

**ส่วนที่ 1**  
**การประกอบธุรกิจ**

## 1. นโยบาย และภาพรวมการประกอบธุรกิจ

### 1.1 ประวัติ ความเป็นมา และการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญ

บริษัท กรุงไทยคาร์เร้นท์ แอนด์ ลีส จำกัด (มหาชน) “บริษัท” จัดทะเบียนจัดตั้งเมื่อวันที่ 29 มกราคม 2535 ในชื่อ “บริษัท กรุงไทยคาร์เร้นท์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด” โดยคุณไพฑูรย์ จันทระเสริกุล ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 4 ล้านบาท โดยมีผู้ถือหุ้นในกลุ่มจันทระเสริกุลถือหุ้นร้อยละ 100 ให้บริการเช่ารถยนต์ประเภทต่างๆ ทั้ง เช่าระยะ และเช่าระยะยาว แก่ลูกค้าองค์กรทั้งภาครัฐ และ บริษัทเอกชน รวมถึงบุคคลทั่วไป โดยมีนโยบายที่เน้นการให้บริการที่ดีเยี่ยม และยึดมั่นในการสร้างความพึงพอใจสูงสุดแก่ลูกค้า การทำงานแบบพันธมิตรและเน้นผลเป็นเลิศในการทำงานกับคู่ค้าทุก ๆ ราย รวมถึงการปรับปรุงระบบงานเพื่อให้เกิดการพัฒนางานบริการที่ดียิ่งขึ้น ทำให้บริษัทฯ มีผลการดำเนินงานที่เติบโตอย่างต่อเนื่องและมั่นคง

ในเดือนสิงหาคม 2547 บริษัทได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน ภายใต้ชื่อ “บริษัท กรุงไทยคาร์เร้นท์ แอนด์ ลีส จำกัด (มหาชน)” และเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จาก 1,000 บาทต่อหุ้น เป็น 1 บาทต่อหุ้น และในเดือนพฤศจิกายน 2548 บริษัทได้เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ประชาชน จำนวน 50 ล้านหุ้น ทำให้ในปัจจุบันทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัทเพิ่มขึ้นเป็น 250 ล้านบาท และในเดือนธันวาคม 2548 บริษัทได้เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ในเดือนมิถุนายน 2548 บริษัทได้ลงทุนในบริษัท กรุงไทย ออโตโมบิล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อจำหน่ายรถยนต์เก่า เพื่อรองรับการจำหน่ายรถยนต์ที่ครบกำหนดสัญญาเช่าของบริษัท ภายใต้ แบรินด์ของ “โตโยต้าซัวร์ กรุงไทย ยูสดีคาร์” โดยบริษัทเป็นผู้ถือหุ้นจำนวน 37,999,300 บาท คิดเป็น ร้อยละ 95 ของทุนจดทะเบียน (ในเดือนมกราคม 2556 ได้ซื้อหุ้นจากบริษัทย่อยเพิ่มเติมคิดเป็น ร้อยละร้อยละ) ปัจจุบันบริษัทย่อยมีศูนย์จำหน่ายรถยนต์มือสอง” จำนวน 3 แห่ง คือ 1. สำนักงานใหญ่ถนนกาญจนาภิเษก 2. สาขาศรีนครินทร์ และ 3. สาขาเกษตร

### 1.2 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจประเภทการจัดการรถยนต์ให้เช่า แบบสัญญาเช่าเพื่อการดำเนินงาน (Operating Lease) อายุการเช่าส่วนใหญ่ไม่เกิน 5 ปี และการให้เช่าระยะสั้น (Short Term Rent) อายุการเช่าไม่เกิน 1 ปี นอกจากนี้บริษัทยังมีการจำหน่ายรถยนต์เช่าที่ครบกำหนดอายุสัญญาเช่าผ่านตัวแทนจำหน่ายคือบริษัทย่อย ซึ่งทำให้มีกำไรจากการขายรถยนต์ที่มีไว้เพื่อให้เช่าภายหลังหมดอายุสัญญาเช่าอีกด้วย

รถยนต์ที่บริษัทให้เช่าส่วนใหญ่เป็นรถยนต์ที่มีสภาพคล่องในการซื้อขายสูง โดยแบ่งเป็นประเภท รถยนต์นั่งขนาดเล็ก ขนาดกลาง ขนาดใหญ่ รถตู้ และรถกระบะ ประกอบไปด้วยรถยนต์แบรนด์ต่างๆ เช่น โตโยต้า ฮอนด้า อีซูซุ นิสสัน เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทยังมีรถยนต์ยุโรปให้เช่า เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าในทุกระดับ และ เพื่อเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มของการให้บริการ บริษัทได้จัดทำประกันภัยรถยนต์ประเภทชั้น 1 ไว้สำหรับรถยนต์ทุกคัน และบริษัทเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับยานพาหนะ เช่น ค่าใช้จ่ายในการการจดทะเบียนและต่อภาษีรถยนต์ ค่าตรวจสภาพ ค่าซ่อมแซมและบำรุงรักษา รวมถึงมีศูนย์ประสานงาน 24 ชั่วโมง (Call Center) เพื่อให้บริการลูกค้าในกรณีฉุกเฉิน มีทีมงานที่จะช่วยประสานงาน และให้คำแนะนำ พร้อมทีมช่างฉุกเฉิน และรถซ่อมบำรุงเคลื่อนที่ ซึ่งพร้อมออกให้ความช่วยเหลือ ณ จุดเกิดเหตุ พร้อมบริการรถลากจูง ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลทุกวัน รวมถึงมีบริการรถทดแทนในกรณีที่เกิด

อุบัติเหตุ หรือสูญหาย ทั้งนี้หากรถยนต์สูญหายบริษัทจะได้รับเงินชดเชยจากบริษัทประกันภัย ขกเว้นในกรณีที่ผู้เช่าเป็นกลุ่มมิจฉาชีพ

บริษัทมีศูนย์บริการที่สำนักงานใหญ่บนถนนพระราม 3 และสาขาอโศก รวมทั้งศูนย์บริการอื่นที่มีสัญญาเกี่ยวกับบริษัทมากกว่า 800 แห่ง อันเป็นการสร้างความมั่นใจให้ลูกค้าว่าจะได้รับการดูแลเป็นอย่างดีตลอดเวลา ตลอดจนเป็นการคุ้มครองป้องกันความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นกับทรัพย์สินของบริษัท ทั้งนี้ศูนย์บริการบนถนนพระราม 3 ยังให้บริการแก่บุคคลภายนอกที่ต้องการใช้บริการซ่อมบำรุงรถยนต์ยี่ห้อฮอนด้า

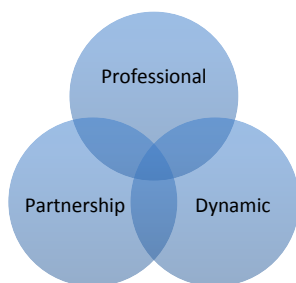
ปัจจุบันบริษัทมีบริษัทย่อยหนึ่งแห่ง คือ บริษัท กรุงไทย ออโตโมบิล จำกัด ซึ่งบริษัทมีส่วนการถือหุ้นร้อยละร้อย โดยบริษัท กรุงไทย ออโตโมบิล จำกัด ประกอบธุรกิจรับซื้อ จำหน่าย และแลกเปลี่ยน รถยนต์ใช้แล้วไม่จำกัดยี่ห้อ จึงเป็นการสนับสนุนบริษัท ให้สามารถดำเนินธุรกิจได้ครบวงจร เนื่องจากสามารถจัดจำหน่ายรถยนต์ที่ครบสัญญาเช่า ผ่านช่องทางนี้ได้โดยตรงถึงลูกค้า ทำให้ได้ราคาจำหน่ายรถยนต์ที่สูงขึ้น และตัดค่าดำเนินการในการขายออก นอกจากนี้ บริษัทย่อย ยังสามารถสร้างผลตอบแทนให้แก่กลุ่มบริษัทได้ จากการขายรถยนต์ใช้แล้วที่รับซื้อจากบุคคลอื่นทั่วไป ซึ่งส่งผลให้บริษัทมียอดจำหน่ายรถยนต์ และรายได้เพิ่มสูงขึ้น

### 1.3 นโยบาย และค่านิยมในองค์กร

บริษัทฯ เห็นถึงความสำคัญต่อการนำพาองค์กรให้เติบโตอย่างยั่งยืน จึงได้มีการกำหนดเป็นนโยบายของบริษัทฯ เพื่อให้ทุกคนในองค์กรมีส่วนร่วมนำพาองค์กรให้มีความก้าวหน้า และมั่นคง รวมถึงการสร้างค่านิยมในองค์กรให้เกิดขึ้น

นโยบายบริษัท “เป็นบริษัทที่มุ่งเน้นงานบริการที่เป็นเลิศ โดยเสริมสร้างความเจริญก้าวหน้าอย่างยั่งยืน ภายใต้การทำงานร่วมกับลูกค้า มุ่งสร้างคุณค่าให้แก่ลูกค้า และพัฒนาพนักงานให้มีความก้าวหน้า และมีทักษะการทำงานที่เป็นมืออาชีพ โดยการปลูกฝังจริยธรรม และการมีส่วนร่วมรับผิดชอบต่อสังคม ชุมชน และสิ่งแวดล้อมภายใต้หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี”

ค่านิยมในองค์กร หลัก PPD



*Professional* ความเชี่ยวชาญ และความรับผิดชอบ เพื่อให้งานมีคุณภาพสูงสุด  
*Partnership* การบริการ และสัมพันธภาพที่ดี นำมาซึ่งความพอใจสูงสุดของลูกค้า

*Dynamic* ความมุ่งมั่น ทุกมทะ และพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เพื่อความเป็นเลิศในธุรกิจรถเช่าอย่างยั่งยืน

## 1.4 กลยุทธ์ และศักยภาพในการแข่งขัน

1. บริษัทมีชื่อเสียงในการดำเนินธุรกิจให้เช่ายรถยนต์ เนื่องจากบริษัทได้ก่อตั้ง และให้บริการเช่ารถยนต์แก่ลูกค้ามาเป็นระยะเวลานาน จึง นับเป็นผู้บริการให้เช่ารถยนต์ครบวงจรรายใหญ่แห่งหนึ่งในประเทศไทยที่เน้นบริการให้เช่าทั้งแบบสัญญาเช่าเพื่อการดำเนินงานและสัญญาเช่าระยะสั้น

2. ผู้บริหารมีความความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า เนื่องจากมีประสบการณ์ในธุรกิจมานาน ทำให้มีฐานลูกค้าจำนวนมาก จึงทำให้โอกาสในการเพิ่มบริการให้เช่ารถยนต์มากขึ้น รวมถึงการกระจายความเสี่ยงโดยไม่มีการพึ่งพิงลูกค้ารายใดรายหนึ่ง

3. เสนอบริการครบวงจรและมีคุณภาพระดับชั้นนำ

บริษัทเน้นสร้างความประทับใจให้กับลูกค้า และตอบสนองทุกระดับความต้องการของลูกค้าโดยบริษัท จะจัดซื้อรถยนต์ ตามความต้องการของลูกค้าแต่ละราย และเพื่อเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับบริการ บริษัทได้จัดทำประกันรถยนต์ชั้น 1 กับบริษัทประกันภัยที่มีชื่อเสียงให้กับรถยนต์ทุกคันและรับผิดชอบค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับรถยนต์ เช่น ค่าซ่อมแซม ค่าต่อทะเบียน เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทมีบริการหลังการขายที่ครบวงจร เช่น การจัดการซ่อมบำรุง การบริการรถยนต์ทดแทน โดยมีศูนย์ซ่อมบำรุงและตรวจเช็คสภาพมากกว่า 800 แห่งทั่วราชอาณาจักร นอกจากนี้บริษัทยังมีบริการเสริม และกิจกรรมอื่นๆ ที่ช่วยให้ผู้เช่าได้รับความรู้ และสิทธิประโยชน์จากการเช่าสูงสุด ซึ่งไม่สามารถได้รับจากการจัดหารถยนต์แบบอื่น หรือ จากผู้ให้เช่ารายอื่น เช่น จัดอบรมขับอย่างปลอดภัย และจัดกิจกรรมเยี่ยมชมโรงงานผู้ผลิตรถยนต์ให้แก่ลูกค้า

4. เนื่องจากการที่บริษัทมีจำนวนรถยนต์ให้เช่ามากกว่า 6,000 คัน ทำให้บริษัทมีการประหยัดจาก ขนาด (Economy of Scale) เช่น บริษัทมีอำนาจในการต่อรองราคา และสามารถประหยัดต้นทุนในการจัดหารถยนต์ อะไหล่รถยนต์ อัตราดอกเบี้ย นอกจากนี้บริษัทยังสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานบางส่วน เช่น การใช้ประโยชน์จากบุคลากรในส่วนงานสนับสนุนต่อจำนวนรถได้มากขึ้น เป็นต้น

