

ส่วนที่ 1
การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย หรือกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย หรือกลยุทธ์ในการดำเนินงานของบริษัท

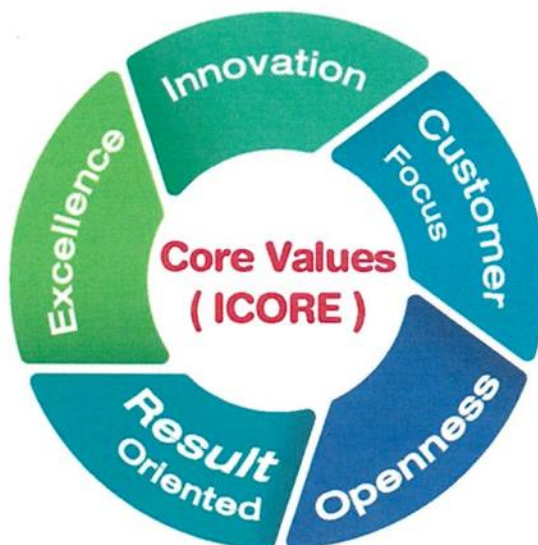
วิสัยทัศน์ (Vision)

เป็นองค์กรชั้นนำและยั่งยืน ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรมที่ตอบสนองทุกมิติของลูกค้า

พันธกิจ (Mission)

1. เป็นผู้นำธุรกิจ Leasing พร้อมทั้ง ให้บริการ Leasing ที่ทันสมัยกับทรัพย์สินที่หลากหลาย ขยายธุรกิจสู่ภูมิภาคอย่างมั่นคงและยั่งยืน ด้วยการยึดมั่นในคุณธรรมและรับผิดชอบต่อสังคมโดยมีลูกค้าเป็นศูนย์กลาง
2. ครองใจลูกค้าด้วยบริการอย่างมืออาชีพ เพื่อเสริมสร้างความสำเร็จให้กับลูกค้าในทุกมิติ
3. ดูแลพนักงานและคู่ค้า ดูก คนในครอบครัว และสร้างผลตอบแทนที่ดีต่อผู้ถือหุ้นไปพร้อมกัน

Core Values (ค่านิยมองค์กร)



Innovation

สร้างสรรค์ ทำสิ่งใหม่ อย่างรวดเร็ว

Customer Focus

ยึดลูกค้าเป็นศูนย์กลาง ตอบสนองทุกมิติ

Openness

เปิดใจกว้าง รับฟัง ผสานเป็นหนึ่งเดียว

Result Oriented

ให้ความสำคัญกับเป้าหมายองค์กร

Excellence

มุ่งมั่น ตั้งใจปฏิบัติงาน อย่างมีความรับผิดชอบ

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท ภัทรลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ได้จดทะเบียนก่อตั้งเป็นบริษัทจำกัดในปี 2530 โดยมี ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน), บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด, บริษัท ภัทรประกันภัย จำกัด (มหาชน), บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ ภัทรธนกิจ จำกัด (มหาชน) และ บริษัท สมบัติล้ำค่า จำกัด เป็นแกนนำในการจัดตั้ง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจการดำเนินการจัดหาทรัพย์สินให้เช่าแบบลิสซิ่ง 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 บริษัท ทริสเรทติ้ง จำกัด (TRIS) ยังได้ปรับเพิ่มอันดับเครดิตองค์กร (Company Rating) ของบริษัท และหุ้นกู้ไม่มีประกัน (Issue Rating) เป็นระดับ A - จากเดิม BBB +

นอกเหนือจากนั้นแล้ว ในปี 2548 นิตยสาร Forbes นิตยสารชั้นนำทางธุรกิจ ได้คัดเลือกบริษัทที่เป็นบริษัทมหาชน และจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ของภูมิภาคเอเชีย-แปซิฟิก จากทั้งหมด 15 ประเทศ 25,864 บริษัท โดยได้คัดเลือกเฉพาะบริษัทขนาดกลาง ที่มียอดขายได้ไม่เกิน 1,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐและไม่ต่ำกว่า 5 ล้านดอลลาร์สหรัฐ 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 โดยในส่วนของธนาคารกสิกรไทยได้เสนอขายหุ้นที่ถืออยู่ ออกให้กับบริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นหลักรายเดิมของบริษัท สืบเนื่องจากนโยบายของทางธนาคารกสิกรไทย ที่จะปรับลดการลงทุนในบริษัทที่ไม่สามารถควบคุมการดำเนินงานได้ทั้งหมด ซึ่งการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้นดังกล่าว ไม่มีผลกระทบต่อการทำงานของบริษัทแต่อย่างใด แต่กลับมีผลดีในการเสริมสร้างพันธมิตรสำหรับการต่อยอดทางธุรกิจในอนาคต

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

รวมทั้งได้พัฒนาและปรับปรุงการให้บริการในผลิตภัณฑ์ PHATRA AUTO LEASING ให้มีการให้บริการอย่างครบวงจร เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการขยายเครือข่ายศูนย์บริการตามมาตรฐานผู้ผลิตไว้คอยบริการลูกค้าทั่วประเทศ ซึ่งลูกค้าสามารถนำรถเข้า เช็กระยะทาง หรือซ่อมบำรุงฉุกเฉิน โดยมั่นใจได้ว่า อะไหล่ที่ได้รับนั้นเป็นมาตรฐานเดียวกับผู้ผลิต ทั้งนี้เพื่อเป็นการสร้างความอุ่นใจให้ลูกค้าของบริษัทว่าจะได้รับการดูแลเป็นอย่างดีตลอดเวลาเพียงแค่โทรศัพท์แจ้งมาที่ 0-2290-7575 หรือ 0-2693-2288 พร้อมกันนี้ 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 ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทที่จองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนตามสัดส่วนการถือหุ้นและที่จองซื้อเกินสิทธิ โดยไม่คิดมูลค่า

ในปี 2560 บริษัทได้มีการกระจายการให้เข้าไปยังสินทรัพย์ประเภทอื่น ๆ มากขึ้น เพื่อเป็นการตอบสนองต่อความต้องการของตลาดได้อย่างครอบคลุม และนำมาสู่การพัฒนาธุรกิจให้เข้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงการปรับตัวเพื่อตอบสนองต่อการแข่งขันในตลาดรถยนต์ที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ทำให้บริษัทยังคงเป็นผู้นำในธุรกิจลิสซิ่งประเภทให้เช่าแบบเช่าดำเนินงานในประเทศไทยอย่างต่อเนื่อง ในปี 2560 บริษัทยังได้รับ ISO9001:2015 รับรองมาตรฐานการบริการ (Call Center and Customer Complaint Management) จาก SGS โดยสถาบันการรับรองแห่งสหราชอาณาจักร UKAS

