

## ส่วนที่ 1

### การประกอบธุรกิจ

#### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เอเซียเครดิต จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ก่อตั้งขึ้นในปี 2527 โดยกลุ่มธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) เพื่อดำเนินธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ทุกประเภท โดยเริ่มจากการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ทั้งหมดแก่ลูกค้าในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ต่อมาภายหลังบริษัทได้ขยายธุรกิจเข้าสู่การให้บริการเช่าซื้อรถยนต์ใช้แล้ว สินเชื่อส่วนบุคคล สินเชื่อแก่ผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ สินเชื่อทะเบียนรถยนต์ (Sale and Hire Purchase Back Service: SHB Service) และให้บริการด้านอื่นๆ เช่น บริการจดทะเบียนและต่อภาษีทะเบียนรถยนต์ และบริการด้านประกันภัย เป็นต้น

ปัจจุบันบริษัทมีสาขา 15 สาขา ตั้งอยู่ที่จังหวัดระยอง จังหวัดสมุทรสาคร จังหวัดพิษณุโลก จังหวัดเชียงราย จังหวัดขอนแก่น จังหวัดอุบลราชธานี จังหวัดลำปาง จังหวัดนครราชสีมา จังหวัดอุดรธานี จังหวัดมุกดาหาร จังหวัดสระแก้ว จังหวัดกาญจนบุรี จังหวัดนครสวรรค์ จังหวัดเชียงใหม่ และจังหวัดสุราษฎร์ธานี

บริษัทมีบริษัทย่อย 2 แห่ง คือ บริษัท กรุงเทพแกรนด์แปซิฟิกลิส จำกัด (มหาชน) (“BGPL”) ดำเนินธุรกิจให้บริการสินเชื่อรถจักรยานยนต์ เช่าซื้อ และแฟคตอริง และบริษัท เอสเค อินชัวร์นซ์ โบรกเกอร์ จำกัด (“SKIB”) ดำเนินธุรกิจนายหน้าประกันภัย เริ่มเปิดดำเนินการในเดือนกันยายน 2560

บริษัทดำเนินธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ทุกประเภท ทั้งรถยนต์ใหม่และรถยนต์ใช้แล้ว ซึ่งได้แก่ รถบรรทุก รถยนต์นั่งส่วนบุคคล รถกระบะ รถตู้ และรถแท็กซี่ เป็นต้น สำหรับ ปี 2561 บริษัทมีส่วนการให้สินเชื่อรถยนต์ใหม่ต่อรถยนต์ใช้แล้ว คิดเป็นร้อยละ 76.58 และร้อยละ 23.42 ของยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อทั้งหมด และมีสัดส่วนการให้สินเชื่อแก่กลุ่มลูกค้าบุคคลธรรมดาต่อลูกค้านิติบุคคล คิดเป็นร้อยละ 58.33 และร้อยละ 41.67 ของยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อทั้งหมด โดยบริษัทเป็นสมาชิกของสมาคมธุรกิจเช่าซื้อไทยและบริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด (National Credit Bureau Co., Ltd.)

บริษัท กรุงเทพแกรนด์แปซิฟิกลิส จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจการให้บริการสินเชื่อรถจักรยานยนต์และเช่าซื้อแก่ลูกค้าประเภทนิติบุคคลเป็นหลัก ทรัพย์สินที่ให้สินเชื่อรถจักรยานยนต์และเช่าซื้อ ได้แก่ เครื่องจักรประเภทต่างๆ และยานพาหนะ เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทย่อยยังให้บริการสินเชื่อแฟคตอริงแก่ผู้ประกอบการที่มีคู่ค้าตั้งอยู่ในประเทศไทย (“สินเชื่อแฟคตอริงภายในประเทศ”) และผู้ประกอบการที่มีคู่ค้าตั้งอยู่ในต่างประเทศ (“สินเชื่อแฟคตอริงระหว่างประเทศ”) ปัจจุบัน บริษัทย่อยเป็นสมาชิกของสมาคมรถจักรยานยนต์แห่งประเทศไทย และสมาคมไทยผู้ประกอบการธุรกิจแฟคตอริง

บริษัท เอสเค อินชัวร์นซ์ โบรกเกอร์ จำกัด จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทในเดือนเมษายน 2560 และเริ่มเปิดดำเนินการในเดือนกันยายน 2560 ประกอบธุรกิจนายหน้าประกันภัย ภายใต้การควบคุมของสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.) โดยให้บริการด้านประกันภัย ประกอบด้วย การประกันภัยรถยนต์ (Vehicle Insurance) การประกันภัยเครื่องจักร (Machine Insurance) การประกันภัยอัคคีภัย (Fire Insurance) การประกันภัยทางทะเล และขนส่ง (Marine Cargo Insurance) และการประกันภัยเบ็ดเตล็ด (Miscellaneous) เช่น การประกันภัยอุบัติเหตุส่วนบุคคล, การประกันภัยความรับผิดชอบบุคคลภายนอก

สำหรับฐานะการเงินของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีสินทรัพย์รวมจำนวน 36,252.18 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 33,999.19 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2560 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.63 เป็นผลมาจากการเติบโตของพอร์ตสินเชื่อ โดยการให้สินเชื่อในปี 2561 มีจำนวน 19,648.32 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 19,371.87 ล้านบาท ในปี 2560 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.43

สำหรับหนี้สินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีจำนวน 31,131.29 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 29,168.28 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2560 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.73

ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 มีจำนวน 5,120.89 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 4,830.91 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2560 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.00 ซึ่งเป็นผลมาจากผลการดำเนินงานที่ดีขึ้นส่งผลให้กำไรสะสมของบริษัทและบริษัทย่อยเพิ่มขึ้น โดยมีทุนชำระแล้วจำนวน 1,759.48 ล้านบาท และมีกำไรสะสมเท่ากับ 2,641.81 ล้านบาท

รายได้รวมในปี 2561 มีจำนวน 3,082.98 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 2,933.36 ล้านบาท ในปี 2560 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 5.10 เป็นผลมาจากการเติบโตของพอร์ตสินเชื่อ โดยมีรายได้หลักจากการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ คิดเป็นร้อยละ 81.35 ของรายได้รวมในปี 2561 และคิดเป็นร้อยละ 82.34 ของรายได้รวมในปี 2560 และรองลงมาเป็นรายได้จากการแนะนำลูกค้าเกี่ยวกับประกันภัย คิดเป็นร้อยละ 6.77 ของรายได้รวมในปี 2561 และร้อยละ 6.49 ของรายได้รวมในปี 2560 และรายได้ดอกเบี้ยจากเงินให้กู้ยืม คิดเป็นร้อยละ 2.93 ของรายได้รวมในปี 2561 และร้อยละ 1.76 ของรายได้รวมในปี 2560 และรายได้อื่น เช่น รายได้ค่าปรับล่าช้า คิดเป็นร้อยละ 7.01 ของรายได้รวมในปี 2561 และร้อยละ 6.10 ของรายได้รวมในปี 2560

สำหรับค่าใช้จ่ายรวม (รวมหนี้สูญและหนี้สงสัยจะสูญ ค่าใช้จ่ายทางการเงิน และภาษีเงินได้นิติบุคคล) ในปี 2561 มีจำนวน 2,271.69 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 2,188.32 ล้านบาท ในปี 2560 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.81 โดยมีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร คิดเป็นร้อยละ 37.81 ของค่าใช้จ่ายรวมในปี 2561 และร้อยละ 35.53 ของค่าใช้จ่ายรวมในปี 2560 หนี้สูญและหนี้สงสัยจะสูญคิดเป็นร้อยละ 20.21 ของค่าใช้จ่ายรวมในปี 2561 และร้อยละ 21.19 ของค่าใช้จ่ายรวมในปี 2560 ค่าใช้จ่ายทางการเงิน คิดเป็นร้อยละ 33.63 ของค่าใช้จ่ายรวมในปี 2561 และร้อยละ 35.28 ของค่าใช้จ่ายรวมในปี 2560 และภาษีเงินได้นิติบุคคล คิดเป็นร้อยละ 8.35 ของค่าใช้จ่ายรวมในปี 2561 และร้อยละ 8.01 ของค่าใช้จ่ายรวมในปี 2560

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร ในปี 2561 มีจำนวน 858.94 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 777.41 ล้านบาท ในปี 2560 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 10.49 สำหรับค่าใช้จ่ายทางการเงินในปี 2561 มีจำนวน 764.06 ล้านบาท ลดลงจาก 771.95 ล้านบาท ในปี 2560 หรือลดลงร้อยละ 1.02 เนื่องจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมลดลง ในขณะที่ปริมาณเงินกู้ยืมมีจำนวนมากขึ้นจากการขยายตัวของพอร์ตสินเชื่อ

กำไรสำหรับปี 2561 มีจำนวน 811.30 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 745.04 ล้านบาท ในปี 2560 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 8.89 สำหรับอัตรากำไรสุทธิ (Net Profit Margin) ในปี 2561 เท่ากับร้อยละ 26.32 เพิ่มขึ้นจากในปี 2560 ที่เท่ากับร้อยละ 25.40 และอัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (Return on Equity) ณ สิ้นปี 2561 เท่ากับร้อยละ 16.70 เพิ่มขึ้นเล็กน้อยจาก ณ สิ้นปี 2560 ที่ร้อยละ 16.19

พอร์ตสินเชื่อ ก่อนการหักค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ ในปี 2561 มีจำนวน 35,892.11 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 33,724.42 ล้านบาท ในปี 2560 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.43 ในขณะที่สัดส่วนสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPLs) ณ สิ้นปี 2561 เท่ากับร้อยละ 1.60 ของพอร์ตสินเชื่อรวม ลดลงจากร้อยละ 2.51 ของพอร์ตสินเชื่อรวม ณ สิ้นปี 2560 จากความสามารถในการบริหารจัดการลูกหนี้และการเรียกเก็บเงินที่ดีขึ้น ซึ่งสะท้อนให้เห็นคุณภาพของสินทรัพย์ของบริษัทและบริษัทย่อยอยู่ในเกณฑ์ที่ดี สำหรับอัตราส่วนค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญต่อสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPLs) เท่ากับร้อยละ 144.29 ณ สิ้นปี 2561 เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 99.00 ณ สิ้นปี 2560

## 1.1 วิสัยทัศน์ (Vision) พันธกิจ (Mission) และคุณค่าของบริษัท (Corporate Value)

บริษัทกำหนดวิสัยทัศน์ (Vision) พันธกิจ (Mission) และคุณค่าของบริษัท (Corporate Value) เพื่อให้มีทิศทางในการดำเนินธุรกิจไปในแนวทางที่ชัดเจน โดยให้ผู้บริหารและพนักงานใช้เป็นแนวทางในการดำเนินงาน ดังนี้

### วิสัยทัศน์ (Vision)

- 1) ให้บริการทางการเงินเฉพาะด้าน ทั้งสินเชื่อเพื่อการบริโภคและสินเชื่อการค้าแก่บุคคลทั่วไปและธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
- 2) เป็นผู้นำในตลาดรถยนต์เพื่อการพาณิชย์ที่ไม่ใช่รถกระบะ

### พันธกิจ (Mission)

- 1) ค้นหาและตอบสนองต่อความพึงพอใจในด้านการเงิน เพื่อความสำเร็จและความเป็นอยู่ที่ดีของลูกค้า
- 2) แสวงหาการเติบโตอย่างมั่นคง ในธุรกิจที่มีความเชี่ยวชาญ เพื่อความได้เปรียบทางการแข่งขันที่ยั่งยืน
- 3) มุ่งมั่นในการสร้างประโยชน์สูงสุดแก่ผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย

### คุณค่าของบริษัท (Corporate Value)

“สุดหัวใจให้บริการ (Service with Passion)” ซึ่งตั้งอยู่บนพื้นฐานของความเชื่อที่ว่า “การถ่อมตน (Modesty) จะนำไปสู่ ความเป็นหนึ่งเดียว (Harmony) และความซื่อสัตย์ (Honesty) สร้างความน่าเชื่อถือ (Credibility)”

- การถ่อมตน (Modesty) : นำมาซึ่งการพัฒนาอย่างสร้างสรรค์โดยไม่หยุดยั้ง
- ความเป็นหนึ่งเดียว (Harmony) : การทำงานร่วมกันเป็นทีม เสมือนหนึ่งครอบครัวเดียวกัน
- ความซื่อสัตย์ (Honesty) : มีความซื่อตรงด้วยความสัตย์จริง
- ความน่าเชื่อถือ (Credibility) : เป็นที่ไว้วางใจของผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย

## 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญของบริษัทสรุปได้ ดังนี้

- |         |  |
|---------|--|
| ปี 2527 | จดทะเบียนจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรก 10.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญจำนวน 0.10 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท และเรียกชำระเต็มมูลค่าแล้ว   |
| ปี 2531 | เพิ่มทุนโดยการออกหุ้นสามัญจำนวน 0.40 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท และเรียกชำระมูลค่า 20.00 ล้านบาท ทำให้ทุนจดทะเบียน เท่ากับ 50.00 ล้านบาท โดยเป็นทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้ว เท่ากับ 30.00 ล้านบาท |
| ปี 2534 | เปิดสาขาแห่งแรกที่จังหวัดระยองเพื่อขยายฐานการดำเนินธุรกิจ โดยให้บริการลูกค้าทั้งในจังหวัดระยอง และจังหวัดใกล้เคียง   |

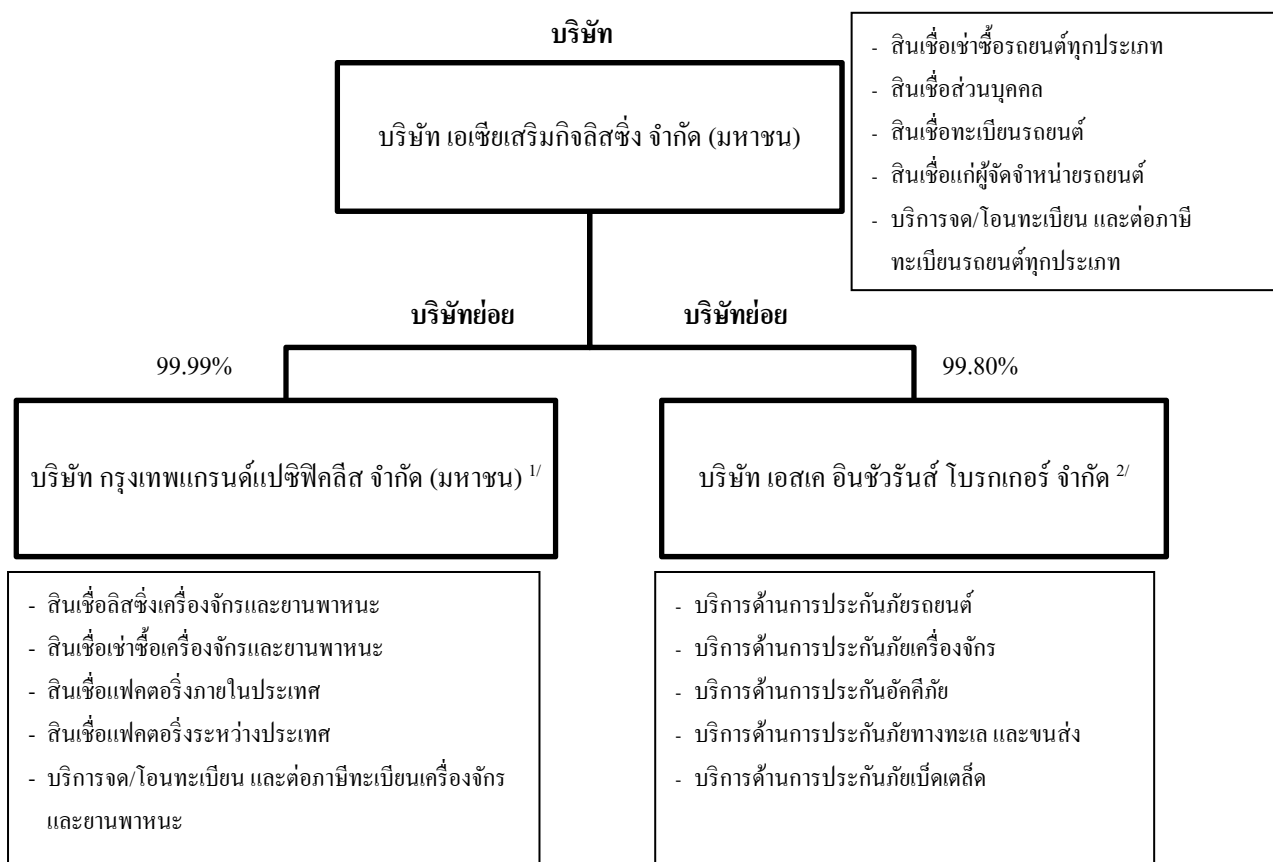
- ปี 2535 - เรียกชำระมูลค่าหุ้นอีก 20.00 ล้านบาท ทำให้ทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้วเท่ากับ 50.00 ล้านบาท
- บริษัท กรุงเทพมหานครแปซิฟิคลิส จำกัด (มหาชน) ซึ่งก่อตั้งขึ้นในปี 2532 โดยมีผู้ถือหุ้นหลัก คือ กลุ่มธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) และกลุ่มโซลิสจากสาธารณรัฐไต้หวัน ดำเนินธุรกิจการให้สินเชื่อลิสซิ่ง สินเชื่อแฟคตอริง และสินเชื่อเช่าซื้อ ได้เข้าซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ร้อยละ 99.99
- ปี 2536 เพิ่มทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้วจากเดิม 50.00 ล้านบาทเป็น 60.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มจำนวน 0.10 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท
- ปี 2537 ขยายสาขาไปยังจังหวัดสมุทรสาคร เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าในจังหวัดสมุทรสาครและจังหวัดใกล้เคียง
- ปี 2538 เพิ่มทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้วจากเดิม 60.00 ล้านบาทเป็น 160.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มจำนวน 1.00 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท เพื่อนำเงินมาใช้ในการขยายการให้บริการสินเชื่อและพัฒนาประสิทธิภาพการดำเนินงานและบริการ
- ปี 2541 เริ่มให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ใช้แล้ว
- ปี 2542 เพิ่มทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้วจากเดิม 160.00 ล้านบาทเป็น 460.00 ล้านบาท เพื่รองรับการขยายตัวของธุรกิจ โดยการออกหุ้นสามัญ จำนวน 3.00 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท
- ปี 2543 ร่วมก่อตั้งสมาคมธุรกิจเช่าซื้อไทย (Thai Hire Purchase Association) เมื่อวันที่ 1 มิถุนายน 2543
- ปี 2545 - เริ่มให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลแก่ลูกค้าที่ทำสัญญาเช่าซื้อกับบริษัท โดยเสนอบริการเฉพาะกลุ่มลูกค้าเดิมที่มีประวัติการชำระดี
- ได้รับประกาศเกียรติคุณจากสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค สำนักนายกรัฐมนตรี ให้เป็นผู้ประกอบธุรกิจที่รักษาสีทธิผู้บริโภคด้านสัญญาโดยใช้สัญญาที่เป็นธรรมต่อผู้บริโภค
- ปี 2546 - แปลงสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 27 พฤศจิกายน 2546
- เริ่มให้บริการสินเชื่อแก่ผู้จัดจำหน่ายรถยนต์
- ปี 2547 - ลดทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้วจำนวน 112.00 ล้านบาท เพื่อล้างขาดทุนสะสม ทำให้ทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้วมีจำนวน 348.00 ล้านบาท
- เพิ่มทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้วจำนวน 80.00 ล้านบาท ทำให้ทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้วมีจำนวน 428.00 ล้านบาท
- เปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากหุ้นละ 100.00 บาท เป็นราคาหุ้นละ 5.00 บาท ทำให้บริษัทมีหุ้นสามัญที่จำหน่ายแล้วทั้งสิ้น 85.60 ล้านหุ้น รวมเป็นทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้ว 428.00 ล้านบาท
- ปรับโครงสร้างการถือหุ้นทั้งหมดเมื่อวันที่ 20 พฤษภาคม 2547 โดยบริษัทเข้าถือหุ้นร้อยละ 99.99 ในบริษัทกรุงเทพมหานครแปซิฟิคลิส จำกัด (มหาชน) ทำให้บริษัท กรุงเทพมหานครแปซิฟิคลิส จำกัด (มหาชน) กลายเป็นบริษัทย่อยของบริษัท
- ขยายสาขาไปยังจังหวัดพิษณุโลก เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าในจังหวัดพิษณุโลกและจังหวัดใกล้เคียง
- เพิ่มทุนจดทะเบียนอีก 147.00 ล้านบาท ทำให้มีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 575.00 ล้านบาท ทุนชำระแล้ว 428.00 ล้านบาท

- วันที่ 24 พฤศจิกายน 2547 บริษัทได้รับอนุมัติจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ในการเสนอขายหุ้นสามัญแก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน จำนวน 6.40 ล้านหุ้น ในราคาหุ้นละ 5.50 บาทและได้มีการเสนอขายหุ้นสามัญดังกล่าว ในวันที่ 26 - 30 พฤศจิกายน 2547 ซึ่งทำให้บริษัทมีทุนชำระแล้วเพิ่มขึ้นเป็น 460.00 ล้านบาท
- ปี 2548 - บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้น โดยบริษัท แกรนด์ แปซิฟิก เคมีคอล (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งถือหุ้นของบริษัทจำนวน 33.80 ล้านหุ้น (คิดเป็นร้อยละ 36.74 ของทุนชำระแล้ว ณ 14 มิถุนายน 2548) ขายหุ้นทั้งหมดของบริษัทให้แก่บริษัท เอเค เอ็นเตอร์ไพรส์ (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในกลุ่มญาติด้วยกัน
- บริษัทได้รับอนุมัติจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ในการเสนอขายหุ้นสามัญแก่ประชาชนทั่วไป จำนวน 23.00 ล้านหุ้น ในราคา 8.90 บาท และได้เสนอขายหุ้นสามัญดังกล่าว ในวันที่ 16 - 18 สิงหาคม 2548 ซึ่งทำให้บริษัทมีทุนชำระแล้วเพิ่มขึ้นจาก 460.00 ล้านบาท เป็น 575.00 ล้านบาท และในวันที่ 25 สิงหาคม 2548 ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยรับหุ้นสามัญของบริษัทเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียน และทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์เป็นวันแรก
- ปี 2549 บริษัทได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นให้ออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท และจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวให้แก่ผู้ถือหุ้นสามัญของบริษัทตามสัดส่วนการถือหุ้น (Rights Offering) โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 115.00 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5.00 บาท และให้สิทธิในการจองซื้อ 1 หุ้นสามัญเดิมต่อ 1 หุ้นสามัญใหม่ (1:1) ในราคาเสนอขายต่อหุ้น 5.50 บาท และเปลี่ยนแปลงทุนจดทะเบียนชำระแล้วเป็น 1,150.00 ล้านบาท เมื่อวันที่ 3 ตุลาคม 2549 และนำหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวเข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ในวันที่ 10 ตุลาคม 2549
- ปี 2555 - บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้น โดยบริษัท เอเค เอ็นเตอร์ไพรส์ (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งถือหุ้นของบริษัทจำนวน 80.45 ล้านหุ้น (คิดเป็นร้อยละ 34.98 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 มกราคม 2555) ขายหุ้นจำนวน 22.00 ล้านหุ้น (คิดเป็นร้อยละ 9.57 ของทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 มกราคม 2555) ให้แก่ Chailease International (Malaysia) Company Limited ซึ่งเป็นบริษัทในกลุ่มญาติด้วยกัน เพื่อปรับโครงสร้างการถือหุ้นในกลุ่ม
- บริษัทได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นให้ออกและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท และจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวให้แก่ผู้ถือหุ้นสามัญของบริษัทตามสัดส่วนการถือหุ้น (Rights Offering) โดยการออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 115.00 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5.00 บาท และให้สิทธิในการจองซื้อ 2 หุ้นสามัญเดิมต่อ 1 หุ้นสามัญใหม่ (2:1) ในราคาเสนอขายต่อหุ้น 10.00 บาท และเปลี่ยนแปลงทุนจดทะเบียนชำระแล้วเป็น 1,725.00 ล้านบาท เมื่อวันที่ 31 พฤษภาคม 2555 และนำหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวเข้าซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ในวันที่ 8 มิถุนายน 2555
- ปี 2556 ขยายสาขาอีก 3 สาขา ในจังหวัดเชียงราย จังหวัดขอนแก่น และจังหวัดอุบลราชธานี เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าในจังหวัดดังกล่าวและจังหวัดใกล้เคียง

- ปี 2557 - บริษัทมีการเพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิมจำนวน 1,725,000,000 บาท เป็น 1,759,500,000 บาท โดยการเพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 34,500,000 บาท ด้วยการออกหุ้นสามัญจำนวน 6,900,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 5 บาท เพื่อรองรับการจ่ายหุ้นปันผลในปี 2557
- ขยายสาขาอีก 3 สาขา ในจังหวัดลำปาง จังหวัดนครราชสีมา และจังหวัดอุดรธานี เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าในจังหวัดดังกล่าวและจังหวัดใกล้เคียง
- ปี 2559 - ขยายสาขาอีก 2 สาขา ในจังหวัดมุกดาหาร และจังหวัดสระแก้ว เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าในจังหวัดดังกล่าวและจังหวัดใกล้เคียง
- ปี 2560 - บริษัทจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท เอสเค อินชัวร์นส์ โบรกเกอร์ จำกัด (“SKIB”) เพื่อดำเนินธุรกิจนายหน้าประกันภัย ด้วยทุนจดทะเบียน 10,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 1,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท โดยบริษัทถือหุ้นร้อยละ 99.80
- ขยายสาขาไปยังจังหวัดกาญจนบุรี เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าในจังหวัดกาญจนบุรีและจังหวัดใกล้เคียง
- ปี 2561 - ขยายสาขาอีก 2 สาขา ในจังหวัดนครสวรรค์ และจังหวัดเชียงใหม่ เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าในจังหวัดดังกล่าวและจังหวัดใกล้เคียง
- ม.ค. 2562 - ขยายสาขาไปยังจังหวัดสุราษฎร์ธานี เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าในจังหวัดดังกล่าวและจังหวัดใกล้เคียง

### 1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

โครงสร้างของกลุ่มบริษัทและการดำเนินงานของแต่ละบริษัทมีรายละเอียดดังนี้



หมายเหตุ: <sup>1/</sup> บริษัทเข้าซื้อหุ้นในบริษัท กรุงเทพแกรนด์แปซิฟิกลีส จำกัด (มหาชน) เมื่อเดือนพฤษภาคม 2547

<sup>2/</sup> บริษัทจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท เอสเค อินชัวร์นส์ โบรกเกอร์ จำกัด ในเดือนเมษายน 2560

### 1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

- ไม่มี -

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อยสามารถแบ่งตามประเภทการดำเนินธุรกิจตั้งแต่ปี 2559-2561 มีรายละเอียดดังนี้

ประเภทธุรกิจ	ดำเนินการโดย	ปี 2559		ปี 2560		ปี 2561	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สินเชื่อเช่าซื้อ	บริษัทและบริษัทย่อย	2,305.92	81.89	2,415.40	82.34	2,508.12	81.35
สินเชื่อแฟคตอริง	บริษัทย่อย	88.74	3.15	50.62	1.73	26.38	0.86
สินเชื่อลีสซิ่ง	บริษัทย่อย	65.00	2.31	46.37	1.58	33.42	1.08
สินเชื่อเงินกู้ยืม	บริษัทและบริษัทย่อย	30.58	1.09	51.69	1.76	90.19	2.93
นายหน้าประกันภัย	บริษัทและบริษัทย่อย	168.46	5.98	190.23	6.49	208.65	6.77
รายได้อื่น <sup>1/</sup>	บริษัทและบริษัทย่อย	157.23	5.58	179.05	6.10	216.22	7.01
รวม		2,815.93	100.00	2,933.36	100.00	3,082.98	100.00

ที่มา: งบการเงินรวมของบริษัท เอเซียเสริมกิจลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ประจำปี 2559 - 2561

หมายเหตุ: <sup>1/</sup> รายได้อื่น เช่น รายได้จากค่าปรับล่าช้า ดอกเบี้ยรับ เงินปันผลรับ และรายได้อื่น เป็นต้น

### 2.1. ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัท เอเซียเสริมกิจลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน)

