



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือ บุคคลธรรมดา รายย่อยทั่วไป ซึ่งมีรายได้มั่นคงระดับกลางถึงระดับล่าง โดยรถจักรยานยนต์ที่ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเป็นรถจักรยานยนต์ใหม่ ร้อยละ 99 และรถจักรยานยนต์ใช้แล้วร้อยละ 1 ส่วนใหญ่มีราคาเฉลี่ยคันละประมาณ 48,000 – 50,000 บาท เป็นรถจักรยานยนต์ญี่ปุ่นยี่ห้อที่มีความนิยมในตลาด ซึ่งได้แก่ ฮอนด้า ยามาฮ่า คาวาซากิ และซูซูกิ โดยกว่าร้อยละ 90 ของรถจักรยานยนต์ที่ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อทั้งหมดเป็นรถจักรยานยนต์ยี่ห้อฮอนด้า

ทั้งนี้ เมื่อลูกค้าต้องการซื้อรถจักรยานยนต์ ลูกค้าจะไปติดต่อที่ผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ (Dealer) ซึ่งมีความสำคัญในการแนะนำบริษัทผู้ให้บริการด้านสินเชื่อแก่ลูกค้า โดยที่การรักษาความสัมพันธ์กับทั้งผู้แทนจำหน่าย (Dealer) และผู้แทนจำหน่ายรายย่อย (Sub-dealer) เป็นสิ่งสำคัญในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ในการเข้าถึงและขยายฐานลูกค้า

2.2 โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ

หน่วย : บาท

ประเภทของรายได้	2554		2555		2556		งวด 9 เดือน สิ้นสุด ณ 30 กันยายน 2556		งวด 9 เดือน สิ้นสุด ณ 30 กันยายน 2557	
รายได้										
รายได้ดอกเบี้ยจากสัญญาเช่าซื้อ ¹	73,299,135	97.27%	388,617,682	97.10%	661,144,106	95.89%	509,137,734	96.25%	644,657,704	95.08%
รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ ²	-	0.00%	6,631,008	1.66%	20,822,665	3.02%	14,267,128	2.70%	27,139,252	4.00%
รายได้อื่น ³	2,060,796	2.73%	4,993,452	1.25%	7,531,869	1.09%	5,563,618	1.05%	6,196,857	0.91%
รวมรายได้	75,359,931	100.00%	400,242,142	100.00%	689,498,640	100.00%	528,968,480	100.00%	677,993,813	100.00%

หมายเหตุ: ¹ รายได้ดอกเบี้ยจากสัญญาเช่าซื้อ คำนวณสุทธิจากค่านายหน้าและค่าใช้จ่ายทางตรง

² รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ ได้แก่ ค่าปรับผิดนัดชำระค่างวด ค่าบริการเกี่ยวกับงานต่อภาษีและโอนกรรมสิทธิ์ทะเบียนรถ

³ รายได้อื่น ได้แก่ 1) รายได้ค่าเสียหายได้รับกลับคืนจาก (ก) ผลต่างการขาดทุนจากการขายรถยึดและ (ข) หนี้สูญรับคืน และ 2) ส่วนลดค่าเบี้ยประกันภัยรถจักรยานยนต์ ทั้งนี้ ในปี 2554 รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการแสดงรวมกันที่รายได้อื่น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ ประกอบด้วยรายได้ดอกเบี้ยจากสัญญาเช่าซื้อ (สุทธิ) ร้อยละ 95.89 รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการร้อยละ 3.02 และรายได้อื่นร้อยละ 1.09 ทั้งนี้ งวด 96 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน ~~มิถุนายน~~ 2557 โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ ประกอบด้วยรายได้ดอกเบี้ยจากสัญญาเช่าซื้อ (สุทธิ) ร้อยละ 95.08 ~~95.36~~ รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการร้อยละ 4.00 และรายได้อื่นร้อยละ 0.91 ทั้งนี้ ที่มาของรายได้ทั้งหมดดำเนินการโดยบริษัท เอส 11 กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

เงินค่างวดที่ได้รับจากลูกค้าประกอบด้วย 2 ส่วน ได้แก่ ส่วนที่ 1 บันทึกรับรู้เป็นรายได้ดอกเบี้ยจากสัญญาเช่าซื้อสุทธิจากค่านายหน้าและค่าใช้จ่ายทางตรง และส่วนที่ 2 รับรู้เป็นยอดหักเงินต้น ทั้งนี้ การรับรู้รายได้ดอกเบี้ยจากสัญญาเช่าซื้อจะรับรู้รายได้ดอกเบี้ยตามเกณฑ์คงค้างจากยอดเงินต้นที่ค้างชำระตามวิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง (Effective Interest Method) ไม่ว่าจะเก็บเงินงวดได้หรือไม่ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ หยุดรับรู้รายได้ดอกเบี้ยตามเกณฑ์คงค้างเมื่อลูกค้าผิดนัดชำระค่างวดเกินกว่า ~~สาม~~ สี่ งวดนับแต่วันครบกำหนดชำระ หลังจากนั้นจะบันทึกรายได้ดอกเบี้ยจากสัญญาเช่าซื้อตามเกณฑ์เงินสด เมื่อได้รับชำระหนี้ที่ค้างเกินกำหนดชำระดังกล่าว

สำหรับรายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ และรายได้อื่น ~~จะ~~ ได้แก่ รายได้ค่าปรับล่าช้า จะรับรู้เป็นรายได้ตามจำนวนที่รับรู้จริง รายได้ค่าธรรมเนียมอื่น และดอกเบี้ยรับ จะรับรู้เป็นรายได้ตามเกณฑ์คงค้างโดยคำนึงถึงอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง

2.3 ลักษณะบริการ

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ ซึ่งไม่ได้อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย โดยให้สินเชื่อเช่าซื้อแก่ลูกค้าที่ซื้อรถจักรยานยนต์จากผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ (Dealer) ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ตกลงกับผู้แทนจำหน่ายรายต่างๆ โดยผู้แทนจำหน่ายแต่ละรายจะเป็นผู้พิจารณาแนะนำลูกค้าให้กับบริษัทที่ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ เมื่อลูกค้าได้รับอนุมัติสินเชื่อ ผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อจะชำระค่าซื้อรถจักรยานยนต์ให้แก่ผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์

บุคคลที่เกี่ยวข้องในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ ได้แก่ บริษัทผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ ผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ และลูกค้าผู้ขอสินเชื่อ ทั้งนี้ บุคคลที่เกี่ยวข้องในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ของบริษัทฯ สามารถอธิบายรายละเอียดดังนี้

2.3.1 ผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ

บริษัทฯ ในฐานะผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ เน้นการให้บริการที่มีประสิทธิภาพ โดยคิดค้นระบบการตรวจสอบข้อมูลการให้สินเชื่อที่รวดเร็ว ซึ่งประกอบด้วยระบบสารสนเทศที่ครอบคลุมการดำเนินงานของบริษัทฯ และบุคลากรที่มีประสบการณ์และความชำนาญเฉพาะด้าน ทำให้สามารถอนุมัติสินเชื่อได้ภายในระยะเวลาอันรวดเร็ว โดยบริษัทฯ จะเสนอเงื่อนไขในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ (Rate sheet) ซึ่งถูกกำหนดตามแต่ละยี่ห้อและแต่ละรุ่นรถจักรยานยนต์ เช่น วงเงินสินเชื่อ จำนวนเงินดาวน์ ระยะเวลาและค่างวดในการผ่อนชำระ ค่าจดทะเบียน และค่าประกันภัยรถหาย เป็นต้น ให้แก่ผู้แทนจำหน่าย เมื่อมีผู้แสดงความจำนงค์ต้องการขอสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ผ่าน จาก ผู้แทนจำหน่าย เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อจะแจ้งรายละเอียดเงื่อนไขของสินเชื่อ เช่น วงเงินสินเชื่อที่ขออนุมัติ จำนวนเงินดาวน์ ระยะเวลาและค่างวดในการผ่อนชำระ ค่าจดทะเบียน ค่าประกันภัยรถหาย และอื่นๆ โดยเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อ ของบริษัทฯ จะ ให้ลูกค้าผู้ขอสินเชื่อกรอกสัญญาเช่าซื้อและสัญญาค้ำประกัน (ถ้ามี) พร้อมทั้งขอเอกสารสำคัญประกอบการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ เช่น บัตรประจำตัวประชาชน ทะเบียนบ้าน เอกสารการรับโอนเงินเดือนเข้าบัญชี (ถ้ามี) และหนังสือยินยอมให้ตรวจสอบข้อมูลเครดิต เป็นต้น จากนั้นจึงส่งข้อมูลของผู้ขอสินเชื่อตามที่ไดกรอกในสัญญาเช่าซื้อเข้ามาที่บริษัทฯ เพื่อดำเนินการตามขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อ (ขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ปรากฏรายละเอียดในส่วนที่ 2.2 ลักษณะการประกอบธุรกิจ หัวข้อที่ 2.5 การจัดหาบริการ) หากผู้ขอสินเชื่อได้รับการอนุมัติสินเชื่อ เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อของบริษัทฯ จะดำเนินการจัดทำสัญญาเช่าซื้อและสัญญาค้ำประกัน (ถ้ามี) พร้อมทั้งสำเนาเอกสารสำคัญประกอบการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อเพื่อให้ผู้ขอสินเชื่อลงนามและส่งมายังบริษัทฯ เพื่อลงนามโดยผู้มีอำนาจลงนามอนุมัติสินเชื่อและจัดส่งให้ลูกค้าผู้ขอสินเชื่อต่อไป-รวมถึงหนังสือยินยอมให้ตรวจสอบข้อมูลเครดิต และขอข้อมูลของผู้ขอสินเชื่อ แล้วจัดส่งข้อมูลเหล่านั้นของผู้ที่จะขอสินเชื่อเข้ามาที่บริษัทฯ เพื่อดำเนินการต่างๆ ตามขั้นตอนเพื่อการอนุมัติสินเชื่อ (ขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ปรากฏรายละเอียดในส่วนที่ 2.2 การประกอบธุรกิจ หัวข้อที่ 2.5 การจัดหาบริการ)

2.3.2 ผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์

ช่องทางที่บริษัทฯ สามารถเข้าถึงลูกค้าขึ้นอยู่กับผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ ซึ่งมีทั้งร้านค้าผู้แทนจำหน่าย (Dealer) และผู้แทนจำหน่ายรายย่อย (Sub-dealer) การเข้าหาลูกค้าทุกกรณีจำเป็นต้องดำเนินการผ่านร้านค้าของผู้แทนจำหน่าย ดังนั้น อำนาจการตัดสินใจในการเลือกใช้บริการสินเชื่อกับบริษัทใด ๆ ขึ้นอยู่กับผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ ณ วันที่ 30 กันยายน 2557 บริษัทฯ มีลูกค้าเป็นร้านค้าประมาณ 63 ร้านค้า แบ่งเป็นประมาณ 139-147 สาขา ครอบคลุมพื้นที่ทั้งในบริเวณกรุงเทพฯ และปริมณฑล จังหวัดชลบุรี จังหวัดพระนครศรีอยุธยา และจังหวัดฉะเชิงเทรา ระยอง และจันทบุรี การรักษาพันธมิตรกับกลุ่มผู้แทนจำหน่ายและการสร้างความพึงพอใจเป็นปัจจัยสำคัญในการได้มาของฐานลูกค้า โดยปัจจัยที่ทำให้ผู้แทนจำหน่ายเลือกใช้บริการของบริษัทฯ ได้แก่ การส่งเสริมการขาย ความ



