

## ◀ ปัจจัยความเสี่ยง

### ความเสี่ยงด้านการเงิน

เนื่องจากรายได้หลักของกลุ่มบริษัทเป็นดอกเบี้ยรับจากการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ ซึ่งถูกกำหนดอัตราดอกเบี้ยไว้คงที่ตลอดอายุสัญญา ดังนั้นการเปลี่ยนแปลงของต้นทุนอัตราดอกเบี้ย จึงส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท ดังนั้น เพื่อเป็นการจำกัดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทซึ่งมีฐานเงินทุนที่แข็งแกร่งและได้ทำข้อตกลงกับสถาบันการเงินโดยกำหนดอัตราดอกเบี้ยในช่วงระยะเวลา 3 ปี สูงสุดไม่เกิน 4% สำหรับวงเงินกู้ 2,200 ล้านบาท ซึ่งจะสอดคล้องกับอายุการให้สินเชื่อเช่าซื้อ โดยเฉลี่ยแก่ลูกค้าใหม่ทำให้บริษัทสามารถจำกัดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยได้

### ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

#### ความเสี่ยงด้านการตลาดและการแข่งขัน

##### • สินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์

ธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ มีภาวะการแข่งขันที่คู่แข่งรายใหม่สามารถเข้ามาในอุตสาหกรรมได้ไม่ยากนักหากมีแหล่งเงินทุนขนาดใหญ่ อย่างไรก็ตาม จากการที่กลุ่มบริษัทมีประสบการณ์อยู่ในอุตสาหกรรมนี้มาเป็นเวลายาวนานกว่า 30 ปี ทำให้มีระบบฐานข้อมูลลูกค้าเช่าซื้อขนาดใหญ่ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินธุรกิจ ทำให้กลุ่มบริษัทสามารถพิจารณาสินเชื่อได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ การให้บริการลูกค้าที่รวดเร็วและมีประสิทธิภาพ ด้วยเครือข่ายของคู่ค้าและเจ้าหน้าที่สินเชื่อกระจายกว่า 220 แห่ง ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมถึงมีเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจและเจ้าหน้าที่สินเชื่อกระจายกว่า 169 แห่งในต่างจังหวัด ทำให้กลุ่มบริษัทมีความได้เปรียบผู้ประกอบการรายอื่น

##### • สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์

สำหรับธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์นั้น ผู้ประกอบการที่เป็นบริษัทเงินทุนขนาดใหญ่ ผู้ประกอบการในรูปบริษัทที่เกิดจากการร่วมทุนของบริษัทแม่ของค่ายรถยนต์ หรือบริษัทข้ามชาติซึ่งมีความได้เปรียบจากต้นทุนทางการเงินที่ต่ำและฐานเงินทุนขนาดใหญ่ ได้แข่งขันในด้านราคาอย่างรุนแรงเพื่อให้ได้มา ซึ่งส่วนแบ่งทางการตลาดโดยเฉพาะอย่างยิ่งในตลาดเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ซึ่งอัตราดอกเบี้ยทรงตัวอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ อย่างไรก็ตาม องค์กรที่กลุ่มบริษัทไม่ได้รับผลกระทบจากปัจจัยนี้มากนัก เนื่องจากเน้นการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์มือสองซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยที่สูงกว่า ในขณะที่บริษัทร่วมทุนดังกล่าวข้างต้นไม่ได้เข้ามาแข่งขันในตลาดรถยนต์มือสอง ประกอบกับหากเปรียบเทียบคู่แข่งในตลาดสินเชื่อรถยนต์มือสองในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล กลุ่มบริษัทมีศักยภาพในเชิงแข่งขันเนื่องจากการมีเครือข่ายพันธมิตรกระจายอยู่ทั่วกรุงเทพฯ และปริมณฑลกว่า 115 แห่ง และในปี 2547 ทางกลุ่มบริษัทได้มีการขยายให้บริการสินเชื่อในต่างจังหวัด โดยใช้สาขาที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

### ความเสี่ยงต่อผลการดำเนินงานอันเกิดจากสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้

ในการขยายธุรกิจของผู้ประกอบการแต่ละรายในธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อรถจักรยานยนต์และรถยนต์สามารถทำได้ตามศักยภาพของบริษัท โดยไม่มีข้อจำกัดจากหน่วยงานใดๆ ดังนั้นผู้ประกอบการทุกรายมีโอกาสที่จะได้รับความเสี่ยงจากสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ หากขาดความระมัดระวังในการให้สินเชื่อ และขาดระบบการควบคุมภายในที่ดี อย่างไรก็ตามจากการที่กลุ่มบริษัทได้ให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินเชื่อและหลักประกันกลุ่มบริษัทจึงได้กำหนดมาตรการสำคัญในการประกอบธุรกิจ อาทิ กำหนดหลักเกณฑ์ในการอนุมัติสินเชื่อที่ชัดเจน กำหนดให้มีมาตรฐานการพิจารณาอนุมัติสินเชื่ออย่างเข้มงวดทุกขั้นตอน รวมถึงการกำหนดวงเงินสินเชื่อที่เหมาะสมกับความเสี่ยงของลูกหนี้และหลักประกันแต่ละราย

