

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และค่านิยมขององค์กร

วิสัยทัศน์

เป็นผู้นำในการให้บริการสินเชื่อ โดยเฉพาะรถมือสอง ประเภทรถเพื่อการพาณิชย์และรถเฉพาะกิจอื่น ซึ่งสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า ได้ครอบคลุมทุกจังหวัดทั่วประเทศ

พันธกิจ

- พันธกิจต่อผู้ถือหุ้น

ดำเนินธุรกิจด้วยความโปร่งใส อย่างมีประสิทธิภาพ มีการเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน เพื่อให้ได้ผลการดำเนินงานและผลตอบแทนที่ดียิ่งขึ้นแก่ผู้ถือหุ้น

- พันธกิจต่อพนักงาน

มุ่งมั่นพัฒนาทรัพยากรบุคคลให้มีศักยภาพ ความเชี่ยวชาญ ความชำนาญ เพื่อให้มีความเป็นมืออาชีพ โดยดำรงไว้ซึ่งความซื่อสัตย์มีจรรยาบรรณในอาชีพ โดยบริษัทให้ผลตอบแทน รักษาพนักงานที่ดีมีคุณภาพไว้กับบริษัท

- พันธกิจต่อลูกค้า

สร้างความสัมพันธ์ที่ดี ความเชื่อมั่น การให้บริการที่รวดเร็วกับลูกค้า ให้ผลต่างตอบแทนในการดำเนินธุรกิจอย่างเป็นธรรมเพื่อสร้างประสิทธิภาพการร่วมมือทางธุรกิจในระยะยาว

- พันธกิจต่อลูกค้า

พัฒนาผู้ให้บริการที่เป็นเลิศอย่างแม่นยำรวดเร็ว เสนอผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่มีคุณภาพ เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายตามรถยนต์ประเภทต่างๆ โดยสร้างความพึงพอใจสูงสุด

- พันธกิจต่อสังคม

บริษัทยึดมั่นการดำเนินธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์สุจริต มีหลักการ วินัย ตามกฎหมาย ระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง เพื่อตอบแทนสังคมและร่วมพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ

ค่านิยมขององค์กร

เพื่อให้องค์กรบรรลุพันธกิจและวิสัยทัศน์ ด้วยวิธีการที่เหมาะสมอย่างมีประสิทธิภาพ และเป็นไปในทิศทางเดียวกันกับกลุ่มชนชาติ บริษัทจึงได้ค่านิยมขององค์กร หรือ C3 SIP (ซี สามสิบ) เพื่อให้พนักงานทุกคนของบริษัทได้เข้าใจและนำไปปฏิบัติ ค่านิยมขององค์กร คือ ความเชื่อและความมุ่งมั่นของพนักงานแต่ละคน ซึ่งแสดงออกมาเป็นพฤติกรรมในระหว่างการทำงานและการให้บริการลูกค้า ได้แก่

- Customer Focus : เราจะให้ความสำคัญต่อความต้องการของลูกค้าและมุ่งเน้นการให้บริการที่ตอบสนองต่อความต้องการและสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า
- Collaboration : เราจะร่วมมือร่วมใจทำงานกันเป็นทีม
- Commitment : เราจะมุ่งมั่นปฏิบัติหน้าที่ให้สำเร็จตามเป้าหมาย และรับผิดชอบต่อผลงาน
- Spirit : เราจะมุ่งมั่น ทุกเท ในการทำงาน
- Integrity : เราจะยึดมั่นในความซื่อสัตย์ สุจริต โปร่งใส และต่อต้านการคอร์รัปชัน
- Professional : เราจะต้องมีความรู้ ทักษะ และความสามารถที่เพียงพอต่อการปฏิบัติหน้าที่

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ประวัติความเป็นมา

บริษัท ราชธานีลิซซิ่ง จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 2 มิถุนายน 2531 ในนาม “บริษัท ราชธานี ลิซซิ่ง จำกัด” ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรกจำนวน 6 ล้านบาท มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อประกอบธุรกิจประเภทการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์มือสอง ทั้งนี้นับตั้งแต่เปิดดำเนินการมา บริษัทได้มีการเพิ่มทุนจดทะเบียนเพื่อรองรับการเติบโตของบริษัท โดยได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็นจำนวน 36 ล้านบาท ในปีเดียวกับที่บริษัทเปิดดำเนินการ ต่อมาในปี 2535 และปี 2538 บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 56 ล้านบาท และ 168 ล้านบาท ตามลำดับ

ในช่วงเริ่มต้นของการดำเนินการ บริษัทมุ่งเน้นธุรกิจด้านการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์มือสอง ทั้งประเภทการให้สินเชื่อแก่ผู้ซื้อรถยนต์รายย่อยโดยผ่านผู้จำหน่ายรถยนต์มือสอง และการให้สินเชื่อแก่ผู้จำหน่ายรถยนต์มือสอง เพื่อใช้เป็นแหล่งเงินทุนในการจัดซื้อรถยนต์มาเพื่อจำหน่ายหรือที่เรียกว่าการให้สินเชื่อแบบ Floor Plan ซึ่งการให้สินเชื่อทั้งสองประเภทของบริษัทในอดีตมีสัดส่วนใกล้เคียงกัน อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ยกเลิกการให้บริการสินเชื่อแบบ Floor Plan นับตั้งแต่ปี 2538 เป็นต้นมา และมุ่งเน้นเฉพาะการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์มือสองแก่ผู้ซื้อรถยนต์รายย่อย แต่ในปี 2547 และ 2548 บริษัทได้ให้สินเชื่อแบบ Floor Plan แก่ผู้จำหน่ายรถยนต์มือสองจำนวนทั้งสิ้น 2 ราย และ 4 ราย ตามลำดับ เพื่อใช้เป็นแหล่งเงินทุนในการจัดซื้อรถยนต์อีกครั้ง โดยให้สินเชื่อแก่ผู้จำหน่ายรถยนต์มือสองในวงเงินไม่เกิน 7.00 ล้านบาทต่อราย และมีระยะเวลาในการให้สินเชื่อ 3 – 6 เดือนต่อรายการ โดยมีสมุดคู่มือจดทะเบียนรถยนต์ และชุดโอนเป็นหลักประกัน อย่างไรก็ตาม ในปี 2549 บริษัทได้ยกเลิกและไม่มีนโยบายในการปล่อยสินเชื่อแบบ Floor Plan อีกต่อไปเนื่องจากการให้สินเชื่อดังกล่าวในปีที่ผ่านมาเป็นกลไกของการรักษาส่วนแบ่งทางการตลาด (market share) และขยายการตลาดมากกว่ามุ่งทำเพื่อเป็นธุรกิจ หรือเพื่อมุ่งหวังรายได้ที่เกิดขึ้น

และในปี 2543 บริษัทได้เข้าร่วมเป็นสมาชิกของสมาคมธุรกิจเช่าซื้อไทย เพื่อรับทราบตลาดข้อมูลรถยนต์มือสองซึ่งเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท ณ ปัจจุบัน บริษัทมีส่วนงานฝ่ายวิเคราะห์สินเชื่อ และฝ่ายการตลาดที่มีประสบการณ์ในการทำตลาดรถยนต์มือสอง จำนวน 202 คน ซึ่งทำหน้าที่รับผิดชอบดูแลการหาลูกค้า โดยจะมีการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดการจำหน่ายรถยนต์หลายราย รวมทั้งจะหมุนเวียนประจำอยู่ตามสถานที่จำหน่ายของผู้จำหน่ายรถยนต์มือสองที่เป็นคู่ค้ากับบริษัท ซึ่งผู้จัดการจำหน่ายรถยนต์ที่เป็นคู่ค้ากับบริษัทจะต้องได้รับอนุมัติตามขั้นตอนการพิจารณาและตรวจสอบผู้จัดการจำหน่ายรถยนต์ตามที่บริษัทกำหนด

พัฒนาการที่สำคัญในช่วงที่ผ่านมา

● ด้านการดำเนินธุรกิจ

- ปี 2545 บริษัทได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน และเปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น “บริษัท ราชธานีลิซซิ่ง จำกัด (มหาชน)” เมื่อเดือนสิงหาคม และได้รับอนุญาตให้เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเมื่อวันที่ 19 ธันวาคม 2545
- ปี 2546 บริษัทมีการพัฒนาระบบสารสนเทศที่ดียิ่งขึ้นทำให้ลูกค้าสามารถติดต่อกับบริษัทผ่านทางเว็บไซต์ โดยลูกค้าสามารถรับทราบข้อมูลที่สำคัญเบื้องต้น ตลอดจนข่าวสารต่างๆ เช่นราคากลางของรถยนต์มือสอง บริษัทให้บริการรับชำระค่างวด และรับชำระค่าบริการต่างๆ ด้วยระบบ Bar Code รวมถึงสามารถชำระผ่านระบบ ATM เพื่อเป็นทางเลือกในการชำระที่สะดวกมากขึ้น

ปี 2547	ในเดือนมกราคมบริษัทได้สมัครเป็นสมาชิกกับ บริษัท ข้อมูลเครดิตไทย จำกัด (Credit Bureau) เพื่อได้รับทราบข้อมูลลูกค้าและนำมาใช้ประกอบการพิจารณาการให้สินเชื่อ และเพื่อสกัดกั้นผู้เช่าซื้อที่ไม่มีความสามารถในการชำระหนี้มาขอกู้สินเชื่อของบริษัทได้
ปี 2549	
มีนาคม	เมื่อวันที่ 22 มีนาคม บริษัทได้เปิดสาขาในรูปแบบของศูนย์บริการเช่าซื้อจำนวน 1 สาขา ที่บริเวณวงแหวนกาญจนาภิเษก กรุงเทพฯ จากทั้งหมด 3 สาขาที่บริษัทคาดว่าจะเปิดให้ครบภายในปีนี้ ครอบคลุม 3 มุมเมืองของกรุงเทพฯ เพื่อรองรับลูกค้ารายย่อยซึ่งมีความต้องการสินเชื่อ และต้องการรีไฟแนนซ์สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์
สิงหาคม	หลังจากธนาคารนครหลวงไทยจำกัด (มหาชน) ได้เข้ามาถือหุ้นกับบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 39.76 ของทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระแล้วนั้น ได้แต่งตั้งตัวแทน ธนาคารนครหลวงไทยเข้าเป็นกรรมการในบริษัท ตามสัดส่วนภายหลังการได้มาซึ่งหลักทรัพย์ดังกล่าว จำนวน 4 ท่าน
ปี 2550	พัฒนาซอฟต์แวร์และสารสนเทศ เพื่อรองรับการขยายสินเชื่อสู่ภูมิภาคทั่วประเทศ
ปี 2551	บริษัทได้เปิดกิจการไปตามต่างจังหวัด 5 สาขา ได้แก่ จังหวัดขอนแก่น นครราชสีมา พิษณุโลก ระยอง ราชบุรี โดยต่อมาได้ปิดสาขาราชบุรี
ตุลาคม	เริ่มดำเนินธุรกิจให้บริการลิซซิ่งให้กับกลุ่มลูกค้าที่เป็นลูกค้านิติบุคคล สำหรับสินเชื่อลิซซิ่งรถยนต์ที่ให้บริการนั้นประกอบด้วยสัญญาเช่าการเงินและสัญญาเช่าดำเนินงาน โดยบริษัทมีกลุ่มเป้าหมายเป็นลูกค้ามือสองที่ราคาเกิน 1 ล้านบาทขึ้นไป
ปี 2553	บริษัทได้เปิดสาขาเพิ่มอีก 1 สาขา คือ สาขาสุราษฎร์ธานี เพื่อครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศ
ปี 2554	ในส่วนภาคเหนือบริษัทได้เปิดสาขาเพิ่มอีก 1 สาขา คือ สาขาเชียงราย เพื่อครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศ
ปี 2556	บริษัทได้เปิดสาขาเพื่อครอบคลุมทั่วประเทศอีก 1 สาขาที่จังหวัดอุบลราชธานี
ปี 2557	
เมษายน	บริษัทได้เปิดสาขาเพื่อครอบคลุมทั่วประเทศอีก 1 สาขาที่จังหวัดอุดรธานี
สิงหาคม	บริษัทได้เปิดสาขาเพื่อครอบคลุมทั่วประเทศอีก 1 สาขาที่จังหวัดสงขลา สาขาหาดใหญ่
ธันวาคม	บริษัทได้เปิดสาขาเพื่อครอบคลุมทั่วประเทศอีก 1 สาขาที่จังหวัดนครสวรรค์

● **ด้านเงินทุน**

- ปี 2545** บริษัทได้จัดหาเงินทุนเพิ่มเติมเพื่อการขยายธุรกิจ โดยการเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 168 ล้านบาท เป็น 208 ล้านบาท ด้วยการออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 40 ล้านบาท ให้แก่กลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท และตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 3/2545 เมื่อวันที่ 28 กรกฎาคม 2545 ที่ประชุมมีมติให้บริษัทแปรสภาพจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชนจำกัด พร้อมกับการเปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น “บริษัท ราชธานีลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน)” และมีมติให้เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจาก 208 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่จำนวน 300 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 18,400,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท จัดสรรให้ประชาชนทั่วไปจำนวน 16,800,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 8 บาท และจัดสรรให้กับพนักงานของบริษัทจำนวน 1,600,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 6.40 บาท
- ปี 2546** บริษัทมีการออกหุ้นกู้เสนอขายในกรณีทั่วไปแก่ผู้ลงทุนสถาบัน เมื่อวันที่ 20 สิงหาคม 2546 ที่มีชื่อว่า “หุ้นกู้มีประกันชนิดทยอยชำระเงินต้นของ บริษัท ราชธานีลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2546 ครบกำหนดไถ่ถอนปี 2550” มูลค่าเสนอขายทั้งหมดจำนวน 1,000,000,000 บาท มูลค่าที่ตราไว้ 1,000.00 บาทต่อหน่วย อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3.20 ต่อปี และมีอายุ 4 ปี
- บริษัทได้เสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญครั้งที่ 1 จำนวน 200 ล้านหน่วยให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมที่มีรายชื่อปรากฏอยู่ในสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้น เมื่อวันที่ 10 กรกฎาคม 2546 ในอัตราส่วนหุ้นสามัญ 3 หุ้นต่อใบสำคัญแสดงสิทธิทั้ง 3 ชุด จำนวน 2 หน่วย โดยแบ่งออกเป็นใบสำคัญแสดงสิทธิ ชุดที่ 1 จำนวน 1 หน่วย ใบสำคัญแสดงสิทธิ ชุดที่ 2 จำนวน 0.6 หน่วย และใบสำคัญแสดงสิทธิ ชุดที่ 3 จำนวน 0.4 หน่วย ประเภทเรียกใช้สิทธิได้ก่อนกำหนด ราคาเสนอขายหน่วยละ 0 บาท มีอายุใบสำคัญแสดงสิทธิ 5 ปี อัตราการใช้สิทธิ 1 หน่วยต่อ 1 หุ้นสามัญใหม่ ราคาการใช้สิทธิ 1.00 บาท ต่อหุ้น ทำให้บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 300 ล้านบาท เป็น 500 ล้านบาท
- ปี 2548**
- เมษายน** ณ วันที่ 12 เมษายน 2548 บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้นรายใหญ่ครั้งใหญ่ โดยได้มีกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่รายใหม่คือ กลุ่มพวงษ์จตุรา เข้าถือหุ้นบริษัทในสัดส่วนร้อยละ 20.61 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วซึ่งเท่ากับ 401,098,495 บาท อย่างไรก็ตาม ไม่มีการเปลี่ยนแปลงทีมผู้บริหารและไม่มีผลกระทบใดๆต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท
- เม.ย.-พ.ค.** ณ สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2548 บริษัทมีหุ้นทุนซื้อคืน จำนวน 1,300,000 หุ้น เป็นราคาทั้งสิ้น 1.84 ล้านบาท ซึ่งเกิดจากการซื้อหุ้นคืนในช่วงวันที่ 26 เมษายน พ.ศ. 2548 ถึงวันที่ 3 พฤษภาคม พ.ศ. 2548 โดยบริษัทมีวัตถุประสงค์ของการซื้อหุ้นทุนซื้อคืนเพื่อช่วยบริหารทางการเงิน และมีนโยบายให้มีระยะเวลาถือครองมากกว่า 6 เดือน แต่ไม่เกิน 3 ปี ในระหว่างปีปัจจุบันบริษัทจึงได้กำหนดกำไรสะสมไว้เป็นสำรองเท่ากับจำนวนเงินที่ได้จ่ายซื้อหุ้นทุนซื้อคืน ทั้งนี้เพื่อการถือครองหุ้นทุนซื้อคืนของบริษัทเพื่อการบริหารการเงินเป็นไปตามมาตรา 66/1 (2) ของพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535

