

## ส่วนที่ 1

### การประกอบธุรกิจ

#### 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เอเชีย แคปปิตอล กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (“บริษัท” หรือ “เอแคป”) เดิมชื่อใช้ชื่อว่า บริษัท เอแคป แอ็ดไวเซอร์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเปลี่ยนมาจากบริษัท เอเชีย แคปปิตอล แอ็ดไวเซอร์ จำกัด ซึ่งก่อตั้งและเริ่มดำเนินการในปี 2541 โดย ดร.วิวัฒน์ วิฑูรย์เรียร ซึ่งเป็นผู้ที่มีความเชี่ยวชาญในธุรกิจทางการเงิน ต่อมา ในปี 2546 บริษัทได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน จำกัด และเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เมื่อวันที่ 14 ธันวาคม 2548 ด้วยการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชน จำนวน 23 ล้านหุ้น ภายหลังการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนให้กับประชาชน บริษัทมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วทั้งสิ้น 100 ล้านบาท

บริษัทฯ ต่อมาในปี 2550 บริษัทฯ ออกหุ้นสามัญใหม่ เสนอขายแบบเฉพาะเจาะจงให้กับบุคคลในวงจำกัด (Private Placement : PP) จำนวน 25 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท จึงทำให้มีทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วจำนวน 125 ล้านบาท เป็นหุ้นสามัญจำนวน 125 ล้านหุ้น

บริษัทฯ เริ่มต้นประกอบธุรกิจหลัก คือ ธุรกิจการบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ (“NPL”) ธุรกิจการให้บริการที่ปรึกษาทางการเงินและวาณิชธนกิจ และงานบริการด้านอื่นๆ เช่น งานให้บริการรับจ้างดำเนินงาน (Outsourcing Business) แก่ลูกค้าในลักษณะบริการที่เป็น Call Center ซึ่งคอยทำหน้าที่เป็นศูนย์ประสานงานระหว่างลูกค้ากับผู้ใช้ผลิตภัณฑ์หรือบริการของลูกค้า

ในวันที่ 11 พฤษภาคม 2558 ดร.วิวัฒน์ วิฑูรย์เรียร ประธานกรรมการบริษัท ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และกรรมการผู้จัดการ บริษัทได้ลาออกจากทุกตำแหน่งของบริษัทฯ โดยยังคงตำแหน่งกรรมการบริษัทอยู่ ต่อมาในวันที่ 22 พฤษภาคม 2558 มติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 5/2558 มีมติอนุมัติให้แต่งตั้งนายเยี่ยม จันทระสิทธิ์ รักษาการประธานคณะกรรมการของบริษัท แต่งตั้ง นางสาวสุกัญญา สุขเจริญไกรศรี เป็นประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และอนุมัติแต่งตั้งคณะกรรมการบริหารชุดใหม่ อนุมัติแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบชุดใหม่ อนุมัติให้การแต่งตั้งคณะกรรมการสรรหาของบริษัทไว้ก่อน อนุมัติให้แต่งตั้งผู้มีอำนาจลงลายมือชื่อของบริษัทชุดใหม่ รวมถึงอนุมัติแต่งตั้งรักษาการเลขานุการบริษัทคนใหม่ ต่อมาในวันที่ 22 มิถุนายน 2558 ดร.วิวัฒน์ วิฑูรย์เรียร ได้ลาออกจากกรรมการของบริษัทฯ

กลุ่มผู้บริหารชุดใหม่เข้ามาบริหารบริษัทฯ ได้มีการปรับเปลี่ยนแนวทางการบริหารธุรกิจบางส่วน คือ ยุติการดำเนินธุรกิจการให้บริการที่ปรึกษาทางการเงินและวาณิชธนกิจ หันมาเน้นธุรกิจการให้สินเชื่อกับภาคธุรกิจและสินเชื่อรายย่อยผ่าน Vendor Program โดยเน้นพิจารณาหลักประกันเป็นสำคัญเพื่อตอบสนองความต้องการแหล่งเงินทุนของลูกค้า

#### 1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ เป้าหมาย ในการดำเนินงานของบริษัทฯและบริษัทย่อย

**วิสัยทัศน์ :** เป็นบริษัทที่มีชื่อเสียง ให้บริการสินเชื่อที่มีคุณภาพและรวดเร็ว ภายใต้การบริหารงานของคนไทย

**วัตถุประสงค์ :** เพื่อแก้ไขปัญหาทางการเงินให้แก่ลูกค้าได้อย่างตรงจุด เบ็ดเสร็จ ด้วยบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถ ประสบการณ์ทางการเงิน และนำมาซึ่งความสำเร็จด้านธุรกิจของบริษัทฯและบริษัทย่อย

**เป้าหมาย :** สร้างผลตอบแทน และมูลค่าเพิ่มจากการดำเนินธุรกิจให้แก่บริษัทฯ ได้อย่างต่อเนื่องในทุกๆปี ด้วยหลักการบริหารงานภายใต้การกำกับดูแลกิจการที่ดี

## 1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

### ปี 2541

- จัดตั้งบริษัทขึ้นในชื่อ บริษัท เอเชีย แคปปิตอล แอ็ดไวเซอร์ส จำกัด เพื่อให้บริการธุรกิจที่ปรึกษาทางการเงินและวางแผนธุรกิจ รวมถึงการให้บริการปรับโครงสร้างหนี้แก่ลูกค้า

### ปี 2544

- จัดตั้ง บริษัท เอเชีย อินเตอร์เนชั่นแนล แพลนเนอร์ส จำกัด ("AIP") ทุนจดทะเบียน 4 ล้านบาท บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.99 มีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจเป็นผู้จัดทำแผนและผู้บริหารแผนฟื้นฟูกิจการ

### ปี 2546

- เดือนสิงหาคม แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด และเปลี่ยนชื่อจาก บริษัท เอเชีย แคปปิตอล แอ็ดไวเซอร์ส จำกัด เป็น บริษัท เอเชีย แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) พร้อมทั้งเพิ่มทุนจดทะเบียนเป็น 100 ล้านบาท

### ปี 2547

- จัดตั้งบริษัท เอเชีย เซอร์วิสเชส จำกัด ด้วยทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 1 ล้านบาท บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.99 เพื่อลงทุนในทรัพย์สินและระบบซอฟต์แวร์ และให้บริษัทฯ เข้าเพื่อใช้ในการบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ

### ปี 2548

- ในวันที่ 14 ธันวาคม บริษัทฯ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ด้วยการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชน จำนวน 23 ล้านหุ้น ภายหลังการเสนอขายบริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วทั้งสิ้น 100 ล้านบาท

### ปี 2549

- บริษัท เอเชีย แอสเสท จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ได้รับอนุญาตจากธนาคารแห่งประเทศไทย ประกอบธุรกิจเป็นบริษัทบริหารสินทรัพย์ตามพระราชกำหนดบริษัทบริหารสินทรัพย์ พ.ศ. 2541 พร้อมกันนั้นได้เพิ่มทุนจดทะเบียนชำระแล้วเป็น 25 ล้านบาท และเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท บริหารสินทรัพย์ เอเชีย จำกัด ("บปส.เอเชีย")
- จัดตั้งบริษัท เอเชีย คอนซัลติ้ง จำกัด ("ACON") ด้วยทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 1 ล้านบาท บริษัทฯ ถือหุ้นร้อยละ 99.99 เพื่อดำเนินงานและให้บริการที่ปรึกษาทางกฎหมาย

### ปี 2550

- ตั้งบริษัทย่อยในประเทศมาเลเซีย และถือหุ้นร้อยละ 99.99 โดยใช้ชื่อ บริษัท เอเชีย (มาเลเซีย) เอสดีเอ็น บีเอชดี ("เอเชีย มาเลเซีย") ด้วยทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 500,000 มาเลเซียริงกิต (ประมาณ 5,500,000 บาท) เพื่อดำเนินกิจการเกี่ยวเนื่องกับการบริหารNPL ในประเทศมาเลเซีย
- บริษัทฯ เข้าลงทุนในบริษัท แคปปิตอล โอเค จำกัด ("CAP OK") โดยการซื้อหุ้นสามัญในจำนวน 38,249,997 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 50.99 ของหุ้นทั้งหมดใน CAP OK
- บริษัทฯ ออกหุ้นสามัญใหม่ เสนอขายแบบเฉพาะเจาะจงให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement : PP) จำนวน 25 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท จึงทำให้มีทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วจำนวน 125 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญ 125 ล้านหุ้น ตั้งแต่วันที่ 29 พฤศจิกายน 2550 เป็นต้นไป

### ปี 2551

- บริษัท เอเชีย อินเตอร์เนชั่นแนล แพลนเนอร์ส จำกัด เปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท เอเชีย คอร์ปอเรท เซอร์วิสเชส จำกัด ("ACS")
- ACS ได้รับอนุญาตให้เป็นที่ยปรึกษาการเงินที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการ ก.ล.ด.

ปี 2552

- บริษัท เอแคป เซอร์วิส เซส เปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท โกลบอล เซอร์วิส เซ็นเตอร์ จำกัด ("GSC") เพื่อขยายการรับจ้างดำเนินงาน (Outsourcing Business) ในส่วนของบริการติดตามหนี้ และงานบริการด้าน Call Center
- เพิ่มสัดส่วนการลงทุนในหุ้นสามัญของ CAP OK จากเดิมที่บริษัทถือหุ้นอยู่ร้อยละ 50.99 เป็นถือหุ้นร้อยละ 99.99 โดยซื้อจากผู้ถือหุ้นเดิมที่เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ คือ โอริกซ์ คอร์ปอเรชั่น ในสัดส่วนร้อยละ 49.01

ปี 2553

- เดือนกุมภาพันธ์ ACS ได้รับการแต่งตั้งจากสำนักงานบริหารหนี้สาธารณะ กระทรวงการคลัง ให้เป็นที่ปรึกษาประเภท A หมายเลข 3093 ไปอนุญาตนี้จะทำให้เอสสามารถเข้าประมูลหรือรับงานที่ปรึกษาของหน่วยงานราชการได้
- จัดตั้งบริษัทบริหารสินทรัพย์ เอแคป (เอเชีย) จำกัด ("บปส.เอแคป (เอเชีย)") มีบริษัทย่อยเป็นผู้ถือหุ้น และได้รับอนุญาตจากธนาคารแห่งประเทศไทย ประกอบธุรกิจเป็นบริษัทบริหารสินทรัพย์ตามพระราชกำหนดบริษัทบริหารสินทรัพย์ พ.ศ. 2541

ปี 2554

- จัดตั้งบริษัท ออรั่ม แคปปิตอล แอ็ดไวเซอร์ ฟิทีอี ขึ้นในประเทศสิงคโปร์ โดยถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 63.97 เพื่อให้บริการงานด้านวาณิชธนกิจ

ปี 2556

- ขายเงินลงทุนทั้งหมดในบริษัทย่อยบปส.เอแคป
- ปิดและชำระบัญชีบริษัท เอแคป (มาเลเซีย) เอสดีเอ็น บีเอชดี ในประเทศมาเลเซีย ซึ่งเป็นบริษัทย่อย

ปี 2557

- ดร.วิวัฒน์ วิฑูรย์เธียร ประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัทฯ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่สุด ลดสัดส่วนการถือหุ้นลงจากร้อยละ 49.19 เหลือร้อยละ 8.87
- บริษัทฯ ซื้อหุ้นทั้งหมดของบริษัท โปรเฟสชั่นแนล คอลเลกชั่น จำกัด ("PCOL") จาก CAP OK ที่เป็นบริษัทย่อยร้อยละ 99.99 ของบริษัทฯ จำนวน 6,204,993 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนของ PCOL ภายหลังทำให้บริษัทฯ ถือหุ้นใน PCOL โดยตรงที่สัดส่วนร้อยละ 99.99

ปี 2558

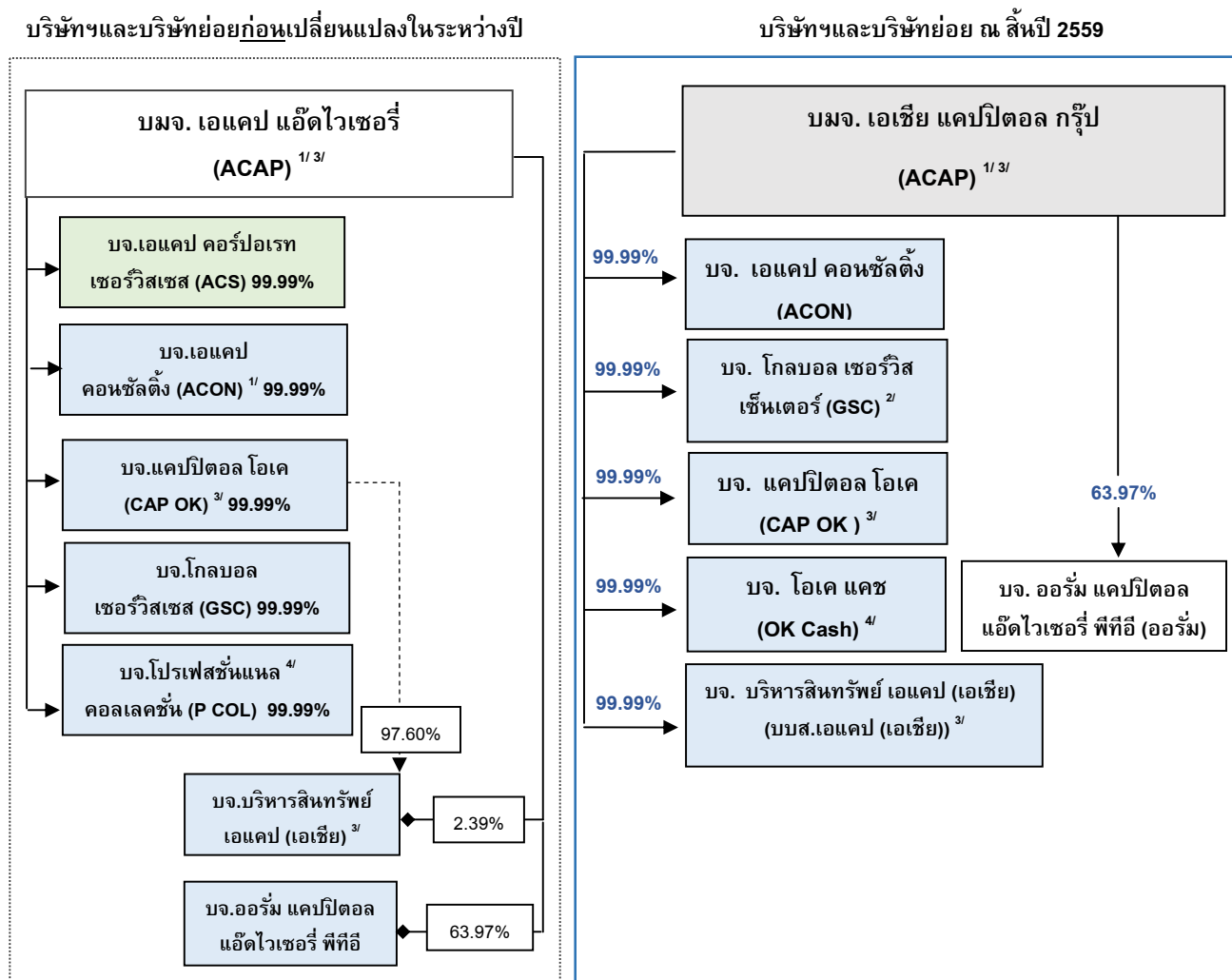
- บริษัท เอแคป คอร์ปอเรท เซอร์วิส เซส จำกัด ("ACS") เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 4,000,000 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 31,000,000 บาท เป็น 35,000,000 บาท มูลค่าหุ้นละ 10 บาท โดยออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 400,000 หุ้น เพื่อเสริมสภาพคล่องในการดำเนินกิจการของบริษัท
- ในวันที่ 11 พฤษภาคม 2558 ดร.วิวัฒน์ วิฑูรย์เธียร ประธานกรรมการบริษัท ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และกรรมการผู้จัดการ บริษัทได้ลาออกจากทุกตำแหน่งของบริษัทฯ โดยยังคงตำแหน่งกรรมการบริษัทอยู่ ต่อมาวันที่ 22 มิถุนายน 2558 ได้ขายหุ้นทั้งหมดให้กับผู้ถือหุ้นกลุ่มใหม่และลาออกจากกรรมการบริษัท
- บริษัทโปรเฟสชั่นแนล คอลเลกชั่น จำกัด เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท โอเค แคช จำกัด ("OK Cash") และเปลี่ยนตราประทับบริษัทเมื่อวันที่ 3 กันยายน 2558
- บริษัทฯเพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท บริหารสินทรัพย์ เอแคป (เอเชีย) จำกัด ("บปส.เอแคป (เอเชีย)") จากร้อยละ 2.39 เป็นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนของ บปส.เอแคป (เอเชีย) โดยซื้อหุ้นเพิ่ม จากบริษัท แคปปิตอล โอเค ("CAP OK") จำนวนทั้งสิ้น 2,440,001 หุ้น
- บริษัท โกลบอล เซอร์วิส เซ็นเตอร์ จำกัด ("GSC") เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 50,000,000 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 10,000,000 บาท เป็น 60,000,000 บาท มูลค่าหุ้นละ 10 บาท โดยออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 5,000,000 หุ้น เพื่อให้เหมาะสมกับขนาดของธุรกิจที่กำลังดำเนินงานอยู่

- บริษัทฯ ขายหุ้นของบริษัท เอแคป คอร์ปอเรท เซอร์วิสเชส จำกัด (“ACS”) ที่ถือไว้ทั้งหมด คือ ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนให้กับผู้ถือหุ้นใหม่ เมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2558

#### ปี 2559

- 17 กุมภาพันธ์ 2559 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2559 มีมติให้เปลี่ยนชื่อบริษัท เอแคป แอ็ดไวเซอร์ จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัท เอเชีย แคปปิตอล กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
- 26 กุมภาพันธ์ 2559 จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงชื่อจาก บริษัท เอแคป แอ็ดไวเซอร์ จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัท เอเชีย แคปปิตอล กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) กับกระทรวงพาณิชย์
- 1 เมษายน 2559 บริษัทฯ ออกและเสนอขายหุ้นกู้ของบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2559 จำนวน 157 ล้านบาท ครอบคลุมได้ก่อนปี 2561 อายุหุ้นกู้ 2 ปี อัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 5.60 ต่อปี
- 29 เมษายน 2559 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2559 มีมติดังนี้
  - I. เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ของบริษัทฯ จาก 1.00 บาทต่อหุ้น เป็น 0.50 บาทต่อหุ้น
  - II. ออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ จำนวนไม่เกิน 62,500,000 หน่วย แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯตามสัดส่วนการถือหุ้น (Right Offering)
  - III. เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จำนวน 31,250,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 62,500,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท
- 10 พฤษภาคม 2559 เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 31,250,000 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 125,000,000 บาท เป็น 156,250,000 บาท
- 10 พฤษภาคม 2559 จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้ของบริษัทฯจาก 1.00 บาทต่อหุ้น เป็น 0.50 บาทต่อหุ้น ทำให้บริษัทมีทุนจดทะเบียนจำนวน 125,000,000 บาท มูลค่าหุ้นละ 0.50 บาท จำนวน 250,000,000 หุ้น
- 29 มิถุนายน 2559 บริษัทฯ ออกและเสนอขายหุ้นกู้ของบริษัทฯ ครั้งที่ 2/2559 จำนวน 547.10 ล้านบาท ครอบคลุมได้ก่อนปี 2561 อายุหุ้นกู้ 2 ปี อัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 5.60 ต่อปี
- วันที่ 1 สิงหาคม 2559 ออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท เอเชีย แคปปิตอล กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1 (ACAP W-1) จำนวนไม่เกิน 62,500,000 หน่วย ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯตามสัดส่วนการถือหุ้น (Right Offering) จำนวน 4 หุ้น ต่อ ใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย อัตราการใช้สิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย มีสิทธิซื้อหุ้นสามัญได้ 1 หุ้น ราคาการใช้สิทธิ 2 บาท ต่อ 1 หุ้น ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิสามารถใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิได้ในทุกวันที่ 15 ของเดือนมิถุนายนและธันวาคมของแต่ละปีปฏิทิน โดยกำหนดการใช้สิทธิครั้งแรกตรงกับวันที่ 15 ธันวาคม 2559 และกำหนดการใช้สิทธิครั้งสุดท้าย คือวันที่ใบสำคัญแสดงสิทธิมีอายุครบ 2 ปี นับจากวันที่ออกใบสำคัญแสดงสิทธิตรงกับวันที่ 31 กรกฎาคม 2561
- 14 ตุลาคม 2559 บริษัทฯ ออกและเสนอขายหุ้นกู้ของบริษัทฯ ครั้งที่ 3/2559 จำนวน 1,237.30 ล้านบาท ครอบคลุมได้ก่อนปี 2561 อายุหุ้นกู้ 2 ปี อัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 5.60 ต่อปี
- 19 ธันวาคม 2559 เปลี่ยนแปลงทุนจดทะเบียนชำระแล้วเป็น 152,344,675 บาท จากเดิม 125,000,000 บาท
- 27 ธันวาคม 2559 ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2559 มีมติให้ออกและเสนอขาย(ตราสารหนี้)หุ้นกู้ จำนวนไม่เกิน 4,000 ล้านบาท

