

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย หรือกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

วิสัยทัศน์ (Vision)

สร้างสรรค์การให้บริการในการบริหารทรัพย์สิน ด้วยทีมงานมืออาชีพพร้อมระบบบริการที่ทันสมัย

พันธกิจ (Mission)

เป็นผู้นำในธุรกิจลิขิง (Operating Lease) และพัฒนารูปแบบการบริหารจัดการทรัพย์สินที่ส่งเสริมความสำเร็จให้ลูกค้ายิ่งขึ้น ขยายธุรกิจสู่ภูมิภาคโดยเน้นบริการที่มีคุณภาพและรวดเร็ว พัฒนานวัตกรรม รวมถึงมีผลตอบแทนแก่ผู้ถือหุ้นอย่างต่อเนื่อง

วัตถุประสงค์

เน้นการให้บริการแบบ Operating Lease เป็นหลัก พร้อมทั้งการให้บริการแบบ Finance Lease ด้วย โดยเน้นขยายรูปแบบบริการ และขยายตลาดให้ครอบคลุมทั่วประเทศ เพื่อตอบสนองความต้องการของทุกกลุ่มเป้าหมาย และสร้างความพึงพอใจและความไว้วางใจให้กับลูกค้า และพันธมิตรทางธุรกิจ

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท ภัทรลิขิง จำกัด (มหาชน) ได้จดทะเบียนก่อตั้งเป็นบริษัทจำกัดในปี 2530 โดยมี ธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน), บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด, บริษัท ภัทรประกันภัย จำกัด (มหาชน), บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ ภัทรธนกิจ จำกัด (มหาชน) และ บริษัท สมบัติล้ำค่า จำกัด เป็นแกนนำในการจัดตั้ง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจการดำเนินการจัดหาทรัพย์สินให้เช่าแบบลิขิง โดยเน้นการให้เช่าดำเนินงาน (Operating Lease) และเน้นกลุ่มลูกค้าที่เป็นนิติบุคคลเป็นหลัก

ในช่วงแรกเน้นการให้เช่าทรัพย์สินประเภทยานพาหนะ พร้อมทั้งได้มีการพัฒนาการให้บริการในด้านต่างๆ เพื่อเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มในการบริการให้กับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง อาทิเช่น บริการซ่อมแซมและบำรุงรักษารถยนต์

ในปี 2539 บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 300,000,000 บาท และนำบริษัทเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจและเพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันให้กับบริษัท และในปี 2548 บริษัทได้เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ของบริษัท จากมูลค่าเดิมหุ้นละ 10 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 1 บาท พร้อมทั้งเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 300,000,000 บาท เป็น 450,000,000 บาท และได้เรียกชำระค่าหุ้น ซึ่งเป็นผลให้บริษัทมีทุนเรียกชำระแล้วเป็นจำนวน 447,369,569 บาท คิดเป็นจำนวนหุ้นทั้งสิ้น 447,369,569 หุ้น ซึ่งการเพิ่มทุนในครั้งนี้จะเป็นหนึ่งในการปรับโครงสร้างเงินทุน และเป็นส่วนสำคัญสำหรับรองรับการเจริญเติบโตของบริษัทในอนาคต และในปี 2548 บริษัททริสเรตติ้ง จำกัด (TRIS) ยังได้ปรับเพิ่มอันดับเครดิตองค์กร (Company Rating) ของบริษัท และหุ้นกู้ไม่มีประกัน (Issue Rating) เป็นระดับ A - จากเดิม BBB +

นอกเหนือจากนั้นแล้ว ในปี 2548 นิตยสาร Forbes นิตยสารชั้นนำทางธุรกิจ ได้คัดเลือกบริษัทที่เป็นบริษัทมหาชนและจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ของภูมิภาคเอเชีย-แปซิฟิก จากทั้งหมด 15 ประเทศ 25,864 บริษัท โดยได้คัดเลือก

เฉพาะบริษัทขนาดกลาง ที่มียอดขายได้ไม่เกิน 1,000 ล้านบาทและไม่น้อยกว่า 5 ล้านบาท จำนวน 11,845 บริษัท ทั้งนี้บริษัท ภัทรลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ได้รับคัดเลือกให้เป็นหนึ่งใน 11 บริษัทจากประเทศไทย และเป็นบริษัทลิสซิ่งเดียว ที่ได้รับรางวัล Asia's Best Under a Billion รางวัลนี้ได้แสดงให้เห็นถึงการดำเนินงานต่างๆ ตลอดจนการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทจนเป็นที่ยอมรับในระดับสากล

ในปี 2550 บริษัท ได้มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้นใหม่ โดยในส่วนของธนาคารกสิกรไทยได้เสนอขายหุ้นที่ถืออยู่ออกให้กับบริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นหลักรายเดิมของบริษัท สืบเนื่องจากนโยบายของทางธนาคารกสิกรไทยที่จะปรับลดการลงทุนในบริษัทที่ไม่สามารถควบคุมการดำเนินงานได้ทั้งหมด ซึ่งการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้นดังกล่าว ไม่มีผลกระทบต่อการทำงานของธุรกิจของบริษัทแต่อย่างใด แต่กลับมีผลดีในการเสริมสร้างพันธมิตรสำหรับการต่อยอดทางธุรกิจในอนาคต

ในปี 2551 บริษัทได้เริ่มขยายการให้บริการใน 2 ผลิตภัณฑ์ใหม่ คือ PHATRA AIRCRAFT LEASING ซึ่งเป็นรูปแบบการให้บริการเช่าเครื่องบินโดยสารขนาดเล็ก 4-12 ที่นั่ง ประเภท Business Jet, Turbo Prop และ Piston และ PHATRA YACHT LEASING โดยเป็นการให้บริการเช่าเรือแบบ Motor Yacht โดยทั้ง 2 ผลิตภัณฑ์มุ่งเน้นเพื่อตอบสนองการเดินทางเพื่อธุรกิจ และพาหนะส่วนตัว ซึ่งบริษัทไม่เคยหยุดนิ่งในการพัฒนาบริการให้ทันต่อสถานการณ์และความต้องการของลูกค้า

