

# นโยบายและ ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

## ความเป็นมา

บริษัท จีแคปปิตอล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) เดิมชื่อ บริษัท จี แคปปิตอล จำกัด ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 18 สิงหาคม 2547 ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 1.00 ล้านบาท เป็นการร่วมทุนตามสัญญาร่วมลงทุน (Shareholder’s Agreement) เพื่อดำเนินธุรกิจเช่าซื้อระหว่าง บริษัท สองน้ำ จำกัด ซึ่งเป็นกลุ่มของผู้บริหารที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญด้านธุรกิจเช่าซื้อ กับธนาคารออมสิน โดยมีจุดประสงค์หลักเริ่มแรกเพื่อประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรเป็นแห่งแรกของประเทศไทยภายใต้แนวคิด “สินเชื่อจับไถ เกษตรไทยก้าวหน้า”

จากแนวคิดและวิสัยทัศน์ของผู้บริหารที่ต้องการสนับสนุนด้านการเงินให้แก่เกษตรกรได้เข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้น ทำให้เกษตรกรได้มีเครื่องจักรกลการเกษตรที่ทันสมัยไปใช้ในการเพิ่มประสิทธิภาพการเพาะปลูก การเก็บเกี่ยว และการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร เป็นผลให้ชีวิตและความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น มีรายได้มั่นคงและยั่งยืน จากแนวคิดและวิสัยทัศน์ดังกล่าว ทำให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ขยายตัวอย่างรวดเร็วและได้รับการตอบรับจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

ณ วันที่ 29 กุมภาพันธ์ 2555 บริษัทฯ ได้ทำการจดทะเบียนแปรสภาพเป็น บริษัทมหาชนจำกัด มีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้นจำนวน 100.00 ล้านบาท และทุนที่เรียกชำระแล้ว 75.00 ล้านบาท ซึ่งประกอบด้วยหุ้นสามัญจำนวน 150.00 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 0.50 บาท

## การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของบริษัทฯ โดยสังเขป มีดังต่อไปนี้

- |               |  |
|---------------|--|
| สิงหาคม 2547  | - จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทฯ ด้วยทุนจดทะเบียนเริ่มแรกจำนวน 1.00 ล้านบาท จากการออกหุ้นสามัญ 10,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้ 100.00 บาท มีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ อาคาร เอส จี ทาวเวอร์ ชั้น 8 เลขที่ 161/1 ซอยมหาดเล็กหลวง 3 ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กทม. 10330  |
| มิถุนายน 2548 | - บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วเป็น 25.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 240,000 หุ้นมูลค่าที่ตราไว้ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินลงทุนในการขยายกิจการ โดยจัดสรรให้กับผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 177,500 หุ้นและธนาคารออมสิน 62,500 หุ้นตามสัญญาร่วมทุน ส่งผลให้สัดส่วนการถือหุ้นของธนาคารออมสินเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 25.00 ของทุนชำระแล้ว โดยมีบริษัท สองน้ำ จำกัด ถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 75.00 ของทุนชำระแล้ว |
| ตุลาคม 2548   | - บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วเป็น 50.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 250,000 หุ้นมูลค่าที่ตราไว้ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินลงทุนในการขยายกิจการ โดยจัดสรรให้กับผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน   |

- มกราคม 2549 - บริษัทฯ ลงนามในบันทึกความเข้าใจโครงการสินเชื่อเช่าซื้อรถเกี่ยวขนาดข้าวกับบริษัทเครื่องจักรกลเกษตรไทย จำกัด ซึ่งเป็นผู้จำหน่ายรถเกี่ยวขนาดข้าวรายใหญ่ในอุตสาหกรรม และบริษัทฯ เริ่มบุกเบิกธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรภายในประเทศไทย โดยไม่ต้องใช้ที่ดินค้ำประกัน
- กรกฎาคม 2549 - บริษัทฯ เพิ่มทุนจดทะเบียนและชำระแล้วเป็น 75.00 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 250,000 หุ้นมูลค่าที่ตราไว้ 100.00 บาท เพื่อใช้เป็นเงินลงทุนในการขยายกิจการ โดยจัดสรรให้กับบริษัท สองน้ำ จำกัด จำนวน 37,500 หุ้นและธนาคารออมสิน 212,500 หุ้น ส่งผลให้สัดส่วนการถือหุ้นของธนาคารออมสินเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 45.00 ของทุนชำระแล้วและบริษัท สองน้ำ จำกัด ถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 55.00 ของทุนชำระแล้ว
- มีนาคม 2551 - บริษัทฯ ริเริ่มโครงการสินเชื่อเนกประสงค์ เพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้า ตลอดจนเป็นการให้บริการสินเชื่ออย่างครบวงจร โดยให้ลูกค้าสามารถนำรถเกี่ยวขนาดข้าวที่ปลอดภาระมาทำการขอสินเชื่อกับบริษัทฯ ได้
- กันยายน 2553 - บริษัทฯ ได้มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้นโดย  
 (1) บริษัท สองน้ำ จำกัด ได้ซื้อหุ้นจากธนาคารออมสินในสัดส่วนร้อยละ 10.00 ของทุนชำระแล้ว ทำให้ถือสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท สองน้ำ จำกัด เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 55.00 ของทุนชำระแล้ว เป็นร้อยละ 65.00 ของทุนชำระแล้ว  
 (2) ธนาคารออมสินได้ขายหุ้นให้แก่กองทุนรวมออมสินในสัดส่วนร้อยละ 24.99 ของทุนชำระแล้วและขายหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นรายย่อยในสัดส่วนร้อยละ 0.01 ของทุนชำระแล้วและขายหุ้นให้แก่บริษัทสองน้ำ จำกัด ร้อยละ 10.00 ของทุนชำระแล้ว ส่งผลให้สัดส่วนการถือหุ้นของธนาคารออมสินลดลงจากร้อยละ 45.00 ของทุนชำระแล้วเหลือร้อยละ 10.00 ของทุนชำระแล้ว  
 - บริษัทฯ ได้เริ่มดำเนินโครงการ “จี แคป คอลเซ็นเตอร์” เพื่อให้บริการข้อมูลและการประสานงานกับลูกค้าในด้านต่างๆ เช่น การจัดการรถเกี่ยวขนาดข้าว การจัดหาพื้นที่รับจ้างเก็บเกี่ยวข้าว การจัดการบรรทุกลากจูง การให้บริการข้อมูลพื้นที่เพาะปลูกข้าว ตลอดจนการให้บริการปรึกษาแนะนำการประกอบอาชีพรับจ้างเกี่ยวข้าว เป็นต้น
- กุมภาพันธ์ 2555 - บริษัทฯ ได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัดและเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากหุ้นละ 100.00 บาท เป็นหุ้นละ 0.50 บาท พร้อมทั้งเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 75.00 ล้านบาท เป็น 100.00 ล้านบาท โดยจัดสรรเพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนจำนวน 50.00 ล้านหุ้น
- พฤศจิกายน 2555 - ธนาคารออมสิน ได้ขายหุ้นทั้งหมดที่ถืออยู่ ร้อยละ 10.00 ของทุนชำระแล้ว ให้แก่กองทุนส่วนบุคคลธนาคารออมสินโดยบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนยูโอบี (ประเทศไทย) จำกัด ร้อยละ 5.00 ของทุนชำระแล้ว และกองทุนส่วนบุคคลธนาคารยูโอบี โดยบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนยูโอบี (ประเทศไทย) จำกัด ร้อยละ 5.00 ของทุนชำระแล้ว

- เมษายน 2556 - กองทุนรวมอมสิน ได้จำหน่ายหุ้นที่ถือทั้งหมดอยู่ร้อยละ 24.99 ของทุนชำระแล้ว ให้แก่กองทุนส่วนบุคคลธนาคารอมสินโดยบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนยูโอบี (ประเทศไทย) จำกัด ร้อยละ 12.50 ของทุนชำระแล้ว และกองทุนส่วนบุคคลธนาคารยูโอบี โดยบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนยูโอบี (ประเทศไทย) จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 12.50 ของทุนชำระแล้ว เป็นผลให้กองทุนส่วนบุคคลทั้งสองแห่งถือหุ้นเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 17.50 ของทุนชำระแล้ว
- พฤศจิกายน 2556 บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนจำนวน 50 ล้านหุ้นมูลค่าที่ตราไว้ (พาร์) หุ้นละ 0.50 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 25 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด ในวันที่ 26 – 28 พฤศจิกายน 2556 และเสนอขายในราคา 2.70 บาทต่อหุ้น
- ธันวาคม 2556 เริ่มทำการซื้อขายในตลาด MAI เมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2556

## ภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร ทั้งเครื่องจักรกลใหม่และเครื่องจักรกลที่ใช้แล้ว ได้แก่ รถเกี่ยวสวนข้าว รถพรวนดิน รถแทรกเตอร์ รถสิบล้อ รถสิบล้ออ้อย เครื่องอบลดความชื้นเมล็ดพืช เป็นต้น โดยให้สินเชื่อเช่าซื้อแก่ลูกค้าที่เป็นบุคคลธรรมดาเป็นหลัก นอกจากนี้บริษัทฯ ได้ให้บริการสินเชื่อเนกประสงค์ เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียน และเป็นบริการเสริมให้แก่ผู้เช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรอีกทางหนึ่งด้วย

ธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรที่บริษัทฯ ดำเนินการนั้น ไม่ได้อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทยและเนื่องจากการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ไม่เข้าข่ายเป็นการปล่อยเงินกู้ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ดังนั้นจึงไม่มีการกำหนดอัตราสูงสุดของดอกเบี้ย แต่อย่างไรก็ดี ธุรกิจของบริษัทฯ เป็นการขายสินค้าให้กับลูกค้า จึงยังอยู่ภายใต้การกำกับของสำนักงานคุ้มครองผู้บริโภคซึ่งจะทำให้สิทธิกับลูกค้าหากถูกเอาเปรียบจากสัญญา ดังนั้นดอกเบี้ยรับที่ระบุในเอกสารฉบับนี้ คือ อัตราผลประโยชน์ที่บริษัทฯ คาดว่าจะได้รับจากการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร และจะแสดงรวมในรายได้จากสิทธิเรียกร้องภายใต้สัญญาเช่าซื้อทรัพย์สิน

## วิสัยทัศน์

เป็นบริษัทที่ให้บริการสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรอย่างครบวงจร ซึ่งมีบริการที่แตกต่างและหลากหลาย มีความโปร่งใสและเป็นธรรม ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า รวมถึงคิดค้น นวัตกรรมข้อมูลและ องค์ความรู้ เพื่อพัฒนาบุคลากร และเครื่องมือทางการเงินในการขยายและต่อยอดธุรกิจของบริษัท โดยคำนึงถึงการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและบริการแก่ลูกค้า คู่ค้า และบริษัทอย่างยั่งยืน

## พันธกิจ

1. ให้บริการสินเชื่ออย่างครบวงจร ที่มีความแตกต่างและหลากหลาย
2. คิดค้นบริการทางการเงินใหม่ ๆ ในการขยายและต่อยอดธุรกิจของบริษัท
3. พัฒนาการให้บริการสู่ความเป็นเลิศ ด้วยความสะดวก รวดเร็ว และเป็นธรรม เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุด
4. พัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ ความสามารถ และก้าวหน้าต่อกระแสเศรษฐกิจ

# ลักษณะการประกอบธุรกิจ

## การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

ธุรกิจหลักของบริษัทฯสามารถแบ่งออกเป็น 3 ประเภท ซึ่งได้แก่

1. บริการสินเชื้เช่าซื้อ
2. บริการสินเชื้ผ่อนนคประสงค้
3. บริการเสริมอื่นๆ

### 1 บริการสินเชื้เช่าซื้อ

ธุรกิจสินเชื้เช่าซื้อ (Hire Purchase) เป็นรูปแบบการให้บริการสินเชื้รูปแบบหนึ่งโดยประกอบด้วยบุคคลที่เกี่ยวข้องทั้งหมด 3 ฝ่าย ได้แก่ ผู้เช่าซื้อหรือลูกค้า ผู้จัดจำหน่าย และผู้ให้บริการสินเชื้เช่าซื้อ โดยธุรกิจสินเชื้เช่าซื้อไม่ได้อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย เช่นเดียวกับธนาคารและบริษัทเงินทุน

การให้บริการสินเชื้เช่าซื้อจะเริ่มจากการที่ผู้เช่าซื้อแสดงความจำนงในการใช้บริการสินเชื้เช่าซื้อต่อผู้ให้บริการสินเชื้เช่าซื้อ หลังจากนั้นผู้ให้บริการสินเชื้เช่าซื้อจะดำเนินการตรวจสอบคุณสมบัติของผู้เช่าซื้อเพื่อประกอบการพิจารณาอนุมัติสินเชื้เช่าซื้อ ในกรณีที่ผู้เช่าซื้อได้รับการอนุมัติสินเชื้เช่าซื้อ ผู้เช่าซื้อจะทำสัญญาเช่าซื้อกับผู้ให้บริการสินเชื้เช่าซื้อ โดยในสัญญาเช่าซื้อจะกำหนดจำนวนเงินค่างวดและค่าวงครวมถึงกำหนดวิธีการผ่อนชำระตามระยะเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญา ทั้งนี้ภายหลังจากทำสัญญาเช่าซื้อเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ผู้ให้บริการสินเชื้เช่าซื้อจะดำเนินการชำระเงินค่าสินค้ให้แก่ผู้จัดจำหน่าย เพื่อให้ผู้จัดจำหน่ายโอนกรรมสิทธิ์ในสินค้ให้แก่ผู้ให้บริการสินเชื้เช่าซื้อ โดยผู้เช่าซื้อจะสามารถใช้ประโยชน์จากสินค้านั้นได้ตลอดระยะเวลาของสัญญาเช่าซื้อ ทั้งนี้ผู้เช่าซื้อเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ้ายด้านภาษีประจำปี ค่าประกันภัยตลอดจนค่าใช้จ้ายอื่นๆที่เกิดขึ้นเพิ่มเติม โดยกรรมสิทธิ์ของสินค้านั้นจะถูกโอนเป็นของผู้เช่าซื้อเมื่อผู้เช่าซื้อได้ชำระเงินค่างวดให้แก่ผู้ให้บริการสินเชื้เช่าซื้อครบถ้วนตามสัญญา ลักษณะการให้บริการสินเชื้เช่าซื้อมีความแตกต่างจากสินเชื้ถื้สซึ่งประเภทสัญญาเช่าทางการเงิน ดังต่อไปนี้

ลักษณะ	สินเชื่อสินเชื่อประเภทสัญญาเช่าทางการเงิน	สินเชื่อเช่าซื้อ
วัตถุประสงค์ในการเช่า	เพื่อการใช้ทรัพย์สินตลอดอายุสัญญาหรือเกือบหมดอายุการใช้งาน	เพื่อเป็นเจ้าของทรัพย์สิน
กรรมสิทธิ์ในทรัพย์สิน	เป็นของผู้ให้เช่าจนสิ้นสุดสัญญา โดยเมื่อสิ้นสุดระยะเวลาสัญญาผู้เช่ามักจะใช้สิทธิในการซื้อทรัพย์สิน	เป็นของผู้ให้เช่า จนกระทั่งผู้เช่าซื้อได้ชำระค่าเช่าซื้อ และปฏิบัติตามเงื่อนไขครบถ้วน กรรมสิทธิ์จึงตกเป็นของผู้เช่าซื้อ
ระยะเวลาการให้สินเชื่อ	3 ปีขึ้นไป *	1-5 ปี
อากรแสตมป์ติดสัญญา	ไม่มี	ร้อยละ 0.1
ภาษีหัก ณ ที่จ่าย	ได้รับการยกเว้น *	ไม่มี
การบันทึกบัญชี	ไม่มีการชำระเงินดาวน์ มีการหักเงินมัดจำเพื่อบันทึกมูลค่าซาก	ลูกค้ามีภาระการชำระเงินดาวน์ ไม่มีการหักเงินมัดจำ ในการบันทึกมูลค่าซาก

