

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท จี แคปิตอล จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจการให้สินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 18 สิงหาคม 2547 และได้จดทะเบียนแปรสภาพจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 29 กุมภาพันธ์ 2555 ต่อมาได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ mai เมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2556 ปัจจุบันบริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจำนวน 100,000,000 บาท จำนวนหุ้นสามัญ 200,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท

จากแนวคิดและวิสัยทัศน์ของผู้บริหารที่ต้องการสนับสนุนด้านการเงินให้แก่เกษตรกรได้เข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้น ทำให้เกษตรกรได้มีเครื่องจักรกลการเกษตรที่ทันสมัยไปใช้ในการเพิ่มประสิทธิภาพการเพาะปลูก การเก็บเกี่ยว และการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร เป็นผลให้ชีวิตความเป็นอยู่ดีขึ้น มีรายได้มั่นคงยิ่งขึ้น ด้วยแนวคิดและวิสัยทัศน์ ดังกล่าว ทำให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ขยายตัวอย่างรวดเร็ว ได้รับการตอบรับจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ภายใต้สโลแกน “สินเชื่อฉบับไว เกษตรไทยก้าวหน้า”

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร ทั้งเครื่องจักรกลใหม่และเครื่องจักรกลที่ใช้แล้ว ได้แก่ รถเกี่ยวข้าว รถพรวนดิน รถแทรกเตอร์ รถคืบไถ รถคืบอ้อย เป็นต้น โดยให้สินเชื่อเช่าซื้อแก่ลูกค้าที่เป็นบุคคลธรรมดาเป็นหลัก ต่อมาบริษัทฯ ได้ให้บริการสินเชื่อเอนกประสงค์ เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียน และเป็นบริการเสริมให้แก่ผู้เช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร นอกจากนี้บริษัทฯ ยังเสนอบริการสินเชื่อส่วนบุคคลแก่กลุ่มลูกค้าเดิม โดยอาศัยฐานข้อมูลและระบบปฏิบัติงานที่มีอยู่ในการคัดเลือกลูกค้าเช่าซื้อที่มีประวัติการผ่อนชำระดี ปัจจุบันบริษัทฯ มีศูนย์บริการจำนวน 6 แห่ง ตั้งอยู่ที่จังหวัด พิจิตร โขงเจียม ร้อยเอ็ด สุรินทร์ อุบลราชธานี และฉะเชิงเทรา

ภายใต้แนวคิดการดำเนินธุรกิจที่มั่นคงและยั่งยืนนั้น บริษัทฯ มุ่งเน้นการให้บริการสินเชื่อในสินค้าและผลิตภัณฑ์ที่นำไปใช้ในการประกอบอาชีพ นำมาซึ่งรายได้และการพัฒนายกระดับคุณภาพชีวิต ทำให้มีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น โดยบริษัทฯ ให้ความสำคัญเกี่ยวกับการคัดสรรสินค้าที่ดี มีคุณภาพ มีประสิทธิภาพ และออกแบบผลิตภัณฑ์ทางการเงินให้มีความเหมาะสม สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า ประกอบกับมุ่งเน้นต่อการพัฒนากระบวนการทำงานและระบบการบริหารจัดการให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล โดยบริษัทฯ มีแนวคิดของการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนภายใต้ความรับผิดชอบต่อสังคม คือ “ความสำเร็จของลูกค้า คือ ความสำเร็จของบริษัทฯ” กล่าวคือ เมื่อลูกค้าประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพ บริษัทฯ ก็จะประสบความสำเร็จทางธุรกิจ มีความเจริญเติบโตที่มั่นคงและยั่งยืนควบคู่กันไป

สำหรับผลการดำเนินงานปี 2557 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิ 59.41 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 16.60 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 38.78 จากปีก่อนที่มีกำไรสุทธิ 42.81 ล้านบาท โดยบริษัทฯ มีรายได้รวม 186.22 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจำนวน 22.83 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 13.97 จากปีก่อนที่มีรายได้ 163.39 ล้านบาท ผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ที่เพิ่มขึ้นดังกล่าว เกิดจากการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรและสินเชื่อส่วนบุคคล ตลอดจนการบริหารค่าใช้จ่าย และต้นทุนทางการเงินที่มีต้นทุนลดลง

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และคุณค่า

วิสัยทัศน์

เป็นบริษัทชั้นนำที่ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรซึ่งมีบริการที่แตกต่างและหลากหลาย โปร่งใส และเป็นธรรม ตลอดจนพัฒนาต่อยอดบริการทางการเงิน เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างครบวงจร ด้วยความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้เสีย สังคม และสิ่งแวดล้อม

พันธกิจ

1. ให้บริการสินเชื่อที่มีความแตกต่างและหลากหลายอย่างครบวงจร
2. คิดค้นบริการทางการเงินใหม่ๆ ในการขยายและต่อยอดธุรกิจของบริษัท
3. พัฒนาการให้บริการสู่ความเป็นเลิศ ด้วยความสะดวก รวดเร็ว และเป็นธรรม เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุด
4. พัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ ความสามารถ และก้าวทันต่อกระแสเศรษฐกิจ

คุณค่าองค์กร

| | |
|----------------------|---|
| <u>ความเป็นเลิศ</u> | มีความเป็นเลิศในการให้บริการต่อลูกค้าอย่างมืออาชีพ มีคุณภาพและมาตรฐานในการปฏิบัติงาน ตอบสนองและสร้างความพึงพอใจให้กับผู้มีส่วนได้เสีย |
| <u>ความเป็นธรรม</u> | มีความเป็นธรรมต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน ยึดมั่นและปฏิบัติตามหลักของกฎหมายที่เกี่ยวข้อง และหลักบรรษัทภิบาล |
| <u>รับผิดชอบต่อ</u> | มีความรับผิดชอบต่อลูกค้า ผู้มีส่วนได้เสียทุกภาคส่วน ตลอดจนเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม |
| <u>ความซื่อสัตย์</u> | บุคลากรของบริษัทฯ จะต้องมีความซื่อสัตย์ต่อตนเองและผู้อื่น รวมถึงการรักษาข้อมูลและความลับทางการค้า |
| <u>ความโปร่งใส</u> | มีความโปร่งใสในการทำงาน สามารถตรวจสอบได้ทุกขั้นตอน |

1.2 การเปลี่ยนแปลง และพัฒนาการที่สำคัญ

ประวัติการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญของบริษัทฯ เป็นดังนี้

| | |
|---------------|--|
| สิงหาคม 2547 | - จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทฯ 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 |
| | - บริษัทฯ สร้างนวัตกรรมให้รถเกี่ยวขนาดข้าวสามารถทำประกันภัยอุบัติเหตุประเภท 1 เป็นครั้งแรกของประเทศไทย โดยร่วมมือกับบริษัท ทิพยประกันภัย จำกัด (มหาชน) |
| | - บริษัทฯ ร่วมมือกับบริษัท เครื่องจักรกลเกษตรไทย จำกัด และบริษัท เกษตรพัฒนาอุตสาหกรรม จำกัด ในการจัดสร้างเล่มทะเบียนรถเกี่ยวขนาดข้าวขึ้นเป็นครั้งแรก เพื่อใช้เป็นเอกสารและหลักฐานแสดงความเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สิน ตลอดจนใช้เป็นทรัพย์สินในการเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรของบริษัทฯ ได้ |
| 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 ริเริ่มโครงการสินเชื่อเอนกประสงค์ เพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้า ตลอดจนเป็นการให้บริการสินเชื่ออย่างครบวงจร โดยให้ลูกค้าสามารถนำรถเกี่ยวขนาดข้าวที่ปลดภาระมาทำการขอสินเชื่อกับบริษัทฯ 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 การจัดหารถเกี่ยวขนาดข้าว การจัดหาพื้นที่รับจ้างเก็บเกี่ยวข้าว การจัดหารถบรรทุกลากจูง การให้บริการข้อมูลพื้นที่เพาะปลูกข้าว ตลอดจนการให้บริการปรึกษาแนะนำการประกอบอาชีพรับจ้างเกี่ยวข้าว เป็นต้น |
| กุมภาพันธ์ 2555 | - บริษัทฯ ได้แปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัดและเปลี่ยนแปลงมูลค่าที่ตราไว้จากหุ้นละ 100.00 บาท เป็นหุ้นละ 0.50 บาท พร้อมทั้งเพิ่มทุนจดทะเบียนจาก 75.00 ล้านบาท เป็น 100.00 ล้านบาท เพื่อเสนอขายให้แก่ประชาชนจำนวน 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 - กองทุนรวมออมสิน ได้จำหน่ายหุ้นที่ถือทั้งหมดอยู่ร้อยละ 24.99 ของทุนชำระแล้ว ให้แก่กองทุนส่วนบุคคลธนาคารออมสินโดยบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนยูโอบี (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 โดยเสนอขายในราคา 2.70 บาทต่อหุ้น
- ธันวาคม 2556 - บริษัทฯ เข้าจดทะเบียนซื้อขายหลักทรัพย์วันแรกในตลาดหลักทรัพย์ mai ในวันที่ 17 ธันวาคม 2556
- มีนาคม 2557 - บริษัทฯ ได้นำแนวคิดด้านความรับผิดชอบต่อสังคมมาใช้กำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ โดยออกสินเชื่อเสริมสภาพคล่องในการประกอบอาชีพให้กับลูกค้าที่มีประวัติการผ่อนชำระที่ดี
- สิงหาคม 2557 - บริษัทฯ เริ่มดำเนินโครงการสินเชื่อเช่าซื้อรถเกี่ยวนวดข้าวมือสอง
- บริษัทฯ ได้รับการคัดเลือกจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยให้เป็น 1 ใน 5 บริษัทนำร่องของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ mai ด้านการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน และรับผิดชอบต่อเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม
- กันยายน 2557 - บริษัทฯ ลงนามโครงการสินเชื่อเช่าซื้อรถแทรกเตอร์ กับ บริษัท กมลอินดัสตรี จำกัด
- ตุลาคม 2557 - บริษัทฯ ออกและเสนอขายหุ้นกู้จำนวน 300 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในธุรกิจ
- บริษัทฯ ลงนามโครงการสินเชื่อเช่าซื้อรถแทรกเตอร์ กับ บริษัท เวิร์คแมน เฮฟวี่อินดัสทรี (ไทยแลนด์) จำกัด



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ สามารถแบ่งตามประเภทการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

| รายการ | ปี 2557 | | ปี 2556 | | ปี 2555 | |
|---|---------|--------|---------|--------|---------|--------|
| | มูลค่า | ร้อยละ | มูลค่า | ร้อยละ | มูลค่า | ร้อยละ |
| รายได้จากสิทธิเรียกร้องภายใต้สัญญาเช่าซื้อทรัพย์สิน | | | | | | |
| รถเกี่ยวนวดข้าว | 154.86 | 83.16 | 139.91 | 85.62 | 112.59 | 79.84 |
| รถพรวนดิน | 0.67 | 0.36 | 1.30 | 0.79 | 1.17 | 0.83 |
| รถแทรกเตอร์ | 4.04 | 2.17 | 3.42 | 2.09 | 2.34 | 1.66 |
| รถคืบไม้ รถคืบอ้อย | 0.22 | 0.12 | 0.41 | 0.25 | 0.38 | 0.27 |
| เครื่องอบลดความชื้น | - | - | 0.01 | 0.01 | 0.12 | 0.08 |
| สินเชื่อเนกประสงค์ | 12.12 | 6.51 | 9.68 | 5.92 | 11.75 | 8.34 |
| รวม | 171.91 | 92.32 | 154.72 | 94.69 | 128.34 | 91.02 |
| รายได้ดอกเบี้ยรับจากสินเชื่อส่วนบุคคล | 1.27 | 0.68 | - | - | - | - |
| รายได้ค่าปรับล่าช้า - สินเชื่อเช่าซื้อ | 11.74 | 6.30 | 7.58 | 4.64 | 11.08 | 7.86 |
| รายได้อื่น | 1.30 | 0.70 | 1.10 | 0.67 | 1.58 | 1.12 |
| รวมรายได้ | 186.22 | 100 | 163.40 | 100.00 | 141.01 | 100.00 |

หมายเหตุ : รายได้อื่น ประกอบด้วย ส่วนลดรับจากการส่งเสริมการขาย รายได้ค่าธรรมเนียมจากการประกันภัย ดอกเบี้ยรับรายได้ค่าติดตามทวงถาม รายได้ค่าเปลี่ยนสัญญาและรายได้รับจากการขอใช้สินเชื่อเนกประสงค์

การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์ในธุรกิจหลักของบริษัทฯ สามารถแบ่งออกเป็น 4 ประเภท ได้แก่

- 1) ธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ
- 2) ธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเนกประสงค์
- 3) ธุรกิจการให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคล
- 4) บริการอื่นๆ เช่น การจัดหาประกันภัยเครื่องจักรกลการเกษตร การบริการประสานงานข้อมูลในการประกอบอาชีพ เป็นต้น โดยมีรายละเอียดดังนี้

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

- 1) ธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ

บริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรในหลากหลายประเภท ได้แก่ รถเกี่ยวนวดข้าว รถพรวนดิน รถแทรกเตอร์ รถคืบไม้ รถคืบอ้อย เป็นต้น โดยกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ เป็นลูกค้าประเภทบุคคลธรรมดา ทั้งนี้ลูกค้าจะนำเครื่องจักรกลการเกษตรที่บริษัทฯ ให้เช่าซื้อไปใช้ในการประกอบอาชีพเกี่ยวกับการรับจ้างทางการเกษตรและการใช้งานส่วนตัว

เครื่องจักรกลการเกษตรที่บริษัทให้สินเชื่อเช่าซื้อ

รถเกี่ยวข้าว



รถพรวนดิน



รถแทรกเตอร์



รถคืบขี้เถ้า



รถคืบไม้



2) ธุรกิจให้บริการสินเชื่อเนกประสงค์

การให้บริการสินเชื่อเนกประสงค์ เป็นการให้บริการสินเชื่อเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบอาชีพ เพื่อซื้ออะไหล่ หรือเพื่อการซ่อมแซมรถ/เครื่องจักรกลการเกษตรที่บริษัทฯ ให้เช่าซื้อ หรือเพื่อใช้เป็นเงินค่าน้ำอกรถคันใหม่ เป็นต้น โดยลูกค้าจะต้องมีเอกสาร/หลักฐานการเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์เครื่องจักรกลการเกษตร (ปลอดภาระแล้ว) มาขอสินเชื่อกับบริษัทฯ (การพิจารณาและกำหนดวงเงินสินเชื่อเป็นไปตามเงื่อนไขของบริษัทฯ)

3) ธุรกิจให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคล

การให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคล เป็นการให้สินเชื่อเพื่อเสริมสภาพคล่องในการประกอบอาชีพให้กับลูกค้าของบริษัทฯ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อนำไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบอาชีพหรือใช้จ่ายตามความประสงค์ของลูกค้า ทั้งนี้ ผู้ขอใช้สินเชื่อจะต้องเป็นลูกค้าปัจจุบันของบริษัทฯ ที่มีประวัติการผ่อนชำระค่างวดกับบริษัทฯ มาแล้วระยะเวลาหนึ่งและไม่มียอดค้างชำระ

นอกจากนี้บริษัทฯ ได้ให้บริการสินเชื่อเงินกู้ยืมแบบมีหลักประกันกับลูกค้าของบริษัทฯ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อนำไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบอาชีพ ซึ่งเป็นการให้สินเชื่อที่จะช่วยให้ลูกค้าสามารถประกอบอาชีพได้อย่างต่อเนื่อง และมีรายได้มาชำระค่างวด

4) บริการเสริมอื่นๆ

บริษัทฯ ให้บริการในการจัดหาประกันภัยอุบัติเหตุเกี่ยวกับเครื่องจักรกลการเกษตร ซึ่งบริการดังกล่าวเป็นการคุ้มครองและป้องกันความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นจากอุบัติเหตุในการทำงานของเครื่องจักรกลการเกษตรประเภทต่างๆ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีบริการ “จี แคป คอลเซ็นเตอร์” ซึ่งเป็นการให้บริการเกี่ยวกับการประสานงานการจัดหารถเกี่ยวนาข้าว การประสานงานด้านการขนย้ายรถเกี่ยวนาข้าว การให้คำปรึกษาและแนะนำในการประกอบอาชีพรับจ้างเกี่ยวนาข้าว เป็นต้น

