

ส่วนที่ 1

การประกอบธุรกิจ

1. นโยบาย และภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท จี แคปิตอล จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 18 สิงหาคม 2547 โดยบริษัท สองน้ำ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทการลงทุนที่มีผู้บริหารที่มีความรู้ ประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญด้านธุรกิจเช่าซื้อ ร่วมกับธนาคารออมสิน ซึ่งเป็นสถาบันการเงินภาครัฐที่มีนโยบายการขยายการให้บริการสินเชื่อรายย่อยแก่ประชาชนในภาคการเกษตร จึงได้จัดตั้งและเริ่มดำเนินธุรกิจการให้สินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร และได้จดทะเบียนแปรสภาพจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 29 กุมภาพันธ์ 2555 ต่อมาได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ เมื่อวันที่ 17 ธันวาคม 2556 ปัจจุบันบริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนและชำระแล้วจำนวน 100,000,000 บาท จำนวนหุ้นสามัญ 200,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท

จากแนวคิดและวิสัยทัศน์ของผู้บริหารที่ต้องการสนับสนุนด้านการเงินให้แก่เกษตรกรได้เข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้น ทำให้เกษตรกรได้มีเครื่องจักรกลการเกษตรที่ทันสมัยไปใช้ในการเพิ่มประสิทธิภาพการเพาะปลูก การเก็บเกี่ยว และการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร เป็นผลให้ชีวิตความเป็นอยู่ดีขึ้น มีรายได้มั่นคง ยั่งยืน ด้วยแนวคิดและวิสัยทัศน์ ดังกล่าว ทำให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ขยายตัวอย่างรวดเร็วและได้รับการตอบรับจากลูกค้าอย่างต่อเนื่อง ภายใต้สโลแกน “สินเชื่อฉบับไว เกษตรไทยก้าวหน้า”

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร ทั้งเครื่องจักรกลใหม่และเครื่องจักรกลที่ใช้แล้ว ได้แก่ รถเกี่ยวรวงข้าว รถพรวนดิน รถแทรกเตอร์ รถคืบไถ รถคืบอ้อย เป็นต้น โดยให้สินเชื่อเช่าซื้อแก่ลูกค้าที่เป็นบุคคลธรรมดาเป็นหลัก ต่อมาบริษัทฯ ได้ขยายการให้บริการสินเชื่ออเนกประสงค์ เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียน และเป็นบริการเสริมให้แก่ผู้เช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร ตลอดจนได้พัฒนาต่อยอดการให้บริการสินเชื่อเงินกู้ยืม โดยให้บริการกับฐานลูกค้าเดิมที่มีประวัติการผ่อนชำระที่ดี โดยเมื่อวันที่ 14 ตุลาคม 2558 บริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับและสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพเพื่อการกำกับ (นาโนไฟแนนซ์) จากกระทรวงการคลัง โดยบริษัทฯ ได้เริ่มให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับแล้วเมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2558

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่กรุงเทพฯ และมีศูนย์บริการจำนวน 5 แห่ง ตั้งอยู่ที่จังหวัด พิษณุโลก เชียงราย ขอนแก่น สุรินทร์ และอุบลราชธานี

ภายใต้แนวคิดการดำเนินธุรกิจที่มั่นคงและยั่งยืนนั้น บริษัทฯ มุ่งเน้นการให้บริการสินเชื่อในผลิตภัณฑ์ที่นำไปใช้ในการประกอบอาชีพ นำมาซึ่งรายได้และการพัฒนาและยกระดับคุณภาพชีวิต ทำให้มีชีวิตและความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นและยั่งยืน โดยบริษัทฯ ตระหนักและให้ความสำคัญเกี่ยวกับการคัดสรรสินค้าที่ดี มีประสิทธิภาพ ตลอดจนออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์การให้บริการทางการเงินที่เป็นประโยชน์อย่างสร้างสรรค์ เพื่อให้มีความเหมาะสมและสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า รวมทั้งมุ่งมั่นต่อการพัฒนา

กระบวนการทำงานและระบบการบริหารจัดการให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล โดยบริษัทฯ มีแนวคิดของการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนภายใต้ความรับผิดชอบต่อสังคม คือ **“ความสำเร็จของลูกค้า คือ ความสำเร็จของบริษัท”** กล่าวคือ เมื่อลูกค้าประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพ บริษัทฯ ก็จะประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ มีความเจริญเติบโตที่มั่นคงและยั่งยืนควบคู่กันไป

สำหรับผลการดำเนินงานปี 2558 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิ 55.21 ล้านบาท ลดลง 4.69 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 7 จากปีก่อนที่มีกำไรสุทธิ 59.42 ล้านบาท โดยบริษัทฯ มีรายได้รวม 177.36 ล้านบาท ลดลงจำนวน 8.86 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 5 จากปีก่อนที่มีรายได้ 186.22 ล้านบาท ทั้งนี้ผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ที่ลดลงจากปีก่อน เนื่องจากในรอบปีที่ผ่านมาเศรษฐกิจทางการเกษตรมีอัตราการเจริญเติบโตที่หดตัวลงเนื่องจากปัญหาร้ายแล้ง ฝนทิ้งช่วง ราคาพืชผลทางการเกษตรลดลง ปัญหาหนี้สินครัวเรือนที่เพิ่มสูงขึ้น ประกอบกับภาครัฐได้ขอความร่วมมือเกษตรกรให้ลดการใช้น้ำในการเพาะปลูกพืช และลดพื้นที่การเพาะปลูกพืชในบางพื้นที่ ด้วยปัจจัยดังกล่าวจึงส่งผลให้เกษตรกรมีภาระวังในการใช้จ่ายใช้สอย และชะลอการลงทุนในการซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร อย่างไรก็ดีในปี 2558 บริษัทฯ ได้มีการขยายการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรประเภทพืชไร่ และสินเชื่อเสริมสภาพคล่องเพิ่มมากขึ้น ประกอบกับบริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ และใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับ โดยบริษัทฯ ได้เริ่มให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ เมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2558 ที่ผ่านมา ซึ่งทำให้บริษัทฯ มีการขยายการให้บริการทางการเงินเพิ่มมากขึ้น และเป็นการกระจายความเสี่ยงในการทำธุรกิจได้

1.1 วิสัยทัศน์ พันธกิจ และคุณค่า

วิสัยทัศน์

เป็นบริษัทชั้นนำที่ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรซึ่งมีบริการที่แตกต่างและหลากหลาย โปร่งใสและเป็นธรรม 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>รับผิดชอบ</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 มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่อาคาร 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 ลงนามในบันทึกความเข้าใจโครงการสินเชื่อเช่าซื้อรถเกี่ยวนาข้าวกับบริษัท เครื่องจักรกลเกษตรไทย จำกัด ซึ่งเป็นผู้จำหน่ายรถเกี่ยวนาข้าวรายใหญ่ในอุตสาหกรรม และบริษัทฯ เริ่มบุกเบิกธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรภายในประเทศไทยโดยไม่ต้องใช้ที่ดินค้ำประกัน

- บริษัทฯ สร้างนวัตกรรมให้รถเกี่ยวนาข้าวสามารถทำประกันภัยอุบัติเหตุประเภท 1 เป็นครั้งแรกของประเทศไทย โดยร่วมมือกับบริษัท ทิพยประกันภัย จำกัด (มหาชน)
 - บริษัทฯ ร่วมมือกับบริษัท เครื่องจักรกลเกษตรไทย จำกัด และบริษัท เกษตรพัฒนาอุตสาหกรรม จำกัด ในการจัดสร้างเล่มทะเบียนรถเกี่ยวนาข้าวขึ้นเป็นครั้งแรก เพื่อใช้เป็นเอกสารและหลักฐานแสดงความเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สิน ตลอดจนใช้เป็นทรัพย์สินในการเข้าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรของบริษัทฯ 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 ริเริ่มโครงการสินเชื่อเนกประสงค์ เพื่อเป็นการขยายฐานลูกค้า ตลอดจนเป็นการให้บริการสินเชื่ออย่างครบวงจร โดยให้ลูกค้าสามารถนำรถเกี่ยวนาข้าวที่ปลอดภาระมาทำการขอสินเชื่อกับบริษัทฯ ได้
- กันยายน 2553 - บริษัทฯ ได้มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างผู้ถือหุ้นโดย
- (1) บริษัท สองน้ำ จำกัด ได้ซื้อหุ้นจากธนาคารออมสินในสัดส่วนร้อยละ 10.00 ของทุนชำระแล้ว ทำให้ถือสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท สองน้ำ จำกัด เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 55.00 ของทุนชำระแล้วเป็นร้อยละ 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 การจัดหารถเกี่ยวนาข้าว การจัดหาพื้นที่รับจ้างเก็บเกี่ยวข้าว การจัดหาบรรทุกลากจูง 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 ให้แก่กองทุนส่วนบุคคลธนาคารออมสิน โดยบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนยูโอบี (ประเทศไทย) จำกัด ร้อยละ 5.00 ของทุนชำระแล้ว และกองทุนส่วนบุคคลธนาคารยูโอบี โดยบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนยูโอบี (ประเทศไทย) จำกัด ร้อยละ 5.00 ของทุนชำระแล้ว
เมษายน 2556	- กองทุนรวมออมสิน ได้จำหน่ายหุ้นที่ถือทั้งหมดอยู่ร้อยละ 24.99 ของทุนชำระแล้ว ให้แก่กองทุนส่วนบุคคลธนาคารออมสิน โดยบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนยูโอบี (ประเทศไทย) จำกัด ร้อยละ 12.50 ของทุนชำระแล้ว และกองทุนส่วนบุคคลธนาคารยูโอบี โดยบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนยูโอบี (ประเทศไทย) จำกัด ในสัดส่วนร้อยละ 12.50 ของทุนชำระแล้ว เป็นผลให้กองทุนส่วนบุคคลทั้งสองแห่งถือหุ้นเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 17.50 ของทุนชำระแล้ว
พฤศจิกายน 2556	- บริษัทฯ ได้เสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อประชาชนจำนวน 50.00 ล้านหุ้นมูลค่าที่ตราไว้ (พาร์) หุ้นละ 0.50 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 25.00 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด ในวันที่ 26-28 พฤศจิกายน 2556 โดยเสนอขายในราคา 2.70 บาทต่อหุ้น
ธันวาคม 2556	- บริษัทฯ เข้าจดทะเบียนซื้อขายหลักทรัพย์วันแรกในตลาดหลักทรัพย์ mai ในวันที่ 17 ธันวาคม 2556
มีนาคม 2557	- บริษัทฯ ได้นำแนวคิดด้านความรับผิดชอบต่อสังคมมาใช้กำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจ โดยออกสินค้าเสริมสภาพคล่องในการประกอบอาชีพให้กับลูกค้าที่มีประวัติการผ่อนชำระที่ดี
สิงหาคม 2557	- บริษัทฯ เริ่มดำเนินโครงการสินเชื่อเช่าซื้อรถเก๋งมือสอง - บริษัทฯ ได้รับการคัดเลือกจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยให้เป็น 1 ใน 5 บริษัทนำร่องของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ mai ด้านการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน และรับผิดชอบต่อเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม
กันยายน 2557	- บริษัทฯ ลงนามโครงการสินเชื่อเช่าซื้อรถแทรกเตอร์ กับ บริษัท กมลอินคัสตรี จำกัด
ตุลาคม 2557	- บริษัทฯ มีการออกหุ้นกู้และเสนอขายในกรณีทั่วไปแก่ประชาชน เป็นหุ้นกู้ชนิดระบุผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีหลักประกันและไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 1 ปี 6 เดือน อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5.20 ครบกำหนดไถ่ถอนในเดือนเมษายน 2559 มูลค่า 300 ล้านบาท

	- บริษัทฯ ลงนามโครงการสินเชื่อเช่าซื้อรถแทรกเตอร์ กับ บริษัท เวิร์คแมน เฮฟวี อินดัสทรี (ไทยแลนด์) จำกัด
เมษายน 2558	- บริษัทฯ มีการออกหุ้นกู้และเสนอขายในวงจำกัดต่อผู้ลงทุนไม่เกิน 10 ราย เป็นหุ้นกู้ชนิดระบุผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีหลักประกันและไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 3 ปี อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5.18 ครบกำหนดไถ่ถอนในเดือนเมษายน 2561 มูลค่า 200 ล้านบาท
มิถุนายน 2558	- บริษัทฯ ลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือโครงการสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตร กับ บริษัท ยูเรกา ดีไซน์ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นผู้พัฒนาและผลิตเครื่องจักรกลการเกษตร อาทิเช่น เครื่องปลูกมันสำปะหลัง เครื่องสีข้าวชุมชน
กรกฎาคม 2558	- บริษัทฯ ได้รับการรับรองให้เป็นสมาชิกแนวร่วมปฏิบัติของภาคเอกชนไทยในการต่อต้านการทุจริต (CAC)
กันยายน 2558	- บริษัทฯ ลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือโครงการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องรีดยางเครป กับ บริษัท ยิปต้า จักรกลเกษตร เทรคคิง จำกัด
	- บริษัทฯ ลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือโครงการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องอบลดความชื้นเมล็ดพืช กับบริษัท คุณ ชัน เมชชีนเนอรี จำกัด
ตุลาคม 2558	- บริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ และใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพ (นาโนไฟแนนซ์) จากกระทรวงการคลัง
	- บริษัทฯ ได้รับการคัดเลือกจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยให้เป็นบริษัทจดทะเบียนในกลุ่ม “หุ้นยั่งยืน ประจำปี 2558” (Thailand Sustainability Investment 2015)
พฤศจิกายน 2558	- บริษัทฯ มีการออกหุ้นกู้และเสนอขายในวงจำกัดต่อผู้ลงทุนไม่เกิน 10 ราย เป็นหุ้นกู้ชนิดระบุผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีหลักประกันและไม่มีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ อายุ 4 ปี 11 เดือน 29 วัน อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5.18 ครบกำหนดไถ่ถอนในเดือนพฤศจิกายน 2563 มูลค่า 100 ล้านบาท
ธันวาคม 2558	- บริษัทฯ เริ่มให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ สามารถแบ่งตามประเภทการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

รายการ	ปี 2558		ปี 2557		ปี 2556	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
รายได้จากสิทธิเรียกร้องภายใต้สัญญาเช่าซื้อทรัพย์สิน						
รถเกี่ยวนวดข้าว	138.71	78.21	154.87	83.17	139.91	85.62
รถแทรกเตอร์	4.83	2.72	4.04	2.17	3.42	2.09
สินเชื่อเนกประสงค์	12.15	6.85	12.11	6.51	9.68	5.92
รถคิบบั๊ม รถคิบบ้อย	0.07	0.04	0.22	0.12	0.41	0.25
อะไหล่	0.11	0.06	-	-	-	-
เครื่องอบลดความชื้น	-	-	-	-	0.01	0.01
รถพรวนดิน	0.14	0.08	0.67	0.36	1.30	0.79
เครื่องรีดยางเครป	0.13	0.07	-	-	-	-
รถเกี่ยวนวดข้าวมือสอง	0.04	0.03	-	-	-	-
รวม	156.18	88.06	171.91	92.32	154.72	94.69
รายได้ดอกเบี้ยรับจากสินเชื่อส่วนบุคคล	3.88	2.19	1.27	0.68	-	-
รายได้ค่าปรับล่าช้า - สินเชื่อเช่าซื้อ	13.84	7.80	11.74	6.30	7.58	4.64
รายได้อื่น	3.46	1.95	1.30	0.70	1.10	0.67
รวมรายได้	177.36	100.00	186.22	100.00	163.40	100.00

หมายเหตุ : รายได้อื่น ประกอบด้วย ส่วนลดรับจากการส่งเสริมการขาย รายได้ค่าธรรมเนียมจากการประกันภัย ดอกเบี้ยรับ รายได้ค่าติดตามทวงถาม รายได้ค่าเปลี่ยนสัญญาและรายได้รับจากการขอใช้สินเชื่อเนกประสงค์

การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์ในธุรกิจหลักของบริษัทฯ สามารถแบ่งออกเป็น 5 ประเภทได้แก่

- 1) ธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ
- 2) ธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเนกประสงค์
- 3) ธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเงินกู้ยืมแบบมีหลักประกัน