5. บริษัทมีศูนย์บริการเป็นของตนเอง จึงมีช่างที่มีความรู้ความสามารถสำหรับการให้บริการและให้ความรู้แก่ผู้เช่า นอกจากนี้ช่างของบริษัทสามารถประมาณการค่าซ่อมบำรุงได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้สามารถลดต้นทุนการซ่อมบำรุงของบริษัท

6. เพิ่มงบประมาณด้านการตลาด

บริษัทเห็นถึงความสำคัญของกลยุทธ์ด้านการตลาด จึงได้มุ่งเน้น ในการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ รวมทั้งการจัดโปรโมชั่นต่างๆ บนเว็บไซต์ของบริษัท เพื่อเป็นการสร้างภาพลักษณ์ของบริษัทและผลิตภัณฑ์ ให้เป็นที่รู้จักกันอย่างแพร่หลาย

7. ส่งเสริมให้ความรู้ถึงประโยชน์ของการเช่ารถยนต์เพื่อการดำเนินงานและแบบสัญญาเช่าซื้อ

โดยบริษัทให้ความสำคัญในการฝึกอบรมพัฒนาความรู้ให้แก่พนักงานอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้สามารถให้ความรู้ด้านการบริหารการเงินและผลประโยชน์ทางภาษีที่ลูกค้าได้รับสำหรับการเช่ารถยนต์เพื่อการดำเนินงาน และอธิบายความแตกต่างของธุรกิจทั้งสองประเภทดังกล่าว

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### โครงสร้างรายได้ของบริษัท

โครงสร้างรายได้ตามงบการเงินรวมของบริษัทฯ สำหรับปี 2554 - 2556 สามารถสรุปได้ดังนี้

รายได้	ดำเนินการโดย	% การ ถือหุ้น ของบริษัท	2554		2555		2556	
			ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
1. รายได้จากค่าเช่ารถยนต์	บริษัท	100 <sup>2/</sup>	1,096.94	47.94	1,101.86	44.04	1,064.60	51.71
2. รายได้จากการขายรถยนต์	บริษัท		720.56	31.49	884.55	35.35	705.22	34.25
3. รายได้จากการขายรถยนต์	บริษัทย่อย		378.00	16.52	424.66	16.97	212.70	10.33
4. รายได้อื่น <sup>1/</sup>	บริษัท/บริษัทย่อย		92.67	4.05	91.17	3.64	76.32	3.71
รวม			2,288.17	100.00	2,502.24	100.00	2,058.84	100.00

หมายเหตุ : <sup>1/</sup> รายได้อื่น เช่น รายได้ศูนย์บริการ ดอกเบี้ยรับ ค่าปรับเลิกสัญญา รายได้จากการส่งเสริมการขาย เป็นต้น

<sup>2/</sup> ในเดือน มกราคม 2556 บริษัทฯ ได้ซื้อหุ้นจากบริษัทย่อยเพิ่มเป็น 100%

### 2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์ หรือบริการ

บริษัทดำเนินธุรกิจให้บริการสัญญาเช่ารถยนต์เพื่อการดำเนินงาน (Operating Lease) ซึ่งเป็นสัญญาเช่าระยะเวลาดังแต่ 1 ปี ถึง 5 ปี โดยให้บริการแก่ลูกค้าประเภทองค์กร และบริการให้เช่ารถยนต์ระยะสั้น (Short Term Rental) ตั้งแต่รายวัน ถึงรายเดือน โดยให้บริการแก่ลูกค้าองค์กรและลูกค้าบุคคล รวมทั้งบริษัทมีการให้บริการแบบครบวงจรด้วยรถยนต์ที่ได้มาตรฐาน และมีรถยนต์ให้เลือกหลายรุ่น หลายขนาด มากกว่า 6,000 คัน

ทั้งนี้ วัตถุประสงค์ของลูกค้าที่จะใช้ประโยชน์จากการเช่าเพื่อการดำเนินงานนั้นแตกต่างไปจากการซื้อ เช่าซื้อและเช่าทางการเงิน กล่าวคือ การเช่าเพื่อการดำเนินงานลูกค้าต้องการใช้สินทรัพย์เป็นการชั่วคราวและไม่ต้องการเป็นเจ้าของทรัพย์สิน และเพื่อลดภาระค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาและซ่อมแซม รวมถึงภาระหน้าที่ของค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวกับรถยนต์ เช่น ค่าภาษีที่เกี่ยวข้อง และค่าประกันภัยรถยนต์ เป็นต้น อีกทั้งยังเป็นการ ลดภาระทางการเงิน โดยที่ลูกค้าไม่ต้องลงทุนจ่ายเงินก้อนหรือวงเงินค่างวดเพื่อซื้อรถยนต์ และไม่มีภาระในการจัดหาเงินทุนและหลักประกันต่างๆ นอกจากนั้นแล้ว การทำสัญญาเช่าเพื่อการดำเนินงานยังมีผลประโยชน์ทางภาษีสำหรับนิติบุคคล เหตุผลดังกล่าวจึงทำให้สัญญาเช่ารถยนต์เพื่อการดำเนินงานเป็นที่นิยมของลูกค้ามากขึ้น และบริษัทเชื่อว่าธุรกิจการให้เช่าเพื่อการดำเนินงานจะมีแนวโน้มการเติบโตที่ดีต่อไป บริษัทจึงมุ่งเน้นให้บริการเฉพาะการให้เช่าเพื่อการดำเนินงาน และการให้เช่าระยะสั้นเท่านั้น

#### 2.1.1 ลักษณะของการให้บริการ

##### 1. บริการสัญญาเช่ารถยนต์เพื่อการดำเนินงาน (Operating Lease)

บริการสัญญาเช่ารถยนต์เพื่อการ ดำเนินงาน เป็นสัญญาเช่าที่มีระยะเวลาเช่าตั้งแต่ 1 ปี ถึง 5 ปี กลุ่มลูกค้าจะเป็นนิติบุคคลทั้งขนาดกลางและขนาดใหญ่ บริษัทข้ามชาติ หน่วยงานราชการและ รัฐวิสาหกิจ ที่มีความต้องการใช้บริการยานพาหนะควบคู่ไปกับบริการเสริมครบวงจร เพื่อเป็นการลดภาระและค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น

ในการบริหารและจัดการยานพาหนะ โดยลูกค้าสามารถเลือกยี่ห้อและรุ่นของรถยนต์ รวมถึงอุปกรณ์เสริมต่างๆ ได้ตามความต้องการ

โดยก่อนการส่งมอบรถยนต์ให้ลูกค้า บริษัทจะตรวจเช็คสภาพรถยนต์และทำประกันภัยรถยนต์ชั้นหนึ่ง ซึ่งมีบริษัทเป็นผู้รับผลประโยชน์ นอกจากนี้ลูกค้าสามารถเลือกใช้บริการหลังการขายต่างๆ ได้ เช่น การจัดการซ่อมบำรุงรถยนต์ และการบริการรถยนต์ทดแทนชั่วคราว ในส่วนของกรรมสิทธิ์ในรถยนต์ที่ให้เช่านั้นจะยังคงเป็นของบริษัทเมื่อหมดสัญญาเช่า

บริษัทมีนโยบายเก็บเงินมัดจำ เป็นการประกันการเช่ารถยนต์ โดยเฉลี่ยประมาณ 3 เดือนของราคาค่าเช่า อย่างไรก็ตาม บริษัทมิได้เก็บเงินมัดจำกับลูกค้าทุกราย ทั้งนี้จะขึ้นอยู่กับฐานะทางการเงิน และเครดิตของลูกค้าแต่ละราย และในกรณีที่ลูกค้าค้างชำระค่าเช่าเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 เดือนขึ้นไป บริษัทจะดำเนินการยึดรถยนต์ที่ให้เช่าคืน และเรียกเก็บค่าใช้จ่ายต่างๆ ตามที่ระบุไว้ในสัญญา

## 2. บริการให้เช่าระยะสั้น (Short Term Rental)

บริการให้เช่า รถยนต์ระยะสั้น ได้แก่ สัญญาเช่ารายวัน รายสัปดาห์ และรายเดือน บริษัทเน้นกลุ่มลูกค้าปัจจุบันที่ใช้บริการเช่าเพื่อการดำเนินงานกับบริษัทอยู่แล้วซึ่งมีความต้องการเช่าระยะสั้นเพิ่มเติม รวมถึงการให้บริการแก่ลูกค้าอื่นๆ ทั่วไปทั้งบุคคลธรรมดาและนิติบุคคล ลูกค้าสามารถเลือกใช้บริการรถยนต์ที่มีให้เลือกอย่างหลากหลาย ตามขนาดของเครื่องยนต์ และประเภทของการใช้งาน

โดยบริษัทจะเก็บค่าเช่าล่วงหน้าจากลูกค้าเต็มจำนวน และเงินประกันการเช่ารถยนต์ ซึ่งการเก็บเงินประกันการเช่ารถยนต์จะขึ้นอยู่กับคุณสมบัติของลูกค้า และประเภทของรถยนต์ที่ลูกค้าต้องการเช่า ในกรณีที่ลูกค้าไม่ประสงค์จะชำระเงินประกันการเช่ารถยนต์ ลูกค้าสามารถหาบุคคลมาค้ำประกัน และชำระเงินมัดจำแทนได้ หากลูกค้าผิดนัดชำระค่าเช่าเกิน 3 วัน บริษัท จะดำเนินการยึดรถยนต์ที่ให้เช่าคืน รวมถึงเรียกเก็บค่าใช้จ่ายต่างๆ ตามที่ระบุในสัญญา

นอกจากการให้บริการจัดการรถยนต์ดังกล่าวแล้ว บริษัทได้ตระหนักในคุณค่าของลูกค้า การบริการจึงเป็นอีกปัจจัยหนึ่งซึ่งบริษัทให้ความสำคัญเป็นอย่างมาก ทั้งนี้เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าของการให้บริการที่ครบวงจร และเพื่อให้ลูกค้าได้รับบริการที่ดีที่สุด ดังนี้

### บริการลูกค้าสัมพันธ์

เจ้าหน้าที่แผนกลูกค้าสัมพันธ์ ให้คำแนะนำด้านการบริการ รับข้อเสนอแนะ คำติชมจากลูกค้า เพื่อหาแนวทาง

ที่เหมาะสมและสอดคล้องกับความต้องการใช้รถยนต์ของลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าใช้บริการรถยนต์ได้อย่างมีประสิทธิภาพภายใต้ต้นทุนที่เหมาะสม รวมถึงให้ความรู้ด้านการบริหารการเงินและผลประโยชน์ทางภาษีที่ลูกค้าจะได้รับสำหรับการเช่า (Operating Lease) นอกจากนี้เจ้าหน้าที่ยังทำหน้าที่สำรวจความพึงพอใจของลูกค้าเพื่อนำมาปรับปรุงการบริการ โดยมีจุดมุ่งหมายคือความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้า

### บริการศูนย์ประสานงาน ตลอด 24 ชั่วโมง

บริษัทมีทีมงานซึ่งจะช่วยประสานงาน และให้คำแนะนำ พร้อมทีมช่างฉุกเฉินและรถซ่อมบำรุงเคลื่อนที่ ซึ่งพร้อมออกให้ความช่วยเหลือ ณ จุดเกิดเหตุ พร้อมบริการรถลากจูง ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลทุกวัน

### บริการซ่อมบำรุงและตรวจเช็คสภาพตามระยะ

บริษัทมีบริการซ่อมบำรุง และตรวจเช็คสภาพรถตลอดอายุการใช้งานตามสัญญาเช่า ด้วย Preventive Maintenance Program จึงสามารถบริการลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว ทันใจ ถูกต้อง และแม่นยำ เพื่อให้ลูกค้าได้ใช้รถที่มี

ประสิทธิภาพสูงสุด และมีความปลอดภัยในการขับขี่มากที่สุด โดยบริษัทมีนโยบายที่จะตรวจเช็คสภาพรถก่อนการส่งมอบลูกค้าและหลังการซ่อมตัวถังทุกครั้ง และบริษัทยังมีนโยบายในการซ่อมบำรุงและตรวจเช็คสภาพรถตามมาตรฐานของผู้ผลิต โดยมีศูนย์บริการซ่อมบำรุงและตรวจเช็คสภาพตามระยะ ที่สำนักงานใหญ่ ถนนพระราม 3 และสาขาอโศก รวมถึงศูนย์บริการของบริษัทตามจุดต่างๆ และศูนย์บริการที่มีสัญญากับบริษัทมากกว่า 800 แห่งทั่วราชอาณาจักร

#### บริการด้านงานประกันภัยรถยนต์

บริษัท ฯ เป็นพันธมิตรกับบริษัทประกันภัยชั้นนำ และรถยนต์ที่ให้เช่าทุกคันได้มีการ ทำประกันภัยรถยนต์ประเภท 1 ไว้ให้กับลูกค้า

#### บริการรถทดแทนกรณีเกิดอุบัติเหตุหรือสูญหาย

กรณีรถยนต์เช่าเกิดอุบัติเหตุ หรือสูญหาย บริษัทมีบริการรถทดแทนให้กับลูกค้าตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในสัญญาเช่า