ซึ่งเป็นกรนำฐานข้อมูลของลูกค้ามาพัฒนาเพื่อก่อให้เกิดประโยชน์ร่วมกัน ทั้งนี้ลูกค้า ผู้ประกอบอาชีพรับจ้างเหมาจ้าง และผู้ที่สนใจ สามารถใช้บริการ จี แคป คอลเซ็นเตอร์ โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย

สัดส่วนการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อใหม่ในแต่ละปีของบริษัทฯแบ่งตามประเภทเครื่องจักรกลการเกษตรปี2555-2557

(หน่วย : ล้านบาท)

| ประเภทเครื่องจักรกลการเกษตร | ปี 2557 | | ปี 2556 | | ปี 2555 | |
|-----------------------------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|
| | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ | ล้านบาท | ร้อยละ |
| รถเกี่ยวนา | 356.08 | 83.10 | 444.14 | 91.95 | 422.24 | 90.83 |
| รถพรวนดิน | - | - | 1.98 | 0.41 | 3.14 | 0.68 |
| รถแทรกเตอร์ | 12.63 | 2.95 | 9.14 | 1.89 | 10.21 | 2.20 |
| รถคืบไม้ รถคืบอ้อย | - | - | 0.80 | 0.17 | 1.69 | 0.36 |
| เครื่องอบลดความชื้น | - | - | - | - | - | - |
| สินเชื่อเนกประสงค์ | 35.48 | 8.28 | 24.63 | 5.10 | 25.38 | 5.46 |
| สินเชื่อเสริมสภาพคล่อง | 22.08 | 5.15 | - | - | - | - |
| อื่นๆ | 2.24 | 0.52 | 2.32 | 0.48 | 2.23 | 0.48 |
| รวม | 428.51 | 100 | 483.02 | 100 | 464.89 | 100.00 |

ที่มา : บริษัท จี แคปิตอล จำกัด (มหาชน)

2.2 การตลาด และภาวะการแข่งขัน

2.2.1 การตลาด

ธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ

ผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อสามารถแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มหลัก ได้แก่

- (1) ผู้ให้บริการที่เกิดจากการร่วมทุนของบริษัทแม่ของค่ายรถยนต์
- (2) ผู้ให้บริการที่เกิดจากกลุ่มสถาบันการเงินและบริษัทซึ่งมีฐานเงินทุนขนาดใหญ่
- (3) ผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อทั่วไป

จากการที่ธนาคารแห่งประเทศไทยมีการกำหนดแผนพัฒนาระบบสถาบันการเงินและอนุญาตให้ธนาคารพาณิชย์สามารถให้บริการในธุรกิจเช่าซื้อและลีสซิ่ง ประกอบกับสถาบันการเงินมีนโยบายในการขยายการให้บริการด้านการเงิน ทำให้การแข่งขันในธุรกิจเช่าซื้อและลีสซิ่งของสถาบันการเงินทวีความรุนแรงขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อในด้านการกำหนดราคา และการให้บริการ โดยใช้อัตราดอกเบี้ยและเงินคาวนเป็นกลยุทธ์ในการแข่งขันเพื่อให้ได้มาซึ่งยอดจำหน่ายและส่วนแบ่งทางการตลาด

อย่างไรก็ดีบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจการปล่อยสินเชื่อเฉพาะกลุ่มเครื่องจักรกลการเกษตร ซึ่งในปัจจุบันยังคงมีการแข่งขันที่ไม่รุนแรงมากเท่ากับสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์และรถจักรยานยนต์ เนื่องจากลักษณะของผลิตภัณฑ์ที่ให้เช่าซื้อเป็น

เครื่องจักรกลการเกษตร ซึ่งมียอดขายแต่ละปีไม่มากเท่ากับรถยนต์และรถจักรยานยนต์ ประกอบกับฐานลูกค้าส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรรมซึ่งมีรายได้ขึ้นอยู่กับผลผลิตทางการเกษตรเป็นหลัก ซึ่งต้องใช้ความชำนาญเฉพาะด้านในการวิเคราะห์และพิจารณาการปล่อยสินเชื่ออย่างรอบคอบเพียงพอ ดังนั้นกลุ่มผู้ปล่อยสินเชื่อซึ่งเป็นกลุ่มสถาบันการเงินและบริษัทซึ่งมีฐานเงินทุนขนาดใหญ่ จึงยังไม่มั่นใจนโยบายในการเข้ามาให้สินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรในปัจจุบัน นอกจากนี้การประกอบธุรกิจสินเชื่อดังกล่าวยังต้องอาศัยสายสัมพันธ์ผ่านพันธมิตรซึ่งเป็นผู้จัดจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรในการทำตลาด จึงเป็นอุปสรรคต่อการเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่ การแข่งขัน ณ ปัจจุบันจึงจำกัดอยู่ในกลุ่มของผู้ประกอบการและผู้จัดจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรและมีการปล่อยสินเชื่อเอง โดยการตัดสินใจของลูกค้าจะขึ้นอยู่กับอัตราเงินค่างวด อัตราดอกเบี้ย ระยะเวลาการผ่อนชำระ ตลอดจนความสะดวกในการให้บริการทางการเงิน

2.2.1.1 กลยุทธ์การแข่งขัน

2.2.1.1.1 กลยุทธ์การสร้างแตกต่างในการให้บริการ

บริษัทฯ มีนโยบายในการพัฒนาบริการทางการเงินให้มีความแตกต่างหลากหลายและครบวงจรให้กับลูกค้าอย่างต่อเนื่องเพื่อรักษฐานลูกค้า ตลอดจนสร้างมูลค่าเพิ่มและความภักดีในบริการของบริษัทฯ นอกจากนี้ยังอาศัยความได้เปรียบจากการเป็นบริษัทแรกๆ ที่ริเริ่มบุกเบิกเข้ามาในธุรกิจเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร จึงทำให้บริษัทฯ มีความรู้ความเข้าใจถึงพฤติกรรมของลูกค้ากลุ่มเกษตรกร ซึ่งทำให้บริษัทฯ สามารถพัฒนารูปแบบการให้บริการด้านการเงินให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี โดยที่ผ่านมามีบริษัทฯ มีการพัฒนาด้านการให้บริการทางการเงินกับลูกค้าอย่างครบวงจรและต่อเนื่อง เช่น โครงการสินเชื่อเนกประสงค์ สินเชื่อเพื่อการซ่อมแซมเครื่องจักรกลการเกษตร สินเชื่อเพื่อการซื้ออะไหล่ สินเชื่อเพื่อเสริมสภาพคล่อง สินเชื่อเงินกู้ยืมแบบมีหลักประกัน เป็นต้น

การบริการของบริษัทฯ จะเป็นการบริการที่สะดวก รวดเร็ว และให้บริการกับลูกค้าถึงบ้าน โดยเจ้าหน้าที่ของบริษัทฯ จะเข้าไปพบลูกค้าอย่างรวดเร็ว ให้บริการอย่างเป็นมิตรสนิทเหมือนญาติ สอดคล้องกับพฤติกรรมและลักษณะของลูกค้า ทำให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นและสะดวกสบาย ไม่ต้องเดินทางเข้ามาทำธุรกรรมทางการเงินอย่างเช่นสถาบันการเงินทั่วไป นอกจากนี้บริษัทฯ ได้เปิดให้บริการ “จี แคป คอลเซ็นเตอร์” เพื่อให้บริการข้อมูลสำหรับการประกอบอาชีพรถเกี่ยวข้าว โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย เช่น การบริการประสานงานติดต่อจัดหารถเกี่ยวข้าว การบริการประสานงานขนย้ายรถเกี่ยวข้าว การบริการให้คำปรึกษาแนะนำในการประกอบอาชีพ ตลอดจนการบริการประสานงานในการแก้ไขปัญหาต่างๆ ของลูกค้า เป็นต้น และบริษัทฯ ยังจัดให้มีการบริการหลังการขาย โดยจะมีเจ้าหน้าที่ติดต่อสอบถามถึงทุกข้อ ปัญหาและอุปสรรคในการประกอบอาชีพ เพื่อพยายามช่วยเหลือและหาแนวทางแก้ไขปัญหาในการประกอบอาชีพ ตลอดจนนำข้อมูลที่ได้อาจการสำรวจมาใช้ในการพัฒนาและต่อยอดการให้บริการกับลูกค้าในอนาคตอีกทางหนึ่งด้วย

2.2.1.1.2 กลยุทธ์การขยายธุรกิจ

บริษัทฯ มีนโยบายในการขยายธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อไปยังเครื่องจักรกลการเกษตรประเภทอื่นๆ เพื่อให้ครอบคลุมพืชเศรษฐกิจที่สำคัญ เช่น อ้อย มันสำปะหลัง ข้าวโพด ปาล์มน้ำมัน และยางพารา เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อจะทำให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ไม่พึ่งพาเครื่องจักรกลการเกษตรที่เกี่ยวข้องกับการเพาะปลูกพืชชนิดใดชนิดหนึ่งและยังเป็นการเพิ่มลูกค้าที่ร่วมดำเนินโครงการกับบริษัทฯ อีกทางหนึ่งด้วย

อย่างไรก็ตามการขยายสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรประเภทต่างๆ ตลอดจนการเพิ่มลูกค้าที่ร่วมโครงการกับบริษัทฯ จะต้องวิเคราะห์และพิจารณาถึงปัจจัยต่างๆ เช่น ความสอดคล้องของแนวโน้มการเพาะปลูกพืชซึ่งเป็นที่ต้องการของตลาดกับประเภทเครื่องจักรกลการเกษตร ประสิทธิภาพในการทำงานและศักยภาพในการสร้างรายได้ให้กับเกษตรกรกับประเภทเครื่องจักรกลการเกษตร

การวิเคราะห์ลูกค้าที่เข้าร่วมโครงการกับบริษัทฯ จะต้องมีการผลิตและ/หรือจำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพมาตรฐาน ตอบสนองความต้องการ และมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับโดยทั่วไปของเกษตรกรผู้ใช้งานเครื่องจักรกลการเกษตร

2.2.1.1.3 กลยุทธ์การส่งเสริมด้านการตลาด

บริษัทฯ ได้จัดให้มีการส่งเสริมด้านการตลาดร่วมกับการจัดงาน และการออกร้านกับลูกค้าของบริษัทฯ เพื่อกระตุ้นให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้า และใช้บริการทางการเงินของบริษัทฯ ได้ง่ายขึ้น เช่น โปรโมชันการให้ระยะเวลาการปลอดดอกเบี้ย การจัดเดินทางไปท่องเที่ยวต่างประเทศ เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงคิดและพัฒนาการส่งเสริมด้านการตลาดให้มีความเหมาะสม สอดคล้อง และตอบสนองกับฤดูกาลในการจัดจำหน่ายสินค้า ทั้งยังตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า เพื่อจะทำให้บริษัทฯ สามารถเพิ่มปริมาณลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการด้านสินเชื่ออย่างต่อเนื่องและเกิดการซื้อซ้ำในอนาคต

นอกจากนี้บริษัทฯ มีนโยบายในการให้ส่วนลดการชำระค่างวดในอัตราร้อยละ 3.00 ต่อปี สำหรับลูกค้าที่ชำระค่างวดก่อนกำหนด บริษัทฯ ยังจัดให้มีของรางวัลสูงใจให้กับลูกค้าที่ชำระค่างวดตรงตามกำหนดอีกด้วย

2.2.1.1.4 กลยุทธ์การโฆษณาประชาสัมพันธ์

การดำเนินกลยุทธ์การประชาสัมพันธ์จะสามารถทำให้ลูกค้าเกิดความเข้าใจในการบริการด้านสินเชื่อของบริษัทฯ ได้มากยิ่งขึ้น ตลอดจนเป็นการสร้างโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนในระบบให้กับลูกค้า ทำให้บริษัทฯ สามารถขยายกลุ่มลูกค้าที่ยังไม่เคยใช้บริการที่เป็นกลุ่มลูกค้าใหม่ได้มากขึ้น และยังเป็นการรักษาฐานลูกค้าเก่าให้ทราบถึงบริการต่างๆ ของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้การดำเนินกลยุทธ์การโฆษณาประชาสัมพันธ์ยังเป็นการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับองค์กรอีกทางหนึ่งด้วย

อย่างไรก็ตาม การประชาสัมพันธ์ของบริษัทฯ จะต้องดำเนินการให้ตรงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยบริษัทฯ มีช่องทางการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ เช่น สื่อวิทยุท้องถิ่น วิทยุชุมชน การออกงานร่วมกับลูกค้า การลงโฆษณาในนิตยสาร การทำป้ายโฆษณา แผ่นพับ การส่งข้อความทางโทรศัพท์ เป็นต้น

2.2.1.1.5 กลยุทธ์การสร้างภาพลักษณ์องค์กร

การดำเนินโครงการสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรของบริษัทฯ ตั้งแต่ปี 2549 เป็นต้นมา บริษัทฯ ได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีจากเกษตรกรที่ใช้บริการด้านสินเชื่อของบริษัทฯ ซึ่งส่งผลให้บริษัทฯ มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับและไว้วางใจในหมู่เกษตรกร ตลอดจนผู้ผลิตและจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรเพิ่มมากขึ้น โดยการสร้างภาพลักษณ์องค์กรเป็นสิ่งจำเป็นและจะต้องดำเนินการควบคู่ไปกับกลยุทธ์การโฆษณาประชาสัมพันธ์เพื่อให้บริษัทฯ เป็นที่เชื่อถือและยอมรับของบุคคลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ที่ผ่านมามีบริษัทฯ ได้มีการดำเนินกลยุทธ์ดังกล่าว เช่น การมอบรางวัลให้กับลูกค้าที่มีประวัติการผ่อนชำระที่ดี การอบรมความรู้เกี่ยวกับการทำธุรกิจรถเกี่ยวนาให้ประสบความสำเร็จ การให้บริการด้านข้อมูลและคำปรึกษาในการประกอบอาชีพ เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทฯ ยังร่วมบริจาคทุนทรัพย์และอุปกรณ์สิ่งของเครื่องใช้ที่จำเป็นให้กับสถาบันการศึกษาและโรงพยาบาลอีกด้วย

2.2.1.1.6 กลยุทธ์การรักษาและสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า

บริษัทฯ ได้เริ่มการให้บริการ “จี แคป คอลเซ็นเตอร์” เพื่อเป็นศูนย์ประสานงานและสร้างเครือข่ายผู้ประกอบการอาชีพรับจ้างเกี่ยวนาข้าว และให้บริการลูกค้าในด้านต่างๆ เช่น การประสานงานจัดหารถเกี่ยวนาข้าว การประสานงานจัดหาพื้นที่รับจ้างเกี่ยวนาข้าว การประสานงานจัดหาบรรทุกาถูง ตลอดจนการให้คำปรึกษา และแนะนำในการประกอบอาชีพรับจ้างเกี่ยวนาข้าว เป็นต้น โดยลูกค้าไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการใช้บริการของบริษัทฯ

ทั้งนี้การให้บริการ จี แคป คอลเซ็นเตอร์ ถือเป็นการต่อยอดในการให้บริการกับลูกค้า โดยการนำฐานข้อมูลลูกค้ามาพัฒนาอย่างเป็นระบบ เพื่อนำมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการให้บริการของบริษัทฯ ซึ่งการให้บริการดังกล่าวนี้ นับว่าเป็น

การสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างบริษัทฯ กับลูกค้า นอกจากนั้นยังเป็นการเสริมสร้างจุดแข็งในการให้บริการให้กับบริษัทฯ อีกทางหนึ่งด้วย

2.2.1.1.7 กลยุทธ์การรักษา และสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า

การรักษาและสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างบริษัทฯ และคู่ค้านั้นมีความสำคัญอย่างมาก เนื่องจากคู่ค้าของบริษัทฯ มีส่วนร่วมในการผลักดันให้ลูกค้าตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อของบริษัทฯ ประกอบกับพฤติกรรมของลูกค้ามักจะให้การยอมรับเชื่อถือผู้ผลิตและจำหน่ายค่อนข้างมาก นอกจากนั้นคู่ค้าของบริษัทฯ ยังให้ข้อมูลคำปรึกษาและให้คำแนะนำที่เกี่ยวข้องกับการบริการสินเชื่อของบริษัทฯ ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าอีกทางหนึ่งด้วย ที่ผ่านมามีบริษัทฯ ได้จัดให้มีบริการเสริมด้านการเงินเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม และความภักดีให้กับสินค้าของลูกค้า ตลอดจนจัดการประชุมหารือเพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลต่างๆ และนำปัญหาที่เกิดจากการดำเนินงานมาร่วมกันพิจารณาปรับปรุงแก้ไขอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการให้ความร่วมมือในการจัดทำกิจกรรมต่าง ๆ ของบริษัทคู่ค้าเป็นอย่างดี

2.2.1.1.8 กลยุทธ์การพัฒนาและรักษานักการตลาด

บริษัทฯ ตระหนักและให้ความสำคัญในการพัฒนานักการตลาดของบริษัทฯ ให้มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และความสามารถในการปฏิบัติงานอย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้บริษัทฯ มุ่งเน้นการพัฒนานักการตลาดในด้านการฝึกอบรมเพื่อเสริมสร้างทักษะและพัฒนาความรู้ในด้านต่างๆ ทั้งการอบรมสัมมนาภายนอกและการจัดฝึกอบรมภายใน นอกจากนั้นบริษัทฯ มีนโยบายในการรักษานักการตลาดด้วยการให้ค่าตอบแทน สวัสดิการ ผลประโยชน์ด้านอื่นๆ และปรับตำแหน่งหน้าที่การทำงานตามความเหมาะสม

2.2.1.2 นโยบายราคา

บริษัทฯ มีนโยบายในการกำหนดอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมและเป็นธรรมแก่ลูกค้า โดยบริษัทฯ จะพิจารณาแนวโน้มอัตราดอกเบี้ยของตลาดเงินและผู้ประกอบการรายอื่นๆ ในธุรกิจเกี่ยวกับการเข้าซื้อประกอบกับปัจจัยต่างๆ เพื่อที่บริษัทฯ จะนำมากำหนดเงินดาวน์ และค่างวดที่ลูกค้าต้องผ่อนชำระต่อไป ซึ่งปัจจัยดังกล่าว ได้แก่

1. ต้นทุนดอกเบี้ยเงินกู้ของบริษัทฯ ในปัจจุบันและแนวโน้มปัจจัยอื่น ๆ ที่จะส่งผลกระทบต่อต้นทุนดังกล่าว เช่น สถานะเศรษฐกิจของประเทศ แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยในตลาดเงิน
2. ต้นทุนการดำเนินงานของบริษัทฯ
3. คุณสมบัติของเครื่องจักรกลการเกษตรที่ใช้เป็นหลักประกันในการเข้าซื้อ ได้แก่ ประเภที้ออ สภาพ และอายุการใช้งานของสินค้า
4. คุณสมบัติของผู้เข้าซื้อและผู้ค้ำประกัน

2.2.1.3 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลักษณะลูกค้า ซึ่งเป็นลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ จะเป็นกลุ่มลูกค้าที่ประกอบอาชีพเกษตรกรรม หรือเป็นผู้ประกอบการที่มีอาชีพเกี่ยวข้องกับการเกษตร โดยลูกค้าจะนำเครื่องจักรกลการเกษตรไปใช้ในการประกอบอาชีพ การใช้งานส่วนตัวและการนำไปใช้ในการรับจ้าง

2.2.1.4 ช่องทางการจำหน่าย

ในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อของบริษัทฯ นั้น ลูกค้าจะติดต่อเพื่อขอสินเชื่อเช่าซื้อได้ 3 ช่องทางได้แก่

1. ติดต่อผ่านผู้จำหน่ายสินค้าซึ่งเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับบริษัทฯ โดยตรง ซึ่งผู้จำหน่ายสินค้าจะเป็นผู้ที่แนะนำลูกค้าให้แก่บริษัทฯ
2. ติดต่อผ่านเจ้าหน้าที่ของบริษัทฯ ที่ประจำอยู่ที่ศูนย์บริการ ณ สำนักงานของผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายสินค้า
3. ติดต่อบริษัทฯ โดยตรงผ่านสำนักงานใหญ่ หรือผ่านเว็บไซต์ ของบริษัทฯ

ที่ผ่านมามีบริษัทฯ ได้ให้บริการผ่านช่องทางที่ 1. และ 2. มากที่สุดโดยบริษัทฯ ยึดนโยบายที่จะประกอบธุรกิจในลักษณะประสานประโยชน์ร่วมกันทุกฝ่าย และมุ่งรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับพันธมิตรทางธุรกิจทุกราย จึงเป็นที่มั่นใจได้ว่าบริษัทฯ จะยังคงสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างราบรื่น และการสร้างสายสัมพันธ์ที่ดีกับผู้นำเครื่องจักรกลการเกษตรทุกรายของบริษัทฯ

สำหรับจำนวนสำนักงานที่เปิดบริการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ มีสำนักงานใหญ่จำนวน 1 แห่ง และมีศูนย์บริการจำนวน 6 แห่ง ได้แก่ พิษณุโลก ฉะเชิงเทรา ขอนแก่น สุรินทร์ อุบลราชธานี และเชียงราย เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าที่ใช้บริการ

2.2.1.5 เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ มีเป้าหมายการเป็นผู้นำในการให้สินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร โดยมุ่งเน้นให้เกษตรกรที่ไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกันและขาดโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้มีโอกาสและมีความเท่าเทียมในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนผ่านการเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร ทำให้เกษตรกรได้มีที่ทันสมัยไปใช้ในการเพิ่มประสิทธิภาพในการเพาะปลูก การเก็บเกี่ยว และการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร โดยอาศัยทีมงานที่มีความรู้ ประสบการณ์และความเข้าใจ รวมถึงมีระบบการจัดการที่ดีและมีประสิทธิภาพ การให้บริการที่สะดวกรวดเร็ว ตลอดจนมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรม และโปร่งใส เพื่อให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นพึงพอใจในคุณภาพของบริการ

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังต้องการที่จะเติบโตอย่างมั่นคงด้วยการเพิ่มยอดขายได้ให้มากขึ้นจากการขยายกลุ่มลูกค้าให้ครอบคลุมพื้นที่เพาะปลูกทั่วประเทศ ตลอดจนการเพิ่มประเภทของสินค้าในการให้บริการด้านสินเชื่อที่หลากหลายครบวงจร รวมถึงการเพิ่มจำนวนลูกค้าและเครื่องมือทางการเงิน การหากลุ่มลูกค้าใหม่ในธุรกิจที่มีโอกาสเติบโตในอนาคต เพื่อตอบสนองต่อความต้องการและความสำเร็จของลูกค้าเป็นสำคัญ

2.2.2 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

ธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อสามารถแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มหลัก ได้แก่

- (1) ผู้ให้บริการที่เกิดจากการร่วมทุนของบริษัทแม่ของค่ายรถยนต์
- (2) ผู้ให้บริการที่เกิดจากกลุ่มสถาบันการเงินและบริษัทซึ่งมีฐานเงินทุนขนาดใหญ่
- (3) ผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อทั่วไป

จากการที่ธนาคารแห่งประเทศไทยมีการกำหนดแผนพัฒนาระบบสถาบันการเงินและอนุญาตให้ธนาคารพาณิชย์สามารถให้บริการในธุรกิจเช่าซื้อและลีสซิ่ง ประกอบกับสถาบันการเงินมีนโยบายในการขยายการให้บริการด้านการเงิน ทำให้การแข่งขันในธุรกิจเช่าซื้อและลีสซิ่งของสถาบันการเงินทวีความรุนแรงขึ้น ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อในการกำหนดราคา และการให้บริการ โดยใช้อัตราดอกเบี้ยและเงินค่านเป็นกลยุทธ์ในการแข่งขันเพื่อให้ได้มาซึ่งยอดขายและส่วนแบ่งทางการตลาด

อย่างไรก็ดีบริษัทฯ ดำเนินธุรกิจการปล่อยสินเชื่อเฉพาะกลุ่มเครื่องจักรกลการเกษตร ซึ่งในปัจจุบันยังคงมีการแข่งขันที่ไม่รุนแรงมากเท่ากับสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์และรถจักรยานยนต์ เนื่องจากลักษณะของผลิตภัณฑ์ที่ให้เช่าซื้อเป็นเครื่องจักรกลการเกษตร ซึ่งมียอดขายแต่ละปีไม่มากเท่า ประกอบกับฐานลูกค้าส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรซึ่งมีรายได้ขึ้นอยู่กับผลผลิตทางการเกษตรเป็นหลัก ซึ่งต้องใช้ความชำนาญเฉพาะด้านในการวิเคราะห์และพิจารณาการปล่อยสินเชื่ออย่างรอบคอบเพียงพอ ดังนั้นกลุ่มผู้ปล่อยสินเชื่อซึ่งเป็นกลุ่มสถาบันการเงินและบริษัทซึ่งมีฐานเงินทุนขนาดใหญ่ จึงยังไม่มียุทธศาสตร์ในการเข้ามาให้สินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรในปัจจุบัน นอกจากนี้การประกอบธุรกิจสินเชื่อดังกล่าวยังต้องอาศัยสายสัมพันธ์ผ่านพันธมิตรซึ่งเป็นผู้จัดจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรในการทำตลาด จึงเป็นอุปสรรคต่อการเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่ การแข่งขัน ณ ปัจจุบันจึงจำกัดอยู่ในกลุ่มของผู้ประกอบการและผู้จัดจำหน่ายเครื่องจักรกล

การเกษตรและมีการปล่อยสินเชื่อเอง โดยการตัดสินใจของลูกค้าจะขึ้นอยู่กับอัตราเงินคาวน อัตราดอกเบี้ย ระยะเวลาการผ่อนชำระ ตลอดจนความสะดวกในการให้บริการทางการเงิน

แนวโน้มภาวะเศรษฐกิจการเกษตรปี 2558

แนวโน้มเศรษฐกิจการเกษตรปี 2558 คาดว่าจะขยายตัวอยู่ในช่วงร้อยละ 2.0 – 3.0 โดยสาขาการผลิตที่ขยายตัวเพิ่มขึ้น ได้แก่ สาขาพืช สาขาปศุสัตว์ สาขาประมง และสาขาป่าไม้ ส่วนสาขาบริการทางการเกษตรหดตัวลง

สำหรับผลผลิตพืชสำคัญที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ได้แก่ ข้าวนาปี มันสำปะหลัง สับปะรดโรงงาน ขางพารา ปาล์มน้ำมัน และผลไม้ เช่น ทุเรียน มังคุด และเงาะ ขณะที่ผลผลิตปศุสัตว์ อาทิ ไก่เนื้อ สุกร ไข่ไก่ และโคนม ก็มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเช่นกัน นอกจากนี้ การฟื้นตัวทางเศรษฐกิจของประเทศคู่ค้าหลัก อาทิ สหรัฐอเมริกา และสหภาพยุโรป รวมทั้งตลาดอาเซียน และตลาดเกิดใหม่ต่างๆ จะทำให้การส่งออกสินค้าเกษตร และผลิตภัณฑ์มีทิศทางที่ดีขึ้น อย่างไรก็ตาม การผลิตทางการเกษตรในช่วงปี 2558 ยังคงมีความเสี่ยงอย่างมากจากภาวะภัยแล้งซึ่งเริ่มส่งสัญญาณ ตั้งแต่ช่วงปลายปี 2557 โดยปริมาณน้ำในเขื่อนหลักมีน้อยและไม่เพียงพอต่อการปลูกข้าวนาปรัง ทั้งนี้ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ได้ดำเนินโครงการช่วยเหลือและเยียวยาเกษตรกรที่ได้รับผลกระทบดังกล่าว พร้อมทั้งดำเนินการติดตาม และประเมินสถานการณ์ภัยแล้งอย่างใกล้ชิดและต่อเนื่อง เพื่อการเตรียมความพร้อมรองรับสถานการณ์ที่จะเกิดขึ้นและช่วยบรรเทาความเดือดร้อนให้แก่เกษตรกร

สาขาพืช

ปี 2558 คาดว่าสาขาพืชจะขยายตัวอยู่ในช่วงร้อยละ 2.2 – 3.2 โดยสินค้าพืชที่มีผลผลิตเพิ่มขึ้น ได้แก่ ข้าวนาปี มันสำปะหลัง สับปะรดโรงงาน ขางพารา ปาล์มน้ำมัน และผลไม้ เช่น ทุเรียน มังคุด และเงาะ ในส่วนของสินค้าพืชที่มีปริมาณผลผลิตลดลง ได้แก่ ข้าวนาปรัง อ้อยโรงงาน ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ลำไย อย่างไรก็ตาม ยังมีความเสี่ยงเกี่ยวกับปริมาณน้ำที่ใช้การได้ในพื้นที่ขนาดใหญ่ เช่น เขื่อนภูมิพล และเขื่อนสิริกิติ์ ซึ่งมีความสำคัญต่อการเพาะปลูกพืชในพื้นที่ภาคเหนือตอนล่าง และภาคกลางตอนบน นอกจากนี้ การเปลี่ยนแปลงของสภาพอากาศและการระบาดของศัตรูพืชต่างๆ ยังเป็นปัจจัยที่ต้องติดตามและประเมินอย่างต่อเนื่อง

ด้านราคาพืชที่เกษตรกรขายได้ส่วนใหญ่ในปี 2558 คาดว่าจะใกล้เคียงกับปี 2557 เนื่องจากอุปทานสินค้าเกษตรในประเทศและตลาดโลกที่มีมากในปี 2557 ทำให้มีสต็อกเพิ่มขึ้น ประกอบกับการผลิตพืชในภาพรวมในปี 2558 ยังมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น สำหรับการส่งออกพืชและผลิตภัณฑ์มีแนวโน้มดีขึ้นจากสถานการณ์เศรษฐกิจโลกที่ฟื้นตัวอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ สภาพอากาศทั่วโลกที่มีความแปรปรวนมากขึ้น อาจสร้างความเสียหายต่อผลผลิตพืชของโลก และจะส่งผลกระทบต่อแนวโน้มราคา และการส่งออกสินค้าเกษตรของไทยด้วย

สาขาปศุสัตว์

ปี 2558 คาดว่าสาขาปศุสัตว์จะขยายตัวอยู่ในช่วงร้อยละ 1.5 – 2.5 โดยประมาณการผลิตปศุสัตว์ทั้งไก่เนื้อ ไข่ไก่ สุกร และโคนม มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น มีการพัฒนาระบบการเลี้ยงและการบริหารจัดการที่ตรงตามมาตรฐานสากลมากขึ้น มีกระบวนการควบคุม ฝ้าระวัง โรคระบาด และสารปนเปื้อนอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ ยังมีมาตรการระดับการผลิตเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดและการเพิ่มปริมาณการผลิตเพื่อรองรับความต้องการของตลาดต่างประเทศที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามยังต้องมีการเฝ้าระวังโรคระบาดต่างๆ ทั้งโรคไข้หวัดนกในสัตว์ปีก โรคปากและเท้าเปื่อย โรคท้องร่วงติดต่อ (PED) และโรคทางระบบสืบพันธุ์และระบบทางเดินหายใจในสุกร (PRRS) รวมถึงความเสี่ยงจากปัญหาสภาพอากาศที่แปรปรวน ตลอดจนราคาวัตถุดิบอาหารสัตว์ที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น เช่น กากถั่วเหลือง และข้าวโพด อาจส่งผลกระทบต่อการผลิตสินค้าปศุสัตว์

สำหรับราคาสินค้าปศุสัตว์ในปี 2558 คาดว่าจะอยู่ในระดับใกล้เคียงกับปี 2557 เนื่องจากการรักษาระดับปริมาณผลผลิตสอดคล้องกับความต้องการของตลาด จะทำให้ราคาเปลี่ยนแปลงไม่มากนัก โดยราคาไก่เนื้อ และน้ำมันดิบอาจมีการ