### 1.3 ภาพรวมของการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อย



- หมายเหตุ :**
- 1/ บริษัท เปลี่ยนชื่อจากบริษัท เอแคป แอ็ดไวเซอร์ จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัท เอเชีย แคปปิตอล กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) กับกรมพัฒนาธุรกิจ กระทรวงพาณิชย์ในวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2559  
บริษัท ขายหุ้นของบริษัท เอแคป คอร์ปอเรท เซอร์วิส จำกัด ("ACS") ที่ถือไว้ทั้งหมดคือ ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนให้กับผู้ถือหุ้นใหม่ เมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2558
  - 2/ บริษัท โกลบอล เซอร์วิส เซ็นเตอร์ จำกัด ("GSC") เพิ่มทุนจดทะเบียนจำนวน 50,000,000 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 10,000,000 บาท เป็น 60,000,000 บาท มูลค่าหุ้นละ 10 บาท โดยออกหุ้นสามัญใหม่จำนวน 5,000,000 หุ้น (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558)
  - 3/ บริษัท เพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท บริหารสินทรัพย์ เอแคป (เอเชีย) จำกัด ("บบส.เอแคป (เอเชีย)") จากร้อยละ 2.39 เป็นร้อยละ 99.99 ของทุนจดทะเบียนของ บบส.เอแคป (เอเชีย) โดยซื้อหุ้นเพิ่ม จากบริษัท แคปปิตอล โอเค ("CAP OK") จำนวนทั้งสิ้น 2,440,001 หุ้น (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558)
  - 4/ บริษัท โปรเฟสชันแนล คอลเลคชั่น จำกัด เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท โอเค แคช จำกัด และเปลี่ยนตราประทับบริษัท เมื่อวันที่ 3 กันยายน 2558

บริษัท เอเชีย แคปปิตอล กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ต่อไปจะเรียกว่า “บริษัทฯ” มีบริษัทย่อยทั้งสิ้น 6 บริษัท เป็นบริษัทที่เข้าไปลงทุนโดยตรงถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 จำนวน 5 บริษัท ถือหุ้นร้อยละ 63.97 จำนวน 1 บริษัท ซึ่งมีรายละเอียดของบริษัทย่อยแต่ละบริษัท ดังต่อไปนี้ (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)

#### **บริษัทย่อยที่บริษัทฯถือหุ้นร้อยละ 99.99**

##### **1) บริษัท เอแคป คอนซัลติ้ง จำกัด (“ACON”)**

ทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว 1,000,000 บาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อสนับสนุนการดำเนินงานทั้งในด้าน cash monitoring ของลูกหนี้ งานสนับสนุนด้านกฎหมายและอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องให้กับบริษัทฯ และบริษัทในเครือ และบริษัทภายนอก

##### **2) บริษัท โกลบอล เซอร์วิส เซ็นเตอร์ จำกัด (“GSC”) (เดิมชื่อบริษัท เอแคป เซอร์วิส เซส จำกัด)**

ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 60,000,000 บาท ดำเนินธุรกิจการให้บริการรับจ้างดำเนินงาน (Outsourcing Business) แก่ลูกค้าในลักษณะบริการที่เป็น Call Center ซึ่งคอยทำหน้าที่เป็นศูนย์ประสานงานระหว่างลูกค้ากับผู้ใช้ผลิตภัณฑ์หรือบริการของลูกค้า

##### **3) บริษัท แคปปิตอล โอเค จำกัด (“CAP OK”)**

ทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้วจำนวน 412,500,000 บาท ได้รับใบอนุญาตจากธนาคารแห่งประเทศไทยให้ดำเนินธุรกิจในการให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลเพื่อการอุปโภคและบริโภค หรือสินเชื่อแก่ลูกค้ารายย่อย อาทิ สินเชื่อส่วนบุคคล (Personal Loan) สินเชื่อเงินผ่อน (Sales Finance) สินเชื่อบัตรเครดิต (Credit Card) สินเชื่อธุรกิจเช่าซื้อ (Hire Purchase) ภายใต้แบรนด์ “CAPITAL OK” ตั้งแต่ปลายปี 2552 เป็นต้นมา ได้หยุดให้บริการการปล่อยสินเชื่อบัตรเครดิต เนื่องจากสภาวะทางเศรษฐกิจที่ซบเซาในช่วง 4-5 ปีที่ผ่านมา ประกอบกับการแข่งขันที่รุนแรงในธุรกิจด้านนี้มากขึ้น ปัจจุบัน CAP OK เน้นการประกอบธุรกิจด้านปล่อยสินเชื่อรายย่อยผ่าน Factoring Program โดยเน้นพิจารณาหลักประกันเป็นสำคัญเพื่อตอบสนองความต้องการแหล่งเงินทุนของลูกค้า

##### **4) บริษัท โอเค แคช จำกัด (“OK Cash”)**

เดิมชื่อ บริษัท โปรเฟสชั่นแนล คอลเลกชั่น จำกัด (“P COL”) ได้จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงชื่อบริษัทกับสำนักงานทะเบียนหุ้นส่วนบริษัท กรุงเทพมหานคร เมื่อวันที่ 3 กันยายน 2558 ทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้วจำนวน 62,050,000 บาท ปัจจุบัน บริษัท โอเค แคช จำกัด ดำเนินธุรกิจในการให้บริการสินเชื่อกับภาคธุรกิจ

##### **5) บริษัท บริหารสินทรัพย์ เอแคป (เอเชีย) จำกัด (“บปส.เอแคป (เอเชีย)”)**

โดยมีทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว 25,000,000 บาท ได้รับอนุญาตจากธนาคารแห่งประเทศไทยให้ประกอบธุรกิจบริษัทบริหารสินทรัพย์ตามพระราชกำหนดบริษัทบริหารสินทรัพย์ พ.ศ. 2541 ทั้งนี้ เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมในการเข้าประมูลพอร์ตบริหารสินทรัพย์ในอนาคต

#### **บริษัทย่อยที่บริษัทฯถือหุ้นร้อยละ 63.97**

##### **6) บริษัท ออร์ม แคปปิตอล แอ็ดไวเซอร์ ฟิทีอี จำกัด (“ออร์ม”)**

ทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้วจำนวน 475,000 ดอลลาร์สหรัฐ ดำเนินธุรกิจให้บริการด้านวาณิชธนกิจในสิงคโปร์รวมถึงประเทศอื่นๆในภูมิภาคเอเชีย ทั้งนี้ ออร์มได้หยุดให้บริการงานตั้งแต่กลางปี 2557 เนื่องจากออร์มมีผลการดำเนินงานขาดทุนอย่างต่อเนื่อง ต่อมาเมื่อวันที่ 20 มกราคม 2558 บริษัทฯ มีมติจะดำเนินการขายหุ้นในบริษัท ออร์ม แคปปิตอล แอ็ดไวเซอร์ ฟิทีอี (“ออร์ม”) ที่เป็นบริษัทย่อยอยู่ในประเทศสิงคโปร์ แต่เนื่องจากผู้ซื้อคือ Mr.Alfonsus Ridwan Wihardja ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นเดิมแจ้งว่าไม่สามารถจะดำเนินการซื้อต่อไปได้ จึงขอยกเลิกการซื้อหุ้นทั้งหมดของออร์มดังกล่าว ทำให้บริษัทฯยังคงถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 63.97

## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

ก่อนการเปลี่ยนแปลงในระหว่างปี 2558 การประกอบธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัท ได้แก่ การให้บริการคำปรึกษาทางการเงิน การบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ และงานบริการอื่นๆ

ในปี 2559 บริษัทได้มุ่งเน้นการประกอบธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัทเป็นธุรกิจการให้สินเชื่อ ธุรกิจงานบริการรับจ้างดำเนินงาน (Outsourcing Business) และ ธุรกิจบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

### 1. ธุรกิจการให้สินเชื่อ

ภายใต้บริษัทและบริษัทย่อยได้ดำเนินธุรกิจให้สินเชื่อกับลูกค้าภาคธุรกิจ และลูกค้ารายย่อย เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียน และ/หรือเพื่อเสริมสภาพคล่อง โดยสามารถแบ่งประเภทสินเชื่อเป็น 2 ประเภทใหญ่ๆ คือ

- สินเชื่อภาคธุรกิจ (Corporate Loan) เป็นการให้สินเชื่อเพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนและ/หรือเพื่อเสริมสภาพคล่องให้กับลูกค้าภาคธุรกิจ โดยลักษณะของสินเชื่อที่จะอยู่ในลักษณะสัญญาเงินกู้ หรือสัญญาขายฝาก โดยเงื่อนไขหลักของการอนุมัติจะต้องเป็นสินเชื่อแบบมีหลักประกันและลูกหนี้ผ่านการประเมินเรื่องความสามารถในการชำระหนี้ ระยะเวลาของสัญญาไม่เกิน 1 ปี หากพิจารณาจากวงเงินที่บริษัทให้สินเชื่อกับภาคธุรกิจสามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าได้เป็น 3 กลุ่มดังนี้
  - กลุ่มธุรกิจรายใหญ่ วงเงินสินเชื่อมากกว่าหรือเท่ากับ 300 ล้านบาทต่อราย
  - กลุ่มธุรกิจขนาดกลาง วงเงินสินเชื่ออยู่มากกว่า 50 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 300 ล้านบาทต่อราย
  - กลุ่มธุรกิจขนาดเล็ก วงเงินสินเชื่อไม่เกิน 50 ล้านบาทต่อราย
- สินเชื่อย่อย (Retail Loan) เป็นการให้สินเชื่อแก่ลูกค้ารายย่อยด้วยบริการแฟคตอริงเพื่อผู้ประกอบการโดยเฉพาะ เพื่อนำเอกสารการแจ้งหนี้ของลูกหนี้การค้าของผู้ประกอบการที่ผ่านขบวนการวางบิลเรียบร้อยแล้ว และเรียกเก็บเงินมาติดต่อขอใช้บริการแฟคตอริงเปลี่ยนเป็นเงินสดกับทางบริษัท

### 2. ธุรกิจงานบริการรับจ้างดำเนินงาน (Outsourcing Business)

บริษัท โกลบอล เซอร์วิส เซ็นเตอร์ จำกัด ให้บริการรับจ้างดำเนินงาน (Outsourcing Business) ให้บริการข้อมูลทางโทรศัพท์และบริหารจัดการอย่างครบวงจร ให้บริการจัดวางระบบและซอฟต์แวร์ด้าน Call Center ทั้งระบบ และบริการงานขายผ่านทางโทรศัพท์ เน้นไปยังกลุ่มธุรกิจประกันภัยและบริการทางการเงิน เช่น การให้บริการเป็น Call Center ของธุรกิจบัตรเครดิต ธุรกิจบริการมือถือ ธุรกิจของผู้ให้บริการสาธารณสุขไปรษณีย์พื้นฐาน ตลอดจนบริการในการเรียกเก็บเงิน ลูกหนี้ และบริการศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์

### 3. ธุรกิจบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ

ภายใต้ธุรกิจนี้มีบริษัทในกลุ่มเกี่ยวข้องโดยหลัก 2 บริษัทคือ บมจ. เอเชีย แคปปิตอล กรุ๊ป จะให้บริการรับจ้างบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพจากผู้ที่เป็นเจ้าของพอร์ตสินเชื่อหรือพอร์ตสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ ซึ่งโดยส่วนใหญ่ได้แก่ บริษัทบริหารสินทรัพย์และสถาบันการเงินทั่วไป บริษัทฯ จะเป็นผู้ติดตามและเรียกเก็บหนี้จากลูกหนี้ของพอร์ตที่ผิดนัดชำระหนี้ รวมถึงการดำเนินคดี และบังคับยึดทรัพย์หลักประกัน เพื่อนำทรัพย์สินมาบริหารจัดการ และขายทอดตลาด โดยจะได้ค่าธรรมเนียมเป็นเปอร์เซ็นต์การเรียกเก็บหนี้จากผู้ว่าจ้าง

ส่วนอีกบริษัทหนึ่งคือ บบส.เอแคป (เอเชีย) ซึ่งมีคุณสมบัติในการประมวลพอร์ตสินทรัพย์ด้วยคุณภาพจากสถาบันการเงินต่างๆ ซึ่งหากสามารถประมวลพอร์ตสินทรัพย์ด้วยคุณภาพได้ จะว่าจ้างให้ บบส.เอแคป (เอเชีย) แคปปิตอล กรุ๊ป เป็นผู้รับจ้างบริหารพอร์ตต่อไปหรือในบางกรณีอาจเป็นผู้บริหารพอร์ตหรือลูกหนี้บางรายเอง

บริษัท เอแคป คอนซัลติ้ง จำกัด ดำเนินธุรกิจให้การสนับสนุนการดำเนินงานทั้งในส่วน Cash Monitoring ของลูกหนี้ ตลอดจนงานสนับสนุนด้านกฎหมายและอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องให้กับบริษัทฯ และบริษัทในเครือและบริษัทภายนอก

### ธุรกิจที่หยุดดำเนินการชั่วคราว

บริษัทฯ มี บริษัท แคปปิตอล โอเค จำกัด ที่ได้รับอนุญาตให้ดำเนินธุรกิจสินเชื่อต่างๆ ได้แก่ สินเชื่อส่วนบุคคล (Personal Loan) สินเชื่อเงินผ่อน (Sales Finance) บัตรเครดิต (Credit Card) สินเชื่อเช่าซื้อ (Hire Purchase)

ธุรกิจสินเชื่อบัตรเครดิต เป็นธุรกิจที่ต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนที่เป็นเงินสดค่อนข้างสูง มีผู้ประกอบการรายใหญ่หลายรายอยู่ในธุรกิจ ทำให้การแข่งขันในธุรกิจนี้มีการแข่งขันรุนแรง ส่งผลกระทบความเสี่ยงในธุรกิจด้านนี้มากขึ้นไปด้วย ประกอบกับบริษัทฯ พิจารณาแล้วเห็นว่า การปล่อยสินเชื่อในลักษณะที่ไม่มีหลักประกัน ความเสี่ยงในการไม่ได้รับชำระคืนเงินมีสูง ดังนั้นบริษัทฯ จึงได้ดำเนินการส่งคืนใบอนุญาตประกอบธุรกิจบัตรเครดิตกลับคืนไปยังผู้ว่าการธนาคารแห่งประเทศไทย มีผลให้การประกอบธุรกิจด้านบัตรเครดิตของ CAP OK เป็นอันยุติลงเมื่อวันที่ 14 พฤศจิกายน 2559

ปัจจุบัน CAP OK ยังคงดำเนินธุรกิจการปล่อยสินเชื่อส่วนบุคคล สินเชื่อเงินผ่อนและสินเชื่อรายย่อยผ่าน Factoring Program เพื่อผู้ประกอบการ



## 2.1 โครงสร้างรายได้

บริษัท เอเซีย แคปปิตอล กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

ประเภทของรายได้	มาจากบริษัท	2556		2557		2558		2559	
		งบการเงินรวม		งบการเงินรวม		งบการเงินรวม		งบการเงินรวม	
		ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%	ลบ.	%
รายได้จากการให้บริการ	บมจ. เอเซีย แคปปิตอล กรุ๊ป บจ.เอแคป คอร์ปอเรท เซอร์วิสเชส (ดำเนินการถึง 30 พย. 2558) บจ.โกลบอล เซอร์วิส เซ็นเตอร์ บจ.เอแคป คอนซัลตัง บจ.โอเค แคช	104.24	73.36	89.68	53.63	112.71	73.13	146.90	34.88
รายได้อื่น		37.86	26.64	77.56	46.37	41.41	26.87	274.25	65.12
- กำไรจากการขายบริษัทย่อย	บมจ. เอเซีย แคปปิตอล กรุ๊ป	0.13	0.09	0		3.77	2.45		
- กำไรจากการขายเงินลงทุนระยะสั้น	บมจ. เอเซีย แคปปิตอล กรุ๊ป บจ.โกลบอล เซอร์วิส เซ็นเตอร์ บจ.เอแคป คอนซัลตัง บจ.โอเค แคช บจ.แคปปิตอล โอเค บจ.บริหารสินทรัพย์เอแคป (เอเซีย)	2.28	1.60	41.33	24.71	0.39	0.25	1.37	0.33
- กำไรจากการขายทรัพย์สิน	บจ.โกลบอล เซอร์วิส เซ็นเตอร์ บจ.โอเค แคช บจ.แคปปิตอล โอเค							0.01	0.00
								0.02	0.00
								0.02	0.00
								0.15	0.04
								0.01	0.00
								0.17	0.04
								0.01	0.00
								0.31	0.07
- ดอกเบี้ยรับ	บมจ. เอเซีย แคปปิตอล กรุ๊ป บจ.โกลบอล เซอร์วิส เซ็นเตอร์ บจ.เอแคป คอนซัลตัง บจ.โอเค แคช บจ.แคปปิตอล โอเค บจ.บริหารสินทรัพย์เอแคป (เอเซีย)	23.69	16.67	21.74	13.00	34.71	22.52	163.55	38.83
								0.01	0.00
									-
								58.42	13.87
								22.38	5.31
									-
- รายได้จากการจัดหาเงินทุน	บมจ. เอเซีย แคปปิตอล กรุ๊ป บจ.โอเค แคช บจ.แคปปิตอล โอเค								-
								1.00	0.24
								25.75	6.11
- รายได้จากการจัดหาเงินทุน	บมจ. เอเซีย แคปปิตอล กรุ๊ป บจ.โกลบอล เซอร์วิส เซ็นเตอร์ บจ.เอแคป คอนซัลตัง บจ.โอเค แคช บจ.แคปปิตอล โอเค บจ.บริหารสินทรัพย์เอแคป (เอเซีย)	11.76	8.28	14.49	8.66	2.54	1.65	0.98	0.23
								0.09	0.02
									-
									-
								0.05	0.01
									-
รวมรายได้		142.10	100.00	167.24	100.00	154.12	100.00	421.15	100.00

หมายเหตุ ข้อมูลในตารางอ้างอิงตามงบการเงินของบริษัทฯและบริษัทย่อย โดยบริษัทฯ ยังใช้ชื่อว่า บมจ.เอแคป แอ็ดไวเซอร์ ณ 31 ธันวาคม 2558 และ บมจ.เอเซีย แคปปิตอล กรุ๊ป

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ และบริษัทย่อย มาจากการให้บริการในธุรกิจหลักๆ ดังนี้

1. รายได้จากการให้บริการ เป็นรายได้ที่เกิดจากงานบริการของบริษัทย่อย ได้แก่ งานบริการเกี่ยวกับ Call Center และงานรับจ้างติดตามหนี้ของ GSC งานให้บริการสอบทานกระแสเงินสด และที่ปรึกษาทางกฎหมาย ของ ACON และค่าธรรมเนียมการจัดหางานสินเชื่อของ CAP OK
2. รายได้ดอกเบี้ยรับเป็นรายได้ที่มาจากการทำธุรกิจด้านการให้สินเชื่อ ภายใต้บริษัทฯ และบริษัทย่อย โดยจะหักดอกเบี้ยจากลูกหนี้ไว้ล่วงหน้า ณ วันเบิกเงินกู้ ส่วนของสินเชื่อรายย่อยจะเป็นลักษณะทยอยรับดอกเบี้ยตามงวดการผ่อนชำระ โดยอัตราดอกเบี้ยกำหนดตามความเหมาะสมของสภาวะตลาด ณ วันที่ทำสัญญากู้ยืม และต้นทุนทางการเงินและการบริหารของบริษัท
3. รายได้จากค่าธรรมเนียมที่มาจากค่าธรรมเนียมการจัดหาสินเชื่อของ CAP OK
4. รายได้อื่นประกอบด้วย กำไรจากการขายบริษัทย่อย กำไรจากการขายเงินลงทุนระยะสั้น ดอกเบี้ยรับ เป็นต้น

## 2.2 การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

ธุรกิจของบริษัทฯและบริษัทย่อย แบ่งลักษณะการประกอบธุรกิจออกเป็น 3 สายงาน ได้แก่ 1) ธุรกิจด้านการให้สินเชื่อ 2) ธุรกิจงานบริการรับจ้างดำเนินงาน (Outsourcing Business) และ 3) ธุรกิจการบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

### 2.2.1 ธุรกิจด้านการให้สินเชื่อ

บริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินธุรกิจให้สินเชื่อในมาตั้งแต่ครั้งหลังของปี 2558 จนถึงปี 2559 รายได้ของบริษัทฯในรูปของดอกเบี้ยรับกลายเป็นรายได้หลักจึงเติบโตอย่างมีนัยสำคัญ ด้วยความมุ่งหวังที่จะเสนอบริการที่ตอบสนองความต้องการของผู้ประกอบการในภาวะเศรษฐกิจ ที่ต้องการสภาพคล่องมาหมุนเวียนในการทำธุรกิจประเภทต่างๆ อย่างต่อเนื่อง แบ่งประเภทการดำเนินธุรกิจการให้สินเชื่อกับลูกค้าภาคธุรกิจและลูกค้ารายย่อย เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนและ/หรือเพื่อเสริมสภาพคล่อง เป็น 2 ประเภทใหญ่ คือ

1. **สินเชื่อภาคธุรกิจ (Corporate loan)** ภายใต้การทำธุรกิจของบริษัทฯและบริษัทย่อย การให้สินเชื่อแก่ลูกค้าจะมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนหรือเพื่อเสริมสภาพคล่องให้แก่กับลูกค้าภาคธุรกิจ โดยลักษณะของสินเชื่อที่ให้อยู่ในลักษณะสัญญาเงินกู้ซึ่งจะจำนองหลักประกันสังหาริมทรัพย์และจำนำหลักประกันสังหาริมทรัพย์ หรือการให้สินเชื่อในลักษณะสัญญาขายฝาก ซึ่งหมายถึง จะเป็นสินเชื่อที่จะต้องโอนกรรมสิทธิ์ของหลักประกันมาให้กับบริษัทเลย ณ วันทำสัญญาขายฝาก โดยระยะเวลาของเงินกู้ไม่เกิน 1 ปี สามารถต่อระยะเวลาได้อีกตามความเห็นของคณะกรรมการ

- **กลุ่มลูกค้า** เป็นบริษัท ห้าง ร้าน นิติบุคคลในอุตสาหกรรมต่างๆ ที่ต้องการความรวดเร็วในการหาแหล่งเงินทุน และมีหลักประกันเป็นอสังหาริมทรัพย์พร้อม
- **ขั้นตอนการทำงาน**
  - บริษัทฯจะมีเจ้าหน้าที่สินเชื่อไปพบลูกค้า เพื่อพิจารณาความต้องการเงินทุน ศึกษาข้อมูลบริษัท และหลักประกันเบื้องต้น
  - ให้ลูกค้าดำเนินการประเมินราคาหลักประกัน โดยบริษัทประเมินราคาที่มีความน่าเชื่อถือ (อยู่ในรายชื่อของสำนักงาน กสท.)
  - วิเคราะห์ลักษณะธุรกิจ สภาวะการแข่งขัน อุตสาหกรรม ความสามารถในการทำกำไร ความสามารถในการชำระหนี้ และภาระหนี้ที่มีอยู่
  - เจ้าหน้าที่สินเชื่อตรวจสอบความถูกต้องของเอกสารอาทิเช่น บัตรประชาชน สำเนาทะเบียนบ้าน สมุดบัญชีธนาคาร ใบสำคัญแสดงการจดทะเบียนนิติบุคคล ทะเบียนการค้า และเอกสารที่เกี่ยวข้องกับหลักประกัน เป็น