### 2.1.2 ลักษณะของธุรกิจรับซื้อ และจำหน่ายรถยนต์ใช้แล้ว

บริษัท มีรายได้หลักจากการดำเนินงาน 2 ส่วน คือ รายได้จากค่าเช่ารถยนต์ และรายได้จากการขายรถยนต์ทั้งหมดสัญญาเช่า โดยรายได้จากค่าเช่ารถยนต์จะได้รับจากการกำหนดอัตราค่าเช่าคงที่ตลอดอายุของสัญญาเช่า ซึ่งการกำหนดอัตราค่าเช่าจะพิจารณาจากมูลค่าที่ได้จากการขายรถยนต์ที่คาดว่าจะได้รับในอนาคตมาประกอบการคำนวณค่าเช่าด้วย

บริษัทมีนโยบายจำหน่ายรถยนต์เมื่อหมดสัญญาเช่า โดยขายปลีกให้แก่ผู้ซื้อรถยนต์โดยตรงภายใต้การจำหน่ายของบริษัทย่อยซึ่งจะได้ราคาขายที่ดีกว่าการขายส่ง สำหรับการตัดสินใจว่าจะขายรถยนต์ที่หมดสัญญาเช่าหรือไม่นั้น บริษัทจะพิจารณาจากปัจจัยต่างๆ ประกอบกัน เช่น ปริมาณรถยนต์คงเหลือของบริษัท สภาพรถยนต์ อายุการใช้งาน มูลค่าซ่อมแซม และระยะเวลาในการซ่อมแซม หากตัดสินใจขาย บริษัทจะ ดำเนินการปรับสภาพ รถยนต์ก่อนการขาย เพื่อให้ได้ราคาที่สูงขึ้น โดยการตั้งราคาขายนั้นบริษัทจะพิจารณาจากราคารถยนต์ใช้แล้วในตลาด

ลักษณะการดำเนินธุรกิจของบริษัทย่อย หรือ บริษัท กรุงไทย ออโตโมบิล จำกัด ( “กรุงไทย ออโตโมบิล ”) คือการรับซื้อและจำหน่ายรถยนต์ใช้แล้ว ภายใต้ชื่อศูนย์ “โตโยต้า กรุงไทย ยูสคาร์” ซึ่งปัจจุบันมีศูนย์จำหน่าย 3 แห่ง โดยแห่งแรก สาขากาญจนาภิเษก ตั้งอยู่บนถนนกาญจนาภิเษก เขตบางแค กรุงเทพฯ แห่งที่สอง สาขาศรีนครินทร์ ตั้งอยู่บนถนนศรีนครินทร์ เขตประเวศ กรุงเทพฯ และแห่งที่สาม สาขาเกษตร ตั้งอยู่บนถนนพหลโยธิน เขตบางเขน กรุงเทพฯ

โดยกรุงไทย ออโตโมบิล ได้เข้าร่วมโครงการกับ บริษัท โตโยต้า มอเตอร์ ประเทศไทย จำกัด ( “โตโยต้า ประเทศไทย” ) ผู้ผลิตและจำหน่ายรถยนต์โตโยต้าในประเทศไทย ในโครงการโตโยต้า ซัวร์ (Toyota Sure Program) ซึ่งเป็นโครงการจำหน่ายรถยนต์โตโยต้าใช้แล้วภายใต้รูปแบบและการบริหารงานที่ได้รับคำแนะนำและความช่วยเหลือด้านต่างๆ จากโตโยต้าประเทศไทย เช่น การรับประกันสภาพรถยนต์ใช้แล้วที่จำหน่ายไปโดยโตโยต้า ประเทศไทย เป็นเวลา 1 ปี หรือระยะทาง 20,000 กิโลเมตร การจัดหาสินค้าคงคลังและช่องทางการจำหน่าย การช่วยเหลืองบประมาณในด้านการตลาด การนำระบบงานและเทคโนโลยีต่างๆ ที่ใช้ในต่างประเทศมาสนับสนุน ซึ่งโครงการดังกล่าวประสบความสำเร็จอย่างมากในหลายประเทศทั่วโลก เช่น สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น เป็นต้น โดยนอกเหนือจากรถยนต์ในโครงการโตโยต้า ซัวร์ แล้ว กรุงไทย ออโตโมบิล ยังสามารถจำหน่ายหรือรับซื้อรถยนต์ใช้แล้วอื่นๆ ได้ทุกยี่ห้อ มิได้จำกัดเพียงแค่ยี่ห้อโตโยต้า เท่านั้น

## 2.2 การตลาดและการแข่งขัน

### 2.2.1 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทส่วนใหญ่เป็นบริษัทเอกชน หน่วยงานราชการ และ รัฐวิสาหกิจที่ต้องการเช่ารถยนต์ในระยะเวลาไม่เกิน 5 ปี ในขณะที่เดียวกันลูกค้าบุคคลจะเน้น การเช่าระยะสั้น รายวัน รายสัปดาห์ หรือรายเดือน โดยในปี 2556 บริษัทมีสัดส่วนลูกค้าที่เช่ารถยนต์เพื่อการดำเนินงาน ประมาณ ร้อยละ 96 และเช่าระยะสั้น ประมาณร้อยละ 4 ของรายได้จากค่าเช่ารถยนต์รวม

	2554			2555			2556		
	จำนวน	มูลค่ารายได้		จำนวน	มูลค่ารายได้		จำนวน	มูลค่ารายได้	
	คัน	ล้านบาท	ร้อยละ	คัน	ล้านบาท	ร้อยละ	คัน	ล้านบาท	ร้อยละ
<u>สัญญาเช่าเพื่อการดำเนินงาน</u>									
<u>ประเภทลูกค้า</u>									
- หน่วยงานราชการ และรัฐวิสาหกิจ	753	135.58	12.36	1,003	196.43	17.83	898	157.52	14.79
- เอกชน	5,103	899.74	82.03	4,846	836.94	75.96	4,786	858.41	80.63
- บุคคลธรรมดา	11	3.10	0.28	11	3.01	0.27	12	1.97	0.18
รวมสัญญาเช่าเพื่อการดำเนินงาน	5,867	1,038.42	94.67	5,860	1,036.38	94.06	5,696	1,017.90	95.61
<u>สัญญาเช่าระยะสั้น</u>	541	58.52	5.33	639	65.48	5.94	565	46.69	4.39
รวม	6,408	1,096.94	100.00	6,499	1,101.86	100.00	6,261	1,064.59	100.00

### 2.2.2 นโยบายการกำหนดราคา

สำหรับการกำหนดค่าเช่ารถยนต์ ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายอย่าง อาทิ ประเภท ยี่ห้อ และรุ่นของรถยนต์ รวมถึงสภาพคล่องในการขายรถยนต์ ภายหลังจากสัญญาเช่าหมดอายุลง อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายในการ เสนอค่าเช่าในอัตราที่ชัดเจนและเหมาะสม โดยพิจารณาปัจจัยหลักต่างๆ ดังนี้

1. ต้นทุนทางการเงินและการดำเนินงานของบริษัท
2. ฐานะทางการเงินที่มั่นคงและลักษณะธุรกิจของลูกค้า เช่น หน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ บริษัทข้ามชาติ และขนาดของธุรกิจ เพื่อพิจารณาถึงความเสี่ยงที่อาจจะมีในการชำระค่าเช่า
3. วัตถุประสงค์การใช้รถยนต์ของลูกค้า ระยะเวลาที่ต้องการเช่า และประเภทผู้ขับขี่ เพื่อประมาณราคาและ สภาพของรถยนต์เมื่อหมดสัญญาเช่ากับบริษัท
4. สภาพคล่องในการจำหน่ายซึ่งขึ้นกับคุณสมบัติและลักษณะของยานพาหนะ เช่น ประเภท ยี่ห้อ รุ่น อุปกรณ์เสริมต่างๆ ราคาตลาด
5. ค่าใช้จ่ายในการซ่อมบำรุง
6. ขอบเขตการให้บริการเสริมอื่นๆ เช่น ความต้องการรถยนต์ทดแทน และลักษณะของกรรมกรรมประกันภัย



### 2.2.3 ช่องทางการจำหน่าย

เนื่องจากบริษัทให้ความสำคัญต่อการให้บริการแก่ลูกค้าด้วยการเน้นสร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างบริษัทและลูกค้า บริษัทจึงได้มุ่งเน้นช่องทางการจำหน่ายโดยติดต่อลูกค้าทุกรายโดยตรง ซึ่งฝ่ายการตลาดจะทำหน้าที่รับผิดชอบในการดูแลลูกค้าและหาลูกค้าใหม่ โดยมีช่องทางการจำหน่ายดังนี้

#### 1. ติดต่อลูกค้าโดยตรงเพื่อเสนอบริการให้เช่ารถยนต์แก่ลูกค้า

เจ้าหน้าที่การตลาดรับผิดชอบในการหาลูกค้า โดยจะหารายชื่อจากแหล่งต่างๆ เช่น นิตยสาร อินเทอร์เน็ต และทำการวิเคราะห์ฐานะการเงินและผลการดำเนินงานเบื้องต้น หากลูกค้ามีศักยภาพ ในการเช่า เจ้าหน้าที่การตลาดจะติดต่อลูกค้าโดยตรงเพื่อขออนุญาตเสนอบริการ หากลูกค้ามีความสนใจ เจ้าหน้าที่จะทำการเจรจาต่อรองอัตราค่าเช่า และเงื่อนไขต่างๆ สำหรับลูกค้าเก่าเจ้าหน้าที่จะติดต่อเพื่อเสนอบริการทดแทนสัญญาเก่า ก่อนสัญญาบริการจะครบกำหนด 4 เดือน

#### 2. การแนะนำจากลูกค้าเดิม และโฆษณาผ่านสื่อ

โดยส่วนใหญ่ลูกค้าใหม่ของบริษัทจะมาจากการแนะนำของลูกค้าเดิมที่มีความประทับใจในการให้บริการของบริษัทและมีการใช้โฆษณาผ่านสื่อ ซึ่งทำให้ลูกค้าได้รู้จักถึงงานบริการรถเช่ามากขึ้น ซึ่งถือเป็นช่องทางในการเข้าถึงลูกค้าได้อีกช่องทางหนึ่ง

### 2.2.4 ภาวะการตลาด และการแข่งขัน

#### ธุรกิจให้เช่ารถยนต์

ปัจจุบันแบ่งการประกอบธุรกิจให้เช่ารถยนต์สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท ได้แก่บริษัทที่ประกอบธุรกิจหลักโดยให้เช่ารถยนต์แบบสัญญาเช่าทางการเงิน ( Financial Lease) และเช่าซื้อ ( Hire Purchase) และบริษัทที่ประกอบธุรกิจหลักโดยให้เช่ารถยนต์เพื่อการดำเนินงาน ( Operating Lease) โดยจะมีการให้บริการเสริมที่ครบวงจรควบคู่ไปกับการให้เช่ารถยนต์

การประกอบธุรกิจให้เช่ารถยนต์แบบสัญญาเช่าทางการเงิน (Financial Lease) และเช่าซื้อ ( Hire Purchase) นั้น เป็นการให้สินเชื่อโดยที่ลูกค้าตกลงทำสัญญาและตกลงจ่ายชำระค่างวดให้กับผู้ประกอบการ โดยลูกค้าสามารถครอบครองและใช้ทรัพย์สินนั้นได้ และ สัญญาจะว่าลูกค้ามีสิทธิเลือกที่จะซื้อทรัพย์สินได้ หรือ สัญญาจะว่ากรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินจะโอนไปให้ลูกค้า ต่อเมื่อลูกค้าได้จ่ายชำระค่างวดครบถ้วนตามสัญญาแล้ว ผู้ประกอบการด้านนี้ส่วนใหญ่จะเป็นสถาบันการเงิน บริษัทในเครือของผู้ผลิตและจำหน่ายรถยนต์ และบริษัทให้เช่าซื้อลิสซิ่งทั่วไป ซึ่งผู้ประกอบการในด้านนี้ไม่ใช่คู่แข่งโดยตรงของบริษัทแม้ว่าการดำเนินธุรกิจจะใกล้เคียงกัน เนื่องจากมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แตกต่างกัน และมีกลยุทธ์ทางการตลาดที่แตกต่าง โดยเฉพาะอย่างยิ่งมีการใช้กลยุทธ์ด้านราคา และอัตราดอกเบี้ย เป็นหลัก