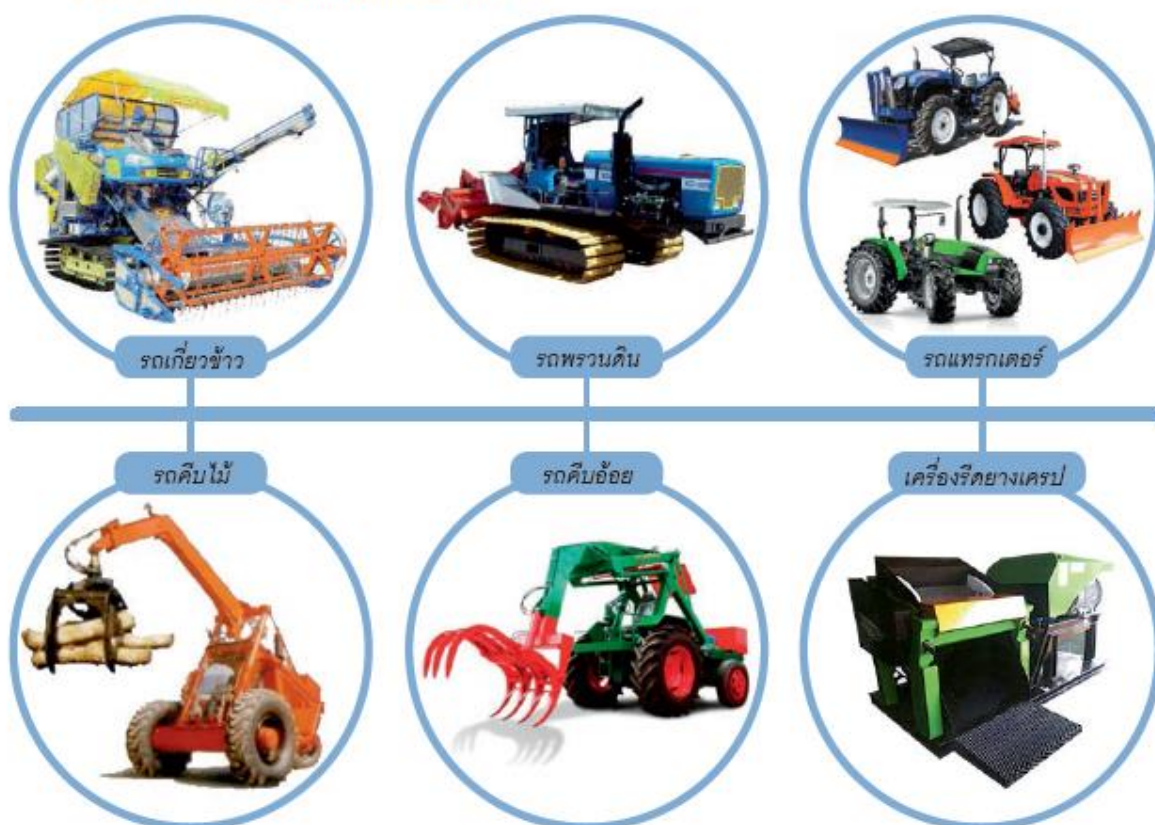
- 4) ธุรกิจการให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ และสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับ
- 5) บริการอื่นๆ เช่น การจัดหาประกันภัยเครื่องจักรกลการเกษตร การบริการประสานงานข้อมูลในการประกอบอาชีพ เป็นต้น

2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1) ธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ

บริษัทฯ ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรในหลากหลายประเภท ได้แก่ รถเกี่ยวข้าว รถพรวนดิน รถแทรกเตอร์และอุปกรณ์ต่อพ่วง รถคืบไม้ รถคืบอ้อย เครื่องอบลดความชื้นเมล็ดพืช เครื่องรีดยางเครป เป็นต้น โดยกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ เป็นลูกค้าประเภทบุคคลธรรมดา ทั้งนี้ลูกค้าจะนำเครื่องจักรกลการเกษตรที่บริษัทฯ ให้เช่าซื้อไปใช้ในการประกอบอาชีพเกี่ยวกับการรับจ้างทางการเกษตรและการทำงานส่วนตัว

เครื่องจักรกลการเกษตรที่บริษัทให้สินเชื่อเช่าซื้อ



2) ธุรกิจให้บริการสินเชื่อเนกประสงค์

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

3) การให้บริการสินเชื่อเงินกู้ยืมแบบมีหลักประกัน

การให้บริการสินเชื่อเงินกู้ยืมแบบมีหลักประกัน เป็นการให้สินเชื่อแก่ลูกค้า เพื่อนำเงินทุนไปใช้ในการประกอบอาชีพ หรือใช้จ่ายตามความประสงค์ของลูกค้า โดยผู้ขอกู้จะต้องนำหลักประกันมาจดจำนอง/โอนกรรมสิทธิ์ให้กับบริษัท ทั้งนี้ผู้ขอใช้สินเชื่อจะต้องเป็นลูกค้าปัจจุบันของบริษัทฯ ที่มีประวัติการผ่อนชำระค่างวดตามเกณฑ์ที่กำหนด หรือเป็นลูกค้าใหม่ที่มีคุณสมบัติตามที่บริษัทฯ กำหนดไว้

4) ธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ (Personal Loan) และสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับ (Nano Finance)

บริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับของธนาคารแห่งประเทศไทย โดยได้รับใบอนุญาตจากกระทรวงการคลังเมื่อวันที่ 14 ตุลาคม 2558 โดยบริษัทฯ ได้เริ่มให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับเมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีนโยบายการให้สินเชื่อส่วนบุคคลเฉพาะกลุ่มลูกค้าเก่าที่มีประวัติทางการเงินกับบริษัทฯ อยู่แล้ว หรือกลุ่มลูกค้าที่มีอาชีพการงานที่มั่นคง มีหลักแหล่งที่แน่นอน และสามารถตรวจสอบข้อมูลได้เท่านั้น เช่น พนักงานประจำ หรือบุคคลธรรมดาที่มีการประกอบอาชีพที่มั่นคง เนื่องจากสินเชื่อส่วนบุคคลเป็นสินเชื่อเงินกู้ยืมแบบไม่มีหลักประกัน โดยบริษัทฯ มีการจำกัดวงเงินการให้สินเชื่อส่วนบุคคลเป็นไปตามนโยบายของบริษัทฯ และหลักเกณฑ์การพิจารณาวงเงินกู้ยืม ตลอดจนมีการกำหนดอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมอื่นๆ เป็นไปตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย โดยกำหนดระยะเวลาการผ่อนชำระไม่เกิน 36 เดือน

สำหรับสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับของธนาคารแห่งประเทศไทย (นาโนไฟแนนซ์) ซึ่งบริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตจากกระทรวงการคลังเมื่อวันที่ 14 ตุลาคม 2558 ในปี 2558 บริษัทฯ ยังไม่ได้เริ่มเปิดให้บริการสินเชื่อดังกล่าว บริษัทฯ มีนโยบายการให้สินเชื่อรายย่อยเฉพาะกลุ่มลูกค้าเก่าที่มีประวัติทางการเงินและยังมีการประกอบอาชีพที่ชัดเจน หรือบุคคลธรรมดาที่มีการประกอบอาชีพเป็นหลักแหล่งที่ชัดเจนแน่นอน และสามารถตรวจสอบข้อมูลได้เท่านั้น เนื่องจากสินเชื่อรายย่อยเป็นสินเชื่อเงินกู้ยืมแบบไม่มีหลักประกัน ทั้งนี้บริษัทฯ จำกัดวงเงินการให้สินเชื่อรายย่อยรายละไม่เกินวงเงิน 100,000 บาท และมีหลักเกณฑ์การพิจารณาวงเงินกู้ยืม ตลอดจนมีการกำหนดอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมอื่นๆ เป็นไปตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย โดยกำหนดระยะเวลาการผ่อนชำระไม่เกิน 36 เดือน

5) บริการเสริมอื่นๆ

บริษัทฯ ให้บริการในการจัดหาประกันภัยอุบัติเหตุเกี่ยวกับเครื่องจักรกลการเกษตร ซึ่งบริการดังกล่าวเป็นการคุ้มครองและป้องกันความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นจากอุบัติเหตุในการทำงานของเครื่องจักรกลการเกษตรประเภทต่าง ๆ นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีบริการ “จี แคป คอลเซ็นเตอร์” ซึ่งเป็นการให้บริการเกี่ยวกับการประสานงานการจัดหาเกี่ยวนวดข้าว การประสานงานด้านการขนย้ายรถเกี่ยวนวดข้าว การให้คำปรึกษาและแนะนำในการประกอบอาชีพรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว เป็นต้น ซึ่งเป็นการนำฐานข้อมูลของลูกค้ามาพัฒนาเพื่อก่อให้เกิดประโยชน์ร่วมกัน ทั้งนี้ลูกค้า ผู้ประกอบอาชีพรับจ้างเกี่ยวข้าว และผู้ที่สนใจ สามารถใช้บริการ จี แคป คอลเซ็นเตอร์ โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย

สัดส่วนการปล่อยสินเชื่อของบริษัทฯ แบ่งตามประเภทเครื่องจักรกลการเกษตรปี2556-2558

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภทเครื่องจักรกลการเกษตร	ปี 2558		ปี 2557		ปี 2556	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
รถเกี่ยวนวดข้าว	189.68	69.55	356.08	83.10	444.14	91.95
รถแทรกเตอร์	10.76	3.95	12.63	2.95	9.14	1.89
สินเชื่อเนกประสงค์	33.75	12.38	35.48	8.28	24.63	5.10
เครื่องรีดยางเครป	3.28	1.20	-	-	-	-
รถคืบไม้ รถคืบอ้อย	-	-	-	-	0.80	0.17
รถพรวนดิน	-	-	-	-	1.98	0.41
สินเชื่อส่วนบุคคล	34.94	12.81	22.08	5.15	-	-
อื่นๆ	0.31	0.11	2.24	0.52	2.32	0.48
รวม	272.71	100	428.51	100	483.02	100

ที่มา : บริษัท จี แคปิตอล จำกัด (มหาชน)

2.2 การตลาด และภาวะการแข่งขัน

ภาพรวมเศรษฐกิจไทยในปี 2558 มีการขยายตัวทางเศรษฐกิจในอัตรา 2.8 เพิ่มขึ้นจากปีก่อนที่อัตรา 0.9 โดยการขยายตัวของเศรษฐกิจเกิดจากแรงขับเคลื่อนจากการลงทุนและมาตรการการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐที่มีแนวโน้มการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้การขยายตัวของธุรกิจท่องเที่ยวยังเป็นปัจจัยที่สนับสนุนการขยายตัวทางเศรษฐกิจ ประกอบกับอัตราเงินเฟ้อและราคาน้ำมันที่อยู่ในระดับต่ำต่อเนื่อง อย่างไรก็ตามการชะลอตัวของเศรษฐกิจโลกโดยเฉพาะประเทศคู่ค้าสำคัญของไทยจะส่งผลกระทบต่อปริมาณการส่งออกสินค้าและบริการมีการปรับตัวลดลง

ธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร

ภาพเศรษฐกิจการเกษตรในปี 2558 มีการหดตัวในอัตรา 4.2 เมื่อเทียบกับปี 2557 โดยสาขาพืช สาขาประมง และสาขาบริการทางการเกษตร หดตัวร้อยละ 5.8, 1.3 และ 4.0 ตามลำดับ ขณะที่สาขาปศุสัตว์ และสาขาป่าไม้ ขยายตัวร้อยละ 2.2 และ 2.8 ตามลำดับ

ปัจจัยลบที่ส่งผลกระทบต่อภาระหนี้ของเศรษฐกิจการเกษตรเกิดจากปัญหาภัยแล้งที่เกิดขึ้นต่อเนื่องตั้งแต่ปลายปี 2557 ต่อเนื่องมาถึงเดือนเมษายน 2558 ส่งผลกระทบอย่างรุนแรงต่อการผลิตพืชไร่และข้าวนาปรัง นอกจากนี้ยังเกิดปัญหาฝนทิ้งช่วงทำให้เกษตรกรต้องเลื่อนการเพาะปลูกข้าวนาปรังออกไป ประกอบกับปัญหานี้สินของเกษตรกรที่สืบเนื่องมาจากผลผลิตทางการเกษตรและราคาพืชผลทางการเกษตรลดลง ทำให้เกษตรกรไม่สามารถชำระหนี้เก่าและขาดแคลนเงินทุนเพื่อทำการเกษตรในรอบใหม่ อีกทั้งการส่งออกสินค้าเกษตรมีทิศทางลดลงจากสถานะเศรษฐกิจโลกชะลอตัวลงจึงทำให้ราคาพืชผลทางการเกษตรมีการปรับตัวลดลงตามไปด้วย

อย่างไรก็ตามปัจจัยบวกที่ส่งผลกระทบในทางบวกต่อภาคการเกษตรเกิดจากนโยบายภาครัฐที่มีการปรับโครงสร้างเศรษฐกิจภาคการเกษตร และการลดต้นทุนการผลิต จึงทำให้แนวโน้มการผลิตสินค้าเกษตรมีประสิทธิภาพมากขึ้น ประกอบกับราคาน้ำมันที่ลดลง จึงทำให้ต้นทุนการผลิตทางการเกษตรลดลงตามไปด้วย

อัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมภาคการเกษตร

สาขา	2556	2557	2558
ภาคเกษตร	1.1	1.2	-4.2
พืช	3.0	1.5	-5.8
ปศุสัตว์	1.3	1.9	2.2
ประมง	-7.2	-1.8	-1.3
บริการทางการเกษตร	1.1	-0.5	-4.0
ป่าไม้	3.8	2.8	2.8

ที่มา : กองนโยบายและแผนพัฒนาการเกษตร, สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร

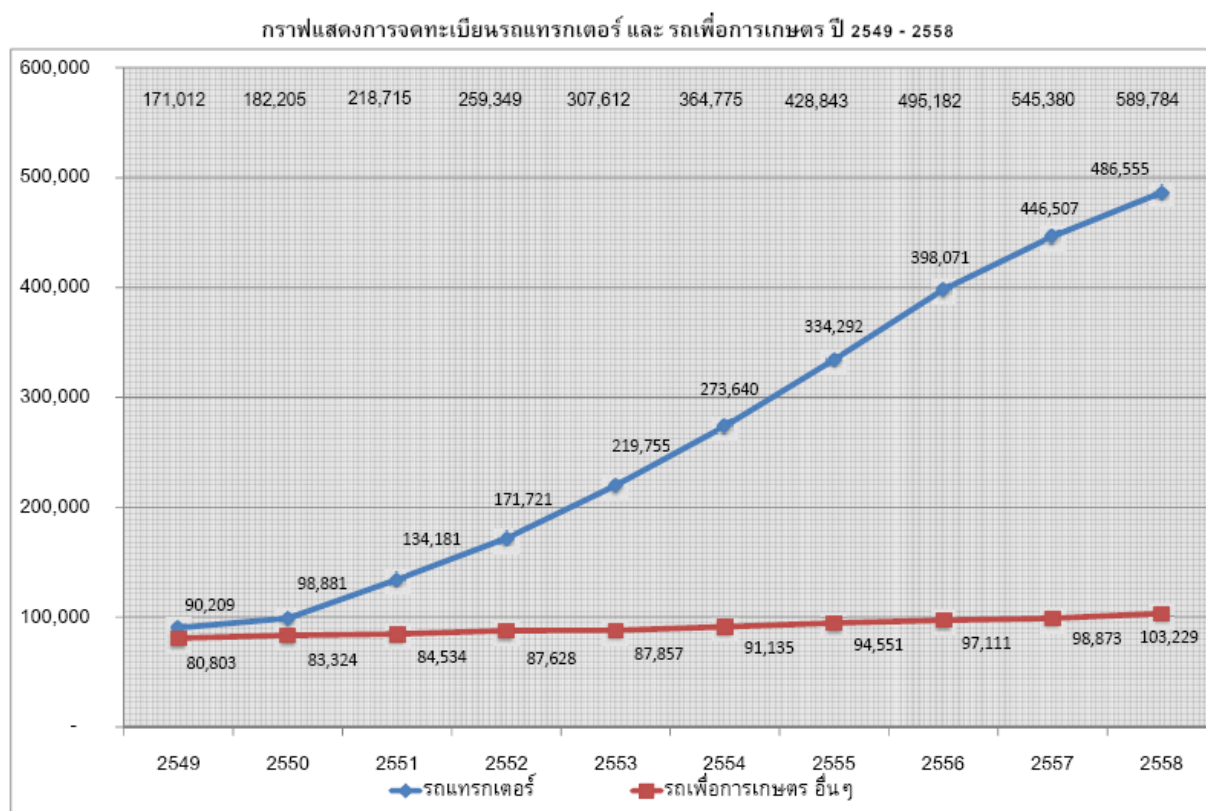
จากการสำรวจภาวะเศรษฐกิจและสังคมของครัวเรือน ในปี 2556 โดยสำนักงานสถิติแห่งชาติ ได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากจำนวนครัวเรือนตัวอย่างประมาณ 52,000 ครัวเรือน พบว่าครัวเรือนทั่วประเทศมีรายได้เฉลี่ยเดือนละ 25,194 บาทต่อครัวเรือน โดยส่วนใหญ่เป็นรายได้จากการทำงาน ซึ่งได้แก่ค่าจ้างเงินเดือนเป็นหลัก และในส่วนของหนี้สิน มีค่าใช้จ่ายเดือนละ 19,061 บาทต่อครัวเรือน และมีหนี้สินต่อครัวเรือนเฉลี่ยเท่ากับ 163,087 บาทต่อครัวเรือน

อย่างไรก็ตามศูนย์วิจัยกสิกรไทย ได้ทำการสำรวจข้อมูลเกี่ยวกับสถานการณ์หนี้ครัวเรือนไทย ณ ไตรมาสที่ 3/2558 พบว่า หนี้สินครัวเรือนอยู่ที่ระดับ 81.1% ของจีดีพีเทียบกับ 80.7% ของจีดีพี ในไตรมาสที่ 2/2558 และ 79.8% ของจีดีพีในสิ้นปี 2557 โดยคาดว่าแนวโน้มหนี้สินครัวเรือนจะปรับตัวเพิ่มขึ้น ซึ่งเกิดจาก

มาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจภาคอสังหาริมทรัพย์ของภาครัฐ และการเร่งตัวขึ้นของการปล่อยสินเชื่อส่วนบุคคล และสินเชื่อบัตรเครดิต (มองเศรษฐกิจ ฉบับที่ 3597, วันที่ 30 ธันวาคม 2558, ศูนย์วิจัยกสิกรไทย)