การดำเนินธุรกิจของบริษัท แบ่งเป็น 5 ประเภท ได้แก่

#### 1) สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ (Automobile Hire Purchase)

บริษัทดำเนินธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อแก่ลูกค้าที่ต้องการซื้อรถยนต์ในหลายประเภทและหลายยี่ห้อ ทั้งที่เป็นรถยนต์ใหม่และรถยนต์ใช้แล้ว แต่มุ่งเน้นในส่วนตลาดรถยนต์ที่บริษัทมีความชำนาญการเป็นพิเศษ ได้แก่ รถบรรทุก รถตู้และรถแท็กซี่ โดยยังคงใช้นโยบายการให้สินเชื่อด้วยความรอบคอบ ซึ่งบริษัทจะพิจารณาให้สินเชื่อแก่ลูกค้าที่มีประวัติด้านการเงินดี มีฐานะการเงิน รายได้ อาชีพ และที่อยู่อาศัยที่น่าเชื่อถือว่าจะสามารถในการผ่อนชำระค่าเช่าซื้อได้

ในปี 2561 บริษัทให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ยี่ห้อ อีซูซุ (ISUZU) ฮีโน่ (Hino) โตโยต้า (TOYOTA) เมอร์เซเดส เบนซ์ (Mercedes-Benz) และอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 28.53 ร้อยละ 25.80 ร้อยละ 19.86 ร้อยละ 5.00 และร้อยละ 20.81 ของยอดการให้สินเชื่อทั้งหมด ตามลำดับ โดยบริษัทเน้นให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อแก่กลุ่มลูกค้าบุคคลธรรมดาเป็นหลัก โดยมีสัดส่วนร้อยละ 58.33 ของยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อในปี 2561 และร้อยละ 59.91 ของยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อในปี 2560 และกลุ่มลูกค้านิติบุคคล สัดส่วนร้อยละ 41.67 ของยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อในปี 2561 และร้อยละ 40.09 ของยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อในปี 2560

ในฐานะที่บริษัทเป็นสมาชิกของสมาคมธุรกิจเช่าซื้อไทย บริษัทได้ส่งผู้บริหารระดับสูงเข้าร่วมเป็นกรรมการและอนุกรรมการชุดต่างๆ ของสมาคมฯ ซึ่งจะช่วยให้บริษัทได้ประโยชน์จากการแลกเปลี่ยนข้อมูล ข่าวสาร ประสบการณ์ระหว่างบริษัทสมาชิกของสมาคมฯ การกำหนดมาตรการต่างๆ และการประสานงานกับหน่วยงานราชการหรือองค์กรต่างๆ ที่เกี่ยวข้องในการร่วมกันหาแนวทางปฏิบัติที่ถูกต้องในการดำเนินธุรกิจเช่าซื้อ



นอกจากนี้ การเป็นสมาชิกของบริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด (National Credit Bureau Co., Ltd.) ซึ่งมีฐานข้อมูลของผู้ใช้บริการทางการเงินจากสถาบันการเงินทั่วประเทศ ทำให้บริษัทจะได้รับประโยชน์จากข้อมูลหรือสินเชื่อที่รวบรวมจากสถาบันการเงินที่เป็นสมาชิก นำมาประกอบการวิเคราะห์การให้สินเชื่อและคัดเลือกลูกค้าเพื่อให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น

#### สัดส่วนการให้สินเชื่อเข้าชื่อของบริษัทแบ่งตามประเภทรถยนต์

(หน่วย : ล้านบาท)

	2559		2560		2561	
	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
<b>รถยนต์ใหม่</b>	<b>9,458.57</b>	<b>79.94</b>	<b>10,450.66</b>	<b>79.81</b>	<b>10,596.41</b>	<b>76.58</b>
- รถยนต์เพื่อการพาณิชย์	8,286.86	70.04	8,897.93	67.95	8,995.10	65.00
- รถนั่งส่วนบุคคล	1,171.71	9.90	1,552.73	11.86	1,601.31	11.57
<b>รถยนต์ใช้แล้ว</b>	<b>2,372.80</b>	<b>20.06</b>	<b>2,644.01</b>	<b>20.19</b>	<b>3,241.40</b>	<b>23.42</b>
- รถยนต์เพื่อการพาณิชย์	985.69	8.33	1,385.72	10.58	1,893.56	13.68
- รถนั่งส่วนบุคคล	1,387.11	11.72	1,258.29	9.61	1,347.84	9.74
<b>รวม</b>	<b>11,831.37</b>	<b>100.00</b>	<b>13,093.52</b>	<b>100.00</b>	<b>13,837.81</b>	<b>100.00</b>

หมายเหตุ : รถยนต์เพื่อการพาณิชย์ ได้แก่ รถกระบะ 1 คัน รถบรรทุกน้ำหนักมากกว่า 1 ตันขึ้นไป รถพ่วง รถตู้รถแท็กซี่ และรถตู้โดยสาร

บริษัทมีนโยบายในการรักษาสัดส่วนของรถยนต์ใหม่และรถยนต์ใช้แล้วให้มีสัดส่วนที่เหมาะสม โดยยังคงเน้นการให้สินเชื่อเช่าซื้อแก่รถยนต์หลายประเภทตามความต้องการของลูกค้าในท้องตลาด ณ ช่วงเวลานั้นๆ เป็นหลัก

#### 2) สินเชื่อส่วนบุคคล (Personal Loan)

สินเชื่อส่วนบุคคล เป็นการให้บริการสินเชื่อแก่ลูกค้าประเภทบุคคลธรรมดา เพื่อนำไปใช้จ่ายตามความประสงค์ของลูกค้า โดยผู้ขอใช้สินเชื่อส่วนบุคคลจะต้องมีผลการชำระค่างวดเช่าซื้อรถยนต์กับบริษัทมาแล้วไม่ต่ำกว่า 12 งวด เมื่อลูกค้าขึ้นความประสงค์ในการขอใช้สินเชื่อส่วนบุคคลพร้อมเอกสารแก่บริษัท บริษัทจะทำการตรวจสอบข้อมูลเครดิตของลูกค้ารายนั้นอีกครั้ง เพื่อใช้ประกอบการขออนุมัติสินเชื่อส่วนบุคคล หลังจากที่ยุขอสินเชื่อส่วนบุคคลได้รับอนุมัติสินเชื่อแล้ว ผู้ขอสินเชื่อจะได้รับเงินสดจากบริษัททันทีหรืออย่างช้าภายในวันทำการถัดไป

ปัจจุบัน บริษัทมีนโยบายในการให้สินเชื่อส่วนบุคคลระยะเวลาไม่เกิน 60 เดือน มีการกำหนดวงเงินในการให้สินเชื่อขึ้นอยู่กับคุณสมบัติของลูกค้าแต่ละราย และกำหนดวงเงินสินเชื่อส่วนบุคคลสูงสุดไม่เกิน 1.5 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 5 เท่าของรายได้ต่อเดือน บริษัทให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลเพื่อเป็นบริการพิเศษแก่กลุ่มลูกค้าชั้นดีของบริษัทที่มีความต้องการใช้เงินเท่านั้น โดยยังไม่มียกเว้นนโยบายขยายการให้บริการไปสู่ประชาชนทั่วไป

#### 3) สินเชื่อทะเบียนรถยนต์

สินเชื่อทะเบียนรถยนต์ เป็นการให้สินเชื่อแก่บุคคลที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์รถยนต์ที่ต้องการสินเชื่อเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน บริษัทเริ่มให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถยนต์ตั้งแต่ปี 2556 เป็นต้นมา โดยการให้สินเชื่อดังกล่าว บริษัทคัดเลือกลูกค้าที่มีคุณสมบัติเหมาะสมตามหลักเกณฑ์การพิจารณาสินเชื่อของบริษัท ประกอบกับการกำหนดกรอบของประเภทรถยนต์ ยี่ห้อ และอายุการใช้งาน ด้วยความระมัดระวัง

#### 4) สินเชื่อแก่ผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ (Floor Plan Financing)

สินเชื่อแก่ผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ เป็นบริการสินเชื่อสำหรับใช้เป็นแหล่งเงินทุนในการจัดซื้อรถยนต์เพื่อนำมาจำหน่ายเพื่อช่วยเสริมสภาพคล่องให้กับผู้จัดจำหน่ายรถยนต์

บริษัทเริ่มให้บริการสินเชื่อแก่ผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ตั้งแต่ปลายปี 2546 โดยบริษัทเลือกให้การสนับสนุนด้านการเงินเฉพาะผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ที่ช่วยบริษัทในการจัดหาลูกค้าสินเชื่อเช่าซื้อให้กับบริษัทเท่านั้น โดยผู้จัดจำหน่ายรถยนต์รายดังกล่าวจะต้องคิดต่อการค้ากับบริษัทมาเป็นเวลาไม่น้อยกว่า 1 ปี มีฐานะการเงินและธุรกิจที่น่าเชื่อถือ ทั้งนี้ อัตราการขยายการให้บริการสินเชื่อแก่ผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ของบริษัทจะขึ้นอยู่กับสภาพและแนวโน้มของยอดขายในตลาดรถยนต์เป็นหลัก

#### 5) บริการอื่นๆ

บริษัทมีบริการอื่นๆ ให้แก่ผู้ใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ ได้แก่ การต่อภาษีรถยนต์ และการโอนกรรมสิทธิ์รถยนต์ การขอแก้ไขประเภทและลักษณะรถยนต์ เป็นต้น เพื่อเป็นการให้บริการอย่างครบวงจร โดยบริษัทมีนโยบายในการพัฒนาการให้บริการเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพให้สูงมากขึ้นเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ใช้บริการและเป็นการเพิ่มรายได้ในส่วนค่าธรรมเนียมให้กับบริษัท

### **บริษัท กรุงเทพแกรนด์แปซิฟิกลีส จำกัด (มหาชน) (บริษัทย่อย)**

บริษัท กรุงเทพแกรนด์แปซิฟิกลีส จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทย่อยของบริษัท เอเซียเสริมกิจลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน) มีการดำเนินธุรกิจ 3 ประเภท ได้แก่

#### 1) สินเชื่อลีสซิ่ง (Leasing)

สินเชื่อลีสซิ่งเป็นการให้บริการเช่าทรัพย์สินประเภทหนึ่ง ผู้เช่าตกลงทำสัญญาเช่าทรัพย์สิน โดยตกลงชำระค่าเช่าทรัพย์สินเป็นรายงวดให้แก่ผู้ให้เช่า ซึ่งกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินยังคงเป็นของผู้ให้เช่า เมื่อครบกำหนดตามสัญญาเช่า ผู้เช่าสามารถซื้อทรัพย์สินนั้นในราคาตามที่ตกลงกันไว้ในสัญญาเช่า

สินเชื่อลีสซิ่ง มีการแบ่งรูปแบบสัญญาออกเป็น 2 ลักษณะ ได้แก่ สัญญาเช่าการเงิน (Financial Lease) และสัญญาเช่าดำเนินงาน (Operating Lease) การจัดประเภทรูปแบบของสัญญาเช่าจะมีลักษณะใดนั้น จะพิจารณาจากเงื่อนไขของสัญญาเช่าเป็นหลัก หากสัญญาเช่าเข้าเงื่อนไขใดเงื่อนไขหนึ่งตามข้อกำหนดดังต่อไปนี้ จะถือว่าเป็นสัญญาเช่าการเงิน

- 1) สัญญาเช่าโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินให้แก่ผู้เช่าเมื่อสิ้นสุดอายุสัญญาเช่า
- 2) สัญญาเช่าระบุให้สิทธิที่จะซื้อทรัพย์สินที่เช่าตามสัญญาเช่าในราคาถูก ซึ่งเป็นราคาที่ต่ำกว่าราคาจำหน่ายแก่บุคคลภายนอก อันทำให้ทราบแน่นอน ณ วันทำสัญญาว่าจะใช้สิทธิซื้อทรัพย์สินนั้น
- 3) อายุของสัญญาเช่าเท่ากับหรือมากกว่าร้อยละ 80 ของอายุการใช้งานโดยประมาณของทรัพย์สินที่เช่า
- 4) มูลค่าปัจจุบันของจำนวนค่าเช่าอย่างต่ำตามสัญญา กำหนด ณ วันเริ่มทำสัญญา โดยไม่รวมค่าใช้จ่ายในการจัดการทรัพย์สินต้องไม่น้อยกว่าร้อยละ 90 ของราคายุติธรรมของทรัพย์สินที่เช่า

บริษัทย่อยเริ่มให้บริการสินเชื่อลีสซิ่งตั้งแต่ปี 2532 โดยให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าที่เป็นนิติบุคคล ทรัพย์สินที่ให้เช่าตามสัญญาลีสซิ่ง คือ ทรัพย์สินถาวรที่มีค่าเสื่อมราคา ได้แก่ เครื่องจักรอุตสาหกรรม เครื่องมือทางวิศวกรรม อุปกรณ์ประกอบการขนส่ง และยานพาหนะ เป็นต้น ทั้งที่เป็นการจัดซื้อจากภายในประเทศและนำเข้าจากต่างประเทศ เครื่องจักรที่บริษัทย่อยให้สินเชื่อลีสซิ่งมีทั้งที่เป็นเครื่องจักรใหม่และเครื่องจักรใช้แล้ว ทั้งนี้ บริษัทย่อยเน้นการให้บริการสินเชื่อลีสซิ่ง

เฉพาะกับเครื่องจักรที่ไม่มีการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว มีความคงทน มีอายุการใช้งานนาน และมีสภาพคล่องสูง โดยบริษัทยังเน้นการให้สินเชื่อลีสซิ่งประเภทเครื่องจักรเป็นหลัก

สินเชื่อลีสซิ่งที่บริษัทให้บริการนั้นมีทั้งสัญญาเช่าการเงินและสัญญาเช่าดำเนินงาน บริษัทยังเน้นการให้สินเชื่อลีสซิ่งประเภทสัญญาเช่าการเงินเกือบทั้งหมด เนื่องจากเมื่อสิ้นสุดสัญญาเช่าดำเนินงานผู้ให้เช่าจะให้สิทธิผู้เช่าสามารถซื้อทรัพย์สินนั้นหรือไม่ก็ได้ ดังนั้น การให้สินเชื่อทรัพย์สินประเภทนี้จะจำกัดเฉพาะทรัพย์สินที่เป็นที่ต้องการโดยทั่วไป เช่น รถยนต์ เป็นต้น ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงในแง่ที่ว่าบริษัทจะสามารถนำทรัพย์สินเหล่านั้นมาขายหรือให้สินเชื่อต่อได้นอกจากนี้ บริษัทยังจะให้บริการสินเชื่อประเภทนี้เฉพาะกับลูกค้าที่บริษัทยอมรับประวัติการชำระเงินและมีฐานะทางการเงินดีเท่านั้น โดยปกติบริษัทขอมีนโยบายการให้เงินสินเชื่อลีสซิ่งเฉลี่ยประมาณร้อยละ 70 - 80 ของมูลค่าทรัพย์สิน อายุเฉลี่ยของสัญญาลีสซิ่งประมาณ 36 - 48 เดือน และส่วนใหญ่คิดอัตราดอกเบี้ยแบบคงที่อ้างอิงกับอัตราดอกเบี้ยของตลาด

ในปี 2561 ผู้ประกอบการที่บริษัทให้บริการสินเชื่อลีสซิ่งส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในแถบจังหวัดกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 83.84 ของยอดสินเชื่อลีสซิ่งทั้งหมด และอยู่ในจังหวัดอื่นๆ ทั่วประเทศคิดเป็นร้อยละ 16.96 ของยอดสินเชื่อลีสซิ่งทั้งหมด ในปี 2561 สัดส่วนการให้เช่าทรัพย์สินประเภทเครื่องจักรต่อยานพาหนะ เท่ากับร้อยละ 52.22 ต่อร้อยละ 47.78

ปัจจุบัน บริษัทยังเป็นสมาชิกของสมาคมลีสซิ่งแห่งประเทศไทย ซึ่งจะช่วยให้บริษัทได้ประโยชน์จากการแลกเปลี่ยนข้อมูลและข่าวสารระหว่างสมาชิกของสมาคม

## 2) สินเชื่อเช่าซื้อ (Hire Purchase)

บริษัทให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ โดยทรัพย์สินที่ให้เช่าซื้อ ได้แก่ เครื่องจักรที่ใช้ในอุตสาหกรรมต่างๆ เช่น อุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า และอุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์ เป็นต้น และยานพาหนะประเภทต่างๆ ได้แก่ รถยนต์นั่งส่วนบุคคล รถกระบะ รถตู้ และรถบรรทุก เป็นต้น

บริษัทยังเน้นให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อแก่ลูกค้าประเภทนิติบุคคลเป็นหลัก ในปี 2561 บริษัทยังมีสัดส่วนการให้บริการสินเชื่อแก่ลูกค้าประเภทนิติบุคคลคิดเป็นร้อยละ 92.71 ของยอดการให้เช่าเช่าซื้อ และลูกค้าบุคคลธรรมดา คิดเป็นร้อยละ 7.29 ของยอดการให้เช่าเช่าซื้อ และให้เช่าซื้อทรัพย์สินประเภทเครื่องจักร คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 55.58 และรถยนต์ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 44.42 โดยปกติบริษัทขอมีนโยบายการให้เงินสินเชื่อเช่าซื้อเฉลี่ยประมาณร้อยละ 70 - 80 ของมูลค่าทรัพย์สิน อายุเฉลี่ยของสัญญาเช่าซื้อประมาณ 18 - 24 เดือน และคิดอัตราดอกเบี้ยแบบคงที่อ้างอิงกับอัตราดอกเบี้ยของตลาด

## 3) สินเชื่อแฟคตอริง (Factoring)

สินเชื่อแฟคตอริงเป็นการให้บริการสินเชื่อแก่ผู้ขายสินค้าและบริการ โดยที่ผู้ให้บริการสินเชื่อแฟคตอริงจะรับโอนสิทธิเรียกร้องในการรับเงินจากลูกหนี้การค้าของผู้ขายสินค้าและบริการ ผู้ให้บริการสินเชื่อแฟคตอริงจะชำระเงินค่าสินค้าและบริการทั้งจำนวนหรือบางส่วนตามที่ตกลงกันให้แก่ผู้ขายสินค้าล่วงหน้าก่อนที่จะครบกำหนดการชำระค่าสินค้าและบริการ ผู้รับโอนสิทธิจะคิดดอกเบี้ยจากการจ่ายเงินล่วงหน้า ค่าธรรมเนียมในการดำเนินการและการบริหารบัญชีลูกหนี้ ซึ่งรวมถึงการเรียกเก็บหนี้ตามบัญชีเมื่อครบกำหนดชำระ และการจัดทำรายงานแสดงรายละเอียดลูกหนี้การค้า

ทั้งนี้ ลูกหนี้การค้าจะได้รับแจ้งการโอนสิทธิเรียกร้องที่เกิดขึ้นและจะชำระหนี้โดยตรงให้แก่ผู้รับโอนสิทธิเมื่อถึงกำหนดชำระจากการที่ผู้ขายสินค้าและบริการ (ผู้ขอสินเชื่อ) ได้รับชำระเงินค่าสินค้าและบริการล่วงหน้า (สินเชื่อเบิกเงินสดล่วงหน้า) ก่อนที่จะครบกำหนดชำระค่าสินค้าและบริการจากบริษัท (ผู้ให้บริการสินเชื่อแฟคตอริง) บริการสินเชื่อแฟคตอริงจึงเป็นประโยชน์แก่ผู้ขายสินค้าและบริการ ไม่ว่าจะเป็นการช่วยเพิ่มสภาพคล่องทางการเงินให้แก่ธุรกิจ การช่วยบริหาร

ลูกหนี้การค้าและควบคุมระบบการติดตามหนี้แทนผู้ขายสินค้าและบริการ ซึ่งจะช่วยแบ่งเบาภาระในการบริหารลูกหนี้การค้า ทำให้ผู้ขายสินค้าและบริการมีเวลาในการวางแผนธุรกิจมากขึ้นได้

โดยทั่วไป บริษัทย่อยจะกำหนดวงเงินสินเชื่อรวมเพื่อให้ผู้ขายสินค้าและบริการหมุนเวียนการใช้สินเชื่อภายในวงเงินที่กำหนด หากผู้ขายสินค้าและบริการต้องการจะใช้สินเชื่อเบิกเงินสดล่วงหน้า ผู้ขายสินค้าและบริการจะนำไปเรียกเก็บเงินมาให้กับบริษัทย่อยพิจารณาการให้สินเชื่อแฟคตอริงทุกครั้ง ซึ่งสินเชื่อแฟคตอริงดังกล่าวสามารถหมุนเวียนได้ แต่สินเชื่อรวมจะจำกัดอยู่ภายในวงเงินที่กำหนด

บริษัทย่อยเริ่มให้บริการสินเชื่อแฟคตอริงตั้งแต่ปี 2542 ลูกค้านักสินเชื่อแฟคตอริงของบริษัทย่อยส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมและมีความต้องการเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้น โดยทั่วไปลูกหนี้การค้าที่ใช้ในการทำแฟคตอริง มักจะเป็นหนี้ที่เกิดจากการขายสินค้าและบริการซึ่งมีระยะเวลาการชำระหนี้ส่วนใหญ่ไม่เกิน 120 วัน บริษัทย่อยมีนโยบายให้ผู้ค้านักเบิกเงินสดล่วงหน้าได้ไม่เกินร้อยละ 80 ของมูลค่ารวมของใบเรียกเก็บเงิน และคิดอัตราดอกเบี้ยแบบ Effective Rate โดยอิงกับอัตราดอกเบี้ยตลาด ทั้งนี้ การให้บริการสินเชื่อแฟคตอริงของบริษัทย่อยเป็นสินเชื่อแฟคตอริงประเภทมีสิทธิในการไล่เบี้ย (with recourse) เกือบทั้งหมด ซึ่งลักษณะของการให้บริการแบ่งได้เป็น 2 รูปแบบใหญ่ๆ ได้แก่

- สินเชื่อแฟคตอริงภายในประเทศ (Domestic Factoring)

สินเชื่อแฟคตอริงภายในประเทศเป็นการรับซื้อสิทธิเรียกร้องในการรับเงินจากลูกหนี้การค้าจากผู้ขายสินค้าและบริการที่มีลูกค้า (ผู้ซื้อ) อยู่ภายในประเทศ กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีการจำหน่ายสินค้าอยู่ในประเทศ โดยมูลหนี้เกิดจากการขายสินค้าและบริการตามการประกอบธุรกิจปกติ โดยมีเอกสาร เช่น ใบส่งของ ใบแจ้งหนี้ และใบกำกับสินค้า เป็นต้น นำมาประกอบการขอโอนสิทธิการรับเงินจากลูกหนี้การค้าดังกล่าว เพื่อขอรับเงินสดไปใช้หมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจก่อน โดยที่บริษัทย่อยจะนำเอกสารดังกล่าวไปจัดเก็บเมื่อหนี้ถึงกำหนดชำระต่อไป ที่ผ่านมามีบริษัทย่อยเน้นการให้บริการสินเชื่อแฟคตอริงแก่ลูกหนี้ที่เป็นผู้ประกอบการในธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในอุตสาหกรรมต่างๆ เช่น อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า อุตสาหกรรมยานยนต์ อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ อุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์และพลาสติก เป็นต้น

- สินเชื่อแฟคตอริงระหว่างประเทศ (International Factoring)

สินเชื่อแฟคตอริงระหว่างประเทศเป็นการรับซื้อสิทธิเรียกร้องในลูกหนี้การค้าจากผู้ขายสินค้าและบริการที่มีลูกค้า (ผู้ซื้อ) อยู่ในต่างประเทศทั่วโลก ซึ่งสินเชื่อแฟคตอริงระหว่างประเทศช่วยส่งเสริมธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกสินค้า ให้มีความคล่องตัวในการดำเนินงานมากขึ้น และยังเป็นบริการที่ช่วยสร้างความเชื่อมั่นระหว่างผู้ส่งออกและผู้นำเข้าในต่างประเทศได้อีกด้วย โดยบริษัทย่อยเป็นศูนย์กลางในการติดต่อประสานงาน กับผู้ให้บริการสินเชื่อแฟคตอริงเพื่อการนำเข้าของผู้นำเข้าที่อยู่ต่างประเทศซึ่งเป็นบริษัทลูกค้าของผู้ส่งออก พร้อมบริการตรวจสอบฐานะของผู้นำเข้าผ่านผู้ให้บริการสินเชื่อแฟคตอริงเพื่อการนำเข้า และรับประกันหนี้ไม่สูญต่อผู้ส่งออก หากผู้นำเข้าในต่างประเทศไม่สามารถชำระเงินค่าสินค้าและบริการภายหลังจากครบกำหนดชำระ 90 วัน ผู้ให้บริการสินเชื่อแฟคตอริงเพื่อการนำเข้าของผู้นำเข้าที่อยู่ต่างประเทศจะชำระเงินค่าสินค้าและบริการให้กับบริษัทย่อยแทน เพื่อนำไปชำระค่าสินค้าและบริการให้กับผู้ส่งออกต่อไป โดยสินเชื่อแฟคตอริงเพื่อการส่งออกเริ่มเปิดให้บริการตั้งแต่กลางปี 2547

บริษัทย่อยมีการแจ้งโอนสิทธิการรับเงินแก่ผู้ซื้อสินค้าและบริการ ซึ่งสามารถแบ่งได้เป็น

- บริษัทย่อยแจ้งโอนสิทธิรับเงินโดยตรง คือ ผู้ซื้อสินค้าและบริการลงนามรับทราบการโอนสิทธิรับเงินและชำระเงินค่าสินค้าและบริการให้กับบริษัทย่อยโดยตรง

- บริษัทย่อยแห่งโอนสิทธิรับเงินโดยอ้อม คือ บริษัทย่อยแห่งโอนสิทธิรับเงินค่าสินค้าและบริการให้แก่ผู้ซื้อสินค้าและบริการทราบโดยการจัดส่งหนังสือแจ้งโอนสิทธิเรียกร้องเป็นจดหมายลงทะเบียน พร้อมแนบใบตอบรับทางไปรษณีย์ โดยบริษัทย่อยจะถือว่าผู้ซื้อสินค้าและบริการรับทราบการโอนสิทธิเมื่อบริษัทย่อยได้รับคืนใบตอบรับทางไปรษณีย์ที่มีผู้ลงนามแล้ว

บริษัทย่อยเป็นสมาชิกของสมาคมไทยผู้ประกอบการแฟคตอริง (Thai Factors Association หรือ TFA) ซึ่งจะช่วยให้บริษัทย่อยได้ประโยชน์จากการแลกเปลี่ยนข้อมูล ข่าวสารระหว่างสมาชิกของสมาคม นอกจากนี้ บริษัทย่อยได้รับการสนับสนุนจากกลุ่มไชลิส ซึ่งมีประสบการณ์ด้านการให้บริการแฟคตอริงระหว่างประเทศในสาขารัฐได้หวั่นมานาน ช่วยแนะนำลูกค้าให้มาใช้บริการ

#### ตารางแสดงยอดลูกหนี้คงเหลือทั้งหมดของบริษัทและบริษัทย่อย

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภทลูกหนี้	ดำเนินการ โดย	31 ธันวาคม 2559	31 ธันวาคม 2560	31 ธันวาคม 2561
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ		29,734.64	32,044.34	34,231.79
- ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อของบริษัท	บริษัท	26,861.83	28,715.68	30,354.08
- ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อของบริษัทย่อย	บริษัทย่อย	2,872.81	3,328.66	3,877.71
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าการเงิน	บริษัทย่อย	709.37	511.26	434.94
ลูกหนี้จากการซื้อสิทธิเรียกร้อง	บริษัทย่อย	790.90	487.93	277.56
ลูกหนี้เงินให้กู้ยืม <sup>1/</sup>	บริษัท	436.38	680.89	947.82
<b>รวม</b>		<b>31,671.29</b>	<b>33,724.42</b>	<b>35,892.11</b>

หมายเหตุ : ยอดลูกหนี้คงเหลือตามสัญญาหลังหักคอกเบี้ยที่ยังไม่ถึงเป็นรายได้ ก่อนหักค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ

<sup>1/</sup> ลูกหนี้เงินให้กู้ยืม ได้แก่ ลูกหนี้ตามสัญญาสินเชื่อส่วนบุคคลและลูกหนี้ตามสัญญาสินเชื่อแก่ผู้จำหน่ายรถยนต์

ที่มา : งบการเงินรวมของบริษัท เอเซียเสริมกิจลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชี สำหรับปี 2559 – 2561

#### บริษัท เอสเค อินชัวร์นซ์ โบรกเกอร์ จำกัด (บริษัทย่อย)

บริษัท เอสเค อินชัวร์นซ์ โบรกเกอร์ จำกัด เป็นบริษัทย่อยของบริษัท เอเซียเสริมกิจลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน) จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทในเดือนเมษายน 2561 และเริ่มเปิดดำเนินการในเดือนกันยายน 2561 บริษัทย่อยดำเนินธุรกิจนายหน้าประกันภัยภายใต้การควบคุมของสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (คปภ.)