ในปี 2561 บริษัทฯ มุ่งมั่นเป็นบริษัทที่มีความเชี่ยวชาญในการจัดหาทรัพย์สินให้เข้าที่ตรงตามความต้องการของลูกค้า มุ่งเน้นการให้บริการอย่างมืออาชีพ เพื่อตอบสนองความต้องการของทุกกลุ่มลูกค้าเป็นหลัก (Customer Centric) มีการกระจายการให้เข้าไปยังสินทรัพย์ประเภทอื่น ๆ มากขึ้น เพื่อเป็นการตอบสนองต่อความต้องการของตลาดได้อย่างครอบคลุม และนำมาสู่การพัฒนาธุรกิจให้เข้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงการปรับตัวเพื่อตอบสนองต่อการแข่งขันในตลาดรถยนต์ที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ทำให้บริษัทยังคงเป็นผู้นำในธุรกิจลิสซิ่งประเภทให้เช่าแบบเช่าดำเนินงานในประเทศไทยอย่างต่อเนื่อง

ทั้งนี้ บริษัทมีแนวทางที่จะใช้ประโยชน์จากสินทรัพย์ที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุดโดยได้นำเอาสินทรัพย์ที่หมดสัญญาแล้วและยังมีสภาพดีออกทำการให้เช่าระยะสั้น เพื่อก่อให้เกิดรายได้สูงสุด นอกจากนี้ บริษัทยังได้เพิ่มช่องทางการจำหน่ายสินทรัพย์ที่หมดสัญญาแล้วไปยังผู้บริโภคโดยตรง โดยเปิดศูนย์จำหน่ายรถยนต์มือสองในนาม “สบายคาร์ by phatra leasing” ซึ่งก็ได้รับการตอบรับด้วยดี เนื่องจากรถยนต์ที่นำออกจำหน่ายมีสภาพดีและได้รับการบำรุงรักษาอย่างต่อเนื่อง

นอกจากนี้ ในปีนี้บริษัทได้เพิ่มช่องทางการตลาดผ่านสื่อดิจิทัลต่างๆ ของบริษัทมากขึ้น รวมถึงยังมีหน่วยงานที่คอยสนับสนุนด้าน Digital Marketing และนวัตกรรม (Innovation) เพื่อพัฒนารูปแบบให้ทันสมัยและเป็นที่ยอมรับของลูกค้า

ปี 2562 บริษัท ภัทรลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ยังคงมุ่งเน้นการให้บริการเช่าสินทรัพย์แบบสัญญาเช่าดำเนินงานและสัญญาเช่าเงินทุนเป็นหลัก โดยนอกเหนือจากสินทรัพย์ประเภทเดิมที่ให้เช่าอยู่แล้วบริษัทยังขยายการให้เข้าไปในสินทรัพย์ประเภทอื่นๆ ที่มีสภาพคล่องและยังมีผู้ให้เช่าเป็นจำนวนน้อยเพิ่มเติม ทั้งนี้เพื่อหลีกเลี่ยงภาวะการแข่งขันที่รุนแรงซึ่งมีผลต่ออัตรากำไรของบริษัท นอกจากนี้ การบริหารจัดการสินทรัพย์ให้เข้าที่หมดสัญญาเข้าก็ยังเป็นสิ่งสำคัญที่บริษัทต้องดำเนินการต่อเนื่องจากปี 2561 โดยในปี 2562 ที่ผ่านมา บริษัทมีจัดงาน “SA-BUY CAR FESTIVAL มหกรรมรถดี นำใช้ by ภัทรลิสซิ่ง” เพื่อจำหน่ายรถยนต์ใช้แล้วตรงไปยังผู้ซื้อรายย่อย ซึ่งประสบความสำเร็จด้วยดีเช่นเดียวกันกับในปี 2561 ที่ผ่านมา

ปี 2563 สภาวะเศรษฐกิจ และการลงทุนหดตัว และมีแนวโน้มฟื้นตัวช้ากว่าที่มีการคาดการณ์ไว้ รวมทั้งฐานะทางการเงินของทั้งภาคครัวเรือนและภาคธุรกิจมีหนี้ที่อยู่ในระดับสูงและมีความสามารถในการชำระหนี้ที่ลดลง เนื่องด้วยสถานการณ์ของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) ที่ได้แพร่ระบาด จากผลกระทบดังกล่าวข้างต้น ทำให้บริษัทดำเนินธุรกิจด้วยความระมัดระวังให้ความสำคัญกับการเพิ่มอัตราผลตอบแทนที่ได้รับจากการให้เข้ามาสูงกว่าการขยายสินทรัพย์ให้เข้าเพื่อให้รักษามูลค่าผลตอบแทนที่ดี โดยเน้นการปล่อยสินทรัพย์ให้เข้ากับลูกค้าเก่าที่มีประวัติการชำระที่ดี มีฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่ง ไม่เน้นการแข่งขันด้านราคา ประกอบกับราคารถยนต์ในตลาดรถยนต์มือสองมีความผันผวน บริษัทจึงมีการปรับการประมาณการมูลค่าคงเหลือของทรัพย์สินเมื่อสิ้นสุดสัญญาให้เหมาะสมกับราคาตลาดในอนาคตสำหรับการให้เข้ากับลูกค้ารายใหม่ เพื่อไม่ให้เกิดความเสี่ยงจากราคาซากที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

บริษัทไม่มีบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

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

ภัทรลิขิ่ง ให้บริการด้วยบุคลากรที่มากประสบการณ์พร้อมจะให้คำปรึกษาและจัดแผนการใช้นยานพาหนะที่เหมาะสมสำหรับทุกองค์กร อีกทั้งมีการวางแผนปรับปรุงและพัฒนาธุรกิจอย่างต่อเนื่อง เพื่อเป็นการสร้างมาตรฐานใหม่ ให้แก่ธุรกิจลิขิ่งในประเทศไทย

โครงสร้างรายได้

รายได้หลักของบริษัทมาจากค่าเช่ารับจากสัญญาเช่าดำเนินงาน ในลักษณะบริการแบบ PFL (Phatra Fleet Leasing) ซึ่งนอกจากค่าเช่ารับจากสัญญาเช่าดำเนินงานแล้ว บริษัทยังมีรายได้จากสัญญาเช่าเงินทุน และรายได้จากการขายสินทรัพย์ให้เข้าตามสัญญาเช่าดำเนินงานเพิ่มอีก ทั้งนี้สำหรับการหาลูกค้า บริษัทจะมีการกระจายไปตามอุตสาหกรรมประเภทต่างๆ เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้

