

## ส่วนที่ 1: การประกอบธุรกิจ

### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

#### 1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย หรือกลยุทธ์ในการดำเนินงาน

##### ❖ วิสัยทัศน์ (Vision):

“มุ่งมั่นพัฒนาสู่ผู้นำการให้บริการสินเชื่อแฟคตอริง”

##### ❖ พันธกิจ (Mission):

“เสริมสร้างผู้ประกอบการ ด้วยบริการที่เป็นเลิศ ระบบการทำงานภายในมีประสิทธิภาพ สามารถสร้างผลตอบแทนที่ดีต่อผู้ถือหุ้น และพนักงานได้อย่างยั่งยืน ภายใต้การบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสม และยึดมั่นในหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี”

##### ❖ เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ (Goal):

บริษัทตั้งเป้าหมายที่จะเป็นบริษัทชั้นนำด้านแฟคตอริงในประเทศ เป็นกำลังสนับสนุนทางการเงินที่สำคัญแรงหนึ่งในการเสริมสร้าง ผลักดันการขยายตัวของภาคเศรษฐกิจ ส่งเสริมให้เกิดการลงทุนและการบริโภคในภาพรวมระดับประเทศเพิ่มขึ้น โดยการเสริมสร้างศักยภาพและสนับสนุนผู้ประกอบการให้มีทางเลือกในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้น นอกเหนือจากสถาบันการเงินหลักอื่น ๆ โดยเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่บริษัทมีความเข้าใจถึงแนวทางการดำเนินธุรกิจ และส่งเสริมผู้ประกอบการขนาดกลาง ขนาดเล็ก ให้เติบโตเป็นผู้ประกอบการที่เข้มแข็งต่อไป ภายใต้การบริหารจัดการความเสี่ยงองค์กรในภาพรวมอย่างมีประสิทธิภาพ มีกระบวนการพิจารณาคุณภาพของลูกค้าและลูกหนี้ การค้าอย่างต่อเนื่อง โดยมีความเข้าใจธุรกิจลูกค้า อย่างใกล้ชิดเสมือนเป็นส่วนส่วนทางธุรกิจ พร้อมทั้งบริหารต้นทุนทางการเงินอย่างมีประสิทธิภาพ

นอกเหนือจากเป้าหมายการดำเนินธุรกิจข้างต้นแล้ว บริษัทยังดำเนินธุรกิจภายใต้หลักธรรมาภิบาล และหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อสามารถสร้างกำไรรวมถึงผลตอบแทนที่ดีต่อผู้ถือหุ้น และการเติบโตอย่างมีคุณภาพได้อย่างยั่งยืนในระยะยาวต่อไป

#### 1.2 ประวัติความเป็นมา การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

##### 1.1.1 ประวัติความเป็นมา

บริษัท ไอรา แฟคตอริง จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) จัดทะเบียนก่อตั้งเมื่อวันที่ 6 มกราคม 2540 เดิมใช้ชื่อว่า บริษัทธนมิตร แฟคตอริง จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 20 ล้านบาท โดยการลงทุนระหว่าง บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 50 กลุ่มธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 38 และกลุ่มผู้ถือหุ้นอื่น ถือหุ้นร้อยละ 12 โดยมีวัตถุประสงค์ในการจัดตั้ง เพื่อดำเนินธุรกิจแฟคตอริงโดยเน้นกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้จัดหาขายสินค้าให้แก่ธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) เนื่องจากบริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด มีบทบาทสำคัญในธุรกิจค้าปลีกจึงมีฐาน Supplier เป็นจำนวนมาก ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายสำคัญของธุรกิจแฟคตอริง ในขณะที่กลุ่มธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) ทำหน้าที่ให้การสนับสนุนด้านการเงินแก่บริษัท

### 1.1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

ปี 2554

กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ 2 กลุ่ม กล่าวคือ กลุ่มจิราธิวัฒน์ และธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) ได้จำหน่ายหุ้นสามัญของกิจการให้กับบริษัท ไอร่า แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) จำนวน 11,470,200.00 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 57.35 และภายหลังการทำข้อเสนอซื้อ บริษัท ชัมมิต คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งทำข้อเสนอซื้อพร้อมกับบริษัท ไอร่า แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ได้ซื้อหุ้นสามัญทั้งหมดจำนวน 4,543,400 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 22.72 ของจำนวนหุ้นสามัญที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของกิจการ ซึ่งการซื้อขายหุ้นดังกล่าวกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมยังคงให้การสนับสนุนทางธุรกิจในการดำเนินกิจการระหว่างบริษัทกับกลุ่มลูกค้าของกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมเช่นที่เคยปฏิบัติมาภายในระยะเวลา 3 ปี นับแต่วันทำการซื้อขายหุ้น

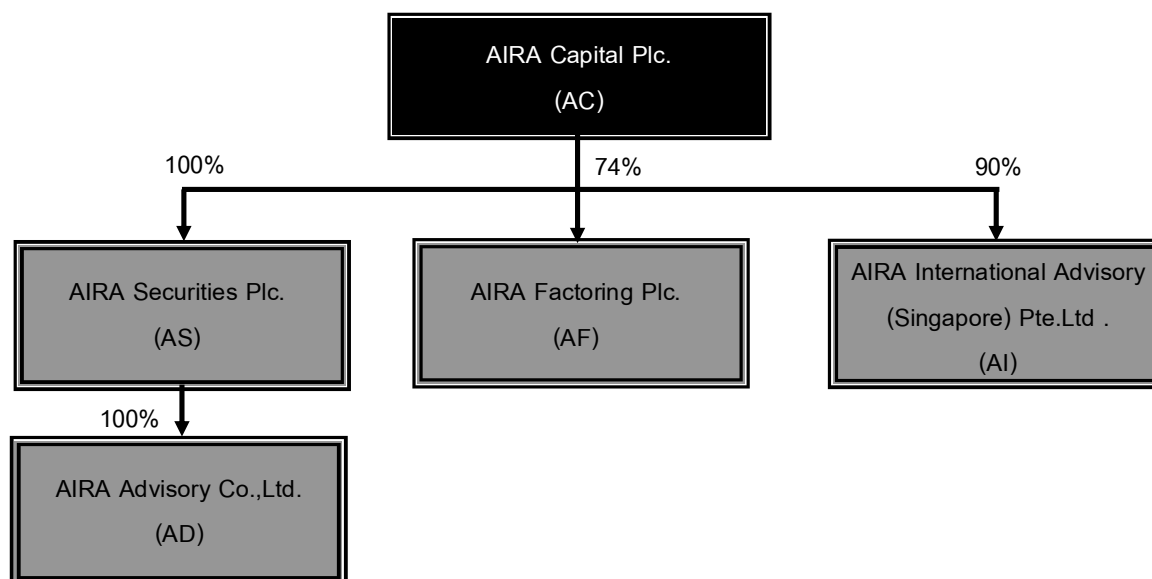
กันยายน: บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 100 ล้านบาท เป็น 200 ล้านบาท และ  
ได้เปลี่ยนชื่อบริษัท จาก “บริษัท ธนมิตร แพลตอริง จำกัด (มหาชน)” เป็น  
“บริษัท ไอราฯ แพลตอริง จำกัด (มหาชน)”

ปี 2556      กุมภาพันธ์: ได้มีการเปลี่ยนโครงสร้างผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท โดยบริษัท  
 ชัมมิต คอร์ปอเรชั่น จำกัด ได้ขายหุ้นจำนวน 6,420,000 หุ้น ซึ่งคิดเป็นร้อยละ  
 16.05 ของทุนชำระแล้วให้แก่บริษัท ไอร่า แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ส่งผล  
 ให้บริษัท ไอร่า แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) มีหุ้นสามัญทั้งหมดจำนวน  
 29,607,617 คิดเป็นร้อยละ 74.019

เมฆาชน: ได้ย้ายสถานประกอบการจาก เลขที่ 444 อาคาร โอлимпเปียไทย  
 ทาวเวอร์ ชั้น 6 ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ  
 10320 เปลี่ยนเป็น เลขที่ 319 อาคารจักรีรสจามจุรี ชั้น 20 ถนนพญาไท  
 แขวงปทุมวัน เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330

### 1.3 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

ธุรกิจแฟคตอริงของบริษัท เป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจในเครือ บริษัท โอว์รา แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นผู้ประกอบธุรกิจการลงทุนในบริษัทอื่น (Holding Company) โดยถือหุ้นหลักในบริษัทร้อยละ 74.019 ของทุนชำระแล้ว ซึ่งบริษัท โอว์รา แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) มีบริษัท เจ เออาร์ เค โฮลดิ้งส์ จำกัด เป็นผู้ถือหุ้นหลักร้อยละ 44.67 ของทุนชำระแล้ว โดยมีโครงสร้างธุรกิจที่สำคัญ ดังนี้



บริษัท ไอรา แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) มีนโยบายให้บริษัทในเครือแต่ละแห่งมีนโยบาย และการบริหารงาน ของตัวเอง เนื่องจากบริษัท ไอรา แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) และไม่มีการประกอบธุรกิจโดยตรง ทั้งนี้รายได้ส่วนใหญ่จึงมาจากบริษัทย่อย ได้แก่

- บริษัท ไอรา แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทแกน โดยกลุ่มธุรกิจหลักของบริษัทประกอบด้วย บริษัท หลักทรัพย์ ไอรา จำกัด (มหาชน) และบริษัท ไอรา แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ซึ่งประกอบธุรกิจการเงิน และ บริษัท ไอรา อินเตอร์เนชั่นแนล แอดไวซอรี (สิงคโปร์) จำกัด เป็นบริษัทย่อย

ดังนั้น การประกอบธุรกิจของบริษัทแกนและบริษัทย่อย จึงเป็นที่มาของแหล่งรายได้หลักของบริษัท ไอรา แคปปิตอล จำกัด (มหาชน)

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### ❖ ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ไอรา แฟคตอริง จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจแฟคตอริงภายในประเทศเป็นหลัก (Domestic Factoring) บริษัทเป็นผู้ให้บริการเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้น โดยการรับซื้อลดลูกหนี้การค้าจากการรับโอน สิทธิเรียกร้องในการรับเงิน กลุ่มลูกค้าหลักเป็นธุรกิจที่อยู่ในภาคธุรกิจที่มีศักยภาพดี มีอัตราการเจริญเติบโตสูง และขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ลูกค้าของบริษัทดำเนินธุรกิจหลากหลายประเภท อาทิเช่น ผู้ผลิต ผู้จำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค ให้กับธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) ทั้งนี้ปัจจุบันบริษัทมีนโยบายขยายฐานลูกค้าเป้าหมายไปยังภาคธุรกิจที่มีศักยภาพดี โดยเฉพาะภาคอุตสาหกรรมชิ้นส่วนรถยนต์ เนื่องจากเป็นภาคอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ที่สำคัญของประเทศ มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง จัดเป็นอุตสาหกรรมที่มีภาวะธุรกิจอยู่ในเกณฑ์ดี เป็นภาคธุรกิจที่มีผู้เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรมจำนวนมาก ประกอบกับลักษณะธุรกิจที่ชัดเจน ทำให้สามารถบริหารความเสี่ยงได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งคาดว่าจะเป็โอกาสในการเพิ่มปริมาณธุรกรรมของบริษัทได้เป็นอย่างดี

จุดเด่นของบริษัทในการดำเนินธุรกิจ คือ บริษัทประกอบธุรกิจแฟคตอริง มานานกว่า 17 ปี มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ มีประสบการณ์เป็นที่ยอมรับของวงการ นอกจากนี้ยังได้รับการสนับสนุนจากกลุ่มผู้ถือหุ้นเป็นอย่างดี ในส่วนของการสอบทานมูลหนี้ ที่ลูกค้ามีธุรกรรมทางการค้าที่เกี่ยวข้องกับกิจการของผู้ถือหุ้น รวมทั้งสามารถลดความเสี่ยงในการอำนวยความสะดวกจากการตอบรับการแจ้งโอนสิทธิ ซึ่งเปรียบเสมือนหัวใจสำคัญของการดำเนินธุรกิจแฟคตอริง นอกจากนี้เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทและธุรกิจของลูกค้ามีการเติบโตอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน บริษัทจึงได้ใช้กลยุทธ์ในการจัดให้มีข้อมูลที่เพียงพอเกี่ยวกับการบริหารจัดการจัดการของลูกค้า ให้คำปรึกษาหรือข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ต่อลูกค้า อาทิ การบริหารสินค้าคงคลังและวัตถุดิบ การจัดหาแหล่งวัตถุดิบ การบริหารลูกหนี้ รวมถึงการดูแล และอำนวยความสะดวกในการขยายวงเงิน เพื่อเพิ่มโอกาสในการทำธุรกิจให้แก่ลูกค้า เป็นต้น

สำหรับภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัทตลอดปี 2556 นับว่าบริษัทประสบความสำเร็จในการบริหาร กิจการ บริษัทมีรายได้จากการดำเนินงานเพิ่มขึ้นจากปีก่อน โดยในปี 2556 มีรายได้รวม 214.43 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 39.67 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 22.70 เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันกับปีก่อน โดยปัจจัยที่ทำให้รายได้ในปี 2556 เพิ่มขึ้นมากกว่าปีก่อนหน้า เนื่องจากบริษัทดำเนินกิจกรรมเชิงรุกทางการตลาดเพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้ปี 2556 บริษัทมีกำไรสุทธิรวม 64.73 ล้านบาท ซึ่งเป็นผลมาจากบริษัทได้มีการวางแผน และกำหนดกลยุทธ์การดำเนินงาน รวมทั้งการบริหาร ความเสี่ยงที่สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลง

### ❖ โครงสร้างรายได้ของบริษัท

โครงสร้างรายได้ของบริษัทแยกตามประเภทธุรกิจที่ให้บริการ มีดังนี้

ประเภทบริการ	ประเภทรายได้	แหล่งที่มาของรายได้
แฟคตอริงในประเทศ	รายได้ส่วนลดรับจากการรับโอนสิทธิเรียกร้อง	ดอกเบี้ยรับ
	ค่าธรรมเนียมและบริการ	ค่าธรรมเนียมการเปิดวงเงิน
		ค่าธรรมเนียมรับซื้อ

โครงสร้างรายได้ของบริษัทตามงบการเงินปี 2556 - 2554 เป็นดังนี้

รายได้	2556		2555		2554	
	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ
ส่วนลดรับจากการรับโอนสิทธิเรียกร้อง	171,448	79.95	139,644	79.90	128,842	80.75
ค่าธรรมเนียมและบริการ	33,405	15.58	29,907	17.12	26,046	16.32
รายได้อื่น	9,577	4.47	5,210	2.98	4,666	2.93
รวม	241,430	100.00	174,761	100.00	159,554	100.00

## การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

ธุรกิจหลักของบริษัท คือ ให้บริการสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้องหรือสินเชื่อแฟคตอริง

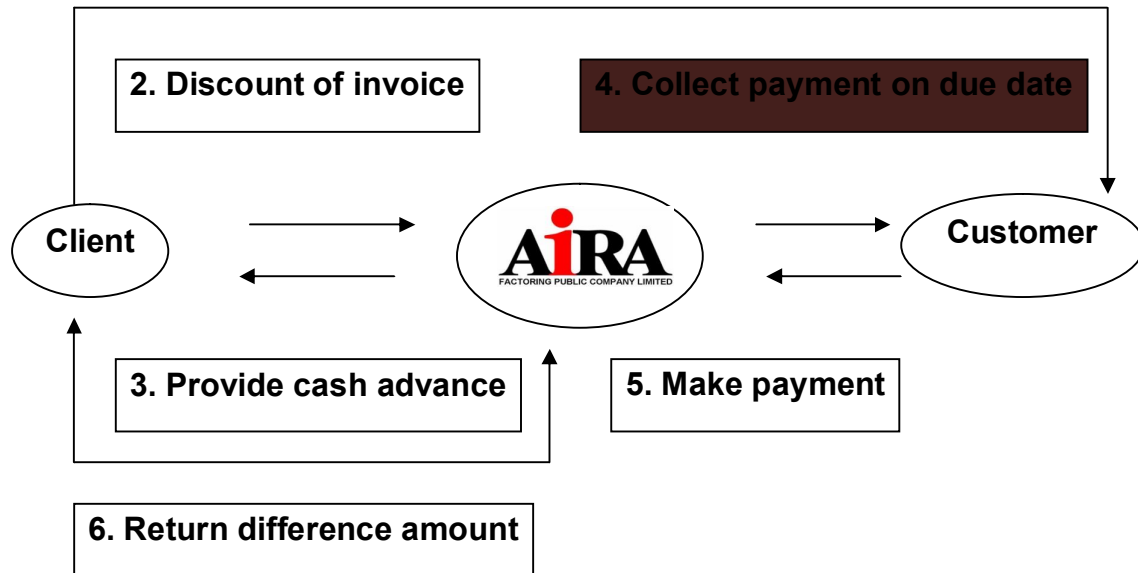
### 2.1 ลักษณะบริการ

บริษัท ไอรา แฟคตอริง จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ประกอบธุรกิจแฟคตอริง หรือการโอนและรับโอนสิทธิเรียกร้องภายในประเทศ (Domestic Factoring) บริษัทเป็นผู้ให้บริการเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้นโดยการรับซื้อลดลูกหนี้การค้าโดยการรับโอนสิทธิเรียกร้องในการรับเงิน กลุ่มลูกค้าหลักของบริษัทเป็นกลุ่มลูกค้าในธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ที่ต้องการเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ โดยส่วนใหญ่เป็นธุรกิจที่อยู่ในช่วงเจริญเติบโต หรือช่วงการขยายตัวของกิจการ ช่วยให้ธุรกิจมีสภาพคล่อง มีความแข็งแกร่งในการดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่องเพิ่มมากขึ้นอีก (ซึ่งต่อไปนี้จะเรียกว่า “ลูกค้า”) ทั้งนี้บริษัทมีระบบการบริหารจัดการสินเชื่ออย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อสามารถลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ เช่นการพิจารณาสัดส่วนลูกค้าในแต่ละภาคธุรกิจ เพื่อการบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสม ลูกค้าของบริษัทเป็นกิจการที่อยู่ในภาคธุรกิจที่มีการขยายตัวดี มีศักยภาพสูง โดยเฉพาะปัจจุบัน บริษัทพิจารณาลูกค้าเป้าหมายสำคัญในภาคอุตสาหกรรมชิ้นส่วนรถยนต์ เนื่องจากเป็นภาคอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ที่สำคัญของประเทศ มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง จัดเป็นอุตสาหกรรมที่มีภาวะธุรกิจอยู่ในเกณฑ์ดี เป็นภาคธุรกิจที่มีผู้เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรมจำนวนมาก ประกอบกับลักษณะธุรกรรมชัดเจน ทำให้สามารถบริหารความเสี่ยงได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งคาดว่าจะเป็โอกาสในการเพิ่มปริมาณธุรกรรมของบริษัทได้เป็นอย่างดี

โดยปกติลูกค้าจะให้เครดิตในการชำระเงินแก่ลูกหนี้ เมื่อลูกค้าต้องการเงินสดก่อนถึงงวดการชำระเงินของลูกหนี้ เพื่อนำไปใช้เป็นทุนหมุนเวียนหรือซื้อวัตถุดิบเพิ่ม ลูกค้าสามารถนำเอกสารการค้า ได้แก่ ใบส่งสินค้า ใบสั่งซื้อสินค้า ใบวางบิล มาขายลดพร้อมกับโอนสิทธิการรับเงินให้แก่บริษัท โดยบริษัทจะจ่ายเงินสดให้แก่ลูกค้าล่วงหน้าก่อนประมาณร้อยละ 80 ของยอดเงินตามเอกสารการค้า และเมื่อถึงกำหนดชำระเงินซึ่งปกติจะมีระยะเวลาไม่เกิน 180 วัน บริษัทจะเป็นผู้ดำเนินการในการเรียกเก็บค่าสินค้าหรือบริการจากลูกหนี้ตามจำนวนเงินที่ปรากฏในเอกสารการค้า และดำเนินการคืนเงินในจำนวนเท่ากับส่วนต่างของยอดรับซื้อกับยอดเงินที่ได้รับจากการเรียกเก็บค่าสินค้าหรือบริการ

แผนภาพแสดงขั้นตอนการให้บริการของบริษัท

1. Delivery of goods/services



ประเภทของการแจ้งโอนสิทธิการรับเงิน

บริษัทแบ่งประเภทของการแจ้งโอนสิทธิการรับเงิน ออกเป็น 5 ประเภท ดังนี้

ประเภท	ลักษณะของการแจ้งโอนสิทธิการรับเงิน	ความเสี่ยง
ประเภทที่ 1	หมายถึง การแจ้งโอนสิทธิที่ลูกหนี้ตอบรับการแจ้งโอนสิทธิ และบริษัทสามารถตรวจสอบมูลหนี้ก่อนการรับซื้อได้โดยการชำระหนี้การค้า ลูกหนี้จะโอนเงินเข้าบัญชีเงินฝาก หรือส่งจ่ายเช็คในนามบริษัท	มีความเสี่ยงต่ำที่สุด เนื่องจากบริษัทสามารถตรวจสอบมูลหนี้ก่อนการรับซื้อได้ และลูกหนี้ชำระเงินค่าสินค้าให้แก่บริษัทโดยตรง ความเสี่ยงจึงขึ้นอยู่กับความสามารถในการชำระหนี้ของลูกหนี้เป็นสำคัญ
ประเภทที่ 2	แบ่งออกเป็น 3 ประเภท คือ ประเภทที่ 2.1 หมายถึง การแจ้งโอนสิทธิที่ลูกหนี้ตอบรับการแจ้งโอนสิทธิ แต่ไม่สามารถตรวจสอบมูลหนี้ก่อนการรับซื้อได้ โดยการชำระหนี้การค้า ลูกหนี้จะโอนเงินเข้าบัญชีเงินฝาก หรือส่งจ่ายเช็คในนามบริษัท ประเภทที่ 2.2 หมายถึง การแจ้งโอนสิทธิที่ลูกหนี้ตอบรับการแจ้งโอนสิทธิ แต่ไม่สามารถตรวจสอบมูลหนี้ก่อนการรับซื้อได้ โดยการชำระหนี้การค้า ลูกหนี้จะส่งจ่ายเช็คในนาม “ลูกค้านี้เพื่อบริษัท”	มีความเสี่ยงเพิ่มขึ้น เนื่องจากไม่สามารถตรวจสอบมูลหนี้ก่อนการรับซื้อได้ แต่มีการสุ่มสอบถามมูลหนี้จากลูกหนี้ทางโทรศัพท์ และมีความเสี่ยงด้านความสามารถในการชำระหนี้เช่นเดียวกับการแจ้งโอนสิทธิประเภทที่ 1