ปรับตัวขึ้นตามต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้น ส่วนราคาสุกรและไข่ไก่อาจปรับตัวลดลงเล็กน้อย เนื่องจากปริมาณผลผลิตที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้น

ด้านการส่งออกสินค้าปศุสัตว์ในปี 2558 คาดว่าจะขยายตัวได้ตามความต้องการบริโภคของตลาด และการดำเนินการเรื่องระบบการแยกส่วนการเลี้ยง (Compartment) และการตรวจสอบย้อนกลับ (Traceability) ทำให้ประเทศคู่ค้ามีความเชื่อมั่นในมาตรฐานการผลิตและคุณภาพสินค้าของไทย โดยการส่งออกเนื้อไก่และผลิตภัณฑ์มีทิศทางขยายตัวได้ดีทั้งในตลาดสหภาพยุโรป และญี่ปุ่น นอกจากนี้ยังมีโอกาสในการขยายการส่งออกไปยังรัสเซีย และฟิลิปปินส์เพิ่มขึ้น ส่วนการส่งออกเนื้อสุกร และผลิตภัณฑ์มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น เนื่องจากการเปิดตลาดส่งออกเนื้อสุกรไปยังประเทศรัสเซีย

สาขาบริการทางการเกษตร

ในปี 2558 คาดว่าจะหดตัวอยู่ในช่วงร้อยละ (-3.0) – (-2.0) เนื่องจากพื้นที่เพาะปลูกข้าวนาปรังมีแนวโน้มลดลงจากปัญหาภัยแล้งที่เกิดขึ้นตั้งแต่ช่วงปลายปี 2557 ทำให้ปริมาณน้ำในเขื่อนขนาดใหญ่ เช่น เขื่อนภูมิพล เขื่อนสิริกิติ์ เขื่อนแควน้อยบำรุงแดน และเขื่อนป่าสักชลสิทธิ์ มีน้อยกว่าปี 2558 และไม่เพียงพอต่อการปลูกข้าวนาปรังหรือข้าวนาปรังรอบสองในพื้นที่ลุ่มน้ำเจ้าพระยา และลุ่มน้ำแม่กลอง อย่างไรก็ตาม พื้นที่เพาะปลูกอ้อยโรงงาน และมันสำปะหลังมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ซึ่งส่วนหนึ่งมาจากการบริหารจัดการเขตเกษตรเศรษฐกิจ (Zoning) นอกจากนี้ ปัญหาการขาดแคลนแรงงานด้านการเกษตร ทำให้อัตราค่าจ้างแรงงานภาคเกษตรค่อนข้างสูง ส่งผลให้เกษตรกรปรับเปลี่ยนมาใช้เครื่องจักรกลทางการเกษตรเพิ่มขึ้น

สาขาป่าไม้

ในปี 2558 คาดว่าจะขยายตัวอยู่ในช่วงร้อยละ 2.5 – 3.5 โดยมีปัจจัยหลักมาจากการตัดโค่นสวนยางพาราเก่า และปลูกทดแทนด้วยยางพาราพันธุ์ดี หรือพืชเศรษฐกิจอื่น ซึ่งสำนักงานกองทุนสงเคราะห์การทำสวนยาง (สทย.) ได้กำหนดเป้าหมายการตัดโค่นในปี 2558 ไว้ที่ 400,000 ไร่ นอกจากนี้ คาดว่าพื้นที่ตัดไม้ยูคาลิปตัสในปี 2558 จะเพิ่มขึ้นตามเป้าหมายการตัดโค่นของสวนป่ายูคาลิปตัสของเอกชน รวมทั้งสวนป่ายูคาลิปตัสของ อ.อ.ป. ขณะที่ความต้องการใช้ไม้ยูคาลิปตัสในอุตสาหกรรมการผลิตกระดาษทั้งในประเทศและต่างประเทศเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องสำหรับความต้องการใช้ถ่านไม้ในประเทศปี 2557 จะทรงตัวหรือขยายตัวในช่วงแคบๆ ขณะที่ความต้องการของตลาดต่างประเทศจะเพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากสภาพอากาศที่หนาวเย็นในช่วงต้นปี

อัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมภาคเกษตร

หน่วย: ร้อยละ

| สาขา | 2557 | 2558 |
|-------------------|------|----------------|
| ภาคเกษตร | 1.2 | 2.0 – 3.0 |
| พืช | 1.5 | 2.2 – 3.2 |
| ปศุสัตว์ | 1.9 | 1.5 – 2.5 |
| บริการทางการเกษตร | -0.5 | (-3.0)- (-2.0) |
| ป่าไม้ | 2.8 | 2.5 – 3.5 |

ที่มา : ประมาณการโดยสำนักนโยบายและแผนพัฒนาการเกษตร สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ**2.3.1 แหล่งที่มาของเงินทุน**

แหล่งที่มาของเงินทุนของบริษัทฯ สามารถสรุปได้ดังนี้

1. เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินในประเทศ
2. ส่วนของผู้ถือหุ้น ซึ่งประกอบด้วยทุนจดทะเบียน เรียกชำระแล้วและกำไรสะสม
3. เงินที่ได้รับจากการชำระค่ามัดของลูกค้า ซึ่งเมื่อหักค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานแล้ว บริษัทฯ จะสามารถนำเงินในส่วนนี้ไปใช้เป็นแหล่งเงินทุนได้
4. การออกตราสารหนี้ระยะสั้นและระยะยาวผ่านสถาบันการเงิน

แหล่งที่มาของเงินทุนที่กู้ยืมจากสถาบันการเงิน และส่วนของผู้ถือหุ้น

| แหล่งที่มาของเงินทุน | 31 ธันวาคม 2557 | | 31 ธันวาคม 2556 | | 31 ธันวาคม 2555 | |
|--|---------------------|--------|---------------------|--------|---------------------|--------|
| | มูลค่า (ล้านบาท) | ร้อยละ | มูลค่า (ล้านบาท) | ร้อยละ | มูลค่า (ล้านบาท) | ร้อยละ |
| เงินกู้ยืม | 672.56 | 68.80 | 634.22 | 69.96 | 582.32 | 81.91 |
| เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน | 186.38 | 19.07 | 39.22 | 4.33 | 338.53 | 47.62 |
| เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี | - | - | 49.83 | 5.50 | 40.01 | 5.63 |
| เงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลและบริษัทอื่น | 14.85 | 1.52 | 178.85 | 19.73 | 203.78 | 28.67 |
| หุ้นกู้ระยะสั้นชนิดไม่มีประกัน | 164.91 | 16.87 | 266.65 | 29.40 | - | - |
| เงินกู้ระยะยาวจากสถาบันการเงิน | 8.32 | 0.85 | 99.68 | 11.0 | - | - |
| หุ้นกู้ระยะยาวชนิดไม่มีประกัน | 298.10 | 30.49 | - | - | - | - |
| ส่วนของผู้ถือหุ้น | 305.01 | 31.20 | 272.34 | 30.04 | 128.58 | 18.19 |
| รวมแหล่งที่มาของเงินทุน | 977.57 | 100.00 | 906.56 | 100.00 | 710.90 | 100.00 |

ทั้งนี้บริษัทฯ มีนโยบายในการจัดหาแหล่งเงินทุนให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ในการใช้เงินและระยะเวลาการใช้เงินเพื่อให้บริษัทฯ มีสภาพคล่องและมีอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนที่เหมาะสม อาทิ การเพิ่มทุน และการหาแหล่งเงินกู้ที่มีระยะเวลาสอดคล้องกับอายุลูกหนี้ที่มีการปล่อยสินเชื่อเข้าซื้อ

2.3.2 การให้สินเชื่อ/กู้ยืม**2.3.2.1 ธุรกิจเข้าซื้อของบริษัท**

นโยบายการให้เข้าซื้อของบริษัท

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับคุณสมบัติ คุณภาพ และความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้า ตลอดจนคุณสมบัติของทรัพย์สินที่ให้เข้าซื้อและผู้จัดจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตร เพื่อป้องกันปัญหาจากการเกิดหนี้สูญจากการให้สินเชื่อดังกล่าว

บริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อกับบุคคลธรรมดาเป็นหลัก โดยลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ คือ เกษตรกรซึ่งมีคุณสมบัติตามเกณฑ์มาตรฐานของบริษัทฯ บริษัทฯ มีนโยบายในการให้บริการทางการเงินในรูปแบบที่หลากหลาย ทั้งนี้การพิจารณาให้วงเงินสินเชื่อจะขึ้นอยู่กับประวัติ สถานะทางการเงินของผู้เข้าซื้อ ประเภทของเครื่องจักรกลทางการเกษตรและอายุการใช้งาน ซึ่งโดยปกติแล้วบริษัทฯ จะให้วงเงินสินเชื่อเฉลี่ยประมาณร้อยละ 60 – 70 ของมูลค่าทรัพย์สินที่ให้เข้าซื้อ โดยคิดอัตราดอกเบี้ยเป็นแบบคงที่ อิงกับอัตราดอกเบี้ยของตลาดเป็นหลัก

สรุปขั้นตอนการให้สินเชื่อเข้าซื้อ

ขั้นตอนที่ 1 การยื่นคำขอใช้บริการสินเชื่อ

เมื่อลูกค้ามีความประสงค์ขอใช้บริการสินเชื่อเข้าซื้อจากบริษัทฯ เจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาดของบริษัทฯ จะติดต่อสัมภาษณ์ข้อมูลของลูกค้าเบื้องต้น พร้อมกับแจ้งให้ลูกค้าจัดเตรียมเอกสารที่ต้องใช้ประกอบในการขอสินเชื่อกับบริษัทฯ อาทิ สำเนาทะเบียนบ้าน สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน เป็นต้น จากนั้นจึงนัดหมายวัน เวลา ในการเข้าพบลูกค้า และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) ถึงบ้าน

เจ้าหน้าที่การตลาดจะเข้าพบกับ ผู้เข้าซื้อ และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) ตามวัน เวลาที่ได้นัดหมาย โดยเจ้าหน้าที่การตลาดจะบันทึกข้อมูลของผู้เข้าซื้อและผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) และเก็บรวบรวมเอกสารที่ใช้ประกอบในการขอสินเชื่อกับบริษัทฯ รวมถึงให้ผู้เข้าซื้อ และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) ลงนามในเอกสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง คำเสนอขอเข้าซื้อ คำเสนอขอค้ำประกัน ตลอดจนถ่ายรูปบันทึกภาพเพื่อเป็นหลักฐานประกอบ เช่น ที่อยู่อาศัย ทรัพย์สิน เครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในการประกอบอาชีพ และหลักฐานอื่นๆ ตลอดจนสอบถามข้อมูลรอบข้าง เพื่อให้มั่นใจว่าข้อมูลมีความน่าเชื่อถือ จากนั้นเจ้าหน้าที่การตลาดจะสรุปความเห็นเบื้องต้น และส่งเอกสารของผู้เข้าซื้อ และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) มายังฝ่ายสนับสนุนการตลาด

ขั้นตอนที่ 2 การวิเคราะห์สินเชื่อ

เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อจะทำการตรวจสอบความถูกต้อง และครบถ้วนของข้อมูลและเอกสารของผู้เข้าซื้อ และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) รวมถึงยืนยันความถูกต้อง โดยการสอบถามข้อมูลจากผู้เข้าซื้อ และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) ทั้งนี้หากมีประเด็นสอบถามในด้านอื่น ๆ เพิ่มเติม เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อจะส่งพนักงานตรวจสอบไปตรวจสอบข้อมูลผู้เข้าซื้อ และผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี) เพิ่มเติม

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

ขั้นตอนที่ 3 การพิจารณาอนุมัติ

คณะกรรมการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ จะพิจารณาอนุมัติสินเชื่อจากข้อมูลที่ได้จากเจ้าหน้าที่การตลาด และเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อที่โดยการอนุมัติเป็นไปตามอำนาจในการอนุมัติวงเงินสินเชื่อที่บริษัทกำหนดไว้เป็นลายลักษณ์อักษร

ขั้นตอนที่ 4 ภายหลังจากอนุมัติสินเชื่อ

เจ้าหน้าที่ฝ่ายวิเคราะห์สินเชื่อจะแจ้งผลการพิจารณาให้ผู้เข้าซื้อและผู้จำหน่ายสินค้าทราบผลการพิจารณาสินเชื่อ และเจ้าหน้าที่การตลาดให้รับทราบผลการพิจารณาสินเชื่อ โดยเจ้าหน้าที่ของผู้นำขายสินค้าจะทำการติดต่อนัดหมายกับลูกค้า เพื่อกำหนดวันชำระเงินดาวน์ และกำหนดวัน เวลา และสถานที่ในการจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าต่อไป

ขั้นตอนที่ 5 ขั้นตอนการสั่งซื้อ และส่งมอบเครื่องจักรกลทางการเกษตร

เมื่อผู้นำขายสินค้าพร้อมส่งสินค้า เจ้าหน้าที่ของบริษัทฯ จะนัดหมายกับลูกค้าเพื่อชำระเงินดาวน์ และในขณะเดียวกันบริษัทฯ จะดำเนินการจัดซื้อสินค้าดังกล่าว และจำหน่ายให้กับลูกค้าตามสัญญาเข้าซื้อในวันเดียวกัน และผู้นำขายจะนำส่งสินค้าแก่ลูกค้าตามสถานที่ที่นัดหมายต่อไป

ขั้นตอนที่ 6 การบริหารและติดตามหนี้การจัดเก็บหนี้

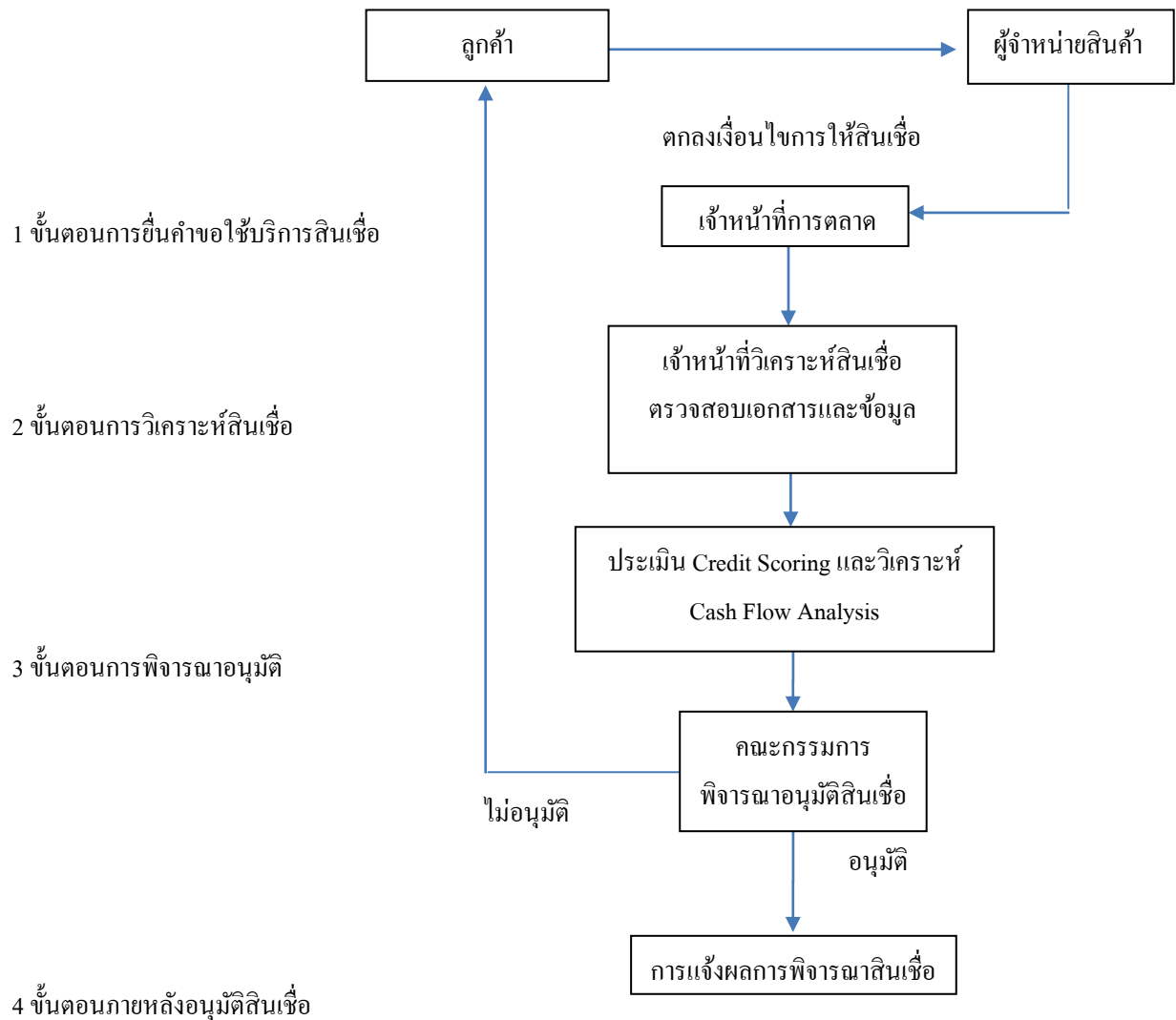
ฝ่ายบริหารและติดตามหนี้มีหน้าที่ติดตาม และรับชำระเงินค่างวดตามอายุสัญญาเช่าซื้อ โดยการส่งเอกสารใบแจ้งเดือนการชำระเงินให้ลูกค้าก่อนกำหนดชำระค่างวด จากนั้นเจ้าหน้าที่บริหารและติดตามหนี้จะโทรศัพท์สอบถามเกี่ยวกับการได้รับเอกสารแจ้งเดือนการชำระเงินหลังจากที่ได้จัดส่งเอกสารใบแจ้งการชำระเงินไปแล้วประมาณ 1 สัปดาห์ ทั้งนี้ลูกค้าสามารถชำระค่างวดเช่าซื้อ โดยการชำระเงินผ่านธนาคารออมสินและธนาคารไทยพาณิชย์ทุกสาขาทั่วประเทศ โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย นอกจากนี้ลูกค้าสามารถชำระค่างวด โดยชำระเป็นเช็คลงวันที่ล่วงหน้า โดยเมื่อลูกค้าชำระค่างวดครบถ้วนตามสัญญาแล้ว บริษัทฯ จะดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินให้แก่ลูกค้า

