

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 ในภาพรวมระดับประเทศเพิ่มขึ้น โดยการเสริมสร้างศักยภาพและสนับสนุนผู้ประกอบการให้มีทางเลือกในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนเพื่อสร้างสภาพคล่องได้ง่ายขึ้น โดยเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่บริษัทมีความเข้าใจถึงแนวทางการดำเนินธุรกิจ และส่งเสริมผู้ประกอบการขนาดกลาง ขนาดเล็กให้เติบโตเป็นผู้ประกอบการที่เข้มแข็งต่อไป ภายใต้การบริหารจัดการความเสี่ยงในภาพรวมอย่างมีประสิทธิภาพ มีกระบวนการพิจารณาคุณภาพของลูกค้าและลูกหนี้การค้าอย่างต่อเนื่อง โดยมีความเข้าใจธุรกิจลูกค้า อย่างใกล้ชิด เสมือนเป็นส่วนส่วนทางธุรกิจ พร้อมทั้งบริหารต้นทุนทางการเงินอย่างมีประสิทธิภาพ

นอกเหนือจากเป้าหมายการดำเนินธุรกิจข้างต้นแล้ว บริษัทยังดำเนินธุรกิจภายใต้หลักธรรมาภิบาล และหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อสามารถสร้างกำไรรวมถึงผลตอบแทนที่ดีต่อผู้ถือหุ้น และการเติบโตอย่างมีคุณภาพได้อย่างยั่งยืนในระยะยาวต่อไป

1.2 ประวัติความเป็นมา การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

1.1.1 ประวัติความเป็นมา

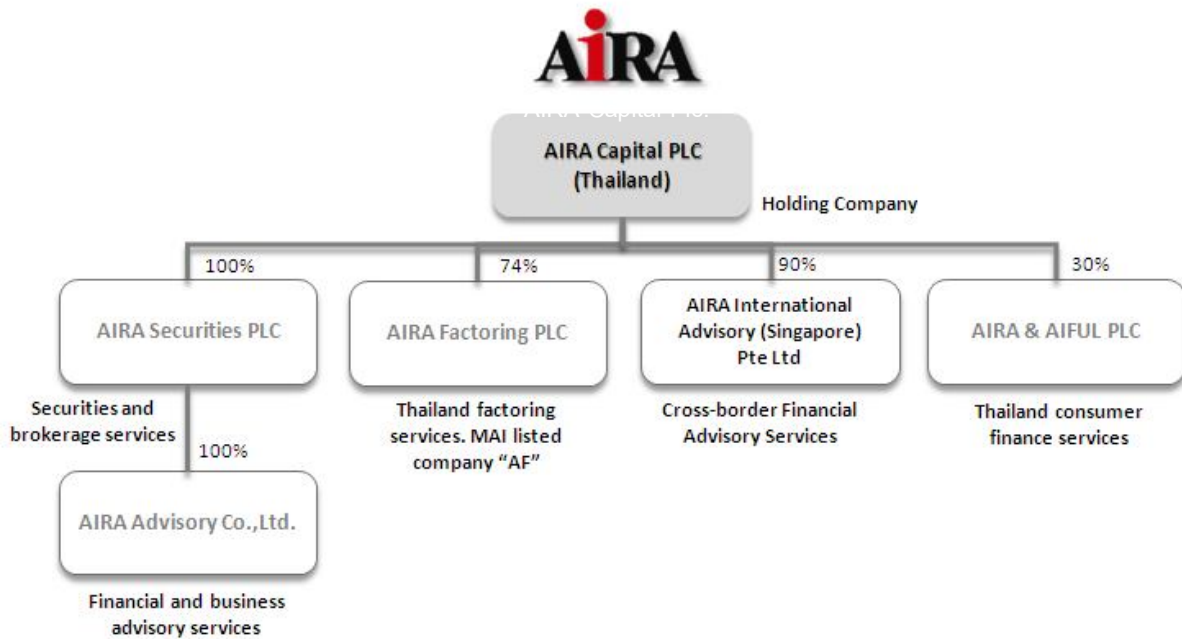
บริษัท ไอรา แฟคตอริง จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) จัดทะเบียนก่อตั้งเมื่อวันที่ 6 มกราคม 2540 เดิมใช้ชื่อว่า บริษัทธนมิตร แฟคตอริง จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 20 ล้านบาท โดยการลงทุนระหว่าง บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 50 กลุ่มธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 38 และกลุ่มผู้ถือหุ้นอื่น ถือหุ้นร้อยละ 12 โดยมีวัตถุประสงค์ในการจัดตั้ง เพื่อดำเนินธุรกิจแฟคตอริง ต่อมาเมื่อวันที่ 25 กุมภาพันธ์ 2554 กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ 2 กลุ่ม กล่าวคือ กลุ่มจิราธิวัฒน์ และธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) ได้จำหน่ายหุ้นสามัญของกิจการให้กับ บริษัท ไอรา แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) จำนวน 11,470,200.00 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 57.35 ของจำนวนหุ้นสามัญที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของกิจการ และต่อมาบริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 100 ล้านบาท เป็น 200 ล้านบาท และได้เปลี่ยนชื่อบริษัท จาก “บริษัท ธนมิตร แฟคตอริง จำกัด (มหาชน)” เป็น “บริษัท ไอรา แฟคตอริง จำกัด (มหาชน)”

1.1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา

- ปี 2554 กุมภาพันธุ์: กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ 2 กลุ่ม กล่าวคือ กลุ่มจิราธิวัฒน์ และธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) ได้จำหน่ายหุ้นสามัญของกิจการให้กับบริษัท ไอระาแฟคตอริง จำกัด (มหาชน) จำนวน 11,470,200.00 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 57.35 และภายหลังการทำคำเสนอซื้อ บริษัท ชัมมิต คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งทำคำเสนอซื้อพร้อมกับบริษัท ไอระาแฟคตอริง จำกัด (มหาชน) ได้ซื้อหุ้นสามัญทั้งหมดจำนวน 4,543,400 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 22.72 ของจำนวนหุ้นสามัญที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของกิจการ ซึ่งการซื้อขายหุ้นดังกล่าวกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมยังคงให้การสนับสนุนทางธุรกิจในการดำเนินกิจการระหว่างบริษัทกับกลุ่มลูกค้าของกลุ่มผู้ถือหุ้นเดิมเช่นที่เคยปฏิบัติมาภายในระยะเวลา 3 ปี นับแต่วันทำการซื้อขายหุ้น
- กันยายน: บริษัทเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 100 ล้านบาท เป็น 200 ล้านบาท และได้เปลี่ยนชื่อบริษัท จาก “บริษัท ธนมิตร แฟคตอริง จำกัด (มหาชน)” เป็น “บริษัท ไอระาแฟคตอริง จำกัด (มหาชน)”
- ปี 2556 กุมภาพันธุ์: ได้มีการเปลี่ยนโครงสร้างผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท โดยบริษัท ชัมมิต คอร์ปอเรชั่น จำกัด ได้ขายหุ้นจำนวน 6,420,000 หุ้น ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 16.05 ของทุนชำระแล้วให้แก่บริษัท ไอระาแฟคตอริง จำกัด (มหาชน) ส่งผลให้บริษัท ไอระาแฟคตอริง จำกัด (มหาชน) มีหุ้นสามัญทั้งหมดจำนวน 29,607,617 คิดเป็นร้อยละ 74.019
- เมษายน: ได้ย้ายสถานประกอบการจาก เลขที่ 444 อาคาร โอลิมเปียไทย ทาวเวอร์ ชั้น 6 ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10320 เปลี่ยนเป็น เลขที่ 319 อาคารจัตุรัสจามจุรี ชั้น 20 ถนนพญาไท แขวงปทุมวัน เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330