โดยบริการด้านประกันภัย ประกอบด้วย

##### 1) การประกันภัยรถยนต์ (Vehicle Insurance) ประกอบด้วย

- การประกันภัยรถยนต์ภาคบังคับ (พ.ร.บ)

การประกันภัยรถยนต์ภาคบังคับ (พ.ร.บ) เป็นประกันภัยที่รถยนต์ทุกคันที่จดทะเบียนกับการขนส่งทางบกต้องมีตามกฎหมาย เพื่อที่จะให้คุ้มครองผู้ประสบภัยจากรถ ที่ได้รับการบาดเจ็บ หรือ เสียชีวิตจากการรถหรือการใช้รถ

- การประกันภัยภาคสมัครใจ

การประกันภัยรถยนต์ภาคสมัครใจ ให้ความคุ้มครองต่อความเสียหายต่อรถยนต์ที่เอาประกันภัย และรถยนต์คู่กรณี ทรัพย์สินบุคคลภายนอก ความรับผิดตามกฎหมายต่อบุคคลภายนอกรวมถึงผู้โดยสาร ในส่วนที่เกินการประกันภัยภาคบังคับ (พ.ร.บ.)

ในด้านความคุ้มครอง จะระบุวงเงินความคุ้มครองตามตารางกรมธรรม์ในส่วนการสูญเสียชีวิต บาดเจ็บ และทรัพย์สินของบุคคลภายนอก ความเสียหายต่อตัวรถยนต์ที่เอาประกันภัยเอง ในกรณีเสียหายจากการชน สูญหาย ไฟไหม้ (ขึ้นอยู่กับประเภทกรมธรรม์) รวมถึงการเสียชีวิต บาดเจ็บของผู้โดยสาร และวงเงินประกันตัวผู้ขับขี่

2) การประกันภัยเครื่องจักร (Machine Insurance)

การประกันภัยเครื่องจักร จะทำกรมธรรม์ประกันภัยความเสียหายทุกชนิดนั้น เป็นกรมธรรม์มาตรฐานอีกแบบหนึ่งในจำพวก “All Risk” ที่ให้ความคุ้มครองทุกภัยความเสียหาย โดยระบุเพียงข้อยกเว้นในกรมธรรม์ที่มีในส่วนของความเสียหายต่อทรัพย์สิน และสาเหตุของความเสียหาย ความคุ้มครองหลัก ๆ ในกรมธรรม์ ได้แก่ อุบัติเหตุจากภายนอกต่าง ๆ ภัยธรรมชาติ เช่น ไฟไหม้ ฟ้าผ่า แผ่นดินไหว ระเบิด น้ำท่วม ความเสียหายเนื่องจากน้ำ การจลาจล นัดหยุดงาน ภัยจากการชนของยานพาหนะ การโจรกรรมที่ปรากฏร่องรอยชัดเจนในการเข้า หรือออกจากสถานที่เอาประกัน เป็นต้น

การประกันภัยเครื่องจักรให้บริการครอบคลุมเครื่องจักรทุกชนิดที่กลุ่มบริษัทมีการปล่อยสินเชื่อ

3) การประกันอัคคีภัย (Fire Insurance)

ให้ความคุ้มครองอาคารและสิ่งปลูกสร้าง (ไม่รวมฐานราก) ที่ใช้เป็นที่พักประกอบการต่าง ๆ เช่น โกดัง หรือโรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น ตลอดจนทรัพย์สินใด ๆ ที่เอาประกันภัยไว้ในกรมธรรม์ประกันภัย เช่น เฟอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้ง ครัวเตา อุปกรณ์สำนักงาน เครื่องใช้ไฟฟ้า สัตว์เลี้ยง เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตสินค้า คุ้มครองความเสียหายเนื่องจาก ไฟไหม้ ฟ้าผ่า และการระเบิดของแก๊สหุงต้ม นอกจากนี้ ผู้เอาประกันภัยยังสามารถขอซื้อความคุ้มครองเพิ่มเติมสำหรับความเสียหายจากภัยอื่น ๆ ได้ เช่น ภัยแผ่นดินไหว ภัยน้ำท่วม ภัยจากลูกเห็บ ภัยนัดหยุดงาน การจลาจลและการกระทำอันมีเจตนาร้ายภัยต่อเครื่องไฟฟ้า เป็นต้น

4) การประกันภัยทางทะเลและขนส่ง (Marine Cargo Insurance)

บริษัทขอยให้บริการประกันการขนส่ง เป็นการขนส่งสินค้าภายในประเทศ โดยจะให้ความคุ้มครองความสูญเสียหรือความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นกับสินค้าจากภัยต่างๆ ในระหว่างการขนส่ง

5) การประกันภัยเบ็ดเตล็ด (Miscellaneous)

บริษัทขอยให้บริการประกันภัยเบ็ดเตล็ดอื่นๆ เช่น การประกันภัยอุบัติเหตุส่วนบุคคล, การประกันรถและอุปกรณ์ก่อสร้าง และการประกันภัยความรับผิดต่อบุคคลภายนอก เป็นต้น

## 2.2. การตลาดและภาวะการแข่งขัน

### 2.2.1 การตลาด

#### 2.2.1.1 กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทและบริษัทย่อยมีการกำหนดกลยุทธ์ในการแข่งขันทางธุรกิจ เพื่อตอบสนองความต้องการและสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า และนำไปสู่การเพิ่มรายได้ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

##### 1) การให้บริการลูกค้าที่รวดเร็วและมีประสิทธิภาพ

บริษัทและบริษัทย่อยเน้นให้ความสำคัญในเรื่องการให้บริการที่สะดวก รวดเร็ว มีประสิทธิภาพ และสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้า โดยบริษัทจัดให้มีเจ้าหน้าที่ที่มีความชำนาญและมีประสบการณ์ประจำตามสถานที่จำหน่ายรถยนต์ที่เป็นกลุ่มเป้าหมายของบริษัททั้งกรุงเทพมหานคร ปริมณฑล และต่างจังหวัด เพื่อให้ข้อมูลและคำแนะนำเกี่ยวกับการให้บริการของบริษัท และให้เจ้าหน้าที่สินเชื่อที่เหมาะสมแก่ลูกค้าทุกราย เจ้าหน้าที่จะเร่งดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อใช้ประกอบคำขออนุมัติสินเชื่อ และดำเนินการแจ้งผลการอนุมัติให้ลูกค้าทราบโดยเร็วที่สุด

การให้บริการโดยเจ้าหน้าที่ที่มีความชำนาญในพื้นที่ที่ครอบคลุมจะช่วยให้การบริการลูกค้า การตรวจสอบข้อมูล การอนุมัติสินเชื่อ และการเร่งรัดหนี้สินเป็นไปอย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ รวมทั้งบริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายในการติดต่อลูกค้าทุกรายเป็นระยะๆ ทั้งการโทรศัพท์สอบถามและการออกไปพบลูกค้าเพื่อสอบถามถึงสภาพความเป็นไปในปัจจุบัน พร้อมให้คำปรึกษาและแนะนำเพื่อให้ลูกค้าสามารถดำรงสถานะผู้ใช้สินเชื่อที่มีคุณภาพ นอกจากนี้บริษัทและบริษัทย่อยยังให้ความสำคัญในการชำระค่าสินค้าแก่ผู้จำหน่าย ไม่ว่าจะเป็นรถยนต์ หรือเครื่องจักร ด้วยความรวดเร็วและตรงต่อเวลา ในขณะเดียวกัน บริษัทเน้นการให้บริการหลังการขายโดยได้เพิ่มช่องทางการชำระเงินให้แก่ลูกค้าโดยการให้ลูกค้าสามารถชำระค่างวดเช่าซื้อผ่านธนาคารพาณิชย์ ผ่าน Counter Service และผ่านที่ทำการไปรษณีย์ ด้วยวิธี Pay at Post ซึ่งกระจายอย่างทั่วถึงทุกภูมิภาค นอกเหนือจากการชำระค่างวดที่สำนักงานใหญ่และสำนักงานสาขาของบริษัท

##### 2) การเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายในการเพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์และบริการ ทั้งที่เป็นการเพิ่มประเภทของรถยนต์และเครื่องจักรในการให้บริการสินเชื่อให้มีความหลากหลายขึ้นและการขยายบริการประเภทอื่นๆ เพื่อให้บริการด้านการเงินแก่ลูกค้าอย่างครบวงจร เช่น การให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคล สินเชื่อทะเบียนรถยนต์ สินเชื่อแก่ผู้จำหน่ายรถยนต์ การให้บริการด้านทะเบียนรถยนต์ บริการต่อภาษี และการอำนวยความสะดวกในการทำประกันภัย เป็นต้น รวมถึงการพัฒนาบริการทางการเงินใหม่ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า เช่น การให้บริการสินเชื่อแฟคตอริงระหว่างประเทศ เป็นต้น

##### 3) การขยายพื้นที่การให้บริการให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าให้มากขึ้น

บริษัทมีนโยบายที่จะขยายขนาดกลุ่มลูกค้าให้กว้างขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งการขยายกลุ่มลูกค้าในพื้นที่ต่างจังหวัด ซึ่งจัดเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพในการเติบโตค่อนข้างสูง ปัจจุบัน บริษัทมีสาขา 15 แห่ง ตั้งอยู่ที่จังหวัดระยอง จังหวัดสมุทรสาคร จังหวัดพิษณุโลก จังหวัดเชียงราย จังหวัดขอนแก่น จังหวัดอุบลราชธานี จังหวัดลำปาง จังหวัดนครราชสีมา จังหวัดอุดรธานี มุกดาหาร สระแก้ว กาญจนบุรี นครสวรรค์ เชียงใหม่ และสุราษฎร์ธานี ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายในการขยายเขตการตลาด โดยเน้นพื้นที่ที่มีศักยภาพทางการตลาดและความเหมาะสมกับทรัพยากรด้านการตลาดของบริษัท เพื่อเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้มากขึ้น



#### 4) มีระบบการควบคุมสินเชื่อที่มีประสิทธิภาพ

บริษัทและบริษัทย่อยมีระบบการควบคุมสินเชื่อที่รัดกุมและมีประสิทธิภาพ โดยเริ่มตั้งแต่การตรวจสอบข้อมูลเบื้องต้นจากฐานข้อมูลลูกค้าของบริษัทและบริษัทย่อย ซึ่งบริษัทและบริษัทย่อยมีการพัฒนาระบบการจัดเก็บข้อมูลของลูกค้ามาอย่างต่อเนื่องและข้อมูลจากบริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด (National Credit Bureau Co.,Ltd) ทั้งก่อนการอนุมัติให้สินเชื่อ และเมื่อเป็นลูกค้าแล้ว บริษัทและบริษัทย่อยมีระบบการควบคุมและติดตามการชำระเงินของลูกค้าอย่างรัดกุม โดยจัดกลุ่มพนักงานในการทำงานตามประเภทของลูกค้า ซึ่งพิจารณาจากสถานภาพการชำระและการค้างชำระ เพื่อติดตามทวงถามหนี้ที่ลูกหนี้มีการค้างชำระ นอกจากนี้ บริษัทและบริษัทย่อยมีเจ้าหน้าที่ติดตามที่มีความชำนาญในการเจรจาประนีประนอมและมีทักษะในการจัดการที่จะรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า เพื่อให้การติดตามเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

#### 5) การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ผู้จัดการจำหน่ายสินค้า และสถาบันการเงิน

บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายในการสร้างความสัมพันธ์อันดีและประสานผลประโยชน์กับลูกค้า ผู้จัดการจำหน่ายสินค้า และสถาบันการเงิน สำหรับลูกค้า บริษัทและบริษัทย่อยมีการสื่อสารทางโทรศัพท์ และบริการใหม่ทางไปรษณีย์เพื่อแจ้งกิจกรรม หรือออกไปพบลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งเสนอการให้บริการสินเชื่อพิเศษแก่ลูกค้าชั้นดีที่มีประวัติการผ่อนชำระตรงตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ เช่น การให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคล เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทยังมีนโยบายในการช่วยเหลือและให้คำแนะนำเพื่อแก้ไขปัญหาด้านการเงินให้แก่ลูกค้า ซึ่งจากการดำเนินงานของบริษัทที่ผ่านมาบริษัทได้รับเลือกจากคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภคเมื่อวันที่ 26 กันยายน 2545 ให้เป็นผู้ประกอบธุรกิจที่รักษาสិทธิผู้บริโภคด้านการใช้สัญญาที่เป็นธรรมต่อผู้บริโภค

บริษัทมีนโยบายในการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับผู้จัดการจำหน่ายรถยนต์ทั้งรถยนต์ใหม่และรถยนต์ใช้แล้ว เนื่องจากบริษัทมีการทำธุรกิจกับผู้จัดการจำหน่ายรถยนต์มายาวนาน จึงก่อให้เกิดความสัมพันธ์ที่ดีและความเชื่อถือซึ่งกันและกัน โดยบริษัทเน้นทำธุรกิจกับผู้จัดการจำหน่ายรถยนต์ที่มีคุณภาพดี เป็นผู้ให้บริการที่ดี มีความรู้และประสบการณ์ในด้านการขายรถยนต์ เพื่อจะช่วยลดความเสี่ยงในด้านคุณภาพของรถยนต์ที่เป็นหลักประกัน นอกจากนี้บริษัทยังมีการให้ความช่วยเหลือต่างๆ เช่น การให้บริการสินเชื่อแก่ผู้จัดการจำหน่ายรถยนต์ เพื่อช่วยเหลือด้านการเงินแก่ผู้จัดการจำหน่ายรถยนต์ เป็นต้น ในขณะเดียวกันบริษัทยังมุ่งสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับสถาบันการเงินต่างๆ เพื่อเพิ่มช่องทางในการจัดหาแหล่งเงินทุนและเพื่อบริหารต้นทุนทางการเงินให้สอดคล้องกับสภาวะการแข่งขันและความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

#### 6) การมีเจ้าหน้าที่ที่มีประสบการณ์และมีทักษะการให้บริการในธุรกิจเช่าซื้ออันยาวนาน

เจ้าหน้าที่ของบริษัท โดยเฉพาะเจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดเป็นผู้ที่มีความรู้ มีความเชี่ยวชาญ และมีประสบการณ์ ทำให้มีความเข้าใจในลักษณะธุรกิจเช่าซื้อเป็นอย่างดี ประกอบกับทักษะในการเจรจาต่อรองและดูแลลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจในคุณภาพและเกิดความประทับใจในบริการ นอกจากนี้ บริษัทยึดหลักการดำเนินธุรกิจอย่างถูกต้องตามกฎหมายด้วยความซื่อสัตย์ สุจริต และมีจริยธรรม การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ใช้แล้วมีความจำเป็นอย่างมากที่จะต้องอาศัยประสบการณ์และความซื่อสัตย์ของพนักงาน ในการตรวจสอบสภาพรถยนต์ และประเมินราคารถยนต์ให้ใกล้เคียงกับความเป็นจริงมากที่สุด เพื่อช่วยให้บริษัทเกิดความเสียหายน้อยที่สุด

#### 7) การฝึกอบรมบุคลากรอย่างสม่ำเสมอ

บริษัทและบริษัทย่อยให้ความสำคัญกับการฝึกอบรมและพัฒนาความรู้ให้แก่พนักงาน โดยบริษัทและบริษัทย่อยจัดให้มีการฝึกอบรมพนักงานอย่างสม่ำเสมอเพื่อเสริมสร้างความรู้ ทักษะในการทำงาน และการทำงานร่วมกันเป็นทีมเพื่อให้สอดคล้องกับสภาพการแข่งขันที่เปลี่ยนแปลงไป ซึ่งจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานให้เป็นมาตรฐานเดียวกันและเป็นไป



ตามที่บริษัทกำหนด การฝึกอบรมบุคลากรอย่างสม่ำเสมอจะมีส่วนช่วยให้พนักงานสามารถให้บริการลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ ซึ่งจะนำไปสู่การลดความเสี่ยงในเรื่องการให้สินเชื่อของบริษัทและบริษัทย่อยในที่สุด

#### 8) การจัดทำระบบสารสนเทศเพื่อช่วยในการดำเนินงาน

บริษัทและบริษัทย่อยได้ร่วมกันจัดทำระบบฐานข้อมูลของลูกค้าที่เคยใช้บริการ โดยเก็บรวบรวมข้อมูลลูกค้าไว้ตั้งแต่บริษัทและบริษัทย่อยเริ่มดำเนินธุรกิจ ซึ่งรวมถึงประวัติการชำระเงินค้างวด ข้อมูลด้านการผูกพันของลูกค้า ข้อมูลด้านสินเชื่อ และข้อมูลเกี่ยวกับการโจรกรรมและทุจริต เพื่อนำมาประกอบการวิเคราะห์การให้สินเชื่อ การวางแผนการตลาด การวางแผนการรักษฐานลูกค้าเก่าและการขยายฐานลูกค้าใหม่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทและบริษัทย่อยได้ร่วมกันพัฒนาระบบสารสนเทศเพื่อการจัดการ (Management Information System) ซึ่งเป็นระบบสารสนเทศเพื่อใช้ในการปฏิบัติงานเกี่ยวกับข้อมูลข่าวสารด้านการตลาด การปฏิบัติการสินเชื่อ การควบคุมสินเชื่อ และการเงินและบัญชี

##### 2.2.1.2 นโยบายราคา

บริษัทและบริษัทย่อยไม่มีนโยบายในการแข่งขันโดยการตัดราคา แต่บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายในการกำหนดอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละราย โดยพิจารณาปัจจัยต่างๆ ดังนี้

- 1) ต้นทุนดอกเบี้ยเงินกู้ของบริษัทและบริษัทย่อยในปัจจุบัน รวมทั้งแนวโน้มที่อาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนในอนาคต เช่น สภาพเศรษฐกิจของประเทศ อัตราเงินเฟ้อ การเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ยของตลาด มาตรการของภาครัฐบาลที่อาจส่งผลกระทบต่อการค้าเงินธุรกิจ เป็นต้น
- 2) ต้นทุนการดำเนินงานของบริษัทและบริษัทย่อย
- 3) คุณสมบัติของลูกค้าและผู้ค้าประกันแต่ละราย เพื่อพิจารณาถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นระหว่างการผ่อนชำระเงินค้างวด
- 4) คุณสมบัติของสินค้า ได้แก่ ประเภทและยี่ห้อของสินค้า ราคาตลาด สภาพและอายุการใช้งาน ตลอดจนสภาพคล่องของสินค้านั้น

บริษัทและบริษัทย่อยจะนำปัจจัยต่างๆ ข้างต้นมาประกอบการกำหนดอัตราดอกเบี้ย โดยจะอิงกับอัตราดอกเบี้ยในตลาดและอัตราดอกเบี้ยของคู่แข่งกัน เพื่อหาอัตราดอกเบี้ย จำนวนเงินค่างวด จำนวนเงินค้างวด และระยะเวลาในการผ่อนชำระที่เหมาะสมของลูกค้าแต่ละราย

##### 2.2.1.3 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทและบริษัทย่อยจะแตกต่างกันไปตามประเภทของธุรกิจ ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

##### ธุรกิจเช่าซื้อ

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสำหรับการให้บริการเช่าซื้อรถยนต์และเครื่องจักร ทั้งที่เป็นบุคคลธรรมดาและนิติบุคคล โดยบริษัทจะเน้นให้บริการแก่ลูกค้าประเภทบุคคลธรรมดาที่มีฐานะทางการเงินมั่นคง มีที่อยู่เป็นหลักแหล่งที่แน่นอน มีอาชีพการงานที่มั่นคง มีความสามารถในการผ่อนชำระคืนหนี้ได้ และไม่มีประวัติเสียทางการเงิน โดยพิจารณาจากระบบฐานข้อมูลของบริษัทและบริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด (National Credit Bureau Co., Ltd.) สำหรับบริษัทย่อยจะเน้นการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อแก่ลูกค้าประเภทนิติบุคคลที่มีฐานะทางการเงินที่มั่นคง มีผลการดำเนินงานที่ดี และมีความสามารถในการผ่อนชำระคืนหนี้ได้ นอกจากนี้ บริษัทและบริษัทย่อยเน้นการให้บริการที่ดีแก่ลูกค้าทั้งก่อนและหลังการขาย ไม่ว่าจะเป็นการให้คำปรึกษา ให้ความสะดวกในการต่อทะเบียนและทำประกันภัยสินค้า รวมทั้งพยายามสร้างความสัมพันธ์อันดีกับกลุ่มผู้จัดจำหน่ายสินค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้จัดจำหน่ายสินค้าที่เชื่อถือได้

ในปี 2560 และปี 2561 ยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อของบริษัทแบ่งตามภาคต่างๆ ได้ดังนี้

ภาค / เขต	ปี 2560	ปี 2560
	สัดส่วน (ร้อยละ)	สัดส่วน (ร้อยละ)
เขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล	34.77	33.40
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	16.60	17.25
ภาคกลาง (ยกเว้นเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล)	14.01	15.07
ภาคตะวันออก	14.11	13.05
ภาคตะวันตก	5.18	5.09
ภาคเหนือ	9.91	8.75
ภาคใต้	5.41	7.40
รวม	100.00	100.00

หมายเหตุ : คำนวณจากร้อยละของยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อของบริษัท

ลูกค้าของบริษัทกระจายอยู่ทั่วประเทศ โดยในปี 2561 มีสัดส่วนอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล คิดเป็นร้อยละ 33.40 ของยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อของบริษัท และในจังหวัดอื่นๆของประเทศ คิดเป็นร้อยละ 66.60 ของยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อของบริษัท โดยแต่ละสาขามีเจ้าหน้าที่ประจำการคอยให้คำแนะนำสินค้าและบริการแก่ลูกค้าในพื้นที่การตลาดช่วยให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าในจังหวัดนั้นๆ และในจังหวัดใกล้เคียงได้ง่ายขึ้น เพื่อเป็นการขยายกลุ่มลูกค้าให้กว้างขึ้น บริษัทมีนโยบายในการขยายเขตการตลาด โดยเน้นพื้นที่ที่มีศักยภาพทางการตลาดและความเหมาะสมกับนโยบายด้านการตลาดของบริษัท เพื่อเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าให้มากขึ้น

สำหรับกลุ่มลูกค้าของบริษัทย่อย ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการที่ตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยในปี 2560 และ 2561 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 50.19 และร้อยละ 57.98 ของยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อทั้งหมดของบริษัทย่อย และในจังหวัดอื่นๆ ทั่วประเทศ ปี 2560 และ 2561 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 49.81 และร้อยละ 42.02 ของยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อทั้งหมดของบริษัทย่อย

ในปี 2560 และ 2561 บริษัทย่อยมียอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อ ซึ่งสามารถแบ่งตามอุตสาหกรรมต่างๆ ได้ดังนี้

ประเภทของอุตสาหกรรม	ปี 2560	ปี 2561
	สัดส่วน (ร้อยละ)	สัดส่วน (ร้อยละ)
อุตสาหกรรมก่อสร้าง	26.99	23.59
อุตสาหกรรมบริการ	13.75	18.16
อุตสาหกรรมเครื่องมือและเครื่องจักร	12.21	16.04
อุตสาหกรรมยานยนต์	7.96	8.19
อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์	6.53	6.08
อุตสาหกรรมการพิมพ์และสิ่งพิมพ์	5.12	6.28
อุตสาหกรรมขนส่ง	2.94	4.29
อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า	4.53	3.85

ประเภทของอุตสาหกรรม	ปี 2560	ปี 2561
	สัดส่วน (ร้อยละ)	สัดส่วน (ร้อยละ)
อุตสาหกรรมเกษตร	4.15	2.61
อื่นๆ	15.82	10.91
<b>รวม</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>

หมายเหตุ : คำนวณจากร้อยละของยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อของบริษัทย่อย

บริษัทย่อยให้สินเชื่อแก่ลูกค้าส่วนใหญ่ในอุตสาหกรรมก่อสร้าง อุตสาหกรรมบริการ และอุตสาหกรรมเครื่องมือและเครื่องจักร ทั้งนี้ บริษัทย่อยมีนโยบายในการขยายการให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพในการดำเนินงาน รวมทั้งการขยายการให้บริการไปยังกลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมอื่นๆ ที่มีโอกาสในการเติบโตมากขึ้น

### ธุรกิจลีสซิ่ง

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสำหรับธุรกิจสินเชื่อลีสซิ่ง ได้แก่ นิติบุคคลที่ต้องการเช่าทรัพย์สินเพื่อใช้ประโยชน์ในการประกอบธุรกิจ โดยเน้นเฉพาะกลุ่มบริษัทที่อยู่ในอุตสาหกรรมที่มีโอกาสในการเติบโตทางธุรกิจอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทผู้ขอสินเชื่อลีสซิ่งจะต้องเป็นบริษัทที่มีผลประกอบการดี มีฐานะการเงินมั่นคง มีความสามารถในการผ่อนชำระหนี้ได้ตามกำหนด นอกจากนี้พิจารณาเลือกลูกค้าที่มีคุณสมบัติเหมาะสมแล้ว บริษัทย่อยยังคำนึงถึงประเภททรัพย์สินที่ลูกค้าประสงค์จะขอเช่า โดยจะต้องเป็นเครื่องจักรหรืออุปกรณ์ที่ไม่มีการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว มีความคงทน มีอายุการใช้งานนาน และมีสภาพคล่องสูง เนื่องจากจะช่วยลดความเสี่ยงให้บริษัทย่อย ในแง่ที่ว่าบริษัทย่อยสามารถนำเครื่องจักรเหล่านั้นมาขายหรือให้สินเชื่อกับลูกค้ารายอื่นต่อได้ หากสัญญาลีสซิ่งกับลูกค้ารายเดิมสิ้นสุดลงไม่ว่าจะด้วยเหตุผลใดก็ตาม

นอกจากนี้ การเสนอบริการที่รวดเร็วและมีประสิทธิภาพของบริษัทย่อย ช่วยทำให้ลูกค้าที่เคยใช้บริการสินเชื่อลีสซิ่งกับบริษัทย่อยเกิดความประทับใจในบริการ จึงมีความเป็นไปได้ที่ลูกค้าเก่าจะกลับมาขอใช้บริการสินเชื่อลีสซิ่งอีกครั้งเมื่อมีความต้องการ และในบางครั้งลูกค้าเก่ายังช่วยแนะนำลูกค้ารายใหม่ได้อีกด้วย

สำหรับกลุ่มลูกค้าของบริษัทย่อย ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการที่ตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยในปี 2560 และ 2561 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 60.55 และร้อยละ 66.65 ของยอดการให้สินเชื่อลีสซิ่งทั้งหมด และในจังหวัดอื่นๆ ทั่วประเทศ ปี 2560 และ 2561 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 39.45 และร้อยละ 33.35 ของยอดการให้สินเชื่อลีสซิ่งทั้งหมด

ในปี 2560 และ 2561 บริษัทย่อยมีกลุ่มลูกค้าที่อยู่ในอุตสาหกรรมต่างๆ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ประเภทของอุตสาหกรรม	ปี 2560	ปี 2561
	สัดส่วน (ร้อยละ)	สัดส่วน (ร้อยละ)
อุตสาหกรรมบริการ	20.83	14.47
อุตสาหกรรมเครื่องมือและเครื่องจักร	8.98	13.30
อุตสาหกรรมก่อสร้าง	7.40	8.77
อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า	8.63	8.46
อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์	13.14	8.42
อุตสาหกรรมการพิมพ์และสิ่งพิมพ์	13.40	5.76
อุตสาหกรรมยานยนต์	9.80	5.79

ประเภทของอุตสาหกรรม	ปี 2560	ปี 2560
	สัดส่วน (ร้อยละ)	สัดส่วน (ร้อยละ)
อุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์และพลาสติก	-	2.44
อุตสาหกรรมการขนส่ง	7.06	2.13
อื่นๆ	10.76	30.46
<b>รวม</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>

หมายเหตุ : คำนวณจากร้อยละของยอดการให้สินเชื่อลีสซิ่งของบริษัทย่อย

กลุ่มลูกค้าของบริษัทย่อยมีการกระจายตัวตามอุตสาหกรรมต่างๆ โดยบริษัทย่อยจะเน้นให้บริการสินเชื่อลีสซิ่งแก่กลุ่มอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีศักยภาพในการเติบโต และการทำกำไร โดยในปี 2561 กลุ่มลูกค้าของบริษัทย่อยส่วนใหญ่อยู่ในอุตสาหกรรมบริการ อุตสาหกรรมเครื่องมือและเครื่องจักร และอุตสาหกรรมก่อสร้าง เป็นต้น

### ธุรกิจแฟคตอริง

บริษัทย่อยเน้นให้บริการสินเชื่อแฟคตอริงแก่กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีศักยภาพในการเติบโต มีผลประกอบการดี มีฐานะการเงินที่มีความมั่นคง มีความสามารถในการผ่อนชำระหนี้ได้ตามกำหนด มีเครดิตทางการค้าที่น่าเชื่อถือ และอยู่ในอุตสาหกรรมที่มีแนวโน้มที่ดี โดยผู้ประกอบการเหล่านี้ต้องการใช้บริการแฟคตอริงเพื่อให้เกิดความคล่องตัวทางการเงินและการดำเนินธุรกิจมากขึ้น

