

ส่วนที่ 1 การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท กู๊ปีส จำกัด (มหาชน) หรือ GL เริ่มจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 6 พฤษภาคม 2529 เพื่อดำเนินธุรกิจให้เช่าซื้อรถยนต์ ในเขตกรุงเทพฯ ปริมณฑล และต่างจังหวัด ต่อมาในปี 2533 กลุ่มผู้ถือหุ้นใหม่ได้เข้ามาซื้อกิจการจากผู้ถือหุ้นเดิมและมุ่งเน้นการขยายธุรกิจให้เช่าซื้อรถจักรยานยนต์ และชะลอการให้เช่าซื้อรถยนต์ หลังจากนั้น บริษัทได้ขยายธุรกิจสินเชื่อให้เช่าซื้อด้านอื่นๆ ได้แก่ รถบรรทุก รถเครื่องจักรกล แท่นพิมพ์ ตลอดจนธุรกิจสัญญาเช่าทางการเงิน สัญญาโอนสิทธิเรียกร้อง สินเชื่อขายผ่อนชำระ และสินเชื่อเงินสดส่วนบุคคล ภายหลังตั้งแต่ปี 2547 เป็นต้นมา บริษัทเน้นการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์เพียงอย่างเดียว บริษัทได้เพิ่มทุนเพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจอย่างต่อเนื่องตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา จากทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 1 ล้านบาท จนกระทั่งปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 720,926,136 บาท เป็นทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 512,521,550 บาท

ในปี 2550 บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญในส่วนของผู้ถือหุ้นรายใหญ่กล่าวคือช่วงปลายปี 2549 ถึงต้นปี 2550 กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่เดิม ได้ทยอยขายหุ้นให้กับ กลุ่มบริษัท เอ.พี.เอฟ.(บริษัทที่จัดเป็นกลุ่มเดียวกัน ได้แก่ Engine Holdings Asia Pte. Ltd และบริษัท เอ.พี.เอฟ.โฮลดิ้งส์ จำกัด) ซึ่งทำให้ปัจจุบัน ณ วันที่ 21 พฤศจิกายน 2556 กลุ่มบริษัท เอ.พี.เอฟ. เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ โดยถือหุ้นเป็นจำนวนทั้งสิ้น 508,650,196 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 49.64 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมดซึ่งชำระแล้วเต็มจำนวน

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์เป้าหมาย หรือกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

ปัจจุบันวิสัยทัศน์ ของ บริษัทฯ คือ “การก้าวไปสู่การเป็นบริษัทชั้นนำด้านการเงินในภูมิภาคอาเซียน” (ASEAN Regional Finance Company (ARFC))

ในปี 2556 บริษัทฯ ได้เริ่มต้นจากการขยายธุรกิจให้เช่าซื้อรถจักรยานยนต์ไปยังประเทศกัมพูชา โดยได้รับสิทธิในการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ยอนด้าแต่เพียงผู้เดียวในประเทศกัมพูชา (Exclusive Rights) และได้ลงนามในบันทึกข้อตกลง เพื่อความร่วมมือกันทางธุรกิจ กับบริษัท สยามคูโบต้า จำกัด ซึ่งเป็นผู้ผลิตอุปกรณ์การเกษตรชั้นนำ ในประเทศกัมพูชา และได้เริ่มเปิดสำนักงานเพื่อให้บริการ ในร้านค้าตัวแทนจำหน่ายสินค้าของคูโบต้าในประเทศกัมพูชาแล้ว ในเดือนมกราคม 2557 นอกจากนั้น บริษัทฯ ยังมีแผนจะขยายธุรกิจไปสู่ประเทศอื่นๆ ในภูมิภาคอาเซียนในระยะเวลาอันใกล้

บริษัทฯ มีเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจภายในระยะเวลา 3 ปีตั้งแต่ปี 2557 – 2559 โดยการขยายการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ในเขตกรุงเทพฯ ปริมณฑล และต่างจังหวัด รวมทั้งต่างประเทศโดยมีเป้าหมายการขยายธุรกิจด้วยอัตราเติบโตเฉลี่ยประมาณร้อยละ 10 ต่อปี

1.2 การเปลี่ยนแปลง และพัฒนาการที่สำคัญ

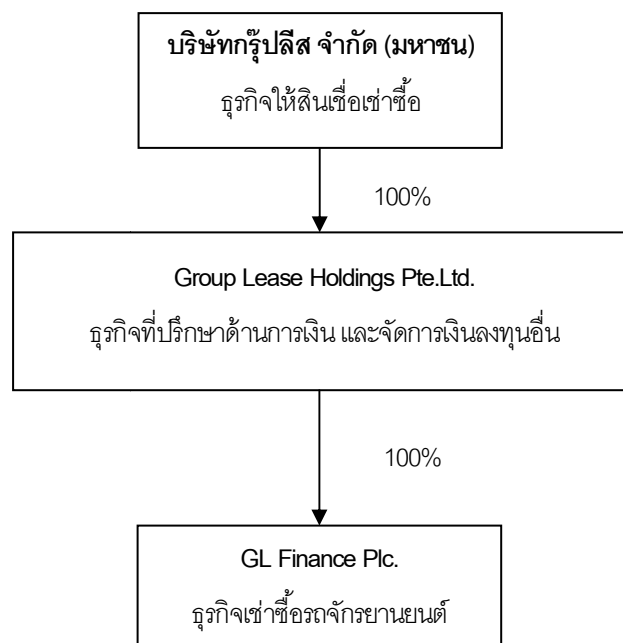
ในปี 2555 เป็นปีที่บริษัทฯ มีผลประกอบการสูงเป็นประวัติการณ์ จากการขยายธุรกิจอย่างรวดเร็วตั้งแต่ไตรมาสสองต่อเนื่องจนตลอดทั้งปี เมื่อพอร์ตสินเชื่อบีบโตขึ้นมาก จึงส่งผลให้รายได้ดอกเบี้ยเช่าซื้อเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ขณะที่ปริมาณการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญยังอยู่ในระดับต่ำจากผลของการฟื้นตัวจากอุทกภัยในไตรมาสแรก และจากสัดส่วนของสินเชื่อลูกค้ารายใหม่ที่เพิ่มขึ้นมาก นอกจากนี้บริษัทฯ ยังคงรักษาประสิทธิภาพในการติดตามเรียกเก็บชำระหนี้ได้เป็นอย่างดี โดยรวมบริษัทฯ จึงสามารถทำกำไรได้เพิ่มขึ้นมากจากปีที่ผ่านมา นอกจากนี้บริษัทฯ ได้ลงทุนในบริษัทย่อย คือ บริษัท Group Lease Holdings Pte. Ltd. หรือ GLH ซึ่งเป็นบริษัทโฮลดิ้งในประเทศสิงคโปร์เพื่อเป็นฐานสำหรับขยายการลงทุนในประเทศต่างๆ

ในปี 2556 Group Lease Holdings Pte. Ltd. ได้ซื้อหุ้นสามัญของบริษัท GL Finance Plc. หรือ GLF เพื่อประกอบธุรกิจให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ในประเทศกัมพูชาโดยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 100 ซึ่ง GLF ได้รับสิทธิแต่เพียงผู้เดียวในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ (Exclusive Rights) จากผู้ผลิตและจัดจำหน่ายรถยนต์ในประเทศกัมพูชาซึ่ง ณ ปัจจุบัน GLF ได้เปิดจุดให้บริการสินเชื่ออยู่ในร้านของตัวแทนจำหน่าย รถจักรยานยนต์ยี่ห้อ Honda จำนวนรวม 46 แห่ง ซึ่งกระจายอยู่ทั่วประเทศกัมพูชาเพื่อขยายฐานลูกค้าให้กว้างขึ้นและสำหรับธุรกิจในประเทศไทย บริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจโดยการเปิดให้บริการสินเชื่อเพิ่มขึ้นในพื้นที่ใหม่ๆ ของกรุงเทพฯ และปริมณฑล และอีกหลายแห่งในต่างจังหวัด ทั้งพื้นที่ในภาคตะวันออก, ตะวันตก และตะวันออกเฉียงเหนือ

เมื่อต้นปี 2557 เพื่อรองรับการขยายธุรกิจ บริษัทฯ มีการปรับโครงสร้างองค์กร โดยแบ่งแยกหน่วยงานติดตามหนี้สินออกมาเป็นฝ่ายใหม่ และมีผู้จัดการทั่วไป เพื่อกำกับดูแลการปฏิบัติงานของ ฝ่ายติดตามหนี้สินโดยเฉพาะ

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

โครงสร้างกลุ่มบริษัทและการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทสามารถแบ่งได้ดังนี้



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัทคือ ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ใหม่เท่านั้น โดยรถจักรยานยนต์ที่กลุ่มบริษัทให้สินเชื่อเช่าซื้อส่วนใหญ่จะเป็นรถญี่ปุ่นเฉลี่ยราคาค้นละประมาณ 46,000 บาท และเป็นรถจักรยานยนต์ที่มีสภาพคล่องในการซื้อขายสูง ได้แก่ ฮอนด้า ยามาฮ่าซูซูกิ และคาวาซากิ เป็นต้น

นอกจากการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์แล้ว บริษัทยังมีการให้บริการหลังการขายโดยการให้บริการรับต่อภาษีทะเบียนรถจักรยานยนต์ กรมธรรม์ประกันภัย และ พ.ร.บ. ซึ่งเป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้า อีกทั้งยังเป็นการเสริมรายได้ให้กับบริษัทอีกทางหนึ่ง ตลอดจนเป็นการคุ้มครองและป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นกับทรัพย์สิน ซึ่งเป็นหลักประกันในการให้สินเชื่อของบริษัทได้

โครงสร้างรายได้ของบริษัท

รายได้ของบริษัท	ปี 2556		ปี 2555		ปี 2554	
	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ
รายได้ดอกเบี้ยเช่าซื้อและขายผ่อนชำระ	1,258.28	85.51	837.22	87.42	824.15	92.47
รายได้อื่น*	213.26	14.49	120.44	12.58	67.11	7.53
รวม	1,471.54	100.00	957.66	100.00	891.26	100.00

*รายได้อื่นประกอบด้วย หนี้สูญรับคืน, เบี้ยปรับสัญญาเช่าซื้อและขายผ่อนชำระค่าบริการงานทะเบียนค่าบริการงานด้านประกันภัยค่าติดตามและอื่นๆ

2.1 ลักษณะของบริการ

1. รูปแบบการบริการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์

การบริการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ เป็นอีกรูปแบบหนึ่งของการให้บริการทางการเงิน โดยมีผู้เกี่ยวข้อง 3 ฝ่าย คือลูกค้าหรือผู้เช่าซื้อ, ร้านค้าหรือผู้จัดจำหน่ายและบริษัทหรือผู้ให้บริการสินเชื่อ โดยลูกค้าสามารถผ่อนชำระค่างวดได้ตั้งแต่ 12 ถึง 36 เดือนและเมื่อลูกค้าชำระค่าสินค้ายรวมทั้งปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในสัญญาเช่าซื้อโดยครบถ้วนแล้วกรรมสิทธิ์ในสินค้าจะตกเป็นของลูกค้าอย่างสมบูรณ์ ลูกค้าสามารถใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อได้จากร้านค้าคู่ค้าของบริษัทซึ่งมีทั้งสิ้นกว่า 200 แห่งทั่วประเทศ กรุงเทพฯปริมณฑลและต่างจังหวัด

ปัจจัยในการกำหนดวงเงินสินเชื่อและระยะเวลาในการผ่อนชำระค่างวดนั้นขึ้นอยู่กับความสามารถในการชำระเงินของลูกค้าเป็นหลัก โดยวงเงินสินเชื่อจะขึ้นอยู่กับวงเงินสินเชื่อที่ลูกค้าของบริษัทสามารถที่จะจัดแบ่งแยกประเภทที่ให้อรถจักรยานยนต์เป็นส่วนส่วนดังต่อไปนี้

