

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เอเซียเสริมกิจลีสซิ่ง 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 17 สาขา ตั้งอยู่ที่จังหวัดระยอง จังหวัดสมุทรสาคร จังหวัดพิษณุโลก จังหวัดเชียงราย จังหวัดขอนแก่น จังหวัดอุบลราชธานี จังหวัดลำปาง จังหวัดนครราชสีมา จังหวัดอุดรธานี จังหวัดมุกดาหาร จังหวัดสระแก้ว จังหวัดกาญจนบุรี จังหวัดนครสวรรค์ จังหวัดเชียงใหม่ จังหวัดสุราษฎร์ธานี จังหวัดชลบุรี¹ และจังหวัดสงขลา²

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

บริษัทดำเนินธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ทุกประเภท ทั้งรถยนต์ใหม่และรถยนต์ใช้แล้ว ซึ่งได้แก่ รถบรรทุก รถยนต์นั่งส่วนบุคคล รถกระบะ รถตู้ และรถแท็กซี่ เป็นต้น สำหรับ ปี 2563 บริษัทมีส่วนการให้สินเชื่อรถยนต์ใหม่ต่อรถยนต์ใช้แล้ว คิดเป็นร้อยละ 69.70 และร้อยละ 30.30 ของยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อทั้งหมด และมีสัดส่วนการให้สินเชื่อแก่กลุ่มลูกค้าบุคคลธรรมดาต่อลูกค้านิติบุคคล คิดเป็นร้อยละ 61.04 และร้อยละ 38.93 ของยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อทั้งหมด โดยบริษัทเป็นสมาชิกของสมาคมธุรกิจเช่าซื้อไทยและบริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด (National Credit Bureau Co., Ltd.)

บริษัท กรุงเทพแกรนด์แปซิฟิคลิส จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจการให้บริการสินเชื่อลีสซิ่งและเช่าซื้อแก่ลูกค้าประเภทนิติบุคคลเป็นหลัก ทรัพย์สินที่ให้สินเชื่อลีสซิ่งและเช่าซื้อ ได้แก่ เครื่องจักรประเภทต่างๆ และยานพาหนะ เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทย่อยยังให้บริการสินเชื่อแฟคตอริงแก่ผู้ประกอบการที่มีคู่ค้าตั้งอยู่ในประเทศไทย (“สินเชื่อแฟคตอริงภายในประเทศ”) และผู้ประกอบการที่มีคู่ค้าตั้งอยู่ในต่างประเทศ (“สินเชื่อแฟคตอริงระหว่างประเทศ”) และในปัจจุบัน บริษัทย่อยเริ่มให้บริการสินเชื่ออุปกรณ์ผลิตไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ บริษัทย่อยเป็นสมาชิกของสมาคมลีสซิ่งแห่งประเทศไทย 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

¹ สาขาชลบุรีเปิดดำเนินการอย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 30 มกราคม 2564

² สาขาสงขลาเปิดดำเนินการอย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 16 มีนาคม 2564

Cargo Insurance) การประกันภัยเบ็ดเตล็ด (Miscellaneous) เช่น การประกันภัยอุบัติเหตุส่วนบุคคล, การประกันภัยความรับผิดชอบภายนอก และการประกันชีวิต (Life Insurance)

สำหรับผลประกอบการของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีสินทรัพย์รวมจำนวน 44,930.66 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 41,815.01 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2562 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.45 เป็นผลมาจากการเติบโตของพอร์ตสินเชื่อ โดยการให้สินเชื่อในปี 2563 มีจำนวน 20,367.86 ล้านบาท ลดลงจาก 22,632.76 ล้านบาท ในปี 2562 หรือลดลงร้อยละ 10.01

สำหรับหนี้สินรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีจำนวน 39,262.97 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 36,391.05 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2562 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.89

ส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 มีจำนวน 5,667.69 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 5,423.96 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2562 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.49 ซึ่งเป็นผลมาจากผลการดำเนินงานที่ดีขึ้นส่งผลให้กำไรสะสมของบริษัทและบริษัทย่อยเพิ่มขึ้น โดยมีทุนชำระแล้วจำนวน 1,759.48 ล้านบาท และมีกำไรสะสมเท่ากับ 3,191.01 ล้านบาท

รายได้รวมในปี 2563 มีจำนวน 3,595.61 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 3,345.86 ล้านบาท ในปี 2562 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.46 เป็นผลมาจากการเติบโตของพอร์ตสินเชื่อ ซึ่งรายได้หลักคือรายได้ดอกเบี้ยจากเงินให้สินเชื่อแก่ลูกค้า ซึ่งส่วนใหญ่เป็นรายได้ดอกเบี้ยจากธุรกิจเช่าซื้อ คิดเป็นร้อยละ 79.48 ของรายได้รวมในปี 2563 และคิดเป็นร้อยละ 80.43 ของรายได้รวมในปี 2562 และรายได้ดอกเบี้ยจากธุรกิจให้กู้ยืมเงิน คิดเป็นร้อยละ 7.50 ของรายได้รวมในปี 2563 และคิดเป็นร้อยละ 5.18 ของรายได้รวมในปี 2562

สำหรับค่าใช้จ่ายรวม (รวมผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นและการด้อยค่าของสินทรัพย์รอการขาย ปี 2562: หนี้สูญและหนี้สงสัยจะสูญ) ค่าใช้จ่ายทางการเงิน และภาษีเงินได้นิติบุคคล) ในปี 2563 มีจำนวน 2,712.55 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 2,476.33 ล้านบาท ในปี 2562 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 9.54 โดยมีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร คิดเป็นร้อยละ 36.43 ของค่าใช้จ่ายรวมในปี 2563 และร้อยละ 38.14 ของค่าใช้จ่ายรวมในปี 2562 ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นและการด้อยค่าของสินทรัพย์รอการขายในปี 2563 คิดเป็นร้อยละ 20.54 ของค่าใช้จ่ายรวมในปี 2563 ซึ่งเทียบเคียงได้กับหนี้สูญและหนี้สงสัยจะสูญ ในปี 2562 ซึ่งเท่ากับร้อยละ 18.86 ของค่าใช้จ่ายรวมในปี 2562 ค่าใช้จ่ายทางการเงิน คิดเป็นร้อยละ 34.27 ของค่าใช้จ่ายรวมในปี 2563 และร้อยละ 34.68 ของค่าใช้จ่ายรวมในปี 2562 และภาษีเงินได้นิติบุคคล คิดเป็นร้อยละ 8.76 ของค่าใช้จ่ายรวมในปี 2563 และร้อยละ 8.32 ของค่าใช้จ่ายรวมในปี 2562

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร ในปี 2563 มีจำนวน 988.10 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 944.58 ล้านบาท ในปี 2562 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.61 สำหรับค่าใช้จ่ายทางการเงินในปี 2563 มีจำนวน 929.65 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 858.72 ล้านบาท ในปี 2562 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 8.26 เพิ่มขึ้นตามปริมาณเงินกู้ยืมที่มากขึ้นเพื่อรองรับการให้สินเชื่อ ในขณะที่อัตราดอกเบี้ยจ่ายลดลงจากปีก่อนหน้า

กำไรสำหรับปี 2563 มีจำนวน 883.06 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 869.53 ล้านบาท ในปี 2562 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 1.56 สำหรับอัตรากำไรสุทธิ (Net Profit Margin) ในปี 2563 เท่ากับร้อยละ 24.56 ลดลงเล็กน้อยจากในปี 2562 ที่เท่ากับร้อยละ 25.99 และอัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (Return on Equity) ณ สิ้นปี 2563 เท่ากับร้อยละ 16.27 ลดลงเล็กน้อยจาก ณ สิ้นปี 2562 ที่ร้อยละ 16.91

พอร์ตสินเชื่อ ก่อนการหักค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น (ปี 2562: ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ) ในปี 2563 มีจำนวน 44,489.77 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 41,299.84 ล้านบาท ในปี 2562 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.72 ในขณะที่สัดส่วนสินเชื่อต่อคุณภาพ (NPLs) ณ สิ้นปี 2563 เท่ากับร้อยละ 2.87 ของพอร์ตสินเชื่อรวม ลดลงจากร้อยละ 3.54 ของพอร์ตสินเชื่อรวม ณ สิ้นปี 2562 ซึ่งสะท้อนให้เห็นคุณภาพของสินทรัพย์ของบริษัทและบริษัทย่อยอยู่ในเกณฑ์ที่ดี สำหรับอัตราส่วนค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นต่อเงินให้สินเชื่อต่อคุณภาพ (NPLs) เท่ากับร้อยละ 81.04 สิ้นปี 2563 เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 67.91 ณ สิ้นปี 2562

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) เป็นผู้เชี่ยวชาญ และผู้ให้บริการครบวงจร ในอุตสาหกรรมขนส่ง

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 |

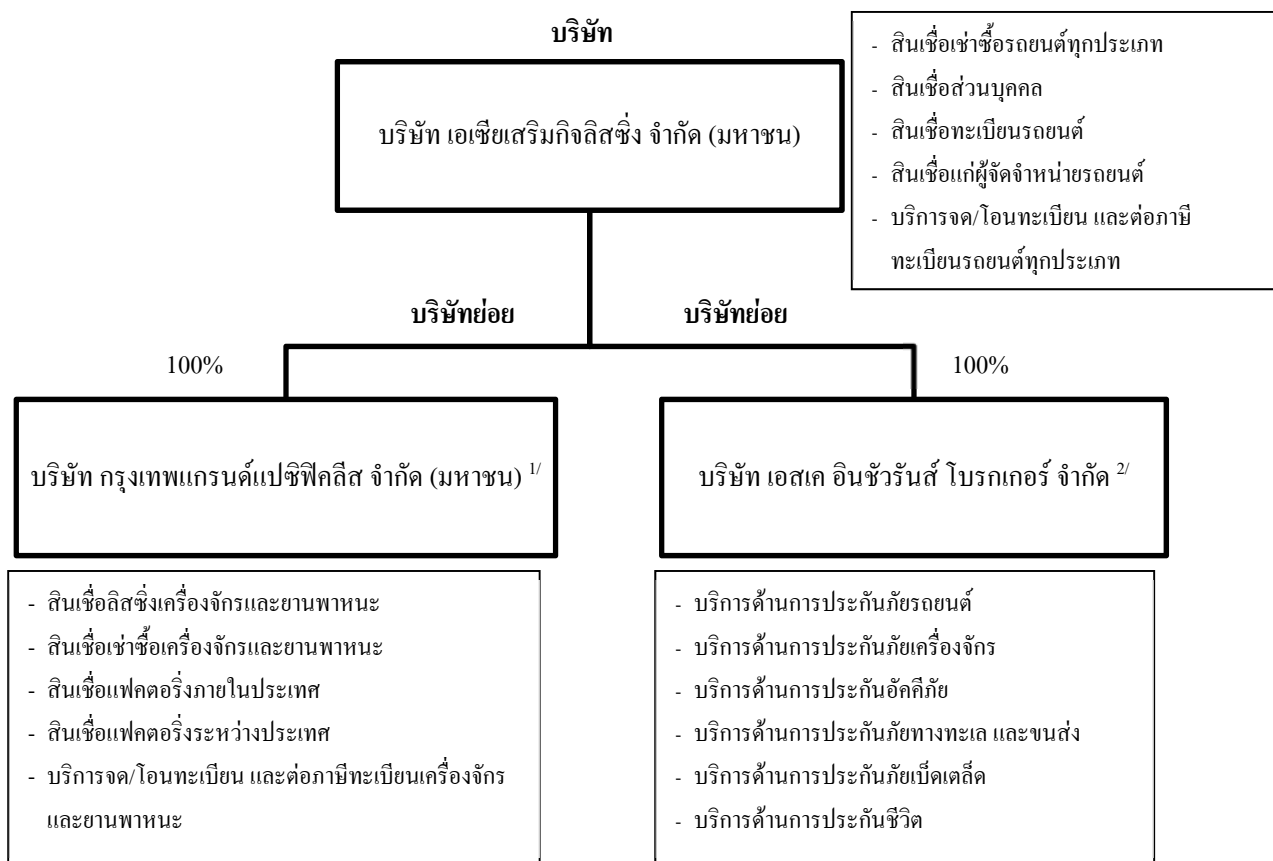
- ปี 2535 - เรียกชำระมูลค่าหุ้นอีก 20.00 ล้านบาท ทำให้ทุนจดทะเบียนที่ออกและชำระแล้วเท่ากับ 50.00 ล้านบาท
- บริษัท กรุงเทพมหานครแปซิฟิคลีส จำกัด (มหาชน) ซึ่งก่อตั้งขึ้นในปี 2532 โดยมีผู้ถือหุ้นหลัก คือ กลุ่มธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) และกลุ่มโซลิสจากสาธารณรัฐไต้หวัน ดำเนินธุรกิจการให้สินเชื่อลีสซิ่ง สินเชื่อแฟคตอริ่ง 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 เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจ 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 ในบริษัทกรุงเทพมหานครแปซิฟิคลีส จำกัด (มหาชน) ทำให้บริษัท กรุงเทพมหานครแปซิฟิคลีส 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 อินชัวร์นซ์ 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
- ปี 2562 - ขยายสาขาไปยังจังหวัดสุราษฎร์ธานี เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าในจังหวัดดังกล่าวและจังหวัดใกล้เคียง
- ปี 2563 - บริษัทย่อย บริษัท เอสเค อินชัวร์นซ์ โบรกเกอร์ จำกัด ได้รับใบอนุญาตเป็นนายหน้าประกันชีวิต
- ขยายสาขาไปยังจังหวัดชลบุรี และสงขลา เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าในจังหวัดดังกล่าวและจังหวัดใกล้เคียง

1.3 โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท

โครงสร้างของกลุ่มบริษัทและการดำเนินงานของแต่ละบริษัทมีรายละเอียดดังนี้



หมายเหตุ: ^{1/} บริษัทเข้าซื้อหุ้นในบริษัท กรุงเทพรนด์แปซิฟิคลิส จำกัด (มหาชน) เมื่อเดือนพฤษภาคม 2547

^{2/} บริษัทจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท เอสเค อินชัวร์นส์ โบรกเกอร์ จำกัด ในเดือนเมษายน 2560

1.4 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นใหญ่

-ไม่มี-

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อยตามประเภทการดำเนินธุรกิจในปี 2561 – 2563 สามารถจำแนกได้ดังนี้

ประเภทธุรกิจ	ดำเนินการโดย	ปี 2561		ปี 2562		ปี 2563	
		ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ธุรกิจเช่าซื้อ	บริษัทและบริษัทย่อย	2,685.89	87.12	2,855.26	85.34	2,990.23	83.17
ธุรกิจลีสซิ่ง	บริษัทย่อย	34.54	1.12	36.99	1.10	49.22	1.37
ธุรกิจให้กู้ยืมเงิน	บริษัทและบริษัทย่อย	117.09	3.80	174.02	5.20	271.16	7.54
ธุรกิจแฟคตอริง	บริษัทย่อย	29.63	0.96	11.93	0.36	9.41	0.26
ธุรกิจนายหน้า ประกันภัย	บริษัทและบริษัทย่อย	208.90	6.78	257.16	7.69	262.58	7.30
รายการอื่นๆ ^{1/}	บริษัทและบริษัทย่อย	6.94	0.22	10.50	0.31	13.01	0.36
รวม		3,082.99	100.00	3,345.86	100.00	3,595.61	100.00

ที่มา: งบการเงินรวมของบริษัท เอเซียเสริมกิจลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ประจำปี 2561 - 2563

หมายเหตุ: ^{1/} รายการอื่นๆ ได้แก่ รายได้อื่นที่ไม่ได้เป็นส่วน

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 และที่อยู่อาศัยที่น่าเชื่อถือว่าสามารถในการผ่อนชำระค่าเช่าซื้อได้

ในปี 2563 บริษัทให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ยี่ห้อ ฮีโน่ (Hino) อีซูซุ (ISUZU) โตโยต้า (TOYOTA) เมอร์เซเดส เบนซ์ (Mercedes-Benz) และอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 31.18 ร้อยละ 30.36 ร้อยละ 11.82 ร้อยละ 4.89 และร้อยละ 21.76 ของยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อทั้งหมด ตามลำดับ โดยบริษัทเน้นให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อแก่กลุ่มลูกค้าบุคคลธรรมดาเป็นหลัก โดยมีสัดส่วนร้อยละ 61.04 ของยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อในปี 2563 และร้อยละ 57.34 ของยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อในปี 2562 และกลุ่มลูกค้านิติบุคคล สัดส่วนร้อยละ 38.96 ของยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อในปี 2563 และร้อยละ 42.66 ของยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อในปี 2562

ในฐานะที่บริษัทเป็นสมาชิกของสมาคมธุรกิจเช่าซื้อไทย บริษัทได้ส่งผู้บริหารระดับสูงเข้าร่วมเป็นกรรมการและอนุกรรมการชุดต่างๆ ของสมาคมฯ ซึ่งจะช่วยให้บริษัทได้ประโยชน์จากการแลกเปลี่ยนข้อมูล ข่าวสาร ประสานการระหว่างบริษัทสมาชิกของสมาคมฯ การกำหนดมาตรการต่างๆ และการประสานงานกับหน่วยงานราชการหรือองค์กรต่างๆ ที่เกี่ยวข้องในการร่วมกันหาแนวทางปฏิบัติที่ถูกต้องในการดำเนินธุรกิจเช่าซื้อ

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

สัดส่วนการให้สินเชื่อเช่าซื้อของบริษัทแบ่งตามประเภทรถยนต์

(หน่วย : ล้านบาท)

	2561		2562		2563	
	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
รถยนต์ใหม่	10,596.41	76.58	11,873.57	75.44	8,965.40	69.66
- รถยนต์เพื่อการพาณิชย์	8,995.10	65.00	9,283.30	58.98	7,831.05	60.85
- รถนั่งส่วนบุคคล	1,601.31	11.57	2,590.27	16.46	1,134.35	8.81
รถยนต์ใช้แล้ว	3,241.40	23.42	3,866.41	24.56	3,905.08	30.34
- รถยนต์เพื่อการพาณิชย์	1,893.56	13.68	2,555.41	16.23	2,597.39	20.18
- รถนั่งส่วนบุคคล	1,347.84	9.74	1,311.00	8.33	1,307.69	10.16
รวม	13,837.81	100.00	15,739.98	100.00	12,870.48	100.00

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

บริษัทมีนโยบายในการรักษาสัดส่วนของรถยนต์ใหม่และรถยนต์ใช้แล้วให้มีสัดส่วนที่เหมาะสม โดยยังคงเน้นการให้สินเชื่อเช่าซื้อแก่รถยนต์หลายประเภทตามความต้องการของลูกค้าในท้องตลาด ณ ช่วงเวลานั้นๆ เป็นหลัก

2) สินเชื่อส่วนบุคคล (Personal Loan)

สินเชื่อส่วนบุคคล เป็นการให้บริการสินเชื่อแก่ลูกค้าประเภทบุคคลธรรมดาเพื่อนำไปใช้จ่ายตามความประสงค์ของลูกค้า โดยผู้ขอใช้สินเชื่อส่วนบุคคลจะต้องมีผลการชำระค่างวดเช่าซื้อรถยนต์กับบริษัทมาแล้วไม่ต่ำกว่า 12 งวด เมื่อลูกค้ายื่นความประสงค์ในการขอใช้สินเชื่อส่วนบุคคลพร้อมเอกสารแก่บริษัท บริษัทจะทำการตรวจสอบข้อมูลเครดิตของลูกค้ารายนั้นอีกครั้ง เพื่อใช้ประกอบการขออนุมัติสินเชื่อส่วนบุคคล หลังจากที่ยื่นขอสินเชื่อส่วนบุคคลได้รับอนุมัติสินเชื่อแล้ว ผู้ขอสินเชื่อจะได้รับเงินสดจากบริษัททันทีหรืออย่างช้าภายในวันทำการถัดไป