ตุลาคม	ตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2548 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 15 ตุลาคม 2548 ได้อนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 500,000,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 986,000,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่เพิ่มขึ้นจำนวน 486,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท เพื่อจัดสรรให้กับ 1) ผู้ถือหุ้นเดิมที่มีรายชื่อปรากฏอยู่ในสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้นจำนวน 125,000,000 หุ้น ตามสัดส่วนการถือหุ้นที่จองซื้อหุ้นสามัญใหม่ และผู้ถือหุ้นสามัญที่จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนในคราวนี้จะได้รับใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนหลังจากที่ได้รับอนุญาตจากสำนักงาน กสท. ในอัตราส่วน 1:1 และ 2) จัดสรรให้แก่บุคคลในวงจำกัด หรือนักลงทุนประเภทสถาบัน จำนวน 150,000,000 หุ้น โดยจะได้รับใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนหลังจากที่ได้รับอนุญาตจากสำนักงาน กสท. จำนวน 75,000,000 หน่วย นอกจากนี้ บริษัทจะจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 11,000,000 หุ้นเพื่อรองรับการปรับสิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่ให้แก่ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ครั้งที่ 1 ชุดที่ 2 และชุดที่ 3
ปี 2549	
มกราคม	เมื่อวันที่ 25 มกราคม คณะกรรมการบริษัทได้มีมติจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทจำนวน 150,000,000 หุ้น พร้อมใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทจำนวน 75,000,000 หน่วย เพื่อเสนอขายให้แก่ ธนาคารนครหลวงไทย จำกัด (มหาชน) (“ธ.นครหลวงไทย”)
กุมภาพันธ์	เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ บริษัทได้ลงนามในบันทึกข้อตกลงซื้อขายหุ้นระหว่างบริษัทในฐานะผู้ขาย และ ธ.นครหลวงไทยในฐานะกลุ่มผู้ซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทจำนวน 150,000,000 หุ้น ในราคา 1.15 บาท ต่อหนึ่งหุ้น โดยมีมูลค่ารวมทั้งสิ้น 172,500,000 บาทและใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ จำนวน 75,000,000 หน่วย ไม่คิดมูลค่า ทั้งนี้ การซื้อขายขึ้นอยู่กับที่ได้รับอนุญาตจากธนาคารแห่งประเทศไทยหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และผลการตรวจสอบทรัพย์สินของบริษัทโดย ธ.นครหลวงไทย
เมษายน	เมื่อวันที่ 3 เมษายน บริษัทได้ขายหุ้นสามัญที่ซื้อคืนในโครงการจำนวน 1,300,000 หุ้น ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยบริษัทได้ใช้หลักเกณฑ์การจำหน่ายหุ้นตามราคาตลาด ซึ่งไม่ต่ำกว่า 85% ของราคาปิดเฉลี่ย 5 วันทำการซื้อขายล่าสุด
สิงหาคม	ตามมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2549 เมื่อวันที่ 11 สิงหาคม 2549 บริษัทยังคงมติเดิมของที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2548 เมื่อวันที่ 15 ตุลาคม 2548 คือ การเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจาก 500,000,000 บาท เป็น 986,000,000 บาท หรือเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 486,000,000 บาท โดยเป็นหุ้นสามัญจำนวน 486,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท และได้มีมติให้แก่ใบรายละเอียดการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังต่อไปนี้แทน <ol style="list-style-type: none"> (1) จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 265,000,000 หุ้น ให้แก่ ธ. นครหลวงไทย (2) จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 132,500,000 หุ้น เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญ แสดงสิทธิที่จะเสนอขายให้แก่ ธ. นครหลวงไทยที่จะซื้อหุ้นสามัญใหม่ตามข้อ 1 (3) จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 80,500,000 หุ้น เพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญ แสดงสิทธิที่ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น (Rights Issue)

	(4) จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 8,000,000 หุ้น เพื่อรองรับการปรับสิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่ให้แก่มือถือใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ครั้งที่ 1 ชุดที่ 2 และชุดที่ 3
กันยายน	เมื่อวันที่ 5 กันยายน 2549 ธ.นครหลวงไทยได้มีการชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนเป็นจำนวนทั้งสิ้น 304,750,000.00 บาท สำหรับการซื้อหุ้นเพิ่มทุนของบริษัท จำนวน 265,000,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 1.15 บาท ส่งผลทำให้ ธ.นครหลวงไทย เป็นผู้ถือหุ้นของบริษัท และทำให้ทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัทที่ได้รับการจดทะเบียนที่กระทรวงพาณิชย์เป็นที่เรียบร้อยแล้ว เท่ากับ 666,524,480 บาท (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท) จากเดิมทุนจดทะเบียนชำระแล้วเท่ากับ 401,524,480.00 บาท
ปี 2551	มีผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญชุดที่ 2 และ 3 มาใช้สิทธิ 166 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 หุ้น บริษัทที่ได้รับการจดทะเบียนที่กระทรวงพาณิชย์เป็นที่เรียบร้อยแล้ว เท่ากับ 666,524,646 บาท
ปี 2552	
กันยายน	มีผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญชุดที่ 4 มาใช้สิทธิ 266,666 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 หุ้น บริษัทที่ได้รับการจดทะเบียนที่กระทรวงพาณิชย์เป็นที่เรียบร้อยแล้ว เท่ากับ 666,791,312 บาท
พฤศจิกายน	มีผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญชุดที่ 4 มาใช้สิทธิ 155,802,594 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 หุ้น บริษัทที่ได้รับการจดทะเบียนที่กระทรวงพาณิชย์เป็นที่เรียบร้อยแล้ว เท่ากับ 822,593,906 บาท
ปี 2553	
มีนาคม	หลังจากธนาคาร ธนชาติ จำกัด (มหาชน) ได้ซื้อหุ้นสามัญของธนาคาร นครหลวงไทย จำกัด (มหาชน) จากกองทุนฟื้นฟูและพัฒนาระบบสถาบันการเงิน ส่งผลให้ธนาคาร ธนชาติ จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่แทนธนาคาร นครหลวงไทย จำกัด (มหาชน) ซึ่งมีหุ้นบริษัทร้อยละ 48.35 ของทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระแล้ว
ปี 2554	
เมษายน	บริษัทได้จดทะเบียนเพิ่มทุนกับกระทรวงพาณิชย์เพื่อรองรับการจัดสรรหุ้นปันผลให้กับผู้ถือหุ้นเดิมจากทุนจดทะเบียนเดิม 822,593,906 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่จำนวน 904,853,296 บาท
พฤศจิกายน	บริษัทได้จดทะเบียนเพิ่มทุนกับกระทรวงพาณิชย์จากทุนจดทะเบียนเดิม 904,853,296 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่จำนวน 1,342,349,708 บาท ซึ่งเป็นการเพิ่มทุนโดยเสนอขายให้กับผู้ถือหุ้นเดิม ส่งผลให้ธนาคาร ธนชาติ จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท โดยถือหุ้นเป็นจำนวน 874,973,000 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 65.18 ของทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระแล้ว
ปี 2555	
เมษายน	บริษัทมีการออกหุ้นกู้เสนอขายในกรณีทั่วไปแก่ประชาชน เป็นหุ้นกู้ชนิดระบุผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีหลักประกัน จำนวน 3 รุ่น อายุ 2 ปี 3 ปี และ 4 ปี อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 4.90 ร้อยละ 5.20 และ ร้อยละ 5.50 ตามลำดับ และ ครบกำหนดไถ่ถอนในเดือนเมษายน ปี 2557 ปี 2558 และปี 2559 ตามลำดับ มูลค่ารวม 6,000 ล้านบาท
พฤศจิกายน	บริษัทมีการออกหุ้นกู้เสนอขายในกรณีทั่วไปแก่ประชาชน เป็นหุ้นกู้ชนิดระบุผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีหลักประกัน อายุ 4 ปี อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5.00 ครบกำหนดไถ่ถอนในเดือนพฤศจิกายน ปี 2559 มูลค่า 3,000 ล้านบาท

ปี 2556

เมษายน ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2556 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 2 เมษายน 2556 ได้ดือนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 1,342,349,708 บาท เป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 1,610,819,649 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่เพิ่มขึ้นจำนวน 268,469,941 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท เพื่อรองรับการจ่ายปันผลเป็นหุ้นสามัญของบริษัท คิดเป็นการจ่ายเงินปันผลในอัตราหุ้นละ 0.20 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมในอัตรา 5 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นปันผล ในกรณีที่หุ้นสามัญที่เกิดจากการจ่ายเงินปันผลคำนวณได้ออกมาเป็นเศษของหุ้น บริษัทจะจ่ายเงินปันผลในส่วน of เศษหุ้นนี้เป็นเงินให้แก่ผู้ถือหุ้น จากการจ่ายหุ้นปันผลในครั้งนี้ ทำให้บริษัทมีทุนชำระแล้วจำนวน 1,610,819,597 บาท (หุ้นสามัญ 1,610,819,597 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท)

มิถุนายน บริษัทมีการออกหุ้นกู้เสนอขายในกรณีทั่วไปแก่ประชาชน เป็นหุ้นกู้ชนิดระบุผู้ถือ ประเภทไม่ค้ำยสิทธิ ไม่มีหลักประกัน อายุ 4 ปี อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 4.70 ครบกำหนดไถ่ถอนในเดือนมิถุนายน ปี 2560 มูลค่า 2,000 ล้านบาท

สิงหาคม บริษัทมีการออกหุ้นกู้เสนอขายในวงจำกัด ต่อผู้ลงทุนไม่เกิน 10 ราย เป็นหุ้นกู้ชนิดระบุผู้ถือ ประเภทไม่ค้ำยสิทธิ ไม่มีหลักประกันและไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 3 ปี 7 เดือน อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 4.759 ครบกำหนดไถ่ถอนในเดือนเมษายน ปี 2560 มูลค่า 760 ล้านบาท

ตุลาคม บริษัทมีการออกหุ้นกู้เสนอขายในกรณีทั่วไปแก่ประชาชน เป็นหุ้นกู้ชนิดระบุผู้ถือ ประเภทไม่ค้ำยสิทธิ ไม่มีหลักประกัน อายุ 4 ปี อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 4.80 ครบกำหนดไถ่ถอนในเดือนตุลาคม ปี 2560 มูลค่า 3,000 ล้านบาท

ปี 2557

เมษายน ตามมติที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2557 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 2 เมษายน 2557 ได้ดือนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 1,610,819,597 บาท เป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 2,013,524,496 บาท โดยการออกหุ้นสามัญใหม่เพิ่มขึ้นจำนวน 402,704,899 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท เพื่อรองรับการจ่ายปันผลเป็นหุ้นสามัญของบริษัท คิดเป็นการจ่ายเงินปันผลในอัตราหุ้นละ 0.25 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมในอัตรา 4 หุ้นเดิมต่อ 1 หุ้นปันผล ในกรณีที่หุ้นสามัญที่เกิดจากการจ่ายเงินปันผลคำนวณได้ออกมาเป็นเศษของหุ้น บริษัทจะจ่ายเงินปันผลในส่วน of เศษหุ้นนี้เป็นเงินให้แก่ผู้ถือหุ้น จากการจ่ายหุ้นปันผลในครั้งนี้ ทำให้บริษัทมีทุนชำระแล้วจำนวน 2,013,522,778 บาท (หุ้นสามัญ 2,013,522,778 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท)

บริษัทมีการออกหุ้นกู้เสนอขายในวงจำกัด ต่อผู้ลงทุนไม่เกิน 10 ราย เป็นหุ้นกู้ชนิดระบุผู้ถือ ประเภทไม่ค้ำยสิทธิ ไม่มีหลักประกันและไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 3 ปี 9 วัน อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 4.25 ครบกำหนดไถ่ถอนในเดือนพฤษภาคม ปี 2560 มูลค่า 200 ล้านบาท

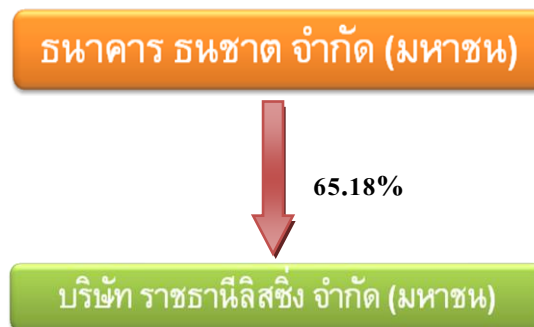
บริษัทมีการออกหุ้นกู้เสนอขายในวงจำกัด ต่อผู้ลงทุนไม่เกิน 10 ราย เป็นหุ้นกู้ชนิดระบุผู้ถือ ประเภทไม่ค้ำยสิทธิ ไม่มีหลักประกันและไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 2 ปี 11 เดือน 28 วัน อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 4.25 ครบกำหนดไถ่ถอนในเดือนเมษายน ปี 2560 มูลค่า 80 ล้านบาท

ปี 2557

พฤษภาคม	บริษัทมีการออกหุ้นกู้เสนอขายในกรณีทั่วไปแก่ประชาชน เป็นหุ้นกู้ชนิดระบุผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีหลักประกันและมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 4 ปี อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 4.75 ครบกำหนดไถ่ถอนในเดือนพฤษภาคม ปี 2561 มูลค่า 2,000 ล้านบาท
	บริษัทมีการออกหุ้นกู้เสนอขายในวงจำกัด ต่อผู้ลงทุนไม่เกิน 10 ราย เป็นหุ้นกู้ชนิดระบุผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีหลักประกันและไม่มีการผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 3 ปี 18 วัน อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 4.25 ครบกำหนดไถ่ถอนในเดือนมิถุนายน ปี 2560 มูลค่า 210 ล้านบาท
กรกฎาคม	บริษัทมีการออกหุ้นกู้เสนอขายในวงจำกัด ต่อผู้ลงทุนไม่เกิน 10 ราย เป็นหุ้นกู้ชนิดระบุผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีหลักประกันและไม่มีการผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 3 ปี 7 วัน อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 4.22 ครบกำหนดไถ่ถอนในเดือนกรกฎาคม ปี 2560 มูลค่า 150 ล้านบาท
กันยายน	บริษัทมีการออกหุ้นกู้เสนอขายในวงจำกัด ต่อผู้ลงทุนไม่เกิน 10 ราย เป็นหุ้นกู้ชนิดระบุผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีหลักประกันและไม่มีการผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 2 ปี 10 เดือน อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 4.10 ครบกำหนดไถ่ถอนในเดือนกรกฎาคม ปี 2560 มูลค่า 300 ล้านบาท

1.3 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

บริษัทมีธนาคาร ธนชาติ จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ โดยมีโครงสร้างธุรกิจ ดังนี้



เป้าหมายของบริษัทและแนวทางการดำเนินธุรกิจในช่วง 5 ปีข้างหน้า

สำหรับการดำเนินธุรกิจของบริษัทในรอบปีที่ผ่านมาท่ามกลางปัจจัยที่มีผลกระทบทั้งจากต่างประเทศและในประเทศ ซึ่งบริษัทได้มีการติดตามและเฝ้าระวังผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นอย่างใกล้ชิดและได้ร่วมบริหารงานกับผู้บริหารของธนาคารธนชาติ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทผู้ถือหุ้นใหญ่อย่างใกล้ชิดและต่อเนื่อง เพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน และ ซึ่งรวมถึงการกำหนดกลยุทธ์ในการให้สินเชื่อ โดยแยกลูกค้ากลุ่มเป้าหมายระหว่างบริษัทกับธนาคารให้ชัดเจนเพื่อไม่ให้เกิดความทับซ้อนทางธุรกิจ ทั้งนี้บริษัทยังคงให้ความสำคัญและความชำนาญของบริษัทเป็นหลักในการขายสินเชื่อในอนาคต โดยวางแผนการดำเนินธุรกิจในช่วง 5 ปีข้างหน้าดังนี้

1. วางแผนขยายสาขาเพิ่มเติมเพื่อรองรับการขยายฐานการให้สินเชื่อรถยนต์ให้ครอบคลุมพื้นที่บริการให้มากขึ้น เพื่อให้กระบวนการให้สินเชื่อมีความรวดเร็ว ถูกต้องและสร้างความพอใจสูงสุดแก่ลูกค้าของบริษัท
2. ขยายกลุ่มฐานลูกค้ารถยนต์เพื่อการพาณิชย์ ทั้งรถบรรทุก รถปิคอัพ รถมอเตอร์ไซด์ขนาดใหญ่ (BIG BIKE) รถแท็กซี่ ให้ครอบคลุมทั่วประเทศโดยผ่านทางสาขาของบริษัท
3. การให้สินเชื่อเพื่อรถเฉพาะกิจเพิ่มเติมจากสินเชื่อหลัก เช่น รถเครน รถโฟล์คลิฟท์ รถจักรยานยนต์ รถชุด รถตัด และอื่นๆซึ่งต้องอาศัยความชำนาญพิเศษเฉพาะทางในการประเมินราคาทั้งรถใหม่และรถเก่า
4. ปรับโครงสร้างทางการเงินให้มีความเหมาะสมอันจะนำไปสู่การลดต้นทุนทางธุรกิจและส่งผลให้บริษัทอยู่ในจุดที่มีความสามารถในการแข่งขันได้
5. เน้นการรักษาฐานลูกค้าเดิมและการเพิ่มบริการที่สะดวกและรวดเร็วเพื่อให้ลูกค้าได้รับความพอใจสูงสุด
6. รักษาบุคลากรที่มีคุณค่าของบริษัท มุ่งพัฒนาและสร้างบุคลากรสินเชื่อให้มีความเชี่ยวชาญเพื่อรองรับการขยายตัวทางธุรกิจของบริษัทในอนาคต