ตารางแสดงสัดส่วนจำนวนรถจักรยานยนต์ที่บริษัทให้เช่าซึ่งสัดส่วนยอดการให้เช่าจะเรียงจากมากไปน้อยตามส่วนแบ่งการตลาดของยี่ห้อรถได้แก่ฮอนด้า ยามาฮ่า คาวาซากิและซูซูกิ

หน่วย: ร้อยละ

ลำดับ	ยี่ห้อ	ปี2556	ปี2555	ปี2554	ปี2553
1	ฮอนด้า	76.06	73.22	81.67	81.89
2	ยามาฮ่า	22.64	25.45	17.75	17.56
3	คาวาซากิ	0.60	0.40	0.25	0.22
4	ซูซูกิ	0.70	0.93	0.33	0.33
	รวม	100.00	100.00	100.00	100.00

ที่มา : จำนวนรถจักรยานยนต์ที่บริษัทให้เช่าซื้อ

การดำเนินธุรกิจการให้สินเชื่อเพื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์นั้นไม่มีข้อจำกัดจากหน่วยงานใดของภาครัฐ และเป็นธุรกิจที่ไม่อยู่ภายใต้กฎหมายพิเศษดังนั้นในการขายธุรกิจของผู้ประกอบการในธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์จึงสามารถทำได้อย่างเต็มที่ตามศักยภาพของบริษัท

2. ผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์

การเลือกใช้บริการการให้สินเชื่อเพื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ของผู้บริโภค ผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ (Dealer) มีความสำคัญอย่างยิ่งในการแนะนำบริษัทผู้ให้เช่าซื้อ ต่อลูกค้าผู้ขอสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ ดังนั้นการสร้างความพึงพอใจในการบริการให้แก่ผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ จึงเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งในการเพิ่มฐานลูกค้าและขยายธุรกิจ บริษัทจึงคิดค้นระบบการตรวจสอบข้อมูลการให้สินเชื่อที่รวดเร็ว ภายใต้ระบบสารสนเทศที่ครอบคลุมการดำเนินงานของบริษัทประกอบกับบุคลากรซึ่งมีความเชี่ยวชาญ ทำให้บริษัทสามารถดำเนินการอนุมัติสินเชื่อได้อย่างรวดเร็ว ด้วยขั้นตอนการควบคุมภายในที่รัดกุมเพียงพอ

นอกจากนี้บริษัทยังมีกลยุทธ์เพื่อสร้างแรงจูงใจอื่นๆ เช่น การให้ค่าส่งเสริมการขาย ซึ่งรายละเอียดและสัดส่วนในการเสนอขายให้แก่ผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ ขึ้นอยู่กับสภาวะการแข่งขันในแต่ละพื้นที่ ซึ่งมีความหลากหลายและอาจมีการปรับเปลี่ยนได้ในแต่ละช่วงเวลา อย่างไรก็ตามบริษัทจะมีความสัมพันธ์อันดีกับผู้แทนจำหน่ายจำนวนมากจากการดำเนินธุรกิจมาเป็นระยะเวลายาวนาน แต่บริษัทยังคงยึดมั่นในนโยบายซึ่งเน้นความเป็นอิสระ ไม่ยึดติดในสังกัดของผู้ผลิตและให้ความสำคัญกับการกระจายยอดการให้สินเชื่อผ่านผู้แทนจำหน่ายที่หลากหลาย โดยไม่มีผู้แทนจำหน่ายรายใดมีสัดส่วนยอดเช่าซื้อเกินกว่าร้อยละ 30 จากยอดเช่าซื้อทั้งหมดซึ่งจะช่วยบรรเทาความเสี่ยงจากอิทธิพลของผู้แทนจำหน่ายรายใหญ่ที่มีต่อการดำเนินธุรกิจ

3. นโยบายการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์

บริษัทได้มีการกำหนดคุณสมบัติของลูกค้าที่ต้องการขอสินเชื่อสำหรับการเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ว่าต้องมีแหล่งรายได้ที่เพียงพอต่อการเช่าซื้อรถจักรยานยนต์โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักได้แก่บุคคลธรรมดาทั่วไปซึ่งมีรายได้ที่มั่นคงและเพียงพอสำหรับการชำระคืนการกู้ยืมดังกล่าวโดยพิจารณาจากเอกสารที่ใช้ประกอบการขอสินเชื่อเช่นสำเนาบัตรประจำตัวประชาชนสำเนาทะเบียนบ้านสำเนาหลักฐานเงินเดือนและให้นำหลักฐานตัวจริงแสดงต่อเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อทั้งผู้ขอสินเชื่อและผู้ค้ำประกันพร้อมทั้งกรอกใบคำขอเช่าซื้อกรอกใบรับรองผู้ค้ำประกันและหนังสือยินยอมให้ตรวจสอบข้อมูลเครดิตส่วนบุคคลลูกค้าที่ไม่มีเอกสารทางการเงินส่วนใหญ่จะประกอบอาชีพอิสระเช่นค้าขายรับเหมาทั่วไปซึ่งรถจักรยานยนต์รับจ้างโดยลูกค้าและผู้ค้ำประกันจะมีเอกสารเพื่อประกอบการพิจารณาเป็นสำเนาบัตรประจำตัวประชาชนสำเนาทะเบียนบ้านพร้อมทั้งแสดงหลักฐานตัวจริงต่อเจ้าหน้าที่และเจ้าหน้าที่สินเชื่ออาจต้องไปตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล ณ ที่พักอาศัยหรือที่ทำงานของลูกค้าตามที่ลูกค้าได้ให้ข้อมูล

โดยบริษัทเป็นสมาชิกของบริษัทข้อมูลเครดิตแห่งชาติจำกัดและสมาคมธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ไทย จึงเป็นข้อได้เปรียบของบริษัทในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อได้อย่างรวดเร็วถูกต้องและมีคุณภาพ

4. หลักประกันในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์

รถจักรยานยนต์ที่บริษัทให้เช่าซื้อถือเป็นหลักประกันในการให้สินเชื่อในกรณีที่ลูกค้าค้างค่างวด 2 งวดติดต่อกัน บริษัทจะทำการบอกเลิกสัญญาหากลูกค้ายังไม่ชำระค่างวดภายในระยะเวลา 30 วันบริษัทจะทำการติดตามยึดรถจักรยานยนต์คืนเพื่อทำการขายทอดตลาดต่อไปหากบริษัทไม่สามารถยึดรถคืนได้บริษัทยังสามารถติดตามหนี้ได้จากผู้ค้ำประกัน

5. การบริหารความเสี่ยง

สำหรับการป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้บริษัทได้กำหนดให้มีขั้นตอนในการพิจารณาสินเชื่อและตรวจสอบข้อมูลของลูกค้าจากระบบฐานข้อมูลที่ได้จัดทำขึ้นอย่างเคร่งครัดและกำหนดให้ต้องมีบุคคลค้ำประกัน (ยกเว้นสินเชื่อรถจักรยานยนต์กลุ่มอัตราดอกเบี้ยพิเศษไม่ต้องมีบุคคลค้ำประกันเนื่องจากเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ประจำคงที่ต่อเดือนและมีเอกสารทางการเงินมาแสดงเช่นหลักฐานเงินเดือนและสำเนาใบแจ้งยอดบัญชีธนาคาร) รวมถึงการกำหนดเงินดาวน์ที่เหมาะสมกับความเสี่ยงของลูกค้าและหลักประกันแต่ละรายด้วยนอกจากนี้บริษัทยังได้จัดวางระบบการควบคุมแบบถ่วงดุล (Check and Balance) เพื่อให้เป็นไปตามขั้นตอนและมาตรฐานการอนุมัติสินเชื่อของบริษัทรวมทั้งระบบจัดทำรายงานที่มีประสิทธิภาพเพื่อให้ทราบถึงสถานะปัจจุบันของสินเชื่อและสามารถบริหารสินเชื่อได้อย่างมีประสิทธิภาพจึงได้กำหนดผลตอบแทนในรูปแบบเงินรางวัล (Incentive) แก่เจ้าหน้าที่สินเชื่อเจ้าหน้าที่ตรวจสอบและเจ้าหน้าที่บริหารหนี้โดยพิจารณาจากปริมาณและคุณภาพของสินเชื่อเป็นหลักอีกทั้งจัดให้มีการทำประกันภัยรถจักรยานยนต์หายและความสูญเสียจากอุบัติเหตุเกินกว่าร้อยละ 60 หรือร้อยละ 80 ของมูลค่ารถจักรยานยนต์เพื่อลดความเสี่ยงลง

6. การควบคุมดูแลการอนุมัติสินเชื่อและการติดตามลูกหนี้

6.1 ขั้นตอนการพิจารณาสินเชื่อเบื้องต้น

เมื่อลูกค้าแสดงความประสงค์ในการขอสินเชื่อต่อเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อ เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อจะแจ้งรายละเอียดการให้สินเชื่อแก่ลูกค้า ได้แก่ เงินดาวน์ ยอดจัดสินเชื่ออัตราผ่อนชำระค่าทะเบียน พ.ร.บ. ค่าเบี้ยประกันภัย และอื่นๆ เป็นต้น

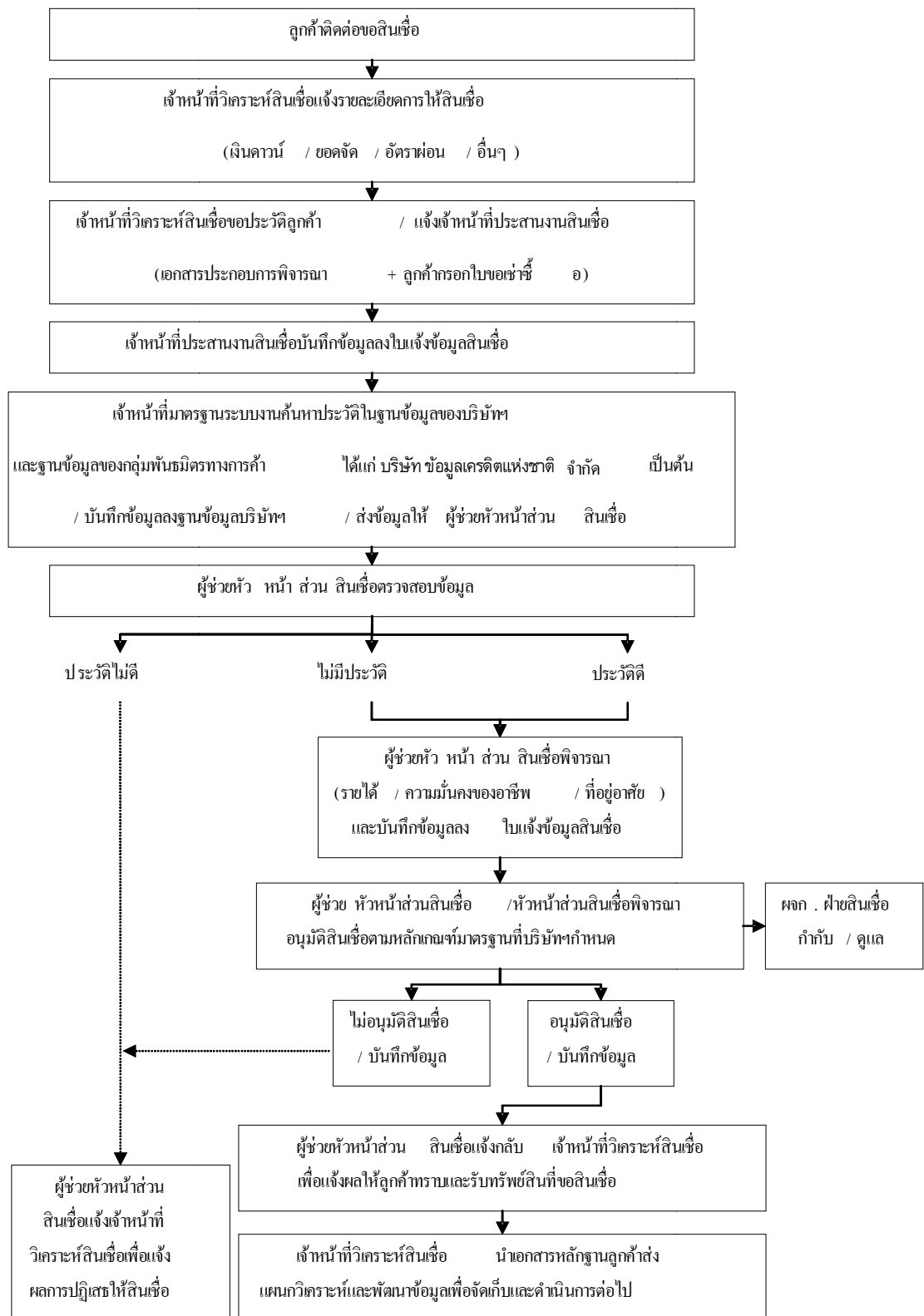
หลังจากที่ลูกค้าได้รับทราบจากผู้จำหน่ายรถยนต์จักรยานยนต์แล้ว ต่อจากนั้นเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อจะขอประวัติ และเอกสารประกอบการพิจารณา คือ สำเนาบัตรประจำตัวประชาชนสำเนาทะเบียนบ้าน สำเนาสลิปเงินเดือน และแสดงหลักฐานตัวจริงต่อเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อ ทั้งผู้ขอสินเชื่อและผู้ค้ำประกัน พร้อมทั้งกรอกใบคำขอเช่าซื้อ กรอกใบรับรอง ผู้ค้ำประกัน และหนังสือยินยอมการให้ตรวจสอบข้อมูลเครดิต

