

3. การประกอบธุรกิจของผลิตภัณฑ์

3.1 ลักษณะของบริการ

บริษัทประกอบธุรกิจประเภทการให้บริการสินเชื่อ แบ่งออกเป็น 4 ประเภทหลัก ดังนี้

- 1) การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์
- 2) การให้บริการสินเชื่อแก่กลุ่มผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสอง ประเภทเงินทุนหมุนเวียน หรือที่เรียกว่า สินเชื่อ Floor Plan
- 3) การให้บริการรับรีไฟแนนซ์รถยนต์ทุกประเภท
- 4) การให้บริการเสริม ซึ่งประกอบด้วย การรับต่อภาษี โอนทะเบียนรถยนต์ และการรับต่อกรมธรรม์ประกันภัย / พ.ร.บ.คุ้มครองผู้ประสบภัยทางรถยนต์

รายได้หลักของบริษัทจะมาจากการให้บริการสินเชื่อเพื่อเช่าซื้อรถยนต์ ซึ่งสัดส่วนของรายได้จากการเช่าซื้อในส่วนนี้ต่อรายได้รวม ตั้งแต่ปี 2545 ถึงปัจจุบัน จะอยู่ระหว่างร้อยละ 88.95 ถึง 94.17

บริษัทดำเนินธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเพื่อเช่าซื้อรถยนต์ โดยเน้นประเภทรถยนต์และรุ่นของรถยนต์ที่มีสภาพคล่องสูงในตลาด ทั้งรถยนต์ส่วนบุคคลและรถกระบะ โดยจำนวนเงินปล่อยกู้ขึ้นอยู่กับประเภทของรถยนต์ ยี่ห้อ อายุรถยนต์ สภาพคล่องในการปล่อยต่อ และคุณสมบัติของผู้กู้ ซึ่งบริษัทได้กระจายความเสี่ยงของลูกค้าย่อยๆ โดยเน้นกลุ่มบุคคลที่มีรายได้ประจำหรือเป็นเจ้าของกิจการและเกษตรกร โดยบริษัทจะกระจายพื้นที่การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อทั้งหมดในกรุงเทพฯ และเน้นการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อในต่างจังหวัด ทั้งนี้เนื่องจากบริษัทมีเครือข่ายสาขาทั้งหมด 12 สาขา จึงสามารถให้บริการลูกค้าครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศได้ถึง 56 จังหวัด

โดยในปี 2546 ยอดปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อใหม่ที่เป็นรถยนต์ส่วนบุคคลและรถกระบะในพอร์ตสินเชื่อของบริษัท มีสัดส่วนร้อยละ 36.53 และร้อยละ 63.47 และในไตรมาส 1 ปี 2547 มีสัดส่วนร้อยละ 32.84 และ 67.16 ตามลำดับ ทั้งนี้ในยอดปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อใหม่ดังกล่าวในปี 2546 รถยนต์ใหม่และรถยนต์มือสองมีสัดส่วนร้อยละ 8.91 และ 91.09 และในไตรมาส 1 ปี 2547 มีสัดส่วนร้อยละ 0.65 และ 99.35 ตามลำดับ

ตารางแสดงยอดปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อใหม่แยกตามประเภทของรถยนต์ (ไม่รวมดอกเบี้ยและภาษีมูลค่าเพิ่ม)

	2544		2545		2546		ม.ค.-มี.ค 2547	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
ยอดปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อใหม่								
- รถยนต์นั่งส่วนบุคคล	77.57	63.59	173.54	55.74	230.64	36.53	92.13	32.84
- รถกระบะ	44.41	36.41	137.78	44.26	400.69	63.47	188.38	67.16
รวม	121.98	100.00	311.32	100.00	631.33	100.00	280.51	100.00
ยอดปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อใหม่								
- รถยนต์ใหม่	4.31	3.53	70.21	22.55	56.23	8.91	1.81	0.65
- รถยนต์มือสอง	117.67	96.47	241.11	77.45	575.10	91.09	278.70	99.35
รวม	121.98	100.00	311.32	100.00	631.33	100.00	280.51	100.00

การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์มือสองนี้ เมื่อลูกค้าตกลงซื้อรถยนต์จากผู้จำหน่ายรถยนต์ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นรถยนต์มือสอง ลูกค้าจะวางเงินดาวน์จำนวนหนึ่ง ส่วนที่เหลือลูกค้าจะทำสัญญาเช่าซื้อกับบริษัท ลูกค้าที่ตกลงทำสัญญาเช่าซื้อกับบริษัทจะจ่ายชำระค่างวดรายเดือนให้บริษัท โดยสามารถครอบครองและใช้รถยนต์ที่ทำการเช่าซื้อนั้นได้ ซึ่งการ

บำรุงรักษาจะอยู่ในความรับผิดชอบของลูกค้า ส่วนกรรมสิทธิ์ในรถยนต์จะถูกโอนให้แก่ลูกค้าเมื่อลูกค้าได้ชำระค่างวดครบถ้วนตามสัญญาแล้ว ในกรณีที่ลูกค้าผิดสัญญาไม่สามารถนำส่งค่างวดหรือค้างค่างวดตั้งแต่ 3 งวดติดต่อกัน สัญญาเช่าซื้อจะถูกยกเลิกก่อนครบกำหนดอายุสัญญาและลูกหนี้ต้องคืนรถยนต์ให้กับบริษัท

การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อของบริษัทนั้น บริษัทจะมีเจ้าหน้าที่สินเชื่อจำนวนประมาณ 50 คนที่คอยให้บริการและติดต่อกับผู้จำหน่ายรถยนต์มือสองที่มีเด่นอยู่ในกรุงเทพฯ และอยู่ในสาขาต่างจังหวัดรวมประมาณ 1,000 เด็นท์ ซึ่งเด็นท์เหล่านี้จะมีความสัมพันธ์ที่ดีกับบริษัท เมื่อมีลูกค้ามาซื้อรถยนต์จากเด็นท์รถยนต์มือสอง เจ้าหน้าที่สินเชื่อของบริษัทจะเป็นผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อแก่ลูกค้า โดยจะเป็นผู้พิจารณาและตรวจสอบคุณสมบัติเบื้องต้นของผู้ขอสินเชื่อ และจะดำเนินการตามขั้นตอนเพื่อขออนุมัติสินเชื่อต่อไป

ในการพิจารณาการอนุมัติการให้สินเชื่อเช่าซื้อนั้น บริษัทจะให้ความสำคัญต่อการพิจารณาความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้าเป็นหลัก โดยบริษัทจะมีการตรวจสอบข้อมูลเบื้องต้นว่าลูกค้ารายนั้นๆ เป็นบุคคลที่มีชื่ออยู่ในบัญชีดำของบริษัทหรือไม่ (โดยบริษัทมีฐานข้อมูลของบุคคลที่มีชื่อเป็นบุคคลล้มละลาย คดีแพ่ง และคดีอาญา) ที่ได้มีการจัดเก็บเป็นเวลาประมาณสิบปีและมีมากกว่าสามหมื่นรายชื่อ) บริษัทยังมีการตรวจสอบข้อมูลเพิ่มเติมจากแหล่งข้อมูลภายนอก เช่น ธนาคารพาณิชย์ บริษัทเช่าซื้อรถยนต์อื่นๆ และสมาคมเช่าซื้อ เพื่อตรวจสอบลูกค้าที่อยู่ในข่ายต้องสงสัย พร้อมกันนี้บริษัทจะมีการส่งเจ้าหน้าที่ตรวจสอบเครดิตของบริษัทออกไปตรวจสอบข้อมูลที่ฝ่ายสินเชื่อเสนอมาเพื่อตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล ว่าตรงกับข้อมูลเบื้องต้นที่เจ้าหน้าที่สินเชื่อของบริษัทขออนุมัติสินเชื่อหรือไม่ นอกจากนี้บริษัทจะใช้ระบบ Credit Scoring Model ซึ่งเป็นระบบที่บริษัทใช้ในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อให้กับลูกค้า โดยระบบดังกล่าวจะมีการให้ Rating แก่ลูกค้าของบริษัทว่าเป็นไปตามเกณฑ์ที่บริษัทกำหนดหรือไม่

สำหรับการติดต่อระหว่างสำนักงานใหญ่กับสาขานั้น บริษัทจะใช้ระบบคอมพิวเตอร์เป็นระบบที่เชื่อมโยงและติดต่อสื่อสารระหว่างสำนักงานใหญ่กับเครือข่ายสาขาต่างๆ ทำให้สำนักงานใหญ่กับสาขาต่างๆ ติดต่อกันได้รวดเร็ว การให้บริการแก่ลูกค้าและการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อจึงทำได้รวดเร็ว โดยระบบคอมพิวเตอร์ที่บริษัทใช้นี้จะออกแบบให้เหมาะสมกับธุรกิจเช่าซื้อของบริษัทโดยเฉพาะ ซึ่งระบบคอมพิวเตอร์ดังกล่าวจะครอบคลุมทั้งในด้านการตลาด การปฏิบัติการสินเชื่อ ระบบติดตามและเร่งรัดหนี้ และระบบรายงานเพื่อการบริหารและการจัดการ โดยมีการแบ่งระบบออกเป็น 2 ส่วนใหญ่คือ