จากสถิติจำนวนรถที่จดทะเบียนสะสมของกรมการขนส่งทางบก พบว่า จำนวนรถแทรกเตอร์ (รย.13) ที่จดทะเบียนสะสมทั่วประเทศในช่วงปี 2549-2558 มีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว จาก 90,209 คัน ในปี 2549 เป็น 486,555 คัน ในปี 2558 คิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 48.82 ต่อปี ในขณะที่จำนวนรถใช้งานเกษตรกรรม (รย.15) ที่จดทะเบียนสะสมทั่วประเทศในช่วงปี 2549-2558 มีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจาก 80,803 คัน ในปี 2549 เป็นจำนวน 103,229 คัน ในปี 2558 คิดเป็นอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 3.08 ต่อปี

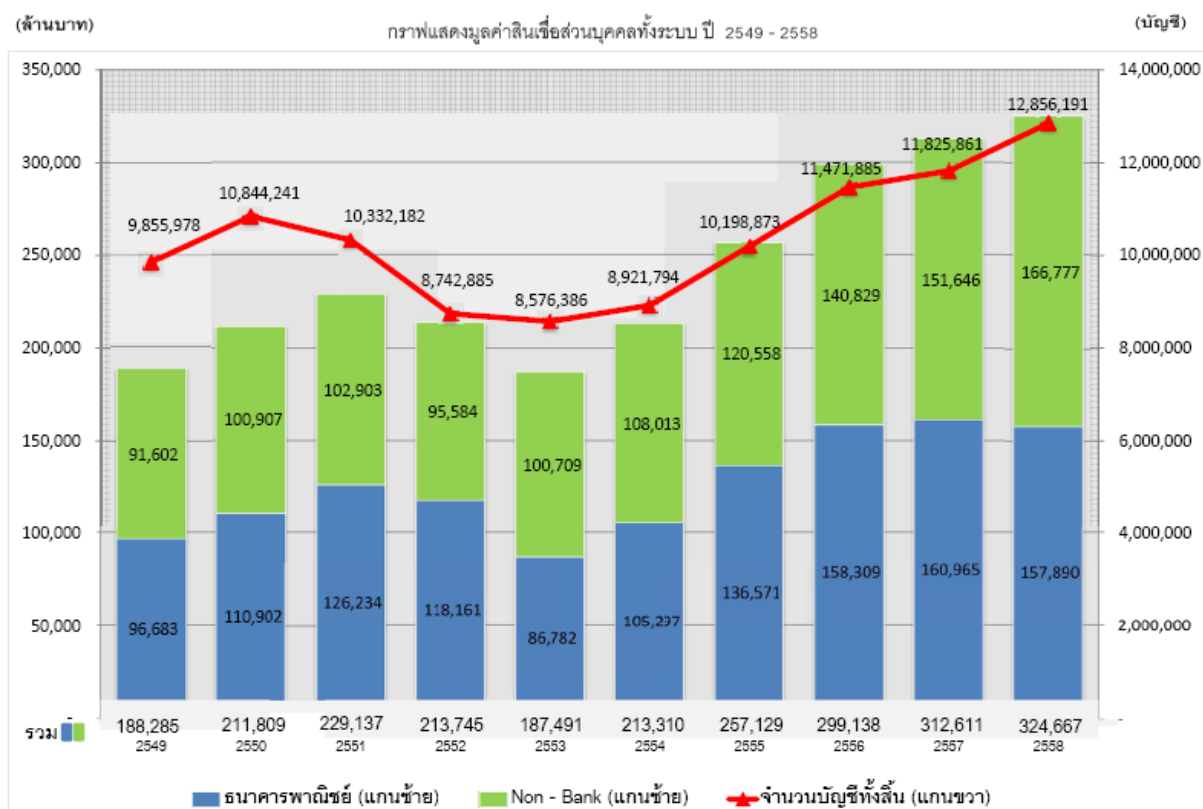
ทั้งนี้การจดทะเบียนรถเพื่อการเกษตรยังไม่เป็นที่แพร่หลายนัก เนื่องจากเกษตรกรโดยส่วนใหญ่ไม่นิยมการนำรถเพื่อการเกษตรมาจดทะเบียน ประกอบกับการบังคับใช้กฎหมายเกี่ยวกับการจดทะเบียนรถเพื่อการเกษตรยังขาดความเข้มงวด จึงทำให้ข้อมูลการจดทะเบียนรถเพื่อการเกษตรประเภทต่างๆ ไม่ชัดเจน จากข้อมูลสถิติการจดทะเบียนรถแทรกเตอร์และรถการเกษตร พบว่า ในช่วงปี 2553-2555 มีการเติบโตของการจดทะเบียนอย่างต่อเนื่อง และอัตราการจดทะเบียนเริ่มมีการเติบโตลดลงตั้งแต่ช่วงปี 2556-2558 ซึ่งเกิดจากปัญหาผลกระทบจากการจ่ายเงินจำนำข้าวที่ล่าช้าของรัฐบาล ต่อเนื่องมายังปัญหาผลกระทบจากภัยแล้ง และราคาพืชผลทางการเกษตรตกต่ำ จึงทำให้การเติบโตมีการถดถอยดังกล่าว อย่างไรก็ตามการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ยังคงมีโอกาสเติบโตอย่างต่อเนื่องได้ในอนาคต



ที่มา : จำนวนรถที่จดทะเบียนสะสมทั่วประเทศ, กรมการขนส่งทางบก

ธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคล

จำนวนบัญชีสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับในประเทศไทยเติบโตอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2549-2550 และเริ่มลดลงตั้งแต่ปี 2551 เป็นต้นมา เนื่องจากผลกระทบทางวิกฤตเศรษฐกิจ ทำให้สถาบันการเงินทุกแห่งมีความระมัดระวังในการพิจารณาสินเชื่อมากขึ้น และยังคงปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่องถึงปี 2553 ถึงแม้ว่าภาวะเศรษฐกิจจะปรับตัวในทิศทางที่ดีขึ้น ผลจากการกระตุ้นภาคเศรษฐกิจของรัฐบาล ส่งผลให้ สินเชื่อส่วนบุคคลสามารถขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2554-2556



ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

หมายเหตุ : - สินเชื่อส่วนบุคคลเฉพาะที่ไม่มีทรัพย์สินหรือทรัพย์สินเป็นหลักประกัน โดยให้รวมถึงสินเชื่อที่เกิดจากการให้เช่าซื้อและการให้เช่าแบบลีสซิ่งในสินค้าที่ผู้ประกอบการมีได้จำหน่ายเป็นทางการค้าปกติ ทั้งนี้ ไม่รวมสินเชื่อที่เกิดจากการให้เช่าซื้อและการให้เช่าแบบลีสซิ่งในสินค้าที่เป็นรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ สินเชื่อเพื่อการศึกษา สินเชื่อเพื่อการเดินทางไปทำงานในต่างประเทศ สินเชื่อเพื่อรักษาพยาบาล และสินเชื่อเพื่อสวัสดิการพนักงาน ที่หน่วยงานต้นสังกัด ได้มีการทำสัญญากับผู้ประกอบการสินเชื่อส่วนบุคคล

ในปี 2558 สินเชื่อส่วนบุคคลขยายตัวเพิ่มขึ้นเล็กน้อย โดยจำนวนบัญชีเพิ่มขึ้นร้อยละ 8.71 จาก 11.83 ล้านบัญชี ณ สิ้นปีก่อนเป็น 12.86 ล้านบัญชี โดยจำนวนบัญชีของธนาคารพาณิชย์จดทะเบียนในประเทศไทยลดลงร้อยละ 6 และผู้ประกอบการที่มีใช้สถาบันการเงินเพิ่มขึ้นร้อยละ 13.48 นอกจากนี้ยอดสินเชื่อคงค้าง

ณ สิ้นปี 2558 ขยายตัวร้อยละ 3.86 จากปลายปีก่อน คิดเป็นมูลค่ารวม 324,667 ล้านบาทโดยสิ้นเชิงของกิจการพาณิชย์จดทะเบียนในประเทศไทยลดลงร้อยละ 1.91 เป็น 157,890 ล้านบาท ผู้ประกอบธุรกิจที่มีใช้สถาบันการเงินเติบโตร้อยละ 9.98 เป็น 166,777 ล้านบาท ธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลยังคงขยายตัวได้ดีถึงแม้ว่าสถานการณ์เศรษฐกิจในประเทศไทยจะชะลอตัวลงในช่วงที่ผ่านมา โดยเฉพาะอย่างยิ่งจากหนี้ครัวเรือนที่เพิ่มสูงขึ้น แต่โอกาสทางธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลยังคงมีอยู่ ทั้งนี้ปัจจัยบวกที่สนับสนุนให้สินเชื่อส่วนบุคคลเติบโตเป็นผลมาจาก การผลักดันการใช้จ่ายของภาครัฐที่ช่วยและฟื้นฟูความเชื่อมั่นในการใช้จ่ายของภาคเอกชน ซึ่งจะกระตุ้นให้ผู้ให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลหันมาทำการตลาดมากขึ้น อีกทั้งผู้ประกอบการมุ่งเน้นการทำการตลาดที่มุ่งลูกค้าที่เน้นความรวดเร็วในการทราบผลการพิจารณาและอนุมัติวงเงินเป็นสำคัญ

อย่างไรก็ตาม การพิจารณาอนุมัติสินเชื่อของผู้ประกอบการยังคงอยู่บนพื้นฐานของความระมัดระวัง โดยผู้ประกอบการจะให้ความสำคัญกับคุณภาพของลูกค้าเป็นหลัก นอกจากนี้ ผู้ประกอบการทั้งธนาคารพาณิชย์ และ ผู้ประกอบธุรกิจที่มีใช้สถาบันการเงิน ต่างให้ความสำคัญกับการให้สินเชื่อส่วนบุคคลมากขึ้น เนื่องจากเป็นตลาดที่มีขนาดใหญ่ โดยมีการแข่งขันกันทั้งในด้านราคา การให้บริการ และการเข้าถึงลูกค้า เพื่อให้ได้มาซึ่งส่วนแบ่งตลาดที่เพิ่มขึ้น

2.2.1 กลยุทธ์การแข่งขัน

1. กลยุทธ์การสร้างแตกต่างในการให้บริการ

บริษัทฯ มีนโยบายในการพัฒนาการให้บริการทางการเงินให้มีความแตกต่างและหลากหลายและครบวงจรให้กับลูกค้าอย่างต่อเนื่องเพื่อรักษฐานลูกค้า ตลอดจนสร้างความมูลค่าเพิ่มและความจงรักภักดีในบริการของบริษัทฯ จากการที่บริษัทฯ มีความรู้ความเข้าใจถึงพฤติกรรมของลูกค้ากลุ่มลูกค้าและทำให้บริษัทฯ สามารถพัฒนารูปแบบการให้บริการด้านการเงินที่ตรงกับความต้องการของลูกค้าได้อย่างหลากหลาย เช่น โครงการสินเชื่อเนกประสงค์ สินเชื่อเพื่อการซ่อมแซมเครื่องจักรกลการเกษตร สินเชื่อเพื่อการซื้ออะไหล่ สินเชื่อเพื่อเสริมสภาพคล่อง สินเชื่อเงินกู้ยืมแบบมีหลักประกัน เป็นต้น

การบริการของบริษัทฯจะเป็นการบริการที่สะดวก รวดเร็ว และให้บริการกับลูกค้าถึงบ้าน สอดคล้องกับพฤติกรรมและลักษณะของลูกค้า ทำให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นและสะดวกสบาย ไม่ต้องเดินทางเข้ามาทำธุรกรรมทางการเงินอย่างเช่นสถาบันการเงินทั่วไป นอกจากนี้บริษัทฯ ได้เปิดให้บริการ “จี แคป คอลเซ็นเตอร์” เพื่อให้บริการข้อมูลสำหรับการประกอบอาชีพรถเกี่ยวนาโดยไม่มีค่าใช้จ่าย เช่น การบริการประสานงานติดต่อจัดหารถเกี่ยวนา การบริการประสานงานขนย้ายรถเกี่ยวนา การบริการให้คำปรึกษาแนะนำในการประกอบอาชีพ ตลอดจนการบริการประสานงานในการแก้ไขปัญหาต่างๆของลูกค้า เป็นต้น และบริษัทฯยังจัดให้มีการบริการหลังการขาย โดยจะมีเจ้าหน้าที่ติดต่อสอบถามถึงสารทุกข์สุกดิบ

ปัญหาและอุปสรรคในการประกอบอาชีพ เพื่อพยายามช่วยเหลือและหาแนวทางแก้ไขปัญหาในการประกอบอาชีพ ตลอดจนนำข้อมูลที่ได้จากการสำรวจมาใช้ในการพัฒนาและต่อยอดการให้บริการกับลูกค้าในอนาคตอีกทางหนึ่งด้วย

2. กลยุทธ์การขยายธุรกิจ

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

นอกจากนั้นบริษัทฯ มีนโยบายในการพัฒนาและต่อยอดการให้บริการทางการเงินในรูปแบบต่างๆ เพื่อตอบสนองและสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า โดยในปี 2558 บริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ และใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพ ภายใต้การกำกับ โดยบริษัทฯ ได้เริ่มให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ เมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2558 ที่ผ่านมา ซึ่งทำให้บริษัทฯ มีการขยายการให้บริการทางการเงินเพิ่มมากขึ้น

3. กลยุทธ์การส่งเสริมด้านการตลาด

บริษัทฯ ได้จัดให้มีการส่งเสริมด้านการตลาดร่วมกับการจัดงานและการออกงานกับลูกค้าของบริษัทฯ เพื่อกระตุ้นให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้าและใช้บริการทางการเงินของบริษัทฯ ได้ง่ายขึ้น เช่น โปรโมชันการให้ระยะเวลาการปลอดดอกเบี้ย การจัดเดินทางไปศึกษาดูงานและท่องเที่ยวต่างประเทศ เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงคิดและพัฒนาการส่งเสริมด้านการตลาดให้มีความเหมาะสม สอดคล้องและตอบสนองกับฤดูกาลในการจัดจำหน่ายสินค้า ทั้งยังตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า เพื่อทำให้บริษัทฯ สามารถเพิ่มปริมาณลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการด้านสินเชื่ออย่างต่อเนื่องและเกิดการซื้อซ้ำในอนาคต

นอกจากนั้นบริษัทฯ มีนโยบายในการให้ส่วนลดการชำระค่างวดสำหรับลูกค้าที่ชำระค่างวดก่อนกำหนด รวมทั้งบริษัทฯ ยังจัดให้มีของรางวัลสูงใจให้กับลูกค้าที่ชำระค่างวดตรงตามกำหนด ทั้งนี้เพื่อเป็นการสนับสนุนและสร้างระเบียบวินัยทางการเงินให้ลูกค้า และมีแรงจูงใจในการชำระเงินอีกด้วย

4. กลยุทธ์การโฆษณาประชาสัมพันธ์

การดำเนินกลยุทธ์การประชาสัมพันธ์จะสามารถทำให้ลูกค้าเกิดความเข้าใจในการบริการด้านสินเชื่อของบริษัทฯ ได้มากยิ่งขึ้น ตลอดจนเป็นการสร้างโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนในระบบให้กับลูกค้า ทำให้บริษัทฯ สามารถขยายกลุ่มลูกค้าที่ยังไม่เคยใช้บริการที่เป็นกลุ่มลูกค้าใหม่ได้มากขึ้น และยังเป็นการรักษา

ฐานลูกค้าเดิมให้ทราบถึงบริการต่างๆของบริษัทอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้การดำเนินกลยุทธ์การโฆษณาประชาสัมพันธ์ยังเป็นการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับองค์กรอีกทางหนึ่งด้วย

โดยการประชาสัมพันธ์ของบริษัทจะต้องดำเนินการให้ตรงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยบริษัทมีช่องทางการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทฯ เช่น สื่อวิทยุท้องถิ่น วิทยุชุมชน การออกงานร่วมกับคู่ค้า การลงโฆษณาในนิตยสาร การทำป้ายโฆษณา แผ่นพับ การส่งข้อความทางโทรศัพท์ เว็บไซต์ โซเชียลมีเดีย เป็นต้น

5. กลยุทธ์การสร้างภาพลักษณ์องค์กร

บริษัทฯ ได้เริ่มประกอบธุรกิจตั้งแต่ปี 2549 เป็นต้นมา ซึ่งบริษัทฯ ได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีจากเกษตรกรที่ใช้บริการด้านสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรของบริษัทฯ ทำให้ชื่อเสียงของบริษัทฯ เป็นที่ยอมรับและไว้วางใจในกลุ่มลูกค้าเป็นอย่างดี ตลอดจนก่อให้เกิดความเชื่อมั่นและการไว้วางใจจากคู่ค้า และพันธมิตรต่างๆ ทั้งนี้การสร้างภาพลักษณ์องค์กรเป็นสิ่งจำเป็นและจะต้องดำเนินการควบคู่ไปกับกลยุทธ์การโฆษณาประชาสัมพันธ์เพื่อให้บริษัทฯ เป็นที่เชื่อถือและยอมรับของผู้มีส่วนได้เสียต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง

6. กลยุทธ์การรักษาและสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการรักษาและสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า โดยในกลุ่มลูกค้าที่ประกอบอาชีพทางการเกษตรนั้น บริษัทฯ ได้เริ่มการให้บริการ “จี แคป คอลเซ็นเตอร์” เพื่อเป็นศูนย์ประสานงานและสร้างเครือข่ายผู้ประกอบการอาชีพรับจ้างเกี่ยวนวดข้าว และให้บริการลูกค้าในด้านต่างๆ เช่น การประสานงานจัดหาเกี่ยวนวดข้าว การประสานงานจัดหาพื้นที่รับจ้างเก็บเกี่ยวข้าว การประสานงานจัดหาบรรทุกลากจูง ตลอดจนการให้คำปรึกษาและแนะนำในการประกอบอาชีพรับจ้างเกี่ยวข้าว เป็นต้น โดยลูกค้าไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการใช้บริการ

การรักษาและสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า จะทำให้บริษัทฯ ทราบถึงความต้องการของลูกค้าซึ่งจะนำมาพัฒนาและต่อยอดในการให้บริการทางการเงินในด้านต่างๆ ให้กับลูกค้า นอกจากนี้บริษัทฯ ได้มีการนำฐานข้อมูลลูกค้ามาพัฒนาอย่างเป็นระบบ เพื่อนำมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการให้บริการของบริษัทฯ อีกทั้งเป็นการเสริมสร้างจุดแข็งในการให้บริการให้กับบริษัทฯ อีกทางหนึ่งด้วย

7. กลยุทธ์การรักษาและสร้างความสัมพันธ์กับคู่ค้าและพันธมิตร

บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการรักษาและสร้างความสัมพันธ์อันดีกับคู่ค้าและพันธมิตร เนื่องจากคู่ค้าและพันธมิตรมีส่วนร่วมในการสนับสนุนให้ลูกค้าทราบถึงบริการทางการเงิน การให้คำปรึกษาและแนะนำบริการด้านสินเชื่อ และทำให้ลูกค้าตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อของบริษัทฯ ที่ผ่านมามีบริษัทฯ ได้จัดให้มีบริการ

เสริมด้านการเงินเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและความภักดีให้กับสินค้าของลูกค้าและพันธมิตร ตลอดจนจัดการประชุม หรือเพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลต่างๆ และนำปัญหาที่เกิดจากการดำเนินงานมาร่วมกันพิจารณาปรับปรุงและแก้ไขอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการให้ความร่วมมือในการจัดทำกิจกรรมต่าง ๆ ของบริษัทลูกค้าและพันธมิตรเป็นอย่างดี เพื่อเป็นการกระชับความสัมพันธ์และสร้างโอกาสในการทำธุรกิจของบริษัทฯ

8. กลยุทธ์การพัฒนาและรักษาบุคลากร

บริษัทฯ ตระหนักและให้ความสำคัญในการพัฒนาบุคลากรของบริษัทฯ ให้มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และความสามารถในการปฏิบัติงานอย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้บริษัทฯ มุ่งเน้นการพัฒนาบุคลากรในด้านการฝึกอบรมเพื่อเสริมสร้างทักษะและพัฒนาความรู้ในด้านต่าง ๆ ทั้งการอบรมสัมมนาภายนอกและการจัดฝึกอบรมภายใน นอกจากนี้ยังมีนโยบายในการรักษาบุคลากรด้วยการให้ค่าตอบแทน สวัสดิการ และผลประโยชน์ด้านอื่น ๆ ตลอดจนปรับตำแหน่งหน้าที่การงานตามความเหมาะสม

2.2.2 นโยบายราคา

บริษัทฯ มีนโยบายในการกำหนดอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมและเป็นธรรมแก่ลูกค้า โดยบริษัทฯ จะพิจารณาแนวโน้มอัตราดอกเบี้ยของตลาดเงินและผู้ประกอบการรายอื่นๆ ในธุรกิจเกี่ยวกับการเช่าซื้อและสินเชื่อประเภทอื่นๆ รวมถึงปัจจัยต่างๆ เพื่อที่บริษัทฯ จะได้นำมากำหนดรูปแบบสินเชื่อที่สอดคล้องกับความสามารถในการผ่อนชำระของลูกค้าต่อไป ซึ่งปัจจัยดังกล่าวได้แก่

1. ต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯ ในปัจจุบันและแนวโน้มปัจจัยอื่น ๆ ที่จะส่งผลกระทบต่อต้นทุนดังกล่าว เช่น สถานะเศรษฐกิจของประเทศ แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยในตลาดเงิน
2. ต้นทุนการดำเนินงานของบริษัทฯ
3. คุณสมบัติของเครื่องจักรกลการเกษตรที่ใช้เป็นหลักประกันในการเช่าซื้อ ได้แก่ ประเภทและยี่ห้อของสินค้า สภาพของสินค้า และอายุการใช้งานของสินค้า
4. คุณสมบัติของผู้ขอสินเชื่อและผู้ค้ำประกัน (ถ้ามี)

2.2.3 ช่องทางการจำหน่าย

ในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อของบริษัทฯ นั้น ลูกค้าจะติดต่อเพื่อขอสินเชื่อเช่าซื้อ และสินเชื่อประเภทอื่นๆ ได้ 3 ช่องทางได้แก่

1. ติดต่อผ่านผู้จำหน่ายสินค้าซึ่งเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับบริษัทฯ โดยตรง ซึ่งผู้จำหน่ายสินค้าจะเป็นผู้ที่แนะนำลูกค้าให้แก่บริษัทฯ
2. ติดต่อผ่านเจ้าหน้าที่ของบริษัทฯ ที่ประจำอยู่ที่ศูนย์บริการ ณ สำนักงานของผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายสินค้า
3. ติดต่อบริษัทฯ โดยตรงผ่านสำนักงานใหญ่หรือทางเว็บไซต์ของบริษัทฯ

ที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้ให้บริการผ่านช่องทางที่ 1 และ 2 มากที่สุดโดยบริษัทฯ ยึดนโยบายที่จะประกอบธุรกิจในลักษณะประสานประโยชน์ร่วมกันทุกฝ่ายและมุ่งรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับพันธมิตรทางธุรกิจทุกราย จึงเป็นที่มั่นใจได้ว่าบริษัทฯ จะยังคงสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างราบรื่นและการสร้างสายสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรทุกรายของบริษัทฯ

สำหรับจำนวนสำนักงานที่เปิดบริการ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีสำนักงานใหญ่ที่กรุงเทพมหานคร จำนวน 1 แห่ง และมีศูนย์บริการจำนวน 5 แห่ง ได้แก่ พิษณุโลก ขอนแก่น สุรินทร์ อุบลราชธานี และเชียงราย เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้าที่ใช้บริการ

2.2.4 เป้าหมายการดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ มีเป้าหมายการเป็นผู้นำในการให้สินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร โดยมุ่งเน้นให้เกษตรกรที่ไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกันและขาดโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้มีโอกาสและมีความเท่าเทียมในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน โดยผ่านการเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร ทำให้เกษตรกรได้มีเครื่องจักรกลการเกษตรที่ทันสมัยไปใช้ในการเพิ่มประสิทธิภาพในการเพาะปลูก การเก็บเกี่ยว และการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร โดยอาศัยทีมงานที่มีความรู้ มีประสบการณ์และมีความเข้าใจ รวมถึงมีระบบการจัดการที่ดีและมีประสิทธิภาพ การให้บริการที่สะดวกรวดเร็ว ตลอดจนมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรม และโปร่งใส เพื่อให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นและมีความพึงพอใจในคุณภาพของการบริการ

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังต้องการที่จะเติบโตอย่างมั่นคงด้วยการเพิ่มยอดขายได้ให้มากขึ้นจากการขยายกลุ่มลูกค้าให้ครอบคลุมพื้นที่เพาะปลูกทั่วประเทศ ตลอดจนการเพิ่มประเภทของสินค้าในการให้บริการด้านสินเชื่อที่หลากหลายและครบวงจร รวมถึงการเพิ่มจำนวนลูกค้าและเครื่องมือทางการเงิน และการหากกลุ่มลูกค้าใหม่ในธุรกิจที่มีโอกาสเติบโตในอนาคต เพื่อตอบสนองต่อความต้องการและความสำเร็จของลูกค้าเป็นสำคัญ

สำหรับธุรกิจการให้บริการทางการเงินประเภทต่างๆ บริษัทฯ มีเป้าหมายในการให้บริการแก่ลูกค้าผ่านการให้สินเชื่อในรูปแบบต่างๆ ของบริษัทฯ ด้วยการให้บริการที่สร้างสรรค์ มีความสะดวกสบาย สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ ขยายและต่อยอดการให้บริการสินเชื่อประเภทต่างๆ ตลอดจนการเพิ่มฐานกลุ่มลูกค้าให้เข้ามาใช้สินเชื่อของบริษัทฯ ได้เพิ่มสูงขึ้น ทั้งนี้บริษัทฯ มีแผนการขยายงานโดยการเพิ่มพันธมิตรและเครือข่ายในการร่วมประกอบธุรกิจเพื่อให้บริการครอบคลุมมากยิ่งขึ้น

บริษัทฯ มีเป้าหมายด้านการพัฒนาองค์กรอย่างยั่งยืนควบคู่ไปพร้อมกับการเติบโตของห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) บริษัทฯ ให้ความสำคัญและมุ่งมั่นที่จะมีส่วนร่วมในการพัฒนาห่วงโซ่อุปทานของบริษัทฯ ทั้งในด้านของการสื่อสาร การพัฒนากระบวนการทำงาน และการสนับสนุนในด้านต่างๆ เพื่อก่อให้เกิดการสร้างคุณค่าร่วมทั้งทางด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม

2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

2.3.1 แหล่งที่มาของเงินทุน

แหล่งที่มาของเงินทุนของบริษัทฯสามารถสรุปได้ดังนี้

1. เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินในประเทศ
2. ส่วนของผู้ถือหุ้น ซึ่งประกอบด้วยทุนจดทะเบียนและเรียกชำระแล้วและกำไรสะสม
3. เงินที่ได้รับจากการชำระค่ามัดจำของลูกค้า ซึ่งเมื่อหักค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานแล้ว บริษัทฯจะสามารถนำเงินในส่วนนี้ไปใช้เป็นแหล่งเงินทุนได้
4. การออกตราสารหนี้ระยะสั้นและระยะยาว

แหล่งที่มาของเงินทุนที่กู้ยืมจากสถาบันการเงิน และส่วนของผู้ถือหุ้น

แหล่งที่มาของเงินทุน	31 ธันวาคม 2558		31 ธันวาคม 2557		31 ธันวาคม 2556	
	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ	มูลค่า (ล้านบาท)	ร้อยละ
เงินกู้ยืม	607.04	64.80	672.56	68.80	634.22	69.96
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	-	-	186.38	19.07	39.22	4.33
เงินกู้ยืมระยะสั้นอื่นจากบุคคลและบริษัทอื่น	-	-	14.85	1.52	178.85	19.73
หุ้นกู้ระยะสั้นชนิดไม่มีประกัน	-	-	164.91	16.87	266.65	29.40
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	8.33	0.89	-	-	49.83	5.50
หุ้นกู้ระยะยาวชนิดไม่มีหลักประกันที่ถึงกำหนดชำระเกินกว่า 1 ปี	299.60	31.98	-	-	-	-
หุ้นกู้ระยะยาวชนิดไม่มีหลักประกัน	299.11	31.93	298.10	30.49	-	-
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	-	-	8.32	0.85	99.68	11.00
ส่วนของผู้ถือหุ้น	329.74	35.20	305.01	31.20	272.34	30.04
รวมแหล่งที่มาของเงินทุน	936.78	100.00	977.57	100.00	906.56	100.00

ทั้งนี้บริษัทฯมีนโยบายในการจัดหาแหล่งเงินทุนให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ในการใช้เงินและระยะเวลาการใช้เงินเพื่อให้บริษัทฯมีสภาพคล่องและมีอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนที่เหมาะสม

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 สถานะทางการเงินของผู้เข้าซื้อประเภทของเครื่องจักรกลทางการเกษตรและอายุการใช้งาน ซึ่งโดยปกติแล้วบริษัทฯ จะให้วงเงินสินเชื่อเข้าซื้อเฉลี่ยประมาณร้อยละ 60-70 ของมูลค่าทรัพย์สินที่ให้เข้าซื้อ โดยคิดอัตราดอกเบี้ยเป็นแบบคงที่ อิงกับอัตราดอกเบี้ยของตลาดเป็นหลัก

สรุปขั้นตอนการให้สินเชื่อเข้าซื้อ

ขั้นตอนที่ 1 การยื่นคำขอใช้บริการสินเชื่อ

เมื่อลูกค้ามีความประสงค์ขอใช้บริการสินเชื่อเข้าซื้อกับบริษัทฯ เจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาดของบริษัทฯ จะติดต่อสัมภาษณ์ข้อมูลลูกค้าเบื้องต้น พร้อมกับแจ้งให้ลูกค้าจัดเตรียมเอกสารที่ต้องใช้ประกอบในการขอสินเชื่อกับบริษัทฯ อาทิ สำเนาทะเบียนบ้าน สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน เป็นต้น จากนั้นจึงนัดหมายวันเวลา 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 จากนั้นเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อจะทำการประเมินคุณสมบัติของลูกค้าโดยการให้คะแนน (Credit Scoring) วิเคราะห์กระแสเงินสด (Cash Flow Analysis) และสรุปความเห็นเพื่อนำเสนอต่อที่ประชุมคณะกรรมการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ

ขั้นตอนที่ 3 การพิจารณาอนุมัติ

คณะกรรมการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ จะพิจารณาอนุมัติสินเชื่อจากข้อมูลที่ได้จากเจ้าหน้าที่การตลาด และเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อโดยการอนุมัติสินเชื่อเป็นไปตามระเบียบของบริษัท

ขั้นตอนที่ 4 ภายหลังจากอนุมัติสินเชื่อ

เจ้าหน้าที่ฝ่ายวิเคราะห์สินเชื่อจะแจ้งผลการพิจารณาสินเชื่อให้ผู้เข้าซื้อ ผู้จำหน่ายสินค้า และเจ้าหน้าที่การตลาดได้รับทราบผลการพิจารณาสินเชื่อ โดยเจ้าหน้าที่ของผู้จำหน่ายสินค้าจะทำการติดต่อนัดหมายกับลูกค้า เพื่อกำหนดวันชำระเงินดาวน์ และกำหนดวัน เวลา และสถานที่ในการจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าต่อไป

ขั้นตอนที่ 5 ขั้นตอนการสั่งซื้อ และส่งมอบเครื่องจักรกลทางการเกษตร

เมื่อผู้จำหน่ายสินค้าพร้อมส่งสินค้า เจ้าหน้าที่ของบริษัทฯ จะนัดหมายกับลูกค้าเพื่อชำระเงินดาวน์ และในขณะเดียวกันบริษัทฯ จะดำเนินการจัดซื้อสินค้าดังกล่าว และจำหน่ายให้กับลูกค้าตามสัญญาเช่าซื้อในวันเดียวกัน และผู้จำหน่ายจะนำส่งสินค้าแก่ลูกค้าตามสถานที่ที่นัดหมายต่อไป