ประเภท	ลักษณะของการแจ้งโอนสิทธิการรับเงิน	ความเสี่ยง
	<u>ประเภทที่ 2.3</u> หมายถึง การรับซื้อเอกสารการค้าของลูกค้า พร้อมเช็คลงวันที่ล่วงหน้าของลูกหนี้ (เช็คติดคร่อมทั่วไป&CO) และลูกค้าสตั๊กหลังเช็ค เพื่อชำระหนี้ให้แก่บริษัท และไม่จำเป็นต้องแจ้งโอนสิทธิให้ลูกหนี้รับทราบ	
ประเภทที่ 3	หมายถึง การแจ้งโอนสิทธิที่ลูกหนี้ตอบรับการแจ้งโอนสิทธิ โดยบริษัทต้องจัดส่งสำเนาเอกสารการค้าประกอบการแจ้งโอนสิทธิ แต่ไม่สามารถตรวจสอบมูลหนี้และเอกสารได้ และการชำระหนี้การค้าลูกหนี้จะโอนเงินเข้าบัญชีเงินฝากในนามบริษัท	มีความเสี่ยง เนื่องจากไม่สามารถตรวจสอบมูลหนี้และเอกสารก่อนการรับซื้อได้ แม้ลูกหนี้จะตอบรับการโอนสิทธิก็ตาม และชำระค่าสินค้าให้แก่บริษัทโดยตรง การโอนสิทธิประเภทที่ 3 ปัจจุบันไม่มีการจัดกลุ่มดังกล่าวแล้วเนื่องจากการเปลี่ยนแปลงวิธีปฏิบัติในการแจ้งโอนสิทธิการรับเงิน
ประเภทที่ 4	หมายถึง การแจ้งโอนสิทธิโดยการส่งจดหมายลงทะเบียนตอบรับไปยังลูกหนี้ โดยการชำระหนี้การค้า ลูกหนี้จะจ่ายในนามลูกค้า มีอยู่ 2 ประเภทคือ <u>ประเภทที่ 4.1</u> ในกรณีที่ลูกหนี้ชำระหนี้โดยการโอนเงินเข้าบัญชีเงินฝากลูกค้า บริษัทจะให้ลูกค้าเปิดบัญชีเงินฝากกระแสรายวัน หรือบัญชีออมทรัพย์ เพื่อใช้รับเฉพาะเงินโอนจากลูกหนี้เท่านั้น โดยมอบอำนาจให้บริษัทเป็นผู้ลงนามเบิกเงินในบัญชี <u>ประเภทที่ 4.2</u> ในกรณีที่ลูกหนี้ชำระหนี้โดยการส่งจ่ายเช็คในนามลูกค้า บริษัทจะให้ลูกค้าทำหนังสือมอบอำนาจให้บริษัทเป็นผู้ไปรับเช็ค (ถ้ามี) หรือนำเอกสารที่ลูกหนี้กำหนด โดยบริษัทเป็นผู้ดำเนินการรับเช็ค เมื่อถึงกำหนดวันรับเช็ค และนำเช็คเข้าบัญชีธนาคารของบริษัท เพื่อเรียกชำระเงินตามเช็คต่อไป	มีความเสี่ยงจากการที่ลูกหนี้ไม่ได้ตอบรับการแจ้งโอนสิทธิการรับเงิน และทางด้านความถูกต้อง ครบถ้วนของเอกสาร ซึ่งไม่สามารถตรวจสอบมูลหนี้ก่อนการรับซื้อได้ และมีความเสี่ยงทางด้านการชำระเงิน ซึ่งการชำระหนี้การค้า ลูกหนี้จะจ่ายเช็คหรือโอนเงินในนามลูกค้า ทั้งนี้ การแจ้งโอนสิทธิประเภทที่ 4 ก็เป็นวิธีปฏิบัติโดยส่วนใหญ่เช่นเดียวกับแฟคตอริงอื่นที่ไม่ได้รับความร่วมมือในการตอบรับการโอนสิทธิการรับเงินจากลูกหนี้การค้า
ประเภทที่ 5	หมายถึง การไม่แจ้งโอนสิทธิ โดยการส่งจดหมายลงทะเบียนตอบรับ หรือการแจ้งอื่นใดไปยังลูกหนี้ให้รับทราบ ซึ่งมี 3 ประเภท คือ	มีความเสี่ยงจากการที่ลูกหนี้ไม่ได้ตอบรับการแจ้งโอนสิทธิการรับเงิน และทางด้านความถูกต้อง ครบถ้วนของเอกสาร ซึ่งไม่สามารถตรวจสอบมูลหนี้ก่อนการรับซื้อได้ ทั้งนี้การแจ้งโอนสิทธิประเภทที่ 5 ความเสี่ยงของประเภทการแจ้งโอนสิทธิการรับเงินประเภทที่ 5 นี้ ก็เป็นวิธีปฏิบัติโดยส่วนใหญ่

ประเภท	ลักษณะของการแจ้งโอนสิทธิการรับเงิน	ความเสี่ยง
	<p><u>ประเภทที่ 5.1</u> ดำเนินการเช่นเดียวกับประเภทที่ 4.1</p> <p><u>ประเภทที่ 5.2</u> ดำเนินการเช่นเดียวกับประเภทที่ 4.2</p> <p><u>ประเภทที่ 5.3</u> เป็นการรับซื้อเอกสารการค้าของลูกค้า พร้อมเช็คลงวันที่ล่วงหน้าของลูกค้า</p>	เช่นเดียวกับแฟคตอริงอื่นที่ไม่ได้รับความร่วมมือในการตอบรับการโอนสิทธิการรับเงิน จากลูกหนี้การค้า ทั้งนี้ลูกค้า และ/หรือลูกหนี้ มีความประสงค์ที่จะไม่ให้มีการแจ้งโอนสิทธิการรับเงิน และบริษัทยอมรับในเงื่อนไขดังกล่าว

## 2.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

### 2.2.1 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาพรวมของธุรกิจแฟคตอริงในปี 2556 มีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้น ถึงแม้ภาวะเศรษฐกิจในช่วงครึ่งปีหลังของปี 2556 จะหดตัวลง เนื่องจากการใช้จ่ายภาคครัวเรือนลดลง และผลกระทบจากนโยบายคืนภาษีรถยนต์คันแรก

สำหรับแผนการดำเนินธุรกิจของบริษัท ในปี 2557 คาดว่าแนวโน้มการขยายตัวของธุรกิจแฟคตอริงยังคงดีต่อไป และบริษัทยังมุ่งเน้นการเติบโตในฐานะลูกค้ากลุ่มค้าปลีก และยานยนต์ เนื่องจากภาวะอุตสาหกรรมในทั้งสองกลุ่มเป็นกลุ่มอุตสาหกรรมหลักที่มีความสำคัญของประเทศ และยังคงมีอัตราการขยายตัวที่ดี

จากข้อมูลสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม ได้วิเคราะห์ไว้ว่าการบริโภคภาคเอกชนในปี 2557 จะค่อยๆปรับตัวดีขึ้น โดยในส่วนของอุตสาหกรรมหลักซึ่งได้แก่ ธุรกิจยานยนต์ ซึ่งเป็นฐานลูกค้าหลักของบริษัท จะทยอยฟื้นตัวกลับมาเป็นปกติในช่วงกลางปี 2557 โดยคาดการณ์ว่าจะผลิตได้ถึง 2.6 ล้านคัน นอกจากนี้ธุรกิจค้าปลีกซึ่งเป็นฐานลูกค้าใหญ่ของบริษัท คาดการณ์ว่าจะมีอัตราการเติบโตร้อยละ 13 จากการขยายตัวของห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่

ที่มา : สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม และข้อมูลจากหนังสือพิมพ์ฐานเศรษฐกิจ (ฉบับลงวันที่ 2-4 ม.ค.2557)

### 2.2.2 กลยุทธ์ในการแข่งขัน

บริษัทมีกลยุทธ์ในการแข่งขันโดยเน้นฐานธุรกิจที่ลูกหนี้ให้ความร่วมมือในการตอบรับการโอนสิทธิการรับเงิน โดยบริษัทเป็นผู้รับซื้อเอกสารการค้า ซึ่งมีการแจ้งโอนสิทธิและให้ลูกหนี้ตอบรับการโอนสิทธิเรียกร้องดังกล่าว โดยบริษัทสามารถตรวจสอบมูลหนี้ได้ก่อนการรับซื้อ ทำให้บริษัทมีความได้เปรียบรวมทั้งมีความเสี่ยงต่ำกว่าคู่แข่งรายอื่นๆ ส่งผลดีให้บริษัทมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายชัดเจน โดยจะเน้นกลุ่มลูกค้าที่มีความเสี่ยงต่ำ ที่สามารถสอบทานความถูกต้อง ตลอดจนให้ความสำคัญเป็นลำดับแรกกับลูกหนี้ที่มีความน่าเชื่อถือ และสามารถโอนสิทธิการรับเงินให้บริษัทได้

นอกจากนี้บริษัทมีนโยบายที่จะขยายฐานลูกค้าทั้งที่เป็น Supplier ของกลุ่มห้างสรรพสินค้าเดิมและกลุ่มลูกค้าซึ่งเป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ ซึ่งมีโอกาสในการขยายตัวที่ดี โดยใช้บริการแฟคตอริงเป็นเครื่องมือทางการเงินในการสนับสนุนผู้ประกอบการให้มีโอกาสในการขยายตัวทางธุรกิจ รวมทั้ง กลุ่มผู้ถือหุ้น ในการแนะนำกลุ่มผู้ประกอบการในหลายธุรกิจที่มีความต้องการใช้สินเชื่อแฟคตอริง นอกจากนั้นบริษัทยังเน้นการประชาสัมพันธ์เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายโดยตรง โดยการจัดทำเอกสารเผยแพร่บริการแฟคตอริง เนื่องจากยังมีผู้ประกอบการอีกจำนวนมากที่ยังไม่รู้จักรหัสหรือไม่เข้าใจบริการสินเชื่อแฟคตอริง รวมถึงการจัดให้มีข้อมูลที่เพียงพอ เกี่ยวกับการบริหารจัดการของลูกหนี้ ให้คำปรึกษา หรือข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ต่อลูกค้า รวมถึงการดูแลและอำนวยความสะดวกในการ

ขยายวงเงิน เพื่อเพิ่มโอกาสในการทำธุรกิจให้แก่ลูกค้า รวมทั้งบริษัทยังเน้นการพัฒนาประสิทธิภาพของระบบงานเพื่อให้สามารถขยายธุรกิจได้ โดยคำนึงถึงต้นทุนค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานด้วย

ทั้งนี้ จุดเด่นในการดำเนินธุรกิจของบริษัทมีดังนี้

1. บริษัทดำเนินธุรกิจมานานกว่า 17 ปี มีประสบการณ์ มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับของธุรกิจแฟคตอริง
2. บริษัทประกอบธุรกิจแฟคตอริงในประเทศ โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายชัดเจน เน้นลูกค้าที่มีความเสี่ยงต่ำ ที่สามารถสอบทานความถูกต้อง ตลอดจนให้ความสำคัญกับลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือ และโอนสิทธิการรับเงิน ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงในการเรียกเก็บหนี้ต่ำ
3. บริษัทมีกลุ่มผู้ถือหุ้นที่มีความมั่นคงสูง สามารถให้การสนับสนุนทั้งในเรื่องฐานธุรกิจและแหล่งเงินทุน และนอกจากนี้ยังได้รับการสนับสนุนเป็นอย่างดีจากกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท
4. บริษัทมีระบบอำนวยการสินเชื่อมีมาตรฐาน เชื่อถือได้ มีกระบวนการกลั่นกรอง พิจารณาความเสี่ยงอย่างเป็นระบบ รวมทั้งมีการติดตามสถานะลูกค้าอย่างต่อเนื่อง สามารถลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจได้
5. บริษัทได้จัดให้มีข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการของลูกค้า โดยให้คำปรึกษา หรือข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ต่อลูกค้า และเน้นการให้บริการลูกค้าที่สะดวก รวดเร็ว ใกล้เคียง มีความยืดหยุ่นในการพิจารณาประเด็นต่างๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าภายใต้เงื่อนไขที่เหมาะสม

#### 2.2.3 นโยบายด้านราคา

รายได้หลักของบริษัทประกอบด้วย รายได้ส่วนลดรับจากการรับโอนสิทธิเรียกร้อง รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ (ค่าธรรมเนียมในการเปิดวงเงินและรายได้จากค่าธรรมเนียมรับซื้อ) ทั้งนี้การกำหนดอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมดังกล่าวข้างต้น บริษัทจะพิจารณาจากอัตราดอกเบี้ยในตลาด ภาวะการแข่งขันในตลาด ฐานะทางการเงินของลูกค้าและลูกหนี้ รวมทั้งความเสี่ยงในการรับชำระหนี้ รวมทั้งความยากง่ายในการบริหารจัดการเก็บหนี้

#### 2.2.4 การตลาด

ลูกค้าสามารถติดต่อขอใช้บริการแฟคตอริงของบริษัทได้หลายช่องทาง อาทิ ลูกค้าติดต่อเข้ามายังบริษัท โดยตรงตามคำแนะนำ โดยการบอกต่อกันของกลุ่มลูกค้าเดิมของบริษัท จากความร่วมมือของสมาคมธุรกิจ ต่าง ๆ และกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทแนะนำ หรือจากการที่เจ้าหน้าที่ของบริษัทไปเสนอบริการแก่ลูกค้าโดยตรง