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

บริษัท ราชธานีลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ในปี 2557 ยังคงขยายสินเชื่ออย่างต่อเนื่องโดยเน้นตลาดรถบรรทุกทั้งใหม่และรถบรรทุกเก่าเป็นกลุ่มสินเชื่อหลัก ซึ่งเป็นตลาดที่บริษัทมีความเชี่ยวชาญ โดยปัจจุบันบริษัทมีสัดส่วนสินเชื่อรถบรรทุกจำนวนร้อยละ 74 และสินเชื่อรถยนต์ประเภทอื่นๆ เช่น รถยนต์ส่วนบุคคล รถปิคอัพ รถ TAXI รถมอเตอร์ไซด์ขนาดใหญ่ (BIG BIKE) ซึ่งมีสัดส่วนร้อยละ 26 ของสินเชื่อทั้งหมดของบริษัท ทั้งนี้ บริษัทดำเนินธุรกิจโดยมีนโยบายในการให้สินเชื่อซึ่งจะคำนึงถึงผลตอบแทนในการปล่อยสินเชื่อเป็นสำคัญ เพื่อรักษาส่วนต่างของดอกเบี้ยให้เป็นไปตาม เป้าหมายที่ได้วางไว้

โครงสร้างรายได้ของบริษัท

โครงสร้างรายได้ของบริษัทตามงบการเงินสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 2556 และ 2557

รายได้	ปี 2555		ปี 2556		ปี 2557	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
1. รายได้จากสัญญาเช่าซื้อ						
- รถยนต์นั่งส่วนบุคคล	286.37	18.08	379.13	15.82	439.92	15.97
- รถยนต์เพื่อการพาณิชย์	1,078.14	68.09	1,715.36	71.56	1,938.04	70.38
รวมรายได้จากสัญญาเช่าซื้อ	1,364.51	86.17	2,094.49	87.38	2,377.96	86.35
2. รายได้จากสัญญาเช่าการเงิน	12.27	0.78	16.64	0.69	19.33	0.70
3. รายได้อื่น						
- รายได้ค่าธรรมเนียมและค่าบริการ	26.89	1.70	76.22	3.18	122.53	4.45
- รายได้ค่าปรับจากการผิดนัดชำระ	54.72	3.45	60.07	2.51	75.15	2.73
- หนี้สูญได้รับคืน	4.01	0.25	5.07	0.21	5.34	0.19
- รายได้ค่านายหน้าเบี้ยประกัน	68.50	4.33	104.99	4.38	74.59	2.71
- รายได้อื่น*	52.58	3.32	39.51	1.65	79.03	2.87
รวมรายได้อื่น	206.70	13.05	285.86	11.93	356.64	12.95
รวมรายได้	1,583.48	100.00	2,396.99	100.00	2,753.93	100.00

หมายเหตุ: (*) รายได้อื่นส่วนใหญ่เป็นรายได้ที่มาจากการฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายจากลูกหนี้ รายได้เบ็ดเตล็ด รายได้ดอกเบี้ยเงินฝากธนาคาร และเงินปันผลรับ

2.1 ลักษณะของบริการ

บริษัทดำเนินธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเพื่อเช่าซื้อและสินเชื่อเพื่อเช่าการเงินรถยนต์ โดยมุ่งเน้นการให้บริการสินเชื่อไปยังตลาดรถยนต์ที่บริษัทมีความชำนาญการเป็นพิเศษอันได้แก่ ตลาดรถยนต์เพื่อการพาณิชย์ทั้งใหม่และเก่า เช่น รถกระบะ รถแท็กซี่ รถหาลาก และรถบรรทุก เป็นต้น และตลาดรถยนต์นั่งส่วนบุคคลที่ใช้แล้ว (รถมือสอง) โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์มือสองคิดเป็นประมาณร้อยละ 55 ของยอดการให้สินเชื่อทั้งหมด นอกจากนี้ในปี 2557 บริษัทมุ่งเน้นการปล่อยรถบรรทุกเป็นหลัก ทั้งรถใหม่และรถเก่า โดยมีสัดส่วนรถบรรทุกร้อยละ 74 และรถอื่นๆร้อยละ 26 ทั้งนี้เมื่อลูกค้าได้ชำระค่างวดครบถ้วนตามสัญญาแล้ว กรรมสิทธิ์ในรถยนต์จะถูกโอนให้แก่ลูกค้า

ในการดำเนินธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์มือสองถือเป็นธุรกิจที่มีความเสี่ยงเมื่อเปรียบเทียบกับบริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ บริษัทจึงต้องคำนึงถึงปัจจัยหลายด้านในการพิจารณาปล่อยสินเชื่อ ซึ่งได้แก่ สภาพการใช้งานของรถ ราคาอ้างอิงในตลาดรถยนต์มือสอง การตรวจสอบหลักฐานทะเบียน รถยนต์ เป็นต้น ด้วยเหตุนี้บริษัท จึงต้องมีทีมงานสินเชื่อที่มากประสบการณ์ในการตรวจสอบสภาพและราคาตลาดของรถยนต์มือสอง

นอกจากการให้บริการสินเชื่อดังกล่าวข้างต้นแล้ว บริษัทยังมีการให้บริการหลังการขาย โดยให้บริการต่อภาษีทะเบียนรถยนต์ ต่อกรมธรรม์ประกันภัย รวมทั้งให้บริการนำรถยนต์ไปตรวจสอบสภาพเพื่อการต่อภาษีรถยนต์ประจำปี ซึ่งนอกจากจะเป็นการอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าแล้ว ยังเป็นการเสริมรายได้ให้กับบริษัท รวมทั้ง เอื้อประโยชน์ให้กับบริษัทในแง่ของการคุ้มครองทรัพย์สินของลูกค้าและป้องกันความเสียหายให้แก่บริษัทด้วย

ตารางแสดงมูลค่าการให้สินเชื่อเช่าซื้อและเช่าการเงินในปี แยกตามประเภทของรถยนต์และระยะเวลาการชำระคืน*

	2555		2556		2557	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สินเชื่อรถยนต์						
- รถยนต์นั่งส่วนบุคคล	1,509.91	12.11	3,777.81	23.04	3,211.46	27.92
- รถยนต์เพื่อการพาณิชย์	10,957.00	87.89	12,623.08	76.96	8,291.93	72.08
รวม	12,466.91	100.00	16,400.89	100.00	11,503.39	100.00
จำนวนงวดที่ให้สินเชื่อ						
- 12 เดือน	48.62	0.39	72.16	0.44	71.06	0.62
- 18 เดือน	63.55	0.51	63.16	0.39	44.04	0.38
- 24 เดือน	685.73	5.50	783.48	4.78	613.84	5.34
- 30 เดือน	83.61	0.67	102.20	0.62	75.77	0.66
- 36 เดือน	1,614.53	12.95	1,683.25	10.26	1,278.25	11.11
- 42 เดือน	33.08	0.27	55.47	0.34	13.00	0.11
- 48 เดือน	6,400.33	51.34	8,280.92	50.49	5,905.26	51.33
- 54 เดือน	6.45	0.05	16.34	0.10	5.20	0.05
- 60 เดือน	3,368.94	27.02	5,333.07	32.52	3,454.65	30.03
- 66 เดือน	0.91	0.01	0.00	0.00	0.00	0.00
- 72 เดือน	161.16	1.29	10.84	0.06	42.32	0.37
- 80 เดือน	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
รวม	12,466.91	100.00	16,400.89	100.00	11,503.39	100.00

หมายเหตุ : * ไม่รวมดอกเบี้ยและภาษีมูลค่าเพิ่ม

2.2 ภาพรวมการตลาดและภาวะการแข่งขัน

สำหรับในปี 2557 อุตสาหกรรมสินเชื้เช่าซื้อและลิสซิง โดยรวมมีสัญญาณการเติบโตที่น้อยลงเมื่อเปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมา แต่การแข่งขันในธุรกิจลิสซิงและเช่าซื้อยังคงรุนแรงต่อเนื่อง จากสถาบันการเงิน ธนาคารพาณิชย์ รวมถึงกิจการลิสซิงและเช่าซื้อของผู้ผลิตและตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ มุ่งเน้นการทำตลาดไปที่สินเชื้รถยนต์ส่วนบุคคลทั้งรถใหม่และรถมือสอง ทำให้ผู้ประกอบการบางรายมีการปรับตัวและขยายสัดส่วนไปยังการให้สินเชื้สำหรับรถยนต์มือสองมากขึ้น ผู้ประกอบการเหล่านี้ก็ยังไม่ถือเป็นคู่แข่งโดยตรงของบริษัท เนื่องจากกลุ่มตลาดเป้าหมายหลักของบริษัทเป็นกลุ่มรถยนต์เพื่อการพาณิชย์ทั้งรถใหม่และรถเก่า ที่การแข่งขันในกลุ่มนี้ยังไม่รุนแรงเมื่อเปรียบเทียบกับตลาดรถยนต์ส่วนบุคคล

อย่างไรก็ตาม บริษัทมีแผนการรักษาส่วนการปล่อยสินเชื้เช่าซื้อรถยนต์เพื่อการพาณิชย์ในช่วง 3 ถึง 5 ปี ข้างหน้าร้อยละ 75 – 80 ของมูลค่าพอร์ตลูกหนี้ของบริษัท เนื่องจากบริษัทคาดว่าลูกค้กลุ่มดังกล่าวจะยังคงมีการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่องและให้ผลตอบแทนในด้านอัตราการทำกำไรที่สูงกว่าและมีความเสี่ยงที่ต่ำกว่ารถยนต์นั่งส่วนบุคคล (โดยปกติเมื่อบริษัทยื้รถประเภทนี้และทำการประมูลเพื่อขายสู่สาธารณะชน บริษัทจะสามารถขายได้ในราคาที่ใกล้เคียงกับมูลค้) ซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถเลี่ยงการแข่งขันกับสถาบันการเงินใหญ่ที่มีต้นทุนการดำเนินงานต่ำกว่าและสามารถเพิ่มโอกาสในการแข่งขันให้กับบริษัทได้มากขึ้น โดย ณ สิ้นปี 2557 บริษัทมีสัดส่วนการให้สินเชื้รถยนต์ส่วนบุคคลต่อรถยนต์เพื่อการพาณิชย์คิดเป็นร้อยละ 28 ต่อร้อยละ 72

นอกจากนี้จากประสบการณ์อันยาวนานและความชำนาญในธุรกิจ บริษัทยังใช้ความได้เปรียบนี้ให้เป็นประโยชน์ในการสร้างความสามารถในการแข่งขัน รวมถึงการรักษาความสัมพันธ์และการให้ผลตอบแทนที่ดีแก่ผู้จำหน่ายรถยนต์มือสอง การให้บริการที่รวดเร็วทันใจสำหรับลูกค้ เพื่อรักษาส่วนแบ่งทางการตลาด และการขยายความสัมพันธ์กับผู้จำหน่ายรถยนต์มือสองให้มากขึ้น ซึ่งเป็นการเพิ่มโอกาสและช่องทางธุรกิจ

2.2.1 ลักษณะลูกค้และกลุ่มลูกค้เป้าหมาย

กลุ่มลูกค้เป้าหมายของบริษัทส่วนใหญ่เป็นบุคคลธรรมดาทั่วไป รวมถึงนิติบุคคลซึ่งได้รับการแนะนำจากผู้จำหน่ายรถยนต์มือสอง ทั้งนี้ สำหรับปี 2557 ที่ผ่านมามีบริษัทมีขอรวมการให้บริการสินเชื้เช่าซื้อแก่กลุ่มลูกค้ที่เป็นบุคคลธรรมดาคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 80 ของยอดการให้สินเชื้ทั้งหมด บริษัทมุ่งเน้นการบริการที่มีประสิทธิภาพ รวดเร็ว เป็นกันเองและให้ความสะดวกแก่ลูกค้และผู้จำหน่ายรถยนต์เป็นสำคัญ รวมถึงการเอาใจใส่และการพัฒนาบริการหลังการขายอย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทสามารถรักษฐานลูกค้เดิม และขยายฐานไปยังกลุ่มลูกค้ใหม่เพิ่มมากขึ้น โดยได้รับการแนะนำจากกลุ่มลูกค้เดิมและผู้จำหน่ายรถยนต์ทั้งหลาย จากประสบการณ์ในอดีตที่ผ่านมา ลูกค้เดิมที่มีการผ่อนชำระค้งวดกับบริษัทหมดแล้ว หรืออยู่ระหว่างการผ่อนค้งวดเมื่อต้องการจะเปลี่ยนรถยนต์มือสองคันใหม่ก็มักจะกลับมาใช้บริการสินเชื้ของบริษัทต่อไป นอกจากนี้ ในปัจจุบันบริษัทมีนโยบายในการพิจารณาปล่อยสินเชื้เพิ่มเติมโดยมุ่งให้ความสำคัญแก่ลูกค้ดังต่อไปนี้ ได้แก่

- 1) ลูกค้ซึ่งเป็นเจ้าของธุรกิจและประสงค์จะยื้ซื้อรถยนต์มือสองเพื่อการพาณิชย์
- 2) ลูกค้ซึ่งเป็นผู้มีรายได้ประจำต่อเดือนไม่ต่ำกว่า 2 เท่าของค้งวดที่ต้องชำระ

ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายที่จะขยายสัดส่วนการให้สินเชื้เช่าซื้อรถยนต์เพื่อการพาณิชย์ประเภทรถบรรทุก เป็นร้อยละ 70 - 80 ของมูลค่าพอร์ตสินเชื้รถยนต์มือสองคงค้ในช่วง 3 - 5 ปีข้างหน้า โดยที่ปัจจุบัน บริษัทให้บริการสินเชื้เช่าซื้อรถยนต์เพื่อการพาณิชย์ประเภทรถบรรทุก และรถยนต์อื่น ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 74 และ 26 ของมูลค่าการให้สินเชื้รถยนต์

2.2.2 กลยุทธ์การแข่งขัน

1. มุ่งเน้นการบริการที่สะดวกรวดเร็วทั้งก่อนและหลังการขาย ควบคู่ไปกับความสามารถในการให้บริการลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยการมีพนักงานสินเชื่อคอยให้บริการประจำตามสถานจำหน่ายรถยนต์มือสองต่าง ๆ และมีเจ้าหน้าที่ด้านทะเบียนรถยนต์ประสานงานกับทีมสินเชื่อเพื่อเพิ่มความรวดเร็วในการอนุมัติสินเชื่อ นอกจากนี้บริษัทยังให้ความสำคัญกับการชำระราคาให้แก่ผู้จำหน่ายรถยนต์ให้มีความรวดเร็วและตรงต่อเวลา
2. มุ่งเน้นการให้บริการในกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่บริษัทมีความชำนาญทั้งในตลาดสินเชื่อเพื่อเช่าซื้อรถยนต์มือสอง (Niche market) และรถบรรทุกทั้งใหม่และใช้แล้วด้วยประสบการณ์การดำเนินธุรกิจด้านนี้มาเป็นเวลากว่า 25 ปี ประกอบกับบุคลากรของบริษัทมีความรู้ความเข้าใจในการทำตลาด และมีความเชี่ยวชาญในการประเมินราคาของรถยนต์ได้เป็นอย่างดี ซึ่งเป็นข้อได้เปรียบของบริษัทเมื่อเทียบกับคู่แข่งบางรายที่เพิ่งเริ่มเข้ามาในธุรกิจ
3. ให้ความสำคัญกับการให้บริการที่ครบวงจร เช่น การต่อภาษีทะเบียนรถยนต์ และการต่อกรมธรรม์ประกันภัยเพื่อช่วยอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าซึ่งเป็นการเสริมรายได้ให้กับบริษัทอีกทางหนึ่ง
4. สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าและผู้จำหน่ายรถยนต์มือสอง ด้วยบริการที่มีคุณภาพ ความรวดเร็ว การอำนวยความสะดวกในการให้บริการ รวมทั้งให้ผลตอบแทนที่ดีกับผู้จำหน่ายรถยนต์ ตลอดจนให้ความสำคัญกับความสม่ำเสมอของการให้บริการ โดยบริษัทจะต้องจัดหางบการเงินเพื่อให้บริการสินเชื่อแก่ลูกค้าของผู้จำหน่ายรถยนต์แต่ละรายได้อย่างเพียงพอและสม่ำเสมอเพื่อสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้จำหน่ายรถยนต์และเพื่อสร้างโอกาสในการทำธุรกิจของบริษัทต่อไป
5. บริษัทเน้นการให้สินเชื่อผ่านผู้จำหน่ายรถยนต์มือสองที่ให้ความสำคัญกับการคัดเลือกคุณภาพรถยนต์ที่จำหน่ายราคาขายสมเหตุสมผล หลักฐานทะเบียนรถยนต์ถูกต้องและ/หรือมีการรับประกันการใช้งานให้กับผู้ซื้อ เพื่อช่วยลดความเสี่ยงในด้านคุณภาพของรถยนต์ที่เป็นหลักประกัน ทั้งนี้บริษัทตระหนักถึงความเสี่ยงของการให้สินเชื่อเพื่อเช่าซื้อรถยนต์มือสองที่มีความเสี่ยงทั้งจากคุณภาพลูกหนี้และคุณภาพของรถยนต์ ในขณะที่รถยนต์ใหม่มีความเสี่ยงหลักอยู่ที่คุณภาพลูกหนี้อย่างเดียว
6. มุ่งเน้นการให้ความสำคัญกับบุคลากรที่มีอยู่ของบริษัท และการจัดหาบุคลากรด้านสินเชื่อที่มีความสามารถและประสบการณ์ในการทำตลาดรถยนต์มือสองมาร่วมงานเพื่อเสริมสร้างทีมสินเชื่อให้มีประสิทธิภาพควบคู่ไปกับการพัฒนาความรู้แก่พนักงานและรวมถึงการจูงใจพนักงานทั้งในรูปของค่าตอบแทนและผลประโยชน์อื่นๆ