- 1) ระบบสำนักงานใหญ่ บริษัทใช้เทคโนโลยี Client Server เพื่อความรวดเร็วในการประมวลผลข้อมูล
- 2) ระบบงานสาขา บริษัทได้พัฒนาโปรแกรมระบบงานสาขารอบคลุม การเสนออนุมัติ และการบริหารยอดเช่าซื้อ เพื่อความสะดวกและรวดเร็วในการบริการลูกค้า โดยระบบงานสาขาก่อร่างเป็น Web Application โดยใช้เทคโนโลยี Java ในการพัฒนาและการเชื่อมต่อกับสำนักงานใหญ่จะใช้เทคโนโลยี Technology Internet Network และใช้เทคโนโลยี VPN (Visual Private Network) ในการป้องกันความปลอดภัยของข้อมูลระหว่างสาขาและสำนักงานใหญ่ สำหรับข้อมูลที่ใช้ร่วมกันนั้น บริษัทใช้ SQL Server 2000 เป็นฐานข้อมูล

การกำหนดวงเงินที่จะให้สินเชื่อเช่าซื้อแก่ลูกค้าขึ้นอยู่กับ ประเภทรถยนต์ ยี่ห้อ อายุรถยนต์ สภาพคล่องในการจำหน่ายต่อ และคุณสมบัติของผู้กู้ โดยนโยบายการอนุมัติวงเงินสินเชื่อเช่าซื้อที่บริษัทจะให้แก่ลูกค้านั้น บริษัทจะกำหนดให้ลูกค้าชำระเงินดาวน์ประมาณ 20-30% ของราคารถยนต์ และบริษัทจะให้วงเงินเช่าซื้อประมาณ 70-80% ของราคารถยนต์ ซึ่งมีระยะผ่อนชำระสูงสุดไม่เกิน 5 ปี ทั้งนี้บริษัทยังพิจารณาระยะเวลาผ่อนชำระสูงสุดของแต่ละวงเงินสินเชื่อรวมอายุรถยนต์ต้องไม่เกิน 15 ปี โดยบริษัทได้มีเกณฑ์กำหนดช่วงอายุรถยนต์ที่บริษัทจะให้วงเงินสินเชื่อแต่อย่างใด ปัจจุบันรถยนต์ที่บริษัทให้สินเชื่อเช่าซื้อ ประมาณร้อยละ 87 ของจำนวนรถยนต์ที่บริษัทให้สินเชื่อทั้งหมดจะมีอายุการใช้งานเฉลี่ยประมาณ 7 ปีขึ้นไปโดยมีระยะเวลาผ่อนชำระเฉลี่ยประมาณ 36-48 งวด ซึ่งการให้สินเชื่อเช่าซื้อสำหรับรถยนต์ในช่วงอายุดังกล่าวทำให้บริษัทสามารถคิดอัตราดอกเบี้ยได้น้อยกว่าการให้สินเชื่อเช่าซื้อสำหรับรถยนต์ที่มีอายุการใช้งานน้อยกว่า

ในปี 2546 บริษัทเริ่มดำเนินการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ โดยจะดำเนินการให้สินเชื่อเช่าซื้อกับรถยนต์ประเภท แท็กซี่มิเตอร์ บริษัทจะให้สินเชื่อเช่าซื้อกับผู้ประกอบการที่เป็นเจ้าของแท็กซี่มิเตอร์ และผู้ประกอบการแท็กซี่มิเตอร์จะเป็นผู้นำรถแท็กซี่มิเตอร์ไปให้ผู้ขับรถแท็กซี่มิเตอร์เช่าขับเป็นรายวันต่อไป การให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ประเภทแท็กซี่มิเตอร์นี้ บริษัทจะคิดอัตราดอกเบี้ยได้อัตราที่สูงกว่ารถยนต์ประเภทอื่น ในปัจจุบันบริษัทมีการให้สินเชื่อรถยนต์แท็กซี่มิเตอร์ ประมาณ 273 คัน เป็นยอดสินเชื่อเช่าซื้อเท่ากับ 123.51 ล้านบาทหรือคิดเป็นร้อยละ 11.82 ของสินเชื่อเช่าซื้อทั้งหมดของบริษัท

นอกจากนี้บริษัทมีบริการให้สินเชื่อแก่กลุ่มผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองหรือที่เรียกว่าสินเชื่อ Floor Plan ซึ่งสินเชื่อดังกล่าวจะเป็นสินเชื่อที่เป็นเงินทุนหมุนเวียนให้กับผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสอง กล่าวคือเมื่อผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองมีความต้องการเงินทุนหมุนเวียนที่จะใช้ในการประกอบธุรกิจแทนที่จะไปขอกู้จากธนาคาร หรือสถาบันการเงิน ผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองสามารถมาขอกู้กับบริษัทแทน ซึ่งบริษัทจะพิจารณากำหนดวงเงินให้กับเดินรถยนต์มือสองแต่ละราย โดยผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองจะนำสมุดทะเบียนรถยนต์มาเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกันและต้องมีบุคคลค้ำประกันด้วย เมื่อผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองสามารถขายรถยนต์ได้ก็จะนำเงินมาชำระให้แก่บริษัท ในขณะเดียวกันก็จะส่งลูกค้ายานั้นมาทำสินเชื่อเช่าซื้อกับบริษัทต่อไป ซึ่งในการดำเนินการให้สินเชื่อ Floor Plan แก่ผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองนี้เป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ประกอบการดังกล่าวโดยทำให้ผู้ประกอบการดังกล่าวมีเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบการและเป็นการสร้างฐานลูกค้าให้กับบริษัท โดยปัจจุบันบริษัทให้วงเงินสินเชื่อดังกล่าว โดยการพิจารณาจาก ขนาดของเดินรถ ปริมาณการซื้อขายของรถยนต์ และมูลค่ารถยนต์ที่นำมาเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกัน

และเพื่อให้บริษัทมีบริการสินเชื่อรถยนต์ครบทุกประเภท บริษัทจึงได้จัดให้มีบริการรีไฟแนนซ์รถยนต์ทุกประเภท กล่าวคือถ้าลูกค้ามีความประสงค์ที่จะใช้เงินกู้ ลูกค้าสามารถที่จะขอกู้เงินจากบริษัทได้โดยนำรถยนต์ของลูกค้ามา รีไฟแนนซ์กับบริษัท และต้องระบุวัตถุประสงค์ของการรีไฟแนนซ์ให้ชัดเจน ซึ่งการให้บริการในลักษณะนี้บริษัทจะคิดอัตราดอกเบี้ยในอัตราที่สูงกว่าการให้สินเชื่อเช่าซื้อโดยทั่วไป นอกจากนี้บริษัทยังจะได้รับค่าธรรมเนียมในการให้บริการรีไฟแนนซ์ดังกล่าวด้วย

นอกจากการให้บริการด้านสินเชื่อดังกล่าวข้างต้นแล้ว บริษัทยังอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าในการชำระค่างวดเช่าซื้อผ่านธนาคารโดยปัจจุบันลูกค้าสามารถใช้บริการผ่านธนาคารใหญ่ 3 แห่ง ได้แก่ ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารกสิกรไทย และ ธนาคารไทยพาณิชย์ บริษัทยังมีให้บริการหลังการขายเพื่อเป็นการให้บริการและอำนวยความสะดวกให้อีกด้วย เช่น การให้บริการต่อทะเบียนรถยนต์ และการต่อกรมธรรม์ประกันภัย ซึ่งจะเป็นการเสริมรายได้ให้กับบริษัท

ตารางแสดงมูลค่าสินเชื่อกู้ใหม่ตามระยะเวลาการชำระคืน (ไม่รวมดอกเบี้ยและภาษีมูลค่าเพิ่ม)

(หน่วย : ล้านบาท)	2544		2545		2546		ม.ค.-มี.ค. 2547	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
จำนวนงวดที่ให้สินเชื่อ								
- น้อยกว่า 12 เดือน	1.87	1.53	2.20	0.71	5.34	0.85	1.00	0.36
- 12 - 18 เดือน	3.01	2.47	3.86	1.24	1.95	0.31	0.34	0.12
- 19 - 24 เดือน	20.98	17.20	40.34	12.98	55.34	8.77	26.89	9.59
- 25 - 30 เดือน	2.15	1.78	13.75	4.42	6.09	0.96	4.81	1.71
- 31 - 36 เดือน	57.85	47.43	128.18	41.24	163.36	25.88	51.62	18.40
- 37 - 42 เดือน	16.55	13.57	115.40	36.97	103.68	16.42	37.84	13.49
- 43 - 48 เดือน	19.57	16.04	7.59	2.44	295.57	16.82	158.01	56.33
รวม	121.98	100.00	311.32	100.00	631.33	100.00	280.51	100.00

ตารางแสดงสัดส่วนการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์แยกตามยี่ห้อรถยนต์

ลำดับ	ยี่ห้อรถยนต์	สัดส่วน (%)			
		2544	2545	2546	ม.ค. - มี.ค. 2547
1.	โตโยต้า	29.09	43.71	31.38	28.48
2.	ฮิอุซุ	11.33	11.80	18.60	19.21
3.	นิสสัน	12.06	12.19	17.78	18.78
4.	มิตซูบิชิ	14.12	13.41	17.46	16.81
5.	ฮอนด้า	15.04	8.04	5.40	5.79
6.	อื่นๆ	18.36	10.85	9.38	10.93
	รวม	100.00	100.00	100.00	100.00