ในปี 2560 และปี 2561 บริษัทย่อยมีกลุ่มลูกค้าสินเชื่อแฟคตอริงแยกตามประเภทอุตสาหกรรมต่างๆ ได้ดังนี้

ประเภทอุตสาหกรรม	ปี 2560	ปี 2560
	สัดส่วน (ร้อยละ)	สัดส่วน (ร้อยละ)
อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า	15.94	21.30
อุตสาหกรรมบริการ	12.40	8.89
อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์	6.20	5.01
อุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์และพลาสติก	9.45	4.72
อุตสาหกรรมยานยนต์	12.90	3.49
อุตสาหกรรมเครื่องมือและเครื่องจักร	6.33	3.46
อุตสาหกรรมการขนส่ง	3.22	2.06
อื่นๆ	33.56	51.07
<b>รวม</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>

หมายเหตุ : คำนวณจากร้อยละของยอดการให้สินเชื่อแฟคตอริง

ในปี 2561 กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทย่อยส่วนใหญ่อยู่ในอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า อุตสาหกรรมบริการ อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์ และอุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์และพลาสติก เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทย่อยมีนโยบายในการขยายการให้บริการไปยังกลุ่มลูกค้าที่บริษัทย่อยเห็นว่ามีความสามารถในการทำกำไร มีความฐานะทางการเงินที่ดี และโอกาสในการเติบโตทางธุรกิจ

## **ธุรกิจนายหน้าประกันภัย**

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจนายหน้าประกันภัยของบริษัทย่อย ประกอบด้วยกลุ่มลูกค้าเดิมที่เป็นลูกค้าสินเชื่อเช่าซื้อและสินเชื่อลีสซิ่งของกลุ่มบริษัท และลูกค้าทั่วไป ซึ่งปัจจุบันกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่คือลูกค้าสินเชื่อเช่าซื้อและลีสซิ่ง โดยมีสัดส่วนรายได้มากกว่าร้อยละ 90 ของรายได้ประกันภัย

### **2.2.1.4 ช่องทางการจำหน่าย**

ช่องทางการจำหน่ายสามารถแยกตามประเภทธุรกิจ ดังนี้

#### **ธุรกิจเช่าซื้อของบริษัท**

บริษัทให้บริการเช่าซื้อรถยนต์ ซึ่งสามารถแบ่งตามลักษณะการซื้อขายรถยนต์ได้เป็น 2 ลักษณะ ได้แก่

##### **1) การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ผ่านผู้จัดจำหน่ายรถยนต์**

ผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ซึ่งเป็นผู้ค้าที่เป็นพันธมิตรทางธุรกิจของบริษัท (Dealer หรือ Sub-Dealer) จะเป็นผู้แนะนำลูกค้าที่มีความต้องการใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อแก่บริษัท ในปัจจุบัน บริษัทมีการทำธุรกิจร่วมกับผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ที่เป็นพันธมิตรทางธุรกิจซึ่งเป็นผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ใหม่และรถยนต์ใช้แล้ว ทั้งนี้ เนื่องจากบริษัทดำเนินธุรกิจเช่าซื้อมานานร่วม 30 ปี โดยให้บริการที่สะดวกรวดเร็ว มีนโยบายเสริมสร้างประโยชน์แก่ลูกค้าทุกราย มุ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าหรือพันธมิตรต่าง ๆ ทำให้ที่ผ่านมาผู้จัดจำหน่ายรถยนต์แนะนำลูกค้าเช่าซื้อให้กับบริษัทอย่างสม่ำเสมอ

ในปี 2560 บริษัทมีสัดส่วนการให้สินเชื่อเช่าซื้อเกือบทั้งหมดผ่านทางผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ของยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อทั้งหมดของบริษัท บริษัทไม่มีการพึ่งพาตัวแทนจำหน่ายรถยนต์รายใดเป็นพิเศษ ทั้งนี้ บริษัทมีสัดส่วนการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ผ่านผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ 10 รายรวมรวมกันเป็นร้อยละ 23.29 ของยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อทั้งหมดของบริษัท โดยไม่มีตัวแทนจำหน่ายรถยนต์รายใดที่มีสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 5 ของยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อทั้งหมด

##### **2) การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์โดยการติดต่อโดยตรงของบริษัท**

ลูกค้าจะติดต่อกับบริษัทเพื่อขอใช้สินเชื่อเช่าซื้อซึ่งเป็นลูกค้าที่เคยใช้บริการสินเชื่อของบริษัทแล้วเกิดความประทับใจในการให้บริการ จึงต้องการที่จะใช้บริการของบริษัทอีกครั้ง รวมถึงลูกค้าของบริษัทได้แนะนำลูกค้าใหม่ที่มีความต้องการใช้สินเชื่อเช่าซื้อให้มาใช้บริการของบริษัทอีกด้วย

#### **ธุรกิจลีสซิ่งและเช่าซื้อของบริษัทย่อย**

บริษัทย่อยมีช่องทางการให้สินเชื่อลีสซิ่งและเช่าซื้อ 2 ลักษณะ ได้แก่

##### **1) การให้บริการสินเชื่อลีสซิ่งและเช่าซื้อผ่านผู้จำหน่ายสินค้า**

จากการที่บริษัทย่อยมีบริการที่สะดวก รวดเร็ว และความสัมพันธ์อันดีกับผู้จำหน่ายสินค้ามานาน ทำให้ผู้จำหน่ายสินค้าแนะนำลูกค้าที่ต้องการทำสัญญาลีสซิ่งและเช่าซื้อให้กับบริษัทย่อย โดยบริษัทย่อยทำธุรกิจร่วมกับผู้จำหน่ายสินค้าโดยมีนโยบายในการเลือกทำธุรกิจกับผู้จำหน่ายสินค้าที่มีฐานะการเงินที่มั่นคง มีความชำนาญและประสบการณ์ในธุรกิจ และมีความน่าเชื่อถือ

## 2) การให้บริการสินเชื่อลีสซิ่งและเช่าซื้อโดยการติดต่อโดยตรงของบริษัทย่อย

การให้สินเชื่อลีสซิ่งและเช่าซื้อโดยการติดต่อโดยตรงของบริษัทย่อย แบ่งออกเป็น 3 วิธี ได้แก่

- (1) ลูกค้าที่เคยใช้บริการสินเชื่อลีสซิ่งและสินเชื่อเช่าซื้อของบริษัทย่อยมาก่อน เมื่อลูกค้าดังกล่าวมีความต้องการใช้สินเชื่อลีสซิ่งและเช่าซื้ออีกครั้ง จึงกลับมาใช้บริการของบริษัทย่อยอีกครั้ง
- (2) ลูกค้าเดิมแนะนำลูกค้าใหม่ที่มีความต้องการใช้สินเชื่อลีสซิ่งและเช่าซื้อให้มาใช้บริการสินเชื่อของบริษัทย่อย
- (3) วิธีอื่นๆ เช่น เจ้าหน้าที่การตลาดสินเชื่อของบริษัทย่อยเป็นผู้ติดต่อลูกค้าใหม่ โดยจะเน้นกลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมที่มีโอกาสในการเติบโตทางธุรกิจ โดยการออกไปพบลูกค้า การส่งจดหมายแจ้งทางไปรษณีย์และผ่านทางเว็บไซต์ (E-Commerce) เพื่อแจ้งข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับบริการต่างๆ ของบริษัทย่อย สถาบันการเงินแนะนำลูกค้าให้บริษัทย่อย และบริษัทลีสซิ่งอื่นๆ แนะนำลูกค้าให้บริษัทย่อย เป็นต้น

### **ธุรกิจแฟคตอริง**

ช่องทางการจำหน่ายของธุรกิจแฟคตอริงของบริษัทย่อยจะผ่านเจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดทั้งหมด โดยเจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดด้านธุรกิจแฟคตอริงของบริษัทย่อยเป็นผู้ที่มีความรู้และมีประสบการณ์ในธุรกิจแฟคตอริงเป็นอย่างดี จึงสามารถทำหน้าที่ให้คำแนะนำบริการแก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ที่ผ่านมาเจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดของบริษัทย่อยมุ่งเน้นเสนอบริการแก่กลุ่มลูกค้าที่อยู่ในอุตสาหกรรมที่มีโอกาสเติบโตในอนาคตและมีฐานะทางการเงินที่มั่นคง โดยเน้นในกลุ่มลูกค้าที่เป็นอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศไทยเป็นหลัก นอกจากนี้ เจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดสามารถหาข้อมูลลูกค้าใหม่ได้จากระบบฐานข้อมูลภายในที่บริษัทและบริษัทย่อยเก็บรวบรวมไว้ตลอดระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ ทั้งนี้ รายชื่อลูกค้าที่เคยใช้บริการสินเชื่อประเภทอื่นๆ ของบริษัทและบริษัทย่อยที่มีฐานะการเงินมั่นคง และมีประวัติการชำระเงินที่ดีมาโดยตลอดก็เป็นข้อมูลเสริมให้กับเจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดได้ และการที่บริษัทเป็นสมาชิกของสมาคมแฟคตอริงระหว่างประเทศ (Factors Chain International หรือ FCI) จะช่วยเพิ่มช่องทางในการให้บริการสินเชื่อแฟคตอริงระหว่างประเทศกับบริษัทย่อยได้อีกทางหนึ่ง

### **ธุรกิจนายหน้าประกันภัย**

ช่องทางการจัดจำหน่ายของธุรกิจนายหน้าประกันภัยจะผ่านเจ้าหน้าที่การตลาดของบริษัทย่อย โดยจะเป็นการเสนอขายประกันภัยควบคู่กับการเสนอสินเชื่อเช่าซื้อและลีสซิ่งของกลุ่มบริษัท นอกจากนั้น บริษัทย่อยยังมีเจ้าหน้าที่การตลาดในการหาลูกค้าใหม่และเสนอขายบริการแก่ลูกค้าทั่วไป

## 2.2.2 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

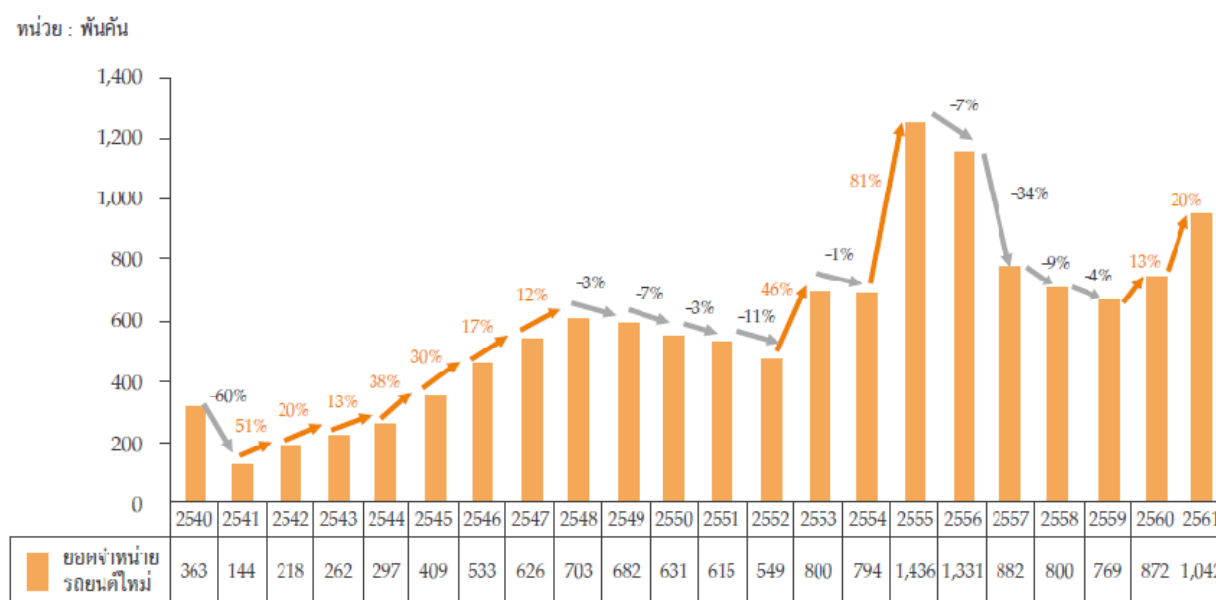
ภาวะอุตสาหกรรมแยกตามประเภทธุรกิจ ดังนี้

### ธุรกิจเช่าซื้อ

โดยทั่วไปธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์จะเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางเดียวกันกับภาวะอุตสาหกรรมยานยนต์ โดยในปี 2561 ยอดจำหน่ายรถยนต์ใหม่ในประเทศ มีจำนวน 1,041,739 คัน เพิ่มขึ้นจากปี 2560 ที่มีจำนวน 871,650 คัน หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 19.51 โดยปัจจัยสำคัญมาจากการเติบโตของเศรษฐกิจ การเร่งทำการตลาดของผู้ผลิตรถยนต์ รวมทั้งการเปิดตัวรถรุ่นใหม่ ส่งผลให้ตลาดรถยนต์ในประเทศเติบโตต่อเนื่องจากปี 2560

สำหรับแนวโน้มในปี 2562 คาดว่ายอดจำหน่ายรถยนต์จะคงอยู่ที่ประมาณ 1,000,000 คัน ลดลงเล็กน้อยจากปี 2561 โดยมีปัจจัยจากหนี้สินครัวเรือนที่มีแนวโน้มสูงขึ้น และการปรับขึ้นของอัตราดอกเบี้ย

### ยอดจำหน่ายรถยนต์ภายในประเทศ ตั้งแต่ปี 2540 - 2561

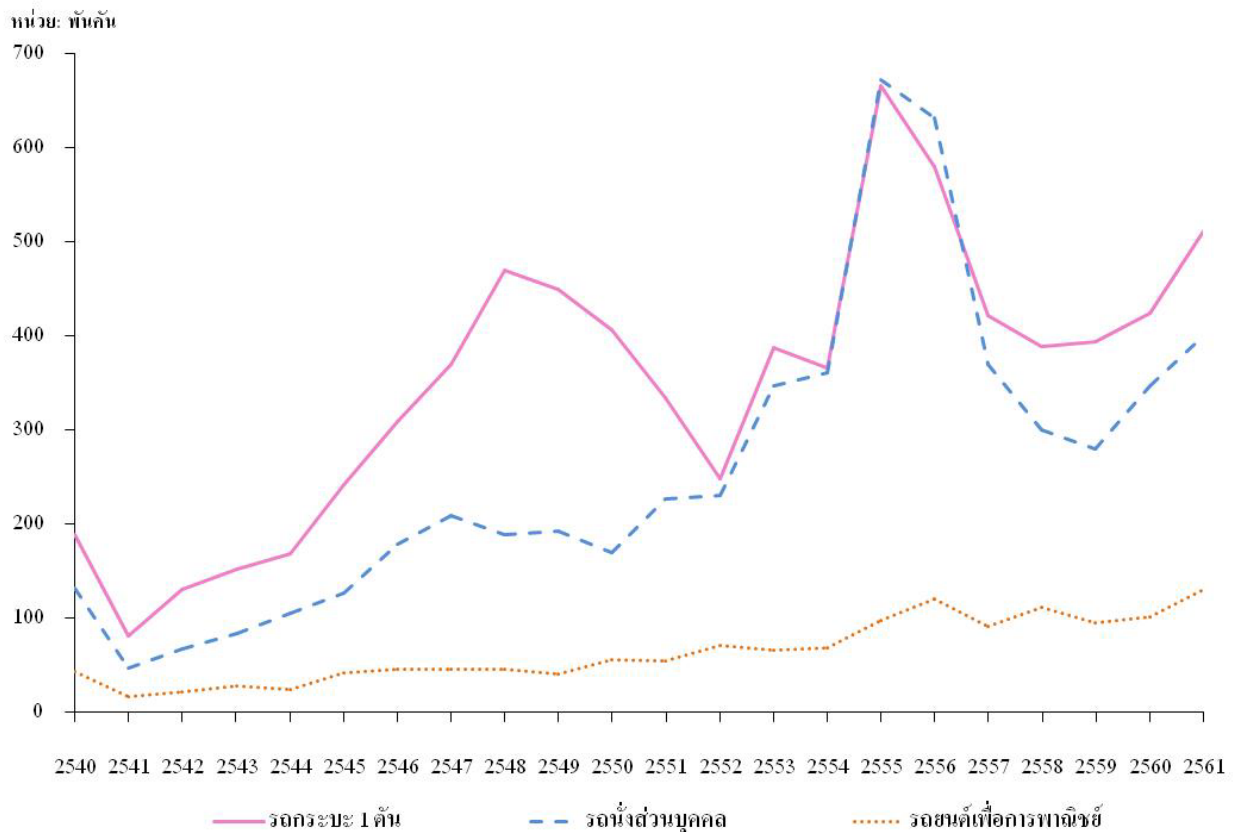


ยอดจำหน่ายรถยนต์ภายในประเทศแบ่งตามประเภทรถยนต์ในปี 2561 ส่วนใหญ่เป็นรถยนต์เพื่อการพาณิชย์ประเภทกระบะ 1 คัน มีจำนวน 511,669 คัน เพิ่มขึ้นจากปี 2560 ที่มีจำนวน 424,282 คัน หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 20.60 รองลงมาเป็นรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมีจำนวน 399,657 คัน เพิ่มขึ้นจากปี 2560 ที่มีจำนวน 346,250 คัน หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 15.42 และรถยนต์เพื่อการพาณิชย์ไม่รวมกระบะ 1 คัน มีจำนวน 103,413 คัน เพิ่มขึ้นจากปี 2560 ที่มีจำนวน 101,118 คัน หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.27

ยอดขายรถยนต์ประเภทต่าง ๆ สำหรับปี 2559 – 2561 สามารถแบ่งได้ดังนี้

ยอดขายรถยนต์ประเภทต่าง ๆ	2559		2560		2561	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
รถยนต์เพื่อการพาณิชย์ประเภทกระบะ 1 คัน	394,127	51.27	424,282	48.68	511,669	49.12
รถยนต์นั่งส่วนบุคคล	279,827	36.40	346,250	39.72	399,657	38.36
รถยนต์เพื่อการพาณิชย์ไม่รวมกระบะ 1 คัน	94,834	12.33	101,118	11.60	103,413	12.52
รวม	768,788	100.00	871,650	100.00	1,041,739	100.00

## ยอดจำหน่ายรถยนต์ภายในประเทศแบ่งตามประเภทรถยนต์ ตั้งแต่ปี 2540 – 2561



ผู้ประกอบการที่ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์รายสำคัญ ได้แก่ ธนาคารธนชาต จำกัด (มหาชน) บริษัท ราชธานีลีตซิ่ง จำกัด (มหาชน) ธนาคารทีสโก้ จำกัด (มหาชน) ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) บริษัท ลีตซิ่งกลสิกรไทย จำกัด บริษัท อยุธา ออโต้ลีตซิ่ง จำกัด ธนาคาร เกียรตินาคิน จำกัด (มหาชน) บริษัท โตโยต้า ลีตซิ่ง (ประเทศไทย) จำกัด และบริษัท ตรีเพชร อีซูซูลีตซิ่ง จำกัด เป็นต้น

### ธุรกิจลีตซิ่ง

ธุรกิจลีตซิ่ง/ ธุรกิจเช่าซื้อเครื่องจักรและยานพาหนะเป็นธุรกิจมีลักษณะการขายตัวตามสภาพเศรษฐกิจ กล่าวคือเมื่อสภาพเศรษฐกิจดีมีการขายตัว ยอดสินเชื่อประเภทนี้ก็จะขายตัวเช่นไปในแนวทางเดียวกันเพื่อรองรับการลงทุนขยายธุรกิจ

สำหรับในปี 2561 สำหรับในปี 2561 สภาพเศรษฐกิจอุตสาหกรรมขยายตัวเพิ่มขึ้นจากปีก่อน โดยดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรมขยายตัวร้อยละ 3.65 อย่างไรก็ตามการแข่งขันในธุรกิจลีตซิ่ง/ ธุรกิจเช่าซื้อเครื่องจักรและยานพาหนะยังคงมีการแข่งขันที่รุนแรง โดยบริษัทย่อยจะเน้นกลยุทธ์การให้บริการที่แตกต่าง โดยการให้บริการที่มีคุณภาพ รวดเร็ว และยืดหยุ่น เพื่อสร้างความแตกต่างสำหรับกลุ่มลูกค้าในตลาดเฉพาะ (Niche Segments)

บริษัทที่ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อและลีตซิ่ง ได้แก่ บริษัท เคทีบี ลีตซิ่ง จำกัด บริษัท เอสเอ็มเอฟแอล ลีตซิ่ง (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท ไทยโอริกซ์ ลีตซิ่ง จำกัด บริษัท แฟกเตอร์ แอนด์ อีควิปเมนต์ กลสิกรไทย จำกัด และบริษัท บางกอก มิตรบุษิ ยูเอฟ เจ ลีตซิ่ง จำกัด เป็นต้น



## ธุรกิจแฟคตอริง

ธุรกิจบริการสินเชื่อแฟคตอริงเป็นบริการสินเชื่อประเภทหนึ่ง ซึ่งลักษณะของบริการมีส่วนช่วยอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมที่ไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกันการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน ให้สามารถเบิกเงินสดล่วงหน้าจากค่าขายสินค้าและบริการจากผู้ให้บริการสินเชื่อแฟคตอริงได้ ดังนั้น เมื่อเศรษฐกิจเริ่มฟื้นตัวบรรดาผู้ประกอบการอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมจึงเริ่มใช้บริการสินเชื่อแฟคตอริงมากขึ้น ธุรกิจนี้จึงเริ่มเป็นที่รู้จักและได้รับการยอมรับอย่างแพร่หลาย เนื่องจากมีบทบาทสำคัญในการแก้ปัญหาการขาดแคลนเงินทุนระยะสั้นของผู้ประกอบการได้ ทั้งนี้ ผู้ให้บริการสินเชื่อแฟคตอริงจะรับโอนสิทธิเรียกร้องจากลูกหนี้การค้าจากผู้ประกอบการและชำระเงินค่าสินค้าและบริการล่วงหน้าให้กับผู้ประกอบการ จึงต้องมีการซื้อขายสินค้าและบริการและมีลูกหนี้การค้าเกิดขึ้น ต่างจากการให้สินเชื่อเบิกเงินบัญชีที่สถาบันการเงินที่ให้สินเชื่อไม่สามารถควบคุมการใช้เงินของผู้ประกอบการได้ ความเสี่ยงของผู้ให้บริการสินเชื่อแฟคตอริงจึงต่ำกว่าจากการที่ผู้ให้บริการสินเชื่อแฟคตอริงได้รับโอนหนี้สินทางการค้าจากผู้ขายสินค้าและบริการเป็นหลักประกัน

เศรษฐกิจไทยในปี 2561 ขยายตัวร้อยละ 4.1 เติบโตจากการขยายตัวร้อยละ 4.0 ในปี 2560 และเป็นการขยายตัวสูงสุดในรอบ 6 ปี โดยมูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.7 การบริโภคภาคเอกชน และการลงทุนรวมขยายตัวร้อยละ 4.6 และร้อยละ 3.8 ตามลำดับ ส่งผลให้ธุรกิจแฟคตอริงขยายตัวจากปี 2560 ตามการขยายตัวของเศรษฐกิจ

สำหรับแนวโน้มเศรษฐกิจไทยปี 2562 คาดว่าจะขยายตัวร้อยละ 3.5 - 4.5 โดยมีแรงสนับสนุนสำคัญ ได้แก่ การใช้จ่ายภาคครัวเรือนที่ยังมีแนวโน้มขยายตัวในเกณฑ์ดีและสนับสนุนการขยายตัวทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง การปรับตัวดีขึ้นของการลงทุนภาคเอกชนตามการเพิ่มขึ้นของอัตราการใช้จ่ายทางการผลิต และการเพิ่มขึ้นของมูลค่าการขอรับการส่งเสริมการลงทุน และการเร่งตัวขึ้นของการลงทุนภาครัฐ ตามความคืบหน้าของโครงการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานที่สำคัญ ๆ เป็นต้น

ผู้ประกอบการในธุรกิจแฟคตอริง ได้แก่ บริษัท แฟคตอริง กลิกรไทยจำกัด ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย บริษัท ไอเอฟเอสแคปปิตอล (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) และบริษัท ไอร่า แฟคตอริง จำกัด (มหาชน) เป็นต้น

## 2.3. การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

### 2.3.1. แหล่งที่มาของเงินทุน

แหล่งที่มาของเงินทุนของบริษัทและบริษัทย่อยสามารถสรุปได้ดังนี้

1. เงินที่ได้รับจากการชำระค่าของลูกค้า ซึ่งเมื่อหักค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานแล้ว บริษัทและบริษัทย่อยสามารถนำเงินในส่วนนี้ไปใช้เป็นแหล่งเงินทุนได้
2. เงินกู้ยืมระยะสั้นและระยะยาวจากธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงินทั้งในประเทศและต่างประเทศ
3. ตลาดตราสารหนี้
4. ส่วนของผู้ถือหุ้น ซึ่งประกอบด้วยทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้ว และกำไรสะสม

แหล่งที่มาของเงินทุนเฉพาะในส่วนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกัน ตลาดตราสารหนี้ และส่วนของผู้ถือหุ้น

แหล่งที่มาของเงินทุน	31 ธันวาคม 2560		31 ธันวาคม 2561	
	ล้านบาท	ล้านบาท	ล้านบาท	ร้อยละ
<b>เงินกู้ยืม</b>	<b>28,316.14</b>	<b>85.43</b>	<b>30,224.08</b>	<b>85.51</b>
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากธนาคาร	5,038.00	15.20	4,480.14	12.68
- เงินกู้ยืมจากธนาคารที่เกี่ยวข้องกัน	-	-	45.14	0.13
- เงินกู้ยืมจากธนาคารอื่น	5,038.00	15.20	4,435.00	12.55
เงินกู้ยืมระยะยาวจากกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกันที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	800.00	2.41	2,000.00	5.66
เงินกู้ยืมระยะยาวจากธนาคารที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	2,450.00	7.39	1,400.00	3.96
หุ้นกู้ชนิดไม่มีประกันที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	1,339.83	4.04	1,584.87	4.48
หุ้นกู้ชนิดไม่มีประกันระยะสั้นอื่น	7,549.72	22.79	8,734.78	24.71
เงินกู้ยืมระยะยาวจากกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกัน-สุทธิจากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	2,000.00	6.03	1,800.00	5.09
เงินกู้ยืมระยะยาวจากธนาคาร-สุทธิจากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	5,495.94	16.58	6,166.94	17.45
หุ้นกู้ชนิดไม่มีประกัน-สุทธิจากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	3,642.65	10.99	4,057.35	11.48
<b>ส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>4,830.91</b>	<b>14.57</b>	<b>5,120.9</b>	<b>14.49</b>
<b>รวมแหล่งที่มาของเงินทุน</b>	<b>33,147.05</b>	<b>100.00</b>	<b>35,344.98</b>	<b>100.00</b>

ที่มา : งบการเงินรวมของบริษัท เอเซียเสริมกิจลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชี สำหรับปี 2560 และปี 2561

- เงินกู้ยืมระยะสั้นจากกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกัน ไม่รวมดอกเบี้ยค้างจ่ายของเงินกู้ยืมระยะสั้นจากกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกัน
- เงินกู้ยืมระยะสั้นอื่น รวมถึง ตัวแลกเงินและตัวสัญญาใช้เงิน ซึ่งแสดงด้วยราคาตามมูลค่าหน้าตั๋ว
- หุ้นกู้ชนิดไม่มีประกัน ในที่นี้ แสดงด้วยราคาตามมูลค่าหน้าตั๋ว

ทั้งนี้ บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายในการจัดหาแหล่งเงินทุนให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ในการใช้เงินและระยะเวลาการใช้เงิน เพื่อให้บริษัทและบริษัทย่อยมีสภาพคล่องและมีอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนที่เหมาะสม มีผลกำไรสุทธิและการบริหารความเสี่ยงที่ดี

### 2.3.2. การให้กู้ยืม

บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายการให้กู้ยืมและขั้นตอนการพิจารณาสินเชื่อตามประเภทของธุรกิจ ดังนี้