2.2.3 นโยบายราคา

บริษัทมีนโยบายในการเสนออัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมแก่ลูกค้า และในขณะเดียวกันบริษัทจะต้องมีกำไรและสามารถแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่น บริษัทจะพิจารณาแนวโน้มอัตราดอกเบี้ยของผู้ประกอบการรายอื่น ๆ ในธุรกิจเกี่ยวกับการเช่าซื้อและเช่าการเงินรถยนต์ประกอบกับปัจจัยต่าง ๆ เพื่อที่บริษัทจะนำมากำหนดเงินวงประกันหรือเงินดาวน์และค่างวดที่ลูกค้าต้องผ่อนชำระต่อไป ซึ่งปัจจัยดังกล่าวได้แก่

1. ต้นทุนดอกเบี้ยเงินกู้ของบริษัทในปัจจุบันและแนวโน้มอื่น ๆ ที่จะส่งผลกระทบต่อต้นทุนดังกล่าว เช่น สถานะเศรษฐกิจของประเทศ แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยในตลาด มาตรการของหน่วยงานรัฐบาลที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท เป็นต้น
2. ต้นทุนการดำเนินงานของบริษัท
3. คุณสมบัติของรถยนต์ที่ใช้เป็นหลักประกันในการเช่าซื้อและเช่าการเงิน ได้แก่ ประเภทและยี่ห้อรถยนต์ สภาพและอายุการใช้งานของรถยนต์
4. คุณสมบัติของผู้เช่าซื้อและผู้ค้ำประกัน โดยเฉพาะในกรณีที่ผู้เช่าซื้อที่มีภูมิลำเนาในต่างจังหวัดซึ่งอาจมีความเสี่ยงในการติดตามหนี้ บริษัทจะคิดอัตราดอกเบี้ยกับลูกค้าเหล่านี้เพิ่มจากอัตราปกติ

2.2.4 ช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทมีส่วนงานการตลาดที่มีประสบการณ์ในการทำตลาดรถยนต์มือสอง รับผิดชอบดูแลการหาลูกค้า โดยจะมีการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดการจำหน่ายรถยนต์หลายราย รวมทั้งจะหมุนเวียนประจำอยู่ตามสถานที่จำหน่ายของผู้จำหน่ายรถยนต์มือสองที่เป็นคู่ค้ากับบริษัท ซึ่งผู้จัดการจำหน่ายรถยนต์ที่เป็นคู่ค้ากับบริษัทจะต้องได้รับอนุมัติตามขั้นตอนการพิจารณาและตรวจสอบผู้จัดการจำหน่ายรถยนต์ตามที่บริษัทกำหนด ทั้งนี้บริษัทไม่ได้มีการทำสัญญาใดๆ กับผู้จัดการจำหน่ายรถยนต์เหล่านั้น

ปัจจุบันบริษัทมีผู้จัดการจำหน่ายรถยนต์ที่เป็นคู่ค้ากับบริษัทจำนวนรวมทั้งสิ้นมากกว่าพันราย ซึ่งทั้งหมดเป็นผู้จำหน่ายรถยนต์ที่ตั้งอยู่ในกรุงเทพมหานคร ปริมณฑล และหัวเมืองต่างจังหวัด โดยเป็นคู่ค้าประจำประมาณ 500 ราย ทั้งนี้บริษัทไม่มีการปล่อยสินเชื่อกับลูกค้าผ่านผู้จัดการจำหน่ายรถยนต์รายใดเกินกว่าร้อยละ 30 ของสินเชื่อรวม ซึ่งโดยปกติผู้จัดการจำหน่ายรถยนต์จะมีการติดต่อทำธุรกิจกับบริษัทที่ให้บริการด้านเช่าซื้อและเช่าการเงินหลายราย แต่การแนะนำให้ลูกค้าผู้ซื้อรถยนต์ใช้บริการเช่าซื้อและเช่าการเงินจากบริษัทได้ขึ้นกับปัจจัยต่าง ๆ ได้แก่

- ความสัมพันธ์ระหว่างผู้จัดการจำหน่ายรถยนต์และบริษัท
- คุณภาพและความรวดเร็วในการให้บริการแก่ลูกค้า
- ความรวดเร็วและความตรงต่อเวลาในการชำระเงินให้กับผู้จัดการจำหน่ายรถยนต์
- ความสม่ำเสมอและความเพียงพอของวงเงินที่จะรองรับการให้บริการ
- ความร่วมมือและให้การสนับสนุนการส่งเสริมการขายที่ผู้จัดการจำหน่ายรถยนต์จัดขึ้นในบางโอกาส

อย่างไรก็ตามจากประสบการณ์การดำเนินการธุรกิจและการสร้างสายสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดการจำหน่ายรถยนต์มาเป็นเวลานาน จึงทำให้บริษัทสามารถทำการค้าในลักษณะการมีสิทธิเพียงรายเดียวในการให้บริการด้านสินเชื่อแก่ลูกค้า/ผู้ซื้อรถยนต์ของผู้จำหน่ายรถยนต์มือสองขนาดใหญ่บางรายได้

2.2.5 ภาวะการแข่งขัน

ผู้ประกอบการในธุรกิจเช่าซื้อและเช่าการเงิน สามารถแบ่งเป็นประเภทใหญ่ ๆ ได้ 3 ประเภท คือ 1) สถาบันการเงิน 2) บริษัทเช่าซื้อและเช่าการเงินทั่วไป และ 3) บริษัทในเครือของผู้ผลิตและผู้จัดการจำหน่ายรถยนต์ จากสภาพอัตราดอกเบี้ยภายในประเทศในอดีตที่ลดลงประกอบกับการขยายฐานการตลาดยานยนต์เข้าสู่ประเทศไทย ส่งผลให้ธุรกิจมีการแข่งขันที่รุนแรง ซึ่งการขยายฐานการตลาดของผู้ผลิตรถยนต์ (Captive Financing) มักมีการจัดตั้งบริษัทผู้ให้สินเชื่อเช่าซื้อในเครือของผู้ผลิตรถยนต์ เพื่อให้บริการด้านสินเชื่อแก่ผู้ซื้อรถยนต์อันเป็นการสนับสนุนการขาย และเพื่อเป็นการเข้ามามีส่วนแบ่งทางการตลาดในการให้บริการด้านสินเชื่อมากขึ้น มีกิจกรรมทางการตลาดอย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะด้านราคา เนื่องจากมีต้นทุนทางการเงินที่ต่ำและได้รับชดเชยจากผู้ผลิตรถยนต์ ทำให้มีต้นทุนโดยรวมต่ำกว่าผู้ประกอบการเช่าซื้อและเช่าการเงินรายอื่น

ผู้ประกอบการที่เป็นสถาบันการเงิน บริษัทในเครือของผู้ผลิตและผู้จัดการจำหน่ายรถยนต์หรือบริษัทเช่าซื้อและเช่าการเงินรายใหม่ มักจะให้ความสำคัญและเน้นการปล่อยสินเชื่อเพื่อเช่าซื้อรถยนต์ใหม่เป็นหลัก เนื่องจากบริษัทเหล่านี้มีฐานเงินทุนที่มีต้นทุนต่ำ จึงมีความสามารถในการแข่งขันในตลาดเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ที่มีอัตราดอกเบี้ยรับต่ำมากกว่าที่จะยอมรับความเสี่ยงของการแข่งขันในตลาดเช่าซื้อรถยนต์มือสอง ถึงแม้จะมีอัตราดอกเบี้ยรับที่สูงกว่า ทั้งนี้ในตลาดรถยนต์มือสอง ความเสี่ยงไม่ได้จำกัดอยู่ที่คุณภาพของลูกค้าเหมือนกับการให้เช่าซื้อรถยนต์ใหม่ คุณภาพของสินทรัพย์หรือรถยนต์ยังมีผลอย่างมากต่อความเสี่ยงในธุรกิจ ซึ่งผู้ประกอบการจะต้องมีบุคลากรที่มีความรู้ ประสบการณ์ในการทำตลาดและประเมินสภาพและราคาของรถยนต์มือสองได้อย่างถูกต้อง อย่างไรก็ตาม จากภาวะการแข่งขันทำให้อัตราดอกเบี้ยสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ลดลงโดยเฉพาะรถยนต์ใหม่ ทำให้ผู้ประกอบการบางแห่งมีการปรับตัวและขยายสัดส่วนไปยังการให้สินเชื่อสำหรับรถยนต์มือสองที่มีอัตราดอกเบี้ยที่สูงกว่า ทั้งนี้เพื่อรักษาส่วนต่างของดอกเบี้ย (Margin) ไม่ให้ลดต่ำลงมาก

2.2.6 แนวโน้มอุตสาหกรรม

ธุรกิจสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อรถยนต์มีความสัมพันธ์โดยตรงกับภาวะการเติบโตของอุตสาหกรรมรถยนต์ กล่าวคือ หากมียอดขายรถยนต์ใหม่เพิ่มขึ้น ธุรกิจสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อรถยนต์จะมีการเติบโตขึ้นอย่างสัมพันธ์กัน นอกจากนี้ ปัจจัยอื่นที่ผลักดันให้ธุรกิจสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อรถยนต์ขยายตัวเพิ่มสูงขึ้น อันได้แก่ อัตราดอกเบี้ยที่ยังต่ำในปัจจุบันเมื่อเทียบกับสถานการณ์ก่อนเกิดวิกฤตเศรษฐกิจในปี 2540 รวมถึงภาวะการแข่งขันที่รุนแรงในระบบซึ่งนำไปสู่การผ่อนปรนเงื่อนไขในการให้สินเชื่อ อาทิ การลดเงินดาวน์ควบคู่กับการขยายระยะเวลาการผ่อนชำระ ส่งผลให้ผู้ซื้อรถยนต์มีการเปลี่ยนแปลงจากการซื้อด้วยเงินสดมาเป็นการผ่อนชำระมากขึ้น

สถิติยอดขายรถยนต์ใหม่ในประเทศ

(หน่วย : คัน)

ตลาดรถยนต์นั่ง	2550*	2551**	2552**	2553**	2554**	2555*	2556*	2557*
1) รถยนต์นั่ง	169,559	328,138	302,465	465,738	541,681	669,725	631,221	369,839
2) รถยนต์เชิงพาณิชย์	461,692	325,644	227,401	287,068	293,635	759,412	699,447	511,993
รวม	631,251	653,782	529,866	752,806	835,316	1,429,137	1,330,668	881,832

ที่มา : * ธนาคารแห่งประเทศไทย และบริษัท โตโยต้า มอเตอร์ ประเทศไทย จำกัด

** กรมการขนส่งทางบก

ตามตารางข้างต้น ในปี 2557 กลุ่มบริษัทรถยนต์มียอดขายรถยนต์นั่งใหม่ในประเทศโดยรวมประมาณ 881,832 คัน ในขณะที่ยอดขายรถยนต์เพื่อการพาณิชย์อยู่ที่ 511,993 คัน ลดลงจากปีก่อน 26.80% จากสถานการณ์ทางการเมืองในช่วงต้นปีที่ผ่านมาจะส่งผลกระทบต่อทางจิตวิทยาในการตัดสินใจซื้อของลูกค้า ประกอบกับสภาพเศรษฐกิจที่ชะลอตัวต่อเนื่อง รวมถึงราคาพืชผลการเกษตรทรงตัวในระดับต่ำ ส่งผลให้ภาคธุรกิจและภาคครัวเรือนระมัดระวังเรื่องการลงทุนและการใช้จ่าย ตลอดจนการปรับเข้าสู่สมดุลตามสภาวะปกติของตลาดรถยนต์หลังสิ้นสุดโครงการรถยนต์คันแรก ทั้งนี้คาดการณ์ว่าในช่วง 1 - 2 ปีข้างหน้า อุตสาหกรรมรถยนต์ยังคงจะขยายตัวเล็กน้อย เป็นช่วงปรับฐานเพื่อกลับเข้าสู่สภาวะปกติของตลาดควบคู่ไปกับสภาพเศรษฐกิจที่เริ่มฟื้นตัว ขึ้นอยู่กับสภาพเศรษฐกิจและการเมืองในประเทศเป็นสำคัญ

ตารางเปรียบเทียบเงินให้กู้ยืมแยกตามประเภทธุรกิจของธนาคารพาณิชย์แต่ละไตรมาส จนถึงเดือนธันวาคม 2557

(หน่วย : ล้านบาท)

รายการ	ม.ค. - มี.ค.57	เม.ย. - มิ.ย.57	ก.ค. - ก.ย.57	ต.ค. - ธ.ค.57
อุปโภคบริโภคส่วนบุคคล				
1) การซื้อที่ดินเปล่า เพื่อสร้างสิ่งปลูกสร้างอื่นๆ	2,926	2,530	2,679	2,933
2) การซื้อหรือเช่าซื้อรถยนต์และรถจักรยานยนต์	890,239	883,435	872,880	859,504

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย (<http://www.bot.or.th>)

หากพิจารณาตัวเลขสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อรถยนต์และรถจักรยานยนต์ของธนาคารพาณิชย์ตามตารางข้างต้น จะเห็นว่า ตัวเลขสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อรถยนต์และรถจักรยานยนต์ของธุรกิจเงินทุนในประเทศมีการขยายตัวที่ลดลง เมื่อเปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมาซึ่งสอดคล้องตามที่ได้กล่าวในเบื้องต้น

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.3.1 แหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุน

แหล่งเงินทุนที่บริษัทใช้ในการประกอบธุรกิจนอกจากจะมาจากส่วนของทุนแล้ว บริษัทยังมีการกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ซึ่งเมื่อพิจารณาแหล่งเงินทุนของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 2556 และ 2557 มีดังนี้

รายการ	ณ วันที่ 31 ธันวาคม					
	2557		2556		2555	
	จำนวนเงิน	สัดส่วน (%)	จำนวนเงิน	สัดส่วน (%)	จำนวนเงิน	สัดส่วน (%)
ส่วนของผู้ถือหุ้น	3,879.05	14.23	3,223.28	12.09	2,504.11	13.36
เงินกู้ยืม						
เงินกู้ยืมระยะสั้น*	7,055.53	25.88	7,007.20	26.29	6,163.40	32.88
หุ้นกู้ระยะยาว***	15,700.00	57.59	14,760.00	55.38	9,000.00	47.91
เงินกู้ยืมระยะยาว	624.79	2.29	1,662.00	6.24	1,097.20	5.85
รวมเงินกู้ยืม**	23,380.32	85.77	23,429.20	87.91	16,260.60	86.58
รวม	27,259.37	100.00	26,652.48	100.00	18,764.71	100.00

หมายเหตุ : (*) พิจารณาจัดกลุ่มเงินกู้ยืมระยะสั้น รวมเงินเบิกเกินบัญชี, เงินกู้ยืมระยะยาวที่ครบกำหนดชำระภายใน 1 ปี

(**) หนี้สินหมุนเวียนอื่นไม่รวมเป็นเงินกู้ยืมเนื่องจากหนี้สินที่เกิดจากการดำเนินงานปกติ เช่น เงินโอนรอตัดบัญชี, เจ้าหนี้สรรพากร, เงินทดรองจ่าย, เจ้าหนี้เงินประกัน และอื่นๆ

(***) หุ้นกู้ระยะยาวเป็นมูลค่าก่อนหักค่าใช้จ่ายในการออกหุ้นกู้รอตัดบัญชีเงินกู้ยืมสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 มีจำนวนรวม 23,380.32 ล้านบาท โดยมีกำหนดการจ่ายชำระคืนดังนี้

เงินกู้ยืมสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 มีจำนวนรวม 23,380.32 ล้านบาท โดยมีกำหนดการจ่ายชำระคืนดังนี้

กำหนดชำระคืนเงินกู้ยืม	ล้านบาท
ภายใน 1 ปี	8,555.53
เกินกว่า 1 ปีแต่ไม่เกิน 2 ปี	6,124.79
เกินกว่า 2 ปีแต่ไม่เกิน 3 ปี	6,700.00
เกินกว่า 3 ปี	2,000.00
รวม	<u>23,380.32</u>

เมื่อพิจารณาจากหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ โดยไม่รวมลูกหนี้ที่ค้างชำระเกิน 4 เดือนและลูกหนี้ที่อยู่ระหว่างดำเนินคดี บริษัทจะมีค่างวดที่ครบกำหนดชำระ ดังนี้

ค่างวดที่ได้รับจากลูกหนี้	เช่าซื้อ	สัญญาเช่าการเงิน	รวม
ภายใน 1 ปี	11,564.51	95.00	11,659.51
เกินกว่า 1 ปีแต่ไม่เกิน 2 ปี	9,297.44	68.51	9,365.95
เกินกว่า 2 ปีแต่ไม่เกิน 3 ปี	6,002.62	57.19	6,059.81
เกินกว่า 3 ปี	3,197.54	54.15	3,251.69
รวม	<u>30,062.11</u>	<u>274.85</u>	<u>30,336.96</u>

