

บริหารปัจจัยเสี่ยง ปี 55



แม้ว่านายกิตติรัตน์ ณ ระนอง รองนายกรัฐมนตรี และรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ จะให้ความหวังแก่ผู้ประกอบการว่า เศรษฐกิจไทยปี 2555 จะขยายตัวถึง 7% โดยรัฐบาลจะบริหารการส่งออกซึ่งเป็นรายได้หลักของประเทศให้ขยายตัวในอัตรา 15% แต่ผู้นำภาคเอกชนยุคปัจจุบันที่รับรู้อาณาภัยได้ทั่วโลกอย่างฉับไวพร้อมวิสัยทัศน์ที่กว้างไกลกลับมองว่าปี 2555 ไม่ใช่ปีทองของไทยหรือของใคร อีกทั้งยังมีปัจจัยเสี่ยงอันเนื่องมาจากความไม่แน่นอนในหลากหลายด้านทั้งภายนอกและภายในประเทศ ให้ผู้บริหารประเทศและผู้บริหารองค์กรต้องทำการบ้านอย่างหนักว่าจะจัดการอย่างไรก่อนวิกฤติจะมาถึงประตูบ้าน

กิตติรัตน์ ณ ระนอง

• ฟงษ์ศักดิ์ อัสสกุล

• ชาติศรี โสภณพนิช

• พงษ์ศักดิ์ ชาติลุทธิเดช



...ต้องใกล้ชิดลูกค้าอย่างน้อยจะได้ไม่ทิ้งรถให้เป็นหนี้เสีย ซึ่งหากบริหารจัดการไม่ได้โอกาสในการทำกำไรจะยิ่งน้อยลง...

นายอิสระ วงศ์รุ่ง ประธานกรรมการสมาคมธุรกิจเข้าซื้อไทย

ให้น้ำหนักเรื่อง "คุณภาพสินเชื่อ" เป็นความเสี่ยงอันดับ 1 เนื่องจากรอบปีที่ผ่านมามีพอร์ตสินเชื่อเข้าซื้อได้มีการพักชำระหนี้ หรือปรับโครงสร้างหนี้ระยะ 3 เดือน 6 เดือน ซึ่งสะท้อนผลกระทบจากมหาอุทกภัย ฉะนั้นหลังจาก 3-6 เดือนต้องประเมินลูกค้าที่ปรับโครงสร้างว่าจะมีความพร้อมกลับมาชำระหนี้หรือผ่อนค้างงวดได้หรือไม่

ส่วนความเสี่ยงอันดับ 2 แนวทางการฟื้นตัวของภาวะเศรษฐกิจภาพรวมในแต่ละภาคส่วน ทั้งภาคอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและเกษตรกรรม ถ้าสามารถฟื้นตัวได้เร็วจะเป็นตัวกระตุ้นให้อุตสาหกรรมรถยนต์ทั้งระบบพื้นและเอื้อต่อธุรกิจเข้าซื้อ

อันดับ 3 คือปัจจัยอัตราดอกเบี้ยที่ธนาคารแห่งประเทศไทยระบุว่าไม่ใช่ขาลงนั้นจะหมายถึงดอกเบี้ยขาขึ้นหรือไม่ เพราะที่ผ่านมาแบงก์ชาติปรับลดดอกเบี้ยนโยบายเฉพาะกิจเพื่อให้ความช่วยเหลือผู้บริโภคและภาคธุรกิจ

อันดับ 4 สถานการณ์ชะลอการผลิตรถยนต์ในประเทศจะฟื้นตัวได้เร็วแค่ไหนจากสาเหตุน้ำท่วมโรงงานประกอบและผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ที่อาจได้รับผลกระทบในแง่การผลิตและส่งมอบ เช่น ค่าขนส่งน้ำมันอาจต้องใช้เวลาถึงเดือนมิถุนายนจึงจะสามารถประกอบรถยนต์ในประเทศ แม้ช่วงดังกล่าวจะขายรถนำเข้าที่ได้รับสิทธิทางภาษี 0% แต่

การนำรถยนต์เข้ารถยังจำกัดจำนวนและรุ่น ขณะที่ค่ายโตโยต้าเองยังอยู่ในช่วงช่วยผู้ผลิตชิ้นส่วนกว่า 100 รายที่โรงงานผลิตชิ้นส่วนถูกน้ำท่วมและกว่าจะฟื้นฟูโรงงานคงจะล่วงถึงเดือนมีนาคม

ดังนั้น การดำเนินธุรกิจเข้าซื้อภายใต้ 4 ปัจจัยเสี่ยงนั้น ทางสมาคมและบริษัทสมาชิกจะมีการพูดคุยให้ข้อมูลในการบริหารวางแผนการตลาดเพื่อให้เหมาะสมกับสภาพธุรกิจที่แท้จริง โดยแนวปฏิบัติในการรับความเสี่ยงนั้นผู้ประกอบการเข้าซื้อแต่ละค่ายจะมีวิธีบริหารจัดการตามนโยบายของแต่ละบริษัทที่สำคัญคือ ต้องบริหารคุณภาพพอร์ตสินเชื่อให้มีประสิทธิภาพและเพิ่มจำนวนลูกค้า ที่สำคัญต้องใกล้ชิดลูกค้าอย่างน้อยจะได้ไม่ทิ้งรถให้เป็นหนี้เสีย ซึ่งหากบริหารจัดการไม่ได้โอกาสในการทำกำไรจะยิ่งน้อยลง ส่วนภาพรวมธุรกิจ เข้าซื้อปีนี้น่าจะเติบโตที่ 10% มูลค่าสินเชื่อใหม่ประมาณ 650,000 ล้านบาท ซึ่งบริษัทสมาชิกของสมาคมรวม 33 บริษัทมีสัดส่วนการตลาดประมาณ 85-90% สะท้อนสมาคมเป็นแกนนำในการขับเคลื่อนสินเชื่อเข้าซื้อและผู้ซื้อรถยนต์นิยมใช้สินเชื่อมากกว่าการซื้อเงินสด ดังนั้นการเพิ่มหรือลดความต้องการสินเชื่อเข้าซื้อ จึงขึ้นอยู่กับยอดขายรถยนต์เป็นหลัก

“บริหารปัจจัยเสี่ยง ปี 55”

หนังสือพิมพ์ฐานเศรษฐกิจ Section: ข่าวหน้า 1 หน้า 15 ฉบับวันที่ 5-7 มกราคม 2555