รายได้ของบริษัท จำแนกตามสัญญาเช่ารายได้ของบริษัท ตั้งแต่ปี 2561-2563

	ม.ค.61-ธ.ค.61		ม.ค.62-ธ.ค.62		ม.ค.63-ธ.ค.63	
	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%	ล้านบาท	%
ค่าเช่ารับจากสัญญาเช่าดำเนินงาน	2,604.10	67.95	2,695.98	69.48	2,447.93	67.52
รายได้จากสัญญาเช่าเงินทุน	127.67	3.33	123.58	3.19	162.29	4.48
รายได้จากการขายสินทรัพย์ให้เข้าตามสัญญาเช่าดำเนินงาน	1,055.64	27.55	1,012.78	26.10	981.14	27.06
รายได้อื่น	44.97	1.17	47.82	1.23	34.09	0.94
รวมรายได้	3,832.38	100.00	3,880.17	100.00	3,625.45	100.00

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ลักษณะผลิตภัณฑ์และการให้บริการหลัก

1. PHATRA FLEET LEASING

บริการให้เช่ายานพาหนะ ประเภทรถยนต์นั่ง เครื่องบิน พาหนะทางน้ำ และรถยนต์เพื่อการพาณิชย์บริษัท พร้อมให้คำแนะนำ 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 เรือขนส่ง เรือเพื่อการพาณิชย์ เครื่องจักร อุปกรณ์การผลิต เครื่องจักรส่วนควบอื่นๆ ที่ลงทุนสูงและจำเป็นต่อธุรกิจ ในรูปแบบสัญญาเช่าเงินทุน (Finance Lease) ซึ่งให้ความสะดวกกับการลงทุน โดยมีจุดเด่นอยู่ที่การอนุมัติที่รวดเร็ว

ความหลากหลายของรูปแบบบริการของ Fleet Management

ความหลากหลายของรูปแบบบริการของ Fleet Management ที่จะช่วยให้การบริหารจัดการรถยนต์ได้ง่ายกว่า ด้วยการจัดการรถยนต์พร้อมทั้งดูแลรักษาซ่อมบำรุง ช่วยให้อุปกรณ์ยานพาหนะอย่างมีประสิทธิภาพ และลดภาระค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น

การเลือกใช้รถยนต์ - บริษัทมีเจ้าหน้าที่ผู้เชี่ยวชาญในด้านนี้ คอยให้คำปรึกษาในการเลือกใช้รถยนต์ให้เหมาะสมกับวัตถุประสงค์ของแต่ละองค์กร

การจัดซื้อรถยนต์ - บริษัทมีการจัดการที่รวดเร็ว ในทุกรุ่น ทุกสี ด้วยต้นทุนในการเช่าอย่างสมเหตุสมผล

การจัดส่งรถยนต์ - บริษัทจัดส่งให้ทุกสถานที่โดยไม่จำกัดจำนวนคัน

การจดทะเบียนรถ - บริษัทต่อทะเบียนและจัดส่งถึงที่ทุกคัน

การจัดหาประกันรถ - บริษัทมีทีมงานคอยดูแลจัดหาประกันรถ เพื่อให้ทรัพยากรบุคคลของบริษัทผู้เช่าปฏิบัติหน้าที่หลักที่มีอยู่อย่างคุ้มค่า

การซ่อมบำรุง - บริษัทดูแลการซ่อมบำรุงด้วยศูนย์บริการมาตรฐานจากผู้ผลิตเท่านั้น เพื่อความปลอดภัยสูงสุด

การจัดการรถยนต์ทดแทน - บริษัทจัดรถทดแทนกับทุกเหตุการณ์ที่รถของผู้เช่าไม่สามารถใช้ได้

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

เครือข่ายศูนย์บริการทั่วประเทศ - ด้วยเครือข่ายศูนย์บริการ และศูนย์บริการ Quick Service มากกว่า 1,500 แห่งทั่วประเทศ เพื่อการให้บริการซ่อมบำรุงได้อย่างมั่นใจ พร้อมอะไหล่ในมาตรฐานผู้ผลิต

ประโยชน์ของสัญญาเช่าดำเนินงาน

- สามารถจัดหาทรัพย์สินให้เช่า พร้อมบริการที่สอดคล้องกับความต้องการของแต่ละองค์กร
- ช่วยลดต้นทุนในการดำเนินธุรกิจ ด้วยการเรียกเก็บค่าบริการเป็นค่าเช่าคงที่รายเดือน
- ค่าเช่าคงที่ ช่วยบริหารค่าใช้จ่ายให้เป็นไปตามแผนที่วางไว้
- ช่วยลดค่าใช้จ่ายในการบริหาร Fleet และลดค่าใช้จ่ายในเรื่องการซ่อมแซมบำรุงรักษา
- ช่วยรับภาระความเสี่ยงต่างๆ ในการใช้รถและลดความไม่แน่นอนในการขายทรัพย์สิน
- การลงทุนน้อยเป็นประโยชน์ต่อการบริหารกระแสเงินสด (Cash Flow)

2.2 การตลาดและการแข่งขัน

กลยุทธ์การแข่งขัน

ในปีที่ผ่านมา บริษัทให้ความสำคัญกับการเลือกกลุ่มลูกค้า ทั้งบริการเช่าสินทรัพย์แบบสัญญาเช่าดำเนินงาน และสัญญาเช่าเงินทุน โดยจะเลือกกลุ่มลูกค้าที่ให้ผลตอบแทนสูง ประกอบกับมาตรการเครดิตที่เข้มงวดขึ้น เพื่อป้องกันการเกิดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ หรือ NPL (Non-performing Loan) ในอนาคต และเพื่อรองรับทิศทางของบริษัทที่มุ่งเน้นการเพิ่มประเภททรัพย์สินให้เช่าแบบลิสซิ่ง

อย่างไรก็ตาม จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) ส่งผลให้ภาคธุรกิจรวมถึงลูกค้าของบริษัทได้รับผลกระทบ ทำให้บริษัทดำเนินธุรกิจด้วยความระมัดระวัง ให้ความสำคัญกับการเพิ่มอัตราผลตอบแทนที่ได้รับจากการให้เช่ามากกว่าการขายสินทรัพย์ให้เช่าเพื่อรักษาผลตอบแทนที่ดี โดยเน้นการปล่อยสินทรัพย์ให้เช่ากับลูกค้าเก่าที่มีประวัติการชำระที่ดี มีฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่ง ไม่เน้นการแข่งขันด้านราคา

ทั้งนี้ บริษัทได้พัฒนาอย่างต่อเนื่องในเรื่องของกระบวนการให้บริการและช่องทางการขายที่หลากหลาย ทันสมัยและมีประสิทธิภาพสอดคล้องกับพฤติกรรมและความต้องการของลูกค้าในยุค “New Normal” โดยเฉพาะการขายแบบออนไลน์ซึ่งผู้บริโภคสามารถเข้าไปดูผลิตภัณฑ์และเลือกใช้บริการของภัทรลิขิ่งได้ในช่องทางออนไลน์ต่างๆ เพื่อรักษายอดขาย และเพิ่มความสะดวกให้ลูกค้า ในสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) และสอดคล้องกับแนวทางในการทำธุรกิจที่จะเน้นการทำ Digital Marketing มากยิ่งขึ้น โดยตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาภัทรลิขิ่งได้มีการเตรียมความพร้อมในการพัฒนาระบบและเครื่องมือสนับสนุนการขายและบริการให้ทันสมัยอย่างต่อเนื่องเพื่อมุ่งขยายช่องทางการเข้าถึงลูกค้าหรือกลุ่มผู้บริโภคผ่านดิจิทัลแพลตฟอร์มต่างๆ อย่างครบถ้วนเพื่อเป็นการส่งมอบบริการให้เหมาะสมและตอบโจทย์ทุกความต้องการของผู้บริโภคในแต่ละกลุ่ม

