

## ส่วนที่ 1: การประกอบธุรกิจ

### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

#### 1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย หรือกลยุทธ์ในการดำเนินงาน

##### ❖ วิสัยทัศน์ (Vision):

“มุ่งมั่นพัฒนาผู้นำการให้บริการสินเชื่อแฟคตอริง”

##### ❖ พันธกิจ (Mission):

“เสริมสร้างผู้ประกอบการ ด้วยบริการที่เป็นเลิศ ระบบการทำงานภายในมีประสิทธิภาพ สร้างผลตอบแทนที่ดีต่อผู้ถือหุ้น และพนักงานได้อย่างยั่งยืน ภายใต้การบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสม และยึดมั่นในหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี”

##### ❖ เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ (Goal):

บริษัทตั้งเป้าหมายที่จะเป็นบริษัทชั้นนำด้านแฟคตอริงในประเทศ เป็นกำลังสนับสนุนทางการเงินที่สำคัญแรงหนึ่งในการเสริมสร้าง ผลักดันการขยายตัวของภาคเศรษฐกิจ ในภาพรวมระดับประเทศเพิ่มขึ้น โดยการเสริมสร้างศักยภาพและสนับสนุนผู้ประกอบการให้มีทางเลือกในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนเพื่อสร้างสภาพคล่องได้ง่ายขึ้น โดยเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่บริษัทมีความเข้าใจถึงแนวทางการดำเนินธุรกิจ และส่งเสริมผู้ประกอบการขนาดกลาง ขนาดเล็กให้เติบโตเป็นผู้ประกอบการที่เข้มแข็งต่อไป ภายใต้การบริหารจัดการความเสี่ยงในภาพรวมอย่างมีประสิทธิภาพ มีกระบวนการพิจารณาคุณภาพของลูกค้า และลูกหนี้การค้าอย่างต่อเนื่อง โดยมีความเข้าใจธุรกิจลูกค้า อย่างใกล้ชิดเสมือนเป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจ พร้อมทั้งบริหารต้นทุนทางการเงินอย่างมีประสิทธิภาพ

นอกเหนือจากเป้าหมายการดำเนินธุรกิจข้างต้นแล้ว บริษัทยังดำเนินธุรกิจภายใต้หลักธรรมาภิบาล และหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อสามารถสร้างกำไรรวมถึงผลตอบแทนที่ดีต่อผู้ถือหุ้น และการเติบโตอย่างมีคุณภาพได้อย่างยั่งยืนในระยะยาวต่อไป

#### 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

##### ประวัติความเป็นมา การเปลี่ยนแปลง และพัฒนาการที่สำคัญของบริษัท

##### 1) ประวัติความเป็นมา

บริษัท ไอรา แพลคตอริง จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) จัดทะเบียนก่อตั้งเมื่อวันที่ 6 มกราคม 2540 เดิมใช้ชื่อว่า บริษัทธนมิตร แพลคตอริง จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนจำนวน 20 ล้านบาท โดยการร่วมทุนระหว่าง บริษัท เซ็นทรัล รีเทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด ถือหุ้นร้อยละ 50 กลุ่มธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นร้อยละ 38 และกลุ่มผู้ถือหุ้นอื่น ถือหุ้นร้อยละ 12 โดยมีวัตถุประสงค์ในการจัดตั้ง เพื่อดำเนินธุรกิจแฟคตอริง และเมื่อวันที่ 2 มีนาคม 2547 บริษัทได้จดทะเบียนแปรสภาพจากบริษัทจำกัด เป็นบริษัทมหาชนจำกัด บริษัทได้จดทะเบียนกับตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (MAI) ในเดือนสิงหาคม 2547 พร้อมกับเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนจำนวน 4 ล้านหุ้น ทำให้บริษัทมีทุนจดทะเบียนและเรียกชำระ 100 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 20 ล้านหุ้น และต่อมาเมื่อวันที่ 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 และต่อมาเดือนกันยายน 2554 บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 100 ล้านบาท เป็น 200 ล้านบาท และได้เปลี่ยนชื่อบริษัท จาก “บริษัท ธนมิตร แพลคตอริง จำกัด (มหาชน)” เป็น

“บริษัท ไอร่า แฟคตอริง จำกัด (มหาชน) ต่อมาเมื่อวันที่ 25 สิงหาคม 2558 บริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นสามัญจากเดิม มูลค่าหุ้นละ 5 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 0.25 บาท และเมื่อวันที่ 30 กันยายน 2558 บริษัทได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 200 ล้านบาท เป็น 400 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,600 ล้านหุ้น

2) การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา

ปี 2554

กุมภาพันธ์: กลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ 2 กลุ่ม กล่าวคือ กลุ่มจิราธิวัฒน์ และธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) ได้จำหน่ายหุ้นสามัญของกิจการให้กับ บริษัท ไอร่า แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) จำนวน 11,470,200.00 หุ้น คิดเป็นร้อยละ 57.35 และภายหลังการทำคำเสนอซื้อ บริษัท ชัมมิต คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งทำคำเสนอซื้อร่วมกับบริษัท ไอร่า แคปปิตอล 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 ไอร่า แฟคตอริง จำกัด (มหาชน)”

ปี 2556

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

เมษายน: ได้ย้ายสถานประกอบการจาก เลขที่ 444 อาคารโอลิมเปียไทยทาวเวอร์ ชั้น 6 ถนนรัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10320 เปลี่ยนเป็น เลขที่ 319 อาคารจัตุรัสจามจุรี ชั้น 20 ถนนพญาไท แขวงปทุมวัน เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330

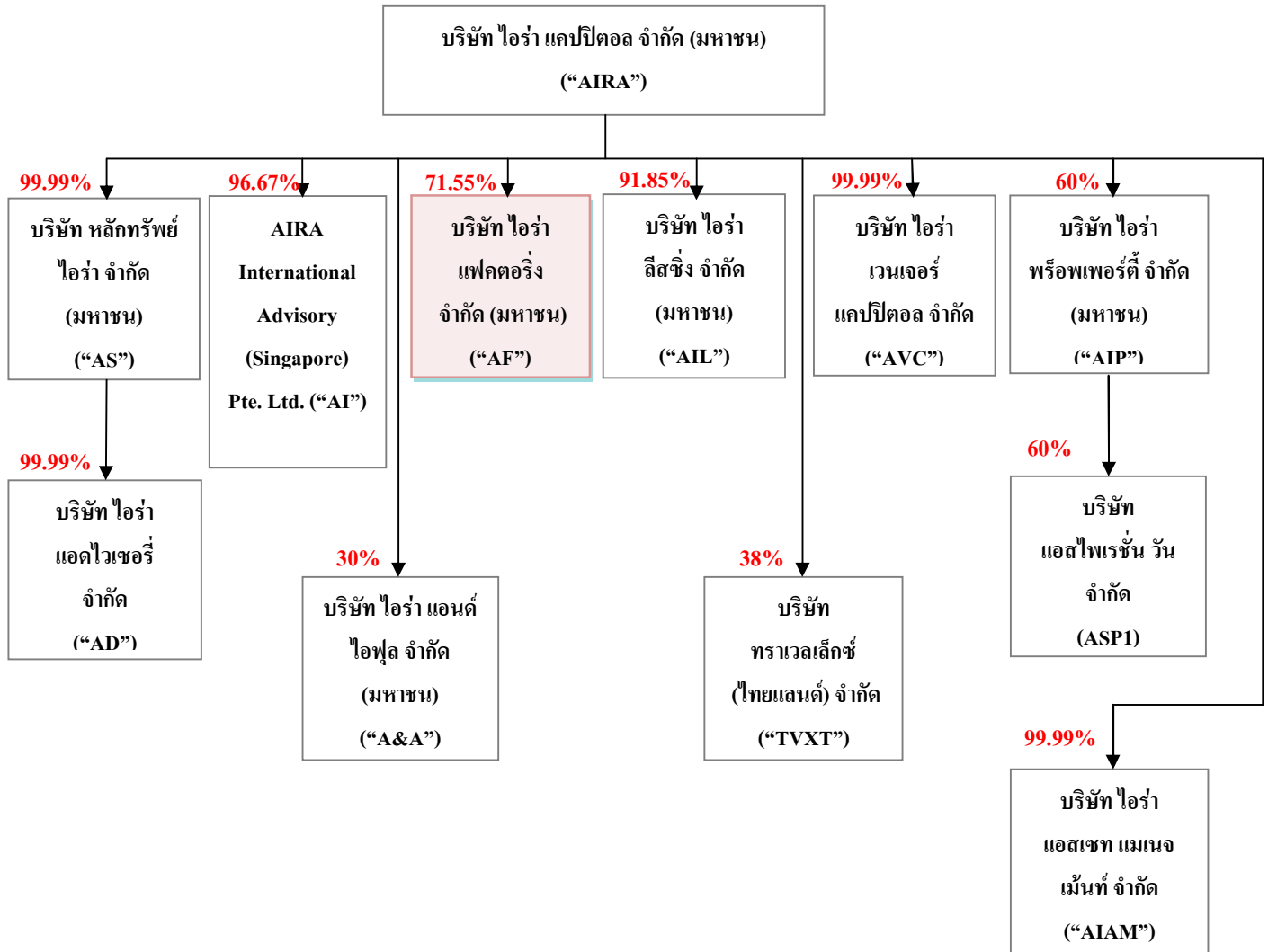
ปี 2558

สิงหาคม: ได้ดำเนินการจดทะเบียนเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้นสามัญจากเดิม มูลค่าหุ้นละ 5 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 0.25 บาท