#### 2.2.5 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทมีนโยบายการให้สินเชื่อแก่ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก ที่ขาดแหล่งเงินทุนสนับสนุน ซึ่งอยู่ในภาคอุตสาหกรรม พาณิชยกรรม และธุรกิจบริการที่มีแนวโน้มธุรกิจดี มีศักยภาพในการเจริญเติบโต และมีการขยายตัวได้ตามภาวะเศรษฐกิจ โดยลูกค้ากว่าร้อยละ 45 จะเป็นผู้จำหน่ายสินค้าของกลุ่มค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) และร้อยละ 37 เป็นกลุ่มลูกค้าธุรกิจผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ ส่วนที่เหลือจะเป็นลูกค้าที่จำหน่ายสินค้าให้แก่กลุ่มองค์กรธุรกิจขนาดใหญ่ ธุรกิจข้ามชาติ ทั้งนี้ลูกค้าแฟคตอริงของบริษัทโดยส่วนใหญ่จะเป็นผู้จำหน่ายสินค้าประเภท ชิ้นส่วนยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม และอาหารและเครื่องดื่ม เป็นต้น

## 2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

### 2.3.1 แหล่งที่มาของเงินทุน

แหล่งที่มาของเงินทุนของบริษัท ณ 31 ธันวาคม 2556 – 2554 เป็นดังนี้

(หน่วย: พันบาท)

หน่วย: พันบาท	2556		2555		2554	
	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้น	2,356,672	81.83	2,116,531	81.12	1,151,000	72.21
หนี้สินหมุนเวียน	153,925	5.34	138,311	5.30	98,323	6.17
หนี้สินไม่หมุนเวียน	15,041	0.52	12,747	0.49	8,280	0.52
รวมหนี้สิน	2,525,639	87.69	2,267,588	86.91	1,257,603	78.90
ส่วนของผู้ถือหุ้น	354,407	12.31	341,574	13.09	336,328	21.10
รวม	2,880,046	100.00	2,609,162	100.00	1,593,931	100.00

แหล่งที่มาของเงินทุนในปี 2556 มีสัดส่วนมาจากส่วนของผู้ถือหุ้นร้อยละ 12.31 และมาจากส่วนของหนี้สินร้อยละ 87.69 โดยแหล่งเงินทุนของบริษัทมาจากเงินกู้จากสถาบันการเงินในประเทศ 8 แห่ง ซึ่งเป็นวงเงินเกินบัญชีและวงเงินกู้ยืมระยะสั้น รวม 2,380 ล้านบาท และจากการกู้ยืมเงินจากบริษัทที่มีความเกี่ยวข้องกันวงเงิน 800 ล้านบาท (รายละเอียดปรากฏตามรายการระหว่างกัน หัวข้อ 12 ส่วนที่ 2 หน้า 10)

สำหรับการจัดหาเงินทุนในอนาคต บริษัทมีนโยบายจัดหาเงินทุนให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์การใช้เงิน โดยคำนึงถึงต้นทุนของเงินทุนที่ระดมได้ และระยะเวลาการชำระคืนที่สอดคล้องกับระยะเวลาการให้สินเชื่อแฟคตอริง

### 2.3.2 นโยบายการให้สินเชื่อ

2.3.2.1 บริษัทมีนโยบายการให้สินเชื่อโดยเน้นคุณภาพของลูกค้าและลูกหนี้เป็นสำคัญ ทั้งนี้บริษัทได้กำหนดหลักเกณฑ์ต่าง ๆ ในการให้สินเชื่อ ดังนี้

#### การกำหนดวงเงินสินเชื่อ

บริษัทมีการพิจารณากำหนดวงเงินสินเชื่อใน 2 ลักษณะ ได้แก่

❖ วงเงินลูกค้า (Client Credit Line) หมายถึง วงเงินสูงสุดที่กำหนดให้ผู้กู้แต่ละราย สามารถกู้ยืมได้ และเมื่อภาระหนี้ลดลงแล้ว ผู้กู้สามารถกลับมาใช้ใหม่ได้ ทั้งนี้ในการกำหนดวงเงินดังกล่าว บริษัทจะพิจารณาจากยอดขายของลูกค้า ระยะเวลา เครดิตการค้า คุณภาพของผลการติดต่อระหว่างลูกค้าและลูกหนี้ เอกสารที่รับซื้อฐานะกิจการของลูกค้า และความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้าและลูกหนี้ ทั้งนี้บริษัทได้ใช้ระบบ Credit Rating เป็นเครื่องมือในการพิจารณาอนุมัติวงเงินเพื่อให้การบริหารความเสี่ยงและการอำนวยสินเชื่อมีประสิทธิภาพมากขึ้น นอกจากนี้บริษัทมีนโยบายในการกำหนด Single Lending Limit และ Single Lending Group สำหรับลูกค้า และได้นำไปปฏิบัติเพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายการบริหารความเสี่ยง และการกระจายฐานลูกค้าที่มีความเหมาะสมกับโครงสร้างเงินทุนของบริษัท ทั้งนี้บริษัทจะพิจารณาความเสี่ยงแล้วแต่กรณี โดยให้อยู่ในดุลพินิจของคณะกรรมการบริษัทเป็นผู้พิจารณา ทั้งนี้บริษัทอยู่ระหว่างทบทวนนโยบายดังกล่าวให้สอดคล้องกับสัดส่วนลูกค้ารายใหญ่ และปริมาณการรับซื้อที่เพิ่มขึ้นในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา

❖ วงเงินลูกหนี้ (Customer Credit Line) หมายถึง วงเงินสูงสุดของลูกหนี้ แต่ละรายที่ผู้กู้รายเดียวหรือหลายรายสามารถนำสิทธิในการรับชำระเงินค่าสินค้าและบริการมาขายลดได้ ทั้งนี้ในการพิจารณาวงเงินของลูกหนี้ บริษัทจะวิเคราะห์จากฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของลูกหนี้รวมทั้งประวัติการชำระหนี้ และเนื่องจากกลุ่มลูกหนี้ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มธุรกิจขนาดใหญ่ ในขณะที่วงเงินลูกหนี้ต่อรายและต่อกลุ่ม ในปัจจุบันยังอยู่ในระดับที่ไม่สูงมากเมื่อเปรียบเทียบกับฐานะกิจการของลูกหนี้แต่ละราย ประกอบกับบริษัทไม่ได้มีนโยบายในการปล่อยสินเชื่อที่เน้นลูกหนี้รายใดรายหนึ่งเป็นสำคัญ ดังนั้นการกำหนดวงเงินลูกหนี้ต่อรายและต่อกลุ่ม จึงกำหนดเพื่อใช้เป็นเครื่องมือบริหารความเสี่ยงเท่านั้น โดยบริษัทไม่มีนโยบายในการกำหนด Single Lending Limit และ Single Lending Group สำหรับลูกหนี้

### ระเบียบการเรียกเก็บค่าธรรมเนียม/ อัตราค่าบริการ (ปรับปรุง ณ 30 พ.ค.2556)

เพื่อให้การเรียกเก็บค่าธรรมเนียม / อัตราค่าบริการ จากลูกค้าเป็นไปในแนวทางปฏิบัติเดียวกัน โดยให้พิจารณาดำเนินการดังต่อไปนี้

ประเภท	อัตราค่าธรรมเนียม / อัตราค่าบริการ (ขั้นต่ำ)
1. ค่าธรรมเนียมการเปิดวงเงิน: ค่าธรรมเนียมที่เรียกเก็บเมื่อมีการเปิดวงเงินครั้งแรก และจะเรียกเก็บเพิ่มเมื่อมีการเพิ่มวงเงินในภายหลัง (เฉพาะวงเงินส่วนที่เพิ่ม) ซึ่งจะคิดค่าธรรมเนียมเป็นอัตราร้อยละของวงเงินที่ได้รับอนุมัติ <u>กรณีการเพิ่มรายชื่อกู้หนี้</u>	ครั้งแรกขั้นต่ำ 5,000 บาท เพิ่มวงเงินขั้นต่ำ 2,500 บาท  ขั้นต่ำ 1,000 บาท/ราย
2. ค่าธรรมเนียมในการรับซื้อ: ค่าธรรมเนียมที่เรียกเก็บจากการรับซื้อเอกสารทางการค้าในแต่ละครั้ง โดยจะพิจารณาจากปริมาณและมูลค่าเอกสารที่รับซื้อรวมถึงความยากง่ายในการบริหารและจัดเก็บหนี้ ซึ่งจะคิดค่าธรรมเนียมเป็นอัตราร้อยละของมูลค่าเอกสารที่รับซื้อในแต่ละครั้ง / วงการชำระหนี้ / รายชื่อกู้หนี้  2.1 กรณีการจัดเก็บโดยลูกค้าโอนเงินเข้าบัญชีลูกค้า (โอนสิทธิประเภท 4.1 / 5.1)  2.2 กรณีการจัดเก็บเช็ค (โอนสิทธิประเภท 4.2 / 5.2) - เขตกรุงเทพฯ - เขตปริมณฑล : นครปฐม นนทบุรี สมุทรปราการ ปทุมธานี และสมุทรสาคร - เขตต่างจังหวัด	ขั้นต่ำ 300 บาท / วงการชำระหนี้ / รายชื่อกู้หนี้  ขั้นต่ำ 500 บาท/ วงการชำระหนี้/รายชื่อกู้หนี้  ขั้นต่ำ 1,000 บาท ขั้นต่ำ 2,000 บาท ขั้นต่ำ 3,000 บาท ต่อวงการชำระหนี้/รายชื่อกู้หนี้
3. ค่าธรรมเนียมในการโอนเงินคืนลูกค้า: ค่าธรรมเนียมที่เรียกเก็บ ในกรณีที่ลูกค้าไม่ได้นำเอกสารทางการค้ามาขายโอนสิทธิและบริษัทเป็นผู้ดำเนินการจัดเก็บเงินตามเอกสารทางการค้าดังกล่าวแทนลูกค้า ซึ่งบริษัทจะต้องโอนเงินดังกล่าวคืนให้แก่ลูกค้าทั้งจำนวน ให้พิจารณาการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมจากเงินที่ได้รับโอนจากลูกค้าดังนี้  3.1 กรณีลูกค้ามีการแจ้งโอนสิทธิลูกค้ามากกว่า 1 ราย และลูกค้ามีการขายเอกสารโอนสิทธิจากลูกค้ารายใดรายหนึ่ง  3.2 กรณีลูกค้ามีการแจ้งโอนสิทธิลูกค้ามากกว่า 1 ราย หรือรายเดียว แต่ลูกค้าไม่มีการขายโอนสิทธิจากลูกค้า	ไม่เก็บค่าธรรมเนียม  300 บาท / ครั้ง
4. ค่าธรรมเนียมการไถ่ถอนเงินค้ำประกัน: ค่าธรรมเนียมที่เรียกเก็บ ในกรณีที่ลูกค้าไถ่ถอนเงินค้ำประกันคืนบางส่วนหรือทั้งจำนวน ก่อนครบกำหนด	ขั้นต่ำ 1,500 บาท / ครั้ง
5. อัตราค่าบริการ	80%

ทั้งนี้ถือเป็นข้อกำหนดที่ต้องเก็บค่าธรรมเนียมตามอัตราที่กำหนดสำหรับลูกค้าทุกราย หากมีการยกเว้นไม่เก็บค่าธรรมเนียมดังกล่าวข้างต้น เจ้าหน้าที่สินเชื่อต้องขออนุมัติก่อนผ่าน โดยให้กรรมการผู้จัดการมีอำนาจอนุมัติ

### การกำหนดเงื่อนไขหลักประกัน

บริษัทกำหนดให้บุคคลหรือนิติบุคคลหรือกำหนดเงินประกันวงเงินสินเชื่อเป็นหลักประกัน ทั้งนี้การเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขของสินเชื่อและหลักประกันที่เกินอำนาจของกรรมการผู้จัดการ ให้กรรมการผู้จัดการมีอำนาจอนุมัติได้ ทั้งนี้ต้องไม่มีผลทำให้บริษัทมีความเสี่ยงเพิ่มขึ้น