การบริหารหนี้และการติดตามทรัพย์สินที่เช่าซื้อ

บริษัทฯ ได้กำหนดขั้นตอนการบริหารและติดตามหนี้สำหรับลูกค้าที่จัดขึ้นแต่ละประเภท โดยเมื่อลูกค้าผิดนัดชำระหนี้ เจ้าหน้าที่บริหารและติดตามจะดำเนินการติดตาม ทั้งนี้วิธีการหลักที่บริษัทฯ ใช้ในการติดตามทวงถาม คือ การติดต่อทางโทรศัพท์ โดยหลังจากที่ได้ทำการติดต่อกับลูกค้าแล้ว เจ้าหน้าที่จะบันทึกข้อมูลที่ได้รับจากลูกค้าลงในระบบฐานข้อมูลลูกค้า ซึ่งเจ้าหน้าที่จะยังคงโทรศัพท์ติดต่อกับลูกค้าโดยตลอดทราบเท่าที่ยังสามารถติดต่อและเจรจาชำระหนี้กับลูกค้าได้ ทั้งนี้หากไม่สามารถติดต่อได้ บริษัทฯ จะแจ้งให้ฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ (ซึ่งทำหน้าที่ในการบริหารติดตามหนี้) เข้าไปพบหรือติดต่อลูกค้าต่อไป ซึ่งกรณีเช่นนี้อาจเกิดจากสาเหตุหลายประการ เช่น ลูกค้าเปลี่ยนหมายเลขโทรศัพท์ ลูกค้าหลีกเลี่ยงการติดต่อ ลูกค้าย้ายที่อยู่อาศัยโดยมิได้แจ้งให้บริษัทฯ ทราบ เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดขั้นตอนในการบริหารและติดตามดังกล่าวข้างต้น ดังนี้

| ระยะเวลาการผิดนัดชำระหนี้ (นับจากวันที่ครบกำหนดชำระค่างวด) | การบริหารและติดตาม |
|--|---|
| 15 วัน | เจ้าหน้าที่จะโทรศัพท์ติดต่อลูกค้า เพื่อส่งหนังสือแจ้งเตือนเป็นลายลักษณ์อักษรให้ชำระค่างวดเช่าซื้อที่ค้างชำระ |
| 30 วัน | เจ้าหน้าที่จะโทรศัพท์ติดต่อลูกค้า และส่งหนังสือแจ้งเตือนเป็นลายลักษณ์อักษรครั้งที่ 2 ให้ชำระค่าเช่าซื้อ พร้อมทั้งการชำระค่างวด และค่าปรับล่าช้า |
| 45 วัน | เจ้าหน้าที่จะโทรศัพท์ติดต่อลูกค้า และส่งหนังสือแจ้งเตือนครั้งสุดท้ายให้ลูกค้ามาชำระค่างวด (ทางไปรษณีย์ตอบรับ) (กรณีลูกหนี้ไม่ชำระหนี้ตามหนังสือแจ้งเตือนดังกล่าว ถือเป็นการบอกเลิกสัญญา) |
| มากกว่า 45 วัน | เจ้าหน้าที่จะโทรศัพท์ติดต่อลูกค้า เพื่อประเมินความสามารถในการชำระหนี้ พร้อมกับส่งเรื่องให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ ติดต่อและเข้าพบลูกค้า เพื่อเจรจาและหาแนวทางในการชำระหนี้ของลูกค้า ทั้งนี้หากพิจารณาและวิเคราะห์ว่า ลูกค้าไม่มีความสามารถในการชำระหนี้ เจ้าหน้าที่ฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ จะเจรจาให้ลูกค้าส่งมอบคืนทรัพย์สินต่อไป |

สรุปขั้นตอนการพิจารณาสินเชื่อเช่าซื้อ



2.3.2.2 ธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลของบริษัท

นโยบายการให้กู้ยืมของบริษัท

การให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคล เป็นการให้สินเชื่อเพื่อเสริมสภาพคล่องในการประกอบอาชีพให้กับลูกค้าของบริษัทฯ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อนำไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบอาชีพหรือใช้จ่ายตามความประสงค์ของลูกค้า ทั้งนี้ผู้ขอใช้สินเชื่อจะต้องเป็นลูกค้าปัจจุบันของบริษัทฯ ที่มีประวัติการผ่อนชำระค่างวดกับบริษัทฯ มาแล้วระยะเวลาหนึ่ง และไม่มียอดค้างชำระ

สรุปขั้นตอนการให้สินเชื่อส่วนบุคคล

ขั้นตอนที่ 1 การคัดเลือกกลุ่มลูกค้าที่ได้รับสินเชื่อ

บริษัทฯ จะคัดเลือกกลุ่มลูกค้าที่มีประวัติการผ่อนชำระค่างวดตามเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนด เพื่อกำหนดวงเงินระยะเวลาการผ่อนชำระ และรูปแบบสินเชื่อ โดยบริษัทฯ จะติดต่อและประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้าได้รับทราบข้อมูลและรายละเอียดของสินเชื่อ

ขั้นตอนที่ 2 การเก็บรวบรวมเอกสารประกอบการขอสินเชื่อ

เจ้าหน้าที่การตลาดจะนัดหมายกับผู้ที่มีความประสงค์ขอสินเชื่อ เพื่อเก็บเอกสารประกอบการขอสินเชื่อ ตลอดจนให้ผู้ขอสินเชื่อลงนามในเอกสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง และรวบรวมส่งมายังฝ่ายสนับสนุนการตลาด

ขั้นตอนที่ 3 การสอบทานข้อมูลลูกค้า

เจ้าหน้าที่ฝ่ายสนับสนุนการตลาด จะทำการสอบทานข้อมูลประวัติของลูกค้า เพื่อให้มั่นใจได้ว่าเป็นไปตามเกณฑ์การให้สินเชื่อส่วนบุคคลที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้

ขั้นตอนที่ 4 การโอนเงินกู้ยืม

บริษัทฯ โอนเงินกู้ยืมสินเชื่อส่วนบุคคลให้กับผู้ขอสินเชื่อ และแจ้งยืนยันการโอนเงินกับผู้ขอสินเชื่อ

ขั้นตอนที่ 5 การบริหารและควบคุมสินเชื่อส่วนบุคคล

การจัดเก็บหนี้

ฝ่ายบริหารและติดตามหนี้มีหน้าที่ติดตาม และรับชำระเงินค่างวดตามอายุสัญญาสินเชื่อส่วนบุคคล โดยการส่งเอกสารใบแจ้งการชำระเงินให้ลูกค้าก่อนกำหนดชำระค่างวด จากนั้นเจ้าหน้าที่บริหารและติดตามหนี้โทรศัพท์สอบถามเกี่ยวกับการได้รับเอกสารแจ้งการชำระเงินหลังจากที่ได้จัดส่งเอกสารใบแจ้งการชำระเงินไปแล้ว ทั้งนี้ลูกค้าสามารถชำระค่างวด โดยการชำระเงินผ่านธนาคารออมสินและธนาคารไทยพาณิชย์ทุกสาขาทั่วประเทศ โดยบริษัทฯ จะเป็นผู้รับผิดชอบค่าธรรมเนียมการโอนเงิน

การบริหารจัดการลูกหนี้

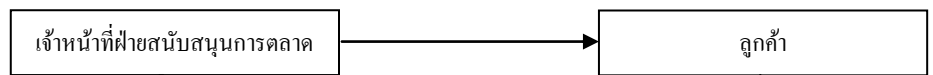
บริษัทฯ ได้กำหนดขั้นตอนการบริหารหนี้ โดยเมื่อลูกค้าเริ่มผิดนัดชำระหนี้ เจ้าหน้าที่บริหารและติดตามหนี้จะเริ่มดำเนินการติดตามทันที ทั้งนี้วิธีการหลักที่บริษัทฯ ใช้ในการติดตามทวงถาม คือ การติดต่อทางโทรศัพท์ โดยหลังจากที่ได้ทำการติดต่อกับลูกค้าแล้ว เจ้าหน้าที่จะบันทึกข้อมูลที่ได้รับจากลูกค้าลงในระบบฐานข้อมูลลูกหนี้ซึ่งเจ้าหน้าที่จะยังคงโทรศัพท์ติดต่อกับลูกค้าโดยตลอดทราบเท่าที่ยังสามารถติดต่อและเจรจาชำระหนี้กับลูกค้าได้ ทั้งนี้หากไม่สามารถติดต่อได้ บริษัทฯ จะแจ้งให้ฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ (ซึ่งทำหน้าที่ในการบริหารติดตามหนี้) เข้าไปพบหรือติดต่อลูกค้าต่อไป ซึ่งกรณีเช่นนี้อาจเกิดจากสาเหตุหลายประการ เช่น ลูกค้าเปลี่ยนหมายเลขโทรศัพท์ ลูกค้าหลีกเลี่ยงการติดต่อของเจ้าหน้าที่ ลูกค้าย้ายที่อยู่อาศัยโดยมิได้แจ้งให้บริษัทฯ ทราบ เป็นต้น ทั้งนี้บริษัทฯ ได้กำหนดขั้นตอนในการบริหารและติดตามหนี้ดังกล่าวข้างต้น ดังนี้

| ระยะเวลาการผิณฑ์ชำระ หนี้ (นับจากวันที่ครบ กำหนดชำระค่างวด) | การบริหารและติดตามหนี้ |
|---|--|
| 15 วัน | เจ้าหน้าที่จะโทรศัพท์ติดต่อลูกค้า เพื่อส่งหนังสือแจ้งเตือนให้ชำระค่างวด |
| 30 วัน | เจ้าหน้าที่จะโทรศัพท์ติดต่อลูกค้า และส่งหนังสือแจ้งเตือนให้ชำระค่างวด ครั้งที่ 2 |
| 45 วัน | เจ้าหน้าที่จะโทรศัพท์ติดต่อลูกค้า และส่งหนังสือแจ้งเตือนครั้งสุดท้ายให้ลูกค้ามาชำระค่างวด (ทางไปรษณีย์ตอบรับ) (กรณีลูกค้าไม่ชำระหนี้ตามหนังสือแจ้งเตือนดังกล่าว ถือเป็นการบอกเลิกสัญญา) |
| มากกว่า 45 วัน | เจ้าหน้าที่จะโทรศัพท์ติดต่อลูกค้า เพื่อประเมินความสามารถในการชำระหนี้ พร้อมกับส่งเรื่องให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ ติดต่อและเข้าพบลูกค้า เพื่อเจรจาและหาแนวทางในการชำระหนี้ของลูกค้า |

สรุปขั้นตอนการพิจารณาสินเชื่อส่วนบุคคล

1. ขั้นตอนการคัดเลือก

กลุ่มลูกค้าที่ได้รับสินเชื่อตาม
เกณฑ์ที่ได้รับอนุมัติ



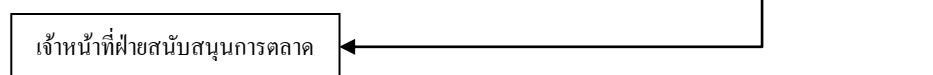
2. ขั้นตอนการเก็บ

รวบรวมเอกสารประกอบการ
ขอสินเชื่อ

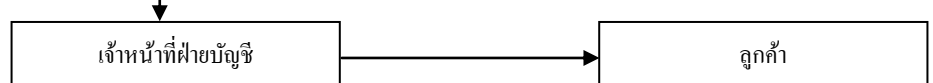
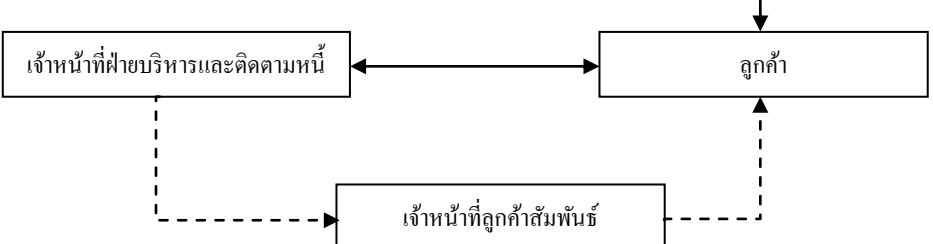


3. ขั้นตอนการสอบถาม

ข้อมูลลูกค้า



4. ขั้นตอนการโอนเงินกู้ยืม

5. ขั้นตอนการบริหารและ
ควบคุมสินเชื่อ

3. ปัจจัยความเสี่ยง

3.1 ความเสี่ยงด้านการตลาดและการแข่งขัน

3.1.1 ความเสี่ยงด้านการตลาด และการแข่งขัน

เนื่องจากธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรไม่ได้อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย เช่นเดียวกับธนาคารและบริษัทเงินทุน โดยไม่จำเป็นต้องใช้เงินทุนจำนวนมากนัก ซึ่งปัจจุบัน ธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรมีการแข่งขันไม่รุนแรงเท่ากับธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์และรถจักรยานยนต์ จึงอาจทำให้เกิดความเสี่ยงจากการที่มีคู่แข่งรายใหม่เข้ามาดำเนินธุรกิจแข่งขันได้ในอนาคต อย่างไรก็ตาม จากการที่ลูกค้าหลักเป็นกลุ่มเกษตรกร จึงทำให้ธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรเป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยความชำนาญเฉพาะด้านที่ต้องเข้าถึงและเข้าใจลูกค้าในการที่จะกำหนด หลักเกณฑ์ในการพิจารณาสินเชื่อ การกำหนดวงระยะเวลาการผ่อนชำระให้สอดคล้องเหมาะสมกับอายุการใช้งานของเครื่องจักรและฤดูกาลเก็บเกี่ยวผลผลิต ซึ่งเป็นแหล่งเงินในการชำระหนี้ของเกษตรกร ดังนั้น การให้สินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรจึงเป็นอุปสรรคต่อสถาบันการเงินขนาดใหญ่ที่จะเข้ามาทำตลาดเนื่องจากถูกจำกัดด้วยนโยบาย ปัจจุบันยังไม่พบว่า มีบริษัทใดทำธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร โดยเน้นเฉพาะรถเกี่ยวรวงข้าวเช่นเดียวกับบริษัทฯ ดังนั้นบริษัทฯ จึงถือเป็นบริษัทที่มีส่วนแบ่งการตลาดสูงที่สุดในธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร โดยเฉพาะรถเกี่ยวรวงข้าว ในขณะที่ผู้ประกอบการรายอื่นอีก 2 – 3 รายที่มีการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรถเกี่ยวรวงข้าวในอุตสาหกรรม แต่สัดส่วนการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรถเกี่ยวรวงข้าวยังถือเป็นสัดส่วนที่ต่ำเมื่อเทียบกับรายได้จากการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรวมของบริษัทดังกล่าว เนื่องจากบริษัทเหล่านั้นไม่ได้มุ่งเน้นการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรถเกี่ยวรวงข้าวเช่นเดียวกับบริษัทฯ จากการที่บริษัทฯ มีประสบการณ์อยู่ในธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร มาเป็นเวลายาวนานกว่า 10 ปีทำให้บริษัทฯ มีระบบฐานข้อมูลลูกค้าซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินธุรกิจ ตลอดจนมีความรู้และประสบการณ์อันจะช่วยให้บริษัทฯ สามารถพิจารณาสินเชื่อได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ ประกอบกับการทำการตลาดผ่านเครือข่ายของคู่ค้าและเครือข่ายของพันธมิตรทางธุรกิจ จากเหตุผลดังกล่าวจึงทำให้บริษัทฯ มีความได้เปรียบผู้ประกอบการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรรายอื่นที่จะเข้ามาในอนาคต