หมายเหตุ : ใช้จำนวนคันเป็นเกณฑ์เปรียบเทียบ

3.2 การตลาดและการแข่งขัน

3.2.1 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

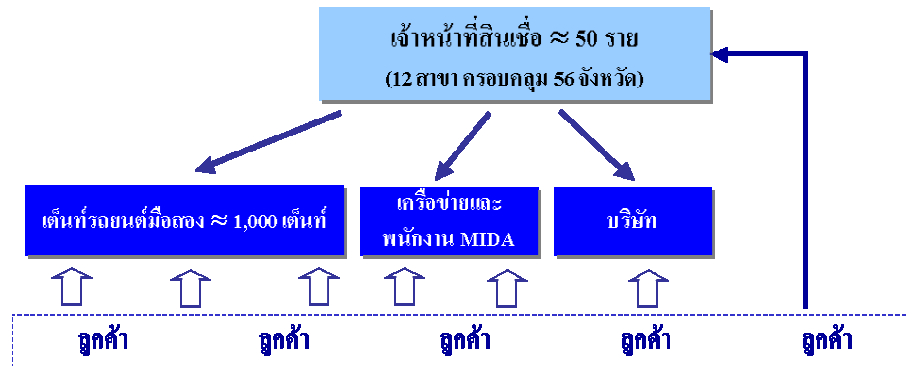
ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทส่วนใหญ่จะเป็นบุคคลธรรมดาอายุย้อยทั่วไปที่มีความต้องการสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อรถยนต์ โดยบริษัทจะเน้นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ประจำ เจ้าของกิจการและเกษตรกร ที่กระจายอยู่ทั้งในตลาดกรุงเทพและต่างจังหวัด ประกอบกับผู้บริหารและเจ้าหน้าที่ของบริษัทเป็นผู้มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์มานานกว่า 10 ปีจึงเข้าใจธุรกิจเช่าซื้อ และเป็นที่รู้จักและมีความสัมพันธ์กับผู้ประกอบการเดินท่รถยนต์มือสองเป็นอย่างดี อย่างไรก็ตามบริษัทมิได้พึ่งพิงลูกค้าใด หรือกลุ่มลูกค้าใด นอกจากนั้นบริษัทมีนโยบายที่จะมุ่งเน้นการขยายฐานลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้นโดยจะมีการขยายสาขาในต่างจังหวัดเพิ่มขึ้นทุกปี เพื่อให้บริการของบริษัทสามารถครอบคลุมและเข้าถึงลูกค้าในทุกจังหวัดของประเทศ ซึ่งสัดส่วนของรายได้ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ต่อรายได้ในต่างจังหวัด สำหรับไตรมาสแรก ของปี 2547 อยู่ที่ 25.3 ต่อ 74.7

3.2.2 ช่องทางการจัดจำหน่าย

ในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อแก่ลูกค้า นั้น ลูกค้าสามารถติดต่อบริษัทได้ 3 ช่องทาง คือ

1. ติดต่อผ่านผู้ประกอบการเดินท่รถยนต์มือสองที่เป็นคู่ค้ากับบริษัท ในปัจจุบันบริษัทมีคู่ค้าที่เป็นผู้ประกอบการเดินท่รถยนต์มือสองที่อยู่ในกรุงเทพฯ และสาขาต่างจังหวัดรวมทั้งสิ้นประมาณ 1,000 ราย และบริษัทมีเจ้าหน้าที่สินเชื่อเช่าซื้อที่รับผิดชอบ และดูแลผู้ประกอบการเหล่านี้ประมาณ 50 คน โดยบริษัทจะให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อแก่ลูกค้าผ่านช่องทางการจำหน่ายนี้ประมาณร้อยละ 90
2. ได้รับการแนะนำจากพนักงานของ ไมด้า แอสเซ็ท ที่มีเครือข่าย 194 สาขา ครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศ ซึ่งสามารถแนะนำลูกค้าให้มาใช้บริการของบริษัท ซึ่งพนักงานขายจะได้รับค่าคอมมิชชั่นหรือค่านายหน้า ในการแนะนำลูกค้า โดยบริษัทได้เริ่มใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายนี้เมื่อเดือนพฤษภาคม 2547
3. ติดต่อผ่านเข้ามายังบริษัทหรือตัวแทนในนามบริษัทหรือองค์กร โดยปัจจุบันบริษัทโดยติดต่อลูกค้ารถยนต์ประเภทแท็กซี่มีเตอร์ผ่านสหกรณ์รถแท็กซี่ ทั้งนี้บริษัทมิได้จ่ายค่านายหน้าแก่บริษัทตัวแทนแต่อย่างใด
4. ติดต่อผ่านเข้ามายังบริษัทโดยตรง โดยลูกค้ากลุ่มนี้จะเป็นลูกค้าที่เคยใช้บริการกับบริษัทมาแล้วหรือเป็นผู้ที่ได้รับความแนะนำโดยการบอกต่อกันมาของลูกค้าเดิมของบริษัทหรือเป็นลูกค้าที่ได้รับข้อมูลมาจากสื่อโฆษณาต่างๆของบริษัท ได้แก่ สื่อสิ่งพิมพ์ วิทยุ ป้ายโฆษณา เป็นต้น

ทั้งนี้บริษัทให้บริการสินเชื่อผ่านช่องทางที่ 3 และ 4 ประมาณร้อยละ 10



3.2.3 กลยุทธ์การแข่งขัน

1. การขยายสาขาไปยังต่างจังหวัด

บริษัทมีนโยบายที่จะขยายสาขาไปยังจังหวัดต่างๆ ในทุกภูมิภาคของประเทศ เพื่อเพิ่มฐานลูกค้าของบริษัทให้ครอบคลุมและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้มากขึ้นและเพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงของบริษัทให้น้อยลง ซึ่งจะทำให้ลูกค้าของบริษัทไม่กระจุกตัวอยู่ในจุดใดจุดหนึ่งมากเกินไป ขณะเดียวกันยังเป็นการรักษาผลตอบแทนของบริษัทไม่ให้ลดลง ทั้งนี้เนื่องจากบริษัทสามารถกำหนดอัตราดอกเบี้ยเช่าซื้อได้สูงกว่าในตลาดกรุงเทพ สำหรับการเปิดสาขาต่างจังหวัดนั้น บริษัทเลือกเปิดสาขาในจังหวัดใหญ่ ๆ ที่มีพื้นฐานเศรษฐกิจที่ดีและมีศักยภาพในการเจริญเติบโตสูง โดยบริษัทจะใช้สาขานั้นๆ เป็นฐานในการให้บริการครอบคลุมไปยังจังหวัดอื่น ๆ โดยรอบที่มีอาณาเขตติดต่อกับสาขานั้นๆ ซึ่งทำให้บริษัทสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายในการดำเนินการของบริษัทได้ และในการเปิดสาขานี้บริษัทมีนโยบายที่จะรับคนในพื้นที่นั้น ๆ เข้าเป็นพนักงานของบริษัท เพราะคนในพื้นที่จะเป็นคนที่มีความชำนาญในพื้นที่ มีความคุ้นเคยและเข้ากับคนในท้องถิ่นได้ดี จึงทำให้สามารถเข้าถึงลูกค้าได้ดีและสามารถที่จะขยายฐานลูกค้าให้กับบริษัทได้เพิ่มขึ้น

2. การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ประกอบการเดินที่รถยนต์มือสอง

บริษัทจะใช้กลยุทธ์ในการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ประกอบการเดินที่รถยนต์มือสอง โดยบริษัทจะจัดกิจกรรมต่างๆ ร่วมกับผู้ประกอบการเหล่านี้อย่างสม่ำเสมอ นอกจากนี้บริษัทมีการให้สินเชื่อ Floor Plan เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนให้แก่เดินที่รถยนต์ ซึ่งจะเป็นการเพิ่มลูกค้าและสร้างรายได้ให้กับบริษัท กล่าวคือเมื่อบริษัทปล่อยสินเชื่อ Floor Plan ให้กับเดินที่รถยนต์ ผู้ประกอบการเหล่านี้ก็จะมีเงินทุนหมุนเวียนที่จะนำไปลงทุนซื้อรถยนต์มือสองมาจำหน่าย และเมื่อเดินที่รถยนต์เหล่านี้มีลูกค้ามาซื้อรถยนต์ดังกล่าว ก็จะส่งลูกค้าเหล่านั้นมาทำสินเชื่อเช่าซื้อให้กับบริษัท ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวบริษัทจะได้ลูกค้าเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และเป็นการรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ประกอบการเดินที่รถยนต์มือสองได้อย่างต่อเนื่องเพราะผู้ประกอบการเหล่านี้มีเงินทุนหมุนเวียนที่จะดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง

3. การให้บริการที่รวดเร็ว

บริษัทมีนโยบายที่จะให้บริการแก่ลูกค้าด้วยความรวดเร็วและสามารถอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าได้ตลอดเวลา โดยบริษัทจะมีเจ้าหน้าที่สินเชื่อคอยให้บริการประจำตามเดินที่รถยนต์มือสองทั่วทั้งในกรุงเทพและสาขาในต่างจังหวัด ซึ่งเจ้าหน้าที่เหล่านี้จะคอยบริการและประสานงานเพื่ออนุมัติสินเชื่อเช่าซื้อให้กับลูกค้าด้วยความรวดเร็ว แม้ว่าบริษัทจะมีสาขาอยู่ในต่างจังหวัดในทุกภูมิภาคของประเทศ บริษัทก็สามารถที่จะให้บริการและสามารถอนุมัติสินเชื่อเช่าซื้อให้กับลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว ทั้งนี้บริษัทใช้ระบบการเชื่อมโยงติดต่อระหว่างสาขากับสำนักงานใหญ่ด้วยระบบคอมพิวเตอร์ผ่านทาง Internet ทำให้อำนาจงานใหญ่สามารถอนุมัติสินเชื่อเช่าซื้อของลูกค้าในสาขาต่างๆ ได้รวดเร็ว

4. การอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ประกอบการเดินรถยนต์และลูกค้า

บริษัทเน้นการอำนวยความสะดวกให้กับผู้ประกอบการเดินรถยนต์ โดยบริษัทจะมีเจ้าหน้าที่สินเชื่อคอยให้บริการประจำที่เดินรถยนต์ทุกวัน เพื่ออำนวยความสะดวก รวมทั้งให้คำปรึกษาที่ดีและน่าเชื่อถือแก่ลูกค้า รวมทั้งอำนวยความสะดวกในการนัดหมายกับลูกค้านอกสถานที่เดินรถยนต์ หรือนัดหมายไปทำสัญญาเช่าซื้อกับลูกค้าที่บ้านหรือที่ทำงานของลูกค้า นอกจากนี้บริษัทยังอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการผ่อนชำระค่างวด โดยลูกค้าสามารถจ่ายชำระค่างวดผ่านธนาคาร 3 ธนาคาร คือ ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารกรุงไทยและธนาคารไทยพาณิชย์ได้ทุกสาขาทั่วประเทศ

5. การให้ความสำคัญกับบุคลากรของบริษัท

บริษัทคำนึงถึงความสำคัญของการมีบุคลากรด้านธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์มือสอง จะต้องเป็นบุคคลที่มีความสามารถและประสบการณ์ในการทำตลาดรถยนต์มือสอง โดยบริษัทจะสรรหาบุคคลเหล่านี้มาร่วมงานกับบริษัทอย่างสม่ำเสมอเพื่อเป็นการเสริมสร้างทีมงานของบริษัทให้มีประสิทธิภาพ ซึ่งปัจจุบันบุคลากรของบริษัทที่เป็นระดับผู้จัดการระดับผู้บริหารจะเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ทางด้านธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์มือสองมากกว่า 10 ปีขึ้นไป นอกจากนี้บริษัทยังมีการเพิ่มพูนความรู้ทางด้านธุรกิจเช่าซื้อให้แก่พนักงานอย่างสม่ำเสมอ โดยบริษัทจะจัดให้มีการอบรมแก่พนักงานและเจ้าหน้าที่ต่างๆ ของบริษัทให้มีความรู้เพิ่มเติมและเพิ่มทักษะในการทำงานทางด้านธุรกิจเช่าซื้ออย่างสม่ำเสมอ ซึ่งบริษัทจะจัดอบรมให้กับพนักงานที่กรุงเทพหรือจัดอบรมในสาขาต่างๆ ในแต่ละภูมิภาค รวมถึงการส่งพนักงานไปอบรมภายนอกบริษัทเช่น สมาคมบริษัทเช่าซื้อ หรือ การเชิญผู้เชี่ยวชาญจากภายนอกมาเป็นวิทยากรในการอบรม เพื่อเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานของพนักงานของบริษัท

6. การใช้เครือข่ายและฐานลูกค้าของ ไมต้า แอสเซ็ท

เนื่องจาก ไมต้า แอสเซ็ท ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท มีจำนวนพนักงานขายและสาขาอยู่เป็นจำนวนมากและครอบคลุมอยู่ทั่วประเทศ ดังนั้นบริษัทจึงสามารถใช้เครือข่ายของบริษัทแม่คือ ไมต้า แอสเซ็ท ในการทำธุรกิจร่วมกัน โดยการให้พนักงานขายแต่ละสาขาของ ไมต้า แอสเซ็ท แนะนำลูกค้าให้มาใช้บริการเช่าซื้อรถยนต์กับทางบริษัท ซึ่งพนักงานขายจะได้รับค่าคอมมิชชั่นในการแนะนำลูกค้า ทั้งนี้การที่บริษัทได้เครือข่ายสาขาและพนักงานขายของ ไมต้า แอสเซ็ท มาเสริมในการแนะนำลูกค้ามาใช้บริการของบริษัท จึงทำให้บริษัทมีช่องทางในการเสนอบริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ได้อีกทางหนึ่ง

3.2.4 นโยบายราคา

บริษัทมีนโยบายในการเสนออัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมตามประเภทรุ่น และอายุของรถยนต์ให้กับลูกค้า โดยบริษัทจะต้องมีกำไรและสามารถแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่นได้ บริษัทไม่มีนโยบายการแข่งขันด้านอัตราดอกเบี้ย โดยบริษัทพยายามหลีกเลี่ยงการแข่งขันด้วยการกระจายและขยายฐานของลูกค้าออกไปสู่จังหวัดต่างๆ ให้มากขึ้น ซึ่งการขยายสาขาออกไปตลาดต่างจังหวัดนี้ทำให้บริษัทสามารถกำหนดอัตราดอกเบี้ยได้สูงกว่าคู่แข่งที่มีตลาดเฉพาะในกรุงเทพ ในการกำหนดอัตราดอกเบี้ย การวางแผนการเงินและการผ่อนชำระค่างวดนั้น มีปัจจัยต่างๆ ที่จะต้องพิจารณาดังนี้

1. ต้นทุนทางการเงินและต้นทุนการดำเนินงานของบริษัท
2. คุณสมบัติของผู้กู้และผู้ค้ำประกันว่าเป็นบุคคลที่มีความเสี่ยงในการติดตามหนี้หรือไม่
3. คุณสมบัติของรถยนต์ที่ใช้เป็นหลักประกันในการเช่าซื้อ ได้แก่ ประเภท ยี่ห้อ อายุและสภาพของรถยนต์รวมถึงสภาพคล่องในการจำหน่ายต่อของรถยนต์

3.2.5 ภาวะการแข่งขัน

ในช่วงที่ผ่านมาภาวะการแข่งขันในธุรกิจลิสซิ่งและเช่าซื้อรถยนต์มีการแข่งขันกันอย่างรุนแรง ทั้งนี้เนื่องมาจากการขยายตัวของเศรษฐกิจ การขยายตัวของยอดจำหน่ายรถยนต์ใหม่ในประเทศ และการลดลงของอัตราดอกเบี้ยเงินเชื่อ ทำให้มีผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาอยู่เสมอ ผู้ประกอบการธุรกิจลิสซิ่งและเช่าซื้อสามารถจำแนกได้ 3 ประเภทหลักคือ บริษัทเงินทุน บริษัทเช่าซื้อและลิสซิ่งทั่วไป และบริษัทในเครือของบริษัทผู้ผลิตและจำหน่ายรถยนต์ โดยผู้ประกอบการสองประเภทหลังมีข้อแตกต่างจากบริษัทเงินทุนซึ่งเป็นสถาบันการเงินที่ต้องอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย ทำให้ผู้ประกอบการทั้งสองประเภทหลังมีความคล่องตัวในการประกอบธุรกิจมากกว่า

ในช่วง 2 - 3 ปีที่ผ่านมา อัตราดอกเบี้ยในประเทศที่ลดลงเนื่องจากสภาพคล่องล้นระบบจากการปล่อยสินเชื่ออย่างระมัดระวังของสถาบันการเงิน ผสมกับการย้ายฐานการผลิตรถยนต์ของผู้ผลิตรถยนต์ต่างๆ เข้ามาในประเทศไทย ทำให้เกิดการแข่งขันสูงขึ้น นอกจากนี้บริษัทผู้ผลิตรถยนต์ค่ายต่างๆ ทั้งจากประเทศญี่ปุ่น ประเทศอเมริกา และทวีปยุโรป ต่างมีบริษัทในเครือซึ่งให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ของตนเองเพื่อสนับสนุนการขายรถยนต์ของตน โดยบริษัทเหล่านี้ต้องการที่จะรักษาและขยายส่วนแบ่งตลาดรถยนต์ให้มากขึ้นจึงใช้กลยุทธ์ในการลดอัตราดอกเบี้ยและจูงใจให้มี ยอดจัดเช่าซื้อและยอดของอัตราส่วนการจ่ายเงินดาวน์ขึ้นต่ำกว่าเดิมประมาณร้อยละ 20 - 30 ของราคาตลาดเหลือเพียงร้อยละ 15 - 20 ของราคาตลาด รวมทั้งการขยายระยะเวลาผ่อนชำระซึ่งจากเดิมไม่เกิน 48 งวดมาเป็นไม่เกิน 60 งวด ทั้งนี้เพื่อดึงดูดใจให้ลูกค้าตัดสินใจได้ง่ายขึ้นและเป็นกลยุทธ์ในการส่งเสริมการขาย

ตารางอัตราดอกเบี้ยเช่าซื้อรถยนต์ในตลาด

	กรุงเทพฯ และปริมณฑล	ต่างจังหวัด
รถยนต์ใหม่		
รถยนต์นั่งส่วนบุคคล	ร้อยละ 3.0 – 4.0	ร้อยละ 3.5 – 4.5
รถยนต์กระบะ	ร้อยละ 4.0 – 5.0	ร้อยละ 4.5 – 5.5
รถยนต์มือสอง*		
รถยนต์นั่งส่วนบุคคล	> ร้อยละ 4.5	+ ร้อยละ 1.0 – 2.0
รถยนต์กระบะ	> ร้อยละ 5.5	

