



**ส่วนที่ 1**  
**การประกอบธุรกิจ**



## 1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

### 1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ วัตถุประสงค์และเป้าหมาย และกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ

โอเอฟแอส ยึดมั่นในการเป็นบริษัทชั้นนำในการนำเสนอสินเชื่อแฟคเตอริง สินเชื่อลีสซิ่ง สินเชื่อเช่าซื้อ และผลิตภัณฑ์ทางการเงินอื่น ดำเนินธุรกิจมายาวนานกว่า 30 ปีตามแนวทางการพัฒนาอย่างยั่งยืน ภายใต้การกำกับดูแลกิจการที่ดี และความรับผิดชอบต่อสังคม

#### 1.1.1 วิสัยทัศน์

เป็นผู้นำที่มีความชำนาญพิเศษทางการเงินในการนำเสนอสินเชื่อแฟคเตอริง และผลิตภัณฑ์ทางการเงินอื่นที่หลากหลายด้วยบริการที่ดีเยี่ยมสำหรับผู้ประกอบการในประเทศ และสร้างคุณค่าให้องค์กรอันจะนำมาซึ่งผลตอบแทนสูงสุดแก่ผู้ถือหุ้น ความพึงพอใจแก่ผู้บริหาร ทีมงาน และผู้ถือผลประโยชน์ร่วมกัน

#### 1.1.2 พันธกิจ

- เราให้บริการทางการเงินด้วยรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่ปรับเปลี่ยนตามความต้องการของลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าได้รับความพอใจสูงสุด
- เราให้ความสำคัญในการสร้างมิตรภาพอันแข็งแกร่งกับลูกค้า และพันธมิตรทางธุรกิจ
- เราต้องการเป็นองค์กรที่ช่วยรับผิดชอบต่อสังคมและมีธรรมาภิบาลสูงในการบริหาร

#### 1.1.3 วัตถุประสงค์และเป้าหมายการประกอบธุรกิจ

บริษัทตั้งเป้าหมายที่จะเป็นหนึ่งในบริษัทชั้นนำในการให้บริการสินเชื่อเพื่อการค้าและการพาณิชย์ โดยเน้นการให้บริการกับลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) เนื่องจากบริษัทมีสภาพเป็นบริษัทต่างดาว การประกอบธุรกิจนอกเหนือจากธุรกิจที่ทำอยู่จะต้องขอรับใบอนุญาตประกอบธุรกิจของคนต่างดาว อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงดำเนินการเพื่อให้ได้มาซึ่งใบอนุญาตประกอบธุรกิจของคนต่างดาวเพิ่มเติม อาทิ เช่น ใบอนุญาตในการประกอบธุรกิจการให้กู้ยืมแบบมีหลักทรัพย์ค้ำประกันหรือจำนอง (Mortgage Loan) และ/หรือ ในลักษณะธุรกิจอื่นเพื่อการค้าและการพาณิชย์ ทั้งนี้ เพื่อเอื้อประโยชน์ต่อการให้บริการของบริษัทมากขึ้น รวมไปถึงเพื่อตอบสนองเป้าหมายระยะยาวในการเป็นบริษัทเงินทุนทางเลือกที่เน้นสินเชื่อประเภทการค้าและการพาณิชย์ให้กับลูกค้าได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ บริษัทยังเปิดกว้างที่จะหาโอกาสในการร่วมลงทุนสำหรับธุรกิจใหม่ที่มีแนวโน้มดี รวมไปถึงการลงทุนประเภทไพรเวตอีควิตี้ (Private Equity Investment)

#### 1.1.4 กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ

บริษัทดำเนินธุรกิจโดยมีกลยุทธ์ในการดำเนินงาน 3 ด้าน เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายของบริษัททั้งในระยะสั้น และระยะยาว ดังนี้

1. การเติบโต (Growth) มุ่งสร้างความมั่นคงทางธุรกิจด้วยการขยายฐานลูกค้าพอร์ตสินเชื่อและรายได้ของบริษัทเพิ่มขึ้น สิ่งนี้จะทำให้บริษัทมีสถานะทางการเงินที่แข็งแกร่ง และมีความสามารถในการแข่งขัน ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญสำหรับการเติบโตทางธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ด้วยการมุ่งเน้นที่จะต่อยอดธุรกิจไปสู่สหพลายเออร์ของภาครัฐ / รัฐวิสาหกิจ (Government Sector) แฟคเตอริงเพื่อการส่งออก (Export Factoring)



ซัพพลายเชนไฟแนนซิ่ง (Reverse Factoring / Supply chain Financing) การให้บริการลูกค้า SMEs ที่มีขนาดใหญ่มากขึ้น ตลอดจนสร้างเครือข่ายตัวแทนจำหน่ายเครื่องจักรและอุปกรณ์ (Network for Business Referral) ให้มีมากยิ่งขึ้น

2. การสร้างบุคลากร (People) ให้มีความรู้ ความสามารถ และความเชี่ยวชาญมากขึ้น ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญต่อการดำเนินงานของบริษัท ถึงแม้ว่าบริษัทได้ปรับปรุงประสิทธิภาพด้านไอทีให้เหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจ บุคลากรของเรายังคงเป็นหัวใจสำคัญของการดำเนินงาน เรามุ่งมั่นเพื่อให้แน่ใจว่าบุคลากรของเรามีเครื่องมือความรู้ และความเชี่ยวชาญ ผ่านการฝึกอบรมอย่างเพียงพอ บริษัทยังคงพัฒนาและปรับปรุงระบบการดำเนินงานพร้อมกับการบริหารงานบุคคลอย่างต่อเนื่องเพื่อให้บรรลุเป้าหมายทั้งในระยะสั้นและระยะยาว นอกจากนี้บริษัทยังมอบโอกาสความก้าวหน้าทางอาชีพที่ชัดเจนให้กับพนักงานที่มีความสามารถ ดังนั้น การค้นหาบุคลากรและการรักษาบุคลากรที่มีศักยภาพและการรักษาบุคคลเหล่านี้ให้อยู่กับองค์กรเป็นหนึ่งในปัจจัยแห่งความสำเร็จของบริษัท
3. การบริหารลูกค้าสัมพันธ์และความพอใจของลูกค้า (Clients) บริษัทจะยังคงมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าขนาดกลางและขนาดย่อมในประเทศ และการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า ซึ่งแบ่งออกเป็น 3 ด้านหลัก ดังนี้
  - 3.1 การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (Client Relationship) บริษัทมีฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ ทำหน้าที่ดูแลและให้บริการให้เป็นไปตามความต้องการของลูกค้า
  - 3.2 การรักษาลูกค้า (Client Retention) บริษัทเห็นความสำคัญอย่างมากในการรักษาลูกค้าให้อยู่กับองค์กร โดยจัดทำแบบสำรวจเกี่ยวกับความพึงพอใจของลูกค้าและการเข้าใจความต้องการของลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ
  - 3.3 การพัฒนาธุรกิจลูกค้า (Client Business Development) บริษัทพยายามค้นหาโซลูชันที่ดีที่สุดให้แก่ลูกค้า ควบคู่ไปกับการเล็งเห็นโอกาสการลงทุนร่วมกันกับลูกค้าภายใต้ “Your Partner in Success” และภายใต้กลยุทธ์ที่จะทำให้ได้ประโยชน์ร่วมกันทั้งสองฝ่าย (Win-Win Strategy)

## 1.2 ความเป็นมา การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัท ไอเอฟเอส แคปปิตอล (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 21 มีนาคม 2534 ด้วยทุนจดทะเบียน 50 ล้านบาท โดยมีชื่อเดิมเมื่อเริ่มก่อตั้งว่า บริษัท อูรยาอินเตอร์เนชั่นแนล แพลเตอร์ส จำกัด ซึ่งเป็นการร่วมทุนระหว่าง ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) (“ธ.กรุงศรีอยุธยา”) ถือหุ้นร้อยละ 45 และบริษัท ไอเอฟเอส แคปปิตอล จำกัด (สิงคโปร์)<sup>1</sup> (“IFS (Singapore)”) ถือหุ้นร้อยละ 40 เพื่อประกอบธุรกิจสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้องหรือสินเชื่อแฟคตอริง

ปี 2550 บริษัทมีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้น โดยกลุ่ม IFS (Singapore) ได้เข้าซื้อหุ้นของบริษัทจาก ธ.กรุงศรีอยุธยา และได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ไอเอฟเอส แคปปิตอล (ประเทศไทย) จำกัด ต่อมาวันที่ 18 เมษายน 2550 บริษัทได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชน และได้เพิ่มทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วเป็น 350 ล้านบาท

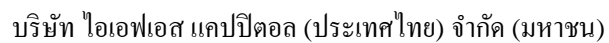
ปี 2552-2553 บริษัทได้เปลี่ยนสภาพบริษัทจากบริษัทสัญชาติไทยเป็นบริษัทต่างดาว โดยได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจ (1) สินเชื่อแฟคตอริง และ (2) สินเชื่อแบบสลิซซิ่งและสินเชื่อเช่าซื้อสินค้าประเภทยานพาหนะและเครื่องจักรที่ใช้ในอุตสาหกรรม เครื่องมือที่ใช้ในการเคลื่อนย้ายสินค้า เรือขนส่ง และรถใช้งานเกษตรกรรม สำหรับผู้รับบริการรายใหม่ บริษัทได้เข้าจดทะเบียนกับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในวันที่ 10 สิงหาคม 2553 พร้อมกับการเสนอขายหุ้นสามัญ



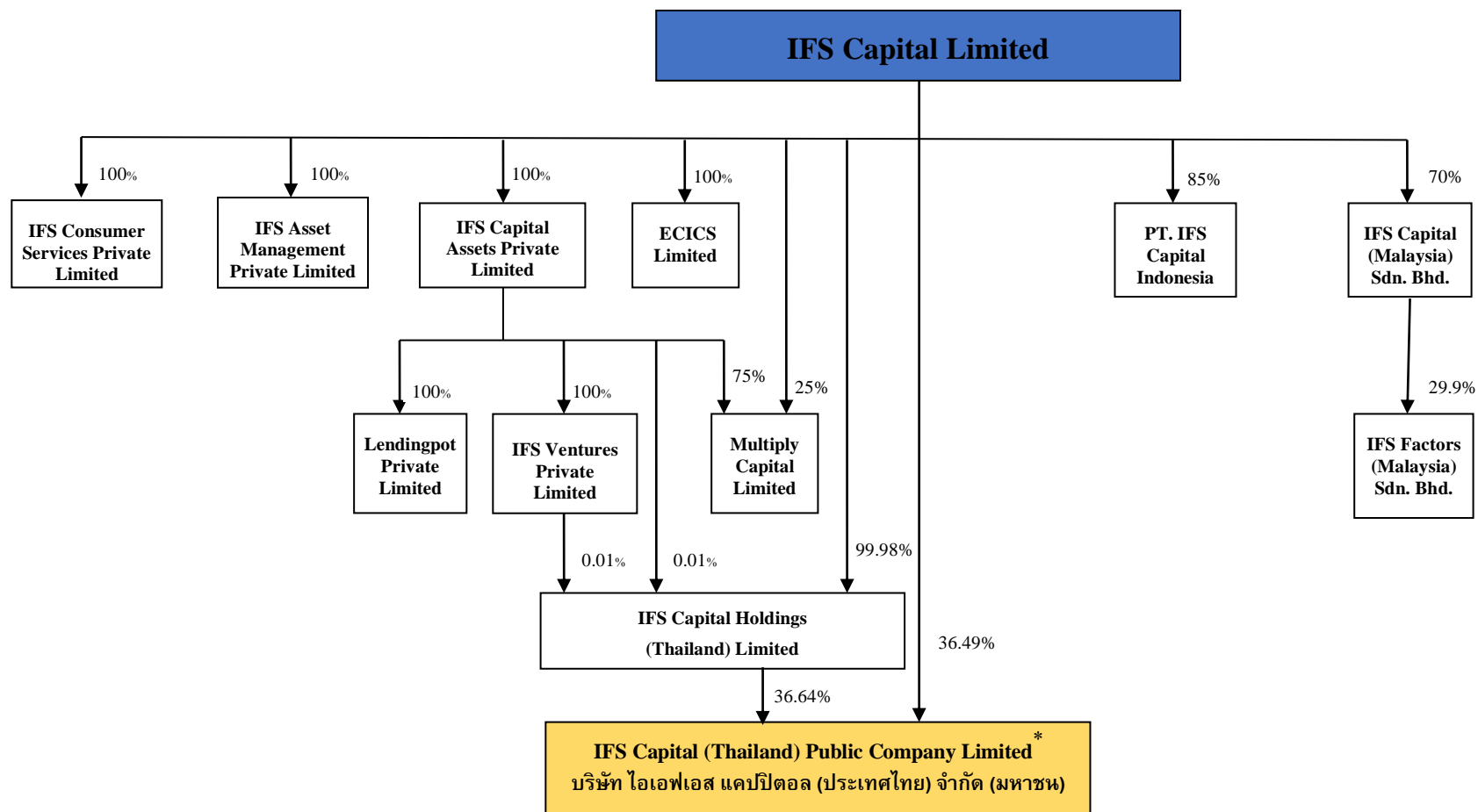
เพิ่มทุนต่อประชาชน 120 ล้านบาท ทำให้บริษัทมีทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระแล้วเพิ่มจาก 350 ล้านบาท เป็น 470 ล้านบาท โดยมีผู้ถือหุ้นใหญ่คือ กลุ่ม IFS (Singapore) ถือหุ้นรวมกันร้อยละ 73.13

#### สรุปการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของบริษัท

ปี	เหตุการณ์
2551	ฉันทคม: บริษัทได้รับความเห็นชอบโดยหลักการจากคณะกรรมการการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว ให้บริษัทประกอบธุรกิจ (1) สินเชื่อแฟคเตอริ่ง และ (2) สินเชื่อแบบสลิซซิ่งและสินเชื่อเช่าซื้อสินค้าประเภทเครื่องจักรและเครื่องใช้ในอุตสาหกรรม เฉพาะแก่ผู้รับบริการรายเดิมที่มีภาระผูกพันตามสัญญาให้เช่าแบบสลิซซิ่งและให้เช่าซื้อ และบริษัทได้รับใบอนุญาตในวันที่ 3 กรกฎาคม 2552
2552	ฉันทคม: บริษัทได้ยื่นขอความเห็นชอบอีกครั้งจากคณะกรรมการการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว เพื่อขออนุญาตประกอบธุรกิจบริการให้เช่าแบบสลิซซิ่ง และให้เช่าซื้อสินค้าประเภทยานพาหนะและเครื่องจักรที่ใช้ในอุตสาหกรรม เครื่องมือที่ใช้ในการเคลื่อนย้ายสินค้า เรือขนส่ง และรถใช้งานเกษตรกรรม สำหรับผู้รับบริการรายใหม่ และบริษัทได้รับใบอนุญาตในวันที่ 6 สิงหาคม 2553
2553	สิงหาคม: บริษัทได้เข้าจดทะเบียนกับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย พร้อมกับเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อประชาชนจำนวน 120 ล้านบาท ทำให้บริษัทมีทุนจดทะเบียนและชำระแล้วเป็น 470 ล้านบาท
2555 – 2561	บริษัทได้สร้างสถิติในการปล่อยสินเชื่อแฟคเตอริ่งและได้สร้างสถิติกำไรอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2561 บริษัทได้สร้างสถิติใหม่ในการปล่อยสินเชื่อแฟคเตอริ่งสูงถึง 32,075 ล้านบาท และสร้างสถิติกำไร 166.23 ล้านบาท
2562	บริษัทมีการเติบโตกำไรสุทธิและหนี้ระดับ 200 ล้านบาทเป็นครั้งแรก และสามารถสร้างกำไรสุทธิเป็นสถิติจำนวน 231.57 ล้านบาท



## CORPORATE STRUCTURE OF IFS GROUP



ข้อมูล ณ วันที่ 31 มีนาคม 2564



### 1.3 ความสัมพันธ์กับกลุ่มธุรกิจของผู้ถือหุ้นรายใหญ่

IFS (Singapore) เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท จัดตั้งเป็นบริษัทโฮลดิ้งสิงคโปร์ตั้งแต่ปี 2530 และเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์สิงคโปร์ในปี 2536 สามารถดูรายละเอียดได้บนเว็บไซต์ [www.ifscapital.com.sg](http://www.ifscapital.com.sg)

IFS (Singapore) เชี่ยวชาญในธุรกิจทางด้านการเงิน ได้แก่ บริการสินเชื่อประเภทต่าง ๆ เช่น (แฟคเตอริ่ง ลีสซิ่ง เช่าซื้อ), การประกันสินเชื่อ (Credit Insurance) การออกหุ้นกู้ (Bonds and Guarantees), Structured Finance และธุรกิจเงินร่วมลงทุน (Venture Capital) โดยกลุ่ม IFS (Singapore) ดำเนินธุรกิจสินเชื่อ แฟคเตอริ่ง สินเชื่อลีสซิ่ง และสินเชื่อเช่าซื้อในหลายประเทศ ได้แก่ สิงคโปร์ ไทย มาเลเซีย และอินโดนีเซีย

ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของ IFS (Singapore) (ณ วันที่ 12 มีนาคม 2563) คือ Phillip Assets Pte., Ltd. ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 60.13 โดยมีผู้รับผลประโยชน์สุดท้าย (Ultimate shareholder) คือ นาย Lim Hua Min ซึ่งเป็นนักธุรกิจชาวสิงคโปร์ ปัจจุบันเป็นประธานกรรมการของ IFS (Singapore) โดย Phillip Capital Group ประเทศสิงคโปร์ (“Phillip”) ซึ่งดำเนินธุรกิจด้านการเงินอย่างครบวงจรได้จัดตั้งบริษัท Phillip Assets Pte. Ltd. ในปี 2518 และต่อมาได้ขยายการให้บริการด้านการเงินไปยังแถบประเทศ เอเชีย และยุโรป

ปัจจุบัน บริษัท ไอเอฟเอส แคปปิตอล (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ไม่มีบริษัทย่อย



## 2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

### 2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ธุรกิจหลักของบริษัท สามารถแบ่งออกเป็น 4 ประเภท ดังนี้

1. บริการสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้องหรือสินเชื่อแฟคเตอริง (Factoring Service)
2. บริการสินเชื่อลีสซิ่งประเภทสัญญาเช่าทางการเงิน<sup>1</sup>(Leasing Service)
3. บริการสินเชื่อเช่าซื้อ (Hire Purchase Service)
4. บริการเสริมอื่นๆ (Other Services)

