

ส่วนที่ 1 ข้อมูลสรุป

บริษัท เจ เอ็ม ที เน็ตเวอร์ค เซอร์วิสส์ จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ” หรือ “เจเอ็มที”) ก่อตั้งขึ้นในปี 2537 โดยกลุ่มบริษัท เจ มาร์ท จำกัด (มหาชน) (“เจมาร์ท”) เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้ ฟ้องสืบทรัพย์ และบังคับคดีทั่วประเทศไทย ซึ่งกลุ่มเจมาร์ทมีประสบการณ์และความชำนาญ สืบเนื่องจากการดำเนินธุรกิจจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้ายี่ห้อต่างๆ ก่อนเข้าสู่ธุรกิจจำหน่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ และขยายไปสู่ธุรกิจบริหารหนี้โดยคุณภาพ และธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ตามลำดับ

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2555 บริษัทฯ มีบริษัทย่อย 1 บริษัท คือ บริษัท เจ เอ็ม ที พลัส จำกัด (“เจเอ็มที พลัส” หรือ “บริษัทย่อย”) ซึ่งบริษัทฯ ถือหุ้นทั้งหมด เพื่อดำเนินธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์

สรุปภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ และบริษัทย่อย ประกอบธุรกิจหลัก 3 ธุรกิจ ประกอบด้วย ธุรกิจให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้ ธุรกิจบริหารหนี้โดยคุณภาพ และธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์

ธุรกิจให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้

ตั้งแต่ปี 2537 บริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้ในส่วนที่เป็นหนี้โดยคุณภาพภาคผู้บริโภค (Consumer Finance) ที่เจ้าหนี้ไม่สามารถติดตามได้หรือไม่ประสงค์จะติดตามเอง ขอบเขตการให้บริการครอบคลุมตั้งแต่การรับจ้างติดตามและจัดเก็บหนี้ไปจนถึงงานด้านกฎหมาย ในปี 2552 - ไตรมาส 2 ปี 2555 บริษัทฯ มียอดมูลหนี้ภายใต้การติดตามประมาณ 10,000 ล้านบาท โดยสินเชื่อภายใต้การติดตามส่วนใหญ่ ได้แก่ สินเชื่อส่วนบุคคล สินเชื่อบัตรเครดิต สินเชื่อเคหะ และสินเชื่อเช่าซื้อ ทั้งนี้ รายได้ในการให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้ของบริษัทฯ จะขึ้นอยู่กับ 3 ปัจจัยหลัก คือ มูลหนี้ที่บริษัทฯ สามารถติดตามและตกลงให้ลูกหนี้มาชำระหนี้ได้ อัตราความสำเร็จในการติดตามหนี้ (Success Rate) และอัตราค่าบริการติดตามหนี้ (Commission Rate) ที่ตกลงกับผู้ว่าจ้าง ซึ่งในแต่ละประเภทจะมีอัตราความสำเร็จในการติดตามหนี้และอัตราค่าบริการติดตามหนี้แตกต่างกัน เช่น หนี้ค้างชำระเป็นเวลานานจะมีโอกาสติดตามชำระหนี้ได้ยาก จึงมีอัตราความสำเร็จในการติดตามหนี้ต่ำแต่ก็มีอัตราค่าบริการติดตามหนี้ที่สูง ทั้งนี้ บริษัทฯ มีอัตราความสำเร็จในการติดตามหนี้ประมาณร้อยละ 3 - 5 ของยอดมูลหนี้ที่ติดตาม และอัตราค่าบริการติดตามหนี้เฉลี่ยอยู่ที่ประมาณร้อยละ 22 - 24 ของจำนวนเงินที่บริษัทฯ จัดเก็บได้ (รายละเอียดเพิ่มเติมแสดงในส่วนที่ 2 หัวข้อ 3.1.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ)

กลุ่มผู้ว่าจ้างของบริษัทฯ สามารถแบ่งได้เป็น 4 กลุ่ม คือ กลุ่มสถาบันการเงิน กลุ่มผู้ให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลและสินเชื่อเช่าซื้อ กลุ่มผู้ให้บริการขายส่งสินค้าหรือขายตรง และกลุ่มอื่นๆ เช่น กลุ่มโทรคมนาคม เป็นต้น โดยในช่วง 6 เดือนแรกปี 2555 กลุ่มสถาบันการเงินเป็นกลุ่มที่ว่าจ้างให้บริษัทฯ ติดตามเร่งรัดหนี้มากที่สุดที่ร้อยละ 53 และรองลงมาได้แก่ กลุ่มผู้ให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลและสินเชื่อเช่าซื้อที่ร้อยละ 36 ของมูลหนี้ที่บริษัทฯ ติดตามทั้งหมด (รายละเอียดเพิ่มเติมแสดงในส่วนที่ 2 หัวข้อ 3.1.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ)

นอกจากรายได้จากการให้บริการติดตามหนี้ดังกล่าวแล้ว บริษัทฯ ยังมีรายได้จากการให้บริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ รายได้จากบริการด้านกฎหมายเรื่องการบังคับคดีเกี่ยวกับหนี้สินทุกประเภท และรายได้จากการบริการจัดส่งเอกสาร ซึ่งจัดเป็นธุรกิจเสริมและยังมีสัดส่วนรายได้ไม่มากนัก

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะรักษาความเป็นผู้นำในธุรกิจให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้สิน โดยมีแผนที่จะรักษายอดลูกหนี้ที่ติดตามประมาณ 10,000 ล้านบาท โดยเน้นการขยายการให้บริการแก่ลูกค้าสถาบันการเงินเป็นหลัก ทั้งในกลุ่มลูกค้าเดิมและกลุ่มลูกค้าใหม่ ภายใต้คุณภาพการให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้ที่ได้มาตรฐาน และมีระบบสารสนเทศที่มีประสิทธิภาพ (รายละเอียดเพิ่มเติมแสดงในส่วนที่ 2 หัวข้อ 2.4 เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ และส่วนที่ 2 หัวข้อ 3.1.5 กลยุทธ์การแข่งขัน)

ธุรกิจบริหารหนี้โดยคุณภาพ

บริษัทฯ เริ่มดำเนินธุรกิจบริหารหนี้โดยคุณภาพตั้งแต่ปี 2549 เป็นต้นมา โดยซื้อหนี้โดยคุณภาพจากสถาบันการเงิน หรือบริษัท ต่างๆ และนำมาบริหารจัดการเก็บหนี้ โดยทั่วไป สถาบันการเงินจะใช้วิธีการประมูลขายหนี้ ซึ่งก่อนการประมูล ทีมงานของบริษัทฯ จะศึกษาข้อมูลหนี้โดยคุณภาพที่เปิดประมูล เช่น ประเภทหนี้ และระยะเวลาค้างชำระ เป็นต้น เพื่อวิเคราะห์และเสนอราคา ประมูลซื้อ โดยจะกำหนดเป็นอัตราส่วนจากมูลหนี้เต็ม และ/หรือจำนวนเงิน ขึ้นอยู่กับข้อกำหนดของผู้ขาย หากบริษัทฯ เป็น ผู้ชนะการประมูล ก็จะเข้าไปตรวจสอบรายละเอียดของหนี้ เช่น สัญญาเงินกู้ อายุหนี้ และข้อมูลลูกหนี้ เป็นต้น เพื่อสรุปลูกหนี้ ทั้งหมดที่จะรับโอน บริษัทฯ ก็จะดำเนินการรับโอนหนี้ดังกล่าวโดยบันทึกเป็นสินทรัพย์ - บัญชีเงินลงทุนในลูกหนี้ และเริ่ม กระบวนการติดตามเร่งรัดหนี้เพื่อให้ได้ตามเป้าหมายที่บริษัทฯ วางไว้

ทั้งนี้ บริษัทฯ จะเข้าประมูลซื้อหนี้ที่มีความเชี่ยวชาญในการติดตามเร่งรัดหนี้เท่านั้น โดยบริษัทฯ จะเทียบเคียงข้อมูลของหนี้ที่จะ ประมูลซื้อกับหนี้ที่บริษัทฯ เคยให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้ที่มีลักษณะคล้ายคลึงกัน เพื่อประมาณอัตราความสำเร็จในการติดตาม/ จัดเก็บหนี้ และค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บหนี้ตลอดระยะเวลาที่คาดว่าจะเก็บหนี้ได้ตามเป้าหมาย ประกอบกับพิจารณาอัตรา ผลตอบแทนจากการลงทุนที่บริษัทฯ ต้องการ เพื่อประเมินและกำหนดราคาประมูลซื้อหนี้

ในด้านการบริหารและการติดตามหนี้ภายหลังชนะการประมูล บริษัทฯ จะประมาณการการจัดเก็บหนี้เป็นรายไตรมาส และจะ ติดตามเปรียบเทียบการจัดเก็บหนี้จริงกับประมาณการ หากจัดเก็บหนี้ได้ต่ำกว่าประมาณการ บริษัทฯ จะมีมาตรการในการเพิ่ม การติดตามหนี้ การตั้งสำรอง รวมถึงการปรับประมาณการการจัดเก็บหนี้ให้เหมาะสมตามนโยบายของบริษัทฯ และสอดคล้องกับ สถานการณ์ปัจจุบัน (รายละเอียดเพิ่มเติมแสดงในส่วนที่ 2 หัวข้อ 3.2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ)

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2555 บริษัทฯ มีหนี้โดยคุณภาพที่ประมูลซื้อมาทั้งหมดเพื่อจัดเก็บ จำนวน 39 กลุ่ม คิดตามมูลหนี้เต็ม จำนวนรวมทั้งสิ้น 19,714 ล้านบาท ด้วยมูลค่าเงินลงทุนเริ่มต้นรวม 1,026 ล้านบาท และมูลค่าทางบัญชีของเงินลงทุนในหนี้โดย คุณภาพ-สุทธิ เท่ากับ 607.39 ล้านบาท

กลุ่มผู้ขายหนี้ให้แก่บริษัทฯ สามารถแบ่งได้เป็น 3 กลุ่ม คือ กลุ่มผู้ให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคล กลุ่มสถาบันการเงิน และกลุ่มผู้ ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ โดยในช่วง 6 เดือนแรกปี 2555 กลุ่มผู้ให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคล เป็นกลุ่มที่ขายหนี้ให้แก่บริษัทฯ มาก ที่สุดที่ร้อยละ 87 และรองลงมาได้แก่ กลุ่มสถาบันการเงิน ที่ร้อยละ 11 ของเงินลงทุนเต็มจำนวน (รายละเอียดเพิ่มเติมแสดงใน ส่วนที่ 2 หัวข้อ 3.2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ)