กันยายน: ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 200 ล้านบาท เป็น 400 ล้านบาท

### 1.3 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

ธุรกิจแพลตฟอร์มของบริษัท เป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจในเครือ บริษัท ไอระา แพลตตอล จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นผู้ประกอบธุรกิจการลงทุนในบริษัทอื่น (Holding Company) โดยถือหุ้นหลักในบริษัท ณ วันที่ 29 ธันวาคม 2560 ร้อยละ 71.55 ของทุนชำระแล้ว ซึ่งบริษัท ไอระา แพลตตอล จำกัด (มหาชน) มี บริษัท เจ เออาร์ เค โฮลดิ้งส์ จำกัด เป็นผู้ถือหุ้นหลักร้อยละ 38.35 ของทุนชำระแล้ว โดยมีโครงสร้างธุรกิจที่สำคัญ ดังนี้



บริษัท ไอระา แพลตตอล จำกัด (มหาชน) มีนโยบายให้บริษัทในเครือแต่ละแห่งมีนโยบาย และการบริหารงานของตนเอง เนื่องจาก บริษัท ไอระา แพลตตอล จำกัด (มหาชน) ดำเนินธุรกิจโดยการถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) และไม่มีการประกอบธุรกิจโดยตรง ทั้งนี้รายได้ส่วนใหญ่จึงมาจากบริษัทย่อย ดังรายละเอียดดังต่อไปนี้

บริษัท ไอระา แพลตตอล จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทแกนโดยกลุ่มธุรกิจหลักของบริษัทประกอบด้วย บริษัทย่อย 7 แห่ง ได้แก่ บริษัทหลักทรัพย์ไอระา จำกัด (มหาชน) (มีบริษัท ไอระา แอดไวเซอร์ จำกัด เป็นบริษัทย่อย) บริษัท ไอระา อินเตอร์เนชั่นแนล แอดไวเซอร์ (สิงคโปร์) จำกัด บริษัท ไอระาแพลตฟอร์ม จำกัด (มหาชน) บริษัท ไอระา ลิสซิ่ง จำกัด (มหาชน) บริษัท ไอระา เวนเจอร์ แคปปิตอล จำกัด บริษัท ไอระา พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) (มีบริษัท แอสไพเรชั่นวัน จำกัด เป็นบริษัทย่อย) และ บริษัท ไอระา แอสเซท แมเนจमेंท์ จำกัด และมีบริษัทร่วมอีก 2 แห่ง ได้แก่ บริษัท ไอระา แอนด์ไอฟูล จำกัด (มหาชน) และบริษัท ทราเวลเล็กซ์ (ไทยแลนด์) จำกัด

ดังนั้น การประกอบธุรกิจของบริษัทแทนและบริษัทย่อย จึงเป็นที่มาของแหล่งรายได้หลักของ บริษัท ไอร่า แคปปิตอล จำกัด (มหาชน)

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### ❖ ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท ไอรา แฟคตอริง จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจแฟคตอริงภายในประเทศเป็นหลัก (Domestic Factoring) บริษัทเป็นผู้ให้บริการเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้น โดยการรับซื้อลดลูกหนี้การค้าจากการรับโอนสิทธิเรียกร้องในการรับเงิน กลุ่มลูกค้าหลักเป็นธุรกิจที่อยู่ในภาคธุรกิจที่มีศักยภาพดี มีอัตราการเจริญเติบโตสูง และขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ลูกค้าของบริษัทดำเนินธุรกิจหลากหลายประเภท อาทิเช่น ผู้ผลิต ผู้จำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค ให้กับธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade), อุตสาหกรรมชิ้นส่วนเครื่องใช้ไฟฟ้า, อิเลคทรอนิกส์, โรงแรมนาคม, สินค้าอุปโภคบริโภค, ภาคบริการแรงงาน และธุรกิจเกี่ยวข้องกับสุขภาพความงาม เป็นต้น เนื่องจากเป็นภาคอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ที่สำคัญของประเทศ มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง จัดเป็นอุตสาหกรรมที่มีภาวะธุรกิจอยู่ในเกณฑ์ดี เป็นภาคธุรกิจที่มีผู้เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรมจำนวนมากประกอบกับลักษณะธุรกรรมชัดเจน ทำให้สามารถบริหารความเสี่ยงได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งคาดว่าจะจะเป็นโอกาสในการเพิ่มปริมาณธุรกรรมของบริษัทได้เป็นอย่างดี

จุดเด่นของบริษัทในการดำเนินธุรกิจ คือ บริษัทประกอบธุรกิจแฟคตอริง มานานกว่า 20 ปี มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ มีประสบการณ์เป็นที่ยอมรับของวงการ นอกจากนี้ยังได้รับการสนับสนุนจากกลุ่มผู้ถือหุ้นเป็นอย่างดี ในส่วนของการสอบทานมูลหนี้ที่ลูกค้ามีธุรกรรมทางการค้าที่เกี่ยวข้องกับกิจการของผู้ถือหุ้น รวมทั้งสามารถลดความเสี่ยงในการอำนวยความสะดวกจากการตอบรับการแจ้งโอนสิทธิ และการจดทะเบียนหลักประกันสิทธิเรียกร้องลูกหนี้การค้า ตามพระราชบัญญัติหลักประกันทางธุรกิจ พ.ศ. 2558 ซึ่งเปรียบเสมือนหัวใจสำคัญของการดำเนินธุรกิจแฟคตอริง นอกจากนี้เพื่อให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทและธุรกิจของลูกค้ามีการเติบโตอย่างต่อเนื่องและยั่งยืน บริษัทจึงได้ใช้กลยุทธ์ในการจัดให้มีข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการของลูกค้า ให้คำปรึกษาหรือข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ต่อลูกค้า อาทิ การบริหารสินค้าคงคลังและวัตถุดิบ การจัดหาแหล่งวัตถุดิบ การบริหารลูกหนี้ รวมถึงการดูแลและอำนวยความสะดวกในการขยายวงเงิน เพื่อเพิ่มโอกาสในการทำธุรกิจให้แก่ลูกค้า เป็นต้น

สำหรับภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัทตลอดปี 2560 บริษัทมีรายได้จากการดำเนินงานเพิ่มขึ้นจากปีก่อน 31.33 ล้านบาท โดยในปี 2560 มีรายได้จากการดำเนินงานรวม 219.08 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 16.69 เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเดียวกันกับปีก่อน โดยปัจจัยที่ทำให้รายได้ในปี 2560 เพิ่มขึ้นจากปีก่อนอันเนื่องมาจากปริมาณการรับซื้อที่เพิ่มขึ้น ตามสภาพเศรษฐกิจโดยรวมที่เริ่มขยายตัว เป็นผลมาจากนโยบายของภาครัฐบาลที่ออกมาเพื่อช่วยกระตุ้นระบบเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงนโยบายความเข้มงวดในการควบคุมคุณภาพลูกค้า เพื่อมิให้เกิดผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัท

### ❖ โครงสร้างรายได้ของบริษัท

โครงสร้างรายได้ของบริษัทแยกตามประเภทธุรกิจที่ให้บริการ มีดังนี้

ประเภทบริการ	ประเภทรายได้	แหล่งที่มาของรายได้
แฟคตอริงในประเทศ	รายได้ส่วนลดรับจากการรับโอนสิทธิเรียกร้อง	ดอกเบี้ยรับ
	ค่าธรรมเนียมและบริการ	ค่าธรรมเนียมการเปิดวงเงิน ค่าธรรมเนียมรับซื้อ