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

3) สินเชื่อทะเบียนรถยนต์

สินเชื่อทะเบียนรถยนต์ เป็นการให้สินเชื่อแก่บุคคลที่เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์รถยนต์ที่ต้องการสินเชื่อเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน บริษัทเริ่มให้บริการสินเชื่อทะเบียนรถยนต์ตั้งแต่ปี 2556 เป็นต้นมา โดยการให้สินเชื่อดังกล่าว บริษัทคัดเลือกลูกค้าที่มีคุณสมบัติเหมาะสมตามหลักเกณฑ์การพิจารณาสินเชื่อของบริษัท ประกอบกับการกำหนดกรอบของประเภทรถยนต์ยี่ห้อ 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 กรุงเทพแกรนด์แปซิฟิคลีส จำกัด (มหาชน) (บริษัทย่อย)

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

1) สินเชื่อดีลลิ่ง (Leasing)

สินเชื่อดีลลิ่งเป็นการให้บริการเช่าทรัพย์สินประเภทหนึ่ง ผู้เช่าตกลงทำสัญญาเช่าทรัพย์สิน โดยตกลงชำระค่าเช่าทรัพย์สินเป็นรายงวดให้แก่ผู้ให้เช่า ซึ่งกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินยังคงเป็นของผู้ให้เช่า เมื่อครบกำหนดตามสัญญาเช่า ผู้เช่าสามารถซื้อทรัพย์สินนั้นในราคาตามที่ตกลงกันไว้ในสัญญาเช่า

สินเชื่อดีลลิ่ง 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

บริษัทย่อยเริ่มให้บริการสินเชื่อดีลลิ่งตั้งแต่ปี 2532 โดยให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าที่เป็นนิติบุคคล ทรัพย์สินที่ให้เช่าตามสัญญาดีลลิ่ง คือ ทรัพย์สินถาวรที่มีค่าเสื่อมราคา ได้แก่ เครื่องจักรอุตสาหกรรม เครื่องมือทางวิศวกรรม อุปกรณ์ประกอบการขนส่ง และยานพาหนะ เป็นต้น ทั้งที่เป็นการจัดซื้อจากภายในประเทศและนำเข้าจากต่างประเทศ เครื่องจักรที่บริษัทย่อยให้สินเชื่อดีลลิ่งมีทั้งที่เป็นเครื่องจักรใหม่และเครื่องจักรใช้แล้ว ทั้งนี้ บริษัทย่อยเน้นการให้บริการสินเชื่อดีลลิ่ง

เฉพาะกับเครื่องจักรที่ไม่มีการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีอย่างรวดเร็ว มีความคงทน มีอายุการใช้งานนาน และมีสภาพคล่องสูง โดยบริษัทยังเน้นการให้สินเชื่อลีสซิ่งประเภทเครื่องจักรเป็นหลัก

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

ในปี 2563 ผู้ประกอบการที่บริษัทให้บริการสินเชื่อลีสซิ่งส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในแถบจังหวัดกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 75.23 ของยอดสินเชื่อลีสซิ่งทั้งหมด และอยู่ในจังหวัดอื่นๆ ทั่วประเทศคิดเป็นร้อยละ 24.77 ของยอดสินเชื่อลีสซิ่งทั้งหมด ในปี 2563 สัดส่วนการให้สินเชื่อประเภทเครื่องจักรต่อยานพาหนะ เท่ากับร้อยละ 39.70 ต่อร้อยละ 60.30

ปัจจุบัน บริษัทยังเป็นสมาชิกของสมาคมลีสซิ่งแห่งประเทศไทย ซึ่งจะช่วยให้บริษัทได้ประโยชน์จากการแลกเปลี่ยนข้อมูลและข่าวสารระหว่างสมาชิกของสมาคม

2) สินเชื่อเช่าซื้อ (Hire Purchase)

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

บริษัทยังเน้นให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อกับลูกค้าประเภทนิติบุคคลเป็นหลัก ในปี 2563 บริษัทยังมีสัดส่วนการให้บริการสินเชื่อแก่ลูกค้าประเภทนิติบุคคลคิดเป็นร้อยละ 93.97 ของยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อ และลูกค้าบุคคลธรรมดา คิดเป็นร้อยละ 6.03 ของยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อ และให้เช่าซื้อทรัพย์สินประเภทเครื่องจักร คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 56.57 และรถยนต์ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 43.43 โดยปกติบริษัทขอมีนโยบายการให้วงเงินสินเชื่อเช่าซื้อเฉลี่ยประมาณร้อยละ 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 ผู้ขายสินค้าและบริการจะนำใบเรียกเก็บเงินมาให้บริษัทย่อยพิจารณาการให้สินเชื่อแฟคตอริงทุกครั้ง ซึ่งสินเชื่อแฟคตอริงดังกล่าวสามารถหมุนเวียนได้ แต่สินเชื่อรวมจะจำกัดอยู่ภายในวงเงินที่กำหนด

บริษัทย่อยเริ่มให้บริการสินเชื่อแฟคตอริงตั้งแต่ปี 2542 ลูกค้านำสินเชื่อแฟคตอริงของบริษัทย่อยส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมและมีความต้องการเงินทุนหมุนเวียนระยะสั้น โดยทั่วไปลูกหนี้การค้าที่ใช้ในการทำแฟคตอริง มักจะเป็นหนี้ที่เกิดจากการขายสินค้าและบริการซึ่งมีระยะเวลาการชำระหนี้ส่วนใหญ่ไม่เกิน 120 วัน บริษัทย่อยมีนโยบายให้ผู้ค้านำเงินสดล่วงหน้าได้ไม่เกินร้อยละ 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 หากผู้นำเข้าในต่างประเทศไม่สามารถชำระหนี้ค่าสินค้าและบริการภายหลังจากครบกำหนดชำระ 90 วัน ผู้ให้บริการสินเชื่อแฟคตอริงเพื่อการนำเข้าของผู้นำเข้าที่อยู่ต่างประเทศจะชำระหนี้ค่าสินค้าและบริการให้บริษัทย่อยแทน เพื่อนำไปชำระหนี้ค่าสินค้าและบริการให้กับผู้ส่งออกต่อไป โดยสินเชื่อแฟคตอริงเพื่อการส่งออกเริ่มเปิดให้บริการตั้งแต่กลางปี 2547

บริษัทย่อยมีการแจ้งโอนสิทธิการรับเงินแก่ผู้ซื้อสินค้าและบริการ ซึ่งสามารถแบ่งได้เป็น

- บริษัทย่อยแจ้งโอนสิทธิรับเงินโดยตรง คือ ผู้ซื้อสินค้าและบริการลงนามรับทราบการโอนสิทธิรับเงินและชำระหนี้ค่าสินค้าและบริการให้บริษัทย่อยโดยตรง

- บริษัทย้อยแจ้งโอนสิทธิรับเงินโดยอ้อม คือ บริษัทย้อยแจ้งโอนสิทธิรับเงินค่าสินค้าและบริการให้แก่ผู้ซื้อสินค้าและบริการทราบโดยการจัดส่งหนังสือแจ้งโอนสิทธิเรียกร้องเป็นจดหมายลงทะเบียน พร้อมแนบใบตอบรับทางไปรษณีย์ โดยบริษัทย้อยจะถือว่าผู้ซื้อสินค้าและบริการรับทราบการโอนสิทธิเมื่อบริษัทย้อยได้รับคืนใบตอบรับทางไปรษณีย์ที่มีผู้ลงนามแล้ว

บริษัทย้อยเป็นสมาชิกของสมาคมไทยผู้ประกอบการแฟคตอริง (Thai Factors Association หรือ TFA) ซึ่งจะช่วยให้บริษัทย้อยได้ประโยชน์จากการแลกเปลี่ยนข้อมูล ข่าวสารระหว่างสมาชิกของสมาคม นอกจากนี้ บริษัทย้อยได้รับการสนับสนุนจากกลุ่มไชลิส ซึ่งมีประสบการณ์ด้านการให้บริการแฟคตอริงระหว่างประเทศในสาธารณรัฐไต้หวันมานาน ช่วยแนะนำลูกค้าให้มาใช้บริการ

ตารางแสดงยอดลูกหนี้คงเหลือทั้งหมดของบริษัทและบริษัทย้อย

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภทลูกหนี้	ดำเนินการโดย	31 ธันวาคม 2561	31 ธันวาคม 2562	31 ธันวาคม 2563
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ		34,229.02	38,579.98	40,734.27
- ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อของบริษัท	บริษัท	30,351.31	33,645.76	34,983.56
- ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อของบริษัทย้อย	บริษัทย้อย	3,877.71	4,934.22	5,750.71
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าการเงิน	บริษัทย้อย	434.94	640.67	810.62
ลูกหนี้จากการซื้อสิทธิเรียกร้อง	บริษัทย้อย	278.90	229.78	125.36
ลูกหนี้เงินให้กู้ยืม ^{1/}	บริษัทและบริษัทย้อย	957.30	1,849.41	2,819.52
รวม		35,900.16	41,299.84	44,489.77

หมายเหตุ : ยอดลูกหนี้คงเหลือตามสัญญาหลังหักดอกเบี้ยที่ยังถือเป็นรายได้ ก่อนหักค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น/ ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

^{1/} ลูกหนี้เงินให้กู้ยืม ได้แก่ ลูกหนี้ตามสัญญาสินเชื่อส่วนบุคคลและลูกหนี้ตามสัญญาสินเชื่อแก่ผู้จำหน่ายรถยนต์

ที่มา : งบการเงินรวมของบริษัท เอเชียเสริมกิจลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชี สำหรับปี 2561 - 2563

บริษัท เอสเค อินชัวร์นซ์ โบรกเกอร์ จำกัด (บริษัทย้อย)

บริษัท เอสเค อินชัวร์นซ์ โบรกเกอร์ จำกัด เป็นบริษัทย่อยของบริษัท เอเชียเสริมกิจลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน) จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทในเดือนเมษายน 2560 และเริ่มเปิดดำเนินการในเดือนกันยายน 2560 บริษัทย้อยดำเนินธุรกิจนายหน้าประกันภัยภายใต้การควบคุมของสำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (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) ที่ใช้เป็นที่ประกอบกิจการต่าง ๆ เช่น โกดัง หรือโรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น ตลอดจนทรัพย์สินใด ๆ ที่เอาประกันภัยไว้ในกรมธรรม์ประกันภัย เช่น เฟอร์นิเจอร์ เครื่องตกแต่งติดตั้ง 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

6) การประกันชีวิต (Life Insurance)

บริษัทขอยให้บริการประกันชีวิต ประกอบด้วย ประกันชีวิต ประกันคุ้มครองสินเชื่อ และประกันคุ้มครองโรคร้าย

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 รวมทั้งบริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายในการติดต่อลูกค้าทุกรายเป็นระยะ ทั้งการโทรศัพท์สอบถามและการออกไปพบลูกค้าเพื่อสอบถามถึงสภาพความเป็นไปในปัจจุบัน พร้อมให้คำปรึกษาและแนะนำเพื่อให้ลูกค้าสามารถดำรงสถานะผู้ใช้สินเชื่อที่มีคุณภาพ นอกจากนี้บริษัทและบริษัทย่อยยังให้ความสำคัญในการชำระค่าสินค้าแก่ผู้จำหน่าย ไม่ว่าจะเป็นรถยนต์ หรือเครื่องจักร ด้วยความรวดเร็วและตรงต่อเวลา ในขณะเดียวกัน บริษัทเน้นการให้บริการหลังการขายโดยได้เพิ่มช่องทางการชำระเงินให้แก่ลูกค้าโดยการให้ลูกค้าสามารถชำระค่างวดเช่าซื้อผ่านธนาคารพาณิชย์ ผ่าน Counter Service ผ่านการทำรายการด้วยวิธี Pay at Post ซึ่งกระจายอย่างทั่วถึงทุกภูมิภาค รวมทั้งการชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ 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 17 สาขา ตั้งอยู่ที่จังหวัดระยอง จังหวัดสมุทรสาคร จังหวัดพิษณุโลก จังหวัดเชียงราย จังหวัดขอนแก่น จังหวัดอุบลราชธานี จังหวัดลำปาง จังหวัดนครราชสีมา จังหวัดอุดรธานี จังหวัดมุกดาหาร จังหวัดสระแก้ว จังหวัดกาญจนบุรี จังหวัดนครสวรรค์ จังหวัดเชียงใหม่ จังหวัดสุราษฎร์ธานี จังหวัดชลบุรี และจังหวัดสงขลา ทั้งนี้ บริษัทมีนโยบายในการขยายเขตการตลาด โดยเน้นพื้นที่ที่มีศักยภาพทางการตลาดและมีความเหมาะสมกับทรัพยากรด้านการตลาดของบริษัท เพื่อเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้มากขึ้น

4) มีระบบการควบคุมสินเชื่อที่มีประสิทธิภาพ

บริษัทและบริษัทย่อยมีระบบการควบคุมสินเชื่อที่รัดกุมและมีประสิทธิภาพ โดยเริ่มตั้งแต่การตรวจสอบข้อมูลเบื้องต้นจากฐานข้อมูลลูกค้าของบริษัทและบริษัทย่อย ซึ่งบริษัทและบริษัทย่อยมีการพัฒนาระบบการจัดเก็บข้อมูลของลูกค้ามาอย่างต่อเนื่องและข้อมูลจากบริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด (National Credit Bureau Co.,Ltd) ทั้งก่อนการอนุมัติให้สินเชื่อ และเมื่อเป็นลูกค้าแล้ว บริษัทและบริษัทย่อยมีระบบการควบคุมและติดตามการชำระเงินของลูกค้าอย่างรัดกุม โดยจัดกลุ่มพนักงานในการทำงานตามประเภทของลูกค้า ซึ่งพิจารณาจากสถานภาพการชำระและการค้างชำระ เพื่อติดตามทวงถามหนี้ที่ลูกค้ามีการค้างชำระ 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

บริษัทมีนโยบายในการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับผู้จำหน่ายรถยนต์ทั้งรถยนต์ใหม่และรถยนต์ใช้แล้ว เนื่องจากบริษัทมีการทำธุรกิจกับผู้จำหน่ายรถยนต์มายาวนาน จึงก่อให้เกิดความสัมพันธ์ที่ดีและความเชื่อถ้อยซึ่งกันและกัน โดยบริษัทเน้นทำธุรกิจกับผู้จำหน่ายรถยนต์ที่จำหน่ายรถยนต์ที่มีคุณภาพดี เป็นผู้ให้บริการที่ดี มีความรู้และประสบการณ์ในด้านการขายรถยนต์ เพื่อจะช่วยลดความเสี่ยงในด้านคุณภาพของรถยนต์ที่เป็นหลักประกัน นอกจากนี้บริษัทยังมีการให้ความช่วยเหลือต่างๆ เช่น การให้บริการสินเชื่อแก่ผู้จำหน่ายรถยนต์ เพื่อช่วยเหลือด้านการเงินแก่ผู้จำหน่ายรถยนต์ เป็นต้น ในขณะเดียวกันบริษัทยังมุ่งสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับสถาบันการเงินต่างๆ เพื่อเพิ่มช่องทางในการจัดหาแหล่งเงินทุนและเพื่อบริหารต้นทุนทางการเงินให้สอดคล้องกับสภาวะการแข่งขันและความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

6) การมีเจ้าหน้าที่ที่มีประสบการณ์และมีทักษะการให้บริการในธุรกิจเช่าซื้ออันยาวนาน

เจ้าหน้าที่ของบริษัทโดยเฉพาะเจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดเป็นผู้ที่มีความรู้ มีความเชี่ยวชาญ และมีประสบการณ์ ทำให้มีความเข้าใจในลักษณะธุรกิจเช่าซื้อเป็นอย่างดี ประกอบกับทักษะในการเจรจาต่อรองและดูแลลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจในคุณภาพและเกิดความประทับใจในบริการ นอกจากนี้ บริษัทยึดหลักการดำเนินธุรกิจอย่างถูกต้องตามกฎหมายด้วยความซื่อสัตย์ สุจริต และมีจริยธรรม การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อโดยเฉพาะอย่างยิ่งการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์แล้วมีความจำเป็นอย่างมากที่จะต้องอาศัยประสบการณ์และความซื่อสัตย์ของพนักงาน ในการตรวจสอบสภาพรถยนต์ และประเมินราคารถยนต์ให้ใกล้เคียงกับความเป็นจริงมากที่สุด เพื่อช่วยให้บริษัทเกิดความเสียหายน้อยที่สุด

7) การฝึกอบรมบุคลากรอย่างสม่ำเสมอ

บริษัทและบริษัทย่อยให้ความสำคัญกับการฝึกอบรมและพัฒนาความรู้ให้แก่พนักงาน โดยบริษัทและบริษัทย่อยจัดให้มีการฝึกอบรมพนักงานอย่างสม่ำเสมอเพื่อเสริมสร้างความรู้ ทักษะในการทำงาน และการทำงานร่วมกันเป็นทีมเพื่อให้สอดคล้องกับสภาวะการแข่งขันที่เปลี่ยนแปลงไป ซึ่งจะช่วยให้ประสิทธิภาพการทำงานให้เป็นมาตรฐานเดียวกันและเป็นไป

ตามที่บริษัทกำหนด การฝึกอบรมบุคลากรอย่างสม่ำเสมอจะมีส่วนช่วยให้พนักงานสามารถให้บริการลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ ซึ่งจะนำไปสู่การลดความเสี่ยงในเรื่องการให้สินเชื่อของบริษัทและบริษัทย่อยในที่สุด

8) การจัดทำระบบสารสนเทศเพื่อช่วยในการดำเนินงาน

บริษัทและบริษัทย่อยได้ร่วมกันจัดทำระบบฐานข้อมูลของลูกค้าที่เคยใช้บริการ โดยเก็บรวบรวมข้อมูลลูกค้าไว้ตั้งแต่บริษัทและบริษัทย่อยเริ่มดำเนินธุรกิจ ซึ่งรวมถึงประวัติการชำระเงินค่างวด 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) คุณสมบัติของลูกค้าและผู้ค้ำประกันแต่ละราย เพื่อพิจารณาถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นระหว่างการผ่อนชำระเงินค่างวด
- 4) คุณสมบัติของสินค้า ได้แก่ ประเภทและชื่อของสินค้า ราคาตลาด สภาพและอายุการใช้งาน ตลอดจนสภาพคล่องของสินค้านั้น

บริษัทและบริษัทย่อยจะนำปัจจัยต่างๆ ข้างต้นมาประกอบการกำหนดอัตราดอกเบี้ย โดยจะอิงกับอัตราดอกเบี้ยในตลาดและอัตราดอกเบี้ยของคู่แข่ง เพื่อหาอัตราดอกเบี้ย จำนวนเงินค่างวด จำนวนเงินค่างวด 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 2562 และปี 2563 ยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อของบริษัทแบ่งตามภาคต่างๆ ได้ดังนี้

ภาค / เขต	ปี 2562	ปี 2563
	สัดส่วน (ร้อยละ)	สัดส่วน (ร้อยละ)
เขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล	32.40	33.88
ภาคกลาง (ยกเว้นเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล)	15.68	10.96
ภาคตะวันตก	6.02	5.76
ภาคตะวันออก	12.83	14.13
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	18.75	20.47
ภาคใต้	6.37	7.10
ภาคเหนือ	7.96	7.70
รวม	100.00	100.00