ที่มา ไมค์ด้า ลิสซิ่ง

หมายเหตุ : * คิดอัตราดอกเบี้ยตามอายุรถยนต์

จากลักษณะผู้ประกอบการในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์จะเห็นว่าผู้ประกอบการที่เป็นบริษัทเงินทุนและบริษัทในเครือของบริษัทผู้ผลิตและจำหน่ายรถยนต์ มักจะเน้นการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อใหม่เนื่องจากบริษัทเหล่านี้มีความสามารถในการหาเงินทุนที่มีดอกเบี้ยต่ำหรือได้รับการสนับสนุนด้านเงินทุนจากบริษัทแม่ในต่างประเทศ ทำให้บริษัทเหล่านี้สามารถปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ได้ แม้ว่าจะได้รับส่วนต่างจากอัตราน้อยกว่าการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์มือสอง ทั้งนี้ในปีที่ผ่านมาบริษัทได้ปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อในอัตราขั้นต่ำที่ใกล้เคียงกับอัตราดอกเบี้ยในตลาด แต่ทั้งนี้อัตราเฉลี่ยของพอร์ตสินเชื่อของบริษัทจะอยู่ในอัตราที่ค่อนข้างสูงจากอัตราดอกเบี้ยในตลาดเนื่องจากอายุรถยนต์ที่ปล่อยมีอายุเฉลี่ยประมาณเจ็ดปีเกินกว่าร้อยละ 90 ของพอร์ตสินเชื่อของบริษัทเป็นรถยนต์มือสอง และเกินกว่าร้อยละ 70 ของพอร์ตสินเชื่อของบริษัทในปีที่ผ่านมาอยู่ในต่างจังหวัด

อย่างไรก็ตามจากการแข่งขันที่สูงขึ้นในการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ทำให้ผู้ประกอบการบางรายหันมาปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์มือสองเพิ่มขึ้น โดยผู้ประกอบการเหล่านี้มักได้ประโยชน์จากเครือข่ายสาขาของบริษัทตนที่มีอยู่แล้ว กอปรกับพนักงานขายที่กระจายอยู่ตามสาขาต่างๆ มีความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับงานขายอยู่แล้ว ดังนั้นจึงไม่เป็นการยากในการเข้ามาในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์มือสอง อย่างไรก็ตามการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์มือสองมีความเสี่ยงมากกว่าตามที่กล่าวไว้ข้างต้น ผู้ประกอบการจึงต้องมีความรู้ ประสบการณ์ในการทำตลาดและประเมินสภาพและราคาของรถยนต์มือสองได้อย่างถูกต้อง

สำหรับผู้ประกอบการอื่นที่มีลักษณะการให้บริการสินเชื่อซื้อรถยนต์คล้ายคลึงกับบริษัทนั้น และถือว่าเป็นคู่แข่งทางอ้อม สามารถแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

(1) ผู้ประกอบการที่ให้บริการสินเชื่อซื้อรถยนต์ โดยมีการปล่อยสินเชื่อรถยนต์ประเภทมือสอง แต่ให้บริการครอบคลุมกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล รายได้ของบริษัทส่วนใหญ่มาจากการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อในกรุงเทพมหานคร โดยบริษัทเหล่านี้จะมีมูลค่าลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ ใกล้เคียงกับบริษัท ได้แก่ บริษัท ตะวันออกพาณิชย์ ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ("ECL") บริษัท นวลลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ("NVL") และบริษัท ราชธานี ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ("THANI")

(2) ผู้ประกอบการที่ให้บริการสินเชื่อซื้อรถยนต์ประเภทรถยนต์ใหม่เป็นหลัก และมีการให้บริการ ครอบคลุมจังหวัดใหญ่ๆ ที่มีพื้นฐานเศรษฐกิจที่ดีและมีศักยภาพในการเจริญเติบโตสูง เนื่องจากบริษัทเหล่านี้เน้นการขยายสินเชื่อเช่าซื้อรถ จึงทำให้บริษัทมีจำนวนสาขาอยู่มากในต่างจังหวัด และมีสาขาในจังหวัดเดียวกับที่ตั้งสาขาของไม้อัด ลิสซิ่ง ได้แก่ บริษัท เงินทุนธนชาติ จำกัด (มหาชน) ("NFS") บริษัท เงินทุนเกียรตินาคน จำกัด (มหาชน) ("KK") บริษัท เงินทุนทิสโก้ จำกัด (มหาชน) ("TISCO") บริษัท สยามพาณิชย์ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ("SPL") และ บริษัท จีอีแคปปิตอล ออโต้ลิส จำกัด ("GE")

ตารางผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินของผู้ประกอบการอื่น

ปี 2546 (หน่วย: ล้านบาท)	ML	ECL	NVL	THANI	GE ¹	KK	NFS	SPL	TISCO
รายได้จากการเช่าซื้อรถยนต์	88	95	177	132	4,629	856 ²	3,453 ³	2,311	2,410 ²
รายได้รวม	98	107	297	163	5,378	6,340	13,079	2,568	6,078
กำไรสุทธิ	16	18	67	33	1,195	2,065	3,179	780	1,890
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อก่อนค่า เผื่อนั้นสงสัยจะสูญ	824	889	1,006	608	16,641	7,904	61,923	26,889	32,541
สินทรัพย์รวม	838	957	4,336	1,556	45,614	42,671	167,748	29,808	60,263
หนี้สินรวม	513	626	3,455	1,165	42,264	29,805	147,972	24,741	49,542
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	300	310	500	300	1,045	3,761	13,331	1,992	7,117
ส่วนของผู้ถือหุ้น	326	332	881	391	3,349	12,866	19,776	5,067	10,721

- เป็นงบการเงินในปี 2545
- รายได้ที่นำมาแสดง ใช้ตัวเลขตามที่ปรากฏในงบการเงินของแต่ละบริษัท
- งบการเงินของบริษัทที่นำมาเปรียบเทียบเป็นงบการเงินรวม

บริษัทมิได้ใช้นโยบายด้านราคาหรือการลดอัตราดอกเบี้ยในการแข่งขันกับคู่แข่งทางอ้อม แต่มุ่งเน้นที่จะใช้กลยุทธ์การตลาดในด้านการเข้าถึงฐานลูกค้าโดยเฉพาะลูกค้าต่างจังหวัด การสร้างเครือข่ายและสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสอง และสิ่งสำคัญที่สุดการให้ความยืดหยุ่นขององค์กรที่สามารถให้บริการที่รวดเร็วและครบวงจรแก่ลูกค้า

ภาวะการเติบโตในอุตสาหกรรมรถยนต์ส่งผลโดยตรงต่อธุรกิจลิสซิ่งและเช่าซื้อรถยนต์ ทั้งนี้จากการพิจารณาแนวโน้มพบว่าความต้องการของผู้บริโภคในรถยนต์ปรับตัวเพิ่มขึ้นมาก ในปี 2545 ปี 2546 และต่อเนื่องมาจนถึงไตรมาสแรกของปี 2547 โดยยอดจำหน่ายรถยนต์ใหม่ในประเทศในปี 2545 ปี 2546 และ ไตรมาสแรกของปี 2547 มีจำนวน 409,362 คัน 533,176 คัน และ 147,585 คัน ตามลำดับ ซึ่งอัตราการเติบโตของยอดจำหน่ายรถยนต์ในปี 2546 ได้ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากปี 2545 ร้อยละ 30.2 และในไตรมาสแรกของปี 2547 ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปี 2546 ร้อยละ 20.3 ดังนั้นผลจากปัจจัยบวกด้านการเติบโตของอุตสาหกรรมรถยนต์ที่มีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นและประกอบกับการปรับตัวลดลงของอัตราดอกเบี้ยสินเชื่อถาวรของธนาคารพาณิชย์ได้ปรับตัวลดลงจากในช่วงเวลาที่ผ่านมาร้อยละ 6.90 ในปี 2546 เป็น

ร้อยละ 5.96 ในเดือนมีนาคม ปี 2547 จึงส่งผลให้อัตราดอกเบี้ยลิสซิ่งและสินเชื่อเช่าซื้อมีอัตราดอกเบี้ยลดลงเช่นกัน ส่งผลให้อุตสาหกรรมรถยนต์มีแนวโน้มเติบโตสูงขึ้นในอนาคต

สถิติยอดขายรถยนต์ใหม่ในประเทศ

ตลาดรถยนต์นั่ง (หน่วย : คัน)	2541*	2542*	2543**	2544**	2545**	2546**	2547** ม.ค. - มี.ค.
1) รถยนต์นั่ง	46,399	66,864	83,106	104,502	126,353	179,005	52,388
2) รถยนต์เชิงพาณิชย์	97,844	151,508	179,083	192,550	283,009	354,171	95,197
รวม	144,243	218,372	262,189	297,052	409,362	533,176	147,585
อัตราการเปลี่ยนแปลง	-60.3%	51.4%	20.1%	13.3%	37.8%	30.2%	20.3%***

ที่มา: * ธนาคารแห่งประเทศไทย และบริษัท โตโยต้า มอเตอร์ ประเทศไทย จำกัด

** สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย รวบรวมโดยบริษัท โตโยต้า มอเตอร์ ประเทศไทย จำกัด

*** เปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2546

สำหรับยอดจำหน่ายรถยนต์มือสองนั้น เมื่อพิจารณาจากสถิติการโอนเปลี่ยนมือทะเบียนรถยนต์ของกองทะเบียน กรมการขนส่งทางบกในช่วงปี 2546 มีจำนวนประมาณ 902,794 คัน เทียบกับยอดจำหน่ายรถยนต์ใหม่ในปีเดียวกันที่มีจำนวน 533,176 คัน หรือคิดเป็น 1.69 เท่า¹ ของยอดจำหน่ายรถยนต์ใหม่