โครงสร้างรายได้ของบริษัทตามงบการเงินปี 2558 - 2560 เป็นดังนี้

รายได้	2560		2559		2558	
	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ	พันบาท	ร้อยละ
ส่วนลดรับจากการรับโอนสิทธิเรียกร้อง	172,274	77.98	149,894	79.06	155,961	81.57
ค่าธรรมเนียมและบริการ	46,805	21.18	37,856	19.97	30,971	16.20
รายได้อื่น	1,850	0.84	1,839	0.97	4,260	2.23
รวม	220,929	100.00	189,589	100.00	191,192	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, อิเลคทรอนิกส์, ไทโรคนาตาม, สินค้าอุปโภคบริโภคภาคบริการแรงงาน และธุรกิจเกี่ยวข้องกับสุขภาพความงาม เป็นต้น เนื่องจากเป็นภาคอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ที่สำคัญของประเทศ มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง จัดเป็นอุตสาหกรรมที่มีภาวะธุรกิจอยู่ในเกณฑ์ดี เป็นภาคธุรกิจที่มีผู้เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรมจำนวนมาก ประกอบกับลักษณะธุรกรรมชัดเจน ทำให้สามารถบริหารความเสี่ยงได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งคาดว่าจะจะเป็นโอกาสในการเพิ่มปริมาณธุรกรรมของบริษัทได้เป็นอย่างดี

โดยปกติลูกค้าจะให้เครดิตในการชำระเงินแก่ลูกหนี้ เมื่อลูกค้าต้องการเงินสดเพื่อนำไปใช้เป็นทุนหมุนเวียนหรือซื้อวัตถุดิบเพิ่ม ก่อนถึงงวดการชำระเงินของลูกหนี้ ลูกค้าสามารถนำเอกสารการค้า ได้แก่ ใบส่งสินค้า ใบสั่งซื้อสินค้า ใบวางบิล มาขายลดพร้อมกับโอนสิทธิการรับเงินให้แก่บริษัท โดยบริษัทจะจ่ายเงินสดให้แก่ลูกค้าล่วงหน้าก่อนประมาณร้อยละ 80 ของยอดเงินตามเอกสารการค้า และเมื่อถึงกำหนดชำระหนี้ซึ่งปกติจะมีระยะเวลาไม่เกิน 180 วัน บริษัทจะเป็นผู้ดำเนินการในการเรียกเก็บค่าสินค้าหรือบริการจากลูกหนี้ตามจำนวนเงินที่ปรากฏในเอกสารการค้า และดำเนินการคืนเงินในจำนวนเท่ากับส่วนต่างของยอดรับซื้อกับยอดเงินที่ได้รับจากการเรียกเก็บค่าสินค้าหรือบริการ

แผนภาพแสดงขั้นตอนการให้บริการของบริษัท



## 2.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

### 2.2.1 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ภาพรวมของธุรกิจแฟคตอริงในปี 2561 ยังคงมีอัตราการขยายตัวไม่มากนัก เช่นเดียวกับปี 2560 ซึ่งเป็นไปตามภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ โดยเศรษฐกิจไทยในไตรมาสที่สามของปี 2560 ขยายตัวร้อยละ 4.3 เติบโตจากการขยายตัวร้อยละ 3.8 ในไตรมาสก่อนหน้า เป็นอัตราการขยายตัวสูงสุดในรอบ 18 ไตรมาส ในด้านค่าใช้จ่ายมีปัจจัยสนับสนุนจากการขยายตัวเร่งขึ้นของการส่งออกสินค้า และการขยายตัวต่อเนื่องของการบริโภคภาคเอกชน การใช้จ่ายภาครัฐบาลและการลงทุนรวมในด้านการผลิต การผลิตสาขาอุตสาหกรรมพื้นฐานชัดเจนและสนับสนุนเศรษฐกิจได้มากขึ้น สาขาการค้าส่งค้าปลีก สาขาไฟฟ้า ก๊าซ การประปา และสาขาประมงขยายตัวเร่งขึ้น สาขาเกษตรกรรมขยายตัวในเกณฑ์สูง สาขาขนส่งและคมนาคม สาขาโรงแรมและภัตตาคารขยายตัวต่อเนื่อง ในขณะที่สาขาการก่อสร้างปรับตัวลดลงและเมื่อปรับผลฤดูกาลออกแล้ว เศรษฐกิจไทยในไตรมาสที่สามของปี 2560 ขยายตัวจากไตรมาสที่สองของปี 2560 ร้อยละ 1.0 รวม 9 เดือนแรกของปี 2560 เศรษฐกิจไทยขยายตัวร้อยละ 3.8

- การบริโภคภาคเอกชน ขยายตัวในเกณฑ์ร้อยละ 3.1 ต่อเนื่องจากการขยายตัวร้อยละ 3.0 ในไตรมาสก่อนหน้า โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากการปรับตัวดีขึ้นของฐานรายได้ในระบบเศรษฐกิจ รวมทั้งอัตราเงินเฟ้อและอัตราดอกเบี้ยที่ยังอยู่ในระดับต่ำ โดยการใช้จ่ายซื้อสินค้าคงทนขยายตัวร้อยละ 7.0 สอดคล้องกับปริมาณการจำหน่ายรถยนต์นั่งที่ขยายตัวต่อเนื่องร้อยละ 10.9 ในขณะที่ค่าใช้จ่ายซื้อสินค้าคงทน และสินค้าไม่คงทนขยายตัวร้อยละ 3.5 และร้อยละ 3.0 ตามลำดับ สอดคล้องกับการนำเข้าสินค้าหมวดสิ่งทอเครื่องนุ่งห่ม (ราคาคงที่) ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันดีเซล และปริมาณการจำหน่ายเบียร์ที่ขยายตัวร้อยละ 5.1 ร้อยละ 4.5 และร้อยละ 15.2 ตามลำดับ ดัชนีความเชื่อมั่นผู้บริโภคเกี่ยวกับภาวะเศรษฐกิจโดยรวมอยู่ที่ระดับ 62.4 การใช้จ่ายเพื่อการอุปโภคของรัฐบาล เพิ่มขึ้นร้อยละ 2.8 ปรับตัวดีขึ้นจากการขยายตัวร้อยละ 2.6 ในไตรมาสก่อนหน้า รวม 9 เดือนแรกของปี 2560 การบริโภคภาคเอกชนขยายตัวร้อยละ 3.1 และการใช้จ่ายของรัฐบาลขยายตัวร้อยละ 1.9



- การลงทุน เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.2 ปรับตัวดีขึ้นจากการขยายตัวร้อยละ 0.4 ในไตรมาสก่อนหน้า โดยการลงทุนภาคเอกชนขยายตัวร้อยละ 2.9 ต่อเนื่องจากการขยายตัวร้อยละ 3.2 ในไตรมาสก่อนหน้า เป็นผลมาจากการลงทุนในเครื่องมือเครื่องจักรที่ขยายตัวร้อยละ 4.3 ในขณะที่การลงทุนในสิ่งก่อสร้างลดลงร้อยละ 1.1 ส่วนการลงทุนภาครัฐปรับตัวลงร้อยละ 2.6 แต่ดีขึ้นเมื่อเทียบกับการลดลงร้อยละ 7.0 ในไตรมาสก่อนหน้า โดยอัตราการเบิกจ่ายงบประมาณรายจ่ายลงไตรมาสนี้อยู่ที่ร้อยละ 19.6 เทียบกับอัตราอัตราเบิกจ่ายร้อยละ 20.1 ในไตรมาสเดียวกันของปีก่อน รวม 9 เดือนแรกของปี 2560 การลงทุนรวมขยายตัวร้อยละ 1.1 โดยการลงทุนภาครัฐลดลงร้อยละ 0.2 และการลงทุนภาคเอกชนขยายตัวร้อยละ 1.6

- การส่งออกสินค้า มีมูลค่า 61,633 ล้านดอลลาร์ สหรัฐ ขยายตัวสูงสุดในรอบ 19 ไตรมาส ร้อยละ 12.5 เติบโตขึ้นจากร้อยละ 7.9 ในไตรมาสก่อนหน้าและกระจายตัวมากขึ้นทั้งในด้านจำนวนสินค้า และตลาดส่งออก สอดคล้องกับการขยายตัวเร่งขึ้นของเศรษฐกิจประเทศคู่ค้าหลัก และการเพิ่มขึ้นของราคาสินค้าในตลาดโลก โดยปริมาณการส่งออกเพิ่มขึ้นร้อยละ 87 และราคาสินค้าส่งออกเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.5 กลุ่มสินค้าส่งออกที่มีมูลค่าขยายตัว เช่น ข้าว ยางพารา มันสำปะหลัง น้ำตาล ผลิตภัณฑ์ยาง ชิ้นส่วนและอุปกรณ์ยานยนต์ เครื่องจักรและอุปกรณ์ และผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม เป็นต้น กลุ่มสินค้าส่งออกที่มีมูลค่าลดลง เช่น รถยนต์นั่ง รถกระบะและรถบรรทุก และเครื่องปรับอากาศ เป็นต้น การส่งออกไปยังตลาดสหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรป (15) จีน ญี่ปุ่น อาเซียน (9) ขยายตัวต่อเนื่อง ในขณะที่การส่งออกไปยังตะวันออกกลางกลับขยายตัวเป็นครั้งแรกในรอบ 13 ไตรมาส ต่อการส่งออกไปยังตลาดออสเตรเลียลดลงเล็กน้อย เมื่อหักการส่งออกทองคำที่ยังไม่ขึ้นรู้ออกแล้วมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นร้อยละ 11.2 เมื่อคิดในรูปของเงินบาท มูลค่าการส่งออกสินค้าเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.7 รวม 9 เดือนแรกของปี 2560 การส่งออกมีมูลค่า 173,942 ล้านดอลลาร์ สหรัฐ เพิ่มขึ้นร้อยละ 9.1 โดยปริมาณการส่งออกเพิ่มขึ้นร้อยละ 5.5 และราคาส่งออกเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.3 และเมื่อคิดในรูปของเงินบาท การส่งออกมีมูลค่า 5,953 พันล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 5.9