นอกจากนี้บริษัทฯ ได้ออกมาตรการความปลอดภัย ทั้งในส่วนของพนักงาน เริ่มจากตรวจวัดอุณหภูมิพนักงานทุกคนก่อนปฏิบัติงาน, สวมใส่หน้ากากอนามัยทุกครั้ง และใช้เจลแอลกอฮอล์ทำความสะอาดมือสม่ำเสมอ และ จุดรับบริการต่างๆ ของลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นบริการรถเช่าระยะสั้น หรือรถยนต์มือสอง Sa-Buy Car by ภัทรลิขิ่ง ที่ส่งมอบรถยนต์คุณภาพ และบริการ Deep Cleaning ทำความสะอาดจุดสัมผัสร่วมภายในรถยนต์ทุกครั้ง ก่อนส่งมอบถึงมือลูกค้า

ในส่วนของการฝึกอบรมพนักงาน ยังมีความต่อเนื่องเพื่อรักษามาตรฐานในการให้บริการ และให้คำปรึกษาแก่ลูกค้าได้เป็นอย่างดี โดยมุ่งเน้นการให้บริการที่ครบวงจร ตั้งแต่การเลือกใช้รถยนต์ให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า ไปจนถึงรายละเอียดปลีกย่อย เช่น การจดทะเบียน การประกันภัย ตลอดจนการให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง และมีเครือข่ายศูนย์บริการที่ครอบคลุมทั่วประเทศ ซึ่งนับว่าสร้างความแตกต่าง ได้อย่างชัดเจน และสร้างความไว้วางใจและประโยชน์สูงสุดให้กับลูกค้า ซึ่งเชื่อมั่นได้ว่าจะช่วยเสริมความสามารถในการแข่งขันของบริษัทให้คงอยู่ในระดับผู้นำของธุรกิจต่อไป

ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ในปี 2563 สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.) แถลงตัวเลขผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ตลอดปี 2563 หดตัวอยู่ที่ร้อยละ 6.1 จากผลกระทบการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) ทำให้ภาคการท่องเที่ยวและเศรษฐกิจในประเทศหดตัวอย่างมาก โดยเป็นตัวเลข GDP ที่ต่ำที่สุดในรอบ 22 ปี นับตั้งแต่วิกฤติต้มยำกุ้ง

สำหรับยอดขายรถยนต์รวมในประเทศไทยปี 2563 ที่ผ่านมา อุตสาหกรรมยานยนต์ในประเทศได้รับผลกระทบอย่างมากจากสถานการณ์การระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) ส่งผลให้ยอดขายลดลงร้อยละ 21.4 จากปี 2562 โดยมียอดขายอยู่ที่ 792,146 คัน เช่นเดียวกับภาพรวมของตลาดรถยนต์มือสองในประเทศที่มียอดขายหดตัวอยู่ที่ประมาณร้อยละ 25 จากภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) และความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงิน และยังมีสถานการณ์การทำสงครามราคาเนื่องจากผู้ประกอบการเดินรถยนต์มือสองหลายแห่งที่พยายามเร่งระบายสต็อก

ในส่วนของสถานะตลาดสำหรับธุรกิจลิสซิ่ง จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ Covid-19 ส่งผลให้สถานะเศรษฐกิจ และการลงทุนหดตัว และมีแนวโน้มฟื้นตัวช้ากว่าที่ประเมินไว้ รวมทั้งฐานะทางการเงินของทั้งภาคครัวเรือนและภาคธุรกิจมีหนี้ที่อยู่ในระดับสูงและมีความสามารถในการชำระหนี้ที่ลดลง และอาจก่อให้เกิดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ หรือ NPL (Non-performing Loan) ในอนาคต

จากในส่วนของสถานะตลาดสำหรับธุรกิจลิสซิ่งประเภทให้เช่าแบบดำเนินงาน ปัจจุบันบริษัทที่ดำเนินธุรกิจประเภทนี้มีอยู่เป็นจำนวนมาก แต่มีบริษัทขนาดใหญ่ที่เป็นผู้นำตลาดและมีส่วนแบ่งทางการตลาดเป็นส่วนใหญ่อยู่เพียงไม่กี่ราย ซึ่งบริษัท ภัทรลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน) เองจัดว่าเป็นผู้นำในกลุ่มนี้ และแม้ว่าการแข่งขันที่รุนแรงในธุรกิจลิสซิ่งประเภทให้เช่าแบบดำเนินงานจะมีความต่อเนื่อง แต่จากอุปสงค์ของภาคธุรกิจในปัจจุบันที่ยังคงมีความต้องการการบริหารจัดการเรื่องยานพาหนะจากผู้เชี่ยวชาญภายนอกทั้งในส่วนของการบริการและการซ่อมบำรุง ทำให้ธุรกิจลิสซิ่งประเภทให้เช่าแบบดำเนินงานในประเทศไทยยังคงสามารถเติบโตได้ในระยะกลางถึงระยะยาว สำหรับ บริษัท ภัทรลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน) เอง จากนโยบายการให้ความสำคัญต่อการให้บริการที่ครบวงจรแก่ลูกค้าตลอด 24 ชั่วโมง และกลยุทธ์การขยายธุรกิจทั้งการขยายฐานลูกค้ากลุ่มใหม่และการขยายประเภททรัพย์สินให้เข้าใหม่อย่างต่อเนื่อง รวมถึงการปรับตัวเพื่อตอบสนองต่อการแข่งขันในตลาดรถยนต์ที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ทำให้บริษัทยังคงเป็นผู้นำในธุรกิจลิสซิ่งประเภทให้เช่าแบบดำเนินงานในประเทศไทยอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

แหล่งที่มาของเงินทุน

บริษัทมีนโยบายในการจัดหาแหล่งเงินทุนในอนาคต โดยมุ่งเน้นการจัดหาแหล่งเงินทุนระยะยาว เพื่อให้สอดคล้องกับลักษณะการดำเนินธุรกิจลิขิ่ง ซึ่งที่ผ่านมา บริษัทได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นให้ออกและเสนอขายหุ้นกู้ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยในท้องตลาด และสอดคล้องกับระยะเวลาการให้เช่าทรัพย์สิน