สำหรับการประกอบธุรกิจให้เช่ารถยนต์ เพื่อการดำเนินงาน ( Operating Lease) นั้นเป็นสัญญาเช่าที่ให้สิทธิลูกค้าใช้ทรัพย์สินได้ และสามารถบอกเลิกสัญญาได้เมื่อไม่มีความต้องการใช้ทรัพย์สินนั้นอีก โดยผู้ให้เช่าจะเป็นผู้รับผิดชอบในค่าบำรุงรักษาทรัพย์สินที่ให้เช่าเอง และเมื่อสิ้นสุดสัญญาเช่าแล้วผู้ให้เช่าสามารถนำทรัพย์สินดังกล่าวออกให้ผู้อื่นเช่าได้อีก กลยุทธ์ทางการตลาดที่ใช้จะเน้นทางด้านคุณภาพของบริการเป็นหลัก ซึ่งบริษัทดำเนินธุรกิจให้เช่ารถยนต์ เพื่อการดำเนินงาน เป็นธุรกิจหลัก ปัจจุบันผู้ประกอบการในธุรกิจให้เช่ารถยนต์มีจำนวนมาก โดยแบ่งเป็นผู้ประกอบการที่เน้นให้เช่ารถยนต์แบบระยะยาว (สัญญาเช่า 3-5ปี) และผู้ประกอบการที่เน้นให้เช่ารถยนต์แบบระยะสั้น (รายวัน,รายเดือน) โดยผู้ประกอบการที่เน้นให้เช่ารถยนต์แบบระยะสั้น ไม่ใช้

คู่แข่งโดยตรง เนื่องจากกลุ่มเป้าหมายลูกค้าจะเป็นนักท่องเที่ยว ซึ่งหากจะเปรียบเทียบกับกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ ก็จะเน้นการให้เช่ารถยนต์แบบระยะยาว ซึ่งจะมีกลุ่มลูกค้าองค์กรเป็นหลัก

#### สภาวะการแข่งขันในธุรกิจรถเช่าในปีที่ผ่านมา

ในปี 2556 ที่ผ่านมา ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมรถยนต์เช่า มีการแข่งขันที่มุ่งเน้นราคาเช่าต่ำเป็นเกณฑ์ เพื่อให้ได้มาซึ่งสัดส่วนรายได้ในตลาดรถยนต์เช่าจากลูกค้าองค์กร ทั้งนี้บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อกลุ่มลูกค้าองค์กรอย่างต่อเนื่อง โดยมุ่งเน้นการให้บริการที่ดีที่สุดต่อลูกค้าในราคาที่เหมาะสม ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ สามารถดำเนินงานด้วยผลประกอบการที่ดีในระยะยาว

จากที่กล่าวมาข้างต้น บริษัทฯ คาดว่าธุรกิจรถยนต์ให้เช่ายังเติบโตได้ต่อเนื่อง ตามความต้องการใช้รถของกลุ่มลูกค้าองค์กรที่เปลี่ยนจากการซื้อรถยนต์มาเป็นการเช่ารถยนต์ ทำให้มีทิศทางปรับเพิ่มขึ้นในตลาดรถเช่าโดยรวม

ในส่วนของบริษัทฯ จำหน่ายรถยนต์ใช้แล้ว ซึ่งมีส่วนเกี่ยวข้องกับธุรกิจให้เช่ารถยนต์ ได้รับผลกระทบจาก

จากมาตรการคืนเงินภาษีรถยนต์คันแรกของรัฐบาล ทำให้ในปีที่ผ่านมาราคาขายรถยนต์มือสองปรับลดลง ซึ่งเป็นเหตุต่อเนื่องจากตลาดรถยนต์ใหม่ที่มีอุปทานมากกว่าอุปสงค์ ทำให้ราคาขายรถยนต์ใหม่ปรับตัวลง ส่งผลกระทบต่อรายได้ และกำไรจากการขายรถยนต์ใช้แล้วปรับลดลง อย่างไรก็ตามในช่วงไตรมาส 4 มีทิศทางที่ดีขึ้น เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงระหว่างไตรมาสแรกถึงไตรมาสสาม และราคาขายรถยนต์ใช้แล้วในภาพตลาดรวมเริ่มมีสัญญาณที่ดี โดยคาดการณ์ว่าในปี 2557 จะสามารถปรับเพิ่มขึ้นจากระดับราคาของปี 2556

## 2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

### 2.3.1 แหล่งที่มาของเงินทุน

บริษัทมีแหล่งเงินทุนเพื่อใช้ในการดำเนินงาน ดังนี้

	ณ วันที่ 31 ธันวาคม					
	2554		2555 (ปรับปรุงใหม่)		2556	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ส่วนของผู้ถือหุ้น	1,342.19	40.25	1,548.70	46.61	1,621.58	51.43
เงินกู้ยืมตามสัญญาเช่าซื้อ						
- ที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	718.28	21.54	525.00	15.80	491.12	15.58
- ที่ถึงกำหนดชำระมากกว่าหนึ่งปี	722.70	21.67	722.80	21.75	537.55	17.05
เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินและการออกตราสารหนี้ระยะสั้น						
· เงินกู้ยืมระยะสั้นและตราสารหนี้ระยะสั้น	174.44	5.23	193.57	5.83	179.63	5.70
· เงินกู้ยืมที่ถึงกำหนดชำระคืนในหนึ่งปี	135.42	4.06	135.04	4.06	112.61	3.57
- รวมเงินกู้ยืมระยะสั้น	309.86	9.29	328.61	9.89	292.24	9.27
- รวมเงินกู้ยืมระยะยาว	241.34	7.24	197.80	5.95	210.37	6.67
รวมเงินกู้ยืม	1,992.18	59.75	1,774.21	53.39	1,531.28	48.57
รวม	3,334.37	100.00	3,322.90	100.00	3,152.86	100.00

แหล่งเงินทุนของบริษัท ฯ ประกอบด้วยเงินกู้ยืมตามสัญญาเช่าซื้อ ร้อยละ 32.63 ของแหล่งเงินทุนทั้งหมดของบริษัท เนื่องจากบริษัทมีนโยบายที่จะลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยด้วยการจัดหาแหล่งเงินทุนให้สอดคล้องกับลักษณะรายได้ของบริษัท อย่างไรก็ตามเงินกู้ยืมตามสัญญาเช่าซื้อที่มีต้นทุนดอกเบี้ยที่ค่อนข้างสูง บริษัทจึงได้กู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน และออกตราสารหนี้ระยะสั้น ซึ่งมีทั้งอัตราดอกเบี้ยคงที่และอัตราดอกเบี้ยลอยตัวโดยมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 15.94 ของแหล่งเงินทุนทั้งหมดเพื่อนำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนและเสริมสภาพคล่องให้แก่บริษัทอีกทางหนึ่ง และส่วนที่เหลือประมาณร้อยละ 51.43 ของแหล่งเงินทุนทั้งหมดของบริษัทมาจากส่วนของผู้ถือหุ้น

### 2.3.2 การจัดหารถยนต์

บริษัทจัดหารถยนต์โดยมีแหล่งเงินทุนมาจากเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ซึ่งรวมทั้งเงินกู้ระยะสั้น และเงินกู้ระยะยาว และเงินกู้ยืมตามสัญญาเช่าซื้อ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 32.80 ต่อ 67.18 ของยอดเงินกู้ยืมทั้งหมด บริษัทจัดซื้อรถยนต์ตามสัญญาเช่าซื้อ จากสถาบันการเงินประมาณ 14 ราย โดยสถาบันการเงิน 3 รายแรกในปี 2556 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 62 ของยอดเงินกู้ยืมตามสัญญาเช่าซื้อ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีนโยบายในการกระจายการทำสัญญาเช่าซื้อไปยังสถาบันการเงินหลายราย และจะคำนึงถึงเงื่อนไข คุณภาพ และอัตราดอกเบี้ยเป็นสำคัญ

### 2.3.3 บริการให้เช่ารถยนต์

บริษัทมีนโยบายการให้เช่าทรัพย์สินเพื่อการดำเนินการ ได้แก่ รถแท็กซี่ รถตู้ รถกระบะ รถยนต์และทุกยี่ห้อที่มีความนิยมสูง โดยเน้นให้เช่าแก่นักธุรกิจ พนักงานราชการและรัฐวิสาหกิจและลูกค้าจะต้องนำไปใช้ในกิจการ

ของลูกค้า โดยมีขั้นตอนการตรวจสอบเครดิตและมีการพิจารณาเงื่อนไขการเช่าตามเกณฑ์ที่กำหนดโดยแผนกวิเคราะห์เครดิต

#### 2.3.4 การตัดหนี้สูญ

บริษัทมีนโยบายตัดหนี้สูญตามข้อกำหนดของประมวลรัษฎากรในเรื่องการตัดหนี้สูญ ที่กำหนดให้เป็นหนี้ที่เกิดจากการประกอบกิจการ หรือเป็นหนี้ที่ได้นำมาเป็นเงินได้ในการคำนวณกำไรสุทธิ โดยยังไม่ขาดอายุความและมีหลักฐานที่สามารถฟ้องลูกหนี้ได้ ทั้งนี้การตัดจำหน่ายหนี้สูญ กิจการจะต้องดำเนินการ โดยติดตามทวงถามให้ชำระหนี้ตามสมควร มีหลักฐานการติดตามทวงถาม และกิจการไม่ได้รับชำระหนี้โดยปรากฏว่า 1) ลูกหนี้ถึงแก่ความตายเป็นคนสาบสูญ หรือมีหลักฐานว่าสาบสูญไปและไม่มีทรัพย์สินใดๆ จะชำระหนี้ได้ หรือ 2) ลูกหนี้เลิกกิจการ และมีหนี้ของเจ้าหนี้รายอื่นที่มีบุริมสิทธิเหนือทรัพย์สินทั้งหมดของลูกค้าก่อนหน้านี้เป็นจำนวนมากกว่าทรัพย์สินของลูกค้า นอกจากนี้ กิจการอาจตัดจำหน่ายหนี้สูญจากการดำเนินการโดยฟ้องร้องลูกหนี้ในคดีแพ่งหรือคดีล้มละลายและศาลได้มีคำสั่งรับคำฟ้องนั้นแล้ว

#### 2.3.5 การจำหน่ายรถยนต์เมื่อหมดสัญญาเช่า

บริษัทมีนโยบายขายรถยนต์ที่หมดสัญญาเช่าผ่านบริษัท กรุงไทย ออโตโมบิล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยเป็นผู้ดำเนินการจำหน่ายรถยนต์เหล่านี้ให้แก่ลูกค้าโดยตรงภายใต้แบรนด์ “โตโยต้าชีวร กรุงไทย ยูสคาร์”

ปัจจัยที่ใช้พิจารณาในการจำหน่ายรถยนต์เมื่อหมดสัญญา

- 1) สภาพรถยนต์
- 2) ประโยชน์ที่จะได้รับในอนาคต เช่นสามารถให้เช่าต่อได้
- 3) อายุการใช้งาน
- 4) ปริมาณรถยนต์ในคลัง

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

#### 3.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

ในธุรกิจให้บริการสัญญาเช่ารถยนต์เพื่อการดำเนินงานมีการกำหนดค่าเช่าในอัตราคงที่ตลอดอายุของสัญญาเช่า ทำให้บริษัทมีรายได้ที่แน่นอนจากค่าเช่ารถยนต์ ในขณะที่ต้นทุนในการดำเนินงานของบริษัทซึ่งเกิดจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมมี 2 ลักษณะ คือ อัตราดอกเบี้ยคงที่และอัตราดอกเบี้ยลอยตัวซึ่งจะขึ้นลงตามอัตราดอกเบี้ยในท้องตลาด จึงทำให้การดำเนินงานของบริษัทยังมีความเสี่ยงจากส่วนต่างของรายได้รับ และดอกเบี้ยจ่าย ซึ่งจะ ส่งผลกระทบโดยตรงต่อต้นทุนและผลกำไรของบริษัท

ดังนั้น บริษัทจึงมีนโยบายที่จะลดความเสี่ยงนี้ลงด้วยการจัดหาแหล่งเงินทุนให้สอดคล้องกับลักษณะการดำเนินงาน โดยจัดการบริหารความเสี่ยงใน 2 ด้าน คือ

- 1) **ด้านระยะเวลา** บริษัทจะกำหนดระยะเวลากู้ยืมเงินจาก บริษัทผู้ให้เช่าซื้อรถยนต์ให้สอดคล้องกับอายุของสัญญาเช่า
- 2) **ด้านอัตราดอกเบี้ย** บริษัทจะพยายามจัดหาแหล่งเงินทุนที่มีต้นทุนคงที่เพื่อให้สอดคล้องกับลักษณะการให้เช่ารถยนต์ โดยจะรักษา ให้มีส่วนต่างของอัตราดอกเบี้ย กับรายได้ค่าเช่า อยู่ในระดับที่มีกำไรและมีความสม่ำเสมอ

สัดส่วนเงินกู้ยืมประเภทอัตราดอกเบี้ยคงที่ และอัตราดอกเบี้ยลอยตัว มีรายละเอียดดังนี้

ประเภทอัตราดอกเบี้ย	31 ธันวาคม 2554		31 ธันวาคม 2555		31 ธันวาคม 2556	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
- คงที่	1,725.76	83.06	1,722.68	94.22	1,383.64	90.35
- ลอยตัว	351.91	16.94	105.75	5.78	147.64	9.65
รวม	2,077.67	100.00	1,828.43	100.00	1,531.28	100.00