- ภาคเกษตร ขยายตัวในเกณฑ์สูงต่อเนื่องร้อยละ 9.9 เทียบกับการขยายตัวร้อยละ 16.1 ในไตรมาสก่อนหน้า เป็นผลจากการขยายตัวของสาขาเกษตรกรรม และสาขาประมงร้อยละ 10.1 และร้อยละ 8.6 ตามลำดับ ผลผลิตพืชเกษตรสำคัญที่ขยายตัว ได้แก่ ข้าวเปลือกนาปี มันสำปะหลัง ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ยางพารา และผลไม้ เช่นเดียวกับการเพิ่มขึ้นของผลผลิตหมวดปศุสัตว์และหมวดประมง อย่างไรก็ตาม ผลผลิตปาล์มน้ำมันลดลง ดัชนีราคาสินค้าเกษตรลดลงจากฐานที่สูงในช่วงก่อนหน้าร้อยละ 12.9 สอดคล้องกับการเพิ่มขึ้นของปริมาณผลผลิต โดยราคาพืชเกษตรสำคัญที่ลดลง ได้แก่ ข้าวเปลือกปาล์มน้ำมัน ข้าวโพด มันสำปะหลัง เช่นเดียวกับการลดลงของราคาหมวดปศุสัตว์และประมง ในขณะที่ราคายางพาราและอ้อยเพิ่มขึ้น การลดลงของดัชนีราคาสินค้าเกษตรส่งผลให้ดัชนีรายได้เกษตรกรโดยรวมลดลงร้อยละ 2.6 รวม 9 เดือนแรกของปี 2560 การผลิตภาคเกษตรขยายตัวร้อยละ 10.3 โดยดัชนีผลผลิตสินค้า โดยดัชนีผลผลิตสินค้าเกษตรเพิ่มขึ้นร้อยละ 10.5 ในขณะที่ดัชนีราคาสินค้าเกษตรลดลงร้อยละ 1.5 ส่งผลให้ดัชนีรายได้เกษตรกรโดยรวมเพิ่มขึ้นร้อยละ 8.9

- สาขาอุตสาหกรรม ขยายตัวสูงสุดในรอบ 18 ไตรมาสร้อยละ 4.3 ปรับตัวดีขึ้นอย่างชัดเจนจากการขยายตัวร้อยละ 1.1 ในไตรมาสก่อนหน้า ตามการขยายตัวเร่งขึ้นและกระจายตัวมากขึ้นของอุตสาหกรรมสำคัญ ๆ สอดคล้องกับดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.0 โดยดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมที่มีสัดส่วนการส่งออกในช่วงร้อยละ 30 - 60 เพิ่มขึ้นร้อยละ 8.6 ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมกลุ่มการผลิตเพื่อบริโภคภายในประเทศ (สัดส่วนส่งออกน้อยกว่าร้อยละ 30) ขยายตัวร้อยละ 2.6 ในขณะที่ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมกลุ่มการผลิตเพื่อส่งออก (สัดส่วนส่งออกมากกว่าร้อยละ 60) ลดลงร้อยละ 0.4 ซึ่งมีสาเหตุสำคัญมาจากการลดลงของการผลิตเครื่องจักรที่ใช้งานทั่วไปอื่น ๆ ในขณะที่อุตสาหกรรมเพื่อการส่งออกสำคัญส่วนใหญ่ขยายตัวและเร่งขึ้น อัตราการใช้กำลังการผลิตเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 62.0 เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับร้อยละ 58.5 ในช่วงเดียวกันของปีก่อน ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมสำคัญ ๆ ขยายตัวเกือบทุกรายการ เช่น ยานยนต์ เครื่องยนต์ ส่วนประกอบและอุปกรณ์ประกอบสำหรับยานยนต์ หลอดอิเล็กทรอนิกส์และส่วนประกอบอิเล็กทรอนิกส์ ผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการกลั่นน้ำมันปิโตรเลียม ผลิตภัณฑ์พลาสติก ผลิตภัณฑ์จากเนื้อสัตว์ การผลิตเครื่องมือที่ไม่มีแอลกอฮอล์ เป็นต้น ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมที่ลดลง เช่น เครื่องจักรที่ใช้งานทั่วไป



อื่น ๆ เครื่องเพชรพลอยและรูปพรรณและของที่เกี่ยวข้อง และการจัดเตรียมและการปันเส้นใยสิ่งทอรวมถึงการทอสิ่งทอ เป็นต้น รวม 9 เดือนแรกของปี 2560 การผลิตสาขาอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.2 เทียบกับการขยายตัวร้อยละ 1.2 ในช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า โดยดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.4 อัตราการใช้กำลังการผลิตเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 61.2

- สาขาไฟฟ้า ก๊าซ และการประปา เพิ่มขึ้นร้อยละ 3.5 สอดคล้องกับการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจ โดยการผลิตและจำหน่ายกระแสไฟฟ้าเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.4 และเป็นการเพิ่มขึ้นของความต้องการใช้ไฟฟ้าทั้งในสาขาอุตสาหกรรม สาขาการค้าปลีก สาขาโรงแรมและภัตตาคาร และในภาคครัวเรือน ด้านการผลิตและจำหน่ายน้ำประปาเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.0 สอดคล้องกับจำนวนผู้ใช้น้ำในส่วนภูมิภาคที่ปรับตัวเพิ่มขึ้น ร้อยละ 2.3 ในขณะที่กิจกรรมโรงแยกก๊าซธรรมชาติปรับตัวลดลง ตามการชะลอตัวของปริมาณก๊าซที่เข้าโรงแยก รวม 9 เดือนแรกของปี 2560 การผลิตสาขาไฟฟ้า ก๊าซ และการประปาขยายตัวร้อยละ 1.3 โดยการผลิตไฟฟ้าและน้ำประปาเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.6 และร้อยละ 1.0 ตามลำดับ ในขณะที่กิจกรรมโรงแยกก๊าซธรรมชาติลดลงร้อยละ 4.7

- สาขาโรงแรมและภัตตาคาร ขยายตัวต่อเนื่องร้อยละ 6.7 เทียบกับการขยายตัวร้อยละ 7.5 ในไตรมาสก่อนหน้า โดยในไตรมาสนี้มีรายรับรวมจากการท่องเที่ยว 693.4 พันล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 9.5 ประกอบด้วย (1) รายรับจากนักท่องเที่ยวต่างประเทศ 453.4 พันล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 8.8 ต่อเนื่องจากการขยายตัวร้อยละ 9.8 ในไตรมาสก่อนหน้า โดยได้รับปัจจัยสนับสนุนจากรายรับของนักท่องเที่ยวจีน เกาหลีใต้ อินเดีย และสหรัฐอเมริกา เป็นสำคัญ และ (2) รายรับจากนักท่องเที่ยวชาวไทย 240.0 พันล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 11.0 แรงตัวขึ้นจากการขยายตัวร้อยละ 8.6 ในไตรมาสก่อนหน้า อัตราการเข้าพักเฉลี่ยในไตรมาสนี้อยู่ที่ร้อยละ 63.71 เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 61.90 ในช่วงเดียวกันของปีก่อนหน้า รวม 9 เดือนแรกของปี 2560 การผลิตสาขาโรงแรมและภัตตาคารขยายตัวร้อยละ 6.5 รายรับจากนักท่องเที่ยวต่างประเทศอยู่ที่ 1,330.1 พันล้านบาท จำนวนนักท่องเที่ยวต่างประเทศเพิ่มขึ้นร้อยละ 5.4 และอัตราการเข้าพักเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 68.26

คาดว่าเศรษฐกิจไทยในปี 2560 จะขยายตัวร้อยละ 3.9 โดยมูลค่าการส่งออกขยายตัวร้อยละ 8.6 การบริโภคภาคเอกชน และการลงทุนรวมขยายตัวร้อยละ 3.2 และร้อยละ 2.0 ตามลำดับ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 0.7 และบัญชีเดินสะพัดเกินดุลร้อยละ 10.4 ของ GDP