ต้น จากนั้นจะดำเนินเรื่องวิเคราะห์สินเชื่อ และประเมินหลักประกันเป็นรายการหนี้ เช่น หลักประกันประเภท บ้านและที่ดิน อ้างอิงจากราคาประเมินของกรมที่ดิน และรายงานของบริษัทประเมิน

- กำหนดระยะเวลาของสัญญา อัตราดอกเบี้ย และระยะเวลาชำระคืนเงินกู้
- นำเสนอคำขอสินเชื่อ เพื่อขออนุมัติ โดยอำนาจการอนุมัติดังนี้

วงเงินอนุมัติ	ผู้มีอำนาจอนุมัติ
≤ 50 ล้านบาท	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
> 50 ล้านบาท– 300 ล้านบาท	คณะกรรมการบริหาร
> 300 ล้านบาท	คณะกรรมการบริษัท

**2. สินเชื่อรายย่อย (Retail Loan)** เป็นการให้สินเชื่อแก่ลูกค้ารายย่อยผ่านสินเชื่อแฟคเตอร์িং โดยลูกค้านำใบวางบิล มาขอสินเชื่อ เพื่อธุรกิจที่คล่องตัวมากขึ้น และเป็นเงินทุนหมุนเวียนแก่ลูกค้า ผู้ขายสินค้า/บริการ โดยการรับซื้อหรือรับ โอนสิทธิลูกหนี้การค้า ซึ่งผู้ขายสินค้าได้ส่งมอบสินค้า/บริการเรียบร้อยแล้ว และอยู่ระหว่างรอเรียกเก็บเงินตามระยะเวลา การให้เครดิตทางการค้า ซึ่งจะช่วยให้ผู้ขายสินค้ามีสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจยิ่งขึ้น

- กลุ่มลูกค้า ได้แก่ ธุรกิจที่กำลังขยายกิจการ และมีศักยภาพในการเติบโต  
ธุรกิจที่ขายสินค้าหรือให้บริการ โดยการให้เครดิตต่อมีลูกหนี้และเอกสารการค้าชัดเจน  
ธุรกิจที่มีเงินทุนหมุนเวียนที่จำกัด
- การพิจารณาสินเชื่อ Factoring จะวิเคราะห์ข้อมูลธุรกิจ และการดำเนินงานของลูกค้า รวมทั้งวิเคราะห์ลูกหนี้ เจ้าหนี้ ยอดขาย และงบการเงินย้อนหลัง 2 – 3 ปี หากอยู่ในเกณฑ์ที่กำหนดก็จะอนุมัติวงเงินแฟคเตอร์িং และ วงเงินย่อยของลูกหนี้การค้าแต่ละราย โดยจะทำหนังสือแจ้งโอนสิทธิเรียกร้องและส่งให้ลูกหนี้การค้า ระยะเวลา ของการพิจารณาจะใช้เวลา 1-2 สัปดาห์ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความครบถ้วนของข้อมูลและเอกสาร

ในส่วนของบริษัทการให้สินเชื่อ บริษัท มีนโยบายการบัญชีและวิธีการตั้งสำรอง ดังนี้

- หนี้สูญที่เกิดขึ้นในระหว่างปีตัดเป็นค่าใช้จ่ายทันทีที่เกิดขึ้นในงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ ภายใต้ค่าใช้จ่ายในการ บริหาร
- บริษัทย่อยไม่มีการกระจุกตัวของความเสี่ยงด้านการให้สินเชื่อ เนื่องจากบริษัทย่อยมีลูกค้าจำนวนมากรายที่มี การกระจายด้วยเหตุผลเหล่านี้ทำให้ฝ่ายบริหารเชื่อว่าไม่มีความเสี่ยงจากการให้สินเชื่อมากไปกว่าจำนวนที่ สำรองไว้เพื่อการเรียกชำระหนี้ไม่ได้
- บริษัทย่อยตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญระหว่างอัตราร้อยละ 7 ถึงร้อยละ 100 และจะตัดบัญชีเมื่อมีการผิณัดชำระ หนี้เกินกว่า 180 วัน นโยบายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญของบริษัทได้พิจารณาจากอัตราหนี้สูญในอดีตที่ เกิดขึ้นตามแต่ละประเภทสินเชื่อ
- นโยบายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญตามที่อธิบายข้างต้นไม่เป็นไปตามแนวปฏิบัติทางบัญชีที่ออกโดยสำนักงาน คณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์และสภาวิชาชีพบัญชีเกี่ยวกับการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ของธุรกิจสินเชื่อเพื่อผู้บริโภค แนวปฏิบัติกำหนดให้ตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเต็มจำนวนตามยอดหนี้คงเหลือของ ลูกหนี้ที่ค้างชำระเกิน 3 งวดขึ้นไป อย่างไรก็ตาม แนวปฏิบัติทางบัญชีดังกล่าวอนุญาตให้บริษัทย่อยสามารถตั้ง ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ โดยพิจารณาจากข้อมูลสถิติในอดีต
- บริษัทมีนโยบายในการตั้งสำรองโดยเมื่อลูกค้าผิณัดชำระหนี้ บริษัทจะดำเนินการบังคับจำนำหุ้น บังคับ หลักประกันและพิจารณาว่าหลักประกันเมื่อบังคับแล้วมีมูลค่าต่ำกว่าภาระหนี้ที่มีอยู่หรือไม่ หากหลักประกันมี มูลค่าต่ำกว่าภาระหนี้บริษัทจะตั้งสำรองในส่วนที่ต่ำกว่า แต่ทั้งนี้บริษัทปล่อยสินเชื่อโดยมีนโยบายให้สินเชื่อไม่

เกิน 50% ของมูลค่าประเมิน และหลักประกันโดยเฉพาะในส่วนที่เป็นที่ดินจะมีมูลค่าเพิ่มขึ้นในแต่ละปี ดังนั้น ความเสี่ยงในการที่บริษัทต้องสำรองจึงมีค่อนข้างน้อย

### 2.2.2 ธุรกิจงานบริการรับจ้างดำเนินงาน (Outsourcing Business)

ธุรกิจงานบริการรับจ้างดำเนินงานเป็นงานบริการที่หลากหลาย เช่น ให้บริการรับจ้างดำเนินงาน (Outsourcing Business) ให้บริการข้อมูลทางโทรศัพท์และบริหารจัดการอย่างครบวงจร ให้บริการจัดวางระบบและซอฟต์แวร์ด้าน Call Center ทั้งระบบ และ บริการงานขายผ่านทางโทรศัพท์ เน้นไปยังกลุ่มธุรกิจประกันภัยและบริการทางการเงิน เช่น การให้บริการเป็น Call Center ของ ธุรกิจบัตรเครดิต ธุรกิจบริการมือถือ ธุรกิจของผู้ให้บริการสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐาน ตลอดจนบริการในการเรียกเก็บเงิน ลูกหนี้ และ บริการศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์ ตลอดจนการบริการในการเรียกเก็บเงินลูกหนี้ การบริการศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์ การบริการขั้นตอนการขอ อนุมัติสินเชื่อต่าง ๆ และการให้บริการงานสอบทานกระแสเงินสด Cash Monitoring

### 2.2.3 ธุรกิจบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ

การให้บริการบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ หรือ หนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (Non-Performing Loan / NPL) เป็นตลาดขนาดใหญ่อีกตลาดหนึ่ง ซึ่งหนี้เหล่านี้ส่วนใหญ่เป็นหนี้ที่มาจากสถาบันการเงินที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้ดำเนินธุรกิจด้านที่ปรึกษาในการปรับ โครงสร้างหนี้หลายรายและได้รับการยอมรับทั้งจากเจ้าหนี้และลูกหนี้ ด้วยความคล่องตัวและความเป็นอิสระคือ ไม่ได้เป็นบริษัทใน เครือของสถาบันการเงินใด ทำให้บริษัทฯ ตัดสินใจเข้าสู่ธุรกิจการรับจ้างบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ โดยมุ่งเสนอตัวเข้าเป็นผู้ ให้บริการในการเจรจาและจัดเก็บหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ของสถาบันการเงินและองค์กรบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพต่างๆ ซึ่งรวมถึง งานด้านการดำเนินคดีฟ้องร้องเพื่อติดตามการชำระหนี้ และการบริหารจัดการขายสินทรัพย์หลักประกันอื่นๆ ที่ได้รับมาจากการโอน ทรัพย์สินของลูกหนี้เพื่อการชำระหนี้หรือจากการยึดทรัพย์สินหลักประกัน ทั้งนี้ ขอบเขตของงานด้านการบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ โดยรวมพอสรุปได้ดังนี้

- เป็นตัวแทนเจ้าหนี้ ในการเจรจากับลูกหนี้ เพื่อหาข้อสรุปและกำหนดแนวทางการชำระหนี้ ภายใต้หลักเกณฑ์วิธีการ และ กระบวนการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ตามนโยบายและมาตรการที่ได้รับมอบหมายจากเจ้าหนี้
- การติดตามและเรียกเก็บหนี้ ตามเงื่อนไขในสัญญาปรับปรุงโครงสร้างหนี้
- การติดตามทวงถามในกรณีที่ลูกหนี้ผิดนัดชำระหนี้
- การดำเนินคดี และบังคับยึดทรัพย์สินหลักประกัน รวมทั้งการขายทอดตลาดทรัพย์สิน
- การบริหารจัดการทรัพย์สินรอการขาย
- การจัดทမ်းระบบฐานข้อมูลลูกหนี้รายตัว ข้อมูลหลักประกัน เงื่อนไขการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ การตัดชำระหนี้ รวมทั้งฐานข้อมูลอื่นๆ ซึ่งจำเป็นในการบริหารสินทรัพย์และการกำกับดูแล รวมทั้งปรับปรุงฐานข้อมูลให้เป็นปัจจุบัน

การดำเนินงานในสายงานบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ แบ่งออกเป็น

#### ก. การรับจ้างบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ

การบริหารงานสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ หรือการบริหารพอร์ตลูกหนี้ บริษัทฯ ใช้ระบบคอมพิวเตอร์และระบบซอฟต์แวร์ คอมพิวเตอร์ควบคุมการบริหารจัดการ ซึ่งเป็นระบบที่ใช้บริหารจัดการตั้งแต่เริ่มให้บริการธุรกิจบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพในปี 2547 โดยมีการพัฒนาระบบและโปรแกรมต่างๆ เรื่อยมา เพื่อให้มีความเหมาะสมต่อการบริหารงานในปัจจุบันที่มีจำนวนพอร์ตเพิ่ม มากขึ้น ซึ่งจะช่วยให้การบริหารจัดการสินทรัพย์ด้วยคุณภาพมีประสิทธิภาพและการประเมินผลครอบคลุมทุกเนื้องานมากยิ่งขึ้น ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ดำเนินการจัดซื้อสิทธิโปรแกรมย่อยต่างๆ ไว้เป็นของบริษัทฯ และให้บริษัทย่อย คือ บริษัท โกลบอล เซอร์วิส เซ็นเตอร์ จำกัด (GSC) เป็นผู้ลงทุนในทรัพย์สินและให้เช่าแก่บริษัทฯ รวมทั้งบริษัทย่อยของบริษัทฯ

การบริหารงานส่วนนี้จะอยู่ภายใต้การดูแลของรองกรรมการผู้จัดการสายงานบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ การจัดสรรจำนวนคนที่ปฏิบัติงานดังกล่าว จะมีความแตกต่างจากงานที่ปรึกษาทางการเงินและวาณิชธนกิจอย่างมาก เนื่องจากในแต่ละพอร์ตนั้นจะมีจำนวนลูกหนี้อยู่หลายราย ดังนั้นเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการดำเนินงาน และสามารถดูแล ติดตามประสานงานกับลูกหนี้ในแต่ละพอร์ตได้อย่างทั่วถึง บริษัทจึงต้องมีพนักงานที่ดูแลงานด้านนี้ให้เพียงพอต่อพอร์ตลูกหนี้ที่บริษัทได้รับบริหารอยู่ ซึ่งพนักงานในส่วนนี้ จะปรับเพิ่มขึ้นหรือลดลงให้เหมาะสมกับปริมาณพอร์ตที่บริษัทรับจ้างบริหาร

บริษัทได้วางโครงสร้างการให้บริการบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพออกเป็นสองฝ่ายงานหลัก คือ ฝ่ายงานบริหารสินทรัพย์ และฝ่ายปฏิบัติการ โดยทั้งสองฝ่ายงานมีการจัดแบ่งแยกเป็นหน่วยงานย่อย ได้แก่ หน่วยงานบริหารหนี้ หน่วยงานบริหารทรัพย์สิน ธุรกรรมขาย หน่วยงานบริหารงานคดี หน่วยงานประเมินราคา หน่วยงานด้านบัญชีและการเงิน หน่วยงานด้านนิติกรรมสัญญา หน่วยงานเทคโนโลยีสารสนเทศ หน่วยงานบริหารงานบุคลากรและธุรกรรม และหน่วยงานการควบคุมและตรวจสอบภายใน เป็นต้น โดยมีผู้บริหารและเจ้าหน้าที่ที่มีความเชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ในการบริหารและติดตามหนี้มาเป็นทีมงานของบริษัท โครงสร้างดังกล่าวจะทำให้บริษัทสามารถดำเนินการเรียกเก็บหนี้ได้ตามกำหนดระยะเวลาในสัญญาว่าจ้าง และเป็นโครงสร้างที่ทำให้สามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และมีความโปร่งใสสามารถตรวจสอบได้ ทั้งนี้บุคลากรในส่วนนี้จะปฏิบัติงานเฉพาะงานให้บริการบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพเท่านั้น

#### ข. การเข้าประมูลพอร์ตบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ

การประมูลพอร์ตบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพจะดำเนินงานโดยบริษัทย่อย ได้แก่ บบส.เอแคป (เอเชีย) ที่ได้รับอนุญาตจากธนาคารแห่งประเทศไทยให้ประกอบธุรกิจเป็นบริษัทบริหารสินทรัพย์ตามพระราชกำหนดบริษัทบริหารสินทรัพย์ พ.ศ. 2541 ให้มีคุณสมบัติสามารถเข้าประมูลซื้อพอร์ตบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพจากสถาบันการเงินต่างๆ ได้ ซึ่งหากประมูลพอร์ตมาได้แล้วนั้น บริษัทย่อยจะได้ว่าจ้างให้บริษัทเป็นผู้บริหารพอร์ตต่อไป

การประมูลพอร์ตสินทรัพย์ด้วยคุณภาพในแต่ละครั้ง ก่อนการเข้าประมูล จะต้องมีการศึกษาและเก็บข้อมูลต่างๆ ของพอร์ตที่จะเข้าประมูลโดยจะต้องมีการพิจารณามูลค่าหลักประกัน พิจารณาข้อมูลทางการเงิน และประวัติของลูกหนี้ เป็นต้น เพื่อนำข้อมูลดังกล่าวมาประมวลผล และกำหนดเป็นราคาที่ใช้สำหรับประมูลซื้อพอร์ตนั้น ซึ่งการเข้าประมูลในแต่ละครั้งนั้น นอกจากจะต้องแข่งขันด้านราคากับผู้ประมูลรายอื่นๆ แล้ว ยังต้องพิจารณาถึงความเป็นไปได้ในการเรียกเก็บหนี้จากพอร์ตสินทรัพย์ด้วยคุณภาพนั้นๆ ด้วย ทั้งนี้เพื่อให้เกิดผลประโยชน์สูงสุด เมื่อนำพอร์ตสินทรัพย์ด้วยคุณภาพนั้นมาบริหาร ทั้งนี้ในส่วนของเงินลงทุนที่ใช้ในการเข้าประมูลซื้อพอร์ตบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพในแต่ละครั้ง บริษัทย่อยจะได้รับการสนับสนุนวงเงินสินเชื่อจากสถาบันการเงินเป็นส่วนใหญ่

#### ค. งานคดี และนิติกรรมต่างๆ สนับสนุนงานบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ

การดำเนินธุรกิจบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ หลีกเลียงไม่ได้ที่จะต้องมีส่วนของกระบวนการในการดำเนินการฟ้องร้อง การยึดทรัพย์ การทำสัญญาการชำระหนี้ต่างๆ และนิติกรรมทางกฎหมายอื่นๆ ดังนั้นงานในส่วนนี้ บริษัท เอแคปคอนซัลติง จำกัด ("ACON") ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท จะเป็นผู้ให้บริการแทนบริษัทจากการบริหารงานสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ โดย ACON จะได้รับผลตอบแทนเป็นค่าธรรมเนียมจากการปฏิบัติงานในการทำนิติกรรมสัญญาต่างๆ นอกจากนี้ ACON ยังให้บริการงานอื่นๆ แก่ธุรกิจภายนอกด้วย เช่น การให้บริการงาน Cash Monitoring การให้บริการงานด้านการจดทะเบียน คดีความงานกฎหมายทางภาษี กฎหมายการประกอบธุรกิจ กฎหมายแรงงาน เป็นต้น

### 2.3 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

จากการดำเนินธุรกิจหลักในส่วนการให้สินเชื่อ ธุรกิจ Call Center และ การบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพของบริษัทฯ ซึ่งถือเป็นธุรกิจหลักและเป็นที่มาของรายได้หลัก ปัจจุบันธุรกิจดังกล่าวข้างต้นมีผู้ประกอบการรายใหม่ๆ เข้าสู่ตลาดการให้บริการเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก ซึ่งบางธุรกิจก็เป็นของภาครัฐและบางธุรกิจเป็นของภาคเอกชนหรือบริษัทย่อยของธนาคารพาณิชย์ ซึ่งทำให้บริษัทต้องมีการปรับตัวต่อการแข่งขันที่รุนแรงในแต่ละสายธุรกิจ เพื่อสามารถให้บริการธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อยต่อไปอย่างยั่งยืนในอนาคต

จากการวิเคราะห์สภาวะตลาดและการแข่งขันในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจของบริษัทในแนวโน้มของปี 2560 ส่วนสินเชื่อภาคธุรกิจนั้น ความต้องการสินเชื่อภาคธุรกิจได้ปรับเพิ่มขึ้นจากธุรกิจ SMEs ขณะที่สถาบันการเงินยังคงเข้มงวดการปล่อยสินเชื่อแก่ภาคธุรกิจ จึงคาดการณ์ว่ายังมีความต้องการสินเชื่อภาคธุรกิจโดยรวมในปี 2560 เพิ่มขึ้น ธนาคารพาณิชย์ยังคงเข้มงวดมาตรฐานการให้สินเชื่อแก่ภาคธุรกิจ ตามความกังวลด้านคุณภาพสินเชื่อและระมัดระวังการปล่อยสินเชื่อแก่ภาคธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ความเสี่ยงของธุรกิจบางอุตสาหกรรม และภาวะเศรษฐกิจที่ฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป

บริษัทฯ จึงเล็งเห็นโอกาสอันดีที่จะขยายกลุ่มลูกค้าที่ต้องการสินเชื่อในการประกอบธุรกิจ จึงได้คาดการณ์สภาวะตลาดที่มีความต้องการสินเชื่อในปี 2560 ที่จะเพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัด เนื่องการชะลอตัวของการอนุมัติแหล่งเงินทุนในด้านอื่น แต่ขณะเดียวกันก็พิจารณาปัจจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้องด้วยความระมัดกุม รอบคอบ เพิ่มความระมัดระวังการปล่อยสินเชื่อให้มากขึ้น โดยมุ่งเน้นการขยายสินเชื่อธุรกิจขนาดใหญ่ที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนของภาครัฐ และกลุ่มธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการขยายความเจริญต่างๆ ทั้งด้านที่พักอาศัย โรงแรม เป็นต้น

### 2.4 กลยุทธ์ในการแข่งขัน

#### ธุรกิจการให้สินเชื่อ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจการให้สินเชื่อแก่ภาคธุรกิจและลูกค้ารายย่อย ซึ่งเป็นธุรกิจที่มีคู่แข่งเป็นสถาบันการเงิน ดังนั้น บริษัทจึงต้องสร้างความแตกต่างในการให้บริการ มุ่งที่จะเสนอการบริการที่ตอบสนองความต้องการได้ครบวงจร เริ่มตั้งแต่ขั้นตอนการคัดเลือกเจ้าหน้าที่ให้บริการสินเชื่อจะต้องมีความรู้และประสบการณ์ที่จะสามารถให้ความรู้และคำแนะนำที่มีคุณภาพให้กับลูกค้า การพิจารณาสินเชื่อ การอนุมัติวงเงินทุกชั้นตอนจะต้องมีรวดเร็วเป็นไปตามกำหนดเวลาสถาบันการเงิน ดังนั้น บริษัทจึงมีการปรับกลยุทธ์การแข่งขันที่หลากหลายอย่างสม่ำเสมอ อาทิเช่น กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ กลยุทธ์ด้านราคา รวมถึงกลยุทธ์ด้านอื่นๆ ที่เหมาะสมกับประเภทลูกค้า เพื่อตอบสนองความต้องการและความพึงพอใจของลูกค้าให้ได้มากที่สุด

นโยบายสินเชื่อของบริษัทฯ ประกอบไปด้วยสาระสำคัญ ดังนี้

บริษัทฯ ให้การสนับสนุนสินเชื่อโดยคำนึงถึงวัตถุประสงค์ในการนำเงินไปใช้ เน้นคุณภาพของผู้กู้และหลักประกันเป็นสำคัญ โดยมีรายละเอียดการพิจารณาสินเชื่อ ดังนี้

