

12 ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

12.1 งบการเงิน

รายงานการสอบบัญชี

กลุ่มบริษัทมีผู้สอบบัญชี คือ สำนักงานสอบบัญชี ดี ไอ เอ จำกัด โดยมีรายชื่อผู้สอบบัญชีดังนี้

ปี 2544-2545 : นายศิวชัย โคมทองสถิตย์ ผู้สอบบัญชีหมายเลข 6314 เป็นผู้ตรวจสอบบัญชีและได้ลงนามในงบการเงินของบริษัทฯ สิ้นสุด 31 ธันวาคม 2544 และ 2545

นางสุวิมล กฤตยาเกียรติ ผู้สอบบัญชีหมายเลข 2892 เป็นผู้ตรวจสอบบัญชีและได้ลงนามในงบการเงินของ ไตสดาร์เซน สิ้นสุด 31 ธันวาคม 2544 และ 2545

ปี 2546- ไตรมาส 2 ปี 2547 : นางสุวิมล กฤตยาเกียรติ ผู้สอบบัญชีหมายเลข 2892 เป็นผู้ตรวจสอบบัญชีและได้ลงนามในงบการเงินของบริษัทฯและ ไตสดาร์เซน สิ้นสุด 31 ธันวาคม 2546-30 มิถุนายน 2547

รายงานการสอบบัญชีในช่วงระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมา

ผู้ตรวจสอบบัญชีได้ให้ความเห็นโดยไม่มีเงื่อนไขในรายงานการตรวจสอบบัญชีในปี 2544-ไตรมาส 2 ปี 2547

ตารางสรุปงบการเงิน

ตารางสรุปงบการเงินจะแสดงตัวเลขผลประกอบการรวมของกลุ่มบริษัทฯ มีดังนี้

งบกำไรขาดทุน (งบรวม)

ประเภทรายได้	2544		2545		2546		1H2547	
	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%
รายได้								
รายได้จากการขาย	355.9	80	626.1	86	892.0	86	595.9	85
ดอกผลจากการขายตามสัญญาเช่าซื้อที่รับรู้	81.1	18	90.1	12	120.0	12	84.8	12
รายได้อื่น	8.1	2	14.4	2	19.9	2	18.0	3
รวมรายได้	445.2	100	730.7	100	1,031.9	100	698.7	100
ค่าใช้จ่าย								
ต้นทุนขาย	178.8	40	319.0	44	489.3	47	349.9	50
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	191.8	43	249.1	34	352.8	34	227.1	33
หนี้สงสัยจะสูญ	12.5	3	49.2	7	71.5	7	20.5	3
ดอกเบี้ยจ่าย	1.5	0	11.2	2	17.1	2	8.6	1
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	-	-	-	-	-	-	8.1	1
รวมค่าใช้จ่าย	384.6	86	628.6	86	930.7	90	614.2	88
รายได้จากการกำไรจากการกลับบัญชีรายการขาดทุนจากการด้อยค่า	-	-	-	-	8.8	1	-	-
กำไรจากการปรับโครงสร้างหนี้	0.1	0	1.6	0	-	-	1.6	0
กำไรสุทธิส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นส่วนน้อย	-	-	-	-	(2.7)	(0)	0.2	0
กำไรสุทธิ	60.6	14	103.7	14	107.3	10	86.3	12

หมายเหตุ:

งบการเงินปี 2544 จัดทำโดยผู้บริหาร

งบการเงินปี 2545 งบกระแสเงินสด จัดทำโดยผู้บริหาร และงบดุลและงบกำไรขาดทุน ตรวจสอบโดยผู้ตรวจสอบบัญชี

งบการเงินปี 2546-ไตรมาส 2 ปี 2547 ตรวจสอบและสอบทานโดยผู้ตรวจสอบบัญชี

งบดุล (งบรวม)

รายการ	2544		2545		2546		1H2547	
	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%
สินทรัพย์								
เงินสดและเงินฝากสถาบันการเงิน	42.5	8	35.5	5	39.9	4	51.0	4
ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ - สุทธิ	295.7	57	496.6	70	690.7	69	850.3	69
เงินลงทุนในสิทธิเรียกร้อง-สุทธิ	-	-	-	-	-	-	11.9	1
เงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	18.0	3	-	-	-	-	-	-
สินค้าคงเหลือ - สุทธิ	32.3	6	48.8	7	71.1	7	88.0	7
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	6.8	1	10.3	1	19.7	2	36.6	3
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	395.4	76	591.2	83	821.4	82	1,037.9	84
ลูกหนี้พนักงาน - สุทธิ	54.1	10	48.1	7	27.4	3	28.7	2
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ - สุทธิ	68.6	13	59.1	8	148.5	15	162.6	13
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	3.6	1	11.2	2	8.2	1	8.8	1
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	126.3	24	118.5	17	184.2	18	200.1	16
รวมสินทรัพย์	521.7	100	709.7	100	1,005.6	100	1,238.0	100
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น								
เงินเบิกเกินบัญชีธนาคารและเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน	11.1	2	26.5	4	124.3	12	235.0	19
เจ้าหนี้การค้า	34.4	7	88.9	13	174.2	17	185.7	15
เงินกู้ยืมจากบริษัทที่เกี่ยวข้อง/บุคคลอื่น	60.0	12	107.0	15	-	-	-	-
เงินกู้ยืมระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	-	-	0.8	0	0.8	0	-	-
เจ้าหนี้ตามสัญญาปรับโครงสร้างหนี้ที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	46.9	9	3.4	0	8.7	1	9.0	1
เจ้าหนี้สัญญาเช่าระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	8.3	2	9.6	1	37.0	4	47.6	4
ภาษีขายเข้าซื้อหรือตัดบัญชี	35.0	7	41.3	6	57.1	6	68.1	6
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	11.5	2	24.5	3	47.3	5	59.7	5
รวมหนี้สินหมุนเวียน	207.3	40	302.0	43	449.4	45	605.0	49
เงินกู้ยืมระยะยาว	-	-	2.6	0	1.7	0	-	-
เจ้าหนี้ตามสัญญาปรับโครงสร้างหนี้	150.9	29	142.9	20	134.2	13	114.8	9
เจ้าหนี้สัญญาเช่าระยะยาว	20.9	4	12.4	2	54.9	5	53.3	4
เงินประกันพนักงาน	14.0	3	17.5	2	22.7	2	26.3	2
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	185.8	36	175.5	25	213.6	21	194.3	16
รวมหนี้สิน	393.1	75	477.4	67	663.0	66	799.4	65
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	360.0	69	360.0	51	360.0	36	370.0	30
กำไร (ขาดทุน) จัดสรร	9.4	2	9.4	1	9.4	1	12.2	1
กำไร (ขาดทุน) ยังไม่ได้จัดสรร	(240.8)	(46)	(137.1)	(19)	(29.5)	(3)	53.9	4
ส่วนของผู้ถือหุ้นส่วนน้อย	-	-	-	-	2.7	0	2.5	0
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	128.6	25	232.2	33	342.5	34	438.6	35
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	521.7	100	709.7	100	1,005.6	100	1,238.0	100

หมายเหตุ:

งบการเงินปี 2544 จัดทำโดยผู้บริหาร

งบการเงินปี 2545 งบกระแสเงินสด จัดทำโดยผู้บริหาร และงบดุลและงบกำไรขาดทุน ตรวจสอบโดยผู้ตรวจสอบบัญชี

งบการเงินปี 2546-ไตรมาส 2 ปี 2547 ตรวจสอบและสอบทานโดยผู้ตรวจสอบบัญชี

งบกระแสเงินสด (งบรวม)

รายการ	2544	2545	2546	1H2547
	ลบ.	ลบ.	ลบ.	ลบ.
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน				
กำไรสุทธิ	60.6	103.7	107.3	86.3
ส่วนของผู้ถือหุ้นส่วนน้อย	-	-	2.7	(0.2)
ค่าเสื่อมราคา	11.9	12.2	24.1	15.2
หนี้สงสัยจะสูญ	12.5	50.0	71.5	16.0
ส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสีย	-	-	-	-
ขาดทุนจากการลดมูลค่าสินค้าคงเหลือ	0.4	0.9	1.2	0.9
กำไรจากการกลับบัญชีรายการขาดทุนจากการด้อยค่า	-	-	(8.8)	-
กำไรจากการขายทรัพย์สินถาวร	(0.2)	(0.5)	(1.5)	(1.0)
กำไรจากการดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลงสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน	85.3	166.3	196.5	117.2
การเปลี่ยนแปลงในส่วนประกอบของสินทรัพย์ดำเนินงาน(เพิ่มขึ้น)ลดลง				
ลูกหนี้การค้า	(64.8)	(242.7)	(232.2)	(163.5)
เงินลงทุนในสิทธิเรียกร้อง	-	-	-	(11.9)
เงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่กิจการที่เกี่ยวข้อง	3.0	18.0	-	-
สินค้าคงเหลือ	(3.6)	(17.3)	(23.4)	(17.8)
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	3.0	(7.6)	(9.4)	(16.9)
ลูกหนี้พนักงาน	(7.6)	(2.3)	(2.3)	(2.5)
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	27.4	(3.5)	(0.9)	(0.6)
การเปลี่ยนแปลงในส่วนประกอบของหนี้สินดำเนินงานเพิ่มขึ้น(ลดลง)				
เจ้าหนี้การค้า	1.4	54.5	85.3	10.0
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	(3.1)	11.7	18.6	(1.5)
ภาษีขายเข้าซื้อหรือตัดบัญชี	(2.0)	6.3	15.2	10.2
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	(1.4)	1.2	4.2	13.9
เงินประกันพนักงาน	(7.0)	3.5	5.2	3.6
เงินสดสุทธิได้มา(ใช้ไป) ในกิจกรรมดำเนินงานก่อนรายการพิเศษ	30.7	(11.8)	56.7	(59.7)
รายการพิเศษ - กำไรจากการปรับโครงสร้างหนี้	0.1	1.6	-	(1.6)
เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) ในกิจกรรมดำเนินงาน	30.8	(10.2)	56.7	(61.4)
กระแสเงินสดจากกิจกรรมการลงทุน				
เงินสดจ่ายซื้อทรัพย์สิน	(28.4)	(5.9)	(20.5)	(8.5)
เงินสดรับจากการขายทรัพย์สิน	1.4	3.6	1.2	0.2
เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) ในกิจกรรมลงทุน	(27.0)	(2.2)	(19.2)	(8.3)
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน				
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	(2.6)	15.4	97.7	110.7
เงินกู้ยืมจากบริษัทที่เกี่ยวข้อง/บุคคลอื่น	60.0	47.0	(107.0)	-
เงินกู้ยืมระยะยาว	-	4.0	(0.8)	(2.6)
เจ้าหนี้ตามสัญญาปรับโครงสร้างหนี้	(62.0)	(53.6)	(3.4)	(17.5)
เจ้าหนี้สัญญาเช่าระยะยาว	16.4	(7.3)	(19.7)	(19.8)
เงินสดรับจากการเพิ่มทุน	-	-	-	10.0
เงินสดสุทธิได้มา (ใช้ไป) ในกิจกรรมจัดหาเงิน	11.8	5.5	(33.1)	80.8
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น(ลดลง)	15.5	(7.0)	4.3	11.2
เงินสดและรายการเทียบเท่า ณ วันที่ 1 มกราคม	27.0	42.5	35.5	39.9
เงินสดและรายการเทียบเท่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม	42.5	35.5	39.9	51.0

หมายเหตุ: งบการเงินปี 2544 จัดทำโดยผู้บริหาร

งบการเงินปี 2545 งบกระแสเงินสด จัดทำโดยผู้บริหาร และงบดุลและงบกำไรขาดทุน ตรวจสอบโดยผู้ตรวจสอบบัญชี

งบการเงินปี 2546-ไตรมาส 2 ปี 2547 ตรวจสอบและสอบทานโดยผู้ตรวจสอบบัญชี

อัตราส่วนทางการเงิน

ตารางสรุปอัตราส่วนทางการเงิน

อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ	2544	2545	2546	1H2547
อัตราส่วนสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)				
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	1.91	1.96	1.83	1.72
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว (เท่า)	1.75	1.80	1.67	1.57
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ (เท่า) ¹	5.81	7.87	8.17	8.80
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย (วัน)	62.78	46.41	44.70	41.48
อัตราหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า (เท่า)	5.30	5.17	3.72	3.89
ระยะเวลาชำระหนี้ (วัน)	68.87	70.56	98.14	93.85
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)				
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	49.76	49.04	45.14	41.28
อัตราดอกเบี้ยรับ (%) ²	16.43	16.33	16.60	18.12
อัตราดอกเบี้ยรับ-สุทธิ (%) ³	29.01	22.76	20.22	22.02
อัตราดอกเบี้ยจ่าย (%) ¹	0.52	3.67	4.72	3.75
ส่วนต่างอัตราดอกเบี้ย (%) ⁴	28.50	19.09	15.50	18.27
อัตรากำไรสุทธิ (%)	13.62	14.19	10.40	12.35
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (%) ¹	61.69	57.46	37.34	44.19
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Efficiency Ratio)				
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (%) ¹	12.33	16.84	12.51	15.39
อัตราการใช้ทุนของสินทรัพย์ (เท่า) ¹	0.91	1.19	1.20	0.15
อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน (Financial Ratio)				
อัตราหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	3.06	2.06	1.94	1.82
อัตราส่วนเงินให้กู้ยืมเงินกู้ยืม (%)	168.91	183.00	216.79	228.04
อัตราการจ่ายเงินปันผล (%)	-	-	-	-
อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย (เท่า)	56.37	15.87	12.51	15.52
อัตราส่วนคุณภาพสินทรัพย์				
อัตราส่วนค่าเผื่อนหนี้สงสัยจะสูญต่อลูกหนี้รวม ⁵ (%)	31.85	7.58	6.80	5.12
อัตราส่วนค่าเผื่อนหนี้สงสัยจะสูญต่อลูกหนี้ค้างชำระเกิน 3 เดือน ⁶ (%)	83.09	69.23	75.03	61.46

- 1 = ปรับเป็นอัตราส่วนต่อปี (Annualization) สำหรับงวดสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2547 โดยไม่ได้พิจารณาผลกระทบของรายการดอกเบี้ยจากการเข้าซื้อหรือรับรู้เป็นรายได้โดยวิธีผลรวมจำนวนงวด ซึ่งจะทำการปรับเป็นอัตราส่วนต่อปีนี้ต่ำกว่าปกติ
- 2 = อัตราดอกเบี้ยรับ คำนวณจาก ดอกผลเข้าซื้อหรือรับรู้เป็นรายได้ เทียบกับลูกหนี้ตามสัญญาเข้าซื้อ ก่อนหักดอกเบี้ยซื้อหรือตัดบัญชีและค่าเผื่อนหนี้สงสัยจะสูญ
- 3 = อัตราดอกเบี้ยรับ-สุทธิ คำนวณจาก ดอกผลเข้าซื้อหรือรับรู้เป็นรายได้ เทียบกับลูกหนี้ตามสัญญาเข้าซื้อ หลังหักดอกเบี้ยซื้อหรือตัดบัญชีและค่าเผื่อนหนี้สงสัยจะสูญ
- 4 = ส่วนต่างอัตราดอกเบี้ย คำนวณจาก อัตราดอกเบี้ยรับ-สุทธิ ลบด้วย อัตราดอกเบี้ยจ่าย
- 5 = อัตราส่วนค่าเผื่อนหนี้สงสัยจะสูญต่อลูกหนี้รวม คำนวณจาก จำนวนค่าเผื่อนหนี้สงสัยจะสูญทั้งหมดของงวดบัญชี เทียบกับลูกหนี้ตามสัญญาเข้าซื้อหักดอกเบี้ยซื้อหรือตัดบัญชี
- 6 = อัตราส่วนค่าเผื่อนหนี้สงสัยจะสูญต่อลูกหนี้ค้างชำระ คำนวณจาก จำนวนค่าเผื่อนหนี้สงสัยจะสูญทั้งหมดของงวดบัญชี เทียบกับลูกหนี้ตามสัญญาเข้าซื้อค้างชำระตั้งแต่ 4 เดือนเป็นต้นไป หักดอกเบี้ยซื้อหรือตัดบัญชี