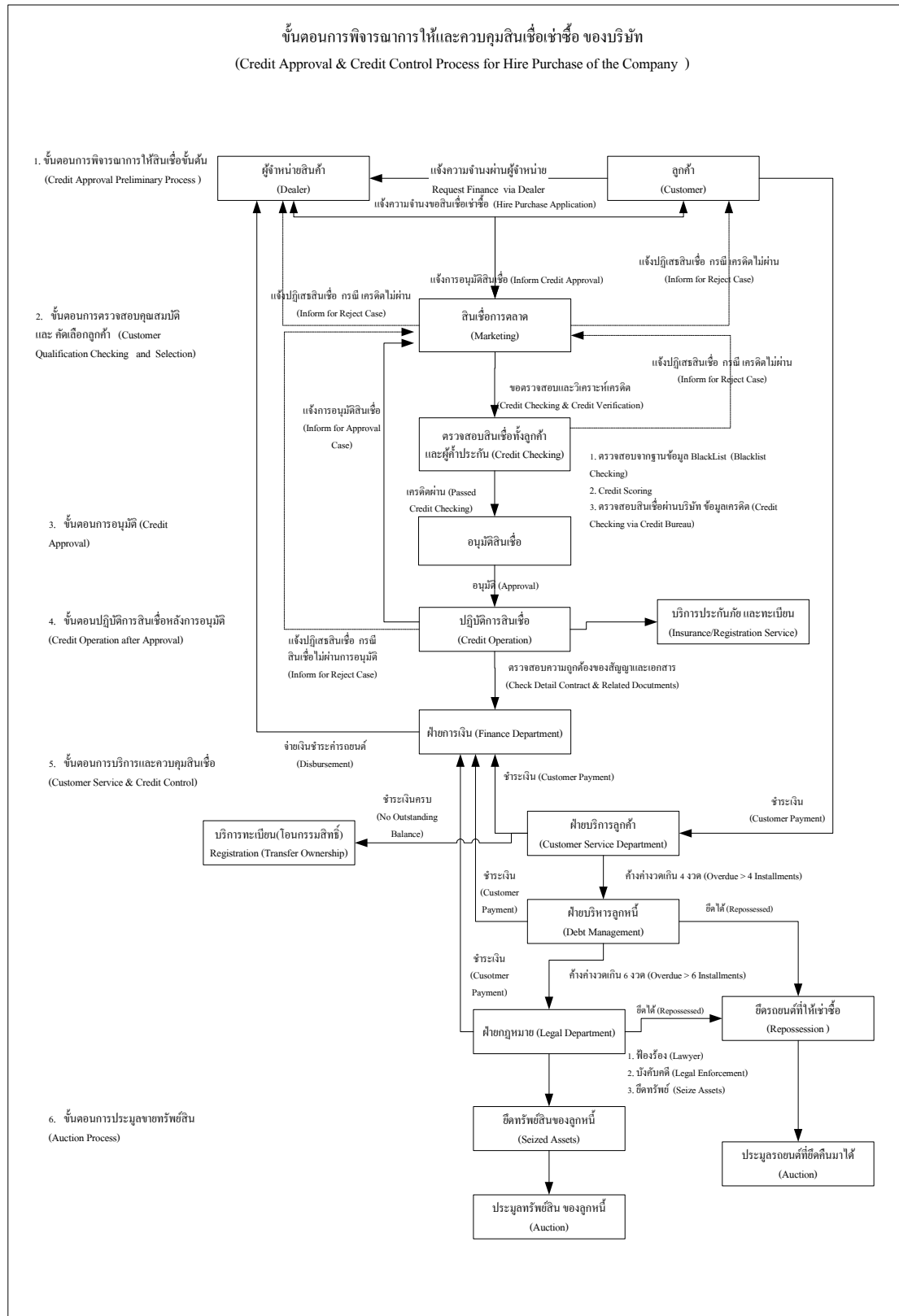
#### ธุรกิจเช่าซื้อของบริษัท

##### 1) นโยบายการให้กู้ยืมของบริษัท

บริษัทให้ความสำคัญต่อคุณภาพของลูกค้า โดยบริษัทคำนึงถึงคุณสมบัติของลูกค้า ความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้า คุณสมบัติของทรัพย์สินที่ใช้ในการเช่าซื้อ และผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ เพื่อป้องกันปัญหาการเกิดหนี้สูญจากการให้สินเชื่อเช่าซื้อดังกล่าว

บริษัทให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อแก่บุคคลธรรมดาและนิติบุคคล มีที่อยู่อาศัยเป็นหลักแหล่งแน่นอน มีอาชีพและสถานประกอบการที่มั่นคง มีรายได้สม่ำเสมอและเพียงพอที่จะชำระค่างวดเช่าซื้อ ทั้งนี้ บริษัทได้เสนอบริการทางการเงินในรูปแบบที่หลากหลายต่อลูกค้า เพื่อให้มีการบริการที่ครบวงจรมากขึ้น นอกจากนี้ การให้วงเงินสินเชื่อเช่าซื้อจะขึ้นอยู่กับประวัติสถานะทางการเงินของผู้เช่าซื้อ ประเภทของรถยนต์ สภาพของรถยนต์ และอายุการใช้งานของรถยนต์ ซึ่งโดยปกติแล้วบริษัทจะให้วงเงินสินเชื่อเช่าซื้อเฉลี่ยประมาณร้อยละ 75 - 80 ของมูลค่าทรัพย์สินที่ให้เช่าซื้อ โดยคิดอัตราดอกเบี้ยเป็นแบบคงที่อ้างอิงกับอัตราดอกเบี้ยของตลาดเป็นหลัก

## 2) สรุปขั้นตอนการให้สินเชื่อเช่าซื้อของบริษัท



### ขั้นตอนที่ 1 ขั้นตอนการพิจารณาการให้สินเชื่อขั้นต้น

ผู้ขอสินเชื่อติดต่อเจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดของบริษัทหรือผ่านทางผู้จัดจำหน่ายรถยนต์เพื่อขอสินเชื่อเช่าซื้อ เจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดจะสอบถามรายละเอียดเบื้องต้นเกี่ยวกับข้อมูลของผู้ขอสินเชื่อและผู้ค้ำประกัน และตรวจสอบรายละเอียดและสภาพของทรัพย์สินที่ใช้ในการขอสินเชื่อ นอกจากนี้ เจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดจะขอเอกสารของผู้ขอสินเชื่อ เช่น เอกสารสำเนาทะเบียนบ้าน สำเนาบัตรประชาชน หลักฐานทางการเงิน และเอกสารของผู้ค้ำประกัน เป็นต้น เพื่อประกอบการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ รวมทั้งอธิบายเงื่อนไขของการให้สินเชื่อตามสัญญาที่เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละราย

### ขั้นตอนที่ 2 ขั้นตอนการตรวจสอบคุณสมบัติและคัดเลือกลูกค้า

เจ้าหน้าที่ตรวจสอบสินเชื่อจะตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลของผู้ขอสินเชื่อและผู้ค้ำประกัน พร้อมกันหาข้อมูลเพิ่มเติมจากแหล่งข้อมูลต่างๆ เพื่อใช้ในการวิเคราะห์สินเชื่อ เช่น ระบบฐานข้อมูลของบริษัทซึ่งมีข้อมูลของลูกค้ากว่า 100,000 ราย แสดงข้อมูลประวัติลูกค้าที่เคยขอสินเชื่อจากบริษัท ประวัติการชำระหนี้ วงเงินสินเชื่อที่เคยได้รับการอนุมัติ ข้อมูลจากบริษัท และบริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด (National Credit Bureau Co.,Ltd.) เป็นต้น จากนั้นจึงทำการวิเคราะห์สินเชื่อ และจัดอันดับเครดิตของลูกค้า (Credit Scoring) และแจ้งผลการวิเคราะห์สินเชื่อให้แก่เจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาด ในกรณีที่ผู้ขอสินเชื่อมีคุณสมบัติผ่านการพิจารณา เจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดจะจัดทำรายงานเพื่อเสนอขออนุมัติสินเชื่อต่อไป ในกรณีที่คุณสมบัติของผู้ขอสินเชื่อไม่ผ่านการพิจารณา เจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดจะแจ้งผลการปฏิเสธการให้สินเชื่อไปยังผู้ขอสินเชื่อและ/หรือผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ทราบ

### ขั้นตอนที่ 3 ขั้นตอนการอนุมัติ

รายงานการเสนอขออนุมัติสินเชื่อจะถูกเสนอต่อผู้มีอำนาจในการอนุมัติสินเชื่อ ทั้งนี้ อำนาจการอนุมัติสินเชื่อเช่าซื้อของบริษัทแบ่งตามวงเงินสินเชื่อสามารถสรุปได้ ดังนี้

วงเงินการให้สินเชื่อ	ผู้มีอำนาจในการอนุมัติวงเงินสินเชื่อ
ไม่เกิน 40 ล้านบาท	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
เกินกว่า 40 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 100 ล้านบาท (หรือเทียบเท่า 3.33 ล้านดอลลาร์)	คณะกรรมการบริหารโดยผู้รับมอบอำนาจกลุ่ม 1 *
เกินกว่า 100 ล้านบาท (หรือเทียบเท่า 3.33 ล้านดอลลาร์) แต่ไม่เกิน 200 ล้านบาท	คณะกรรมการบริหารโดยผู้รับมอบอำนาจกลุ่ม 1* ร่วมกับผู้รับมอบอำนาจกลุ่ม 2**
เกินกว่า 200 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 300 ล้านบาท	คณะกรรมการบริษัท
เกินกว่า 300 ล้านบาท ขึ้นไป	ผู้ถือหุ้นของบริษัท

\* ผู้รับมอบอำนาจกลุ่ม 1 ประกอบด้วย นายหยาง ซือ ถึง ลงนามร่วมกับ นายเซิน ยิง สุข

\*\* ผู้รับมอบอำนาจกลุ่ม 2 ประกอบด้วย นายหลี่ หลง เทา นายเซิน ฟง ลอง นายเลี้ยว อิง จื่อ โดยสองในสามลงนามร่วมกัน

### ขั้นตอนที่ 4 ขั้นตอนปฏิบัติการสินเชื่อหลังการอนุมัติ

เจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสินเชื่อจะแจ้งผลการอนุมัติให้แก่เจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาด เพื่อแจ้งผลให้แก่ผู้ขอสินเชื่อและผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ทราบ ในกรณีที่ผู้ขอสินเชื่อได้รับการอนุมัติ เจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสินเชื่อจะเตรียมจัดทำสัญญาเพื่อให้ผู้ขอสินเชื่อและผู้ค้ำประกันลงนาม รวมทั้งจัดให้มีการทำประกันภัยรถยนต์ หลังจากนั้นเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสินเชื่อจะตรวจสอบความถูกต้องของสัญญาและเอกสารประกอบเพื่อจัดส่งให้แก่ฝ่ายการเงินเพื่อดำเนินการชำระค่ารถยนต์ให้แก่ผู้จัดจำหน่าย

รถยนต์ โดยผู้จัดจำหน่ายรถยนต์จะจัดการจดทะเบียนรถยนต์ในกรณีที่เป็นรถยนต์ใหม่และโอนทะเบียนในกรณีที่เป็นรถยนต์  
ใช้แล้วให้เป็นชื่อของบริษัท

#### ขั้นตอนที่ 5 ขั้นตอนการบริการและการควบคุมสินเชื่อ

เจ้าหน้าที่บริการลูกค้าจะเป็นผู้ติดตามการชำระเงินและจัดชั้นการชำระเงินของลูกค้า (Payment Grading) บันทึก  
ไว้ในระบบฐานข้อมูลของลูกค้าแต่ละราย ในกรณีที่ผู้เช่าซื้อสามารถชำระค่างวดครบถ้วนตามเงื่อนไขในสัญญาเช่าซื้อ บริษัท  
ในฐานะผู้ให้เช่าซื้อจะโอนกรรมสิทธิ์รถยนต์ที่เช่าซื้อให้แก่ผู้เช่าซื้อ

บริษัทมีมาตรการในการควบคุมสินเชื่อเช่าซื้อของบริษัท ซึ่งแบ่งตามจำนวนค่างวดที่ค้างชำระ สรุปได้ดังนี้

ประเภทลูกหนี้	มาตรการในการควบคุมสินเชื่อ
ลูกหนี้ที่ชำระค่างวดตามปกติ - ลูกหนี้ที่ค้างชำระไม่เกิน 2 งวด	ลูกหนี้ที่ชำระค่างวดตามปกติจะอยู่ในความดูแลของเจ้าหน้าที่บริการลูกค้า โดยจะ ติดตามทวงถามโดยการโทรศัพท์เมื่อลูกหนี้มีการค้างชำระค่างวด ปัจจุบัน ลูกหนี้ชำระ ค่างวดตามปกติมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 95 ของจำนวนลูกหนี้ทั้งหมด
ลูกหนี้ที่ค้างชำระมากกว่า 2 งวด แต่ไม่เกิน 4 งวด	หัวหน้าเจ้าหน้าที่บริการลูกค้าจะต้องติดตามอย่างใกล้ชิดเพื่อเร่งให้ลูกหนี้ชำระหนี้ใน ส่วนที่ค้างค้าง ในเบื้องต้นหัวหน้าเจ้าหน้าที่บริการลูกค้าจะแจ้งเตือนลูกค้าผ่านทาง โทรศัพท์พร้อมส่งจดหมายเตือนไปยังลูกหนี้และผู้ค้ำประกันและออกไปเยี่ยมลูกหนี้ เพื่อทำความเข้าใจถึงเหตุผลที่ลูกหนี้ไม่สามารถชำระหนี้ได้ตามกำหนด หากลูกหนี้ยังไม่ สามารถชำระหนี้ได้ เจ้าหน้าที่จะรวบรวมข้อมูลของลูกหนี้ นำเข้าประชุมกับ ผู้บังคับบัญชา เพื่อแจ้งสาเหตุของปัญหาที่เกิดขึ้นและหาแนวทางแก้ไข
ลูกหนี้ที่ค้างชำระมากกว่า 4 งวด แต่ไม่เกิน 6 งวด	ลูกหนี้กลุ่มนี้จะอยู่ในความดูแลของฝ่ายจัดการหนี้สิน ซึ่งมีเจ้าหน้าที่ที่มีความชำนาญใน การเร่งรัดและติดตามหนี้โดยเฉพาะ เจ้าหน้าที่จะดำเนินการเร่งรัดหนี้ตามขั้นตอนของ บริษัท หากลูกหนี้ยังไม่มีการชำระหนี้ เจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดการหนี้สินจะเริ่มดำเนินการ ยึดรถยนต์จากผู้เช่าซื้อ โดยเป็นไปตามข้อกำหนดของสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครอง ผู้บริโภค (สคบ.) ทั้งนี้ ฝ่ายจัดการหนี้สินจะรับผิดชอบลูกหนี้กลุ่มนี้เพียง 2 เดือนเท่านั้น เมื่อครบ 2 เดือนแล้ว ถ้าลูกหนี้ยังไม่ชำระหนี้ที่ค้างหรือเจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดการหนี้สินไม่ สามารถยึดรถยนต์คืนกลับมาได้ ทำให้ลูกหนี้มีการค้างชำระค่างวดเกินกว่า 6 งวด เจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดการหนี้สินจะต้องส่งลูกหนี้กลุ่มนี้ให้ฝ่ายกฎหมายเป็นผู้ดูแลต่อไป
ลูกหนี้ที่ค้างชำระมากกว่า 6 งวด ขึ้นไป	ฝ่ายจัดการหนี้สินจะส่งลูกหนี้กลุ่มนี้ให้ฝ่ายกฎหมายเป็นผู้ดูแล ฝ่ายกฎหมายจะออก จดหมายแจ้งให้ลูกหนี้ชำระค่างวดภายในระยะเวลาที่กำหนด (Notice) พร้อมทั้งบอกเลิก สัญญาเช่าซื้อในกรณีที่ลูกหนี้ไม่ชำระหนี้ค้างภายในระยะเวลาที่แจ้ง ฝ่ายกฎหมายจะ ดำเนินการฟ้องดำเนินคดีกับลูกหนี้รายดังกล่าว พร้อมกับดำเนินการยึดรถยนต์คืนจาก ลูกหนี้ควบคู่กันไป หลังจากที่ได้ศาลมีคำพิพากษา บริษัทจะถือปฏิบัติตามคำพิพากษา นั้น หากลูกหนี้ไม่สามารถปฏิบัติตามได้ ฝ่ายกฎหมายจะทำการสืบทรัพย์และบังคับคดี ลูกหนี้และผู้ค้ำประกันต่อไป

## ขั้นตอนที่ 6 ขั้นตอนการประมูลรถยนต์เช่าซื้อที่ยืดคืนมา

บริษัทฯ จัดให้มีการประมูลขายรถยนต์เช่าซื้อที่ยืดคืนมา ผ่านบริษัทรับประมูลรถยนต์ 4 บริษัท ซึ่งแต่ละบริษัทที่รับประมูลมีกำหนดวันเวลาและสถานที่ประมูลดังต่อไปนี้

### 1.บริษัท สหการประมูล จำกัด (มหาชน)

- 1.1 ลานประมูลสำนักงานใหญ่ (เหม่งจ้าย) ประมูลอาทิตย์ละ 3 ครั้ง คือจัดประมูลทุกวันอังคาร, ทุกวันพฤหัสบดี และทุกวันเสาร์
- 1.2 ลานประมูลพุทธมณฑลสาย 2 ประมูลอาทิตย์ละ 3 ครั้ง คือ จัดประมูลทุกพุธ, ทุกวันศุกร์ และทุกวันอาทิตย์
- 1.3 ลานประมูลรังสิต คลอง 8 ประมูลอาทิตย์ละ 1 ครั้ง ทุกวันอาทิตย์
- 1.4 ลานประมูลต่างจังหวัด เช่นลานประมูลอุดรธานี, ลานประมูลเชียงใหม่ หรือลานประมูลนครราชสีมา ประมูลเดือนละ 1 ครั้ง ซึ่งบริษัท สหการประมูล จำกัด (มหาชน) จะเป็นผู้กำหนดวัน เวลา และสถานที่ประมูลแล้วแจ้งให้ทางบริษัทฯ ได้ทราบล่วงหน้า

### 2.บริษัท สยามอินเตอร์การประมูล จำกัด

- 2.1 ลานประมูลสำนักงานใหญ่ (ระหว่างซอยรามคำแหง 158-160) ประมูลอาทิตย์ละ 1 ครั้ง ทุกวันศุกร์
- 2.2 ลานประมูลต่างจังหวัด เช่นลานประมูลนครราชสีมา ประมูลเดือนละ 1 ครั้ง ซึ่งบริษัท สยามอินเตอร์การประมูล จำกัด จะเป็นผู้กำหนดวัน เวลา และสถานที่ประมูลแล้วแจ้งให้ทางบริษัทฯ ได้ทราบล่วงหน้า

### 3.บริษัท แมนไฮม์ เอเชีย แปซิฟิก จำกัด

- 3.1 ลานประมูลสำนักงานใหญ่ (อ่อนนุช) ประมูลอาทิตย์ละ 1 ครั้ง ทุกวันพุธ
- 3.2 ลานประมูลต่างจังหวัด เช่นลานประมูลนครราชสีมา ประมูลเดือนละ 1 ครั้ง ซึ่งบริษัท แมนไฮม์ เอเชีย แปซิฟิก จำกัด จะเป็นผู้กำหนดวัน เวลา และสถานที่ประมูลแล้วแจ้งให้ทางบริษัทฯ ได้ทราบล่วงหน้า

### 4.บริษัท แอฟเฟิล ออโต้ ออกชั่น (ไทยแลนด์) จำกัด

- 4.1 ลานประมูลสำนักงานใหญ่ (บางนา กม.4) ประมูลอาทิตย์ละ 1 ครั้ง ทุกวันอังคาร
- 4.2 ลานประมูลต่างจังหวัด เช่นลานประมูลพิษณุโลก หรือลานประมูลนครสวรรค์ ประมูลเดือนละ 1 ครั้ง ซึ่งบริษัท แอฟเฟิล ออโต้ ออกชั่น (ไทยแลนด์) จำกัด จะเป็นผู้กำหนดวัน เวลา และสถานที่ประมูลแล้วแจ้งให้ทางบริษัทฯ ได้ทราบล่วงหน้า

โดยเจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดการหนี้สินเป็นผู้จัดการและควบคุมดูแลเรื่องการประมูลรถยนต์ บริษัทจะแจ้งรายละเอียดของการประมูลเกี่ยวกับวัน เวลา และสถานที่ประมูลให้ผู้ที่เกี่ยวข้องเข้าร่วมประมูลทราบโดยการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ ในส่วนของราคาขั้นต่ำที่ให้เป็นราคาเปิดประมูลนั้น ฝ่ายจัดการหนี้สินเป็นผู้แจ้งแก่บริษัทผู้รับประมูลให้ทราบ ทั้งนี้เนื่องจากบริษัทผู้รับประมูลบางบริษัทใช้วิธีประมูลโดยไม่เปิดเผยราคาขั้นต่ำ แต่จะให้ผู้ที่มาร่วมประมูลเป็นผู้เสนอราคา บริษัทผู้รับประมูลจะขายรถยนต์ของบริษัทฯ ได้ต่อเมื่อราคาที่เสนอครั้งสุดท้ายเท่ากับหรือสูงกว่าราคาขั้นต่ำที่บริษัทกำหนดให้

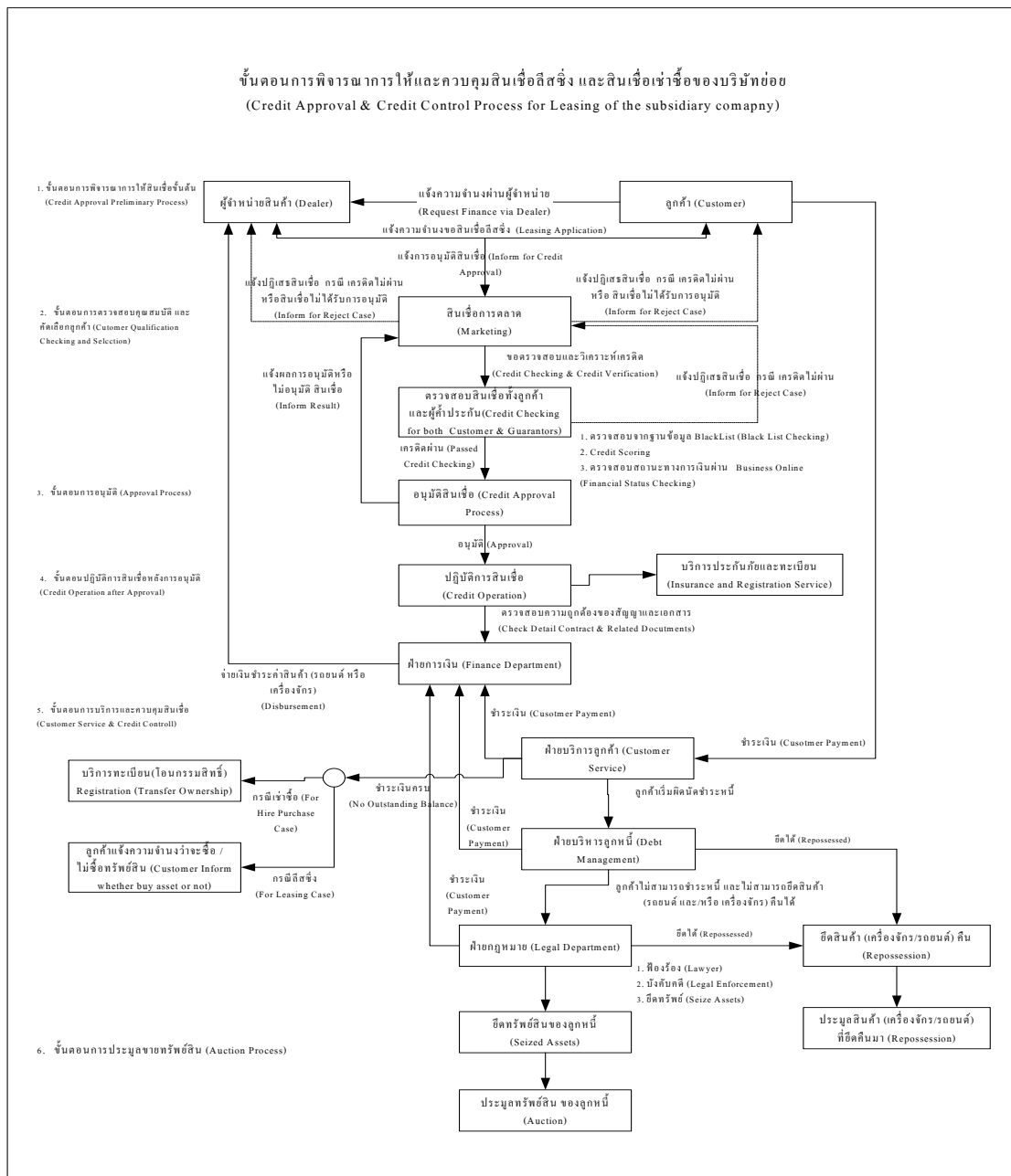
## **ธุรกิจลีสซิ่งและเช่าซื้อของบริษัทย่อย**

### **1) นโยบายการให้กู้ยืมของบริษัทย่อย**

บริษัทย่อยให้บริการสินเชื่อลีสซิ่งและเช่าซื้อแก่นิติบุคคลเป็นหลัก โดยวงเงินสินเชื่อลีสซิ่งและเช่าซื้อที่ให้แก่ขึ้นอยู่กับประวัติการดำเนินธุรกิจ ประเภทธุรกิจ ฐานะการเงิน ความสามารถในการชำระเงิน และผลประกอบการของผู้ขอใช้สินเชื่อ รวมทั้งคำนึงถึงประเภท ราคาตามสภาพ และอายุการใช้งานของทรัพย์สินที่ใช้สำหรับลีสซิ่งและเช่าซื้อ ซึ่งโดยปกติแล้วบริษัทย่อยจะให้วงเงินสินเชื่อลีสซิ่งและเช่าซื้อประมาณร้อยละ 70 - 80 ของมูลค่าทรัพย์สิน โดยมีอายุสัญญาลีสซิ่งเฉลี่ยประมาณ 36 - 60 เดือน และอายุสัญญาเช่าซื้อเฉลี่ยประมาณ 12 - 60 เดือน ทั้งนี้ อายุสัญญาลีสซิ่งและเช่าซื้อจะสั้นหรือยาวขึ้นอยู่กับอายุการใช้งานของทรัพย์สินแต่ละประเภท สำหรับอัตราดอกเบี้ยในการให้บริการสินเชื่อลีสซิ่งและเช่าซื้อของบริษัทย่อยส่วนใหญ่ใช้อัตราดอกเบี้ยแบบคงที่เป็นหลัก มีเพียงส่วนน้อยที่บริษัทย่อยคิดอัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัว โดยอิงจากอัตราดอกเบี้ย MOR (Minimum Overdraft Rate) ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)



## 2) สรุปขั้นตอนการให้สินเชื่อและเช่าซื้อของบริษัทย่อย



### ขั้นตอนที่ 1 ขั้นตอนการพิจารณาการให้สินเชื่อขั้นต้น

ผู้ขอสินเชื่อติดต่อกับเจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดของบริษัทย่อยเพื่อขอสินเชื่อ เจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดจะสอบถามรายละเอียดเบื้องต้นเกี่ยวกับข้อมูลของผู้ขอสินเชื่อและรายละเอียดของทรัพย์สินที่ต้องการเช่า/เช่าซื้อ นอกจากนี้ เจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดจะขอเอกสารของผู้ขอสินเชื่อ เช่น หนังสือรับรองบริษัท หลักฐานทางการเงิน เป็นต้น เพื่อใช้ประกอบการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ รวมทั้งอธิบายเงื่อนไขของการให้สินเชื่อตามสัญญาที่เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละราย

**ขั้นตอนที่ 2** ขั้นตอนการตรวจสอบคุณสมบัติและคัดเลือกลูกค้า

เจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดจะตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลของผู้ขอสินเชื่อและผู้ค้ำประกัน พร้อมกับหาข้อมูลเพิ่มเติมจากแหล่งข้อมูลต่างๆ เช่น ระบบฐานข้อมูลลูกค้าของบริษัทย่อย ข้อมูลจาก Business Online เป็นต้น จากนั้นจึงทำการวิเคราะห์สินเชื่อ และจัดอันดับลูกค้า (Credit Scoring) ในกรณีที่ผู้ขอสินเชื่อมีคุณสมบัติผ่านการพิจารณา เจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดจะจัดทำรายงานเพื่อขออนุมัติสินเชื่อต่อไป ในกรณีที่ผู้ขอสินเชื่อมีคุณสมบัติไม่ผ่านการพิจารณา เจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดจะแจ้งผลการปฏิเสธการให้สินเชื่อไปยังผู้ขอสินเชื่อทราบ

**ขั้นตอนที่ 3** ขั้นตอนการอนุมัติ

รายงานการเสนอขออนุมัติสินเชื่อจะถูกเสนอต่อผู้มีอำนาจในการอนุมัติสินเชื่อ ทั้งนี้ อำนาจการอนุมัติสินเชื่อของบริษัทย่อยแบ่งตามวงเงินสินเชื่อสามารถสรุปได้ดังนี้