หมายเหตุ : คำนวณจากร้อยละของยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อของบริษัท

ลูกค้าของบริษัทกระจายอยู่ทั่วประเทศ โดยในปี 2563 มีสัดส่วนอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล คิดเป็นร้อยละ 33.88 ของยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อของบริษัท และในจังหวัดอื่นๆของประเทศ คิดเป็นร้อยละ 66.12 ของยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อของบริษัท โดยแต่ละสาขามีเจ้าหน้าที่ประจำการคอยให้คำแนะนำสินค้าและบริการแก่ลูกค้าในพื้นที่การตลาดช่วยให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าในจังหวัดนั้นๆ และในจังหวัดใกล้เคียงได้ง่ายขึ้น เพื่อเป็นการขยายกลุ่มลูกค้าให้กว้างขึ้น บริษัทมีนโยบายในการขยายเขตการตลาด โดยเน้นพื้นที่ที่มีศักยภาพทางการตลาดและความเหมาะสมกับนโยบายด้านการตลาดของบริษัท เพื่อเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าให้มากขึ้น

สำหรับกลุ่มลูกค้าของบริษัทย่อย ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการที่ตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยในปี 2562 และ 2563 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 53.45 และร้อยละ 47.82 ของยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อทั้งหมดของบริษัทย่อย และในจังหวัดอื่นๆ ทั่วประเทศปี 2562 และ 2563 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 46.55 และร้อยละ 52.18 ของยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อทั้งหมดของบริษัทย่อย

ในปี 2562 และ 2563 บริษัทย่อยมียอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อ ซึ่งสามารถแบ่งตามอุตสาหกรรมต่างๆ ได้ดังนี้

ประเภทของอุตสาหกรรม	ปี 2562	ปี 2563
	สัดส่วน (ร้อยละ)	สัดส่วน (ร้อยละ)
อุตสาหกรรมก่อสร้าง	18.32	28.03
อุตสาหกรรมบริการ	16.75	14.57
อุตสาหกรรมเครื่องมือและเครื่องจักร	13.83	11.80
อุตสาหกรรมยานยนต์	7.73	8.05
อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์	6.88	5.53
อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า	3.97	5.02
อุตสาหกรรมอาหาร	2.43	4.70
อุตสาหกรรมการพิมพ์และสิ่งพิมพ์	4.51	4.06
อุตสาหกรรมขนส่ง	9.36	3.27

ประเภทของอุตสาหกรรม	ปี 2562	ปี 2563
	สัดส่วน (ร้อยละ)	สัดส่วน (ร้อยละ)
อุตสาหกรรมเกษตร	1.08	2.78
อื่นๆ	15.14	12.19
รวม	100.00	100.00

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 2562 และ 2563 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 64.92 และร้อยละ 75.23 ของยอดการให้สินเชื่อลีสซิ่งทั้งหมด และในจังหวัดอื่นๆ ทั่วประเทศ ปี 2562 และ 2563 คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 35.08 และร้อยละ 24.77 ของยอดการให้สินเชื่อลีสซิ่งทั้งหมด

ในปี 2562 และ 2563 บริษัทย่อยมีกลุ่มลูกค้าที่อยู่ในอุตสาหกรรมต่างๆ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ประเภทของอุตสาหกรรม	ปี 2562	ปี 2563
	สัดส่วน (ร้อยละ)	สัดส่วน (ร้อยละ)
อุตสาหกรรมก่อสร้าง	10.53	12.17
อุตสาหกรรมบริการ	11.38	10.26
อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า	8.42	9.68
อุตสาหกรรมยานยนต์	17.70	9.67
อุตสาหกรรมเครื่องมือและเครื่องจักร	16.29	8.84
อุตสาหกรรมการขนส่ง	2.40	8.61
อุตสาหกรรมสุขภาพ	-	6.74

ประเภทของอุตสาหกรรม	ปี 2562	ปี 2563
	สัดส่วน (ร้อยละ)	สัดส่วน (ร้อยละ)
อุตสาหกรรมเกษตร	7.08	4.38
อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์	3.87	3.83
อุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์และพลาสติก	1.92	2.93
อื่นๆ	20.41	22.89
รวม	100.00	100.00

หมายเหตุ : คำนวณจากร้อยละของยอดการให้สินเชื่อลีสซิ่งของบริษัทย่อย

กลุ่มลูกค้าของบริษัทย่อยมีการกระจายตัวตามอุตสาหกรรมต่างๆ โดยบริษัทย่อยจะเน้นให้บริการสินเชื่อลีสซิ่งแก่กลุ่มอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีศักยภาพในการเติบโต และการทำกำไร โดยในปี 2563 กลุ่มลูกค้าของบริษัทย่อยส่วนใหญ่อยู่ในอุตสาหกรรมก่อสร้าง อุตสาหกรรมบริการ และอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า เป็นต้น

ธุรกิจแฟคตอริ่ง

บริษัทย่อยเน้นให้บริการสินเชื่อแฟคตอริ่งแก่กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีศักยภาพในการเติบโต มีผลประกอบการดี มีฐานะการเงินที่มีความมั่นคง มีความสามารถในการผ่อนชำระหนี้ได้ตามกำหนด มีเครดิตทางการค้าที่น่าเชื่อถือ และอยู่ในอุตสาหกรรมที่มีแนวโน้มที่ดี โดยผู้ประกอบการเหล่านี้ต้องการใช้บริการแฟคตอริ่งเพื่อให้เกิดความคล่องตัวทางการเงินและการดำเนินงานมากขึ้น

ในปี 2562 และปี 2563 บริษัทย่อยมีกลุ่มลูกค้าสินเชื่อแฟคตอริ่งแยกตามประเภทอุตสาหกรรมต่างๆ ได้ดังนี้

ประเภทอุตสาหกรรม	ปี 2562	ปี 2563
	สัดส่วน (ร้อยละ)	สัดส่วน (ร้อยละ)
อุตสาหกรรมกระดาษ	2.86	12.42
อุตสาหกรรมเครื่องมือและเครื่องจักร	7.77	9.74
อุตสาหกรรมยานยนต์	4.02	5.19
อุตสาหกรรมการขนส่ง	3.16	4.48
อุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์และพลาสติก	3.25	3.19
อุตสาหกรรมก่อสร้าง	5.01	2.92
อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า	10.11	2.49
อุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์	4.92	1.96
อื่นๆ	58.90	57.61
รวม	100.00	100.00

หมายเหตุ : คำนวณจากร้อยละของยอดการให้สินเชื่อแฟคตอริ่ง

ในปี 2563 กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทย่อยส่วนใหญ่อยู่ในอุตสาหกรรมกระดาษ อุตสาหกรรมเครื่องมือและเครื่องจักร และอุตสาหกรรมยานยนต์ เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทย่อยมีนโยบายในการขยายการให้บริการไปยังกลุ่มลูกค้าที่บริษัทย่อยเห็นว่ามีความสามารถในการทำกำไร มีความฐานะทางการเงินที่ดี และโอกาสในการเติบโตทางธุรกิจ

ธุรกิจนายหน้าประกันภัย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจนายหน้าประกันภัยของบริษัทย่อย ประกอบด้วยกลุ่มลูกค้าเดิมที่เป็นลูกค้าสินเชื่อเช่าซื้อและสินเชื่อค้ำประกันของกลุ่มบริษัท และลูกค้าทั่วไป ซึ่งปัจจุบันกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่คือลูกค้าสินเชื่อเช่าซื้อและค้ำประกัน โดยมีส่วนรายได้มากกว่าร้อยละ 90 ของรายได้ประกันภัย

2.2.1.4 ช่องทางการจำหน่าย

ช่องทางการจำหน่ายสามารถแยกตามประเภทธุรกิจ ดังนี้

ธุรกิจเช่าซื้อของบริษัท

บริษัทให้บริการเช่าซื้อรถยนต์ ซึ่งสามารถแบ่งตามลักษณะการซื้อรถยนต์ได้เป็น 2 ลักษณะ ได้แก่

1) การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ผ่านผู้จัดจำหน่ายรถยนต์

ผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ซึ่งเป็นคู่ค้าที่เป็นพันธมิตรทางธุรกิจของบริษัท (Dealer หรือ Sub-Dealer) จะเป็นผู้แนะนำลูกค้าที่มีความต้องการใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อแก่บริษัท ในปัจจุบัน บริษัทมีการทำธุรกิจร่วมกับผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ที่เป็นพันธมิตรทางธุรกิจซึ่งเป็นผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ใหม่และรถยนต์ใช้แล้ว ทั้งนี้ เนื่องจากบริษัทดำเนินธุรกิจเช่าซื้อมานานกว่า 30 ปี โดยให้บริการที่สะดวกรวดเร็ว มีนโยบายเสริมสร้างประโยชน์แก่คู่ค้าทุกราย มุ่งเน้นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้าหรือพันธมิตรต่าง ๆ ทำให้ที่ผ่านมาผู้จัดจำหน่ายรถยนต์แนะนำลูกค้าเช่าซื้อให้กับบริษัทอย่างสม่ำเสมอ

ในปี 2563 บริษัทมีส่วนการให้สินเชื่อเช่าซื้อเกือบทั้งหมดผ่านทางผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ของยอดขายการให้สินเชื่อเช่าซื้อทั้งหมดของบริษัท บริษัทไม่มีการพึ่งพาตัวแทนจำหน่ายรถยนต์รายหนึ่งรายใดเป็นพิเศษ ทั้งนี้ บริษัทมีส่วนการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ผ่านผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ 10 รายรวมกันเป็นร้อยละ 18.85 ของยอดขายการให้สินเชื่อเช่าซื้อทั้งหมดของบริษัท โดยไม่มีตัวแทนจำหน่ายรถยนต์รายใดที่มีสัดส่วนเกินกว่าร้อยละ 5 ของยอดขายการให้สินเชื่อเช่าซื้อทั้งหมด

2) การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์โดยการติดต่อโดยตรงของบริษัท

ลูกค้าจะติดต่อกับบริษัทเพื่อขอใช้สินเชื่อเช่าซื้อซึ่งเป็นลูกค้าที่เคยใช้บริการสินเชื่อของบริษัทแล้วเกิดความประทับใจในการให้บริการ จึงต้องการที่จะใช้บริการของบริษัทอีกครั้ง รวมถึงลูกค้าของบริษัทได้แนะนำลูกค้าใหม่ที่มีความต้องการใช้สินเชื่อเช่าซื้อให้มาใช้บริการของบริษัทอีกด้วย

ธุรกิจค้ำประกันและเช่าซื้อของบริษัทย่อย

บริษัทย่อยมีช่องทางการให้สินเชื่อค้ำประกันและเช่าซื้อ 2 ลักษณะ ได้แก่

1) การให้บริการสินเชื่อค้ำประกันและเช่าซื้อผ่านผู้จำหน่ายสินค้า

จากการที่บริษัทย่อยมีบริการที่สะดวก รวดเร็ว และความสัมพันธ์อันดีกับผู้จำหน่ายสินค้ามานาน ทำให้ผู้จำหน่ายสินค้าแนะนำลูกค้าที่ต้องการทำสัญญาค้ำประกันและเช่าซื้อให้กับบริษัทย่อย 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

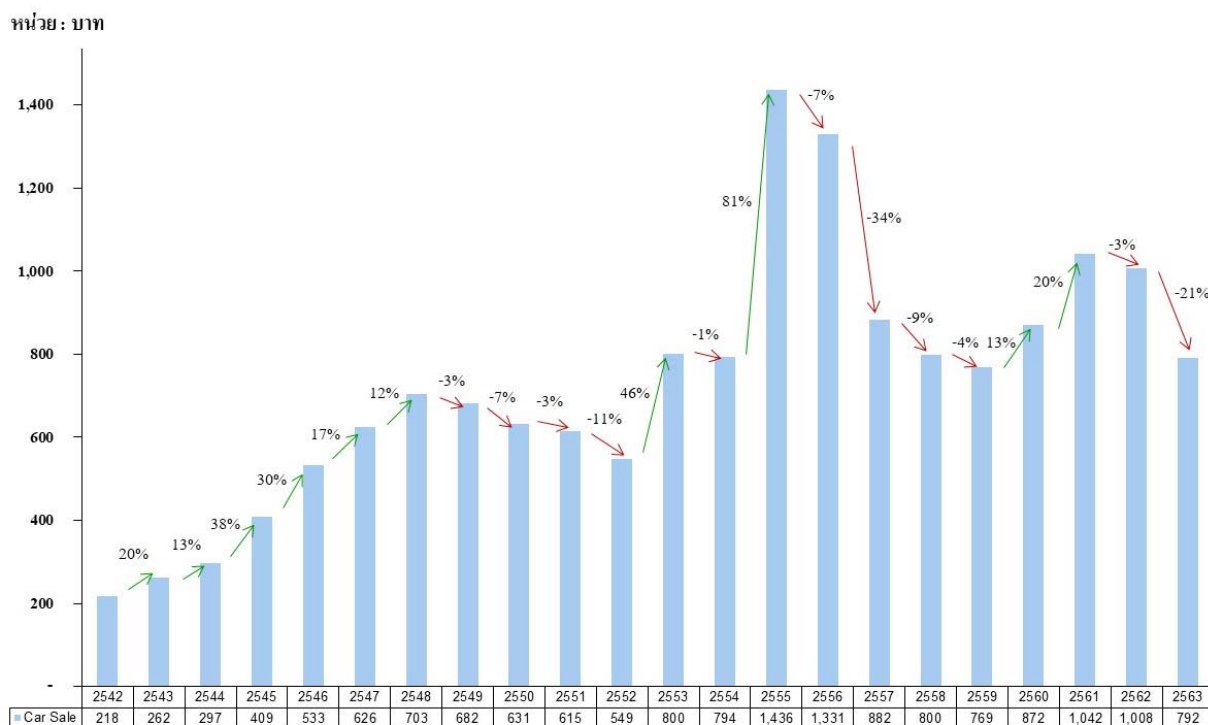
ภาวะอุตสาหกรรมแยกตามประเภทธุรกิจ ดังนี้

ธุรกิจเช่าซื้อ

โดยทั่วไปธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์จะเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางเดียวกันกับภาวะอุตสาหกรรมยานยนต์ โดยในปี 2563 ยอดจำหน่ายรถยนต์ใหม่ในประเทศ มีจำนวน 792,146 คัน ลดลงจากปี 2562 ที่มีจำนวน 1,007,552 คัน หรือลดลงร้อยละ 21.38 โดยสาเหตุหลักมาจากการระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนาสายพันธุ์ใหม่ 2019 (โควิด 19) ซึ่งส่งผลให้อุตสาหกรรมรถยนต์หดตัว

สำหรับแนวโน้มในปี 2564 คาดว่ายอดขายรถยนต์จะอยู่ที่ประมาณ 850,000 – 900,000 คัน เติบโตจากปี 2563 จากสถานการณ์การระบาดของโรคโควิด 19 ที่คาดว่าจะดีขึ้นจากพัฒนาวัคซีนป้องกันโรค ตลอดจนแนวโน้มสถานะเศรษฐกิจทั่วโลก ซึ่งรวมถึงมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจจากภาครัฐ

ยอดขายรถยนต์ภายในประเทศ ตั้งแต่ปี 2542 – 2563

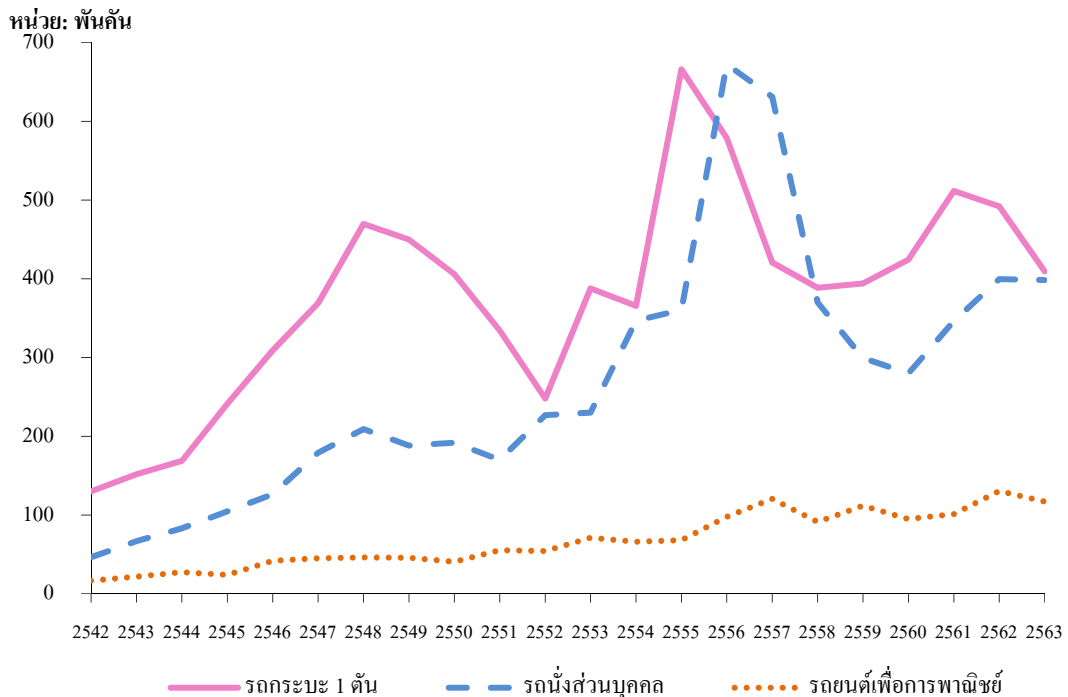


ยอดขายรถยนต์ภายในประเทศแบ่งตามประเภทรถยนต์ในปี 2563 ส่วนใหญ่เป็นรถยนต์เพื่อการพาณิชย์ประเภทกระบะ 1 คัน มีจำนวน 409,463คัน ลดลงจากปี 2562 ที่มีจำนวน 492,129 คัน หรือลดลงร้อยละ 16.80 รองลงมาเป็นรถยนต์นั่งส่วนบุคคลมีจำนวน 274,789 คัน ลดลงเล็กน้อยจากปี 2562 ที่มีจำนวน 398,386 หรือลดลงร้อยละ 31.02 และรถยนต์เพื่อการพาณิชย์ไม่รวมกระบะ 1 คัน มีจำนวน 107,894 คัน ลดลงจากปี 2562 ที่มีจำนวน 117,037 หรือลดลงร้อยละ 7.81

ยอดขายรถยนต์ประเภทต่าง ๆ สำหรับปี 2561 - 2563 สามารถแบ่งได้ดังนี้

ยอดขายรถยนต์ประเภทต่าง ๆ	2561		2562		2563	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
รถยนต์เพื่อการพาณิชย์ประเภทกระบะ 1 คัน	511,669	49.12	492,129	48.84	409,463	51.69
รถยนต์นั่งส่วนบุคคล	399,657	38.36	398,386	39.54	274,789	34.69
รถยนต์เพื่อการพาณิชย์ไม่รวมกระบะ 1 คัน	130,413	12.52	117,037	11.62	107,894	13.62
รวม	1,041,739	100.00	1,007,552	100.00	792,146	100.00

ยอดจำหน่ายรถยนต์ภายในประเทศแบ่งตามประเภทรถยนต์ ตั้งแต่ปี 2542 – 2563



ผู้ประกอบการที่ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์รายสำคัญ ได้แก่ ธนาคารธนชาต จำกัด (มหาชน) บริษัท ราชธานีลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ธนาคารทีสโก้ จำกัด (มหาชน) ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) บริษัท ลีสซิ่งกลสิกรไทย จำกัด บริษัท อยุธยา ออโต้ลีส จำกัด ธนาคาร เกียรตินาคิน จำกัด (มหาชน) บริษัท โตโยต้า ลีสซิ่ง (ประเทศไทย) จำกัด และบริษัท ตรีเพชร อีซูซูลีสซิ่ง จำกัด เป็นต้น