#### 3.2 ความเสี่ยงด้านการบริหารทรัพย์สินที่หมดอายุสัญญาให้เช่า

ในการประกอบธุรกิจให้บริการเช่ารถยนต์เพื่อการดำเนินงาน มีระยะเวลาเช่าประมาณ 1 - 5 ปี ซึ่งหลังจากครบกำหนดสัญญาเช่า บริษัทอาจพิจารณาเก็บรถยนต์ดังกล่าวไว้เพื่อให้เช่าระยะสั้นต่อไปอีก 1 - 2 ปี ใน ซึ่งหากไม่มีบริหารจัดการอย่างมีประสิทธิภาพ อาจทำให้บริษัทมีความเสี่ยงจากการมีรถยนต์ในบริษัทมากเกินไป อย่างไรก็ตามจากการที่บริษัทมีบริษัทย่อย คือ บริษัท กรุงไทย ออโตโมบิล จำกัด ซึ่งเป็นศูนย์จำหน่ายรถยนต์มือสองภายใต้แบรนด์ “โตโยต้า ชัวร์ กรุงไทย ยูสดีคาร์” โดยดำเนินธุรกิจ ซื้อ-ขายและแลกเปลี่ยนรถยนต์ใช้แล้วคุณภาพดี ตามมาตรฐานของโตโยต้า มอเตอร์ (ประเทศไทย) ซึ่งทำให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นในคุณภาพรถยนต์ที่ตัดจำหน่าย และช่วยเพิ่มขีดความสามารถและโอกาสในการจำหน่ายรถยนต์ได้มากขึ้น โดยปัจจุบันบริษัท กรุงไทย ออโตโมบิล จำกัด มีศูนย์จำหน่ายรถยนต์ใช้แล้วเปิดให้บริการทั้งสิ้น 3 สาขา คือสาขากาญจนภิเษก สาขาศรีนครินทร์ และสาขาเกษตร

ดังนั้น ในการบริหารจัดการรถยนต์เพื่อให้เช่านั้น บริษัทได้ตระหนักถึงความสามารถในการจำหน่ายรถยนต์ที่ครบอายุสัญญาเช่าให้มีประสิทธิภาพสูงสุด ผู้บริหารจึงได้วางนโยบายในการบริหารสินทรัพย์ให้มีคุณภาพดังนี้

- 1) จัดให้มีศูนย์บริการของตนเองและศูนย์บริการเครือข่ายทั่วประเทศกว่า 800 แห่ง โดยมีช่างที่ชำนาญการด้านการบำรุงรักษารถยนต์ คอยให้คำแนะนำและดูแลให้ลูกค้านำรถยนต์เข้าบำรุงรักษาตามระยะเวลา

เพื่อให้รถยนต์มีคุณภาพตามที่ตลาดต้องการ เพื่อให้การจำหน่ายรถยนต์เมื่อหมดอายุของสัญญาเช่าทำได้ง่ายขึ้น และมีราคาที่สูงขึ้น

- 2) ดำเนินการขายรถยนต์ด้วยตนเอง โดยการจำหน่ายให้กับผู้ซื้อโดยตรง ผ่านตัวแทนจำหน่ายคือ บริษัท กรุงไทยอโตโมบิล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย นโยบายดังกล่าวทำให้บริษัทสามารถบริหารรถยนต์ที่มีอยู่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยในปี 2556 และปี 2555 บริษัทมีการจำหน่ายรถยนต์ที่ครบอายุสัญญาเช่าจำนวน 1,320 คัน และ 1,366 คัน ตามลำดับ คิดเป็นกำไรจากการจำหน่ายรถยนต์ที่ครบอายุสัญญาเช่าในปี 2556 เป็นจำนวนเงิน 318.94 ล้านบาท และ ในปี 2555 เป็นจำนวนเงิน 449.07 ล้านบาท ตามลำดับ

### 3.3 ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องทางการเงิน

บริษัทมีแหล่งเงินทุนจากส่วนของผู้ถือหุ้นและการกู้ยืมเงิน โดยมีสัดส่วนดังนี้

	ณ วันที่ 31 ธันวาคม					
	2554		2555 (ปรับปรุงใหม่)		2556	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ส่วนของผู้ถือหุ้น	1,342.19	40.25	1,548.70	46.61	1,621.58	51.43
เงินกู้ยืมตามสัญญาเช่าซื้อ						
- ที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	718.28	21.54	525.00	15.80	491.12	15.58
- ที่ถึงกำหนดชำระมากกว่าหนึ่งปี	722.70	21.67	722.80	21.75	537.55	17.05
เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน/ตราสารหนี้						
- รวมเงินกู้ยืมระยะสั้น	309.86	9.29	328.61	9.89	292.24	9.27
- รวมเงินกู้ยืมระยะยาว	241.34	7.24	197.80	5.95	210.37	6.67
รวมเงินกู้ยืม	1,992.18	59.75	1,774.21	53.39	1,531.28	48.57
รวม	3,334.37	100.00	3,322.90	100.00	3,152.86	100.00

หากพิจารณาแหล่งที่มาของเงินทุน บริษัทอาจมีความเสี่ยงทางด้านสภาพคล่องทางการเงิน เนื่องจากบริษัทมีแหล่งเงินทุนส่วนหนึ่งที่มีภาระต้องชำระคืนทั้งเงินกู้ยืมตามสัญญาเช่าซื้อ และเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาโครงสร้างของแหล่งเงินทุนจากงบการเงินบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 จะเห็นว่าโครงสร้างเงินทุนแบ่งเป็น 1. เงินทุนระยะสั้นจำนวน 783.36 ล้านบาท และ 2. เงินทุนระยะยาวจำนวน 2,369.50 ล้านบาท (ซึ่งประกอบด้วยหนี้สินระยะยาว 747.92 ล้านบาท และส่วนของผู้ถือหุ้น 1,621.58 ล้านบาท) หรือคิดเป็นสัดส่วนเงินทุนระยะสั้นต่อเงินทุนระยะยาวประมาณ 25:75 และหากพิจารณาเฉพาะหนี้สินที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปีทั้งเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน และหนี้สินตามสัญญาเช่าซื้อ มีจำนวนรวม 783.36 ล้านบาท โดยในช่วงที่ผ่านมาบริษัทมีนโยบายกู้ยืมเงินรูปแบบสัญญาเช่าซื้อรถยนต์ เนื่องจากต้องการลดความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ย ซึ่งถือเป็นต้นทุนในการดำเนินงานส่วนหนึ่ง อีกทั้งยังสามารถกำหนดอายุสัญญาเช่าซื้อให้สอดคล้องกับกระแสเงินสดที่จะได้รับชำระจากค่าเช่ารถยนต์

นอกจากนี้เมื่อพิจารณาจากรายได้ขั้นต่ำจากค่าเช่าในอนาคตของบริษัทภายใต้สัญญาเช่าเพื่อการดำเนินงานที่ไม่อาจบอกเลิกได้ ที่มีอายุไม่เกิน 1 ปี และอายุมากกว่า 1 ปี ณ สิ้นปี 2556 มีจำนวน 872.16 ล้านบาท และ 964.73 ล้านบาทตามลำดับ ในขณะที่หนี้สินที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปีจำนวน 783.36 ล้านบาท และหนี้สินระยะยาวจำนวน 747.92 ล้านบาท อีกทั้งบริษัทยังมีสภาพคล่องในการจำหน่ายรถหลังหมดสัญญาเช่า ซึ่ง ในปี 2556 มีการขายรถออกไปจำนวน 1,320 คัน และมีเงินสหรับจากการขายจำนวน 712.06 ล้านบาท ซึ่งในปี 2557 มีรถครบกำหนด สัญญาเช่าจำนวนประมาณ 1,500 คัน ซึ่งเพียงพอต่อการดำรงสภาพคล่องของบริษัท นอกจากการบริหารสภาพคล่องดังกล่าวข้างต้นแล้ว บริษัทยังมีนโยบายอื่นๆ เพิ่มเติม เช่นการควบคุมการจัดเก็บค่าเช่า และการขายรถยนต์ที่หมดสัญญาเช่าให้มีประสิทธิภาพ

### 3.4 ความเสี่ยงจากการดำเนินงาน

การให้บริการสัญญาเช่ารถยนต์เพื่อการดำเนินงานและให้เช่ารถยนต์ระยะสั้นนั้น บริษัทมีโอกาสที่จะไม่สามารถเรียกเก็บค่าเช่าและเรียกรถยนต์คืนได้หากไม่ระมัดระวังในการคัดเลือกลูกค้า ขาดระบบการติดตาม การชำระค่าเช่าอย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงขาดระบบควบคุมภายในที่ดี

เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าวบริษัทจึงได้มีมาตรการด้านการคัดเลือกลูกค้าอย่างระมัดระวัง โดยคำนึงถึงความสามารถในการจ่ายค่าเช่าของลูกค้าจากผลประกอบการและฐานะทางการเงินในอดีตจนถึงปัจจุบัน รวมถึงความน่าเชื่อถือของลูกค้า นอกจากนี้บริษัทมีนโยบายป้องกันความเสี่ยงจากตัวลูกค้า โดยสัญญาเช่าระยะสั้น ลูกค้าต้องจัดให้มีบุคคลค้ำประกันหรือวางเงินประกันการเช่าในปริมาณที่สูงรวมถึงเรียกชำระค่าเช่าล่วงหน้าเต็มจำนวนตามระยะเวลาการเช่า ซึ่งช่วยคุ้มครองความเสี่ยงจากการดำเนินงานได้ในระดับหนึ่ง ในขณะที่สัญญาเช่าเพื่อการดำเนินงาน บริษัทมีนโยบายเก็บเงินมัดจำการเช่ารถยนต์โดยเฉลี่ยประมาณ 3 เดือนของราคาค่าเช่า ซึ่งแม้ว่าบริษัทจะยังคงมีความเสี่ยงบางส่วนจากค่าเช่าที่เรียกเก็บไม่ได้หลังหักเงินมัดจำดังกล่าว แต่จากประสบการณ์ วิธีการในการคัดเลือกลูกค้า รวมถึงประสิทธิภาพในการติดตามหนี้ของบริษัท ซึ่งมีระบบการควบคุมภายใน ที่แสดงให้เห็นถึง ลูกค้าที่มีการค้างชำระค่าเช่าเกินกว่ากำหนดหนี้ ทำให้บริษัทมีการติดตามลูกหนี้เหล่านั้นได้อย่างทันเวลา ตลอดจนได้มีการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญอย่างเพียงพอ

### 3.5 ความเสี่ยงด้านการตลาด และการแข่งขัน

เนื่องจากธุรกิจให้เช่ารถยนต์มีข้อจำกัดทางด้านกฎหมายในการดำเนินธุรกิจเพียงเล็กน้อย ประกอบกับการใช้เงินลงทุนที่ต่ำสำหรับการเริ่มต้นดำเนินธุรกิจ ทำให้มีผู้ประกอบการให้เช่ารถยนต์ในตลาดเป็นจำนวนมาก ทำให้เกิดการแข่งขันในธุรกิจให้เช่ารถยนต์มากขึ้น โดยการแข่งขันส่วนใหญ่เป็นการแข่งขันด้านราคา ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อยอดขาย และผลกำไรของบริษัท

เพื่อลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจึงมีนโยบายที่ชัดเจนในการเป็นผู้ประกอบการขนาดใหญ่ที่เน้นให้บริการอย่างมีคุณภาพ (Premium Service) และบริการหลังการขายครบวงจร (One Stop Service) โดยบริษัทได้นำระบบคอมพิวเตอร์ที่ทันสมัย และมีประสิทธิภาพมาใช้ในการบริหารงาน เพื่อก่อให้เกิดประสิทธิภาพในการจัดการ และติดตามการให้บริการได้อย่างใกล้ชิดและทั่วถึง และจากการที่เป็นผู้ประกอบการขนาดใหญ่ย่อมทำให้เกิดการประหยัดจากขนาด (Economy of Scale) ส่งผลให้บริษัทสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายการดำเนินงานบางส่วน ที่มีผลต่อการลดต้นทุน และสามารถแข่งขันในด้านราคาได้เช่นกัน แต่อย่างไรก็ตามบริษัทได้มุ่งเน้นการใช้กลยุทธ์ด้านราคา

นอกจากนี้ บริษัทยังมีการเลือกกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ชัดเจน และสอดคล้องกับนโยบายการให้เช่ารถยนต์ระยะยาว โดยลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นธุรกิจขนาดกลางและขนาดใหญ่ รวมถึงหน่วยงานราชการและรัฐวิสาหกิจ เป็นต้น ซึ่งกลุ่มลูกค้าเหล่านี้นิยมการเช่ารถยนต์ระยะยาวและการบริการหลังการขายที่มากกว่าการให้ความสำคัญเรื่องราคา