นอกเหนือจากการจัดหาแหล่งเงินทุนระยะยาวด้วยการออกหุ้นกู้แล้ว บริษัทยังดำเนินการจัดหาเงินกู้ระยะยาว โดยการกู้ยืมจากสถาบันการเงินภายในประเทศอีกหลายแห่ง รวมถึงมีการศึกษาเกี่ยวกับการปรับโครงสร้างทุนของบริษัทเพื่อรองรับการเติบโตในอนาคตด้วย

การให้เช่า (การให้เช่าทรัพย์สิน)

นโยบายการให้เช่าทรัพย์สิน

บริษัทมีนโยบายต่าง ๆ ในการให้เช่าทรัพย์สินประเภทลิขิ่ง ดังต่อไปนี้

1. ผู้เช่า : บริษัทจะให้เช่าแก่ผู้เช่าที่เป็นนิติบุคคลเป็นหลัก โดยบริษัทจะพิจารณาคุณสมบัติของลูกค้าผู้เช่า เช่น เป็นนิติบุคคลที่มีผลการดำเนินงานดี หรือมีโครงการที่มีความเป็นไปได้สูง ประวัติการเงินดี และมีความสามารถในการชำระค่าเช่าได้ พร้อมทั้งมีการะบวนการตรวจสอบเครดิตบูโร
2. วัตถุประสงค์ในการเช่า : ทรัพย์สินที่จะขอเช่าจะต้องนำไปใช้ในกิจการของผู้เช่า โดยผู้เช่าจะต้องแจ้งวัตถุประสงค์ในการเช่าให้แก่บริษัท
3. ทรัพย์สินที่เช่า : ทรัพย์สินที่เช่าจะต้องมีคุณสมบัติดังนี้
 - เป็นทรัพย์สินใหม่ และทรัพย์สินใช้งานแล้ว โดยที่บริษัทจะพิจารณาสภาพ อายุการใช้งานและราคาที่เหมาะสม
 - มีผู้ใช้โดยแพร่หลาย และมีตลาดมือสองรองรับพอควร
 - ไม่ได้ผลิตเพื่อใช้กับผู้ใช้เฉพาะราย
 - สามารถระบุกรรมสิทธิ์ให้บริษัทเป็นเจ้าของได้
4. ระยะเวลาเช่า : ระยะเวลาเช่าส่วนใหญ่อยู่ระหว่าง 3-5 ปี แล้วแต่ความเหมาะสมของประเภทและการใช้งาน
5. เงื่อนไขก่อนการเช่า : การกำหนดเงื่อนไขการเช่าจะแตกต่างกันไปตามความเสี่ยงของแต่ละบริษัท ซึ่งอาจเลือกทางใดทางหนึ่งหรือหลายทางจากต่อไปนี้
 - การค้ำประกันการเช่า
 - วางเงินเพื่อค้ำประกันการเช่า หรือการชำระเงินดาวน์ ในกรณีทรัพย์สินให้เช่ามีลักษณะพิเศษ
 - ไม่มีเงื่อนไขก่อนการเช่า
6. เงื่อนไขเมื่อสิ้นสุดสัญญาเช่า : ในการเสนอเงื่อนไขการเช่า จำเป็นต้องพิจารณาถึงความเสี่ยงของทรัพย์สินที่เช่าในแง่ต่างๆ เช่น ความแพร่หลายของผู้ใช้ทรัพย์สินประเภทเดียวกัน แบบ รุ่น ยี่ห้อ ราคาของตลาดมือสอง การพัฒนาของเทคโนโลยี การล้าสมัย และลักษณะการใช้งาน เป็นต้น บริษัทจะพิจารณาราคาซากของทรัพย์สินที่น่าจะขายได้โดยมีความเสี่ยงไม่มากนัก และนำไปใช้ในการคำนวณอัตราค่าเช่า ทั้งนี้เงื่อนไขหลังการเช่าที่บริษัทเสนอให้แก่ผู้เช่า ขึ้นอยู่กับการคาดการณ์ความเสี่ยงของบริษัทว่าอย่างน้อยเพียงใดสำหรับเงื่อนไขต่างๆ ที่ผู้เช่าได้รับหลังสิ้นสุดอายุการเช่า ดังต่อไปนี้

- ข้อเสนอขายหลังการเช่า (Option to Buy) : ผู้เช่าจะได้รับข้อเสนอขายทรัพย์สินจากบริษัทในราคาซากที่ เคยกำหนดไว้ในสัญญาเช่า โดยผู้เช่าจะใช้สิทธิซื้อหรือไม่ก็ได้
- คืนทรัพย์สินให้แก่ผู้ให้เช่า (No Option) : เมื่อสิ้นสุดสัญญาเช่าผู้เช่าจะต้องคืนทรัพย์สินที่เช่าให้แก่บริษัท
- ผู้เช่ารับประกันราคาขายหลังการเช่า (Guarantee Residual Value)

การบริหารความเสี่ยงจากการให้เช่า

บริษัทได้มีการระมัดระวังในการคัดเลือกลูกค้าโดยใช้ระบบ Sponsoring ในการพิจารณาอนุมัติเพื่อ กลั่นกรอง เนื่องจากผู้สนับสนุนในแต่ละรายจะมีมุมมองและแนวคิดที่กว้างขวางขึ้น ทำให้เกิดความรอบคอบมากขึ้น ซึ่ง จะสะท้อนไปถึงปริมาณของลูกค้าที่มีปัญหาของบริษัทที่มีอยู่ในระดับที่ต่ำ

นอกจากนี้ บริษัทยังได้มีระบบการติดตามการชำระค่าเช่าของลูกค้าอย่างรัดกุม รวมถึงได้มีการตั้งสำรองค่า เพื่อผลขาดทุนจากการด้อยค่าไว้อย่างเพียงพอ อีกทั้งให้ความสำคัญในการติดตามและศึกษาถึงความผันผวนของภาวะ เศรษฐกิจโดยรวมของโลกและของภูมิภาค สภาวะแวดล้อม แนวโน้ม และปัจจัยที่อาจส่งผลโดยตรงต่อการทำธุรกิจของ บริษัท บริษัทจึงได้จัดตั้งสำนักยุทธศาสตร์องค์กร และสำนักบริหารความเสี่ยง เพื่อทำการศึกษาในเรื่องต่างๆ ตลอดจน พิจารณาเรื่องความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจเพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจให้ทันทั่วทั้งที่ สำหรับผลกระทบที่อาจมีขึ้นต่อ บริษัท