ในการพิจารณาสินเชื่อของบริษัทนั้นลูกค้าจะได้รับการพิจารณาจากพนักงานอนุมัติสินเชื่อซึ่งจะทำการพิจารณาคุณสมบัติตามเกณฑ์ที่บริษัทกำหนดและทำการตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลโดยส่งข้อมูลเพื่อให้เจ้าหน้าที่มาตรฐานระบบงานทำการตรวจสอบสินเชื่อและประวัติการชำระเงินจากฐานข้อมูล ได้แก่ ข้อมูลของบริษัท ข้อมูลของสมาคมเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ไทย และบริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติจำกัดซึ่งผู้จดทะเบียนขอใช้โทรศัพท์ตามหมายเลขโทรศัพท์ที่ผู้ขอสินเชื่อแจ้งไว้ในใบคำขอสินเชื่อและจากการตรวจสอบสิทธิผู้ประกันตนจากสำนักงานประกันสังคมกรณีลูกค้าแจ้งว่าเป็นพนักงานบริษัทหลังจากนั้นจะส่งข้อมูลที่ผ่านมาตรวจสอบเบื้องต้นแล้วให้เจ้าหน้าที่ประสานงานสินเชื่อดำเนินการต่อรวมทั้งการยืนยันความถูกต้องโดยการโทรศัพท์สอบถามทั้งที่บ้านและที่ทำงานหากยังมีข้อสงสัยก็จะส่งพนักงานตรวจสอบไปตรวจสอบที่บ้านและที่ทำงานเป็นการเพิ่มเติมอย่างไรก็ตามบริษัทได้มีมาตรการป้องกันการทุจริตของพนักงานอนุมัติสินเชื่อโดยจัดให้มีสำนักตรวจสอบภายในคอยดูแลตรวจสอบและกำหนดแนวทางปฏิบัติให้แก่ผู้บริหารและพนักงานในระดับหัวหน้าของฝ่ายสินเชื่อและการตลาด ทำการสุ่มตรวจสอบการอนุมัติสินเชื่อที่ได้รับการพิจารณาจากพนักงานอนุมัติสินเชื่อว่าเป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่บริษัทได้กำหนดไว้เมื่อสินเชื่อได้รับการอนุมัติแล้วเจ้าหน้าที่ประสานงานสินเชื่อจะแจ้งผลการตรวจสอบให้แก่เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อเพื่อแจ้งผลการพิจารณาพร้อมทั้งวงเงินสินเชื่อให้แก่ลูกค้าทราบหากสินเชื่อดังกล่าวได้รับการพิจารณาวงเงินรายละเอียดและหลักฐานของลูกค้าจะถูกบันทึกโดยแผนกวิเคราะห์และพัฒนาข้อมูลเพื่อการดำเนินงานในขั้นตอนต่อไป

นอกจากบริษัทจะสามารถควบคุมการทำงานของพนักงานพิจารณาอนุมัติสินเชื่อได้จากข้อมูลของลูกค้าที่ถูกบันทึกในระบบแล้วนั้นบริษัทยังสามารถทำการตรวจสอบการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อได้จากรายงานของฝ่ายบริการเรียกเก็บที่จัดส่งให้แก่ผู้บริหารฝ่ายการตลาดและฝ่ายตรวจสอบภายในซึ่งทำการตรวจสอบรายละเอียดของลูกค้าหนี้ค้างชำระและหาสาเหตุว่าเกิดจากความไม่ถูกต้องในการอนุมัติสินเชื่อหรือไม่

ความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นกับบริษัท นอกจากความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นจากการอนุมัติสินเชื่อของพนักงานอนุมัติสินเชื่อแล้วนั้นบริษัทยังอาจมีความเสียหายที่เกิดจากการที่ผู้ขอสินเชื่อแจ้งข้อมูลเท็จในการขอสินเชื่อซึ่งทำให้บริษัทไม่สามารถติดตามหนี้จากผู้ขอสินเชื่อรายดังกล่าวได้และบริษัทก็จะต้องทำการตัดจำหน่ายหนี้ดังกล่าวเป็นหนี้สูญในที่สุด

ขั้นตอนการพิจารณาสินเชื่อ



ในการดำเนินงานเพื่อพิจารณาปล่อยสินเชื่อของบริษัทนั้นจำเป็นต้องอาศัยระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์มากกว่าร้อยละ 90 ในการตรวจสอบข้อมูลของลูกค้าและการปฏิบัติงานอื่น ๆ ดังนั้นบริษัทจึงต้องทำการเก็บรักษาข้อมูลของลูกค้าเป็นจำนวนมาก ซึ่งหากระบบคอมพิวเตอร์ขัดข้องหรือเกิดเหตุการณ์อื่นจะทำให้ข้อมูลเสียหายหรือรั่วไหล ก็ส่งผลกระทบต่อการทำงานของธุรกิจของบริษัทเป็นอย่างมาก ดังนั้นบริษัทจึงได้กำหนดให้มีระบบการเก็บสำรองข้อมูลทุกวัน ด้วยการสำรองข้อมูลซึ่งเชื่อมโยงระหว่างเครือข่ายคอมพิวเตอร์ซึ่งหากเครื่องคอมพิวเตอร์หลักขัดข้องเสียหายก็จะไม่ทำให้ข้อมูลของลูกค้าสูญหายหรือเสียหายไปด้วยและสามารถนำข้อมูลสำรองกลับมาใช้งานต่อในเวลาอันสั้นนอกจากการสำรองข้อมูลในทุกวันแล้วบริษัทยังได้มีการสำรองข้อมูลเป็นประจำทุกเดือน เพื่อป้องกันความผิดพลาดใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นได้

ด้วยระบบที่รัดกุมดังกล่าว จึงทำให้การดำเนินงานซึ่งต้องพึ่งพาเครือข่ายคอมพิวเตอร์นั้น เป็นไปได้ อย่างราบรื่น ปลอดภัย และเอื้ออำนวยให้เกิดความสะดวกในการดำเนินธุรกิจเป็นอย่างมาก

6.2 ขั้นตอนการตรวจสอบข้อมูลและเอกสารประกอบการพิจารณาสินเชื่อ

เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อ จะประสานงานไปยังเจ้าหน้าที่ประสานงานสินเชื่อโดยแจ้งรายละเอียดของลูกค้าเบื้องต้นให้เจ้าหน้าที่ประสานงานสินเชื่อทราบ เพื่อบันทึกข้อมูลลงในใบแจ้งข้อมูลสินเชื่อ แล้วส่งต่อให้เจ้าหน้าที่มาตรฐานระบบงานทำการค้นหาประวัติในฐานข้อมูลของบริษัทฐานข้อมูลของสมาคมเข้าซื้อรถจักรยานยนต์ไทย และฐานข้อมูลของ บริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติจำกัด พร้อมทั้งบันทึกข้อมูลที่ได้ลงฐานข้อมูลของบริษัทและส่งข้อมูลที่ได้นั้นกลับไปยังผู้ช่วยหัวหน้าส่วนสินเชื่อ

ผู้ช่วยหัวหน้าส่วนสินเชื่อจะดำเนินการตรวจสอบประวัติของลูกค้าที่ปรากฏ ถ้าประวัติไม่ดีหรือไม่ เป็นไปตามหลักเกณฑ์บริษัทก็จะปฏิเสธการให้สินเชื่อ ถ้าไม่มีประวัติหรือประวัติดีผู้ช่วยหัวหน้าส่วนสินเชื่อก็จะพิจารณาเครดิตลูกค้าจากปัจจัยดังนี้รายได้เพียงพอต่อความสามารถในการชำระหนี้ ที่อยู่อาศัยสามารถติดตามได้เป็นหลักแหล่ง จากนั้นทำการบันทึกข้อมูลลงฐานข้อมูลของบริษัท กรณีวงเงินที่ขออนุมัติสินเชื่อสูงกว่ามาตรฐานที่บริษัท กำหนด ผู้ช่วยหัวหน้าส่วนสินเชื่อ จะเสนอหัวหน้าส่วนสินเชื่อ เพื่อพิจารณาอนุมัติให้สินเชื่อต่อไป

6.3 ขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อ

เจ้าหน้าที่สินเชื่อจะทำการขออนุมัติสินเชื่อ เพื่อเสนอต่อผู้มีอำนาจอนุมัติสินเชื่อ ซึ่งรายละเอียดของวงเงินสินเชื่อและผู้มีอำนาจอนุมัติวงเงินสินเชื่อเข้าชื่อของบริษัทมีดังนี้

วงเงินสินเชื่อ	ผู้มีอำนาจอนุมัติ
ไม่เกิน 75,000 บาท	ผู้ช่วยหัวหน้าส่วนสินเชื่อ
ไม่เกิน 100,000 บาท	หัวหน้าส่วนสินเชื่อ
ไม่เกิน 150,000 บาท	ผู้จัดการฝ่ายสินเชื่อ
ไม่เกิน 500,000 บาท	ผู้จัดการทั่วไป
ไม่จำกัดจำนวนเงิน	คณะกรรมการบริษัท

อนึ่งหากผู้มีอำนาจอนุมัติมีความขัดแย้งในการอนุมัติรายการนั้น ๆ ผู้มีอำนาจอนุมัติในวงเงินสินเชื่อที่สูงกว่าจะเป็นผู้ทำการอนุมัติรายการแทน ทั้งนี้ข้อมูลและหลักฐานของลูกค้า เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อจะนำเสนอให้กับแผนกวิเคราะห์และพัฒนาข้อมูล เพื่อจัดเก็บหลักฐานข้อมูลของบริษัทและดำเนินการต่อไป