#### 2.3.2.2 ยอดลูกหนี้สิทธิเรียกร้องในการรับชำระหนี้

ยอดลูกหนี้สิทธิเรียกร้องในการรับชำระหนี้ คือ การที่ลูกค้าโอนสิทธิเรียกร้องในการรับชำระหนี้จากลูกหนี้ให้แก่บริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมียอดหนี้รวมทั้งสิ้น 3,155 ล้านบาท โดยลูกค้ารายใหญ่ 10 อันดับแรกตามยอดหนี้คงค้างมีจำนวน 1,086 ล้านบาท หรือร้อยละ 34.43 โดยสัดส่วนลูกค้ารายใหญ่ 10 อันดับแรกตามยอดหนี้คงค้าง ในระหว่างปี 2556 ถึงปี 2554 มีดังนี้

หน่วย: ล้านบาท

ลูกค้า	2556		2555		2554	
	ยอดหนี้คงค้าง	ร้อยละ	ยอดหนี้คงค้าง	ร้อยละ	ยอดหนี้คงค้าง	ร้อยละ
10 อันดับแรก	1,086	34.43	942	32.34	599	31.63
ส่วนที่เหลือ	2,069	65.57	1,972	67.66	1,295	68.37
ณ 31 ธันวาคม	3,155	100.00	2,914	100.00	1,894	100.00
จำนวนราย	387		410		356	

#### 2.3.2.3 การกระจุกตัวของยอดลูกหนี้สิทธิเรียกร้องในการรับชำระหนี้แต่ละประเภทธุรกิจ

เนื่องจากบริษัทมีนโยบายการบริหารความเสี่ยงจากการกระจุกตัวของลูกหนี้ โดยการทบทวนฐานะการเงินและผลการดำเนินงานอย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งการติดตามผลการติดต่อระหว่างลูกค้าและลูกหนี้อย่างใกล้ชิด เพื่อให้สามารถปรับเปลี่ยนเงื่อนไขการให้สินเชื่อได้ทันเวลาที่ โดยประเภทธุรกิจ 3 อันดับแรก ได้แก่ กลุ่มกลุ่มอุปกรณ์ชิ้นส่วนรถยนต์และชิ้นส่วนโลหะ กลุ่มสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม และกลุ่มเครื่องใช้ไฟฟ้า สำหรับรายละเอียดยอดหนี้คงค้างของลูกค้าแยกตามประเภทธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 – 2554 มีดังนี้

หน่วย: พันบาท

ประเภทธุรกิจ	2556	2555	2554
	ร้อยละ	ร้อยละ	ร้อยละ
1. เครื่องใช้ไฟฟ้า	12.82	16.85	20.91
2. สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม	18.69	19.37	21.49
3. อาหารและเครื่องดื่ม	8.50	3.13	3.85
4. สินค้าอุปโภคบริโภค	7.99	8.80	11.56
5. ธุรกิจบริการ	9.06	8.73	9.87
6. กระดาษและสิ่งพิมพ์	4.76	3.79	7.45

ประเภทธุรกิจ	2556	2555	2554
	ร้อยละ	ร้อยละ	ร้อยละ
7. เคมีภัณฑ์และพลาสติก	2.87	3.41	2.75
8. อุปกรณ์กีฬา	1.27	1.14	1.38
9. วัสดุก่อสร้างและของตกแต่ง	0.41	1.39	1.62
10. รับเหมาก่อสร้าง	2.84	2.59	1.69
11. จำหน่ายเฟอร์นิเจอร์	2.11	1.67	1.22
12. อุปกรณ์ชิ้นส่วนรถยนต์และชิ้นส่วนโลหะ	27.01	26.91	12.35
13. ธุรกิจการเกษตร	0.91	0.65	1.43
14. ธุรกิจสื่อสาร	0.75	1.57	2.43
รวม	100.00	100.00	100.00

### ระเบียบปฏิบัติการติดตามสินเชื่อที่มีปัญหา และการบังคับคดี

#### ● การติดตามสินเชื่อที่มีปัญหา

1. เจ้าหน้าที่สินเชื่อผู้รับผิดชอบ จะต้องรายงานปัญหาและสาเหตุของปัญหาให้ผู้บังคับบัญชาทราบตามลำดับขั้น โดยทันทีที่เกิดปัญหา
2. กำหนดมาตรการและวิธีการแก้ไขปัญหานี้ เพื่อให้บริษัทฯ ได้รับชำระหนี้คืน เช่น การชำระหนี้โดยการนำลูกหนี้การค้ำรายใหม่มาโอนสิทธิการรับเงินให้แก่บริษัทฯ หรือนำเงินจากการขายโอนสิทธิเรียกร้องบางส่วนมาทยอยตัดชำระหนี้ หรือการขยายเวลาชำระหนี้ หรือการลดดอกเบี้ย หรือหาหลักประกันมาเพิ่มเติม รวมถึงมาตรการและแนวทางอื่นๆตามความเหมาะสม โดยสรุปมาตรการและแนวทางการแก้ไขปัญหานี้ดังกล่าวและเสนออนุมัติต่อผู้มีอำนาจอนุมัติต่อไป
3. อนึ่ง ในบางกรณีที่ถูกกล่าวว่ามีปัญหานี้ค้างชำระ ซึ่งบริษัทฯ ได้พิจารณาแล้วว่าเป็นปัญหาที่เกิดขึ้นชั่วคราวและไม่ส่งผลกระทบต่อการจัดเก็บหนี้ หรือความสามารถในการชำระหนี้ และได้ประเมินแล้วว่าบริษัทฯ มีโอกาสได้รับชำระหนี้อย่างครบถ้วน บริษัทฯ อาจพิจารณาผ่อนปรนเงื่อนไขการชำระหนี้ โดยการดำเนินการดังกล่าวไม่ถือเป็นการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ ทั้งนี้หากลูกหนี้ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ได้รับการผ่อนปรนได้ บริษัทฯ อาจพิจารณาดำเนินการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ต่อไป
4. หากการแก้ไขปัญหานี้ จำเป็นต้องดำเนินการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ ให้ดำเนินการตามนโยบายการปรับปรุงโครงสร้างหนี้
5. ให้ติดตามดูแลบัญชีลูกหนี้ตัวอย่างใกล้ชิด ให้เป็นไปตามเงื่อนไขการแก้ไขหนี้หรือเงื่อนไขการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ ตามที่ได้รับอนุมัติ
6. ในกรณีลูกหนี้ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ ให้ดำเนินการแก้ไขปัญหานี้ โดยหาสาเหตุและวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ใหม่
7. หากไม่สามารถแก้ไขปัญหานี้ได้หรือไม่มีความสามารถในการชำระหนี้ หรือคาดว่าจะไม่ได้รับชำระหนี้ หรือไม่สามรถติดต่อลูกหนี้ หรือลูกหนี้ไม่ให้ความร่วมมือในการแก้ไขปัญหานี้ ให้ดำเนินการเสนอขออนุมัติดำเนินคดีต่อกรรมการผู้จัดการและส่งเรื่องให้กลุ่มนิติกร ฝ่ายบริหารงานกลาง ดำเนินการตามกฎหมายต่อไป
8. ถ้าหากต้องมีการแจ้งความดำเนินคดีอาญา หรือดำเนินคดีอาญากับลูกหนี้เองเพื่อรักษาอายุความในคดีอาญาให้เจ้าหน้าที่สินเชื่อดำเนินการขออนุมัติจากกรรมการผู้จัดการทันที และส่งเรื่องให้กลุ่มนิติกร ฝ่ายบริหารงานกลาง เพื่อดำเนินการต่อไป
9. เจ้าหน้าที่สินเชื่อจะเป็นผู้จัดทำบันทึกการติดตามหนี้ที่มีปัญหาไว้ทุกครั้ง และต่อเนื่องกันทุกชั้นตอนที่มีการทวงถามหรือเจรจา โดยจัดทำบันทึกผลของการติดตามเพื่อเป็นประวัติในการติดตามครั้งต่อไป พร้อมจัดเก็บบันทึกการติดตามหนี้ที่มีปัญหาไว้ในแฟ้มสินเชื่อรายตัว
10. เจ้าหน้าที่สินเชื่อต้องทำรายงานการติดตามหนี้ของลูกหนี้ทุกรายในแต่ละสายสินเชื่อทุกสิ้นเดือน เพื่อรายงานเสนอให้กรรมการผู้จัดการทราบ

### ระเบียบปฏิบัติการรับรับรู้อยู่ได้ และเกณฑ์การจัดชั้นสินทรัพย์

ลูกค้าที่คิดดอกเบี้ยต้องเข้าเกณฑ์ ทั้ง 4 ข้อดังนี้

- 1) ลูกค้าค้างชำระเกิน 6 เดือน
- 2) คาดหมายได้แน่นอนว่าจะไม่สามารถได้รับชำระหนี้ ซึ่งได้แก่ ลูกค้าเลิกกิจการ หรืออยู่ระหว่างการชำระบัญชี
- 3) ลูกค้าหลบหนีหรือเสียชีวิตหรือเป็นบุคคลสาบสูญ
- 4) มีกรณีแสดงให้เห็นชัดเจนว่าลูกค้าไม่มีเงินหรือทรัพย์สินพอที่จะชำระหนี้ซึ่งได้แก่ ลูกค้าที่บริษัทดำเนินคดีแพ่ง หรือลูกค้าถูกเจ้าหนี้อื่นฟ้องคดีล้มละลาย และศาลมีคำสั่งให้พิทักษ์ทรัพย์ลูกค้า

### นโยบายการจัดชั้นหนี้ และการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ

บริษัทได้กำหนดให้มีการจัดชั้นสินทรัพย์ทั้งในเชิงปริมาณและคุณภาพ โดยในเชิงปริมาณได้กำหนดหลักเกณฑ์ในการพิจารณาการจัดชั้น คือ พิจารณาระยะเวลาที่ค้างชำระ และหลักเกณฑ์เชิงคุณภาพ คือ พิจารณาปัจจัยต่างๆ ที่มีผลต่อความสามารถในการชำระหนี้

ระดับชั้นสินทรัพย์	คุณภาพของสินทรัพย์
สินทรัพย์จัดชั้นปกติ	ลูกค้าที่ค้างชำระไม่เกิน 1 เดือน
สินทรัพย์ที่ควรเอาใจใส่เป็นพิเศษ	ให้พิจารณาตามเกณฑ์ข้อใดข้อหนึ่ง <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ลูกค้าที่ค้างชำระเกินกว่า 1 เดือน แต่ไม่เกิน 3 เดือน</li> <li>2. ลูกค้าประวัติกการชำระหนี้หรือกระทำการใด ๆ เพื่อมิให้เจ้าหนี้ได้รับชำระหนี้</li> <li>3. ลูกค้า หรือเจ้าหนี้ได้ยื่นขอฟื้นฟูกิจการต่อศาลล้มละลายกลาง และลูกค้ายังทำการค้าปกติ ตามแผนฟื้นฟูกิจการและคาดว่าจะไม่มีปัญหาในการจัดเก็บหนี้</li> </ol>
สินทรัพย์จัดชั้นต่ำกว่ามาตรฐาน	ให้พิจารณาตามเกณฑ์ข้อใดข้อหนึ่ง <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ลูกค้าที่ค้างชำระเกินกว่า 3 เดือน แต่ไม่เกิน 6 เดือน</li> <li>2. ลูกค้าที่ถูกเจ้าหนี้อื่นฟ้องดำเนินคดีซึ่งทำให้มีผลกระทบต่อฐานะกิจการอย่างมีนัยสำคัญ</li> <li>3. ติดต่อกู้ไม่ได้ หรือไม่สามารถสืบหาตัวลูกค้าได้ หรือลูกค้าไปเสียจากภูมิลำเนาที่ปรากฏตามสัญญา โดยไม่แจ้งให้บริษัททราบ แต่มีโอกาสได้รับชำระคืน</li> </ol>