การควบคุมดูแล การอนุมัติการให้เช่า และการติดตามลูกหนี้

บริษัทมีการแบ่งขั้นตอนในการประกอบธุรกิจลิขิ่ง ออกเป็น 6 ขั้นตอน คือ

1. การพิจารณาเครดิตของลูกค้า : บริษัทจะสอบถามข้อมูลความต้องการเช่าจากลูกค้า เช่น ทรัพย์สินที่ต้องการเช่า วัตถุประสงค์การใช้งาน ระยะเวลาการเช่า เงื่อนไขการเช่า เหตุผลการเลือกเช่าแบบลิขิ่ง ซึ่งรวมถึงประวัติผล การดำเนินงาน ประเภทเงินและสถาบันการเงิน ที่ลูกค้าใช้อยู่และเอกสารต่างๆ ประกอบการพิจารณา ซึ่งจาก ข้อมูลดังกล่าว ฝ่ายพิจารณาเครดิตจะพิจารณาเสนอเงื่อนไขการเช่าตามนโยบายการให้เช่าทรัพย์สินของบริษัท
2. การขออนุมัติ : บริษัทได้ใช้ระบบผู้สนับสนุน (Sponsor System) ในการอนุมัติให้เช่าทรัพย์สิน ซึ่งระบบการ อนุมัติดังกล่าว กลุ่มผู้สนับสนุน (Sponsor) ประกอบด้วยผู้บริหารระดับผู้บริหารฝ่ายขึ้นไปโดยบริษัทมีการ กำหนดหลักเกณฑ์การอนุมัติให้เช่าอย่างเป็นลำดับขั้น โดยพิจารณาจากมูลค่าของทรัพย์สินให้เช่า ประเภทของ ทรัพย์สินให้เช่า รวมถึงคุณสมบัติของผู้เช่าด้วย

สำหรับขั้นตอนการอนุมัติให้เช่า เมื่อลูกค้าตกลงในเงื่อนไขที่บริษัทได้เสนอไปเบื้องต้นแล้ว เจ้าหน้าที่ ฝ่ายการตลาดและการขาย จะทำหน้าที่เสนอรายงานแก่ผู้สนับสนุนเพื่อรับรองความถูกต้อง จากนั้นจะส่ง รายงานที่รับรองความถูกต้องแล้วไปยังผู้อนุมัติให้เช่าทรัพย์สินตามลำดับขั้นเพื่ออนุมัติการให้เช่าทรัพย์สิน ทั้งนี้ มูลค่าของทรัพย์สินให้เช่า ประเภทของทรัพย์สินให้เช่า รวมถึงขั้นตอนต่างๆในการอนุมัติให้เช่าทรัพย์สิน จะเป็น ตามเงื่อนไขการให้เช่าที่ได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทแล้ว

3. การทำสัญญา : รายงานขออนุมัติที่ได้รับอนุมัติจะถูกจัดทำเป็นสัญญาเช่าเพื่อเสนอแก่ผู้เช่าลงนาม
4. การจัดซื้อทรัพย์สิน : เมื่อผู้เช่าลงนามในใบคำขอเช่า หรือสัญญาเช่าแล้ว บริษัทจะจัดซื้อทรัพย์สินตามคุณสมบัติ ที่ตกลงไว้ โดยมีช่องทางการจัดซื้อผ่านผู้ขายที่บริษัทจัดหาเองหรือผู้ขายที่ผู้เช่าจัดหาให้
5. การส่งมอบทรัพย์สิน : บริษัทจะจัดส่งทรัพย์สินให้ผู้เช่า จัดทะเบียนและจัดทำประกันภัยทรัพย์สิน ซึ่งเป็นส่วน หนึ่งของบริการของบริษัท พร้อมกับดำเนินการเงื่อนไขก่อนการเช่าให้แล้วเสร็จและถือเป็นการเริ่มต้นสัญญา
6. การสิ้นสุดสัญญาเช่า : เมื่อสิ้นสุดสัญญาเช่าและผู้เช่าได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ระบุในสัญญาตลอดระยะเวลาเช่า และไม่มีหนี้สินค้างชำระแก่บริษัท ลูกค้าจะได้รับเสนอเงื่อนไขหลังการเช่าตามที่ระบุในสัญญา

นโยบายเกี่ยวกับการควบคุมและติดตามลูกหนี้ค้างชำระ

เพื่อให้การควบคุมลูกหนี้ค้างชำระได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้นบริษัทได้มีการแต่งตั้ง “คณะกรรมการควบคุมลูกหนี้ค้างชำระ” เพื่อให้สามารถติดตาม และควบคุมลูกหนี้ค้างชำระได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ ขั้นตอนในการติดตามหนี้ค้างชำระ สามารถสรุปรายละเอียดในสาระได้ดังนี้

1. กรณีที่ลูกหนี้ค้างชำระตั้งแต่ 1 – 7 วัน ดำเนินการติดตามทวงถามทางโทรศัพท์
2. กรณีที่ลูกหนี้ค้างชำระตั้งแต่ 8 - 30 วัน ดำเนินการติดตามทวงถามทางโทรศัพท์ และส่งจดหมายทวงถามให้ชำระหนี้ฉบับที่ 1 ถึงผู้เช่าและผู้ค้าประกัน (ถ้ามี) ทั้งนี้ยกเว้นกรณีที่ลูกหนี้ตกลงกำหนดวันนัดชำระไว้แล้ว จะไม่มีการส่งจดหมายทวงถาม
3. กรณีที่ลูกหนี้ค้างชำระตั้งแต่ 31 - 60 วัน ดำเนินการติดตามทวงถามทางโทรศัพท์ และส่งจดหมายทวงถามให้ชำระหนี้ฉบับที่ 2 ถึงผู้เช่าและผู้ค้าประกัน (ถ้ามี) ทั้งนี้ยกเว้นกรณีที่ลูกหนี้ตกลงกำหนดวันนัดชำระไว้แล้ว จะไม่มีการส่งจดหมายทวงถาม
4. กรณีที่ลูกหนี้ค้างชำระตั้งแต่ 61 - 90 วัน ดำเนินการติดตามทวงถามทั้งผู้เช่าและผู้ค้าประกันทางโทรศัพท์ และส่งจดหมายทวงถามให้ชำระหนี้ฉบับที่ 2 ในกรณีที่ยังไม่ได้มีการออกจดหมายทวงถามก่อนหน้านี้ พร้อมทั้งเตรียมขั้นตอนในการดำเนินการทางกฎหมาย
5. กรณีที่ลูกหนี้ค้างชำระตั้งแต่ 91 วันขึ้นไป ดำเนินการส่งจดหมายบอกเลิกสัญญาถึงผู้เช่าและผู้ค้าประกัน (ถ้ามี) ทั้งนี้จะดำเนินการตามขั้นตอนทางกฎหมายควบคู่กับการดำเนินการติดตามเพื่อยึดคืนทรัพย์สิน ในกรณีที่ได้ทรัพย์สินกลับคืนมาจำหน่ายและมูลค่าทรัพย์สินที่จำหน่ายได้ไม่เพียงพอกับมูลค่าความเสียหายที่เกิดขึ้นจริง จะดำเนินคดีฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายและค่าขาดประโยชน์ต่อไปตามสัญญา และในกรณีที่ไม่สามารถยึดคืนทรัพย์สินได้จะดำเนินคดีฟ้องร้องเรียกให้ส่งมอบคืนทรัพย์สินและชดเชยค่าเสียหายตามสัญญาต่อไป