#### 2.1.1 บริการสินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้องหรือสินเชื่อแฟคเตอริง (Factoring Service)

##### ลักษณะบริการ

เป็นการให้บริการสินเชื่อระยะสั้นเพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการ บริษัทจะรับซื้อลูกหนี้การค้าที่เกิดจากการค้าขายภายในประเทศ และ/หรือส่งออกต่างประเทศจากลูกค้าซึ่งเป็นผู้ขายสินค้าหรือบริการ โดยไม่ต้องใช้หลักทรัพย์ค้ำประกันแต่จะโอนสิทธิเรียกร้องในหนี้การค้าของลูกค้าให้กับบริษัทเป็นหลักประกัน บริษัทเน้นให้บริการกับผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมที่ต้องการเงินสดไปหมุนเวียนในธุรกิจหรือขยายกิจการ และทำให้เกิดสภาพคล่องในการบริหารงานมากขึ้น โดยมีกลุ่มลูกค้าที่สำคัญ ได้แก่ อุตสาหกรรมประเภทต่างๆ เช่น ยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า อาหาร เครื่องดื่ม ยา กระดาษและบรรจุภัณฑ์ ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ และการบริการ (จัดหางาน รักษาความปลอดภัย บันเทิงและนันทนาการ) เป็นต้น ลูกค้าสินเชื่อแฟคเตอริงของบริษัทส่วนใหญ่อยู่ในกรุงเทพฯ ปริมณฑล และเขตนิคมอุตสาหกรรมต่างๆ เช่น พระนครศรีอยุธยา ชลบุรี ระยอง

สินเชื่อแฟคเตอริงของบริษัทแบ่งเป็น 2 ประเภท โดยพิจารณาจากระดับความรับผิดชอบในด้านการบริหารหนี้และระดับความเสี่ยง ดังนี้

1. การรับโอนสิทธิเรียกร้องแบบไล่เบี้ย (With Recourse Factoring) บริษัทมีสิทธิในการได้รับชำระหนี้จากลูกหนี้การค้าที่ลูกค้านำมาขายโอนสิทธิเรียกร้อง และมีสิทธิเรียกร้อง/หรือบังคับให้ลูกค้าชำระหนี้แทนลูกหนี้การค้าที่ปฏิเสธการชำระเงินหรือไม่มีความสามารถที่จะชำระหนี้ได้ ณ ปัจจุบัน ลูกค้าสินเชื่อแฟคเตอริงของบริษัทเป็นแบบมีสิทธิไล่เบี้ยทั้งหมด

การโอนสิทธิเรียกร้องในการรับชำระหนี้จากลูกหนี้การค้า บริษัทจะส่งจดหมายแจ้งการโอนสิทธิเรียกร้องไปยังลูกหนี้การค้าทุกรายเพื่อให้ลูกหนี้การค้ารับทราบถึงการโอนสิทธิเรียกร้องนั้น และเพื่อให้ลูกหนี้การค้าได้ทราบถึงหน้าที่ของตนอันพึงต้องชำระหนี้ให้แก่บริษัท โดยทางจดหมายไปรษณีย์ลงทะเบียนตอบรับ ซึ่งเป็นไปตามขั้นตอนตามกฎหมาย มาตรา 306 แห่งประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ และเป็นไปตามหลักปฏิบัติทั่วไปของบริษัท ซึ่งในเรื่องการโอนสิทธิเรียกร้องนั้น ตามคำพิพากษาศาลฎีกา เลขที่ 4139/2532 ระบุว่า “ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์มาตรา 306 บัญญัติแต่เพียงว่าการโอนสิทธิเรียกร้องต้องทำเป็นหนังสือจึงจะ

<sup>1</sup> สัญญาเช่าทางการเงิน หรือ สัญญาเช่าระยะยาว หมายถึง สัญญาเช่าที่ทำให้เกิดการโอนความเสี่ยงและผลตอบแทนทั้งหมด หรือเกือบทั้งหมดที่ผู้เป็นเจ้าของพึงได้รับจากสินทรัพย์ให้แก่ผู้เช่า



สมบูรณ์ และการโอนสิทธิเรียกร้องนั้นจะยกขึ้นเป็นข้อต่อสู้ลูกหนี้หรือบุคคลภายนอกได้แต่เมื่อได้บอกกล่าวการโอนสิทธิเรียกร้องนั้นไปยังลูกหนี้ หรือลูกหนี้ยินยอมด้วยในการโอนสิทธิเรียกร้องนั้น โดยได้ทำคำบอกกล่าวหรือความยินยอมเป็นหนังสือ จึงเป็นการสมบูรณ์” ซึ่งถือว่ามีผลบังคับใช้ได้ตามกฎหมาย และที่ผ่านมา การแจ้งการโอนสิทธิเรียกร้องไปยังลูกหนี้การค้ำทางจดหมายไปรษณีย์ลงทะเบียนตอบรับก็ได้รับการตอบรับจากลูกหนี้การค้ำโดยหากได้รับไปรษณีย์ตอบรับล่าช้า บริษัทจะมีการติดตามโดยวิธีการปฏิบัติของกรมไปรษณีย์ โดยการขอสอบสวนเพื่อให้ได้มาซึ่งการติดตามไปรษณีย์ตอบรับจากลูกหนี้การค้ำเพื่อเป็นหลักฐานทุกราย ในช่วงปี 2563 พบว่ามีจำนวนลูกหนี้การค้ำที่ปฏิเสธการโอนสิทธิเรียกร้องจำนวน 4 ราย โดยมียอดคงค้างจำนวน 1 ราย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 คิดเป็นจำนวนเงิน 7.84 ล้านบาท ซึ่งเป็นสัดส่วนที่น้อยเมื่อเทียบกับลูกหนี้การค้ำทั้งหมด

2. การรับโอนสิทธิเรียกร้องแบบไม่ไล่เบี้ย (Without Recourse Factoring) บริษัทมีสิทธิในการได้รับชำระหนี้ได้จากลูกหนี้การค้ำที่ลูกค่านำมาขายโอนสิทธิเรียกร้อง กรณีที่ลูกหนี้การค้ำปฏิเสธการชำระเงินหรือไม่มีความสามารถที่จะชำระหนี้ได้ บริษัทจะต้องฟ้องร้องหรือเรียกบังคับการชำระหนี้จากลูกหนี้การค้ำเท่านั้น ไม่สามารถเรียกร้องหรือบังคับการชำระหนี้จากลูกค้ำได้ ปัจจุบัน บริษัทไม่มีลูกหนี้คงค้างของสินเชื่อประเภทนี้ แต่บริษัทสามารถให้สินเชื่อแบบรับโอนสิทธิเรียกร้องแบบไม่ไล่เบี้ยได้ โดยจะพิจารณาความต้องการของตลาดเป็นสำคัญ และจะพิจารณาเลือกทำเฉพาะลูกค้ำที่ดีและมีลูกหนี้การค้ำที่มีคุณภาพดีเท่านั้น รวมทั้งบริษัทสามารถทำ Credit Insurance เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากการที่ลูกหนี้การค้ำไม่สามารถชำระหนี้ได้

บริษัทให้บริการสินเชื่อแฟคเตอริงสำหรับผู้ประกอบการ 2 ประเภท ได้แก่

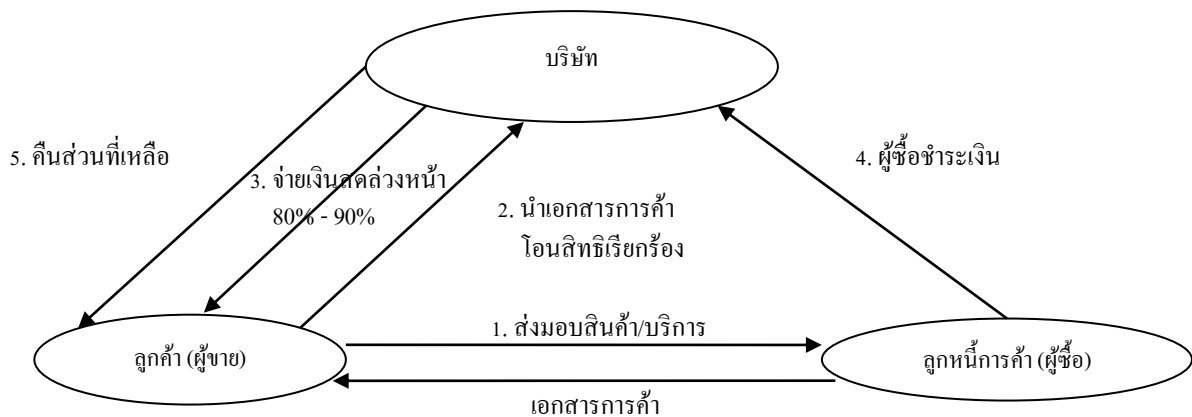
1. แฟคเตอริงสำหรับการค้ำในประเทศ (Domestic Factoring) สินเชื่อสำหรับผู้ประกอบการในประเทศที่ดำเนินธุรกิจจำหน่ายสินค้า และ/หรือบริการให้แก่ลูกหนี้การค้ำในประเทศ รายได้สินเชื่อแฟคเตอริงของบริษัทส่วนใหญ่มาจากการให้บริการสินเชื่อแฟคเตอริงสำหรับการค้ำในประเทศ
2. แฟคเตอริงสำหรับกิจการส่งออก (Export Factoring) สินเชื่อสำหรับผู้ประกอบการในประเทศที่ดำเนินธุรกิจส่งออกสินค้าและ/หรือบริการให้แก่ลูกหนี้การค้ำในต่างประเทศ และลูกหนี้การค้ำชำระค่าสินค้าและ/หรือบริการ ด้วยวิธีต่างๆ เช่น Letter of Credit (L/C), การส่งมอบเอกสารแลกเปลี่ยนกับการชำระเงิน (Documents Against Payment หรือ D/P) การส่งมอบเอกสารแลกเปลี่ยนกับการรับรองตัว (Documents Against Acceptance หรือ D/A) หรือการชำระโดยการเปิดบัญชีขายเชื่อ (Open Account) รายได้สินเชื่อแฟคเตอริงสำหรับกิจการส่งออกยังมีสัดส่วนน้อยมาก แต่ในอนาคตบริษัทมีนโยบายที่จะเพิ่มสัดส่วนรายได้จากธุรกิจแฟคเตอริงสำหรับการส่งออกเพิ่มมากขึ้น

บริษัทเป็นสมาชิกของ Factor Chain International (“FCI”) ภายใต้ชื่อ FCI ซึ่งมีเครือข่ายมากกว่า 400 แห่ง ในกว่า 90 ประเทศทั่วโลกเช่น อิตาลี ออสเตรเลีย จีน ฝรั่งเศส เยอรมนี สหราชอาณาจักร ฮองกง ญี่ปุ่น มาเลเซีย รัสเซีย สิงคโปร์ สหรัฐอเมริกา เป็นต้น บริษัทได้ประโยชน์จากการเป็นสมาชิกที่มีเครือข่ายข้อมูลที่เชื่อมโยงทั่วโลก โดยสมาชิกในกลุ่มสามารถให้บริการต่างๆ เช่น เรียกเก็บชำระหนี้ (Collection) จากลูกหนี้การค้ำ การตรวจสอบเครดิตและการค้ำประกันการชำระเงินของลูกหนี้การค้ำที่อยู่ในประเทศสมาชิก โดยมีการคิดค่าใช้จ่ายระหว่างกันตามอัตราที่กำหนดไว้ (รายละเอียดเพิ่มเติมของ FCI สามารถดูได้ที่ <https://fci.nl/en/home>)





## ขั้นตอนการให้บริการ



1. เมื่อลูกค้าได้ตกลงขายสินค้าหรือบริการให้แก่ผู้ซื้อ (ลูกหนี้การค้า) และส่งมอบสินค้าหรือบริการให้กับผู้ซื้อ มีเอกสารการค้า ได้แก่ ใบส่งสินค้า ใบสั่งซื้อ ใบวางบิล/ใบรับวางบิล ใบแจ้งหนี้ ใบกำกับภาษี เป็นต้น ซึ่งแสดงถึงการได้รับสินค้าหรือบริการเรียบร้อยแล้ว และผู้ซื้อมีหน้าที่จะต้องชำระค่าสินค้าหรือบริการเมื่อครบกำหนดระยะเวลาการชำระหนี้ตามเครดิตทางการค้า

2. เมื่อลูกค้าต้องการเงินทุนหมุนเวียน ลูกค้าสามารถนำเอกสารการค้าดังกล่าวมาขายโอนสิทธิเรียกร้องให้กับบริษัท บริษัทจะดำเนินการตรวจสอบเอกสารการค้าและยืนยันการรับสินค้าหรือบริการกับลูกหนี้การค้าครบถ้วนถูกต้อง พร้อมทั้งดำเนินการแจ้งการโอนสิทธิเรียกร้องไปยังลูกหนี้การค้าทางไปรษณีย์ลงทะเบียน โดยบริษัทจะถือว่าลูกหนี้การค้ารับทราบการโอนสิทธิเมื่อมีไปรษณีย์ตอบรับกลับมายังบริษัทแล้ว<sup>2</sup>

3. บริษัทจะชำระเงินล่วงหน้าให้กับลูกค้าในอัตราเฉลี่ยร้อยละ 80 ถึง 90 ของมูลค่าในเอกสารทางการค้าที่นำมาโอนสิทธิเรียกร้อง

4. เมื่อครบกำหนดชำระหนี้ตามเอกสารลูกหนี้การค้า บริษัทในฐานะผู้รับโอนสิทธิเรียกร้องจะรับชำระเงินค่าสินค้าหรือบริการโดยตรงจากลูกหนี้การค้า

5. บริษัทจะคืนเงินส่วนที่เหลือหลังจากหักภาระหนี้คงค้าง และค่าใช้จ่ายต่างๆ จากการรับโอนสิทธิเรียกร้อง

<sup>2</sup> ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ หมวด 4 เรื่อง โอนสิทธิเรียกร้อง มาตรา 306 กล่าวว่า การโอนหนี้กันจะพึงต้องชำระแก่เจ้าหนี้คนหนึ่งโดยเฉพาะจะงั้น ถ้าไม่ทำเป็นหนังสือ ท่านว่าไม่สมบูรณ์ อนึ่งการโอนหนี้กัน ท่านว่าจะยกขึ้นเป็นข้อต่อสู้ลูกหนี้หรือบุคคลภายนอกได้แต่เมื่อได้บอกกล่าวการโอนไปยังลูกหนี้หรือลูกหนี้จะได้ยินยอมด้วยในการโอนนั้น คำบอกกล่าวหรือความยินยอมเช่นนี้ ท่านว่าต้องทำเป็นหนังสือ



## 2.1.2 บริการสินเชื่อสิ่งซึ่งประเภทสัญญาเช่าทางการเงิน (Leasing Service)

### ลักษณะบริการ

เป็นการให้บริการสินเชื่อแก่ผู้ประกอบการที่ต้องการเงินลงทุนในการซื้อทรัพย์สินประเภทยานพาหนะและเครื่องจักรที่ใช้ในอุตสาหกรรม ตลอดจนเครื่องมือที่ใช้ในการเคลื่อนย้ายสินค้า เรือขนส่ง และรถใช้งานเกษตรกรรม โดยบริษัทเป็นผู้จัดหาทรัพย์สินจากผู้จำหน่ายตามที่ผู้เช่าต้องการ ส่วนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินเป็นของบริษัท ผู้เช่ามีสิทธิครอบครองและใช้ประโยชน์จากทรัพย์สิน และมีหน้าที่ซ่อมแซมบำรุงรักษาทรัพย์สินที่เช่าชำระค่าเช่าตามเงื่อนไข ทั้งนี้ ผู้เช่าจะบอกเลิกสัญญาก่อนครบกำหนดเพียงฝ่ายเดียวไม่ได้ เมื่อครบกำหนดสัญญาเช่าและไม่ผิดเงื่อนไขตามสัญญา ผู้เช่ามีสิทธิซื้อซากทรัพย์สินที่เช่าในราคาที่ตกลงกัน ณ วันทำสัญญา

เมื่อลูกค้าแสดงความจำนงในการใช้บริการสินเชื่อและแจ้งรายละเอียดของทรัพย์สินที่จะเช่าต่อบริษัท โดยบริษัทจะดำเนินการตรวจสอบคุณสมบัติของลูกค้าและทรัพย์สิน เพื่อประกอบการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ หลังจากได้รับการอนุมัติสินเชื่อ ลูกค้าต้องทำสัญญาเช่ากับบริษัท ซึ่งในสัญญาเช่าจะกำหนดเงินมัดจำ (Deposit) ค่าเช่าระยะเวลาเช่า โดยทั่วไปบริษัทกำหนดระยะเวลาในการเช่าประมาณ 3 - 5 ปี ชำระค่าเช่าเป็นรายเดือน และส่วนใหญ่อัตราดอกเบี้ยลอยตัว (Float Rate) ลูกค้าเป็นผู้รับผิดชอบค่าเบี้ยประกันภัย และค่าใช้จ่ายอื่นที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินเช่าตลอดอายุสัญญา

## 2.1.3 บริการสินเชื่อเช่าซื้อ (Hire Purchase Service)

### ลักษณะบริการ

เป็นการให้บริการสินเชื่อแก่ผู้ประกอบการที่ต้องการเงินลงทุนในการซื้อทรัพย์สินประเภทยานพาหนะและเครื่องจักรที่ใช้ในอุตสาหกรรม ตลอดจนเครื่องมือที่ใช้ในการเคลื่อนย้ายสินค้า เรือขนส่ง และรถใช้งานเกษตรกรรม โดยบริษัทเป็นผู้จัดหาทรัพย์สินจากผู้จำหน่ายตามที่ผู้เช่าซื้อต้องการ ส่วนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินเป็นของบริษัทผู้เช่าซื้อ มีสิทธิครอบครองและใช้ประโยชน์จากทรัพย์สิน และมีหน้าที่ซ่อมแซมบำรุงรักษาทรัพย์สินที่เช่าซื้อ ชำระค่าเช่าซื้อตามเงื่อนไข ทั้งนี้ ผู้เช่าซื้อจะบอกเลิกสัญญาก่อนครบกำหนดเพียงฝ่ายเดียวไม่ได้ เมื่อครบกำหนดและไม่ผิดเงื่อนไขตามสัญญา ผู้ให้เช่าซื้อจะโอนกรรมสิทธิ์ไปยังผู้เช่าซื้อ