1.3 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

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



บริษัท ไอรา แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) มีนโยบายให้บริษัทในเครือแต่ละแห่งมีนโยบาย และการบริหารงาน ของตัวเอง เนื่องจากบริษัท ไอรา แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจ โดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) และไม่มีการประกอบธุรกิจโดยตรง ทั้งนี้รายได้ส่วนใหญ่จึงมาจากบริษัทย่อย ดังรายละเอียดดังต่อไปนี้

- บริษัท ไอรา แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทแกน โดยกลุ่มธุรกิจหลักของบริษัทประกอบด้วย บริษัท หลักทรัพย์ ไอรา จำกัด (มหาชน) และบริษัท ไอรา แฟคตอริง จำกัด (มหาชน) และบริษัท ไอรา แอนด์ ไอฟูล จำกัด (มหาชน) และบริษัท 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), อุตสาหกรรมชิ้นส่วนเครื่องใช้ไฟฟ้า, อิเล็กทรอนิกส์, โทรคมนาคม, สินค้าอุปโภคบริโภค และธุรกิจเกี่ยวข้องกับสุขภาพความงาม เป็นต้น เนื่องจากเป็นภาคอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ที่สำคัญของประเทศ มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง จัดเป็นอุตสาหกรรมที่มีภาวะธุรกิจอยู่ในเกณฑ์ดี เป็นภาคธุรกิจที่มีผู้เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรมจำนวนมาก ประกอบกับลักษณะธุรกรรมชัดเจน ทำให้สามารถบริหารความเสี่ยงได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งคาดว่าจะเป็โอกาสในการเพิ่มปริมาณธุรกรรมของบริษัทได้เป็นอย่างดี

จุดเด่นของบริษัทในการดำเนินธุรกิจ คือ บริษัทประกอบธุรกิจแฟคตอริง มานานกว่า 18 ปี มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ มีประสบการณ์เป็นที่ยอมรับของวงการ นอกจากนี้ยังได้รับการสนับสนุนจากกลุ่มผู้ถือหุ้นเป็นอย่างดี ในส่วนของการสอบทานมูลหนี้ ที่ลูกค้ามีธุรกรรมทางการค้าที่เกี่ยวข้องกับกิจการของผู้ถือหุ้น รวมทั้งสามารถลดความเสี่ยงในการอำนวยความสะดวกจากการตอบรับการแจ้งโอนสิทธิ ซึ่งเปรียบเสมือนหัวใจสำคัญของการดำเนินธุรกิจแฟคตอริง นอกจากนี้เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทและธุรกิจของลูกค้ามีการเติบโตอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน บริษัทจึงได้ใช้กลยุทธ์ในการจัดให้มีข้อมูลที่เพียงพอเกี่ยวกับการบริหารจัดการจัดการของลูกค้า ให้คำปรึกษาหรือข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ต่อลูกค้า อาทิ การบริหารสินค้าคงคลังและวัตถุดิบ การจัดหาแหล่งวัตถุดิบ การบริหารลูกหนี้ รวมถึงการดูแล และอำนวยความสะดวกในการขายวงเงิน เพื่อเพิ่มโอกาสในการทำธุรกิจให้แก่ลูกค้า เป็นต้น

สำหรับภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัทตลอดปี 2557 บริษัทมีรายได้จากการดำเนินงานลดลงจากปีก่อน โดยในปี 2557 มีรายได้รวม 185.89 ล้านบาท ลดลงจำนวน 28.54 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 13.31 เมื่อเปรียบเทียบกับ ช่วงเดียวกันกับปีก่อน โดยปัจจัยที่ทำให้รายได้ในปี 2557 ลดลงกว่าปีก่อนหน้า เนื่องจากบริษัทมีมูลค่าการรับซื้อเอกสาร ที่ลดลงจากปัจจัยในหลายด้าน โดยเฉพาะการชะลอตัวของเศรษฐกิจอันเนื่องมาจากสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน ภายในประเทศ ยังคงส่งผลกระทบอย่างต่อเนื่อง ทำให้การซื้อสินค้าลดลง ประกอบกับนโยบายของบริษัทกำหนดให้เป็น ปีแห่งคุณภาพทำให้บริษัทเพิ่มความเข้มงวดในการควบคุมคุณภาพของลูกค้าเพิ่มมากขึ้น

❖ โครงสร้างรายได้ของบริษัท

โครงสร้างรายได้ของบริษัทแยกตามประเภทธุรกิจที่ให้บริการ มีดังนี้

ประเภทบริการ	ประเภทรายได้	แหล่งที่มาของรายได้
แฟคตอริงในประเทศ	รายได้ส่วนลดรับจากการรับโอนสิทธิเรียกร้อง	ดอกเบี้ยรับ
	ค่าธรรมเนียมและบริการ	ค่าธรรมเนียมการเปิดวงเงิน ค่าธรรมเนียมรับซื้อ

โครงสร้างรายได้ของบริษัทตามงบการเงินปี 2557 - 2555 เป็นดังนี้

รายได้	2557		2556		2555	
	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ
ส่วนลดรับจากการรับโอนสิทธิเรียกร้อง	147,824	79.52	171,448	79.95	139,644	79.90
ค่าธรรมเนียมและบริการ	30,371	16.34	33,405	15.58	29,907	17.12
รายได้อื่น	7,693	4.14	9,577	4.47	5,210	2.98
รวม	185,889	100.00	214,430	100.00	174,761	100.00

การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

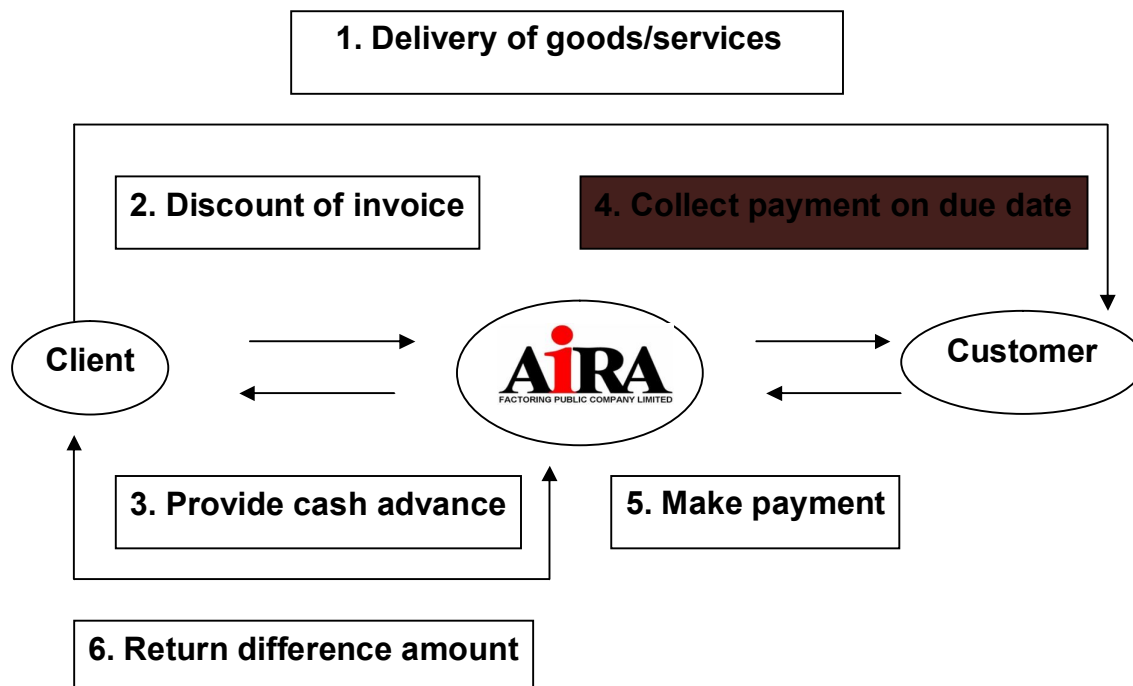
ธุรกิจหลักของบริษัท คือ ให้บริการสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้องหรือสินเชื่อแฟคตอริง