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 ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท รวมถึงอาจส่งผลกระทบต่อให้เกิดความเสี่ยงแก่ผู้ถือหลักทรัพย์ของบริษัทในอันที่จะไม่ได้รับผลตอบแทนหรือสิทธิที่ควรจะได้รับ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

เนื่องจากบริษัทมีหนี้สินทางการเงิน ซึ่งทั้งหมดเป็นหนี้ที่มีกำหนดชำระคืนแน่นอน จึงอาจมีความเสี่ยงของการไม่สามารถชำระหนี้ได้ในกรณีที่มูลค่าของหนี้ที่ต้องชำระคืนในแต่ละช่วงเวลาสูงกว่าค่าเช่าที่บริษัทได้รับในช่วงนั้นๆ ดังนั้นบริษัทจึงให้ความสำคัญกับความสัมพันธ์ของค่าเช่ารับและกำหนดการชำระหนี้เป็นอย่างมาก โดยอาศัยการจัดการให้มีการกู้ยืมทั้งระยะสั้นในรูปแบบของตั๋วสัญญาใช้เงินและตั๋วแลกเงิน และ ระยะยาวในรูปแบบของหุ้นกู้และเงินกู้ระยะยาวจากสถาบันการเงิน ทั้งนี้เพื่อให้สอดคล้องกับค่าเช่าที่ได้รับในอนาคต รวมทั้งยังมีวงเงินกู้ระยะสั้นกับสถาบันการเงินหลายแห่งเพื่อรองรับในกรณีฉุกเฉิน นอกจากนี้ยังให้ความสำคัญกับคุณภาพของผู้เช่าด้วย

2. ความเสี่ยงด้านความสามารถในการชำระค่าเช่า

เนื่องจากรายได้ค่าเช่าเป็นรายได้หลักของบริษัท ดังนั้นความสามารถในการชำระค่าเช่าของผู้เช่าจึงเป็นปัจจัยที่สำคัญ กล่าวคือหากผู้เช่าไม่สามารถชำระค่าเช่าได้ อาจส่งผลกระทบต่อรายได้และกำไรของบริษัทได้ อย่างไรก็ตามที่ผ่านมาบริษัทมีความระมัดระวังในการคัดเลือกลูกค้า นอกจากนี้บริษัทยังมีระบบการติดตามการชำระค่าเช่าของลูกค้าอย่างรัดกุม รวมถึงได้มีการตั้งค่าเผื่อผลขาดทุนจากการด้อยค่าไว้อย่างเพียงพอ

จากการระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) ส่งผลกระทบต่อสภาพเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ ซึ่งคาดว่าจะส่งผลกระทบต่อเรื่องความสามารถในการชำระค่าเช่าของลูกค้าของบริษัทด้วย อย่างไรก็ตาม จากการที่บริษัทนำเสนอมาตรการช่วยเหลือในส่วนของการพักชำระเงินต้นและดอกเบี้ยหรือพักชำระเฉพาะดอกเบี้ยให้กับลูกค้า ประกอบกับการเฝ้าติดตามอย่างใกล้ชิดแล้วนั้น พบว่า มีลูกค้าทั้งตามสัญญาเช่าดำเนินงาน (Operating Lease) และสัญญาเช่าเงินทุน (Finance Lease) ที่แจ้งว่าได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) และขอเข้าร่วมโครงการดังกล่าวเป็นจำนวนน้อย ทำให้มาตรการช่วยเหลือลูกค้ากลุ่มดังกล่าวที่บริษัทดำเนินการมิได้ส่งผลกระทบต่อกระแสเงินสดรับของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ

3. ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย

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

4. ความเสี่ยงด้านการตลาดและการแข่งขัน

ในช่วงที่ผ่านมามีผู้ประกอบการธุรกิจลิขิ่งและเช่าซื้อเกิดขึ้นในตลาดจำนวนมาก ทั้งที่เป็นกิจการที่มีผู้ถือหุ้นเป็นสถาบันการเงินและกิจการที่เป็นธุรกิจด้านบริการของผู้ผลิตรถยนต์ที่มีเงินทุนจำนวนมากจากต่างประเทศ ทำให้มีการแข่งขันในอุตสาหกรรมสูงขึ้น ซึ่งอาจส่งผลให้เกิดการแข่งขันด้านราคา และผลตอบแทนของแต่ละบริษัทลดลง แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทก็มีการเลือกกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักที่ชัดเจน คือ กลุ่มลูกค้าซึ่งเป็นนิติบุคคลที่มีความต้องการใช้

ยานพาหนะ และมีศักยภาพในการชำระค่าเช่า นอกจากนี้บริษัทยังได้นำระบบคอมพิวเตอร์ที่ทันสมัยและมีประสิทธิภาพมาใช้ในการบริหารจัดการ เพื่อก่อให้เกิดประสิทธิภาพในการจัดการและการติดตามการให้บริการได้อย่างใกล้ชิดและทั่วถึง

5. ความเสี่ยงด้านการบริหารมูลค่าซาก

จากการที่บริษัทประกอบธุรกิจให้ “เช่า” ทรัพย์สินในลักษณะสัญญาเช่าดำเนินงานแก่ผู้ประกอบการที่เป็นนิติบุคคลเป็นหลัก โดยมีระยะเวลาเช่าอยู่ระหว่าง 3 – 5 ปี ซึ่งภายหลังจากครบกำหนดสัญญาเช่าประเภทนี้ ทรัพย์สินส่วนใหญ่จะถูกจำหน่ายออกไป ดังนั้นราคาทรัพย์สินที่จำหน่ายได้จะส่งผลต่อผลการดำเนินงานของบริษัทโดยตรง กล่าวคือ หากจำหน่ายได้ในราคาที่ต่ำกว่าราคาตามบัญชีจะก่อให้เกิดผลขาดทุนจากการขายทรัพย์สิน ที่ผ่านมา จากประสบการณ์ในการบริหารงานที่ยาวนานทำให้บริษัทสามารถบริหารมูลค่าซากได้อย่างมีประสิทธิภาพ อย่างไรก็ตาม ผลจากนโยบายรถยนต์คันแรกที่ทำให้ราคารถยนต์มือสองปรับตัวลดลงมากนั้น ส่งผลกระทบอย่างมีนัยสำคัญต่อผลกำไรจากการจำหน่ายรถยนต์มือสองของบริษัทในช่วงที่ผ่านมา ซึ่งบริษัทได้ดำเนินการแก้ไขโดยการพยายามเพิ่มสัดส่วนการจำหน่ายรถยนต์ผู้บริโภครุ่นใหม่มากขึ้นเพื่อลดผลกระทบดังกล่าว