เมื่อลูกค้าแสดงความจำนงในการใช้บริการสินเชื่อและแจ้งรายละเอียดของทรัพย์สินที่จะเช่าซื้อต่อบริษัท โดยบริษัทจะดำเนินการตรวจสอบคุณสมบัติของลูกค้าและทรัพย์สิน เพื่อประกอบการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ หลังจากได้รับการอนุมัติสินเชื่อ ลูกค้าต้องทำสัญญาเช่าซื้อกับบริษัท ซึ่งในสัญญาเช่าซื้อจะกำหนดเงินดาวน์ ค่าเช่าซื้อ ระยะเวลาเช่าซื้อ โดยทั่วไปบริษัทกำหนดระยะเวลาในการเช่าซื้อประมาณ 2 - 5 ปี ชำระค่าเช่าซื้อเป็นรายเดือน คิดอัตราดอกเบี้ยคงที่ (Fixed Rate) ลูกค้าเป็นผู้รับผิดชอบค่าเบี้ยประกันภัย และค่าใช้จ่ายอื่นที่เกี่ยวข้องกับทรัพย์สินเช่าซื้อตลอดอายุสัญญา

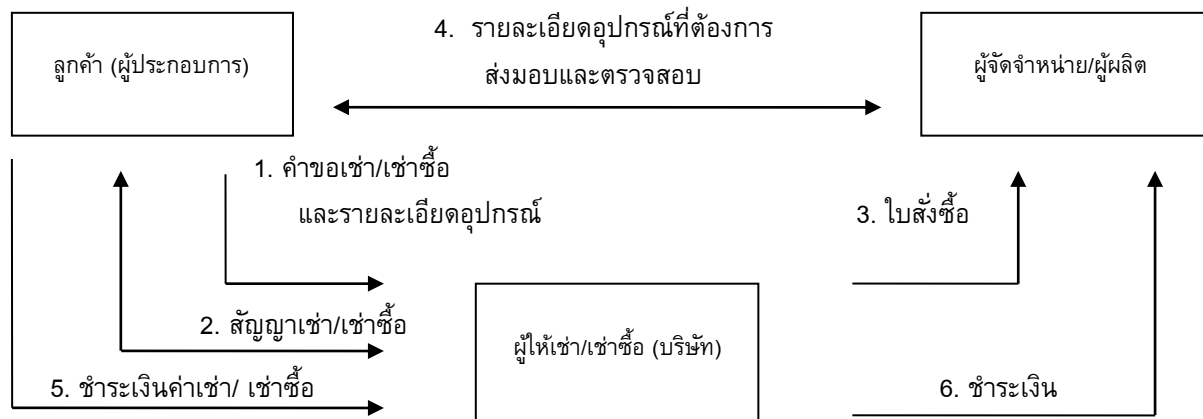


ลักษณะสินเชื่อซึ่งประเภทสัญญาเช่าทางการเงินและสินเชื่อเช่าซื้อดูเหมือนมีความคล้ายคลึงกัน แต่จากตารางเปรียบเทียบจะเห็นความแตกต่างระหว่างสินเชื่อทั้ง 2 ประเภท ดังนี้

ลักษณะ	สินเชื่อซึ่งประเภทสัญญาเช่าทางการเงิน	สินเชื่อเช่าซื้อ
วัตถุประสงค์ในการเช่า	ใช้ทรัพย์สินระยะยาวตลอดหรือเกือบหมดอายุการใช้งาน	เพื่อเป็นเจ้าของทรัพย์สิน
กรรมสิทธิ์ในทรัพย์สิน	เป็นของผู้ให้เช่า จนสิ้นสุดสัญญา เมื่อสิ้นสุดสัญญา ผู้เช่าใช้สิทธิในการซื้อทรัพย์สิน	เป็นของผู้ให้เช่า จนกระทั่งผู้เช่าได้ชำระค่าเช่าและปฏิบัติตามเงื่อนไขครบถ้วน กรรมสิทธิ์จึงตกเป็นของผู้เช่า
ระยะเวลาการให้สินเชื่อ	3 ปีขึ้นไป *	1-5 ปี แต่บริษัทกำหนดให้ขั้นต่ำ 2 ปี
อากรแสตมป์ติดสัญญา	ไม่มี	ร้อยละ 0.1
ภาษีหัก ณ ที่จ่าย	5%	ไม่มี
การบันทึกบัญชี	ไม่มีการชำระเงินดาวน์ มีการหักเงินมัดจำ เพื่อบันทึกมูลค่าซาก	ลูกค้ามีภาระการชำระเงินดาวน์ ไม่มีการหักเงินมัดจำ ในการบันทึกมูลค่าซาก

**ที่มา:** \*ทป. 34/2534 อายุสัญญาเช่าตั้งแต่ 3 ปีขึ้นไป, ผู้เช่าเป็นนิติบุคคล และผู้ให้เช่าเป็นนิติบุคคลมีทุนจดทะเบียน 60 ล้านบาทขึ้นไป ถึงจะได้รับการยกเว้น ภาษี หัก ณ ที่จ่าย

#### ขั้นตอนการให้บริการสินเชื่อซึ่งประเภทสัญญาเช่าทางการเงินและสินเชื่อเช่าซื้อ



1. ลูกค้าแจ้งรายละเอียดต่าง ๆ ของทรัพย์สินที่จะเช่า/เช่าซื้อ ให้ผู้ให้เช่า/เช่าซื้อ (บริษัท) ทราบ รวมถึงเงื่อนไขต่าง ๆ เช่น ระยะเวลาในการติดตั้ง วิธีการชำระเงินค่าเครื่องจักรที่ผู้จำหน่ายกำหนด บริษัทจะจัดทำข้อเสนอในการเช่า/เช่าซื้อ ให้ลูกค้าพิจารณา เช่น เงินมัดจำหรือเงินดาวน์ ค่าเช่า/เช่าซื้อ และราคาซื้อคืนเมื่อสิ้นสุดสัญญา
2. เมื่อได้รับการอนุมัติสินเชื่อ บริษัทจัดทำสัญญาให้ลูกค้าลงนามในสัญญาเช่าทางการเงิน หรือสัญญาเช่าซื้อ
3. บริษัทสั่งซื้อสินค้าจากผู้จำหน่ายทรัพย์สิน และส่งมอบ ณ สถานที่ลูกค้ากำหนด
4. เมื่อลูกค้าได้รับทรัพย์สินต้องตรวจสอบความเรียบร้อยของทรัพย์สิน พร้อมลงนามในใบส่งมอบทรัพย์สิน



5. เมื่อลูกค้าได้รับทรัพย์สินเรียบร้อยแล้ว ถือเป็นการเริ่มสัญญาเช่าทางการเงินหรือสัญญาเช่าซื้อ พร้อมชำระเงินมัดจำหรือเงินดาวน์ ค่าเช่าหรือค่าเช่าซื้อ ค่าจดทะเบียน และค่าประกันภัยตามเงื่อนไขของสัญญา
6. บริษัทชำระเงินค่าทรัพย์สินแก่ผู้จำหน่ายทรัพย์สิน
7. ในระหว่างการให้เช่าหรือให้เช่าซื้อ บริษัทดูแลให้บริการลูกค้าในการแจ้งต่อประกันภัย เมื่อกรรมธรรม์ใกล้ครบกำหนด และบริการแจ้งต่อภาษีประจำปีตลอดระยะเวลาการเช่าหรือเช่าซื้อ
8. เมื่อสิ้นสุดสัญญา ลูกค้าตามสัญญาเช่าทางการเงินจะต้องซื้อซากทรัพย์สินที่เช่าในราคาที่ตั้งกลงกันไว้ ณ วันทำสัญญา ส่วนลูกค้าเช่าซื้อบริษัทจะโอนกรรมสิทธิ์ของทรัพย์สินให้เมื่อลูกค้าปฏิบัติตามเงื่อนไขในสัญญา

#### 2.1.4 บริการเสริมอื่นๆ

เป็นการให้บริการเสริมต่างๆ ที่บริษัทจัดให้กับลูกค้าเพิ่มเติมเพื่อให้ลูกค้าสามารถใช้บริการทางการเงินกับบริษัทได้อย่างครบวงจร อาทิ เช่น

##### 1. Confirming LC/TR

เป็นบริการที่เสริมให้กับลูกค้าแฟคเตอร์ปัจจุบันที่เป็นผู้นำเข้าที่มีการตกลงสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศ เพื่อนำเข้ามาจำหน่ายหรือเพื่อเป็นวัตถุดิบในการผลิตสินค้า โดยที่ลูกค้าที่มาขอใช้บริการ LC/TR (Letter of Credit / Trust Receipt) กับบริษัทโดยส่วนใหญ่ไม่ต้องใช้หลักประกัน เมื่อลูกค้าแจ้งความประสงค์ที่จะขอใช้บริการกับบริษัท บริษัทจะเป็นผู้ติดต่อกับธนาคารให้ออกหนังสือ LC หรือทำ TR ให้กับลูกค้าโดยใช้งบเงินที่บริษัทมีอยู่กับธนาคารในการออก LC/TR

##### 2. Inventory Financing

เป็นบริการสินเชื่อรูปแบบหนึ่งที่ลูกค้าสามารถสร้างกระแสเงินสดจากสินค้าคงคลัง โดยสินค้าคงคลังต้องมีราคาตลาดที่ชัดเจนและมีผู้ซื้อสินค้าที่แน่นอนแต่ยังไม่ได้ทำการส่งมอบสินค้า เมื่อลูกค้าส่งมอบสินค้าไปแล้วทางบริษัทจะรับชำระค่าสินค้าโดยตรงกับผู้ซื้อเอง

##### 3. Floor Plan

เป็นสินเชื่อให้แก่ตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ที่ได้รับแต่งตั้งอย่างเป็นทางการให้จำหน่ายรถยนต์ยี่ห้อต่างๆ (Authorized Dealership) เป็นบริการสินเชื่อสำหรับใช้เป็นแหล่งเงินทุนในการจัดซื้อรถยนต์เพื่อนำมาจำหน่าย เพื่อเสริมสภาพคล่องให้แก่ผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ การให้สินเชื่อลูกค้าจะต้องนำเสนอเอกสารสิทธิแสดงความเป็นเจ้าของรถมาให้บริษัทในการใช้บริการสินเชื่อ และลูกค้าจะนำเงินมาคืนบริษัทเมื่อต้องการจำหน่ายรถยนต์นั้น



#### 4. Contract Financing

เป็นผลิตภัณฑ์สินเชื่อที่ช่วยผู้ประกอบการที่มีใบสั่งซื้อ หรือสัญญาซื้อขาย หรือสัญญาการให้บริการที่แน่นอน จากลูกหนี้การค้าชั้นดี แต่ยังขาดเงินทุนเพื่อใช้ซื้อวัตถุดิบในการผลิตสินค้าหรือเพื่อเตรียมการบริการลูกค้า สามารถนำสัญญาดังกล่าวมาขอสินเชื่อกับบริษัทได้ โดยบริษัทจะชำระเงินล่วงหน้าไปก่อน และหลังจากลูกค้าส่งมอบสินค้าหรือบริการแล้ว ลูกค้านำใบแจ้งหนี้หรือใบส่งของมาให้กับบริษัท เพื่อให้บริษัทไปรับชำระเงินจากลูกหนี้การค้าตามเวลาที่ครบกำหนดต่อไป และจะนำเงินที่ได้รับชำระจากลูกหนี้การค้านั้นมาหักยอดเงินรับชำระล่วงหน้าของบริษัทได้ให้กับลูกค้าไปก่อนหน้านั้นแล้ว พร้อมค่าใช้จ่ายต่างๆที่เกิดขึ้น

#### 5. Block Discounting

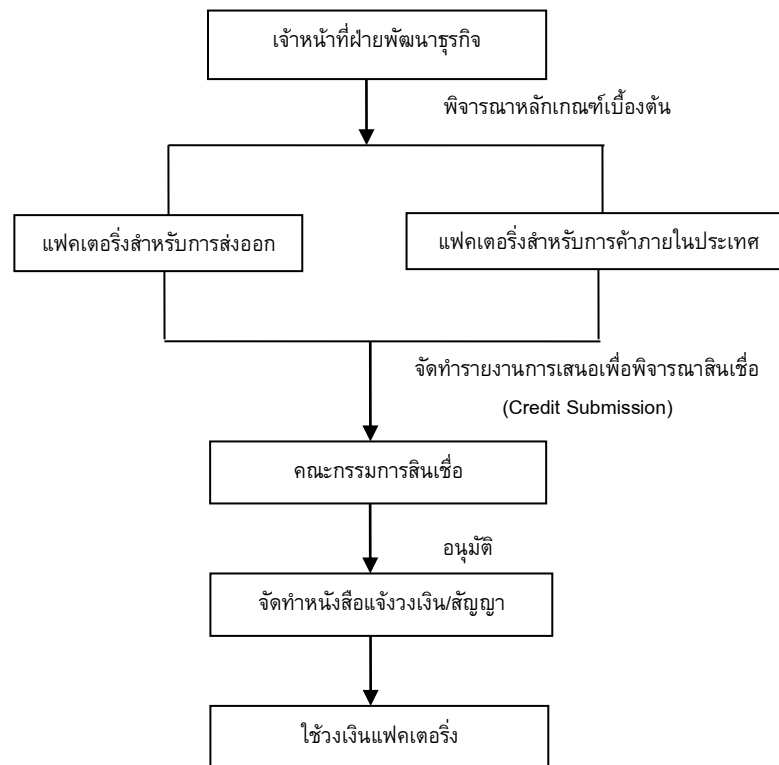
เป็นผลิตภัณฑ์สินเชื่อที่ให้กระแสเงินทุนหมุนเวียนแก่ธุรกิจ โดยนำสัญญาขายสินค้าและบริการแบบเช่าซื้อ แบบผ่อนชำระ หรือเป็นสัญญาเช่าที่มีการชำระแบบเป็นงวดๆ เดือนมาขายให้กับบริษัทเพื่อขอรับเงินรับชำระล่วงหน้าเป็นก้อนในครั้งแรก เงินรับชำระล่วงหน้าคิดเป็นร้อยละเท่าไรนั้นแล้วแต่จะตกลงกัน โดยลูกค้าจะชำระคืนบริษัทแบบเป็นงวดๆ ตามแต่ตกลงกัน โดยอายุของสัญญาจะอยู่ที่ 1 – 3 ปี

ทั้งนี้ บริการเสริมข้างต้นนี้ บริษัทได้ให้บริการแล้วแต่ไม่มากนัก และมีเป้าหมายที่จะเสนอบริการเหล่านี้ให้แก่ลูกค้าที่มีเงื่อนไขที่เหมาะสม



## 2.2 กระบวนการพิจารณาเงินสินเชื่อ

### 2.2.1 กระบวนการพิจารณาเงินสินเชื่อแฟคเตอริง



#### 1. การพิจารณาเบื้องต้น

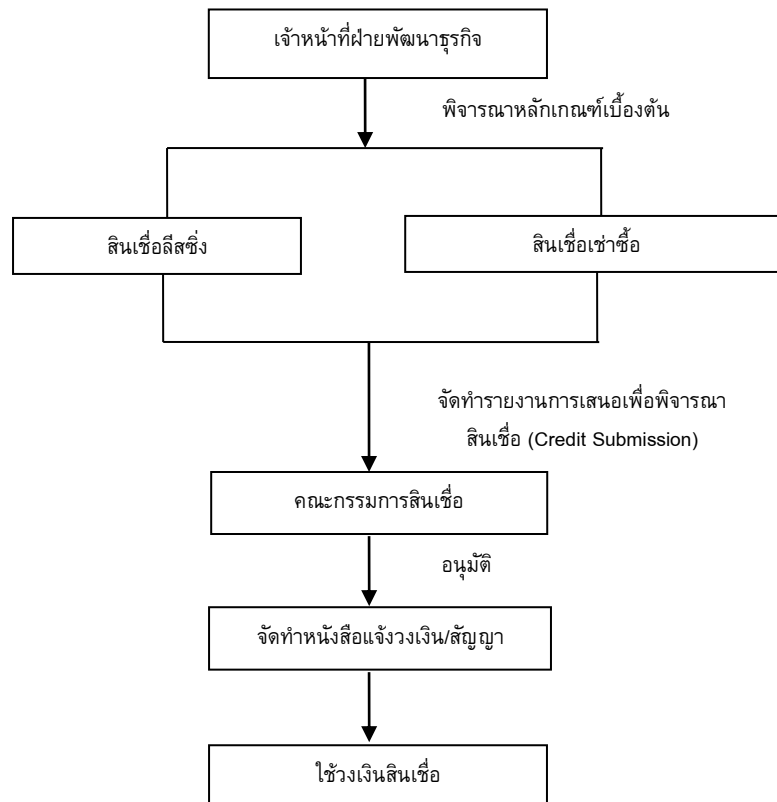
เจ้าหน้าที่ฝ่ายพัฒนารุรกิจติดต่อลูกค้า และรวบรวมข้อมูล เอกสารสำคัญต่างๆ เช่น หนังสือรับรอง ทะเบียนผู้ถือหุ้น งบการเงิน รายการเดินบัญชีกระแสรายวัน ประวัติการใช้สินเชื่อกับสถาบันการเงิน เพื่อพิจารณาคุณสมบัติเบื้องต้นของผู้ขอสินเชื่อว่าเป็นไปตามหลักเกณฑ์หรือไม่ หากเป็นไปตามหลักเกณฑ์ เจ้าหน้าที่ดำเนินการตรวจสอบข้อมูลและวิเคราะห์สินเชื่อต่อไป

#### 2. การตรวจสอบข้อมูลและการวิเคราะห์สินเชื่อ

เจ้าหน้าที่ดำเนินการตรวจสอบข้อมูลลูกค้า รวมทั้งข้อมูลเครดิตบูโรโดยลูกค้าเป็นผู้นำข้อมูลจากเครดิตบูโรมาประกอบการพิจารณา และลูกค้านี้การคำที่จะนำมาขายโอนสิทธิ พร้อมจัดทำรายงานการเสนอเพื่อพิจารณาสินเชื่อ โดยใช้ Credit Scoring มาเป็นแนวทางการวิเคราะห์สินเชื่อ เพื่อนำเสนอวงเงินต่อคณะกรรมการสินเชื่อพิจารณาอนุมัติ



## 2.2.2 กระบวนการพิจารณาเงินสินเชื่อลิสซิ่งและสินเชื่อเช่าซื้อ



### 1. การพิจารณาเบื้องต้น

เจ้าหน้าที่ฝ่ายพัฒนารุรกิจติดต่อลูกค้า และ/หรือผู้จำหน่ายสินค้า โดยให้คำแนะนำถึงรูปแบบการทำสัญญา และเงื่อนไขการใช้บริการสินเชื่อให้เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละราย และรวบรวมข้อมูล เอกสารสำคัญต่างๆ เช่น รายละเอียดทรัพย์สิน หนังสือรับรอง ทะเบียนผู้ถือหุ้น งบการเงิน รายการเดินบัญชีกระแสรายวัน ประวัติการใช้สินเชื่อกับสถาบันการเงิน เพื่อพิจารณาคุณสมบัติเบื้องต้นของผู้ขอสินเชื่อว่าเป็นไปตามหลักเกณฑ์หรือไม่ หากเป็นไปตามหลักเกณฑ์ เจ้าหน้าที่ดำเนินการตรวจสอบข้อมูลและวิเคราะห์สินเชื่อต่อไป