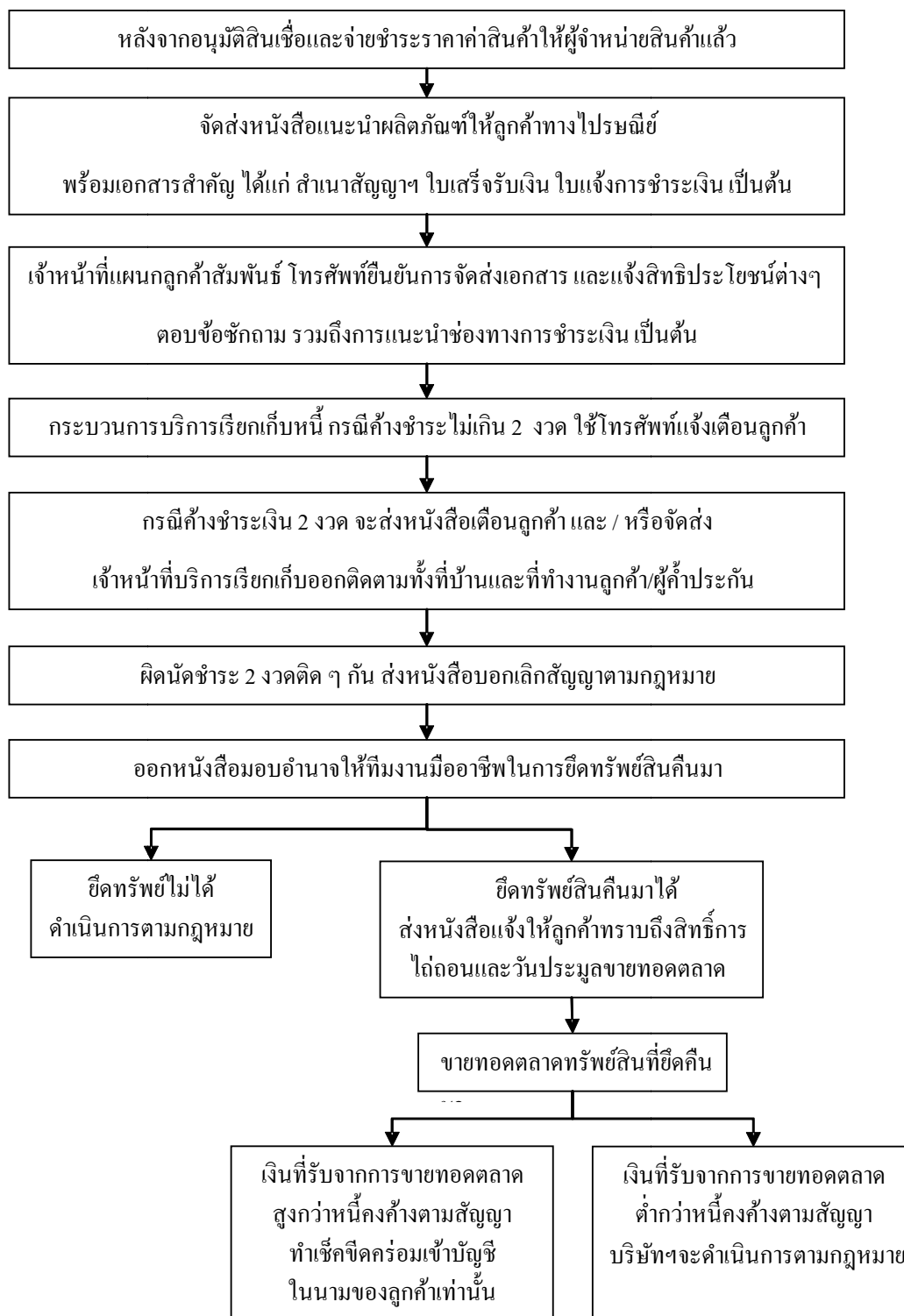
6.4 ขั้นตอนการดำเนินงานภายหลังผ่านการอนุมัติสินเชื่อ

- หลังจากคำขอสินเชื่อได้รับการอนุมัติเรียบร้อยแล้วผู้จำหน่ายจะเป็นผู้ดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์ทรัพย์สินให้แก่บริษัทโดยบริษัทจะจัดให้มีการประกันภัยทรัพย์สินทันทีที่ลูกค้าได้รับทรัพย์สินไปจากผู้จำหน่าย โดยบริษัทเป็นผู้รับผิดชอบทั้งนี้ข้อมูลและหลักฐานของลูกค้าจะอยู่ในฐานข้อมูลของบริษัท
- งานบริการอื่นที่เกี่ยวข้องเนื่องจากการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์บริษัทจัดให้มีเจ้าหน้าที่อำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการให้บริการทำประกันภัยในทรัพย์สินที่ให้เช่าซื้อประกันภัยตามพรบ.คุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถการต่ออายุกรมธรรม์และการบริการงานทางทะเบียนรถเช่นการต่อภาษีรถประจำปีการโอนกรรมสิทธิ์เมื่อลูกค้าชำระค่างวดครบถ้วนตามสัญญา
- งานบริการด้านการแนะนำผลิตภัณฑ์และสิทธิประโยชน์ที่จะได้รับหลังจากอนุมัติสินเชื่อและชำระค่าสินค้าให้กับผู้จำหน่ายสินค้าเป็นที่เรียบร้อยแล้วบริษัทจะจัดส่งเอกสารสำคัญให้แก่ลูกค้าภายใน 7 วันทำการอันได้แก่สำเนาสัญญาเช่าซื้อสำเนาสัญญาค้ำประกันใบเสร็จการรับชำระเงินครั้งแรกหนังสือแนะนำผลิตภัณฑ์ใบแจ้งการชำระเงินและบัตรอำนวยความสะดวกในการชำระเงินค่างวดหลังจากนั้นจะมีเจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์โทรศัพท์ติดต่อลูกค้าเพื่อยืนยันการส่งเอกสารสำคัญให้ลูกค้าพร้อมกับแนะนำสิทธิประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับเช่นการชำระตรงตามกำหนดตามหลักเกณฑ์ที่บริษัทกำหนดไม่ต้องเสียค่าปรับล่าช้าเป็นต้นรวมถึงช่องทางการอำนวยความสะดวกในการรับชำระค่างวดพร้อมตอบข้อซักถามลูกค้าเพื่อเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างบริษัทกับลูกค้า
- งานด้านการบริการเรียกเก็บหนี้บริษัทมีช่องทางอำนวยความสะดวกในการชำระเงินค่างวดของลูกค้าโดยการจัดส่งประวัติการชำระเงินและใบแจ้งหนี้ให้กับลูกค้าเป็นประจำทุกเดือนโดยลูกค้าสามารถชำระเงินค่างวดได้หลายวิธีได้แก่การชำระเป็นเงินสดที่หน้าเคาน์เตอร์ธนาคารการชำระผ่านทางระบบอิเล็กทรอนิกส์ของทางธนาคาร (ทางโทรศัพท์ทางอินเทอร์เน็ตทางตู้ ATM) การชำระผ่านทางเคาน์เตอร์เซอร์วิส (ร้านสะดวกซื้อ 7-ELEVEN) การชำระผ่านทางไปรษณีย์ไทย (ธนาณัติหรือหน้าเคาน์เตอร์ไปรษณีย์ Pay at Post) การชำระโดยเช็คล่วงหน้าการชำระผ่านหน้าเคาน์เตอร์ของบริษัทหรือการจัดส่งเจ้าหน้าที่บริการเรียกเก็บของบริษัทไปรับชำระถึงที่บ้านหรือที่ทำงานของลูกค้าในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑล
- ด้านการบริหารหนี้และติดตามทรัพย์สินที่ให้เช่าซื้อคืนในกรณีที่ลูกค้าค้างชำระไม่เกิน 2 งวดบริษัทจัดให้มีระบบสารสนเทศให้เจ้าหน้าที่โทรศัพท์ติดต่อลูกค้าเพื่อแจ้งเตือนการชำระค่างวดพร้อมบันทึกข้อมูลการเจรจาดำเนินการในกรณีที่ลูกค้าค้างชำระเกิน 2 งวดบริษัทจะส่งหนังสือเตือนการชำระค่างวดและ / หรือส่งเจ้าหน้าที่บริการเรียกเก็บออกติดตามถึงที่บ้านหรือที่ทำงานลูกค้า/ผู้ค้ำประกันแต่ในกรณีที่ลูกค้าผิดนัด

ชำระค่างวดตามสัญญาติดต่อกัน 2 งวดฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศจะดำเนินการส่งหนังสือบอกเลิกสัญญาตามที่กฎหมายกำหนดต้องชำระภายใน 30 วันและหากลูกค้ายังไม่ชำระเงินค่างวดบริษัทจะดำเนินการตามกฎหมายโดยจะมอบอำนาจให้ทีมงานเมื่ออาชีพจากภายนอก (Outsource) ที่มีประสบการณ์และความชำนาญในการติดตามทรัพย์สินคืนมาซึ่งมีความชำนาญในพื้นที่ทั้งในกรุงเทพฯและปริมณฑล รวมทั้งต่างจังหวัดทั่วประเทศหากไม่สามารถติดตามยึดทรัพย์สินกลับมาได้บริษัทจะดำเนินการดำเนินกฎหมายกับลูกค้าและผู้ค้าประกันต่อไป

- หลังจากติดตามทรัพย์สินกลับคืนมาแล้วเจ้าหน้าที่สินค้าคงคลังจะทำการตรวจสอบสภาพทรัพย์สินที่ยึดคืนมาและบันทึกข้อมูลเข้าระบบสารสนเทศจากนั้นระบบจะจัดส่งหนังสือแจ้งสิทธิ์ให้ลูกค้ามาได้ออนพร้อมวันที่จะทำการขายทอดตลาดโดยวิธีการประมูลอย่างเหมาะสมหากพ้นกำหนดเวลาการใช้สิทธิ์ตามกฎหมายบริษัทจะดำเนินการขายทอดตลาดทรัพย์สินที่ยึดคืนมา
- การขายทอดตลาดโดยวิธีการประมูลที่เหมาะสมของทรัพย์สินที่ยึดคืนมาโดยบริษัทให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการและบริหารทรัพย์สินที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะทำการตรวจสอบและประเมินราคาของทรัพย์สินที่ยึดคืนมาอย่างเป็นอิสระต่อกันเพื่อให้เกิดความโปร่งใส ยุติธรรมแล้วจึงทำการประเมินราคากลางอ้างอิงจากราคาตลาดของรถจักรยานยนต์ในแต่ละรุ่นและอายุการใช้งานที่เหลืออยู่และบันทึกข้อมูลเข้าระบบสารสนเทศจากนั้นผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติการและบริหารทรัพย์สินจะทำการอนุมัติราคากลางเพื่อใช้อ้างอิงในการอนุมัติขายทอดตลาดซึ่งมีระบบสนับสนุนช่วยในการตัดสินใจโดยบริษัทจะเปิดขายทอดตลาดโดยวิธีการประมูลอย่างเหมาะสมทุกวันจันทร์ในการขายทอดตลาดโดยวิธีการประมูลอย่างเหมาะสมจะทำการขายทอดตลาดให้กับบุคคลทั่วไปและร้านค้าผู้จำหน่ายรถจักรยานยนต์ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่ติดต่อกันมานานกว่า 10 ปีโดยเป็นร้านค้าในเขตกรุงเทพฯปริมณฑลและต่างจังหวัดและจากตัวแทนของร้านค้าซึ่งมาประมูลเพื่อนำไปจำหน่ายต่อที่ต่างจังหวัดกระบวนการดังกล่าวได้จัดให้ เพื่อให้ราคารถจักรยานยนต์ที่ได้จากการประมูลขายทอดตลาดสะท้อนราคาตลาด ณ ขณะนั้นมากที่สุด โดยเจ้าหน้าที่สินค้าคงคลังเป็นผู้อนุมัติราคาขายตามเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด
- ทั้งนี้กรณีที่จำนวนเงินจากการขายทอดตลาดโดยวิธีประมูลอย่างเหมาะสมได้ราคาน้อยกว่ามูลหนี้ส่วนที่ขาดอยู่ตามสัญญาเช่าซื้อ บริษัทจะดำเนินการดำเนินกฎหมายกับลูกค้าและผู้ค้าประกันต่อไป แต่หากกรณีที่จำนวนเงินจากการขายทอดตลาดโดยวิธีประมูลอย่างเหมาะสมได้ราคามากกว่ามูลหนี้ส่วนที่ขาดอยู่ตามสัญญาเช่าซื้อ บริษัทจะดำเนินการคืนเงินส่วนเกินนั้นให้กับลูกค้าเป็นเช็คขีดคร่อมเข้าบัญชีในนามลูกค้าเท่านั้น