รวดเร็วของกระบวนการซึ่งสามารถตรวจสอบข้อมูลและอนุมัติสินเชื่อได้อย่างรวดเร็ว โดยยังคงมีความรัดกุมในขั้นตอนการอนุมัติที่เพียงพอ ความคุ้นเคยกับผู้บริหาร โดยที่มากกว่าร้อยละ 60 ของร้านค้าผู้แทนจำหน่ายมีความคุ้นเคยกับทีมผู้บริหารของบริษัทฯ มากกว่า 20 ปี

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าบริษัทฯ จะสามารถรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้แทนจำหน่ายจำนวนมาก แต่บริษัทฯ ยังคงยึดมั่นในนโยบายที่เน้นความเป็นอิสระ โดยที่ไม่มีผู้แทนจำหน่ายรายใดมีส่วนเกินกว่าร้อยละ 30 ของยอดเข้าซื้อทั้งหมด ซึ่งเป็นการช่วยบรรเทาความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ

บริษัทฯ เป็นพันธมิตรกับผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ทุกยี่ห้อ โดยสัดส่วนการปล่อยสินเชื่อเข้าซื้อรถจักรยานยนต์ในแต่ละยี่ห้อของบริษัทฯ จะแปรผันตามส่วนแบ่งทางการตลาดของผู้ผลิตรถจักรยานยนต์แต่ละยี่ห้อ โดยรถจักรยานยนต์ยี่ห้อที่มีความนิยมในตลาดเรียงตามลำดับ ได้แก่ ฮอนด้า ยามาฮ่า คาวาซากิ และซูซูกิ ทั้งนี้ ณ วันที่ 30 กันยายน 2557 บริษัทฯ มีสัดส่วนการปล่อยสินเชื่อเข้าซื้อรถจักรยานยนต์ยี่ห้อฮอนด้าสูงสุดร้อยละ 90.93~~90.50~~ ของการให้สินเชื่อเข้าซื้อรถจักรยานยนต์ของบริษัทฯ สัดส่วนการปล่อยสินเชื่อเข้าซื้อรองลงมาได้แก่ ยี่ห้อยามาฮ่าร้อยละ 7.55~~7.85~~ ยี่ห้อคาวาซากิร้อยละ 1.27~~1.40~~ และยี่ห้อซูซูกิร้อยละ 0.25 โดย ~~ทั้งนี้ ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2557~~ รถจักรยานยนต์ที่บริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อเข้าซื้อส่วนใหญ่เป็นรถจักรยานยนต์มือหนึ่งถึงร้อยละ 98.73~~98.76~~

สัดส่วนการปล่อยสินเชื่อเข้าซื้อแยกตามยี่ห้อรถจักรยานยนต์

หน่วย: ร้อยละ

ลำดับ	ยี่ห้อ	2554	2555	2556	งวด 6 เดือน ปี 2557
1	ฮอนด้า	86.26	80.04	85.36	90.93 90.50
2	ยามาฮ่า	13.29	18.58	13.26	7.55 7.85
3	คาวาซากิ	0.44	0.87	1.25	1.27 1.40
4	ซูซูกิ	0.01	0.51	0.13	0.25
	รวม	100.00	100.00	100.00	100.00

ที่มา: บริษัทฯ

2.3.3 ลูกค้าผู้ขอสินเชื่อ

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ ได้แก่บุคคลธรรมดาอายุย่อขึ้นไปที่มีอาชีพรายได้มั่นคงระดับกลางถึงระดับล่าง เช่น ข้าราชการพนักงานบริษัท ลูกจ้างทั่วไป และลูกจ้างโรงงาน เป็นต้น กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่จะไม่มีหลักฐานทางการเงินเพื่อใช้อ้างอิงในการขอรับบริการทางการเงินกับสถาบันการเงินอื่น อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้จัดแบ่งลูกค้าที่ใช้บริการทางการเงินรายย่อยนี้เป็น 2 ประเภทหลัก คือ

1. กลุ่มลูกค้าที่มีเอกสารทางการเงิน

เป็นกลุ่มที่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลที่เป็นผู้มีอาชีพมั่นคงมีรายได้ที่แน่นอนสามารถตรวจสอบประวัติความน่าเชื่อถือจากสถาบันการเงินอื่นได้ โดยลูกค้าและผู้ค้าประกันจะต้องมีเอกสารเพื่อประกอบการพิจารณา คือ สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน สำเนาสลิปเงินเดือน พร้อมทั้งแสดงหลักฐานตัวจริงต่อเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อเพื่อใช้ประกอบการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อเข้าซื้อรถจักรยานยนต์ ทั้งนี้ ณ วันที่ 30 กันยายน~~มิถุนายน~~ 2557 อัตราส่วนของกลุ่มนี้อยู่ที่ประมาณร้อยละ 24.51~~25.63~~ ของลูกค้าที่เข้าซื้อรถจักรยานยนต์

2. กลุ่มลูกค้าที่ไม่มีเอกสารทางการเงิน

ส่วนใหญ่จะประกอบอาชีพอิสระ เช่น ค้าขาย รับเหมาทั่วไป และขับรถจักรยานยนต์รับจ้าง เป็นต้น การให้บริการลูกค้ากลุ่มนี้ จะต้องรู้จักและเข้าถึงลูกค้าเพื่อการตรวจสอบข้อมูลที่แท้จริง โดยลูกค้าและผู้ค้าประกันจะมีเอกสาร



เพื่อประกอบการพิจารณา คือ สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน พร้อมทั้งแสดงหลักฐานตัวจริงต่อเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อ และเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อต้องไปตรวจสอบข้อมูลที่บ้านของลูกค้าตามที่ลูกค้าได้ให้ข้อมูลไว้ ทั้งนี้ ณ วันที่ 30 กันยายน 2557 ลูกค้ากลุ่มนี้มีอัตราส่วนถึงร้อยละ 75.49~~74.37~~ ของลูกค้าที่เข้าซื้อธรรมาภิบาลยี่ห้อ ซึ่งเมื่อดูจากสถิติการชำระค่างวด จะพบว่าพฤติกรรมของลูกค้ากลุ่มนี้มีประวัติการผ่อนที่ดีกว่าลูกค้าที่มีเอกสารทางการเงิน สาเหตุอาจเนื่องมาจากการที่ลูกค้ากลุ่มนี้มีความจำเป็นต้องใช้ธรรมาภิบาลยี่ห้อในการประกอบอาชีพหารายได้ และไม่สามารถทำการกู้ยืมเงินผ่านสถาบันการเงินอื่นๆ ที่ต้องใช้เอกสารการเงินเป็นหลักฐาน เช่น ธนาคารพาณิชย์ เป็นต้น นอกจากนั้น กลุ่มลูกค้าที่ไม่มีเอกสารทางการเงินยังต้องการรักษาประวัติการชำระค่างวดที่ดีกับบริษัท เพื่อสร้างเครดิตให้กับตนเองในการขออนุมัติสินเชื่อกับผู้ให้บริการสินเชื่ออื่นหรือกับสถาบันการเงินในอนาคตไปสร้างเครดิตใหม่ได้โดยง่าย ต่างจากลูกค้าที่มีเอกสารทางการเงินที่สามารถไปสร้างหนี้ใหม่ผ่านสถาบันการเงินอื่นๆ ได้ เช่น อีออน หรือธนาคารพาณิชย์ เป็นต้น กลุ่มนี้จึงเป็นลูกค้าที่มีวงเงินสินเชื่อกับหลายสถาบัน และมีหนี้สินอยู่มาก

นอกจากที่กล่าวข้างต้น การจัดแบ่งลูกค้าตามเขตพื้นที่ของบริษัท ณ วันที่ 30 กันยายน 2557 สามารถสรุปได้ดังต่อไปนี้

1. กลุ่มลูกค้าในเขตพื้นที่สำนักงานใหญ่ ซึ่งประกอบด้วย ลูกค้าในเขตจังหวัดกรุงเทพฯ นนทบุรี ปทุมธานี และสมุทรปราการ โดยลูกค้าในกลุ่มนี้มีอัตราส่วนประมาณร้อยละ 70.63~~74.55~~ ของปริมาณลูกค้าทั้งหมดที่ให้สินเชื่อ
2. กลุ่มลูกค้าในเขตพื้นที่จังหวัดชลบุรี ในกลุ่มนี้มีอัตราส่วนประมาณร้อยละ 17.30~~48.55~~ ของปริมาณลูกค้าทั้งหมดที่ให้สินเชื่อ
3. กลุ่มลูกค้าในเขตพื้นที่จังหวัดอยุธยา ในกลุ่มนี้มีอัตราส่วนประมาณร้อยละ 8.65~~8.95~~ ของปริมาณลูกค้าทั้งหมดที่ให้สินเชื่อ
4. กลุ่มลูกค้าในเขตพื้นที่จังหวัดฉะเชิงเทรา ในกลุ่มนี้มีอัตราส่วนประมาณร้อยละ 0.98~~4.05~~ ของปริมาณลูกค้าทั้งหมดที่ให้สินเชื่อ
5. กลุ่มลูกค้าในเขตพื้นที่จังหวัดระยอง ในกลุ่มนี้มีอัตราส่วนประมาณร้อยละ 1.97 ของปริมาณลูกค้าทั้งหมดที่ให้สินเชื่อ
6. กลุ่มลูกค้าในเขตพื้นที่จังหวัดจันทบุรี ในกลุ่มนี้มีอัตราส่วนประมาณร้อยละ 0.48 ของปริมาณลูกค้าทั้งหมดที่ให้สินเชื่อ

รายละเอียดการให้สินเชื่อเข้าซื้อธรรมาภิบาลยี่ห้อต่อต้น

อัตราเงินดาวน์	500-30,000 บาท
วงเงินสินเชื่อ	เฉลี่ย 48,000 – 50,000 บาท
อัตราดอกเบี้ย	ร้อยละ 1.25 - 2.30 ต่อเดือน
เทอมการผ่อนชำระ	เดือนละ 1 ครั้ง
ระยะเวลาการผ่อนชำระ	ตั้งแต่ 6 เดือน ถึง 36 เดือน
การค้ำประกัน	บุคคลค้ำประกัน

2.4 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

2.4.1 กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทฯ กำหนดใช้กลยุทธ์ทางการตลาดตามฐานลูกค้าที่ทำการแบ่งตามพื้นที่ซึ่งมีสภาพการแข่งขันและคู่แข่งที่แตกต่างกัน ทั้งนี้ จะเลือกใช้กลยุทธ์ด้านการตลาดที่ต่างกัน ดังนี้

1. ตลาดพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑลเป็นฐานลูกค้าหลักของบริษัทฯ เป็นพื้นที่ที่มีการแข่งขันกันอย่างรุนแรง ในพื้นที่นี้มีบริษัทที่ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ เป็นจำนวนมาก เช่น บริษัทวิจิตร จำกัด (มหาชน) บริษัทไฮเวย์ จำกัด บริษัท ธนบรรณ จำกัด บริษัท เวลด์ลีส จำกัด บริษัท อูธยา แคปปิตอล ออโตลีส จำกัด บริษัท กรูปลีส จำกัด (มหาชน) บริษัท ชัมมิท ออโตลีส จำกัด และบริษัท ที ลิสซิ่ง จำกัด ซึ่งล้วนแล้วแต่เป็นบริษัทขนาดใหญ่มีส่วนแบ่งการตลาดอยู่ในอันดับสูง ดังนั้น กลยุทธ์ด้านการตลาดที่ใช้ในกลุ่มพื้นที่นี้จะเน้นที่การรักษาฐานลูกค้าเดิม หรือผู้แทนจำหน่ายเดิมให้มีความจงรักภักดีต่อบริษัทฯ และสร้างโอกาสในการขยายพื้นที่การตลาดใหม่ๆ โดยมุ่งเน้นสร้างความแตกต่าง ในการให้สินเชื่อ การทำกิจกรรมส่งเสริมการขายร่วมกับร้านค้าผู้แทนจำหน่ายอย่างต่อเนื่อง ให้บริการด้านข้อมูลลูกค้าแก่กับร้านค้าผู้แทนจำหน่าย เพื่อส่งเสริมให้มีการซื้อซ้ำ โดยมีเป้าหมายที่จะเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดให้มากขึ้นเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา

2. ตลาดพื้นที่ภาคตะวันออก เป็นพื้นที่ที่มีจำนวนตัวเลขเช่าซื้ออยู่ในปริมาณสูง และมีการแข่งขันที่สูงเช่นกัน บริษัทฯ มีความชำนาญในพื้นที่นี้ค่อนข้างดี เนื่องจากกลุ่มผู้บริหารของบริษัทฯ มีความสัมพันธ์กับผู้แทนจำหน่ายในพื้นที่มาก่อน และมองเห็นว่าพื้นที่นี้ มีโอกาสขยายตัวได้อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ สาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของโรงงานอุตสาหกรรมที่เปิดใหม่ เช่น พื้นที่นิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร(ชลบุรี) นิคมอุตสาหกรรมเวลโกร (ฉะเชิงเทรา) นิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง (ชลบุรี) และนิคมอุตสาหกรรม 304 (กบินทร์บุรี) เป็นต้น ส่งผลทำให้การจ้างงานเพิ่มขึ้นอย่างมาก มีการเพิ่มขึ้นของรายได้ ดังนั้นในพื้นที่นี้จึงมีบริษัทที่ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อในเขตกรุงเทพฯ เข้ามาให้บริการในพื้นที่เพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้เริ่มมีการแข่งขันกันอย่างรุนแรง ดังนั้น กลยุทธ์ด้านการตลาดในพื้นที่นี้ คือ การขยายฐานลูกค้าให้เพิ่มมากขึ้น สร้างความมั่นใจให้กับกลุ่มลูกค้าใหม่ โดยมุ่งเน้นที่บริการที่ดี รวดเร็วทำกิจกรรมส่งเสริมการขายกับร้านค้า กำหนดเป้าตัวเลขเป็นแบบขั้นบันไดอย่างต่อเนื่อง เพิ่มเงื่อนไขการให้สินเชื่อสำหรับลูกค้ากลุ่มโรงงานอุตสาหกรรม และสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มลูกค้าใหม่ และกลุ่มลูกค้าดั้งเดิม สำหรับในพื้นที่อื่นๆ ในภาคตะวันออก เช่น ระยอง จันทบุรี บริษัทฯ อยู่ระหว่างการดำเนินการศึกษาความเป็นไปได้ในการขยายธุรกิจการให้บริการเช่าซื้อในพื้นที่ดังกล่าว

3. ตลาดพื้นที่อยุธยา เป็นพื้นที่ที่ได้รับผลกระทบจากน้ำท่วมใหญ่ในปี 2554 โดยเฉพาะในเขตนิคมอุตสาหกรรมโรจนะ นิคมอุตสาหกรรมไฮเทค นิคมอุตสาหกรรมสทัญญนคร และนิคมอุตสาหกรรมบางปะอิน มีแรงงานตกงานจำนวนมาก สภาพตลาดซบเซา แต่ตั้งแต่ปี 2556 สภาพตลาดในพื้นที่อยุธยาเริ่มกลับมา มีการลงทุนเพิ่มขึ้น มีการจ้างแรงงานเพิ่มขึ้น และประกอบกับกำลังซื้อจากคนในพื้นที่ส่งผลให้ตลาดในพื้นที่นี้เริ่มกลับมามีความต้องการเพิ่มขึ้น ในด้านการแข่งขันในพื้นที่นี้ ถือว่าไม่รุนแรงนักเมื่อเปรียบเทียบกับพื้นที่กรุงเทพฯ และพื้นที่ภาคตะวันออก เนื่องจากคู่แข่งที่ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อไม่มีคู่แข่ง ดังนั้น กลยุทธ์ด้านการตลาดของบริษัทฯ จึงเน้นทางด้านการขยายพื้นที่ให้บริการมากขึ้น ควบคู่ไปกับการควบคุมคุณภาพสินเชื่อ โดยมีการวัดผลอย่างต่อเนื่อง สร้างความพึงพอใจให้กับกลุ่มลูกค้า รวมถึงเน้นการบริการที่ดี

เพื่อเป็นการสนับสนุนกลยุทธ์ทางการตลาด ตลอดจนการรักษาและเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาด บริษัทฯ จึงได้กำหนดกลยุทธ์การแข่งขันดังต่อไปนี้

1. กลยุทธ์การสร้าง ความพึงพอใจกับลูกค้า: บริษัทฯ ใช้กลยุทธ์การสร้าง ความพึงพอใจให้แก่ร้านค้าผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ ซึ่งถือเป็นปัจจัยสำคัญในการเพิ่มและขยายฐานลูกค้า โดยเน้นการให้บริการที่สะดวก รวดเร็ว และสามารถดำเนินการอนุมัติสินเชื่อได้โดยเร็ว โดยทางบริษัทฯ ได้จัดเตรียมเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อให้เพียงพอ และประจำที่ร้านค้าของลูกค้าให้ครบถ้วน เพิ่มกระบวนการควบคุมการชำระค่าสินค้าให้บริษัทฯ และสามารถจ่ายค่าซื้อ

รถจักรยานยนต์ให้แก่ลูกค้าได้ภายในไม่เกิน 15 วัน มีการจัดให้มีบริการด้านฐานข้อมูลสำหรับลูกค้าเพื่อใช้ในการประชาสัมพันธ์กิจกรรมส่งเสริมการขายของร้านผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังคงรักษาและสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างบริษัทฯ และลูกค้า โดยจัดให้มีการหารือเพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลต่างๆ ทางธุรกิจซึ่งกันและกัน รวมถึงการนำปัญหาที่เกิดจากการดำเนินงานมาร่วมกันพิจารณาปรับปรุงและแก้ไขอย่างต่อเนื่อง และให้ความร่วมมือในการจัดทำกิจกรรมต่างๆ ของบริษัทลูกค้าเป็นอย่างดี

2. กลยุทธ์การส่งเสริมการขาย: บริษัทฯ มีกลยุทธ์การส่งเสริมการขายในรูปแบบต่างๆ เพื่อกระตุ้นยอดขายส่งลูกค้ามาหาบริษัทฯ โดยการกำหนดเป้าหมายการให้ค่าส่งเสริมการขายให้กับร้านค้าผู้แทนจำหน่าย ซึ่งจะจัดแบ่งเป็นหลายรูปแบบตามแต่ความเหมาะสมของผู้แทนจำหน่ายแต่ละราย เช่น การให้ค่าส่งเสริมการขายตามปริมาณการส่งลูกค้าให้บริษัทฯ หรือการให้ค่าส่งเสริมทันทีเมื่อมีการขายสินค้า ทั้งนี้ การให้ค่าส่งเสริมการขายแก่ผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์จะขึ้นอยู่กับภาวะการแข่งขันในแต่ละพื้นที่ ซึ่งมีความหลากหลายและอาจมีการปรับเปลี่ยนได้ในแต่ละช่วงเวลา

2.4.2 นโยบายด้านราคา

นโยบายด้านราคาขึ้นอยู่กับสภาพการแข่งขันในตลาดของแต่ละพื้นที่ หรือแต่ละยี่ห้อ ดังนั้น อัตราดอกเบี้ยจึงไม่เท่ากัน เพื่อให้บริษัทฯ ยังคงความสามารถในการแข่งขัน บริษัทฯ จึงไม่นำอัตราดอกเบี้ยมาเป็นจุดขาย อย่างไรก็ตาม เมื่อมีผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาในพื้นที่ ย่อมมีการใช้กลยุทธ์ด้านราคาเพื่อให้ได้ส่วนแบ่งทางการตลาด เจ้าของพื้นที่เดิมจึงจำเป็นต้องมีการปรับตัวเพื่อรักษาฐานลูกค้าของตน ทั้งนี้ บริษัทฯ จะกำหนดอัตราดอกเบี้ยโดยพิจารณาจากปัจจัยต่างๆ ดังนี้

- อัตราผลตอบแทนทั่วไปที่กำหนดโดยผู้ประกอบการให้สินเชื่อเช่าซื้อรายอื่นๆ และกลุ่มพันธมิตรร้านค้าผู้แทนจำหน่ายพันธมิตรทางการค้าในการดำเนินธุรกิจในแต่ละยี่ห้อหรือแต่ละรุ่น
- แนวโน้มของสถานะเศรษฐกิจซึ่งจะส่งผลต่ออัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมในปัจจุบันและอนาคต ที่จะมีส่วนต่อการเปลี่ยนแปลงทิศทางการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ และกลุ่มพันธมิตรร้านค้าผู้แทนจำหน่าย

ทั้งนี้ อัตราผลตอบแทนของบริษัทฯ จะขึ้นอยู่กับภาวะการแข่งขันและสถานะตลาดในขณะนั้นๆ

2.4.3 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

ในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์บริษัทฯ ได้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์เฉพาะในประเทศไทยเท่านั้น โดยบริษัทฯ สามารถเข้าถึงลูกค้าผู้ขอสินเชื่อได้ 2 ช่องทาง ได้แก่

1. ติดต่อผ่านผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์ ซึ่งเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับบริษัทฯ โดยตรงซึ่งผู้แทนจำหน่ายดังกล่าวจะเป็นผู้ที่แนะนำลูกค้าให้แก่บริษัทฯ
2. ติดต่อผ่านเจ้าหน้าที่ของบริษัทฯ ที่ประจำอยู่ที่ร้านค้าของผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์