### 2. การตรวจสอบข้อมูลและการวิเคราะห์สินเชื่อ

เจ้าหน้าที่ดำเนินการตรวจสอบข้อมูลลูกค้า รวมทั้งข้อมูลเครดิตบูโรโดยลูกค้าเป็นผู้นำข้อมูลจากเครดิตบูโรมาประกอบการพิจารณา พร้อมจัดทำรายงานการเสนอเพื่อพิจารณาสินเชื่อโดยใช้ Credit Scoring มาเป็นแนวทางในการวิเคราะห์สินเชื่อ รวมถึงพิจารณาความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้าเพื่อนำเสนอวงเงินต่อคณะกรรมการสินเชื่อพิจารณาอนุมัติ



## 2.3 การอนุมัติสินเชื่อ

อำนาจในการอนุมัติสินเชื่อของคณะกรรมการสินเชื่อ เป็นไปตามกรอบที่ได้รับมอบอำนาจจากคณะกรรมการบริษัท โดยอำนาจในการอนุมัติสินเชื่อในรายงานการเสนอเพื่อพิจารณาสินเชื่อ (Credit Submission) ใช้กับสินเชื่อทุกประเภทของบริษัท ได้แก่ สินเชื่อแฟคเตอร์িং สินเชื่อลีซซิ่ง และสินเชื่อเช่าซื้อ โดยผู้มีอำนาจและกรอบการอนุมัติสินเชื่อของบริษัทมีดังนี้

### 2.3.1 ผู้มีอำนาจในการอนุมัติสินเชื่อ

ผู้มีอำนาจในการอนุมัติสินเชื่อ ประกอบด้วย

1. ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
2. ประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายการเงินและบัญชี
3. ผู้จัดการทั่วไป – ฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์
4. ผู้จัดการทั่วไป – ฝ่ายปฏิบัติการ
5. ผู้จัดการทั่วไป – ฝ่ายบริหารความเสี่ยง

### 2.3.2 กรอบการอนุมัติสินเชื่อเริ่มใช้ตั้งแต่ปี 2564

ผู้มีอำนาจอนุมัติสินเชื่อ	วงเงินการอนุมัติสินเชื่อ
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (สำหรับวงเงินลูกหนี้การค้า)	ไม่เกิน 15 ล้านบาท
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร + ผู้จัดการทั่วไปฝ่ายบริหารความเสี่ยง + ผู้จัดการทั่วไป 1 คน หรือประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายการเงินและบัญชี	ไม่เกิน 80 ล้านบาท
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร + ผู้จัดการทั่วไปฝ่ายบริหารความเสี่ยง + ผู้จัดการทั่วไป 1 คน หรือประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายการเงินและบัญชี + ประธานเจ้าหน้าที่บริหารความเสี่ยงกลุ่ม (Singapore)/ผู้ช่วยประธานเจ้าหน้าที่บริหารความเสี่ยงกลุ่ม (Singapore)	ไม่เกิน 100 ล้านบาท
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร + ผู้จัดการทั่วไปฝ่ายบริหารความเสี่ยง + ผู้จัดการทั่วไป 1 คน หรือประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายการเงินและบัญชี + ประธานเจ้าหน้าที่บริหารความเสี่ยงกลุ่ม (Singapore)/ผู้ช่วยประธานเจ้าหน้าที่บริหารความเสี่ยงกลุ่ม (Singapore) + ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่ม (Singapore)	ไม่เกิน 250 ล้านบาท
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร + ผู้จัดการทั่วไปฝ่ายบริหารความเสี่ยง + ผู้จัดการทั่วไป 1 คน หรือประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายการเงินและบัญชี + ประธานเจ้าหน้าที่บริหารความเสี่ยงกลุ่ม (Singapore)/ผู้ช่วยประธานเจ้าหน้าที่บริหารความเสี่ยงกลุ่ม (Singapore) + ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่ม (Singapore) + ประธานคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงกลุ่ม	มากกว่า 250 ล้านบาท





## 2.4 การควบคุมและติดตามลูกหนี้

### 2.4.1 การควบคุมและติดตามลูกหนี้การค้ำและลูกหนี้การค้ำแฟคเตอริง

บริษัทควบคุมการเกิดหนี้เสียจากการรับโอนสิทธิเรียกร้องรัดกุมทุกขั้นตอน ตั้งแต่การอนุมัติวงเงินรับซื้อ ลูกหนี้การค้ำแต่ละรายพร้อมแจ้งโอนสิทธิเรียกร้องไปยังลูกหนี้การค้ำ การตรวจสอบเอกสารทางการค้ำที่ ลูกค่านำมาขายโอนสิทธิเรียกร้อง และยืนยันการรับสินค้าครบถ้วนถูกต้องกับลูกหนี้การค้ำ อย่างไรก็ตาม ในการติดตามและควบคุมการชำระหนี้จากลูกหนี้การค้ำ มีการจัดทำรายงานการรับชำระหนี้ของลูกหนี้ การค้ำ รวมทั้งการติดตามหนี้คงค้างเกินกำหนดชำระ ซึ่งจะทำให้ทราบถึงปัญหาและติดตามได้อย่าง รวดเร็ว โดยกำหนดระบบการรายงานและติดตาม ดังนี้

1. รายงานประจำวันการรับชำระหนี้ของลูกหนี้การค้ำ รายงานประจำเดือนอายุลูกหนี้การค้ำ รายงาน เช็กคิน และรายงานคดีล้มละลายจากสำนักงานกฎหมาย
2. บริษัทจัดให้มีการประชุมเดือนละ 2 ครั้งของฝ่ายปฏิบัติการ ฝ่ายลูกค้ำสัมพันธ์ และ ฝ่ายอำนวยการสินเชื่อลูกหนี้การค้ำ ซึ่งเป็นการรายงานสถานะการชำระหนี้ของลูกหนี้การค้ำทุกราย กรณีที่มีลูกหนี้การค้ำค้างชำระเกินกว่า 1 เดือน หรือในรายที่คาดว่าจะเกิดปัญหาการชำระหนี้ ฝ่ายลูกค้ำสัมพันธ์จะนำเสนอรายงานลูกหนี้การค้ำและลูกค้ำต่อประธานเจ้าหน้าที่บริหารต่อไป
3. บริษัทจัดให้มีการประชุมเดือนละ 1 ครั้งของฝ่ายกฎหมาย ซึ่งเป็นการรายงานสถานะการเร่งรัด ติดตามหนี้และความคืบหน้าของการแก้ไขหนี้ที่มีปัญหาต่อประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
4. บริษัทได้กำหนดขั้นตอนการติดตามทวงถาม ดังนี้
  - ลูกหนี้การค้ำค้างชำระไม่เกิน 3 เดือน ให้ติดตามร่วมกันระหว่างเจ้าหน้าที่ส่วนปฏิบัติการ ทางการเงิน และเจ้าหน้าที่ฝ่ายลูกค้ำสัมพันธ์ ทั้งนี้อาจมีหนังสือทวงถามแก่ลูกหนี้การค้ำ และลูกค้ำแล้วแต่กรณี
  - ลูกหนี้การค้ำค้างชำระเกิน 3 เดือน และยังไม่มีความคืบหน้าใดๆ ให้ออกหนังสือทวงถาม
  - ลูกหนี้การค้ำค้างชำระเกิน 4 เดือน ให้ออกหนังสือทวงถามโดยฝ่ายกฎหมายของบริษัท
  - ลูกหนี้การค้ำค้างชำระเกิน 6 เดือน หรือมีการติดตามทวงถามหลายครั้งแต่ไม่มีความคืบหน้า ให้ฝ่ายลูกค้ำสัมพันธ์เสนออนุมัติดำเนินคดีจากประธานเจ้าหน้าที่บริหาร การดำเนินคดีใน ปัจจุบันใช้ทุนจากภายนอก
  - กรณีที่เช็กคินฝ่ายกฎหมายจะดำเนินการแจ้งความดำเนินคดีภายใน 3 เดือน หลังจากเช็กคิน

อย่างไรก็ตาม กรณีที่การติดตามหนี้จากลูกหนี้การค้ำและลูกค้ำไม่ได้รับความร่วมมือที่ดี บริษัทอาจ พิจารณาดำเนินการตามกฎหมายทันทีโดยไม่ต้องรอปฏิบัติตามขั้นตอนดังกล่าวข้างต้น



## 2.4.2 การควบคุมและติดตามลูกค้าสัญญาเช่าทางการเงินและสัญญาเช่าซื้อ

บริษัทควบคุมและติดตามหนี้สินเชื่อที่เกิดจากสัญญาเช่าทางการเงินและสัญญาเช่าซื้ออย่างรัดกุม โดยมีขั้นตอนในการติดตามหนี้ ดังนี้

- ผิดนัดชำระ 1 และ 2 งวด ฝ่ายปฏิบัติการของบริษัทจะติดตามทวงถามจากลูกค้าทันที โดยการติดต่อเจรจากับลูกค้าโดยตรงด้วยตนเอง
- ผิดนัดชำระ 3 งวด ฝ่ายกฎหมายส่งจดหมายทวงถามและเจรจากับลูกค้าพร้อมประเมินสภาพความสามารถในการชำระหนี้
- ผิดนัดชำระ 3 งวดขึ้นไป บริษัทจะพยายามเจรจาเพื่อให้ชำระหนี้ก่อน ถ้าไม่สามารถแก้ไขได้ เจ้าหน้าที่ฝ่ายกฎหมายจะแจ้งยกเลิกสัญญาและให้ลูกค้าส่งมอบทรัพย์สินที่เช่าหรือเช่าซื้อคืน บริษัทกรณีลูกค้าปฏิเสธการส่งมอบทรัพย์สินคืน บริษัทจะดำเนินการยึดทรัพย์สินเพื่อนำมาประมูลขายต่อไป

## 2.5 การประมูลทรัพย์สิน

เมื่อยึดทรัพย์สินมาแล้ว บริษัทสามารถแบ่งการขายทรัพย์สินเพื่อนำเงินได้จากการขายมาหักหนี้ที่ลูกค้ายังคงค้างอยู่กับบริษัท โดยแบ่งออกเป็น 2 แนวทาง ดังนี้

1. กรณีทรัพย์สินที่ยึดจากลูกหนี้ (ลูกค้า และ/หรือ ผู้ค้ำประกัน) ตามคำสั่งศาล สำนักงานบังคับคดีจะเป็นผู้ดำเนินการประมูลขายทรัพย์สินดังกล่าว
2. กรณีบริษัทเป็นผู้ยึดทรัพย์สินมาจากลูกหนี้เอง บริษัทจะจัดสรรทรัพย์สินดังกล่าวไปขายหรือจำหน่าย โดยใช้วิธีการประกาศขายที่กระทำกันโดยทั่วไปในธุรกิจการบริการสินเชื่อ โดยหากเป็นกรณีที่ต้องนำทรัพย์สินดังกล่าวไปประมูลขายทอดตลาด บริษัทจะว่าจ้างบุคคลภายนอกซึ่งให้บริการรับจัดงานประมูลเพื่อสินค้าประเภทดังกล่าวนั้น

กรณีจำหน่ายทรัพย์สินได้มากกว่าภาระหนี้คงค้าง บริษัทจะคืนเงินส่วนเกินให้กับลูกค้า ในทางกลับกัน กรณีจำหน่ายทรัพย์สินได้ต่ำกว่าภาระหนี้คงค้าง บริษัทจะฟ้องร้องดำเนินคดีทางด้านกฎหมายกับลูกค้าและผู้ค้ำประกันต่อไปสำหรับยอดส่วนต่างของภาระหนี้คงค้างและยอดขายทรัพย์สินที่ได้รับ

## 2.6 การตลาดและการแข่งขัน

### 2.6.1 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

#### ธุรกิจสินเชื่อแฟคเตอริง

บริษัทเน้นกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ที่เป็นนิติบุคคลที่ประกอบธุรกิจภายในประเทศและธุรกิจเพื่อการส่งออก ในกลุ่มอุตสาหกรรมและบริการ เช่น การบริการ (จัดหางาน ทรัพยากรบุคคล) อาหารและเครื่องดื่ม ยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์ กระดาษและบรรจุภัณฑ์ เครื่องใช้ไฟฟ้า รับเหมาก่อสร้างและวัสดุก่อสร้าง ผลิตภัณฑ์พลาสติก และชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ โดยกลุ่มลูกค้าดังกล่าวต้องมีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจและสอดคล้องกับนโยบายการให้สินเชื่อของบริษัท รวมทั้งมีศักยภาพในการเจริญเติบโต แต่มี



ข้อจำกัดทางการเงินและต้องการเงินทุนหมุนเวียน ยังมีลูกค้าที่เป็นธุรกิจขนาดใหญ่ที่ใช้สินเชื่อแฟคเตอริ่งกับบริษัท ดังนั้นการใช้บริการสินเชื่อแฟคเตอริ่งเป็นการเสริมสภาพคล่องทางการเงินเพื่อให้การดำเนินธุรกิจของลูกค้ามีความคล่องตัวมากขึ้นและเพื่อขยายกิจการ/เพิ่มยอดขาย

ลูกค้าสินเชื่อแฟคเตอริ่งของบริษัทส่วนใหญ่อยู่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมทั้งในจังหวัดที่มีการเติบโตที่ดี เช่น พระนครศรีอยุธยา ชลบุรี ระยอง เป็นต้น และในอนาคตบริษัทมีแผนจะขยายสาขาในต่างจังหวัดเพื่อครอบคลุมการให้บริการกับลูกค้าที่อยู่ในต่างจังหวัด

#### ธุรกิจสินเชื่อลีสซิ่งและสินเชื่อเช่าซื้อ

ลูกค้าเป้าหมายคือ กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจที่เป็นนิติบุคคล ในกลุ่มอุตสาหกรรมและบริการ เช่น เครื่องจักรและอุปกรณ์ ผลิตภัณฑ์พลาสติก ยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์ กระดาษและบรรจุภัณฑ์ งานพิมพ์ขนส่งและโลจิสติกส์ ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ และอาหารและเครื่องดื่ม ที่ต้องการลงทุนในการซื้อทรัพย์สินประเภทยานพาหนะและเครื่องจักรที่ใช้ในอุตสาหกรรม ตลอดจนเครื่องมือที่ใช้ในการเคลื่อนย้ายสินค้า เรือขนส่ง และรถใช้งานเกษตรกรรม แต่มีข้อจำกัดของเงินลงทุน จึงจำเป็นต้องใช้สินเชื่อลีสซิ่งและสินเชื่อเช่าซื้อ เพื่อใช้ประโยชน์ในการประกอบธุรกิจ บริษัทจะเน้นลูกค้าที่มีฐานะการเงินมั่นคง มีระบบการจัดการที่ดีและมีความสามารถในการผ่อนชำระหนี้คืนได้ตามเวลาที่กำหนด กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่อยู่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลรวมทั้งในจังหวัดที่มีการเติบโตที่ดี เช่น พระนครศรีอยุธยา ชลบุรี ระยอง เป็นต้น

### 2.6.2 กลยุทธ์ในการแข่งขัน

#### 1. การให้บริการลูกค้าที่รวดเร็วและมีประสิทธิภาพ

บริษัทมุ่งเน้นการบริการที่ดี รวดเร็ว และมีประสิทธิภาพ โดยบริษัทสามารถพิจารณาในเบื้องต้นถึงความเป็นไปได้ว่าลูกค้าจะได้รับอนุมัติวงเงินหรือไม่ภายใน 3 วันทำการ และสามารถอนุมัติวงเงินได้กรณีลูกค้ายอมรับตามวงเงินและเงื่อนไขที่ได้แจ้งในเบื้องต้นภายใน 7 วันทำการ กรณีลูกค้าสินเชื่อแฟคเตอริ่ง เมื่อนำเอกสารทางการค้ามาขายโอนสิทธิเรียกร้อง บริษัทสามารถโอนเงินชำระเบื้องต้นจากการรับโอนสิทธิเรียกร้องในวันทำการถัดไป

นอกจากนี้บริษัทได้ดำเนินการศึกษาข้อมูลความต้องการของลูกค้า เพื่อนำมาพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงินให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า และนำฐานข้อมูลดังกล่าวไปใช้ในการเตรียมแผนการตลาดเพื่อเสนอบริการที่เป็นประโยชน์แก่ลูกค้ามากยิ่งขึ้น

#### 2. ความหลากหลายของการให้บริการ

เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ครบวงจรมากขึ้น บริษัทจึงมีบริการเสริมเป็นสินเชื่อรูปแบบต่างๆ เช่น Confirming LC/TR, Inventory Financing, Floor Plan เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทให้บริการหลังการขาย เช่น การต่อภาษีทะเบียนรถยนต์และการต่อประกันภัยเพื่อช่วยอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า

บริษัทมีความยืดหยุ่นในการเสนอทางเลือกวิธีการผ่อนชำระแก่ลูกค้าที่ใช้บริการสินเชื่อลีสซิ่งและสินเชื่อเช่าซื้อ เช่น การชำระรายเดือน รายไตรมาส การชำระแบบ Step up และ Step down เพื่อสอดคล้องกับกระแสเงินของลูกค้า



### 3. ความสัมพันธ์กับกลุ่มบริษัทแฟคเตอร์িংที่มีเครือข่ายทั่วโลก

บริษัทเป็นสมาชิกของ Factor Chain International (“FCI”) ภายใต้ชื่อ FCI ซึ่งมีเครือข่ายมากกว่า 400 แห่ง ในกว่า 90 ประเทศทั่วโลก โดยสมาชิกในกลุ่ม สามารถให้บริการด้านการติดตามรับชำระหนี้จากลูกหนี้ การค้า การตรวจสอบประวัติ และสถานะทางการเงินของลูกหนี้การค้าในประเทศสมาชิก ดังนั้น บริษัทจึงมีศักยภาพที่จะเสนอบริการแฟคเตอร์িংในรูปแบบที่เป็นสากลและมีเครือข่ายที่ใช้ได้ทั่วโลก