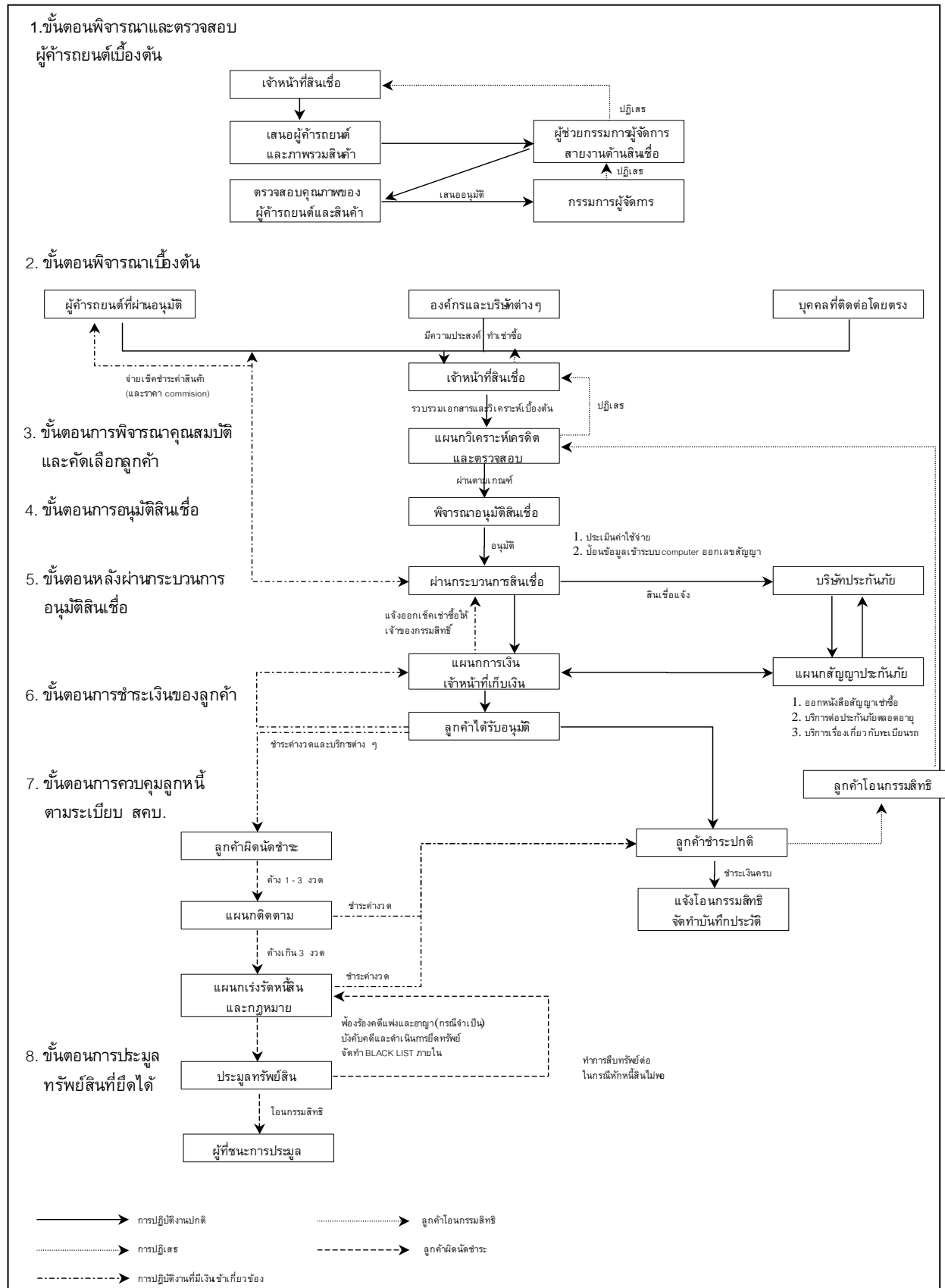
ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ.2557 บริษัทมีหนี้เงินกู้ที่ครบกำหนดจ่ายคืนภายใน 1 ปี (รวมเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ระยะสั้น) จำนวน 8,555.53 ล้านบาท และมีหนี้ระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระคืนเกินกว่า 1 ปีแต่ไม่เกิน 2 ปี จำนวน 6,124.79 ล้านบาท เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบกับค่างวดที่ถึงกำหนดชำระของลูกหนี้ภายใน 1 ปี จำนวน 11,659.51 ล้านบาท และค่างวดที่ครบกำหนดเกินกว่า 1 ปีแต่ไม่เกิน 2 ปี จำนวน 9,365.95 ล้านบาท จะเห็นได้ว่าบริษัทมีแหล่งเงินทุนเพียงพอที่จะชำระเงินกู้ที่ครบกำหนดภายใน 1 ปี สำหรับเงินกู้ยืมที่ครบกำหนดชำระคืนภายใน 1 ปีนั้นประกอบด้วย เงินเบิกเกินบัญชี เงินกู้ยืมในรูปตั๋วสัญญาใช้เงินจากสถาบันและบุคคลภายนอก และเงินกู้ยืมระยะยาวที่ครบกำหนดชำระภายใน 1 ปี

บริษัทฯตระหนักถึงความสำคัญของสภาพคล่อง โดยพิจารณาแหล่งเงินกู้ใหม่ที่เป็นเงินกู้ระยะยาวและมีอัตราดอกเบี้ยคงที่ เพื่อให้สอดคล้องกับการชำระหนี้ของลูกหนี้ และเป็นการลดความเสี่ยงในเรื่องอัตราดอกเบี้ยและความเสี่ยงของ Mismatch fund ซึ่งบริษัทยังคงบริหารความเสี่ยงดังกล่าวอย่างใกล้ชิดและระมัดระวัง

2.3.2 การให้กู้ยืมเงิน

บริษัทมีนโยบายปล่อยสินเชื่อโดยเน้นคุณภาพของลูกค้านำเป็นสำคัญ โดยลูกค้าส่วนมากของบริษัทเป็นลูกค้าบุคคลธรรมดาทั่วไป บริษัทพิจารณาอนุมัติสินเชื่อเช่าซื้อสำหรับลูกค้าบุคคลธรรมดาโดยพิจารณาจากความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้าประกอบกับเครดิตของผู้ค้ำประกัน โดยจะพิจารณาจากความมั่นคงของรายได้ อาชีพ รวมไปถึงสถานที่อยู่อาศัยหรือสถานที่ทำงานของลูกค้า การตรวจสอบประวัติของลูกค้าแต่ละรายอย่างละเอียด รวมทั้งมีเจ้าหน้าที่คอยกำกับดูแลแต่ละขั้นตอนด้วยความระมัดระวัง

ขั้นตอนการพิจารณาสินเชื่อ



เนื่องจากการดำเนินธุรกิจการเช่าซื้อและเช่าการเงินจะต้องเกี่ยวข้องกับกลุ่มผู้จำหน่ายรถยนต์มือสองและกลุ่มลูกค้าบุคคลรายย่อย ดังนั้น บริษัทจึงจำเป็นต้องมีขั้นตอนในการพิจารณาตรวจสอบผู้จำหน่ายรถยนต์ และขั้นตอนการพิจารณาปล่อยสินเชื่อแก่ลูกค้า ดังต่อไปนี้

1) ขั้นตอนการพิจารณาและตรวจสอบผู้จำหน่ายรถยนต์เบื้องต้น

บริษัทจัดให้มีขั้นตอนในการพิจารณาและตรวจสอบผู้ค้ารถยนต์ เพื่อดำเนินการอนุมัติผู้ค้ารถยนต์ โดยมีการปฏิบัติงานดังนี้

1. เจ้าหน้าที่สินเชื่อทำการขยายตลาดเพื่อเพิ่มปริมาณการปล่อยสินเชื่อ โดยมีการแบ่งพื้นที่รับผิดชอบในกรุงเทพมหานคร ปริมณฑลและสาขาต่างจังหวัด
 - 1.1 เจ้าหน้าที่สินเชื่อสำรวจผู้ค้ารถยนต์ พร้อมทั้งทำประวัติของผู้ค้าและผลงานที่ผ่านมาว่ามีความชำนาญเชี่ยวชาญ และเป็นผู้มีความซื่อสัตย์ยุติธรรมต่ออาชีพหรือไม่
 - 1.2 ตรวจสอบคุณภาพรถยนต์ ชนิดของรถยนต์ มีอายุของรถยนต์ว่าเป็นรถที่ตรงกับเป้าหมายที่ทางบริษัทต้องการคือเป็นรถที่ไม่เกิดอุบัติเหตุหนักอายุไม่เกิน 10 ปี เป็นรถเก๋ง หรือรถบรรทุกเล็ก (Pick up)
 - 1.3 ผู้ค้ามีสถานที่ค้าขายและอยู่ในพื้นที่ทำการค้าอย่างถูกต้องตามกฎหมายด้วยหรือไม่ เช่น เป็นตลาดรถยนต์ที่มีการขึ้นป้ายโฆษณา หรือเปิดเป็นสถานที่ซึ่งใช้กับรถยนต์เท่านั้น
2. เจ้าหน้าที่สินเชื่อทำการขอเปิดตลาดตามใบคำขอที่ทางบริษัทจัดไว้เพื่อจัดทำประวัติต่างๆตามข้อ 1. ส่งให้ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการสายงานด้านสินเชื่อตรวจสอบและอนุมัติในเบื้องต้น
3. ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการสายงานด้านสินเชื่อออกสำรวจตลาดและนัดพบกับผู้ค้าตามสถานที่ค้ารถยนต์หรือตลาดนัดรถยนต์เพื่อตรวจสอบ และทำความเข้าใจกับผู้ค้าถึงเรื่องเงื่อนไขการปฏิบัติงานจริง และวัตถุประสงค์ของบริษัท
4. กรณีอนุมัติจะส่งเรื่องต่อไปเปิดทำใบระบบการเงิน และส่งเรื่องต่อไปให้กรรมการผู้จัดการอนุมัติอีกครั้งหนึ่ง
5. จัดเก็บประวัติผู้ค้าตามพื้นที่และเจ้าหน้าที่การตลาดที่รับผิดชอบ

2) ขั้นตอนการพิจารณาสินเชื่อเบื้องต้น

เมื่อเจ้าหน้าที่การตลาดได้รับการติดต่อจากผู้จำหน่ายรถยนต์หรือลูกค้า เจ้าหน้าที่ที่จะต้องทำการตรวจสอบคุณภาพรถยนต์ ประเมินราคารถยนต์ และกำหนดยอดจัดเช่าซื้อ พร้อมทั้งให้คำอธิบายรูปแบบการทำสัญญาและเงื่อนไขในการเช่าซื้อให้เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละราย นอกจากนี้เจ้าหน้าที่การตลาดต้องเก็บรวบรวมข้อมูลและเอกสารต่าง ๆ ที่จำเป็นของลูกค้าและผู้ค้าประกัน เพื่อส่งให้เจ้าหน้าที่แผนกวิเคราะห์สินเชื่อ ทำการตรวจสอบวิเคราะห์คุณสมบัติของลูกค้าและผู้ค้าประกันต่อไป

3) ขั้นตอนการพิจารณาคุณสมบัติและคัดเลือกลูกค้า

เจ้าหน้าที่แผนกวิเคราะห์สินเชื่อและตรวจสอบทำการตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล หลักฐานเอกสารทั้งหมด เช่น เอกสารสำเนาบัตรประชาชน สำเนาทะเบียนบ้าน และสำเนาสมุดบัญชีธนาคารที่แสดงประวัติการเงินย้อนหลัง 2-3 ปี พร้อมทั้งต้องถ่ายรูปรถยนต์ ถ่ายรูปสภาพภายในห้องโดยสาร และห้องเครื่องยนต์ รวมถึงการวิเคราะห์เครดิต (Credit Rating) และพิจารณาความน่าเชื่อถือความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้า เมื่อเจ้าหน้าที่ตรวจสอบข้อมูลเรียบร้อยแล้ว จะต้องออกรายงานการตรวจสอบเพื่อให้ประกอบการอนุมัติพร้อมกับเสนอคำแนะนำแก่ผู้มีอำนาจอนุมัติต่อไป

ดังนั้นก่อนการพิจารณาอนุมัติให้สินเชื่อแก่ลูกค้าในขั้นตอนต่อไป บริษัทจะต้องปฏิบัติการดูแลการให้สินเชื่อที่รัดกุมและมีประสิทธิภาพ โดยบริษัทได้กำหนดแนวทางการพิจารณาคุณสมบัติของลูกค้าและคัดเลือกลูกค้าดังต่อไปนี้

นโยบายเบื้องต้นในการคัดเลือกลูกค้า ณ ปัจจุบัน ได้แก่

- 1) ลูกค้าซึ่งเป็นเจ้าของธุรกิจหรือผู้มีรายได้ประจำ และประสงค์จะกู้ซื้อรถยนต์มือสองเพื่อการพาณิชย์ หรือเพื่อใช้ในการชีวิตประจำวัน
- 2) ลูกค้าซึ่งเป็นผู้มีรายได้ประจำต่อเดือนไม่ต่ำกว่า 2 เท่าของค่างวดที่ต้องชำระ

ระบบวิเคราะห์และให้คะแนนความน่าเชื่อถือของลูกค้า (Credit Scoring) ซึ่งเป็นการให้คะแนนตามข้อมูลที่ได้รับจากลูกค้า และบริษัทจะรับมาพิจารณาโดยเปรียบเทียบกับข้อมูลของลูกค้าที่มีสถานะใกล้เคียงกัน ซึ่งจะช่วยให้ทราบความสามารถในการชำระหนี้ต่อบริษัทได้ตรงเวลา โดยมีรายละเอียดดังนี้คือ

- 1) โดยพิจารณาจากอาชีพ เช่น อาชีพแพทย์ หรือวิศวกร รวมถึงพนักงานรัฐวิสาหกิจ และผู้พิพากษา เป็นต้น ซึ่งจะได้รับคะแนนสูงสุด
- 2) โดยพิจารณาจากประวัติการชำระเงินของผู้กู้ เช่น ประวัติการชำระบัตรเครดิต ผ่อนบ้าน ผ่อนรถ รายได้ต่อเดือนกับภาระที่ต้องแบกรับ สอบถามจำนวนบัตรเครดิตและจำนวนบัญชีเงินฝาก/บัญชีเงินกระแสรายวันที่เปิดใช้ว่ามีมากอย่างไร หากมีมากเกินไปอาจส่งผลกระทบต่อคะแนนความน่าเชื่อถือ และปริมาณหนี้ค้างชำระต่างๆกับสถาบันทางการเงิน
- 3) โดยพิจารณาจากรถยนต์ที่ลูกค้าประสงค์จะกู้ยืม หากเป็นรถยนต์มือสองญี่ปุ่น เช่น โตโยต้า หรือฮอนด้า จะได้รับคะแนนสูงสุดเช่นกัน เนื่องจากเป็นที่นิยมและมีสภาพคล่องในการขายในตลาดรถมือสอง
- 4) หากผู้กู้วางแผนที่จะวางเงินค่างวดสูง จะได้รับคะแนนสูงสุด
- 5) โดยพิจารณาไปที่ผู้ค้ำประกัน ถึงความน่าเชื่อถือและความสามารถในการชำระหนี้แทน

หลังจากทำการวิเคราะห์ลูกค้า ฝ่ายวิเคราะห์สินเชื่อและตรวจสอบจะทำรายงานการวิเคราะห์ (Reporting) สำหรับลูกค้าแต่ละรายถึงความน่าเชื่อถือของลูกค้า และความสามารถในการชำระหนี้ต่อบริษัทได้ตรงเวลา ทั้งนี้ ระยะเวลาที่เหมาะสมในการให้สินเชื่อแก่ลูกค้าแต่ละรายขึ้นอยู่กับรายได้และความสามารถในการผ่อนชำระ ยี่ห้อของรถ รุ่นของรถและปีของรถ เช่น อายุของรถยนต์ในปีใหม่ๆ จะได้อายุการผ่อนในระยะยาวกว่ารถปีเก่าๆ

4) ขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อ

ผู้มีอำนาจอนุมัติวงเงินสินเชื่อต่อกลุ่มลูกค้า ดังต่อไปนี้

วงเงินสินเชื่อ (บาท) ต่อคัน	ผู้มีอำนาจอนุมัติ
ไม่เกิน 500,000 บาท	ผู้จัดการฝ่ายสินเชื่อ หรือผู้จัดการสาขา ลงนามในเอกสารที่ผ่านการเห็นชอบจากฝ่ายวิเคราะห์สินเชื่อ
ไม่เกิน 5,000,000 บาท	ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการสายงานควบคุมสินเชื่อ หรือรองกรรมการผู้จัดการกลุ่มงานธุรกิจสินเชื่อ ลงนามในเอกสารที่ผ่านการเห็นชอบจากฝ่ายวิเคราะห์สินเชื่อ
ไม่เกิน 10,000,000 บาท	ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการสายงานควบคุมสินเชื่อ ร่วมกับรองกรรมการผู้จัดการกลุ่มงานธุรกิจสินเชื่อ ลงนามในเอกสารที่ผ่านการเห็นชอบจากฝ่ายวิเคราะห์สินเชื่อ

วงเงินสินเชื่อ (บาท) ต่อคัน	ผู้มีอำนาจอนุมัติ
ไม่เกิน 20,000,000 บาท	กรรมการผู้จัดการ ลงนามในเอกสารที่ผ่านการเห็นชอบจากฝ่ายวิเคราะห์สินเชื่อ
ไม่เกิน 30,000,000 บาท	ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการสายงานควบคุมสินเชื่อ หรือรองกรรมการผู้จัดการกลุ่มงานธุรกิจสินเชื่อ ร่วมกับการจัดการ ลงนามในเอกสารที่ผ่านการเห็นชอบจากฝ่ายวิเคราะห์สินเชื่อ
ไม่เกิน 30,000,000 บาท	ประธานกรรมการ ลงนามในเอกสารที่ผ่านการเห็นชอบจากฝ่ายวิเคราะห์สินเชื่อ
ไม่เกิน 40,000,000 บาท	กรรมการผู้จัดการ <u>ร่วมกับ</u> ประธานกรรมการ ลงนามในเอกสารที่ผ่านการเห็นชอบจากฝ่ายวิเคราะห์สินเชื่อ
ไม่เกิน 100,000,000 บาท	มติคณะกรรมการบริหาร อนุมัติเอกสารที่ผ่านการเห็นชอบจากฝ่ายวิเคราะห์สินเชื่อ
ไม่จำกัดวงเงิน	มติคณะกรรมการบริษัท อนุมัติเอกสารที่ผ่านการเห็นชอบจากฝ่ายวิเคราะห์สินเชื่อ