แนวโน้มเศรษฐกิจไทยปี 2561 คาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 3.6 - 4.6 โดยมีปัจจัยสนับสนุน (1) การขยายตัวในเกณฑ์ดีของเศรษฐกิจโลกยังเป็นปัจจัยสนับสนุนภาคส่งออกอย่างต่อเนื่อง (2) แรงขับเคลื่อนจากการลงทุนภาครัฐที่มีแนวโน้มเร่งตัวขึ้น (3) การปรับตัวดีขึ้นของการลงทุนภาคเอกชน (4) สาขาเศรษฐกิจสำคัญมีแนวโน้มขยายตัวดีต่อเนื่องจากปีก่อน และ (5) การปรับตัวดีขึ้นของการจ้างงานและฐานรายได้ของประชาชนในระบบเศรษฐกิจ ทั้งนี้ คาดว่ามูลค่าการส่งออกสินค้าจะขยายตัวร้อยละ 5.0 การบริโภคภาคเอกชน และการลงทุนรวมขยายตัวร้อยละ 3.1 และร้อยละ 5.5 ตามลำดับ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ยอยู่ในช่วงร้อยละ 0.9 - 1.9 และบัญชีเดินสะพัดเกินดุลร้อยละ 8.1 ของ GDP

ที่มา : สำนักยุทธศาสตร์และการวางแผนเศรษฐกิจมหภาค สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

#### คู่แข่งชั้น

เนื่องจากธุรกิจสินเชื่อแฟคตอริงได้รับความนิยมมากขึ้น การแข่งขันจึงมีความรุนแรงขึ้น โดยเฉพาะคู่แข่งที่เป็นกลุ่มธนาคาร หรือบริษัทย่อยต่าง ๆ ของกลุ่มธนาคารหันมาให้ความสนใจการบริการด้านสินเชื่อประเภทนี้มากขึ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงมุ่งเน้นการรักษฐานลูกค้าเก่าของตนเอง รวมถึงการขยายฐานลูกค้าใหม่อย่างสม่ำเสมอโดยมุ่งเน้นกลุ่มอุตสาหกรรมที่มีแนวโน้มที่ดีเป็นหลัก อีกทั้งมุ่งเน้นการให้บริการกับผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ซึ่งมีความต้องการเงินทุนหมุนเวียนเพื่อเพิ่มความคล่องตัวทางกระแสเงินสดและเพื่อการขยายกิจการ ด้วยทีมงานที่มีประสบการณ์ด้านสินเชื่อแฟค

ต่อรับมากกว่า 21 ปี ประกอบกับความรวดเร็วและความยืดหยุ่น ในการอำนวยความสะดวก บริษัทจึงมีความเชื่อมั่นว่าจะเป็นหนึ่งในบริษัทผู้นำด้านธุรกิจสินเชื่อแฟคตอริงได้

โดยปัจจุบันสามารถแบ่งกลุ่มผู้ประกอบการแฟคตอริง ได้เป็น 3 กลุ่ม ตามลักษณะการประกอบธุรกิจ ได้ ดังนี้

1. กลุ่มผู้ประกอบการแฟคตอริงที่เป็นธนาคารพาณิชย์และธนาคารเป็นผู้ถือหุ้น การแข่งขันของผู้ประกอบการกลุ่มนี้ มีความได้เปรียบในด้านเครือข่ายของธนาคารพาณิชย์ในการเข้าถึงลูกค้า ต้นทุนทางการเงินที่ต่ำ แต่ขาดความคล่องตัว หรือมีข้อจำกัดในการพิจารณาสินเชื่อประเภทแฟคตอริงเนื่องจากเป็นสินเชื่อที่ไม่มีหลักประกัน

2. กลุ่มผู้ประกอบการแฟคตอริงมีกลุ่มผู้ถือหุ้นเป็นเจ้าของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่ หรืออุตสาหกรรมชั้นนำ การแข่งขันของผู้ประกอบการกลุ่มนี้จะมีข้อได้เปรียบในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่เป็นซัพพลายเออร์ของธุรกิจค้าปลีก หรืออุตสาหกรรมนั้นๆ ซึ่งก็มีอยู่จำนวนหนึ่ง กลุ่มผู้ประกอบการกลุ่มนี้จะมีตลาดลูกค้าเฉพาะของตนเอง

3. กลุ่มผู้ประกอบการแฟคตอริงทั่วไป กลุ่มนี้มีผู้ประกอบการจำนวนมากกลุ่มอื่น การแข่งขันของผู้ประกอบการกลุ่มนี้มีความหลากหลายในรูปแบบของการแข่งขัน เน้นที่สินเชื่อและการตลาดที่มีประสิทธิภาพสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายต่างๆ ได้ มีความยืดหยุ่นสูงในการให้บริการและหลักเกณฑ์ด้านสินเชื่อ แต่มีข้อจำกัดที่สำคัญคือ เงินทุนบุคลากรที่มีประสิทธิภาพ

## 2.2.2 กลยุทธ์ในการแข่งขัน

บริษัทมีกลยุทธ์ในการแข่งขันโดยเน้นฐานธุรกิจที่ลูกค้าให้ความร่วมมือในการตอบรับการโอนสิทธิการรับเงิน โดยบริษัทเป็นผู้รับซื้อเอกสารการค้า ซึ่งมีการแจ้งโอนสิทธิและให้ลูกค้าตอบรับการโอนสิทธิเรียกชื่อดังกล่าว โดยบริษัทสามารถตรวจสอบมูลหนี้ได้ก่อนการรับซื้อ ทำให้บริษัทมีความได้เปรียบรวมทั้งมีความเสี่ยงต่ำกว่าคู่แข่งรายอื่นๆ ส่งผลดีให้บริษัทมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายชัดเจน โดยจะเน้นกลุ่มลูกค้าที่มีความเสี่ยงต่ำ ที่สามารถสอบทานความถูกต้อง ตลอดจนให้ความสำคัญเป็นลำดับแรกกับลูกหนี้ที่มีความน่าเชื่อถือ และสามารถโอนสิทธิการรับเงินให้บริษัทได้

นอกจากนี้บริษัทมีนโยบายที่จะขยายฐานลูกค้าทั้งที่เป็น Supplier ของกลุ่มห้างสรรพสินค้าเดิมและกลุ่มลูกค้าซึ่งเป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ ซึ่งมีโอกาสในการขยายตัวที่ดี โดยใช้บริการแฟคตอริงเป็นเครื่องมือทางการเงินในการสนับสนุนผู้ประกอบการให้มีโอกาสในการขยายตัวทางธุรกิจ รวมทั้ง กลุ่มผู้ถือหุ้น ในการแนะนำกลุ่มผู้ประกอบการในหลายธุรกิจที่มีความต้องการใช้สินเชื่อแฟคตอริง นอกจากนี้บริษัทยังเน้นการประชาสัมพันธ์เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายโดยตรง โดยการจัดทำเอกสารเผยแพร่บริการแฟคตอริง เนื่องจากยังมีผู้ประกอบการอีกจำนวนมากที่ยังไม่รู้จักหรือไม่เข้าใจบริการสินเชื่อแฟคตอริง รวมถึงการจัดให้มีข้อมูลที่เกี่ยวข้องพอ เกี่ยวกับการบริหารจัดการของลูกหนี้ ให้คำปรึกษา หรือข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ต่อลูกค้า รวมถึงการดูแลและอำนวยความสะดวกในการขยายวงเงิน เพื่อเพิ่มโอกาสในการทำธุรกิจให้แก่ลูกค้า รวมทั้งบริษัทยังเน้นการพัฒนาประสิทธิภาพของระบบงานเพื่อให้สามารถขยายธุรกิจได้ โดยคำนึงถึงต้นทุนค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานด้วย

ทั้งนี้ จุดเด่นในการดำเนินธุรกิจของบริษัทมีดังนี้

1. บริษัทดำเนินธุรกิจมานานกว่า 20 ปี มีประสบการณ์ มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับของธุรกิจแฟคตอริง
2. บริษัทประกอบธุรกิจแฟคตอริงในประเทศ โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายชัดเจน เน้นลูกค้าที่มีความเสี่ยงต่ำ ที่สามารถสอบทานความถูกต้อง ตลอดจนให้ความสำคัญกับลูกหนี้ที่มีความน่าเชื่อถือ และโอนสิทธิการรับเงิน ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงในการเรียกเก็บหนี้ต่ำ
3. บริษัทมีกลุ่มผู้ถือหุ้นที่มีความมั่นคงสูง สามารถให้การสนับสนุนทั้งในเรื่องฐานธุรกิจและแหล่งเงินทุน และนอกจากนี้ยังได้รับการสนับสนุนเป็นอย่างดีจากกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท

4. บริษัทมีระบบอำนาจสินเชื่อยึดมาตรฐาน เชื่อถือได้ มีกระบวนการกลั่นกรอง พิจารณาความเสี่ยงอย่างเป็นระบบ รวมทั้งมีการติดตามสถานะลูกค้าอย่างต่อเนื่อง สามารถลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจได้
5. บริษัทได้จัดให้มีข้อมูลที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับการบริหารจัดการของลูกค้าย โดยให้คำปรึกษา หรือ ข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ต่อลูกค้า และเน้นการให้บริการลูกค้าที่สะดวก รวดเร็ว ใกล้เคียง มีความยืดหยุ่นในการพิจารณาประเด็นต่างๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าภายใต้เงื่อนไขที่เหมาะสม

### 2.2.3 นโยบายด้านราคา

รายได้หลักของบริษัทประกอบด้วย รายได้ส่วนลดรับจากการรับโอนสิทธิเรียกร้อง รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ (ค่าธรรมเนียมในการเปิดวงเงินและรายได้จากค่าธรรมเนียมรับซื้อ) ทั้งนี้การกำหนดอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมดังกล่าวข้างต้น บริษัทจะพิจารณาจากปัจจัยต่าง ๆ ดังนี้

1. คุณสมบัติและฐานะการเงินของลูกค้าและผู้ค้ำประกัน ขนาดของกิจการ/ประเภทของธุรกิจ ฐานะการเงินของลูกค้า ประสิทธิภาพในการดำเนินกิจการ และในธุรกิจของผู้บริหาร
2. คุณสมบัติของลูกค้าหนี้การค้า ระยะเวลาที่ลูกค้าหนี้การค้าได้รับเครดิตจากลูกค้า ฐานะการเงินของลูกค้าหนี้
3. ต้นทุนการดำเนินงานอื่นๆ เช่น ต้นทุนในการบริหารจัดการรับชำระหนี้จากลูกค้าหนี้การค้า การจัดทำรายงานต่าง ๆ เป็นต้น
4. ต้นทุนทางการเงินของบริษัท

หลักเกณฑ์ข้างต้นจะนำมาประกอบกับอัตราดอกเบี้ยในตลาด และภาวะการแข่งขันในตลาด รวมทั้งความเสี่ยงในการรับชำระหนี้ รวมทั้งความยากง่ายในการบริหารจัดการเก็บหนี้ เพื่อหาอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่เหมาะสมเสนอให้กับลูกค้าต่อไป

### 2.2.4 การตลาด

ลูกค้าสามารถติดต่อขอใช้บริการแฟคตอริงของบริษัทได้หลายช่องทาง อาทิ ลูกค้าติดต่อเข้ามายังบริษัทโดยตรงตามคำแนะนำ โดยการบอกต่อกันของกลุ่มลูกค้าเดิมของบริษัท จากความร่วมมือของสมาคมธุรกิจต่าง ๆ และกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทแนะนำ หรือจากการที่เจ้าหน้าที่ของบริษัทไปเสนอบริการแก่ลูกค้าโดยตรง

### 2.2.5 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทมีนโยบายการให้สินเชื่อแก่ธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) ที่ขาดแหล่งเงินทุนสนับสนุน ซึ่งอยู่ในภาคอุตสาหกรรม พาณิชยกรรม และธุรกิจบริการที่มีแนวโน้มธุรกิจดี มีศักยภาพในการเจริญเติบโต และมีการขยายตัวดีตามภาวะเศรษฐกิจ โดยลูกค้ากว่าร้อยละ 34 จะเป็นผู้จำหน่ายสินค้าของกลุ่มค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) และร้อยละ 22.43 เป็นกลุ่มลูกค้าธุรกิจผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ ส่วนที่เหลือจะเป็นลูกค้าที่จำหน่ายสินค้าให้แก่กลุ่มองค์กรธุรกิจขนาดใหญ่ ธุรกิจข้ามชาติ ทั้งนี้ลูกค้าแฟคตอริงของบริษัทโดยส่วนใหญ่จะเป็นผู้จำหน่ายสินค้าประเภท ชิ้นส่วนยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม และอาหารและเครื่องดื่ม เป็นต้น

## 2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

### 2.3.1 แหล่งที่มาของเงินทุน

แหล่งที่มาของเงินทุนของบริษัท ณ 31 ธันวาคม 2558 – 2560 เป็นดังนี้

(หน่วย: พันบาท)

หน่วย : พันบาท	2560		2559		2558	
	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้น	2,107,000	75.79%	1,545,000	68.83%	1,727,292	72.37%
หนี้สินหมุนเวียน	117,834	4.24%	145,964	6.50%	73,791	3.09%
หนี้สินไม่หมุนเวียน	9,747	0.35%	14,210	0.63%	14,004	0.59%
รวมหนี้สิน	2,234,581	80.38%	1,705,174	75.97%	1,815,087	76.05%
ส่วนของผู้ถือหุ้น	545,297	19.62%	539,462	24.03%	571,671	23.95%
รวม	2,779,878	100.00%	2,244,636	100.00%	2,386,758	100.00%

แหล่งที่มาของเงินทุนในปี 2560 มีสัดส่วนมาจากส่วนของผู้ถือหุ้นร้อยละ 20 และมาจากส่วนของผู้ถือหุ้นร้อยละ 80 โดยแหล่งเงินทุนของบริษัทมาจากเงินกู้จากสถาบันการเงินในประเทศ ซึ่งเป็นวงเงินเบิกเกินบัญชีและวงเงินกู้ยืมระยะสั้นรวม 2,107 ล้านบาท

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 เป็นเครื่องมือในการพิจารณามุมติวงเงินเพื่อการบริหารความเสี่ยงและการอำนวยความสะดวกมีประสิทธิภาพมากขึ้น นอกจากนี้บริษัทมีนโยบายในการกำหนด Single Lending Limit และ Single Lending Group สำหรับลูกค้า และได้นำไปปฏิบัติเพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายการบริหารความเสี่ยง และการกระจายฐานลูกค้าที่มีความเหมาะสมกับโครงสร้างเงินทุนของบริษัท ทั้งนี้บริษัทจะพิจารณาความเสี่ยงแล้วแต่กรณี โดยให้อยู่ในดุลพินิจของคณะกรรมการบริษัทเป็นผู้พิจารณา

❖ วงเงินลูกหนี้ (Customer Credit Line) หมายถึง วงเงินสูงสุดของลูกหนี้ แต่ละรายที่ผู้กู้รายเดียวหรือหลายราย สามารถนำสิทธิในการรับชำระสินค้าและบริการมาขายลดได้ ทั้งนี้ในการพิจารณาวงเงินของลูกหนี้ บริษัทจะวิเคราะห์จากฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของลูกหนี้รวมทั้งประวัติการชำระหนี้ และเนื่องจากกลุ่มลูกหนี้ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มธุรกิจขนาดใหญ่ ในขณะที่วงเงินลูกหนี้ต่อรายและต่อกลุ่ม ในปัจจุบันยังอยู่ในระดับที่ไม่สูงมากเมื่อเปรียบเทียบกับฐานะกิจการของลูกหนี้แต่ละราย ประกอบกับบริษัทไม่ได้มีนโยบายในการปล่อยสินเชื่อที่เน้นลูกหนี้รายใดรายหนึ่งเป็นสำคัญ ดังนั้นการกำหนดวงเงิน

ลูกหนี้ต่อรายและต่อกลุ่ม จึงกำหนดเพื่อใช้เป็นเครื่องมือบริหารความเสี่ยงเท่านั้น โดยบริษัทไม่มีนโยบายในการกำหนด Single Lending Limit และ Single Lending Group สำหรับลูกหนี้

### การกำหนดอำนาจในการอนุมัติวงเงินสินเชื่อ

การพิจารณาอนุมัติวงเงินสินเชื่อต้องผ่านการพิจารณาและอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท และเป็นไปตามนโยบายสินเชื่อของบริษัทที่กำหนดไว้ โดยได้กำหนดกรอบอำนาจในการอนุมัติวงเงินสินเชื่อ

#### 2.3.2.2 ยอดลูกหนี้สิทธิเรียกร้องในการรับชำระหนี้

(1) ยอดลูกหนี้สิทธิเรียกร้องในการรับชำระหนี้ คือ การที่ลูกค้าโอนสิทธิเรียกร้องในการรับชำระหนี้จากลูกหนี้ให้แก่บริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมียอดหนี้รวมทั้งสิ้น 3,347 ล้านบาท โดยลูกค้ารายใหญ่ 10 อันดับแรกตามยอดหนี้คงค้างมีจำนวน 943 ล้านบาท หรือร้อยละ 28.17 โดยสัดส่วนลูกค้ารายใหญ่ 10 อันดับแรกตามยอดหนี้คงค้าง ในระหว่างปี 2558 ถึงปี 2560 มีดังนี้

หน่วย: ล้านบาท

ลูกค้า	2560		2559		2558	
	ยอดหนี้คงค้าง	ร้อยละ	ยอดหนี้คงค้าง	ร้อยละ	ยอดหนี้คงค้าง	ร้อยละ
10 อันดับแรก	943	28.17	743	28.55	784	27.86
ส่วนที่เหลือ	2,404	71.83	1,859	71.45	2,031	72.14
ณ 31 ธันวาคม	3,347	100.00	2,602	100.00	2,815	100.00
จำนวนราย	400		414		372	

