

บทคัดย่อ

การศึกษาการดำเนินงานธุรกิจของ บริษัท บางกอกลิสซิ่ง จำกัด สาขาเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาลักษณะการดำเนินงานให้เข้าซื้อและลิสซิ่ง, โอกาสและอุปสรรคในการดำเนินงาน การวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุน, ความเสี่ยง, อัตราการเจริญเติบโต และแนวโน้มของธุรกิจในอนาคต

วิธีการศึกษา เริ่มจากการสัมภาษณ์พนักงานทุกคนในบริษัท เกี่ยวกับขั้นตอนในการทำงาน, หน้าที่และความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมาย ศึกษาระบบงานจากเอกสารของบริษัท รวบรวมข้อมูลต่าง ๆ จัดทำประมาณการงบการเงินประจำปี 2537 เข้าไปศึกษาการดำเนินงานให้เข้าซื้อเพิ่มเติมที่ บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ศรีมิตร จำกัด และศึกษาการดำเนินงานลิสซิ่งจาก บริษัทไทยโอริกซ์ลิสซิ่ง จำกัด รวบรวมข้อมูลเพื่อใช้วิเคราะห์เปรียบเทียบธุรกิจหลักที่กำลังศึกษาอยู่

ผลจากการศึกษาทราบว่า **ปัญหาและอุปสรรค** ที่สำคัญในการดำเนินงานให้เข้าซื้อ คือ การแข่งขันสูง เนื่องจากมีผู้ประกอบการธุรกิจมากมาย ลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่ได้จากการจัดสรรของตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ ทำให้ต้องรับภาระจ่ายค่านายหน้าให้กับตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ ในอัตราสูงถึงร้อยละ 8 ของรายได้ดอกเบี้ยรับ

ปัญหาการผิดสัญญาเช่าและหนี้ค้างชำระมีจำนวนมาก ทั้งนี้เพราะขาดข้อมูลประวัติของลูกค้า และการพิสูจน์รายได้ของลูกค้าเป็นไปได้ยาก

จุดอ่อนของบริษัท ขาดบุคลากรที่มีความรู้และความชำนาญทางด้านลิสซิ่ง จึงทำให้สิ้นเชื่อประเภทนี้หยุดชะงัก มีผลกระทบกำไรจากการดำเนินงานของบริษัทลดลง จากการที่ผู้บริหารระดับสูงขาดการวางแผนเชิงกลยุทธ์และการบริหารงานระบบรวมอำนาจไว้ที่ส่วนกลางทำให้เกิดการล่าช้า ขาดความคล่องตัวในการทำงาน การติดต่อสื่อสารแบบ one - way ไม่เปิดโอกาสให้สำนักงานสาขามีส่วนร่วมในการกำหนดนโยบายและวางแผนการปฏิบัติงาน ตลอดจนไม่มีการประเมินผลงานของสาขา ทำให้ไม่สามารถปรับปรุงมาตรฐานการทำงานให้มีคุณภาพดียิ่งขึ้นได้

จุดแข็งของบริษัท ผู้จัดการสำนักงานและทีมงาน Marketing มีความรู้

และประสบการณ์ด้านธุรกิจเข้าซื้อเป็นอย่างดี มีความสัมพันธ์อันดีกับตัวแทนจำหน่ายรถยนต์หลายแห่งในจังหวัดเชียงใหม่ ประกอบกับมีบริการที่รวดเร็ว ใช้เวลาในการทำสัญญาเข้าซื้อเพียง 2-3 วัน ผู้เข้าซื้อก็สามารถรับรถยนต์ไปใช้งานได้

โอกาสของธุรกิจ ภาวะเศรษฐกิจอยู่ในเกณฑ์ ประชาชนมีอำนาจซื้อสูงขึ้น ส่งผลดีต่อการขยายตัวของธุรกิจต่าง ๆ อัตราดอกเบี้ยอยู่ในเกณฑ์ไม่สูงมากนัก ประกอบกับธนาคารแห่งประเทศไทยมีนโยบายปรับเปลี่ยนการคิดอัตราดอกเบี้ยของ บริษัทไฟแนนซ์ จากอัตราคงที่เป็นอัตราลอยตัว เป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ความต้องการเข้าซื้อรถยนต์เพิ่มสูงขึ้น จากการที่รัฐบาลประกาศใช้ระบบภาษีมูลค่าเพิ่ม (Vat) เป็นผลดีกับธุรกิจลิสซิ่งเป็นอย่างมาก เพราะผู้เช่าสามารถขอคืนภาษีซื้อได้ ทำให้ต้นทุนของการใช้บริการถูกลง จึงมีผู้หันมาใช้บริการลิสซิ่งเพิ่มขึ้น การแข่งขันในตลาดอยู่ในอัตราต่ำ เนื่องจากในจังหวัดเชียงใหม่มีผู้ประกอบการธุรกิจลิสซิ่งเพียงรายเดียวคือ บริษัท ไทยโอริกซ์ลิสซิ่ง จำกัด

ข้อเสนอแนะ นโยบายการให้สินเชื่อ ควรขยายขอบเขตการให้สินเชื่อเข้าซื้อให้กว้างขึ้น พิจารณาทบทวนการเปิดให้บริการสินเชื่อลิสซิ่ง และสินเชื่อเพื่อการพาณิชย์ เพื่อลดข้อเสียเปรียบในการประกอบธุรกิจเข้าซื้อที่มีการแข่งขันสูง ปรับปรุงระบบการติดตามทวงหนี้ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น เปลี่ยนระบบการบริหารงานใหม่ โดยจัดตั้งสำนักงานสาขาแต่ละแห่งเป็นศูนย์กำไร (Profit center) มอบอำนาจ, หน้าที่ และความรับผิดชอบในสัดส่วนที่เหมาะสม ให้อิสระในการทำงาน เปิดโอกาสให้มีส่วนร่วมในการเสนอแผนการปฏิบัติงานและมีการประเมินผลการปฏิบัติงานทุกระยะ