ที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้ให้บริการผ่านช่องทางที่ 1 มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 99.50 ของลูกค้าที่บริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ เนื่องจากการตัดสินใจเลือกใช้บริการเงินผ่อนกับบริษัทใดๆ ในธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ขึ้นอยู่กับผู้แทนจำหน่ายเป็นหลัก ทั้งนี้ ณ วันที่ 30 กันยายน 2557 มีจำนวนร้านค้าผู้แทนจำหน่าย 63 ร้านค้า โดยมีทั้งหมด 139~~127~~ สาขา แบ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล 47~~49~~ ร้านค้า จังหวัดพระนครศรีอยุธยา 6~~7~~ ร้านค้า จังหวัดชลบุรี 6 ร้านค้า และจังหวัดฉะเชิงเทรา 1 ร้านค้า จังหวัดระยอง 2 ร้านค้า และจังหวัดจันทบุรี 1 ร้านค้า บริษัทฯ เน้นการให้บริการลูกค้าที่ทำการซื้อรถจักรยานยนต์ 4 ยี่ห้อหลัก ได้แก่ ฮอนด้า ยามาฮ่า ซูซูกิ และคาวาซากิ ทั้งนี้ แต่ละช่องทางมีมาตรการหรือหลักเกณฑ์การจัดการค่าส่งเสริมการขายที่ให้แก่ผู้แทนจำหน่ายโดยยึดเกณฑ์แบ่งจ่ายค่าส่งเสริมการขายตามปริมาณการส่งลูกค้าให้แก่บริษัทฯ ประกอบกับการพิจารณาจากคุณภาพของลูกค้าและสัดส่วนของยอดขายของผู้แทนจำหน่ายรายนั้นๆ

2.4.4 ภาวะการตลาดและการแข่งขัน

1) ภาวะอุตสาหกรรม

ธุรกิจเข้าซื้อรถจักรยานยนต์เป็นธุรกิจที่ขึ้นอยู่กับปริมาณยอดขายรถจักรยานยนต์ โดยเห็นได้จากอัตราการเติบโตของยอดขายรถจักรยานยนต์จดทะเบียนใหม่และยอดเข้าซื้อที่เป็นไปในทางเดียวกัน ทั้งนี้ ปัจจัยที่ส่งผลต่อการเพิ่มขึ้นของยอดขายรถจักรยานยนต์โดยรวม ได้แก่ สภาพทางเศรษฐกิจ อัตราดอกเบี้ย นโยบายรัฐบาลที่เกี่ยวข้อง และการดำเนินนโยบายทางการตลาดของผู้ผลิตรถจักรยานยนต์ อาทิ การผลิตรถจักรยานยนต์รุ่นใหม่ออกสู่ตลาด รวมถึงสภาพการจราจรซึ่งปัจจัยเหล่านี้จะส่งผลต่อกำลังซื้อและการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค เป็นต้น

สภาวะทางเศรษฐกิจ: จากข้อมูลของสำนักคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ รายงานสภาวะเศรษฐกิจไทยโดยรวมในปี 2556 อัตราการขยายตัวของเศรษฐกิจไทยขยายตัวเพียงร้อยละ 2.9 เป็นการขยายตัวที่ลดลงเมื่อเทียบกับอัตราการขยายตัวร้อยละ 6.5 ในปี 2555 ทั้งนี้เป็นผลมาจากปัจจัยลบทั้งภายในและภายนอก สำหรับปัจจัยลบภายนอกเป็นผลกระทบมาจากวิกฤติเศรษฐกิจในยุโรป เรื่องปัญหานี้สาธารณะและวิกฤติเศรษฐกิจสหรัฐ ที่ยังไม่ฟื้นตัวอย่างจริงจัง แม้จะมีการออกมาตรการผ่อนคลายเชิงปริมาณทางการเงิน (QE) ออกมาก็ตาม ส่วนปัจจัยลบภายในประเทศที่สำคัญ ได้แก่ ปัญหาต้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้นจากการปรับขึ้นค่าแรงวันละ 300 บาท ทั่วประเทศ การปรับขึ้นของค่าพลังงาน ทั้งน้ำมัน ไฟฟ้า ค่าขนส่ง และปัญหาเสถียรภาพทางการเมือง รวมถึงความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนที่เงินบาทมีการแข็งค่ามากขึ้น ปัจจัยเหล่านี้ส่งผลให้การลงทุนรวมและการส่งออกการชะลอตัว

สภาวะเศรษฐกิจในไตรมาสที่ 3 ของปี 2557 ขยายตัวร้อยละ 0.6 ปรับตัวดีขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน และอัตราการขยายตัวของเศรษฐกิจไทยในไตรมาสที่ 3 ของปี 2557 ขยายตัวร้อยละ 1.1 เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาสที่สอง ซึ่งสะท้อนทิศทางของเศรษฐกิจในภาพรวมที่เริ่มดีขึ้น สอดคล้องกับเสถียรภาพทางการเมืองในประเทศที่มีความชัดเจนมากขึ้น โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากการใช้จ่ายภาครัฐ การบริโภคภาคเอกชน และการลงทุนภาคเอกชน

อัตราดอกเบี้ย: ด้านการเงินภายในประเทศ ในไตรมาสที่ 3 ของปี 2557 ยังคงอัตราดอกเบี้ยนโยบายไว้ที่ร้อยละ 2.0 ต่อปีเท่ากับไตรมาสที่ 2 หลังจากมีการปรับลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายมาแล้วในไตรมาสแรก การคงอัตราดอกเบี้ยนโยบายในไตรมาสที่ 3 ของปี 2557 เพื่อเป็นการสนับสนุนการฟื้นตัวของเศรษฐกิจภายในประเทศ

สำหรับภาพรวมเศรษฐกิจในปี 2557 สำนักคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ได้มีการคาดการณ์อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจอยู่ที่ร้อยละ 1.0 โดยขยายตัวต่ำกว่าอัตราการขยายตัวร้อยละ 2.9 ในปี 2556 เนื่องจากแนวโน้มการฟื้นตัวที่ล่าช้าของเศรษฐกิจโลก ส่งผลกับการขยายตัวช้าของภาคการส่งออกและการท่องเที่ยวภายในประเทศ อย่างไรก็ตาม เศรษฐกิจโลกในปี 2558 มีแนวโน้มที่จะขยายตัวในทิศทางที่ดีขึ้นร้อยละ 3.6 จากการประมาณการขยายตัวร้อยละ 3.2 ในปี 2557 โดยจะเห็นว่าเศรษฐกิจสหรัฐ คาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 2.6 ในปี 2558 จากการประมาณการขยายตัวร้อยละ 2.1 ในปี 2557 สอดคล้องกับการเริ่มปรับลดขนาดของมาตรการขยายปริมาณเงิน (QE) เป็นครั้งแรก เมื่อเดือนมกราคม 2557 และครั้งล่าสุดเมื่อเดือน กรกฎาคม 2557 มีการปรับลดขนาดมาตรการ QE เป็น 2.5 หมื่นล้านดอลลาร์สหรัฐต่อเดือน ซึ่งการปรับลดขนาดมาตรการ QE ได้สิ้นสุดในเดือนตุลาคม 2557 พัฒนาการปรับตัวที่ดีขึ้นของเศรษฐกิจสหรัฐ น่าจะส่งผลกระทบต่อเงินลงทุนโดยมีแนวโน้มที่จะทำให้ค่าเงินดอลลาร์สหรัฐแข็งค่าขึ้นและจะเป็นผลให้ค่าเงินบาทมีแนวโน้มอ่อนตัวลง ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อการฟื้นตัวของภาคการส่งออกไทยในปี 2558 ทั้งนี้ คาดว่ามูลค่าการส่งออกสินค้าจะขยายตัวร้อยละ 4.0 ปรับตัวดีขึ้นจากการประมาณการขยายตัวร้อยละ 0.0 ในปี 2557 ในขณะที่การใช้จ่ายเพื่อการอุปโภคบริโภครวม และการลงทุนรวม ทั้งภาครัฐและเอกชนมีแนวโน้มขยายตัวดีขึ้นในปี 2558 เปรียบเทียบกับปีก่อนหน้า จากการปรับตัวดีขึ้นของความเชื่อมั่นของภาคธุรกิจและนักลงทุนตามสถานการณ์ทางการเมืองในประเทศที่มีความชัดเจนมากขึ้น

หากพิจารณาภาพรวมของแนวโน้มเศรษฐกิจที่มีผลกระทบต่อการขยายตัวของสินค้ารถจักรยานยนต์ คาดว่าการขยายตัวของสินค้ารถจักรยานยนต์น่าจะได้รับความสนับสนุนจากเศรษฐกิจไทยที่เริ่มจะดีขึ้นในปี 2558 ซึ่งเป็นผลให้กำลังซื้อของผู้บริโภคเพิ่มขึ้น ประกอบกับแนวโน้มอัตราดอกเบี้ยในระดับปัจจุบัน จะเป็นปัจจัยสำคัญกระตุ้นกำลังซื้อของรถจักรยานยนต์ให้เพิ่มขึ้นในปี 2558 ชดเชยกำลังซื้อของรถจักรยานยนต์ที่ลดลงจากการชะลอการลงทุนของภาครัฐและเอกชนในช่วงครึ่งหลังของปี 2557

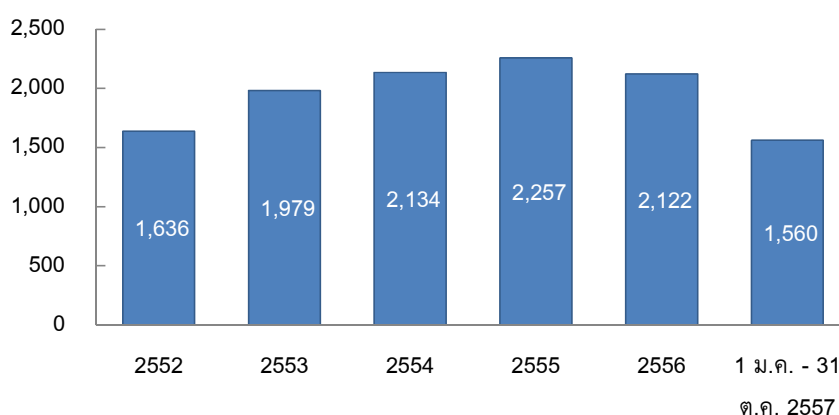
นอกจากนี้ ปัจจัยอื่นที่จะมีผลต่อการตัดสินใจซื้อรถจักรยานยนต์ของผู้บริโภค ได้แก่ สภาพการจราจรที่หนาแน่นในเมืองใหญ่ทำให้รถจักรยานยนต์เป็นพาหนะที่ได้รับความนิยมอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากเดินทางได้สะดวกและรวดเร็วกว่ารถยนต์ ประกอบกับโครงการที่อยู่อาศัยคอนโดมิเนียมตามแนวรถไฟฟ้าที่เกิดขึ้นเป็นจำนวนมากจะมีผลให้การเดินทางที่ต้องพึ่งพาจักรยานยนต์เพิ่มสูงขึ้น นอกจากนี้ จากการที่ผู้ผลิตรถจักรยานยนต์กระตือรือร้นจะขยายตลาดรถจักรยานยนต์ โดยได้ทำการผลิตรถจักรยานยนต์รุ่นใหม่ออกสู่ตลาดตอบสนองความต้องการในการใช้รถจักรยานยนต์ของผู้บริโภคที่หลากหลายมากขึ้น จึงคาดการณ์ได้ว่าตลาดรถจักรยานยนต์จะมีอัตราการจำหน่ายขยายตัวสูงขึ้นในอนาคต ซึ่งเป็นผลให้แนวโน้มการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ขยายตัวในทิศทางเดียวกันเนื่องจากการจำหน่ายรถจักรยานยนต์ร้อยละ 90 เป็นการจำหน่ายโดยใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ

2) สภาพการแข่งขัน

อุปสงค์ความต้องการรถจักรยานยนต์ในประเทศไทยเติบโตอย่างต่อเนื่องในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา โดยจำนวนรถจักรยานยนต์จดทะเบียนใหม่ เพิ่มขึ้นจาก 1,635,807 คัน ในปี 2552 เป็น 2,121,977 คัน ในปี 2556 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีร้อยละ 6.72 และตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม – 31 ตุลาคม ปี 2557 รถจักรยานยนต์จดทะเบียนใหม่มีจำนวน 1,560,069 คัน ปรับลดลงเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งมีจำนวนรถจักรยานยนต์จดทะเบียนใหม่ 1,840,474 คัน

สถิติจำนวนรถจักรยานยนต์ใหม่ที่จดทะเบียนปี 2552 – 31 ตุลาคม ~~กรกฎาคม~~ 2557

รวมทั่วประเทศ (ล้านคัน) แบ่งตามประเภทรถยนต์



ที่มา: กรมการขนส่งทางบก

ในปี 2556 สัดส่วนจำนวนรถจักรยานยนต์จดทะเบียนใหม่แบ่งตามภูมิภาคที่มีสัดส่วนเรียงตามลำดับปรากฏตามตารางด้านล่าง โดยส่วนแบ่งทางการตลาดเรียงลำดับจากมากไปน้อยได้แก่ ภาคตะวันออกเหนือ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 26.17 หดตัวลงจากปีก่อนหน้าที่มีสัดส่วนร้อยละ 27.00 กรุงเทพมหานคร คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 21.65 ปรับตัวดี



ขึ้นจากปีก่อนหน้าที่มีสัดส่วนร้อยละ 20.20 ภาคเหนือ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 15.66 ปรับตัวดีขึ้นจากปีก่อนหน้าที่มีสัดส่วนร้อยละ 15.41 ภาคใต้มีสัดส่วนคิดเป็นร้อยละ 13.50 ลดลงจากปีก่อนที่มีสัดส่วนร้อยละ 14.44 ภาคตะวันออกคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 11.25 เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าที่มีสัดส่วนร้อยละ 11.20 ภาคตะวันตกคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 7.21 เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าที่มีสัดส่วนร้อยละ 6.97 และภาคกลางคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 4.56 ลดลงจากปีก่อนหน้าที่มีสัดส่วนร้อยละ 4.78 ทั้งนี้ จะพบว่า ส่วนแบ่งทางการตลาดของจักรยานยนต์จดทะเบียนใหม่เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมาจะมีบางภูมิภาค ได้แก่ กรุงเทพมหานคร ภาคเหนือ ภาคตะวันออก และภาคตะวันตก โดยจำนวนรถจักรยานยนต์จดทะเบียนใหม่ใน กรุงเทพมหานคร เพิ่มขึ้นจาก 328,366 คัน ในรอบปี 2552 เป็น 459,360 คัน ในรอบปี 2556 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีร้อยละ 8.75 จำนวนรถจักรยานยนต์จดทะเบียนใหม่ในภาคเหนือ เพิ่มขึ้นจาก 267,239 คัน ในรอบปี 2552 เป็น 332,308 คัน ในรอบปี 2556 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีร้อยละ 5.60 จำนวนรถจักรยานยนต์จดทะเบียนใหม่ในภาคตะวันออกเพิ่มขึ้นจาก 171,683 คัน ในรอบปี 2552 เป็น 238,779 คัน ในรอบปี 2556 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีร้อยละ 8.60 และจำนวนรถจักรยานยนต์จดทะเบียนใหม่ในภาคตะวันตกเพิ่มขึ้นจาก 127,435 คัน ในรอบปี 2552 เป็น 153,032 คัน ในรอบปี 2556 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีร้อยละ 4.68 ซึ่งเห็นได้ว่าอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีที่เพิ่มขึ้นสูงสุด 2 ภูมิภาคที่ผ่านมามีตั้งแต่ปี 2552-2556 ได้แก่ กรุงเทพมหานคร และภาคตะวันออก

สถิติจำนวนรถจักรยานยนต์ใหม่ที่จดทะเบียนปี 2552 - 2556

รวมทั่วประเทศ แบ่งตามภูมิภาค

จดทะเบียนใหม่	2552		2553		2554		2555		2556	
	คัน	ร้อยละ	คัน	ร้อยละ	คัน	ร้อยละ	คัน	ร้อยละ	คัน	ร้อยละ
กรุงเทพมหานคร	328,366	20.07	386,474	19.53	389,847	18.27	456,000	20.20	459,360	21.65
ภาคกลาง	81,106	4.96	92,152	4.66	94,155	4.41	107,907	4.78	96,683	4.56
ภาคตะวันออก	171,683	10.50	204,705	10.34	222,419	10.42	252,752	11.20	238,779	11.25
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	443,348	27.10	536,232	27.10	589,004	27.60	609,519	27.00	555,299	26.17
ภาคเหนือ	267,239	16.34	300,855	15.20	322,289	15.10	347,820	15.41	332,308	15.66
ภาคตะวันตก	127,435	7.79	146,239	7.39	150,878	7.07	157,383	6.97	153,032	7.21
ภาคใต้	216,630	13.24	312,250	15.78	365,785	17.14	325,995	14.44	286,516	13.50
รวมทั้งประเทศ	1,635,807	100.00	1,978,907	100.00	2,134,377	100.00	2,257,376	100.00	2,121,977	100.00

ที่มา: กรมการขนส่งทางบก

นับแต่บริษัท เริ่มเปิดดำเนินการในเดือนพฤษภาคม 2554 จนถึงปัจจุบันรวมเวลาดำเนินธุรกิจเพียง 3 ปี บริษัท ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเฉพาะในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑลเป็นหลัก คิดเป็นประมาณร้อยละ 70.63~~74.55~~ ของ ยอดการปล่อยสินเชื่อทั้งหมดของบริษัท ทั้งนี้หากพิจารณาความสามารถในการแข่งขันของบริษัท โดยพิจารณาจาก ส่วนแบ่งตลาดเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ในแต่ละพื้นที่ ซึ่งได้แก่เขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ชลบุรี อุทยา และฉะเชิงเทรา สามารถสรุปส่วนแบ่งการตลาดในแต่ละพื้นที่ ได้ดังนี้

สัดส่วนส่วนแบ่งการตลาดของบริษัท เปรียบเทียบย้อนหลัง 3 ปี

ส่วนแบ่งตลาด (ร้อยละ)	2554	2555	2556
กรุงเทพและปริมณฑล	3.51	6.09	6.63
ชลบุรี	2.52	4.91	9.03
อยุธยา	1.62	11.16	13.81
ฉะเชิงเทรา	-	1.71	1.65

ที่มา: บริษัท

การพิจารณาสภาพการแข่งขันการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ในพื้นที่ที่บริษัทฯ ให้บริการอยู่ในปัจจุบันซึ่งครอบคลุมพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล ชลบุรี อยุธยา และฉะเชิงเทรา จะพบว่าในทุกพื้นที่ที่บริษัทฯ มีส่วนแบ่งทางการตลาดที่สูงขึ้น ทั้งนี้ในพื้นที่จังหวัดชลบุรี ซึ่งคิดเป็นประมาณร้อยละ 17.30~~48.00~~ ของการให้สินเชื่อของบริษัทฯ บริษัทฯ สามารถเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดในปี 2556 ได้มากที่สุดจากร้อยละ 4.91 ในปี 2555 เป็นร้อยละ 9.03 ซึ่งบริษัทฯ มีส่วนแบ่งทางการตลาดอัตราดอกเบี้ยโตเพิ่มสูงขึ้นเกือบเท่าตัว คิดเป็นร้อยละ 83.91ถึงร้อยละ 83.94 และในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีการแข่งขันสูงสุดในขณะเดียวกันเป็นพื้นที่ที่บริษัทฯ มีการให้สินเชื่อมากที่สุดประมาณร้อยละ 70.63~~74~~ บริษัทฯ สามารถเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดจากร้อยละ 6.09 ในปี 2555 เป็นร้อยละ 6.63~~6.93~~ ในปี 2556 ซึ่งส่วนแบ่งทางการตลาดเพิ่มสูงขึ้น คิดเป็นอัตราดอกเบี้ยโตร้อยละ 8.86 กล่าวโดยสรุปบริษัทฯ มีความสามารถในการเพิ่มส่วนแบ่งตลาดสูงสุดในภูมิภาคที่มีอัตราดอกเบี้ยโตเฉลี่ยต่อปีสูงสุดคือภาคตะวันออก

จากแนวโน้มการขยายตัวของยอดจำหน่ายรถจักรยานยนต์ที่มีอยู่อย่างต่อเนื่องส่งผลให้ผู้ประกอบการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์รายใหม่ที่มีประสบการณ์มีโอกาที่จะเข้ามาแข่งขันได้ ทั้งนี้ ผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ต้องมียอดประกอบของปัจจัยแห่งที่ประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจจะต้องซึ่งประกอบด้วยมีทีมผู้บริหารที่มีประสบการณ์สามารถสร้างและรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้นำรายรถจักรยานยนต์ มีทีมงานพิจารณาอนุมัติสินเชื่อที่ความสามารถวิเคราะห์คุณภาพผู้ขอสินเชื่อได้อย่างถูกต้องแม่นยำ มีการบริหารจัดการฐานข้อมูลเพื่อประกอบการวิเคราะห์คุณภาพลูกค้า และการควบคุมตรวจสอบการจัดเก็บเงินค่างวดและการยึดรถจักรยานยนต์กรณีลูกค้าผิดนัดชำระหนี้สามารถดำเนินการได้อย่างเหมาะสมทันเวลาที่ไม่ก่อให้เกิดความเสี่ยงต่อบริษัทฯ

ทั้งนี้ หากพิจารณาความสามารถในการแข่งขันของบริษัทฯ ในพื้นที่เขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล พบว่าบริษัทฯ มีโอกาสในการที่จะประสบความสำเร็จได้เนื่องจากบริษัทฯ มียอดประกอบของปัจจัยแห่งความสำเร็จตามที่กล่าวได้แก่ บุคลากรที่มีความรู้ความเข้าใจในธุรกิจ ความชำนาญในพื้นที่ ความสามารถพัฒนาบุคลากร พัฒนาระบบงาน รวมถึงความพร้อมของบุคลากรที่ยอมรับการปรับปรุงและการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ระบบงานภายในองค์กรที่ออกแบบไว้รองรับความยืดหยุ่น และโครงสร้างผู้ถือหุ้นที่แข็งแกร่ง มั่นคง และมีความเชื่อมั่นในความสามารถขององค์กรในการดำเนินธุรกิจที่ทีมผู้บริหารมีประสบการณ์ที่เข้าใจในธุรกิจนี้ไม่น้อยกว่า 20 ปี ความรู้ความสามารถของพนักงานที่สั่งสมมา ยาวนานได้สร้างวัฒนธรรมองค์กร กรอบความคิด แนวทางในการจัดการปัญหา วิธีการรุกและรับทางการตลาด อีกทั้ง การพัฒนาระบบงานอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งการปรับตัวของบุคลากรอย่างรวดเร็วทำให้สามารถรองรับการเปลี่ยนแปลงที่เข้ามาได้ตลอดเวลา