12.2 ภาพรวมของผลการดำเนินงานที่ผ่านมา

กลุ่มบริษัทฯ ประกอบด้วย บริษัทฯ และ ไตสตาร์เซน ซึ่งดำเนินธุรกิจประเภทเดียวกัน คือ ขายเช่าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้า ภายในบ้าน เครื่องใช้สำนักงาน และรถจักรยานยนต์ ยี่ห้อ “ไตสตาร์” เพียงอย่างเดียว พร้อมให้บริการก่อนและหลังการขายถึงที่พักอาศัยแก่กลุ่มลูกค้าระดับกลาง-ล่างที่อาศัยอยู่นอกเขตเทศบาลในจังหวัดต่างๆทั่วประเทศ โดยผ่านช่องทางการจัดจำหน่าย 2 วิธี คือ การขายเช่าซื้อผ่านสาขาของบริษัท และการขายเช่าซื้อผ่านตัวแทน ณ 30 มิถุนายน 2547 กลุ่มบริษัทฯ มีสาขารวม 70 แห่ง ใน 50 จังหวัดและมีตัวแทนรวม 329 ราย ใน 74 จังหวัดกระจายทั่วทุกภูมิภาคของประเทศ กลุ่มบริษัทฯ ขายเช่าซื้อโดยให้ผ่อนชำระเป็นเวลา 12-24 เดือน (36 เดือนสำหรับรถจักรยานยนต์) หรือ เฉลี่ย 18 เดือน โดยซื้อสินค้าจากผู้ผลิตเพียงรายเดียวตั้งแต่ปี 2541 คือ บมจ. ไตสตาร์ อิเลคทริก คอร์ปอเรชั่น โดยได้ทำสัญญาจะซื้อจะขายระหว่างกันเพื่อเป็นสัญญาว่า บมจ. ไตสตาร์ อิเลคทริก คอร์ปอเรชั่น จะผลิตสินค้าเพื่อขายให้แก่บริษัทฯ ตามคำสั่งซื้อในราคาตลาดและเงื่อนไขการค้าที่เป็นปกติเป็นเวลารวม 10 ปี นับจากปี 2547-2557

กลุ่มบริษัทฯ ขายสินค้ายี่ห้อ “ไตสตาร์” เพียงยี่ห้อเดียว เนื่องจากเป็นสินค้าที่มีราคาค่อนข้างต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับสินค้ายี่ห้ออื่นๆ ในประเภทเดียวกัน ในขณะที่มีคุณภาพที่ใกล้เคียงกัน ซึ่งเหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายระดับกลาง-ล่าง นอกจากนี้ สินค้ายี่ห้อนี้ยังมีชื่อเสียงที่ติดตลาดในประเทศมาเป็นระยะเวลานาน และมีศูนย์บริการทั่วถึงกระจายทั่วประเทศไทย ซึ่งเหมาะสมกับลักษณะบริการของกลุ่มบริษัทฯ ที่รับประกันและให้บริการซ่อมแซมสินค้าถึงที่พักอาศัย

ในช่วงวิกฤติเศรษฐกิจ บริษัทฯ ได้ประสบปัญหาในการดำเนินธุรกิจเช่นเดียวกับบริษัทในภาคธุรกิจการเงินอื่นๆ นอกจากนี้สืบเนื่องมาจากการดำเนินธุรกิจขายเช่าซื้อในระบบ เซนชิพ (Chain Shop) (รายละเอียดกล่าวมาแล้วใน ส่วนที่ 2 ข้อ 2.1 ประวัติความเป็นมา การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ) ซึ่งเอื้อต่อการกระทำทุจริตของพนักงาน อาทิ การเก็บเงินแล้วไม่นำส่งเงินต่อบริษัทฯ เป็นต้น จึงทำให้กลุ่มบริษัทฯ ประสบปัญหาการขาดทุนจากการดำเนินงานในปี 2539-2543 และมีลูกหนี้พนักงานทุจริตตั้งแต่ปี 2539-2543 รวม 2,269 ราย มูลค่า 196.67 ล้านบาท โดย ณ 30 มิถุนายน 2547 ได้พิจารณาตัดหนี้สูญไปแล้ว 2,084 ราย มูลค่ารวม 121.96 ล้านบาท เนื่องจากพนักงานทุจริตดังกล่าวได้พ้นสภาพการเป็นพนักงานบริษัท ไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกันในรูปสินทรัพย์ (มีเพียงผู้ค้ำประกัน) และไม่ได้เซ็นสัญญายอมชดเชยความเสียหายให้แก่บริษัทฯ โดยลูกหนี้พนักงานที่ได้ตัดหนี้สูญไปแล้วเกือบทั้งหมดกำลังอยู่ในขั้นตอนการถูกดำเนินคดีทางกฎหมายทั้งกับตัวลูกหนี้และผู้ค้ำประกัน เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ เห็นว่ายังคงมีโอกาสนในการเรียกร้องให้พนักงานทุจริตชดเชยหนี้ให้แก่กลุ่มบริษัทฯ ถึงแม้ว่าจะต้องใช้ระยะเวลานานทั้งในขั้นตอนการดำเนินคดีและการบังคับคดี โดยในช่วงปี 2544-ไตรมาส 2 ปี 2547 กลุ่มบริษัทฯ สามารถเรียกร้องให้พนักงานทุจริตดังกล่าวชำระหนี้ได้ 112.73 ล้านบาท ซึ่งแบ่งเป็นเงินสดรวม 40.62 ล้านบาท และสินทรัพย์หรือการขายประเภทที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง (จากการฟ้องร้องเสร็จสิ้นและรอการขายทอดตลาดโดยกรมบังคับคดี) รวม 72.11 ล้านบาท (ราคาประเมินราชการ) ตามลำดับ โดยรายการสินทรัพย์หรือการขายนี้ บริษัทฯ จะไม่บันทึกบัญชีเป็นสินทรัพย์บริษัทฯ เนื่องจากกรรมสิทธิ์ในสินทรัพย์ยังคงเป็นของลูกหนี้พนักงาน โดยบริษัทฯ จะบันทึกบัญชีเป็นรายได้ต่อเมื่อกรมบังคับคดีขายทอดตลาดสินทรัพย์นี้และโอนเงินสดค่าสินทรัพย์ให้แก่บริษัทฯ ซึ่งจะบันทึกในรายการรายได้หนี้สูญรับคืน

จากปัญหาที่เกิดขึ้นดังกล่าวมาข้างต้น ทำให้กลุ่มบริษัทฯ ไม่สามารถชำระหนี้สินแก่สถาบันการเงินและเจ้าหนี้ได้ตามกำหนด โดยมีภาระหนี้รวมทั้งกลุ่มบริษัทฯ 1,094.66 ล้านบาท ประกอบด้วยเงินต้น 798.59 ล้านบาท และดอกเบี้ยค้างชำระ 296.07 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ ได้ปรับโครงสร้างหนี้ทั้งหมดแล้วเสร็จในปี 2543 และมีภาระหนี้ตามสัญญาปรับโครงสร้างหนี้รวม 379.33 ล้านบาท ประกอบด้วยเงินต้น 326.71 ล้านบาท และดอกเบี้ยค้างชำระ 0.81 ล้านบาท และดอกเบี้ยตามสัญญาปรับโครงสร้างหนี้ 51.81 ตามลำดับ โดยมีกำไรจากการปรับโครงสร้างหนี้จากบริษัทฯ รวม 718.55 ล้านบาท ปัจจุบัน บริษัทฯ มีสัญญาปรับโครงสร้างหนี้กับสถาบันการเงิน 1 แห่ง ได้แก่ บริษัทบริหารสินทรัพย์พลอย ซึ่ง ณ 30 มิถุนายน 2547 บริษัทฯ มีภาระหนี้เงินต้นตามสัญญาจำนวน 91.02 ล้านบาท และดอกเบี้ยตามสัญญาจำนวน 32.73 ล้านบาท รวมเป็นหนี้สินทั้งสิ้น 123.75 ล้านบาท สำหรับ ไตสตาร์เซน นั้น ได้จ่ายชำระหนี้ตามสัญญาปรับโครงสร้างหนี้กับสถาบันการเงินทุกรายเรียบร้อยแล้ว

ดังนั้น ในช่วงปลายปี 2542 บริษัทฯ จึงได้ปรับเปลี่ยนระบบการขายเช่าซื้อเป็น เอสชิพ (S-Shop) ซึ่งพัฒนามาจากระบบการขายเดิมแต่มีการปรับเปลี่ยนข้อต่อที่ก่อให้เกิดปัญหาในอดีต อาทิ การกำหนดให้พนักงานมีหน้าที่ที่ชัดเจนเพียงอย่างเดียว การกำหนดการตรวจสอบและถ่วงดุลอำนาจระหว่างพนักงาน การกำหนดให้พนักงานเก็บเงินนำเงินส่งสาขาทุกวัน และให้สาขานำเงินสดฝากเข้าบัญชีบริษัทภายในวันทำการนั้น การยกเลิกระบบการให้ลูกค้าเช่าซื้อทดลองใช้สินค้า และการกำหนดระบบการตรวจสอบการเบิกจ่ายสินค้าเพื่อนำไปขายในช่วงเช้าและเย็น รวมทั้งการห้ามนำสินค้าออกนอกสาขา (ยกเว้นเพื่อขายซึ่งต้องนำมาคืนภายในวันเดียวกัน) เป็นต้น

ภายหลังการปรับโครงสร้างหนี้และการเปลี่ยนระบบการขายเช่าซื้อเป็น เอสซีโอพี แล้ว กลุ่มบริษัทฯ เริ่มมีผลกำไรจากการดำเนินงานอีกครั้งในปี 2544 โดยมียอดขายเช่าซื้อตามสัญญาเช่าซื้อเติบโตอย่างต่อเนื่องจาก 337.45 ล้านบาท ในปี 2543 เป็น 1,245.10 ล้านบาท ในปี 2546 คิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 54.85 ต่อปี รวมทั้ง กลุ่มบริษัทฯ มีหนี้เสียที่เกิดจากการทุจริตของพนักงานและยอดลูกหนี้พนักงานที่มีปัญหาลดลงอย่างรวดเร็วจากเฉลี่ย 60.66 ล้านบาท/ปีในช่วงวิกฤติเศรษฐกิจปี 2540-2544 เป็นจำนวนเฉลี่ย 2.34 ล้านบาท/ปีในปี 2545-2546

เพื่อให้สอดคล้องกับหลักความระมัดระวังมากยิ่งขึ้นกลุ่มบริษัทฯ ได้เปลี่ยนนโยบายทางบัญชีดังนี้

1. การเปลี่ยนแปลงประมาณการหนี้สงสัยจะสูญสำหรับลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ โดยตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจากลูกหนี้เช่าซื้อโดยใช้รายงานอายุลูกหนี้เป็นเกณฑ์ ซึ่งคำนวณจากลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อหักด้วยดอกผลเช่าซื้อ รอดตัดบัญชี และพิจารณาเปรียบเทียบกับโอกาสในการได้รับชำระคืนและการตรวจสอบฐานะปัจจุบันของลูกหนี้เป็นรายๆ โดยมีหลักเกณฑ์การตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญสำหรับลูกหนี้ปกติที่อัตราร้อยละ 1 และเพิ่มขึ้นตามอายุลูกหนี้ตามลำดับจนกระทั่งสำรองเต็มจำนวนสำหรับลูกหนี้ที่ค้างชำระตั้งแต่ 12 เดือนขึ้นไป ซึ่งผลจากการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวทำให้กลุ่มบริษัทฯ มีค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญในปี 2546 เพิ่มขึ้น 16.79 ล้านบาท
2. การเปลี่ยนนโยบายการหยุดรับรู้รายได้ จากการพิจารณาความสามารถของลูกหนี้เช่าซื้อเป็นหลัก เป็นหยุดรับรู้รายได้ต่อดอกเบี้ยของลูกหนี้เช่าซื้อเมื่อค้างชำระเกินกว่า 3 งวด ซึ่งเป็นไปตามแนวทางปฏิบัติของสมาคมนักบัญชีและผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแห่งประเทศไทย

เนื่องจาก บริษัทฯ ถือหุ้นใน ไสตาร์เซน ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 และมีผู้บริหารชุดเดียวกัน ผลจากการรวมกิจการจึงไม่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางด้านงบการเงินรวม ดังนั้น การแสดงตัวเลขและวิเคราะห์งบการเงินในข้อ 12 นี้ จะนำเสนองบการเงินรวมของกลุ่มบริษัทฯ สำหรับงวดบัญชี 31 ธันวาคม 2544-2546 และ 30 มิถุนายน 2547 โดยอ้างอิงจากงบการเงินดังต่อไปนี้

งบการเงินปี 2544:

- จัดทำโดยผู้บริหาร ซึ่งประกอบด้วยงบดุล งบกำไรขาดทุน และงบกระแสเงินสด

งบการเงินปี 2545:

- งบดุลและงบกำไรขาดทุน ตรวจสอบโดยผู้ตรวจสอบบัญชี และงบกระแสเงินสด จัดทำโดยผู้บริหาร

งบการเงินปี 2546-ไตรมาส 2 ปี 2547:

- ตรวจสอบและสอบทานโดยผู้ตรวจสอบบัญชี ซึ่งประกอบด้วยงบดุล งบกำไรขาดทุนและงบกระแสเงินสด

12.3 การปรับโครงสร้างของกลุ่มบริษัทฯ

เนื่องจากบริษัททั้งสองมีการดำเนินธุรกิจประเภทเดียวกัน มีผู้บริหารทีมชุดเดียวกัน อีกทั้ง บริษัทฯ ถือหุ้นในไสตาร์เซน ร้อยละ 99.99 ดังนั้น เพื่อให้เกิดความชัดเจนในการดำเนินกิจการ การประหยัดจากขนาดของกิจการ (Economy of Scale) กลุ่มบริษัทฯ จึงได้ปรับโครงสร้างกลุ่มโดยการรวมธุรกิจเข้าด้วยกัน

ในไตรมาส 1 ปี 2547 บริษัทฯ ได้เข้าซื้อทรัพย์สินในการดำเนินงานทั้งหมดรวมมูลค่า 540.91 ล้านบาท โอนรับภาระหนี้สินบางส่วนจาก ไสตาร์เซน รวมมูลค่า 147.28 ล้านบาท และ หักกลบหนี้สินระหว่างกันจำนวน 285.30 ล้านบาท จากรายการดังกล่าวบริษัทฯ จะต้องชำระเงินสดให้แก่ไสตาร์เซนเพิ่มรวม 108.33 ล้านบาท โดยมีกำหนดชำระภายในปี 2547 ดังนั้น ณ สิ้นไตรมาส 1 ปี 2547 บริษัทฯ จึงเป็นลูกหนี้ ไสตาร์เซน รวม 108.33 ล้าน นอกจากนี้ ไสตาร์เซนได้โอนย้ายพนักงานทั้งหมดมาเป็นพนักงานของบริษัทฯ ด้วย

ภายหลังการปรับโครงสร้างแล้ว บริษัทฯ และไสตาร์เซนจะมีงบการเงิน (เฉพาะบริษัทฯ) ที่เปลี่ยนแปลงไปดังนี้

ล้านบาท	บมจ. ดี อี แคปปิตอล		บริษัท ไสตาร์เซน จำกัด	
	31/12/2546	31/3/2004	31/12/2546	31/3/2004
สินทรัพย์	724.04	1,050.03	560.99	128.42
หนี้สิน	384.18	639.80	512.22	150.02
ส่วนของผู้ถือหุ้น	339.87	393.30	48.76	(21.61)

หมายเหตุ: ไม่รวมรายการที่เกิดจากเปลี่ยนแปลงจากการดำเนินงานตามปกติของแต่ละบริษัท

อย่างไรก็ตาม ณ วันปรับโครงสร้างไม่ได้ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางทางการเงินอย่างมีนัยสำคัญต่อภาพรวมของกลุ่มบริษัทฯ รายการซื้อทรัพย์สิน โอนรับภาระหนี้ และหักกลบหนี้มีรายละเอียดดังนี้

รายการซื้อทรัพย์สิน	มูลค่า (ลบ.)	เกณฑ์ราคา
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ	393.31	ราคาตามบัญชีหักสำรองหนี้สงสัยจะสูญหักดอกผลเช่าซื้อรอรับรู้เป็นรายได้
สินค้าคงเหลือ	40.00	ราคาทุนหักสำรองค่าเผื่อการลดค่าสินค้า
รถยนต์	2.08	ราคาตามบัญชี
รถยนต์ตามสัญญาเช่าระยะยาว	55.48	ราคาตามบัญชี
ที่ดิน อาคารและส่วนปรับปรุงอาคารเช่า	43.86	ราคาตลาดประเมินโดยบริษัท กรุงเทพประเมินราคา จำกัด ซึ่งผู้ประเมินหลักที่ได้รับความเห็นชอบตามประกาศสำนักงาน กสท. ในวันที่ 21 มกราคม 2547 โดยวิธีการประเมินราคาตามมูลค่าตลาด
เครื่องใช้และตกแต่งสำนักงาน	0.03	ราคาตามบัญชี
เงินให้กู้ยืมพนักงาน	3.73	ราคาทุน
ทรัพย์สินอื่นๆ	2.41	ราคาทุน
รวม	540.91	
รายการโอนภาระหนี้สิน	มูลค่า (ลบ.)	เกณฑ์ราคา
เจ้าหนี้การค้า	0.75	ราคาตามบัญชี
ดอกเบี้ยค้างจ่าย	18.58	ราคาตามบัญชี
เงินประกันพนักงาน	12.26	ราคาตามบัญชี
เจ้าหนี้สัญญาเช่าระยะยาว	48.07	ราคาตามบัญชี
ภาษีขายเช่าซื้อรอตัดบัญชี	31.07	ราคาตามบัญชี
หนี้สินอื่นๆ	36.54	ราคาตามบัญชี
รวม	147.28	
รายการหักกลบลบหนี้	มูลค่า (ลบ.)	เกณฑ์ราคา
เงินกู้ยืมจาก บมจ. ดี อี แคปปิตอล	285.30	ราคาตามบัญชี
บมจ. ดี อี แคปปิตอล ค้างชำระ ไตสดาร์เซน	108.33	ราคาตามบัญชี