วงเงินการให้สินเชื่อ	ผู้มีอำนาจในการอนุมัติวงเงินสินเชื่อ
ไม่เกิน 40 ล้านบาท	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
เกินกว่า 40 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 80 ล้านบาท	คณะกรรมการบริหารโดยผู้รับมอบอำนาจกลุ่ม 1 *
เกินกว่า 80 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 200 ล้านบาท	คณะกรรมการบริหารโดยผู้รับมอบอำนาจกลุ่ม 1* ร่วมกับ ผู้รับมอบอำนาจกลุ่ม 2**
เกินกว่า 200 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 500 ล้านบาท	คณะกรรมการบริษัท
เกินกว่า 500 ล้านบาท ขึ้นไป	ผู้ถือหุ้นของบริษัท

หมายเหตุ: \* ผู้รับมอบอำนาจกลุ่ม 1 ประกอบด้วย นายหยาง ซือ ลิง ลงนามร่วมกับ นายลี หยวน อี้

\*\* ผู้รับมอบอำนาจกลุ่ม 2 ประกอบด้วย นายหลี่ หลง เทา หรือ นายเซิน ฟง ลอง

**ขั้นตอนที่ 4** ขั้นตอนปฏิบัติการสินเชื่อหลังการอนุมัติ

เจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดจะแจ้งผลการพิจารณาให้แก่ผู้ขอสินเชื่อและผู้จัดจำหน่ายสินค้าทราบ ในกรณีที่ผู้ขอสินเชื่อได้รับการอนุมัติ เจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสินเชื่อจะเตรียมจัดทำสัญญาเพื่อให้ผู้ขอสินเชื่อและผู้ค้ำประกันลงนาม รวมทั้งจัดทำประกันภัยสินค้าที่ใช้ในการลีสซิ่งและเช่าซื้อด้วย หลังจากนั้นเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสินเชื่อจะตรวจสอบความถูกต้องของสัญญาและเอกสารประกอบเพื่อจัดส่งให้ฝ่ายการเงินดำเนินการชำระค่าสินค้าให้แก่ผู้จัดจำหน่ายสินค้า

**ขั้นตอนที่ 5** ขั้นตอนการบริการและการควบคุมสินเชื่อ

โดยส่วนใหญ่บริษัทย่อยจะเก็บเช็คค่าวงล่วงหน้าตลอดอายุสัญญาเช่า/เช่าซื้อจากผู้เช่า/เช่าซื้อ ในกรณีที่บริษัทย่อยไม่ได้รับเช็คค่าวงหน้าครบอายุสัญญา เจ้าหน้าที่บริการลูกค้าจะเป็นผู้ติดตามการชำระเงิน ในกรณีที่เช่าซื้อสัญญาเช่าซื้อ หากผู้เช่าซื้อสามารถชำระค่าวงครบถ้วนตามสัญญา บริษัทย่อยก็จะโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินให้แก่ผู้เช่าซื้อ ส่วนสัญญาเช่าบริษัทย่อยจะให้สิทธิผู้เช่าในการเลือกซื้อทรัพย์สินในราคาที่ตกลงไว้

ในกรณีที่เช็คค่าเช่า/เช่าซื้อไม่สามารถเรียกเก็บได้ หรือลูกค้าเริ่มมีปัญหาในการผ่อนชำระ บริษัทย่อยมีมาตรการในการติดตามผู้เช่า/เช่าซื้อ ดังนี้

- ติดตามทางตามทางโทรศัพท์โดยเจ้าหน้าที่บริหารลูกหนี้
- นัดพบลูกค้าเพื่อเยี่ยมชมกิจการ ทำการประเมินการดำเนินธุรกิจและความสามารถในการผ่อนชำระหนี้ ตลอดจนพิจารณาสภาพคล่อง พร้อมทั้งทำการเจรจาต่อรอง เพื่อกำหนดวันชำระค่าวงที่ค้าง
- หากลูกค้าไม่สามารถชำระค่าวงตามที่ตกลงกันไว้ เจ้าหน้าที่บริหารลูกหนี้ก็จะทำการเจรจาให้ส่งมอบทรัพย์สินที่เช่า/เช่าซื้อคืน

- ในกรณีที่ลูกค้าไม่ยินยอมส่งมอบทรัพย์สินที่เช่า/เช่าซื้อคืน อีกทั้งยังไม่สามารถชำระค่างวดได้ เจ้าหน้าที่บริหารลูกหนี้ก็จะส่งฝ่ายกฎหมายดำเนินการต่อไป

อย่างไรก็ตาม เจ้าหน้าที่บริหารลูกหนี้มีการประชุมร่วมกับฝ่ายบริหารทุกๆ เดือนอย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง เพื่อรายงานผลการติดตามการชำระหนี้ของลูกค้าที่ยังคงค้างชำระค่างวดทุกราย เพื่อหาแนวทางในการติดตาม พร้อมทั้งใช้มาตรการต่างๆ ต่อไป เช่น ขอทรัพย์สินที่เช่า/เช่าซื้อคืน ฟ้องร้องตามเช็ค ส่งฝ่ายกฎหมายดำเนินการต่อไป เป็นต้น

#### ขั้นตอนที่ 6 ขั้นตอนการประมวลขายทรัพย์สิน

สำหรับทรัพย์สินประเภทยานพาหนะ บริษัทย่อยจะจัดให้มีการประมูลรถยนต์ที่ยึดคืนมาได้ร่วมกับบริษัท สำหรับทรัพย์สินประเภทเครื่องจักร บริษัทย่อยจะดำเนินการขายเครื่องจักรดังกล่าวด้วยวิธีต่างๆ เช่น กำหนดให้ผู้สนใจเสนอราคาซื้อเครื่องจักร หรือขายผ่านผู้จัดจำหน่ายเครื่องจักร เป็นต้น โดยบริษัทย่อยจะสอบถามราคาขายทรัพย์สินจากผู้จัดจำหน่ายหลายๆ รายที่จำหน่ายเครื่องจักรประเภทเดียวกันเพื่อนำมากำหนดราคาขายที่เหมาะสม จากนั้นจึงแจ้งราคาขายและรายละเอียดของทรัพย์สินให้แก่ผู้ซื้อทรัพย์สิน ทั้งนี้ บริษัทย่อยจัดตั้งคณะกรรมการ ซึ่งประกอบด้วย ผู้อำนวยการสินเชื่อการตลาด และรองประธาน เพื่อควบคุมการขายทรัพย์สินให้เกิดความโปร่งใส

หากมีการนำทรัพย์สินยึดออกประมวลขายทำให้ได้ราคาขายเกินกว่ามูลหนี้คงค้างตามสัญญาของลูกค้า บริษัทย่อยจะคืนเงินส่วนเกินให้กับลูกหนี้ ในทางกลับกันหากมีส่วนขาดทุน ลูกหนี้จะต้องชำระค่าเสียหายให้กับบริษัทย่อยตามจำนวนที่เกิดขึ้นจริง ดังนั้น เมื่อบริษัทย่อยเกิดขาดทุนจากการประมวลขายทรัพย์สิน บริษัทย่อยจะทำหนังสือแจ้งให้ลูกหนี้รับทราบและนำเงินส่วนต่างดังกล่าวมาชำระคืนให้กับบริษัทย่อยภายในระยะเวลาที่กำหนด หากลูกหนี้ไม่นำเงินส่วนต่างดังกล่าวมาชำระคืนภายในกำหนดระยะเวลาดังกล่าว บริษัทย่อยก็จะดำเนินการฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายจากลูกหนี้ในชั้นศาลต่อไป

สำหรับทรัพย์สินที่ยึดจากลูกหนี้และผู้ค้าประกันตามคำสั่งศาล สำนักงานบังคับคดีจะเป็นผู้ดำเนินการประมวลขายทรัพย์สินดังกล่าว

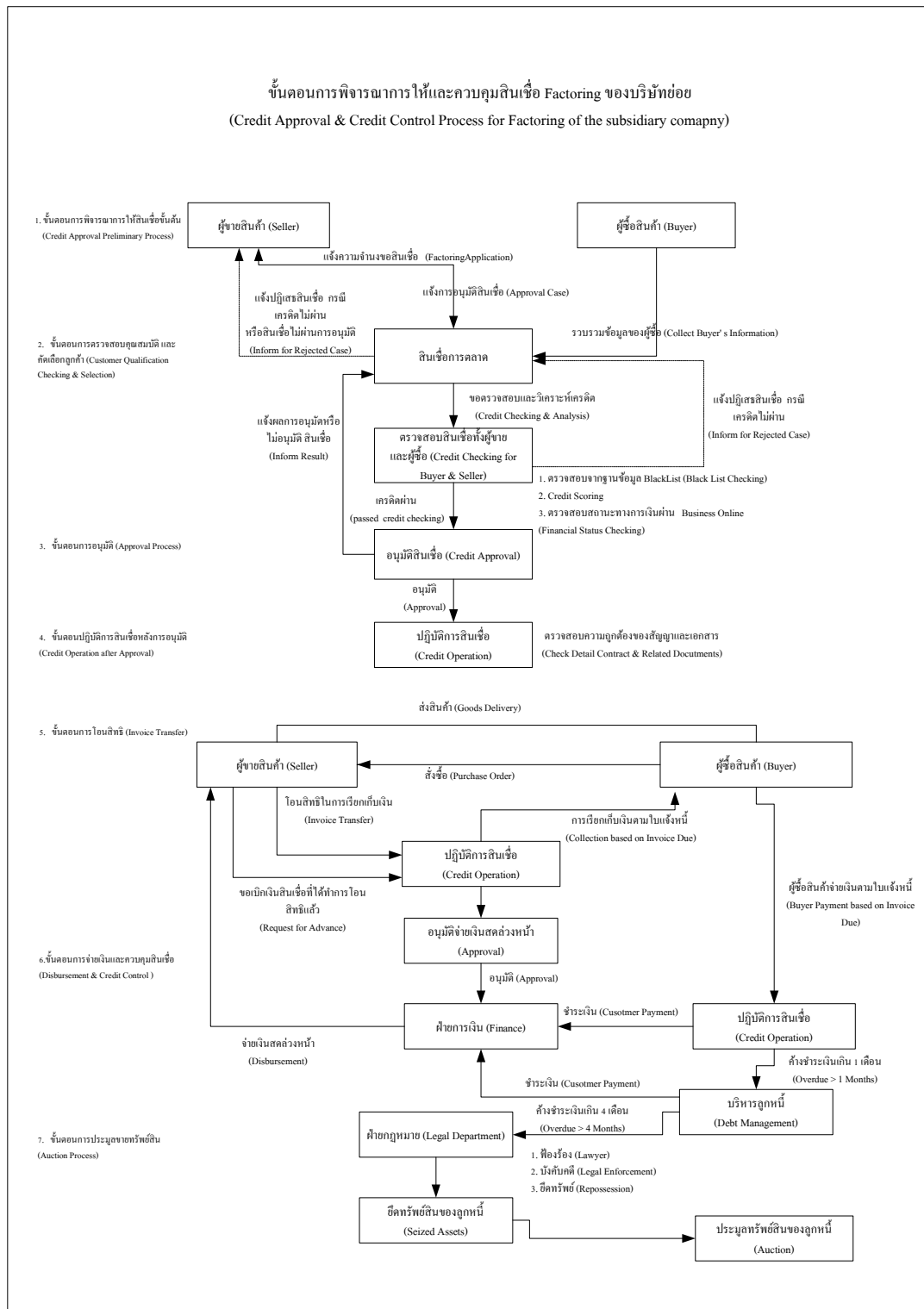
#### ธุรกิจแฟคตอริง

- สินเชื่อแฟคตอริงภายในประเทศ

##### 1) นโยบายการให้เบิกเงินสดล่วงหน้าสำหรับสินเชื่อแฟคตอริงภายในประเทศ

บริษัทย่อยให้บริการสินเชื่อแฟคตอริงแก่บริษัทผู้ขายสินค้าและบริการที่เป็นผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมเป็นหลัก โดยวงเงินสินเชื่อแฟคตอริงจะขึ้นอยู่กับประวัติการค้าดำเนินธุรกิจ ประเภทธุรกิจ ฐานะทางการเงิน และผลประกอบการของผู้ขายสินค้าและบริการ รวมทั้งคำนึงถึงคุณภาพของลูกหนี้การค้าและความน่าเชื่อถือในเรื่องเครดิตทางการค้าของบริษัทผู้ขายสินค้าและบริการและผู้ซื้อสินค้าด้วย หากบริษัทผู้ขายสินค้าและบริการต้องการที่จะใช้สินเชื่อแฟคตอริง บริษัทผู้ขายสินค้าและบริการจะนำไปเรียกเก็บเงินมาโอนสิทธิให้บริษัทย่อย ในแต่ละครั้งบริษัทย่อยจะให้สินเชื่อแฟคตอริงไม่เกินร้อยละ 80 ของมูลค่าเรียกเก็บเงินตามใบเรียกเก็บเงินแต่ละใบ ซึ่งบริษัทผู้ขายสินค้าและบริการจะต้องหมุนเวียนเงินไม่เกินวงเงินสินเชื่อรวมที่ได้รับอนุมัติ อายุเฉลี่ยของการให้สินเชื่อหมุนเวียนตามใบเรียกเก็บเงินแต่ละใบประมาณ 60 - 90 วัน อัตราดอกเบี้ยสำหรับสินเชื่อแฟคตอริงภายในประเทศของบริษัทย่อยคิดในอัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัวเป็นหลัก โดยจะอิงกับอัตราดอกเบี้ย MOR (Minimum Overdraft Rate) ของธนาคารพาณิชย์ บวกด้วยร้อยละ 1.0 - 4.0 ต่อปี ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับสถานะทางการเงินของผู้ขายสินค้าและบริการและคุณภาพของลูกหนี้การค้าของผู้ขายสินค้าและบริการเป็นหลัก นอกจากนี้ บริษัทย่อยมีนโยบายในการทบทวนและต่ออายุวงเงินสินเชื่อทุกๆ 6 - 12 เดือน เพื่อให้สินเชื่อแฟคตอริงมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

## 2) สรุปขั้นตอนการให้สินเชื่อแฟคตอริงภายในประเทศ



**ขั้นตอนที่ 1** ขั้นตอนการพิจารณาการให้สินเชื่อขั้นต้น

ผู้ขอสินเชื่อติดต่อกับเจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดของบริษัทย่อยเพื่อขอสินเชื่อ เจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดจะสอบถามรายละเอียดเบื้องต้นเกี่ยวกับข้อมูลของผู้ขอสินเชื่อ นอกจากนี้ เจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดจะขอเอกสารของผู้ขอสินเชื่อ เช่น หนังสือรับรองบริษัท หลักฐานทางการเงิน เป็นต้น เพื่อใช้ประกอบการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ

**ขั้นตอนที่ 2** ขั้นตอนการตรวจสอบคุณสมบัติและคัดเลือกลูกค้า

เจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดตรวจสอบข้อมูลของผู้ขายสินค้าและบริการและผู้ซื้อสินค้าจากแหล่งข้อมูล เช่น ระบบฐานข้อมูลลูกค้าของบริษัทย่อย ข้อมูลจาก Business Online เป็นต้น รวมทั้งจัดอันดับลูกค้า (Credit Scoring) และทำการวิเคราะห์สินเชื่อ ในกรณีที่ผู้ขอสินเชื่อมีคุณสมบัติไม่ผ่านการพิจารณา เจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดจะแจ้งผลการปฏิเสธการให้สินเชื่อไปยังผู้ขอสินเชื่อทราบ ในกรณีที่ผู้ขอสินเชื่อมีคุณสมบัติผ่านการพิจารณา เจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดจะจัดทำเป็นรายงานการขออนุมัติการใช้สินเชื่อแฟคตอริงเสนอต่อผู้มีอำนาจในการอนุมัติต่อไป

**ขั้นตอนที่ 3** ขั้นตอนการอนุมัติ

รายงานการเสนอขออนุมัติสินเชื่อจะถูกเสนอต่อผู้มีอำนาจในการอนุมัติสินเชื่อ ทั้งนี้ อำนาจการอนุมัติสินเชื่อแฟคตอริงของบริษัทย่อยแบ่งตามวงเงินสินเชื่อสามารถสรุปได้ดังนี้

วงเงินการให้สินเชื่อ	ผู้มีอำนาจในการอนุมัติวงเงินสินเชื่อ
ไม่เกิน 30 ล้านบาท	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
เกินกว่า 30 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 80 ล้านบาท	คณะกรรมการบริหารโดยผู้รับมอบอำนาจกลุ่ม 1 *
เกินกว่า 80 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 200 ล้านบาท	คณะกรรมการบริหารโดยผู้รับมอบอำนาจกลุ่ม 1* ร่วมกับผู้รับมอบอำนาจกลุ่ม 2 **
เกินกว่า 200 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 500 ล้านบาท	คณะกรรมการบริษัท
เกินกว่า 500 ล้านบาท ขึ้นไป	ผู้ถือหุ้นของบริษัท

หมายเหตุ : \* ผู้รับมอบอำนาจกลุ่ม 1 ประกอบด้วย นายหยาง ชือ ดิง ลงนามร่วมกับนายลี หยวน อี้

\*\* ผู้รับมอบอำนาจกลุ่ม 2 ประกอบด้วย นายหลี่ หลง เทา หรือ นายเชน ฟง ลอง

**ขั้นตอนที่ 4** ขั้นตอนปฏิบัติการสินเชื่อหลังการอนุมัติ

เจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดจะแจ้งผลการพิจารณาให้แก่ผู้ขอสินเชื่อทราบ ในกรณีที่ผู้ขอสินเชื่อได้รับการอนุมัติ เจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสินเชื่อจะเตรียมจัดทำสัญญาเพื่อให้ผู้ขอสินเชื่อและผู้ค้าประกันลงนาม หลังจากนั้นเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสินเชื่อจะตรวจสอบความถูกต้องของสัญญาและเอกสารประกอบ

**ขั้นตอนที่ 5** ขั้นตอนการโอนสิทธิ

ภายหลังจากที่ผู้ขอสินเชื่อหรือผู้ขายสินค้าและบริการมีการส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้ซื้อสินค้าและผู้ซื้อสินค้าได้ลงนามในใบส่งสินค้าเรียบร้อยแล้ว ผู้ขายสินค้าและบริการจะออกไปเรียกเก็บเงินให้กับผู้ซื้อสินค้าและนัดวันชำระค่าสินค้าและบริการกับผู้ซื้อสินค้า ผู้ขายสินค้าและบริการนำส่งใบส่งสินค้าและใบเรียกเก็บเงินให้แก่บริษัทย่อย ซึ่งใบส่งสินค้าจะต้องมีการลงนามการรับสินค้าและบริการจากผู้ซื้อสินค้าเพื่อแสดงว่าบริษัทผู้ขายสินค้าและบริการได้ส่งมอบสินค้าและบริการให้แก่ผู้ซื้อสินค้าเรียบร้อยแล้ว เจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสินเชื่อจะทำการรายงานเสนอต่อผู้มีอำนาจในการอนุมัติสินเชื่อของบริษัทย่อย เพื่อขออนุมัติจ่ายเงินเบิกล่วงหน้าตามมูลค่าของใบเรียกเก็บเงินแต่ละใบ เพื่อกำหนดจำนวนเงินที่ผู้ขายสินค้าและบริการจะได้รับ อัตราดอกเบี้ย ค่าธรรมเนียมการใช้บริการ และระยะเวลาชำระคืนที่สอดคล้องกับเงื่อนไขการชำระเงินของลูกค้าหนี้การค้า ซึ่งการ

กำหนดเงื่อนไขต่างๆ จะขึ้นอยู่กับประเภทสินค้า คุณภาพของผู้ซื้อสินค้า และคุณภาพของใบเรียกเก็บเงิน เสนอต่อผู้มีอำนาจในการอนุมัติสินเชื่อของบริษัทย่อย ทั้งนี้ ผู้ขายสินค้าและบริการจะต้องหมุนเวียนการใช้สินเชื่อแฟคตอริงภายในวงเงินสินเชื่อรวมที่กำหนด ภายหลังจากได้รับอนุมัติจากผู้มีอำนาจในการอนุมัติสินเชื่อของบริษัทย่อยแล้ว เจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสินเชื่อจะแจ้งผลการอนุมัติให้ผู้ขายสินค้าและบริการทราบและแจ้งการโอนสิทธิการเรียกเก็บเงินให้แก่ผู้ซื้อสินค้าและบริการทุกรายทราบด้วยวิธีการโอนสิทธิการเรียกเก็บเงินโดยตรง คือ ผู้ซื้อสินค้าและบริการลงนามในหนังสือแจ้งการโอนสิทธิและชำระเงินค่าสินค้าและบริการโดยตรงให้กับบริษัทย่อย และวิธีการโอนสิทธิการรับเงินโดยอ้อม คือ บริษัทย่อยจัดส่งหนังสือแจ้งการโอนสิทธิเรียกร้องให้ผู้ซื้อสินค้าและบริการทราบเป็นจดหมายลงทะเบียนพร้อมใบตอบรับทางไปรษณีย์เพื่อให้ผู้ซื้อสินค้าและบริการชำระเงินค่าสินค้าและบริการให้แก่บริษัทย่อยเมื่อถึงกำหนดชำระ โดยบริษัทย่อยจะถือว่าผู้ซื้อสินค้าและบริการรับทราบการโอนสิทธิเรียกร้องเมื่อบริษัทย่อยได้รับคืนใบตอบรับทางไปรษณีย์ที่มีผู้ลงนามแล้ว ซึ่งเป็นไปตามที่กฎหมายกำหนดว่าหากมีผู้ลงนามตอบรับในใบตอบรับทางไปรษณีย์แล้ว ให้ถือว่าผู้ซื้อสินค้าและบริการรับทราบการโอนสิทธิชำระเงินนั้นแล้ว สำหรับกรณีที่ผู้ซื้อสินค้าชำระเงินค่าสินค้าและบริการโดยการส่งจ่ายเช็คในนามของผู้ขายสินค้า บริษัทย่อยจะให้ผู้ขายสินค้าและบริการเปิดบัญชีออมทรัพย์กับธนาคารพาณิชย์ โดยบริษัทย่อยจะเป็นผู้เก็บสมุดนำฝากไว้ และให้ผู้ขายสินดาลงนามในหนังสือยินยอมให้บริษัทย่อยหักบัญชีโดยตรง (Direct Debit) ได้ทันทีเมื่อผู้ซื้อสินค้าและบริการชำระเงินค่าสินค้าและบริการ

#### ขั้นตอนที่ 6 ขั้นตอนการจ่ายเงินและควบคุมสินเชื่อ

บริษัทย่อยมีขั้นตอนการจ่ายเงินและการควบคุมสินเชื่อแฟคตอริงดังนี้

- ฝ่ายปฏิบัติการสินเชื่อจะเป็นผู้ดูแลการเรียกเก็บหนี้ตามบัญชีลูกหนี้การค้าเมื่อครบกำหนดชำระ หากลูกหนี้การค้าไม่สามารถชำระหนี้ได้ตามกำหนด บริษัทย่อยจะถามถึงสาเหตุและนัดวันชำระหนี้ใหม่ เมื่อถึงกำหนดวันชำระหนี้ใหม่ หากลูกหนี้การค้ายังคงปฏิเสธการชำระหนี้เกิน 1 เดือน ฝ่ายปฏิบัติการสินเชื่อก็จะแจ้งให้เจ้าหน้าที่บริหารลูกหนี้ทราบทันที
- เจ้าหน้าที่บริหารลูกหนี้ก็จะดำเนินการเร่งรัดการชำระหนี้ของลูกหนี้การค้าเบื้องต้น พร้อมทั้งติดตามทวงถามการชำระหนี้คืนจากลูกหนี้การค้าผู้โอนสิทธิเรียกร้องทันที
- หากลูกหนี้การค้าและลูกหนี้การค้าผู้โอนสิทธิเรียกร้องไม่สามารถชำระหนี้คืนได้ภายในระยะเวลา 4 เดือน เจ้าหน้าที่บริหารลูกหนี้จะส่งลูกหนี้การค้าและลูกหนี้การค้าผู้โอนสิทธิเรียกร้องดังกล่าวไปให้ฝ่ายกฎหมายดำเนินการตามขั้นตอนต่อไป

#### ขั้นตอนที่ 7 ขั้นตอนการประเมินทรัพย์สิน

บริษัทย่อยดำเนินการฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายจากลูกหนี้ในชั้นศาล เพื่อสามารถดำเนินการยึดทรัพย์สินของลูกหนี้ (ลูกหนี้และผู้ค้ำประกัน) ซึ่งทรัพย์สินที่ยึดจากลูกหนี้ตามคำสั่งศาล สำนักงานบังคับคดีจะเป็นผู้ดำเนินการประมูลขายทรัพย์สินดังกล่าว

##### - สินเชื่อแฟคตอริงระหว่างประเทศ

##### 1) นโยบายการให้สินเชื่อแฟคตอริงระหว่างประเทศ

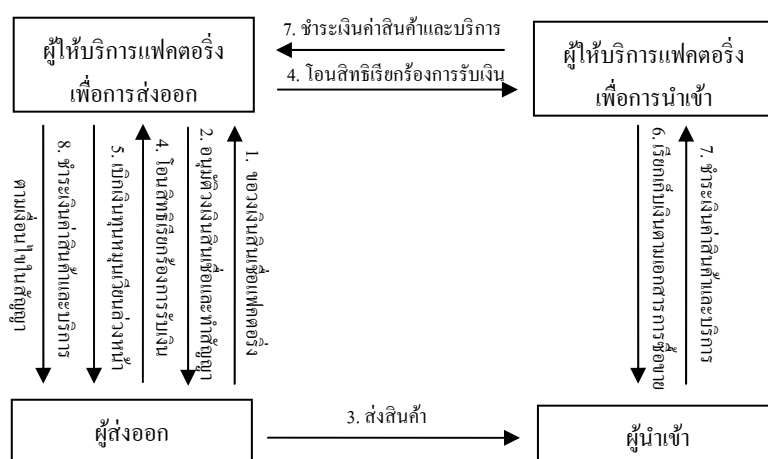
ปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อแฟคตอริงระหว่างประเทศ ประกอบด้วย การคัดเลือก Correspondent Factor ที่เป็นสมาชิกของสมาคมแฟคตอริงระหว่างประเทศ (FCI) ที่มีฐานะการเงินและผลประกอบการที่ดี รวมถึงพิจารณาคุณภาพของลูกหนี้การค้าและความน่าเชื่อถือในเรื่องเครดิตทางการค้าของผู้นำเข้า/ผู้ส่งออก บริษัทย่อยจะให้บริการแก่ลูกหนี้ที่เปิดบัญชีขายเชื่อชำระค่าสินค้าและบริการ แบบ Opened Account และ Document against Acceptance ซึ่งเป็นสินเชื่อที่ไม่มี

หลักประกัน ในขณะที่การใช้บริการสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์อยู่ในรูปของวงเงินสินเชื่อ Letter of Credit ทั้งนี้ การใช้บริการสินเชื่อแฟคตอริงระหว่างประเทศจะช่วยขจัดปัญหาอันเนื่องมาจากการต้องใช้หลักประกันและอาจมีความล่าช้าในการเจรจาขอเปิดวงเงินสินเชื่อ Letter of Credit กับธนาคารพาณิชย์ได้

สำหรับสินเชื่อแฟคตอริงเพื่อการส่งออก บริษัทย่อยเป็นตัวกลางในการติดต่อประสานงานกับผู้ให้บริการสินเชื่อแฟคตอริงเพื่อการนำเข้าของผู้นำเข้าที่อยู่ต่างประเทศซึ่งเป็นบริษัทคู่ค้าของผู้ส่งออก การให้บริการสินเชื่อแฟคตอริงเพื่อการส่งออกของบริษัทย่อยแบ่งได้เป็น 2 รูปแบบ คือ การค้าประกันการชำระเงินเพียงอย่างเดียว และการให้สินเชื่อแก่ผู้ส่งออกสินค้า ทั้งนี้ ผู้ส่งออกจะนำไปเรียกเก็บเงินมาโอนสิทธิเรียกร้องให้ผู้ให้บริการ ในแต่ละครั้งบริษัทย่อยจะให้สินเชื่อแฟคตอริงระหว่างประเทศไม่เกินร้อยละ 80 ของมูลค่าเรียกเก็บเงินตามใบเรียกเก็บเงินแต่ละใบ ซึ่งผู้ขอสินเชื่อแฟคตอริงจะต้องหมุนเวียนเงินไม่เกินวงเงินสินเชื่อรวมที่ได้รับอนุมัติ อายุเฉลี่ยของใบเรียกเก็บเงินแต่ละใบประมาณ 60 - 90 วัน อัตราดอกเบี้ยสำหรับสินเชื่อแฟคตอริงระหว่างประเทศของบริษัทย่อยคิดในอัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัวเป็นหลัก โดยจะอิงกับอัตราดอกเบี้ยเงินเบิกเกินบัญชี (MOR) ของธนาคารพาณิชย์ บวกด้วยร้อยละ 0.5 - 5.0 ต่อปี ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับเครดิตของผู้ส่งออกและคุณภาพของลูกค้าหนี้การค้าของผู้ส่งออกเป็นหลัก