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 บริษัทพิจารณาลูกค้าเป้าหมายไปยังภาคธุรกิจ อุตสาหกรรมชิ้นส่วนเครื่องใช้ไฟฟ้า, อิเล็กทรอนิกส์, โทรคมนาคม, สินค้าอุปโภคบริโภค และธุรกิจเกี่ยวข้องกับสุขภาพความงามเป็นต้น เนื่องจากเป็นภาคอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ที่สำคัญของประเทศ มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง จัดเป็นอุตสาหกรรมที่มีภาวะธุรกิจอยู่ในเกณฑ์ดี เป็นภาคธุรกิจที่มีผู้เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรมจำนวนมาก ประกอบกับลักษณะธุรกรรมชัดเจน ทำให้สามารถบริหารความเสี่ยงได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งคาดว่าจะจะเป็นโอกาสในการเพิ่มปริมาณธุรกรรมของบริษัทได้เป็นอย่างดี

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

แผนภาพแสดงขั้นตอนการให้บริการของบริษัท



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 <u>ประเภทที่ 2.1</u> หมายถึง การแจ้งโอนสิทธิที่ลูกหนี้ตอบรับการแจ้งโอนสิทธิ แต่ไม่สามารถตรวจสอบมูลหนี้ก่อนการรับซื้อได้ โดยการชำระหนี้การค้า ลูกหนี้จะโอนเงินเข้าบัญชีเงินฝาก หรือส่งจ่ายเช็คในนามบริษัท <u>ประเภทที่ 2.2</u> หมายถึง การแจ้งโอนสิทธิที่ลูกหนี้ตอบรับการแจ้งโอนสิทธิ แต่ไม่สามารถตรวจสอบมูลหนี้ก่อนการรับซื้อได้ โดยการชำระหนี้การค้า ลูกหนี้จะส่งจ่ายเช็คในนาม “ลูกค้าเพื่อบริษัท”	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 2557 มีอัตราการขยายตัวที่ลดลง เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจโดยรวมยังไม่กระเตื้องขึ้น แม้รัฐบาล (คสช.) จะมียุทธศาสตร์สนับสนุนการลงทุนและกระตุ้นเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่องก็ตาม เนื่องจากต้นทุนการผลิตและค่าครองชีพยังปรับตัวสูงขึ้น เช่น ค่าแรง ราคาพลังงาน ราคาน้ำมัน ค่าไฟฟ้า ค่าขนส่ง เป็นต้น ส่งผลให้การใช้จ่ายภาคครัวเรือนลดลง ผู้บริโภคชะลอการใช้จ่ายจากสถานการณ์ภาวะหนี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง

โดยสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม (สศอ.) กระทรวงอุตสาหกรรม เผยดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรม (MPI) ภาพรวมตลอดปี 2557 หดตัวร้อยละ 4 แต่มีการฟื้นตัวที่ดีขึ้นในเดือนตุลาคม โดยหดตัวน้อยลงร้อยละ 2.9 ซึ่งอุตสาหกรรมที่ลดลง ส่งผลกระทบต่อประเภทธุรกิจและปริมาณการรับซื้อเอกสารโดยรวมของบริษัท ได้แก่

- อุตสาหกรรมการผลิตรถยนต์ ซึ่งมีฐานที่สูงในปีก่อนหน้า โดยภาวะอุตสาหกรรมรถยนต์ปี 2557 ลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับปีที่ผ่านมาโดยคาดว่า จะมีการผลิตรถยนต์ประมาณ 1,950,000 คัน ลดลงร้อยละ 20.64 แบ่งเป็นการผลิตเพื่อจำหน่ายในประเทศประมาณ 850,000 คัน ลดลงร้อยละ 35.90 และการผลิตเพื่อส่งออกรถยนต์ประมาณ 1,100,000 คัน เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.50 ส่วนปี 2558 คาดว่า การผลิตจะมีการขยายตัวประมาณร้อยละ 10 หรือคิดเป็นปริมาณการผลิตรถยนต์ประมาณ 2,150,000 คัน เนื่องจากเศรษฐกิจในประเทศและตลาดส่งออกหลักมีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้น

- ด้านอุตสาหกรรมไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ภาวะการผลิตภาพรวมปี 2557 คาดว่าการผลิตจะปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 1-2 โดยมาจากการขยายตัวในกลุ่มเครื่องปรับอากาศที่จะส่งออกไปตลาดหลักที่เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะในตลาดอาเซียน ด้านแนวโน้มปี 2558 คาดว่าการผลิตจะปรับตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 2-4 เนื่องจากมีปัจจัยบวกทางด้านนโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจที่ออกมาอย่างต่อเนื่อง การขยายตัวของตลาดทีวีดิจิตอล ซึ่งจะส่งผลให้กำลังซื้อของผู้บริโภคในประเทศฟื้นตัวได้ในปี 2558

- ด้านอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม ภาพรวมในปี 2557 คาดว่ายังขยายตัวได้โดยเฉพาะกลุ่มเสื้อผ้าสำเร็จรูป โดยผู้ผลิตเสื้อผ้ากีฬาอาจได้รับอานิสงส์จากคำสั่งซื้อในลิกกีฬาประเภทต่างๆ ส่งผลให้มูลค่าการส่งออกขยายตัว สำหรับการผลิตเส้นใยสิ่งทอฯ และผ้าผืนอาจหดตัว ส่วนแนวโน้มปี 2558 คาดว่าการผลิตสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มในภาพรวมจะยังขยายตัวได้ทั้งภาคการผลิตและส่งออก โดยในกลุ่มสิ่งทอจะเป็นการผลิตเพื่อป้อนสู่ตลาดอาเซียนเป็นส่วนใหญ่

- ด้านอุตสาหกรรมอาหาร ภาพรวมการผลิตในปี 2557 คาดว่าจะขยายตัวประมาณร้อยละ 1-3 จากแนวโน้มเศรษฐกิจในประเทศที่เริ่มฟื้นตัวขึ้น ส่วนภาพรวมในปี 2558 คาดว่าจะขยายตัวประมาณร้อยละ 0-5 จากแนวโน้มเศรษฐกิจในประเทศที่เริ่มฟื้นตัวและความเชื่อมั่นทางเศรษฐกิจของผู้บริโภคที่ปรับตัวดีขึ้น

ที่มา : สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม และข้อมูลกลุ่มสารนิเทศการคลัง สำนักงานปลัดกระทรวงการคลัง

จากภาพรวมอุตสาหกรรมไทยช่วงต้น ในปี 2558 ซึ่งบริษัทคาดว่าจะมีการขยายตัวที่ดีขึ้น แผนการดำเนินธุรกิจของบริษัท ในปี 2558 บริษัทยังคงดำเนินนโยบายเชิงรุกต่อไป โดยบริษัทตั้งเป้าในอนาคตที่จะเติบโตจากปี 2557 ประมาณร้อยละ 30 และบริษัทยังคงมุ่งเน้นกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ที่มีศักยภาพดี ที่เป็นนิติบุคคลที่ประกอบธุรกิจภายในประเทศ ในกลุ่มค้าปลีก (Modern Trade) และอุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์ รวมถึงอุตสาหกรรมและบริการอื่น เช่น เครื่องใช้ไฟฟ้า อาหาร เครื่องดื่ม กระดาษบรรจุภัณฑ์ ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ และการบริการ (จัดหางาน รักษาความปลอดภัย บันเทิงและนันทนาการ) โดยกลุ่มลูกค้าดังกล่าวต้องมีประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจและสอดคล้องกับนโยบายการให้สินเชื่อของบริษัท รวมทั้งมีศักยภาพในการเจริญเติบโต ภายใต้การบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสม

คู่แข่ง

เนื่องจากธุรกิจสินเชื่อแฟคตอริงได้รับความนิยมมากขึ้น การแข่งขันจึงมีความรุนแรงขึ้น โดยเฉพาะคู่แข่งที่เป็นกลุ่มธนาคาร หรือบริษัทย่อยต่างๆ ของกลุ่มธนาคารหันมาให้ความสนใจการบริการด้านสินเชื่อประเภทนี้มากขึ้น อย่างไรก็ตามบริษัทยังคงมุ่งเน้นการรักษาลูกค้าเก่าของตนเอง รวมถึงการขยายฐานลูกค้าใหม่อย่างสม่ำเสมอ โดยมุ่งเน้นกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีแนวโน้มที่ดีเป็นหลัก อีกทั้งมุ่งเน้นการให้บริการกับผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ซึ่งมีความต้องการเงินทุนหมุนเวียนเพื่อเพิ่มความคล่องตัวทางกระแสเงินสดและเพื่อการขยายกิจการด้วยทีมงานที่มีประสิทธิภาพด้านสินเชื่อแฟคตอริงมากกว่า 18 ปี ประกอบกับความรวดเร็วและความยืดหยุ่น ในการอำนวยความสะดวก บริษัทจึงมีความเชื่อมั่นว่าจะเป็นหนึ่งในบริษัทผู้นำด้านธุรกิจสินเชื่อแฟคตอริงได้

โดยปัจจุบันมีผู้ประกอบการแฟคตอริงอยู่ประมาณ 15 ราย สามารถแบ่งเป็น 3 กลุ่มตามลักษณะการประกอบธุรกิจได้ ดังนี้

1. กลุ่มผู้ประกอบการแฟคตอริงที่เป็นธนาคารพาณิชย์และธนาคารเป็นผู้ถือหุ้น การแข่งขันของผู้ประกอบการกลุ่มนี้ มีความได้เปรียบในด้านเครือข่ายของธนาคารพาณิชย์ในการเข้าถึงลูกค้า ต้นทุนทางการเงินที่ต่ำ แต่ขาดความคล่องตัวหรือมีข้อจำกัดในการพิจารณาสินเชื่อประเภทแฟคตอริงเนื่องจากเป็นสินเชื่อที่ไม่มีหลักประกัน

2. กลุ่มผู้ประกอบการแฟคตอริงมีกลุ่มผู้ถือหุ้นเป็นเจ้าของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่ หรืออุตสาหกรรมชั้นนำ การแข่งขันของผู้ประกอบการกลุ่มนี้จะมีข้อได้เปรียบในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่เป็นซัพพลายเออร์ของธุรกิจค้าปลีกหรืออุตสาหกรรมนั้นๆ ซึ่งก็มีอยู่จำนวนหนึ่ง กลุ่มผู้ประกอบการกลุ่มนี้จะมีตลาดลูกค้าเฉพาะของตนเอง

3. กลุ่มผู้ประกอบการแฟคตอริงทั่วไป กลุ่มนี้มีผู้ประกอบการจำนวนมากกว่ากลุ่มอื่น การแข่งขันของผู้ประกอบการกลุ่มนี้มีความหลากหลายในรูปแบบของการแข่งขัน เน้นที่สินเชื่อและการตลาดที่มีประสิทธิภาพสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายต่างๆ ได้ มีความยืดหยุ่นสูงในการให้บริการและหลักเกณฑ์ด้านสินเชื่อ แต่มีข้อจำกัดที่สำคัญคือ เงินทุน นวัตกรรมที่มีประสิทธิภาพ

2.2.2 กลยุทธ์ในการแข่งขัน

บริษัทมีกลยุทธ์ในการแข่งขันโดยเน้นฐานธุรกิจที่ลูกค้าให้ความร่วมมือในการตอบรับการโอนสิทธิการรับเงิน โดยบริษัทเป็นผู้รับซื้อเอกสารการค้า ซึ่งมีการแจ้งโอนสิทธิและให้ลูกค้าตอบรับการโอนสิทธิเรียกร้องดังกล่าว โดยบริษัทสามารถตรวจสอบมูลหนี้ได้ก่อนการรับซื้อ ทำให้บริษัทมีความได้เปรียบรวมทั้งมีความเสี่ยงต่ำกว่าคู่แข่งรายอื่นๆ ส่งผลดีให้บริษัทมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายชัดเจน โดยจะเน้นกลุ่มลูกค้าที่มีความเสี่ยงต่ำ ที่สามารถสอบทานความถูกต้อง ตลอดจนให้ความสำคัญเป็นลำดับแรกกับลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือ และสามารถโอนสิทธิการรับเงินให้บริษัทได้

นอกจากนี้บริษัทมีนโยบายที่จะขยายฐานลูกค้าทั้งที่เป็น Supplier ของกลุ่มห้างสรรพสินค้าเดิมและกลุ่มลูกค้าซึ่งเป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ ซึ่งมีโอกาสในการขยายตัวที่ดี โดยใช้บริการแฟคตอริงเป็นเครื่องมือทางการเงินในการสนับสนุนผู้ประกอบการให้มีโอกาสในการขยายตัวทางธุรกิจ รวมทั้ง กลุ่มผู้ถือหุ้น ในการแนะนำกลุ่มผู้ประกอบการในหลายธุรกิจที่มีความต้องการใช้สินเชื่อแฟคตอริง นอกจากนี้บริษัทยังเน้นการประชาสัมพันธ์เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายโดยตรง โดยการจัดทำเอกสารเผยแพร่บริการแฟคตอริง เนื่องจากยังมีผู้ประกอบการอีกจำนวนมากที่ยังไม่รู้จักรหรือไม่เข้าใจบริการสินเชื่อแฟคตอริง รวมถึงการจัดให้มีข้อมูลที่เพียงพอ เกี่ยวกับการบริหารจัดการของลูกค้าย ให้คำปรึกษา หรือข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ต่อลูกค้า รวมถึงการดูแลและอำนวยความสะดวกในการขยายวงเงิน เพื่อเพิ่มโอกาสในการทำธุรกิจให้แก่ลูกค้า รวมทั้งบริษัทยังเน้นการพัฒนาประสิทธิภาพของระบบงานเพื่อให้สามารถขยายธุรกิจได้ โดยคำนึงถึงต้นทุนค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานด้วย

ทั้งนี้ จุดเด่นในการดำเนินธุรกิจของบริษัทมีดังนี้

1. บริษัทดำเนินธุรกิจมานานกว่า 18 ปี มีประสบการณ์ มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับของธุรกิจแฟคตอริง
2. บริษัทประกอบธุรกิจแฟคตอริงในประเทศ โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายชัดเจน เน้นลูกค้าที่มีความเสี่ยงต่ำ ที่สามารถสอบทานความถูกต้อง ตลอดจนให้ความสำคัญกับลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือ และโอนสิทธิการรับเงิน ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงในการเรียกเก็บหนี้ต่ำ
3. บริษัทมีกลุ่มผู้ถือหุ้นที่มีความมั่นคงสูง สามารถให้การสนับสนุนทั้งในเรื่องฐานธุรกิจและแหล่งเงินทุน และนอกจากนี้ยังได้รับการสนับสนุนเป็นอย่างดีจากกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท
4. บริษัทมีระบบอำนวยการสินเชื่อมาตรฐาน เชื่อถือได้ มีกระบวนการกลั่นกรอง พิจารณาความเสี่ยงอย่างเป็นระบบ รวมทั้งมีการติดตามสถานะลูกค้าอย่างต่อเนื่อง สามารถลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจได้
5. บริษัทได้จัดให้มีข้อมูลที่เพียงพอเกี่ยวกับการบริหารจัดการของลูกค้าย โดยให้คำปรึกษา หรือข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ต่อลูกค้า และเน้นการให้บริการลูกค้าที่สะดวก รวดเร็ว ใกล้เคียง มีความยืดหยุ่นในการพิจารณาประเด็นต่างๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าภายใต้เงื่อนไขที่เหมาะสม