ภายหลังการปรับโครงสร้างแล้ว กลุ่มบริษัทดำเนินธุรกิจการขายเช่าซื้อภายใต้ บมจ. ดี อี แคปปิตอล เพียงแห่งเดียว โดย ไตสดาร์เซน ได้หยุดดำเนินธุรกิจขายเช่าซื้อ และเริ่มดำเนินธุรกิจการบริหารบัญชีลูกหนี้ที่มีปัญหา (Distressed Assets Management) โดยปัจจุบันได้ประมวลซื้อสิทธิเรียกร้องลูกหนี้เช่าซื้อรถยนต์ของสถาบันการเงินที่ได้ปิดดำเนินการไปแล้วจากกองทุนเพื่อการฟื้นฟูระบบสถาบันการเงินเพื่อนำมาบริหารการเก็บเงิน จำนวน 1,114 ราย อีกทั้ง กำลังอยู่ในขั้นตอนการประมวลซื้อสินทรัพย์ดังกล่าวเพิ่มเติม นอกจากนี้ บริษัทคาดว่าจะมีอัตราส่วนกำไรสุทธิเพิ่มสูงขึ้นอันเนื่องมาจากการประหยัดจากขนาดของกิจการ อาทิ ค่าใช้จ่ายการขายและบริหารที่ลดลง เป็นต้น

12.4 ผลการดำเนินงานที่ผ่านมา

มูลค่าการขายเช่าซื้อตามสัญญา

มูลค่าการขายเช่าซื้อตามสัญญาที่จะกล่าวต่อไปนี้ คือ มูลค่าการขายสินค้าตามสัญญาเช่าซื้อที่บริษัทฯ ได้ทำไว้กับลูกค้าทั้งหมดในแต่ละปี ซึ่งมูลค่านี้จะถูกบันทึกบัญชีเป็นรายได้ใน 2 ประเภท คือ รายได้จากการขายและรายได้ดอกผลเช่าซื้อ ซึ่งรายได้จากการขายสินค้านั้นจะถูกบันทึกบัญชีเป็นรายได้ทันทีที่ทำสัญญาเช่าซื้อและรับชำระเงินดาวน์แล้ว ส่วนการรับรู้รายได้จากดอกผลเช่าซื้อนั้นจะทยอยรับรู้ทุกเดือนตามวิธีผลรวมจำนวนวงด (Sum of the Digits) จนกระทั่งครบตามที่สัญญาระบุไว้ ดังนั้น ในวันที่บริษัททำสัญญาเช่าซื้อกับลูกค้ามูลค่าการขายเช่าซื้อตามสัญญาจะไม่ปรากฏในงบกำไรขาดทุนทั้งจำนวน เนื่องจากยังไม่ถูกรับรู้เป็นรายได้จากดอกผลเช่าซื้อ

ในการตั้งราคาเช่าซื้อสินค้านั้น บริษัทจะพิจารณาจากต้นทุน บวก อัตราส่วนเพิ่มราคาเบื้องต้น (Mark UP) บวก ดอกผลเช่าซื้อ โดยอัตราส่วนเพิ่มราคาเบื้องต้น พิจารณาจากค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น ณ จุดขายสินค้าเช่าซื้อ บวกกับอัตรากำไรขั้นต้นทางธุรกิจ โดยค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น ณ จุดขายประกอบด้วย

1. ค่าใช้จ่ายในการขาย อาทิ ค่านายหน้าการขายและโบนัสการขายสำหรับพนักงาน ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขาย
2. ค่าใช้จ่ายในการบริหาร อาทิ เงินเดือนหัวหน้าหน่วยสินเชื่อ เบี้ยเลี้ยงพนักงานเดินตลาดค่าใช้จ่ายรถยนต์เดินตลาด ค่าใช้จ่ายสำนักงานอื่นๆ (ปันส่วน)

ในการดำเนินธุรกิจที่ผ่านมา บริษัทฯมีนโยบายการตั้งอัตราส่วนเพิ่มราคาเบื้องต้น (Mark UP) ในอัตราคงที่เสนอมา โดยในช่วง 6 เดือนแรกปี 2547 อัตราส่วนเพิ่มราคาเบื้องต้นเฉลี่ยสำหรับการขายผ่านสาขาและตัวแทนประมาณร้อยละ 70.30 ทั้งนี้ อัตราส่วนเพิ่มราคาเบื้องต้นที่บริษัทฯคิดสำหรับตัวแทนจะต่ำกว่าลูกค้ารายย่อย เนื่องจากตัวแทนเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเกือบทั้งหมด โดยบริษัทฯรับภาระเฉพาะในส่วน โบนัสการขายสำหรับตัวแทน และ ค่าใช้จ่ายสำนักงานอื่นๆ (ปันส่วน) เท่านั้น หากพิจารณาจากราคาเข้าซื้อ พบว่าราคาเข้าซื้อที่บริษัทฯขายให้แก่ตัวแทนต่ำกว่า ที่ขายให้ลูกค้ารายย่อยผ่านสาขาประมาณร้อยละ 58 เพื่อให้ตัวแทนสามารถมีกำไรจากการขายเข้าซื้อ

กลุ่มบริษัทมีมูลค่าการขายเข้าซื้อในปี 2544-ไตรมาส 2 ปี 2547 รายละเอียดดังนี้

ยอดขายเข้าซื้อตาม สัญญาเข้าซื้อ	2544		2545		2546		1H2547	
	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%
สาขา	570.44	100.0	743.80	87.1	1,039.32	83.5	670.18	80.6
ตัวแทนจำหน่าย	-	-	110.25	12.9	205.78	16.5	161.45	19.4
รวม	570.44	100.0	854.05	100.0	1,245.10	100.0	831.64	100.0

จากตารางพบว่า ในช่วงปี 2543-2546 กลุ่มบริษัทมีอัตราการเติบโตของยอดขายเข้าซื้อตามสัญญาเฉลี่ยร้อยละ 54.85 ต่อปี โดยยอดขายเข้าซื้อผ่านสาขามีสัดส่วนลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับยอดขายเข้าซื้อตามสัญญาทั้งหมด จากร้อยละ 87.1 ในปี 2545 เป็น ร้อยละ 80.6 ในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2547 ในขณะที่การขายผ่านตัวแทนมีสัดส่วนเพิ่มมากขึ้นจากร้อยละ 12.9 เป็นร้อยละ 19.41 ของยอดขายทั้งหมด อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่า การขายผ่านสาขาจะมีสัดส่วนน้อยลง การเติบโตของยอดขายส่วนใหญ่มาจากการขายเข้าซื้อผ่านสาขาในอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 42 ต่อปี

การเติบโตในอัตราสูงและอย่างต่อเนื่องเป็นส่วนหนึ่งจากการขายเข้าซื้อผ่านตัวแทนซึ่งสามารถดำเนินการได้รวดเร็วกว่าการขายผ่านสาขา เนื่องจากตัวแทนมีกลุ่มลูกค้าที่ชัดเจนซึ่งเป็นลูกค้าที่เคยซื้อสินค้าเข้าซื้อมาก่อนและมีประวัติการชำระเงินที่ดี นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทได้ดำเนินนโยบายการเพิ่มยอดขายต่อสาขาโดยจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายประเภทต่างๆเพื่อเป็นแรงจูงใจพนักงาน อาทิ หลักเกณฑ์การจ่ายโบนัสทีม (ขายเกินล้าน เก็บเงินเกินล้าน) เป็นต้น การเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลการขายเข้าซื้อทั้งด้านการตรวจสอบคุณภาพผู้ขอเข้าซื้อและการเก็บเงิน นอกจากนี้ บริษัทฯได้เปิดดำเนินการสาขาจำนวน 22 สาขาในปี 2546 และ 1 สาขาในไตรมาสปี 2547 ตามลำดับ

ในช่วง 6 เดือนของปี 2547 กลุ่มบริษัทขายเข้าซื้อสินค้าโดยมีรายละเอียดดังนี้

ข้อมูลการขาย 6 เดือนแรกปี 2547	สาขา	ตัวแทน	รวม
มูลค่าเข้าซื้อตามสัญญา (ล้านบาท)	670.18	161.45	831.64
จำนวน (ชิ้น)	46,628	21,026	67,654
ราคาเฉลี่ย (บาท)	14,373	7,679	12,292
ระยะเวลาเข้าซื้อเฉลี่ย (เดือน)	18.62	12.43	17.01

ทั้งนี้ ราคาขายเข้าซื้อสินค้าให้แก่กลุ่มลูกค้ารายย่อย (Ultimate Customer) นั้น จะเป็นราคาเดียวกันไม่ว่าลูกค้าจะซื้อจากสาขาหรือตัวแทน เนื่องจากกลุ่มบริษัทมีนโยบายกลางกำหนดราคาขายและระยะเวลาผ่อนชำระสำหรับสาขาและตัวแทนเพื่อป้องกันการขายตัดราคาระหว่างกัน

หากพิจารณามูลค่าการขายเข้าซื้อตามสัญญาแยกตามประเภทหมวดสินค้า พบว่ายอดขายเข้าซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าหมวดภาพและเสียงสูงสุด โดยในช่วง 3 ปีที่ผ่านมาคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 69.31 ของมูลค่าการขายทั้งหมด รายละเอียดดังนี้

สินค้า	2544		2545		2546		1H2547	
	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%
หมวดสินค้า								
1. เครื่องใช้ไฟฟ้าหมวดภาพและเสียง	478.24	83.8	505.19	59.2	884.85	71.1	501.78	60.3
2. เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้านอื่นๆ	90.91	15.9	342.20	40.1	293.45	23.6	219.08	26.3
3. เครื่องใช้สำนักงาน	0.00	0.0	0.14	0.0	62.23	5.0	24.95	3.0
4. ยานพาหนะ	-	-	-	-	-	-	7.82	0.9
5. อื่นๆ	1.29	0.2	6.51	0.8	4.57	0.4	78.01	9.4
รวม	570.44	100.0	854.05	100.0	1,245.10	100.0	831.64	100.0

หากพิจารณามูลค่าการขายเข้าซื้อตามสัญญาแยกขายผลิตภัณฑ์ พบว่าสินค้าขายดี 5 อันดับแรก คือ โทรศัพท์มือถือ เครื่องซักผ้า ตู้เย็น เครื่องเล่นวีซีดี และ สเตอริโอ รายละเอียดดังนี้

สินค้า	2544		2545		2546		1H2547	
	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%
ประเภทสินค้า								
โทรศัพท์มือถือ	221.90	38.9	522.77	61.2	700.05	56.2	403.04	48.5
เครื่องซักผ้า	40.89	7.2	65.58	7.7	132.41	10.6	110.36	13.3
ตู้เย็น	49.52	8.7	72.59	8.5	136.09	10.9	93.88	11.3
โทรศัพท์มือถือ	-	-	0.14	0.0	36.09	2.9	75.49	9.1
เครื่องเล่นวีซีดี	133.22	23.4	99.05	11.6	112.45	9.0	51.39	6.2
สเตอริโอ	106.19	18.6	72.98	8.5	55.34	4.4	37.26	4.5
คอมพิวเตอร์	-	-	-	-	26.14	2.1	24.95	3.0
รถจักรยานยนต์	-	-	-	-	-	-	7.82	0.9
อื่นๆ	18.72	3.3	20.94	2.5	46.53	3.7	27.45	3.3
รวม	570.44	100.0	854.05	100.0	1,245.10	100.0	831.64	100.0

จากตารางการพบว่า โทรศัพท์มือถือเป็นสินค้าที่ขายดีในสัดส่วนเฉลี่ย 52.77 ของมูลค่าเข้าซื้อ อย่างไรก็ตาม สัดส่วนนี้มีแนวโน้มลดลงเล็กน้อย เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ ได้ทำการตลาดเพื่อกระตุ้นยอดขายสินค้าประเภทอื่นๆ รวมทั้งคัดเลือกสินค้าใหม่อย่างต่อเนื่อง อาทิ คอมพิวเตอร์ โทรศัพท์มือถือ และรถจักรยานยนต์ เพื่อเป็นทางเลือกให้ลูกค้ามากยิ่งขึ้น โดยคาดว่าจะจะเป็นสินค้าที่ขายดีและมีสัดส่วนการขายที่เติบโตอย่างต่อเนื่องในอนาคต

หากพิจารณามูลค่าการขายเข้าซื้อตามสัญญาแยกตามอายุสัญญาเข้าซื้อ พบว่ากลุ่มบริษัทฯ มีการขายเข้าซื้อโดยให้ผ่อนชำระเป็นระยะเวลาดังต่อไปนี้

จำนวนงวด (เดือน)	2544		2545		2546		1H2547	
	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%
0-6	3.53	0.6	2.22	0.3	5.51	0.4	2.53	0.3
7-12	16.78	2.9	139.00	16.3	277.86	22.3	264.61	31.8
13-18	295.36	51.8	221.33	25.9	244.98	19.7	123.17	14.8
19-24	254.47	44.6	491.26	57.5	683.81	54.9	428.77	51.6
25-36	0.31	0.1	0.25	0.0	32.94	2.6	12.55	1.5
รวม	570.44	100.0	854.05	100.0	1,245.10	100.0	831.64	100.0

จากตารางพบว่า กลุ่มบริษัทฯ ขายเข้าซื้อโดยให้ผ่อนชำระเป็นเวลา 19-24 เดือน คิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยร้อยละ 53.08 ของมูลค่าเข้าซื้อทั้งหมด รองลงมาคือ 13-18 เดือนในสัดส่วนร้อยละ 25.27 ตามลำดับ ทั้งนี้ แนวโน้มการขายเข้าซื้อในระยะเวลา 13-24 เดือน มีแนวโน้มลดลง เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ ขายเข้าซื้อผ่านตัวแทนซึ่งมีอายุสัญญาที่สั้นกว่าเพิ่มมากขึ้น

รายได้ตามงบการเงิน

กลุ่มบริษัทฯ มีรายได้ 3 ประเภท คือ รายได้จากการขาย รายได้จากดอกเบี้ยเข้าซื้อ และรายได้อื่น รายละเอียดดังนี้

1. รายได้จากการขาย

กลุ่มบริษัทฯ บันทึกรายได้จากการขายซึ่งประกอบด้วยราคาทุนบวกอัตราส่วนเพิ่มราคาเบื้องต้น (Mark UP) เป็นราคาเงินสด ซึ่งบันทึกเป็นรายได้ในงบการเงินเมื่อมีการเซ็นสัญญาเข้าซื้อและได้รับชำระเงินดาวน์

หากพิจารณาจากงบการเงินรวมของกลุ่มบริษัทฯ พบว่า รายได้จากการขายเข้าซื้อเป็นรายได้หลักของกลุ่มบริษัทฯ คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 84.72 ของรายได้ทั้งหมด แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ รายได้จากการขายผ่านสาขาและรายได้จากการขายผ่านตัวแทน

รายได้จากการขายผ่านสาขาคิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยร้อยละ 71.03 ซึ่งมีอัตราการเพิ่มเฉลี่ยร้อยละ 42 ต่อปี โดยมีแนวโน้มการเพิ่มในอัตราลดลง เนื่องจากข้อจำกัดในด้านบุคคลกรที่มีความพร้อมสำหรับการดำเนินงานเข้าซื้อสาขา ซึ่งบริษัทฯ พิจารณาว่าหากรีบดำเนินการขยายสาขาย่างรวดเร็ว โดยไม่มีความพร้อมด้านบุคคลกรที่มีความรู้ความสามารถ จะก่อให้เกิดผลเสียมากกว่าในอนาคต หากพิจารณาเฉพาะยอดขายในช่วงครึ่งปีพบว่าในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2547 บริษัทมียอดขายผ่านสาขารวม 670.18 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 426.90 ล้านบาทในช่วงเวลาเดียวกันของปี 2546 หรือร้อยละ 56.99 และรายได้จากการขายผ่านตัวแทนคิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยร้อยละ 13.69 ซึ่งบริษัทฯ เริ่มทำการขายผ่านตัวแทนในปี 2545 โดยมีอัตราการเติบโตในปี 2546 ที่ร้อยละ 86.65 ต่อปี หากพิจารณาเฉพาะยอดขายในช่วงครึ่งปีพบว่าในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2547 บริษัทมียอดขายผ่านตัวแทนรวม 161.45 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 93.54 ล้านบาทในช่วงเวลาเดียวกันของปี 2546 หรือร้อยละ 72.61

นอกเหนือจากรายได้จากการขายเข้าซื้อ บริษัทมียรายได้จากการขายเงินสด ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนน้อยเฉลี่ยร้อยละ 1.42 ของรายได้จากการขายทั้งหมด