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีเป้าหมายระยะสั้นที่จะซื้อมูลหนี้เต็มจำนวนมาบริหารโดยเฉลี่ยไม่ต่ำกว่า 10,000 ล้านบาทต่อปี ด้วยกลยุทธ์การ ประมูลซื้อหนี้โดยคุณภาพเฉพาะที่มีความคุ้นเคย การกำหนดราคาประมูลซื้อหนี้อย่างรอบคอบภายใต้การประมาณการจัดเก็บ หนี้ที่วางแผนไว้เป็นอย่างดี การวิเคราะห์ลูกหนี้ที่มีประสิทธิภาพ ประสบการณ์ในการติดตามหนี้กว่า 17 ปี และการรักษา ชื่อเสียงของผู้ขาย (รายละเอียดเพิ่มเติมแสดงในส่วนที่ 2 หัวข้อ 2.4 เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ และส่วนที่ 2 หัวข้อ 3.2.5 กล ยุทธ์การแข่งขัน)

ธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์

บริษัทฯ เริ่มดำเนินธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์อย่างเป็นทางการในไตรมาส 4 ปี 2554 เนื่องจากเล็งเห็นว่าเป็นธุรกิจที่ เกื้อหนุนและเกี่ยวเนื่องกับธุรกิจหลักของบริษัทฯ (ธุรกิจให้บริการติดตามหนี้) และยังเป็น การขยายฐานลูกค้าและรายได้ของ บริษัทฯ อีกทางหนึ่งด้วย โดยเน้นให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ใช้แล้วทั้งรถยนต์นั่งส่วนบุคคลและรถกระบะ และเน้นปล่อย สินเชื่อให้แก่บุคคลธรรมดาครอบคลุมทั้งลูกค้าที่มีประวัติการชำระเงินดีและค้างชำระ ในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการพิจารณาความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้าและคุณภาพรถยนต์ที่ปล่อยสินเชื่อเป็นหลัก หากผู้ เช่าซื้อตกลงทำสัญญาซื้อขายรถยนต์จากผู้จำหน่ายรถยนต์แล้ว ผู้เช่าซื้อจะวางเงินค่างวดส่วนใหญ่ประมาณร้อยละ 10 - 30 ของมูลค่า รถยนต์ ส่วนที่เหลือผู้เช่าซื้อจะทำสัญญาเช่าซื้อกับบริษัทฯ และจ่ายชำระค่างวดเป็นรายเดือนให้แก่บริษัทฯ โดยมีระยะเวลาตั้งแต่ 36 - 72 งวดแล้วแต่ความต้องการของผู้เช่าซื้อ

บริษัทฯ จะพิจารณาปล่อยสินเชื่อให้แก่รถยนต์ในประเภทและรุ่นที่มีสภาพคล่องสูง เป็นที่ต้องการในตลาด โดยส่วนใหญ่อายุ ตั้งแต่ปี 2535 จนถึงปัจจุบัน (หรือไม่เกิน 20 ปี) โดยอายุเฉลี่ยของรถยนต์ที่บริษัทฯ ปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อมากที่สุด คืออายุระหว่าง 5

- 10 ปี และดอกเบี้ยเข้าซื้อเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณร้อยละ 6 ต่อปี ขึ้นอยู่กับสภาพ อายุ และความนิยมของรถยนต์ รวมถึงระยะเวลาการผ่อนชำระ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2555 บริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์จำนวน 208 สัญญา ด้วยยอดลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ-สุทธิเท่ากับ 65.27 ล้านบาท ซึ่งโดยส่วนใหญ่เป็นรถยนต์นั่งส่วนบุคคล ยี่ห้อโตโยต้าและฮอนด้า (รายละเอียดเพิ่มเติมแสดงในส่วนที่ 2 หัวข้อ 3.3.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ)

ทั้งนี้ บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจผ่านตลาดรถยนต์มือสอง หรือตัวแทนรถยนต์มือสองเป็นหลัก จึงต้องดำเนินการติดต่อกับผู้ประกอบการกิจการซื้อขายรถยนต์ใช้แล้ว (“เจ้าของเต็นท์”) โดยบริษัทฯ จะส่งพนักงานฝ่ายการตลาดไปติดต่อและเสนอให้เจ้าของเต็นท์เป็นตัวแทนของบริษัทฯ ในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ ซึ่งพนักงานฝ่ายการตลาดจะนำเสนอในเรื่องอัตราดอกเบี้ย จำนวนงวดผ่อนชำระ และการให้ผลตอบแทนกับเจ้าของเต็นท์ หากเจ้าของเต็นท์สนใจเป็นตัวแทนในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ พนักงานฝ่ายการตลาดจะดำเนินการเก็บข้อมูลที่สำคัญเพื่อเป็นหลักฐาน ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2555 เจ้าของเต็นท์ที่เป็นตัวแทนกับทางบริษัทฯ มีจำนวนทั้งหมด 214 ราย โดยแบ่งเป็นตัวแทนในกรุงเทพฯ จำนวน 148 ราย และตัวแทนในปริมณฑลจำนวน 66 ราย (รายละเอียดเพิ่มเติมแสดงในส่วนที่ 2 หัวข้อ 3.3.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ)

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีเป้าหมายในการขยายการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์เพิ่มมากขึ้น เป็น 100 – 600 ล้านบาทต่อปี ในอีก 2 ปีข้างหน้า โดยประมาณการยอดปล่อยที่ 350,000 บาทต่อคัน ด้วยกลยุทธ์การให้บริการแก่ลูกค้าที่มีประวัติค้างชำระ ภายใต้การปล่อยสินเชื่อที่รัดกุม และให้บริการที่รวดเร็ว ตรงความต้องการของลูกค้า ภายใต้การควบคุมคุณภาพสินเชื่ออย่างมีประสิทธิภาพ (รายละเอียดเพิ่มเติมแสดงในส่วนที่ 2 หัวข้อ 2.4 เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ และส่วนที่ 2 หัวข้อ 3.3.5 กลยุทธ์การแข่งขัน)

สรุปภาวะตลาดและการแข่งขัน

[ปรับปรุงข้อมูล ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2555 และอธิบายข้อมูลเพิ่มเติม](#)

ธุรกิจให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้ และธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ

อุตสาหกรรมติดตามเร่งรัดหนี้ และบริหารหนี้ด้วยคุณภาพมีอุปสงค์กลุ่มเดียวกัน โดยผู้ว่าจ้างติดตามเร่งรัดหนี้ หรือผู้ขายหนี้ด้วยคุณภาพมักเป็นกลุ่มสถาบันการเงิน กลุ่มผู้ให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคล กลุ่มผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ เป็นหลัก ซึ่งกลุ่มดังกล่าวอาจเลือกใช้วิธีในการบริหารหนี้ต่างกัน ได้แก่ การติดตามหนี้ด้วยหน่วยงานภายในของบริษัทเอง หรือ การว่าจ้างบริษัทภายนอกเป็นผู้ติดตามการชำระหนี้ หรือ ขายหนี้ให้กับบริษัทภายนอกเพื่อนำไปบริหารต่อไป

ปัจจัยที่มีผลกระทบต่ออุตสาหกรรมติดตามเร่งรัดหนี้และบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ คือ ปริมาณมูลหนี้ที่อยู่ในระบบเศรษฐกิจ และสัดส่วนหนี้ด้วยคุณภาพในระบบเศรษฐกิจ

โดยหากพิจารณาปริมาณมูลหนี้ที่อยู่ในระบบเศรษฐกิจ จะพบว่า ยอดสินเชื่อคงค้างเกือบทั้งหมดในระบบสถาบันการเงินเกิดจากการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ ดังจะเห็นได้จากในปี 2554 ยอดสินเชื่อคงค้างในระบบสถาบันการเงินเท่ากับ 9.80 ล้านล้านบาท เกิดจากการปล่อยสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์เท่ากับ 9.78 ล้านล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 99.8 ของสินเชื่อทั้งระบบ

สินเชื่อคงค้างของธนาคารพาณิชย์ ประกอบด้วย สินเชื่อภาคธุรกิจ และสินเชื่อภาคผู้บริโภค คิดเป็นประมาณร้อยละ 70 และร้อยละ 30 ของสินเชื่อคงค้างทั้งหมดของธนาคารพาณิชย์ ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม อย่างไรก็ดี บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับสินเชื่อภาคผู้บริโภคประเภทสินเชื่ออุปโภคและบริโภค ซึ่งเป็นสินเชื่อที่บริษัทฯ ให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้ และบริหารหนี้ด้วยคุณภาพจากสินเชื่อดังกล่าวอยู่ โดยสินเชื่อดังกล่าวมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องจาก 1.81 ล้านล้านบาทในปี 2552 เป็น 2.46 ล้านล้านบาทในปี 2554 หรือคิดเป็นอัตราเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 16.56 ต่อปี อันเนื่องมาจากสภาวะเศรษฐกิจที่ฟื้นตัว นโยบายการส่งเสริมทางด้านภาษี และการกระตุ้นให้เกิดการใช้จ่ายของภาครัฐ

สำหรับสัดส่วนหนี้ด้วยคุณภาพของสินเชื่ออุปโภคและบริโภคในระบบเศรษฐกิจ จะพบว่า ธนาคารพาณิชย์มีมาตรการในการบริหารความเสี่ยงสินเชื่อที่เข้มงวดขึ้น ส่งผลให้อัตราส่วนหนี้ด้วยคุณภาพต่อยอดคงค้างสินเชื่ออุปโภคและบริโภคลดลงจากร้อยละ 3.09 ในปี 2552 เป็นร้อยละ 1.91 ในปี 2554

ทั้งนี้ นักวิเคราะห์จากบริษัทหลักทรัพย์ เอเซีย พลัส จำกัด (มหาชน) ได้คาดการณ์ว่ายอดสินเชื่อของปี 2555 ของกลุ่มธนาคารพาณิชย์ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ จะเติบโตร้อยละ 12 โดยอ้างอิงจากอัตราการเติบโตของสินเชื่อในอดีต และจากประมาณการของธนาคารพาณิชย์แต่ละแห่ง ทั้งนี้ หากยอดสินเชื่อธนาคารพาณิชย์อื่นๆ เติบโตในระดับเดียวกันจะทำให้ระบบ

ธนาคารพาณิชย์มียอดคงค้างสินเชื่อ 9.56 ล้านล้านบาท หากอิงสัดส่วนสินเชื่อภาคผู้บริโภคต่อยอดสินเชื่อรวมที่ร้อยละ 28.78 จะส่งผลให้มีสินเชื่ออุปโภคบริโภคประมาณ 2.75 ล้านล้านบาท และถ้าระบบธนาคารพาณิชย์สามารถรักษาระดับอัตราส่วนหนี้ต่อคุณภาพภาคผู้บริโภคที่ร้อยละ 1.91 จะทำให้หนี้ต่อคุณภาพในธนาคารพาณิชย์คงเหลือมีมูลค่าสูงถึง 53,000 ล้านบาท