รวมทั้งได้พัฒนาและปรับปรุงการให้บริการในผลิตภัณฑ์ PHATRA AUTO LEASING ให้มีการให้บริการอย่างครบวงจร เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการขยายเครือข่ายศูนย์บริการตามมาตรฐานผู้ผลิตไว้คอยบริการลูกค้าทั่วประเทศ มากกว่า 800 แห่ง ซึ่งลูกค้าสามารถนำรถเข้า เชื้อระยะทาง หรือซ่อมบำรุงฉุกเฉิน โดยมั่นใจได้ว่า อะไหล่ที่ได้รับนั้นเป็นมาตรฐานเดียวกับผู้ผลิต ทั้งนี้เพื่อเป็นการสร้างความอุ่นใจให้ลูกค้าของบริษัทว่าจะได้รับการดูแลเป็นอย่างดีตลอดเวลาเพียงแค่โทรศัพท์แจ้งมาที่ 0-2290-7575 หรือ 0-2693-2288 พร้อมกันนี้ ในปี 2554 บริษัทยังได้รับ ISO 9001 : 2008 รับรองมาตรฐานการบริการ (Call Center and Customer Complaint Management) จาก SGS เพื่อการรับรอง ระบบคุณภาพ ISO 9001:2008 โดยสถาบันการรับรองแห่งสหราชอาณาจักร UKAS ความสำเร็จนี้เกิดจากการทำงานร่วมกันของทีมงานบริการที่เกี่ยวข้องอย่างมีประสิทธิภาพในการพัฒนาและรักษาไว้ซึ่งระบบคุณภาพ รู้และเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้า เพื่อประโยชน์สูงสุดคือความพอใจของลูกค้า ที่บริษัทมุ่งมั่นพัฒนาเสมอมา

ในปี 2558 บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 646,200,489 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 447,369,569 บาท โดยการให้สิทธิกับผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทตามสัดส่วนการถือหุ้น (Rights Offering) โดยการเพิ่มทุนในครั้งนี้เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจและเพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันให้กับบริษัท พร้อมทั้งได้จัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ครั้งที่ 1 (PL-W1) ในจำนวน 49,707,319 หน่วย ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทที่จะซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามสัดส่วนการถือหุ้นและที่จะซื้อเกินสิทธิ โดยไม่คิดมูลค่า

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทไม่มีบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ภัทรลิสซิ่ง ประกอบกิจการจัดหาทรัพย์สินให้กับผู้ประกอบการที่เป็นนิติบุคคลเป็นหลัก ในรูปแบบการให้ “เช่า” (Leasing) โดยเน้นการให้บริการในลักษณะสัญญาเช่าดำเนินงาน (Operating Lease) กับทรัพย์สินประเภทยานพาหนะเป็นหลัก อาทิเช่น รถยนต์สำหรับผู้บริหาร รถยนต์ส่วนบุคคลประจำสำนักงาน รถยนต์บริการให้เช่าช่วง และรถยนต์เพื่อการพาณิชย์อื่นๆ รวมทั้งเครื่องบิน และเรือ นอกจากนี้ ยังให้เช่าทรัพย์สิน ประเภท เครื่องจักร คอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์ทั่วไป โดยอายุสัญญาส่วนใหญ่อยู่ระหว่าง 3-5 ปี

ภัทรลิสซิ่ง ให้บริการด้วยบุคลากรที่มากประสบการณ์พร้อมจะให้คำปรึกษาและจัดแผนการใช้อยานพาหนะที่เหมาะสมสำหรับทุกองค์กร อีกทั้งมีการวางแผนปรับปรุงและพัฒนาธุรกิจอย่างต่อเนื่อง เพื่อเป็นการสร้างมาตรฐานใหม่ ให้แก่ธุรกิจลิสซิ่งในประเทศไทย

โครงสร้างรายได้

รายได้หลักของบริษัทมาจากค่าเช่ารับจากสัญญาเช่าดำเนินงาน ในลักษณะบริการแบบ PFL (Phatra Fleet Leasing) ซึ่งนอกจากค่าเช่ารับจากสัญญาเช่าดำเนินงานแล้ว บริษัทยังมีรายได้จากสัญญาเช่าการเงิน และรายได้จากการขายสินทรัพย์ให้เช่าตามสัญญาเช่าดำเนินงานเพิ่มอีก ทั้งนี้สำหรับการหาลูกค้า บริษัทจะมีการกระจายไปตามอุตสาหกรรมประเภทต่างๆ เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้

รายได้ของบริษัท จำแนกตามสัญญาเช่ารายได้ของบริษัท ตั้งแต่ปี 2557-2559

	ม.ค.57-ธ.ค.57		ม.ค.58-ธ.ค.58		ม.ค.59-ธ.ค.59	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
ค่าเช่ารับจากสัญญาเช่าดำเนินงาน	2,811.59	75.25	2,894.27	78.13	2,868.19	68.71
รายได้จากสัญญาเช่าการเงิน	113.89	3.05	108.42	2.93	107.85	2.58
รายได้จากการขายสินทรัพย์ให้เช่าตามสัญญาเช่าดำเนินงาน	768.60	20.57	656.40	17.72	1,150.30	27.56
รายได้อื่น	42.47	1.13	45.51	1.22	48.09	1.15
รวมรายได้	3,736.55	100.00	3,704.60	100.00	4,174.43	100.00

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ลักษณะผลิตภัณฑ์และการให้บริการหลัก

1. PHATRA FLEET LEASING

บริการให้เช่ายานพาหนะ ประเภทรถยนต์นั่ง เครื่องบิน พาหนะทางน้ำ และรถยนต์เพื่อการพาณิชย์ บริษัทพร้อมให้คำแนะนำ และหาแนวทางบริการต่างๆ ที่ตรงความต้องการใช้ของผู้เช่ามากที่สุด แม้จะเป็นยานพาหนะเพียงหนึ่งหรือหลายร้อย โดยใช้หลักบริหารจัดการยานพาหนะจำนวนมากเพื่อให้เกิดการประหยัดต่อขนาด (Economy of Scale) ทำให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อองค์กร ทั้งในรูปแบบ Operating Lease และ Finance Lease

- PHATRA AUTO LEASING

บริการให้เช่าพาหนะประเภทรถยนต์ ทั้งรถยนต์นั่งผู้บริหาร รถใช้งานในองค์กร หรือแม้กระทั่งรถยนต์เพื่อการพาณิชย์ต่างๆ ทุกรุ่น ทุกยี่ห้อ

- PHATRA AIRCRAFT LEASING

บริการให้เช่าเครื่องบินโดยสารขนาดเล็ก 4-12 ที่นั่ง ประเภท Business Jet, Turbo Prop และ Piston ทั้งในรูปแบบ Finance Lease และ Operating Lease ครอบคลุมการใช้งานทั้งเพื่อการท่องเที่ยว ธุรกิจ และพาหนะส่วนตัว