### 3.6 ความเสี่ยงทางด้านเศรษฐกิจ

ความเสี่ยงจากนโยบายภาครัฐ จากโครงการรถคันแรกในช่วงปี 2555 ที่ผ่านมา โดยผู้บริโภคที่มีความต้องการใช้รถยนต์ เลือกที่จะซื้อรถคันแรกเพื่อใช้สิทธิ์ตามโครงการของภาครัฐ ทำให้บริษัทฯ ต้องมีการบริหารจัดการรถยนต์ที่หมดอายุสัญญาเช่า และนำไปจำหน่ายผ่านบริษัทฯ ย่อย ภายใต้แบรนด์ “โตโยต้าซัวร์ กรุงไทย ยูสคาร์” เนื่องจากนโยบายดังกล่าว ส่งผลกระทบต่อราคารถยนต์มือสองในปี 2556 ที่ต้องปรับราคาลงเพื่อให้สามารถแข่งขันได้กับตลาดรถยนต์ใหม่ และตลาดรถยนต์ใช้แล้ว ( USED CARS) โดยทั้งนี้บริษัทฯ ยังมุ่งที่จะสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้าทั้งในเรื่องของราคา และบริการหลังการขาย

### 3.7 ความเสี่ยงทางด้านสังคม และชุมชน

บริษัทฯ ตระหนักถึงหลักการทำงานควบคู่ไปกับการดูแลทั้งทางด้านสังคม และชุมชนอย่างต่อเนื่อง โดยให้ความสำคัญต่อผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากการดำเนินธุรกิจให้เช่ารถยนต์ บริษัทฯ จึงได้จัดตั้งโครงการขับเคลื่อนปลอดภัย และดำเนินโครงการอย่างต่อเนื่อง เพื่อเป็นการให้คำแนะนำแก่ผู้ใช้รถยนต์ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการให้ผู้เช่ารถยนต์ ขับขี่รถยนต์บนพื้นฐานของความปลอดภัยแก่ผู้ใช้รถยนต์บนท้องถนน และรวมถึงคนเดินทางเท้า และทรัพย์สินต่างๆ บนท้องถนน

### 3.8 ความเสี่ยงทางด้านสิ่งแวดล้อม

ถึงแม้ว่าธุรกิจของบริษัทฯ ไม่ได้ใช้ทรัพยากรสิ่งแวดล้อมโดยตรง แต่ทั้งนี้บริษัทฯ ยังคำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมทางอ้อมที่อาจเกิดขึ้นจากการดำเนินธุรกิจรถยนต์ เช่น ขยะจากการบำรุงรักษารถยนต์ เป็นต้น โดยบริษัทฯ ได้กำหนดเป็นแนวทางการจัดการกระบวนการภายใน เพื่อลดโอกาสการเกิดปัญหาของสิ่งที่เกิดขึ้นจากกระบวนการทางธุรกิจของบริษัทฯ



#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 สามารถสรุปได้ดังนี้

##### 4.1 สินทรัพย์ที่มีไว้เพื่อเช่า

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 สินทรัพย์ที่มีไว้เพื่อเช่า ซึ่ง ประกอบด้วยรถยนต์ และอุปกรณ์ตกแต่งรถยนต์จำนวน 5,918 คัน มีมูลค่าทางบัญชีรวมจำนวน 2,704.47 ล้านบาท โดยที่รถยนต์จำนวน 2,574 คัน อยู่ภายใต้สัญญาเช่าซื้อกับสถาบันการเงินคิดเป็นมูลค่าตามบัญชีสุทธิ 1,219.36 ล้านบาท

บริษัทได้ทำหนังสือมอบอำนาจโอนทะเบียนรถยนต์ จำนวนรวม 567 คัน เป็นหลักประกันเงินกู้ยืมระยะยาวจากธนาคารพาณิชย์ในประเทศ 4 แห่ง จำนวน 7 วงเงิน โดยมีวงเงินรวม 510 ล้านบาท

รายได้ค่าเช่าในอนาคตขั้นต่ำภายใต้สัญญาเช่าเพื่อการดำเนินงานที่ไม่อาจบอกเลิกได้ มีดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

	มูลค่า
ไม่เกิน 1 ปี	872.16
เกิน 1 ปี แต่ไม่เกิน 5 ปี	964.73
รวม	1,836.89

##### 4.2 สินทรัพย์รอการขาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีรถยนต์ที่หมดสัญญาเช่าเพื่อรอการขายจำนวน 343 คัน มีมูลค่าทางบัญชีรวมจำนวน 117.93 ล้านบาท

##### 4.3 อาคารและสิทธิการเช่า

บริษัทและบริษัทย่อยได้ทำสัญญาเช่าที่ดินจากบุคคลภายนอก และมีการก่อสร้างอาคารเพื่อใช้ในการดำเนินงาน โดยมีรายละเอียดอาคารและสิทธิการเช่า ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

รายการ	มูลค่า
สิทธิการเช่า - ที่ดิน <sup>1/</sup>	7.38
สิทธิการใช้อาคารบนสิทธิการเช่า	43.51
สิทธิการใช้ส่วนปรับปรุงบนที่ดินเช่า	0.28
อาคารระหว่างก่อสร้างบนที่ดินเช่า <sup>2/</sup>	2.81
รวม	53.98

<sup>1/</sup> แบ่งจ่ายสิทธิการเช่าด้วยจำนวนเท่ากัน และบริษัทต้องชำระค่าเช่ารายเดือนตามสัญญา ด้านหน้าบริษัทได้ก่อสร้างอาคารสำนักงาน และโชว์รูมรถยนต์ ส่วนด้านหลังบริษัท สยามนิสสัน กรุงไทย จำกัด ได้ก่อสร้างอาคารศูนย์บริการและที่จอดรถ

<sup>2/</sup> บริษัทฯ ได้ทำสัญญาเช่าที่ดินแห่งใหม่ และปลูกสร้างอาคารเพื่อเป็นที่ทำการให้เช่ารถยนต์สาขาอโศก ทั้งนี้เนื่องจากสาขาอโศกเดิมได้หมดสัญญาเช่าลง

#### 4.4 อุปกรณ์และยานพาหนะ

(หน่วย : ล้านบาท)

รายการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่า
- เครื่องมือเครื่องใช้	เจ้าของ	1.74
- เครื่องตกแต่งติดตั้ง และเครื่องใช้สำนักงาน	เจ้าของ	6.48
- ยานพาหนะ	เจ้าของ	0.03
- โปรแกรมคอมพิวเตอร์	เจ้าของ	1.50
รวม		9.75

#### 4.5 มูลค่าลูกหนี้การค้า

มูลค่าลูกหนี้การค้าแยกตามอายุหนี้ค้างชำระได้ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

	มูลค่า
ยังไม่ครบกำหนดชำระ	127.90
มากกว่า 0 เดือน ถึง 3 เดือน	18.39
มากกว่า 3 เดือน ถึง 6 เดือน	1.96
มากกว่า 6 เดือนขึ้นไป	2.94
รวม	151.19
หัก ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ	(1.77)
รวมสุทธิ	149.42*

\*หมายเหตุ : เป็นมูลค่าลูกหนี้การค้าที่ยังไม่ได้หักเงินประกันการเช่ารถยนต์

ลูกหนี้การค้าประกอบด้วย

(หน่วย : ล้านบาท)

	มูลค่า
ลูกหนี้จากการเช่ารถยนต์	104.11
ลูกหนี้จากการขายรถยนต์	45.31
รวมสุทธิ	149.42

#### นโยบายการระงับการรับรู้รายได้

บริษัทมีนโยบายการระงับการรับรู้รายได้เมื่อลูกค้านำชำระค่าเช่า 3 เดือนขึ้นไป

#### นโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

บริษัทมีนโยบายในการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญไว้เป็นจำนวนเท่ากับผลขาดทุนโดยประมาณยอดค่าเช่าที่คาดว่าจะไม่สามารถเรียกเก็บจากลูกหนี้ได้ ผลขาดทุนนี้ประมาณขึ้นจากประสบการณ์ในการเก็บหนี้และการพิจารณาฐานะของลูกหนี้ในปัจจุบัน ทั้งนี้ตามวิธีการควบคุมลูกหนี้ที่มีปัญหา ตามที่กล่าวไว้ในข้อ 2.3.4 ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทได้ตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญไว้เป็นจำนวน 1.77 ล้านบาท ดังนั้นการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญจำนวนดังกล่าวจึงเพียงพอต่อผลขาดทุนโดยประมาณที่บริษัทอาจได้รับ

### นโยบายการตัดหนี้สูญ

บริษัทมีนโยบายตัดหนี้สูญตามข้อกำหนดของประมวลกฎหมายในเรื่องการตัดหนี้สูญ ตามที่ได้กล่าวในข้อ 2.3.4 การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

### 4.6 สัญญาเช่าทรัพย์สิน

บริษัท กรุงไทยคาร์เร้นท์ แอนด์ ลีส จำกัด (มหาชน) มีการทำสัญญาเช่าทรัพย์สินที่สำคัญ ดังนี้

- 1) สัญญาเช่าที่ดินเพื่อใช้สร้างอาคารสำนักงาน ศูนย์บริการสำนักงานใหญ่ และที่จอดรถ โฉนดเลขที่ 1811 เลขที่ดิน 288 ตำบลบางโคล่ อำเภอบางคอแหลม จังหวัดกรุงเทพมหานคร ร่วมกับบริษัท สยามนิสสัน กรุงไทย จำกัด เมื่อวันที่ 22 มกราคม 2544 เนื้อที่ประมาณ 900 ตารางวา โดยมีรายละเอียดสัญญาเช่าที่ดินดังนี้

คู่สัญญา / ผู้ให้เช่า	: นายสุคนธ์ พันธุ์เสือ นายสิงห์โต พันธุ์เสือ นายสมชาย พันธุ์เสือ นางวัลยา ศรีวนาภิรมย์
ผู้เช่า	: บริษัท กรุงไทยคาร์เร้นท์ แอนด์ ลีส จำกัด (มหาชน) ร่วมกับ บริษัท สยามนิสสัน กรุงไทย จำกัด
ความสัมพันธ์ระหว่างคู่สัญญา	: คู่สัญญาไม่ได้เป็นบุคคลเกี่ยวข้องกัน
ระยะเวลาของสัญญา	: 22 ปี นับตั้งแต่ 22 มกราคม 2544 ถึง 21 มกราคม 2566 โดยได้มีการจดทะเบียนการเช่าที่ดินกับกรมที่ดิน เพื่อให้ สัญญาดังกล่าวมีผลบังคับใช้ได้ตามกฎหมาย
อัตราค่าเช่า <sup>1/</sup>	: รวมทั้งสิ้น 19,080,000 บาท บริษัทรับผิดชอบค่าใช้จ่าย เพียงครึ่งหนึ่งโดยแบ่งชำระดังนี้ ปีที่ 1 ไม่คิดค่าเช่า ปีที่ 2 - 11 30,000 บาทต่อเดือน ปีที่ 12 - 22 45,000 บาทต่อเดือน
สิทธิการเช่า <sup>1/</sup>	: ค่าหน้าดินจำนวน 17,000,000 บาทลงบัญชีเป็นสิทธิการ เช่า บริษัทรับผิดชอบค่าใช้จ่ายเพียงครึ่งหนึ่ง เป็นจำนวนเงิน 8,500,000 บาท
เงื่อนไขอื่นที่สำคัญ	: เมื่อครบกำหนดอายุของสัญญา บริษัทจะต้องโอน กรรมสิทธิ์ในอาคารหรือสิ่งปลูกสร้างบนที่ดินให้แก่ เจ้าของที่ดิน

<sup>1/</sup> บริษัทมีบันทึกข้อตกลงกับคู่สัญญา ลงวันที่ 22 มกราคม 2544 โดยบริษัทและบริษัท สยามนิสสัน กรุงไทย จำกัด ตกลงแบ่งความรับผิดชอบในค่าใช้จ่ายต่างๆ ตามที่สัญญาเช่าที่ดินกำหนด ฝ่ายละครึ่งหนึ่ง บนที่ดินดังกล่าวบริษัท

ได้ก่อสร้างอาคารสำนักงานและโชว์รูมรถยนต์ ส่วนบริษัท สยามนิสสัน กรุงไทย จำกัด ได้ก่อสร้างอาคารศูนย์บริการและที่จอดรถ

- 2) สัญญาเช่าพื้นที่ศูนย์บริการพร้อมที่จอดรถ เลขที่ 455/1 ถนนพระราม 3 แขวงบางค้อแหลม เขตบางค้อแหลม กรุงเทพมหานคร พื้นที่ประมาณ 1,490 ตารางเมตร พร้อมพื้นที่จอดรถขนาดประมาณ 3,000 ตารางเมตร เมื่อวันที่ 15 มีนาคม 2548 ซึ่งเป็นอาคารด้านหลังตั้งอยู่บนที่ดินเช่าของบริษัท สยามนิสสัน กรุงไทย จำกัด โดยมีรายละเอียดสัญญาเช่าสถานที่ดังนี้