**ที่มา :** \* ตามคำสั่งกรมสรรพากร ที่ ทบ. 34/2534 ระบุไว้ว่า อายุสัญญาเช่าตั้งแต่ 3 ปีขึ้นไป, ผู้เช่าเป็นนิติบุคคลและผู้ให้เช่าเป็นนิติบุคคล มีทุนจดทะเบียน 60 ล้านบาทขึ้นไป ถึงจะได้รับการยกเว้นภาษีหัก ณ ที่จ่าย

บริษัท จี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ดำเนินธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อแก่ลูกค้าที่ต้องการซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรในหลากหลายประเภท ทั้งที่เป็นเครื่องจักรกลการเกษตรใหม่และเครื่องจักรกลการเกษตรที่ใช้แล้ว ซึ่งได้แก่ รถเกี่ยวนาข้าว รถพรวนดิน รถแทรกเตอร์ รถสิบล้อ รถสิบล้ออ้อย เครื่องอบลดความชื้นเมล็ดพืช เป็นต้น โดยเน้นให้บริการสินเชื่อแก่กลุ่มลูกค้าที่เป็นบุคคลธรรมดาเป็นหลัก ภายใต้แนวคิด “สินเชื่อฉบับไว เกษตรไทยก้าวหน้า” จึงทำให้ฐานลูกค้าหลักของบริษัทฯเป็นเกษตรกร โดยในปี 2552 – ไตรมาส 3/2556 ที่ผ่านมามีบริษัทฯมีอัตราการให้สินเชื่อเช่าซื้อ แก่กลุ่มลูกค้าบุคคลธรรมดาต่อกลุ่มลูกค้านิติบุคคล ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 99.00 : 1.00 ทั้งนี้เนื่องจากฐานลูกค้าหลักเป็นกลุ่มที่มีกระแสเงินสดรับที่ขึ้นอยู่กับผลผลิตทางการเกษตรเป็นหลัก ดังนั้นบริษัทฯจึงค่อนข้างให้ความสำคัญต่อการไถ่ถอนการควบคุมความเสี่ยงโดยกระบวนการพิจารณาการปล่อยสินเชื่อจะพิจารณาจากลูกค้าที่มีประวัติด้านการเงินดี มีฐานะการเงินน่าเชื่อถือ มีความสามารถในการผ่อนชำระได้ โดยผ่านเกณฑ์การให้คะแนนเครดิต (Credit Scoring) และการวิเคราะห์กระแสเงินสด (“Cash Flow Analysis”) ที่มีกลไกในการบริหารความเสี่ยงอย่างน่าเชื่อถือ

สำหรับปัจจัยในการกำหนดวงเงินการให้สินเชื่อ เงินดาวน์ และระยะเวลาในการผ่อนชำระค่าวงหนี้ จะขึ้นอยู่กับฐานะการเงินของลูกค้า ประเภท ยี่ห้อ รุ่น และราคาของเครื่องจักรกลการเกษตรเป็นหลัก ซึ่งโดยปกติบริษัทฯจะพิจารณาให้วงเงินสินเชื่อเฉลี่ยประมาณร้อยละ 60.00 – 70.00 ของมูลค่าเครื่องจักรกลการเกษตร โดยมีอายุเฉลี่ยของสัญญาเช่าซื้อประมาณ 36 เดือน และคิดอัตราดอกเบี้ยคงที่อ้างอิงกับอัตราดอกเบี้ยของตลาดขณะนั้น

ทั้งนี้ หากจำแนกสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรตามประเภท พบว่า บริษัทฯได้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรหลัก ได้แก่ รถเกี่ยวนาข้าว รถแทรกเตอร์ รถพรวนดิน รถสิบล้อ รถสิบล้ออ้อย เครื่องอบลดความชื้นเมล็ดพืช เป็นต้น



## ลักษณะของเครื่องจักรกลการเกษตรที่บริษัทฯปล่อยสินเชื่อ

รถเกี่ยวรวงข้าว	รถพรวนดิน	รถแทรกเตอร์
		
รถคืบไม้	รถคืบอ้อย	เครื่องอบลดความชื้นเมล็ดพืช
		

## ตารางแสดงรายละเอียดการปล่อยสินเชื่อแยกตามชนิดผลิตภัณฑ์

หัวข้อ	รถเกี่ยวนวดข้าว/รถพรวนดิน/รถเกี่ยวนวดข้าวโพด	รถแทรกเตอร์	รถคืบไม้/รถคืบอ้อย	เครื่องอบลดความชื้นเมล็ดพืช	สินเชื่อเช่าซื้ออเนกประสงค์
อัตราเงินคาวนั้	ร้อยละ 30.00 ของราคาสินค้าขึ้นไป	ร้อยละ 30.00 ของราคาสินค้าขึ้นไป	500,000 บาท (คิดเป็นร้อยละ 35 ของราคาสินค้าโดยประมาณ)	ร้อยละ 30.00 ของราคาสินค้าขึ้นไป	-
วงเงินสินเชื่อ	ไม่เกินร้อยละ 70.00 ของราคาสินค้า				ไม่เกินร้อยละ 70.00 ของราคาประเมินหลักประกัน
อัตราดอกเบี้ย	ร้อยละ 1.00 – 1.25 ต่อเดือน(ขึ้นกับอัตราเงินคาวนั้)	ร้อยละ 1.25 ต่อเดือน	ร้อยละ 1.00 ต่อเดือน	ร้อยละ 0.75-1.00 ต่อเดือน (ขึ้นกับอัตราเงินคาวนั้)	ร้อยละ 1.50 ต่อเดือน
เทอมการผ่อนชำระ	ราย 3 เดือน	ราย 3 เดือน / ราย 6 เดือน	รถคืบไม้:รายเดือน รถคืบอ้อย:ราย 6 เดือน	ราย 3 เดือน	ราย 3 เดือน
ระยะเวลาการผ่อนชำระ	สูงสุด 4 ปี			สูงสุด 3 ปี	
การค้ำประกัน	บุคคลค้ำประกันหรือขึ้นอยู่กับมติที่ประชุมคณะกรรมการสินเชื่อ				

หากจำแนกการให้สินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรตามพันธมิตรซึ่งเป็นผู้จัดจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรรายใหญ่พบว่า ที่ผ่านมามีบริษัทได้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรโดยผ่านพันธมิตร 2 กลุ่มหลัก ได้แก่

(1) กลุ่มเกษตรพัฒนา ประกอบด้วย บริษัท เครื่องจักรกลเกษตรไทย จำกัด บริษัท เกษตรพัฒนาอุตสาหกรรม จำกัด บริษัท โรงงานเกษตรพัฒนาจะเชิงเตรา จำกัด

(2) กลุ่มสามมิตรมอเตอร์ โดยผ่านบริษัท ตติยานยนต์ จำกัด

โดยบริษัทฯ มีการปล่อยสินเชื่อให้แก่กลุ่มลูกค้าที่ซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรของกลุ่มเกษตรพัฒนามากที่สุด เนื่องจากเป็นกลุ่มบริษัทที่มีส่วนแบ่งทางการตลาดในการจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรประเภทรถเกี่ยวข้าวรายใหญ่ในอุตสาหกรรม

## 2 บริการสินเชื่อเนกประสงค์

การให้บริการสินเชื่อเนกประสงค์เป็นการให้บริการเพื่อสนับสนุนวงเงินสินเชื่อเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน บริการสินเชื่อเพื่อซื้ออะไหล่ สินเชื่อเพื่อการซ่อมแซมรถ และสินเชื่อเพื่อเป็นเงินค่าน้ำอกรถคันใหม่โดยจะมีเจ้าหน้าที่คอยดูแลและอำนวยความสะดวกในบริการดังกล่าว โดยให้ลูกค้าสามารถนำเครื่องจักรกลการเกษตรที่ปลดภาระมาทำการขอสินเชื่อกับบริษัทฯ

เมื่อลูกค้าแสดงความจำนงในการขอใช้บริการสินเชื่อและแจ้งรายละเอียดทรัพย์สินที่ปลดภาระมาขอสินเชื่อกับบริษัทฯ แล้ว บริษัทฯ จะดำเนินการตรวจสอบคุณสมบัติของลูกค้าและทรัพย์สินเพื่อประกอบการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ หลังจากได้รับการอนุมัติสินเชื่อลูกค้าจะต้องทำสัญญาซึ่งจะกำหนดถึง วงเงินในการขอสินเชื่อ ระยะเวลา ซึ่งโดยทั่วไป บริษัทฯ กำหนดระยะเวลาในการให้สินเชื่อประมาณ 1-3 ปี ซึ่งกำหนดให้มีการชำระคืนเป็นราย 3 เดือนและคิดอัตราดอกเบี้ยคงที่ (Fixed Rate)

## 3 บริการเสริมอื่นๆ

นอกเหนือจากการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ บริษัทฯ ยังให้บริการจัดหาบริษัทรับประกันภัยจากอุบัติเหตุ และมีการพัฒนาระบบลูกค้าสัมพันธ์ (“Call Center”) เพื่อสื่อสารกับลูกค้าทุกระดับ ซึ่งสามารถให้ข้อมูลเกี่ยวกับพื้นที่เพาะปลูก และจำนวนรถที่มีการใช้งานในแต่ละพื้นที่ สำหรับบริการแก่ลูกค้าในการหารายได้เสริมในเขตพื้นที่นอกเหนือจากพื้นที่ที่ตนรับจ้างอยู่



**สัดส่วนการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อใหม่ในแต่ละปีของบริษัทฯแบ่งตามประเภทเครื่องจักรกลการเกษตร**  
**ปี2553-ปี 2556**

ประเภทเครื่องจักรกลการเกษตร	ปี 2553		ปี 2554		ปี 2555		ปี 2556	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รถเกี่ยวรวงข้าว	228.34	90.03	271.06	86.94	422.24	90.83	444.14	91.95
รถพรวนดิน	2.23	0.88	3.98	1.28	3.14	0.68	1.98	0.41
รถแทรกเตอร์	-	-	5.38	1.73	10.21	2.20	9.14	1.89
รถคืบไม้ รถคืบขี้ถั่ว	1.27	0.50	0.51	0.16	1.69	0.36	0.80	0.17
เครื่องอบลดความชื้น	1.96	0.77	-	-	-	-	-	-
สินเชื่ออเนกประสงค์	19.15	7.55	29.03	9.31	25.38	5.46	24.63	5.10
อื่นๆ	0.67	0.26	1.82	0.58	2.23	0.48	2.32	0.48
รวม	253.62	100.00	311.78	100.00	464.89	100.00	483.02	100

ที่มา : บริษัท จี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน)

## การตลาดและการแข่งขัน

### ลักษณะลูกค้า

ลูกค้าเป้าหมายของบริษัทจะเป็นกลุ่มลูกค้าเกษตร หรือผู้ประกอบการที่ประกอบอาชีพเกษตรกรรม หรืออาชีพที่มีความเกี่ยวข้องอื่นๆ ด้านการเกษตร ซึ่งมีการนำเครื่องจักรกลไปใช้ในการประกอบอาชีพ ทั้งนี้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายสามารถแยกได้ตามประเภทเครื่องจักรกลการเกษตรที่บริษัทฯ ดำเนินโครงการสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตร ดังนี้

ประเภทสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตร	กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
รถเกี่ยวนาดข้าว	<ul style="list-style-type: none"><li>- เกษตรกรประเภทนาข้าว , ข้าวโพด , พืชประเภทถั่ว และพืชอื่นๆที่เครื่องจักรสามารถพัฒนาการทำงานในการเก็บเกี่ยวผลผลิตได้</li><li>- ผู้ประกอบการที่ประกอบอาชีพกับนาข้าว และอาชีพอื่นๆที่เกี่ยวข้องในการใช้เครื่องจักรเก็บเกี่ยวผลผลิต</li></ul>
รถแทรกเตอร์	<ul style="list-style-type: none"><li>- เกษตรกรทุกประเภท</li><li>- ผู้ประกอบการรับจ้างบุกเบิกที่ดิน และเตรียมพื้นดินเพื่อทำการเกษตร</li></ul>
รถคืบไม้	<ul style="list-style-type: none"><li>- เกษตรกรประกอบอาชีพรับจ้างตัดไม้ต่างๆ</li><li>- ผู้ประกอบการโรงรับซื้อไม้ / โรงสับไม้</li></ul>
รถคืบอ้อย	<ul style="list-style-type: none"><li>- เกษตรกรประเภทอ้อย</li><li>- ผู้ประกอบการรับจ้างตัดอ้อย และบรรทุกอ้อย</li></ul>
เครื่องอบลดความชื้นเมล็ดพืช	<ul style="list-style-type: none"><li>- ผู้ประกอบการรับซื้อพืชผลการเกษตร</li></ul>
อเนกประสงค์	<ul style="list-style-type: none"><li>- ลูกค้าที่ต้องการใช้เครื่องจักรกลอื่นที่เกี่ยวข้องกับโครงการของบริษัทหรือเกี่ยวข้องกับการประกอบอาชีพด้านเกษตรอื่น</li><li>- ลูกค้าเก่าของบริษัทที่ต้องการใช้เงินทุนหมุนเวียนในกิจการ</li></ul>

ที่มา : บริษัท จี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน)

### ภาวะการแข่งขัน

#### ธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ

โครงสร้างของผู้ประกอบการสินเชื่อเช่าซื้อของประเทศไทยแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มหลัก ได้แก่ (1) บริษัทที่เกิดจากการร่วมทุนของบริษัทแม่ของค่ายรถยนต์ (2) กลุ่มสถาบันการเงินและบริษัทซึ่งมีฐานเงินทุนขนาดใหญ่ และ (3) ผู้ประกอบการสินเชื่อเช่าซื้อทั่วไป ซึ่งจากการที่ธนาคารแห่งประเทศไทยมีการกำหนดแผนพัฒนาระบบสถาบันการเงินและอนุญาตให้ธนาคารพาณิชย์สามารถให้บริการในธุรกิจเช่าซื้อและสินเชื่อซึ่งประกอบกับมีสภาพคล่องที่มีอยู่มากในระบบการเงิน ทำให้การ

แข่งขันในธุรกิจเช่าซื้อและลีสซิ่งของสถาบันการเงินที่มีความรุนแรงขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบในด้านการกำหนดราคาและการให้บริการ โดยใช้อัตราดอกเบี้ยและเงินค่านำต่ำเป็นกลยุทธ์การแข่งขันเพื่อให้ได้มาซึ่งยอดจำหน่ายและส่วนแบ่งทางการตลาด

อย่างไรก็ดีบริษัทฯ เน้นการปล่อยสินเชื่อเฉพาะกลุ่มเครื่องจักรกลการเกษตรซึ่ง ณ ปัจจุบันมีการแข่งขันไม่รุนแรงมากเท่ากับสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์และรถจักรยานยนต์ เนื่องจากลักษณะของผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการปล่อยสินเชื่อเป็นเครื่องจักรกลการเกษตร ประกอบกับฐานลูกค้าส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรซึ่งมีรายได้ขึ้นอยู่กับผลผลิตทางการเกษตรเป็นหลักจึงทำให้การพิจารณาปล่อยสินเชื่อต้องมีการถ่วงรอบรอบคอบ ดังนั้นกลุ่มผู้ปล่อยสินเชื่อซึ่งเป็นกลุ่มสถาบันการเงินและบริษัทซึ่งมีฐานเงินทุนขนาดใหญ่จึงไม่มีนโยบายในการทำตลาดกับลูกค้ากลุ่มนี้ นอกจากนี้การประกอบธุรกิจสินเชื่อดังกล่าวยังต้องอาศัยสายสัมพันธ์ผ่านพันธมิตรซึ่งเป็นผู้จัดจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรในการทำตลาด จึงเป็นอุปสรรคต่อการเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่ ดังนั้นการแข่งขัน ณ ปัจจุบันจึงจำกัดอยู่ในกลุ่มของผู้ประกอบการและผู้จัดจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรและมีการปล่อยสินเชื่อเอง โดยการตัดสินใจของลูกค้าจะขึ้นอยู่กับอัตราเงินค่านำ อัตราดอกเบี้ย ระยะเวลาการผ่อนชำระ ตลอดจนความสะดวกในการให้บริการทางการเงิน