กลุ่มบริษัทมีนโยบายการตั้งราคาขายเข้าซื้อให้เหมาะสมกับสถานะตลาดและสามารถแข่งขันได้โดยมีนโยบายการตั้งราคาขายเข้าซื้อที่คงเดิมตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ซึ่งรวมถึงอัตราส่วนเพิ่มราคาเบื้องต้น (Mark UP) (เฉลี่ยร้อยละ 70.03 ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2547) และอัตราดอกเบี้ยเข้าซื้อในอัตราคงที่ตั้งแต่เริ่มดำเนินธุรกิจ ทั้งนี้ ราคาและระยะเวลาผ่อนชำระค่างวดเข้าซื้อที่กลุ่มบริษัทฯ ขายให้แก่กลุ่มลูกค้ารายย่อยจะแตกต่างจากที่กลุ่มบริษัทฯ ขายให้แก่ตัวแทนซึ่งถูกกว่าแต่มีระยะเวลาผ่อนชำระที่สั้นกว่า ในการตั้งราคานี้ กลุ่มบริษัทฯ พิจารณาปัจจัยอื่น ๆ ร่วมด้วย อาทิ กลุ่มบริษัทฯ เน้นการให้ผ่อนชำระในระยะยาวมากกว่าผู้ประกอบการรายอื่นและผู้ให้บริการสินเชื่อรายย่อยรายอื่น อีกทั้ง คำนึงถึงจำนวนค่างวดซึ่งต้องเหมาะสมกับความสามารถในการผ่อนชำระของลูกค้าและตัวแทน เป็นต้น

2. รายได้จากดอกผลเข้าซื้อ

รายได้จากดอกผลเข้าซื้อตามงบการเงินประกอบด้วยรายได้จากดอกผล 2 ส่วน คือ

1. รายได้จากดอกผลเข้าซื้อที่เกิดจากการขายเข้าซื้อในงวดบัญชีนั้นๆ
2. รายได้จากดอกผลเข้าซื้อที่เกิดจากการขายเข้าซื้อในช่วงระยะเวลาก่อนหน้างวด

ตามที่ได้กล่าวมาข้างต้น ในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2547 กลุ่มบริษัทฯ ขายเข้าซื้อในระยะเวลาเฉลี่ย 17.01 เดือน ซึ่งหมายความว่ากลุ่มบริษัทฯ สามารถรับรู้รายได้จากดอกผลเข้าซื้อจากการขายสินค้าชิ้นหนึ่งๆ เป็นระยะเวลา 17.01 เดือน โดยจะทยอยรับรู้เป็นรายเดือนตามกำหนดชำระด้วยวิธีผลรวมจำนวนงวด (Sum of the Digits Method) ดังนั้น หากขายสินค้าในปี 2547 ดอกผลเข้าซื้อจากการขายตามสัญญาเข้าซื้อจะทยอยรับรู้เป็นรายได้ในปี 2547 และปี 2548 (รวม 17.01 เดือน) จนกว่าสัญญาเข้าซื้อจะหมดอายุลง ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ หยุดรับรู้รายได้จากดอกผลเข้าซื้อเมื่อลูกหนี้ค้างชำระค่างวดเกิน 3 เดือน

หากพิจารณารายได้จากการขายเข้าซื้อตามวิธีการจัดจำหน่าย พบว่าในช่วงปี 2544-ไตรมาส 2 ปี 2547 รายได้จากดอกผลเข้าซื้อคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 12.90 ของรายได้ทั้งหมด ซึ่งเป็นรายได้จากดอกผลเข้าซื้อโดยวิธีการขายผ่านสาขาในสัดส่วนร้อยละ 88.50 และผ่านตัวแทนร้อยละ 11.50 ของรายได้จากดอกผลเข้าซื้อทั้งหมด เหตุผลที่รายได้จากดอกผลเข้าซื้อผ่านตัวแทนมีมูลค่าน้อยกว่ารายได้จากดอกผลเข้าซื้อผ่านสาขา ประกอบด้วยเหตุผล 2 ประการคือ สัดส่วนการขายเข้าซื้อผ่านตัวแทนมีมูลค่าน้อยกว่าการขายเข้าซื้อผ่านสาขา และราคาเงินสดที่ตัวแทนใช้คิดเพื่อเป็นฐานในการคิดค่างวด มีค่าต่ำกว่าราคาเงินสดที่สาขาใช้คิดเป็นฐานในการคิดค่างวด ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทมีนโยบายการคิดอัตราดอกเบี้ยเข้าซื้อที่คงเดิมตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา

ในปี 2546 กลุ่มบริษัทมียรายได้จากดอกผลเข้าซื้อ 120.02 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 29.87 ล้านบาท หรือร้อยละ 33.14 จากปี 2545 ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผลมาจากการเพิ่มขึ้นของรายได้จากดอกผลเข้าซื้อโดยวิธีการขายผ่านตัวแทน 16.97 ล้านบาท เนื่องจากระยะเวลาการขายเข้าซื้อที่กลุ่มบริษัทฯ จัดให้แก่ตัวแทนสามารถรับรู้ได้ภายใน 1 ปี สำหรับไตรมาส 2 ปี 2547 กลุ่มบริษัทมียรายได้จากดอกผลเข้าซื้อ 84.83 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 12.14 ของรายได้ทั้งหมด ทั้งนี้ หากลูกหนี้เข้าซื้อรายได้ค้างชำระค่างวดตั้งแต่ 3 เดือนขึ้นไป กลุ่มบริษัทฯ จะหยุดรับรู้รายได้จากดอกผลเข้าซื้อ พร้อมทั้งตั้งสำรองเพิ่มเติมในอัตราที่กำหนดตามระยะเวลาการค้างชำระ (รายละเอียดในข้อ 12.5.2 คุณภาพสินทรัพย์) หากต่อมาลูกหนี้เข้าซื้อรายได้กลับมาชำระหนี้ กลุ่มบริษัทฯ จะนำจำนวนเงินดังกล่าวหักจากค่างวดที่ค้างชำระก่อนตามลำดับ และพิจารณาระยะเวลาการค้างชำระใหม่ หากปรากฏว่าลูกหนี้ค้างชำระไม่เกิน 3 เดือนบริษัทจะรับรู้รายได้จากดอกผลเข้าซื้อในส่วนที่ยังไม่ได้บันทึกบัญชี หากพบว่าลูกหนี้ยังคงค้างชำระเกิน 3 เดือน บริษัทจะยังคงหยุดรับรู้รายได้ต่อไป พร้อมทั้งตั้งสำรองตามหลักเกณฑ์ดังกล่าวข้างต้น

3. รายได้อื่น

ในปี 2544-ไตรมาส 2 ปี 2547 กลุ่มบริษัทมีรายได้อื่นคิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยร้อยละ 2.38 ของรายได้ทั้งหมด

รายได้อื่น	2544		2545		2546		1H2547	
	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%
1. รายได้จากดอกเบี้ย	0.17	2.1	0.85	5.9	0.58	2.0	0.47	2.6
2. รายได้จากหนี้สูญรับคืน ¹	5.92	72.6	9.88	68.5	13.08	45.6	7.01	38.9
3. กำไรจากการขายทรัพย์สิน	0.20	2.5	0.47	3.3	1.13	3.9	0.18	1.0
4. กำไรจากการกลับรายการด้อยค่าที่ดิน/อาคาร ²	-	-	-	-	8.78	30.6	-	-
5. อื่นๆ	1.86	22.8	3.23	22.4	5.09	17.8	10.36	57.5
รวม	8.15	100.0	14.43	100.0	28.66	100.0	18.02	100.0

1 = เป็นรายได้จากการรับชำระหนี้จากลูกหนี้พนักงาน ที่กลุ่มบริษัทได้ติดตามดำเนินคดีและบังคับคดีกับลูกหนี้พนักงานซึ่งกลุ่มบริษัทได้ตัดหนี้สูญไปแล้ว จนได้รับชำระเงินคืน ซึ่งบันทึกการเป็นรายได้ โดยแสดงในบัญชี “รายได้จากหนี้สูญรับคืน” ซึ่งกลุ่มบริษัทเริ่มมีรายได้ส่วนนี้ตั้งแต่ปี 2544 เป็นต้นมา และคาดว่าจะมีรายได้ต่อเนื่องจนกว่าการฟ้องร้องดำเนินคดีจะเสร็จสิ้น

2 = เป็นรายการที่กลุ่มบริษัทบันทึกผลกำไรจากการเพิ่มมูลค่าของทรัพย์สินประเภทที่ดินและอาคาร ซึ่งได้เคยบันทึกการลดมูลค่าของราคาทรัพย์สินในปี 2542 ในรายการ “ผลขาดทุนจากการด้อยค่าที่ดิน/อาคาร” ตามมาตรการบัญชีของไทยฉบับที่ 36 โดยในปี 2546 ทรัพย์สินดังกล่าวมีราคาสูงขึ้นตามสภาวะตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่ดีขึ้น กลุ่มบริษัทจึงได้บันทึกมูลค่าส่วนที่เพิ่มสูงขึ้น ในรายการ “กำไรจากการกลับรายการด้อยค่าที่ดิน/อาคาร”

ตามตารางข้างต้นพบว่า รายได้จากหนี้สูญรับคืนเป็นรายได้หลักคิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ย 51.48 ของรายได้อื่น และเฉลี่ยร้อยละ 1.18 ของรายได้ทั้งหมด ทั้งนี้ รายได้หนี้สูญรับคืนนี้มีแนวโน้มจำนวนสูงขึ้น แต่ในสัดส่วนลดลงเมื่อเทียบกับรายได้อื่นทั้งหมด เนื่องจากกลุ่มบริษัทสามารถเรียกบังคับหนี้คืนจากลูกหนี้พนักงานที่ได้ตัดหนี้สูญไปแล้วได้เพิ่มมากขึ้น

นอกเหนือจากรายได้อื่นตามรายละเอียดข้างต้นแล้ว บริษัทคาดว่าภายหลังการขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้ จะนำเงินส่วนหนึ่งไปชำระคืนหนี้ตามสัญญาปรับโครงสร้างหนี้กับ บริษัท บริหารสินทรัพย์พลอย จำกัด จำนวน 123.75 ล้านบาท ณ 30 มิถุนายน 2547 ซึ่งแบ่งเป็นเงินสด 91.02 ล้านบาท และดอกเบี้ยตามสัญญา 32.73 ล้านบาท ซึ่งหากชำระหนี้แล้ว บริษัทจะมีกำไรจากการปรับโครงสร้างหนี้ประมาณ 26.84 ล้านบาท

ต้นทุนขาย ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร และค่าใช้จ่ายดอกเบี้ย

ค่าใช้จ่ายของบริษัทมี 2 ประเภทหลัก คือ ต้นทุนขาย และค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร โดยในช่วงปี 2544-ไตรมาส 2 ปี 2547 ต้นทุนขายคิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยร้อยละ 52.43 ของค่าใช้จ่ายทั้งหมด และร้อยละ 51.88 ของมูลค่าการขายเข้าซื้อตามสัญญา เนื่องจากกลุ่มบริษัทมีการขายเข้าซื้อให้แก่ตัวแทนในสัดส่วนที่เพิ่มสูงขึ้นจากร้อยละ 12.91 ของยอดขายเข้าซื้อตามสัญญาเข้าซื้อในปี 2545 เป็นร้อยละ 19.41 ของยอดขายเข้าซื้อตามสัญญาเข้าซื้อในไตรมาส 2 ปี 2547 โดยราคาเข้าซื้อที่ขายให้แก่ตัวแทนจะต่ำกว่าราคาที่ขายให้แก่ผู้บริโภคโดยตรงประมาณร้อยละ 58 จึงมีผลทำให้อัตรากำไรขั้นต้นลดลง เมื่อเปรียบเทียบกับยอดขายเข้าซื้อตามสัญญาเข้าซื้อและรายได้จากการขาย

ค่าใช้จ่ายในการขายคิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ย 13.85 ของค่าใช้จ่ายทั้งหมด และเฉลี่ย 10.00 ของมูลค่าการขายเข้าซื้อตามสัญญา ซึ่งประกอบด้วย ค่าคอมมิชชั่นการขายและเก็บเงิน และค่าส่งเสริมการขาย (ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นเฉพาะการขายผ่านสาขาเท่านั้น) ค่าโบนัสการขายสำหรับตัวแทน และค่าใช้จ่ายการขายอื่นๆ ซึ่งหากเปรียบเทียบกับมูลค่าการขายเข้าซื้อในปี 2546 และ 6 เดือนแรกของปี 2547 พบว่ามีอัตราร้อยละลดลง เนื่องจากสัดส่วนการขายเข้าซื้อผ่านตัวแทนที่เพิ่มมากขึ้น ค่าใช้จ่ายในการขายมีรายการหลัก คือ ค่าคอมมิชชั่นการขายและเก็บเงินในสัดส่วนเฉลี่ย 68.63 ของค่าใช้จ่ายในการขาย และเฉลี่ย 6.92 ของมูลค่าการขายเข้าซื้อในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา อย่างไรก็ตาม ค่าคอมมิชชั่นการขายและเก็บเงินมีแนวโน้มลดลงเมื่อเทียบกับมูลค่าการขายเข้าซื้อจากร้อยละ 8.74 ในปี 2544 เป็น 6.33 ในไตรมาส 2 ปี 2547 เนื่องจากบริษัทได้กำหนดหลักเกณฑ์การจ่ายค่าคอมมิชชั่นให้ขึ้นกับปัจจัยอื่นมากยิ่งขึ้นและมีอัตราที่ลดลง โดยได้เพิ่มเกณฑ์ค่าตอบแทนการขายอื่น เพื่อส่งเสริมการขายและเป็นแรงจูงใจการขายเข้าซื้อที่มีคุณภาพ โดยกำหนดเป้าหมายการขายที่ชัดเจนควบคู่กับเป้าหมายการเก็บเงินค่างวด อาทิ การส่งเสริมทัศนศึกษาต่างประเทศ การส่งเสริมการสร้างผลงานดาราทองประจำปี เงินรางวัลส่งเสริมพิเศษประจำไตรมาส และโครงการส่งเสริมการขายต่างๆ เช่น “โบนัสทีม-ขายเกินล้านเก็บเงินเกินล้าน” “ซูเปอร์โบนัสสำหรับหัวหน้าหน่วยสินเชื่อ” ซึ่งค่าใช้จ่ายนี้บันทึกในรายการค่าส่งเสริมการขายคิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ย 23.28 ของค่าใช้จ่ายในการขาย และมีแนวโน้มสูงขึ้นจากร้อยละ 1.22 ของมูลค่าการขายเข้าซื้อตามสัญญาในปี 2544 เป็น 2.84 ในไตรมาส 2 ปี 2547

ค่าใช้จ่ายในการบริหารมีรายการหลัก คือ ค่าใช้จ่ายพนักงาน และค่าใช้จ่ายรถยนต์เดินตลาด คิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยร้อยละ 39.11 และ 20.44 ของค่าใช้จ่ายในการบริหารในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา โดยค่าใช้จ่ายพนักงานมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่องจากร้อยละ 45.29 ในปี 2544 เป็นร้อยละ 36.13 ในปี 2546 เนื่องมาจากกลุ่มบริษัทสามารถเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลการดำเนินงานจากการให้การฝึกอบรมอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ ได้เพิ่มสูงขึ้นในไตรมาส 2 ปี 2547 ในสัดส่วนร้อยละ 41.05 เนื่องจากการว่าจ้างพนักงานเพิ่มมากขึ้นเพิ่มรองรับปริมาณงานที่มากขึ้นจากยอดขายที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างรวดเร็วในปี 2547 และในอนาคต

นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทมีค่าใช้จ่ายค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญในปี 2545 และ 2546 เฉลี่ยร้อยละ 5.75 ของมูลค่าการขายเข้าซื้อ โดยมีแนวโน้มลดลงจากร้อยละ 5.76 ในปี 2546 เป็น 2.47 ในไตรมาส 2 ปี 2547 อันเป็นผลมาจากระบบการเก็บเงินและควบคุมลูกหนี้เข้าซื้อที่มีประสิทธิภาพ หากพิจารณาแยกระหว่างลูกหนี้เข้าซื้อและลูกหนี้พนักงานมีรายละเอียดดังนี้

ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	2544		2545		2546		1H2547	
	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%
ลูกหนี้เข้าซื้อ	12.51	100.0	49.23	100.0	71.51	100.0	20.24	98.7
ลูกหนี้พนักงาน	-	-	-	-	-	-	0.27	1.3
รวม	12.51	100.0	49.23	100.0	71.51	100.0	20.51	100.0