### ความเสี่ยงจากการขาดทุนในการขายทรัพย์สินที่ยึดมาได้

รถจักรยานยนต์หรือรถยนต์ที่กลุ่มบริษัทยึดคืนมาจะถูกนำมาจำหน่าย ซึ่งโดยทั่วไปหากลูกค้าชำระค่าวงมาแล้วไม่น้อยกว่า 3 วงด จะสามารถลดความเสี่ยงจากการขาดทุนจากการขายทรัพย์สินที่ยึดมาได้ อย่างไรก็ตามเมื่อมีการขาดทุนเกิดขึ้น ส่วนต่างจากการขาดทุนดังกล่าวยังสามารถติดตามทวงถามจากผู้ใช้บริการเช่าซื้อและผู้ค้ำประกันได้ ซึ่งจะสามารถชดเชยลดความเสียหายดังกล่าวลงได้ อนึ่งจำนวนการขาดทุนจะมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับสภาพ และความต้องการในท้องตลาดที่มีต่อสินค้านั้นๆ นอกจากนี้บริษัทมีศูนย์รับสภาพรถจักรยานยนต์ของบริษัทเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่สินค้าก่อนนำออกจำหน่าย ทำให้สามารถลดความเสี่ยงจากการขาดทุนในการขายทรัพย์สินที่ยึดมาได้อีกทางหนึ่ง

## ความเสี่ยงจากการพึ่งพาอาศัยผู้เกี่ยวข้องภายนอก

จากการที่บริษัทใช้ระบบการอนุมัติที่มีมาตรฐาน ประกอบกับคู่มือการปฏิบัติงาน รวมทั้งการใช้ระบบการให้คะแนนสินเชื่อ สำหรับการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ พนักงานสินเชื่อสามารถปฏิบัติงานอย่างมีมาตรฐาน และบริษัทสามารถลดการพึ่งพาผู้เกี่ยวข้องต่างๆ ได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทมีการให้ผลตอบแทนที่จูงใจต่อพนักงาน ประกอบกับการพัฒนาอบรมอย่างต่อเนื่องเพื่อเพิ่มขีดความสามารถของพนักงานต่อไป

## ความเสี่ยงจากการเข้ามาควบคุมของภาครัฐ

ปัจจุบันธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อถูกกำกับโดยสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค (สคบ.) ซึ่งกำกับดูแลสัญญาเพื่อให้เกิดความเป็นธรรมต่อผู้บริโภค เช่น กำหนดระยะเวลาและขั้นตอนการบอกเลิกสัญญา และอัตราเบี้ยปรับการผิดนัดจ่ายชำระในอัตราไม่เกิน MRR ของธนาคารกรุงไทย +10% โดยมีได้อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ในอนาคตหากภาครัฐพิจารณาเข้ามากำกับดูแลผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อ เพื่อควบคุมให้การดำเนินงานเป็นมาตรฐานเดียวกัน ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อทุกบริษัทที่อยู่ในธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อ อย่างไรก็ตามปัจจุบันกลุ่มบริษัทได้ปฏิบัติตามแนวทางที่ทาง ธปท. ใช้กำกับสถาบันการเงิน เช่น เกณฑ์การตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ นโยบายการรับรู้และหยุดรับรู้รายได้ ดังนั้น กลุ่มบริษัทจึงเชื่อว่าการเข้ามากำกับดูแลของภาครัฐในอนาคตจะไม่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

อย่างไรก็ดีหากในอนาคตภาครัฐเข้ามาควบคุมกิจการประเภทเช่าซื้อมากขึ้นจะเป็นการกดดันต่อผู้ประกอบการรายเล็กๆ ที่ยังไม่มีระบบการทำงานที่เป็นมาตรฐาน และเป็นการสร้างกำแพงป้องกันมิให้ผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาในธุรกิจประเภทนี้ได้ง่ายเหมือนเช่นในอดีต

## ความเสี่ยงจากความแตกต่างระหว่างอายุของสินเชื่อกับแหล่งเงินทุน

ระยะเวลาของสินเชื่อเช่าซื้อมอเตอร์ไซค์อยู่ระหว่าง 24 ถึง 30 เดือน ขณะที่ ณ สิ้นปี 2547 บริษัทมีเงินกู้ระยะสั้นจำนวน 2,998 ล้านบาท ซึ่งอาจพิจารณาได้ว่าเป็นความเสี่ยงหากถูกสถาบันการเงินเรียกเงินกู้ยืมระยะสั้นดังกล่าวคืนทันที แต่อย่างไรก็ตามเนื่องจากกลุ่มบริษัทมีฐานะการเงินที่แข็งแกร่งและเป็นลูกค้าที่ดีของสถาบันการเงินกว่า 14 แห่ง ไม่เคยมีปัญหาด้านการเงินหรือการผิดนัดชำระหนี้ แม้กระทั่งในช่วงวิกฤติเศรษฐกิจในปี 2540 ที่สถาบันการเงินจำนวนมากประสบปัญหาแต่กลุ่มบริษัทก็มิได้ถูกเรียกเงินกู้ยืมคืนแต่อย่างใด อย่างไรก็ตามบริษัทก็มีความพร้อมที่จะออกตราสารหนี้เพื่อระดมเงินทุน เมื่อสภาวะของอัตราดอกเบี้ยมีความเหมาะสม โดยผู้ถือหุ้นได้มีมติให้บริษัทสามารถดำเนินการออกตราสารหนี้ดังกล่าวเพื่อเพิ่มสภาพคล่องและหรือบริหารแหล่งเงินทุนอย่างมีประสิทธิภาพ