหนะ	เจ้าของ		3,400.61	2,201.68	1,741.41	1,641.04
รวมทั้งสิ้น			4,901.68	2,784.80	3,164.21	2,636.78

Group Lease Finance Indonesia

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระค้ำประกัน	ณ 31 ธันวาคม 2559		ณ 31 ธันวาคม 2558	
			ราคาทุน (พันบาท)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (พันบาท)	ราคาทุน (พันบาท)	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (พันบาท)
อุปกรณ์สำนักงาน, คอมพิวเตอร์และระบบโทรศัพท์	เจ้าของ		4,326.99	4,108.97	-	-
ยานพาหนะ	เจ้าของ		1,433.80	1,386.01	-	-
รวมทั้งสิ้น			5,760.79	5,494.98	-	-

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

เมื่อปี 2559 บริษัทได้มีการปรับวิสัยทัศน์และพันธกิจของบริษัทให้เป็น “ผู้ให้บริการดิจิทัลไฟแนนซ์ แพลตฟอร์มสู่ธุรกิจพันล้าน” ในอาเซียนและอาจไกลกว่านั้นในอนาคต และเพื่อให้สอดคล้องกับวิสัยทัศน์ดังกล่าว ในปี 2559 บริษัทจึงได้ขยายธุรกิจไปยังประเทศในภูมิภาคอาเซียนเพิ่มเติม จากเดิมที่มีบริษัทย่อยในประเทศไทย และในประเทศสิงคโปร์ กัมพูชา และ ลาว ปัจจุบันบริษัทมีบริษัทย่อยเพิ่มเติมอีก 3 ประเทศ ได้แก่ อินโดนีเซีย ศรีลังกา และเมียนมา โดยจะใช้บริษัทย่อยในประเทศสิงคโปร์เพื่อเป็นศูนย์กลางในการขยายธุรกิจไปยัง ต่างประเทศ เนื่องจากกฎระเบียบมีความทันสมัยเป็นสากลและมีต้นทุนในการทำธุรกรรมทางการเงินที่ต่ำ และทุกแห่งจะทำธุรกิจโดย การให้บริการดิจิทัลไฟแนนซ์แพลตฟอร์ม ซึ่งเป็นการผสมผสานกันของรูปแบบการให้บริการทางเทคโนโลยี ด้วยซอฟต์แวร์อีไฟแนนซ์ที่มีมาแต่ดั้งเดิมกับรูปแบบการเปิดให้มีเครือข่ายของจุดให้บริการการขาย (point of sales) ที่หนาแน่นและครอบคลุมพื้นที่ให้กว้างที่สุดซึ่งสามารถทำได้ด้วยค่าใช้จ่ายที่ต่ำ ไม่ต้องลงทุนในการเปิดสาขา และสามารถขยายได้อย่างรวดเร็ว เพื่อให้บริการสินเชื่อสินค้าต่าง ๆ เช่น รถจักรยานยนต์ เครื่องจักรทางการเกษตร แผงโซลาร์เซลล์ อุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้า หรือสินค้าอื่น ๆ ที่สามารถให้สินเชื่อได้ หรือธุรกิจไมโครไฟแนนซ์ ซึ่งเป็นเครื่องมือที่เปิดโอกาสให้คนที่มีรายได้น้อย และ เข้าไม่ถึงบริการทางการเงินของระบบธนาคารพาณิชย์ สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่จะนำมาใช้ในการพัฒนา และ ยกระดับความเป็นอยู่ของตนเองได้