กลุ่มบริษัทไม่ได้ตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญของลูกหนี้พนักงานเพิ่มเติมในปี 2544-2546 เนื่องจากจำนวนลูกหนี้พนักงานที่ลดน้อยลง อันเป็นผลมาจากการการดำเนินคดีที่เสร็จสิ้นในแต่ละช่วงเวลาเพิ่มมากขึ้น รวมทั้งลูกหนี้ได้ทยอยผ่อนชำระภาระหนี้ให้แก่บริษัท ในขณะที่อัตราการเพิ่มขึ้นของลูกหนี้พนักงานลดน้อยลงเมื่อเทียบกับในอดีต ในปัจจุบันรายการลูกหนี้พนักงานจะเกิดขึ้นจากการดำเนินงานผิดพลาด (ไม่ใช่การทุจริต) ซึ่งมีจำนวนเพียงเล็กน้อย เช่น การทำทรัพย์สินของบริษัทสูญหายหรือเสียหาย เป็นต้น ทั้งนี้ หากพิจารณาถึงจำนวนค่าใช้จ่ายค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญพบว่าเพิ่มมากขึ้นจาก 49.23 ล้านบาทในปี 2545 เป็น 71.51 ล้านบาทในปี 2546 เนื่องจากการเปลี่ยนนโยบายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญในปี 2546 (รายละเอียดในข้อ 5.1 ลูกหนี้การค้า) และหากเปรียบเทียบจำนวนค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญในแต่ละงวดบัญชีกับลูกหนี้เข้าซื้อ ณ สิ้นงวด พบว่ามีแนวโน้มลดลงจากร้อยละ 31.85 เป็น 5.12 ของมูลค่าลูกหนี้รวม

หากพิจารณาค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารแยกตามประเภทการขาย คือ การขายเข้าซื้อผ่านสาขา และตัวแทน พบว่า ค่าใช้จ่ายประเภท ค่าคอมมิชชั่นและเก็บเงิน และค่าธรรมเนียมเดินตลาด จะแปรผันตามยอดขายเข้าซื้อผ่านสาขาเท่านั้น ในขณะที่โบนัสการขายสำหรับตัวแทนจะแปรผันตามยอดขายเข้าซื้อผ่านตัวแทน

รายละเอียดค่าใช้จ่ายของกลุ่มบริษัท

ค่าใช้จ่าย	2544		2545		2546		1H2547	
	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%
ต้นทุนขาย	178.80	46.5	319.05	50.8	489.30	52.6	349.90	57.7
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร:								
ค่าใช้จ่ายในการขาย								
ค่าคอมมิชชั่นการขายและเก็บเงิน	49.86	13.0	58.10	9.2	81.86	8.8	52.60	8.7
ค่าส่งเสริมการขาย	6.99	1.8	12.73	2.0	38.90	4.2	23.60	3.9
โบนัสการขายสำหรับตัวแทน	-	-	2.20	0.4	2.21	0.2	1.98	0.3
ค่าใช้จ่ายการขาย	-	-	5.34	0.8	10.94	1.2	5.90	1.0
รวมค่าใช้จ่ายในการขาย	56.85	14.8	78.37	12.5	133.91	14.4	84.09	13.9
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร								
เงินเดือนและค่าใช้จ่ายพนักงาน	66.79	17.4	82.37	13.1	104.94	11.3	67.14	11.1
ค่าใช้จ่ายรถยนต์เดินตลาด	32.08	8.3	44.28	7.0	56.06	6.0	35.48	5.9
ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	12.51	3.3	49.23	7.8	71.51	7.7	20.51	3.4
อื่นๆ	36.08	9.4	44.10	7.0	57.92	6.2	40.43	6.7
รวมค่าใช้จ่ายในการบริหาร	147.46	38.3	219.98	35.0	290.43	31.2	163.56	27.0
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	204.31	53.1	298.35	47.5	424.34	45.6	247.65	40.9
ดอกเบี้ย	1.54	0.4	11.19	1.8	17.07	1.8	8.63	1.4
รวมค่าใช้จ่าย	384.65	100.0	628.58	100.0	930.71	100.0	606.17	100.0

ตามตารางข้างต้น ค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยไม่ได้เป็นค่าใช้จ่ายหลักของกลุ่มบริษัทฯ คิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยเพียง 1.51 ของค่าใช้จ่ายทั้งหมด เนื่องจากบริษัทฯ มีการชำระค่าดอกเบี้ยในอัตราต่ำกว่าตลาด จากภาระหนี้ตามสัญญาปรับโครงสร้างหนี้ อีกทั้ง ภาระหนี้สินของบริษัทส่วนใหญ่เป็นเจ้าหนี้การค้า ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ เริ่มกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินในปี 2547 ซึ่งทำให้ค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยเพิ่มมากขึ้น และหากกลุ่มบริษัทฯ มีการขยายการขายเข้าซื้อในอนาคต โดยกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินเพิ่มมากขึ้น จะทำให้ค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยเพิ่มมากขึ้นไปด้วย

กำไรสุทธิ

ในปี 2546 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิจำนวน 107.31 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 3.64 ล้านบาท หรือ ร้อยละ 3.51 จากปี 2545 สำหรับงวดไตรมาส 2 ปี 2547 มีกำไรสุทธิ 86.29 เพิ่มขึ้น 28.10 ล้านบาท หรือ ร้อยละ 48.29 เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา เนื่องมาจากสามารถเพิ่มการขายเข้าซื้อ ในขณะที่ค่าใช้จ่ายในการบริหารมีสัดส่วนที่น้อยลงเมื่อเทียบกับมูลค่าการขาย นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการรับรู้รายได้จากดอกผลเข้าซื้อที่ขายในปีที่ผ่านมาด้วย ซึ่งช่วยทำให้อัตรากำไรสุทธิของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นจากปี 2546 ที่ร้อยละ 10.40 เป็น 12.35 ในไตรมาส 2 ปี 2547

อัตราผลตอบแทน

อัตรากำไรขั้นต้นลดลงอย่างต่อเนื่องจากร้อยละ 49.76 ในปี 2544 เป็น 41.28 ในไตรมาส 2 ปี 2547 เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ ได้ขายเข้าซื้อผ่านตัวแทนเพิ่มมากขึ้นจากร้อยละ 12.91 เป็นร้อยละ 19.41 ของมูลค่าการขายเข้าซื้อตามสัญญา ซึ่งกลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายการตั้งราคาขายเงินสด (ต้นทุนบวกอัตราราคาเพิ่มราคาเบื้องต้น (Mark UP)) ให้แก่ตัวแทนในอัตราที่ต่ำกว่าการขายผ่านสาขา ทั้งนี้การตั้งราคาขายเงินสดที่ต่ำกว่าจะไม่มีผลกระทบหรือกระทบในสัดส่วนที่น้อยมากต่ออัตรากำไรสุทธิ เนื่องจากตัวแทนจะเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารสำหรับการขายเข้าซื้อ

ถึงแม้ว่า กลุ่มบริษัทฯ จะมีผลกำไรสุทธิเพิ่มสูงขึ้นในปี 2546 แต่อัตรากำไรสุทธิในปี 2546 ลดลงจากร้อยละ 14.19 ในปี 2545 เป็นร้อยละ 10.40 อันเป็นผลมาจากค่าใช้จ่ายค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญที่เพิ่มสูงขึ้น 16.79 ล้านบาทจากการเปลี่ยนนโยบายการตั้งค่าเผื่อดังกล่าวมาข้างต้น รวมทั้งการหยุดรับรู้รายได้จากผลเข้าซื้อสำหรับลูกหนี้ที่ค้างชำระค่างวดเข้าซื้อตั้งแต่ 3 เดือนขึ้นไป ทั้งนี้ ในไตรมาส 2 ปี 2547 อัตรากำไรสุทธิเพิ่มสูงขึ้นเป็นร้อยละ 12.35 ซึ่งยังคงต่ำกว่าในอดีตเนื่องมาจากนโยบายการหยุดรับรู้รายได้ดังกล่าวมาแล้ว

กลุ่มบริษัทฯ มีอัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้นที่ลดลงจากร้อยละ 61.69 ในปี 2544 เป็นร้อยละ 37.34 ในปี 2546 เนื่องมาจากการลดลงของผลขาดทุนสะสมที่ทำให้ส่วนของทุนเพิ่มสูงขึ้น อย่างไรก็ตาม ในไตรมาส 2 ปี 2547 อัตราส่วนได้ปรับตัวสูงขึ้นเป็นร้อยละ 44.19 (ปรับเป็นรายปีอัตราส่วนต่อปี) โดยอัตราส่วนนี้ค่อนข้างสูงเมื่อเปรียบเทียบกับผู้ประกอบการรายอื่นๆ

อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ลดลงในปี 2546 เพราะกำไรสุทธิในปี 2546 ลดลง เนื่องจากผลกระทบของการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญและนโยบายการหยุดรับรู้รายได้ดังกล่าวข้างต้น

อัตรากำไรต่อหุ้นในช่วงปี 2544-ไตรมาส 2 ปี 2547 มีการปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจาก 0.17 บาทต่อหุ้นในปี 2544 เป็น 0.47 บาทต่อหุ้น (ภายหลังการเพิ่มทุนเพื่อจัดสรรให้กรรมการและพนักงาน ดังรายละเอียดในข้อ 8.2 การเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่กรรมการและพนักงาน) อันเนื่องมาจากผลกำไรสุทธิของที่เพิ่มขึ้นดังกล่าวมาข้างต้น ภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้ จะทำให้บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วรวม 480 ล้านบาท อัตรากำไรต่อหุ้นสำหรับปี 2547 (คำนวณจาก กำไรสุทธิ สำหรับ 6 เดือนแรกของปี 2547 ปรับเป็นอัตราส่วนต่อปี (Annualization) โดยไม่ได้พิจารณาผลกระทบของรายการดอกผลจากการเข้าซื้อรับรู้เป็นรายได้โดยวิธีผลรวมจำนวนงวด ซึ่งจะทำให้การปรับเป็นอัตราส่วนต่อปีนี้ต่ำกว่าปกติ) เท่ากับ 0.36 บาทต่อหุ้น ซึ่งมากกว่าอัตรากำไรต่อหุ้นสำหรับปี 2546 ที่ 0.30 บาทต่อหุ้น

12.5 ฐานะการเงิน

สินทรัพย์

12.5.1 ส่วนประกอบของสินทรัพย์

ณ 31 ธันวาคม 2546 และ ณ 30 มิถุนายน 2547 กลุ่มบริษัทฯ มีสินทรัพย์รวม 1,005.56 และ 1,238.0 ล้านบาท แบ่งเป็นสินทรัพย์หมุนเวียนจำนวน 821.39 และ 1,037.88 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 81.69 และ 83.83 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ

หากเปรียบเทียบส่วนประกอบของสินทรัพย์ของกลุ่มบริษัทฯ พบว่าเป็นไปตามอุตสาหกรรมธุรกิจการเงิน ซึ่งมีลูกหนี้เข้าซื้อเป็นสินทรัพย์หลัก และสินทรัพย์หลักรองลงมา คือ สินทรัพย์ถาวรประเภทรถยนต์ ที่ดิน อาคารและสำนักงาน และสินค้าค้างคลัง ตามลำดับ

สินทรัพย์รวมของกลุ่มบริษัทฯ มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ตามมูลค่าลูกหนี้เข้าซื้อที่เพิ่มสูงขึ้น การเก็บสินค้าคงคลังตามนโยบาย 1.8 เดือน และการซื้อทรัพย์สินประเภทรถยนต์เพื่อใช้ในการดำเนินงาน โดยในไตรมาส 2 ปี 2547 มีจำนวน 1,238 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 1,005.56 ล้านบาทในปี 2546 หรือร้อยละ 23.12

การเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์ของกลุ่มบริษัทฯ มีสาเหตุหลักดังนี้

1. การขยายตัวของลูกหนี้ตามสัญญาเข้าซื้อ โดยลูกหนี้เข้าซื้อ-สุทธิเพิ่มขึ้นจาก 690.70 ล้านบาทในปี 2546 เป็น 850.31 ล้านบาท ในไตรมาส 2 ปี 2547 ซึ่งเพิ่มขึ้น 159.61 หรือร้อยละ 23.11
2. สินทรัพย์ถาวรประเภทยานพาหนะ เพิ่มขึ้นจาก 339 คัน มูลค่า 114.13 ล้านบาทในปี 2546 เป็น 387 คัน มูลค่า 126.11 ล้านบาท ในไตรมาส 2 ปี 2547 เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ จำเป็นต้องเข้าซื้อยานพาหนะเพิ่มเติมจากสยามพาณิชย์ลิสซิ่ง สำหรับการขยายการขายเข้าซื้อผ่านสาขา ซึ่งดำเนินการขายผ่านหน่วยขาย โดยหน่วยขายแต่ละหน่วยขายจะต้องมีกระบะ 1 คันเพื่อนำสินค้าออกไปขายให้แก่กลุ่มลูกค้าตามสถานที่ต่างๆ ทั้งนี้ ในการเพิ่มยอดขายเข้าซื้อ กลุ่มบริษัทฯ จะดำเนินการโดยเพิ่มหน่วยขายซึ่งมียอดขายเฉลี่ยเดือนละ 0.32 ล้านบาท/หน่วยขาย (1 สาขาประกอบด้วยหน่วยขายประมาณ 5 หน่วย) (รายละเอียดในข้อ 5.3 ยานพาหนะ)
3. การเก็บสินค้าคงคลังมากขึ้นเพื่อให้เพียงพอสำหรับรองรับการขายการขยายเข้าซื้อที่เพิ่มขึ้นในอนาคต โดยมูลค่าสินค้าคงคลัง-สุทธิเพิ่มขึ้นจาก 71.06 ล้านบาทในปี 2546 เป็น 87.99 ล้านบาทในไตรมาส 2 ปี 2547 กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายการเก็บสินค้าคงเหลือประมาณ 1.8 เดือน เพื่อให้เพียงพอต่อยอดขาย โดย ณ 30 มิถุนายน 2547 บริษัทฯ มีสินค้าคงเหลือ 92.62 ล้านบาท และมีค่าเผื่อความเสียหายและการลดมูลค่าของสินค้าคงเหลือ 4.63 ล้านบาท คิดเป็นสินค้าคงเหลือสุทธิ 87.99 ล้านบาท โดยสินค้าคงเหลือทั้งหมดมีอายุเฉลี่ย 2.76 เดือน ซึ่งหากพิจารณาประเภทสินค้าคงเหลือสูงสุด 5 อันดับแรก ณ 30 มิถุนายน 2547 มีดังนี้

ประเภทสินค้า	อายุโดยเฉลี่ย (เดือน)	จำนวน	มูลค่า (ล้านบาท)	% เทียบมูลค่าสินค้าคงเหลือทั้งหมด
1. โทรศัพท์มือถือ	2.77	6,129	39.38	42.58
2. เครื่องซักผ้า	2.38	2,011	9.93	10.74
3. ตู้เย็น	2.74	2,027	9.27	10.02
4. สเตอริโอ	3.52	1,179	7.65	8.27
5. โทรศัพท์มือถือ	1.47	1,499	7.95	8.60

ทั้งนี้ สินค้าคงเหลือตามบัญชีดังกล่าวสามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภทหลัก ดังนี้

1. สินค้าใหม่สำหรับขายเข้าซื้อ เป็นสินค้าที่สั่งซื้อจาก บมจ. ไดสตาร์ อิเลคทริก คอร์ปอเรชั่น เพื่อขายเข้าซื้อในราคาเต็มตามนโยบายการตั้งราคาของบริษัทฯ ให้แก่ลูกค้ารายย่อยและตัวแทนฯ ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ย 81.61 ของมูลค่าสินค้าคงเหลือทั้งหมด
2. สินค้ายัดคืน เป็นสินค้าที่ได้ยัดคืนจากลูกหนี้เข้าซื้อที่ค้างชำระค้างงวด ภายหลังการติดตามค้างงวดและยกเลิกสัญญาเข้าซื้อแล้ว ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ย 18.39 ของมูลค่าสินค้าคงเหลือทั้งหมด ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทฯ มีนโยบายการบริหารสินค้ายัดคืน 2 แนวทาง โดยพิจารณาจากสภาพของสินค้ายัดคืน ซึ่งโดยส่วนใหญ่สินค้าที่ยัดคืนมาจะมีสภาพดี สามารถซ่อมแซมและปรับปรุงใหม่ เพื่อนำไปขายเข้าซื้อในราคาที่ต่ำกว่าสินค้าเข้าซื้อใหม่ (ราคาเข้าซื้อประมาณยอดลูกหนี้คงเหลือที่ได้ยัดคืนมา) ให้แก่ลูกค้าอื่นต่อไป ในทางตรงกันข้าม หากสินค้ามีสภาพทรุดโทรม ยากหรือมีค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมสูง กลุ่มบริษัทฯ จะดำเนินการขายเหมาสินค้ายัดคืนให้แก่พ่อค้ารับซื้อของเก่า ในการบันทึกบัญชีรายการสินค้ายัดคืนนี้ กลุ่มบริษัทฯ จะบันทึกการยัดคืนสินค้า โดยล้างมูลค่าลูกหนี้คงเหลือสุทธิกับรายการในงบกำไรขาดทุน โดยแสดงเป็นรายการหัก “บัญชีรายได้จากการขาย” และบันทึกกับคืนสินค้าเข้าเป็นทรัพย์สินของกลุ่มบริษัทฯ โดยแสดงมูลค่าด้วยราคาต้นทุนปัจจุบันหักด้วยค่าเสื่อมราคาโดยวิธีเส้นตรงคำนวณตามอายุสัญญา

ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อความเสียหายและการลดมูลค่าของสินค้าคงเหลือ ในอัตราร้อยละ 5 ของมูลค่าสินค้าคงเหลือ ซึ่งเพียงพอแล้ว เนื่องจากสินค้าคงเหลือมีระยะเวลาการขาย 41.48 วัน ซึ่งทำให้โอกาสในการลดมูลค่าของสินค้าน้อยลง อีกทั้ง หากมีการลดมูลค่าของสินค้า บริษัทอาจไม่ปรับราคาเข้าซื้อลดลง เนื่องจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายไม่อ่อนไหวต่อราคาเข้าซื้อ แต่อ่อนไหวกับค่าคงตัวเข้าซื้อที่ต้องชำระในแต่ละเดือน อีกทั้ง หากเกิดความเสียหายในการบริหารสินค้าคงคลัง อาทิ การสูญหายหรือชำรุด พนักงานผู้ดูแลจะเป็นผู้รับผิดชอบความเสียหายที่เกิดขึ้น

นอกเหนือจากนี้ กลุ่มบริษัทได้มีการจัดเก็บสินค้าที่ได้รับจากลูกค้าเข้าซื้อแทนการชำระเงินดาวน์ โดยจัดเก็บแยกต่างหากจากสินค้าใหม่และสินค้ายัดคืน กลุ่มบริษัทมีนโยบายการบริหารการขายเหมาสินค้านี้ให้แก่พ่อค้ารับซื้อของเก่าทุกสัปดาห์ และเมื่อขายสินค้านี้ได้แล้วจะบันทึกบัญชีในรายการรายได้อื่น เนื่องจากไม่ได้บันทึกบัญชีเมื่อรับสินค้านี้จากลูกค้าจึงทำให้ไม่มีรายการกำไรหรือขาดทุนจากการขายสินค้านี้ โดย ณ 30 มิถุนายน 2547 มีจำนวนรวม 1,578 ชิ้น มีระยะเวลาการขายเฉลี่ย 1 เดือน เนื่องจากการสินค้าประเภทนี้จากทุกสาขาจะถูกรวบรวมมาเก็บที่สำนักงานใหญ่เพื่อทำการขายต่อไป

ในการบริหารการรับสินค้าแทนการชำระเงินดาวน์นี้ กลุ่มบริษัทพิจารณาว่าเป็นกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อจูงใจการเข้าซื้อสินค้าเท่านั้น โดยไม่มีผลในการบันทึกบัญชี ซึ่งกลุ่มบริษัทจะเลือกรับสินค้าหลากหลายยี่ห้อ โดยกำหนดประเภทเฉพาะ โทรทัศน์ ตู้เย็น เครื่องซักผ้า วัสดุ และทีวีดี เพื่อลูกค้าใช้ชำระเงินดาวน์ในการซื้อสินค้าเข้าซื้อยี่ห้อใดก็ตามจากกลุ่มบริษัทตามประเภทที่กำหนดเท่านั้น โดยกลยุทธ์การขายนี้มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา เพื่อให้เหมาะสมกับสถานะตลาด หากกลุ่มบริษัทขายสินค้าเข้าซื้อชนิดใด โดยรับชำระเงินดาวน์ด้วยสินค้าใช้แล้ว บริษัทจะปรับเปลี่ยนราคาเข้าซื้อและ/หรือค่าคงตัวเข้าซื้อ เพื่อไม่ให้กระทบการบันทึกบัญชี

12.5.2 คุณภาพของสินทรัพย์

1) ลูกหนี้ตามสัญญาเข้าซื้อ

ลูกหนี้จากการดำเนินงานของบริษัท ประกอบด้วยลูกหนี้ 5 ประเภทหลัก รายละเอียดดังนี้

รายการลูกหนี้	ปี					
	2545		2546		2Q2547	
	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%
ลูกหนี้การค้า	-	-	0.43	0.0	4.16	0.4
ลูกหนี้ตามสัญญาเข้าซื้อ - รายย่อย ¹	516.60	86.8	696.06	81.8	793.14	77.6
ลูกหนี้ตามสัญญาเข้าซื้อ - ตัวแทน ¹	77.78	13.1	142.68	16.8	203.87	19.9
ลูกหนี้ตามสัญญาเข้าซื้อ - พนักงาน ¹	0.56	0.1	2.02	0.2	2.26	0.2
ลูกหนี้โอนสิทธิตามสัญญาเข้าซื้อ ^{1/2}	-	-	9.74	1.1	18.59	1.8
รวม	594.94	100.0	850.93	100.0	1,022.01	100.0

1 = หมายถึง ลูกหนี้เข้าซื้อ ก่อนหักดอกผลเข้าซื้อรอตัดบัญชี และค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

2 = ลูกหนี้โอนสิทธิตามสัญญาเข้าซื้อ หมายถึง ลูกหนี้ที่เข้าซื้อรถยนต์จากบริษัท ซึ่งบริษัทได้เข้าซื้อรถยนต์ดังกล่าวจาก บมจ. สยามพาณิชย์ลิสซิง โดยบริษัทตกลงจะโอนกรรมสิทธิ์ในรถยนต์ เมื่อชำระราคาและปฏิบัติตามเงื่อนไขสัญญาครบถ้วนแล้ว

ลูกหนี้เข้าซื้อ-รายย่อยซึ่งเกิดจากการขายเข้าซื้อผ่านสาขา เป็นสินทรัพย์หลักของบริษัท คิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยร้อยละ 83.33 ของยอดลูกหนี้ทั้งหมดในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา อย่างไรก็ตาม สัดส่วนลูกหนี้จากการขายผ่านสาขามีแนวโน้มลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับลูกหนี้เข้าซื้อจากการขายผ่านตัวแทน เนื่องจากบริษัทได้ขยายการขายเข้าซื้อผ่านตัวแทนมากขึ้น อย่างไรก็ตาม ลูกหนี้เข้าซื้อ-รายย่อย ยังคงมีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่องที่ร้อยละ 34.74 ในปี 2546 และร้อยละ 13.95 ในไตรมาส 2 ปี 2547 เมื่อเทียบกับปี 2546 ตามลำดับ

อัตราส่วนลูกหนี้เข้าซื้อรวม (ก่อนหักดอกผลเข้าซื้อและค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ) ต่อสินทรัพย์รวมเฉลี่ย 87.15 ในช่วงปี 2544-ไตรมาส 2 ปี 2547 ซึ่งสัดส่วนนี้มีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่องในช่วงที่ผ่านมา จากร้อยละ 97.60 ในปี 2544 เป็น 82.55 ในไตรมาส 2 ปี 2547 เนื่องจากการเพิ่มยอดขายเข้าซื้อผ่านตัวแทน ซึ่งกลุ่มบริษัทกำหนดราคาขายที่ต่ำกว่าและให้ระยะเวลาในการผ่อนชำระที่สั้นกว่า จึงทำให้มีจำนวนลูกหนี้การค้าที่ลดลงผันแปรกับสัดส่วนการขายผ่านตัวแทน

หากพิจารณายอดลูกหนี้เข้าซื้อรวม-สุทธิ พบว่ามีอัตราการเติบโตแบบก้าวกระโดด โดยในปี 2545 มีอัตราการเติบโตร้อยละ 67.92 และปี 2546 ที่ร้อยละ 39.10 อันเนื่องมาจากการขยายการขายทั้งในรูปแบบสาขาและตัวแทนขาย กลุ่มบริษัทมีลูกหนี้เข้าซื้อเป็นสินทรัพย์หลัก คิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยร้อยละ 66.01 ของสินทรัพย์รวมในช่วงปี 2544-ไตรมาส 2 ปี 2547 ซึ่งสัดส่วนนี้มีแนวโน้มค่อนข้างคงที่ โดย ณ 31 ธันวาคม 2546 และ 30 มิถุนายน 2547 ลูกหนี้เข้าซื้อ-สุทธิ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 68.69 และ 68.68 ของสินทรัพย์รวม ตามลำดับ

คุณภาพลูกหนี้และการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ

กลุ่มบริษัทตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจากลูกหนี้เข้าซื้อทุกประเภทโดยใช้รายงานเกณฑ์อายุหนี้เป็นเกณฑ์ โดยคำนวณจากลูกหนี้ตามสัญญาเข้าซื้อหักด้วยดอกผลรอดัตถ์บัญชีและพิจารณาเปรียบเทียบกับโอกาสในการได้รับชำระคืนและการตรวจสอบฐานะปัจจุบันของลูกหนี้เป็นรายๆ โดยมีหลักเกณฑ์การตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญดังนี้

ประเภทลูกหนี้	2545	2546 เป็นต้นไป
	ลูกหนี้เข้าซื้อ (ร้อยละ)	ลูกหนี้เข้าซื้อหลังหักดอกผลรอดัตถ์บัญชี (ร้อยละ)
ไม่ค้างชำระ	-	1
ค้างชำระ 1-2 เดือน	-	2
ค้างชำระ 3-6 เดือน	-	25
ค้างชำระ 7-12 เดือน	50	50
ค้างชำระมากกว่า 12 เดือนขึ้นไป	100	100

หากเปรียบเทียบนโยบายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญของบริษัทกับแนวทางการปฏิบัติของสมาคมนักบัญชีและผู้สอบบัญชีอนุญาตแห่งประเทศไทยสำหรับธุรกิจ Consumer Finance พบว่ายังไม่เป็นไปตามแนวทางดังกล่าวทั้งหมด ดังนี้

แนวทางปฏิบัติ	สมาคมนักบัญชีและผู้สอบบัญชีรับอนุญาต	บริษัท
การหยุ่รับรู้รายได้จากลูกหนี้ค้างชำระ: <i>กรณี</i> ลูกหนี้ค้างชำระเกินกว่า 3 งวด	ให้หยุ่รับรู้รายได้ตามเกณฑ์คงค้างตั้งแต่วงวดที่ 4 เป็นต้นไป และตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ หากต่อมาลูกหนี้กลับมาชำระหนี้ก็ควรนำจำนวนเงินดังกล่าวหักจากต้นเงินและดอกเบี้ยที่ค้างชำระทั้งที่ได้บันทึกไว้ในบัญชี และไม่ได้บันทึกบัญชีให้หมดก่อน จึงจะเริ่มรับรู้รายได้ดอกเบี้ยของลูกหนี้รายนั้นตามเกณฑ์คงค้างต่อไปได้	เป็นไปตามสมาคมฯ
<i>กรณี</i> ลูกหนี้มีข้อบ่งชี้ว่าไม่สามารถชำระหนี้ เช่น ล้มละลาย หรือเสียชีวิต	ให้หยุ่รับรู้รายได้ และตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเต็มจำนวนทันที	เป็นไปตามสมาคมฯ
การตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ: ❖ อัตราค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	หากลูกหนี้ค้างชำระเกิน 3 งวดขึ้นไปให้ตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเต็มจำนวน (ร้อยละ 100) ตามยอดลูกหนี้คงเหลือ	ค้างชำระ 3-6 งวด ร้อยละ 25 ค้างชำระ 7-12 งวด ร้อยละ 50 ค้างชำระ > 12 งวด ร้อยละ 100 <i>กรณี</i> ลูกหนี้มีข้อบ่งชี้ว่าไม่สามารถชำระหนี้ ร้อยละ 100
❖ ฐานลูกหนี้ในการคำนวณค่าเผื่อ	ร้อยละของลูกหนี้คงเหลือ-สุทธิ ไม่หักหลักประกัน	เป็นไปตามสมาคมฯ
❖ การพิจารณาหลักประกัน	ไม่นำหลักประกันมาหักจากยอดหนี้คงเหลือ	เป็นไปตามสมาคมฯ

ถึงแม้ว่าในปัจจุบันนโยบายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญของบริษัทยังไม่เป็นไปตามสมาคมฯ เฉพาะในเรื่องอัตราค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญสำหรับลูกหนี้ค้างชำระเกิน 3 งวด (ดังตารางข้างบน) บริษัทฯพิจารณาว่านโยบายการตั้งค่าเผื่อของบริษัทนั้นมีความเพียงพอแล้ว (รายละเอียดในข้อ 5.1 ลูกหนี้การค้า) ทั้งนี้ หากบริษัทตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญให้เป็นไปตามสมาคมฯ บริษัทฯจะมีค่าใช้จ่ายค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเพิ่มขึ้น 28.22 ล้านบาท ซึ่งจะมีผลทำให้กำไรสุทธิในช่วง 6 เดือนแรก ของปี 2547 ลดลงในจำนวนเท่ากัน อย่างไรก็ตาม บริษัทฯยังไม่มีแผนการเปลี่ยนแปลงนโยบายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ หากการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญมีความเพียงพอดังกล่าวมาแล้วข้างต้น

อายุลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ (ไม่รวมลูกหนี้การค้ำ ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ-พนักงาน และ ลูกหนี้โอนสิทธิตามสัญญาเช่าซื้อ)

สถานภาพลูกหนี้	31/12/2546						30/6/2547					
	มูลค่า ลูกหนี้เช่าซื้อ	ดอกเบี้ย เช่าซื้อ	ลูกหนี้ สุทธิ	อัตรา ค่าเผื่อ	ค่า เผื่อ	มูลค่าลูกหนี้ เช่าซื้อ (สุทธิ)	มูลค่า ลูกหนี้เช่าซื้อ	ดอกเบี้ย เช่าซื้อ	ลูกหนี้ สุทธิ	อัตรา ค่าเผื่อ	ค่า เผื่อ	มูลค่าลูกหนี้ เช่าซื้อ (สุทธิ)
ค้างชำระ:												
ค้างชำระ 1 เดือน	92.3	10.9	81.5	2	1.6	79.8	98.8	11.6	87.1	2	1.7	85.4
ค้างชำระ 2 เดือน	43.5	4.0	39.5	2	0.8	38.7	47.8	5.3	42.5	2	0.8	41.6
ค้างชำระ 3 เดือน	20.8	1.2	19.6	25	4.9	14.7	22.6	1.8	20.8	25	5.2	15.7
ค้างชำระ 4 เดือน	12.5	0.5	12.0	25	3.0	9.0	16.5	1.1	15.4	25	3.8	11.5
ค้างชำระ 5 เดือน	10.0	0.3	9.8	25	2.4	7.3	13.2	0.8	12.4	25	3.1	9.3
ค้างชำระ 6 เดือน	7.3	0.2	7.1	25	1.8	5.3	13.5	0.6	12.9	25	3.2	9.7
> 6 < 12 เดือน	18.1	0.2	17.8	50	8.9	8.9	25.1	1.2	23.9	50	12.0	12.0
> 12 เดือน	29.2	0.1	29.1	100	29.1	-	16.9	1.0	15.9	100	15.9	-
รวมค้างชำระ	233.7	17.3	216.4		52.6	163.8	254.4	23.4	231.0		45.8	185.2
ปกติ (งวดที่เหลือ):												-
0-3 เดือน	8.3	0.2	8.1	1	0.1	8.0	9.4	0.2	9.2	1	0.1	9.1
4-6 เดือน	24.8	1.2	23.6	1	0.2	23.3	35.7	2.0	33.7	1	0.3	33.4
7-9 เดือน	52.6	4.1	48.5	1	0.5	48.1	99.3	9.0	90.4	1	0.9	89.5
10-12 เดือน	166.6	17.1	149.5	1	1.5	148.0	201.4	22.4	178.9	1	1.8	177.1
13-15 เดือน	102.4	12.5	89.9	1	0.9	89.0	123.7	14.7	109.0	1	1.1	107.9
16-18 เดือน	119.5	16.5	103.0	1	1.0	102.0	124.8	15.3	109.5	1	1.1	108.4
19-21 เดือน	101.9	15.4	86.5	1	0.9	85.7	96.0	13.8	82.2	1	0.8	81.4
22-24 เดือน	8.4	1.9	6.5	1	0.1	6.4	43.7	14.4	29.4	1	0.3	29.1
มากกว่า 24 เดือน	20.4	14.7	5.7	1	0.1	5.6	8.5	1.4	7.1	1	0.1	7.1
รวมปกติ	605.1	83.6	521.5		5.3	516.2	742.6	93.1	649.5		6.5	643.0
รวมทั้งสิ้น	838.7	100.9	737.8		57.8	680.0	997.0	116.5	880.5		52.3	828.2