2.2.3 นโยบายด้านราคา

รายได้หลักของบริษัทประกอบด้วย รายได้ส่วนลดรับจากการรับโอนสิทธิเรียกร้อง รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ (ค่าธรรมเนียมในการเปิดวงเงินและรายได้จากค่าธรรมเนียมรับซื้อ) ทั้งนี้การกำหนดอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมดังกล่าวข้างต้น บริษัทจะพิจารณาจากปัจจัยต่างๆ ดังนี้

1. คุณสมบัติและฐานะการเงินของลูกค้าและผู้ค้ำประกัน ขนาดของกิจการ/ประเภทของธุรกิจ ฐานะการเงินของลูกค้า ประสิทธิภาพในการดำเนินงาน และในธุรกิจของผู้บริหาร
2. คุณสมบัติของลูกค้าหนี้การค้า ระยะเวลาที่ลูกหนี้การค้าได้รับเครดิตจากลูกค้า ฐานะการเงินของลูกค้าหนี้
3. ต้นทุนการดำเนินงานอื่นๆ เช่น ต้นทุนในการบริหารจัดการรับชำระหนี้จากลูกหนี้การค้า การจัดทำรายงานต่างๆ เป็นต้น
4. ต้นทุนทางการเงินของบริษัท

หลักเกณฑ์ข้างต้นจะนำมาประกอบกับอัตราดอกเบี้ยในตลาด และภาวะการแข่งขันในตลาด รวมทั้งความเสี่ยงในการรับชำระหนี้ รวมทั้งความยากง่ายในการบริหารจัดการเก็บหนี้ เพื่อหาอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่เหมาะสมเสนอให้กับลูกค้าต่อไป

2.2.4 การตลาด

ลูกค้าสามารถติดต่อขอใช้บริการแฟคตอริงของบริษัทได้หลายช่องทาง อาทิ ลูกค้าติดต่อเข้ามายังบริษัทโดยตรงตามคำแนะนำ โดยการบอกต่อกันของกลุ่มลูกค้าเดิมของบริษัท จากความร่วมมือของสมาคมธุรกิจ ต่าง ๆ และกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทแนะนำ หรือจากการที่เจ้าหน้าที่ของบริษัทไปเสนอบริการแก่ลูกค้าโดยตรง

2.2.5 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทมีนโยบายการให้สินเชื่อแก่ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) ที่ขาดแหล่งเงินทุนสนับสนุน ซึ่งอยู่ในภาคอุตสาหกรรม พาณิชยกรรม และธุรกิจบริการที่มีแนวโน้มธุรกิจดี มีศักยภาพในการเจริญเติบโต และมีการขยายตัวดีตามภาวะเศรษฐกิจ โดยลูกค้ากว่าร้อยละ 45 จะเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าของกลุ่มค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) และร้อยละ 35 เป็นกลุ่มลูกค้าธุรกิจผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ ส่วนที่เหลือจะเป็นลูกค้าที่จัดจำหน่ายสินค้าให้แก่กลุ่มองค์กรธุรกิจขนาดใหญ่ ธุรกิจข้ามชาติ ทั้งนี้ลูกค้าแฟคตอริงของบริษัทโดยส่วนใหญ่จะเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าประเภท ชิ้นส่วนยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม และอาหารและเครื่องดื่ม เป็นต้น

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.3.1 แหล่งที่มาของเงินทุน

แหล่งที่มาของเงินทุนของบริษัท ณ 31 ธันวาคม 2557 – 2555 เป็นดังนี้

(หน่วย: พันบาท)

หน่วย: พันบาท	2557		2556		2555	
	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้น	2,165,749	82.97	2,356,672	81.83	2,116,531	81.12
หนี้สินหมุนเวียน	81,501	3.12	153,925	5.34	138,311	5.30
หนี้สินไม่หมุนเวียน	11,401	0.44	15,041	0.52	12,747	0.49
รวมหนี้สิน	2,258,651	86.53	2,525,639	87.69	2,267,588	86.91
ส่วนของผู้ถือหุ้น	351,453	13.47	354,407	12.31	341,574	13.09
รวม	2,610,104	100.00	2,880,046	100.00	2,609,162	100.00

แหล่งที่มาของเงินทุนในปี 2557 มีสัดส่วนมาจากส่วนของผู้ถือหุ้นร้อยละ 13.47 และมาจากส่วนของหนี้สินร้อยละ 86.53 โดยแหล่งเงินทุนของบริษัทมาจากเงินกู้จากสถาบันการเงินในประเทศ 9 แห่ง ซึ่งเป็นวงเงินเบิกเกินบัญชีและวงเงินกู้ยืมระยะสั้น รวม 2,260 ล้านบาท และจากการกู้ยืมเงินจากบริษัทที่มีความเกี่ยวข้องกันวงเงิน 1,200 ล้านบาท (รายละเอียดปรากฏตามรายการระหว่างกัน หัวข้อ 12 ส่วนที่ 2 หน้า 33)

สำหรับการจัดหาเงินทุนในอนาคต บริษัทมีนโยบายจัดหาเงินทุนให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์การใช้เงิน โดยคำนึงถึงต้นทุนของเงินทุนที่ระดมได้ และระยะเวลาการชำระคืนที่สอดคล้องกับระยะเวลาการให้สินเชื่อแฟคตอริง

2.3.2 นโยบายการให้สินเชื่อ

2.3.2.1 บริษัทมีนโยบายการให้สินเชื่อโดยเน้นคุณภาพของลูกค้าและลูกหนี้เป็นสำคัญ ทั้งนี้บริษัทได้กำหนดหลักเกณฑ์ต่างๆ 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 ทั้งนี้บริษัทอยู่ระหว่างทบทวนนโยบายดังกล่าวให้สอดคล้องกับสัดส่วนลูกค้าย่อย และปริมาณการรับซื้อที่เพิ่มขึ้นในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา

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

การกำหนดอำนาจในการอนุมัติวงเงินสินเชื่อ

การพิจารณาอนุมัติวงเงินสินเชื่อต้องผ่านการพิจารณาเสนอแนะจากคณะกรรมการบริษัท และเป็นไปตามนโยบายสินเชื่อของบริษัทที่กำหนดไว้ โดยกำหนดกรอบอำนาจในการอนุมัติวงเงินสินเชื่อปี 2557 ไว้ดังนี้

(หน่วย: บาท)

	วงเงินลูกค้านำต่อราย
คณะกรรมการบริษัท	ไม่จำกัดจำนวน
คณะกรรมการบริหาร	100,000,000
คณะกรรมการสินเชื่อ	25,000,000
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	5,000,000
กรรมการผู้จัดการ	3,000,000

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

เพื่อให้การเรียกเก็บค่าธรรมเนียม / อัตราค่าบริการ จากลูกค้าเป็นไปในแนวทางปฏิบัติเดียวกัน โดยให้พิจารณาดำเนินการดังต่อไปนี้