ตารางเปรียบเทียบเงินให้กู้ยืมและลูกหนี้แยกตามประเภทธุรกิจของบริษัทเงินทุนในปี 2544 2545 และ 2546

หน่วย : ล้านบาท

ประเภทธุรกิจ	2544	2545	2546
1. อุตสาหกรรม	23,345.2	17,880.0	17,789.5
2. บริโภคส่วนบุคคล	60,442.5	91,409.0	149,752.0
2.1 บ้าน	9,675.1	6,562.3	6,608.7
2.2 เช่าซื้อรถยนต์	45,922.0	79,327.9	137,203.3
2.3 ธุรกิจหลักทรัพย์	474.5	1,147.1	767.2
2.4 อื่นๆ	4,370.9	4,452.7	5,172.8
3. ธนาคารและธุรกิจการเงิน	25,142.2	22,071.8	21,050.7
4. ธุรกิจการเช่าซื้อ	909.1	455.1	752.2
5. ค้าส่งและค้าปลีก	6,631.7	5,550.6	6,683.8
6. ก่อสร้างและอสังหาริมทรัพย์	26,588.2	24,385.4	25,236.1
7. สาธารณูปโภคและบริการ	20,874.3	12,286.2	12,647.2
8. การนำเข้า	3,430.2	1,309.4	1,341.8
9. การส่งออก	1,094.1	1,341.4	781.5
10. เกษตร ประมง ป่าไม้ เหมืองแร่	1,194.8	1,166.5	622.5
รวม	169,652.3	177,936.4	236,657.3

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

หากพิจารณาตัวเลขสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อรถยนต์ของธุรกิจเงินทุนตามตารางข้างต้น จะเห็นได้ว่ามีอัตราการขยายตัวอย่างสูง โดยสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ได้เพิ่มขึ้นจาก 45,922.0 ล้านบาทในปี 2544 เป็น 79,327.9 และ 137,203.3 ใน

¹ สถิติที่ได้มีการเปิดเผยตามแหล่งข้อมูลข้างต้นมีเฉพาะในปี 2546 เท่านั้น

ปี 2545 และ ปี 2546 ตามลำดับ คิดเป็นอัตราการเพิ่มขึ้นร้อยละ 72.7 และ 73.0 ตามลำดับ การขยายตัวอย่างก้าวกระโดดดังกล่าวส่งผลให้สัดส่วนสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อรถยนต์เทียบกับสินเชื่อทั้งหมดในระบบเงินทุนขยับตัวเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 27 ในปี 2544 มาเป็น ร้อยละ 58 ในปี 2546 และเป็นสัดส่วนที่สูงที่สุดเมื่อเทียบกับการปล่อยสินเชื่อประเภทอื่นตั้งแต่ปี 2544 เป็นต้นมา ซึ่งการเติบโตดังกล่าวเป็นผลให้การปล่อยสินเชื่อโดยรวมของบริษัทเงินทุนเพิ่มขึ้นตามลำดับเช่นกัน

3.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

3.3.1 แหล่งที่มาของเงินทุน

บริษัทมีแหล่งที่มาของเงินทุน ณ วันที่ 31 ธันวาคม ตั้งแต่ปี 2544 - 2546 และไตรมาส 1 ปี 2547 ประกอบด้วย

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภทเงินทุน	2544		2545		2546		ม.ค. - มี.ค. 2547	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
เงินกู้ยืมระยะยาว	0.00	0.00	20.00	6.07	416.40	56.12	638.00	65.84
ส่วนของผู้ถือหุ้น	119.86	100.00	309.34	93.93	325.54	43.88	331.44	34.19

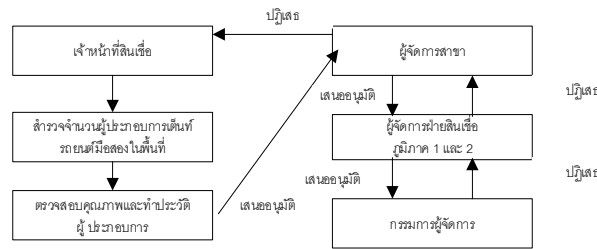
บริษัทมีแหล่งที่มาของเงินทุน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546 มาจากส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 325.54 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 43.88 และมาจากเงินกู้ยืมจำนวน 416.40 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 56.12 และไตรมาส 1 ปี 2547 มาจากส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 331.44 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 34.19 และมาจากเงินกู้ยืมจำนวน 638.00 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 65.84 โดยเงินกู้ยืมจะเป็นเงินกู้ยืมระยะยาวที่บริษัทกู้มาจากธนาคารพาณิชย์เพียงแห่งเดียวซึ่งบริษัทได้นำสมุดจดทะเบียนรถยนต์ที่ให้เช่าซื้อไว้เป็นหลักประกันการให้กู้ยืมและมีกรรมกรรร่วมค้ำประกัน

3.3.2 การให้กู้ยืมเงิน

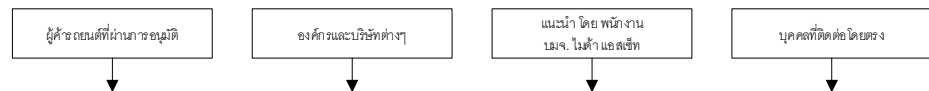
การให้กู้ยืมประเภทสินเชื่อเช่าซื้อแก่ลูกค้า บริษัทจะให้ความสำคัญต่อการพิจารณาความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้าเป็นหลัก ดังนั้นในการพิจารณาการให้สินเชื่อ บริษัทจึงมีนโยบายที่จะเน้นคุณภาพของลูกค้าเป็นสำคัญ โดยจะพิจารณาจากอาชีพของผู้กู้ ที่มาและความมั่นคงของรายได้ ตรวจสอบประวัติของลูกค้าและผู้ค้ำประกันอย่างละเอียด โดยในแต่ละขั้นตอนจะมีเจ้าหน้าที่คอยกำกับดูแลและติดตามด้วยความระมัดระวัง

การพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ

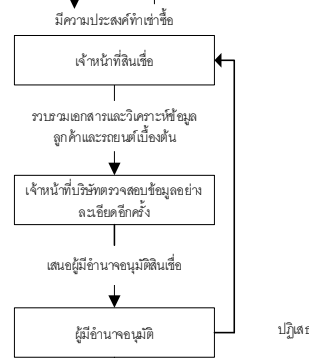
1. ขั้นตอนการพิจารณาและตรวจสอบผู้ค้ำประกันเบื้องต้น



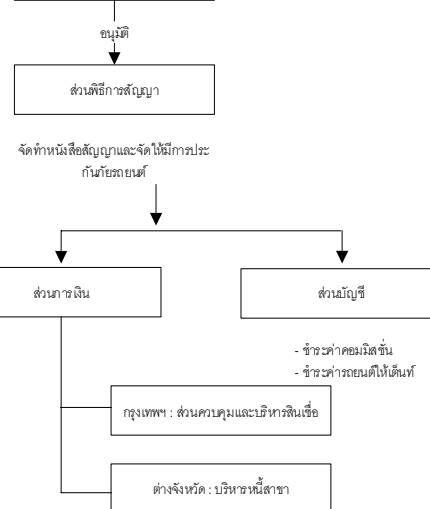
2. ขั้นตอนการพิจารณาสินเชื่อเช่าซื้อเบื้องต้น



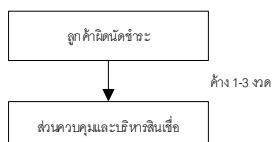
3. ขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อ



4. ขั้นตอนการปฏิบัติการทางด้านพิธีการสัญญาและการชำระเงิน



5. ขั้นตอนการควบคุมสินเชื่อเช่าซื้อ

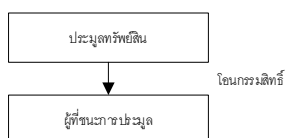


6. ขั้นตอนการยึดรถ



หากไม่สามารถยึดรถคืนได้บริษัทจะดำเนินการส่งเรื่องฟ้องร้องต่อศาลเพื่อให้ลูกค้าคืนรถ หรือชำระหนี้ที่ค้างพร้อมเบี้ยปรับจนครบ

7. การประมวลผลที่ยึดได้



1) ขั้นตอนการขออนุมัติแต่งตั้งผู้ประกอบการเดินทรัพย์สินมือสอง

บริษัทจะมีขั้นตอนการพิจารณาเพื่อขอเปิดตลาดในการที่จะแต่งตั้งผู้ประกอบการเดินทรัพย์สินมือสองเพื่อเป็นคู่ค้ากับบริษัท โดยในการปฏิบัติงานจะต้องดำเนินการดังนี้