- PHATRA WATERCRAFT LEASING

บริการให้เช่าเรือ Yacht สำหรับความเพลิดเพลินส่วนตัว รวมทั้งเรือเพื่อการพาณิชย์ที่ต้องการใช้งานหลายลำ เรือรับส่งผู้โดยสารสำหรับธุรกิจท่องเที่ยว และยานพาหนะทางน้ำต่างๆ เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจ

2. PHATRA COMMERCIAL LEASING

บริการให้เช่าทรัพย์สินทุกประเภท อาทิ เครื่องจักร อุปกรณ์การผลิต เครื่องจักรส่วนควบอื่นๆ ที่ลงทุนสูง และจำเป็นต่อธุรกิจ ในรูปแบบสัญญาเช่าทางการเงิน (Finance Lease) ซึ่งให้ความสะดวกกับการลงทุน โดยมีจุดเด่นอยู่ที่การอนุมัติที่รวดเร็ว

ความหลากหลายของรูปแบบบริการของ Fleet Management

ความหลากหลายของรูปแบบบริการของ Fleet Management ที่จะช่วยให้การบริหารจัดการรถยนต์ได้ง่ายกว่า ด้วยการจัดการรถยนต์พร้อมทั้งดูแลรักษาซ่อมบำรุง ช่วยให้ลูกค้าใช้ยานพาหนะอย่างมีประสิทธิภาพ และลดภาระค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น

การเลือกใช้รถยนต์ - บริษัทมีเจ้าหน้าที่ผู้เชี่ยวชาญในด้านนี้ คอยให้คำปรึกษาในการเลือกใช้รถยนต์ให้เหมาะสมกับวัตถุประสงค์ของแต่ละองค์กร

การจัดซื้อรถยนต์ - บริษัทมีการจัดหาที่รวดเร็ว ในทุกรุ่น ทุกสี ด้วยต้นทุนในการเช่าอย่างสมเหตุสมผล

การจัดส่งรถยนต์ - บริษัทจัดส่งให้ทุกสถานที่โดยไม่จำกัดจำนวนคัน

การจดทะเบียนรถ - บริษัทต่อทะเบียนและจัดส่งถึงที่ทุกคัน

การจัดหาประกันรถ - บริษัทมีทีมงานคอยดูแลจัดหาประกันรถ เพื่อให้ทรัพยากรบุคคลของบริษัทผู้เช่าปฏิบัติตามหน้าที่หลักที่มีอยู่อย่างคุ้มค่า

การซ่อมบำรุง - บริษัทดูแลการซ่อมบำรุงด้วยศูนย์บริการมาตรฐานจากผู้ผลิตเท่านั้น เพื่อความปลอดภัยสูงสุด

การจัดการรถยนต์ทดแทน - บริษัทจัดรถทดแทนกับทุกเหตุการณ์ที่รถของผู้เช่าไม่สามารถใช้ได้

PL Service Center ศูนย์บริการตลอด 24 ชั่วโมง - บริการสร้างความอุ่นใจ พร้อมช่วยเหลือทุกปัญหาระหว่างเดินทาง เปิดบริการทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง โทร. 0-2290-7575

เครือข่ายศูนย์บริการทั่วประเทศ - ด้วยเครือข่ายศูนย์บริการมากกว่า 800 แห่งทั่วประเทศ ตรวจสอบเช็คซ่อมบำรุงได้อย่างมั่นใจ พร้อมอะไหล่ในมาตรฐานผู้ผลิต

ประโยชน์ของสัญญาเช่าดำเนินงาน

- สามารถจัดหายานพาหนะทุกชนิด ทุกประเภทได้ตามความต้องการ พร้อมมอบบริการที่สอดคล้องกับความต้องการของแต่ละองค์กรได้อย่างดี
- ช่วยลดต้นทุนในการดำเนินธุรกิจ ด้วยการเรียกเก็บค่าบริการเป็นค่าเช่าคงที่รายเดือน
- อัตราดอกเบี้ยคงที่ ช่วยควบคุมรายจ่ายให้เป็นไปตามแผนที่วางไว้
- ช่วยลดค่าใช้จ่ายในการบริหาร Fleet และลดค่าใช้จ่ายในเรื่องการซ่อมแซมบำรุงรักษา
- ช่วยรับภาระความเสี่ยงต่างๆ ในการใช้รถและลดความไม่แน่นอนในการขายทรัพย์สินที่ได้ลงทุนไป
- ลักษณะของสัญญาเช่า ทำให้ทรัพย์สินไม่ปรากฏในงบดุล และไม่ปรากฏภาระทางด้านหนี้สิน
- การลงทุนน้อยเป็นประโยชน์ต่อการบริหารกระแสเงินสด (Cash Flow)

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทฯ ได้เตรียมความพร้อมสำหรับการแข่งขันในทุกด้าน ทั้งการลงทุนทางเทคโนโลยี รูปแบบการให้บริการ การขยายเครือข่าย รวมถึงการฝึกอบรมเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานของพนักงาน โดยมุ่งเน้นการให้บริการที่ครบวงจร ตั้งแต่การเลือกใช้รถยนต์ให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า ไปจนถึงรายละเอียดปลีกย่อย เช่น การจดทะเบียน การประกันภัย ตลอดจนการให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง และมีเครือข่ายศูนย์บริการที่ครอบคลุมทั่วประเทศ ซึ่งนับว่าสร้างความแตกต่าง ได้อย่างชัดเจน และสร้างความไว้วางใจและประโยชน์สูงสุดให้กับลูกค้า ซึ่งเชื่อมั่นได้ว่าจะช่วยเสริมความสามารถในการแข่งขันของบริษัทให้คงอยู่ในระดับผู้นำของธุรกิจต่อไป

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

บริษัท ภัทรลิขิ่ง จำกัด(มหาชน) ดำเนินธุรกิจให้เช่าสินทรัพย์ในหลากหลายประเภท โดยเน้นการให้บริการในรูปแบบสัญญาเช่าดำเนินงาน (Operating Lease) ในสินทรัพย์ประเภทรถยนต์เป็นหลัก ซึ่งที่ผ่านมา บริษัทได้มีการกระจายการให้เข้าไปยังสินทรัพย์ประเภทอื่น ๆ มากขึ้น เพื่อเพิ่มความหลากหลายของการให้บริการในการตอบสนองความต้องการของลูกค้า ด้วยสถานะทางการตลาดที่เข้มแข็งจากการที่บริษัทมีการขยายฐานลูกค้า พร้อมทั้งรักษาสถานลูกค้ารายใหญ่กลุ่มเดิมไว้ และสามารถเพิ่มการกระจายฐานลูกค้ารายใหญ่อยู่ในอุตสาหกรรมที่หลากหลายมากขึ้นด้วย ทำให้บริษัทยังสามารถดำรงสถานะผู้นำในธุรกิจให้เช่าดำเนินงานได้ตลอดมา นอกจากนี้ บริษัทยังตระหนักถึงการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขัน ดังนั้นในปัจจุบันบริษัทได้กระจายการให้บริการไปสู่ตลาดSME และลูกค้ารายย่อยรวมถึงบุคคลทั่วไป เพื่อเป็นช่องทางใหม่ในการทำกำไร