นอกจากสินเชื่อคงค้างของธนาคารพาณิชย์แล้ว ยังมีสินเชื่อของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อที่มีใช้สถาบันการเงิน (“Non-Bank”) ซึ่งเป็นสินเชื่ออุปโภคบริโภค โดยสินเชื่อดังกล่าวมีการปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จาก 0.18 ล้านล้านบาทในปี 2552 เป็น 0.20 ล้านล้านบาทในปี 2554 หรือคิดเป็นอัตราเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 4.74 ต่อปี อันเป็นผลจากการแข่งขันของผู้ประกอบการแต่ละรายทั้งในด้านราคา การให้บริการ และการเข้าถึงลูกค้า เพื่อให้ได้มาซึ่งส่วนแบ่งตลาดที่เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามถึงแม้ว่ายอดสินเชื่อจะปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง แต่ผู้ประกอบการยังสามารถรักษาสัดส่วนหนี้สินเชื่อที่ผิดนัดชำระหนี้เกิน 3 เดือนขึ้นไปได้ในระดับร้อยละ 2.0 – 2.8

ทั้งนี้ ทางศูนย์วิจัยกสิกรไทยได้ประเมินว่า ในปี 2555 สินเชื่อของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อที่มีใช้สถาบันการเงิน จะเติบโตจากปีก่อน เนื่องจากนโยบายกระตุ้นการใช้จ่ายของรัฐบาล และความเชื่อมั่นต่อภาพรวมเศรษฐกิจที่ปรับตัวดีขึ้น โดยสินเชื่อส่วนบุคคล จะอยู่ในระดับประมาณ 117,000 - 121,000 ล้านบาท และสินเชื่อบัตรเครดิตจะอยู่ในระดับประมาณ 104,000 ล้านบาท หรือคิดเป็นสินเชื่อของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อที่มีใช้สถาบันการเงินรวมเท่ากับ 221,000 – 225,000 ล้านบาท โดยหากผู้ประกอบการสามารถรักษาสัดส่วนหนี้สินเชื่อที่ผิดนัดชำระหนี้เกิน 3 เดือนขึ้นไปได้เท่ากับปี 2554 คาดว่าหนี้ต่อคุณภาพในปี 2555 สำหรับสินเชื่อส่วนบุคคล จะอยู่ในระดับ 3,300 - 3,400 ล้านบาท และสินเชื่อบัตรเครดิตอยู่ในระดับ 2,600 ล้านบาท หรือคิดเป็นหนี้ต่อคุณภาพของกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อที่มีใช้สถาบันการเงินรวมเท่ากับ 5,900 – 6,000 ล้านบาท

สำหรับผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อที่มีใช้สถาบันการเงิน ยังมีหนี้ที่อีกส่วนหนึ่งซึ่งถือว่ามีมีความสำคัญสำหรับธุรกิจบริหารหนี้ต่อคุณภาพ นอกจากหนี้สินเชื่อที่ผิดนัดชำระหนี้เกิน 3 เดือนขึ้นไป คือ หนี้สูญที่รับรู้ทางบัญชีแต่ยังไม่ได้ตัดจำหน่าย ซึ่งการเข้าถึงข้อมูลดังกล่าวค่อนข้างจำกัด มีเพียงผู้ประกอบการรายเดียวที่เปิดเผยข้อมูลดังกล่าว คือบริษัท อีออน ธนสินทรัพย์ (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) (“อีออน”) ซึ่งมีสัดส่วนเงินให้สินเชื่อประมาณร้อยละ 20 ของกลุ่ม Non-Bank และเมื่อพิจารณาหนี้สูญในแต่ละปีของอีออนจะพบว่า มีหนี้สูญประมาณปีละ 3,000 ล้านบาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 8.26 ของสินเชื่อทั้งหมดของอีออน ดังนั้นหากสินเชื่อส่วนบุคคลและสินเชื่อบัตรเครดิตสำหรับกลุ่มผู้ประกอบการที่มีใช้สถาบันการเงินเป็นไปตามที่ศูนย์วิจัยกสิกรไทยคาดการณ์ไว้ที่ระดับ 221,000 – 225,000 ล้านบาท และหากอ้างอิงสัดส่วนหนี้สูญสำหรับปีที่ร้อยละ 8.26 คาดว่าหนี้สูญของผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อที่มีใช้สถาบันการเงินที่เพิ่มขึ้นในปี 2555 จะอยู่ในระดับ 18,000 – 19,000 ล้านบาท

(รายละเอียดเพิ่มเติมแสดงในส่วนที่ 2 หัวข้อ 3.2.8 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน)

ธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์

ธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์เป็นธุรกิจที่มีลักษณะการขยายตัวตามอุตสาหกรรมรถยนต์ โดยในช่วงปี 2553 เศรษฐกิจโลกและเศรษฐกิจไทยได้เริ่มฟื้นตัว ส่งผลให้อุตสาหกรรมยานยนต์เติบโตเช่นเดียวกัน โดยปัจจัยหลักคือ การสนับสนุนให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางฐานการผลิตรถยนต์ ประกอบกับประเทศไทยมีภูมิประเทศที่เหมาะสมและแรงงานฝีมือของคนไทยมีทักษะดีจึงทำให้ผู้ผลิตรถยนต์หลายรายย้ายฐานการผลิตเข้ามาประเทศไทย สำหรับปี 2554 ยอดจำหน่ายรถยนต์ในประเทศปรับตัวลดลงเหลือ 739,911 คัน ลดลงร้อยละ 7.55 จากปี 2553 ซึ่งเป็นผลมาจากเหตุการณ์อุทกภัยใหญ่ในช่วงปลายปี สำหรับแนวโน้มในปี 2555 สมาคมสินเชื่อเช่าซื้อ และบริษัท โตโยต้า มอเตอร์ ประเทศไทย จำกัด คาดว่ายอดจำหน่ายรถยนต์ประมาณ 1,100,000 คัน ปรับเพิ่มร้อยละ 48.66 โดยมีปัจจัยที่สนับสนุน เช่น นโยบายรถคันแรกของรัฐบาล การอัดฉีดเงินภาครัฐบาลเข้าสู่โครงการฟื้นฟูโครงสร้างพื้นฐาน เป็นต้น สำหรับธุรกิจสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อรถยนต์จะขยายตัวเพิ่มสูงขึ้นตามปัจจัยบวก เช่น อัตราดอกเบี้ยที่ยังต่ำเมื่อเทียบกับสถานการณ์ก่อนเกิดวิกฤตปี 2540 รวมถึงการแข่งขันในระบบที่นำไปสู่การลดเงื่อนไขในการให้สินเชื่อ เช่น การลดเงินดาวน์ การขยายระยะเวลาการผ่อนชำระ เป็นต้น

ทั้งนี้ หากพิจารณาตัวเลขสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อรถยนต์ที่จัดทำโดยสมาคมสินเชื่อเช่าซื้อ พบว่า ยอดสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อรถยนต์ในช่วงปี 2552 - 2554 มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจาก 0.31 ล้านล้านบาทในปี 2552 เป็น 0.56 ล้านล้านบาทในปี 2554 หรือคิดเป็นอัตราเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 34.20 ต่อปี โดยส่วนใหญ่ประมาณ 2 ใน 3 เป็นสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อให้รถยนต์ใหม่และส่วนที่เหลือเป็นสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อรถยนต์มือสอง เมื่อมีปัจจัยสนับสนุนการซื้อรถคันแรกจากมาตรการต่างๆ ของทางภาครัฐ จะส่งผลให้สินเชื่อรถยนต์ใหม่เติบโตเพิ่มขึ้นตามลำดับ และเมื่อผู้บริโภคส่วนหนึ่งไม่สามารถผ่อนชำระค่างวดรถยนต์ได้ จะทำให้ออกาสการเกิดหนี้สูญของสินเชื่อรถยนต์มีจำนวนเพิ่มมากขึ้น ซึ่งจะทำให้ปริมาณรถที่โดนยึดมีจำนวนมากขึ้น และทำให้ปริมาณรถยนต์มือสองมากขึ้นตามลำดับ โดยศูนย์วิจัยกสิกรไทยได้ประเมินตลาดรถยนต์มือสองในปี 2555 ว่าจะมีโอกาสขยายตัวเนื่องจากในตลาดมือสองพบการขายรถยนต์มือสองค่อนข้างมาก ดังนั้นรถยนต์มือสองจะมีราคาต่ำลง เพื่อให้สามารถแข่งขันได้ และคุณภาพของรถยนต์มือสองจะดียิ่งขึ้น ซึ่งจะช่วยให้เข้าถึงผู้ซื้อ โดยเฉพาะกลุ่มผู้ซื้อที่มีประวัติการค้างชำระ และกลุ่มผู้ที่มีรายได้ค่อนข้างน้อย ได้มากขึ้น และโอกาสขอสินเชื่อเพื่อเช่าซื้อจะง่ายขึ้นเนื่องจากราคาที่ลดลง นอกจากนั้นผู้ซื้อรถยนต์มือสองไม่ต้องรอรถนาน ซึ่งเป็นปัญหาหลักในตลาดรถยนต์ใหม่ เนื่องจากความสามารถในการผลิตเพื่อส่งมอบรถยนต์ของผู้ผลิตรถยนต์ยังไม่สามารถครอบคลุมความต้องการของผู้บริโภคได้หมด ทำให้มียอดสั่งซื้อรถยนต์ค้างอยู่เป็นจำนวนมาก นอกจากนี้ นโยบายการปรับขึ้นค่าแรงขั้นต่ำของรัฐบาลที่จะเป็นการเปิดโอกาสให้ผู้บริโภคในกลุ่มรากหญ้ามีกำลังซื้อเพิ่มสูงขึ้นและสามารถซื้อรถยนต์มือสองซึ่งมีราคาต่ำกว่าได้มากขึ้น

(รายละเอียดเพิ่มเติมแสดงในส่วนที่ 2 หัวข้อ 3.3.8 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน)

สรุปปัจจัยความเสี่ยง

ความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้

ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายการจัดการหนี้โดยคุณภาพและอำนาจต่อรองของผู้ว่าจ้าง ทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงที่จะสูญเสียรายได้จากการให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้ และประสบปัญหาการบริหารงานบุคคล อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีนโยบายในการรักษาและพัฒนาคุณภาพการให้บริการให้สอดคล้องตามนโยบายของผู้ว่าจ้าง รวมถึงการพัฒนากระบวนการและฐานข้อมูลให้ทันสมัย เพื่อให้ผู้ว่าจ้างมั่นใจได้ว่าบริษัทฯ มีศักยภาพในการติดตามหนี้ สามารถเก็บรักษาข้อมูลความลับลูกค้าได้เป็นอย่างดี และไม่กระทบต่อชื่อเสียงและภาพลักษณ์ของผู้ว่าจ้าง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้ขยายธุรกิจเข้าสู่ธุรกิจบริหารหนี้โดยคุณภาพ เพื่อลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงธุรกิจให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้ และอำนาจต่อรองของผู้ว่าจ้าง และทำให้บริษัทฯ สามารถบริหารจัดการบุคลากรที่มีอยู่ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