ขั้นตอนภายหลังการอนุมัติสินเชื่อ



หมายเหตุ ในกรณีที่ลูกค้าผัดนัดชำระหนี้ 2 งวดติดกัน จนล่วงเลยถึงขั้นตอนการยึดทรัพย์ แต่หากลูกค้าสามารถกลับมาชำระหนี้ได้ภายใน 15 วัน ก็ยังมีโอกาสที่จะเปลี่ยนสถานะมากลับมาเป็นผู้เช่าซื้อปกติ เพื่อดำเนินการผ่อนชำระค่างวดต่อจนเสร็จสิ้นและได้รับโอนกรรมสิทธิ์ในรถจักรยานยนต์ต่อไป

เพื่อเป็นการสนับสนุนขั้นตอนการดำเนินงานภายหลังการปล่อยสินเชื่อบริษัทจึงได้มีการจัดตั้งฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อทำการวิจัยและพัฒนาโดยได้นำระบบเทคโนโลยีและสารสนเทศมาใช้ในการบริหารเพื่อทำการพัฒนารูปแบบการจ่ายชำระค่างวดใหม่เป็นการเพิ่มความสะดวกรวดเร็วให้แก่ลูกค้ารวมทั้งเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานของบริษัทอันจะนำไปสู่การลดต้นทุนในการดำเนินการ

การพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อสนับสนุนขั้นตอนการดำเนินงานของบริษัทที่ผ่านมาสามารถสรุปได้ดังนี้

1. บริษัทได้นำระบบคอมพิวเตอร์เข้ามาใช้ในการประกอบธุรกิจนับตั้งแต่เริ่มก่อตั้งบริษัท โดยได้พัฒนาระบบคอมพิวเตอร์อย่างต่อเนื่อง ทั้งการพัฒนาขั้นตอนการทำงานและการให้บริการเพื่อให้สอดคล้องกับสถานะแวดล้อมปัจจุบันซึ่งจะเพิ่มความได้เปรียบในการแข่งขันทางธุรกิจบริษัทพัฒนาและปรับปรุงระบบเทคโนโลยีและสารสนเทศเพื่อรองรับการพัฒนาระบบงานภายในและสนับสนุนการขยายตัวของธุรกิจ
2. การพัฒนาระบบงานภายในซึ่งเกี่ยวข้องกับโปรแกรม Hire Purchase Card (HP-Card) เพื่อใช้ในการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า โดยรวบรวมข้อมูลต่างๆไว้ในการ์ดเพียงใบเดียว อาทิเช่น ประวัติการชำระเงินรายละเอียดของผู้เช่าซื้อหรือผู้ค้าที่อยู่เบอร์โทรศัพท์การคำนวณยอดปิดบัญชีติดตามการตรวจสอบค่างวดที่หักบัญชีตรวจสอบการจ่ายเช็คล่วงหน้าดูรายการประกันภัยงานทะเบียนดู Tele Note (การบันทึกการเจรจากับลูกค้า และผลสรุปของการเจรจาดังกล่าว) ตลอดจนการบันทึกข้อความที่สำคัญไว้ในการ์ดลูกค้าเช่นจดหมายเตือนจดหมายทวงหนี้การแจ้งรณหายหรือการแจ้งอุบัติเหตุเป็นเครื่องมือสำคัญที่พนักงานทุกคนและทีมงานโปรแกรมเมอร์ของบริษัทได้มีส่วนร่วมในการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง
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) โดยบริษัทวางเป้าหมายไว้ที่ร้อยละ 87 ผลของการชำระเงิน 3 งวดแรกและเป้าหมายที่สองวางไว้ที่ร้อยละ 75 สำหรับผลการชำระเงิน 6 งวดแรกโดยนับจากจำนวนลูกค้าที่ให้สินเชื่อเพื่อประเมินประสิทธิภาพในการทำงานของพนักงานและให้บรรลุเป้าหมายในระยะยาวของบริษัทเป็นต้น

2.2 การตลาดและสถานะการแข่งขัน

(ก) กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทมีกลยุทธ์ในการให้บริการสินเชื่อเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าดังนี้

1) การสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า

ลูกค้าของบริษัทหมายถึงผู้เช่าซื้อและร้านค้าพันธมิตรทางธุรกิจโดยมุ่งเน้นความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้าเป็นหลักในการดำเนินธุรกิจ

1.1 ความพึงพอใจในกลุ่มผู้เช่าซื้อ

ผู้เช่าซื้อจะได้รับบริการที่ดีและรวดเร็วโดยบริษัทจัดให้มีเจ้าหน้าที่สินเชื่อเพื่ออำนวยความสะดวกในการขอพิจารณาสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ประจำอยู่ตามร้านค้าพันธมิตรทางธุรกิจทั่วกรุงเทพมหานครและปริมณฑลมากกว่า 200 แห่ง เจ้าหน้าที่สินเชื่อสามารถแจ้งผลการพิจารณาสินเชื่อให้ลูกค้ารับทราบทันทีภายใน 1 ชั่วโมงเพื่อเป็นการให้บริการที่รวดเร็วและแม่นยำบริษัทจึงเข้าเป็นสมาชิกของบริษัทข้อมูลเครดิตแห่งชาติจำกัดและสมาชิกสมาคมธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ไทยการเป็นสมาชิกทั้ง 2 องค์กรดังกล่าวทำให้บริษัททราบข้อมูลด้านเครดิตของลูกค้ามากขึ้นมีส่วนช่วยในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อได้อย่างรวดเร็วภายใต้ขั้นตอนการอนุมัติที่รัดกุมโดยมีฐานข้อมูลอ้างอิงหลังจากผ่านการอนุมัติสินเชื่อแล้วภายใน 7 วันลูกค้าจะได้รับใบแจ้งยืนยันการชำระเงินพร้อมใบเสร็จรับเงินที่ชำระครั้งแรกในวันทำสัญญาซึ่งเอกสารดังกล่าวจะชี้แจงรายละเอียดต่างๆ ให้ลูกค้ารับทราบเช่นราคาทรัพย์สินรวมที่ต้องชำระมีประวัติการผ่อนชำระมาแล้วทั้งสิ้นกี่งวดคงเหลือยอดคงค้างการชำระอีกทั้งสิ้นกี่งวดในการชำระครั้งนี้ลูกค้าได้รับส่วนลดสะสมรวมทั้งสิ้นเป็นเงินเท่าไร

1.1.1) นอกเหนือจากการสื่อสารกับลูกค้าในการแจ้งยืนยันการชำระเงินแล้วบริษัทยังจัดให้มีการชำระภาษีประจำปีล่วงหน้าอีกด้วยเพื่อป้องกันปัญหาลูกค้าลืมต่อภาษีประจำปีถือว่าเป็นบริการที่สร้างความพึงพอใจให้ลูกค้าได้ในอีกระดับหนึ่ง

1.1.2) ในส่วนของช่องทางการชำระเงินเนื่องจากกลุ่มลูกค้าเช่าซื้อรถจักรยานยนต์มีความหลากหลายตั้งแต่ ระดับกลางถึงระดับล่างบริษัทจึงอำนวยความสะดวกในการชำระเงินโดยเปิดช่องทางการชำระเงินที่หลากหลายเช่นการชำระเงินผ่านทางธนาคารบมจ. ธนาคารกรุงไทย บมจ. ธนาคารกรุงศรีอยุธยา บมจ. ธนาคารธนชาต บมจ. ธนาคารไทยพาณิชย์ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร และธนาคารออมสิน การชำระเงินผ่านจุดบริการรับชำระเงินบริษัทเคาน์เตอร์เซอร์วิสจำกัดทุกสาขาที่ร้านค้าสะดวกซื้อ (7-ELEVEN) ซึ่งสามารถชำระเงินได้ตลอด 24 ชั่วโมงโดยไม่มีวันหยุดการชำระเงินผ่านจุดบริการ PAY AT POST ตามไปรษณีย์ทุกแห่งทั่วประเทศการชำระเงินผ่านห้างโลตัส express และ เคาน์เตอร์บริการของ True Partner โดยการชำระเงินผ่านช่องทางต่างๆ ดังกล่าวนี้นี้ลูกค้าจะเป็นผู้ชำระค่าธรรมเนียมในการชำระเงินในอัตราที่แต่ละแห่งกำหนดเพื่อก่อให้เกิดการแข่งขันทางด้านค่าธรรมเนียมการชำระเงินและเป็นอีกทางเลือกให้กับลูกค้า

1.2 ความพึงพอใจในกลุ่มร้านค้าพันธมิตรทางธุรกิจ

1.2.1) การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มร้านค้าพันธมิตรทางธุรกิจร้านค้าเหล่านี้ได้ให้การสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของบริษัทโดยการแนะนำลูกค้าและร่วมกันจัดกิจกรรมการส่งเสริมการขายอยู่ตลอดเวลา

1.2.2) การสื่อสารและตอบสนองความต้องการที่รวดเร็วของร้านค้าพันธมิตรทางธุรกิจบริษัทมีการจัดระบบงานที่ดีทำให้ร้านค้าดังกล่าวสามารถรับเงินค่าสินค้าได้ภายใน 1 วันหลังจากผ่านการอนุมัติสินค้าแล้วก่อให้เกิดสภาพคล่องทางการเงินกับร้านค้าเป็นอย่างมากกลยุทธ์นี้ถือว่าสร้างความพึงพอใจให้ร้านค้าสูงสุดทำให้บริษัทมีความได้เปรียบต่อผู้ประกอบการรายอื่น

1.2.3) ความถูกต้องและแม่นยำของข้อมูลด้วยระบบงานที่ดีทำให้ร้านค้าโทรสอบถามค้นหาข้อมูลด้านต่างๆของลูกค้าด้วยเวลาที่รวดเร็วและถูกต้องเช่นการสอบถามยอดปิดบัญชีสามารถทราบผลได้ภายในเวลาอันรวดเร็วการสอบถามภาษีค้างชำระสอบถามการจ่ายเช็คค่าสินค้า ซึ่งหากการชำระเงินทำโดยการจ่ายเช็คสามารถตรวจสอบเลขที่เช็ควันที่ที่ส่งจ่ายเป็นเช็คสำหรับชำระค่าสินค้าของรถจักรยานยนต์คันไหนบ้างบริษัทสามารถให้คำตอบได้ภายในเวลา 1 นาทีซึ่งถือว่าเป็นบริการที่ได้รับความนิยมนับว่าร้านค้าได้รับความพึงพอใจเป็นอย่างมาก

2) การใช้ฐานข้อมูลลูกค้า

จากการที่บริษัทดำเนินธุรกิจมาเป็นเวลานานมากกว่า 20 ปีจึงมีการรวบรวมเก็บรักษาฐานข้อมูลของลูกค้าโดยสามารถแบ่งแยกเป็นอายุรายได้อาชีพประวัติการชำระหนี้ทั้งนี้มีรายชื่อลูกค้าอยู่ในระบบเป็นจำนวนมากกว่า 500,000 รายจึงสามารถนำข้อมูลดังกล่าวมาวิเคราะห์จัดทำแผนการตลาด เพิ่มศักยภาพในการให้บริการสินค้ารูปแบบอื่น ๆ เพื่อที่จะสนองความต้องการของลูกค้าได้ในอนาคตเช่นสินเชื่อซื้อขายผ่อนชำระและสินเชื่อเงินสดเพื่อรักษากลุ่มลูกค้าเก่าที่มีประวัติการผ่อนชำระที่ดีได้อย่างต่อเนื่อง

3) นโยบายด้านราคา

บริษัทไม่มีนโยบายด้านการแข่งขันโดยการตัดราคา แต่จะกำหนดอัตราดอกเบี้ยโดยพิจารณาจากปัจจัยต่างๆ ดังนี้

3.1) อัตราผลตอบแทนทั่วไปที่กำหนดโดยผู้ประกอบการรายอื่นๆและกลุ่มพันธมิตรทางการค้าในการดำเนินธุรกิจแต่ละประเภท