ภาพรวมของตลาดรถยนต์ในปี 2559 ที่ผ่านมามียอดขายรถยนต์รวมที่ 0.76 ล้านคัน ลดลงร้อยละ 3.9 เมื่อเทียบกับปี 2558 ที่มียอดขายจำนวน 0.79 ล้านคัน โดยเป็นผลมาจากกำลังซื้อในประเทศที่ชะลอตัวลดลงอย่างต่อเนื่อง ภาคธุรกิจและภาคครัวเรือนระมัดระวังเรื่องการลงทุนและการใช้จ่าย ตลอดจนเศรษฐกิจโลกชะลอตัวส่งผลกระทบต่อการลงทุนในภายในประเทศลดลง

สำหรับปี 2560 สมาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยตั้งเป้าหมายยอดการผลิตรถยนต์ในประเทศ ไว้ที่ 2 ล้านคัน โดยแบ่งเป็นยอดจำหน่ายรถยนต์ในประเทศ 8 แสนคัน และการส่งออก 1.2 ล้านคัน โดยการปรับเพิ่มยอดขายในประเทศ เนื่องจากคาดการณ์ว่าราคาสินค้าเกษตรจะกลับมาฟื้นตัว แต่ประเด็นที่น่าติดตามคือ ปัญหาหนี้สินภาคครัวเรือนทำให้สถาบันการเงินมีความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อมากขึ้น

ในส่วนของสภาวะตลาดสำหรับธุรกิจลิขิงซึ่งประเภทให้เช่าแบบดำเนินงาน ปัจจุบันบริษัทที่ดำเนินธุรกิจประเภทนี้มีอยู่เป็นจำนวนมาก แต่มีบริษัทขนาดใหญ่ที่เป็นผู้นำตลาดและมีส่วนแบ่งทางการตลาดเป็นส่วนใหญ่อยู่มากเพียงไม่กี่ราย ซึ่งบริษัท ภัทรลิขิง จำกัด (มหาชน) เองจัดว่าเป็นผู้นำในกลุ่มนี้ และแม้ว่าการแข่งขันที่รุนแรงในธุรกิจลิขิงซึ่งประเภทให้เช่าแบบดำเนินงานจะมีอยู่อย่างต่อเนื่อง แต่จากอุปสงค์ของภาคธุรกิจในปัจจุบันที่ยังคงมีความต้องการการบริหารจัดการเรื่องยานพาหนะจากผู้เชี่ยวชาญภายนอกทั้งในส่วนของบริการและการซ่อมบำรุง ทำให้ธุรกิจลิขิงซึ่งประเภทให้เช่าแบบดำเนินงานในประเทศไทยยังคงสามารถเติบโตได้ในระยะกลางถึงระยะยาว สำหรับ บริษัท ภัทรลิขิง จำกัด (มหาชน) เอง จากนโยบายการให้ความสำคัญต่อการให้บริการที่ครบวงจรแก่ลูกค้าตลอด 24 ชั่วโมง และกลยุทธ์การขยายธุรกิจทั้งการขยายฐานลูกค้ากลุ่มใหม่และการขยายประเภททรัพย์สินให้เช่าใหม่อย่างต่อเนื่อง รวมถึงการปรับตัวเพื่อตอบสนองต่อการแข่งขันในตลาดรถยนต์ที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ทำให้บริษัทยังคงเป็นผู้นำในธุรกิจลิขิงซึ่งประเภทให้เช่าแบบดำเนินงานในประเทศไทยอย่างต่อเนื่องมากกว่า 28 ปี

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

แหล่งที่มาของเงินทุน

บริษัทมีนโยบายในการจัดหาแหล่งเงินทุนในอนาคต โดยมุ่งเน้นการจัดหาแหล่งเงินทุนระยะยาว เพื่อให้สอดคล้องกับลักษณะการดำเนินธุรกิจลิขิง ซึ่งที่ผ่านมา บริษัทได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นให้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยในท้องตลาด และสอดคล้องกับระยะเวลาการให้เช่าทรัพย์สิน

นอกเหนือจากการจัดหาแหล่งเงินทุนระยะยาวด้วยการออกหุ้นกู้แล้ว บริษัทยังดำเนินการจัดหาเงินทุนระยะยาว โดยการกู้ยืมจากสถาบันการเงินภายในประเทศอีกหลายแห่ง รวมถึงมีการศึกษาเกี่ยวกับการปรับโครงสร้างทุนของบริษัทเพื่อรองรับการเติบโตในอนาคตด้วย

การให้เช่า (การให้เช่าทรัพย์สิน)