5) ขั้นตอนหลังผ่านกระบวนการอนุมัติสินเชื่อ

เมื่อมีการอนุมัติสินเชื่อแล้ว เจ้าหน้าที่ฝ่ายกระบวนการสินเชื่อจะต้องจัดเก็บข้อมูลต่าง ๆ ของลูกค้าและผู้ค้าประกันเข้าระบบคอมพิวเตอร์ของบริษัท เพื่อเป็นหลักฐานให้ฝ่ายต่าง ๆ ติดตามดูแลลูกค้าต่อไป รวมทั้งรับผิดชอบดูแลเรื่องความครบถ้วนของเอกสาร นอกจากนี้เจ้าหน้าที่ต้องแจ้งทำประกันรถยนต์เพื่อคุ้มครองรถยนต์ด้วย

6) ขั้นตอนการปฏิบัติต่อลูกค้า

เจ้าหน้าที่ฝ่ายสัญญาประกันภัยจะทำการออกหนังสือสัญญาเช่าซื้อและหนังสือสัญญาเช่าการเงินให้แก่ลูกค้า และผู้ค้าประกันได้ลงลายมือชื่อผูกพันตามสัญญาเช่าซื้อกับบริษัทเป็นที่เรียบร้อยแล้ว บริษัทจะจัดเตรียมเรื่องการชำระเงินให้กับผู้จำหน่ายรถยนต์ พร้อมทั้งจัดให้ลูกค้ามีการประกันภัยรถยนต์ที่คุ้มครองทันทีที่มีการส่งมอบรถยนต์ให้กับลูกค้า โดยมีบริษัทเป็นผู้รับประกันภัย นอกจากนี้บริษัทจะให้บริการต่ออายุกรมธรรม์ และให้การดูแลบริการลูกค้าในเรื่องงานทะเบียนรถยนต์ตลอดระยะเวลาที่ยังมีการผ่อนชำระกับบริษัท ฝ่ายการเงินจะดูแลลูกค้าในส่วนการรับชำระค่างวดตามอายุสัญญาเช่าซื้อ โดยลูกค้าสามารถผ่อนชำระค่างวดได้หลายวิธี เช่น การชำระค่างวดผ่านธนาคาร ชำระโดยเช็คลงวันที่ล่วงหน้า หรือทางธนาคาร ปัจจุบันบริษัทได้ทำการปรับปรุงวิธีการชำระค่างวดของลูกค้า โดยบริษัทได้เข้าร่วมกับธนาคารชั้นนำในการที่ลูกค้าสามารถชำระค่างวดผ่านธนาคารแบบ On-line เพื่อเพิ่มความสะดวกรวดเร็วให้แก่ลูกค้า และในขณะเดียวกันสามารถเพิ่มประสิทธิภาพการจัดเก็บค่างวด รวมทั้งสามารถลดขั้นตอนการตรวจสอบของฝ่ายการเงิน

เมื่อลูกค้าได้ผ่อนชำระค่างวดครบถ้วนแล้ว จะส่งต่อให้แผนกแจ้งโอนกรรมสิทธิ์ เพื่อจัดการโอนกรรมสิทธิ์ และจัดทำบันทึกประวัติของลูกค้า ในกรณีที่ลูกค้ามีการโอนสิทธิ์ให้ผู้เช่าซื้อรายใหม่ จะต้องเริ่มพิจารณาคุณสมบัติผู้เช่าซื้อและคุณสมบัติผู้ค้าประกันใหม่

7) ขั้นตอนการควบคุมสินเชื่อ

ในกรณีลูกค้าผิดสัญญาค้างชำระค่างวด บริษัทจะให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายติดตามหนี้สินปฏิบัติหน้าที่ดังนี้

- กรณีผิดนัดชำระงวดที่ 1 เจ้าหน้าที่จะส่งจดหมายเตือนฉบับที่ 1 พร้อมกับการส่งเจ้าหน้าที่เพื่อติดตามและทวงถามลูกค้า ทั้งนี้บริษัทจะเริ่มคิดเบี้ยปรับทันทีเมื่อผิดนัดชำระงวดที่ 1 โดยอัตราเบี้ยปรับเป็นไปตามที่สำนักงานคณะกรรมการการคุ้มครองผู้บริโภค (ส.ค.บ.) กำหนด (ส.ค.บ กำหนดไว้เท่ากับอัตราดอกเบี้ย MRR ของธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) บวกด้วยร้อยละ 10 ต่อปี)
- กรณีผิดนัดชำระงวดที่ 2 และงวดที่ 3 เจ้าหน้าที่จะส่งจดหมายเตือนเพื่อเร่งรัดเบื้องต้นและตรวจสอบ ติดตามทวงถามลูกค้า และออกรายงานการติดตามเบื้องต้นพร้อมคำแนะนำ และผลจากการติดตามลูกค้า
- กรณีผิดนัดชำระ 3 งวดขึ้นไป ทำรายงานส่งให้ฝ่ายเร่งรัดหนี้สินเพื่อบอกเลิกสัญญาเช่าซื้อ โดยให้เวลาอีก 30 วัน เมื่อครบกำหนดระยะเวลา ลูกค้าไม่มาติดต่อบริษัทจะดำเนินการเร่งรัดและยึดรถยนต์คืน หากบริษัทไม่สามารถติดตามยึดรถยนต์คืนมาได้หรือในกรณีที่ขายประมูลรถยึดมาได้แต่ได้เงินไม่พอที่จะชำระหนี้คงเหลือ บริษัทจะดำเนินการทางกฎหมายกับลูกค้าและผู้ค้ำประกันต่อไป โดยจะเป็นการฟ้องร้องคดีเพื่อให้ได้หนี้คืนมากที่สุด นอกจากนี้บริษัทจะต้องจัดทำ black list เพื่อเป็นข้อมูลในการให้สินเชื่อเช่าซื้อสำหรับลูกค้ารายดังกล่าวต่อไป

สำหรับสัญญาเช่าซื้อที่ทำขึ้นตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2543 ซึ่งอยู่ภายใต้การควบคุมของสำนักงานคณะกรรมการการคุ้มครองผู้บริโภค (ส.ค.บ.) นั้น มีข้อกำหนดให้บริษัทหรือผู้ประกอบการให้เช่าซื้อรถยนต์ทุกราย หากนำรถออกประมูลขายได้ราคาเกินกว่าจำนวนหนี้คงค้างตามสัญญา จะต้องคืนเงินส่วนเกินให้กับผู้เช่าซื้อ ในทางกลับกันหากมีส่วนขาดทุนผู้เช่าซื้อก็ต้องชำระคืนเป็นค่าเสียหายให้กับผู้ให้เช่าซื้อ

8) ขั้นตอนการประมูลรถยนต์ที่ยึดได้

เมื่อมีการยึดรถยนต์คืนมาแล้ว บริษัทจะแจ้งให้ลูกค้ามาปิดบัญชีภายในเวลาที่กำหนด ถ้าลูกค้าไม่มาติดต่อตามเวลาที่กำหนดไว้ บริษัทจะนำรถยนต์ดังกล่าวไปประมูลขายต่อสาธารณชน โดยบริษัทจะทำการปิดประกาศจำหน่ายรถยนต์ที่ยึดได้ ณ ที่ทำการของบริษัท รวมทั้งแจ้งจำหน่ายรถยนต์ที่ได้ยึดคืนมาต่อผู้จำหน่ายรถยนต์มือสองที่มีความประสงค์ที่จะซื้อ โดยผู้เข้าร่วมประมูลสามารถตรวจสอบสภาพรถยนต์ที่ประมูลตามสถานที่และเวลาที่ได้กำหนดไว้ในประกาศ ผู้เข้าร่วมประมูลจะต้องยื่นซองประมูลที่ทำการของบริษัท ผู้ให้ราคาเสนอซื้อสูงสุดถือเป็นผู้ชนะการประมูลจะได้รับโอนกรรมสิทธิ์

การประมูลขายรถยึดของบริษัทจะมีแผนกสินเชื่อเป็นผู้กำหนดราคากลางที่ใช้เป็นฐานในการพิจารณาประมูลขายทุกครั้ง และต้องรายงานการประมูลขายให้กับกรรมการผู้จัดการทราบทุกครั้ง

2.3.3 การให้กู้ยืมผ่านบุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้บริหารหรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่

◆ เงินให้กู้ยืม

ปัจจุบันบริษัทไม่มีเงินให้กู้ยืมเงินผ่านผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นใหญ่ และผู้ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลดังกล่าว

2.3.4 เงินลงทุน

บริษัทมีเงินลงทุนในกองทุนเปิดกำไรเพิ่มทุน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อลงทุนระยะยาว โดยมีการลงทุนในปี 2536 มูลค่าเงินลงทุนตามราคาทุนเท่ากับ 300,000 บาท อย่างไรก็ตาม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 เงินลงทุนดังกล่าวมีมูลค่าตามบัญชีเท่ากับ 183,129 บาท ทั้งนี้บริษัทไม่มีนโยบายลงทุนเพิ่มในกองทุนดังกล่าว

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

บริษัทมีรายได้หลักจากดอกเบี้ยรับจากการปล่อยสินเชื่อ โดยจะเป็นลักษณะการคิดดอกเบี้ยในอัตราคงที่ (Fixed Rate) ในขณะที่ต้นทุนการกู้ยืมของบริษัทบางส่วนมาจากเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินที่มีอัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัว (Float Rate) ดังนั้นหากอัตราดอกเบี้ยในท้องตลาดมีความผันผวนมากโดยเฉพาะอย่างยิ่งหากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมมีการปรับขึ้น ในขณะที่อัตราดอกเบี้ยรับยังไม่สามารถปรับตัวเพิ่มขึ้นตามต้นทุนอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ปรับตัวสูงขึ้น จะส่งผลกระทบต่ออัตราส่วนต่างระหว่างอัตราดอกเบี้ยรับและอัตราดอกเบี้ยจ่าย (Interest spread) ให้มีอัตราลดลง ดังนั้นบริษัทได้พยายามบริหารความเสี่ยงโดยการขยายการให้สินเชื่อเช่าซื้อโดยเพิ่มสัดส่วนสินเชื่อของรถยนต์เพื่อการพาณิชย์ที่ให้อัตราผลตอบแทนที่สูงกว่าให้มากขึ้นและการกู้เงินกู้ยืมสถาบันการเงิน (Refinance) ด้วยแหล่งเงินกู้ใหม่ที่มีอัตราดอกเบี้ยลดลง เพื่อรักษาระดับ Interest spread ให้อยู่ในระดับที่สม่ำเสมอ

3.2 ความเสี่ยงจากความแตกต่างทางด้านระยะเวลาการให้สินเชื่อและระยะเวลาในการกู้ยืมเงินและสภาพคล่องทางการเงิน

บริษัทที่ดำเนินธุรกิจเช่าซื้อส่วนใหญ่จะต้องประสบกับความเสี่ยงจากความแตกต่างทางด้านระยะเวลาการให้สินเชื่อและระยะเวลาในการกู้ยืมเงินและสภาพคล่องทางการเงิน ทั้งนี้บริษัทเองก็เช่นเดียวกัน จากเดิมที่บริษัทมีการให้สินเชื่อแก่ลูกค้าเป็นช่วงระยะเวลานาน 1 - 5 ปี ในขณะที่บริษัทมีการจัดหาเงินทุนของบริษัทส่วนใหญ่อยู่ในรูปของเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินและตราสารหนี้ ซึ่งมีช่วงระยะเวลาในการกู้ยืม 1 - 4 ปี จึงอาจมีความเสี่ยงจากความแตกต่างด้านระยะเวลา (Duration Gap) และอาจส่งผลให้เกิดภาวะของรายรับและรายจ่ายไม่สอดคล้องกันและจะนำไปสู่การเกิดความเสี่ยงการขาดสภาพคล่องในการดำเนินงานได้ ทั้งนี้บริษัทได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าวและได้บริหารจัดการความเสี่ยงโดยการแบ่งชั้นลูกหนี้สัญญาเช่าซื้อใหม่ของบริษัทออกเป็นระยะสั้นและระยะยาวและปรับระยะเวลาการให้สินเชื่อเพื่อให้สอดคล้องกับระยะเวลาในการชำระคืนเงินกู้ยืมจากแหล่งต่างๆ และเพิ่มสัดส่วนเงินกู้ยืมจากแหล่งต่าง ๆ ที่มีระยะเวลาที่เหมาะสมกับระยะเวลาการให้สินเชื่อให้มากขึ้น ซึ่งจะช่วยลดความแตกต่างด้านระยะเวลาลง และสามารถบริหารจัดการต้นทุนทางการเงินให้เหมาะสมมากขึ้น อีกทั้งจะช่วยลดความเสี่ยงจากการขาดสภาพคล่องในการดำเนินงานลงให้เหลือน้อยลง

3.3 ความเสี่ยงด้านการตลาดและการแข่งขัน

อุตสาหกรรมรถยนต์และยอจดจำนำรถยนต์มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องและได้ผลักดันให้เกิดผู้ประกอบการธุรกิจลิซซิ่งและเช่าซื้อรถยนต์ขึ้นใหม่หลายราย ทั้งที่เป็นกิจการที่มีผู้ถือหุ้นเป็นสถาบันการเงิน และธนาคารพาณิชย์ หลังจากที่ธนาคารแห่งประเทศไทยได้กำหนดแผนพัฒนาสถาบันการเงิน โดยอนุญาตให้ธนาคารพาณิชย์สามารถประกอบธุรกิจเช่าซื้อและธุรกิจลิซซิ่งได้อย่างเสรี และอนุญาตให้กิจการที่เป็นของผู้ผลิตรถยนต์และตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ที่มีเงินทุนจำนวนมากจากต่างประเทศและมีต้นทุนทางการเงินที่ต่ำ สามารถประกอบธุรกิจเช่าซื้อและธุรกิจลิซซิ่งได้อย่างเสรีเช่นกัน ส่งผลให้สถานะตลาดธุรกิจลิซซิ่งและเช่าซื้อที่มีการแข่งขันที่สูงอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะการแข่งขันด้านราคาเพื่อช่วยสนับสนุนยอดขายนำรถยนต์

สำหรับปี 2557 บริษัทยังคงรักษาสัดส่วนการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์เพื่อการพาณิชย์ต่อไปให้อยู่ในระดับข้างร้อยละ 65 - 70 ของมูลค่าลูกหนี้ของบริษัท เนื่องจากบริษัทยังคงเชื่อว่าลูกค้ากลุ่มดังกล่าวมีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่องและจะให้ผลตอบแทนในด้านอัตราการทำกำไรที่สูงกว่าและมีความเสี่ยงที่ต่ำกว่ารถยนต์นั่งส่วนบุคคล (โดยปกติ เมื่อบริษัทยึดรถประเภทนี้และทำการประมูลเพื่อขายสู่สาธารณชน บริษัทจะสามารถขายได้ในราคาที่ใกล้เคียงกับมูลหนี้) ซึ่งจะทำให้บริษัทสามารถเลี่ยงการแข่งขันกับสถาบันการเงินใหญ่ที่มีต้นทุนการดำเนินงานต่ำกว่าและสามารถเพิ่มโอกาสในการแข่งขันให้กับบริษัทได้มากขึ้น

3.4 ความเสี่ยงจากการดำเนินงานอันเกิดจากสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้

ในการประกอบธุรกิจเช่าซื้อ ความเสี่ยงจากการดำเนินงานอันเกิดจากสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ เป็นความเสี่ยงที่มีความควบคู่ไปกับการประกอบธุรกิจ การที่ผู้เช่าซื้อไม่สามารถชำระหนี้ได้ตามเงื่อนไขอาจเกิดจากปัจจัยภายในของลูกค้าเองเช่น ความต้องการใช้เงินเพื่อรักษาสุขภาพ ปัญหาจากปัจจัยจากค่าซ่อมบำรุงรถยนต์ที่กำลังผ่อนชำระอยู่ ปัญหาจากปัจจัยภายนอกเช่น ปัญหาด้านเศรษฐกิจ ปัญหาจากราคาน้ำมันที่ปรับตัวสูงขึ้น ปัญหาจากการถูกไล่่อออกจากงาน ปัญหาภัยธรรมชาติ ปัญหาที่เกิดขึ้นเหล่านี้ จะส่งผลให้ผู้เช่าซื้อไม่สามารถชำระค่างวดได้ตรงตามกำหนดและก่อให้เกิดสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ บริษัทจึงมุ่งเน้นและให้ความสำคัญกับการควบคุมคุณภาพของสินเชื่อ การควบคุมประสิทธิภาพในการติดตามหนี้ ระบบการควบคุมภายในที่ดี และรวมถึงนโยบายการปล่อยสินเชื่อที่เข้มงวด เพื่อลดความเสี่ยงจากสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ให้อยู่ในเกณฑ์ที่ไม่มากจนกระทบกับผลการดำเนินงานโดยรวมของบริษัท

บริษัทมีกระบวนการการบริหารจัดการความเสี่ยงจากการดำเนินงานอันเกิดจากสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ ดังต่อไปนี้คือ