ในช่วงต้นปี 2563 จากการระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) ส่งผลต่อสภาพเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศโดยยอดขายรถยนต์ใหม่และรถยนต์ใช้แล้วภายในประเทศมีการปรับลดลงในช่วงปลายไตรมาสที่ 1 ต่อเนื่องไตรมาส 2 และค่อยปรับตัวดีขึ้นในช่วงไตรมาส 3 และ 4 ของปี ในส่วนของบริษัทเองได้รับผลกระทบดังกล่าวอยู่บ้างแต่ได้ใช้ช่องทางการจำหน่ายรถยนต์มือสองออนไลน์ผ่าน website www.sa-buycar.com ของบริษัทเป็นตัวช่วยในการแก้ไขปัญหาดังกล่าว จนทำให้ในปี 2563 บริษัทสามารถจำหน่ายรถยนต์มือสองได้จำนวนเพิ่มขึ้นจากปี 2562

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ4.1 ทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	มูลค่าสุทธิ ณ 31 ธ.ค. 61	มูลค่าสุทธิ ณ 31 ธ.ค. 62	มูลค่าสุทธิ ณ 31 ธ.ค. 63
ลูกหนี้สัญญาเช่าเงินทุน	2,160.16	1,958.76	2,699.62
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์			
สินทรัพย์ให้เช่า-สุทธิ	10,177.34 ⁽¹⁾	9,612.79 ⁽¹⁾	7,471.57 ⁽¹⁾
อาคารชุดสำนักงาน	85.98	85.98	94.09
เครื่องใช้สำนักงาน	9.58	9.71	6.58
ยานพาหนะ	3.46	2.29	12.62
รวม ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	10,276.36	9,710.77	7,584.86
รวม	12,436.52	11,669.53	10,284.48

หมายเหตุ : ⁽¹⁾ ยอดสินทรัพย์ให้เช่าตามสัญญาเช่าดำเนินงาน-สุทธิ แสดงยอดหลักหักค่าเสื่อมราคาสะสมและขาดทุนจากการด้อยค่า

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม

คณะกรรมการบริษัท เป็นผู้กำกับดูแล และกำหนดให้มีกรอบและกลไกในการกำกับดูแลนโยบายและการดำเนินงานของบริษัทย่อยและกิจการอื่นที่บริษัทไปลงทุนอย่างมีนัยสำคัญ ในระดับที่เหมาะสมกับกิจการแต่ละแห่ง ทั้งนี้ ณ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทไม่มีการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

-ไม่มี

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

6.1.1 ข้อมูลทั่วไปบริษัท

ชื่อบริษัทที่ออกหลักทรัพย์	: บริษัท ภัทรลิขิ่ง จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์	: PL
วันที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์	: 15 สิงหาคม 2539
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107537000211 (เดิมเลขที่ บมจ.268)
ทุนจดทะเบียน	: 646,800,483 บาท
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	: 596,509,825 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 อาคารสำนักงานเมืองไทยภัทรคอมเพล็กซ์ 1 ถนนรัชดาภิเษก ห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10320
Home Page	: www.pl.co.th
โทรศัพท์	: (66) 2290-7575 (66) 2693-2288
โทรสาร	: (66) 2693-2298-99

6.1.2 ข้อมูลการลงทุนของบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทไม่มีการลงทุน หรือถือหุ้นในนิติบุคคลใด

6.1.3 บุคคลอ้างอิงอื่นๆ

นายทะเบียน

- หุ้นสามัญ

: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์
(ประเทศไทย) จำกัด
93 ชั้น 14 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง
เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400.
Website: <http://www.set.or.th/tsd>.
SET Contact Center: 0 2009 9999.

- หุ้นกู้ (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)

- หุ้นกู้ บมจ.ภัทรลิขิ่ง ครั้งที่ 2/2559 ชุดที่ 1 : บมจ. ธนาคารกรุงศรีอยุธยา
ครบกำหนดไถ่ถอนปี 2564
- หุ้นกู้ บมจ.ภัทรลิขิ่ง ครั้งที่ 2/2559 ชุดที่ 2 : บมจ. ธนาคารกรุงศรีอยุธยา
ครบกำหนดไถ่ถอนปี 2566
- หุ้นกู้ บมจ.ภัทรลิขิ่ง ครั้งที่ 2/2560 : บมจ. ธนาคารกรุงศรีอยุธยา
ครบกำหนดไถ่ถอนปี 2564
- หุ้นกู้ บมจ.ภัทรลิขิ่ง ครั้งที่ 1/2561 : บมจ. ธนาคารกรุงศรีอยุธยา
ครบกำหนดไถ่ถอนปี 2565
- หุ้นกู้ บมจ.ภัทรลิขิ่ง ครั้งที่ 2/2561 : บมจ. ธนาคารกรุงศรีอยุธยา
ครบกำหนดไถ่ถอนปี 2565
- หุ้นกู้ บมจ.ภัทรลิขิ่ง ครั้งที่ 3/2561 : บมจ. ธนาคารกรุงศรีอยุธยา
ครบกำหนดไถ่ถอนปี 2564
- หุ้นกู้ บมจ.ภัทรลิขิ่ง ครั้งที่ 1/2562 : บมจ. ธนาคารกรุงศรีอยุธยา
ครบกำหนดไถ่ถอนปี 2565
- หุ้นกู้ บมจ.ภัทรลิขิ่ง ครั้งที่ 2/2562 : บมจ. ธนาคารกรุงศรีอยุธยา
ครบกำหนดไถ่ถอนปี 2567
- หุ้นกู้ บมจ.ภัทรลิขิ่ง ครั้งที่ 3/2562 : บมจ. ธนาคารกรุงศรีอยุธยา
ครบกำหนดไถ่ถอนปี 2565
- หุ้นกู้ บมจ.ภัทรลิขิ่ง ครั้งที่ 4/2562 : บมจ. ธนาคารกรุงศรีอยุธยา
ครบกำหนดไถ่ถอนปี 2566
- หุ้นกู้ บมจ.ภัทรลิขิ่ง ครั้งที่ 5/2562 : บมจ. ธนาคารกรุงศรีอยุธยา
ครบกำหนดไถ่ถอนปี 2567

ผู้สอบบัญชี : นางสาวอรพินท์ สีนถาวรกุล
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตทะเบียนเลขที่ 9441
บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด
ชั้น 50 เอ็มไพร์ทาวเวอร์
1 ถนนสาทรใต้ กรุงเทพมหานคร 10120
โทรศัพท์ : (66) 2677-2000
โทรสาร : (66) 2677-2222

ที่ปรึกษากฎหมาย : บริษัท แอลเอส ฮอไรซัน จำกัด
ชั้น 14 อาคาร จีพีเอฟ วิทยู ทาวเวอร์ เอ
93/1 ถนนวิทยู แขวงลุมพินี
เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330
โทรศัพท์ : (66) 2627-3443
โทรสาร: (66) 2627-3250

ที่ปรึกษาทางการเงิน : -ไม่มี-