(2) การกระจุกตัวของยอดลูกหนี้สิทธิเรียกร้องในการรับชำระหนี้แต่ละประเภทธุรกิจเนื่องจากบริษัทมีนโยบายการบริหารความเสี่ยงจากการกระจุกตัวของลูกหนี้ โดยการทบทวนฐานะการเงินและผลการดำเนินงานอย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งการติดตามผลการติดต่อระหว่างลูกค้าและลูกหนี้อย่างใกล้ชิด เพื่อให้สามารถปรับเปลี่ยนเงื่อนไขการให้สินเชื่อได้ทันทั่วทั้ง โดยยอดหนี้คงค้างของลูกค้าแยกตามประเภทธุรกิจ 3 อันดับแรก ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 ได้แก่ กลุ่มอุปกรณ์ชิ้นส่วนรถยนต์และชิ้นส่วนโลหะ กลุ่มธุรกิจบริการ และกลุ่มสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม

#### 2.3.2.3 ยอดลูกหนี้เงินให้กู้ยืม

บริษัทมียอดลูกหนี้เงินให้กู้ยืม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

จำนวน 39.67 ล้านบาท

หน่วย: ล้านบาท

	2560	2559	2558
ลูกหนี้เงินให้กู้ยืมที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	15.69	6.03	5.42
ลูกหนี้เงินให้กู้ยืม – สุทธิ	22.76	24.63	-
รวม	38.45	30.66	5.42

บริษัทมีลูกหนี้เงินให้กู้ยืมสุทธิหลังหักค่าสำรองเผื่อหนี้สูญ จำนวน 38.45 ล้านบาท ณ 31 ธันวาคม 2560

❖ **ระเบียบปฏิบัติการติดตามสินเชื่อที่มีปัญหา และการบังคับคดี**

การติดตามสินเชื่อที่มีปัญหา

1. เจ้าหน้าที่สินเชื่อผู้รับผิดชอบ จะต้องรายงานปัญหาและสาเหตุของปัญหาให้ผู้บังคับบัญชาทราบตามลำดับขั้น โดยทันทีที่เกิดปัญหา
2. กำหนดมาตรการและวิธีการแก้ไขปัญหานี้ เพื่อให้บริษัทฯ ได้รับชำระหนี้คืน เช่น การชำระหนี้โดยการนำลูกหนี้การค้ำขายใหม่มาโอนสิทธิการรับเงินให้แก่บริษัทฯ หรือนำเงินจากการขายโอนสิทธิเรียกร้องบางส่วนมาทยอยตัดชำระหนี้ หรือการขยายเวลาชำระหนี้ หรือการลดดอกเบี้ย หรือหาหลักประกันมาเพิ่มเติม รวมถึงมาตรการและแนวทางอื่นๆตามความเหมาะสมโดยสรุปมาตรการและแนวทางการแก้ไขปัญหานี้ดังกล่าวและเสนออนุมัติต่อผู้มีอำนาจอนุมัติต่อไป
3. อนึ่ง ในบางกรณีที่ลูกค้ำมีปัญหาหนี้ค้างชำระ ซึ่งบริษัทฯ ได้พิจารณาแล้วว่าเป็นปัญหาที่เกิดขึ้นชั่วคราวและไม่ส่งผลกระทบต่อการจัดเก็บหนี้ หรือความสามารถในการชำระหนี้ และได้ประเมินแล้วว่าบริษัทมีโอกาสได้รับชำระหนี้คืนอย่างครบถ้วน บริษัทฯ อาจพิจารณาผ่อนปรนเงื่อนไขการชำระหนี้ โดยการดำเนินการดังกล่าวไม่ถือเป็นการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ ทั้งนี้หากลูกค้ำไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ได้รับการผ่อนปรนได้ บริษัทฯ อาจพิจารณาดำเนินการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ต่อไป
4. หากการแก้ไขปัญหานี้ จำเป็นต้องดำเนินการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ ให้ดำเนินการตามนโยบายการปรับปรุงโครงสร้างหนี้
5. ให้ติดตามดูแลบัญชีลูกค้ำอย่างใกล้ชิด ให้เป็นไปตามเงื่อนไขการแก้ไขหนี้หรือเงื่อนไขการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ ตามที่ได้รับอนุมัติ
6. ในกรณีที่ลูกค้ำไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ ให้ดำเนินการแก้ไขปัญหโดยหาสาเหตุและวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ใหม่
7. หากไม่สามารถแก้ไขปัญหานี้ได้หรือไม่มีแนวทางในการชำระหนี้ หรือคาดว่าจะไม่ได้รับชำระหนี้ หรือไม่สามารถติดต่อลูกค้ำ หรือลูกค้ำไม่ให้ความร่วมมือในการแก้ไขปัญหานี้ ให้ดำเนินการเสนอขออนุมัติดำเนินคดีต่อกรรมการผู้จัดการและส่งเรื่องให้กลุ่มนิติกร ฝ่ายบริหารงานกลาง ดำเนินการตามกฎหมายต่อไป
8. ถ้าหากต้องมีการแจ้งความดำเนินคดีอาญา หรือดำเนินคดีอาญากับลูกค้ำเองเพื่อรักษาอายุความในคดีอาญาให้เจ้าหน้าที่สินเชื่อดำเนินการขออนุมัติจากกรรมการผู้จัดการทันที และส่งเรื่องให้กลุ่มนิติกร ฝ่ายบริหารงานกลาง เพื่อดำเนินการต่อไป
9. เจ้าหน้าที่สินเชื่อจะเป็นผู้จัดทำบันทึกการติดตามหนี้ที่มีปัญหาไว้ทุกครั้ง และต่อเนื่องกันทุกชั้นตอนที่มีการทวงถามหรือเจรจา โดยจัดทำบันทึกผลของการติดตามเพื่อเป็นประวัติในการติดตามครั้งต่อไป พร้อมจัดเก็บบันทึกการติดตามหนี้ที่มีปัญหาไว้ในแฟ้มสินเชื่อรายตัว
10. เจ้าหน้าที่สินเชื่อต้องทำรายงานการติดตามหนี้ของลูกค้ำทุกรายในแต่ละสายสินเชื่อทุกสิ้นเดือนเพื่อรายงานเสนอให้กรรมการผู้จัดการทราบ

❖ **ระเบียบปฏิบัติการระงับรับรู้รายได้ และเกณฑ์การจัดชั้นสินทรัพย์**

ลูกค้ำที่งดคิดดอกเบี้ยต้องเข้าเกณฑ์ ทั้ง 4 ข้อดังนี้

- 1) ลูกค้ำค้างชำระเกิน 6 เดือน
- 2) คาดหมายได้แน่นอนว่าจะไม่สามารถได้รับชำระหนี้ ซึ่งได้แก่ ลูกค้ำเลิกกิจการ หรืออยู่ระหว่างการชำระบัญชี
- 3) ลูกค้ำหลบหนีหรือเสียชีวิตหรือเป็นบุคคลสาบสูญ

4) มีกรณีแสดงให้เห็นชัดเจนว่าลูกค้าไม่มีเงินหรือทรัพย์สินพอที่จะชำระหนี้ซึ่งได้แก่ ลูกค้าที่บริษัทดำเนินคดีแพ่ง หรือลูกค้าถูกเจ้าหนี้รายอื่นฟ้องคดีล้มละลาย และศาลมีคำสั่งให้พิทักษ์ทรัพย์ลูกค้า

#### ❖ นโยบายการจัดชั้นหนี้ และการตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

บริษัทได้กำหนดให้มีการจัดชั้นสินทรัพย์ทั้งในเชิงปริมาณและคุณภาพ โดยในเชิงปริมาณได้กำหนดหลักเกณฑ์ในการพิจารณาการจัดชั้น คือ พิจารณาระยะเวลาที่ค้างชำระ และหลักเกณฑ์เชิงคุณภาพ คือ พิจารณาปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลต่อความสามารถในการชำระหนี้