ประเภท	อัตราค่าธรรมเนียม / อัตราค่าบริการ (ขั้นต่ำ)
1. ค่าธรรมเนียมการเปิดวงเงิน: ค่าธรรมเนียมที่เรียกเก็บเมื่อมีการเปิดวงเงินครั้งแรก และ จะเรียกเก็บเพิ่มเมื่อมีการเพิ่มวงเงินในภายหลัง (เฉพาะวงเงินส่วนที่เพิ่ม) ซึ่งจะคิด ค่าธรรมเนียมเป็นอัตราร้อยละของวงเงินที่ได้รับอนุมัติ กรณีการเพิ่มรายชื่อกู้หนี้	ครั้งแรกขั้นต่ำ 5,000 บาท เพิ่ม วงเงินขั้นต่ำ 2,500 บาท ขั้นต่ำ 1,000 บาท/ราย
2. ค่าธรรมเนียมในการรับซื้อ: ค่าธรรมเนียมที่เรียกเก็บจากการรับซื้อเอกสารทางการค้า ในแต่ละครั้ง โดยจะพิจารณาจากปริมาณและมูลค่าเอกสารที่รับซื้อรวมถึงความยาก ง่ายในการบริหารและจัดเก็บหนี้ ซึ่งจะคิดค่าธรรมเนียมเป็นอัตราร้อยละของมูลค่า เอกสารที่รับซื้อในแต่ละครั้ง / วงการชำระหนี้ / รายหนี้ 2.1 กรณีการจัดเก็บโดยลูกหนี้โอนเงินเข้าบัญชีลูกค้า (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 / รายหนี้ ขั้นต่ำ 500 บาท/ วงการชำระหนี้/รายหนี้ ขั้นต่ำ 1,000 บาท ขั้นต่ำ 2,000 บาท ขั้นต่ำ 3,000 บาท ต่อวงการชำระหนี้/รายหนี้
3. ค่าธรรมเนียมในการโอนเงินคืนลูกค้า: ค่าธรรมเนียมที่เรียกเก็บ ในกรณีที่ลูกค้าไม่ได้ นำเอกสารทางการค้ามาขายโอนสิทธิและบริษัทเป็นผู้ดำเนินการจัดเก็บเงินตาม เอกสารทางการค้าดังกล่าวแทนลูกค้า ซึ่งบริษัทจะต้องโอนเงินดังกล่าวคืนให้แก่ลูกค้า ทั้งจำนวน ให้พิจารณาการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมจากเงินที่ได้รับโอนจากลูกหนี้ดังนี้ 3.1 กรณีลูกค้ามีการแจ้งโอนสิทธิลูกหนี้มากกว่า 1 ราย และลูกค้ามีการขายเอกสาร โอนสิทธิจากลูกหนี้รายใดรายหนึ่ง 3.2 กรณีลูกค้ามีการแจ้งโอนสิทธิลูกหนี้มากกว่า 1 ราย หรือรายเดียว แต่ลูกค้าไม่มี การขายโอนสิทธิจากลูกหนี้	ไม่เก็บค่าธรรมเนียม 300 บาท / ครั้ง
4. ค่าธรรมเนียมการไถ่ถอนเงินค้ำประกัน: ค่าธรรมเนียมที่เรียกเก็บ ในกรณีที่ลูกค้า ไถ่ถอนเงินค้ำประกันคืนบางส่วนหรือทั้งจำนวน ก่อนครบกำหนด	ขั้นต่ำ 1,500 บาท / ครั้ง
5. อัตราค่าบริการ	80%

ทั้งนี้ถือเป็นข้อกำหนดที่ต้องเก็บค่าธรรมเนียมตามอัตราที่กำหนดสำหรับลูกค้าทุกราย หากมีการยกเลิกเว้นไม่เก็บค่าธรรมเนียมดังกล่าวข้างต้น เจ้าหน้าที่สินเชื่อต้องขออนุมัติผ่อนผัน โดยให้กรรมการผู้จัดการมีอำนาจอนุมัติ

การกำหนดเงื่อนไขหลักประกัน

บริษัทกำหนดให้บุคคลหรือนิติบุคคลหรือกำหนดเงินประกันวงเงินสินเชื่อเป็นหลักประกัน ทั้งนี้การเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขของสินเชื่อและหลักประกันที่เกินอำนาจของกรรมการผู้จัดการ ให้กรรมการผู้จัดการมีอำนาจอนุมัติได้ ทั้งนี้ต้องไม่มีผลทำให้บริษัทมีความเสี่ยงเพิ่มขึ้น

2.3.2.2 ยอดลูกหนี้สิทธิเรียกร้องในการรับชำระหนี้

(1) ยอดลูกหนี้สิทธิเรียกร้องในการรับชำระหนี้ คือ การที่ลูกค้าโอนสิทธิเรียกร้องในการรับชำระหนี้จากลูกหนี้ให้แก่บริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมียอดหนี้รวมทั้งสิ้น 2,919 ล้านบาท โดยลูกค้ารายใหญ่ 10 อันดับแรกตามยอดหนี้คงค้างมีจำนวน 998 ล้านบาท หรือร้อยละ 34.19 โดยสัดส่วนลูกค้ารายใหญ่ 10 อันดับแรกตามยอดหนี้คงค้าง ในระหว่างปี 2557 ถึงปี 2555 มีดังนี้

หน่วย: ล้านบาท

ลูกค้า	2557		2556		2555	
	ยอดหนี้คงค้าง	ร้อยละ	ยอดหนี้คงค้าง	ร้อยละ	ยอดหนี้คงค้าง	ร้อยละ
10 อันดับแรก	998	34.19	1,086	34.43	942	32.34
ส่วนที่เหลือ	1,921	65.81	2,069	65.57	1,972	67.66
ณ 31 ธันวาคม	2,919	100.00	3,155	100.00	2,914	100.00
จำนวนราย	387		387		410	

(2) การกระจุกตัวของยอดลูกหนี้สิทธิเรียกร้องในการรับชำระหนี้แต่ละประเภทธุรกิจ

เนื่องจากบริษัทมีนโยบายการบริหารความเสี่ยงจากการกระจุกตัวของลูกหนี้ โดยการทบทวนฐานะการเงินและผลการดำเนินงานอย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งการติดตามผลการติดต่อระหว่างลูกค้าและลูกหนี้อย่างใกล้ชิด เพื่อให้สามารถปรับเปลี่ยนเงื่อนไขการให้สินเชื่อได้ทันทั่วถึง โดยประเภทธุรกิจ 3 อันดับแรก ได้แก่ กลุ่มอุปกรณ์ชิ้นส่วนรถยนต์และชิ้นส่วนโลหะ กลุ่มสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม และกลุ่มเครื่องใช้ไฟฟ้า สำหรับรายละเอียดยอดหนี้คงค้างของลูกค้าแยกตามประเภทธุรกิจ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 – 2555 มีดังนี้

ประเภทธุรกิจ	2557	2556	2555
	ร้อยละ	ร้อยละ	ร้อยละ
1. เครื่องใช้ไฟฟ้า	9.64	12.82	16.85
2. สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม	17.39	18.69	19.37
3. อาหารและเครื่องดื่ม	1.91	8.50	3.13
4. สินค้าอุปโภคบริโภค	7.06	7.99	8.80
5. ธุรกิจบริการ	16.65	9.06	8.73
6. กระดาษและสิ่งพิมพ์	6.31	4.76	3.79
7. เคมีภัณฑ์และพลาสติก	5.29	2.87	3.41
8. อุปกรณ์กีฬา	0.92	1.27	1.14
9. วัสดุก่อสร้างและของตกแต่ง	1.88	0.41	1.39
10. รับเหมาก่อสร้าง	1.43	2.84	2.59
11. จำหน่ายเฟอร์นิเจอร์	2.12	2.11	1.67
12. อุปกรณ์ชิ้นส่วนรถยนต์และชิ้นส่วนโลหะ	26.62	27.01	26.91
13. ธุรกิจการเกษตร	0.72	0.91	0.65
14. ธุรกิจสื่อสาร	2.18	0.75	1.57
รวม	100.00	100.00	100.00