3.2) แนวโน้มสภาวะเศรษฐกิจซึ่งจะส่งผลต่ออัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมในปัจจุบันและอนาคตที่จะมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงทิศทางการดำเนินธุรกิจของบริษัทและกลุ่มพันธมิตร

บริษัทกำหนดอัตราผลตอบแทนในอัตราที่ใกล้เคียงกับอัตราที่กำหนดโดยกลุ่มพันธมิตรทางการค้าซึ่งจะเป็นไปตามภาวะการแข่งขันและสภาวะตลาดในขณะนั้นบริษัทมุ่งเน้นการให้บริการที่มีประสิทธิภาพ วางแผนเพื่อให้มีเงินทุนสนับสนุนการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง และสร้างโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่มีต้นทุนต่ำ ให้ความสำคัญกับการขยายพื้นที่ให้บริการอย่างทั่วถึง โดยคำนึงถึงศักยภาพในการให้บริการในระยะยาว

4) ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทดำเนินธุรกิจการให้บริการเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ทุกชนิดทุกประเภทที่ผลิตและประกอบในประเทศไทย เช่นฮอนด้ายามาฮาซูซูกิและความซุกซนเป็นต้นตั้งแต่นั้นผู้ผลิตสินค้าที่บริษัทให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อจึงมีหลากหลายและไม่ได้ขึ้นอยู่กับผู้ผลิตรายใดรายหนึ่งเป็นสำคัญธุรกิจของบริษัทดำเนินการในลักษณะที่เป็นสื่อกลางให้กับผู้บริโภคที่มีกำลังซื้อในระดับหนึ่งให้สามารถมียานพาหนะเป็นของตนเองด้วยการผ่อนชำระค่างวดที่เท่ากันเป็นรายเดือนโดยส่วนใหญ่ธุรกิจของบริษัทจะเกิดจากการที่ผู้จำหน่ายรถจักรยานยนต์แนะนำลูกค้าผู้ขอสินเชื่อให้กับบริษัท ดังนั้นเพื่อให้การเช่าซื้อสำเร็จลุล่วงตามวัตถุประสงค์บริษัทได้กำหนด “ค่าส่งเสริมการขาย” เพื่อเป็นเครื่องจูงใจให้ผู้จำหน่ายสินค้าจัดส่งหรือแนะนำให้ลูกค้าใช้บริการกับบริษัทการเปลี่ยนแปลงต่างๆจะถูกกำหนดโดยพันธมิตรเพื่อให้เป็นไปในทิศทางเดียวกันและหลีกเลี่ยงการแข่งขันระหว่างกันโดยตรงซึ่งเป็นนโยบายในลักษณะที่จะประสานประโยชน์ร่วมกับทุกฝ่ายเป็นสำคัญ และบริษัทยึดถือเป็นหลักในการดำเนินธุรกิจบริษัทเน้นการให้บริการที่ดีและการขยายพื้นที่อย่างทั่วถึงรวมถึงมุ่งขยายความสัมพันธ์กับผู้จำหน่ายรายใหม่เพิ่มขึ้นโดยมิให้กระทบกระเทือนต่อความสัมพันธ์กับผู้จำหน่ายที่มีอยู่เดิมผู้จำหน่ายที่บริษัทดำเนินธุรกิจด้วยจึงมีความหลากหลายและไม่ได้ขึ้นอยู่กับผู้จำหน่ายรายใดรายหนึ่งเป็นสำคัญดังนั้นจึงไม่มีผลกระทบรุนแรงต่อบริษัทแต่อย่างใดหากบริษัทมีเหตุต้องสูญเสียผู้จำหน่ายรายใดรายหนึ่งไปจึงเป็นการมั่นใจได้ว่าบริษัทสามารถดำเนินธุรกิจได้เป็นอย่างดีและไม่มีปัญหาในเรื่องผลกระทบจากผู้จำหน่ายรายใหญ่รายใดรายหนึ่ง

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสำหรับธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ได้แก่บุคคลธรรมดาอายุยี่สิบขึ้นไปซึ่งมีอาชีพรายได้มั่นคงระดับกลางถึงระดับล่างเช่นลูกจ้างโรงงานลูกจ้างทั่วไปพนักงานบริษัทและข้าราชการเป็นต้นซึ่งกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่จะไม่มีหลักฐานทางการเงินเพื่อใช้อ้างอิงในการขอรับบริการทางการเงินกับสถาบันการเงินอื่นอย่างไรก็ตามบริษัทได้จัดแบ่งลูกค้าที่ใช้บริการทางการเงินรายย่อยนี้เป็น 2 ประเภทหลักคือ

1) กลุ่มลูกค้าที่มีเอกสารทางการเงิน

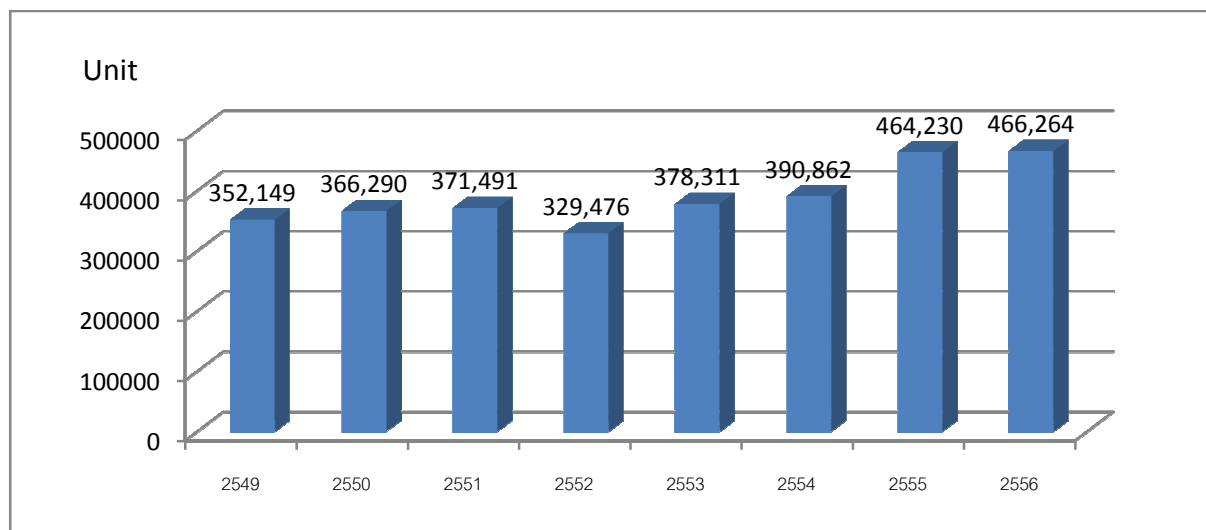
เป็นกลุ่มที่อาศัยในกรุงเทพและปริมณฑลซึ่งเป็นผู้มีอาชีพมั่นคงมีรายได้ที่แน่นอนสามารถตรวจสอบประวัติเครดิตจากสถาบันการเงินอื่นได้โดยลูกค้าและผู้ค้ำประกันจะต้องมีเอกสารเพื่อประกอบการพิจารณาเป็นสำเนาบัตรประจำตัวประชาชนสำเนาทะเบียนบ้านสำเนาสูติบัตรพร้อมทั้งแสดงหลักฐานตัวจริงต่อเจ้าหน้าที่เพื่อใช้ประกอบการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์อัตราส่วนของกลุ่มนี้อยู่ที่ประมาณร้อยละ 40 ของลูกค้าที่เช่าซื้อรถจักรยานยนต์

2) กลุ่มลูกค้าที่ไม่มีเอกสารทางการเงิน

ส่วนใหญ่จะประกอบอาชีพอิสระเช่นค้าขายรับเหมารับจ้างทั่วไปขับรถจักรยานยนต์รับจ้างการให้บริการลูกค้ากลุ่มนี้จะต้องรู้จักและเข้าถึงลูกค้าเพื่อการตรวจสอบข้อมูลที่แท้จริงโดยลูกค้าและผู้ค้ำประกันจะมีเอกสารเพื่อประกอบการพิจารณาเป็นสำเนาบัตรประจำตัวประชาชนสำเนาทะเบียนบ้านพร้อมทั้งแสดงหลักฐานตัวจริงต่อเจ้าหน้าที่และเจ้าหน้าที่สินเชื่อต้องไปตรวจสอบข้อมูลที่บ้านของลูกค้าตามที่ลูกค้าได้ให้ข้อมูลไว้ลูกค้ากลุ่มนี้มีอัตราส่วนถึงร้อยละ 60 ของลูกค้าที่เช่าซื้อรถจักรยานยนต์

(ข) สถานะการแข่งขัน

จำนวนรถจักรยานยนต์จดทะเบียนในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลรายปี (คัน)



ที่มา : กรมการขนส่งทางบก

ยอดการจำหน่ายรถจักรยานยนต์จะส่งผลโดยตรงต่ออุตสาหกรรมการเข้าซื้อรถจักรยานยนต์ ทั้งนี้หากพิจารณาภาวะการจำหน่ายรถจักรยานยนต์กล่าวได้ว่า รถจักรยานยนต์ยังคงเป็นยานพาหนะที่ให้ความสะดวกสบายและรวดเร็วภายใต้ภาวะการจราจรที่หนาแน่นในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลโดยที่ระบบขนส่งมวลชนต่างๆยังไม่สามารถสนองตอบตามความต้องการของประชาชนได้ทำให้รถจักรยานยนต์ยังคงเป็นทางเลือกหนึ่งที่ใช้ในการเดินทางหรือดำเนินธุรกิจประกอบกับบริษัทผู้ผลิตรถจักรยานยนต์ได้ใช้เทคโนโลยีขั้นสูงในการออกแบบรถจักรยานยนต์ให้สวยงามทันสมัยและสะดวกสบายมากขึ้นตัวอย่างเช่นรถจักรยานยนต์ที่ใช้ระบบเกียร์อัตโนมัติซึ่งผู้บริโภคก็มีการตอบสนองเป็นอย่างดีและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทำให้ธุรกิจเข้าซื้อรถจักรยานยนต์เป็นที่น่าสนใจในการลงทุนจะเห็นได้จากมีผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาดำเนินธุรกิจให้เข้าซื้อรถจักรยานยนต์เพิ่มขึ้นหลายรายส่งผลให้ภาวะการแข่งขันในธุรกิจเข้าซื้อรถจักรยานยนต์มีการแข่งขันกันเพิ่มขึ้นเช่นกัน

ในปี 2556 จำนวนรถจักรยานยนต์ที่จดทะเบียนใหม่ในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล มีจำนวน 466,264 คัน โดยเพิ่มขึ้นเพียงร้อยละ 0.44 จากปี 2555 ซึ่งมีจำนวน 464,230 คัน เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจที่ยังชะลอตัว เริ่มจากภาคการส่งออกที่ซบเซาในช่วงต้นปี จากสถานะการแข่งขันตัวของค่าเงินบาท ตลอดจนปัญหาความไม่สงบทางการเมือง และความไม่แน่นอนของราคาสินค้าเกษตร โดยเฉพาะในเรื่องเงินจำนำข้าวที่จ่ายล่าช้า ส่งผลให้ จีดีพีของประเทศไทยเติบโตได้เพียงร้อยละ 2.8 ลดลงจากที่คาดการณ์ไว้ที่ ร้อยละ 5.5 ทำให้กำลังซื้อทั้งหดตัวและชะลอตัวสำหรับภาพรวมของอุตสาหกรรมรถจักรยานยนต์ในปี 2557 คาดว่าจะอยู่ในสภาวะทรงตัวหรือถดถอยลงเมื่อเทียบกับปี 2556 ทั้งนี้ ขึ้นกับสถานการณ์ทางการเมืองในประเทศว่า จะสามารถจบลงได้ภายในไตรมาสแรกหรือไม่ หากสถานการณ์ยังคงยืดเยื้อ ก็จะส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจภาพรวมของประเทศ และธุรกิจอุตสาหกรรมรถจักรยานยนต์ ย่อมได้รับผลกระทบด้วยเช่นกัน