- วัตถุประสงค์ในการขอสินเชื่อ เช่น เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียน ขยายกิจการ ดำเนินโครงการใหม่ หรือเพื่อวัตถุประสงค์อื่น จะต้องไม่ขัดต่อวัตถุประสงค์และชัดเจน ตรงกับความจำเป็นของผู้ขอสินเชื่อและถูกต้องตามประเภทของสินเชื่อที่ให้บริการ โดยมีระยะเวลาชำระคืนเงินกู้ที่สอดคล้องกับความสามารถและเหมาะสมกับวัตถุประสงค์
- วิเคราะห์ฐานะทางการเงินและผลประกอบการของผู้ขอสินเชื่อ รวมไปถึงประวัติและประสบการณ์ในเชิงบริหารงาน
- วิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการของผู้ขอสินเชื่อ ในแง่ของความสามารถและการแข่งขันทางธุรกิจ และความสามารถในการชำระหนี้เงินกู้คืนของผู้กู้ รวมถึงพิจารณาปัจจัยแวดล้อมต่าง ๆ เช่น ภาวะเศรษฐกิจ นโยบายของภาครัฐ เป็นต้น
- ความเพียงพอของหลักประกันหรือทรัพย์สินค้ำประกันเพื่อคุ้มครองมูลหนี้และ/หรือลดความเสี่ยงในความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น

- พิจารณาปัจจัยต่างๆ ด้วยความรอบคอบรัดกุม อาทิเช่น การกำหนดวัตถุประสงค์ของวงเงินสินเชื่อ อัตราผลตอบแทนจากดอกเบี้ย และค่าธรรมเนียมประเภทของหลักประกัน รวมทั้งเงื่อนไขสินเชื่อต่างๆ เช่น ระยะเวลาเงินกู้ เงื่อนไขการชำระคืน การค้ำประกัน เป็นต้น รวมทั้งความเสี่ยงต่างๆ ที่มีตลอดระยะเวลาสินเชื่อ

ส่วนแนวทางการพิจารณาธุรกิจที่บริษัทจะให้การสนับสนุนทางการเงิน จะมีปัจจัยตามสังเขป ดังนี้

- มีความเป็นไปได้ของโครงการ
- เป็นธุรกิจขนาดกลางถึงขนาดย่อมหรือธุรกิจ Retails บางประเภทที่เจาะจงกลุ่มลูกค้า หรือที่เรียกว่า Niche Market
- กลุ่มธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง และกลุ่มธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์
- ธุรกิจที่ไม่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและกระทบต่อศีลธรรมอันดีต่อสังคม

#### การวิเคราะห์คุณภาพของลูกหนี้

บริษัทได้วิเคราะห์คุณภาพลูกหนี้ในธุรกิจการให้สินเชื่อ โดยพิจารณาจากการประกอบธุรกิจ ความสามารถในการชำระคืน ตลอดจนหลักประกัน ซึ่งลูกหนี้ในการให้สินเชื่อส่วนมากมีอายุไม่เกิน 1 ปี บริษัท มีนโยบายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญของลูกหนี้ประเภทธุรกิจการให้สินเชื่อ โดยจะตั้งจากส่วนต่ำกว่าของหลักประกันเมื่อเปรียบเทียบกับมูลหนี้คงค้าง ส่วนของธุรกิจอื่นจะตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ หากลูกหนี้ไม่ชำระเกิน 3 งวดติดต่อกัน ระหว่างที่ลูกหนี้ยังคงเป็นหนี้กับบริษัท บริษัท มีการดำเนินการติดตามตรวจสอบสถานะของลูกหนี้ตลอดเวลา เพื่อเป็นการป้องกัน ซึ่งหากลูกหนี้มีแนวโน้มที่จะเป็นหนี้เสีย บริษัท จะได้ดำเนินการหาทางแก้ไขร่วมกับลูกหนี้

#### นโยบายการแก้ไขหนี้ที่มีปัญหา

การดูแลติดตามสินเชื่อที่ได้รับการอนุมัติที่อยู่ระหว่างการเบิกใช้สินเชื่อ และ/หรือเบิกใช้วงเงินสินเชื่อแล้วทั้งจำนวนนั้นถือเป็นหน้าที่ที่ต้องปฏิบัติ โดยบริษัท ได้กำหนดให้มีแนวทางในดำเนินการในทันที หากมีสัญญาณบ่งชี้ถึงโอกาสที่จะเป็นหนี้ที่มีปัญหา ซึ่งหน่วยงานสินเชื่อรวมทั้งหน่วยงานสนับสนุนต่าง ๆ ต้องสามารถปฏิบัติงานได้อย่างทันการและสามารถแจ้งไปยังผู้บริหารระดับสูงได้ทันที

#### สัญญาณบ่งชี้หนี้ที่เริ่มมีปัญหา

หน่วยงานอำนวยการสินเชื่อที่เกี่ยวข้องเพิ่มการติดตามดูแลบัญชีลูกหนี้สินเชื่อหากมีสัญญาณ อาทิเช่น เริ่มติดต่อยาก ไม่สามารถดำเนินการตามเงื่อนไขที่ได้รับหลังการอนุมัติ หรือ ดำเนินการไม่เป็นไปตามกำหนด ชำระหนี้ไม่ตรงตามกำหนด และมีการกระทำผิดเงื่อนไขที่ได้รับอนุมัติบ่อยครั้ง เป็นต้น

#### การแก้ไขหนี้ที่มีปัญหา

เมื่อพบหนี้ที่มีปัญหา หน่วยงานอำนวยการสินเชื่อพยายามเจรจากับลูกหนี้ซึ่งได้รับอนุมัติให้ดำเนินการจากผู้มีอำนาจเพื่อหามาตรการในการแก้ไขปัญหาได้ทันสถานการณ์จะช่วยลดความสูญเสียของบริษัท ได้มากยิ่งขึ้นในการปรับปรุงโครงสร้างหนี้ที่มีปัญหา สามารถใช้วิธีใดวิธีหนึ่งหรือหลายวิธีก็ได้ เพื่อให้ได้โครงสร้างหนี้ใหม่ที่ลูกหนี้สามารถปฏิบัติได้ และให้ลูกหนี้สามารถเปลี่ยนสถานะจากหนี้ที่มีปัญหากลับมาเป็นหนี้ปกติ

#### การควบคุมดูแล และการติดตามลูกหนี้

บริษัท มีหน้าที่ควบคุมดูแลและการติดตามลูกหนี้อย่างใกล้ชิด เพื่อป้องกันและแก้ไขปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นจากการที่ลูกหนี้ไม่สามารถชำระหนี้เงินกู้ได้อย่างทันทั่วทั้งที่ บริษัท ได้กำหนดแจ้งเตือนลูกหนี้โดยการออกจดหมายจากหน่วยงาน ระยะเวลาอย่างน้อย 30 วัน ก่อนที่ระยะเวลาสินเชื่อจะครบกำหนดและผู้ออกสินเชื่อต้องตอบกลับมายภายใน 7 วัน หลังจากที่ได้รับจดหมายฉบับ



ดังกล่าวเพื่อแจ้งความจำเป็นในการขอต่ออายุหรือขอไถ่ถอน รวมทั้งบริษัทจะเข้าเยี่ยมชมกิจการและ/หรือหลักประกันเป็นประจำสม่ำเสมอ เพื่อรับทราบติดตามการดำเนินงานของลูกค้า รวมทั้งติดตามเงื่อนไขที่ลูกค้าต้องปฏิบัติตามเมื่อได้รับสินเชื่อจากบริษัท

### **ธุรกิจงานบริการรับจ้างดำเนินงาน (Outsourcing Business)**

การให้บริการรับจ้างดำเนินงานในลักษณะการให้บริการ Call Center ที่บริษัทย่อย GSC ได้เริ่มดำเนินงานเมื่อปลายปี 2552 โดยอาศัยความได้เปรียบจากต้นทุนการดำเนินงานที่ต่ำของ GSC เนื่องจากมีพนักงานที่เคยเป็นพนักงานในส่วนของบริษัทบริหารสินเชื่อรายย่อยของ CAP OK ได้ย้ายมาให้บริการในสายงานนี้ ซึ่งพนักงานเหล่านี้เป็นผู้ที่มีความรู้ความชำนาญ และอยู่ในธุรกิจของการตามหนี้ การให้บริการรายละเอียดแก่ลูกค้าผ่านทางโทรศัพท์มาอย่างยาวนาน จึงทำให้ GSC สามารถปฏิบัติงานได้ด้วยความชำนาญและมีประสบการณ์ในการแก้ไขปัญหาให้ลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ จนได้รับความไว้วางใจจากผู้ว่าจ้างที่ใช้บริการ และในปี 2559 บริษัทได้กำหนดกลยุทธ์กับใน

การบริการ 2 ส่วนงาน ดังนี้

#### **ฝ่ายงานบริการศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์ (Call Center)**

กลยุทธ์หลักของ GSC คือ การขยายการสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง (Continue Growth Strategy) จากความเชี่ยวชาญของบุคลากรและปัจจัยสนับสนุนต่างๆ ภายในองค์กรและเน้นการสร้างมูลค่าเพิ่มเพื่อเพิ่มส่วนต่างรายได้ให้มากขึ้น เน้นการเข้าหาลูกค้าตลาดเฉพาะในกลุ่มขององค์กรที่มีความต้องการใช้บริการ Call Center แต่ไม่ประสงค์ที่จะจัดตั้ง Call Center และดำเนินการบริหารเอง ซึ่งถือว่าเป็นกลุ่มตลาดเป้าหมายหลักโดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มประเภทบริการ เช่น ธุรกิจสื่อสารโทรคมนาคม, อสังหาริมทรัพย์, ยานยนต์ เป็นต้น เนื่องจากตลาดกลุ่มนี้ GSC มีประสบการณ์จากลูกค้ารายเดิมที่มีการต่อสัญญาบริการอย่างต่อเนื่อง และใช้บริการมากกว่า 5 ปี ซึ่งสามารถใช้เป็นข้อมูลอ้างอิงในการเสนอบริการได้

ส่วนกลยุทธ์อีกด้านที่ GSC มุ่งเน้น คือการรักษาฐานลูกค้าเดิมไว้ โดยเฉพาะกลุ่มธุรกิจสื่อสารโทรคมนาคมและอสังหาริมทรัพย์ เนื่องจาก GSC สามารถบริหารจัดการการใช้ทรัพยากรต่างๆ ทั้งด้านบุคลากรและเวลา รวมถึงการบริหารคุณภาพการให้บริการในภาพรวมอยู่ในระดับพึงพอใจ ตาม KPI หรือ SLA ที่ลูกค้ากำหนด อีกทั้งส่วนของลูกค้ามีการขยายขอบเขตการให้บริการและจำนวนโปรเจกต์ย่อยเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ การตั้งงบประมาณของลูกค้าเพื่อสานต่องานเดิมและจัดซื้อจัดจ้างเจ้าเดิมก็สามารถทำได้ง่ายกว่าการดำเนินการโครงการใหม่

#### **ฝ่ายงานบริการติดตามและเร่งรัดหนี้สิน**

กลยุทธ์หลักๆ แบ่งเป็น 2 ประเภทใกล้เคียงกับการให้บริการ Call Center คือ กลยุทธ์ด้านการรักษาฐานลูกค้าเดิม โดยเพิ่มความเชื่อมั่นในคุณภาพและยอดในการติดตามและจัดเก็บหนี้สิน เพื่อให้ลูกค้ามีความมั่นใจและเพิ่มปริมาณงานในการติดตามหนี้ให้ GSC มากขึ้น อีกกลยุทธ์ที่ตั้งเป้าไว้คือการขยายกลุ่มลูกค้าเพื่อเพิ่มรายได้ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือ สินเชื่อบ้าน สินเชื่อเช่าซื้อทั้งรถจักรยานยนต์และรถยนต์ สินเชื่อส่วนบุคคล บัตรเครดิต บัตรกดเงินสดของธนาคารพาณิชย์ต่างๆ

### **ธุรกิจบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ**

จากการที่บริษัทได้เปลี่ยนกลุ่มผู้บริหารในช่วงปี 2559 ได้มีการปรับเปลี่ยนแนวทางการประกอบธุรกิจมุ่งไปยังธุรกิจการให้สินเชื่อ ประกอบกับการขาดบุคลากรในส่วนของบริษัทด้านการบริหารจัดการงานบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ จึงทำให้บริษัทไม่มีการเคลื่อนไหวใดๆ เกี่ยวกับธุรกิจกลุ่มนี้

ในช่วงปี 2559 บริษัทได้วิเคราะห์และเห็นว่าประเทศไทยเผชิญปัญหาทางเศรษฐกิจในทุกๆ ปี ส่งผลกระทบต่อปัญหาหนี้สินของประชาชนและธุรกิจในภาคอุตสาหกรรมต่างๆ ทำให้เกิดหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (Non-performing Loan / NPL) เป็นจำนวนมาก ทำให้ตลาดการให้บริการบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพมีการแข่งขันสูง แต่บริษัทได้มีข้อจำกัดด้านกำลังบุคลากรซึ่งเป็น



กำลังหลักในการประกอบธุรกิจนี้ จึงได้ชะลอการดำเนินธุรกิจและจะพิจารณาเกี่ยวกับการดำเนินงานของธุรกิจบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพว่าจะจัดการอย่างไรในปี 2560

โดยกลยุทธ์ที่ผ่านมา คือ บริษัทฯ จะให้ความสำคัญกับการเจรจาประนอมหนี้กับลูกหนี้เป็นหลัก ด้วยการเสนอทางออกและการแก้ไขปัญหาของลูกหนี้ที่มีความหลากหลาย เพื่อให้เหมาะสมกับสถานะและความสามารถในการชำระหนี้ของลูกหนี้ในแต่ละราย เช่น หากเป็นลูกหนี้รายย่อย บริษัทฯ จะพยายามดำเนินการปรับโครงสร้างหนี้ให้กับลูกหนี้ โดยพิจารณาจากความสามารถในการชำระหนี้ของลูกหนี้เป็นหลัก ในขณะที่กรณีเป็นลูกหนี้รายใหญ่ จะพิจารณาจากความสามารถในการดำรงอยู่ของกิจการลูกหนี้ รวมไปถึงความสามารถในการชำระหนี้ของกิจการ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้กิจการของลูกหนี้ สามารถดำเนินการประกอบธุรกิจต่อไปได้ เป็นปกติภายหลังได้รับการปรับโครงสร้างหนี้แล้ว ซึ่งบริษัทฯ ได้กำหนดทิศทางการแข่งขัน โดยอาศัยจุดแข็งของบริษัทฯ ดังต่อไปนี้

- มีบริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจเป็นบริษัทบริหารสินทรัพย์ ซึ่งสามารถเข้าประมูลพอร์ตบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพจากสถาบันการเงินต่างๆ ได้
- มี Partners ที่เป็นสถาบันการเงินและพร้อมให้การสนับสนุนด้านเงินทุน เพื่อใช้สำหรับการประมูลซื้อพอร์ตสินทรัพย์ด้วยคุณภาพเพิ่มเติม
- เป็นผู้ให้บริการที่เป็นอิสระ ไม่เป็นบริษัทในเครือของสถาบันการเงินใด จึงไม่มีปัญหาความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับลูกค้าต่างๆ
- มีบุคลากรที่มีคุณภาพและมีประสบการณ์ในสายงานธุรกิจการเงินมาอย่างยาวนาน
- มีระบบและโครงสร้างที่มีประสิทธิภาพและมีความโปร่งใสตรวจสอบได้ มีการควบคุมภายในที่มีประสิทธิภาพ
- บริษัทฯ มีระบบคอมพิวเตอร์ และสารสนเทศที่มีประสิทธิภาพสูง และสามารถเชื่อมโยงระบบคอมพิวเตอร์กับลูกค้าเพื่อให้สามารถตรวจสอบสถานะบัญชีต่างๆ ได้

## 2.5 นโยบายราคา

การกำหนดราคาในแต่ละผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯและบริษัทย่อย บริษัทฯจะพิจารณาจากต้นทุนทางการเงิน ต้นทุนการบริหารงาน ค่าเสียต่างๆ ปริมาณงาน ความยากง่าย และจำนวนบุคลากรที่เกี่ยวข้องเป็นหลัก ประกอบกับการพิจารณาราคาตลาดที่ผู้ให้บริการรายอื่นเสนอ โดยจะคำนึงความสามารถในการสร้างกระแสเงินสดของลูกค้ายด้วย รวมทั้งพิจารณาขนาดมูลค่าโครงการด้วย สำหรับการคิดอัตราผลตอบแทนจากการให้บริการรับเป็นผู้บริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ จะคิดรายได้จากการให้บริการและค่าธรรมเนียมพื้นฐานเป็นไปตามเกณฑ์ที่ร่วมตกลงกัน ซึ่งคำนวณจากประมาณการค่าใช้จ่าย

## 2.6 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

### ● อุตสาหกรรมธุรกิจสินเชื่อ

ความต้องการสินเชื่อภาคธุรกิจ โดยรวมเพิ่มขึ้นจากธุรกิจ SMEs เป็นสำคัญ เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนและลงทุนในสินทรัพย์ถาวร ขณะที่ความต้องการสินเชื่อของธุรกิจขนาดใหญ่ลดลง ส่วนหนึ่งจากการใช้เงินทุนภายในของบริษัทและการระดมทุนโดยการออกตราสารหนี้มากขึ้น และสถาบันการเงินยังคงเข้มงวดมาตรฐานการให้สินเชื่อแก่ภาคธุรกิจ โดยเฉพาะธุรกิจ SMEs ตามความกังวลด้านคุณภาพสินเชื่อ สอดคล้องกับอัตราการอนุมัติสินเชื่อให้กับธุรกิจ SMEs ที่ปรับลดลง

สำหรับปี 2560 คาดว่าความต้องการสินเชื่อจากธุรกิจขนาดใหญ่และธุรกิจ SMEs จะปรับเพิ่มขึ้น สถาบันการเงินคาดว่าจะระมัดระวังการปล่อยสินเชื่อแก่ภาคธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ตามความกังวลเกี่ยวกับความเสี่ยงของธุรกิจในบางอุตสาหกรรม และภาวะเศรษฐกิจที่ฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป

ความต้องการสินเชื่อภาคครัวเรือน โดยรวมปรับเปลี่ยนขึ้น ตามความต้องการบริโภคที่ปรับเปลี่ยน และสถาบันการเงินเพิ่มความระมัดระวังการปล่อยสินเชื่อทุกประเภทมากขึ้นตามความกังวลเกี่ยวกับความน่าเชื่อถือด้านเครดิตของผู้กู้ ยกเว้นสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์

สำหรับไตรมาสที่ 1 ปี 2560 สถาบันการเงินคาดว่าความต้องการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์จะปรับลดลง หลังจากที่เพิ่มขึ้นไปมากในช่วงก่อนหน้านี้ อย่างไรก็ตาม ความต้องการสินเชื่อภาคครัวเรือนประเภทอื่น ๆ คาดว่าจะไม่เปลี่ยนแปลงจากไตรมาสที่ 4 ปี 2559 และสถาบันการเงินคาดว่าจะเพิ่มความเข้มงวดการปล่อยสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยและสินเชื่อเพื่อการอุปโภคและบริโภคอื่นมากขึ้น ตามความกังวลเกี่ยวกับภาวะเศรษฐกิจที่ฟื้นตัวช้าและแนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัยในอนาคต ขณะที่สถาบันการเงินบางแห่งคาดว่าจะเริ่มผ่อนคลายมาตรฐานการปล่อยสินเชื่อบัตรเครดิต ตามคุณภาพสินเชื่อที่ปรับดีขึ้นบ้าง

หมายเหตุ : ที่มาจากรายงานของธนาคารแห่งประเทศไทย ทีมวิเคราะห์สันเทศธุรกิจ ฝ่ายนโยบายเศรษฐกิจการเงิน สายนโยบายการเงิน วันที่ 31 มกราคม 2560

- **อุตสาหกรรมการปรับโครงสร้างหนี้และบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ**

อุตสาหกรรมนี้ถือได้ว่าเป็นอุตสาหกรรมที่เกิดขึ้นมาจากวิกฤติเศรษฐกิจของประเทศไทย เมื่อปี 2540-2541 โดยนับจากนั้นเป็นต้นมา ได้ส่งผลกระทบต่อโครงสร้างทางเศรษฐกิจการเงินของประเทศไทยอยู่ 2 ประการต่อเนื่องกัน คือ 1) ผู้ประกอบการธุรกิจส่วนใหญ่ ตลอดจนประชาชนที่ต้องตกงาน ประสบปัญหาสภาพคล่องทางการเงิน ไม่สามารถชำระหนี้ได้ และจำนวนมากต้องเข้าสู่กระบวนการล้มละลายและ/หรือ ฟันฟูกิจการ 2) เงินกู้ของบุคคลเหล่านั้นที่กู้ยืมมาจากสถาบันการเงินต่างๆ กลายเป็นเงินกู้ที่ไม่สามารถชำระได้ หรือค้างชำระ เป็นสินทรัพย์ด้วยคุณภาพของสถาบันการเงินต่างๆ หรือที่รู้จักกันโดยทั่วไปว่า NPL ซึ่งส่งผลให้สถาบันการเงินต่างๆ ประสบปัญหาการดำเนินงานและขาดความน่าเชื่อถือ

รัฐบาลได้พยายามออกมาตรการต่างๆ เพื่อแก้ไขปัญหา โดยมีนโยบายที่จะแยกหนี้เสียออกจากระบบธนาคาร และสนับสนุนให้ธนาคาร จัดตั้งบริษัทบริหารสินทรัพย์ของตน (Asset Management Company) เพื่อโอนหนี้เสียมาบริหาร รวมทั้งมีการแก้ไข พระราชบัญญัติล้มละลาย โดยเพิ่มกระบวนการฟันฟูกิจการ เข้าไปในระบบ เพื่อเปิดโอกาสให้กิจการสามารถแก้ไขหนี้ได้รวดเร็วขึ้นโดยมีกฎหมายรองรับ และสามารถฟันฟูกิจการขึ้นได้ กฎหมายสำคัญที่ภาครัฐออกมาในช่วงปี 2540-2544 เพื่อแก้ไขปัญหาหนี้ NPL ดังกล่าว (ไม่นับรวมกฎหมายจัดตั้งองค์การปฏิรูประบบสถาบันการเงิน (ปรส.)) ทำให้เกิดองค์กรใหม่และกระบวนการแก้ปัญหาหนี้ขึ้นในระบบ ประกอบด้วย