นอกจากนี้ บริษัทย่อยมีนโยบายในการทบทวนและต่ออายุวงเงินสินเชื่อทุกๆ 6 - 12 เดือน เพื่อให้สินเชื่อแฟคตอริงมีคุณภาพมากยิ่งขึ้น

## 2) สรุปขั้นตอนการให้สินเชื่อแฟคตอริงระหว่างประเทศ



### ขั้นตอนการทำแฟคตอริงระหว่างประเทศ

- (1) ผู้ส่งออกขอใช้บริการแฟคตอริงเพื่อการส่งออกจากผู้ให้บริการแฟคตอริงเพื่อการส่งออก
- (2) ผู้ให้บริการแฟคตอริงเพื่อการส่งออกอนุมัติวงเงินสินเชื่อ และทำสัญญาแฟคตอริงเพื่อการส่งออกกับผู้ส่งออก
- (3) ผู้ส่งออกส่งสินค้าไปยังผู้นำเข้าสินค้า
- (4) ผู้ส่งออกโอนสิทธิการรับเงินให้แก่ผู้ให้บริการแฟคตอริงเพื่อการส่งออกและโอนสิทธิเรียกร้องต่อไปยังผู้ให้บริการแฟคตอริงเพื่อการนำเข้า
- (5) ผู้ให้บริการแฟคตอริงเพื่อการส่งออกให้บริการเบิกเงินทุนหมุนเวียนล่วงหน้าตามเงื่อนไขให้ผู้ส่งออก

- (6) ผู้ให้บริการแฟคตอริงเพื่อการนำเข้าเรียกเก็บเงินตามเอกสารในการซื้อขายตามข้อตกลงทางการค้าระหว่างผู้ส่งออกและผู้นำเข้าสินค้า
- (7) ผู้นำเข้าชำระเงินค่าสินค้าให้แก่ผู้ให้บริการแฟคตอริงเพื่อการนำเข้า ซึ่งจะนำส่งไปชำระต่อไปชำระต่อไปให้ผู้ให้บริการแฟคตอริงเพื่อการส่งออก
- (8) ผู้ให้บริการแฟคตอริงเพื่อการส่งออกชำระเงินค่าสินค้าให้แก่ผู้ส่งออกสินค้าโดยหักเงินทุนหมุนเวียนเบิกล่วงหน้า ดอกเบี้ย ค่าธรรมเนียมแฟคตอริง และค่าธรรมเนียมโอนเงิน

ทั้งนี้ อำนาจการอนุมัติสินเชื่อแฟคตอริงระหว่างประเทศของบริษัทย่อยมีหลักการเดียวกับอำนาจการอนุมัติสินเชื่อแฟคตอริงภายในประเทศ



### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

#### 3.1 ความเสี่ยงจากความเสี่ยงไม่สอดคล้องของระยะเวลาการให้สินเชื่อกับเงินกู้ยืม

เนื่องจากบริษัทและบริษัทย่อย (บมจ.กรุงเทพแกรนด์แปซิฟิคลิส) คิดอัตราดอกเบี้ยสำหรับลูกค้าเช่าซื้อและลีสซิ่งอยู่ในอัตราคงที่ (Fixed Rate) ตลอดอายุสัญญา ในขณะที่เงินกู้ยืมของบริษัทและบริษัทย่อยบางส่วนมีต้นทุนเงินกู้ยืมขึ้นลงตามอัตราดอกเบี้ยในตลาด จึงอาจทำให้บริษัทเกิดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย โดยเฉพาะถ้าอัตราดอกเบี้ยเพิ่มสูงขึ้น อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัทและบริษัทย่อยมีกระแสเงินสดจากการรับชำระคืนหนี้ของลูกค้าหนี้เฉลี่ยร้อยละ 39.35 ของยอดลูกค้าหนี้ทั้งหมดในปี 2560 และร้อยละ 39.30 ของยอดลูกค้าหนี้ทั้งหมดในปี 2561 ทำให้สามารถนำเงินดังกล่าวไปให้สินเชื่อแก่ลูกค้าสินเชื่อรายใหม่ในอัตราดอกเบี้ยที่สูงขึ้นได้

สำหรับความเสี่ยงด้านสภาพคล่องทางการเงิน ซึ่งเกิดจากการที่เงินกู้ยืมส่วนหนึ่งของบริษัทและบริษัทย่อยเป็นเงินกู้ยืมระยะสั้น และอาจทำให้มีความเสี่ยงจากการถูกเรียกชำระคืนเงินกู้หรือจากการที่เจ้าหนี้สถาบันการเงินไม่ต่ออายุเงินกู้ยืมหลังจากครบกำหนด อย่างไรก็ตาม เงินกู้ยืมระยะสั้นเหล่านี้ ส่วนหนึ่งให้กู้ยืมโดยสถาบันการเงินซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท จึงมีความเสี่ยงของการถูกเรียกคืนเงินกู้ยืม โดยที่ผ่านมารวมถึงช่วงวิกฤตเศรษฐกิจปี 2540 บริษัทและบริษัทย่อยไม่เคยประสบปัญหาเรื่องแหล่งเงินกู้และความเพียงพอของเงินทุนหมุนเวียน เนื่องจากไม่เคยถูกเรียกชำระคืนเงินกู้ระยะสั้นหรือไม่ต่ออายุเงินกู้ยืมเมื่อครบกำหนด อย่างไรก็ตาม บริษัทและบริษัทย่อยได้จัดหาวงเงินสินเชื่อเพิ่มเติมจากสถาบันการเงินอื่นๆ ในประเทศ รวมถึงจัดหาแหล่งเงินทุนอื่นเพิ่มเติม เช่น ตลาดทุน และตลาดตราสารหนี้ เป็นต้น ซึ่งจะสามารถช่วยลดความเสี่ยงด้านสภาพคล่องทางการเงินลงได้

#### 3.2 ความเสี่ยงด้านการตลาดและการแข่งขัน

เนื่องจากยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ของบริษัทมีความสัมพันธ์สอดคล้องกับยอดขายรถยนต์ภายในประเทศ และเมื่อพิจารณาโครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อย พบว่า ณ สิ้นปี 2561 รายได้หลักของบริษัทและบริษัทย่อยเกิดจากการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ ประมาณร้อยละ 81.35 ของรายได้รวม บริษัทและบริษัทย่อยจึงอาจมีความเสี่ยงจากการแข่งขันที่ทวีความรุนแรง และความเสี่ยงหากเกิดการหดตัวของอุตสาหกรรมยานยนต์

อย่างไรก็ตาม การที่บริษัทและบริษัทย่อยเสนอบริการที่มีคุณภาพ การรักษาสถานลูกค้าเดิม และขยายฐานลูกค้าใหม่เพิ่มเติม การพิจารณาสินเชื่ออย่างรัดกุมทุกขั้นตอน และการมีมาตรการควบคุมดูแลการชำระเงินของลูกค้า โดยยังคงรักษาระดับปริมาณการให้สินเชื่อ พร้อมทั้งเน้นนโยบายการเพิ่มสัดส่วนของบริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ประเภทอื่นๆ ซึ่งยังไม่ได้รับผลกระทบจากการชะลอตัวของอุตสาหกรรมยานยนต์ เช่น สินเชื่อเช่าซื้อรถโดยสาร และเพิ่มรายได้ค่าธรรมเนียมจากการให้บริการต่างๆ เป็นต้น ซึ่งจะช่วยเพิ่มโอกาสในการทำกำไรให้แก่บริษัทและบริษัทย่อย

#### 3.3 ความเสี่ยงจากการให้สินเชื่อรถยนต์ใช้แล้ว

การให้สินเชื่อเช่าซื้อในกลุ่มรถยนต์ใช้แล้วมีความเสี่ยงที่สูงกว่ากลุ่มรถยนต์ใหม่แต่ก็ให้ผลตอบแทนที่สูงกว่า ปัจจุบันผู้ซื้อรถยนต์ที่มีกำลังซื้อน้อยมีโอกาสนในการซื้อรถยนต์มากขึ้นเนื่องจากความยืดหยุ่นในการให้สินเชื่อของคู่แข่งในตลาดมีสูงเพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการให้สินเชื่อรถยนต์ใช้แล้ว บริษัทจะให้สินเชื่อรถยนต์ใช้แล้วแก่รถประเภทที่ได้รับความนิยม มีอายุการใช้งานได้ยาวนานและมีสภาพคล่องสูง ซึ่งสามารถขายต่อได้ง่ายและได้ราคาดี มีกระบวนการอนุมัติสินเชื่อรถยนต์ใช้แล้วอย่างเข้มงวดและรัดกุมมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้นำรถยนต์ใช้แล้วจำนวนมาก โดยจะเลือกดำเนินธุรกิจกับตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ใช้แล้วที่มีฐานะการเงินมั่นคง มีความซื่อสัตย์สุจริต และเสนอขายรถยนต์ใช้แล้วที่มีคุณภาพได้มาตรฐานในราคาที่เหมาะสม ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากคุณภาพของรถยนต์ใช้แล้วที่ไม่ได้มาตรฐาน รวมทั้งช่วย

สร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า ทั้งนี้ บริษัทมีทีมงานที่มีประสบการณ์ในการทำการตลาดสินเชื่อรถยนต์ใช้แล้ว ซึ่งมีความเชี่ยวชาญในการประเมินราคารถยนต์และตรวจสอบสภาพรถยนต์ใช้แล้วโดยเฉพาะ จึงช่วยให้การวิเคราะห์สินเชื่อมีความถูกต้องแม่นยำ อีกทั้งพนักงานยังมีความรู้ด้านการดูแล ติดตามและเร่งรัดหนี้ โดยที่ผ่านมามีบริษัทไม่มีความเสียหายอันเกิดจากความผิดพลาดในการประเมินสภาพรถยนต์ใช้แล้วที่ไปเข้าซื้ออย่างมีนัยสำคัญ

### 3.4 ความเสี่ยงด้านสินเชื่อไม่ก่อให้เกิดรายได้

ความเสี่ยงด้านสินเชื่อไม่ก่อให้เกิดรายได้เป็นความเสี่ยงหนึ่งที่สามารถเกิดขึ้นจากการให้สินเชื่อ ดังนั้น ผู้ให้บริการสินเชื่อต้องมีพนักงานที่มีคุณภาพ มีระบบการอนุมัติสินเชื่อที่ดี รวมถึงมีระบบการควบคุมและติดตามสินเชื่อที่รัดกุมอย่างเพียงพอ บริษัทและบริษัทย่อย (บมจ.กรุงเทพแกรนด์แปซิฟิคลิส) มีมาตรการในการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวอันประกอบด้วย การคัดเลือกพนักงานและลูกค้าที่มีคุณภาพ การอนุมัติสินเชื่อที่เข้มงวดและรัดกุม การควบคุมและติดตามหนี้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ บริษัทและบริษัทย่อยยังเน้นการคัดเลือกทรัพย์สินที่มีสภาพคล่องและได้รับความนิยม หากลูกหนี้ไม่สามารถชำระหนี้คืน จะสามารถขายทรัพย์สินดังกล่าวได้รวดเร็วและมีกำไรจากการขายทรัพย์สิน หรือหากเกิดผลขาดทุน ก็มีจำนวนไม่มากนัก อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่มูลค่าจากการขายทรัพย์สินที่ยึดมามีจำนวนไม่เพียงพอกับมูลหนี้คงค้าง บริษัทและบริษัทย่อยสามารถติดตามและฟ้องร้องดำเนินคดีเพื่อเรียกยอดหนี้ส่วนที่เหลือจากลูกหนี้ได้ จากนโยบายในการดำเนินธุรกิจข้างต้นทำให้บริษัทและบริษัทย่อยมีความเสี่ยงด้านสินเชื่อไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPLs) ในเกณฑ์ต่ำมาโดยตลอด โดย ณ สิ้นปี 2560 คิดเป็นร้อยละ 2.51 ของลูกหนี้คงเหลือทั้งหมด และ ณ สิ้นปี 2561 คิดเป็นร้อยละ 1.60 ของลูกหนี้คงเหลือทั้งหมด โดยบริษัทและบริษัทย่อยจะมีอัตราส่วนสินเชื่อไม่ก่อให้เกิดรายได้ในปี 2561 ลดลงจากปี 2560 จากการที่บริษัทมีการบริหารจัดการลูกหนี้และการเรียกเก็บเงินที่ดีขึ้น นอกจากนี้บริษัทและบริษัทย่อยยังมีนโยบายในการติดตามหนี้ที่ได้ัดหนี้สูญแล้วซึ่งสามารถเรียกเก็บเงินและติดตามสืบหาหลักทรัพย์อื่นของลูกหนี้ได้บางส่วน

### 3.5 ความเสี่ยงจากบริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 25.00

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 ผู้ถือหุ้นกลุ่มกู (Koo's Group) ซึ่งเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ ถือหุ้นรวมกันจำนวน 170,636,891 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 48.49 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท จึงทำให้กลุ่มกูสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ หรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นเรื่องกฎหมายหรือข้อบังคับซึ่งบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นจึงอาจไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลเรื่องที่ผู้ถือหุ้นใหญ่เสนอได้

อย่างไรก็ตาม บริษัท ได้แต่งตั้งกรรมการที่เป็นกรรมการอิสระจำนวน 5 ท่าน และกรรมการอิสระจำนวน 4 ท่าน ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการตรวจสอบ โดยคณะกรรมการตรวจสอบจะทำหน้าที่ตรวจสอบและพิจารณาเพื่อให้รายการที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์เป็นไปตามกฎหมายและกฎเกณฑ์ ทั้งนี้ เพื่อให้มั่นใจว่ารายการดังกล่าวสมเหตุสมผลและเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท รวมทั้งมีความโปร่งใส และตรวจสอบได้

#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ

สินทรัพย์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ คือ ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ โดยบริษัทและบริษัทย่อยมียอดลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อคงเหลือหลังหักคอกผลเช่าซื้อที่ยังไม่ถึงเป็นรายได้ (ก่อนหักค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ) ในปี 2560 และปี 2561 สรุปได้ดังนี้

รายการ	ปี 2560 <sup>1/</sup>		ปี 2561 <sup>2/</sup>	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
<b>ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ<sup>1/</sup></b>				
- รถยนต์	30,109.67	94.54	31,945.90	93.87
- เครื่องจักร	1,738.55	5.46	2,087.91	6.13
<b>รวม</b>	<b>31,848.22</b>	<b>100.00</b>	<b>34,033.81</b>	
<b>บวก ค่านายหน้ารอดัดจำหน่าย</b>	<b>196.22</b>		<b>197.98</b>	
<b>รวม</b>	<b>32,044.34</b>		<b>34,231.79</b>	
<b>ระยะเวลาคงเหลือของสัญญา (ไม่รวมลูกหนี้ตามคำพิพากษา)<sup>2/</sup></b>				
< 12 เดือน	1,483.31	4.66	1,471.45	4.32
13 - 24 เดือน	4,734.91	14.87	4,824.96	14.18
25 - 36 เดือน	7,501.89	23.56	8,768.20	25.76
37 - 48 เดือน	11,248.43	35.32	11,823.08	34.74
> 48 เดือน	6,879.67	21.60	7,146.12	21.00
<b>รวม</b>	<b>31,848.22</b>	<b>100.00</b>	<b>34,033.81</b>	<b>100.00</b>
<b>บวก ค่านายหน้ารอดัดจำหน่าย</b>	<b>196.22</b>		<b>197.98</b>	
<b>รวม</b>	<b>32,044.34</b>		<b>34,231.79</b>	

ที่มา:งบการเงินรวมของบริษัท เอเซียเสริมกิจลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชี สำหรับปี 2560 และปี 2561

หมายเหตุ: <sup>1/</sup> ก่อนหักค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญสำหรับปี 2560 ของบริษัทและบริษัทย่อย จำนวน 696.97 ล้านบาท (ไม่รวมค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญของลูกหนี้ตามคำพิพากษา)

<sup>2/</sup> ก่อนหักค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญสำหรับปี 2561 ของบริษัทและบริษัทย่อย จำนวน 691.78 ล้านบาท (ไม่รวมค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญของลูกหนี้ตามคำพิพากษา)

<sup>3/</sup> ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ รวมยอดลูกหนี้หยุดรับรู้รายได้

<sup>4/</sup> ระยะเวลาคงเหลือของสัญญาแสดงยอดเฉพาะลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อที่มีการชำระตามเงื่อนไขของสัญญา ไม่รวมลูกหนี้ตามคำพิพากษา เนื่องจากบริษัทและบริษัทย่อยได้บอกเลิกสัญญาเช่าซื้อสำหรับลูกหนี้ตามคำพิพากษา ตั้งแต่ขั้นตอนการฟ้องดำเนินคดีแล้ว

### นโยบายการรับรู้อยู่ได้

บริษัทและบริษัทย่อยรับรู้อยู่ได้จากดอกผลเข้าซื้อ ตามอัตราผลตอบแทนที่แท้จริงตามระยะเวลาของสัญญา โดยจะรับรู้ในวันที่ถึงกำหนดชำระค่างวด ไม่ว่าจะเก็บเงินได้หรือไม่

### นโยบายการหยุดรับรู้อยู่ได้

บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายในการหยุดรับรู้อยู่ได้สำหรับลูกหนี้สินเชื่อเช่าซื้อที่ค้างชำระเกินกว่า 6 งวด ซึ่งนโยบายการหยุดรับรู้อยู่ได้ของบริษัทข้างต้นแตกต่างจากแนวทางของสมาคมนักบัญชีและผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแห่งประเทศไทย โดยความเห็นชอบของคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ที่ได้กำหนดให้บริษัทที่ทำธุรกิจสินเชื่อเพื่อการอุปโภคและบริโภค (Consumer Finance) บันทึกค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญเต็มจำนวนและหยุดรับรู้อยู่ได้ดอกเบี้ยสำหรับลูกหนี้ที่ค้างชำระเกินกว่า 3 งวดขึ้นไป นับแต่วันที่ครบกำหนดชำระตามสัญญา ซึ่งบริษัทเห็นว่าแนวทางดังกล่าวไม่สะท้อนภาพที่แท้จริงในการดำเนินธุรกิจเข้าซื้อของบริษัท เนื่องจากลูกหนี้ที่ค้างชำระเกินกว่า 3 งวดขึ้นไปมิได้เป็นลูกหนี้ที่เสียทั้งหมดทันทีโดยพิจารณาจากข้อมูลสถิติในอดีต นอกจากนี้ จากที่บริษัทมีการให้สินเชื่อในวงเงินไม่เกินร้อยละ 80 ของมูลค่าทรัพย์สินที่นำมาเป็นหลักประกัน รวมทั้งคัดเลือกหลักประกันที่มีสภาพคล่องและได้รับความนิยม สำหรับบริษัทย่อยซึ่งให้บริการสินเชื่อเพื่อการพาณิชย์ (Commercial Loan) ไม่ใช่ธุรกิจ Consumer Finance จึงไม่สามารถนำมาเปรียบเทียบกับแนวทางของสมาคมนักบัญชีและผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแห่งประเทศไทยได้

### นโยบายการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญ

บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายในการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญดังนี้ บริษัทจะตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญสำหรับลูกหนี้เข้าซื้อตามประมาณการผลขาดทุนที่อาจเกิดขึ้นจากการเก็บเงินจากลูกหนี้ไม่ได้ และคำนวณจากค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญที่มีอยู่เดิมบวกด้วยหนี้สงสัยจะสูญ (Doubtful Account) ที่ตั้งเพิ่มเติมในแต่ละเดือน ซึ่งการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญเพิ่มเติมดังกล่าวบริษัทคำนวณจากร้อยละ 1.00 ของยอดการให้สินเชื่อใหม่ สำหรับทั้งรถยนต์ใหม่และรถยนต์ใช้แล้ว โดยพิจารณาจากความสามารถในการชำระหนี้ของลูกหนี้ ประสบการณ์และข้อมูลความเสียหายที่เกิดขึ้นจริงในอดีต สำหรับบริษัทย่อยจะตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญสำหรับลูกหนี้เข้าซื้อ ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าการเงิน ลูกหนี้เงินให้กู้ยืมและลูกหนี้จากการซื้อสิทธิเรียกร้อง ซึ่งเป็นหนี้ที่เกิดจากสินเชื่อเพื่อการพาณิชย์ (Commercial loan) โดยพิจารณาจากอายุหนี้ที่ค้างชำระ สามารถในการชำระหนี้ของลูกหนี้และมูลค่าหลักประกัน ทั้งนี้ ร้อยละในการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญของบริษัทและบริษัทย่อยในแต่ละปีอาจเปลี่ยนแปลงได้ เพื่อให้ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญของบริษัทและบริษัทย่อยมีความเพียงพอเมื่อเปรียบเทียบกับประมาณการหนี้สงสัยจะสูญที่คาดว่าจะเกิดขึ้นของบริษัท โดยในอดีตที่ผ่านมาบริษัทมักจะตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญให้ใกล้เคียงกับประมาณการหนี้สงสัยจะสูญที่คาดว่าจะเกิดขึ้น

ทั้งนี้ ประมาณการหนี้สงสัยจะสูญที่คาดว่าจะเกิดขึ้นของบริษัทและบริษัทย่อยเป็นวิธีการที่จัดทำขึ้นมาเพื่อเป็นตัววัดความเพียงพอค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญที่บริษัทและบริษัทย่อยมีอยู่ โดยหลักการสำคัญสรุปได้ดังนี้

1. บริษัทและบริษัทย่อยดำเนินการจัดชั้นลูกหนี้ โดยจำแนกตามอายุหนี้ที่ค้างชำระ
2. บริษัทและบริษัทย่อยประมาณการหนี้สงสัยจะสูญ โดยประเมินความเสียหายของลูกหนี้ในแต่ละช่วงอายุหนี้ที่ค้างชำระ โดยอาศัยข้อมูลสถิติความเสียหายจริงที่เกิดขึ้นในอดีตของลูกหนี้มาคำนวณหาค่าเฉลี่ยอัตราความเสียหายของลูกหนี้แต่ละช่วงอายุหนี้ที่ค้างชำระ

บริษัทและบริษัทย่อยเปรียบเทียบค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญกับประมาณการหนี้สงสัยจะสูญที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตามอายุหนี้ที่ค้างชำระของลูกหนี้ทุกเดือน โดยไม่หักหลักประกันเพื่อประโยชน์ในการควบคุมคุณภาพของลูกหนี้ หากเห็นว่าค่าเผื่อนี้สงสัย

จะสูญเสียไม่เพียงพอกับประมาณการหนี้สงสัยจะสูญ บริษัทจะตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญเพิ่มเติมทันที และทุกสิ้นปีบริษัทและบริษัทย่อยจะพิจารณาความเหมาะสมของอัตราการจัดสำรองหนี้สงสัยจะสูญ โดยหากบริษัทและบริษัทย่อยเห็นว่า ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญมีจำนวนต่ำกว่าประมาณการหนี้สงสัยจะสูญที่คาดว่าจะเกิดขึ้น บริษัทและบริษัทย่อยจะปรับเพิ่มอัตราการจัดหนี้สงสัยจะสูญเพิ่มขึ้น ซึ่งที่ผ่านมา บริษัทและบริษัทย่อยตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญอย่างเพียงพอ และครอบคลุมผลสูญเสียที่เกิดขึ้นจริงจากลูกหนี้ในอดีตแม้ในช่วงวิกฤติเศรษฐกิจ ตลอดจนสะท้อนฐานะการเงินและผลการดำเนินงานที่แท้จริงของบริษัทและบริษัทย่อย

แนวทางการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญของบริษัทดังกล่าวข้างต้นแตกต่างจากแนวทางของสมาคมนักบัญชีและผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแห่งประเทศไทย ที่ได้กำหนดให้บริษัทที่ทำธุรกิจ Consumer Finance ตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญเต็มจำนวนตามยอดหนี้คงเหลือของลูกหนี้ที่ค้างชำระตั้งแต่ 3 งวดขึ้นไป โดยไม่นำหลักประกันมาหักจากยอดหนี้คงเหลือ อย่างไรก็ตาม จากประสบการณ์ในการทำธุรกิจเช่าซื้อที่ผ่านมา บริษัทเห็นว่าแนวทางดังกล่าวไม่สะท้อนภาพที่แท้จริงในการดำเนินธุรกิจเช่าซื้อของบริษัทเนื่องจาก

- การให้สินเชื่อบริษัทเป็นการให้บริการสินเชื่อที่มีรถยนต์เป็นหลักประกันทุกสัญญา ซึ่งแตกต่างจากการให้สินเชื่อแบบ Consumer Finance อื่น ดังนั้น ในกรณีที่ลูกหนี้ไม่สามารถชำระคืนหนี้ได้ครบตามจำนวนที่ตกลงกัน บริษัทสามารถยึดหลักประกันคืนจากลูกหนี้หรือขายหลักประกันเพื่อนำเงินที่ได้มาชำระหนี้ในส่วนที่ค้างชำระได้
- แม้ว่าทรัพย์สินเช่าซื้อที่เป็นหลักประกันอาจมีการลดมูลค่าได้ในอนาคต แต่บริษัทมีการให้วงเงินสินเชื่อเช่าซื้อเพียงร้อยละ 70-80 ของมูลค่าทรัพย์สิน ประกอบกับลูกหนี้ทยอยชำระหนี้ตามเงื่อนไขในสัญญา จึงทำให้มูลหนี้คงค้างลดลงตามไปด้วย นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อแก่ทรัพย์สินที่มีสภาพคล่องสูง ทำให้มีความเป็นไปได้ว่าอัตราการลดลงของมูลค่าของหลักประกันจะน้อยกว่ามูลหนี้ที่ลดลงจากการชำระหนี้ของลูกหนี้ โดยหากเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าทรัพย์สินซึ่งเป็นหลักประกันกับมูลหนี้คงค้างแล้ว บริษัทยังมีหลักประกันที่ครอบคลุมกับมูลหนี้คงค้างเป็นส่วนใหญ่
- สำหรับลูกหนี้ที่ค้างชำระตั้งแต่ 3 งวดขึ้นไป บริษัทเห็นว่าลูกหนี้ดังกล่าวมิได้เป็นลูกหนี้ที่สูญเสียเต็มจำนวนในทันที จากข้อเท็จจริงในอดีตของบริษัททำให้บริษัทเชื่อว่าโอกาสในการได้รับชำระหนี้คืนของลูกหนี้สถานะนี้อยู่ในเกณฑ์ที่ค่อนข้างสูง

#### นโยบายการตัดหนี้สูญ

บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายการตัดหนี้สูญตามข้อกำหนดของประมวลรัษฎากรในเรื่องการตัดหนี้สูญ

## 4.2 ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าการเงิน

บริษัทขอยืมลูกหนี้ตามสัญญาเช่าการเงินคงเหลือหลังหักดอกเบี้ยที่ยังไม่ถึงเป็นรายได้ และก่อนหักค่าเผ่อนหนี้สงสัยจะสูญในปี 2560 และปี 2561 สรุปได้ดังนี้

รายการ	ปี 2560 <sup>1/</sup>		ปี 2561 <sup>2/</sup>	
			ล้านบาท	ร้อยละ
<b>ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าการเงิน</b>				
- รถยนต์	222.66	43.54	216.63	
- เครื่องจักร	288.74	56.46	218.31	
<b>รวม</b>	<b>511.39</b>	<b>100.00</b>	<b>434.94</b>	<b>100.00</b>
<b>ระยะเวลาคงเหลือของสัญญา (ไม่รวมลูกหนี้ตามคำพิพากษา) <sup>3/</sup></b>				
< 12 เดือน	83.55	16.34	59.31	13.64
13 - 24 เดือน	146.74	28.69	109.24	25.12
25 - 36 เดือน	152.33	29.79	104.33	23.99
37 - 48 เดือน	98.96	19.35	100.24	23.05
> 48 เดือน	29.81	5.83	61.82	14.21
<b>รวม</b>	<b>511.39</b>	<b>100.00</b>	<b>434.94</b>	<b>100.00</b>

ที่มา : ข้อมูลจากงบการเงินรวมของบริษัท เอเซียเสริมกิจลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชี สำหรับปี 2560 และปี 2561