ขั้นตอนที่ 6 การบริหารและติดตามหนี้

การจัดเก็บหนี้

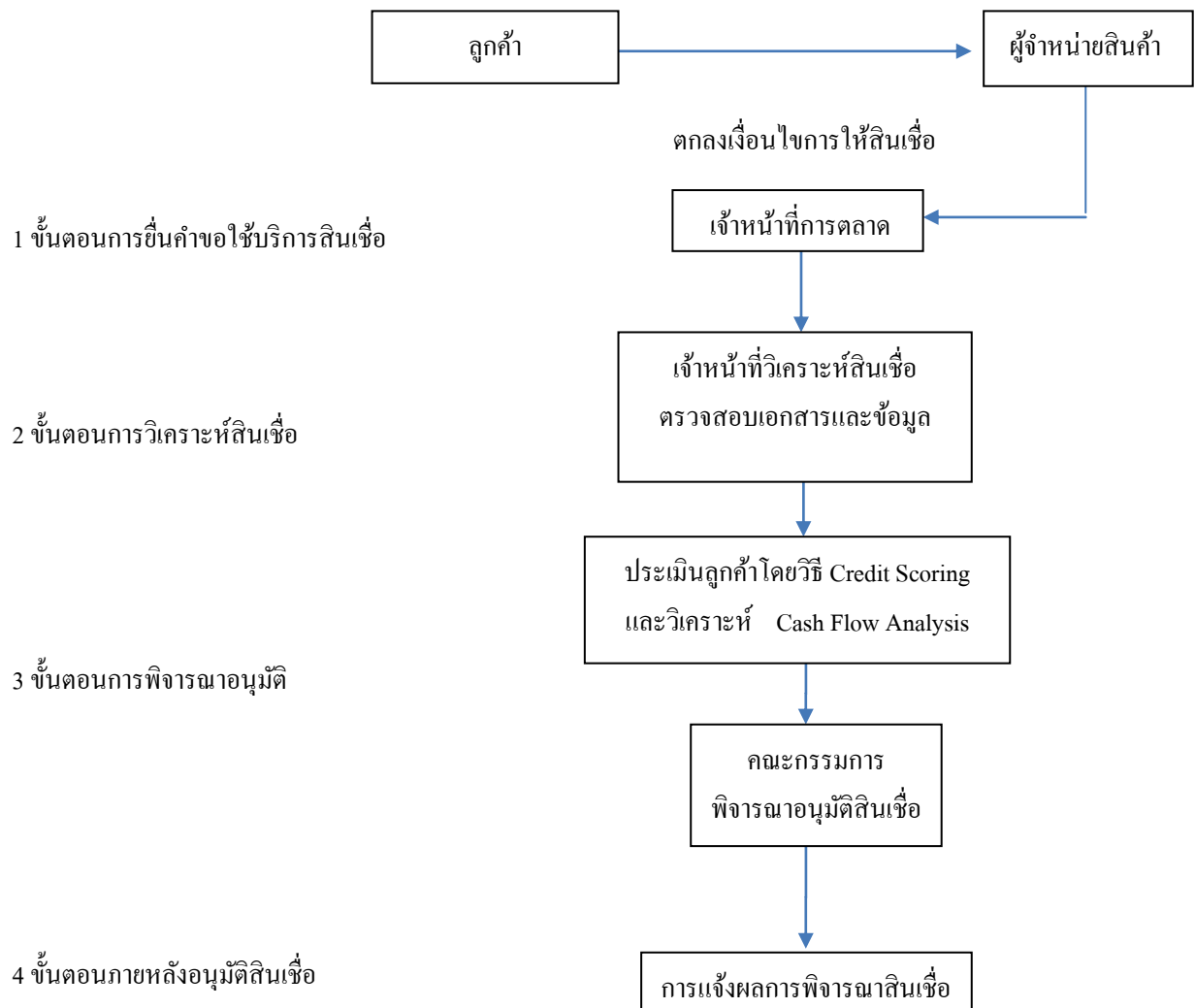
ฝ่ายบริหารและติดตามหนี้มีหน้าที่ติดตาม และรับชำระเงินค่างวดตามอายุสัญญาเช่าซื้อ โดยการส่งเอกสารใบแจ้งเตือนการชำระเงินให้ลูกค้าก่อนกำหนดชำระค่างวด จากนั้นเจ้าหน้าที่บริหารและติดตามหนี้จะโทรศัพท์สอบถามเกี่ยวกับการได้รับเอกสารแจ้งเตือนการชำระเงินหลังจากที่ได้จัดส่งเอกสารใบแจ้งการชำระเงินไปแล้วประมาณ 1 สัปดาห์ ทั้งนี้ลูกค้าสามารถชำระค่างวดเช่าซื้อ โดยการชำระเงินผ่านธนาคารออมสิน ธนาคารไทยพาณิชย์ และธนาคารชนชาติทุกสาขาทั่วประเทศ โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย นอกจากนี้ลูกค้าสามารถชำระค่างวดเป็นเช็คลงวันที่ล่วงหน้า เมื่อลูกค้าชำระค่างวดครบถ้วนตามสัญญาแล้ว บริษัทฯ จะดำเนินการโอนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินให้แก่ลูกค้า

การบริหารหนี้และการติดตามทรัพย์สินที่เช่าซื้อ

บริษัทฯ ได้กำหนดขั้นตอนการบริหารและติดตามหนี้สำหรับลูกค้าที่จัดชั้นแต่ละประเภท โดยเมื่อลูกค้าผิดนัดชำระหนี้ เจ้าหน้าที่บริหารและติดตามหนี้จะเป็นผู้รับผิดชอบดูแลลูกค้าเบื้องต้น ทั้งนี้วิธีการหลักที่บริษัทฯ ใช้ในการติดตามทวงถาม คือ การติดต่อทางโทรศัพท์ โดยหลังจากที่ได้ทำการติดต่อกับลูกค้าแล้ว เจ้าหน้าที่จะบันทึกข้อมูลที่ได้รับจากลูกค้าลงในระบบฐานข้อมูลลูกค้าและเจรจาชำระหนี้กับลูกค้า ทั้งนี้หากไม่สามารถติดต่อลูกค้าได้ บริษัทฯ จะแจ้งให้ฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ (ซึ่งทำหน้าที่ในการติดตามหนี้) เข้าไปพบหรือติดต่อลูกค้า ซึ่งกรณีเช่นนี้อาจเกิดจากสาเหตุหลายประการ เช่น ลูกค้าเปลี่ยนหมายเลขโทรศัพท์ ลูกค้าหลีกเลี่ยงการติดต่อกับเจ้าหน้าที่ ลูกค้าย้ายที่อยู่อาศัยโดยมิได้แจ้งให้บริษัทฯ ทราบ ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดขั้นตอนในการบริหารและติดตาม ดังนี้

ระยะเวลาการผิคนัดชำระหนี้ (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 ลูกค้าไม่มีความสามารถในการชำระ เจ้าหน้าที่ฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ จะเจรจาให้ลูกค้าส่งมอบคินทรัพย์สินต่อไป

สรุปขั้นตอนการพิจารณาสินเชื่อเข้าซื้อ



2.3.2.2 ธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลของบริษัท

นโยบายการให้กู้ยืมของบริษัท

การให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคล เป็นการให้สินเชื่อเงินกู้ยืมกับบุคคลธรรมดา โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อนำไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบอาชีพหรือใช้จ่ายตามความประสงค์ของลูกค้า ทั้งนี้ผู้ขอสินเชื่อจะต้องเป็นลูกค้าปัจจุบันของบริษัทฯ ที่มีประวัติการผ่อนชำระค่างวดกับบริษัทฯ มาแล้วระยะเวลาหนึ่งและไม่มียอดค้างชำระ

สรุปขั้นตอนการให้สินเชื่อส่วนบุคคล

ขั้นตอนที่ 1 การคัดเลือกกลุ่มลูกค้าที่ได้รับสินเชื่อ

บริษัทฯ จะคัดเลือกกลุ่มลูกค้าที่มีประวัติการผ่อนชำระค่างวดตามเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนดไว้ หรือคัดเลือกกลุ่มลูกค้าตามเกณฑ์ที่บริษัทฯ ได้กำหนดคุณสมบัติ เพื่อกำหนดวงเงิน ระยะเวลาการผ่อนชำระ และรูปแบบสินเชื่อ โดยบริษัทฯ จะติดต่อและประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้าได้รับทราบข้อมูลและรายละเอียดของสินเชื่อ

ขั้นตอนที่ 2 การเก็บรวบรวมเอกสารประกอบการขอสินเชื่อ

เจ้าหน้าที่การตลาดจะนัดหมายกับลูกค้าที่ขอสินเชื่อ เพื่อรวบรวมเอกสารประกอบการขอสินเชื่อ ตลอดจนให้ผู้ขอสินเชื่อลงนามในเอกสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง และส่งมายังฝ่ายสนับสนุนการตลาด

ขั้นตอนที่ 3 การสอบถามข้อมูลลูกค้าและการอนุมัติสินเชื่อ

เจ้าหน้าที่ฝ่ายวิเคราะห์สินเชื่อ และฝ่ายบัญชีและการเงิน จะทำการสอบถามข้อมูลประวัติของลูกค้า เพื่อให้มั่นใจว่าการอนุมัติเป็นไปตามเกณฑ์การให้สินเชื่อส่วนบุคคลที่บริษัทฯ ได้กำหนดไว้

ขั้นตอนที่ 4 การโอนเงินกู้ยืม

บริษัทฯ โอนเงินกู้ยืมสินเชื่อส่วนบุคคลให้กับผู้ขอสินเชื่อ และแจ้งยืนยันการโอนเงินให้ผู้ขอสินเชื่อบทราบ

ขั้นตอนที่ 5 การบริหารและควบคุมสินเชื่อส่วนบุคคล

การจัดเก็บหนี้

ฝ่ายบริหารและติดตามหนี้มีหน้าที่ติดตาม และรับชำระเงินค่างวดตามอายุสัญญาสินเชื่อส่วนบุคคล โดยการส่งเอกสารใบแจ้งการชำระเงินให้ลูกค้าก่อนกำหนดชำระค่างวด จากนั้นเจ้าหน้าที่บริหารและติดตามหนี้ติดต่อกับลูกค้าโดยโทรศัพท์สอบถามการได้รับเอกสารแจ้งการชำระเงินหลังจากที่ได้จัดส่งเอกสารใบแจ้งการชำระเงินไปแล้ว ทั้งนี้ลูกค้าสามารถชำระค่างวด โดยการชำระเงินผ่านธนาคารออมสิน ธนาคารไทยพาณิชย์ และธนาคารธนชาตทุกสาขาทั่วประเทศ โดยบริษัทฯ จะเป็นผู้รับผิดชอบค่าธรรมเนียมการโอนเงิน

การบริหารจัดการลูกหนี้

เมื่อลูกค้าเริ่มผิดนัดชำระหนี้ เจ้าหน้าที่บริหารและติดตามหนี้จะเริ่มดำเนินการติดตาม ทั้งนี้วิธีการหลักที่บริษัทฯ ใช้ในการติดตามทวงถาม คือ การติดต่อทางโทรศัพท์ โดยหลังจากที่ได้ทำการติดต่อกับลูกค้าแล้ว เจ้าหน้าที่จะบันทึกข้อมูลที่ได้รับจากลูกค้าลงในระบบฐานข้อมูลลูกหนี้และเจรจาชำระหนี้กับลูกค้า ทั้งนี้หาก

ไม่สามารถติดต่อได้ บริษัทฯ จะแจ้งให้ฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ (ซึ่งทำหน้าที่ในการติดตามหนี้) เข้าไปพบหรือติดต่อลูกค้า ซึ่งกรณีเช่นนี้อาจเกิดจากสาเหตุหลายประการ เช่น ลูกค้าเปลี่ยนหมายเลขโทรศัพท์ ลูกค้าหลีกเลี่ยงการติดต่อกับเจ้าหน้าที่ ลูกค้าย้ายที่อยู่อาศัยโดยมิได้แจ้งให้บริษัทฯ ทราบ ทั้งนี้บริษัทฯ ได้กำหนดขั้นตอนในการบริหารและติดตามหนี้ ดังนี้

ระยะเวลาการผัดนัดชำระหนี้ (นับจากวันที่ครบกำหนดชำระค่างวด)	การบริหารและติดตามหนี้
15 วัน	เจ้าหน้าที่จะโทรศัพท์ติดต่อลูกค้า เพื่อส่งหนังสือแจ้งเตือนให้ชำระค่างวด
30 วัน	เจ้าหน้าที่จะโทรศัพท์ติดต่อลูกค้า และส่งหนังสือแจ้งเตือนให้ชำระค่างวด ครั้งที่ 2
45 วัน	เจ้าหน้าที่จะโทรศัพท์ติดต่อลูกค้า และส่งหนังสือแจ้งเตือนครั้งสุดท้ายให้ลูกค้ามาชำระค่างวด(ทางไปรษณีย์ตอบรับ) (กรณีลูกหนี้ไม่ชำระหนี้ตามหนังสือแจ้งเตือนดังกล่าว ถือเป็นการบอกเลิกสัญญา)
มากกว่า 45 วัน	เจ้าหน้าที่จะโทรศัพท์ติดต่อลูกค้า เพื่อประเมินความสามารถในการชำระหนี้ พร้อมกับส่งเรื่องให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ ติดต่อและเข้าพบลูกค้า เพื่อเจรจาและหาแนวทางในการชำระหนี้ของลูกค้า

สรุปขั้นตอนการพิจารณาสินเชื่อส่วนบุคคล

1. ขั้นตอนการการคัดเลือก

กลุ่มลูกค้าที่ได้รับสินเชื่อ
ตามเกณฑ์ที่ได้รับอนุมัติ

2. ขั้นตอนการการเก็บ

รวบรวมเอกสาร

ประกอบการขอสินเชื่อ

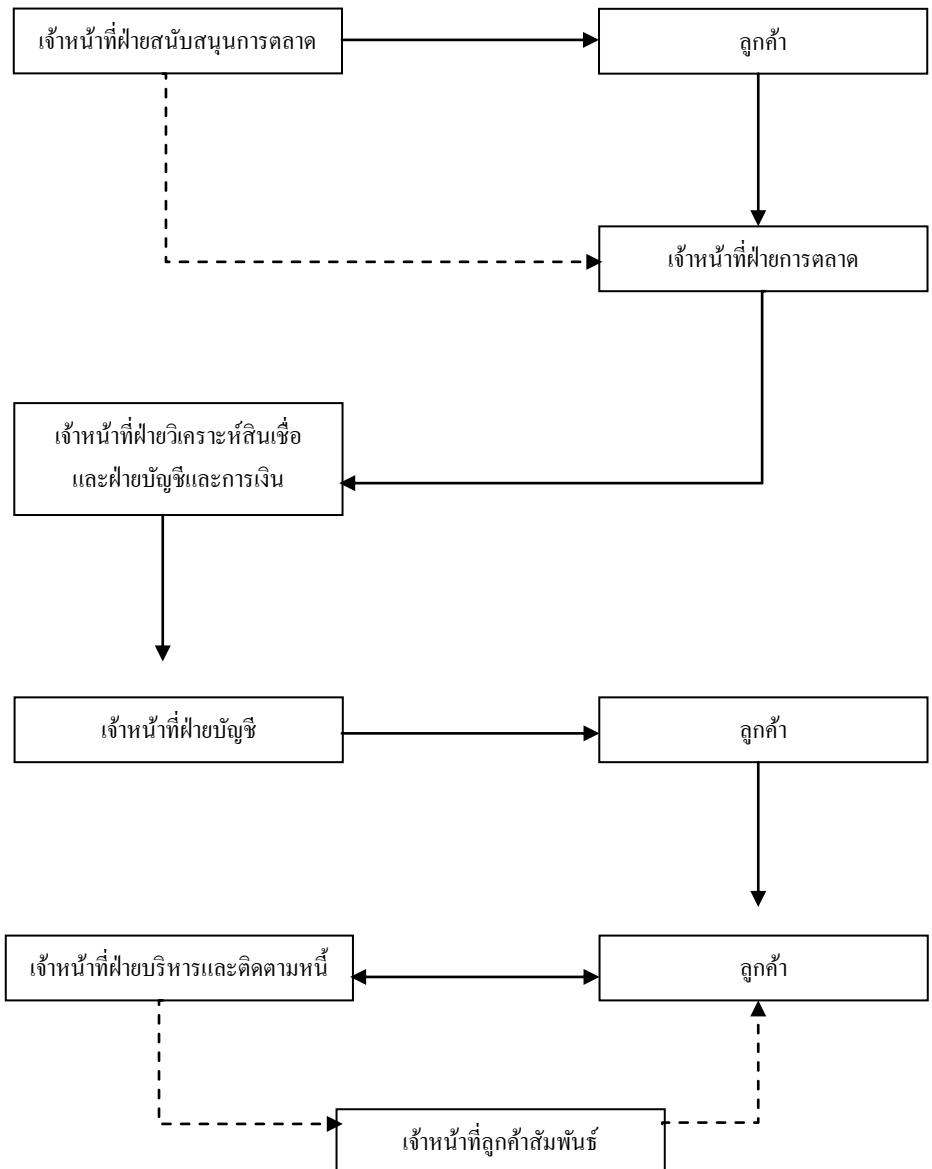
3. ขั้นตอนการสอบทาน

และการอนุมัติสินเชื่อ

4. ขั้นตอนการโอนเงินกู้ยืม

5. ขั้นตอนการบริหารและ

ควบคุมสินเชื่อ



3. ปัจจัยความเสี่ยง

ปัจจัยความเสี่ยงที่สำคัญของบริษัทฯ และแนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยง สรุปได้ดังนี้

1. ความเสี่ยงด้านการตลาดและกลยุทธ์

1.1 ความเสี่ยงด้านการตลาดและกลยุทธ์ในธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร

เนื่องจากธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรไม่ได้อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย เช่นเดียวกับธนาคารและบริษัทเงินทุนและไม่จำเป็นต้องใช้เงินทุนจำนวนมากนัก ซึ่งปัจจุบันธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรมีการแข่งขันไม่รุนแรงเท่ากับธุรกิจสินเชื่อรถยนต์และรถจักรยานยนต์ จึงอาจทำให้เกิดความเสี่ยงจากการที่มีคู่แข่งรายใหม่เข้ามาดำเนินธุรกิจแข่งขันได้ในอนาคต อย่างไรก็ตามจากการที่ลูกค้าหลักเป็นกลุ่มเกษตรกร จึงทำให้ธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรเป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยความชำนาญเฉพาะด้านที่ต้องเข้าถึงและเข้าใจลูกค้าในการที่จะกำหนดหลักเกณฑ์ในการพิจารณาสินเชื่อ การกำหนดวงระยะเวลาการผ่อนชำระให้สอดคล้องเหมาะสมกับอายุการใช้งานของเครื่องจักรและฤดูกาลเก็บเกี่ยวผลผลิต ซึ่งเป็นแหล่งเงินในการชำระหนี้ของเกษตรกร เป็นต้น ดังนั้นการให้สินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรจึงเป็นอุปสรรคต่อสถาบันการเงินขนาดใหญ่ที่จะเข้ามาทำตลาดเนื่องจากถูกจำกัดด้วยนโยบาย ปัจจุบันยังไม่พบว่า มีสถาบันทางการเงินใดทำธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรที่มุ่งเน้นเฉพาะด้านเช่นเดียวกับบริษัทฯ ดังนั้นบริษัทฯ จึงถือเป็นบริษัทที่มีส่วนแบ่งการตลาดสูงที่สุดในธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรโดยเฉพาะรถเกี่ยวนา ในช่วงที่ผู้ประกอบการรายอื่นอีก 2-3 รายที่มีการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรถเกี่ยวนาในอุตสาหกรรม แต่สัดส่วนการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรถเกี่ยวนายังถือเป็นสัดส่วนที่ต่ำเมื่อเทียบกับรายได้จากการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรวมของบริษัทดังกล่าว เนื่องจากบริษัทเหล่านั้นไม่ได้มุ่งเน้นการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรถเกี่ยวนาเช่นเดียวกับบริษัทฯ ตลอดจนบริษัทมีประสบการณ์อยู่ในธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร มาเป็นเวลานานกว่า 10 ปีทำให้บริษัทฯ มีระบบฐานข้อมูลลูกค้าซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินธุรกิจ ตลอดจนมีความรู้และประสบการณ์อันจะช่วยให้บริษัทฯ สามารถพิจารณาสินเชื่อได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ ประกอบกับการทำการตลาดผ่านเครือข่ายของคู่ค้าและเครือข่ายของพันธมิตรทางธุรกิจ จากเหตุผลดังกล่าวจึงทำให้บริษัทฯ มีความได้เปรียบผู้ประกอบการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรรายอื่นที่จะเข้ามาในอนาคต