## กลยุทธ์การแข่งขัน

### กลยุทธ์สร้างความแตกต่างในการให้บริการ

บริษัทฯ มีนโยบายในการพัฒนาการให้บริการทางการเงินให้มีความแตกต่างและหลากหลายให้กับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง และครบวงจรเพื่อรักษฐานลูกค้า โดยอาศัยความได้เปรียบจากการเป็นบริษัทที่ริเริ่มบุกเบิกเข้ามาในธุรกิจเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร จึงทำให้บริษัทฯ มีความรู้ความเข้าใจถึงพฤติกรรมของลูกค้ากลุ่มเกษตรกร ซึ่งทำให้บริษัทฯ สามารถพัฒนารูปแบบการให้บริการด้านการเงินให้ตรงต่อความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี โดยที่ผ่านมาบริษัทฯ มีการพัฒนาการให้บริการทางการเงินกับลูกค้าอย่างครบวงจรและต่อเนื่อง อาทิเช่น โครงการสินเชื่อเนกประสงค์ สินเชื่อเพื่อการซ่อมแซมเครื่องจักรกลการเกษตร สินเชื่อเพื่อการซื้ออะไหล่ เป็นต้น

การบริการของบริษัทจะเป็นการบริการที่สะดวก รวดเร็ว และให้บริการกับลูกค้าถึงประตูบ้าน โดยเจ้าหน้าที่ของบริษัทจะเข้าไปพบลูกค้าอย่างรวดเร็ว ทันใจ และเป็นมิตรสนิทเหมือนญาติ สอดคล้องกับพฤติกรรมและลักษณะของลูกค้า ทำให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นและสะดวกสบาย ไม่ต้องเดินทางเข้ามาทำธุรกรรมทางการเงินอย่างเช่นสถาบันการเงินทั่วไป นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เปิดให้บริการ “จี แอป คอลเซ็นเตอร์” เพื่อให้บริการข้อมูลสำหรับการประกอบอาชีพรถเกี่ยวข้าว โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย เช่น การบริการประสานงานติดต่อจัดหารถเกี่ยวข้าว การบริการประสานงานจัดหางานรับจ้าง การบริการให้คำปรึกษาแนะนำในการประกอบอาชีพ ตลอดจนการบริการประสานงานในการแก้ไขปัญหาต่างๆ ของลูกค้า เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังจัดให้มีการบริการหลังการขาย โดยจะมีเจ้าหน้าที่ติดต่อสอบถามถึงสารทุกข์สุกดิบ ปัญหาและอุปสรรคในการประกอบอาชีพ เพื่อพยายามช่วยเหลือและหาแนวทางแก้ไขปัญหาในการประกอบอาชีพให้กับลูกค้าด้วย

## กลยุทธ์การกระจายธุรกิจ

บริษัทฯ มีนโยบายในการกระจายประเภทสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรที่ดำเนินโครงการในปัจจุบัน ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้ทำการศึกษาเครื่องจักรกลการเกษตรประเภทอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการประกอบอาชีพการเพาะปลูกพืชต่างๆ ของเกษตรกรอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะเครื่องจักรกลการเกษตรที่เกี่ยวข้องกับพืชเศรษฐกิจของประเทศไทย เช่น ข้าว ข้าวโพด อ้อย มันสำปะหลัง ปาล์มน้ำมัน และยางพารา เป็นต้น เพื่อจะทำให้การดำเนินกิจการของบริษัทฯ ไม่พึ่งพากับเครื่องจักรกล

การเกษตรที่เกี่ยวข้องกับการเพาะปลูกพืชชนิดใดชนิดหนึ่งและยังเป็นการกระจายลูกค้าที่ร่วมดำเนินโครงการกับบริษัทอีกทางหนึ่งด้วย

อย่างไรก็ตามการกระจายสินค้าเครื่องจักรกลการเกษตรประเภทต่างๆตลอดจนการกระจายลูกค้าที่ร่วมโครงการกับบริษัทจะต้องวิเคราะห์และพิจารณาถึงปัจจัยต่างๆ เช่น

- ความสอดคล้องของแนวโน้มการเพาะปลูกพืชที่เป็นที่ต้องการของตลาดกับประเภทเครื่องจักรกลการเกษตร
- ประสิทธิภาพในการทำงานและศักยภาพในการสร้างรายได้ให้กับเกษตรกรกับประเภทเครื่องจักรกลการเกษตร
- การวิเคราะห์ลูกค้าที่เข้าร่วมโครงการกับบริษัทจะต้องมีการผลิตและ/หรือจำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพมาตรฐาน ตอบสนองความต้องการ และมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับโดยทั่วไปของเกษตรกรผู้ใช้งานเครื่องจักรกลการเกษตร

### กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด

บริษัทได้จัดให้มีการส่งเสริมการขายร่วมกับการจัดงานและการออกร้านกับลูกค้าของบริษัทเพื่อกระตุ้นให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้าและใช้บริการทางการเงินของบริษัทได้ดียิ่งขึ้น เช่น การมอบสลากออมสิน เครื่องเล่นดีวีดีพร้อมชุดโฮมเธียเตอร์ รถจักรยานยนต์ กรมธรรม์ประกันภัยจากอุบัติเหตุของเครื่องจักรกลการเกษตร การให้ระยะเวลาการปลอดดอกเบี้ย การทำนามบัตรเพื่อให้ลูกค้าติดต่องานรับจ้าง และการขยายระยะเวลาการผ่อนชำระให้กับลูกค้าเก่า เป็นต้น

จากข้อมูลการจัดทำการส่งเสริมการขายที่ผ่านมา การส่งเสริมการขายโดยการให้ระยะเวลาการปลอดดอกเบี้ยของบริษัทนั้นประสบความสำเร็จเป็นอย่างดี เนื่องจากการส่งเสริมการขายดังกล่าวสามารถดึงดูดความสนใจของลูกค้าให้ใช้บริการด้านสินเชื่อของบริษัทและสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า

บริษัทมีนโยบายในการให้ส่วนลดการชำระค่างวดในอัตราร้อยละ 3.00 ต่อปี สำหรับลูกค้าที่ชำระค่างวดก่อนกำหนด นอกจากนั้นบริษัทยังจัดให้มีของรางวัลจูงใจให้กับลูกค้าที่ชำระค่างวดตรงตามกำหนดอีกด้วย

อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงคิดและพัฒนาการส่งเสริมการขายให้มีความเหมาะสม สอดคล้อง และตอบสนองกับฤดูกาลในการจัดจำหน่ายสินค้าและตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า เพื่อจะทำให้บริษัทสามารถเพิ่มปริมาณลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการด้านสินเชื่ออย่างต่อเนื่องและเกิดการซื้อซ้ำในอนาคต

### กลยุทธ์การโฆษณาประชาสัมพันธ์

การดำเนินกลยุทธ์การประชาสัมพันธ์จะสามารถทำให้ลูกค้าเกิดความเข้าใจในการบริการด้านสินเชื่อของบริษัท นอกจากนั้นยังทำให้บริษัทสามารถขยายกลุ่มลูกค้าที่ยังไม่เคยใช้บริการ ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าใหม่ได้มากขึ้น และยังเป็นการรักษาลูกค้าเก่าให้ทราบถึงบริการต่างๆของบริษัทอย่างต่อเนื่องและยาวนาน นอกจากนี้การดำเนินกลยุทธ์การโฆษณาประชาสัมพันธ์ยังเป็นการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับองค์กรอีกทางหนึ่งด้วย

อย่างไรก็ตาม การประชาสัมพันธ์ของบริษัทจะต้องดำเนินการให้ตรงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยบริษัทมีช่องทางการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท เช่น สื่อวิทยุท้องถิ่น วิทยุชุมชน การออกงานร่วมกับลูกค้า การลงโฆษณานิคมสาร การทำป้ายโฆษณา แผ่นพับ การส่งข้อความทางโทรศัพท์ การประชาสัมพันธ์ผ่านหน่วยงานราชการ เป็นต้น

## กลยุทธ์การเจาะกลุ่มลูกค้า

กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ที่ใช้บริการสินเชื่อของบริษัทจะมาจากการออกงานร่วมกับลูกค้าของบริษัทและจากกลุ่มลูกค้าเก่าของบริษัทจะอยู่ในพื้นที่เป้าหมายการจำหน่ายสินค้าของลูกค้าบริษัทซึ่งกลุ่มลูกค้าโดยส่วนใหญ่จะอยู่ในพื้นที่บริเวณภาคเหนือตอนบน-ตอนล่างและภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง จากการที่บริษัทฯ ได้ดำเนินธุรกิจมาถึง 9 ปี ประกอบกับบริษัทฯ ได้มีการศึกษาเครื่องจักรกลการเกษตรประเภทอื่น ๆ อย่างต่อเนื่อง ทำให้บริษัทฯ รู้จักกลุ่มเกษตรกรในพื้นที่ต่าง ๆ เพิ่มมากขึ้น และเข้าใจถึงพื้นที่การเพาะปลูกที่เป็นแหล่งสำคัญในแต่ละจังหวัดตามไปด้วย ซึ่งในบางพื้นที่ที่มีการใช้เครื่องจักรกลการเกษตรประเภทเดียวกันแต่เป็นคนละยี่ห้อหรือในบางพื้นที่มีการเพาะปลูกเป็นจำนวนมากแต่ยังมีเครื่องจักรกลการเกษตรในพื้นที่ไม่เพียงพอต่อความต้องการของเกษตรกร ดังนั้นจากข้อมูลดังกล่าวข้างต้น บริษัทฯ จึงสามารถใช้กลยุทธ์การเจาะกลุ่มลูกค้าโดยการเพิ่มศูนย์บริการ เพื่อขยายฐานลูกค้ารายใหม่ให้มากขึ้น และยังทำให้บริษัทฯ สามารถลดค่าใช้จ่ายในการเดินทางปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่อีกด้วย ทั้งนี้การพิจารณาการเพิ่มศูนย์บริการของบริษัทฯ นั้น จะมีการพิจารณาปัจจัยต่าง ๆ ประกอบ เช่น

- เป็นพื้นที่ซึ่งมีการทำการเกษตรเป็นจำนวนมาก และมีศักยภาพในการเพาะปลูกพืช
- เป็นพื้นที่ที่มีแนวโน้มความต้องการใช้เครื่องจักรกลการเกษตรเพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง อันเนื่องมาจากกลุ่มลูกค้าเก่ามีความต้องการซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรใหม่มาเพื่อทดแทนของเดิมที่เก่า/ชำรุดจากการใช้งาน (ซื้อซ้ำ)
- เป็นพื้นที่ซึ่งมีเครื่องจักรกลการเกษตรไม่เพียงพอต่อความต้องการของเกษตรกร
- เป็นพื้นที่ซึ่งมีกลุ่มลูกค้าเกษตรกรรายใหม่ที่มีความต้องการซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรเพื่อมาประกอบอาชีพเพิ่มขึ้น
- เป็นพื้นที่ซึ่งอยู่ภายในรัศมีการให้บริการ
- เป็นพื้นที่เป้าหมายเพื่อใช้ในการเจาะตลาดใหม่ของลูกค้าบริษัทฯ

## กลยุทธ์การสร้างภาพลักษณ์องค์กร

การดำเนินโครงการสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรของบริษัทฯ ตั้งแต่ปี 2549 เป็นต้นมา บริษัทฯ ได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีจากเกษตรกรที่ใช้บริการด้านสินเชื่อของบริษัทฯ ตลอดมา ซึ่งส่งผลให้บริษัทฯ มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับและไว้วางใจในหมู่เกษตรกร ตลอดจนผู้ผลิตและจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรเพิ่มมากขึ้น โดยการสร้างภาพลักษณ์องค์กรเป็นสิ่งจำเป็นและจะต้องดำเนินการควบคู่ไปกับกลยุทธ์การโฆษณาประชาสัมพันธ์เพื่อให้องค์กรเป็นที่เชื่อถือและยอมรับกับบุคคลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้มีการดำเนินกลยุทธ์ดังกล่าว อาทิเช่น การมอบรางวัลให้กับลูกค้าที่มีประวัติการผ่อนชำระที่ดี การอบรมความรู้เกี่ยวกับการทำธุรกิจลดความเสี่ยงลดข้อผิดพลาดให้ประสบความสำเร็จ การประกวดบทความ “เจ้าแห่งรถเกี่ยวข้าวมืออาชีพ” เพื่อให้ลูกค้าที่ประสบความสำเร็จได้นำเสนอถึงวิธีการในการประกอบอาชีพเพื่อเป็นแบบอย่างให้กับลูกค้ารายอื่นๆ เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทฯ ยังร่วมบริจาคทุนทรัพย์และอุปกรณ์สิ่งของเครื่องใช้ที่จำเป็นให้กับสถาบันการศึกษา และโรงพยาบาล นอกจากนี้บริษัทฯ ยังให้การสนับสนุนกิจกรรมแก่เยาวชนเพื่อเป็นการต่อต้านยาเสพติดอีกด้วย

## กลยุทธ์การรักษาและสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า

บริษัทได้เริ่มการให้บริการ “จี แอป คอลเซ็นเตอร์” เพื่อเป็นศูนย์กลางประสานงานและสร้างเครือข่ายผู้มีอาชีพเกี่ยวข้องเนื่องกับการเกษตร และให้บริการลูกค้าในด้านต่างๆ เช่น การประสานงานจัดหาวัตถุดิบ การประสานงานจัดหาพื้นที่รับจ้างเก็บเกี่ยว การประสานงานจัดหาบรรทุกลาจุง การให้บริการข้อมูลพื้นที่เพาะปลูกข้าว ตลอดจนการให้คำปรึกษาและแนะนำในการประกอบอาชีพรับจ้างเกี่ยวข้าว เป็นต้น โดยลูกค้าไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการใช้บริการของบริษัท

ทั้งนี้การให้บริการ จี แอป คอลเซ็นเตอร์ ถือเป็นการต่อยอดในการให้บริการกับลูกค้า โดยการนำฐานข้อมูลลูกค้ามาพัฒนาอย่างเป็นระบบ เพื่อนำมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการให้บริการของบริษัท ซึ่งการให้บริการดังกล่าวนับว่าเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างบริษัทฯ กับลูกค้า นอกจากนี้ การให้บริการดังกล่าวยังเป็นการสร้างจุดแข็งให้กับบริษัทอีกทางหนึ่งด้วย

## กลยุทธ์การรักษาและสร้างความสัมพันธ์กับคู่ค้า

การรักษาและสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างบริษัทฯ และคู่ค้านับว่ามีความสำคัญอย่างมาก เนื่องจากคู่ค้าของบริษัทมีส่วนร่วมในการผลักดันให้ลูกค้าตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรของบริษัทเนื่องจากพฤติกรรมของลูกค้ากลุ่มเกษตรกรในอดีตมักจะให้การยอมรับและเชื่อถือผู้ผลิตค่อนข้างมาก นอกจากนี้คู่ค้าของบริษัทยังให้ข้อมูลคำปรึกษาและให้คำแนะนำที่เกี่ยวข้องกับการบริการสินเชื่อของบริษัทให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าอีกทางหนึ่งด้วย ที่ผ่านมามีบริษัทฯ ได้จัดให้มีบริการเสริมด้านการเงินเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและความภักดีให้กับสินค้าของคู่ค้า ตลอดจนจัดการประชุมหารือเพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลต่างๆ และนำปัญหาที่เกิดจากการดำเนินงานมาร่วมกันพิจารณาปรับปรุงและแก้ไขอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการให้ความร่วมมือในการจัดทำกิจกรรมต่าง ๆ ของบริษัทคู่ค้าเป็นอย่างดี