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

- ไม่มี -

6.. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

(1) บริษัทที่ออกหลักทรัพย์

ชื่อบริษัท	: บริษัท กรูปลีส จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) (GL)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 63 ซอย 1 ถนนเทศบาลนิมิตใต้ แขวงลาดยาวเขตจตุจักรกรุงเทพมหานคร 10900
ประเภทธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจโดยมีรายได้จากการถือหุ้นในบริษัทอื่นเป็นหลัก(โฮลดิ้งส์) และธุรกิจ เช่าซื้อ
ทะเบียนเลขที่	: 0107537000327 (เดิมเลขที่บมจ.279)
โทรศัพท์	: +662 (0) 2580-7555
โทรสาร	: +662 (0) 2954-2902-3
Home Page	: www.grouplease.co.th
E-mail	: glpcl@grouplease.co.th และ ir@grouplease.co.th
ทุนจดทะเบียน	: 922,545,040.00 บาท แบ่งเป็น หุ้นสามัญจำนวน 1,845,090,080 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท
หุ้นที่ออกและชำระแล้ว	: 762,769,069.50 บาท แบ่งเป็น หุ้นสามัญ จำนวน 1,525,538,139 หุ้น (ณ วันที่ 2 มีนาคม 2560)

(2) นิติบุคคลที่บริษัทฯถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไปของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด

- | | |
|---------------------|--|
| ชื่อบริษัท | : Group Lease Holdings Pte. Ltd.(GLH) (ถือหุ้น 100% โดย GL) |
| สถานที่ตั้ง | : 80 Raffles Place #32-01, UOB Plaza, Singapore (048624) |
| ประเภทธุรกิจ | : ธุรกิจที่ปรึกษาด้านธุรกิจและการบริหารสินเชื่อก่อธุรกิจและจัดการเงินลงทุนอื่น |
| จำนวนและชนิดของหุ้น | : หุ้นสามัญ จำนวน 214,437,694 หุ้น เท่ากับ 214,447,594 เหรียญสิงคโปร์ |
- | | |
|---------------------|---|
| ชื่อบริษัท | : GL Finance Plc. (GLF)(ถือหุ้น 100% โดย GLH.) |
| สถานที่ตั้ง | : 270-274 Kampuchea Krom Blvd, SangkatMittapheap, Khan 7 Makara,
Phnom Penh, the Kingdom of Cambodia |
| ประเภทธุรกิจ | : ดิจิทัลไฟแนนซ์ |
| Telephone | : +855 (0) 23 990 325 |
| FAX | : +855 (0) 23 990 327 |
| Home Page | : www.gl-f.com |
| จำนวนและชนิดของหุ้น | : หุ้นสามัญจำนวน 51,500 หุ้น เท่ากับ 10,300,000 เหรียญ สรอ. |

3. ชื่อบริษัท : บริษัท ธนบรรณ จำกัด (ถือหุ้น 100% โดย GL)
 สถานที่ตั้ง : 63 ซอย 1 ถนนเทศบาลนิมิตรใต้ แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900
 ประเภทธุรกิจ : ให้บริการสินเชื่อโดยมีหลักทรัพย์ค้ำประกัน
 ทะเบียนเลขที่ : 0105521022758
 โทรศัพท์ : +662 (0) 2580-4488
 Home Page : www.thanabanbike.com
 ทุนจดทะเบียน : 565,000,000 บาท แบ่งเป็น หุ้นสามัญจำนวน 5,650,000 หุ้น
 มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท
 หุ้นที่ออกและชำระแล้ว : 565,000,000 บาท แบ่งเป็น หุ้นสามัญจำนวน 5,650,000 หุ้น
4. ชื่อบริษัท : GL Leasing (Lao) Company Limited. (GLL)
 (ถือหุ้น 99.68% โดย GLH และ 0.32% โดย GL)
 สถานที่ตั้ง : Primier Building 2nd floor, unit No. 10, Phiawat, Sisattanak District, Vientiane
 Capital, Lao PDR
 ประเภทธุรกิจ : ดิจิทัล ไฟแนนซ์
 โทรศัพท์ : +856 (0) 21 226 060
 โทรสาร : +856 (0) 21 226 064
 Home Page : www.gl-lao.com
 จำนวนและชนิดของหุ้น : หุ้นสามัญจำนวน 2,037,500 หุ้น เท่ากับ 2,037,500 เหรียญ สรจ. (16,300,000,000 กีบ)
5. ชื่อบริษัท : PT. Group Lease Finance Indonesia (ถือหุ้น 65% โดย GLH)
 สถานที่ตั้ง : Gedung Sahid Sudirman Center, Jl. Jenderal Sudirman Kav. 86, Jakarta Pusat,
 Jakarta 10220
 ประเภทธุรกิจ : ธุรกิจให้สินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรทางการเกษตร
 โทรศัพท์ : +62 80673980
 โทรสาร : +62 80673980
 จำนวนและชนิดของหุ้น : หุ้นสามัญจำนวน 100,000 หุ้น เท่ากับ 7,590,133 เหรียญ สรจ. (100 พันล้านรูเปีย
 อินโดนีเซีย)
6. ชื่อบริษัท : BG Microfinance Myanmar Co. Ltd. (ถือหุ้น 100% โดย GLH)
 สถานที่ตั้ง : 15 F Sakura Tower, No. 339 Bogyoke Aung, San Road
 Kyauktada Township, Kyauktayar, Yangon 11182, Myanmar
 ประเภทธุรกิจ : ธุรกิจสินเชื่อรายย่อย
 จำนวนและชนิดของหุ้น : หุ้นสามัญจำนวน 1,387,689 หุ้น เท่ากับ 8,006,914 เหรียญ สรจ. หรือ 1,387,680,000
 จ๊าด)