1.2 ความเสี่ยงด้านการตลาดและกลยุทธ์ในธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ

ธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลมีการแข่งขันที่ค่อนข้างสูง เนื่องจากอัตราดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมที่ผู้ให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลได้รับจะสูงกว่าสินเชื่อบัตรเครดิต โดยผู้ประกอบการธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับมีทั้งผู้ประกอบการที่เป็นสถาบันการเงิน และมีใช่สถาบันการเงิน (Non-Bank) เข้ามาแข่งขันในธุรกิจประเภทนี้เพิ่มมากขึ้น โดยในช่วงปี 2557-2558 ธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับมีการเติบโต

อย่างต่อเนื่องจาก 312,851 ล้านบาท ในปี 2557 เป็นจำนวน 324,667 ล้านบาท ในปี 2558 คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 3.78 และมีจำนวนบัญชีเพิ่มขึ้นจาก 11.84 ล้านบัญชี ในปี 2557 เป็นจำนวน 12.86 ล้านบัญชี ในปี 2558 คิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 8.56

บริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ จากกระทรวงการคลังเมื่อวันที่ 14 ตุลาคม 2558 และเริ่มให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับเมื่อวันที่ 1 ธันวาคม 2558 ที่ผ่านมามาทั้งนี้บริษัทฯ ตระหนักและให้ความสำคัญกับความเสี่ยงในการแข่งขันทางธุรกิจดังกล่าว โดยบริษัทฯ ได้ศึกษาข้อมูลและกำหนดกลยุทธ์และแผนงานในการดำเนินธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับโดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าเก่าที่บริษัทฯ มีฐานข้อมูลประวัติทางการเงิน และมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าเฉพาะกลุ่มที่บริษัทฯ สามารถควบคุมและบริหารจัดการความเสี่ยงได้ ซึ่งบริษัทฯ จะมุ่งเน้นในการทำกิจกรรมทางการตลาด รวมถึงการเพิ่มพันธมิตรในการให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคล เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายข้างต้น โดยมีกระบวนการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อที่รัดกุม การกำหนดวงเงินการให้สินเชื่อที่เหมาะสม และมีกระบวนการควบคุมและติดตามหนี้ที่มีประสิทธิภาพ บริษัทฯ มีความเชื่อมั่นว่า จะสามารถดำเนินธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับได้เป็นอย่างดีและสามารถแข่งขันได้ในตลาดประเภทดังกล่าว

1.3 ความเสี่ยงด้านการตลาดและกลยุทธ์ในธุรกิจสินเชื่อรายย่อย

ตามที่กระทรวงการคลังได้ออกประกาศ ฉบับที่ ๕๘ เรื่อง สินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับและ (ฉบับที่ ๑๓) เรื่อง การกำหนดสถาบันการเงินและอัตราดอกเบี้ยที่สถาบันการเงินอาจคิดได้จากผู้กู้ยืม ลงวันที่ ๒๖ ธันวาคม ๒๕๕๗ โดยธนาคารแห่งประเทศไทยได้ออกประกาศ ที่ สนส. ๑/๒๕๕๘ เรื่อง การกำหนดหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขในการประกอบธุรกิจสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับสำหรับผู้ประกอบธุรกิจที่มีใช้สถาบันการเงิน เพื่อแก้ไขปัญหาหนี้ในระบบ และให้บุคคลธรรมดาที่ไม่มีทรัพย์สินหรือทรัพย์สินเป็นหลักประกันให้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนเพื่อนำเงินทุนไปใช้ในการประกอบอาชีพ

ณ เดือนธันวาคม 2558 มีผู้ประกอบการที่ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพ (นาโนไฟแนนซ์) จำนวน 25 ราย โดยมีผู้ประกอบการที่เริ่มให้บริการแล้วจำนวน 9 ราย และได้มีการให้สินเชื่อรายย่อยไปแล้วกว่า 150 ล้านบาท การแข่งขันในธุรกิจสินเชื่อรายย่อย (นาโนไฟแนนซ์) แม้ว่าจะมีผู้ประกอบการที่ได้รับใบอนุญาตเป็นจำนวนมาก แต่ยังคงมีการแข่งขันในธุรกิจที่ไม่รุนแรง เนื่องจากผู้ประกอบการแต่ละรายใช้กลยุทธ์ในการมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าของตนเองเป็นหลัก ประกอบกับสถาบันการเงินขนาดใหญ่ยังไม่เข้ามาให้บริการสินเชื่อรายย่อยดังกล่าว ดังนั้นการให้บริการสินเชื่อรายย่อย (นาโนไฟแนนซ์) จึงจะเป็นโอกาสของบริษัทฯ ในการขยายและต่อยอดการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ ได้อีกทางหนึ่งเช่นกัน

ทั้งนี้บริษัทฯ ตระหนักและให้ความสำคัญกับความเสี่ยงในการแข่งขันทางธุรกิจดังกล่าว โดยได้มีการศึกษาข้อมูลและกำหนดกลยุทธ์และแผนงานในการดำเนินธุรกิจสินเชื่อรายย่อย (นาโนไฟแนนซ์) โดยการมุ่งเน้นการให้บริการกับกลุ่มลูกค้าเก่าของบริษัทฯ ที่มีประวัติทางการเงิน รวมถึงการเจาะกลุ่มลูกค้าใหม่โดยใช้พันธมิตรและเครือข่ายของกลุ่มฐานลูกค้าของบริษัทฯ อย่างไรก็ตามเนื่องด้วยการให้บริการสินเชื่อรายย่อย (นาโนไฟแนนซ์)

ไฟแนนซ์เป็นการให้สินเชื่อโดยไม่มีหลักประกัน และเป็นธุรกิจใหม่ บริษัทฯ จึงให้ความสำคัญกับการคัดกรองลูกค้า การวิเคราะห์สินเชื่อ และการบริหารจัดการความเสี่ยงเป็นสำคัญ

2. ความเสี่ยงทางการเงิน

2.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย

เนื่องจากธุรกิจหลักของบริษัทฯ เป็นธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร ซึ่งรายได้หลักของบริษัทฯ มาจากส่วนต่างของอัตราดอกเบี้ยรับของสินเชื่อที่บริษัทฯ กำหนดเป็นอัตราคงที่ กับอัตราดอกเบี้ยกู้ยืมของบริษัทฯ ที่กู้ยืมจากสถาบันการเงิน/ตลาดตราสารหนี้ ที่กำหนดเป็นอัตราดอกเบี้ยลอยตัว/คงที่ ซึ่งทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ย บริษัทฯ จึงได้ปรับโครงสร้างการกู้ยืมเงินโดยการออกตราสารหนี้ระยะยาว ซึ่งกำหนดเป็นอัตราดอกเบี้ยแบบคงที่ โดยบริษัทฯ มีนโยบายในการจัดกระแสเงินสดรับ (เงินกู้ยืมจากตลาดตราสารหนี้) และกระแสเงินสดจ่าย (การให้สินเชื่อ) อย่างระมัดระวัง นอกจากนี้ บริษัทฯ สามารถลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมจากการทำสัญญาใหม่ ซึ่งจะมีการกำหนดอัตราดอกเบี้ยรับสินเชื่อใหม่เพื่อให้สอดคล้องกับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมในขณะนั้น ได้จึงช่วยลดความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยได้ในระดับหนึ่ง

2.2 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงแหล่งเงินกู้ยืม

แหล่งเงินกู้ยืมเพื่อนำมาให้สินเชื่อแก่ลูกค้าของบริษัทฯ มาจากเงินกู้ยืมจากตลาดตราสารหนี้ โดยการออกหุ้นกู้ระยะยาว ทั้งนี้บริษัทฯ ต้องดำรงอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนผู้ถือหุ้นในอัตราไม่เกินกว่า 5 เท่า หากบริษัทฯ มีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเกินกว่าอัตราดังกล่าว บริษัทฯ จะต้องทำการเพิ่มทุน หรือลดอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น อย่างไรก็ตาม วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นที่อัตรา 1.97 ซึ่งบริษัทฯ ยังมีความสามารถในการกู้ยืมเงินได้อีกมาก

2.3 ความเสี่ยงจากความไม่สอดคล้องระหว่างระยะเวลาการให้สินเชื่อกับแหล่งเงินทุน

เนื่องจากการให้สินเชื่อหลักของบริษัทฯ มาจากการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร ซึ่งโดยปกติของการให้สินเชื่อเช่าซื้อ จะเป็นการให้สินเชื่อเช่าซื้อที่มีอายุมากกว่า 1 ปี ในขณะที่แหล่งเงินทุนส่วนหนึ่งของบริษัทฯ เป็นเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินและการออกตราสารหนี้ จึงอาจมีความเสี่ยงจากความแตกต่างกันของระยะเวลา และอาจทำให้กระแสรายรับและรายจ่ายไม่สอดคล้องกัน และอาจนำไปสู่การขาดสภาพคล่องในการดำเนินงานได้ ทั้งนี้บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงดังกล่าว โดยบริษัทฯ ได้มีการปรับโครงสร้างหนี้จากระยะสั้นเป็นระยะยาว เพื่อให้สอดคล้องกับระยะเวลาในการจ่ายเงินกู้ยืมจากแหล่งต่างๆ ที่มีระยะเวลาที่เหมาะสมกับระยะเวลาการให้สินเชื่อ ในเดือนเมษายน และพฤศจิกายน 2558 บริษัทฯ ได้ออกหุ้นกู้ระยะยาวจำนวน 200 ล้านบาท อายุ 3 ปี และ 100 ล้านบาท อายุ 5 ปี ตามลำดับ โดยณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 และ 2557 บริษัทฯ มีอายุลูกหนี้เฉลี่ย 3.32 และ 3.29 ปี ตามลำดับ ในขณะที่มีอายุเจ้าหนี้เฉลี่ย 2.58 ปี

และ 1.08 ปี ตามลำดับ การดำเนินการดังกล่าวจะช่วยให้บริษัทฯ ลดความแตกต่างของระยะเวลาในการปล่อยสินเชื่อและการกู้ยืมเงินลงได้ ตลอดจนสามารถบริหารจัดการแหล่งเงินทุนได้อย่างเหมาะสมและช่วยลดความเสี่ยงจากการขาดสภาพคล่องลงได้

3. ความเสี่ยงด้านการปฏิบัติงาน

3.1 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้ผลิตเครื่องจักรกลการเกษตร

บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อซึ่งพึ่งพิงกลุ่มผู้ผลิตและจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรรายใหญ่ คือ กลุ่มเกษตรพัฒนา จากการปล่อยสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรในแต่ละปี โดยครอบครัวหยกอุบลซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทในเครือกลุ่มเกษตรพัฒนา (กลุ่มเกษตรพัฒนาประกอบด้วย บริษัท เกษตรพัฒนาอุตสาหกรรม จำกัด และบริษัท เครื่องจักรกลเกษตรไทย จำกัด อันเป็นกลุ่มของผู้ผลิตสินค้าประเภทเครื่องเกี่ยวนวดข้าว) ไม่มีความสัมพันธ์ในฐานะที่เป็นกรรมการและ/หรือผู้บริหาร ผู้มีอำนาจควบคุมรวมทั้งผู้ที่เกี่ยวข้องของบุคคลดังกล่าวของบริษัทฯ มีฐานะเป็นเพียงผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ในสัดส่วนร้อยละ 0.75 (ณ วันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2559) ปัจจุบันกลุ่มเกษตรพัฒนามีการจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรผ่านบริษัทฯ ในสัดส่วนประมาณร้อยละ 40 จากยอดขายรวมของกลุ่มเครื่องจักรกลการเกษตร จึงอาจทำให้บริษัทฯ มีความเสี่ยงจากการจัดหาสินค้าเพื่อปล่อยสินเชื่อในอนาคตหากผู้ผลิตดังกล่าวลดการทำธุรกิจร่วมกับบริษัทฯ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ เนื่องจากรายได้หลักมาจากการจำหน่ายสินค้าของผู้ผลิต อย่างไรก็ตาม ในการดำเนินธุรกิจที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้สร้างมูลค่าเพิ่มและความภักดีให้กับสินค้าของผู้ผลิตด้วยการเพิ่มบริการสินเชื่อด้านต่างๆ ให้กับสินค้าและลูกค้า เช่น สินเชื่อเพื่อซื้ออะไหล่สินเชื่อเพื่อซ่อมแซมเครื่องจักรกลการเกษตร สินเชื่อเพื่อออกรถคันใหม่ เป็นต้น ซึ่งบริการที่แตกต่างและหลากหลายเหล่านี้ เป็นประโยชน์และสามารถขยายฐานลูกค้าให้กับผู้ผลิตได้อย่างกว้างขวาง ซึ่งเป็นการดำเนินธุรกิจที่พึ่งพากันและกัน อีกทั้งบริษัทฯ และผู้ผลิตเป็นพันธมิตรด้านธุรกิจที่ทำการค้าต่อเนื่องมาอย่างยาวนานและมีเป้าหมายการทำธุรกิจอย่างเดียวกัน คือ ความสำเร็จของลูกค้า ซึ่งจะช่วยให้บริษัทฯ และพันธมิตรสามารถดำเนินธุรกิจต่อเนื่องกันไปได้

นอกจากนี้บริษัทฯ ได้ขยายและต่อยอดการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ โดยเป็นการขยายการให้บริการสินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรไปยังการเพาะปลูกและเก็บเกี่ยวพืชเศรษฐกิจชนิดอื่นๆ ประกอบกับบริษัทฯ ได้ขยายและต่อยอดการให้บริการสินเชื่อเงินกู้ยืม และสินเชื่อส่วนบุคคลเพิ่มมากขึ้น ซึ่งจะเป็นการขยายและกระจายความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ได้อีกทางหนึ่ง

3.2 ความเสี่ยงจากการบริหารจัดการเครื่องจักรกลการเกษตรที่ยึดคินมา

ในกรณีที่ลูกหนี้ผิดนัดชำระหนี้เกินกว่าเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนดไว้ บริษัทฯ จะส่งหนังสือแจ้งเตือนพร้อมคำปรับให้แก่ลูกหนี้มาชำระหนี้ ขณะเดียวกันบริษัทฯ จะมีเจ้าหน้าที่ฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ติดต่อเข้าพบลูกหนี้เพื่อหาแนวทางแก้ไขร่วมกัน โดยหากลูกหนี้ไม่สามารถดำเนินการแก้ไขตามแผนงานที่ร่วมกันกำหนดไว้

ได้ บริษัทฯ จะเจรจาเพื่อให้ลูกหนี้ส่งมอบเครื่องจักรกลการเกษตรคืนให้กับบริษัทฯ ทั้งนี้บริษัทฯ กำหนดให้ลูกหนี้สามารถติดต่อไถ่ถอนเครื่องจักรกลการเกษตรได้ และเมื่อพ้นกำหนดระยะเวลาไถ่ถอนแล้ว บริษัทฯ จะดำเนินการประกาศขายทอดตลาดให้กับผู้ที่สนใจติดต่อขอซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรดังกล่าว หากการขายทอดตลาดไม่เพียงพอต่อการชำระหนี้ บริษัทฯ จะเรียกร้องส่วนที่เหลือจากลูกหนี้ และ/หรือผู้ค้ำประกันได้ ซึ่งในกรณีที่บริษัทฯ ไม่สามารถเรียกร้องหนี้ส่วนที่เหลือได้ บริษัทฯ จะรับรู้ผลขาดทุนจากการขายเครื่องจักรกลการเกษตรที่ยึดมา โดยราคาการขายทอดตลาดจะขึ้นกับสภาพ อายุการใช้งาน และความนิยมของเครื่องจักรกลการเกษตร รวมถึงขึ้นกับสภาพของตลาดและความต้องการในขณะนั้น นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีฐานข้อมูลเพื่อติดต่อกับลูกค้ำหรือผู้ที่มีความสนใจซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรที่ใช้งานแล้ว (มือสอง) เพื่อใช้เป็นช่องทางในการจำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรที่ได้จากการยึดมาอีกช่องทางหนึ่ง

อนึ่งบริษัทฯ พิจารณาการปล่อยสินเชื่อกับเครื่องจักรกลการเกษตรที่เป็นความต้องการและเป็นที่ยอมรับของตลาด เพื่อลดผลกระทบจากการขายทอดตลาดทรัพย์สินที่ยึดคืนมา

อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ได้มีการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญเสียไปอย่างเพียงพอ และสามารถบริหารจัดการความเสี่ยงจากผลขาดทุนที่อาจจะเกิดขึ้นได้ ประกอบกับกลุ่มลูกค้ำของบริษัทฯ เป็นกลุ่มเกษตรกร ซึ่งเป็นกลุ่มที่ค่อนข้างมีความซื่อตรงในการชำระหนี้