### 4. การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าและคู่ค้าต่างๆ ทางธุรกิจ

บริษัทมีฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ ประกอบด้วยเจ้าหน้าที่ที่มีประสบการณ์ในการแก้ปัญหาต่างๆ มีมนุษย์สัมพันธ์ที่ดีรับผิดชอบดูแลลูกค้าแต่ละรายอย่างใกล้ชิด และมีการเข้าพบลูกค้าเป็นประจำอย่างสม่ำเสมอ เพื่อรับทราบถึงความต้องการเพิ่มเติมหรือปัญหาการใช้บริการของลูกค้า และตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าหรือแก้ปัญหาต่างๆ ได้อย่างรวดเร็ว นอกจากนี้ ฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์มีการแจ้งบริการใหม่ๆ ของบริษัทและให้คำแนะนำเกี่ยวกับประเภทของการให้บริการที่เหมาะสม ตลอดจนข้อมูลและข่าวสารต่างๆ ที่เพียงพอเพื่อประกอบการตัดสินใจของลูกค้า

บริษัทได้มุ่งสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่ค้าทางธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นตัวแทนผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ผู้จัดจำหน่ายทรัพย์สินประเภทอื่น บริษัทประกันภัย และสถาบันการเงินอื่นเพื่อการเกื้อหนุนทางธุรกิจระหว่างกันในการดำเนินธุรกิจระยะยาว

### 5. เจ้าหน้าที่ที่มีประสบการณ์และทักษะการให้บริการ

เจ้าหน้าที่ฝ่ายพัฒนาธุรกิจของบริษัทมีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์ในธุรกิจของบริษัทสามารถนำเสนอผลิตภัณฑ์ทางการเงินของบริษัทให้เหมาะกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ส่วนเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการก็ล้วนแล้วแต่เป็นผู้มีประสบการณ์ในการดำเนินงาน จึงสามารถสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าในการใช้บริการได้เป็นอย่างดี

### 6. การฝึกอบรมบุคลากรอย่างสม่ำเสมอ

บริษัทให้ความสำคัญกับการฝึกอบรมและพัฒนาความรู้ให้แก่พนักงาน โดยจัดให้มีการฝึกอบรมอย่างสม่ำเสมอเพื่อเสริมสร้างความรู้และทักษะในการทำงาน (on the job training) และการทำงานร่วมกันเป็นทีมเพื่อรองรับกับสภาพการแข่งขันที่เปลี่ยนแปลง และรองรับผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นจากปัจจัยภายนอกต่างๆ เช่น ภาวะเศรษฐกิจและการค้า เป็นต้น การฝึกอบรมบุคลากรอย่างสม่ำเสมอมีส่วนช่วยทำให้พนักงานมีประสิทธิภาพในการให้บริการลูกค้าอันนำมาซึ่งความพึงพอใจในการใช้บริการของลูกค้าท้ายที่สุด

### 7. ระบบอิเล็กทรอนิกส์แฟคเตอร์িংสนับสนุนการบริการต่อลูกค้าที่มีประสิทธิภาพ

บริษัทเป็นผู้ประกอบการแฟคเตอร์িংเพียงแห่งเดียวที่มีระบบอิเล็กทรอนิกส์ที่สมบูรณ์ที่สุดสำหรับลูกค้าที่นำเอกสารทางการค้ามาขายโอนสิทธิเรียกร้อง ทำให้การทำธุรกรรมมีความสะดวกและรวดเร็ว บริการอิเล็กทรอนิกส์ดังกล่าวประกอบด้วยบริการ ดังนี้



E-Client Enquiry ลูกค้าสามารถดูข้อมูลสถานะบัญชีแฟคเตอริงของตนเองได้แบบ Real Time และสามารถแจ้งบริษัทโอนเงินชำระเบื้องต้น หรือส่งใบคำขออนุมัติสินเชื่อและแจ้งวงเงินลูกหนี้การค้าที่ต้องการผ่านทางอินเทอร์เน็ตได้

E-Submission เป็นการทำการรายการเสนอขายรายละเอียดการขายใบกำกับสินค้า หรือเอกสารทางการค้ามาให้กับบริษัทผ่านทางอินเทอร์เน็ต

E-Report เป็นการจัดส่งรายงานประจำสัปดาห์และรายงานประจำเดือนให้กับลูกค้าผ่านทาง E-mail Address ลูกค้าสามารถดาวน์โหลดรายงานดังกล่าวได้ที่บริษัทของลูกค้าเอง

#### 8. ผู้ถือหุ้นใหญ่ที่แข็งแกร่ง

ผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัท คือ IFS (Singapore) ซึ่งเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์สิงคโปร์ ประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อแฟคเตอริง และให้บริการทางการเงินในรูปแบบต่างๆ มานานกว่า 33 ปี และ IFS (Singapore) ได้ให้ความช่วยเหลือในการถ่ายทอดความรู้และเทคโนโลยีต่างๆ ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ทำให้บริษัทได้พัฒนาความรู้เชิงปฏิบัติการเป็นอย่างดีเรื่อยมา

#### 2.6.3 นโยบายด้านราคา

บริษัทมีมาตรฐานในการกำหนดราคาที่เหมาะสมและเป็นธรรมให้กับลูกค้าแต่ละราย โดยพิจารณาจากปัจจัยต่างๆ ดังนี้

1. คุณสมบัติและฐานะการเงินของลูกค้าและผู้ค้ำประกัน ขนาดของกิจการ/ประเภทของธุรกิจ/ประสบการณ์ในการดำเนินกิจการ และในธุรกิจของผู้บริหาร
2. คุณสมบัติของลูกหนี้การค้า/ระยะเวลาที่ลูกหนี้การค้าได้รับเครดิตจากลูกค้า
3. ต้นทุนการดำเนินงานอื่นๆ เช่น ต้นทุนในการบริหารจัดการรับชำระหนี้จากลูกหนี้การค้า การจัดทำรายงานต่างๆ การติดตามทวงถามหนี้กรณีที่มีการชำระล่าช้า
4. ต้นทุนทางการเงินของบริษัท

หลักเกณฑ์ข้างต้นจะนำมาพิจารณาประกอบกับอัตราดอกเบี้ยของคู่แข่งชั้น เพื่อหาอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสม เสนอให้กับลูกค้าต่อไป

#### 2.6.4 ช่องทางการนำเสนอบริการต่อลูกค้า

##### ธุรกิจแฟคเตอริง

บริษัทมีเจ้าหน้าที่ฝ่ายพัฒนาธุรกิจ เป็นผู้ติดต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทางโทรศัพท์ และเข้าไปพบเพื่ออธิบายรายละเอียดของบริการต่างๆ พร้อมทั้งพิจารณานำเสนอวงเงินที่เหมาะสมกับประเภทธุรกิจและความต้องการในการใช้เงิน บริษัทยังมีเว็บไซต์ [www.ifscapthai.com](http://www.ifscapthai.com) กรณีลูกค้าต้องการค้นหารายละเอียดด้วยตนเอง นอกจากนี้การเป็นสมาชิกของ FCI ที่มีประเทศสมาชิกอยู่ทั่วโลกก็จะได้รับการแนะนำลูกค้ามาจากประเทศต่างๆ เหล่านั้นด้วยเช่นกัน



### ธุรกิจสินเชื่อสินเชื่อและสินเชื่อเช่าซื้อ

บริษัทเน้นการเสนอบริการต่อลูกค้าโดยตรงและผ่านตัวแทนจำหน่ายเครื่องจักร และสมาคมธุรกิจต่างๆ รวมทั้งหน่วยงานส่งเสริมของภาครัฐ เช่น สมาคมการค้าหรือผู้ผลิตต่างๆ ในประเทศ เป็นต้น บริษัทมีเจ้าหน้าที่ฝ่ายพัฒนาธุรกิจทำหน้าที่แนะนำบริการสินเชื่อประเภทต่างๆ เช่นกัน เจ้าหน้าที่จะเข้าหาลูกค้าโดยตรงทำให้ทราบถึงความต้องการ ตลอดจนสามารถอธิบายให้ลูกค้าเข้าใจ และเห็นประโยชน์จากการใช้วงเงินสินเชื่อสินเชื่อและสินเชื่อเช่าซื้อได้เป็นอย่างดี

#### **2.6.5 การส่งเสริมการนำเสนอบริการถึงลูกค้า**

บริษัทใช้การโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เช่น หนังสือพิมพ์ วิทยุ เว็บไซต์ของบริษัท และการประชาสัมพันธ์ เช่น การบรรยายให้ความรู้ธุรกิจสินเชื่อแฟคตอริ่ง สินเชื่อสินเชื่อและสินเชื่อเช่าซื้อแก่องค์กรต่างๆ

#### **2.6.6 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน**

### ธุรกิจสินเชื่อแฟคตอริ่ง

แนวโน้มเศรษฐกิจไทยคาดว่าจะฟื้นตัวจากโรคระบาด COVID-19 และคาดการณ์จะเติบโตอยู่ระหว่างร้อยละ 2.5 – 3.5 ในปี 2564 โดยมีแรงสนับสนุนสำคัญจาก (1) การฟื้นตัวของอุปสงค์ภายในประเทศ (2) การส่งออกที่ฟื้นตัวตามภาวะเศรษฐกิจโลกที่คาดว่าจะได้รับผลดีจากการพัฒนาและการกระจายวัคซีนป้องกันโรค COVID-19 ที่ครอบคลุมทั่วโลกได้เป็นผลสำเร็จ (3) การเบิกจ่ายงบประมาณของภาครัฐและมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจที่สำคัญ และ (4) ฐานการขยายตัวที่ผิดปกติในปี 2563

สำหรับอุตสาหกรรมสินเชื่อแฟคตอริ่งคาดว่าจะเติบโตเล็กน้อยในปี 2564 ตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจไทย ด้วยมูลค่าปริมาณการค้าของธุรกิจแฟคตอริ่งรวม (Total Factoring Volume) ประมาณ 230,000 ล้านบาท ในปี 2564 การเริ่มดำเนินการโครงการพัฒนาระบบนิเวศดิจิทัลแฟคตอริ่งที่ริเริ่มโดยธนาคารแห่งประเทศไทย เพื่อช่วยให้ SMEs รายย่อยสามารถเข้าถึงแหล่งทุนได้ สินเชื่อเพื่อเครือข่ายธุรกิจ (Supply Chain Financing) สินเชื่อลูกค้าการค้า สินเชื่อแฟคตอริ่งระหว่างประเทศ (สินเชื่อแฟคตอริ่งเพื่อการนำเข้าและการส่งออก) และสินเชื่อในลักษณะพรีไฟแนนซ์ (Pre-Finance Schemes) จะเป็นตัวช่วยสนับสนุนการเติบโตของธุรกิจแฟคตอริ่งได้เป็นอย่างดี

ในประเทศไทยมีผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม (Small and medium-sized enterprises: SMEs) ทั่วประเทศประมาณ 3.1 ล้านราย ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 42 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP) แต่ยังมีผู้ประกอบการจำนวนมากที่ยังคงมีข้อจำกัดในการเข้าถึงและได้รับแหล่งเงินทุนจากธนาคารพาณิชย์ เนื่องจากความเข้มงวดของการปล่อยสินเชื่อและความต้องการหลักประกันของธนาคารพาณิชย์ อาทิเช่น อสังหาริมทรัพย์ ดังนั้น สินเชื่อแฟคตอริ่งจึงมีความเหมาะสมกับธุรกิจผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม ซึ่งนับเป็นโอกาสสำหรับธุรกิจสินเชื่อแฟคตอริ่งในประเทศ เนื่องจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ไม่มีหลักประกันแต่มียอดขายหรือใบแจ้งหนี้ ได้ให้ความสนใจใช้บริการสินเชื่อแฟคตอริ่งมากขึ้น นอกจากนี้ การที่พระราชบัญญัติหลักประกันธุรกิจ และดิจิทัลแฟคตอริ่งมีผลบังคับใช้แล้ว และการผลักดันโครงการ



ดิจิทัลแฟคเตอริง จะช่วยให้ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมมีโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้มากขึ้น โดยสามารถใช้ใบแจ้งหนี้ / ใบแจ้งหนี้ดิจิทัล และลูกหนี้การค้าของตนเป็นหลักประกันให้แก่ผู้ให้กู้

จากข้อมูลเว็บไซต์ของ FCI (<https://fci.nl>) รายงานมูลค่าปริมาณการค้าของธุรกิจแฟคเตอริง (Factoring Volume) ในประเทศไทยในปี 2560 2561 และ 2562 เท่ากับ 209,935 ล้านบาท (EUR 5,600 million) 220,319 ล้านบาท (EUR 5,877 million) และ 200,315 ล้านบาท (EUR 5,877 million) ตามลำดับ และมีอัตราส่วนมูลค่ารายได้รวมต่อ GDP (GDP Penetration) เพียงร้อยละ 1.3 ในปี 2562 ข้อมูลนี้เมื่อเทียบกับประเทศในแถบยุโรป เช่น สหราชอาณาจักร (อังกฤษ สกอตแลนด์ เวลส์ และไอร์แลนด์เหนือ) อิตาลี ฝรั่งเศส และเยอรมนี ซึ่งมีอัตรา GDP Penetration อยู่ที่ร้อยละ 12.8, 14.3, 14.5 และ 8.0 ตามลำดับ ส่วนประเทศอื่นๆ เช่น ฮังการี ไต้หวัน แอฟริกาใต้ จีน บราซิล และสิงคโปร์มีอัตรา GDP Penetration อยู่ที่ร้อยละ 10.3, 9.0, 6.3, 3.2, 2.2 และ 12.0 ตามลำดับ โดยค่าเฉลี่ยของ GDP Penetration ของโลกอยู่ที่ร้อยละ 4.0 จึงนับได้ว่าการเติบโตของธุรกิจสินเชื่อแฟคเตอริงในประเทศไทยยังมีแนวโน้มที่สามารถเติบโตได้ต่อเนื่อง

### คู่แข่ง

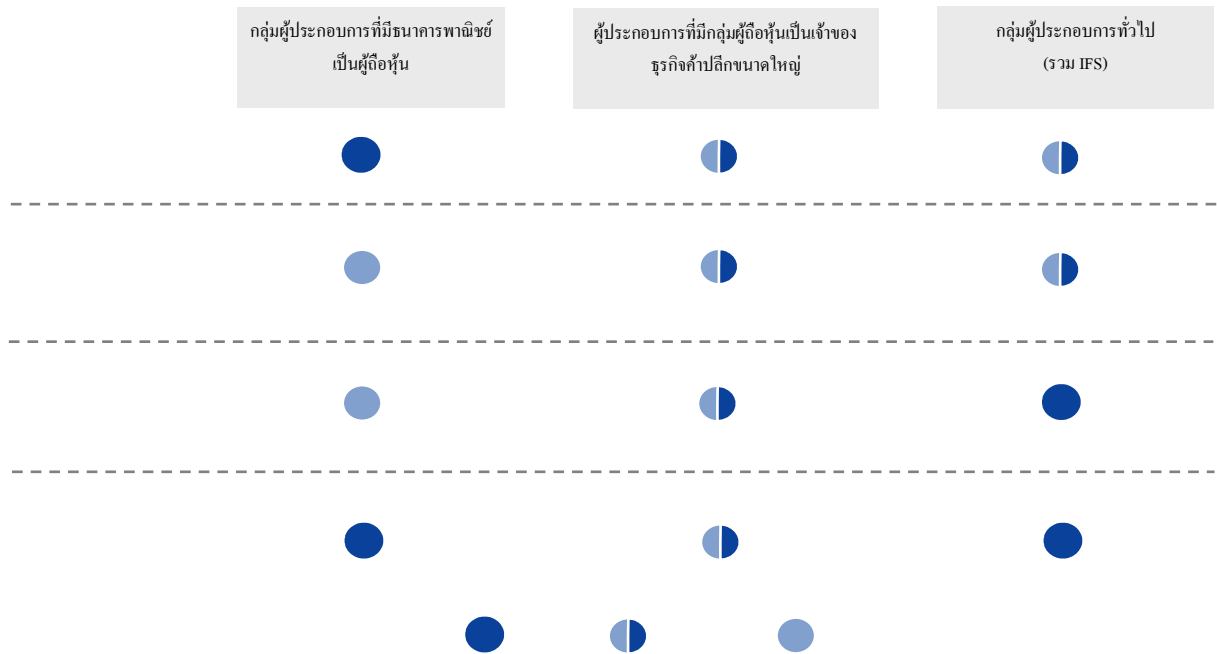
บริษัทผู้ประกอบการแฟคเตอริงที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบันมีมากกว่า 13 ราย สามารถแบ่งเป็น 3 กลุ่มตามลักษณะการประกอบธุรกิจ ดังนี้

1. กลุ่มผู้ประกอบการแฟคเตอริงที่เป็นธนาคารพาณิชย์และธนาคารเป็นผู้ถือหุ้น การแข่งขันของผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ มีความได้เปรียบในด้านเครือข่ายของธนาคารพาณิชย์ในการเข้าถึงลูกค้า ต้นทุนทางการเงินที่ต่ำ แต่ยังมีจุดอ่อน คือ การที่ธนาคารพาณิชย์มีหลายผลิตภัณฑ์ และมีข้อจำกัดในการให้สินเชื่อภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย ทำให้ขาดความคล่องตัวหรือมีข้อจำกัดในการพิจารณาสินเชื่อประเภทแฟคเตอริงเนื่องจากเป็นสินเชื่อที่ไม่มีหลักประกัน

2. กลุ่มผู้ประกอบการแฟคเตอริงมีกลุ่มผู้ถือหุ้นเป็นเจ้าของธุรกิจค้าปลีกขนาดใหญ่ การแข่งขันของผู้ประกอบการกลุ่มนี้จะมีข้อได้เปรียบในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่เป็นซัพพลายเออร์ของธุรกิจค้าปลีกนั้นๆ ซึ่งก็มีอยู่จำนวนหนึ่ง แต่จำกัดอยู่เฉพาะซัพพลายเออร์ของตนเองเท่านั้น ไม่ได้ขยายไปสู่ลูกค้ากลุ่มอื่น กลุ่มผู้ประกอบการแฟคเตอริงกลุ่มนี้จะมีตลาดลูกค้าเฉพาะของตนเอง ทำให้มีบทบาทในการแข่งขันน้อย

3. กลุ่มผู้ประกอบการแฟคเตอริงทั่วไป กลุ่มนี้มีผู้ประกอบการจำนวนมากกว่ากลุ่มอื่น การแข่งขันของผู้ประกอบการกลุ่มนี้มีความหลากหลายในรูปแบบของการแข่งขัน แต่เน้นที่การตลาดที่มีประสิทธิภาพสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายต่างๆ ได้ มีความยืดหยุ่นสูงในการให้บริการและหลักเกณฑ์ด้านสินเชื่อ เนื่องจากไม่ได้อยู่ภายใต้การกำกับของธนาคารแห่งประเทศไทย แต่ก็มีข้อจำกัดที่สำคัญคือ เงินทุน บุคลากรฝ่ายปฏิบัติการ และฝ่ายพัฒนาธุรกิจที่มีประสบการณ์