ธุรกิจลีสซิ่ง

ธุรกิจลีสซิ่ง/ ธุรกิจเช่าซื้อเครื่องจักรและยานพาหนะเป็นธุรกิจมีลักษณะการขายตัวตามสภาพเศรษฐกิจและอุตสาหกรรม กล่าวคือเมื่อสภาพเศรษฐกิจดี ภาคอุตสาหกรรมมีการขยายตัว ยอดสินเชื่อประเภทนี้จะขยายตัวเช่นเดียวกัน ทั้งนี้ เพื่อรองรับการลงทุนในการขายธุรกิจ สำหรับในปี 2563 สภาพเศรษฐกิจอุตสาหกรรมหดตัวร้อยละ 8.0 อุตสาหกรรมสำคัญที่หดตัวในปี 2563 เช่น อุตสาหกรรมรถยนต์ เนื่องจากผลกระทบของการระบาดของโรคโควิด 19

บริษัทที่ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อและลีสซิ่ง ได้แก่ บริษัท เคทีบี ลีสซิ่ง จำกัด บริษัท เอสเอ็มเอฟแอล ลีสซิ่ง (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท ไทยโอริกซ์ ลีสซิ่ง จำกัด บริษัท แฟคเตอร์ แอนด์ อีควิปเมนต์ กลสิกรไทย จำกัด และบริษัท บางกอก มิตรบุษิณี ยูเอฟ เจ ลีส จำกัด เป็นต้น

ธุรกิจแฟคตอริง

ธุรกิจบริการสินเชื่อแฟคตอริงเป็นบริการสินเชื่อประเภทหนึ่ง ซึ่งลักษณะของบริการมีส่วนช่วยอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมที่ไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกันการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน ให้สามารถเบิกเงินสดล่วงหน้าจากค่าขายสินค้าและบริการจากผู้ให้บริการสินเชื่อแฟคตอริงได้ ดังนั้น เมื่อเศรษฐกิจเริ่มฟื้นตัวบรรดาผู้ประกอบการอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมจึงเริ่มใช้บริการสินเชื่อแฟคตอริงมากขึ้น ธุรกิจนี้จึงเริ่มเป็นที่รู้จัก

และได้รับการยอมรับอย่างแพร่หลาย เนื่องจากมีบทบาทสำคัญในการแก้ปัญหาการขาดแคลนเงินทุนระยะสั้นของผู้ประกอบการได้ ทั้งนี้ ผู้ให้บริการสินเชื่อแฟคตอริงจะรับโอนสิทธิเรียกร้องจากลูกหนี้การค้าจากผู้ประกอบการและชำระเงินค่าสินค้าและบริการล่วงหน้าให้กับผู้ประกอบการ จึงต้องมีการซื้อขายสินค้าและบริการและมีลูกหนี้การค้าเกิดขึ้น ต่างจากการให้สินเชื่อเบิกเกินบัญชีที่สถาบันการเงินที่ให้สินเชื่อไม่สามารถควบคุมการใช้เงินของผู้ประกอบการได้ ความเสี่ยงของผู้ให้บริการสินเชื่อแฟคตอริงจึงต่ำกว่าจากการที่ผู้ให้บริการสินเชื่อแฟคตอริงได้รับโอนหนี้สินทางการค้าจากผู้ขายสินค้าและบริการเป็นหลักประกัน

เศรษฐกิจไทยในปี 2563 ได้รับผลกระทบอย่างรุนแรงจากเหตุการณ์การระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนาสายพันธุ์ใหม่ 2019 (โควิด 19) ซึ่งส่งผลให้ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) มีอัตราการหดตัวรุนแรงที่ร้อยละ 6.1 ต่ำที่สุดนับตั้งแต่ปี 2541 ที่เกิดวิกฤตการณ์ต้มยำกุ้ง อันเป็นวิกฤตการณ์ทางการเงินในกลุ่มประเทศอาเซียน และลดลงอย่างมากเมื่อเทียบกับปี 2562 ที่มีอัตราการขยายตัวร้อยละ 2.4 โดยการหดตัวครั้งนี้มีสาเหตุจากหลากหลายปัจจัย ไม่ว่าจะเป็นจากอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว ที่ตัวเลขนักท่องเที่ยวต่างชาติลดลงจาก 39.8 ล้านรายในปี 2562 เหลือเพียง 6.6 ล้านรายในปี 2563 อัตราการบริโภคภาคเอกชนที่ลดลงร้อยละ 1 จากผลของมาตรการล็อกดาวน์ในไตรมาสที่ 1 และไตรมาสที่ 2 อีกทั้งอัตราการลงทุนภาคเอกชนที่เติบโตลดลงร้อยละ 8.4 ในขณะที่หนี้สินภาคครัวเรือนยังคงตัวอยู่ในระดับสูง และตัวเลขการส่งออกที่ลดลงร้อยละ 19.4 จากผลของเหตุการณ์โควิด 19 โดยปัจจัยบวกปัจจัยเดียวที่เป็นตัวขับเคลื่อนเศรษฐกิจนั้น มีเพียงการลงทุนจากภาครัฐซึ่งเติบโตร้อยละ 5.7

ผู้ประกอบการในธุรกิจแฟคตอริง ได้แก่ บริษัท แฟคตอริง กสิกรไทยจำกัด 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

ประเภทเงินกู้ยืม	ณ 31 ธันวาคม					
	2561	ร้อยละ	2562	ร้อยละ	2563	ร้อยละ
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้น	4,480.14	14.40	4,820.00	13.25	5,030	12.81
- เงินเบิกเกินบัญชีและ เงินกู้ยืมระยะสั้นจากกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	45.14	0.15	60.00	0.17	1,000.00	2.55
- เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากธนาคาร	4,435.00	14.25	4,760.00	13.08	4,030.00	10.26
เงินกู้ยืมระยะยาวจากกิจการที่เกี่ยวข้องกันที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	2,000.00	6.42	-	-	2,150.00	5.47
เงินกู้ยืมระยะยาวจากธนาคารที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	1,400.00	4.50	4,699.43	12.91	2,269.78	5.78
เงินกู้ยืมระยะสั้นอื่น	-	-	-	-	8,801.88	22.42
หุ้นกู้ระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	1,584.87	5.09	2,559.45	7.03	2,334.76	5.95
หุ้นกู้ระยะสั้น	8,734.78	28.06	12,049.54	33.11	-	-
เงินกู้ยืมระยะสั้นรวม	18,199.79	58.47	24,128.42	66.30	20,586.42	52.43
เงินกู้ยืมระยะยาวจากกิจการที่เกี่ยวข้องกัน-สุทธิจากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	1,800.00	5.78	4,300.00	11.82	3,650.00	9.30
เงินกู้ยืมระยะยาวจากธนาคาร-สุทธิจากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	6,166.94	19.81	2,768.18	7.61	8,654.35	22.04
หุ้นกู้ระยะยาว-สุทธิจากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	4,057.35	13.03	4,057.56	11.15	4,836.75	12.32
เงินกู้ยืมระยะยาวรวม	12,024.29	38.62	11,125.74	30.58	17,141.10	43.66
เงินกู้ยืมรวม	30,224.08	97.09	35,254.16	96.88	37,727.52	96.09
หนี้สินอื่น ^{1/}	904.44	2.91	1,136.89	3.12	1,535.45	3.91
หนี้สินรวม	31,128.52	100.00	36,391.05	100.00	39,262.97	100.00

ที่มา : งบการเงินรวมของบริษัท เอเซียเสริมกิจสีกิ่ง จำกัด (มหาชน) ตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชี สำหรับปี 2561 ปี 2562 และปี 2563

- เงินกู้ยืมระยะสั้นจากกิจการที่เกี่ยวข้องกัน ไม่รวมดอกเบี้ยค้างจ่ายของเงินกู้ยืมระยะสั้นจากกิจการที่เกี่ยวข้องกัน
- เงินกู้ยืมระยะสั้นอื่น รวมถึง ค่าแลกเปลี่ยนและค่าสัญญาใช้เงิน ซึ่งแสดงด้วยราคาตามมูลค่าหน้าตั๋ว
- หุ้นกู้ชนิดไม่มีประกัน ในที่นี้ แสดงด้วยราคาตามมูลค่าหน้าตั๋ว

ทั้งนี้ บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายในการจัดหาแหล่งเงินทุนให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ในการใช้เงินและระยะเวลาการใช้เงิน เพื่อให้บริษัทและบริษัทย่อยมีสภาพคล่องและมีอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนที่เหมาะสม มีผลกำไรสุทธิและการบริหารความเสี่ยงที่ดี

2.3.2. การให้กู้ยืม

บริษัทและบริษัทย่อยมีนโยบายการให้กู้ยืมและขั้นตอนการพิจารณาสินเชื่อตามประเภทของธุรกิจ ดังนี้

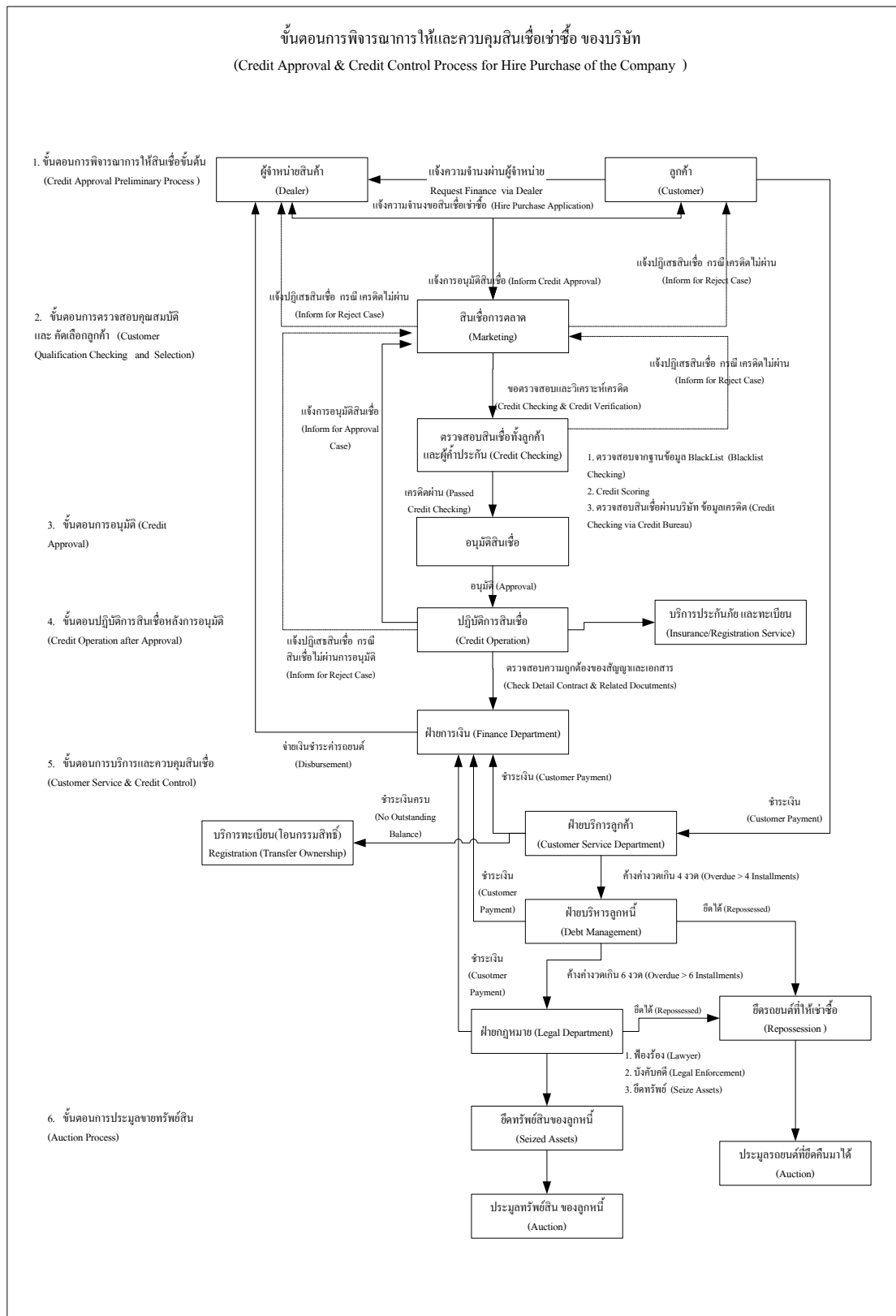
ธุรกิจเช่าซื้อของบริษัท

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 เพื่อใช้ประกอบการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ 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 เจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดจะแจ้งผลการปฏิเสธการให้สินเชื่อไปยังผู้ขอสินเชื่อ และ/หรือผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ทราบ

ขั้นตอนที่ 3 ขั้นตอนการอนุมัติ

รายงานการเสนอขออนุมัติสินเชื่อจะถูกเสนอต่อผู้มีอำนาจในการอนุมัติสินเชื่อ ทั้งนี้ อำนาจการอนุมัติสินเชื่อเช่าซื้อของบริษัทแบ่งตามวงเงินสินเชื่อสามารถสรุปได้ ดังนี้

วงเงินการให้สินเชื่อ	ผู้มีอำนาจในการอนุมัติวงเงินสินเชื่อ
ไม่เกิน 40 ล้านบาท	กรรมการผู้จัดการ
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 นายเซิน ฟง ลอง และนายเลี้ยว อิง จื้อ สองคนลงนามร่วมกัน

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 หากลูกหนี้ยังไม่มีชำระหนี้คืนนี้ เจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดการหนี้สินจะเริ่มดำเนินการ ยึดรถยนต์จากผู้เช่าซื้อ โดยเป็นไปตามข้อกำหนดของสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครอง ผู้บริโภค (สคบ.) ทั้งนี้ ฝ่ายจัดการหนี้สินจะรับผิดชอบลูกหนี้กลุ่มนี้เพียง 2 เดือนเท่านั้น เมื่อครบ 2 เดือนแล้ว ถ้าลูกหนี้ยังไม่ชำระหนี้ที่ค้างค้างหรือเจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดการหนี้สินไม่ สามารถยึดรถยนต์คืนกลับมาได้ ทำให้ลูกหนี้มีการค้างชำระค่างวดเกินกว่า 6 งวด เจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดการหนี้สินจะต้องส่งลูกหนี้กลุ่มนี้ให้ฝ่ายกฎหมายเป็นผู้ดูแลต่อไป
ลูกหนี้ที่ค้างชำระมากกว่า 6 งวด ขึ้นไป	ฝ่ายจัดการหนี้สินจะส่งลูกหนี้กลุ่มนี้ให้ฝ่ายกฎหมายเป็นผู้ดูแล ฝ่ายกฎหมายจะออก จดหมายแจ้งให้ลูกหนี้ชำระค่างวดภายในระยะเวลาที่กำหนด (Notice) พร้อมทั้งบอกเลิก สัญญาเช่าซื้อในกรณีที่ลูกหนี้ไม่ชำระหนี้ค้างค้างภายในระยะเวลาที่แจ้ง ฝ่ายกฎหมายจะ ดำเนินการฟ้องดำเนินคดีกับลูกหนี้รายดังกล่าว พร้อมกับดำเนินการยึดรถยนต์คืนจาก ลูกหนี้ควบคู่กันไป ภายหลังจากที่ศาลมีคำพิพากษา บริษัทจะถือปฏิบัติตามคำพิพากษา นั้น หากลูกหนี้ไม่สามารถปฏิบัติตามได้ ฝ่ายกฎหมายจะทำการสืบทรัพย์และบังคับคดี ลูกหนี้และผู้ค้ำประกันต่อไป

ขั้นตอนที่ 6 ขั้นตอนการประมูลรถยนต์เข้าซื้อที่ยึดคืนมา

บริษัทฯ จัดให้มีการประมูลขายรถยนต์เข้าซื้อที่ยึดคืนมา 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 ออชั่น (ไทยแลนด์) จำกัด

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

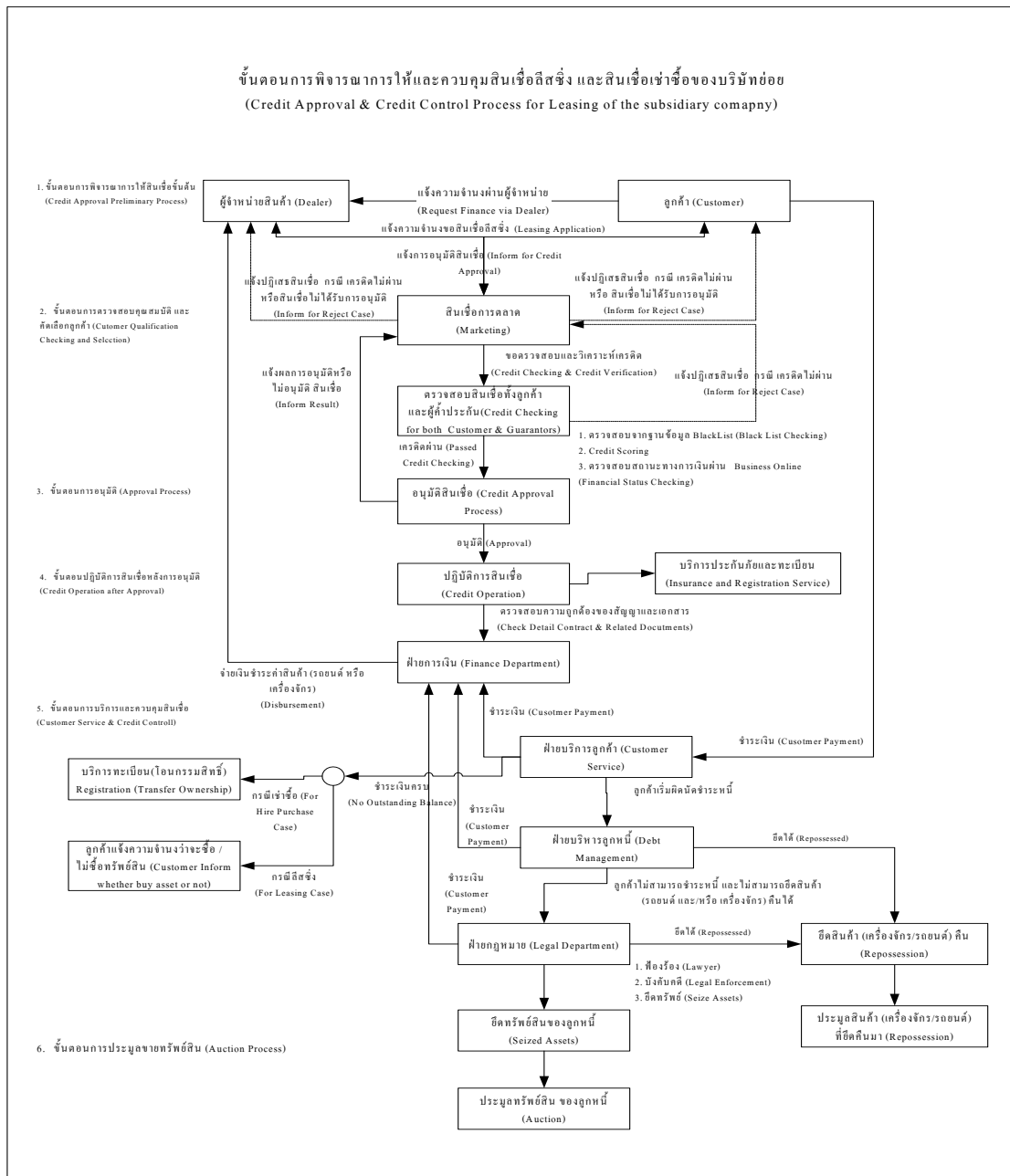
โดยเจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดการหนี้สินเป็นผู้จัดการและควบคุมดูแลเรื่องการประมูลรถยนต์ บริษัทจะแจ้งรายละเอียดของการประมูลเกี่ยวกับวัน เวลา และสถานที่ประมูลให้ผู้สนใจเข้าร่วมประมูลทราบโดยการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ ในส่วนของราคาค่าขั้นต่ำที่เป็นราคาเปิดประมูลนั้น ฝ่ายจัดการหนี้สินเป็นผู้แจ้งแก่บริษัทผู้รับประมูลให้ทราบ ทั้งนี้เนื่องจากบริษัทผู้รับประมูลบางบริษัทใช้วิธีประมูลโดยไม่เปิดเผยราคาค่าขั้นต่ำ แต่จะให้ผู้ที่มาร่วมประมูลเป็นผู้เสนอราคา บริษัทผู้รับประมูลจะขายรถยนต์ของบริษัทฯ ได้ต่อเมื่อราคาที่เสนอครั้งสุดท้ายเท่ากับหรือสูงกว่าราคาค่าขั้นต่ำที่บริษัทกำหนดให้