## กลยุทธ์การหาข้อมูลทางการตลาด

ปัจจุบันข้อมูลทางการตลาดมีความสำคัญและมีบทบาทในการดำเนินการด้านการตลาดเป็นอย่างมาก โดยกลุ่มลูกค้าของบริษัทก่อนข้างจะเป็นกลุ่มที่มีลักษณะเฉพาะตัวและเป็นเรื่องที่ยังไม่ค่อยมีหน่วยงานหรือสถาบันต่างๆ ทำการศึกษาวิจัยพฤติกรรมด้านการตลาดกับกลุ่มเกษตรกรมากนัก บริษัทฯ จึงจำเป็นต้องให้ความสำคัญเกี่ยวกับการหาข้อมูลทางการตลาด โดยบริษัทฯ จะต้องหาข้อมูลทั้งทางตรงโดยการสอบถามจากลูกค้า และข้อมูลทางอ้อมโดยการสอบถามข้อมูลจากผู้เชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ตรงกับเกษตรกรเพื่อนำข้อมูลที่ได้มาทำการปรับปรุงและพัฒนาการให้บริการของบริษัทต่อไป

## นโยบายด้านราคา

บริษัทฯ มีนโยบายในการกำหนดอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมและเป็นธรรมแก่ลูกค้า และในขณะเดียวกันบริษัทฯ จะต้องมีการแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่น โดยบริษัทฯ จะพิจารณาแนวโน้มอัตราดอกเบี้ยของตลาดเงินและผู้ประกอบการรายอื่นๆ ในธุรกิจเกี่ยวกับการเช่าซื้อและเช่าทางการเงินประกอบกับปัจจัยต่างๆ เพื่อที่บริษัทฯ จะนำมากำหนดเงินค่างวดและค่ามัดจำที่ลูกค้าต้องผ่อนชำระต่อไป ซึ่งปัจจัยดังกล่าวได้แก่



1. ต้นทุนดอกเบี้ยเงินกู้ของบริษัทฯในปัจจุบันและแนวโน้มอื่นที่จะส่งผลกระทบต่อต้นทุนดังกล่าว เช่น สภาพเศรษฐกิจของประเทศ แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยในตลาดเงิน มาตรการของหน่วยงานรัฐบาลที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เป็นต้น
2. ต้นทุนการดำเนินงานของบริษัทฯ
3. คุณสมบัติของเครื่องจักรกลการเกษตรที่ใช้เป็นหลักประกันในการเช่าซื้อ ได้แก่ ประเภทและยี่ห้อของสินค้า สภาพของสินค้า และอายุการใช้งานของสินค้า
4. คุณสมบัติของผู้เช่าซื้อและผู้ค้ำประกัน

## ช่องทางการจัดจำหน่าย

ในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อของบริษัทฯนั้น ลูกค้าจะติดต่อเพื่อขอสินเชื่อเช่าซื้อได้ 3 ช่องทางได้แก่

1. ติดต่อผ่านผู้จำหน่ายสินค้าซึ่งเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับบริษัทฯ โดยตรง ซึ่งผู้จำหน่ายสินค้าจะเป็นผู้ที่แนะนำลูกค้าให้แก่บริษัทฯ
2. ติดต่อผ่านเจ้าหน้าที่ของบริษัทฯที่ประจำอยู่ที่ศูนย์บริการ ณ สำนักงานของผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายสินค้า
3. ติดต่อบริษัทฯ โดยตรงผ่านสำนักงานใหญ่หรือผ่าน เว็บไซต์ ของบริษัทฯ

ที่ผ่านมามีบริษัทฯ ได้ให้บริการผ่านช่องทางที่ 1. และ 2. มากที่สุดโดยบริษัทฯ ยึดนโยบายที่จะประกอบธุรกิจในลักษณะประสานประโยชน์ร่วมกันทุกฝ่ายและมุ่งรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับพันธมิตรทางธุรกิจทุกราย จึงเป็นที่มั่นใจได้ว่าบริษัทฯ จะยังคงสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างราบรื่นและการสร้างสายสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรทุกรายของบริษัทฯ

สำหรับจำนวนสำนักงานที่เปิดบริการ ณ วันที่ 30 กันยายน 2556 บริษัทฯ มีสำนักงานใหญ่จำนวน 1 แห่ง และมีศูนย์บริการ ซึ่งมีพนักงานประจำอยู่ที่เดียวกับผู้จำหน่ายสินค้าจำนวน 6 แห่ง ที่ จังหวัดพิษณุโลก จังหวัดฉะเชิงเทรา จังหวัดขอนแก่น จังหวัดสุรินทร์ จังหวัดเชียงราย จังหวัดอุบลราชธานี เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าที่ใช้บริการ

## เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ มีเป้าหมายในการเป็นผู้นำในการให้สินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรแก่เกษตรกร โดยมุ่งเน้นเปิดโอกาสให้เกษตรกรได้เข้าถึงแหล่งเงินทุนทำให้เกษตรกรได้มีเครื่องจักรกลการเกษตรที่ทันสมัยไปใช้ในการเพิ่มประสิทธิภาพในการเพาะปลูก การเก็บเกี่ยว และการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร โดยอาศัยทีมงานที่มีความรู้ มีประสบการณ์และมีความเข้าใจ รวมถึงมีระบบการจัดการที่ดีและมีประสิทธิภาพ การให้บริการที่สะดวกรวดเร็ว ตลอดจนมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรม และโปร่งใส เพื่อให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นและมีความพึงพอใจในคุณภาพของบริการ

บริษัทฯ มีเป้าหมายที่จะเติบโตอย่างมั่นคงด้วยการเพิ่มยอดขายได้ให้มากขึ้นจากการขยายกลุ่มลูกค้าให้ครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศและขยายพื้นที่ให้บริการในแต่ละภูมิภาค ตลอดจนการเพิ่มประเภทของสินค้าในการให้บริการด้านสินเชื่อที่หลากหลายและครบวงจร รวมถึงการเพิ่มจำนวนลูกค้าและเครื่องมือทางการเงิน และการหากลุ่มลูกค้าใหม่ในธุรกิจที่มีโอกาสเติบโตในอนาคต เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า

โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯมีสำนักงานใหญ่จำนวน 1 แห่ง และมีศูนย์บริการ ซึ่งมีพนักงานประจำอยู่ที่เดียวกับผู้  
จัดจำหน่ายสินค้าจำนวน 6 แห่ง ที่ จังหวัดพิษณุโลก จังหวัดฉะเชิงเทรา จังหวัดขอนแก่น จังหวัดสุรินทร์ จังหวัดเชียงราย  
จังหวัดอุบลราชธานี เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าที่ใช้บริการ

## โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ

(หน่วย : ล้านบาท)

รายได้จากสิทธิเรียกร้องภายใต้สัญญา เช่าซื้อทรัพย์สิน	ปี 2556		ปี 2555		ปี 2554	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
รถเกี่ยวนวดข้าว	139.91	85.62	112.59	79.84	86.47	79.83
รถพรวนดิน	1.30	0.79	1.17	0.83	1.25	1.15
รถแทรกเตอร์	3.42	2.09	2.34	1.66	0.52	0.48
รถคืบไม้ รถคืบอ้อย	0.41	0.25	0.38	0.27	0.37	0.34
เครื่องอบลดความชื้น	0.01	0.01	0.12	0.08	0.34	0.32
สินเชื่อเนกประสงค์	9.68	5.92	11.75	8.34	9.07	8.37
รวม	154.72	94.69	128.34	91.02	98.02	90.50
รายได้ค่าปรับล่าช้า - สินเชื่อเช่าซื้อ	7.58	4.64	11.08	7.86	9.30	8.58
รายได้อื่น	1.10	0.67	1.58	1.12	1.0	0.92
รวมรายได้	163.40	100.00	141.01	100.00	108.31	100.00

หมายเหตุ : รายได้อื่น ประกอบด้วย ดอกเบี้ยรับ รายได้ค่าติดตามทวงถาม รายได้ค่าเปลี่ยนสัญญาและรายได้รับจาก  
การขอใช้สินเชื่อเนกประสงค์

## การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

### แหล่งที่มาของเงินทุน

แหล่งที่มาของเงินทุนของบริษัทฯสามารถสรุปได้ดังนี้

1. เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินในประเทศ
2. ส่วนของผู้ถือหุ้น ซึ่งประกอบด้วยทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วและกำไรสะสม
3. เงินที่ได้รับจากการชำระค่างวดของลูกค้า ซึ่งเมื่อหักค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานแล้ว บริษัทฯจะสามารถนำเงินใน  
ส่วนนี้ไปใช้เป็นแหล่งเงินทุนได้

## แหล่งที่มาของเงินทุนที่กู้ยืมจากสถาบันการเงิน และส่วนของผู้ถือหุ้น

แหล่งที่มาของเงินทุน	31 ธันวาคม 2556		31 ธันวาคม 2555		31 ธันวาคม 2554	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
	(ล้านบาท)		(ล้านบาท)		(ล้านบาท)	
เงินกู้ยืม	634.22	69.96	582.32	81.91	456.41	81.52
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	-		338.53	47.62	320.86	57.31
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	49.83	5.50	40.01	5.63	95.54	17.07
เงินกู้ยืมระยะสั้นอื่น	484.71	53.47	203.78	28.67	-	-
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	99.68	11.00	-	-	40.01	7.15
ส่วนของผู้ถือหุ้น	272.34	30.04	128.58	18.09	103.44	18.48
รวมแหล่งที่มาของเงินทุน	906.56	100.00	710.90	100.00	559.85	100.00

ทั้งนี้บริษัทมีนโยบายในการจัดหาแหล่งเงินทุนให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ในการใช้เงินและระยะเวลาการใช้จ่ายเงินเพื่อให้บริษัทมีสภาพคล่องและมีอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนที่เหมาะสม อาทิเช่น การเพิ่มทุนและการหาแหล่งเงินกู้ที่มีระยะเวลาสอดคล้องกับอายุลูกหนี้ที่มีการปล่อยสินเชื่อเข้าซื้อ

## การให้กู้ยืม

บริษัทมีนโยบายการให้กู้ยืมและขั้นตอนการพิจารณาสินเชื่อของธุรกิจ ดังนี้

### นโยบายการให้กู้ยืม

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อคุณสมบัติและความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้า โดยลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ คือ เกษตรกรซึ่งมีรายได้เพียงพอตามเกณฑ์มาตรฐานของบริษัทฯ เพื่อป้องกันปัญหาการเกิดหนี้สูญจากการให้สินเชื่อเข้าซื้อดังกล่าว บริษัทฯ มีนโยบายในการให้บริการทางการเงินในรูปแบบที่หลากหลายต่อลูกค้า ทั้งนี้ การพิจารณาให้วงเงินสินเชื่อเข้าซื้อจะขึ้นอยู่กับประวัติ สถานะทางการเงินของผู้เข้าซื้อ ประเภทของเครื่องจักรกลการเกษตร สภาพของเครื่องจักรกลการเกษตร และอายุการใช้งานของเครื่องจักรกลการเกษตร ซึ่งโดยปกติแล้วบริษัทฯ จะให้วงเงินสินเชื่อเข้าซื้อเฉลี่ยประมาณ ร้อยละ 60.00-70.00 ของมูลค่าทรัพย์สินที่ใช้ในการเข้าซื้อ โดยคิดอัตราดอกเบี้ยเป็นแบบคงที่อิงกับอัตราดอกเบี้ยของตลาดเป็นหลัก

## การให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร

### ขั้นตอนที่ 1 : ขั้นตอนการยื่นคำขอการใช้บริการสินเชื่อ

เมื่อลูกค้ามีความประสงค์ขอใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร เจ้าหน้าที่ยกยอการตลาดของบริษัทจะโทรศัพท์สัมภาษณ์ข้อมูลของลูกค้าเบื้องต้น พร้อมกับแจ้งให้ลูกค้าจัดเตรียมเอกสารที่ต้องใช้ประกอบในการขอสินเชื่อของบริษัท อาทิเช่น สำเนาทะเบียนบ้าน สำเนาบัตรประชาชน เป็นต้น และนัดหมายวัน เวลา ในการติดต่อเข้าพบกับลูกค้า และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี)

เจ้าหน้าที่การตลาดจะเข้าพบกับ ผู้เช่าซื้อ และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) ตามวัน เวลาที่ได้นัดหมาย โดยเจ้าหน้าที่การตลาดจะบันทึกข้อมูลของผู้เช่าซื้อ และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) และเก็บรวบรวมเอกสารที่ใช้ประกอบในการขอสินเชื่อของบริษัท และให้ผู้เช่าซื้อ และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) ลงนามในเอกสารต่าง ๆ อาทิเช่น แบบฟอร์มคำเสนอขอเช่าซื้อ แบบฟอร์มคำเสนอขอค้ำประกัน เป็นต้น นอกจากนี้ ยังมีการเก็บหลักฐานประกอบ เช่น ถ่ายรูปที่อยู่อาศัยของลูกค้านี้ ถ่ายรูปสัตัวสารถจกที่ใช้ประกอบอาชีพของลูกค้านี้ และสอบถามข้อมูลจากเพื่อนบ้านบริเวณใกล้เคียงเพื่อป้องกันข้อมูลอันเป็นเท็จของลูกค้านี้ จากนั้น เจ้าหน้าที่การตลาดจะสรุปความเห็นเบื้องต้นและส่งเอกสารของผู้เช่าซื้อ และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) มายังฝ่ายสนับสนุนการตลาด

### ขั้นตอนที่ 2 : ขั้นตอนการวิเคราะห์สินเชื่อ

เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อจะทำการตรวจสอบความถูกต้องและครบถ้วนของเอกสารและข้อมูลของผู้เช่าซื้อ และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) รวมถึงยืนยันความถูกต้องโดยการ โทรศัพท์สอบถามข้อมูลจากผู้เช่าซื้อ และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) ทั้งนี้หากมีข้อสงสัยเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อจะส่งพนักงานตรวจสอบไปตรวจสอบข้อมูลของผู้เช่าซื้อ และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) เพิ่มเติม

จากนั้นเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อจะทำการประเมินการให้คะแนนเครดิต (Credit Scoring) วิเคราะห์กระแสเงินสด (Cash Flow Analysis) และสรุปความเห็นเพื่อนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ

### ขั้นตอนที่ 3 : ขั้นตอนการพิจารณาอนุมัติ

คณะกรรมการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ พิจารณาอนุมัติสินเชื่อจากข้อมูลเจ้าหน้าที่การตลาดและเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อที่นำเสนอ

### ขั้นตอนที่ 4 : ขั้นตอนภายหลังจากอนุมัติสินเชื่อ

เจ้าหน้าที่ฝ่ายวิเคราะห์สินเชื่อจะดำเนินการแจ้งผลการพิจารณาสินเชื่อให้กับผู้เช่าซื้อ เจ้าหน้าที่ของผู้จำหน่ายสินค้า และเจ้าหน้าที่การตลาดให้รับทราบผลการพิจารณาสินเชื่อ จากนั้นเจ้าหน้าที่ของผู้จำหน่ายสินค้าจะทำการติดต่อนัดหมายกับลูกค้า เพื่อกำหนดวันชำระเงินค่างวด ตลอดจนการกำหนดวัน เวลา และสถานที่ในการจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าต่อไป

