

ชื่อวิชา : การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง
ชื่อหัวเรื่อง : การศึกษาดำเนินงานของบริษัท เอส.แอล.ลีสซิ่ง จำกัด
ผู้จัดทำ : นายวิสนุ สระทองมาก รหัส 9057 99.37
อาจารย์ที่ปรึกษาวิชา : อาจารย์ชุตติกุล ไชยวรรณ
ปีการศึกษา : 2541

บทคัดย่อ

การศึกษากิจการดำเนินงานของ บริษัท เอส.แอล.ลีสซิ่ง จำกัด มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงลักษณะการดำเนินงานในด้านต่าง ๆ ซึ่งได้แก่ ด้านการตลาดและการบริการ, ด้านการเงินและการบัญชี และด้านบริหารทรัพยากรมนุษย์ เพื่อให้ทราบถึงจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค ตลอดจนปัญหาในการดำเนินงานของบริษัทฯ พร้อมทั้งเสนอแนะแนวทางการแก้ปัญหา โดยทำการศึกษาจากข้อมูลเอกสารของบริษัทฯ รายงานของผู้สอบบัญชี และการสัมภาษณ์ ระยะเวลาการศึกษาทั้งสิ้นประมาณ 2 ปี 8 เดือน คือตั้งแต่ เดือนกรกฎาคม 2539 ถึงเดือนกุมภาพันธ์ 2542

จากการศึกษาพบว่า บริษัท เอส.แอล.ลีสซิ่ง จำกัด เป็นบริษัท ที่ดำเนินธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์, เช่าซื้อรถจักรยานยนต์, ลีสซิ่งรถยนต์, ลีสซิ่งรถจักรยานยนต์, ลีสซิ่งอุปกรณ์สำนักงาน และลีสซิ่งเครื่องจักรอุตสาหกรรม โครงสร้างขององค์กรของบริษัท เอส.แอล.ลีสซิ่ง จำกัดเป็นแบบเรียบง่าย ไม่ซับซ้อน เพราะเป็นธุรกิจในท้องถิ่นขนาดเล็ก ด้านการตลาดบริษัทมีนโยบาย คือต้องเพิ่มฐานลูกค้าให้ได้มากที่สุด และมีบริการที่ดีเยี่ยม โดยวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ที่ให้บริการที่ดี และความรวดเร็วในการอนุมัติสินเชื่อ บริษัทให้บริการสินเชื่อแก่ลูกค้าภายในจังหวัดเชียงใหม่ อัตราดอกเบี้ย บริษัท เอส.แอล.ลีสซิ่ง จำกัด กำหนดอยู่ที่อัตราร้อยละ 1.8 ถึง 2.5 ต่อเดือน ระยะเวลาผ่อนชำระไม่เกิน 3 ปี โดยชำระเงินกู้ และดอกเบี้ยเท่ากันทุกเดือนจนหมดอายุสัญญา (Flat Rate)

ด้านการเงินและการบัญชี บริษัทได้จัดทำบัญชีและงบการเงินซึ่งประกอบด้วย งบดุล และงบกำไรขาดทุน ตามมาตรฐานการบัญชีที่รับรองทั่วไป ผลการดำเนินงานด้านการเงินที่ผ่านมามีตั้งแต่ปี 2537 ถึงปี 2540 ของบริษัท เอส.แอล.ลีสซิ่ง จำกัด การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน อัตราส่วนสภาพคล่องของบริษัทโดยภาพรวมยังไม่ดีขึ้นนักกลับแยลงทุกปี บริษัทมีการใช้สัดส่วนของหนี้สินสูงกว่าสินทรัพย์รวมสูงขึ้นทุก ๆ ปี ประสิทธิภาพในการทำกำไร ในปี 2540 มีอัตรากำไรขั้นต้นดีขึ้น และอัตราขาดทุนสุทธิเริ่มน้อยลงกว่าปีก่อน และประสิทธิภาพในการชำระหนี้ปี 2540 เริ่มดีขึ้นกว่าปีก่อนเช่นกัน

จากการศึกษาการดำเนินงาน บริษัท เอส.แอล.ทีสซึ่ง จำกัด สามารถสรุปปัญหา ออกเป็น 2 ส่วน คือ ปัญหาหลัก คือ ปัญหาด้านการเงิน บริษัทประสบผลขาดทุนอย่างต่อเนื่อง ซึ่ง ได้เสนอแนวทางแก้ไขคือ ควรให้บริษัทลดค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร และดอกเบี้ยจ่าย โดยใช้วิธีไม่เพิ่มอัตราเงินเดือน และควรเพิ่มทุนหุ้นสามัญ และปัญหารอง คือ การมีช่องทางการจัด จำหน่ายที่แคบ ซึ่งได้เสนอแนวทางแก้ไขคือ พัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายให้กว้างขึ้นและขยาย เขตขายของพนักงานขาย การส่งเสริมการขายมีน้อย ซึ่งได้เสนอแนวทางแก้ไขคือ ควรให้ พนักงานขายเข้าหาลูกค้าให้มากขึ้น ควรเพิ่มการประชาสัมพันธ์ให้มากขึ้น และการเลื่อนตำแหน่ง ของพนักงานระดับล่างสามารถเป็นไปได้ยากเนื่องจากบริษัทเป็นองค์กรขนาดเล็ก ซึ่งอาจทำให้ พนักงานไม่มีกำลังใจในการปฏิบัติงาน ซึ่งได้เสนอแนวทางแก้ไขคือ สร้างขวัญและกำลังใจให้แก่ พนักงาน โดยบริษัทควรปรับปรุงคุณภาพชีวิตการทำงานในบริษัทให้ดีขึ้น แนวทางที่เสนอนี้ อาจ ต้องอาศัยระยะเวลาในการดำเนินการในระยะสั้น บางแนวทางอาจเป็นแผนงานในระยะยาว ซึ่งต้อง อาศัยการปรับตัวขององค์กรครั้งสำคัญ เพื่อก่อให้เกิดผลดีต่อองค์กรในอนาคต ในการเพิ่มศักยภาพ การแข่งขันธุรกิจกับคู่แข่งที่นับวันจะมีจำนวนและความรุนแรงของการแข่งขันเพิ่มมากขึ้น