นโยบายการให้เช่าทรัพย์สิน

บริษัทมีนโยบายต่าง ๆ ในการให้เช่าทรัพย์สินประเภทลิสซิ่ง ดังต่อไปนี้

1. ผู้เช่า : บริษัทจะให้เช่าแก่ผู้เช่าที่เป็นนิติบุคคลเป็นหลัก โดยบริษัทจะพิจารณาคุณสมบัติของผู้เช่า เช่น เป็นนิติบุคคลที่มีผลการดำเนินงานดี หรือมีโครงการที่มีความเป็นไปได้สูง ประวัติการเงินดี และมีความสามารถในการชำระค่าเช่าได้
2. วัตถุประสงค์ในการเช่า : ทรัพย์สินที่จะขอเช่าจะต้องนำไปใช้ในกิจการของผู้เช่า โดยผู้เช่าจะต้องแจ้งวัตถุประสงค์ในการเช่าให้แก่บริษัท
3. ทรัพย์สินที่เช่า : ทรัพย์สินที่เช่าจะต้องมีคุณสมบัติดังนี้
 - เป็นทรัพย์สินใหม่ และทรัพย์สินใช้งานแล้ว โดยที่บริษัทจะพิจารณาสภาพ อายุการใช้งานและราคาที่เหมาะสม
 - มีผู้ใช้โดยแพร่หลาย และมีตลาดมือสองรองรับพอควร
 - ไม่ได้ผลิตเพื่อใช้กับผู้ใช้เฉพาะราย
 - สามารถระงับกรรมสิทธิ์การเป็นเจ้าของได้
4. ระยะเวลาเช่า : ระยะเวลาเช่าอยู่ระหว่าง 3-5 ปี แล้วแต่ความเหมาะสมของประเภทและการใช้งาน
5. เงื่อนไขก่อนการเช่า : การกำหนดเงื่อนไขการเช่าจะแตกต่างกันไปตามความเสี่ยงของแต่ละบริษัท ซึ่งอาจเลือกทางใดทางหนึ่งหรือหลายทางจากต่อไปนี้
 - มีบุคคลค้ำประกันการเช่า
 - วางเงินเพื่อค้ำประกันการเช่าในกรณีทรัพย์สินให้เช่ามีลักษณะพิเศษ
 - ไม่มีเงื่อนไขก่อนการเช่า
6. เงื่อนไขเมื่อสิ้นสุดสัญญาเช่า : ในการเสนอเงื่อนไขการเช่า จำเป็นต้องพิจารณาถึงความเสี่ยงของทรัพย์สินที่เช่าในแง่ต่างๆ เช่น ความแพร่หลายของผู้ใช้ทรัพย์สินประเภทเดียวกัน แบบ รุ่น ยี่ห้อ ราคาของตลาดมือสอง การพัฒนาของเทคโนโลยี การล้าสมัย และลักษณะการใช้งาน เป็นต้น บริษัทจะพิจารณาราคาซากของทรัพย์สินที่น่าจะขายได้โดยมีความเสี่ยงไม่มากนัก และนำไปใช้ในการคำนวณอัตราค่าเช่า ทั้งนี้เงื่อนไขหลังการเช่าที่บริษัทเสนอให้แก่ผู้เช่า ขึ้นอยู่กับการคาดการณ์ความเสี่ยงของบริษัทว่าน้อยเพียงใดสำหรับการเช่าต่างๆ ที่ผู้เช่าได้รับหลังสิ้นสุดอายุการเช่า ดังต่อไปนี้
 - ข้อเสนอขายหลังการเช่า (Option to Buy) : ผู้เช่าจะได้รับข้อเสนอขายทรัพย์สินจากบริษัทในราคาซากที่เคยกำหนดไว้ในสัญญาเช่า โดยผู้เช่าจะใช้สิทธิซื้อหรือไม่ก็ได้
 - คืนทรัพย์สินให้แก่ผู้ให้เช่า (No Option) : เมื่อสิ้นสุดสัญญาเช่าผู้เช่าจะต้องคืนทรัพย์สินที่เช่าให้แก่บริษัท

การบริหารความเสี่ยงจากการให้เช่า

บริษัทได้มีการระมัดระวังในการคัดเลือกลูกค้าโดยใช้ระบบ Sponsoring ในการพิจารณาอนุมัติเพื่อถ่วงดุล เนื่องจากผู้สนับสนุนในแต่ละรายจะมีมุมมองและแนวคิดที่กว้างขวางขึ้น ทำให้เกิดความรอบคอบมากขึ้น ซึ่งจะสะท้อนไปถึงปริมาณของลูกค้าที่มีปัญหาของบริษัทที่มีอยู่ในระดับที่ต่ำ

นอกจากนี้ บริษัทยังได้มีระบบการติดตามการชำระค่าเช่าของลูกค้าอย่างรัดกุม รวมถึงได้มีการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญไว้อย่างเพียงพอ อีกทั้งให้ความสำคัญในการติดตามและศึกษาถึงความผันผวนของภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของโลกและของภูมิภาค สภาวะแวดล้อม แนวโน้ม และปัจจัยที่อาจส่งผลโดยตรงต่อการทำธุรกิจของ

บริษัท บริษัทจึงได้จัดตั้งหน่วยงานพัฒนาธุรกิจเพื่อศึกษา ในเรื่องต่างๆเพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจให้ทันต่อที่
สำหรับผลกระทบที่อาจมีขึ้นต่อบริษัท

การควบคุมดูแล การอนุมัติการให้เช่า และการติดตามลูกหนี้

บริษัทมีการแบ่งขั้นตอนในการประกอบธุรกิจดังนี้ ออกเป็น 6 ขั้นตอน คือ

1. การพิจารณาเครดิตของลูกค้า : บริษัทจะสอบถามข้อมูลความต้องการเช่าจากลูกค้า เช่น ทรัพย์สินที่ต้องการเช่า วัตถุประสงค์การใช้งาน ระยะเวลาการเช่า เงื่อนไขการเช่า เหตุผลการเลือกเช่าแบบใดซึ่ง ซึ่งรวมถึงประวัติผลการดำเนินงาน ประเภทวงเงินและสถาบันการเงิน ที่ลูกค้าใช้อยู่และเอกสารต่างๆ ประกอบการพิจารณา ซึ่งจากข้อมูลดังกล่าว เจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาดจะพิจารณาเสนอเงื่อนไขการเช่าตามนโยบายการให้เช่าทรัพย์สินของบริษัท
2. การขออนุมัติ : บริษัทได้ใช้ระบบผู้สนับสนุน (Sponsor System) ในการอนุมัติให้เช่าทรัพย์สิน ซึ่งระบบการอนุมัติดังกล่าว กลุ่มผู้สนับสนุน (Sponsor) ประกอบด้วยผู้บริหารระดับผู้บริหารฝ่ายขึ้นไปโดยบริษัทมีการกำหนดหลักเกณฑ์การอนุมัติให้เช่าอย่างเป็นลำดับขั้น โดยพิจารณาจากมูลค่าของทรัพย์สินให้เช่า ประเภทของทรัพย์สินให้เช่า รวมถึงคุณสมบัติของผู้เช่าด้วย
สำหรับขั้นตอนการอนุมัติให้เช่า เมื่อลูกค้าตกลงในเงื่อนไขที่บริษัทได้เสนอไปเบื้องต้นแล้ว เจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาดและการขาย จะทำหน้าที่เสนอรายงานแก่ผู้สนับสนุน 1 ท่าน เพื่อรับรองความถูกต้อง จากนั้นผู้สนับสนุนดังกล่าวจะส่งรายงานที่รับรองความถูกต้องแล้วไปยังผู้สนับสนุนอีก 2 ท่าน เพื่ออนุมัติการให้เช่าทรัพย์สิน ทั้งนี้มูลค่าของทรัพย์สินให้เช่า ประเภทของทรัพย์สินให้เช่า รวมถึงขั้นตอนต่างๆในการอนุมัติให้เช่าทรัพย์สิน จะเป็นตามเงื่อนไขการให้เช่าที่ได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทแล้ว
3. การทำสัญญา : รายงานขออนุมัติที่ได้รับอนุมัติจะถูกจัดทำเป็นสัญญาเช่าเพื่อเสนอแก่ผู้เช่าลงนาม
4. การจัดซื้อทรัพย์สิน : เมื่อผู้เช่าลงนามในสัญญาเช่าแล้ว บริษัทจึงจัดซื้อทรัพย์สินตามคุณสมบัติที่ตกลงไว้ โดยมีช่องทางการจัดซื้อผ่านผู้ขายที่บริษัทจัดหาเองหรือผู้ขายที่ผู้เช่าจัดหาให้
5. การส่งมอบทรัพย์สิน : บริษัทจะจัดส่งทรัพย์สินให้ผู้เช่า จัดทะเบียนและจัดทำประกันภัยทรัพย์สิน ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของบริการของบริษัท พร้อมกับดำเนินการเงื่อนไขก่อนการเช่าให้แล้วเสร็จและถือเป็นการเริ่มต้นสัญญา
6. การสิ้นสุดสัญญาเช่า : เมื่อสิ้นสุดสัญญาเช่าและผู้เช่าได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาตลอดระยะเวลาเช่าและไม่มีหนี้สินค้างชำระแก่บริษัท ลูกค้าจะได้รับเสนอเงื่อนไขหลังการเช่าตามที่ระบุในสัญญา