### ขั้นตอนที่ 5 : ขั้นตอนการส่งซื้อและส่งมอบเครื่องจักรกลการเกษตร

เมื่อผู้จำหน่ายสินค้าพร้อมส่งสินค้า เจ้าหน้าที่ของบริษัทฯ จะนัดหมายกับลูกค้าเพื่อชำระเงินค่างวด และในขณะเดียวกัน บริษัทฯ จะดำเนินการจัดซื้อสินค้าดังกล่าว และจะจำหน่ายสินค้าดังกล่าวให้กับลูกค้าตามสัญญาเช่าซื้อในวันเดียวกัน และผู้จำหน่ายสินค้าจะนำส่งสินค้าให้กับลูกค้าของบริษัทฯ ตามสถานที่นัดหมายต่อไป

# การบริหารและควบคุมสินเชื่อ

## การจัดเก็บหนี้

ฝ่ายบริหารและติดตามลูกหนี้มีหน้าที่ในการติดตามและรับชำระเงินค่างวดตามอายุสัญญาเช่าซื้อ โดยการส่งเอกสารใบแจ้งการชำระเงิน ให้แก่ลูกค้าก่อนกำหนดชำระค่างวด โดยมีเจ้าหน้าที่บริหารและติดตามลูกหนี้โทรศัพท์สอบถามเกี่ยวกับการได้รับเอกสารแจ้งการชำระเงินหลังจากที่ได้จัดส่งเอกสารใบแจ้งการชำระเงินไปแล้วประมาณ 1 สัปดาห์ ทั้งนี้ลูกค้าสามารถชำระค่างวดเช่าซื้อโดยการชำระเงินผ่านธนาคารออมสินและธนาคารไทยพาณิชย์ทั่วประเทศ โดยบริษัทฯจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าธรรมเนียม นอกจากนี้ลูกค้าสามารถชำระค่างวดโดยชำระเป็นเช็คลงวันที่ล่วงหน้า หรือชำระค่างวดที่สำนักงานใหญ่และศูนย์บริการของบริษัทฯและเมื่อลูกค้าชำระค่างวดครบถ้วนตามสัญญาแล้ว บริษัทฯจะดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินให้กับลูกค้า

## การบริหารหนี้และการติดตามทรัพย์สินที่เช่าซื้อ

บริษัทฯได้กำหนดขั้นตอนการบริหารและติดตามหนี้สำหรับลูกค้าที่จัดชั้นแต่ละประเภท โดยเมื่อลูกค้าเริ่มผิดนัดชำระหนี้ เจ้าหน้าที่บริหารและติดตามลูกหนี้จะเริ่มดำเนินการติดตามหนี้ทันที ทั้งนี้วิธีการหลักที่บริษัทฯใช้ในการติดตามทวงถามหนี้ คือ การติดต่อทางโทรศัพท์ โดยหลังจากที่เจ้าหน้าที่ได้ทำการติดต่อกับลูกค้าแล้ว เจ้าหน้าที่จะทำการบันทึกข้อมูลที่ได้รับจากลูกค้าลงในระบบฐานข้อมูลลูกหนี้ซึ่งเจ้าหน้าที่จะยังคงโทรศัพท์ติดต่อกับลูกค้าโดยตลอดจนกระทั่งเจ้าหน้าที่ยังคงสามารถติดต่อและเจรจาการชำระหนี้กับลูกค้าได้ ทั้งนี้หากเจ้าหน้าที่ไม่สามารถติดต่อกับลูกค้าได้ซึ่งอาจเกิดจากเหตุผลหลายประการ เช่น ลูกค้าเปลี่ยนเบอร์โทรศัพท์ ลูกค้าหลบเลี่ยงการติดต่อของเจ้าหน้าที่ ลูกค้าย้ายที่อยู่อาศัย โดยมิได้แจ้งให้บริษัทฯทราบ บริษัทฯจะแจ้งให้ฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ (ซึ่งทำหน้าที่ในการบริหารและติดตามหนี้) เข้าไปพบหรือติดตามลูกค้าต่อไป

## บริษัทฯได้กำหนดขั้นตอนในการบริหารและติดตามลูกหนี้ดังกล่าวข้างต้น ดังนี้

ระยะเวลาการผิดนัดชำระหนี้ (นับจากวันที่ครบกำหนดชำระค่างวด)	การบริหารและติดตามลูกหนี้
15 วัน	เจ้าหน้าที่จะโทรศัพท์ติดต่อลูกค้า เพื่อส่งหนังสือแจ้งเตือนให้ชำระค่างวดเช่าซื้อค้างชำระ
30 วัน	เจ้าหน้าที่จะโทรศัพท์ติดต่อลูกค้า และส่งหนังสือแจ้งเตือนให้ชำระค่าเช่าซื้อ พร้อมทั้งการชำระค่างวดและค่าปรับล่าช้า
45 วัน	เจ้าหน้าที่จะโทรศัพท์ติดต่อลูกค้า และส่งหนังสือแจ้งเตือนครั้งสุดท้ายให้ลูกค้ามาชำระค่างวด (ทางไปรษณีย์ตอบรับ)
มากกว่า 45 วัน	เจ้าหน้าที่จะโทรศัพท์ติดต่อลูกค้า เพื่อประเมินความสามารถในการชำระหนี้ พร้อมกับจะส่งเรื่องให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ ติดต่อและเข้าพบลูกค้า เพื่อเจรจาและหาแนวทางในการชำระหนี้ของลูกค้า ทั้งนี้หากพิจารณาและวิเคราะห์ว่า ลูกค้าไม่มีความสามารถในการชำระหนี้ได้ เจ้าหน้าที่ฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์(ซึ่งทำหน้าที่ในการบริหารและติดตามหนี้) จะแจ้งให้ลูกค้าดำเนินการส่งมอบคืนทรัพย์สินต่อไป

## แนวโน้มภาวะเศรษฐกิจการเกษตร

คาดว่าภาวะเศรษฐกิจการเกษตรในปี 2557 จะขยายตัวอยู่ในช่วงร้อยละ 3.0-4.0 โดยมีแรงขับเคลื่อนสำคัญจากการผลิตในสาขาพืช ปศุสัตว์ รวมถึงสาขาประมงที่คาดว่าจะกลับสู่ภาวะปกติ ในช่วงกลางปี 2557 และสามารถขยายตัวเป็นบวกได้ในปีนี้ อย่างไรก็ตาม ในปี 2557 ยังมีปัจจัยเสี่ยงหลายประการที่จะส่งผลกระทบต่อผลิตภาคเกษตร อาทิ ภาวะเศรษฐกิจโลก อัตราแลกเปลี่ยนราคาน้ำมัน รวมถึงภัยธรรมชาติและโรคระบาดต่างๆ ซึ่งจำเป็นต้องมีการติดตาม และประเมินสถานการณ์ต่างๆ อย่างใกล้ชิดและต่อเนื่อง เพื่อการเตรียมความพร้อมและปรับตัวให้ทันกับสถานการณ์

### สาขาพืช

คาดว่าในปี 2557 สาขาพืชจะขยายตัวเพิ่มขึ้นอยู่ในช่วงร้อยละ 3.2 – 4.2 โดยผลผลิตพืชที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ได้แก่ ข้าวนาปี ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ อ้อยโรงงาน ยางพารา และปาล์มน้ำมัน ส่วนผลผลิตพืชที่มีแนวโน้มลดลง ได้แก่ ข้าวนาปรัง มันสำปะหลัง สับปะรด และผลไม้ เช่น ทุเรียน มังคุด และเงาะ อย่างไรก็ตาม ยังมีความเสี่ยงเกี่ยวกับปริมาณน้ำที่ใช้การได้ในเขื่อนขนาดใหญ่ เช่น ภูมิพล และสิริกิติ์ ซึ่งมีความสำคัญต่อการเพาะปลูกพืชในพื้นที่ภาคเหนือตอนล่างและภาคกลางตอนบน รวมทั้งการเปลี่ยนแปลงของสภาพอากาศและการระบาดของศัตรูพืชต่างๆ

ด้านราคาพืชที่เกษตรกรขายได้ส่วนใหญ่ในปี 2557 คาดว่าจะใกล้เคียงกับปี 2556 โดยราคาข้าวและยางพาราอาจจะปรับตัวสูงขึ้นหากเศรษฐกิจโลกฟื้นตัวอย่างต่อเนื่อง สำหรับการส่งออกสินค้าพืชและผลิตภัณฑ์ มีแนวโน้มดีขึ้นตามทิศทางแนวโน้มทางเศรษฐกิจกลุ่มประเทศคู่ค้าซึ่งมีสัญญาณของการขยายตัวของเศรษฐกิจที่ดีขึ้น

### สาขาปศุสัตว์

ปี 2557 คาดว่าสาขาปศุสัตว์จะขยายตัวอยู่ในช่วงร้อยละ 2.0-3.0 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2556 โดยปริมาณการผลิตไก่เนื้อ ไก่ไข่ สุกร และโคนม มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น เนื่องจากการพัฒนาระบบการเลี้ยงและการบริหารจัดการที่เป็นมาตรฐานมากขึ้น มีกระบวนการควบคุมและเฝ้าระวังโรคระบาดอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ ยังมีการขยายการเลี้ยงเพื่อรองรับความต้องการบริโภคของตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศซึ่งมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม ยังต้องมีการเฝ้าระวังโรคระบาดต่างๆ รวมทั้งความเสี่ยงจากปัญหาสภาพอากาศแปรปรวน ภัยธรรมชาติ และต้นทุนการผลิตที่ยังอยู่ในระดับสูง ที่อาจส่งผลกระทบต่อการผลิตปศุสัตว์

สำหรับราคาสินค้าปศุสัตว์ในปี 2557 คาดว่าราคาสุกรและไข่ไก่จะปรับตัวลดลง เนื่องจากปริมาณผลผลิตเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม หากควบคุมระดับผลผลิตที่ออกสู่ตลาดได้ อาจทำให้ราคาปรับตัวลดลงไม่มากนัก ส่วนราคาไก่เนื้อนั้นนับว่าคาดว่าจะทรงตัวในระดับใกล้เคียงกับปี 2556 เนื่องจากต้นทุนการผลิตที่ยังคงอยู่ในระดับสูง

ด้านการส่งออกสินค้าปศุสัตว์ในปี 2557 คาดว่าจะขยายตัวได้ตามความต้องการบริโภคของตลาดและความเชื่อมั่นในคุณภาพสินค้าของไทยที่มีมาตรฐานในการผลิต โดยการส่งออกสินค้าเนื้อไก่และผลิตภัณฑ์ไปยังตลาดอาเซียนและตะวันออกกลางยังมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ในขณะที่การส่งออกไปยังตลาดญี่ปุ่นอาจจะชะลอตัวลงตามภาวะเศรษฐกิจของญี่ปุ่น

### สาขาประมง

สาขาประมงในปี 2557 คาดว่าขยายตัวเพิ่มขึ้นอยู่ในช่วงร้อยละ 2.2-3.2 เนื่องจากการผลิตกุ้งทะเลเพาะเลี้ยงมีแนวโน้มฟื้นตัวขึ้นจากปัญหาการระบาดของโรค EMS ซึ่งกรมประมงร่วมกับภาคเอกชนได้ดำเนินมาตรการในการแก้ปัญหา อาทิ การดูแลทำความสะอาดบ่อเลี้ยง การ Clean up โรงเพาะฟักลูกกุ้ง ขณะเดียวกันได้มีการควบคุมการดูแลการนำเข้าพ่อแม่พันธุ์กุ้งทะเลจากสหรัฐอเมริกาซึ่งเป็นแหล่งที่ผ่านการตรวจสอบจากกรมประมงแล้วว่าปลอดภัยเชื่อถือได้ที่เป็นสาเหตุของการเกิดโรค นอกจากนี้ กรมประมงร่วมกับผู้นำเข้าพ่อแม่พันธุ์กุ้งทะเลได้ดำเนินการหาแหล่งนำเข้าพ่อแม่พันธุ์อื่นๆ ที่มีคุณภาพเพิ่มเติม



เพื่อแก้ปัญหาการขาดแคลนพ่อแม่พันธุ์กุ้งทะเล สำหรับผลผลิตจากการทำประมงทะเล คาดว่าผลผลิตประมงน้ำจืดในปี 2557 จะเพิ่มขึ้นเช่นเดียวกัน

สำหรับราคาสินค้าประมง โดยเฉพาะกุ้ง คาดว่าจะอยู่ในเกณฑ์ดี จากการที่เกษตรกรมีการวางแผนการผลิตที่ดี ผลผลิตที่ได้ตรงตามขนาดและความต้องการของตลาด

ด้านการค้า คาดว่าจะขยายตัวตามความต้องการของตลาดทั้งในและต่างประเทศที่มีอยู่อย่างต่อเนื่อง โดยประเทศผู้นำเข้าหลัก ได้แก่ สหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรป และญี่ปุ่น

### สาขาบริการทางการเกษตร

สาขาบริการทางการเกษตรในปี 2557 คาดว่าจะขยายอยู่ในช่วงร้อยละ 0.8-1.8 มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นไม่มากนัก เนื่องจากพื้นที่เพาะปลูกข้าวนาปรังในปี 2557 มีแนวโน้มลดลงเมื่อเทียบกับปี 2556 จากสถานการณ์น้ำในเขื่อนที่อาจมีไม่เพียงพอต่อการปลูกข้าวนาปรังรอบสอง อย่างไรก็ตามพื้นที่เพาะปลูกพืชที่สำคัญชนิดอื่นมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น เช่น ข้าวนาปี และอ้อยโรงงาน นอกจากนี้ ปัญหาการขาดแคลนแรงงานด้านการเกษตร ทำให้อัตราค่าจ้างแรงงานภาคเกษตรค่อนข้างสูง ส่งผลให้เกษตรกรปรับเปลี่ยนมาใช้บริการเครื่องจักรกลทางการเกษตร อาทิเช่น รถแทรกเตอร์ รถเกี่ยวรวงข้าว รถตัดอ้อย เป็นต้น

### สาขาปาล์มน้ำมัน

สาขาปาล์มน้ำมันปี 2557 คาดว่ายังคงขยายตัวเพิ่มขึ้นจากปี 2556 อยู่ในช่วงร้อยละ 3.0-4.0 เนื่องจากเป้าหมายการตัดโค่นต้นยางพาราเก่าและปลูกทดแทนด้วยยางพาราพันธุ์ดีของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ประมาณ 300, 000 ไร่ ประกอบกับจำนวนพื้นที่เป้าหมายการตัดไม้ยูคาลิปตัสที่อายุครบตัดของภาคเอกชน ทั้งจากสวนป่าสมาชิกและหัวไร่ปลายนามีจำนวนเพิ่มขึ้นสำหรับผลผลิตครั้งและน้ำคั้นมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นจากความต้องการของตลาดทั้งในและต่างประเทศ

### อัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมภาคเกษตร

(หน่วย: ร้อยละ)

สาขา	2557	2556
ภาคเกษตร	3.0-4.0	1.1
พืช	3.2-4.2	3.0
ปศุสัตว์	2.0-3.0	1.3
ประมง	2.2-3.2	-7.2
บริการทางการเกษตร	0.8-1.8	1.1
ปาล์มน้ำมัน	3.0-4.0	3.8

ที่มา: ภาวะเศรษฐกิจการเกษตรปี 2556 และแนวโน้มปี 2557 ;สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร

# ปัจจัยความเสี่ยง

## ความเสี่ยงด้านการตลาดและการแข่งขัน

เนื่องจากธุรกิจสินเชื่อบริษัทซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรไม่ได้อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย เช่นเดียวกับธนาคารและบริษัทเงินทุน และไม่จำเป็นต้องใช้เงินทุนจำนวนมากนัก ซึ่งปัจจุบัน ธุรกิจสินเชื่อบริษัทซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรมีภาวะการแข่งขันไม่รุนแรงเท่ากับธุรกิจสินเชื่อบริษัทซื้อรถยนต์และรถจักรยานยนต์ จึงอาจทำให้เกิดความเสี่ยงจากการที่มีคู่แข่งรายใหม่เข้ามาดำเนินธุรกิจแข่งขันได้ในอนาคต อย่างไรก็ตาม จากการที่ลูกค้าหลักเป็นกลุ่มเกษตรกร จึงทำให้ธุรกิจสินเชื่อบริษัทซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรเป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยความชำนาญเฉพาะด้านที่ต้องเข้าถึงและเข้าใจลูกค้าในการที่จะกำหนด หลักเกณฑ์ในการพิจารณาสินเชื่อ การกำหนดวงระยะเวลาการผ่อนชำระให้สอดคล้องเหมาะสมกับอายุการใช้งานของเครื่องจักรและฤดูกาลเก็บเกี่ยวผลผลิต ซึ่งเป็นแหล่งเงินในการชำระหนี้ของเกษตรกร เป็นต้น ดังนั้นการให้สินเชื่อบริษัทซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรจึงเป็นอุปสรรคต่อสถาบันการเงินขนาดใหญ่ที่จะเข้ามาทำตลาดเนื่องจากถูกจำกัดด้วยนโยบาย ณ ปัจจุบัน ยังไม่พบว่ามีบริษัทใดทำธุรกิจสินเชื่อบริษัทซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร โดยเน้นเฉพาะรถเกี่ยวนาเฉพาะเช่นเดียวกับบริษัทฯ ดังนั้น บริษัทฯ จึงถือเป็นบริษัทที่มีส่วนแบ่งการตลาดสูงที่สุดในธุรกิจสินเชื่อบริษัทซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรโดยเฉพาะรถเกี่ยวนาเฉพาะ ในขณะนั้น ผู้ประกอบการรายอื่นอีก 2 – 3 รายที่มีการปล่อยสินเชื่อบริษัทซื้อรถเกี่ยวนาเฉพาะในอุตสาหกรรม แต่สัดส่วนการปล่อยสินเชื่อบริษัทซื้อรถเกี่ยวนาเฉพาะยังถือเป็นสัดส่วนที่ต่ำเมื่อเทียบกับรายได้จากการปล่อยสินเชื่อบริษัทซื้อรวมของบริษัทดังกล่าว เนื่องจากบริษัทเหล่านั้นไม่ได้มุ่งเน้นการปล่อยสินเชื่อบริษัทซื้อรถเกี่ยวนาเฉพาะเช่นเดียวกับบริษัทฯ จากการที่บริษัทฯ มีประสบการณ์อยู่ในธุรกิจสินเชื่อบริษัทซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร มาเป็นเวลานานกว่า 9 ปีทำให้บริษัทฯ มีระบบฐานข้อมูลลูกค้าซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินธุรกิจ ตลอดจนมีความรู้และประสบการณ์อันจะช่วยให้บริษัทฯ สามารถพิจารณาสินเชื่อได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ ประกอบกับการทำการตลาดผ่านเครือข่ายของคู่ค้าและเครือข่ายของพันธมิตรทางธุรกิจ จากเหตุผลดังกล่าวจึงทำให้บริษัทฯ มีความได้เปรียบผู้ประกอบการสินเชื่อบริษัทซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรรายอื่นที่จะเข้ามาในอนาคต

## ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

เนื่องจากธุรกิจหลักของบริษัทฯ เป็นธุรกิจสินเชื่อบริษัทซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร ซึ่งรายได้หลักของบริษัทฯ จึงมาจากส่วนต่างของอัตราดอกเบี้ยรับของสินเชื่อบริษัทซื้อที่บริษัทฯ กำหนดเป็นอัตราคงที่ กับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของบริษัทฯ ที่กู้ยืมจากสถาบันการเงิน ซึ่งเป็นอัตราลอยตัว ทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย โดยในกรณีที่อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของสถาบันการเงินปรับตัวสูงขึ้นในระยะยาวจะส่งผลให้ต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯ ปรับตัวสูงขึ้นเนื่องจากอัตราดอกเบี้ยรับของบริษัทฯ ถูกกำหนดให้คงที่ตลอดอายุสัญญาเช่าซื้อ ดังนั้นแนวโน้มการเพิ่มขึ้นของต้นทุนทางการเงินย่อมส่งผลให้ส่วนต่างอัตราดอกเบี้ยของบริษัทฯ ลดลง เพื่อลดความผันผวนดังกล่าว และบริษัทฯ ได้มีการออกตราสารหนี้ระดมทุนจากประชาชนในรูปแบบตั๋วสัญญาใช้เงิน ตั๋วแลกเงิน และหุ้นกู้ ซึ่งกำหนดอัตราดอกเบี้ยคงที่ โดยบริษัทฯ ได้มีนโยบายใน

การจัดกระแสเงินสดรับ (เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน) และกระแสเงินสดจ่าย (การให้สินเชื่อเช่าซื้อ) อย่างระมัดระวัง นอกจากนี้ บริษัทฯสามารถลดความเสี่ยงจากความเสี่ยงของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากการทำสัญญาเช่าซื้อใหม่ ซึ่งจะมีการกำหนดอัตราดอกเบี้ยรับสินเชื่อเช่าซื้อใหม่เพื่อให้สอดคล้องกับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมในขณะนั้นได้จึงช่วยลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยได้ในระดับหนึ่ง ในขณะเดียวกันหากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมมีแนวโน้มที่ลดลง จะส่งผลให้บริษัทฯ มีรายได้ที่เพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน

## ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงแหล่งเงินกู้ยืม

แหล่งเงินกู้ยืมเพื่อนำมาให้สินเชื่อแก่ลูกค้าของบริษัทฯมาจากเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน และระดมทุนจากประชาชนในรูปตัวสัญญาใช้เงิน ตัวแลกเงิน และหุ้นกู้ระยะสั้น ซึ่งหากอิงตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทยที่ สนส.36/2551 เรื่อง หลักเกณฑ์การกำกับการทำธุรกรรมกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือกิจการที่มีผลประโยชน์ที่เกี่ยวข้อง (Related Lending) (“ประกาศฯ”) เรื่องหลักเกณฑ์ อัตราส่วนการทำธุรกรรมกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือกิจการที่มีผลประโยชน์ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งระบุว่า ห้ามมิให้สถาบันการเงิน (ธนาคารพาณิชย์, บริษัทเงินทุน และบริษัทเครดิตฟองซิเอร์) ให้สินเชื่อ ลงทุน ก่อภาระผูกพัน หรือทำธุรกรรมที่มีลักษณะคล้ายการให้สินเชื่อเกินกว่าร้อยละ 25 ของหนี้สินทั้งหมดของกิจการที่มีผลประโยชน์เกี่ยวข้อง ดังนั้น หากธนาคารออมสินต้องนำประกาศฯ ดังกล่าวมาปฏิบัติ และจะต้องเรียกชำระคืนเงินกู้ยืมดังกล่าวเพื่อดำรงสัดส่วนให้ลงมาเหลือต่ำกว่าระดับร้อยละ 25 ตามประกาศฯ ซึ่งมูลหนี้เงินกู้ยืมที่คิดเป็นเงินส่วนที่เกินกว่าร้อยละ 25 อาจส่งผลให้บริษัทฯขาดแหล่งเงินทุน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานของบริษัทฯอย่างมีนัยสำคัญได้ นอกจากนี้ ตามสัญญาโอนสิทธิเรียกร้องซึ่งเป็นสัญญาเพิ่มเติมจากสัญญาเงินกู้ยืมหลักซึ่งบริษัทฯจัดทำเพิ่มเติมกับธนาคารออมสินเพื่อใช้ในการขอวงเงินกู้ยืมระยะยาวเพิ่มเติมได้มีการระบุเงื่อนไขที่สำคัญ คือ บริษัทฯต้องดำรงสัดส่วนหนี้สินต่อส่วนผู้ถือหุ้น อัตรา 5:1 ธนาคารจะคิดอัตราดอกเบี้ยเท่ากับ  $MLR - 0.5$  หากอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนผู้ถือหุ้นเกินกว่า 5:1 ธนาคารจะคิดดอกเบี้ยในส่วนที่เกินในอัตรา  $MLR$  ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ มีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนผู้ถือหุ้น เท่ากับ 2.44 เท่า และหากบริษัทฯ มีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเกินกว่าอัตราดังกล่าว บริษัทฯ ต้องดำเนินการเพิ่มทุนหรือต้องเสียอัตราดอกเบี้ยในอัตราที่สูงขึ้นจากดอกเบี้ยตามสัญญา เฉพาะส่วนที่เกินกว่าอัตราที่กำหนด จึงอาจส่งผลให้ต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯเพิ่มสูงขึ้นได้ หากบริษัทฯ ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ตามสัญญา

อย่างไรก็ดี ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทฯ จัดเป็นลูกค้าชั้นดี ชำระหนี้ตรงตามกำหนด และไม่เคยถูกธนาคารออมสินเรียกให้ชำระเงินกู้คืนก่อนกำหนด รวมถึงสามารถดำรงสัดส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นตามที่กำหนดได้มาโดยตลอด นอกจากนี้จากการที่ธนาคารออมสินเป็นผู้ร่วมก่อตั้งบริษัทฯมาตั้งแต่เริ่มแรกและได้ให้การสนับสนุนทางการเงินแก่บริษัทฯด้วยดีมาโดยตลอด จึงทำให้เชื่อว่าบริษัทฯจะไม่ประสบปัญหาจากการกู้ยืมจากธนาคารออมสิน ทั้งนี้บริษัทฯได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว จึงมีนโยบายที่จะลดความเสี่ยงลงโดยการจัดหาแหล่งเงินทุนเพิ่มเติมจากส่วนของทุนโดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนเสนอขายให้กับผู้ถือหุ้นและ/หรือประชาชน การจัดหาแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงินแห่งอื่น อาทิ เช่น การออกหุ้นกู้ และการออกเสนอขายตั๋วเงินในวงจำกัด เป็นต้น ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ มีการออกเสนอขายหุ้นกู้ตั๋วเงินระยะเวลาไม่เกิน 270 วัน จำนวน 266.65 ล้านบาทและมีการออกเสนอขายตั๋วเงินเสนอขายบุคคลในวงจำกัดจำนวนไม่เกิน 10 ฉบับ รวม 218.07 ล้านบาท

## ความเสี่ยงจากความไม่สอดคล้องระหว่างระยะเวลาการให้สินเชื่อกับแหล่งเงินทุน

เนื่องจากรายได้หลักกว่าร้อยละ 90.00 ของบริษัทฯ มาจากการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร ซึ่งโดยปกติของการให้สินเชื่อเช่าซื้อ จะเป็นการให้สินเชื่อเช่าซื้อที่มีอายุมากกว่า 1 ปี ในขณะที่แหล่งเงินทุนส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นเงินกู้ยืมหมุนเวียนโดยการออกตราสารทางการเงินอายุไม่เกิน 270 วัน ซึ่งทำให้บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากการถูกเรียกคืนเงินกู้หรือไม่ต้องตราสารทางการเงิน หากภาวะเศรษฐกิจตกต่ำหรือมีการเปลี่ยนแปลงจากนโยบายของผู้ถือตัวเงิน อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมามีบริษัทได้รับการต่ออายุตราสารหนี้มาโดยตลอด อีกทั้งบริษัทมีประวัติทางการเงินดีเยี่ยม ชำระดอกเบี้ยและเงินต้นตรงตามกำหนดมาโดยตลอด จัดเป็นลูกค้าชั้นดีของสถาบันการเงินและไม่เคยประสบปัญหาในการถูกเรียกคืนเงินกู้ยืมก่อนกำหนด และเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากปัญหาดังกล่าว บริษัทฯ จึงขอและได้รับการอนุมัติสินเชื่อระยะยาว จำนวน 200 ล้านบาท จากธนาคารออมสินเป็นแหล่งเงินทุนเพิ่มเติมแล้ว

## ตารางแสดงลูกหนี้สินเชื่อเช่าซื้อ และหนี้สินสถาบันการเงินและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลและบริษัทอื่น

รายการ	จำนวน (ล้านบาท)	ร้อยละต่อสินทรัพย์รวม
ลูกหนี้ที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	414.09	44.20
ลูกหนี้ที่ถึงกำหนดชำระเกินกว่า 1 ปี	477.72	50.99
รวมลูกหนี้เช่าซื้อ	891.80	95.19
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลและบริษัทอื่น	218.07	23.28
หุ้นกู้ชนิดไม่มีประกันระยะสั้น	266.65	28.46
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	49.83	5.32
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน – สุทธิ	99.69	10.64
รวมเงินกู้ยืม	634.22	67.70

หมายเหตุ ข้อมูลจากงบการเงินของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556

## ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตเครื่องจักรกลการเกษตร

บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อซึ่งพึ่งพิงกลุ่มผู้ผลิตรายใหญ่ คือ กลุ่มเกษตรกรพัฒนา เกินกว่าร้อยละ 80.00 จากการปล่อยสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรในแต่ละปี โดยครอบครัวหยกอุบลซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทในเครือกลุ่มเกษตรกรพัฒนา (กลุ่มเกษตรกรพัฒนาประกอบด้วยบริษัท เกษตรพัฒนาอุตสาหกรรม จำกัด และบริษัท เครื่องจักรกลเกษตรไทย จำกัด อันเป็นกลุ่มของผู้ผลิตสินค้าประเภทเครื่องเกี่ยวสวนข้าว) ไม่มีความสัมพันธ์ในฐานะที่เป็นกรรมการและ/หรือผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุมรวมทั้งผู้ที่เกี่ยวข้องของบุคคลดังกล่าวของบริษัทฯ มีฐานะเป็นเพียงผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 2 (ณ วันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2557) ปัจจุบันกลุ่มเกษตรกรพัฒนา มีการจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรผ่านบริษัทฯ ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 40.00 จากยอดขายรวมของกลุ่มเครื่องจักรกลการเกษตร โดยบริษัทฯ มีการทำสัญญากับที่ความเข้าใจเพื่อร่วมมือกันในการดำเนินโครงการสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตร อาทิเช่น ให้บริษัทฯ เป็นผู้ดำเนินการให้สินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตร การตกลงรับซื้อคืนเครื่องจักรกลการเกษตร เป็นต้น จึงอาจทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการจัดหาสินค้าเพื่อปล่อยสินเชื่อในอนาคตหากผู้ผลิตดังกล่าวไม่ทำธุรกิจร่วมกับบริษัทฯ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ เนื่องจากรายได้หลักมาจากการจำหน่ายสินค้าของผู้ผลิต อย่างไรก็ตาม ในการดำเนินธุรกิจที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้สร้างมูลค่าเพิ่มและความภักดีให้กับสินค้าของผู้ผลิตด้วยการเพิ่มบริการสินเชื่อด้านต่างๆ ให้กับสินค้าและลูกค้า อาทิเช่น

สินเชื่อเพื่อซื้ออะไหล่ สินเชื่อเพื่อซ่อมแซมเครื่องจักรกลการเกษตร สินเชื่อเพื่อออกรถคันใหม่ เป็นต้น ซึ่งบริการที่แตกต่างและหลากหลายเหล่านี้ เป็นประโยชน์และสามารถขยายฐานลูกค้าให้กับผู้ผลิตได้อย่างกว้างขวาง ซึ่งเป็นการดำเนินธุรกิจที่พึ่งพากันและกัน อีกทั้งบริษัทและผู้ผลิตเป็นพันธมิตรด้านธุรกิจที่ทำการค้าต่อเนื่องมาอย่างยาวนานและมีเป้าหมายการทำธุรกิจอย่างเดียวกัน คือ ความสำเร็จของลูกค้า ซึ่งจะช่วยให้บริษัทและผู้ผลิตสามารถดำเนินธุรกิจต่อเนื่องกันไปได้นอกจากนี้บริษัทยังมีนโยบายในการขยายการค้าดำเนินธุรกิจให้กว้างขึ้น รวมทั้งมีการจัดเตรียมแผนธุรกิจเพื่อขยายประเภทของผลิตภัณฑ์เพื่อการเช่าซื้อ ตลอดจนติดต่อผู้ผลิตรายอื่นเพื่อขยายตลาด เป็นต้น