2.5 การจัดหาบริการ

เนื่องจากบริษัทฯ ให้บริการด้านสินเชื่อเช่าซื้อ ดังนั้น ในหัวข้อการจัดหาบริการในที่นี้จะอธิบายถึงแหล่งที่มาของเงินทุน และนโยบายการบริหารแหล่งที่มาของเงินทุน

2.5.1 แหล่งที่มาของเงินทุน

แหล่งที่มาของเงินทุนของบริษัทฯ สามารถสรุปได้ดังนี้

1. เงินที่ได้รับจากการชำระค่างวดเป็นแหล่งเงินทุนที่สำคัญของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ จะนำเงินที่ได้รับจากการชำระค่างวดของลูกค้าในส่วนที่เหลือจากการหักค่าใช้จ่ายต่างๆ ไปเป็นเงินทุนในการให้สินเชื่อกับลูกค้า
2. เงินกู้ยืมระยะสั้นและระยะยาวจากธนาคารพาณิชย์ และสถาบันการเงินในประเทศ
3. เงินกู้ยืมจากผู้ถือหุ้นใหญ่และกรรมการ ณ วันที่ 30 กันยายน 2557~~31 ธันวาคม 2556~~ บริษัทฯ ไม่มียอดเงินทุนจากแหล่งดังกล่าวแล้ว
4. ส่วนของผู้ถือหุ้นซึ่งประกอบด้วยทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วและกำไรสะสม



ทั้งนี้ แหล่งที่มาของเงินทุนในส่วนของผู้ถือหุ้น เงินกู้ยืม และส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ณ วันที่ 30 กันยายน 2557 ประกอบด้วย

หน่วย : บาท

แหล่งที่มาของเงินทุน	2554		2555		2556		สิ้นสุด ณ วันที่ 30 ก.ย. 2557	
เงินกู้ยืม	217,758,709	32.10%	1,144,693,194	67.16%	1,603,189,002	65.59%	1,878,204,541	65.51%
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากกรรมการ	-	0.00%	56,855,577	3.34%	-	0.00%	-	0.00%
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	87,561,242	12.91%	532,707,020	31.25%	952,055,532	38.95%	1,104,128,812	38.51%
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	130,197,467	19.19%	555,130,597	32.57%	651,133,470	26.64%	774,075,729	27.00%
ส่วนของผู้ถือหุ้น	460,688,778	67.90%	559,791,778	32.84%	841,005,824	34.41%	989,009,045	34.49%
รวม	678,447,487	100.00%	1,704,484,972	100.00%	2,444,194,826	100.00%	2,867,213,586	100.00%

2.5.2 นโยบายการบริหารจัดการแหล่งที่มาของเงินทุน

สำหรับนโยบายการบริหารจัดการแหล่งที่มาของเงินทุนในธนาคาร บริษัทฯ มีนโยบายในการจัดหาแหล่งเงินทุนให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์การใช้เงิน โดยคำนึงถึงความเหมาะสมของระยะเวลาการชำระคืนและอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น รวมถึงเงื่อนไขที่ต้องปฏิบัติตามสัญญาเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน (รายละเอียดจะปรากฏในหมายเหตุประกอบของงบการเงิน ณ วันที่ 30 กันยายน 2557)

2.5.3 เงื่อนไขที่ต้องปฏิบัติตามสัญญาเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน

แหล่งที่มาของเงินทุนที่สำคัญเพื่อใช้ในการขยายธุรกิจของบริษัทฯ จะได้มาจากเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ปัจจุบันบริษัทฯ ได้ทำสัญญาเงินกู้กับธนาคารแลนด์แอนด์เฮาส์ จำกัด (“ธนาคาร”) ซึ่งเป็นผู้ให้กู้เพียงรายเดียวโดยในสัญญาเงินกู้มีเงื่อนไขสำคัญที่บริษัทฯ มีภาระต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขทางการเงินบางประการซึ่งสรุปได้ดังนี้

1. บริษัทเอส ชาร์เตอร์ จำกัด ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ ต้องดำรงสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทฯ ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 26 ภายหลังการเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์
2. บริษัทฯ ต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนให้ไม่เกินกว่า 2.5:1
3. บริษัทฯ ต้องดำรงอัตราส่วนลูกหนี้เข้าซื้อค้างชำระเกินกว่า 3 เดือนขึ้นไปต่อลูกหนี้เข้าซื้อทั้งหมดให้ไม่เกินร้อยละ 15
4. บริษัทฯ ต้องดำรงอัตราส่วนลูกหนี้เข้าซื้อทั้งหมดต่อหนี้เงินกู้ให้ไม่น้อยกว่า 1.3:1
5. บริษัทฯ ต้องดำรงอัตราส่วนลูกหนี้เข้าซื้อค้างชำระไม่เกิน 3 เดือนต่อหนี้เงินกู้ให้ไม่น้อยกว่า 1.2:1
6. บริษัทฯ จะจ่ายเงินปันผลได้เมื่อบริษัทฯ สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขสัญญาเงินกู้ที่บริษัทฯ มีกับธนาคารก่อน

2.5.4 การให้กู้ยืมเงิน

บริษัทฯ มีนโยบายการให้กู้ยืมและขั้นตอนการพิจารณาสินเชื่อ ดังนี้

1. นโยบายการให้กู้ยืม

บริษัทฯ ได้มีการกำหนดคุณสมบัติของลูกค้าที่ต้องการขอสินเชื่อสำหรับการเข้าซื้อรถจักรยานยนต์ว่าต้องมีแหล่งรายได้ที่เพียงพอต่อความสามารถในการชำระหนี้ โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักได้แก่บุคคลธรรมดาทั่วไป ซึ่งมีรายได้ที่มั่นคงและเพียงพอสำหรับการจ่ายชำระหนี้ตามเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนด

2. ขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อ

2.1 การพิจารณาคุณสมบัติของผู้ขอสินเชื่อ

1. ลูกค้าแสดงความประสงค์ที่จะซื้อรถจักรยานยนต์จากร้านค้าผู้แทนจำหน่าย
2. เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อจะแจ้งรายละเอียดการให้สินเชื่อประกอบด้วย เงินดาวน์ ยอดจัดสินเชื่อ อัตราผ่อน ค่าทะเบียน พ.ร.บ. ค่าเบี้ยประกันภัย ฯลฯ แก่ลูกค้า
3. เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อจะขอประวัติ และเอกสารประกอบการพิจารณา คือ สำเนาบัตรประจำตัวประชาชนและสำเนาสลิปเงินเดือน (กรณีเป็นลูกค้ายกยืมที่มีรายได้ประจำ) โดยผู้ขอสินเชื่อต้องแสดงหลักฐานตัวจริงของทั้งผู้ขอสินเชื่อและผู้ค้ำประกันต่อเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อ พร้อมทั้งเซ็นลงนามในสัญญาเช่าซื้อ เซ็นลงนามในสัญญาค้ำประกัน และเซ็นลงนามในหนังสือยินยอมการให้ตรวจสอบข้อมูลเครดิต
4. เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อจะประสานงานไปยังเจ้าหน้าที่ประสานงานสินเชื่อโดยแจ้งรายละเอียดของลูกค้าเบื้องต้นให้เจ้าหน้าที่ประสานงานสินเชื่อทราบ เพื่อบันทึกข้อมูลลงในระบบงานของบริษัท แล้วข้อมูลจะถูกส่งต่อไปยังเจ้าหน้าที่วิเคราะห์และพัฒนาข้อมูลทำการค้นหาประวัติในฐานข้อมูลของบริษัท ฐานข้อมูลของสมาคมเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ไทย และฐานข้อมูลของบริษัทข้อมูลเครดิตแห่งชาติจำกัด พร้อมทั้งบันทึกข้อมูลที่ได้ลงฐานข้อมูลของบริษัท และส่งข้อมูลที่ได้นั้นกลับไปยังผู้ช่วยหัวหน้าส่วนสินเชื่อ/ผู้ช่วยหัวหน้าส่วนสินเชื่อ

2.2 การอนุมัติสินเชื่อ

อธิบายเพิ่มเติมเพื่อความชัดเจน

1. ผู้ช่วยหัวหน้าส่วนสินเชื่อ/ผู้ช่วยหัวหน้าส่วนสินเชื่อ จะดำเนินการตรวจสอบข้อมูลประวัติของลูกค้าผู้ขอสินเชื่อที่ปรากฏ จากการค้นหาประวัติในฐานข้อมูลต่างๆ ตามที่ได้กล่าวข้างต้น ซึ่งการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อแบ่งเป็น 2 กรณี กล่าวคือ 1) กรณีหากลูกค้ามีประวัติไม่ดีจะปฏิเสธการให้สินเชื่อทันที และ 2) กรณีหากลูกค้ามีประวัติดีหรือไม่ดีไม่มีประวัติในระบบฐานข้อมูล จะพิจารณาอนุมัติสินเชื่อจากปัจจัยดังนี้ ได้แก่ ลูกค้ามีรายได้ที่เพียงพอต่อความสามารถในการชำระหนี้ และมีที่อยู่อาศัยที่สามารถติดตามได้เป็นหลักแหล่ง เป็นต้น อย่างไรก็ตาม แม้ว่าลูกค้าผู้ขอสินเชื่อจะมีประวัติดีจากการค้นหาประวัติในฐานข้อมูลต่างๆ บริษัท สามารถจะพิจารณาปฏิเสธการให้สินเชื่อทันที หากพิจารณาเห็นว่าลูกค้ามีหรือไม่เป็นไปตามหลักเกณฑ์ของบริษัท เช่น ประวัติมีแนวโน้มว่าจะแต่ไม่มีความสามารถในการชำระเงินค่างวด หรือมีข้อมูลว่าลูกค้ามีภาระค้างชำระเงินกู้จากผู้ให้บริการสินเชื่อรายอื่น จึงจะปฏิเสธการให้สินเชื่อ หากไม่มีประวัติในระบบฐานข้อมูล หรือประวัติไม่ดี ผู้ช่วยหัวหน้าส่วนสินเชื่อ ก็จะพิจารณาเครดิตลูกค้าจากปัจจัยดังนี้ ได้แก่ มีรายได้เพียงพอต่อความสามารถในการชำระหนี้ และมีที่อยู่อาศัยสามารถติดตามได้เป็นหลักแหล่งเครดิตลูกค้า

ในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อจากปัจจัยตามที่กล่าวข้างต้น บริษัท มีหลักเกณฑ์การพิจารณาอนุมัติสินเชื่อในแต่ละกรณีกล่าวคือ- ในกรณีที่ลูกค้าไม่มีเอกสารทางการเงินจะพิจารณาจากลูกค้าและผู้ค้ำประกันจะต้องมีเอกสารเพื่อประกอบการพิจารณา คือ สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน พร้อมทั้งแสดงหลักฐานตัวจริงต่อเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อ และเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อต้องตรวจสอบข้อมูลที่บ้านของลูกค้าตามที่ลูกค้าได้ให้ข้อมูลไว้ และ