นโยบายเกี่ยวกับควบคุมและติดตามลูกหนี้ค้างชำระ

เพื่อให้การควบคุมลูกหนี้ค้างชำระได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ในปี 2559 บริษัทได้มีการแต่งตั้ง “คณะกรรมการควบคุมลูกหนี้ค้างชำระ” เพื่อให้สามารถติดตาม และควบคุมลูกหนี้ค้างชำระได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ ขั้นตอนในการติดตามหนี้ค้างชำระ สามารถสรุปรายละเอียดในสาระได้ดังนี้

1. กรณีที่ลูกค้าค้างชำระไม่เกิน 7 วัน ดำเนินการ ติดตาม ทวงถาม โดยเจ้าหน้าที่ทีมการเงิน
2. กรณีที่ลูกค้าค้างชำระตั้งแต่ 8 วัน แต่ไม่เกิน 60 วัน ติดตาม ทวงถาม โดยเจ้าหน้าที่ทีมติดตามทวงถาม พร้อมทั้งส่งจดหมายทวงถามไปยังลูกหนี้เพื่อให้ชำระหนี้
3. กรณีที่ลูกค้าค้างชำระตั้งแต่ 61 แต่ไม่เกิน 90 วัน ขึ้นไปติดตาม ทวงถามโดยเจ้าหน้าที่ทีมเร่งรัดหนี้สิน และสำหรับลูกค้าที่ค้างชำระตั้งแต่ 91 วันขึ้นไป จะดำเนินการตามขั้นตอนทางกฎหมายควบคู่กับการดำเนินการติดตามเพื่อยึดคืน ในกรณีที่ได้นำดำเนินการยึดคืนทรัพย์สินมาจำหน่ายและมูลค่าทรัพย์สินที่จำหน่ายได้ไม่

เพียงพอกับมูลค่าความสูญเสียที่เกิดขึ้นจริง สำนักงานกฎหมายจะดำเนินการฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายต่อไปจนครบจำนวนตามที่ได้ระบุไว้ในสัญญา

ทั้งนี้ ได้กำหนดขอบเขต หน้าที่รับผิดชอบหลักของ “คณะกรรมการควบคุมลูกหนี้ค้างชำระ” ไว้ดังนี้

1. กำหนดนโยบายเกี่ยวกับการควบคุมและติดตามลูกหนี้ค้างชำระให้มีความเหมาะสมกับธุรกิจ และสถานะเศรษฐกิจ
2. ควบคุม และติดตามให้การดำเนินการเกี่ยวกับลูกหนี้ค้างชำระ ให้เป็นไปตามนโยบายที่กำหนด
3. พิจารณาแนวทางการแก้ไข และ/หรือปรับปรุงโครงสร้างหนี้
4. พิจารณาคัดเลือก แต่งตั้ง ตัวแทนในการติดตามทวงหนี้ ยึดคืนทรัพย์สิน และ/หรือ เรื่องอื่นใดที่เกี่ยวข้องกับการติดตามหนี้
5. ควบคุม และติดตามผลในการดำเนินคดีทางกฎหมายกับลูกหนี้ค้างชำระ

3. ปัจจัยความเสี่ยง

การดำเนินธุรกิจของบริษัทมีปัจจัยความเสี่ยงที่เกี่ยวข้อง ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท รวมถึงอาจส่งผลกระทบต่อเนื้อให้เกิดความเสี่ยงแก่ผู้ถือหลักทรัพย์ของบริษัทในอันที่จะไม่ได้รับผลตอบแทนหรือสิทธิที่ควรจะได้รับ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

เนื่องจากบริษัทมีหนี้สินทางการเงิน ซึ่งทั้งหมดเป็นหนี้ที่มีกำหนดชำระคืนแน่นอน จึงอาจมีความเสี่ยงของการไม่สามารถชำระหนี้ได้ในกรณีที่มีมูลค่าของหนี้ที่ต้องชำระคืนในแต่ละช่วงเวลาสูงกว่าค่าเช่าที่บริษัทได้รับในช่วงนั้นๆ ดังนั้น บริษัทจึงให้ความสำคัญกับความสัมพันธ์ของค่าเช่ารับและกำหนดการชำระหนี้เป็นอย่างมาก โดยอาศัยการจัดการให้มีการกู้ยืมทั้งระยะสั้นในรูปแบบของตั๋วสัญญาใช้เงินและตั๋วแลกเงิน และ ระยะยาวในรูปแบบของหุ้นกู้และเงินกู้ระยะยาวจากสถาบันการเงิน ทั้งนี้เพื่อให้สอดคล้องกับค่าเช่าที่จะได้รับในอนาคต รวมทั้งยังมีเงินกู้ระยะสั้นกับสถาบันการเงินหลายแห่งเพื่อรองรับในกรณีฉุกเฉิน นอกจากนี้ยังให้ความสำคัญกับคุณภาพของผู้เช่าด้วย