ธุรกิจสินเชื่อและเช่าซื้อของบริษัทย่อย

1) นโยบายการให้กู้ยืมของบริษัทย่อย

บริษัทย่อยให้บริการสินเชื่อสินเชื่อและเช่าซื้อแก่นิติบุคคลเป็นหลัก โดยวงเงินสินเชื่อและเช่าซื้อที่ให้แก่ขึ้นอยู่กับประวัติการดำเนินธุรกิจ ประเภทธุรกิจ ฐานะการเงิน ความสามารถในการชำระหนี้ และผลประกอบการของผู้ขอใช้สินเชื่อ รวมทั้งคำนึงถึงประเภท ราคาตามสภาพ และอายุการใช้งานของทรัพย์สินที่ใช้สำหรับสินเชื่อและเช่าซื้อ ซึ่งโดยปกติแล้วบริษัทย่อยจะให้วงเงินสินเชื่อและเช่าซื้อประมาณร้อยละ 70 - 80 ของมูลค่าทรัพย์สิน โดยมีอายุสัญญาสินเชื่อเฉลี่ยประมาณ 36 - 60 เดือน และอายุสัญญาเช่าซื้อเฉลี่ยประมาณ 12 - 60 เดือน ทั้งนี้ อายุสัญญาสินเชื่อและเช่าซื้อจะสั้นหรือยาวขึ้นอยู่กับอายุการใช้งานของทรัพย์สินแต่ละประเภท สำหรับอัตราดอกเบี้ยในการให้บริการสินเชื่อและเช่าซื้อของบริษัทย่อยส่วนใหญ่ใช้อัตราดอกเบี้ยแบบคงที่เป็นหลัก 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	กรรมการผู้จัดการ
เกินกว่า 40 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 80 ล้านบาท	คณะกรรมการพิจารณาสินเชื่อ*
เกินกว่า 80 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 200 ล้านบาท	คณะกรรมการบริหาร โดยผู้รับมอบอำนาจกลุ่ม 2** ร่วมกับ ผู้รับมอบอำนาจกลุ่ม 3*** จำนวน 1 ท่าน
เกินกว่า 200 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 500 ล้านบาท	คณะกรรมการบริษัท
เกินกว่า 500 ล้านบาท ขึ้นไป	ผู้ถือหุ้นของบริษัท

หมายเหตุ: * คณะกรรมการพิจารณาสินเชื่อ ประกอบด้วยนายหยาง ซือ ถึง นายถัง ไ่ หลี่ นายอิง ซูย เซน และนายกิตติศักดิ์ ลิฬหารัตน์

** ผู้รับมอบอำนาจกลุ่ม 2 ประกอบด้วยนายหยาง ซือ ถึง

*** ผู้รับมอบอำนาจกลุ่ม 3 ประกอบด้วยนายเซิน ฟง ลอง หรือนายถัง ไ่ หลี่

ขั้นตอนที่ 4 ขั้นตอนปฏิบัติการสินเชื่อหลังการอนุมัติ

เจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดจะแจ้งผลการพิจารณาให้แก่ผู้ขอสินเชื่อและผู้จัดจำหน่ายสินค้าทราบ ในกรณีที่ผู้ขอสินเชื่อได้รับการอนุมัติ เจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสินเชื่อจะเตรียมจัดทำสัญญาเพื่อให้ผู้ขอสินเชื่อและผู้ค้ำประกันลงนาม รวมทั้งจัดทำประกันภัยสินค้าที่ใช้ในการค้ำประกันและเช่าซื้อด้วย หลังจากนั้นเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสินเชื่อจะตรวจสอบความถูกต้องของสัญญาและเอกสารประกอบเพื่อจัดส่งให้ฝ่ายการเงินดำเนินการชำระค่าสินค้าให้แก่ผู้จัดจำหน่ายสินค้า

ขั้นตอนที่ 5 ขั้นตอนการบริการและการควบคุมสินเชื่อ

โดยส่วนใหญ่บริษัทย่อยจะเก็บเช็คค่างวดล่วงหน้าตลอดอายุสัญญาเช่า/เช่าซื้อจากผู้เช่า/เช่าซื้อ ในกรณีที่บริษัทย่อยไม่ได้รับเช็คค่างวดหน้าครบอายุสัญญา เจ้าหน้าที่บริการลูกค้าจะเป็นผู้ติดตามการชำระเงิน ในกรณีที่เช่าซื้อสัญญาเช่าซื้อ หากผู้เช่าซื้อสามารถชำระค่างวดครบถ้วนตามสัญญา บริษัทย่อยก็จะโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินให้แก่ผู้เช่าซื้อ ส่วนสัญญาเช่าบริษัทย่อยจะให้สิทธิผู้เช่าในการเลือกซื้อทรัพย์สินในราคาที่ตกลงไว้

ในกรณีที่เช็คค่าเช่า/เช่าซื้อไม่สามารถเรียกเก็บได้ หรือลูกค้าเริ่มมีปัญหาในการผ่อนชำระ บริษัทย่อยมีมาตรการในการติดตามผู้เช่า/เช่าซื้อ ดังนี้

- ติดตามทวงถามทางโทรศัพท์โดยเจ้าหน้าที่บริหารลูกหนี้
- นัดพบลูกค้าเพื่อเยี่ยมชมกิจการ ทำการประเมินการดำเนินการธุรกิจและความสามารถในการผ่อนชำระหนี้ ตลอดจนพิจารณาสภาพคล่อง พร้อมทั้งทำการเจรจาต่อรอง เพื่อกำหนดวันชำระค่างวดที่ค้าง

- หากลูกค้าไม่สามารถชำระค่างวดตามที่ตกลงกันได้ 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 บริษัทย่อยจะจัดให้มีการประมูลรถยนต์ที่ยึดคืนมาได้ร่วมกับบริษัทสำหรับทรัพย์สินประเภทเครื่องจักร บริษัทย่อยจะดำเนินการขายเครื่องจักรดังกล่าวด้วยวิธีต่างๆ เช่น กำหนดให้ผู้สนใจเสนอราคาซื้อเครื่องจักร หรือขายผ่านผู้จัดจำหน่ายเครื่องจักร เป็นต้น โดยบริษัทย่อยจะสอบถามราคาขายทรัพย์สินจากผู้จัดจำหน่ายหลายๆ รายที่จำหน่ายเครื่องจักรประเภทเดียวกันเพื่อนำมากำหนดราคาขายที่เหมาะสม จากนั้นจึงแจ้งราคาขายและรายละเอียดของทรัพย์สินให้แก่ผู้ซื้อทรัพย์สิน ทั้งนี้ บริษัทย่อยจัดตั้งคณะกรรมการ ซึ่งประกอบด้วย ผู้อำนวยการสินเชื่อการตลาด และรองประธาน เพื่อควบคุมการขายทรัพย์สินให้เกิดความโปร่งใส

หากมีการนำทรัพย์สินยึดออกประมวลขายทำให้ได้ราคาขายเกินกว่ามูลหนี้คงค้างตามสัญญาของลูกค้า บริษัทย่อยจะคืนเงินส่วนเกินให้กับลูกหนี้ ในทางกลับกันหากมีส่วนขาดทุน ลูกหนี้จะต้องชำระค่าเสียหายให้กับบริษัทย่อยตามจำนวนที่เกิดขึ้นจริง ดังนั้น เมื่อบริษัทย่อยเกิดขาดทุนจากการประมวลขายทรัพย์สิน บริษัทย่อยจะทำหนังสือแจ้งให้ลูกหนี้รับทราบและนำเงินส่วนต่างดังกล่าวมาชำระคืนให้กับบริษัทย่อยภายในระยะเวลาที่กำหนด หากลูกหนี้ไม่นำเงินส่วนต่างดังกล่าวมาชำระคืนภายในกำหนดระยะเวลาดังกล่าว บริษัทย่อยก็จะดำเนินการฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายจากลูกหนี้ในชั้นศาลต่อไป

สำหรับทรัพย์สินที่ยึดจากลูกหนี้และผู้ค้ำประกันตามคำสั่งศาล สำนักงานบังคับคดีจะเป็นผู้ดำเนินการประมวลขายทรัพย์สินดังกล่าว

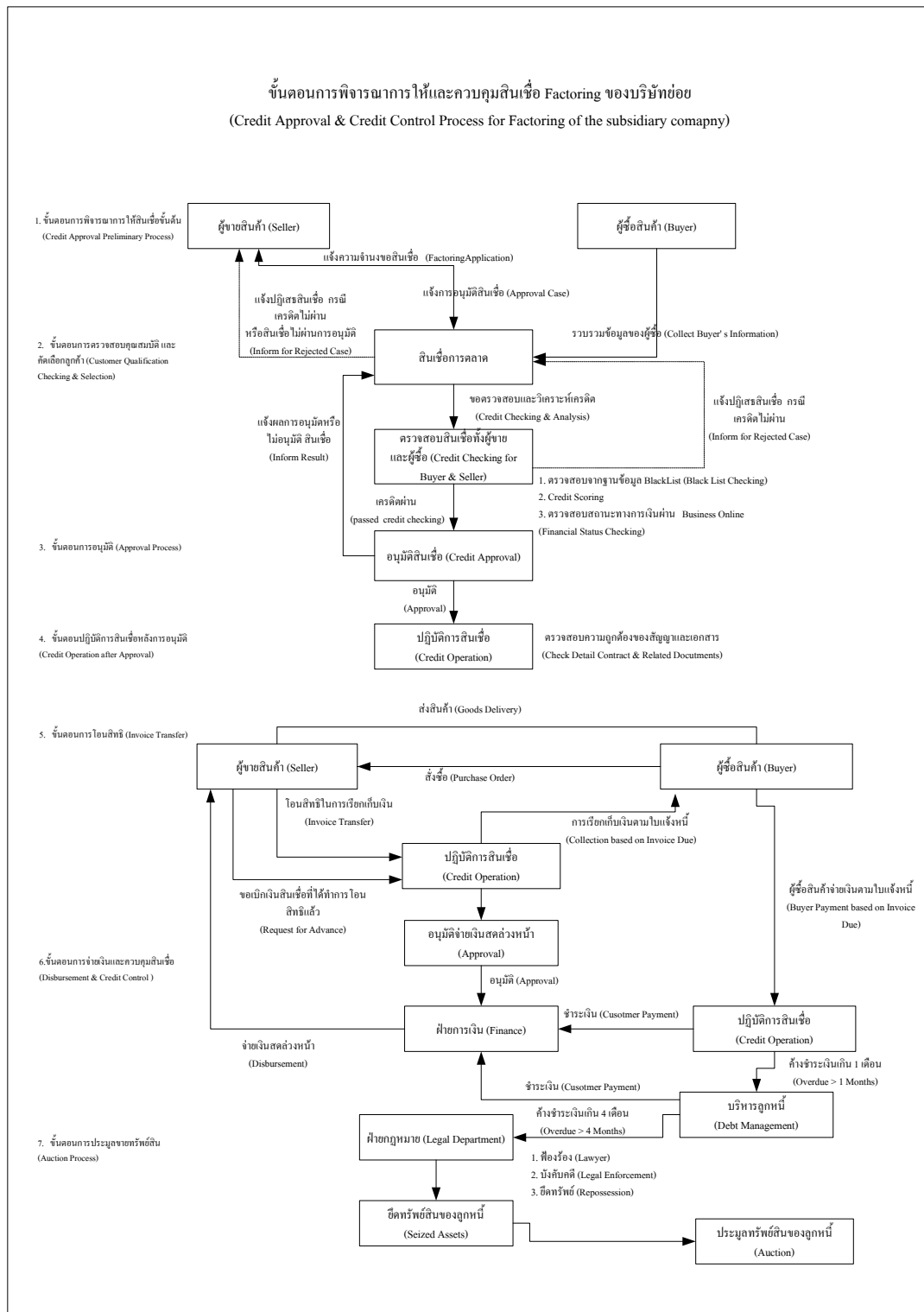
ธุรกิจแฟคตอริ่ง

- สินเชื่อแฟคตอริ่งภายในประเทศ

1) นโยบายการให้เบิกเงินสดล่วงหน้าสำหรับสินเชื่อแฟคตอริ่งภายในประเทศ

บริษัทย่อยให้บริการสินเชื่อแฟคตอริ่งแก่บริษัทผู้ขายสินค้าและบริการที่เป็นผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมเป็นหลัก โดยวงเงินสินเชื่อแฟคตอริ่งจะขึ้นอยู่กับประวัติการค้าเงินธุรกิจ ประเภทธุรกิจ ฐานะทางการเงิน และผลประกอบการของผู้ขายสินค้าและบริการ รวมทั้งคำนึงถึงคุณภาพของลูกหนี้การค้าและความน่าเชื่อถือในเรื่องเครดิตทางการค้าของบริษัทผู้ขายสินค้าและบริการและผู้ซื้อสินค้าด้วย หากบริษัทผู้ขายสินค้าและบริการต้องการที่จะใช้สินเชื่อแฟคตอริ่ง บริษัทผู้ขายสินค้าและบริการจะนำไปเรียกเก็บเงินมาโอนสิทธิให้บริษัทย่อย ในแต่ละครั้งบริษัทย่อยจะให้สินเชื่อแฟคตอริ่งไม่เกินร้อยละ 80 ของมูลค่าเรียกเก็บเงินตามใบเรียกเก็บเงินแต่ละใบ ซึ่งบริษัทผู้ขายสินค้าและบริการจะต้องหมุนเวียนเงินไม่เกินวงเงินสินเชื่อรวมที่ได้รับอนุมัติ อายุเฉลี่ยของการให้สินเชื่อหมุนเวียนตามใบเรียกเก็บเงินแต่ละใบประมาณ 60 - 90 วัน อัตราดอกเบี้ยสำหรับสินเชื่อแฟคตอริ่งภายในประเทศของบริษัทย่อยคิดในอัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัวเป็นหลัก โดยจะอิงกับอัตราดอกเบี้ย MOR (Minimum Overdraft Rate) ของธนาคารพาณิชย์ บวกด้วยร้อยละ 1.0 - 4.0 ต่อปี ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับสถานะทางการเงินของผู้ขายสินค้าและบริการและคุณภาพของลูกหนี้การค้าของผู้ขายสินค้าและบริการเป็นหลัก นอกจากนี้บริษัทย่อยมีนโยบายในการทบทวนและต่ออายุวงเงินสินเชื่อทุกๆ 6 - 12 เดือน เพื่อให้สินเชื่อแฟคตอริ่งมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

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	ผู้จัดการทั่วไป
เกินกว่า 30 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 40 ล้านบาท	กรรมการผู้จัดการ
เกินกว่า 40 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 80 ล้านบาท	คณะกรรมการพิจารณาสินเชื่อ*
เกินกว่า 80 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 200 ล้านบาท	คณะกรรมการบริหารโดยผู้รับมอบอำนาจกลุ่ม 2** จำนวน 1 ท่าน ร่วมกับผู้รับมอบอำนาจกลุ่ม 3*** จำนวน 1 ท่าน
เกินกว่า 200 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 500 ล้านบาท	คณะกรรมการบริษัท
เกินกว่า 500 ล้านบาท ขึ้นไป	ผู้ถือหุ้นของบริษัท

หมายเหตุ: * คณะกรรมการพิจารณาสินเชื่อ ประกอบด้วยนายหยาง ชือ ถึง นายหลี่ หลง เทา นายถัง ไ่ หลี่ หวัง นายอิง สุข เชน และนายกิตติศักดิ์ ลิฬหารัตน์

** ผู้รับมอบอำนาจกลุ่ม 2 ประกอบด้วยนายหยาง ชือ ถึง

*** ผู้รับมอบอำนาจกลุ่ม 3 ประกอบด้วยนายเชน ฟง ลอง หรือนายถัง ไ่ หลี่ หวัง

ขั้นตอนที่ 4 ขั้นตอนปฏิบัติการสินเชื่อหลังการอนุมัติ

เจ้าหน้าที่สินเชื่อการตลาดจะแจ้งผลการพิจารณาให้แก่ผู้ขอสินเชื่อทราบ ในกรณีที่ผู้ขอสินเชื่อได้รับการอนุมัติ เจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสินเชื่อจะเตรียมจัดทำสัญญาเพื่อให้ผู้ขอสินเชื่อและผู้ค้าประกันลงนาม หลังจากนั้นเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสินเชื่อจะตรวจสอบความถูกต้องของสัญญาและเอกสารประกอบ

ขั้นตอนที่ 5 ขั้นตอนการโอนสิทธิ

ภายหลังจากที่ผู้ขอสินเชื่อหรือผู้ขายสินค้าและบริการมีการส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้ซื้อสินค้าและผู้ซื้อสินค้าได้ลงนามในใบส่งสินค้าเรียบร้อยแล้ว ผู้ขายสินค้าและบริการจะออกไปเรียกเก็บเงินให้กับผู้ซื้อสินค้าและนัดวันชำระค่าสินค้าและบริการกับผู้ซื้อสินค้า ผู้ขายสินค้าและบริการนำส่งใบส่งสินค้าและใบเรียกเก็บเงินให้แก่บริษัทย่อย ซึ่งใบส่งสินค้าจะต้องมีการลงนามการรับสินค้าและบริการจากผู้ซื้อสินค้าเพื่อแสดงว่าบริษัทผู้ขายสินค้าและบริการได้ส่งมอบสินค้าและบริการให้แก่ผู้ซื้อสินค้าเรียบร้อยแล้ว เจ้าหน้าที่ปฏิบัติการสินเชื่อจะทำการรายงานเสนอต่อผู้มีอำนาจในการอนุมัติสินเชื่อของบริษัทย่อย เพื่อขอ