- **พระราชกำหนดบริษัทบริหารสินทรัพย์สถาบันการเงิน พ.ศ. 2540** ซึ่งมีสาระสำคัญให้จัดตั้ง บริษัทบริหารสินทรัพย์สถาบันการเงิน หรือเรียกชื่อย่อเป็นทางการว่า บบส. หรือ AMC เพื่อรับโอนสินทรัพย์จากบริษัทเงินทุนหรือ บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ที่ถูกกระبحการดำเนินการตามคำสั่งของรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังในขณะนั้น หรือสินทรัพย์จากสถาบันการเงินอื่นที่กองทุนเพื่อการฟื้นฟูและพัฒนาระบบสถาบันการเงินเข้าถือหุ้นและมีอำนาจจัดการ มาบริหารจัดการ

- **พระราชกำหนดบริษัทบริหารสินทรัพย์ พ.ศ. 2541** ซึ่งมีสาระสำคัญให้บริษัทสามารถจดทะเบียนเป็น "บริษัทบริหารสินทรัพย์" เพื่อซื้อหรือรับโอนสินทรัพย์ด้วยคุณภาพจากสถาบันการเงินมาเพื่อบริหารหรือจำหน่ายจ่ายโอนต่อไป โดย พ.ร.ก. นี้ จะให้ความคุ้มครองบริษัทบริหารสินทรัพย์ ในการรับโอนสิทธิเรียกร้องและหลักประกันจากสถาบันการเงิน

- **พระราชบัญญัติล้มละลาย ปรับปรุงใหม่ พ.ศ. 2542** มีสาระสำคัญคือ เพิ่มเดิมกระบวนการฟันฟูกิจการ โดยกำหนดให้มีผู้ทำแผนฟันฟูกิจการ และผู้บริหารแผนฟันฟูกิจการ มาจัดการธุรกิจและทรัพย์สินของลูกหนี้ภายใต้กระบวนการตาม พ.ร.บ. นี้

- **พระราชกำหนดบริษัทบริหารสินทรัพย์ไทย พ.ศ. 2544** รัฐบาลออกพ.ร.ก. ฉบับนี้ เพื่อเร่งให้ธนาคารและสถาบันการเงินดำเนินการโอนหนี้เสียออกจากระบบสถาบันการเงิน โดยมีสาระสำคัญคือให้จัดตั้งบริษัทบริหารสินทรัพย์ไทยขึ้น มีชื่อย่อเป็นทางการว่า บบส. หรือ TAMC เพื่อทำหน้าที่บริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพที่รับโอนมา รวมทั้งปรับโครงสร้างหนี้ โครงสร้างการจัดการของลูกหนี้ พ.ร.ก. นี้กำหนดให้สถาบันการเงินหรือบริษัทบริหารสินทรัพย์ที่รัฐถือหุ้นอยู่เกิน 50% โอนสินทรัพย์ด้วยคุณภาพตามที่

กำหนดมายัง บสท. ภายในสิ้นปี 2543 และสถาบันการเงินหรือบริษัทบริหารสินทรัพย์อื่น ก็สามารถโอนสินทรัพย์ด้วยคุณภาพให้แก่ บสท. ได้ ซึ่ง พ.ร.ก.นี้ ได้กำหนดราคาโอนไว้ชัดเจน รวมทั้งกำหนดวิธีการในการแบ่งปันผลกำไรและรับผิดชอบในผลขาดทุน ที่จะเรียกเก็บจากลูกหนี้ในอนาคต

ภาวะการณ์และกฎหมายดังกล่าว ได้ทำให้เกิดธุรกิจประเภทใหม่ขึ้น คือ การให้บริการที่ปรึกษาแก่ลูกหนี้ในการปรับโครงสร้างหนี้ การจัดทำแผนและบริหารแผนฟื้นฟูกิจการ และการเข้ารับเป็นผู้บริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ

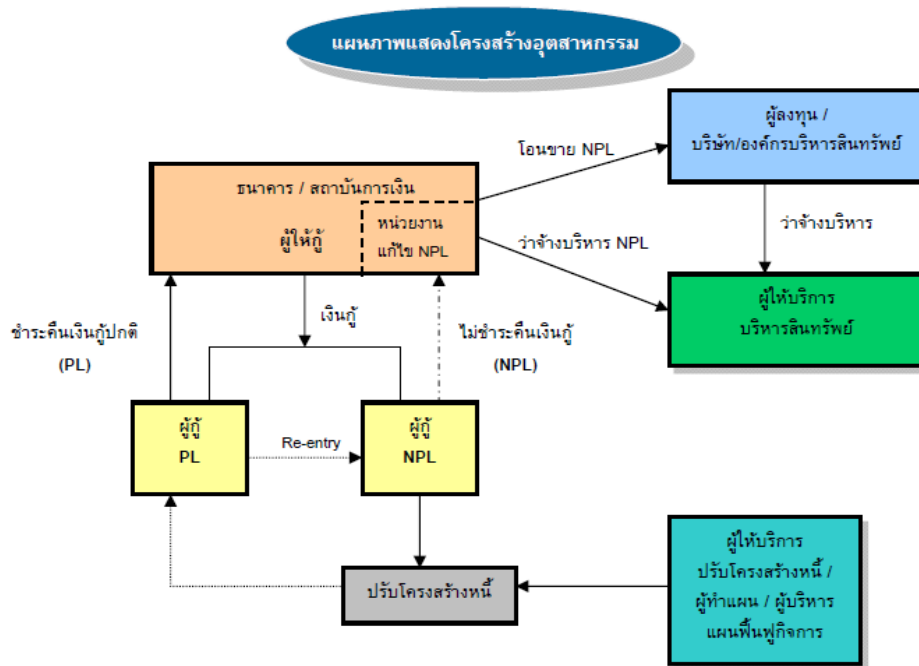
#### โครงสร้างของอุตสาหกรรม

ผลของกฎหมายดังกล่าว ทำให้เกิดองค์กรและผู้ประกอบการขึ้นใหม่ ซึ่งอาจกล่าวได้ว่าโครงสร้างของอุตสาหกรรมนี้ มีผู้ที่เกี่ยวข้องอยู่ 3 ระดับ

ระดับที่หนึ่งคือ **ลูกหนี้** ซึ่งกลายเป็น NPL ของสถาบันการเงิน ลูกหนี้เหล่านี้มีความจำเป็นที่จะต้องเจรจากับเจ้าหนี้เพื่อทำการปรับโครงสร้างหนี้ บางรายสามารถทำได้ บางรายมีความยุ่งยากซับซ้อนจึงต้องการผู้เชี่ยวชาญมาให้คำปรึกษา หลายรายเข้าสู่กระบวนการฟื้นฟูกิจการของศาลล้มละลายเพื่อให้สามารถดำเนินการได้โดยมีกฎหมายรองรับ ซึ่งต้องมีการแต่งตั้งผู้ทำแผนและผู้บริหารแผนฟื้นฟูกิจการ ดังนั้นในส่วนนี้ ทำให้เกิดผู้ประกอบการธุรกิจให้บริการที่ปรึกษาในการปรับโครงสร้างหนี้เป็นวิชาชีพ ซึ่งแต่ละรายอาจมีขอบเขตการให้บริการต่างกัน

สำหรับบริษัทฯและบริษัทย่อย เป็นหนึ่งในผู้ให้บริการในส่วนนี้โดยมีบริการครบวงจร ซึ่งรวมถึงการจัดหาแหล่งเงินทุนระดับที่สอง คือ **เจ้าหนี้สถาบันการเงินผู้ให้กู้** ซึ่งส่วนใหญ่คือธนาคารทั้งของเอกชนและของรัฐ ลูกหนี้ของธนาคารเหล่านี้ได้กลายเป็น NPL ธนาคารบางรายได้ออน NPL บางส่วนให้แก่บริษัทบริหารสินทรัพย์ที่ตนจัดตั้งขึ้น หรือให้แก่ บบส. และบสท. บางรายยังไม่ได้โอน บางรายมีส่วนที่ยังไม่ได้โอนเหลืออยู่มาก บางรายมี NPL เกิดขึ้นใหม่ หรือมี NPL ที่บรรลุข้อตกลงไปแล้วกลับมาเป็น NPL อีก (Re-entry NPL) เจ้าหนี้เหล่านี้ ส่วนมากมีการจัดตั้งหน่วยงานพิเศษขึ้นใหม่เพื่อบริหารจัดการ NPL ที่ไม่ได้โอนออก แต่การบริหารติดตาม NPL ที่เป็นลูกหนี้รายย่อยให้มีประสิทธิภาพจะมีค่าใช้จ่ายสูง รวมทั้งต้องใช้บุคลากรจำนวนมาก การบริหารติดตามหนี้รายย่อยเหล่านี้ จึงมีแนวโน้มที่จะว่าจ้างผู้เชี่ยวชาญภายนอกมากขึ้น

ระดับที่สาม คือ **บริษัท/องค์กรบริหารสินทรัพย์** ที่รับโอน NPL มาจากธนาคาร ในระดับนี้บางรายได้รับโอน NPL มาจำนวนมากและมีบุคลากรไม่เพียงพอ ประกอบกับ NPL ที่รับมาส่วนมากจะเป็นลูกหนี้รายย่อยซึ่งกระจายอยู่ทั่วประเทศ การบริหารติดตาม ตลอดจนการฟ้องร้องบังคับคดี จึงมีค่าใช้จ่ายสูง บริษัทบริหารสินทรัพย์บางแห่ง จึงว่าจ้างบุคคลภายนอกบริหาร ดังนั้นในระดับที่สองและที่สามนี้ จึงมีผู้ประกอบการรับจ้างบริหาร NPL เกิดขึ้นและให้บริการเช่นเดียวกับบริษัทฯ



### 2.6.1 ขนาดของตลาดและการแข่งขัน

- ธุรกิจการให้สินเชื่อ

การขยายตัวทางเศรษฐกิจในประเทศจะขยายตัวเพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้า แต่หนี้สินครัวเรือนยังคงอยู่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นตลาดสินเชื่อยังคงมีการแข่งขันค่อนข้างสูงทั้งสถาบันการเงินที่เป็นธนาคารพาณิชย์ และสถาบันการเงินที่ไม่มีธนาคารพาณิชย์ ทั้งนี้ นอกจากผู้ประกอบการเดิมแล้ว ยังมีผู้ประกอบการรายใหม่ๆ เข้ามาร่วมแข่งขันในตลาดสินเชื่อค่อนข้างมาก อีกทั้งในปี 2558 มีการเริ่มดำเนินธุรกิจนาโนไฟแนนซ์ (Nano Finance-นาโน ไฟแนนซ์) คือ สินเชื่อรายย่อย เพื่อประกอบอาชีพ สำหรับผู้ประกอบการอาชีพอิสระ หรือผู้มีรายได้ไม่แน่นอน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อนำเงินไปประกอบอาชีพ หรือต่อยอดกิจการ มีวงเงินกู้สูงสุดไม่เกิน 100,000 บาท ซึ่งมีแนวโน้มจะได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี

จากการแข่งขันของกลุ่มผู้ประกอบการทั้งกลุ่มเดิม และกลุ่มใหม่ที่เพิ่มมากขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการต้องนำเสนอกลยุทธ์หลากหลายที่เกี่ยวข้อง อาทิ กลยุทธ์ด้าน ดอกเบี้ย เวลา หลักประกัน เป็นต้น เพื่อช่วงชิงส่วนแบ่งตลาดสินเชื่อ ทั้งนี้ เนื่องจากบริษัทฯ เพิ่งเริ่มดำเนินธุรกิจสินเชื่อในปี 2558 จึงเล็งเห็นว่าควรดำเนินธุรกิจด้วยความระมัดระวัง ไม่หือหวาตามตลาดมากเกินไป แต่จะพิจารณาปรับใช้กลยุทธ์ต่างๆ ตามที่เหมาะสมแก่ลูกค้าต่อไป

- ธุรกิจให้บริการบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ

ขนาดของตลาดการแข่งขันให้บริการปรับโครงสร้างหนี้และธุรกิจบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพนี้ จะมีความสัมพันธ์กับสภาวะทางเศรษฐกิจเป็นสำคัญ สภาวะทางเศรษฐกิจในช่วงถดถอยก็จะส่งผลทำให้งานด้านการปรับโครงสร้างหนี้ และงานด้านบริหารสินทรัพย์มีปริมาณมากขึ้นตามไปด้วย โดยผู้ที่ได้รับผลกระทบได้แก่ ภาคธุรกิจต่างๆ รวมไปถึงการใช้จ่ายของภาคประชาชนที่ลดลงอันเนื่องมาจากการได้รับผลกระทบจากการเลิกจ้างงาน และนำไปสู่การเติบโตของ NPL ที่เพิ่มขึ้นในระบบเศรษฐกิจ ในขณะเดียวกัน หากเศรษฐกิจมีการเจริญเติบโตที่ดีต่อเนื่อง และภาครัฐบาลมีมาตรการต่างๆ ออกมากระตุ้นเศรษฐกิจอย่างได้ผล ก็จะทำให้ปริมาณ NPL ในระบบจะมีแนวโน้มที่ลดลงได้ ดังเช่น ในระยะเวลา 1-2 ปีที่ผ่านมา ทั้งในส่วนของภาครัฐและสถาบันการเงินต่างๆ ได้มีความเข้มงวดและมาตรการต่างๆ ออกมาเพื่อควบคุมปริมาณหนี้เสียจากการปล่อยสินเชื่อ ทำให้ NPL ในระบบมีแนวโน้มลดลงจากปี

ก่อนหน้า อย่างไรก็ตาม จากความไม่แน่นอนของเสถียรภาพทางเศรษฐกิจโลก และการเติบโตทางเศรษฐกิจที่ยังมีการขยายตัวน้อย อยู่ในปีที่ผ่านมาก็เป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ NPL ในภาคธุรกิจกลับมาสูงขึ้นได้อีกในอนาคต

#### ข้อมูล Gross NPLs and Net NPLs จากธนาคารแห่งประเทศไทย

		ธ.ค. 2558		พ.ย. 2558		ต.ค. 2558	
		จำนวนเงิน	% ต่อสินเชื่อรวม	จำนวนเงิน	% ต่อสินเชื่อรวม	จำนวนเงิน	% ต่อสินเชื่อรวม
1	<b>1. ธนาคารพาณิชย์จดทะเบียนในประเทศ</b>						
2	Gross NPLs (ณ สิ้นไตรมาส)	332,889	2.69	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
3	Net NPLs (ณ สิ้นไตรมาส)	156,245	1.28	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
4	สินเชื่อแก่บุคคลที่เกี่ยวข้อง	398,824	3.22	388,493	3.11	392,162	3.15
5	สินเชื่อแก่ AMC ที่เกี่ยวข้อง	5,361	0.04	6,111	0.05	6,231	0.05
6	ค่าปรับ	0	0.00	0	0.00	0	0.00
7	<b>2. สาขานานาชาติต่างประเทศ</b>						
8	Gross NPLs (ณ สิ้นไตรมาส)	4,641	0.56	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
9	Net NPLs (ณ สิ้นไตรมาส)	889	0.11	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
10	สินเชื่อแก่บุคคลที่เกี่ยวข้อง	12,100	1.45	11,812	1.46	11,739	1.49
11	สินเชื่อแก่ AMC ที่เกี่ยวข้อง	0	0.00	0	0.00	0	0.00
12	ค่าปรับ	0	0.00	0	0.00	0	0.00
13	<b>3. ธนาคารพาณิชย์ (1+2)</b>						
14	Gross NPLs (ณ สิ้นไตรมาส)	337,530	2.55	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
15	Net NPLs (ณ สิ้นไตรมาส)	157,134	1.21	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
16	สินเชื่อแก่บุคคลที่เกี่ยวข้อง	410,924	3.11	400,305	3.01	403,901	3.05
17	สินเชื่อแก่ AMC ที่เกี่ยวข้อง	5,361	0.04	6,111	0.05	6,231	0.05
18	ค่าปรับ	0	0.00	0	0.00	0	0.00
19	<b>4. บริษัทเงินทุน 3/</b>						
20	Gross NPLs (ณ สิ้นไตรมาส)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
21	Net NPLs (ณ สิ้นไตรมาส)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
22	สินเชื่อแก่บุคคลที่เกี่ยวข้อง	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
23	สินเชื่อแก่ AMC ที่เกี่ยวข้อง	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
24	ค่าปรับ	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
25	<b>5. ธนาคารพาณิชย์และบริษัทเงินทุน (3+4)</b>						
26	Gross NPLs (ณ สิ้นไตรมาส)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
27	Net NPLs (ณ สิ้นไตรมาส)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
28	สินเชื่อแก่บุคคลที่เกี่ยวข้อง	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
29	สินเชื่อแก่ AMC ที่เกี่ยวข้อง	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
30	ค่าปรับ	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
31	<b>6. กิจการวิเทศธนกิจ 4/</b>						
32	Gross NPLs (ณ สิ้นไตรมาส)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.

33	Net NPLs (ณ สิ้นไตรมาส)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
34	สินเชื่อแก่บุคคลที่เกี่ยวข้อง	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
35	สินเชื่อแก่ AMC ที่เกี่ยวข้อง	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
36	ค่าปรับ	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
37	<b>7. บริษัทเครดิตฟองซิเอร์ 3/</b>						
38	Gross NPLs (ณ สิ้นไตรมาส)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
39	Net NPLs (ณ สิ้นไตรมาส)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
40	สินเชื่อแก่บุคคลที่เกี่ยวข้อง	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
41	สินเชื่อแก่ AMC ที่เกี่ยวข้อง	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
42	ค่าปรับ	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
43	<b>8. สถาบันการเงินทั้งสิ้น (5+6+7)</b>						
44	Gross NPLs (ณ สิ้นไตรมาส)	338,190	2.56	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
45	Net NPLs (ณ สิ้นไตรมาส)	157,564	1.21	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
46	สินเชื่อแก่บุคคลที่เกี่ยวข้อง	410,926	3.11	400,307	3.01	403,902	3.05
47	สินเชื่อแก่ AMC ที่เกี่ยวข้อง	5,361	0.04	6,111	0.05	6,231	0.05
48	ค่าปรับ	0	0.00	0	0.00	0	0.00

ที่มา:

ธนาคารแห่งประเทศไทย

หมายเหตุ:

- ข้อมูล NPLs เป็นข้อมูลรายไตรมาส คือ มี.ค. มิ.ย. ก.ย. ธ.ค. ดังนั้น ไม่มีการเปลี่ยนแปลงในเดือนอื่น ๆ ยกเว้น กรณีมีการปรับ เพราะสถาบันการเงิน รายงานผิดพลาด นับจาก ส.ค. 2550 เป็นต้นไป NPLs จะรายงานเฉพาะเดือนสิ้นไตรมาส และเดือนอื่น ๆ จะใส่เป็น n.a.
- ตั้งแต่ไตรมาสที่ 1 ปี 2553 เผยแพร่เฉพาะข้อมูลธนาคารพาณิชย์ และสถาบันการเงินทั้งสิ้น
- ตั้งแต่เดือน มกราคม 2553 ไม่เผยแพร่ข้อมูลบริษัทเงินทุนและบริษัทเครดิตฟองซิเอร์ เนื่องจากจำนวนบริษัทน้อยกว่าเกณฑ์ที่กำหนด
- ตั้งแต่เดือนกันยายน 2549 กิจการวิเทศธนกิจ ปิดดำเนินการ

สำหรับในปัจจุบัน บริษัทที่เป็นผู้รับจ้าง รับโอน หรือประมูลซื้อสินทรัพย์ด้วยคุณภาพมาบริหารนั้นมีอยู่หลายแห่ง มีทั้งธนาคาร ที่ส่วนใหญ่จะจัดตั้งบริษัทย่อยของตนเองขึ้นมาบริหาร NPLs โดยเฉพาะ รวมถึงสถาบันการเงินต่างๆ และบริษัทบริหารสินทรัพย์ของรัฐ ที่จะใช้วิธีว่าจ้างองค์กรภายนอกเป็นผู้บริหารให้กับตนเอง ซึ่งในตลาดปัจจุบันมีบริษัทบริหารสินทรัพย์ ตามรายชื่อล่าสุดดังนี้

บบส. กรุงเทพพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)

บบส. โกลบอลวัน จำกัด

บบส. เจ จำกัด

บบส. ซีเอฟ เอเชีย จำกัด

บบส. ที เอส จำกัด

บบส. ไทย (เอ) จำกัด

บบส. ธนภัทร จำกัด

บบส. ไนท คลับ แคปปิตอล จำกัด

บบส. พญาไท จำกัด

บบส. เพทาย จำกัด

บบส. กรุงศรีอยุธยา จำกัด

บบส. แคปปิตอล ลิงค์ จำกัด

บบส. ซโย จำกัด

บบส. ทวี จำกัด

บบส. ไทคุณ

บบส. ไทยบังคับและติดตามสินทรัพย์ จำกัด

บบส. ธนาธิป จำกัด

บบส. บี.เอ.765 จำกัด

บบส. พัฒนานคร จำกัด

บบส. แม็กซ์ จำกัด

บบส. ไมต้า จำกัด	บบส. รัชชนาสยาม จำกัด
บบส. รัชโยธิน จำกัด	บบส. รีจินอล จำกัด
บบส. ลินน์ ฟิลลิปส์ จำกัด	บบส. วิภาวดี
บบส. สแตนดาร์ดชาร์เตอร์ด (ไทย) จำกัด	บบส. สาทร จำกัด
บบส. สุขุมวิท จำกัด	บบส. อัลฟาแคปปิตอล จำกัด
บบส. อินเตอร์ แคปปิตอล อีโอสท์ จำกัด	บบส. เอกธัญกิจ จำกัด
บบส. เอเชีย จำกัด	บบส. เอ็น เอฟ เอส จำกัด
บบส. เอส ดับบลิว พี จำกัด	บบส. เออีซี จำกัด
บบส. เอเอเอ็มซี จำกัด	บบส. แอดครีทีฟ (ประเทศไทย) จำกัด
บบส. แอล.ที.จี. แอสเซ็ท โปร จำกัด	บบส. ไอคอน แคปปิตอล (ประเทศไทย) จำกัด

ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย

ในด้านการแข่งขัน ปัจจุบันมีการแข่งขันเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากจะมีผู้ให้บริการรายใหม่เข้ามาสู่ตลาดเพิ่มมากขึ้น ในการเสนอตัวเพื่อคัดเลือกเป็นผู้บริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ ดังนั้นบริษัทต้องแข่งขันกับผู้เสนอบริการอีกหลายราย ซึ่งบางรายก็เป็นผู้ประกอบการรายใหม่ อีกทั้งในปัจจุบัน พ.ร.ก. บริษัทบริหารสินทรัพย์ ได้กำหนดให้ผู้บริหารสินทรัพย์สามารถรับจ้างบริหารสินทรัพย์ได้ด้วย จากเดิมซึ่งมีข้อจำกัดให้ต้องรับโอนหรือซื้อสินทรัพย์ไปเท่านั้น ทำให้บริษัทบริหารสินทรัพย์ในปัจจุบันมีความได้เปรียบกว่าบริษัทที่รับจ้างบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพทั่วไป เนื่องจากมีทางเลือกในการที่จะเป็นผู้บริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพในพอร์ตของตนด้วยตัวเอง หรือจะจ้างนิติบุคคลภายนอกเป็นผู้บริหารเองก็ได้ ซึ่งก็จะทำให้โอกาสที่ผู้รับจ้างบริหารจะไปรับจ้างบริหารจากบริษัทบริหารสินทรัพย์มีโอกาสน้อยลง อย่างไรก็ดี บริษัทที่มีบริษัทย่อยที่เป็นบริษัทบริหารสินทรัพย์อยู่แล้วคือ บบส.เอ แคป เอเซีย ดังนั้น บริษัทฯจึงมีศักยภาพในการแข่งขันที่ไม่ได้น้อยกว่าบริษัทบริหารสินทรัพย์รายอื่นๆ ที่เข้ามาแข่งขันในธุรกิจนี้ เนื่องจากบริษัทฯสามารถรับจ้างบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพจากบริษัทย่อยได้

สำหรับปัจจัยสำคัญที่จะทำให้บริษัทประสบความสำเร็จในการแข่งขันในธุรกิจการบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภพนั้น ประกอบด้วย

1. บริษัทฯ มีบุคลากร ที่มีประสบการณ์ และความเข้าใจในการแก้ปัญหาหนี้สินด้วยคุณภาพ โดยจะต้องสามารถพิจารณา และตัดสินใจถึงการรักษาสมดุลระหว่างการแก้ไขปัญหาให้ลูกหนี้อย่างยั่งยืน ความรวดเร็วในการแก้ปัญหา และการลดความสูญเสียให้แก่สถาบันการเงิน บุคลากรที่มีประสบการณ์ของบริษัทสามารถอบรมและสร้างทีมงานใหม่ที่มีคุณภาพเพื่อรองรับงานใหม่ได้ ตลอดจนสามารถทำงานทดแทนกันและจัดสรรบุคลากรให้เป็นหัวหน้าของทีมงานใหม่ หากมีงานเพิ่มเติมในอนาคตได้
2. ระบบเทคโนโลยีและสารสนเทศที่มีประสิทธิภาพในการบริหารจัดการข้อมูลให้ทันต่อเหตุการณ์ และมีมาตรฐานเดียวกันกับสถาบันการเงินโดยทั่วไป
3. ความมุ่งมั่นในการเป็นผู้บริหารสินทรัพย์มืออาชีพที่สามารถให้ความมั่นใจแก่ผู้ว่าจ้าง ซึ่งครอบคลุมทั้งความสามารถและประสิทธิภาพในการบริหารงาน ความมั่นคงในอนาคตระยะยาวของธุรกิจของบริษัทฯ
4. บริษัทฯ เสนออัตราค่าบริการที่เป็นธรรม และสามารถลดต้นทุนในการบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพของผู้ว่าจ้างได้
5. บริษัทฯ มีทางเลือกในการรับงานด้านบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพมากขึ้น เพราะสามารถดำเนินงานได้ทั้งในด้านการรับจ้างบริหาร ภายใต้การดำเนินงานของบริษัทฯ หรือเป็นผู้ประมูลซื้อพอร์ตสินทรัพย์ด้วยคุณภาพมาบริหารภายใต้บปส.เอแคป (เอเซีย) ซึ่งเป็นบริษัทย่อย

การดำเนินงานภายใต้การบริหาร NPLs จากหน่วยงานของรัฐ

ปัจจุบันบริหารสินทรัพย์ของรัฐที่จัดตั้งขึ้นเพื่อดำเนินการติดตามและแก้ไขปัญหาหนี้ NPL โดยเฉพาะ เช่น บริษัทบริหารสินทรัพย์กรุงเทพพาณิชย์จำกัด (บสภ. หรือ BAM) บริษัทบริหารสินทรัพย์เพชรบุรีจำกัด (PAMC) บริษัทบริหารสินทรัพย์



รัตนสินจำกัด (RAM) บริษัทบริหารสินทรัพย์สุขุมวิทจำกัด (บสส. หรือ SAM) บริษัทบริหารสินทรัพย์ไทย (บสท. หรือ TAMC) และ บริษัทบริหารสินทรัพย์สถาบันการเงิน (บบส. หรือ AMC) โดยบริษัทบริหารสินทรัพย์เหล่านี้จะรับซื้อหรือรับโอนหนี้เสียมาจากรถาและสถาบันการเงินต่างๆเพื่อมาบริหารจัดการโดยเฉพาะ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพมากกว่าที่รถาหรือสถาบันการเงินจะเป็นผู้ดำเนินงานเอง เนื่องจากรถาและสถาบันการเงินเหล่านี้มีธุรกรรมด้านอื่นๆ ที่ต้องคอยดูแลอยู่ ทำให้การติดตามและบริหารหนี้อาจไม่มีประสิทธิภาพที่เพียงพอ โดยที่บริษัทบริหารสินทรัพย์เหล่านี้สามารถที่จะดำเนินงานด้วยตัวเอง หรือว่าจ้างให้ผู้บริหารเอกชนภายนอกมารับจ้างบริหารก็ได้ ปัจจุบันปริมาณ NPL ที่อยู่ในระบบนั้นคาดว่าจะมีอยู่ประมาณ 3-4% ของยอดสินเชื่อทั้งระบบของสถาบันการเงิน ทั้งนี้เกิดจากสาเหตุหลักๆ 3 ประการที่กดดันให้ NPL ยังไม่มีแนวโน้มลดลงอย่างมีนัยสำคัญ คือ ภาวะเศรษฐกิจโดยรวมที่ชะลอตัว เกณฑ์การจัดชั้นของรถาที่เข้มงวดขึ้น และความผันผวนในตลาดการเงินโลก นอกจากนี้บริษัทยังเชื่อว่า NPL เป็นสิ่งที่จะต้องมีเกิดขึ้นในระบบ โดยเฉพาะกับประเทศที่มีอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจค่อนข้างสูง หรือกลุ่ม Emerging countries เช่นประเทศในภูมิภาคอาเซียน รวมทั้ง อินเดีย จีน เกาหลี เป็นต้น ปริมาณของ NPL ในประเทศไทยมีจำนวนมากพอและอาจจะมี NPL เพิ่มขึ้นจากปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้น และนำไปสู่ผลกระทบต่องานทางเศรษฐกิจของประเทศ ไม่ว่าจะเป็นปัญหาทางการเงิน การเมือง ปัญหาจากภัยธรรมชาติ ปัญหาค่าเงินบาท เป็นต้น ซึ่ง NPL ที่ยังเหลืออยู่ในระบบเศรษฐกิจแต่ละปียังมีปริมาณเพียงพที่จะนำรายได้และการเติบโตมาสู่บริษัท รวมทั้งมีธุรกรรมอื่นที่เกี่ยวข้องเนื่องกับการบริหารหนี้ซึ่งจะเป็นโอกาสทางธุรกิจแก่บริษัทเช่นกัน

## 2.7 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

งานธุรกิจการให้สินเชื่อ บริษัทจำเป็นต้องจัดหาแหล่งเงินทุนให้พอเพียงเพื่อการเติบโตของธุรกิจ โดยแหล่งเงินทุนมาจากกระแสเงินสดจากการดำเนินงานของบริษัทในปีที่ผ่านมา มา เงินทุนจากส่วนของผู้ถือหุ้น เงินกู้ยืมในรูปแบบต่างๆ ซึ่งบริษัทจะพิจารณาให้เหมาะสมกับประเภทของการให้สินเชื่อ และสถานะตลาด

บริษัท มีแหล่งที่มาของเงินทุนหลักมาจากเงินกู้ยืมจากตัวแลกเงินและการออกหุ้นกู้นอกเหนือไปจากทุนของบริษัท ในขณะที่แหล่งที่ใช้ไปของเงินทุนส่วนใหญ่เป็นเงินให้สินเชื่อ โดยแหล่งเงินกู้ยืม ณ สิ้นปี 2559 มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 4,109.83 ล้านบาท โดยจำนวน 1,093 ล้านบาท หรือร้อยละ 26.60 เป็นมีระยะเวลาไม่เกิน 1 ปี จำนวน 1,928.58 ล้านบาท หรือร้อยละ 46.93 มีระยะเวลากว่ากำหนดเกินกว่า 1 ปี และบริษัท อยู่ระหว่างการดำเนินการเพื่อจัดหาแหล่งที่มาของเงินทุนจากการเพิ่มทุน ตลอดจนการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินอีกทาง

งานธุรกิจการให้บริการงานบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ เป็นงานที่ต้องอาศัยความรู้ ความสามารถและประสบการณ์ในการวิเคราะห์ฐานะการเงิน ธุรกิจ และการประเมินมูลค่าพอร์ตสินทรัพย์ด้วยคุณภาพอย่างเหมาะสม เพื่อให้การบริหารและการให้บริการเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ การรับรู้ข่าวสารด้านเศรษฐกิจ การเมือง สังคมตลอดเวลา เหล่านี้เป็นปัจจัยที่จะทำให้งานธุรกิจการให้บริการงานบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพประสบความสำเร็จได้

ในขณะเดียวกันประสบการณ์ด้านการติดตามหนี้สินจากการบริหารสินทรัพย์ ทำให้ผู้บริหารของบริษัท สามารถบริหารงานในธุรกิจสินเชื่อเพื่อการอุปโภคและบริโภค รวมถึงงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องและใช้ความรู้ ประสบการณ์และความชำนาญคล้ายๆ กัน เช่น การให้บริการในลักษณะ Outsourcing Business ทั้งการบริการเกี่ยวกับการติดตามหนี้สิน หรือการรับจ้างดำเนินงานบริการแบบ Call Center เป็นต้น

## 2.8 งานที่ยังไม่ส่งมอบ

เนื่องจากลักษณะของงาน ทั้งงานด้านการให้สินเชื่อ การบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ และงานบริการด้าน Call Center จะเป็นงานต่อเนื่องที่จะต้องติดตามประสานงานไปจนกว่างานจะแล้วเสร็จ ซึ่งงานในปัจจุบันในส่วนธุรกิจบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ สัญญาการรับจ้างบริหารเดิมได้ครบอายุแล้วทุกสัญญา โดยบริษัทไม่มีสัญญาการรับจ้างบริหารฉบับใหม่แต่อย่างใดในปีที่ผ่านมา



## ปัจจัยความเสี่ยง

### ความเสี่ยงจากการไม่ได้รับชำระหนี้ หรือค่าบริการล่าช้า

ธุรกิจการให้สินเชื่อ และธุรกิจบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพของบริษัทฯและบริษัทย่อย จะมีความเสี่ยงจากการที่บริษัทฯไม่สามารถเรียกเก็บหนี้ได้ หรือชำระหนี้คืน ทั้งนี้เนื่องจากลูกค้าบางรายที่อยู่ในธุรกิจมีปัญหาด้านสภาพคล่องทางการเงินอยู่แล้ว หรือจะมาจากธุรกิจที่กำลังจะเข้าสู่การปรับโครงสร้างหนี้ หรือกำลังประสบปัญหาด้านการเงินหรือแหล่งเงินทุนมาก่อน

#### การป้องกันและลดความเสี่ยง

ในส่วนของธุรกิจการให้สินเชื่อ บริษัทฯ ได้ป้องกันและลดความเสี่ยง ดังนี้

- บริษัทมีนโยบายให้สินเชื่อไม่เกิน 50% ของหลักประกันที่มาขอสินเชื่อและเพื่อรองรับการแข่งขันในอุตสาหกรรมที่เพิ่มขึ้น และเพิ่มความยืดหยุ่นในการปล่อยสินเชื่อ บริษัทฯ ได้ปรับเปลี่ยนเกณฑ์การให้สินเชื่อเฉพาะตัวแลกเงิน (B/E) ให้มีนโยบายการให้สินเชื่อไม่เกิน 100% ของหลักประกัน
- หากหลักประกันไม่สามารถบังคับขายที่ราคาตลาดได้ หรือมูลค่าหลักประกันปรับตัวลดลงตามภาวะเศรษฐกิจ บริษัทฯ มีส่วนชดเชยความเสี่ยงคือ ในกลุ่มที่บริษัทให้สินเชื่อเกินกว่า 50% ของหลักประกันนี้ บริษัทฯ ต้องทราบประวัติการติดต่อและความสม่ำเสมอในการปฏิบัติตามเงื่อนไขสัญญาเงินกู้เป็นอย่างดี ประกอบกับหลักประกันนั้นจะต้องเป็นหลักประกันที่มีสภาพคล่องสูง เช่น หุ่นของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ประกอบกับบริษัทฯ ยังมีหลักประกันที่เป็นการค้ำประกันจากกรรมการอีกส่วนหนึ่ง จึงช่วยบรรเทาความเสียหายได้อีกชั้น
- เน้นการปล่อยสินเชื่อระยะสั้นไม่เกิน 1 ปี
- การหักดอกเบี้ยไว้ล่วงหน้า
- การติดตามการเคลื่อนไหวบัญชีของลูกค้าอย่างใกล้ชิด
- บริษัทจะดำเนินการบังคับจำนำหุ้น บังคับหลักประกันโดยทันทีเพื่อให้บริษัทฯได้รับการชำระหนี้โดยเร็ว และบริษัทมีการวางแผนการเงินอย่างรอบคอบ เพื่อให้สามารถชำระหนี้ที่ยืมมาได้อย่างราบรื่นโดยพิจารณาจากระยะเวลาที่ถึงกำหนดของหนี้ที่ยืมมาและการได้รับการชำระหนี้จากลูกหนี้ของสินเชื่อที่ปล่อยให้ความสัมพันธ์กันและมีการสำรองเงินสดส่วนหนึ่งเป็นสภาพคล่องไว้รองรับให้เพียงพอในระดับหนึ่ง

ในขณะที่ยังมีความเสี่ยงจากการไม่ได้รับชำระค่าธรรมเนียมจากการให้บริการอื่นๆ บริษัทฯ และบริษัทย่อยป้องกันความเสี่ยงด้วยเรียกเก็บค่าธรรมเนียมเป็นรายเดือน เป็นค่าธรรมเนียมที่ครอบคลุมต้นทุนค่าใช้จ่ายเบื้องต้น และอาจมีค่าธรรมเนียมจากผลสำเร็จของงานอีกส่วนหนึ่ง ดังนั้นหากไม่ได้รับชำระค่าธรรมเนียมการให้บริการจากลูกค้า บริษัทฯและบริษัทย่อยก็จะหยุดให้บริการ โดยที่ยังมีรายได้ที่เพียงพอสำหรับค่าใช้จ่ายของการให้บริการรายการอื่นๆ อยู่

เงินให้กู้ยืมในส่วนของธุรกิจการให้สินเชื่อ สามารถจำแนกได้ดังนี้

	งบการเงินรวม		งบการเงินเฉพาะบริษัท	
	31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 พันบาท	31 ธันวาคม พ.ศ. 2558 พันบาท	31 ธันวาคม พ.ศ. 2559 พันบาท	31 ธันวาคม พ.ศ. 2558 พันบาท
ตัวแลกเงิน	2,000,875	653,485	1,745,355	394,455
เงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บริษัทอื่น	2,108,958	385,594	1,735,806	-
รวม	4,109,833	1,039,079	3,481,161	394,455

#### เงินให้กู้ยืมในรูปของตั๋วแลกเงิน

ณ 31 ธันวาคม 2559 กลุ่มบริษัทและบริษัทที่มีเงินให้กู้ยืมระยะสั้นประเภทตั๋วแลกเงินทั้งสิ้น 2,000.88 ล้านบาท มีกำหนดชำระคืนภายใน 1 ถึง 6 เดือน โดยมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 6.0-12.0 ต่อปี

#### เงินกู้ยืมระยะสั้นแก่บริษัทอื่น

ณ 31 ธันวาคม 2559 กลุ่มบริษัทและบริษัทที่มีเงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บุคคลภายนอกและบริษัท เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 2,108.95 ล้านบาท มีกำหนดชำระคืนในปี พ.ศ. 2560 โดยมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 12.0-15.0 ต่อปี และได้รับชำระดอกเบี้ยทั้งสิ้น ณ วันเบิกจ่ายเงินกู้เงินให้กู้ยืมระยะสั้นดังกล่าวเป็นเงินให้กู้ยืมที่มีการจำนองเป็นที่ดินและหุ้นของบริษัท เป็นหลักทรัพย์ค้ำประกันและการค้ำประกันโดยบุคคลซึ่งเป็นกรรมการและผู้ถือหุ้นจำนวนหนึ่ง

#### ความเสี่ยงจากการปล่อยสินเชื่อให้กับลูกค้าของบริษัทผู้ถือหุ้นและลูกค้าที่อาจมีความสัมพันธ์กับกรรมการบริษัท

เนื่องจากบริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นในกิจการของบริษัทฯ โดยเฉพาะในเรื่องผลประโยชน์ทับซ้อน (Conflict Of Interest) ระหว่างบริษัทฯ และบริษัทผู้ถือหุ้น (TLUXE) ดังนั้น ในประเด็นนี้ บริษัทฯ จึงไม่มีนโยบายที่จะปล่อยสินเชื่อแก่ลูกค้ารายย่อยของ TLUXE โดยบริษัทฯ จะดำเนินการตรวจสอบลูกค้าที่จะมาขอสินเชื่อทุกราย ซึ่งหากพบว่าเป็นลูกค้ารายย่อยของ TLUXE บริษัทฯ จะปฏิเสธการให้สินเชื่อ ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทฯ ไม่มีประวัติในการปล่อยสินเชื่อให้ลูกค้ารายย่อยของ TLUXE แต่อย่างใด

อีกทั้งบริษัทฯ ยังมีนโยบายการปล่อยสินเชื่อตามหลักเกณฑ์ของบริษัทฯ โดยพิจารณาตามหลักเกณฑ์รายการที่เกี่ยวข้องกัน คือ ไม่เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ (ผู้ถือหุ้นทั้งทางตรงและทางอ้อมเกินกว่าร้อยละ 10) รวมไปถึงผู้ดูแลและกรรมการของบริษัทผู้ถือหุ้น ต้องไม่ดำรงตำแหน่งกรรมการ ผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทฯ หรือมีความสัมพันธ์กับกรรมการบริษัทฯ โดยเกณฑ์การพิจารณาการให้สินเชื่อของบริษัทฯ จะใช้กับผู้ถือหุ้นทุกรายเหมือนกันคือ เป็นสินเชื่อที่มีหลักประกันและวงเงินสินเชื่อที่ได้รับอนุมัติจะไม่เกินกว่า 50% ของมูลค่าหลักประกัน และบริษัทฯ ได้ปรับเปลี่ยนเกณฑ์การให้สินเชื่อเฉพาะตั๋วแลกเงิน (B/E) ให้มีนโยบายการให้สินเชื่อไม่เกิน 100% ของหลักประกัน เพื่รองรับการแข่งขันในอุตสาหกรรมที่เพิ่มขึ้น และเพิ่มความยืดหยุ่นในการปล่อยสินเชื่อ

- สำหรับสินเชื่อระยะสั้น เช่น ตั๋วแลกเงินระยะสั้น มีหลักประกันที่กำหนดไว้คือ หุ้นของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หรือหุ้นที่มีราคาอ้างอิงการซื้อขายหรือรอเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ พร้อมการค้ำประกันของกรรมการ
- สำหรับสินเชื่อระยะยาว เช่น สัญญาเงินกู้ อายุ 1 ปี มีหลักประกันที่กำหนดไว้คือ ที่ดินหรืออสังหาริมทรัพย์ การจำนำหุ้นทั้งหมดของบริษัทผู้ถือหุ้น และการค้ำประกันโดยกรรมการกับผู้ถือหุ้นทั้งหมดของบริษัทผู้ถือหุ้น

### ความเสี่ยงด้านการดำรงอัตราส่วนทางการเงินของบริษัท

ความเสี่ยงจากการที่บริษัทต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to Equity Ratio) ให้เป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่ระบุไว้ในข้อกำหนดสิทธิของหุ้นกู้ ตามรายละเอียด ดังต่อไปนี้

หุ้นกู้	อัตราส่วน “หนี้สิน” ต่อ “ส่วนของผู้ถือหุ้น” ตามข้อกำหนดสิทธิ	อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย (EBITDA to Interest)
หุ้นกู้บริษัท เอเชีย แคปปิตอล กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 1/2559 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ.2561	ไม่เกิน 6.0 เท่า ณ วันสิ้นงวดบัญชีประจำปี	ไม่น้อยกว่า 2:1 ณ วันสิ้นงวดบัญชีประจำปี
หุ้นกู้บริษัท เอเชีย แคปปิตอล กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2559 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ.2561	ไม่เกิน 6.0 เท่า ณ วันสิ้นงวดบัญชีประจำปี	ไม่น้อยกว่า 2:1 ณ วันสิ้นงวดบัญชีประจำปี
หุ้นกู้บริษัท เอเชีย แคปปิตอล กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 3/2559 ครบกำหนดไถ่ถอนปี พ.ศ.2561	ไม่เกิน 6.0 เท่า ณ วันสิ้นงวดบัญชีประจำปี	ไม่น้อยกว่า 2:1 ณ วันสิ้นงวดบัญชีประจำปี

หมายเหตุ : ณ วันที่ 2 กันยายน 2559 บริษัทฯ ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นให้เปลี่ยนแปลงการดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นตามข้อกำหนดสิทธิของหุ้นกู้ครั้งที่ 1/2559 และ 2/2559 จากไม่เกิน 3.0 เท่า เป็นไม่เกิน 6.0 เท่า โดยอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นก่อนการประชุมผู้ถือหุ้น อยู่ที่ 2.52 เท่า และอัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ยอยู่ที่ 2.82 เท่า ตามงบการเงิน ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2559