ระดับชั้นสินทรัพย์	คุณภาพของสินทรัพย์
สินทรัพย์จัดชั้นปกติ	ลูกค้าที่ค้างชำระไม่เกิน 1 เดือน
สินทรัพย์ที่ควรเอาใจใส่เป็นพิเศษ	ให้พิจารณาตามเกณฑ์ข้อใดข้อหนึ่ง 1. ลูกค้าที่ค้างชำระเกินกว่า 1 เดือน แต่ไม่เกิน 3 เดือน 2. ลูกค้าประวิงการชำระหนี้หรือกระทำการใด ๆ เพื่อมิให้เจ้าหนี้ได้รับชำระหนี้ 3. ลูกค้า หรือเจ้าหนี้ได้ยื่นขอฟื้นฟูกิจการต่อศาลล้มละลายกลาง และลูกค้ายังทำการค้าปกติ ตามแผนฟื้นฟูกิจการและคาดว่าจะไม่มีปัญหาในการจัดเก็บหนี้
สินทรัพย์จัดชั้นต่ำกว่ามาตรฐาน	ให้พิจารณาตามเกณฑ์ข้อใดข้อหนึ่ง 1. ลูกค้าที่ค้างชำระเกินกว่า 3 เดือน แต่ไม่เกิน 6 เดือน 2. ลูกค้าที่ถูกเจ้าหนี้ยื่นฟ้องดำเนินคดีซึ่งทำให้มีผลกระทบต่อฐานะกิจการอย่างมีนัยสำคัญ 3. ติดต่อลูกค้าไม่ได้ หรือไม่สามารรถสืบหาตัวลูกค้าได้ หรือลูกค้าไปเสียจากภูมิลำเนาที่ปรากฏตามสัญญา โดยไม่แจ้งให้บริษัททราบ แต่มีโอกาสได้รับชำระคืน
สินทรัพย์จัดชั้นสงสัยจะสูญ	ให้พิจารณาตามเกณฑ์ข้อใดข้อหนึ่ง 1. ลูกค้าที่ค้างชำระเกินกว่า 6 เดือนขึ้นไป 2. ลูกค้าหรือเจ้าหนี้ยื่นขอฟื้นฟูกิจการต่อศาลล้มละลายกลาง และลูกค้าไม่สามารถทำการค้าได้ตามปกติ หรือคาดว่าจะไม่สามารถชำระหนี้ได้ 3. ลูกค้าที่ถูกเจ้าหนี้ยื่นฟ้องคดีล้มละลายและมีคำสั่งศาลให้พิทักษ์ทรัพย์ลูกค้า 4. ลูกค้าที่บริษัทกำลังดำเนินคดีแพ่ง โดยเริ่มจัดชั้นตั้งแต่วันที่อนุมัติให้ดำเนินคดี 5. มีเหตุประการอื่นที่แสดงว่าสิทธิเรียกร้องนั้นคาดว่าจะเรียกคืนไม่ได้ 6. ลูกค้าได้ทำหนังสือรับสภาพหนี้ และ/หรือสัญญาประนีประนอมในชั้นศาลกับบริษัท



ระดับชั้นสินทรัพย์	คุณภาพของสินทรัพย์
สินทรัพย์จัดชั้นสูง	<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. ลูกค้าเลิกกิจการและมีหนี้ของเจ้าหนี้รายอื่นมีบุริมสิทธิเหนือทรัพย์สินทั้งหมดของลูกค้าอยู่ในลำดับก่อนเป็นจำนวนมากกว่าสินทรัพย์ของลูกค้า</li> <li>5. ได้ฟ้องลูกค้าในคดีล้มละลายหรือได้ยื่นคำขอรับชำระหนี้ในคดีที่ลูกค้าถูกเจ้าหนี้รายอื่นฟ้องในคดีล้มละลาย และในกรณีนั้น ๆ ได้มีการประนอมหนี้กับลูกค้าโดยศาลมีคำสั่งเห็นชอบด้วยการประนอมหนี้นั้น หรือลูกค้าถูกศาลพิจารณาให้เป็นบุคคลล้มละลาย และได้มีการแบ่งทรัพย์สินของลูกค้าครั้งแรกแล้ว</li> </ol>

#### หลักเกณฑ์การตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

##### 1. บริษัทกำหนดให้มีการตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ ดังต่อไปนี้

1.1 การตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญต่อรายลูกค้า (Specific Provision) มีหลักเกณฑ์ในการพิจารณาตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ ดังต่อไปนี้

สินทรัพย์จัดชั้นปกติ	ให้ตั้งสำรอง	0%
สินทรัพย์ที่ควรเอาใจใส่เป็นพิเศษ	ให้ตั้งสำรอง	0%
สินทรัพย์จัดชั้นต่ำกว่ามาตรฐาน	ให้ตั้งสำรอง	20%
สินทรัพย์จัดชั้นสงสัยจะสูญ	ให้ตั้งสำรอง	100%
สินทรัพย์จัดชั้นสูง	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 และลูกหนี้เงินให้กู้ยืม

1.4 ในกรณีเกิดปัญหานี้ค้างชำระและจัดอยู่ในเกณฑ์การตั้งสำรองต่อรายลูกค้า (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 กรณีที่บริษัทได้ดำเนินการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญต่อรายการลูกค้า (Specific Provision) ตามเกณฑ์ข้อ 1.1 แล้ว และต่อมาได้มีการรับชำระหนี้คืนจากลูกค้า บริษัทสามารถโอนกลับการตั้งสำรองต่อรายการลูกค้า (Specific Provision) ได้ ทั้งนี้ยอดตั้งสำรองต้องไม่ต่ำกว่าอัตราที่กำหนดในข้อ 1.3

1.7 บริษัทสามารถดำเนินการปรับเพิ่ม/ลด อัตราการตั้งสำรองตามข้อ 1.3. ตามความเหมาะสมได้ เพื่อให้สามารถรองรับสภาวะการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและอุตสาหกรรม โดยคำนึงถึงความต่อเนื่องในการดำเนินธุรกิจและการใช้เงินทุนอย่างมีประสิทธิภาพ โดยให้คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้พิจารณา

2 ในกรณีที่ไม่มีหลักประกัน จะต้องนำยอดลูกหนี้จากการซื้อสิทธิเรียกร้อง และลูกหนี้เงินให้กู้ยืม หักด้วยมูลค่าหลักประกัน โดยมีหลักเกณฑ์การนับหลักประกันตามนโยบายหลักประกัน ดังนี้

ประเภทหลักประกัน	มูลค่าที่ให้
1. เงินสด เงินค้ำประกัน	100%
2. การอาวัล การรับรอง หรือหนังสือค้ำประกัน การค้ำประกัน	95% ของวงเงินอาวัล 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	
8. สินทรัพย์ทางปัญญา ต้องสามารถจดจำนำหรือนำมาเป็นหลักประกันได้ ถูกต้องตามกฎหมาย มีการประเมินมูลค่าได้อย่างน่าเชื่อถือ และสามารถยึดได้ตามกฎหมาย	90% ของราคาตลาด
9. สินค้าคงคลัง ต้องมีแนวทางการควบคุมภายในที่ดี เพื่อป้องกันไม่ให้ลูกค้านำสินค้าคงคลังที่จำนำไปกับสถาบันการเงินอื่น ๆ มาใช้เป็นหลักประกันซ้ำ	60% ของราคาตลาด/ประเมิน

## ❖ นโยบายการปรับปรุงโครงสร้างหนี้

บริษัทมีนโยบายดำเนินการปรับปรุงโครงสร้างหนี้กับลูกค้าที่ประสบปัญหาจากการโอนสิทธิเรียกร้องและไม่สามารถเรียกเก็บหนี้ได้ หรือลูกค้าที่ใช้บริการด้านการเงินอื่น ๆ และประสบปัญหาจากการดำเนินงานและไม่สามารถชำระหนี้ได้ตามกำหนด เพื่อให้บริษัทและลูกค้าได้รับประโยชน์จากการปรับปรุงโครงสร้างหนี้

หนึ่งในบางกรณีที่ลูกค้ามีปัญหาหนี้ค้างชำระ ซึ่งบริษัทได้พิจารณาแล้วว่าเป็นปัญหาที่เกิดขึ้นชั่วคราวและไม่ส่งผลกระทบต่อการจัดเก็บหนี้ หรือความสามารถในการชำระหนี้ และได้ประเมินแล้วว่าบริษัทมีโอกาสได้รับชำระหนี้คืนอย่างครบถ้วน บริษัทอาจพิจารณาผ่อนปรนเงื่อนไขการชำระหนี้ โดยการดำเนินการดังกล่าวไม่ถือเป็นการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ ทั้งนี้หากลูกค้าไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ได้รับการผ่อนปรนได้ บริษัทอาจพิจารณาดำเนินการปรับปรุงโครงสร้างหนี้

### หลักเกณฑ์ในการปรับปรุงโครงสร้างหนี้

ลูกค้าสำหรับการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ หมายถึง ลูกค้าที่ได้โอนสิทธิเรียกร้องจากลูกหนี้การค้าและไม่สามารถจัดเก็บหนี้ได้หรือลูกค้าที่ใช้บริการด้านการเงินอื่น ๆ 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

การปฏิบัติการบัญชีและการเปิดเผยให้เป็นไปตามมาตรฐานการบัญชี

## 2.3.3 การจัดหาเงินทุนหรือการให้กู้ยืมผ่านบุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้บริหารหรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทไม่มียอดคงค้างสำหรับเงินเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้บริหารหรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่

## 2.3.4 เงินลงทุน

ไม่มี