อนุมัติจ่ายเงินเบิกล่วงหน้าตามมูลค่าของใบเรียกเก็บเงินแต่ละใบ เพื่อกำหนดจำนวนเงินที่ผู้ขายสินค้าและบริการจะได้รับ อัตราดอกเบี้ย ค่าธรรมเนียมการใช้บริการ และระยะเวลาชำระคืนที่สอดคล้องกับเงื่อนไขการชำระเงินของลูกหนี้การค้า ซึ่งการกำหนดเงื่อนไขต่างๆ จะขึ้นอยู่กับประเภทสินค้า คุณภาพของผู้ซื้อสินค้า และคุณภาพของใบเรียกเก็บเงิน เสนอต่อผู้มีอำนาจในการอนุมัติสินเชื่อของบริษัทย่อย ทั้งนี้ ผู้ขายสินค้าและบริการจะต้องหมุนเวียนการใช้สินเชื่อแฟคตอริงภายในวงเงินสินเชื่อรวมที่กำหนด ภายหลังได้รับอนุมัติจากผู้มีอำนาจในการอนุมัติสินเชื่อของบริษัทย่อยแล้ว 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 พร้อมทั้งติดตามทวงถามการชำระหนี้คืนจากลูกค้าผู้โอนสิทธิเรียกร้องทันที
- หากลูกหนี้การค้าและลูกค้าผู้โอนสิทธิเรียกร้องไม่สามารถชำระหนี้คืนได้ภายในระยะเวลา 4 เดือน เจ้าหน้าที่บริหารลูกหนี้จะส่งลูกหนี้การค้าและลูกค้าผู้โอนสิทธิเรียกร้องดังกล่าวไปให้ฝ่ายกฎหมายดำเนินการตามขั้นตอนต่อไป

ขั้นตอนที่ 7 ขั้นตอนการประเมินทรัพย์สิน

บริษัทย่อยดำเนินการฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายจากลูกหนี้ในชั้นศาล เพื่อสามารถดำเนินการยึดทรัพย์สินของลูกหนี้ (ลูกค้าและผู้ค้าประกัน) ซึ่งทรัพย์สินที่ยึดจากลูกหนี้ตามคำสั่งศาล สำนักงานบังคับคดีจะเป็นผู้ดำเนินการประมูลขายทรัพย์สินดังกล่าว

สินเชื่อแฟคตอริงระหว่างประเทศ

1) นโยบายการให้สินเชื่อแฟคตอริงระหว่างประเทศ

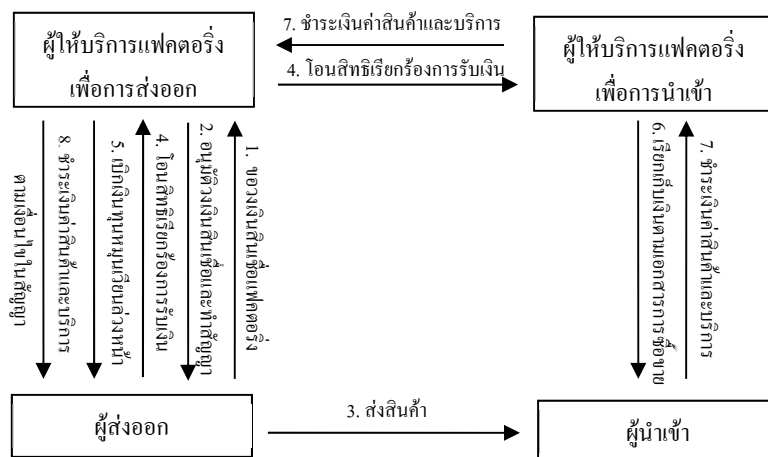
ปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อแฟคตอริงระหว่างประเทศ ประกอบด้วย การคัดเลือก Correspondent Factor ที่เป็นสมาชิกของสมาคมแฟคตอริงระหว่างประเทศ (FCI) ที่มีฐานะการเงินและผลประกอบการที่ดี รวมถึงพิจารณา

คุณภาพของลูกค้าหนี้การค้าและความน่าเชื่อถือในเรื่องเครดิตทางการค้าของผู้นำเข้า/ผู้ส่งออก บริษัทย่อยจะให้บริการแก่ลูกค้าที่เปิดบัญชีขายเชื่อชำระค่าสินค้าและบริการ แบบ Opened Account และ Document against Acceptance ซึ่งเป็นสินเชื่อที่ไม่มีหลักประกัน ในขณะที่การใช้บริการสินเชื่อของธนาคารพาณิชย์อยู่ในรูปของวงเงินสินเชื่อ Letter of Credit ทั้งนี้ การใช้บริการสินเชื่อแฟคตอริงระหว่างประเทศจะช่วยขจัดปัญหาอันเนื่องมาจากการต้องใช้หลักประกันและอาจมีความล่าช้าในการเจรจาขอเปิดวงเงินสินเชื่อ Letter of Credit กับธนาคารพาณิชย์ได้

สำหรับสินเชื่อแฟคตอริงเพื่อการส่งออก บริษัทย่อยเป็นตัวกลางในการติดต่อประสานงานกับผู้ให้บริการสินเชื่อแฟคตอริงเพื่อนำเข้าของผู้นำเข้าที่อยู่ต่างประเทศซึ่งเป็นบริษัทคู่ค้าของผู้ส่งออก 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) ผู้ให้บริการแฟคตอริงเพื่อการส่งออกให้บริการเบิกเงินทุนหมุนเวียนล่วงหน้าตามเงื่อนไขแก่ผู้ส่งออก
- (6) ผู้ให้บริการแฟคตอริงเพื่อการนำเข้าเรียกเก็บเงินตามเอกสารในการซื้อขายตามข้อตกลงทางการค้าระหว่างผู้ส่งออกและผู้นำเข้าสินค้า
- (7) ผู้นำเข้าชำระเงินค่าสินค้าให้แก่ผู้ให้บริการแฟคตอริงเพื่อการนำเข้า ซึ่งจะนำส่งไปชำระต่อให้แก่ผู้ให้บริการแฟคตอริงเพื่อการส่งออก
- (8) ผู้ให้บริการแฟคตอริงเพื่อการส่งออกชำระเงินค่าสินค้าให้แก่ผู้ส่งออกสินค้าโดยหักเงินทุนหมุนเวียนเบิกล่วงหน้า ดอกเบี้ย ค่าธรรมเนียมแฟคตอริง และค่าธรรมเนียมโอนเงิน

ทั้งนี้ อำนาจการอนุมัติสินเชื่อแฟคตอริงระหว่างประเทศของบริษัทย่อยมีหลักการเดียวกับอำนาจการอนุมัติสินเชื่อแฟคตอริงภายในประเทศ

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงจากความเสี่ยงด้านสภาพคล่องของระยะเวลาการให้สินเชื่อกับเงินกู้ยืม

เนื่องจากบริษัทและบริษัทย่อย (บมจ.กรุงเทพแกรนด์แปซิฟิคลิส) คิดอัตราดอกเบี้ยสำหรับลูกค้าเช่าซื้อ และลีสซิ่งอยู่ในอัตราคงที่ (Fixed Rate) ตลอดอายุสัญญา ในขณะที่เงินกู้ยืมของบริษัทและบริษัทย่อยบางส่วนมีต้นทุนเงินกู้ยืมขึ้นลงตามอัตราดอกเบี้ยในตลาด จึงอาจทำให้บริษัทเกิดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยโดยเฉพาะถ้าอัตราดอกเบี้ยเพิ่มสูงขึ้น อย่างไรก็ตาม เนื่องจากบริษัทและบริษัทย่อยมีกระแสเงินสดจากการรับชำระคืนหนี้ของลูกค้าหนี้เฉลี่ยร้อยละ 35.02 ของยอดลูกค้าหนี้ทั้งหมดในปี 2562 และร้อยละ 38.12 ของยอดลูกค้าหนี้ทั้งหมดในปี 2563 ทำให้สามารถนำเงินดังกล่าวไปให้สินเชื่อแก่ลูกค้าสินเชื่อรายใหม่ในอัตราดอกเบี้ยที่สูงขึ้นได้

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

3.2 ความเสี่ยงด้านการตลาดและการแข่งขัน

เนื่องจากยอดการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ของบริษัทมีความสัมพันธ์สอดคล้องกับยอดขายรถยนต์ภายในประเทศ และเมื่อพิจารณาโครงสร้างรายได้ของบริษัทและบริษัทย่อย พบว่า ณ สิ้นปี 2563 รายได้หลักของบริษัทและบริษัทย่อยมาจากธุรกิจเช่าซื้อ ประมาณร้อยละ 83.16 ของรายได้รวม บริษัทและบริษัทย่อยจึงอาจมีความเสี่ยงจากการแข่งขันที่ทวีความรุนแรงและความเสี่ยงหากเกิดการหดตัวของอุตสาหกรรมยานยนต์ ดังเช่นในปี 2563 ที่เกิดการหดตัวของอุตสาหกรรมยานยนต์ เนื่องจากการระบาดของโรคโควิด 19 อย่างไรก็ตาม การที่บริษัทและบริษัทย่อยเสนอบริการที่มีคุณภาพ การรักษาสถานลูกค้าเดิม และขยายฐานลูกค้าใหม่เพิ่มเติม การพิจารณาสินเชื่ออย่างรัดกุมทุกขั้นตอน และการมีมาตรการควบคุมดูแลการชำระเงินของลูกค้า โดยยังคงรักษาระดับปริมาณการให้สินเชื่อ พร้อมทั้งเน้นนโยบายการเพิ่มสัดส่วนของบริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ประเภทอื่นๆ และสินเชื่อประเภทอื่นๆ และเพิ่มรายได้ค่าธรรมเนียมจากการให้บริการต่างๆ เป็นต้น ซึ่งจะช่วยเพิ่มโอกาสในการทำกำไรให้แก่บริษัทและบริษัทย่อย

3.3 ความเสี่ยงจากการให้สินเชื่อรถยนต์ใช้แล้ว

การให้สินเชื่อเช่าซื้อในกลุ่มรถยนต์ใช้แล้วมีความเสี่ยงที่สูงกว่ากลุ่มรถยนต์ใหม่แต่ก็ให้ผลตอบแทนที่สูงกว่า ปัจจุบันผู้ซื้อรถยนต์ที่มีกำลังซื้อน้อยมีโอกาสนในการซื้อรถยนต์มากขึ้นเนื่องจากความยืดหยุ่นในการให้สินเชื่อของคู่แข่งในตลาดมีสูง เพื่อป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการให้สินเชื่อรถยนต์ใช้แล้ว บริษัทจะให้สินเชื่อรถยนต์ใช้แล้วแก่รถประเภทที่ได้รับความนิยม มีอายุการใช้งานได้ยาวนานและมีสภาพคล่องสูง ซึ่งสามารถขายต่อได้ง่ายและได้ราคาดี มีกระบวนการอนุมัติสินเชื่อรถยนต์ใช้แล้วอย่างเข้มงวดและรัดกุมมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จำหน่ายรถยนต์ใช้แล้วจำนวนมาก โดยจะเลือกดำเนินการธุรกิจกับตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ใช้แล้วที่มีฐานะการเงินมั่นคง มีความซื่อสัตย์สุจริต และเสนอขายรถยนต์ใช้แล้วที่มีคุณภาพได้มาตรฐานในราคาที่เหมาะสม ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากคุณภาพของรถยนต์ใช้แล้วที่ไม่ได้มาตรฐาน รวมทั้งช่วยสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า ทั้งนี้ บริษัทมีทีมงานที่มีประสบการณ์ในการทำตลาดสินเชื่อรถยนต์ใช้แล้ว ซึ่งมีความ

เชี่ยวชาญในการประเมินราคารถยนต์และตรวจสอบสภาพรถยนต์ใช้แล้วโดยเฉพาะ จึงช่วยให้การวิเคราะห์สินเชื่อมีความถูกต้องแม่นยำ อีกทั้งพนักงานยังมีประสบการณ์ด้านการดูแล ติดตามและเร่งรัดหนี้ โดยที่ผ่านมามีบริษัทไม่มีความเสียหายอันเกิดจากความผิดพลาดในการประเมินสภาพรถยนต์ใช้แล้วที่ให้เข้าซื้ออย่างมีนัยสำคัญ

3.4 ความเสี่ยงด้านสินเชื่อไม่ก่อให้เกิดรายได้

ความเสี่ยงด้านสินเชื่อคือคุณภาพเป็นความเสี่ยงหนึ่งที่สามารถเกิดขึ้นจากการให้สินเชื่อ ดังนั้น ผู้ให้บริการสินเชื่อต้องมีพนักงานที่มีคุณภาพ มีระบบการอนุมัติสินเชื่อที่ดี รวมถึงมีระบบการควบคุมและติดตามสินเชื่อที่รัดกุมอย่างเพียงพอ บริษัทและบริษัทย่อย (บมจ.กรุงเทพแกรนด์แปซิฟิคลิส) มีมาตรการในการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวอันประกอบด้วย การคัดเลือกพนักงานและลูกค้าที่มีคุณภาพ การอนุมัติสินเชื่อที่เข้มงวดและรัดกุม การควบคุมและติดตามหนี้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ บริษัทและบริษัทย่อยยังเน้นการคัดเลือกทรัพย์สินที่มีสภาพคล่องและได้รับความนิยม หากลูกหนี้ไม่สามารถชำระหนี้คืน จะสามารถขายทรัพย์สินดังกล่าวได้รวดเร็วและมีกำไรจากการขายทรัพย์สิน หรือหากเกิดผลขาดทุน ก็มีจำนวนไม่มากนัก อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่มูลค่าจากการขายทรัพย์สินที่ยึดมาไม่เพียงพอต่อหนี้คงค้าง บริษัทและบริษัทย่อยสามารถติดตามและฟ้องร้องดำเนินคดีเพื่อเรียกร้องมูลหนี้ส่วนที่เหลือจากลูกหนี้ได้ จากนั้นนโยบายในการดำเนินธุรกิจข้างต้นทำให้บริษัทและบริษัทย่อยมีความเสี่ยงด้านสินเชื่อคือคุณภาพ (NPLs) ในเกณฑ์ต่ำมาโดยตลอด โดย ณ สิ้นปี 2562 คิดเป็นร้อยละ 3.45 ของลูกหนี้คงเหลือทั้งหมด และ ณ สิ้นปี 2563 คิดเป็นร้อยละ 2.87 ของลูกหนี้คงเหลือทั้งหมด โดยบริษัทและบริษัทย่อยมีอัตราส่วนสินเชื่อที่คือคุณภาพในปี 2563 ลดลงจากปี 2562 จากการที่บริษัทมีการบริหารจัดการลูกหนี้และการเรียกเก็บเงินที่ดีขึ้น นอกจากนี้บริษัทและบริษัทย่อยยังมีนโยบายในการติดตามหนี้ที่ได้ตัดหนี้สูญแล้วซึ่งสามารถเรียกเก็บเงินและติดตามสืบหาหลักทรัพย์อื่นของลูกหนี้ได้บางส่วน

3.5 ความเสี่ยงจากบริษัทมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 25.00

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 ผู้ถือหุ้นกลุ่มไชยลิส (Chailase Group) ซึ่งเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ ถือหุ้นรวมกันจำนวน 175,912,591 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 49.99 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท จึงทำให้กลุ่มไชยลิสสามารถควบคุมมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นได้เกือบทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นเรื่องการแต่งตั้งกรรมการ 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 (ก่อนหักค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น/ ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ) ในปี 2562 และปี 2563 สรุปได้ดังนี้

รายการ	ปี 2562 ^{1/}		ปี 2563 ^{2/}	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ^{1/}				
- รถยนต์	35,589.53	92.79	37,248.49	91.89
- เครื่องจักร	2,764.20	7.21	3,285.92	8.11
รวม	38,353.73	100.00	40,534.41	100.00
บวก ค่านายหน้ารอดัดจำหน่าย	226.25		199.86	
รวม	38,579.98		40,734.27	
ระยะเวลาคงเหลือของสัญญา (ไม่รวมลูกหนี้ตามคำพิพากษา)^{2/}				
< 12 เดือน	1,463.75	3.82	1,485.78	3.67
13 - 24 เดือน	5,432.36	14.16	5,130.44	12.66
25 - 36 เดือน	9,033.70	23.55	9,066.73	22.37
37 - 48 เดือน	12,452.52	32.47	13,010.58	32.10
> 48 เดือน	9,971.40	26.00	11,840.87	29.21
รวม	38,353.73	100.00	40,534.41	100.00
บวก ค่านายหน้ารอดัดจำหน่าย	226.25			
รวม	38,579.98		40,734.27	

ที่มา:งบการเงินรวมของบริษัท เอเซียเสริมกิจลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชี สำหรับปี 2562 และปี 2563

หมายเหตุ: ^{1/} ก่อนหักค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญสำหรับปี 2562 ของบริษัทและบริษัทย่อย จำนวน 795.70 ล้านบาท (ไม่รวมค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญของลูกหนี้ตามคำพิพากษา)

^{2/} ก่อนหักค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น 2563 ของบริษัทและบริษัทย่อย จำนวน 852.34 ล้านบาท (ไม่รวมค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นของลูกหนี้ตามคำพิพากษา)

^{3/} ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ รวมยอดลูกหนี้หยุดรับรู้รายได้

^{4/} ระยะเวลาคงเหลือของสัญญาแสดงยอดเฉพาะลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อที่มีการชำระตามเงื่อนไขของสัญญา ไม่รวมลูกหนี้ตามคำพิพากษา เนื่องจากบริษัทและบริษัทย่อยได้บอกเลิกสัญญาเช่าซื้อสำหรับลูกหนี้ตามคำพิพากษา ตั้งแต่ขั้นตอนการฟ้องดำเนินคดีแล้ว

นโยบายการรับรู้รายได้

บริษัทและบริษัทย่อยรับรู้รายได้จากดอกเบี้ยเข้าซื้อตามเกณฑ์คงค้างตามวิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงตลอดระยะเวลาของสัญญา โดยคำนวณจากมูลค่าตามบัญชีขั้นต้นของลูกหนี้

รายได้และค่าใช้จ่ายทางตรงเมื่อเริ่มแรกที่เกิดขึ้นจากการให้บริการสินเชื่อจะถูกรับรู้โดยการปันส่วนทยอยรับรู้ตามวิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง และปรับปรุงกับรายได้ดอกเบี้ยตลอดอายุของสัญญา เพื่อให้สะท้อนถึงอัตราผลตอบแทน ที่แท้จริงของสัญญา

เมื่อลูกหนี้มีการด้อยค่าด้านเครดิตในภายหลัง บริษัทและบริษัทย่อยจะยังคงรับรู้รายได้ดอกเบี้ยตามวิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง โดยจะคำนวณจากมูลค่าสุทธิทางบัญชี (มูลค่าตามบัญชีขั้นต้นสุทธิจากค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น) ของลูกหนี้ และเมื่อลูกหนี้ดังกล่าวไม่มีการด้อยค่าด้านเครดิตอีกต่อไป จึงจะเปลี่ยนมาคำนวณรายได้ดอกเบี้ยจากมูลค่าตามบัญชีขั้นต้น

นโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น

บริษัทและบริษัทย่อยรับรู้ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นของตราสารหนี้ทั้งหมดที่ไม่ได้วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรหรือขาดทุน ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นคำนวณจากผลต่างของกระแสเงินสดที่จะครบกำหนดชำระตามสัญญากับกระแสเงินสดทั้งหมดที่บริษัทและบริษัทย่อยคาดว่าจะได้รับชำระ และคิดลดด้วยอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงโดยประมาณของสินทรัพย์ทางการเงิน ณ วันที่ได้มา โดยกระแสเงินสดที่คาดว่าจะได้รับ รวมถึงกระแสเงินสดที่ได้มาจากขายหลักประกันที่ถือไว้ หรือส่วนปรับปรุงด้านเครดิตอื่น ๆ ซึ่งถือเป็นส่วนหนึ่งของเงื่อนไขตามสัญญา

บริษัทและบริษัทย่อยรับรู้ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นสำหรับเงินให้สินเชื่อแก่ลูกหนี้ตามสัญญาเข้าซื้อตามวิธีการทั่วไป โดยบริษัทและบริษัทย่อยพิจารณาการเปลี่ยนแปลงในความเสี่ยงด้านเครดิตของลูกหนี้ดังกล่าวเป็น 3 ชั้น ดังนี้