3.3 ความเสี่ยงจากการพึ่งพิงบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะ

การปล่อยสินเชื่อกับเครื่องจักรกลการเกษตรนั้น จำเป็นต้องอาศัยเจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อและเจ้าหน้าที่การตลาดที่มีความชำนาญ มีประสบการณ์ในการทำความเข้าใจสภาพธุรกิจเกษตรกรรม ตลอดจนลูกค้ำกลุ่มเป้าหมายซึ่งมีลักษณะเฉพาะที่แตกต่างจากกลุ่มลูกค้ำที่มีรายได้จากเงินเดือนประจำ ดังนั้นหากบริษัทฯ สูญเสียบุคลากรดังกล่าวไปอาจส่งผลกระทบต่อการทำงานของบริษัทฯ ในระยะสั้นได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ได้จัดทำระบบการทำงานและคู่มือการปฏิบัติงานที่ชัดเจน เพื่อให้เจ้าหน้าที่ปฏิบัติตามได้เป็นมาตรฐานเดียวกัน และเป็นการลดการพึ่งพิงเจ้าหน้าที่คนใดคนหนึ่ง รวมทั้งสามารถทำให้เจ้าหน้าที่ที่เข้าใหม่ทำงานได้อย่างถูกต้องในเวลาอันรวดเร็ว นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการจูงใจให้บุคลากรทำงานอยู่กับบริษัทฯ ในระยะยาวด้วยรูปแบบผลตอบแทนที่เหมาะสม มีสวัสดิการที่ดี และมีความก้าวหน้าในตำแหน่งหน้าที่การงาน

4. ความเสี่ยงด้านสินเชื่อ

4.1 ความเสี่ยงต่อผลการดำเนินงานอันเกิดจากสินเชื่อที่ค้างชำระเกินกำหนด

เนื่องจากฐานลูกค้ำหลักของบริษัทฯ เป็นกลุ่มเกษตรกร ซึ่งมักจะมีรายได้จากการเพาะปลูกพืชผลทางการเกษตร จึงทำให้ในกรณีที่เกิดภัยธรรมชาติ เช่น อุทกภัย ภัยแล้ง การระบาดของศัตรูพืช หรือการเปลี่ยนแปลงนโยบายของภาครัฐเกี่ยวกับโครงสร้างการผลิตในภาคการเกษตร หรือปัญหาราคาพืชผลทางการเกษตรมีความผันผวน อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อความสามารถในการชำระคืนหนี้ได้ ธุรกิจนี้จึงอาจมี

ความเสี่ยงจากสินเชื่อที่ค้างชำระเกินกำหนดหากขาดความระมัดระวังในการพิจารณาอนุมัติการให้สินเชื่อ และการขาดระบบการควบคุมภายในที่ดี อย่างไรก็ตามก็ดีกระบวนการวิเคราะห์สินเชื่อบริษัทฯ มีการใช้ระบบเกณฑ์การให้คะแนนเครดิต (“Credit Scoring”) และการวิเคราะห์กระแสเงินสด (“Cash Flow Analysis”) นอกจากนี้บริษัทฯ มีนโยบายตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 2.50 ของลูกหนี้ตามสัญญาสินเชื่อควบคู่กับการประเมินโดยการวิเคราะห์ประวัติการชำระหนี้ อายุของลูกหนี้ และการคาดการณ์เกี่ยวกับการชำระหนี้ในอนาคตของลูกหนี้และมูลค่าของหลักทรัพย์เข้าซื้อเมื่อมีการยึดแล้วนำมาเปรียบเทียบกับเกณฑ์ที่กำหนดและจะหุ้ดรับรู้อย่างได้คอกเบี้ยทางบัญชีเมื่อลูกหนี้มียอดค้างชำระเกินกว่า 3 งวดเงินขึ้นไป โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 บริษัทฯ มีลูกหนี้ที่ค้างชำระเกินกว่า 3 งวด และลูกหนี้ที่อยู่ระหว่างการดำเนินการทางกฎหมาย เป็นจำนวน 108.56 ล้านบาท และเมื่อคำนวณค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญตามเกณฑ์ บริษัทฯ ต้องตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญตามเกณฑ์จำนวน 82.34 ล้านบาท ในขณะที่บริษัทฯ มีการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558 เท่ากับ 94.28 ล้านบาท ซึ่งเป็นอัตราที่เพียงพอกับความเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้น

ทั้งนี้บริษัทฯ มีการพิจารณาสินเชื่ออย่างเข้มงวดทุกขั้นตอนรวมทั้งให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินเชื่อโดยการตรวจสอบข้อมูลของลูกหนี้ กล่าวคือ บริษัทฯ ได้พัฒนาระบบฐานข้อมูลของลูกหนี้จากการทำธุรกรรมในอดีต ตลอดจนเก็บรวบรวมข้อมูลบุคคลที่เกี่ยวข้องในการประกอบอาชีพ เช่น ข้อมูลนายหน้ารถเกี่ยวกับตัว ข้อมูลคนขับรถเกี่ยวกับตัวผ่านระบบงานสารสนเทศ ทำให้บริษัทฯ สามารถกลั่นกรองคุณภาพลูกหนี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพด้วยการตรวจสอบประวัติการชำระหนี้จากฐานข้อมูลของลูกหนี้ที่มีอยู่นอกจากนี้บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายประกอบธุรกิจเพื่อป้องกันความเสี่ยงจากลูกหนี้ที่ค้างชำระเกินกำหนดโดยได้ให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินเชื่อและหลักประกัน บริษัทฯ จึงได้กำหนดมาตรการสำคัญในการประกอบธุรกิจ เช่น กำหนดหลักเกณฑ์ในการอนุมัติสินเชื่อที่ชัดเจน และเข้มงวดทุกขั้นตอน รวมถึงการกำหนดเงินดาวน์ที่เหมาะสมกับความเสี่ยงของลูกหนี้และหลักประกันแต่ละราย นอกจากนี้บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับระบบการควบคุมภายในที่รัดกุมโดยอาศัยระบบการตรวจสอบและถ่วงดุล (Check and Balance) ซึ่งมีระบบให้เจ้าหน้าที่การตลาด เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อตรวจสอบข้อมูลลูกหนี้โดยตรงกับลูกหนี้และคณะกรรมการบริหารสินเชื่อเป็นผู้พิจารณาอนุมัติสินเชื่ออีกครั้ง เพื่อให้เป็นไปตามระเบียบปฏิบัติของบริษัทในการอนุมัติสินเชื่อ รวมทั้งมีระบบรายงานที่มีประสิทธิภาพ ทำให้ทราบถึงสถานะปัจจุบันของลูกหนี้ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถบริหารสินเชื่อเพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการค้างชำระค้างงวดเป็นจำนวนมาก บริษัทฯ จึงสามารถลดและป้องกันความเสี่ยงจากลูกหนี้ที่ค้างชำระเกินกำหนดได้

5. ความเสี่ยงด้านกฎหมาย

5.1 ความเสี่ยงจากการเข้ามาควบคุมของภาครัฐ

ปัจจุบันธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์และรถจักรยานยนต์ถูกกำกับโดยสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค (“สคบ.”) ซึ่งกำกับดูแลสัญญาเพื่อให้เกิดความเป็นธรรมต่อผู้บริโภค และ

มิได้อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย (“ธปท.”) ทั้งนี้ในอนาคตหากภาครัฐพิจารณาเข้ามากำกับดูแลผู้ประกอบการสินเชื่อเพื่อควบคุมให้การดำเนินงานเป็นมาตรฐานเดียวกัน อาจส่งผลกระทบต่อทุกบริษัทที่ประกอบธุรกิจสินเชื่อ อย่างไรก็ดีตามปัจจุบันบริษัทฯ ได้ปฏิบัติตามแนวทางที่ทางธปท. ใช้กำกับสถาบันการเงิน เช่น หลักเกณฑ์การจัดชั้นและการกันเงินสำรองของสถาบันการเงิน นโยบายการรับรู้และหยุดรับรู้รายได้ และมีการปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ของ สคบ. ดังนั้นบริษัทฯ เชื่อมั่นว่าการเข้ามากำกับดูแลของภาครัฐในอนาคตจะไม่ส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ

สำหรับธุรกิจการให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ และสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับอยู่ภายใต้การกำกับดูแลโดยธนาคารแห่งประเทศไทย ซึ่งได้มีข้อกำหนดเกี่ยวกับหลักเกณฑ์ วิธีการ และเงื่อนไขในการประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคล สำหรับผู้ประกอบการที่มีใช้สถาบันการเงิน เช่น คุณสมบัติของผู้ใช้บริการ การกำหนดวงเงิน การกำหนดอัตราดอกเบี้ย หรือค่าธรรมเนียมใดๆ การรับข้อร้องเรียน การติดตามทวงถาม เป็นต้น เพื่อให้เกิดความเป็นธรรมต่อผู้ให้บริการ โดยบริษัทฯ ได้ยึดถือแนวทางปฏิบัติตามข้อกำหนดดังกล่าวอย่างเคร่งครัด และหากธนาคารแห่งประเทศไทยมีการแก้ไขและ/หรือออกกฎระเบียบเพิ่มเติมเกี่ยวกับการให้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับ และสินเชื่อรายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพภายใต้การกำกับ บริษัทฯ ก็จะมีการปรับเปลี่ยนแนวทางการปฏิบัติเพื่อให้สอดคล้องและเป็นไปตามที่ธนาคารแห่งประเทศไทยกำหนด

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

4.1 ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ

ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อแสดงในมูลค่าตามสัญญาหักด้วยดอกเบี้ยที่ยังไม่รับรู้เป็นรายได้ และค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ โดยจำแนกตามอายุหนี้ค้างชำระและการสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ ได้ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภทลูกหนี้	ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ			ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ		
				ตามเกณฑ์อ้างอิง		
	31 ธันวาคม 2558	31 ธันวาคม 2557	31 ธันวาคม 2556	31 ธันวาคม 2558	31 ธันวาคม 2557	31 ธันวาคม 2556
ลูกหนี้ปกติ	499.89	706.65	671.35	5.00	7.07	6.71
ลูกหนี้ค้างชำระ						
ไม่เกิน 0.5 จวด	19.39	15.43	37.23	0.39	0.31	0.74
มากกว่า 0.5-1 จวด	71.54	49.70	90.11	1.43	0.99	1.80
มากกว่า 1-2 จวด	83.18	61.83	90.48	1.66	1.24	1.81
มากกว่า 2-3 จวด	84.23	87.33	26.92	1.69	1.75	0.54
มากกว่า 3 จวดขึ้นไป	45.92	42.76	28.09	27.36	27.20	18.05
รวม	804.15	963.70	944.18	37.53	38.56	29.66
ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญตามเกณฑ์ร้อยละ 2.50				49.47	60.79	52.38
สำรองตามเกณฑ์ร้อยละ 2.50 มากกว่าสำรองตามเกณฑ์อ้างอิง				11.94	22.23	22.73

หมายเหตุ : - บริษัทกำหนดการชำระเงินของลูกหนี้เป็นงวดละ 3 เดือน

4.2 ลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคล

ลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคลแสดงในมูลค่าตามสัญญาหักค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ โดยจำแนกตามอายุหนี้ค้างชำระและการสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ ได้ดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภทลูกหนี้	ลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคลสุทธิ		ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญตามเกณฑ์อ้างอิง	
	31 ธันวาคม 2558	31 ธันวาคม 2557	31 ธันวาคม 2558	31 ธันวาคม 2557
ลูกหนี้ปกติ	26.55	15.89	0.25	0.16
ลูกหนี้ค้างชำระ				
ไม่เกิน 0.5 งวด	-	-	-	-
มากกว่า 0.5 - 1 งวด	2.72	0.71	0.07	0.01
มากกว่า 1 - 2 งวด	0.84	-	-	-
มากกว่า 2 - 3 งวด	0.13	-	-	-
มากกว่า 3 งวดขึ้นไป	1.23	-	-	-
รวม	31.47	16.60	0.32	0.17
ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญตามเกณฑ์ร้อยละ 2.50			1.26	0.53
สำรองตามเกณฑ์ร้อยละ 2.50 มากกว่าสำรองตามเกณฑ์อ้างอิง			0.94	0.36

หมายเหตุ : - บริษัทกำหนดการชำระเงินของลูกหนี้เป็นงวดละ 3 เดือน

การรับรู้รายได้

- รายได้จากสิทธิเรียกร้องภายใต้สัญญาเช่าซื้อ

เพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานการบัญชีฉบับที่ 17 เรื่อง สัญญาเช่า บริษัทฯ ต้องบันทึกรายได้จากสิทธิเรียกร้องภายใต้สัญญาเช่าซื้อที่ยังไม่ถึงเป็นรายได้โดยรับรู้เป็นรายได้ตามอัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง

บริษัทฯ หยุดรับรู้รายได้จากสิทธิเรียกร้องภายใต้สัญญาเช่าซื้อเมื่อลูกหนี้ค้างชำระค่างวด เกินกว่า 3 งวด (1 งวด เท่ากับ 3 เดือน)

- รายได้จากสินเชื่อส่วนบุคคล

บริษัทฯ รับรู้รายได้ดอกเบี้ยรับจากสินเชื่อส่วนบุคคล ตามเกณฑ์คงค้าง

บริษัทฯ จะหยุดรับรู้รายได้ดอกเบี้ยรับจากสินเชื่อส่วนบุคคล เมื่อลูกหนี้ค้างชำระเกินกว่า 3 งวดขึ้นไป

- รายได้ค่าปรับจากการชำระล่าช้าตามสัญญาเช่าซื้อ

เพื่อให้บริษัทฯ สามารถเจรจาประนีประนอมกับลูกค้าได้ เห็นควรให้รับรู้รายได้จากค่าปรับล่าช้าตามจริงเมื่อมีการชำระเงินโดยคำนึงถึงความสมเหตุสมผล ความแน่นอนทางเศรษฐกิจของจำนวนเงินที่คาดว่าจะได้รับในอนาคตเป็นเกณฑ์

- รายได้อื่น เช่น ดอกเบี้ยรับ ส่วนลดรับ จากการขายทรัพย์สินตามสัญญาเช่าซื้อ ส่วนลดรับจากการเป็นนายหน้าประกันภัย

ให้รับรู้ตามเกณฑ์คงค้าง โดยตั้งค้างรับเมื่อเกิดรายการ หรือเมื่อรับเงิน แล้วแต่อย่างใดจะเกิดก่อน

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ได้แก่ เงินสดในมือ และเงินฝากธนาคารทุกประเภทที่มีวันครบกำหนดไม่เกิน 3 เดือน นับจากวันที่ได้มา และไม่มีข้อจำกัดในการเบิกใช้

ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อและค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ-สุทธิ แสดงในมูลค่าตามสัญญาบวกด้วยภาษีมูลค่าเพิ่มที่บริษัทฯ จ่ายแทน หักด้วยดอกเบี้ยที่ยังไม่รับรู้เป็นรายได้ และค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

บริษัทฯ มีนโยบายตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 2.5 ของลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ แล้วนำมาเปรียบเทียบกับเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนดค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ ให้ประยุกต์การตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ ตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย ที่ สนส.31/2551 เรื่อง หลักเกณฑ์การจัดชั้น และการกันเงินสำรองของสถาบันการเงิน ประกาศ ณ วันที่ 3 สิงหาคม 2551 โดยให้ประยุกต์จัดชั้นลูกหนี้พร้อมตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญดังนี้

ยอดลูกหนี้สุทธิ	อัตราการตั้งค่าเผื่อ	หมายเหตุ
ลูกหนี้ปกติ ที่ไม่มีข้อค้างชำระ	ร้อยละ 1	ตั้งจากยอดลูกหนี้สุทธิ
ค้างวดค้างชำระ <0 => 3 งวดเงิน	ร้อยละ 2	ตั้งจากยอดลูกหนี้สุทธิ
ค้างวดค้างชำระ > 3 งวดเงิน	ร้อยละ 100	ตั้งจากยอดลูกหนี้สุทธิหลังหักหลักประกันร้อยละ 62 ของราคาประเมินหลักประกัน

อนึ่ง หากพบว่าความสามารถของลูกหนี้รายใด ไม่สามารถชำระหนี้ได้ มีพฤติกรรม ไม่น่าไว้วางใจ อาจหลบหนี และ ไม่สามารถหาหลักประกันพบ ให้ประเมินมูลค่าของหลักประกัน มีค่าเป็นศูนย์ ทันทีในวันทีทราบ และตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญสำหรับลูกหนี้รายนั้น ร้อยละ 100 โดยไม่คำนึงว่าค้างชำระกี่งวด

ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน หากพบว่า การตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญในอัตราร้อยละ 2.5 ของลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อซึ่งเกิดขึ้นในแต่ละงวดบัญชีไม่เพียงพอเมื่อเปรียบเทียบกับเกณฑ์ข้างต้น บริษัทฯ จะตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญเพิ่มตามเกณฑ์ดังกล่าว

ลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคลและค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

ลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคล คือการให้สินเชื่อเพื่อเสริมสภาพคล่อง ที่บริษัทฯ ให้ความช่วยเหลือลูกค้าที่ผ่อนชำระหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อมาแล้ว ไม่น้อยกว่า 1 ปี สามารถขอกู้เงินได้ 150,000 – 350,000 บาท โดยผูกสัญญากับสัญญาเช่าซื้อหลัก ลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคล-สุทธิ แสดงในมูลค่าตามสัญญาบวกด้วยดอกเบี้ยค้างรับและ หักค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ

บริษัทฯ มีนโยบายตั้งค่าเผื่อนี้สงฆ์จะสูญในอัตราร้อยละ 2.5 ของสินเชื่อที่เกิดขึ้นในแต่ละเดือน แล้วนำมาเปรียบเทียบกับเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนด ให้ประยุกต์การตั้งค่าเผื่อนี้สงฆ์จะสูญ ตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย ที่ สนส.31/2551 เรื่อง หลักเกณฑ์การจัดชั้น และการกันเงินสำรองของสถาบันการเงิน ประกาศ ณ วันที่ 3 สิงหาคม 2551 โดยให้ประยุกต์จัดชั้นลูกหนี้พร้อมตั้งค่าเผื่อนี้สงฆ์จะสูญดังนี้

ยอดลูกหนี้สุทธิ	อัตราการตั้งค่าเผื่อ	หมายเหตุ
ลูกหนี้ปกติ ที่ไม่มียอดค้างชำระ	ร้อยละ 1	ตั้งจากยอดลูกหนี้สุทธิ
ค้างวดค้างชำระ $> 0, \leq 3$ งวดเงิน	ร้อยละ 2	ตั้งจากยอดลูกหนี้สุทธิ
ค้างวดค้างชำระ > 3 งวดเงิน	ร้อยละ 100	ตั้งจากยอดลูกหนี้สุทธิ

ลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคล / รายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพ ภายใต้การกำกับ และค่าเผื่อนี้สงฆ์จะสูญ

ลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคล / รายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพ ภายใต้การกำกับ คือ การให้สินเชื่อ ซึ่งเป็นไปตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทยที่บริษัทฯ ได้รับใบอนุญาต

ลูกหนี้สินเชื่อส่วนบุคคล / รายย่อยเพื่อการประกอบอาชีพ ภายใต้การกำกับ-สุทธิ แสดงในมูลค่าตามสัญญาบวกด้วยดอกเบี้ยค้างรับและ หักค่าเผื่อนี้สงฆ์จะสูญ

บริษัทฯ มีนโยบายตั้งค่าเผื่อนี้สงฆ์จะสูญเท่ากับเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนด โดยการตั้งค่าเผื่อนี้สงฆ์จะสูญ ตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย ที่ สนส.31/2551 เรื่อง หลักเกณฑ์การจัดชั้น และการกันเงินสำรองของสถาบันการเงิน ประกาศ ณ วันที่ 3 สิงหาคม 2551 โดยให้จัดชั้นลูกหนี้พร้อมตั้งค่าเผื่อนี้สงฆ์จะสูญดังนี้

สำหรับลูกหนี้ที่ผ่อนชำระรายเดือน

ยอดลูกหนี้สุทธิ	อัตราการตั้งค่าเผื่อ	หมายเหตุ
ลูกหนี้ปกติ ที่ไม่มียอดค้างชำระ	ร้อยละ 1	ตั้งจากยอดลูกหนี้สุทธิ
ค้างวดค้างชำระ $> 0, \leq$ - เดือน	ร้อยละ 2	ตั้งจากยอดลูกหนี้สุทธิ
ค้างวดค้างชำระ > 3 เดือน	ร้อยละ 100	ตั้งจากยอดลูกหนี้สุทธิ

สำหรับลูกหนี้ที่ผ่อนชำระราย 3 เดือน

ยอดลูกหนี้สุทธิ	อัตราการตั้งค่าเผื่อ	หมายเหตุ
ลูกหนี้ปกติ ที่ไม่มียอดค้างชำระ	ร้อยละ 1	ตั้งจากยอดลูกหนี้สุทธิ
ค้างวดค้างชำระ $> 0, \leq 3$ งวดเงิน	ร้อยละ 2	ตั้งจากยอดลูกหนี้สุทธิ
ค้างวดค้างชำระ > 3 งวดเงิน	ร้อยละ 100	ตั้งจากยอดลูกหนี้สุทธิ

ลูกหนี้สินเชื่อ – มือสังหาริมทรัพย์จดทะเบียนเป็นหลักประกันและค่าเผื่อนี้สงสยจะสูญ

ลูกหนี้สินเชื่อ-มือสังหาริมทรัพย์จดทะเบียนเป็นหลักประกัน คือการให้สินเชื่อเพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจ โดยต้องมือสังหาริมทรัพย์จดทะเบียนเป็นหลักประกัน สามารถขอกู้เงินได้ไม่เกินร้อยละ 65 ของราคาประเมิน (ประเมินโดยผู้ประเมินอิสระ ที่มีข้อตกลงกับบริษัทฯ) ลูกหนี้สินเชื่อ-มือสังหาริมทรัพย์เป็นหลักประกัน แสดงในมูลค่าตามสัญญาบวกด้วยดอกเบี้ยค้างรับและ หักค่าเผื่อนี้สงสยจะสูญ

บริษัทฯ มีนโยบายตั้งค่าเผื่อนี้สงสยจะสูญในอัตราร้อยละ 1 ของลูกหนี้สินเชื่อ-มือสังหาริมทรัพย์จดทะเบียนเป็นหลักประกันที่เกิดขึ้นในแต่ละเดือน แล้วนำมาเปรียบเทียบกับเกณฑ์ที่บริษัทฯ กำหนดค่าเผื่อนี้สงสยจะสูญ ให้ประยุกต์การตั้งค่าเผื่อนี้สงสยจะสูญ ตามประกาศของธนาคารแห่งประเทศไทย ที่ สนส. 31/2551 เรื่อง หลักเกณฑ์การจัดชั้น และการกันเงินสำรองของสถาบันการเงิน ประกาศ ณ วันที่ 3 สิงหาคม 2551 โดยให้ประยุกต์จัดชั้นลูกหนี้พร้อมตั้งค่าเผื่อนี้สงสยจะสูญดังนี้

ยอดลูกหนี้สุทธิ	อัตราการตั้งค่าเผื่อ	หมายเหตุ
ลูกหนี้ปกติ ที่ไม่มียอดค้างชำระ	ร้อยละ 1	ตั้งจากยอดลูกหนี้บวกดอกเบี้ยค้างรับ หักร้อยละ 70 ของราคาประเมินหลักประกัน
ค้างวดค้างชำระ $> 0, \leq 3$ งวดเงิน	ร้อยละ 2	ตั้งจากยอดลูกหนี้บวกดอกเบี้ยค้างรับ หักร้อยละ 70 ของราคาประเมินหลักประกัน
ค้างวดค้างชำระ > 3 งวดเงิน	ร้อยละ 100	ตั้งจากยอดลูกหนี้บวกดอกเบี้ยค้างรับ หักร้อยละ 70 ของราคาประเมินหลักประกัน

ณ วันสิ้นรอบระยะเวลารายงาน หากพบว่า การตั้งค่าเผื่อนี้สงสยจะสูญในอัตราร้อยละ 1 ของสินเชื่อที่เกิดขึ้นในแต่ละเดือนไม่เพียงพอเมื่อเปรียบเทียบกับเกณฑ์ข้างต้น บริษัทฯ จะตั้งค่าเผื่อนี้สงสยจะสูญเพิ่มตามเกณฑ์ดังกล่าว

นโยบายการตัดหนี้สูญ

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

ลูกหนี้ระหว่างดำเนินการทางกฎหมาย

ลูกหนี้ระหว่างดำเนินการทางกฎหมาย คือ ลูกหนี้ที่บริษัทฯ ได้ยกเลิกสัญญาเช่าซื้อแล้วและยึดเครื่องจักรรถการเกษตรคืนจากลูกหนี้ สำหรับลูกหนี้ที่อยู่ระหว่างบังคับคดีตามกฎหมาย คือ ลูกหนี้ที่บริษัทฯ ได้ดำเนินการฟ้องร้องคดีเรียบร้อยแล้วและอยู่ระหว่างเรียกชำระคดี

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558, วันที่ 31 ธันวาคม 2557 และ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 มูลค่าทางบัญชีของลูกหนี้ระหว่างดำเนินการทางกฎหมาย มีหลักประกัน มีดังนี้

(หน่วย : ล้านบาท)

ประเภท	วันที่ 31 ธันวาคม 2558		วันที่ 31 ธันวาคม 2557		วันที่ 31 ธันวาคม 2556	
	มูลค่า	จำนวนราย	มูลค่า	จำนวนราย	มูลค่า	จำนวนราย
ลูกหนี้ที่อยู่ระหว่างดำเนินการทางกฎหมาย	32.72	31	13.77	15	2.83	3
ลูกหนี้ที่อยู่ระหว่างบังคับคดีตามกฎหมาย	29.92	72	29.77	73	29.33	81
รวมลูกหนี้ระหว่างดำเนินการทางกฎหมาย	62.64	103	43.54	88	32.16	84
หัก ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ	(44.82)	-	(34.64)	-	(29.61)	-
ลูกหนี้ระหว่างดำเนินการทางกฎหมาย - สุทธิ	17.82	-	8.90	-	2.55	-

4.3 อุปกรณ์ และยานพาหนะ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2558, วันที่ 31 ธันวาคม 2557 และ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทฯ มีสินทรัพย์ถาวร โดยมีมูลค่าสุทธิหลังหักค่าเสื่อมราคาสะสม มีรายละเอียด ดังนี้

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	มูลค่าสุทธิหลังหักค่าเสื่อมราคาสะสม			ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
	31 ธันวาคม 2558	31 ธันวาคม 2557	31 ธันวาคม 2556		
คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์	0.54	0.65	0.74	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เครื่องตกแต่งสำนักงาน	1.60	2.09	0.14	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
เครื่องใช้และอุปกรณ์สำนักงาน	0.67	0.64	0.21	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
ยานพาหนะ	1.93	3.12	4.31	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
โปรแกรมคอมพิวเตอร์	0.00	0.01	0.01	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวม	4.74	6.51	5.41		

4.4 รายละเอียดของสัญญาที่สำคัญ

4.4.1 สัญญาเช่าพื้นที่สำนักงานชั้น 8

สรุปสัญญาเช่าพื้นที่สำนักงาน ซึ่งบริษัทฯเช่าเพื่อใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ โดยสรุปรายละเอียดของสัญญาเช่า ดังนี้

- คู่สัญญา : บริษัท เอส จี แลนด์ จำกัด (“ผู้ให้เช่า”) ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัทฯ
: บริษัท จี แคมป์ดอล จำกัด (มหาชน) (“ผู้เช่า”)
- สถานที่เช่า : พื้นที่ในอาคาร เอส จี ทาวเวอร์ ชั้น 8 ห้องหมายเลขที่ 802 ซึ่งตั้งอยู่ที่ 161/1 ซอยมหาดเล็ก หลวง 3 ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ มีพื้นที่ใช้สอยรวมประมาณ 433 ตารางเมตร
- ระยะเวลา : 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2558 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2560
- อัตราค่าเช่า : ค่าเช่าสถานที่และค่าบริการการดูแลและบำรุงรักษาพื้นที่ส่วนกลางในอาคาร (ค่าเช่าปี 2558 จำนวน 238,150 บาทต่อเดือน และค่าเช่าปี 2559-2560 จำนวน 251,140 บาทต่อเดือน)
- เงื่อนไขการต่อสัญญา : หากบริษัทฯ มีความประสงค์จะเช่าสถานที่เช่าต่อไปหลังจากครบกำหนดเวลาการเช่า บริษัทฯ จะต้องแจ้งความประสงค์ให้ผู้ให้เช่าทราบเป็นลายลักษณ์อักษรเป็นเวลาอย่างน้อย 90 วัน โดยผู้ให้เช่าจะต่ออายุให้อีกเป็นระยะเวลาตามที่ผู้ให้เช่าเห็นสมควร โดยจะต่ออายุให้เฉพาะบางส่วนหรือทั้งหมดของสถานที่เช่าก็ได้ และคู่สัญญาจะต้องเจรจาตกลงเกี่ยวกับอัตราค่าเช่ากันใหม่ให้แล้วเสร็จก่อนครบกำหนดอายุการเช่าไม่น้อยกว่า 60 วัน

4.4.2 สัญญาเช่าพื้นที่สำนักงานชั้น 17

สรุปสัญญาเช่าพื้นที่สำนักงาน ซึ่งบริษัทฯเช่าเพื่อใช้เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ โดยสรุปรายละเอียดของสัญญาเช่า ดังนี้

- คู่สัญญา : บริษัท เอส จี แลนด์ จำกัด (“ผู้ให้เช่า”) ซึ่งไม่เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันกับบริษัทฯ
: บริษัท จี แคมป์ดอล จำกัด (มหาชน) (“ผู้เช่า”)
- สถานที่เช่า : พื้นที่ในอาคาร เอส จี ทาวเวอร์ ชั้น 17 ห้องหมายเลขที่ 1701 ซึ่งตั้งอยู่ที่ 161/1 ซอยมหาดเล็ก หลวง 3 ถนนราชดำริ แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ มีพื้นที่ใช้สอยรวมประมาณ 400 ตารางเมตร
- ระยะเวลา : 3 ปี ตั้งแต่วันที่ 16 พฤศจิกายน 2556 ถึงวันที่ 15 พฤศจิกายน 2559
- อัตราค่าเช่า : ค่าเช่าสถานที่และค่าบริการการดูแลและบำรุงรักษาพื้นที่ส่วนกลางในอาคาร 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 มีความประสงค์จะเช่าสถานที่เช่าต่อไปหลังจากครบกำหนดเวลาการเช่าบริษัทฯ จะต้องแจ้งความประสงค์ให้ผู้ให้เช่าทราบเป็นลายลักษณ์อักษรเป็นเวลาอย่างน้อย 90 วัน โดยผู้ให้เช่าจะต่ออายุให้อีกเป็นระยะเวลาตามที่ผู้ให้เช่าเห็นสมควร โดยจะต่ออายุให้เฉพาะบางส่วนหรือทั้งหมดของสถานที่เช่าก็ได้ และคู่สัญญาจะต้องเจรจาตกลงเกี่ยวกับอัตราค่าเช่ากันใหม่ไปแล้วเสร็จก่อนครบกำหนดอายุการเช่าไม่น้อยกว่า 60 วัน

4.4.3 สัญญาเช่าพื้นที่ และเก็บ Server

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

- คู่สัญญา : บริษัท เจเนอรัล เอทช์ซอร์สซิ่ง จำกัด (“ผู้ให้เช่า”)
: บริษัท จี แคปิตอล จำกัด (มหาชน) (“ผู้เช่า”)
สถานที่เช่า : พื้นที่ในอาคาร เอส จี ทาวเวอร์ ชั้น 8 ห้องหมายเลขที่ 802 ซึ่งตั้งอยู่ที่ 161/1 ซอยมหาดเล็ก หลวง 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 ในบันทึกข้อตกลงกับผู้ผลิตและผู้จำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรแต่ละรายจะแตกต่างกันไปขึ้นอยู่กับ การเจรจากับคู่สัญญา โดยระยะเวลาตามบันทึกข้อตกลงมีอายุประมาณ 1-3 ปี
วัตถุประสงค์ของสัญญา : เพื่อเป็นข้อตกลงของคู่สัญญาเกี่ยวกับความร่วมมือกันในการให้สินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตร
รายละเอียดของสัญญา : เป็นการระบุให้บริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อเครื่องจักรกลการเกษตรของผู้ผลิต/ผู้จำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตร การกำหนดระยะเวลาในการดำเนินโครงการร่วมกัน การกำหนดวิธีการและขั้นตอนในการบริหารจัดการสินค้า การกำหนดเงื่อนไขการชำระเงินให้แก่ผู้ผลิต/ผู้จำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตร

ทั้งนี้ในกรณีที่บริษัทฯ ได้ดำเนินการยึดคืนสินค้าจากผู้เช่าซื้อมาแล้ว บริษัทฯจะแจ้งให้ผู้ผลิตได้ทราบ โดยบริษัทฯและผู้ผลิตจะร่วมกันขายสินค้าโดยวิธีการประกาศขายทอดตลาด เมื่อพ้นระยะเวลาที่กำหนดในสัญญา นับจากวันที่บริษัทฯ ยึดคืนสินค้าจากผู้เช่าซื้อแล้ว หากบริษัทฯ ยังไม่สามารถขายสินค้าได้ บริษัทฯ สามารถขายคืนสินค้าคืนให้กับผู้ผลิตและผู้จำหน่ายบางรายตามอัตราการซื้อคืนสินค้าได้

สาระสำคัญเพิ่มเติมของสัญญา : ผู้ผลิต/ผู้จำหน่ายเครื่องจักรกลการเกษตรบางรายจะต้องจัดท่างเงินค้ำประกันกับธนาคารสำหรับการรับซื้อคืนสินค้าตามสัญญา

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯไม่ถูกกำหนดปริมาณยอดขายขั้นต่ำและมิได้รับสิทธิในการเป็นผู้ให้สินเชื่อเครื่องจักรกลการเกษตรของผู้ผลิตเพียงรายเดียว แต่จะให้ความร่วมมือกันของกลุ่มสัญญาอย่างดีที่สุดเพื่อส่งเสริมธุรกิจร่วมกัน

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทฯ ไม่มีข้อพิพาททางกฎหมาย ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อทรัพย์สินของบริษัทฯ ที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น 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 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 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
93 ถนนรัชดาภิเษก แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพฯ 10400
โทรศัพท์: 02-009-9000 โทรสาร: 02-009-9991
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 -