3.2 ความเสี่ยงทางการเงิน

3.2.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

เนื่องจากธุรกิจหลักของบริษัทฯ เป็นธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร ซึ่งรายได้หลักของบริษัทฯ มาจากส่วนต่างของอัตราดอกเบี้ยรับของสินเชื่อเช่าซื้อที่บริษัทฯ กำหนดเป็นอัตราคงที่ กับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของบริษัทฯ ที่กู้ยืมจากสถาบันการเงินที่กำหนดอัตราดอกเบี้ยลอยตัว ทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย โดยในกรณีที่อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของสถาบันการเงินปรับตัวสูงขึ้นในระยะยาวจะส่งผลให้ต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯ ปรับตัวสูงขึ้นเนื่องจากอัตราดอกเบี้ยรับของบริษัทฯ ถูกกำหนดให้คงที่ตลอดอายุสัญญาเช่าซื้อ ดังนั้นแนวโน้มการเพิ่มขึ้นของต้นทุนทางการเงินย่อมส่งผลให้ส่วนต่างอัตราดอกเบี้ยของบริษัทฯ ลดลง เพื่อลดความผันผวนดังกล่าว และบริษัทฯ มีการออกตราสารหนี้ระดมทุนจากประชาชนในรูปตั๋วสัญญาใช้เงิน ตั๋วแลกเงิน และหุ้นกู้ ซึ่งกำหนดอัตราดอกเบี้ยคงที่ โดยบริษัทฯ มีนโยบายในการจัดกระแสเงินสดรับ (เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน) และกระแสเงินสดจ่าย (การให้สินเชื่อเช่าซื้อ) อย่างระมัดระวัง นอกจากนี้ บริษัทฯ สามารถลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากการทำสัญญาเช่าซื้อใหม่ ซึ่งจะมีการกำหนดอัตราดอกเบี้ยรับสินเชื่อเช่าซื้อใหม่เพื่อให้สอดคล้องกับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมในขณะนั้นได้จึงช่วยลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยได้ในระดับหนึ่ง ในขณะที่เดียวกันหากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมมีแนวโน้มที่ลดลง จะส่งผลให้บริษัทฯ มีรายได้ที่เพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน

3.2.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงแหล่งเงินทุน

แหล่งเงินกู้ยืมเพื่อนำมาให้สินเชื่อแก่ลูกค้าของบริษัทฯ มาจากเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน และการระดมทุนจากประชาชนในรูปแบบตั๋วสัญญาใช้เงิน ตัวแลกเงิน หุ้นกู้ระยะสั้นและหุ้นกู้ระยะยาว ทั้งนี้บริษัทฯ ต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนผู้ถือหุ้นในอัตราไม่เกินกว่า 5 เท่า หากบริษัทฯ มีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเกินกว่าอัตราดังกล่าว บริษัทฯ จะต้องทำการเพิ่มทุน หรือลดอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น หรือจ่ายอัตราคอกเบี้ยในอัตราที่สูงขึ้นจากดอกเบี้ยตามสัญญา (เฉพาะส่วนที่เกินกว่าอัตราที่กำหนด) จึงอาจส่งผลให้ต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นได้ หากบริษัทฯ ไม่สามารถปฏิบัติตามเงื่อนไขที่กำหนดไว้ตามสัญญา

อย่างไรก็ดี ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ มีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นที่อัตรา 2.47 เท่า ประกอบกับที่ผ่านมา บริษัทฯ จัดเป็นลูกค้าชั้นดี ชำระเงินกู้ยืมตรงตามกำหนดเวลา ไม่เคยถูกเรียกให้ชำระเงินกู้คืนก่อนกำหนด รวมถึงสามารถดำรงสัดส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นตามที่กำหนดได้มาโดยตลอด

3.2.3 ความเสี่ยงจากความไม่สอดคล้องระหว่างระยะเวลาการให้สินเชื่อกับแหล่งเงินทุน

เนื่องจากรายได้หลักกว่าร้อยละ 90.00 ของบริษัทฯ มาจากการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร ซึ่งโดยปกติของการให้สินเชื่อเช่าซื้อ จะเป็นการให้สินเชื่อเช่าซื้อที่มีอายุมากกว่า 1 ปี ในขณะที่แหล่งเงินทุนส่วนหนึ่งของบริษัทฯ เป็นเงินกู้ยืมหมุนเวียนโดยการออกตราสารทางการเงินอายุไม่เกิน 270 วัน ซึ่งทำให้บริษัทฯ อาจมีความเสี่ยงจากการถูกเรียกคืนเงินกู้หรือไม่ต่ออายุตราสารทางการเงิน หากภาวะเศรษฐกิจตกต่ำหรือมีการเปลี่ยนแปลงจากนโยบายของผู้ถือตราสารหนี้ อย่างไรก็ตาม ที่ผ่านมามีบริษัทได้รับการต่ออายุตราสารหนี้มาโดยตลอด และเมื่อวันที่ 8 ตุลาคม 2557 บริษัทฯ ได้ออกหุ้นกู้ระยะยาว 300 ล้านบาท อายุ 1 ปี 6 เดือน ทำให้ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 อัตราส่วนสภาพคล่องของบริษัทฯ (Current Ratio) เท่ากับ 1.30 เท่า

| รายการ | จำนวน (ล้านบาท) | ร้อยละต่อสินทรัพย์รวม |
|--|-----------------|-----------------------|
| ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี | 452.76 | 42.81 |
| ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อที่ถึงกำหนดชำระเกินกว่า 1 ปี | 450.14 | 42.56 |
| ลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคลที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี | 11.29 | 1.06 |
| ลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคลที่ถึงกำหนดชำระเกินกว่า 1 ปี | 4.79 | 0.45 |
| รวมลูกหนี้ | 918.98 | 86.88 |
| เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน | 186.38 | 17.62 |
| เงินกู้ยืมระยะสั้นจากบุคคลและบริษัทอื่น | 14.85 | 1.40 |
| หุ้นกู้ระยะสั้น ชนิดไม่มีประกัน | 164.91 | 15.59 |
| หุ้นกู้ระยะยาว ชนิดไม่มีประกัน | 298.10 | 28.18 |
| เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน | 8.32 | 0.79 |
| รวมเงินกู้ยืม | 672.56 | 63.59 |

หมายเหตุ ข้อมูลจากงบการเงินของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557

3.3 ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติงาน

3.3.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตเครื่องจักรกลการเกษตร

บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อซึ่งพึ่งพิงกลุ่มผู้ผลิตรายใหญ่ คือ กลุ่มเกษตรกรพัฒนา เกินกว่าร้อยละ 80.00 จากการปล่อยสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรในแต่ละปี โดยครอบครัวหยกอุบลซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทในเครือกลุ่มเกษตรกรพัฒนา (กลุ่มเกษตรกรพัฒนาประกอบด้วยบริษัท เกษตรพัฒนาอุตสาหกรรม จำกัด และบริษัท เครื่องจักรกลเกษตรไทย จำกัด อันเป็นกลุ่มของผู้ผลิตสินค้าประเภทเครื่องเกี่ยวนวดข้าว) ไม่มีความสัมพันธ์ในฐานะที่เป็นกรรมการและ/หรือผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุมรวมทั้งผู้ที่เกี่ยวข้องของบุคคลดังกล่าวของบริษัทฯ มีฐานะเป็นเพียงผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 0.75 (ณ วันที่ 21 มกราคม 2558) ปัจจุบันกลุ่มเกษตรกรพัฒนา มีการจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรผ่านบริษัทฯ ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 40.00 จากยอดขายรวมของกลุ่มเครื่องจักรกลการเกษตร โดยบริษัทฯ มีการทำสัญญาบันทึกความเข้าใจเพื่อร่วมมือกันในการดำเนินโครงการสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตร เช่น ให้บริษัทฯ เป็นผู้ดำเนินการให้สินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตร การตกลงรับซื้อคืนเครื่องจักรกลการเกษตร เป็นต้น จึงอาจทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการจัดหาสินค้าเพื่อปล่อยสินเชื่อในอนาคตหากผู้ผลิตดังกล่าวไม่ทำธุรกิจร่วมกับบริษัทฯ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ เนื่องจากรายได้หลักมาจากการจำหน่ายสินค้าของผู้ผลิต อย่างไรก็ตาม ในการดำเนินธุรกิจที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้สร้างมูลค่าเพิ่มและความภักดีให้กับสินค้าของผู้ผลิตด้วยการเพิ่มบริการสินเชื่อด้านต่างๆ ให้กับสินค้าและลูกค้า เช่น สินเชื่อเพื่อซื้ออะไหล่ สินเชื่อเพื่อซ่อมแซมเครื่องจักรกลการเกษตร สินเชื่อเพื่อออกรถคันใหม่ เป็นต้น ซึ่งบริการที่แตกต่างและหลากหลายเหล่านี้ เป็นประโยชน์และสามารถขยายฐานลูกค้าให้กับผู้ผลิตได้อย่างกว้างขวาง ซึ่งเป็นการดำเนินธุรกิจที่พึ่งพากันและกัน อีกทั้งบริษัทฯ และผู้ผลิตเป็นพันธมิตรด้านธุรกิจที่ทำการค้าต่อเนื่องมาอย่างยาวนานและมีเป้าหมายการทำธุรกิจอย่างเดียวกัน คือ ความสำเร็จของลูกค้า ซึ่งจะช่วยให้บริษัทฯ และพันธมิตรสามารถดำเนินธุรกิจต่อเนื่องกันไปได้นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีนโยบายในการขยายการดำเนินธุรกิจให้กว้างขึ้น รวมทั้งมีการจัดเตรียมแผนธุรกิจเพื่อขยายประเภทของผลิตภัณฑ์เพื่อการเช่าซื้อ ตลอดจนติดต่อผู้ผลิตรายอื่นเพื่อขยายตลาด เป็นต้น

โดยในปี 2557 บริษัทฯ ได้เพิ่มผลิตภัณฑ์ทางการเงิน และคู่ค้าเครื่องจักรกลการเกษตรที่ใช้กับพืชไร่ โดยทำบันทึกข้อตกลงร่วมทำธุรกิจกับผู้ผลิต และจำหน่ายรถแทรกเตอร์ และออกสินเชื่อส่วนบุคคล ซึ่งเป็นการกระจายความเสี่ยงของ บริษัทฯ ได้อีกทางหนึ่ง

3.3.2 ความเสี่ยงจากการบริหารจัดการเครื่องจักรกลการเกษตรที่ยึดคืนมา

ในกรณีที่ลูกหนี้ผิดนัดชำระหนี้เกินกว่าเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนดไว้ บริษัทฯ จะส่งหนังสือแจ้งเตือนพร้อมคำปรับให้แก่ลูกหนี้มาชำระหนี้ ขณะเดียวกันบริษัทฯ จะมีเจ้าหน้าที่ฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ติดต่อเข้าพบลูกหนี้เพื่อหาแนวทางแก้ไขร่วมกัน โดยหากลูกหนี้ไม่สามารถดำเนินการแก้ไขตามแผนงานที่ร่วมกำหนดไว้ได้ บริษัทฯ จะเจรจาเพื่อให้ลูกหนี้ส่งมอบเครื่องจักรกลการเกษตรคืนให้กับบริษัทฯ ทั้งนี้บริษัทฯ กำหนดให้ลูกหนี้สามารถติดต่อไถ่ถอนเครื่องจักรกลการเกษตรได้ และเมื่อพ้นกำหนดระยะเวลาการไถ่ถอนแล้ว บริษัทฯ จะดำเนินการประกาศขายทอดตลาดให้กับผู้ที่สนใจติดต่อขอซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรดังกล่าว หากการขายทอดตลาดไม่เพียงพอต่อการชำระหนี้ บริษัทฯ สามารถเรียกร้องส่วนที่เหลือได้จากลูกหนี้ และ/หรือผู้ค้ำประกันได้ ซึ่งในกรณีที่บริษัทฯ ไม่สามารถเรียกร้องหนี้ส่วนที่เหลือได้ บริษัทฯ จะรับรู้ผลขาดทุนจากการขายเครื่องจักรกลการเกษตรที่ยึดมา โดยราคาการขายทอดตลาดจะขึ้นกับสภาพ อายุการใช้งาน และความนิยมของเครื่องจักรกลการเกษตร รวมถึงขึ้นกับสภาพของตลาดและความต้องการในขณะนั้น นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีฐานข้อมูลเพื่อติดต่อกับลูกค้าหรือผู้ที่มีความสนใจซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรที่ใช้งานแล้ว (มือสอง) เพื่อใช้เป็นช่องทางในการจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรที่ได้จากการยึดมาอีกช่องทางหนึ่ง

อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ได้มีการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญไว้อย่างเพียงพอ และสามารถบริหารจัดการความเสี่ยงจากผลขาดทุนที่อาจจะเกิดขึ้นได้ ประกอบกับกลุ่มลูกค้าของบริษัทฯ เป็นกลุ่มเกษตรกร ซึ่งเป็นกลุ่มที่ค่อนข้างมีความซื่อตรงในการชำระหนี้ จึงทำให้เกิดความเสียหายที่เกิดจากการติดตามเอาเครื่องจักรกลการเกษตรคืนน้อย โดยสถิติในอดีตตั้งแต่ปี 2550-2557 ที่ผ่านมา (ดังตารางด้านล่าง) ซึ่งพบว่า ลูกหนี้ที่บริษัทฯ ต้องขอคืนเครื่องจักรกลการเกษตรจำนวน 88 ราย มีลูกหนี้จำนวน 77 ราย ได้นำเครื่องจักรกลการเกษตรมาส่งมอบคืนให้กับบริษัทฯ คิดเป็นร้อยละ 87.50 ของลูกหนี้ที่บริษัทฯ ขอคืนทรัพย์สิน

ตารางแสดงความเสี่ยงที่คาดว่าจะเกิดในกรณีที่เกิดการยึดทรัพย์ ตั้งแต่ปี 2550 –2557

| ช่วงเวลา | ความเสี่ยงที่คาดว่าจะเกิดต่อยอดลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อประจำปี | | ความเสี่ยงที่คาดว่าจะเกิดต่อยอดลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อสะสม | | ยอดลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อในแต่ละปี | ความเสี่ยงที่คาดว่าจะเกิดต่อยอดลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อประจำปีต่อยอดลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อในแต่ละปี (ร้อยละ) |
|----------|---|---------|--|---------|-------------------------------------|--|
| | จำนวนราย | ล้านบาท | จำนวนราย | ล้านบาท | (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 |
| 2557 | 4 | 11.38 | 88 | 43.54 | 605.46 | 1.88 |