การแข่งขันในอุตสาหกรรมเช่าซื้อรถจักรยานยนต์สามารถจำแนกลักษณะของผู้ประกอบการในธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ได้ 2 ลักษณะดังนี้

- 1) กลุ่มผู้ประกอบการที่รองรับสินค้าที่บริษัทในเครือผลิตขึ้นมาเองเช่นรถจักรยานยนต์บางยี่ห้อจะมีบริษัทที่ทำธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ให้การสนับสนุนให้เช่าซื้อรถจักรยานยนต์ยี่ห้อนั้นๆเป็นพิเศษหรือโดยเฉพาะกับลูกค้า
- 2) กลุ่มผู้ประกอบการที่ไม่จำกัดการให้เช่าซื้อยี่ห้อใดยี่ห้อหนึ่งโดยเฉพาะเช่นบริษัทกรู๊ปดิส จำกัด (มหาชน) เป็นต้น

จะเห็นว่ากลุ่มผู้ประกอบการลักษณะที่ 2 ที่ไม่จำกัดการเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ยี่ห้อใดยี่ห้อหนึ่งเป็นหลักจะมีความได้เปรียบ และมีศักยภาพในการแข่งขันที่ดีกว่ากลุ่มผู้ประกอบการลักษณะที่ 1 เนื่องจากหากรถจักรยานยนต์ยี่ห้อใหม่ๆ ที่ออกมาใหม่ไม่เป็นที่ยอมรับของลูกค้าหรือไม่ประสบความสำเร็จด้านการขายก็ไม่ต้องรับภาระในการให้บริการและอีกประการหนึ่งกลุ่มผู้ประกอบการลักษณะที่ 2 ยังมีอิสระในการเลือกรถจักรยานยนต์ที่เป็นที่นิยมของลูกค้าทำให้มีฐานลูกค้าที่กว้างกว่าการให้เช่าซื้อรถจักรยานยนต์ยี่ห้อใดยี่ห้อหนึ่งเป็นส่วนใหญ่

2.3 การจัดหาบริการ

แหล่งที่มาของเงินทุนของกลุ่มบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 ปี 2555 และ ปี 2554 ประกอบด้วย

งบการเงินเฉพาะกิจการ						
	ปี 2556		ปี 2555		ปี 2554	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	13.55	0.25	50.00	1.48	0	0
เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน*	3,097.52	57.74	1,721.96	51.08	884.32	39.53
เจ้าหนี้การค้า	3.22	0.06	14.42	0.43	3.30	0.15
รวม	3,114.29	58.05	1,786.38	52.99	887.62	39.68
ส่วนของผู้ถือหุ้น	2,250.69	41.95	1,584.92	47.01	1,349.48	60.32
รวมแหล่งที่มา	5,364.98	100.00	3,371.29	100.00	2,237.10	100.00
หมายเหตุ : *เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินเป็นเงินกู้ระยะยาวครบกำหนดใช้คืนภายในสามสิบงวด โดยผ่อนชำระเป็นงวดๆตามทีระบุในสัญญาเงินกู้ เริ่มชำระงวดแรกในวันชำระดอกเบี้ยครั้งแรกหลังจากวันที่เบิกเงินกู้ตามวงเงินสินเชื่อ						

งบการเงินรวม				
	ปี 2556		ปี 2555	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	13.55	0.25	50.00	1.48
เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน*	3,097.52	57.61	1,721.96	51.03
เจ้าหนี้การค้า	4.32	0.08	14.42	0.43
รวม	3,115.39	57.94	1,786.38	52.94
ส่วนของผู้อถือหุ้น	2,261.08	42.06	1,587.81	47.06
รวมแหล่งที่มา	5,376.47	100.00	3,374.19	100.00
หมายเหตุ : *เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินเป็นเงินกู้ระยะยาวครบกำหนดใช้คืนภายในสามสิบงวด โดยผ่อนชำระเป็นงวดๆตามที่ระบุในสัญญาเงินกู้ เริ่มชำระงวดแรกในวันชำระดอกเบี้ยครั้งแรกหลังจากวันที่เบิกเงินกู้ตามวงเงินสินเชื่อ -บริษัทฯมีการจัดทำงบการเงินรวมเมื่อปี 2555				

3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงที่จะมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทมีดังนี้

3.1 ความเสี่ยงจากแหล่งเงินทุนภายนอก

จากลักษณะการประกอบธุรกิจการให้สินเชื่อเช่าซื้อ การดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่องจะต้องมีแหล่งเงินทุนที่เพียงพอรองรับการดำเนินการ ทั้งนี้ปัจจุบันแหล่งเงินทุนที่บริษัทนำมาให้สินเชื่อมาจากสองแหล่งหลักคือเงินกู้ยืมธนาคารและเงินสดจากการดำเนินงานของบริษัท

ณวันที่ 31 ธันวาคม 2556 มียอดเงินกู้ยืมคงเหลือ 3,097.52 ล้านบาท ซึ่งเป็นเงินกู้ยืมระยะยาว ทั้งนี้บริษัทฯ มีวงเงินกู้ยืมระยะยาวตามสัญญาเงินกู้ที่ยังไม่ได้เบิกใช้จำนวน 315.7 ล้านบาท

จากการดำเนินการที่ผ่านมา บริษัทมีการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินเป็นหลักโดยบริษัทมีประวัติการชำระคืนเงินกู้ดีมาโดยตลอด รวมทั้งสามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขทางการเงินภายใต้สัญญาเงินกู้ได้แก่การดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น และการดำรงอัตราส่วนของลูกหนี้เช่าซื้อต่อหนี้เงินกู้ ซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถลดความเสี่ยงจากการไม่ได้รับเงินทุนจากแหล่งเงินทุนภายนอกได้

3.2 ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้หากมีแนวโน้มสูงขึ้น

รายได้หลักของบริษัทมาจากรายได้ดอกเบี้ยรับจากการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ ทั้งนี้การเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยจะมีผลกระทบโดยตรงกับความสามารถในการหากำไรของบริษัท กล่าวคือ ส่วนต่างอัตราดอกเบี้ยรับจากการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อกับต้นทุนเงินกู้โดยอัตราดอกเบี้ยที่สูงขึ้นจะส่งผลต่อต้นทุนเงินกู้ที่สูงขึ้น ในขณะที่อัตราดอกเบี้ยจากการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อนั้นคงที่ตามระยะเวลาที่กำหนดในสัญญาเช่าซื้อ จึงส่งผลกระทบต่อส่วนต่างอัตราดอกเบี้ยได้

3.3 ความเสี่ยงจากความไม่สอดคล้องกันระหว่างอายุเงินกู้กับระยะเวลาให้เช่าซื้อรถจักรยานยนต์

จากอายุของสัญญาเช่าซื้อที่ 12 - 36 เดือน (โดยเฉลี่ยแล้วจากประวัติการชำระเงินงวดของลูกค้าตามสัญญาเช่าซื้ออยู่ที่ประมาณ 30 เดือน) บริษัทมีนโยบายในการทำสัญญาเงินกู้ระยะยาวจากสถาบันการเงินซึ่งเป็นแหล่งเงินทุนภายนอก ให้มีความสอดคล้องกับระยะเวลาชำระคืนตามสัญญาเช่าซื้อดังกล่าว เพื่อให้เกิดสภาพคล่องในการดำเนินกิจการอย่างใดก็ตามบริษัทได้จัดทำประมาณการกระแสเงินสดครอบคลุมการคาดการณ์อัตราดอกเบี้ยของสินเชื่อเช่าซื้อในอนาคต เพื่อให้บริษัทสามารถวิเคราะห์ ประเมินสภาพคล่องและวางแผนจัดหาเงินทุนให้รองรับและสอดคล้องกับเงื่อนไขสินเชื่อเช่าซื้อดังกล่าวและทำให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างต่อเนื่องได้

3.4 ความเสี่ยงจากการดำเนินงานที่ก่อให้เกิดสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้

ปัจจุบันการดำเนินธุรกิจให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์นั้นไม่มีข้อจำกัดจากหน่วยงานใด ๆ ของภาครัฐ และเป็นธุรกิจที่ไม่อยู่ภายใต้กฎหมายพิเศษ ดังนั้นในการขยายธุรกิจของผู้ประกอบการทุกรายในธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์จึงสามารถทำได้เต็มที่ตามศักยภาพของบริษัทเอง ธุรกิจนี้จึงมีความเสี่ยงจากสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้หากขาดความระมัดระวังในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ หรือขาดระบบการควบคุมภายในที่ดี

อย่างไรก็ตามกลุ่มบริษัทได้กำหนดให้มีการพิจารณาสินเชื่ออย่างเข้มงวดทุกขั้นตอนรวมทั้งให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินเชื่อโดยการตรวจสอบข้อมูลของลูกค้า กล่าวคือบริษัทได้พัฒนาระบบฐานข้อมูลของลูกค้ามากกว่า 500,000 รายการ นอกจากนั้นยังเป็นสมาชิกของบริษัทข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด และ สมาคมเช่าซื้อรถจักรยานยนต์แห่งประเทศไทย ทำให้บริษัทสามารถถ่วงน้ำหนักคุณภาพลูกหนี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพด้วยการตรวจสอบประวัติการชำระหนี้จากฐานข้อมูลทั้งสามแหล่ง โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้เป็นจำนวน 473.71 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 8.65 ของสินเชื่อทั้งหมด เมื่อเปรียบเทียบกับสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 ซึ่งเท่ากับร้อยละ 3.25 ของสินเชื่อทั้งหมด พบว่าอัตราส่วนสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ต่อสินเชื่อรวมเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 166.15 ในขณะที่บริษัทมีการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 และ 2555 เท่ากับ 390.69 ล้านบาท และ 174.54 ล้านบาท ตามลำดับหรือคิดเป็นอัตราส่วนค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญต่อสินเชื่อรวมเท่ากับ 6.89 และ 5.28 ตามลำดับ

หน่วย: ล้านบาท	31-ธ.ค.-56	31-ธ.ค.-55
สินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL)	473.71	116.78
สินเชื่อรวม (Gross)	4,922.28	3,305.82
% อัตราส่วน NPL ต่อสินเชื่อรวม	8.65	3.25
ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	390.69	174.54
% อัตราส่วนค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญต่อสินเชื่อรวม	7.94	5.28

3.5 ความเสี่ยงจากผลขาดทุนการขายรถจักรยานยนต์ที่ยึดคืนมาไม่คุ้มมูลหนี้

กลุ่มบริษัทจะทำการยึดรถคืนเมื่อลูกค้าผิดนัดชำระค่างวดตามสัญญาที่ตกลงกันได้และจะถูกนำมาขายทอดตลาดโดยวิธีการประมูลให้แก่ผู้จำหน่ายรถจักรยานยนต์มือสองซึ่งดำเนินกิจการในเขตกรุงเทพฯ ปริมณฑล และต่างจังหวัดรวมถึงบุคคลผู้สนใจอื่น ทั้งนี้มูลหนี้คงค้างของลูกหนี้แต่ละราย โดยทั่วไปจะสูงกว่ามูลค่ารถยึดที่จำหน่ายได้ ดังนั้นหากไม่สามารถเรียกร้อยส่วนต่างที่รายได้จากการจำหน่ายไม่ครอบคลุม จากลูกหนี้หรือผู้ค้ำประกัน บริษัทจะมีผลขาดทุนจากการจำหน่ายรถยึดคืน

ตารางแสดงผลขาดทุนการขายรถจักรยานยนต์ที่ยืดคืบมา

หน่วย: ล้านบาท	2556	2555	2554
กำไร (ขาดทุน) จากการขายสินทรัพย์	(314.39)	(140.25)	(132.60)