จากที่กล่าวมาข้างต้นสามารถสรุปเป็นแผนภาพข้างล่าง ดังนี้



แหล่งที่มา: จากการวิเคราะห์ของผู้บริหารของบริษัท

อย่างไรก็ตาม บริษัทก็ยังคงเชื่อมั่นว่า ด้วยความเป็นมืออาชีพและอยู่ในธุรกิจแฟคเตอร์িংมายาวนาน บริษัทจะสามารถก้าวขึ้นมาเป็นหนึ่งในผู้นำธุรกิจแฟคเตอร์িংได้ โดยบริษัทมีข้อได้เปรียบกว่าคู่แข่งอื่นๆในตลาด ดังนี้

1. บริษัทดำเนินธุรกิจด้านแฟคเตอร์িংมากกว่า 30 ปี มีฐานข้อมูลของลูกค้าและลูกหนี้การค้าที่เป็นผู้ประกอบการในธุรกิจต่างๆมากมาย มีประวัติทางด้านการเงิน ประวัติการชำระหนี้ที่เก็บมาอย่างต่อเนื่อง จึงทำให้การวิเคราะห์สินเชื่อให้กับลูกค้าและลูกหนี้การค้าเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ
2. บุคลากรของบริษัทได้รับการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง ทั้งที่ได้จากการเรียนรู้จากประสบการณ์การทำงานโดยตรงและจากหลักสูตรต่างๆที่บริษัทจัดหาให้ ทักษะและประสบการณ์เหล่านี้ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการบริการที่ดียิ่งขึ้น และเป็นส่วนที่หาได้ไม่มากนักจากผู้ประกอบการแฟคเตอร์িংรายอื่นๆ
3. การพัฒนาระบบในการดำเนินธุรกรรมต่างๆ จากที่ต้องรอเอกสารทางการค้าที่ลูกค้านำมาเสนอขายส่งถึงบริษัทๆจึงจะเริ่มดำเนินการป้อนข้อมูลเข้าระบบและตรวจสอบเอกสารก่อนทำการโอนเงิน มาเป็นลูกค้าสามารถป้อนข้อมูลเอกสารทางการค้าได้ด้วยตัวเองจากที่ทำการ เพื่อบริษัทจะได้ตรวจสอบข้อมูลเพื่อเตรียมรอโอนเงินรับชำระเบื้องต้นได้อย่างรวดเร็ว ถือเป็นการทำธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์แบบครบวงจร ซึ่งยังไม่มีผู้ประกอบการแฟคเตอร์িংแห่งใดทำได้
4. ภายหลังจากเข้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยจะทำให้บริษัทสามารถระดมทุนและจัดหาแหล่งเงินทุนในต้นทุนที่ต่ำกว่า ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อลูกค้าผู้ใช้บริการต่อไป
5. บริษัทมีโครงการขยายสาขาในต่างจังหวัด เพื่อให้การบริการครอบคลุมพื้นที่ที่สำคัญทางธุรกิจ





### ธุรกิจสินเชื่อสินเชื่อและสินเชื่อเช่าซื้อ (เครื่องจักรและอุปกรณ์)

ธุรกิจสินเชื่อสินเชื่อและสินเชื่อเช่าซื้อ (เครื่องจักรและอุปกรณ์) คาดว่ายังคงขยายตัวต่อเนื่องในปี 2564 ในอัตราชะลอตามภาวะเศรษฐกิจไทย อุตสาหกรรมหลักของประเทศไทยโดยรวมจะมีการฟื้นตัวในทิศทางบวก แต่เป็นผลจากฐานการขยายตัวที่ต่ำผิดปกติในปี 2563 ซึ่งจะเป็นแรงขับเคลื่อนที่สำคัญของธุรกิจสินเชื่อสินเชื่อและสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์

ปัจจัยหลายๆ ประการที่จำเป็นและทำให้ความต้องการของผู้ประกอบการที่ต้องการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์เป็นไปอย่างต่อเนื่อง อาทิ เช่น 1) เพื่อทดแทนเครื่องจักรเก่าหรือล้าสมัย 2) เพื่อเพิ่มกำลังการผลิต 3) เพื่อลดรายจ่ายแทนค่าแรงงานที่สูงขึ้น หรือ 4) เพื่อเพิ่มคุณภาพสินค้า บริษัทตั้งเป้าที่จะเติบโตอย่างต่อเนื่องสำหรับธุรกิจสินเชื่อประเภทนี้โดยเน้นเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่มีราคาและขนาดเล็กจนถึงปานกลางและมีสภาพคล่องในการขายต่อในตลาดมือสองเป็นหลัก บริษัทจะเน้นกลยุทธ์ในการพัฒนาเครือข่ายของผู้จัดจำหน่ายเครื่องจักรและอุปกรณ์เพื่อแนะนำการใช้บริการสินเชื่อจากบริษัทอย่างต่อเนื่อง เนื่องด้วยกลุ่มเป้าหมายของบริษัททั้งในธุรกิจสินเชื่อแฟคตอริ่งและสินเชื่อเครื่องจักรและอุปกรณ์เป็นกลุ่มเป้าหมายเดียวกัน คือผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) บริษัทจึงสามารถนำเสนอสินเชื่อทั้งสองประเภทนี้ให้กับลูกค้าได้ โดยเฉพาะลูกค้าที่ใช้บริการสินเชื่อประเภทใดประเภทหนึ่งกับบริษัทอยู่และมีความต้องการใช้สินเชื่ออีกประเภทหนึ่ง (Cross-Selling) ซึ่งนับว่าเป็นจุดแข็งและเพิ่มขีดความสามารถในการเสนอบริการให้กับลูกค้าของบริษัท

### คู่แข่ง

บริษัทเป็นสมาชิกสมาคมสินเชื่อแห่งประเทศไทยซึ่งมีจำนวนประมาณ 20 ราย และยังมีบริษัทที่มีได้เป็นสมาชิกอยู่ด้วย เมื่อเปรียบเทียบกับบริษัทคู่แข่ง บริษัทมีมูลค่ายอดการให้สินเชื่อสินเชื่อและสินเชื่อเช่าซื้อในปริมาณไม่มากนัก

ทั้งนี้ บริษัทที่ให้บริการสินเชื่อสินเชื่อและสินเชื่อเช่าซื้อในประเทศไทย สามารถแบ่งได้เป็น 3 ประเภทได้แก่

1. กลุ่มผู้ประกอบการที่เป็นธนาคารพาณิชย์และธนาคารเป็นผู้ถือหุ้น การแข่งขันของผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ มีความได้เปรียบในด้านเครือข่ายของธนาคารพาณิชย์ในการเข้าถึงลูกค้า ต้นทุนทางการเงินที่ต่ำ แต่ยังมีจุดอ่อนคือ การที่ธนาคารพาณิชย์มีหลายผลิตภัณฑ์ มีข้อจำกัดในการให้สินเชื่อ และขนาดขององค์กรที่ใหญ่ประกอบกับต้องอยู่ภายใต้กฎเกณฑ์ของธนาคารแห่งประเทศไทยทำให้ขาดความรวดเร็วและความยืดหยุ่นในการให้บริการ
2. กลุ่มผู้ประกอบการที่เป็นผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายเครื่องจักรหรือยานพาหนะให้บริการสินเชื่อโดยตรง การแข่งขันของกลุ่มนี้จะมีข้อได้เปรียบในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าแต่ก็เป็นลูกค้าเฉพาะของตนเองเท่านั้น และมีข้อจำกัดในเรื่องของเงินทุนที่ต้องซื้อสินค้าและชำระเงินทั้งหมดก่อน แต่ต้องค่อยๆ ให้ลูกค้าผ่อนชำระเป็นรายงวด ระยะเวลาเป็นปีกว่าจะได้ครบตามจำนวน
3. กลุ่มธุรกิจสินเชื่อสินเชื่อและสินเชื่อเช่าซื้อทั่วไป ประเภทสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร (non-bank) กลุ่มนี้มีผู้ประกอบการจำนวนมากกว่ากลุ่มอื่น และมีข้อได้เปรียบคือ มีความยืดหยุ่นสูงในการให้บริการและหลักเกณฑ์ด้านสินเชื่อ เนื่องจากไม่ได้อยู่ภายใต้การกำกับของธนาคารแห่งประเทศไทย



## 2.7 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

### 2.7.1 แหล่งที่มาของเงินทุน

บริษัทมีแหล่งเงินทุนที่นำมาใช้ในการให้บริการสินเชื่อแก่ลูกค้า ณ 31 ธันวาคม 2561 2562 และ 2563 มีดังนี้

แหล่งเงินทุน	31 ธันวาคม 2561		31 ธันวาคม 2562		31 ธันวาคม 2563	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน	2,585.00	60.33	2,210.00	53.73	1,425.00	41.31
เงินกู้ยืมระยะยาวที่ครบกำหนดชำระในหนึ่งปี	116.00	2.71	146.72	3.57	178.80	5.18
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	90.36	2.11	92.05	2.24	60.40	1.75
เงินกู้ยืมระยะยาว	92.00	2.15	120.26	2.92	224.78	6.52
ประมาณการหนี้สินผลประโยชน์ของพนักงาน	36.15	0.84	31.38	0.76	32.71	0.95
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	0.76	0.02	0.76	0.02	-	-
<b>รวมหนี้สิน</b>	<b>2,920.28</b>	<b>68.16</b>	<b>2,601.18</b>	<b>63.24</b>	<b>1,921.69</b>	<b>55.71</b>
<b>ส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>1,364.18</b>	<b>31.84</b>	<b>1,511.86</b>	<b>36.76</b>	<b>1,527.88</b>	<b>44.29</b>
<b>รวม</b>	<b>4,284.45</b>	<b>100.00</b>	<b>4,113.03</b>	<b>100.00</b>	<b>3,449.57</b>	<b>100.00</b>

แหล่งที่มาของเงินทุน ณ 31 ธันวาคม 2561 2562 และ 2563 มีสัดส่วนมาจากส่วนของผู้ถือหุ้นร้อยละ 31.84 ร้อยละ 36.76 และร้อยละ 44.29 ตามลำดับ และมาจากส่วนของหนี้สินร้อยละ 68.16 ร้อยละ 63.24 และร้อยละ 55.71 ตามลำดับ

โดยแหล่งเงินทุนส่วนใหญ่ของบริษัทมาจากเงินกู้สถาบันการเงินภายในประเทศจำนวน 9 แห่ง ซึ่งเป็นวงเงินเบิกเกินบัญชีและวงเงินกู้ยืมระยะสั้นและอื่นๆ จำนวน 4,626 ล้านบาท และวงเงินกู้ระยะยาวจำนวน 600 ล้านบาท

ทั้งนี้ ภายใต้วงเงินสินเชื่อดังกล่าว บริษัทจะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขต่างๆ ที่ระบุไว้ในสัญญา เช่น การดำรงหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นไม่เกินกว่า 4 เท่าหรือ 8 เท่า การดำรงอัตราส่วน Gearing Ratio ไม่เกิน 6.5 เท่า การดำรงมูลค่าสุทธิที่มีตัวตนของส่วนของผู้ถือหุ้น (Tangible Net Worth) ไม่น้อยกว่า 650 ล้านบาท การห้ามนำทรัพย์สินของบริษัทไปก่อภาระผูกพันกับผู้อื่นก่อนได้รับความยินยอมจากสถาบันการเงิน การดำรงสัดส่วนการถือหุ้นของ IFS (Singapore) ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 49

ที่ผ่านมาบริษัทมีนโยบายการหาแหล่งเงินทุนที่มีต้นทุนต่ำและให้สอดคล้องกับระยะเวลาชำระคืนของลูกค้าในปัจจุบัน บริษัทไม่มีการจัดหาเงินทุนหรือกู้ยืมเงินจากบุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้บริหารหรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่



## 2.7.2 การให้สินเชื่อ

### การให้สินเชื่อแฟคเตอร์িং

บริษัทพิจารณาจากคุณภาพของลูกค้าและลูกหนี้การค้าเป็นหลัก

#### 1. วงเงินลูกค้า (Investment Limit)

หมายถึง วงเงินสูงสุดที่กำหนดให้ลูกค้า ซึ่งจะกำหนดจากยอดขายของลูกค้า คุณภาพของลูกหนี้การค้า และความจำเป็นในการใช้วงเงินของลูกค้า การใช้วงเงินเป็นแบบหมุนเวียนคือ เมื่อบริษัทเก็บเงินจากลูกหนี้การค้าที่นำมาขายได้แล้ว ยอดหนี้คงค้างที่ใช้จะลดลง ลูกค้าก็สามารถใช้วงเงินนั้นได้ใหม่อีกแต่ต้องอยู่ภายในวงเงินที่กำหนดไว้ให้ บริษัทได้นำระบบ Credit Scoring มาช่วยในการวิเคราะห์เพื่อให้สามารถพิจารณาอนุมัติวงเงินสินเชื่อได้รวดเร็วขึ้น

#### 2. วงเงินลูกหนี้การค้า (Funding Limit)

หมายถึง วงเงินเบื้องต้นที่กำหนดเพื่อการรับซื้อลูกหนี้การค้าแต่ละราย ที่ลูกค้าสามารถนำมาขายโอนสิทธิในการพิจารณาเงินของลูกหนี้การค้า บริษัทจะวิเคราะห์จากฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน รวมทั้งประวัติการชำระเงินของลูกหนี้การค้าโดยใช้ระบบ Credit Scoring มาช่วยในการพิจารณาเช่นกัน

นอกจากนี้ บริษัทยังได้กำหนดหลักเกณฑ์เพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการบริหารความเสี่ยง ดังนี้

#### 1. การกระจายความเสี่ยง

### สินเชื่อแฟคเตอร์িং

ลูกค้า	วงเงินสินเชื่อ
ลูกค้าแต่ละราย หรือกลุ่มลูกค้าเดียวกัน	ไม่เกินกว่าร้อยละ 10 ของยอดหนี้คงค้างทั้งหมด และ/หรือ ไม่เกินกว่าร้อยละ 30 ของส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท (แล้วแต่จะไร จะต่ำกว่า)
ลูกค้ารวมของภาคธุรกิจใดธุรกิจหนึ่ง	รวมกันไม่เกินกว่าร้อยละ 20 ของยอดหนี้คงค้าง
ลูกหนี้การค้าแต่ละราย หรือกลุ่มลูกหนี้การค้า	ไม่เกินกว่าร้อยละ 15 ของยอดคงค้างทั้งหมดของลูกหนี้การค้า และ/ หรือ ไม่เกินร้อยละ 30 ของส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท (แล้วแต่จะไรจะต่ำ กว่า)

หมายเหตุ กรณีที่วงเงินสินเชื่อ หรือยอดหนี้ลูกหนี้การค้าเกินกว่าที่กำหนดไว้ ให้ขออนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทต่อไป



## สินเชื่อสีซิ่งและสินเชื่อเช่าซื้อ

ประเภททรัพย์สิน	วงเงินสินเชื่อ *
เครื่องกลึงหรือตัดโลหะที่ใช้ในอุตสาหกรรมต่างๆ	ไม่เกินร้อยละ 20 ของยอดหนี้คงค้างแต่ละอุตสาหกรรม *
ยานพาหนะ เช่น รถลาก	ไม่เกินร้อยละ 20 ของยอดหนี้คงค้าง
เครื่องพิมพ์ เครื่องบรรจุหีบห่อ	ไม่เกินร้อยละ 20 ของยอดหนี้คงค้าง
อุปกรณ์ที่ใช้ในการก่อสร้าง	ไม่เกินร้อยละ 10 ของยอดหนี้คงค้าง
อื่นๆ	ไม่เกินร้อยละ 20 ของยอดหนี้คงค้าง

หมายเหตุ : \* เนื่องจากทรัพย์สินประเภทเครื่องกลึงหรือตัดโลหะที่ใช้ในอุตสาหกรรมที่บริษัทปล่อยสินเชื่อ นั้น เป็นเครื่องกลึงหรือตัดโลหะที่ใช้ในอุตสาหกรรมที่หลากหลาย และเครื่องกลึงหรือตัดโลหะเหล่านี้มีราคาที่สูงค่อนข้างต่ำ ประมาณ 1-3 ล้านบาท นอกจากนี้เครื่องกลึงหรือตัดโลหะเหล่านี้สามารถนำมาขายในตลาดมือสองได้ง่าย จากปัจจัยต่างๆ ที่กล่าวมานี้ ทำให้บริษัทมั่นใจว่า การปล่อยสินเชื่อประเภทเครื่องกลึงหรือตัดโลหะที่ใช้ในอุตสาหกรรมมีความเสี่ยงที่ต่ำ

## 2. การกำหนดอำนาจในการอนุมัติสินเชื่อ

การพิจารณาวงเงินสินเชื่อของบริษัทต้องผ่านการพิจารณาของคณะกรรมการสินเชื่อ โดยมีกรอบการอนุมัติวงเงินสินเชื่อเริ่มใช้ตั้งแต่ปี 2564 ดังนี้

ผู้มอบอำนาจอนุมัติสินเชื่อ	วงเงินการอนุมัติสินเชื่อ
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (สำหรับวงเงินลูกหนี้การค้า)	ไม่เกิน 15 ล้านบาท
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร + ผู้จัดการทั่วไปฝ่ายบริหารความเสี่ยง + ผู้จัดการทั่วไป 1 คน หรือประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายการเงินและบัญชี	ไม่เกิน 80 ล้านบาท
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร + ผู้จัดการทั่วไปฝ่ายบริหารความเสี่ยง + ผู้จัดการทั่วไป 1 คน หรือประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายการเงินและบัญชี + ประธานเจ้าหน้าที่บริหารความเสี่ยงกลุ่ม (Singapore)/ผู้ช่วยประธานเจ้าหน้าที่บริหารความเสี่ยงกลุ่ม (Singapore)	ไม่เกิน 100 ล้านบาท
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร + ผู้จัดการทั่วไปฝ่ายบริหารความเสี่ยง + ผู้จัดการทั่วไป 1 คน หรือประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายการเงินและบัญชี + ประธานเจ้าหน้าที่บริหารความเสี่ยงกลุ่ม (Singapore)/ผู้ช่วยประธานเจ้าหน้าที่บริหารความเสี่ยงกลุ่ม (Singapore) + ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่ม (Singapore)	ไม่เกิน 250 ล้านบาท
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร + ผู้จัดการทั่วไปฝ่ายบริหารความเสี่ยง + ผู้จัดการทั่วไป 1 คน หรือประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายการเงินและบัญชี + ประธานเจ้าหน้าที่บริหารความเสี่ยงกลุ่ม (Singapore)/ผู้ช่วยประธานเจ้าหน้าที่บริหารความเสี่ยงกลุ่ม (Singapore) + ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่ม (Singapore) + ประธานคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงกลุ่ม	มากกว่า 250 ล้านบาท