ระดับชั้นสินทรัพย์	คุณภาพของสินทรัพย์
สินทรัพย์จัดชั้นสงสัยจะสูญ	<p>ให้พิจารณาตามเกณฑ์ข้อใดข้อหนึ่ง</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ลูกค้าที่ค้างชำระเกินกว่า 6 เดือนขึ้นไป</li> <li>2. ลูกค้าหรือเจ้าหนี้อื่นได้ยื่นขอฟื้นฟูกิจการต่อศาลล้มละลายกลาง และลูกค้าไม่สามารถทำการค้าได้ตามปกติ หรือคาดหมายว่า ลูกค้าจะไม่สามารถชำระหนี้ได้</li> <li>3. ลูกค้าที่ถูกเจ้าหนี้อื่นฟ้องคดีล้มละลายและมีคำสั่งศาลให้พิทักษ์ทรัพย์ลูกค้า</li> <li>4. ลูกค้าที่บริษัทกำลังดำเนินคดีแพ่ง โดยเริ่มจัดชั้นตั้งแต่วันที่อนุมัติให้ดำเนินคดี</li> <li>5. มีเหตุประการอื่นที่แสดงว่าสิทธิเรียกร้องนั้นคาดว่าจะเรียกคืนไม่ได้</li> <li>6. ลูกค้าได้ทำหนังสือรับสภาพหนี้ และ/หรือสัญญาประนีประนอมในชั้นศาลกับบริษัท</li> </ol>
สินทรัพย์จัดชั้นสูญ	<p>ให้พิจารณาตามเกณฑ์ข้อใดข้อหนึ่ง</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. หนี้ที่ขาดอายุความ หรือหมดสิทธิเรียกร้องให้ชำระหนี้ หรือไม่มีหลักฐานจะฟ้องลูกค้าได้ หรือไม่ สมควรฟ้อง เช่น ยอดหนี้ไม่คุ้มค่าใช้จ่ายในการดำเนินคดี เป็นต้น</li> <li>2. หนี้ไม่สามารถสืบหาตัวลูกค้า และทรัพย์สินของลูกค้าหรือผู้ค้ำประกัน</li> <li>3. ลูกค้าถึงแก่ความตาย เป็นคนสาบสูญ หรือมีหลักฐานว่าหายสาบสูญไป และไม่มีทรัพย์สินใด ๆ จะชำระหนี้ได้</li> <li>4. ลูกค้าเลิกกิจการและมีหนี้ของเจ้าหนี้อื่นมีบุริมสิทธิเหนือทรัพย์สินทั้งหมดของลูกค้าอยู่ในลำดับก่อนเป็นจำนวนมากกว่าสินทรัพย์ของลูกค้า</li> <li>5. ได้ฟ้องลูกค้าในคดีล้มละลายหรือได้ยื่นคำขอรับชำระหนี้ในคดีที่ลูกค้าถูกเจ้าหนี้อื่นฟ้องในคดีล้มละลาย และในกรณีนั้น ๆ ได้มีการประนีประนอมหนี้กับลูกค้าโดยศาลมีคำสั่งเห็นชอบด้วยการประนีประนอมหนี้ นั้น หรือลูกค้าถูกศาลพิจารณาให้เป็นบุคคลล้มละลาย และได้มีการแบ่งทรัพย์สินของลูกค้าครั้งแรกแล้ว</li> </ol>

### หลักเกณฑ์การตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

#### 1. บริษัทกำหนดให้มีการตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ ดังต่อไปนี้

1.1. การตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญต่อรายลูกค้า (Specific Provision) มีหลักเกณฑ์ในการพิจารณาค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ ดังต่อไปนี้

สินทรัพย์จัดชั้นปกติ	ให้ตั้งสำรอง	0%
สินทรัพย์ที่ควรเอาใจใส่เป็นพิเศษ	ให้ตั้งสำรอง	0%
สินทรัพย์จัดชั้นต่ำกว่ามาตรฐาน	ให้ตั้งสำรอง	20%
สินทรัพย์จัดชั้นสงสัยจะสูญ	ให้ตั้งสำรอง	100%
สินทรัพย์จัดชั้นสูญ	ให้ตั้งสำรอง	100%

1.2. การตั้งสำรองทั่วไป (General Provision) นอกเหนือจากการตั้งสำรองต่อรายลูกค้า (Specific Provision) บริษัทมีนโยบายให้มีการตั้งสำรองทั่วไป ทั้งนี้เพื่อรองรับความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นโดยไม่ได้คาดหมายจากวัฏจักรเศรษฐกิจ และจากปัจจัยอื่นๆ

1.3. อัตราการตั้งสำรองต่อรายลูกค้า (Specific Provision) รวมกับอัตราการตั้งสำรองทั่วไป (General Provision) ต้องไม่น้อยกว่า 2.5% ของยอดลูกหนี้จากการซื้อสิทธิเรียกร้อง และลูกหนี้เงิน ให้กู้ยืม

1.4. ในกรณีเกิดปัญหาหนี้ค้างชำระและจัดอยู่ในเกณฑ์การตั้งสำรองต่อรายลูกค้า (Specific Provision) บริษัทต้องดำเนินการตั้งสำรองต่อรายลูกค้าตามเกณฑ์ ข้อ 1.1

1.5. บริษัทจะดำเนินการทยอยตั้งสำรองทั่วไป (General Provision) เป็นรายไตรมาส ในอัตราร้อยละ 0.1 โดยเริ่มมีผลบังคับใช้ตั้งแต่ปี 2557 เป็นต้นไป ทั้งนี้เมื่อรวมกับข้อ 1.4. ต้องเป็นไปตามเกณฑ์ข้อ 1.3

1.6. กรณีที่บริษัทได้ดำเนินการตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญต่อรายลูกค้า (Specific Provision) ตามเกณฑ์ข้อ 1.1 แล้ว และต่อมาได้มีการรับชำระหนี้คืนจากลูกค้า บริษัทสามารถโอนกลับการตั้งสำรองต่อรายลูกค้า (Specific Provision) ได้ ทั้งนี้ยอดตั้งสำรองต้องไม่ต่ำกว่าอัตราที่กำหนดในข้อ 1.3

1.7. บริษัทสามารถดำเนินการปรับเพิ่ม/ลด อัตราการตั้งสำรองตามข้อ 1.3. ตามความเหมาะสมได้ เพื่อให้สามารถรองรับสถานะการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและอุตสาหกรรม โดยคำนึงถึงความต่อเนื่องในการดำเนินธุรกิจและการใช้เงินทุนอย่างมีประสิทธิภาพ โดยให้คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้พิจารณา

2. ในกรณีที่มิหลักประกัน จะต้องนำยอดลูกหนี้จากการซื้อสิทธิเรียกร้อง และลูกหนี้เงินให้กู้ยืม หักด้วยมูลค่าหลักประกัน โดยมีหลักเกณฑ์การนับหลักประกันตามนโยบายหลักประกัน ดังนี้

ประเภทหลักประกัน	มูลค่าที่ให้
1. เงินสด เงินค้ำประกัน	100%
2. การอวัล การรับรอง หรือหนังสือค้ำประกัน การค้ำประกัน	95% ของวงเงินอวัล วงเงินรับรอง หรือ LG 100% ของวงเงินค้ำประกัน
3. หลักประกันที่ใกล้เคียงเงินสด - หลักทรัพย์ที่อยู่ในความต้องการของตลาดทั้งหลักทรัพย์ประเภททุน และประเภทหนี้ เช่นหุ้นสามัญ หุ้นบุริมสิทธิ หุ้นกู้ ตราสารหนี้ พันธบัตร ที่มีการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือศูนย์ซื้อขายหลักทรัพย์ - หน่วยลงทุน	95% ของราคาตลาด
4. อสังหาริมทรัพย์ เช่น ที่ดิน สิ่งปลูกสร้าง	90% ของราคาประเมิน
5. สิทธิการเช่าที่สามารถเปลี่ยนมือได้	
6. เครื่องจักร	
7. ยานพาหนะ เช่น รถยนต์ รถจักรยานยนต์ เครื่องบิน เป็นต้น	90% ของราคาตลาด
8. สินทรัพย์ทางปัญญา ต้องสามารถจดจำนำหรือนำมาเป็นหลักประกันได้ ถูกต้องตามกฎหมาย มีการประเมินมูลค่าได้อย่างน่าเชื่อถือ และสามารถยึดได้ตามกฎหมาย	
9. สินค้าคงคลัง ต้องมีแนวทางการควบคุมภายในที่ดี เพื่อป้องกันไม่ให้ลูกค้านำสินค้าคงคลังที่จำนำไปกับสถาบันการเงินอื่นๆ มาใช้เป็นหลักประกันซ้ำ	60% ของราคาตลาด/ประเมิน

### นโยบายการปรับปรุงโครงสร้างหนี้

บริษัทมีนโยบายดำเนินการปรับปรุงโครงสร้างหนี้กับลูกค้าที่ประสบปัญหาจากการโอนสิทธิเรียกร้อง และไม่สามารถเรียกเก็บหนี้ได้ หรือลูกค้าที่ใช้บริการด้านการเงินอื่น ๆ และประสบปัญหาจากการดำเนินงานและไม่สามารถชำระหนี้ได้ตามกำหนด เพื่อให้บริษัทและลูกค้าได้รับประโยชน์จากการปรับปรุงโครงสร้างหนี้

อนึ่ง ในบางกรณีที่ลูกค้ามีปัญหาหนี้ค้างชำระ ซึ่งบริษัทได้พิจารณาแล้วว่าเป็นปัญหาที่เกิดขึ้นชั่วคราว และไม่ส่งผลกระทบต่อการจัดเก็บหนี้ หรือความสามารถในการชำระหนี้ และได้ประเมินแล้วว่าบริษัทมีโอกาสดำเนินการชำระหนี้คืนอย่างครบถ้วน บริษัทอาจพิจารณาผ่อนปรนเงื่อนไขการชำระหนี้ โดยการดำเนินการดังกล่าวไม่ถือเป็นการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ ทั้งนี้หากลูกค้าไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ได้รับการผ่อนปรนได้ บริษัทอาจพิจารณาดำเนินการปรับปรุงโครงสร้างหนี้

### **หลักเกณฑ์ในการปรับปรุงโครงสร้างหนี้**

ลูกหนี้สำหรับการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ หมายถึง ลูกหนี้ที่ได้โอนสิทธิเรียกร้องจากลูกหนี้การค้าและไม่สามารถจัดเก็บหนี้ได้หรือลูกหนี้ที่ใช้บริการด้านการเงินอื่นๆ ที่ค้างเงินต้นและ/หรือดอกเบี้ยตั้งแต่ 3 เดือนขึ้นไป โดยบริษัทได้ตกลงร่วมกันกับลูกหนี้ที่จะดำเนินการปรับโครงสร้างหนี้ พร้อมกับจัดทำสัญญาปรับโครงสร้างหนี้ ทั้งนี้ บริษัทอาจใช้วิธีการดังต่อไปนี้

1. การปรับเปลี่ยนเงื่อนไขการชำระหนี้ ขยายระยะเวลาการชำระหนี้ หรือให้ระยะเวลาปลอดหนี้ การลดอัตราดอกเบี้ย การตั้งพักดอกเบี้ยเดิม และ/หรือดอกเบี้ยใหม่ การยกหนี้ดอกเบี้ยให้บางส่วนหรือทั้งหมด การยกหนี้เงินต้นให้บางส่วน

2. การแปลงหนี้เป็นทุน

3. การโอนสินทรัพย์ จำนอง จำน่า หรือทรัพย์สินอื่นใดของลูกหนี้หรือผู้ค้ำประกัน หรือของบุคคลอื่นที่ให้ความยินยอมชำระหนี้

4. แนวทางหรือมาตรการอื่นๆ ที่สนับสนุนวัตถุประสงค์ของการปรับปรุงโครงสร้างหนี้

### **อำนาจอนุมัติแนวทางการปรับปรุงโครงสร้างหนี้**

เป็นไปตามอำนาจอนุมัติสินเชื่อของบริษัทฯ

### **การจัดชั้นหนี้และกันเงินสำรองสำหรับลูกหนี้ที่ดำเนินการปรับปรุงโครงสร้างหนี้**

การจัดชั้นหนี้ให้เป็นไปตามนโยบายการจัดชั้นหนี้และการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ

1. ในกรณีที่ลูกหนี้สามารถดำเนินการตามแนวทางการปรับโครงสร้างหนี้ ได้ติดต่อกันไม่น้อยกว่า 3 เดือน ให้จัดชั้นหนี้เป็นสินทรัพย์ที่ควรเอาใจใส่เป็นพิเศษ หรือจะคงไว้เป็นสินทรัพย์จัดชั้นตามเดิมก็ได้ โดยให้คณะกรรมการบริหารหรือคณะกรรมการบริษัทเป็นผู้พิจารณา

2. ในกรณีที่ลูกหนี้ไม่สามารถดำเนินการตามแนวทางการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ได้ สามารถดำเนินการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ได้อีกไม่เกิน 2 ครั้ง

### **วิธีการปฏิบัติทางบัญชีและการเปิดเผยเกี่ยวกับการปรับปรุงโครงสร้างหนี้**

การปฏิบัติการบัญชีและการเปิดเผยให้เป็นไปตามมาตรฐานการบัญชี

2.3.3 การจัดหาเงินทุนหรือการให้กู้ยืมผ่านบุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้บริหารหรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมียอดคงค้างสำหรับเงินเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้บริหารหรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่ จำนวน 619.67 ล้านบาท

2.3.4 เงินลงทุน

ไม่มี

### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

การดำเนินธุรกิจแฟคตอริง เป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการบริหารความเสี่ยงโดยตรง ความสามารถในการบริหารความเสี่ยงจึงเป็นปัจจัยสำคัญต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจของบริษัท

ในปี 2555 บริษัทได้จัดตั้งสำนักบริหารความเสี่ยงเพื่อรองรับการขยายตัวทางธุรกิจ เพื่อวิเคราะห์และติดตามดูแลการดำเนินการให้เป็นไปตามแผนงาน และบริหารความเสี่ยงในการปฏิบัติงาน ให้เป็นไปตามนโยบายสินเชื่อเพื่อช่วยให้ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นมีการบริหารจัดการอย่างมีประสิทธิภาพ และควบคุมให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้

นอกจากบริหารความเสี่ยงทางด้านสินเชื่อแล้ว บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของการบริหารความเสี่ยงภายใต้การเปลี่ยนแปลงที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจทั้งจากปัจจัยภายในและภายนอก โดยถือว่าการบริหารความเสี่ยงเป็นองค์ประกอบที่สำคัญของทุกกระบวนการในการดำเนินธุรกิจของบริษัท และจะต้องมีความเชื่อมโยงกันทุกระดับ และถือเป็นหน้าที่รับผิดชอบของทุกหน่วยงานในการจัดการและควบคุมความเสี่ยงให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้

การลงทุนในหลักทรัพย์ของบริษัท ผู้ลงทุนควรพิจารณาปัจจัยความเสี่ยงหลักที่เกิดจากลักษณะการประกอบธุรกิจของบริษัท ทั้งนี้ นอกเหนือจากปัจจัยความเสี่ยงที่ปรากฏในเอกสารฉบับนี้ อาจมีความเสี่ยงอื่น ๆ ซึ่งบริษัทไม่อาจทราบได้ในขณะนี้ หรือเป็นความเสี่ยงที่บริษัทพิจารณาในขณะนี้ว่าไม่มีผลกระทบในสาระสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท ดังนั้นในการลงทุนผู้ลงทุนจึงควรพิจารณาอย่างรอบคอบ โดยปัจจัยความเสี่ยงหลัก ๆ ดังกล่าวสามารถจำแนกได้ดังนี้

#### 3.1 ความเสี่ยงทางด้านสินเชื่อ

ในการดำเนินธุรกิจแฟคตอริง จะมีผู้ที่เกี่ยวข้อง 3 ฝ่าย คือ

3.1.1. บริษัทในฐานะบริษัทแฟคเตอร์ซึ่งเป็นผู้รับซื้อบัญชีลูกหนี้

3.1.2. ลูกค้า (CLIENT) ซึ่งเป็นผู้ขายบัญชีลูกหนี้ และ

3.1.3. บริษัทลูกหนี้ (CUSTOMER) ซึ่งเป็นผู้ซื้อสินค้าเงินเชื่อ

โดยลูกค้าจะทำการโอนสิทธิการรับชำระเงินในหนี้ให้แก่บริษัทแฟคเตอร์ ดังนั้นในการวิเคราะห์ความเสี่ยงทางด้านสินเชื่อของบริษัทจึงต้องพิจารณาทั้งความเสี่ยงด้านของลูกค้าหนี้ และลูกค้า ทั้งนี้ ความเสี่ยงด้านสินเชื่อของธุรกิจแฟคตอริง ประกอบด้วย

ก. ความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้า/ลูกหนี้ บริษัทแฟคเตอร์ในฐานะผู้รับโอนสิทธิรับเงินค่าสินค้าจากลูกค้า (ผู้ขายสินค้า) เมื่อถึงกำหนดระยะเวลาชำระค่าสินค้า หากไม่สามารถเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้ (ผู้ซื้อสินค้า) ได้ บริษัทแฟคเตอร์สามารถเรียกร้องให้ลูกค้าชำระหนี้แทนได้ ยกเว้นในบางกรณีที่มีการรับแจ้งโอนสิทธิเรียกร้องแบบไม่มีเงื่อนไข เช่น การรับโอนสิทธิเรียกร้องแบบไม่มีสิทธิไล่เบี้ยจากลูกค้า (Without Recourse) ดังนั้นบริษัทแฟคเตอร์ จึงต้องพิจารณาฐานะกิจการของทั้งลูกค้าและลูกหนี้เป็นสำคัญ ซึ่งบริษัทมีระบบข้อมูลการบริหารสินเชื่อที่มีประสิทธิภาพ ทำให้สามารถดูแลทบทวนสถานะของลูกค้าและลูกหนี้ได้อย่างรวดเร็ว โดยมีการติดตามรายงานหนี้คงค้างอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งช่วยให้บริษัทสามารถทราบปัญหา และแก้ไขปัญหาได้อย่างรวดเร็วในกรณีที่ลูกค้าผิดนัดชำระหนี้ นอกจากนี้บริษัทยังเน้นการให้สินเชื่อแก่ลูกหนี้ที่มีฐานะทางการเงินมั่นคง และให้ความร่วมมือในการตอบรับการโอนสิทธิ โดยเฉพาะอย่างยิ่งลูกหนี้ในกลุ่มห้างสรรพสินค้า และธุรกิจค้าปลีกที่มีเครดิตดี และให้ความร่วมมือในการตรวจสอบมูลหนี้ก่อนการรับซื้อได้ ซึ่งสามารถลดความเสี่ยงด้านสินเชื่อลงได้อย่างมาก ในอดีตที่ผ่านมาในปี 2554-2555 และในปี 2556 บริษัทมีหนี้สินที่จัดชั้นสูญญ (ค้างชำระมากกว่า 6 เดือน) จำนวนเพียงร้อยละ 2.63, 2.17 และ 1.62 ของจำนวนลูกหนี้สิทธิเรียกร้องในการชำระหนี้ทั้งหมดตามลำดับ

ข. ความเสี่ยงอันเกิดจากการหักลดหนี้ระหว่างลูกค้า และลูกหนี้ หรือผู้ขายและผู้ซื้อสินค้า เนื่องจากเป็นไปตามข้อตกลงการค้าระหว่างกัน ซึ่งอาจเกิดขึ้นได้ในกรณีที่สินค้ามีตำหนิ สินค้าล้าสมัย การหักค่าใช้จ่ายทางการค้า เช่น ค่าขนส่งสินค้า ผลตอบแทนจากการขายสินค้า เป็นต้น ทำให้ผู้ซื้อสินค้ามีสิทธิจะหักค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นดังกล่าวได้ ก่อนจะชำระเงินค่าสินค้าให้แก่ผู้ขายสินค้า ซึ่งเป็นความเสี่ยงของธุรกิจแพลตฟอร์ม เนื่องจากบริษัทแพลตฟอร์มจะเป็นผู้ชำระเงินค่าสินค้าล่วงหน้าแทนผู้ซื้อสินค้า (ลูกหนี้) ให้แก่ผู้ขายสินค้า (ลูกค้า) ไปก่อน ทำให้มีโอกาสที่บริษัทแพลตฟอร์มจะได้รับชำระหนี้ไม่ครบตามจำนวนในกรณีที่เกิดเหตุการณ์ดังกล่าว อย่างไรก็ตามบริษัทมีนโยบายป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวโดยการตรวจสอบผลการติดต่อระหว่างลูกค้า และลูกหนี้ย้อนหลังอย่างน้อย 6 เดือน การพิจารณาประเภทของสินค้า เช่น ต้องไม่เป็นสินค้าที่ล้าสมัยง่าย หรือมีโอกาสในการคืนสินค้ามาก การกำหนดให้มีอัตราส่วนรับซื้อเอกสารทางการค้า (มูลค่ารับซื้อคิดเป็นร้อยละเมื่อเปรียบเทียบกับมูลค่าเอกสารทางการค้า) ที่เหมาะสมเพื่อไม่ให้มีส่วนเหลือม กรณีที่อาจมีการจ่ายค่าสินค้าไม่ครบตามมูลค่าเอกสาร รวมทั้งการกำหนดให้มีเงินประกันวงเงินสินเชื่อด้วยในบางกรณี

### 3.2 ความเสี่ยงจากการจัดหาแหล่งเงินทุนเพื่อการขยายสินเชื่อ

เนื่องจากธุรกิจแพลตฟอร์มเป็นการให้สินเชื่อระยะสั้นโดยเฉลี่ยระหว่างไม่เกิน 180 วัน ดังนั้นแหล่งเงินทุนสำหรับธุรกิจจึงควรเป็นแหล่งเงินทุนระยะสั้น ปัจจุบันบริษัทมีสถาบันการเงินที่ให้ความสนับสนุนในด้านการเงินหลายแห่ง โดยมีวงเงินรวมทั้งสิ้นกว่า 2,000 ล้านบาท ทั้งนี้วงเงินดังกล่าวประกอบด้วยวงเงินเบิกเกินบัญชี และวงเงินกู้ยืมระยะสั้น ซึ่งอาจมีความเสี่ยงในการถูกเรียกให้ชำระคืนเงินก่อนการได้รับชำระหนี้คืนได้ อย่างไรก็ตามบริษัทได้มีการบริหารสภาพคล่องเพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวโดยการกู้ยืมเงินให้มีระยะเวลาที่สอดคล้องกับระยะเวลาในการรับซื้อลูกหนี้ เนื่องจากลูกหนี้เกือบทั้งหมดเป็นกลุ่ม Modern Trade และกลุ่มธุรกิจชิ้นส่วนยานยนต์ขนาดใหญ่ซึ่งมีวันกำหนดชำระเงินที่แน่นอน ทำให้บริษัทสามารถบริหารสภาพคล่องได้อย่างมีประสิทธิภาพ และมีความยืดหยุ่นมากขึ้นในเรื่องของแหล่งเงินทุนในการปล่อยสินเชื่อในอนาคต ณ สิ้นปี 2554-2555 และ 2556 บริษัทมีสัดส่วนหนี้สินต่อผู้ถือหุ้น เท่ากับ 3.74, 6.64 และ 7.13 เท่า ตามลำดับ

### 3.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิม

เนื่องจากเมื่อวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2554 บริษัท โอรา แพลตฟอร์ม จำกัด (มหาชน) ได้เข้าทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ของบริษัท จากผู้ขายซึ่งเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่เดิมของบริษัท อันได้แก่ กลุ่มจิราธิวัฒน์ โดยมีเงื่อนไขในบันทึกความเข้าใจระหว่างบริษัท โอรา แพลตฟอร์ม จำกัด (มหาชน) และผู้ขายว่า ผู้ขายจะให้การสนับสนุนทางธุรกิจในการดำเนินกิจการระหว่างบริษัท กับกลุ่มลูกค้าของบริษัทตามรายชื่อที่ปรากฏในสัญญาเป็นระยะเวลา 3 ปี นับตั้งแต่วันที่ทำการซื้อขายหุ้นตามสัญญา ดังนั้นหลังจากวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2557 เป็นต้นไป บริษัทจึงมีความเสี่ยงในการรักษาลูกค้าจากการไม่ได้รับการสนับสนุนดังกล่าวจากผู้ถือหุ้นเดิม และอาจส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัท

อย่างไรก็ตามความเสี่ยงดังกล่าวไม่น่าจะส่งผลกระทบต่อการทำงานของบริษัทมากนัก เนื่องจากสัดส่วนของลูกหนี้ในกลุ่มดังกล่าว (ผู้ถือหุ้นรายใหญ่หรือกลุ่มจิราธิวัฒน์) มีเพียงร้อยละ 12 และส่วนใหญ่เป็นลูกค้าที่มีการติดต่อกับบริษัทมาเป็นระยะเวลานาน ถึงแม้ว่าอาจจะไม่ได้รับความร่วมมือภายใต้สัญญาดังกล่าว บริษัทก็ยังมีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า และมีความเข้าใจธุรกิจและความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นได้เป็นอย่างดี

### 3.4 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้า และลูกหนี้รายใหญ่

สำหรับการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่ ในปี 2555 และในปี 2556 บริษัทมีสัดส่วนรายได้จากลูกค้า 10 รายแรก คิดเป็นร้อยละ 28.76 และ 31.95 ของรายได้รวมของบริษัทตามลำดับ ซึ่งบริษัทมีการพึ่งพิงกลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมอุปกรณ์ชิ้นส่วนยานยนต์ และชิ้นส่วนโลหะเป็นหลัก ซึ่งเป็นผลมาจากการขยายฐานลูกค้า เพื่อกระจายความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้าเพียงอุตสาหกรรมใดอุตสาหกรรมหนึ่ง โดย ณ สิ้นปี 2555 บริษัทมีมูลค่ายอดคงค้างของลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมดังกล่าว (3 รายจากลูกค้า 10 รายแรก) ทั้งสิ้น 402.66 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 13.82 ของสัดส่วนยอดลูกค้าคงค้าง และมีมูลค่ายอดคงค้างของลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมดังกล่าว (4 รายจากลูกค้า 10 รายแรก) ทั้งสิ้น 482.97 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 15.31 ของสัดส่วนลูกค้าคงค้างสำหรับสิ้นสุดปี 31 ธันวาคม 2556

สำหรับการพึ่งพิงลูกหนี้รายใหญ่ ในปี 2555 และในปี 2556 บริษัทมีมูลค่ายอดคงค้างของลูกหนี้ 10 รายแรกคิดเป็นร้อยละ 64.20 และ 65.24 ของยอดคงค้างของลูกหนี้รวม ตามลำดับ ซึ่งลูกหนี้ดังกล่าวส่วนใหญ่มาจากกลุ่มลูกหนี้ในอุตสาหกรรมค้าปลีกค่อนข้างมาก โดยบริษัทมีมูลค่ายอดคงค้างของลูกหนี้กลุ่มดังกล่าว (4 รายจากลูกหนี้ 10 รายแรก) ทั้งสิ้น 1,335.04 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 45.81 ของสัดส่วนลูกหนี้คงค้างสำหรับสิ้นสุดปี 2555 และมีมูลค่า (6 รายจากลูกหนี้ 10 รายแรก) 1,682.40 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 53.32 ของสัดส่วนยอดหนี้คงค้างสำหรับสิ้นสุดปี 2556 และบริษัทมีการพึ่งพิงลูกหนี้รายใหญ่รายหนึ่งซึ่งอยู่ในธุรกิจค้าปลีก ซึ่งมียอดคงค้างคิดเป็นร้อยละ 36.99 และ 39.48 ของยอดคงค้างของลูกหนี้ ณ สิ้นสุดปี 2555 และสิ้นสุดปี 2556 ตามลำดับ

อย่างไรก็ตามบริษัทมีนโยบายในการดำเนินธุรกิจ โดยการกำหนดลูกค้ากลุ่มเป้าหมายที่มีขนาดกลาง และขนาดเล็กให้เพิ่มมากขึ้น สำหรับกลุ่มลูกหนี้บริษัทมีนโยบายในการดำเนินธุรกิจโดยให้ความสำคัญกับกลุ่มลูกหนี้ที่มีฐานะการเงินที่มั่นคง หรือมีประวัติการชำระหนี้ที่ดี ตลอดจนให้ความร่วมมือในการตอบรับการโอนสิทธิเรียกร้องซึ่งเป็นฐานธุรกิจที่สำคัญ ทำให้ยังคงมีการกระจุกตัวของลูกหนี้อยู่ในอนาคต

### 3.5 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

เนื่องจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ซึ่งเป็นต้นทุนหลักของบริษัทแปรผันตามภาวะอัตราดอกเบี้ยในตลาด และมีผลต่อการกำหนดอัตราดอกเบี้ยที่คิดกับลูกค้าและความสามารถในการแข่งขันกับคู่แข่งในตลาด การเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยจึงอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีมาตรการในการลดความเสี่ยงดังกล่าวโดยการจัดหาแหล่งเงินกู้ยืมกับเงินให้กู้จากการโอนสิทธิเรียกร้องให้มีความสอดคล้องกันเพื่อให้บริษัทสามารถรักษาสัดส่วนต่าง (Spread) เฉลี่ยสะสมของอัตราดอกเบี้ยไว้ได้ตามนโยบายของบริษัท รวมถึงวิเคราะห์ระยะเวลาการเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ยของลูกหนี้สิทธิเรียกร้องในการรับชำระหนี้และเงินกู้ยืมประเภทเพื่อเรียก และประเภทมีระยะเวลา 1 ถึง 3 เดือน และบริษัทยังสามารถปรับอัตราดอกเบี้ยที่เรียกเก็บจากลูกหนี้ได้ในกรณีที่อัตราดอกเบี้ยเปลี่ยนแปลง ซึ่งทำให้บริษัทมีความยืดหยุ่นในการปรับตัวในภาวะที่อัตราดอกเบี้ยมีความผันผวน ดังนั้นความเสี่ยงทางด้านอัตราดอกเบี้ยจึงไม่มีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างเป็นสาระสำคัญ

### 3.6 ความเสี่ยงจากภาวะการแข่งขัน

ปัจจุบันมีบริษัทที่ประกอบธุรกิจแฟคตอริงและธุรกิจใกล้เคียงในประเทศไทยประมาณ 17 ราย โดยแต่ละบริษัทต่างมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่แตกต่างกัน ซึ่งการแข่งขันมีผลต่อส่วนต่าง (Spread) ของอัตราดอกเบี้ยบ้างแต่ส่งผลให้อัตราการขยายตัวของสินเชื่อเพิ่มขึ้น เนื่องจากทำให้ผู้ประกอบการรู้จักและเข้าใจธุรกิจแฟคตอริงและสนใจเข้ามาใช้บริการมากขึ้น สำหรับบริษัทมุ่งเน้นการให้บริการแฟคตอริงภายในประเทศเพียงอย่างเดียว โดยเน้นกลุ่มลูกค้า

อุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมที่เป็น Supplier ของกลุ่มลูกค้าในระบบค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) และกลุ่มบริษัทขึ้นส่วนยานยนต์ ซึ่งบริษัทมีความชำนาญเป็นหลัก ได้แก่ กลุ่มห้างสรรพสินค้ารายใหญ่ ซูเปอร์มาร์เก็ต รวมทั้งร้านสะดวกซื้อต่าง ๆ และกลุ่มลูกค้าธุรกิจผลิตขึ้นส่วนยานยนต์ เป็นต้น ซึ่งส่วนใหญ่เป็นลูกค้าที่ให้ความร่วมมือในการตอบรับการแจ้งโอนสิทธิการรับเงินและให้ความร่วมมือในการตรวจสอบมูลหนี้ ก่อนที่บริษัทจะรับซื้อ อันเป็นการช่วยลดความเสี่ยงให้แก่บริษัท ปัจจัยดังกล่าวข้างต้นทำให้บริษัทมีจุดเด่นในการให้บริการ ประกอบกับบริษัทมีความใกล้ชิดกับลูกค้า มีสัมพันธ์ภาพที่ดี มีข้อมูลที่เพียงพอที่จะให้คำปรึกษาหรือข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ต่อธุรกิจของลูกค้า มีระบบข้อมูลการบริหารสินเชื่อที่มีประสิทธิภาพ มีต้นทุนการดำเนินงานที่ต่ำ ทำให้บริษัทมีความโดดเด่นในด้านความสามารถในการแข่งขัน

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัท ตามมูลค่าทางบัญชีสุทธิ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 มีรายละเอียดดังนี้

##### 4.1. สัญญาเช่า (อาคาร)

รายการ	คู่สัญญา	ระยะเวลาเช่า/ ปีที่สิ้นสุดสัญญา	มูลค่าสุทธิ ตามบัญชี (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1. สัญญาเช่าพื้นที่และ สาธารณูปโภค (พื้นที่ทั้งหมด 540 ตารางเมตร ในอัตราค่าเช่าพื้นที่ และค่าบริการส่วนกลาง จำนวน 326,354 บาท ต่อเดือน)	สำนักงานจัดการทรัพย์สิน จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย	ระยะเวลาเช่า 9 ปี และ ค้ำประกันในการเช่าอีก 3 ปี รวมระยะเวลาเช่าทั้งสิ้น 12 ปี	-	-ไม่มี-

##### 4.2. อุปกรณ์ - สำนักงาน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทมีสินทรัพย์อุปกรณ์ ประกอบด้วยรายการ ดังนี้

รายการ	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน (ล้านบาท)
1. เครื่องคอมพิวเตอร์	เป็นเจ้าของ	1,184	-
2. เครื่องตกแต่งสำนักงาน อุปกรณ์สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	7,922	-
3. ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	4,637	-
รวม		13,743	-

##### 4.3 ยอดลูกหนี้สิทธิเรียกร้องในการรับชำระหนี้

(รายละเอียดตามที่ปรากฏในหัวข้อ 2.3.2.2 อยู่ในส่วนที่ 1 หน้า 16)

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

สำหรับคดีพิพาท ณ สิ้นเดือนธันวาคม 2556 บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมาย ซึ่งอาจก่อให้เกิดผลกระทบด้าน  
ลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทที่มีจำนวนทุนทรัพย์สูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนผู้ถือหุ้นสุทธิตามงบการเงิน ณ วันสิ้นปี  
บัญชี 2556 และไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายใดที่อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ

## 6. ข้อมูลทั่วไป และข้อมูลสำคัญอื่น

### 6.1. ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	: บริษัท ไอรา แฟคตอริง จำกัด (มหาชน) ชื่อภาษาอังกฤษ “AIRA Factoring Public Company Limited” ชื่อย่อ “AF”
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	: 319 อาคารจัตุรัสจามจุรี ชั้น 20 ถนนพญาไท แขวงปทุมวัน เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	: ธุรกิจแฟคตอริง หรือการให้บริการเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้นโดยการรับซื้อลด ลูกหนี้การค้า โดยการรับโอนสิทธิเรียกร้องในการรับเงิน
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107547000141 (เดิมเลขที่ 0107574700141)
Web Site	: <a href="http://www.airafactoring.co.th">www.airafactoring.co.th</a>
โทรศัพท์	: 02-657-6222
โทรสาร	: 02-657-6244, 02-657-6245
หลักทรัพย์ของบริษัท	: ทุนจดทะเบียนของบริษัทที่ออกและชำระเต็มมูลค่า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 จำนวน 200 ล้านบาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 40 ล้านหุ้น มูลค่าหุ้นละ 5 บาท

### บุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์	: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เลขที่ 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 0-2229-2800 และ 0-2654-5599 โทรสาร 0-2359-1259
ผู้สอบบัญชี	: นางสาวรุ่งนภา เลิศสุวรรณกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3516 หรือ นายโสภณ เพิ่มศิริวัฒนกุล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3182 หรือ นางสาวพิมพ์ใจ มานิตขจรกิจ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4521 หรือ นายชยพล สุลเศรษฐนันท์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3972  บริษัท สำนักงาน อี วาย จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท สำนักงาน เอ็นส์ท แอนด์ ยัง จำกัด) เลขที่ 193/136 อาคารเลครัชดา ถนนรัชดาภิเษก แขวงคลองเตย เขตคลองเตย กรุงเทพมหานคร 10110 โทรศัพท์ 0-2264-0777 โทรสาร 0-2264-0789-90