หมายเหตุ: <sup>1/</sup> ก่อนหักค่าเผ่อนหนี้สงสัยจะสูญสำหรับปี 2560 จำนวน 39.71 ล้านบาท (ไม่รวมค่าเผ่อนหนี้สงสัยจะสูญของลูกหนี้ตามคำพิพากษา)

<sup>2/</sup> ก่อนหักค่าเผ่อนหนี้สงสัยจะสูญสำหรับปี 2561 จำนวน 23.08 ล้านบาท (ไม่รวมค่าเผ่อนหนี้สงสัยจะสูญของลูกหนี้ตามคำพิพากษา)

<sup>3/</sup> ระยะเวลาคงเหลือของสัญญาแสดงยอดเฉพาะลูกหนี้ตามสัญญาเช่าการเงินที่มีการชำระตามเงื่อนไขของสัญญา ไม่รวมลูกหนี้ตามคำพิพากษา เนื่องจากลูกหนี้ตามคำพิพากษาได้ถูกบอกเลิกสัญญา ตั้งแต่บริษัทขอยืมเริ่มดำเนินการฟ้องดำเนินคดี

### นโยบายการรับรู้รายได้

บริษัทและบริษัทย่อยรับรู้รายได้จากสัญญาเช่าการเงินตามอัตราผลตอบแทนที่แท้จริงตามระยะเวลาของสัญญา โดยจะรับรู้ในวันที่ถึงกำหนดชำระค่างวด ไม่ว่าจะเก็บเงินได้หรือไม่

### นโยบายการหยุดรับรู้รายได้

บริษัทขอยืมหยุดรับรู้รายได้เมื่อลูกหนี้ค้างชำระค่างวดเกินกว่า 6 งวด

### นโยบายการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญของสินเชื่อบริษัทเช่าการเงินของบริษัทย่อย

บริษัทขอยืมมีหลักการในการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญของสินเชื่อบริษัทเช่าการเงิน (Doubtful Account) เช่นเดียวกับนโยบายการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญของสินเชื่อเช่าซื้อของบริษัทย่อย

## นโยบายการตัดหนี้สูญ

บริษัทขอยืนยันนโยบายการตัดหนี้สูญตามข้อกำหนดของประมวลรัษฎากรในเรื่องการตัดหนี้สูญ

### 4.3 ลูกหนี้จากการซื้อสิทธิเรียกร้อง

บริษัทขอยืนยันลูกหนี้จากการซื้อสิทธิเรียกร้องในปี 2560 และปี 2561 สรุปได้ดังนี้

รายการ	ปี 2560		ปี 2561	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ลูกหนี้จากการซื้อสิทธิเรียกร้องที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	348.99	71.52	178.73	64.39
ลูกหนี้จากการซื้อสิทธิเรียกร้องที่เกินกำหนดชำระ				
- 1 - 3 เดือน	46.55	9.54	7.16	2.58
- 4 - 6 เดือน	-	-	-	-
- 7 - 12 เดือน	-	-	6.68	2.41
- เกินกว่า 12 เดือนขึ้นไป	92.39	18.94	84.99	30.62
<b>รวม</b>	<b>487.93</b>	<b>100.00</b>	<b>277.56</b>	<b>100.00</b>

ที่มา: ข้อมูลจากงบการเงินรวมของบริษัท เอเซียเซิร์กจิสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชี สำหรับปี 2560 และปี 2561

## นโยบายการรับรู้รายได้

บริษัทขอยืนยันเป็นรายได้ค่าธรรมเนียมเมื่อได้ทำสัญญาโอนสิทธิเรียกร้องและรับรู้รายได้ในลักษณะดอกเบี้ยจากการซื้อสิทธิเรียกร้องตามเกณฑ์สัดส่วนของเวลา

## นโยบายการหยุดรับรู้รายได้

บริษัทขอยืนยันนโยบายในการหยุดรับรู้รายได้สำหรับลูกหนี้สินเชื่อแฟคตอริงที่มียอดค้างชำระเกินกว่า 4 เดือน

## นโยบายการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญ

บริษัทขอยืนยันหลักการในการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญ (Doubtful Account) โดยพิจารณาจากสถานะและความสามารถในการชำระหนี้ของลูกหนี้และมูลค่าหลักประกัน

## นโยบายการตัดหนี้สูญ

บริษัทขอยืนยันนโยบายการตัดหนี้สูญตามข้อกำหนดของประมวลรัษฎากรในเรื่องการตัดหนี้สูญ

#### 4.4 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทและบริษัทย่อยมีที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

	รายการ	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1.	- ที่ดินพร้อมอาคารพาณิชย์ 4 ชั้น 2 คูหา เลขที่ 6,8 ถนนสุขุมวิท ตำบลท่าประดู่ อำเภอเมือง จังหวัดระยอง	0.43	เจ้าของ	ไม่มี
	- ที่ดินพร้อมอาคารพาณิชย์ 4 ชั้น 2 คูหา เลขที่ 199/193-4 หมู่ที่ 3 ตำบลนาดี อำเภอเมืองสมุทรสาคร จังหวัดสมุทรสาคร	8.58	เจ้าของ	ไม่มี
	- ที่ดินพร้อมอาคารพาณิชย์ 3 ชั้นครึ่ง 3 คูหา เลขที่ 9/7-9 หมู่ 5 ตำบลบ้านคลอง อำเภอเมืองพิษณุโลก จังหวัดพิษณุโลก	2.64	เจ้าของ	ไม่มี
	- ที่ดินพร้อมอาคารพาณิชย์ 3 ชั้นครึ่ง 2 คูหา เลขที่ 12/9-10 หมู่ 2 ตำบลนาดี อำเภอเมือง อุดรธานี จังหวัดอุดรธานี	10.50	เจ้าของ	ไม่มี
	- ที่ดินพร้อมอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น 2 คูหา เลขที่ 478/4-5 หมู่ 5 ตำบลริมกก อำเภอเมืองเชียงราย จังหวัดเชียงราย	8.46	เจ้าของ	ไม่มี
	- ที่ดินพร้อมอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น 1 คูหา เลขที่ 108/7 ถ.ไฮเวย์-ลำปาง-งาว ตำบลพระ บาท อำเภอเมืองลำปาง จังหวัดลำปาง	4.56	เจ้าของ	ไม่มี
	- ที่ดินพร้อมอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น 2 คูหา เลขที่ 161/7-8 หมู่ 5 ตำบลเมืองเก่า อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น	7.70	เจ้าของ	ไม่มี
	- ที่ดินพร้อมอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น 2 คูหา เลขที่ 1444/23-24 หมู่ 13 ตำบลจอหอ อำเภอเมืองนครราชสีมา จังหวัดนครราชสีมา	6.73	เจ้าของ	ไม่มี
	- ที่ดินพร้อมอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น 1 คูหา เลขที่ 111/4 ถ.พิทักษ์สันติราษฎร์ ตำบลศรี บุญเรือง อำเภอเมืองมุกดาหาร จังหวัดมุกดาหาร	4.05	เจ้าของ	ไม่มี
	- ที่ดินพร้อมอาคารพาณิชย์ 2 ชั้น 1 คูหา เลขที่ 354/78 ถ.สุวรรณศร ตำบลสระแก้ว อำเภอเมืองสระแก้ว จังหวัดสระแก้ว	3.32	เจ้าของ	ไม่มี



	รายการ	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
	- ที่ดินพร้อมอาคารพาณิชย์ 3 ชั้นครึ่ง 2 คูหา เลขที่ 941/18-19 ถ.ชยางกูร ตำบลในเมือง อำเภอเมืองอุบลราชธานี จังหวัดอุบลราชธานี	12.29	เจ้าของ	ไม่มี
	- "ที่ดินพร้อมอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น 2 คูหา เลขที่ 65/30-31 หมู่ที่ 9 ตำบลปากแพรก อำเภอเมืองกาญจนบุรี จังหวัดกาญจนบุรี	9.07	เจ้าของ	ไม่มี
	- ที่ดินพร้อมอาคารพาณิชย์ 4 ชั้น 2 คูหา เลขที่ 105/10-11 หมู่ 9 ตำบลวัดไทร อำเภอ เมืองนครสวรรค์ จังหวัดนครสวรรค์	9.95	เจ้าของ	ไม่มี
	- ที่ดินพร้อมอาคารพาณิชย์ 3.5 ชั้น 1 คูหา บ้านเลขที่ 161/60 หมู่ที่ 4 ตำบลหนองป่า ครั่ง อำเภอเมืองเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่	14.12	เจ้าของ	ไม่มี
	- ที่ดินพร้อมอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น 2 คูหา บ้านเลขที่ 88/41-42 หมู่ที่ 5 ถนนกาญจนาวิถี ตำบลบึงกุ่ม อำเภอเมืองสุราษฎร์ธานี จังหวัดสุราษฎร์ธานี	9.01	เจ้าของ	ไม่มี
2.	ยานพาหนะ	21.46	เจ้าของ	ไม่มี
3.	เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	27.50	เจ้าของ	ไม่มี
4.	สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	12.49	เจ้าของ	ไม่มี
	<b>รวม</b>	<b>172.86</b>		

ที่มา: งบการเงินรวมของบริษัท เอเซียเสริมกิจลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชี สำหรับปี 2561

นอกจากนี้ บริษัทและบริษัทย่อยได้ทำสัญญาที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

- สัญญาเช่าพื้นที่ เครื่องตกแต่งสำนักงาน และสัญญาบริการของบริษัท เพื่อใช้เป็นสำนักงาน ตั้งอยู่ที่ชั้น 24 อาคาร  
สารคดีทาวเวอร์ เลขที่ 175 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร จังหวัดกรุงเทพมหานคร

คู่สัญญา : กองทุนบริหารสินทรัพย์สารคดีทาวเวอร์ โดยบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนรวม  
บัวหลวง จำกัด (ผู้ให้เช่า) และบริษัท (ผู้เช่า)

พื้นที่ : 1,568 ตารางเมตร

ระยะเวลา : ตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2561 - วันที่ 30 เมษายน 2564

ค่าเช่า : 1 พฤษภาคม 2561 - 30 เมษายน 2562 ค่าเช่า 1,097,600 บาทต่อเดือน  
1 พฤษภาคม 2562 - 30 เมษายน 2563 ค่าเช่า 1,128,960 บาทต่อเดือน  
1 พฤษภาคม 2563 - 30 เมษายน 2564 ค่าเช่า 1,160,320 บาทต่อเดือน

- 2) สัญญาเช่าพื้นที่ เครื่องตกแต่งสำนักงาน และสัญญาบริการของบริษัท เพื่อใช้เป็นสำนักงาน ตั้งอยู่ที่ชั้น 25 อาคารสารคดีทาวเวอร์ เลขที่ 175 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร จังหวัดกรุงเทพมหานคร

คู่สัญญา : กองทุนบริหารสินทรัพย์สารคดีทาวเวอร์ โดยบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนรวม บัวหลวง จำกัด (ผู้ให้เช่า) และบริษัท (ผู้เช่า)

พื้นที่ : 1,244.74 ตารางเมตร

ระยะเวลา : ตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2559 - วันที่ 31 ตุลาคม 2562

ค่าเช่า : 1 พฤศจิกายน 2559 - 31 ตุลาคม 2560 ค่าเช่า 809,081.00 บาทต่อเดือน

1 พฤศจิกายน 2560 - 31 ตุลาคม 2561 ค่าเช่า 833,975.80 บาทต่อเดือน

1 พฤศจิกายน 2561 - 31 ตุลาคม 2562 ค่าเช่า 858,870.60 บาทต่อเดือน

- 3) สัญญาเช่าพื้นที่ เครื่องตกแต่งสำนักงาน และสัญญาบริการของบริษัทย่อย (บริษัท กรุงเทพแกรนด์แปซิฟิคลิส จำกัด (มหาชน)) เพื่อใช้เป็นสำนักงาน ตั้งอยู่ที่ชั้น 10/1 อาคารสารคดีทาวเวอร์ เลขที่ 175 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร จังหวัดกรุงเทพมหานคร

คู่สัญญา : กองทุนบริหารสินทรัพย์สารคดีทาวเวอร์ โดยบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนรวม บัวหลวง จำกัด (ผู้ให้เช่า) และบริษัทย่อย (บริษัท กรุงเทพแกรนด์แปซิฟิคลิส จำกัด (มหาชน)) (ผู้เช่า)

พื้นที่ : 488.71 ตารางเมตร

ระยะเวลา : ตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2561 - วันที่ 30 เมษายน 2564

ค่าเช่า : 1 พฤษภาคม 2561 - 30 เมษายน 2562 ค่าเช่า 342,097 บาทต่อเดือน

1 พฤษภาคม 2562 - 30 เมษายน 2563 ค่าเช่า 351,871.20 บาทต่อเดือน

1 พฤษภาคม 2563 - 30 เมษายน 2564 ค่าเช่า 361,645.40 บาทต่อเดือน

- 4) สัญญาเช่าพื้นที่ เครื่องตกแต่งสำนักงาน และสัญญาบริการของบริษัท (บริษัท กรุงเทพแกรนด์แปซิฟิคลิส จำกัด (มหาชน)) เพื่อใช้เป็นสำนักงาน ตั้งอยู่ที่ชั้น 10 อาคารสารคดีทาวเวอร์ เลขที่ 175 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร จังหวัดกรุงเทพมหานคร

คู่สัญญา : กองทุนบริหารสินทรัพย์สารคดีทาวเวอร์ โดยบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนรวม บัวหลวง จำกัด (ผู้ให้เช่า) และบริษัท (บริษัท กรุงเทพแกรนด์แปซิฟิคลิส จำกัด (มหาชน)) (ผู้เช่า)

พื้นที่ : 305.27 ตารางเมตร

ระยะเวลา : ตั้งแต่วันที่ 1 มิถุนายน 2560 - วันที่ 31 พฤษภาคม 2563

ค่าเช่า : 1 มิถุนายน 2560 - 31 พฤษภาคม 2561 ค่าเช่า 207,583.60 บาทต่อเดือน

1 มิถุนายน 2561 - 31 พฤษภาคม 2562 ค่าเช่า 213,689.00 บาทต่อเดือน

1 มิถุนายน 2562 - 31 พฤษภาคม 2563 ค่าเช่า 219,794.40 บาทต่อเดือน

- 5) สัญญาเช่าพื้นที่ เครื่องตกแต่งสำนักงาน และสัญญาบริการของบริษัทย่อย (บริษัท เอสเค อินชัวร์นส์ โบรกเกอร์ จำกัด) เพื่อใช้เป็นสำนักงาน ตั้งอยู่ที่ชั้น 25 อาคารสาทรซิตี้ทาวเวอร์ เลขที่ 175 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร จังหวัดกรุงเทพมหานคร

คู่สัญญา : กองทุนบริหารสินทรัพย์สาทรซิตี้ทาวเวอร์ โดยบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนรวม บัวหลวง จำกัด (ผู้ให้เช่า) และบริษัทย่อย (บริษัท เอสเค อินชัวร์นส์ โบรกเกอร์ จำกัด) (ผู้เช่า)

พื้นที่ : 125.50 ตารางเมตร

ระยะเวลา : ตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2559 - วันที่ 31 ตุลาคม 2562

ค่าเช่า : 1 พฤศจิกายน 2559 - 31 ตุลาคม 2560 ค่าเช่า 81,575.00 บาทต่อเดือน  
1 พฤศจิกายน 2560 - 31 ตุลาคม 2561 ค่าเช่า 84,085.00 บาทต่อเดือน  
1 พฤศจิกายน 2561 - 31 ตุลาคม 2562 ค่าเช่า 86,595.00 บาทต่อเดือน

### ทรัพย์สินรอการขาย

บริษัทและบริษัทย่อยมีทรัพย์สินรอการขาย ซึ่งได้แก่ ยานพาหนะและเครื่องจักรที่ยึดคืนจากลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ และสัญญาเช่า เนื่องจากการผิดนัดชำระหนี้ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ตารางแสดงจำนวนทรัพย์สินที่ยึดคืนเปรียบเทียบกับจำนวนลูกหนี้ทั้งหมดของบริษัทและบริษัทย่อย ณ สิ้นปี 2559 - 2561 มีดังนี้

ปี	จำนวนสัญญาเช่าซื้อ คงเหลือทั้งหมด	จำนวนทรัพย์สินที่ยึดคืน คงเหลือ (คัน/เครื่อง)	มูลค่าทรัพย์สินที่ยึดคืนคงเหลือ* (ล้านบาท)
2559	45,334	71	62.46
2560	46,307	150	168.88
2561	46,231	289	278.11

หมายเหตุ: มูลค่าทรัพย์สิน = ราคาทุนตามมูลหนี้ก่อนหักค่าเผื่อการลดมูลค่า

ตารางแสดงรายละเอียดทรัพย์สินที่ยึดคืนและจำหน่ายไปในระหว่างปี เป็นดังนี้

ปี	จำนวนทรัพย์สิน ที่ยึดคืนและ จำหน่ายไป (คัน/เครื่อง)	ราคาทรัพย์สินที่ จำหน่ายไป (ล้านบาท)	มูลค่าทรัพย์สินที่ยึดคืนมา และจำหน่ายไป * (ล้านบาท)	กำไร(ขาดทุน) ชันต้นจาก การจำหน่ายทรัพย์สิน (ล้านบาท) (3) = (1) - (2)	คืนลูกค้า (ล้านบาท) (4)	กำไร(ขาดทุน) จากการ จำหน่ายทรัพย์สินสุทธิ (ล้านบาท) (5) = (3) - (4)
2559	522	206.40	282.40	(76.54)	0.40	(76.93)
2560	649	326.62	439.39	(112.77)	0.85	(113.62)
2561	531	359.86	506.90	(147.04)	1.53	(148.57)

หมายเหตุ: \* มูลค่าทรัพย์สิน = ราคาทุนตามมูลหนี้ก่อนหักค่าเผื่อการปรับลดมูลค่า

บริษัทและบริษัทย่อยมีผลขาดทุนจากการจำหน่ายทรัพย์สินขั้นต้น ในปี 2559 – 2561 จำนวน 76.54 ล้านบาท 112.77 ล้านบาท และ 147.04 ล้านบาท ตามลำดับ เมื่อหักรายได้ค่าปรับล่าช้าและคืนลูกค้าแล้วทำให้บริษัทและบริษัทย่อยมีผลขาดทุนจากการจำหน่ายทรัพย์สินสุทธิในปี 2559 – 2561 จำนวน 76.93 ล้านบาท 113.62 ล้านบาท และ 148.57 ล้านบาท ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม หากบริษัทและบริษัทย่อยขายทรัพย์สินรอการขายแล้วมีมูลค่าไม่เพียงพอกับมูลหนี้คงค้าง บริษัทและบริษัทย่อยสามารถเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้หรือฟ้องดำเนินคดีเพื่อเรียกร้องมูลหนี้ส่วนที่เหลือจากลูกหนี้ได้

#### 4.5 เงินลงทุนในบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อย 2 แห่ง ได้แก่ บริษัท กรุงเทพแกรนด์แปซิฟิคลิส จำกัด (มหาชน) และบริษัท เอสเค อินชัวร์นส์ โบรกเกอร์ จำกัด โดยสัดส่วนเงินลงทุนและรายละเอียดการประกอบธุรกิจของบริษัทย่อยสรุปได้ ดังนี้

บริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว (บาท)	ร้อยละของการลงทุน	มูลค่าการลงทุน (บาท)
บริษัท กรุงเทพแกรนด์แปซิฟิคลิส จำกัด (มหาชน)	ธุรกิจลีสซิ่งและแฟลคตอริง	438,500,000	99.99	446,913,607
บริษัท เอสเค อินชัวร์นส์ โบรกเกอร์ จำกัด	นายหน้าประกันภัย	10,000,000	99.80	9,980,000

#### นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายร่วมลงทุนในกิจการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจการให้บริการสินเชื่อประเภทต่างๆ แก่บุคคลธรรมดาและนิติบุคคล รวมถึงการให้บริการที่ต่อเนื่องเท่านั้น ทั้งนี้ ในการตัดสินใจลงทุนบริษัทจะพิจารณาถึงผลตอบแทนจากการลงทุนที่เหมาะสม โดยสัดส่วนการลงทุนจะขึ้นอยู่กับกรณีมีส่วนร่วมในการบริหารงานและโอกาสทางธุรกิจ

#### นโยบายการบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายในการกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม โดยใช้วิธีการส่งตัวแทนของบริษัทเข้าเป็นกรรมการหรือผู้บริหารของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม จำนวนกรรมการหรือผู้บริหารที่ส่งเข้าไปกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วมจะเป็นไปตามสัดส่วนการถือหุ้นและข้อตกลงร่วมกันระหว่างผู้ถือหุ้น

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมาย ซึ่งอาจมีผลกระทบด้านลบต่อทรัพย์สินของบริษัทหรือบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น หรือข้อพิพาททางกฎหมายที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

### 6.1 ข้อมูลทั่วไป

#### ข้อมูลบริษัท

ชื่อบริษัท	:	บริษัท เอเซียเสริมกิจดิจิทัล จำกัด (มหาชน)
สถานที่ตั้ง	:	สำนักงานใหญ่ ชั้นที่ 24 อาคารสารคดีเทวเวอร์ เลขที่ 175 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120
สาขาระยอง	:	โทรศัพท์ 0-2679-6226, 0-2679-6262 โทรสาร 0-2679-6241-3 เลขที่ 6, 8 ซอยศูนย์การค้าสาย 3 ถนนสุขุมวิท ตำบลท่าประดู่ อำเภอเมือง จังหวัดระยอง 21000
สาขาสมุทรสาคร	:	โทรศัพท์ 0-3861-2185, 0-3861-7380, 0-3886-0153-5 โทรสาร 0-3886-0156 เลขที่ 199/193-4 หมู่ที่ 3 ตำบลนาดี อำเภอเมืองสมุทรสาคร จังหวัดสมุทรสาคร 74000
สาขาพิษณุโลก	:	โทรศัพท์ 0-3444-6958-63 โทรสาร 0-3444-6964 เลขที่ 9/7-9 หมู่ที่ 5 ถนนสิงหวัฒน์ ตำบลบ้านคลอง อำเภอเมืองพิษณุโลก จังหวัดพิษณุโลก 65000
สาขาเชียงราย	:	โทรศัพท์ 0-5521-6566 โทรสาร 0-5528-2630 เลขที่ 478/4 -5 หมู่ 5 ตำบลริมกก อำเภอเมืองเชียงราย จังหวัดเชียงราย 57100
สาขาขอนแก่น	:	โทรศัพท์ 0-5316-6981-83 โทรสาร 0-5316-6984 เลขที่ 161/7-8 หมู่ 5 ตำบลเมืองเก่า อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น 40000
สาขาอุบลราชธานี	:	โทรศัพท์ 0-4346-7031-34 โทรสาร 0-4346-7030 เลขที่ 941/18-19 ถนนขยางกูร ตำบลในเมือง อำเภอเมืองอุบลราชธานี จังหวัดอุบลราชธานี 34000
สาขาลำปาง	:	โทรศัพท์ 0-4531-1512-14 โทรสาร 0-4531-1524 เลขที่ 108/7 ถนนไฮเวย์-ลำปาง-งาว ตำบลพระบาท อำเภอเมืองลำปาง จังหวัดลำปาง 52000
สาขานครราชสีมา	:	โทรศัพท์ 0-5482-1990-92 โทรสาร 0-5482-1993 เลขที่ 1444/23-24 หมู่ 13 ตำบลจอหอ อำเภอเมืองนครราชสีมา จังหวัดนครราชสีมา 30310
สาขาอุดรธานี	:	โทรศัพท์ 0-4437-0267-68 โทรสาร 0-4437-0266 เลขที่ 12/9-10 หมู่ที่ 2 ตำบลนาดี อำเภอเมืองอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี 41000
สาขามุกดาหาร	:	โทรศัพท์ 0-4234-7594-96 โทรสาร 0-4234-7597 เลขที่ 111/4 ถนนพิทักษ์สันติราษฎร์ ตำบลศรีบุญเรือง อำเภอเมืองมุกดาหาร จังหวัดมุกดาหาร 49000
	:	โทรศัพท์ 0-4261-4045 -47 โทรสาร 0-4261-4048

สาขาสระแก้ว	เลขที่ 354/78 ถนนสุวรรณศร ตำบลสระแก้ว อำเภอเมืองสระแก้ว จังหวัดสระแก้ว 27000 โทรศัพท์ 0-3742-1937
สาขากาญจนบุรี	เลขที่ 65/30-31 หมู่ที่ 9 ตำบลปากแพรก อำเภอเมืองกาญจนบุรี จังหวัดกาญจนบุรี 71000 โทรศัพท์ 0-3451-8462-4 โทรสาร 0-3451-8465
สาขานครสวรรค์	เลขที่ 105/10-11 หมู่ 9 ตำบลวัดไทร อำเภอเมืองนครสวรรค์ จังหวัดนครสวรรค์ 60000 โทรศัพท์ 0-5605-3957-59 โทรสาร 0-5605-3955
สาขาเชียงใหม่	เลขที่ 161/60 หมู่ที่ 4 ตำบลหนองป่าครั่ง อำเภอเมืองเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่ 50000 โทรศัพท์ 0-5324-0971-3 โทรสาร 0-5324-0974
สาขาสุราษฎร์ธานี (เปิดดำเนินการเมื่อ 9 มกราคม 2562)	88/41, 88/42 หมู่ที่ 5 ถนนกาญจนาภิเษก ตำบลบางกุ้ง อำเภอเมืองสุราษฎร์ธานี จังหวัดสุราษฎร์ธานี 84000 โทรศัพท์ 0-7720-3405-7 โทรสาร 0-7720-3409
Homepage	: <a href="http://www.ask.co.th">www.ask.co.th</a>
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107546000393
ประเภทธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจหลักให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์
จำนวนและชนิดของหุ้นที่ ออกและจำหน่ายได้ทั้งหมด	: หุ้นสามัญ 351,895,640 หุ้น (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561)
มูลค่าที่ตราไว้	: 5 บาทต่อหุ้น
ข้อมูลอันดับเครดิต	: BBB+ แนวโน้มอันดับเครดิต คงที่ (จัดอันดับเครดิตโดย บริษัท ทริสเรตติ้ง จำกัด เมื่อวันที่ 10 ตุลาคม 2561)
<b>ข้อมูลบริษัทย่อย</b>	
ชื่อบริษัท	: บริษัท กรุงเทพแกรนด์แปซิฟิคลิส จำกัด (มหาชน)
สถานที่ตั้ง	: ชั้นที่ 10/1 อาคารสาทรซิตี้ทาวเวอร์ เลขที่ 175 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120 โทรศัพท์ 0-2679-6226, 0-2679-6262 โทรสาร 0-2679-6241-3
ประเภทธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อลีสซิ่ง สินเชื่อเช่าซื้อ และสินเชื่อแฟลตอริง เครื่องจักรและยานพาหนะ
จำนวนและชนิดของหุ้นที่ ออกและจำหน่ายได้ทั้งหมด	: จำนวนหุ้นสามัญ 43,850,000 หุ้น (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561)
มูลค่าที่ตราไว้	: 10 บาทต่อหุ้น

ชื่อบริษัท	: บริษัท เอสเค อินชัวร์نس โบรกเกอร์ จำกัด
สถานที่ตั้ง	: ชั้นที่ 25/1 อาคารสารคดีห้าเวอ์ เลขที่ 175 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120 โทรศัพท์ 0-2679-6226, 0-2679-6262 โทรสาร 0-2679-6258
ประเภทธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจนายหน้าประกันภัย
จำนวนและชนิดของหุ้นที่	: จำนวนหุ้นสามัญ 1,000,000หุ้น (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561)
ออกและจำหน่ายได้แล้วทั้งหมด	
มูลค่าที่ตราไว้	: 10 บาทต่อหุ้น
<b>ข้อมูลอ้างอิง</b>	
เลขานุการบริษัท	: นายดนัย ลาภาวิวัฒน์
สถานที่ติดต่อ	: ชั้นที่ 24 อาคารสารคดีห้าเวอ์ เลขที่ 175 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120 โทรศัพท์ 0-2679-6226, 0-2679-6262 โทรสาร 0-2679-6241-3
นายทะเบียนหลักทรัพย์	: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
สถานที่ตั้ง	: 93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ : 0-2009-9000 โทรสาร : 0-2009-9991
นายทะเบียนและตัวแทนชำระเงินหุ้นกู้	: ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)
สถานที่ตั้ง	: 1222 ถนนพระราม 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพฯ 10120 โทรศัพท์ 0-2296-2000, 0-2683-1000 โทรสาร 0-2683-1304
ผู้สอบบัญชี	: บริษัท สำนักงาน อีวาย จำกัด
สถานที่ตั้ง	: ชั้น 33 อาคารเลคซ์ดา 193/136-137 ถนนรัชดาภิเษก เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ : 0-2264-0777 โทรสาร : 0-2264-0789-90

## 6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

-ไม่มี-