คู่สัญญา	:	บริษัท สยามนิสสัน กรุงไทย จำกัด
ความสัมพันธ์ระหว่างคู่สัญญา	:	ผู้ถือหุ้น / กรรมการเป็นบุคคลกลุ่มเดียวกัน
ระยะเวลาของสัญญา	:	10 ปี นับตั้งแต่ 21 มีนาคม 2548 ถึง 20 มีนาคม 2558 โดยได้มีการจดทะเบียนการเช่ากับกรมที่ดิน เพื่อให้สัญญา ดังกล่าวมีผลบังคับใช้ได้ตามกฎหมาย
อัตราค่าเช่า	:	ชำระเป็นรายเดือน เดือนละ 100,000 บาท และผู้ให้เช่ามี สิทธิปรับขึ้นค่าเช่าได้ โดยคำนวณจากฐานค่าเช่าตลาดและ อัตราเงินเฟ้อในทุกๆ ระยะเวลา 3 ปี รวม 3 ครั้งๆ ละไม่เกิน ร้อยละ 10
เงื่อนไขการต่อสัญญา	:	เมื่อครบกำหนดสัญญา หากผู้เช่าไม่ได้แจ้งบอกเลิกการเช่า ถือว่าผู้ให้เช่าตกลงให้ผู้เช่าพื้นที่เช่าต่อไป ทั้งนี้ผู้ให้เช่ามี สิทธิปรับขึ้นค่าเช่าได้ โดยคำนวณจากฐานค่าเช่าตลาดและ อัตราเงินเฟ้อ ทั้งนี้ไม่เกินร้อยละ 20 ของอัตราค่าเช่างวด สุดท้ายก่อนครบกำหนดสัญญา
เงื่อนไขการใช้สิทธิเลิกสัญญา ก่อนกำหนด	:	กรณีคู่สัญญาฝ่ายหนึ่งขอใช้สิทธิบอกเลิกสัญญาก่อน กำหนด ฝ่ายที่ใช้สิทธิต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้าก่อน 3 เดือน และจ่ายค่าปรับเป็นเงินเท่ากับร้อยละ 30 ของค่าเช่า ที่ต้องชำระตั้งแต่วันบอกเลิกสัญญาจนถึงวันสิ้นสุดสัญญา

สัญญาเช่าพื้นที่สาขาอโศกดินแดง เลขที่ 233,235 ถนนอโศก-ดินแดง แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร เมื่อวันที่ 31 ตุลาคม 2555 โดยมีรายละเอียดสัญญาเช่าสถานที่ดังนี้

คู่สัญญา	:	นางสมปอง บุญรัตน์
ความสัมพันธ์ระหว่างคู่สัญญา	:	ไม่มี
ระยะเวลาของสัญญา	:	1 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2555 ถึง 31 ตุลาคม 2556 และต่อสัญญาเป็นรายเดือน หากสัญญาเมื่อวันที่ 31 มกราคม 2557
อัตราค่าเช่า	:	ชำระเป็นรายเดือน เดือนละ 20,000 บาท

สัญญาเช่าพื้นที่สาขาอโศกดินแดง เลขที่ 229 ถนนอโศก-ดินแดง แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร เมื่อวันที่ 1 พฤศจิกายน 2555 โดยมีรายละเอียดสัญญาเช่าสถานที่ดังนี้

คู่สัญญา : นายมานิตย์ สาริสุต  
ความสัมพันธ์ระหว่างคู่สัญญา : ไม่มี  
ระยะเวลาของสัญญา : 1 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2555 ถึง 31 ตุลาคม 2556  
และต่อสัญญาเป็นรายเดือน หดสัญญาเมื่อวันที่ 31 มกราคม 2557  
อัตราค่าเช่า : ชำระเป็นรายเดือน เดือนละ 10,000 บาท  
สัญญาเช่าพื้นที่สาขาอโศกดินแดง เลขที่ 235/2 , 235/33 , 235/34 ถนนอโศก-ดินแดง แขวงมักกะสัน เขต  
ราชเทวี กรุงเทพมหานคร เมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2555 โดยมีรายละเอียดสัญญาเช่าสถานที่ดังนี้

คู่สัญญา : นางสาวปอง บุญรัตน์  
ความสัมพันธ์ระหว่างคู่สัญญา : ไม่มี  
ระยะเวลาของสัญญา : 1 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2555 ถึง 28 กุมภาพันธ์ 2556  
และต่อสัญญาเป็นรายเดือน หดสัญญาเมื่อวันที่ 31 มกราคม 2557  
อัตราค่าเช่า : ชำระเป็นรายเดือน เดือนละ 22,500 บาท

สัญญาเช่าพื้นที่สาขาอโศกดินแดง เลขที่ 235/4 , 235/5 , 235/6 , 235/7 , 235/8 ถนนอโศก-ดินแดง แขวง  
มักกะสัน เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร เมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2555 โดยมีรายละเอียดสัญญาเช่าสถานที่ดังนี้

คู่สัญญา : นายมานิตย์ สาริสุต  
ความสัมพันธ์ระหว่างคู่สัญญา : ไม่มี  
ระยะเวลาของสัญญา : 1 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2555 ถึง 28 กุมภาพันธ์ 2556  
และต่อสัญญาเป็นรายเดือน หดสัญญาเมื่อวันที่ 31 มกราคม 2557  
อัตราค่าเช่า : ชำระเป็นรายเดือน เดือนละ 37,500 บาท

สัญญาเช่าพื้นที่สาขาอโศกดินแดง เลขที่ 235/27 , 235/28 , 235/29 , 235/31 ถนนอโศก-ดินแดง แขวง  
มักกะสัน เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร เมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2555 โดยมีรายละเอียดสัญญาเช่าสถานที่ดังนี้

คู่สัญญา : นายมานิตย์ สาริสุต  
ความสัมพันธ์ระหว่างคู่สัญญา : ไม่มี  
ระยะเวลาของสัญญา : 1 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2555 ถึง 28 กุมภาพันธ์ 2556  
และต่อสัญญาเป็นรายเดือน หดสัญญาเมื่อวันที่ 31 มกราคม 2557  
อัตราค่าเช่า : ชำระเป็นรายเดือน เดือนละ 30,000 บาท

สัญญาเช่าพื้นที่สาขาอโศกดินแดง เลขที่ 235/1 ถนนอโศก-ดินแดง แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี  
กรุงเทพมหานคร เมื่อวันที่ 23 มีนาคม 2555 โดยมีรายละเอียดสัญญาเช่าสถานที่ดังนี้

คู่สัญญา : นางสาวปอง บุญรัตน์  
ความสัมพันธ์ระหว่างคู่สัญญา : ไม่มี  
ระยะเวลาของสัญญา : 1 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2555 ถึง 23 มีนาคม 2556  
และต่อสัญญาเป็นรายเดือน หดสัญญาเมื่อวันที่ 31 มกราคม 2557  
อัตราค่าเช่า : ชำระเป็นรายเดือน เดือนละ 7,500 บาท

สัญญาเช่าพื้นที่สาขาอโศกดินแดง เลขที่ 235/ 30 ถนนอโศก-ดินแดง แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร เมื่อวันที่ 1 พฤษภาคม 2555 โดยมีรายละเอียดสัญญาเช่าสถานที่ดังนี้

คู่สัญญา : นายมานิตย์ สาริสุต  
ความสัมพันธ์ระหว่างคู่สัญญา : ไม่มี  
ระยะเวลาของสัญญา : 1 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2555 ถึง 30 เมษายน 2556  
และต่อสัญญาเป็นรายเดือน หหมดสัญญาเมื่อวันที่ 31 มกราคม 2557  
อัตราค่าเช่า : ชำระเป็นรายเดือน เดือนละ 7,500 บาท

สัญญาเช่าพื้นที่สาขาอโศกดินแดง เลขที่ 235/ 32 ถนนอโศก-ดินแดง แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร เมื่อวันที่ 1 มิถุนายน 2552 โดยมีรายละเอียดสัญญาเช่าสถานที่ดังนี้

คู่สัญญา : นางสาวสมปอง บุญรัตน์  
ความสัมพันธ์ระหว่างคู่สัญญา : ไม่มี  
ระยะเวลาของสัญญา : 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 มิถุนายน 2552 ถึง 31 พฤษภาคม 2555  
ต่อสัญญาอีก 1 ปี สิ้นสุด 31 พฤษภาคม 2556  
และต่อสัญญาเป็นรายเดือน หหมดสัญญาเมื่อวันที่ 31 มกราคม 2557  
อัตราค่าเช่า : ชำระเป็นรายเดือน เดือนละ 1,725 บาท

- 3) สัญญาเช่าพื้นที่สาขาอโศก 288/9 ถนนอโศก-ดินแดง แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310 สำหรับเป็นสถานประกอบการสาขาอโศก

คู่สัญญา : ห้างหุ้นส่วนจำกัด บ้านเลิศแก้ว  
ความสัมพันธ์ระหว่างคู่สัญญา : ไม่มี  
ระยะเวลาของสัญญา : 3 ปี นับตั้งแต่ 1 กันยายน 2556 ถึง 31 สิงหาคม 2559  
อัตราค่าเช่า : ชำระเป็นรายเดือน เดือนละ 200,000 บาท  
เงื่อนไขการต่อสัญญา : ผู้ให้เช่า จะให้ผู้เช่าทำการเช่าพื้นที่ดังกล่าวต่อไปอีกมีกำหนด 2 ปี  
อัตราค่าเช่าปีที่ 4 เพิ่มขึ้นร้อยละ 20 จากปีที่ 3  
อัตราค่าเช่าปีที่ 5 เพิ่มขึ้นร้อยละ 10 จากปีที่ 4  
เงื่อนไขอื่น : อัตราค่าเช่า ผู้เช่าเป็นผู้รับผิดชอบในภาษีหัก ที่จ่ายในอัตรา ร้อยละ 5 ของจำนวนค่าเช่าตามสัญญา

## สัญญาเช่าทรัพย์สิน

- 1) สัญญาเช่าที่ดินเพื่อใช้สร้างศูนย์จำหน่ายรถยนต์ สำนักงานใหญ่ กาญจนานิเทศ โฉนดเลขที่ 4408 และ 5244 ตำบลบางไผ่ อำเภอกาญจนบุรี จังหวัดกาญจนบุรี เมื่อวันที่ 22 มิถุนายน 2548 พื้นที่รวมประมาณ 7 ไร่ 137 ตารางวา โดยมีรายละเอียดสัญญาเช่าที่ดินดังนี้

คู่สัญญา / ผู้ให้เช่า	:	นายรัตนะ แซ่ตั้ง นางสุรรัตน์ เลิศสุขกิจวัฒนา นางสาวปรางค์ เลิศสุขกิจวัฒนา นายเทอดศักดิ์ เลิศสุขกิจวัฒนา นายชัยพงศ์ เลิศสุขกิจวัฒนา
ผู้เช่า	:	บริษัท กรุงไทย ออโตโมบิล จำกัด
ความสัมพันธ์ระหว่างคู่สัญญา	:	คู่สัญญาไม่ได้เป็นบุคคลเกี่ยวข้องกัน
ระยะเวลาของสัญญา	:	11 ปี 3 เดือน นับตั้งแต่ 24 มิถุนายน 2548 ถึง 23 กันยายน 2559
อัตราค่าเช่า	:	อัตราค่าเช่าในช่วง 8 ปี 3 เดือนแรก : เดือนละ 300,000 บาท อัตราค่าเช่าในช่วง 3 ปีสุดท้าย : เดือนละ 330,000 บาท
สิทธิในการขายที่ดิน	:	ในกรณีผู้ให้เช่าประสงค์จะขายที่ดินที่เช่านี้ จะต้องให้สิทธิในการซื้อที่ดินแก่ผู้เช่าเป็นบุคคลแรก โดยแจ้งเงื่อนไขและราคาเป็นหนังสือให้ผู้เช่าได้ทราบก่อนขายแก่บุคคลอื่นเป็นระยะเวลาไม่น้อยกว่า 3 เดือน
การโอนกรรมสิทธิ์หรือการจดทะเบียนที่ดิน	:	หากมีการโอนกรรมสิทธิ์หรือการจดทะเบียนที่ดิน ผู้ให้เช่ามีหน้าที่บอกกล่าวการเช่าตามสัญญานี้ให้แก่บุคคลผู้รับโอนหรือรับจดทะเบียนได้ทราบ และจะไม่ดำเนินการใดๆ ให้เกิดความเสียหายแก่ผู้เช่า
เงื่อนไขอื่นที่สำคัญ	:	เมื่อครบกำหนดอายุของสัญญาเช่า กรรมสิทธิ์ในอาคารและสิ่งปลูกสร้างบนที่ดินให้ตกเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ให้เช่า เว้นแต่คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายจะตกลงทำสัญญาเป็นอย่างอื่น

- 2) สัญญาเช่าที่ดินพร้อมสิ่งปลูกสร้าง เพื่อใช้สร้างศูนย์จำหน่ายรถยนต์ สาขาศรีนครินทร์ โฉนดเลขที่ 1250 เลขที่ดิน 3830 หน้าสำรวจ 38 ตำบลหนองบอน (พระโขนงฝั่งใต้) อำเภอประเวศ (พระโขนง) กรุงเทพมหานคร บางส่วน เมื่อวันที่ 7 กุมภาพันธ์ 2554 พื้นที่รวมประมาณ 6 ไร่ 3 งาน 11 ตารางวา โดยมีรายละเอียดสัญญาเช่าที่ดินดังนี้