## 2.8 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท

บริษัท ไอเอฟเอส แคปปิตอล (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) (“IFS”) ประกอบธุรกิจหลักในการให้บริการสินเชื่อแฟคตอริ่ง สินเชื่อสีซิ่งประเภทสัญญาเช่าทางการเงิน สินเชื่อเช่าซื้อ และสินเชื่อประเภทอื่นๆ โดยบริษัทมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม ที่ประกอบธุรกิจในอุตสาหกรรมประเภทต่างๆ เช่น การบริการ (จัดหางาน ทรัพยากรบุคคล) อาหารและเครื่องดื่ม ยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์ กระดาษและบรรจุภัณฑ์ เครื่องใช้ไฟฟ้า รับเหมาก่อสร้างและวัสดุก่อสร้าง พลาสติก และชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ปัจจุบันบริษัทยังไม่มีการลงทุนในบริษัทย่อยหรือบริษัทร่วมแต่อย่างใด



ในปี 2561 2562 และ 2563 ยอดการรับซื้อลูกหนี้การค้ารวมของบริษัทคิดเป็นมูลค่า 32,075.19 ล้านบาท 31,482.30 ล้านบาท และ 26,624.13 ล้านบาท ตามลำดับ และในปี 2561 2562 และ 2563 บริษัทมียอดสินเชื่อใหม่ที่เป็น ลีสซิ่งจากสัญญาเช่าทางการเงินและจากสัญญาเช่าซื้อคิดเป็นมูลค่า 86.41 ล้านบาท 96.93 ล้านบาท และ 59.22 ล้านบาท ตามลำดับ

## 2.9 โครงสร้างรายได้และสัดส่วนลูกค้าในอุตสาหกรรมต่าง ๆ

### โครงสร้างรายได้ของบริษัทในปี 2561 – 2563

	ปี 2561		ปี 2562		ปี 2563	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รายได้จากการซื้อสิทธิเรียกร้อง	286.89	63.54	289.51	61.22	235.72	62.90
รายได้จากการให้เช่าซื้อ	1.30	0.29	0.50	0.11	0.36	0.09
รายได้จากสัญญาเช่าเงินทุน	19.29	4.28	17.50	3.70	13.82	3.69
รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการจากการซื้อสิทธิ เรียกร้อง <sup>1/</sup>	99.98	22.15	104.26	22.05	87.04	23.23
รายได้อื่น <sup>2/</sup>	44.03	9.75	61.16	12.93	37.80	10.09
รวมรายได้	451.48	100.00	472.93	100.00	374.73	100.00

หมายเหตุ <sup>1/</sup> รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการเป็นรายได้ค่าธรรมเนียมจากการรับโอนสิทธิเรียกร้อง ค่าธรรมเนียมนี้ได้รวมถึงบริการจัดทำใบแจ้ง บัญชีลูกหนี้การค้า บริการเรียกเก็บเงิน และการบริหารหนี้ทางการค้า

<sup>2/</sup> รายได้อื่นประกอบด้วย ค่าธรรมเนียมการเปิดวงเงินและขยายวงเงิน เบี้ยปรับและดอกเบี้ยสำหรับลูกค้าค้างชำระเงินเกินกำหนด หนี้สูญที่ ตามเก็บเงินได้ในภายหลัง และรายได้ค่าเช่าอาคารสำนักงาน เป็นต้น



## สัดส่วนลูกค้าในอุตสาหกรรมต่าง ๆ ในปี 2561 – 2563

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 2562 และ 2563 บริษัทมียอดหนี้คงค้างทั้งหมด (Fund In use “FIU”) ของลูกค้าที่ใช้บริการสินเชื่อแฟคเตอริงเท่ากับ 3,398.48 ล้านบาท 3,259.89 ล้านบาท และ 2,754.67 ตามลำดับ โดยแบ่งตามสัดส่วนอุตสาหกรรมของลูกค้า ดังนี้

(หน่วย: ร้อยละ)

ประเภทอุตสาหกรรม	31 ธันวาคม 2561	31 ธันวาคม 2562	31 ธันวาคม 2563
ยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์	10.80	9.90	8.05
เครื่องใช้ไฟฟ้า	5.76	6.62	6.56
รับเหมาก่อสร้างและวัสดุก่อสร้าง	8.46	9.66	10.30
อาหาร เครื่องดื่ม ยา	5.87	5.83	4.95
กระดาษและบรรจุภัณฑ์	6.18	7.29	7.34
ค้าปลีก (Commerce)	0.35	0.72	0.49
บันเทิงและนันทนาการ	0.92	0.01	-
เคมีภัณฑ์ หรือสินค้าเกี่ยวกับเคมีภัณฑ์	5.48	6.14	6.78
ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์	3.29	3.26	5.71
บริการ (จัดหางาน ทรีพียากรบุคคล)	18.57	14.29	12.51
ขนส่งและโลจิสติกส์	6.20	7.11	7.00
ผลิตภัณฑ์พลาสติก	6.05	6.71	8.27
คอมพิวเตอร์	0.882	2.81	2.61
สิ่งทอ เครื่องนุ่งห่ม รองเท้า	1.50	2.48	2.11
เครื่องจักรและอุปกรณ์	5.29	3.17	2.31
สื่อสาร	-	-	4.67
การเกษตร	-	-	1.72
บริการด้านสุขภาพ	-	-	1.34
สิ่งพิมพ์	-	-	0.98
เฟอร์นิเจอร์ เครื่องใช้ในครัวเรือน	-	-	0.52
โรงแรม บริการการเดินทาง	-	-	0.07
เบ็ดเตล็ด	-	-	0.29
อื่นๆ	14.40	14.00	5.44
<b>รวม</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>	<b>100.00</b>

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 2562 และ 2563 บริษัทมียอดหนี้คงค้างของลูกค้าที่ใช้บริการสินเชื่อสินเชื่อและสินเชื่อเช่าซื้อเท่ากับ 212.88 ล้านบาท 204.79 ล้านบาท และ 164.33 ตามลำดับ โดยแบ่งตามสัดส่วนอุตสาหกรรมของลูกค้า ดังนี้



(หน่วย: ร้อยละ)

ประเภทอุตสาหกรรม	31 ธันวาคม 2561	31 ธันวาคม 2562	31 ธันวาคม 2563
เครื่องจักรและอุปกรณ์	30.95	21.07	27.54
รับเหมาก่อสร้างและวัสดุก่อสร้าง	0.86	1.75	-
ขนส่งและโลจิสติกส์	10.01	8.84	5.32
ยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์	16.77	22.47	24.94
กระดาษและบรรจุภัณฑ์	9.41	15.51	10.68
อาหาร เครื่องดื่ม ยา	2.07	0.54	3.61
เครื่องใช้ไฟฟ้า	-	3.92	1.14
ผลิตภัณฑ์พลาสติก	14.27	6.80	14.23
ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์	10.78	12.21	6.47
เคมีภัณฑ์ หรือสินค้าที่เกี่ยวข้องกับเคมีภัณฑ์	-	3.49	2.01
สิ่งทอ เครื่องนุ่งห่ม รองเท้า	1.57	0.89	0.39
บริการด้านสุขภาพ	-	-	3.68
อื่นๆ	3.31	2.51	-
รวม	100.00	100.00	100.00



### 3. ปัจจัยความเสี่ยง

บริษัทให้ความสำคัญเกี่ยวกับปัจจัยความเสี่ยงที่อาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของธุรกิจในอนาคต โดยจัดให้มีการบริหารความเสี่ยงและการควบคุมความเสี่ยงอย่างมีประสิทธิภาพ ประกอบด้วย

#### 1. ความเสี่ยงด้านสินเชื่อ

เนื่องจากลักษณะของธุรกิจแฟคเตอริงเป็นการให้สินเชื่อระยะสั้นไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน เป็นการรับโอนสิทธิเรียกร้องหนี้ทางการค้า (ลูกหนี้การค้า) ความเสี่ยงด้านสินเชื่อจึงเกิดจากคุณภาพของลูกหนี้การค้าและลูกค้า รวมถึงคุณภาพของสินค้าและบริการที่ลูกค้าส่งมอบให้กับลูกหนี้การค้า หากสินค้าหรือบริการมีปัญหา ลูกหนี้การค้าอาจปฏิเสธการรับสินค้าหรือบริการและไม่ชำระหนี้ตามเอกสารการค้ำประกัน ๆ หรืออาจเป็นกรณีที่ลูกหนี้การค้ามีปัญหาทางการเงินไม่สามารถชำระหนี้ทางการค้ำประกันได้ และลูกค้าเองก็อาจไม่มีความสามารถชำระหนี้แทนลูกหนี้การค้าได้ตามสัญญา บริษัทมีการบริหารจัดการด้านสินเชื่อ ด้วยการตั้งเกณฑ์และกำหนดขั้นตอนในการตรวจสอบทั้งลูกค้าและลูกหนี้การค้าอย่างรัดกุมก่อนการอนุมัติสินเชื่อ เป็นมาตรการที่บริษัทพัฒนาอย่างต่อเนื่องจากประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจมายาวนาน เกณฑ์ที่กล่าวมามีดังนี้

1.1 ทำการประเมินโดยใช้ระบบคะแนนเครดิต (Credit Scoring) เพื่อวิเคราะห์ลูกค้ารายใหม่ที่ขอวงเงินสินเชื่อ และวิเคราะห์ลูกหนี้การค้าที่ลูกค้าต้องการนำมาขายโอนสิทธิเรียกร้อง ข้อมูลที่ใช้วิเคราะห์ใน Credit Scoring เช่น ระยะเวลาการดำเนินกิจการ ประวัติผู้ถือหุ้น/ผู้บริหาร ประวัติการชำระหนี้ งบการเงิน ความสามารถในการชำระหนี้ แนวโน้มของอุตสาหกรรม เป็นต้น

1.2 กำหนดสัดส่วนการปล่อยสินเชื่อให้กับแต่ละภาคธุรกิจ (Industry Limit) โดยจะต้องไม่เกินร้อยละ 20 ของยอดหนี้คงค้างทั้งหมดของลูกค้า

1.3 กำหนดเกณฑ์การให้วงเงินสินเชื่อที่ได้รับอนุมัติของลูกค้าแต่ละราย โดยการให้วงเงินของลูกค้ารายใดรายหนึ่งจะไม่เกินร้อยละ 10 ของวงเงินรวมที่ลูกค้าทั้งหมดได้ให้วงเงิน

1.4 กำหนดเกณฑ์ในการให้วงเงินกับลูกค้าแต่ละราย โดยวงเงินที่ลูกค้ารายใดรายหนึ่งต้องไม่เกินร้อยละ 30 ของส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัท

1.5 กรณีที่เป็นลูกค้าเดิม บริษัทมีการทบทวนข้อมูลลูกค้าและลูกหนี้การค้า (Credit Review) เป็นประจำอย่างน้อยปีละครั้ง

1.6 มีการจัดทำรายงานบริหารความเสี่ยง (CRM Quaterly Review) และรายงานต่อคณะกรรมการบริษัทในทุกไตรมาส เพื่อวิเคราะห์คุณภาพการปล่อยสินเชื่อของบริษัท รวมทั้งเพื่อติดตามแนวโน้มยอดการชำระเงินเกินกำหนดของลูกค้า และการติดตามการชำระหนี้ของสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้

1.7 บริษัทจะทำการตรวจสอบข้อมูลจากศาลแพ่งและศาลล้มละลายกลาง เกี่ยวกับคดีฟ้องร้องลูกค้าและลูกหนี้การค้า นอกจากนี้ยังมีการตรวจสอบฐานข้อมูลบุคคลที่เกี่ยวข้องกับการเมือง (Political Exposed Persons) จากระบบตรวจสอบ World Check รวมทั้งการตรวจสอบข้อมูลจากเครดิตบูโรเกี่ยวกับประวัติการจ่ายเงินของลูกค้ามาประกอบการพิจารณา





หากมีการใช้วิธีพิจารณาการนำเสนอเงินของลูกค้ารายใดที่ผิดไปจากเกณฑ์ดังกล่าว จะต้องแจ้งให้คณะกรรมการบริษัทเพื่อทราบหรืออนุมัติ ด้วยมาตรการต่างๆ ดังกล่าวข้างต้น บริษัทจึงเชื่อมั่นในคุณภาพของลูกค้าและลูกหนี้การค้า

## 2. ความเสี่ยงด้านความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

ดอกเบี้ยเงินกู้เป็นต้นทุนหลักของบริษัทแปรผันตามภาวะอัตราดอกเบี้ยในตลาด และมีผลต่อการกำหนดอัตราดอกเบี้ยที่คิดกับลูกค้า การเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท ด้วยเหตุนี้ บริษัทจึงมีนโยบายและแนวทางการบริหารความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย กล่าวคือ สินเชื่อที่บริษัทให้แก่ลูกค้าเป็นสินเชื่อแฟคเตอริ่งซึ่งเป็นสินเชื่อระยะสั้น และคิดค่าธรรมเนียมเงินชำระเบื้องต้นแบบลอยตัวซึ่งสอดคล้องกับต้นทุนของบริษัทที่เกิดจากการกู้ยืมระยะสั้นที่มีอัตราดอกเบี้ยลอยตัว เมื่ออัตราดอกเบี้ยในตลาดเงินปรับตัวสูงขึ้น บริษัทสามารถปรับค่าธรรมเนียมเงินชำระเบื้องต้นที่เรียกเก็บจากลูกค้าในอัตราที่สูงขึ้นตามอัตราดอกเบี้ยของตลาดได้ สำหรับสินเชื่อสินเชื่อ บริษัทคิดอัตราดอกเบี้ยแบบลอยตัวกับลูกค้าซึ่งสอดคล้องกับต้นทุนของบริษัทที่เกิดจากการกู้ยืมระยะยาวที่มีอัตราดอกเบี้ยลอยตัว ส่วนสินเชื่อเช่าซื้อ บริษัทคิดอัตราดอกเบี้ยกับลูกค้าสินเชื่อเช่าซื้อเป็นอัตราดอกเบี้ยคงที่ แต่บริษัทมีสินเชื่อเช่าซื้อเป็นจำนวนน้อยมาก ดังนั้น บริษัทเชื่อมั่นว่าความเสี่ยงดังกล่าวจะส่งผลกระทบต่อการรักษาส่วนต่างของอัตราดอกเบี้ย (Spread) และผลการดำเนินงานของบริษัทไม่มากนัก

## 3. ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องทางการเงิน

ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องทางการเงินเกิดจากบริษัทกู้เงินระยะสั้นเป็นส่วนใหญ่ อาทิ เงินกู้ยืมหมุนเวียนประเภทตั๋วสัญญาใช้เงิน (P/N) ซึ่งมีระยะเวลาการกู้ยืมตั้งแต่ 1 เดือนถึง 6 เดือน บริษัทมีความเสี่ยงกรณีเจ้าหนี้สถาบันการเงินอาจเรียกให้ชำระคืนเงินก่อนกำหนดระยะเวลา หรือกรณีเจ้าหนี้สถาบันการเงินไม่ต่ออายุตั๋วสัญญาใช้เงินเมื่อสัญญาครบกำหนด ทำให้บริษัทจะต้องชำระคืนเงินกู้ยืมซึ่งจะส่งผลกระทบต่อกระแสเงินสดของบริษัท

ปัจจัยความเสี่ยงดังกล่าวถูกลดทอนด้วยข้อเท็จจริง ดังต่อไปนี้

- 3.1 รุขกรรมของบริษัทส่วนใหญ่เป็นสินเชื่อแฟคเตอริ่ง ซึ่งมีอายุในการเก็บหนี้โดยเฉลี่ยประมาณ 45-60 วัน ซึ่งสอดคล้องกับการใช้เงินกู้ประเภทระยะสั้นได้เป็นอย่างดี
- 3.2 ถึงแม้สินเชื่อสินเชื่อและสินเชื่อเช่าซื้อจะเป็นการให้สินเชื่อประเภทระยะปานกลาง อายุการชำระคืน 3 – 5 ปี บริษัทมีนโยบายการบริหารหนี้ให้เกิดความสมดุล ด้วยการใช้เงินกู้ระยะยาว และหลีกเลี่ยงการใช้เงินกู้ระยะสั้นสำหรับธุรกิจสินเชื่อสินเชื่อและสินเชื่อเช่าซื้อ
- 3.3 บริษัทประกอบธุรกิจการให้สินเชื่อแฟคเตอริ่งมายาวนานกว่า 30 ปี มีความสัมพันธ์อันดีกับเจ้าหนี้สถาบันการเงินอย่างต่อเนื่อง และมีประวัติการชำระหนี้เงินกู้ยืมตามสัญญาด้วยดีมาโดยตลอด
- 3.4 บริษัทมีสัดส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E Ratio) ณ สิ้นปี 2563 เพียง 1.26 เท่า บริษัทมีวงเงินสินเชื่อกับสถาบันการเงินจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 5,226 ล้านบาท ซึ่งเพียงพอต่อการดำเนินกิจการ



- 3.5 นอกจากนี้ บริษัทสามารถที่จะระดมทุนด้วยวิธีการอื่นๆจากตลาดทุน เพื่อลดความเสี่ยงด้านสภาพคล่องทางการเงิน ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับความเหมาะสมกับสถานการณ์ของสถานะทางการเงิน

#### 4. ความเสี่ยงด้านการตลาดและการแข่งขัน

บริษัทอาจมีความเสี่ยงจากการเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่ ถึงแม้การประกอบธุรกิจสินเชื่อแฟคเตอริงและสินเชื่อลิสซิ่งไม่จำเป็นต้องมีใบอนุญาตในการประกอบธุรกิจ และไม่อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย จึงดูเหมือนว่าจะมีความเสี่ยงที่คู่แข่งรายใหม่จะเข้ามาประกอบธุรกิจได้โดยง่าย แต่ด้วยการทำธุรกิจประเภทนี้จำเป็นต้องมีเงินทุนสูง และมีต้นทุนทางการเงินที่สามารถแข่งขันในตลาดได้ ดังนั้น นอกจากธนาคารพาณิชย์ หรือบริษัทย่อยของธนาคารพาณิชย์แล้ว การเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่ จึงทำได้ไม่มากนัก