- บริษัททำการควบคุมคุณภาพการปล่อยสินเชื่อโดยทำการตรวจสอบข้อมูลพฤติกรรมกรรมการชำระหนี้จากสถิติของลูกค้าจาก บริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด เพื่อสกัดกั้นผู้เช่าซื้อที่ไม่มีความสามารถในการชำระหนี้มาขอสินเชื่อของบริษัทได้ รวมถึงการนำระบบ Scoring มาใช้ในการประเมินคุณภาพลูกค้าที่ขอเช่าซื้อรถยนต์
- บริษัททำการควบคุมประสิทธิภาพในการติดตามหนี้โดยใช้ข้อมูลเชิงปริมาณในการควบคุมจำนวนลูกค้าที่ค้างชำระรายสัญญาควบคู่ไปกับนโยบายการติดตามเร่งรัดหนี้ที่เข้มงวดเพื่อให้หนี้ที่ค้างชำระกลับคืนมาอยู่ในสถานะปกติให้ได้มากและรวดเร็วที่สุด โดยมีมาตรการดังนี้คือ กรณีผิดนัดชำระงวดที่ 1 เจ้าหน้าที่จะส่งจดหมายเตือนฉบับที่ 1 พร้อมกับการส่งเจ้าหน้าที่เพื่อติดตามและทวงถามลูกค้า ทั้งนี้บริษัทจะเริ่มคิดเบี้ยปรับทันทีเมื่อผิดนัดชำระงวดที่ 1 โดยอัตราเบี้ยปรับเป็นไปตามที่สำนักงานคณะกรรมการการคุ้มครองผู้บริโภค (ส.ค.บ.) กำหนด (ทั้งนี้ ส.ค.บ กำหนดอัตราเบี้ยปรับไว้เท่ากับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้สำหรับลูกค้ารายใหญ่ชั้นดี (MRR) ของธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) บวกด้วยร้อยละ 10 ต่อปี) กรณีผิดนัดชำระงวดที่ 2 และงวดที่ 3 เจ้าหน้าที่จะส่งจดหมายเตือนเพื่อเร่งรัดเบื้องต้นและตรวจสอบติดตามทวงถามลูกค้าและลูกค้าประกัน และออกรายงานการติดตามเบื้องต้นพร้อมคำแนะนำ และผลจากการติดตามลูกค้า และกรณีผิดนัดชำระ 3 งวดขึ้นไป จะทำรายงานส่งให้ฝ่ายเร่งรัดหนี้สินเพื่อบอกเลิกสัญญาเช่าซื้อ โดยใช้เวลาอีก 30 วัน เมื่อครบกำหนดระยะเวลา หากลูกค้าไม่มาติดต่อ บริษัทจะดำเนินการเร่งรัดและยึดรถยนต์คืน หากบริษัทไม่สามารถติดตามยึดรถยนต์คืนมาได้หรือในกรณีที่ขายประมูลรถยึดมาได้แต่ได้เงินไม่เพียงพอที่จะชำระหนี้คงเหลือ บริษัทจะดำเนินการทางกฎหมายกับลูกค้าและผู้ค้ำประกันต่อไป โดยจะเป็นการฟ้องร้องคดีเพื่อให้ได้หนี้คืนมากที่สุด นอกจากนี้บริษัทจะต้องจัดทำรายชื่อ Black list สำหรับลูกค้ารายดังกล่าวเพื่อเป็นข้อมูลในการให้สินเชื่อเช่าซื้อต่อไป

นอกจากนี้บริษัทยังมีการรายงานเพื่อให้ทราบถึงสถานะคุณภาพสินเชื่อในปัจจุบันรวมทั้งมีการติดตามดูแลอย่างต่อเนื่องเพื่อป้องกันการค้างชำระค่างวด และในกรณีที่มีการค้างชำระค่างวดเกิดขึ้น บริษัทจะเข้าตรวจสอบพฤติกรรมลูกค้าที่ค้างชำระตั้งแต่งวดแรกอย่างใกล้ชิดและทำการเก็บรวบรวมข้อมูลต่างๆที่เกี่ยวข้องไว้เป็นแนวการบริหารความเสี่ยงของลูกค้าต่อไป

3.5 ความเสี่ยงจากการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์มือสอง

ธุรกิจหลักของบริษัทคือ การปล่อยสินเชื่อทั้งรถใหม่และรถมือสอง ซึ่งบริษัทอาจประสบกับความเสี่ยงในเรื่องของความผิดพลาดในการตรวจสอบสภาพรถยนต์มือสอง การประเมินราคาของรถยนต์มือสอง รวมถึงการขายรถยนต์ที่ยึดคืนมาได้ต่ำกว่ามูลค่าสินเชื่อคงเหลือ ซึ่งต้องนำมาประมูลขายตามสภาพ ซึ่งราคาจะขึ้นอยู่กับอายุรถยนต์ สภาพ และความนิยมของรุ่น และยี่ห้อรถยนต์นั้นๆ ทั้งนี้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีสัดส่วนสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์มือสอง คิดเป็นประมาณร้อยละ 44 ของยอดลูกค้าสินเชื่อเช่าซื้อและลูกค้าหนี้สัญญาเช่าทางการเงินทั้งหมด

บริษัทมีมาตรการที่จะจำกัดความเสี่ยงต่างๆเหล่านี้โดยใช้การตรวจสอบเชิงคุณภาพรถยนต์และใช้ทีมงานที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในการประเมินคุณภาพรถยนต์ควบคู่ไปกับการพิจารณาสินเชื่อที่เข้มงวด นอกจากนี้บริษัทยังมีการคัดเลือกผู้จำหน่ายรถยนต์มือสองที่ได้มาตรฐาน มีการเสนอขายรถยนต์มือสองที่มีคุณภาพในราคาที่เหมาะสม และมีการรับประกันคุณภาพรถยนต์ภายหลังการจำหน่ายแล้ว รวมถึงมีการวิเคราะห์พฤติกรรมชำระหนี้ของลูกค้าที่ผู้จำหน่ายรถยนต์มือสองได้ส่งรายชื่อเพื่อขอสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ด้วย

3.6 ความเสี่ยงจากการขายรถยนต์ที่ยึดคืนมา

เมื่อบริษัทได้ดำเนินการยึดคืนรถยนต์มาจากลูกหนี้แล้ว รถยนต์ที่บริษัทยึดคืนมาจะถูกนำมาขายทอดตลาดโดยวิธีการประมูล และในกรณีที่ขายประมูลรถยึดแล้วไม่พอชำระหนี้ บริษัทยังสามารถเรียกร้องส่วนที่เหลือจากลูกหนี้หรือผู้ค้ำประกันได้ ซึ่งในกรณีที่บริษัทไม่สามารถเรียกร้องหนี้ส่วนที่เหลือได้ บริษัทจะมีผลขาดทุนจากการขายรถยึดโดยราคาประมูลรถยึดจะขึ้นกับคุณภาพ อายุ และความนิยมของรถยนต์ รวมทั้งขึ้นกับสภาพตลาดและความต้องการรถยนต์ในขณะนั้น อย่างไรก็ตาม ความเสี่ยงจากการขาดทุนอันเกิดจากการขายรถยนต์ที่ยึดคืนมา ในกรณีของรถยนต์มือสองนั้นโดยทั่วไปจะน้อยกว่ากรณีของรถยนต์ใหม่ เนื่องจากการลดลงของราคารถยนต์ตามอายุการใช้งานแต่ละปีนั้นจะมีอัตราสูงในช่วงปีแรกๆ และมีอัตราชะลอลงในช่วงที่รถยนต์มีอายุการใช้งานมากขึ้น

ในปี 2556 ราคารถยนต์มือสองมีการปรับตัวลดลงอย่างมาก ซึ่งทำให้การขายรถในกลุ่มอุตสาหกรรมมีผลขาดทุนมากขึ้นกว่าปีที่ผ่านมา และยังคงปรับตัวลดลงต่อเนื่องในปี 2557 อย่างไรก็ตามบริษัทมีนโยบายในการบริหารความเสี่ยงที่เกิดจากการขายรถยนต์ที่ยึดคืนมา โดยให้มีการติดตามดูแลสินเชื่ออย่างต่อเนื่องและใกล้ชิดเพื่อป้องกันการค้างชำระค่างวด อันจะนำไปสู่กระบวนการยึดรถในที่สุด และจะดำเนินการขายโดยเร็ว เพื่อลดผลขาดทุนจากราคาที่ปรับตัวลง นอกจากนี้บริษัทได้ดำเนินการฟ้องร้องทางกฎหมายกับผู้เช่าซื้อและผู้ค้ำประกันให้ชำระเงินในส่วนที่บริษัทขาดผลประโยชน์หลังจากยึดรถคืนมาเพื่อให้บริษัทมีผลขาดทุนน้อยที่สุด ดังจะเห็นได้จากจำนวนรถยนต์ที่ขายจากการยึดคืนในปี 2555 2556 และ 2557 มีจำนวน 337 คัน 492 คันและ 698 คันตามลำดับและมีผลขาดทุนจากการจำหน่ายรถที่ยึดคืน ในปี 2555 2556 และ 2557 เป็นจำนวน 20.00 ล้านบาท 41.98 ล้านบาทและ 66.77 ล้านบาท ตามลำดับ

3.7 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะ

เนื่องจากธุรกิจของบริษัทต้องอาศัยบุคลากรด้านการตลาดที่มีความรู้ ความชำนาญ และมีประสบการณ์ในการตรวจสอบสภาพ และราคาตลาดของรถยนต์ มือสองได้เป็นอย่างดี ซึ่งเป็นข้อได้เปรียบของบริษัทเมื่อเทียบกับคู่แข่ง ประกอบกับบุคลากรของบริษัทเป็นผู้มีความรู้ความเข้าใจและประสบการณ์ในการทำตลาด และการดูแลลูกค้า โดยมีการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จำหน่ายรถยนต์หลายรายอย่างต่อเนื่อง โดยมีการหมุนเวียนบุคลากรไปประจำอยู่ตามสถานที่จำหน่ายของผู้จำหน่ายรถยนต์มือสองที่เป็นคู่ค้ากับบริษัท ซึ่งผู้จำหน่ายรถยนต์ที่เป็นคู่ค้ากับบริษัทจะต้องได้รับอนุมัติตามขั้นตอนการพิจารณาและตรวจสอบผู้จำหน่ายรถยนต์ตามที่บริษัทกำหนด นอกจากนี้บริษัทยังให้ความสำคัญกับการชำระราคาให้แก่ผู้จำหน่ายรถยนต์ให้รวดเร็วและตรงเวลา

นอกจากนี้ บริษัทเน้นให้บุคลากรอำนวยความสะดวกในการให้บริการสินเชื่อแก่ลูกค้าและผู้จำหน่ายรถยนต์เป็นสำคัญ รวมถึงการเอาใจใส่และการพัฒนาบริการหลังการขายอย่างต่อเนื่อง บริษัทจึงสามารถรักษาลูกค้าเดิมได้ และสามารถขยายไปยังกลุ่มลูกค้าใหม่เพิ่มมากขึ้น โดยได้รับการแนะนำจากกลุ่มลูกค้าเดิมและผู้จำหน่ายรถยนต์ทั้งหลาย โดยที่ผ่านมา ลูกค้าเดิมที่มีการผ่อนชำระค่างวดกับบริษัทหมดแล้ว หรืออยู่ระหว่างการผ่อนชำระค่างวดเมื่อต้องการจะเปลี่ยนรถยนต์มือสองคันใหม่ก็มักจะกลับมาใช้บริการสินเชื่อของบริษัทอีก

ดังนั้น หากบริษัทสูญเสียบุคลากรดังกล่าวไป อาจมีผลกระทบต่อการดำเนินงานในระยะสั้นของบริษัทได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายในการลดการสูญเสียบุคลากรที่มีความชำนาญเหล่านี้โดยการมุ่งใจให้บุคคลเหล่านั้นทำงานอยู่กับบริษัทในระยะยาวในรูปผลตอบแทนต่างๆ รวมถึงการจัดให้มีการพัฒนาความรู้แก่บุคคลเหล่านั้นเป็นประจำอย่างต่อเนื่อง

3.8 ความเสี่ยงจากโอกาสในการก่อหนี้เพิ่มในอนาคต

ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา บริษัทมีขายธุรกิจโดยการปล่อยสินเชื่ออย่างต่อเนื่อง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 2556 และ 2557 บริษัทมีลูกหนี้เข้าซื้อและลูกหนี้การเงิน – สุทธิ จำนวน 18,865.96 ล้านบาท 26,833.40 ล้านบาท และ 27,304.18 ล้านบาท ตามลำดับ การขายธุรกิจอย่างต่อเนื่องนี้ ทำให้บริษัทมีความจำเป็นจะต้องจัดหาเงินทุนหรือการก่อหนี้เพิ่มขึ้นในอนาคต เพื่อรองรับการขยายตัวทางธุรกิจของบริษัท ซึ่งอาจก่อให้เกิดความเสี่ยงในการก่อหนี้เพิ่มขึ้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้เตรียมการบริหารความเสี่ยง โดยทำการจัดหาเงินกู้ยืมจากหลากหลายแหล่ง เพื่อกระจายความเสี่ยงจากการก่อหนี้ทั้งจากตลาดทุนและตลาดเงิน ซึ่งรวมถึงตลาดตราสารหนี้และการกู้ยืมจากสถาบันการเงินต่าง ๆ รวมถึงกิจการที่เกี่ยวข้องกันเพื่อให้เพียงพอต่อการขยายตัวทางธุรกิจตามเป้าหมายที่ได้วางไว้ของบริษัท นอกจากนี้บริษัทยังคงพยายามจัดหาเงินกู้ยืมที่มีต้นทุนทางการเงินต่ำภายใต้ความเสี่ยงของโครงสร้างทางการเงินและสภาพคล่องของบริษัท เพื่อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจโดยคำนึงถึงประโยชน์ของผู้ถือหุ้นและผู้ที่เกี่ยวข้องเป็นสำคัญ

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ แยกตามประเภทลูกหนี้และระยะเวลาการชำระคืน

แสดงเงินให้ผู้ยืมคงค้าง แยกตามประเภทลูกหนี้และระยะเวลาการชำระคืนหลังหักดอกเบี้ยเช่าซื้อรอดัดบัญชี (ก่อนหักหนี้สงสัยจะสูญ)

	31/12/2555		31/12/2556		31/12/2557	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ลูกหนี้เช่าซื้อ						
- รถยนต์นั่งส่วนบุคคล	3,461.54	18.21	6,837.97	25.15	7,144.95	25.56
- รถยนต์เพื่อการพาณิชย์	15,549.01	81.79	20,344.03	74.85	20,803.60	74.44
รวม	19,010.54	100.00	27,182.00	100.00	27,948.55	100.00
จำนวนงวดที่ให้สินเชื่อ						
- 12 งวด	164.20	0.86	53.90	0.19	226.78	0.81
- 18 งวด	62.23	0.33	62.95	0.23	57.80	0.21
- 24 งวด	685.06	3.60	847.99	3.11	791.53	2.83
- 30 งวด	87.74	0.46	152.93	0.56	233.60	0.84
- 36 งวด	2,047.92	10.77	2,525.83	9.29	2,456.11	8.79
- 42 งวด	39.68	0.21	93.48	0.34	232.58	0.83
- 48 งวด	9,035.41	47.53	13,481.92	49.59	13,733.73	49.13
- 54 งวด	24.81	0.13	32.93	0.12	77.18	0.28
- 60 งวด	6,403.85	33.69	9,574.80	35.22	9,848.74	35.24
- 66 งวด	7.86	0.04	5.33	0.01	3.34	0.01
- 72 งวด	450.19	2.37	348.82	1.28	276.51	0.99
- 84 งวด	1.60	0.01	1.12	0.06	10.65	0.04
รวม	19,010.54	100.00	27,182.00	100.00	27,948.55	100.00

ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ แยกตามอายุหนี้ที่ค้างชำระ (Aging) : แสดงให้เห็นลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ ณ วันที่ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2555 2556 และ 2557 แยกตามอายุหนี้ที่ค้างชำระหักดอกเบี้ยเช่าซื้อ และหักหลักประกันได้ดังนี้

ระยะเวลาที่ค้างชำระ	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555				
	จำนวนราย	อัตราร้อยละ ของค่าเผื่อนี้ สงสัยจะสูญ	ยอดลูกหนี้ หลังหัก ดอกเบี้ยเช่าซื้อ	ยอดลูกหนี้หลังหัก ดอกเบี้ยเช่าซื้อ และหลักประกัน	ค่าเผื่อนี้ สงสัยจะสูญ
			(หน่วย: 1,000บาท)	(หน่วย: 1,000บาท)	(หน่วย : 1,000บาท)
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	25,104	1.00%	14,497,278	1,379,162	13,792
ค้างชำระ 1 งวด	4,756	1.00%	2,465,905	228,661	2,287
ค้างชำระ 2 - 3 งวด	3,575	2.00%	1,609,863	114,705	2,294
ค้างชำระ 4 - 6 งวด	365	20.00%	183,945	183,945	36,789
ค้างชำระ 7 - 12 งวด	126	50.00%	49,952	49,952	24,976
ค้างชำระมากกว่า 12 งวด	341	100.00%	185,847	185,847	185,847
ลูกหนี้ศาลตัดสิน	49	1-100.00%	17,755	17,755	17,755
ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ ส่วนเกินที่อาจเรียก เก็บไม่ได้					68,276
รวม	34,316		19,010,545	2,160,027	352,016