คู่สัญญา / ผู้ให้เช่า	:	นายกอบชัย โชติถิถกุล ในฐานะทายาทและผู้จัดการมรดก ของนางบุญสม บุญยนิษฐ์
ผู้เช่า	:	บริษัท กรุงไทย ออโตโมบิล จำกัด
ความสัมพันธ์ระหว่างคู่สัญญา	:	คู่สัญญาไม่ได้เป็นบุคคลเกี่ยวข้องกัน
ระยะเวลาของสัญญา	:	6 ปี 6 เดือน นับตั้งแต่ 1 กุมภาพันธ์ 2554 เป็นต้นไป

- อัตราค่าเช่า : 1 กุมภาพันธ์ 2554-31 กรกฎาคม 2554 ไม่ต้องชำระค่าเช่า  
1 สิงหาคม 2554-31 กรกฎาคม 2557  
อัตราค่าเช่า 450,000 บาทต่อเดือน  
1 สิงหาคม 2557-31กรกฎาคม 2560  
อัตราค่าเช่า 495,000 บาทต่อเดือน
- สิทธิในการเช่าช่วง : ผู้เช่าสามารถนำทรัพย์สินที่เช่านี้ไปให้บุคคลหรือนิติบุคคลอื่น  
เช่าช่วงอีกทอดหนึ่งได้ แต่ผู้เช่าต้องรับผิดชอบหากเกิดความ  
เสียหายต่อผู้ให้เช่า และผู้เช่าต้องแจ้งให้ผู้ให้เช่าทราบเป็น  
หนังสือ และได้รับความยินยอมเป็นหนังสือจากผู้ให้เช่าก่อน
- เงื่อนไขอื่นที่สำคัญ : กรณีสัญญาสิ้นสุดลงไม่ว่าด้วยกรณีใดๆ ผู้เช่าต้องรื้อถอนขน  
ย้ายทรัพย์สินและบริวารออกจากที่ดินที่ให้เช่า และส่งมอบ  
ที่ดินคืนให้แก่ผู้ให้เช่าในสภาพที่เรียบร้อยภายใน 45 วันนับจาก  
วันที่สัญญาสิ้นสุดลง กรณีผู้เช่าไม่ปฏิบัติตาม ต้องรับผิดชอบใช้  
ค่าเสียหายให้แก่ผู้ให้เช่าวันละ 20,000 บาท จนกว่าผู้เช่าจะส่ง  
มอบที่ดินที่เช่าคืนในสภาพที่เรียบร้อย

3) สัญญาเช่าที่ดิน 187.5 ตารางวา ตั้งอยู่เลขที่ 499/9 ถนนรามอินทรา แขวงคันนายาว เขตคันนายาว  
กรุงเทพมหานคร โดยมีรายละเอียดสัญญาเช่าที่ดินดังนี้

- คู่สัญญา / ผู้ให้เช่า : บริษัท ธนภัทร พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด
- ผู้เช่า : บริษัท กรุงไทย ออโตโมบิล จำกัด
- ความสัมพันธ์ระหว่างคู่สัญญา : ผู้ถือหุ้น / กรรมการเป็นบุคคลกลุ่มเดียวกัน
- ระยะเวลาของสัญญา : 3ปี 6 เดือน นับตั้งแต่ 1 มกราคม 2555- 31 ธันวาคม 2557
- อัตราค่าเช่า : อัตราค่าเช่า 50,000 บาทต่อเดือน
- สิทธิในการเช่าช่วง : ผู้เช่าสามารถนำทรัพย์สินที่เช่านี้ไปให้บุคคลหรือนิติบุคคลอื่น  
เช่าช่วงอีกทอดหนึ่งได้
- เงื่อนไขอื่นที่สำคัญ : กรณีสัญญาสิ้นสุดลงไม่ว่าด้วยกรณีใดๆ ผู้เช่าต้องรื้อถอนขน  
ย้ายทรัพย์สินและบริวารออกจากที่ดินที่ให้เช่า และส่งมอบ  
ที่ดินคืนให้แก่ผู้ให้เช่าในสภาพที่เรียบร้อย



#### 4.7 สัญญาให้เช่าทรัพย์สิน

1.) บริษัทให้เช่าพื้นที่เพื่อประกอบการค้าประเภทโชว์รูม เลขที่ 455/1 ถนนพระราม 3 แขวงบางค้อแหลม เขต บางค้อแหลม กรุงเทพมหานคร พื้นที่ประมาณ 350 ตารางเมตร เมื่อวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2547 ซึ่งเป็นอาคารด้านหน้าตั้งอยู่ บนที่ดินเช่าของบริษัท และบริษัทได้ให้บริษัท สยามนิสสัน กรุงไทย จำกัด เช่าเฉพาะโชว์รูมชั้นล่าง โดยมีรายละเอียด สัญญาเช่าสถานที่ดังนี้

คู่สัญญา	:	บริษัท สยามนิสสัน กรุงไทย จำกัด
ความสัมพันธ์ระหว่างคู่สัญญา	:	ผู้ถือหุ้น / กรรมการเป็นบุคคลกลุ่มเดียวกัน
ระยะเวลาของสัญญา	:	3 ปี นับตั้งแต่ 20 กุมภาพันธ์ 2547 ถึง 19 กุมภาพันธ์ 2550 ทั้งนี้มีการต่อสัญญาต่อเนื่อง สิ้นสุด 19 กุมภาพันธ์ 2558
อัตราค่าเช่า	:	ชำระเป็นรายเดือน เดือนละ 83,000 บาท
เงื่อนไขการต่อสัญญา	:	เมื่อครบกำหนดสัญญา หากผู้เช่าไม่ได้แจ้งบอกเลิกการเช่า ถือว่า ผู้ให้เช่าตกลงให้ผู้เช่าพื้นที่เช่าต่อไป ทั้งนี้ผู้ให้เช่ามีสิทธิปรับค่าเช่าได้ไม่เกินร้อยละ 20 ของอัตราค่าเช่าปกติ

2.) บริษัทขอยืมเช่าพื้นที่เพื่อประกอบการค้าประเภทโชว์รูมรถยนต์ เลขที่ 41/2 ถนนศรีนครินทร์ แขวงหนอง บอน เขตประเวศ กรุงเทพมหานคร พื้นที่ประมาณ 1,200 ตารางเมตร เมื่อวันที่ 1 สิงหาคม 2554 โดยมีรายละเอียดสัญญาเช่าสถานที่ดังนี้

คู่สัญญา	:	บริษัท คาร์ลอฟท์ ออโต้ อิมพอร์ต จำกัด
ความสัมพันธ์ระหว่างคู่สัญญา	:	ผู้ถือหุ้น / กรรมการเป็นบุคคลกลุ่มเดียวกัน
ระยะเวลาของสัญญา	:	3 ปี นับตั้งแต่ 1 สิงหาคม 2554 ถึง 31 กรกฎาคม 2557
อัตราค่าเช่า	:	ชำระเป็นรายเดือน เดือนละ 86,290 บาท
เงื่อนไขอื่นที่สำคัญ	:	เมื่อครบกำหนดอายุของสัญญาเช่า ผู้เช่าต้องขนย้ายทรัพย์สิน และบริวารออกไปจากสถานที่เช่าภายในกำหนดเวลา 15 วัน นับแต่วันที่สัญญาจะจบลง มิฉะนั้นจะถือว่าทรัพย์สินของผู้เช่าและ บริวารตกเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้ให้เช่าทันที โดยผู้เช่าจะไม่ เรียกหรือค่าเสียหายหรือจำนวนเงินใดๆ จากผู้ให้เช่า

#### 4.8 นโยบายการลงทุนและการบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ มีเงินลงทุนในบริษัทย่อยหนึ่งแห่ง คือ บริษัท กรุงไทย ออโตโมบิล จำกัด ซึ่งดำเนินธุรกิจรับซื้อและ จำหน่ายรถยนต์ใช้แล้ว โดยในปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วจำนวน 40 ล้านบาท ซึ่งบริษัทมีส่วนการถือหุ้น ร้อยละ 100 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด และบริษัทมีนโยบายการควบคุมดูแลบริษัทย่อยโดยได้มีการส่งตัวแทนเข้าไปเป็น กรรมการในบริษัทดังกล่าว

ทั้งนี้ หากในอนาคตบริษัทฯ มีการลงทุนเพิ่มเติมใดๆ บริษัท ฯ จะพิจารณาการลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องและเอื้อ ประโยชน์ต่อการทำธุรกิจของบริษัทฯ หรือธุรกิจซึ่งอยู่ในอุตสาหกรรมที่มีแนวโน้มเจริญเติบโต หรือธุรกิจที่บริษัทมี ความถนัดและชำนาญ โดยจะคำนึงถึงอัตราผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุนเป็นสำคัญ ในกรณีที่บริษัทฯ มีการ ลงทุนในบริษัทย่อย บริษัท ฯ จะควบคุมดูแลโดยส่งกรรมการเข้าเป็นตัวแทนในบริษัทย่อยตามสัดส่วนการถือหุ้น และ

หากบริษัทขอยืมการดำเนินธุรกิจที่กระทบต่อบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทจะกำหนดวิธีการควบคุมดูแล เช่น การกำหนดเรื่องที่จะต้องขออนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัท เป็นต้น สำหรับบริษัทร่วม บริษัทจะไม่เข้าไปควบคุมดูแลมากนักเพียงแต่จะส่งตัวแทนจากบริษัท เข้าไปเป็นกรรมการในบริษัทนั้นๆ ทั้งนี้จำนวนตัวแทนจากบริษัทที่เข้าไปเป็นกรรมการจะขึ้นอยู่กับสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท

**5. ข้อพิพาททางกฎหมาย**

- ไม่มี -

## 6. ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	:	บริษัท กรุงไทยคาร์เร้นท์ แอนด์ ลีส จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์	:	KCAR
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจให้บริการสัญญาเช่ารถยนต์เพื่อการดำเนินงาน (Operating Lease) และให้เช่ารถยนต์ระยะสั้น (Rental)
ทุนจดทะเบียน	:	ทุนจดทะเบียนของหุ้นสามัญที่ออกและชำระแล้ว 250,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 1.00 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 455/1 ถนนพระรามที่ 3 แขวงบางโคล่ เขตบางคอแหลม กรุงเทพมหานคร 10120
ที่ตั้งสาขา	:	เลขที่ 288/9 ถนนอโศก-ดินแดง แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10400
เลขทะเบียนบริษัท	:	บมจ. 0107547000761
โทรศัพท์	:	0-2291-8888
โทรสาร	:	0-2291-4488
Website	:	www.krungthai.co.th
นายทะเบียน	:	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เลขที่ 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ชั้น 4, 7 ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทร. 0-2229-2800 แฟกซ์ 0-2359-1271
ผู้สอบบัญชี	:	นางสาวสุลลิต อาดสว่าง
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต	:	ทะเบียนเลขที่ 7517
ชื่อสำนักงานสอบบัญชี	:	บริษัท สอบบัญชีธรรมนิติ จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานสอบบัญชี	:	267/1 ถนนประชากรราษฎร์ สาย 1 แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพมหานคร 10800 โทร. 0-2587-8080 แฟกซ์ 0-2586-0301

ชื่อบริษัทย่อย	:	บริษัท กรุงไทย ออโตโมบิล จำกัด
สัดส่วนการลงทุน	:	ร้อยละ 100 ของทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว
ลักษณะธุรกิจ	:	ซื้อ ขาย แลกเปลี่ยน จำหน่ายรถยนต์ทั้งเก่า-ใหม่ และรับซ่อมรถยนต์ จำหน่ายอุปกรณ์รถยนต์ทั้งเก่า-ใหม่
ทุนจดทะเบียน	:	ทุนจดทะเบียนของหุ้นสามัญที่ออกและชำระแล้ว 400,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 100.00 บาท
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	1625 ถนนกาญจนาภิเษก แขวงบางไผ่ เขตบางแค กรุงเทพมหานคร 10160
ที่ตั้งสาขา ศรีนครินทร์	:	41/2 ถนนศรีนครินทร์ แขวงหนองบอน เขตประเวศ กรุงเทพมหานคร 10250
ที่ตั้งสาขา เกษตร	:	2368 ถ.พหลโยธิน แขวงเสนานิคม เขตบางเขน กรุงเทพ 10900
โทรศัพท์	:	0-2455-4455
โทรสาร	:	0-2455-4441
Website	:	www.surekrungthai.com
ผู้สอบบัญชี	:	นางสาวสุลลิต อาดสว่าง
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ทะเบียนเลขที่	:	7517
ชื่อสำนักงานสอบบัญชี	:	บริษัท สอบบัญชีธรรมนิติ จำกัด
ที่ตั้งสำนักงานสอบบัญชี	:	267/1 ถนนประชาราษฎร์ สาย 1 แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพมหานคร 10800
	:	โทร. 0-2587-8080 แฟกซ์ 0-2586-0301