- ชั้นที่ 1 ลูกหนี้ที่ไม่มีการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญของความเสี่ยงด้านเครดิต (Performing) บริษัทและบริษัทย่อยรับรู้ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นด้วยจำนวนเงินเท่ากับผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นใน 12 เดือนข้างหน้า สำหรับลูกหนี้ที่มีระยะเวลาคงเหลือน้อยกว่า 12 เดือน บริษัทและบริษัทย่อยจะใช้น้ำจะเป็นของการปฏิบัติสัญญาที่สอดคล้องกับระยะเวลาคงเหลือ
- ชั้นที่ 2 ลูกหนี้ที่มีการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญของความเสี่ยงด้านเครดิต (Under-performing) บริษัทและบริษัทย่อยรับรู้ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นด้วยจำนวนเงินเท่ากับผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดอายุที่คาดไว้ของลูกหนี้
- ชั้นที่ 3 ลูกหนี้ที่มีการด้อยค่าด้านเครดิต (Non-performing) บริษัทและบริษัทย่อยรับรู้ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นด้วยจำนวนเงินเท่ากับผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดอายุที่คาดไว้ของลูกหนี้

บริษัทและบริษัทย่อยพิจารณาว่าความเสี่ยงด้านเครดิตจะเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ เมื่อมีการค้างชำระการจ่ายเงินตามสัญญาเกินกว่า 30 วัน และพิจารณาว่าสินทรัพย์ทางการเงินนั้นมีการด้อยค่าด้านเครดิต เมื่อมีการค้างชำระการจ่ายเงินตามสัญญาเกินกว่า 90 วัน อย่างไรก็ตาม ในบางกรณี บริษัทและบริษัทย่อยอาจพิจารณาว่าสินทรัพย์ทางการเงินนั้นมีการเพิ่มขึ้นของความเสี่ยงด้านเครดิตอย่างมีนัยสำคัญและมีการผิดสัญญา โดยพิจารณาจากข้อมูลภายในหรือข้อมูลภายนอกอื่น

ในรอบระยะเวลาต่อมา ถ้าคุณภาพด้านเครดิตของลูกหนี้ดีขึ้น และประเมินได้ว่าความเสี่ยงด้านเครดิตไม่ได้เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญนับจากวันที่รับรู้เมื่อเริ่มแรกเหมือนที่เคยประเมินไว้ในงวดก่อน บริษัทและบริษัทย่อยจะเปลี่ยนจากการรับรู้ผล

ขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดช่วงอายุที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเป็นรับรู้ด้วยผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นใน 12 เดือนข้างหน้า หรือตามระยะเวลาคงเหลือที่น้อยกว่า 12 เดือน

บริษัทและบริษัทย่อยพิจารณาประสิทธิภาพการผลขาดทุนในอดีตและปรับปรุงด้วยข้อมูลที่สังเกตได้ในปัจจุบัน นอกจากนี้บริษัทและบริษัทย่อยได้ใช้ข้อมูลเชิงเศรษฐกิจมหภาคที่มีการคาดการณ์ในอนาคตที่สนับสนุนได้และมีความสมเหตุสมผลรวมถึงการใช้ดุลยพินิจอย่างเหมาะสมในการประมาณการผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น บริษัทและบริษัทย่อยพิจารณาปรับข้อมูลที่คาดการณ์เหตุการณ์เศรษฐกิจในอนาคตและความน่าจะเป็นถ่วงน้ำหนักในแต่ละสถานการณ์มาใช้ในการคำนวณผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง โดยบริษัทและบริษัทย่อยใช้ข้อมูลส่วนใหญ่ที่ประกาศโดยธนาคารแห่งประเทศไทยหรือหน่วยงานภาครัฐ ปรับด้วยมุมมองภายในของบริษัทและบริษัทย่อย สถานการณ์พื้นฐาน สถานการณ์ขาขึ้นและสถานการณ์ขาลงจะถูกพิจารณาความน่าจะเป็นถ่วงน้ำหนักของแต่ละสถานการณ์เพื่อสะท้อนค่าผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นที่เป็นกลาง สำหรับสถานการณ์พื้นฐาน บริษัทและบริษัทย่อยใช้มุมมองที่เป็นกลางต่อตลาดโดยรวมการคาดการณ์ที่สอดคล้องกันของปัจจัยเชิงเศรษฐกิจมหภาคต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง

นโยบายการตัดหนี้สูญ

สินทรัพย์ทางการเงินจะถูกตัดจำหน่ายออกจากบัญชี เมื่อมีการคาดว่าจะไม่ได้รับคืนกระแสเงินสดตามสัญญาอีกต่อไป

4.2 ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าการเงิน

บริษัทย่อยมีลูกหนี้ตามสัญญาเช่าการเงินคงเหลือหลังหักดอกเบี้ยที่ยังไม่ถึงเป็นรายได้ ก่อนหักค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น/ ค่าเผื่อนี้จะสูญในปี 2562 และปี 2563 สรุปได้ดังนี้

รายการ	ปี 2562 ^{1/}		ปี 2563 ^{2/}	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าการเงิน				
- รถยนต์	337.54	52.69	487.06	60.08
- เครื่องจักร	303.13	47.31	323.56	39.92
รวม	640.67	100.00	810.62	100.00
ระยะเวลาคงเหลือของสัญญา (ไม่รวมลูกหนี้ตามคำพิพากษา) ^{3/}				
< 12 เดือน	52.95	8.26	54.17	6.68
13 - 24 เดือน	107.25	16.74	139.33	17.19
25 - 36 เดือน	163.33	25.50	177.09	21.85
37 - 48 เดือน	188.72	29.46	250.42	30.89
> 48 เดือน	128.42	20.04	189.61	23.39
รวม	640.67	100.00	810.62	100.00

ที่มา : ข้อมูลจากงบการเงินรวมของบริษัท เอเซียเสริมกิจสตีล จำกัด (มหาชน) ตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชี สำหรับปี 2562 และปี 2563

หมายเหตุ: ^{1/} ก่อนหักค่าเผื่อนี้จะสูญสำหรับปี 2562 จำนวน 26.16 ล้านบาท (ไม่รวมค่าเผื่อนี้จะสูญของลูกหนี้ตามคำพิพากษา)

^{2/} ก่อนหักค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นสำหรับปี 2563 จำนวน 33.55 ล้านบาท (ไม่รวมค่าเผื่อค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นของลูกหนี้ตามคำพิพากษา)

^{3/} ระยะเวลาคงเหลือของสัญญาแสดงยอดเฉพาะลูกหนี้ตามสัญญาเช่าการเงินที่มีการชำระตามเงื่อนไขของสัญญา ไม่รวมลูกหนี้ตามคำพิพากษา เนื่องจากลูกหนี้ตามคำพิพากษาได้ถูกบอกเลิกสัญญา ตั้งแต่บริษัทย่อยเริ่มดำเนินการฟ้องดำเนินคดี

นโยบายการรับรู้รายได้

บริษัทย่อยรับรู้รายได้จากสัญญาเช่าการเงินตามเกณฑ์คงค้างตามวิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงตลอดระยะเวลาของสัญญา โดยคำนวณจากมูลค่าตามบัญชีขั้นต้นของลูกหนี้

รายได้และค่าใช้จ่ายทางตรงเมื่อเริ่มแรกที่เกิดขึ้นจากการให้บริการสินเชื่อกับลูกค้ารับรู้โดยการปันส่วนทยอยรับรู้ตามวิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง และปรับปรุงกับรายได้ดอกเบี้ยตลอดอายุของสัญญา เพื่อให้สะท้อนถึงอัตราผลตอบแทน ที่แท้จริงของสัญญา

เมื่อลูกหนี้มีการด้อยค่าด้านเครดิตในภายหลัง บริษัทย่อยจะยังคงรับรู้รายได้ดอกเบี้ยตามวิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง โดยจะคำนวณจากมูลค่าสุทธิทางบัญชี (มูลค่าตามบัญชีขั้นต้นสุทธิจากค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น) ของลูกหนี้ นั้น และเมื่อลูกหนี้ดังกล่าว ไม่มีการด้อยค่าด้านเครดิตอีกต่อไป จึงจะเปลี่ยนมาคำนวณรายได้ดอกเบี้ยจากมูลค่าตามบัญชีขั้นต้น

นโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น

บริษัทย่อยรับรู้ค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นของตราสารหนี้ทั้งหมดที่ไม่ได้วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรหรือขาดทุน ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นคำนวณจากผลต่างของกระแสเงินสดที่จะครบกำหนดชำระตามสัญญากับกระแสเงินสดทั้งหมดที่บริษัทย่อยคาดว่าจะได้รับชำระ และคิดลดด้วยอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงโดยประมาณของสินทรัพย์ทางการเงิน ณ วันที่ได้มา โดยกระแสเงินสดที่คาดว่าจะได้รับ รวมถึงกระแสเงินสดที่ได้มาจากขายหลักประกันที่ถือไว้ หรือส่วนปรับปรุงด้านเครดิตอื่น ๆ ซึ่งถือเป็นส่วนหนึ่งของเงื่อนไขตามสัญญา

บริษัทย่อยรับรู้ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นสำหรับเงินให้สินเชื่อแก่ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าการเงินตามวิธีการทั่วไป โดยบริษัทย่อยพิจารณาการเปลี่ยนแปลงในความเสี่ยงด้านเครดิตของลูกหนี้ดังกล่าวเป็น 3 ชั้น ดังนี้

- ชั้นที่ 1 ลูกหนี้ที่ไม่มีการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญของความเสี่ยงด้านเครดิต (Performing) บริษัทย่อยรับรู้ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นด้วยจำนวนเงินเท่ากับผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นใน 12 เดือนข้างหน้าสำหรับลูกหนี้ที่มีระยะเวลาคงเหลือน้อยกว่า 12 เดือน บริษัทย่อยจะใช้ความน่าจะเป็นของการปฏิบัติผิดสัญญาที่สอดคล้องกับระยะเวลาคงเหลือ
- ชั้นที่ 2 ลูกหนี้ที่มีการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญของความเสี่ยงด้านเครดิต (Under-performing) บริษัทย่อยรับรู้ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นด้วยจำนวนเงินเท่ากับผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดอายุที่คาดไว้ของลูกหนี้
- ชั้นที่ 3 ลูกหนี้ที่มีการด้อยค่าด้านเครดิต (Non-performing) บริษัทย่อยรับรู้ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นด้วยจำนวนเงินเท่ากับผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดอายุที่คาดไว้ของลูกหนี้

บริษัทย่อยพิจารณาว่าความเสี่ยงด้านเครดิตจะเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ เมื่อมีการค้างชำระการชำระเงินตามสัญญาเกินกว่า 30 วัน และพิจารณาว่าสินทรัพย์ทางการเงินนั้นมีการด้อยค่าด้านเครดิต เมื่อมีการค้างชำระการชำระเงินตามสัญญา

เกินกว่า 90 วัน อย่างไรก็ตาม ในบางกรณี บริษัทย่อยอาจพิจารณาว่าสินทรัพย์ทางการเงินนั้นมีการเพิ่มขึ้นของความเสี่ยงด้านเครดิตอย่างมีนัยสำคัญและมีการผิดสัญญา โดยพิจารณาจากข้อมูลภายในหรือข้อมูลภายนอกอื่น

ในรอบระยะเวลาต่อมา ถ้าคุณภาพด้านเครดิตของลูกหนี้ดีขึ้น และประเมินได้ว่าความเสี่ยงด้านเครดิตไม่ได้เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญนับจากวันที่รับรู้เมื่อเริ่มแรกเหมือนที่เคยประเมินไว้ในงวดก่อน บริษัทย่อยจะเปลี่ยนจากการรับรู้ผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดช่วงอายุที่คาดไว้เป็นรับรู้ด้วยผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นใน 12 เดือนข้างหน้า หรือตามระยะเวลาคงเหลือที่น้อยกว่า 12 เดือน

บริษัทย่อยพิจารณาประสิทธิภาพการผลขาดทุนในอดีตและปรับปรุงด้วยข้อมูลที่สังเกตได้ในปัจจุบัน นอกจากนี้ บริษัทย่อยได้ใช้ข้อมูลเชิงเศรษฐกิจมหภาคที่มีการคาดการณ์ในอนาคตที่สนับสนุนได้และความสมเหตุสมผล รวมถึงการใช้ดุลยพินิจอย่างเหมาะสมในการประมาณการผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น บริษัทย่อยพิจารณาปรับข้อมูลที่คาดการณ์เหตุการณ์เศรษฐกิจในอนาคตและความน่าจะเป็นถ่วงน้ำหนักในแต่ละสถานการณ์มาใช้ในการคำนวณผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง โดยบริษัทย่อยใช้ข้อมูลส่วนใหญ่ที่ประกาศโดยธนาคารแห่งประเทศไทยหรือหน่วยงานภาครัฐ ปรับด้วยมุมมองภายในของบริษัทย่อย สถานการณ์พื้นฐาน สถานการณ์ขาขึ้นและสถานการณ์ขาลงจะถูกพิจารณาความน่าจะเป็นถ่วงน้ำหนักของแต่ละสถานการณ์เพื่อสะท้อนค่าผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นที่เป็นกลาง สำหรับสถานการณ์พื้นฐาน บริษัทย่อยใช้มุมมองที่เป็นกลางต่อตลาดโดยรวมการคาดการณ์ที่สอดคล้องกันของปัจจัยเชิงเศรษฐกิจมหภาคต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง

นโยบายการตัดหนี้สูญ

สินทรัพย์ทางการเงินจะถูกตัดจำหน่ายออกจากบัญชี เมื่อกิจการคาดว่าจะไม่ได้รับคืนกระแสเงินสดตามสัญญาอีกต่อไป

4.3 ลูกหนี้จากการซื้อสิทธิเรียกร้อง

บริษัทย่อยมีลูกหนี้จากการซื้อสิทธิเรียกร้องในปี 2562 และปี 2563 สรุปได้ดังนี้

ชั้นความเสี่ยงด้านเครดิต	ปี 2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ
ลูกหนี้ที่ไม่มีการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญของความเสี่ยงด้านเครดิต (ชั้นที่ 1)	33.38	26.63
ลูกหนี้ที่มีการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญของความเสี่ยงด้านเครดิต (ชั้นที่ 2)	-	-
ลูกหนี้ที่มีการด้อยค่าด้านเครดิต (ชั้นที่ 3)	91.98	73.37
รวม*	125.36	100.00
หักค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น	61.98	
ลูกหนี้จากการซื้อสิทธิเรียกร้องสุทธิ	63.38	

หมายเหตุ: * ลูกหนี้จากการซื้อสิทธิเรียกร้อง คำนวณจากลูกหนี้จากการซื้อสิทธิเรียกร้องหลังหักดอกเบี้ยที่ยังไม่ถึงเป็นรายได้ก่อนหักค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น

รายการ	ปี 2562	
	ล้านบาท	ร้อยละ
ลูกหนี้จากการซื้อสิทธิเรียกร้องที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	125.19	54.94
ลูกหนี้จากการซื้อสิทธิเรียกร้องที่เกินกำหนดชำระ		-
- 1 - 3 เดือน	12.22	5.36
- 4 - 6 เดือน	-	
- 7 - 12 เดือน	-	
- เกินกว่า 12 เดือนขึ้นไป	90.47	39.70
รวม	227.88	100.00

ที่มา: ข้อมูลจากงบการเงินรวมของบริษัท เอเซียเสริมกิจลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชี สำหรับปี 2562 และปี 2563

นโยบายการรับรู้รายได้

บริษัทย่อยรับรู้รายได้จากการซื้อสิทธิเรียกร้องตามเกณฑ์คงค้างตามวิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงตลอดระยะเวลาของสัญญา โดยคำนวณจากมูลค่าตามบัญชีขั้นต้นของลูกหนี้

รายได้และค่าใช้จ่ายทางตรงเมื่อเริ่มแรกที่เกิดขึ้นจากการให้บริการสินเชื่อจะถูกรับรู้โดยการปันส่วนทยอยรับรู้ตามวิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง และปรับปรุงกับรายได้ดอกเบี้ยตลอดอายุของสัญญา เพื่อให้สะท้อนถึงอัตราผลตอบแทน ที่แท้จริงของสัญญา

เมื่อลูกหนี้มีการด้อยค่าด้านเครดิตในภายหลัง บริษัทย่อยจะยังคงรับรู้รายได้ดอกเบี้ยตามวิธีอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง โดยจะคำนวณจากมูลค่าสุทธิทางบัญชี (มูลค่าตามบัญชีขั้นต้นสุทธิจากค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น) ของลูกหนี้ นั้น และเมื่อลูกหนี้ดังกล่าวไม่มีการด้อยค่าด้านเครดิตอีกต่อไป จึงจะเปลี่ยนมาคำนวณรายได้ดอกเบี้ยจากมูลค่าตามบัญชีขั้นต้น

นโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น

บริษัทย่อยใช้วิธีการอย่างง่ายในการคำนวณผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นสำหรับลูกหนี้จากการซื้อสิทธิเรียกร้อง ดังนั้น ทุกวันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน บริษัทย่อยจึงไม่มีการติดตามการเปลี่ยนแปลงของความเสี่ยงทางด้านเครดิต แต่จะรับรู้ค่าเผื่อผลขาดทุนจากผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดอายุของลูกหนี้ดังกล่าวโดยอ้างอิงจากข้อมูลผลขาดทุนด้านเครดิตจากประสบการณ์ในอดีต ปรับปรุงด้วยข้อมูลการคาดการณ์ไปในอนาคตเกี่ยวกับลูกหนี้และสภาพแวดล้อมทางด้านเศรษฐกิจ

นโยบายการตัดหนี้สูญ

สินทรัพย์ทางการเงินจะถูกตัดจำหน่ายออกจากบัญชี เมื่อกิจการคาดว่าจะไม่ได้รับคืนกระแสเงินสดตามสัญญาอีกต่อไป

4.4 ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 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	7.68	เจ้าของ	ไม่มี
	- ที่ดินพร้อมอาคารพาณิชย์ 3 ชั้นครึ่ง 3 คูหา เลขที่ 9/7-9 หมู่ 5 ตำบลบ้านคลอง อำเภอเมืองพิษณุโลก จังหวัดพิษณุโลก	2.42	เจ้าของ	ไม่มี
	- ที่ดินพร้อมอาคารพาณิชย์ 3 ชั้นครึ่ง 2 คูหา เลขที่ 12/9-10 หมู่ 2 ตำบลนาดี อำเภอเมือง อุดรธานี จังหวัดอุดรธานี	9.53	เจ้าของ	ไม่มี
	- ที่ดินพร้อมอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น 2 คูหา เลขที่ 478/4-5 หมู่ 5 ตำบลริมกก อำเภอเมืองเชียงราย จังหวัดเชียงราย	7.56	เจ้าของ	ไม่มี
	- ที่ดินพร้อมอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น 1 คูหา เลขที่ 108/7 ถ.ไฮเวย์-ลำปาง-งาว ตำบลพระ บาท อำเภอเมืองลำปาง จังหวัดลำปาง	4.02	เจ้าของ	ไม่มี
	- ที่ดินพร้อมอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น 2 คูหา เลขที่ 161/7-8 หมู่ 5 ตำบลเมืองเก่า อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น	6.76	เจ้าของ	ไม่มี
	- ที่ดินพร้อมอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น 2 คูหา เลขที่ 1444/23-24 หมู่ 13 ตำบลจอหอ อำเภอเมืองนครราชสีมา จังหวัดนครราชสีมา	5.95	เจ้าของ	ไม่มี
	- ที่ดินพร้อมอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น 1 คูหา เลขที่ 111/4 ถ.พิทักษ์สันติราษฎร์ ตำบลศรี บุญเรือง อำเภอเมืองมุกดาหาร จังหวัดมุกดาหาร	3.59	เจ้าของ	ไม่มี
	- ที่ดินพร้อมอาคารพาณิชย์ 2 ชั้น 1 คูหา เลขที่ 354/78 ถ.สุวรรณศร ตำบลสระแก้ว อำเภอเมืองสระแก้ว จังหวัดสระแก้ว	2.96	เจ้าของ	ไม่มี