ความเสี่ยงจากการแข่งขันในอุตสาหกรรม ทำให้บริษัทฯ อาจเผชิญกับภาวะการแข่งขันที่สูงและอาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ คาดว่าจะมีความเสี่ยงจากการแข่งขันไม่มากนัก เนื่องจากผู้ว่าจ้างส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับคุณสมบัติของผู้ประกอบการ คุณภาพการให้บริการและความเสี่ยงต่อภาพลักษณ์ของผู้ว่าจ้าง โดยบริษัทฯ มีนโยบายการติดตามหนี้โดยมุ่งเน้นคุณภาพการให้บริการในระดับราคาที่เหมาะสมได้ มีบุคลากรและระบบสารสนเทศการเก็บข้อมูลที่มีประสิทธิภาพ มีประสบการณ์ในการติดตามหนี้ และความสัมพันธ์อันดีที่บริษัทฯ มีกับผู้ว่าจ้างมากกว่า 17 ปี ได้รับรางวัลการปฏิบัติงานดีเด่นจากผู้ว่าจ้างหลายรายและหลายปีติดต่อกัน ทำให้บริษัทฯ มั่นใจว่าบริษัทฯ มีศักยภาพและสามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นในอุตสาหกรรมได้ และคาดว่าโอกาสที่จะมีผู้ติดตามหนี้รายใหญ่รายใหม่เข้ามาแข่งขันในธุรกิจมีไม่มากนัก

ความเสี่ยงจากการฟ้องร้องดำเนินคดีอันเกิดจากการติดตามหนี้ ปัจจุบัน บริษัทฯ ไม่มีกรณีฟ้องร้องดำเนินคดีจากกลุ่มลูกค้าที่ถูกติดตามเร่งรัดหนี้ เนื่องจากบริษัทฯ มีการอบรมและมีมาตรการทางวินัยควบคุมดูแลพนักงานติดตามเร่งรัดหนี้ให้ปฏิบัติตามข้อกำหนดด้วยวิธีการที่สุภาพและเป็นไปตามมาตรฐานการปฏิบัติงานของบริษัทฯ และผู้ว่าจ้าง บริษัทฯ จึงเชื่อว่ามีโอกาสที่จะถูกฟ้องร้องดำเนินคดีน้อยมาก

ความเสี่ยงจากการดำเนินงานที่อาจก่อให้เกิดภาพลักษณ์ที่ไม่ดีต่อสังคม ทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงจะถูกกล่าวหาหรือถูกจัดรวมว่ามีกรณีดำเนินธุรกิจไม่เหมาะสมอาจเสื่อมเสียถึงภาพลักษณ์ของบริษัทฯ ได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีนโยบายอย่างเข้มงวดในการติดตามเร่งรัดหนี้ในลักษณะสุภาพและให้เกียรติลูกหนี้ ซึ่งเป็นไปตามแนวปฏิบัติในการติดตามทางกฎหมายที่ออกโดยธนาคารแห่งประเทศไทย ที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้รับความไว้วางใจในระดับสูงในด้านคุณภาพการติดตามหนี้จากลูกค้ากลุ่มผู้ว่าจ้างพร้อมกันนี้บริษัทฯ ยังไม่เคยได้รับแจ้งร้องเรียนการติดตามหนี้ที่ไม่เหมาะสมของบริษัทฯ จากกลุ่มผู้ว่าจ้าง

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ บริษัทฯ มีความเสี่ยงที่ผู้ว่าจ้างจะไม่ต่อสัญญาฉบับเดิม หรือหันไปทำสัญญากับส่วนหรือทั้งหมดกับผู้ว่าจ้างอื่น ซึ่งอาจมีผลต่อรายได้ของบริษัทฯ และหากบริษัทฯ ไม่สามารถหาผู้ว่าจ้างมาทดแทนได้ อาจมีผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทฯ ในระยะยาว อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้สังเกตเห็นถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงเน้นการสร้างสัมพันธ์อันดีแก่กลุ่มลูกค้าเดิม และพยายามขยายฐานลูกค้าไปสู่ลูกค้ารายอื่นมากยิ่งขึ้น โดยให้ฝ่ายการตลาดดำเนินการติดตามข้อมูลของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเพื่อหาโอกาสเข้าไปนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับผลงานของบริษัทฯ ที่ผ่านมาเพื่อเปิดโอกาสในการทำธุรกิจ ทั้งนี้ สำหรับกรณีที่ผู้ว่าจ้างจะไปทำสัญญากับส่วนหรือทั้งหมดกับผู้ว่าจ้างรายอื่นนั้น บริษัทฯ คาดว่ามีความเป็นไปได้ไม่มากนัก เนื่องจาก บริษัทฯ ยังคงคุณภาพการให้บริการที่ดีเป็นไปตามมาตรฐานที่ผู้ว่าจ้างกำหนด ประกอบกับบริษัทฯ มีผลการติดตามหนี้ที่ดีในระดับราคาที่เหมาะสมและแข่งขันได้

ความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจบริหารหนี้โดยคุณภาพ

ความเสี่ยงจากการลงทุนซื้อหนี้โดยคุณภาพมาบริหาร บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากการไม่สามารถเก็บหนี้ได้ตามเป้าหมายและประสบปัญหาขาดทุนจากการดำเนินงาน อย่างไรก็ตาม ในการพิจารณาและกำหนดราคาซื้อหนี้โดยคุณภาพแต่ละครั้ง บริษัทฯ มีการวางแผนอย่างรอบคอบ และตรวจสอบข้อมูลหนี้โดยละเอียดจากข้อมูลที่ผู้ขายจัดเตรียมให้ ข้อมูลการวิเคราะห์การเก็บหนี้และข้อมูลอื่นๆ เพื่อประเมินระยะเวลาและสัดส่วนเงินที่คาดว่าจะบริษัทฯ จะจัดเก็บหนี้ได้ ต้นทุนในการดำเนินงานตลอดระยะเวลาจัดเก็บหนี้ และอัตราผลตอบแทนที่บริษัทฯ ต้องการ ประกอบกับบริษัทฯ มีประสบการณ์ติดตามหนี้เป็นระยะเวลายาวนานถึง 17

ปี มีข้อมูลการวิเคราะห์ประวัติการจัดเก็บหนี้และมีการติดตามผลการจัดเก็บหนี้อย่างต่อเนื่องและสม่ำเสมอ อีกทั้งในการพิจารณาซื้อหนี้ บริษัทฯ จะเลือกซื้อหนี้ที่บริษัทฯ ค้นเคยหรือเคยรับจ้างติดตามหนี้กลุ่มดังกล่าวมาก่อน ทำให้บริษัทฯ มั่นใจว่ามีศักยภาพในการติดตามหนี้ได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ และจะได้รับรายได้ในระดับที่คุ้มต้นทุนและความเสี่ยง

ความเสี่ยงจากการแข่งขันในอุตสาหกรรม ทำให้บริษัทฯ อาจเผชิญกับภาวะการแข่งขันที่สูงและอาจส่งผลให้เกิดการแข่งขันด้านราคาประมูลซื้อ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ คาดว่าจะมีความเสี่ยงจากการแข่งขันไม่มากนัก เนื่องจากการเข้ามาดำเนินธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพมีคุณสมบัติหลักๆ ที่สำคัญ คือ ต้องมีระดับเงินทุนที่เพียงพอ มีความสามารถและประสบการณ์ในการพิจารณาและกำหนดราคาซื้อหนี้ และมีศักยภาพในการติดตามหนี้ ซึ่งหากผู้ประกอบการรายใหม่ไม่มีคุณสมบัติดังกล่าว อาจทำให้ศักยภาพในการแข่งขันไม่เท่าเทียมกับผู้ประกอบการรายเดิมที่มีอยู่

ความเสี่ยงจากการฟ้องร้องดำเนินคดีอันเกิดจากการติดตามหนี้ที่ซื้อมาบริหาร ปัจจุบัน บริษัทฯ ไม่เคยมีกรณีฟ้องร้องดำเนินคดีจากกลุ่มลูกหนี้ที่ถูกติดตามเร่งรัดหนี้ เนื่องจากบริษัทฯ มีการอบรมและมาตรการทางวินัยควบคุมดูแลพนักงานติดตามเร่งรัดหนี้ให้ปฏิบัติตามกฎหมายด้วยวิธีการที่สุภาพและเป็นไปตามมาตรฐานการปฏิบัติงานของบริษัทฯ สำหรับกรณีการว่าจ้างบุคคลภายนอก บริษัทฯ จะมอบหมายให้เจ้าหน้าที่ของบริษัทฯ กำกับดูแลการดำเนินการของบุคคลภายนอกให้เป็นไปตามระเบียบและวิธีปฏิบัติที่บริษัทฯ กำหนด บริษัทฯ จึงเชื่อว่ามีโอกาสที่จะถูกฟ้องร้องดำเนินคดีน้อยมาก

ความเสี่ยงจากการดำเนินงานที่อาจก่อให้เกิดภาพลักษณ์ที่ไม่ดีต่อสังคม ทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงจะถูกกล่าวหาหรือถูกจัดรวมว่ามีการดำเนินธุรกิจไม่เหมาะสมจนอาจเสื่อมเสียถึงภาพลักษณ์ของบริษัทฯ ได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีนโยบายอย่างเข้มงวดในการติดตามเร่งรัดหนี้ในลักษณะสุภาพและให้เกียรติลูกหนี้ ซึ่งเป็นไปตามแนวปฏิบัติในการติดตามทางกฎหมายที่ออกโดยธนาคารแห่งประเทศไทย

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงคู่ค้ารายใหญ่ หากคู่ค้าดังกล่าวไม่มีนโยบายจำหน่ายหนี้ด้วยคุณภาพ หรือไม่เชิญบริษัทฯ เข้าร่วมประมูลซื้อหนี้ด้วยคุณภาพ หรือไม่จำหน่ายหนี้ให้แก่บริษัทฯ อาจส่งผลต่อหนี้ใหม่ที่จะนำมาบริหารและส่งผลต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงเน้นการสร้างสัมพันธ์อันดีแก่กลุ่มคู่ค้าเดิมทุกราย มีการวิเคราะห์และกำหนดราคาประมูลที่แข่งขันได้ และพยายามขยายฐานคู่ค้าไปสู่คู่ค้ารายอื่นมากยิ่งขึ้น โดยให้ฝ่ายการตลาดดำเนินการติดตามข้อมูลกลุ่มเป้าหมาย เพื่อหาโอกาสเข้าไปนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับผลงานของบริษัทฯ ที่ผ่านมา รวมถึงเสนอรับซื้อหนี้และ/หรือเข้าร่วมประมูลรับซื้อหนี้

[เปิดเผยความเสี่ยงเพิ่มเติม](#)

ความเสี่ยงจากความสามารถในการชำระหนี้ของลูกหนี้ลดลง บริษัทฯ ได้จัดให้มีการประชุมผู้บริหารเพื่อติดตามและประเมินผลการจัดเก็บทุกสัปดาห์ รวมทั้งหาทางแก้ไขหรือออกมาตรการทางการตลาดเพื่อรองรับและกระตุ้นการจัดเก็บหนี้ ประกอบกับลักษณะของบัญชีลูกหนี้ภายใต้การบริหารของบริษัทฯ ที่มีจำนวนค่อนข้างมาก และกระจายตัว ก็สามารถช่วยลดความเสี่ยงจากความสามารถในการชำระหนี้ได้ในระดับหนึ่ง

ความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์

ความเสี่ยงจากการแข่งขันในอุตสาหกรรม บริษัทฯ เน้นการให้สินเชื่อเช่าซื้อสำหรับรถยนต์ใช้แล้วแก่กลุ่มลูกค้าระดับกลางและระดับรากหญ้าหรือลูกค้าเกรดบีและซี โดยเน้นเจาะกลุ่มลูกค้าเฉพาะที่บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญและเข้าใจในพฤติกรรม หรือเป็นลูกหนี้ที่บริษัทฯ เคยมีประสบการณ์ในการติดตามหนี้มาก่อน ประกอบกับบริษัทฯ มีนโยบายที่จะทำงานอย่างใกล้ชิดกับผู้ประกอบการเดินที่รถยนต์ ทำให้บริษัทฯ มั่นใจว่ามีศักยภาพในแข่งขัน และสามารถปล่อยสินเชื่อได้ตามเป้าหมายที่วางไว้

ความเสี่ยงด้านคุณภาพของลูกหนี้และคุณภาพของรถยนต์ใช้แล้ว บริษัทฯ มีมาตรการที่เข้มงวดและรัดกุมในการอนุมัติให้สินเชื่อรถยนต์ใช้แล้ว มีระบบการติดตามดูแลการชำระค่างวดอย่างรัดกุม และมีประสิทธิภาพ รวมถึงระบบการควบคุม การตรวจสอบ และการรายงานผลที่มีประสิทธิภาพทำให้สามารถรายงานสถานะลูกหนี้ได้ ซึ่งสามารถป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวได้ในระดับหนึ่ง ในส่วนคุณภาพของรถยนต์ บริษัทฯ ใช้ทีมงานที่มีประสบการณ์ในการทำการตลาดสินเชื่อรถยนต์ใช้แล้ว ซึ่งมีความเชี่ยวชาญในการประเมินราคาและตรวจสอบสภาพรถยนต์ใช้แล้วโดยเฉพาะ ช่วยให้การวิเคราะห์สินเชื่อมีความถูกต้องแม่นยำ โดยบริษัทฯ จะให้สินเชื่อสำหรับรถยนต์ใช้แล้วประเภทที่ได้รับความนิยม มีอายุการใช้งานนาน และมีสภาพคล่องในการซื้อขายสูง สามารถจัด

จำหน่ายต่อไปในราคาที่ดี นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญในการคัดเลือกผู้ประกอบการเดินที่รถยนต์ที่มีฐานะการเงินที่มั่นคง มีความซื่อสัตย์สุจริต และเสนอขายรถยนต์ใช้แล้วที่มีคุณภาพ ได้มาตรฐานและอยู่ในระดับราคาที่เหมาะสม โดยที่ผ่านมาบริษัทฯ ไม่มีความเสียหายอันเกิดจากการผิดพลาดในการประเมินสภาพรถยนต์ที่ให้เช่าซื้ออย่างมีนัยสำคัญ

ความเสี่ยงจากการจำหน่ายรถยนต์ที่ยึดมา บริษัทฯ มีความเสี่ยงในการรับภาระผลขาดทุนจากประมวลขายรถยนต์ในขนาดหากค่าใช้จ่ายในการดำเนินการฟ้องร้องนั้นสูงกว่ามูลค่าที่จำหน่ายรถยนต์ อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัทฯ เน้นการให้สินเชื่อประเภทรถยนต์ใช้แล้ว ซึ่งโดยปกติรถยนต์ที่มีอายุการใช้งานมากขึ้นหรือเป็นรถยนต์ใช้แล้วจะมีอัตราการลดลงของราคาค่อนข้างต่ำ บริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงจากการลดลงของราคาเครื่องยนต์ที่ยึดมาก่อนข้างน้อย ประกอบกับในการอนุมัติสินเชื่อ บริษัทฯ มีนโยบายให้สินเชื่อในมูลค่าที่ใกล้เคียงหรือต่ำกว่าราคากลางของรถยนต์ซึ่งอ้างอิงราคากลางของผู้ประกอบการรายใหญ่ และยังเพิ่มเงินค่างวดเพื่อช่วยลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นหากลูกค้าผิดนัดชำระหนี้ ณ 30 มิถุนายน 2555 บริษัทฯ มีลูกหนี้จำนวน 3 รายที่ค้างชำระค้างงวดสะสมตั้งแต่ 3 งวดขึ้นไป โดยบริษัทฯ ได้ดำเนินการบอกเลิกสัญญา และยึดรถยนต์คืนมาเพื่อรอการขายทอดตลาด ยังไม่มียอดหนี้รายใดค้างชำระค้างงวดสะสมตั้งแต่ 3 งวดขึ้นไป จนทำให้บริษัทฯ ต้องดำเนินการบอกเลิกสัญญาหรือยึดรถยนต์คืนมาเพื่อขายทอดตลาด

ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว และมีแผนที่จะหาแหล่งเงินทุนที่มีอัตราดอกเบี้ยคงที่และระยะเวลาที่ยาวขึ้นให้สอดคล้องกับลักษณะการให้สินเชื่อเช่าซื้อ นอกจากนี้ บริษัทฯ จะนำเงินเพิ่มทุนส่วนหนึ่งในครั้งนี้มาเป็นแหล่งเงินทุนในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์

ความเสี่ยงจากนโยบายของรัฐบาล ถึงแม้ว่านโยบายให้สิทธิประโยชน์จะเกิดขึ้นไม่บ่อยนักและให้สิทธิประโยชน์เพียงระยะเวลาหนึ่ง บริษัทฯ ได้ทำการศึกษาข้อจำกัด ตรวจสอบและติดตามข้อมูลที่เกี่ยวข้องอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้สามารถกำหนดแผนทางการตลาดและเตรียมความพร้อมในการรับมือต่อนโยบายของภาครัฐที่เปลี่ยนแปลงไปได้เหมาะสม

ความเสี่ยงจากอุทกภัย ถึงแม้ว่ามหาอุทกภัยจะเกิดขึ้นไม่บ่อยนัก บริษัทฯ ก็มีนโยบายการตรวจสอบและพิจารณารถยนต์ก่อนอนุมัติให้เช่าซื้ออย่างเข้มงวด เพื่อให้มั่นใจว่ารถยนต์ที่ให้เช่าซื้อที่มีคุณภาพสมราคา โดยทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญในการประเมินราคาและตรวจสอบสภาพรถยนต์ใช้แล้วโดยเฉพาะ ประกอบกับบริษัทฯ มีความสัมพันธ์อันดีกับผู้ประกอบการเดินที่รถยนต์ซึ่งสามารถช่วยคัดกรองหรือตรวจสอบคุณภาพรถยนต์ให้บริษัทฯ ได้ในระดับหนึ่ง นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้แนะนำให้ลูกค้าจัดทำประกันภัยรถยนต์เพื่อครอบคลุมความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตอีกด้วย

ความเสี่ยงด้านการบริหารจัดการ

ความเสี่ยงจากการที่ผู้ถือหุ้นรายใหญ่มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการบริหารงาน เจมาร์ทผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 75 ของทุนชำระแล้วทั้งหมด ภายหลังการเพิ่มทุนและเสนอขายให้แก่ประชาชนในครั้งนี้ ส่งผลให้เจมาร์ทมีอำนาจในการควบคุม มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ และสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมด อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มีคณะกรรมการตรวจสอบซึ่งเป็นกรรมการอิสระ 3 ท่าน จากกรรมการบริษัทฯ ทั้งหมด 7 ท่าน ซึ่งเป็นการช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและความโปร่งใสในการบริหารจัดการ มีการถ่วงดุลอำนาจของคณะกรรมการ และเป็นตัวแทนของผู้ถือหุ้นรายย่อยในการตรวจสอบการบริหารจัดการของคณะผู้บริหาร และได้จ้างผู้ตรวจสอบระบบควบคุมภายในซึ่งเป็นบุคคลภายนอกและมีความเป็นอิสระเพื่อทำการตรวจสอบ ดูแลระบบการควบคุมภายใน และตรวจสอบการดำเนินงานของฝ่ายบริหารเพื่อให้เกิดความโปร่งใส โดยปฏิบัติงานเป็นอิสระและให้ความเห็นต่อคณะกรรมการตรวจสอบ นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทฯ ยังได้คำนึงถึงความสำคัญของนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี โดยจะปฏิบัติตามแนวทางการกำกับดูแลกิจการที่ดีอย่างเคร่งครัด จึงมั่นใจได้ว่าผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสียกับบริษัทฯ จะได้รับการปฏิบัติอย่างเป็นธรรมและเท่าเทียมกัน

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หากบริษัทฯ ไม่ได้รับบริการหรือความช่วยเหลือทางการเงินจากเจมาร์ท อาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินการ ฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้คำนึงถึงความเสี่ยงดังกล่าว ประกอบกับธุรกิจของบริษัทฯ มีขนาดใหญ่ขึ้นอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ จึงมีนโยบายดำเนินงานดังกล่าวเองตั้งแต่ 1 พฤษภาคม 2555 เป็นต้นไป โดยผู้บริหารของบริษัทฯ ที่มีความรู้ความชำนาญ สำหรับพนักงานระดับปฏิบัติการเป็นพนักงานสังกัดบริษัทฯ ตั้งแต่แรก จึงมีความชำนาญและคุ้นเคยกับการทำงานให้บริษัทฯ มานาน และมีความพร้อมที่สามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ สำหรับการพึ่งพิงทางการเงิน ในเดือนมิถุนายน 2555 บริษัทฯ ได้รับเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินแห่งหนึ่ง

และได้นำเงินดังกล่าวมาจ่ายชำระคืนเงินกู้ยืมจากเจมาร์ททั้งจำนวนแล้ว ทั้งนี้ บริษัทฯ คาดว่าการพึ่งพิงจะลดน้อยลงหรือไม่เกิดขึ้นอีก หากบริษัทฯ เสนอขายหุ้นต่อประชาชนและการนำหุ้นเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ แล้วเสร็จ และบริษัทฯ สามารถบริหารสภาพคล่องในการดำเนินงานหรือระดมทุนในรูปแบบอื่นๆ ได้อย่างเพียงพอต่อความต้องการทางการเงินของบริษัทฯ อย่างไรก็ตาม หากจะมีการรับความช่วยเหลือทางการเงินจากบริษัทใหญ่ในอนาคต ก็จะเป็นการให้ความช่วยเหลือตามสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทฯ และเพื่อประโยชน์ของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้นทุกรายเป็นหลัก

ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารและบุคลากร บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงการพึ่งพิงดังกล่าว จึงได้มีการกระจายอำนาจการบริหารงานด้านต่างๆ สู่บุคคลอื่นเพิ่มมากขึ้น เพื่อลดการพึ่งพิงการตัดสินใจของประธานเจ้าหน้าที่บริหารมากเกินไป มีการวางระบบและขั้นตอนการทำงานที่ชัดเจน และสร้างทีมงานที่มีศักยภาพในการบริหารงานและดำเนินงาน เพื่อให้บริษัทฯ สามารถดำเนินการต่อไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ

เปิดเผยความเสี่ยงเพิ่มเติม

ความเสี่ยงจากสภาพคล่องทางการเงิน หากพิจารณาอัตราส่วนที่เกี่ยวข้องในการพิจารณาสภาพคล่องของบริษัทฯ (รายละเอียดแสดงไว้ในส่วนที่ 2 หัวข้อ 12 ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน) จะพบว่า บริษัทฯ มี สภาพคล่องในระดับค่อนข้างต่ำ อันอาจทำให้เกิดความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาสภาพการประกอบธุรกิจ บริษัทฯ เชื่อมโยงกับสภาพคล่องทางการเงินเพียงพอและสามารถชำระหนี้ที่จะครบกำหนดในสิ้นปี 2555 เนื่องจาก หนี้ระยะสั้นของบริษัทฯ เกือบทั้งหมดใช้ไปเพื่อลงทุนในการซื้อหนี้เพื่อบริหารและจัดเก็บ ซึ่งตามมาตรฐานบัญชีจัดเงินลงทุนในลูกหนี้ดังกล่าวเป็นสินทรัพย์ระยะยาว แต่โดยปกติธุรกิจบริษัทฯ จะได้รับเงินสดเพื่อชำระหนี้จากเงินลงทุนในลูกหนี้ดังกล่าวอย่างสม่ำเสมอโดยเฉพาะในช่วงแรกของการติดตามหนี้ (1-2 ปีหลังการซื้อหนี้) ถ้าบริษัทฯ ได้รับเงินจากการชำระหนี้เป็นจำนวนมาก ก็มีนโยบายนำเงินดังกล่าวไปจ่ายชำระคืนหนี้ก่อนกำหนด บริษัทฯ จึงใช้เงินกู้ระยะสั้นที่สามารถต่ออายุอย่างสม่ำเสมอเป็นแหล่งเงินทุนเพื่อบริหารต้นทุนของบริษัทฯ ซึ่งอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าเงินกู้ระยะยาว นอกจากนี้ ในช่วงไตรมาส 2 ปี 2555 บริษัทฯ ยังมีเงินสดรับจากการเพิ่มทุนจากผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 105 ล้านบาท และจะได้รับเงินสดรับจากการเสนอขายหุ้นสามัญต่อประชาชนและผู้ถือหุ้นเจมาร์ทในครั้งนี้ ซึ่งจะส่งผลให้สัดส่วนเงินกู้ระยะยาวของบริษัทฯ เพิ่มสูงขึ้น ประกอบกับ บริษัทฯ ยังมีความสามารถในการกู้ยืมเงินเพิ่มเติมเพื่อชำระคืนหนี้ที่ครบกำหนดได้หากเงินเพิ่มทุนไม่เพียงพอ โดย ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2555 บริษัทฯ ได้รับอนุมัติวงเงินกู้แบบไม่มีหลักประกันจากสถาบันการเงิน 2 แห่งรวม 525 ล้านบาท

ความเสี่ยงเกี่ยวกับการเสนอขายหลักทรัพย์

ความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯ อยู่ระหว่างการยื่นคำขออนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (“ตลาดหลักทรัพย์”) บริษัทฯ ก็ยังคงมีความไม่แน่นอนที่จะได้รับอนุญาตจากตลาดหลักทรัพย์ฯ ให้หุ้นของบริษัทฯ เป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน ดังนั้นผู้ลงทุนจึงอาจมีความเสี่ยงเกี่ยวกับสภาพคล่องในการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ในตลาดรอง และอาจไม่ได้รับผลตอบแทนจากการจำหน่ายหลักทรัพย์ได้ตามราคาตลาดที่คาดการณ์ไว้ หากหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ไม่สามารถเข้าจดทะเบียนได้

ความเสี่ยงจากการลดลงของส่วนแบ่งกำไรหรือสิทธิในการออกเสียงของผู้ถือหุ้นสามัญของเจมาร์ทจากการนำบริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ เพื่อเป็นการชดเชยการลดลงของส่วนแบ่งกำไร และสิทธิในการออกเสียงในบริษัทฯ ของเจมาร์ท ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2555 ของบริษัทฯ เมื่อวันที่ 12 เมษายน 2555 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทฯ จัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนรวมไม่เกิน 45,000,000 หุ้น หรือคิดเป็นสัดส่วนไม่เกินร้อยละ 60 ของจำนวนหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่จะเสนอขายในครั้งนี้อย่างน้อยแก่ผู้ถือหุ้นทุกรายของเจมาร์ทตามสัดส่วนการถือหุ้น เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นของเจมาร์ทสามารถใช้สิทธิในการจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าว เพื่อลดผลกระทบจากการลดลงในส่วนแบ่งกำไรหรือการออกเสียงของผู้ถือหุ้นเดิม ทั้งนี้ ราคาที่จะทำการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นของเจมาร์ทตามสัดส่วนการถือหุ้น จะเป็นราคาเดียวกับที่เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ประชาชน

(รายละเอียดเพิ่มเติมแสดงในส่วนที่ 2 หัวข้อ 2.1 ปัจจัยความเสี่ยง)

สรุปภาพรวมผลการดำเนินงาน

ภาพรวมการดำเนินงานในปี 2552 - 2554 ความสามารถในการทำกำไรอยู่ในระดับที่ดีและเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เห็นได้จากกำไรสุทธิของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจาก 20.00 ล้านบาท ในปี 2552 เป็น 66.94 ล้านบาท ในปี 2554 หรือคิดเป็นอัตรากำไรเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 82.94 ต่อปี ในขณะที่อัตรากำไรสุทธิก็เพิ่มสูงขึ้นจากร้อยละ 12.66 ในปี 2552 เป็นร้อยละ 20.67 ในปี 2554 สาเหตุหลักมาจากรายได้ที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องจาก 157.99 ล้านบาท ในปี 2552 เป็น 201.71 ล้านบาท และ 323.83 ล้านบาท ในปี 2554 หรือคิดเป็นอัตรากำไรเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 43.17 ต่อปี โดยเฉพาะรายได้จากธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพซึ่งบริษัทฯ ลงทุนซื้อหนี้มาบริหารอย่างต่อเนื่องและสามารถติดตามและเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้ได้มากขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ด้วยระบบการจัดเก็บหนี้ที่มีประสิทธิภาพ อัตรากำไรขั้นต้นของธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพที่สูงกว่าธุรกิจให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้ (อัตรากำไรขั้นต้นของธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพอยู่ที่ประมาณร้อยละ 51 – 58 ต่อปี ในขณะที่อัตรากำไรขั้นต้นของธุรกิจบริการติดตามเร่งรัดหนี้อยู่ที่ประมาณร้อยละ 37 – 38 ต่อปี) และความสามารถในการเก็บหนี้ได้เพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้บริษัทฯ สำรองหนี้สงสัยจะสูญสำหรับเงินลงทุนในลูกหนี้ลดลง

สำหรับช่วง 6 เดือนแรกของปี 2555 กำไรสุทธิและอัตรากำไรสุทธิของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยสาเหตุหลักเกิดจากอัตรากำไรขั้นต้นที่ปรับตัวลดลงจากร้อยละ 30.00 เป็นร้อยละ 23.00

ธุรกิจให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้

ในช่วงปี 2552 – 2553 ธุรกิจให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้จัดเป็นธุรกิจหลักของบริษัทฯ คิดเป็นประมาณร้อยละ 63 – 65 ของรายได้รวม แต่ในช่วงปี 2554 และช่วง 6 เดือนแรกของปี 2555 บริษัทฯ มีการลงทุนซื้อหนี้เข้ามาบริหารเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก ส่งผลให้รายได้จากธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ในขณะที่รายได้จากธุรกิจบริการติดตามเร่งรัดหนี้ลดลงเล็กน้อย ส่งผลให้สัดส่วนรายได้จากธุรกิจให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้ลดลงเหลือเพียงประมาณร้อยละ 28 – 33 ของรายได้รวม

ต้นทุนหลักของธุรกิจให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้ ประกอบด้วย เงินเดือน ค่าแรงและผลประโยชน์อื่นของพนักงาน ค่าใช้จ่ายในการติดตามหนี้ ค่าใช้จ่ายทางกฎหมาย และค่าใช้จ่ายอื่นๆที่เกี่ยวข้อง คิดเป็นประมาณร้อยละ 62 – 63 ของรายได้จากธุรกิจติดตามเร่งรัดหนี้ ส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ระดับประมาณร้อยละ 37 – 38 ของรายได้จากธุรกิจติดตามเร่งรัดหนี้

ธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ

ในช่วงปี 2552 – 2553 ธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพจัดเป็นธุรกิจหลักของบริษัทฯ อันดับสองรองจากธุรกิจให้บริการติดตามเร่งรัดหนี้ หรือคิดเป็นประมาณร้อยละ 34 – 37 ของรายได้รวม แต่ในช่วงปี 2554 และช่วง 6 เดือนแรกของปี 2555 บริษัทฯ มีการลงทุนซื้อหนี้เข้ามาบริหารเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมากจากเงินลงทุนในลูกหนี้ 122 ล้านบาทในปี 2553 เป็น 384 ล้านบาทในปี 2554 ส่งผลให้ในปี 2554 และช่วง 6 เดือนแรกของปี 2555 รายได้จากธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ จนกลายเป็นรายได้หลักของบริษัทฯ คิดเป็นประมาณร้อยละ 66 – 70 ของรายได้รวม

ต้นทุนหลักของธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ ได้แก่ เงินเดือน ค่าแรงและผลประโยชน์อื่นของพนักงาน ค่าใช้จ่ายในการติดตามเร่งรัดหนี้ส่วนใหญ่เป็นค่าใช้จ่ายที่บริษัทฯ จ่ายให้แก่บริษัทที่รับผิดชอบหนี้ให้แก่บริษัทฯ (Outsource) ค่าใช้จ่ายทางกฎหมาย และค่าใช้จ่ายอื่นๆที่เกี่ยวข้อง คิดเป็นประมาณร้อยละ 42 – 49 ของรายได้จากธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ ส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ระดับประมาณร้อยละ 51 – 58 ของรายได้จากธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพ

ธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์

ธุรกิจบริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์จัดเป็นธุรกิจใหม่ของบริษัทฯ ซึ่งบริษัทฯ เริ่มทดลองให้สินเชื่อตั้งแต่ไตรมาส 2 ปี 2554 และดำเนินการเชิงพาณิชย์อย่างเป็นทางการในไตรมาส 4 ปี 2554 แต่ยังมีรายได้ไม่มากนัก หรือคิดเป็นประมาณร้อยละ 1 ของรายได้รวม รายได้จากธุรกิจบริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ทั้งหมดมาจากดอกผลตามสัญญาเช่าซื้อรถยนต์ โดยมีต้นทุนหลัก ได้แก่ เงินเดือน ค่าแรงและผลประโยชน์อื่นของพนักงาน และค่าใช้จ่ายอื่นๆที่เกี่ยวข้อง คิดเป็นประมาณร้อยละ 85 – 95 ของรายได้จากธุรกิจบริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ ส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ระดับประมาณร้อยละ 5 – 15 ของรายได้จากธุรกิจบริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ ทั้งนี้ ในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2555 บริษัทฯ มีอัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มสูงขึ้น เนื่องจากในปี 2554 บริษัทฯ

เพิ่งเริ่มดำเนินการ รายได้ที่ได้รับอาจมีมูลค่าน้อยและยังไม่ครอบคลุมรายจ่ายคงที่ เช่น ค่าจ้างพนักงาน เป็นต้น ในขณะที่ **ช่วง 6 เดือนแรกของปี 2555** รายได้ของบริษัทฯ เติบโตอย่างมีนัยสำคัญ และครอบคลุมรายจ่ายคงที่ได้ทั้งหมด

กำไรจากการดำเนินงานและกำไรสุทธิ

| โครงสร้างกำไร | ตรวจสอบ | | | | | | สอบทาน | | | |
|--------------------------------------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|-------------------|--------|-------------------|--------|
| | ปี 2552 | | ปี 2553 | | ปี 2554 | | 6 เดือนแรกปี 2554 | | 6 เดือนแรกปี 2555 | |
| | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ |
| รายได้จากการดำเนินงาน ^{1/} | 157.17 | 100.00 | 201.23 | 100.00 | 323.53 | 100.00 | 171.79 | 100.00 | 185.73 | 100.00 |
| กำไรจากการดำเนินงาน ^{2/} | 25.24 | 16.06 | 46.15 | 22.93 | 113.10 | 34.96 | 56.98 | 33.17 | 69.23 | 37.28 |
| รายได้รวม | 157.99 | 100.00 | 201.71 | 100.00 | 323.83 | 100.00 | 171.87 | 100.00 | 186.07 | 100.00 |
| กำไรสุทธิ | 20.00 | 12.66 | 41.28 | 20.47 | 66.94 | 20.67 | 30.87 | 17.96 | 50.64 | 27.21 |
| จำนวนหุ้น (ล้านหุ้น) ^{3/} | 40 | | 53 | | 101 | | 100 | | 149 | |
| กำไรสุทธิต่อหุ้น (บาท) ^{3/} | 0.50 | | 0.77 | | 0.66 | | 0.31 | | 0.34 | |

หมายเหตุ: ^{1/} รายได้จากการดำเนินงาน คือรายได้หลักของบริษัทฯ

^{2/} กำไรจากการดำเนินงาน คำนวณจากกำไรก่อนดอกเบี้ยจ่ายและภาษีเงินได้ ไม่นับรวมรายได้อื่นๆ

^{3/} ปรับมูลค่าที่ตราไว้ จากหุ้นละ 100 บาท เป็น 1 บาท สำหรับปี 2552 – ปี 2554 และ 6 เดือนแรกปี 2554 เพื่อเปรียบเทียบ

ในปี 2552 – 2554 บริษัทฯ มีความสามารถในการทำกำไรอยู่ในระดับที่ดีและเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ดังจะเห็นได้จากกำไรจากการดำเนินงาน กำไรสุทธิและอัตรากำไรจากการดำเนินงาน และอัตรากำไรสุทธิของบริษัทฯ ที่เพิ่มขึ้นต่อเนื่องอย่างมีนัยสำคัญ อันเกิดจากรายได้จากธุรกิจบริหารหนี้ต่อคุณภาพที่เพิ่มมากขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ และอัตรากำไรขั้นต้นของธุรกิจดังกล่าวสูงกว่าธุรกิจบริการติดตามเร่งรัดหนี้ และความสามารถในการเก็บหนี้ได้เพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้บริษัทฯ สำรองหนี้สงสัยจะสูญสำหรับเงินลงทุนในลูกหนี้ลดลง

ในปี 2552 – **ช่วง 6 เดือนแรกของปี 2555** บริษัทฯ มีการเพิ่มทุนอย่างต่อเนื่องเพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจบริหารหนี้ต่อคุณภาพและธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ ส่งผลให้กำไรสุทธิต่อหุ้นในปี 2554 และ **ช่วง 6 เดือนแรกของปี 2555** ปรับตัวลดลงเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

(รายละเอียดเพิ่มเติมแสดงในส่วนที่ 2 หัวข้อ 2.12 ฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงาน)

สรุปฐานะการเงิน

สินทรัพย์

สินทรัพย์หลักของบริษัทฯ ณ สิ้นปี 2552 – สิ้นไตรมาส 2 ปี 2555 ประกอบด้วย เงินลงทุนในลูกหนี้-สุทธิ คิดเป็นประมาณร้อยละ 70 – 84 ของสินทรัพย์รวม รองลงมาได้แก่ รายได้ค้างรับ ลูกหนี้การค้า เครื่องตกแต่งสำนักงานและอุปกรณ์ และโปรแกรมคอมพิวเตอร์ – สุทธิ และลูกหนี้จากการให้บริการเช่าซื้อ โดยสินทรัพย์รวมของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจาก 162.98 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2552 เป็น **743.81** ล้านบาท ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2555 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ **83.57** ต่อปี โดยสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของเงินลงทุนในลูกหนี้ ซึ่งบริษัทฯ มีการลงทุนในลูกหนี้ต่อคุณภาพเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญเนื่องจาก บริษัทฯ เล็งเห็นถึงศักยภาพการทำกำไรของธุรกิจบริหารหนี้ต่อคุณภาพ ส่งผลให้มูลค่าเงินลงทุนในลูกหนี้ของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นจาก 118.24 ล้านบาท จากมูลหนี้เต็มจำนวนที่ 3,758 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2552 เป็น **608.77** ล้านบาท จากมูลหนี้เต็มจำนวนที่ **18,705** ล้านบาท ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2555 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ **92.61** ต่อปี และเมื่อหักค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ จะพบว่าเงินลงทุนในลูกหนี้-สุทธิเพิ่มขึ้นจาก 113.28 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2552 เป็น **607.39** ล้านบาท ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2555 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ **95.76** ต่อปี

| เงินลงทุนในลูกหนี้ | หน่วย | ตรวจสอบ | | | สอบทาน |
|-----------------------------------|---------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| | | 31 ธ.ค. 2552 | 31 ธ.ค. 2553 | 31 ธ.ค. 2554 | 30 มิ.ย. 2555 |
| มูลหนี้เต็มจำนวนคงเหลือ ณ สิ้นงวด | ล้านบาท | 3,758 | 4,137 | 12,342 | 18,705 |
| เงินลงทุนในลูกหนี้ | ล้านบาท | 118.24 | 234.86 | 360.63 | 608.77 |
| หัก ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ | ล้านบาท | (4.96) | (3.02) | (1.36) | (1.38) |
| เงินลงทุนในลูกหนี้สุทธิ | ล้านบาท | 113.28 | 231.85 | 359.27 | 607.39 |

หนี้สิน

หนี้สินหลักของบริษัท ณ สิ้นปี 2552 – สิ้นไตรมาส 2 ปี 2555 ประกอบด้วย หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย คิดเป็นประมาณร้อยละ 58 – 93 ของหนี้สินรวม รองลงมาได้แก่ เจ้าหนี้การค้า คิดเป็นประมาณร้อยละ 0 – 33 ของหนี้สินรวม โดยหนี้สินรวมของบริษัทเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจาก 73.93 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2552 เป็น [432.92](#) ล้านบาท ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2555 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ [102.78](#) ต่อปี โดยสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของเงินกู้ยืมเพื่อนำไปลงทุนซื้อลูกหนี้มาบริหาร

หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยของบริษัท ประกอบด้วย เงินกู้ยืมระยะสั้น และหนี้สินตามสัญญาเช่าทางการเงินและสัญญาเช่าซื้อ โดย ณ สิ้นปี 2552 – สิ้นไตรมาส 2 ปี 2555 หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยของบริษัท เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจาก 59.00 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2552 เป็น [377.53](#) ล้านบาท ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2555 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ [110.11](#) ต่อปี หนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยเกือบทั้งหมดของบริษัท เป็นเงินกู้ยืมระยะสั้น และส่วนที่เหลือเป็นหนี้สินตามสัญญาเช่าทางการเงินและสัญญาเช่าซื้อ โดยมีอัตราดอกเบี้ยอยู่ระหว่างร้อยละ 2.80 – 4.60 ขึ้นกับสภาวะดอกเบี้ยในแต่ละปี

ส่วนของผู้ถือหุ้น

ส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญจาก 89.04 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2552 เป็น [310.89](#) ล้านบาท ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2555 โดยสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มทุนชำระแล้ว เพื่อเป็นแหล่งเงินทุนที่สำคัญในการเติบโตของบริษัท และการเพิ่มขึ้นของกำไรสุทธิในแต่ละปี ณ วันที่ 14 พฤษภาคม 2555 บริษัท เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 120 ล้านบาทเป็น 300 ล้านบาท และเพิ่มทุนชำระแล้วจากผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 105 ล้านบาท ส่งผลให้บริษัท มีทุนชำระแล้วเท่ากับ 225 ล้านบาท

[หากพิจารณามูลค่าตามบัญชีต่อหุ้น \(Book Value per share\) จะพบว่า มูลค่าตามบัญชีต่อหุ้น ณ สิ้นปี 2554 เท่ากับ 1.84 บาทต่อหุ้น และณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2555 \(ก่อนประกาศจ่ายเงินปันผล\) เท่ากับ 2.08 บาทต่อหุ้น](#)

[หากพิจารณามูลค่าตามบัญชีต่อหุ้น \(Fully Diluted Book Value per share\) ซึ่งคำนวณจากหุ้นสามัญหลังเสนอขายเพิ่มทุนแก่ประชาชนและผู้ถือหุ้นเจมารท์ในครั้งนี้อยู่จำนวน 75 ล้านหุ้น และมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท ณ สิ้นปี 2554 เท่ากับ 0.62 บาทต่อหุ้น และณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2555 เท่ากับ 1.04 บาทต่อหุ้น](#)