อย่างไรก็ดีเพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทฯ ได้มีมาตรการและระบบที่รัดกุมในการพิจารณาอนุมัติการให้สินเชื่อ ตั้งแต่เริ่มต้นโดยการใช้ฐานข้อมูลลูกค้าของบริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด และ สมาคมเช่าซื้อรถจักรยานยนต์แห่งประเทศไทย ในการพิจารณาคุณภาพผู้ขอสินเชื่อก่อนการปล่อยให้ผู้กู้ยืม รวมถึงการที่บริษัทฯ ได้พัฒนาบริการเรียกเก็บหลังการอนุมัติให้สินเชื่อ เพื่อป้องกันปริมาณหนี้ที่อาจเพิ่มขึ้นจากการขายธุรกิจของบริษัท

3.6 ความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่มีอิทธิพลต่อการบริหารจัดการ

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท ได้แก่ บริษัท เอ.พี.เอฟ.โฮลดิ้งส์ จำกัด และผู้ถือหุ้นที่จัดเป็นกลุ่มเดียวกันได้แก่ Engine Holdings Asia Pte. Ltd. (“ผู้ถือหุ้นกลุ่ม APF”) บริษัทถือหุ้น ณ วันที่ 21 พฤศจิกายน 2556 รวมเป็นจำนวน 508,650,196 หุ้น คิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทร้อยละ 49.64 ของทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว 1,024,706,958 หุ้น ซึ่งเป็นสัดส่วนที่เกือบเท่ากับครึ่งหนึ่งของจำนวนทั้งหมด จึงอาจทำให้กลุ่มบริษัทเอ.พี.เอฟ.สามารถควบคุมมติผู้ถือหุ้นรวมถึงเรื่องที่กฎหมายกำหนดว่าจะต้องใช้मतอย่างน้อยเกินกว่ากึ่งหนึ่งในที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้

3.7 ความเสี่ยงด้านการแข่งขันและคู่แข่งรายใหม่เข้ามาในอุตสาหกรรมสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์

ธุรกิจการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์เป็นธุรกิจที่ไม่ต้องมีการลงทุนในเครื่องมือและอุปกรณ์สำหรับการดำเนินงาน เป็นจำนวนมาก บริษัทฯ เพียงจัดหาแหล่งเงินทุนสำหรับการปล่อยสินเชื่อเท่านั้น จึงเป็นการง่ายที่คู่แข่งรายใหม่จะเข้ามาในอุตสาหกรรม อย่างไรก็ตามปัจจัยแห่งความสำเร็จไม่ใช่เพียงแค่แหล่งเงินทุนเท่านั้น แต่ยังคงอาศัยความเชี่ยวชาญในอีกหลายด้าน เช่น การประเมินคุณภาพสินเชื่อ และการติดตามการชำระค่างวด เป็นต้น ซึ่งมีคู่แข่งจำนวนมากไม่น้อยที่ต้องออกจากอุตสาหกรรมเนื่องจากขาดคุณสมบัติดังกล่าว

การใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์นั้น ผู้จำหน่ายรถจักรยานยนต์ (Dealers) มีส่วนสำคัญในการแนะนำลูกค้าที่ขอสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์เพื่อเลือกผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงที่เกิดจากการที่ผู้จำหน่ายรถจักรยานยนต์ไม่แนะนำลูกค้าให้มาใช้บริการการให้สินเชื่อของบริษัท

การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ จึงต้องมีระบบการตรวจสอบข้อมูล เพื่อให้การให้สินเชื่อที่รวดเร็ว ประกอบไปด้วยระบบสารสนเทศที่ครอบคลุมการดำเนินงานของบริษัทและบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ ประสบการณ์ รวมถึงความชำนาญเฉพาะด้าน ทำให้บริษัทสามารถดำเนินการอนุมัติสินเชื่อได้อย่างรวดเร็ว นับเป็นการสร้างความพอใจให้แก่ผู้จำหน่ายรถจักรยานยนต์เป็นอย่างมาก นอกจากนี้ด้วยระบบสารสนเทศที่บริษัทฯ ได้พัฒนาขึ้นเองเพื่อให้สอดคล้องเหมาะสมกับธุรกิจและความชำนาญเฉพาะของบุคลากร บริษัทฯ สามารถให้บริการลูกค้าและร้านค้า ด้านการตรวจสอบยอดปิดบัญชีได้ภายในเวลาอันรวดเร็ว

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ทรัพย์สินถาวรหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 และ 2555 มีรายละเอียดดังนี้

บริษัท กรู๊ปอีสต์ จำกัด (มหาชน)

ประเภทลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระค้ำประกัน	ณ 31 ธันวาคม 2556		ณ 31 ธันวาคม 2555	
			ราคาทุน (พันบาท)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (พันบาท)	ราคาทุน (พันบาท)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (พันบาท)
ที่ดินและส่วนปรับปรุง	เจ้าของ	ค้ำประกันเงินกู้ ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) ธนาคารไอซีบีซี (ไทย) จำกัด (มหาชน) และธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ เพื่อรายย่อย จำกัด (มหาชน)*	35,982.54	35,982.54	35,982.54	35,982.54
อาคารและสิ่งปลูกสร้าง						
อาคารสถานที่	เจ้าของ	ค้ำประกันเงินกู้ ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) ธนาคารไอซีบีซี (ไทย) จำกัด (มหาชน) และธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ เพื่อรายย่อย จำกัด (มหาชน)*	45,553.37	5,782.91	45,553.37	7,858.09
ส่วนปรับปรุงอาคารและสถานที่	เจ้าของ	ค้ำประกันเงินกู้ ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) ธนาคารไอซีบีซี (ไทย) จำกัด (มหาชน) และธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์ เพื่อรายย่อย จำกัด (มหาชน)*	13,003.28	7,606.84	6,209.74	1,289.55
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	เจ้าของ		6,776.35	1,640.79	5,810.89	429.68
เครื่องปรับอากาศ	เจ้าของ		1,385.06	248.50	1,266.23	208.39
โทรศัพท์และอุปกรณ์	เจ้าของ		15,201.88	2,631.95	13,449.24	1,262.58
อุปกรณ์เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	เจ้าของ					
ระบบคอมพิวเตอร์	เจ้าของ		15,249.79	2,876.80	12,430.99	1,672.75
ยานพาหนะ	เจ้าของ		18,138.55	4,246.88	17,558.82	7,120.35
รวมทั้งสิ้น			151,290.82	61,017.21	138,261.82	55,823.93

หมายเหตุ :

- วงเงินกู้จำนวน 2,000 ล้านบาท
- ธนาคารไอซีบีซี (ไทย) จำกัด (มหาชน) เดิมชื่อ ธนาคารสินเอเซีย จำกัด (มหาชน)

GL Finance Plc.

ประเภทลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระค้ำประกัน	ณ 31 ธันวาคม 2556		ณ 31 ธันวาคม 2555	
			ราคาทุน (พันบาท)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (พันบาท)	ราคาทุน (พันบาท)	มูลค่าตาม บัญชีสุทธิ (พันบาท)
ส่วนปรับปรุงอาคารและสถานที่	เจ้าของ		151.23	140.90	-	-
เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน อุปกรณ์เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้ สำนักงาน	เจ้าของ		1,839.43	1,554.05	-	-
ระบบคอมพิวเตอร์	เจ้าของ		3,319.53	2,130.45	-	-
ยานพาหนะ	เจ้าของ		7,590.71	6,032.86	-	-
รวมทั้งสิ้น			12,900.90	9,858.26	-	-

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีการลงทุนในบริษัทย่อย ได้แก่ Group Lease Holdings Pte. Ltd. ในประเทศสิงคโปร์ และ GL Finance Plc ในประเทศกัมพูชา เพื่อให้สามารถบรรลุเป้าหมาย ตามวิสัยทัศน์ ของบริษัทฯ ในการเป็น”บริษัทชั้นนำด้านการเงินในภูมิภาคอาเซียน“ โดยGroup Lease Holdings Pte. Ltd. นั้น จะเป็นศูนย์กลางในการขยายธุรกิจไปยังต่างประเทศ เนื่องจากกฎระเบียบมีความทันสมัยเป็นสากลและมีต้นทุนในการทำธุรกรรมทางการเงินที่ต่ำและสำหรับ GL FinancePlc.นั้น เป็นบริษัทเพื่อดำเนินธุรกิจในประเทศสิงคโปร์ ทั้งนี้ บริษัทฯมีการลงทุนในสัดส่วนทั้งหมดแต่เพียงผู้เดียวทั้งสองแห่ง จึงทำให้สามารถบริหารจัดการและกำหนดแนวทางของธุรกิจได้เต็มที่ นอกจากบริษัทย่อยที่มีอยู่ในปัจจุบันแล้ว บริษัทฯ อาจมีการพิจารณาลงทุนเพิ่มในบริษัทอื่นในภูมิภาคอาเซียนเพื่อให้เป็นไปตามวิสัยทัศน์ดังกล่าว โดยคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดจากการลงทุน

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

- ไม่มี -

6.. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

(1) บริษัทที่ออกหลักทรัพย์

ชื่อบริษัท	: บริษัท กู๊ปลีส์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”)
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 63 ซอย 1 ถนนเทศบาลนิมิตรใต้ แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900
ประเภทธุรกิจ	: ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์
ทะเบียนเลขที่	: 0107537000327 (เดิมเลขที่ บมจ.279)
โทรศัพท์	: 0-2580-7555
โทรสาร	: 0-2954-2902-3
Home Page	: www.grouplease.co.th
E-mail	: glpcl@grouplease.co.th
ทุนจดทะเบียน	: 720,926,136 บาท แบ่งเป็น หุ้นสามัญจำนวน 1,441,852,272 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท
หุ้นที่ออกและชำระแล้ว	: 512,521,550 บาท แบ่งเป็น หุ้นสามัญ จำนวน 1,025,043,100 หุ้น

(2) นิติบุคคลที่บริษัทฯ ถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไปของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด

- | | |
|---------------------|---|
| 1. ชื่อบริษัท | : Group Lease Holdings Pte. Ltd. |
| สถานที่ตั้ง | : 80 Raffles Place #32-01, UOB Plaza, Singapore (048624) |
| ประเภทธุรกิจ | : ธุรกิจที่ปรึกษาด้านการเงิน และจัดการเงินลงทุนอื่น |
| จำนวนและชนิดของหุ้น | : หุ้นสามัญ จำนวน 17,684,318 หุ้น เท่ากับ 17,694,218 เหรียญสิงคโปร์ |
- | | |
|---------------------|---|
| 2. ชื่อบริษัท | : GL Finance Plc. (ถือหุ้นโดย Group Lease Holding Pte. Ltd.) |
| สถานที่ตั้ง | : 270-274 Kampuchea Krom Blvd, SangkatMittapheap, Khan 7 Makara,
Phnom Penh, the Kingdom of Cambodia |
| ประเภทธุรกิจ | : ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ |
| โทรศัพท์ | : 023 990 330 |
| โทรสาร | : 023 990 327 |
| จำนวนและชนิดของหุ้น | : หุ้นสามัญจำนวน 16,498 หุ้น เท่ากับ 3,299,600 เหรียญ สรจ. |

(3) บุคคลอ้างอิงอื่นๆ

นายทะเบียนหลักทรัพย์

: บริษัทศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ชั้น 4,6-7
ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110
โทร. 0-2229-2800 หรือ 0-2654-5599 โทรสาร. 0-2359-1259
Call center : 0-2229-2888
Website : <http://www.tsd.co.th>

ผู้สอบบัญชี

: นางสาว พิมพ์ใจมานิตขจรกิจ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 4521
บริษัท สำนักงาน เอ็นส์แอนด์ ยัง จำกัด
เลขที่ 193/136-137 ชั้น 33 อาคารเลครัชดา ถ. รัชดาภิเษก
คลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์ 0-2264-0777 โทรสาร 0-2661-9192
Email Address : emstyoung.thailand@th.ey.com

ที่ปรึกษาทางกฎหมาย

: นายกัปตันจิระเศรษฐ์
63 ซอย 1 ถนนเทศบาลนิมิตรใต้
แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900
โทร. 0-2580-7555 โทรสาร. 0-2954-2902-3