### ความเสี่ยงจากการบริหารจัดการเครื่องจักรกลการเกษตรที่ยืดคืบมา

ในกรณีที่ลูกหนี้ผิดนัดชำระหนี้เกินวันครบกำหนดชำระ บริษัทจะดำเนินการส่งหนังสือแจ้งเตือนพร้อมคำปรับให้แก่ลูกหนี้ ขณะเดียวกันจะดำเนินการแจ้งเรื่องให้ฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ติดต่อเข้าพบลูกหนี้เพื่อเจรจาหาแนวทางแก้ไข แต่หากไม่สามารถดำเนินการแก้ไขได้จึงจะเจรจาเพื่อให้ลูกหนี้ส่งมอบเครื่องจักรกลการเกษตรคืน โดยลูกหนี้จะต้องลงลายมือชื่อในเอกสาร “ส่งมอบทรัพย์สินที่เช่าซื้อ” ให้กับบริษัทเพื่อเป็นหลักฐาน ทั้งนี้ในใบส่งมอบเครื่องจักรกลการเกษตรที่เช่าซื้อจะระบุว่าลูกหนี้ประสงค์จะไถ่ถอนรถคืนภายในกำหนดระยะเวลา 30 วันหรือมีความประสงค์ให้ขายทอดตลาด ซึ่งลูกหนี้จะต้องระบุสาเหตุที่ต้องคืนเครื่องจักรกลการเกษตร หลังจากนั้นบริษัทจึงนำเครื่องจักรกลการเกษตรดังกล่าว กลับไปที่โรงงานของผู้ผลิตเพื่อรอการดำเนินการขายทอดตลาด ซึ่งหากเกินระยะเวลาการไถ่ถอนแล้ว บริษัทจะดำเนินการประกาศขายทอดตลาดให้กับผู้ที่สนใจที่ติดต่อขอซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรดังกล่าว แต่หากไม่มีผู้สนใจติดต่อขอซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรดังกล่าว บริษัทจะดำเนินการขายคืนเครื่องจักรกลการเกษตรนั้นให้กับผู้ผลิตสินค้าต่อไป ดังนั้น บริษัทจะมีความเสี่ยงจากกรณีการขายเครื่องจักรกลการเกษตรที่ยืดคืบมาต่ำกว่ามูลค่าของลูกหนี้ นอกจากนี้ ในกรณีที่เครื่องจักรกลการเกษตรเกิดความเสียหายระหว่างที่มีการเก็บรักษาเครื่องจักรกลการเกษตรที่โรงงานผู้ผลิตบริษัทจะเป็นผู้รับผิดชอบต่อความเสียหายที่เกิดขึ้นในเบื้องต้น จึงอาจก่อให้เกิดค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษา ซ่อมแซมหากไม่สามารถพิสูจน์ได้ว่าความเสียหายดังกล่าวเกิดขึ้นจากบุคคลใด อย่างไรก็ตาม บริษัทสามารถเรียกร้องหนี้ส่วนที่เหลือจากลูกหนี้และ/หรือผู้เช่าประกันได้ ในกรณีที่บริษัทไม่สามารถเรียกร้องหนี้ส่วนที่เหลือได้ บริษัทจะรับรู้ผลขาดทุนจากการจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรที่ยืดมา โดยผลกำไรหรือขาดทุนดังกล่าวขึ้นอยู่กับสภาพ อายุการใช้งาน และความนิยมของเครื่องจักรกลการเกษตร อย่างไรก็ตาม จากนโยบายในการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญที่ตั้งไว้อย่างเพียงพอ (รายละเอียดเพิ่มเติมในส่วนที่ 2 หัวข้อที่ 5 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ) สามารถลดความเสี่ยงจากผลขาดทุนที่อาจจะเกิดขึ้นได้ ในขณะที่กรณีที่เครื่องจักรกลการเกษตรเกิดความเสียหายซึ่งไม่ได้เกิดจากบริษัท บริษัทสามารถไล่เบี้ยจากผู้ก่อให้เกิดความเสียหายในภายหลังได้

ทั้งนี้จากการที่ฐานลูกค้าหลักของบริษัทเป็นกลุ่มเกษตรกร ซึ่งเป็นกลุ่มที่ค่อนข้างมีความซื่อตรงในการชำระเงินกู้ยืม จึงทำให้ความเสียหายที่เกิดจากการผิดนัดชำระค่อนข้างต่ำ โดยสถิติในอดีตตั้งแต่ปี 2550–2556 ที่ผ่านมา (ตามตารางด้านล่าง) พบว่าในกรณีที่เกิดความเสียหายจนก่อให้เกิดการยึดทรัพย์สินจำนวนทั้งสิ้น 84 รายนั้น มีจำนวน 78 รายที่บริษัท ได้ติดต่อและลูกค้าได้นำทรัพย์สินที่เช่าซื้อมาคืนหรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 92.86 จากจำนวนลูกหนี้ที่เกิดการคืนทรัพย์สิน



## ตารางแสดงความเสียหายที่คาดว่าจะเกิดในกรณีที่เกิดการยึดทรัพย์ ตั้งแต่ปี 2550 –2556

ช่วงเวลา	ความเสียหายที่คาดว่าจะเกิดต่อยอดลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อประจำปี		ความเสียหายที่คาดว่าจะเกิดต่อยอดลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อสะสม		ยอดลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อในแต่ละปี (ล้านบาท)	ความเสียหายที่คาดว่าจะเกิดต่อยอดลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อประจำปีต่อยอดลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อในแต่ละปี (ร้อยละ)
	จำนวนราย	ล้านบาท	จำนวนราย	ล้านบาท		
2550	1	1.20	1	1.20	194.81	0.62
2551	19	9.56	20	10.76	262.91	3.64
2552	13	3.78	33	14.54	384.90	0.98
2553	10	0.82	43	15.36	348.65	0.24
2554	13	6.70	56	22.06	446.93	1.50
2555	21	9.07	77	31.13	660.94	1.37
2556	7	1.03	84	32.16	677.06	0.15

หมายเหตุ ความเสียหายที่คาดว่าจะเกิดเป็นยอดลูกหนี้สุทธิทางบัญชีที่ยังไม่หักหลักประกัน (ถ้ามี) ซึ่งบริษัทได้ตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญครบถ้วนแล้ว และในทางปฏิบัติเมื่อมีการขายทอดตลาดหลักประกันแล้ว จะทำให้ความเสียหายดังกล่าวลดลง

นอกจากนี้ บริษัทฯยังมีฐานข้อมูลเพื่อติดต่อกับลูกค้าหรือผู้ที่มีความสนใจซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรที่ผ่านการใช้งานแล้ว (มือสอง) สำหรับใช้เป็นช่องทางในการจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรที่ได้จากการขีดยาอีกช่องทางหนึ่ง

## ความเสี่ยงต่อผลการดำเนินงานอันเกิดจากสินเชื่อที่ค้างชำระเกินกำหนด

เนื่องจากฐานลูกค้าหลักของบริษัทฯเป็นกลุ่มเกษตรกร ซึ่งมักจะมีรายได้จากการเพาะปลูกพืชผลทางการเกษตร จึงทำให้ในกรณีที่เกิดภัยธรรมชาติอาทิเช่น อุทกภัย ภัยแล้ง หรือปัญหาการระบาดของศัตรูพืช อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อความสามารถในการชำระคืนหนี้ได้ ธุรกิจนี้จึงอาจมีความเสี่ยงจากสินเชื่อที่ค้างชำระเกินกำหนดหากขาดความระมัดระวังในการพิจารณาอนุมัติการให้สินเชื่อและการขาดระบบการควบคุมภายในที่ดี อย่างไรก็ตาม ทุกระบวนการวิเคราะห์สินเชื่อของบริษัทฯมีการใช้ระบบเกณฑ์การให้คะแนนเครดิต (“Credit scoring”) และการวิเคราะห์กระแสเงินสด (“Cash Flow Analysis”) นอกจากนี้บริษัทฯมีนโยบายตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 2.50 ของลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อควบคู่กับการประเมินโดยการวิเคราะห์ประวัติการชำระหนี้ อายุของลูกหนี้ และการคาดการณ์เกี่ยวกับการชำระหนี้ในอนาคตของลูกค้าและมูลค่าของหลักทรัพย์เช่าซื้อเมื่อมีการยึดแล้วนำมาเปรียบเทียบกับเกณฑ์ที่กำหนดและจะหยุดรับรู้รายได้ดอกเบี้ยทางบัญชีเมื่อลูกหนี้มียอดค้างชำระเกินกว่า 3 งวดเงินขึ้นไป โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯมีลูกหนี้ที่ค้างชำระเกินกว่า 3 งวดและลูกหนี้ที่อยู่ระหว่างการดำเนินการทางกฎหมาย เป็นจำนวน 60.25 ล้านบาทซึ่งคิดเป็นประมาณร้อยละ 6 ของยอดลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ-สุทธิ ในขณะที่บริษัทฯมีการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 เท่ากับ 81.99 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราส่วนมูลค่าที่ตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญตามบัญชีต่อยอดลูกหนี้สุทธิเท่ากับประมาณร้อยละ 8 ซึ่งเป็นอัตราที่เพียงพอกับความเสียหายที่คาดว่าจะเกิดขึ้น

ทั้งนี้ บริษัทฯมีการพิจารณาสินเชื่ออย่างเข้มงวดทุกขั้นตอนรวมทั้งให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินเชื่อโดยการตรวจสอบข้อมูลของลูกค้า กล่าวคือ บริษัทฯได้พัฒนาระบบฐานข้อมูลของลูกค้าจากการทำธุรกรรมในอดีต ตลอดจนเก็บรวบรวมข้อมูลบุคคลที่เกี่ยวข้องในการประกอบอาชีพ อาทิเช่น ข้อมูลนายหน้ารถเกี่ยวนาข้าว ข้อมูลคนขับรถเกี่ยวนาข้าว ผ่านระบบงานสารสนเทศ ทำให้บริษัทฯสามารถกลั่นกรองคุณภาพลูกหนี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพด้วยการตรวจสอบประวัติ



การชำระหนี้จากฐานข้อมูลของลูกค้าที่มีอยู่ นอกจากนี้บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายประกอบธุรกิจเพื่อป้องกันความเสี่ยงจากลูกค้าที่ค้างชำระเกินกำหนด โดยได้ให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินเชื่อและหลักประกัน บริษัทฯ จึงได้กำหนดมาตรการสำคัญในการประกอบธุรกิจ อาทิเช่น กำหนดหลักเกณฑ์ในการอนุมัติสินเชื่อที่ชัดเจน และเข้มงวดทุกขั้นตอน รวมถึงการกำหนดเงินดาวน์ที่เหมาะสมกับความเสี่ยงของลูกค้าและหลักประกันแต่ละราย นอกจากนี้บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับระบบการควบคุมที่รัดกุมโดยอาศัยระบบการตรวจสอบและถ่วงดุล (Check and Balance) ซึ่งมีระบบให้เจ้าหน้าที่การตลาดเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อตรวจสอบข้อมูลลูกค้าโดยตรงกับลูกค้า และคณะกรรมการบริหารสินเชื่อเป็นผู้พิจารณาอนุมัติสินเชื่ออีกครั้ง เพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานการอนุมัติสินเชื่อของบริษัทฯ รวมทั้งมีระบบรายงานที่มีประสิทธิภาพ ทำให้ทราบถึงสถานะปัจจุบันของลูกค้า ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถบริหารสินเชื่อเพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการค้างชำระค้างงวดเป็นจำนวนมาก บริษัทฯ จึงสามารถลดและป้องกันความเสี่ยงจากหนี้สินที่ค้างชำระเกินกำหนดได้

### ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะ

การปล่อยสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรนั้น จำเป็นที่ต้องอาศัยเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อและเจ้าหน้าที่การตลาดที่มีความชำนาญ มีประสบการณ์ในการทำความเข้าใจสภาพธุรกิจเกษตรกรรม ตลอดจนลูกค้ากลุ่มเป้าหมายซึ่งมีลักษณะเฉพาะที่แตกต่างจากกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้จากเงินเดือนประจำ ดังนั้นหากบริษัทฯ สูญเสียบุคลากรดังกล่าวไปอาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของบริษัทฯ ในระยะสั้นได้ ทั้งนี้ ในปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ไม่มีการลาออกของเจ้าหน้าที่ฝ่ายวิเคราะห์สินเชื่อและเจ้าหน้าที่การตลาด โดยจำนวนรวมของเจ้าหน้าที่ฝ่ายวิเคราะห์สินเชื่อของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 มีจำนวน 4 คน อายุงานเฉลี่ยประมาณ 3 ปี 5 เดือน ในขณะที่เจ้าหน้าที่การตลาด มีจำนวน 8 คน อายุงานเฉลี่ยประมาณ 4 ปี 5 เดือน อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้จัดทำระบบการทำงานที่มีคู่มือการปฏิบัติงานที่ชัดเจน เพื่อให้เจ้าหน้าที่ปฏิบัติตามได้เป็นมาตรฐานเดียวกันและเป็นการลดการพึ่งพิงเจ้าหน้าที่คนใดคนหนึ่ง รวมทั้งสามารถทำให้เจ้าหน้าที่ที่เข้าใหม่ทำงานได้อย่างถูกต้องในเวลาอันรวดเร็ว นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการจูงใจให้บุคลากรให้ทำงานอยู่กับบริษัทฯ ในระยะเวลายาวด้วยรูปแบบผลตอบแทนที่เหมาะสม และมีความก้าวหน้าในตำแหน่งหน้าที่การงานอีกด้วย

### ความเสี่ยงจากการเข้ามาควบคุมของภาครัฐ

ปัจจุบันธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อถูกกำกับโดยสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค (“สคบ.”) ซึ่งกำกับดูแลสัญญาเพื่อให้เกิดความเป็นธรรมต่อผู้บริโภค ซึ่งมีได้อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย (“ธปท.”) ทั้งนี้ในอนาคตหากภาครัฐพิจารณาเข้ามากำกับดูแลผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อเพื่อควบคุมให้การดำเนินงานเป็นมาตรฐานเดียวกัน อาจส่งผลกระทบต่อทุกบริษัทที่ประกอบธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อ อย่างไรก็ตามปัจจุบันบริษัทฯ ได้ปฏิบัติตามแนวทางที่ทาง ธปท. ใช้กำกับสถาบันการเงิน เช่น หลักเกณฑ์การจัดชั้นและการกันเงินสำรองของสถาบันการเงิน นโยบายการรับรู้และหยุดรับรู้รายได้ และได้มีการปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ของ สคบ. ดังนั้น บริษัทฯ เชื่อมั่นว่าการเข้ามากำกับดูแลของภาครัฐในอนาคตจะไม่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

# ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

## ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ

ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อแสดงในมูลค่าตามสัญญาหักด้วยดอกเบี้ยที่ยังไม่รับรู้เป็นรายได้ และค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ โดยจำแนกตามอายุหนี้ค้างชำระและการสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ได้ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

	ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ		ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญตามเกณฑ์อ้างอิง	
	วันที่ 31 ธันวาคม 2555	วันที่ 31 ธันวาคม 2556	วันที่ 31 ธันวาคม 2555	วันที่ 31 ธันวาคม 2556
ลูกหนี้ปกติ	601.42	671.35	6.01	6.71
เกินวันครบกำหนด				
ไม่เกิน 0.5 งวด	20.66	37.23	0.41	0.74
มากกว่า 0.5 - 1 งวด	48.47	90.11	0.97	1.80
มากกว่า 1 - 2 งวด	44.69	90.48	0.89	1.81
มากกว่า 2 - 3 งวด	17.70	26.92	0.35	0.54
เกินกว่า 3 งวดขึ้นไป	9.84	28.09	5.69	18.05
รวม	742.78	944.18	14.33	29.66
ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญตามเกณฑ์ร้อยละ 2.50			38.79	52.38
สำรองตามเกณฑ์ร้อยละ 2.50 มากกว่าสำรองตามเกณฑ์อ้างอิง			24.46	22.73