2.3.2.2 ยอดลูกหนี้เงินให้กู้ยืม

บริษัทมียอดลูกหนี้เงินให้กู้ยืม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 จำนวน 115 ล้านบาท

หน่วย: ล้านบาท

	2557	2556	2555
ลูกหนี้เงินให้กู้ยืมที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	50.82	34.57	-
ลูกหนี้เงินให้กู้ยืม - สุนทร	64.10	73.55	-
รวม	114.92	108.12	-

บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขการรับชำระหนี้ให้กับลูกหนี้จากการซื้อสิทธิเรียกร้องรายหนึ่ง ซึ่งมียอดคงเหลือตามบัญชีก่อนการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขการรับชำระหนี้จำนวน 73 ล้านบาท โดยมีระยะเวลาการชำระหนี้ประมาณ 7 ปี อย่างไรก็ตาม การปรับเปลี่ยนเงื่อนไขการชำระหนี้ไม่ส่งผลกระทบต่อให้เกิดผลขาดทุนแต่อย่างใด ในระหว่างปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ ได้รับชำระเงินต้นและดอกเบี้ยจำนวน 3 ล้านบาท และ 4 ล้านบาท ตามลำดับ (2556: บริษัทฯ ได้รับชำระเงินต้นและดอกเบี้ยจำนวน 7 ล้านบาท และ 4 ล้านบาท ตามลำดับ)

ระเบียบปฏิบัติการติดตามสินเชื่อที่มีปัญหา และการบังคับคดี

● การติดตามสินเชื่อที่มีปัญหา

1. เจ้าหน้าที่สินเชื่อผู้รับผิดชอบ จะต้องรายงานปัญหาและสาเหตุของปัญหาให้ผู้บังคับบัญชาทราบตามลำดับขั้น โดยทันทีที่เกิดปัญหา

2. กำหนดมาตรการและวิธีการแก้ไขปัญหานี้ เพื่อให้บริษัทฯ ได้รับชำระหนี้คืน เช่น การชำระหนี้โดยการนำลูกหนี้การค้ำรายใหม่มาโอนสิทธิการรับเงินให้แก่บริษัทฯ หรือนำเงินจากการขายโอนสิทธิเรียกร้องบางส่วนมาทยอยตัดชำระหนี้ หรือการขยายเวลาชำระหนี้ หรือการลดดอกเบี้ย หรือหาหลักประกันมาเพิ่มเติม รวมถึงมาตรการและแนวทางอื่นๆตามความเหมาะสม โดยสรุปมาตรการและแนวทางการแก้ไขปัญหานี้ดังกล่าวและเสนออนุมัติต่อผู้มีอำนาจอนุมัติต่อไป

3. อนึ่ง ในบางกรณีที่ถูกค้ำมีปัญหานี้ค้างชำระ ซึ่งบริษัทฯ ได้พิจารณาแล้วว่าเป็นปัญหาที่เกิดขึ้นชั่วคราวและไม่ส่งผลกระทบต่อการจัดเก็บหนี้ หรือความสามารถในการชำระหนี้ และได้ประเมินแล้วว่าบริษัทฯ มีโอกาสได้รับชำระหนี้อย่างครบถ้วน บริษัทฯ อาจพิจารณาผ่อนปรนเงื่อนไขการชำระหนี้ โดยการดำเนินการดังกล่าวไม่ถือเป็นการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ ทั้งนี้หากลูกค้ำไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ได้รับการผ่อนปรนได้ บริษัทฯ อาจพิจารณาดำเนินการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ต่อไป

4. หากการแก้ไขปัญหานี้ จำเป็นต้องดำเนินการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ ให้ดำเนินการตามนโยบายการปรับปรุงโครงสร้างหนี้

5. ให้ติดตามดูแลบัญชีลูกค้ำอย่างใกล้ชิด ให้เป็นไปตามเงื่อนไขการแก้ไขหนี้หรือเงื่อนไขการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ ตามที่ได้รับอนุมัติ

6. ในกรณีลูกค้ำไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ ให้ดำเนินการแก้ไขปัญหานี้ โดยหาสาเหตุและวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ใหม่

7. หากไม่สามารถแก้ไขปัญหานี้ได้หรือไม่มีแนวทางในการชำระหนี้ หรือคาดว่าจะไม่ได้รับชำระหนี้ หรือไม่สามรถติดต่อลูกค้ำ หรือลูกค้ำไม่ให้ความร่วมมือในการแก้ไขปัญหานี้ ให้ดำเนินการเสนอขออนุมัติดำเนินคดีต่อกรรมการผู้จัดการและส่งเรื่องให้กลุ่มนิติกร ฝ่ายบริหารงานกลาง ดำเนินการตามกฎหมายต่อไป

8. ถ้าหากต้องมีการแจ้งความดำเนินคดีอาญา หรือดำเนินคดีอาญากับลูกค้ำเองเพื่อรักษาอายุความในคดีอาญาให้เจ้าหน้าที่สินเชื่อดำเนินการขออนุมัติจากกรรมการผู้จัดการทันที และส่งเรื่องให้กลุ่มนิติกร ฝ่ายบริหารงานกลาง เพื่อดำเนินการต่อไป

9. เจ้าหน้าที่สินเชื่อจะเป็นผู้จัดทำบันทึกการติดตามหนี้ที่มีปัญหาไว้ทุกครั้ง และต่อเนื่องกันทุกชั้นตอนที่มีการทวงถามหรือเจรจา โดยจัดทำบันทึกผลของการติดตามเพื่อเป็นประวัติในการติดตามครั้งต่อไป พร้อมจัดเก็บบันทึกการติดตามหนี้ที่มีปัญหาไว้ในแฟ้มสินเชื่อรายตัว

10. เจ้าหน้าที่สินเชื่อต้องทำรายงานการติดตามหนี้ของลูกค้ำทุกรายในแต่ละสายสินเชื่อทุกสิ้นเดือน เพื่อรายงานเสนอให้กรรมการผู้จัดการทราบ

ระเบียบปฏิบัติการรับชำระรายได้ และเกณฑ์การจัดชั้นสินทรัพย์

ลูกหนี้ที่คิดดอกเบี้ยต้องเข้าเกณฑ์ ทั้ง 4 ข้อดังนี้

- 1) ลูกหนี้ค้างชำระเกิน 6 เดือน
- 2) คาดหมายได้แน่นอนว่าจะไม่สามารถได้รับชำระหนี้ ซึ่งได้แก่ ลูกหนี้เลิกกิจการ หรืออยู่ระหว่างการชำระบัญชี
- 3) ลูกหนี้หลบหนีหรือเสียชีวิตหรือเป็นบุคคลสาบสูญ
- 4) มีกรณีแสดงให้เห็นชัดเจนว่าลูกหนี้ไม่มีเงินหรือทรัพย์สินพอที่จะชำระหนี้ซึ่งได้แก่ ลูกหนี้ที่บริษัทดำเนินคดีแพ่ง หรือลูกหนี้ถูกเจ้าหนี้รายอื่นฟ้องคดีล้มละลาย และศาลมีคำสั่งให้พิทักษ์ทรัพย์ลูกหนี้

นโยบายการจัดชั้นหนี้ และการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ

บริษัทได้กำหนดให้มีการจัดชั้นสินทรัพย์ทั้งในเชิงปริมาณและคุณภาพ โดยในเชิงปริมาณได้กำหนดหลักเกณฑ์ในการพิจารณาการจัดชั้น คือ พิจารณาระยะเวลาที่ค้างชำระ และหลักเกณฑ์เชิงคุณภาพ คือ พิจารณาปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลต่อความสามารถในการชำระหนี้