1. เจ้าหน้าที่สินเชื่อของบริษัทที่อยู่ตามสาขาต่างๆ จะต้องทำการสำรวจว่าในแต่ละพื้นที่หรือแต่ละสาขามีจำนวนผู้ประกอบการเดินทรัพย์สินมือสองทั้งหมดจำนวนกี่เดินท์ และเดินท์ใดบ้างที่จะเป็นคู่ค้ากับบริษัท โดยเจ้าหน้าที่สินเชื่อจะเป็นผู้คัดเลือกและพร้อมทั้งขออนุมัติโดยจะต้องกรอกรายละเอียดข้อมูลของลูกค้าค้านั้นๆ พร้อมทั้งทำประวัติและรายละเอียดของผู้ประกอบการเดินทรัพย์สินมือสองแต่ละเดินท์ เช่น ชื่อเดินท์ ใครเป็นเจ้าของเดินท์ ในเดินท์นั้นมีรถยนต์ขายเป็นจำนวนเท่าใด รวมถึงเอกสารประกอบ ได้แก่ สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน สำเนาทะเบียนบ้าน สำเนาบัญชีเงินฝากธนาคาร พร้อมทั้งใบอนุญาตประกอบการค้าของเก่าจากสำนักงานตำรวจแห่งชาติ และรูปถ่ายของเดินท์รถยนต์นั้นๆ
2. เจ้าหน้าที่สินเชื่อจะทำคำขอเปิดตลาดเพื่อแต่งตั้งผู้ประกอบการเดินทรัพย์สินมือสองเป็นคู่ค้ากับบริษัท โดยจะขออนุมัติผ่านผู้จัดการสาขา และผู้จัดการสาขาจะทำเรื่องขออนุมัติมายังสำนักงานใหญ่
3. หลังจากสำนักงานใหญ่พิจารณาแล้ว จะทำการอนุมัติพร้อมกำหนดเงื่อนไขที่ตกลงกับคู่ค้านั้น พร้อมกับทำหนังสือแต่งตั้งผู้ประกอบการเดินทรัพย์สินมือสองเพื่อเป็นคู่ค้ากับบริษัท ทั้งนี้บริษัทมิได้ผูกมัดกับคู่ค้าจะต้องเป็นคู่ค้ากับบริษัทเพียงแห่งเดียว
4. เมื่อสำนักงานใหญ่อนุมัติให้ผู้ประกอบการเดินทรัพย์สินมือสองเป็นคู่ค้ากับบริษัทแล้ว ผู้จัดการสาขาจะวางแผนทางด้านการตลาดโดยจะจัดแบ่งความสำคัญของเดินท์แต่ละเดินท์ว่าควรจะให้น้ำหนักของการให้บริการแก่เดินท์ไหน จากนั้นจะจัดแบ่งเจ้าหน้าที่สินเชื่อของบริษัทเพื่อที่จะดูแลและรับผิดชอบเดินท์รถยนต์เหล่านั้น เจ้าหน้าที่สินเชื่อจะทำการออกเยี่ยมลูกค้าและจัดทำข้อมูลประกอบว่าเดินท์รถยนต์คู่ค้าที่ตนรับผิดชอบนั้นมีรถยนต์มาเพิ่มขึ้นหรือลดลง

2) ขั้นตอนการพิจารณาสินเชื่อเช่าซื้อเบื้องต้น

เมื่อเจ้าหน้าที่สินเชื่อได้รับการติดต่อจากผู้ประกอบการเดินทรัพย์สินมือสองหรือลูกค้า เจ้าหน้าที่สินเชื่อจะสอบถามข้อมูลจากผู้ประกอบการเดินทรัพย์สินเกี่ยวกับรถยนต์ที่ลูกค้าต้องการและข้อมูลของลูกค้า โดยในขั้นตอนนี้เจ้าหน้าที่สินเชื่อจะดำเนินการดังนี้

1. ด้านข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้า เจ้าหน้าที่สินเชื่อจะนัดเวลากับลูกค้าเพื่อจะได้สัมภาษณ์ลูกค้าและเพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลและเอกสารต่างๆ ของลูกค้าและผู้ค้าประกัน โดยลูกค้าจะต้องกรอกรายละเอียดของข้อมูลลงในใบคำเสนอขอเช่าซื้อรถยนต์ ซึ่งข้อมูลดังกล่าว ได้แก่ ข้อมูลส่วนตัว ประวัติการทำงาน ภาระหนี้สิน ที่อยู่ตามทะเบียนบ้าน สถานภาพทางการเงิน ความสัมพันธ์กับผู้ค้าประกัน วัตถุประสงค์การใช้รถ และการชำระค่าเช่าซื้อ พร้อมทั้งขอหนังสือรับรองเงินเดือน สำเนาบัตรประจำตัวประชาชนและสำเนาทะเบียนบ้านของผู้กู้และผู้ค้าประกัน ซึ่งเจ้าหน้าที่สินเชื่อจะต้องดูต้นฉบับพร้อมทั้งจะต้องลงนามรับรองว่าได้เห็นต้นฉบับจริง

อย่างไรก็ตาม เมื่อเจ้าหน้าที่สินเชื่อได้รับข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้าแล้ว เจ้าหน้าที่ของบริษัทจะต้องทำการตรวจสอบข้อมูลจากฐานข้อมูลของบริษัทว่าลูกค้ารายนั้นเป็นลูกค้าที่มีรายชื่อในบัญชีดำของบริษัทหรือไม่ บริษัทยังมีการตรวจสอบข้อมูลเพิ่มเติมจากแหล่งข้อมูลภายนอก เช่น ธนาคารพาณิชย์ บริษัทเช่าซื้อรถยนต์อื่นๆ และสมาคมเช่าซื้อ เพื่อตรวจสอบลูกค้าที่อยู่ในข่ายต้องสงสัย พร้อมกันนี้บริษัทก็จะส่งเจ้าหน้าที่ตรวจสอบเครดิตของบริษัทออกไปตรวจสอบที่อยู่อาศัยหรือสถานที่ประกอบอาชีพของลูกค้าและผู้ค้าประกัน พร้อมทั้งสอบถามข้อมูลจากญาติพี่น้องหรือเพื่อนบ้านของลูกค้า พร้อมกับถ่ายรูปที่อยู่อาศัยหรือสถานที่ประกอบอาชีพของลูกค้าและผู้ค้าประกันด้วย โดยเจ้าหน้าที่จะจัดทำรายงานตรวจสอบ พร้อมทั้งเขียนแผนที่ที่อยู่อาศัยหรือสถานที่ประกอบอาชีพของลูกค้าและผู้ค้าประกันอย่างละเอียด และนำเสนอให้กับเจ้าหน้าที่สินเชื่อเพื่อดำเนินการต่อไป

หลังจากได้รับข้อมูลดังกล่าวแล้ว เจ้าหน้าที่สินเชื่อก็จะทำการวิเคราะห์สินเชื่อตามหลักเกณฑ์ Credit Scoring Model ของบริษัทว่าคะแนนการ Rating ของลูกค้ารายนั้นผ่านเกณฑ์ที่บริษัทกำหนดหรือไม่ ถ้าผ่านตามเกณฑ์ที่บริษัทกำหนดไว้ก็ถือว่าเป็นการได้รับอนุมัติเบื้องต้น และเจ้าหน้าที่จะดำเนินการเพื่อขออนุมัติตามขั้นตอนต่อไป

2. ด้านข้อมูลเกี่ยวกับรถยนต์ เจ้าหน้าที่สินเชื่อของบริษัทจะต้องตรวจสอบจากเอกสารทะเบียนรถยนต์ว่าทะเบียนรถยนต์ตรงกับทะเบียนในตัวถังรถหรือไม่ พร้อมทั้งตรวจสอบสภาพรถยนต์ที่จะนำมาขอสินเชื่อเช่าซื้อแล้วจะออกเป็นรายงานการตรวจสอบรถยนต์ที่จะขอเช่าซื้อ พร้อมทั้งถ่ายรูปรถยนต์ดังกล่าวไว้ด้วย ในขณะเดียวกันจะลอกเลขเครื่องยนต์จากตัวถังรถยนต์ไว้ด้วย เพื่อประกอบเป็นหลักฐานในการขออนุมัติสินเชื่อเช่าซื้อต่อไป

เมื่อเจ้าหน้าที่สินเชื่อตรวจสอบสภาพรถยนต์และออกรายงานการตรวจสอบรถยนต์เรียบร้อยแล้ว เจ้าหน้าที่สินเชื่อจะประเมินราคารถยนต์ดังกล่าวโดยเปรียบเทียบกับราคากลางที่บริษัทจัดทำไว้ และจะกำหนดยอดการจัดสินเชื่อให้กับลูกค้า

3) ขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อ

เจ้าหน้าที่สินเชื่อจะทำการขออนุมัติสินเชื่อ โดยจะทำข้อมูลทั้งหมดเสนอต่อผู้มีอำนาจอนุมัติสินเชื่อ ซึ่งวงเงินสินเชื่อและผู้มีอำนาจอนุมัติวงเงินสินเชื่อเช่าซื้อ มีดังต่อไปนี้

วงเงินสินเชื่อ (บาท)	ผู้มีอำนาจอนุมัติ
ไม่เกิน 1.0 แสนบาท	ผู้จัดการสาขา
ไม่เกิน 2.0 แสนบาท	ผู้จัดการสาขาร่วมกับผู้จัดการฝ่ายสินเชื่อภูมิภาค
ไม่เกิน 3.0 แสนบาท	ผู้จัดการฝ่ายสินเชื่อและการตลาด
ไม่เกิน 1.0 ล้านบาท	กรรมการผู้จัดการ
เกิน 1.0 ล้านบาท	คณะกรรมการบริหาร