สำหรับลูกค้าที่มีเอกสารทางการเงินจะพิจารณาจากลูกค้าและผู้ค้ำประกันซึ่งจะต้องมีเอกสารประกอบพิจารณา คือ สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน สำเนาสลิปเงินเดือน พร้อมทั้งแสดงหลักฐานตัวจริงต่อเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อ

(สามารถดูรายละเอียดได้ที่ขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อ) จากนั้นจะทำการบันทึกข้อมูลลงฐานข้อมูลของบริษัทฯ

2. การอนุมัติวงเงินสินเชื่อจะถูกกำหนดจากราคาของรถ ยี่ห้อ รุ่นรถ ขนาดของซีซี โดยผู้จัดการฝ่ายสินเชื่อและการตลาด ร่วมกับ กรรมการผู้จัดการ เป็นผู้พิจารณากำหนดวงเงินร่วมกัน

กรรมการผู้จัดการอนุมัติให้ผู้จัดการฝ่ายสินเชื่อและการตลาด สามารถพิจารณาปรับเพิ่มวงเงินจากเดิมที่พิจารณาร่วมกันไว้ได้อีกสูงสุดไม่เกินร้อยละ 2 หรือไม่เกิน 2,000 บาท อย่างใดอย่างหนึ่งที่ต่ำกว่า

การพิจารณาสินเชื่อกรณีผู้เช่าซื้อรายเดียว ~~Group Credit Limit~~ สามารถซื้อสูงสุดได้ไม่เกินคนละ 2 คัน ทั้งกรณีที่ผู้เช่าซื้อเป็นนิติบุคคลและบุคคลธรรมดา

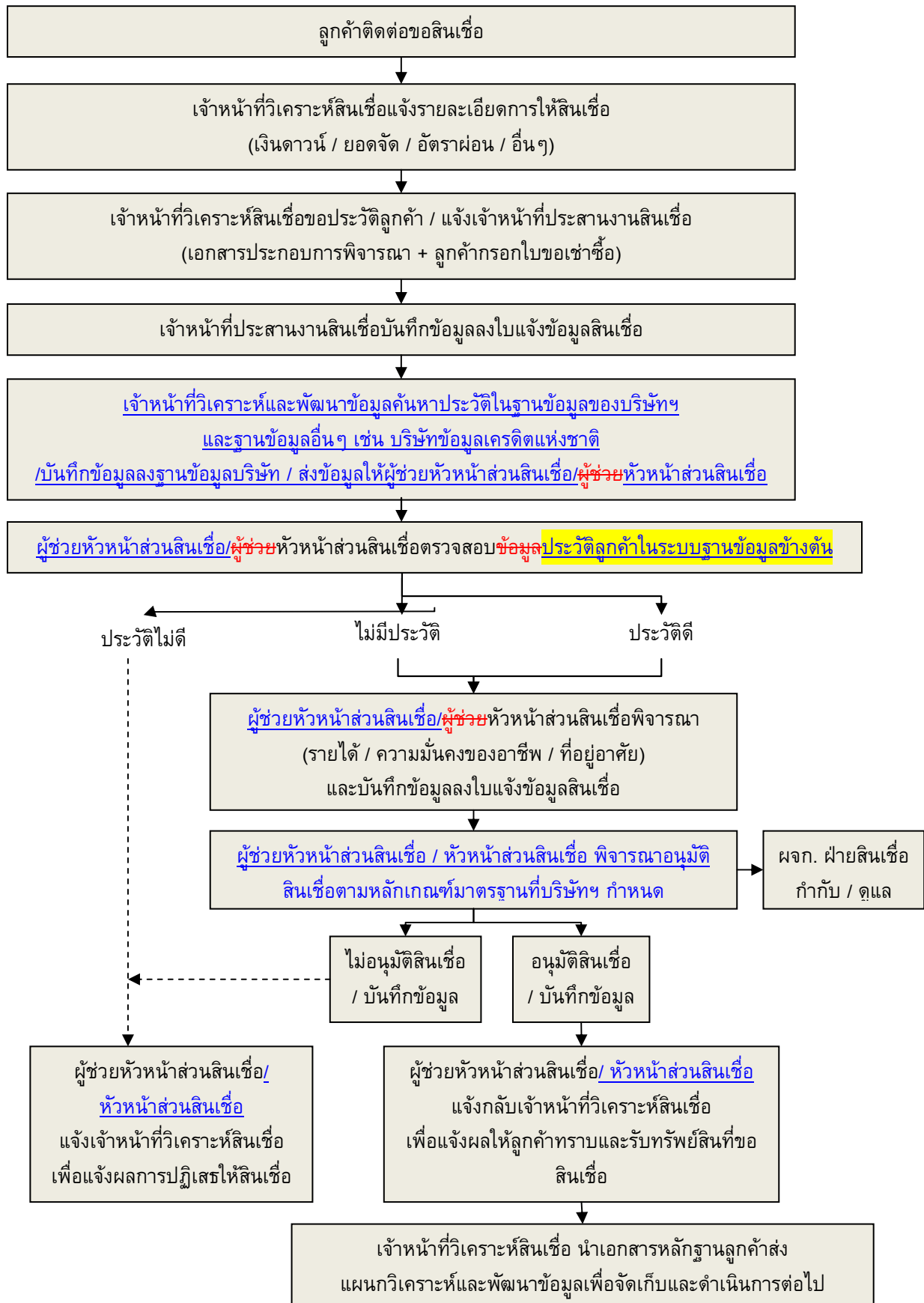
การพิจารณาอนุมัติสินเชื่อกรณีผู้เช่าซื้อที่มีความต้องการเช่าซื้อมากกว่า 2 คัน ต้องได้รับการอนุมัติจาก ผู้จัดการฝ่ายสินเชื่อและการตลาด และคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงอีก 2 ท่าน โดยทั้ง 3 ท่านต้องมีความเห็นเป็นเอกฉันท์จึงสามารถอนุมัติได้ และสามารถอนุมัติสูงสุดได้ไม่เกิน 500,000 บาท

3. เมื่อสินเชื่อได้รับการอนุมัติแล้ว เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อจะแจ้งผลพิจารณาและวงเงินให้ผู้ขอสินเชื่อทราบ เมื่อสินเชื่อได้รับการพิจารณาแล้ว รายละเอียดของลูกค้า วงเงิน และหลักฐานต่างๆ จะถูกจัดเก็บโดยแผนกวิเคราะห์และพัฒนาข้อมูลเพื่อการดำเนินงานในขั้นตอนต่อไป
4. ในขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อบริษัทฯ มีการควบคุมการอนุมัติสินเชื่อเพื่อป้องกันการทุจริตของพนักงาน โดยมีการสุ่มตรวจสอบการอนุมัติสินเชื่อว่าเป็นไปตามหลักเกณฑ์ของบริษัทฯหรือไม่ บริษัทฯ สามารถควบคุมการทำงานของเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อในการอนุมัติสินเชื่อได้จากข้อมูลลูกค้าที่บันทึกในระบบคอมพิวเตอร์ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังสามารถตรวจสอบการอนุมัติสินเชื่อได้จากรายงานฝ่ายบริหารลูกหนี้ที่จัดส่งให้แก่ผู้บริหาร ฝ่ายสินเชื่อและการตลาด และสำนักตรวจสอบภายใน



ขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อ

อธิบายเพิ่มเติมเพื่อความชัดเจน



3. ขั้นตอนการดำเนินงานภายหลังผ่านขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อ

1. หลังจากคำขอสินเชื่อได้รับการอนุมัติเรียบร้อยแล้วผู้แทนจำหน่ายจะเป็นผู้ดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์ทรัพย์สินให้แก่บริษัทฯ ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดจัดให้รถจักรยานยนต์ทุกคันที่ทำสัญญาเช่าซื้อ กับบริษัทฯ ต้องทำประกันภัยคุ้มครองกรณีสูญหายกับบริษัทประกันภัย ได้แก่ 1) บริษัทประกันภัย จำกัด (มหาชน) และ 2) บริษัท วิริยะประกันภัย จำกัด (มหาชน) โดยบริษัทฯ จะจัดให้มีการประกันภัยทรัพย์สินทันทีที่ลูกค้าได้รับทรัพย์สินไปจากผู้แทนจำหน่ายโดยบริษัทฯ เป็นผู้รับผลประโยชน์ การพิจารณาผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายค่าเบี้ยประกันภัยนั้น บริษัทฯ จะพิจารณาจากสภาพการแข่งขันทางการตลาดในแต่ละพื้นที่ ทั้งนี้ข้อมูลและหลักฐานของลูกค้าจะอยู่ในฐานข้อมูลของบริษัทฯ
2. ด้านการบริการอื่นที่เกี่ยวข้องเนื่องกับการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ บริษัทฯ จัดให้มีเจ้าหน้าที่อำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการให้บริการทำประกันภัยในทรัพย์สินที่ให้เช่าซื้อประกันภัยตามพรบ.คุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ การต่ออายุกรมธรรม์และการบริการงานทางทะเบียนรถเช่นการต่อภาษีรถประจำปี และการโอนกรรมสิทธิ์เมื่อลูกค้าชำระค่างวดครบถ้วนตามสัญญา เป็นต้น
3. ด้านการแนะนำผลิตภัณฑ์และสิทธิประโยชน์ที่จะได้รับหลังจากอนุมัติสินเชื่อและชำระค่าสินค้ำให้กับผู้แทนจำหน่ายเป็นที่เรียบร้อยแล้ว บริษัทฯ จะจัดส่งเอกสารสำคัญให้แก่ลูกค้าภายใน 7 วันทำการอันได้แก่ สำเนาสัญญาเช่าซื้อ สำเนาสัญญาค้ำประกัน ใบเสร็จการรับชำระเงิน ดาวน์ครั้งแรก หนังสือแนะนำผลิตภัณฑ์ ใบแจ้งการชำระเงิน และบัตรอำนวยความสะดวกในการชำระเงินค่างวด หลังจากนั้นจะมีเจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์โทรศัพท์ติดต่อลูกค้าเพื่อยืนยันการส่งเอกสารสำคัญให้ลูกค้าพร้อมกับแนะนำสิทธิประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับ เช่น การชำระตรงตามกำหนดตามหลักเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนดไม่ต้องเสียค่าปรับล่าช้า เป็นต้น รวมถึงช่องในการชำระค่างวดพร้อมตอบข้อซักถามลูกค้าเพื่อเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างบริษัทฯ กับลูกค้า
4. ด้านการบริการเรียกเก็บหนี้ บริษัทฯ มีช่องทางอำนวยความสะดวกในการชำระเงินค่างวดของลูกค้าโดยการจัดส่งประวัติการชำระเงินและใบแจ้งหนี้ให้กับลูกค้าเป็นประจำทุกเดือนโดยลูกค้าสามารถชำระเงินค่างวดได้หลายวิธี โดยบริษัทฯ มีช่องทางอำนวยความสะดวกในการชำระเงินของลูกค้า ลูกค้าสามารถจ่ายได้ทั้งที่เคาน์เตอร์เซอร์วิส ห้างเทสโกโลดัส ทรูมันนี่และธนาคารพาณิชย์ต่างๆ หรือสามารถจ่ายได้ที่ร้านค้าผู้แทนจำหน่ายบางรายที่บริษัทฯ จัดตั้งระบบการรับชำระค่างวดที่เชื่อมต่อกับบริษัทฯ
5. ด้านการบริหารหนี้และติดตามทรัพย์สินที่ให้เช่าซื้อคืนในกรณีที่ลูกค้าค้างชำระไม่เกิน 2 งวด บริษัทฯ จัดให้มีระบบสารสนเทศให้เจ้าหน้าที่โทรศัพท์ติดต่อลูกค้าเพื่อแจ้งเตือนการชำระค่างวดพร้อมบันทึกข้อมูลการเจรจาหนี้หมาย ในกรณีที่ลูกค้าค้างชำระเกิน 2 งวด ระบบงานบริษัทฯ จะออกหนังสือเพื่อแจ้งเตือนการชำระค่างวด และ/หรือ บริษัทฯ จะส่งเจ้าหน้าที่บริการเรียกเก็บ ออกติดตามถึงที่บ้านหรือที่ทำงานลูกค้า และผู้ค้าประกัน (ถ้ามี) แต่ในกรณีที่ลูกค้าผิดนัดชำระค่างวดตามสัญญาติด กัน 2 งวดระบบงานจะดำเนินการส่งหนังสือบอกเลิกสัญญาตามที่กฎหมายกำหนดต้องชำระภายใน 30 วัน และหากลูกค้ายังไม่ชำระเงินค่างวด บริษัทฯ จะดำเนินการ ตามกฎหมาย โดยจะมอบอำนาจให้ทีมงานมีอาชีพจากภายนอก (Outsource) ที่มีประสบการณ์และความชำนาญในการติดตามทรัพย์สินคืนมาซึ่งมีความชำนาญในพื้นที่ทั้งใน