ระดับชั้นสินทรัพย์	คุณภาพของสินทรัพย์
สินทรัพย์จัดชั้นปกติ	ลูกหนี้ที่ค้างชำระไม่เกิน 1 เดือน
สินทรัพย์ที่ควรเอาใจใส่เป็นพิเศษ	ให้พิจารณาตามเกณฑ์ข้อใดข้อหนึ่ง <ol style="list-style-type: none"> 1. ลูกหนี้ที่ค้างชำระเกินกว่า 1 เดือน แต่ไม่เกิน 3 เดือน 2. ลูกหนี้ประวัติกการชำระหนี้หรือกระทำการใด ๆ เพื่อมิให้เจ้าหนี้ได้รับชำระหนี้ 3. ลูกหนี้ หรือเจ้าหนี้ได้ยื่นขอฟื้นฟูกิจการต่อศาลล้มละลายกลาง และลูกหนี้ยังทำการค้างชำระตามแผนฟื้นฟูกิจการและคาดว่าจะไม่มีปัญหาในการจัดเก็บหนี้
สินทรัพย์จัดชั้นต่ำกว่ามาตรฐาน	ให้พิจารณาตามเกณฑ์ข้อใดข้อหนึ่ง <ol style="list-style-type: none"> 1. ลูกหนี้ที่ค้างชำระเกินกว่า 3 เดือน แต่ไม่เกิน 6 เดือน 2. ลูกหนี้ที่ถูกเจ้าหนี้ยื่นฟ้องดำเนินคดีซึ่งทำให้มีผลกระทบต่อฐานะกิจการอย่างมีนัยสำคัญ 3. ติดต่อลูกหนี้ไม่ได้ หรือไม่สามารถสืบหาตัวลูกหนี้ได้ หรือลูกหนี้ไปเสียจากภูมิลำเนาที่ปรากฏตามสัญญา โดยไม่แจ้งให้บริษัททราบ แต่มีโอกาสได้รับชำระคืน

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

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 เพื่อให้สามารถรองรับสภาวะการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและอุตสาหกรรม โดยคำนึงถึงความต่อเนื่องในการดำเนินธุรกิจและการใช้เงินทุนอย่างมีประสิทธิภาพ โดยให้คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้พิจารณา

2. ในกรณีที่มิหลักประกัน จะต้องนำยอดลูกหนี้จากการซื้อสิทธิเรียกร้อง และลูกหนี้เงินให้กู้ยืม หักด้วยมูลค่าหลักประกัน โดยมีหลักเกณฑ์การนับหลักประกันตามนโยบายหลักประกัน ดังนี้

ประเภทหลักประกัน	มูลค่าที่ให้
1. เงินสด เงินค้ำประกัน	100%
2. การอ่าวัด การรับรอง หรือหนังสือค้ำประกัน การค้ำประกัน	95% ของวงเงินอ่าวัด วงเงินรับรอง หรือ LG 100% ของวงเงินค้ำประกัน
3. หลักประกันที่ใกล้เคียงเงินสด - หลักทรัพย์ที่อยู่ในความต้องการของตลาดทั้งหลักทรัพย์ประเภททุน และประเภทหนี้ เช่น หุ้นสามัญ 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

บริษัทมีนโยบายดำเนินการปรับปรุงโครงสร้างหนี้กับลูกหนี้ที่ประสบปัญหาจากการโอนสิทธิเรียกร้อง และไม่สามารถเรียกเก็บหนี้ได้ หรือลูกหนี้ที่ใช้บริการด้านการเงินอื่น ๆ และประสบปัญหาจากการดำเนินงานและไม่สามารถชำระหนี้ได้ตามกำหนด เพื่อให้บริษัทและลูกหนี้ได้รับประโยชน์จากการปรับปรุงโครงสร้างหนี้

อนึ่ง ในบางกรณีที่ลูกหนี้มีปัญหาหนี้ค้างชำระ ซึ่งบริษัทได้พิจารณาแล้วว่าเป็นปัญหาที่เกิดขึ้นชั่วคราว และไม่ส่งผลกระทบต่อการจัดเก็บหนี้ หรือความสามารถในการชำระหนี้ และได้ประเมินแล้วว่าบริษัทมีโอกาสได้รับชำระหนี้คืนอย่างครบถ้วน บริษัทอาจพิจารณาผ่อนปรนเงื่อนไขการชำระหนี้ โดยการดำเนินการดังกล่าวไม่ถือเป็นการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ ทั้งนี้หากลูกหนี้ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ได้รับการผ่อนปรนได้ บริษัทอาจพิจารณาดำเนินการปรับปรุงโครงสร้างหนี้

หลักเกณฑ์ในการปรับปรุงโครงสร้างหนี้

ลูกค้านำสำหรับการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ หมายถึง ลูกค้าที่ได้โอนสิทธิเรียกร้องจากลูกหนี้การค้ำและไม่สามารถจัดเก็บหนี้ได้หรือลูกค้าที่ใช้บริการด้านการเงินอื่นๆ ที่ค้างเงินต้นและ/หรือดอกเบี้ยตั้งแต่ 3 เดือนขึ้นไป โดยบริษัทได้ตกลงร่วมกันกับลูกค้าที่จะดำเนินการปรับโครงสร้างหนี้ พร้อมกับจัดทำสัญญาปรับโครงสร้างหนี้ ทั้งนี้ บริษัทอาจใช้วิธีการดังต่อไปนี้

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

2. การแปลงหนี้เป็นทุน

3. การโอนสินทรัพย์ จำนอง จำน่า หรือทรัพย์สินอื่นใดของลูกค้าหรือผู้ค้ำประกัน หรือของบุคคลอื่นที่ให้ความยินยอมชำระหนี้

4. แนวทางหรือมาตรการอื่น ๆ ที่สนับสนุนวัตถุประสงค์ของการปรับปรุงโครงสร้างหนี้

อำนาจอนุมัติแนวทางการปรับปรุงโครงสร้างหนี้

เป็นไปตามอำนาจอนุมัติสินเชื่อของบริษัทฯ

การจัดชั้นหนี้และกันเงินสำรองสำหรับลูกค้าที่ดำเนินการปรับปรุงโครงสร้างหนี้

การจัดชั้นหนี้ให้เป็นไปตามนโยบายการจัดชั้นหนี้และการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ

1. ในกรณีที่ลูกค้าสามารถดำเนินการตามแนวทางการปรับโครงสร้างหนี้ ได้ติดต่อกันไม่น้อยกว่า 3 เดือน ให้จัดชั้นหนี้เป็นสินทรัพย์ที่ควรเอาใจใส่เป็นพิเศษ หรือจะคงไว้เป็นสินทรัพย์จัดชั้นตามเดิมก็ได้ โดยให้คณะกรรมการบริหารหรือคณะกรรมการบริษัทเป็นผู้พิจารณา

2. ในกรณีที่ลูกค้าไม่สามารถดำเนินการตามแนวทางการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ได้ สามารถดำเนินการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ได้อีกไม่เกิน 2 ครั้ง

วิธีการปฏิบัติทางบัญชีและการเปิดเผยเกี่ยวกับการปรับปรุงโครงสร้างหนี้

การปฏิบัติทางบัญชีและการเปิดเผยให้เป็นไปตามมาตรฐานการบัญชี

2.3.3 การจัดหาเงินทุนหรือการให้กู้ยืมผ่านบุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้บริหารหรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทมียอดคงค้างสำหรับเงินเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้บริหารหรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่ จำนวน 1,200 ล้านบาท

2.3.4 เงินลงทุน

ไม่มี