ทั้งนี้ บริษัท มีการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นอย่างต่อเนื่องเป็นประจำทุกปี โดยมีนโยบายการจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีเงินได้นิติบุคคลของงบการเงินรวมและหลังหักสำรองตามกฎหมาย (รายละเอียดนโยบายการจ่ายเงินปันผลเพิ่มเติม กล่าวในส่วนที่ 2 หัวข้อ 8.3 นโยบายการจ่ายเงินปันผล) โดยในปี 2552 – 2554 บริษัท จ่ายเงินปันผลในอัตราเฉลี่ยที่ประมาณร้อยละ 75 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษี หรือคิดเป็นเงินปันผลจ่ายประจำปี เท่ากับ 15.00 ล้านบาท 60.00 ล้านบาท และ 50.00 ล้านบาท ตามลำดับ (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท) หรือคิดเป็นเงินปันผลต่อหุ้นเท่ากับ [0.38](#) บาทต่อหุ้น [1.25](#) บาทต่อหุ้น และ [0.45](#) บาทต่อหุ้น ตามลำดับ (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท) และสำหรับปี 2555 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 9 สิงหาคม 2555 มีมติอนุมัติการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลจากกำไรสุทธิหลังหักภาษีให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราหุ้นละ 0.17 บาท (มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท) รวมทั้งสิ้น 38.25 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราการจ่ายเงินปันผลร้อยละ [75.53](#) ของกำไรสุทธิหลังหักภาษี สำหรับงวด 6 เดือนแรกปี 2555

สภาพคล่อง

อธิบายข้อมูลเพิ่มเติม

ในปี 2552 - ไตรมาส 2 ปี 2555 อัตราส่วนสภาพคล่องและอัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็วลดลงอย่างต่อเนื่องและมีค่าต่ำกว่า 1 เท่า เนื่องจาก บริษัทฯ มีการกู้ยืมเงินระยะสั้นเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญเพื่อนำไปลงทุนในซื้อลูกหนี้ด้วยคุณภาพ ซึ่งบันทึกบัญชีเป็นสินทรัพย์ระยะยาวมาบริหาร ทั้งนี้ เนื่องจากบริษัทฯ จะได้รับเงินสดจากการชำระหนี้อย่างสม่ำเสมอโดยเฉพาะในช่วงแรกของการติดตามหนี้ ถ้าบริษัทฯ ได้รับเงินจากการชำระหนี้เป็นจำนวนมาก ก็มีนโยบายนำเงินดังกล่าวไปจ่ายชำระคืนหนี้ก่อนกำหนด บริษัทฯ จึงพิจารณาใช้เงินกู้ระยะสั้นที่สามารถต่ออายุอย่างสม่ำเสมอเป็นแหล่งเงินทุนเพื่อบริหารต้นทุนของบริษัทฯ ซึ่งอัตราดอกเบี้ยสำหรับเงินกู้ระยะสั้นจะอ้างอิงอัตราตลาด (Market rate) ต่ำกว่าเงินกู้ระยะยาวซึ่งอ้างอิงอัตรา MLR

อย่างไรก็ดี เนื่องจากเงินกู้ระยะสั้นมีการต่ออายุอย่างต่อเนื่องเสมือนเป็นเงินกู้ระยะยาว หากปรับปรุงอัตราส่วนสภาพคล่องโดยไม่นำเงินดังกล่าวมาคำนวณ จะเห็นว่า บริษัทฯ มีสภาพคล่องอยู่ในระดับสูงที่ประมาณ 1 - 4 เท่า ในปี 2552 - ไตรมาส 2 ปี 2555 โดยเฉพาะในไตรมาส 1 ปี 2555 บริษัทฯ มีรายการลูกหนี้การค้าจำนวน 16.92 ล้านบาท และเจ้าหนี้การค้าจำนวน 154.99 ล้านบาท อันเกิดจากการลงทุนซื้อหนี้ด้วยคุณภาพจากบริษัทที่เกี่ยวข้องกันมาบริหารตามที่กล่าวต่อไปในหัวข้อลูกหนี้การค้า และเจ้าหนี้การค้าในส่วนที่ 2 หัวข้อ 12.2.3 การวิเคราะห์ฐานะทางการเงิน

อย่างไรก็ดี ในแต่ละปี บริษัทฯ มีการประเมินความสามารถในการเก็บหนี้จากเงินลงทุนในลูกหนี้ ดังเช่น ในปี 2554 และไตรมาส 1 ปี 2555 บริษัทฯ คาดว่า ภายใน 1 ปีข้างหน้าจะได้รับชำระหนี้ประมาณ 268.25 ล้านบาท และ 394.10 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งโดยปกติธุรกิจบริหารหนี้ของบริษัทฯ หากเป็นกลุ่มหนี้ขนาดเล็ก (ขนาดมูลหนี้ที่เพิ่มจำนวนต่ำกว่า 100 ล้านบาท) จะสามารถเก็บเงินได้ (คืนทุน) ภายใน 1 - 1.5 ปี และหากเป็นกลุ่มหนี้ขนาดใหญ่ (ขนาดมูลหนี้ที่เพิ่มจำนวนเกินกว่า 100 ล้านบาท) จะสามารถเก็บเงินได้ ภายใน 1.5 - 3 ปี บริษัทฯ จึงคาดว่า จะไม่มีปัญหาสภาพคล่องในการดำเนินงานของบริษัทฯ

ความสามารถในการชำระหนี้

อธิบายข้อมูลเพิ่มเติม

ในปี 2552 - 6 เดือนแรก ปี 2555 บริษัทฯ มีความสามารถในการชำระหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (CFO/Debt) ก่อนข้างต่ำอยู่ประมาณ 0.2 - 0.4 เท่า เนื่องจากบริษัทฯ อยู่ระหว่างการขยายการลงทุนในธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพอย่างมีนัยสำคัญ โดยเล็งเห็นว่า ธุรกิจดังกล่าวเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพและให้ผลตอบแทนที่สูง ซึ่งในการประมูลซื้อหนี้ทุกครั้ง บริษัทฯ มีการทำประมาณการการจัดเก็บหนี้ โดยอ้างอิงจากหนี้ที่เคยจัดเก็บมาในอดีตซึ่งมีลักษณะใกล้เคียงกันในกลุ่มที่ประมูลซื้อ โดยใช้ประสบการณ์ในการติดตามหนี้ดังกล่าวมาคาดการณ์ยอดเก็บหนี้ และมีการประเมินความสามารถในการเก็บหนี้ มีการประชุมผู้บริหารเพื่อติดตามและประเมินผลการจัดเก็บทุกสัปดาห์ รวมทั้งหาทางแก้ไขหรือออกมาตรการทางการตลาดเพื่อรองรับและกระตุ้นการจัดเก็บหนี้ ซึ่งหากพิจารณาเปรียบเทียบกับยอดจัดเก็บในอดีตที่ผ่านมา จะพบว่าส่วนใหญ่บริษัทฯ สามารถจัดเก็บหนี้ได้สูงกว่าประมาณการโดยบริษัทฯ จะได้รับเงินสดจากการชำระหนี้อย่างสม่ำเสมอโดยเฉพาะในช่วงแรกของการติดตามหนี้ ถ้าบริษัทฯ ได้รับเงินจากการชำระหนี้เป็นจำนวนมาก ก็มีนโยบายนำเงินดังกล่าวไปจ่ายชำระคืนหนี้ก่อนกำหนด บริษัทฯ จึงใช้เงินกู้ระยะสั้นที่สามารถต่ออายุอย่างสม่ำเสมอเป็นแหล่งเงินทุนเพื่อบริหารต้นทุนของบริษัทฯ ซึ่งอัตราดอกเบี้ยสำหรับเงินกู้ระยะสั้นจะอ้างอิงอัตราตลาด (Market rate) ซึ่งต่ำกว่าเงินกู้ระยะยาวซึ่งอ้างอิงอัตรา MLR จึงใช้เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงินและเจมาร์ทมาเป็นแหล่งเงินทุนหลักในการขยายธุรกิจดังกล่าว ซึ่งการที่บริษัทฯ เลือกที่จะกู้ระยะสั้นแทนการกู้เงินระยะยาว ก็เพื่อบริหารต้นทุนเงินกู้ยืมของบริษัทฯ โดยหนี้สินส่วนใหญ่ของบริษัทฯ เป็นหนี้ระยะสั้นซึ่งครบกำหนดภายใน 1 ปี ในขณะที่รายได้จากธุรกิจดังกล่าว ต้องใช้ระยะเวลาอย่างน้อย 2 เดือนหลังจากลงทุนจึงจะสามารถเก็บเงินก่อนแรกได้ และใช้เวลาประมาณ 12 - 36 เดือนจึงจะคืนทุนเงินลงทุนดังกล่าวได้ ดังนั้น บริษัทฯ อาจเผชิญปัญหาในการชำระหนี้ อย่างไรก็ตาม ในแต่ละปี บริษัทฯ มีการประเมินความสามารถในการเก็บหนี้จากเงินลงทุนในลูกหนี้ภายใน 1 ปีข้างหน้า และในช่วงไตรมาส 2 ปี 2555 ที่ผ่านมา บริษัทฯ ยังมีเงินสดรับจากการเพิ่มทุนให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 105 ล้านบาท และเงินเพิ่มทุนจากการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้แก่ประชาชนและผู้ถือหุ้นเจมาร์ทในครั้งนี้ ซึ่งน่าจะเพียงพอต่อการชำระหนี้ที่ครบกำหนดในสิ้นปี 2555 ประกอบกับบริษัทฯ ยังมีความสามารถในการหา

เงินทุนเพิ่มเติมทั้งระยะสั้นและระยะยาวเพื่อชำระคืนหนี้ที่ครบกำหนดได้หากเงินเพิ่มทุนไม่พอเพียง [โดย ณ สิ้นไตรมาส 2 ปี 2555 บริษัทฯ ได้รับการอนุมัติวงเงินทุนแบบไม่มีหลักประกันจากสถาบันการเงิน 2 แห่งรวม 525 ล้านบาท](#)

สำหรับความสามารถในการชำระดอกเบี้ยของบริษัทฯ จัดว่าอยู่ในเกณฑ์ดี กล่าวคือ ในปี 2552 - [6 เดือนแรกของปี 2555](#) อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ยอยู่ที่ระดับเฉลี่ยประมาณ [6 - 9](#) เท่า โดยในปี 2553 อัตราส่วนดังกล่าวเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ อยู่ที่ระดับ 20.85 เท่า เนื่องจากบริษัทฯ ได้มีการจ่ายเงินกู้ในช่วงต้นปี และกู้เพิ่มในช่วงปลายปี ส่งผลให้ดอกเบี้ยต่ำลงจาก 2.24 ล้านบาท ในปี 2552 เป็น 1.62 ล้านบาท ในปี 2553 ประกอบกับ ผลการดำเนินงานของธุรกิจบริหารหนี้ด้วยคุณภาพที่เติบโตดีขึ้น จาก 26.07 ล้านบาท ในปี 2552 เป็น 46.63 ล้านบาท ในปี 2553

(รายละเอียดเพิ่มเติมแสดงในส่วนที่ 2 หัวข้อ 2.12 ฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงาน)

คำเตือน : ผู้ลงทุนควรศึกษาข้อมูลส่วนที่ 2 และส่วนที่ 3 ก่อนการตัดสินใจลงทุน