	รายการ	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
	- ที่ดินพร้อมอาคารพาณิชย์ 3 ชั้นครึ่ง 2 คูหา เลขที่ 941/18-19 ถ.ชยางกูร ตำบลในเมือง อำเภอเมืองอุบลราชธานี จังหวัดอุบลราชธานี	10.93	เจ้าของ	ไม่มี
	- "ที่ดินพร้อมอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น 2 คูหา เลขที่ 65/30-31 หมู่ที่ 9 ตำบลปากแพรก อำเภอเมืองกาญจนบุรี จังหวัดกาญจนบุรี	8.11	เจ้าของ	ไม่มี
	- ที่ดินพร้อมอาคารพาณิชย์ 4 ชั้น 2 คูหา เลขที่ 105/10-11 หมู่ 9 ตำบลวัดไทร อำเภอ เมืองนครสวรรค์ จังหวัดนครสวรรค์	8.97	เจ้าของ	ไม่มี
	- ที่ดินพร้อมอาคารพาณิชย์ 3.5 ชั้น 1 คูหา บ้านเลขที่ 161/60 หมู่ที่ 4 ตำบลหนองป่า ครั่ง อำเภอเมืองเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่	13.02	เจ้าของ	ไม่มี
	- ที่ดินพร้อมอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น 2 คูหา บ้านเลขที่ 88/41-42 หมู่ที่ 5 ถนนกาญจนาวิถี ตำบลบึงกุ่ม อำเภอเมืองสุราษฎร์ธานี จังหวัดสุราษฎร์ธานี	8.17	เจ้าของ	ไม่มี
	- ที่ดินพร้อมอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น 1 คูหา เลขที่ 379/15 หมู่ที่ 3 ตำบลหนองขาม อำเภอศรี ราชา จังหวัดชลบุรี	5.97	เจ้าของ	ไม่มี
	- ที่ดินพร้อมอาคารพาณิชย์ 3 ชั้น 1 คูหา เลขที่ 299/14 หมู่ที่ 2 ถ.สนามบิน-ลพบุรีรามесวร์ ตำบลควนลัง อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา	6.95	เจ้าของ	ไม่มี
2.	ยานพาหนะ	15.97	เจ้าของ	ไม่มี
3.	เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน	41.45	เจ้าของ	ไม่มี
4.	สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	13.27	เจ้าของ	ไม่มี
	รวม	183.72		

ที่มา: งบการเงินรวมของบริษัท เอเซียเซcurities จำกัด (มหาชน) ตรวจสอบโดยผู้สอบบัญชี สำหรับปี 2563

นอกจากนี้ บริษัทและบริษัทย่อยได้ทำสัญญาที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

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

คู่สัญญา : กองทุนบริหารสินทรัพย์สารชิตีทาวเวอร์ 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 1,097,600.00 บาทต่อเดือน
1 พฤษภาคม 2562- 30 เมษายน 2563 ค่าเช่า 1,128,960.00 บาทต่อเดือน
1 พฤษภาคม 2563- 30 เมษายน 2564 ค่าเช่า 1,160,320.00 บาทต่อเดือน
- 2) สัญญาเช่าพื้นที่ เครื่องตกแต่งสำนักงาน และสัญญาบริการของบริษัท เพื่อใช้เป็นสำนักงาน ตั้งอยู่ที่ชั้น 25 อาคาร สารคดีทาวเวอร์ เลขที่ 175 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร จังหวัดกรุงเทพมหานคร
- คู่สัญญา : กองทุนบริหารสินทรัพย์สาธารณะคดีทาวเวอร์ โดยบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนรวม บัวหลวง จำกัด (ผู้ให้เช่า) และบริษัท (ผู้เช่า)
- พื้นที่ : 1,218.94 ตารางเมตร
- ระยะเวลา : ตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2562 - วันที่ 31 ตุลาคม 2565
- ค่าเช่า : 1 พฤศจิกายน 2562 - 31 ตุลาคม 2563 ค่าเช่า 877,636.80 บาทต่อเดือน
1 พฤศจิกายน 2563 - 31 ตุลาคม 2564 ค่าเช่า 895,920.90 บาทต่อเดือน
1 พฤศจิกายน 2564 - 31 ตุลาคม 2565 ค่าเช่า 914,205.00 บาทต่อเดือน
- 3) สัญญาเช่าพื้นที่ เครื่องตกแต่งสำนักงาน และสัญญาบริการของบริษัท ตั้งอยู่ที่ชั้น 9 อาคารปัญญา 1 เลขที่ 127 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร จังหวัดกรุงเทพมหานคร
- คู่สัญญา : บริษัท ปัญจมิตร โฮลดิ้ง จำกัด (ผู้ให้เช่า) และบริษัท (ผู้เช่า)
- พื้นที่ : 570 ตารางเมตร
- ระยะเวลา : ตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2562 – วันที่ 31 ตุลาคม 2565
- ค่าเช่า : 285,000.00 บาทต่อเดือน คงที่ตลอดสัญญา
- 4) สัญญาเช่าพื้นที่ เครื่องตกแต่งสำนักงาน และสัญญาบริการของบริษัทย่อย (บริษัท กรุงเทพแกรนด์แปซิฟิคลิส จำกัด (มหาชน)) เพื่อใช้เป็นสำนักงาน ตั้งอยู่ที่ชั้น 10/1 อาคารสารคดีทาวเวอร์ เลขที่ 175 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร จังหวัดกรุงเทพมหานคร
- คู่สัญญา : กองทุนบริหารสินทรัพย์สาธารณะคดีทาวเวอร์ 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 342,097.00 บาทต่อเดือน
1 พฤษภาคม 2562 - 30 เมษายน 2563 ค่าเช่า 351,871.20 บาทต่อเดือน
1 พฤษภาคม 2563 - 30 เมษายน 2564 ค่าเช่า 361,645.40 บาทต่อเดือน

- 5) สัญญาเช่าพื้นที่ เครื่องตกแต่งสำนักงาน และสัญญาบริการของบริษัทย่อย (บริษัท กรุงเทพแกรนด์แปซิฟิคลิส จำกัด (มหาชน)) เพื่อใช้เป็นสำนักงาน ตั้งอยู่ที่ชั้น 10 อาคารสาทรซิตี้ทาวเวอร์ เลขที่ 175 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร จังหวัดกรุงเทพมหานคร

คู่สัญญา : กองทุนบริหารสินทรัพย์สาทรซิตี้ทาวเวอร์ 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 2563 - 31 พฤษภาคม 2564 ค่าเช่า 224,373.45 บาทต่อเดือน
1 มิถุนายน 2564 - 31 พฤษภาคม 2565 ค่าเช่า 228,952.50 บาทต่อเดือน
1 มิถุนายน 2565 - 31 พฤษภาคม 2566 ค่าเช่า 233,531.55 บาทต่อเดือน

- 6) 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 : 151.30 ตารางเมตร

ระยะเวลา : ตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2562 - วันที่ 31 ตุลาคม 2565

ค่าเช่า : 1 พฤศจิกายน 2562 - 31 ตุลาคม 2563 ค่าเช่า 108,936.00 บาทต่อเดือน
1 พฤศจิกายน 2563 - 31 ตุลาคม 2564 ค่าเช่า 111,205.50 บาทต่อเดือน
1 พฤศจิกายน 2564 - 31 ตุลาคม 2565 ค่าเช่า 113,475.00 บาทต่อเดือน

ทรัพย์สินรอการขาย

บริษัทและบริษัทย่อยมีทรัพย์สินรอการขาย ซึ่งได้แก่ ยานพาหนะและเครื่องจักรที่ยึดคืนจากลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ และสัญญาเช่า เนื่องจากการผิดนัดชำระหนี้ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ตารางแสดงจำนวนทรัพย์สินที่ยึดคืนเปรียบเทียบกับจำนวนลูกหนี้ทั้งหมดของบริษัทและบริษัทย่อย ณ สิ้นปี 2561 - 2563 มีดังนี้

ปี	จำนวนสัญญาเช่าซื้อ คงเหลือทั้งหมด	จำนวนทรัพย์สินที่ยึดคืน คงเหลือ (คัน/เครื่อง)	มูลค่าทรัพย์สินที่ยึดคืนคงเหลือ* (ล้านบาท)
2561	46,231	289	278.11
2562	48,125	186	200.29
2563	49,353	169	157.67

หมายเหตุ: มูลค่าทรัพย์สิน = ราคาทุนตามมูลหนี้ก่อนหักค่าเผื่อการลดมูลค่า

ตารางแสดงรายละเอียดทรัพย์สินที่ซื้อคืนและจำหน่ายไปในระหว่างปี เป็นดังนี้

ปี	จำนวนทรัพย์สิน ที่ซื้อคืนและ จำหน่ายไป (คัน/เครื่อง)	ราคาทรัพย์สินที่ จำหน่ายไป (ล้านบาท)	มูลค่าทรัพย์สินที่ซื้อคืน และจำหน่ายไป * (ล้านบาท)	กำไร(ขาดทุน) ขึ้นต้นจาก การจำหน่ายทรัพย์สิน (ล้านบาท) (3) = (1) - (2)	คืนลูกค้า (ล้านบาท) (4)	กำไร(ขาดทุน) จากการ จำหน่ายทรัพย์สินสุทธิ (ล้านบาท) (5) = (3) - (4)
2561	531	359.86	506.90	(147.04)	1.53	(148.57)
2562	471	291.63	468.17	(176.54)	3.46	(180.00)
2563	508	367.95	546.34	(178.39)	5.40	(183.79)

หมายเหตุ: * มูลค่าทรัพย์สิน = ราคาทุนตามมูลหนี้ก่อนหักค่าเผื่อการปรับลดมูลค่า

บริษัทและบริษัทย่อยมีผลขาดทุนจากการจำหน่ายทรัพย์สินขึ้นต้น ในปี 2561 - 2563 จำนวน 147.04 ล้านบาท 176.54 ล้านบาท และ 178.39 ล้านบาท ตามลำดับ เมื่อหักรายได้ค่ารับค่าเช่าและคืนลูกค้าแล้วทำให้บริษัทและบริษัทย่อยมีผลขาดทุนจากการจำหน่ายทรัพย์สินสุทธิในปี 2561 - 2563 จำนวน 148.57 ล้านบาท 180.00 ล้านบาท และ 183.79 ล้านบาท ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม หากบริษัทและบริษัทย่อยขายทรัพย์สินรอการขายแล้วมีมูลค่าไม่เพียงพอกับมูลหนี้คงค้าง บริษัทและบริษัทย่อยสามารถเรียกเก็บเงินจากลูกหนี้หรือฟ้องดำเนินคดีเพื่อเรียกร้องมูลหนี้ส่วนที่เหลือจากลูกหนี้ได้

4.5 เงินลงทุนในบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทมีเงินลงทุนในบริษัทย่อย 2 แห่ง ได้แก่ บริษัท กรุงเทพแกรนด์แปซิฟิคลิส จำกัด (มหาชน) และบริษัท เอสเค อินชัวร์นซ์ โบรกเกอร์ จำกัด โดยสัดส่วนเงินลงทุนและรายละเอียดการประกอบธุรกิจของบริษัทย่อยสรุปได้ ดังนี้

บริษัท	ประเภทธุรกิจ	ทุนที่ออกและเรียก ชำระแล้ว (บาท)	ร้อยละของ การลงทุน	มูลค่าการลงทุน (บาท)
บริษัท กรุงเทพแกรนด์แปซิฟิคลิส จำกัด (มหาชน)	ธุรกิจลีสซิ่งและแฟคตอริง	1,096,250,000	100	1,096,249,860
บริษัท เอสเค อินชัวร์นซ์ โบรกเกอร์ จำกัด	นายหน้าประกันภัย	10,000,000	100	9,999,980

นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายร่วมลงทุนในกิจการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจการให้บริการสินเชื่อประเภทต่างๆ แก่บุคคลธรรมดาและนิติบุคคล รวมถึงการให้บริการที่ต่อเนื่องเท่านั้น ทั้งนี้ ในการตัดสินใจลงทุนบริษัทจะพิจารณาถึงผลตอบแทนจากการลงทุนที่เหมาะสม โดยสัดส่วนการลงทุนจะขึ้นอยู่กับการมีส่วนร่วมในการบริหารงานและโอกาสทางธุรกิจ

นโยบายการบริหารงานในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายในการกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม โดยใช้วิธีการส่งตัวแทนของบริษัทเข้าเป็นกรรมการหรือผู้บริหารของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม จำนวนกรรมการหรือผู้บริหารที่ส่งเข้าไปกำกับดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วมจะเป็นไปตามสัดส่วนการถือหุ้นและข้อตกลงร่วมกันระหว่างผู้ถือหุ้น

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมาย ซึ่งอาจมีผลกระทบด้านลบต่อทรัพย์สินของบริษัทหรือบริษัทย่อยที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น หรือข้อพิพาททางกฎหมายที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยอย่างมีนัยสำคัญ

6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

6.1 ข้อมูลทั่วไป

ข้อมูลบริษัท

ชื่อบริษัท	:	บริษัท เอเซียเสริมกิจสิทธิ์ จำกัด (มหาชน)
สถานที่ตั้ง	:	สำนักงานใหญ่ ชั้นที่ 24 อาคารสารคดีทาวเวอร์ เลขที่ 175 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120 โทรศัพท์ 0-2679-6226, 0-2679-6262 โทรสาร 0-2679-6241-3
สาขาระยอง	:	เลขที่ 6, 8 ซอยศูนย์การค้าสาย 3 ถนนสุขุมวิท ตำบลท่าประดู่ อำเภอเมือง จังหวัดระยอง 21000 โทรศัพท์ 0-3861-2185, 0-3861-7380, 0-3886-0153-5 โทรสาร 0-3886-0156
สาขาสมุทรสาคร	:	เลขที่ 199/193-4 หมู่ที่ 3 ตำบลนาดี อำเภอเมืองสมุทรสาคร จังหวัดสมุทรสาคร 74000 โทรศัพท์ 0-3444-6958-63 โทรสาร 0-3444-6964
สาขาพิษณุโลก	:	เลขที่ 9/7-9 หมู่ที่ 5 ถนนสิงหวัฒน์ ตำบลบ้านคลอง อำเภอเมืองพิษณุโลก จังหวัดพิษณุโลก 65000 โทรศัพท์ 0-5521-6566 โทรสาร 0-5528-2630
สาขาเชียงราย	:	เลขที่ 478/4-5 หมู่ 5 ตำบลริมกก อำเภอเมืองเชียงราย จังหวัดเชียงราย 57100 โทรศัพท์ 0-5316-6981-83 โทรสาร 0-5316-6984
สาขาขอนแก่น	:	เลขที่ 161/7-8 หมู่ 5 ตำบลเมืองเก่า อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น 40000 โทรศัพท์ 0-4346-7031-34 โทรสาร 0-4346-7030
สาขาอุบลราชธานี	:	เลขที่ 941/18-19 ถนนชยางกูร ตำบลในเมือง อำเภอเมืองอุบลราชธานี จังหวัดอุบลราชธานี 34000 โทรศัพท์ 0-4531-1512-14 โทรสาร 0-4531-1524
สาขาลำปาง	:	เลขที่ 108/7 ถนนไฮเวย์-ลำปาง-งาว ตำบลพระบาท อำเภอเมืองลำปาง จังหวัดลำปาง 52000 โทรศัพท์ 0-5482-1990-92 โทรสาร 0-5482-1993
สาขานครราชสีมา	:	เลขที่ 1444/23-24 หมู่ 13 ตำบลจอหอ อำเภอเมืองนครราชสีมา จังหวัดนครราชสีมา 30310 โทรศัพท์ 0-4437-0267-68 โทรสาร 0-4437-0266
สาขาอุดรธานี	:	เลขที่ 12/9-10 หมู่ที่ 2 ตำบลนาดี อำเภอเมืองอุดรธานี จังหวัดอุดรธานี 41000 โทรศัพท์ 0-4234-7594-96 โทรสาร 0-4234-7597
สาขามุกดาหาร	:	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	88/41, 88/42 หมู่ที่ 5 ถนนกาญจนาภิเษก ตำบลบางกุ้ง อำเภอเมืองสุราษฎร์ธานี จังหวัดสุราษฎร์ธานี 84000 โทรศัพท์ 0-7720-3405-7 โทรสาร 0-7720-3409
สาขาชลบุรี	หมู่บ้านสวนเสือพาร์ควิลล์ บ้านเลขที่ 379/15 หมู่ 3 ตำบลหนองขาม อำเภอสัตหีบ จังหวัดชลบุรี 20110 โทรศัพท์ 0-3819-8346-7 และ 0-3811-1644-5 โทรสาร 0-3819-8350
สาขาสงขลา	เลขที่ 299/14 หมู่ที่ 2 ถนนสนามบิน-ลพบุรีราเมศวร์ ต.ควนลัง อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา 90110 โทรศัพท์ 0-7423-6231-4 โทรสาร 0-7423-6235
Homepage	: www.ask.co.th
เลขทะเบียนบริษัท	: 0107546000393
ประเภทธุรกิจ	: ประกอบธุรกิจหลักให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์
จำนวนและชนิดของหุ้นที่	: หุ้นสามัญ 351,895,640 หุ้น (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)
ออกและจำหน่ายได้แล้วทั้งหมด	
มูลค่าที่ตราไว้	: 5 บาทต่อหุ้น
ข้อมูลอันดับเครดิต	: BBB+ แนวโน้มอันดับเครดิต คงที่ (จัดอันดับเครดิตโดย บริษัท ทริสเรตติ้ง จำกัด เมื่อวันที่ 12 ตุลาคม 2563)

ข้อมูลบริษัทย่อย

ชื่อบริษัท : บริษัท กรุงเทพแกรนด์แปซิฟิคลิส จำกัด (มหาชน)

สถานที่ตั้ง : ชั้นที่ 10/1 อาคารสารคดีห้าเวอ์ เลขที่ 175 ถนนสาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120

โทรศัพท์ 0-2679-6226, 0-2679-6262 โทรสาร 0-2679-6241-3

ประเภทธุรกิจ : ประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อสีสิ่ง สินเชื่อเช่าซื้อ และสินเชื่อแฟคตอริ่ง เครื่องจักรและยานพาหนะ

จำนวนและชนิดของหุ้นที่ : จำนวนหุ้นสามัญ 109,625,000 หุ้น (ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563)

ออกและจำหน่ายได้แล้วทั้งหมด

มูลค่าที่ตราไว้ : 10 บาทต่อหุ้น

ชื่อบริษัท : บริษัท เอสเค อินชัวร์นส์ 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 2563)

ออกและจำหน่ายได้แล้วทั้งหมด

มูลค่าที่ตราไว้ : 10 บาทต่อหุ้น

ข้อมูลอ้างอิง

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 อาคารเลอรัชดา 193/136-137 ถนนรัชดาภิเษก เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ : 0-2264-0777 โทรสาร : 0-2264-0789-90

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

-ไม่มี-