7. ชื่อบริษัท : GL-AMMK Co.,Ltd. (ถือหุ้น 57% โดย GLH)
 สถานที่ตั้ง : No. 1, Thitsar Street, Yankin Township, Yangon. Myanmar
 ประเภทธุรกิจ : ธุรกิจสินเชื่อรายย่อย
 จำนวนและชนิดของหุ้น : หุ้นสามัญจำนวน 3,000,000 หุ้น เท่ากับ 3,000,000 เหรียญ สรอ.
8. ชื่อบริษัท : Commercial Credit and Finance Plc. (ถือหุ้น 29.99% โดย GLH)
 สถานที่ตั้ง : No. 106, Yatinuwara Veediya, Kandy, Sri Lanka
 ประเภทธุรกิจ : ธุรกิจสินเชื่อ สินเชื่อรายย่อย ลีสซิ่ง และเช่าซื้อ
 Home Page : www.cclk.lk
 จำนวนและชนิดของหุ้น : หุ้นสามัญจำนวน 95,390,500 หุ้น เท่ากับ 72,094,884 เหรียญ สรอ. หรือ 10,653,199,116 รูปีศรีลังกา
9. ชื่อบริษัท : Bagan Innovation Technology Pte.Ltd. (ถือหุ้น 20% โดย GLH)
 สถานที่ตั้ง : ประเทศสิงคโปร์
 ประเภทธุรกิจ : IT Platform building
 จำนวนและชนิดของหุ้น : หุ้นสามัญจำนวน 13,889 หุ้น เท่ากับ 450,006 เหรียญ สรอ. หรือ 1,000 เหรียญสิงคโปร์

(3) บุคคลอ้างอิงอื่นๆ

- นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัทศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400
 โทร. 0-2009-9000 โทรสาร. 0-2009-9991
 Call center : 0-2009-9999
 Website : <http://www.set.or.th/tsd>
- ผู้สอบบัญชี : นายโสภณ เหมศิริวัฒนกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 3182
 บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด
 เลขที่ 193/ 136-137 ชั้น 33 อาคารเลอครีดา ถ. รัชดาภิเษก
 คลองเตย กรุงเทพฯ 10110
 โทรศัพท์ 0-2264-0777 โทรสาร 0-2661-9192
 Email Address : emstyoung.thailand@th.ey.com
- ที่ปรึกษาทางกฎหมาย : นายกัปตัน จีระเศรษฐ์
 63 ซอย 1 ถนนเทศบาลนิมิตรใต้
 แขวงลาดยาวเขตจตุจักรกรุงเทพมหานคร 10900
 โทร. 0-2580-7555 โทรสาร. 0-2954-2902-3