ในไตรมาส 2 ปี 2547 ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อที่ค้างชำระค่างวดแก่กลุ่มบริษัทคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 25.51 ของมูลค่าลูกหนี้ทั้งหมด โดยเป็นลูกหนี้ที่ค้างชำระเพียง 1 เดือนในสัดส่วนถึงร้อยละ 9.91 ของมูลค่าลูกหนี้ทั้งหมด หรือ ร้อยละ 38.84 ของมูลค่าลูกหนี้ค้างชำระ สำหรับลูกหนี้ที่ค้างชำระเกิน 3 เดือนขึ้นไปซึ่งบริษัทได้หยุดรับชำระได้ไปแล้ว มีจำนวนรวม 85.17 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 8.54 ของมูลค่าลูกหนี้ทั้งหมด โดยลูกหนี้ที่ค้างชำระเกิน 12 เดือนนั้น กลุ่มบริษัทได้ตั้งสำรองทั้งจำนวนแล้ว

คุณภาพลูกหนี้และการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ

จากการพัฒนาระบบการเก็บเงิน การติดตามลูกหนี้และการเร่งรัดหนี้สินอย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทสามารถควบคุมการบริหารงานลูกหนี้ได้อย่างรัดกุม ซึ่งช่วยให้ลูกหนี้ที่มีปัญหาผลดลงอย่างรวดเร็วจากหนี้เสียเฉลี่ย 60.66 ล้านบาท/ปีในช่วงวิกฤติเศรษฐกิจเป็น 2.34 ล้านบาท/ปี ในปี 2545-2546

2) ลูกหนี้พนักงาน

เนื่องจากในอดีต กลุ่มบริษัทฯขายเช่าซื้อในระบบ เซนชิป ซึ่งเื้อื้อต่อปัญหาการทุจริตของพนักงาน เนื่องจากระบบการตรวจสอบซึ่งกันและกันระหว่างพนักงานยังไม่ชัดเจนเพียงพอ ทำให้พนักงานทุจริตต่อบริษัท อาทิ พนักงานเก็บเงินค่างวดเช่าซื้อแล้วไม่นำส่งต่อบริษัท การนำสินค้าออกไปขายให้แก่ลูกค้าโดยไม่แจ้งการขายต่อบริษัทแต่แจ้งว่าลูกค้านำสินค้าไปทดลองใช้ เป็นต้น โดยลูกหนี้พนักงานแบ่งออกเป็น 2 ประเภทหลัก ดังนี้

- 1) ลูกหนี้พนักงานทุจริต หมายถึง ลูกหนี้พนักงานที่ทุจริตในอดีตซึ่งปัจจุบันไม่มีสถานะเป็นพนักงานแล้ว และพนักงานเหล่านี้ไม่ได้ทำสัญญาการยอมชดใช้ความเสียหาย และไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกันไว้กับบริษัทฯ มีเพียงบุคคลค้ำประกันเท่านั้น โดยบริษัทอยู่ระหว่างการฟ้องร้อง และบังคับคดีกับลูกหนี้และผู้ค้ำประกันของลูกหนี้ดังกล่าว
- 2) ลูกหนี้ชดใช้ความเสียหาย หมายถึง ลูกหนี้พนักงานที่ปฏิบัติงานผิดพลาดหรือเลินเล่อจากการปฏิบัติงานตามธุรกิจปกติซึ่งก่อให้เกิดความเสียหายต่อบริษัท อาทิ การทำสินค้าของบริษัทเสียหายหรือสูญหาย เป็นต้น โดยลูกหนี้จะต้องร่วมรับผิดชอบความเสียหายที่เกิดขึ้น อย่างไรก็ตาม ลูกหนี้ทุกรายได้มีบุคคลค้ำประกันความเสียหายต่อบริษัทและได้วางทรัพย์สินหลักประกัน อาทิ โฉนดที่ดิน รวมทั้งได้ทำสัญญาชดใช้ความเสียหายให้แก่บริษัทด้วย

มูลค่าลูกหนี้ทั้งสองประเภทมีดังนี้

รายการลูกหนี้	ปี					
	2545		2546		2Q2547	
	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%
ลูกหนี้พนักงานทุจริต	96.03	79.9	87.95	80.1	90.24	81.0
ลูกหนี้ชดใช้ความเสียหาย	24.11	20.1	21.83	19.9	21.12	19.0
รวมลูกหนี้พนักงาน	120.14	100.0	109.79	100.0	111.35	100.0
หัก: ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	72.02	60.0	82.34	75.0	82.61	74.2
ลูกหนี้พนักงาน-สุทธิ	48.12	40.0	27.45	25.0	28.74	25.8

ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา ลูกหนี้พนักงานทุจริตคิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ย 80.21 ของลูกหนี้ทั้งหมด โดยร้อยละ 83.40 หรือ 75.22 ล้านบาทเป็นลูกหนี้ที่เกิดขึ้นในปี 2537-2542 ก่อนการปรับเปลี่ยนการขายเข้าซื้อเป็นระบบ เอสซีโอป ถึงแม้ว่าลูกหนี้พนักงานทุจริตจะลดลงจาก 96.03 ล้านบาทในปี 2545 เป็น 90.24 ล้านบาท ณ ไตรมาส 2 ปี 2547 อันเป็นผลมาจากการดำเนินคดีที่เสร็จสิ้นในแต่ละช่วงเวลาเพิ่มมากขึ้น รวมทั้งลูกหนี้ได้ทยอยผ่อนชำระภาระหนี้ให้แก่บริษัทฯ อย่างไรก็ตาม จำนวนลูกหนี้พนักงานทุจริตได้เพิ่มขึ้นเล็กน้อยจาก 87.95 ล้านบาทในปี 2546 เป็น 90.24 ล้านบาท ณ ไตรมาส 2 ปี 2547 อันเป็นผลมาจากการดำเนินงานผิดพลาด (ไม่ใช่การทุจริต) ซึ่งมีจำนวนเพียงเล็กน้อย เช่น การทำทรัพย์สินของบริษัทสูญหายหรือเสียหาย เป็นต้น ซึ่งในอนาคต กลุ่มบริษัทฯอาจมีลูกหนี้พนักงานทุจริตเพิ่มมากขึ้นจากเหตุการณ์การดำเนินงานปกติได้ แต่ในอัตราที่เพิ่มขึ้นที่ลดลงเมื่อเทียบกับในอดีต

สำหรับลูกหนี้ชดใช้ความเสียหายนั้น คิดเป็นสัดส่วนเฉลี่ยร้อยละ 19.66 ของยอดลูกหนี้ทั้งหมด ซึ่งมีจำนวนลดน้อยลงอย่างต่อเนื่องเช่นเดียวกัน ทั้งนี้ ลูกหนี้ชดใช้ความเสียหายได้วางหลักประกันความเสียหายไว้กับบริษัทฯ โดย ณ 30 มิถุนายน 2547 คิดเป็นมูลค่าหลักประกัน (คิดเฉพาะที่ดินตามราคาประเมินกรมที่ดิน) รวม 11.24 ล้านบาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 53.22 ของลูกหนี้ชดใช้ความเสียหายก่อนหักค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ

กลุ่มบริษัทฯมีนโยบายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ โดยพิจารณาจากประสบการณ์ที่คาดว่าจะเก็บเงินไม่ได้จากลูกหนี้พนักงานแต่ละราย โดยมีหลักเกณฑ์การตั้งในอัตราร้อยละ 75 ของลูกหนี้พนักงานคงเหลือสำหรับปี 2546-ไตรมาส 2 ปี 2547 ซึ่งเพิ่มขึ้นจากอัตราค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญที่ร้อยละ 59.95 ในปี 2545 เหตุผลในการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเพียงร้อยละ 75 ของลูกหนี้พนักงานคงเหลือนี้ เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯมีหลักประกันความเสียหาย ได้แก่ ทรัพย์สินถาวรมูลค่ารวม 83.35 ล้านบาท (คิดเฉพาะที่ดินตามราคาประเมินกรมที่ดิน) คิดเป็นสัดส่วน 3.23 เท่าของลูกหนี้พนักงาน-สุทธิ ที่ยังมีได้สำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทฯยังสามารถเรียกร้องค่าชดเชยความเสียหายจากบุคคลค้ำประกันพนักงานดังกล่าวได้อีกด้วย

หากกลุ่มบริษัทฯพิจารณาเห็นว่าลูกหนี้พนักงานรายใดไม่สามารถชำระหนี้ได้จะพิจารณาตัดหนี้สูญทันที โดยในช่วงปี 2539-30 มิถุนายน 2547 ได้ตัดหนี้สูญไปแล้ว 2,084 ราย มูลค่าต้นทุนรวม 121.96 ล้านบาท เนื่องจากพนักงานทุจริตดังกล่าวได้พ้นสภาพการเป็นพนักงาน ไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกันในรูปสินทรัพย์ (มีเพียงผู้ค้ำประกัน) และไม่ได้เซ็นสัญญายอมชดใช้ความเสียหายให้แก่บริษัทฯ โดยลูกหนี้พนักงานที่ได้ตัดหนี้สูญไปแล้วเกือบทั้งหมดกำลังอยู่ในขั้นตอนการถูกดำเนินคดีทางกฎหมายกับตัวลูกหนี้และผู้ค้ำประกัน รวมทุนทรัพย์การฟ้องร้อง 280.73 ล้านบาท เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯเห็นว่ายังคงมีโอกาสในการเรียกร้องให้พนักงานทุจริตชดใช้หนี้ ถึงแม้ว่าจะต้องใช้ระยะเวลาทั้งในขั้นตอนการดำเนินคดีและการบังคับคดี โดยในช่วงปี 2544-ไตรมาส 2 ปี 2547 กลุ่มบริษัทฯสามารถเรียกร้องให้พนักงานดังกล่าวชำระหนี้ได้ 112.73 ล้านบาท แบ่งเป็นเงินสดรวม 40.62 ล้านบาท และสินทรัพย์รอการขาย (ที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง) รวม 72.11 ล้านบาท ตามลำดับ

12.5.3 หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น

หนี้สินระยะสั้นของกลุ่มบริษัทมีสัดส่วนเพิ่มสูงขึ้นจากร้อยละ 52.73 ของหนี้สินทั้งหมดในปี 2544 เป็นร้อยละ 75.69 ในไตรมาส 2 ปี 2547 เนื่องจากบริษัทมีการกู้เงินจากสถาบันการเงินเพิ่มขึ้นตามลำดับ โดย ณ 30 มิถุนายน 2547 มียอดเงินกู้จากสถาบันการเงินรวม 235 ล้านบาท ซึ่งเป็นรายการหลักในสัดส่วนร้อยละ 38.84 ของหนี้สินระยะสั้น หรือร้อยละ 29.40 ของหนี้สินทั้งหมดของปี 2547 และมียอดเจ้าหนี้การค้าในลำดับถัดมาในจำนวน 185.69 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 30.69 ของหนี้สินระยะสั้น หรือ ร้อยละ 15.0 ของหนี้สินทั้งหมด ตามลำดับ นอกจากนี้ ณ 31 มีนาคม 2547 กลุ่มบริษัทมีภาระหนี้ตามสัญญาปรับโครงสร้างหนี้กับบริษัท บริหารสินทรัพย์พลอย จำกัด เป็นเงินต้นจำนวน 91.02 ล้านบาท หากสามารถชำระคืนภาระหนี้ที่เหลือทั้งหมดภายในปี 2547 จะมีกำไรจากการปรับโครงสร้างหนี้ประมาณ 26.84 ล้านบาท

กลุ่มบริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องจาก 128.58 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2544 เป็น 438.64 ณ 30 มิถุนายน 2547 หากพิจารณาเฉพาะส่วนกำไร (ขาดทุน) สะสม พบว่ากลุ่มบริษัทมีขาดทุนสะสมจำนวน 240.81 ล้านบาท ในปี 2544 อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทมีผลกำไรจากการดำเนินงานที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทำให้มีกำไรสะสมในไตรมาส 2 ปี 2547 รวม 53.94 ล้านบาท ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทไม่มีนโยบายการจ่ายเงินปันผลก่อนการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้อย่างไรก็ตาม

อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นลดลงอย่างต่อเนื่องจาก 3.06 เท่าในปี 2544 เป็น 1.82 เท่าในไตรมาส 2 ปี 2547 ภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุน กลุ่มบริษัทคาดว่าจะมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นประมาณ 1 เท่า

12.5.4 สภาพคล่อง

ปัจจุบัน กลุ่มบริษัทมีสภาพคล่องที่อยู่ในเกณฑ์ดีเฉลี่ย 1.86 เท่า ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา โดยในไตรมาส 2 ปี 2547 อัตราส่วนสภาพคล่องจะลดลงเล็กน้อยจากปี 2546 จาก 1.83 เท่า เป็น 1.72 เท่า เนื่องจากบริษัทได้มีการกู้ยืมเงินระยะสั้นจากสถาบันการเงินเพื่อใช้สำหรับการปรับโครงสร้างกลุ่มและเป็นเงินทุนหมุนเวียนสำหรับการขยายกิจการมากขึ้น อย่างไรก็ตาม เงินกู้ระยะสั้นจำนวน 235 ล้านบาท มีกำหนดชำระคืนในปี 2547 ทั้งนี้ กลุ่มบริษัทมีแผนการนำเงินที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นสามัญในครั้งนี้นำมาชำระคืนเงินกู้จำนวนดังกล่าว รวมทั้ง Refinance เงินกู้ระยะสั้นให้เป็นเงินกู้ระยะยาว รวมทั้งกลุ่มบริษัทคาดว่าจะภายหลังการระดมทุน จะมีสภาพคล่องที่เพิ่มสูงขึ้น ซึ่งจะเพิ่มขีดความสามารถในการขยายธุรกิจในอนาคต

ณ 30 มิถุนายน 2547 กลุ่มบริษัทมีกระแสเงินสดจากการดำเนินงานเป็นลบ โดยมีสาเหตุหลักมาจากการขยายการขายเช่าซื้อซึ่งทำให้พอร์ตลูกหนี้เช่าซื้อ-สุทธิซึ่งมีระยะเวลาผ่อนชำระเฉลี่ยในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2547 เท่ากับ 17.01 เดือน เพิ่มขึ้นเป็น 850.31 ล้านบาท ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2547 จาก 690.70 ล้านบาท ในปี 2546 เป็น ซึ่งเพิ่มขึ้น 159.61 ล้านบาท หรือ ร้อยละ 23.11 นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทได้มีการสั่งซื้อสินค้าเพิ่มเติมสำหรับยอดขายใหม่ รวมทั้งลิขสิทธิ์และซื้อทรัพย์สินในการดำเนินการเปิดสาขาใหม่ อาทิ รถยนต์ รถจักรยานยนต์ และ อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ เป็นต้น ซึ่งจากกระแสเงินสดจากการดำเนินงานที่เป็นลบ ทำให้กลุ่มบริษัทต้องกู้ยืมเงินระยะสั้นจากสถาบันการเงินเพิ่มเติมจากรวม 110.75 ล้านบาท จากภาระหนี้ 124.25 ล้านบาท ณ 31 ธันวาคม 2546 เป็น 235 ล้านบาท ณ 30 มิถุนายน 2547

ทั้งนี้ หากกลุ่มบริษัทมีการขยายการขายเช่าซื้อในอัตราที่เติบโตคงเดิมเฉลี่ยร้อยละ 54.85 ต่อปี กลุ่มบริษัทมีแนวโน้มที่จะมีกระแสเงินสดจากการดำเนินงานเป็นลบ หากไม่มีแหล่งเงินทุนสำหรับการให้สินเชื่อเช่าซื้อเพิ่มเติม อย่างไรก็ตาม ภายหลังการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนในครั้งนี้อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทจะมีกระแสเงินสดที่ดีขึ้น

อัตราส่วนสภาพคล่องลดลงอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2545 จาก 1.96 เท่า เป็น 1.72 เท่า ณ ไตรมาส 2 ปี 2547 เนื่องจากการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินที่เพิ่มมากขึ้นดังกล่าวมาแล้ว และการให้สินเชื่อเช่าซื้อเป็นระยะเวลานานกว่าทอการค้าที่ได้รับ กล่าวคือ กลุ่มบริษัทขายเช่าซื้อสินค้าในระยะเวลาเฉลี่ย 17.01 เดือน ในขณะที่มีทอการค้าเพียง 3.13 เดือน เท่านั้น

12.5.5 อัตราส่วนคุณภาพสินทรัพย์

กลุ่มบริษัทมีอัตราส่วนค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญต่อลูกหนี้รวมที่ลดลงอย่างต่อเนื่อง จากร้อยละ 31.85 ในปี 2544 เป็นร้อยละ 5.12 ในไตรมาสที่ 2 ปี 2547 เนื่องจากคุณภาพของลูกหนี้เช่าซื้อที่ดีขึ้นจากระบบการบริหารและการตรวจสอบลูกหนี้เช่าซื้อที่มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น และหากพิจารณาเฉพาะลูกหนี้เช่าซื้อค้างชำระเกิน 3 เดือน พบว่ามีอัตราค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญในสัดส่วน 75.03 ในปี 2546 และ 61.46 ในไตรมาสที่ 2 ปี 2547