ระยะเวลาที่ค้างชำระ	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556				
	จำนวนราย	อัตราร้อยละ ของค่าเผื่อนี้ สงสัยจะสูญ	ยอดลูกหนี้ หลังหัก ดอกเบี้ยเช่าซื้อ	ยอดลูกหนี้หลังหัก ดอกเบี้ยเช่าซื้อ และหลักประกัน	ค่าเผื่อนี้ สงสัยจะสูญ
			(หน่วย: 1,000บาท)	(หน่วย: 1,000บาท)	(หน่วย : 1,000บาท)
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	30,782	1.00%	19,245,400	1,587,701	15,877
ค้างชำระ 1 งวด	6,808	1.00%	3,974,390	311,916	3,119
ค้างชำระ 2 - 3 งวด	5,691	2.00%	2,971,990	201,662	4,033
ค้างชำระ 4 - 6 งวด	971	20.00%	553,378	553,378	110,676
ค้างชำระ 7 - 12 งวด	301	50.00%	146,181	146,181	73,090
ค้างชำระมากกว่า 12 งวด	141	100.00%	50,156	50,156	50,156
ลูกหนี้ศาลตัดสิน	361	100.00%	197,572	197,572	197,572
ลูกหนี้ขาดทุนจากการขายรถ ยัด/ค่าเสียหาย	208	100.00%	39,727	39,727	39,727
ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ ส่วนเกินที่อาจเรียก เก็บไม่ได้					92,789
รวม	45,263		27,178,794	3,088,293	587,039

ระยะเวลาที่ค้างชำระ	ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557				
	จำนวนราย	อัตราร้อยละ ของค่าเผื่อนี้ สงสัยจะสูญ	ยอดลูกหนี้ หลังหัก ดอกเบี้ยเข้าซื้อ	ยอดลูกหนี้หลังหัก ดอกเบี้ยเข้าซื้อ และหลักประกัน	ค่าเผื่อนี้ สงสัยจะสูญ
			(หน่วย: 1,000บาท)	(หน่วย: 1,000บาท)	(หน่วย : 1,000บาท)
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	31,195	1.00%	18,886,369	1,139,494	11,395
ค้างชำระ 1 งวด	6,930	1.00%	3,830,242	201,756	2,018
ค้างชำระ 2 - 3 งวด	7,138	2.00%	3,752,601	156,852	3,137
ค้างชำระ 4 - 6 งวด	1,241	20.00%	782,280	782,280	156,456
ค้างชำระ 7 - 12 งวด	475	50.00%	227,706	227,706	113,853
ค้างชำระมากกว่า 12 งวด	286	100.00%	124,072	124,072	124,072
ลูกหนี้ศาลตัดสิน	414	100.00%	222,746	222,746	222,746
ลูกหนี้ขาดทุนจากการขายรถ ยัด/ค่าเสียหาย	569	100.00%	118,720	118,720	118,720
ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ ส่วนเกินที่อาจเรียก เก็บไม่ได้					166,789
รวม	48,248		27,944,736	2,973,626	919,186

หมายเหตุ : การตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญของลูกหนี้ค้างชำระตั้งแต่ 4 งวดขึ้นไปจะไม่หักหลักประกัน

นโยบายการรับรู้รายได้

- สัญญาเช่าซื้อและสัญญาเช่าการเงิน

บริษัทฯ รับรู้รายได้ดอกเบี้ยจากการให้เช่าซื้อและจากสัญญาเช่าทางการเงินตามเกณฑ์คงค้างดังนี้

- สัญญาที่เกิดขึ้นก่อนวันที่ 1 มกราคม 2551 รับรู้รายได้โดยวิธีผลรวมจำนวนตัวเลข
- สัญญาที่เกิดขึ้นหลังวันที่ 1 มกราคม 2551 รับรู้รายได้ตามวิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง (Effective interest method)

บริษัทฯ ทยอยรับรู้รายได้ตามเกณฑ์คงค้างเมื่อลูกหนี้ค้างชำระค้างงวดเกินกำหนด 3 งวดนับจากวันครบกำหนดชำระ การบันทึกรายได้ดอกเบี้ยรับหลังจากนั้นจะบันทึกตามเกณฑ์เงินสดจนกว่าจะได้รับชำระหนี้ที่ค้างเกินกำหนดชำระดังกล่าวแล้ว

ดอกผลจากการให้เช่าซื้อรับล่วงหน้าแสดงถึงส่วนลดดอกเบี้ยที่ผู้จำหน่ายรถยนต์ให้กับลูกค้า ซึ่งจะทยอยรับรู้รายได้ตามวิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงเช่นเดียวกับดอกเบี้ยตามสัญญาเช่าซื้อ

นโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

บริษัทตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญสำหรับลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อและสัญญาเช่าการเงินตามผลขาดทุนโดยประมาณที่อาจจะเก็บเงินจากลูกหนี้ไม่ได้ โดยพิจารณาจากสถานะปัจจุบันของลูกหนี้ค้างชำระ โดยลูกหนี้ที่ค้างชำระไม่เกินกว่า 3 งวดจะพิจารณาตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญจากยอดเงินต้นสุทธิหลังหักหลักประกัน และสำหรับลูกหนี้ที่ค้างชำระเกินกว่า 3 งวดจะพิจารณาตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญโดยไม่หักหลักประกัน และสำหรับลูกหนี้ตามสัญญาประนีประนอมยอมความ-กฎหมายพิจารณาตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ โดยไม่หักหลักประกัน โดยมีหลักเกณฑ์การตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญดังนี้

ตารางแสดงการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

สภาพบัญชีลูกหนี้	อัตราการสำรองหนี้สูญ (%)
<ul style="list-style-type: none"> ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ 	
<u>หักดอกเบี้ยเช่าซื้อหรือตัดบัญชีและหลักประกัน</u>	
ลูกหนี้ปกติและลูกหนี้ค้างชำระ 1 งวด	1
ลูกหนี้ค้างชำระ 2- 3 งวด	2
ลูกหนี้ค้างชำระ 4 - 6 งวด	20
<u>หักดอกเบี้ยเช่าซื้อหรือตัดบัญชี</u>	
ลูกหนี้ค้างชำระ 7 - 12 งวด	50
ลูกหนี้ค้างชำระเกิน 12 งวด	100
<ul style="list-style-type: none"> ลูกหนี้ตามสัญญาประนีประนอมยอมความ - กฎหมาย 	
<u>หักดอกเบี้ยเช่าซื้อหรือตัดบัญชี</u>	
ลูกหนี้ปกติและลูกหนี้ค้างชำระ 1 งวด	1
ลูกหนี้ค้างชำระ 2- 3 งวด	2
ลูกหนี้ค้างชำระ 4 - 6 งวด	20
ลูกหนี้ค้างชำระ 7 - 12 งวด	50
ลูกหนี้ค้างชำระเกิน 12 งวด	100

การเปลี่ยนแปลงของค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 2556 และ 2557 มีรายละเอียดดังนี้

(หน่วย : บาท)

	2555	2556	2557
ยอดต้นงวด	303,805,705	352,190,310	587,849,229
<u>บวก</u> หนี้สงสัยจะสูญ	81,236,914	269,098,290	432,339,612
หนี้สูญได้รับคืน	-	-	-
<u>หัก</u> หนี้สูญตัดบัญชี	(32,852,309)	(33,439,371)	(99,966,269)
อื่นๆ*	-	-	-
ยอดปลายงวด	352,190,310	587,849,229	920,222,572

นโยบายการตัดหนี้สูญ

บริษัทฯ มีนโยบายตัดจำหน่ายลูกหนี้ที่ออกจากบัญชีเมื่อศาลมีคำพิพากษาคัดสินให้ลูกหนี้และผู้ค้ำประกันชำระหนี้ให้บริษัทฯ และบริษัทฯ ไม่สามารถยึดทรัพย์หรือบังคับคดีให้เป็นไปตามคำพิพากษาได้ การตัดจำหน่ายลูกหนี้เป็นหนี้สูญจะนำไปลดค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญและหนี้สูญได้รับคืนจะบันทึกในส่วนของรายได้อื่น

โดยในปี 2555 2556 และ 2557 บริษัทจึงพิจารณาตัดหนี้สูญตามสัญญาเช่าซื้อและลูกหนี้ตามสัญญาประนีประนอมยอมความ-กฎหมายจำนวน 32.85 ล้านบาท 33.44 ล้านบาท และ 33.44 ล้านบาท ตามลำดับ

4.2 ทรัพย์สิน (รอยืด) รอการขาย

ในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมาสภาพตลาดและภาวะเศรษฐกิจมีอัตราการขยายตัวอย่างต่อเนื่องประกอบกับการที่เน้นกระบวนการบริหารจัดการลูกหนี้โดยดูแลและติดตามลูกหนี้อย่างใกล้ชิด ส่งผลให้ปริมาณรอยืดของบริษัทเพิ่มขึ้นตามการเติบโตของสินเชื่อของบริษัท โดยในปี 2555 2556 และ 2557 บริษัทมีทรัพย์สินรอการขายจำนวน 370 คัน 486 คันและ 486 คันตามลำดับ คิดเป็นมูลค่า 157.85 ล้านบาท 265.45 ล้านบาทและ 265.45 ล้านบาทตามลำดับ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ตารางแสดงจำนวนรอยืดเปรียบเทียบกับจำนวนลูกหนี้ทั้งหมด

ปี	จำนวนรอยืด (คัน)	มูลค่าทรัพย์สิน* (ล้านบาท)	จำนวนลูกหนี้ทั้งหมด (จำนวนสัญญา/ คัน)	จำนวนรอยืด/จำนวนลูกหนี้ทั้งหมด (ร้อยละ)	จำนวนรอยืดที่จำหน่ายไป (คัน)	ยอดคงเหลือของจำนวนรอยืด (คัน)	จำนวนรอยืดคงเหลือ/จำนวนรอยืดที่จำหน่าย (ร้อยละ)
2555	370	157.85	34,316	1.08	337	65	19.29
2556	486	265.45	45,263	1.07	492	59	11.99
2557	784	460.98	48,248	1.62	698	145	20.77

ตารางแสดงรายละเอียดทรัพย์สินที่ยึดคืนและจำหน่ายไป

	ปี 2555			
	จำนวนสัญญา	มูลค่าทรัพย์สิน* (ล้านบาท)	มูลค่าทรัพย์สินที่จำหน่ายไป (ล้านบาท)	กำไร (ขาดทุน) จากการจำหน่ายทรัพย์สิน (ล้านบาท)
ทรัพย์สินที่ยึดคืน				
- รถยนต์นั่งส่วนบุคคลเก๋ง	145	74.15	61.83	(12.32)
- รถยนต์เพื่อการพาณิชย์	192	77.31	69.63	(7.68)
รวม	337	151.46	131.46	(20.00)

	ปี 2556			
	จำนวนสัญญา	มูลค่าทรัพย์สิน* (ล้านบาท)	มูลค่าทรัพย์สินที่จำหน่ายไป (ล้านบาท)	กำไร (ขาดทุน) จากการจำหน่ายทรัพย์สิน (ล้านบาท)
ทรัพย์สินที่ยึดคืน				
- รถยนต์นั่งส่วนบุคคลเก๋ง	177	80.38	58.33	(22.05)
- รถยนต์เพื่อการพาณิชย์	315	152.62	132.69	(19.93)
รวม	492	233.00	191.02	(41.98)

	ปี 2557			
	จำนวนสัญญา	มูลค่าทรัพย์สิน* (ล้านบาท)	มูลค่าทรัพย์สินที่ จำหน่ายไป (ล้านบาท)	กำไร (ขาดทุน) จากการ จำหน่ายทรัพย์สิน (ล้านบาท)
ทรัพย์สินที่ยึดคืน				
- รถยนต์นั่งส่วนบุคคลเกิน	169	62.40	44.79	(21.15)
- รถยนต์เพื่อการพาณิชย์	529	325.81	277.83	(66.15)
รวม	698	388.21	322.62	(87.30)

หมายเหตุ : *มูลค่าทรัพย์สิน = มูลค่าขอดหนี้คงเหลือ - ดอกผลที่ยังไม่รับรู้ + ค่าใช้จ่ายในการซื้อรถ

4.3 เงินลงทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 2556 และ 2557 บริษัทมีเงินลงทุนระยะยาวกับกองทุนรวมกำไรเพิ่มทุน โดยมีรายละเอียดสรุปได้ดังนี้

กองทุนรวมกำไรเพิ่มทุน	ประเภท	มูลค่าเงินลงทุน* (บาท)	
		ราคาทุน	มูลค่าตามบัญชี
31 ธันวาคม 2555	กองทุนรวม	300,000	240,381
31 ธันวาคม 2556	กองทุนรวม	300,000	197,202
31 ธันวาคม 2557	กองทุนรวม	300,000	183,129

หมายเหตุ : * บริษัทไม่ได้มีการบันทึกเงินลงทุน โดยวิธีส่วนได้ส่วนเสียในงบการเงิน

4.4 ที่ดินรอการขาย

บริษัทมีที่ดินรอการขาย โดยมีรายละเอียดดังนี้

รายการ	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (บาท)		
	2555	2556	2557
ที่ดินเปล่า เขตชุมทอง (ทับยาว) อำเภอลาดกระบัง กทม. พื้นที่ 17- 2-25 ไร่*	19,326,498	19,326,498	19,326,498

หมายเหตุ: (*) เดิมที่ดินรอการขายของบริษัทดังกล่าวมีขนาดพื้นที่เท่ากับ 21-3-81 ไร่ แต่ได้มีการเวนคืนที่ดินให้กับราชการจำนวน 372 ตารางวา พื้นที่ของที่ดินจึงมีขนาดเหลือเท่ากับ 21-0-9 ไร่ ดังนั้นในการบันทึกบัญชีจึงเกิดผลขาดทุนจากการเวนคืนที่ดินจำนวนดังกล่าวนี้เท่ากับ 1,023,410 บาท ในปี 2547

4.5 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ – สุทธิ

มูลค่าทางบัญชีของทรัพย์สินที่ใช้ในการดำเนินงานประเภท ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ - สุทธิ ของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 แสดงไว้ในตาราง ต่อไปนี้

รายการ	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (บาท)
1. ที่ดิน	
- ที่ดินอาคารชุดสินสธารทาวเวอร์	3,248,550
- ที่ดินสร้างที่จอดรถชิด อาคารลาดกระบัง กทม. (3-1- 84 ไร่)	3,807,526
- ส่วนปรับปรุงที่ดิน	2,082,460
2. อาคารระหว่างก่อสร้าง	202,012
3. ห้องชุดสำนักงาน	
- อาคารสินสธารทาวเวอร์ ชั้น 11 UP เลขที่ 77/35-36 แขวงคลองตันไทร	3,315,514
เขตคลองสาน กทม. พื้นที่ 561.74 ตารางเมตร	
- อาคารสินสธารทาวเวอร์ ชั้น 14 เลขที่ 77/48-49 แขวงคลองตันไทร	14,645,841
เขตคลองสาน กทม. พื้นที่ 592.78 ตารางเมตร	
4. ส่วนปรับปรุงและติดตั้งห้องชุด	3,043,544
5. เครื่องตกแต่งสำนักงาน	283,485
6. เครื่องใช้สำนักงานและอุปกรณ์สำนักงาน	8,098,604
7. ยานพาหนะ	15,376,509
รวม	54,104,045

4.6 สินทรัพย์ไม่มีตัวตน – สุทธิ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมีสินทรัพย์ไม่มีตัวตน – สุทธิ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

รายการ	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (บาท)
โปรแกรมคอมพิวเตอร์	29,499,413
หัก ค่าตัดจำหน่ายสะสม	(13,792,026)
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน – สุทธิ	15,707,387

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัท ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมาย ซึ่งอาจก่อให้เกิดผลเสียหายต่อบริษัทสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายใดที่อาจก่อให้เกิดผลกระทบในด้านลบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	: บริษัท ราชธานีลิซซิ่ง จำกัด (มหาชน)
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์มือสองและรถยนต์ใหม่
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 77/35-36 ชั้น 11 UP อาคารสินสาทรทาวเวอร์ ถนนกรุงธนบุรี แขวงคลองตันใหม่ เขตคลองสาน กรุงเทพมหานคร 10600
เลขทะเบียนบริษัท	: บมจ. เลขที่ 0107545000209
Homepage	: http://www.ratchthani.com
โทรศัพท์	: 0-2440-0844
โทรสาร	: 0-2440-0848
ทุนจดทะเบียน	: 2,013,524,496 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	: 2,013,522,778 บาท
ชนิดของหุ้น	: หุ้นสามัญ

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

นายทะเบียนหลักทรัพย์

บริษัท ศูนย์ฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย
เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110
โทรศัพท์ : 0-2229-2866
โทรสาร : 0-2359-1262-3

เลขานุการบริษัท

นายพลพีร์ ศักยภาพิชานนท์
บริษัท ราชธานีลิซซิ่ง จำกัด (มหาชน)
77/35-36 ชั้น 11UP อาคารสินสาทรทาวเวอร์ ถนนกรุงธนบุรี
แขวงคลองตันใหม่ เขตคลองสาน กรุงเทพมหานคร 10600
โทรศัพท์ : 0-2440-0844 ต่อ 1666
โทรสาร : 0-2862-2010

ผู้สอบบัญชี

นางสาวสมใจ คุณปสุต
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขที่ 4499
บริษัทสำนักงาน อีวาย จำกัด
ชั้น 33 อาคารเลครัชดา
193/136-137 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย
เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110
โทรศัพท์ : 0-2264-0777
โทรสาร : 0-2264-0789-90

ผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้

ธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน)
3000 ถนนพหลโยธิน แขวงจอมพล
เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900
โทรศัพท์ : 0-2299-1111

ที่ปรึกษากฎหมาย

บริษัท วีระวงศ์, ชินวัฒน์ และเพ็ญพนอ จำกัด
ชั้น 22 อาคารเมอร์คิวรีทาวเวอร์
ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10300
โทรศัพท์ : 0-2264-8000
โทรสาร : 0-2657-2222