หมายเหตุ : ความเสี่ยงที่คาดว่าจะเกิดเป็นยอดลูกหนี้สุทธิทางบัญชีที่ยังไม่หักหลักประกัน (ถ้ามี) ซึ่งบริษัทได้ตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญครบถ้วนแล้ว และในทางปฏิบัติเมื่อมีการขายทอดตลาดหลักประกันแล้ว จะทำให้ความเสี่ยงดังกล่าวลดลง

3.3.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะ

การปล่อยสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรนั้น จำเป็นที่ต้องอาศัยเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อและเจ้าหน้าที่การตลาดที่มีความชำนาญ มีประสบการณ์ในการทำความเข้าใจสภาพธุรกิจเกษตรกรรม ตลอดจนลูกค้ากลุ่มเป้าหมายซึ่งมีลักษณะเฉพาะที่แตกต่างจากกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้จากเงินเดือนประจำ ดังนั้นหากบริษัทฯ สูญเสียบุคลากรดังกล่าวไปอาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของบริษัทฯ ในระยะสั้นได้ ทั้งนี้ในปีที่ผ่านมาพนักงานเจ้าหน้าที่ฝ่ายวิเคราะห์สินเชื่อได้มีการลาออก 1 คนและได้รับพนักงานเข้ามาทดแทนแล้ว โดยจำนวนรวมของเจ้าหน้าที่ฝ่ายวิเคราะห์สินเชื่อของบริษัทฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 มีจำนวน 4 คน อายุงานเฉลี่ยประมาณ 3 ปี 5 เดือน ในขณะที่เจ้าหน้าที่การตลาด มีจำนวน 8 คน อายุงานเฉลี่ยประมาณ 4 ปี 5 เดือน อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้จัดทำระบบการทำงานที่มีคู่มือการปฏิบัติงานที่ชัดเจน เพื่อให้เจ้าหน้าที่ปฏิบัติตามได้เป็นมาตรฐานเดียวกัน และเป็นการลดการพึ่งพิงเจ้าหน้าที่คนใดคนหนึ่ง รวมทั้งสามารถทำให้เจ้าหน้าที่ที่เข้ามาใหม่ทำงานได้อย่างถูกต้องในเวลาอันรวดเร็ว นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการจูงใจให้บุคลากรให้ทำงานอยู่กับบริษัทฯ ในระยะเวลายาวด้วยรูปแบบผลตอบแทนที่เหมาะสม มีสวัสดิการที่ดี และมีความก้าวหน้าในตำแหน่งหน้าที่การงานอีกด้วย

3.4 ความเสี่ยงด้านสินเชื่อ

3.4.1 ความเสี่ยงต่อผลการดำเนินงานอันเกิดจากสินเชื่อที่ค้างชำระเกินกำหนด

เนื่องจากฐานลูกค้าหลักของบริษัทฯ เป็นกลุ่มเกษตรกร ซึ่งมักจะมีรายได้จากการเพาะปลูกพืชผลทางการเกษตร จึงทำให้ในกรณีที่เกิดภัยธรรมชาติ เช่น อุทกภัย ภัยแล้ง หรือปัญหาการระบาดของศัตรูพืช อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อความสามารถในการชำระคืนหนี้ได้ ธุรกิจนี้จึงอาจมีความเสี่ยงจากสินเชื่อที่ค้างชำระเกินกำหนดหากขาดความระมัดระวังในการพิจารณาอนุมัติการให้สินเชื่อและการขาดระบบการควบคุมภายในที่ดี อย่างไรก็ตามการวิเคราะห์หนี้สินเชื่อของบริษัทฯ มีการใช้ระบบเกณฑ์การให้คะแนนเครดิต (“Credit Scoring”) และการวิเคราะห์กระแสเงินสด (“Cash Flow Analysis”) นอกจากนี้บริษัทฯ มีนโยบายตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 2.50 ของลูกหนี้ตามสัญญาสินเชื่อควบคู่กับการประเมินโดยการวิเคราะห์ประวัติการชำระหนี้ อายุของลูกหนี้ และการคาดการณ์เกี่ยวกับการชำระหนี้ในอนาคตของลูกค้า และมูลค่าของหลักทรัพย์เข้าซื้อเมื่อมีการยึดแล้วนำมาเปรียบเทียบกับเกณฑ์ที่กำหนดและจะหยุดรับรู้รายได้ดอกเบี้ยทางบัญชีเมื่อลูกหนี้มียอดค้างชำระเกินกว่า 3 งวดเงินขึ้นไป โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทฯ มีลูกหนี้ที่ค้างชำระเกินกว่า 3 งวด และลูกหนี้ที่อยู่ระหว่างการดำเนินการทางกฎหมาย เป็นจำนวน 86.30 ล้านบาท ซึ่งคิดเป็นประมาณ ร้อยละ 8.57 ของยอดลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ – สุทธิ และเมื่อคำนวณค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญตามเกณฑ์ บริษัทฯ ต้องตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญตามเกณฑ์จำนวน 73.36 ล้านบาท ในขณะที่บริษัทฯ มีการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 เท่ากับ 95.98 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราส่วนมูลค่าที่ตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญตามบัญชีต่อยอดลูกหนี้สุทธิเท่ากับประมาณ ร้อยละ 9.37 ซึ่งเป็นอัตราที่เพียงพอกับความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้น

ทั้งนี้บริษัทฯ มีการพิจารณาสินเชื่ออย่างเข้มงวดทุกขั้นตอนรวมทั้งให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินเชื่อโดยการตรวจสอบข้อมูลของลูกค้า กล่าวคือ บริษัทฯ ได้พัฒนาระบบฐานข้อมูลของลูกค้าจากการทำธุรกรรมในอดีต ตลอดจนเก็บรวบรวมข้อมูลบุคคลที่เกี่ยวข้องในการประกอบอาชีพ เช่น ข้อมูลนายหน้ารถเกี่ยวนาข้าว ข้อมูลคนขับรถเกี่ยวนาข้าวผ่านระบบงานสารสนเทศ ทำให้บริษัทฯ สามารถกลั่นกรองคุณภาพลูกหนี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพด้วยการตรวจสอบประวัติการชำระหนี้จากฐานข้อมูลของลูกค้าที่มีอยู่ นอกจากนี้บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายประกอบธุรกิจเพื่อป้องกันความเสี่ยงจากลูกหนี้ที่ค้างชำระเกินกำหนด โดยได้ให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินเชื่อและหลักประกัน บริษัทฯ จึงได้กำหนดมาตรการสำคัญในการประกอบธุรกิจ เช่น กำหนดหลักเกณฑ์ในการอนุมัติสินเชื่อที่ชัดเจน และเข้มงวดทุกขั้นตอน รวมถึงการกำหนดเงินดาวน์ที่เหมาะสมกับความเสี่ยงของลูกค้าและหลักประกันแต่ละราย นอกจากนี้บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับระบบการควบคุมที่รัดกุมโดยอาศัยระบบการตรวจสอบและถ่วงดุล (Check and Balance) ซึ่งมีระบบให้เจ้าหน้าที่การตลาด เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อตรวจสอบข้อมูลลูกค้าโดยตรงกับลูกค้า และคณะกรรมการบริหารสินเชื่อเป็นผู้พิจารณาอนุมัติสินเชื่ออีกครั้ง เพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานการอนุมัติสินเชื่อของบริษัทฯ รวมทั้งมีระบบรายงานที่มีประสิทธิภาพ ทำให้ทราบถึงสถานะปัจจุบันของลูกหนี้ ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถบริหารสินเชื่อเพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการค้างชำระค้างงวดเป็นจำนวนมาก บริษัทฯ จึงสามารถลดและป้องกันความเสี่ยงจากหนี้สินที่ค้างชำระเกินกำหนดได้

3.5 ความเสี่ยงด้านกฎหมาย

3.5.1 ความเสี่ยงจากการเข้าควบคุมของภาครัฐ

ปัจจุบันธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์และรถจักรยานยนต์จะต้องอยู่ภายใต้ระเบียบและกฎเกณฑ์ของสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค (“สคบ.”) ซึ่งกำกับดูแลสัญญาเพื่อให้เกิดความเป็นธรรมต่อผู้บริโภค ซึ่งมีได้อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย (“ธปท.”) ทั้งนี้ในอนาคตหากภาครัฐพิจารณาเข้ามากำกับดูแลผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อเพื่อควบคุมให้การดำเนินงานเป็นมาตรฐานเดียวกัน อาจส่งผลกระทบต่อทุกบริษัทที่ประกอบธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อ อย่างไรก็ตามปัจจุบันบริษัทฯ ได้ปฏิบัติตามแนวทางที่ทาง ธปท. ใช้กำกับสถาบันการเงิน เช่น หลักเกณฑ์การ

จัดชั้นและการกันเงินสำรองของสถาบันการเงิน นโยบายการรับรู้และหยุดรับรู้รายได้ และได้มีการปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ของ สคบ. ดังนั้นบริษัทฯ เชื่อมั่นว่าการเข้ามากำกับดูแลของภาครัฐในอนาคตจะไม่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

ในปี 2557 ได้มีการออก พรบ.แก้ไขเพิ่มเติมประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ (ฉบับที่ 20) พ.ศ. 2557 ลงวันที่ 13 พฤศจิกายน 2557 โดยให้มีผลการบังคับใช้วันที่ 12 กุมภาพันธ์ 2558 เป็นต้นไป โดยการแก้ไขเพิ่มเติมตาม พรบ. ฉบับดังกล่าว เป็นการแก้ไขเพิ่มเติมเกี่ยวกับการค้าประกัน และการจำนอง ทั้งนี้บริษัทฯ ได้มีดำเนินการโดยการปรับปรุงแก้ไข สัญญาค้าประกันให้สอดคล้องและเป็นไปตามกฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนได้ดำเนินการปรับปรุงขั้นตอนและวิธีการปฏิบัติงานและสื่อสารไปยังพนักงานของบริษัทฯ เพื่อให้มีความรู้และความเข้าใจที่ถูกต้องตรงกัน ดังนั้นบริษัทฯ เชื่อมั่นว่า การเปลี่ยนแปลงของ พรบ. ดังกล่าว จะไม่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ**4.1 ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ**

ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อแสดงในมูลค่าตามสัญญาหักด้วยดอกเบี้ยที่ยังไม่รับรู้เป็นรายได้ และค่าเผ่อนหนี้สงสัยจะสูญ โดยจำแนกตามอายุหนี้ค้างชำระและการสำรองค่าเผ่อนหนี้สงสัยจะสูญ ได้ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

| ประเภทลูกหนี้ | ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ | | ค่าเผ่อนหนี้สงสัยจะสูญตามเกณฑ์อ้างอิง | |
|--|-------------------------|-----------------|---------------------------------------|-----------------|
| | 31 ธันวาคม 2557 | 31 ธันวาคม 2556 | 31 ธันวาคม 2557 | 31 ธันวาคม 2556 |
| ลูกหนี้ปกติ | 706.65 | 671.35 | 7.07 | 6.71 |
| ลูกหนี้ค้างชำระ | | | | |
| ไม่เกิน 0.5 งวด | 15.43 | 37.23 | 0.31 | 0.74 |
| มากกว่า 0.5 - 1 งวด | 49.70 | 90.11 | 0.99 | 1.80 |
| มากกว่า 1 - 2 งวด | 61.83 | 90.48 | 1.24 | 1.81 |
| มากกว่า 2 - 3 งวด | 87.33 | 26.92 | 1.75 | 0.54 |
| มากกว่า 3 งวดขึ้นไป | 42.76 | 28.09 | 27.20 | 18.05 |
| รวม | 963.70 | 944.18 | 38.56 | 29.66 |
| ค่าเผ่อนหนี้สงสัยจะสูญตามเกณฑ์ร้อยละ 2.50 | | | 60.79 | 52.38 |
| สำรองตามเกณฑ์ร้อยละ 2.50 มากกว่าสำรองตามเกณฑ์อ้างอิง | | | 22.23 | 22.73 |

หมายเหตุ : - บริษัทกำหนดการชำระเงินของลูกหนี้เป็นงวดละ 3 เดือน

- บริษัทได้ทำสัญญาโอนสิทธิเรียกร้องจากลูกค้าตามสัญญาเช่าซื้อเพื่อเป็นหลักประกันในการชำระหนี้แก่ธนาคารออมสิน ซึ่งเป็นผู้ให้กู้แก่บริษัทฯ โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 เป็นจำนวน 131.39 ล้านบาท

4.2 ลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคล

ลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคลแสดงในมูลค่าตามสัญญาหักค่าเผ่อนหนี้สงสัยจะสูญ โดยจำแนกตามอายุหนี้ค้างชำระและการสำรองค่าเผ่อนหนี้สงสัยจะสูญ ได้ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

| ประเภทลูกหนี้ | ลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคลสุทธิ | ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญตามเกณฑ์อ้างอิง |
|--|-------------------------------|--------------------------------------|
| | 31 ธันวาคม 2557 | 31 ธันวาคม 2557 |
| ลูกหนี้ปกติ | 15.89 | 0.16 |
| ลูกหนี้ค้างชำระ | - | - |
| ไม่เกิน 0.5 งวด | - | - |
| มากกว่า 0.5 - 1 งวด | 0.71 | 0.01 |
| มากกว่า 1 - 2 งวด | - | - |
| มากกว่า 2 - 3 งวด | - | - |
| มากกว่า 3 งวดขึ้นไป | - | - |
| รวม | 16.60 | 0.17 |
| ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญตามเกณฑ์ร้อยละ 2.50 | | 0.53 |
| สำรองตามเกณฑ์ร้อยละ 2.50 มากกว่าสำรองตามเกณฑ์อ้างอิง | | 0.36 |

หมายเหตุ : - บริษัทกำหนดการชำระเงินของลูกหนี้เป็นงวดละ 3 เดือน

นโยบายการรับรู้รายได้

บริษัทฯ บันทึกรายได้จากสัญญาเช่าซื้อและสัญญาสินเชื่อส่วนบุคคล โดยรับรู้เป็นรายได้ตามอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง

นโยบายการหยุดรับรู้รายได้

บริษัทฯ หยุดรับรู้รายได้จากสัญญาเช่าซื้อเมื่อลูกหนี้ค้างชำระค้างงวดเกินกว่า 3 งวด (1 งวด เท่ากับ 3 เดือน)

ทั้งนี้เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2547 สภาคณิกบัญชีและผู้สอบบัญชีรับอนุญาตแห่งประเทศไทยโดยความเห็นชอบของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ได้กำหนดแนวปฏิบัติทางการบัญชีสำหรับธุรกิจสินเชื่อเพื่อการอุปโภคบริโภค (Consumer Finance) โดยให้บันทึกค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญเต็มจำนวนและหยุดรับรู้รายได้สำหรับลูกหนี้ที่ค้างชำระเกินกว่า 3 งวด และบันทึกสำรองทั่วไปสำหรับลูกหนี้ที่ไม่ค้างชำระค้างงวดหรือค้างชำระค้างงวดไม่เกินกว่า 3 งวด

อย่างไรก็ตาม แนวปฏิบัติดังกล่าวได้ให้ทางเลือกไว้โดยหากบริษัทใดเห็นว่าแนวทางปฏิบัตินี้ ไม่เหมาะสมให้เปิดเผยแนวทางที่บริษัทใช้พร้อมเหตุผลประกอบ ทั้งนี้บริษัทมีนโยบายในการหยุดรับรู้รายได้สำหรับลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อที่ค้างชำระค้างงวดเกินกว่า 3 งวด และบริษัทได้ประมาณค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญโดยพิจารณาสถานะ ความสามารถในการชำระหนี้ของลูกหนี้ ประสิทธิภาพและข้อมูลความเสียหายที่เกิดขึ้นจริงในอดีต ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 บริษัทได้ตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญของลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อร้อยละ 2.5 ของจำนวนเงินตามสัญญาเช่าซื้อที่เกิดขึ้นในแต่ละปี ซึ่งเป็นอัตราการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญเฉลี่ยจากเกณฑ์ของบริษัท การเก็บค่าเฉลี่ยเป็นการเก็บตัวเลขจากการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ ระหว่างปี 2549-2551

นโยบายการตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

บริษัทฯ มีนโยบายตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 2.50 ของลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ (“ค่าเผื่อร้อยละ 2.50”) และเมื่อสิ้นรอบระยะเวลาบัญชี บริษัทฯ จะใช้วิธีการประเมินโดยการวิเคราะห์ประวัติการชำระหนี้ อายุของลูกหนี้ และการคาดการณ์เกี่ยวกับการชำระหนี้ในอนาคตของลูกหนี้และมูลค่าของหลักทรัพย์เช่าซื้อเมื่อมีการยึดคืน แล้วนำมาเปรียบเทียบกับเกณฑ์ที่กำหนด ดังต่อไปนี้

เกณฑ์การตั้งค่าเพื่อหนี้สงสัยจะสูญตามมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2554

(“เกณฑ์อ้างอิงตามอายุลูกหนี้”)

| อายุหนี้ค้างชำระ | อัตราการตั้งค่าเพื่อหนี้สงสัยจะสูญ |
|---|--|
| ลูกหนี้ปกติ | ร้อยละ 1.00 ของยอดลูกหนี้สุทธิ |
| ลูกหนี้ค้างชำระไม่เกิน 3 งวดเงิน | ร้อยละ 2.00 ของยอดลูกหนี้สุทธิ |
| ลูกหนี้ค้างชำระเกินกว่า 3 งวดเงินขึ้นไป | ร้อยละ 100.00 ของยอดลูกหนี้สุทธิหลังหักร้อยละ 62 ของมูลค่าหลักประกัน |

หมายเหตุ : บริษัทฯ กำหนดการชำระเงินของลูกหนี้เป็นงวดละ 3 เดือน

หาก ณ สิ้นรอบระยะเวลาบัญชี พบว่า การตั้งค่าเพื่อหนี้สงสัยจะสูญ ตามเกณฑ์ค่าเพื่อร้อยละ 2.50 มีมูลค่าน้อยกว่าเกณฑ์อ้างอิงตามอายุลูกหนี้ บริษัทฯ จะตั้งค่าเพื่อหนี้สงสัยจะสูญเพิ่มขึ้น ให้เท่ากับเกณฑ์อ้างอิงตามอายุลูกหนี้ในวันสิ้นรอบระยะเวลาบัญชี

นโยบายการตัดหนี้สูญ

บริษัทฯ มีนโยบายการตัดหนี้สูญตามกฎหมายกระทรวง ฉบับที่ 186 (พ.ศ. 2534) ออกตามความในประมวลรัษฎากรว่าด้วยการจำหน่ายหนี้สูญจากบัญชีลูกหนี้

ลูกหนี้ระหว่างดำเนินการทางกฎหมาย

ลูกหนี้ระหว่างการดำเนินการทางกฎหมาย คือ ลูกหนี้ที่บริษัทฯ ได้ยกเลิกสัญญาเช่าซื้อแล้วและยึดเครื่องจักรกลการเกษตรคืนจากลูกหนี้แล้ว สำหรับลูกหนี้ที่อยู่ระหว่างบังคับคดีตามกฎหมาย คือ ลูกหนี้ที่บริษัทฯ ได้ดำเนินการฟ้องร้องคดีเรียบร้อยแล้วและอยู่ระหว่างเรียกชำระคดี

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 และวันที่ 31 ธันวาคม 2556 มูลค่าทางบัญชีของลูกหนี้ระหว่างการดำเนินการทางกฎหมาย มีหลักประกัน มีดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

| ประเภท | วันที่ 31 ธันวาคม 2557 | | วันที่ 31 ธันวาคม 2556 | |
|---|------------------------|----------|------------------------|----------|
| | มูลค่า | จำนวนราย | มูลค่า | จำนวนราย |
| ลูกหนี้ระหว่างการดำเนินการทางกฎหมาย | 13.77 | 15 | 2.83 | 3 |
| ลูกหนี้ที่อยู่ระหว่างบังคับคดีตามกฎหมาย | 29.77 | 73 | 29.33 | 81 |
| รวมลูกหนี้ระหว่างการดำเนินการทางกฎหมาย | 43.54 | 88 | 32.16 | 84 |
| หัก ค่าเพื่อหนี้สงสัยจะสูญ | (34.64) | | (29.61) | |
| ลูกหนี้ระหว่างการดำเนินการทางกฎหมาย - สุทธิ | 8.90 | | 2.55 | |

4.3 อุปกรณ์ และยานพาหนะ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557 และวันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ มีสินทรัพย์ถาวรโดยมีมูลค่าสุทธิหลังหักค่าเสื่อมราคาสะสม มีรายละเอียด ดังนี้

| รายการ | มูลค่าสุทธิหลังหักค่าเสื่อมราคาสะสม | | ลักษณะกรรมสิทธิ์ | ภาระผูกพัน |
|------------------------------|-------------------------------------|-----------------|------------------|------------|
| | 31 ธันวาคม 2557 | 31 ธันวาคม 2556 | | |
| คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ | 0.65 | 0.74 | เป็นเจ้าของ | ไม่มี |
| เครื่องตกแต่งสำนักงาน | 2.09 | 0.14 | เป็นเจ้าของ | ไม่มี |
| เครื่องใช้และอุปกรณ์สำนักงาน | 0.64 | 0.21 | เป็นเจ้าของ | ไม่มี |
| ยานพาหนะ | 3.12 | 4.31 | เป็นเจ้าของ | ไม่มี |
| โปรแกรมคอมพิวเตอร์ | 0.01 | 0.01 | เป็นเจ้าของ | ไม่มี |
| รวม | 6.51 | 5.41 | | |

4.4 รายละเอียดของสัญญาที่สำคัญ

4.4.1 สัญญาเช่าพื้นที่สำนักงานชั้น 8

สรุปสัญญาเช่าพื้นที่สำนักงาน ซึ่งบริษัทฯ เช่าเพื่อใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ โดยสรุปรายละเอียดของสัญญาเช่า ดังนี้

- คู่สัญญา : บริษัท เอส จี แลนด์ จำกัด (“ผู้ให้เช่า”) ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัทฯ
 : บริษัท จี แคปิตอล จำกัด (มหาชน) (“ผู้เช่า”)
 สถานที่เช่า : พื้นที่ในอาคาร เอส จี ทาวเวอร์ ชั้น 8 ห้องหมายเลขที่ 802 ซึ่งตั้งอยู่ที่ 161/1 ซอยมหาดเล็กหลวง 3 ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ มีพื้นที่ใช้สอยรวมประมาณ 433 ตารางเมตร
 ระยะเวลา : 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2560
 อัตราค่าเช่า : ค่าเช่าสถานที่ และค่าบริการการดูแลและบำรุงรักษาพื้นที่ส่วนกลางในอาคาร จำนวน 238,150 บาทต่อเดือน สำหรับปี 2558 และ 251,140 บาทต่อเดือน สำหรับปี 2559-2560

เงื่อนไขการต่อสัญญา : หากบริษัทฯ มีความประสงค์จะเช่าสถานที่เช่าต่อไปหลังจากครบกำหนดเวลาการเช่า บริษัทฯ จะต้องแจ้งความประสงค์ให้ผู้ให้เช่าทราบเป็นลายลักษณ์อักษรเป็นเวลาอย่างน้อย 90 วัน โดยผู้ให้เช่าจะต่ออายุให้อีกเป็นระยะเวลาตามที่ผู้ให้เช่าเห็นสมควร โดยจะต่ออายุให้เฉพาะบางส่วนหรือทั้งหมดของสถานที่เช่าก็ได้ และคู่สัญญาจะต้องเจรจาตกลงเกี่ยวกับอัตราค่าเช่ากันใหม่ให้แล้วเสร็จก่อนครบกำหนดอายุการเช่าไม่น้อยกว่า 60 วัน

4.4.2 สัญญาเช่าพื้นที่สำนักงานชั้น 17

สรุปสัญญาเช่าพื้นที่สำนักงาน ซึ่งบริษัทฯ เช่าเพื่อใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ โดยสรุปรายละเอียดของสัญญาเช่า ดังนี้

- คู่สัญญา : บริษัท เอส จี แลนด์ จำกัด (“ผู้ให้เช่า”) ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัทฯ
 : บริษัท จี แคปิตอล 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 บาทต่อเดือนและตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 ถึงวันที่ 15 พฤศจิกายน 2559 จำนวน 232,000 บาทต่อเดือน

เงื่อนไขการต่อสัญญา : หากบริษัทฯ มีความประสงค์จะเช่าสถานที่เช่าต่อไปหลังจากครบกำหนดเวลาการเช่าบริษัทฯ จะต้องแจ้งความประสงค์ให้ผู้ให้เช่าทราบเป็นลายลักษณ์อักษรเป็นเวลาอย่างน้อย 90 วัน โดยผู้ให้เช่าจะต่ออายุให้อีกเป็นระยะเวลาตามที่ผู้ให้เช่าเห็นสมควร โดยจะต่ออายุให้เฉพาะบางส่วนหรือทั้งหมดของสถานที่เช่าก็ได้ และคู่สัญญาจะต้องเจรจา ตกลงเกี่ยวกับอัตราค่าเช่ากันใหม่ให้แล้วเสร็จก่อนครบกำหนดอายุการเช่าไม่น้อยกว่า 60 วัน

4.4.3 สัญญาเช่าพื้นที่ และเก็บ Server

บริษัทฯ ทำสัญญาเช่าเฉพาะพื้นที่เพื่อใช้สำหรับเก็บ Server ของบริษัทฯ จากบริษัท เจเนอรัล เอทซ์ซอร์สซิ่ง จำกัด (“เจเนอรัล เอทซ์ซอร์สซิ่ง”) เนื่องจากเจเนอรัล เอทซ์ซอร์สซิ่ง มีพื้นที่เอื้ออำนวย สะดวกและเหมาะสมมากกว่าการเก็บ Server ของบริษัทฯ ด้วยตนเอง โดยบริษัทฯ มีระบบรักษาความปลอดภัยด้านข้อมูลเพื่อป้องกันการเข้าถึงจากบุคคลภายนอกซึ่งดูแลโดยเจ้าหน้าที่ฝ่ายเทคโนโลยีสารสนเทศของบริษัทฯ โดยมีรายละเอียดของสัญญาเช่า ดังนี้

คู่สัญญา : บริษัท เจเนอรัล เอทซ์ซอร์สซิ่ง จำกัด (“ผู้ให้เช่า”)
: บริษัท จี แคปิตอล 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 2558 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2558
อัตราค่าเช่า : ค่าเช่าสถานที่ ค่าบริการการดูแล จำนวน 10,000 บาทต่อเดือน

4.4.4 บันทึกความเข้าใจกับผู้ผลิตและผู้จำหน่ายเครื่องจักรที่ใช้สำหรับการเกษตร

คู่สัญญา : ผู้ผลิตและผู้จำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรทุกรายที่บริษัทฯ ติดต่อ
ระยะเวลาของสัญญา : ข้อกำหนดเงื่อนไขต่างๆ ในบันทึกข้อตกลงกับผู้ผลิตและผู้จำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรแต่ละรายจะแตกต่างกันไปขึ้นอยู่กับเงื่อนไขการเจรจากับคู่สัญญา โดยระยะเวลาตามบันทึกข้อตกลงมีอายุประมาณ 1 - 3 ปี
วัตถุประสงค์ของสัญญา : เพื่อเป็นข้อตกลงของคู่สัญญาเกี่ยวกับความร่วมมือกันในการให้สินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร
รายละเอียดของสัญญา : เป็นการระบุให้บริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรของผู้ผลิต/ผู้จำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตร การกำหนดระยะเวลาในการดำเนินโครงการร่วมกัน การกำหนดวิธีการและขั้นตอนในการบริหารจัดการสินค้า การกำหนดเงื่อนไขการชำระเงินให้แก่ผู้ผลิต/ผู้จำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตร
ทั้งนี้ ในกรณีที่บริษัทฯ ได้ดำเนินการยึดคืนสินค้าจากผู้เช่าซื้อแล้ว บริษัทฯ จะแจ้งให้ผู้ผลิต/ผู้จำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรได้ทราบ โดยบริษัทฯ และผู้ผลิตจะร่วมกันขายสินค้าโดยวิธีการประกาศขายทอดตลาด ทั้งนี้ เมื่อพ้นระยะเวลาที่กำหนดในสัญญานับจากวันที่บริษัทฯ ยึดคืนสินค้าจากผู้เช่าซื้อแล้ว และบริษัทฯ ยังไม่สามารถขายสินค้าได้ ผู้ผลิตตกลงรับซื้อคืนสินค้าโดยกำหนดอัตราซื้อคืนสินค้าตามที่กำหนดในสัญญา

สาระสำคัญเพิ่มเติมของสัญญา : ผู้ผลิต/ผู้จำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรบางรายจะต้องจัดท่างเงินค้ำประกันกับธนาคารสำหรับการรับซื้อสินค้าตามสัญญา

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ไม่ถูกกำหนดปริมาณยอดขายขั้นต่ำและมิได้รับสิทธิในการเป็นผู้ให้สินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรของผู้ผลิตเพียงรายเดียว แต่จะให้ความร่วมมือกันของกลุ่มสัญญาอย่างดีที่สุดเพื่อส่งเสริมธุรกิจร่วมกัน

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมาย ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อทรัพย์สินของบริษัทฯ ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของ ส่วนของผู้ถือหุ้น หรือข้อพิพาททางกฎหมายที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจอย่างมีนัยสำคัญ

6. ข้อมูลทั่วไป และข้อมูลสำคัญอื่น**6.1 ข้อมูลทั่วไป**

ชื่อบริษัท : บริษัท จี แคปิตอล จำกัด (มหาชน)
ชื่อย่อหลักทรัพย์ : GCAP
เลขทะเบียนบริษัท : ทะเบียนเลขที่ 0107555000031
ประเภทธุรกิจ : สินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร และสินเชื่อส่วนบุคคล
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : เลขที่ 161/1 อาคาร เอส จี ทาวเวอร์ ซอยมหาดเล็กหลวง 3 ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน
กรุงเทพฯ 10330
โทรศัพท์: 02-651-9995 โทรสาร: 02-651-9553
ทุนจดทะเบียน : 100,000,000 บาท
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว : 100,000,000 บาท
ชนิดและจำนวนหุ้นที่จำหน่ายแล้ว : หุ้นสามัญ จำนวน 200,000,000 หุ้น
มูลค่าหุ้นที่ตราไว้ : 0.50 บาท ต่อหุ้น
เว็บไซต์ : www.gcapital.co.th

ข้อมูลอ้างอิง

เลขานุการบริษัท : นายนิธาน ชัยเนตร
เลขที่ 161/1 อาคาร เอส จี ทาวเวอร์ ซอยมหาดเล็กหลวง 3 ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน
กรุงเทพฯ 10330
โทรศัพท์: 02-651-9995 โทรสาร: 02-651-9553
E-mail : nitanc@gcapital.co.th
นักลงทุนสัมพันธ์ : นายนิธาน ชัยเนตร
E-mail : nitanc@gcapital.co.th
โทรศัพท์: 02-651-9995 โทรสาร: 02-651-9553
นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์: 02-229-2800 โทรสาร: 02-359-1259
นายทะเบียน/ตัวแทนชำระเงินกู้ : ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)
1222 ถนนพระราม 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพฯ 10120
โทรศัพท์: 02-296-2000, 02-683-1000 โทรสาร: 02-683-1304
ผู้สอบบัญชี : นายพจน์ อิศวสันตติชัย
ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 4891
บริษัท สอบบัญชีธรรมชาติ จำกัด
267/1 ถนนประชากรราษฎร์ สาย 1 แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800
โทรศัพท์: 02-587-8080 โทรสาร: 02-586-0301

ผู้ตรวจสอบภายใน : บริษัท สำนักงานปิติเสวี จำกัด

เลขที่ 8/4 ชั้น 1 และ 3 ซอยวิภาวดี 44 ถนนวิภาวดี แขวงลาดพร้าว เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900

โทรศัพท์: 02-941-3584 โทรสาร: 02-941-3658

6.2 ข้อมูลสำคัญอื่น

- ไม่มี -