12.5.6 แหล่งที่มาของเงินทุน

หลังจากการปรับโครงสร้างหนี้ในปี 2543 แล้ว กลุ่มบริษัทฯ เริ่มมีผลกำไรจากการดำเนินงาน ทำให้ส่วนของผู้ถือหุ้นซึ่งต่ำกว่าทุนจดทะเบียนชำระแล้วจาก 67.96 ล้านบาทในปี 2543 เป็นส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 438.64 ล้านบาท ในไตรมาส 2 ปี 2547 เพิ่มขึ้นรวม 370.68 ล้านบาท หรือร้อยละ 545.43 และในไตรมาส 2 บริษัทฯ ได้กู้เงินจากสถาบันการเงิน คือ บมจ. ธนาคารกสิกรไทย เพื่อใช้ในการซื้อสินทรัพย์ในการดำเนินงานจาก ไตสตาเซ็น และการขายธุรกิจรวม 235 ล้านบาท

หากพิจารณาแหล่งเงินทุนสำหรับการขยายกิจการในอนาคต กลุ่มบริษัทฯ มีแหล่งเงินสดจากการเก็บค่างวดเช่าซื้อเพื่อขยายการขายเช่าซื้อได้ในอนาคต โดยมีรายละเอียดระยะเวลาครบกำหนดการชำระค่างวดเช่าซื้อของลูกค้าหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ (ไม่รวมลูกค้าหนี้การค้า) ณ 30 มิถุนายน 2547 ดังนี้

ค่างวดที่ครบกำหนดชำระตามสัญญาเช่าซื้อ		ค่างวดเช่าซื้อ (ลบ.)	ดอกผลเช่าซื้อ (ลบ.)
ภายใน 2547	กันยายน 2547	301.06	42.69
	ธันวาคม 2547	237.17	30.25
ภายใน 2548	มีนาคม 2548	188.66	19.65
	มิถุนายน 2548	133.42	11.70
	กันยายน 2548	79.11	6.54
	ธันวาคม 2548	43.26	3.68
หลังจากปี 2548		35.19	4.84
รวม		1,017.86	119.35

ความสัมพันธ์ของแหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุน

ในการดำเนินธุรกิจ บริษัทฯ มีแหล่งเงินทุนหลักจากส่วนของผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 48.83 ของเงินทุน และส่วนหนึ่งมาจากการกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินภายในประเทศ ในสัดส่วนร้อยละ 26.16 ของเงินทุน (รายละเอียดในข้อ 3.3.1 แหล่งที่มาของเงินทุน)

ณ 30 มิถุนายน 2547 บริษัทฯ มีเงินกู้ยืมแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ เงินกู้ระยะสั้นจาก บมจ. ธนาคารกสิกรไทย 235 ล้านบาท ที่อัตราดอกเบี้ยลอยตัว (MLR) และ ภาระหนี้ตามสัญญาปรับโครงสร้างหนี้กับ บริษัท บริหารสินทรัพย์พลอย จำกัด 123.75 ล้านบาท ที่อัตราดอกเบี้ยคงที่ในช่วง 1 มกราคม 2546-31 ธันวาคม 2547 และปรับเป็นอัตราดอกเบี้ยลอยตัว (MLR) ตั้งแต่ 1 มกราคม 2548 เป็นต้นไป ซึ่งในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2547 บริษัทฯ มีอัตราดอกเบี้ยจ่ายที่ร้อยละ 3.75 ในขณะที่ปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อในอัตราดอกเบี้ยคงที่ในช่วงเวลาตั้งแต่ 6-36 เดือน (เฉลี่ย 17.01 เดือน) โดยมีอัตราดอกเบี้ยรับที่ร้อยละ 22.02 ดังนั้น บริษัทฯ จึงมีส่วนต่างอัตราดอกเบี้ยที่ร้อยละ 18.27 ทั้งนี้ จากแนวโน้มการปรับตัวสูงขึ้นตามภาวะตลาดทั้งภายในและภายนอกประเทศ ในระยะยาวอาจส่งผลให้บริษัทฯ มีภาระดอกเบี้ยจ่ายที่เพิ่มสูงขึ้น และทำให้บริษัทฯ มีส่วนต่างอัตราดอกเบี้ยที่ลดลงตามลำดับ อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่าบริษัทฯ จะคิดอัตราดอกเบี้ยเช่าซื้อในอัตราคงที่ตลอดระยะเวลาการดำเนินธุรกิจ บริษัทฯ อาจพิจารณาปรับเปลี่ยนอัตราดอกเบี้ยเพื่อให้อ้างอิงตามสภาวะการณ์ตลาดได้ หากอัตราดอกเบี้ยตลาดมีการผันผวนสูง หากพิจารณาเปรียบระยะเวลาเงินกู้ปัจจุบันกับระยะเวลาการให้เช่าซื้อพบว่า บริษัทฯ กู้เงินในระยะเวลาที่สั้นกว่าการให้สินเชื่อเช่าซื้อแก่ลูกค้า ซึ่งหากบริษัทฯ ไม่ได้อนุมัติการกู้เงินอย่างต่อเนื่อง อาจส่งต่อการขยายธุรกิจได้

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีนโยบายจัดหาแหล่งเงินทุนใหม่ที่มีต้นทุนดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าปัจจุบัน รวมทั้งมีเทอมและเงื่อนไขการกู้ยืมที่เหมาะสมกับลักษณะธุรกิจมากยิ่งขึ้น ทั้งจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี และการกู้เงินจากสถาบันการเงิน ซึ่งบริษัทฯ คาดว่าจะมีต้นทุนทางการเงินที่ลดลงและมีโครงสร้างทางการเงินที่เหมาะสมยิ่งขึ้น

12.5.7 ปัจจัยและอิทธิพลหลักที่อาจมีผลต่อการดำเนินงานหรือฐานะการเงินในอนาคต

การทำธุรกิจของบริษัทย่อย คือ บริษัท ไตสตาร์เซน ในอนาคต

บริษัทย่อย คือ ไตสตาร์เซน ได้หยุดดำเนินธุรกิจเช่าซื้อและได้ปรับโครงสร้างโดยโอนทรัพย์สินและบุคลากรในการดำเนินธุรกิจเช่าซื้อไปที่บริษัทในไตรมาส 1 ปี 2547 โดย ไตสตาร์เซน ได้เปลี่ยนมาดำเนินการธุรกิจใหม่ในไตรมาส 2 ปี 2547 คือ การประมูลซื้อสิทธิเรียกร้องลูกหนี้เช่าซื้อรถยนต์ของสถาบันการเงินที่ได้ปิดดำเนินการไปแล้วจากกองทุนเพื่อการฟื้นฟูระบบสถาบันการเงินเพื่อนำมาบริหารการเก็บเงิน เนื่องจากบริษัทมีความพร้อมเรื่องสาขาที่กระจายอยู่ทั่วทุกภูมิภาค บุคลากรทั้งในแง่จำนวนและความสามารถ และระบบการเร่งรัดหนี้สินที่ดีและเหมาะสม ซึ่งสามารถดำเนินการบริหารการเก็บเงินและเร่งรัดหนี้สินได้ทันที โดยที่ ไตสตาร์เซนได้ประมูลซื้อสิทธิเรียกร้องลูกหนี้เช่าซื้อรถยนต์ คาดว่าจะสามารถเรียกเก็บจากลูกหนี้เสร็จสิ้นภายในช่วง 6 เดือนในไตรมาส 3-4 ของปี 2547

นอกจากนี้ ในอนาคตอันใกล้ ไตสตาร์เซน มีโครงการจัดตั้งร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องตกแต่งบ้าน และเครื่องใช้ภายในบ้านแบบครบวงจรในรูปแบบห้างสรรพสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าและเฟอร์นิเจอร์ ซึ่งจะจำหน่ายทั้งระบบเงินสดและระบบเช่าซื้อแบบผ่อนชำระสบายๆ หรือ Easy Payment (E.P.) ขณะนี้ บริษัทกำลังอยู่ในขั้นตอนการศึกษา วางแผนงาน และสำรวจสถานที่

ดังที่กล่าวมา จะเห็นได้ว่า ธุรกิจใหม่ของ ไตสตาร์เซน เป็นการหารายได้เพิ่มในลักษณะรูปแบบที่แตกต่างจาก รายได้หลักจากการขายเช่าซื้อของบริษัท ซึ่งถือเป็นการริเริ่มการกระจายความเสี่ยงของฐานรายได้ (Revenue Base Diversification) ซึ่งมีความต้องการใช้เงินลงทุนในการริเริ่มธุรกิจใหม่ดังกล่าว นอกจากนี้ ณ 30 มิถุนายน 2547 ไตสตาร์เซน มีผลขาดทุนสะสมคงเหลือ 71.79 ล้านบาท ดังนั้นผลกำไรที่เกิดจาก ไตสตาร์เซน จะได้รับการผ่อนผันทางภาษี เนื่องจากมีสิทธิพิเศษในการยกเว้นภาษีจากยอดขาดทุนสะสมที่ยกมาจากการอดีต (Tax benefit through loss carrying forward)

การแนะนำผลิตภัณฑ์ยี่ห้ออื่นๆ นอกเหนือจากยี่ห้อไตสตาร์

ปัจจุบัน บริษัท มีนโยบายหลักในการขายเช่าซื้อสินค้าไตสตาร์เพียงยี่ห้อเดียวเท่านั้นโดยผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายทางสาขาและตัวแทน แต่สำหรับ ไตสตาร์เซน นั้น การดำเนินโครงการตามแผนงานการจัดตั้งร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องตกแต่งบ้าน และเครื่องใช้ภายในบ้านแบบครบวงจรผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายในรูปแบบห้างสรรพสินค้าดังกล่าวมาแล้ว จะต้องมีการจำหน่ายสินค้ายี่ห้ออื่นๆนอกเหนือจากยี่ห้อไตสตาร์ เพื่อให้เกิดความดึงดูดกับฐานลูกค้าที่กว้างขึ้น คือ กลุ่มลูกค้าระดับกลาง-กลางค่อนข้างสูง ที่อาศัยอยู่ในและรอบเขตเทศบาล โดยมีนโยบายการตั้งราคาเช่าซื้อสินค้าไตสตาร์ที่สามารถเทียบเคียงกับราคาที่ปรากฏจากการขายผ่านช่องทางจัดจำหน่ายในรูปแบบสาขาและตัวแทน เพื่อเป็นการป้องกันความขัดแย้งและความสับสนของลูกค้าจากช่องทางจัดจำหน่ายที่แตกต่างกัน (Distribution Channel Conflict) ในส่วนของการแนะนำผลิตภัณฑ์ยี่ห้ออื่นๆ นอกเหนือจากยี่ห้อไตสตาร์นั้น บริษัทจะดำเนินการตั้งราคาเช่าซื้อให้มีความเหมาะสมทั้งในแง่ของต้นทุน และความดึงดูดให้ลูกค้าเช่าซื้อสินค้าจากบริษัท ซึ่งผลจากการดำเนินการขายดังกล่าวอาจทำให้อัตราส่วนทางการเงิน เช่น อัตรากำไรขั้นต้น อัตรากำไรสุทธิ และอัตรากำไรสุทธิลดลงเปลี่ยนแปลงไปจากเดิมได้

ผลกระทบจากความไม่สงบเรียบร้อยใน 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้

ความไม่สงบเรียบร้อยใน 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ คือ นราธิวาส ปัตตานีและยะลา อันเนื่องมาจากการก่อวินาศกรรมของกลุ่มคนบางกลุ่มที่มีความขัดแย้งทางศาสนาและทางการเมือง ไม่มีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ เนื่องจากบริษัทมีสาขาอยู่เพียง 4 แห่ง จากรวม 31 สาขาในภาคใต้ทั้งหมด โดยมียอดขายของ 4 สาขาดังกล่าว ประมาณร้อยละ 7 ของยอดขายทางภาคใต้ และร้อยละ 5 ของยอดขายทั่วประเทศ อย่างไรก็ตาม บริษัทต้องเพิ่มความระมัดระวังในการดำเนินการเก็บเงิน และการดำเนินงานการเก็บเงินในช่วงค่าเป็นไปได้อย่างขึ้น

ในส่วนช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนนั้น บริษัทมีตัวแทนรวม 19 รายใน 3 จังหวัดดังกล่าว จากตัวแทนทั้งหมด 58 รายในภาคใต้ มียอดเช่าซื้อสินค้าจากบริษัทประมาณร้อยละ 4 ของยอดขายเช่าซื้อผ่านตัวแทนทั้งหมด

ผลกระทบภายหลังจากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้งนี้

การเสนอขายหุ้นสามัญของบริษัทฯ จำนวน 110 ล้านหุ้นในครั้งนี้ คิดเป็นร้อยละ 22.92 ของจำนวนหุ้นสามัญที่เรียกชำระแล้วภายหลังการเสนอขาย ดังนั้นอัตราผลตอบแทนต่างๆเทียบกับส่วนของผู้ถือหุ้น (รวมส่วนเกินมูลค่าหุ้น) หรือจำนวนหุ้นของบริษัทฯ เช่น อัตราผลตอบแทนของผู้ถือหุ้น อาจจะลดลงได้ถึงร้อยละ 37.71 หรืออัตรากำไรสุทธิต่อหุ้น อาจจะลดลงได้ถึงร้อยละ 22.92 ตามผลของการเพิ่มทุนดังกล่าว (Dilution Effect) ถ้าหากบริษัทฯ ไม่สามารถเพิ่มรายได้ หรือไม่สามารลดต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพที่จะทำให้กำไรเพิ่มขึ้นมากพอที่จะรองรับกับจำนวนหุ้นที่เพิ่มขึ้นดังกล่าว

ผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากค่าใช้จ่ายดอกเบี้ย

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจขายเช่าซื้อสินค้า โดยมีแหล่งเงินทุนในการดำเนินธุรกิจส่วนหนึ่งมาจากการกู้ยืมสถาบันการเงินภายในประเทศซึ่ง ณ 30 มิถุนายน 2547 แบ่งออกเป็นเงินกู้ยืม 2 ประเภท คือ เงินกู้ยืมระยะสั้นจาก บมจ. ธนาคารกสิกรไทย จำนวน 235 ล้านบาท ที่อัตราดอกเบี้ยลอยตัว (MLR) และ ภาระหนี้ตามสัญญาปรับโครงสร้างหนี้กับ บริษัท บริหารสินทรัพย์ พลอย จำกัด จำนวน 123.75 ล้านบาท ที่อัตราดอกเบี้ยคงที่ในช่วง 1 มกราคม 2546-31 ธันวาคม 2547 และปรับเป็นอัตราดอกเบี้ยลอยตัว (MLR) ตั้งแต่ 1 มกราคม 2548 เป็นต้นไป ดังนั้น บริษัทฯ อาจได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยที่มีแนวโน้มการปรับตัวสูงขึ้นตามภาวะตลาดทั้งภายในและภายนอกประเทศ จากภาระหนี้ในครึ่งปีแรกของปี 2547 รวม 358.75 ล้านบาทดังกล่าวข้างต้น บริษัทฯ มีดอกเบี้ยจ่ายรวม 8.63 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 1.23 ของรายได้รวม หรือคิดเป็นร้อยละ 10.00 ของกำไรสุทธิ ซึ่งหากอัตราดอกเบี้ยภายในประเทศปรับตัวเพิ่มสูงขึ้น บริษัทฯ จะได้รับผลกระทบจากค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยที่เพิ่มสูงขึ้น ในขณะที่บริษัทฯ คิดดอกเบี้ยเช่าซื้อจากลูกค้าในอัตราคงที่ตลอดช่วงระยะเวลาการดำเนินธุรกิจที่ผ่านมา ดังนั้น หากอัตราดอกเบี้ยในตลาดปรับตัวสูงขึ้น และบริษัทฯ มิได้ปรับอัตราดอกเบี้ยเช่าซื้อให้อ้างอิงกับอัตราดอกเบี้ยตลาด อาจทำให้บริษัทฯ มีส่วนต่างของอัตราดอกเบี้ย (Interest Rate Spread) และอัตราผลกำไรที่ลดลง

อย่างไรก็ตาม ภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุน กลุ่มบริษัทฯ คาดว่าจะชำระคืนเงินกู้ยืมระยะสั้นและภาระหนี้ตามสัญญาปรับโครงสร้างหนี้ดังกล่าว รวมทั้งใช้เงินจากการเพิ่มทุนในการขยายธุรกิจ พร้อมทั้งหาเงินกู้จากแหล่งอื่นๆ ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ มีต้นทุนทางการเงินที่ต่ำกว่าเดิม จึงทำให้ค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยในช่วง 1-2 ปีข้างหน้าไม่เพิ่มสูงขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ

นอกจากนี้ ภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุน บริษัทฯ คาดว่าจะมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นประมาณ 1 เท่า ซึ่งจะทำให้ผลกระทบของความผันผวนของค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยที่มีต่อผลดำเนินงานลดลงได้ โดยภาพรวมผลกระทบของค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยที่จะกระทบผลการดำเนินงานขึ้นอยู่กับโครงสร้างเงินทุนของบริษัทฯ เป็นสำคัญ