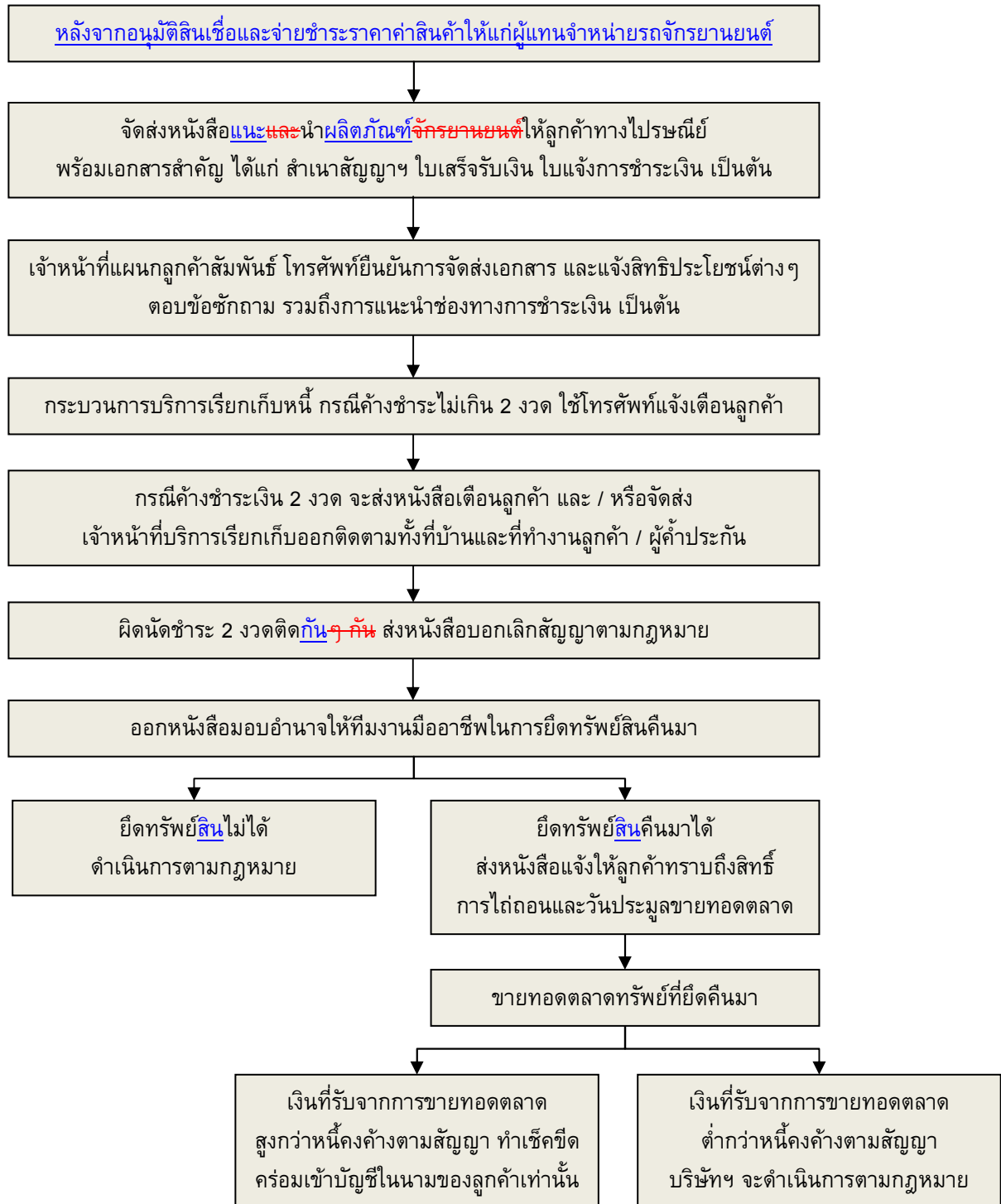
กรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมทั้งในจังหวัดที่บริษัทฯ มีสาขา หากไม่สามารถติดตามยึดทรัพย์สินคืนกลับมาได้ บริษัทฯ จะดำเนินการด้านกฎหมายกับลูกค้าและผู้ค้าประกันต่อไป

ทั้งนี้ การนับจำนวนงวดที่ค้างชำระ 2 งวดนั้น จะนับทั้งในกรณีจำนวน 2 งวดที่ค้างชำระค้างงวดเต็มจำนวน และจำนวน 2 งวดที่เกิดจากการจ่ายค้างงวดบางส่วนและค้างชำระบางส่วน โดยส่วนที่ค้างชำระสะสมรวมกันแล้วเท่ากับค้างงวด 2 งวด

6. ด้านการประมูลขายทอดตลาดของทรัพย์สินที่ยึดคืนมาหลังจากติดตามทรัพย์สินกลับคืนมาแล้ว หน่วยยานยนต์และซ่อมบำรุงจะทำการตรวจสอบสภาพทรัพย์สินที่ยึดคืนมาและบันทึกข้อมูลเข้าระบบสารสนเทศ จากนั้นระบบจะจัดส่งหนังสือแจ้งสิทธิ์ให้ลูกค้านำไปถอนพร้อมวันที่จะทำการประมูลขายทรัพย์สิน หากพ้นกำหนดเวลาการใช้สิทธิ์ตามกฎหมาย บริษัทฯ จะดำเนินการขายทรัพย์สินทอดตลาดที่ยึดคืนมา
7. การประมูลขายทอดตลาดรถยี่ห้อจะมีเจ้าหน้าที่ 3 ท่าน ได้แก่ หัวหน้าส่วนสินเชื่อ หรือ ผู้ช่วยหัวหน้าส่วนสินเชื่อ และหัวหน้าหน่วยยานยนต์และซ่อมบำรุงทำการประเมินราคากลางอ้างอิงจากราคาตลาดของรถจักรยานยนต์ในแต่ละรุ่นและอายุการใช้งานที่เหลืออยู่และบันทึกข้อมูลเข้าระบบสารสนเทศ จากนั้นผู้จัดการฝ่ายสินเชื่อและการตลาดจะทำการอนุมัติราคากลางเพื่อใช้อ้างอิงในการอนุมัติขายทอดตลาดซึ่งมีระบบสนับสนุนช่วยในการตัดสินใจ โดยบริษัทฯ จะเปิดประมูลขายทุกวันอังคาร ในการประมูลขายทอดตลาดจะทำการขายทอดตลาดให้กับร้านค้าผู้จำหน่ายรถจักรยานยนต์ ~~เท่านั้น~~ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่ติดต่อกันมานาน ~~กว่า 20 ปี~~ โดยเป็นร้านค้าในเขตกรุงเทพฯ ปริมณฑล และต่างจังหวัด และจากบุคคลธรรมดาซึ่งเป็นตัวแทนของร้านค้าซึ่งมาประมูลเพื่อนำไปจำหน่ายต่อที่ต่างจังหวัด กระบวนการดังกล่าวได้จัดให้เป็นไปตามมาตรฐานและเป็นธรรม เพื่อให้ราคาจักรยานยนต์ที่ได้จากการประมูลขายทอดตลาดสะท้อนราคาตลาด ณ ขณะนั้นมากที่สุด โดยหัวหน้าหน่วยยานยนต์และซ่อมบำรุงเป็นผู้อนุมัติราคาขายตามเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนด
8. ในกรณีที่มีการรับชำระเงินจากการประมูลขายทอดทรัพย์สินที่ยึดคืนมาไม่เพียงพอต่อการชำระหนี้คงค้างตามสัญญา บริษัทฯ จะดำเนินการด้านกฎหมายกับลูกค้าและผู้ค้าประกันต่อไป ทั้งนี้ การดำเนินการด้านกฎหมายจะพิจารณาความคุ้มค่าโดยเปรียบเทียบระหว่างผลที่ได้รับจากการดำเนินคดีและค่าใช้จ่ายในการดำเนินคดีกรณีขายทอดตลาด ถ้าเงินที่ได้จากการขายทอดตลาดมากกว่าหนี้คงค้างตามสัญญา บริษัทฯ จะดำเนินการคืนเงินส่วนเกินให้ลูกค้าเป็นเช็คขีดคร่อมเข้าบัญชีในนามลูกค้านั้น



ขั้นตอนภายหลังการอนุมัติสินเชื่อ



หมายเหตุ: ในกรณีที่ลูกค้าผิดนัดชำระหนี้ 2 งวดติดกัน จนส่งไปถึงขั้นตอนการยึดทรัพย์สินแล้วนั้น แต่หากลูกค้ายังสามารถชำระหนี้ที่ค้างเพื่อไถ่ถอนทรัพย์สินได้มาชำระหนี้ได้ภายใน 15-7 วัน ก็ยังมีโอกาสที่จะเปลี่ยนสถานะภาพกลับมาเป็นผู้เช่าซื้อปกติ และเพื่อดำเนินการผ่อนชำระค่างวดต่อจนครบตามสัญญาเสร็จสิ้นและได้รับโอนกรรมสิทธิ์ในจักรยานยนต์ต่อไป



2.6 งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ เมื่อมีการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อให้แก่ผู้ขอสินเชื่อแล้ว ผู้แทนจำหน่ายรถจักรยานยนต์จะทำการส่งมอบรถจักรยานยนต์ให้แก่ผู้ขอสินเชื่อ ทำให้บริษัทฯ ไม่มีงานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