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นอยู่ที่ 3.72 เท่า โดยบริษัทฯ มีหนี้สินรวมเท่ากับ 3,527.51 ล้านบาท และมีส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 1,000.18 ล้านบาท และมีอัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ยอยู่ที่ 2.26 เท่า

นอกจากนี้บริษัทฯ ได้มีมาตรการรองรับเพื่อรักษาสภาพคล่องและอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นรวมถึงโครงสร้างเงินทุนให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมในระยะเวลาอันใกล้โดย

1. บริษัทฯ มีการจัดทำประมาณการทางการเงินเพื่อเฝ้าระวังสภาพคล่องและดูแลอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นอยู่เสมอ โดยมีการตรวจสอบอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นอย่างน้อยรายไตรมาส
2. บริษัทฯ มีมาตรการระมัดระวังการเพิ่มหนี้สิน เท่าที่จำเป็น
3. บริษัทฯ มีแผนการเพิ่มส่วนของผู้ถือหุ้น โดยการออกและเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ (Warrant)

### 3.2 ความเสี่ยงด้านความสามารถชำระดอกเบี้ย และเงินต้น

บริษัทฯ ได้ทำการคำนวณและเปิดเผยอัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย 2 แบบ ดังนี้

1. คำนวณจากกำไร (ขาดทุน) ก่อนค่าใช้จ่ายทางการเงินและค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้ บวกค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย (EBITDA) หักด้วยค่าใช้จ่ายทางการเงิน โดยอัตราส่วนอยู่ที่ 2.26, -14.89 และ -95.52 เท่า ในปี 2559 ปี 2558 และ ปี 2557

ตามลำดับ โดยอัตราส่วนสำหรับ ณ สิ้นปี 2559 เพิ่มขึ้นจาก ณ สิ้นปี 2558 เนื่องจากบริษัท มีกำไรก่อนค่าใช้จ่ายทางการเงิน เพิ่มขึ้น

2. คำนวณตามคู่มือการจัดทำแบบ 56-1 โดยคำนวณจากกระแสเงินสดจากการดำเนินงาน บวกดอกเบี้ยจ่ายจากการดำเนินงาน บวกภาษี หักด้วยดอกเบี้ยจ่ายจากการดำเนินงานและลงทุน อัตราส่วนดังกล่าวอยู่ที่ -40.43 เท่า ในปี 2559 ซึ่งลดลงจากกระแสเงินสดจากการดำเนินงาน และเนื่องจากบริษัท เปลี่ยนแปลงการดำเนินธุรกิจหลักระหว่างปี 2558 จึงทำให้ไม่มีดอกเบี้ยจ่ายในงบกระแสเงินสดในปี 2558 และ ปี 2557

ปัจจุบันบริษัท ระดมทุนผ่านทางตราสารหนี้ ระยะสั้น (ตั๋วแลกเงิน) และระยะยาว (หุ้นกู้) เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจด้านการให้สินเชื่อเป็นหลัก และไม่มียกเว้นสินเชื่อกับสถาบันการเงิน บริษัทฯ ได้เฝ้าระวังและดูแลสภาพคล่องของบริษัทฯ อย่างใกล้ชิด เพื่อให้การชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ยในแต่ละงวดตรงตามที่ได้กำหนดไว้ในข้อกำหนดสิทธิ โดย ณ วันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2560 บริษัทฯ มียอดตั๋วแลกเงินคงค้างที่มีกำหนดชำระในเดือนมีนาคม 2560 และเดือนเมษายน 2560 จำนวน 1,070 ล้านบาท และจำนวน 120 ล้านบาท ตามลำดับ

ทั้งนี้บริษัทฯ มีแผนจะต่ออายุตั๋วแลกเงินในเดือนมีนาคมและเมษายน 2560 โดยได้วางแผนล่วงหน้าเป็นเวลาประมาณ 1 เดือน เพื่อประเมินกระแสเงินสดที่จะเปลี่ยนแปลงในเดือนถัดไป หากผู้ลงทุนไม่ต่ออายุตั๋วแลกเงินต่อหรือไม่สามารถออกตั๋วแลกเงินใหม่ได้ บริษัทฯ สามารถเรียกคืนเงินจากตั๋วแลกเงินที่บริษัทฯ ได้ไปลงทุนได้ในเวลาใกล้เคียงกัน โดยมีการแจ้งลูกค้าหนี้ตั๋วแลกเงินล่วงหน้าเป็นเวลาประมาณ 1 เดือนเช่นกัน เพื่อให้มีโอกาสในการได้รับเงินคืนตามจำนวนที่ต้องการ อีกทั้งบริษัทฯ ยังมีมาตรการสำรองในการระดมทุนจากส่วนทุนทั้งจากในและต่างประเทศไว้อีกส่วนหนึ่ง

หากบริษัทฯ ไม่สามารถเรียกคืนเงินจากตั๋วแลกเงินที่ไปลงทุนได้ทันเวลาการชำระคืนตั๋วแลกเงิน หรือไม่สามรถระดมทุนเพื่อมาสำรองไว้ได้ บริษัทฯ มีแผนการดำเนินงานดังนี้

1. เจรจากับเจ้าหนี้ของบริษัทฯ เพื่อขอจ่ายชำระบางส่วนก่อน โดยส่วนที่เหลือขอออกเป็นตั๋วแลกเงินฉบับใหม่เพื่อขยายระยะเวลาการชำระคืนออกไประยะหนึ่ง
2. สำหรับตั๋วแลกเงินที่ได้ไปลงทุนไว้ และถึงกำหนดเวลาชำระคืนแล้ว แต่ลูกค้ายังไม่สามารถหาคืนเงินได้ บริษัทฯ จะบังคับหลักประกันของตั๋วแลกเงินทันที
3. เจรจากับลูกค้าหนี้ตั๋วแลกเงินที่ได้ไปลงทุนไว้ ในรายที่ตัวยังไม่ครบกำหนด เพื่อขอเรียกคืนตั๋วแลกเงินก่อนกำหนด

ในส่วนของหุ้นกู้ครั้งที่ 1, 2 และ 3 จะครบกำหนดในวันที่ 1 เมษายน, 29 มิถุนายน และ 14 ตุลาคม ในปี 2561 ตามลำดับ โดยบริษัทฯ มีแผนการในการจัดการดังกล่าวเพื่อนำเงินมาชำระคืนหุ้นกู้ที่จะครบกำหนดไถ่ถอนดังกล่าว

### ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

ดอกเบี้ยเงินกู้เป็นต้นทุนหลักของบริษัทฯ ซึ่งความผันผวนของสภาวะอัตราดอกเบี้ยในตลาดจะมีผลต่อการกำหนดอัตราดอกเบี้ยที่คิดกับลูกค้า ซึ่งจะส่งผลต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ได้ โดยเฉพาะสำหรับลูกค้าหนี้ภาคธุรกิจซึ่งเป็นลูกค้าที่มีวงเงินต่อรายสูง

#### การป้องกันและลดความเสี่ยง

บริษัทฯ ป้องกันความเสี่ยงของความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยในตลาดโดยการระดมเงินทุนให้มีอายุสอดคล้องกับระยะเวลาการให้สินเชื่อในภาคธุรกิจนั้นๆ บริษัทฯ ยังได้มีนโยบายจัดหาเงินทุนและระดมทุนจากแหล่งเงินทุนอื่นๆ อย่างสมดุล โดยเฉพาะส่วนการระดมทุนผ่านทางตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งจะเป็นแหล่งเงินทุนสำคัญที่นำมาใช้ในการลงทุนในอนาคต โดยในปี 2559 บริษัทฯ มีการดำเนินการเสนอขายหุ้นกู้จำนวน 3 ครั้ง รวมเป็นจำนวน 1,928.58 ล้านบาท โดยมีอัตราดอกเบี้ยแบบคงที่ (Fixed

Interest Rate) ซึ่งเป็นการช่วยลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย และการหลีกเลี่ยง Mismatching ของเงินให้กู้ยืม และเงินกู้ยืม นอกจากนี้บริษัท จะหักดอกเบี้ยไว้ล่วงหน้า เพื่อลดความเสี่ยงในการรับชำระดอกเบี้ยล่าช้า อาทิเช่น เงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บริษัท กรีนทาวน์ เรียลเอสเตท จำกัด จำนวน 350 ล้านบาท ได้มีการให้กู้ยืมในเดือนมิถุนายน พ.ศ. 2558 มีกำหนดชำระคืนภายในเดือนธันวาคม พ.ศ. 2558 อย่างไรก็ตาม ในเดือนธันวาคม พ.ศ. 2558 บริษัททั้งสองได้ทำข้อตกลงเปลี่ยนแปลงกำหนดชำระเงินคืนเป็นภายในเดือนมิถุนายน พ.ศ. 2559 และในเดือนมิถุนายน พ.ศ. 2559 ได้ทำข้อตกลงเปลี่ยนแปลงกำหนดชำระเงินคืนภายในเดือนกันยายน พ.ศ. 2559 ปัจจุบันขยายเวลาถึง 24 มีนาคม 2560 และมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 14 ต่อปี และได้รับชำระดอกเบี้ยทั้งสิ้น ณ วันเบิกจ่ายเงินกู้ เงินให้กู้ยืมระยะสั้นนี้เป็นเงินให้กู้ยืมที่ใช้หลักประกันโดยมีการจำนองเป็นที่ดิน 2 แปลง จำนวนประมาณ 176 ไร่ ตั้งอยู่ที่จังหวัดปทุมธานี หุ่นทั้งหมดของบริษัท กรีนทาวน์ เรียลเอสเตท จำกัด และค้ำประกันโดยผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท กรีนทาวน์ เรียลเอสเตท จำกัดและสมาชิกในครอบครัวของผู้ถือหุ้น

เงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บริษัท ปาริชาต พร็อพเพอร์ตี้ แอนด์ รีสอร์ท จำกัด จำนวน 65 ล้านบาท ได้มีการให้กู้ยืมในเดือนธันวาคม พ.ศ. 2558 และมีกำหนดชำระคืนภายในเดือนมิถุนายน พ.ศ. 2559 และในเดือนมิถุนายน พ.ศ. 2559 ได้ทำข้อตกลงเปลี่ยนแปลงกำหนดชำระเงินคืนภายในเดือนธันวาคม พ.ศ. 2559 ปัจจุบันขยายเวลาถึง 28 กุมภาพันธ์ 2560 โดยมีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 12 ต่อปี และได้รับชำระดอกเบี้ยทั้งสิ้น ณ วันเบิกจ่ายเงินกู้ เงินให้กู้ยืมระยะสั้นนี้เป็นเงินให้กู้ยืมที่ใช้หลักประกันโดยมีการจำนองเป็นที่ดิน 16 แปลง ที่ อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี จำนวนประมาณ 243 ไร่ และหุ่นทั้งหมดของบริษัท ปาริชาต พร็อพเพอร์ตี้ แอนด์ รีสอร์ท จำกัด

สำหรับการขยายระยะเวลาของการรับชำระคืนหนี้เงินกู้ระยะสั้น บริษัทฯ จะพิจารณาเป็นแต่ละรายลูกหนี้ โดยคำนึงถึงความจำเป็นของลูกหนี้เป็นประการสำคัญ แต่เงื่อนไขของการขยายระยะเวลาดังกล่าว ลูกหนี้ต้องชำระดอกเบี้ยล่วงหน้าไว้ และหากลูกหนี้ไม่สามารถชำระคืนหนี้เมื่อถึงกำหนดเวลา บริษัทฯจะดำเนินการบังคับหลักประกันโดยทันที

### 3. ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องทางการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 บริษัทฯ มีอัตราส่วนสภาพคล่อง (สินทรัพย์หมุนเวียนหารด้วยหนี้สินหมุนเวียน) 2.72 เท่า ซึ่งบริษัทฯ มีหนี้สินรวม 3,575.16 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นหนี้สินหมุนเวียน 1,636.18 ล้านบาทคิดเป็น 45.77% ของหนี้สินรวมทั้งหมด ซึ่งหนี้สินหมุนเวียนส่วนใหญ่เป็นตั๋วแลกเงิน จำนวน 1,093.04 ล้านบาท และบริษัทฯ มีหนี้สินไม่หมุนเวียน 1,938.99 ล้านบาท คิดเป็น 53.94% ของหนี้สินรวมทั้งหมด ซึ่งหนี้สินไม่หมุนเวียนส่วนใหญ่เป็นเงินกู้ยืมระยะยาวจากการออกหุ้นกู้จำนวน 1,928.58 ล้านบาท เมื่อพิจารณาในแง่ของแหล่งในการชำระคืนหนี้สินโดยเฉพาะหนี้สินระยะสั้น พบว่าบริษัทฯ มีเงินสดในมือ 72.21 ล้านบาท เงินลงทุนระยะสั้น 181.89 ล้านบาทและตั๋วแลกเงิน 1,093.04 ล้านบาท ซึ่งสินทรัพย์สภาพคล่องสูงเหล่านี้ สามารถเปลี่ยนเป็นเงินสดได้ในระยะอันสั้นและยืดหยุ่นสูง ในขณะที่หนี้สินไม่หมุนเวียนของบริษัทฯ 1,938.99 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็น 54.23% ของหนี้สินรวมทั้งหมด ส่วนใหญ่มาจากการออกหุ้นกู้จำนวน 1,928.58 ล้านบาท ซึ่งบริษัทใช้หนี้ระยะยาวเหล่านี้ในการรองรับลูกหนี้สินเชื่ระยะสั้นเช่นกัน (ปัจจุบันยังไม่มีมีการปล่อยสินเชื่อระยะยาวเกินกว่า 1 ปี) ความเสี่ยงจากการดำรงสภาพคล่องของบริษัทฯ จึงยังมีอยู่บ้าง แต่ยังคงถูกควบคุมไว้ด้วยหนี้สิน (หุ้นกู้) ซึ่งเป็นแหล่งเงินทุนหลักของบริษัทฯ ที่มีอายุยาวกว่าสินเชื่อที่ปล่อยไปอยู่เสมอ เนื่องจากบริษัทฯ มีสัดส่วนหนี้สินระยะสั้นต่อระยะยาวที่ค่อนข้างสูง จึงอาจส่งผลกระทบต่อสภาพคล่องของบริษัทฯ หากบริษัทฯ ไม่สามารถชำระคืนหนี้ตั๋วแลกเงินระยะสั้นที่จะครบกำหนดได้ก่อนได้ อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาด้านสินทรัพย์จะพบว่าสัดส่วนสินทรัพย์หมุนเวียนต่อสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอยู่ในระดับที่สูงกว่ามาก แสดงให้เห็นถึงการถือครองสินทรัพย์ที่มีสภาพคล่องสูงของบริษัทฯ ได้ชัดเจน ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงของการมีหนี้สินระยะสั้นที่ค่อนข้างสูงดังกล่าว บริษัทฯ จึงได้มีแนวทางในการบริหารสัดส่วนหนี้สินดังกล่าวโดยเผื่อระยะว่างและดูแลภาระหนี้อยู่เสมอและสำรองเงินเพื่อจ่ายหนี้ล่วงหน้า เพื่อให้ทันกำหนดที่ต้องชำระแก่กับลูกหนี้ที่บริษัทได้ไปลงทุนในตั๋วแลกเงินให้ทราบล่วงหน้าว่าจะเรียกคืนก่อนตัวครบกำหนด เพื่อให้ลูกหนี้มีเวลาเตรียมชำระหนี้ ตลอดจนอาจเจรจาเพื่อขอชำระคืนหนี้ตั๋วแลกเงินระยะสั้นบางส่วนก่อน

ณ 31 ธันวาคม 2559 และ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ และบริษัทย่อยตามงบการเงินรวมมีอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนเท่ากับ

3.72 เท่า และ 0.70 เท่าตามลำดับ

#### 4 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงตามวัฏจักรของธุรกิจ

การเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจโดยเฉพาะในช่วงที่เศรษฐกิจเข้าสู่ภาวะซบเซา ไม่เกิดการขยายตัวก็จะส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจหรือรายได้ของบริษัทฯได้ เนื่องจากในช่วงเวลาดังกล่าว จะทำให้เกิดการลดลงของกิจกรรมและการลงทุนทั้งภาคเอกชนและรัฐบาล และส่งผลกระทบต่อรายได้และความสามารถในการใช้จ่ายของประชาชนที่ลดลง ทั้งนี้ จึงหลีกเลี่ยงไม่ได้ที่ธุรกิจของบริษัทฯในส่วนของ การรับจ้างบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ อาจได้รับผลกระทบในการเรียกเก็บหนี้จากลูกหนี้

##### การป้องกันและลดความเสี่ยง

ผู้บริหารของบริษัทฯ ตระหนักดีถึงความเสี่ยงของวงจรทางเศรษฐกิจ โดยเฉพาะในช่วงที่เศรษฐกิจอยู่ในภาวะซบเซาอย่างไรก็ตามการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯและบริษัทย่อย อันเนื่องมาจากการให้บริการที่ปรึกษาการเงินที่หลากหลาย ได้ช่วยส่งเสริมให้เกิดการทดแทนกันของรายได้ในแต่ละช่วงเวลาที่เกิดการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ เช่น ในกรณีที่เศรษฐกิจอยู่ในช่วงซบเซา การลงทุนทั้งภาครัฐและเอกชนที่ลดลง ได้ทำให้ประชาชนประสบปัญหาทางค่าครองชีพ ธุรกิจด้านการบริหารสินทรัพย์ของบริษัทฯที่จะต้องเก็บเงินจากลูกหนี้ อาจประสบปัญหาในการเรียกเก็บเงินได้ อันเนื่องจากการชะลอการลงทุนต่างๆ อย่างไรก็ตาม ในภาวะเศรษฐกิจดังกล่าวอาจทำให้ในอนาคตจำนวนสินทรัพย์ด้วยคุณภาพในระบบเศรษฐกิจมีสัดส่วนเพิ่มขึ้น ซึ่งหมายความว่าบริษัทฯก็จะมีปริมาณงานบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพที่จะรองรับเพิ่มขึ้นในอนาคตเช่นกัน

นอกจากนี้ เศรษฐกิจที่ซบเซาจะทำให้ลูกค้าที่มีปัญหาด้านหนี้สิน ด้านเงินทุนหมุนเวียน เข้ามาใช้บริการจากบริษัทฯในธุรกิจการให้สินเชื่อมากขึ้น

ในทางกลับกัน ในภาวะที่เศรษฐกิจมีการขยายตัวมากขึ้น ธุรกิจให้บริการด้านการบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ ก็มีโอกาที่จะสร้างรายได้จากการเรียกเก็บหนี้ได้ดี

#### 5. ความเสี่ยงจากการแข่งขัน

ธุรกิจการให้บริการสินเชื่อ เป็นธุรกิจที่บริษัทฯ มีคู่แข่งทั้งที่เป็นสถาบันการเงิน ธุรกิจเอกชนรายอื่น ดังนั้น บริษัทฯจะมีความเสี่ยงเรื่องการแข่งขันเช่นเดียวกับธุรกิจอื่นๆ สำหรับธุรกิจการให้บริการอื่นๆ ที่จะมีการแย่งลูกค้าด้วยสงครามราคาและบริการเข้ามาเช่นเดียวกัน ดังนั้นบริษัทฯ จึงมีความเสี่ยงที่รายได้ของบริษัทฯ อาจจะลดลงจากการแข่งขันด้านราคาของคู่แข่งรายใหม่ที่มีเพิ่มขึ้น

##### การป้องกันและลดความเสี่ยง

บริษัทป้องกันความเสี่ยงในส่วนนี้ ด้วยการพัฒนากระบวนการและทีมงานสินเชื่อ ทีมงานบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ และทีมงานให้บริการอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯเน้นการสร้างบุคลากรและความสัมพันธ์ในทีมให้เหนียวแน่น ด้วยการให้ความรู้ทั้งภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติ ทำกิจกรรมที่เป็นการพัฒนาทักษะในการประกอบวิชาชีพ การทำกิจกรรมเพื่อสังคม การประเมินผลงานที่รวดเร็วและมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้ เมื่อบุคลากรมีขวัญกำลังใจที่ดี มีความรู้ความสามารถ การให้บริการในธุรกิจต่างๆของบริษัทฯ ก็จะเป็นไปด้วยความรวดเร็วและมีประสิทธิภาพเมื่อเทียบกับคู่แข่ง

นอกจากนี้ บริษัทฯยังให้ความสำคัญในการสร้างองค์กรที่ไม่ซับซ้อน ระบบการพิจารณางาน ระบบการอนุมัติที่ชัดเจนและมีประสิทธิภาพ เพื่อให้สอดคล้องกับความเร็วในการทำงานของเจ้าหน้าที่ในแต่ละธุรกิจ

### ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ากลุ่มใดกลุ่มหนึ่งมากเกินไป

บริษัท มีการปล่อยสินเชื่อให้ลูกค้าที่อยู่ในอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์เป็นหลัก นโยบายที่บริษัท มุ่งเน้นคือ การปล่อยสินเชื่อระยะสั้น โดยธุรกิจของผู้กู้จะต้องได้รับการพิจารณาความสามารถในการชำระหนี้ที่ชัดเจนตามกระบวนการของบริษัท หลังจากนั้น จะต้องพิจารณามูลค่าและคุณภาพหลักประกันให้เป็นไปตามเกณฑ์ เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัท จะได้รับเงินต้นคืนเมื่อครบกำหนดสัญญาเงินกู้ หรือสามารถบังคับขายหลักประกันเพื่อชำระหนี้ได้โดยไม่เกิดความสูญเสีย

อย่างไรก็ตาม บริษัท อาจพิจารณาขยายการให้สินเชื่อไปยังธุรกิจอื่น แต่ยังคงใกล้เคียงกับการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เพื่อเป็นการต่อยอดและอาศัยความเชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมที่บริษัท มีอยู่เดิม ซึ่งการมีความเข้าใจในอุตสาหกรรมอย่างลึกซึ้งจะช่วยควบคุมความเสี่ยงในการทำธุรกิจได้ค่อนข้างดี

สินเชื่อกลุ่มอุตสาหกรรมต่าง ๆ ดังตารางด้านล่าง

ลำดับ	กลุ่มอุตสาหกรรม	สัดส่วนการปล่อยสินเชื่อ
1	พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	95
2	รับเหมาก่อสร้าง	2
3	Factoring	2
4	สินเชื่อส่วนบุคคล	1
รวม		100%