2. ความเสี่ยงด้านความสามารถในการชำระค่าเช่า

เนื่องจากรายได้ค่าเช่าเป็นรายได้หลักของบริษัท ดังนั้นความสามารถในการชำระค่าเช่าของผู้เช่าจึงเป็นปัจจัยที่สำคัญ กล่าวคือหากผู้เช่าไม่สามารถชำระค่าเช่าได้ อาจส่งผลกระทบต่อรายได้และกำไรของบริษัทได้ ที่ผ่านมา บริษัทมีปัญหारेื่องความสามารถในการชำระค่าเช่าของผู้เช่าอยู่ในระดับต่ำเนื่องจากบริษัทมีความระมัดระวังในการคัดเลือกลูกค้า นอกจากนี้บริษัทยังมีระบบการติดตามการชำระค่าเช่าของลูกค้าอย่างรัดกุม รวมถึงได้มีการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญไว้อย่างเพียงพอ อย่างไรก็ตาม ในปี 2559 บริษัทมีลูกค้ารายใหญ่รายหนึ่งที่ไม่สามารถชำระค่าเช่าได้ ปัจจุบัน บริษัทอยู่ระหว่างดำเนินการแก้ไขปัญหาดังกล่าว พร้อมทั้งได้ตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญไว้อย่างเพียงพอแล้ว

3. ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย

เนื่องจากบริษัทมีการกำหนดค่าเช่าในอัตราคงที่ตลอดอายุของสัญญา (ซึ่งมีอายุระหว่าง 3 – 5 ปี) ทำให้มีรายได้ที่แน่นอน ในขณะที่ ต้นทุนกู้ยืมของบริษัทส่วนหนึ่งขึ้นอยู่กับอัตราดอกเบี้ยในท้องตลาด อาจส่งผลกระทบต่อโดยตรงต่อต้นทุนและผลกำไรของบริษัท ดังนั้นบริษัทจึงต้องบริหารความเสี่ยงเรื่องการกู้ยืมให้สอดคล้องใน 2 ด้าน คือ ด้านระยะเวลา (Duration Gap) โดยการจัดหาแหล่งเงินทุนระยะยาวเพื่อให้สอดคล้องกับการลงทุนในทรัพย์สินให้เช่าและด้านอัตราดอกเบี้ย โดยการรักษาต้นทุนทางการเงินให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมเพื่อให้ส่วนต่างของอัตราดอกเบี้ย (Interest Rate Gap) อยู่ในระดับที่มีกำไรและมีความสม่ำเสมอ

4. ความเสี่ยงด้านการตลาดและการแข่งขัน

ในช่วงที่ผ่านมาผู้ประกอบการธุรกิจลิขิ่งและเช่าซื้อเกิดขึ้นในตลาดจำนวนมาก ทั้งที่เป็นกิจการที่มีผู้ถือหุ้นเป็นสถาบันการเงินและกิจการที่เป็นธุรกิจด้านบริการของผู้ผลิตรายอื่นที่มีเงินทุนจำนวนมากจากต่างประเทศ ทำให้มีการแข่งขันในอุตสาหกรรมสูงขึ้น ซึ่งอาจส่งผลให้เกิดการแข่งขันด้านราคา และผลตอบแทนของแต่ละบริษัทลดลง แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทก็มีการเลือกกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักที่ชัดเจน คือ กลุ่มลูกค้าซึ่งเป็นนิติบุคคลที่มีความต้องการใช้ยานพาหนะ และมีศักยภาพในการชำระค่าเช่า นอกจากนี้บริษัทยังได้นำระบบคอมพิวเตอร์ที่ทันสมัยและ

มีประสิทธิภาพมาใช้ในการบริหารจัดการ เพื่อก่อให้เกิดประสิทธิภาพในการจัดการและการติดตามการให้บริการได้อย่างใกล้ชิดและทั่วถึง

5. ความเสี่ยงด้านการบริหารมูลค่าซาก

จากการที่บริษัทประกอบธุรกิจให้ “เช่า” ทรัพย์สินในลักษณะสัญญาเช่าดำเนินงานแก่ผู้ประกอบการที่เป็นนิติบุคคลเป็นหลัก โดยมีระยะเวลาเช่าอยู่ระหว่าง 3 – 5 ปี ซึ่งภายหลังจากครบกำหนดสัญญาเช่าประเภทนี้ ทรัพย์สินส่วนใหญ่จะถูกจำหน่ายออกไป ดังนั้นราคาทรัพย์สินที่จำหน่ายได้จะส่งผลต่อผลการดำเนินงานของบริษัทโดยตรง กล่าวคือหากจำหน่ายได้ในราคาที่ดีกว่าราคาตามบัญชีจะก่อให้เกิดผลขาดทุนจากการขายทรัพย์สิน ที่ผ่านมา จากประสบการณ์ในการบริหารงานที่ยาวนานทำให้บริษัทสามารถบริหารมูลค่าซากได้อย่างมีประสิทธิภาพ อย่างไรก็ตาม ผลจากนโยบายรถยนต์คันแรกที่ทำให้ราคารถยนต์มือสองปรับตัวลดลงมากนั้น ส่งผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อผลกำไรจากการจำหน่ายรถยนต์มือสองของบริษัทในช่วงปี 2558 และปี 2559 ที่ผ่านมา ซึ่งบริษัทได้ดำเนินการแก้ไขโดยการพยายามเพิ่มสัดส่วนการจำหน่ายรถยนต์ผู้บริโภคให้มากขึ้นเพื่อลดผลกระทบดังกล่าว

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ4.1 ทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	มูลค่าสุทธิ ณ 31 ธ.ค. 57	มูลค่าสุทธิ ณ 31 ธ.ค. 58	มูลค่าสุทธิ ณ 31 ธ.ค. 59
ลูกหนี้สัญญาเช่าการเงิน	1,579.46	1,703.67	1,996.19
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์			
สินทรัพย์ให้เช่า-สุทธิ	10,111.22 ⁽¹⁾	10,163.27 ⁽¹⁾	10,099.80 ⁽¹⁾
สินทรัพย์รอการให้เช่า	-	7.07	17.68
อาคารชุดสำนักงาน	85.98	85.98	85.98
เครื่องใช้สำนักงาน	20.54	16.83	15.17
ยานพาหนะ	24.05	17.32	6.94
รวม ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	10,241.79	10,290.47	10,225.57
รวม	11,821.25	11,994.14	12,221.76

หมายเหตุ : ⁽¹⁾ ยอดสินทรัพย์ให้เช่าตามสัญญาเช่าดำเนินงาน-สุทธิ แสดงยอดหลังหักค่าเผื่อผลขาดทุนจากมูลค่าลดลง 0.56 ล้านบาท