ถึงแม้ว่าจะมีผู้ประกอบการรายใหม่ที่เป็นธนาคารมากขึ้น แต่ก็มีข้อจำกัดในเรื่องของประสบการณ์ ความยืดหยุ่นในการให้บริการ และการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ทันทั่วทั้งที่ นอกจากนี้บริษัทยังเป็นบริษัทแห่งแรกในประเทศไทยที่ได้นำเทคโนโลยีที่สามารถให้บริการกับลูกค้าผ่านระบบออนไลน์ในรูปแบบของ e-Factoring

#### 5. ความเสี่ยงจากอิทธิพลในการบริหารงานของผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 กลุ่มบริษัท IFS (Singapore) เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ในบริษัทคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 73.13 ซึ่งมากกว่าร้อยละ 50 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท ทำให้สามารถคุมเสียงของบริษัทได้ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องกรรมการหรือการขอมติในเรื่องอื่นที่ต้องใช้เสียงส่วนใหญ่ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ยกเว้นในเรื่องที่กฎหมายหรือข้อบังคับของบริษัทกำหนดให้ต้องได้รับเสียง 3 ใน 4 ของที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้น ผู้ถือหุ้นรายอื่นไม่สามารถรวบรวมคะแนนเสียงเพื่อตรวจสอบและถ่วงดุลการบริหารงานได้ ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาจากโครงสร้างการจัดการของบริษัทประกอบด้วยคณะกรรมการบริษัท รวมถึงคณะกรรมการอิสระผู้มีคุณวุฒิด้านการบริหารจัดการ ร่วมอยู่ในคณะกรรมการต่างๆ ได้แก่ คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการกำหนดค่าตอบแทนและสรรหา และคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง จะเห็นได้ว่าบริษัทมีการวางโครงสร้างการบริหารงานโดยบุคคลที่มีความรู้ความสามารถในการดำเนินธุรกิจ และมีการกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการชุดต่างๆ อย่างชัดเจนและโปร่งใส และในกรณีการทำรายการที่เกี่ยวข้องกับกรรมการ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ และผู้มีอำนาจควบคุมในกิจการ รวมถึงบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ บุคคลดังกล่าวจะไม่มีสิทธิออกเสียงในการอนุมัติรายการนั้นๆ



#### 4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

##### 4.1 ลูกหนี้การค้า

สิทธิในสินทรัพย์หลักที่ได้จากการประกอบธุรกิจของบริษัท คือ ลูกหนี้การค้า จากสินเชื่อประเภทต่างๆ โดยยอดลูกหนี้การค้า แยกตามประเภทการให้สินเชื่อ (ตามยอดหนี้คงค้าง) ดังนี้

ลูกหนี้การค้า - สุทธิ แบ่งตามประเภทการให้สินเชื่อ	ปี 2561		ปี 2562		ปี 2563	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ลูกหนี้จากการซื้อสิทธิเรียกร้อง - สุทธิ	3,411.56	90.72	3,271.36	90.62	2,667.56	91.07
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าเงินทุน (ลีซซิ่ง) - สุทธิ	189.42	5.04	179.57	4.97	136.16	4.65
ลูกหนี้จากสัญญาเช่าซื้อ - สุทธิ	8.39	0.22	2.85	0.08	4.65	0.16
เงินให้กู้ยืมค่าซื้อสินค้า - สุทธิ	151.15	4.02	156.38	4.33	120.69	4.12
รวมลูกหนี้การค้าทั้งหมด - สุทธิ	3,760.53	100.00	3,610.16	100.00	2,929.06	100.00

ทั้งนี้ หากแบ่งลูกหนี้การค้าของสินเชื่อแต่ละประเภท ตามรายละเอียดอายุของยอดหนี้คงค้างและการสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจะได้ดังนี้

##### 4.1.1 ลูกหนี้จากการซื้อสิทธิเรียกร้อง (สินเชื่อแฟคเตอริง)

รายการ	ปี 2561		ปี 2562		ปี 2563	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ภายในวันที่ครบกำหนดชำระ	3,116.67	70.17	2,948.28	71.30	2,351.28	69.11
เกินวันครบกำหนดชำระ						
น้อยกว่า 3 เดือน	1,195.88	26.92	1,107.45	26.78	952.88	28.01
ตั้งแต่ 3 - 6 เดือน	1.31	0.03	11.11	0.27	2.87	0.08
ตั้งแต่ 6 - 12 เดือน	-	-	7.59	0.18	10.90	0.32
มากกว่า 12 เดือน	15.83	0.36	-	-	-	-
ยอดหนี้ที่อยู่ระหว่างดำเนินคดีตามกฎหมาย	111.92	2.52	60.44	1.46	84.48	2.48
รวมยอดหนี้เกินวันครบกำหนดชำระ	1,324.93	29.83	1,186.59	28.70	1,051.13	30.89
	4,441.61	100.00	4,134.87	100.00	3,402.41	100.00
หัก ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	126.49	2.85	72.10	1.74	87.11	2.56
	4,315.12	97.15	4,062.77	98.26	3,315.30	97.44
หัก เจ้าหนี้จากการซื้อสิทธิเรียกร้อง	903.55	20.34	791.41	19.14	647.74	19.54
ยอดหนี้จากการซื้อสิทธิเรียกร้อง - สุทธิ	3,411.56	76.81	3,271.36	79.12	2,667.56	80.46



## 4.1.2 ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าเงินทุน (ลีสซิ่ง)

รายการ	ปี 2561		ปี 2562		ปี 2563	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ภายในวันที่ครบกำหนดชำระ	177.15	53.15	158.89	51.61	139.99	56.47
เกินวันครบกำหนดชำระ						
น้อยกว่า 3 เดือน	6.04	1.81	16.14	5.24	-	-
ตั้งแต่ 3 - 6 เดือน	-	-	-	-	-	-
ตั้งแต่ 6 - 12 เดือน	6.15	1.85	-	-	3.59	1.45
มากกว่า 12 เดือน	0.58	0.17	6.14	1.99	1.21	0.49
ยอดหนี้ที่อยู่ระหว่างดำเนินการคดีตามกฎหมาย	9.08	2.72	-	-	-	-
รวมยอดหนี้เกินวันครบกำหนดชำระ	21.86	6.56	22.28	7.24	4.80	1.94
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าระยะยาว(ลีสซิ่ง)	333.28	100.00	307.89	100.00	247.88	100.00
หัก เงินมัดจำจากสัญญาเช่าระยะยาว	112.34	33.71	106.07	34.45	88.63	35.76
หัก รายได้ตั้งพัก	22.03	6.61	20.65	6.71	14.47	5.84
รวมยอดหนี้ทั้งหมดก่อนหักค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ	199.01	59.71	181.17	58.84	144.79	58.41
หัก ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ	9.59	2.88	1.60	0.52	8.63	3.48
ยอดหนี้ตามสัญญาเช่าระยะยาว – สุทธิ	<b>189.42</b>	<b>56.84</b>	<b>179.57</b>	<b>58.32</b>	<b>136.16</b>	<b>54.93</b>

## 4.1.3 ลูกหนี้จากสัญญาเช่าซื้อ

รายการ	ปี 2561		ปี 2562		ปี 2563	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ภายในวันที่ครบกำหนดชำระ	8.40	95.45	0.57	19.26	4.11	81.97
เกินวันครบกำหนดชำระ						
น้อยกว่า 3 เดือน	-	-	2.28	77.03	0.58	11.67
ตั้งแต่ 3 - 6 เดือน	-	-	-	-	-	-
ตั้งแต่ 6 - 12 เดือน	-	-	-	-	-	-
มากกว่า 12 เดือน	-	-	-	-	-	-
ยอดหนี้ที่อยู่ระหว่างดำเนินการคดีตามกฎหมาย	-	-	-	-	-	-
รวมยอดหนี้เกินวันครบกำหนดชำระ	-	-	2.28	77.03	0.58	11.67
ลูกหนี้จากสัญญาเช่าซื้อ	8.80	100.00	2.96	100.00	5.01	100.00
หัก รายได้ตั้งพัก	0.39	4.43	0.10	3.38	0.32	6.36
รวมยอดหนี้ทั้งหมดก่อนหักค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ	8.40	95.45	2.86	96.62	4.69	93.61
หัก ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ	0.012	2.61	0.003	0.10	0.04	0.78
ยอดหนี้จากสัญญาเช่าซื้อ – สุทธิ	<b>8.39</b>	<b>95.35</b>	<b>2.85</b>	<b>96.28</b>	<b>4.65</b>	<b>92.86</b>



## 4.1.4 เงินให้กู้ยืมค่าซื้อสินค้า

รายการ	ปี 2561		ปี 2562		ปี 2563	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
ภายในวันที่ครบกำหนดชำระ	150.53	91.51	156.38	97.61	122.67	96.43
เกินวันครบกำหนดชำระ						
น้อยกว่า 3 เดือน	-	-	-	-	-	-
ตั้งแต่ 3 - 6 เดือน	-	-	-	-	-	-
ตั้งแต่ 6 - 12 เดือน	1.24	0.75	1.11	0.69	0.72	0.56
มากกว่า 12 เดือน	-	-	-	-	-	-
ยอดหนี้ที่อยู่ระหว่างดำเนินการคดีตามกฎหมาย	12.72	7.73	2.72	1.70	3.83	3.01
รวมยอดหนี้เกินวันครบกำหนดชำระ	13.96	8.49	3.83	2.39	4.55	3.57
รวมยอดหนี้ทั้งหมดก่อนหักค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ	164.49	100.00	160.21	100.00	127.22	100.00
หัก ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ	13.34	8.11	3.83	2.39	6.53	5.13
ยอดหนี้จากสัญญาเช่าซื้อ – สุทธิ	151.15	91.89	156.38	97.61	120.69	94.87

นโยบายการหยุดรับรู้รายได้

บริษัทมีนโยบายในการหยุดรับรู้รายได้สำหรับยอดหนี้สินเชื่อแฟคเตอร์িং สินเชื่อสี่สซึ่งและสินเชื่อเช่าซื้อ และเงินให้กู้ยืมค่าซื้อสินค้าที่มียอดค้างเกินกว่า 3 เดือน

นโยบายผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น

บริษัทมีเกณฑ์ในการจัดชั้นหนี้เพื่อตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ โดยถือปฏิบัติตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินฉบับที่ 9 (TFRS 9) ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2563 โดย TFRS 9 กำหนดให้บริษัทวัดมูลค่าของค่าเผื่อผลขาดทุนสำหรับสินทรัพย์ทางการเงินของบริษัท (ได้แก่ ลูกหนี้จากการซื้อสิทธิเรียกร้อง ลูกหนี้จากสัญญาเช่าซื้อ ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าเงินทุน เงินให้กู้ยืมค่าซื้อสินค้า และสัญญาค้ำประกันทางการเงิน) ด้วยจำนวนที่เท่ากับผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดอายุ หากความเสี่ยงด้านเครดิตของสินทรัพย์ทางการเงินนั้นเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญตั้งแต่รับรู้รายการเมื่อเริ่มแรก แต่อย่างไรก็ตามหากความเสี่ยงด้านเครดิตของสินทรัพย์ทางการเงินไม่เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญตั้งแต่รับรู้รายการเมื่อเริ่มแรก บริษัทจะวัดมูลค่าของค่าเผื่อผลขาดทุนสำหรับสินทรัพย์ทางการเงินนั้นด้วยจำนวนเงินที่เท่ากับผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นใน 12 เดือนข้างหน้า บริษัทใช้วิธีการทั่วไปสำหรับการวัดมูลค่าของค่าเผื่อผลขาดทุนด้วยจำนวนเงินที่เท่ากับผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นตลอดอายุสำหรับสินทรัพย์ทางการเงินของบริษัทในสถานการณ์ที่เป็นไปได้



## นโยบายการตัดหนี้สูญ

บริษัทมีนโยบายการตัดหนี้สูญตามกฎหมายกระทรวง ออกตามความในประมวลรัษฎากรว่าด้วยการจำหน่ายหนี้สูญจากบัญชีลูกหนี้

### 4.2 อาคาร และอุปกรณ์

รายละเอียดของทรัพย์สินถาวรสุทธิ ได้แก่ อาคาร เครื่องตกแต่งและเครื่องใช้สำนักงาน และยานพาหนะของบริษัท ส่วนอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ได้แก่ อาคารชุด ส่วนทรัพย์สินไม่มีตัวตน ได้แก่ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ ซึ่งมีมูลค่าตามบัญชี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 2562 และ 2563 ดังนี้

ประเภททรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี สุทธิ (บาท) 31 ธันวาคม 2561	มูลค่าตามบัญชี สุทธิ (บาท) 31 ธันวาคม 2562	มูลค่าตามบัญชี สุทธิ (บาท) 31 ธันวาคม 2563	ภาระผูกพัน (บาท)
อาคารชุด	เป็นเจ้าของ	50,060,018	24,404,949	20,874,148	ไม่มี
เครื่องตกแต่งและ เครื่องใช้สำนักงาน	เป็นเจ้าของ	1,379,721	1,681,868	1,078,376	ไม่มี
ยานพาหนะ	เป็นเจ้าของ	4,441,675	2,866,186	1,760,565	ไม่มี
อสังหาริมทรัพย์เพื่อ การลงทุน	เป็นเจ้าของ	49,848,686	67,338,041	62,675,948	ไม่มี
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน	เป็นเจ้าของ	1,157,006	920,369	704,473	ไม่มี
รวม		106,887,106	97,211,413	86,389,037	ไม่มี

### 4.3 สัญญาต่าง ๆ ที่สำคัญ

1. การได้รับอนุมัติวงเงินสินเชื่อจากสถาบันการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทได้รับอนุมัติวงเงินสินเชื่อระยะสั้น และอื่นๆ จากสถาบันการเงิน 9 แห่ง คิดเป็นวงเงินรวม 4,626 ล้านบาท และวงเงินสินเชื่อระยะยาว 600 ล้านบาท

### 4.4 ทรัพย์สินรอการขาย

ทรัพย์สินรอการขายของบริษัท ได้แก่ ทรัพย์สินที่บริษัทยึดคืนจากลูกหนี้ตามสัญญาเช่าระยะยาว (ลีสซิ่ง) และสัญญาเช่าซื้อเนื่องจากการผิดนัดชำระหนี้ ซึ่งบริษัทจะบันทึกผลต่างที่เกิดจากการตีราคาทรัพย์สินรอการขายเป็นขาดทุนในงบกำไรขาดทุน บริษัทไม่มีทรัพย์สินรอการขายในปี 2563

### 4.5 นโยบายการลงทุนในบริษัทร่วมหรือบริษัทย่อย

ปัจจุบันบริษัทไม่มีการลงทุนในบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทร่วม อย่างไรก็ตาม บริษัทอาจพิจารณาการลงทุนในบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทร่วมให้เหมาะสมกับภาวะการดำเนินธุรกิจ โดยบริษัทมีนโยบายลงทุนในบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทร่วมในธุรกิจที่เกื้อหนุนและเอื้อประโยชน์ต่อการทำธุรกิจของบริษัท หรือเป็นธุรกิจที่อยู่ในอุตสาหกรรมที่มีแนวโน้มเจริญเติบโตในอนาคต ทั้งนี้ บริษัทจะคำนึงถึงอัตราผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุนเพื่อประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้นของบริษัท



เป็นสำคัญ โดยบริษัทจะควบคุมดูแลด้วยการส่งตัวแทนของบริษัทเพื่อร่วมเป็นกรรมการหรือร่วมบริหารในบริษัทย่อย และ/หรือบริษัทร่วมอื่นๆ โดยการลงทุนในบริษัทดังกล่าวจะต้องผ่านการพิจารณาอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท และ/หรือ ผู้ถือหุ้น และ/หรือ ในกรณีที่เป็นการเข้าทำรายการที่เกี่ยวข้องกันจะต้องผ่านการพิจารณาอนุมัติจากคณะกรรมการตรวจสอบอีกด้วย รวมทั้งต้องนำกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องมาบังคับใช้



## 5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563 บริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่คาดว่าจะมีผลกระทบด้านลบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ และบริษัทไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่คาดว่าจะมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น





## 6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

### 6.1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อบริษัท	:	บริษัท ไอเอฟเอส แคปปิตอล (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) ("บริษัท" หรือ "IFS")
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	เลขที่ 1168/55 ชั้น 20 อาคารลุมพินีทาวเวอร์ ถนนพระราม 4 แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120
ประเภทธุรกิจ	:	การให้สินเชื่อการรับโอนสิทธิเรียกร้อง หรือ สินเชื่อแฟคเตอร์িং (Factoring) สินเชื่อค้ำประกันประเภทสัญญาเช่าทางการเงิน (Financial Lease) สินเชื่อเช่าซื้อ (Hire Purchase) และสินเชื่อประเภทอื่นๆ โดย เน้นกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมภายในประเทศ
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107550000033
โทรศัพท์	:	02-285-6326 - 32 และ 02-679-9140 - 4
โทรสาร	:	02-285-6335 และ 02-679-9159
เว็บไซต์	:	www.ifscapthai.com

### จำนวนและชนิดของหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2563

จำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมด	:	493,499,975 หุ้น
มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ	:	1 บาท
ชนิดของหุ้น	:	หุ้นสามัญ

### บุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์:	บริษัทศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เลขที่ 93 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400 Website: <a href="http://www.set.or.th/tsd">http://www.set.or.th/tsd</a> SET Contact Center: 66 (2) 009 9999
-----------------------	---

ผู้สอบบัญชี:	นางสาวนิสากร ทรงมณี	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 5035
	นายชวลา เทียนประเสริฐกิจ	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4301
	ดร. ศุภมิตร เตชะมนตรีกุล	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3356

บริษัท ดีลอยท์ หูซ โรมท์สู ไซยยศ สอบบัญชี จำกัด  
ชั้น 23-27 อาคารเอไอเอ สาทรทาวเวอร์  
เลขที่ 11/1 ถนนสาทรใต้ แขวงยานนาวา เขตสาทร กรุงเทพมหานคร 10120  
โทรศัพท์ 66 (0) 2034 0000  
โทรสาร 66 (0) 2034 0100



**ที่ปรึกษากฎหมาย:**

บริษัท แอล เอส ฮอไรซัน จำกัด  
ชั้น 14 ตึก จี พี เอฟ ทาวเวอร์ เอ  
เลขที่ 93/1 ถนนวิฑู ลุมพินี ปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330  
โทรศัพท์ 66 (0) 2627 3443  
โทรสาร 66 (0) 2627 3250

นายโสภณ กิตติดำรงค์เจริญ  
7 (ซอย 1 เสรี 8) ถนนพระรามเก้า 58  
แขวง/เขตสวนหลวง กรุงเทพมหานคร 10250  
โทรศัพท์ 66 (0) 2300 5629  
โทรสาร 66 (0) 2300 5610

**6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น**

- ไม่มี -