#### การป้องกันและลดความเสี่ยง

บริษัทมีนโยบายในการปล่อยสินเชื่อ ที่ต้องเป็นสินเชื่อระยะสั้น มีหลักประกันที่มีมูลค่าสูงกว่าสินเชื่อที่ปล่อย มีความสามารถในการชำระหนี้ที่ชัดเจน ตลอดจนหลักประกันที่สามารถบังคับขายเพื่อชำระหนี้ได้ และไม่ด้อยค่า ทั้งนี้กลุ่มพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งโครงการใกล้เสร็จเป็นกลุ่มลูกค้าจำนวนมากที่สุด มีหลักเกณฑ์ตรงตามนโยบายการปล่อยสินเชื่อของบริษัทที่เน้นระยะสั้น และหลักประกันที่ค้ำประกันสินเชื่อที่ปล่อย ตลอดจนสามารถบังคับหลักประกันเพื่อนำมาชำระหนี้ได้เพียงพอ

### 6. ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงลูกค้ารายใหญ่

ลูกค้ารายใหญ่ของบริษัท ในรอบหลายปีที่ผ่านมา เมื่อพิจารณาที่มาจากสัดส่วนของรายได้ ได้แก่ ผู้ว่าจ้างที่เป็นบริษัทบริหารสินทรัพย์หรือสถาบันการเงินที่เป็นเจ้าของพอร์ตสินทรัพย์ด้วยคุณภาพนั่นเอง ซึ่งจะว่าจ้างให้บริษัท เป็นผู้บริหารพอร์ตสินทรัพย์ด้วยคุณภาพของตนเอง ซึ่งผู้ว่าจ้างเหล่านั้นได้แก่ สถาบันการเงิน บริษัทบริหารสินทรัพย์ รวมไปถึงบริษัทย่อยของบริษัทที่เป็นบริษัทบริหารสินทรัพย์ด้วยเช่นกัน โดยหากบริษัทย่อยมีพอร์ตสินทรัพย์ด้วยคุณภาพที่สามารถประมูลมาได้ ก็จะทำให้บริษัทเป็นผู้บริหารให้ได้ ในส่วนของธุรกิจการให้สินเชื่อ บริษัท จะมียอดลูกค้ารายใหญ่ที่สร้างรายได้ที่มีนัยสำคัญให้กับบริษัท

#### การป้องกันและลดความเสี่ยง

บริษัท ได้ป้องกันความเสี่ยงในสัญญาการรับจ้างงานบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ ด้วยการเน้นการรับจ้างบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพจากบริษัทย่อยของตนเอง โดยให้บริษัทย่อยเข้าประมูลพอร์ตบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพให้ได้ เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงของการถูกเอาเปรียบในสัญญา หรือความเสี่ยงในการถูกยกเลิกสัญญาการว่าจ้าง ที่จะมีมากกว่ากรณีบริษัท ไปรับจ้างจากสถาบันการเงิน หรือบริษัทบริหารสินทรัพย์แห่งอื่นซึ่งการรับจ้างบริหารงานจากบริษัทย่อยตนเองจะทำให้บริษัทมีข้อได้เปรียบที่ดีกว่า อย่างไรก็ตาม บริษัทก็มีความพร้อมต่อการให้บริการแก่สถาบันการเงินอื่นๆ เช่นกัน แต่จะต้องมีการศึกษาข้อมูลและเงื่อนไขต่างๆของสัญญาว่าจ้าง ให้สร้างผลตอบแทนแก่บริษัทอย่างคุ้มค่ามากที่สุด



นอกจากนี้ ในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี บริษัทฯ ได้ขยายกลุ่มเป้าหมายในการปล่อยสินเชื่อออกไปสู่ภาคธุรกิจมากขึ้น สำหรับในส่วนของลูกค้ารายย่อยที่มีความต้องการใช้สินเชื่อก็จะทำผ่าน Factoring Program จึงถือเป็นการป้องกันความเสี่ยงอีกด้านหนึ่ง

#### 7. ความเสี่ยงด้านทรัพยากรบุคคล

ลักษณะการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯและบริษัทย่อย เป็นธุรกิจที่ต้องพึ่งพาความสามารถและความชำนาญของผู้บริหารและบุคลากรเป็นหลัก ทั้งในด้านสายสัมพันธ์กับธุรกิจต่างๆในการหาลูกค้าและในด้านการบริหารงาน ดังนั้นการสูญเสียบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ อาจส่งผลกระทบต่อความสำเร็จของธุรกิจบริษัทฯ ในอนาคต

##### การป้องกันและลดความเสี่ยง

เนื่องจากบริษัทฯ มีการวางนโยบายการบริหารงานไว้ทุกปี ดังนั้น การบริหารจัดการด้านทรัพยากรบุคคลจึงเป็นไปด้วยดี ตลอดมา บริษัทฯ สามารถดำเนินการปรับเปลี่ยนหรือลดจำนวนพนักงานให้สอดคล้องกับปริมาณงานได้ด้วยดี

นอกจากนี้บริษัทฯ ตระหนักถึงความสำคัญของบุคลากรของบริษัท บริษัทฯให้ค่าตอบแทน สวัสดิการ และการส่งเสริมด้านความรู้โดยการส่งเข้าร่วมอบรม สัมมนา ซึ่งต่อไปในอนาคต บริษัทฯมีปริมาณงานเพิ่มขึ้น บริษัทฯ ก็สามารถที่จะคัดสรรบุคคลที่มีคุณภาพและมีความรู้ความสามารถเข้ามาร่วมงานกับบริษัทฯ ต่อไปได้

#### 8. ความเสี่ยงจากการที่บริษัทย่อยทำสัญญาขอรับการสนับสนุนทางการเงินสินเชื่อจากสถาบันการเงิน

การดำเนินงานของบริษัทย่อยที่เป็นบริษัทบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ จะต้องใช้เงินทุนจำนวนมากในการประมูลซื้อพอร์ตแต่ละครั้ง บริษัทย่อยจำเป็นต้องขอรับการสนับสนุนเงินกู้จากสถาบันการเงินต่างๆ ที่เป็นพันธมิตรของบริษัทฯ ดังนั้นอาจเกิดความเสี่ยงได้ ทั้งจากการไม่ได้รับเงินกู้ยืม ซึ่งจะส่งผลต่อโอกาสในการเข้าประมูลซื้อพอร์ตสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ หรือความเสี่ยงที่เกิดจากการที่ไม่สามารถชำระคืนเงินกู้ยืมได้ในอนาคต หากไม่ประสบความสำเร็จในการบริหารพอร์ตสินทรัพย์ด้วยคุณภาพดังกล่าว

##### การป้องกันและการลดความเสี่ยง

ในการขอรับการสนับสนุนเงินกู้ยืมเพื่อใช้ในการประมูลพอร์ตสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ สถาบันการเงินที่ให้วงเงินกู้ยืมส่วนใหญ่มาจากสถาบันการเงินที่เป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ แต่ไม่ได้เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ดังนั้น การพิจารณาให้เงินกู้ยืมนอกจากจะเป็นการประกอบธุรกิจโดยทั่วไปของสถาบันการเงินที่ได้รับดอกเบี้ยเป็นผลตอบแทนจากการให้เงินกู้แล้ว ยังถือเป็นการสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯในทางหนึ่ง โดยที่สถาบันการเงินนั้นๆ เป็นผู้ถือหุ้นอยู่ด้วย ในขณะเดียวกัน บริษัทฯ ก็ได้มีมาตรการป้องกันความเสี่ยงด้วยการพิจารณาการทำสัญญาเงินกู้ต่างๆ ให้มีความรัดกุมและมีความเหมาะสม และก่อให้เกิดผลประโยชน์แก่ทั้งสองฝ่ายมากที่สุด ทั้งนี้ การชำระเงินกู้ยืมในแต่ละสัญญาที่เหลือดังกล่าว จะขึ้นอยู่กับจำนวนเงินที่เรียกเก็บได้จากพอร์ตบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพในแต่ละพอร์ตที่รับซื้อมา โดยพอร์ตที่รับซื้อมานั้นก่อนการเข้าประมูล บริษัทฯจะได้มีการศึกษาหลักประกันทั้งหมดของมูลหนี้ในแต่ละพอร์ตดังกล่าวอย่างละเอียด โดยจะให้ความสำคัญกับพอร์ตที่มีมูลค่าของหลักประกันสูงกว่าเมื่อเทียบกับวงเงินที่เข้าประมูลซื้อและขอรับการสนับสนุนจากสถาบันการเงินดังกล่าว ดังนั้น การชำระคืนเงินกู้ยืมให้กับสถาบันการเงินของบริษัทย่อยทั้งสองจึงมั่นใจว่าจะสามารถชำระคืนวงเงินกู้ยืมดังกล่าวได้แน่นอน ซึ่งในปัจจุบันบริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่มีสัญญาการรับจ้างบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ และไม่มีพอร์ตสินทรัพย์ด้วยคุณภาพคงเหลือแต่อย่างใด



#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 ทรัพย์สินประเภทคอมพิวเตอร์ เฟอร์นิเจอร์ เครื่องใช้สำนักงาน และยานพาหนะ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 มีดังต่อไปนี้

รายการ	ลักษณะของกรรมสิทธิ์	ภาระค้ำประกัน	มูลค่าตามบัญชี (พันบาท)
<b>ACAP</b>			
ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า	เป็นเจ้าของ	-	925
คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	-	112
เฟอร์นิเจอร์และเครื่องตกแต่งสำนักงาน	เป็นเจ้าของ	-	3,568
เครื่องใช้สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	-	156
ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	-	10,120
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	เป็นเจ้าของ	-	1,094
<b>รวม</b>			<b>15,975</b>
<b>GSC</b>			
ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า	เป็นเจ้าของ	-	4,568
คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	-	1,252
เฟอร์นิเจอร์และเครื่องตกแต่งสำนักงาน	เป็นเจ้าของ	-	264
เครื่องใช้สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	-	1,145
ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	-	3,183
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	เป็นเจ้าของ	-	987
<b>รวม</b>			<b>11,399</b>
<b>ACON</b>			
คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	-	6
เฟอร์นิเจอร์และเครื่องตกแต่งสำนักงาน	เป็นเจ้าของ	-	3
เครื่องใช้สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	-	12
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	เป็นเจ้าของ	-	11
<b>รวม</b>			<b>32</b>
<b>CAP OK</b>			
ส่วนปรับปรุงสิทธิการเช่า	เป็นเจ้าของ	-	-
คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	-	1,532
เฟอร์นิเจอร์และเครื่องตกแต่งสำนักงาน	เป็นเจ้าของ	-	1
เครื่องใช้สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	-	264
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	เป็นเจ้าของ	-	204
<b>รวม</b>			<b>2,001</b>
<b>PCOL</b>			

คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์	เป็นเจ้าของ	-	-
เฟอร์นิเจอร์และเครื่องตกแต่งสำนักงาน	เป็นเจ้าของ	-	1
เครื่องใช้สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	-	-
ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	-	349
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	เป็นเจ้าของ	-	131
รวม			481

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559 ACAP ไม่มีการระผูกพันในทรัพย์สินกับเจ้าหนี้รายใด

สัญญาเช่าพื้นที่

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559

บริษัท	สถานที่	พื้นที่เช่า (ตร.ร.ม.)	อัตรา (บาทต่อเดือน)	อายุสัญญาเช่า (ปี)	เงื่อนไขในการเช่า
ACAP	อาคารเอสเจ อินฟินิตี้ วัน บีซีเนส คอมเพล็กซ์ ชั้น 24 ห้องเลขที่ 2401-2405 สาขาที่ 00003 โกดัง จำนวน 1 สาขา	526	315,600	3ปี โดยเริ่มตั้งแต่ 16 ตุลาคม 2558 ถึง 15 ตุลาคม 2561	ชำระค่าเช่าและค่าบริการ เป็นรายเดือนโดยชำระ เป็นค่าเช่าและค่าบริการล่วงหน้าภายในวันที่ 5 ของทุกเดือน
		450	57,894.73	1 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1กรกฎาคม 2559- 30 มิถุนายน 2560	การต่ออายุสัญญาเช่า เช่าจ้างล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 60วัน
GSC	สาขาในต่างจังหวัด จำนวน 1 สาขา	อาคารพาณิชย์ 2 คูหา	30,000	3 ปี 1 มิถุนายน 2558- 31 พฤษภาคม 2561	การต่ออายุสัญญาเช่า เช่าจ้างล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 90 วัน
	สำนักงานใหญ่ จำนวน 1 สาขา	อาคารสำนักงาน	152,000	3 ปี 16 ธันวาคม 2557- 15 ธันวาคม 2560	การต่ออายุสัญญาเช่า เช่าจ้างล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 30 วัน

## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 22 พฤศจิกายน พ.ศ. 2550 บริษัทถูกฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายร่วมกับจำเลย 11 คน ในฐานความผิดละเมิดให้ชดใช้ค่าเสียหายร่วมกัน หรือแทนกันวันละ 1 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยร้อยละ 7.5 ต่อปี นับแต่วันฟ้องในวันที่ 2 เมษายน พ.ศ. 2555 จนกว่าจำเลยจะชำระเสร็จแก่โจทก์ และให้ร่วมกันหรือแทนกันคืนเงินจำนวน 2.5 ล้านบาท พร้อมดอกเบี้ยร้อยละ 7.5 ต่อปี นับแต่วันที่ 11 พฤษภาคม พ.ศ. 2552 จนกว่าจำเลยจะชำระเสร็จแก่โจทก์ โดยศาลชั้นต้นมีคำพิพากษายกฟ้อง และศาลอุทธรณ์คำพิพากษายืนตามศาลชั้นต้นให้ยกฟ้อง โจทก์ได้ทำการยื่นฎีกาคำพิพากษาศาลอุทธรณ์และคดีอยู่ระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกาในขณะนี้ ซึ่งผู้บริหารได้พิจารณาจากข้อเท็จจริงที่เกี่ยวข้องแล้วเชื่อว่าคดีดังกล่าวไม่มีมูลและจะไม่ก่อให้เกิดหนี้สินแก่บริษัท

ณ วันที่ 29 เมษายน พ.ศ. 2558 บริษัทถูกฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายจากผู้รับการว่าจ้างรายหนึ่งในฐานความผิดจากสัญญาจ้างบริการ โดยให้ชดใช้ค่าเสียหายเป็นจำนวน 1.3 ล้านบาท โดยศาลชั้นต้นมีคำพิพากษายกฟ้องและโจทก์กำลังยื่นอุทธรณ์คำพิพากษาศาลอุทธรณ์ในขณะนี้ ซึ่งผู้บริหารได้พิจารณาจากข้อเท็จจริงที่เกี่ยวข้องแล้วเชื่อว่าคดีดังกล่าวไม่มีมูลและจะไม่ก่อให้เกิดหนี้สินแก่บริษัท

## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่นๆ

### 6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	บริษัท เอเชีย แคปปิตอล กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (“เอแคป หรือ บริษัทฯ”)
ชื่อภาษาอังกฤษ	ASIA CAPITAL GROUP PUBLIC COMPANY LIMITED (“ACAP or The Company”)
ประเภทธุรกิจ	บริษัทให้บริการทางการเงิน ให้สินเชื่อ และบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ
เลขทะเบียนบริษัท	0107546000326
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	349 อาคารเอสเจ อินฟินิท วัน บิสซิเนส คอมเพล็กซ์ ชั้น 24 ห้องเลขที่ 2401- 2405 ถนนวิภาวดี-รังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900
ทุนจดทะเบียนทั้งหมด	156,250,000 บาท (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2559)
ทุนจดทะเบียนเรียกชำระแล้ว	152,344,675 บาท
ชนิดของหุ้นที่จดทะเบียน	หุ้นสามัญ
จำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด	312,500,000 หุ้น
ราคาพาร์ต่อหุ้น	0.50 บาท
โทรศัพท์	02-793-3888
โทรสาร	02-793-3844
Home Page	<a href="http://www.acap.co.th">www.acap.co.th</a>

รายละเอียดนิติบุคคลที่บริษัทฯ ถือหุ้นมากกว่าร้อยละ 10

ชื่อบริษัท (1)	บริษัท เอแคป คอนซัลติ้ง จำกัด (“เอคอน”)
ชื่อภาษาอังกฤษ	ACAP CONSULTING COMPANY LIMITED (“ACON”)
สัดส่วนการถือหุ้นโดยบริษัทฯ	99.99%
ประเภทธุรกิจ	ให้บริการที่ปรึกษาด้านกฎหมาย บริการด้าน CASH MONITORING
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	349 อาคารเอสเจ อินฟินิท วัน บิสซิเนส คอมเพล็กซ์ ชั้น 24 ห้องเลขที่ 2401- 2405 ถนนวิภาวดี-รังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	1,000,000 บาท
จำนวนหุ้น	100,000 หุ้น
ราคาพาร์ต่อหุ้น	10 บาท
ชนิดของหุ้น	หุ้นสามัญ
โทรศัพท์	02-793-3888
โทรสาร	02-793-3944

ชื่อบริษัท (2)	บริษัท โกลบอล เซอร์วิส เซ็นเตอร์ จำกัด (“จีเอสซี”)
ชื่อภาษาอังกฤษ	GLOBAL SERVICES CENTER COMPANY LIMITED (“GSC”)
สัดส่วนการถือหุ้นโดยบริษัทฯ	99.99%
ประเภทธุรกิจ	ให้บริการรับจ้างติดตามหนี้ และบริการ Call Center
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	เลขที่ 2991/14-15 อาคารวิสุทธิธานี ซอยลาดพร้าว 101/3 แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร (มีผลเดือนมีนาคม 2558)
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	60,000,000 บาท
จำนวนหุ้น	6,000,000 หุ้น
ราคาพาร์ต่อหุ้น	10 บาท
ชนิดของหุ้น	หุ้นสามัญ
โทรศัพท์	02-793-3888
โทรสาร	02-793-3844
ชื่อบริษัท (3)	บริษัท แคปปิตอล โอเค จำกัด (“แคป โอเค”)
ชื่อภาษาอังกฤษ	CAPITAL OK COMPANY LIMITED (“CAP OK”)
สัดส่วนการถือหุ้นโดยบริษัทฯ	99.99%
ประเภทธุรกิจ	ให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลรายย่อย เพื่อการอุปโภคและบริโภค ธุรกิจรับจ้างดำเนินงาน
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	349 อาคารเอสเจ อินฟินิท วัน บิสซิเนส คอมเพล็กซ์ ชั้น 24 ห้องเลขที่ 2401- 2405 ถนนวิภาวดี-รังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	412,500,000 บาท
จำนวนหุ้น	82,500,000 หุ้น
ราคาพาร์ต่อหุ้น	5 บาท
ชนิดของหุ้น	หุ้นสามัญ
โทรศัพท์	02-793-3999
โทรสาร	02-793-3844
ชื่อบริษัท (4)	บริษัท โอเค แคช จำกัด (“โอเค แคช”)
ชื่อภาษาอังกฤษ	OK CASH COMPANY LIMITED (“OK CASH”)
สัดส่วนการถือหุ้นโดยบริษัทฯ	99.99%
ประเภทธุรกิจ	การให้สินเชื่อ
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	349 อาคารเอสเจ อินฟินิท วัน บิสซิเนส คอมเพล็กซ์ ชั้น 24 ห้องเลขที่ 2401- 2405 ถนนวิภาวดี-รังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว	62,050,000 บาท
จำนวนหุ้น	6,205,000 หุ้น
ราคาพาร์ต่อหุ้น	10 บาท
ชนิดของหุ้น	หุ้นสามัญ
โทรศัพท์	02-793-3888
โทรสาร	02-793-3844



ชื่อบริษัท (5) บริษัทบริหารสินทรัพย์ เอแคป (เอเชีย) จำกัด (“บส.เอแคป (เอเชีย)”)   
ชื่อภาษาอังกฤษ ACAP (ASIA) ASSET MANAGEMENT COMPANY LIMITED   
 (“ACAP (ASIA) AMC”)

สัดส่วนการถือหุ้นโดยบริษัทฯ 99.99%

ประเภทธุรกิจ ให้บริการบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ   
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ 349 อาคารเอสเจ อินฟินิท วัน บิสซิเนส คอมเพล็กซ์ ชั้น 24   
 ห้องเลขที่ 2401- 2405 ถนนวิภาวดี-รังสิต   
 แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900

ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 25,000,000 บาท   
จำนวนหุ้น 2,500,000 หุ้น   
ราคาพาร์ต่อหุ้น 10 บาท   
ชนิดของหุ้น หุ้นสามัญ   
โทรศัพท์ 02-793-3888   
โทรสาร 02-793-3844

ชื่อบริษัท (6) บริษัท ออรัม แคปปิตอล แอดไวเซอร์ พีทีอี จำกัด (“ออรัม”)   
ชื่อภาษาอังกฤษ AURUM CAPITAL ADVISORY PTE LIMITED (“AURUM”)

สัดส่วนการถือหุ้นโดยบริษัทฯ 63.97%

ประเภทธุรกิจ ให้บริการด้านวาณิชธนกิจในประเทศสิงคโปร์   
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ 168 Robinson Road # 09-06 Capital Tower Singapore 068912   
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 475,000 เหรียญดอลลาร์สหรัฐ   
จำนวนหุ้น 475,000 หุ้น   
ราคาพาร์ต่อหุ้น 1 เหรียญดอลลาร์สหรัฐ   
ชนิดของหุ้น หุ้นสามัญ

## 6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น ๆ

นายทะเบียนของบริษัทฯ

บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด  
93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400  
โทรศัพท์ 02 009-9000

ผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ

ปี 2556-2559	นายไพฑูล ตันกุล	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 4298
	หรือ นางสาวสฤณา แยมสกุล	บริษัท ไพรัชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอบีเอส จำกัด
	หรือ นางอโนทัย ลีกิจวัฒน์	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 4906
		บริษัท ไพรัชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอบีเอส จำกัด
		ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 3442
		บริษัท ไพรัชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอบีเอส จำกัด

บริษัท ไพรัชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์ส เอบีเอส จำกัด  
เลขที่ 179/74-80 อาคารบางกอกซิตี้ ถนนสาทรใต้  
กรุงเทพมหานคร 10120 โทรศัพท์ 02-344-1000 โทรสาร 02-286-5050