หมายเหตุ : - บริษัทฯ กำหนดการชำระเงินของลูกหนี้เป็นงวดละ 3 เดือน

- บริษัทฯ ได้ทำสัญญาโอนสิทธิเรียกร้องจากลูกค้าตามสัญญาเช่าซื้อเพื่อเป็นหลักประกันในการชำระหนี้แก่ธนาคารออมสิน ซึ่งเป็นผู้ให้กู้แก่บริษัทฯ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 เป็นจำนวน 162.70 ล้านบาท

## นโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ

บริษัทฯ มีนโยบายตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 2.50 ของลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ (“ค่าเผื่อร้อยละ 2.50”) และเมื่อสิ้นรอบระยะเวลาบัญชี บริษัทฯ จะใช้วิธีการประเมินโดยการวิเคราะห์ประวัติการชำระหนี้ อายุของลูกหนี้ และการคาดการณ์เกี่ยวกับการชำระหนี้ในอนาคตของลูกค้าและมูลค่าของหลักทรัพย์เช่าซื้อเมื่อมีการยึดคืน แล้วนำมาเปรียบเทียบกับเกณฑ์ที่กำหนด ดังต่อไปนี้

**เกณฑ์การตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2554  
("เกณฑ์อ้างอิงตามอายุลูกหนี้")**

อายุหนี้ค้างชำระ	อัตราการจัดตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	
ลูกหนี้ปกติ	ร้อยละ 1.00	ของยอดลูกหนี้สุทธิ
ลูกหนี้ค้างชำระไม่เกิน 3 งวดเงิน	ร้อยละ 2.00	ของยอดลูกหนี้สุทธิ
ลูกหนี้ค้างชำระเกินกว่า 3 งวดเงินขึ้นไป	ร้อยละ 100.00	ของยอดลูกหนี้สุทธิหลังหักร้อยละ 62.00 ของมูลค่าหลักประกัน

หมายเหตุ : บริษัทกำหนดการชำระเงินของลูกหนี้เป็นงวดละ 3 เดือน

หาก ณ สิ้นรอบระยะเวลาบัญชี พบว่า การตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ตามเกณฑ์ค่าเผื่อร้อยละ 2.50 มีมูลค่าน้อยกว่า เกณฑ์อ้างอิงตามอายุลูกหนี้ บริษัทจะตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเพิ่มขึ้น ให้เท่ากับเกณฑ์อ้างอิงตามอายุลูกหนี้ในวัน สิ้นรอบระยะเวลาบัญชี

### นโยบายการตัดหนี้สูญ

บริษัท มีนโยบายการตัดหนี้สูญตามกฎหมายกระทรวง ฉบับที่ 186 (พ.ศ. 2534) ออกตามความในประมวลรัษฎากรว่า ด้วยการจำหน่ายหนี้สูญจากบัญชีลูกหนี้

### ลูกหนี้ระหว่างการดำเนินการทางกฎหมาย

ลูกหนี้ระหว่างการดำเนินการทางกฎหมาย คือ ลูกหนี้ที่บริษัทฯ ได้ยกเลิกสัญญาเช่าซื้อแล้วและยึดเครื่องจักรกล การเกษตรคืนจากลูกหนี้แล้ว สำหรับลูกหนี้ - บังคับคดีตามกฎหมาย คือ ลูกหนี้ที่บริษัทฯ ได้ดำเนินการฟ้องร้องคดีเรียบร้อยแล้วและอยู่ระหว่างเรียกชำระคดี

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 และวันที่ 31 ธันวาคม 2556 มูลค่าทางบัญชีของลูกหนี้ระหว่างการดำเนินการทางกฎหมาย มีหลักประกัน - สุทธิ มีดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

	วันที่ 31 ธันวาคม 2555		วันที่ 31 ธันวาคม 2556	
	มูลค่า	จำนวนราย	มูลค่า	จำนวนราย
ลูกหนี้อยู่ระหว่างการดำเนินการทางกฎหมาย	6.88	7	2.83	3
ลูกหนี้ - บังคับคดีตามกฎหมาย	24.25	70	29.33	81
รวมลูกหนี้ระหว่างดำเนินการทางกฎหมาย	31.13	77	32.16	84
หัก ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	(26.90)		(29.61)	
ลูกหนี้ระหว่างการดำเนินการทางกฎหมาย - สุทธิ	4.24		2.55	

## อุปกรณ์ และยานพาหนะ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 และวันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ มีสินทรัพย์ถาวร โดยมีมูลค่าสุทธิหลังหักค่าเสื่อมราคาสะสม มีรายละเอียด ดังนี้

รายการ	มูลค่าสุทธิหลังหักค่าเสื่อมราคาสะสม		ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาวะผูกพัน
	วันที่ 31 ธันวาคม 2555	วันที่ 31 ธันวาคม 2556		
คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์	0.59	0.74	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เครื่องตกแต่งสำนักงาน	0.18	0.14	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เครื่องใช้และอุปกรณ์สำนักงาน	0.23	0.21	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
ยานพาหนะ	1.97	4.31	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โปรแกรมคอมพิวเตอร์	0.02	0.01	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวม	2.99	5.41		

## รายละเอียดของสัญญาที่สำคัญ

### สัญญาเช่าพื้นที่สำนักงานสำนักงานชั้น 8

สรุปสัญญาเช่าพื้นที่สำนักงาน ซึ่งบริษัทฯ เข้าเพื่อใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ โดยมีสรุปรายละเอียดของสัญญาเช่า ดังนี้

- คู่สัญญา : บริษัท เอส จี แลนด์ จำกัด (“ผู้ให้เช่า”) ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัทฯ
- : บริษัท จี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) (“ผู้เช่า”)
- สถานที่เช่า : พื้นที่ในอาคาร เอส จี ทาวเวอร์ ชั้น 8 ห้องหมายเลขที่ 802 ซึ่งตั้งอยู่ที่ 161/1 ซอยรวมประมาณ 433 ตารางเมตร
- ระยะเวลา : 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2555 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2557
- อัตราค่าเช่า : ค่าเช่าสถานที่ และค่าบริการการดูแลและบำรุงรักษาพื้นที่ส่วนกลางในอาคาร จำนวน 238,150 บาทต่อเดือน
- เงื่อนไขการต่อสัญญา : หากบริษัทฯ มีความประสงค์จะเช่าสถานที่เช่าต่อไปหลังจากครบกำหนดเวลาเช่า บริษัทฯ จะต้องแจ้งความประสงค์ให้ผู้ให้เช่าทราบเป็นลายลักษณ์อักษรเป็นเวลาอย่างน้อย 90 วัน โดยผู้ให้เช่าจะต้องอยู่อีกเป็นระยะเวลาตามที่ผู้ให้เช่าเห็นสมควร โดยจะต่ออายุให้เฉพาะบางส่วนหรือทั้งหมดของสถานที่เช่าก็ได้ และคู่สัญญาจะต้องเจรจาตกลงเกี่ยวกับอัตราค่าเช่ากันใหม่ให้แล้วเสร็จก่อนครบกำหนดอายุการเช่าไม่น้อยกว่า 60 วัน

## สัญญาเช่าพื้นที่สำนักงานสำนักงานชั้น 17

สรุปสัญญาเช่าพื้นที่สำนักงาน ซึ่งบริษัทฯเช่าเพื่อใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ โดยมีรายละเอียดของสัญญาเช่า ดังนี้

คู่สัญญา	:	บริษัท เอส จี แลนด์ จำกัด (“ผู้ให้เช่า”) ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัทฯ
	:	บริษัท จี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) (“ผู้เช่า”)
สถานที่เช่า	:	พื้นที่ในอาคาร เอส จี ทาวเวอร์ ชั้น 17 ห้องหมายเลขที่ 1701 ซึ่งตั้งอยู่ที่ 161/1 ซอยมหาดเล็กหลวง 3 ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ มีพื้นที่ใช้สอยรวมประมาณ 400 ตารางเมตร
ระยะเวลา	:	3 ปี ตั้งแต่วันที่ 16 พฤศจิกายน 2556 ถึงวันที่ 15 พฤศจิกายน 2559
อัตราค่าเช่า	:	ค่าเช่าสถานที่ และค่าบริการการดูแลและบำรุงรักษาพื้นที่ส่วนกลางในอาคาร ตั้งแต่วันที่ 16 พฤศจิกายน 2556 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2557 จำนวน 220,000 บาทต่อเดือน และตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 ถึงวันที่ 15 พฤศจิกายน 2559 จำนวน 232,000 บาทต่อเดือน
เงื่อนไขการต่อสัญญา	:	หากบริษัทฯ มีความประสงค์จะเช่าสถานที่เช่าต่อไปหลังจากครบกำหนดเวลาเช่า บริษัทฯ จะต้องแจ้งความประสงค์ให้ผู้ให้เช่าทราบเป็นลายลักษณ์อักษรเป็นเวลาอย่างน้อย 90 วัน โดยผู้ให้เช่าจะต่ออายุให้อีกเป็นระยะเวลาตามที่ผู้ให้เช่าเห็นสมควร โดยจะต่ออายุให้เฉพาะบางส่วนหรือทั้งหมดของสถานที่เช่าก็ได้ และคู่สัญญาจะต้องเจรจาตกลงเกี่ยวกับอัตราค่าเช่ากันใหม่ให้แล้วเสร็จก่อนครบกำหนดอายุการเช่าไม่น้อยกว่า 60 วัน

## สัญญาเช่าพื้นที่ และเก็บ Server

บริษัทฯทำสัญญาเช่าเฉพาะพื้นที่เพื่อใช้สำหรับเก็บ Server ของบริษัทฯจากบริษัท เจเนอรัล เอทซ์ซอร์สซิ่ง จำกัด (“เจเนอรัล เอทซ์ซอร์สซิ่ง”) เนื่องจากเจเนอรัล เอทซ์ซอร์สซิ่ง มีพื้นที่เอื้ออำนวย สะดวกและเหมาะสมมากกว่าการเก็บ Sever ของบริษัทฯ ด้วยตนเอง โดยบริษัทฯมีระบบรักษาความปลอดภัยด้านข้อมูลเพื่อป้องกันการเข้าถึงจากบุคคลภายนอกซึ่งดูแลโดยเจ้าหน้าที่ฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศของบริษัทฯ โดยมีรายละเอียดของสัญญาเช่า ดังนี้

คู่สัญญา	:	บริษัท เจเนอรัล เอทซ์ซอร์สซิ่ง จำกัด (“ผู้ให้เช่า”)
	:	บริษัท จี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) (“ผู้เช่า”)
สถานที่เช่า	:	พื้นที่ในอาคาร เอส จี ทาวเวอร์ ชั้น 8 ห้องหมายเลขที่ 802 ซึ่งตั้งอยู่ที่ 161/1 ซอยมหาดเล็กหลวง 3 ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ
ระยะเวลา	:	1 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2557 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2557
อัตราค่าเช่า	:	ค่าเช่าสถานที่ ค่าบริการการดูแล จำนวน 10,000 บาทต่อเดือน

## บันทึกความเข้าใจกับผู้ผลิตและผู้จำหน่ายเครื่องจักรที่ใช้สำหรับการเกษตร

- คู่สัญญา : ผู้ผลิตและผู้จำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรทุกรายที่บริษัทติดต่อ
- ระยะเวลาของสัญญา : ข้อกำหนดเงื่อนไขต่างๆ ในบันทึกข้อตกลงกับผู้ผลิตและผู้จำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรแต่ละรายจะแตกต่างกันไปขึ้นอยู่กับเงื่อนไขการเจรจากับคู่สัญญา โดยระยะเวลาตามบันทึกข้อตกลงมีอายุประมาณ 1 - 3 ปี
- วัตถุประสงค์ของสัญญา : เพื่อเป็นข้อตกลงของคู่สัญญาเกี่ยวกับความร่วมมือกันในการให้สินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร
- รายละเอียดของสัญญา : เป็นการระบุให้บริษัทเป็นผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรของผู้ผลิต/ผู้จำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตร การกำหนดระยะเวลาในการดำเนินโครงการร่วมกัน การกำหนดวิธีการและขั้นตอนในการบริหารจัดการสินค้า การกำหนดเงื่อนไขการชำระเงินให้แก่ผู้ผลิต/ผู้จำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตร ทั้งนี้ ในกรณีที่บริษัทฯ ได้ดำเนินการยึดคืนสินค้าจากผู้เช่าซื้อแล้ว บริษัทฯ จะแจ้งให้ผู้ผลิตได้ทราบ โดยบริษัทฯ และผู้ผลิตจะร่วมกันขายสินค้าโดยวิธีการประกาศขายทอดตลาด ทั้งนี้เมื่อพ้นระยะเวลาที่กำหนดในสัญญานับจากวันที่บริษัทฯ ยึดคืนสินค้าจากผู้เช่าซื้อแล้ว และบริษัทฯ ยังไม่สามารถขายสินค้าได้ ผู้ผลิตตกลงรับซื้อคืนสินค้าโดยกำหนดอัตราซื้อคืนสินค้าตามที่กำหนดในสัญญา
- สาระสำคัญเพิ่มเติมของสัญญา : ผู้ผลิต/ผู้จำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรบางรายจะต้องจัดทำวงเงินค้ำประกันกับธนาคารสำหรับการรับซื้อคืนสินค้าตามสัญญา

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ไม่ถูกกำหนดปริมาณยอดสั่งซื้อขั้นต่ำและมิได้รับสิทธิในการเป็นผู้ให้สินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรของผู้ผลิตเพียงรายเดียว แต่จะให้ความร่วมมือกันของคู่สัญญาอย่างดีที่สุดเพื่อส่งเสริมธุรกิจร่วมกัน



## ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายหรือคดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ และบริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายหรือคดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัทฯ

GCAP 6

## ข้อมูลทั่วไป และข้อมูลสำคัญอื่น

บริษัท จี แคปปิตอล จำกัด (มหาชน)

ชื่อย่อ :

GCAP

เลขทะเบียนบริษัท :

0107555000031

ประเภทธุรกิจ :

สินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร

ทุนจดทะเบียน :

100,000,000 บาท

มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ :

0.50 บาทต่อหุ้น

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ :

161/1 อาคาร เอส จี ทาวเวอร์  
ซอยมหาดเล็กหลวง 3 ถนนราชดำริ  
แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330  
โทรศัพท์ : 02-651-9995  
โทรสาร : 02-651-9553

นักลงทุนสัมพันธ์ :

โทร. 02-651-9995 ต่อ 403  
E-mail : nitanc@gcapital.co.th  
www.gcapital.co.th

นายทะเบียนหลักทรัพย์: บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด  
62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย  
ถนนรัชดาภิเษก เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110  
โทรศัพท์: 02-229-2800  
โทรสาร: 02-359-1259

ผู้สอบบัญชี: นายวิชัย รุจิตานนท์  
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 4054  
บริษัท เอ เอ็น เอส ออดิท จำกัด  
100/72,100/2 อาคารว่องวานิชคอมเพล็กซ์บี พระราม9  
แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10320  
โทรศัพท์: 02-645-0101  
โทรสาร : 02-645-0110

ผู้ตรวจสอบภายใน : นางสาวชนา วิวัฒน์พนชาติ  
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 4712  
บริษัท สำนักงานปิติเสวี จำกัด  
8/4 ชั้น 1 และ 3 ซอยวิภาวดี 44 ถนนวิภาวดี  
แขวงลาดพร้าว เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900  
โทรศัพท์ : 02-941-3584  
โทรสาร : 02-941-3658