4) ขั้นตอนการปฏิบัติการทางด้านพิธีการสัญญาและการชำระเงิน

เมื่อบริษัทได้อนุมัติสินเชื่อเช่าซื้อให้กับลูกค้าแล้ว ส่วนของพิธีการสัญญาจะจัดทำหนังสือสัญญาเช่าซื้อรถยนต์ให้กับลูกค้า และผู้ค้าประกันลงลายมือชื่อผูกพันตามสัญญา และบริษัทจะจัดให้มีการประกันภัยรถยนต์โดยให้มีการคุ้มครองทันทีที่มีการส่งมอบรถยนต์ให้กับลูกค้า ซึ่งการประกันภัยดังกล่าวบริษัทจะเป็นผู้รับประกันภัย นอกจากนี้แผนกบัญชีลูกค้าก็จะดูแลลูกค้าในการรับชำระค่างวดตามอายุสัญญาเช่าซื้อ ซึ่งลูกค้าสามารถผ่อนชำระค่างวดผ่านธนาคารพาณิชย์ 3 ธนาคาร ได้แก่ ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารกรุงไทย และธนาคารไทยพาณิชย์ ได้ทุกสาขาทั่วประเทศ หรืออาจจะชำระที่สาขาของบริษัทก็ได้ หรืออาจจะให้พนักงานไปเก็บค่างวดจากลูกค้าโดยตรง หรืออาจจะชำระโดยจ่ายเช็คลงวันที่ล่วงหน้า

5) ขั้นตอนการควบคุมสินเชื่อเช่าซื้อ

เมื่อลูกค้าทำสัญญาเช่าซื้อกับบริษัทไปแล้ว และลูกค้าผิดสัญญาค้างชำระค่างวด บริษัทจะให้เจ้าหน้าที่ตรวจสอบและเร่งรัดดำเนินการติดตามลูกค้าที่ค้างชำระดังนี้

- กรณีลูกค้าไม่สามารถชำระค่างวด 1 เดือน เจ้าหน้าที่ของบริษัทจะออกจดหมายเตือนฉบับที่ 1 โดยส่งเป็นไปรษณียบัตรไปให้กับลูกค้า และบริษัทจะเริ่มคิดเบี้ยปรับทันทีเมื่อผิดนัดชำระงวดที่ 1 ในอัตราดอกเบี้ย MRR บวกร้อยละ 10 ต่อปี ในทางปฏิบัตินั้นเจ้าหน้าที่เร่งรัดหนี้สินเชื่อจะโทรศัพท์ติดตามลูกค้าภายในระยะเวลา 2-3 วันหลังจากกำหนดชำระค่างวด ซึ่งเป็นวิธีที่ค่อนข้างจะได้ผลมากกว่า
- กรณีลูกค้าไม่สามารถชำระค่างวด 2 เดือน เจ้าหน้าที่ของบริษัทจะออกจดหมายเตือนฉบับที่ 2 พร้อมทั้งแจ้งให้ทราบเพื่อหาแนวทางแก้ไข

3. กรณีลูกค้าไม่สามารถชำระค่างวด 3 งวดติดต่อกัน เจ้าหน้าที่ของบริษัทจะออกจดหมายยกเลิกสัญญา พร้อมทั้งติดตามทางตามลูกค้า และออกรายงานผลการติดตามลูกค้า

อย่างไรก็ดีในทางปฏิบัตินั้น บริษัทจะพิจารณาถึงความเหมาะสมในการติดตามและเร่งรัดดำเนินการตามลูกค้าที่ค้างชำระ ตามสถานะของลูกค้า

6) ขั้นตอนการยึดรถ

เมื่อลูกค้ามีค่างวดค้างชำระ 3 งวดติดต่อกันขึ้นไป บริษัทจะออกหนังสือขอยกเลิกสัญญาเช่าซื้อและเจ้าหน้าที่ของบริษัทจะทำการติดตามความเคลื่อนไหวของลูกค้า เพื่อที่จะได้ทราบข้อมูลปัจจุบันของลูกค้าให้มากที่สุด เช่น สถานที่พัก สถานที่จอดรถ และผู้เช่ารถเป็นต้น นอกจากนี้จะต้องตรวจสอบสมุดคู่มือจดทะเบียนเพื่อตรวจสอบรายละเอียด เช่น ภาษีรถยนต์ได้ขาดการต่ออายุหรือไม่ และต้องตรวจสอบกรมธรรม์ประกันภัยว่ามีกรมธรรม์กับบริษัทประกันภัยหรือไม่ เพื่อจะได้ดำเนินการแจ้งอายัดกรมธรรม์กับบริษัทประกันภัย หลังจากนั้นเจ้าหน้าที่จะดำเนินการเพื่อขออนุมัติยึดรถยนต์ต่อไป

หลังจากที่บริษัทอนุมัติให้ยึดรถแล้ว ทีมยึดรถของบริษัทจะดำเนินการติดตามเพื่อยึดรถ ซึ่งทีมยึดรถของบริษัท จะมีเวลาในการดำเนินการติดตามและยึดรถยนต์กลับมาคืนบริษัทภายในระยะเวลา 1 เดือน ถ้าพ้นระยะเวลา 1 เดือนแล้วทีมยึดรถของบริษัทยังไม่สามารถยึดรถยนต์กลับมาได้ บริษัทจะใช้ทีมยึดรถจากภายนอกบริษัทเป็นผู้ติดตามรถยนต์จนถึงที่สุด ระหว่างที่ทีมยึดรถจากภายนอกบริษัทดำเนินการยึดรถไปแล้ว 1 เดือนและยังยึดรถไม่ได้ บริษัทจะดำเนินการส่งเรื่องฟ้องร้องต่อศาลเพื่อบังคับให้ลูกค้าคืนรถหรือให้ชำระหนี้ที่ค้างพร้อมเบี้ยปรับจนครบถ้วน

7) การประมูลรถยนต์ที่ยึดได้

เมื่อบริษัทมีการยึดรถยนต์มาแล้ว บริษัทจะแจ้งให้ลูกค้ามาปิดบัญชีภายในเวลาที่กำหนด ถ้าลูกค้าไม่ติดต่อกลับมาตามเวลาที่กำหนดไว้ บริษัทจะนำรถยนต์ดังกล่าวไปประมูลขายต่อไป โดยการประมูลนี้ บริษัทจะให้บริษัทประมูลจากภายนอก ได้แก่ บริษัทสหการประมูล จำกัด และบริษัทสากลการประมูล จำกัด เป็นผู้จัดการประมูลให้กับบริษัท

สำหรับสัญญาเช่าซื้อที่ทำขึ้นตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2543 ซึ่งอยู่ภายใต้การควบคุมของสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคนั้น มีข้อกำหนดให้บริษัทหรือผู้ประกอบการให้เช่าซื้อรถยนต์ทุกราย หากนำรถออกประมูลขายได้ราคาเกินกว่าจำนวนหนี้คงค้างตามสัญญา จะต้องคืนเงินส่วนเกินให้กับผู้เช่าซื้อ ในทางกลับกันหากมีส่วนขาดทุน ผู้เช่าซื้อก็ต้องชำระคืนเป็นค่าเสียหายให้กับผู้ให้เช่าซื้อ

- กรณียึดรถเข้าบริษัทและจำหน่ายแล้วเกิดผลขาดทุน ส่วนกฎหมายของบริษัทจะส่งเรื่องไปยังสำนักงานกฎหมายเพื่อดำเนินการฟ้องร้องส่วนที่ขาดทุนต่อไป
- กรณียึดรถเข้าบริษัทและจำหน่ายแล้วเกิดผลกำไร บริษัทจะหักค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในการดำเนินการก่อน จากนั้นส่วนกฎหมายของบริษัทจะนำส่งเงินส่วนที่เหลือที่เกินจากบัญชีของลูกค้าหนี้ที่ค้างอยู่คืนให้กับลูกค้า
- กรณีที่ไม่สามารถติดตามยึดรถเข้าบริษัทได้ ฝ่ายกฎหมายจะดำเนินการส่งเรื่องไปยังสำนักงานกฎหมายเพื่อดำเนินคดีกับลูกหนี้และผู้ค้ำประกัน

ในปี 2545 บริษัทมีกำไรจากจำหน่ายทรัพย์สิน 0.14 ล้านบาท (จากรถยนต์จำนวน 24 คัน) แต่เนื่องจากกำไรจากการจำหน่ายทรัพย์สินข้างต้นเมื่อหักกับค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในการดำเนินการแล้วไม่เพียงพอ บริษัทจึงไม่ได้นำส่งเงินส่วนที่เหลือที่เกินจากบัญชีของลูกค้าหนี้ที่ค้างอยู่คืนให้กับลูกค้า ส่วนในปี 2546 และไตรมาสแรก ปี 2547 บริษัทมีส่วนที่ขาดทุนสำหรับค่าใช้จ่ายสำหรับการดำเนินการฟ้องร้องและจากการจัดจำหน่ายทรัพย์สินที่ยึดคืนเป็นจำนวน 0.60 ล้านบาท (จากรถยนต์จำนวน 88 คัน) และ 0.69 ล้านบาท (จากรถยนต์จำนวน 49 คัน) ตามลำดับ ทั้งนี้ค่าใช้จ่ายเพื่อดำเนินฟ้องร้องต่อสำหรับส่วนที่ขาดทุนต่อคันนั้นไม่คุ้ม บริษัทจึงไม่ได้ดำเนินการฟ้องร้องต่อ

3.3.3 การจัดหาเงินทุนหรือการให้กู้ยืมผ่านบุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้บริหารหรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ไม่มี

3.3.4 เงินลงทุน

ไม่มี