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม

-ไม่มี

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

-ไม่มี

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

6.1.1 ข้อมูลทั่วไปบริษัท

ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์	:	บริษัท ภัทรลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์	:	PL
ชื่อย่อใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท	:	PL-W1
วันที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์	:	15 สิงหาคม 2539
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107537000211 (เดิมเลขที่ บมจ.268)
ทุนจดทะเบียน	:	646,200,489 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	:	596,492,753 บาท
มูลค่าที่ตราไว้	:	1 บาท
ประเภทธุรกิจ	:	ประกอบธุรกิจประเภทการให้ “เช่า” (Leasing) โดยเน้นลักษณะสัญญาเช่าดำเนินงาน (Operating Lease) โดยมุ่งเน้นทรัพย์สินประเภทยานพาหนะเป็นหลัก อาทิ รถยนต์ เครื่องบิน เรือ นอกจากนี้ยังให้เช่าทรัพย์สินประเภทอื่นๆ อาทิ เครื่องจักร คอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์ทั่วไป
สถานที่ตั้ง	:	เลขที่ 252/6 ชั้น 29 อาคารสำนักงาน เมืองไทยทราเวลคอมเพล็กซ์ 1 ถนนรัชดาภิเษก ห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10320
Home Page	:	www.phatra-leasing.com
โทรศัพท์	:	(66) 2290-7575 (66) 2693-2288
โทรสาร	:	(66) 2693-2298-99

6.1.2 ข้อมูลการลงทุนของบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทไม่มีการลงทุน หรือถือหุ้นในนิติบุคคลใด

6.1.3 บุคคลอ้างอิงอื่นๆ

นายทะเบียน

- **หุ้นสามัญ**

: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง
 กรุงเทพฯ 10400
 โทรศัพท์ : (66) 2009-9000
 โทรสาร : (66) 2009-9991
 SET Contact center: (66) 2009-9999
 Website: <http://www.set.or.th/tsd>
 E-mail: SETContactCenter@set.or.th

- **หุ้นกู้**

- หุ้นกู้ บมจ.ภัทรลิซซิ่ง ครั้งที่ 1/2555 : บมจ. ธนาคารทหารไทย
 ครบกำหนดไถ่ถอนปี 2560

- หุ้นกู้ บมจ.ภัทรลิซซิ่ง ครั้งที่ 1/2556 : บมจ. ธนาคารกรุงศรีอยุธยา
 ครบกำหนดไถ่ถอนปี 2560

- หุ้นกู้ บมจ.ภัทรลิซซิ่ง ครั้งที่ 1/2557 : บมจ. ธนาคารกรุงศรีอยุธยา
 ครบกำหนดไถ่ถอนปี 2560

- หุ้นกู้ บมจ.ภัทรลิซซิ่ง ครั้งที่ 2/2557 : บมจ. ธนาคารกรุงศรีอยุธยา
 ครบกำหนดไถ่ถอนปี 2561

- หุ้นกู้ บมจ.ภัทรลิซซิ่ง ครั้งที่ 3/2557 : บมจ. ธนาคารกรุงศรีอยุธยา
 ครบกำหนดไถ่ถอนปี 2560

- หุ้นกู้ บมจ.ภัทรลิซซิ่ง ครั้งที่ 4/2557 : บมจ. ธนาคารกรุงศรีอยุธยา
 ครบกำหนดไถ่ถอนปี 2561

- หุ้นกู้ บมจ.ภัทรลิซซิ่ง ครั้งที่ 1/2558 : บมจ. ธนาคารกรุงศรีอยุธยา
 ครบกำหนดไถ่ถอนปี 2561

- หุ้นกู้ บมจ.ภัทรลิซซิ่ง ครั้งที่ 2/2558 : บมจ. ธนาคารกรุงศรีอยุธยา
 ครบกำหนดไถ่ถอนปี 2561

- หุ้นกู้ บมจ.ภัทรลิซซิ่ง ครั้งที่ 3/2558 : บมจ. ธนาคารกรุงศรีอยุธยา
 ครบกำหนดไถ่ถอนปี 2562

- หุ้นกู้ บมจ.ภัทรลิซซิ่ง ครั้งที่ 4/2558 : บมจ. ธนาคารกรุงศรีอยุธยา
 ครบกำหนดไถ่ถอนปี 2562

- หุ้นกู้ บมจ.ภัทรลิซซิ่ง ครั้งที่ 1/2559 : บมจ. ธนาคารกรุงศรีอยุธยา
 ครบกำหนดไถ่ถอนปี 2563

- หุ้นกู้ บมจ.ภัทรลิซซิ่ง ครั้งที่ 2/2559 : บมจ. ธนาคารกรุงศรีอยุธยา
 ชุดที่ 1 ครบกำหนดไถ่ถอนปี 2564

- หุ้นกู้ บมจ.ภัทรลิสซิ่ง ครั้งที่ 2/2559 : บมจ. ธนาคารกรุงศรีอยุธยา
ชุดที่ 2 ครบกำหนดไถ่ถอนปี 2566
- หุ้นกู้ บมจ.ภัทรลิสซิ่ง ครั้งที่ 3/2559 : บมจ. ธนาคารกรุงศรีอยุธยา
ครบกำหนดไถ่ถอนปี 2562
- หุ้นกู้ บมจ.ภัทรลิสซิ่ง ครั้งที่ 4/2559 : บมจ. ธนาคารกรุงศรีอยุธยา
ครบกำหนดไถ่ถอนปี 2563

ผู้สอบบัญชี

- : นายไวยโรจน์ จินตามณีพิทักษ์
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต
ทะเบียนเลขที่ 3565
บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด
ชั้น 50-51 เอ็มไพร์ทาวเวอร์
1 ถนนสาทรใต้
กรุงเทพมหานคร 10120
โทรศัพท์ : (66) 2677-2000
โทรสาร : (66) 2677-2222

ที่ปรึกษากฎหมาย

- : บริษัท แอลเอส ฮอไรซัน จำกัด
ชั้น 14 อาคาร จีพีเอฟ วิทญู ทาวเวอร์ เอ
93/1 ถนนวิทญู แขวงลุมพินี
เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
โทรศัพท์ : (66) 2627-3443
โทรสาร: (66) 2627-3250
- : สำนักงานกฎหมายนพพงศ์ & ประสาท
ห้อง 301, ชั้น 3 อาคารพาณิชย์ดุสิตธานี
946 ถนนพระราม4 แขวงสีลม เขตบางรัก
กรุงเทพมหานคร 10500
โทรศัพท์ : (66) 2233-1745-6
โทรสาร : (66) 2238-2848

ที่ปรึกษาทางการเงิน

- : -ไม่มี-